



风雨转型路

“被称为“中国电子第一街”的深圳华强北“退租”、“空铺”现象频现,既折射了处于世界产业链末端的中国电子产业深陷“重模仿、轻创新”的尴尬,也反映了中国经济转型必将给部分产业带来阵痛。”

”

CFP图片

旧模式穷途 新路径坎坷

“电子第一街”华强北转型阵痛

□本报记者 张昊

空铺潮袭 逃离华强北

华强北路,位于深圳市福田区,狭义的华强北路只是一条南北长不到1公里的街道。然而在珠三角乃至全国的电子行业中,华强北更广为人知范围是东西1.5公里、南北1公里、方圆1.45公里的一片街区。这里汇集了大小700多家商场,是珠三角乃至全国的数码产品、电子元器件集散中心,也是深圳主要的购物街区之一。

从电子行业的角度观察,华强北“绝不仅仅只是一条街道,而是一条完整的电子产业链。华强电子世界、赛格数码城等卖场是国内主要的电子元器件集散中心。在华强北以及周边的写字楼中有大大小小的电子产品方案设计公司,他们采购电子元器件提供半成品,电子产品制造公司将半成品组装为成品,贸易公司再将这些成品拿到明通数码城、远望数码城等卖场销售,数十万人在这条产业链上谋生。这里曾经是创业者的乐园,很多人在这里掘到了人生的第一桶金,如腾讯

公司最早的办公室就在华强北,神舟电脑董事长吴海军也在这里迈出商海的第一步。这条曾经一铺难求、生意异常火爆的“中国电子一条街”已风光不再。从去年开始,华强北商铺开始出现空置,并延续至今。

我们要撤离华强北了,正在南山科技园那边找合适的写字楼。”手机商人李树城告诉中国证券报记者。李树城的公司不久前从生产功能手机(俗称“山寨手机”)转型为生产智能手机,销售也从国外逐步转向国内,还创立了自己的品牌“蓝天信”,“几乎全世界都知道华强北是山寨的代表,这样的口碑对于我们做生意都是一个阻碍。”

而李明(化名)的方案设计公司从成立起就没有设在华强北。我们一直试图同华强北的山寨文化划清界限,那是一个已经没落的模式。”不过,他承认公司前几年也是通过设计山寨手机方案完成了最初的积累。如今,公司正在向智能手机方案提供

商转型,然而这一转型并不顺利,公司年初至今始终处于亏损状态。随着转型,我们对电子元器件的要求也更高,现在已经没有人在华强北采购的电子元器件的需要。可以说,我们跟华强北的联系越来越少了。”

位于上游的手机制造商,位于中游的方案提供商纷纷撤离华强北,这意味着位于下游的华强北电子元器件商铺和位于终端的电子产品卖场将失去支撑。华强北各大电子卖场逐渐显现的萧条景象就是这一变化的外在表现。

明通数码城,曾经号称全球最大的山寨手机销售中心,这里的柜台曾经千金难求。在山寨手机最火爆的时候,明通数码城一个柜台的转让费高达30万元,这类转让费有一个专门的名词“茶水费”。而如今明通数码城三四楼已有近半数柜台空置,如今想要租下一个柜台不仅没有高额的“茶水费”,租金还可以优惠。远望数码城也是如此,这里以销售水货手机和手机配件为主,随着深圳市政府对华强北市场秩

序的持续整顿,远望数码城的水货手机销售受到了一定的影响。目前远望数码城的柜台已经出现了大面积转租情况。据一些公开的资料,目前远望数码城的空置率接近40%,商城已经对商户减免了入场费,柜台租金也大幅下降。

位于行业上游的电子元器件卖场受到的波及也不小。深圳华强董秘王瑛介绍,华强电子世界1、2、3期的出租率呈现递减。其中3期的出租率最低,为70%左右。“华强电子世界3期商铺由于前期炒作的严重,透支了升值空间,加上整个电子行业疲软,导致出租率不高。”去年1月开业的华强电子世界3店,是华强北区域最新、也是空置率最高的电子卖场之一。

