

变局中的中国手机

■ 周喆

在此次世界移动通信大会上,OPPO 发布了全新的 VOOC 超级闪充技术,15 分钟将电池容量为 2500mAh 的手机完全充满,做到“充电 5 分钟,通话 10 小时”。

每年的世界移动通信大会,各企业都绞尽脑汁,拿出新产品、新技术来讲故事。2016 年世界移动通信大会 2 月 22 日在西班牙巴塞罗那开幕,中国企业的故事颇为抢眼,华为、中兴、联想、小米、乐视、欧珀(OPPO)等企业要么设立大型展台,要么在大会期间发布高端智能手机等移动设备最新产品,是最为活跃的展商群体之一。没有新产品或者新技术发布的世界移动通信大会就像没有明星参加的奥斯卡颁奖典礼一样无聊,小米、乐视、OPPO 等国产手机与三星、LG 同台竞技,相继发布了新产品或新技术,其中不乏创新与亮点。走向海外市场,频繁发布新产品和新技术,专利数量逐年增加……国产手机厂商的一系列动作正在酝酿哪些变局?

小而美路线

2015 年,中国手机厂商集体上演了一出“西游记”。此前,不少中国手机已在印度市场销售,但去年开始直接在当地生产。

8 月 18 日,联想集团宣布将在印度金奈启动智能手机的生产。其当时预计,本财年内新投产的生产线将产出六百万台联想和摩托罗拉智能手机,摩托 E 型号手机已经开始下线,联想 K3 Note 也将很快投产。

在联想之前,小米公司也宣布会正式开始在印度生产手机,而华为也早已向印度政府提出生产牌照申请。

然而,技术和专利积累是海外生存的必要条件,而这正是大部分中国厂商的软肋。小米在印度市场已经吃到了苦头。2014 年 7 月,小米携手印度电商平台 Flipkart 进入印度市场,小半年就卖出了 100 多万台手机。然而,12 月初爱立信就在印度起诉小米侵权,三天后新德里高院判决小米侵犯爱立信 8 项标准必要专利,下发禁令。之后,经过几番博弈,缴纳保证金后,小米手机在印度市场暂时恢复销售。

吃一堑长一智,小米们开始加速技术和专利方面积累。

2016 年年初,国家知识产权局正式公布了 2015 年企业发明专利授权量排名和 2015 年企业发明专利申请受理量排名,在企业发



●2 月 23 日,OPPO 在 2016 年世界移动通信大会上发布超级闪充最新技术。

明专利授权量排名中,亚军和季军均来自手机行业,分别为中兴通讯(2673 件)和华为(2413 件)。企业发明专利申请受理量前十名中,则包括中兴、华为、小米等多家移动通信企业,比如小米专利申请受理量达到了 3183 件。其中,OPPO 移动通信引人关注,其发明专利申请受理量排名超过了华为,达到 3338 件。

与华为、联想、小米等品牌相比,OPPO 有点“小而美”。在此次世界移动通信大会上,OPPO 发布了全新的 VOOC 超级闪充技术,15 分钟将电池容量为 2500mAh 的手机完全充满,做到“充电 5 分钟,通话 10 小时”。超级闪充技术在大会上吸引了不少目光,一位俄罗斯参展商对记者表示:“这样的充电速度非常快,希望能尽快进入市场。”

事实上,随着手机配置的提升、移动互联网内容服务的发展,手机成了“电老虎”,用户对于电池续航的要求越来越高,而电池技术本身的发展又进入了一个瓶颈期。

OPPO 将其视为一个突破口,在原有技术积累的基础上研发快充技术。2014 年 3 月,OPPO 推出了首款搭载 VOOC 闪充技术的 Find7 手机,这项技术帮助 Find7 实现了“充电 5 分钟,通话 2 小时”的体验,而充电 30 分钟,就能让手机电量达到 75%。

截至目前,搭载了 VOOC 闪充的手机累计销售量已破千万,OPPO 由此在中高端市场站稳脚跟。作为国内第一个推出带有快充技术的手机厂商,OPPO 在快充领域的技术实力和技术积累位居行业前列。

在快速充电的方案中,广泛被市场应用

的是高压快充方案,而研发难度较大的低压快充方案却是冷门,但为了追求更高的安全性和更好的用户体验,OPPO 选择了后者。

据了解,OPPO 的闪充技术使用的是更接近于锂电池极限电压的标准 5 伏电压,这一电压比高压快充方案低很多,却能在保证快充效率的同时,保证手机充电过程中更高的安全性。而到目前为止,OPPO 是市面上使用低压快充技术的唯一手机厂商。

