

主机生态迎来本土力量

浪潮K迁工程全面启动国产化替代

□ 本报记者 刘燕

应用大转折的重任。

作为一项系统性技术工程,“K迁工程”将通过四大全国迁移测试中心、专业迁移团队、方法与工具、服务保障、ISV渠道合作、基金奖励计划等多个角度全面涵盖主机系统国产化替代可能涉及的各方面。根据“K迁工程”计划,浪潮将在全国建立4个迁移方案测试中心,开展迁移方案开发、应用系统验证测试、迁移技术研发、迁移知识培训等工作,搭建交流合作平台。据悉,北京、山东两地测试中心已经投入建设。

未来两年时间里,浪潮整合各方资源,重点投入“K迁工程”,用于用户数据库、中间件以及各类应用系统从国外平台(IOH)到天梭K1主机的迁移工作,以全程原厂服务,帮助用户降低迁移风险,实现用户关键业务基础架构的解放,这将在一定程度上,逐步改变中国主机售价2.4倍于美国市场的无奈局面。

同时,K迁计划中,浪潮将与软件厂商与系统集成商一道,探索并形成从国外主机设备向国产主机K1迁移的方法论、工具与合作机制,帮助用户完成核心业务系统从国外主机平台向国产主机K1的平滑过渡。这一过程中,国产主机产业链多方协同互动,以天梭K1为核心的国产主机产业和应用生态将不断发展完善。

南天信息研发中心总经理王伟在采访时透露,“南天和浪潮已经开展了多层次、全方位的合作。目前双方正在参与一个重大基金项目,这个项目就是将商业银行的关键业务系统向自主可控的基础软硬件设施进行应用迁移的示范。

国家信息安全隐患从“根治”

天梭K1的面世使我国的核心信息装备自主可

控与安全可靠具备了技术起点,而“K迁工程”则加速了国产主机的替代进程,从根本上保障了国家信息安全。

中国关键信息化基础设施长期依赖国外主机,外媒曾用“玻璃龙”来形容中国信息安全体系。而在主机领域,国外垄断局面更为严重,95%以上的市场是清一色的国外品牌,其中IBM占据的份额接近70%,中国信息化建设长期依赖进口设备造成系统性的信息安全隐患。

K迁工程的本身就是替代,就是要实现国产主机的规模应用,主机的替代将打破国外企业对中国信息化垄断的技术根基,这在金融、电信和能源等关键行业显得尤为迫切。

国家信息安全的自主可控似乎与行业用户的实际利益有点远,但是和涉及国计民生的金融、电信、能源等用户却密切相关,这些用户的数据直接关系到整个国民经济的正常运行,没有自主技术的支撑,隐患始终存在。

主机是一类平台性技术,对于操作系统、数据库、中间件等软件产业有重要的影响,在信息化建设中,是各系统类的核心模块,是国产化替代工作最好的切入点,当主机国产化取得进展以后,数据库、中间件、应用软件等其他层次的工作就容易的多。

K迁工程不仅推动了主机国产化,也推动了天梭K1与国外的数据库、中间件、存储等主机配套产品的应用融合。随着天梭K1的发展壮大,浪潮在美国主导的产业链中话语权也会越来越强,国产配套产业和美国配套产业将在该平台展开公平竞争,国产主机产业链将在市场洗礼中,不断成长。

的实施导航和开发者社区,帮助伙伴快速成长。作为离散制造行业解决方案,用友U9经过持续发展,长期经营,积累了一大批优质的标杆用户,特别是在多组织、多工厂的制造业企业中,对SAP、Oracle极具竞争力。针对小微企业,用友集团成员企业畅捷通持续在公有云平台CSP上加大研发力度,进展迅速。同时,畅捷通着重对一到三级伙伴进行了优化,以提升伙伴的盈利空间,四到六级的覆盖策略大体上和去年持平。到目前为止,畅捷通已经发展接近2000家渠道合作伙伴。

