



【转型论衡】

如果把当今世界上哪个国家对“德国工业4.0”热情最高做个统计,估计答案会让人大跌眼镜——中国。

警惕德国工业4.0给中国制造业带来“陷阱”

周凯凯

曾有人这样比喻不同经济发展阶段做营销的区别:描述产品的功能和质量、包装广告和讲故事。正如“砸冰箱”之于海尔、“掌握核心科技”之于格力、“美国精神”之于可口可乐。移动互联网时代的企业进一步延伸与扩展了这种模式并赋予新的营销元素:情怀。

传统行业的营销情怀最早见于快销品和日用品,通过赋予产品新的元素,丰富了处于马斯洛需求层次中产品智能满足客户最基础、最单一的生理需求,进而为商品销售带来区域空白市场需求和独享定价权的蓝海,也为制造企业跳出“微笑曲线”谷底提供了借鉴。

对比中国仅仅起步30年的现代工业,德国二百年积淀的工业体系有太多让中国同行神往的地方:严谨的态度、敬业的精神、团队合作、科学的企业管理、成熟的社会化协作、精益求精

的工匠精神、近乎完美的产品质量。德国制造在某种程度上成为产品质量的保证书,中国很多高精度装备也是从德国采购。

然而,随着中国等发展中国家工业产能逐渐趋于饱和,并且伴随着制造业的发展这些国家的产品质量也得到了本质上的提升,虽然与德国等国际最顶级质量要求仍有较大差距,但是其性价比基本可以满足发展中国家绝大部分消费者需求。对德国产品的工业产品和ERP等工业软件尤其是装备制造产品的进口需求出现较大幅度下滑。德国《法兰克福汇报》今年8月4日发表题为《中国经济疲软,德国最易受影响》文章转载摩根士丹利公布的一份研究报告中得出的结论。报告说,“如果中国对德出口的需求减少10%,德国的GDP就会相应降低0.3%。”

无独有偶,习惯于埋头苦干的德国人突然发现拥有成熟工业体系的美

国企业携全球互联网优势推出基于工业大数据的“AMP2.0”(先进制造伙伴计划),通过支持创新研发基础设施、建立国家制造创新网络、政企合作制定技术标准等多种方式为制造业注入强大的政府驱动力,将先进传感、控制和平台系统(ASCPM),可视化、信息化和数字化制造(VIDM),先进材料制造(AMM)作为美国下一代制造技术力图突破的核心,以捍卫美国制造全球竞争力。

美国企业通过关注先进制造带来的创新红利,如互联网企业谷歌通过在糖尿病患者隐形眼镜中加入测量眼泪中血糖含量并将其结果传导至智能手机的技术直接进入西门子盘踞多年的医疗设备行业,通过收购设备供应商与博世形成竞争关系、通过研发无人驾驶汽车向德国制造的“皇冠”宝马奔驰发起冲击。美德制造业的竞争从某种意义上可类比为“机枪”与“少林武当功夫”的竞争。

面临美国等发达国家全面竞争和中国等发展中国家的快速跟进,德国制造业提出了“工业4.0”的双领先战略:“领先的供应商战略”和“领先的客户战略”。强调通过“从设备供应商的视觉专注于工业4.0,(促使)德国设备供应商成为全球领先的开发商、生产商和市场先导,形成全球标准并借助在生产效率方面的优势将中国等国从竞争对手变为倾销市场”。严谨的德国人也逐渐学会了通过“讲故事”来完成产品营销,借此提升德国制造的销售。

如果把世界上哪个国家对“德国工业4.0”热情最高做个统计,估计答案会让人大跌眼镜——中国。中国企业在向德国学习美德两国先进技术、智能生产为代表的“工业4.0”、“AMP2.0”的时候,要充分认识到以上是他们“确保德国(美国)制造业”未来的战略,而非适合于所有国家;要在吸取他们为客户及相关利益方带来价值增值的先进

