

新闻热线:010—58884107  
E-mail:angela@vip.sina.com

■主编 刘燕 副主编 李国敏 责编 陈杰

# 国美联合微软发布 Windows 平板电脑战略平台

□ 本报记者 刘燕

## 一周快评

### 4G降价大战将启

8月15日,国务院修改《中华人民共和国电信条例》,放开网间互联协议和电信资费定价的限制。原条例中规定的电信资费,一直是“实行以成本为基础的定价原则”,电信资费分为三种定价方式:市场调节价、政府指导价和政府定价。修改后,删除了“电信资费分为市场调节价、政府指导价和政府定价”这一条款,明确规定,今后的电信资费“实行市场调节价”。

“条例的修改可谓水到渠成,国家近年已经几次陆续放开了资费的管理,将定价权交还给企业,政府干预越来越少。”独立电信分析师付亮说。

今年5月份,工信部曾联合国家发改委发布通告,提出对所有电信业务资费实行市场调节价,电信企业可以自主制定具体资费结构、资费标准和计费方式。毫无疑问,给电信运营商松绑,把电信资费定价权交给市场,将加剧运营商之间的竞争,而当前的竞争焦点领域是4G。当下,三大运营商正全力开拓4G网络建设,抢占4G运营制高点,争取更多的4G用户。业内人士预计,资费新政策的出台,将首先体现在新一轮4G大战中,这将为4G用户带来实惠。

条例的修改意味着电信资费定价正式松绑,4G的降价大战即将开启。

### 移动支付同比增长超1倍

8月18日,央行公布2014年第二季度支付体系运行总体情况。数据显示,第二季度全国共办理非现金支付业务150.38亿笔,金额456.20万亿元,同比分别增长23.35%和17.42%。

而电子支付金额增速则远远大于整个非现金支付业务平均水平。同期全国银行机构共处理电子支付业务76.96亿笔,金额327.11万亿元,同比分别增长23.24%和30.31%。其中,移动支付业务9.47亿笔,金额4.92万亿元,同比分别增长1.55倍和1.37倍,移动支付业务继续保持高速增长。

相比之下,银行卡发卡量增速连续放缓。截至第二季度末,全国累计发行银行卡45.40亿张,环比增长3.40%,增速较上季度放缓0.79个百分点。

得益于电子商务的发展和互联网金融的推动,移动支付在未来一段时间还将继续保持较高增速。

### 阿里成大学生最佳雇主

零点指标数据最新出炉的《2014年中国大学生最佳雇主TOP50》报告显示,阿里巴巴以高支持率位居榜首,一跃取代2013年的雇主冠军微软,成为大学生心目中最佳认可的“好老板”。

面对现下的校园招聘季,国内最大的策略研究咨询公司零点指标日前对北京、上海、济南、成都、武汉、杭州、南京7个城市20所高校的大学生发放问卷,完成了新一轮大学生最佳雇主评选。调查显示,2014年大学生“最佳雇主”评选的前10位分别是:阿里巴巴、中国移动、中国银行、苹果、中国电信、华为、百度、中石油、腾讯、国家电网。

在阿里巴巴校园招聘网页上,阿里巴巴针对2015年的应届毕业生推出阵容豪华的阿里里计划,其中一项是,给进入“阿里里——数据人才班”的新员工提供6个月在美国研发中心训练的机会。

“阿里巴巴公平、简单、开放、自由,是我想要去工作和生活的地方。另外,这家企业充满创新活力,是中国互联网时代的标杆。如果他能成为我事业的起点,那我就太高兴了!”今年刚毕业的北京中央财经大学学生姚雅表示。

阿里巴巴作为网络消费的代名词,越来越受到年轻人的喜爱和追捧。而除了阿里巴巴极具潜力的工作前景以及优厚的福利薪酬外,其对外展现出来的开放和多元化的公司文化和工作氛围,也令刚刚走出校门的大学生们着迷。

借助国美线上、线下销售网络,依托微软娱乐工作二合一功能的Windows操作系统平台,凭借国内厂商全球定制化的经验与资源,国美联合微软中国发布 Windows 平板电脑战略平台,在地域覆盖度和产品丰富性上树立合作的新标杆。

