

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

支持千家创企 带动万亿产值

曙光开启“数据中国”战略

□ 本报记者 刘燕



以曙光为核心的中国信息经济中的“神经系统”。

多年来曙光已完成从HPC到服务器、存储,再到云+大数据的三次转型,实现了由服务器供应商到服务供应商的跨越。厉军认为,未来,“数据”必将超越能源等所有传统资源,成为决定产业发展方向的决定性资源。而中国在“数据”利用领域与国际处于同一起跑线,全球第一的数据资源与应用市场,让中国迎来了成为世界“数据强国”的历史机遇。此次,曙光以“数据中国”战略为导向,推动自身二次创业,从“服务供应商”向“数据服务供应商”转变,就是要将“数据”的力量与城市管理、

产业运营等各领域充分结合,切实提升政务管理效能、产业优化转型,为国家战略服务。

厉军强调,随着“数据平台”的逐步构建,必将形成大量人才、资本资源汇集,曙光将利用平台的资源,为千家以数据为核心业务的创新型企业提供支持,驱动产业持续创新。同时,曙光将全面联合产业链上下游的优势资源,以收购并购、战略合作、产业联盟等各种形式快速打造从数据采集、软硬件技术研发到关键数据应用开发的完整生态圈,从而实现服务区域扩展与价值延伸,带动行业万亿产值。

工信部着手“互联网+汽车”计划

近日,工信部表示“互联网+汽车”已经进入工信部的议事日程,或对相关企业提供项目资金、技术改造支持。

目前,不少传统汽车行业正在做智能化转型,而互联网巨头们也开始涉足汽车领域。3月12日,上汽集团与阿里巴巴集团共同宣布将合资10亿元设立“互联网汽车基金”。此外,上汽集团与阿里巴巴透露双方将组建合资公司,专注互联网汽车的技术研发。其首款互联网汽车产品有望2016年上市;百度CEO李彦宏也在两会期间透露,已开始着手研究智能汽车,并正与汽车制造商开展合作,百度将会集中在研发智能汽车操作系统、智能驾驶技术方面;去年底乐视董事长贾跃亭公布超级汽车“SEE计划”,提出要通过自主研发,打造最好的互联网智能电动汽车。

随着“互联网+”计划成为热议的话题,大力发展智能汽车制造、推动传统汽车行业互联网化转型,必将会成为“互联网+”计划的重要组成部分。

格力做手机?

3月18日,在中山大学博学大讲堂现场,演讲结束互动交流中,格力电器董事长兼总裁董明珠突然展示了使用中的格力手机,引起全场轰动。

据了解,格力已经在内部经销商会议中明确提出要做格力手机,但当时并未公布明确日期。而去年年初,格力曾传出投资魅族的消息,前不久董明珠到360公司参观,也引发外界关于格力与360合作做手机的猜想。但谈及与这些合作伙伴是否进一步发展时,董明珠总是干脆地回答:不知道。不过,对于格力手机的发展,董明珠曾经信誓旦旦地打包票:“如果我做手机,我一定承诺我的手机消费者三年不用换,即使半年以后各种功能升级,他也不一定要换手机。”对于到底格力做不做手机,董明珠其实也未明确表明过,“当你手上拿到我的手机的时候,那才能证明我做手机了。”

这无疑是一次成功的营销,但格力真的要做手机,估计看空的多。

余额宝买房可“货到付款”

买房也可在线支付首付并货到付款。3月23日,消费者在淘宝上可直接完成选房买房并在线首付付款,将首付款冻结在余额宝,直到交房时的约定时限才“货到付款”,将首付真正打开给开发商。

据了解,在北京、上海、南京等全国十大城市,方兴地产放出了1132套房源支持余额宝购房,买房者通过淘宝网支付首付后,首付款将被冻结在余额宝中。在正式交房前或者首付后的3个月,首付款产生的余额宝收益仍然归买房人所有,相当于边买房边赚钱,真正“货到付款”。

