

华为手机 2017 年销量 1.53 亿台

市场份额居中国第一全球第三

■ 余胜海

2017 年，在全球智能手机市场饱和，增长缓慢的大背景下，华为手机却实现了逆势增长，再创新高。2017 年华为消费者业务销售收入 2360 亿元人民币，同比增长约 30%，约占华为集团年度总收入（6000 亿元）的 39.33%，华为与荣耀品牌智能手机全年发货 1.53 亿台，连续六年保持高速增长，稳坐国产手机头把交椅，进一步扩大领先优势；全球份额突破 10%，稳居全球第三，继续缩小与前两名差距，再次跑赢全球大势。

过去的 2017 年，华为消费者业务坚持以消费者为中心，注重用户极致体验和双品牌建设，在市场各档位均表现优异，实现全球规模化发展，合力形成全档位明星产品超强矩阵，用户满意度和忠诚度提升。

华为旗舰产品 HUAWEI P 系列再次掀起抢购热潮，出色表现带动全球高端市场影响力攀升，HUAWEI Mate9、P9、P10 系列全球发货量均突破 1000 万台。HUAWEI nova2s 上市后引领年轻一代时尚消费趋势，快速赢得消费者口碑。荣耀手机累计销量和销售额夺得国内双料冠军，成为 2017 年中国互联网手机第一品牌，荣耀在中国手机市场份额达 14.5%，居安卓阵营首位。

作为华为 2017 年度压轴旗舰，HUAWEI Mate 10 系列搭载华为人工智能手机芯片麒麟 970、新一代徕卡双摄像头，同时搭载基于 Android 8.0 的全新 EMUI 8.0 操作系统，开启智慧手机新时代。全系列产品上市后全球持续热销，供不应求。其中保时捷设计版为高端商务人士提供高品质体验，进一步夯实华为高端品牌形象；HUAWEI Mate 10 首次商用 AI 相机，并采用 AI 智慧节电技术大幅提升续航能力，为消费者带来了真正意义上的人工智能手机。HUAWEI Mate 10 Pro 获得全球专业测评机构广泛好评，获得“福布斯全球最佳手机第一名”、“最佳安卓手机”和“2018 最值得期待的手机”等殊荣。在英国，



被 TechRadar 评为“续航手机冠军”；德国主流媒体 Connect、Areamobile、以及中国移动评测中排名榜首，并在中国市场一举摘得中国手机设计最高荣誉“天鹅奖”，口碑销量双赢。

而作为华为 2017 年度面向年轻潮流一族的最新科技前沿产品，HUAWEI nova 2s 搭载前后 2000 万四镜头，为年轻人群打造“你和世界都很美”的拍照体验。nova 2s 支持 1080P 高清视频录制，通过裸妆美颜、显色指数达 90% 的全光谱还原原色光灯等软硬件功能的加持以及 2in1PDAF 双核快速对焦，不仅暗拍更出众，对焦的清晰度及速度同样大大提升，不仅拍照美，而且美得更自然。

此外，华为致力于为年轻用户打造更加个性化的拍照体验，加入了动态特写录像等趣味功能，在录像过程中聚焦追踪选定的动态主体，用手机也能拍出单反级的追焦效果。HUAWEI nova 2s 延续了 nova 系列高颜值爱自拍的产品定位，带来拍照的新体验，同时在高品质音效、运行流畅度等方面再度升级，为年轻人带来更多的自拍乐趣。而获得“2017

年度最佳自拍手机”。这标志着华为在技术创新、品质以及服务方面的努力再受认可。

华为 G/Y 系列产品多款明星机型凭借其超强竞争力取得历史性突破，销售收入破百亿美元。华为平板业务销量同比增长 40%，进入全球 TOP 3，获得多个国家市场份额第一。第二代 MateBook 发布后，MateBook X 以惊艳设计荣获 CES Asia 最高大奖。华为 HiLink 智能家居生态与超过 100 家品牌合作，4G、5G 通信车联网解决方案已经与全球领先汽车制造商合作，并成功规模商用；智能手表 HUAWEI WATCH 2 被九大国际媒体授予“最佳可穿戴奖”。

2017 年，华为在消费者体验提升、云服务和品牌上不断突破。华为消费者云用户数超过 3.4 亿，用户粘性进一步增强，开发者数量 35 万，生态系统逐步构建，整体隐私安全能力取得长足进步。EMUI 8.0 在 AI 商用上取得行业领先优势，续航时间提升近 30%，获得广大消费者点赞，手机 U 盾规模商用为消费者带来更贴心安全的使用体验。

