

6000万部5G手机、4000万部智慧家庭终端 中国电信终端“小目标”咋落地



本报记者 刘晶

1月15日下午,中国电信在北京召开2020年终端生态合作推进会,系统地介绍了中国电信的终端发展策略、云网安全合作策略、资本合作策略、物联网合作策略,并发布了翼起智家行动计划、5G模组星火计划、携手共赢5G三大合作项目。

5G手机份额 影响产业格局

中国电信市场部总经理陈文俊表示,2020年,终端的整体业态将是手机规模企稳,智能硬件、物联网增长空间巨大。预计2020年5G手机销量1.7亿部,渗透率达到47%,高于3G向4G过渡时的渗透率。2000元以上的终端全面普及,全面拉动市场增长向3000元逼近,手机终端市场首次超过万亿元规模。

5G是用户换机的首选因素而非驱动因素,硬件配置快速提升,8G+256G、4个摄像头已经成为旗舰机的标配,低配终端份额大幅缩水。智能硬件、物联网增速加快。2020年,智慧家庭硬件连接增长率超过30%。智能路由器市场规模接近7000万,智能安防市场规模4200万,智能音箱成为家庭入口、产业聚焦之地。NB模组价格将突破15元下限,市场规模增速快,预计出货量破亿;烟感、气感等安防类产品规模接近4000万。

今年,消费行为和需求变化将驱动市场变化。首先同一个用户出现多种信息化需求,有45%的用户拥有3个以上终端,B2B2C、B2H2C引发了融合需求。越来越多的用户注重智能硬件使用的便捷性。

2020年,用户换机周期持续拉长,换机必换5G手机,同时消费价

格持续上涨,终端的单价提升到2500元。用户购买手机也从以前重视价格、口碑变为更重视体验。

5G和VR技术升级 催熟新业务

基于5G和VR等技术的新业务,在2020年会更吸引用户。

一方面,5G双模(NSA/SA)芯片在今年年初已经成熟开始量产,这会使终端价格快速下探,而且SA(独立组网)模式的成熟,驱动行业应用快速拓展推动规模应用。另一方面,VR以其良好的用户沉浸感,加上便携性、高码流和低时延技术,推动VR加快普及,AR+MEC(移动边缘计算)成为新的创新应用的结合点。

在影响终端发展的新技术上,WiFi6也占一席之地。2020年WiFi6将加快普及,随着“双千兆”入户渗透率提高,用户路由器只有支持WiFi6,增强在家庭中的穿透能力,才能发挥大带宽作用。

AI将成为基础能力,终端人脸解锁、智能安防场景识别、物联网AI方案成熟,云端协同AI方案成为主流选择。

谈到2020年终端生态的变化,陈文俊认为有三个突出的特点:一是生态跨界融合;二是无平台无生态,无应用无终端;三是终端的差异化将体现在应用上,外表相似的终

端但应用不同,终端与应用融合就是竞争力。

2020年实现6000万部 5G终端目标

2020年,中国电信计划实现5G终端6000万部、VR终端300万部、智慧家庭终端4000万部、物联网模组2000万部的终端发展目标。

在产品策略上,重点5G机型联合上市营销,联合定制20多款VR终端,可穿戴、物联网ESIM全国商用。在政策激励上,中国电信投入150亿元橙分期资源,激励1500万部终端。

针对个人信息化市场,中国电信建设终端生态聚合平台,包括视频子系统、游戏子系统和VR子系统,与终端合作伙伴、平台合作伙伴和应用合作伙伴合作,开放中国电信联合实验室做终端的定制对接。例如在VR业务上,中国电信号码公司与韩国应用商合作,提供VR沉浸式体验和切片、分发能力保障。

在家庭信息化市场,中国电信计划实现2500万部路由器、900万部摄像头、200万部音箱的发展目标。路由器将是千兆双频、WiFi6、AP面板、Mesh必选。摄像头包括室外枪机、云台、智能门铃。这些产品通过中国电信小翼管家平台对接。

