

多方势力狂飙突进 互联网江湖生变

新闻周榜

IT 百强齐聚北京 万商汇打造全新卖场模式

本报讯 近日,包括联想、索尼、佳能、宏基在内的百余家 IT 厂商齐聚北京,与 IT 连锁卖场北京万商汇赛格电脑数码城共同探讨如何打造一个全新的卖场模式,为消费者营造安全、放心、休闲、实惠的购物环境。

目前,市场上的传统 IT 卖场正受到经销商规模偏小、组织程度低、信誉差等问题的困扰,新兴的家电连锁企业、专业的 IT 连锁企业又在不断地蚕食着市场,IT 卖场以及经销商都面临越来越严峻的考验。据了解,万商汇赛格电脑数码城不断对传统 IT 卖场模式进行创新,注入商场化管理新思维,在整合各大品牌厂商资源优势的基础上,借助自身品牌的竞争力与号召力,吸引了一大批顾客和商家。作为一种新的尝试,商场化管理的 IT 卖场正受到消费者和商家的关注。

第三方支付引发 第三波电子商务热潮

本报讯 国美退出淘宝自建电子商务平台、沱沱网建 B2B 垂直搜索、阿里巴巴市值超 200 亿美元、纺织服装类电子商务逐波商海等一系列事件表明,中国的电子商务正在迎来第三次发展热潮。

第三方支付企业快钱表示,在此背景下,快钱将企业级的支付服务单独列出来,不仅针对企业的需求开发了大额支付付款、集团账户管理、电子账单收款、B2B 支付等适用于不同企业需求的支付产品,并从 2006 年起着重开发行业性的支付解决方案,为企业全面提供支付服务和营销支持。在快钱的带动下,越来越多的传统商户意识到网上交易的便捷性、安全性,开始利用快钱提供的有效支付方案。艾瑞数据显示,2008 年伊始,快钱注册用户已超过 2200 万人,商业用户逾 10 万。

汤姆逊巩固行业领导地位

本报讯 近日,汤姆逊公司在 2008 美国广播工作者协会大会 (NAB 2008) 期间,以重要订单、行业奖项以及新产品巩固了其领导地位。

在 NAB 2008 上,汤姆逊收到了包括其针对高清新闻解决方案和汤姆逊草谷设备等多个新的重要订单,证明了其最新产品线的实力。汤姆逊移动电视解决方案受到了全球范围的用户推崇,在已经部署商用 DVB-H 移动电视服务的 14 个国家中,有 11 个国家采用了汤姆逊视频头端、服务平台及发射机。同时,汤姆逊草谷 MediaFUSE 系统和草谷 ADVC-HD50 高级数字视频转换器在 NAB 2008 上荣获两项重要的行业奖项。

Sun MySQL 全球巡演 中国站活动展开

本报讯 日前,Sun MySQL 全球巡演中国站活动在北京展开。这是 Sun 与 MySQL 合并之后在中国的首次亮相,与中国客户、员工、社团开发者和合作伙伴广泛进行交流,全面推广 Sun 与 MySQL 合并所取得的成功。

据悉,近 400 名与会者对 Sun 与 MySQL 合并的意义、Sun 提供的 MySQL 完整的产品线和企业服务等有了更加深入的了解,共同见证了一个全新开源时代的到来。Sun 与 MySQL 的合并,对于全球范围内希望部署 MySQL 的客户和开发商来讲,Sun 现在提供了一个简单而安全的选择,使开源软件更加快速地进入企业市场,帮助客户通过应用开源的全线方案,开创网络经济全新时代。

▶ 本报记者 张伟报道

“天下熙熙,皆为利来;天下攘攘,皆为利往”,这句话似乎最能形容论剑互联网江湖的各路英雄豪杰。日前,玩转网络游戏的史玉柱掌控 51.com,欲进军互联网市场;中国移动、中国电信各自的独立互联网公司即将成立的消息更是令人大吃一惊。另外,新浪宣布拆分其房产及家居频道,携手易居中国成立合资公司,门户网站与专业房产垂直网站首次展开全面合作令人深思。

互联网历来是个诞生创业神话和传奇人物的地方,除了互联网圈里人一直在此艰苦竞技外,潜伏在江湖外的各种势力也在伺机而动。最近互联网的各种不平静迹象,似乎预示着江湖生变的时候又将到来。

外来力量势头凶猛

日前,史玉柱身边人士透露,“巨人网络已经持有 51.com 40% 的股权,成为 51.com 最大的股东,并有增持到超过 50% 的优先控股权”。此外,该人士还透露:“除了掌控 51.com 以外,史玉柱还在与 ipart.cn 相关人士进行接洽入股或者并购事宜。”

