

世界互联网大会上,远离焦点的运营商心里最不不是滋味,是运营商不如人?还是垄断之下,运营商人失去了战斗能力?我们越来越清晰地看到:运营商和互联网企业有很多不同。所以,当运营商人谈互联网,注定和互联网人的视角不同。

世界互联网大会上的运营商转型话题

□ 宁宇

世界互联网大会于11月19日至21日在浙江乌镇召开。这是中国举办的规模最大、层次最高的互联网大会,也是世界互联网领域一次盛况空前的高峰会议。大会以“互联互通·共享共治”为主题进行深入交流,旨在推动互联网发展、共享发展成果。会议八大板块、十多个分论坛,涵盖了网络领域几乎所有重大和关键问题。

看现状:中国已成为名副其实的互联网大国

互联网技术的迅猛发展正深刻影响着全球社会历史的进程。互联网带来经济发展和生活便利的同时,发展的不均衡、网络安全严峻形势、关键基础资源的分配不均、新技术引发的新风险等也带给世界各国前所未有的挑战。

中国接入国际互联网20年来,由中国倡导并举办世界互联网大会,这还是第一次。当前,全球新一轮信息革命已经来临,2014年,全球网民达30亿,人类全面进入互联网时代。中国作为最大的发展中国家,拥有最多网民,占世界网民的五分之一,理应成为世界搭建一个具有广泛代表性的开放平台。大会第一次全景展示中国互联网发展理念和成果。经过20年的发展,中国已拥有6.3亿网民,12亿手机用户,5亿微博、微信用户,每天信息发送量超过200亿条。全球互联网公司10强,中国占了4家,中国已成为名副其实的互联网大国。大会还举办了“中国互联网发展主题展览,全面阐释中国互联网的发展理念,全景展现中国互联网的发展成果,全方位展示中国网络企业的发展成就。

谈未来:互联网在想象,运营商在学习

世界互联网大会会前,有报道分析参会的“八大金刚”、“24位大咖”、“百多个国家”、“上千名嘉宾”,并猜测此次盛会四大亮点,其中“运营商高管畅谈转型”排名第二。事实上,运营商也对本次会议相当重视。中国电信是王晓初带队,中国联通是常小兵出面,中国移动也有李慧镝作演讲。会议真正开始后,媒体的焦点却几乎全部聚焦于

BAT,其他互联网公司的人士,似乎都被边缘化了。其中,恐怕运营商心里最不不是滋味。

看本次互联网大会的演讲实录,互联网企业在展望“互联网能做什么”,是指江山创造未来的甲方;而运营商主要是在说“我能与互联网的发展做什么”,更像是个来打广告的乙方。

互联网大佬讲的是互联网如何创造历史,实现理想,美好的愿景让闻者心仪,读者心动;应用和创新来自于对客户需求的洞察和满足,以客户为中心,谈的是人的需求,先要有理想,怎么实现,再说。

反观运营商,网络框架、核心技术等,主要依靠国际标准的演进和合作伙伴的研发,因此运营商本质是以产品为中心的,战略决策是从众多的技术演进路线和解决方案中,做出适合自己的选择;而建设、维护通信网络,也是主要在学习的基础上开展创新。因此运营商的发言,主要是在说,我要怎么做。

做事情:互联网是布局,运营商是协调

互联网公司多是私企,自身可控,从领导到员工,来自自由;内部管理强调的是布局谋篇,明确目标,调整组织。对于一些需要做但自己做不了的事,也可以通过资本收购甚至更极端的方式,达成自己的战略目标。

运营商研发与创新受合作伙伴的制约和影响,自己能做的主要是分配和调整资源。而中国的运营商是国企,不仅在组织、人事等方面权限不足,在资本方面更有诸多约束和顾忌,做事情需要协调、平衡各方力量,才能维持稳定发展格局。