深圳福田区政府公布数据显示,截至今年8月,华强北主要手机卖场已有3575户经营户主动退场。一位华强北的电子元器件商对中国证券报记者表示,今年的销售额比去年下降4成,利润则下降5成。

转型阵痛 旧盈利模式走入穷途

以简单复制著称的“山寨”模式,曾经为华强北商人提供了最快的赚钱途径。一线品牌的新款手机以水货的形式第一时间出现在数码产品卖场,手机公司拿到样品之后向方案公司提交订单,方案公司随之在华强电子世界等电子元器件卖场采购零件制造出半成品,手机公司在半成品的基础上制造出功能简单但外观相近的仿制手机,最终仿制手机又通过华强北销往全世界。一款手机从国外新品发布,到高价仿制手机在华强北的柜台出现,最快只需不到两个月时间。

然而,华强北的电子产业从一开始就位于整个电子产业链的末端,近年来电子技术的飞跃发展使得这条产业链越来越短,位于末端的低端制造业逐渐从“分得一杯羹”,沦落到举步艰难。

电子行业的发展过程就是重心和利润不断向产业链前端聚集的过程。在前互联网时代,以华强北为代表低端电子制造业生产的

收音机、录音机、MP3、山寨手机、上网本还能凭借价格优势占领一定的市场份额。那么在互联网时代,低质低价再也不能成为竞争的主要手段。以手机行业为例,诺基亚的塞班系统开启了智能手机时代,接着苹果IOS系统以开创性的使用体验迅速崛起,谷歌的安卓系统也凭借互动体验加开放性优势占有大量份额。与此同时,一批世界顶尖硬件厂商研发出适应最新需求的高性能芯片。而此时的华强北电子行业还在走着模仿外观、低水平拼装的老路。在近年掀起的电子行业革命中,华强北在产业前端全部缺位,依然走着模仿外观、比拼低价的老路,最终迎来了危机。

某券商电子行业分析师表示,华强北的优势是低成本制造,然而未来数码产品不仅软件部分的门槛越来越高,对制造水平也提出了越来越高的要求,这些都是华强北的低端电子制造业难以赶上的。对于华强北的一些

手机生产商而言,一些生产高端电子产品的精密设备他们都难以负担。”

专业人士表示,随着互联网技术的成熟,数码产品更多的是充当一个“接口”的功能,手机、平板电脑等数码产品实际上是用来接收互联网信息的终端。上游技术的变革导致数码产品的换代会非常快,而一向处于行业末梢的华强北电子行业显然难以适应。

对于多数华强北的商人来说,旧盈利模式走向没落已无可阻挡。对于经营自有品牌的手机制造商而言,高性能低价手机的定位让他们不得不放弃以往的销售模式,这意味着他们会从明通数码城这样的手机卖场撤出。方案设计公司也从依赖设计山寨机方案转向设计稳定、高效的智能手机方案,质量要求的提高意味着他们将抛弃华强北电子元器件厂商的货源,直接从源头代理商采购。而位于上游的华强北电子元器件经销商的生意注定会愈发

黯淡,为数众多的依靠倒卖盈利的“贸易商”将无事可做。

华强北电子行业的衰败其实从几年前就已经开始,只不过这样的一场变革以渐进的方式展现,以至于相当多的华强北商人还在幻想可以通过经济周期的循环重新回到以前的好时光。一位在华强北经营电子元器件的商人表示,大家并没有什么转型的想法,虽然一些人开始撤离这里,但是依然在维持自己的生意,等待转机从天而降。

深圳华强北电子市场价格指数有限公司数据分析师徐明海表示,华强北电子产业的利润率下降是一个长期的趋势。徐明海介绍,不仅是华强北,全球的电子产业都出现过剩的局面。2011年8月全球电子元器件的库存达到86天,而正常水平是50多天,随着数码技术的日臻完善,具有创新精神和掌握核心技术的公司市场占有率越来越高,而囿于原有山寨模式的华强北电子产业越来越窄。

