

“冬天”的根源在于垄断

杨谷

信息观察

在21世纪头3年中,大量网站倒闭,老牌电信公司普遍亏损,甚至濒临破产边缘。有人称这一现象为电信业的“冬天”。关于这个“冬天”的成因,说法很多。一些垄断“爱好者”将这些国外的现象概括为“泡沫的破灭”,他们开出的药方是“引入更多的管制”。他们说,中国和欧洲国家正是因为管制严,所以才没有出现“泡沫”。但他们的观点也有自相矛盾的地方。在欧洲,正是因为垄断未除,电信公司不顾市场规律地巨额投资,结果花在一些项目上的钱打了水漂,反而制造了更大的“泡沫”。

从某种意义上来说,电信业出现“冬天”正是垄断的必然结果。在过去,很多国家给予了本国电信运营商垄断市场的特权,因为没有竞争,电信市场没有多少“泡沫”,电信公司不会倒闭,也就不会有“冬天”。20世纪90年代后,一些国家放开了电信市场,刚刚脱离垄断的电信公司还没有学会在市场中如何竞争,不

计成本地盲目投资,而制造商限于其垄断余威,大量垫付建设资金和设备,这才是“泡沫”越来越多,最终导致“冬天”的原因。出现“泡沫”和“冬天”,电信的开放步伐会停止下来,回到垄断的老路上去吗?恐怕不会,因为消费者不答应。通过开放与竞争,广大消费者的电

费用确实大幅度降低了,网络也比竞争出现之前好用了。而且,在市场经济下,“泡沫”并不可怕,一个热门的经济领域内肯定会有“泡沫”。垄断会阻碍市场经济的优胜劣汰,社会常常为之付出更大的代价。这样看来,“冬天”或许是电信从垄断走向开放过程中必须经历的一个季节。

定制短信收费难查

本报记者 钟晓军

北京的王女士怎么也不会想到,自己从网上购买的手机号成了一个不小的负担。虽然在购买时,王女士就和原来的机主办理了过户手续,并亲眼看着他缴清了话费,但用了几个月后,王女士却发现每月都要交几十元自己不知花到哪儿的信息费。经过一番查询,王女士才了解到这是原机主定制的短信费用。

实际上,定制短信收费已成为今年“3·15”投诉的热点。目前,很多传统媒体和网站都提供短信互动服务,市场上也产生了许多基于提供短信内容服务的公司,不少消费者在使用这些短信服务时,因事先对收费情况不清楚而遇到了麻烦。据记者了解,一些电视节目以参与抽奖的形式鼓励消费者与他们进行短信互动,收费标准一般是一条2元,更多的服务商提供的短信虽然单条收费和普通短信相同,但只要你发送短信去定制,系统就默认你定制的是包月服务,收费标准在每月8元、10元、15元不等。

更让消费者头疼的是,定制短信收费非常具有隐蔽性,一些消费者甚至交了2年钱都没有察觉。某营业厅的工作人员向记者道出了其中的奥秘:“有些消费者交手机费时采用银行自动划账的形式,他们根本不知道自己的花费情况。”

加强短信收费管理已成为短信行业健康发展的首要任务。在北京从事市场研究的金春姬博士在赞同这一观点的同时,还表达了他的另一个看法:“消费者对自己通讯花费的漠视源于国内手机发号制度过于混乱,一个人可以拥有2个甚至更多的移动电话号码,消费者可以很方便地注销旧的号码,也可以很方便地申请新的号码,这种做法虽然有其方便消费者的地方,但却不利于社会和个人信用体系的建立。在韩国,国家对于移动电话号码的发放有严格的规划,每一个公民都有一个移动电话号码,如同你的身份证一样。现在很多营业场所还提供手机消费,消费者可以像使用银行卡一样,用手机消费。”假设某一网站要求提供银行卡账号参与活动,相信每个消费者都会慎重考虑。其实,手机号和银行账号同样重要,了解了这一点,消费者是否还会再随意地把手机号交给那些从事短信服务的公司呢?

