

编者 | BIANZHE

当手机超越台式电脑成为第一大上网终端,移动互联网时代便宣告正式来临。中国互联网络信息中心7月的统计报告显示,截至今年6月底,中国网民数量达到5.38亿,其中手机网民达到3.88亿,手机首次超越台式电脑成为第一大上网终端。

9月11日开幕的2012中国互联网大会,实际上已经变身为中国移动互联网大会。“移动互联网已经成为技术发展最快、市场潜力最大、前景最为广阔的新兴产业。”国家互联网信息办公室副主任钱小芊在会上如此评价。不过目前受益的主要是电信运营商以及一部分平台商。

D. 工信部批评互联网恶性竞争

北京商报消息,在电商价格大战和360百度搜索交火等行业竞争事件备受争议的背景下,工信部副部长尚冰9月11日在2012年中国互联网大会上特别批评了互联网企业的恶意炒作和恶性竞争行为,并规劝企业遵从行业规则和商业道德。

从两年前的3Q(360VS腾讯)大战到现在的小3(小米VS360)口水战、电商价格闹剧以及3B(360VS百度)纷争,互联网行业总是一次又一次聚焦社会的关注、挑动用户的神经,也不断引发舆论对于企业炒作与不正当竞争质疑。

11日,尚冰在演讲时提到,希望广大互联网企业进一步提升大局意识和责任意识,不能恶意炒作和恶性竞争。他称,“互联网企业应该遵从行业规则和商业道德,加强内部管理,合法诚信经营,公平理性竞争,认真履行社会责任和义务,不断提高服务水平,自觉抵制恶性竞争行为。”

事实上,这是继上周国家相关部门介入多家互联网企业的混战后,又一个政府部门对当前行业竞争现状的表态。

8月中旬,由京东商城发起,国美、苏宁应战的电商价格战引发了全社会的关注。然而,在此次价格战开后,第三方比价软件数据和消费者普遍反映,价格战是“光打雷不下雨”、“忽悠消费者”。为此,发改委已于上周就电商价格战展开调查,并初步认为,价格战过程中,有电商的促销宣传涉嫌虚构原价、未履行“零毛利”承诺、标明无货实际有货、重合商品少等欺诈消费者的行为。

此外,近期备受关注的搜索业3B大战,也同样引起了政府主管部门的注意。据知情人士透露,相关部门要求360和百度“停止炒作和恶性竞争”。而事实上,就在两年前,政府也曾出面叫停互联网企业争斗,当年参与竞争的360和腾讯的矛盾已经激化到让数亿网民“二选一”,损害了网民自由选择的权利。

尽管如此,互联网企业的恶性争斗仍然屡见不鲜。围绕垄断、不正当竞争等互联网行业问题,政府的介入始终停留在规劝的层面,并没有具体监管和惩处措施。对此,知名IT法律专家、中国互联网协会信用评价中心法律顾问赵占领认为,“政府主管部门出面叫停治标不治本,在法律法规尚未细化的局面下,政府主管部门需要加速出台行政监管细则和惩处措施,以防范类似事件再度发生”。他认为,“没有具体法律条例、侵权成本低是互联网行业不正当竞争愈演愈烈的主要原因”。

尚冰也坦言,我国目前互联网监管体系还显得不够完善,相关的法律法规也比较滞后。他表示,在后续工作中,各级互联网行业管理部门要加快完善市场监管体系,加大市场监管力度,公平严肃查处违约行为,加快健全规范互联网市场自觉的查效机制。(魏蔚)

2012 中国互联网大会 变脸“移动互联网大会”

由话务经营向流量经营 A. 三大运营商“开放”转型

当手机超越台式电脑成为第一大上网终端,移动互联网时代便宣告正式来临。中国互联网络信息中心(ICNNIC)7月的统计报告显示,截至今年6月底,中国网民数量达到5.38亿,其中手机网民达到3.88亿,手机首次超越台式电脑成为第一大上网终端。

“让用户把流量真正用起来”

流量经营成为运营商的决胜要素,已经成为三大运营商共识。在流量经营方面,中国联通凭借WCDMA制式的技术优势和丰富的智能终端的支持,每用户的月流量平均值超过150M,中国电信以80M次之,中国移动以38M排在最后。在3G用户发展方面,截至今年7月底,中移动3G用户数累计达6898万户,中国联通60617万户,中电信5381万户。

