

### 家电下乡带来市场新机遇

编者按：国家大力推进家电下乡政策，有效带动了农村家电消费市场的启动，为家电行业带来全新的发展机遇。面对出口因国际金融危机受到影响，国产品牌在农村市场中借下乡之机逐渐恢复元气。在农村消费者的一张张笑脸背后，到底蕴含着怎样的市场机会？13%的财政补贴又将带来怎样的行业亮点？

据商务部测算，家电下乡可以放大农村近7倍的购买力。财政补贴家电下乡政策将至少实施4年，带动家电销售4.8亿台，累计可拉动消费9200亿元。中国家用电器维修协会会长刘秀敏高兴地评价家电下乡政策“可谓是一剂激活农村市场、拉动内需的良药”。

面对低迷的出口市场，以及国内一二级市场的饱和，家电下乡无异于久旱逢甘霖般让家电企业欢欣鼓舞。其实，多年来农村市场并不缺乏关注的目光，但一直难以形成规模。

“农村市场相对分散，消费层次不高，但物流配送、售后服务等成本却比城市高许多。”中国家电协会副秘书长徐东升说，“相同的家电产品在农村的售价要普遍高于城市。”随着家电下乡政策的深化，制约农民家电消费的因素开始逐步缓解。

首先是农村开发适销对路的家电产品。“以前，农村家电需求量少，家电制造企业改变生产线和产品设计的成本较高。”徐东升说。家电下乡既带动了销售也引入了竞争，为赢得农村消费者的青睐，家电企业积极为下乡家电量身定制了许多创新设计。海尔专门为下乡家电添加了防鼠、防雷设计；海信针对农村特定的消费环境专门设计了防潮、超宽电源、超强接收等适应性功能。

其次是建立健全农村销售渠道和流通服务体系。以前农村家电销售主要依靠个体商店，不仅销售品种有限，商家也难以提供专业化服务。随着家电下乡政策的深化，生产和流通企业都开始将二三级市场的触角向下延伸，从而更好地服务农村消费者。创维的“液晶倍增”计划就将在全国三四级市场新增3000家销售终端，苏宁也在全国范围内组建专、专车、专业的下乡家电配送和安装团队。

最后是完善售后服务保障。农民期盼家电下乡也期盼“服务下乡”。为配合家电下乡工作，中国家用电器维修协会成立了家电下乡家电维修服务工作委员会，旨在规范农村家电维修服务市场，及时掌握维修服务情况，指导维修服务工作。海信、海尔等企业也不定期组织家电维修大篷车下乡为农民服务。

来源：《经济日报》

### 格力电器携手日本大金

# “瞭望”世界空调业的“双雄会”

格力与日本大金合作，说明我国的家电企业在经济寒冬中已具备了逆势而上的应变能力，而对核心技术的掌握正是双方平等对话的基础。

#### “恒温”不再是奢望

变频技术，让空调按你设定温度值均衡平稳地调节室温，“恒温”不再是奢望。没有了频繁的忽停忽起，不仅让空调静悄悄地为主人提供舒适的服务，而且大大降低了能耗，节约了电费。

中国家用电器协会对空调算过一笔账：中国目前空调的保有量约2亿台，绝大部分的能效比皆在2.6左右，如果全部换成变频空调，按照一天10小时每年开机120天计算，则一年可省电1300亿度，超过了三峡水电站全年的发电量。谁真正掌握了变频空调的核心技术，谁就掌握了空调市场的未来。

#### 来自“全球变频之父”的答案

我国市场上有了不少的变频空调产品，但我国的空调企业有没有掌握变频空调的核心技术？这样的疑惑，在2月18日格力与日本大金两大企业全球战略合作新闻发布会上找到了答案。

这两大全球空调专业化企业巨头共同宣布：“双方将共同斥资9.1亿元成立两家新公司，在精密模具、变频压缩机等一系列合作项目展开生产和研发合作。”中国家电协会会长霍杜芳评价说，格力电器与大金合作，整合资源，为全球消费者提供节能环保的变频空调，无疑是经济寒冬中的一缕阳光，说明我国的家电企业在经济寒冬中自身已具备逆势而上的应变能力，这一合作的战略意义和带给民族产业的启示极为深刻。

