

今年是微软成立40周年,也是微软转型的关键之年,今年的微软全球合作伙伴大会上,微软CEO谈到了现阶段与合作伙伴的关系,以及未来这种合作伙伴关系的拓展,而中国的合作伙伴,对“新微软”及彼此的合作抱有很深的期望和信心。

合作伙伴生态系统是微软转型的关键

□ 本报记者 刘燕



2015年7月14日,在微软年度合作伙伴大会上(WPS),微软CEO萨提亚·纳德拉(Satya Nadella)说:“技术在更迭,业务模式在变化,客户的期待在改变,永恒不变的,是我们对合作伙伴的承诺。”

云时代谋求共赢

当消费者、企业的需求发生变化之后,如何快速转型?微软的选择是与合作伙伴一起,应对这些不断出现的挑战。在“共赢”的生态系统里,越来越多的中国合作伙伴显现他们的价值。

WPC2015上,文思海辉捧走了中国唯一一个全球年度合作伙伴大奖,文思海辉CEO卢哲群说:“与微软合作了很多年,我觉得在Satya就任微软CEO以后,微软有了很大的改变。在这之前你很难想象微软会开放应用到iOS的平台上,这样的转变给我们的信心是,微软现在在做什么不再看单一的产品,它变得更开放了,这种跨平台的策略对我们来说很有吸引力。”

不仅仅是微软,进入云时代之后合作伙伴的重要性越发明显。汉云执行总裁吴傑夫说:“从传统IDC到云端迁移就像搬家,但我们在帮用户搬家的过程中注意到有很多客户并不理解为什么要搬家,有什么好处。”正如吴傑夫所说,当大家都在说云的时候,企业很多时并不知道自己所有的用户和

这时候微软合作伙伴重要性就得以凸显。微软现在一共有超过75000个云合作伙伴,仅在去年就增长了44%,其中很大一部分云解决/应用提供商都是从传统ISV转化过来。微软为所有的用户和合作伙伴构建了一个云框架,而在这个框架中的填充工作则需要合作伙伴们的帮助。或许用户并不一定知道登上云端会有什么好处,但当他需要数据分析、数据应用,或者更加直接的满足某个需求时,解决方案应用能够直接切入市场,在满足用户需求的同时帮助传统企业完成转型。

文思海辉在2013年Windows Azure中国落地的时候,就作为云应用合作伙伴,在微软云上进行应用开发。“微软的Azure给我们提供了更加全面的企业级云服务,而以后它的应用能力将更加丰富。”卢哲群对未来云发展的看法是,在2018年的时候文思海辉营收比重翻一倍。“现在在中国的云端里,真正我们可以合作的厂商,微软是最自然的选择。”而文思海辉自己,同样也是微软云服务红利的受益者,文思海辉购买了2.4万个Office 365云服务授权,帮助自己与客户快速完成云时代转型。

云时代重塑生产力与流程

萨提亚·纳德拉希望能够在云时代重塑生产力与业务流程,将Azure、Office 365、Dynamics等不同的产品,组合成一套完整服务,让应用和生产工具开发更方便的加入到云时代。在过去的6个月

时间中,微软Azure云应用商店中的应用数量增长了340%。而在国内,不久之前微软也与中国电信一起,开启了中国的Azure云应用商店。

微软资讯开发的应用是第一批进入中国Office Store的应用,在微软SharePoint上,微软资讯基于SharePoint Online开发云应用,更加直接地面对云时代用户。微软资讯总经理耿春伟将云时代的合作模式看作是一个正向循环,在微软的平台上,聚集了更多合作伙伴之后,用户数量同样也会水涨船高。微软资讯与用户之间的关系也不再像过去一样,仅仅只是建立在授权交易上,云服务模式加强了与客户之间的联系,同时也反复带来收益。耿春伟说:“我们把应用放到Store上之后,所有微软的客户都可以看到这个应用,相当于拥有很好的载体来帮助销售。投入可能跟以前一样,但是产出会更高,这等于将应用或产品放到一个拥有众多客户的平台上,同时跟微软进行一些重要的商业广告合作来提高销售额。”

在相互了解的过程中,发现彼此优势互补,真诚合作,微软正是以这样的态度与合作伙伴谋求共赢,以真正打开云市场。在商用领域,微软在第三财季的收益同比增长106%,连续7个季度实现三位数增长,在刚刚公布的2015财年第四季度财报,微软商用云收益也得到了两位数百分比的增长。现在财富500强企业中,有超过85%的企业至少使用一种微软企业云服务,而它们中有将近60%的企业使用至少两种微软企业级云服务。

