

我国西部公路跨大峡谷

本报讯(记者刘静 通讯员杜振珂)11月22日,我国西部公路主干道——利(川)至万(州)高速公路控制性工程磁洞沟大桥合龙,标志着我国西部山区特殊结构桥梁的科研与施工取得重大突破。

全线的头号控制性工程磁洞沟大桥,采用高空悬壁连续刚构梁新技术,桥高150.5米,相当于50层楼的高度。据工程承建方中国铁建十四局利万高速公路项目经理梁金宝介绍,磁洞沟大桥地处峡谷山区,该桥前接磨盘山隧道,后接桂花坪隧道,桥长568米。超高等级最高达139米,桥址区域相对高差200米左右,桥两侧均为高山,中间为峡谷,地形条件复杂。为确保磁洞沟大桥安全、优质,按期完工,项目参建人员通过优化施工方案、邀请业内专家现场把脉加大科技攻关力度、强化安全生产等举措,确保了节点工期的顺利实现。

上海推出进口CCC产品贸易便利化举措

本报讯(记者陶鸣峯)记者近日了解到,由上海国检局和上海市商务委联合发布上海地区进口CCC产品贸易便利化举措,并向首批34家企业颁发“进口CCC产品诚信示范企业”证书,这些诚信示范企业在口岸进口CCC产品时,享受到“一次审批、多次放行;一次确认,三年有效;直通放行,诚信监管”等六项贸易便利化举措。其中,仅免办CCC“一次审批、多次放行”的贸易便利化举措,直接为这些诚信示范企业每年降低物流成本1500万元,每批进口CCC产品的平均滞港时间从一周缩短至几分钟。

据悉,首批34家企业诚信示范企业中,上海自贸区企业28家,占80%以上,地区总部企业7家,占20%。这种以企业诚信为基础、口岸直通放行的诚信管理模式,有效加快企业报检放行速度,降低企业的运营和物流成本。

吉林石化炼油厂“效能监察”为企业增收

本报讯(记者彭冰 通讯员刘正欣)“近一年来,通过开展‘效能监察’,我厂各级管理人员的服务质量不断提高,业务流程得到进一步优化,特别是针对原油综合损失率管理开展的效能监察工作,已为企业增加收入1122万元!”11月18日,吉林石化炼油厂厂长兼党委书记姜昌泉对记者说。

加强效能监察,是企业纪检监察工作融入企业管理和服务于企业改革发展大局的切入点。年初以来,该厂纪委就将“原油综合损失率”这一炼化企业十分重要的技经指标,确立为本年度效能监察工作的重点,在历时8个月的效能监察工作中,厂纪委共发现并整改问题3个,下达监察建议书3份,提出监察建议7条,为企业避免了不必要的经济损失。通过开展效能监察,这个厂还累计回收污油及罐底油泥269吨,回收及回炼不合格油品17140吨,累计完成原油综合损失率0.59%,同比降低0.07%。

研制装箱机械提升装车效率

本报讯 近日,呼和浩特铁路局在现有煤炭装箱作业方式的基础上,成功研发制作了FXJ-1型煤炭装箱机械,不但破解了煤炭装箱存在间隙的难题,还进一步提升了装车效率。

由于煤炭形状各异,大小不一,进入箱体后往往自由叠加,产生缝隙,为了有效解决这一难题,呼和浩特铁路局货运处、科研所共同思考,科研人员先后攻克系统电气控制、液压管路设计、焦炭的快速装箱作业等,与以往装箱方式相比具有经济适用、安全高效、降低污染等特点。新型煤炭装箱机械料斗出料口可根据皮带输送机尾部位置进行调节,最大限度提高装车效率。根据实测,新系统单箱装载耗时在12分40秒以内,其中包括集装箱翻转、装箱、关闭箱门、施封等作业。使用新机械后,每箱装煤量可达27.3吨,较其他方式可多装2吨左右。

(李红红 徐亦达)

师徒“姐妹花”

本报讯 近来,在郑州铁路局的西大门洛阳车务段灵宝站,有一对师徒“姐妹花”。俩人在工作上用心做事,努力超越,都在客运岗位上取得了让人羡慕的骄人业绩。师傅曹敏获“全路技术能手”、“全局首席工人技师”等荣誉称号,徒弟宋翠茹获“全路技术能手”、“全国铁路巾帼标兵”、“火车头奖章”等荣誉称号。为解决灵宝站台1、3、4道同时到达客车作业时进出站通道对流问题,曹敏总结出24字工作法帮助各岗位人员发现和防止安全事故的发生。为做好旅客的服务工作,曹敏会同其他管理人员先后制定和完善了灵宝站系列服务制度措施14项,并荣获河南省质量监督小组成果优秀奖。宋翠茹针对车站旅客多为周边城镇以及外省人员的特点,在客运岗位上总结出的一套提升服务满意度的工作法,身体力行,收到很好的效果,被授予“全局十大服务明星”荣誉称号。她参加工作至今从未发生安全事故,旅客投诉,总能超额完成生产任务30%以上。截至目前,宋翠茹共收到旅客表扬信100多封。

