

我国首颗低轨移动通信卫星在轨测试实现重要突破

由清华大学—信威通信空天信息网络技术联合研究中心研制的灵巧通信试验卫星日前已完成全部在轨测试试验,灵巧通信试验卫星工程任务取得圆满成功,实现了我国首颗低轨移动通信卫星的重要突破。

灵巧通信试验卫星于9月4日在我国酒泉卫星发射中心成功搭载发射。据介绍,该卫星重约130公斤,运行在高度约为800公里的太阳同步轨道,通信覆盖区直径约2400公里,实现了覆盖区内卫星手持终端语音业务、数据业务和移动互联网业务,主要指标优于国际上现有低轨移动通信在轨卫星的最好水平。

专家介绍,该卫星工程的成功实施,促进了我国自主可控、低成本通信小卫星技术的持续发展,为后续开展小卫星通信新技术和新方法试验提供了创新平台,也为民营企业参与航天事业发展探索了新的研发及创新模式。(刘君)

VMware公司成立亚洲研究院

10月29日,虚拟化和云基础架构领导厂商VMware公司宣布成立VMware亚洲研究院。VMware亚洲研究院旨在通过联合开发解决方案,拓展多样化技术创新。同时,通过与中国学术界、开发者、开源技术及合作伙伴社区展开合作,进一步提高VMware在技术生态系统内的影响力。VMware亚洲研究院的首个项目是开发一款基于Linux的VDI解决方案,满足中国开源技术市场的独特需求。此外,作为中国战略的一部分,VMware计划今后五年内在中国投资10亿美元,专门用于中国市场的技术开发和创新。

VMware公司全球副总裁、VMware亚洲研究院总经理李映表示:“通过与更多生态系统合作伙伴联合开发技术解决方案,VMware将与合作伙伴及其他社区共同针对中国市场的具体需求,面向中国及其他地区市场快速开发,并交付创新技术。VMware亚洲研究院通过融合各方专长,为VMware带来独特优势,从容迈入技术开发新时代。”

信息工程大学即将开启第二届“指挥英才杯”竞赛

以突出信息化手段应用和突出学员连队化管理模式改革为主要内容,信息工程大学七院按照能打仗打胜仗的核心要求,将于11月8日开始进行为期两天的军事科目竞赛,牢固树立学员当兵打仗、带兵打仗、练兵打仗思想,坚持实战化训练方向,锤炼学员过硬军事技能和勇猛战斗精神。

据介绍,本次竞赛为突出学员连队化管理模式改革,每连组建1个参赛班,每班编10人,包含各个年级的学员,同时突出信息化手段应用的要求设置基础应用科目和野外综合演练两个竞赛模块,包含定向越野、索降与绳桥、圆木机动、战伤救护与通信等十余项竞赛科目,重点检验参赛学员具备的基本军事技能、组织指挥能力、团队协作能力和临机处置能力。(王宇)

平安银行推银企对账等微信服务

平安银行日前宣布,在前期全面而丰富的功能基础之上,其对公O2O服务平台——“公司业务微信”全新推出银企对账、票据贴现预审服务。

这两项服务与之前已提供的微信对公开户、账户查询、行业资讯等服务一起,构成平安银行“公司业务微信”平台的核心业务。平安银行相关负责人表示,对公O2O服务模式的不断优化,不仅可以明显增强客户业务办理体验,更使平安银行激活网点服务潜力,合理配置网点柜台资源,提升员工服务效率,从而降低运营成本。据介绍,随着“公司业务微信”业务的快速推进,平安银行再度创新“公司业务微信”渠道服务方式,丰富服务内涵,拓宽服务范围,在保持原有核心业务顺畅运行的基础上,推出了通过“公司业务微信”办理银企对账、票据预审等业务。而此次升级的“公司业务微信”服务中,“微信票据预审”是该行实施“把线下业务快速迁移线上”策略的重要举措。(刘杰)

