

三星“爆炸门”发酵 国产手机借势反攻

■ 本报记者 李丽萍

一声爆炸,炸碎了三星的复兴梦,炸响了苹果的勃勃野心,炸来了华为、小米的觊觎,炸开了高端智能手机行业的新缺口,可谓是几家欢喜一家愁。

三星 Galaxy Note7 的发布,曾被三星寄予厚望。而这款应当成为“摇钱树”的战略产品随着电池问题的不断爆发,让三星电子跌入低谷。高端市场面临 iPhone 新品手机的冲击,中低端市场面临被新兴本土手机厂商的步步蚕食。腹背受敌,这就是三星手机行业的真实写照。



三星手机 业绩下滑品牌受挫

其兴也勃,其亡也忽。在 Note 7 出问题后,三星已经采取了紧急召回措施。行业分析师认为,完成此次召回所需的开支会导致三星公司损失近 50 亿美元(约合 334 亿元人民币)的收入。这场越演越烈的召回之路无疑给了正在努力挽回市场份额的三星电子一记重拳,也给逐渐回暖的业绩带来了冲击。

而除开直接的召回损失外,在资本市场,三星电子也经历巨幅的震荡。仅 9 月 9 日和 9 月 12 日两日,三星股价累计下跌 11%,市值蒸发 220 亿美元(约合 1470 亿元人民币)。

撇开直接损失和资本市场不谈,三星电池爆炸事件对其品牌的打击恐怕才是影响最深远的。

近几年,手机业务的下滑已经让三星电子深陷泥潭。特别是在主要竞争对手苹果的倾轧下衰退明显。在 2014 年苹果推出大屏幕 iPhone 后,三星业绩下跌显著。根据三星 2014 年的财务报表显示,三星电子全年营业利润为 24.94 万亿韩元,对比 2013 年下滑 32.21%;全年销售额显示为 205.48 万亿韩元,同比减少 10.15%。而紧随其后的 2015 年,整体下滑的趋势并没有得到明显改善。2015 年全年,三星移动部门收入为 103.55 万亿韩元,同比下降 7.3%。运营利润为 10.14 万亿韩元,收入利润下降 30%。

为了应对不利的营收局面,三星于 2016 年积极推出了 Galaxy S6 的进阶版 Galaxy S7,取得了不俗的成绩,超越半导体业务成为了三星电子获利的主要业务,甚至通过降价挤压华为、小米等国产手机品牌,赢取销量。根据 IDC 研究机构的数据表明,在今年一季度,三星手机的出货量达 8190 万部,市场占有率为 24.5%,超过了苹果和华为的市场总额。

而在电池爆炸事件发生之后,受损的品牌价值波及到供应商,如何重拾消费者信心和化解当下的危机已成为三星电子迫在眉睫的难题。河北工业大学李景文副教授表示:“Note 7 的召回可能会引起对三星质量的质疑,从而辐射到相关产品上去。尽管目前还没有任何蔓延的行为,但是三星必须要警惕可能带来的连锁反应。”除此之外,目前已有包括美国、日本、澳大利亚、中国等国家交通部门和部分航空公司对携带或使用 Galaxy Note 7 下达了禁令。

中国市场区别对待 引争议

在三星电子启动全球召回计划后,三星电子中国却表示中国市场正式发售的国行版本不在此次更换之

列。这样的区别对待已经引起国内消费者的诸多不满。而在中国国家质检总局 9 月 14 日的正式约谈之后,三星才最终同意了召回计划,数量仅为 1858 台。在 9 月 20 日,深圳市消费者委员会向三星中国发送了公开质询函。区别对待已经逐渐上升成为三星对中国消费者的不尊重。

前几日,有关 Note7 中国版的两起爆炸事件沸沸扬扬。尽管三星中国声称“推断该产品损坏是因外部加热导致”。姑且不论此次中国“炸”的真与假,但是三星自销自检,既是“鸡蛋”的生产者又是“鸡蛋”的检验者,这种行为无法让人信服。