升级突围 新路仍坎坷

随着华强北电子行业的旧有发展模式日渐衰落,深圳市政府已经着手对华强北进行升级改造。未来,华强北电子行业一支独大的局面很有可能发生转变,这条以低端电子产品闻名的商街将升级为“高品质商业中心和生产型服务业中心”。

华强北多年积累形成的商业氛围也需要升级。“华强北商会长、深圳顺电连锁股份有限公司执行董事黄建跃对中国证券报记者表示,华强北从最初起步工业区的一条甬路,到上世纪90年代深圳新型的商业区,再到本世纪最初10年形成的电子产品集散中心,始终都在经历转型。华强北依靠简单复制商业模式已经走到尽头,电子产业在华强北占比过高的时代也会逐渐过去。”

由深圳市政府主导的华强北升级改造方向已定。深圳市人大常委、深圳大学教授魏达志参与了华强北改造方案的制定。他介绍,华强北片区未来将建成“全国最具影响力、辐射海内外的高端

电子信息服务、展示和交易中心,多元业态混合的高品质商业中心和生产型服务业中心,兼有商务办公、居住等功能的城市综合型片区”。

深圳相关机构已经开始研究引入现代交易机制引导华强北的转型。由深圳华强、深圳赛格、中国电子、深圳中航等多家深圳电子行业企业及深圳市电子商会和中国电子信息产业发展研究院等机构共同发起,华强北电子市场价格指数有限公司发布的华强北—中国电子市场价格指数已经运行了四年有余。这为华强北电子元器件远期交易奠定了基础。据悉,深圳证监局已经成立课题组,探索我国首个现货价格指数期货。这一指数期货有望满足目前华强北广泛存在的避险与套利需求,完善电子市场价格发现机制。促成华强北进行结构上的转型。一旦华强北建立自己的价格发现机制,利用信息不对称盈利的电子元器件贸易商将彻底失去生存空间,而届时华强北的电子元器件市场也会更加科学、

有序、透明。

值得注意的是,华强北由于原属深圳上步工业区,许多商场楼宇的土地性质依然是工业用地,这些工业用地的产权将在2013年1月前到期,深圳市相关部门至今没有准予办理续期手续。深圳国土部门给予华强北商户的回复是,土地产权续期只有“业主将目前的商业楼宇恢复到过去的工业厂房才予受理”。这很有可能意味着华强北片区将被整体改造,大小电子卖场自由无序发展的“丛林状态”将被终结。

从2013年1月开始,纵穿整条华强北路的深圳地铁7号线工程将封闭华强北路的机动车道,本已生意惨淡的华强北路可能遭遇新的挑战。不仅如此,地铁工程还将对华强北地下建设立体商城,这意味着已经出现的商铺供应过量状况未来有可能更加严重。地铁工程的修建是华强北的又一道坎。”魏达志认为,交通条件的恶化对于已经陷入困境的华强北商户而言更是雪上加霜,将加快他

们被淘汰的速度。而另一方面,华强北地下空间的重新规划则更有利于华强北的升级改造。

不过,魏达志和黄建跃都对华强北和深圳电子行业的前途持乐观态度。在深圳,华为、中兴等在国际上崛起的厂商已经树立起标杆。金立、天语等原本从事低端手机制造的公司成功转型也成为业内榜样。“华强北的商户中,多数将被淘汰,少数升级突围。”魏达志说。

国内其他电子一条街的经验也为华强北提供了借鉴。北京中关村也曾经因经营中低端电子产品而声名远扬。如今,由于政府出台的优惠政策,鼓励科技金融、科技企业总部和研发中心、高技术服务业、文化创意产业等业态对原有的电子卖场进行置换,中关村已经形成了以高端人才服务、科技中介服务和政府公共服务为支撑的创新要素聚集功能区,树立了全新的形象。中关村的升级改造经验对华强北而言是很好的借鉴。