中国品牌的黑科技

随着智能手机市场越来越成熟,中国手机厂商亦开始成熟,它们不再盲目跟随苹果、三星等国际品牌,而是根据市场特点、用户需求进行产品设计,开始凸显品牌自身特征。

2015 年 6 月 30 日,华为荣耀和魅族同一天在北京发布新手机,华为推出了荣耀 7,魅族亮出了 MX5,两部手机都采用了指纹识别技术。

不过,魅族采用联发科芯片,而荣耀 7 则使用了华为自主研发的麒麟芯片。此外,荣耀 7 在手机侧面设计了智灵按键,可帮助用户一键快速开启移动互联网新生活,如实现一键语音叫车。

同年 9 月,小米发布了一款被称为“安卓小王子”的小米 4c 手机,其目标用户为在校大学生等年轻用户群。小米 4c 有一项技术——边缘触控。这项功能使手机可操作区域从屏幕延伸至手机边框两侧,比如拍照时,轻点手机左右侧边框即可启动快门;浏览网页时也无需寻找返回键,轻拍手机侧面

巴马政府对此表示了强烈抗议。

华为、中兴作为中国目前技术含量最高的信息产业排头兵,其实也已经多次被美国政府拒之门外,其中就包括 2011 年双方投标赢得美国第三大电信设备商 Sprint 超级大单之后,被以国家安全为由扫地出门。

同样,走出国门的紫光股份、联想集团等也没少被阻挠。不久前,紫光收购美国技术已经比较落后的硬盘厂商西部数据的并购合同也因需要履行美国外资投资委员会(CFIUS)的审查程序而被取消。

美方损人不利己

有不愿具名的通信业分析人士在与记者交流时表示,“美国制裁中国通信设备商这种事情之前出了很多次,但每次都是不了了之”,在他看来,事情的解决需要国家、公司间的相互公关,“其实相互之间的利益关系是切不开的,都是你中有我,我中有你。”

另有分析指出,美国商务部对中兴采取

两下即可快速返回。

OPPO 则把研发的重点放到如何更好地满足年轻人的需求上,比如其基于移动终端用户衣服颜色更换主题的一项专利,满足了年轻人对于时尚、好玩的需求。

而在此次世界移动通信大会上,OPPO 还展出了全新的图像芯片防抖技术,其相对于传统智能手机的镜头 O.I.S 防抖技术,从原来的两个方向的抖动补偿,升级为 SmartSensor 图像芯片防抖技术,实现三个维度的抖动补偿。而这一技术研发的动机,同样来源于年轻用户对拍照这一需求的重度依赖。可以说,OPPO 做研发和创新的逻辑就是如何优化年轻人的体验。

变局中的机遇

手机江湖对于局外人似乎有一种魔力,前有罗永浩和他的锤子手机,如今相声演员王自健也想分得一杯羹。

2015 年 9 月 18 日下午,王自健在自己的微博贴出了招聘广告,开始为自己的手机品牌招兵买马。

不过,这个时间节点有些微妙,2015 年手机市场出现了变局,有的业绩出现波动,有的甚至出局。

即使是对于苹果和三星来说,销售数字相比往年也出现了些许低潮的迹象。

苹果公布的截至 2015 年 12 月 26 日的 2016 财年第一财季财报显示,第一财季共售出 7477.9 万部 iPhone,去年同期为 7446.8 万部,同比增长 0.4%,未达到预计的 7500 万部。以移动业务为核心的三星电子 1 月 8 日发布的业绩报告显示,初步核实公司 2015 年第四季度营业利润环比减少 17.46%,约合人民币 340 亿元。

对于 2015 年年初定下的 8000 万台的销售预期,小米 CEO 雷军坦言,“过去的一年我们实在过得太不容易了。”

不过,动荡通常都是伴随着机遇。2015 年,华为智能手机全球出货量达到 1.08 亿台,同比增长 44%,其出货量仅次于三星和苹果。

同样获得市场认可的还有 OPPO。2015 年,OPPO 的实际销量达到 5000 万台,其中 R7、R7s 和 R7 Plus 三款产品加起来就达到了 1500 万台。市场调研机构 TrendForce 发布的最新报告显示,OPPO 在 2015 年首次进入全球十大智能手机品牌行列,出货量排名第八。大浪淘沙,强者愈强。

(来源:《环球》杂志)

