

# 汕头市信息服务和软件行业协会电子期刊

协会秘书处

201408

## 本期内容

### 协会信息

- 1、广东省“两化”融合贯标宣讲暨 CIO 巡回培训在汕头举行
- 2、协会 2014 年度第二次会员大会顺利举行
- 3、潮汕 IT 智库亲子活动-IT 爸爸宝贝娃第三季

### 行业资讯

- 1、当当网上市四年发展变缓：图书老大位置被京东抢走
- 2、微软云计算服务 Azure 全球大范围宕机

### 热点新闻

- 1、亚马逊 9.7 亿美元收购游戏视频创业公司 Twitch
- 2、“海交会”昨日在汕头举行 达成合作项目百多宗

## 协会信息

### 广东省“两化”融合贯标宣讲暨 CIO 巡回培训在汕头举行

8月14日下午，汕头市经济和信息化局、广东省信息化与工业化融合创新中心、汕头市信息服务和软件行业协会联合在汕头市高新区领域大厦物联网产业园区举行广东省“两化”融合贯标宣讲暨 CIO 巡回培训（汕头站）活动。本次活动的主题是“两化融合牵手并进，智慧转型加快发展”。会上，省经信委、市经信局相关负责同志对两化融合贯标的认识和解析工作进行了讲解，工信部两化融合工作组专家周翼介绍了“两化融合管理体系贯标”的相关内容，中国电信广东公司行业信息化专家蔡晓舟、甲骨文（中国）软件系统有限公司技术总监马志良、深圳市两化融合研究院院长魏锦河等专家分别结合各自的专业特点就两化融合进行深入的解释。周翼表示，目前国内企业在进行两化融合上还存在诸多问题，而工信部借鉴国际上 ISO 9000 质量保证体系，正在推动制定两化融合的标准。所谓两化融合管理体系，包括了数据、组织架构、业务流程、技术等 4 个方面的考核要素，该体系能对企业两化融合的质量进行全面的诊断，找出漏洞。我市 150 多家企业代表参加了两化融合贯标宣讲活动。专家们的详细分析解读，使我市企业对两化融合的政策有更深刻的了解，将有效地引导和促进更多的企业加入两化融合行列，共同促进我市企业信息化建设。



为深入贯彻落实全面深化改革要求，大力推进信息化和工业化深度融合，推动产业转型升级、经济结构调整和发展方式转变，国家工信部组织有关单位编制了《信息化和工业化融合管理体系要求（试行）》，通过总结提炼企业两化融合的基本规律和要求，形成一套两化融合管理体系标准，可有效引导企业以融合和创新的理念推进两化融合，推广先进管理经验，全面推动企业持续创新，实现行业、区域两化整合水平整体提升，从而加速产业升级和中国特色新型工业化进程。



我市信息服务和软件行业协会是粤东地区唯一一家荣获广东省经济和信息化委发布的 2014 年广东省“两化”融合管理体系贯标服务机构，另外我市有星辉互动娱乐股份有限公司、拉芳家化股份有限公司、凯撒（中国）股份有限公司等 3 家企业入选 2014 年广东省“两化”融合管理体系贯标试点企业。

## 协会 2014 年度第二次会员大会顺利举行

2014 年 8 月 14 日，汕头市信息服务和软件行业协会于领域大厦会议中心举办了 2014 年度第二次会员大会。

本次会员大会主要议程是：表决协会秘书处地址变更事宜。会上，秘书处先就协会地址变更原因进行详细说明，接着由全体会员进行表决。在表决过程中，全体会员通过协会秘书处地址变更事宜。

最后会议在热烈、祥和的气氛中圆满结束。

## 潮汕 IT 智库亲子活动-IT 爸爸宝贝娃第三季

由汕头市信息服务和软件行业协会、潮汕 IT 智库运营中心、汕头市计算机学会、三五成行旅游网共同打造的“IT 爸爸宝贝娃”亲子活动第三季于 2014 年 8 月 23-24 日在福建东山岛热辣举行啦。