据了解,51.com 由庞升东创建于 2005 年 8 月,主要提供博客、交友等网络服务,是中国最大的个人空间平台之一。2006 年 5 月,51.com 获得了由红杉资本领投、海纳(亚洲)参与投资的第一轮 600 万美元注资;2007 年 5 月,51.com 进行第二轮融资,英特尔、红点创投、红杉资本和海纳(亚洲)联合投资,总金额达 1200 万美元。

按照庞升东的计划,51.com 将在 2010 年赴美国纳斯达克上市。为了加快发展步伐,进一步融资势在必行。据知情人士透露,51.com 此次选定投资人,史玉柱等知名企业作为战略投资人被引进,融资的总金额将在 4000

万美元左右。该知情人士分析指出,一连串的收购举措表明,史玉柱的眼光并不仅仅放在网游上,而是要借助 51.com 和 ipart.cn 介入社区领域,进而全面进军互联网市场。

记者从相关渠道获悉,如果一切进展顺利,中国移动计划成立的互联网公司移动互联将于今年 5 月挂牌。而早在 4 月底,中国电信就颁布了互联网增值“新政”,组建一家负责互联网及增值业务的独立子公司。与此同时,中国网通也宣布正式启动“视网计划”,并表示将以此驱动视频产业升级。

事实上,在 2007 年互联网大会上,中国移动、中国联通、中国电信和中国网通均发表了各自的互联网战略。此次中国移动、中国电信独立互联网公司的成立,可以看作是前期战略的体现。

为什么移动网络和固定网络运营商会狂飙突进互联网业务?独立互联网公司成立后,运营商借助渠道优势

是要将互联网产业链通吃还是“安分守己”地做分内之事,或者成立独立互联网公司只是赶 Web2.0 的时髦?其中奥秘引人探究。

中国移动总裁王建宙认为,把移动通信与互联网结合后,移动通信的范围扩大了,这是目前出现的一个新动向。由于大量的网上内容现在可以直接使用手机上的 Web 浏览器来获得,原来在移动通信中使用的 WAP 浏览器越来越多地旁落,移动通信运营商有沦为管道的危险。

业内人士表示,互联网发展非常迅速,已经在挑战和渗透传统电信运营商,用户的需求也已经从基本的通信业务转向了生活形态多元化体验,通信不仅仅是基于语音,越来越多的是基于互联网。正是这一趋势,加速了运营商强力进军互联网领域的步伐。

内部力量裂变 据天涯在线一位内部员工透露,天涯已设立专门部门运作有关上市事宜。

“不管有多大困难,我们都要在创业板成功上市”。

“我们坚信,创业板可以诞生像微软、谷歌这样伟大的公司。”天涯在线网络科技有限公司总裁邢明证实了这一说法。据悉,天涯是国内知名的论坛社区,成立于 1999 年,到 2004 年前一直处于亏损经营状态。从 2005 年开始,天涯才开始盈利。同年,联想、谷歌等机构为天涯注入了 250 万美元的风险投资。

2007 年 7 月,天涯在线称其商业模式取得了重大突破,通过精准分众的广告来实现收入。邢明表示这一广告模式为中国首创,并称这就是天涯在线的盈利模式。据透露,天涯在线相关的投行、审计、保荐机构、律师等方面,基本都已经确定,准备工作万事俱备,只待监管部门的东风。邢明表示,目前备战上市主要在加强公司结构设计和规范化治理。

除了向资本市场积极靠拢,门户网站从内部开始裂变也是互联网江湖近期的一大看点。不久前,新浪宣布拆分其房产及家居频道,携手易居中国成立合资

公司,这无疑是中国房产网络发展历程中的一个标志性事件。业内人士认为,新浪与易居中国的合作发出了一个强烈的信号:中国房地产网站的垂直化发展已经全面启动,将开创中国房地产网络媒体的新格局。

对于新浪来说,新浪房产的目的在于谋求垂直化的发展模式。作为一个开创性事件,二者合作的根源在于中国房地产高速发展催生出的巨大网络广告及相关服务市场。据悉,就在新浪和易居中国宣布合作后不久,网易也宣布与网势公司在房产家居网络广告领域进行战略合作,其模式与“新易合作”模式几乎没有区别。

