

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

微软针对合作伙伴再添开放帮扶新政

□ 本报记者 刘燕



微软CEO萨提亚·纳德拉

微软认为,过去、现在和将来,微软的合作伙伴始终是促进其业务转型的重要驱动力。

“重塑生产力和业务流程、构建智能云平台 and 创造更个性化的计算”,微软不仅在去年的全球合作伙伴大会上强调三大目标方向,更同时公布了多个计划,以助力遍布全球的数十万渠道合作伙伴在业务变革中发挥作用。

作为微软践行重塑生产力和业务流程的重要部分,微软首席执行官萨提亚·纳德拉公布了“GigJam

计划”,这一创新通过消除设备、应用和人之间的障碍,让人们以前所未有的方式完成业务任务并推动业务流程的变革。“GigJam”可以将来自各条业务线和SaaS应用的信息汇总给业务人员,并对特定信息和需求采取的行动进行自动分配以达成目标,它能跟踪业务流程中的每个环节并推动其尽快完成。

针对“构建智能云平台”,微软同期发布的“Cortana分析套件”,将机器学习、大数据存储等先进的技术基础架构,与视觉、脸部识别和语言分析等感知智

能处理方式有机融合,可以用于各行各业的众多应用场景,极大拓展了企业在预测趋势和规范管理中的能力。分析套件整合了微软数字智能助理Cortana,能够以更加有效、积极和自然的方式完成业务。

为创造更个性化的计算,作为全球第一款完全开放绑定,由Windows 10驱动的全息计算设备微软HoloLens,在商业领域里展现出的广阔的应用前景令人向往。事实上,HoloLens已给一些行业带来了冲击,例如微软与Trimble在建筑设计和施工领域进行了成功实践,与美国航空航天局喷气推进实验室携手在火星探索上展开合作,帮助凯斯西储大学和克利夫兰诊所实现了面向未来的教学改革。这些仅仅是开始。

为帮助更多的合作伙伴更好地使用微软云打造云服务业务,并从不断成长的业务中受益。微软宣布扩大“云解决方案供应商(CSP)计划”,将把“云解决方案供应商计划”拓展到世界更多地区,该计划将覆盖全球131个市场。此外,Azure和CRM Online也将加入进来,与Office 365、Windows Intune和企业移动套件(EMS)一道,成为云解决方案供应商的可选服务。

与此同时,微软将引入更多的合作伙伴来销售Surface,未来几个月,微软在全球的经销商将从数百家增加到数千家。Surface是微软Windows战略中必不可少的一部分,此次的合作伙伴扩张计划与即将正式发布的Windows 10相辅相成。

中国“地球数值模拟装置”首次亮相国际舞台

国际超级计算大会ISC是每年一度的全球超级计算领域的顶尖盛事,亚洲第一大高性能计算厂商中科曙光为ISC15带来了来自中国的礼物,其中最为瞩目的便是新近发布的基于高性能计算机的“地球数值模拟装置”预研及原型系统建设(以下简称“地球数值模拟装置”)项目。

在ISC展会上,曙光公司利用多媒体展示了“地球数值模拟装置”的架构和功能。该装置集高性能计算机、软件工具、支撑技术、地球数值模拟应用软件等于一体,科学家利用它可实现对大气、洋流、地壳、生态等的仿真研究,还原、预测地球自然变化过程。

用超级计算机模拟地球系统预测百年后的全球气候和环境变化,是世界上最具挑战性的计算项目之一。目前仅有美国、欧盟、日本等为数不多的国家

和地区拥有研制地球模拟装置的硬实力。如今这个名单上加上了“中国”。

在性能提高的前提下,“如何降低能耗”是全球高性能计算行业面对的一大挑战。而作为高性能计算机“专用化”典型体现的“地球数值模拟装置”,将在提高效率和节省功耗方面优于类似“天河二号”这样的通用型计算机:通用计算机要照顾很多方面,不能充分地面向某个领域应用进行优化设计。专用的高性能计算机在降低能耗方面将显示出其示范和指导意义。

“专用化可以更省功耗。我们初步预算,做出一个类似于天河二号性能的系统,大概只需要它1/5的功耗。”中国工程院院士、曙光公司董事长李国杰说,“我们希望未来大数据应用,性能功耗比比现有水平提高10000倍,这是一个发展趋势。”

在全球竞速高性能计算“提升速度、降低能耗”的赛道上,液冷技术也是各大高性能计算企业的兵家必争之地。而在本届国际超算大会的展台上,曙光“液冷”技术产品再次博得业界眼球。作为曙光多年专注于高效液冷的技术结晶,TC4600E-LP液冷服务器在节能减排上的优异表现吸引了众多参观者的驻足和关注。

