



开卖千元手机

### 小米转战低端市场

本报北京7月31日讯 记者陈静报道：小米手机携手中国移动和腾讯今天在京召开发布会，发布其首款TD制式手机终端红米，此款定价仅为799元的新品将在腾讯QQ空间进行首发，双卡双待。红米手机首批开放预订10万台，8月12日正式开售。

小米盯上千元机市场，其实并不奇怪。一方面，随着高端市场的饱和，智能手机的普及方向已转向三四线城市和更为年轻的消费者。来自市场研究机构IDC的数据显示，今年第二季度，三星在全球的市场份额从去年同期的32.2%下降至30.4%；而排在第二位的苹果市场份额为13.1%，也低于2012年同期的16.6%。

来自淘宝和天猫的数据同样佐证了这一判断。今年第二季度，其平台上手机产品61%的销量由千元以下手机贡献。为了拓展其用户半径，同时寻找新的“蓝海”，以往主打“高帅富”的中高端品牌也不得不“屈就”这样的市场现实，开始在低端城市的“奇妙漂流”：此前有消息称，苹果将在今年9月推出廉价iPhone，而三星也有消息称将会将战略重点逐渐转移到中低档市场。

此次红米手机在社会化营销渠道上选QQ空间而奔此前的新浪微博，以及从一开始就与作为运营商的中国移动紧密联系的策略也就不难理解：和微博相比，QQ空间的用户群，主力为16岁到35岁，更加年轻，而且在三线城市以下区域更有优势，与此同时，QQ空间更强调“强关系”，容易形成小米的粉丝群体，小米更容易操作其驾轻就熟的口碑营销，从而争取到更多的销售转化率。

有关专家表示，与中国移动的携手则更是对小米“短板”的补缺，一旦将触角伸进三四线城市，轻资产模式的小米在售后、客服等一系列资源也将承受巨大的考验，而中国移动在线下的布局显然最为全面。

不过，吆喝的声音大不代表跑得快，尽管业内对红米手机有颇多期待，诸如将对千元机市场造成极大冲击，甚至把智能手机主流型号拉至千元以下，但一切还将取决于小米对供应链资源的整合能力以及对仓储物流等各个环节的控制力，消费者的耐心禁不起折腾，如果和小米一代一样延时发货的时间过于长久，那依然可能面对“梦想很丰满，现实很骨感”的残酷现实，毕竟，在新的市场上，小米此前积攒下来的品牌形象和口碑到底能起多少作用，还是个未知数。

# 2013 电子信息百强企业出炉

## 华为、联想、中国电子信息产业集团位居前三



本报贵阳7月31日电 记者王秋辰报道：工业和信息化部今天发布2013年(第27届)电子信息百强企业名单，华为技术有限公司连续5届蝉联冠军，联想、中国电子信息产业集团分获亚军和季军，海尔、中兴通讯紧随其后。

“在电子信息产业整体增速放缓的背景下，百强企业积极发挥了龙头与骨干作用，企业规模实力再上新台阶。”工信部运行监测协调局副局长高素梅介绍说，2012年，本届百强企业主营业务收入19565亿元，比上届增长11.1%，占行业总量接近四

分之一；资产总额比上届增长15%，平均资产规模增长是行业平均水平56倍，收入规模是行业平均水平38倍。其中，收入规模超过100亿元的企业有36家，超过200亿元的企业有16家，超过1000亿元的企业有4家。

在经营效益方面，本届百强企业共实现利润总额812亿元，占行业总量比重达到23.2%，销售利润率为4.2%，高于行业平均水平0.2个百分点。其中，销售利润率超过5%的企业有48家，超过10%的有12家，分别占百强企业利润总额65%和30%。

高素梅分析认为，本届百强国际市场开拓能力进一步增强，市场地位日益巩固。联想集团自今年以来超越惠普已成为全球第一大PC供应商，华为、中兴的手机

市场占有率已跻身全球前十强；企业由“产品”走出去向“工厂”和“服务”走出去态势明显，利用国际并购实现“资本”走出去步伐加快，本届百强有十分之一以上的企业，通过收购或并购海外企业，提升本企业的国际影响力。

