

三网融合 “烹调”电子商务企业“联盟大餐”



“掌商联盟”发起企业代表之一，深圳本土汇海集团代表陈鹏飞畅谈“掌商”时代来临。

□ 阮元元 余琴

7月1日，国务院办公厅颁发了首批三网融合试点地区(城市)名单，包括深圳市在内的12座城市成为首批试点城市，这标志着三网融合试点工作正式启动。

紧接着，“第二届中国互联网交易投资博览会”(以下简称“网博会”)

在深圳圆满闭幕。本次网博会以“扩大交易·促进投资·加强应用”为主题。

记者了解到，被称为“中国互联网产业链第一展”的网博会持续两届在深圳举办，设置展位超过1000个，本届网博会共邀请了腾讯、网盛生意宝、汇海集团、IDG、北极光创投、亿美软通、联想移动、中国移动、TCL通讯、英鹏兰德、高原资本等共计超过3000家各类知名互联网企业参与，近20万人参观。记者连日观察，发现众人瞩目的焦点和会展交流的中心，又毫无意外地落在了电子商务领域上。

三网融合，简单理解，便可以让看电视、打电话、上网除了在传统互联网上进行，还可通过广电网和电信

网来进行。这对互联网电子商务来说，无疑是增加了双翼。

“新代表”：本土新型电子商务

在三网融合和本土电子商务蓬勃发展的双重助力下，深圳本土电子商务在本届网博会上大放异彩。记者在网博会现场观察到，深圳本土大批知名企业，例如华为、中兴、腾讯、招商银行等快速发展的中小型本土优秀电子商务企业，都遭到了强烈“围观”。

比起传统的，诸如淘宝网日常消费类型的企业，这批深圳本土电子商务大军涵盖了各个领域，包括第三方支付、旅游、原创音乐、手机全网电子商务、农贸交易、艺术鉴赏交易和奢侈品交易等。

除了电子商务经营领域各异，本届网博会还有一个特点即是：大批的参展企业，要么本身就是电子商务企业，要么就是在准备做电子商务，要

么就是朝向为电子商务企业提供产业链相关服务。

而专注在电子商务分销的乐购吧和致力在二手车线上线下交易的车秘书都是新涌现的电子商务相关服务链上的“新代表”。

“新联盟”：3天逾千商家加盟

本次网博会上，还发起了一个全新的依托于移动互联网的“掌商联盟”。

什么叫做掌商？联盟发起者汇海科技代表 COO 谌鹏飞对记者解释，像国美、沃尔玛在实体店做买卖，叫“坐商”；当互联网进入到中国出现阿里巴巴在电脑上做买卖，叫“网商”；而如今手机移动互联网成为了发展的必然趋势，深圳企业便原创出了“掌商”的概念。“联盟”可帮助企业传统互联网和手机互联网上，开拓新兴的电子商务营销渠道，从最开始的建站到商业信息

发布、到支付体系、物流体系、售后体系、客户关系，形成一条全程的一站式服务体系。

截至7月4日，联盟已经累计赠送逾1000个“掌商企业门户”资格。

“新形式”：首次推出“掌上网博会”

记者从网博会组委会获悉，本次会展全国首创推出了以手机为终端的“掌上网博会”。市民通过手机输入“wapzgwbhorg”后，便可在手机界面清晰观看网博会实时和最新的内容：包括新闻资讯、现场图片、精彩视频、导航地图、展馆介绍、参展企业介绍等。

在实地参观网博会之前，用户可预览网博会各展馆的概况，了解参展企业的相关资讯，从而选择最感兴趣的展馆和企业，合理安排参观时间，节约参观时间。由此，用户可通过手机终端轻松休闲的参观了解网博会。

企业联合抵制非法手机软件 获主管部门认可

□ 陈可盈

多家手机软件企业联合发起的抵制非法手机软件的行动，已开始获得主管部门的认可。近日，国内最早的绿色手机软件联盟之一的3G软件联盟(简称：3GSU)，由于在行业自律方面做出的突出贡献，被中国手机通信学会授予行业自律奖，中国工业和信息化部科技司副司长代晓慧将奖杯颁发给了联盟秘书长林涛。

日前，由中国通信学会主办的“2010中国手机安全产业论坛”在京召开，3G软件联盟在会议中获得了以上奖项。据悉，3G软件联盟自成立以来，一直坚持通过盟企与上下游企业携手抵制非法手机软件，全面净化了产业环境，已初步构建起一个手机软件绿色服务环境。

3G软件联盟由扬讯、斯凯、雪鲤鱼、酷宇、华娱、哈酷那等五十家行业领先的手机软件企业，于2009年11月发起成立。作为国内最早的绿色手机软件联盟之一，始终坚持其制定的《绿色手机软件自律公约》，全面加快规范移动信息市场、净化移动通信市场环境。

据悉，自2009年底至今，业内针对手机行业的涉黄、恶意吸费等非法业务的打击专项行动已经持续了半年有余，且打击规模逐步升级，但这一现象却始终未能根治，这使得本应为消费者提供通信产业的发展而带来的便利、乐趣的手机产业，如今却令消费者谈之色变，一些唯利是图的企业不仅严重损害了消费者利益、扰乱了正常的市场秩序，更严重阻碍了通信产业的健康发展。

