

·行业快讯·

夏普联手鸿海降低面板采购成本

商报讯(记者 孙聪颖)夏普开始与鸿海在面板领域强强联合。据报道,夏普会长田中胜彦表示,夏普已和台湾鸿海签署了合作契约,双方各出资一半,计划于今年内在台湾设立一家合资公司,除了共同采购电视用液晶面板材料之外,也将相互供应面板。

台湾鸿海旗下拥有面板大厂奇美电,故双方希望通过技术合作以及共同采购的方式来节约成本。在面板供应方面,奇美电将供应价格竞争激烈的20~40英寸面板产品给夏普,夏普则将供应60英寸以上超大尺寸面板给奇美电。行业机构DisplaySearch的数据显示,在电视用大尺寸液晶面板市场上,夏普和奇美电2010年合计市占率达24.5%,直逼行业龙头三星电子,2010年三星液晶面板的市场份额是25.5%。

报道还称,鸿海也有意与夏普在白色家电等领域进行合作。对于以上消息,夏普商贸中国企划部负责人称,目前还没有收到总部的正式通知。

瑞星浏览器公测加速转型互联网

商报讯(记者 吴辰光)继推出安全游戏、安全网址导航后,瑞星旗下首款互联网客户端产品——瑞星安全浏览器昨日开始公测,此举意味着瑞星正在加快转型互联网的脚步。

“随着杀毒市场竞争的加剧,单一的发展模式让瑞星失去了与对手打持久战的战斗力,如不寻求多元化的突围模式,瑞星在国内杀毒市场的份额还将大幅下滑。”IT评论专家杨华男表示。

作为老牌杀毒厂商,瑞星一直以销售产品为主要盈利手段,在宣布个人产品免费后,销售企业级产品似乎成了瑞星的唯一盈利手段。但随着竞争对手的挤压,瑞星的市场份额也在大幅下滑。为了摆脱困境,瑞星也开始尝试向互联网转型,同时,还将目标瞄向了移动互联网。今年5月,瑞星对自主研发的手机安全软件v1.0进行了公测。

奥凯航空启用B2C涉足电子商务

商报讯(记者 肖玲)眼看其他航企不断发展旗下电子商务业务,奥凯航空也坐不住了。昨日,奥凯宣布正式启用B2C网站及全国客服热线。“近几年由于经历了停航事件、股东之争等,导致奥凯航空在B2C领域起步较晚,今年元气有所恢复的奥凯终于如愿涉足电子商务。”奥凯航空相关负责人告诉记者。

据悉,通过电子商务渠道销售机票(B2C)降低运营成本,早已是各航空公司的共识。奥凯航空市场部负责人则介绍,为推广机票销售网站,凡登录奥凯网站购买机票的旅客有机会获得“免费机上舱”以及其他优惠。

“随着电子商务的快速发展,航空公司均有意扩大直销范围,从国际市场来看,直销份额的扩大已经成为行业大趋势,而直销的低价同时也符合广大消费者的利益。”一位业内人士告诉记者,“就奥凯来说,该公司现在涉足电子商务有其优势。因为与几年前相比,现在电子商务无论从技术还是消费者的接受程度都更强”。

马云欲把阿里帝国装进手机

互联网大佬争相布局手机操作系统

尽管阿里方面尚未对其手机操作系统正式表态,但相关迹象已让该事件铁板钉钉。昨日,阿里巴巴手机操作系统“阿里云”曝光了与天语合作的真机,而应用层面最关键的云账号体系也已搭建完毕。这意味着原本业务不相干的阿里巴巴董事局主席马云将与创新工场CEO李开复、小米科技董事长雷军以及联想集团CEO杨元庆展开激烈争夺。

马云抢推手机“云计算”

昨日,带有“云”LOGO的“阿里云·天语”手机曝光,并传出了7月底公布、8月上市的消息。但事实上,在联想、李开复、雷军等企业和大佬相继宣布了移动操作系统计划后,互联网巨头是否杀入该领域已经不足以吸引眼球,业界更关心阿里巴巴作为电子商务霸主能给这个新领域带来什么。

而昨日曝光的“云账号”体系被认为是最关键的一环:注册统一账号,成为打通PC端和手机端的连接工具。只有在拥有此账号的前提下,手机用户才能享受由阿里云提供的多种云计算服务,并能实现PC端与手机端的同步。



马云“阿里云”



雷军“MIUI”



李开复“点心”

互联网大佬们的手机操作系统并无大异,谁将胜出?