中国联通宽带在线有限公司总经理何华杰认为,发展3G用户,让



用户把流量真正用起来,并保持持续的黏性,运营商才有更多发展机会。

中信证券的研究报告认为,流量经营和智能管道是电信运营商未来发展和立身之本,在此基础上,运营商可能向下游的智能终端、操作系统、应用商店和浏览器等领域渗透。

中国电信:深化战略转型

对于移动互联领域的布局,三大运营商各有侧重。中国电信成立了包括E支付、云计算等在内的新公司。中国电信集团公司创新业务事

业部总经理肖金学表示,中国电信未来着重四方面发展:1、移动互联网;2、云计算;3、电子商务;4、海外拓展。创新部目前主要关注移动互联网,在这个领域有几项举措:将中国电信八大基地陆续继续进行布局;成立了E支付公司、云计算公司;今年在上海又成立了孵化基地,设立了中国电信天翼创业投资有限公司。

据部总经理刘昕强调,通过开放合作聚集一些非常好的内容通过平台提供给客户。比如说阅读、视频、动漫等等,包括最早成立的音乐平台。他表示,对于中国移动网上6亿多用户来说,要满足需求就要有所为有所不为。有所为就是中国移动适合做的事情,有所不为就是合作。

中国联通:更多与互联网公司结合

而中国联通则是在开放的前提下,更多地与互联网公司相结合。中国联通宽带在线有限公司总经理何华杰表示,运营商要和更多的和互联网公司结合,把自身优势资源和互联网公司的创新能力和更新换代速度、机制以及方方面面的突破结合起来,共同把这个市场做大。

目前中国联通也有一个开放的策略,就是沃+开放体系,包括通信能力、建设能力、收费能力、定位能力和互联网产品结合。第二是智能营销。首先是从基础产品销售转到互联网业务的推广。第三是智能管道。总结起来就是在水平整合阶段,聚焦于自身资源,扬长避短和互联网公司一起做大这个产业。(本报综合)

中国移动:为客户提供更好体验

中国移动将打造内容型平台,通过开放策略争夺市场。中国移动数

B. 电商移动化是大势所趋

《中国日报》报道,本届大会专为电商设置了开放式论坛。谈及企业移动化和社交化策略,多家企业表示已涉足移动应用,并将继续升级和优化,这是大势所趋。

天涯社区:将升级“购物街”

天涯社区高级副总裁陈勇表示,到现在为止有近40%天涯用户是通过无线手段访问的。两年前天涯社区推出了“天涯购物街”平台,今年计划升级“购物街”平台,核心如下:第一是全站用户的匹配,通过数据挖掘手段,让用户与其所关心的信息达到最好的匹配;第二,天涯社区作为平台企业会提供一系列工具化的东西,让中小企业可以更好

地发布,更好地跟目标用户进行互动。这个版本很快就会上线。

天猫:将在无线渠道上做更多创新

天猫无线业务部总监郭宇表示,对于天猫来说,今年开始在无线端布了很多点。希望借助这个平台,帮助更多的中小企业赚更多的钱。移动终端下一步将在无线渠道上更多创新。微信平台不适合做电子商务,因为它是一个沟通平台,而天猫和淘宝则是购物的平台。

乐蜂网:精细化和效率

乐蜂网副总裁尹娜表示,乐蜂网移动互联去年就已经上线,但刚开始效果不好,有趋同化,另外有一些粗糙。今年年初对整个版面重新

做了优化,优化之后更核心的是凸显精细化,尤其是产品用户分类。

化妆品电商要重视与更多的人分享这一点,这将基于口碑产生一定的购买带动和引领作用,其实这就是社区化电商最关注的部分。目前APP不完全是最终最满意的版本,一直都是在优化,而精细化为第一要素。其次是物流,讲求效率,下单几小时之后就可以拿到产品。

铁血网:计划推出网购APP

铁血网CEO赵宇昊表示,目前淘宝手机交易额已经超过10%,而且发展会越来越快,手机移动互联网的发展趋势也是会越来越紧密。手机购物的APP是每一家电子商务网站的

C. 云计算凶猛 电商低调

互联网和云计算这两个产业,如今已经越来越融合,本届互联网大会上,最为突出的就是云计算凶猛,目前在互联网产业里占据着重要地位,相信将来只会过犹不及。

互联网大会上少见的硬件厂商AMD今年也到了现场,其大中华区总裁邓元鏐充分表达了云计算的重要性,并表示AMD将重点在云计算和移动互联网领域发力。“对于云计算的发展我们非常乐观,中国的很多企业已经朝着这个方向去走,我们看到用户的需求越来越大,国内很多互联网公司已经投入了大量精力、资金来发展它们的云。”

亚马逊中国区总裁王汉华在现场也透露了云计算的部署计划,他表示,亚马逊会积极将云计算和数码业务引入中国市场。

此外,网易、万网及网秦等等



在本届互联网大会上都发表了在云计算上的战略计划。可见云计算就像一把熊熊烈火,迅速地烧到了互联网。

电商低调

去年互联网大会上团购网站一片欣欣向荣的情景恍若隔世。今年电商普遍低调。

相比去年,今年的现实情景是,窝窝团遭遇欠款质疑、拉手网连续高管离职、京东商城近期上市无望、凡客的IPO计划也一拖再拖。

本届互联网大会上少了电商的身影,电商是真的哑火了?!

