

盯上联众 陈天桥定位全球网游平台商

□ 罗小卫

收购华友世纪、拿下酷6网、扫荡金酷游戏、出击美国网页游戏分销平台MochiMedia……盛大董事长陈天桥俨然已成了资本市场的大鳄。而这一次，被他盯上的是以棋牌游戏得名的老牌游戏厂商——北京联众电脑技术有限责任公司(以下简称联众)。

收购联众谜团

“我们现在也不清楚，许多消息也是从媒体上看到的。”日前，记者采访联众相关人员时得到如此回复。

而就在此间，市场盛传盛大老板陈天桥看中了联众，想要接盘。不过盛大内部人员也不清楚目前此收购的具体情况，有盛大内部员工对记者给出了与联众类似的答复：“我们现在在内部还没有看到通知。”

资料显示，联众由三位创始人鲍岳桥、简晶、王建华创办于1998年3月，目前直接控股于著名上市公司海虹控股。

对于网游玩家来说，联众大名鼎鼎，其一度与中国游戏在线、边锋网游并称为国内休闲游戏市场上的三大巨头。有观点称，联众曾是腾讯2002年决定进入游戏市场的第一个效仿对象，不过遗憾的是后来腾讯游戏平台迅速崛起并遥遥领先，易观国际数据显示，2009年第四季度，腾讯以18.14亿元收入居首位，占241%的市场份额。

联众的重大资本变动始于2004年，当年4月9日，韩国著名游戏娱乐巨头NHN集团以1亿美元购入联众



50%股份(包括海虹转让的29%股份，鲍岳桥等3位创始人21%的股份)。此后，NHN与海虹各持有联众50%的股份。

记者从联众网站的介绍中看到，目前其游戏业务“正向PC对战、大型网络图形游戏等多领域发展扩大，由一个以棋牌游戏为主的国内知名游戏网站逐步向游戏种类齐全、业务形式完善的国际综合网络休闲娱乐平台发展”。

“截至2009年8月，联众共拥有近2亿注册用户，一周上下线人数1000多万，每月活跃人群达1500万，最高同时在线人数已超过60万，是目前世界最大的游戏娱乐网站。”联众网站的介绍称。

对于本次联众易主事件，市场普遍认为是因为韩国游戏公司NHN传出将要撤出联众，因此选择出让其所持联众股份。

而有消息进一步证实，从今年2月份以来，联众韩方工作人员接连回国，

外派员工回京，旗下网游精武世界停服。同时还有消息传出，联众还考虑将MMORPG(大型多人在线角色扮演游戏，即大型网游)网游项目组以团队转让方式出售给其他公司，将在3月公布。

市场最初传称，另一家知名网游厂商完美时空在与盛大竞购联众，不过此后又有消息称，完美时空已经在春节前退出了收购联众的谈判，这使得盛大收购成功的可能性加大。

陈天桥的网游新纪元

就在此间，联众一位高管跳槽进入盛大的消息给这桩收购案增加了更多的联想性。

2月底有消息称，联众高管杨永安已于2月22日离职，其将到上海盛大任职。资料显示，杨永安为联众副总裁，负责MMORPG网游产品业务，包括《精武世界》、《富翁梦想》等产品。

事实上，在陈天桥推动盛大成功上市以来，就开始酝酿利用资本的手段快速圈地扩张。就在其成功上市后4个月，即2004年8月，盛大就以2000万美金收购了联众当时的竞争对手——边锋网络。

“网游‘新纪元’就是行业形成了基金群支持下的集团军作战式成熟的研发体系，超越了以往的单兵作战式自主研发。”盛大网络旗下上市公司——刚离职创业不久的盛大游戏前CEO李瑜去年7月在第七届中国国际数码互动娱乐产业高峰论坛上的一番话明确表达了陈天桥对盛大未来发展的规划：“‘新纪元’阶段的最大特征就是：在内

容上开放，在平台上整合和统一。这是几年前我们的陈天桥董事长曾经阐述过的。”

