



商海人生

童子贤：郭台铭的“眼中钉”

全球华商欢聚成都

■ 方 儒

如果一切不出所料,iPhone 5C的销售热潮,就在你阅读下面文字的这一刹那,已经在全球蔓延开来。

对于了解“中国制造”的行家来说,都知道富士康董事长郭台铭是苹果发布6代iPhone手机以来的幕后推手。但这两年,和硕董事长童子贤已经成了郭台铭的“眼中钉”,他成功地从郭台铭手中抢走了一定比例的iPhone代工订单。新款iPhone不再是高端、时尚的象征,这对苹果的利润率杀伤严重,苹果势必要寻找其他代工商家来牵制富士康。

童子贤是谁? 53岁的他,是华硕的4名创始人之一。1990年,他们从宏碁出走创立了华硕。1992年,他们把当时在宏碁的主管施崇棠请过来当了华硕董事长。后来的故事大家都知道了:华硕坐上了全球主板市场头把交椅,PC与笔记本的市场份额也排名全球前五。

正当华硕成功进军全球市场的同时,2007年,华硕决定把品牌与代工业务分家:施崇棠负责品牌,童子贤负责代工,并成立和硕。由于童子贤是华硕的设计负责人,而华硕品牌成功的一大关键就是产品外观、功能设计深得消费者欣赏,因

此,童子贤被施崇棠与华硕副董事长曾锵声“斗走”的来龙去脉,始终是台湾高科技圈里的八卦。

总是乐观的童子贤,从来不回应传言,如今更把没人看好的代工冷灶做得有模有样。在富士康一家独大、做到世界五百强第30位的前提下,包括和硕、纬创、广达、仁宝等台湾大型代工厂原本都不被看好,但和硕却逆市成长,去年营收达250亿美元。单论营业额,已经超越华硕的140亿美元。童子贤已经豪气地喊出新目标,今年肯定要超300亿美元。

分家当时,和硕虽然得到了数十亿美元资产,但其实很多资产都需要重新整理。童子贤走出了悲情,把子公司砍的砍,收的收,结果顺利躲过如今PC产业的低迷风暴。在代工本业外,他也为和硕多角度布局,甚至跨足隐形眼镜市场,创下47%的营收增长率。

虽然代工赚的只是毛利率5%上下的辛苦钱,富士康、和硕、广达在大陆遍地开花的工厂还要面对找不到工人、环境污染、生产成本高涨等挑战,还要被冠上“血汗手机”的污名。但如果少了台湾工厂与大陆工人的辛勤劳动,全世界的苹果粉丝们肯定无法花这么低廉的价钱赏玩iPhone 5C。

华硕与和硕虽是同根生,但这两年彼此其实已经渐行渐远了。虽然和硕仍是华硕的主力代工厂商,但华硕一路降低和硕持股,施崇棠甚至连和硕一年一度的年会都尽量避嫌不出席了。和硕也希望苹果等大客户们不要再八卦说和硕与华硕的关系不透明。华硕与和硕的关系总是使得品牌客户在下单给和硕时提防三分。毕竟华硕的Zen Book总是有着“神似”Macbook Air的闲言碎语。

童子贤亲身参与了多达7家公司的创业历程。在他口中,自己确实经历过很多痛苦的失败,尤其在做决策的时候,更是非常孤独。“当你必须替整个组织做出决定时,内心的压力和寂寞是别人无法分担的!”他说,也因为这样的孤独,有很多人会做出错误的决定。

不过,很多人想不到的是,童子贤还是一位老文青,参与社会运动,并长期赞助文艺团体。他很早就投资诚品书店,亏损十多年仍然无怨无悔。诚品创办人吴清友曾经公开推崇童子贤是他的贵人,他说:“童Sir跟我说,店尽量开,赔钱没关系。”

王国维在《人间词话》中说,“昨夜西风凋碧树,独上高楼,望尽天涯路”。这正是童子贤如今的心境。

■ 杨 迪

第十二届世界华商大会于9月24日至26日在成都举行。这一全球最具规模和代表性的华人商界盛会第二次来到中国内地,并首次在西部城市举行。记者从23日下午举行的新闻发布会上了解到,本届大会的参会国家和地区数、与会嘉宾与代表的广泛性均创历届之最。下面,我们通过一些数字来了解本次世界华商大会。

“2”:世界华商大会由新加坡中华总商会、香港中华总商会和泰国中华总商会联合发起,每两年举行一次。自1991年在新加坡召开首届大会以来,已经在亚洲、北美洲及大洋洲的不同国家和地区举办了11届。2001年,第六届世界华商大会在南京举办。

