

不论有无“下半场”，互联网都走进了新时代

行业观察

杨仑

在刚刚闭幕的博鳌亚洲论坛上，来自互联网和投资界的代表在互联网的“下半场”论坛上就互联网有无“下半场”展开了讨论。其中，阿里巴巴集团首席技术官王坚表示，互联网没有“下半场”，只是互联网“巨头”们进入了“下半场”。那么，是否真如他所说呢？

互联网“下半场”自2016年被美国CEO王兴提出后，迅速火遍互联网。“下半场”意味着崭新的风口、更多的机会，或许还会出现更多“独角兽”。之所以说“上半场”已经结束，是因为抢占流量入口便锁定胜局的简单模式已经走到尽头。但这只是一种模式的终结，“互联网+”的征程仍在继续，新的盈利模式还在不断涌现，互联网依旧存在增量空间和杀手级应用场景。回顾历史我们会发现，新技术会开启一个

新时代。新浪用技术改变了资讯传播方式，腾讯用技术改变了沟通方式，阿里用技术改变了零售模式……人工智能奔跑而来，正是所谓“下半场”的开场哨。过去流量为王、跑马圈地的时代，对巨头来说已成为过去式。飞速迭代的技术，正在吹响一场“下半场”哨声。互联网大小商家要想打赢这场比赛，就必须紧跟技术迭代的步伐，提升效率、降低成本，否则将会以难以想象的速度被市场淘汰。

因此，无论在文字上怎么玩，互联网的新时代已经到来，躺在商业模式上轻松赚钱的日子一去不复返了。进入“下半场”，依旧会有机遇、风口和“独角兽”，也会有悲剧、离别与失败。倘若说之前可以用“疯狂烧钱”换取“迅速成长”，那么到了新时代，技术积累与线上线下融合将成为制胜的关键。谁能提出效率更高、成本更低的解决方案，谁就将在激烈的竞争中领先一个身位。那么会是谁？它又将如何做到这一点？让我们拭目以待。

IT 辣评

点评人：本报记者 王小龙

阿里加快布局芯片产业 不能一蹴而就但要尽快开始



阿里巴巴集团4月20日宣布，全资收购中国大陆唯一的自主嵌入式CPU IP Core(知识产权核)公司中天微系统有限公司，收购金额未透露。阿里巴巴CTO张建锋表示，收购中天微系统是阿里巴巴芯片布局的重要一环。IP Core是基础芯片能力的核心，进入IP Core领域是中国芯片实现“自主可控”的基础。

点评：有数据统计，2016年中国进口了高达2300亿美元的芯片，其花费约为石油进口额的两倍。中兴事件再次为我们敲响了警钟。或许也是受到了这一事件的刺激，阿里巴巴加快了在芯片领域的布局。其实除了阿里巴巴，百度等巨头此前在芯片领域也与相关企业建立了不同程度的合作关系。不过，芯片研发不像共享单车和外卖，它是一个需要持续投入的行业，无法一蹴而就。快的持续投入三五年或能见效，慢的十年二十年也未可知。但无论怎样，只要意识到差距，只要产学研齐心协力，只要保证持续的投入，国产芯片的自主可控也并非难事。

游戏手机：“血海”中的“小而美”

本报记者 刘艳

游戏手机这个“老概念”最近又被“黑鲨”和“红魔”带火。4月19日，努比亚发布红魔游戏手机；4月20日，自称国内首款游戏手机

的“黑鲨”开售。游戏手机已不新鲜，几乎每年都有几台新机冒出。在智能手机产业进入衰退期之时，多家厂商争相推出游戏手机。这透露了什么信息？是市场升温，还是这一细分市场终于被打开？

敏信心满满。“鲨鱼没有鳃，只能不断地游，成为海洋霸主。我们也一样，并不想改变世界，只想踏踏实实地为中国玩家做一款好产品，打造一款真正的游戏手机。”

“从骁龙845的芯片与8G内存，以及液冷系统和外观造型等硬件配置和细节设计中不难看出，‘黑鲨’确实针对手游玩家作出了诸多有针对性的优化。虽然跟PC的水冷系统没法比，但是针对游戏手机最需要的散热处理，它第一次在手机上采

用了液冷单元，还把石墨、散热板等单元焊接在了一起，为的是在节省空间的前提下追求散热的最大化。”柏松说，虽然实际效果还要靠真机说话，“不过这些料已经足够了”。

但挑剔的玩家可没这么宽容，电竞玩家赵垒认为，“黑鲨”唯一的亮点就是配套的蓝牙手柄，其他的和普通手机无异。那些所谓的续航、流畅度等基本设定，现在绝大多数的手机都能做到。

