

虽然“阿凡达”已渐渐远去,但它引发的3D热潮至今仍未褪去,更有愈演愈烈的态势,各大彩电品牌更是蜂拥而上,将阿凡达从影院带进了老百姓家里的客厅。无论本土还是外资,都陆续赶在五一到来之前推出了自己的3D电视新品。经过了五一的热销,眼下各彩电品牌又将目标锁定在了6月即将上演的世界杯赛事,对彩电圈来说,四年一次的世界杯堪称销售“黄金月”,看一场3D球赛成了彩电圈今夏最热门的卖点。

□快报记者 王多

世界杯成今夏彩电圈人气暑期档

3D世界杯 日韩系主唱

»记者调查 日韩系品牌大摆3D阵

离世界杯不到一个月了,记者在家电卖场看到,尽管五一已经过去,各彩电品牌的销售柜台仍然人气不减,彩电新品更是济济一堂。不过最引人注目的3D电视这出戏,似乎只是日韩系在主唱。

记者在市中心的家电卖场看到,LG在卖场最醒目处摆出的是72英寸3D电视,它超大的摆场和显著的影像效果引来了不错的眼球效应,不过其149999元的咂舌价格也引来了不小的议论。据LG柜台销售人员介绍,这是目前全球最大的3D电视LG LEX9,这款72英寸的3D旗舰产品将3D显示技术、Full LED背光源和至薄超窄设

计于一身,被称为3D电视市场领导者。LEX9采用了新型的直下式FULL LED背光源,背光源密集而均匀地分布,实现了电视厚度和画面层次感的最佳组合,画质更清新亮丽;采用超窄、纤薄的设计,边框超窄,还不到普通电视边框宽度的1/5;可实现每秒400幅的画面,8倍速的刷新频率;400HZ的刷新频率,即使长久观看也不会头晕。

其实,从3D影像开始进入电视领域,日韩系彩电品牌就成了高调的3D先锋,记者在卖场看到三星出样的一款55英寸的3D电视,在28999元标价的基础上可以直降3000元并获赠3D全套装备,吸引了众多消费者咨询。

“计较”的不是价格而是设备

问及3D电视的销量,品牌销售人员表示,尽管同尺寸的3D电视价格比一般LCD甚至LED至少会贵出几千元,但还是有不少消费者前来咨询,销售人员坦

言,购买3D电视的顾客的确相对高端,几千元的差价并不是他们“计较”的焦点,也不是犹豫的关键,他们担心的主要还是3D电视的配套设备以及最要命的片源。



»记者手记 三问3D电视

一问:片源

在采访中,不少国产彩电品牌负责人无奈地表示,可以说3D节目源已然成为3D电子产品快速普及的瓶颈,目前3D片源严重缺乏,老百姓就算把3D电视买回家了,也将面临“无米之炊”的尴尬,根本无法体会到3D的乐趣,3D电视时代的开启,3D电视产品仅仅是第一步,还需要电视台提供3D信号源,或者家中的播放器和碟片能支持3D格式。

目前要迅速解决片源困境,除了加大投资巨大的立体拍摄以外,就是通过技术手段,用复杂的计算方式将已有的二维影像转化为三维影像,但这种技术仍需不断完善。

二问:3D眼镜

随着裸视3D技术的不断成熟,摆脱3D眼镜的束缚已成为可能。然而记者在采访中了解到,目前很多3D电视产品还是无法实现“裸视”,必须借助3D眼镜,据悉目前一副3D眼镜的

售价高达75美元,如果是家人一起观看3D节目,就必须每人佩戴一副,这样的观看成本有多少家庭可以承受?