多个大佬提前开跑

与阿里云采取跟手机厂商合作不同,雷军的小米手机已经确定为自有品牌,从操作系统到手机外壳都会走一条

彻底“苹果化”的路线。值得一提的是,雷军不但可以通过小米手机直接获得用户,其MIUI操作系统还可以出现在其他品牌的手机上争夺更广泛的用户。据悉,MIUI目前已经开发了涉及摩托罗拉、HTC、三星等多个品牌十余款刷机包。

与上述两位大佬刚刚出动相比,两年前就定位移动互联网领域的李开复和杨元庆已经抢先一步。李开复旗下创新工场培育的“点心”操作系统已经独立发

展,并获得了千万美元级别的融资,搭载该操作系统的夏普手机以及海尔平板电脑也已经面世。而联想智能手机乐Phone上一财年销量突破50万台。

前景并不好看

针对雷军、李开复和马云的相似布局,易观国际分析师路理彬对这几巨头的前景“并不看好”。他认为,移动互联网是一个庞大的生态系统,只做好操作系统不能代表胜利,需要连接的上下游资源非常重要。

资料显示,目前苹果iOS和谷歌Android是目前风头最劲的手机操作系统,苹果依靠iOS攻城略地,Android获得了三星、摩托罗拉、HTC等手机巨头的青睐。反观国内,甚至百度、腾讯也传出了研发手机操作系统的消息,但国产手机的尴尬败退让这些“有志”巨头找不到强有力的合作伙伴。

据悉,目前上述国产操作系统的硬件合作伙伴多是国内二线手机品牌,HTC、三星、摩托罗拉等国际手机巨头尚未递出橄榄枝。

本报记者 张绪旺

签约一年后才获批 各项工作均受影响

长安标致雪铁龙起跑节奏被打乱

商报讯(记者 钱瑜)拖了一年多的长安与标致雪铁龙合资项目终于获批了。昨日,记者从长安标致雪铁龙汽车有限公司获悉,该公司的批文正式下达。

“双方为新合资公司成立的各项筹备工作早已规划了时间点,但它们显然对合作项目通过政府审批过于乐观了。”

一位接近法国资本公司成立的各项筹备工作早已规划了时间点,但它们显然对合作项目通过政府审批过于乐观了。”

此前,PSA与国内另一厂商东风集团的合资公司神龙汽车市场表现不温不火,这让PSA总裁瓦兰非常着急,这也是瓦兰不顾东风集团的反对,执意要和长

安集团建立新的合资公司的目的。

为了能在目前世界第一大的汽车市场有所发展,瓦兰将PSA的中国目标进行了调整:到2015年,其在中国市场的占有率为8%,其中长安标致雪铁龙达到3%。

然而,这只是瓦兰的一厢情愿之举。

由于长安标致雪铁龙工厂最快投产也要到2012年上半年,要想实现2015年3%的市场占有率为8%,其中长安标致雪铁龙达到3%。

安标致雪铁龙的投资计划,一期投资产能只有20万辆。如果要实现PSA的目标,长安标致雪铁龙必须在项目动工之后,立刻开始进行二期产能扩张。

汽车分析师贾新光认为,除了产能,长安标致雪铁龙的产品上市后还要面临消费者的认知问题,毕竟这是一款新产品。而其首款新车也不是能够实现冲量的车型。据悉,长安标致雪铁龙将集中力量把雪铁龙品牌的DS系列引入中国。DS是雪铁龙品牌的高端产品系列。

上海大众汽车
SHANGHAI VOLKSWAGEN

www.csvw.com

骨子里透着一样的强悍



New Polo
Polo Your Life 风格由我—

超越对手需要速度,但跨级挑战更需要超凡强悍。全新Polo首度跨级征战2000cc中国房车锦标赛,并以越级的实力续写赛道传奇:车身采以激光焊接工艺,强度提升30%;高端热成型工艺,使刚性提高3~5倍;高张力钢板,让强度提升2~3倍;加上六安全气囊的周延防护,完全释放速度的极限。全新Polo显现赛道王者风范,以跨级强悍性能,征服对手以及所有的道路。即日起,可享New Polo贷款0利率等多项优惠,详询上海大众汽车经销商。



六安全气囊



热成型高刚性工艺

上海大众客户服务热线:400-820-1111 产品网站:www.polochina.com

东风瑞德	010 62959090	博瑞陆鼎	010 65819216	万通和兴	010 51883155	兴京良	010 83701468	冀贵	010 67889696	通州	010 81535588	北龙	010 64896606
上汽首创	010 63809118	上汽丰华	010 68156868	国服信	010 62844408	京申宝	010 67768888	北汽	010 68432266	顺义	010 69448888	车谷	010 61273856
联拓汇通	010 67480056	宏伟文辉	010 85576617	广恒信	4007004070	海文捷	010 63430936	中宇	010 84840206	密云	010 69058888		
亚辰伟业	010 84910505	高超连振	010 80351111	真浩泰	010 68866688	申银	010 81756001	永安	010 80111270	良乡	010 69378663		



Das Auto.