李瑜当时进一步透露，盛大主要通过两大手段来达到这一目标：用资本的纽带、用资源的分享。

事实上，陈天桥此前为了更好地达到其新纪元规划，就在2007年推出了三大计划，即给予项目运营骨干最高达20%提成的“20计划”、用至少1亿元收购高水平游戏产品的“风云计划”，以及每月18日由盛大高管接待创业者并提供资助的“18计划”。

而在平台化整合上，盛大更是挥动资本大旗叱咤网游业。近期表现明显的是，一是去年12月28日，盛大游戏联手金山成立合资公司，据悉这也是国内大型游戏公司之间的首次深度合作。二是今年1月12日，盛大游戏正式宣布与网页游戏分销平台MochiMedia达成收购协议。据悉，盛大将以6000万美元现金加2000万美元股权的形式全资收购MochiMedia，交易预计在今年一季内完成。

在收购MochiMedia后，李瑜就曾表示，基于盛大整体规划，盛大游戏将启动2010年战略转型，未来将成为网游媒体平台。即一方面通过和金山、金酷等游戏公司的合作，不断获取更多的游戏内容；另一方面收购MochiMedia后盛大游戏将获得全球化的游戏分销平台和经验。

对于此次收购联众的消息，业内普遍观点认为，如果收购成功，陈天桥可能会将联众与此前收购的边锋网络进行整合拓展网游平台。



中华人民共和国六十年发展的亲历者、见证者、贡献者汪海

共和国骄子——汪海和他的中国双星 ⑧

中国第一所鞋业工程学院(下)

□ 赵晏彪

制鞋工艺看似简单，却包含着橡胶、化工、纺织、机械等多门专业技术，又涉及到生理科学、心理学、美学等多门学科，没有一所专门大学是很难将中国的制鞋工艺搞上去的。双星有必要在鞋业人才培养方面扛起大旗。

当时，中国对教育的宏观控制还很严，企业无权参与高等教育。汪海与中国台湾、韩国的同行商讨共同办学，也未能达成共识。这些老板只关心双星鞋怎样在本地销售，对眼前见不到效益的鞋业学院根本不感兴趣。

大路走不通，就走小路，汪海先在企业内部尝试办学。1995年，双星集团在沂蒙山鲁中公司创办了双星制鞋技术学校。这个学校的第一批学员，来自刚刚从部队复员的200名优秀士兵。

1997年，汪海与青岛大学校长坐在了一起。这位大学校长是为开明人士，他也深深感到中国

传统的教育体系远远满足不了市场经济快速发展的人才需求，大学也想培养市场所欢迎的优秀人才，必须与企业联姻。他亲眼看到在美国哈佛大学周围是非常壮观的工业园区，大大小小的科技创新型企业，将学子们“孵化”成科研、经营管理的高手。

汪海创办中国第一所鞋业大学的想法，与青岛大学校长先进的办学理念不谋而合。两人马上作出决定，双星集团与青岛大学联合筹建鞋业工程学院。当年，鞋业工程学院招收了30名本科生。基础课教学由青岛大学的师资来承担，专业课由双星的高级工程师和科研人员承担。双星还专门从中国台湾、韩国邀请著名的纸屑专家来授课。

从2001年到现在，这所鞋业人才的摇篮，为国家制鞋业的发展源源不断地输送了大批高素质的人才。

(下期刊登：“树起行业坐标(上)”)

日记 | Rijj

一双一次性拖鞋给我上了一课

□ 徐曙光

几个月前，我参加上海侨办组织的西部考察团，有一件小事让我印象非常深刻，让我反省怎样才算真正的健康环保人生。

事情是这样的：那次在去西部的飞机上，我们坐在公务舱，每个人都发了一双新的一次性布拖鞋，拖鞋做工精美、高档。在快到站的时候，坐在我身边的一位侨商会主任的一个举动让我十分惭愧：他把这双布拖鞋收进了自己的包里。我的旅行包每次都装得满满的，所以拖鞋我一般都会还给乘务员。这次也一样，我的已经被收走了。一双这么漂亮的拖鞋，本来还可以穿很多次，就这样结束了它的使命。如果每位乘客都像这位主任一样，把拖鞋带走，