东华水泥：聚力创新促发展

1 月 1 日，在淄矿集团东华水泥检修现场，由孙乃林带领的检修小组顺利完成了回转窑高温风机膨胀节自主更换工作，结束了以往外委维修的历史。这只是该公司实施全员创新的一个缩影。

近年来，该公司坚持实施全员创新促进企业发展，专门成立了创新创效委员会，具体负责全公司创新工作。他们重新制定了《技术创新成果奖励分配办法》等相关制度，坚持每年一次研究确立企业重大创新项目，按照四定原则逐一落实到人，真正使创新成果惠及企业、惠及职工，激发了全员创新活

力。

紧盯企业发展主题开展技术创新。为进一步压低成本、提高发电量，他们利用检修时间，对 1# 余热锅炉进行了技术改造。到目前为止，该公司吨熟料发电量提高了 1.44 度，为公司创造效益 64 万元。目前，2# 改造工程的施工正在进行中。2017 年，该公司围绕发展主题共完成大型技术创新 15 项，创造效益近 580 万元。

该公司还专门成立了技术中心，重点对专用水泥生产工艺、高标号矿粉生产工艺等重点科技创新项目进行研究攻关。他们自主

开发的高铁轨枕水泥，现已用于青岛地铁、济青高铁、石济客专、济南地铁等项目建设。2017 年 1-10 月份，轨枕水泥累计发货 9.3 万吨，同比增长 130%。

抓大不放小，他们在技术创新方面既抱西瓜、又捡芝麻。该公司依托群众创新工作室，大力开展群众性技术创新。针对熟料出库收尘器中电机驱动的回转阀用电量大、维护费用高的问题，孙德文创新工作室的成员马伟波通过分析回转阀的工作原理，根据现场回转阀尺寸利用废旧材料设计制作了无动力的翻板阀，每年可创效 8 万元。去年以

中民投董家渡项目：安装新兴力量展风采

■ 鄢博

隆冬时节，笔者走进中建五局安装公司上海中民投董家渡项目，墙上一副项目地图十分引人注目。在项目部经理欧阳国安的展示下，可以准确地了解到项目体量及其重要性，也能感受到五局安装人对项目的自豪与重视。据悉，这个项目是中民投在上海市黄浦区董家渡投资的重点项目，五局安装中标 BCKI 地块的机电安装工程，合同额达 1.8 亿元。

项目成立伊始，公司派出了以明星项目经理欧阳国安为首的管理团队，他们刚刚全程参建了陆家嘴中船项目，极富施工经验。除了项目班子外，在这支团队里最引人注目的还是主管团队，他们是项目经理助理赵思敏，电气主管段豪，深化设计主管厉湘煌等。

项目要想做得好，主管岗位至关重要。对内，主管是衔接项目班子和技术员的重要部分，承担直接培养新员工的重任，是与分公司机关部门沟通的重要支撑；对外，他们是与业主、总包等直接沟通的主力，负责现场的实际施工和管理工作。主管工作的好坏直接决定项目的施工与运营质量。以赵思敏为首的项目主管团队，通过五局安装陆家嘴人才培养法的洗礼，在实践中学习，经验丰富，能力出众，经历完整。正是在这群五局安装新兴力量的努力下，中民投董家渡项目正在稳步前进。

赵思敏：许下心愿，成就安装梦

2014 年 4 月，赵思敏以社会招聘的形式加入五局安装，担任中船项目 T3 标段的给排水技术员。此前他在一家小房地产公司工作了一年半，没有接触过大型综合体的给排水施工。初次担纲重任，这位中南大学的优秀毕业生在良好的学习能力的支撑下，顺利适应了施工环境，并迅速获成为标段给排水主管。机电安装单位因其行业特性，可以接触不同类型的单位，从业主、顾问到总包到各供应商，再到劳务队。每天一百通以上的电话，有时你必须在极短时间内做出准确判断和果断决定，因此沟通和决策能力是至关重要的。作为刚从其他施工领域过来的赵思敏而言，

首要解决的就是如何让自己能获得别人的信服。

面对“一望无际”的施工现场，赵思敏从熟悉图纸及施工现场出发，对现场工区及施工图纸，在脑袋里形成活地图。熟谙图纸加上方案准备充分，使得他总能在劳务队和领导提出问题时迅速反应出准确的施工方案。项目施工高峰期，共有 4 个劳务队、2 个市政劳务队和一个专业分包在他的管理下。为了更好地管理，拉近彼此距离，他经常和大家一起坐在工地砖头上，拉家常，聊故事，建立友谊。在与业主沟通中，在自己决策范围内的事，第一时间完成，范围外的事则迅速请示，做好沟通。他的执行力和办事效率获得了口碑。

