

· 速递 ·

## 联通3G试商用城市增至100个

商报讯(记者 毛涛涛)中国联通日前宣布,根据公司3G试商用的进展情况,决定从即日起新增加44个城市向用户提供3G友好体验服务。加上此前已开始试商用的56个城市,中国联通目前已有100个城市的用户可以体验中国联通3G业务。

今年5月17日,中国联通经过4个月的筹备,在全国55个城市推出了3G试商用服务,随后广西柳州市也开始向用户提供体验服务。中国联通的3G服务开通以来,用户踊跃申请体验,3G手机、上网卡等业务吸引了大量用户使用,该公司也对3G网络进行了大量的网络、业务和服务测试,总体效果良好。

3G试商用开通以来,中国联通继续抓紧进行3G网络建设和优化,完善业务支撑系统和增值业务开发平台,及时发现和解决了体验用户反映的问题。

## 全球CDMA用户数逼近5亿

商报讯(记者 毛涛涛)CDMA发展组织(CDG)日前宣布,随着中国、非洲和印度等市场的快速发展,全球CDMA用户总数已接近5亿大关。

按照统计,从2008年3月至2009年3月,全球新增CDMA2000用户3800万,其中仅今年第一季度就新增了1700万。其中,欧洲、非洲和中东仍是CDMA2000增长最快的地区,在过去一年中新增用户总数达到1600万,涨幅为96%,而仅在今年第一季度以上地区的运营商新增用户数就超过了460万。作为增长最快的市场,非洲的市场份额已经占到全球CDMA2000市场份额的5%。

“随着全球向3G CDMA迁移的脚步加快,CDMA2000正在以部署3G移动宽带的市场上快速增长。”CDG执行董事佩里·拉法格表示,中国和印度等市场正在形成规模经济,这将进一步降低终端价格并提高无线技术的渗透率,从而有助于为市场带来上网本和智能本等新型3G终端。

## 爱立信明年1月更换CEO

商报讯(记者 毛涛涛)电信业巨头爱立信上周宣布,任命CFO卫翰思接替现任CEO思文凯的职位,任命从明年1月1日起生效。届时,思文凯将出任英国石油董事长。

资料显示,卫翰思1991年加盟爱立信,曾在中国、瑞典、智利、巴西和美国等地担任过多个领导职位。2007年,卫翰思正式出任爱立信CFO。“由于拥有爱立信的各种商业活动经验,他对爱立信的业务有着深刻的理解。”爱立信董事长迈克尔·泰斯库表示,在爱立信服务部门的发展过程中,卫翰思扮演了重要角色,在他领导的5年间,该部门的业绩增长了3倍,取得了不俗的盈利能力。

虽然即将跳槽到英国石油,但思文凯将继续保留爱立信董事的职务。对此,爱立信表示,其主要所有者瑞典投资公司Invstor AB和Industrivarden均希望思文凯能够长期留在爱立信董事会。

## 网易有道推“变形金刚”个性首页

商报讯(记者 金朝力)随着电影《变形金刚2》全球公映,曾在2007年席卷全球的“变形金刚”热潮再度卷土重来。近日,网易旗下搜索引擎——有道携手Mtime时光网,合作推出了多款以变形金刚为主题背景的个性首页。网易有道市场总监胡琛对记者表示,“网易希望通过持续不断地为用户提供丰富多彩的背景素材,满足网民多样化的个性搜索需求”。

记者在网易有道首页看到,通过点击页面右上角的“换肤”按钮,便可以按照自己的喜好,将包含有擎天柱、大黄蜂、红蜘蛛等“人物”的电影海报设定为有道搜索的个性背景图案。与传统搜索引擎冷冰冰的“搜索框”和一成不变的“白色背景”相比,有道搜索的个性首页换肤可依照用户的需求和习惯,实现与众不同的创意与风格。

## 盛大文学举办“手机小说大展”

商报讯(记者 金朝力)近日,盛大文学旗下盛大无线公司与卓望信息技术达成战略合作,双方发挥各自的平台优势,正式启动首届“3G手机原创小说大展”活动,以一字千元的高额版权金,征集优秀的手机小说创意,并打造出国内第一批手机小说家。