2014年8月15日起,消费者可通过国美选购7英寸至21英寸之间的高性价比定制Windows平板电脑。与此同时,国美还将在全国开设800个Windows平板电脑线下体验中心,为消费者提供体验和选购的一站式服务。

微软大中华区副总裁、消费渠道事业部总经理张永利表示:“微软希望通过此次合作打通上下游产业,为国内OEM和ODM合作伙伴搭建强大的渠道合作桥梁,同时为渠道伙伴提供具有丰富定制化资源、经验的厂商,为用户带来更便捷、安全、兼具生产力与娱乐的Windows设备及跨平台的服务与应用,以及更好更多的选购体验。”

Windows重塑了微软移动端的整个生态环境,生态系统,为移动、触控、联网带来了创新,更加迎合了今天这个移动计算时代的需求,如今整个Windows已经跨越智能手机、平板和PC,提供给用户无缝的、一致的体验。

在今年4月举行的“2014微软开发者大会”上,微软宣布为硬件合作伙伴开发的9英寸屏幕以下的设备提供免费的授权许可,这一全新的Windows业务模式让合作伙伴在竞争激烈的PC市场降低成本,从而为消费者提供更加物美价廉的Windows产品。

截至2014年2月,Windows 8和Windows 8.1的销售许可已经超过2亿。截至2014年8月份,Windows应用商店里面的应用数量已超过18万,很快就会突破20万的关口。特别是在中国,其他平台顶级的应用,超过80%的应用已经在Windows应用商店里,它们涵盖了不同领域的应用,包括娱乐功能、社交功能等。

国美集团副总裁毛晓军表示:“在本次会议上,国美与众多合作厂商签订了百万Windows平板电脑采购订单,涵盖多款靓丽的Windows平板电脑,这其中包括了699元的Windows 8平板,



国美与微软共同完成中国地图拼图

799元的3G通话 Windows平板等全市场低价新品。同时通过国美线上、线下的规模优势,直接拉低市场价格。不仅如此,国美在8月21日也将正式启动“国美平板低价潮”大型平板促销让利活动。活动期间,消费者可享受满千返百、免费升级等优惠。”

2014年,对国美来说是不平凡的一年,从刚刚公布的业绩上看,国美整体业绩出现了大的飞跃,实现了销售、净利润两大核心指标大幅度的增长。国美在这个时候选择大力发展平板策略正是基于成熟的平板产品和庞大的消费市场。

国美今年高度关注虚拟运营商和平板电脑的规模提升,在电脑品类方面,为平板推出了详尽的发展规划以及战略推进措施。自2014年4月施行平板的发展战略以来,国美集团全国1600多家门店中选出了800多家最优质的店面来建设平板电脑的体验区,并培训招聘800多名专业的平板销售人员,同

时先后与40多个国内、国际知名品牌实现了合同签订,深度合作,实现了对市场全面主流平板电脑的覆盖。在过去的两个多月,国美平板电脑实现了超过80%的同比增长,通过平板倍增实现了电脑品类超过15%以上的增长,15%的增长远高于行业的平均水平,依托平板销售倍增,全面提升国美在电脑品类的市场份额。

自2007年以来,国美与微软已达多项合作协议,其中最值得记忆的是双方携手推进中国操作系统正版化,国美建立400个线下“微软产品旗舰体验区”,国美与微软同步首发Surface Pro 2,国美独家首发微软Office 365个人版,国美作为首发预售“微软首日限量版Xbox One”的合作伙伴之一。

业内预测,平板电脑经过13年的市场大幅增长,今年销量将超越传统的PC,伴随着技术的演进,平板电脑将越来越多地展现出它时尚、娱乐及办公等丰富功能。

# 万物互联应重视安全威胁

□ 陈杰

未来的互联网将是怎样的?不少知名IT公司对此作过描述,而其中给人印象最深的莫过于思科公司的“万物互联”的概念,思科认为在全球的1.5亿的事物中,仅有100亿的事物是互联的,平均而言全球每个人有约200个事物,如果将人员、流程、数据、事物联接在一起,这一数量会达到500亿。

