

从连续抛售新浪股份看盛大的战略图谋 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/170/2021_2022__E4_BB_8E_E8_BF_9E_E7_BB_AD_E6_c40_170474.htm 2月8日，盛大再一次减持400万股新浪股票，交易金额为1.296亿美元，未来持有新浪的股份将降至3.9%。盛大连续出售新浪的股份，看起来很反常，因为当初收购新浪股份时，盛大表现非常激进，现在不做新浪第一股东了，究竟想干什么？今年10月，盛大将要偿还投资人2.75亿美元可转换债券，必须缓解资金压力，因此两度出售新浪股票，这既可按期偿还债务，又能满足公司发展的投入需求。其实，盛大出售新浪股份，还有一个深层的原因，那就是战略撤退，以退为进，进一步强化平台战略。不难看出，盛大这两步棋走得很妙，既赚到了钱，实现了战略撤退，又为下一步的出击解决了资金准备。其实，盛大的平台战略已经成为公司发展的重中之重，于是，盛大采取了“激进”方式，双管齐下，一边转变收费模式，一边推出家庭战略。2006年上半年，在舆论的质疑声中，盛大的业绩并无惊人之处，与昔日的辉煌相比更是黯然失色。但是，从去年下半年开始，盛大的业绩逐渐逼近历史最高水平，开始进入持续上升的通道。盛大的平台建设初见成效，这标志着，盛大的平台战略大有希望。盛大的家庭平台构想极具战略眼光。新闻、娱乐、游戏是数字传媒的主要内容，也是互联网、电视、电信三网合一的归宿。不能否认，三网合一，仍然只是一个形式，合一之后给用户提供什么，能创造源源不断的收入，这才是关键所在。但是，盛大看准了这一产业的发展趋势，把自己的未来经营定位于网上娱乐，直通家庭，

抓住了两个关键环节：一个是传播平台，一个是传播内容。盛大的平台实践证明，在未来的竞争中，平台比游戏更重要。不难看出，基于游戏之上的娱乐平台，可以为网络游戏公司创造更多的长期持续发展的战略机会。去年，在盛大转型期间，网易、九城的股价不断走高，业内人士担心盛大可能折戟沉沙于免费战略，于是，盛大危机便成了网游业的流行语。时隔一年，盛大走出阴影，成功地实现了转型，彻底摆脱了收费模式的困境，给整个行业开拓出一条新路，并且呈现出了新的增长趋势。事实上，盛大一直在不断战胜自己，从收购Actoz股权到推行免费模式，从平台战略到盛大盒子，都是顺应产业发展趋势的超前创新。盛大从新浪抽身而退，表明管理层已经跨越了年轻莽撞的躁动期，进入了成熟稳健的理性时代，积极而主动地向平台战略的预定目标迈进。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问
www.100test.com