

全产业链一体化： 中国家电打磨称霸全球利刃

成功推动美的空调主导的“变频格局惊天裂变”的核心力量，正是企业经过多年发展建立的“全产业链一体化”竞争体系，不仅突破了日资企业在变频核心零部件上的技术壁垒，掌握了核心技术和创新能力，还依托企业已掌握的“大规模制造+大规模分销”独特优势，形成了完整的商业体系。

■ 本报记者 许意强

全产业链一体化竞争体系，能否成为当前急于在全球市场谋求品牌崛起的中国家电企业的利刃？

今年的“十一”黄金周期间，连续三年蝉联中国变频空调市场销售冠军的美的空调又一次当之无愧地再夺变频销量冠军，令早已退守“变频高端市场”的大金、三菱电机、松下等日资品牌生存前景愈加尴尬。

在变频市场上，从当年日企“学徒”到与日企同台竞技，中国企业最终超越日企建立了自主话语权。《中国企业报》记者获悉，成功推动美的空调主导的“变频格局惊天裂变”的核心力量，正是企业经过多年发展建立的“全产业链一体化”竞争体系，不仅突破了日资企业在变频核心零部件上的技术壁垒，掌握了核心技术和创新能力，还依托企业已掌握的“大规模制造+大规模分销”独特优势，形成了完整的商业体系。

不只是美的空调借助“全产业链一体化”竞争体系谋求从中国市场霸主向全球市场冠军，《中国企业报》记者看到，在国内平板电视领域，TCL、长虹也在积极打造“从平板显示面板、整机制造到全球化品牌分销”的全产业链一体化竞争体系。

家电问题专家孙玉琢指出：“今

年以来，随着中国家电业步入了巨人竞争时代，推动了整个产业格局和竞争生态的变化，对于国内家电企业而言意味着传统竞争手段面临转型大考，从追求企业规模的大扩张到追求经营质量的可持续发展。”

家电业新秀

在产能规模上，已经做到全球最大的中国家电企业们，如何实现从“世界工厂”向“百年老店”的经营转型，成为当前摆在美的、海尔、长虹等众多家电巨头面前的新考验。

由于发展时间短、产业积累薄弱，特别是在核心零部件和核心技术上，中国家电企业一直受制于欧美、日韩等外资企业。特别是面对外资企业在终端市场竞争中所拥有的强大品牌和技术优势，中国企业只能选择以“大规模制造和低成本销售”快速在市场竞争中站稳脚跟。随着国内家电企业迅速掌握了市场主动权，传统的“大规模低成本制造和分销盈利模式”，难以继续支撑中国家电企业继续在规模上的狂飙。这意味着，国内家电企业必须要学会从此前的抢“大市场蛋糕”主动转型。

今年，随着美的的第一千万台变频空调在武汉下线，全球最大的变频空调制造商从日本转向中国。短

短三年间，美的在变频市场上完成从市场追随者向行业领导者的转型，也成功加速了国内空调业的变频化进程。不过，美的制冷家电集团中国事业部副总裁王金亮则告诉《中国企业报》记者：“美的三年来在变频上的领跑，得益于过去十多年以来围绕变频产业建立的从芯片、直流电机到直流压缩机等所有核心技术和零部件的布局，这与美的现有的规模化制造与品牌化营销对接后，迅速组建了一个开放式的全产业链核心竞争力。”

不只是空调企业，多年来一直在快速技术更新换代的彩电业，在平板化浪潮中受到全球电视IT化趋势驱动，产品技术升级陡然提速，这无疑加大了长虹、TCL等国内领军企业进行全产业链布局的难度。短短几年间，面对外资企业在中国市场上频频发起的低价格冲击以及掌握的上游显示屏话语权，长虹在坚持市场化布局时还建立了中国首个等离子屏生产线，TCL则建立了中国首个高世代液晶显示屏生产线。

新模式挑战

在全球一体化的残酷商业环境中，国内家电企业一方面要面临强大外资企业在市场中的资本实力和品牌影响力带来的生存挑战，另一方面又要直击外资企业设置的重重技术壁垒，挺进上游核心技术领域