2020年,中国电信开放智家运营平台,促进多品类终端繁

荣。通过智家平台,实现无感配置网络、安全影像的云平台及智能组网检测。

在政策激励上,中国电信进行双品牌联合定制,承诺销量,大规模集采;受橙分期多终端政策支持。

对定制模组 定向补贴2亿元

在行业信息化方面,中国电信计划今年新增2000万NB连接,实现5G模组四类行业应用突破。NB模组聚焦公共事业类行业,发展智能水务、智能燃气、智慧消防终端产品。联合芯片模组商定制模组+行业公版,以方案商的模式提供服务,模组+卡一体化销售。5G模组聚焦高清视频、工业互联网、智能车联网、中继网关四个行业。针对定制模组,采取定向补贴2亿元,中国电信4个物联网核心实验室提供检测评估、产品开发、专项咨询服务。针对行业信息化,中国电信推出“星火计划”,实现物联网不同种类产品的标准化,目前烟感物联网产品已经实现标准化接入。

同时,中国电信在2020年还将加大云网安全合作,创新资本合作,发挥终端产业联盟、智家联盟、物联网联盟等三大联盟作用,围绕产业数字化机遇,与产业链共同把握规模发展契机,拓展跨界合作空间。

中兴通讯完成 超百亿元非公开发行A股募资

本报讯 1月16日,中兴通讯发布《关于确定非公开发行A股股票发行价格及签订认购协议的公告》。公告显示,中兴通讯拟发行A股的股份总数为381098968股,发行价格为人民币30.21元/A股,募集资金总额为人民币115.13亿元,扣除发行费用后的募集资金净额为人民币114.59亿元,将用于面向5G网络演进的技术研究和产品开发项目及补充流动资金。

作为5G先锋,中兴通讯已具备提供完整的5G端到端解决方案能力和丰富的建网经验,在5G领域与全球运营商和行业客户展开广泛合作。中兴通讯在全球已获得35个5G商用合同,与全球60多家运营商展开5G深度合作。中兴通讯全面参与国内三大运营商5G一期网络建设,率先完成设备到货及开通,并与全球合作伙伴携手开展了大量的5G行业应用探索。

中兴通讯致力于强化自主创新,持续增强核心技术研发投入,构建5G时代核心竞争力,其中2019年前三季度研发投入占比14.6%,2013年—2018年研发投入652.2亿元人民币,年均投入超100亿元人民币。截至目前,中兴通讯全球授权专利3.6万件,5G战略布局专利4100件,向ETSI披露5G标准必要专利2204族,位列全球专利布局第一阵营,是全球5G技术研究和标准制定的主要参与者和贡献者。

凭借5G综合技术实力,中兴通讯全面布局,加速全球5G商用,推动5G应用落地,近期连续

获得国内三大运营商多个项目的重要份额,进一步拓展全球市场合作,与欧洲多家运营商共建5G商用网络。中兴通讯5G端到端技术与解决方案实力逐步得到全球主流运营商认可,稳居全球第一阵营。

通信网络技术的演进对技术研发不断提出更高的要求,本次非公开发行A股股票用于面向5G网络演进的技术研究和产品开发项目,包括蜂窝移动通信网络、核心网、传输与承载网、固网宽带、大数据与网络智能技术研究和产品开发,将有助于中兴通讯继续保持高研发投入,坚持技术领先,强化公司在面向5G网络演进过程中已取得的优势,打造有核心竞争力的主营产品和业务,提升主流市场、主流产品的市场占有率,不断提升客户满意度,从而提升公司的盈利能力。此外,本次非公开发行A股股票可以补充公司业务发展的流动资金需求,公司资本结构将得到进一步优化,有利于增强公司抵御风险的能力。

本次非公开发行A股股票是基于全球通信网络向5G加速演进,及中兴通讯在5G网络演进过程中面临着历史性机遇和挑战的背景下启动的。本次募资规模处于2017年以来非公开发行A股股票募集资金规模领先水平,并且为近期首个过百亿非公开发行A股股票项目。募集资金将助力中兴通讯在5G时代抓住全球电信市场技术和格局变化的机遇,提升全球市场地位。

华为首个海外AIoT创新训练营 落地新加坡

本报讯 近日,华为在新加坡正式推出海外首个AIoT创新训练营,来自新加坡国立大学,淡马锡理工学院及新加坡理工学院等知名高校挑选出的IoT学科优秀学生接受了华为人工智能及物联网课程的集训,并将研发相关应用。

