

搁浅的台湾电子业：挥别旧的才能和新的相遇

行业观察

何亮

近日,在刚刚结束的2018台北国际电脑展上,“构建全球科技生态体系”的主题继2017年后被继续沿用。主办方的目标十分明确:加速拥抱人工智能、5G、大数据等新兴技术,为台湾电子产业补充能量,使其转型更加顺利。那么,是否真能如愿呢?

众所周知,台湾电子业自上世纪80年代开始起步,抓住为欧美企业做PC代工的机会迅速崛起,一跃成为世界第三大电子产业聚集地。

成也代工,败也代工。随着PC潮退,台湾原有产业优势逐渐消失;同时,台湾又未能及时抓住云计算、物联网、人工智能等新技术机会……这时的台湾电子业矛盾至深,想求变却又难以与传统优势“断舍离”,于是“小巨人”的脚步渐渐慢了下来。身处迅速迭代的电子业,一些台湾企业

却固守代工思维,过于重视产品的硬件制造,忽视了产品设计与创新以及软件的优化,因而逐步丧失竞争优势。

以代工起家的台湾知名企业HTC曾是谷歌最早的合作伙伴,也曾是最早加入安卓阵营的手机厂商,赶上了安卓市场的第一波红利。但当HTC进军高端市场时,缺乏核心技术的劣势一下凸显出来,支撑品牌溢价的根基不在,自然难有消费者愿为其买单。

在此次展会上,台湾代表品牌华硕与宏碁

推出的重点产品依旧是电竞游戏电脑设备。尽管该产品性能优越,受到粉丝热捧,但在IT企业发力AI、区块链的今天,这样产品布局还是略显守旧。

究其根本,让台湾电子产业发展脚步迟缓的原因,看似是固守代工优势,实则是优势背后的固化思维。因此,打破代工模式所形成的思维定式,和过去的“辉煌”挥手告别,及时补齐在工业设计、研发、供应链等方面的短板,才是台湾电子业复兴的关键。

IT辣评

点评人:本报记者 王小龙

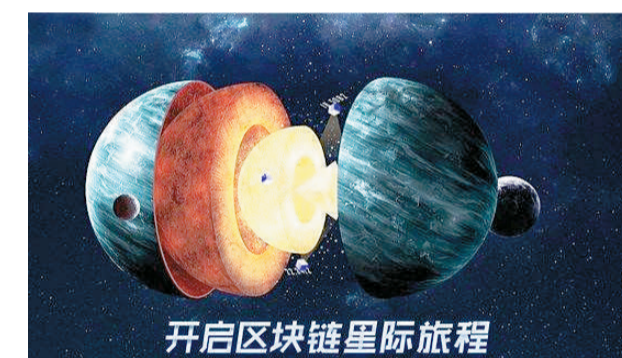
脸书公司再曝丑闻 刻板效应不可忽视



据外媒6月9日报道,脸书公司向特定公司提供特别权限,使其能看到脸书用户的好友列表,其中包括电话号码和表示用户与联系人关系密切程度的数据。根据这项协议,即使用户在私人设置中选择拒绝将自己在脸书账号上的私人信息泄露给任何第三方,这些设备制造商仍然可以更改用户的隐私设置从而获取用户信息。

点评:3月以来的信任危机还未完全平息,如今又添一笔。对脸书来说,真可谓一波未平一波又起。虽然脸书公司及时对此事作出了回应,表示它给予第三方公司更高访问权限的目的,只是为了改进用户体验、测试新功能等,相关报道并没有搞清楚这些交易的时间和范围。但移动互联网时代隐私和用户数据已是一个不可触碰的敏感话题,刻板印象一旦形成就很难改变。

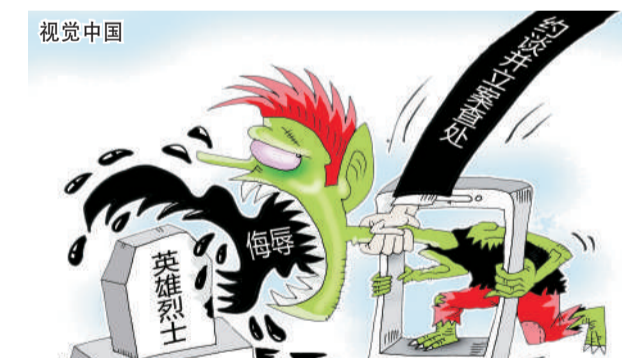
上线“度宇宙”项目 百度区块链雄心人尽皆知



6月8日,百度上线区块链原生应用“度宇宙”。“度宇宙”是由各种稀有元素组成的神秘世界。用户可以通过多种系统行为获取“度宇宙”的“元素”,并创造和扩建属于自己的星球。

