

# 罗清启 外资家电下乡面临组织障碍

去年年底,国家相关部门大幅提升了家电下乡产品的最高限价,外资品牌也纷纷参与家电下乡。但对外资企业来讲,以销售渠道、服务能力、需求捕捉能力为基础的组织运营体系是其拓展三四级市场的最大障碍,对此,记者就“家电下乡”不是简单的产品下乡,外资企业在这些方面竞争力不足等问题,与中国家电资深评论家罗清启进行面对面的对话。 晚报记者 朱江华

记者:2010年国家针对家电业的刺激政策将继续实施,包括家电下乡、以旧换新,而且据我们了解,家电下乡大幅度地提高了最高限价,以旧换新的试点范围也在不断地拓展,您是怎样看待这样一个政策变化的?

罗清启:这是一个很大的利好政策。如果提高产品的限价,意味着什么呢?意味着财政补贴的力度增大了。比如原来限定2000块钱,现在有的最高限价翻了几倍,最高是7000块钱了。

我觉得中央在这个政策、这个方向上加大了力度。在农村区域里面,中低端消费者享受这个刺激,但是中高端消费者不享受这个政策,我觉得这样的话它的覆盖面更大了,也就意味着中央财政在这方面的投入力度变大了。

记者:刺激了消费,在商务部和财政部日前公布的新一轮家电下乡中标的结果当中,我们也看到了,您觉得外资品牌集体“试水”,对国内品牌有什么样的影响?

罗清启:我觉得它这次只是一个尝试。为什么?其实在中国的外资企业,它的产品应该说是覆盖一二级市场的,在农村区域里面相对较少。也就是说,它的流通渠道主要集中在大中城市,往农村走的话,第一,他们在这方面的流通能力比较弱;第二,产品价格相对较高。我觉得这次即使现在提高这个限价,对外资来讲,不会出现非常大的立竿见影的效果。

记者:相当于外资品牌对三四级市场还有一个建设的过程。再来看看以旧换新,2010年以旧换新这个政策扩大了范围,而且更重要的是对回收拆解环节的补贴力度加大了,您认为国家这一举措的意义是什么?

罗清启:这是这个政策的奇特之处,也是它的科学之处。为什么?如果我们提高了限价,如果我们的拆解范围、力度不够的话,我觉得这个政策会存在一些对冲。比如在城市里面是以旧换新,换下来的旧机器如果不拆掉,可能就跑到

农村去出现二次流通,二次流通之后,虽然提高了家电下乡产品的限价,但是还会对冲这个效果,我买二手的机器也可以用几年,为什么还要买新机器呢?

记者:国家出台的系列政策为家电业的健康发展提供了有力的外部环境,对中国家电企业而言,如何才能更好地抓住这个机会?

罗清启:现在家电下乡、以旧换新这个政策在推进,推进比较长的一段时间了,其实对企业是一个非常大的考验。如果下大雨的话,有的庄稼长得非常好,有的庄稼可能被大雨冲掉了,外部机会来了之后,我觉得从现在来看,虽然有很多企业中,有产品类型中标,但是销售也是不好,家电下乡出现什么问题呢?就是你的流通渠道比较健全,服务渠道比较健全,这两个渠道如果比较健全的话,它就可以把握农村消费者的趋势。

“下乡”的本质不是下乡,我觉得是“进城”、“进城”。什么概念呢?“下乡”是机器下去了,产品是一种需求,但是这种需求在哪研发?在城市里面。“下乡”的本质是进城。我们能不能在农村按照农民的要求、需求制造新的机器,再把它返到农村下去,这是非常重要的。现在还存在一个问题是什么呢?适合国家提出的价位,中标了,但是你卖不动,或者你卖动了,不盈利,为什么呢?就是你的成本结构不适应农村市场。需求结构,就是功能结构是不是适应农村市场,成本结构是不是适应农村市场,还有整个的物流配送体系、服务体系,这些东西不符合农村市场。

