

## ■业界快评

## 三星联合谷歌对抗苹果

为了对抗共同的竞争对手苹果,三星和谷歌的关系走得越来越近了。日前,三星和谷歌签署专利交叉许可协议,授权双方可使用对方的专利产品组合。协议不仅包括双方当前持有的专利,还覆盖未来十年申请的专利。

这项协议有望进一步加强双方在产品开发、技术研发等方面的合作。尤其是三星通过达成这项协议,不仅在智能手机销量方面,还可在知识产权等其他领域抢占行业制高点。

目前,谷歌 Android 已经占到智能手机出货量的3/4,而三星过去数年恰恰是全球最大的 Android 手机制造商,因此,三星也需要借助 Android 系统,目前来看三星和谷歌的软硬结合无疑是双赢的。目前,谷歌通过建立庞大的 Android 开放体系,已经超越了苹果 iOS 系统。而三星也是踩在苹果 iPhone 的头上登顶智能手机市场桂冠。

一直以来,三星和谷歌处于全球智能手机专利大战的核心,不过它们更多时候是盟友而不是敌人。

## “打车赚钱”出攻略

1月20日,微信与嘀嘀打车宣布,将追加2亿元“请全国人民打车”。隔日,支付宝和快的打车也宣布,将再投5亿“请全国人民打车”。

据了解,使用快的打车,支付宝钱包支付:乘客每单可获10元奖励,每天2单封顶;司机每单可获15元奖励,每天5单封顶。使用嘀嘀打车,微信支付:乘客享受每单立减10元,每天3单封顶;司机享受每单立减10元,每天5单封顶。

一时间,“打车不花钱反赚10元”等“攻略”也迅速在网络中传播,不过这一攻略流程实际操作起来还是相当麻烦的。

“请全国人民免费打车”的本质说到底还是企业的“贴钱营销”,是企业抢夺市场的常见手法,乘客和哥的姐们肯定能得到实惠,但让乘客打车不花钱反而赚钱的还是算了。

## iPhone 5c或在今年告别市场

据国外媒体报道,苹果公司或在今年彻底放弃 iPhone 5c 的生产,并让其最终消失在大众的视野中。消息人士称:“苹果打算今年停止 iPhone 5c 的生产,并令其最终退出历史舞台。”对于这一结果大家多少有些吃惊,但是由于之前销量不佳,苹果减少了20%的和硕生产的 iPhone 5c 订单,故停产的这一消息也在情理之中。

对于这一说法,郑州富士康某员工透露:“iPhone 5c 即将面临停产,马上要改做代号为 5X 的 iPhone 5s 了。”

iPhone 5c 采用4英寸视网膜屏幕,硬质涂层的聚碳酸酯材料,并且有五种颜色。但对于此配置,此前多数人质疑 iPhone 5c 的价格过高,对于这一问题,苹果首席执行官库克坚称:“iPhone 5c 并不是廉价版的 iPhone,故售价并不会下调。”

iPhone 5c 中的 C 并不是廉价虽得以澄清,但过低的性价比注定其不会有很长的生命周期。

## 去年全球智能手机出货量破10亿台

市场研究机构 IDC 报告显示,2013 年全球智能手机出货量首次突破了10亿台,达10.04亿台,较前一年增长38.4%。在手机生产商中,三星以31.3%稳居第一,其次是苹果15.3%与华为4.9%。

IDC 全球季度手机追踪项目主管 Ryan Reith 表示:“大屏幕与低价是智能手机销量增长的主要驱动力,在这两个因素中,我认为价格最具关键性。”

他表示:“在中国与印度等市场,价格低于150美元的智能机正在成为主流,让更多的人享受到了智能手机的乐趣。”