“2013年UAP平台、CSP平台的快速发展,促进了移动互联、云计算、大数据、社交等新技术在用友产品开发中实质性的突破。”用友公司董事长CEO王文京表示,“过去的一年中,我们既为用友平台化战略构建了关键基础,又为用友产业链伙伴创造出新的价值空间。”

2014年,移动互联网、云计算、大数据引领的IT产业变革将明显加快,其中,新技术已经开始以“跨界”、“融合”、“平台”的方式改变甚至颠覆传统行业,“数据驱动的企业”逐步被视为企业发展的理想模式。因此,用友将在以移动互联网为核心,以云计算、大数据和社交化为组成的新技术架构的平台、产品和服务的研发和运营上全面发力的同时积极拓展互联网金融和电信增值服务业务。(刘燕)

据介绍,超级电视坚持使用“现货+预售”的CP2C营销模式,现货销售完毕后直接转入预售模式,销售通道长期开放,消费者可持续购买。这让有急需的用户可以参与现货抢购,而对时间不敏感的用户,可以耐心等待,不用担心买不到货。这种模式,让消费者在下单时即可获知供货周期,而乐视TV可以据此有效调节产能和需求的匹配,真正实现订单驱动式供应,减少库存成本、物流成本,最大程度让利于消费者。相对于只有现货抢购的“饥饿营销”不再“饥饿”,可以满足不同用户的全方位需求。

权威第三方市场调研机构中怡康总经理贾东升表示,以乐视为首的互联网公司,借线上和智能两股东风,从另外的一个角度推进了彩电行业智能化、大屏化的发展。乐视此前推出的3款超级电视,多个月份占据同尺寸品牌和机型的销量冠军,特别是在2013年第四季度,超级电视的销量呈加速增长态势,在On-line的份额达到了7%。对于一家新进入电视行业的企业而言,这个成绩非常了不起。线上渠道的成长以及智能电视发展为乐视这样的品牌发展提供了机遇。电视行业走到今天,用户选择电视的标准已经发生了根本性的变化,即从单一考虑硬件,转向软硬结合;从传统的产品考量,转向重视产品背后的内容和服务;从一次性购买,转向更多的在长期服务,“我们希望,整个电视行业,在互联网大潮下,能够有更多的创新,共同把行业的蛋糕做大。”(李国敏)

点,新华瑞德云平台已具有成熟的可共享的移动互联网应用服务组件——“软件积木”,如信息搜索、音视频服务、用户注册、支付服务、社交互动、文件传输等基础模块,使用者只需选择需要的“积木”,并通过提供的接口进行对接,就能快速构建所需的定制化应用平台。大大降低了垂直行业服务平台的开发成本和开发时间;能为不同行业快速推出虚拟化、可独立运营、定制化业务平台,并提供可扩展的存储资源和计算资源;能为合作伙伴提供可自主运营的管理后台,使合作伙伴能够有效控制自有资源的运营和营销;可提供安全的数据保障措施,根据需要可建立私有云,进行数据加密,保障数据的安全性。

目前,新华瑞德云平台已在教育、医疗健康、文化演艺等垂直领域,推出软硬件一体化的系列产品。

通过“开放式移动互联网云服务平台”的运营体系,新华瑞德为新闻、演艺、体育等各类文化企业打造新型文化业态,为教育培训、医疗保健、法律咨询等传统民生服务行业提供高质量的移动互联网技术和运营支撑。目前,新华瑞德云平台正向着规模化、集团化、开放化发展。(陈杰)

大数据“连贯”京津冀

北京市人大代表、中关村管委会主任郭洪在参加市人大分组讨论会时透露,2014年起,中关村将牵头建立一条“京津冀大数据走廊”,中关村数据交易市场也将启动规划、建设,“创新资源”将成为连接京津冀地区的纽带。中关村的北京国电通网络技术有限公司与河北省张北县政府将合作建设京津冀地区最大的云计算与大数据中心。