本届大会上,业界在关注TOP500排名的同时更加关注GreenTOP500,这代表在兼顾计算速度的同时,不断注重高性能计算的节能环保。曙光已经连续三届国际盛会上向业界展示最新的液冷技术和产品,此次展示的TC4600E-LP是国内首台可量产化的液冷服务器。相信曙光革新性的液冷技术将转化为其在高性能计算行业中的核心和优势的竞争力。(安吉)

百度将建最大智慧医疗平台

□ 本报记者 刘燕

从连接人和信息转向连接人和服务,是百度今年的大转型,百度董事长李彦宏为此提出,“未来要连接360行”,医疗健康更是重中之重。7月9日,“百度医生”与天津医指通社区同步挂号服务平台(以下简称医指通)签约,共建中国最大规模的智慧医疗平台,为BAT无人缺席的移动医疗市场再燃战火。

据了解,双方将在医疗信息服务平台、医疗服务支付、医疗大数据、个人医疗消费信贷等领域建立战略合作伙伴关系。同时,百度将医指通接入自身移动支付平台,为传统诊疗系统提供更多的在线支付工具,并将在个人医疗消费信贷领域做出新的尝试。

双方共同建设的“医指通—百度智慧医疗运营平台”将覆盖双方在全国的所有合作医疗机构,为患者提供预约挂号、检查报告查询、费用支付等一站式全流程服务。双方将合作完成平台搭建,包括PC端和移动端入口,同时,“医指通”负责协调各合作医



院开放院内挂号的HIS双向接口,将医院医疗服务信息实时上传至“医指通—百度智慧医疗平台”,并建立移动医疗服务、个性化医疗服务、信息服务、位置服务等相关场景模块建设,优化医院运营效率,提升医疗服务水平,改善就医体验。

百度公司总裁张亚勤曾说:“移动医疗将改变中国目前的医疗架构,改变看病方式。百度医生所解决的问题就是让老百姓最快找到身边最好医生,利用百度的定位技术、搜索技术及机器学习精确匹配的技术,让信息更加透明,消除资源不对称。”双方达成合作后,通过医指通平台,百度医生的数据分析体系和运营经验可以帮助基层医院实现智能分诊和导诊,帮助患者精准就医并优化医疗资源配置,最终实现真正的分级诊疗制度。此外,双方还可以借助医疗大数据开展疾病预测等业务,把基层医疗的信息激活。

百度新兴产业群组市场部总经理张高介绍,接下来双方将联合打造京津冀智慧医疗一体化平台、贵州智慧医疗平台、广东智慧医疗平台、陕西智慧医疗平台等,进而覆盖全国大部分省市,建设中国最大规模的智慧医疗平台。

医指通是中国首家“智慧医疗”综合体运营服务商,中国第一家全流程预约挂号统一平台,通过覆盖全社区的自助服务终端,将挂号窗口前移到了百姓家门口,实现了“社区与医院同步挂号”的特色就医模式,获得国家卫计委和天津市政府的高度认可和大力支持。

全球超过6.1亿手机中毒

近日,猎豹移动安全实验室发布《2015年上半年移动安全报告》。过去半年,全球6.1亿台手机曾中毒,是去年同期的2.77倍;中国、印度、俄罗斯、印度尼西亚和墨西哥,是手机病毒危害最严重的前5个国家,中国受害手机1.49亿台次,名列第一。

截至2015年6月,安卓平台的恶意应用总量为451万,去年同期仅有215万。新增手机病毒是过去数年的总和,其中移动支付、资费消耗和隐私窃取是手机病毒排行前三大危害。漏洞已经成为威胁手机安全的重要因素,猎豹移动对Google Play下载量前10000名应用进行扫描,共发现97983个漏洞,其中约35%属于高危等级。webview明文存储、webview远程代码执行等成为被发现最多的漏洞类型,目前这些漏洞主要用来窃取用户隐私数据。

2015年上半年,猎豹共监测到496起数据泄露事件,影响超过544万人。黑客攻击和病毒是导致数据泄露的主要原因,分别占据37%和29%。黑客攻击主要针对的是拥有大量数据的公司、政府机构、第三方组织;病毒则主要针对的是个人设备,如智能手机。2015年上半年,猎豹移动共截获156万个钓鱼网址,其中62%骗取支付信息。钓鱼网站的服务器所在地,中美两国合计83.3%,尤其是美国是全球最大的钓鱼网站来源地。

移动安全形势比以往任何时候都更加严峻。

猫眼电影大数据报告出炉

美团猫眼电影“大数据时代的电影消费洞察”报告日前出炉。该报告样本抽取于超5亿人次的猫眼电影消费数据,覆盖影院超过4000家。猫眼的评分以及影评均来自真实的线下影院观影用户,数据更加精准。报告指出,2015上半年全国电影票房同比激增49%,整个电影市场的线上化率超50%。此外,一二线城市票房占比过半,三四线城市票房增长迅猛。此外,通过解构用户观影消费行为可以看出,60%的用户选择银幕左侧座位,最受欢迎是上中偏左的位置。随着年龄增长,更倾向于坐在后排。观影前后用户所进行的娱乐消费中,美食和酒店是主要品类。