据悉，本届百强企业共完成出口交货值比上届增长12.3%，增速高于行业水平2个百分点，占全行业比重超过10%，是带动我国电子信息产品出口增长的重要力量。从出口规模看，华为、中国电子和中兴通讯的出口交货值居前三位，从主要产品看，计算机、彩电、手机、集成电路仍是出口的主要力量，同比分别增长39.0%、16.9%、2.3%和5.5%；占全行业出口比重均超过50%以上。值得注意的是，本届百强企业自主创

新能力进一步增强。研发投入比上届增长14.5%，研发投入比重达到5.1%，比上届提高0.2个百分点，高于全国工业平均水平3个百分点以上。其中，研发投入强度超过5%的企业有31家，超过10%的有7家，本届百强企业研发投入最高水平接近30%。研发人员比上届增加1.3万人，占比达到20.8%，比上届提高1.2个百分点。

截至上年末，本届百强企业共拥有专利总量13.3万件，比上届增加3.3万件；其中，发明专利占比超过50%。中兴公司以3906项专利申请在世界知识产权组织(WIPO)公布的2012年全球PCT申请排行中再次位居榜首；多家百强企业参与的多项关键技术及产业化应用等研究，荣获国家科学技术进步奖。



## 华为的“超越”

本报记者 徐涵

追逐时尚的人们似乎对今年的手机市场有些失望，但不久前上市的一部国产手机令人眼前一亮。它的独特之处在于，只有6.18mm的厚度，全金属机身，据称是目前世界上最薄的手机，这就是不久前华为在伦敦首发的Ascend P6，其超薄的机身和金属质感令人惊艳。这款手机或许在某种程度上代表着华为的性格，那就是力求把产品、技术与服务做到极致。

移动终端只是华为众多产品线中的一个。在华为的主营业务领域，华为一直在追求超越——超越竞争对手，也超越自己。当前，大数据时代正在来临，这对超宽带基础设施提出了前所未有的挑战，核心路由器作为超宽带的核心枢纽设备成为衡量厂家技术能力的重要标志。华为固定网

络业务部总裁查钧向记者透露，华为今年底将在全球布局开通20个线卡能力为400G的超宽带核心路由器骨干节点，这意味着华为的设备不仅能满足运营商承载海量用户和大数据的流量需求，而且每台路由器每年还可通过降低能耗节省70万元电费，这又是一项全球领先的突破。

华为深圳总部的实验室很少对外开放，记者能走进这里，也是华为对自己的一次“超越”。查钧自豪地告诉记者，在一些领域，华为的产品已经超越了美国思科公司。华为开发的400G的路由器，性能、功耗、体积、承重等指标再次将通信行业的领先标杆提升到新的高度，以华为100G的核心路由器为例，其能耗为思科的1/2，体积是1/3，承重为1/2，“400G会更好有优势”。

没有永远领先的技术，也没有全部领先的产品，通信领域一向如此，所谓极致就是不断超越。今年美国《财富》杂志网站发布世界500强企业最新排名榜上，华为位次继续上升，然而，在记者与华为人多次接触中很少有人提及这个排名，谈到华为在全球的地位，他们会告诉你，2012年，华为的销售额达到了2202亿元，仅次于爱立信，而今年上半年的销售规模已经超越爱立信成为全球最大的电信设备供应商。华为的超越也是中国通信企业的跨越，是从跟随到创新的跨越，这样的跨越并非一蹴而就，而是多年坚持不懈努力的结果。

权威调查显示，在最能反映运营商IP(互联网协议)领域发展状况的路由器市场份额中，美国思科仍处于领先地位，但华为

的市场份额增长最快，位居全球第二，占17.7%。较上一年增长了2.5个百分点。华为预计明年在核心业务运营商IP领域，除美国市场外的新增份额将超过思科。

华为继续坚持以客户和市场为导向的创新之路，是其实现超越的源泉。截至2012年底，华为中国专利累计获得授权21888件，外国专利累计获得授权8352件(欧美占85%)，在其核心业务IP领域，拥有30%的核心专利，产品已服务全球超过30亿人。