年轻人推动工作更好完成主要有两个法宝：工作态度和学习能力。赵思敏每天都有自己的工作计划，坚持今日事今日毕，遇到紧急情况，他会毫不犹豫选择加班来完成。曾经为了保证三万平方米地下室的综合图在四天内完成，他硬是靠连续加班到鸡鸣时分完成了图纸制作。他无论多么忙都必须抽两个小时到现场检查，确保劳务队施工进度及质量在可控范围内。对于材料，赵思敏管控得非常精细，大部分材料均会提前半个月完成准备，针对大型机房的材料，会优先复核现场再下单，防止货不能及时到位影响施工。同时，为了确保施工质量，他还自学 BIM，看图和调图。

当年赵思敏刚进入五局安装时曾许下一个小心愿——在三年内实现自我平台跃升。功夫不负有心人，2017 年 4 月他凭借着在上海中船项目出色表现，被提拔为中民投董家渡项目的项目经理助理，负责技术工作，推动项目 1500+ 张图纸的深化设计工作。而当他开始踏上上海董家渡项目征途时，他又许下了一个新的愿望——在三年内努力让中民投董家渡项目成为五局安装的精品项目。

段豪：我在五局安装很有“感觉”

2014 年 4 月，段豪以社会招聘的形式加入五局安装，担任中船项目 T1 塔楼电气主管。此前这位湘潭大学毕业生已经在一家地产公司工作了快三年。从业主到施工单位，他

并没有被这种身份转换所困扰。相反，他迅速进入状态，投入到火热的上海中船项目施工当中。并通过中船项目的历练，迅速成长为一个能独当一面且能独立负责的专业主管。

万事开头难，成长的过程总是艰难的，对此段豪深有体会。在前期的图纸深化过程中，中船项目超大体量及复杂性不断冲击着刚入职的段豪，层出不穷的问题不断暴露出他在专业上的不足。在预留预埋和后续施工管理过程中，也因为不熟悉经常犯错，让他一度也倍感自责与压力。好在项目部是个大熔炉，项目经理陈晖辉总是开玩笑地对他们这些刚到五局的人说：“你们这些小孩子啊……”，言语深处，可以真切感受到他对员工们的关爱，这让段豪很快忘记了因自己专业技能不够带来的彷徨与不知所措。在同事们的鼓励 and 帮助下，通过项目领导欧阳国安主持的兴趣小组的帮扶与培养，段豪得到了全面成长，各个问题都迎刃而解，甚至很多困扰他多年的专业问题也随之解决。一次次犯错后改正的过程中也让他感受到了成长的快乐，成为他未来走得更加的宝贵财富。

为此，段豪常说，他离开“业主”单位是对的。在这里每天很充实，不必再为琐碎的事情消耗时间，也不必为无聊的工作而感到失落，这里每一天都全新的。尤其是与项目的小伙伴们，吃一起，住一起，工作在一起，让他瞬间有种找到组织的感觉，那种回到学生时代简单的感觉。在这样的团队里，段豪浑身充满了力量，常常加班加点保障材料进货和调试，为中船项目按期通电贡献了自己的力量。

敲风管、割桥架、切水管……听起来杂乱无章，但在段豪听来却是一曲雄浑战歌，它没有“大珠小珠落玉盘”的清脆悦耳，却有金戈铁马，气吞万里如虎般的气势。段豪表示，将带着一颗感恩的心，全力以赴，做好中民投董家渡项目，为中民投董家渡项目建功立业、添砖加瓦。

厉湘煌：被称为“小厉”的 BIM 高手

2013 年入职的厉湘煌，已经是一名深化设计老兵了，也是中建五局安装公司上海分

值得一提的是，据赛诺发布的数据显示，2017 年在国内智能机增速放缓的大背景下，华为手机一直占据着国内市场份额第一的位置，市场份额逆势上扬 3.07%，达到 25.84%，行业领军者地位得到进一步巩固。华为海外市场表现可圈可点，意大利、德国、丹麦、新加坡、俄罗斯、马来西亚、哥伦比亚等市场份额和销售额大幅增长，其中意大利在手机市场、日本在平板市场份额优势突出。

另外，数据显示，2017 年在高端手机市场增幅明显，而这也是华为发力的重点市场，在 5000 元档以上，华为的市场份额环比增长 3.51%。随着 Mate 10 系列高端机型的推出，华为在高端市场的品牌关注度和影响力也在不断提升，品牌溢价能力和消费者认同感不断增加。

