

中国惠普发布OpenNFV网络虚拟化方案

2014年4月22日,中国惠普公司就OpenNFV计划在电信行业的应用举行媒体沟通会。中国惠普有限公司中国区副总裁、中国惠普有限公司企业集团总经理黄智辉在会上表示,过去几年,新技术的发展给电信行业带来了许多的机遇,同时电信运营商也遇到了很多的挑战。从固网、移动到互联网,电信运营商的用户规模得到了非常迅猛的发展。而这几年由于互联网的发展,尤其是OTT厂商的迅猛增加,微信和微博迅猛发展,使得电信行业遇到了一些挑战,主要包括:语音业务业务量的增长极其缓慢,有一些业务被分流。另外,随着互联网应用的迅猛发展,整个互联网的流量需求大增,使得本身的运营商的网络压力加大,所以在成本、收益的平衡方面也遇到了很大的挑战。他说:“在现在拥抱IT新型态的大环境下,惠普希望帮助运营商应对互联网OTT的挑战,提升上市的速度,同时降低成本。”

据介绍,惠普的OpenNFV的计划主要是以网络虚拟化为核心的解决方案:通过对电信核心网网络功能的虚拟化,加快运营业务部署,抓住市场机会,同时更好地提高运营设备的利用率,从而降低成本。中国惠普有限公司电信行业技术咨询服务部经理何建波称,惠普OpenNFV具有四大支柱和三大实力。他表示,惠普有非常全面的解决方案的组合;在服务能力方面,惠普在全球有4000多名电信行业的专家,有10多万的服务人员在云计算、大数据和网络安全方面给用户提供的支持;构建的第三方的生态系统,可以为电信行业的运营商打造一个虚拟化的全新网络。(李国敏)

神州数码成为智慧城市联盟首批成员

4月19日,由国家发改委城市和小城镇改革发展中心、世界经济论坛、世界银行共同主办的2014中国城镇化高层国际论坛在上海开幕。会上,国家发改委城市和小城镇改革发展中心、神州数码、财讯传媒、乐视网等10家单位共同发起成立“智慧城市发展联盟”。

为贯彻落实国务院刚刚颁发的《国家新型城镇化规划》的要求,在国家发改委高技术指导下,城市和小城镇改革发展中心与神州数码等国际国内的龙头企业及区域性标杆企业经过多轮磋商,决定成立产业联盟,以协调多方资源、聚集领军企业、加速推进信息惠民,向社会大众传递智慧城市发展导向信息,推动城市治理、城市管理、公共服务创新,引领中国智慧城市实现以人为本和可持续发展。

作为推动中国智慧城市发展进程的引领企业,神州数码对于创新城市治理机制有独特的看法。神州数码董事局主席郭为认为,通过建立公共信息服务平台这样的新型合作机制,促进公共信息资源开放、分散的信息建设模式向多部门协同的方向发展,是我国当前智慧城市建设的重要发力点。神州数码将加强与各联盟成员的沟通协作,致力于建设以人为本、具有中国特色的智慧城市发展模式,共同推动中国智慧城市的健康发展。

神州数码利用云计算、大数据等新一代信息技术进行融合创新,围绕市民、企业和城市管理者开发的“智慧城市公共信息服务平台”目前已具备全面推广应用能力,该平台为实现信息惠民提供了通畅的双向、多向信息沟通机制和便捷的服务渠道,代表着国内智慧城市建设和领域创新的领先水平,已在福州、佛山、张家港等城市落地运营。智慧城市发展联盟还将围绕《国家新型城镇化规划》的要求,在《关于加快实施信息惠民工程有关工作的通知》等相关政策框架下,配合国家发改委高技术产业司及相关部委开展政策咨询研究,积极推进相关行业领先企业的融合与交流,切实推进智慧城市的规划落地和运营发展。(向阳)

道客巴巴“首都网络安全日”的担当

4月29日,“首都网络安全日”以“网络安全同担,网络生活共享”为主题,倡导首都各界和网民群众共同提高网络安全意识、承担网络安全责任、维护网络安全秩序。道客巴巴作为国内知名的在线文档分享平台,积极响应该部号召,多措并举保障数亿网民的文档分享安全,担起“网络服务各行各业,安全保障改革发展”的企业责任,维护首都绿色生态环境安全健康发展。作为北京市互联网企业中的一员,如何面对日益复杂的网络安全挑战?道客巴巴有着自己的理解。

