国产手机何以海外走红

本报记者 陈 静

2015年，中国国产手机品牌在印度市场的市场占有率仅为14%，印度自有品牌市场占有率54%，但一年之后，中国国产手机品牌的市场占有率已达到46%，vivo、小米、联想和OPPO“挤占”了销量前5名中的四个席位。

这正是国产手机发力海外市场的一个缩影。从数字来看，2016年，全球智能手机市场出货量15亿台，同比小幅增长3%，对比2015年的12%增速骤降9%，当全球市场趋于稳定，国产手机品牌为何能在海外一路走红？又有怎样的取胜之道？

上图 2016年9月6日，联想集团副总裁、首席客户体验官常程介绍Moto Z系列手机。当日，联想集团宣布精品旗舰智能手机Moto Z系列正式上市。 （新华社发）

左图 中国品牌华为的广告彩旗飘扬在斯里兰卡首都科伦坡繁华的街道上。华为在斯里兰卡开展业务已经有11年历史，2012年6月，华为正式在斯里兰卡发售智能终端产品，为斯里兰卡民众带来普及型的智能手机。2014年1月，华为进入企业网市场，致力于为斯里兰卡企业及政府信息化而努力。目前，华为是斯里兰卡最大的通信设备供应商。 本报记者 翟天雪摄

高歌猛进一整年

2月16日，联想发布了2016-2017财年第三季度财报。财报显示，在海外市场，联想移动销量环比增长高达16%，其中Moto G系列在拉丁美洲大区销量同比增长23%。

与联想一样，国产手机厂商在过去一年海外市场的增长可谓“高歌猛进”。来自华为的数字显示，其2016年的营收同比增长了32%，达5200亿元人民币，其中60%的营收来自海外。

国产手机厂商扬帆出海，面对的是“高、中、低”三大市场：以欧美为代表的成熟高端市场，以印度、东南亚、中东等为代表的新兴市场，和以非洲为代表的初级市场。2016年，国产手机在三大市场的表现“可圈可点”。

在欧美市场，来自第三方市场研究机构的数据显示，华为目前在全球33个国家的市场份额超过15%，在另外18个国家的市场份额超过20%。这50多个国家，近半数位于欧洲。

在非洲市场，金立和三星打成平手，2016年全球销量达到4000万台。在国内市场名不见经传的手机厂商传音同样是非洲市场的霸主，旗下三个手机品牌TECNO、itel和Infinix都是诸多非洲国家的名牌商品。

不过，国产手机表现最亮眼的还是中端新兴市场，这也成为它们“走出去”的主要“战场”。相较于苹果在印度出货量仅排到第十名，乐视在进入印度100天后就成功地售出50万部超级手机，并收获了超过5亿卢比的销售额。小米去年三季度在印度市场销量超过200万台，同比增长150%，2016年销售额超过10亿美元。2016年10月份，中兴在俄罗斯手机市场份额首次超过苹果位居第二，仅次于三星。魅族2016年手机出货2200万部，其中海外市场约200万部，也主要集中在东南亚、南亚和东欧市场。

“天花板”外寻求“蓝海”

对于国产手机厂商来说，海外市场究竟意味着什么？

“尽管开拓海外市场对于国产手机来说是个巨大的挑战，但这个战场不得不征服，因为这块蛋糕实在太大。”手机中国联盟秘书长王艳辉说得相当坦白。

的确，对于国产手机厂商而言，海外市场意味着扩张的速度。来自市场研究机构赛诺的报告显示，预计今年国内手机市场增速只有1%，而且未来三年都将只有1%-2%的增长，伴随“换机潮”告一段落，“天花板”已初步显现。但新兴市场依然保持着高速增长，去年第四季度，印度手机出货量增长依然高达18%，苹果CEO库克曾直言，现在的印度市场就像是七年前的中国市场。市场研究机构IHS Technology中国研究总监王阳表示：“目前除了华为在国内和海外市场销量各半之外，其他手机厂商海外市场占比都要小很多，增长空间都很大，在新兴市场中，包括印度、俄罗斯、中东人口都不少，市场前景广阔。”