“IT 爸爸宝贝娃”自今年以来已顺利举办了第一、第二季，每次活动均受到 IT 业界人士的热烈欢迎和各界的一致好评。由于报名人数众多，在 IT 爸爸和宝贝们的热切期盼中，第三季活动也就应运而生啦。本次活动不仅有新的家庭加入，同时也有第一、第二季的参赛家庭一起参加。活动也获得了福建旗滨集团有限公司的大力支持。

IT 人的工作是快节奏的、忙碌的，IT 娃是聪明、可爱的，忙碌的爸爸总是缺少时间陪伴家庭与孩子。为了更好的关爱亲子家庭生活，陪伴孩子快乐成长，主办方大力打造“亲子”主题，营造温馨和谐家庭氛围。

此次活动选址在漳州东山岛，这里拥有无边的蔚蓝天空，别具一格的欧式建筑，当然还有让孩子们雀跃的沙滩大海。

8 月 23 日上午 9 点，在活动主办方负责人的简短致辞，和协会刘会长主持的“授旗仪式”后，队伍出发，本次活动正式开始了。





本季活动，我们安排了孔明灯放飞比赛、亲子造型设计大赛，宝贝们都玩得不亦乐乎。同时在整个行程中穿插了小游戏，每次集中都会评选出最先到达的三组家庭，借着这个小游戏，也教会了宝贝们守时的道理。







第一季、第二季参赛家庭的回归，也是此次活动亮点之一。他们不仅为第三季家庭提供了丰富的经验，同时也和新的参赛家庭一起体验了第三届全新的活动模式。









对于此次活动，参赛的 IT 爸爸与一起助威的妈妈们都给予了一致好评，并表示愿意继续参加协会组织的亲子活动。爸爸们纷纷表示，平时忙于工作，很少能抽出时间陪伴孩子，每期的“IT 爸爸宝贝娃”，都给他们提供了一个很好的机会陪伴宝贝们。而对于宝贝们来说，在收获快乐的同时，更是增添了与爸爸相处的美好回忆。



“IT 爸爸宝贝娃”系列活动获得成功与好评，是对协会工作的肯定与鼓励。在未来的工作中，协会仍将继续发挥作用，继续推进潮汕

IT 业的发展，促进 IT 业与其他行业的融合。同时也将继续关注 IT 人的成长与生活，精心策划潮汕 IT 沙龙活动，为潮汕 IT 人搭建沟通平台，让 IT 人在关注 IT 业的同时，更好地关注生活、关注亲人、关注同行的你我他。同时也希望更多的 IT 人加入我们的活动，让我们一起享受工作，享受生活。

## 行业资讯

### 当当网上市四年发展变缓：图书老大位置被京东抢走

上市 4 年，当当的步伐却越来越慢。

近两年，市场的目光聚焦在京东、唯品会等电商新贵身上，连当当一直引以为豪的图书市场也被京东抢占。

当当网在慢慢边缘化。

2013 年底，据艾瑞、易观等权威机构联合发布的中国 B2C 市场份额的报告显示，当当网位列第八名，市场份额仅为 1.4%，排在天猫、京东、苏宁易购、腾讯电商、亚马逊中国、1 号店、唯品会之后。

今年 8 月份，从来不缺乏故事的李国庆再给资本市场抛出了一个新故事：当当网宣布进军时下较热的时尚电商领域。

然而，冰冻三尺非一日之寒，在电商行业分析师林荀淼看来，急于转型的当当网挑战颇多，比如品牌形象亟待更新、渠道下沉缺乏优势、移动端战略不够清晰、用户重复购买率相对较低等等。

连续十季度亏损

众所周知，当当网的第一桶金来自于图书。然而就是这仅有 300 亿的出版物市场在零售电商眼中也变成了一块肥肉。

彼时，一场围绕图书市场的价格战正在暗潮涌动。

2010 年 11 月，就在当当网上市的前一个月，京东品类扩张至图书，在图书业务上高举高打，声称“图书部门五年不盈利”，以低价对抗当当网，并凭借自建物流的体验优势对当当网的图书构成威胁；

