

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

中国三星支援雅安地震灾后重建项目启动

互联网金融专业委员会成立

3月26日,中国支付清算协会互联网金融专业委员会正式成立,首批发起单位包括主要银行、支付宝、财付通、清算组织、P2P网贷等70余家机构。中国平安保险集团董事长马明哲当选专业委员会主任。

互联网金融在近两年迅速发展,但互联网金融领域监管部门尚未明确。中国支付清算协会秘书长蔡洪波表示,互联网金融领域需要政府部门从制度和监管方面加以完善和规范,而更多的则需要行业自律的角度进行约束和调整。

此委员会可以理解成为互联网金融的自律组织吧。

多款路由器被曝有后门

3月30日,据央视财经报道,日前,国家互联网应急中心发布“互联网网络安全报告”,指出D-LINK、Cis-co、Tenda、Linksys、Netgear等路由器存有“后门”,不停弹广告,个人信息被窃,影响网银安全,并提醒使用者尽快升级路由器软件。

即便有热心网友支招,谨防由于路由器信息安全影响到自己的财产。首先是出厂口令尽快改,建议在大家在初次使用路由器时,就马上修改出厂设置的口令。其次补丁需要定期“打”,更新路由器软件能有效降低被攻击风险。再次没有密码的WiFi需谨慎使用,尤其是公共场合的无线设备,很可能被黑!最后便是陌生网站谨慎打开。

“后门”不安全,广大用户需尽快堵上。

云计算上演“三国杀”

3月28日,阿里云官方宣布将云服务器,云存储和云数据库价格全面大幅下调,为正在美国激斗正酣的云计算价格战,加入了来自中国的一把火。3月末最后几天里,亚马逊、谷歌和阿里云这三大云计算巨头先后宣布了令人瞩目的降价,“再也不会有人告诉你,自己买服务器会更便宜”,谷歌云计算管理总监格雷格·德米切尔夫发出了壮志豪言。阿里云业务总经理陈金培则预测,云服务每年的价格至少降低30%—40%,每三年的价格是现在的1/3—1/4。

这场腥风血雨的价格战首先由阿里云开启,其3月25日已经悄无声息的将云服务器下调,11款降价的ECS云服务器中最高幅度达30%,而本次的云存储降价更令人瞩目,用户使用多的0—500G一档直减42%,几乎要比国内同行便宜了一半。而去年底刚刚发动价格攻势的数据库服务再次普降15%。

IT时代的摩尔定律将轮回到了云计算时代:“每隔18个月,性能翻一倍或者价格降一半。”

58同城完成首次增发

3月28日,58同城完成了IPO之后的首次增发。根据公告显示,此次增发总计规模为600万份ADS,其中400万份来自之前的投资机构,200万份为新发股份。此次增发价格为38元每份ADS,相较仅5个月之前的IPO定价17元,翻了两倍。按此价格计算此次交易规模为2.28亿美元。

据悉,此次58同城的增发,新发ADS200万份,融资7600万美元。此次增发老股配售的部分占到了三分之二,均来自于之前的风险投资机构。据业内人士介绍,公司增发可以稳妥地为早期投资者提供退出机会。此次58同城增发,三家VC部分退出,并未进行较大规模的配售,表明仍然都非常看好58同城未来的快速发展。近期花期集团发布的关于58同城的研究报告也侧面印证这一观点,在这份报告中分析师将58同城的目标价调高至59.6美元,仍然给予了买入评级。据悉,有多个全球知名的长线基金借此次机会入场。

2月28日,58同城已经披露未经审计的2013年度财务数据,主营业务收入14570万美元,同比增长67.3%;实现净利润近1960万美元,同时净利润率提升5个百分点达到约25%的水平。

58同城IPO后的首次增发将进一步巩固其市场领先地位配备了充分的资金,有望加速市场整合。

3月底的四川雅安,空气已经有点温湿的感觉了。在雅安市雨城区上里镇中心学校上学的孩子们,还在板房内上课。这种气候,对孩子们来说,已是上等待遇了。在寒冬或者盛夏,板房内温度几乎与屋外一横一样,对上课的孩子们来说是一种煎熬。2013年4月20日雅安发生的7.0级地震,摧毁了孩子们上课的课堂。

