

华强北迭代:第三次转型棋在中局

证券时报记者 余胜良

收拾好柜台,商铺老板孟庆阔走出深圳市区的赛格大楼。这是傍晚6点,华灯初上,赛格广场2号门前的歼击机模型拉着呜呜声飞来掠去,像是正处在作战状态,周围是几架带着炫彩LED的无人机在人们的头顶上盘旋。孟庆阔驻足在人群中间,一起仰望着这些新鲜玩意儿。

赛格广场所在的华强北路,是华强北商圈的核心地带,深圳地铁七号线在此施工3年,像是拦腰给了华强北一刀。空铺、降租,曾经火爆一时的华强北,正处于阵痛中。当年大把赚钱的老板们这些年经历了什么,又有何打算?证券时报记者联合深圳大学传播学院课题组,以“迭代断层中的华强北”为题进行了三个多月的调研。

从月入百万到赚不回租金

赛格广场2号门边,挂着四块写着“五星商铺”的牌子,这就是孟庆阔的柜台。1999年,孟庆阔生下第三个儿子,为逃避计生罚款而放弃教师的“铁饭碗”,带着家人跟几个亲戚从老家安徽阜阳来到华强北。彼时,孟庆阔刚赶上华强北第二次变革的尾期。

上世纪八九十年代,深圳作为改革开放的前哨,华强北(前身为上步工业区)主打外向型加工业,低端的劳动密集型制造业大量由香港向内地转移,华强北成为第一站。随后,九十年代中后期,华强北成为深圳市中心,地价上涨让华强北迅速升级为电子元器件的批发中心、集散中心,华强北实现第二波转型。

孟庆阔和亲戚抓住了机会,在工厂学到技术后,合资开了一家制造遥控器和控制板类的工厂,将自己生产的电子元件拿到华强北销售。如今,他在赛格电子市场和华强北电子市场仍有5个柜台。

孟庆阔的“五星商铺”实际只是个“一米柜台”,现在每月租金为7000元,此外,他在赛格二楼的铺位租金每月3000元,在华强北电子市场的柜台租金每月超过4000元。现在来说,这已经算是很贵了,有时一个月连柜台租金都赚不回来”。孟庆阔说。

据孟庆阔回忆,华强北生意最兴旺的日子里,他一个月最少能挣四五十万,在2004到2008年间,一个月进账几十万是常事。以前一打开门,人群涌进来摩肩接踵的,一天从早到晚没空吃饭,本来晚上六点钟下班,我忙到七点还要打包发货。”

这是华强北的黄金时代。以经营电子元器件为主的都会电子城、新亚洲电子商城于2003年、2004年先后开业,在华强北路西侧形成了以华强电子世界为龙头的电子元器件交易中心。而在华强北东侧,赛格电子市场、远望数码商城、太平洋安防通讯市场、赛博宏大数码广场、中电数码商城、明通数码通信市场和此前的赛格通信市场、万商电脑城等形成了以电脑、手机、各类数码产品以及相关配套产品为主的数码产品交易中心。华强北商圈由此奠定,东起上步路,西到华富路,南至深南中路,北抵红荔路,总占地面积约1.45平方公里。

而说到如今的状况,孟庆阔表示,“入流量跟以往相比减少了不少,2010年以后是一年不如一年”。

据赛格广场一楼楼层经理透露,该层共800多个铺位只租出500多个,空铺率高达37%。

深圳市电子商会会长程一木认为,空铺率是最直接的参考指标,一铺难求便是兴旺,“待字闺中”便是萧条。根据深圳市城市更新办的调查数据,华强北各商场已出现1%~57%不等的空铺率。当年华强北“一米柜台”转让费高达数十万,“一铺难求”时代已经结束。

作为这个丛林生态的一部分,华强北区域内的银行网点也纷纷撤场,在这1.45平方公里的商圈内,最繁荣时有61家银行入驻,但目前已有14家撤走。深圳市电子商会副秘书长陈立新认为,在2016年以及接下来的时间里,将会有更多的银行撤出,这反映出华强北商圈的现金流正在持续减少。

“山寨世家”的辉煌与没落

在孟庆阔所在的赛格广场大厦,往

西走310米,大约5分钟,穿过华强北路,是华强电子世界;往东,跨过3号路(道路以数字命名是华强北工业时代的遗迹),步行5分钟,就能走到中电电子市场,陈老板的两个儿子分别在这两个市场做外贸。

2009年,陈老板的两个儿子承父业,出口山寨手机。华强北曾因山寨手机一战成名,闪电般造就了大批富豪,陈老板便是其中之一。

有朋友来家里做客,陈老板从抽屉里翻出一部手机——大气的“土豪金”配着银色的键盘,手机顶端竖着一根天线,袖珍版的“大哥大”,这部名为“520”的手机由陈老板在2006年所造。

