

6 调查 Investigations

六问中国手机变局:性价比会成为历史吗?

■ 焦立坤

经过了 2016 年“乱世”混战,2017 年开局伊始,手机江湖便陷入躁动——突如其来的涨价成为第一关键词,轰轰烈烈的渠道大战如火如荼,裁员、换帅消息还在不断传出……智能手机经过 10 年的黄金时代,正步入新的行业拐点。市场见顶,存量市场竞争战更加惨烈,市场格局如何走向?

这是一个最坏的行业,充满不确定的挑战;这是一个最好的行业,充满无穷的想象和机遇。

涨价潮为何突至? 元器件采购成本上涨,叠加汇率影响

手机行业最近出现一个反常现象:小米、魅族、乐视、努比亚等厂商纷纷调高了部分机型价格。

其中,魅族 Note5 3GB 运行内存版售价上调 100 元;红米 4 系列价格均上调 100 元;努比亚 miniS 也将售价上调 100 元;360 N4S 骁龙版也调整了售价,在天猫和京东出现不同程度的涨价现象。总之,涨幅从几十元到一两百元不等,涨价的主角也都是千元机。

一加 CEO 刘作虎在微博上说,2017 年手机行业的主旋律是“涨价”。近日 360 即将发布新机,针对可能卖高价的市场传闻,360 董事长周鸿祎的回应是:“虽然大家都在涨价,但 360 手机每涨一块钱都得对得起用户。”

为什么会出现这种状况? 记者在采访中了解到,这轮手机涨价主要有两大原因:一是从全球市场看,从 2016 年开始一些原材料开始涨价,人力成本、电力成本、运输成本都在增加,基本成本支出增加;第二,汇率变化对手机成本也构成极大压力,从去年开始人民币一直在贬值,而很多元器件的采购都以美元计。

据了解,在手机的成本结构中,主芯片组、显示屏与触控模组、前后摄像头、存储模块四大件几乎都处于缺货的状态。尤其是 OLED 显示屏涨势汹汹。小米去年就曾遭遇过 4 个月的供应链短缺难题,而 OPPO 当红爆款机型 R9 系列手机,在上市前 7 个月里据说有 3 个月严重缺货。目前手机元器件短缺现象尚未缓解。

一位手机公司高管告诉记者,在涨价前的确有些顾虑,但是用户需求在提升,对高配置的千元机需求旺盛。这也是他们敢逆市提价的底气。

在 IHS Technology 中国研究总监王阳看来,100 元的涨幅还是蛮大的。毕竟低端机的纯利润能做到 3%到 5%就不错了。而涨价的结果还是要看消费者是否买单。

更多的厂商会否跟风涨价目前还未知。手机中国联盟秘书长王艳辉指出,涨价只能说明品牌溢价不够。手机产业比较特殊,供应链的动荡是一个常态,一个优秀的品牌对于供应链应该有较强的掌控能力。在某手机商高管看来,涨价恰恰是今年竞争加剧的一个开始。

性价比会成为历史吗? 用低端换销量的路数行不通了

最近 HTC 高管放话,HTC 将停止追逐在低端入门市场的手机销量,转而专注于设计和销售高利润的设备。无独有偶,春节前罗永浩宣布锤子将放弃千元机产品线:“为了品质今年要做高端,所有千元机以下产品线全部砍掉,因为低端会拖累产品质量。”

云南游:口碑如何赶上颜值

■ 徐元锋

“我妈喊我回家啦,再见版纳!”记者的一位朋友,这几天一直在晒全家云南旅游的各种美图:从昆明到西双版纳,从小茶馆到原始森林……看得出,这家人度假“直播”,不但收获了好心情,也收获了一堆点赞。

“哎,这一阵云南旅游乱象闹得沸沸扬扬,你这‘顶风出行’呀。”有朋友好心提醒。得到的回答是:景太美,尽管再危险!

云南旅游,你怎么看

彩云之南有多美?美到“辣眼睛”!你看,2月20日,以“开放的云南,魅力云南 世界共享”为主题的云南全球推介活动在外交部蓝厅举行,美景美食一应俱全。外交部长王毅和云南省委书记陈豪、省长阮成发一起向全球推介彩云之南。

彩云之南有多少国人喜欢,成为旅游度假地首选? 记者没有调查过。但每年休假,总有同事或朋友去云南,甚至有同事一年去了两次! 云南离北京真的很远,机票真的很贵!



