

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

电信运营商“逆火前行”

□ 本报记者 刘燕

苹果电脑再现漏洞

近日,意大利黑客Luca Todesco宣布OS X Yosemite 又现新漏洞,该漏洞可被攻击者提供OS IOKit空指针和Shell欺骗验证,从而达到无需验证码即可获取root权限的目的。据悉,该漏洞曝光距DYLD_PRINT_TO_FILE的漏洞补丁发布仅仅距离不到一周时间。

据悉,新漏洞一旦被攻击,黑客即可肆意对用户电脑之中安装恶意软件或改动电脑信息而无需密码认证。除了可以快速截取用户密码、个人敏感信息外,攻击者甚至可以远程将电脑硬盘格式化。

随着Mac电脑的市场份额不断增加,Mac无病毒时代或终结,“苹果电脑不会中毒”的日子已经一去不复返了。

虚拟运营商发展不容乐观

全国虚拟运营商“170”用户数已突破1000万,其中联通移动转售用户继续领跑基础运营商,用户数约为900万。中国电信移动转售企业仍旧发展用户缓慢,用户数约为100万。而中国移动转售企业则已陆续开始试商用,用户数已初具规模,达到了10万。

2013年5月,工信部出台了《移动通信转售业务试点方案》,试点期截止到今年12月31日。目前,获准开展移动通信转售业务试点的民营企业共42家。最新数据显示,包括阿里、京东、巴士在线在内的多家民营企业,都提出了试点期发展1500万—2000万虚拟运营用户目标。包括蜗牛在内,所有的虚拟运营商都没有达到预期目标,蜗牛曾提出2014年发展500万用户、2015年发展1000万用户。42家获牌企业中,有的守株待兔等待政策改变,有的干脆出售了虚拟运营业务。

满怀热情进入虚拟运营业务的民营企业,很快就发现之前的估计过于乐观了。

滴滴专车市场份额超八成

近日,根据第三方研究机构易观国际最新发布的《中国专车服务市场季度监测报告2015年第2季度》数据显示,2015年第2季度,滴滴快的、Uber和神州专车分别以82.3%、14.9%和10.7%的比例占据中国专车服务活跃用户覆盖率的前三名。截至2015年7月31日,滴滴快的以110个城市位列专车服务覆盖城市数首名;易到用车覆盖了88个城市;神州专车覆盖了66个城市。

目前,滴滴快的除了在互联网出租车、专车领域继续深度挖掘以外,在拼车、代驾、大巴等领域亦开始发力。预计今年年底到明年年初,滴滴快的将建成整个城市交通O2O生态体系,并覆盖所有城市出行场景。与此同时,神州专车亦在建设城市交通O2O生态体系,这与滴滴快的的发展策略不谋而合,这也证明了生态体系在城市交通O2O中的重要性。易观智库分析认为,滴滴快的基于出租车和专车的拼车模式比较传统拼车模式将对算法设计提出更高要求,这也从侧面证明了技术驱动力在专车行业中的重要地位。

据了解,滴滴快的新一轮融资已经完成,融资金额超过20亿美元,创造了互联网历史上单笔融资金额的最高记录。融资完成后,滴滴快的将拥有超过35亿美元的现金储备,以支持大数据挖掘和各业务线的快速发展。

经过了一年的发展,滴滴快的旗下专车服务已经在中国市场占据了较大的市场体量,并从最初的单一领域扩张成为完整城市交通O2O生态平台。

支付宝成餐厅标配

8月17日,餐饮连锁品牌外婆家宣布与支付宝达成全面合作。目前,上海、杭州的29家外婆家门店已经全部支持支付宝支付,并入驻支付宝“商家”频道。后续,全国的外婆家也将全部支持支付宝。这也是外婆家首次在门店中接入移动支付。

早在今年6月,阿里集团和蚂蚁金服共同出资60亿成立了本地生活服务平台“口碑”,并以餐饮行业为主要切入点。7月,支付宝9.0新版本发布新增“商家”频道,加码O2O的意图也十分明显。而此后,支付宝和口碑在餐饮行业持续发力。包括肯德基、外婆家这样的餐饮品牌陆续入驻支付宝“商家”平台,成为餐饮行业的风向标。