点评:“度宇宙”听起来很炫酷,也很让人摸不着头脑。百度称,“度宇宙”不会做另一种数字货币,而是要建立一个真正的数字社会。想法很好,但这个概念真的大到无边。进入6月,百度在区块链领域动作更加频繁:区块链网络操作系统“超级链”、区块链原创图片管理平台“图腾”、区块链宠物游戏“莱茨狗”相继问世。百度的“数字社会”能否建成我们无法确定,但百度在区块链领域的雄心壮志已经人尽皆知。

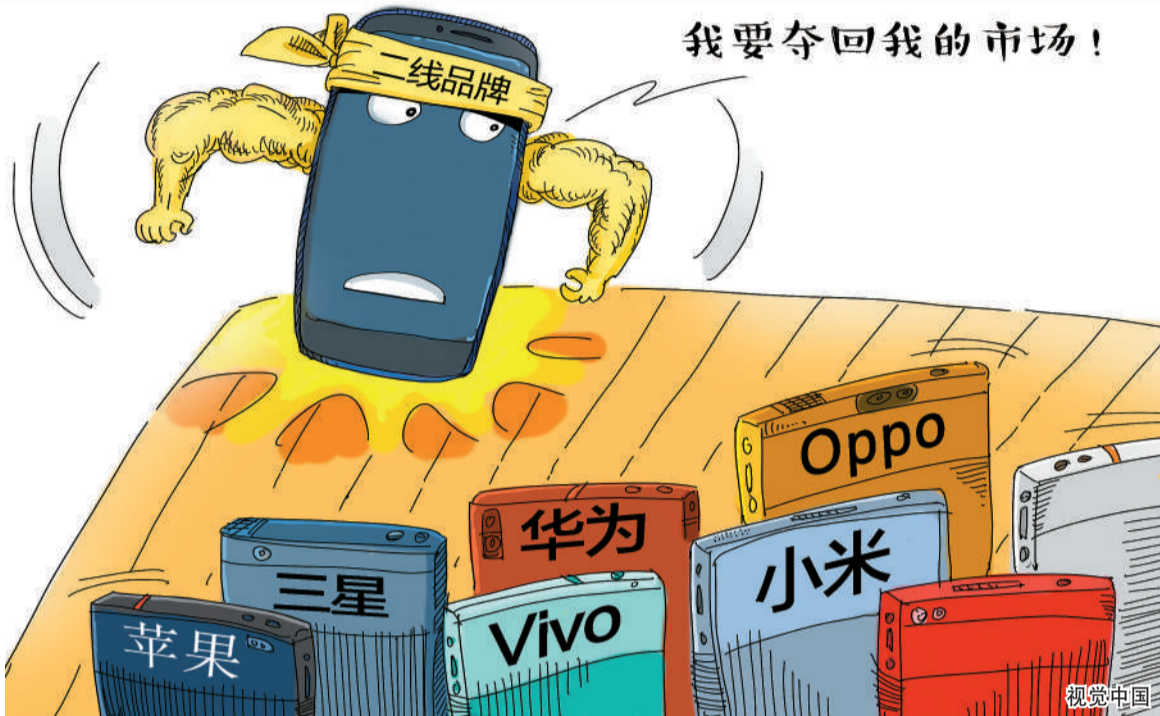
抖音、搜狗、拼多多相继被查 平台越大责任越大



近日,北京市网信办、市工商局针对抖音在搜索引擎投放的广告中出现侮辱英烈内容问题,依法联合约谈查处抖音、搜狗,责令网站严肃整改。同日,电商平台拼多多被曝存在涉黄、涉暴等问题。全国“扫黄打非”办6月8日通报,已对拼多多平台涉嫌违法违规问题展开深入核查。