速度就意味着利润，与国产手机厂商间竞争的“刺刀见红”相比，海外市场几乎可以称之为一片“蓝海”。“从目前来看，国内市场手机厂商的格局已经基本确定，但在海外，竞争才刚刚开始，还很难讲谁是赢家。”王阳如是说。

不过，尽管欧美发达国家作为成熟市场，相对其他地区品牌效应和利润会更好，但国产手机厂商依然主攻新兴市场，这又是为什么呢？答案在于，国产手机厂商输出的不仅是产品，面对价格敏感的新兴市场消费者，生产和营销上的“中国玩法”也更加灵验。

百花齐放的“中国玩法”

新兴市场这个战场，被联想集团董事局主席杨元庆称为“规模加效率的游戏”，这是国产手机厂商最为擅长的打法。金立集团总裁卢伟冰表示：“每一个企业在做全球布局的时候，都会有自己的线路图，不会全面出击，金立的渠道策略其实非常简单，就是在全球市场复制中国市场的成功模式。”

“中国玩法”包括追求效率和用户体验的本地化。2月10日，小米宣布已经开始在印尼本土生产手机。小米公司高级副总裁王翔透露说，从2017年起，小米在印尼销售的手机产品将实现100%本地化。在印度，华为已启动“印度制造”，OPPO预计每年将在其印度工厂生产5000万部手机，并计划在印度建设价值2.16亿美元的工业园。在研发领域，传音甚至在尼日利亚的拉各斯和肯尼亚的内罗毕建立起研发中心，为非洲用户提供更“接地气”的本地化服务。

“中国玩法”也包括曾在国内市场历经考验的渠道和营销策略。擅长饥饿营销的小米把自己招牌式的在线抢购模式带到了印度，其销售量的七成以上都通过线上渠道完成。OPPO、vivo和金立则延续了“冠名+线下渠道”的策略，vivo连续冠名了2016年和2017年两赛季的印度板球超级联赛（IPL）。金立则花800多万美元成为IPL冠军球队KKR的主赞助商。金立印度地区主管阿温德表示，目前金立在印度拥有10家代理商，发展了3.5万家零售门店。

不过，力图在海外市场大展拳脚的国内手机厂商，也依然要面对一系列挑战，其中之一就是专利门槛。早在2014年，小米在印度遭到爱立信的专利诉讼，此后仅有采用高通芯片的小米手机才能在印度销售，去年OPPO和vivo在印度市场也遭遇了杜比实验室的起诉，要求两者每部手机需向杜比实验室支付3.4元人民币。专利分析与运营公司墨丘科技CEO黄伟才表示：“中国前10位的手机厂商中每一家面前都有至少20家其他公司排着队等待许可谈判，这种情况还会持续很长时间。这种压力正在严重地挤压厂商的海外市场机会。”

解决之道是寻求外部合作和自主创新，特别是专利资产的积累。来自国家知识产权局的数据显示，2016年专利申请受理量排名前10位的企业中，包括华为、乐视、中兴、OPPO、小米、努比亚等七家手机终端企业，其中华为以4906件，乐视以4197件，中兴以3941件，分别排在第一、第三和第四位。

世说新语

建“南宁渠道”通“海上丝路”

田 原

近日，一则令人振奋的消息传来，南宁已成为东盟进出口产品的“中转站”和生产基地，中国—东盟信息港南宁核心基地建设已全面启动。自2004年中国—东盟博览会永久落户南宁以来，当地借助这一平台，为中国与东盟各国客商之间、政府与商界之间、双方政府高层之间搭建了经贸合作、交流沟通、会晤磋商的“南宁渠道”，其影响力也在“21世纪海上丝绸之路”建设中日益扩大。

中国有句古话，“功崇惟志，业广惟勤”。巧的是，东南亚朋友也常说：“再高的塔也是从地上起来的。”“21世纪海上丝绸之路”建设是造福沿线各国人民的鸿篇巨制，但再伟大的事业也离不开一步一个脚印的实干精神。如今，诸如中国—东盟博览会、中国—东盟商务与投资峰会已逐步成为中国与东盟合作打造的互利共赢平台，“南宁渠道”也将在推动双方下一阶段齐心协力、砥砺前行中肩负起更为重要的使命。