在销售渠道方面上，华为的表现可圈可点。统计数据显示，在线上渠道份额上，华为占据 33.45%，环比上升 8.09%。华为线下渠道份额达 22.15%，环比上升 0.12%，超过 OP-PO、vivo 排名第一。

据悉，随着“千县计划”逐步落地，华为线下体验店、店铺的数量和质量，都有很大提升。同时华为也在推进店内的消费场景转型、升级，随着渠道下沉完善和消费者满意度的提升，华为线下渠道的可增长空间还很广阔，“出门就能买到华为”或将在 2018 实现。

2017 年，华为消费者业务在打造“世界级智能终端品牌”的道路上不断突破。华为全球品牌知名度由 2016 年的 81% 提升至 85%，在 Interbrand 全球最佳品牌百强榜单中排名提升至第 70 位。海外消费者对华为品牌的考虑度大幅提升，较 2016 年同比增长 100%。在中国市场，根据 IPSOS 数据，华为品牌知名度、考虑度、NPS（用户净推荐值）位列全国第一，全方位成为中国手机第一品牌。

华为消费者业务 CEO 余承东在 2018 年新年致辞中透露：“2018 年将成为华为为消费者业务真正走向崛起的元年，将有颠覆式的产品和创新技术引领全球市场。”

来，该公司共实施群众创新项目 83 项，累计创效近 120 万元。

两年来，该公司共申报专利 22 项，专利申请量超过前十几年总和。其中高铁水泥、高标号矿粉等发明专利 6 项，为扩大市场份额提供了强有力保障；实用新型专利获批 16 项，申请成功率达到了 100%。该公司科技项目先后获得全国建材协会技术革新奖二等奖 1 项，三等奖 2 项；中国建材集团技术革新奖一等奖 1 项，二等奖 1 项，三等奖 2 项等奖项，获奖项目创历史最好水平。（李岩 车洋）

公司 BIM 技术的重要支撑力量，被大家称为“小厉”。前后经历了杭州华为、上海中船 2E5-1、上海森外高桥、上海中民投董家渡项目，支援过新鸿基徐家汇、旭辉洋泾等项目的深化设计工作。同时他还参与五局安装公司上海分公司多个项目的 BIM 模型设计工作。作为公司重要的 BIM 技术支撑，厉湘煌在上海中船项目经历了前所未有的转型，在项目经理陈晖辉的安排下，他承担了项目裙楼和地下室的 BIM 工作，并负责了项目整体竣工模型的整改与移交工作。在负责 BIM 技术过程中，他虚心向前后两任总工程师熊剑和何蔚学习，通过三创工作室，参与各类创新课题，提升了自己的 BIM 专业技能。随着分公司业主对 BIM 的更改要求，他多次听从五局安装公司上海分公司调遣，支援多个项目的深化设计工作，尤其是新鸿基徐家汇项目的深化设计工作。过程中，厉湘煌总是带头加班，从没有怨言，保障项目顺利完成业主要求。

对厉湘煌而言，经历的每个项目都对自己非常有帮助。杭州华为项目的艰苦奋斗教会了他如何吃苦耐劳，上海中船项目的工作转型为他开辟了一个新的天地，上海森外高桥项目的 BIM 工作经历夯实了他的技术基础，让他明白技术创新的重要性，上海中民投董家渡项目点点滴滴让他明白什么是责任与担当，什么是长远与大局。

如今的厉湘煌，早已成为技术全面的深化设计人员，目前正在中民投董家渡项目负责 35 万方工程量图纸的深化设计工作，配合现场进度绝不落后。“逆水行舟，不进则退，平原跑马，易放难收”是他的座右铭，也是激励他不断努力的信条，这位西北农林科技大学毕业的农家子弟正在努力向更高的目标前进。

一花独放不是春，百花齐放春满园。上海中民投董家渡项目除了赵思敏、段豪、厉湘煌，还有给排水主管朱志凯、暖通主管刘聪等一批独当一面的优秀人才，他们在五局安装公司、上海分公司、项目部三级体系培养下，快速成长，独当一面。通过这样的模式，五局安装通过持续不断地培养了大量优秀骨干员工，支撑了安装公司在过去十年的高速发展。

航天科工 203 所具备复杂电磁环境构建系统解决方案能力

近年来，航天科工二院 203 所整合信号模拟与监测、电子对抗、电磁兼容测试等专业优势，开展了复杂电磁环境构建及适应性测试的理论研究及关键核心设备的研发，形成了从内场到外场的复杂电磁环境构建及适应性测试的成套解决方案。

复杂战场电磁环境，是指在一定的战场空间内，由空域、时域、频域、能量上分布的多类型、全频谱、高密度、动态交迭的电磁辐射信号构成的电磁环境。其特点为在时域上突发多变、空域上纵横交错、频域上拥挤重叠、能量上为密度不均的环境。