淘宝房产方面表示,淘宝房产近期将陆续推出针对用户的首付金融解决方案、众筹解决方案以及30天极致装修等系列产品,让用户体验到实实在在的与以往不同的购房服务。

淘宝+支付宝或将再次颠覆线下传统购房模式。

滴滴快的投10亿元支持专车服务

近日,战略合作后的滴滴和快的再次发布针对专车用户的优惠活动,从3月21日零点开始,用户使用滴滴专车和快的一号专车可享受免起价起步费,预计总投入将达10亿元。

据悉,滴滴用户发出呼叫专车的需求后,账户中立即能收到系统发放的代金券,如果使用优选型、舒适型专车,每天有两次机会可直接使用代金券抵扣起步费,如果使用更高档的车型,也可以抵扣相当舒适型的起步费。同时,快的一号专车APP每天会向用户账户自动充入两张15元甚至更高面值的优惠券,快的打车APP的用户也可每天在快的积分商城兑换15元专车券2张,这些优惠券可抵扣智选车型15元的起步费或其他车型的相当费用。

滴滴快的相关负责人表示,滴滴和快的非常重视用户体验,代金券作为提高用户体验中关键的一环,将会一如既往地发放。滴滴打车和快的打车后还将开拓智能公交、同城物流等与出行相关的业务。

传闻易到将联手Uber欲反击滴滴快的,一场专车大战将开始吗?

3月24日,曙光公司公布“数据中国”战略,在全面向“信息+数据管理服务供应商”转型的同时,希望“让全社会共享数据价值”。为此,曙光将“打造一个数据平台,布局百家百行网络,支持千家创企,带动万亿产值。”

多年以来,曙光已在全国进行了大数据战略布局,同时,以城市云为核心的云计算战略也是曙光坚持的主要方向。此次曙光提出的“编织中国数据网络”,正是以云计算+大数据等相关自主技术为依托的转型。转型后,曙光将成为信息+数据管理服务供应商,在物理上拥有城市关键数据、符合政府标准,可进行数据的运营服务,并通过合作伙伴形成应用生态系统,构建覆盖全国的信息化、大数据管理服务网络。

在打造平台方面,曙光将推动各级数据拥有者开放共享与数据国标的制定,为数据型创新企业提供孵化器,促进社会各类应用向云数据平台移植,最终实现以数据为纽带的全社会、全方位数据链接互通。按计划,曙光将稳步推进“百城”计划,逐步将城市云计算中心布局全国。通过各地云计算中心的枢纽作用,打破政务数据“信息孤岛”,实现政务信息融合共享,从而推动政府创新管理模式,为市民提供便捷、高效、亲民化的服务。除此之外,曙光还将开发各项城市应用,切实提升城市居民享受信息化发展所带来的实惠。

曙光总裁厉军表示,随着全国信息化建设进程不断加快,全国信息网络已逐步建成。如果将信息网络比作人体的经脉,那么规模化城市级云计算中心就是经脉中的神经元。在整个信息化经脉中,如果没有神经元,数据资源就无法有效处理及流通,信息也就无法有效运转。“数据中国”战略,就是要以占领、建立以城市与行业为单位的,分布在中国信息经济关键节点上的“神经元”,并有机联结为中国信息化的“神经系统”,最终形成

《电信法》缺位不利信息经济发展

□ 郑杰

类似微信平台提供的延迟语音、信息图片传输是否属于基础电信业务?当手机qq等应用已经实现了实时语音通话功能时,应当如何定义其性质?

随着互联网技术飞速发展,各类新的问题和挑战接踵而至。而目前电信行业仅有一部《电信条例》,以监管传统通信业为主要内容,无论是从效力等级和完善程度上都远不能适应现实的需要。《电信法》缺位已经对整个信息经济的健康发展形成了羁绊。

当前,通信业正面临着大变革,我国应尽快出台《电信法》,从科学监管、制度建设、公平竞争等层面进行规范和明确,更好地解决新问题,维护企业和用户的利益。

我国的电信服务提供者原本只有三家基础运营商,现在已有两千多家增值服务提供商,互联网业务与基础电信业务之间的边界正在消失,互联网与广电网融合也在催生新的视听服务。电信运营商的彩信等业务基础业务正被微信、iMessage等移动即时消息应用取代,电视节目服务不再是传统广电企业的固有领地,传统的广电网络也具有了上网功能,人们可以通过计算机、平板电脑、智能手机、机顶盒等终端看电视。