美国制裁中兴内幕:担心失去信息产业链统治权

■ 马燕

美国时间 3 月 7 日,美国商务部在其网站发布消息,以违反美国出口管制法规为由将中兴通讯公司等中国企业列入“实体清单”,对中兴公司采取限制出口措施。

中国商务部 8 日凌晨发表声明称,美方此举将严重影响中国企业的正常经营活动,中方对此表示强烈不满和坚决反对。中方将继续与美方就此问题进行交涉。

中兴通讯 8 日也再次发表声明表示,企业一直以来积极配合美国相关机构的调查,并将继续保持合作态度,同时与有关各方保持沟通,致力寻求尽快解决事件的方案。

4 年前旧账

从 2011 年开始,美国政府就以安全等理由,多次对中兴、华为等中国通信企业设限,并对中国通信企业的国际贸易行为持续进行调查,一度导致其部分业务受到较大干

扰和冲击。

在市场看来,美方此次发布限令,有“重翻旧账”的意思。事实上,从 2012 年起,中兴就因与第三国运营商一项数百万美元的既有电信设备合同受到美国相关部门调查,中兴通讯明确表示已经中止相关业务,但美方一直持续调查至今,并最终实施出口限令。

为什么美国政府在此时再次提高了对中国产业的制裁调门?

有业内人士认为,更深层次的原因,可能还在于中国科技领域这几年的不断“脱美”。上述业内人士指出,“棱镜门”之后,中国出于切实的安全问题,推动了一轮去 IOE(在 IT 建设过程中,去除 IBM 小型机、Oracle 数据库及 EMC 存储设备)的行动,这影响到了部分美国公司在华利益;但这并不是最主要的,更大的影响在于,美国也可能会逐步失去对全球信息产业链的统治权。去年,中美两国间的科技贸易紧张局势不断加剧。在一些美国供应商拒不公开源代码的情况下,中国政府还曾一度威胁将禁止这些公司在华开展业务。奥

创新是企业发展的动力 人才是企业生存的根本——宁波金羽桥照明科技有限公司经营之道

■ 特约记者 袁孝冲

记者从《宁波日报》刊登的宁波市“小升规”企业名单中看到,宁波金羽桥照明科技有限公司名列其中,近期《余姚日报》的一篇题为《上半年阳明街道工业经济稳中有升》的新闻通讯也提名报道了金羽桥。据报道称,宁波金羽桥照明科技有限公司在当今错综复杂的宏观环境和经济下行的状态下,主动适应经济发展新常态,扎实推进转型创新,加大培养和引进人才等举措,实现经济效益稳中有升,产值、销售、利润同比分别增长 73.37%、69.3% 和 300%,在国内同行业中脱颖而出。宁波金羽桥照明科技有限公司在同行中名列前茅。

为此,记者慕名采访了金羽桥照明公司

总经理姚完桥。

姚总,中等身材,挺括的藏青色西装蕴涵着自信与亲和力。他告诉记者说,金羽桥的高速发展,是源自企业长期积淀而精心提炼的经营之道,即“以创新驱动企业发展,以人才‘智’撑企业生存”。没有创新产品和优秀人才,企业凭什么与同行竞争,尤其是“互联网+”的时代,人才

与创新必须同步建立激励机制,使人才出类拔萃,使产品更具前瞻性。

姚完桥是一名务实的企业家,更是一名创新能手。他以技术管理专家的视角,提出公司要走专业化、差异化发展的道路。于是,他投入研发经费 400 多万元,建立了“余姚金羽桥 LED 灯具工程(技术)中心”,致力于开发节能又智能的双能灯具。仅 3 年来,公司申请发明、实用新型和外观等专利达 30 多项,并与相关科技高校签订了开发高端网络智能 LED 灯具的合作意向书。正因为姚完桥的远见卓识,不但吸引外商的订单纷至沓来,而且大大推动了余姚双能型灯具的国际化进程,使余姚灯具在国际上也享有盛名。

人才竞争是金羽桥公司经营之道的真谛。唯把合适的优秀人才荟萃于企业,让他们的智慧转化为生产力,并助力他们实现梦想,这才是企业持续发展、不断提高生产力水平的根本保障。总经理姚完桥本身就是技术型人才,他注重企业人才资源的培养和使用,建立有效的人才吸引和激励机制,形成企业上下一致的价值理念,使企业逆势而上,让同行

刮目相看。

2015 年的年终答谢宴请晚会上,姚总在作答谢辞中感激地说道:“金羽桥公司这一切的成绩离不开在座各位领导、兄弟朋友对金羽桥公司的关心和支持,更离不开全体同仁的不懈努力和汗水的付出。”当地媒体《余姚日报》也曾报道过他待员工如亲人,让员工获得归属感和认同感,从而留住人才,保持员工队伍的稳定性。