领导者:互联网讲个人魅力,运营商讲平衡能力

除了主题演讲之外,互联网大会的高潮,就是互联网大佬们之间的争斗。既有明枪暗箭的对话斗嘴,也有亦真亦假的江湖恩怨,还夹杂着“粉丝现场献花”等八卦噱头,互联网企业的领军人物如明星般耀眼,已经成为了企业形象的一部分。

反观运营商老大呢?必须沉稳低调,万万

当不如一默。前几天,网络上流传出的王晓初内部讲话,很接地气很有水平;但一到公开场合,就字斟句酌,束手束脚,不能像互联网企业那样肆意自如,流露真情实感。

有人总结下来,运营商是上面握手、底下打架;互联网是明着吵架、暗地结盟。所以,互联网公司吵起嘴来,生怕别人不知道;而运营商打架的新闻被拼命掩盖,生怕破坏企业和行业形象。

同是信息行业,差距咋这么大呢?

求发展:互联网靠创新,运营商靠行动

那么,是不是未来互联网的世界里,已经没了运营商的生存空间?

互联网企业的创新能力强,他们对未来的想象将引领TMT行业的发展;而通信网络是互联网业务的基础,基础通信设施越发达,互联网的创新就越有条件实现。因此,运营商的技术进步和网络演进,就是推进互联网的发展。只要运营商放平心态,依旧能在互联网的世界里找到自己的定位,在共赢中发展。

运营商的优势在于提供标准化的能力,因此当TMT总体能力不足时,运营商占主导地位。在以往类似的会议上,众多企业众星捧月般围坐在运营商周围,希望能借助运营商的发展让自己获益;尤其是互联网公司,迫切需要运营商提供资源和支持。

这次中国移动召开世界互联网大会,希望体现“大国的责任与担当”,展现中国在互联网时代的实力,个性化时代更需要互联网企业发挥积极的推动作用。在这样的背景下,运营商参加这个会,一定要当好配角。

互联网大会上运营商成配角,是信息产业整体进步的体现:正是运营商的建设和运营推动信息产业基础设施的发展,使基础通信能力不再是瓶颈。只要心态平和,做好自己该做的事,貌似失宠的运营商照样能在新的时代里找到自己的定位。

只是,别再拿运营商的思维去做互联网业务了。(作者供职于中国移动通信集团公司)

“互联互通 共享共治” 世界互联网大会共话互联网与金融创新

11月19日—21日,世界互联网大会在乌镇举办,EMC受邀出席并在“互联网与金融”分论坛演讲。在“互联网与金融:促进金融创新和经济发展”分论坛上,EMC公司亚太及日本地区全球服务副总裁David Wirt发表主题演讲,分享了在技术和客户市场向第三平台转型的背景下,EMC如何帮助传统金融机构拥抱互联网,实现创新发展的见解。



EMC公司亚太及日本地区全球服务副总裁David Wirt

表示。

互联网重新定义了金融服务的三个核心要素:信息处理、资源分配、通过互联网的金融支付

系统。David Wirt认为,基于上述变化,金融机构应有针对性地制定IT策略。例如,通过大数据技术,开发电子商务平台;建立商业智能体系,增强客户体验;构建一站式的金融服务平台等。未来的金融机构将不仅扮演金融中间人的角色,还将成为数据、资金和平台服务的重要集成点,其面向客户市场的营销和服务能力都将得到提升。

主题演讲中,David Wirt分享了几个全球知名的客户案例。某著名股票和衍生品交易所想要通过他们现有的传统平台,创建一个新销售渠道和收入机会。EMC帮助该交易所构建了一个经济性、可信度和应用程序映射模型,联合销售抵押品并启动了新社区云产品的策略。在此基础上,EMC为客户交付了一个业界领先的平台,这是业界第一个面向资本市场社区的云平台。客户在发展新咨询服务的同时,能够继续扩展平台功能,开发新收入机会。(明明)

