



YotaPhone2 登陆中国 能否引领潮流有待观察



■ 本报记者 陶海青

近日，YotaPhone2 智能手机在俄罗斯驻中国大使馆正式发布，这款手机曾经是俄罗斯总统普京赠送给中国国家元首的国礼，其正反两面双屏幕设计令人眼前一亮。

俄罗斯联邦驻华大使安德烈·杰尼索夫在发布会上表示，这款由俄罗斯研发的手机不仅是时尚的电子产品，更是中俄友谊与合作的象征。俄驻华使馆愿意为 YotaPhone2 在中国的推广作出贡献。

业内猜测，这次 YotaPhone2 入华应是对中国市场寄予厚望。那么，这款手机能否在竞争激烈的中国市场热销，能否引发一场“颠覆式”变革呢？

售价 4888 元

据了解，YotaPhone 2 最大的特点就是它的双屏

设计。除了常规的 LCD 屏幕外，在机身背面还搭载了一块相同大小的电子墨水屏，这是全球首款可交互运行独立双屏的智能手机。电子墨水屏可以做到常亮、省电、适合阅读。早在第一代 YotaPhone 推出时就引起了业界的关注，但一直比较小众。

至于该手机的市场定位，Yota Devices 公司首席执行官弗拉季斯拉夫·马丁诺夫 (Vladislav Martynov) 表示，YotaPhone2 与三星、索尼等厂商的高品质 Andriod 手机相当，这也意味着 YotaPhone2 定位高端。该款手机在中国的目前售价是 4888 元，用户可通过中国联通的运营商以及天猫、京东等多种渠道购买。

杭州捷蓝信息技术有限公司负责该手机在中国市场的推广、销售以及客户服务。

对于 YotaPhone2 手机在中国市场的销售计划与目标，杭州捷蓝公司首席执行官宋晓东并不愿过多

透露。

技术研发投入 2000 万美元

Yota Devices 是一家快速成长的俄罗斯企业。作为制造商，它不仅研发出全新类型的智能手机，而且仅用 3 年时间就实现量产。同时，它还将业务范围拓展到全球，这款智能手机已经在俄罗斯、白俄罗斯、波兰、英国、德国、法国等国上市，并在 20 多个国家建立了销售网络。

目前，YotaPhone2 包含了 150 多项专利技术，并在戛纳国际创意节上荣获创新大奖。

对于 YotaPhone 两代手机的技术研发费用，弗拉季斯拉夫·马丁诺夫坦言：“共花费了 2000 万美元，相比其他品牌手机，这些投入并不多。比如，苹果的研发费用一直高企，这事众人皆知，苹果初期的研发投入是 1 亿美元。而诺基亚的技术研发投入更是高达两亿美元。”

模仿复制是智能手机行业永恒的话题，对于未来是否会出现大量的山寨手机，弗拉季斯拉夫·马丁诺夫颇为乐观地表示：“如果接下来 3 年，所有智能手机都长成这样，我的任务就完成了。”

事实上，YotaPhone 工程设计对其他厂商而言是有难度的，因为把对热敏感的电子屏幕安装到手机上，而且还要做到既薄又漂亮，并不是一件很容易的事情。另外，Yota Devices 公司也已经申请了专利，更为明智的做法是合作获得授权，而不是山寨 YotaPhone。弗拉季斯拉夫·马丁诺夫表示，已经有一些中国品牌厂在和他们谈授权合作了，但具体详情还不能透露。

期望引领行业发展

在时尚数码和消费类电子产品领域，来自俄罗斯的产品屈指可数，但俄罗斯却是全球计算机科学的高地。例如卡巴斯基 (Kaspersky) 是世界上拥有最尖端科技的杀毒软件之一，它就来自俄罗斯。

目前，YotaPhone 已经被全球众多专家所认可，并被认为是智能手机市场的下一个里程碑。

中联重科：写满自信的“国际微笑”

■ 刘 麟

5 月 12 日上午，中联重科位于白俄罗斯首都明斯克中白工业园内的海外建设项目正式启动。在启动仪式上，中联重科董事长詹纯新带着独具魅力的“国际微笑”接受白俄罗斯国家电视台采访：“中联重科将充分利用中白工业园的区域优势、平台优势和白俄罗斯的工业基础，结合中联重科先进的研发制造技术，打造一个丝绸之路经济带带上覆盖东欧及中亚地区的研发、制造基地。”

