

新闻分析 INWENFENXI

苹果新品发布 产业链公司们准备好了吗?

在一众消费者的翘首企盼中,北京时间9月13日凌晨1点,号称科技界春晚的苹果公司发布会在美国加州乔布斯剧院举行。

在发布会上,苹果公司共推出3款iPhone(iPhone Xs,iPhone Xs MAX,iPhone Rs)和一款更新的Apple Watch 4。

一年一度的苹果新品发布,对于苹果产业链企业也是一年中的一次大考。那么,苹果产业链公司面临着何种机遇和挑战?

与iPhone X相比,新款iPhone搭载了7纳米的A12仿生处理器,采用“6核心CPU+4核心GPU+4神经网络引擎”的设计,苹果表示,新处理器每秒可以处理5万亿次信息,相比上一代性能提升50%。

除了更大屏,新款iPhone的特别之处还体现在防水防尘效果更好,电池续航能力更强,并且专门针对中国市场推出了一双双待的功能。

值得一提的是,此次iPhone产品均为全面屏设计,配备面容ID,代表着Home键和指纹解锁等上一个阶段的设计被淘汰。另外,iPhone Xs的扬声器方面也有了很大的提升,设置了四个麦克风。

苹果官网显示,iPhone Xs的起售价为999美元(国内行8699元-11899元),Xs Max的起售价为1099美元(国内行9599元-12799元)。

与旧款苹果手机相比,Apple Watch 4的屏幕面积增加了30%,能够显示更多的信息。Apple Watch 4

搭载了S4处理器,性能和续航方面进一步得到提升。

此外,Apple Watch 4也多了新功能,最引人瞩目的是心电图功能。Apple Watch 4支持心电图监测,如果心跳过快或者过慢都会提示,或是直接拨打急救电话。

也就是说,这些苹果供应商未来可能还将获得安卓手机的订单。

业内人士表示,新一代苹果手机在产品线的丰富以及光学创新等方面的突破,将利好OLED全面屏、光学创新多摄、3D感应、无线充电等领域的公司,例如深耕光学创新的欧菲科技,以及在苹果连接器、无线充电、声学、摄像头、FPC等全方位布局的立讯精密。

事实上,公募基金也已布局相关苹果概念股。东方财富数据显示,浪潮信息、精测电子、当升科技等多家苹果产业链上市公司基金持有比例超过10%。

挑战 面临机潮的同时,苹果产业链公司同样面临着挑战,此前这批公司股价持续下滑。

独立IT、电信分析师付亮在接受记者采访时表示,受制于当前紧张的环境,苹果产业链公司受新品发布的积极影响其实不大。

对此,国证券研报指出,市场信心受挫,短期承压,但从中长期来看,苹果产业链回暖并非易事。2019年苹果新机正在研发中,苹果公司产品选择供应商时还是侧重于中国厂商,并没有供应链转移的动作。

苹果公司于去年推出了iPhone X,高昂的价格抑制了市场需求,市场表现一般。今年苹果已在调整策略,计划推出平价版的LCD机型,旨在提升用

户数量,从而在生态链系统方面的营收增长。但如果供应链迁回美国,势必造成生产制造成本的大幅提升,所以供应商选择还是侧重于中国厂商,比如摄像头、FPC软板、EMI材料等。

此外,近年来,苹果手机等产品的销量增长逐渐乏力。

孙燕燕指出,今年6月-7月,iPhone X在中国的销量分别为65万台、34万台,从数量上来看接近“腰斩”,销售热度只持续了7个月左右。这意味着,中国消费者对于iPhone X的热度并不高。而在此之前,iPhone 6和iPhone 7的销售热度长达18个月、10个月。

孙燕燕作出预测,新一代苹果手机仅做出微乎其微的创新,价格也不具有优势,再加上如今智能手机同质化现象严重,其市场热度或许只有3-6个月。

此外,苹果手机的销量增长疲乏,受到影响最大的除了苹果公司本身,还有一些“靠苹果吃饭”的供应商,此前,苹果公司宣布削减20%的手机订单量,自身股价应声下跌2%,其供应商股价也均出现下滑。

孙燕燕表示在供应商的选择方面,苹果公司目前的做法是“把鸡蛋放在一个篮子里”,订单不再平均化。例如在屏幕供应商的选择中,苹果公司把大多数的订单给了伯恩光学,而减少了给蓝思科技的订单。

2018年,苹果的供应商前200名榜单发生了变化,有一部分供应商出局,也有新的供应商挤了上去,新加入苹果的中国供应商有京东方、欧菲科技等。

5G 盛宴 商家们都准备好了



资料图片

5G正在成为全球科技的热点,国内从设备商到运营商再到终端商也在为最后的商用集体发力。自2018年6月,5G第一版技术标准R15冻结之后,这种速度变得越来越快。

日前,华为在IMT-2020(5G)推进组组织中,在北京怀柔成功打通了基于3GPP国际移动通信标准化组织R15标准的第一个电话,被业界认为是5G从实验室走向外景的标志性一步;三大运营商也在各大城市加快布局5G试点,而在过去的两周内,国产手机厂商小米、OPPO、vivo等也纷纷宣布即将推出5G手机。

业内专家对记者分析,随着2019年5G商用步伐的加速推进,5G发展正在全产业链有序推进,一个5G时代,正呼之欲来!

