捧華為；執輸行頭變敗家
2020年前有50萬外國大學生在中國學習

國際教育協會（Institute of International
Education）調查表明，在2020年前將有50萬外國大學生在中國學習，報告指出，去年中國外國大學生人數首次達到近40萬人，如果該趨勢將繼續下去202
0年前中國大學將有50萬外國大學生學習，這是獲得高等教育最受歡迎國家「美國外國大學生人數的一半。」據悉，「一帶一路」産教協同聯盟項目於2017年
6月啟動，借助該項目的實施可以使中國的外國大學生人數快速增長，該項目旨在發展海上絲綢之路沿岸大學的文化與科技合作，該項目還打算深化同香港、新加坡、越
南、其他太平洋鄰國以及俄羅斯、土耳其、東歐國家各大學的聯繫；「一帶一路」産教協同聯盟倡議還啟動了未來數年擴大對外漢語研究教育項目數量的活動。調
查指出，2017年世界上的此類項目共有2500個。

捧華為；執輸行頭變敗家

(大小姐手記) 文：徐佩蒂

看到「華為」手機「入主」美國，真係要「揼心揼肺」(*粵語意思：感到非常挫敗、或是吃了大虧說出口的話。)
事件是這樣的；早前到廣州，先住新發展區，再去舊區看看，方便出入就要搬酒店，從新區酒店「退房」時，手機放在桌面忘了拿，下的士時打電話回去，對方表示清潔
工作人員說已不見了！

 1 / 3

捧華為；執輸行頭變敗家

之後在酒店旁商場見到一間裝修豪華，全店男男女女穿上制服的店員，非常殷勤招呼的售票員在推介「華為」，什麼雙鏡頭、指文感應器、雙SIM卡等等，有金色
及粉紅色等，當時挑了個便宜的2990人民幣的金色機，講明要在美國用得著，那女售票員給了我一個國際版，話是最新型號，回來後「只能打電話」；把人民幣一算
並不便宜，本來一星期可「退貨」，但想想「面對面」都「貨不對板」，管用嗎？拿給手機店看，是美國的電訊網不接受「佢」。

據彭博社報導稱，華為消費者業務總裁余承東正式表示，中國智能手機品牌華為將在明年通過美國運營商開始銷售，以尋求跟三星與蘋果在美國市場進行競爭。

報導稱，中國手機企業包括華為和小米正在與包括AT&T和Verizon在內的美國無線運營商就銷售其旗艦智能手機進行談判；我這個「捧華為」者，都唔知好笑定
好嬲！今次真係執輸行頭慘過敗家。

要知道美國是蘋果的大本營啊，要想把美國消費者從蘋果手機的手中搶過來，這可是件大功績，也許明年，中國手機的好美國人們也能感受到了？

華為消費者業務總裁余承東在接受採訪時透露，2018年，在美國市場首發機型將是華為旗艦手機Mate
10，但他並未透露銷售價格，以及具體與哪家運營商合作，余承東表示，將在下個月於拉斯維加斯召開的CES展會上發布詳細信息。

 2 / 3

捧華為；執輸行頭變敗家

在此之前華為雖然已經在美國電子産品商店和在綫銷售一些型號的手機，但在美國市場中佔有很小的份額，因為在美國，目前大部分手機依舊是通過移動運營商銷售的。(*
今年年初，華為成功請來了Verizon前高管米歇爾-熊（Michelle Xiong），她在與手機製造商打交道方面有着多年的經驗，或許會是一個突破口。)

 3 / 3