四川联通以六大转型提升竞争力

□ 本报记者 陈和利

笔者近日在四川联通采访时了解到,四川联通紧紧围绕集团公司“实施移动宽带领先与一体化创新战略,持续推进企业创新转型”的工作部署,深化“体制机制、运营模式、管理模式、发展模式、销售模式、价值结构”六大转型,全力提升公司的创新能力、运营能力、管理能力、执行能力、销售能力和服务能力,实现公司在变革期企业价值和竞争能力的全面提升。

深化销售、运营、管理模式转型

重点市场方面,积极响应政府“促进信息消费,推动经济转型升级”的号召,积极参与智慧城市顶层设计,推动城市化与信息化的深度融合。目前,先后与21个州市人民政府签订了智慧城市框架协议,聚焦“智慧政务、智慧产业、智慧民生”三大领域,围绕政务、金融、交通、医疗、安全、能源、文教、物流八大行业,投资10亿元以上,建设智慧城市项目100多个。同时,在智慧城市引领下突破重点市场,行业应用累计项目签约14608个。其中南充智慧城管、校园互动宝荣获中国联通集团公司2013年度“十大优秀行业应用”,住建厅塔机监控、省有线专线接入、南充数字城管平台、泸州城市监控报警联网项目荣获集团公司2013年“千万级优秀项目”表彰。

重点业务方面,实施3G运营领先模式和3G/4G一体化发展模式,提升收入规模,“预存送机、购机送费、合约惠机”等政策为用户带来了更多的实惠,沃3G、4G品牌效应逐步扩大;积极推进“宽

带中国”战略落地,建立宽带专业化队伍,加快光纤宽带建设,扩大渠道规模,全省共计投产363家社区店,下铺1022家便利网点,截至2014年9月,宽带收入实现同比增长11.5%;通过整合资源、精准营销,加快互联网业务发展,截至2014年9月,数据信息业务实现收入同比提升6.4%。

创新移动互联网服务模式

面对移动互联网时代广大客户全新的消费需求,四川联通坚持“以市场为导向,以客户为中心,以服务价值最大化为目的”的服务理念,逐步构建立体化的“大服务”体系,实现了统一接入、统一服务、统一流程、统一数据、统一管理,增强了客户的服务感知和忠诚度,提升了管理运营效率和服务价值。目前,大服务体系构建方案已获得国家专利。

通过几年时间的积极推进,四川联通大服务体系建设取得阶段性成果,截至2014年9月,全省投诉率同比2013年改善37.3%,全省累计申诉率同比改善21.5%,2013年度通信行业用户满意度指数测评达到“满意”水平,客户感知得到显著提升。

目前,四川联通正在进行的大服务体系二期建设,将依托大数据平台,进一步打造适应移动互联网的服务模式。四川联通总经理乔贵平表示,大服务大数据平台的建设、领先的4G网络、丰富的业务创新和产业整合,将构建新型的数字经济生态圈,进一步增强业务支撑服务能力,推动大服务体系不断发展,实现客户满意度和公司竞争能

力的双提升。

大运维战略快速提升网络运营效率

据统计,从2011年至2014年,四川联通已投资超过100亿元用于网络规划建设,快速提升网络服务能力。移动网络方面,将在“十二五”期间投资85亿元,充分发挥3G、4G网络协同优势,加强全省21个市州辖区内的乡镇、旅游景点等广域覆盖,主要城区容量扩容、交通干线、重要枢纽、商务楼宇深度覆盖,力求从广度、深度、速度全方位打造精品网络。目前,已建成基站超过5万个,室分覆盖系统超过6000套。规划5462个4G LTE基站,将全面覆盖成都市区、县城、高校、重点景区,覆盖其它地州市区、重点县城城区。

