

华为2014年销售收入2882亿元人民币

三大业务领域均获显著增长

□ 本报记者 刘燕

华为3月31日发布了经毕马威审计的2014年年报,报告显示,2014年华为各项业务持续有效增长,实现全球销售收入2882亿元人民币(465亿美元),同比增长20.6%;净利润279亿元人民币(45亿美元),同比增长32.7%。

华为首席财务官孟晚舟表示:“华为2014年持续有效增长,财务稳健。现金流、收入和利润均实现有效增长,净现金达到人民币779亿元(126亿美元)。债务和融资结构持续优化,截至2014年12月31日,华为短期借款和长期借款共计281亿元人民币(45亿美元),主要由海外金融机构按市场利率提供。”

华为副董事长兼轮值CEO胡厚崑说:“聚焦管道战略,简化管理,提升运营效率是华为2014年收入和利润实现有效增长的主要原因。此外,我们持续加大创新投入,在云计算、大数据、5G、SDN、NFV等领域开拓创新。我们相信,华为可以抓住数字转型时代带来的历史性发展机遇。”

财报显示,2014财年,华为三大业务领域业绩均获得显著增长。运营业务收入达1921亿元人民币(310亿美元),同比增长16.4%,其中,全球移动宽带网络部署收入占了较大比重。

企业业务收入达194亿元人民币(31亿美元),同比增长27.3%,云数据中心解决方案和敏捷网络等网络和IT领域业绩实现有效增长。

消费者业务收入达751亿元人民币(121亿美元),同比增长32.6%,这得益于消费者智能手机需求的增长和新兴市场的迅猛发展。

华为多年来持续加大研发投入。过去十年,华为研发投入累计超过1900亿元人民币(307亿美元)。2014年,华为研发投入408亿元人民币(66亿美元),较2013年大幅增长29.4%,占2014年销售收入的14.2%。

步入2015年,以宽带、云计算、大数据、物联网为代表的ICT技术,正成为各个行业加速转型的引擎。胡厚崑说:“华为将聚焦管道战略,坚持为客户创造价值,持续艰苦奋斗,力争成为运营商面向未来转型的战略合作伙伴,成为领先的企业ICT基础设施提供商,成为消费者喜爱和信赖的、全球领先的智能终端品牌。我们将与客户和合作伙伴携手,借助最新的ICT技术,共建一个更加美好的全联接世界,为社会进步创造价值。”



在线旅游该重视用户体验了

□ 陈杰

根据在线旅游企业发布的2014年财报,去哪儿、途牛、艺龙依然保持可预见的亏损,而携程2014年第四季度净亏损2.24亿元人民币,是其上市以来首次亏损。尽管如此,从这些上市公司的股价表现来看,资本市场仍然对在线旅游行业保持极高的热情。

于是乎,在线旅游企业似乎都在比着谁亏损得多,谁抢占了较大的市场份额。业内分析明确指出,在线旅游“以利润换市场”的行为还将持续,而居高不下的投诉率也反映出在线旅游在打“价格战”抢夺用户的同时,代理商管理不到位、噱头营销等行为严重影响了消费者的体验。

如果整个行业弃用户体验而不顾,那么这个行业就危险了。好在当大佬们在拼命抢市场之时,有小弟开始致力于为为用户提供极致体验了。虽然背靠阿里巴巴这座大佛,但相较于国内传统OTA(在线旅游代理商)大佬而言,阿里旅行还属于小字辈,也正是这个小字辈日前推出“未来酒店”战略,欲携手酒店业打造一个面向未来,基于信用体系之上并注重极致用户体验的新型在线旅游服务平台。

据了解,阿里旅行“未来酒店”战略的第一阶段是联合芝麻信用上线“信用住”服务,用户在阿里旅行预

订酒店时,只要其支付宝芝麻信用分达到600分即可选择信用住。用户先入住后付款,无需担保和押金,离店时也无需排队,只需将门卡交还前台,系统会自动从用户的支付宝账户里扣除房费。目前,全国已有近5500家酒店加入“信用住”计划。

