

新闻分析 INWENFENXI

进入“618”促销季,各大电商平台拿出资金补贴消费者,可谓诚意满满。今年,不少商家盼借促销对冲疫情影响踊跃参与,降价优惠。消费者表示套路少了,但想省点钱依然不易。

# “618”促销火热,百亿补贴便宜了谁?

6月1日零时,包括淘宝、京东在内的多家电商正式进入“618”时间,促销商品开始发售。同时,各大电商平台拿出资金补贴消费者,动辄上“百亿”。

今年“618”是疫情发生以来首个大型电商促销季,被寄予厚望的线上消费将有何表现受到各界关注。为促进消费,各平台今年没有套路,可谓诚意满满。那么,参与商家能获得多少红利?用户消费能享受多少实惠?记者近日进行了调查采访。

## 平台:补贴优惠哪家强?

为了提振消费信心,激发消费潜能,早在开售前,各电商平台就纷纷表态要用百亿补贴回馈消费者。

在2020年京东“618”购物节发布会上,京东宣布今年“618”将推出超级百亿补贴、千亿优惠和百亿消费券,并提供两份打折力度达5折的商品,打造消费体验最佳的一次“618”。同时,为了打消消费者“买亏了”的顾虑,提升服务品质,京东还宣布为电子、数码产品提供30天保价服务,自营商品的保价服务则达半年。

今年“618”优惠力度最大,玩法简单。“京东集团副总裁、京东零售集团平台业务中心负责人韩瑞表示,这一次,消费者不用用抢头比价算账。

与京东一样,天猫今年同样拿出了大额度消费补贴。“618”期间,天猫将和多地政府、品牌一起,发起今年以来最大规模的现金消费券和补贴,预计金额超过100亿元。此外,今年天猫的优惠力度也从去年的“满300元减30元”变为“满300元减40元”,消费者无需领取优惠券,下单的时候即可减免。

苏宁方面,更是直接对标京东。今年“618”苏宁承诺推出“J-10%”省钱计划,直接承诺参加补贴活动的家电、手机、电脑、超市品类商品,比京东



资料图片

百亿补贴商品到手价至少低10%,买贵就赔。苏宁易购集团副总裁顾伟表示,“欢迎友商比价”。

业内人士表示,消费券与打折补贴双管齐下是今年“618”刺激消费的一个重要手段,尤其是消费券的发放,等于提前锁定了销量,成为电商平台竞争的重要手段。

## 商家:盼望“回血”恢复元气

记者了解到,电商节走过10个年头,近年来平台竞争日益激烈,但参与商家却渐显疲态。然而,这一次却有所不同。

今年“618”是疫情发生以来首个大型电商购物季,多家电商平台表示,商家报名十分踊跃,数量比去年大幅增长。

已经连续5年参加“618”活动的董鞋鞋主陈刚,今年第一次报名参加了预售活动。“今年平台的预售时间长达25天,为了让顾客对产品始终有新鲜感,我们的促销策略是按照全月来做的。我们总结了以往促销的经验,筛选出了最适合消费者的优惠方式,

同时加大了一批商品的挑选,争取每隔三天就换一批产品,尽可能吸引更多。”陈刚说。

前期疫情对业务影响较大,只有走量不走价,才能恢复元气。”陈刚表示,预售以来,其店铺的销售额同比增长87%,已达到预期目标。

参与的商家多了,如何引流成为一个重要问题。今年“618”,各电商平台、大小商家都将引流获客的希望寄托在直播身上。记者从天猫“618”直播名单上看到,300多名明星参与了这场直播带货浪潮。明星刘涛变身“刘一刀”,在聚划算百亿补贴官方旗舰店直播,4场直播场销售过亿……

记者注意到,在直播带货模式中,货品价格被认为是决定销售效果的关键因素。业内人士直言直播打的就是“价格战”,如果价格不能大幅低于观众心理预期,直播的销量将大打折扣。

山东的文具经营商高尚在淘宝开了家小店,平日里客流量不大,小本经营也没有参与过官方活动。但是趁“618”,高尚开始尝试在直播间售

卖产品。“还是得降价,为小店多招揽客户,能卖一点是一点。”高尚说。

## 消费者:想省点钱依旧不易

近日,天津的杨女士“618”期间下单的第一批商品已经送到了家门口。相比之前“双11”优惠促销的各式“算法”“玩法”,她更喜欢今年不用抢券、满减即减的方式。“过去要反复计算,如何凑单、订金最终能膨胀多少倍,考验的是数学能力。现在没有复杂的优惠券,套路少了一些。”杨女士说。