餐饮企业使用支付宝这一快捷的支付方式,省去了服务员收钱找零的流程和时间,不仅大大节省了时间,也给消费者提供了有趣又方便的就餐体验。

在那一天,选择“逆火前行”的还有电信运营商的员工。

2015年8月12日23时30分许,天津滨海新区发生危险品仓库爆炸事故。截至8月13日21时,根据通信管理局统计数据,并与运营商确认,三家运营商网络断站共42个,上升5个,均为断电原因导致。

事故发生后,中国电信、中国移动、中国联通第一时间开展了应急通信保障工作,并赶赴现场第一时间开展了应急通信保障工作,并赶赴现场第一时间开展了应急通信保障工作,并赶赴现场第一时间开展了应急通信保障工作。

中国移动建立应急保障指挥部,紧急调动网络维护人员集结到位。并快速进行网络负荷分析,紧急扩容调整。截至次日凌晨5时,已对事故周边区域和医院周边区域的73个基站、189个小区进行了拥塞调整和话务分流。同时调派应急通信车2辆,应急卫星车1辆,应急发电车6辆,其他抢修车辆12辆分赴事故现场和伤者集中就诊的泰达医院。

据中国移动最新数据,截至8月17日11时,中国移动天津公司累计派出通信保障人员215名,出动应急通信车3辆,应急卫星车1辆,油机车6辆,对事故周边、医院及安置点区域进行24小时现场值守和重点保障。及时完成144个基站、329个网络小区的拥塞调整和话务分流,梳理15个救灾安置

点周边基站并确定重点监控小区543个,共完成36个基站、95个小区及时扩容,保障当地通信顺畅。

截至记者发稿时,天津移动已为3208位客户提供紧急开机服务,接到寻亲热线14通并为其中6位客户寻到亲人。在安置点内紧急搭建爱心救助站,提供“免费手机充电”和“免费拨打亲情固话”服务的同时,密切关注警戒区部署安排,逐一制定区域内基站抢修预案并调运通信设备物资到事故区域外围仓库,及时响应。另据天津移动介绍,对在受灾地区的用户,天津移动主动为用户提高了信用额度,避免用户因欠费而影响手机的通话使用。

中国联通也成立应急保障指挥中心,安排专人对突发地区的话务情况进行实时监控,并出动了移动通信车、应急指挥车、卫星通信车以及短波车到达现场,将现场情况实时报送至指挥中心。截至13日下午18时,天津联通在滨海新区13个2G基站小区、4个3G基站小区话务拥塞情况恢复正常。移动网通信保障区域4G基站无线接通率为99.39%。3G基站无线接通率99.35%。2G无线接通率97.95%,拥塞率0.05%,无线利用率54.76%。

中国电信重点对爆炸半径三公里内的5个机房、39个重点基站展开排查,同时对半径5公里内的40家营业厅逐一排查,另据铁塔公司透露,已及时启动应急保障预案,第一时间与三家运营商确认基站受损情况,配合运营商抢修。



柔性制造是制造业的未来

□ 陈杰

当业界还在为火爆异常的O2O而疯狂之时,有人却早已首创并开始推动C2M(Custom-er-to-Manufacturer,顾客对工厂)模式了。此人便是毕胜,在卖掉乐淘15个月,毕胜携其创业项目必要商城归来。

这个当初业界公认的“电商叛徒”坚定地认为C2M模式发展落地的时间节点已经到来,一方面传统批量生产的制造业在寻求升级,而互联网本身也在潜移默化的进一步改造更多的行业。

可能不少人会质疑这种顾客对工厂的C2M模式是首创的吗?这跟阿里提出的C2B用户定制模式有啥不同?毕胜对此的解释是有可定制化的相同点,但C2M的重点却不仅仅是定制,而是这一模式中工厂实现零库存柔性制造环节,让制造直接到用户,按需生产。这种模式不同于消费者通过平台直接跟品牌商或经销商做定制产品,是直接对产品加工厂,完全没有库存比,有订单再生产,没流量就不开工。哪怕制造商手中有库存,那也是原材料库存,价值要比成品大得多。毕胜认为这种柔性制造才是中国制造的未来。