梭子鱼推出全新数据保护增强计划

10月28日,云融合安全与存储解决方案厂商梭子鱼网络宣布推出新的数据保护增强版战略计划,旨在帮助用户可随时随地通过任何设备访问、保留和共享关键数据,并为用户提供无与伦比的数据保护。作为该计划的一部分,梭子鱼宣布对其云融合备份、归档,及其解决方案组合推出几项重大改进和发布新版本,并且收购了依靠的信息管理、电子邮件归档与PST管理解决方案供应商C2C Systems。

梭子鱼全球存储事业部总经理Rod Mathews表示:“现代工作场所支持云计算,并趋于虚拟化、移动化。IT部门面临的最大挑战之一就是如何确保业务应用程序可以利用有限的时间和资源正式上线运行,并促进业务高可用、高效以及高协作性。梭子鱼数据保护增强版战略计划能充分支持并加快利用虚拟化、云和移动技术,体现了我们在存储产品线上的创新力。(陈杰)

战略投资翼龙贷 联想控股互联网金融领域再下一“城”

□ 本报记者 刘燕



数据显示,2012年开始,翼龙贷总成交额数千万元,受P2P借贷概念的推动,2013年则直线增长到3亿元,截止到2014年10月31日,成交额放大到17.23亿元,8月份以后单月交易额均超2亿元。

“互联网技术的蓬勃发展为我国经济结构调整、传统产业转型升级、新兴产业发展提供了诸多机遇,成为商业乃至社会创新的巨大动力。其中,互联网金融近年来异军突起,并催生了P2P借贷、投资理财等一系列新模式,不仅给人们的生活带来了极大便利,同时也让普惠金融的实现成为可能。”联想控股表示,选择与翼龙贷进行战略合作,主要基于两方面原因:首先,互联网金融是联想控股的重点关注方向之一,传统行业与互联网的深度融合,产生了巨大的商业机会,联想控股对此进行了长期跟踪和研究。此次联想控股进军P2P领域,既是在互联网金融领域的一次重要尝试,同时也进一步丰富了公司在金融服务领域的业务布局。此外,翼龙贷还将与联想控股的现有业务,例如现代农业形成良好的协同效应。

据了解,自2010年联想控股制定中期发展战略,希望通过购、建核心资产,实现跨越式增长,该公司已形成了IT、房地产、消费与现代服务以及现代农业等板块的系统业务布局。在消费与现代服务领域,金融服务是其重点关注的方向之一,此前已投资了专注于为中小企业提供融资服务的金融控股公司——正奇安徽金融控股公司,定位于“服务地方经济、中小企业和城市市民”的股份制商业银行——汉口银行,国内最大的

保险中介集团之一——联保投资集团有限公司、中国最大的社区金融服务及社区电商服务运营商——拉卡拉。

第二,翼龙贷是一家有特色、有基础、有一定地位的平台型公司,是中国P2P行业的首批探索者和目前市场的领导者之一。更为重要的是,董事长王思聪颇具企业家精神,拥有对互联网金融的深刻理解,并带领一支成熟、团结、有梦想、执行力强的学习型团队。

创办于1984年的联想控股,先后打造出了联想集团、神州数码、君联资本(原联想投资)、弘毅投资和融科智地等在多个行业内的领先企业,并形成了自己独特的投资理念与竞争优势。基于30年积累的“实业+投资”的实战经验与对企业管理规律的深刻总结,联想控股致力于旗下不同领域的成员企业持续提供高价值的“增值服务”,这已成为这间投资控股公司的一大特色。

对于此次牵手联想控股,翼龙贷表示,选择联想控股并不单纯看重资金,重要的是联想控股多年积累的经验与资源。同时,联想控股的投资策略和风格也非常符合翼龙贷的发展需求。“作为战略投资人,联想控股不追求短期的收益和退出获利,与所投资企业拥有‘做大做强’的共同目标,其雄厚的实力、丰富的经验和诚信求实的文化,必将为翼龙贷的企业管理、品牌塑造、人才开发与培养、IT技术升级,以及用户体验等诸多方面带来质的飞跃。”