据了解，手机涉黄、恶意吸费等问题，其根本原因在于某些不法的增值服务提供商利用某些手机终端制造商在硬件利润趋向于零的环境下，没有加强研发投入及提高软件的体验度，而是转向在手机中内置了涉黄、恶意吸费等程序侵害消费者利益。这些不法公司在牟取暴利的同时，也成为了危害产业的罪魁祸首。

针对以上阻碍产业发展的情况，众多业内的知名企业纷纷倡导并投身产业的绿色发展之路。历经半年的发展，3G软件联盟从手机应用软件的标准计费模式、内容、版权和企业间恶性竞争等方面着手，并联合了展讯、联想等绝大部分产业链上下游知名企业，共同采用商业和技术手段，积极推动手机应用软件内部监督，促进相互间信息共享。联盟成员也免费推出了多款最新研发的高体验软件，已初步构建起绿色的、可持续发展的手机软件服务业大环境。

3G软件联盟会员企业的产品，覆盖操作系统、中间件、多媒体、音视频、游戏、娱乐等众多领域，为用户提供了最具体验的多种手机软件，其用户总量过亿，市场份额约占国内手机应用软件的70%以上。

目前，大多数3GSU的会员企业都已获得国内外知名资本的投资，肩负着社会与行业所赋予的责任，希望并一直致力于行业的健康、可持续发展。联盟未来将与政府主管部门、运营商密切合作，采用商务、技术、行政、法律等手段，进一步加大抵制、扼制、打击非法手机软件的力度，加速构建起一个真正绿色、公平、健康、规范的产业大环境。

(魏玉平)

深圳新鲜事：供电与社区缔结“绿色联盟”

□ 程连红

近日，位于深圳南山区的星海名城成为深圳供电局第11个绿色联盟社区，为深圳供电局绿色社区联盟系列活动画上了一个圆满的句号。

供电部门牵手小区

据悉，自5月17日深圳供电局绿色社区联盟系列活动启动以来，该局共与宝安的恒安花园、罗湖的鹏兴花园、福田的香蜜二村、龙岗的半岛花园、光明的雍景城等11个小区结成绿色联盟，并分别与这些社区的物业管理公司签订了绿色社区联盟协议，建立起供电企业、物业管理企业与社区居民联动机制，搭建了沟通服务的新平台，从而发动全社会共同关注和参与低碳生活创建。

这一活动得到了广大居民用户的喜爱和支持，“能不能在我们社区也搞一下这个活动？”盐田区万科东海岸居委会的退休老干部汤洁听说供电局有这个活动后，主动要求盐田供电局在他们的社区开展，并成为了供电局第8个绿色联盟社区。其实在全市各区的每个活动现场，都有很多家庭带着小朋友参加，尤其是通过现场的宣传栏、低碳知识、安全用电、节

约用电知识抢答环节，学习和掌握了许多实用的用电知识和节电技巧。

“流动营业厅”开到居民区

“流动营业厅”是南山供电局2007年首创的一项供电服务进社区常态服务形式，它不仅提供了用电开户、电费托收、核对和加封电表等多功能的一站式上门服务，使居民入伙的用电手续办理时间由原来所需最长3个工作日缩短到10分钟之内，而且有效弥补了固定营业网点少、市民办事不便的不足。南山供电局曾走进“桃源村三期”花园小区，云栖西岸花园小区和侨香诺园，南山区“城市山林”小区等地为辖区居民提供零距离一站式的金牌服务。2008年、2009年她们共为18个小区用户提供服务，惠及8000多个家庭。

此外，“流动营业厅”通过批量用户集中处理流程和效率的不断改进，也搞一下这个活动？”盐田区万科东海岸居委会的退休老干部汤洁听说供电局有这个活动后，主动要求盐田供电局在他们的社区开展，并成为了供电局第8个绿色联盟社区。其实在全市各区的每个活动现场，都有很多家庭带着小朋友参加，尤其是通过现场的宣传栏、低碳知识、安全用电、节

“五零五百”工程助服务升级

南山供电局以“用电安心、交费



省心、计量放心、热线舒心、服务贴心”的五心服务做到营业窗口办理客户用电业务零差错，客户服务态度零投诉、电话受理业务零差错、营业窗口办理客户业务零超时客户投诉处理率100%，受理客户信息(跟踪)答复率100%，营业窗口受理客户用电咨询一次性告知率100%。

同时加强管理和考核手段，事前分析全面，理清重点和难点，找出问题的根源和共性、个性，提出预控措施事中以耐心细致求精的工作作风进行工作事后采用多种方式的检查核对工作，发现问题采用专人紧盯的措施，进行有力的掌控和恰当处

13家企业联合开发国际市场 辽宁省电力公司建立“走出去”一体化平台

“辽宁省电力有限公司将设计、监理等13家单位结成NEIE联盟，将在国际电力建设及其他市场上占有一席之地。”近日，辽宁省对外贸易经济合作厅副厅长李东在辽宁公司“走出去”一体化市场开发平台启动暨联盟协议签字仪式上说。