穷则独善其身,达则兼济天下。金羽桥公司达则不忘回馈社会,自从金羽桥公司开创以来,就不断回报社会,积极支持公益事业。如 2014 年为余姚市阳明街道新桥村文化下乡赞助了 3000 元经费;2015 年为余姚市鹿亭乡东岗村建设支持 15 万元,受到村民的一致好评……姚完桥带领的金羽桥灯具,不仅是在塑造灯具的品牌,也是在树立崇高的品德。

金羽桥靠的就是走自己独特的路,走创新的路,走引才谋略的路,走达济天下的路。正因为这样金羽桥公司才会拥有自己的产品、自己的品牌、自己的市场、自己的价值、自己的梦想。



●姚完桥总经理

盛装亮相俄罗斯国际涂料展 润泰股份掘金海外市场

本报讯 具有欧洲涂料市场风向标美誉的“2016 第 20 届俄罗斯国际油漆涂料展览会”,3 月 4 日在莫斯科 CEC EXPOCENTRE 展览中心完美收官。中国水性涂料助剂领军品牌润泰股份携最新研发的多项新品盛装亮相,4 天的境外展会让润泰股份获益颇丰,先后与欧洲 30 多家涂料经销商达成战略合作意向,成交金额近 400 万美元。

此次展会是俄罗斯规模最大的专业油漆涂料展,由俄罗斯国际展览中心主办,俄罗斯国家工业部、俄罗斯化学联合会、莫斯科市政府等部门联合支持。自 1997 年首届举办以来,每年一届,已连续成功举办 19 届,该展会具有高度的专业性和权威性,得到全球涂料产业的广泛认可。本次展会共有展出面积 11,368 平方米,有来自 24 个国家的 202 家参展商。

相关资料显示,近年来莫斯科、撒马拉、圣彼得堡等大城市的众多大型建筑项目相继开工,加之军工特种涂料用量不断增长,俄罗斯建筑水性涂料市场迅猛发展。巨大的需求市场,让芬兰的 TIKKURILA、德国 FEIDAL-LACKE+FARBE、瑞士的 AKZONOBEL 等世界知名涂料品牌相继登陆俄罗斯水性涂料市场。

成功登陆中国版“纳斯达克”——新三板的润泰股份多年来专注于环保型水性涂料助剂产业。企业依托扬州大学等境内外知名研发机构,在环保水性涂料助剂产业拥有多项发明专利技术,形成较强的参与全球市场竞争技术实力。润泰股份主导产品环保水性涂料成膜助剂多项技术指标经境外第三方权威机构检测表明,润泰产品多项主要技术数据指标高于全球一线品牌。目前,在全球涂料品牌 100 强中有 60% 的企业成为润泰股份的战略合作商。

面对蓬勃兴起的境外涂料市场,润泰股份总裁张世元信心满满,他表示润泰股份将用 5 年时间力争让全球 100 个国家使用上润泰产品。

(张云峰 周日照)

呼伦贝尔农垦甘河农场整合村屯土地获双赢

“我们队职工外包村屯农民的地面积不小啊,外包地最多的职工刘希海达到了 5000 余亩,纯收入达到 50 万元左右……”呼伦贝尔农垦大兴安岭垦区甘河农场十六队党支部书记王成春十分自豪地向记者介绍队里职工外包地情况。

寒流来袭,气温骤降,在该场十六队的大街上记者看到这样一幅场景:道路两旁职工住户的院子里都有美国进口的约翰迪尔收获机,场院里玉米和大豆堆积如山,在每个职工的脸上都洋溢着丰收的喜悦。“现在队里职工家家互相比着杀猪,天天请我们吃猪肉,我们的猪肉都吃不过来了。”王书记高兴地向记者说。

流转村屯土地在这个农场当地被俗称为“外包地”。今年,甘河农场积极引导职工流转村屯土地面积达 17 万余亩,这些土地分别种植了大豆和玉米,仅种植玉米职工每亩可获收益约 200—300 元;农民每亩实现保底收益约 320 元,农民总共可获得保底收入约 5000 万元的收入,从而使农场职工和村屯农民的钱袋子”都鼓了起来。

据了解,从年初开始,该场职工们每天都在酝酿着外包地事宜,例如外包地的租金价格、种植的作物及品种等等。目前,职工正逐步改变以往“死守”农场耕地的一贯做法,积极外包附近乡镇农民的土地,使农村的土地不断地向农场流转。

(周旭友)

豪仲(上海)投资

重点关注高端制造业, 矿山、农业、旅游、在建工程、地产、医药能源, 消费业现代服务等领域的投资合作业务, 诚招驻地商务代表, 正式录用待遇优厚。

联系人:15800905727宋经理

邮箱:1750698629@qq.com