道客巴巴认为,“首都网络安全日”的设定对互联网企业无疑具有重大意义。道客巴巴在进一步强化行业自律意识的同时,加大了对于文档内容的审核力度,并建立文档复核制度,进一步严格网站自身的运营规范,建立规范化的网站运营规则体系。此外,道客巴巴不断加强技术创新与合作,通过技术途径加强网站安全性,保证网络信息的保密性、完整性、可用性、真实性和可控性,从而进一步保护网民的个人隐私与个人权益。设立“首都网络安全日”,对北京互联网企业的健康发展起到了促进作用。道客巴巴相信,在不久的将来,在政府、企业和用户的共同努力下,必能打造一个完善的互联网安全基础,构筑安全、有效、健康运行的互联网世界。(陈杰)

三星半导体不断超越技术极限

三星电子近日宣布,其位于西安的半导体工厂今年5月将投产。半导体是一个技术日新月异产业。最新半导体采用以纳米为单位的技术,1纳米相当于1米的十亿分之一。用目前的20纳米工艺举例,意味着在作为半导体原料的直径为30cm的晶圆上画出一条线,然后把这张晶圆放大到地球大小尺寸,20纳米的线的粗细大概相当于85cm左右。如今的半导体技术,是一种把地球看作帆布、用85cm粗毛笔画出的技术。

但是,即便如此微细的技术也无法满足未来半导体制造的要求。生产半导体时,就像平常照相成像的原理一样,未来使用的半导体芯片因为必须有极为微细化的电路,而使用一般的光源会产生波长干涉,无法准确的将电路投射到晶圆上,所以必须使用EUV这种波长极短的光源。然而EUV设备至今为止也没有完全实现商用化,而作为试用品的EUV设备,每台的价格大约达到1亿美元。

三星引领半导体技术的发展

上个世纪70—80年代,内存芯片的技术竞争主要集中在容量上。谁更快生产出容量更大的半导体,谁就能在市场上取胜。当时半导体技术的发展主要由美国和日本两国主导。比起其它技术上落后的企业,美日两国的企业会通过率先开发新一代大容量的产品而获利,而当其它企业在技术上渐渐追赶上来时,又开始大幅降价,使得后进入企业很难获利。

产业结构的变化是伴随着市场的拐点出现的。20世纪80年代末,只有研究所和企业才使用的电脑逐渐出现在了普通消费者的家中,这就标志着“个人电脑时代”的到来。当电脑成为个人消费品后,半导体市场得到了飞速的发展。准确预测这个变化的有两家公司,那就是英特尔公司和三星电子。英特尔公司为避开多家公司参与的竞争日益激烈的内存芯片市场,决定集中精力做CPU市场。三星虽然进入市场较晚,但是

却研发出了许多三星独有的技术。1992年两家公司同时在综合半导体和DRAM半导体领域取得第一的业绩后,这个记录一直保持到现在。

有益于中国半导体发展

截至2010年,中国生产的半导体集成电路占据全球生产量的9%。但中国计划到“十二五”计划结束的2015年,将产量增加到15%,并力争成为占世界半导体产品消费量50%的电子产业大国。为了达成以上目标,截至2015年,中国计划培育年销售额达到32亿美元以上的1—2个半导体制造企业,年销售额达到11亿美元的2—3个的半导体制造企业。另外,在半导体设计领域,培育5—10个年销售额达到3亿美元的企业。

综合各种数据判断,这个目标很有可能成为现实。2012年,海力士半导体(中国)有限公司的年销售额达到了16.8亿美元,如果每年保持18%的增长率,到2015年即可实现翻一番的32亿美元的销售额。同时,三星电子西安半导体工厂今年5月即将投产,如果这个工厂所采用的新技术V-Nand能顺利生产的话,西安将有望成为半导体生产基地中的新圣地。

2014年,中国将生产全世界32%的智能手机、24%的电脑和23%的液晶电视。单单在半导体市场,2014年中国已占据全世界半导体市场的48%,因此到了2015年,实现50%的目标并不遥远。