如果觉得这些数据虚幻了点,那么来点现实而易懂的,到2018年,用户所使用的信息终端将会全面移动化,其中38%的用户将携带个人移动设备办公,每个用户平均拥有1.4台接入网络的移动设备,这将催生了海量的移动应用程序,也为黑客提供了全新的攻击目标与手段,企业的信息资产处于越来越危险的境地。这是目前趋势科技2014年高端CIO峰会上的数据,这是一场全球信息安全领域数百位专家和行业信息安全专家的年度盛会,在反思痛点和分享经验的同时,更将目光锁定在下一代威胁以及云安全被赋予的重任上。

安全专家们认为,服务器在进化,企业将数据中心虚拟化,并将工作负荷和数据扩展到公有

云,数据中心外圈逐渐缩小,随着数据中心从物理转换为虚拟,并最终转移到云端。预测到2015年将有90%的大型企业与政府用户部署云计算产品以及解决方案,企业业务将面临的安全、管理和投资回报率的挑战。在终端设备和服务器日益进化之时,各类新威胁态势也呈现“进化”之势,如何应对各种隐蔽性高、针对性强的高级持续性威胁带来的挑战,是摆在企业决策者面前的一道难题。与过去企业用户面临的员工数据泄露等简单的威胁相比,现在威胁形势已经越来越复杂,并越来越多的出现了像APT攻击这种威胁极大的复杂攻击。

趋势科技资深产品经理蒋世琪表示,未来网络将呈移动化、万物互联之趋势,但很明显当前厂商更关注的是未来网络的架构,对安全威胁考虑得还远远不够。她认为,企业要想在面对不断进化的安全威胁过程中占得先机,就需要在最大程度上调用所能利用的防护技术与资源,智能面对安全威胁。要实现智能安全防护,企业首先需要注意到的是,要智能保护所有层次与环境的信息

安全,并部署多道防线,通过相互联系和协同工作提供尽可能最好的保护。智能保护也应该是实时的,用户最好通过云计算,而不是桌面模式提供安全更新。同时,智能安全防护应该对管理员和用户是透明的,确保其安全策略的有效性。无疑,传统的信息安全解决方案已经难以应对不断进阶的信息安全威胁,就必须确保信息安全防护手段也随之进化,并使用下一代威胁防御技术。

很显然,在不久的将来,移动智能终端的数量将超过地球人口的总和,它们将存在于生活的每一个角落,其在保持动态运作时也将产生无法预知的漏洞,这便是万物互联网的“长尾效应”,90%以上的未知威胁将由此产生。也正因为如此,未来的万物互联时代,我们必须采取更主动、更有效、更简化的方式,发现和扫清下一代网络威胁,造就一个更安全、更易生存和发展的全新一代互联网。

## IT江湖

# 联合国开发计划署与百度共建大数据联合实验室

8月18日,联合国与百度宣布启动战略合作,共建大数据联合实验室,这也成为联合国开发计划署在全球范围内首次携手科技企业建立大数据实验室。百度将利用自己强大的技术创新实力,助力联合国解决环保、健康等人类发展问题。

联合国开发计划署与百度大数据联合实验室的目标是探索利用大数据解决全球性问题的创新模式。近期,联合实验室的工作重点将会聚焦在创新项目的研发,并利用百度的大数据技术,对行业数据进行分析加工及趋势预测,更加科学地为联合国制定发展策略提供建议。现阶段,实验室的研究重点是环保、健康两大领域,未来还将针对教育、灾害管理等人类发展的众多议题展开深入研究。

百度首席财务官李昕晢表示:“技术创新正在成为大数据时代的发展关键词,成为推动全球公益的关键力量。我们期待百度的平台优势、百度的大数据技术,能够帮助联合国推进千年发展目标更有效落地,应对全球发展问题;我们也期待越来越多的组织和个人加入到我们的行列中来,为中国乃至整个世界的可持续发展贡献力量。”

联合国助理秘书长、联合国开发计划署亚太局局长徐浩良也对此次合作表示出热切期望:“大数据需要强大的伙伴关系,我们为联合实验室的启动感到衷心的喜悦。它证实了我们的信念,即创新思维才能带来可喜改变。联合国已经认识到大数据技术的巨大潜力,该技术能够在可持续发展领域推进社会创新,我们也欢迎百度这样的合作伙伴继续发挥其技术专长。”

