

东芝退圈背后:PC行业重现荣光并非易事



最近我看了很多PC厂商的营销稿件,发现他们有一个不约而同的点——因疫情出现让PC产品销量走高,就不断“吹嘘”行业及自身在重回巅峰。但事实果真如此吗?PC产品销量在特殊时间节点有所回暖是真,但重现荣光似乎并非易事。

就在近日,日本东芝公司正式宣布退出笔记本电脑业务,给PC行业浇了一盆冷水。虽然东芝的笔记本电脑业务近年来已逐渐式微,市场份额迅速走低,但其此前仍然还在坚持。如今东芝果断在行业回暖的时刻退圈,或许在一定程度上昭示着PC行业的前路仍旧充满曲折和坎坷。

东芝退圈!PC行业被戳破泡沫

东芝,一员在个人电脑领域拼搏长达35年的“老将”,如今却面临老将迟暮的尴尬处境。早在1985年,东芝曾推出世界上第一

台笔记本电脑,风头一时无两。尤其是在PC行业呈现高速发展势头的20世纪90年代和21世纪前十年,东芝是毋庸置疑的全球顶级PC制造商之一。

但后来面对更多有实力的新玩家,东芝逐渐败下阵来。尤其是在技术变革占据主导地位后,缺乏核心竞争力的东芝,更是难以在激烈的市场竞争中占据一席之地。事实上,早在两年前,东芝就以3600万美元的价格将其PC业务80.1%的股份出售给夏普。当时,东芝还抱有起死回生的一线希望。

但即使东芝放心地把PC业务交给夏普,夏普也难以承担起重任。据IDC发布的数据显示,去年全年夏普PC产品在日本市场的出货量为146万台,市场份额为8.4%,位列联想、惠普和戴尔之后。在全球PC市

场方面,夏普更是“可有可无”。据Canalys发布的数据显示,2020年第二季度,全球前五大PC厂商的出货量合计占到78%的市场份额,包括夏普在内的其他厂商市场占有率仅为22%。

如今,东芝将仅剩的19.9%股份出售给夏普后,正式宣告黯然结束自己的征程。抓紧完全处理掉PC业务,对东芝来说更像是一种解脱。而从另一个角度看,东芝的退圈,似乎也是对PC行业终将再度走入低迷走势的一种“预示”。

疫情因素+后起之秀:格局生变

PC行业难以重现荣光的其他因素,或许跟后疫情时代+后起之秀带来冲击,导致格局生变有直接关系。

从大环境看,受疫情影响,企业员工、在校学生等主力用户对PC产品的需求量大幅增长。这样的刚性诉求,带动PC产品在此前实现销量暴增。

近日IDC、Gartner两大数据调研机构发布2020年第二季度全球PC出货量报告,均指出二季度全球PC出货量出现逆势增长。其中IDC预测实际出货量超7200万台,增幅高达11%,为近年来最大涨幅。由此,很多PC厂商都在表示行业已经在回暖,要重现荣光。而在疫情影响下,各大PC厂商的市场份额也发生巨大变化。其中,联想、惠普都有一定程度的下跌,苹果今年第一季度的出货量更是同比下滑16%。格局,在发生变化。

但东芝却以血淋淋的事实证明,所谓的逆市增长和回暖,都只是一个“泡沫”,极有可能被戳破。这是因为,后疫情时代已然来临。据业内人士表示,随着全球尤其是中

国境内的疫情得到有效控制,社会逐渐恢复原有的生产生活秩序,人们对于新购PC产品的需求在逐渐恢复常态。随之而来的是,PC行业会回到之前的低迷之势。

此外,PC行业还在涌现以华为等为代表的后起之秀。据群智咨询发布的数据显示,华为系的品牌销量已经进入国内市场第一梯队,2020年Q1获得16%的总体市场份额。这与华为PC产品加入“多屏协同”功能等,有直接关系。在不断带来新功能的后起之秀冲击下,PC行业的格局也在悄然展现更多可能性。

后疫情时代让PC产品需求降低、后起之秀的崛起等,让PC行业的未来有了更多变数。而这些变数,只会发生在PC行业自己的“一亩三分地”,消化原本就已经日渐萎靡的既有市场。这样看来,PC行业想要实现“二度增长”的确很难。

透支之下,PC需新物种来续命

目前PC产品的销量增长,实际上是对未来的透支。

如何避免透支,并寻求更好的破局之匙,对PC厂商来说至关重要。就目前来看,PC产品的软肋在于需求饱和、使用率低、刚需不足、场景单一、存在感低等。要想解决这些问题,PC厂商就必须积极研发新物种!

像之前的二合一电脑表面看起来十分强大,却噱头意味十足,最终并未掀起太大浪花。或许,真正有革新意味的PC新物种,是与手机相结合。也只有变为大众可随身携带且提供便利功能,适应多元化场景的PC新物种,才能为行业“续命”!

(科技新发现康斯坦丁/文)

不搬走不是因为钱:广州梁女士为何会成钉子户,而且被称最牛?