华为领跑5G技术

所谓5G,是指“第五代移动通信技术”,在今年的2018MWC峰会上,5G成了全球的一个热门话题。

通信专家项立刚对记者表示,5G是万物互联时代的基础网络,具有高速率、低时延、大容量、大连接等特点。“5G正逐渐从实验室环境走向外场环境,并且应用的规模和范围都在不断扩大。”

前不久,华为在IMT-2020(5G)推进组组织中,在北京怀柔成功打通了基于3GPP R15标准的第一个电话(数据业务),正式开通了华为在中国5G技术试验中SA(Stand Alone)组网架构下端到端5G商用测试试点站。业界认为,在5G标准冻结后仅仅三个月,华为就完成了外场SA测试环境的搭建,这是中国5G产业链发展的一个重要里程碑。

项立刚表示,5G试用是一个渐进的过程,先从实验室走向小规模外景,再到中型规模外景,最后抵达大范围。“华为此次的电话试验是走向外景的关键一步,所以具有很大的节点意义。”

在政策的引导之下,运营商也加快了5G布局的进程。

在近期开展的第十届天翼智能生态博览会上,中国电信公布了5G网络部署计划,宣布成立5G终端研发联盟、5G应用创新联盟、5G终端开放实验室,并发布5G业务规范。而在今年6月,中国移动已经发布了《5G技术白皮书》,为5G发展做了整体上的战略部署。

无独有偶,中国联通和中国移动都在5G业务层面发力布局。9月10日至13日,“2018世界电信展”在南非德班国际展览中心举行,在该会议上,中国联通作为“中国国家展馆”成员,重点展示了5G智慧生活、5G网络转型等业务。此前,中国移动也发布了“5G终端产品指引报告”,表明了发展5G的决心。而在2018MWC上海峰会上,中国移动董事长高冰曾表示,将建立5G创新基金,推动5G关键技术研究和标准完善。

项立刚对记者表示,“三大运营商都已经勾勒好了5G发展的蓝图,现在要做的事,就是按部就班地推进。”

据了解,此前三家运营商还公布了第一批5G试点城市,包括北京、上海、广州、深圳、杭州、苏州、武汉等18个城市,

其中,上海是唯一一个三家运营商都将开展试点的城市。

在抢滩布局之际,关于5G频谱的划定也成为当务之急。有最新消息称,国内已经确定了5G频谱划分的初步方案,其中,中国电信与中国联通将分别获得3.5GHz左右的各100MHz频谱资源,中国移动获得2.6GHz和4.9GHz两个频段共计300MHz频谱资源。

钱立富认为,划定频谱是推进5G商用的重要一环。“只有确定好频谱,运营商才知道自己使用哪一段频谱,才能找产业链合作伙伴一起,进行设备研发和网络建设。频谱就是规范,打比方说,你不知道自己的身材尺寸,只有量出来后,你才敢去做衣服。”

OPPO、vivo、小米们的期待

除了设备商和运营商,国产手机厂商也开始启动5G手机研发。

在过去的两周之内,OPPO、vivo、小米等手机厂商相继宣布在实验室完成了5G指令和数据链路的连接,首款5G智能手机卡位也已提前开始部署。根据研发时间表,5G手机最快将在2019年和消费者见面。

据了解,小米和OPPO都集成了高通骁龙X50 5G调制解调器,并验证了可用于加速5G智能手机开发的相关技术。业内人士称,这些举措都为2019年正式推出商用的5G产品奠定了基础。而vivo也初步完成了面向商用5G智能手机的软硬件开发,包括射频规划、主板堆叠、射频和天线设计以及优化电池空间等方面的工作。按照此前规划,2019年,vivo将会推出5G预商用手机;到2020年,配合中国5G网络的规模商用,vivo将正式推出5G商用手机。

钱立富对记者表示,5G手机最大的一个特点就是网速,“理论上,个人的网络速率可以达到20Gbps,下载一部高清的电影可能是按秒来计算的。”

但通信业界资深分析师付亮在接受记者采访时表示,“目前这些还不能算是真正的5G手机,只是一个初步的方案,国产手机厂商芯片技术受制于人,在很多零部件层面都还没有实现彻底的产业化,芯片、天线技术与通信整合能力等都需要进一步提升。真正的5G应用普及,还需要很长的一段时间。”

销售增速居厨电市场榜首 洗碗机或成厨房“标配”

伴随着消费升级,洗碗机逐渐成为很多家庭厨房的“标配”,在厨电市场中异军突起,但是,与欧美等国60%的普及率相比,中国市场洗碗机普及率不足3%,蕴藏着巨大的发展潜力。正是看到了这一前景,很多厨电品牌、大家电品牌、互联网品牌纷纷进入了洗碗机领域,竞相发力,新品迭出——