模式和工业基础上,结合中国制造业发展实际,制定切实可行的中国制造业转型升级路线图。且不可不顾企业实际情况,盲目引进高端设备,陷入德国人“领先的供应商战略”陷阱。

中国当前既不具备美国的先进制造创新红利,也不具备德国二百年工业文明的软实力。中国市场工业产品供求关系发生逆转后,制造企业尤其要具有冷静思考、精准转型的思维和模式优化的能力。中国是世界上唯一一个工业体系全部健全和世界上仅次于美国互联网企业的国家,也是世界上最大的消费市场。在产品需求进入到消费者主导之后,搜集、分析消费大数据并挖掘、利用其价值是我国制造业的最大优势,熟悉本地消费者习惯进行价值重组等商业模式与运营模式的转型是我国制造业在新一轮竞争中获胜的正确方向。

(作者系香港城市大学高级管理研究中心总监)



【环宇杂谈】

北京副中心一系列规划还未落地,但通州房价却过度上涨、投资需求无度泛起,这不是政府希望看到的。

通州限购,甄别谁是未来“通州人”

李宇嘉

万万没有想到,住房限购政策在全国“一股脑”退出的情况下,一个区县居然发布了史上最严格的限购政策,这就是北京通州区。通州的限购政策,其核心是列出了仅能在通州买一套房的四类人群,即京籍无房产、有一套住房且在通州落户3年以上或近3年在通州连续缴纳社保的户籍家庭、在通州连续3年缴税或社保的非京籍无房产。

听起来挺拗口,但大概意思是,未来通州的住房主要卖给两部分人,即京籍无房产和在通州纳税或缴纳社保的无房家庭。言下之意,一方面要鼓励京籍无房家庭向通州迁徙,另一方面促进人口就业和居住要融合,让通州

成为城市“副中心”而不是“睡城”,从而改变人口在通州和北京主城区“钟摆式”运动,城市拥堵不堪的局面。

事实上,在北京各郊县中,通州的地理位置最优越,其距天安门广场20公里,紧邻北京中央商务区,面积也最大,从而成为北京最大的“睡城”,并与北京的另一个“睡城”——河北燕郊无缝对接,这也是造成北京中央商务区的核心——国贸异常拥堵的罪魁祸首,也是让北京成为全国最拥挤城市的主要原因。

通州实施住房限购,直接原因是通州在确立为北京副中心以后,市场预期通州房价会上涨,造成需求疯狂入市,楼市成交量在一个月内翻了近四倍,每平方米的房价水平上涨了1万元左右。预期如此疯狂,基于两个原

因,一是北京从过去的“单中心”变为“双中心”,通州“一核五区”的规划定位,使得未来产业、人口和公共服务将向通州迁移趋于明朗。对比国际,无论是纽约、伦敦,还是东京,其副中心的房价都会比较高。

特别是,未来将有8条轨道交通线路,将通州与北京中心城区和各交通枢纽紧密连接,优质的教育和医疗资源也明确了要落户通州。北京主城区的公共服务资源在全国是最好的,这些资源向通州转移,意味着未来通州在公共服务上的“鸿沟”将被填平。公共服务水平是房价的最大决定因素(其次是就业机会),而今年上半年通州的房价水平在2.5万元/平方米,而北京主城区均价已经超过了4万元/平方米。另一个原因就在于,京津冀一体

化全面提升,而通州是北京唯一同时与河北及天津直接相邻的地区,其地理位置的重要性可见一斑。未来,通州副中心不仅是北京的副中心,而且也将是京津冀区域内的重要中心,放眼京津冀1.1亿人口,通州未来在产业、人口和公共服务上的集聚水平也将进一步提升。因此,市场认为通州楼市是被严重低估的“洼地”,其与主城区在价格上的“鸿沟”无疑将会被“抹平”。

而且,今年2月4日,国家11部委下发通知,将北京通州区等62个城市(镇)列为新型城镇化综合试点地区。根据方案,通州区将推进积分落户政策,这意味着通州将是外来人口未来在北京能够“扎根”的唯一可靠区域了。考虑到通州临近河北香河、大厂等区域,目前已经驻扎了上百万工作在