种种迹象表明,“不求前期利润、先靠性价比上量”的做法正在让道给“卖一部手机赚一点钱”的传统商业模式。更多的厂商开始向价格战说不,向高端要利润。

从去年开始,许多厂商转型加强中高端市场布局。华为向 5000+市场发动冲击,甚至造出万元机;OPPO、vivo 冲上了 4000 元档位;连一向打性价比牌的小米也秀出自家的概念机;金立也推出高达 6999 元的高端机,甚至还有 16999 元奢华手机。

尽管千元机市场依然是不能放弃的山头,但是向低价要规模的路数已经过气了。

GfK 零售监测数据显示,2016 年上半年中国手机市场中高端 (2500 元至 4000 元)成为智能手机市场增长的主要驱动力。该机构预计,2017 年中国手机市场中高端规模将进一步放大,持续推动中国手机市场结构升级。王阳认为,千元机永远有市场。但是千元机不再是低质低价的代名词,性价比也不会消失,毕竟各个价位都有自己的用户群。

中兴通讯终端总监吕钱浩认为,面对成本上升的压力,厂商一般有三个选择:第一条路,通过聚焦产品实现单品规模上量来摊低成本;二、增加更多的附加值,实现品牌溢价;三、向中高端市场转移。在他看来,这三条路线大部分厂商都会交叉使用。但最核心的一点是,未来手机终端是产品、创新、渠道、服务、产业链、品牌等多个纬度的竞争。“向体验要用户,向用户要口碑,向口碑要品牌,最终实现从品牌获得利润。我想这是更多终端厂商的必由之路。”

学习 OV 好榜样? 线下渠道成为手机产业资源集聚的主战场

从去年夏天开始,“蓝绿大厂”OPPO 和 vivo 就表现出咄咄逼人的市场速度,纷纷超越小米,跻身中国手机第一梯队。密集的线下门店、重金赞助热门综艺节目、高价聘请代言人成为 OPPO、vivo 崛起最明显的助力。一时间 OV 模式风光无限,友商们纷纷效仿大力拓展线下门店,线下渠道成为手机产业资源集聚的主战场。赛诺数据显示,2016 年线上市场增长缓慢甚至出现了负增长,而线下渠道基本保持着 20%以上的同比增长率。

华为启动“千县计划”,在重点 368 家零售店基础上,向县城实体店布局;小米则以小米之家为基础,计划用 3 到 4 年的时间开出 1000 家店;金立正将四线到六线市场的门店从 7 万家扩张到 10 万家;乐视、魅族和 360 等分别与电信通合作拓展销售网络。

从学习小米到学习 OV 好榜样,就像当初说互联网思维万岁,渠道真的是万能的吗? 王艳辉指出,OV 模式大家都看到了他

特别是暑假期间,基本不打折。旅游是云南最亮的招牌,但除了“低价游”强制购物引发的吐槽之外,近期频繁曝出的打游客等负面消息,也拉低了云南的整体形象。对于近期发生的打人事件,也有不少云南人愤愤不平:本来“一锅粥”熬得好好的,偏偏时不时掉进“老鼠屎”,悲剧啊! 但很多外地游客不这么看,因为这“老鼠屎”太难以下咽了!“打人涉及人身安全,负面影响极大。”

总之,云南旅游市场秩序问题,既牵动着国人敏感的神经,又关乎云南旅游大局。记者在这里透露个消息,就在 19 日召开的省委常委会上,陈豪表态:宁可不要游客人数、旅游收入等“数据的增长”,也要整顿好云南旅游市场,提升旅游品质。这话分量挺重。

政府如何补上管理的短板

冰冻三尺非一日之寒,云南旅游乱象由来已久。

就在鸡年春节前,云南省副省长陈舜以普通游客的身份参团旅游,所见所闻让他深

们的门店和广告,但更核心的要素是他们走的是品牌运作之路,靠多年的耕耘打出了品牌溢价。渠道只是 OV 成功的一个因素。OPPO 每年的产品并不多,但几乎款款是爆品。OPPO 副总裁吴强认为,2016 年 OPPO 的成绩要归功于简单专注做年轻用户喜欢的拍照手机。

在更多专业人士看来,OV 的成功并非一日之功,他们在社会零售渠道里已浸淫了十多年。4G 时代中国手机渠道的调整成就了他们今日的辉煌,但这个行业变化太快,每个公司只有根据自己产品定位和特点,在线上和线下找到符合自身的渠道平衡点,才是更重要的。

互联网手机还有的玩吗? 以营销驱动的 1.0 时代结束,以用户体验为核心的 2.0 时代来了

回望 2016 年,雷军说自己有些“迷茫”。这一年小米手机的确掉队了。“小米过去冲得太快,提前透支了成长,需要降速调整和补课。”雷军反思说。

随着电商红利日渐消退,以小米为代表的互联网手机遇到了成长天花板,他们借以立身的价格武器不再锋利,也终于懂得互联网可以改变手机的渠道,却难以改变行业的运营规律和游戏规则。