门户网站纷纷牵手垂直房产网站,通过优势互补图谋中国房产类网站的优势地位,昭示了中国房产类网站的变革时代已经来临。因为垂直网站和门户网站都有各自的不足,不求变就意味着失去市场,二者互补无疑是实现共赢的最好途径。同时,可以想见,随着新浪等门户网站在房地产领域向垂直网站的转型所带动的风潮,未来几年发生在垂直网站与门户网站房产频道之间的投资、合作将会成为趋势所向。

市场渴望新动向

“网络女皇”玛丽·米克早在 3 年前就预测新一轮互联网热潮即将兴起,理由是全球互联网用户的增加以及网络服务的广泛应用。“市场在渴望新的互联网公司出现。”信利国际控股有限公司董事长兼 CEO 汪潮涌表示,人们因此对互联网充满新的期待。

对于互联网内外新势力的发展,百度 CEO 李彦宏近日在深圳举行的“2008 新经济高峰论坛”上表示,中国互联网进入营销时代,互联网产生的经济价值是互联网繁荣生长的原动力,互联网的营销价值能够给企业带来的最直接影响是互联网产业持续发展的自身需求,这也是必然趋势。



内部力量裂变 据天涯在线一位内部员工透露,天涯已设立专门部门运作有关上市事宜。

“不管有多大困难,我们都要在创业板成功上市”。

“我们坚信,创业板可以诞生像微软、谷歌这样伟大的公司。”天涯在线网络科技有限公司总裁邢明证实了这一说法。据悉,天涯是国内知名的论坛社区,成立于 1999 年,到 2004 年前一直处于亏损经营状态。从 2005 年开始,天涯才开始盈利。同年,联想、谷歌等机构为天涯注入了 250 万美元的风险投资。

2007 年 7 月,天涯在线称其商业模式取得了重大突破,通过精准分众的广告来实现收入。邢明表示这一广告模式为中国首创,并称这就是天涯在线的盈利模式。据透露,天涯在线相关的投行、审计、保荐机构、律师等方面,基本都已经确定,准备工作万事俱备,只待监管部门的东风。邢明表示,目前备战上市主要在加强公司结构设计和规范化治理。

除了向资本市场积极靠拢,门户网站从内部开始裂变也是互联网江湖近期的一大看点。不久前,新浪宣布拆分其房产及家居频道,携手易居中国成立合资

公司,这无疑是中国房产网络发展历程中的一个标志性事件。业内人士认为,新浪与易居中国的合作发出了一个强烈的信号:中国房地产网站的垂直化发展已经全面启动,将开创中国房地产网络媒体的新格局。

对于新浪来说,新浪房产的目的在于谋求垂直化的发展模式。作为一个开创性事件,二者合作的根源在于中国房地产高速发展催生出的巨大网络广告及相关服务市场。据悉,就在新浪和易居中国宣布合作后不久,网易也宣布与网势公司在房产家居网络广告领域进行战略合作,其模式与“新易合作”模式几乎没有区别。

门户网站纷纷牵手垂直房产网站,通过优势互补图谋中国房产类网站的优势地位,昭示了中国房产类网站的变革时代已经来临。因为垂直网站和门户网站都有各自的不足,不求变就意味着失去市场,二者互补无疑是实现共赢的最好途径。同时,可以想见,随着新浪等门户网站在房地产领域向垂直网站的转型所带动的风潮,未来几年发生在垂直网站与门户网站房产频道之间的投资、合作将会成为趋势所向。

市场渴望新动向

“网络女皇”玛丽·米克早在 3 年前就预测新一轮互联网热潮即将兴起,理由是全球互联网用户的增加以及网络服务的广泛应用。“市场在渴望新的互联网公司出现。”信利国际控股有限公司董事长兼 CEO 汪潮涌表示,人们因此对互联网充满新的期待。

对于互联网内外新势力的发展,百度 CEO 李彦宏近日在深圳举行的“2008 新经济高峰论坛”上表示,中国互联网进入营销时代,互联网产生的经济价值是互联网繁荣生长的原动力,互联网的营销价值能够给企业带来的最直接影响是互联网产业持续发展的自身需求,这也是必然趋势。

对于互联网内外新势力的发展,百度 CEO 李彦宏近日在深圳举行的“2008 新经济高峰论坛”上表示,中国互联网进入营销时代,互联网产生的经济价值是互联网繁荣生长的原动力,互联网的营销价值能够给企业带来的最直接影响是互联网产业持续发展的自身需求,这也是必然趋势。

对于互联网内外新势力的发展,百度 CEO 李彦宏近日在深圳举行的“2008 新经济高峰论坛”上表示,中国互联网进入营销时代,互联网产生的经济价值是互联网繁荣生长的原动力,互联网的营销价值能够给企业带来的最直接影响是互联网产业持续发展的自身需求,这也是必然趋势。