作为另一个层面的合作伙伴,CAMERA360就是在应用端感受微软云带来的变化。CAMERA360是Windows Phone平台上的一款拍照软件,他们一直在为用户提供包括从用户照片创造、管理、备份以及分享的服务。CAMERA360首席运营官顾锐说:“微软一直是一家非常巨头的公司,云作为它现在很重要的一个战略,成为了我们重要的考虑方向。”

微软希望成为一家能够“予力全球每一人,每一组织成就非凡”的公司,云成为实现这个愿景最好的平台。

微软的新使命

萨提亚·纳德拉说:“世界上没有其他任何一个生态系统,是以帮助客户成就不凡作为自己最主要和唯一的使命。”去年的WPC上,萨提亚·纳德拉第一次谈到了微软的使命“予力全球每一人,每一组织成就不凡”。

从让每个桌面、每个家庭都拥有PC,到发明桌面生产力,再到促成客户端/服务器计算模式的普及,微软过去的所有这些成就,都是与合作伙伴共同创造的。“予力”是其中的关键。

萨提亚·纳德拉说:“我们的每个客户都在经历着由数字技术及某个软件推动的转型。今天,

没有一家公司不是软件公司。而我们的目标,就是利用数字技术帮助他们打造差异化的竞争优势。我们希望不仅仅是帮助客户运行他们的业务,而是要利用软件、数字技术帮助他们的企业真正赢得竞争。”

微软的庞大,并不仅仅指的是其产品线的丰富和无所不做的业务,而是它构建了一个完整的生态系统,萨提亚·纳德拉说:“微软想要让技术的力量触及到每一个国家和地区,每个垂直行业、每个组织,无论规模大小,这个目标的实现,离不开合作伙伴,“予力”与“赋能”就是其中的关键词。”

VMware助力伙伴实现移动商务优势

在上海世界移动大会期间,VMware重申了其面向亚太地区、旨在帮助客户实现移动商务优势的全新战略。VMware提供统一的混合云平台,帮助内部及外部客户实现业务创新,建立全新业务模式,同时安全交付新应用。

在亚太地区,企业移动解决方案行业的整体市场规模预计将由2014年的190亿美元增至2016年的243亿美元,增幅高达19.5%,其中包括应用、设备、安全、中间件以及专业服务。

Deshmukh表示:“随着各机构组织对移动云时代业务流程发展的密切关注,我们认为我们正处于亚太地区新一代技术变革的风口浪尖。习惯于使用智能手机的亚洲新一代员工期望雇主向以应用为中心进行转变,VMware的移动商务解决方案支

持各机构组织实现真正的业务流程转型,满足员工需求。”

据IDC预测,中国企业移动市场的增速将超越亚太地区其他市场,从2014年的103亿美元增至2016年的127亿美元,增幅高达23.5%。2015年,中国每个季度的智能手机出货量都接近1亿部,苹果、小米与华为位列2015年第一季度市场前茅。

通过把握移动互联网发展趋势,VMware正在挖掘中国的移动商务机遇。今年年初,VMware依托VMware亚洲研究院推出了VMware Horizon for Linux 解决方案,此举拓展了VMware虚拟桌面解决方案的功能,从而支持基于Red Hat与Ubuntu的Linux桌面。借助VMware Horizon平台,客户能够简化桌面管理来访问Windows与Linux应用,

集中管理功能,支持终端用户在不影响安全性的情况下利用移动设备远程访问Linux桌面与应用。

VMware Horizon for Linux是市场上首款支持Linux工作站GPU功能的VDI解决方案。通过以更低的软件许可成本提供面向Linux的VDI环境,该解决方案能够支持客户降低资本与运营支出。此外,VMware还在与CS2C合作推广本地桌面操作系统,例如中国的中标麒麟(Neokylin)操作系统。

VMware中国移动商务部总监徐谦表示:“VMware移动商务解决方案拥有较高的价值定位,能够满足中国市场独特的动态变化需求。通过共同努力,VMware正在展现其在中国市场创新领域内的领导地位。” (李国敏)