厂商缘何纷纷入局 数据：超3亿手游用户展现庞大需求

虽然诸多厂商在手机的续航能力、流畅度和散热能力等方面做出很大努力，但仍无法满足手游玩家，特别是高端玩家的需求，这就给后来者留下了创新机会。

努比亚似乎相信，王者荣耀、吃鸡等游戏的风靡，让手机游戏进入黄金时代的同时也给手机硬件产业带来了新机会。努比亚智能手机总经理倪飞说：“如今，游戏行业不断发展，电竞已成为一种职业，被列入2022年亚运会的比赛项目。游戏已成为一项正规的运动、一项蓬勃发展的产业。”

通信行业专家柏松说：“从市场潜力和用户需求看，游戏手机是一门好生意。按照中国音数协游戏工委公布的数据，2017年中国游戏用户规模达5.83亿，其中手游用户量

超过了3亿。如此庞大的市场，是厂商们争先恐后推出游戏手机的大前提。玩家们对提升游戏体验的期待，让商家坚信这一细分市场存在。”

就像电脑游戏玩家，为求PC拥有最强大的性能，最好的视觉、听觉效果，通常会定制硬件。手机游戏的玩家也很注重手机硬件配置，很多参赛玩家会为手机配备散热支架、手柄等配件。游戏手机显然希望能整合这些功能或需求，努力在软件优化、配件适配上发力。

“红魔”“黑鲨”入场的重要原因是，游戏手机数百万乃至千万量级的市场前景，不容忽视的还有利润更为丰厚的配件产业。游戏配件、平台分成、赛事收入等“手机后市场”被认为是金矿所在。

游戏手机性能怎么样 玩家：蓝牙手柄是亮点，其他平平

游戏手机已不是第一次登场。早在2003年，诺基亚就推出了N-Gage移动游戏终端。它在当时掀起不小的波澜，但最终只

留下一声叹息。“老大哥”诺基亚没做好的游戏手机，国内厂商可以吗？对于旗下游戏手机，黑鲨科技CEO吴世

走游戏路线，胜算几何 专家：仍属小众概念，在夹缝中求存

在游戏手机之前，市场上已有拍照手机、音乐手机等诸多细分功能手机。但除了美图手机，这类手机大多没有什么作为。

那么，“黑鲨”会成为下一个美图吗？

华为消费者业务CEO余承东在接受科技日报记者采访时说：“单纯的游戏手机只是在炒作一个概念。就像防水手机，现在所有的旗舰机都防水，所有的手机也都应该有游戏功能。”

有人用“红海”甚至“血海”，来形容当前智能手机市场的竞争激烈程度。在这片“海洋”里，大小玩家有自己的生存方式。但随着强者愈强的马太效应日益凸显，头部企业优势进一步扩大，小厂商或新人局者的日子越发艰难。

2018年3月国内手机市场销售数据显示，华为市场份额为26.6%(不含荣耀)、vivo为16.1%、OPPO为12.8%、小米为12.4%、荣耀为10.3%，四家头部企业累计市场份额为

78.2%，几乎占据了八成市场份额。

柏松说：“华为、vivo、OPPO和小米四家头部企业的领先优势进一步扩大，中小品牌空间进一步压缩。显然，游戏手机只能在夹缝中生存，注定要成为‘小而美’的存在。”

“当前，各大手机厂商都在为满足游戏功能而努力提升性能。因此小众产品首先应考虑的是，如何在巨头林立的市场上活下去。”柏松说，“此外，现在很多手机用户同时使用两部甚至多部手机，看上去工作、娱乐等需求被分开了。有人将其看作是市场过度饱和的表现，细分市场有时是一个伪存在。”

“未来手机会集成更多功能，娱乐、办公、社交等都将浓缩在手机里。尤其在引入人工智能技术后，手机成了‘没有胳膊、腿的机器人’，将极大地改变我们的生活。”余承东认为，如同手机的拍照功能一样，游戏也只是手机的一个功能，游戏手机更多是一种概念和炒作。

保护个人信息，区块链能帮上忙

第二看台

李 蕊

近日美国媒体报道称，深陷滥用个人隐私数据丑闻的英国“剑桥分析”公司原本计划推出个人隐私数据存储服务，并通过区块链技术以加密货币的形式出售。个人信息加密货币的概念其实并不新鲜，这个设想的关键在于每个人对个人信息的自主权。一些业内人士认为，区块链技术可能带来个人信息保护“革命”。

大数据时代，个人数据蕴藏着巨大价值。个人数据泄露令人担忧，但绝大部分人不可能因为害怕数据被收集而切断与互联网的联系，而现阶段有责任保管个人信息的企业、学校、酒店、社交网站等往往未能尽到保护义务。专家们认为，区块链技术作为一种带有加密、信任、点对点、难篡改等特征的“中间件”，有望解决这个难题。

区块链技术的出现令个人数据控制权从互联网公司转移到用户自己手中，使人人掌控自己的个人数据成为可能。通过它，用户个人数

据可以与个人数字身份证相关联。用户可以选择数字身份证是匿名、化名或公开，还可以随时随地从任何设备访问区块链应用平台。

举例来说，某人的身份证号码在区块链上也被加密。他在酒店办理入住时，仅需要通过应用将身份证号码密文发送给酒店，酒店将信息同区块链应用上的加密数据比对，不需要知道他的任何真实信息，但只要加密数据比对结果相符就可以保证入住。