遭遇的发展考验。

对于国内家电企业而言，虽然清楚打造“全产业链一体化”核心竞争体系的作用，但面临着“何处入手、如何建立”的诸多挑战。在孙玉琢看来：“建立全产业链竞争体系，并不适合所有的家电企业，目前来看这只能成为家电巨人们主导的新游戏规则。”

实际上，全产业链体系的建立，要求企业必须具备强大的规模实力和面向全球的资源整合创新能力。美的变频空调全产业链体系的建设，除了企业拥有的强大核心技术创新体系，还获得了企业在规模、品牌、营销、服务等多个环节和体系的资源整合后形成新的推动力量。这无疑成为中国家电巨头做强的法宝。

不过，《中国企业报》记者也注意到，美的变频全产业链体系并非内部封闭，而是有条件对外开放的。在变频压缩机、直流电机等核心部件中，除了保证对美的的供给外，还可以为其它空调企业配套。这意味着，家电巨头们建立的全产业链竞争体系，也将间接推动并解决整个家电产业核心技术受制于外的尴尬局面，实现了“生态性”发展。

更为重要的是，美的等巨头的推动下建立的“全产业链一体化”核心竞争力，从根本上实现了中国企业不同于日韩等强势对手的差异化领跑。

海尔热水器 引领第三次行业革命

■ 本报记者 许意强

今年的家电市场，“占用空间少、美观实用，可为家庭厨卫空间带来大拓展”的海尔热水器受到主流消费群体的热捧。《中国企业报》记者获悉，这正是海尔TT版热水器的半隐藏设计带来的完美效果。

通过半隐藏安装，将大部分机身隐藏在浴室吊顶里，只露出时尚的操作界面，TT版热水器不但节省更多空间，也将浴室装点得更加靓丽美观。家电分析师指出，海尔热水器的系统解决方案，带来厨卫空间拓展的同时，还使得热水器与整个装修风格紧密融合，无疑将掀起今年厨卫装修行业的新热潮。

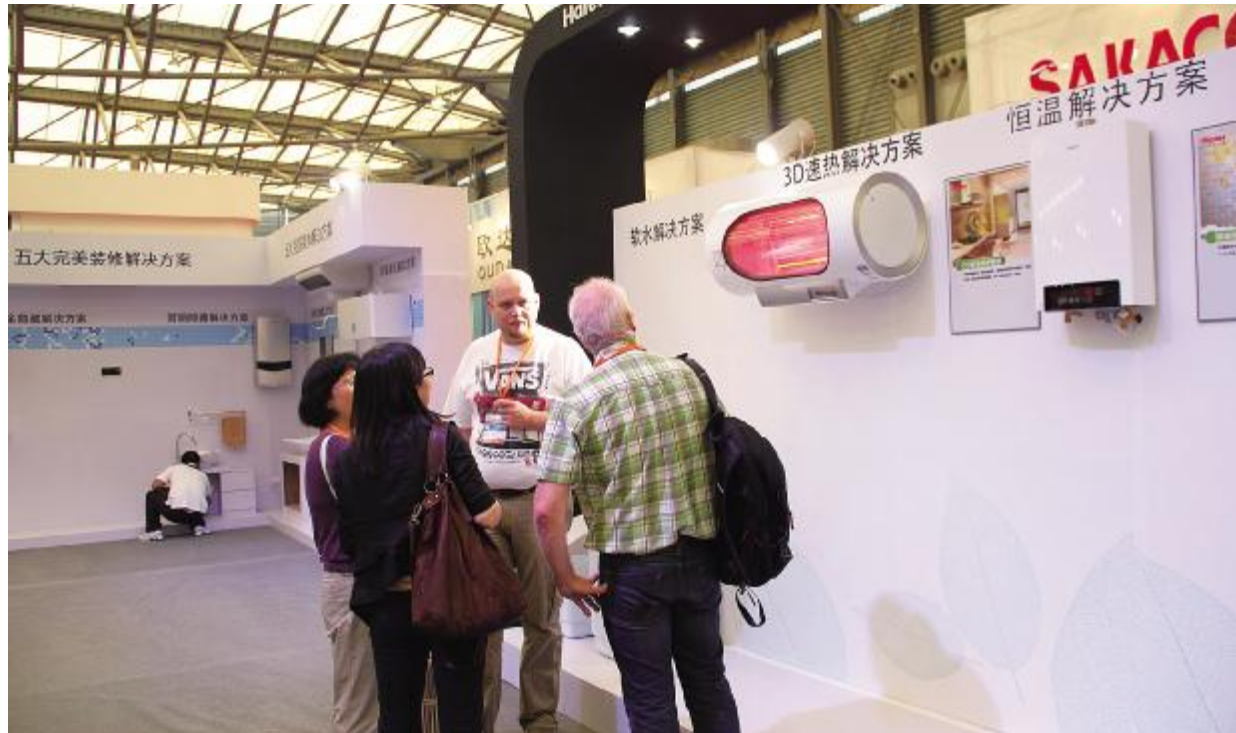
国家“十二五”规划对我国家电业节能环保目标为：主要家电产品能效水平平均提高10%，建立兼顾产品使用和产品制造的总能效指标体系。在这一趋势下，海尔热水器通过持续技术创新，不但创造了行业的技术发展主流趋势，还主导热水器行业第三次技术变革。

