

华为手机凭什么做到中国第一全球第三?

■ 李方

近年来,华为等国产手机在技术、创新、外观上狠下功夫,既有快速充电技术,也有强大的拍照、影音功能,越来越符合中国人使用习惯。一个明显的感受是,外出聚会时,桌上摆的不再是一水儿的苹果,华为手机也逐渐多了起来。

在不到六年的时间里,华为从最初依靠运营商生存的手机厂商,成长为一家可以和苹果、三星相提并论的国际大厂,这其中虽不乏华为在通信领域的优势基础,但更离不开的是华为对待手机业务的努力、管理和持续创新。

六年努力终成正果

最早的时候,华为采用白牌方式做手机,即给全球运营商贴牌供货。2008年,华为成为CDMA定制手机全球第三大供应商,但白牌、和运营商合作的模式,使得华为手机利润薄如白纸。

2011年,华为在三亚召开市场工作会议,任正非在会上明确提出把消费者作为公司客户,明确要以消费者为中心做产品。这一决定改变了华为手机研发模式,同时决定将终端并入消费业务,砍掉低端智能机和功能机。

2012年底,华为终于实现从白牌到自有品牌的转型。在最初几个反应平平的产品之后,2013年6月18日,华为在伦敦举办盛大的发布会,正式发布了在网上视频曝光、人气颇高的智能手机Ascend P6,6.18mm的机身厚度成为当时毫无疑问的全球最薄智能手机。相较于当时产品来说,P6漂亮到不像是华为的产品。按照华为自己的说法,P6是华为放弃了三代产品之后做出的最终选择。至此,华为手机一炮而红。

2014年9月4日,华为发布Mate7。Mate7于Mate系列就像P6于P系列,带着众多改变,让华为不得不再次跳命名它为Mate7。作为一款售价2999元,高配版3699元的手机,Mate7取得了国产手机在高端市场上前所未有的成功。

2014、2015、2016年,华为手机连续三年增长,稳固全球手机份额第三。权威市场调研机构IDC发布的2017年一季度智能手机中国出货量排行榜显示,华为以20.0%的市场占有率稳居第一,将排名第四、市场份额9.2%的苹果抛在身后。从全球市场来看,华为也紧紧跟随三星和苹果,跻身全球第三强。

“2011年三亚会议,当时我在现场问有多少人用华为手机,举手的只有两个人,还只是当备用机。”华为消费者业务掌舵人余承东回忆起6年前,“我们自己做的手机自己都不



愿意用,问题不言自明。”

现在,余承东说,公司任何一次开会,用华为手机的都是百分百举手,“这就是我们努力六年的答案——质量让我们蜕变,我们的产品、品牌也完全耳目一新。”

大比例研发投入 提升持续创新能力

在海外市场上,华为手机同样大放异彩。知名市场调研机构Canalys报告显示,华为在包括芬兰、荷兰、比利时、波兰、西班牙、意大利、捷克等欧洲主流国家市场份额均已超过20%,在东南亚、中东、非洲以及南美洲等地区保持高速增长。华为为何能在全球范围内取得如此成绩?除了掌握尖端技术和专利,加速的持续创新能力也是重要原因。

华为每年将10%以上的销售收入投入研究与开发,近十年来,累计投入的研发费用超过3130亿元。2016年,华为约8万人从事研究与开发,约占公司总人数的45%;研发费用支出达763.9亿元,占总收入的14.6%。

更直观地来看,据欧洲专利局报告显示,2016年华为在欧洲的专利申请量达到2390件,跃升至第二位,仅次于飞利浦,而排在华为之后的则是三星、LG、西门子、高通等公司。

不过,专利价值并不等于创新价值,更不等于商业价值,华为每年仍要向西方缴纳高比例的专利费用。因此,2012年,华为建立了定位于基础研究的“2012实验室”,被誉为华为的“诺亚方舟”,这是一个面向全球人才、客户、竞争对手展开合作的开放式研发架构,代表了华为的未来。

2017年5月16日,此前一直保持神秘的2012实验室首度向媒体开放,全面展示了

华为在手机制造业的技术积淀和产品实力。

据介绍,2012实验室共9类23个实验室,配备高精尖专业核心设备7000余台,可同时支撑5000部手机并行验证,月度4000万测试用例吞吐量,具备完成250多种认证摸底测试的能力,其中2项测试能力国内唯一、280项测试能力业界领先,落地78项重要研究成果,并与十多家厂商在二十多个相关领域开放合作。