IDC 的数据显示,三星出货量增长了42.9%,进一步扩大了它的领先地位。苹果的市场份额有所下降,出货量增长12.9%。

从数据上看三星将第二名苹果远远抛在身后,当之无愧是世界上第一大手机生产商。

“蓝色巨人”早已不是硬件的代名词,他们不想继续在开放、标准化的 X86 市场里耗尽心力。2014年1月23日,联想集团宣布以23亿美元的收购总价收购 IBM X86 服务器相关业务。相比2005年收购 IBM 全球个人电脑业务的“蛇吞象”,这次是一个三四百亿的公司并购四五十亿的业务,谈判过程驾轻就熟,未来风险在可控之中。

投资机构 Sanford C. Bernstein 的分析师阿尔贝托·穆埃尔(Alberto Moel)则指出,如果全球个人电脑市场继续大幅萎缩的话,联想将很难维持住该公司在个人电脑业务方面的冲劲:“由于个人电脑市场的利润率整体上已经变得非常低,收购 IBM 的部分服务器业务肯定对联想具有非常大的战略意义。”

在联想集团董事长兼 CEO 杨元庆 2013 年 4 月向董事会提交的四年计划中,改善盈利能力是和“PC+”战略并列的两大核心目标。服务器的毛利率在20%以上,远远高于 PC 的3%。“服务器业务是我们的第三波战略,排在‘PC+’业务之后。”杨元庆说。

对 IBM 来说,这块业务已连续7个季度业绩下滑,即使继续坚持,X86 服务器业务反弹的可能性也不大,尤其是在中国市场。卖掉 X86 服务器在财务处理上几乎成了必然选择。IBM 全球高级副总裁兼软件与系统科技集团总经理 Steve Mills 说:“本次收购让 IBM 得以专注于系统与软件的创新,为我们的战略性业务带来新的价值,如认知运算、大数据和云计算等业务。”

这次并购中,IBM 保留了它的 System z 大型机(System z mainframes)、Power Systems、存储系统,基于 Power 架构的 Flex 服务器和 PureApplication 应用平台以及 Pure-Data 设备。IBM 每年投入研发的费用高达60亿美元,其中一半都坚持用于硬件相关技术产品的研发,IBM 专门投入了40亿美元于 Power,还联合了 Google、英伟达等公司组建了 Open+Power 联盟,意味着 IBM 要把 Power 做除去 X86 和 ARM 之外的第三个服务器生态系统,这是

IBM 真正的愿景。

杨元庆说:“我们有信心实现该业务的长期稳步增长,取得像全球个人电脑业务一样的成功。”

当年联想 PC 的国际化之旅曾遭受重大挫折,险些因急功近利的国际化而腰斩,按当时复出的联想董事会主席柳传志的话说,联想 PC 已站在悬崖边上。在柳传志的带领下,联想及时将战略重心调整到自己的大本营中国市场,不但拯救了联想,也为联想登顶全球 PC 市场老大,甚至联想 PC+ 战略的转型奠定了坚实的基础。

杨元庆的信心来自于庞大的本土市场。棱镜门事件后,国产服务器品牌异军突起,2013 年中国市场兴起“去 IOE 化”,最直接的市场反应就是 X86 服务器市场,采购决策者已越来越支持国产品牌取代国际品牌。

相比联想 PC 业务没有竞争对手的局面,联想的 X86 服务器过往表现一直不温不火,交易完成后,联想在 X86 服务器全球市场获得14%以上的份额,在中国将占有22%以上的市场份额,成为中国市场的第一位、全球市场的第三位企业。即便如此,联想在中国服务器市场对手如林,无论是以惠普、戴尔为代表的海外军团,还是浪潮、华为、曙光为代表的本土厂商,均表现出较强的竞争实力。浪潮用英特尔的安腾处理器研发出了 K1 天梭服务器,最终

## 联想再收购 布局服务器市场

本报记者 刘燕



用更加低廉的价格抢走了 IBM 建设银行广东省分行的大单。在 Gartner 去年连续几个季度的服务器市场数据中,浪潮的出货量都没有跌出过全国前三名。

柳传志经常谈的观点是,并购 IBM 的 PC 业务,如果考虑到风险太大不进行并购,最后的结果就是到今天联想还是一个29亿美元营业额的平庸企业。联想此次并购 IBM X86 服务器业务的成败最终起决定作用的,依然是联想并购之后的市场重心如何定位。