上海科技信息研究中心王翔对《中国企业报》记者表示:“三星电子的区别对待不仅不能挽回三星手机爆炸带来的声誉损失,反而会使三星在中国市场处于更不利的位置。”

国产品牌借机抢占市场

三星电子在 9 月 18 日表示,已出售电脑硬盘制造商希捷技术公司所有 4.2% 股份、芯片制造商 Rambus 所有 4.5% 股份、荷兰半导体设备制造商艾司摩尔公司 1.45% 股份以及日本电子产品制造商夏普公司的 0.7% 股份。尽管三星在声明中表示,这些股份出

售旨在精简投资资产来专注核心业务领域。但是业内人士认为,这次股份筹集中的资金很大可能将帮助支付召回所导致的不断上升的成本,目前大举出售的非核心资产,也表明目前三星遭遇前所未有的困境。

而在三星电子自顾不暇之际,似乎给了同行业竞争者赶超的曙光,最直接的就是给 iPhone 7 的发布完成了一次完美的“反攻”。美国运营商 T-mobile 数据表示,iPhone 7 和 iPhone 7 Plus 在预定阶段的销售创下历史纪录,订单量达到 iPhone 6 的 4 倍,这一数据远超市场预期。

IDC 公布的中国智能手机市场 2016 年第二季度出货量显示,三星已经跌出前五的市场占有率。而在 2015 年 3 月,根据 Gfk 公布的中国智能手机零售监测报告显示,智能手机前三名为华为、苹果、三星。从前三到离开前五,短短一年,风云变幻。

三星市场份额的衰退,让 OPPO、vivo 和小米等国内手机制造商垂涎不已,也让华为、苹果摩拳擦掌,更多的想通过这次“机会”完成飞跃。对此,王翔表示:“国内的手机厂商不应仅仅关注因为三星问题所带来的巨大市场空间,更需要关注自身的产品质量,精益求精,避免重蹈三星覆辙。”

微商广告难界定 新规落地尚需时日

■ 本报记者 李丽萍

近年来,微商泛滥如雨后春笋。在微商行业快速扩张的过程中,由于行业发展时间短,准入门槛低,在缺乏相关规范标准、监管体系和维权机制的情况下,行业内部乱象丛生。

自 2016 年 9 月 1 日起施行的《互联网广告管理暂行办法》(以下简称《暂行办法》)实施已过半月,据《中国企业报》记者调查发现,微信朋友圈内的不少广告发布并未遵循《暂行办法》规定,广告的刷屏率似乎毫无消退的迹象。

朋友圈广告泛滥 新规落地有待观察

近日,腾讯公布 2016 年第二季度及中期业绩报告显示,微信和 WeChat 合并月活跃用户数达 8.06 亿,同比增长 34%。微信企业号注册用户超过 2000 万,效果广告收入增长 80% 至 36.97 亿元,主要来自微信朋友圈、移动端新闻应用及微信公众号的贡献。

在分享经济盛行的今天,微商作为催生出来的新的商业模式逐渐成为舆论的焦点。随着时间的变更,微商似乎不仅仅是之前的微商了,而朋友圈也已经慢慢演变成了广告圈。《暂行办法》的出台,目的就是从根本上杜绝利用微信、微博等平台发布违法广告,但收效甚微。

中国人民大学法学院姚海放副教

授近日接受《中国企业报》记者采访时表示:“《互联网广告管理暂行办法》要有一个实施过程,也就是一个执法的过程,我们重视立法的规定,实施主体在于工商执法机构,在执法过程中更加需要一个适应的过程,也就是说一个新的法律出台以后,它的执行力度、尺度以及怎样理解都是要考虑和衡量的。”

中国电子商务研究中心法律与权益部分析师姚建芳也表达了看法:“很多互联网用户已经习惯了互联网广告,《互联网广告法》的普及力度不够,网络用户对违规广告举报积极性不高;对于互联网广告的违规处罚力度不强等多方面因素导致微信朋友圈广告依旧猖獗。”