#### 格力为何能控股？

按照约定，双方组建的两家新的高科技合



资企业均由格力控股，双方按股比以现金注资。

为什么全球的“变频空调之父”同意这种合作框架？朱江洪分析说，因为在变频空调的技术领域，格力已具备了与大金平等对话的实力。

在大金工业株式会社社长井上礼之看来，“双方将融合两家企业所拥有的强项，尽早开发出更有利于环保、更节能的空调产品，为中国和全世界的用户提供更加环保、更加舒适的空调产品。”格力总裁董明珠深有体会：“格力正是因为掌握了核心技术，才赢得了在世界空调产业界的话语权。”

#### 领先技术是买不来的

达到与全球“变频空调之父”对等的技术级别，格力默默用了十年之功。

前些年，朱江洪曾几次到日本商谈购买空调先进技术，但是日本企业根本不接这个茬儿。只是答应转让他们淘汰的技术，还提出各种不合理的条件。

产业发展的规律和残酷的市场竞争，让格力认识到，最尖端的核心技术都是买不来的。也正是明白了这个道理，格力走上了对自己要求极为苛刻的自主创新之路。

近些年来，格力每年在科研上的投入

都超过10亿元。目前，格力建有制冷技术研究院、机电技术研究院和家电技术研究院3个基础性研究机构，专门跟踪研究世界空调业的中长期发展技术和尖端技术。格力建设有300多个实验室，拥有专利技术2000多项，其中发明专利300多项，开发产品品种规格超过7000款，在同行业中遥遥领先。

#### 共同开发深层振荡全球

两大空调巨头的握手，正值全球处于金融危机时艰之中。

然而，由于对技术研发和产品质量几近于偏执的专注，格力不但没有被危机打趴下，反而逆势而上，取得了骄人业绩。格力电器公布的2008年财务预报显示，公司2008年的净利润预计将达到19.5亿元，同比增长50%以上，纳税额超过21亿元。

董明珠用“金融危机对优秀的企业只是一场感冒”来形容她的感受。她说，“无论是什么样的危机，都不可能把真正有实力的企业打倒。相反，危机的到来，反而会使企业更为冷静地思考过去和未来，及时调整思路，调整发展战略。”

这个“调整”，就包括与金金的全球战略合作。

有业界人士评价说，大金与格力合作，将在实现技术合作的同时，会嫁接格力的低成本优势，不仅可以继续稳固其在本土市场的龙头地位，而且利用其多年建立起来的国际品牌优势，稳固全球市场占有率，大金的目标肯定还是确保其国际市场的领先地位。

人们还对一个话题特别感兴趣，就是随着两大空调产业巨头合作的深入，全球空调市场将进一步向这两家巨头集中，但与此同时，两家巨头也必然会在市场上打一场遭遇战。孰强孰弱？人们现在不敢预判，但有一点可以肯定，全球空调市场的深层振荡，将因为这次合作而加快。

(文章来自《瞭望》新闻周刊，原文有改动)

### 用友ERP-U8 内控管理解决方案

严格遵循 COSO 内控与风险管理框架，并贯彻《萨班斯法案》的基本准则，帮助企业详细分析并落地实施“1个基本规范+17个具体细则”。方案涵盖 ERP 全面业务，渗透到决策、执行、监督、反馈等各个环节，避免内部控制出现空白或漏洞。© 立即登陆 www.ufida.com.cn

用友软件海南分公司 海口市国贸路1号景瑞大厦A座9楼 0898-66758606 66517099

## 金蝶 ERP

【蝶舞天涯，共创辉煌，金蝶渠道伙伴盛大招募中！】

财务管理、供应链管理、生产管理、人力资源管理、办公自动化、客户关系管理  
Kingdee 金蝶海口分公司 海口市大同路24号粤海中心709 销售热线:0898-66502285 服务专线:0898-66779403