点评:上周被监管部门约谈的互联网企业又多了几个,这次是违反了《网络安全法》《英雄烈士保护法》和《广告法》。这些企业几乎都是当红的“流量大户”,用户多、发展快。但这些都成为放弃企业社会责任,放松企业监管的理由。平台越大、影响越大,责任也就越大。要成为基业长青的大企业首先要从合规入手,从企业社会责任入手,遵守规范才能走得长远,负起责任才能走得平稳。

(本版图片除标注外来源于网络)



联想、黑莓推新机

再闯“红海”,手机老将能否掀波澜

本报记者 杨仑

放低身段拼市场 千元机承载联想复兴梦

曾几何时,“中华酷联”是国内手机市场上大名鼎鼎的四巨头。凭借运营商的渠道优势,中兴、华为、酷派、联想曾有过一段辉煌。

然而,当运营商补贴被砍,互联网手机企业一飞冲天时,只有华为杀出了重围,站稳了脚跟。联想则在并购、品牌剥离中反复折腾,不但丢掉了曾经全球第三大智能手机制造商的宝座,手中原有的品牌积累也所剩无几。

不过,伴随着联想Z5等一系列手机的发布,曾经的巨头又回来了。这款被宣传成国民新旗舰的产品,早在上市前就吸引了业内的目光。原因倒不是其产品有多么优秀,而是联想手机中国区业务负责人常程在社交网络上连篇累牍的推介:45天超长待机,4TB存储容量、“量子技术”……种种描述令人目瞪口呆。

就在业内期待着新旗舰带来革命性变革时,联想最终发布的Z5却是一款千元机,巨

大的心理落差引来了不少吐槽。

“其实单看产品,这个价位和配置还是非常具有竞争力的。”通讯行业专家杨玉斌说,“处理器虽然稍微弱了一些,但在同级别手机中也不算够用。可国民新旗舰这个名号,一款千元机能承载得起,还得看市场的反馈。”

业内流行这么一个说法:如果说智能手机市场是“红海”,那么千元机市场就是“死海”。在这里,市场竞争的激烈程度已惨烈到几乎没有利润可言。集邦咨询分析师黄郁琇告诉科技日报记者,智能手机工艺发展已趋向成熟,在强调高性价比的千元机市场上体现得尤为明显。受低价限制,千元机产品在创新程度上也难有突破,品牌间的相似度也越来越高。

“凭着联想的品牌知名度和亲民的价格以及不错的配置,这款产品对有购机需求的消费者来说,的确有一定的吸引力,但能否撬动更大的市场还有待观察。”黄郁琇说。

低获利时代到来 二线品牌面临生存挑战

就在联想发布会后,老牌厂商黑莓也发布了国行新品。为何这些厂商,不约而同地开始

“吃回头草”了? “智能手机不仅是一个产品,更是一个通道

和入口,无论是云系统、智慧零售、物联网,手机都是绝佳连接纽带。”杨玉斌说。

然而,智能手机在国内的竞争已非常充分。据行业数据公司IDC发布的报告显示,2018年第一季度,中国智能手机市场出货量同比下降约为16.0%,并预计全球出货量将继续下滑。IDC公司给出的原因是换机周期的延长,以及行业技术创新乏力,导致消费者的换机需求减弱。

对于新玩家来说,更坏的消息是国内智能手机行业头部集中效应非常突出。在出货量萎缩的背景下,华为、OPPO、vivo、小米、苹果等一线品牌开启了收割模式,它们占据了85.8%的市场份额,二线品牌面临生存挑战。

同质化设计致消费欲望减弱 品牌变革须有硬技术傍身

回顾智能手机的发展史,手机市场格局的变化,多伴随着核心技术的到来。譬如每一轮通信技术革命都会促成手机市场的洗牌。3G时代淘汰了诺基亚,4G时代小米等互联网手机企业迅速崛起。而即将到来的5G时代,理所当然地成为了业界关注的焦点。

IDC公司也预测,5G智能手机将在2019年下半年推出,届时将引发集中换机的热潮,并助推智能手机市场回暖。但黄郁琇则认为,5G手机虽是大趋势,但并不会显著地改变品牌格局。“大企业很早就开始着手布局相关技术,相信5G手机上市后,各大厂商很快都会推出相关

的产品。对于二、三线品牌,如果无法跟上节奏,就会面临掉队的风险。”