《中国互联网金融报告(2014)》称,P2P网络借贷市场仍会保持高速增长,预计2014年全年累计成交额将超过3000亿元人民币。有业内人士指出,“无论从市场规模、理财用户规模,还是从业机构数量,P2P行业都还有很大的发展空间。”

此次翼龙贷与联想控股的战略合作,将使翼龙贷获得资本、品牌、管理和关键人才等诸多助力,从而驶入企业发展的快车道,成为中国最优秀的互联网金融行业的领跑者。

存储的革命

□ 安吉

直专注和深耕于民族核心技术自主创新,在某种意义上堪称“去IOE”的“急先锋”。在自主创新上,田大庆可谓感同身受。然而,去IOE如何切入,田大庆一直在思考。

从国家战略上来说,存储是三大基础设施计算、网络、存储都是信息安全和科技战略的重点。目前计算和网络这块格局比较稳定。计算的CPU和操作系统为英特尔、微软主导,软硬一体的主要是IBM、戴尔、惠普等国际厂商,以及曙光、联想、浪潮等国内厂商主导。而网络基本上是思科、Oracle(数据库),以及国内的华为、华三的天下。唯独存储市场格局没有尘埃落定。目前,国内外有一定知名度的存储企业就包括EMC、Dell、IBM、惠普等三四十家,中国目前在存储上除了华为等极少数厂家外,还没有真正有竞争力的存储产品企业,甚至很少有自主可控的产品技术,因此机会很大。

与此同时,从未来趋势来看,云计算发展的两个核心弹性自由扩展及虚拟化,传统存储已经不能完全适应业务的需求。而大数据、移动互联网、物联网对存储有了更大、更多的需求与要求。目前主流互联网企业都没有在用传统的存储,他们的存储投入总成本及单位成本并不低。从市场角度来看,创新存储可谓是大有可为。

为此,一直专注核心技术自主创新的田大庆看到了机会,并组织了自己的团队,创立了达沃时代,目标锁定存储。

推倒传统存储的多米诺骨牌

相对于CPU等计算领域的日新月异,存储系统发展非常滞后,已经成为进入云计算、云存储和大数据时代的瓶颈。

首先,从存储介质上来看,还在采用磁带,磁盘,复杂存储阵列,成本高,管理困难,存储效率较差。如同由于闪存替代胶片引发数码相机替代传统相机的革命一样,目前存储介质的主流,必将为SSD替代,后者的容量、规模、性能都是一个飞跃。

其次,在存储主机上,过去采用专用设备,不同厂商设备之间难以兼容,系统规划复杂,造成了成本提升和管理难度。而未来通用X86服务器和标准配件,计算存储网络一体化的模式,将成为趋势。

再次,在存储服务、管理软件上,我国普遍存在的是重硬件,轻软件的情况。根据工信部的有关数据,国内的信息化建设软件、硬件比例为80%左右,而国内仅为25%左右,因此,目前出现了存储OS、ServerSAN,软件定义存储,应用定义存储等新潮流。

正是基于对行业的深刻洞察,田大庆认为,存储的处理速度(读、写、网络),容量,可靠性都将是厂商之间的竞争核心,与应用的结合与融合,与计算、网络的融合才是竞争的关键所在。大数据时代将更是如此。传统存储的竞争优势将急速消失!因此,田大庆和他的技术团队,包括很多中科院的博士们,从2010年开始就致力于存储技术的研究。逸存B系列分布式块服务存储系统可谓是一个标志。

达沃时代创新存储的核心,是基于集群文件系统的存储OS(YeeOS),同时实现了顺应和引领

潮流的三个方面,包括面向通用服务器与SSD(目前是SSD与传统磁盘的混插);面向应用的针对性能优化、服务器虚拟化、桌面虚拟化、数据库、Hadoop;面向融合:与计算融合、与网络融合、多协议统一平台。在跨越的存储(云存储)上,达沃时代跨域的网络存储WooStor,是目前国内唯一在实践中有规模应用的技术,具有非常广阔的市场空间。而与计算融合的存储,大大降低了成本。与SSD的充分结合,不仅提升了性能,也与国际完全同步。