与此同时还发布了大数据联合实验室的第一个环保解决方案——“百度回收站”轻应用测试版。用户打开最新版手机百度,直接拍摄家中的旧电视、旧电冰箱等电子垃圾,系统就会通过图像识别技术自动识别、显示电子垃圾类别和回收价格等信息;消费者填写相关信息后,就会有正规回收厂商上门进行回收。

“百度回收站”基于手机百度庞大的用户群,有效连接用户和正规回收厂商。特别是充分利用百度大数据技术,对行业数据进行分析处理,将有助于传统行业建立动态物流体系,实现电子产品全生命周期管理,打造了绿色回收产业链,从而减少非正规渠道造成的职业危害、环境危害。

作为“百度回收站”首个合作伙伴,TCL集团高级副总裁史文文表示:“百度大数据将给移动互联网和环保产业带来新的发展机遇。一方面百度通过大数据向社会传播绿色、环保、健康的生活理念,从源头上减轻电子废弃物对环境危害;另一方面TCL依托移动互联网的优势,通过百度回收站,直接实现与最终用户无缝对接,拓展了新型绿色回收渠道,促进了产业链全面升级。”

未来,联合国开发计划署与百度大数据联合实验室将逐步搭建一个开放的平台,以号召更多合作伙伴加入,共同探索利用技术力量推动人类可持续发展的无限可能。国务院物联网领导小组组长、中国工程院院士邬贺铨认为:“百度作为全球最大的中文搜索引擎,在对互联网基础数据的积累与挖掘方面有很强的实力与丰富的经验,此次通过与联合国开发计划署合作成立大数据联合实验室,以全球共同关心的贫困、污染、灾害和疾病防治等重大问题作为大数据的应用目标,以引导电子垃圾的正规渠道回收作为大数据挖掘的切入点,通过技术创新与国际合作将大数据与社会民生紧密结合,为中国乃至全球可持续发展做贡献。”(向阳)

## 移动搜索市场混战 神马搜索“被消失”

飞象网总裁项立刚在微博上爆出的中国移动6月网关流量数据和与中国IT研究中心(CNIT-Research)发布《中国移动搜索市场研究报告》显示,神马搜索成为移动搜索市场第二,8月14日,网友在微博上爆料,上述两份报告和市场调研公司第一象限此前推出的一份移动搜索数据报告结论截然不同。后者数据中,百度仍稳居市场第一,神马搜索消失在第七名以外。

项立刚在微博上爆出的中国移动6月网关流量数据中,在移动搜索垂直应用领域,虽然百度仍位居市场第一,神马搜索已成功拿下第二位置,份额达9.73%。中国IT研究中心(CNIT-Research)8月12日发布的《中国移动搜索市场研究报告》数据则与之基本相符:神马搜索在用户量和用户渗透率上同样已稳居市场第二,其中渗透率为25.1%,仅次于百度的71.3%。此前,UC优视CEO俞永福透露,神马搜索月活跃用户已突破1亿,在国内移动搜索市场用户渗透率突破20%。多个数据佐证合理。然而在网友曝光的第一象限推出的移动搜索市场报告中,百度仍稳居市场第一,谷歌以5.9%排第二,神马搜索则消失在第七名以外。

对于不同报告数据可信度和权威性,知名通信专家@通信老柳在微博中认为:“运营商网关流量数据一般都是公司经营分析和业务参考用的,比外部数据公司发的报告参考性更强一些。”知名互联网评论人龚文祥同样表态:运营商网关数据很难被公关。从这一点看,中国移动网关流量数据显示神马搜索已拿下移动搜索第二更为可信。

作为移动搜索市场老二,神马搜索为何在其他报告中“被消失”成为业界热议话题,它反映出互联网巨头对移动搜索争夺白热化。目前PC搜索的成长遇到明显瓶颈,各大数据机构皆预测,2015年移动搜索流量将全面超过PC端。移动端正成为未来决定搜索引擎格局的关键,并引来各路巨头玩家。4月28日,UC优视宣布旗下潜行四年的移动搜索业务,在整合原“一搜”团队后,以神马(sm.cn)为新品正式发布;搜狗推出全新搜狗搜索,并获得微信资源的支持;360搜索借360手机助手等资源强势进入……移动搜索市场一时混战。

在此轮混战中,百度和神马搜索的关系频频磨枪走火。早在神马发布时,业内人士便指出,基于UC浏览器庞大的5亿用户和超过65%的国内市场份额,再依托来自阿里巴巴的电商、O2O等资源,神马搜索将对百度移动搜索业务造成冲击,并推动国内移动搜索市场变局。此次“神马被消失”事件爆出后,网友这样点评:“神马搜索又被消失,操作手法似曾相识啊。之前UC和某搜索巨头PK时,不是也经常被消失吗?”

