

硬件重构是融合架构云数据中心的前提

□ 本报记者 刘燕



浪潮集团两年一度的“Inspur World 2014”技术与应用峰会上，浪潮针对IaaS层首次发布融合架构战略，“云计算、大数据、移动互联在改变世界的同时，也让数据中心面临新的挑战。为适应爆炸性增长的信息处理需求，走向融合架构的云数据中心将是趋势。”浪潮集团执行总裁王恩东说：“软件定义+硬件重构=融合架构。融合架构产品应该首先完成硬件的重构，才能真正实现软件定义。”

预计到2016年中国数据中心市场规模将突破1000亿元，占全球数据中心市场的三分之一，

中国将成为全球最大的数据中心市场。传统数据中心多采用服务器、存储设备堆叠及外部网络连接的架构模式，虽然虚拟化技术的应用让计算、存储具有了一定的“流动性”，但却无法完全虚拟化I/O，造成不同系统间的IT资源仍未实现高效的共享、灵活的流动。这就导致数据中心的系统扩展性受限、效率不高、能耗浪费、运维费用居高不下、安全管理复杂等问题，难以适应云计算大数据时代对IT基础设施的要求。

浪潮认为，走向融合架构的云数据中心将具备开放融合、安全高效、智能绿色、灵动成长四大基本特征，而软件定义数据中心将是确保用户解耦应用和基础架构，保证商业弹性和降低TCO的有效途径。软件定义的核心在于软件，但实现的前提是融合架构的产品，因此，融合架构产品是实现软件定义数据中心的前提和关键。浪潮将基于此，推进云数据中心的融合架构战略，以硬件重构为核心，最终实现软件定义和硬件重构的真正融

合，帮助用户构建灵活、简单、高效和低成本云计算数据中心，支撑用户在云计算、大数据时代的业务运营和增长。

融合架构战略框架下，核心改变来自CPU、内存、I/O等硬件资源的解耦与重构，让数据中心计算、存储、网络、安全资源的全虚拟化、全自动化成为现实，并通过软件定义实现业务感知的按需资源组合与配置，实现系统的弹性伸缩和超大规模持续扩展，真正实现数据中心像一台计算机一样运行和管理。为此，浪潮将分三步推进融合架构产品的开发：第一代产品的总体特征是，按照资源需求，进行业务匹配，服务器即计算机，软件以虚拟化管理为特色。第二代产品的总体特征是，根据业务特征需求（需业务部署者主动提出需求），进行资源供给，整机柜即一台计算机。第三代产品的总体特征是，自动感知业务需求，进行资源供给，数据中心像一台计算机，软件可实现真正的商业驱动的数据中心。这一阶段将实现软硬件的深度融合，通过硬件重构与软件定义，未来的融合架构云数据中心，将实现计算、存储、网络资源的完全融合与流动，在系统效率、扩展性、功耗和管理上带来全面提升，将促进数据中心从资源驱动向业务驱动转变，真实呈现数据中心即计算机的愿景。

融合架构是浪潮云战略中的基石，它将彻底打破现有数据中心的建设思维与应用模式。同时，精简的架构使数据中心配置高度简化，极大地降低了运维管理成本，让IT部门专注于业务的动态变化和模式创新。

奥维咨询预测：2017年中国彩电线上销量将占30%



奥维咨询：2014-2017年中国彩电市场线上销量份额预测

今年国庆促销期刚结束，彩电市场同比下降明显。根据奥维咨询(AVC)数据显示，国庆两周彩电市场规模同比下降8.1%，出乎行业预期。奥维咨询(AVC)认为，随着市场逐步发展，彩电行业新常态已经到来，其中最显著的一点就是传统渠道销量全线下降，而线上渠道逆市增长。

奥维咨询(AVC)预测，2014—2017年中国彩电市场线上销量将会持续快速增长，其中2014年线上占比17%，销量将达740万台，2015年占比21%，销量将达912万台，2016年占比21%，销量将达1115万台，2017年占比30%，销量将达1311万台。