公开数据显示,2015上半年中国电影票房同比激增49%,达到202亿元。其中3月份线上出票占大盘比超过50%。显然,今天的猫眼电影不仅是一个售票选座平台,更是一个集媒体内容服务、在线购票服务、用户互动社交、电影衍生品销售等在内的一站式电影互联网平台。大数据报告能够通过通过对数据的解析让制片方清晰地认识到什么样的电影会卖座,针对哪部分人群做精准营销,电影票房会更好等。

中国电影市场的高速互联网化趋势越来越明显,此次猫眼发布大数据报告,势必将掀起电影O2O领域的大数据热潮。

航天科工率先打造自主可控“民族工程”

□ 通讯员 马思宇 本报记者 付毅飞

2015年7月1日,国内第一个涉及上万台计算机的自主可控安全网络和信息系统的中国航天科工集团投入试运行,代表我国自主可控技术成果首次在国家大型军工企业得到成功实践,证明我国已逐渐具备了摆脱国外信息技术封锁、实现信息系统大规模自主可控的核心技术能力。

“民族工程”缘何而起

从2008年的微软“黑屏”事件到2013年的“棱镜门”事件,近年来频频爆发的安全事件敲醒了信息安全的警钟。

据统计,我国重要基础设施、信息系统和个人电脑中采用的处理器、操作系统、存储设备等均严重依赖国外进口,这些国外的技术产品可能存在难以控制的木马、漏洞和后门等问题,使得网络和系统更易受到攻击,陷入信息技术受制于人的被动状态。

2013年年底,中央决定成立由习近平总书记担任组长的“中央网络安全和信息化领导小组”,将我国网络安全与国家信息化战略融为一体考虑,将信息化作为国家现代化治理体系的重要组成部分,更加突显

了信息安全在国家安全中的重要地位。

在新的历史起点上,如何构建起“铜墙铁壁”般的自主可控信息系统及安全防护体系,确保国家关键领域重要信息系统及网络安全,这既是摆在我们面前的一个突出问题,又是一项关乎国家信息安全“命脉”的“民族工程”。

建设国家自主可控“样板间”

多年来,以“国家利益高于一切”为核心价值的中国航天科工集团始终响应“大力推进自主可控信息系统,摆脱信息技术受制于人”的国家战略,积极承担我重要信息装备国产化研制及集成验证项目,主持、参与了多项国产关键软硬件标准及规范编制,为我军国产化信息系统建设做出了突出贡献,并在信息技术、网络安全、系统集成等专业领域积累了雄厚实力。

2014年下半年,中国航天科工集团将目光瞄准在信息系统集成这一高技术门槛的专业领域,选择以信息系统迁移技术作为进入我国自主可控计算机系统应用领域的切入点,明确了以建设覆盖集团、二

院、厂所三级网络的自主可控信息系统示范工程,打造国内首家复杂、大规模的自主可控信息系统“样板间”的目标。

中央企业关键领域重要信息系统的安全很大程度上关系到国民经济命脉和国家战略安全。作为第一个吃螃蟹的“国家队”,中国航天科工集团在全国范围内首开大型央企自主可控信息系统迁移先河,其战略意义在于实现示范效应,助力自主可控产业化发展。如果信息系统迁移技术取得突破,“样板间”建设成功竣工,将证明“国家队”具有自主可控关键系统、关键应用及关键软硬件产品的研发集成能力,能够初步实现对国外信息技术产品的全方位替代,这对于推进关系国家安全关键行业的自主可控具有良好的示范引领作用,同时更加坚定国家打赢信息领域核心技术“翻身仗”的信心和决心。

为积极推进自主可控信息系统示范工程建设,中国航天科工集团专门建立了自主可控试验基地,为自主可控信息系统的迁移开发、适配优化、测试验证、模拟运行、用户培训提供了基础环境支撑。

目前,中国航天科工集团在其下属单位二院706所的牵头推进下,成功实现了集团自主可控信息系统与18个办公应用平台的无缝融合,并在自主可控信息系统关键软硬件产品研发、迁移适配、人才队伍建设等方面取得了多项成果。在自主可控信息系统试运行阶段,已有近千名集团内部用户通过自主可控信息系统进入办公平台开展日常工作,使该系统其在“真枪实弹”的环境中首次得到了大规模的应用和考验。

值得一提的是,自主可控信息系统通过不断的测试验证和适配优化,部分应用平台的运行速度与以Wintel联盟(即微软与英特尔模式)为标配的原系统趋于接近,代表该集团自主可控信息系统示范工程建设已初见成效。

