



国产手机寻求新突破

本报记者 陈静

今年整个7月，各地几乎排满了各家厂商的新品发布会，其中声音最响亮的当属国产手机。

国产手机们的“底气”显得理所当然。来自市场研究机构的数据显示，今年第二季度，国产智能手机出货1.26亿部，占全球智能手机出货量的41%，从份额看，小米、华为分列第一、第二，苹果排名第三，VIVO则取代了三星排名第四。

但形势并非一片大好。一方面，国内智能手机市场开始进入“平台期”。来自市场研究机构IDC的数据显示，今年第一季度，国内智能手机市场规模缩水4%，6年以来首次出现下滑，中国90%的智能手机普及率甚至超过了美国和欧洲市场。另一方面，随着运营商对终端厂商的补贴越来越少，手机厂商们也面临着销售渠道的进一步变化。

更大的压力则来自“赔本赚吆喝”的恐慌。根据工信部《2014年手机行业发展回顾及展望》显示，2014年手机行业平均利润率为3.2%，低于电子制造业平均水平1.7个百分点。

手机中国联盟秘书长王艳辉坦言，长期以来，瞄准中低端，强调性价比是国产手机的主要战略，但低价带来的低利润将制约手机厂商的长远发展。以创新寻求“加速度”成为国产手机厂商的新选择。

新技术：瞄准重度用户

移动互联网有句名言：站在风口，猪都会飞。但在通信专家、飞象网总裁项立刚看来，对于国产智能手机厂商来说，这个风口已经过去了。“技术积累将变得越来越重要，创新的力度决定了它们未来能走多远。”

技术创新体现在哪里？项立刚告诉记者，芯片速度、电池续航能力和存储空间的拓展是技术创新的基本方向。比如华为通过应用自主研发的麒麟芯片，实现了定价的自主权；OPPO的闪存技术，充电5分钟可用2小时，1.5小时就能为手机充满电。但仅仅是这些基本方向，对消费者来说，并不足以构成差异化的“卖点”。在这个夏天，包括“全网通”和“指纹识别”等一系列技术开始成为中低端手机的“突破口”。

拿指纹识别来说，它曾经是包括苹果、三星、HTC等品牌“定义”自己高端手机的重要“标签”，可以让用户实现快速解锁、快捷支付等功能。但在今年7月，国产手机厂商“你方唱罢我登场”，先是国产手机小辣椒宣布将推出售价699元的指纹手机，奇酷表示自己899元的大神NOTE3才是“全球首款千元指纹手机”，随后，中兴发布999元的指纹手机威武3，一加创始人刘作虎宣称“一加2”为“全球最快指纹识别智能手机”。

在全网通方面，小米发布了小米Note的全网通版本。乐视移动公司总裁称，将在8月推出支持移动、联通、电信的乐视超级手机全网通版本，而售价保持原价，已售的乐Max和乐1 Pro均可通过软件升级到全网通。联想旗下互联网手机品牌ZUK也从一开始就支持全网通，CEO常胜说，“全网通成本会提高10美元，但对于用户来说，就可以不用为更换运营商发愁，哪家资费便宜换哪家”。

手机厂商们的技术创新为何如此集中？从根本上来讲，这些创新都是为了提升移动互联网重度用户的体验。指



识别，最大的用途在于便捷的移动支付，这显然和国内移动互联网包括打车、餐饮等一系列O2O服务风生水起直接相关。全网通则方便了用户更换运营商。

不过，消费者是否买账，还是未知数。项立刚表示，曾被国产厂商青睐的双摄像头拍摄和裸眼3D，如今都因为市场反映不佳而销声匿迹，“创新看起来很美，但是否有效，还得靠市场说话”。

新模式：谋求增值盈利点

石家庄的电脑工程师许显告诉记者，他是个忠实的“米粉”。“我家有两部小米手机、两个小米盒子、小米路由器，甚至小米自拍杆、体重秤和无线门铃。因为小米手机之间发短信不要钱，智能家居产品总有个匹配问题，你买一个牌子的，关联起来就比较方便。”

