



总第139期

新闻背景

临近岁末，“裁员”成了家电行业人士议论较多的话题之一，和前两年不少企业加快“扩军备战”不同，今年年底，惠而浦、索尼、松下等家电巨头都纷纷抛出裁员计划，为什么会集中出现裁员这一现象？裁员带给2012年家电业的又将是什么？

## 裁员“瘦身”只为“春暖花开”？

### 裁员 企业策略调整

**主持人：**近日，家电业裁员一词充斥着各大媒体，美的、惠而浦、索尼、松下等家电巨头也都纷纷抛出裁员计划，一时间，不仅企业内部人心惶惶，业界和大众也是众说纷纭。各位认为家电业大幅裁员是具有必然性的吗？造成这一现象的根本原因是什么？

**罗清启：**随着经济增速放缓，家电业随之进行调整有其必然性。一方面，当前CPI高位运行、房地产市场紧缩，这些因素抑制了家电产品的需求；另一方面，主导货币（美元）价格的波动导致大宗商品价格上涨，劳动力成本也在不断上涨，这直接导致家电企业成本

不断攀升。

**庞亚辉：**我觉得家电业裁员是必然之举，一是房地产调控，带来宏观经济的萎缩，造成新购家电量减少；二是家电下乡和以旧换新政策的结束，冲抵了一些家电产品的销售；三是裁员也是企业常用的压缩成本的手段之一。

**洪仕斌：**不具有必然性。造成这一现象的根本原因是家电业的策略调整。从整体上来看，2011年下半年至2012年，全球经济环境不会太好，中国也面临很多问题。家电作为生活中不可或缺的产品，自然也会受到影响，尤其是受相关产业链条刺激政策的影响。

### 利润 最佳平衡点

**主持人：**目前，业界认为大幅裁员对企业与经济都存在消极影响，但裁员带来的最大伤害莫过于被裁员工，对企业自身发展不利，其结果甚至有可能是毁灭性的。对于这一观点各位有何看法？

**洪仕斌：**在大环境不好的前提下，裁员这种从容应对的策略是最好的办法，因为人的成本与人员的使用成本，是企业较大的支出项，做企业要确保“利润通道”畅通与合理性，对于家电业的影响，将转变以往的营销驱动模式与规模导向牵引，会促进整个企业的经营价值链升级。

**庞亚辉：**不能说裁员可以真正解决企业面

临的问题，但至少可以减少亏损，或者以压缩成本来提升盈利能力。但有一点是在企业生存和发展面前，人是其次的安排，裁员没有太多的人情味可讲。因此，结合国内和国际经济形势，家电业的此轮压缩性调控，也许会经历较长的一个周期。

**罗清启：**在全球经济变冷的形势下，企业不得不进行战略调整。全球增速放缓导致需求减少或需求变异，这与企业原来的制造能力形成较大差距，企业必须调整原先的制造模式，要么收缩规模，要么调整结构，或者两者同时进行，这将引发全球家电产业格局的重构。

### 转型 颠覆传统模式

**主持人：**从各位谈话中得出这样一个事实，家电行业转型尤其是在经济增长方式上的转型已迫在眉睫，那么，家电业如何在寒冬中“冰雪消融”，迎来“春暖花开”？

**庞亚辉：**面对“寒冬”，除了裁员之外，还有很多手段可以祭出，比如关停一些工厂、减少重复投资、减少广告的投放、减少差旅和营销管理等费用、使渠道进一步扁平化、压缩不必要的研发费用、对员工尤其管理层采取减薪或降薪的举措，等等。

**罗清启：**家电业迎来“寒冬”，对企业来说，可以通过增强御寒能力来创造“冬天里的春

天”。这就需要企业颠覆传统的运营模式，通过增强企业组织结构的柔性来适应变动不居的消费需求，将原先“供应等待需求”的模式转型为创造需求的模式。

**洪仕斌：**当政策退出后，营销驱动乏力时，全球经济环境不好时，家电企业又拿什么来应对巨大的生存压力和挑战呢？中国家电业必须要回归良性的驱动模式，将以往的“政策驱动”和“营销驱动”模式，变为“品牌驱动”、“产品驱动”和“客户驱动”三方有效结合，实现产业竞争回归后的再度升级。