创新农业“云农场模式”受热捧

全国加快转变农业发展方式现场会近日在四川成都举行,此次会议以加快转变农业发展方式,全面推进农业现代化建设为主题。

据了解,本次会议要求全面贯彻落实党中央国务院关于转变农业发展方式的战略部署,促进农业转型升级,努力走出一条中国特色的农业现代化道路。会上,作为中国最大的水果全产业链企业和农业互联网综合服务标杆企业,佳沃集团和云农场成为参会代表格外关注的焦点。二者联合向代表团作了主题为“走新型农业发展之路”的专题汇报,深入细致地展示了双方在全方位布局农业产业,努力实现农业事业梦想的宏伟战略计划,创新模式思路及具体运作实践的措施。

佳沃和云农场,一个是中国最大的蓝莓、猕猴桃种植企业,一个是中国最大的农资网上交易和高科技服务企业;一个是国内领先的水果全产业链、全球现代化农业的领军品牌,一个是“互联网+农业+高科技”的开拓者和引领者,二者在各自领域对

“互联网+”的成功探索,将推动农业产业升级转型和结构调整及未来持续发展带来有价值的借鉴和参考意义。

云农场相关负责人表示:“我们对农业的改造是全方位的,互联网+下的农业电商,不是简单把农资和农产品搬到网上售卖,而应该从田间地头到餐桌,从农民增收得到行业持续发展,综合考虑互联网对农业产业链的创新和完善。”

毫无疑问,农业是中国的第一大产业,中央1号文件连续12年都聚焦农业,2015年更是以“加快推进农业现代化”为主题,文件特别提到要创新农产品流通方式,支持电商、物流、商贸、金融等企业参与涉农电子商务平台建设,开展电子商务进农村综合示范等内容,为农业的转型升级指明了方向。

作为全国首家农业互联网高科技综合服务商,云农场利用“互联网+”串起农业现代化的链条,将信息、农技、金融、物流等先进生产要素渗透到农资流通、农产品交易、农技服务、农业金融与保险、农

村物流等各环节,将互联网的所有属性及功能与整个农业生态体系的环节进行全过程的、全要素的、全面的融合,开创了“互联网+农业综合服务”产业新模式。

自2014年2月上线以来,云农场实现登记注册用户过百万,消费用户近百万,已在全国建立了300多家县级服务中心,25000多个村级服务站,市场拓展到山东、河南、江苏、河北、辽宁、内蒙古等18个省份,服务土地面积近3亿亩,农资在线成交量占全国在线交易量的80%以上,领跑“互联网+农业”行业。

对于云农场之所以在短时期内取得了“一日千里”的显著成果,有参会代表表示,这一切要归功于其着眼整条农业产业链,从根本上推动互联网和农业实现了深度融合——不只是营销层面的电商模式,而是凭借互联网及其他高科技对现有农业经营机制进行创新,真正颠覆和改变传统农业思路,最终实现智能化、精准化、定制化的农业3.0时代。 (李炜)

国内八成网站存在漏洞

日前,瑞星公司发布《瑞星2015年上半年中国信息安全报告》,对2015年1至6月的信息安全做了详细的分析,并为下半年的信息安全趋势做出预测。

上半年,瑞星共截获新增病毒样本1924万余个,新增手机病毒样本77.6万个。其中,感染型病毒及宏病毒成为危害国内企业最严重的病毒。同时,上半年股票证券市场的蓬勃勃发展,移动金融APP的大规模应用带来更多的安全隐患。其次,网络色情滋生的病毒钓鱼,危害渐增。此外,OpenSSL心脏出血漏洞出现1年,发现国内八成网站并未进行修复。

瑞星强调,Hacking Team的400G“网络核武”泄漏事件引发安全问题如应对不当将会引起信息安全海啸,需提前积极预警防范。(陈杰)

中华英才网发布未来战略

7月23日,中华英才网在京发布未来战略,这是今年5月份被58同城并购后中华英才网重整后的战略发布。中华英才网方面称,将把平台资源和服务转化为切实的效果,打通线上线下,为用户及企业提供一站式招聘服务。

58同城CEO姚劲波作为新英才团队的代表,发布了中华英才网制定的未来品牌及产品提升的新英才战略。姚劲波表示,58同城预计投入10亿人民币全力支持中华英才网发展,重点用于团队打造及市场推广。未来中华英才网还将继续加强对核心业务校园招聘的扶持力度,实现一站式校园招聘解决方案,满足用户及企业各方面需求。作为中华英才网重组归来后的首次最佳雇主活动,此次第十三届最佳雇主调查将充分发挥英才网及58同城平台资源优势,联合各大知名高校及企业,全面推进雇主品牌在大学生这一特殊人力资源市场中的影响。(陈杰)