记者最后提醒消费者:别忘了查查自己的电话账单,如有不明收费,赶紧去找中国移动或中国联通,在他们的帮助下找到短信服务商,取消你不需要的短信服务。如果不能清除,干脆去投诉或者销号。

“家家通”才是理想的普遍电信服务

本报记者 蔺玉红

政企分开后,原先承担普遍电信服务义务的运营商纷纷确立了以效益为目标的运营模式,“撇奶油”(争夺高端市场)成为他们竞相采取的一个策略。那么,谁来为收入较低的群众提供电信服务?为收入较低的群众服务真的无利可图吗?政府在为消除日益拉大的数字鸿沟方面应做哪些努力?记者日前采访了信息产业部电信研究院副总工程师杨培芳。

记者:过去,电信运营商千方百计地把高收入者当作主要市场目标,这种策略会一直有效吗?

杨培芳:随着技术进步和社会的发展,这种高端市场策略在许多领域将会越来越遇到麻烦。因为物质资源总是有限的,人类不可能沿着物质生产的直线无限增长。另一方面,随着经济结构的转型,市场从短缺经济进入全面过剩。当高端消费者的物质需求获得满足以后,社会生产力还要不要继续发展?朝哪个方向发展?这是有远见的经济学家和企业界都需要认真思考的问题。

在网路产业领域,从高端市场向大众市场的转变趋势将更加明显。在电信发展史上,已经有不少采用高端市场战略而失败的教训。像可视电话、“银星”系统和新加坡的CDMA,仅靠少量高端用户难以支撑,要么公司破产,要么把一个新建的网络全部拆除。

记者:你曾经说过网络经济更容易造成新的贫富悬殊,也更能促进全社会的共同富裕,这是为什么?

杨培芳:由于网络经济具备一种正反馈效应,也就是先期占有网络资源者将获得更多发展机会,后进入的者则难以从中获利。所以我认为网络更容易造成新的贫富悬殊。但是另一方面,许多落后国家和地区,因为优先发展网络产业,利用正反馈效应很快缩短了与发达地区的经济差距。据联合国有关组织在发展中国家调查,远程教育、远程医疗等高级网络服务在边远贫困地区价值远大于大城市,甚至造成那里的居民在特定情况下愿意支付高于城市的通信价格。当大运营商们对广大农村电信市场还不屑一顾的时候,一些有远见的企

业家已经看到这里孕育着一个重要的潜在市场。记者:目前数字鸿沟在我国有逐渐拉大之趋势,应该如何解决?

杨培芳:这是事实。数字鸿沟存在的主要问题在于按照传统市场经济规则使价格与价值脱节,要想使农村的潜在市场变成显在市场,社会尚缺少一种为收入较低的群众服务也有利可图的制度安排。

上个世纪末,美国政府提出了信息高速公路发展计划,主要宗旨就是扩展电信普遍服务概念,“要使所有美国人,不论职业、收入、居住地点、残疾与否,都能以负担得起的价格享受先进的电信与信息服务”。之后,许多国家制定了类似计划,并且重申政府对电信

四、推动行业应用升级,为此将组建“中国64位计算机技术研究开放实验室”,还将在全国建10个64位应用示范基地,已建的有北京汇文中学——曙光64多媒体应用示范基地、西安交大——曙光64位服务器应用示范基地;五、构筑64位精英工程,建立64位应用培训中心,培养500个64位认证工程师,50位64位认证专家和10个64位首席专家。

64位服务器跌破万元

本报记者 刘路沙

3月23日,曙光信息产业有限公司携手美国AMD公司,宣布启动“64位应用燎原计划”,这是曙光继去年推出“64位普及运动”之后,在64位计算领域实施的又一重大市场推广计划。与此同时,曙光还推出了全球首款万元以下的64位服务器。

