

数字贸易利好中小企业走四方

■ 本报记者 钱颜



近年来,越来越多的中国企业走出去,成为全球市场新的风景线。据联合国贸易和发展会议《2017 世界投资报告》显示,2016 年,中国对外直接投资分别占全球当年流量、年末存量的 13.5%和 5.2%,流量位列全球国家(地区)排名的第二位,存量跃至第六位。

然而在一些巨无霸中企扬帆出海时,一些中小企业境遇堪忧。一方面,中小企业资源有限,对外投资存在盲目、非理性行为,难以为继。另一方面,中小企业自身力量势单力薄,靠单打独斗开拓海外市场难度颇大。

日前,习近平在主持国家大数

据战略学习时也强调了加快完善数字基础设施、推进数据资源整合和开放共享、加快建设数字中国的重要性。数字贸易的推进,将为中小企业带来简化贸易程序、充分保障消费者权益、加强知识产权保护等一系列好处,更重要的是为这些企业提供了抱团出海的有力平台。在 12 月 12 日举办的 2017 中韩数字贸易论坛上,韩国贸易协会副会长金正宽提出了自己的看法。

全球数字贸易的发展为传统企业提供了转型升级的动力,也为中小企业品牌走向世界提供了机遇。中国经济的发展不仅要靠行业寡头,也应重视千千万万中小企业的力量。《互联网周刊》主编姜奇平在《长尾战略》一书中,利用长尾理论强调中小企业是我国国家竞争力的重要组成部分。随着互联网的发展,经济中心正从少品种大批量生产的短头,向多品种小批量的长

尾转移。中小企业将在经济的主要方向上起到比大企业更大的作用。新兴长尾需求利用网络优势实现,可以把冷门产品转化为相对的热卖产品,并同时使非主流的厂商共享主流市场。

经济全球化和数字贸易的发展为中小企业提供了更多新机会。很多公司足不出户,就能通过云服务平台下载所需服务,将公司设计好的产品上传融资平台,从而获得投资商的投资。有了便利的网络基础,随时随地都能谈生意,公司生产产品后,在销售环节可以直接在线交付货款。同时,工厂、仓库发货给买家,买家再通过淘宝、ebay、微信等平台进行销售,顺便完成售后的满意度调查。韩国 KTNET 总经理韩珍铉在会上分享了成熟数字贸易企业的成功经验,数字贸易的大环境将为很多初创企业带来机遇,这无疑为他们开辟

了驶向海外的新航道。

在数字贸易的驱动下,全球化的参与者发生了一些变化。虽然大型跨国公司依然是全球化主力,但中小企业的作用不容忽视。网易考拉海购副总裁王晓举例说,过去很多中小企业的产品和服务要出国,非常困难。但如今 facebook 的全球最新记录是 21 亿用户,也就是说中小企业也可以在今天利用大型互联网平台直接面对 21 亿消费者。一些大型互联网平台把供给和消费连接在一起。如今的全球数字经济呈现贸易去中心化、个人化和碎片化的明显趋势。

一位不愿透露姓名的韩国锂电池企业负责人告诉记者,中韩两国的电子商务市场都很发达,两国间的 B2C 交易额年均增长 70%。他希望,今后可以有更多来自中国的中小企业融入数字贸易的大环境,与韩国企业加强交流与合作。

◆ 企业动态

第一辆宇通电动客车现身古巴哈瓦那街头

日前,第一辆宇通 E12 型纯电动客车在古巴哈瓦那老城开始试运行,用于途经诸多旅游文化景点的 18 路公交线。作为古巴境内第一辆无污染环保型纯电动客车,E12 将带给古巴人民舒适的乘车环境,同时也帮助古巴减少对燃油的依赖。此前,宇通公司已针对客车额定电压与当地电压差问题作出技术处理,保障相关车辆未来的正常使用。

同时投入上述公交线路运营的还有一款型号为 ZK6125EVG 宇通油电混合动力车。据古巴外贸外资部消息,此款新车曾在今年第 35 届哈瓦那国际博览会上展出并获得了最佳设计奖。

截至目前,宇通客车在古巴市场的保有量达到 9100 多辆,其中 7500 台为整车出口,其余系以散件进口+技术支持的方式在古巴境内完成组装的 DIANA 品牌客车。宇通集团驻古巴代表表示,宇通大中型客车自 2008 年以来占古巴进口客车总量的 99%以上,目前市场占有率达 70%。

