

中国手机淘金印度 机遇与变数共存

■ 吴 清



有着庞大的人口基数、超低的智能手机普及率、较高经济发展速度的印度，正在成为中国手机企业觊觎的下一片蓝海。

近两年来，华为、vivo、小米、魅族、中兴、联想、金立等几乎所有国内主流手机厂商，都已在印度加大投入，加速拓市。然而，事情并非想象中那么简单，在印度的智能机市场上，还存在着太多的变数。对于中国手机厂商而言，印度究竟是“巨坑”还是宝藏？

频频使用“烧钱战术”

据悉，vivo印度工厂首期投资1.25亿元，将为印度创造2200个就业岗位。按照计划，2016年底该厂将达到每月100万台的最大产能。

就在2015年10月底，vivo宣布花巨资冠名印度板球超级联赛（IPL）双方将在板球赛事、粉丝活动、电视广告等领域进行全面而深入的合作。这个比赛，是印度本地影响力最大的体育赛事。

冠名营销早已成为vivo的一种惯用烧钱模式，但营销只是第一步，电子产品最关键的还是产品和服务本身，如果产品质量、体验等环节不过关最终也会得不偿失。

据了解，vivo手机已进驻印度33个邦的200余座城市，建立了一个拥有7000名员工和10000个零售商的业务体系。此外，vivo还计划2016年底前在印度建立200家售后服务中心。同时，针对金属材质、强大音乐功能等印度消费者痛

点，vivo推出了印度专属定制产品vivoV1和vivoV1Max——这也是其国际化以来的首款本土化产品系列。

vivo相关负责人表示：“印度在语言、文化、市场环境方面，和中国有较大差异，是极具典型意义的国际市场，所以我们把印度定位为vivo国际化的桥头堡，是公司海外战略的核心部分。”

不可仅以低价产品切入

印度确实有成为下一个超级手机市场的潜力。数据显示，目前印度市场智能机渗透率远低于10%（中国智能机渗透率已超过90%），还处于由功能机向智能机转移的高速成长期。经历2015年的高歌猛进，中国手机在印度市场的占有率从几年前的4%迅速蹿升到20%。目前，印度智能手机市场已呈现本土品牌、韩国品牌、中国品牌三足鼎立的态势。

在混战下，中国手机厂商在印度市场不仅需要面对国际对手，还有面对来自国内同行的激烈竞争。“2016年印度市场竞争会更加

激烈。大家开始拼品牌、线下。”某酷派驻印度员工说。

与高昂的线下成本相对应的，是在日趋激烈的竞争中越来越低的利润空间。虽然印度手机市场发展潜力巨大，但主要以低端产品为主，市场竞争激烈。数据显示，今年第二季度，价格100美元以下的手机就占据了整个市场80%的份额，200美元以下的手机占据了94%的市场份额。

对于国产品牌来说，以低价产品切入市场、保持稳定的市场份额只是第一步，如果完成不了提升品牌溢价的转型，仅靠“性价比”的机海战术，最终会把自己逼向利润的死角。

专利钳制之痛

此外，专利纠纷也是国产手机厂商在印度必须面对的难题之一。对于那些专利储备薄弱的国产手机厂商来说，必将面临一次新的洗牌机会，而且有可能是一个长期过程。

相比欧美市场，印度的专利门槛目前确实较低，而且没有严苛的

监管制度，是国产手机渗透的绝佳市场。但业内人士认为，对专利和知识产权的重视及保护已是大势所趋。在这种大环境下，还寄希望于钻专利空子、赚快钱无疑是短视之举。

2014年小米雄心勃勃进军印度市场，半年时间销量达到100万台，是国产手机在印度市场发展最快的，不过这股势头在2014年底被抑制爱立信起诉小米专利侵权。

作为后起之秀的中国手机以前惯于模仿“创新”，积累的手机专利太少，走向国际市场时随时有可能受到竞争对手的阻挠。然而，自行研发专利需要时间和金钱，购买专利又太昂贵。谷歌125亿美元购买摩托罗拉移动业务、微软以70多亿美元购买诺基亚，很重要的目的都在于获得专利的使用权。