可以节约多少资源！我不禁反省自己，这位主任生活富足，根本不缺这样一双拖鞋，他尚且知道节约环保，为什么我们大家都做不到呢？

第二次从美国回来的时候，我就把这双拖鞋塞进了旅行包，现在我仍然在宿舍穿着这双拖鞋，这样至少节约了三四双我们格林豪泰酒店的一次性拖鞋。虽然这是一件小得不能再小的事，但给我的感触非常大。环保就是节约资源，杜绝浪费。这位主任的所作所为以身作则，这就是对环保的贡献。榜样的力量是无穷的，越是品格高尚的人，越重视细节。环保，从细节做起，从我们自己做起。

(作者系格林豪泰酒店管理集团董事长)

56网CEO王建军 坚持分享战略不动摇

□ 赵 明

“56网2010年全面分享的战略方向不会动摇。”近日，56网CEO王建军在接受记者采访时如此表示。他认为，hulu模式不应成为视频网站的唯一模式，“坚持视频，坚持分享是56网坚定不移的方向。”

王建军透露，2010年，56网将从广告战略、产品战略和合作战略三方面推进“分享战略”：“广告分享计划”，让用户参与和分享56网的广告收益，促进视频质量提升；提升全站大相册、美女主播等产品的分享属性，让用户不单是看视频，更能有分享、互动和交互使用体验；将构建站外分享联盟，与主流SNS以及分享网站全面结成联盟，实现分享价值最大化。

继续给拍客分钱

“视频网站经过4年多的积累，广告收入在迅速增长，这使得内容方通过

广告分成并获得更多收益成为可能。”王建军表示。

数据显示，网络视频用户数目前已超过2.4亿，网民使用率达到62.6%。网络视频广告大幅增长，占总收益的6.3%，重点行业增长率达到100%。

王建军认为，视频网站传统的运营方式大都是购买内容，然后进行广告销售，但互联网最大的价值是吸引更多内容方介入，例如很多原创工作室、拍客制作的视频内容在互联网平台上就拥有很高的流量。通过56网的广告分成系统，可以将流量转化成持续性收益。

56网“广告分享计划”是指通过成立内容分销联盟，开发出广告分成系统，所有原创用户包括版权机构、广大拍客都可成为该系统的受益者，其视频作品的浏览量达到一定规模，就可以从中进行广告分成。用户上传视频后，56网将根据视频时长、视频清晰度和视频内容价值三方面进行判断，确定视频分成单价。视频分成单价和有效展示量的

乘积，便是用户最终获得的收益。

王建军表示，2010年56网将在分成比例、支付等方面加大力度，让更多用户分享收益。

分享网站联合起来

“分享将不再是Web2.0时代各个网站自身的站内分享，而是不同领域、不同应用和不同角度的互联网平台实现横向全面分享和互通。”王建军认为。目前，56网已经和包括人人网、腾讯QQ、新浪微博、开心网、MSN、豆瓣等在内的国内一线SNS社区和网站实现了站外分享互通，同时和电子商务类网站淘宝网、母婴亲子类网站丫丫网及摇篮网等数十家垂直网站建立了分享功能互通。一方面，上述网站用户可使用56网提供的视频分享服务；另一方面，56网的用户也可享受这十几家网站的分享功能产品。

早在2009年10月，56网就与人人网等实现了互联互通。用户无须重复

注册，一个账号就可登录56网、人人网等网站，进行上传、收藏、观看视频等操作，并通过社区关系把视频内容传播得更广。

随着2010年56网全面分享战略的实施，56网站外分享联盟将进一步扩展，从而最大化拓展自身站外分享联盟成员。

第三方研究机构DCCI的数据显示，2009年中国独立网络视频站点及播放平台广告营收规模为59亿元人民币，而SNS等社交网站的广告额为7.9亿元人民币，分别比2008年增长了73.5%和18.2%。在中国互联网用户日常消费信息来源网络媒介中，SNS从2008年的141%上升到2009年的18.4%，视频网站则从23.2%上升到30.7%。