随着LTE时代到来,为满足客户更多的网络需求,切实提升网络质量和客户感知,四川联通制定了“四心一核”的转型战略,以“降低运维成本、以客户感知与客户需要为使命”为目标,建设大运维平台,实现集中管理、集中监控、集中维护。同时,积极探索推进“大运维”创新之路,将当今业内最热门的SDN技术运用于IPRAN网络的运营之中,快速提高网络运营效率。持续开展移动网络、传输网络整治,截至2014年9月,累计完成基站整治22657个,传输光缆整治3351.87皮长公里,传输光缆整治完成3351.87皮长公里,网络装备水平和抗灾能力得到有效提升,基站日均断站次数同比减少20%,断站峰值同比减少38%。

能力。

58同城中国好商家举办年度颁奖

11月19日,2014年58同城“中国好商家”年度颁奖典礼在北京饭店金色大厅盛大召开。自此,58个58同城全国“中国好商家”诞生。而以支持小微企业发展为目标,58同城中国好商家联盟也在颁奖典礼上正式成立。

58同城创始人、总裁兼CEO姚劲波在致辞中说道:“如果说前一波互联网浪潮改变了本地生活服务业的根本格局,成就了58同城,那么已经到来的移动互联网浪潮将会引领本地生活服务业走向全新生态,成就更多的小微企业。目前,58同城在人才资源配备方面移动端占比为70%—80%。58同城已经全力准备好助力本地生活服务业商家、小微企业打赢这场移动互联之战!”

如今,58同城线上网络平台活跃商户数量已突破700万,覆盖生活服务、招聘、房产等多个领域,近年来,58同城一直致力于帮助这些商户与互联网对接,助力本地生活服务业互联网化。

58同城“中国好商家”评选活动是58同城为生活服务业商家、小微企业量身打造的一场行业盛事。目的是帮助广大生活服务业商家、小微企业抓住移动互联网趋势,做大做强。58同城希望能够通过58同城“中国好商家”评选活动,倡导广大生活服务业商家、小微企业以“合法、高效、诚信、真实”为核心的商业价值观,来增强企业的综合实力。(向阳)

列车移动局域WiFi网络平台启动

11月21日,中传在北京宣布成功并购江苏京海博源信息技术有限公司。后者成为中传旗下全资子公司,并更名为江苏中传瑞有信息科技有限公司(简称“中传瑞有”)。中传瑞同中传瑞有,将全面整合移动局域WiFi技术框架、软硬件产品布局 and 运营资源优势,加速推进列车无线局域WiFi在国内各类型列车(包括即有线及高铁动车)上的搭建部署和应用,为乘客提供多元化的资讯和娱乐休闲等一系列便捷式服务。

中传自成立以来的十年间潜心专注于移动互联网的开放平台业务,迄今已拥有100多项基于移动互联网、卫星网络、WiFi网络相关客户端和服务端的知识产权,其中包括23项专利技术。此外,中传及其子公司已积累丰厚的视频、图书、音乐、游戏等优质内容资源,涵盖每年更新的好莱坞影片及美剧达到1000多部,致力于推动内容移动化,建设覆盖移动通讯网、WiFi网络和卫星通讯网的多屏互动展示模式。中传瑞有在国内率先从事火车WiFi技术研发和应用建设,自2012年起,已在广州局、呼和浩特局、昆明局、郑州局、北京局和兰州局的60余列车上,开通运营或试开通其自主研发的“无线WiFi乘客列车综合服务系统”,向乘客提供列车影院、乘客资讯、旅行指南等综合性内容服务。(向阳)

一加印证手机行业的第三种可能

11月25日,一加手机刘作虎应邀参加韩国“2014StarUP Nations Summit”大会。会上,刘作虎将一加手机的模式与苹果和三星传统手机厂商的模式做了对比,首次提出一加手机创造了手机行业第三种模式的可能性。刘作虎表示,一加与其他国内传统厂商的先打开国内市场的做法不同,一加拥有自己的发展模式。