在终端可靠性实验室里,插拔可靠性测试机器的机械臂自上向下把充电线连接端插入手机充电接口,再拔出,动作不断重复。跌落测试机器则夹住手机模拟不同方向不同高度的跌落。而在华为自主研发的自动化测试设备中,数台手机正在进行不间断的开关机测试。

在产品体验测试实验室,华为自主研发的第四代自动测试系统价值达到千万级,可模拟各种应用场景测试出用户实际使用中面临到的各种问题,并给出具体优化方案。仿生机器人能够完全模仿人手的各种点击、拖动、划拽等操作,精确记录某个软件在几秒钟出现卡顿、智能甄别故障,震撼到在场所有人。

把产品质量 看得比成本和利润更重

即使在稳居中国手机市场份额第一、全球手机市场份额第三的背景下,华为消费者业务依然保持着科技潮流迅速更替的紧迫感。对于手机质量,华为内部有着严格的末位问责制,每一年或半年会把所有手机产品线按照质量排名,选择一个改进最慢的问责。据悉,华为每年必须以不低于30%的速度去改进质量问题,即使成为业界标杆后每年依然要以10%的改进率去改进质量。

在华为消费者业务内部最高规格的2017年质量大会上,余承东强调,消费者是业务之魂,质量是生存之本。

“我们需要在质量的各个环节做好。从需求挖掘和战略规划开始,包括产品规划、设计、供应链管控、料质量把控、硬件研发和创新、软件开发、生产、营销、零售、售后服务等各个环节,都要严守质量的底线。总之,质量不是传统意义上的产品质量,它体现在全流程的细节中,我们需要通过全流程的质量管理,给消费者带来拥有卓越品质,真正对消费者来说有价值的产品。”余承东甚至表示,质量优先于成本和利润,质量享有最高优先级。

质量目标是公司最重要的竞争力,华为最有底气的也是他们的质量标准。华为消费者业务首席质量官马兵表示,“经过多年全球拓展后,我们基本理解了很多运营商对质量的要求,把这些质量标准系列化之后形成华为自己的标准体系,现在在500多条标准,涵盖了器件采购中对器件的质量标准要求,制造的标准,设计的标准等,还有用户体验的标准。它涵盖了整个产品开发生产制造过程的端到端的所有过程。所以,这500条标准应该是我们最重要的质量控制的载体。”

据介绍,正常用户手机使用周期内,按键按压在10万次以内,插拔在1000次以内,重度用户按键按压不会超过20万次,插拔不会超过2000次,华为在实验设计上,通过极限寿命测试方法,进行百万级寿命评估,用以充分保障产品的设计可靠性。华为在质量上追求高于业界的标准,比如业界电源键点击耐久达到20万次,华为做到了100万次。

在华为消费者业务文化里,余承东要求每一个主管都亲自到客服一线了解手机问题,他本人也常年做客服,因为只有这样,才能清楚问题出在哪里,才能更好更快的解决问题。在他看来,全流程质量管理决定华为消费者业务的发展命运,质量优先的战略将让华为能够赢得激烈竞争,赢得长远发展。

“在源远流长的中华文明里,有精髓也有糟粕。在我的观察里,很多中国企业遇到质量和成本、效率及其他方面冲突的时候,首先考虑成本因素,但是德国、日本就不是这样。”余承东说,“所谓见贤思齐,我们华为要学习德国、日本企业的精工精神,不断地和业界最优秀的实践对标,从一步步靠近它们,然后再超越它们,这样我们才会有长远的未来。”

伴随着华为手机的强势崛起,超越三星、苹果日益成为华为的目标。任正非在今年1月份华为消费者业务年度大会上明确要求,在销量业绩足够优秀的时候,华为手机要更多地往利润和服务水平上超越苹果,这对余承东来说,或许才是在严保质量关后真正需要努力翻越的下一座高山。

(据中国经济网)

2017年手游市场竞争将加剧 国内手游出海或迎爆发期

■ 刘其

数据显示,2016年中国游戏实际销售收入达1655.7亿元,同比增长17.7%,增速有所放缓;其中手机游戏市场销售收入为819.2亿元,同比上涨59.2%。手机游戏市场2016年实际销售收入占比首次超过客户端游戏市场,在年度游戏销售中占比达49.5%。而中国游戏用户规模达5.66亿人,行业人口红利已接近尾声,手游将成为未来游戏行业核心增长点。