NEIE联盟是在辽宁省电力有限公司直接领导下，由其全资子公司所组成的一个集对外窗口、设计、施工、监理、修造企业为成员，利用NEIE一体化市场开发平台，共同

启动暨联盟协议签字仪式上说。NEIE联盟是在辽宁省电力有限公司直接领导下，由其全资子公司所组成的一个集对外窗口、设计、施工、监理、修造企业为成员，利用NEIE一体化市场开发平台，共同

“走出去”的战略合作组织。其13家企业单位分别有北方国际电力工业有限公司、辽宁电力勘测设计院、辽宁电力建设监理有限公司、辽电送变电工程公司、辽电第一工程公司、辽电第二工程公司、辽电第三

工程公司、辽电第四工程公司、辽电烟塔工程公司、沈阳电力机械总厂、鞍山铁塔制造总厂、葫芦岛电力设备厂、阜新电力修造厂。

(魏玉平)

联盟平台 | LianMengPingTai

□ 鲍杰军

俗语云“同行是冤家”，这是一种属于中国式的经济学语言，字面简单而内涵丰富。英文中有一个很有意思的单词“co-opetition”，直译是“合作竞争”，而意译也可以是“小冤家”，这个意译虽是玩笑，但企业间确实是存在着这种错综复杂的竞合关系。

所谓“行业”是指使用相近的设备(或相近的生产方式)，生产出同类产品的企业的集合。而“市场”是指所有可以相互替代的产品的集合。由此可见，同一个市场中可以包含有不同的行业，所以一个市场竞争，应该是指所有替代品之间的竞争。例如：建材市场中包含瓷砖行业、石材行业与木地板行业等多个具有替代关系产品的行业，建材市场的竞争就是瓷砖、石材、木地板这些可以相互替代产品之间的竞争。

陶瓷企业：竞争还是合作？

我们平时谈到市场竞争时，通常只是关注同行业企业之间存在的直接竞争关系，但着眼于整个市场，就应以所在行业的大局为重，不能只顾着窝里斗。在不同行业中，互为替代品的企业之间也同时存在间接的竞争关系，而同行业的企业之间又存在一定的合作关系，因此更应齐心协力，通过构建产业联盟等方式一致对外，方能增强本行业的整体竞争力。

行业是企业的集合，代表了供给方；市场是产品的集合，代表需求方。两者关系非常微妙，正所谓“一枝独放不是春”、“独木不成林”，没有竞争就形成不了市场，一家独大只能叫做垄

断。成行成市，有了竞争，市场才会越来越大。

如果同行之间能够互相尊重，并开展良性竞争，就更有利于推动整个行业的发展。例如麦当劳和肯德基这一对“老冤家”之间的竞合关系，两家在你追我赶的同时，不仅扩大了两家的市场总份额，也互相成就了对方的市场影响力。更为成功的是，这两家在国外原本只是低档廉价的快餐连锁店，在中国却变成了儿童乐园和时尚休闲之地，这一共赢的局面无疑得益于这对“老冤家”在竞争中共同造就的文化传播力。类似的“老冤家”还有可口可乐与百事可乐、阿迪达斯与耐克

等等，可谓不胜枚举。他们之间的竞争往往是通过不断推出的新产品来建立各自独特的品牌文化，同时还通过持续的广告宣传和终端推广等活动，长期维护并提升企业的产品及品牌形象。这些做法不仅能增强本企业的竞争力，而且有利于扩大所在行业的影响力，进而也提升了本行业与替代品行业的竞争力。

对于建陶行业而言，同行是“大冤家”还是“小冤家”，完全取决于心态。因为建陶企业大部分借助于经销商渠道拓展终端市场，很少出现企业面对面拼刺刀的竞争场面。而且在同一市场区域，不同企业共用一个经销商的

情形也屡见不鲜，许多竞争都会在经销商内部被调解。另外，许多企业之间还有千丝万缕的业务联系以及各种历史渊源，目前已有不少企业相互OEM，或组团共同进入新产区；企业家之间互访、共同参加会议、出席论坛等等也不在少数。如果这些企业、企业家之间能够有意识有组织的定期交流，并形成规范的合作机制，必将极大改善企业间的竞合关系，有力推动行业发展。

此外，在基础研究、标准制定等方面，企业间的合作空间更是广阔，针对一些行业共性问题开展合作研究、实现资源共享，不仅可降低研发成本，还

有利于市场推广。例如瓷砖的减薄、减轻技术，近几年已有企业试制出相应的轻薄产品，但如果只有一家企业在推广，很可能被消费者认为是偷工减料，而全行业的企业一起推广，就很容易被市场接受，这不仅能为社会节约大量资源，也将大幅降低行业的碳排放量。

俗话说：“不是冤家不聚头”，笔者更认为同行应是“欢喜冤家”。因为市场需要竞争，同时也有很大的合作空间，从共同将行业做大做强角度来看，同行之间的合作必将多于竞争，而产业联盟的真正形成很可能成为一个标志性的事件。