从品牌表现来看，奥维咨询(AVC)数据显示，8月份乐视TV超级电视线上销量占比27%，在所有彩电品牌中位居第一。今年以来，超级电视一直占据着线上销量冠军的宝座，线上销量占比稳定在20%以上，甚至会达到30%以上。这也意味着，平均网购每4—5台电视，就有一台是超级电视。

按2014年线上销量740万台计算，乐视TV线上销量占比稳定在20%以上，与乐视此前提出的2014年销量150万台的目标相符，甚至将会超出。中怡康最新监测报告也显示，今年9月份传统品牌电视销量持续下滑，市场占有率持续萎缩，而乐视TV逆势独秀，月销量突破20万台，成唯一逆势增长的电视品牌。

此前的“919乐迷节”，乐视商城单日10万台的电视销量，创造了中国电视行业单日销售量、销售额纪录，乐视商城创中国B2C商城单日单品电视销售量、销售额纪录。而即将到来的双十一，乐视TV将通过四大促销活动，为广大消费者提供超级电视及周边配件、乐视生态等产品，这也是其全年唯一一次在第三方平台的促销活动，乐视TV极有可能刷新天猫商城单日电视销售纪录。(李国敏)

三星量产20纳米8Gb DDR4服务器用DRAM

三星电子通过持续不断的创新和探索，凭借在智能手机、平板电脑、个人电脑、LTE通信设备、医疗设备、半导体和LED解决方案等领域的深厚积累，正在引领全球智能化发展。近日，三星电子宣布已开始量产全球首款20纳米8Gb DDR4企业级服务器用DRAM。今年下半年适用于DDR4的服务器中央处理器已经上市，此时量产该DRAM产品将推动高端服务器市场从DDR3向DDR4的转换。

基于20纳米8Gb DDR4的服务器用DDR4内存模块，与基于DDR3的模块相比，数据传输速度提升了约30%，实现了2400Mbps的超高性能。同时，相对于DDR3模块的1.5伏工作电压，新产品只需1.2伏电压，因而耗电量也更低。

此外，如果只基于现有的4Gb DRAM，最多只能生产出容量为64Gb的内存模块。然而如果结合此次推出的8Gb DRAM和今年8月三星电子全球首先投入量产的硅穿孔封装技术，那么则可以生产出最大容量为128Gb的内存模块，从而进一步推动高密度DRAM市场的发展。此次推出的20纳米8Gb DDR4 DRAM满足了推动下一代企业级服务器市场发展所需的三大要素，即高性能、高密度和高节能。

三星电子在今年3月成功量产全球首款20纳米PC用DRAM之后，至今仍业内唯一有能力量产20纳米DRAM的企业。此后，三星电子继而在今年9月推出20纳米移动DRAM，加之此次推出的20纳米服务器用DRAM，三星已经构建了足以引领“20纳米DRAM新纪元”的完整的产品线。

今后，通过把生产效率高的4Gb产品用于PC，封装小且芯片堆叠层数少的6Gb产品用于移动设备，大容量的8Gb产品用于服务器，三星电子将产品用于各种容量的DRAM产品进行优化组合，以差别化的产品战略引领DRAM市场的发展。(和利)

工信部24部门全部换装升级360安全软件

记者从工信部获悉，近日工信部24个内设业务司局的终端设备已全面换装了国产安全软件360天擎终端安全管理系统。业内人士分析称，工信部是国家工业、通信等行业规划政策制定单位，信息化建设指导推进单位，也是国家信息安全协调维护单位，工信部安全软件的选用对部委、政府单位、央企、运营商等行业均有一定指导和示范意义。

赛迪顾问的报告显示，之前在国内信息化程度较高的企业里，赛门铁克拥有绝对优势。赛迪顾问报告显示，拥有10000台以上终端设备的企业群体里，赛门铁克占据了很大的市场份额。但是“棱镜门”事件后，政府对国外软件厂商的“安全性”不再信任，赛门铁克等国外品牌被排除在了政府采购名单之外。