从成立的第一天起,一加就针对全球用户的需求研发产品。一加每隔一周就在海内外论坛上发出手机的最新进展情况。手机还未上市,一加就对全球的用户公开手机的配置信息,真正做到了跟全球用户一起打造一款他们心中理想的手机。除了一加自身的团队建设保持着基本平衡的海外人员比例外,一加更是具有开放的心态,聪明的选择与安卓开发第三方鼻祖CM合作,共同打造一款完美的旗舰机。

刘作虎认为以上都是一加的外在模式,真正体现一加本质的还是一加一直坚持的“Never Settle”的理念,一款受全球用户尊敬的产品不仅是刘作虎个人的追求,更是一加整个公司的不懈追求。也正因为不将就,一加自上市以来取得了非常不错的成绩,刘作虎表示年底销量突破一百万。

作为手机行业的创业新兵,面对移动互联网给我们的新启发,相对于过去传统的巨头模式,手机行业还能做什么改变就显得尤其重要。而一加的表现正逐步印证手机行业除了苹果、三星的巨头模式以外,还存在一加所代表的第三种模式的可能性。(陈杰)

自主品牌为国宾护卫队提供通信保障

近日,从首都机场前往钓鱼台国宾馆的国宾车队中,10年来首次出现了摩托车护卫队。国宾护卫队是国际外交礼仪互动中最高三大礼仪之一,因此对国宾摩托车要求十分严格,要求保证使用中不能出丝毫的意外、故障,还必须在外观、安全、科技、操纵等方面符合国外外事形象的最高标准。新中国成立以来曾实行过摩托车护卫,2004年一度中断,这是中断10年后重新恢复。

由于肩负国宾护卫的安全重责,对摩托车性能、通信调度系统等要求十分高,而且重新恢复的摩托车护卫队的护卫路线也由过去的只护送城区路段,改为全程护送。在去年年底国家确立摩托车供应商之后,今年年初,海能达迅速与供应商达成协议,为摩托车护卫队开发基于海能达PDT车台的警用摩托车通信系统,半年后该项目交付并完成验收。

国宾摩托车护卫队的装备全部采用了中国自主研发的品牌,其中,护卫队每辆车都配有海能达数字集群车载台有利于实现护卫队与总队指挥网之间的互联互通。海能达为摩托车护卫队开发的警用摩托车通信系统,实现了北京政务网与车队之间的对接,指挥中心可以对车队进行平滑指挥调度。同时,有线和无线的双向音频接入,保证了语音数据不会丢失,武警官兵在驾车过程中操控性更便捷,安全性更高,并在遇到突发事件时能及时响应,统一调度。

近日,在北京举行的APEC(亚太经合组织)会议期间,国宾护卫车负责多位国家元首抵京的护卫工作,承担全程执勤护卫工作。海能达及时交付摩托车护卫队通信调度系统,在国宾访问及APEC期间也发挥了重要作用。

成功为国宾摩托车护卫队提供通信系统,服务中国国宾,源于海能达在PDT和TETRA标准上的丰富积累。通过自主研发和收购整合,目前海能达已经掌握了PDT、TETRA等专网标准的核心技术,成为中国最大的PDT供应商,其TETRA产品也在国内国际市场不断攻城略地。重新恢复的国宾摩托车护卫队要求采用“中国创造”,海能达不仅实现了国宾护卫的安全保障,同时也符合国家发展知识产权、推动自主创新的要求。(国兵)

邮储银行:倡导网络安全 践行普惠金融

怎么设置才能保管好我的账号和密码不被盗用?钓鱼网站有什么样的特征,怎样才能预防?手机银行可以安全可靠的吗?电脑杀毒软件多久必须更新一次呢?……这些广大概念模糊、不知所措的疑惑和问题都能在邮储银行“网络安全”社区宣传网上得到详实的解答。