但孩子们的这种苦日子,不会挨太久了。中国三星雅安地震援建项目全线开始,其中就包括上里镇中心学校。

3月28日,在上里镇中心学校施工现场,中国三星举办了雅安地震援建项目启动仪式,全面展开捐助项目的建设工作。中国红十字会总会副会长王汝鹏、四川省政协副主席王正荣、三星集团大中华区总裁张元基参加了启动仪式。

善款用到需要的地方

雅安地震发生后,中国三星在震后不到两个小时召开紧急会议商讨援助事宜,第一时间决定捐助6000万元,位居外企捐赠额首位。张元基表示,“雅安地震使得很多人蒙受了痛苦,作为企业的一员,我们有义务帮助灾区民众渡过难关。”此外,中国的三星工厂和关联公司也开展了员工募捐活动,将筹集到的129万元善款交给了雅安市民政局。

虽然中国三星捐赠的6000万元善款在2013年5月下旬就已到账,但是,捐赠不是一时的行为。要让善款落到实处,真正为灾民重建家园出一臂之力,在评估和选择雅安援建项目时,中国三星结合自己的公益活动重点和灾区的实际需求,选定集中在教育、医院和农村援建等三大领域上。

经过数次到灾区考察之后,中国三星确定了具体的援建项目。在教育方面,新建三所小学,包括雨城区上里镇中心学校、芦山县思延乡第2中心小学、宝兴县五龙中心学校。中国三星不仅将帮助建设新校区,捐赠图书和教学设备,还将建设生活配套设施和购置办公用品。

3月28日,上里镇中心学校的孩子们非常高兴,他们得知不仅要建设一个新的学校,还得到了中国三星员工为他们带来的电脑。为表示感谢,孩子们向中国三星的员工赠送了自己制作的图画和手工作品。

但仅仅提供硬件支持是不够的。地震不仅让孩子们失去了家园,也让他们幼小的心灵备受打击。为此,中国三星计划设立“三星博爱心灵救助中心”,建立2个



图为中国三星向雅安市上里镇中心学校的学生们赠送电脑。

中学生灾后心灵创伤治疗、咨询及康复中心,开展针对学生、教师、家长的心灵咨询、辅导和培训活动。

在医疗方面,中国三星将帮助建设宝兴县中医院,除了基建外,也包括辅助设施、设备的购置。在农村支援方面,中国三星将为芦山县清仁乡大同村提供重建支持,为该村新建村庄内道路、广场、村委会办公室等设施。

根据汶川地震和玉树地震重建援建经验,援建项目除了医院之外,都全部在2015年内完工投入使用,医院预计在2016年投入使用。

张元基表示,要落实好援建项目的实施,严格规划、精心施工、按期完工,向雅安人民交出满意的答卷。“希望在中国三星和雅安的共同努力下,雅安的明天会更好。新学校,会有的;新医院,会有的;新家园,会有的。”

做中国人喜爱的企业

其实,这不是中国三星第一次参加地震援建工作。2008年四川大地震和2010年青海玉树地震,中国三星分别捐款3000万元(外加员工募集资金471万元)和1000万元,在四川省新建了10所

三星博爱学校,并且在玉树设立了76户红十字新村。

除了这样的灾情紧急捐助外,自1992年进入中国以来,中国三星一直在“人才第一”、“绿色发展”、“社会公益”、“顾客满足”和“诚信守法”这五大方面开展社会责任活动。

随着在中国投资规模的扩大和领导地位的确立,2013年3月,中国三星在北京召开了“企业社会责任经营元年”启动仪式,宣布寻找一条经济投资与社会责任齐头并进的投资发展之路。

在三星最尖端半导体工厂和研究等重点投资区域的陕西省,中国三星开始了这种尝试。2013年9月12日,中国三星与陕西省政府签订了“社会责任示范区”合作项目。2014年3月27日,中国三星在西安举办了“陕西省2014年社会责任示范区活动启动仪式”,全面落实2014年中国三星在西安的社会责任活动,包括灾害救助、农村帮扶、教育支援、残疾儿童救助、环境保护等方面。

在中国致力于打造“第二个三星”的同时,中国三星一直以“做中国人民喜爱的企业,贡献于中国社会的企业”为目标。为此,“中国三星向中国人民和中国社会郑重地承诺,中国三星朝着最优秀的企业公民而努力。”张元基表示。(汇斌)

APP需重视用户的速度体验

□ 陈杰

IT江湖

随着智能手机的日益普及,或许生活中不少人碰到过如此或者是类似的场景:在这个信息化高度发达的现代化社会,人们会在公车上、海滩上……随时随地用手机资讯APP关注新闻或阅读小说。或许你在家用WiFi看一条明星八卦看到一半,出门见朋友坐公交用移动网络,点开手机想继续阅读,可是下拉新闻状态一直显示“转圈圈”。等了足足1分钟也没有显示下页内容……兴致全扫,最后只能放弃。如此这般次数多了,你还能对这些移动APP再感兴趣吗?