据郭洪介绍,2014年,中关村将着手牵头建立“京津冀大数据走廊”,依托三地的大数据上下游企业和企业自发形成的联盟,推动京津冀一带形成大数据产业带。中关村的研发、服务、市场优势,天津滨海新区的高端制造优势,河北张家口、承德等地的新能源优势将通过特色产业基地和上下游关系,串联成线。此外,中关村还将与周边省市共建科技成果转化与产业化基地。(李炜)

Vivitek 丽讯亮相国际展

今年的CES国际消费电子产品展上,台达集团旗下品牌Vivitek丽讯携明星产品亮相,其中新近推出的家用明星产品H1185HD及微投影机QUMI系列的新品Q7更是契合智能家居新趋势,性能出众。

走进CES2014, Vivitek丽讯展台以创意十足的外观首先映入观众眼帘。天空色的背景承载着创意无限的企业形象展示画,配合台达“节能、环保、爱地球”的企业经营理念,让整个展台增添了更多科技元素,并且展现了企业的社会责任感。步入展台, Vivitek丽讯家用明星级产品H1185HD、QUMI传奇系列新品QU-MI Q7以及超短焦教育产品D755WTi和最新D96商务系列产品D966HD、D967、D968U等诸多有代表性的投影机均带来了精彩演出。

据悉,本次展会台达展台在为期三天的展出中,共接待上万人次的观众来访,并且接受了不少国内外专业媒体的采访。(陈杰)

奥维咨询发布大数据战略

在由奥维咨询主办(AVC)的“中国家电行业大数据高峰论坛暨奥维咨询大数据战略发布会”上,奥维咨询(AVC)发布了首个家电行业“大数据战略”。

奥维咨询(AVC)总裁喻亮星表示:“奥维咨询的大数据战略将整合多维度和复杂形态的数据和信息,让企业决策更有依据;帮助企业形成核心竞争力,提升用户体验,实现精准营销和商业智能,创新智能家电的盈利模式。”

目前,奥维咨询(AVC)在数据采集、挖掘、语义分析、情感判断、大数据可视化等技术领域均取得了关键性的突破,先后获得八项软件著作权,均为自主研发所得,并获得了北京市高新技术企业和中关村高新技术企业资质。

伴随公司实力的提升,奥维咨询的研究范围已经快速拓展到大家电、厨电、小家电、3C数码等全品类领域,并且和超过150家知名企业达成深度合作,成为中国家电和消费电子领域一支值得信赖的权威、专业研究咨询力量。(陈杰)

华硕发布全球首款1.9G无线路由器

随着高清视频、大体积文件传输等对无线应用提出了更高的要求,使得11N无线技术面临着严峻的挑战,在传输速度和稳定性上显得有些力不从心。但802.11AC无线标准的诞生,扭转了尴尬的局面,开启了5G WiFi时代的大门,使WiFi正快速迈向千兆时代,让家中的无线网络从300Mbps飙升到1.75Gbps的速度。同时抗干扰的双频传输,使网络更加稳定高速,为用户带来更优质的无线网络体验,尤其是在线观看高清电影和进行大型多人在线游戏时,畅爽不掉线。华硕日前推出了全球首款高达1.9Gbps传输速率的新旗舰11AC无线路由器RT-AC68U,令无线用户可以真正体验到WiFi极速狂飙的畅快。

华硕RT-AC68U采用了黑色钢琴烤漆搭配变幻莫测的菱格纹设计,配备了3根高效可拆卸的全向增益天线,以提供更稳定的无线信号和更广泛的传输范围,终结无线死角,天线的双频设计避免了信号之间的冲突,防止掉线现象发生,路由器工作更稳定,速度更流畅。作为世界上最快的Wi-Fi路由器,华硕RT-AC68U搭载全新的802.11ac Broadcom芯片组,可提供超快的Gigabit无线传输速度。(向阳)