展望2017年，东盟即将迎来50周岁生日和区域一体化新阶段，中国则将主办“一带一路”领导人峰会并为全球化进程作出新贡献。中国不仅将继续坚定发展同东盟的友好合作，还愿与东盟从战略高度和长远角度审视双方关系，扩大共识与合作，共建“21世纪海上丝绸之路”。这当中，五大经贸合作亮点备受各界关注与期待：

一是加强发展战略对接。双方将就建设“21世纪海上丝绸之路”同东盟各国及东盟整体发展战略对接，落实好“2+7合作框架”，实施好双方战略伙伴关系第三份五年行动计划，特别是中方将大力支持澜沧江—湄公河合作、东盟东部增长区等次区域合作，帮助东盟缩小内部发展差距，推进共同体建设。二是加强国际产能合作。东盟国家正在积极推进工业化和城镇化，对外来资金、设备、技术有迫切需求。中方愿在自愿、平等、互利基础上，根据东盟国家不同需求，采用直接投资、工程承包、技术合作和装备进出口等多种合作方式，积极推进中国—东盟产能合作。三是加强贸易合作。双方将继续推进货物贸易和投资便利化，进一步开放服务市场，提升经济技术合作水平，共同推进区域全面经济伙伴关系协议（RCEP）谈判进程，促进区域经济一体化发展。四是加强互联互通建设。东盟正在修订《东盟互联互通总体规划》，中方倡议制定东亚和亚洲互联互通规划。双方将继续推进中老铁路、印尼雅万铁路、中泰铁路等项目，共同推进国际骨干通道建设，共建北部湾区域性国际航运中心、中国—东盟港口城市合作网络。五是加强金融领域合作。中方愿与东盟各国一道，充分发挥亚洲基础设施投资银行、丝路基金等的作用，为本地区基础设施互联互通、国际产能合作提供融资支持。同时，加大货币互换合作力度，推动人民币与东盟各国货币之间多种形式的货币交易，建设人民币同东盟国家货币的市场交易中心。

我们相信，这条互联互通、互利共赢的21世纪海上丝绸之路将越来越繁荣！

中文合资公司正式接管文莱摩拉港集装箱码头运营

本报讯 记者童政 周骁骏报道：2月21日，广西北部湾国际港务集团与文莱达鲁萨兰资产管理公司组建合资公司，正式接管文莱摩拉港集装箱码头的运营。这是北部湾港务集团继2014年入股马来西亚关丹港之后在“一带一路”建设中取得的又一成果，更标志着“文莱—广西经济走廊”的旗舰项目顺利落地。

文莱摩拉港有限公司由广西北部湾国际港务集团旗下的北部湾控股（香港）公司与文莱达鲁萨兰资产管理公司（Darussalam Asset）共同合资成立。在中文两国政府的大力支持下，合作双方团队共同努力，仅用了半年时间就完成了合资公司的设立。接管工作完成后，摩拉港有限公司将致力于提高摩拉港集装箱码头的效率及服务水平，并逐步降低物流成本，提升摩拉港的区域竞争力。同时，广西北部湾港务集团和文莱DA公司正在积极探讨港—产—园协调发展的模式，以吸引更多企业到文莱投资。

中德新能源企业联手打造东北地区首个氢能源小镇

本报讯 记者苏大鹏报道：日前，大连氢能源研究院有限责任公司与德国EMT GmbH公司达成战略合作意向，将联手在大连旅顺口区打造高端新能源项目。

据了解，双方将在氢能源电极板及表面涂层领域开展合作，一期项目拟投资20亿元，选址大连市科技创新园，占地面积20万平方米，建成后预计产值将达100亿元，同时围绕旅顺氢能源小镇建设规划带动产业链上下游多家企业落户旅顺。项目相关负责人表示，该项目由国内知名行业专家和跨国企业高管组建运营团队，受到一汽集团、上汽集团、中车集团等企业关注。

据介绍，该项目以戴姆勒·奔驰公司Erdmann博士团队的技术引进为起点，整合管理、技术、团队、资本和市场等多方资源，打造东北首个氢能源小镇。

近年来，我国连续出台多项政策，推动新能源产业发展。其中，氢能源以其高效清洁环保、应用前景广阔、与国家发展战略相吻合等因素备受关注。大连氢能源研究院有限公司主要致力于氢能源电池的研发、生产与销售。公司负责人表示，已有多家企业表达签订长期采购协议的意向，预计公司未来5年将形成一定生产规模。