■一线来风

从“山寨”到创新

□本报记者 张昊

这个不是山寨手机。”华强北手机商人李树城指着手中的一部手机说。

李树城平时使用两部手机。一台是三星的I9300,一台是他自己工厂生产的“蓝天信L100”,两部手机看起来颇有些相似。但是李树城并不认为蓝天信L100是对三星I9300的“山寨”。我们只是借鉴一下他们的优点并加以创新,同时使用这两部手机也是为了亲自体验我们与手机巨头之间的差距。”在华强北随处可见的免费产品目录上,三星I9300是被模仿最多的机型,甚至连型号都用I9300命名。

李树城最早就任职于一家国产手机制造公司,在那个国产手机公司纷纷倒闭的年代,他所在的公司也没能幸免。离职后,他投身到了山寨手机的销售赚得第一桶金;随着分食者增加,他的手机销售生意越来越难做。2009年,在山寨手机销售升温尚在的情况下,李树城果断转入手机生产领域。在华强北从事手机生产并不需要自身具备技术研发能力,众多的方案设计公司提供完善的配套服务。他可以从方案公司采购半成品,在深圳关外和东莞等地的五金、塑胶厂订做手机配件,在自己的加工厂进行组装,一台手机就这样制造出来了。

2009年是山寨手机发展最后的顶峰,仅仅依靠出口就可以维持一家手机公司。那时台湾的联发科芯片已经十分成熟,围绕这一技术形成的配套产业链已经相当完善,我们将各种功能都整合在一台手机上。特别是将接收模拟电视信号的功能整合进去之后,在中东和拉美市场受到了很大的欢迎。”

然而,山寨手机很快就没落了。随着智能手机逐渐成为主流,人民币升值的进程逐渐加快,“中国制造”不再是国际手机市场的宠儿,国内市场对山寨手机开始排斥,华强北山寨手机的生意一落千丈。“当大家的生意都难以维持的时候,行业内就会出现抢跑者。”用李树城的话说,这些抢跑者都是一些“赚快钱”的人。当生意难做的时候,一些商人为了尽快收回投资,就以低于成本的价格倾销产品。这一方面迫使其他手机公司被迫降价跟进,另一方面也使得一些公司使用劣质原件等方法降低成本。当时多数的华强北商人没有自己的品牌,依靠低质低价作为最后的竞争手段成为他们共同的选择,山寨手机的名声因此更差了。

李树城被迫进行再一次转型——创建他自己的手机品牌。国外市场愈发萎缩,未来国内市场是主要发展方向,这就需要我们有自己的手机品牌,依靠质量和服务谋求长期的发展。”

不过,向手机产业链上游迈进的每一

步,都是对华强北手机厂商的严峻考验。在目前条件下,华强北的手机公司生产出同质化的产品几乎是一件必然的事情。华强北的手机公司多数不具备自己的研发能力,他们使用相同的技术,处于同一个供应链条,甚至利润率水平都不相上下,这样就导致了一个殊途同归的结果:一线品牌的畅销机型被华强北的手机厂商大面积模仿。

对于李树城而言,哪怕是一次小规模创新,都意味着资金的大量投入。李树城对中国证券报记者反复强调,蓝天信L100不是对三星I9300的“山寨”。你细看还是有很多差别的。”他表示,和那些简单模仿使用“公模”的手机公司不同,蓝天信L100用的是自己的模具,仅使用私模一项费用,就会增加几十万元的成本。

事实上,随着智能手机技术的发展,生产出稳定廉价高性能的智能手机并不是一件很难的事情。曾经引领山寨手机时代的台湾联发科2010年起开始推出支持安卓手机系统的集成芯片,由于华强北的联发科平台供应链十分完善,华强北的智能手机在成本控制上依然有着巨大的优势。至少从技术层面而言,如今华强北手机厂商生产的智能手机在质量和稳定性上并没有很大的问题。

太平洋电脑网手机频道高级编辑胡剑飞表示,基于联发科平台的安卓智能手机至少在技术上能够保持稳定,个别性能还要高于一线品牌所采取的高通平台。只是由于联发科前几年统领了山寨手机,一些实力厂商出于口碑的考虑没有采用。从技术的层面上看,华强北的手机厂商生产的智能手机不存在明显的品质短板。”胡剑飞认为,目前华强北手机行业面临的最大短板是口碑形象较差以及缺少品牌认知度,而这正是华强北手机突围的必要条件。