信息化建设推动 IDC 产业 瞄准专业化服务

本报讯 对中国 IDC 服务商来说,2008 年是一个黄金赛季的开始。近日,艾瑞咨询发布《2007-2008 年中国域名主机行业发展报告》。报告显示,2007 年我国域名主机行业实现收入 14.3 亿元,比 2006 年增长 81.5%,其中域名市场实现收入 6.3 亿元,虚拟主机市场实现收入 8 亿元。艾瑞咨询预计,到 2011 年,我国域名主机行业的收入规模将超过 50 亿元。未来我国域名主机行业的发展存在巨大的潜力。

虽然域名主机行业不如搜索引擎、即时通信、电子商务那样受到人们的关注,但其为国家信息化建设以及国民经济做出的贡献不容小觑。我国众多企业的信息化建设最终都离不开 IDC,从这个意义上说,IDC 的前途一片光明。2007 年年底,我国 IDC 产业在历经洗礼后迅速发展。业内

行业聚焦

应对激烈竞争 芯片代工巨头转向 8 英寸生产线

本报讯 今年以来,受全球半导体产业增长缓慢、北美市场持续疲软影响,半导体芯片代工企业处境艰难。全球四大代工厂公布的 2008 年第一季度财报显示,除领头羊台积电有较大幅度增长之外,其他厂商都在为盈利而挣扎,有的还处在产品线转型的阵痛之中。不过,通信和消费电子产品市场的增长给代工企业带来一丝宽慰,这或许预示着半导体产业将走入新的快速上升通道。

就今年第一季度的销售收入而言,除中芯国际因调整产品结构同比略有下跌之外,其余的台积电、联电和特许半导体 3 家企业都保持了统一幅度的增长。但论及利润,4 家企业苦乐不均。早在若干年前就有人断言:“未来的半导体产

业,只有各个领域的第一名才能赚钱。”今年第一季度,芯片代工企业的整体表现似乎印证了这一说法。中芯国际延续去年的颓势而陷入亏损,联电和特许半导体在今年第一季度的盈利分别只有 700 万美元和 240 万美元,同比分别下降 85.4% 和 61.9%。相比之下,领头羊台积电的表现十分引人注目。今年第一季度,台积电净利润为 8.9 亿美元,尽管由于季节性因素比上一季度降低 18.4%,但同比增长 49.4%;其毛利率也达到 43.7%,同比增长 15.3%。

众多芯片代工企业把利润下调归结为 12 英寸生产线难以盈利。为了改变这种状况,芯片代工企业纷纷将目光重新投向 8 英寸生产线上。他们认为,8 英寸生产线虽然不能参与存储器市场的竞争,但用于生

产逻辑产品还是不错的选择,而用于生产模拟产品更是非常好的选择。

去年 10 月,台积电收购了美国 Atmel 的欧洲厂设备(8 英寸生产线),并准备将其转移到台积电上海松江厂,以扩充后者产能。今年 1 月,中芯国际宣布将投资 15.8 亿美元,在深圳建设集成电路前工序研发生产基地,初期将建设一条 8 英寸生产线。今年 3 月,特许半导体出资 2.4 亿美元完成了对日立半导体新加坡工厂的收购,这笔收购将使特许半导体直接增加大约 2.4 万片/月的 8 英寸产品产能。此外,由于日立半导体新加坡工厂目前正为日本芯片厂商瑞萨提供代工,这也意味着特许半导体直接获得了新的客户。

冯晓伟

服务,是我们必须考虑的问题。”

中国 IDC 产业靠什么发展?相关专家表示,IDC 企业首先要对产品进行全面的规划,以专业、高效的实时服务理念提供全天候的技术支持、稳定可靠的互联网接入资源以及专业化的系统管理等全方位服务。此外,还要时刻以质量与服务来要求自己,视服务为生命,为客户提供高品质的服务。

多年来,一家又一家的 IDC 服务商倒闭或转型,如今 IDC 行业已经远离了暴利时代。对于客户来说,选择一家优秀的服务商才有可能直接促进信息化建设。在未来的发展变革中,IDC 服务商应将重点放在如何打造一支具有自己特色的技术团队上,努力提高服务质量,为客户提供特色服务,以个性化服务拓展新客户。