2011 年，苏宁易购开通图书频道；



2012年6月，天猫书城上线。在线图书电子商务市场，行业竞争白热化。

在这场耗时3年的图书价格战中，电商新贵们打破了昔日当当网在图书领域垄断地位。

如今，网购图书已经是当当网、京东以及亚马逊三分天下的局面。同时，京东在图书领域与当当网的距离也越来越小。“不出意外的话，京东图书在今年就很有可能会超越当当，成为第一。”林荀淼表示。从2010年底上市后，受图书价格战冲击，当当网毛利润率不断下滑，2011年第4季度跌至10.5%触底，2011年第4季度到2012年第4季度，毛利润率一直处于低位运行。2013年开始，当当网的毛利率开始反弹，但反弹力度并不是很大，一直维持在17%至18%之间。截止到2014年第2季度，当当网毛利率增长缓慢，仅为18.3%。

市场份额不断被吞噬，这头“睡狮”终于觉醒主动出击。“但是这种布局显得有些迟钝、有点慢了。”一业内人士对理财周报记者说。

作为当当网的CEO，李国庆似乎也意识到当当网所处的危险境地。

早在2010年，当当网就已经正式推出招商平台并且顺利开始招商，当时以图书销售为主的当当网就已经开始扩充品类。2012年年初，当当网宣布实行开放平台策略，持续发力第三方平台业务。

“这个阶段当当其实做了两件事情，一件是开放性平台，另外一个就是百货化。”林荀淼表示，所谓开放性平台是相对于之前当当网的自营平台来讲的，也就是说最初期间，当当网作为一个零售商，他

的所有的图书都是由当当网自己售卖。类似于之前的京东。

当开放平台上线之后，当当变成了平台商，这时它又像是淘宝、天猫，允许商家在其平台上开店。

在开放平台推出之后，当当网的出版物和图书也随之丰富起来，同时，品类也丰富起来，涉及到图书、服装、母婴、家居，大百货雏形显现。

但同时，问题仍然存在，在这个转型过程中，当当之前积累的图书用户对转型后的当当认知没有扭转过来，消费者认为，当当仍是图书电商，并不是一个综合的百货电商。也就是说决策者进行了一个角色的转化，但是消费者的认知并没有得到有效转化。

另外一个问题，在亏损的这个阶段，当当网的运营成本比例也比较高。

从其历史过往的运营成本上看，2012年第1季度，当当网的整体运营成本占营收的比重高达16.2%，到了2012年第4季度，这个数字更是高达89.5%，2010年同期该比例为77.6%。直到2014年第1季度和第2季度这个数字才出现下滑，维持在18.4%左右。

“这两个问题的出现，也直接导致了当当网从2011年到2013年底连续十个季度亏损，亏损总额高达8亿元。”北京电商观察人士季和林表示，当当网烧钱运营持续数年之久，直到2013年的第4季度才实现扭亏。

季和林分析，当当网一直在转型，原先致力发展大百货，但百货品类延伸很多，最后并未带来利润额贡献。

## 转型做时尚电商

从图书转百货效果不大，于是当当网又要变身，目光盯向时尚电商。

去年5月，当当网推出“尾品汇”特卖频道，定位于低价销售品牌服装，今年6月，在“尾品汇”上线一周年后，“新品闪购”频道也正式上线。闪购特卖模式最大的卖点就是正品、低价、限时抢购。

事实上，在服装品类上的发力也给当当网带来新的增长点。

据当当网2014年二季度财报显示，当当网服装日百等平台业务实现营收14.3亿，同期去年相比增加89%，增速远高于图书业务，成为增长最迅猛的品类。

不过，在业界看来，当当网发力服装特卖无可厚非，但还需在采购、买手、物流、营销等环节上做足功课。

其实，在服装特卖上，当当网一直在学习唯品会。“唯品会有自己近千人的买手团队作支撑，可以寻求物美价廉的三、四线产品，而这部分产品卖给唯品会的折扣在30%左右。”知名电商观察员鲁振旺表示，而当当网不是，它作为一个开放平台，只能让知名品牌进来，折扣也没那么高。目前来看，当当网走这条路比较困难。