在市场需求推动下，203 所开展了复杂电磁环境计算机仿真、电磁环境模拟、信号监测、适应性评估以及相关的大系统实时控制、高精度时间同步、电磁场景展示等相关技术研究，突破了一系列关键技术。立足于复杂电磁环境构建的特殊需求，研发成功了快速捷变矢量信号源、复杂电磁环境监测设备、各类专用信号模拟器等标准产品。可实现高密度宽带、复杂调制、快速捷变信号的产生；各类回波、杂波、多径、欺骗、干扰信号的产生；各类信号特征快速提取、分选、记录和回放。

203 所针对装备复杂电磁环境适应性考核和鉴定试验，复杂电磁环境条件下训练，装备相关性能测试的需求，与相关的科研院所、试验基地开展了需求对接，形成了详细的内、外场系统建设方案，初步开展了相关项目的实施。后续，203 所将以此为契机，优化系统方案，完善标准产品体系，打造核心产品，进一步开拓市场，促进相关项目的落地，为装备现代化建设再立新功。（周述勇 吴巍）

2017“大数据 + 并购重组”发起人会议在成都举行

2017 年 12 月 30 日至 31 日，2017“大数据+并购重组”发起人会议在成都禧悦酒店隆重举行。此次会议由贵州银企方舟居间科技服务股份有限公司举办。该公司致力于应用大数据技术，服务并购方，通过并购重组使企业做大做强。

会议期间，该公司董事长王莉告诉记者，在不少企业目前遭遇资金少、债多多、融资贵等瓶颈的背景下，银企方舟要让更多的实体企业能够享受到未来金融服务带来的效益。“大数据+并购重组”是一个概念，从概念到践行需要大量的企业。中小微企业要从粗放型向集约型转化，从手工型向智能化转化，这样才能在国内、国际市场拥有更大的竞争优势。王莉表示，“大数据+并购重组”实质上就是为这种产业升级和企业转型创造条件，银企方舟推出了“五年信服计划”让更多的企业来到这样的平台，实现同业并购重组，实现企业转型升级目标。

据介绍，银企方舟积极响应国家“大众创业、万众创新”的号召，服务实体经济，为企业带来专业的信用管理、并购重组、融资居间、保理业务、资产证券化、金融衍生品等居间业务，整合金融资源，扶持中小企业健康发展。（本报记者 袁红兵）

西南油气田开发滇黔桂市场迈出实质性步伐

广西代表处实现“壹提前”“叁增加”

华油公司同广西新能源股份有限公司日前正式签署股权认购及增资协议，这是广西代表处与华油广西工作组一体化运作的初步成果，标志着西南油气田公司开发滇黔桂燃气市场迈出的实质性步伐。

今年 3 月 8 日成立的广西代表处，在广西天然气市场开发中的各项业绩指标稳步攀升。仅 1 月至 11 月，累计销售天然气 79580 万立方米，提前完成年度销售任务，比去年同期增加 18093 万立方米，新增开口接口项目 9 个，新增加用气规模 9 亿立方米，实现市场开发和销售双丰收。

探索建立合规高效的运行机制。该代表处制定完善 10 项规章制度，搭建起市场开发、营销和综合管理三大业务流程，构建起“横向到边、纵向到底、全员覆盖、权责明晰”的管理机制，各项工作依法合规有序推进。

破解天然气统购统销“一张网”。针对广西地方“统购统销”阻碍天然气利用的现状，该代表处采取协调组单位引荐、上门自荐等方式，宣贯国家市场化改革的政策，借力“成都天然气论坛—西南地区天然气利用峰会”契机，召开广西天然气利用推进会，加深同政府的接触，百折不挠地破解地方统购统销“一张网”束缚。

引华油入桂一体化运作初见成效。按照西南油气田打造“黄金终端”的要求和标准，创新管理，充分认识终端公司是价值链共同体，更是市场合作伙伴，与华油广西工作组实行“四同时”一体化运作，迅速研判确定百色、武鸣等终端目标市场，助力资本市场并购运作，为终端市场在广西开局提供了有力支撑。规划引领市场拓展稳中有进。结合课题研究，该代表处建立区域经理负责制，开展城市燃气、分布式能源、铝业、陶瓷等产业调研，建议规划 7 条支线管道和 6 个场站，确立“实现年销售 30 亿立方米”的愿景目标。实行“保姆式”全程服务，促成中铝广西分公司煤制气参烧天然气项目投资。（李传富 黄祖文）