

66 继3月份我国出口额重回正增长后,4月份外贸延续增长态势。尽管如此,在日前举行的全国外贸工作电视电话会上,商务部部长高虎城作出“今年以来外贸形势复杂严峻,下行压力不断加大”的判断。在旧有发展模式日益乏力的背景下,探寻新动能成为外贸稳增长的当务之急。越来越多的外贸企业开始自我革命式的转型和创新,从封闭制造到主动开放,从批量加工到技术引领……由企业自发探索的创新模式正由点及面加速聚集,形成促进我国外贸持续发展的新引擎。

智能手机行业再次洗牌,据IDC最新数据显示,目前全球出货量隔年增幅仅为0.2%,趋近平稳。随着市场逐渐饱和,手机厂商之间的“厮杀”显得愈发激烈,传统巨头三星、苹果等均遭遇小幅下滑。
 就在各厂商打得不可开交之时,仍处于“拓荒期”的非洲市场却出现了逆势增长的LOCAL KING。令人颇感意外的是,这个LOCAL KING并非非洲本土公司,而是一家总部位于深圳的外贸企业——传音控股。
 TECNO,ITEL……这些在国内鲜为人知的手机品牌,在撒哈拉以南的非洲重点国家市场却为传音控股占据了约40%的份额,“发展之初我们就确立了清晰的品牌策略,不做贴牌生产,要在当地打响知名度”,公司市场总监刘俊杰介绍。
 在海外树立自有品牌,说起来似乎是一件易事,但绝非想象中简单。
 贴近消费者需求,是传音控股打出的第一张牌。近5年来,非洲的手机用户每年以

国产手机出海记——起底“非洲之王”逆势增长的秘诀



20%的速度增长,成为全球智能手机销量增速最快的市场。可即便如此,对于11亿人口的基数而言,非洲依然是全球智能手机保有量最低的地方。
 不同于已经成熟的中国市场,当地人对手机处于“从无到有”的消费阶段,结合这个阶段的需求特征,传音控股看准时机早在十年前便开始布局。目前公司仍然采取智能机、功能机同时输入的策略,据刘俊杰介绍,智能机销售额近年来逐年提升,目前占该市场总体销量比达30-40%。
 针对需求精准供给,往往体现在并不起眼的细微处。双SIM卡手机,这种在国内市场并不稀奇的产品,却成为传音控股抢占非洲的利器。
 “非洲消费者大多有数个SIM卡,却没有消费多个手机的能力,正是看准了这种刚需,我们率先在非洲推出双卡手机,不出意外的,我们的产品很受欢迎”,刘俊杰将其总结为“博巧”,“只有无孔不入的关注细节,我们才能在与三星等国际品牌的竞争中以巧取

胜”,他这样向记者解释。
 关注细微的消费需求同样体现在产品本土化上,“即便非洲不少国家都以英语为官方用语,我们的产品仍然针对本土语言进行开发,别的企业很少将本土化做到这种程度。”公司副总裁张祺表示。
 差异化品牌策略,是传音控股给出的第二个秘诀。张祺称,公司并非一味以低价取胜,而是从价格、推广策略等各方面塑造差异化的品牌形象。以市场上最受欢迎的两个品牌TECNO和ITEL为例:前者价格较高,针对中高端消费者,配套的市场推广策略更具质感;后者价格较低,针对年轻消费者,因此市场推广主打活泼、个性的标签。
 “多品牌策略的好处体现在,当市场开打价格战时,我们将ITEL作为价格杠杆进行实时调价,对市场作出迅速响应的同时,也维护了TECNO的品牌定位”,刘俊杰表示。正是在多品牌策略的滚动协同下,传音控股旗下TECNO手机连续两年位于非洲消费者最受欢迎品牌前20位,后起之秀ITEL也与2015

年攀升至51位。
 如果说精准供给、品牌策略的布局更接近于产业链前端,传音控股在后端服务方面的深耕,同样是赢得市场、增加消费者黏性的取胜之道。
 据介绍,传音控股是第一个在非洲本地建设售后服务网络的企业,TECNO蓝白色调的门店在中国虽并不罕见,但在资源相对匮乏的非洲市场可谓一项创举。
 “不同于其他企业,我们并不是跑马圈地的赚取短期利润,而是通过提供更好的服务深耕市场。”张祺向记者说道。
 目前,传音控股的售后网点实行统一管理,并定期举行员工培训。据统计,其海外员工约达2000人,其中约1800人为本地员工。
 传音控股打出的三张组合牌,无疑是中小企业在市场下行时值得借鉴的“博巧之道”,“只有在环境变化中及时响应灵活应变,才能在逆势中杀出一条‘血路’。”张祺指出。
 (万方)