去年AMD公司推出兼容32位的64位处理器皓龙,曙光敏锐地看到64位计算是发展的方向,在Sun、HP等国际大厂商之前推出了兼容32位的曙光A系列64位服务器,并掀起“64位普及运动”。经过在全国范围的开展活动,曙光的64位服务器引起各个行业的广泛关注,半年多来销售5000多套,在公安、教育、政府等行业中取得不俗业绩。曙光还启动了红色网格项目,研制曙光4000A,打造世界第一机群。

曙光市场销售总监王成江表示,如果说去年的“普及运动”重在培育和培育市场,撒播64位应用火种,那么今年的“燎原计划”则是要点燃火种,进一步推进64位技术的应用,形成燎原之势。曙光“燎原计划”由五大战略、十大举措组成:一、打造全球最全的64位服务器产品线。目前,曙光的

产品线从上亿元的曙光4000A到刚推出6999元的曙光I200A,能满足用户各层次的需要;二、缔结包括国内外软件、硬件、中间件在内的稳固的64位推广联盟;三、实施“渠道英雄计划”,帮助渠道向转型;

产品线从上亿元的曙光4000A到刚推出6999元的曙光I200A,能满足用户各层次的需要;二、缔结包括国内外软件、硬件、中间件在内的稳固的64位推广联盟;三、实施“渠道英雄计划”,帮助渠道向转型;

VAIO校园巡礼拉开帷幕

索尼(中国)有限公司与英特尔联合主办的“2004 SONY VAIO校园巡礼”大型活动,于3月15日至4月29日在上海、广州、北京三地的十余所大学校园举行。此次巡礼将推出校园风尚之旅、校园风尚名家居、校园风尚评选和校园风尚颁奖典礼4大主题活动。学生可现场体验VAIO新款笔记本电脑的强大功能,本次巡礼得到共青团北京市委、上海市学生联合会、广州共青团信息化领导小组等单位的支持。(齐柳明)

IT企业低调重组

本报记者 陈建栋

春节后两个多月的时间里,联想进行了几年来最大的一次涉及人事、机构、产品线的调整。与联想一样,一直变动不断的方正不久前也出台了新的组织架构,清华同方电脑也在组织架构和渠道体系等方面进行了一次全面调整,所有这些企业的调整都进行得极度低调。

对于企业的低调调整,同方电脑副总经理陆致瑞如此解释:“成功是一个漫长的进程,而不是一个简单的、戏剧化的事件!”据悉,在这次调整中,同方电脑新的组织架构将销售职能下放至各事业部,产品事

业部在研发阶段不再简单地跟随技术潮流,完成后“推”向消费者,而是产品跟着销售走,直接针对用户的需求反馈,各事业部有责任感应市场变化,并据此调整产品政策。正是依靠这种“理念先行,制度跟进”的渐进改良,清华同方一步步壮大着自身的竞争力。在渠道建设方面,同方则作出了“向二三级城市渗透”的战略部署。

同方电脑负责销售服务的副总经理黄维学说,同方电脑已在管理、物流、服务等方面做好充分的准备,二三级市场需因势利导即可顺利启动。

打开的“潘多拉盒子”

主持人:计算机专业术语中,进入公众话语的很少,但计算机病毒是个例外。不仅知名度很高,而且几乎每个用过计算机的人都能说出一段与病毒有关的故事。

段永朝:1992年,我在报纸上打了一个防病毒卡的广告,广告用语是“一卡在手,高枕无忧”。之后一天,一位中年男子来到我们公司的前台,问我们的产品都能杀哪些“病毒”,我们的前台服务员耐心地把他能杀的计算机病毒告诉了他。最后,这位中年男子问:“这是一种什么样的药?”原来,他把我们的产品当成一种医学上的新药了。

卿斯汉:在我印象中,最早的国内计算机病毒是“乒乓病毒”,在计算机屏幕上闪现一个来回移动的乒乓球。“杨基病毒”出现了,我们意识到,真正的有强大破坏力的计算机病毒出现了。