这个如今看来土得掉渣的“520”,当年上市曾受到追捧,月销数千台,每台手机利润达三四百元。陈老板包下某工厂的两条生产线,日夜为其赶工。那时顾客都先打款,再到我这里排队买手机。”

通常来说,山寨机的生命短暂,但陈老板的“520”热卖一年多,市场上还出现了盗版。这部“520”让陈老板和他的小舅子、外甥以及技术合伙人赚得盆满钵满,当年就在深圳买了房子。

往前回溯,陈老板曾经是普宁的一名语文教师,43岁时放弃教师职位下海经商。1999年,他投靠身在广州的小舅子,并联合外甥在广州南方大厦的新亚洲广场售卖来自香港的私货三星手机。

2002年初,他们发现在广州售卖的华强北山寨手机利润可观,新的商机让他们决定转战华强北。2005年6月,陈老板在华强北成立了自己的公司,从“抄”开始。

4年辉煌之后,山寨市场也从2009年开始明显萎缩,54岁的陈老板退出江湖,把家业交给了两个儿子。他感叹说:现在华强北的生意越来越难做,因为客户已经很精明了,知道生产一部手机的成本,因此利润被压得很低。”

根据深圳大学传播学院课题组在华强、赛格等10个电子市场所做的238份问卷调查,在2015年这个被称为华强北寒冬的年份里,40%的老板表示盈亏平衡,26%的老板盈利在10万元以内,13%的老板盈利在10万到20万之间,极少数人高于20万。在盈利的老板中,有88%的老板表示盈利在下降。华强电子世界深圳二店大门旁摊位招商平面图也显示,该店5层楼共有230个空铺位。

夕阳下的商户

在华强电子世界1号楼一楼,离陈老板大儿子的柜台不远的徐先生同样感到异常艰难,甚至比2008年还难”。

1997年从宁波来到华强北的徐先生,当时在华强和赛格广场各有一个铺位。徐先生回忆,那时来此经营电子元器件生意的人还不算多,但当时电子产品新奇稀缺,全国各地的人都来这里进货。

原本在老家仪表厂做金属器械工作的徐先生,经几个在深圳做电子元器件生意的同乡介绍,决定来深圳闯荡一番,销售测试探针(应用于电子测试中测试PCBA的一种测试仪器),由自己在宁波制造测试探针的工厂供货。由于生意一帆风顺,2000年,徐先生外甥等亲人也来到了这里。

徐先生估计,华强北经营测试探针的柜台有二十多家,销售测试探针的毛利不足16%。在辉煌时期,徐先生不仅能接到国内各地的订单,还会接到很多外单,如印度、越南和泰国的客户也会光临徐先生的商铺。

现在同行竞争过于激烈,电子企业或倒闭或逃离也对他造成巨大冲击。徐先生的客户是电子工厂,现在大多电子企业已将工厂迁到东南亚、南亚等地。三四年老客户陆续走掉,而新客户却很少,大批量购买的客户更少”。

深圳大学传播学院课题组调查显示,84%的老板做着固定的老客户生意,因此如果老客户的工厂不景气或者倒闭,那么订单必然减少。而69%的老板由自己或亲戚的工厂供货,订单减少意味着自己或亲戚的上游工厂也要受牵连。

今年55岁的徐先生已心生退意,看着刚大学毕业偶尔来这里帮忙打理



(左)冷清的华强北电子市场里,昔日的喧嚣早已不复存在。(右)目前扎根于华强北的创客黄卜夫遥望着他的诗和远方。

柜台的儿子,徐先生说:我年纪也大了,能维持就维持一下,我不会让儿子继续在这里卖电子产品,这个已经是夕阳产业了,从“抄”开始。

2008年还在读大二的Leon,从东北休学来到华强北,想多些社会实践,以考虑将来考研的方向,不料来华强北之后便不想再返校读书,当时外贸很好做,赚钱很快”。

初到华强北时,Leon听过一句话:你在华强北逛三天,就会知道以后该做什么了。Leon在华强北的第一份工作是卖太阳能板,每天只睡四五个小时,回报丰厚,但后来生意难做,Leon离开华强北,转战餐饮行业。

课题组调查发现,对于自己和华强北的未来,87%的老板表示没有信心,顺其自然或是不关心,其中一些人认为华强北的未来只是集团和政府的事。在士气普遍不振的情况下,已有72%的老板打算转行”。