在千千万万个许显身上，“小米模式”奏效了。对于小米来说，其实就是通过众多智能硬件来构建一个优势生态，通过模式创新来建立黏性，一方面在智能家居上提前布局，一方面通过设备的彼此相通来提升销量，进一步降低成本获取利润。

和小米相比，另一家炙手可热的互联网手机新品牌乐视，则是通过“搭售内容”来建立自己的生态链。6月初，乐视宣布与中国联通合作推出4G联通定制合约机，购买者可以获得每月6G的免费4G流量，用以定向观看乐视的视频内容。乐视移动公司总裁冯幸表示：“与运营商合作，正是因为乐视的内容和应用，对无线流量有巨大的需求。”除了小米和乐视这样言必称“生态”的互联网手机厂商外，模式创新还体现在销售渠道的变化上。7月27日起，大神NOTE3在天猫首发，和以往不同的是，天猫整合了淘宝众筹、农村淘宝、“行走校园”等阿里生态圈资源为大神定制了创新的营销模式。

市场研究机构IDC中国研究总监王吉平表示，过去，中国智能手机的客户忠诚度并不高，想要获得新的竞争力，不仅需要技术创新，更要在整体运营模式上有所突破，“拴住”用户的心。而在

通信行业资深分析师曾轲看来，从未来的营销模式创新来看，手机企业还应投入更多精力针对特定用户的细分市场，在市场整体增速下降的情况下，寻找“蓝海”突破。

新市场：建立海外竞争力

国产手机厂商的野心勃勃，让印度市场一片硝烟弥漫。金立宣称去年在印度市场出货量超过400万部，VIVO在印度每个邦找到了不同的一级代理商，一加则与亚马逊印度达成了独家合作协议。在生产方面，华为已获得“准许在印度开展手持设备制造业务”的生产批准，小米也明确表示将在印度制造手机，它们都在和包括三星与印度本土品牌Micromax在内的海外对手短兵相接。

国内厂商对印度市场的热情来自于新兴市场国家的海量潜在用户。来自IDC的数据显示，今年第二季度，印度智能手机出货量同比增长高达84%，而

札记

安之

从新意中看门道

国产手机在技术、模式和市场上的开拓求新，在诸多赚足眼球的话题之外，更折射出整个产业的成熟。

一方面，产业集中度迅速提高，“中华酷联”时代上千家手机制造企业，已在残酷的竞争淘汰到几十家。“强者恒强”的马太效应开始体现出来，即使在低线市场和农村这样以往山寨机最“活跃”的地区，如今也随着大厂商们的渠道下沉而被知名品牌所取代。大量低端机厂商的被淘汰，让中低端消费者依然可以使用到体验相对更加流畅稳定的产品，这也为移动互联网应用向下拓展打下了良好的基础。

另一方面，国产手机的品牌意识有所增强，营销策略都趋向于成熟，饥饿营销、粉丝经济和病毒式传播逐渐屡见不鲜。

营销上的创新，意味着它们开始有意识地摆脱单纯的“价格战”，开始力图以多元化的卖点为自己寻找更大的盈利空间。这几乎和电商从“拼价格”到“拼物流”、“拼服务”的策略如出一辙，都是产业从依靠资本野蛮生长向冷静思考未来路径转变的写照。

不过，笔者在采访多位业内专家时也听到了一种普遍的担忧：手机终端现在就像是一块香气扑鼻的蛋糕，不管互联网企业还是家电厂商，谁都想扑上来咬一口。但用户体验却并非仅靠几个概念的打造就能保障。眼下的“热闹”未必就能承接明天的“精彩”，种种创新究竟是噱头还是真正意义上的提升，还要看随后的市场的真实反映。

亚洲最大天然气净化厂 关键设备换装“中国心”