“随着市场竞争日趋激烈,单纯的价格战未来很难在这个惨烈的市场上吸引消费者的眼球。”Counterpoint 研究总监闫占孟表示,一味追求价格战和营销战难以长久。

事实上,此次受元器件成本上涨影响最大的,首当其冲就是主打性价比的“互联网手机”,这也暴露了互联网手机微薄的利润。

在业界看来,互联网手机圈正经历着新一轮的变革——以营销为驱动的 1.0 时代结束,进入以用户体验为核心的 2.0 时代。竞争的下半场,互联网手机们如何才能顶住压力、完成进化?

荣耀总裁赵明指出,2017 年中国的手机行业将经历前所未有的焦虑与困惑。“当下对于互联网手机而言,确实是生死抉择的时刻。”这个时刻,荣耀给出的进化方案是:为产品、创新和用户提速,来应对风险和挑战。而小米将在黑科技、新零售、国际化的道路上聚焦。360 手机则立志通过产品创新来站稳脚跟。

中国手机现在最缺什么? 专利、技术、供应链话语权不在本土企业手中

尽管在国内遇到了寒流,但小米在印度

的战果还不错。IDC 数据显示,2016 年小米以 119%的年增长率首次挺进前五,名列中国手机榜首。而去年第四季度,小米已跃升成为印度第二大智能手机厂商,市场份额达到 10.7%。据悉,小米很快将获得印度政府的许可,在印度运营自有品牌的零售店。

实际上,在印度市场活跃着大批中国手机玩家。华为去年 10 月份启动了“印度制造”,并宣称 2017 年要在印度夺取 10%的市场份额。OPPO、vivo、金立都已经或者准备在印度建厂。如果说 2016 年是中国智能手机品牌厂商全面征战海外市场的元年,那么,今年淘金的步伐会更大。

尤其是中国市场已经见顶,人口红利正在消失。赛诺数据显示,2016 年中国手机市场同比增速 17%,预计 2017 年增速是 1%,而且未来三年都是 1%到 2%的增长。更重要的是,华为、OPPO、vivo 三家占据了中国市场的半壁江山,中小业者生存空间大大缩小,而海外依然有广阔的天地。

但是这块香饽饽并不容易吃下。专利、技术、供应链的话语权不在本土企业手中。其中,专利更是绕不过的大山。华为、中兴、OPPO、vivo、小米、金立等都在海外市场遭遇过专利起诉。纵观国内手机品牌在海外被起诉,主要以印度市场和美国市场为主。

实际上,近几年中国手机商对于专利意识已经大幅提升,纷纷与高通缔结合约。2016 年中国专利数据排行榜上,六家手机厂商挺进前十。

“如果说中国手机市场大格局已定,海外市场中国品牌的血拼才刚刚开始。”王艳辉认为,未来十年是中国品牌走向海外的黄金十年,最大的看点是有可能出现一批具有国际影响力的大牌。

中国手机好时光能维持多久? 今年会有大批品牌被淘汰

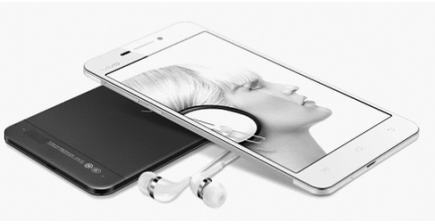
近日,TCL 通讯中国区总裁杨柅被免职的消息传出。在他统帅的一年多里,TCL 手机业务并没有明显起色。这家老牌手机企业此前还经历了裁员风暴。业界普遍认为业绩不佳是杨柅离开的主要原因。

从去年年底开始,换帅、调整、裁员甚至破产等消息便包围着手机圈,TCL、中兴、联想都在经历转型阵痛。相对华为 OV 的爆发及盈利暴涨,二三线品牌的盈利及生存压力越来越大。

据王阳观察,去年有二三十家小品牌消失。目前国内市场活跃的手机品牌还有 50 多家,到今年年底很可能只剩下 30 家。

魅族科技副总裁李楠也认为,今年会有大批品牌被淘汰。但市场的玩家不可能只有三家,剩下五大也是有可能的。“战斗还没有结束。”魅族今年也要将利润放在首位。

“这是一个最坏的行业,充满不确定的挑战;这是一个最好的行业,充满无穷的想象和机遇。”中兴通讯终端总监吕钱浩分析指出,今年的手机竞争从单纯的资本战、营销战向资本密集型、人力密集型、技术密集型和市场密集型转移。在他看来,手机商间的竞争也不再是单一的产品、单一的价位段或者单一的市场,而是一个全产业链、全球市场、全用户和全体验的竞争。“竞争比以前更激烈,也更好玩,更残酷,并且更有看点——没有永远的赢家。” (据北京晨报)