网拍二手腕表将有“规”可循

7月27日,中国商业联合会钟表眼镜商品质量监督检测中心与淘宝网达成战略合作,双方将联合技术优势和平台优势,以二手腕表网络拍卖为切入点,逐步建立健全二手腕表网络诚信经营规范体系,最大程度保障买家的利益,促进交易透明化。

数据显示,手表交易占奢侈品交易总量的半数以上,2014年淘宝旗下拍卖会手表成交突破1万块,我国已经成为最大的钟表出口国和消费国。淘宝拍卖负责人卢维兴表示:“今后国检鉴定将会介入淘宝拍卖会的特色服务,为二手腕表提标标准化认证并出具检验证书,为二手腕表拍卖提供权威背书。在此前提下,拍卖会的平台流量等资源也会优先倾斜给经过国检鉴定的二手表。”

由中国商业联合会钟表眼镜商品质量监督检测中心出具的检验证书正反面包含该款手表的照片、检验编码和二维码,背面印有品牌、技术信息、功能描述、外观状态描述和鉴定结论等信息。检测中心郭骥表示:“钟表是广大消费者不易了解和熟悉的特殊消费品,通过建立健全二手腕表网络诚信经营规范体系,将有效保护消费者的合法权益,并促进行业健康发展。”(陈杰)

阿里全面进军商超领域

7月23日,阿里巴巴集团宣布全面进军商超领域,在全国范围内分阶段力推旗下天猫超市,其中第一站选定北京。为此,阿里巴巴升级各项服务,首期向北京地区消费者补贴10亿元。

天猫超市在北京地区采用菜鸟网络“当日达”服务,截至7月下旬的数据显示,天猫超市北京区域的销售同比增长达740%,其中9成交易量来自无线端,由于北京用户过于热情,多次呈现短时爆仓。据了解,天猫超市只是阿里巴巴全面进入商超领域的开始。天猫超市总经理金诚透露,在首站北京之后,天猫超市的推广行动很快也将上海地区展开,之后扩展到国内更多城市。

阿里巴巴中国零售事业群总裁张建锋表示,天猫超市将借助阿里巴巴完整的电商生态,整合供应链、物流、支付、大数据、云计算等综合优势,为消费者提供更确定性服务,占据“网上超市”这一新兴电商领域高地。(陈杰)

金山云携手惠普加深云计算领域合作

7月21日,在2015中国互联网大会中国云计算论坛上,金山云与惠普签署合作谅解备忘录,双方将结合自身在云计算领域的技术、服务和平台优势,助力更多中国企业通过云计算服务,实现高效经营和管理。

根据合作备忘录,中国客户将可以借助金山云一流的云服务底层架构与平台以及惠普强大的应用变革、开发和管理经验实现端到端的云变革。合作旨在为医疗、银行、游戏行业客户提供基于私有或者混合云的平台和应用程序,帮助他们降低成本并实现业务创新和快速发展。

对于目前国内云计算市场的发展,金山云CEO张宏江认为目前越来越多的传统产业考虑把IT架构移到云里去,这为行业带来的是爆炸性的增长。所以,今年才是云的市场真正开发爆发的一年。

数据显示,预计2015年中国云计算市场规模将突破1000亿元。与此同时,国务院也在2015年发布了《关于促进云计算创新发展培育信息产业新业态的意见》,明确了我国云计算产业的发展目标、主要任务和保障措施,无限利好的前景为云计算企业的升级与转型提供了契机。依托于领先的经验技术实力,金山云已陆续深入游戏、智能家居、医疗等领域,在服务越来越多客户的同时,成长为中国最大的云存储服务商,对进军政企、城市化等领域的成功经验的需求,成为其继续开拓城池的重中之重。而作为云计算的积极推动者,惠普一直致力于与中国云生态系统中的合作伙伴密切合作,确保中国的开发者、管理者和消费者能够为云时代做好准备。惠普行业云计算解决方案可为客户提供多种云端的咨询、构建、管理和部署等服务,以满足不同企业独特的业务需求,并使其能够在混合云环境中运营。

针对此次合作,张宏江表示:“金山云拥有一流的技术能力与生态体系,并通过与时俱进的产品创新,为越来越多的企业提供多元化的云解决方案。在此番携手惠普后,双方将通过资源互补为云计算发展提供更加广阔的想象空间,促进云计算产业的积极发展。通过双方的合作,我们有望在行业里面能够成为第一。”