段永朝:计算机病毒最早是美国计算机学家弗雷德·科恩在1984年的一个理论推测。刚开始,病毒是计算机天才们的玩物,后来,玩物失去了控制,就像打开了“潘多拉盒子”。到了1999年,“CIH病毒大爆发,中央电视台现场报道了排队修计算机的蔚为壮观的场景,计算机病毒一下子成了大众话题。从那时起,真正的“魔”、“道”之争开始了。

谁制造了病毒

主持人:制造病毒的人很可能就在我们身边。我在大学上学时,同系的一位师兄因为编写计算机病毒程序而被勒令退学。有不少人怀疑,病毒是不是那些从事反病毒研究的工程师们炮制出来的。卿主任,毛总,你们两家的研究人员对各种计算机安全漏洞最了解,如果编写病毒程序,简直是易如反掌的事。

- 十几岁的孩子制造的麻烦把专家忙得团团转
- 曾有大学生因编写病毒程序而被勒令退学
- 没有任何一种产品可以杀灭一切计算机病毒
- 说杀毒软件不好用的往往是计算机高手

卿斯汉:我们单位有一个年轻人,在电子论坛上发帖,告诉大家某某计算机的漏洞在哪里。结果,我们单位的网络地址因此而上网了传播黑客技术的“黑名单”。为此,领导把这个年轻人狠狠地训了一顿。

段永朝:这是一个特种行业,最好是对所有从事计算机病毒研究的人“政审”一次,标准一定要很严格。

毛一丁:我们在招聘时没有搞“政审”,而是签署保密协议。

卿斯汉:对研究人员的要求

和对反病毒公司的要求不能一视同仁。在20世纪90年代初,我们就展开了计算机病毒的研究,我看这方面的书出了不少,讲得也挺详细。我们最近也出了一本《网络攻防技术原理与实践》,既然讲的是“实战”,就有真实的进攻和防守的技术细节。

主持人:有的人就会用来学习编制病毒程序了。

段永朝:全面禁止不是办法。在古代,明朝“禁黄”最厉害,结果《金瓶梅》就出在明朝。像Linux操作系统,把源代码和技术细节都公开了,也许会比视窗更安全。但应该如何普及计算机安全知识?普及到何种程度?说法很多,我们媒体也有这样的困惑。

一劳永逸不现实

主持人:我们常常听说,不少计算机病毒是一些10多岁、20多岁的青少年制造的,结果让全世界的计算机专家们忙得团团转。为什么几个小孩子就能搅乱整个地球?

毛一丁:永远是攻防守难。

卿斯汉:你的堡垒每一个地方都用6毫米的钢板包裹起来,我用一颗穿透力是7毫米的子弹就可以打穿它。

主持人:有没有一种产品,能够杀灭一切计算机病毒,一劳永逸地解决问题?

卿斯汉:严格的数学推理证明,找不到一种通用的方法来杀灭一切计算机病毒。这已是学术界的共识。

段永朝:计算机病毒泛滥的文化根源是新出现的计算机

编者按:使用计算机的人,几乎没有不遭遇计算机病毒的。计算机病毒已成为计算机专业术语中进入公众话语频率最高的一个词。很多人都很关心,计算机病毒何时才能根除?3月24日,本刊编辑邀请了中国科学院信息安全技术工程研究中心主任卿斯汉、瑞星科技股份有限公司副总裁毛一丁《中国计算机用户》周刊执行总编段永朝,对计算机病毒问题进行了探讨。



毛一丁



卿斯汉



段永朝

文明和反叛权威的意识。上个世纪50年代以后,西方出现了一股反权威的潮流,“一切禁止都被禁止”,性解放、毒品、摇滚乐大行其道。当各种思潮的热情消退,年轻人的能量就积聚到了挑战人类智慧极限的微型处理器、计算机技术和互联网上。