众所周知,酒店与OTA之间一直是“相爱相杀”的矛盾关系。一方面,OTA带来的客源对酒店有着强大的诱惑力,但与此同时,OTA又让酒店面临一系列无解的痛点:高佣金低效能,信息不畅,账期长等问题。特别是传统在线旅游平台以亏损换市场份额的策略下,用户的服务体验也面临极大考验:人工信用担保是否安全、临时变更手续复杂、退款周期长、离店等候时间长等等。

“未来酒店”则正是奔着解决酒店行业面临的这一系列问题而来。阿里巴巴航旅事业部李少华表示,未来“未来酒店”还将探索更多致力于改善用户体验的服务方式。在“未来酒店”的背后,则是阿里系的“最强势能”组合:淘系3.5亿的活跃用户、芝麻信用、支付宝、花呗、阿里去和石基。

很显然,以改善用户体验入手,阿里旅行将更容易补齐自己的酒店“短板”,让自己的旅游、机票和酒

店业务能均衡发展。

当然,阿里旅行并不仅仅将提升用户体验的策略运用在其酒店业务上,其一且处于行业领头羊位置的旅游业务近来动作也不断。日前,阿里旅行与黄山旅游达成深度合作战略合作关系,黄山旅游将在阿里旅行去啊平台设立黄山旅游目的地频道,以图文、视频等多样化方式为用户提供丰富的黄山旅游资讯,同时在PC端和无线端设立便捷通道,用用户缩短信息收集的时间,并全面提供专业化、标准化、人性化服务,通过提升服务能力和消费体验来吸引更多的用户关注。

其实,不论是“未来酒店”还是设立旅游目的地频道,阿里旅行在关注消费者体验的同时,也在关注传统旅游产业在目前互联网+模式下心有余而力不足的发展困境。当前,在线旅游交易虽巨大,但这仅仅才占据整个国内旅游市场份额的十分之一,传统旅游产业还服务着更为纵深的市场,如何让这些传统企业扔掉传统OTA时代的包袱,借助互联网的力量重新站起来,新型的在线旅游平台还有更多的事要做。

■ IT江湖

借“互联网+”之势创云计算生态系统

□ 世纪互联蓝云事业部总裁 柯文达

“互联网+”“中国制造2025”成为热词,人们高度关注和热议的,实际上也是传统产业所面临的机遇和挑战。为云计算产业如何把握机遇,帮助传统行业实现产业转型升级和升级,实现快速发展。

产业规范的引领者和信息安全的推动者

更多的企业用户已经从注重云技术发展变化本身,转向注重服务提供商的综合实力,寻找一个能满足企业和行业特点的云环境。

工信部电信研究所发布的《2014年云服务白皮书》报告显示,95.5%的企业对云服务有一定认知,38%的企业已采用云计算应用。

世纪互联蓝云(简称蓝云)率先为中国用户带来国际最先进的云计算技术和国内唯一的覆盖IaaS、PaaS和SaaS的全平台服务。为确保向客户提供国际水准的运维服务,在过去两年里,蓝云精心培养和打造了一个由350名专业人士组成的团队负责数据中心的运营、云平台运维等;还率先通过了ISO9002、ISO27001、ISO20000等认证,建立起一系列国际水准的运营规范,确保用户获得最规范、最可靠的体验。

“互联网+”时代,随着云计算在各领域的渗透,信息数据的安全越来越被高度重视。对政府而言,网络安全和信息化是一体之两翼,缺一不可。对企业而言,客户关系成败和商业机密等数据的安全是企业赖以生存的关键。