但是,如何将这种量的增长,转换成中国半导体产业质的发展,这才是关键。而要实现这种转化,人才的培养又是核心。有多少优秀的人才认识到电子产业的重要性,并积极投身到电子产业的发展中,将关系到中国半导体产业能否实现质的飞跃。韩国虽然较晚进入半导体产业,但很快在技术开发上追上了先进企业,并最终成为半导体技术的领军企业。这么快速超越的秘诀,正是因为对有能力的人才知人善任,让这些优秀人才最大限度地发挥其能力。三星半导体事业的领军人物——李润雨

浪潮助力企业重构大数据时代信息化

浪潮发布新财年企业信息化战略:发展两大平台软件、提升五大应用产品、深化十个优势行业、推动百家大企业云落地,聚合1000家合作伙伴,以新思维、新工具、新方法帮助企业用户用大数据重构企业智慧,推动企业转型升级。

首先,加强平台研发投入,大力发展2大平台产品:企业云应用平台GSP+和大数据服务平台IOP,推动在新IT环境下的企业信息化建设。其次,强化“引领高端”,面向管理创新和新IT融合需求,围绕管理会计、财务共享服务、电子采购、数据商业分析、移动应用5大热点领域,全面提升浪潮G、HCM、CRM、BA、PS全线管理软件产品。再次,坚持“专注行业”,推动在军工、建筑、制药、储备、快消品、装备制造、采掘、船舶、化工、交通10大优势行业的深度应用,实施100家企业数据整合业务,全面推动企业管理升级。同时,基于浪潮第四

代数据中心的平台,按照浪潮企业云落地路线图,大力发展企业托管云与大数据整合服务,同时推动以CRM、SRM、HCM为重点的公有云服务,2014年推动100家企业云落地。最后,进一步加强区域本地化建设,2014重点发展1000家合作伙伴,提升面向客户的本地化、专业化服务能力建设,做客户最信赖的伙伴。

大数据是浪潮企业信息化新战略的关键。针对大数据时代企业信息化应用特性,浪潮全线管理软件产品将全面支持大数据时代的架构信息化架构。大数据时代下的企业信息化架构由基础设施层(IaaS)、数据层(DaaS)、平台层(PaaS)、应用层(SaaS)和分析层(AaaS)五层架构组成。其中,分析层涵盖价格行情、市场商情、企业对标、精准营销、人才行情、用户偏好等内容,从而使得企业更加智慧。

据悉,浪潮将打造一个集商业分析平台、数据

优信拍获两项“华尊奖”

获得公正的价格,助卖家实现利益最大化。

据介绍,华尊奖品牌主题盛典活动以“让中国品牌赢得世界尊敬”为口号,由经济杂志社联合其他主办方开展主题公益调查活动,推动国内企业品牌文化建设。经济网、中国品牌传播网等网络媒体的首页设有投票通道,通过公众参与投票保证评选过程的公开性和透明度;华尊奖充分发挥协会、媒体的权威性、公信力,全面提升品牌形象的公众形象、影响力和权威地位。

据了解,作为国内最大的二手车拍卖平台,优信拍一直以提供更好的体验服务为宗旨。所提供的检测服务是以车为先,由专业的“先查车后付款”服务保证实物与车辆在册信息完全相符以保障买家利益。业内人士表示,网络拍卖全过程保持公开、公正、透明,超过万名专业专家在线参与竞拍,让车辆

不一样的电商:军民融合深度触网

□ 本报记者 李国敏

电子商务带给传统行业的震撼还在持续,继服装、家电、教育等终端消费品之后,高端制造业也开始了触网的探索,最新的主角则是航天科技集团公司旗下的中国航天商务网,这是一家长立志于成为军民融合领域B2B平台的电商企业。“传统行业发展电商的困境主要有两个,一个是如何将互联网模式与行业需求有效结合起来,一个是由于自身产业、体制等因素限制缺少互联网思维。”中国航天商务网运营支撑公司——航天新商务科技有限公司CEO胡长安认为。

不过对于航天商务网而言,却是一个巨大的发展空间。这家以B2B为本,并开始涉足B2C领域的电子商务公司,正在我国的电子商务大潮中快速增长。在工信部2013年电子商务集成创新试点工程中,航天新商务公司是“行业电子商务平台服务创新”方面唯一入选的航空航天领域企业。

