

· 看台 ·

小米CC发布首款新品

北京商报讯(记者 石飞月)日前,小米正式发布了首次联手美图设计的全新机型“小米CC9”,由此开辟了新的CC系列。小米CC9采用水滴全面屏设计,完全沿用了小米9上的6.39英寸三星AMOLED屏幕,91%屏占比,支持VDE低蓝光护眼认证、硬件DC调光,并有第七代光感屏幕指纹识别,解锁速度提升10%。如同以往的美图手机,CC9美图定制版也推出了3款手机周边,49元的“小仙女”柔光自拍灯、199元的手链手机壳以及99元的透明包。

为符合年轻人的品位,小米CC9设计了三种全新潮流配色。价格方面,小米CC9 6GB+64GB售价为1799元、6GB+128GB售价为1999元,号称对标的是友商3000元级别的旗舰机,7月5日10点全渠道开售。

华硕推科技奢侈品牌ARTONE

北京商报讯(记者 石飞月)7月3日,华硕电脑灵耀多款新品及华硕重磅打造的科技奢侈品牌ARTONE正式与用户见面。据介绍,去年华硕推出的ScreenPad通过全面提升的人机交互技术,以更为简洁的方式代替以往繁复的操作,从而提高用户的使用效率,带来笔记本电脑人机交互的全面革新。而本次带来的ScreenPad 2.0在原有技术基础上进行了全面的升级、优化,如智能手机般的UI界面设计、更精准反馈的触控体验、更完善立体的应用程序生态,都将大大提升笔记本的交互体验。

除了ScreenPad科技以及ARTONE,全新的灵耀X2及灵耀S 3代也同时亮相。以97%屏占比再次刷新笔记本屏占比纪录的灵耀X2于7月3日正式上市开售。华硕灵耀S 3代也将在7月中旬上市。

第一届雁栖湖论坛在京举办

北京商报讯(记者 石飞月)7月5日,阿拉丁控股集团与经济观察报《家族企业》杂志联合发起并主办的2019第一届雁栖湖论坛在北京举行,论坛主题为“新时代 新起点 新变革”。

据了解,第一届雁栖湖论坛历时一天,依次为家族文明分论坛、商业文明分论坛和阿拉丁夜话三场论坛。期间,西部航空、团车网、汉王科技孵化公司清风智媒、上海体适能4家优秀企业分别与阿拉丁控股集团旗下阿拉丁航空、阿拉丁汽车、阿拉丁科技、阿拉丁体育签署战略合作协议,共同打造社群经济,助推企业转型升级。2019第一届雁栖湖论坛紧扣时代脉搏,拥有“天时、地利、人和”,致力于打造具有国际影响力的民间论坛;“西有达沃斯,东有雁栖湖”可期。

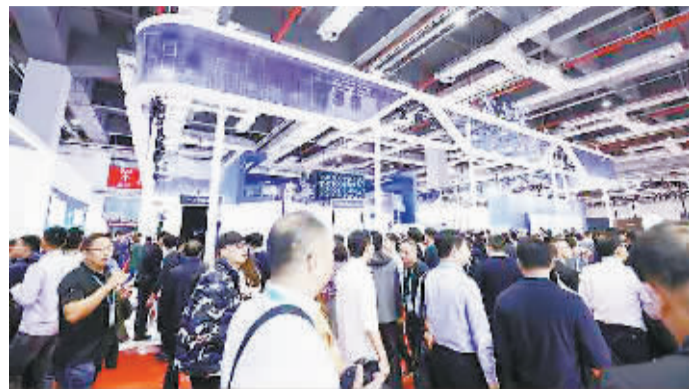
4K超高清电视进入普及期

北京商报讯(记者 石飞月)近日,在2019年(第十五届)中国数字电视产业发展大会”上,中国电子商会发布的《2019年1-6月中国彩电消费及下半年趋势预测报告》显示,2019年1-6月国内彩电消费2200万台,其中4K超高清电视消费占比达到70%,预计年底消费占比将超过80%,进入全面普及阶段。

今年以来,Sony、TCL、三星等品牌8K电视的上市销售,更是将家庭观影超高清显示提升到极限。同时,在海信、长虹等品牌推动下,超大屏激光电视消费市场快速成长,2019年销量规模有望实现20万台。中国超高清产业链已经实现了从硬件到软件的逐步成熟。

“换帅”鸿海步入转型深水区

7月4日晚间,鸿海发布公告称,董事长刘扬伟兼任总经理。此前,鸿海于6月21日举行股东会全面改选董事,新任董事会推举刘扬伟担任鸿海新任董事长,鸿海子公司工业富联的副董事长李杰为鸿海新任副董事长,两人已于7月1日就任。刘扬伟的上任也标志着鸿海步入了一个新的发展起点。



从鸿海此前发布的公告来看,刘扬伟此前任郭台铭的特别助理,同时也是鸿海半导体次集团总经理、夏普公司的董事会成员。半导体次集团是鸿海集团近两年新设立的子公司,计划在珠海建设芯片工厂。

业内普遍认为,郭台铭选择刘扬伟接任董事长,是希望他能带领鸿海从原本的电子组装代工,走向半导体的新时代,如今刘扬伟履新后,鸿海如何布局半导体,也成为外界持续关注的重点。就此问题,富士康内地相关负责人表示,因为新一任董事会7月1日刚正式接任,公司相关策略方向将在近期的媒体会上进行解答。