随着政府采购的示范效应逐步发挥，国企和央企会紧跟政府步伐，弃用赛门铁克等国外安全软件，而他们退出后的市场空间将会被360等国内安全软件厂商分享。

业内人士分析，政府采购之所以会排除国外安全软件是因为相比民用市场，政府市场更关心产品的可控性和合规性。因为政府的安全要求非常高，如果产品不可控，一旦出现不为人知的后门或漏洞，政府将会遭受巨大的损失。

而从另一方面，360等国内安全软件厂商不仅合规可控，在技术能力方面最近几年也已经取得了长足的进步，有能力彻底取代赛门铁克等国外安全企业，在新技术应用和防护体系等方面都领先于国外安全企业，尤其是在新的安全形势下。在新的企业安全时代，需要企业将企业的网络边界安全、虚拟化安全、终端安全、WEB安全、大数据分析及安全管理等统一联动起来，从而构建一个“云+网+端”的立体安全体系，更好地防御住瞬息万变的网络攻击。(向阳)

邮储银行开放式系统小型机集群技术应用上线

10月26日，邮政储蓄系统逻辑集中工程全面切换上线，该系统的成功上线将对邮储银行的经营管理、客户服务、风险管控、作业流程等方面带来巨大变革，具有十分重要的战略意义。

长期以来，我国各家大型商业银行采用大型机建设核心业务系统，主机设备主要依赖进口，核心技术为国外厂商独家垄断。为此，银监会尚福林主席在中国银行业信息科技风险管理年会上专门提出，银行业要实施自主可控的安全战略。

2009年，经过专家反复论证，邮储银行率先

在《邮政金融IT总体规划》中确立“在开放式平台上，以小型机集群替代大型机，构建邮储银行核心系统”的技术路线。利用多台小型机主机资源，同时对外提供服务，能够减轻单台主机故障对业务的影响，安全性更高；主机设备选择范围广泛，能够打破国外厂商的技术垄断，为国产主机设备在金融领域的应用奠定关键基础，探索出了一条中国银行业特色信息化发展之路。

杨学山副部长表示，邮储银行选择以小型机集群替代大型机构建核心系统的技术路线，并取

得圆满成功，是该技术在国内同业的首次成功尝试，且在开放式平台上建设如此大规模的业务核心系统，在全球尚无成功案例。邮储银行此举为国家实现核心技术“自主可控”的安全战略作出了积极探索，在维护金融和信息安全可靠方面迈出了关键一步。

逻辑集中工程是邮储银行信息科技领域迄今技术最复杂、建设难度最大的工程。3年来，数以万计的邮储银行技术、业务干部员工，克服时间短、人手少、任务重等诸多困难，实现了逻辑集中工程的圆满上线。(安吉)

未来的智能手机无需连接手机基站

高通、Facebook等科技公司正在对一种技术进行实验，该技术可使智能手机利用其LTE(长期演进)无线电直接连接高达500米的其他设备。

使用不带蜂窝塔的蜂窝链或许会激发移动设备的多种新用途。一项增加到LTE协议(智能手机利用这一协议与蜂窝塔通讯)中的新功能或将完全避开这些蜂窝塔。手机将能够与其他移动设备以及商店和其他企业中的信号标直接“对话”。

这项无线技术被称为LTE Direct，覆盖范围可达500米，远大于Wi-Fi或蓝牙。LTE标准在今年提交待审批时将这一技术加入其更新，同时可应用LTE Direct技术的设备或将于2015年下半年立即问世。

LTE Direct技术由高通(Qualcomm)公司率先成功开发。7年来，高通一直在为这项技术而努力。在其于本月在旧金山举办的Uplink conference大会上，这家移动芯片制造商宣布正在协助包括Facebook和雅虎在内的合作伙伴对这项技术进行实验。

例如，研究人员正在将LTE Direct作为一种允许智能手机自动发现附近人群、企业和其他信息的手段进行测试。有人将LTE Direct技术视为针对性推广或广告的潜在新渠道。