北京的外来人群,未来通州人口大规模集聚将不可避免,房价不涨都难。

由此,未来我国特大城市在推进“以人为本”的新型城镇化过程中,通州将是一个重要的案例。而在此过程中,通州吸纳外来人口的探索,一定会避免过去“买房送户口”的伪城市化,避免成为“睡城”。通过人口、就业和住所同步集聚,这才是通州真正成为城市副中心和京津冀副中心的可行之路。

北京副中心一系列规划还未落地,但房价却过度上涨、投资需求无度泛起,这不是政府希望看到的,也不利于人口和产业集聚。从这个角度看,以充足的供应、较低的价格,将通州的房子分配给那些在通州工作和生活的人是合理的,限购政策出台也是必要的。(作者供职于深圳市房地产研究中心)



【经济钩沉】

那些在驿道上来来往往的信使们,在给两国权贵传递珍品的同时,自己也不免了顺便揩点油。

信使来往,黄金万两

王国华

中国古代,大一统之外还有很多分崩离析的时段。一个个国家互相对峙,经济上也各自封锁。但人们对物产的需求多样,本地不产,就要想办法从他处索取。正常渠道得不到,只好走非常规渠道。于是信使的作用凸显出来了。

所谓信使,就是两国之间的使者。你派人给我送封威胁信,我派人给你下个战书,或者在休战时向对方通报一下情况交个底,表示一下友好,都需要信使。信使完成工作过程中也可以顺便夹带些物品,跟对方交换一下,形成特殊的交易方式,这种交易在三国、南北朝时期尤其多见。朋友有幸被政府任命为信使,这边赶紧去找他,给我带几箱方便面回来可以吗,给我带

瓶嘎嘣吧。总之,缺什么带什么,信使成了兼职的快递小哥。

武定初年,东魏官员李绘出使南朝大梁。所有的跟班以及副手都抓紧时间上街采购南方珍品,出售带来的北方异货,个个大包小裹,忙得不亦乐乎,唯李绘“独守清高”,既不买也不卖,我自巍然不动。在世人眼里这是不可思议的,“梁人重其廉洁”,虽然他很二,但是很特别,我们敬佩他。东魏另一位很特别的官员崔暹也曾出使大梁。这官尊贵纷纷派人做他的跟班,目的很明确,到南方买点新鲜货回来。而崔暹到了大梁没买东西,却要买佛经。梁武帝萧衍笃信佛教,还曾舍身寺院,亲自入庙修行。大臣们群龙无首,三番五次跪求,才把他请回来,就是这么一个人,听说北方来的信使不抢购物品

却要买佛经,欢喜得不得了,觉得找到了知音,就亲自抄写了一本,装帧整齐,让人送给崔暹。梁武帝好歹也是个皇帝,他的亲笔还是值点钱的,崔暹因为不贪货而得到了更高的回报,也成就了一桩美谈。

总之,信使的夹带,部分地解决了外贸问题,同时也带来巨大的利润。今有“火车一响黄金万两”,古有“信使来往,黄金万两”。攀上一个信使当亲戚(当然是除了李绘和崔暹那样的),顺利倒腾几次,发点小财是没问题的。但能得到这种机会的人非常富贵,一般人想都别想,还是得老老实实接受与外国老死不相往来所产生的不便。

其实,金字塔上那些人,也得接受这种不便。不过他们有自己的渠道,可以通过信使明目张胆地向敌国索取

稀缺物资。建安二十五年,魏文帝曹丕遣使到江东,向孙权讨要雀头香、大贝、明珠、象牙、犀角、玳瑁、孔雀、翡翠、斗鸭、长鸣鸡等物品。群臣议论说,咱们每年给朝廷进贡的东西各有清单,没上面提到的这些东西。本次所求这些东西对我来讲像石头瓦块一样,值不了几个钱,给他。该则出自《三国志》中的典故有个背景,即曹丕逼汉献帝(曹丕的姐夫)禅位于自己,当利倒腾几次,发点小财是没问题的。但能得到这种机会的人非常富贵,一般人想都别想,还是得老老实实接受与外国老死不相往来所产生的不便。

其实,金字塔上那些人,也得接受这种不便。不过他们有自己的渠道,可以通过信使明目张胆地向敌国索取

没有这些玩意儿,真把这些玩意儿当好东西。当然,这些东西也不是白要。两年后,吴国派使者到魏国,魏文帝赠送给信使粽子、明光铠、驸马等北方特产。十多年后,魏国大使又带着马匹到吴国来换取珠珀、翡翠、玳瑁,孙权还是那句话,这都是我用不着的东西,且能得马,为什么不干?换!