(赵作建 郭涛平 赵震宇)

在以硬件生产加工闻名的珠三角地区,手机行业上游供应商的破产、倒闭现象正在持续上演

# 手机代工企业缘何生起“倒闭潮”

■实习生张小莲 本报记者叶小钟

即便此刻的珠三角地区依然温暖如春,但这却无法抵挡一股势头强劲的寒流吹来,曾被外界视作手机行业加工制造基地的珠三角地区如今已是“寒风凛冽”。

华中兴一级供应商、主要生产手机和电话机塑胶外壳的深圳明星企业福昌电子宣布破产,不仅导致上千人失业,更有大规模货款难以追回。

与此同时,东莞京驰塑胶宣布破产,发出债务清算“公告信”,数百名手机壳材料供应商被拖欠货款打了水漂。

而另外一家生产手机塑胶外壳的深圳鸿楷兴塑胶制品有限公司也在发布一个不足50字的公告之后,宣布倒闭,留下214家供应商近3500万的拖欠货款。

事实上,在制造业发达的珠三角地区,自去年12月以来,关于手机代工行业企业停产、倒闭的消息不绝于耳。

另外,多个下游智能手机品牌也纷纷被爆出面临不佳境遇,包括大可乐手机、橙品节操、百分百、博沃、T H L等手机品牌,有些销量惨淡,有些甚至销声匿迹。

一时间,关于手机代工倒闭潮的相关讨论持续升温,到底是谁催生了代工企业倒闭潮?又该拿什么拯救这股倒闭潮?

手机代工迎来大洗牌  
行业集中化程度将越来越高

东莞、深圳、苏州这些手机代工企业集中的区域接连传来坏消息,而更多的中小手机代工厂同样面临着无米之炊的集体困境。记者了解到,曾经一家中等规模的手机代工厂每年可以接单上百万台。如今每台利润2分钱的单也有不少代工厂抢着做,甚至“零利润”也要抢单,因为不继

续生产就得遣人关门。

不少业内人士感慨,手机代工业的辉煌时期已经过去了。

据中国信息通信研究院发布的数据显示,2014年中国手机市场累计出货量为4.52亿部,同比下降21.9%,市场的消化能力正在逐渐减退,整个产业的大生产热潮也随之冷却。另据互联网消费研究中心发布的《2014—2015年中国国产手机市场研究年度报告》显示,2014年中国手机市场上参与竞争的本土厂商数量减少,从原来的80家以上减至仅有59家,而2015年这个数量还将继续减少。

电子代工产业历经几十年发展,但大多处于产业链的低端,利润微薄,还要完全依赖单一的客户,根据公开说法,福昌被华中兴快速抛弃的原因是福昌本身技术能力的落后,以及业务模式过于单一。据了解,去年开始,市场上的手机壳几乎全部换成了金属材质,这几年,随着小米、荣耀等电商手机品牌的人气,手机价格竞争愈演愈烈,导致原来一直以价格取胜的杂牌山寨低端手机的生存空间越来越小;再加上市场结构调整和供应长期过剩,整个手机行业正走向品牌集中化,并面临一轮残酷的行业洗牌,这也意味着,那

些山寨手机厂商或者技术创新跟不上市场的中小型厂商注定在竞争中被淘汰。

这一点也在各大IT卖场退租潮中得到相应的体现。

广州百脑汇二楼2C36档的店主罗峰告诉记者,现在手机不好卖,很多店都做不下去了。记者发现,原来百脑汇整栋楼都是IT卖场,现在5、6楼已经变成餐饮美食广场,4楼和负一楼也正在整改之中,剩下三楼楼只有1、2楼还在卖手机产品。罗峰认为,竞争大、利润薄、租金贵是导致很多手机店关门的直接原因。

从事手机销售多年的郑先生认为,现在手机行业的主流趋势是苹果、华为、小米、三星等品牌,杂牌机和中低端手机的生存空间已经慢慢缩小,“现在你在商场哪里还看得到山寨机,杂牌机,几乎没有了。”