虽然中国厂商开始扎堆印度，但线下零售渠道混乱、专利钳制高悬、低端市场竞争激烈，以及有粗暴强势的本土厂商阻路，对于中国手机厂商而言，掘金印度之路充满变数。



新年首批国产汽车出口巴西

近日，由安徽江淮汽车制造企业生产的350台汽车，在连云港港口码头装船出口巴西，这是今年经连云港港口出口海外的最大一批国产汽车。近年来，从连云港港出口的汽车数量呈现持续增长的良好态势，去年全年该港出口汽车达13000余辆。

中新社 王春 摄

憾别中粮 能人宁高宁的愿景与无奈

■ 宗 和

宁高宁离职的消息终于坐实，58岁的他正式向11年的中粮时代告别，任职中化集团。

1月5日，中粮集团和中化集团宣布领导层调整，原中储粮总公司董事长赵双连接替宁高宁出任中粮集团董事长，宁高宁则将出任中化集团董事长、党组书记。

一位中粮集团内部人士表示，中粮集团很多员工在办公楼内欢送宁高宁，还有员工打起了横幅，写着“我们永远祝福您”，宁高宁则双手抱拳向员工致意。

宁高宁执掌中粮后提出了“从田间到餐桌”的全产业链战略，不过直到他憾别中粮，这个目标并未实现。

1958年，宁高宁出生于山东。草根出身的他，有着那个年代所有的经历：下过乡，当过兵，留过洋，回国后一步步从企业底层做起，一直做到先华润，后中粮的一把手。在他的带领下，华润集团从一家外贸企业转型成多元化的控股投资集团。

而相关资料显示，在中粮期间，

宁高宁主导了超过50起以上的并购交易，先后涉及新疆屯河、中土畜、中谷、华润酒精、深宝恒、丰原生化、五谷道场、蒙牛等公司。截至目前，中粮旗下拥有8家上市公司，其中包括中国食品、中粮控股、蒙牛乳业、中粮包装、大悦城地产5家香港上市公司，以及中粮屯河、中粮地产和中粮生化3家内地公司。宁高宁曾被外界称为“并购狂人”。

然而，这个全产业链的设想看上去很美，却存在很多问题。中粮近年以极快的速度扩张全产业链各环节，但协同效应尚未充分显现，企业规模翻倍扩张，利润却不涨反跌，同时，企业债务大幅上升。中粮集团旗下上市公司2015年上半年的业绩显示，目前，中粮虽然坐拥8家上市公司，但业绩却并不是很理想，除了蒙牛乳业是“利润奶牛”之外，其他7个上市公司业绩都在亏损或下滑中，从这个角度来看，中粮的全产业链战略并未达到预期目标。

宁高宁是个资本运作高手，其所领导过的华润和中粮，都做出了令外界瞩目的成就，从这一点来说，宁高宁是成功的，但是宁高宁却有着自己的遗憾，毕竟国有企业行政色彩浓，同民营企业、外资企业相比，机制上掣肘过多。

对于未竟的事业，宁高宁自己也坦陈：“如果有遗憾的事，中粮的圆圈还没有绘完。如果有内疚的事，我修养不够、性情急躁、自以为是为、伤害同事，恳请原谅！如果有不足的事，我才学不够，没能和大家一起走到更成功的远方。如果有期望的事，真想看到中粮成为全产业链的、遍布全球的、竞争力强的国际化大粮商”。