阿里巴巴拟收购印度电商 BigBasket 三分之一股权

近日,据印度经济时报称,三位知情人士透露,阿里巴巴准备以约 3 亿美元的价格收购印度电商 BigBasket 三分之一的股权。

该交易对总部位于班加罗尔的 BigBasket 的估值约 8.5 亿美元,阿里巴巴支持的电商 Paytm Mall 也可能根据最终交易结构参与投资,二者最终总共可能拥有 BigBasket 35%-40% 的股权。这笔交易预计将涉及约 2.2 亿美元的主要投资,而 8000 万美元将用于从现有投资者手中收购股票。

据其中一位知情人士称,交易预计将很快宣布。这笔交易将强化中国电子商务巨头阿里巴巴在印度建立的战略投资组合,帮助其在这个充满活力的电商市场与亚马逊展开竞争。

(本报综合报道)

亨通光电放弃收购美国通用电缆

线缆行业 出海之路风高浪急

完全统计,在 A 股 18 家主营线缆业务的上市公司中,有 13 家在 2016 年年报中披露了海外业务收入。宝胜股份一位业务负责人告诉记者,目前,公司还在中东地区设立了海外办事处,扩大了外贸渠道,增强了参与国际市场竞争的能力。

不同于传统劳动密集型产业走出去的道路,属于技术密集型的国内线缆行业,更多是依靠技术赢得海外市场。东北证券通信行业分析师黄瀚表示,在欧美等发达地区,由于无法在人力成本上取得优势,中国企业的价格经常并不比当地企业低多少,要抢市场就得靠真功夫。

这样的市场环境,决定了每一个出海企业都必须是科技创新的佼佼者,其中,亨通光电就是代表之一。温小杰表示,亨通光电近

3 年来的研发费用占主营业务收入的比例都超过 4%,远高于主要发达国家研发投入占 GDP 的比例。

记者经梳理发现,有近 10 家线缆行业上市公司已经或正准备在海外建厂。通鼎互联实控人、通鼎集团董事长沈小平日前就表示,公司将在非洲建设光纤光缆厂以及电力电缆厂,并且有计划在东南亚和欧洲等地投资建厂。目前,公司只有约 30% 的资源在国外,未来这一数据要达到 50% 以上。

虽然海外建厂这种常规操作日益增多,但在更进一步的海外并购方面,我们观察到的案例并不多。黄瀚向记者表示,此前亨通光电收购了印尼福士、南非阿伯代尔等公司股权,目前行业内也只有几家上市公司正在海外接洽,不过短期内估计难以

落地。因此,亨通光电此次虽然宣布放弃收购通用电缆,但对行业依然具备龙头示范效应。

今后,我们不排除以任何适当的方式和形式实现公司的国际化战略。温小杰告诉记者,公司此次参与美国通用的收购计划,实际上代表公司对外直接投资进入了一个新的阶段,即围绕公司国际化战略进入全球最发达的市场实施兼并收购,同时能够参加国际一流企业的并购。

从长远来看,线缆行业和其他行业一样,海外并购将成为一种不可避免的趋势,然而这个过程并不容易。著名经济学家宋清辉向记者表示,中国内地企业的海外并购,在前两年迎来爆发之后,正在经历一个理性回归的过程。(陈澄)

◆ 中企在印度

印度电信行业的大饼,是机遇还是陷阱?

开栏语:印度是一个让人又爱又恨的市场。其不仅有着天然的廉价成本优势和地理优势、逾 10 亿的人口、坐拥庞大的本土市场,而且在快速增长的经济和大量的人口红利背后,印度市场还受到其复杂的族群、文化和宗教影响,常令闯荡印度的中企感到无所适从。为此,《中国贸易报》特推出 中企在印度 栏目,试图对印度的新兴行业、新出台法案、贸易摩擦形式等进行分析详解,帮助走出去的中国企业更客观地识别风险,把握机遇。