军民融合的服务新平台

据悉,航天科技集团公司很早就开始关注并涉足互联网和电子商务业务。2011年12月,集团公司通过混合所有制形式成立了航天新商务科技信息公司,负责市场服务公共平台即中国航天商务网的规划,并初步确定了产品互联网营销中心、战略营销与公共关系发展中心和航天品牌产业营销中心三大职能。

航天科技集团做民品的公司有很多,分散在不同的行业领域之中,互联网平台在对实现集团公司内的



图为三星电子半导体工厂无尘室工作现场

副会、黄昌奎社长、权五铎副会长都是学电子电气工学专业的技术型CEO。

中国也有很多优秀人才。其中,西安市的大学排名更是在国内排名第二,每年获得学士学位的有20万名,仅IT专业硕士就有2万名,是个名副其实的人才宝库。通过中韩尖端半导体技术的交流,将有助于提高中国的半导体技术水平。

向中国开放的机会

在三星电子的西安半导体工厂中即将投产的产品,是由三星在去年成功开发的最新闪存芯片,新型的芯片将用目前为止以平面为主的芯片设计,旋转90度,利用堆叠的方式扩大存储容量,是一项完全崭新的技术。

过去,韩国企业之所以能够在半导体市场迅速发展,得益于传统电脑向个人普及的时期。另外,随着模拟终端转向数字终端,手机市场得到蓬勃发展的,三星也把握时机,在DRAM之外积极开拓闪存市场,不仅为自身的发展增添了新动力,也使得三星开始在电视和手机市场崭露头角。

企业是市场的生物,适者生存。为了满足消费者日新月异的要求,市场每分每秒都在变化。然而,变化中总蕴藏着机会。只有时刻为变化作好准备,不断努力,才能在变化中寻求商机。而为了随机应变适应市场变动,正是三星启动西安半导体工厂的意义所在。(慧文)

整合平台、数据采集与存储平台为一体的大数据平台,全面整合企业财务、ERP、HCM、CRM、OA等系统内部数据,以及电商、社交、宏观经济、上下游、互联网、物联网等外部大数据,从而帮助企业充分挖掘高速增长的内外部数据价值,发现和把握商机,最终实现企业内部的协同和业务产业链的业务协同,提升运营效率。浪潮GSP+平台全面提升为三大运行平台、开发平台、建模平台、移动应用平台、集成平台、企业电商平台于一体的新一代企业应用平台。

“每一轮新技术革命的爆发都会对企业的管理模式和运营模式产生革命的关键,新IT与企业管理创新的融合催生了新的业务模式。大数据正在重构企业智慧,推动企业转型升级。”浪潮集团执行总裁王兴山说,“需求和技术驱动着中国管理软件产业的快速发展,国产化的春晖给管理软件产业带来了巨大的发展机遇。”王兴山认为,大数据时代下企业信息化架构强调云计算、大数据、社交网络和移动应用,用新技术不断颠覆传统企业的运营模式,帮助企业实现差异化创新。(安吉)

顿,节约宝贵时间。

截至2014年4月,优信拍已经在北京、上海、广州、成都、天津、杭州六个城市成立了分公司,在全国设立了20万平方米现场拍卖、集中交付场地,可同时容纳4000台车辆运营交付,买家覆盖三百多个地级城市地区。参会的优信拍负责人表示,便捷渠道的进一步完善,除了能够让二手车交易更快捷以及给客户提供更多供选择之外,优信拍还可以为客户提供包括跨区域交易在内的更多个性化的服务。

优信拍此次获“中国二手车网络拍卖服务客户满意首选品牌”和“中国二手车网络拍卖最具公信力十佳品牌”两大奖项,表明优信拍在服务方面的精心耕耘已获得来自业界和客户的一致好评。优信拍负责人在接受媒体采访时强调,将一如既往地以业界先锋的形象为用户提供优质服务,并保持一贯的“公平、公开、公正”作风,以维护二手车行业公信力整体品牌形象作为表率,携手同仁营造二手车行业的良好商业环境。(刘晓伟)

在市场开拓上,航天商务网首先瞄准的是进行集团公司内部需求的交易“配对”。“航天企业分散在不同地方、不同行业,通过一个平台让航天内部的潜在资源进行匹配,这个潜力还是很大的。”胡长安表示。