将代工做到极致,鸿海集团在全球恐怕也是数一数二。从1974年的一家塑料小厂,到2019年市值达1.06万亿元新台币(约合2348亿元人民币)的科技代工巨头;“中年不惑”的鸿海也正站在激烈变革的门槛上。根据日前报道,鸿海6月营收3965.37亿元新台币,同比增长1.71%,环比增长3.2%。今年前6个

月营收累计为2.216兆元新台币,同比增长5.14%。但随着人力成本升高等因素的不断施压,过低的利润率也一直是鸿海的心病。

由于代工行业的两大行业桎梏:代工技术含量低以及代工几乎无利润,从2002年开始,鸿海一直谋求业务转型,包括鸿海联合IBM进军环保和云计算,进入医疗市场、收购夏普面板、进军存储芯片市场等一系列动作。随着智能手机市场增速不断下滑,鸿海的主营业务手机代工不断承压,鸿海也已经在工业互联网、5G通信、智能家居、智能汽车等领域布局。

产业观察家洪仕斌表示,随着鸿海规模的不断扩大,单一的代工已经不能支撑鸿海的发展;其次,面对激烈竞争的鸿海,依旧处于制造业产业链末端的末端,如果单依靠自身的力量,向产业链上游延伸,也并不是很容易。

为了进军上游半导体业务,鸿海此前动作频频,并通过不断的并购来弥补自身的短板。2016年,鸿海旗下鸿腾精密收购安华高旗下光纤模块相关事业后,已对讯芯扩

大释出100G光收发模块SiP封装代工订单,并以此带动讯芯2018年业绩大幅增长。2019年,讯芯更是进一步争取3D感测组件、光纤及光收发模块以及5G相关的SiP模块的订购单,业绩再度冲高。

此外,2017年3月,郭台铭明确表态正在竞购日本东芝的半导体存储业务,目的是应对人工智能等不断发展而出现增长的数据中更新需求。如果此次交易能最终达成,鸿海科技将拥有夏普和东芝两大品牌,而且打通了产业链的上下游,获得利润将是过去鸿海科技代工时代的数倍。更重要的是,鸿海科技也将拥有与苹果公司更多的对话筹码。

“刘扬伟接任的鸿海,并非是一个能够无为而治的大公司,相反,鸿海正处于各方面激烈变化的节点上。而随着其主要客户苹果公司所在的智能手机行业整体表现乏力,鸿海也将进入一个转型的关键期。但是不可否认,鸿海科技未来的升级转型路并不会平坦。”洪仕斌说。

北京商报记者 金朝力
图片来源于网络 来源于富士康官网

TCL李东生:全球化必须抓住当地市场

北京商报讯(记者 金朝力)全球化最大的挑战就是如何抓住当地市场,针对当地市场,企业需要提供最适合他们的产品,包括最高的性价比、体验和服务。比如为巴西市场就是要量身定制属于巴西市场的产品,不能把美国的产品、中国的产品简单搬到巴西来卖,这是很难成功的。”TCL创始人、董事长李东生对北京商报记者表示。

在日前举行的2019 TCL全球新品发布会上,TCL公布的海外业绩十分抢眼:2018年TCL电视的全球出货量排名第二。2019年1-5月海外市场销量同比上涨43.1%,北美销量更是大幅提升96.8%。

除了销量的增长,TCL也在进行着全球化的研发布局。据李东生介绍,在美国之后,TCL也在波兰设立了欧洲研发中心,这是TCL研发能力全球化的一个重要标志,由

于是前沿的技术,在波兰研发中心投入的这些项目至少要3-5年才会有收获。另外,TCL在广东的聚华印刷显示创新中心获得国家级创新中心的授牌,大屏幕印刷显示已跑到了三星、LG的前面。前不久,TCL第六届技术创新大会以及TCL第一次技术合作开放大会同时召开,并推出了13个技术项目在全球招标,TCL和6个单位签订了联合实验室合作,其中包括和香港大学签订了人工智能研发中心合作。

李东生认为,中国企业要做大做强,就要在积累自己核心能力上投入更大。2018年TCL在研发的投入是56亿元,到现在为止,TCL申请了6万多项专利,其中PCT专利超过了1万件。这些技术能力的积累能够支撑企业发展,当然申请专利和获得专利的授权有一个时间差,另外在和很多国家竞争比较和

企业强大的过程中,大部分中国企业申请的专利相对价值没有那么多高。但是我们首先要实现量变,才能实现质变。”

在“双轮驱动战略”实施五年以后,TCL的全球化布局已经进入了“快车道”。根据最新统计数据,2019年1-5月TCL电视的全球销售量突破1340万台,相比去年同期上涨了24.2%。北美、欧洲和新兴三大区域性市场增长势头强劲。其中,美国市场TCL电视销量同比涨幅近乎翻倍,更在今年3月首次单月销量超过三星,跃居全美第一。

“中国和全球领先国家的竞争最后落地就是技术的竞争,如果有更多华为量级的企业,我相信中国的竞争力会再上一个台阶。我们就是要努力往这个方向走,这也是中国经济强大过程中必须要走的路。”李东生说。