“产业联盟”颠覆国外技术制约

护佑国家信息安全的“民族工程”建设远不止于此。中国航天科工集团正在以软硬件集成优化整体解决方案为核心,以自主可控信息技术产品为支撑,探索和建立自主可控信息系统产业生态体系,促进

阿里农村战略全面开花

日前,第二届中国县域电子商务峰会在浙江桐庐举办,本届县域峰会的主题是“小县域,大生态”。来自全国各地千余名电子商务先进县的县长云集桐庐,共同探讨农村电商的发展大业。

中国县域电子商务峰会于2014年由阿里巴巴集团发起创立,一年之后,阿里巴巴的农村战略已经全面开花,在淘宝农村发展规模、农村淘模式升级、农村物流配送、农村金融扶持、农村电商人才培养等方面都取得了显著的成绩。而千余县长踊跃报名参加此次峰会,更显示了各地政府对发展农村电子商务的重视以及对阿里巴巴农村战略的信心。根据此次峰会披露的数据,电子商务对农村落后地区的帮助明显。

阿里巴巴的农村战略,经历“特色中国”,到后来的“淘宝村”,再到现在的“农村淘宝”,逐步升级。2015年5月起,阿里巴巴集团启动了农村淘宝的“2.0”模式,合作伙伴从非专业化的小卖家,转变为专业化的“农村淘宝合伙人”,阿里巴巴计划在未来发展10万名合伙人。

而随农村淘宝的布点战略,菜鸟网络也正在构建一张高效和稳定性的村淘物流网。同时,蚂蚁小贷则为农民保驾护航,服务了200多万农村电商。在农村电商人才培养方面,淘宝大学则着力打造电商培养的黄埔军校,已经成功举办16期研修班并取得学员们的一致好评。

“小县域,大生态”是本届峰会的主题,大会除了关注政策、规划、公共服务平台以及电商产业链中的资金、人才、产业、服务、物流生态等问题外,与会专家和千余名县长重点讨论了“小县域”政府的定位,研究政府部门如何不越位也不越事,打造“松土壤”打造农村电商生态体系。此外,阿里巴巴在峰会发布了村淘合伙人战略、农村物流发展战略、农村金融扶持战略、农村电商人才培养等战略。(陈杰)

ZUK将为手机行业带来新气象

不知道从什么时候起,你方唱罢我登台的口水仗被智能手机品牌视为博出位、博眼球的重要手段。老品牌为了巩固地位,新品牌为了站稳脚跟,两两随机组合就会开撕。

ZUK手机以迅速引爆朋友圈的“ZUK一下到纽约”实验攻势活动则为手机行业树立了全新的营销榜样。据了解,此次ZUK手机的笑脸活动累计参加人数超百万,再加上ZUK手机粉丝、诸多明星粉丝的互动,以及地铁广告、纽约时代广场广告,曝光人次估计应该数以千万计。在地铁广告、贴吧、官网、微博、微信、校园等多渠道推广的强大攻势中,ZUK品牌的个性和风格也愈加鲜明。

“他们大多是90后年轻群体,尤其是在校大学生最多。”ZUK CEO常程对目标用户有着明确的界定。实验活动是基于这一群体积极互动、爱分享、重评论的重要特征而量身定制的,这也注定了活动能在最短时间内取得最大的效果。

在第一款产品还未上市之前,ZUK手机仅靠微笑活动就让不少年轻用户真正地成为了铁杆粉丝。一方面,ZUK手机借助此次活动,以“笑脸”形象化品牌标识,强化与年轻群体的精神契合,为这一群体爱分享、渴望关注的心理提供了展示的平台。另一方面,ZUK通过实验攻势传递品牌理念的同时,也向广大用户传递了自身坚持回归初心,只想踏踏实实好好做手机的态度。

不因竞争激烈而浮躁,ZUK手机坚持用心做好产品,让用户感受到了ZUK的人局智能手机市场的诚意。回归初心拿出好的产品说话比什么都靠谱,ZUK的成功也再次证明了要想提高产品影响力,只有从根本上满足用户的核心需求。

在不久前的又一次媒体沟通会上,常程道出了自己手机一直在问的三个问题:第一,用户是否存在?第二,需求是否可解?第三,解决方案是否唯一?看似简单,但这正意味着ZUK做手机的初心和逻辑,即针对目标用户的根本需求提出唯一有效的解决方案。例如为了了解用户体验更加快捷、流畅,在ZUI操作系统中,ZUK首创性将Home键打造成了五位一体的全能按键,而且这一改进创新也获得了技术专利。

ZUK的不走寻常路或将为国内手机行业带来新气象,而近期爆发的产品亮点来看,ZUK手机也十分具有黑马潜力。至于能否在小米、魅族、华为等大佬的混战中打出一片天下,相信待到9月份ZUK首款产品上市之时答案将自动揭晓。(陈杰)