华为的努力取得了回报。日前发布的2013年上半年度经营业绩显示，在全球行业低迷的情况下，今年上半年，华为实现销售收入1138亿元，比2012年同期增长10.8%。华为预期2013年度净利润率在7%-8%左右。“2013年上半年公司收入和盈利能力实现了预期，主要得益于运营商网络持续稳定增长，企业业务拓展有力，智能手机快速增长，以及公司运营效率的持续提升。”华为首席财务官孟晚舟表示，“我们有信心实现2013年集团整体收入增长10%的目标。”

### 淮南矿业与陕煤化合作

本报讯 记者林火焯报道：淮南矿业日前与陕煤化集团彬长矿业续签瓦斯技术服务合同，根据协议，淮南矿业将对彬长矿业开展为期1年的煤矿瓦斯技术服务。

今年以来，国内煤炭市场持续低迷，煤炭企业盈利压力进一步加大。为应对市场的不利形势，淮南矿业集团主动出击，积极培育瓦斯技术服务等新兴产业，培育新的利润增长点。今年上半年，淮南矿业技术服务已在全国成立14个项目部，辐射全国33个矿区，覆盖产能21亿吨；技术服务营收达5654万元，实现利润2000多万元，同比增长48.34%。

### 进口现代SUV格锐上市

本报讯 进口现代全新大尺寸SUV格锐日前在国内正式上市，售价32.48万元至44.88万元。此次引入国内市场的格锐(GRAND SANTAFE)分为汽油版和柴油版，分别搭载3.0L GDi和3.3L GDi汽油版以及2.2T柴油版三款发动机，有舒适、豪华、旗舰等19款车型，并提供6座/7座两种空间布局。

现代汽车(中国)整车销售部部长安炳柱表示，与国内传统SUV的造车理念与设计模式有所不同的是，格锐在满足驾驶者专享SUV乐趣的同时，把关注的目光也投向了参与产品使用的乘坐者，通过打造最舒适的全方位SUV体验，致力于在中国市场树立豪华大尺寸SUV新基准。(杨莉)



7月31日，山东青岛三利集团给水设备车间员工正在加紧安装生产。近年来，该集团不断进行科技创新，自主研发的无负压绿色供水技术已达国际领先水平，加上其精细的工艺和材质，产品在市场上供不应求。

本报记者 李树贵撰

### 从上游原料端延伸到终端产品

## 武钢收购蒂森克虏伯激光拼焊业务

本报武汉7月31日电 记者魏劲松、通讯员白方报道：武汉钢铁集团与德国蒂森克虏伯激光拼焊集团今天同时宣布，双方已办理完所有相关政府审批手续并正式完成交割。这标志着武钢已完成对蒂森克虏伯激光拼焊业务收购。

2012年9月，武钢与蒂森克虏伯签署转让激光拼焊板公司协议书，并成立武钢集团

国际激光拼焊有限公司。新公司将主要向汽车行业提供用于车身系统的激光拼焊产品。此番借助激光拼焊集团的力量，武钢将能根据汽车企业的需求，进行终端产品的加工，这意味着该集团在国外的市场的布局从上游的原料端延伸到终端产品。

武钢方面表示，集团将借助其在海外的14家机构资源及蒂森克虏伯成熟的激光技

术及国际市场经验，加快向汽车钢供应行业稳步发展，打造专业汽车板生产基地，实现武钢品牌在高端汽车零部件领域突破。

据了解，蒂森克虏伯激光拼焊集团是激光拼焊板的发明制造商，主要从事激光拼焊板产品的研发、制造与销售。最近的年销售额达到7.4亿欧元，已占有全球激光拼焊产品40%的市场份额。