新的互联网环境下融合业务的出现,对我国原有的分业监管模式带来新的挑战。就电信业来讲,目前我国电信行业实施的是分类的电信业务许可制度,通过对各种业务实行许可证制度的市场准入模式,进行事前监管。但随着网络融合的深入,很多业务变得难以界定,或超出原有的目录范围,从而出现“真空地带”。如果不及时定位和规范这些新业务,不加分析地一味否定,很可能会阻碍技术和业务的创新,听之任之则可能恶化市场竞争环境。

电信行业的特殊垄断和不正当竞争行为愈演愈烈,现行的《反不正当竞争法》对网络时代出现的新型不正当竞争行为,也有些力有不逮,需要在《电信法》中做出特殊规定。以小区宽带为例,宽带最后一公里垄断的问题还没得到有效解决。有些房地产开发商为了减少建设成本,将本应列入建设综合造价范围的用户驻地网建设让与电信运营商承包;有些电信运营商为了抢占小区驻地网的接入权,与小区的房地产开发商或物业管理公司签署用户驻地网独家接入方面的协议,排除其他电信运营商接入的权利。

由于《电信法》的缺位,而《电信条例》的层级和效力低,在解决通信业与其他行业的冲突时,已经影响了电信经营者的正当权益,阻碍了电信业的健康发展——三网融合缺乏统筹指导,电信企业通路权缺乏保障,垃圾短信/电话治理缺乏法律依据。

鉴于2009年的《电信法》(修改稿)已比较成熟,在该修改稿的基础上,郑杰建议《电信法》明确以下内容:一是要建立面向三网融合的监管机构,对符合条件的广电企业应颁发固定通信、移动通信和互联网接入等牌照,取得视听许可的电信和互联网企业可以通过电信网、互联网提供电视服务。二是将我国的电信业务准入分三类:审批、登记和备案,减少许可的范围,减轻获得电信业务经营许可证的难度。三是建立便利于电信建设的法律制度,应明确设立基础电信运营商的通路权。四是建立公平、平等的市场竞争环境,解决最后一公里接入问题,解决电信业中特殊的正当竞争问题,建立治理垃圾短信、垃圾电话的法律制度。(作者系中国移动浙江公司总经理)

IT江湖

键技术预研及专利布局,以进一步增强在下一代技术变革前的知识产权核心竞争力。

根据WIPO统计数据,知识产权组织总干事弗朗西斯高锐还认为,数字时代已经真正来临,中兴通讯认为世界正在迎来万物移动互联的M-ICT时代,信息化快速融入各个行业,预计2020年全球移动互联终端设备连接将增长10倍以上。根据中兴通讯的M-ICT战略,中兴将围绕“新兴领域”布局,如智慧无线充电、分布式并网发电、大数据平台及应用、互联网金融、移动支付等。未来,将重点布局集“通讯、大数据、移动支付”等增值服务于一体的车联网,以及“无人驾驶、机器人、低轨卫星通讯”等领域。

据悉,中兴通讯近五年研发投入超400亿元,目前已拥有超过6万件全球专利申请,1.7万件已授权专利。作为全球通讯产业主要专利持有者之一,中兴通讯所持有专利90%以上为具有高度权利稳定性和技术品质的发明专利,包括众多覆盖国际通讯技术标准的基本专利,以及覆盖通讯产业关键技术的核心专利。(安吉)

金和发展的机会,从海外转到国内上市,资本、品牌和用户不再割裂,暴风能够充分得到多年打造的品牌回报,暴风的用户也可以享受到公司在资本市场的红利。

在暴风科技上市之前,已有数家互联网概念公司上市,并且在A股市场引起不小关注。2010年8月,乐视网在创业板上市。2010年9月,二三上市。2014年4月,人民网登陆上海证券交易所。2015年1月21日,中文在线登陆创业板……