三问:存储设备

据悉,3D影片对存储设备的要求也极高。据粗略计算,一部《阿凡达》需要的存储器容积高达1000T(1TB=1024GB)。如果用普通DVD碟片拷贝,至少需要20万片以上,如果用目前最先进的容量为320GB的10层蓝光碟片,至少3000多片才能完全装下……在更为先进的数据存储技术出现之前,想把一部3D影片拷贝回家需要付出巨大的成本和体力!显然,这并非普通消费者所能承受。

难怪有业内人士无奈地表示,要想享用3D电视,要么依靠厂家的内容平台,要么依靠碟片。3D电视的切入会从大片开始,不过这意味着要购买一部3D播放器,还要购买3D碟片,成本会相当高,3D电视要想全面普及,至少还需3~5年。

低碳彩色办公展 走进南京

日前,全球领先的彩色文件管理专家——富士施乐举办的“2010年文件解决方案春季巡展”抵达南京。以“色彩·自然”为主题的活动,让南京用户体验到富士施乐领先的节能环保型彩色办公解决方案。展会上,富士施乐展示了为企业不同需求量身打造的丰富软、硬件产品及彩色文件解决方案,让与会者充分感受彩色办公的魅力,更切身体验全新节能环保技术所带来的办公室节省之道。其中,最具代表性的当属富士施乐新一代环保概念彩色数码多功能机ApeosPort-IV C5570。由于采用了富士施乐诸多绿色科技,这款产品达到了“能源之星”标准中最低TEC值,被业界称为“低碳时代彩色办公全能王”。例如,采用全新LED打印引擎和扫描仪,能耗分别降低45%和70%;采用传导式定影技术,加热时所需热能只有传统定影带的17%到25%;部分部件采用30%以上植物源性成分的生物塑料制造,在产品生产过程中有效减少碳排放量达16%。 快报记者 徐勇

瑞星一周播报

本周病毒:“安全卫士木马(Trojan.Win32.FakeIME.j)”

警惕程度:★★★★

该病毒通过伪装成“360安全卫士漏洞检测”诱使用户下载运行。病毒运行后如果发现电脑中安装有安全卫士和其他杀毒软件,会试图将其关闭,从而躲避对病毒的查杀。随后,病毒会将自身作为输入法安装到电脑中,并随电脑自动启动。最终病毒将不断访问黑客服务器。

**瑞星2010版
智能杀毒
www.rising.com.cn**

»市场焦点

高补贴时代终结 关于空调“后市”的系列猜想

购买空调的消费者并不是人人知道,市场上定速空调长期以来相对便宜,其中一块是国家给予的节能补贴。不过从6月1日起,空调新能效标准和新补贴政策实施后,节能补贴将减少近七成。届时,新的一级能效空调补贴将只有200元~250元;现行的一级能效空调将降为二级能效,补贴从每套550元~850元下调至150元~200元;现行的二级能效空调将降为定速空调的行业门槛三级能效,补贴由目前400元~650元全部取消。还有不到十天,持续空调高补贴时代就将终结。在业内对新政后空调是否涨价、涨多少的问题争论得面红耳赤的时候,我们不妨将眼光放得更长一些,以时间的推移来预测一下空调新政将对当前市场乃至行业的深远影响。

短期猜想
空调涨价会不会立竿见影?
在国家补贴标准降低后,定速空调的补贴会立竿见影缩水七成。许多消费者就担心届时空调厂商会用提价来化解成本压力,使空调价格立竿见影地大幅上涨。不过,空调新政近在眼前,除了舆论和业内一片涨声,几大主流空调品牌除了表示涨价是大趋势之外,对几天之后旗下产品涨价幅度究竟几何尚没有明确表态。反倒是几大家电卖场方高调表示将会采用大单采购、工厂资源支持等手段尽可能的消化成本压力。不难看出,空调厂商不可能不考虑价格上升对旺季空调销量的负面影响。

有业内人士大胆预测,按照空调厂商目前的促销力度,很可能在空调新政实施后延续大力度促销到国庆销售旺季结束,届时除了近期推出的新品,大部分需要走量销售的机型有可能会仅仅是回到促销

前的水平。即使涨价,可能也只是补贴缩水部分的1/3,不可能让消费者承担全部的成本压力。不过,随着补贴减少,空调行业的整体提档升级,空调涨价也是箭在弦上,市场优势也将进一步向掌握核心技术,生产规模大的一线企业集中。

中期猜想
定速空调中谁将受宠

就在一些空调品牌赶在能效新政前促销之际,节能空调领跑者著称的海尔空调因为“零库存”的模式优势,已经开始抢占新的市场。推出了运用高效压缩机技术,通过优化送风系统的能效比达4.0的超节能空调,轻松越过了3.6的新一级标准。