与此同时，大数据及人工智能开发需要大量用户数据资源，用户可以将个人数据作为加密货币选择性出售，同时收到一定回报。例如，若电商需要用户数据开发一个新应用，用户可以选择出售自己的购物历史数据，但自己的地址账号等信息仍可以保密。

在基因测序领域，区块链应用已经开始让传统基因测序公司出售个人数据的“生财之道”受到挑战。

近年来，面向公众的基因测序服务备受追捧。以美国“23与我”染色体生物技术公司为例，消费者只需不到100美元和几口唾液就能得到家族遗传信息，如果再付80美元，就能在原始数据基础上获得遗传健康风险等方面的深度解析。然而这家企业并不满足于测序服务收入，还将自己掌握的数百万份客户遗传数据打包卖给制药公司，仅2015年初出售的帕金

森病数据就高达6000万美元。不少类似的生物技术公司一边从消费者获得服务收入，一边转卖消费者的数据“挣两份钱”。

今年2月，美国哈佛大学遗传学家乔治·彻奇创建了“星链基因”公司，希望通过区块链技术打破这个格局。该公司计划以低于1000美元的价格完成全基因组测序，这一费用由客户承担，作为回报，客户在直观了解自身遗传信息对应疾病风险的同时，也拥有对测序数据的自主权。遗传信息将通过区块链技术保障安全，同时将加密信息货币化，按照顾客的意愿进行出售。

这家公司计划推出一种“星云币”作为交易媒介，顾客可以将自己的遗传信息兑换为“星云币”，也可以用“星云币”支付自己的测序费用，制药公司可以用传统货币购买“星云币”来获得普通人的遗传信息数据，整个交易买卖过程都通过区块链平台完成，加密透明且安全。

彻奇表示，在综合测序花费、遗传信息保护、数据管理及基因组大数据处理等多方面因素后，区块链技术让更多人真正“拥有”自己的遗传信息。

美国《麻省理工学院技术评论》认为，区块链为媒介完成消费者遗传信息的保存及分享，将从根本上消除生物技术公司等作为“中间商”赚取暴利的行为，让普通人能真正掌握自己的数据。(据新华社)

腾讯文档横空出世 在线文档领域波澜再起



4月18日，腾讯推出专注多人协作的在线文档产品——腾讯文档。这也意味着，腾讯文档成为腾讯正式进军文档办公领域的战略产品。简单来说，腾讯文档是一款支持随时随地创建、编辑的多人协作式在线文档工具，拥有打通QQ、微信等多个平台编辑和分享的能力。

点评：听到这一消息，最感到意外的应该是那些在国内刚刚站稳脚跟的同类产品，如石墨文档、一起写、有道云协作等。本来很小众的一个市场，突然迎来一个重量级玩家，自然让人惊讶不已。可以说，腾讯的进入基本预告了“大结局”，在该领域创业公司将很难再快速发展和扩张。不过也不绝对，在线文档是个重体验的产品，腾讯没有而且也不会堵住所有的窗口。如今对创业公司来说做大或许很难，但做出特色、滋润地活下去，还是有无限的可能。

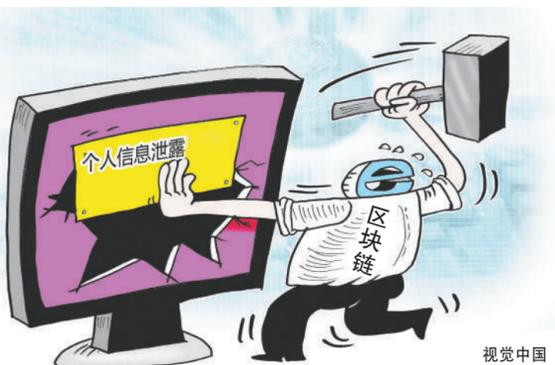
五大手机品牌占国内八成份额 只有头部玩家才能生存



大数据服务商QuestMobile近日公布的一季度中国移动互联网数据显示，截至2018年3月，苹果、OPPO、华为、vivo、小米五家厂商的累计市场份额为82.3%，其他众多手机品牌则分食剩下不到20%的份额。除前五大厂商外，三星滑落至3.3%。在三星之后，金立占有2.6%、魅族2.2%、酷派1.8%、中兴1.1%。

点评：市场有其自身的规律，初期往往是最难但机会也是最多的时刻。随着用户教育的完成、知名度的增加、容量的增大，会有越来越多的玩家加入。一番激烈的竞争下来，只有那些具有创新能力和市场预见能力的头部玩家才能生存下来。马太效应日益凸显，目前中国的手机市场就正在经历这个阶段。格局基本稳固，难有更大的变化。但无论怎样，机会还是有的，进化还在持续。

(本版图片除标注外来源于网络)



视觉中国

扫一扫 欢迎关注 畅游IT时空 微信公众号