但北京一位资深网购达人告诉记者,消费者想要更省钱,还是要研究平台的玩法。今年淘宝推出了“618”理想生活列车,京东推出了“叠蛋糕”。记者发现,这些活动大多是通过签到、浏览页面、分享链接等方式累积金币升级,一级级到达平台要求,即可分享“618”红包。

“玩了一阵就放弃了,每天做任务,找人帮忙点券,太麻烦了。”北京的张女士表示,为了完成任务,她已经拉了10多个微信群,经常在朋友圈中转发链接,每升级一级可以得到不同金额的红包,级别越高,升级越难。“如果这些红包能直接减免,少些复杂的玩法就更好了。”张女士说。

比起张女士,正在装修的宋利直“想省点钱太爽了”。本想趁“618”为新家购置一些家电,但是比来比去却看花了眼。“平台打出了欢迎比价、保价之类的口号,但基本上没比价。”宋利直说。

来到在某平台上看中了一款相机,但当他想买时,却发现各平台推出的商品实际上做不出真正的比较,“外形、功能、价格、配置基本一样,但就是型号或商品搭配有细微差别。”宋利直觉得一些家电产品在平台各自形成“特供”“专供”的型号,消费者根本无从判断哪家更实惠。(据《工人日报》)

# 智能驾驶“焦急等待”5G技术升级

比亚迪的一张海报打出“汉一全球首款搭载华为5G技术量产车”,引发行业高度关注,这是标志具备5G通信能力的汽车已进入量产阶段?5G建设固然如火如荼,智能交通基础设施的改造稳步推进,但可支撑5G汽车上路了吗?

种种讨论皆指向,过往百年均沿着机械刚性精细化发展的传统汽车,在迎来智能化升级的同时,更成为交通模式变革的探路先锋。

## 5G汽车开始量产

谷歌提出“无人驾驶”概念已10余年,但智能驾驶全面商用化,还在等待5G基础设施建设继续铺开。

北京市政协委员、汽车行业资深分析师陈小兵介绍,智能驾驶需要感知(路况)、认知(环境)、(AI)决策、(车辆)控制四大技术系统的支撑。

陈小兵说:“乐观地说,除了认知系统还在等待5G的连接,其他系统日趋成熟。5G商用及网络环境的不断完善,汽车业尤为心焦,因为5G是智能驾驶商用化落地的首要条件。比如,在5G诸多技术特征中,1毫秒的理论时延是智能驾驶的必备能力,让车辆和基础设施之间可以瞬间共享信息。”

就像智能手机需要基带芯片和射频组件才能与网络连接,智能汽车也要通

过蜂窝通信模组、V2V模组来实现。2015年,3GPP(标准化组织)启动了基于4G LTE的C-V2X(蜂窝车联网)标准研究,当C-V2X平滑演进到5G V2X,车与车、车与人、车与道路基础设施相互连接的“车联网”丰富了智能网联、智能交通、自动驾驶等场景更多想象空间。

2019年4月,华为展示了全球首款5G车载模组MH5000,高度集成车路协同C-V2X技术。预计6月上市的比亚迪“汉”,搭载了这款模组。

陈小兵认为,这件事的标志意义在于,具备5G能力的汽车开始进入量产阶段。虽然5G还在5G平滑过渡,车载模组支持在4.5G向5G平滑过渡,车企的研发投入可得到最大程度保护。

陈小兵强调,现有的5G汽车还处于初始发展时期,停留在浅层的车机应用阶段,尚未能充分利用5G的效能。真正的智能网联汽车才是5G技术的应用之地。

而智能网联汽车上路,还待空前复杂的产业链条协同解决“标准化”问题,标准缺失、“各自为政”始终是车联网发展的一大障碍。

5月12日,工业和信息化部在《2020年工业通信业信息化工作要点》(以下简称《要点》)中,首次明确部署5G应用、车联网的年度标准化工作。

## 汽车是智慧交通的AI细胞

5G不仅寄托了车企们增加产业附加值的期望,更指向当前的城市治理和未来智慧交通场景的构建。百度董事长李彦宏所言,“我国交通运输发展正迎来重大历史机遇期,人工智能、5G等新技术成为拉动智能交通发展的新引擎。”

清华大学苏州汽车研究院智能网联汽车中心主任、江苏省智能网联汽车创新中心总经理魏一凡博士说:“作为城市的陆上交通工具,汽车承担了绝大多数人和商品流通的任务。智能网联汽车与交通,将成为新型智慧城市之魂,促进人、车、路、城市的和谐健康发展。”

清华大学汽车安全与节能国家重点实验室主任、国家智能网联汽车创新中心首席科学家李强教授表示,汽车智能化、网联化技术的出现,将会给汽车产业带来一次重大革命,甚至会带来一种全新的交通模式、交通系统。