詹纯新这次在白俄罗斯露出的微笑，标志着中联重科“走进海外，本土经营”的策略迈出了坚实步伐。

“裂变+聚变”的海外拓展

“国际微笑”源于对海外拓展的自信，而自信则源于对海外市场“融合”的理解。

早在 2008 年意大利政府的招待会上，面对詹纯新写满中国自信的微笑，就有媒体记者问：“你是如何理解东西方文化的差异？又有什么办法让两种不同的文化相融？”起因是中联重科并购意大利企业 CIFA 之后，仍保留原有的经营团队，实行本地化管理，原董事长不仅继续留任，还出任中联重科的副总裁。

并购 CIFA 前，詹纯新在参观时发现：CIFA 员工不大的工位上，到处贴满了漂亮的足球宝贝照片。有的工位上还放着收音机，员工们边工作边悠闲地听着音乐。下班后，工服一换就喝酒去，每个人都很开心。詹纯新说，东西方文化的差异，不能一概而论，若论创新、品牌、渠道、诚信等品质，所有企业都一样，不存在东西方的差异，只是在细节上有差异。要学会包容，找出共同点。

怀着这一理念，收购后的融合非常顺利。虽然董事长没有变，但他的办公室里也挂上了中联重科的企业文化“至诚无息、博厚悠远”的汉字条幅，东西方文化已经在这里实现了相容，900 多人的企业每年能创造几十亿元的营业收入。

2011 年，詹纯新从意大利总统手中接过了“莱昂纳多国际奖”的奖杯，这一成功并购案例也被哈佛商学院写进了教材。

这只是“走出去”的一小步。在詹纯新看来，中国品牌要真正走向世界，绝不仅仅只是把产品从中国卖到海外、把人派到海外、把工厂建到海外，而是要融入全球产业生态，去做一个由不同民族、不同国家、不同人文地域共同支撑起的世界级企业。

在全球化的进程中，中联重科确立了“裂变+聚变”的发展战略，即通过发展事业部实现裂变式的专业化发展，通过兼并、收购等外延式扩张的方式，实现聚变式发展。通过“海外并购”与“海外自建”两条腿走路，将中联重科打造成为总部设在长沙的全球化企业。

“海外并购”是中联重科在全球范围内进行资源配置的重要手段。从 2001 年起，中联重科就开始了海外并购步伐。截至目前，中联重科先后并购英国保路捷公司、意大利 CIFA 公司、德国 M-TEC 公司、荷兰 Raxtar 公司，实现了全球资源整合，对接了国际领先技术。

另一个重要手段是“海外自建”。数据显示，目前，中联重科已在近 80 个国家建立了销售和服务平台，在 40 多个国家建有分公司，覆盖五大洲，囊括印度、澳大利亚、俄罗斯、阿联酋、美国等在内的全球重点市场。与此同时，中联重科还在巴西、印度等地建立了海外生产基地。“中联人”微笑着告诉记者，中联重科海外市场拓展即将迎来快速发展期，未来 3 至 5 年之内收入占比要由现在的 10% 达到 30% 至 40%，公司已做好未来几年与行业国际巨头一争高下的准备。

“两化融合”中的笑傲“云端”

作为国内首批通过国家工信部“两化融合”管理体系贯标评定的企业，中联重科在 O2O 移动营销与服务能力、海外业务统一支撑能力、远程产品监控与服务能力、工程机械信用销售风险管控能力四个方面同样露出了傲人的微笑：“两化融合”水平领先于 99.04% 国内装备制造企

业，领先于 97% 的机械加工制造企业，并处于全球前列。

在“工业 4.0”和“互联网+”的转型浪潮下，中联重科开始进行商业模式的大变革。自 2014 年 4 月起，中联重科每月向国务院提报开工监测数据。以今年汽车起重机开工率为例，2015 年 4 月的汽车起重机月开工率为 69.6%，比 3 月上升 0.7%，结束了连续 27 个月的持续下探；2015 年 1 月至 4 月的汽车起重机月开工率均值为 63.2%。