广汽78亿收购重组三车企“打水漂” 广汽吉奥4月仅产一辆车将停产,广汽日野宣布解散清算,广汽长丰拟回购股权

广汽集团近年来发展迅猛,已成为国内第六大汽车集团,然而近期其却因收购重组的车企业绩不佳或另有打算,屡屡“上头条”。
 记者调查发现,广汽集团在收购或重组广汽吉奥、广汽日野和广汽长丰的过程中,共投入了78亿元,而这三家车企不是即将停产或解散清算,就是想独立发展,给广汽集团的稳定发展埋下隐患。同时,又有消息向记者称,广汽集团有意并购全球第七大汽车集团,上演“蛇吞象”的大戏。
 5月18日,业内人士表示,广汽集团剥离不良资产是明智之举,在销量迅速增长的同时,更应该立足国内市场,稳扎稳打。
 广汽吉奥4月份仅生产一辆汽车
 5月8日至14日,来自厦门、长沙、深圳



等地的50多家广汽吉奥经销商,聚集在位于杭州萧山工业园的广汽吉奥总部。他们共同的目标是:因为厂方长期断货,导致其全面严重亏损,要求厂方补偿损失,以及回购所有库存车辆及配件。
 广汽吉奥的一名经销商代表表示,2015年初,他和广汽吉奥预订了700台的提车计划,然而截止到2015年末,广汽吉奥一共才发给他135台汽车。到了2016年,再也没有提车给他的4S店,他因此损近800万元。
 目前,广汽吉奥给出确定的答复,包括6月底前结清经销商账户在经销商管理系统中明确的金额、经销商提出完整资料后在规定的日期内退还网保证金等。至此,吉奥经销商“逼宫事件”算是告一段落。
 然而就在两个月前,3月18日,广汽集团宣布公司全资子公司广州汽车集团乘用车有限公司,拟收购浙江吉奥控股集团有限公司持有的广汽吉奥汽车有限公司49%股权,并进行后续生产改造、建设,项目总投资为1.14万辆,相比同期下降了55.43%。记者查阅广汽发布的2016年4月份产销快报发现,今年前4月,广汽吉奥销量1325辆,同比下降72.80%;产量仅393辆,同比下滑89.00%,其中4月份产量仅1辆。由此看来,广汽吉奥停产一说并非空穴来风。
 广汽日野解散清算是理性之举
 就在广州吉奥被“逼宫”的同时,5月10日,广汽集团对外发布公告,集团董事会审议通过《关于广汽日野(沈阳)解散清算的议案》,同意广汽集团全资子公司广汽日野(沈阳)汽车有限公司因连年亏损,按照相关法

律法规进行解散清算。数据显示,截至2016年3月31日,未经审计的总资产为20710.17万元,净资产为-393.46万元,利润总额为-1006.80万元。
 早在2007年12月,广汽集团和日野自动车株式会社按50:50的比例共同出资成立广汽日野汽车有限公司,总投资约31亿元。广汽日野项目按照“一个项目、两个基地”方式进行运营。在南方,重组了广汽羊城并且在广州从化建厂,主要生产重型卡车及轻型卡车;在北方,重组了沈阳沈飞日野汽车制造有限公司,控股成立广汽日野(沈阳)汽车有限公司,主要生产客车。广汽日野(沈阳)也因此被誉为广东首个跨省重组汽车项目。
 两年后,也就是2009年,广汽集团再度与日本日野集团联姻,合资成立广汽日野(沈阳)汽车有限公司,引进丰田控股的日野汽车成熟的客车体系。在产能方面,由现有年产客车整车2000辆,底盘2500台,逐步将产能扩大到客车整车4000辆,底盘5000台。
 然而,记者发现,广汽日野今年前4月销量为473辆,同比下降52.84%,其中4月销量仅为181辆。不过,业内对广汽日野的破产持乐观态度。长期从事汽车研究的业内人士肖越表示,因销量不佳,广汽日野基于市场考虑被剥离,实属正常现象也是理性之举。
 广汽长丰只剩一个“空壳”
 如果广汽日野的解散清算是理智的,那广汽集团旗下的长丰汽车“不守规矩”则多了一份悲情。
 2009年9月,广汽斥资10.05亿元收购长丰汽车29%的股权,成为长丰汽车第一大股东,长丰集团退居二股东,三菱退至三股东。抱上广汽的“大腿”,并没有让长丰得到快速发展。不久后,广汽长丰与三菱剥离,广汽仅保留其“象征性”的10%股份。有业内人士表示,在这次喧闹无比的重组案中,长丰