该网络安全宣传周活动是“首届国家网络安全宣传周”的一部分。邮储银行自成立以来,始终积极倡导网络安全,并致力于银行信息化“自主可控”战略的探索。2014年10月26日,邮储储蓄系统逻辑集中工程全面切换上线,标志着邮储银行在开放式系统主机集群技术应用方面实现了新突破。这一技术打破了国外厂商的技术垄断,为国产主机设备在金融业核心领域的应用奠定了关键基础,探索出了一条中国银行业特色信息化发展之路,在维护金融和信息安全可靠方面迈出了关键一步。

邮储银行以“共建网络安全,共享网络文明”为主题,多角度、多层次的推广网络安全人人有责、人人参与的理念,增强社会公众网络安全意识,让“共建网络安全,共享网络文明”的观念深入人心。邮储银行按照“全国统一、兼顾特色”的思路,号召全国各级分行结合当地区域特点,以喜闻乐见的方式传播金融知识,提高网络安全意识。特别在新疆和西藏等少数民族地区,针对地域广阔、分散居住等特点,邮储银行在利用网点内设立集中宣传点,受到广大民族群众的一致好评。

作为普惠金融的先行者,邮储银行自成立以来,就充分利用覆盖城乡的网络优势、规模庞大的资金优势和百年邮政的品牌优势,坚持服务“三农”、服务中小企业、服务社区的市场定位。截至2014年10月末,邮储银行拥有营业网点3.99万个,其中70%分布在县及县以下地区,服务触角遍及广袤城乡,构建了“延伸城乡金融服务最后一公里”的服务体系。

“三农”领域一直是邮储银行践行普惠金融的重点。全行从事小微企业、“三农”和社区信贷服务的人员有近5万人。2013年至2014年,邮储银行在信贷计划总体紧张的情况下,单列涉农贷款投放计划,其中小额贷款业务不受信贷规模限制。在2013年涉农贷款增长106%的基础上,2014年涉农贷款又实现了快速提升。截至10月底,涉农贷款余额达5456亿元,较年初增加1574亿元;累计放款1486万笔,发放小额贷款9601亿元,解决了大量农村家庭的融资问题。未来五年内,邮储银行在“三农”领域的信贷投放将超过3万亿元,成为该金融服务的生力军。

小微企业也是邮储银行普惠金融发力的重点领域。2014年邮储银行加大小企业特色支行建设力度,建设了201家总行小企业特色支行,涉及117个地域特色经济。截至今年10月底,累计发放小微企业贷款超过2.35万亿元,帮助约1200万户小微企业解决了融资难题。(安吉)

百度云向智能化转变

11月19日,百度云发布其总用户数突破2亿,移动端的发展全面超越PC端。百度方面表示,未来将把百度云打造成最便捷的云端管理、分享工具,实现从单纯云存储平台到智能化云平台的转变。

百度云在云服务领域一枝独秀,主要倚赖其雄厚的技术实力和优质的服务体验。据了解,百度云在国内多地建设有数十个数据中心,坐拥数十万台服务器和最大规模的万兆在线集群,并配备自动化、智能化的调配系统。庞大的基础架构、完善的系统体系,可支持亿级用户同时在线,并保障网络的快速与稳定。此外,百度云直面用户,通过免费赠送2T空间、提供个性化功能等特色优质服务,吸引亿万用户的体验下载。面向开发者开放API,也为其沉淀了大量用户。

在不断移动端的同时,百度云也逐渐向智能化方向转变。目前,百度云存储文件多达5EB,其中图片是存储量最高的文件类型,占比高达40%。如何帮助用户智能管理庞大的图片数据,成为百度云亟待解决的一大痛点。为此,百度云率先推出图像智能识别和检索服务,方便用户通过智能分类和人脸识别等功能,对云端图片进行浏览、查找和管理。

同时,随着移动互联网的加速增长,通过不同类型终端设备便捷分享内容的需求也越来越旺盛。为了满足用户随时随地的分享需求,百度云首创云端群组功能,支持用户随意添加好友、组建群组。所有文件不限大小和类型,均能一键分享,弥补了现有在线传输工具的不足。(向阳)