马化腾周鸿祎隔空喊话

不过本届互联网大会不缺精

彩,马化腾与周鸿祎的隔空喊话再次成为经典桥段。

在互联网大会的第一天,这两冤家就对了,虽然不在一个演讲时段,但双方的讲话都意味深刻。

“我是坚决反对假借用户之名,利用安全进行用户难以辨别的用户信息搜索。”马化腾在谈论用户安全时如此表示,直指近日进入搜索领域的互联网安全企业360。

随即在一场论坛上,周鸿祎立刻回应称:“3Q大战给中国互联网带来正向推动,腾讯从一味自产自销的公司变成与小公司合作和分成,对互联网做出了大的改变与推动。第一功劳是马总,他做了很多决策,也适当感谢一下360。”

不得不说,嬉皮的人逗乐听众、讨人欢心,严肃的人自然总是吃亏。

如果给今年的互联网大会总结两个关键词,那么只有“云计算”和“移动互联网”! (木森)

西气东输 三线工程 全面开工在即

中国证券报记者日前从有关渠道获悉,备受瞩目的西气东输三线工程继数月前获国务院同意并拿到项目“路条”后,日前已在发改委和能源局内部完成会签,核准文件将很快下发。业内人士认为,核准文件下发后,西气东输三线工程将全面开工。

中国证券报记者了解到,西气东输三线工程核准原则是“次核准,分段建设”。公开资料显示,西气东输三线工程包括一条干线、五条支干线、三条支线,总投资1160亿元。中石油董事长蒋洁敏日前表示,西气东输三线工程将在2015年以前完成建设。

在中国石油大学能源战略研究院常务副院长王震看来,根据经验,管输费高低对投资回报有直接影响。与西气东输一线工程和二线工程相比,预计西气东输三线工程管输费不会有大幅调整。天然气管道投资特点是回报周期长,回报率不高,因此民间资本不能对这类项目抱有过高收益预期。不过,这类项目的好处是,回报收益比较稳定,风险相对较小。(王颖春)

▶▶▶▶▶ [上接 A1 版]



8月 外贸数据“惨淡” 国务院出台 稳外贸八条

企业期待后续政策

陈晓峰认为,“加快出口退税进度,确保准确及时退税”对小微企业也有着实在的帮助。

出口退税,其基本含义是指对出口货物退还其在国内生产和流通环节实际缴纳的增值税、营业税和特别消费税。17%已是较高税率。

陈晓峰所在的公司没有进出口权,主要通过贸易公司进行进出口代理。“在国家退税下来之前,贸易公司会先给我们垫税,我们再给贸易公司1个点的代理费。”陈晓峰说,“但是退税下来得慢的话,有时贸易公司会押着我们的退税不发,这对我们的资金周转也造成了影响。我们有一个合作的贸易公司,3年前的退税到现在还没下来。”

江门一卫浴企业的总经理则告诉记者,17%并不是企业实际获得的优惠,除去开票等各项费用,最终到企业手上的实际是3%-4%的退税,“加上退税,产品的毛利大概在6%-8%之间。”

【专家走访】

商务部原副部长、中国国际经济交流中心秘书长魏建国最近走访调研50多家广东、浙江、江苏、福建的沿海中小企业发现,对于当前克服外需压力做得比较好的措施包括:出口市场的多元化,以及出口转内销。

他建议政府加大对这两方面的支持力度,与出口市场多元化相配套的是全行业调高出口退税率水平,尽量做到多给企业退税优惠。此外,各地政府积极搭台建立出口转内销平台,以帮助外贸企业渡过难关。

“由于一般新政策出台以后,最快也需要3个月才能显现效果,因此,这样的政策应该越快越好。”魏建国说。

西部当选 雄厚资金
CCI — 成功千万里 融资零距离 —
雄厚资金支持各类项目融资借款, 两百万起贷, 可免抵押, 个人、企业不限, 地域不限, 手续简单, 审批快、利率低、放款迅速。
电话: 028-68000368