李树城们都把走红的小米手机作为很好的借鉴。其实我们跟小米手机相比在技术和质量上并没有什么劣势,但是我们缺少小米手机那样的前期积累,也没有那样的网络营销技巧,但是小米能够为我们提供很好的借鉴。”

但很显然李树城还难以照搬小米手机的模式。我们只有稳扎稳打,慢慢的打开市场。”他表示,创立了自己的品牌就意味着抛弃了以前的发展方式,以前是只要生产出来就可以销售出去,厂家也不注重质量以及售后。现在是每一部手机都要精雕细琢,因为砸了自己的品牌就是自断前途。”

李树城的转型比他想像的要困难,要推出一个全新品牌,除了自身的产品,网络的推广投入也是非常巨大,渠道和售后的建设也是一笔不菲的费用,但是既然认准了这条路,我们就会义无反顾的走下去。”

金融“推手”助力产业转型

□本报记者 张昊

虽然深圳一直都是创投机构的集中之地,但是关注高科技研发的创投机构却并未对华强北的低端电子制造业产生兴趣。有深圳创投人士对中国证券报记者表示,金融机构应该也可以成为华强北转型的推动力,如果未来华强北的渠道优势与高新科技企业的技术优势相结合,将出现新的增长点。这意味着深圳发达的创投资本对华强北电子行业的转型有着巨大发挥空间,而海外电子产业的引导模式也为深圳有关部门引导华强北转型提供了借鉴。

与众多对华强北的“山寨”电子产品嗤之以鼻的声音不同,中国创业元老、深圳创投同业公会秘书长王守仁充分肯定了华强北电子行业的生命力。“假如有华强北就没有中关村,是华强北的电子配套市场打开了中国的电子市场,华强北的电子产业是中国电子产业的必经之路。”王守仁说。

王守仁认为,华强北电子市场的本质是面向低端需求的电子配套市场,低端需求在国内有着广阔的市场空间,而深耕电子行业渠道的华强北电子从业人士将为高科技公司提供重要的渠道资源,这正是为创投行业带来的机会。“我认为一些华强北的渠道经理是真正的人才,只懂得技术而没有市场观念的高科技公司非常需要这样的人才”。不过,王守仁承认,华强北的渠道资源和高科技企业进行对接,还需要一定引导。有关部门应该引导华强北的电子产业扩大规模、提高档次、有序发展,目前这样没有秩序依靠价格的低层次竞争,很难引起创投等机构的关注。

不要小看低端电子产品的市场潜力,低端电子产品比高端电子产品的市场空间

大得多,中老年人、学生群体、农民工群体都需要物美价廉、简单实用的低端电子产品,这样的市场潜力不是那些动辄数千元的高端电子产品可以相比的。”他说,“如果华强北的电子产品能够在这样广阔的市场取得优势,一定能获得创投等机构的关注。”

达晨创业投资有限公司总裁肖冰对中国证券报记者表示,创投机构比较关注能够在细分市场取得优势的企业,目前华强北的电子产品多为“大路货”,同质化严重,缺少竞争能力。如果华强北的低端电子产品能够做出特色,在某个细分市场取得优势,创投机构还是愿意关注的。肖冰表示,创投机构的投资周期一般为5年,而电子产品的快节奏更新换代也提高了创投机构的投资风险。

眼下,越来越多的华强北电子公司面临着资金链紧张的难题。王守仁表示,对于以低端配套为基础的华强北电子行业而言,现金流至关重要,而缺少抵押性资产的华强北电子公司难以获得银行等金融机构的支持。他建议,华强北的电子公司应该摒弃以往“外小内大”式的经营模式,“强者”应该扩大规模,如果公司的客户足够大,不妨在华强北发展“应收账款”融资。如果应收账款的支付方信用状况稳定,银行和小贷公司就应该予以支持,以解决这些电子公司的燃眉之急。”