主持人：朱江华



帕勒咨询资深董事 罗清启



上海卓跃营销咨询首席顾问 庞亚辉



中国家电营销委员会副理事长 洪仕斌

家电前沿

### 海尔三家直营体验店盛大开业

从今日起到本周日，海尔直营体验凤凰路店开业。届时，海尔电器郑州中心将携其他两家海尔直营体验店盛大推出“三店同庆，盛惠全城”让利活动。

### 百万促销刷纪录

据悉，此次联手开业的3家海尔直营体验店，是海尔全国首批直营体验店。因此，海尔公司对开业活动高度重视，推出的促销力度也远高于以往节日营销政策。市民只要预交100元预约金，就可免费领取精品大米一袋，购机时更能享受订金翻倍政策，最高可抵5000元现金使用。

除了订金翻倍的力度惊人，本次活动推出的其他促销政策也同样“给力”。如只要有返乡过年车票、结婚证复印件、购房合同、装修合同复印件、家电旧发票或旧收据（不分品牌和产品）等以上任何一种凭证的市民，都可冲抵购机现金，最高可冲抵1000元。凡预交旧家电换取专卖店补贴凭证的市民，在购买指定机型时就可享受10%的补贴。

此外，开业三日，每天每店将推出100件指定产品的零利销售。同时，无论你是购买单台海尔家电，还是一次性购买多件产品，均可获得买赠大礼和套餐大礼，还有超级大礼青岛5日游送给你！

### 活动“门票”炙手可热

前来海尔直营体验凤凰路店，办理预订的王先生告诉记者，他预订了一台48英寸海尔云电视，并享受到海尔企业版的“换新”政策，和“订金翻倍”双重优惠，足足比平时购买节省800多元。“用海尔云电视看春晚，一定更精彩！”王先生高兴地说。

海尔电器郑州中心负责人介绍，原本12日为活动预约截止日，但当日仍有不少市民来电咨询预约事宜。为此他们已决定在今日至1月15日活动期间，将采用“现场预约、现场购买”的变通方式，以便充分满足大家的需求。

为回馈各企事业单位对员工的关心和海尔的厚爱，本次活动特推出更加超值的企业年终福利专项采购价，这对于有意以“时尚家电”回馈员工的企事业单位绝对是一个出手良机。

朱江华

### 海信 1G 主频千元智能手机上市

11日，海信通信推出主频1G的4.0英寸智能CDMA手机E910，售价仅为千元左右。据海信通信CDMA事业部总经理方建滨介绍，E910采用了全新高通7627A智能芯片，加上雄厚的开发实力，使得在最短时间内开发出相关产品，至少可将此优势领先其他产品3个月时间。

据悉，海信E910搭载了市场上主流高端配置1G的主频，使得运行各种程序快速流畅。4.0英寸WVGA电容屏、Android2.3.6智能操作系统，及仅为10.8mm的厚度也使得此款手机外观特别时尚。智能最新芯片、高配主频、4.0吋时尚大屏，并没有使E910成为遥不可及的高端商品。

朱江华

力诺瑞特 LINUO PARADIGMA  
SOLAR ENERGY

## 力诺瑞特让太阳能不再看天“脸色”

近年以太阳能热水器为代表的绿色家电成为更多大众的选择，随着科技的进步，各种全新技术也被逐步应用到太阳能热水器中，保温技术以及冬季热水技术的应用，都旨在希望能以技术应对时变化的天气，而力诺瑞特最新推出的新一代钛金聚能管，则在解决太阳能“靠天吃饭”难题上走出了革命性的一步。

作为中国太阳能的龙头企业，力诺瑞特拥有从矿山开发到太阳能热水集成技术的完整

产业链条，在此基础上，力诺瑞特也一直在寻求一条太阳能过于依赖天气的解决之道，正是产业链的优势给了力诺瑞特新的启发，除了采用国际先进发泡技术，形成双效保温，闭孔率达到了98%，牢牢锁住热量之外，力诺瑞特认为长效、持久的能量来源才是满足太阳能使用的根本之道。

在中温集热技术的基础上，“力诺·清华光电子研究所”经过多年研究并推出了新一代钛

金聚能管，这种新型集热管有独特的三层吸收结构，可以吸收阳光中的最强波段，吸收比高达96%，真正实现广谱吸收，使太阳能对天气的依赖降到最低，同时，新一代钛金聚能管增加了减反层，在源头就开始保护热量，防止流失。这样的真空管，就像给太阳能安装了一个能量发动机，即使在阴雨连绵的雨季，一样能尽量满足用户的基本需求。

朱江华