广州环岛路海珠涌大桥上的“桥中房”,一时间成为了网红打卡地,人们纷纷前来围观。面对每天前来围观的人群,“桥中房”业主梁女士颇感无奈。但这被称之为“最牛钉子户”的业主梁女士,自认为自己“不搬走并不是为了钱”。

那这“最牛钉子户”到底是为了什么呢?

据有关报道,这被称为“最牛钉子户”的房子位于广州海珠区环岛路海珠涌大桥下,是海珠区环岛路的重要节点。而一节点,也是海珠区重点推进的民生工程之一。据当地有关部门介绍,桥梁建成后有效缓解该地工业大道、洪德路的交通压力,改善沿线居民出行条件。

对这个民生工程的重要性,海珠区住建局通过数据作出了说明。称此前从太古仓到洲头咀公园,需要绕行工业大道,驾车需要25分钟,步行需要40分钟;桥梁开通后,驾车需要5分钟、步行需要20分钟,能大大

方便周边居民的出行。

从海珠区住建局列举的数据,应该说,“最牛钉子户”从2010年该地动迁之日起到现在,已在那里有十年时间。因而,这个情况一经有关媒体公开,并称为网红打卡地,也不足为奇。

有关律师认为,“桥中房”事件造成的经济损失和社会不利影响是难以计算的。该律师表示,作为被拆迁人,理应审时度势,主张不仅合理合法,亦应端正价值观和社会责任感,避免滥用法律平等地位的身份,造成社会资源的极大浪费。

海珠区住建局称,造成今天这种局面,源自启动征拆工作以来,相关部门和街道一直与业主协商沟通,曾提供了货币补偿、置换房源等多种补偿方式供业主参考,但由于提供的置换房源在供业主选择时,一直没能达成共识。

青锋认为,一个交通要道,十年征迁,因

为没有达成拆迁共识,一户业主能够在那里存续十年,说明了人们法律意识的提高,依法治理公共事务的进步。从这一点上来说,不论是业主,还是当地政府相关部门,都应该给予赞扬。

那么,业主为何没有配合拆迁,从而成了不少人口中的“最牛钉子户”呢?

业主梁女士在接受中国新闻记者采访时,公开表示,自己不愿搬迁的缘由不是为了钱。梁女士表明,“我们要的是房子,但是政府官员没有房源给我们”。

据梁女士自称,“十年前,政府带她看过一次房子,在海珠区革新路的风安花园,但她称,屋子给人的感觉就是‘三尖八角’”。据报道,在广东,“三尖八角”的房子是大忌讳。所以,即便连梁女士家的小孩看了房子后都说,“宁愿住自己家里也不愿意住那里”。

另据中国新闻网报道,梁女士介绍,当

地相关部门在上个月要她搬到宝岗大道,梁女士没同意的原因是,“屋子对着医院的太平间”,因而,梁女士称,“我宁愿住在这里,也不愿意对着死人”。

一方面,当地有关部门称,曾提供了货币补偿、置换房源等多种补偿方式供业主参考,另一方面,业主梁女士说“十年前和十年后就看了两间房而已”。到底谁说的是真,谁说的是假,青锋在这里不去评判。只是认为,对于如此重大、涉及众多人利益的民生工程。当地相关部门应当积极作为,争取让问题早日得到解决。

不管怎么说,广州海珠区相关部门能够让一个拆迁户存续十年,单凭这一点,我们都应该给广州海珠区相关部门点个赞。他们保有的法律意识,估计不少地方动不动就强拆,甚至酿出人命的相关部门、相关人员,理应都该好好学一学。

联合冷暖空调 9-014
United Heating & A/C
HVAC MASTER LICENSE
名牌空调安装维修
代理 TRANE, AMERISTAR,
CARRIER, LENNOX
两年 Labor 保证, 十年部件保证
Licensed, Insured in MD, VA
571-970-8988 张先生

方氏冷暖 9-152
Carrier Trane
240-651-9115
空调维修
冷气暖气
维修安装
质量保证
价格合理
专业中央空调

华府冷暖空调 9-153
专业快速, 服务 DC/VA/MD
电话: 240-421-7363
冷暖气机 热水炉
中央空调 风管
消毒杀菌灯 车库门
维修 安装 保养
代理:
Carrier
Payne
Goodman
冷暖气新机:
零件 10 年保证 / 1 年人工保证

安居冷暖空调公司 9-147
Infinity Air LLC
代理多种名牌空调设备
Carrier, Bryant, Payne,
Goodman
专业技术执照
HVAC Master & Contractor License
电话: 571-334-9893
Licensed, Insured

TRANE 维州授权代理
享受厂家促销
10年Parts Warranty
2年Labor Warranty
请电: 石先生
703-220-6511 571-882-2529

专业电工空调公司
专门从事各类电工作业, 空调风管维修设计安装
住家商业工业·房屋过户整修
项目承包施工·专业执照保险
十年经验技术·高品质低收费
请电: 石先生
703-220-6511 571-882-2529

LG LG分体空调
Life's Good 厂家授权代理
LG Excellence Contractor 认证
最好的空调
最低的报价
同时受理其它品牌维修和安装
Goodman, YORK, Carrier,
bryant, Rheem, Amana,
RUUD, etc. 9-128