扮演的似乎更多是一个悲情的角色:广汽和三菱联姻,各取所需,但长丰当时连猎豹品牌在内的优质资产均被剥离,只剩一个“空壳”。
 今年4月,有媒体报道称,长丰汽车近期在考虑回购广汽10%的股份,以此宣告彻底独立。长丰集团董事长李建新曾表示,不想让有数年汽车整车生产经验的长丰,最后沦为只能生产汽车零部件的“边角料”公司——即使是生产零部件,长丰也没有话语权。由于长丰的“不放弃”,事情发生了转变:广汽集团做出让步,把本来属于广汽乘用车的猎豹汽车,交回长丰集团独立经营和管理。
 记者发现,在广汽集团的年报和月快报中,均见不到长丰的影子。事实上,长丰和广汽早已彼此独立,也早已没有“广汽长丰”这一说法。在双方的官网上,也找不到任何有关彼此的新闻痕迹,长丰目前对外传播的名称是猎豹汽车。
 2015年,猎豹汽车以一款名为CS10的SUV新车,让长丰重新回到了大众视野。
 据官方数据显示,2015年,长丰集团共生产整车44511辆,销售42556辆(其中CS10销售36404辆),同比增长84.47%。
 收购FCA不如加强合作
 广汽的失败收购和与子公司的不和,似乎并没有影响到其拓展国际路线的步伐。5月18日,国外媒体报道称,广汽集团将成菲亚特克莱斯勒的最大股东。
 广汽集团2010年与菲亚特成立合资公司广汽菲亚特汽车有限公司。2015年1月,合资公司名称变更为广汽菲亚特克莱斯勒汽车有限公司。股权结构由双方50:50,调整为广汽持股50%,克莱斯勒亚太持股40%,菲亚特持股10%。
 工商资料显示,2015年11月,广菲克股权结构再次调整,广汽持股50%不变,菲亚特克莱斯勒公司持股21.7%,菲亚特克莱斯勒亚太持股18.3%,菲亚特克莱斯勒意大利股份公司持股10%。
 广汽集团要上演“蛇吞象”,收购全球第七大汽车集团——菲亚特克莱斯勒汽车公司(FCA)?菲亚特克莱斯勒和广汽集团均未证实上述报道。广汽集团内部相关人士称,暂无此计划,不知道消息从何而来。
 广汽集团内部人士向记者介绍,5月份以来,广汽集团董事长张房有等高管组团赴美国密歇根州奥本山克莱斯勒总部,与FCA公司CEO塞尔吉奥·马尔乔内会晤,“更多的是洽谈合作,或许会涉及收购事宜”。
 肖越表示,从目前来看,广汽菲亚特的汽车销量增长迅猛,已成为广汽集团四大支柱之一,有意加快国际化步伐也是明智之举,双方进一步合作可能性大。然而,广汽集团重组沈飞日野汽车等企业并未获得成功,此时收购国际汽车巨头需要立足国内市场,

楼市去库存不宜搞大力度刺激

房地产去库存,一头连着供给侧结构性改革,一头牵着百姓安居梦想,牵一发而动全身。
 今年前四个月,我国经济总体运行平稳、结构优化,去库存指标出现积极变化,房地产投资回升,新开工信心有所恢复。而一二线城市房地产市场显露“体虚火旺”迹象,个别城市出现“天价地”。
 新型城镇化正在释放巨大的潜在需求。只要改革得力,持之以恒,更好满足房地产刚性需求和改善性需求,去库存就能够在“有房子就要有人住,有人就要有住房”目标下实现。
 销售升温:去库存初显成效