美国政府靠什么增加就业

本报驻纽约记者 朱 旌

他山之石

美国劳动部公布的最新数据显示，2017年1月份美国新增非农就业人数上升至22.7万个，已连续76个月创造新增就业岗位，失业率为4.8%，处于2008年以来的低位。美国政府都采取了哪些就业措施来提振经济摆脱高失业？

表面上，美国新任总统特朗普以“美国优先”为施政基本原则，以“贸易保护”为基本政策，以“使用国货”为基本准绳，力争使生产与创新都在美国本土展开，为美国工人创造财富和就业。同时，在特朗普“耐心细致”的工作下，福特、丰田、菲亚特、克莱斯勒、通用等车企都纷纷调整了海外投资计划，并承诺将加大在美国市场的投资。尽管动静不小，但特朗普毕竟刚刚开始执政，其就业政策还有待观察。美国目前的低失业率主要得益于其前任奥巴马实施的相关政策。

奥巴马入主白宫时，美国正面临着20世纪30年代经济大萧条以来最严重的金融危机，经济持续衰退，失业率为7.6%，最高时达10%。2009年12月份，奥巴马力促国会通过7870亿美元的经济刺激措施，通过减税、增加政府开支等一揽子举措刺激经济发展，创造更多就业岗位。奥巴马就业措施的核心思想是调整收入不平衡，提升对富人阶层的税率，增加普通百姓的收入；加强职业培训，帮助弱势群体重新就业。为此，2014年奥巴马签署了6亿美元就业培训计划。

在此期间，美国政府出台了多项配套举措，其中包括增加基础设施建设投资，提供更多就业岗位；联邦政府就业办公室为求职者提供全国范围内的招聘信息，加强劳动力市场信息共享；联邦政府对提供职业培训的企业实行减税政策，以此促进职业培训；政府加大对裁员公司征税力度，对公司裁员数量作出限制；公司需要裁员时需委托中介机构，帮助被裁者重新找到工作岗位，费用由公司承担；政府对特殊人群重点帮扶，促进退伍军人、黑人、刑释人员等就业；政府实行分级征税，对高收入者实行高税率，对最低收入群体免税并发放食物；失业人员可通过申请降低医疗保费等医疗帮助，获得正常医疗服务。总体来说，奥巴马的就业政策是比较成功的。

很多人喜欢将奥巴马的经济刺激计划与富兰克林·罗斯福总统的政策相对比。这两位总统都遭遇了美国历史上严重的经济和金融危机，但为解决危机和就业问题，两届政府在促进就业上的措施还是有很大时代差异的。罗斯福总统深受凯恩斯主义影响，加大了国家对经济政策的干预，更多地以公共项目增加就业岗位。奥巴马则奉行务实的自由主义，国家干预较轻，使用“三管齐下”的政策促进就业，即基础设施建设项目、给中小企业减税以刺激企业增加就业岗位、高科技企业创新创造就业。在税收政策上，罗斯福实行增税，奥巴马实施的则是减税。虽然政策有差异，但也有共同之处，两位总统都主张对外发展自由贸易，对内采取刺激经济发展，加大失业救助和社会保障等方式。

罗斯福在1932年初明确表示，“以高关税率为代表的对外经济政策中的经济民族主义，是造成全世界经济萧条旷日持久的原因之一。只有排除这一障碍，国际贸易才能恢复，我国的经济才可能从中获益”。专家认为，就业岗位还得更多依靠提振美国经济，单靠贸易保护主义是无法创造多少就业机会的。

纵观美国历届政府的就业政策，其核心还是要提振本国经济，经济发展一旦提速，就业岗位就随之增多。美国马里兰大学及联邦人口普查局研究发现，新企业比小企业更能创造就业机会。政府应鼓励创业、努力培育新的增长点，为新企业的发展营造有利的营商环境，更多的就业岗位才能应运而生。难怪特朗普总统一上任就提出了他的一大新经济政策目标：计划未来10年内新增2500万个就业岗位，形成美国经济可持续发展的潮流。

本版编辑 廉 丹