结合为集团公司旗下数百家企业及行业供应,配套企业提供互联网营销站群——“航天商务网企业站”运营支撑平台服务的同时,航天商务网向企业会员提供线上线下融合互动的市场信息、贸易撮合、商务营销、中介代理等综合型B2B电子商务服务。

“在构建航天民用产品领域全新的营销平台与销售渠道的基础上,航天商务网将致力打造军工行业领先的行业级民品交易服务平台,为促进军民融合发展和产业体系升级提供现代市场营销服务支撑。”胡长安告诉记者。

开拓军民融合新途径

航天商务网的商业触角还在不断延伸。依托航天自身巨大的品牌背书,航天商务网在针对终端用户市场,尤其是航天人群体开发上也进行了深度挖掘。在集团总部的积极推动下,航天商务网通过航天健康云建设实现集团公司内部健康服务资源、健康管理信息的共享和交换,有针对性地为内部职工提供快捷、便利和个性化的健康管理服务。目前,航天商务网还和互联网巨头合作包括大数据业务、互联网金融资金筹集等,双方探索在面向互联网基于互联网应用平台,例如星座WiFi项目合作;或者针对特定区域移动式微小卫星群影像数据服务。

据悉,在航天大事件和品牌文化方面,航天商务网还在探索打造“航天”消费类理财产品,借助互联网金融,开展航天品牌创新营销。

360手机卫士力推两大防窃听功能

通讯技术的发展一方面使得人与人之间的信息传递越来越高效、便捷,另一方面也给人们的信息安全带来严重威胁。正如《窃听风云3》影片中频繁出现的电话窃听、电话骚扰、隐私外泄等问题,现实生活中也时有发生。网上关于隐私被窃取、个人信息被盗的报道已屡见不鲜,各类电话骚扰问题更是层出不穷,给手机用户的工作、生活造成了严重干扰。

4月28日,中国最大的互联网安全厂商360,全球用户量最多的手机安全软件360手机卫士与《窃听风云3》主创团队联合举行战略合作发布会,宣布360手机卫士与电影《窃听风云3》展开全面深度合作,同时正式启动519手机安全日公益活动。

据介绍,360手机卫士还将配合电影,在国内独家推出两大防窃听功能——隐私防窃听、谨防防窃听。隐私防窃听能轻松的使用户找到手机里没有完全删掉的所有数据,把这些信息彻底粉碎,用户再也不用怕手机隐私被恢复导致外泄。谨防防窃听则可以有效防止用户在接听及拨打电话时遭受木马病毒窃听。

360手机卫士更是在国内排名第二,每年获得学士学位的有20万名,仅IT专业硕士就有2万名,是个名副其实的人才宝库。通过中韩尖端半导体技术的交流,将有助于提高中国的半导体技术水平。

向中国开放的机会

在三星电子的西安半导体工厂中即将投产的产品,是由三星在去年成功开发的最新闪存芯片,新型的芯片将用目前为止以平面为主的芯片设计,旋转90度,利用堆叠的方式扩大存储容量,是一项完全崭新的技术。

CIMES杯大学生工业机床外观设计大赛启动

一面是办公室“白领”岗位竞争日趋激烈,待遇风光不再;另一面则是技术工“蓝领”遭企业疯抢,薪酬大幅提高。虽然继2013年后,今年又被成为更难就业季,但就在数百万学子寻觅突围之时,求职两大趋势却在悄然极端化。

拥有一技之长的毕业生成为职场的“香饽饽”。公开的研究报告表明,以往财务、贸易等高端大上的职位优势逐步丧失,反观制造、加工、船舶等传统行业出现了技术和人才巨大的缺口,近年来薪酬增幅惊人。北京机床研究所所长刘炳业表示,中国在高端数控装备、智能制造、精密纳米技术等方面还存在不小差距,如果有大量技术新军加入,对登月工程、大飞机、航空母舰等一系列高精尖国家工程都将产生巨大影响。

如今,“培养关键能力”成为实用人才的“航标”。这种关键能力重视的是专业技能、团队合作、自我学习等,除了通过基础教育获得外,是否有充分展示才华的空间更为关键。为此,首届“CIMES杯”大学生工业机床外观设计大赛暨工业自动化机器人设计竞赛”正式启动。