当然,此项收购还有待各监管机构的批准,这是此次收购不确定的重要因素。服务器由于在构架信息系统的基础性作用,是易受贸易保护政策影响的领域,联想极有可能因此失去美国市场。

## 手游产业的颠覆者

□ 陈杰

## ■IT江湖

游戏工委和中国互联网数据中心最新发布的《2013 年中国游戏产业报告》显示,中国手游市场在2013年实现了井喷式增长。

作为 IT 行业少有的“现金奶牛”,手机游戏产业的一举一动备受关注。如果阿里巴巴手机游戏平台的推出给手游产业带来的是变化,那么其8:2(阿里拿20%以覆盖成本和用户激励,游戏开发者获得70%的收益,剩余10%将用于支持农村孩子教育发展的分成模式带来的则是颠覆。很显然阿里巴巴推出手游平台想做的是为游戏争取一个健康生态环境。

1月26日,阿里手游平台连发三款游戏,分别在“手机淘宝4.01”安卓版客户端和“来往4.5”安卓版客户端中亮相。阿里这三款游戏均是目前市场流行的休闲类小游戏,其中手机淘宝推出的消除类手游名为“疯狂玩具”,来往推出的两款游戏则分别命名为“啪啪啪”和“破破破”。

## 互联网金融上演新版“三国杀”

□ 本报记者 陈杰

从各种“××宝”网络理财产品的批量上市到“红包”满天飞,持续的互联网金融战争而上演“群雄逐鹿”的好戏,时而献上“三足鼎立”的搏杀。阿里与腾讯互相接洽后,欲后发制人的中国平安的强势出击,三方掌门人马云、马化腾和马明哲在春节前上演“三马同槽”的竞争大戏排出了“万马奔腾”的气势。

## 满网飞“红包”

如果你还没有收到或发出几个微信、支付宝、壹钱包的红包,那么你真的 OUT 了。作为“支付+社交”的绝好载体,互联网金融大佬们已将这个游戏玩到了极致。红包玩得最嗨的当数微信的“新年红包”,虽然腾讯没有透露参与该活动的人数及红包日均发放数据,但腾讯旗下第三方支付平台财付通在活动上线的几天内,就轻松地让不少用户“手动”绑定银行卡。

微信的这一手玩得很精彩也很有杀伤力。其实,在微信红包推出的前两天,支付宝钱包就已抢先上线了“新年讨喜”功能。用户可以通过“讨彩头”功能,向通讯录的亲朋好友主动讨红包。据支付宝统计的数据显示,1月24日“新年讨喜”上线一天,就有7.9万名用户发起了31万次“讨红包”,而发出红包的用户也高达7.2万人,共发出了22万个红包。

支付宝和微信在抢红包活动中大出风头,但这个游戏却不是支付宝或者微信的首创。早在去年底,平安集团董事长马明哲便表示,要做一个既可以聊天又可以支付的“神奇的电子钱包”,随着平安“壹钱包”的正式上线,其也正在以红包为卖点大力吸引用户,只要在某个时段开始好友间完成讨红包以及发红包动作,不管红包金额大小,平安都会给二人每人5元现金奖励,并且从中选择8对好友每对赠送一万元奖励,平安为这个红包活动总计投入了56万元。

除了这三大巨头的抢红包活动外,业界众多“打酱

油”的抢红包活动也不乏精彩之处。毕竟“移动支付+社交”的机会不容错过,为了刺激老用户并带动新用户,网络“红包”还要飞上一阵子。

## 阿里腾讯“短兵相接”

去年“三马”联合成立众安在线保险时,马云跟马化腾还是英雄惜英雄,时隔半年,特别是在马云高调喊出“火烧南极,打到企鹅的老巢去”后,双方便遂从“暗战”转向短兵相接的“肉搏”。

