

华为轮值CEO徐直军认为从整体上来讲“华为还是一个能力有限的公司”，近几年都在思考舍弃什么聚焦什么

# 华为为进一步明确管道战略 巩固ICT强者地位

□ 本报记者 刘燕

## ■ 资讯走廊

### 决胜网打通游学产业链

决胜网统计,2013年的游学市场规模达到60亿元,并以每年30%的比例复合增长,预计2014年海外游学人数将超过30万人,市场规模将达到80亿元,参与人群也从单一的学生群体朝社会各阶层发展。价格虚高、监管混乱、游学低龄化、购物化、“只游不学”等诸多问题浮出水面。

据调查,现在游学市场中的游学项目五花八门,花费高不说,“游而不学”的现象却普遍存在,以国内最为知名的游学中介机构推出的美国冬令营项目为例,两周的行程中花费近4万元,在游学过程中近八成的时间参观知名景点,两成的时间只是体验大学课堂而不是学习和交流。

“接待国内的游学团体很轻松,很多家长对游学没有明确的目的和诉求。我们怎么安排他们就怎么走,基本上最重要的要求就是购物。”某游学商家告诉记者。

决胜网董事长国际教育专家阙登峰表示,随着国内游学市场的发展,国内的游学产品正迅速丰富起来,但大量优质低价的游学产品在市场上呈点状分布,面对游学市场中如此繁多的游学项目,消费者恐怕早已挑花了眼,决胜网的出现也许解决了这一问题。

决胜网对游学市场进行了细致的划分,将游学项目划分成留学体验、语言学习、亲子互动、主题拓展、文化探索等六大游学项目,将适合游学的国家分成三个梯队,其中第一梯队为美国、加拿大、英国,第二梯队为新西兰、澳大利亚、欧洲,第三梯队为亚洲、非洲,为消费者提供了近千款优质低价的游学产品,甚至5000元你就可以完成一次完美的游学之旅。(向阳)

### 首款DLP激光超短焦投影机问世

4月18日,鸿合科技首次向业界发布创新型“极光”系列投影机——DLP激光超短焦投影机。据了解,作为第一款DLP超短焦纯激光光源技术的教育投影机,它具有3500流明高亮度,搭配13000:1高对比度,即便在环境较亮的环境下,依然可呈现出绝佳的明暗对比和丰富的层次,完美的满足教学需求。

本次发布的鸿合DLP超短焦投影机,既是鸿合科技多年来深耕投影机市场精益求精的结果,也是鸿合科技结合教育市场根本性出击的旗舰型产品,全新的创新技术和设计理念,在超短焦方面带来了用户绝佳的震撼和体验。其本身具有的轻、薄、超短焦、DLP内反射技术,以及特殊定制的、过滤网达9mm的防尘系统和ECP接口等六大特点,也让这款超短焦DLP投影机的愈发亮眼。(普曦)

### Office 365云端发力

2014年4月15日下午,在微软Office 365于中国全面发布的同时,微软亚太研发集团Office中国商务软件部总经理陈正弘和他的团队,以及来自美国总部的技术专家,总计近300人,严阵以待,全面保证Office 365平台的高效运营保驾护航。

作为微软云战略的重要组成部分,Office 365具有里程碑式的意义。它基于云端完整的Office解决方案,能够让用户随时随地接入工作空间,提供了跨平台的应用体验,帮助企业简化IT流程,提升竞争力,在飞速发展的商业环境中保持其竞争优势。

在微软最新的财报中显示,在过去的连续18个季度当中,Office 365在全球的用户数呈现了三位数的增长;在过去12个月里,60%的世界500强企业购买了Office 365。Office 365已经成为微软有史以来成长最为迅速的商用软件业务。不管是从收入还是用户数量、工作负载量等角度衡量,Office 365的数据都在刷新历史,不仅为微软的云服务发展做出了巨大贡献,也将为中国云服务能力创新提供有益的借鉴,更为中国用户节约办公成本,提高工作效率,助力企业转型升级提供了助力。

2010年3月,微软公司发起了全面向云转型的序幕。也就是从那一年开始,历史上最成功、也被业界称为“最传统”的微软Office软件开始了向云转型的研发历程。

当时,中国的产业界才刚刚开始谈论云计算,而微软则面临着把史上最成功的Office软件全面向云端转型的巨大挑战。对微软来说,是否具备“挑战者”的理念和思维,是转型成功与否的关键因素之一。