除了极强的企业管理能力，宁高宁也非常有人格魅力。

有人写书说《谁人不识宁高宁》，商界大佬任志强等更是高调宣称宁高宁是其老师，在亦官亦商、低调谨慎的国企领导人群中，鲜有人像宁高宁这样耀眼。

一位蒙牛的管理层人士表示，宁高宁有职业追求。有大格局的企业家常有，而兼有人格魅力，让人发

自内心尊敬的企业家不多，宁高宁就是这样的人。宁高宁有时还有点儿萌，有点大智若愚，看大方向，信任就会放手大度，能让人跟随他无所畏惧。

此外，宁高宁与多位风投基金合伙人的关系也很密切，曾有行业研究人士表示，宁高宁进入一个新领域后，会在一定阶段引入外资或投资人，对产业进行证募化。

宁高宁与IDG合伙人熊晓鸽和赛富亚洲创始合伙人阎焱就关系匪浅。在一起合作多年没红过脸，无论赚钱赔钱都很快乐。

去年10月，中粮我买网进行C轮融资，投资方泰康人寿董事长陈东升表示，“有人问我为什么投国企，第一笔投我买网怎么赚钱，风险在哪里，但我只做一个判断，这个判断就是我在跟宁高宁合作，我很敬佩他，宁高宁是个优秀的人物。”

宁高宁则幽默回复，“陈总虽然投资不是很大，但是把我的名声、声誉、历史都摆出来了，我的责任很大，声誉丢不起啊。”

◆ 商会资讯

中国国际商会与中民投签署战略合作协议

近日，中国国际商会与中国民生投资股份有限公司（以下简称中民投）战略合作签约仪式在北京举行。中国国际商会秘书长于健龙和中民投总裁李怀珍出席并见证签约仪式。

于健龙表示，中国国际商会积极推动中国工商界开拓海外市场，将充分利用其海外资源优势，全面助力中民投的国际化战略实施。同时，也希望通过与中民投的战略合作关系，帮助更多的民营企业“走出去”。

李怀珍说，中国国际商会底蕴深厚、实力雄厚，在帮助中国企业“走出去”方面有着丰富的国际业务经验，是中国工商界开展跨国经贸合作最重要的服务平台。此次与中国国际商会的战略合作将会给公司的全球战略带来全新的发展契机，相信借助中国国际商会的力量一定会扩大公司品牌的国际影响力，加快集团的国际化进程。

中民投成立于2014年5月，是由59家知名民营企业发起设立的大型投资公司，以“聚合资本能量，释放机制活力，服务国家战略”为使命，面向国内、国际两个市场，支持民营企业做大做强，致力于成为中国民营资本投资的领军者。

中国国际商会与中国民生投资股份有限公司的战略合作对中国国际商会更有效地协助企业开拓国际市场、推动商会可持续发展等方面具有积极意义。

广东国际商会就“亚马逊下架平衡车”进行调研

2015年是广东省电动平衡车出口市场发展最快的一年，不仅出口额巨大，而且对安置劳动力就业、丰富市场起到巨大作用。但近期在部分出口产品中因平衡车电池爆炸、专利事件等，使电商巨头亚马逊对广东生产的平衡车进行下架处理，导致目前几十万台的库存无法销售、账户资金冻结、从原材料到配件组装等生产厂家停产等事件发生。

近日，广东国际商会副会长马东山、广东省贸促会出证认证部部长游盛华等一行专程到广东省电动车商会展开调研。

企业反映，亚马逊给每个客户写信，说产品存在风险，建议退货处理；同时，亚马逊强制从卖家账户退款给客户，如果客户账号里的钱不够，就从信用卡里扣，导致电商企业信用卡欠款几十万元到上百万元，损失巨大。他们希望，亚马逊公司能够将强制的退款还给卖家，并解冻资金，使中国卖家公司能够正常运作。

游盛华表示，准备在该协会设置预警中心。马东山建议：一是行业协会要及时组织各方力量，尽快收集和整理相关材料，形成有效合理的方案，不能单靠几家十几家企业去亚马逊拉横幅维权，而是应该通过抱团，形成合力，采用对话和协商的形式解决；二是提高法律意识，加强风险防范意识，提高风险防范能力，善于应对可预见的问题，并将损失降到最低；三是要举一反三，通过事件，引导企业把产品质量摆在首位，打造“广东制造”品牌，有关部门和行业协会要梳理平衡车行业质量标准规范，及时提出平衡车的行业标准；四是，在加大技术攻关力度的同时，对整车企业以及动力电池生产配套企业加强行业监管。