业内人士预测,2017年游戏行业整体市场仍将保持稳定增长,预计手游占比进一步提升,国内游戏市场竞争将更为激烈,海外游戏市场成为新蓝海。

双寡头格局下 市场竞争将愈演愈烈

2015年,腾讯和网易的移动游戏总收入占国内游戏市场52.3%,而在2016年,这一数字达到了66%,越来越明显的寡头化趋势成为中国移动游戏产业的现状。玩家中有一种说法,叫“中国只有三家游戏公司,一家是腾讯,一家是网易,另一家是其他”。中小游戏企业和创业者,也开始从过度重视渠道,变为重视游戏的内在质量。

而且消除类、休闲类的轻手游,也慢慢让位于重度手游。走重度手游路线的网易的崛起和主要用轻手游霸榜的腾讯对市场控制力减弱是一个例证。显然,更加重视研发,让更多的游戏公司从打酱油的龙套角色,走上一线阵营。同时,手游初期强烈的渠道控制和霸榜能力开始消退,就和十年前PC端网游以代理韩国游戏来晋级一线阵营逐步让位于自研游戏保持收入持久化的形式,有一些类似。这是洗牌的开始,而不是寡头的开始。

数据显示,发展中国家和地区尤其是东南亚、南亚和南美的手游市场远未触及天花板,还有巨大的发展空间。未来,随着这些国家和地区智能手机的普及,人口红利将推动当地手游市场迅猛发展,而这正是国内手游公司的机会。

中小游戏公司“走出去”有两点明显优势:海外多数地区的区的手游只需经过App Store等平台审核后即可上线,无须等待资质审批,资金回笼速度快;海外娱乐环境更为优质,用户暂未养成吃“免费午餐”的不良习惯,益于培养良好的付费习惯,甚至部分海外市场用户消费能力更为强大。因此,海外市场,尤其是市场发展相对滞后的发展中国家市场,成为中小游戏公司新的发展空间,2017年也将成为国内手游出海的爆发期。

移动电竞产业 或进入快速发展期

2016年,首届KPL《王者荣耀》职业联赛举办三个月内,观看人次突破3.5亿,日观赛用户峰值超过了800万。传统电竞《英雄联盟》S6全球总决赛的累积观看人次也仅仅只是3.9亿。《王者荣耀》超过5000万的日活跃用户数据,甚至已经超越了传统三大电竞项目的日活跃用户之和。

除了《王者荣耀》,《球球大作战》和《皇室战争》等手游也不断地开展自己的职业联赛。英雄互娱和大唐电信这些公司也纷纷成立移动电竞平台英雄体育和天天电竞,打造电竞赛事。由此看来,2017年,飞速发展的移动电竞产业或许能够撼动传统的电竞项目。

同饮一江水 共办状元赛

首届汉江流域技能状元大赛协调会圆满落幕

本报讯 7月20日,首届汉江流域技能状元大赛协调会在襄阳南湖宾馆四号楼会议室召开。本次活动由襄阳市人民政府主办,襄阳市人力资源和社会保障、市总工会、共青团襄阳市委承办,参赛各地相关部门组成首届汉江流域技能状元大赛组委会,负责本次

大赛的领导工作。

本次首届汉江流域技能状元大赛协调会共有汉江流域城市13个城市参与,大赛商定设置4个竞赛工种。初步意向为:中式烹饪、数控加工、维修电工以及焊接4个专业。

竞赛方式分为初赛和决赛两个阶段,初

赛由汉江流域各城市根据技术文件自行组织实施。汉江流域各城市按竞赛工种分别组成代表队参赛。均按照《国家职业技能标准》规定的国家职业三级应具备的理论和技能要求结合企业生产实际,由大赛组委会竞赛组织专家命题。

(田伯韬 吴孟虎)

河南省公布地方政府煤矿安全监管工作意见

本报讯 根据《国务院办公厅关于完善煤矿安全监管体制的意见》与《国家安全监管总局 国家煤矿安监局关于切实加强地方煤矿安全监管工作监督检查的意见》文件要求,河南煤矿安全监察局于2017年5至6月份对各产煤省辖市、省直管县(市)煤矿安全监管工作进行了监督检查。