商业模式在逻辑上非常完美,但实际操作并不容易。毕胜最先要面对两个问题,第一是凭什么顶级供应商跟自己一起干?第二是制造商如果想做C2M,就需要改造生产线,耗资数亿投资数千万到亿级成本。毕竟当前的中国制造业绝大部分保留的还是传统逻辑,在大批量生产方式中,柔性生产和生产率是相互矛盾的。所以,即便是绝大部分国内在全球排名顶尖的制造工厂,从基础的软件层面对接零售平台的柔性制造需求都

没有准备,也很难做到。从首期上线才6个品类的商品来看,毕胜对商品和制造工厂选择上把关有多严,在缩短产品生产周期并最大可能降低产品成本的同时,必要还要在保证产品质量上大做文章,才能真正让消费者对其高质、低价、可定制理念的认可。

当然,柔性制造以及C2M模式能成功的关键在于零售体系一直存在的矛盾,当前零售体系里,库存一直是一个绕不过去的坎,而作为零售体系上游的制造商也被迫承担这一风险,只有打掉库存,才能打破阻碍盈利的隔阂,而最好的方法就是从用户直达制造商,从制造商直达用户,最基本的前提就是制造商需要建造一条柔性制造线,当然还需要类似必要商城的平台做好跟消费者的对接。

且不说毕胜的必要商城最终能否成功,但这种C2M模式绝对是制造业的一个理想状态,也可能是整个中国制造业的未来。

没有准备,也很难做到。从首期上线才6个品类的商品来看,毕胜对商品和制造工厂选择上把关有多严,在缩短产品生产周期并最大可能降低产品成本的同时,必要还要在保证产品质量上大做文章,才能真正让消费者对其高质、低价、可定制理念的认可。

当然,柔性制造以及C2M模式能成功的关键在于零售体系一直存在的矛盾,当前零售体系里,库存一直是一个绕不过去的坎,而作为零售体系上游的制造商也被迫承担这一风险,只有打掉库存,才能打破阻碍盈利的隔阂,而最好的方法就是从用户直达制造商,从制造商直达用户,最基本的前提就是制造商需要建造一条柔性制造线,当然还需要类似必要商城的平台做好跟消费者的对接。

且不说毕胜的必要商城最终能否成功,但这种C2M模式绝对是制造业的一个理想状态,也可能是整个中国制造业的未来。

IT江湖

从过去的成果发布到今天的产品问世,意味着龙芯已经完成从“研发”到“市场”的转型,龙芯新一代处理器架构将国产CPU的自主研发水平跃升到了一个新台阶,标志着我国自主可控产业生态初现

龙芯“芯”产品站上新起点

□ 本报记者 向阳

8月18日,龙芯中科技术有限公司举办“龙芯2015新品发布暨合作伙伴大会”,中国工程院副院长陈左宁院士,中国工程院倪光南院士、李国杰院士,中央网信办、工信部等相关领导以及两百余家自主可控产业链合作单位代表出席。多家重量级国产IT厂商合作伙伴发布了基于龙芯CPU的整机产品,国产自主可控IT产业生态初现。

龙芯新一代处理器架构产品,包括龙芯自主指令系统“LoongISA”,龙芯新一代高性能处理器微结构“GS464E”,新一代处理器“龙芯3A2000”“龙芯3B2000”以及龙芯基础软硬件标准及社区版操作系统“LOONGNIX”。“龙芯”作为国产CPU的代表,其最大特色是体现了产品的自主研发,而龙芯这次发布的新一代处理器架构,则将国产CPU的自主研发水平跃升到了一个更高的台阶。

龙芯总设计师胡伟武介绍,中科院计算所从2001年起开始龙芯CPU的研发,得到了包括863、973、自然科学基金、知识创新工程、“核高基”重大专项等国家项目的支持。2010年起,在北京市牵头投资的支持下,龙芯团队转型成立公司,把在计算所研制的CPU样品进行产品化形成了龙芯的第一代CPU产品,通过与应用充分磨合发现已有产品