“在物流仓储建设上来看，相比京东商城巨资筹钱的‘亚洲一号’，当当网日前刚投入使用的天津仓储中心被命名为‘银河1号’，而当当与京东最大的不同就是，京东既做仓储又做物流，而当当网只做仓储不做物流。”鲁振旺说。

据了解，与京东不同，当当采用的是“仓储自建+城际同城外部

合作”的物流模式，更多的是利用三通一达等物流实现包裹的运转。

“尽管这种模式看起来更节省成本，但也会导致当当网对第三方快递公司把控不严，无法保证客户的物流体验等问题时有发生。”

万达接盘当当？

当当网的题材不仅于此。最近，一则微博又将其跟万达电商扯到了一起，这也给从来不缺乏故事可讲的资本市场留下了更多的想象空间。

近日，中国首富万达集团董事长王健林之子王思聪，转发了一条知名博主天才小熊猫的微博，这条微博赫然写着“7.17 当当网服装尾品汇3折疯抢”，一看可知这是一条当当网的软广告微博。可为什么王公子会转这条微博呢？这引发了网友们的一片好奇与猜测。

对此，理财周报记者向万达企业文化部部门负责人李海峰求证，其表示，微博属于王思聪个人行为，不代表公司。

至于万达电商是否与当当展开合作的问题，李海峰表示，“近期万达电商将举行新闻发布会介绍相关情况。而对于市场上的一些传闻，我们只能以新闻发布会的统一口径为准，而至于新闻发布会之前的各种市场猜测不做回应。”

万达与当当的联姻是否成行，谜底只能等万达电商发布会时方能揭晓。

## 微软云计算服务 Azure 全球大范围宕机

凤凰科技讯 北京时间 8 月 19 日消息，据彭博社报道，微软云计算服务 Azure 的主要组件周一发生全球大范围宕机。

微软表示，Azure 服务目前处于中断状态，原因是位于全球多个数据中心的至少 6 个主要 Azure 组件无法提供服务。

Azure 允许企业获取计算资源，通过互联网运行程序。

微软发言人克里斯蒂·莱万多斯基(Kristi Lewandowski)表示：“我们已经发现 Azure 服务的中断问题，包括虚拟机、云服务、网站、自动化操作，正在与工程师团队一起努力，尽快解决这个问题。”

微软 Azure 主要与谷歌、亚马逊的云计算服务竞争，8 月份也遭遇过其它宕机问题。

不过，云计算服务在一个以上数据中心发生宕机并不常见。

这是自 2013 年 2 月一些存储工具停止服务以来微软经历的最为严重的 Azure 宕机事件。

## 热点新闻

### 亚马逊 9.7 亿美元收购游戏视频创业公司 Twitch

北京时间 8 月 26 日凌晨消息，亚马逊周一宣布，该公司将以约 9.7 亿美元的价格收购流媒体直播游戏视频网络 Twitch Interactive(以下简称“Twitch”)，这是到目前为止亚马逊所进行的规模最大的并购交易之一。

亚马逊的这项收购交易与该公司在过去几年时间里对原创电视和游戏内容进行的投资相契合，这家电商巨头正在将其业务扩展到零售领域以外。亚马逊发表声明称，预计该交易将在下半年完成。

亚马逊 CEO 杰夫·贝索斯(Jeff Bezos)表示：“游戏直播和观看游戏视频已经成为一种全球化的现象，而 Twitch 则已构建了一个平台，令数千万用户得以在其平台上每个月观看数十亿分钟的游戏直播内容。”

据一名熟知内情的消息人士透露，谷歌此前曾展开过收购 Twitch 的谈判，但双方之间的谈判在最近几个星期中冷却下来。Twitch 成立于 2011 年 6 月份，是视频游戏玩家最喜爱的直播视频网站，这家创业公司已在去年 9 月从风险投资公司 Thrive Capital 和视频游戏厂商 Take-Two 等公司那里筹集到 2000 万美元资金。