本报记者 周明阳

普光气田天然气净化厂是亚洲最大的天然气净化厂，年处理富含硫天然气能力达120亿立方米。近期，普光气田历时5年的“10+X”技改项目全面进入收尾阶段。经过技改，普光天然气净化厂20余台关键装备陆续换装“中国智造”，联合装置关键设备国产化率已接近80%。“中国心”动力强劲，一度成为普光气田生产瓶颈的装置运行难题迎刃而解。

普光气田天然气净化厂生产规模大、操作压力大、安全环保风险大。建设初期，天然气净化厂关键装置主要依赖进口。然而，这些原本被寄予厚望的“洋设备”投入运行之后，在装置运行的稳定性、可靠性方面暴露出一系列问题。

2010年，中国石化联手国内知名科研院所和制造企业，在普光气田天然气净化厂启动“10+X”技改项目：“10”指的是引进装置早期暴露出的克劳斯炉外壁超温、加氢反应器出口冷却器泄漏、硫黄冷却器腐蚀泄漏等10项重点问题，“X”是指装置运行过程中可能出现的若干需要整改的问题。

5年间，中国石化精心组织产学研联合攻坚，逐一攻克“10+X”系列技术难题。到今年7月10日，普光气田天然气净化厂首台经国产化改造的克劳斯炉投用已经超过1000天，改造前曾经出现的炉体震动变形、外壁超温、燃烧不稳定等问题全部得到解决。

与进口装置相比，新投运的国产装置造价降低5亿元，最高运行负荷从80%提高到120%，装置的稳定性、可靠性大大增强。“以末级硫冷凝器为例，国产化装备填补了国内技术空白，运行性能完全可以与进口装备媲美，造价只是进口设备的三分之一，且生产周期缩短近一年。”普光分公司设备管理部主任尹琦岭说，“如果没有‘10+X’技改项目，从国外进口相同设备，至少要多花数亿元采购费用。”

中国石化在普光气田“10+X”技改项目上的大胆尝试，使我国富含硫天然气开发、净化技术迈上了一个新的台阶。经过国产化改造的装备，有30余项技术指标达到国际先进水平。目前，普光气田已经在进口装置国产化“换心”技术方面积累了成熟经验，其技改成果也成为中国石化“十二五”重点建设项目——元坝气田天然气净化厂设备选型、核心设备使用的重要参照。

陕西每万人发明专利拥有量居中西部首位

本报讯 记者雷婷报道：今年上半年，陕西省专利申请18615件，同比增长27.4%，是2011年以来同比增幅最高的一年。其中，发明专利申请6934件，占该省专利申请总量的37.2%。共申请国际专利75件，居全国第11位，同比增长47.1%。获授权专利15141件，同比增长21.4%。截至6月底，陕西省发明专利拥有量为19799件，居全国第11位。每万人发明专利拥有量为5.26件，居中西部首位。

目前，陕西省已有20多家金融机构开展知识产权质押贷款业务。上半年，该省专利质押融资登记合同96件，位居全国第二，占全国总量的十分之一。专利质押融资合同涉及各类专利158件。专利质押融资出质方主要是中小微企业和科技型企业，单笔最大质押融资金额为2000万元，单笔平均金额为439万元。

国际大学创新联盟落户青岛西海岸新区

本报讯 记者刘成、通讯员王文辉报道：青岛西海岸新区与国际大学创新联盟(IUIA)战略合作签约暨揭牌仪式日前举行，双方将共建IUIA青岛国际创新中心、IUIA青岛创新投资基金和IUIA中法创新创业孵化器，加速高层次人才和创新创业项目集聚，搭建起青岛西海岸新区大众创业、万众创新又一重要平台，助推青岛加快建设创新之城、创业之都、创客之岛。