贾闲

征询意见稿要求,对 B2B、B2C 行业“具备合法的主体资格网络购物交易方应具备法人资格,在交易的过程中,企业必须使用真实身份和真实信息,同时需要提供相应的资质证明等以供核准查询,如营业执照、税务登记证、特殊业务许可证等”,弥补此前由于卖家非实名制、无工商登记、无税务登记而给买家造成的售后服务不到位的利益缺失。

同时,征询意见稿对 C2C 领域的个人交易进行规范,要求交易中的个人必须以实名进行,网络购物交易方应自行保存交易过程中产生的网下凭据以作为交易纠纷的处理依据,如发货单、汇款单、发票等。

征询意见稿对在线支付的规范也提出了具体要求。“网站应该具备通过银行交易提供资金结算的服务,也就是应该具备安全的在线支付功能。除此之外,还应该有其他资金结算渠道供消费者选择,这些渠道应该是具备资质的第三方支付机构”。

上海对外贸易学院的章学拯表示,经过 10 年的发展,中国的网络购物已进入快速发展期。在此情况下,若对不规范的做法放任,不仅难以保护合法的交易方的利益,同时也会对电子商务的健康发展造成损害。这两个规范提出了比较完整的思路,并提出了具体的要求。中国青少年网络协会的邵德海建议,增加有关虚拟物品销售、充值等方面的管理,包括 QQ 秀、QQ 币,以及网络游戏虚拟货币和虚拟道具的管理。

专家表示,目前 B2B 的电子商务模式发展已趋于平稳,行业正细化发展。国内的一些 C2C 模式有向 B2C 模式转移的势头,而 B2C 正逐步成为电子商务的主流形态。目前越来越多的传统商业企业利用电子商务手段开展 B2C 电子商务,拓宽营销渠道。B2C 在未来一两年内将有更大的成长。

电子商务领域两管理办法 网上征求意见

本报讯 近日,商务部在其官方网站上就《电子商务模式规范》和《网络购物服务规范》征求意见。业内人士认为,作为国内首份针对电子商务行业的规范,该规范实施后将使电子商务市场有法可依。

根据上海现代商务促进中心统计的数据,2007 年全国电子商务交易额为 1.7 万亿元,电子商务已达到相当规模。然而,正处在起步阶段的电子商务及网络购物业务目前存在的诸多弊端严重阻碍其健康发展。为此,商务部公布的《电子商务模式规范》(征求意见稿)和《网络购物服务规范》(征求意见稿)两份管理办法,以期规范电子商务市场,并结束各地管理办法各自为政的局面。

据悉,这两份管理办法的内容主要涵盖对商家法人资格、备案执照、经营行为、支付方式、服务体系等各个环节的考核要求,适用于 B2B、B2C、C2C 和 G2B(政府和企业之间)四种形式的网上交易,对网上交易规范提出了较为详细的要求。

征询意见稿要求,对 B2B、B2C 行业“具备合法的主体资格网络购物交易方应具备法人资格,在交易的过程中,企业必须使用真实身份和真实信息,同时需要提供相应的资质证明等以供核准查询,如营业执照、税务登记证、特殊业务许可证等”,弥补此前由于卖家非实名制、无工商登记、无税务登记而给买家造成的售后服务不到位的利益缺失。

同时,征询意见稿对 C2C 领域的个人交易进行规范,要求交易中的个人必须以实名进行,网络购物交易方应自行保存交易过程中产生的网下凭据以作为交易纠纷的处理依据,如发货单、汇款单、发票等。

征询意见稿对在线支付的规范也提出了具体要求。“网站应该具备通过银行交易提供资金结算的服务,也就是应该具备安全的在线支付功能。除此之外,还应该有其他资金结算渠道供消费者选择,这些渠道应该是具备资质的第三方支付机构”。

上海对外贸易学院的章学拯表示,经过 10 年的发展,中国的网络购物已进入快速发展期。在此情况下,若对不规范的做法放任,不仅难以保护合法的交易方的利益,同时也会对电子商务的健康发展造成损害。这两个规范提出了比较完整的思路,并提出了具体的要求。中国青少年网络协会的邵德海建议,增加有关虚拟物品销售、充值等方面的管理,包括 QQ 秀、QQ 币,以及网络游戏虚拟货币和虚拟道具的管理。

专家表示,目前 B2B 的电子商务模式发展已趋于平稳,行业正细化发展。国内的一些 C2C 模式有向 B2C 模式转移的势头,而 B2C 正逐步成为电子商务的主流形态。目前越来越多的传统商业企业利用电子商务手段开展 B2C 电子商务,拓宽营销渠道。B2C 在未来一两年内将有更大的成长。