同质化也是厂商不得不面对的问题。硬件趋同、功能类似、外观清一色的齐刘海,这都减弱了消费者的购买欲望。

“究其原因,目前智能手机市场上缺乏令消费者动心的核心技术,因而导致了消费需求的减弱,用户的消费需求也就无法释放。”杨玉斌说,“市场一定会跟着技术走。苹果出现之前,也没有人相信诺基亚会被颠覆。只有解决了电池续航这样的关键技术,才会看到新品牌的崛起。说到底,市场拼的还是技术。”

提速降费一提再提 技术红利加速释放

第二看台

本报记者 刘艳

“提速降费”举措已走过3年,下月又一“红包”——取消移动流量漫游费,将落入消费者的口袋。

红口袋,离不开相关部门的引导。工业和信息化部、国资委日前发布《关于深入推进网络提速降费加快培育经济发展新动能2018专项行动的实施意见》(以下简称《意见》),提出加大网络降费优惠力度。

两个大写的“降”字再次落下

《意见》从加快宽带网络演进升级、补齐宽带网络发展短板、加快释放网络提速降费红利、推动信息通信技术与实体经济深度融合、确保网络提速降费落到实处这5方面提出了20项具体意见。

在进一步降低家庭宽带资费、国际及港澳台

漫游费的同时,7月1日起取消移动流量漫游费,移动流量平均单价年内降低30%以上,这是对三大电信运营商提出的刚性要求,必须在今年“足额”执行。

根据中国信息通信研究院专家测算,2017年取消语音漫游费是直接惠及我国5.4亿移动通信消费者的政策,每年带来的降费总额超过280亿元。

但流量业务与语音业务不同,我国取消语音漫游费时,语音业务连续多年量价齐跌,语音漫游费被“长漫合一”等多种套餐取代,已名存实亡。如今,流量业务收入正处于增长阶段,此时取消流量漫游费,对电信运营商的冲击远大于从前。

运营商需破解生存压力

提速降费已走过3载,过去三年我国宽带用户资费下降了90%,移动用户资费下降了38.5%。在用户获得感提升的同时,电信运营商的日子是否过得很难呢?

从工信部近3年的统计数字看,在推进提速

降费的过程中,电信运营商实现了“薄利多销”,但不可否认的是,传统电信行业多年构筑的“围墙”已松动,他们面临着新的发展课题。

互联网行业分析师陈金玉说:“过去很长一段时间,在市场准入政策之外,电信运营商的建网成本高、门槛高,就像一道高高的围墙将新进入者拦住。但随着相关业务被互联网分流以及相关市场准入政策的松动,运营商构筑的围墙已不再坚固。”

通信产业报(网)总编辑辛鹏骏表示,近年来电信企业提速降费,对促进中国经济新旧动能转换作出了贡献。但若对运营商还停留在经济增加值等指标的考核,这既不公平也不科学,运营商也容易缺乏提速降费的动力。

辛鹏骏说:“优化对基础运营企业的考核,既能保证企业的市场竞争活力,也能激发企业的社会贡献动力,将从根本上促进提速降费的落实。”

提速降费永远在路上

通信行业专家柏松说:“通信行业的连接性、

信息性与普遍服务性,让它与其他行业具有超高度关联度,因此在促进各大产业转型升级方面扮演着重要角色。作为光纤覆盖全球最广泛、光纤宽带用户总量及占比全球最高的国家,中国需要通过提速降费来最大限度地发挥网络基础设施优势,支撑新旧动能转换,带动经济的发展。”

柏松说:“事实上,即使没有政策的强制推动,市场竞争也在将提速降费逐渐深化。尤其是在5G临近、4G剩余窗口期不多的情况下,电信运营商将在不限量套餐、定向流量包等资费套餐上投入更大力度,资费降幅可能会超出预期。”

“市场因素之外,通信行业是典型的周期性技术驱动型产业,每次技术的迭代升级都会让通信生产效率实现指数级跃升。”柏松表示,以技术创新推动产业升级的同时,电信运营商也化解了提速降费对企业成长的不利因素。

辛鹏骏说:“信息通信技术的进步,根本来讲就是为了提速降费。构建现代化经济体系,信息通信业绝不能缺席。只要网络服务还没有像空气那样充盈,提速降费就永远在路上。”

扫一扫 欢迎关注 畅游IT时空 微信公众号