是这款APP不好用吗?显然不是,或许就是那么几次网络不给力罢了,由于移动网络上并没有出现像如今我们PC网络上的CDN加速,一款好的APP从此就被不少用户打入冷宫了,什么下载数、使用率都将是浮云了。

前阵子网宿科技首推推出的MAA移动应用加

速解决方案或许可解当前智能手机上偏重的明星应用之急,其实实现了无线传输优化技术上的重大突破,可在正常通信速率基础上平均提升50%以上,大幅提升移动互联网访问体验,可用于电商、金融、资讯、社交、O2O线下到线上等诸多领域应用。

数据显示,在影响移动应用网络传输过程的众多因素中,固网传输的环节造成的延迟仅占到30%左右,而移动网络占70%。也就是说,在网络传输过程中移动网络消耗时间占比远高于固网。网宿MAA的重要意义在于首次将互联网传输过程的分发及优化延伸至移动终端,从而全面提升了固网以及移动网络的传输效率,让网民可以在点击移动应用的瞬间就可以快速、稳定、安全的访问到互联网的内容。

在技术部署方面,网宿MAA移动应用加速解决方案仅需在移动应用中嵌入SDK,四行代码即可实现。其基于网宿CDN云分发平台,利用高效的无线传输优化技术实现互联网内容的快速传输及

调度,在提升移动互联网访问速度和可用性的同时,也可以提高移动应用APP的使用率,并帮助网民节省上网流量。

或许有人说了,当前4G都开始商用了,能省点流量固然好,不过这种应用加速对用户用在4G或者WiFi状态下而言应该可以忽略吧?对此,网宿副总裁刘洪涛的解释说服力还是很强的,“用户的体验永远是一个相对值,不是一个绝对值。我们总认为带宽宽了,网速快了之后用户对应用有无加速就无所谓了,其实不然,以我们在过去十年做CDN领域得出的经验,你会发现开发者还是追求最好的体验。只要别人有比你做的好,用户就会选择最好的。”

用户是上帝,把自己做好了,你就能左右“上帝”的选择,不然你只能被“上帝”抛弃。在这个移动互联网的时代,不论是APP的开发者还是运营方,是该开始重视用户在速度方面的体验了。天下武功,唯快不破!这一点对于移动APP尤为适用。

华为2013年研发投入307亿 未来继续“马拉松式”创新投入

华为刚刚公布的2013年年报显示,公司2013年在研发投入上投入达到307亿元人民币,约合51亿美元,同比增长3.1%,占全年销售收入的12.8%。华为表示,今年将继续在主流业务上扩大研发投入,坚持基于客户需求和领先技术的创新。

这是华为连续十年将研发投入的比例维持在不低于收入的10%的高位水平上。2004年到2013年,华为累计用于研发的投入达到1510亿元人民币。得益于“马拉松式”的持续研发投入,华为在过去一年取得了一系列瞩目的成就。“我们发布了SoftCOM网络架构,在云计算和存储等新领域取得了长足进步;在企业数据中心网络领域,发布了创新的敏捷网络架构,全球首款敏捷交换机、全球最大容量(64T)的数据中心交换机;华为支持NFV的解决方案得到了产业界和领先运营商的认可。LTE进入全球100多个首都城市,9大金融中心,继续保持领先优势;400G路由器商用方案得到53个客户的认可并规模商用,1T路由器率先发布继续领先;在智能手机为代表的终端市场极大提升了产品品质和品牌竞争力,赢得消费者的喜爱和认可……”华为轮值CEO徐直军说。

回顾过去,华为的研发创新走过了从“工程师的创新”到“科学家与工程师并重的创新”历程。过去,华为主要是工程师的创新,侧重于产品实现,现在加大了基础科学技术和基础工程技术等“冰山水面之