主持人:著名的黑客麦卡特尼有一句名言:“离开了计算机我就要了我的命。”

段永朝:人类发明了计算机,但计算机的影响却超出了人类的预期和控制。年轻人在欣赏制造计算机病毒这种“怪异的成就”的同时,往往考虑不到它危害社会的另一方面。

学会与毒共存

主持人:既然不能一劳永

逸地杀灭计算机病毒,看来我们需要在一个充满病毒的世界中,“与毒共存”了。

段永朝:首先就应该承认,“与毒共存”才是我们真实的生存状态,就像世界上没有绝对干净的自然环境一样。毛总也肯定不会说,瑞星的软件能够杀灭一切病毒。

卿斯汉:我们的体内始终存在很多医学意义上的病毒, SARS病毒出现了,但人类很快会找到防御的方法,对付计算机病毒也一样。

毛一丁:很多人没有意识到计算机病毒的存在。有一天,一位朋友打电话向我求援,他没有做任何操作,但他的计算机却在不断地往外发电子邮件。这肯定是染毒了。现在有了宽带网,很多人的计算机被感

“是药三分毒”

主持人:有一种说法,杀毒软件固然能杀毒,但降低了电脑的性能,本身就是一种“病毒”。

毛一丁:对我们的软件,用户有两种截然不同的反映,有人说得很好,有人说很不好用。我们认真地做了调查,发现说“好”的人往往不太懂计算机,说“不好”的往往是计算机高手。

主持人:能否不用杀毒软件?

段永朝:有句话可以用来概括这种两难境地:“是药三分毒”。

毛一丁:很多用户很需要使

用安全防护方面的软件,而不仅仅是杀毒。我们发现,大多数单位的计算机系统都是“赤身裸体”地暴露在互联网上,没有任何防范措施,很容易感染病毒。

段永朝:我对反病毒公司的

要。信息安全是一把双刃剑,攻击和防守是矛盾的统一体,防守的技术也是可以用于攻击,比如防守中采用的漏洞扫描技术。

毛一丁:反病毒厂商应该清楚自己的社会责任。在这方面,瑞星公司做了很多。大家都能看

IT沙龙
选题策划:张碧涌
info@gmw.cn

到的每周病毒播报是瑞星的一项公益事业,及时地告诉大众有什么新病毒,有什么危害,应该怎么解决。在瑞星的网站上,还免费提供杀毒工具和查毒工具。

怎样才能安全

主持人:在一个充满计算机病毒的世界里,怎样才能更好地保护自己?

毛一丁:我们的建议是让用户经常上网,获取最新的病毒信息,更新杀毒程序。

主持人:有的单位采取了内、外网隔离的方法。

卿斯汉:在找不到办法的时候,最有效的方法是隔离,将被感染的部分隔离。在防范严密的一些单位和部门,采用了分级授权的管理方法,不是每一个人都能看计算机里的所有内容。

主持人:减少计算机病毒,看来还得从源头抓起,教育青少年不去编写计算机病毒程序。

段永朝:我的孩子正在上初中,在他的政治课本中,有抵御“黄、赌、毒”的教育,有防火、防盗、防坏人的教育,就是没有计算机文明的教育。在青少年中,有一种倾向,崇拜能够破坏别人计算机的“高手”,黑客成了青少年的偶像。这是我们教育的缺陷。

毛一丁:在中国也有黑客组织,但他们不叫黑客,而是叫“红客”,也有半公开的活动。在水平上,国内外差不多。

卿斯汉:我看,在黑客的技术水平上,国内与国外还有差距。大多数安全漏洞都是国外发现的。

毛一丁:也有一部分安全漏洞是中国人发现的。而且,国外杀毒软件对中国本土的情况不够了解,有的国外软件和中国FoxMail等软件还有冲突。

卿斯汉:我建议支持“国货”,买国产的反病毒软件。(摄影:本报记者程伟光)