第一次,民族企业在核心技术上,通过自主创新,和巨头站在同一起跑线上。

策动产业生态的力量

实现了核心技术的重大突破,和国际巨头处于同一起跑线上,是否就意味着一劳永逸了呢?对此,达沃时代做出了否定的回答。因为核心技术突破要更上层楼,少不了一个生态系统的良性循环。目前,这场存储界的革命才刚刚开始。而达沃时代正改变传统存储服务商帮用户建设信息系统的产品供货模式:为行业用户合作建设的系统服务模式,也就是私有云+公有云的混合服务模式。换句话说,达沃时代和合作伙伴,包括上下游厂商,包括客户,正在营造一个庞大的市场生态。

在10月27日的发布会上,数十个合作伙伴和达沃时代一起,成立了战略合作联盟。包括奇虎360、Greenliant公司、中国农业科学院信息所、人大金仓、星网锐捷、汉柏科技、云杉网络、鹏博士、中国教育电视台果联网、华迪计算机、博雅软件等等。

田大庆认为,未来数据社会的基础生态将包括主要两个方面:一个是面向私有云、公有云、混合云兼存的云服务生态,包括技术合作、整合、市场共享,行业共同推进,资本运作合作,企业经营管理互助等等,这将是达沃时代的重中之重。

面向未来云计算、大数据与科研机构、大学的技术团队的资源整合生态,这是达沃时代的强项,如联合筹建系列实验室……

一个千亿规模的市场,正在拉开序幕。更重要的,除了商业上的机会,更是民族企业在核心技术上的突破,对国家信息战略安全的保障。

全球首款零配置无密码路由器问世

近日,“kisslink”路由器在中关村创业家黑马会全球路演中心举行发布仪式。kisslink创始人张兆龙、真格基金联合创始人王强、京东金融集团ceo陈生强等参加了发布仪式。

路由器是承载网络的基础,路由器的发展日新月异,尤其是当下热门的智能家居路由器为各大巨头角逐。然而,不论如何发展变化,传统的、智能的路由器却始终需要配置、需要设置密码,繁琐的路由器配置占据了人们大量的本可以轻松上网的时间,同时密码的存在又无疑带来了更直接的安全隐患,由于密码都是基于软件层面的,所以几乎所有的密码都是可以破解的,由此导致被蹭网,甚至导致个人信息被窃取。

对此,kisslink路由器创始人张兆龙介绍,kisslink是全球首款零配置的路由器,只要插上网线和电源线,就可以直接上网,省去了繁琐的“198.162.1.1”;它也无需设置密码,只需打开手机无线网络连接,轻轻将手机放在kisslink路由器认证面板5cm之内(即用手机kiss一下路由器),再选择kisslink网络便可以轻松连接上网。正是基于这种产品特性,著名天使投资人徐小平为其取名kisslink。

“kiss技术不同于以往基于软件层面的密码设置,我们的技术是基于硬件层面的,就像你按指纹一样,每个手机都有自己独特的‘指纹’,而kisslink在手机靠近它时,便可以迅速读取该手机的指纹,从而迅速进行运算匹配。正因为没有密码,所以才不会被破解,所以更加安全。”张兆龙说。

真格基金联合创始人王强等与会者表示,路由器从上个世纪90年代开始兴起,一直快速发展着,然而诸多的路由器却无法逃脱被破解的命运,kisslink的出现让快速发展却一直迷茫的路由器市场眼前一亮,其有望成为路由器行业一匹黑马,为路由器行业带来新的变革。(肖良)

华硕助力探险家极地探险

11月3日晚,著名探险家伉俪张昕宇、梁红走进清华,与众多学子分享了他们这一路的精彩故事与科技智慧,并鼓励学子们怀着勇敢追梦的心,为梦想远行。

极限旅行者张昕宇是个70后,从小就对科技有着特殊的偏爱,他不仅爱电子、爱机械、爱一切齿轮,还有着很强的动手能力。在过去的两年间,张昕宇与爱人梁红一起,携手走过了无数的艰难险地,在一个又一个的挑战中,用多年积累的科技智慧刷新目标,勇敢践行对无与伦比的不解追寻。对于他们来说,探索未知、探索生命的意义是他们出发的缘起,而科技,则让探险的旅程行进的更远。