这背后,互联网和电子商务的崛起,对华强北产生了一定的冲击,交易功能在逐步萎缩。

“地狱”求生

有知难而退者,也有急流勇退者。赛格广场往北约400米处,便是赛格经济大厦,紧挨着现代之窗大厦。在这里,一个年近40的女人正在逆境中谋求突围。

华强北是个很神奇的地方,也许路上走过的一个普通人,可能就是在在这家家的千万富豪。”闵晴说,这是个让很多人创造过梦想的地方,但是近年来华强北也在毁灭很多人的梦想”。

2004年来到华强北的闵晴,一直在某上市互联网公司工作,不甘于现状的她2008年放弃了升职的机会,创立了自己的公司,但她很快发现小型互联网公司极难存活,于是,2009年便切切换到传统行业,因为“传统行业相对互联网门槛比较低,一个人两个人就可以做”。

她如今是深圳奥诗德科技公司的总经理,从2009年开始做国内的上网本,到平板电脑兴起时做高仿平板电脑外销;从2010年开始在华强电子世界做柜台,到后来转战桑达电子城。她获得了华强北的馈赠,也经受了它的洗礼。

2009年9月的一个下午,一个看起来稀松平常的人来到闵晴的柜台前,他问我卖的上网本是什么牌子的,我顺口就说是山寨的,也就是国产的,结果货全部被没收了”。说起那次便衣检查,闵晴感慨万千”。

这里可能突然出现100家跟风抄袭一个畅销的产品,激烈的价格战瞬间把价格拉到底。有些人赚10块,一些人就只赚5块,甚至只赚1块也做,没有底线。这里是天堂也是地狱,有时候我会想逃离这个地方,因为这里恶性竞争太厉害。”闵晴说。

在她眼里,这里跟风的人太多。只

要有东西卖,他们就一窝蜂而上,基本都是想着赚一笔热钱就走。”她认为华强北的大部分老板风气浮躁,不会投入资金和时间来研发产品,正因此,华强北很多产品没有竞争力。

为了提升自己的竞争力,奥诗德公司在2013年后除贴牌代工外,开始生产、加工、销售自己的品牌平板电脑。除了核心芯片则来自台湾或国外,其研发、系统的集成、组装皆由深圳本地完成;公司按照方案公司对电脑的设计,采购相应的配件进行组装。

据了解,2011到2013年是平板电脑的兴盛时期,奥诗德公司2010年销售额不足500万元,2011年则逼近2000万元,2013年超过5000万元,但2014年迅速回落至2000多万元。对于公司2014年以来的疲软,闵晴认为一定程度上是由于电子产品过了井喷发展期,但她认为更与市场不景气以及转型等大环境密切相关。奥诗德公司2013年便开始通过阿里巴巴网站发展跨境电商,并建设自己的跨境电商平台”。

Leon也曾在2015年推广一款儿童定位手表,与父母手机绑定后,父母不仅可以与孩子通电话,还能即时定位孩子身在何处。前两个月月们都疯抢,第三个月便有人开始囤货在淘宝、天猫上出售。第四个月销售量明显下滑,因为此时市场里已出现大量的仿制品,价格更低。“一个好产品就这样被卖死了。”

当老的渠道日渐枯竭,老板们不得不寻找新的客源。据调查,除了50%的人因不会操作管理网店、没有精力、网上客户少且购买量少、利润少等原因没有开设网店外,另一半柜台老板都已开设网店,或者剑走偏锋、看准长尾市场走差异化路线”。

华强北一度利用其强大的硬件条件,使得山寨水货泛滥成灾。据程一木介绍,华强北在手机等电子产品上,充斥着翻新机、山寨机和水货,你新买的手机回家后发现里面有别人的照片和短信”;而元器件市场体现在将非正牌货当正牌货卖,将拆机货当原装货卖”。

程一木曾在元器件市场里看到小孩卖芯片,心想“这些小孩不简单,还懂得卖芯片玩意儿,这可是高科技、高上的东西”。结果小老板们说这跟卖土豆白菜没差别,无非进货之后加个价卖出去便是,至于芯片的用途,他们不知道也没打算去知道。这个钱赚得太容易了,这个钱来得太爽了!”

曾参与创办华强北商会、现为深商联合会副秘书长的黄东和认为,柜台老板曾经一个月赚10万,现在仍坚守老的经营方式每月只能赚2万,却依旧舍不得2万而不愿转变。可原来仅是作为平台和渠道商的华强北不再需要没文化的人,不再需要只能从早上6点扛到晚上12点的人,而是需要有想法、敢于冒险的人”。