用友新三年策略激活产业链

用友软件股份有限公司“平台化发展 产业链共赢”新三年业务策略运行一年成效初显:平台生态链明显做大,伙伴合作更加深入,新技术应用取得实质性突破。

作为大型企业组织计算平台,用友UAP不仅在新技术上取得重要突破,还给伙伴带来实质价值:目前,用友UAP平台已经在制造、建筑房地产、流通、政务、金融、汽车等近20个行业得到应用,大型企业组织超过10000家,拥有平台开发者超过10000人,平台使用者超过1000万人,覆盖了1800所院校的近15万名学生。

作为大型企业管理与电子商务平台,用友NC6为集团企业构建了“4+1”管理升级方案:以“客户”为核心的统一营销服务升级,以“物”为核心的供应链与制造管理升级,以“财”为核心的集团管控升级,以“人”为核心的人力资源与企业协同升级,以及“技术”为核心的大型企业组织计算平台升级。用友NC在充分结合云计算、大数据、移动互联网等新技术进行产品创新的同时,重点拓展了专业服务伙伴。



作为成长型企业管理与电子商务平台,用友U8+提供全面的“软件+行业方案+云服务”,并涵盖成长型企业经营管理需求的方方面面:PLM制造设计,CRM营销服务,供应链、财务、人力资源、协同、BI、电子商务、供应商门户、移动应用等一体化应用等。围绕U8+,用友新拓展了147家伙伴,合计698家,从业者逾7000名,通过用友认证的工程师共计2100多人。同时,通过建立U8+自助

乐视TV将“核爆”进行到底

“超级电视不仅是电视,超级电视=超级配置+极致体验的LetvUI系统+专为大屏而生Letv Store+中国最全影视库+超级云视频平台+……=大屏的完整生态系统。乐视TV将依托不断完善的乐视生态,打造全世界极致体验的电视产品及完整大屏生态系统,为用户带来极致的互联网生活。”在1月15日举办的乐视TV“核爆·再次来袭”大会上,该公司高级副总裁梁军说。

据了解,自2013年初乐视盒子C1开售以来,乐视TV终端总销量突破120万台,其中超级电视销量30万台左右,远超预期。X60、S50和S40分别取得所在尺寸单月销量冠军,成为最畅销机型。

在会上,乐视TV高级副总裁彭钢表示,“两倍以上,三分之一价格”的Max70上市后,必将产生更强大的核爆效应。超级电视不仅是台电视,更是一套完整的大屏生态系统。超级电视是迄今为止唯一能够知道用户在看什么的智能电视,乐视TV打造的“内容+终端+数据+服务”的价值链闭环让所有用户受益,此前发起的S50“核爆”、S40“核爆·再次来袭”,以及此次Max70“核爆进行到底”主题活动,正是紧紧围绕这个价值链闭环让用户受益原则进行的。

据悉,乐视推出的新品Max70的价格又几乎将对

目前市场上70英寸超大屏幕的电视价格进行“腰斩”。而与表面看起来是“赔本赚吆喝”的打“价格战”的厂商不同的是,乐视推出的低价产品依托其以“平台+内容+终端+应用”的乐视生态,将产品的成本更多嫁接到广告商的收费上,让普通用户可以低价购买到更高性价比的产品,铺开市场,抢占大屏互联网入口;另一方面,又通过提供不间断的服务提高用户粘性,通过各种渠道的沟通和对用户反馈问题的反馈,增强用户的参与感,从而牢牢抓住用户。

超级电视能拥有高性价比,主要因为依靠“平台+内容+终端+应用”的乐视生态,乐视TV有“硬件收入+内容收入+广告收入+应用分成”四重收入来源。这让其可以不再依赖单纯硬件盈利,以达到最大化让利于消费者。乐视TV高级副总裁彭钢表示,低价产品占领市场还只是乐视垂直整合优势的端倪初显,市场铺开量之后,乐视的后续收费才开始发挥更重要的作用,可以对用户收取取费,向广告商收取广告费用等获取不间断的收益。乐视一早就开始布局的“平台+内容+终端+应用”的乐视生态也许还需要时间真正开花结果,但从目前乐视的步伐来看,这个时间也不会太久。