尽管LTE Direct覆盖范围广，但使用的电量相对较少，因此手机可以不断寻找附近的设备而无需大量消耗电池电量。具备LTE Direct技术的设备可以利用这一技术发现其他手机，或者与安装在企业中或整合到机场/火车站基础设施中

的、装有信号标的设备进行通讯。

“你可以把LTE Direct当做总是注意着你周围环境的第六感。”高通公司的技术营销总监马赫什·马吉亚尼(Mahesh Makhijani)在一次技术会议上表示，“你周围的世界充斥着各种信息，而手机可以利用这些信息来进行预测并在日常生活中给予你帮助。”

使用了LTE Direct的信号标可以发送实用信息和特别的帮助。例如，安装在航空公司登机台的信号标可以把晚点信息发送给周围预订了相关航班的人们。

Facebook正在研究如何将这项技术用于其移动应用。“LTE Direct技术让我们可以围绕‘当地企业或附近的朋友进行偶发互动’营造用户体验。”Facebook的基础设施工程副总裁杰伊·帕里克(Jay Parikh)表示，“你可以进一步了解各种活动，也可以来个即兴偶遇。”

LTE Direct的用法非常类似于苹果公司去年发布的iBeacon技术。美国梅西百货公司等零售商将iBeacon技术当做一种追踪并连接顾客的移动设备的方式，正在对其进行测试。尽管如此，iBeacon设备使用蓝牙协议，覆盖范围小得多，另外也不是所有人都会一直开着蓝牙。

雅虎也已经开始开发使用LTE Direct的应用，雅虎实验室的首席科学家贝弗利·哈里森(Beverly Harrison)表示。其中一款应用是一种电子导游。如果你告诉这款应用你得抽出多少时间(从10分钟到2个小时)，它就会利用LTE Direct检测到的场所的网络资料，推荐一条经过附近各

汉柏科技发力行业专属云

□ 本报记者 陈杰

作为一个少说多埋头实干的企业，汉柏科技并不广为人所熟知。自2009年成立，汉柏科技在董事长彭海帆的带领下不声不响地把企业做到了年收入15亿元的规模，成为天津IT行业第二大纳税企业大户。

今年7月，汉柏科技邀来曾经在浪潮和曙光担任副总裁20多年的王成江出任汉柏科技总经理。王成江表示，他看重的不仅是汉柏科技过去5年所积累的研发实力，更重要的是，在时代的机遇面前，希望与汉柏一起实现云计算的梦想。

在王成江看来，汉柏科技虽然起步较晚，但并不是没有机会，在云计算与大数据概念大热的当前，国产化的大趋势是汉柏跻身全球领先的云计算厂商行列的机会所在。

目前，汉柏在全球设有4个研发中心，每年超

过20%的营收会投入到研发当中去，建立了500多人的研发团队，这在急功近利的IT行业实在不多见。其实早在汉柏公司正式成立之前，其前身已经在以代理产品为主从事全球交换设备的营销和服务，2009年之后逐渐自己做研发创立自主品牌，经过几年的积累，2013年基本上做到了完全汉柏自主品牌的销售和整体解决方案。汉柏科技从此也不再以单个产品为主，而是要转型行业云计算领域。

王成江表示：“云计算是一个大方向，但是单个产品的格局已经定了，汉柏不可能再往某一个单一方面去发力突破，机会也很小。所以我们要强调我们的整体融合能力，争做全球领先的云计算系统专家。对此，我们三个战略执行的路径方向，第一个是通过过去几年的研发投入，提供了一大批自主可控的云计算的基础架构的产品，使

租赁业务蓬勃发展急需信息化助力

随着国家对租赁行业支持力度的不断加大和利好政策的不断出台，金融租赁、融资租赁企业如雨后春笋般涌现。越来越多的企业认识到租赁业务信息化建设的迫切性、重要性，信息化能帮助租赁企业有效实现资源整合、项目监控和灵活管理，协助企业在业务效益和管理效益上收获双赢。