### 行业资讯

#### 我国酝酿出台平板电视能效标准

本报讯 随着平板电视日益普及，其能耗问题也越来越受到各国关注。记者近日获悉，我国的平板电视能效标准正在制定当中。与此同时，欧盟宣布计划今春通过电视机最低能效标准。

工业和信息化部节能和综合利用司副司长表示，国家对建设资源节约型、环境友好型社会的宏观建设，为绿色产业带来了发展之机，从节能空调、绿色冰箱、节水洗衣机开始，到降低大屏幕平板电视功耗，正全面带动家电行业向低能耗、环保型产品转型。

国家认证认可监督管理委员会认证监管处处长沈军则认为，提升平板电视的节能水平，关键还是在标准和认证规范方面下功夫。

#### 电视也能上网

#### 英特尔研发新型上网芯片

本报综合消息 根据《纽约时报》报导，目前已有芯片制造商成功研发出可内建于电视中的可上网芯片，这是最让人吃惊的事，这是索尼等传统电视厂商意料之外的态度。

据了解，英特尔已经成功开发的 Intel Media Processor CE 3100 芯片，可以让电

视完整接收因特网内容。但是只有小部分的电视制造商有兴趣，至于多数厂商似乎仍希望消费者只接收电视频道讯号。

如果电视真能连上网，那么相关产业也会出现更多新兴厂商。英特尔表示，现在选择进军电视上网芯片，对所有厂商来说，都会是个新契机。

#### 土豆网弃谷歌加入百度联盟

达成独家搜索合作

本报综合消息 据了解，国内最大的视频网站土豆网已在近日加盟百度联盟，与百度达成独家搜索合作。

引人关注的是，在这之前土豆网的搜索合作伙伴一直是谷歌。2006年底，谷歌巨资收购全球最大的视频分享网站 YouTube。两个月后，中国市场曾一度传出百度将收购国内大型视频网站的消息，但此消息最后不了了之。

不过，土豆网的相关负责人已低调承认了已于近日转投百度，但土豆网并没有透露更多，该人士称，之所以转向百度合作主要是看重其绝对的市场占有率，并且土豆网的网友也相当习惯百度搜索。

南国都市报  
诚信服务大联盟



## 热烈祝贺

中国移动通信集团海南有限公司，

中国电信股份有限公司海南分公司，海南信兴电器有限公司，海南王者天创通讯设备有限公司，

海南美都贸易有限公司，青岛海尔销售有限公司 诚意加入南国都市报诚信服务大联盟

## 家电下乡，诚信先行

海南“家电下乡”工程已全面启动。南国都市报近段时间的宣传报道已引起了社会的广泛关注。全省各地的农民朋友纷纷打来电话询问并热切盼望家电下乡！

《南国都市报》作为覆盖全省城乡，拥有100万读者的新兴都市类主流媒体，在海南人民心中有着不可替代的影响力和感召力。为响应国家和省委、省政府的号召，南国都市报与海南日报报业集团广告中心视这一民心工程为己任，倾情推出南国家电下乡活动。愿与服务农村市场和农民消费者的诚信家电企业携手同行，共同开辟更为广阔的农村家电消费市场！

### 全程亮点绚丽夺目，确保参与喜获升值：

- 媒体全程跟踪报道，宣传强力造势；
- 专人专版专题的新闻报道凸显企业核心竞争力
- 颇具吸引力的套餐，将实惠进行到底
- 强势的企业品牌推介

### 牵手南国都市报，畅享160亿的家电盛宴！

活动时间：2月19日至4月25日

### 系列活动精彩纷呈，品牌价值璀璨华丽：

- ★组建“南国家电下乡诚信服务大联盟”。
- ★举行“南国家电下乡诚信服务大联盟”乡镇启动仪式。
- ★“南国家电下乡”大篷车开行并征集大学生专业服务人员。
- ★组织“团购”活动，商家对产品进行示范，提供宣传资料，讲解使用说明。
- ★评选“家电下乡”农民消费者满意产品——由读者投票产生。
- ★“家电下乡”售后服务大比拼活动——由读者投票产生。

企业全程参与热线：0898-66810283 13907590360 | 主办：南国都市报 海南日报报业集团广告中心 | 承办：海南华世广告有限公司