这是华强北遇到的难题,很多人要因此而离开,也有很多新人要来。华强北的第三次转型,还只是棋在中局。

耕耘的创客和卷土重来的商场

证券时报记者 余胜良

从外面看,华强北就像个川流不息的河流,人们迫不及待地穿过马路,拉着手推车,在包裹上写上地址,然后发往世界各地”。

这是一个强大生命体,22万人在这里谋生,每天有50万人来往,一个档口背后可能是一家规模不菲的工厂,这里是深圳也是中国电子产业的窗口”。

上个月,一家叫永诺的老字号相机器材店清盘,新上架的产品是手机。楼上空铺旁边开着的档主还在努力经营,顾客需要什么,档主就打电话叫来什么,为了生意,档主们愿意加班加点,如果订量足够大,他们对价格的底线也可以足够低。人们都在努力求生”。

华强北一直都不是行业巨头的天下,这里是蚂蚁雄兵的战场,失败的企业家卷土重来,在华强北也是常发生的事儿,那些MP3的生产者,现在说不定在哪个国家卖导航仪”。

华强北对深圳的意义,绝对不只是档口上的销售额,深圳因华强北而成为电子之都,也培养出了不少新产业。强大的产业链配套服务,让顾客只需要花三个月的时间,可以完成从模组采购、产品生产和测试到品牌推广整个流程,同样的时间在北美大概只能完成模组的采购”。

欧美国家已有人因此而在华强北建立研发创业团队,华强北也吸引了很多创业者。易视智瞳科技有限公司联合创始人兼CEO、赛格创客中心创客黄卜夫2007年从香港中文大学博士毕业,今年1月初进驻赛格创客中心。黄的团队“易视智瞳”聚焦于机器视觉,亦即视觉系统在工业上的运用,“赋予机器智能眼,点亮机器人世界观”。

视觉机器人通过摄像头感知让人的视觉在机器上得到延伸,还通过深度学习将人的智能在机器上得到自动实现;从而在制造业中部分地代替人,不仅可以弥补我国正在消失的人力红利,更能在超越人类生理极限的高精尖领域发挥作用”。

“如果从多维度来衡量,华强北不是一个完美的天堂,它有各种限制和不足,但它是一个智能硬件和智能制造领域创业者的沃土。”黄卜夫说”。

深商联合会副秘书长的黄东和认为,创客们依托华强北良好的配套资源进行创新创造带来创客经济,是华强北的新活力和新动力。与传统的塞包拿柜台、卖货收钱的柜台老板不同,创客将自己新奇的想法变成产品,实现产品的高附加值,并由此产生创客经济”。

黄东和表示,华强北的创客经济已经领先一步,但这种创客创新还在初级阶段,在技术上处于学习模仿阶段,尚未到达主体阶段”。

微创新也值得鼓励。“不是一概苛求颠覆性的创新,创客更应该发现需求或制造需求而进行微创新,”黄东和说。他拿出自己的手机,从手机摄像头下取下一个小圆环,说这是华强北的一个年轻人创造的。“这个创客成为百万富翁只是一瞬间的事儿”。

这个小圆环用以保护手机摄像头,虽然手机本身的技术设计已经考虑到镜头保护,但把这个额外的小圆环扣上之后,给人美观且镜头安全的感受。“这个围绕核心技术的边缘创新,既低成本又能给人们创造价值,而且市场广阔。”作为创客积极倡导者,程一木早在2013年便开始推动创客,他曾积极联系福田区政府”。

2015年6月18日深圳国际创客周之后,深圳现在已多达300多家创客孵化器,如果说“华强北是创客的摇篮和天堂”是一种诗意的说法,那么赛格创客中心联合创始人屈立军把创客喻为华强北转型的“试验田”则看起来更加务实。拥有30多个创客团队项目的赛格创客中心,便是他耕耘的试验田”。

“创客是华强北转型的试验田,华强北能不能转型成功,一定程度上与创客相关。”屈立军说。华强北因为没有核心技术而无法自行对产品进行迭代更新,因此华强北的市场只能随着行业行情而摇摆,只有掌握核心技术才能焕发新的活力”。

华强北一直在模仿,创客如果成功,就可以整合并占领产业链上游。而现在,华强北已等不及,业态已有一些变化。去年年末,华强北九方购物中心开业,经营面积18万平方米,其定位为时尚消费,未来华强北还会开很多商业物业。十多年前商场百货在和电子商业业态竞争下节节败退,如今算是卷土重来”。

总长约1公里的华强北主街形成共四层地下空间,同时,华强北片区城市更新项目也在不断推进,未来几年将新增商业空间250万平方米,是现有500万平方米商业空间的一半”。

“小商户迟早都要做到头了,我觉得5年左右吧。”程一木说,“在步行街建成后,肯定是休闲业态,这一定会挤压华强北电子市场的空间,当空铺达到百分之四五十时必然会有商铺不断走掉。”(专题合作单位:深圳大学传播学院课题组。成员:刘忠、徐子淳、曾琪、邱宇婷、欧晓华、陈丹玲、塞比热·麦得特。指导教师:王琛)