据悉,3G时代,手机小说将成为手机媒体的第二大应用,巨大的阅读需求缔造了良好的商业机会。而“手机小说大展”的举办,旨在为数量庞大的手机阅读用户提供符合手机阅读特点的手机小说作品。盛大文学无线公司还表示,对于“手机小说大展”中涌现出的优秀作品,还将运用盛大文学总投入达8000万元的营销平台,对首批“手机小说家”和他们的作品进行全方位的包装和推广。

## 瑞星截获多个新型感染病毒

商报讯(记者 吴辰光)近日,瑞星“云安全”系统截获了多个新型感染病毒,这些病毒具有多个特点:病毒感染能力强,可以释放多个木马程序,能够逃脱大部分杀毒软件的查杀与监控,变异速度快。当用户从网上下载一些流行MP3、exe、Flash等文件时,其中很有可能携带此类病毒,用户运行后即可感染电脑中的其他文件。

据悉,Win32.virut、Win32.BMW和Worm.Win32.viking是其中三个威力最强的感染型病毒,统计数据 displays,5月份受此类感染型病毒侵袭的网民为376万余人,而6月1日到15日的半个月里,已有近263万网民被感染,上升趋势非常明显。

瑞星安全专家表示,“云安全”系统运行近一年来,挂马网站遭到有效打击,黑客不得不转变他们的技术思路,以求与反病毒厂商对抗。新型感染型病毒不仅在感染能力上更强,还采取了多种手段与杀毒厂商进行技术对抗。

## 雅虎酝酿大范围品牌调整

商报讯(记者 吴辰光)近日,雅虎正在酝酿大范围品牌调整,以期修复受损的公共形象,同时把注意力放在用户身上。新加盟的雅虎首席营销官艾丽莎·斯蒂尔将负责该计划。

雅虎今后的定位将有多种可能,斯蒂尔最近在雅虎高层会议上曾讨论过几种可能的方向。其中一种是,将雅虎定位为“你的网上家园”。目前还不清楚这个“家园”是否能够赢得用户的青睐,这主要取决于雅虎为此调拨的预算。知情人士透露,新的雅虎品牌将围绕该公司最新推出的主页设计展开。雅虎新任CEO卡罗尔·巴茨今年1月上任后就推迟了主页的改版工作。全新主页预计于今年秋天上线。

## 国产厂商挑战英特尔

# 处理器市场颠覆独霸格局

### 品牌白牌市场同时推进

今年年初,三星推出了全球首款采用Nano处理器的12英寸上网本NC20;5月底,惠普在其针对中小企业用户的商用台式机dx2040上采用了威盛的C7-D;同一个月内,戴尔发布了其最新的云计算服务器XS11-VX8,采用了Nano处理器,这也是威盛处理器产品首次在服务器上应用;6月份,Computex展会上,打造Nano计算平台的联想S12上网本正式高调亮相;几乎与此同时,同方推出了S30A,这款产品的推出意味着Nano开始正式进入传统的笔记本领域。

至此,威盛在OEM市场上已经完成了几个关键的突破,首先就是和全球排名前四位的PC厂商中的三家达成合作;其次,Nano计算平台不仅顺利进入传统笔记本领域,还深入至服务器领域。

在与OEM厂商合作全面开展的同时,威盛在白牌计算市场也有所突破。日前,威盛GMB联盟刚刚将“业内要求最为严格”的IT服务商蓝色快车揽至麾下。这意味着,继上游资源体系、设计/生产体系、下游合作伙伴体系之后,GMB完成了售后服务体系的构建,真正解决了白牌产品售后薄弱的难题。

在刚刚结束的GMB夏季论坛上,GMB又宣布与包括暴风影音在内的多家软件厂商展开合作,针对3G在线高清视

经过多年的发展,在处理器市场,英特尔独霸天下的格局正在被打破。实际上,早在威盛打算进入处理器领域的时候,英特尔的总裁安迪·格鲁夫就曾认为,未来对英特尔能构成最大威胁的将不是AMD,而是威盛。



频播放,暴风影音将专为GMB联盟的平台进行特别优化,以提升用户的应用体验。自3月份春季科技论坛举办之后的几个月时间内,GMB又在构建完整产业链和提升用户体验上更进一步。