阿里高调推来往,做手游平台直接杀入了腾讯腹地,腾讯也没闲着,公众账号、微信支付、精选商城、理财通、微生活会会员,还有即将推出的“微购物”,与阿里在移动端的布局重叠。

阿里做来往或许只能看作是对腾讯的挑衅,毕竟来往的规模与微信尚不在一个重量级,马云自己也称其为“蚂蚁拱大象”。而去年7月微信推出的5.0版增加了银行卡支付功能,让在线支付购买成为可能,于是双方在支付上的争斗就已经开始拳拳见肉了。

除此之外,阿里高调推出手机游戏平台也是触碰到了腾讯的底线了。众所周知,游戏是腾讯的命脉。2013年,腾讯将游戏业务内置到微信,“社交+游戏”的模式让手机游戏“打飞机”一夜蹿红。如今,曾经声称“饿死不碰游戏”的马云高调宣布大举进入手游行业,被抄后院的马化腾如何能继续淡定下去?

当然,最为精彩的则是在1月15日,微信“理财通”正式上线的同时,支付宝规模也超过2500亿元了,这两件互联网金融圈的大事则将双方的“肉搏”推向了高潮。

在余额宝大热之后,百度的发发、网易添金计划、苏宁的“零钱包”等等各类“××宝”纷纷上市,但只有微信理财通的发布才被视为财付通与支付宝在货币基金领域的直接 PK。余额宝成为2013基金市场的神话之作,微信则拥有6亿用户,活跃用户达到2.72亿,庞大的用户基数

下,将用户转化为购买力,微信理财通巨大的市场潜力让功成名就的余额宝也为之紧张。相较而言,引人注目的小手段罢了。

## 中国平安的“野望”

以阿里、腾讯为主的互联网龙头企业,是这波互联网金融浪潮的始作俑者。依托对自身网络生态圈的全盘掌控,这些互联网大佬们对传统金融行业大肆开展攻城略地。当人们的话题逐渐变成究竟将闲钱存入余额宝还是微信之时,银行、保险等传统金融机构显然也不会无动于衷。

就在阿里旗下余额宝宣布规模突破2500亿、腾讯微信“理财通”上线后的第二天,中国平安的掌舵人马明哲便马不停蹄地推出了中国平安移动理财终端“壹钱包”,并以“五大门户”战略深度嵌入互联网金融。

虽然与马云、马化腾私交甚笃,然而在互联网金融这步棋上,马明哲不甘落后。无论是从产品属性还是客户群体来看,中国平安上线的壹钱包,无疑被视为其欲对抗 BAT(百度、阿里、腾讯)、深挖零售市场的重要利器。

“金融互联网是改良,互联网金融是颠覆。”在马明哲看来,所谓金融互联网,仅是金融机构把互联网当作一个工具,提升效率,降低成本。但互联网金融却是从流量入手,到数据的切入,然后再提供服务,然后再到金融。

作为后来者,平安的互联网金融之路还很漫长。在过去几年,以保险业务起家的中国平安,先后通过陆金所、平安付、平安金融科技构建起在互联网领域的战略平台。如今,在通过壹钱包涉足互联网社交圈之后,中国平安终于能筑成一套完整的互联网金融生态圈,走进互联网金融的战场。

国内互联网巨头 BAT 版“三国杀”已经不适用于互联网金融,在壹钱包推出之后,国内互联网金融“三马同槽”的新版 PAT“三国杀”业已成形。

## 北京移动推首款手机上网免费浏览器

□ 本报记者 刘燕

欧朋浏览器成为中移动第一批移动应用流量经营合作厂商,北京移动用户安装“欧朋浏览器——免流量版”并开通免流量服务后,上网产生的移动数据流量将免费。

据了解,欧朋有权利设置在单个自然月内可享受的免费移动数据流量的上限,超出上限的移动数据流量费用由用户自行承担,免费移动数据流量不可跨自然月使用,每月月初应按欧朋浏览器相关通知再次申请参与免流量活动。