事实上,深圳的电子产业除了华强北这样的低端配套之外,在上游的研发领域也已具备了一定的基础。深圳的华为、中兴等企业已经跻身世界电子巨头的行列,此外深圳还有一大批电子元器件制造上市公司。不过,如何将刚刚萌发的研发优势与华强北接地的“草根”渠道相对接,还考验着深圳电子产业人士和深圳创投人士的智慧。

金融“推手”助力产业转型

□本报记者 张昊

虽然深圳一直都是创投机构的集中之地,但是关注高科技研发的创投机构却并未对华强北的低端电子制造业产生兴趣。有深圳创投人士对中国证券报记者表示,金融机构应该也可以成为华强北转型的推动力,如果未来华强北的渠道优势与高新科技企业的技术优势相结合,将出现新的增长点。这意味着深圳发达的创投资本对华强北电子行业的转型有着巨大发挥空间,而海外电子产业的引导模式也为深圳有关部门引导华强北转型提供了借鉴。

与众多对华强北的“山寨”电子产品嗤之以鼻的声音不同,中国创业元老、深圳创投同业公会秘书长王守仁充分肯定了华强北电子行业的生命力。“假如有华强北就没有中关村,是华强北的电子配套市场打开了中国的电子市场,华强北的电子产业是中国电子产业的必经之路。”王守仁说。

王守仁认为,华强北电子市场的本质是面向低端需求的电子配套市场,低端需求在国内有着广阔的市场空间,而深耕电子行业渠道的华强北电子从业人士将为高科技公司提供重要的渠道资源,这正是为创投行业带来的机会。“我认为一些华强北的渠道经理是真正的人才,只懂得技术而没有市场观念的高科技公司非常需要这样的人才”。不过,王守仁承认,华强北的渠道资源和高科技企业进行对接,还需要一定引导。有关部门应该引导华强北的电子产业扩大规模、提高档次、有序发展,目前这样没有秩序依靠价格的低层次竞争,很难引起创投等机构的关注。

不要小看低端电子产品的市场潜力,低端电子产品比高端电子产品的市场空间

大得多,中老年人、学生群体、农民工群体都需要物美价廉、简单实用的低端电子产品,这样的市场潜力不是那些动辄数千元的高端电子产品可以相比的。”他说,“如果华强北的电子产品能够在这样广阔的市场取得优势,一定能获得创投等机构的关注。”

达晨创业投资有限公司总裁肖冰对中国证券报记者表示,创投机构比较关注能够在细分市场取得优势的企业,目前华强北的电子产品多为“大路货”,同质化严重,缺少竞争能力。如果华强北的低端电子产品能够做出特色,在某个细分市场取得优势,创投机构还是愿意关注的。肖冰表示,创投机构的投资周期一般为5年,而电子产品的快节奏更新换代也提高了创投机构的投资风险。

眼下,越来越多的华强北电子公司面临着资金链紧张的难题。王守仁表示,对于以低端配套为基础的华强北电子行业而言,现金流至关重要,而缺少抵押性资产的华强北电子公司难以获得银行等金融机构的支持。他建议,华强北的电子公司应该摒弃以往“外小内大”式的经营模式,“强者”应该扩大规模,如果公司的客户足够大,不妨在华强北发展“应收账款”融资。如果应收账款的支付方信用状况稳定,银行和小贷公司就应该予以支持,以解决这些电子公司的燃眉之急。”

事实上,深圳的电子产业除了华强北这样的低端配套之外,在上游的研发领域也已具备了一定的基础。深圳的华为、中兴等企业已经跻身世界电子巨头的行列,此外深圳还有一大批电子元器件制造上市公司。不过,如何将刚刚萌发的研发优势与华强北接地的“草根”渠道相对接,还考验着深圳电子产业人士和深圳创投人士的智慧。



华强北明通数码城,曾经是全国最大的山寨手机集散地,如今这里生意惨淡,出现大面积空铺。

本报记者 张昊 摄