中联重科采用“统一规划，分步实施”的原则，明确了以打造全球化阶段的可持续竞争优势为重点，聚焦“工业 4.0”的转型方向，以互联网制造和营销服务模式转型为重点，从“两化融合”的前端、中端、后端进行“两化融合”管理体系的全面部署战略。前端以“全球中联”为导向，以互联网转型、信用销售为重点，打造支持全球化运作的价值网络；中端以“数字中联”为导向，以数据为中心、以数字化为手段，实现产品生命的端到端全面数字化、集成化管理；后端以“智能中联”为导向，依托物联网、智能控制技术，实现从客户需求的智能化跟踪、产品信息的智能化追踪、产品制造的个性化生产、产品运行的全程监控。

经过“两化融合”建设，中联重科已构建行业领先的工程机械全产业链信息化业务管理平台，实现了技术融合、产品融合、业务融合与资源融合。在质量提升与顾客满意方面，通过 ERP、CRM、售后服务移动应用平台、物联网智能云服务平台等营销售后系统的支撑，公司客户服务和客户满意度得到显著提升。

“两化融合”让中联重科写满中国自信的“国际微笑”笑傲云端！目前，中联重科已经有 13 万台设备通过平台与中联重科服务调度中心及快速反应团队连接。在“云端”上面，则有 2192 名服务工程师时刻准备着，为客户提供 24 小时不间断的智能服务。而在“中联重科”这个行业内第一个实现服务功能的微信账号上，5 个月的时间，粉丝已达到 21428 名，平均每天新增 166 张笑脸。中联重科自信的“笑脸”，已真正成为注有中国标签的“国际微笑”！

格力瞄准巴西变频及光伏空调市场

推动企业“走出去”，加强国际产能合作，是中国政府大力推进的一项工作。对此，格力电器股份有限公司董事长董明珠在接受媒体采访时表示，企业“走出去”实施国际产能合作，应依靠技术服务当地消费者、合法经营，并把担当社会责任当成己任。

日前，由中国商务部和巴西工贸部共同主办的中国—巴西工商峰会在巴西利亚举行，与会的董明珠在会上发表了以“让中巴产能合作与责任同行”为题的演讲，介绍了格力集团进入巴西以来的发展情况和承担社会责任的情况。

董明珠表示，中国和巴西都是发展中大国，而且巴西与中国能够形成产能互补，合作前景十分广阔。

董明珠说，目前，巴西空调市场主要以窗机和普通分体机为主，变频空调的普及率还很低，光伏空调市场则处于完全空白状态。随着生活水平发生变化，消费群体对后者的需求会越来越大。而格力在这几方面具备全球领先的技术优势，将以优质、高性价比的产品填补这一空白。

微点评：企业的担当与责任决定企业的经营理念和发展战略。

必和必拓被罚 2500 万美元 为其奥运会行贿埋单

近日，矿业巨头必和必拓提交给美国证券交易委员会 (SEC) 的文件显示，已经支付 2500 万美元罚款了结 SEC 关于其在 2008 年奥运会期间行贿的指控。

SEC 最新公布的调查结果显示，必和必拓曾邀请并赞助 176 位政府官员、国有企业员工以及 102 名官员配偶参加 2008 年奥运会，最终有 60 名官员和 24 位官员配偶参加。SEC 表示，受到赞助的嘉宾主要来自非洲和亚洲国家，在为期三四天的奥运会之行中，必和必拓为他们提供了包括活动门票和酒店住宿在内的招待套餐，每套约花费 1.2 万至 1.6 万美元。SEC 方面称，这些官员有的能帮助必和必拓发展业务，有的是与交易有关的政府监管官员。

按照 SEC 的说法，必和必拓方面承认邀请政府官员参加奥运会增加了违反反腐败法的风险，但是该公司没有实施足够的内部控制避免风险。

最终，必和必拓同意支付 2500 万美元的罚款，以此来解决所面临的指控。目前，美国司法部也完成了对必和必拓的调查，但没有采取任何行动。

微点评：合规经营是大企业的底线。
(本报综合报道)