下”的创新投入。比如,在信息产品硬件走向同质化的情况下,数学就成为拉开芯片和软件差距的关键。华为持续在数学上投资,如在俄罗斯研究所招聘了数十名全球顶级的数学家,创造性地用非线性数学多维空间逆函数解决了GSM多载波干扰问题。使华为在全球第一个实现了GSM多载波合并,进而实现了2G、3G、LTE的单基站Single RAN设计。在基础工程技术方面,散热、材料、电磁防护、高速互连等是信息产业的基础工程技术。华为在基础工程技术上有20多年的积累,已具备全球领先的工程能力,如华为在瑞典的研究所以就聚焦于无线工程技术的突破。

此外,在某些前沿技术领域,华为也走在了全球的领先行列。以下一代移动宽带技术5G为例,华为从2009年就开始了有关的研究和投入,是英国5G创新中心(5GIC)的创始成员,并与世界20多所顶尖大学开展5G技术的联合研究。华为还在欧盟主导的5G研究项目METIS上担任5G无线空口技术研究和设计的领导者。预计到2018年,华为将至少投资6亿美元进行5G的研发。

5G研发的案例也显示开放式创新是华为在研发方面所秉承的原则。“今天是一个全球化的时代,开放合作对于任何一种创新的重要性是不言而喻的。”华为另一位轮值CEO胡厚崑表示,“华为在研发层面的

开放合作是在多个层面展开的,包括与行业合作伙伴的合作,与学术机构,也包括与各个国家当地政府的合作。”目前,华为在德国、瑞典、美国、印度、俄罗斯、日本、加拿大、土耳其、中国等地设立了16个研究所。

华为还十分注重知识产权的保护。截至2013年12月31日,华为累计申请中国专利44168件,外国专利申请累计18791件,国际PCT专利申请累计14555件。累计共获得专利授权36511件。

不过,华为创始人任正非指出,公司将不会盲目创新。他说:“我们只允许员工在主流道上发挥主观能动性与创新性。”华为表示,未来将围绕SoftCOM网络架构进行投资,构筑面向未来的领先和竞争力,为客户创造长期价值。

目前,华为从事产品与解决方案的研究开发人员约70000名,占公司总人数的45%。

今年1月,华为CFO孟晚舟曾预计,公司2013年在全球的销售收入将达到2380—2400亿元人民币,比去年增长约8%。

华为在正式年报中表示,受益于整体向好的全球宏观经济环境和行业环境,公司在运营商网络、企业业务和消费者领域均获得了稳定健康的发展,经营性现金流和资产负债率均保持稳定。华为轮值CEO徐直军表示,未来4年华为收入有望翻番,在2018年达到700亿美元规模。(安吉)

乐语通讯发布虚拟运营品牌“妙more”

3月28日,作为国内首批获得虚拟运营商牌照企业之一,乐语通讯发布了虚拟运营品牌“妙more”。

从“多一点的改变,让生活更加奇妙”的品牌使命出发,乐语通讯虚拟运营的品牌命名为“妙”,英文为“more”,取名于虚拟运营业务商业模式的核心内涵:提供更多一些增值服务,以满足消费者个性化和差异化的需求,让每一个人的生活变得更加美好。

用户选择一张妙的SIM卡(即乐语的170卡)后,可佩戴各种智能健康设备进行身体数据的采集,通过与云端的信息传输实现健康数据的采集和管理;用户通过170的手机号账户,登陆妙健康APP平台,进行运动管理、瘦身管理,还可以对血压、血糖、心电图等进行监测。不同于智能健康设备的单品,妙健康平台利用SIM卡把分散在各设备终端的数据汇总到统一的云平台,实现运动、体重、血压、血糖等跨平台数据共享,提供更全面更准确的整体健康信息记录供自己和医生参考;同时,这些数据的信息可以长期在云端保存,为用户提供一生的健康数据管理,实现长期数据价值;正因为所有的数据和健康管理的信息有了统一性和长期性的价值,所以妙健康平台可以提供真正一对一的健康解决方案,实现真正的私人定制。(向阳)

腾讯房产试水微信支付

微信支付端口开放尚设超过一个月,腾讯房产便于日前宣布旗下无线产品“楼盘微管家”正尝试微信支付,目前已有试点项目——广西南宁“盛天新界”楼盘打通微信支付功能。市民只需要使用微信支付20元,便可购得价值80元的全生态进口香米一袋和2000元购房优惠。