的问题,并在此基础上进行新一代的产品研发。本次发布会发布的是龙芯公司的第二代处理器产品,也是第一代结合市场需求自主定义并研发的产品。

本次发布的龙芯指令系统LoongISA,在MIPS64架构500多条指令的基础上,在基础指令、虚拟机指令、面向X86和ARM的二进制翻译指令、向量指令四个方面增加了近1400条新指令。本次发布的新一代高性能处理器微结构GS464E,综合技术水平达到了与Intel的IvyBridge及AMD的Steamroller相当的水平。本次发布的龙芯3A2000/3B2000多核CPU芯片,实现了LoongISA指令系统,片内集成了四个GS464E处理器核,综合性能比龙芯的上代产品大幅度提高。本次发布的LOONGNIX社区版操作系统,通过充分的软硬件适配优化大幅度提升了整机的性能及稳定性,可以有效支撑自主操作系统及整机企业基于龙芯CPU研制自主软硬件产品。

龙芯处理器的这次发布,完全以企业形象示人,以客户需求为中心,意味着龙芯在IT自主化的道路上已经完成从“研发”到“市场”的转型。据胡伟武介绍,经过2010年以来5年的创业期,龙芯中科公司已经到了高速发展期,并逐步摆脱对政府项

目的依赖,通过市场赢利来支撑CPU产品研发,国内著名投资机构鼎晖资本已经入资龙芯中科公司。

大会同时展示了龙芯生态圈内数百家合作伙伴在服务器、桌面计算机、网络安全及工控等众多领域的技术产品与创新成果,国产自主可控产业链的各个重量级合作伙伴也全部出席,中科院曙光、航天科工、同方计算机、浪潮超越、东软集团、锐捷网络、研华中国等一线品牌厂商在大会上相继发布了基于龙芯3A/3B/2H系列处理器的高性能服务器、安全计算机、笔记本、加固平板、高性能防火墙、千兆网络交换机、高性能工控模块等一系列优秀的产品解决方案,国产自主可控产业链初现。这一系列基于国产CPU的自主可控重量级产品的发布,对于推进“自主可控”国家战略具有重要意义。

胡伟武说,龙芯近年来除了不断提高产品本身的研发能力之外,同时花了更大的精力在软硬件生态的建设与完善上,目前龙芯的研发团队虽然只有400人,但基于龙芯CPU进行下游解决方案开发的合作伙伴已经有数百家,合作企业中基于龙芯CPU的研发人员已经达到上万人规模。经过多年的市场培育,围绕龙芯CPU的国产自主可控生态圈俨然已经悄然成形。

中国移动开展流量阶梯单价计费试点

中国移动“提速降费”12条举措中,有8条涉及备受关注的资费问题,于7月底已全部落地实施。中国移动表示,八大举措“并不是句号”,中国移动还将持续关注客户需求,加大降费力度,创新计费模式,积极试点年内将推出更优惠的降费举措。

据了解,中国移动计划中的降费举措涉及阶梯单价、套餐不清零、套餐门槛进一步降低等方面,步子迈得相当大。其中流量阶梯单价模式已经开始试点,这在全球都是具有首创性的计费模式。

从中国移动获悉,流量阶梯单价计费模式“没有套餐费,客户流量使用多少就付多少钱,客户越用越便宜”。这种模式响应了一些客户提出的“通信计费参考水电收费”的建议,最大特点就是计费简单、明白,消费者不用再纠结流量超出套餐或者流量清零的问题。然而,不同于水电收费用得越多越贵,流量阶梯单价计费越用越便宜。据参与试点的技术人员透露,中国移动正在酝酿的流量阶梯单价计费模式没有最低消费承诺,共分为5个档次,流量单价从0.15元/Mb降至0.03元/Mb,最高阶梯收费只有套餐平均价格的三分之一。目前,该计费方式正在研究试点过程中,相应系统改造也在进行,预计最早于10月份在局部地区推出。中国移动方面表示,将根据试点情况与客户反馈,对计费模式进行优化调整,力争更加贴近客户需求。

据了解,2014年中国移动流量资费全年降幅达35%,今年7月较年初仅半年多时间资费降幅已达到31%,累计有3亿客户享受到了资费优惠。中国移动“提速降费”工作正在加速、加码推进。

(武聪 刘金良)

阿里公布第二季度财报

阿里巴巴集团公布2015年第二季度(2015财年第一季度)业绩财报,财报显示,阿里巴巴集团布局多年的云计算业务正在起飞,云计算单季度同比增长106%。阿里巴巴集团2015年第二季度中国零售平台成交额达6730亿元人民币,其中55%来自移动,移动端成交额同比增长125%,推动移动收入增长225%,首次占比过半,达到51%。