五大装修方案 创造家居空间

据悉，海尔热水器推出的半隐藏解决方案，彻底解决房内高度不够的用户消费难题。其配套的海尔TT版热水器专门针对半隐藏安装设计，将大部分机身隐藏于吊顶里，下部露出的操作界面部分与吊顶浑然一体，不仅考虑到用户住宅房屋局促性，还巧妙地融合了整体设计和空间的美观度，成为房内高度较低的用户的最优选择。

除了为装修用户量身定制外，海尔TT版热水器还采用行业领先科技，在安全、加热速度、人性化设计方面都有着明显优势。与中科院力学研究所联合研发的3D速热技术，使海尔热水器能够提升加热速度78%，夏天可实现开机即洗，冬天也只需加热20分钟即可。在提升加热速度的同时，TT版热水器能够确保小体积产生大水量，满足现代家庭多人洗浴需求。在安全方面，每一款海尔电热水器都采用通过国家、国际双标准的防电墙专利技术，上市9年来1500万台安全事故发生率为0，全面呵护用户洗浴安全。

除了半隐藏装修方案，海尔热水器针对不同地域、不同层次、不同用户需求，还分别推出了全隐藏解决方案、管路隐藏解决方案、橱柜隐藏解决方



海尔热水器的解决方案受到消费者的认可

案、美化浴室解决方案五大完美装修方案，全面满足现代家庭装修需求。家电分析师指出，五大装修解决方案充分展现了海尔热水器在行业中的前瞻性和实用性，必将引领新一季的家装热潮，并主导市场的发展方向。

五大减排方案 创造消费需求

德国GfK热水器市场研究报告显示：消费者对热水器节能的关注度高达89%，仅次于安全。因此，海尔热水器为了满足不同消费者对节能环保洗浴生活的需求，推出了五大节能减排热水器解决方案，涉及燃气热水器、电热水器、太阳能热水器、空气源热泵热水器等。其中有些解决方案还达到了国际领先水平。

其中，燃气冷凝解决方案采用的全预混燃烧技术，使燃气热水器热效率达到107%，还能减少烟气中碳氧化物和氮氧化物的含量，从而实现了节能环保。而余热回收解决方案则可回收淋浴后废水中的热量加以回收利用，实现节能25%、加热速度提升25%、热水器出水量增加52%的效果。该技术在我国还是首次批量投入使用。