蓝云深知信息安全重要性,积极参与并推动云计算安全的建设。蓝云不但通过了国家安全等级保护认证,还是国内首批通过可信云服务认证的企业,并且是目

前国内通过认证项目最多的企业,包括:虚拟机、云存储、SQL数据库、云引擎及全网负载均衡。

为确保数据的安全,蓝云还分别在北京及上海建有国际最高标准的数据中心,为客户提供6份异地数据备份。在国内建立数据中心,符合了国家关于数据不离境的要求;异地模式,确保数据的安全备份;位于超大城市,确保拥有最完善的基础设施,从而实现数据最高程度的可用性和安全性。

蓝云还为客户提供了具有财务保障高达99.9%的月度SLA服务等级协议保证,配以业界唯一的实时公开服务仪表盘,让服务状态透明化,让服务保障真实化。客户可以随时监控服务的状况,让云真正可触、可观。

在此基础上,蓝云还积极参与国家关于云计算安全制度的完善,如在为今年4月正式实施的两项云计算安全标准提供信息反馈。

未来几年,中国在云计算安全保障方面还有大量的制度和体系需要完善,蓝云将继续积极参与推动中国云计算安全制度的完善和安全水平的提升,成为信息安全的推动者。

云生态系统的奠基者和完善者

任何一个产业的兴起与发展离不开生态系统的建立和完善。目前,各种云生态系统的雏形已经初见端倪。蓝云也正在中国打造一个全方位的生态系统。它包括:技术提供商(如:微软——国际最先云计算技术提供商)、解决方案提供商(国际和国内最优秀的解决方案提供商)、渠道合作伙伴、客户和云平台运营商(蓝云)。

蓝云认为体系的成功需要在如下几个方面有所建树。

首先是标准的建立。互联网的特点是平台化,云平台需要建立一套能有效推进平台发展的规范和标准。这既能确保生态系统能为客户提供有品质保障的服务,也能确保平台的开放性,推进生态圈健康、快速的发展。以解决方案提供商为例,蓝云已经在他们在平台上提供了标准化技术和云服务支持。无论是自有品牌,还是蓝云OEM的解决方案,蓝云都提供了标准化的平台服务,确保所有解决方案提供商能够在这一生态系统中获得健康的成长环境,吸引更多的企业加入这一生态圈。

其次是模式的创新,与传统科技不同,云计算带来的是商业模式的变革和创新。对传统渠道商而言,蓝云希望云为他们提供的不仅仅是新的业务机会,还是业务技能的提升和业务模式的变革和升级。渠道商可以去拓展更多有附加价值的业务,让生态圈更加丰富。

还有就是合作共赢。蓝云所打造的生态平台也是去中心化的平台。无论是蓝云,还是传统意义上处于生态圈中心的客户都不再是生态圈发展所围绕的中心。生态圈每个企业都将能推动行业的发展,平台的发展。这样一个平台也必然是开放的平台,有利于每个有意愿的企业加入。而这样一个开放、合作的生态圈带给每个环节的企业必将共赢,这就是互联网精神所在。

中国云计算行业在2014年经过了落地与沉淀,2015年将是异彩纷呈的一年。蓝云将继续致力于成为中国云计算产业规范化的引领者、信息安全的推动者,并将顺应云势而为,成为中国云生态系统的奠基者,为中国云计算行业谱写新的篇章。

虚拟运营商多半未推业务

虽然牌照发放已经一年多,但国内虚拟运营商业务发展却很不尽如人意。据了解,国内42家获得牌照的虚拟运营商中,真正推出相关业务的只有20家左右。

虚拟运营商产业联盟秘书长邹学勇介绍,目前国内虚拟运营商用户总数大概在220万左右,目前拿到虚商牌照的国内企业共42家,但已经发布业务的只有20家,还有22家至今按兵不动;即便是在已经行动起来20家中,除了蜗牛移动一家的用户已经超过百万外,其他发展相对较快的苏宁、国美、阿里、京东等也只能说是略具规模。

显然,造成虚商用户发展缓慢的最主要原因是多数的虚拟运营商都没有找到好的市场模式。同时,工信部对于手机号码实名制要求的更加严格也制约了虚商用户的发展。

国产手机已从“制造”到“智造”

