

63年老品牌三洋将退出公众视线？

合肥三洋：品牌终止尚无定论

日前，有媒体报道称，松下宣布2012年4月废止三洋品牌，全面启动业务重组进程。如此一来，三洋电机在中国的参股公司都将面临调整，而主营洗衣机、使用三洋品牌进行销售的合肥三洋(600983)可能受冲击最大。对此，合肥三洋董秘方斌昨日在接受本报记者采访时表示废止三洋品牌一事目前还没有最终决定下来。 实习生 张明龙 记者 谈正民

合肥三洋 品牌是否废止还在沟通

据媒体报道，日本松下公司宣布，在明年4月三洋电机和松下电子公司化完成后，将全面启动业务重组，并计划从2012年4月开始，原则上全面弃用三洋品牌。至此，创始于1947年，拥有63年历史的三洋品牌将正式淡出人们的视野。

随着这一消息的公布，三洋这

家老牌电子企业在中国市场的未来变得悬念重重。

昨日，记者致电合肥三洋公司，公司董秘方斌表示，作为三洋电子的参股公司，合肥三洋一直十分关注松下并购三洋电机一事，在三洋品牌的使用方面，松下一直和公司有着沟通，至于下一步三洋品牌是保留还是

全面弃用，目前尚无定论。

资料显示，松下、三洋两家企业同位于日本大阪，始于2008年的金融危机让这两家巨亏的企业开始“抱团取暖”，当时松下以约64亿美元的价格收购三洋电机70%的股权。今年7月，松下再度出手，收购三洋剩余股份。

终端市场 “松下无必要全面终止三洋品牌”

记者走访市场中也了解到，目前该传闻并未给终端销售市场带来实质性影响。安徽五星电器市场部部长余袁胜告诉记者，品牌之间的并购对销售的影响一般都比较滞后，目前卖场内的三洋品牌电器销售并未出现波动。

据家电行业人士分析，三洋洗衣机属于洗衣机领域的一线品牌，而松下的洗衣机排名则较为靠后，在总的市场份额上，三洋电器在国内也要比松下更大。“如果三洋品

牌真的被废止，对于卖场来说，由于经营品牌众多，不会受到多大影响。”

国元证券电器行业分析师邹翠利告诉记者，从实际来看，松下并无必要全面终止三洋品牌，毕竟三洋在不少领域具有品牌优势，而且松下与三洋的优势区域并不相同，松下在高端市场更有影响力，而三洋在中低端市场号召力更强，从这个方面来看，两个品牌的互补性要远大于竞争性。以洗衣机为

例，松下虽然也在国内推出了面向中低端的机型，但是其市场份额要远小于三洋，取消三洋品牌会使得松下花费更多的时间来培养市场。

邹翠利表示，不排除会在洗衣机、电池等三洋的优势领域，或者印尼这样的三洋品牌优势区域继续使用三洋商标的可能。

“无论三洋品牌是否全面终止，合肥三洋应该还是继续独立运作，具体将产生何种影响还要看具体的执行细节。”

证券市场 竞争优势依然明显

10月25日，申万家用电器行业指数上涨3.18%，合肥三洋却成为当天唯一下跌的家电个股，逆势下挫2.12%。昨日合肥三洋开于15.20，收于14.89，跌0.37，跌幅2.42%。

行业研究人员认为，对合肥三洋的另一利空是公司业绩低于预期。

有研究员认为，合肥三洋三季度主营收入虽然环比二季度有所上升，但同比增速明显下滑，且业绩低于预期，这是公司股价下跌的原因之一。此外，公司三季度毛利率环比下降4个百分点至31%，为公司近年来最低点，这也让机构颇为忧虑。

但他也同时指出，洗衣机四季度历来是行业销售旺季，虽然上半年在家电下乡、以旧换新等政策的刺激下，呈现“淡季不淡”的特征，但是在行业整体升级向变频转型的大背景下，合肥三洋的竞争优势依然明显。

美的空调友情提示：今冬买空调，您认筹了吗？

——美的空调突破“扫荡价”，998元空调带回家

“20000、20001、20002、20003……”美的空调展厅前挤满了等待认筹的消费者。

美的空调“千亿美的，大惠天下”的活动自开始接收认筹，各大卖场、美的专卖店认筹活动已进入火爆阶段。

苏宁宿州路店的美的空调导购告诉笔者，截至昨天晚上，本店就接收认筹顾客500多人。鼓楼的美的空调导购也告诉笔者，活动开始认筹的第二天就接收认筹顾客达到了800人。截至发稿前，在合肥美的制冷产品销售有限公司处了解到，美的空调安徽全省接收认筹顾客已超过了20000人。想要购买空调的顾客要抓紧时间了，时间就是金钱！

“美的空调严格按照工厂计划分配货

源，10月30-31日只接受认筹顾客购买空调”，合肥美的总经理谢琦向消费者保证。

“认筹的不只是礼品，而是998元的价格”

凡接受认筹的顾客均有机会获得998元买美的一匹空调的机会，该型号空调各大卖场限量销售。在活动中，消费者不免要问，“为什么美的空调价格降幅那么大”？谢琦是这么回答消费者的：“今年，美的集团销售突破1000亿，而美的制冷在安徽市场的销售额将突破60亿元，此次活动我们敢降价，是因为我们有实力去降价，我们要让消费者在本次活动中切实感觉到美的空调在成长的同时并没有忘记安徽消费者”。据了解，美的白色家电旗下空调、

冰箱、洗衣机全线产品也将联合发动价格攻势，主攻突破将选在变频空调市场，而最终得实惠的必然是消费者。

谢琦还表示，美的希望通过一系列价格优惠、品质承诺和完善服务的举措，在家电行业中倡导更成熟、更理性的消费理念，用品质和服务的不断升级，进一步推动家电行业的良性发展。

“千亿美的，大惠天下”再树安徽空调价格新标杆

“我们美的空调安徽芜湖工厂每年生产几百万套，安装在世界各个角落，是目前安徽省最大的空调生产基地。合肥美的总经理谢琦在接受记者采访时表示，“美的一直秉承让利消费者，不搞噱头，不做假促

销，不打概念战，真真实实让利，我们的目的就是让安徽消费者在购买空调时更理性，让消费者得到真正的实惠。我们提倡健康的性价比”。

安徽国生电器总经理张承强强调：“美的10月30日—31日促销活动的目的并非是单纯的让利消费者的行为，最重要的是在让利过程中让消费者购买到最放心、最具性价比的产品，消费者购买的是品质、是服务”。

在美的加入世界500强品牌的同时，消费者看到的不单单是美的获得的荣誉，更多的应该是看到美的这个企业在获得荣誉背后所一直坚守的品质理念，让消费者放心的空调才是真正的好空调。 王川