（本报综合报道）



北京工商朝阳分局消费争议快速解决绿色通道 2015年处理直接投诉16967件

工商之窗

近年来，工商朝阳分局积极强化绿色通道企业654家，其中开通网上投诉平台企业40家，绿色通道企业直接投诉16967件，绿色通道工作成效显著。消费争议快速解决绿色通道，是指在工商部门监督指导下，具有较强的消费者权益保护意识的企业和其他社会组织，依照法律法规及相关制度，主动与消费者和解决消费争议的工作机制。作为畅通消费纠纷的有效解决渠道，使消费投诉能够第一时间、第一地点得到解决，缩短解决时间，降低维权成本，为维护消费者权益发挥巨大作用。

建立绿色通道联盟 创建服务品牌

2015年，在绿色通道建设的基础上，工商朝阳分局大力完善绿色通道联盟制度，将集中办公区、科技园动漫园区、特色商圈及古玩市场大力发展为联盟。绿色通道联盟是工商部门将具有一定规模和较强社会责任感的企业作为联盟核心单位，其余行业内绿色通道单位作为承诺签约单位加入联盟，对小微企业以商业联盟的“捆绑式”模式进行发展和管理，改变单个经营主体“各自为主，单独调解”的松散局面。2015年，该分局发展绿色联盟4家。分别为：北京市朝阳区电子科技园服务中心、中远通达（北京）商务中心服务公司、北京三间房商务服务有限公司、北京金港汽车公园。共涉及企业16105家，其中销售服务类企业1825家、中介咨询服务类企业748家、互联网销售企业1074家，并全部推行了首问责任及先行赔付。

专利拍卖招商公告

受专利权人委托，北京金槌宝成国际拍卖有限公司将对下述专利及使用权进行拍卖，欢迎报名参与竞买。详情可查阅该公司网站www.jcbcpm.com，或致电010-57110083索取详细资料。

1.一种治疗肝癌的中药组合物(201510605118.1)

本发明公开了一种治疗肝癌的中药组合物，由以下原料制成：枸杞、五味子、车前子、楮实子、白芷、当归、龙胆草、山枝子、黄连、黄柏、黄芩、木香、原寸、犀角、牛黄、木通、地黄、升麻、芦荟、青黛、金丹药等。

2.肝病四刺治愈汤(201110444830.X)

本发明涉及一种有机物及矿物混合物，由下列各种原料按重量分数配置而成；白芍150份、当归100份、(炒栀子)9份、生甘草9份。

3.一种电动车双动力系统以及应用该动力系统的电动三轮车(ZL201520512632.6)

本专利的有益效果是：当电动车蓄电池的电量使用完毕或者电量偏低时，可以使用燃油发电机为蓄电池充电，而且在行进充电时发电机可以在为蓄电池充电的同时带动电动车行驶，保护蓄电池。

4.浮体式波浪能发电装置(201410083567.X)

本装置把发电装置和动力采集装置进行了有效分离，实现岸基发电控制，不需铺设海底电缆，降低了造价及建设难度；通过改变动力采集装置的体积和发动机容量容易实现规模发电，运行维护方便。

讣告

中国国际贸易促进委员会原驻新加坡代表处首席代表赵会田同志，因病医治无效，于2016年1月5日7时12分在北京逝世，享年61岁。赵会田出生于1955年6月8日，辽宁新宾人，1978年9月在中国贸促会展览部参加工作，历任科员、副处长等职，1993年5月至1995年3月，任中展集团业务部经理，1995年3月起任展览部部长、副部长，2004年9月起任展览部部长，2006年12月至2009年7月，任贸促会驻香港代表处首席代表，2009年7月起任贸促会驻新加坡代表处首席代表。2015年8月退休。

赵会田的逝世，是贸促事业的一大损失，我们为失去这样一位老

同志、老战友感到无比的悲痛。

赵会田同志治丧小组
2016年1月11日