那些在驿道上来来往往的信使们,在给两国权贵传递珍品的同时,自己也不免了顺便揩点油。正因为各方长期隔绝,他们才有了机会。自由贸易状态下,任何地方都没有稀缺物品。什么东西稀缺,大家都会从价低的地方往价高的地方运,直至平衡。商人比信使讲规则,守本分,也比信使专业。他们才是社会不可或缺的组成部分。

(作者系深圳作家)



在微信的海洋里
采撷最精彩的浪花

华尔街为何不再“高攀”马云

与IPO时受国际投资者热烈追捧、一股难求的盛况相比,如今的阿里巴巴开始褪去光环,它的股价最终会受现实因素的影响。

中国经济增速放缓。去年IPO时,阿里巴巴的高管们向国际投资者表示,阿里巴巴未来的成功有赖于3大引擎:中国互联网用户数的增长、网购的繁荣以及中国经济的快速增长。但现在,这三大引擎都面临着挑战。

电商竞争日益白热化。根据路透社的消息,阿里巴巴与其最大的竞争对手京东之间的差距正在缩小,京东的销售总额已占天猫总成交额的40%,2013年时这个数字仅为21%。中

国的电商大战更趋白热化。而阿里巴巴采取相当激进的应对措施,上周,阿里巴巴宣布以约283亿元战略投资苏宁,成为苏宁第二大股东。

扩张成本巨大。马云已清楚表明阿里巴巴想要成为世界科技巨头。阿里巴巴已经展开了与亚马逊类似的云计算业务。目前云计算为阿里巴巴带来的收入还很少,不过与一年前相比已经翻倍。

最近,阿里巴巴还任命了前高盛高管Michael Evans为总裁,负责国际扩张业务。同时,阿里巴巴豪掷283亿元投资苏宁,这是一个不小的数字。

随着中国消费者转向智能手机平

台,移动用户已经成为阿里巴巴及竞争对手争夺的主要目标。

阿里巴巴的移动端交易继续增加,移动端交易量占到阿里巴巴总交易量的55%,高于上一财季的51%以及上年同期的33%。阿里巴巴移动平台活跃用户数量增至3.07亿,高于上一财季末的2.89亿和上年同期的1.88亿。然而,与竞争对手腾讯旗下的微信近6亿的月活跃用户数相比,阿里巴巴的移动用户数仅为对手的一半。

移动化导致货币化率下降。里昂证券分析师梁向奕表示,“我觉得最让人们失望的是货币化率,这个考量在IPO之后出现下降。”货币化率指的是

公司从每个使用其服务的用户所赚得的收入。而阿里巴巴综合货币化率下降的主要原因是移动端交易额逐渐增加,但移动端的货币化率提升速度要慢于PC端。

管理层变动。还有分析师指出,阿里巴巴收入增长放缓可能与管理层变动有关。阿里巴巴的高层大换血开始于今年3月,该公司对三大业务板块淘宝、天猫团购网站聚划算进行统一规划管理。

研究机构天溯资本创始人侯晓天称,受管理层变动的影响,该公司短期内可能出现业务停滞,然后是方向的转变;新的管理层会有新的政策,这通

常会使增长放缓。

彩票销售被政府叫停。今年早些时候中国的所有在线彩票销售业务被政府叫停。今年6月,阿里巴巴对分析师表示,政府叫停在线彩票销售以及团购市场的业绩下降将会影响该公司收入。

人民币贬值冲击海淘业务。人民币贬值使得进口商品变得更加昂贵,这将会对阿里巴巴的海淘业务造成冲击。目前,阿里巴巴和京东等电商都致力于与国际品牌合作,希望用中国消费者认为更安全、更高质量的进口商品吸引用户。

(摘编自老虎财经与阿尔法工场)