今年上半年,新兴厨电销售增速远高于传统品类,其中洗碗机销售量、销售额均同比增长约38%,位居榜首。9月10日,在中国家用电器协会指导、中国家电网主办的“2018中国洗碗机行业高峰论坛”上,与会企业普遍认为洗碗机将逐渐成为家庭刚需。

品牌猛增至73个

中国家用电器协会副理事长王雷指出,今年厨电市场增长有所放缓,尤其一二线市场更为明显,但洗碗机市场依然保持较好增长态势。

数据显示,1月份至7月份我国洗碗机市场零售量为65.1万台,同比增长34.3%;零售额为28.5亿元,同比增长37.3%。其中,传统线下渠道零售量为29.9万台,同比增长15.6%,零售额为15.4亿元,同比增长24.4%;线上渠道零售量为35.2万台,同比增长55.9%,零售额为13.1亿元,同比增长56.2%。

奥维云网全渠道推总数据显示,2017年洗碗机市场规模为44亿元,同比增长129.2%;2018年上半年,洗碗机市场规模达24亿元,同比增长38.2%。预计2018年洗碗机市场规模将达到63亿元,同比增长45.1%。

消费者逐渐意识到洗碗机比手洗不仅更健康,而且节省时间。“博西家用电器(中国)有限公司高级副总裁兼首席销售官王庆庆认为,随着消费升级,人们对健康生活、品质生活的需求愈加迫切,洗碗机理所当然是了消费者首选。”

数据显示,1月份至7月份洗碗机市场品牌数增至73个,新增品牌31个;洗碗机型号增至358个,新增型号127个。“近几年,很多厨电品牌、大家电品牌,甚至互联网品牌都陆续进入了洗碗机领域。”华帝洗碗机相关负责人称。

中国家电网总编辑吕盛华认为,正是看到了中国洗碗机未来发展前景广阔,去年以来一些综合家电厂商、厨电企业、小家电企业,甚至互联网企业都开始布局洗碗机产品。米勒、AEG、东芝等外资品牌的洗碗机产品也开始进入中国市场。

嵌入式占据主导

目前,洗碗机将成为厨房标配已成业界共识,企业纷纷布局。3月份,博西洗碗机安徽滁州工厂投产,总投资额7亿元,设计产能200万台,作为水塔洗碗机的开创者,方太今年推出了“洗净一体机”智能生活QR8新品,华帝新装针对装修完成厨房设计的台嵌两用洗碗机,也有针对新装修用户的嵌入式洗碗机。洗碗机出口前三强之一的格兰仕也推出了三种不同款式洗碗机,以满足消费者的差异化需求。

随着各品牌竞相发力,洗碗机类型趋于多样化,共有台式、水槽式、抽屜式、嵌入式、台嵌两用等类型。奥维云网数据显示,嵌入式洗碗机以线上35.5%、线下47.5%的比例占据市场主导地位。来自京东商城的数据也显示,今年以来嵌入式洗碗机销售占比由去年的37%增至45%,水槽式洗碗机销售占比由去年的6%增至10%。

从价位看,2000元至4000元产品的销量占比为67.63%,销售额占比为59.8%,成为市场主力。

“未来洗碗机和整体厨房的搭配将成为消费者选购的重要考量因素。”京东家电事业部厨卫业务部总经理叶劲表示,调查显示,兼具消毒烘干功能的洗碗机更受复合中厨房,能够让厨房的小空间发挥大效能,原来的“烟灶消”三件套可能会变成“烟灶洗”。

非常汽车 EICHANGQICHE

拼假不拼车 新一代智跑发布中秋国庆出行攻略

前段时间的最火网剧《延禧攻略》已经完结,但更令人兴奋的“假期攻略”就要上演。据说,只要胆子大,拼成16天“史上最长中秋国庆假期”不是梦。怎么玩转超长假期?新一代智跑倾情发布出行攻略,走亲访友、自驾出游帮你全搞定。

新一代智跑配备的Nu 2.0L自然吸气发动机,最大马力可达161Ps/6500rpm,最大扭矩可达193 N·m。在先进的技术支撑和精心的动力调校下,动力输出强劲又环保领先。在肆意欢脱、疯狂开嗓的旅途中,新一代智跑以领先安全配置给予驾乘人员全方位守护。其搭载的起亚全球领先的安全辅助品牌DRIVE WISE(智享未来),涵盖PDA前方防撞辅助、LKA车道保持辅助等功能,不仅可实现对驾驶员的守护,更可为乘客、行人及周边车辆提供更好的驾驶保护。

每到假日,交通拥堵在所难免。怎样才能堵车不堵心呢?新一代智跑搭载丰富多样科技配置,精心为驾乘人员打造舒适的驾乘体验。车身顶部配备全景天窗,将沿途美景尽收眼底。

想拼假一起拼,中秋国庆尽情嗨。现在就制定出行计划吧,让新一代智跑陪你共度闪闪发光的假日时光。



据人民网