智能手机产业是中国从制造大国向制造强国转型的一个典型产业,是中国从“制造大国”走向“制造强国”标志。智能手机产业在产业链、核心技术、知识产权、创新等诸多方面相比PC产业都有很大的提升,从网络安全、信息安全的角度,智能手机产业链的贡献会远超过PC。以华为为代表的中国智能手机企业完全有可能在竞争中脱颖而出,成为引领潮流的企业。这是中国工程院院士倪光南在近期互联网实验室举办的有关中国智能手机产业发展的研讨会上所说。

国际研究顾问机构Gartner研究总监Roberta Cozza则表示:“中国厂商再也不是追随者。他们能生产具吸引力硬件功能的更佳装置,足以与知名手机品牌匹敌。品牌的建立和行销将是中国品牌能否在成熟市场占有一席之地之关键。”

移动互联网发展如火如荼,全球智能手机市场仍在稳步增长。智能手机作为最重要的网络终端设备,更是互联网时代下一个国家制造能力的缩影。日前召开的国务院常务会议部署加快推进实施“中国制造2025”,实现制造业升级。随着以坚持创新驱动、智能转型、强化基础、融合发展,加快从制造大国转向制造强国。“中国制造2015”国家战略的提出,中国智能手机厂商迎来了一场绝无以有的东风。在这大好历史机遇下,中国智能手机势必引领时代潮流,开启全球智能手机中国时代。

中国智能手机将跟“山寨”“代工”这些名词正渐行渐远,彻底走上了自主研发和创新之路。

农产品交易平台一亩田首推先行赔付计划

日前,武汉四季美果蔬店的徐老板拿着3800元的质量赔偿金,感慨不已。两周前,他通过农产品交易平台“一亩田”,找到湖南永州江永产地达成一笔莴笋交易。不料,由于双方沟通问题,送货到店晚了五个小时,致使部分莴笋烂掉无法卖出并造成不少损失。一亩田工作人员核实情况后,告诉他可以获得第三方赔付金,挽回部分损失。

据了解,赔付金的依据源于一亩田近期推出国内首个农产品交易第三方“先行赔付保障计划”。依照该计划,农产品交易双方在一亩田网站或app达成的交易,如在交易过程中遭遇欺诈,供应商发布虚假信息致使买家遭受直接经济损失的,买家均可向一亩田申请先行赔付;供应商交付期限与事先约定不符并造成买方损失的,也可以申请先行赔付。单笔最高赔付金额可达5000元。

近年来,国内农产品交易呈现出交易量放大、滞销明显增多、国内市场分散、供需信息失衡等多重问题,以一亩田为代表的第三方专业机构的出现,为产销双方提供了一个高效快速、信誉安全的交易平台,长远来看,互联网模式将对改善国内农产品的交易环境起到巨大的促进作用。

“看家神器”京东首发2万台26秒售罄

3月31日,有着“看家神器”之称的360智能摄像机,在京东独家发售,短短26秒,首批2万台360智能摄像机全部售罄,一举创下该细分品类的最高销售记录,成为京东平台上销量最高的智能摄像机。

作为国内首款专注于守护家庭安全的智能摄像头,360“看家神器”受欢迎程度由此可见一斑。而就在不久前,360智能摄像机APP上推出的“侧脸女神”,同样创下了网络办公室直播观看人数超过30万次的纪录。

在首批发售的360智能摄像机中,共有白、青、蓝、黄、粉共计五种颜色,而宛如“小水滴”的白色版本最受消费者欢迎。

对于这款“看家神器”,在外打拼的张先生将360智能摄像机安装在父母家中,每天就可以随时随地看到老人,还能通过摄像头的语音功能进行交流。

360智能摄像机为何能够如此热销,成为守护家庭安全的利器?综合来看,360智能摄像机是一款性价比极高的智能摄像机,除了149元的亲民价格外,还可广泛应用于客厅、阳台、书房、公司、教室、商家、远方的家乡等各种生活场景,配合超强智能云服务,能够有效提供高清视频实时连接服务,让用户随时随地通过手机APP便可及时查看视频情况。