“15”:本届大会内容丰富,除了开幕式、闭幕式、中国经济论坛等“常规项目”外,还设置了15个专题分论坛,就华商关注的中国城镇化机遇、海外华裔人才来华创业的机遇与挑战、华商权益保护等问题开展了广泛的对话交流。国务院侨务办副主任任启亮表示,分论坛要做到“让大家想说的话能够找到适当的舞台和机会发表,同时收获自己需要的思想、经验、观点”。

“104”:参加本届世界华商大会的嘉宾人数超过3000人,他们来自104个国家和地区。按国别划分,参会者最多的是法国,共有165人参会,其次是菲律宾和新加坡,超过100人参会的国家和地区共有8个。相当一部分华商是通过本国的华人工商团体组团参会的。

“800”:本届华商大会还有800余名境内嘉宾代表参加,包括18家央企代表团、450余名民营企业代表及15个省(直辖市、自治区)政府代表团。

“1200”:据任启亮介绍,在大会筹备阶段,有1200名海内外嘉宾填报了他们关注的产业和投资意向,涵盖物联网、新能源、新材料、生物制药、节能环保、金融物流、软件和服务外包等行业。这项工作有助于增强项目对接的针对性,有望促成一批实实在在的合作成果。

“330亿”:记者从成都市投促委了解到,截至23日上午,成都市已为大会准备拟签约重大项目47个,投资总额逾330亿元。

成都市副市长傅勇林表示,除了常规的商业合作外,成都更期待与全球华商在文化、教育、体育、卫生、旅游等各方面实现全方位对接、对话与碰撞。“相信本届大会一定是一场务实高效精彩、成效显著显著,并具有国际影响力的全球华商盛会。”傅勇林说。

数字盘点

2013胡润IT富豪榜发布 马化腾成IT新首富

■ 杜 成

记者从胡润研究院获悉,继9月11日《2013胡润百富榜》在北京发布之后,其子榜之一的《2013胡润IT富豪榜》9月23日在上海正式发布,这是胡润研究院第11次发布“胡润IT富豪榜”前50名。42岁的马化腾以560亿元财富4年来第一次超过李彦宏,成为IT新首富;李彦宏以460亿元位居第二;“黑马”49岁的歌尔声学姜滨家族通过两年2.7倍的发展,第一次进入前三名。歌尔声学是苹果的供应商之一,这家为电信行业制造电声器件的公司得益于不断增长的手机业务,企业市值较去年同期翻

番,达到600亿元的规模。

胡润百富董事长兼首席调研员胡润表示:“IT富豪榜从2003年至今,10年间榜单以及富豪的变化,让我们见证了中国IT行业的发展趋势。”胡润在接受媒体记者采访时大胆预测说,按照IT行业现在的发展速度,在未来5年内,IT行业能创造出一个新的中国首富。

记者注意到,IT行业是今年胡润百富榜中人数涨幅最快的行业,超过20%。前50名IT富豪的平均财富、上榜门槛和首富财富均创下IT榜历年之最。其中,平均财富比去年上涨51%,达到107亿元,是10年前的20倍,超过了10年前

首富丁磊的财富数字;上榜门槛比去年提高46%,达到35亿元,是10年前的35倍。

2013胡润IT富豪榜整体财富上升速度较2012年有巨大的提升,同时也创下了IT榜开创以来的多项之最。其中,今年IT榜中有10位富豪的财富增长比例超过了100%。小米科技的雷军财富增长502%,他成为今年IT富豪榜以及胡润百富榜上财富涨幅最大的企业家。

今年胡润IT上榜富豪平均年龄为48岁,与去年相同,比百富榜上榜富豪平均年龄小4岁。IT行业是百富榜行业中平均年龄最小的行业之一,其中,最年轻的上榜富豪是京东的刘强东,年仅39岁。

中国企业代理国外品牌面临潜在危机

近期多家媒体报道的韩国著名化妆品品牌婁真单方与合作10年之久的中国总代理强行解约的事件,在短短的时间内掀起了轩然大波,也给同样以代理国外品牌生存的中国企业敲响了警钟。此类事件会否只是一个开始;一旦有品牌开启了这个先河,会否引起其他品牌的争相跟随;而且这种损人不利己的行为,会否给双方造成不可挽回的市场阴影?