从近期中国移动网关流量数据和CNIT移动搜索市场报告来看,虽然短期内神马搜索无法撼动百度的老大地位,但它无疑已成为移动搜索市场最大变量。

(安吉)

## 阿里云启动“云计划”

8月19日,阿里云启动“云计划”,与合作伙伴一起构建适应DT时代的云生态体系。该计划拟招募1万家云服务商,为企业、政府等用户提供一站式云服务,并希望在中国市场培育出世界级的企业软件公司。

中国为什么没有诞生像Microsoft、Oracle这样企业级软件公司?阿里云总裁王文彬认为,长期以来,中国绝大部分企业将IT预算中80%的钱,投入到软硬件平台,而真正花在应用创新上的钱不到20%,这非常不合理。中国企业级IT市场,长期被少数几家国际巨头掌控。国内IT服务商的商业模式,就是围绕这些巨头的软件产品提供代理销售和集成服务,很少有人花心思做好真正有价值的终端应用,这就形成了一个恶性循环。

“基于阿里云计算平台,我们将业务收入占比从8:2变成2:8,负责应用创新的云服务商拿80%的收入。”王文彬表示,当“造房子”的云服务商有了创新动力,中国才能诞生世界级的企业软件公司。

此次阿里云发布的“云计划”意图十分明显阿里云希望快速聚集合作伙伴,构建新的云生态体系。合作伙伴基于阿里云计算平台,提供金融、政府、制造、教育、医药等不同领域的解决方案,包括咨询、架构设计、云迁移、工具应用开发、数据分析等综合云服务。

“未来五年,IT服务商将大量转型为云服务商,同时将诞生一大批新型的云服务公司。”王文彬认为,云计算正处在十年前的“淘宝时刻”。十年来,围绕淘宝的电商生态,诞生了数十种新职业,数十万家电商服务企业和数百万网商,形成了触达全国每一个角落的快递网络。云服务是下一个万亿级市场,一定会诞生各类“新型物种”。

(陈杰)

## 腾讯发布第二季度财报

8月13日,腾讯公司公布截至2014年6月30日未经审核的第二季度及上半年综合业绩报告。财报显示,第二季度,腾讯总收入为人民币197.46亿元,比去年同期增长37%。其中,网络广告收入为20.64亿元,较2014年第一季度增加75%,实现了爆发性增长。腾讯首席首席执行官马化腾表示:“第二季度,腾讯的用户参与度在移动端的社交、游戏和媒体平台都得到了深化。受益于视频平台流量的增长、世界杯赛事以及移动社交平台效果广告的应用,我们的网络广告业务在当季取得了显著增长。”

在分析师会议上,腾讯副总裁刘炽平表示,腾讯现在拥有多个重要项目,覆盖整合了传统门户网站广告业务的资讯平台、视频和移动平台以及腾讯移动平台上的社交平台。腾讯公司在尊重用户体验的前提下,继续努力推动这些平台的发展。

腾讯视频作为公司重要项目之一,在今年表现突出。凭借精品内容、平台整合及用户体验的持续提升,腾讯视频实现用户及流量的大幅上升。除腾讯视频外,拥有巨大流量的腾讯移动端媒体矩阵在本季进行了移动商业化的全面发力,成为本季度广告收入另一个重要的拉动因素。

腾讯本季报广告收入实现了大幅的提升,印证了其对于移动互联网发展趋势及用户行为变化的深刻洞察与把握的能力,一个全新共赢的媒体与营销生态正在被视频化、社交化及移动浪潮重塑。通过不断探索全新的移动时代发展路径,腾讯将寻求更高效、创新的数字营销解决方案,与行业以及合作伙伴取得共赢,助力更多品牌广告主实现新数字浪潮下的品牌大影响。

(杰闻)