相较中国通信市场渐趋饱和、人口红利消退且运营商主要呈现三家鼎立的态势,印度通信市场显然热闹很多,现参与市场竞争的运营商多达十几家。印度移动电话的用户规模业已相当庞大。印度电信监管委员会发布的数据显示,截至 2017 年 7 月底,印度移动通信用户已经达到 11.87 亿,覆盖率高达 92.03%,正在逼近中国高于 95% 以上的数值。同时,就移动通信用户而言,印度乡村的手机覆盖率还不及城市的一半,可见其仍有巨大的市场潜力。

除了尚有巨大的用户增长空间外,从功能机时代向智能机时代过渡也给印度通信行业带来巨大发展机遇。现在,印度移动通信市场

正值由功能机时代向智能手机时代演进,用户对移动宽带的业务需求激增,4G 通信迎来发展的黄金时期。在这种形势下,各大电信运营商动作频频,在频谱收购、丰富内容应用等方面下足功夫,老大哥 Bharti Airtel 更于 2016 年提出全面改造网络的计划,以期打造世界一流的网络,从而能够继续在印度通信市场领跑。

面对印度电信市场这张大饼,争夺大战从未停止过。尤其是自去年 9 月粉墨登场后,Reliance Jio 以强势的免费策略拉开了残酷资费战的序幕。比如说,在面市之初它就向用户推出了半年的不限流量数据服务,之后又是免费语音和低廉的 4G 包月套餐。而赤裸裸的价格

战无疑加深了电信运营商的债务危机,包括 Bharti Airtel、Vodafone、Idea Cellular 和 BSNL 在内的电信运营商被迫推出类似产品,以对抗 Jio 提供的优惠服务,但此举亦减少了他们的总收入,令其陷入亏损的泥沼。虽然电信资费降低是全球大趋势,但过度的资费竞争导致印度的通信资费是世界最低水准。

愈演愈烈的价格战使得一些实力较弱的运营商因为缺乏财务的灵活性和 3G/4G 频谱资产,逐渐从市场上消失,而大型运营商也开始频频合并。电信行业中频频发生的联姻不禁让人合理推测,印度电信行业接下来也可能像中国一样进入三四家巨头运营商逐鹿并行的局面。

面对印度的电信市场大饼,前有电信行业价格战使运营商的利润不断摊薄甚至走向亏损,后有政府部门的频谱拍卖也在不断筹着运营商越来越少的羊毛。新闻报道中不断提到高出天际的频谱成交价,加诸加收的牌照占用费、资源交易费等等,使得电信行业的进入门槛越来越高,让诸多小型运营商望而却步。而在 2012 年年初,印度最高法院更曾宣布因官员腐败问题取消了 2008 年拍出的 122 张电信牌照。印度媒体当时曝出,一些获得手机服务运营许可证的公司将以不可思议的低价获得的大量频谱又以很高的溢价卖给外国公司。这起事件也被认为是印度历史上最大的腐败丑闻之一。不管是从电信部门对频

谱拍卖,还是打算收摊走人的电信运营商们尽管陷入后续的破产清算,仍需面对法院的强势态度,都在不约而同地提醒投资者:市场有风险,投资需谨慎。

即便如此,对于想要进入印度电信行业的中国企业来说,还是不难看到希望的曙光。除了印度的电信政策对外资进入非常宽松之外,其广大的乡镇电信市场仍亟待开拓。而印度手机用户对智能手机的浓厚兴趣以及对网络覆盖率进一步提高的需求,也让印度市场充满巨大商机。这也是中国通信设备制造商虽屡屡在印度市场受阻却不离不弃的原因。企业需秉持谨慎态度,在充分了解市场的基础上作出明智的商业决定。(木笑瑞)

2018年度《中国工商报》及《中国工商报·数字报》订阅工作已经开始,欢迎新老读者踊跃订阅。

《中国工商报》全国各地邮局均可订阅,请及时到邮局办理订阅事宜。

邮发代号: 1-92
全年定价: 288元/份
服务热线: 010-63720696

《中国工商报·数字报》是《中国工商报》电子版,可在电脑端和手机端阅读。

全年定价: 238元/份
订阅办法见中国工商报网站 (www.cicn.com.cn)。
咨询电话: 010-83610156

欢迎订阅

《中国工商报》 《中国工商报·数字报》



扫一扫 订报纸



关注市场监管 就看工商报 随时关注市场监管 就看工商报数字报