租赁业务未来发展离不开信息化支持，而中创软件租赁系统凭借先进的系统架构、优秀的建设理念、全流程线上处理、便捷的使用方式成为信息化建设的领跑者。

中创软件为金融行业持续服务23年，从物联网、大数据、云服务的角度出发，促进租赁行业快速发展，在中创软件主办的第三届租赁业务发展创新及信息化规划研讨会上，中创软件董事长兼CEO景新海指出，在中国制造业大发展的背景下，租赁业在中国的发展前景也十分广阔，金融租赁行业如何去规避风险、管理风险、快速度发展、持续发展是作为信息化服务商应该考虑的。中创软件董事长兼CEO景新海，为满足租赁行业的迫切需求，适应互联网新形势的发展。(安吉)

乐友布局O2O全渠道战略引领母婴零售新模式

随着移动互联网时代来临，智能手机、平板电脑的普及更是引发消费者购物习惯的革命性变革。作为中国孕婴童行业领先的全国连锁零售企业，乐友深耕15年，利用自身经营多年的全国母婴直营连锁及网络资源优势，在15周年之际，强势推出乐友手机APP，在业内率先推出“连锁店+网上商城+APP”线上线下一体化O2O全渠道战略。相比其他母婴零售企业，乐友更用心、更关注妈妈们在整个购物流程的细节，推出连锁店+网上商城+APP”O2O全渠道策略，为妈妈们提供线上线下的无缝购物体验。“乐友推出APP，是顺应移动互联网时代的要求，更是满足母婴消费者的便捷需求。(晓欣)

TriBeluga 孵化器引领新兴创业潮

日前，科技产业孵化器项目TriBeluga在韩国首尔拉开大幕。该孵化器将为初创企业建立一个产品和服务的协作平台，同时也将提供来自TriBeluga全球顾问委员会的专业指导，成为连接东西方企业家和创业者的桥梁。

TriBeluga董事长及创始人Lily Luo女士表示：“TriBeluga作为中国领先的种子投资项目，将长期致力于环境、健康和教育体系，并愿意帮助更多的初创企业能够进入中国市场。”

“TriBeluga已拥有包括硅谷在内的世界著名投资者和知名企业家组成的全球顾问委员会。在创业过程中能从产品开发、建立营销策略、融资和引领中国的消费潮流等方面为初创企业提供帮助和支持，同时多元文化的技术平台建立更为初创公司进入中国大陆市场起到桥梁铺路的作用。”

TriBeluga是目前中国领先的种子投资项目，也是世界上唯一将北京和首尔的企业家和在硅谷的投资者、企业家链接起来的孵化器项目。TriBeluga全球顾问委员会将提供多元文化的技术平台和到中国大陆市场的上市路径，提供在产品、营销、管理、融资方面的专业指导并引领中国的消费潮流。(陈杰)

“精彩秀尼康”全国体验展开幕

10月24日，由尼康影像仪器销售(中国)有限公司主办的“精彩秀尼康”全国体验展在北京开幕。这是该活动继去年夏天在上海掀起观展热潮后再次来到北京，连续三天对公众开放(10月24日—10月26日)。

在本次活动中以尼康最新品牌概念“看视界”为主题，活动热点包括可在历史经典相机长廊里尽情观摩尼康SP、F、S3等经典历史机型，感受影像技术的变迁，也可一窥尼康L1系列最新潮前卫的设计模型，以及最新款热门数码单反相机D750的分解零件；在大炮林立的高端尼克尔镜头阵中，体验一把高瞻远瞩的风范；在由多达40台尼康D3300相机组成的“子弹时间”3D摄影，将时间定格，带给你前所未有的神奇体验；当然还是最受观众欢迎的免费相机清洗服务，最为贴心最周到的专业服务为消费者们的爱车来一次彻底的清洗保养。此外，三天的体验展一共有20余场资深摄影人主题讲座，让观众与资深摄影人探讨拍摄技巧与视角，品味最实用的摄影心得。(陈杰)