本报记者针对此次“解约事件”分析了一些在中国拥有总代理权的国际品牌商的经营模式,也找出了中国企业潜在的一些经营风险和市场危机。

首先,国内很多企业不得不承认的一点就是,中国的时尚领域被欧美日韩占领了很大一部分市场。一些中高端消费者也基本只认国外品牌,这就导致很多国有品牌不具备竞争力,于是,中国企业为了尽快打开市场只能代理国外的品牌。而对于国外品牌

来说,来到一个完全陌生的市场,非常需要一个引路人来避免可能出现的风险。

而为了保证双方的权益,很多品牌商在合作的初期都会把各种优惠政策、配送政策、补充政策等体现在合同上。可是通过此次的解约事件,我们看到,一旦品牌方认为时机已经成熟,完全可以不顾合同的约束力,单方强制撕毁合同。这就是中国企业面临的第一个潜在危机:怎样在合同的基础上,利用更多合理的法律手段,来保障自己的合法权益。

其次,很多品牌总代理都清楚在代理中最辛苦的事情就是发展全国的经销网点。除了要有详细的翻译资料、产品策划、招商大会,还要保证销售的扶持和人员的培训等等。毕竟中国是一个尚未被完全开发的大蛋糕,不管在哪个行业,都有各路的品牌商在竞争,要说服一个地区总代理全心全意投入一款完全陌生的产品,需要付

出巨大努力。

但是一旦品牌商在利益和市场的双重推动下“釜底抽薪”,直接取缔总代理商的环节,而直接与分销商进行联系,完全由自建的分公司来操控市场,那么,总代理商耗费几年时间辛苦建立的销售网络就为代理商做了完美的“嫁衣”。怎样保障自己的心血汗水不白白浪费,怎样守护自己的市场,怎样不为他人做“嫁衣”,这就是中国企业面临的第二个问题,也是一个需要团结协作才能真正解决的问题。

当然,我们不可否认的是“解约事件”的确是个例,大多数中国企业和国际品牌的合作都是诚信而愉快的。而通过“GOOGLE事件”我们也可以看到,如果国外品牌真的“卸磨杀驴”,前景也不是那么乐观。为此,本报记者希望,品牌商和代理方都能够以诚信为本,共同推动市场经济的良好发展。

(黄 贞)

爱奇艺全网独播《进击的巨人》 播放量逼近3亿大关

本报讯 2013年人气之作《进击的巨人》自开播以来,就吸引了大批动漫迷。爱奇艺购得其在国内的版权,成为独家播放这部作品的平台。这一行动造福了很多翘首以盼的国内漫迷,让“巨人”的忠粉能够在与日本仅相差几小时的时间就观看看到高清影片。自从《进击的巨人》入驻爱奇艺动漫频道以来,该片播放总量早就突破2亿,目前正奔向3亿大关。

这部被网友称为“第一神作”的动画根据日本漫画家谏山创的漫画作品改编而成。原漫画作品是日本公信榜公布的漫画史上第7部在榜销量突破2000万部的作品。而且《进击的巨人》仅仅发行了11卷就突破2000万部,同样很受欢迎的《好想告诉你》发行了18卷后才突破2000万部。此外,爱奇艺动漫频道不仅

有《进击的巨人》这种新秀,还囊括了很多经典动漫佳作。比如80后集体回忆的《名侦探柯南》。爱奇艺正式同步播出由日本版权方后续推出的《名侦探柯南》所有更新剧集。所以,要想知道柯南是否变回工藤新一,黑衣人头领到底是谁,就要锁定爱奇艺动漫频道。

通过拥有高人气、高质量动漫作品的独家播放权,爱奇艺动漫频道稳坐动漫视频网站头把交椅。iResearch艾瑞咨询公司调查数据表明,仅2012年5月一个月,爱奇艺动漫频道就凭借超过3000万小时的月度总有效播放时长,勇夺当月动漫频道的“总有效播放时长”冠军。

目前,爱奇艺动漫频道已经与国内十大动漫内容生产商建立了战略合作关系,拥有国内外动漫版权

内容800多部,动漫剧集近40000集,内容覆盖百度搜索风云榜Top200之内的95%国产动漫剧集和众多海外经典动画片。爱奇艺动漫频道无论从作品数量来看,还是从作品的品质来讲,都是业界一流的。加上超高的服务品质 and 用户体验,“最强动漫视频频道”的封号一点儿都不为过。爱奇艺动漫频道负责人表示,“爱奇艺将继续对国产优质动漫、海外版权动漫、绿色原创动漫三大板块内容的整体发力,打造动漫全产业链。未来,爱奇艺还会在动漫制作上继续投入,不断强化爱奇艺动漫的行业领导者地位。”

(郭梅花)

商业看台

浦发银行 SPD BANK

浦发创富 Corporate Wealth Plus

新思维·心服务

融通四海 创赢天下

跨境联动贸易金融服务方案

■外向型企业联动服务方案

■走出去联动服务方案

■非居民企业联动服务方案

作为国内股份制商业银行的代表,浦发银行一贯坚持“以客户为中心”的服务理念,在国际贸易金融领域致力打造品牌、技术、机制、队伍、服务和效率六大核心竞争力,通过整合在岸分行、离岸银行和海外分行三大板块的服务,实现对客户服务的产品多样化、手续便利化、流程高效化、多渠道、多方面助力客户的跨境交易全球通赢。

浦发银行 20年

创造·分享 共同成长

客服热线 95528 www.spdb.com.cn