近年来，与空气能、太阳能等新能

源相关的新型家电产品备受消费者关注和青睐。海尔热水器发布的空气源热泵解决方案、平板太阳能解决方案和零能耗热水解决方案在节能减排方面也表现出优越的性能。空气源热泵热水器产品在环境温度为零下10℃的情况下，能效比高达1.4，即输入1度电，将产出相当于4度电产生的能量。而平板太阳能解决方案则解决了普通太阳能受安装楼层限制、受天气影响的难题。海尔的阳台式平板太阳能，可安装在阳台或墙壁上，实现全楼层安装；阴雨天可自动启动电加热，实现全天候使用；平板可以承受300公斤压力，清理方便，防风、防尘、防雹，实现全方位防护。

最受消费者关注的是实现“自给自足”的零能耗解决方案。它利用太阳能同时发热、发电，晴天利用太阳能直接加热热水，阴雨天利用太阳能发电储存的电量驱动空气源热泵辅助加热，可以真正实现零能耗。这一组合方案也是欧洲各国正竭力推广的节能热水器模式。

三大系统创新 引领行业革命

目前，海尔热水器已经引领行业

市场



海尔热水器受宠新婚族

■ 本报记者 安也敬

国庆七天长假不仅催生了“结婚黄金周”，还让“新婚新居族首选”的海尔热水器，获得了前所未有的爆发。日前，《中国企业报》记者获悉，国庆黄金周“结婚热潮”带动了与家装密切相关的家电行业，推动了热水器市场迎来了消费需求黄金期。一份市场调查显示：凭借着在外观、性能、装修等方面的显著优势，海尔热水器成为新婚新居族的首选，销售量呈现持续攀升势头。

高品质洗浴生活

随着生活水平和审美品位的提高，在家装过程中，新婚新居族往往更钟情于精装修。传统的储水式热水器造型笨重单一，不仅占用空间大，往往成为破坏浴室装修风格的一大杀手。

“看了那么多款热水器，属这款最美观了，不占地儿，而且功能很强大。”在卖场挑选热水器的一对新婚夫妻看中了海尔畅享系列热水器。

由于海尔畅享系列热水器所具的外观时尚、不占空间，功能强大等特点，受到了众多新婚夫妇的青睐。《中国企业报》记者看到，畅享系列拥有冰玉白和曜石黑两款设计。方形纯白造型的冰玉白，观感晶莹剔透，触摸式LCD操作屏便捷大方，整体搭配高端时尚，还获得了有“设计界奥斯卡”之称的德国IF设计大奖；而圆柱外形的曜石黑则采用拉丝不锈钢材质，立体感十足，配以红色LED显示屏，极富高档质感，并且独特的造型可以放置在浴室拐角处，绝对是美化浴室的不二选择。

为打造高品质的洗浴生活，海尔畅享系列热水器还采用3D速热技术，加热速度提升78%。小巧的体积能保证4倍于机身容量的充沛热水，满足家庭多人洗浴需求。在智能化方面，畅享系列还将复杂的水温、水量计算融于一个智能OK键，操作简单便捷。

安全洗浴有保障

今秋的水器市场上，燃气热水器也成为新婚新居族的一大选择。据悉，海尔燃气热水器使用清洁能源，节能环保，还特别采用了CO安全防护系统，解决了困扰燃气热水器多年来普遍存在的“安全”问题。

多年以来，燃气热水器发展的一大瓶颈就是安全性。海尔燃气热水器将奥运火炬科技民用化，自主研发了CO安全防护系统，能够精密监测室内空气中的CO浓度，一旦超过了安全浓度，系统就会自动蜂鸣报警，并伴有红色闪烁警示，同时系统将自动切断气源，迅速启动风机排风，确保用户安全。

除了电热、燃热受到消费者青睐外，海尔阳台式平板太阳能凭借着超高能效、与建筑完美融合的优势，成为热水器市场上的生力军。业内人士认为，作为行业领军企业，海尔热水器拥有着其他品牌无可比拟的集团优势。敏锐抓住新婚新居一族对热水器与建筑融合等方面的个性化需求，使得海尔热水器在市场上持续走高。

家电专家指出，随着海尔热水器不断通过技术创新和需求创新，针对新婚新居消费群体推出了不同的系统产品解决方案，引领全球热水器的发展方向，这也全面巩固了海尔在中国热水器行业的领军地位，实现强势领跑。