国家统计局公布1至4月份全国房地产开发投资和销售情况显示,开发商投资意愿增强,销售持续升温,去库存取得初步成效。
 数据显示,4月末全国商品房待售面积7.27亿平方米,比3月末减少826万平方米,比2月末减少1241万平方米,已连续两个月减少。其中,住宅待售面积4.51亿平方米,比3月末减少894万平方米,比2月末减少1546万平方米,并低于去年末规模。随着销售市场持续升温,房地产去库存取得明显进展。
 商品房去库存取得初步效果,有助于改善市场供需关系,减轻后期去化压力,稳定市场预期。购房者购房意愿提升,也有助于改善开发商现金流,降低负债压力,恢复开工信心。这是好势头,有助于经济企稳,缓解压力,为经济转型和改革创造更多空间。
 但必须看到,当前楼市回暖主要是一线城市及其周边城市、部分二线城市拉动,三四线城市基本没有反弹。房地产区域性、结构性分化依然是主要问题。1至4月,重点城市商品房销售面积增速比非重点城市高10个百分点。4月末,重点城市商品房待售面积2.72亿平方米,比3月末减少600万平方米,比去年末减少397万平方米;非重点城市待售面积4.55亿平方米,比3月末减少226万平方米,但比去年末增加1233万平方米,去库存压力仍大。
 要按中央要求,分城施策、差别化调控,才能有序消化房地产库存,以供给侧结构性改革应对去库存层次性、差异化挑战。
 协同推进:去库存任重道远

日前上海公布《关于推进供给侧结构性改革促进工业稳增长调结构促转型的实施意见》,提出优化供给结构、深化制度改革等着力点。江苏、浙江、湖北、甘肃、四川、重庆、青海、广东、贵州等地也出台供给侧改革整体实施方案。在这些方案中,“三去一降一补”任务是统一的。
 众所周知,房地产上、下游是钢材、水泥、家电、家居等行业,并与房地产金融、土地抵押密不可分。随着人力成本上升和绿色建筑发展,房地产业还面临“去库存”“降成本”双重压力。穆迪公司最新发布报告指出,一二线城市地价上涨、三四线城市去库存,使房地产企业成本面临“前后夹击”。
 不能通过加杠杆去库存,不宜搞大力度刺激。必须遏制地方政府“炒地”、投机资本“炒房”之风,要通过供给侧改革,给房地产企业转型创新以机会,使其轻装上阵,更多参与深化住房制度改革。
 “适度加强对自住型住房消费的鼓励措施,加速去库存,一方面减轻经济下行压力,释放和化解风险,另一方面可加快满足自住型住房需求,促进房地产市场健康平稳发展。这与过去通过房地产‘强刺激’来拉动经济的做法截然不同。”财达证券首席宏观分析师宣宇说。
 必须看到,“三去一降一补”的内在联系决定了去库存不能找“接盘侠”,不能靠“打鸡血”一蹴而就。
 面对北上广深等房价暴涨,住房和城乡建设部部长陈政高承认,市场分化日趋严重,“一线城市和三四线城市情况大不一样,给我们调控带来了挑战。”
 上海市供给侧方案强调,围绕“中国制造2025”和科创中心建设,推动科技成果转化、批量生产和应用,建设100家示范性智能工厂或数字化车间,带动1000家企业实施智能化改造;江苏省提出激发企业创新、科研机构 and 高校创新、市场转化科技成果,到2020年,科技进步贡献率达65%,培育形成纳米科技等10个左右全球有影响、附加值高的产业创新集群。“三去一降一补”,综合改革,产城融合、产业升级,才是去库存的正途
 房地产去库存,是一个全局性战略问题。“十三五”规划纲要提出“三个1亿人”城镇化目标和“人地钱”挂钩政策。国务院颁布的《国家新型城镇化规划(2014—2020年)》《关于深入推进新型城镇化建设的若干意见》,共同构成去库存任务战略框架:人的城镇化。
 世界规模最大的新型城镇化,正释放巨大潜在需求。让去库存与大量得不到满足的需求相衔接,我们的目标任务一定能够达到。
 (王立彬 何雨欣 琼琼录)