“传统的IT架构无法支持企业业务的快速发展,企业需要云平台来提供24小时在线的持续服务。”惠普全球高级副总裁,中国惠普企业服务集团总经理谢少毅先生表示,惠普与金山云的合作,能为客户提供一个集成的、值得信赖的、易于配置且一体的云应用解决方案,帮助他们向云转型,这将有助于他们降低成本并满足随时随地的服务接入。(陈杰)

神州信息收购旗硕科技完善智慧农业布局

日前,神州数码信息服务股份有限公司全资子公司北京中农信达信息技术有限公司以约总计人民币3570万元认购北京旗硕农业科技股份有限公司总计11.014%的股份。本次交易完成后,旗硕科技将为神州信息在智慧农业产业布局上又增添农业物联网这一强有力的业务支撑点。

去年,神州信息进军智慧农村领域,以7.1亿元收购在农业信息化领域有十余年经验的中农信达,完善了数字化中国的智慧农业新版图。今年,神州信息再把目标对准旗硕科技所处的农业物联网领域,该领域具备爆发潜力和巨大的市场容量,将成为神州信息打造智慧农业生态链、推进精准农业的重要组成部分。

旗硕科技是国内最早开展农业物联网研发和规模应用的高新技术企业,业务范围包括现代农业生产管控、质量追溯的智能硬件及大数据平台。多年来,旗硕科技推出了设施园艺、畜禽、水产应用的2代农业通系列智能硬件及3版农业通农业云,其技术领先、产品成熟、模式清晰,解决了系列工程化应用问题,拥有多项软、硬件自主知识产权,得到了客户的高度认可,并形成了独特的竞争优势。

通过对旗硕科技的收购,神州信息将进一步完善智慧农业的战略布局,获得农业一手的生产经营数据,为精准农业提供支持;此外,旗硕科技与中农信达将实现全方位的业务协同,在深入农村土地确权、流转及生产经营的基础上,全面打造基于农业大数据的服务体系,为农业转变生产方式、适度规模化发展提供土地资源配置以及配套的农业金融、技术及食品安全等增值服务。

随着本次收购的完成,神州信息将在资质能力、农村业务经验、数据服务运营能力等方面形成更加巩固的综合竞争能力,继续奠定龙头优势。未来,中农信达与旗硕科技将赢得更多市场机会,实现更快的发展与腾飞。(陈杰)

趋势科技助力合肥“智慧城市”建设

作为智慧城市建设的试点市,合肥市在全市大范围推广云计算应用。

为了确保云计算应用的安全性,合肥市信息资源管理中心携手全球服务器安全、虚拟化及云计算安全领导厂商趋势科技,为虚拟化应用建立了安全可靠的威胁防御系统。平台采用趋势科技服务器深度安全防护系统Deep Security,消除了云数据中心病毒风险隐患,为智慧城市建设的后续发展提供了安全、绿色、健康的云计算应用环境。

“Deep Security完全抛弃了传统防毒的概念,从虚拟化底层的防护入手,采用无代理的工作方式,它在资源消耗方面的节省使得我们可以大幅提升虚拟机密度。之前我们需要对每个操作系统安装防毒软件,针对每台虚拟机配置防火墙和安全策略,但若部署这套系统,以后再给用户部署虚拟机时便能一步到位,效率极高。”合肥市信息资源管理中心对趋势科技Deep Security测试阶段的表现非常满意。

由于能够和VMware vSphere无缝集成,这让Deep Security的“无代理”特性完全发挥了出来,完全实现了合肥市虚拟资源应用中心规划时的虚拟机密度。另外,通过日志报表分析,Deep Security侦察到虚拟机内部网络中的多个恶意攻击程序,在感染主机前就进行了主动拦截。

在部署Deep Security之后,云运行环境得到了有效的安全保障和优化,合肥市虚拟资源应用中心下一步将承接全市范围内更多的核心应用,让政务云的效能最大化。同时,合肥市也正在加强“智慧合肥”建设的顶层设计,利用虚拟化、云计算数据中心加大资源整合力度,在更宽的领域、更高的层次上推进全社会管理服务信息化建设。

据了解,截至2015年6月,合肥市虚拟资源应用中心共计部署了12个单位的35个业务系统,5个独立网站和2个网站群,共计116个网站,这些核心业务运行在数百台虚拟服务器上,其高效、安全、敏捷的状态得到了用户的赞许。(杰闻)