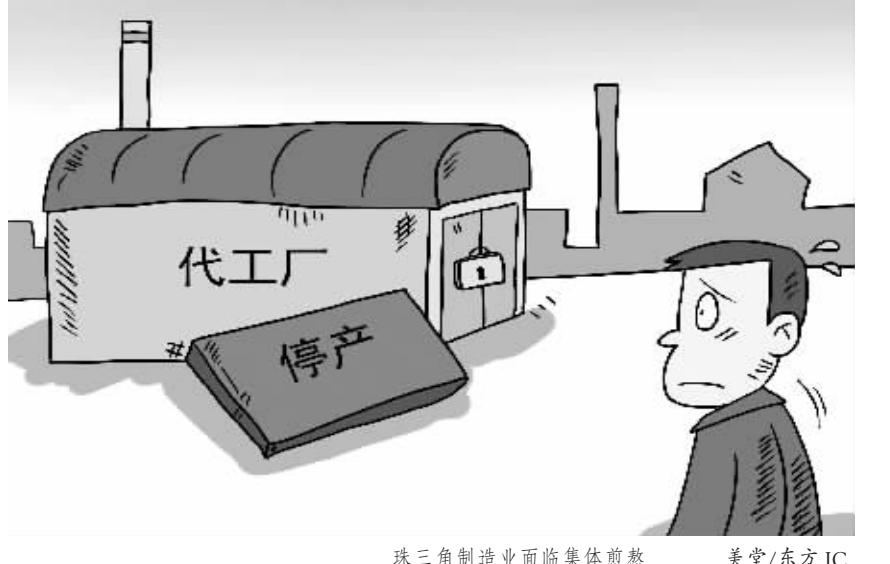
不少商户都认为,国产品牌手机是一个大趋势,国产机正在逐渐往中高端方向发展。

相关数据显示,2014年国产手机厂商的出货量占中国整体市场出货量的70%以上,同时高端价位产品的占比在不断上升,国产手机厂商的市场份额逐渐扩大,并追赶三星和苹果。而像大可乐一样的三四线手机品牌,将逐渐从人们视野消失。

## 电商冲击导致利润逐年下降 实体卖场面临转型

记者了解到,电子商场经营不善,除了市场饱和、竞争激烈等原因,还有很大一部分是受到电商的冲击。近年来,随着淘宝、京东、苏宁易购等电商巨头的迅猛发展,以及市民消费习惯的转变,曾经风光一时的科技一条街,正在遭遇转型困境。“最明显的变化就是人流量下降。”广州百脑汇管理部门的行销专员郭家恩告诉记者,电商行业对所有实体店的冲击都很严重。

同时,电商的存在也让手机价格变得非常



珠三角制造业面临集体煎熬 美堂/东方IC

质,像福昌一样主要生产手机塑胶外壳的代工厂自然活不下去。

事实上,一家企业想要生存,最重要的是掌握最新核心技术及经得起市场考验的商业模式。然而,大部分中小代工厂仍停留在原始的制造阶段,如富士康一样转型成功的代工厂几乎凤毛麟角,前者将面临倒闭或收购的结局,后者则凭借资金和技术等硬实力越发强盛,行业的集中化程度将越来越高。

## 手机价格竞争愈演愈烈 杂牌山寨机或将退出历史舞台

近几年,随着小米、荣耀等电商手机品牌的人气,手机价格竞争愈演愈烈,导致原来一直以价格取胜的杂牌山寨低端手机的生存空间越来越小;再加上市场结构调整和供应长期过剩,整个手机行业正走向品牌集中化,并面临一轮残酷的行业洗牌,这也意味着,那

些山寨手机厂商或者技术创新跟不上市场的中小型厂商注定在竞争中被淘汰。

面对销量和利润齐降的情况,不少商户已经做出相应的改变来维持生存。第一种是拓宽经营业务,由单一零售转向零售、批发、维修、转卖手机、电脑组装等综合经营模式;第二种方式是自己开网店,以先天优势加入电商大热潮中分一杯羹。第三种则是主打品牌体验的概念,通过提升商品质量和品牌塑造,并以体验服务为着力点,来增强自身的竞争力。

记者发现,百脑汇二楼商铺已经转向体验店模式,几乎清一色地挂出了“体验店”的招牌,如“苹果体验中心”、“华为专卖体验店”等。郑先生对记者表示:“不仅是实体店在转型,电商也在转型,从线上销售转到线下体验,二者合一。”

广州IT地标百脑汇因市场需求的变化开始朝着展贸型、体验型的方向转型。今年8月,百脑汇一楼开了一家台湾智慧生活馆,涵盖包括3D打印机、裸眼3D屏幕、高科技术电动自行车、蔬菜培植温室机等众多高科技体验产品,销售渠道的变化使手机品牌进一步集中。

# 彻底铲除“手机牛皮癣”

■新华社记者 王凯蕾 郑昕

工信部近日发布《移动智能终端应用软件(APP)预置和分发管理暂行规定》征求意见稿,要求今后除基本功能软件外手机预装APP必须可以卸载,不得强行捆绑推广无关应用软件。消息发布,引来网民一片叫好声。

智能手机预装应用软件一直是强迫销售、捆绑销售等“强卖症”的重灾区。由于预装应用软件能赚钱,大部分手机厂商、批发商、零售商、电信运营商都会“雁过拔毛”,在自己销售渠道内的手机上装上大量预置应用软件,少则七八款,多则十几款。这些预装应用软件有的强

迫销售、捆绑销售等“强卖症”的重灾区。由于预装应用软件能赚钱,大部分手机厂商、批发商、零售商、电信运营商都会“雁过拔毛”,在自己销售渠道内的手机上装上大量预置应用软件,少则七八款,多则十几款。这些预装应用软件有的强

迫销售、