Twitch CEO 艾米特·谢尔(Emmett Shear)表示：“我们将把几乎所有事情都保持原样：办公室、员工和品牌等；最重要的是，我们仍旧保持独立。但在有了亚马逊的支持以后，我们将拥有足够的资源来为用户带来一个更好的 Twitch。”

## “海交会”昨日在汕头举行 达成合作项目百多宗

人民网广州 8 月 26 日电（刘卫东 陈静莹 郑梦婕）8 月 26 日，海峡两岸海洋经济合作交流会在广东汕头市召开，来自海峡两岸的同胞齐聚汕头，共襄海洋发展大计。记者了解到，本次“海交会”达成投资、贸易、商贸、农业、文化以及旅游等合作项目共 100 多宗，总金额 167.3 亿元人民币，25 个项目在现场进行了签约。

中国国民党荣誉主席连战、吴伯雄，中国国民党荣誉副主席蒋孝严分别向大会发来贺词贺信。广东省省长朱小丹，中共中央台办、国务院台办副主任叶克冬，国家海洋局党组成员、纪委书记吕滨，广东省副省长邓海光等出席大会并在主席台就座。会议由邓海光主持。

朱小丹在讲话中表示，当前，粤台合作交流正迎来难得的历史机遇，特别是随着国家 21 世纪“海上丝绸之路”战略构想的提出和实施，为深化粤台海洋经济交流合作拓展了新的广阔空间。广东将认真落实国家关于加快建设海洋强国的决策部署，加快建设海洋经济强省，认真学习借鉴台湾海洋经济发展的先进经验，以粤东海洋经济重点发展区为支撑，全面深化与台湾在海洋经济方面的交流合作，继续支持台资企业在我省投资临海石化、海洋装备、航运物流等海洋产业，拓展与台湾在水产种苗培育、远洋捕捞、水产品加工、旅游观光农业等方面的深度合作，加强粤台对海洋生物制药、海水综合利用等战略性新兴产业关键核心技术的联合攻关，加快培育粤台海洋经济合作发展的新优势、新亮点。同时，广东将一如既往地支持广大台商和台胞在粤创业发展，切实维护台胞台商的合法权益，扎实服务台资企业转

型升级，持续发展，努力使在粤台商投资兴业取得更大成功。

汕头市委书记陈茂辉在致辞中表示，汕头将以本次活动作为起点，进一步挖掘海洋优势，寻找合作伙伴，推进汕头海洋经济合作上新台阶。全方位提升开放水平，全力建设粤台经贸合作试验区，努力打造广东对台经贸交流合作的桥头堡和重要通道，推进海峡两岸向更广范围、更大规模、更高层次合作迈进。希望领导和嘉宾们一如既往地关心支持汕头的发展，经常到汕头走走看看，感受汕头的青山碧水、海韵潮音、潮汕美食和城乡发生的新变化，携手共创海洋美好的未来。

会上，举行了“海峡两岸交流基地”授牌和项目签约仪式，汕头市南澳总兵府被中共中央台办、国务院台办批准授予“海峡两岸交流基地”牌匾。记者了解到，本次海交会达成投资、贸易、商贸、农业、文化以及旅游等合作项目共 100 多宗，总金额 167.3 亿元人民币，25 个项目在现场进行了签约。汕头市合作项目 17 个，主要涉及工业、农业、现代服务业和商业，合作投资额和贸易额总共超过 50 亿元人民币。

据介绍，此次“海交会”由广东省人民政府、国务院台湾事务办公室和国家海洋局联合主办，汕头市人民政府、广东省人民政府台湾事务办公室和广东省海洋与渔业局共同承办。会议的主题为“加强海峡两岸海洋产业合作 共建 21 世纪海上丝绸之路”。国家和广东省有关部门、广东省 21 个地级以上市负责同志、签约企业代表和海峡两岸嘉宾，共约 700 人参加了交流会。