浙江农民收入领跑全国 32 年的背后

■ 黄筱 陈晓波

农村常住居民人均可支配收入 22866 元,比上年增加 1741 元,同比增长 8.2%……近期,国家统计局浙江调查总队公布了浙江农民 2016 年的收入情况。至此,浙江农民连续第 32 年成为全国省区农民“创富状元”。

七山二水一分田,面对有限的自然资源,浙江农民是如何交出这份成绩的? 记者走访多个普通农家,探究浙江农民收入领跑全国 32 年的背后。

边创业边学习: 来自快递之乡的 奋斗史”

被称为中国快递之乡的杭州桐庐县钟山乡不仅走出了“三通一达”等民营快递企业的掌门人,越来越多同乡人跟随着他们的脚步,离开大山从事快递行业。钟山乡歌舞村是中通快递董事长赖梅松的老家,该村党支部书记张明星介绍,全村劳动力 1175 人,从事快递行业的有 800 多人。徐银芳是歌舞村外出从事快递行业的其中一人,十多年前他刚到申通快递杭州分公司打工时,只有 20 岁出头,原本只有初中文化水平的徐银芳并没有止步于做一个普通快递员。

徐银芳现在已经从一线快递员成为申通快递杭州分公司余杭临平承包区的业务负责人,年收入超过 50 万元。徐银芳还带出更多同乡人进入快递业,平均收入从 3000 元到突破 4000 元。

浙江民营经济发达,很多乡镇都有自己的“招牌”产业,留下来的农村居民在家门口就能找到合适的打工去处,而走出去的农民则通过提高就业技能,适应新经济发展带来的就业机会。据统计,2016 年浙江省实体经济发展平稳,占浙江农民收入半壁江山的工资性收入再次实现突破,同比增长 8.5%。

一年游客过万: “绿色经济”让城里人羡慕

冬天并不是舟山的旅游旺季,但在舟山定海南洞村村民袁其忠的农家小院里却是人来人往,厅堂内外挂着年味十足的灯笼、福字、对联。袁其忠说,以前这个海岛小山村经济落后、交通不便,大部分人都到城里打工,梦想成为城里人。

开展美丽乡村建设后,小山村的绿水青山、清新空气成了城里人稀罕的“宝贝”,拓宽道路便利了交通,改造旧房子变成仿古民居、垃圾回收分类美化了环境。袁其忠和老伴开起了农家乐,他粗略算了 2016 年到他们家吃饭、游览的客人超过万人,一家十口家庭年收入超过 100 万元,“农村和城市的收入、生活质量差距缩小,现在是城里人羡慕我们农村人。”除了农家乐收入外,袁其忠和老伴每月还能拿到 3500 元养老保险金。

农民增收致富门路越来越多,加上浙江进一步深化推进美丽乡村建设,城乡居民收入差距持续缩小,2016 年城乡居民收入比为 2.066,比全国城乡居民收入比 2.72 低 0.65,其中嘉兴、湖州、舟山等市城乡居民收入比甚至到 1.7 左右。

“特殊工资”: 养老金用于日常花销完全够

叶金花所在的温州市鹿城区前网村进行城中村改造,房子拆掉后,房租没了,原本的主要收入来源断了,只能靠两个儿子接续。2016 年 12 月,两个儿子共同出资 9.1 万元,加上村里的统筹资金,顺利将叶金花转保到企业职工养老保险。2017 年元旦,叶金花收到了一笔养老金,共 1831 元,这比她转保前领取的生活保障金高出了近 1500 元。

这份养老保险相当“特殊工资”。叶金花说,这笔养老金用于日常花销完全够,而且养老金以后还会继续上调。

2014 年,温州市发布《温州市市区征收农民集体所有土地管理办法》。在温州市人力资源和社会保障局养老处处长王新铭印象里,这是温州首次将被征地农民保障制度衔接到企业职工养老保险制度写入市长令。其中规定,已达退休年龄的被征地农民也可转保到企业职工养老保险,58 岁的叶金花便是其中之一。

“特殊工资”属于农村居民转移净收入,它的大幅增长在 2016 年收入细分项目中尤为显眼,与 2015 年相比上涨 15.1%。

浙江在全面消除家庭人均年收入 4600 元以下贫困户,率先完成脱贫任务的基础上,将继续落实中央关于改善民生和打赢脱贫攻坚战的要求,让大家共同走上幸福之路。