下列情况下,浏览器不承担任何补偿或赔偿责任:用户使用除欧朋浏览器免流量版以外的其它应用产生的移动数据流量;用户使用欧朋浏览器免流量版进行下载或视频流媒体在线播放产生的移动数据流量;用户在国外及港、澳、台地区使用欧朋浏览器产生的移动数据流量;用户自行手动关闭免流量服务后产生的移动数据流量;用户访问部分无法进行免流量统计的网址网站产生的移动数据流量;因移动计费、网间结算等原因漏记的移动数据流量。

当语音业务占比不断下降、数据业务日益成为运营商重要的收入来源时,如何与移动互联网企业进行更紧密的合作将成为运营商的重要课题。

因为花样繁多的移动 APP 已经被广大的手机用户所接受,在移动互联网“人口之争”中,手机浏览器一直不被看好,手机浏览器的应用整合能力也一直被忽视。事实上,一方面许多 APP 都有对应的 Web 应用,另一方面许多消费者也经常被众多的应用所困惑,当通过手机浏览器上网可以实现免费的时候,对价格敏感的消费者,将极有可能重新选择移动互联网的人口。

欧朋是全球领先浏览器厂商 Opera 软件公司于2011年推出的中文品牌。

## 数据流量激增改变运营商业模式

当用户的信息消费方式从传统的以语音和短信为核心,逐渐转移至以移动数据为核心的移动互联网方式,定义用户体验的标准也由以往简单的“信号有没有”过渡到“应用能否使用”,以及“应用好不好用”等具体和细致的层次。衡量客户体验标准的变化成为推倒整个多米诺骨牌的第一步,由此而引发的网络和运营方面的变革,成为移动数据时代运营商重构自己核心竞争能力方面的重点内容。应用覆盖、多网融合、大数据支撑的业务保障体系,都成为变革中的焦点。

据爱立信(中国)通信有限公司市场与战略规划总监常刚介绍,应用覆盖(App Coverage),代表着满足特定应用需求的网络覆盖程度,是构建以客户体验为中心的网路运营的基础。不同应用覆盖速度方面有不同的带宽需求。为了向其用户提供最佳的业务体验,运营商需要采用以“应用覆盖”新方式来评估和优化自己的网络。比如对于速度要求最高的高清视频来说,达到代表性的移动用户体验标准需要10Mbps。为获得卓越的用户体验,爱立信建议的应用覆盖率为:90%的应用达到1Mbps,50%的应用达到10Mbps。

移动网络中超过70%的移动数据流量发生在室内,城市人口一天中超过90%的时间是呆在室内的,因此,对室内用户的覆盖和速率诉求成为应用覆盖的焦点问题之一。爱立信认为,室内的应用覆盖应该满足区域内大于10Mbps的数据速率的连续覆盖,这是保证用户体验的基本条件。(刘燕)

## 理光连续十年上可持续发展企业百强榜

1月23日,理光连续第十年登“全球可持续发展企业百强”榜单,该榜单基于大量数据对企业的可持续性开展评估,入选企业仅为全球100家领先大型上市企业,证明了其在将社会、经济、生态和成本效益相结合方面所取得的卓越成就。

理光执行副总裁金丸建一表示:“我们利用在办公成像设备、生产打印解决方案、文档管理系统和 IT 服务方面的专业知识,不断致力于可持续发展商业的发展,这已成为我们企业的核心组成部分。我们在经营中关注减小环境影响以及降低给客户带来的成本,同时确保其信息的完整性和保密性,确保我们在所经营的每个领域均开展负责任的运营。”

此前,理光已确定了在2050年前将其环境影响降低87.5%(与2000年的水平相比较)的长期发展目标。此外,理光的产品生命周期管理方法兼顾了其产品和经营活动的所有层面,从而最大限度减少了资源利用量,并最大限度促进了原材料的再利用、再回收和减量化。

除了“全球可持续发展企业百强”榜单外,理光还入选了其它全球著名指数和榜单,包括道琼斯可持续发展指数、富时社会责任指数系列(FITSE4GOOD index series)以及 OEKOM 企业榜单等。(向阳)