

## 葛兰素史克被查 在华药企营销“变道”在即

◎揭开药品营销黑幕一角 ◎在华药企融合式营销大行其道 ◎OTC 广告禁锢下的药企营销之路 << P2



### 本期导读 Highlights

#### 华为“借道”手机 强攻美国市场

美国男子音乐组合乔纳斯兄弟乐队(Jonas Brothers)上周登上舞台,在芝加哥为上万名疯狂的粉丝献唱。尽管观众们可能没有发现,但事实上,乔纳斯兄弟乐队的开唱还是为美国最受诽谤的科技品牌——华为提供了自我展示的机会。

<< P3

#### 延误频繁捧红航班查询市场



有危机就有商机,面对大面积航班延误其中的旅客需求,很多公司已经开始在挖掘其中的生意,其中航班查询市场就有多家企业涉足。不过,目前这些航班查询软件还都是免费试用,希望快速做大用户规模,然后再想办法变现。

<< P3

#### 渠道和销售权分歧未解: 东风雷诺国产延期

外界盛传的东风和雷诺将在本月 25 日正式签订合资协议一事,又要延期了。7 月 16 日记者从知情人士处获悉,“本月底签约的消息不实。”东风派驻东风雷诺项目的人士并不认可全盘接收雷诺进口车销售渠道。

<< P4

#### 家居建材业 得人心者得市场

中国家居建材产业的市场容量大致在 2 万亿元左右。在这个庞大的市场里,诞生了不少的知名品牌,也诞生了许多关于营销的经典案例。不过万变不离其宗,再有创意的营销手段,都必须贴近消费者的生活,打动消费者的心。得人心者得市场,这是不破的真理。

<< P7

iphone,android 手机扫描二维码下载安装

企业家人日报微信公众平台二维码  
企业家人日报手机客户端 APP——太阳岛二维码

本报常年法律顾问为闫永宁律师  
手机:13609110893

伍田耗牛肉  
完整产业链 品质有保证  
成都伍田食品有限公司  
CHENGDU WUTIAN FOOD STUFF CO., LTD

民以食为天  
食以安为先  
安以质为本  
质以诚为根  
康王  
药物去屑,就是康王

康王  
国药准字 H53021775  
滇虹药业

## 中国第一本记录抗辩反倾销书籍在京发布,与会专家一致表示: 奥康胜诉欧盟 经验或成样本



●中国皮革行业协会副理事长、奥康国际董事长王振滔演讲。

■ 特约记者 张君义

7 月 12 日,《中国鞋王胜诉欧盟》新书发布仪式暨应对国际贸易摩擦现场交流会在北京钓鱼台国宾馆举行,国家商务部公平贸易局副局长周大霖,中国轻工业联合会顾问、中国皮革行业协会名誉会长徐永,中国皮革行业协会副理事长、奥康国际董事长王振滔,中国反倾销第一律师、北京中伦律师事务所合伙人蒲凌尘,书作者、国家一级作家赵江共同为《中国鞋王胜诉欧盟》新书揭幕,并就中国企业如何应对国际贸易摩擦进行了深入探讨。

#### 应诉 6 年 奥康开拓国际市场信心日增

该书以详实、准确、丰富的材料,史诗般再现了中国鞋企奥康坚持六年赢得欧盟皮鞋

反倾销诉讼的历程,它是中国第一部也是唯一一部详细叙述中国企业如何应对国际贸易摩擦的纪实体小说。它的出版将为中国企业应对反倾销提供经验和借鉴。中国轻工业联合会名誉会长陈士能该书作序,他在序中评价道,《中国鞋王胜诉欧盟》一书将为更多的中国企业走向国际市场贡献智慧,它的出版发行,将为广大中国企业提供应对国际贸易摩擦的经验和方法。

“面对困难不能寻找回避的借口,应该多寻找解决的办法。”王振滔在回忆抗辩欧盟反倾销历程时表示,虽然在这 6 年中奥康付出了一定的财力和人力,但非常值得,不但找到了了解解决的办法,更得到了有效的心,同时他认为,中国企业若要彻底摆脱反倾销大棒最为行之有效的办法就是要苦练内功,不断提高自身的核心竞争力。

据了解,奥康在抗辩反倾销及诉讼过程中,苦练内功,应用新技术,创新企业管理,改进生产工艺,提升产品科技含量,提高品牌附加值,让奥康出口欧盟的皮鞋单价均在 20 美金以上,最高达到 50 美金。同时,奥康通过积极与国际知名品牌加强合作,学习国际品牌国际化的思路和方法,并于 2010 年 1 月 8 日成功并购意大利著名鞋业品牌万利威德公司大中华区的所有权和 5 项技术专利,将中国品牌插上飞向国际市场的翅膀,向全球品牌目标迈进一大步。