### 准确定位避免内部冲突

一边和强势的OEM厂商频频展开合作,一边亲自操刀GMB联盟,在白牌市场风风火火。在上述两大领域,威盛近一段时间来都做的得心应手。

分析人士认为,威盛的“两条腿走路”策略之所以能成功,首先是因为其对GMB的准确定位。尽管希望通过产业资源整合大展宏图,但是威盛并没有指望GMB能够到品牌厂商的地盘上去攻城略地。对于GMB,威盛更多的是将其定位于

“打通产业链,促进移动计算普及”的角色,在产品设计上以应用为导向和品牌厂商造成区隔,在产品价值诉求上主打“性价比”来获取更广泛受众的认可,在渠道构建上充分利用合作伙伴的广泛性和草根性实现对于更广泛区域的覆盖。如此的定位既充分发挥了GMB本身的特色优势,同时也有效避免了和品牌厂商的正面对抗。

与之相比,品牌厂商看重的则是威盛独特的产品和技术所能带来的市场价值。凭借着低功耗和高性能,威盛的芯片平台颇受好评,新一代Nano处理器更是以这方面的优势在轻薄笔记本、商用PC、企业服务器等领域频频取得了全球顶级PC厂商的青睐。在过去的半年中,威盛不断获得了各大PC厂商的Nano处理器订单。

### 互联网经济

## Internet Commerce

■开栏的话:对于中国3亿网民来说,互联网早已从当初的生存体验变成了生活的必需。出行、租房、吃饭、就业等这一切都可以通过互联网解决,一个互联网垂直行业——生活服务网站由此开始真正崭露头角,并慢慢融入到普通人的生活中去。从本周开始,本刊将通过一系列的文章,从生活的各个角度找寻互联网崭新服务所带来的改变。

### 生活服务商家转型电子商务

## 网络就业市场吸引千万大学生

潮流,最多一天王达其接到4笔订单,甚至还接了一个旅游团的单子。不到一个月,王达其网站访问量就超过了1万人次,个人获利超过1000元。

王达其也不断改进自己的推广方式。他发现,自己发布的很多旅游产品信息,用户未必能接收到。以王达其所在的广州为例,雅虎口碑上旅游相关信息达到1.5万条。要想在这么多的信息中得到消费者的关注,的确不是件容易的事情。王达其决定购买雅虎口碑的“壹推广”产品,让自己的信息能排在有利的位置。在得知王达其是一名在校大学生后,雅虎口碑免除了他一半的开户资金。凭借着500元钱的投入,王达其得到了可观的收益。他从6月初开始使用壹推广,十几天的时间接了2个旅游团和20多个散客,盈利数千元。虽然成了网络经纪人仅仅两个月,但是王达其已经收获颇丰。未来,王达其要把和商家的合作坚持下去,并以此作为他进入社会创业的起步。

根据艾瑞调研显示,目前国内涉及生活服务的商家超过4000万家,如此庞大数量的商家在电子商务化的趋势中,将产生大量的配套服务需求,预计由此可制造近1000万就业岗位。一些就业专家也指出,王达其的创业思路、经历对很多已经进入社会的大学生非常有借鉴意义,网络经纪人的从业成本低、缺口大,大学生完全可以在其中扮演重要的角色。

本报记者 金朝力

## 上网本市场将迎来第三次变革



近日,华硕正式发布EeePC Shell贝壳机,标志着上网本市场正式进入第三代。华硕EeePC全球产品经理吴南馨表示,今后的每款EeePC在设计之初都将预留3G模块的位置,并透露EeePC与传统笔记本将各占半壁江山,达到华硕全球出货量的50%。

据悉,华硕EeePC贝壳机系列,无论是18mm的超薄机身还是6小时的超长电力,都明显超越市场主流产品。可以预见,在EeePC贝壳机之后,上网本市场全面进入成熟的第三代发展局面。

第三代产品的诞生因为上网本应用性、个性化的产品诉求决定了上网本必须在第二代产品基础上有全新的突破,使之真正成为成熟的产品。从厂商层面来看,因为上网本行业标准的缺失,使得第二代上网本的市场竞争空前激烈。吴南馨表示,在这样的竞争环境之下,产品特性的突破不仅可以使厂商在市场竞争中脱颖而出,而且对整个上网本市场而言也会深具标杆意义。而也正是这些因素使得华硕下定决心研发第三代上网本谋求突破。