新加坡是华为AIoT创新训练营的海外首站。该类训练营此前在中国倍受欢迎。来自上海交通大学、哈尔滨工业大学、东南大学及天津大学等中国知名学府的数十名学生代表队曾参加集训并推出创新项目。本次训练营从2020年1月9日至11日历时三天,在位于樟宜商业园的华为人工智能实验室(AI Lab)进行。该AI Lab是新加坡首个部署了5G测试环境的人工智能实验室,面向新加坡中小企业,提供5G、云和人工智能设施

及培训。集训期间,6支本地学生精英队伍在讲师的指导下,熟悉ModelArts等人工智能及物联网开发套件的使用,并应用华为物联网(IoT)技术展开实际操作演练,明确各自的AIoT方案。

集训结束后,各所学生代表队将用2个月时间开发完成自己的物联网作品,参加新加坡华为ICT大赛的物联网(IoT)赛道比赛。华为AIoT创新训练营是华为创新训练营的一部分。华为创新训练营包含物联网、人工智能、大数据和网络空间安全等四个技术方向。通过创新训练营,华为希望与新加坡高等教育学府持续加强合作,持续分享华为的知识体系和技术能力,为本地学生创新提供土壤,为新加坡培育更多人工智能及物联网人才。

联通与沃尔沃联手推动 5G V2X车路协同技术发展

本报讯 1月15日,中国联通与沃尔沃汽车签署5G战略合作。双方宣布将基于5G联手推动V2X车路协同技术的发展,研究、开发和测试5G以及新兴的V2X技术在汽车行业的应用,共同孵化商业运营方案。

中国联通副总经理梁宝俊表示,中国联通致力于打造体验最佳的智能网联时代新型信息基础设施以及解决方案。5G将全面赋能自动驾驶的发展,通过构建“人、车、路、网、云”协同的服务体系,提高驾驶的安全性,带来全新的业务体验。

沃尔沃汽车集团首席技术官贺瑞安表示,5G技术将大幅提高网络性能,实现更多关键性的实时服务,帮助驾驶者获得更安全、更平稳、更愉悦的驾驶体验。沃尔沃汽车期待与中国联通的合作,为中国市场开发这些服务。

据悉,中国联通和沃尔沃汽车将强强联手开展汽车与基础设施通信领域中5G技术的各种应用研究,发掘其在安全性、可持续发展、客户便利性和自动驾驶等各个方面的潜力。例如,当汽车遇到道路施工、交通拥堵或事故等交通问题时,可以提前采取

行动,通过放慢车速或改变路线加以规避。这有助于提高车内人员的交通安全指数,还可以避免频繁启停的状况,提高能源的有效利用。其他应用场景还有:借助交通摄像头帮助汽车更便利地查找停车位,汽车与交通信号灯通信以调整到最佳车速从而实现真正的“绿波通行”,通过车间通信实现进出高速公路的安全操作,等等。

据介绍,中国联通高度重视在汽车行业里推动信息化与工业化的融合发展,自2009年起率先在车联网领域进行战略布局,目前已经为超过80家国内外车厂提供车联网及相关信息服务,服务各类车辆超过6000万部。沃尔沃汽车一直是中国联通的重要战略合作伙伴,自2013年开始,双方在车载互联驾驶、综合通信、服务运营等车联网领域开展了非常密切的合作。此次双方再度携手,将助力沃尔沃汽车在中国这个全球最大的汽车市场中建立起V2X领域的强大影响力和先发优势。沃尔沃汽车已经宣布将以下一代可扩展模块架构(SPA2)为基础,将5G技术应用到下一代汽车产品之中。

谷歌2500亿美元收购salesforce靠不靠谱？

本报记者 李佳师

如果小了想要变大,如果慢了想要变快,花钱是一个路径。这两年关于谷歌云要花钱买公司的消息,一直就没有消停过。去年9月Trefis建议谷歌可以花90亿美元收购Nutanix公司,今年年初加拿大皇家银行资本市场公司(RBC Capital Markets)又称谷歌可能会收购Salesforce,预计收购价高达2500亿美元。为什么谷歌频繁被传要花大价钱买公司?从分析师们给出的标的公司,透露出哪些云计算趋势?这些收购究竟是“镜中月”“水中花”,还是也比较“靠谱”,有何迹可寻?