经过了充分的学习与筹备,二人终于在2012年踏上了探索未知的征程:他们探访世界寒极奥伊米亚康,成为零下50多摄氏度的温度下成功露营的第一队华人;他们深入切尔诺贝利核电站,想要解开这个魔鬼区域的面纱。

他们还去了鲁姆火山,与喷涌的岩浆近距离接触,据说到这个近距离的人,比登上月球的人还少,英国BBC去了之后也无功而返,但是张昕宇做到了。经过了20000多海里的艰苦行程,他们终于在2014年2月抵达南极,实现了“北极求婚,南极完婚”的爱情誓言。

分享会上,作为张昕宇、梁红探险之旅的可靠科技伙伴,华硕为此次行动提供了全程的科技助力。华硕中国业务总部副总经理郑威表示:“追寻无与伦比一直是华硕的精神基因,无论是在科技领域还是极限户外领域,追寻无与伦比的精神是互通的,所以华硕更懂他们、更相信他们,也就更愿意支持他们。”(向阳)

金山WPS软件海外用户过亿 与微软、谷歌三分天下

经过多年的低调发展,金山办公软件全球执行副总裁傅倪在接受记者采访时表示:金山WPS移动端用户已超过3亿,其中,海外用户突破1.2亿,在全球办公软件领域,市场份额形成与微软、谷歌两大巨头抗衡的竞争局面。在产品、技术等方面也已取得全部或部分领先优势。

众所周知,办公软件市场长期以来是微软的优势领域,Office系列在全球市场拥有着无可超越的统治级优势。而谷歌凭借其在线协作等优势推出的云端办公,也在办公软件市场占据重要地位。长期以来,没有公司能够真正和微软、谷歌竞争。随着全球范围内移动终端的不断普及,越来越多人开始借助手机、平板办公,开发适合在新兴的智能终端上操作的办公软件成为趋势。但谷歌一直专注于开发基于Web的在线服务,缺乏移动端下载的应用。而将谷歌视为最大的竞争对手的微软,在很长一段时间内不愿开发基于Android的应用,使得跨平台的办公软件市场长期处于空白状态,这一新形势给其他厂商提供了卡位的新机会。

金山旗下的WPS系列软件针对个人免费且与微软Office双向兼容的特性,使其在中国拥有广大的市场和用户。2011年,金山办公软件开发了针对移动互联网的WPS移动版,实现了在电脑和智能终端上的跨平台操作,每个月新增用户2000万左右,得到了市场的高度认可。2013年,金山的跨平台系列办公软件营收高达2.9亿。

傅倪表示:“移动互联网的兴起改变了全球办公软件市场格局,并赋予了微软、谷歌等巨头的厂商话语权。而在办公软件领域26年的积淀和在移动互联网的策略,使得金山迅速成长。在国内市场站稳脚跟后,金山开始走向国际市场。”

在进入日本、马来西亚等市场之后,金山又在近年陆续进入北美、欧洲等地市场。在美国设立分支机构,和亚马逊合作,将WPSOffice集成到Kindle上,通过预装和下载将产品放在谷歌的应用商店。目前,在全球,金山办公软件的产品和服务已经覆盖50多个国家和地区,支持45种语言,移动端拥有超过3亿用户,海外占40%左右。此外,WPS移动版在Google Play长期保持排行榜同类产品第一,曾经在全球41个国家谷歌下载商店商业版排名第一。

对此,傅倪表示:“金山的国际化走的是侧面包抄的道路,通过覆盖Windows、Android、Linux和iOS多个系统,将产品平台化,建立起金山办公软件的生态圈。所以,在PC上金山花了26年的时间拥有了3亿的用户,而移动端只用3年就做到3亿多用户。未来,我们的目标是和微软、谷歌三分天下,成为全球知名的办公软件巨头。”(安吉)