据了解,该赛事作为求职试金石,引发了全国众多高校学生的积极参与,得到了北京航空航天大学、北京理工大学、北京科技大学等高校学子的热情响应。参赛选手除了获得丰厚的奖励外,优秀代表还将亲赴一线机床企业深造实践。

主办方称,本次大赛是依托于全球规模领先的“第十二届中国国际机床工业展览会CIMES 2014”而生,组委会邀请了业界知名专家、工具工程师及工业设计领域学者担任评审委员,将丰富大学生实战经验、选拔优秀设计人才、促进未来工业领域创新发展等理念作为重中之重。

CIMES机床展负责人邹小彬表示:“机床是工业的母机,是工业发展的基础,如果没有今天的普及和启迪,就不会有明天的应用与创新。我们真诚希望利用CIMES的平台优势,推动企业与高校之间的交流与探讨。”他还表示,希望所有作品秉承切题性、创新性、美观性、表现形式和可塑性五大原则,不仅要别具匠心的前瞻性设计理念,还要达成应用于实际生产中的最终目的。

6月18—22日,CIMES机床展将在北京新中国国际展览中心举行,将有30个国家和地区的1300多家厂商参展,规模将达12万平方米,展出机械数量3200余台。展会期间,设计大赛的评比结果将全面揭晓。(刘晓伟)

甲骨文商务智能助企业“大浪淘沙”

移动、一体机、云计算与大数据,这几大技术趋势正深刻改变着企业面临的信息环境。以智能手机的革命为例,如今移动端的社交软件、移动支付、实时的智能软件交互,无时无刻不在产生着海量的数据,同时为各行各业带来不可逆的变革。数据显示,全球90%的数据是在不到2年的时间内被创建的,而企业如何有效捕捉并利用这些数据,为自身创造价值,已成为全球企业CIO面临的挑战。甲骨文提供全面的商务智能分析与解决方案。凭借着全套的数据与解决方案,Oracle商务智能可对任意来源、任意格式的数据进行捕获、分析和利用,同时与一系列分析应用有效集成,无论是在企业内部、云端还是移动端都可进行部署。

甲骨文大中华区商务智能总经理吴韶益表示:“现如今的企业正越来越意识到数据对其业务的价值,然而如何在企业内部建立完整的信息策略,有效地将商务智能项目融入现有IT架构,应对移动、大数据等趋势,却是很多CIO的痛点。甲骨文在商务智能方面有着全面的产品与解决方案,对任意类型数据都能有效获取、分析、存储并预测,能够为企业畅游信息海洋保驾护航。”

Oracle移动商务智能是企业向移动化迁移时不可缺少的理想选择。它能够使企业用户自动采用由IT部门集中提供的衡量标准以及计算和分析功能,而且还能帮助企业用户获取自身所需的数据。此外,甲骨文在2013年还推出了最新的设计工具Oracle商务智能应用设计软件,帮助企业用户更加便捷地在任意主流移动设备上创建出色的交互式分析应用。通过采用简洁的、基于浏览器的拖放式设计界面,Oracle商务智能移动应用设计软件帮助企业用户整合多个来源的数据、文本、图片和图表,创建专业的移动分析应用,随时随地自主保持业务联系,实时了解业务情况。(李国敏)

理光投影机获全球企业社会责任奖

理光亚洲太平洋有限公司日前一举摘得2014年第六届全球企业社会责任奖之“产品卓越奖”,该奖是亚洲地区最富盛名的企业社会责任奖。在150多款来自全球各大厂商入围产品中,理光的第二代超短焦投影机PJ-WX4141系列凭借其绿色环保方面的出色成果赢得赞誉。在eco(环保)模式下,降低灯泡亮度,使功耗降低三分之一,且灯泡寿命从3500小时延长至5000小时。用户还可以使用自动关机功能预先设置关机时间。

此外,理光的超短焦投影机也是业界上获得最短的认可。与传统投影机不同,PJ-WX4141系列是在新领域投射距离最短的投影机,只需放置在距墙面11.7厘米的地方便可投射出48英寸的画面。其设计轻巧,是消费者在狭小空间显示信息的明智和理想之选。将超短焦投影机与iPad应用Ricoh Smart Presenter结合使用,就可以召开无纸会议,以减少不必要的打印。(向阳)