为何谷歌频繁被“传言”

都说“苍蝇不叮无缝的蛋”“无风不起浪”,谷歌云之所以频频被收购的传言“骚扰”,事出有因。

目前,谷歌云在全球云计算市场排行老三。咨询公司Gartner不久前给出的数据显示,在全球公有云市场,AWS占47.8%的市场份额,微软占15.5%,谷歌占4%。自从去年谷歌邀请Thomas Kurian担任谷歌云CEO,而Thomas Kurian又对员工放出话“在5年内至少要做成全球排名第二的云计算公司”,其

“野心”暴露之后,很自然谷歌云将要大举收购的消息就“此起彼伏”了。因为按照目前的公有云市场格局,谷歌云要想超越微软,光靠自己埋头苦干、招兵买马,很难成为全球排名第二的云计算公司,收购是一个可实现的路径。

标的公司透露什么趋势

Salesforce身上有两个标签:“美国SaaS(软件即服务)之父”和“最受欢迎的CRM(客户关系管理)系统供应商”。大家都知道今天在IaaS层面各个公有云厂商之间的差异化并不大,大家提供的都是差不多的东西,而最能影响客户的就是应用,是SaaS。如果谷歌云能够把Salesforce这个增长利器套在自己的IaaS上,无疑是可以一定程度上“如虎添翼”的。当然,即便是买下了Salesforce,也不一定就能够干掉在其前面的微软,因为微软也是IaaS、PaaS、SaaS都有,而且还有混合云,这也是为什么微软最近在美国国防部的大单中战胜了亚马逊AWS的关键原因。

当Salesforce有可能被收购的消息发出来,网友纷纷留言“证明B端有巨大的价值”。的确如此,云计算已经从互联网市场向企业市场延伸,在企业级市场的竞争中,互联网云公司缺乏企业级的客户经验与积累,必

须借助更多B端企业的能力才能够向企业级市场发起冲锋,这也是为什么B端企业纷纷被收购的原因,包括最近腾讯云花14亿元向东华软件注资,也是同样的原因。

Nutanix则是一家提供统一云平台,也就是企业云操作系统的公司,这个云操作系统能够让企业从核心云到分布式云都实现“统一”和“简化”的管理。其关键词也是多云、混合云。事实上,混合云正成为“云计算”第二篇章中的关键词,这也是为什么IBM要花费340亿美元的巨款来收购红帽(Red Hat)的原因,红帽协助IBM打通了私有云与公有云之间的的隔阂,实现了真正的混合多云,为IBM打开了一个宽阔的云世界。

从目前分析师们给出的标的公司来看,“SaaS”和“混合云”会是谷歌云收购的关键词,而要满足这样的关键词,当然不仅仅是Salesforce、Nutanix、Wedbush Securities的分析师Dan Ives给出的潜在收购目标还有基于云的财务和人力资源公司Workday、网络安全提供商Palo Alto Networks、云软件公司ServiceNow,以及数据分析公司Splunk。当然还可能有其他“黑马”半路杀出。总而言之,标的公司应该符合这两个趋势:混合云与SaaS,而且要能够给谷歌云带来真正的“溢出”效应。

收购是否靠谱

关于收购是不是靠谱?只要没有签字画押,没有“官宣”,一切都只会是猜测。而这些事情会不会在2020年发生,其实取决于Thomas Kurian的决心有多大。

当然,2500亿美元毕竟是天价,要拿出这么多钱,谷歌就得大规模融资,而融资金融机构就会有获利,这或许也是各路金融机构、分析机构纷纷给出谷歌要大价格收购的忽悠原因之一。

花如此多的钱收购Salesforce,很有“蛇吞象”的意味,它到底是不是合适之举,现在也不好下结论。如果谷歌云真的有那么大的决心,真的要在云计算市场决出高下,这个事情就有可能。就像IBM花340亿美元收购红帽一样,也创下了IBM公司百年历史上的收购纪录,因为云真的是“兵家必争之地”。

这又牵扯出了关于谷歌云的另外一个事情,就是谷歌云有可能从母公司分拆出来。一方面,分拆后可以更为灵活地运营,成为一家独立的云公司;另一方面,分拆能够消减谷歌有可能面临的垄断诉讼,这是关于谷歌的又一个传言。谷歌云会从谷歌分拆出来吗?这也是2020年的重要猜想。