今年两会期间,互联网委员公司和汽车界的人大代表、政协委员为促进智能网联汽车与交通的发展建言献策。北汽集团党委书记、董事长徐和谊提出,有必要融合汽车、人工智能与城市发展,把智能汽车打造成现代智能城市的新型基础设施,成为智能城市的AI细胞。

为推动5G建设加速发展,从部署到



资料图片

地方、政策密集出台,“5G+车联网”被重点、多次提及。

今年3月,国家发展改革委、工业和信息化部联合发布《关于组织实施2020年新型基础设施建设工程(宽带网络和5G网络)的通知》,将“基于5G的车路协同车联网大规模验证与应用”列为七项5G创新应用提升工程之一;工业和信息化部印发《关于推动5G加快发展的通知》,明确提出将推动把5G+车联网纳入智慧城市、智能交通建设的通信标准和协议。

李强教授表示,智能网联汽车已成为带动AI、信息通信、大数据、云计算等发展的战略制高点,发达国家通过制定国家战略,强化部门协同合作等措施,已形成车联网产业先发优势。我国必须立足高新技术与产业发展要求,结合国情,打造智能网联汽车创新发展中国方案。(据《科技日报》)

# 科技部:支持各地开展高新技术企业上市培育行动

科技部近日发布了《关于加快推动国家科技成果转化示范区建设发展的通知》(简称《通知》)。《通知》提出,鼓励各地示范区开展高新技术企业上市培育行动,推进企业进入科创板、创业板等多层次资本市场融资。

科技部表示,国家科技成果转化示范区是实施创新驱动发展战略的重要载体,是促进科技成果转化体制机制的试验田,是创新驱动与经济社会全面发展的先行区。

积极发展技术要素市场,建立健全技术交易规则、服务标准规范和从业信用体系,完善科技成果转化常态化路演机制。推动科技创新券对科技型中小微企业和创新创业人员全覆盖,推动跨区域互认互连。积极探索综合运用后补助、引导基金、风险补偿、科技保险、贷款贴息等方式支持成果转化。鼓励示范区组织开展与高新技术企业联合融资,支持商业组织与示范区共建孵化运行等特色专营机构。

科技部鼓励有条件的示范区开展赋

予科研人员职务科技成果所有权或长期使用权试点。健全以转化应用为导向的科技成果评价机制。规范简化科技成果转化审批程序。探索知识产权证券化,有序建设知识产权和科技成果转化交易中心,完善科技成果转化公开交易与监管机制。

科技部要求,示范区要全面落实科技支撑复工复产和百城百镇运行的若干措施。实施“数字经济”行动为抓手,加快项目建设,扶持科技型企业发展,以创新创业带动就业,加强协调服务,通过创

成果转化助力示范区成为新基建、新技术、新材料、新装备、新产品、新业态的主阵地。推动一批科技成果转化示范企业。已经取得了突出成绩。例如,辽宁省正在组织实施“科技型中小企业—高新技术企业—瞪羚独角兽企业”三级梯度培育工程,为辽宁培育出更多更好瞪羚独角兽企业。辽宁省上市后备企业库中,高新技术企业数量占比九成。(据《上海证券报》)

# 腾讯智慧零售打出“组合拳”

在“新基建”的大潮推动下,数据中心(IDC)建设正快马加鞭。近日,快手宣布将投资百亿在内蒙古建立数据中心,此举在IDC行业内掀起新波。

在此之前,“新基建”成为科技巨头押宝的赛道,腾讯、阿里宣布未来三年内将分别投资5000亿元、2000亿元用于“新基建”的进一步布局。其中,IDC是投资重点,腾讯则宣布建设国内最大的数据中心,阿里则冲刺全球最大的云基础设施。

作为产业数字化的关键基础设施,数据中心正引发云计算领域的巨头布局。近日,《关于2019年国民经济和社会发展计划执行情况与2020年国民经济和社会发展计划草案的报告》发布,国家发展改革委将在2020年制定加快基础设施建设和发展的意见,并实施全国一体化大数据中心建设重大工程,将在全国布局10个左右区域级数据中心集群和智能计算中心,随着巨头的入局,缺乏资金和技术的玩家也将在这新一轮浪潮中淘汰出局。

## 就像自来水厂构成核心基础设施

疫情之中,线上服务需求激增,几乎让所有平台企业措手不及。以在线办公为例,企业微信、钉钉、华为云WeLink等软件最初一度遭遇“拥堵”,随后,各大企业迅速增加服务器。

作为基础设施的“奠基者”,数据中心一直在底层默默无闻,而随着“新基建”的提出,云计算数据中心也成为各行各业提供无所不在的算力服务。目前,包括BAT等互联网厂商、华为、中兴等ICT厂商,也纷纷加大数据中心的投入。在这之前,该领域的巨头还是运营商。