“一个人需要一种不服输的精神去开创一番事业,同样一个民族更要有一种精神才能立世界。”《中国鞋王胜诉欧盟》作者、国家一级作家赵江在回顾创作本书的过程中表示,她被王振滔身上那种倔强、不服输的精神深深感染。她认为,抗辩的过程中王振滔承受了太大的压力,也承担了很大的责任,但关键

### 赢销时评 Observation

## 反倾销税考验中国企业的生产率

■ 徐斌

一般而言,判断一个娱乐界人士红不红,要看其绯闻八卦消息多不多。同理,一个国家制造业效率高不高,通常要看其遭遇贸易伙伴国的反倾销次数多不多。

对于出口国而言,只要本国生产率提升速度较快,维持对贸易伙伴国的压倒性优势,那么其反倾销小动作无伤大雅。但生产率提升速度慢下来,那么就要小心,这可能成为压垮出口增长形势的“最后一根稻草”。对于中国外贸形势而言,目前需要警惕。

事实上,这是所有制造业强国成长之路的必修课。尤其是上世纪 70 年代的日本工业,几乎成为全球制造业公敌。在美国,一个尼克松内阁成员的话,代表了那些忧心忡忡人们的观点:“日本人还在打仗,只不过是常规战争而是经济战争。他们的直接目的是攻占太平洋,进而是全世界。”

但在上世纪 80 年代日本经济神话之后,事情就不是这样了。尽管日本对外贸易还经常保持顺差,但他们无法维系上个世纪 70 年代的出口神话了。因为日本制造业效率速度放慢,不可能再维持对竞争对手国压倒性优势。

在哲学思维中,无论对于一个企业还是一个国家的外贸部门,应对反倾销只是一个手段,出口增长才是目的。正如一辆车如果降速,当然可以降低摩擦力,但我们却不能为了降低摩擦而主动降速。真正需要警惕的,是各种内外原因导致的被动降速。

反倾销调查因此而引发的反倾销税和诉讼费用,对于相关出口企业而言,是不必要的经营成本。当然,如果效率高过竞争对手较多,企业还可以轻而易举地消化掉这点费用。但如果行业生产效率不能保持对竞争对手压倒性优势,反倾销税就可能成为贸易壁垒中最强大的障碍。企业如果想规避反倾销税,最好的办法就是在其国内直接投资办厂。这就

是目前中国出口企业正在干的事情。

譬如河南新乡金龙铜管总部生产出的空调与制冷用精密铜管,已经占据了世界总量的五分之一。但他们现在也在美国南部阿拉巴马州开设分厂。金龙集团的董事长李长杰曾对媒体坦承:“之所以决定去美国建厂,主要是美国对我们反倾销裁决的推动。”随着美国对中国出口产品愈演愈烈的反倾销,以及中国劳动力成本逐渐失去优势,而美国的各州政府也在为了增加就业进行着各种吸引外资的政策优惠与创新,这让越来越多的中国企业开始选择到海外甚至在美国投资建厂。

不同时期反倾销税的影响和结果截然不同。切于中国出口形势而言,这几乎可作为细胞切片来做样分析。反倾销税作为中国制造业回流的“催化剂”,说明中国外贸高增长时代即将终结。这背后的宏观经济涵义,在于中国制造业效率提升速度已经不可能像过往十年那样突飞猛进了。

在过去的 10 年间,中国外贸出口以每年平均 20%以上的高速增长。几乎无穷无尽的劳动力供应与优良的基础设施,成为承接全球产业链制造端最佳基地。而到了 2012 年,形势发生了变化了:15 到 59 岁劳动年龄人口为 93727 万人,比 2011 年减少 345 万人,占总人口比重 69.2%,比上年末下降 0.60 个百分点。在 2011 年,劳动年龄人口比重自 2002 年以来首次出现下降,为 74.4%,比上年微降 0.10 个百分点。劳动适龄人口总量历史性地出现转折,这预示着简单劳动力投入刺激出口增长的经济模式不再。包括工资在内的成本激增,已成为全球产业转移过程终止的根本原因,此时再遭遇反倾销税等诸多因素,制造业回流美国,则更是情理之中。

对于中国经济而言,除非在包括产业升级在内的诸多经济结构调整过程中有质的突破和飞跃,否则很难维持过往 10 年对其他国家生产率提升方面压倒性的优势。

联邦电缆 联接世界的力量

- 750-1100KV 特高压、220-500KV 超高压电力电缆
- 110-500KV 海底电缆、碳纤维导线
- 核电力电缆、风能电缆、特种电缆
- 国家级重点工程急需的高精尖产品
- 国家“125”规划重点发展产品

电话:0717-6697188 传真:0717-6510555  
网址:www.chinaunicable.com

猕猴桃源起 中国秦岭  
中国·秦岭鲜都猕猴桃  
服务热线:400-818-1001

苏通丝绸  
http://www.stjc.cn 服务热线:0513-84899999

盛世德酒 德和天下  
弘扬德文化 传承德精神  
400-0993 999 13407842888