微商本应是网络商业行为的一部分,但因其高流动的特点使得政府监管不易实现,而运营方又有心无力,导致微商从诞生之日起就有诸多隐患存在。从 2011 年的萌芽期到 2014 年的爆发期,2015 年底中国微商从业人数达 1007 万人,市场规模 960 亿元,这样一个庞大的人群诞生的庞大市场,如果不加管控、放任自流,对互联网行业的健康发展会造成极大的危害。

缺乏第三方平台保护 技术手段待升级

当软文充斥朋友圈的时候,这些广告的真实性却不得而知,“友情转发”也可能成为担责方。社交网络购

物诈骗已经成为新的手段,使得越来越多的“微商”成为了“微商”。据数据显示,通过对第二季度的虚假购物类型进行细分,发现通过社交网络(如即时通讯软件、朋友圈、空间等)发生的诈骗案件占到整体的购物类诈骗的 27.8%。

中国政法大学民商经济法学院教授王卫国对《中国企业报》记者表示:“违法行为的控制,在很大程度上要靠技术手段,而在互联网上的很多法律问题,我们的看法是一半靠法律,一半靠技术,甚至可以说一大半要靠技术。法律定规则,而实现、实施、落实要靠技术手段。微信平台的平台经营者应当具备这种技术手段,平台经营者有义务控制违法广告的蔓延,如果发生了风险,例如广告违法的问题,政府监管部门有权力要求平台的经营者的去处理这个问题,如果技术上控制不了,制止不了违法行为,就要采取手段屏蔽掉,否则就要承担责任。”他还建议,要建立企业为主、政府为辅的机制,双向发力杜绝违法行为。

浙江腾智律师事务所互联网电商部副主任麻策给出了不同的意见:“我认为微信本身的管控能力非常有限,在微信如此大的数据量下,如果要求以技术手段挖掘违法广告,会加重微信的审核义务,目前来看是很难实现的。对于微信来说,如果平台上有违法广告,微信是不是知道或者应不应该知道,如果能证明到这种程度,我认为微信是要承担一定责任的。但是怎

样去证明这些,就现在而言,司法裁定中的案例还不是非常多,参考性和可借鉴性不是很强。”

目前,微商销售模式的共同点就是私下交易,不涉及第三方交易平台,缺乏第三方信用评价体系,卖家有可能存在伪造产品销量、评价、转账记录等问题。没有第三方的保护,消费者的权益保障就存在很大的问题。姚海放表示:“消费者向微商购物,按照消法,即使不能主张自己是消费者,按照《合同法》,如果对货物不满意,追究产品的违约责任,这些在理论上都是可行的,唯一的难点就是证据。”姚海放解释,究其根本,微商乱象频生的实质就是缺少一个诚信的第三方平台为买家提供质量保证,为卖家提供资金保护,例如淘宝的支付宝。诚信平台的建立将在很大程度上约束和杜绝假广告、假推销的出现,起到净化微信、微博的作用。

可喜的是,自从《暂行办法》实施之后,各个平台已经做了比较大的整改,原来做“推广”的用词,现在全部改为“广告”。麻策说:“《暂行办法》颁布之后,可能有利于工商部门的执法行为,因为以前平台上发生的违法违规行,都是由平台所在地的工商部门去查处的,现在违法广告可以由发布的商家所在地的工商管理部门去查处。如果商家入驻了平台,以前都是在平台所在地进行处理,工作量非常巨大,而现在可以由商家所在地的工商部门去查处,这样有利于执法的分散性和效率性。”

地方



合肥高新区 “芯之城”呼之欲出

第三全球传感器高峰论坛在合肥举行

■ 本报记者 张晓梅 / 张骅

9 月 22 日上午,第三全球传感器高峰论坛暨中国物联网应用峰会在合肥天鹅湖大酒店拉开帷幕。会上,国家、省、市相关领导,国内外知名传感器及物联网行业的专家学者、应用厂商、投资机构等 500 余家单位 1000 多名集成电路大咖,共同见证“中国·合肥高新区芯之城”项目启动。

峰会开幕式上,合肥高新区管委会主任助理王伟发表了题为《打造高新芯之城 共筑创新中国梦》主旨演讲,就合肥高新区经济社会发展情况以及“芯之城”的规划情况进行了专题介绍。