此次检查发现,各地政府能够认真贯彻落实省委、省政府工作部署,按照“党政同责、一岗双责、失责追责”的安全生产责任新要求,采取有效措施落实豫政办〔2014〕163文件精神,强化政府监管主体责任落实,把煤矿安全作为第一要务,放在全市安全生产的首要位置,主要领导亲力亲为。为推动各项政策与各单位部门的安全生产责任有效落实,各地不断研究制定各项安全监管制度,强化对企业的安全生产。多数地市逐步按照《安全生产监管监察职责和行政执法

责任追究的规定》要求制定煤矿安全生产规划和监督检查计划,开展日常安全检查工作,不断规范煤矿安全监管执法工作。各级政府及有关部门与驻地煤矿安全监管分局保持了密切的工作联系和信息沟通,共同研究解决煤矿安全生产工作的突出问题,严格按照豫政办〔2014〕163号文件要求加强对监察分局查处、移交的隐患开展复查,督促煤矿严格落实整改措施,形成了地方监管和国家监察的合力。

但是,个别地区还存在一些突出问题,煤矿安全监管能力不足,煤矿专业人员匮乏,业务覆盖面不全,对监管省属煤炭企业专业技术力量更是不足。如鹤壁、新乡、焦作三个重点产煤市甚至无一名专业技术人员;监管机构不健全,监管人员配备不足。如焦作、新乡、永城只能采取聘请专家查隐患的方式开展工作;执法检查车辆配备不足,执法人员待遇偏

低。全省仅有7市煤矿安全监管部门单独配备有少量公务执法车辆;地方监管部门安全监管人员普查待遇偏低,多数地方煤矿监管人员无岗位津贴,下井补助等。

监管执法地位不明确,全省大部分地方煤矿安全监管部门未纳入行政执法部门序列,人员多为事业编制,许多地方煤矿安全监管部门没有行政执法资格。全省重点产煤市郑州为参公事业单位,洛阳市煤炭局未纳入行政执法部门序列,许昌市煤管办为全供事业单位,无行政执法权,其他地市煤矿安全监管人员亦多为事业编制,各县级煤矿安全监管部门基本上为事业单位编制。

执法计划、执法程序、执法文书有待进一步规范。各级地方煤矿安全监管部门仍不同程度存在不制定年度监管执法计划或不按照监管执法计划进行执法,监管执法制度不健全、执法程序不完备、执法文书不规范等情

况。目前全省每年制定监管执法工作计划并报本级政府批准的部门仅有郑州、洛阳与许昌3地市,平顶山市2017年开始报市法制办审批。多数地市仅是部门编制工作计划,各地没有统一的执法文书。

省骨干煤炭企业直管煤矿监管弱化。部分地市豫政办〔2014〕163号文件执行不完全到位,将省骨干煤炭企业直管煤矿安全监管责任完全下放到县级政府。县级政府对于央企与省骨干煤炭企业直管煤矿的安全监管责任下放多有意愿,又限于省骨干煤炭企业直管煤矿行政级别较高,县级煤矿安全监管部门相应装备及专业人员不足,执法人员素质与专业能力不强等,对于省骨干煤炭企业直管煤矿的安全监管普遍采取区别于兼并重组煤矿与地方煤矿的监管模式,实际上是弱化了省属企业直管煤矿的监管。

(任二敏)



便民服务 QQ:3329295109 收费标准:65元/行/天(13字1行) 广告热线 028-69959066 地址:红星路二段70号四川报业集团3楼310A

成都市武侯区吉星龙建筑机械租赁服务部遗失四川省成都市地方税务局通用手工发票(万元版),号码00328401-00328425及发票领购簿,声明作废。

减资公告 四川帝道生物科技有限公司(统一社会信用代码91510104MA61WPL13X)拟向公司登记机关申请减少注册资本,由原壹仟万元(人民币)减少到伍拾万元(人民币),请债权债务公司于公告之日起45日内向我公司申报债权债务。特此公告。

注销公告 成都鑫天利冷链物流有限公司(注册号511010800092270)经股东会决议决定注销,请债权债务公司于公告之日起45日内向我公司申报债权债务。特此公告。

注销公告 四川万里航园林绿化有限公司(统一社会信用代码:91510114MA62P4MC57)经公司股东决定注销,请公司债权债务公司于公告之日起45日内到公司清算组申报债权债务,逾期按相关规定处理。特此公告。

注销公告 成都博艺伟科技有限公司(统一社会信用代码:91510107064346801B)遗失,声明作废。