以服务平台助推传统行业转型

当前,我国正处于信息化与工业化、城镇化、传统产业快速融合的发展阶段,信息领域新产品、新服务、新业态不断涌现,并强有力地向着各种传统产业渗透,推动传统产业的升级。特别是基于移动互联网的技术创新、服务创新、模式创新不断加快,激发了全社会的创新创业需求。作为行业信息化解决方案提供商,大唐电信以旗下新华瑞德为核心,提出了“打造合作开放的移动互联网云服务平台”的移动互联网发展战略,同时推出了面向行业合作伙伴的“一站式数字内容云服务平台”的解决方案。经过两年多的发展,“新华瑞德云平台”已在教育、医疗健康、娱乐、新闻资讯等领域得到了稳步拓展,形成了面向垂直行业的资源型开放平台移动互联网应用群。为传统的民生服务行业的业务转型和创新提供了有力支撑。

目前,国内移动互联网领域虽然已经形成了腾讯、百度、阿里巴巴、360等巨头公司,但这些公司主

要提供社交、电子商务、搜索等综合信息服务,而在教育培训、医疗健康、法律援助等关系人民生活质量的民生服务领域,还未形成强大的信息服务平台,无法解决当前国内垂直行业面临的突出问题。同时行业主管机构虽有强烈的转型需求,但由于缺乏技术开发人才、技术开发平台等手段,导致创新方案与计划难以落地。

据艾媒咨询机构预测,未来的中国移动互联网格局有两类开放平台将成为主导:一类是由目前国内领先的互联网企业腾讯、百度、阿里等构建的流量型开放平台;另一类是正在形成的资源型主导的开放平台。

资源型移动互联网开放平台主要服务于由政府主导支持的教育、卫生、体育、宗教等民生领域,平台强调数据安全性,具备可复用的公共服务组件,可快速提供定制化行业云服务平台,同时其行业资源具备专属性。针对资源型移动互联网开放平台的特

创新是企业转型关键

在微软亚太研发集团成立八周年之际,微软亚太研发集团分享了他们对行业变革与技术创新的理解:在云、大数据、移动计算、社交网络四大趋势下,整个社会正在经历重大转型,创新是一个企业能否经受住考验、把握到机遇的关键。基于“设备+服务”的新策略,微软正通过主动的革新来应对当下的挑战。云端时代,微软希望成为创新的主题和孵化器,而微软亚太研发集团将会在承担公司核心产品研发任务的同时,致力于以智慧优势提升中国在全球范围内的创新能力。

近年来,创新对于社会和企业的积极影响日益凸显。

来自Gartner的数据显示,中国的企业和消费者IT支出在2012年中增加了近14%;IT支出在2013年达到3230亿美元,为整个IT产业提供了无限的商机。

对于在这场变革中微软以及亚太研发集团的角色和职责,张亚勤指出:“我们深刻认识到,目前全球正在经历着技术经济的变革,越来越多的传统行业受益于新兴的云、大数据等技术,通过转型提高生产力。在这场变革中,微软亚太研发集团作为微软在海外最大、职能最完备的集基础研究、技术转化、产品开发和战略合作为一体的重要研发基地,将以多年来积累的一流智慧资源为基础、为依托,顺应和借助当前中国的大势、云和大数据的大势、移动互联网的大势,以及微软从以往走向未来的大势,把握中国崛起、产业变革、微软进化的动力,用新的战略、新的举措、新的心态驾驭变革、拥抱机遇。”

微软亚太研发集团已成为汇集全球智慧的IT创新基地。孙博凯表示:“目前IT的基础架构正在向云上迁移,顺应这个潮流,微软推出了‘设备+服务’的新策略。我们看到,目前越来越多的设备和服务都基于云,消费者也可以随时、随地,通过任意设备连接到云。在‘云端计算’已成主流的形势下,微软将帮助用户实现:通过一个云平台、一个操作系统、统一的开发模式、统一的用户接口,实现跨越多个平台的一致用户体验。我们正在朝着这个方向努力。”微软正在和私有云、公有云、混合云的服务商们共同努力,打造出一个业内统一的基于云的标准化平台。