会上,还举行了中国合肥高新区“芯之城”首批项目签约仪式,国际领先的 IC 设计服务公司及一站式服务供应商——灿芯半导体(上海)有限公司分别与 Synopsys、Cadence、Mentor、北京安创空间科技有限公司(ARM 子公司)等国际 IC 设计产业巨头,就合作设立灿芯集成电路商业孵化器签署合作协议。

近年来,合肥市已成为国内集成电路产业发展最快、成效最显著的城市之一,合肥高新区在市委、市政府的坚强领导下,加速布局,推进创新驱动,着力招大引强,2016 年综合排名跃居全国第 7 位,获批成为安徽省集成电路产业集聚发展基地,已成为合肥市乃至安徽省战略性新兴产业集聚发展的一支中坚力量。

据悉,“芯之城”主要定位为 IC 产业发展功能性平台,进一步充实合肥集成电路产业基地集聚发展的实质内涵。规划主要聚焦集成电路前端设计全产业链的打造,通过金融服务、人才培养、技术转移、平台服务、企业孵化等一系列支持手段,围绕新型显示、物联网与智能家电、汽车电子、数据存储与处理、可穿戴与健康、机器人、北斗、通信装备、航空航天九大应用领域,打造“芯片设计工具平台(EDA)”、“芯片设计 IP 核平台(联盟)”、“设计验证分析公共服务平台(ICC)”、“人才培养支持平台”、“区域 IC 产业金融支撑平台”、“产芯互融发展桥梁平台”、“IC 商业孵化平台”七大平台,加快集成电路设计产业培育与要素集聚,培育一批设计行业龙头集群,推动 IC 设计产业在园区再次实现从量变到质变的突破。根据建设规划,力争到 2020 年,合肥高新区打造的“芯之城”拥有从业人数总数超 3 万人,集聚各类研发设计企业 200 余家,实现 IC 产业营业总收入超 200 亿元、带动其他产业形成 1200 亿元的产值增量的经济目标,将合肥高新区打造成为国内领先、全球知名的 IC 设计产业集聚地,为“十三五”期间合肥市集成电路产业争进全国五强做出重要贡献。

据了解,与传统 ICC 相比,此次签约的项目灿芯商业 IC 孵化器更加强调与 EDA 软件商(如 Cadence、Synopsys、Mentor 等)、IP 核厂家(如 ARM、Synopsys 等)、IC 设计企业合作进行项目研发创新,以及直接对接晶圆制造厂,根据 IC 产业的规律汇聚要素,优化制造产能。该项目将有助于拉低集成电路设计领域创新创业门槛,为初创型、中小型集成电路设计企业提供设计服务平台以及 DFM(可制造设计)、良率提升、封装测试在内的一站式全套服务,对于带动上下游集成电路企业入驻,提升“芯之城”的国际品牌影响力,打造具有国际影响力的集成电路设计产业高地具有非常重要的战略意义。

据悉,本届全球传感器高峰论坛暨中国物联网应用峰会由合肥市政府、中科院微电子研究所主办,合肥高新区、中国科学院物联网研究中心承办,以传感器技术与物联网应用探讨为重点,为期两天,于 9 月 23 日闭幕。活动期间,数千名嘉宾共同探讨全球传感器、中国物联网应用产业的现在与未来、挑战与机遇。

资讯



高德地图发布 AI 人工智能引擎

日前,国内数字地图内容、导航和位置服务提供商高德地图发布了历时一年研发的 AI 人工智能引擎,同一个地图导航 APP 面对新老司机、男女性用户、打车一族或快递小哥等不同人群及不同环境时,将会提供完全个性化的导航服务。据介绍,高德地图 AI 引擎是全新一代的位置出行服务引擎,以大数据能力和机器学习能力为基础,面向不同环境和需求,提供“千人千面”的最优位置出行服务的智能工具。高德方面称,高德 AI 引擎不仅能在不同设备、不同硬件条件、不同环境下提供稳定服务,还能根据用户的使用场景和网络状况自动为用户选择本地引擎或网络引擎。