### 加强研发，专注中高端，转型服务商——

# 沈阳机床连续实现“撑杆跳”

本报记者 孙潜彤

调动一切资源，包括资金、人才、制度向创新靠拢，利用三招激活创新力：第一招指向研发。每年数亿元的研发投入上不封顶，给技术专家高于管理层的薪酬待遇，跨国招聘智囊团。沈机还把创新的支点架在国际前沿，在欧洲成立研发设计中心。在国内依托创新联盟，将行业久攻不克的数控系统核心技术分别在上海、深圳分兵突破，使沈机5年时间就打破了核心技术的国际垄断，推出了集电子、计算机软件、伺服驱动、机电一体化等运动控制顶尖技术之大成的自主知识产权数控系统。国产机床第一次拥有了可心的中文操作界面。沈机第二招指向普通机床。有了“金

刚钻”的沈机果断把多年保持盈利的普通机床以OEM(贴牌制造)方式剥离出去，60亿元的普通机床产能交由社会配套企业生产。沈机则专注于中高端数控机床生产，由低端制造向高端价值链拓展。“智能制造”概念于一体的信息集成平台，目前已经实现了“在线工厂”和“机床档案”两大应用功能。用户在全国各地可实时查询其工厂的产量信息、各生产线的订单生产执行情况、耗材资源库存等信息，为用户决策提供可靠及时的数据信息。沈机最新的第三招动作——迈向工业服务商的战略转型。以前，国产机床无法

提供技术服务是因所有核心部件要从国外买。有了自主知识产权数控系统，就有了服务的本钱。今年6月1日，沈机在行业内首建19家4S店的基础上新成立了工业服务公司，可以为客户量身定制，远程实时维修，帮助客户建立智能管理车间，向代理商提供人才输出、金融支持、技术支持、人员培训等服务，沈机也被业界称为“转型的特种部队”。下一步，沈机还要采取分期租借的形式，将家电以旧换新的模式拷贝到机床工具领域，进而开辟机械行业的再制造蓝海。

从制造商迈向服务商，沈阳机床的撑杆一跃，也是中国制造业迈出的的一大步。

## 首批淘汰落后产能企业名单 (铁合金行业)

企业名称	淘汰产能(万吨)
湖南怀化县丰华矿业有限责任公司	1.04
湖南怀化县鑫源矿业有限责任公司	1.8
湖南湘潭市瑞达特钢有限公司	0.4
湖南娄底高鑫特钢有限公司	2
湖南汝城县龙鑫工贸有限公司	0.6
湖南汝城县鑫沙实业有限公司	0.8
湖南郴州市金冠铁合金有限公司	0.6
湖南衡阳市力源动力机械制造有限公司	0.6
广西桂林县恒信石化有限公司	0.7
广西桂林县鑫鑫铁合金有限责任公司	1
广西桂林县宏华铁合金有限公司	1
广西桂林县宇达冲床有限公司	1
广西桂林县普祥铁合金有限责任公司	1
广西全州县大新铁合金厂	1
广西河池市同盛矿业业有限公司隆盛分公司	0.7
广西平果县瑞达冶炼有限公司凤梧分公司	3
广西田东县锦华铁合金有限公司靖西分公司	3
广西新瑞隆集团有限公司	1
广西大新县龙腾铁合金有限公司	1
重庆坡口县通利铁合金有限责任公司	1
重庆泰正矿产资源开发有限公司	8
重庆秀山县来农铁合金有限公司	1
重庆市秀山县鑫源制品厂	1
重庆市鑫源达铁合金有限公司	1
重庆秀山恒丰铁合金有限公司	1
重庆鑫祥三角港铁合金有限公司	1
重庆秀山宝瑞铁合金有限公司	1
重庆秀山县长江电铝厂	0.5
重庆市秀山县鑫发电铝厂	1
重庆益立铝业(集团)有限责任公司	1
重庆秀山望明铁合金有限公司	0.6
重庆秀山县长源瑞兴电解金属厂	0.5
重庆秀山金星特种铁合金有限公司	1
四川省峨边县兴电冶有限公司	2.4
四川省渠县特种铁合金有限公司	0.4
四川广安恒丰冶金有限公司	0.3
四川省渠县鑫源电冶有限公司	0.6
川渝云冶集团有限公司	0.5
四川省渠县鑫源电冶有限公司	0.6
四川射洪县鑫源电冶有限公司	0.8
四川大竹县鑫源特种铁合金有限公司	0.8

(未完待续)