不过,这些已经在A股市场屡有斩获的互联网概念股,不难发现其中并没有一家“互联网平台”。腾讯去了香港上市,百度、新浪、360、京东,还有阿里,在纽交所和纳斯达克。互联网平台的大佬们,几乎无一例外出走海外资本市场。在中国互联网风生水起的时代,作为以鼓励创新、创造力和高成长空间企业为己任的创业板,无疑是不完美的。

在暴风上市之后,中国A股市场首次迎来第一家真正的互联网平台。也许这正是冯鑫在上市仪式上“A股享受互联网,互联网享受A股”这句话的深意。

中兴通讯全球专利超6万件

连续5年国际专利申请全球前三

据WIPO(世界知识产权组织)发布最新数据,中兴通讯凭借2179件专利位居2014年全球国际专利(简称PCT)专利申请第三。这是中兴通讯连续第5年稳居PCT专利申请全球三甲(2010年、2013年居第二,2011、2012年蝉联第一),也是中国唯一连续5年保持此荣誉的企业。

中兴通讯首席法务官郭小明表示,PCT申请量是全球公认的用来衡量一个国家或地区,以及企业创新能力的重要指标。中兴通讯坚持专利“质量优先”和“全球差异化布局”原则,目前已拥有与全球主要竞争对手相同的竞争优势。随着中兴通讯M-ICT新战略的启动,以及国际业务比重越来越大,未来将更加注

重新兴技术领域以及欧美国家、新兴市场核心专利布局。

据悉,中兴通讯涉及标准的LTE基本专利超过800余件,全球占比13%,居领先地位,并致力于5G技术研发和实践。

作为4G标准的主要起草者,以及推动5G技术和标准的主要创新者,近日,中兴通讯总裁史立荣和欧盟副主席Carlos Moedas进行了会晤,双方达成了共同致力5G发展创新的意愿。Carlos Moedas表示,欧盟正在进行数字化技术的研究和未来发展,欢迎中兴通讯参与H2020计划,加入欧盟5G创新研究。

中兴通讯表示,未来中兴通讯将持续加大开展5G关

暴风科技登陆创业板

□ 本报记者 陈杰

3月24日9:30,北京暴风科技股份有限公司CEO冯鑫在深圳证券交易所敲响上市钟,暴风科技登陆创业板。

这是暴风科技首次公开发行股票,股票名称为暴风科技,代码300431。新股发行3000万股,发行价格7.14元。这家以“暴风影音”品牌而为人所熟知的互联网企业,在筹备上市、尚未正式亮相之际,就已经赢得了市场的强烈关注,上市前的申购中,其网上发行初始认购数创下655.55倍,创下了创业板自2009年推出以来的最高纪录。在网上有效申购户数的排名中,暴风科技也排在创业板有史以来的第二位。

分析认为,暴风科技大受追捧的原因主要有三点,第一,这是在一段时期以来,各方呼唤互联网公司回归国

内上市的大背景下,暴风成为在A股上市的最知名最有示范效应的互联网品牌。第二,暴风是国内A股市场迄今为止迎来的第一家真正意义上的“互联网平台”。第三,暴风所在的互联网视频行业是暴风自身的实力,具备了被众人一致看好的发展潜力和高成长性。

暴风科技上市之路并不平坦。初期在IDG等风险投资进入之后,同其他网络公司一样,暴风寻求VIE架构赴美上市。2010年暴风重组,美元资本退出,引入华为投资、金石投资等国内资本,上市方向转向国内。这期间,暴风也从一个家喻户晓的视频播放器,转型成为在线视频平台。

在公司成立8年后,这次上市,对身处发展迅猛、竞争激烈的视频行业的暴风来说,不仅是赢得了雄厚的资

蜗牛免卡用户破百万

正式放号不到七个月,3月25日,虚拟运营商蜗牛移动宣布,其170号段免卡用户量已突破100万。

自去年8月初正式放号以来,凭借“零月租、无套餐、余量不清零”等创新概念,蜗牛移动免卡系列产品广受市场好评,用户量一直位居虚拟运营商榜首。

自去年1月29日正式获得虚拟运营商牌照之后,在虚拟运营商业务的推进上,蜗牛移动就一直是虚商里最快的。2014年5月28日,免卡首款产品999免卡率先在国内开启测试放号;8月1日,蜗牛移动在行业内率先召开虚拟运营商合作者大会,打通线下渠道;8月5日,蜗牛移动更是成为首批开启正式商用的两家虚商之一,在34个城市同步放号……