另外,在360智能摄像机APP的发现频道中,“在线直播”的功能成为最大亮点。用户可将个人摄像机分享给“发现”中进行直播,网友可用弹幕的方式进行留言互动。通过这样的流行社交方式增加互动,进一步增强了“参与感”。

业内人士认为,360智能摄像机热销的根本原因在于,人们对科技安全产品的需求日益增加,360从互联网安全正向线下安全拓展,推出的智能摄像机显然有效命中了这部分人群的痛点,充分满足了目标人群对安全感的强烈需求,未来家庭安全市场上将大有可为。(向阳)

“互联网+中国经济”专家研讨会召开

3月24日,“互联网+中国经济”专家研讨会在京召开。学界和业界专家就怎样理解“互联网+”,如何借其助力中国经济腾飞,进行了一次深入的讨论。

不少专家认为,互联网+是信息化促进工业化的升级版,而互联网+领军企业阿里巴24日日发布《互联网+研究报告》认为,“互联网+”在内涵上根本区别于传统意义上的信息化,而是重新定义了信息化。

阿里研究院资深专家游五洋提出,传统信息化没有释放出信息和数据的流动性,而互联网作为信息处理成本最低的基础设施,其开放、平等、透明等特性将使信息和数据动起来转化成巨大生产力,成为社会财富增长的新源泉。

中科院大学管理学院教授、网络经济与知识管理国家研究中心主任吕本富则认为,互联网+不应只是简单的物理反应,而是需要产生化学反应,互联网+如果只对制造业、服务业、金融业等进行要素重组,这才是真正的“互联网+”。而以用户行为为导向,创造“互联网+”中国特色,是中国在现阶段的发展方向。

阿里研究院院长高红冰则表示,“互联网+”实际上是增量到存量的改革路径,互联网企业融合传统企业、传统企业拥抱互联网,这两支力量融合在一起将创造新的更大经济和推进社会的发展。过去15年阿里巴巴做的是“电子商务”,今后将重点推进“商务电子化”,实际上就是希望用互联网、云计算和大数据技术推动传统产业的转型升级。(陈杰)

众筹客开启600个城市子公司股权众筹

随着各种利好政策的不断传出,股权众筹逐渐升温,京东、阿里、苏宁等大平台也相继涉足这一领域。近日,国内首家专注于吃喝玩乐的同城众筹平台,众筹客宣布正式开启600个城市子公司的众筹,众筹客作为一家涉足股权众筹不久的新平台,其首个项目表现抢眼。

据悉,众筹客的“首秀”选择与唱吧合作,唱吧旗下的唱吧麦颂KTV崇文门店登录众筹客,出让46%的股份,募资300万元,仅3天预约金额就达1000万元,这几乎成了国内股权众筹发展史上的一个经典案例,引发众筹行业高度关注和广泛讨论。

众筹客总部位于北京,这次宣布全国600个城市子公司开始众筹,上海、广州、深圳、天津、重庆、武汉、成都、呼和浩特、合肥、大连、南京、杭州……规模之大、数量之多,这在众筹行业也是前所未有的。

众筹客创始人、CEO路国华表示,每个众筹的城市子公司,会出让股份10%,吸纳20名股东,每个股东出资5000元,占股0.5%。当被记者问及为何要将全国600个子公司以众筹方式运作时,路国华表示,众筹客刚上线不久,是个很年轻的创业公司,全国子公司一直在考虑怎么做,直营或者加盟?直营,对资金的占用很大,众筹客目前没有那么多的钱;加盟,必死。

路国华称:“众筹客做的就是帮助同城的吃喝玩乐商家众筹资金和资源,擅长的就是众筹,那么,为什么不能给自己的子公司众筹股东和资源呢?基于这个想法,众筹客决定将未来布局的全国600个城市子公司全部众筹。”(陈杰)