“微信支付接口开放后,我们非常期待能在微信营销上有新的突破。”该项目负责人说,他们愿意并且希望做第一个“吃螃蟹”的人。

虽然微信支付“买房”听起来是不可思议的事情,但在实际操作中,整个支付过程非常便捷。据介绍,意向购房用户只需要通过二维码或者查找微信号的方式,关注项目官方微信,在菜单栏中找到“我要优惠”一项点击进入,即可进入活动支付页面。在支付完毕后,系统还会将支付信息以短信形式发送到用户手机上,方便用户随时查看。对于尚未开通微信支付的用户,系统也将会有一系列步骤引导用户绑定银行卡,进入支付页面,整个流程简单易懂。

3月4日,微信官方宣布向已经通过认证的服务商全面开放微信支付接口,通过调用微信支付,服务商可为用户提供更便捷的支付消费体验。此前,已有嘀嗒打车、大众点评网等商家接入微信支付,但涉足微信支付的行业并未有地产行业的踪影。

腾讯房产负责人介绍,广西南宁的“盛天新界”项目,是在楼盘微管家的基础功能上,尝试微信支付功能。

楼盘微管家则是由腾讯房产开发和运营团队推出的房地产行业微信整体解决方案。据腾讯房产内部人士透露,他们正有意在全国铺开市场,在近期将通过楼盘微管家免费版,降低房地产微信营销微信支付的门槛。(陈杰)

土豆运营模式越来越像Youtube

曾明确“每个人都是生活的导演”价值观的土豆宣布全面推行“一个频道”战略,通过跨屏整合及O2O模式全面支持影像自媒体的发展。

自博客、微博后,视频自媒体时代已经来临,视频影像的内容也从以往的专业创作转向生活方式、态度和观点的表达,大量新闻媒体、电视频道、专业机构和团队,开始通过网络视频来延续和完善其内容影响力。为此,土豆推出“一个频道”战略,推出了服务“个人”和“机构”两个自媒体产品——“自频道”,基于“频道主”和“订阅者”两个视角全方位架构跨屏和线上线下体验系统。结合用户体验、商业模式、运营机制等环节,提出了5个“一”规划。

土豆总裁杨伟东介绍,自频道采用所见即所得的交互方式,支持灵活的模块化组合,个人和机构便捷地搭建和管理自频道,“一个频道战略不仅是针对土豆单一的功能和产品,而是基于土豆全平台的再构建”,杨伟东强调:“一个频道”战略将打通多屏,包括在PC端、移动端及TV端提供基于用户ID的云同步服务,而土豆将通过自频道的广告分成、付费点播、付费直播、频道衍生品、电商服务等,为频道拓展更多商业机会,形成商业生态体系。

为此,土豆将月度开展线下“自频道”的活动,将频道主和订阅者,圈子与圈子拉在一起,探索自频道线上线下的商业价值。

随着网络视频版权的限制,近年来网络视频行业似乎更加看重影视剧版权引入,或自制节目的发展。对个人拍客的关注,被大多数网站放到了一边,与Youtube完全依托个人用户、机构产出视频的模式大相径庭。

伴随着“一个频道”战略的提出,土豆的发展越来越像Youtube。杨伟东表示,“一个频道”战略以及自媒体与Youtube在某些方向上有一些相似,但从内容构成、和运营模式来讲,土豆,可以看作一个更加具有本土特色的升级版Youtube。

在内容层面,土豆“一个频道”及自媒体战略的提出,是对目前UGC、PGC内容的重新整合、树立,为个人、机构、公司提供一能够建立自媒体影响力的平台。在运营层面,“O2O互动与粉丝经济”成为杨伟东最多提及的内容,相比Youtube,土豆将更加强调线下运营,让频道主与粉丝沟通。线上线下一体化的运营方式,将产生巨大的粉丝效应,而随着粉丝效应的提升,自频道主也将通过广告分成、付费点播、频道静态广告展示、电商外链等方式,找到自己的收益模式。

借鉴国外网站模式,在原有基础上升级、创新,快速发掘国内市场的案例笔笔皆是,但诸多国内视频网站,却没有一家和Youtube类似。

土豆不做Youtube,但杨伟东并不拒绝借鉴和学习。(安吉)