免卡将业务包自由组合、自由开放、自由定制,让用户从固定套餐过渡到自主式消费。

为庆祝用户破百万的里程碑,蜗牛移动3月25日起在官网推出“用户破百万,感恩特惠礼”活动,将给免卡用户送出包括1000万话费在内的五重好礼。

“蜗牛做通信也借鉴了做游戏的经验。”蜗牛移动相关负责人表示,“游戏要想打开市场,不仅需要本身有创新,而且需要强大的宣传和推广。我们做免卡也是一样,保证产品的创新与内容之后,就会针对目标用户进行大力宣传和推广。”

针对线下渠道,蜗牛移动开虚商之先河,率先在行业内召开合作者大会,在全国各地打通了线下渠道;面对高校市场这个运营商的兵家必争之地,蜗牛移动自去年11月开始,启动蜗牛移动先锋校园行活动,让学生群体体验到免卡无套餐、零月租、余量不清零的便捷和自由。

从招募合作者到进入校园,从国内宣传到亮相国外展会,蜗牛移动积极开拓,换来的是用户量的节节攀升。(安吉)

中国移动4G信号延伸到南沙



中国移动成功开通永暑礁、渚碧礁上的4G基站,开始为守礁官兵、过往渔民和商船等提供良好的4G网络服务。

此次建设任务自2015年羊年春节前正式启动,历时一个多月的4G网络建设和调测。南沙永暑礁TD-LTE基站,是国内首个通过卫星传输开通的4G基站,成功验证了卫星链路开通4G基站的可行性。因缺乏经验参考,建设过程颇为艰辛。在岛礁建设4G基站期间,由于卫星设备前期受干扰严重已被停用,需将卫星天线与卫星电路重新对通。因原卫星天线受海风腐蚀,拼装螺丝被锈蚀的原因,无法拆卸,只能通过人工搬运来操作。但是,楼面卫星、散射微波等设备天线多,搬迁卫星天线安装位置有限,只能对天线进行搬移,极大地增加了施工难度。

经过中国移动网络工程施工人员的不懈努力,在守礁官兵的大力配合下,对前后方案进行多次分析、讨论和调整,最终打通了卫星电路,顺利完成了中国移动4G基站的开通测试。(安吉)

网银+助力京东圈地O2O

当诸多电商还在纠结于2015模式之困的时候,京东已在大规模推进社会化O2O进程,通过京东金融旗下快捷支付——网银+,为京东进一步完善O2O战略并捆绑高频消费用户注入新的动力。

3月18日,京东与麦当劳推出“京东双套餐”活动,其中,网银+作为支付工具也为京东带来大量用户。

据了解,此次京东和麦当劳共同推出的活动中,用户只需要通过京东APP下单即可节省5元,通过网银+付款再省5元。该活动将从3月18日持续到4月7日,遍布国内1900多家的麦当劳门店都将成为这一活动的主场,该活动不仅进一步扩大了京东APP的导流作用,通过支付再进一步捆绑消费者,并最终转化为良性消费习惯。

作为此次活动的一大亮点,京东金融推出的下一代支付产品——网银+备受关注。网银+是针对移动互联网市场推出的安全便捷的支付产品,具有支付快捷、体验好、维度广、安全等特点。作为下一代支付产品,网银+实现了真正意义上的快捷支付。

从当前来看,网银+已接驳多个重要移动端,如京东APP、京东微信购物入口等。此次与麦当劳开展的优惠活动,不仅为用户提供了安全、便捷的用户体验,更提升了订单成功率。未来,网银+还会推出更多应用场景支付,在商户端,也会为中小商户提供负担接入方式。

早在去年3月,京东就已正式对外发布零售O2O战略,宣布与万家便利店及ERP供应商达成合作——通过京东平台上便利店官网,消费者可借助LBS定位,找寻最近的店面进行购物,诸多便利店也与京东仓储体系完成了无缝对接。(陈杰)