在空调新政实施后,定速空调的能力等级将由原来的五个缩减为三个,用户人群也将更加集中。哪一个等级的定速空调最受青睐也将成为空调商们关心的问题。从目前来看,新一级能效空调还属于

高端产品,以海尔推出的一款超一级空调为例,价格达到了3599元。在节能补贴只比二级产品多一百元的情况下,有业内人士认为,在厂家用规模化生产降低成本之前,新一级能效空调虽然会有不少崇尚低碳理念的消费者青睐,但很难在短时间内成为市场主力机型。而新政后的二级空调也就是目前的一级产品,原本与次一级产品价格差距已经不大,在享受补贴后会更有竞争力,很有可能成为新政后定速空调的主流产品,甚至有将三级空调“自然淘汰”的可能。

远景猜想
变频是否会“爆发期”

“现在的补贴只是象征意义,为的是给消费者一个心理缓冲的时期。”一位空调业内人士认为,空调厂家现在就应当视补贴已经取消,发展变频或高能效战略。更有业内人士认为,随着新政策中定速空调补贴力度的减小,一年

后可能补贴完全取消,更有消息称变频空调也将享受到财政补贴,这样以来,变频空调与定速空调长期以来的价格差将得到进一步缩小甚至逆转,将给变频空调带来一个“爆发期”,不过记者综合业内观点后认为,价格只是一个重要因素,但变频发展的决定因素还是消费者对变频空调认知认可度所决定的厂家态度。纵观目前掌握变频空调“话语权”的美的、格力、海尔以及奥克斯等品牌,除了美的坚定地发布了变频推广普及战略。其余都选择了平稳发展的战略。格力推出的G10变频引擎虽然以超低频转矩控制技术树立了行业标杆,但定速空调仍占到了其产量的大半江山;海尔空调尽管早就组建了“无氟变频空调推广联盟”,仍先人一步的推出新一级空调,足见其对定频产品的重视。业内人士认为,变频空调是否能跨越式发展,几大品牌的态度至关重要。

»相关新闻

补贴末班车 消费者热情但不冲动

从去年开始实施的节能空调补贴可以说是激活了这个空调行业的双赢政策。广大消费者在补贴的刺激下开始关注,最终接受认可节能空调。空调企业在拿到补贴后,一方面可以更有底气的促销低能效空调,另一方面也开始发展节能产品,整个行业都向着节能高效的方向升级发展。格兰仕、志高等品牌也在能效大战中脱颖而出,成

了行业黑马。

犹如再盛大的宴会也会有结束的时候,在一年多的时间里,未雨绸缪的空调商们已经对补贴收紧做好了准备。不过,在新政实施前再策动一场“促销狂欢”也合情合理。于是,定速空调出现了几年来罕见的“谷底价”,仅从苏宁电器的数据看,近期空调销售相较往年同期增长300%以上,其中高能

效空调销售占比已经达到75%,厂商促销力度可见一斑。

不过,日趋成熟的消费者对待促销已经非常理性,对空调市场发展也有了一定认识。记者本周在市区几大家电卖场看到,趁着促销购买空调的消费者虽然络绎不绝,但绝大多数消费者都是根据自己近期的实际需求选购,几乎找不到“涨价恐慌”型

的冲动购买,有的消费者甚至表示,将购机安排在补贴缩水前的最后一个双休日,“看看那时能不能再降点”。

在品牌选择上,许多消费也有了自己的主见,不少看重产品品质的顾客往往青睐格力,而重视节能性能的顾客则会先了解海尔,再也没有“唯低价适从”。“新房子要国庆节后才能入住,好几个品牌的

销售人员都劝我在补贴缩水前购机,不过我还是想看看新标准后变频的产品变化和新一级能效空调。”在国美电器挑选空调的杨先生表示,哪怕是补贴缩水后空调贵了,但照现在空调行业的发展,从性价比上看消费者肯定不会吃亏,所以他并不打算在补贴缩水前购买空调。

快报记者 杨成