5月26日,腾讯宣布未来5年投资5000亿元布局新基建,其中包括在全国新建超百万级服务器规模的大型数据中心。5月27日,腾讯在天津滨海新区新园区,将用于建设全国最大的IDC数据机房,据了解最快明年6月数据中心一期可建成投用。

“最大”一词言简意赅,快手就宣布投资百亿在内蒙古建立数据中心,根据其官方说法,这也是国内最大的专门为“大数据、人工智能”建设的数据中心。清华大学大数据基础设施研究中心副主任赵强告诉记者,数据中心已成为数字经济最核心的基础设施,“它就像自来水厂,成为水资源集散和调度的中心。”

“也有企业会担心,涉及数据安全与隐私保护。换个思路,资金放在家里更安全还是放在银行更安全?数据中心就相当于一个银行,企业会慢慢意识到,数据上云将比大所合适。”阿里云华南总监黄烨华表示,如果一般企业自建IDC,很难适应快速变化的业务增长,而租用服务器弹性扩容,企业也可以专注发展自己的主业。”宋利直说。

## 巨头携资本和技术入场

传统意义上,数据中心是存放计算、存储及网络设备的机房场所,机房建设复杂,后期人工运维又有诸多漏洞,能耗居高不下,而在“新基建”的背景下,数据中心也呈现出不一样的内涵。

数据中心已经成为资本密集型、技术密集型产业。以阿里云为例,此前,其宣布未来3年再投2000亿元,用于云操作系统、服务器、芯片、网络等重大核心技术研发攻坚和面向未来的数据中心建设。

此外,达摩院XG实验室、平头哥等最新研究成果也将率先应用在阿里云下一代数据中心。飞天操作系统、含光800芯片、神龙服务器、自研云交换机、高性能低延迟网络、大计算系统集群等核心自研技术,将在云数据中心大规模部署。

能耗太高?目前,阿里云在全球21个区域部署了上百个云数据中心,并广泛采用液冷、水冷、风冷等节能技术降低能耗。

而在腾讯,其数据中心发展了四代数据中心技术,支持了超百万台服务器的稳定可靠运行;华为则将昇腾310 AI芯片植入数据中心各大设备中,为人工智能提供强大的算力支撑,让数据中心变得智能起来。以100机柜、1500台服务器、10PB可用存储的华为智能数据中心为例,相比于传统DC,1.2的PUE(评价数据中心能源效率的指标)每年可省454万度电。

不仅如此,在数据中心领域,其建设及相关业务运作要求也在不断变化,从“规范”入场玩家“绿色发展规划再到安全规定等,都在逐渐严格要求数据中心的发展,这在一定程度上拉高了数据中心的壁垒。

## 产业集群,加速行业洗牌

巨头携重入场,也将加快行业优胜劣汰的步伐。据测算,数据中心投资回报周期长,考虑到建设效率、成本以及针对客户的定价能力,单体数据中心真正实现盈亏平衡,需要8到10年时间,小玩家难以耗下去。

更关键的是,随着数据体量爆发,数据中心将逐渐发展成为大型或超大型项目,在这个基础上实现运维的安全可靠,在技术上将面临更高的挑战。

据赛迪顾问发布的数据显示,2019年中国在用数据中心数量达到2213个,其中超大型、大型数据中心数量占比12.7%。与之对比的是,美国超大型数据中心占全球总量的40%。对比整个数据中心市场排名靠前的欧美和日本市场,整合已是大势所趋,超大型和大型数据中心的比例将逐步提高。

中兴通讯数据中心产品中心总经理许鹏说,云计算和大数据引发了数据中心集约化的潮流,“大”也就意味着高标准,最终产业将走向集中,行业竞争也将日趋激烈。

“建议淘汰落后数据中心,鼓励新型数据中心(云计算数据中心)”,黄烨华说,一些传统的数据中心,打着“云计算中心”名义,实际上还是传统的物理机房建设,既占用了大量IT投入,也难以提供真正的云服务,且无法被整合至公共云平台,形成大量的资源闲置与浪费,而新一代数据中心,不单单是传统物理机房大规模建设,工业时代物理硬件的堆砌,而应该是依照新一代云计算标准建设,实现云服务的功能和运营,为社会提供源源不断的云服务能力。

截至目前,市场上的数据中心玩家主要分为几类,一是运营商数据中心,这步伐占比仍是最高,其次是内部服务的数字中心向外拓展服务,以央企和互联网巨头为代表,不仅服务于自身业务还可以向生态链内企业延伸,这部分占比上升速度最快,此外,还有一些第三方机构也同样占比上升势头。数据中心的市場格局正在发生转变。(据新华网)