记者:看来家电企业还需要做很多的事情。

罗清启:农村市场不能简单对待,农村市场也是一个非常复杂的市场。我觉得家电下乡或者以旧换新这些政策,看起来是在两个区域:农村和城市去做的东西,但是它的关联性非常强,这对企业整个运行体系的考验非常大。

## 国产品牌改写高端家电消费时代格局

近日,中国家电市场研究小组及美兰德等专业市场调研公司在北京、上海、深圳等地对高端家电产品的一份调研报告显示,有28.2%的被访者预计在半年内有购买国内企业生产高端家电产品的打算,有24.9%的被访者预计在半年内有购买国内品牌计划,两者合计为53.1%。

“现阶段消费者的购买能力不断加强,消费观念也有了很大变化,品味、时尚、个性化成为了产品不可或缺的属性。”一位中国家电市场研究小组的专家表示,这些属性吻合了逐渐成为消费主力军、崇尚个性的“80后”群体对产品的诉求,这也成为近两年推动高端家电爆发增长的一个重要原因。

“现在消费者对家电的选择更加关注环保、节能、低碳的理念以及创新的外观和体贴舒适的人性化方式,这为产品高端化提供了社会基础。”中国家电协会理事长姜凤指出,随着国内消费市场的全面升级、高收入群体的快速扩容,特别是以旧换新等政策的带动,中国一二级市场的高端家电产品的消费时代正全面到来。

在城市家电消费高端化趋势的推动下,近几年,海尔、美的、海信等国内企业率先开始了高端化转型的尝试,可以指导打网球的电视,能智能识别衣服质地、色彩的洗衣机等具有高科技含量的产品相继推出,这印证着中国家电企业正在摆脱过去中国品牌对行业潮流的追赶和复制,中国制造业的自主技术和品牌正在不断提升。

国家电网总编吕盛华表示,近些年,在国家相关产业政策的引导下,一些主流国产品牌正在迈向节能环保、技术创新与融合的转型升级之路,打破了外资品牌主导高端家电市场的原有格局,国产品牌在一些主要家电品类中已经具备引领高端市场趋势的实力。 晚报记者 朱江华



图为中国家电资深评论家罗清启

永乐生活电器

2010年上海世博会授权零售商  
SHANGHAI EXPO AUTHORIZED RETAILER

城市,让生活更美好  
Better City, Better Life

## 电脑低价风暴 尽在永乐电器

笔记本电脑 **旋风**  
**大牌低价**

惠普CQ515  
高性能笔记本电脑

# 2999元

低价旋风

**大牌低价! 王者之道!**  
2010年4月24日-31日 永乐电器300台旋风特供

**宏基电脑 2999元** 开业惊喜 会员专享  
高性能笔记本电脑 **低价旋风**

eMachin D725  
T4400/1G/160GB/14.1英寸/30万像素摄像头

**海尔电脑 2999元** 开业惊喜 会员专享  
高性能台式电脑 **低价旋风**

C600U-T4400  
T4400/1G/250GB/14英寸/130万像素摄像头

**联想电脑 3999元** 开业惊喜 会员专享  
高性能笔记本电脑 **低价旋风**

G450AT4300  
T4300/2GB/320G/G210M独显512M/100M网卡

**清华同方 3999元** 开业惊喜 会员专享  
高性能笔记本电脑 **低价旋风**

K46A-05  
i3 330/2G/250G/512M独立显卡/14" LCD

全国服务监督电话  
**400-811-3336**  
河南服务咨询电话  
**0371-63698877**

二七广场店 <b>66267003</b>	花园店 <b>86026582</b>	南阳路店 <b>63664012</b>	商业大厦店 <b>67444257</b>
建文广场店 <b>63697376</b>	经三路店 <b>65659025</b>	陇海路店 <b>67976703</b>	凤凰路店 <b>66382225</b>
交通路店 <b>68189300</b>	融元广场店 <b>65785915</b>	大岗刘店 <b>68632991</b>	焦作市店 <b>0391-2856777</b>
巩义一店 <b>64391291</b>	巩义金信店 <b>64560900</b>	开封一店 <b>0378-5967979</b>	开封大梁店 <b>0378-3872962</b>

详见城久保障条款