申元庆表示:“微软亚太研发集团将与合作伙伴、合作伙伴社区以及整个产业携手努力,建立一个优化、互联的生态系统。”云生态系统正是基于微软的“设备+服务”策略,充分体现了微软的敏捷性和灵活性。微软亚太研发集团的使命就是通过最佳的人才,最有创意的想法,实现创新,推动创新。(商文)

Oracle云适配器 简化云内部应用集成

1月20日,从甲骨文公司获悉,以超过300个标准化集成适配器为基础,甲骨文公司近日推出Oracle云适配器帮助企业轻松地集成应用,不论其是在云中部署还是在内部部署。Oracle云适配器由Oracle SOA套件提供支持,是企业最全面且统一的集成解决方案,可帮助客户集成云应用。

据了解,企业需要能够把内部部署的业务应用快速、轻松和高效地与新的SaaS应用进行集成。如何在不断增加多个云集成平台、避免系统复杂性上升的情况下实现集成,目前正成为企业的一大挑战。通过推出面向Salesforce.com的Oracle云适配器,甲骨文提供了单一的集成平台,实现云和内部部署应用的统一。

甲骨文黄金级合作伙伴Rubicon Red首席技术官Matt Wright表示:“随着面向Salesforce.com的Oracle云适配器加入Oracle全面的集成适配套件,它彻底改变了应用集成的方式。企业再也不需要对云应用和内部部署应用分别进行集成。利用面向Salesforce.com的Oracle云适配器,甲骨文以一种简化和统一的方式,降低了应用集成的成本和复杂度。”(李国敏)

盛大文学跨界多产业全版权运营

1月15日,盛大文学携手吴奇隆共同成立的工作室在京启动,标志着盛大文学透过与娱乐产业链不同板块的深层次合作,落实全版权开发运营的决心。盛大文学和知名演员和企业家吴奇隆先生将整合双方优势资源,在所有渠道上挖掘最合适的内容,进行贯穿全娱乐行业的产品开发和整合运营。

盛大集团总裁、盛大文学董事长兼CEO邱文友表示,“接手盛大文学之后,我日日夜夜都在思索如何将盛大一直致力发展的,由原创内容出发,贯穿全产业链,体现内容价值最大化的商业模式,进一步做实,做大。”

在邱文友看来,吴奇隆工作室就是一个重要的突破。他说:“未来这个工作室,将会致力于发掘适合全产业链运作的内容,这些内容可能是盛大文学平台上产生的,也可能是其他渠道上发掘的,原始内容的形式可能是小说,也可能是一部剧本,一个简单的故事大纲,一本20年前的短篇小说,甚至一首歌曲。我们会把这些作品做一个整体性的规划,包装,产品开发,并且以整合市场营销的方式有序地推出和推广。同时结合奇隆在日本和东南亚的高人气,以及盛大在海外的企业、渠道和布局,把这些全产业链的产品推向海外。”

吴奇隆表示“盛大文学有着最重要的基础:内容。这是整个娱乐产业链最重要的一环,是最不可或缺的核心。希望借由双方正式的,紧密的深度合作模式,实现我一直以来的全版权运营的理想。让各种各样的内容,发挥最大的商业和社会能量。”

据了解,工作室的成立,得到了诸多知名企业的关注和支持。发布会到场嘉宾所涉及的行业广泛,游戏、视频、影视、音乐、动漫、出版、周边产品,几乎覆盖了娱乐产业全部的物种。据介绍,吴奇隆工作室将采用项目制,有计划、有组织、有步骤,有序协调推进原始版权在各行领域的再创作,互相支持形成协同效应。依项目不同需求,工作室可扮演统筹者、生产者、投资方,或者渠道等多重角色,在生产、推广、营销内容的领域发挥整合优势,协同作战,将单点突破成全盘规划,形成多点呼应的市场合力。目标在于将单一原创内容打造成具有高度品牌价值的多元化产品群。(李炜)