国际大学创新联盟以“海外大学孵化器+中国园区加速器”的模式，在全球布局海外孵化器与国内加速器，促成创新项目的投资合作交易。国际大学创新联盟执行秘书长贾君秋表示，国际大学创新联盟将把最好的资源与青岛分享，成立高校创新创业孵化器，推进海外的加速器落地中国，促进中国产业的科技研发。



钢轨“整形医生”接受首例“国产手术”

本报记者 齐慧 通讯员 刘杰

近日，被誉为钢轨“整形医生”的PGM-48钢轨打磨列车由中国中车株洲所旗下时代电气完成国内首例“国产手术”，并顺利通过中国铁路总公司的样机出厂评审，即将交付乌鲁木齐铁路局使用。这意味着，中国中车株洲所打破了国外技术垄断，具备了钢轨打磨车进行大型“手术”的能力。

钢轨探伤车与钢轨打磨车均是维护、修理钢轨的大型专用设备。此前，时代电气曾成功研制GTC—830高寒钢轨探伤车。不同的是，探伤车是利用超声波检测钢轨内部的损伤，重在检测，而打磨车则是清除轨面的各种缺陷，重塑光滑平整的轨道，重在整形，因而被形象地喻为钢轨“整形医生”。

随着列车重载及运行速度的不断提高，钢轨使用的频次增高、压力变大，

容易产生波磨、肥边、裂纹等病害，使列车运行时的振动和噪音增加，甚至发生横向波动振荡，产生蛇形运动，不但影响乘坐的舒适性，降低了列车走行部件和钢轨的使用寿命，也带来了严重的安全隐患。

自1994年开始，我国从国外引进和联合制造了14组PGM-48钢轨打磨列车。它的出现，不仅可以消除钢轨病害，还可以修正钢轨轮廓，改善轮轨接触关系，减少钢轨接触应力和磨损，提高列车运行的舒适性，延长钢轨的使用寿命。经过几十年发展，钢轨打磨车已经成为中国铁路以及城市轨道交通必不可少维护工具，国内大部分铁路局及地铁公司都已配备系列的钢轨、道岔打磨列车。

目前，这些打磨车最早的至今已使

用近20年，列车主发动机、液压系统、打磨小车、液压设备、电气系统因磨损或老化都不同程度存在问题，均已进入大修期。“然而，由于配件停产等方面的问题，打磨车的使用保养和配件采购十分麻烦。尤其是电气控制系统，它是钢轨打磨车的核心部件，国外厂商一直没有转让，被他们垄断。”时代电气一位负责人介绍，打磨车出现问题后，一般都是由客户自行进行小修或中修，对一些年代久远的车，由于很多配件要从国外购买，且因配件停产，维修成本很高，有时还不能彻底修好，所以只能带病运行。

此次大修的PGM-48钢轨打磨列车，已在乌鲁木齐铁路局工作11年，存在动力性能下降等问题。近日，由时代电气“操刀”完成“手术”之后，打磨

列车的“病痛”将被根治，“大脑和神经系统”也将被国产化，将以全新的面貌，继续为国家铁路事业服务。

此次PGM-48钢轨打磨列车大修，不仅完成了打磨列车网络控制系统的国产化替代，还为客户节省了大量的维修费用。时代电气负责人给记者算了一笔账，比如，一列打磨车，相比使用国外公司的电气系统，使用时代电气自主的国产化电气系统后，费用可节省约二分之一。“如果没有核心电气系统的国产化，打磨车大修的成本将高得无法进行下去，进入大修年限的打磨车只能报废，成为一堆废铁。”

本次“国产手术”不仅证明了时代电气有对打磨车进行维修的能力，也打破了国外垄断，对我国铁路事业的发展有着重要意义。

河北河间扶持企业研制电缆新产品



河北省河间市投入资金对线缆企业进行技术改造，扶持企业建立研发平台，联合高校院所开展科技攻关，自行研制铝合金电缆、高速轨道交通电缆、光伏电缆等一批新产品。图为河间市一电线电缆生产企业的工人在生产车间内工作。新华社记者 牟宇摄