阿里旗下中国零售平台首次有超过一半收入来自移动设备,这标志着移动购物已成为消费者和商家的主流场景,而近两年大力拥抱移动变化的阿里,正不断引领这股转型浪潮。同时,阿里巴巴集团第2季度收入202.45亿元,净利润308.16亿,同比增长148%。

阿里巴巴集团CEO张勇表示:“我们经历了一个强劲发展的季度,继续为未来增长奠定坚实基础。我们专注于促进成交额健康增长,提供最佳消费者体验,并提升平台上商家的服务质量和可持续成长性。我们非常兴奋在各个战略方向取得的成绩,包括全球化,移动端继续领先和向农村扩大我们的生态系统,还会继续投资于核心技术,推动我们的云计算业务发展。”

此外,云计算业务成为阿里巴巴这一季度的另一亮点,财报显示,云计算收入同比加速增长106%,达到了4.85亿元人民币。比上季度的82%增长相比,速度继续加快。阿里云已经确立了国内第一的市场地位,并且在不断增加付费用户的数量。

(陈杰)

摄影O2O平台美时美刻A轮融资1.2亿

8月12日,国内摄影服务O2O平台美时美刻宣布完成A轮1.2亿人民币(约2000万美元)融资,这一金额刷新了摄影行业的融资纪录,是目前互联网摄影行业最大单笔融资。

美时美刻创始人兼CEO宋涛表示,希望通过资本的助推作用,快速推进国内摄影产业与互联网深度融合,促进行业大爆发,从而将美时美刻打造为国内最大的摄影服务平台。

美时美刻成立于2014年8月5日。它打破了原来用户去影楼只面对销售人员 and 影楼样片的模式,通过去传统门店化,将摄影由打工人者解放为平台合作手艺人,同时提供LBS即时摄影服务等创新产品。用户能够以相当于影楼6折的价格享受到更加温馨周到的服务。与此同时,摄影师的收入比以往在影楼工作提高了6倍左右。

美时美刻在创立之初就得到众多互联网及投资领域大佬的力捧。它在天使轮即获得58同城CEO姚劲波、黑马会秘书长杨守斌、酷我科技CEO雷鸣、分享投资联合创始人崔欣欣、学大教育CEO金鑫等的共同投资。

“美时美刻成立大半年后,月订单量就达到5000单,超过了发展13年的‘小鬼当佳’北京分公司。此轮融资完成后,美时美刻将会以更快的速度向全国扩张。”宋涛说。他表示,此次融资的1.2亿人民币将在未来12个月全部投入到抢占全国市场份额、扩大用户影响力、建立行业进入门槛等方面。9月,美时美刻会扩展业务至天津、上海、深圳三地。

(陈杰)

阿大智慧物流信息化平台发布

8月16日,阿大智慧物流信息平台在京发布,意在破解公路物流难题,降低物流成本,提高运输效率。

随着互联网+成为趋势上升为国家战略层面,互联网+高效物流的创新模式正扑面而来,如何通过供应链整合、产业融合创新,找一个适合自己的互联网+高效物流,为用户提供更透明、规范、高效、低成本的全渠道、一站式物流技术创新服务体验,为商家提供从营销、交易、服务等一体化的解决方案,成为打造垂直整合物流技术生态系统的倡导者和践行者,这是当前物流行业应该着力探索并实践的大课题。

在此背景下,阿大智慧物流信息平台应运而生。据了解,利用该平台货主可以通过手机客户端在线下单、挑选车源,而车主可以抢货竞价、发布车源、管理车辆。运输途中,货主可以实时掌握物流信息。阿大物流还支持电脑操作,并且在PC端提供物流产业园区接口,服务企业客户。

阿大科技公司董事长陈海大表示,阿大未来的路线图是要打造集物流信息交易平台、线上支付平台、动态管理平台、保险经纪平台、物流电商平台、维修救援平台、物流金融平台、货物转运平台和人才培训平台于一体的国际智慧物流信息化九大平台。随着“阿大物流”平台上线,其九大平台服务将相继推出并加以完善,智慧物流的威力在公路货运领域将进一步得到释放。

(陈杰)