王建军表示，56网今年将打造站外分享联盟，与主流SNS及分享网站全面结成分享联盟，最大化提升视频分享的商业价值。

坚持以人为本 打造和谐企业——访全国人大代表、河南羚锐制药股份有限公司董事长熊维政

温家宝总理在《政府工作报告》中谈到今年要重点抓好的八方面工作时，强调指出：“着重保障和改善民生，促进社会和谐进步”，“要发展社会主义民主，切实保障人民当家作主的民权利，特别是选举权、知情权、参与权、表达权和监督权”。

现场聆听这段报告的时候，来自大别山革命老区、鄂豫皖苏区首府所在地——河南省新县的人大代表熊维政非常激动。熊维政是全国橡胶膏剂药业中首家上市企业河南羚锐制药股份有限公司(以下简称“羚锐制药”)的董事长、党委书记。谈到听取报告的感受时，他依然是那样的激动，并深有感触，发自肺腑地说：“温总理的这段话深得民心，也说了我们企业家的心坎上了。这段话具体落实到我们企业，那就是：在经营实践中树立以人为本，坚持以人为本，落实好职代会等基本

企业管理制度，全心全意依靠员工，发挥员工的聪明才智，让员工参与企

业民主管理，充分调动员工的工作积极性，构建和谐劳动关系，打造和谐企业。”

“企业只有树立以人为本理念，让员工参与企业民主管理，打造和谐劳动关系，才能最终推进企业持续健康发展。”熊维政代表进一步强调说。事实上，熊维政是这么说的，也是这么做的。

近年来，在熊维政的带领下，羚锐制药坚持全心全意依靠员工办企业的方针，以定期召开职代会，厂情发布会等途径，建立了规范的民主管理制度，让职工多渠道、多层次、多形式参与企业的管理活动，使企业在市场竞争中始终充满了活力。

羚锐制药是一家以药品生产经营为主业的国家火炬计划重点高新技术企业，创立之初是由国家科委扶持老

区新县创办的一家科技扶贫企业。羚锐制药始创于1992年6月。1999年6月，该公司全面进行了多元化股份制改造，严格按照现代企业制度，建立健全了法人治理结构。2000年10月，该公司成功上市。在企业产权结构发生根本变化、经营体制不同于国有企业后，部分人对“职工主人翁地位”产生了动摇。针对这一情况，该公司领导层通过学习有关文件，回顾企业发展史，坚定了依靠员工办企业的信念。公司定期召开党委、经营班子和工会联席会议，听取民主治厂工作汇报，完善了职工代表大会制度；公司还成立了厂务公开领导小组，制定了厂务公开、民主评议干部、民主评议党员等一系列制度，并依托职代会，以厂务公开栏、黑板报、公司自办报纸《羚锐人》、网上“羚锐论坛”、“羚锐之声”广播为载体，落实了厂务公开的具体形式。

财务收支一直是员工最关心的热点问题，也是一个敏感问题。该公司十分重视财务公开，对单位业务招待费、领导干部住房及交通、通信工具等有

关干部廉政方面的问题，除严格执行规定外，还采取定期向员工公开的办法，接受员工监督。在严格实施财务审批制度的同时，公司还主动接受中国证监会的监管，定期请法定审计机构对企业财务管理进行审计，并将审计结果在向社会公布的同时，向员工公开。

该公司还定期将企业的经营目标、年度计划、发展规划、重大投资项目等重大问题提交职代会讨论、审议，广泛听取员工意见和建议。公司决策层和经营班子充分尊重职代会意见，凡是未被职代会批准的，决不擅自实施；凡是被职代会否决的，决不硬性推行。

该公司还通过“董事长信箱”、“总经理信箱”、“监事会信箱”以及领导网上邮箱、《羚锐人》信箱等途径，广泛收集职工意见，并就职工反映的问题认真调查，妥善解决，从而消除了员工顾虑，保护了员工民主管理企业的热情。

国药准字H46020636
快克[®]
 复方氨酚烷胺胶囊
一天一粒防流感
一天两粒治感冒
 请在医生指导下
 购买和使用
 海南亚洲制药生产
 海南快克药业总经销