而从消费者层面来看,第二代上网本已较完美地解决了上网本待机时间、移动易用等应用性因素,达到了EeePC等上网本所追求的“够用、好用”标准;但该阶段的上网本和笔记本之间的外形区别依旧不明显,产品的个性化和时尚性元素也不突出,消费者需要的是第三代上网本能给在够用基础上,将个性化的时尚元素进行深入挖掘,打造极致精致、融合时尚实用的全新产品。

本报记者 金朝力 本版图片均为资料图片

## AMD拆分制造业实现重新定位

# 轻资产战略撼动半导体市场格局

到了良好传承。

此外,GLOBALFOUNDRIES还继承了原AMD位于德国德累斯顿的工厂及相关知识产权,并计划在美国纽约开建一个更加先进的工厂,为GLOBALFOUNDRIES未来的成功打下了坚实的基础。

作为GLOBALFOUNDRIES最大的客户,AMD也将从中获益。GLOBALFOUNDRIES的高效产能为AMD按时交付客户需求的产品提供有力保障;同时GLOBALFOUNDRIES世界级的资金和充裕的产能,更使AMD的产品供应能力获得有效保障,从而增强合作伙伴和客户信心,帮助AMD赢得更加广阔的市场。

按照计划,上述两大公司将围绕AMD设计理念和强大的产品线进行下一步业务战略规划,并通过紧密合作赢得更多新业务,实现共赢。这个谨慎的加法,为合作双方带来的业务前景和对产业的影响力令业界期待。

### 解决行业整体供需矛盾

在全球范围内,半导体体的生产成本和复杂性在不断增高,投资和研发成本也变得日益昂贵,芯片厂商只有将更多的资源集中在设计上、不断开发新技术,才能最大程度上捕捉市场机遇,越来越多的公司感觉力不从心,很多大型半

导体企业已开始逐步剥离生产。与此同时,全球范围内对使用更先进半导体技术设备的需求却有增无减,对独立生产的需求也与日俱增。

AMD的“轻资产”战略,为解决整个行业的供需矛盾提供了全新的蓝图——设计与生产剥离,打造更专注的,可以将更多资金投入设计的设计型公司,和更加独立更具实力的生产型企业。于是,业界对于AMD的战略有了一个全新的认识:AMD全新的市场定位,充分展示了其对整个产业发展方向的把握,为其赢得了更加广阔的市场空间。

适应市场发展趋势的战略帮助AMD迅速成长,在当前国际金融危机日益蔓延的形势下,AMD通过拆分制造部门,提前发布45纳米新品等积极举措收到了效果。IDC数据显示,AMD的全球PC CPU市场份额从去年四季度的17%提升到今年一季度的20.9%,而对英特尔的份额则从82.1%下降至78.2%。同时,AMD的盈利能力也受到了资本市场普遍的认可,在不到3个月的时间内,股价整整翻了一倍,市场及投资者对AMD的信心在大幅回升。

### 生产制造优势初步体现

经过前期实践,AMD所预见的

GLOBALFOUNDRIES带来的生产制造优势已经显现出来。此前,AMD发布了GLOBALFOUNDRIES生产的六核皓龙处理器——伊斯坦布尔,比原计划的发布时间提前了5个月。作为GLOBALFOUNDRIES最大的客户,AMD得到了强大的生产支持,从而得以坚守3A平台优势,专注于处理器相关业务创新。

与此同时,GLOBALFOUNDRIES首次对外隆重展示了所包括的45纳米、32纳米、28纳米三块晶圆在内的未来制造技术。沿袭了AMD数十年间积累的生产经验以及和各大厂商间的深厚关系,让GLOBALFOUNDRIES在成立之初就拥有领先的产品和技术,展现出强大的竞争实力。同时,拥有先进技术和经验的世界级团队逐步到位,不仅进一步提升了GLOBALFOUNDRIES的实力,而且展现了业内对其竞争力的公认。

通过“轻资产”战略,AMD保证了其设计领域的专注度,为其保持市场竞争力、长远发展提供了有力保障。而“轻资产”战略中诞生的拥有全球领先制造技术的GLOBALFOUNDRIES及其与AMD的紧密合作,必将对整个半导体产业架构产生影响,进而改变全球半导体市场的格局。

本报记者 吴辰光