众所周知,Office每三年发布一个新版本,但在云服务Office 365发布彻底改变了这一节奏,用户获取的将永远都是Office的最新版本。从三年一次的版本发布到不断更新的云服务,Office改变的不只是终端用户所看到的产品形态变化——从战略愿景到开发模式,乃至日常工作状态,都发生了极大变化,从人员、工作模式、产品更新节奏、测试和服务模式等,都要符合“云服务研发”的趋势。

随着Office 365企业版的发布,微软已完成了向云转型的第一步,而全球云计算产业还在刚刚起步中。(安吉)

在过去的十年里,国际电信设备行业传统巨头有的风光不再,有的黯然离场。在高速发展27年后,无论是从总体营收还是利润上看,华为已成为全球第一大电信设备厂商,即使在全球金融危机之下依然保持三年高速增长,2014年在总体营收与利润上双双超越行业巨头爱立信。

### ICT技术经历重大变革

当华为年收入超过300亿美元之后,华为思考的已经不是通信领域如何继续走下去的问题,而是未来走向。是继续坚守在这个市场,还是走向其他市场?

华为轮值CEO徐直军表示,华为未来聚焦“管道”,即聚焦所有人、人与物、物与物之间的连接,而不会涉及信息或内容,华为未来业务会围绕“管道”战略展开。

华为明确未来五年的研发投入都将保持在10%。其中,仅企业网BG研发投入将达到110亿人民币。这些硬性的投入以及华为已经建立的全球16个研发中心和28个联合研究中心将确保华为在管道架构、产品以及解决方案保持持续的领先。

根据华为2013年财报,2013年,华为销售收入达到2390亿元人民币,同比增长8.5%,在全球170多个国家提供网络及服务,网络覆盖全球30亿人,成为全球第一大电信设备商。

徐直军表示,在华为收入中,运营商业务收入占到70%,华为在该领域已经构筑了领导地位,仍是最主要的利润来源,今后希望成为运营商的最佳合作伙伴,帮助运营商不降低成本,共同面对OTT的挑战,做一个“谦虚的行业领导者”。

他同时表示,华为向ICT业务转型也取得进展,2013年华为企业业务收入达到153亿元人民币,增长32.3%,未来潜力巨大,华为为企业业务的定位是做产品,和其他合作伙伴一起完成销售和服

### 终端业务强调利润为首

华为战略Marketing总裁徐文伟表示,以移动宽带、云计算、大数据分析、物联网、社交网络为显著特征的ICT技术,将成为引领新一轮发展的新浪潮,预计到2025年全球有1000亿终端连接网络,华为将构筑这一市场的强大竞争力。

数据显示,华为消费者BG业务2013年营收首次突破90亿美元,智能手机年出货量5200万台全球第三位,盈利能力达到历史最好时期。但面对全球手机行业洗牌、国内市场陷入价格混战的背景下,华为公司管理层近日频频发声,要求终端业务以利润而非规模进行布局转型。

任正非今年3月中旬在华为消费者BG管理团队午餐会上,明确指出华为终端业务不要盲

目将三星、苹果、小米作为对标企业,必须“要坚持走自己的路”,对华为终端发展做了四点明确指示:盈利能力、持续发展的能力、不能出现恶性库存、管理风险,消费者BG要以利润为中心,“别让互联网引起发烧”。任正非的内部讲话经过整理后从互联网论坛流出,引发了业内和媒体对华为终端调整和未来走向的广泛关注。

### 运营商网络业务提升服务收入

作为华为三大业务中最重要的运营商BG,它在华为三大业务中收入占比近70%,2013年营收1665.12亿元(约275.2亿美元),同比增长4.0%,根据华为预期,至2018年华为运营商网络业务收入比重将由现在的约70%降至50%—60%之间。

据了解,华为与全球几乎所有的运营商都建立了市场合作,全球50%的运营商贡献了华为全球近77%的销售收入,全球建网数量越多,未来由华为提供的运维和服务也会越多。此外,全球运营商都在进行网络外包服务,将成为华为营收和利润增长的重点,华为预计2014年运营商网卡服务营收增幅将达17%。

徐直军表示:“华为未来运营商网络业务中,服务比重一定会大大超过卖硬件设备的收入,这是全球主要设备厂商都在走的路,这是产业的大趋势”。徐直军认为,电信运营商面向客户的未来服务一定是在线化、按需所取,是可以定制的。运营商需要通过敏捷服务降低成本,更好的满足互联网时代用户的需求,这就要求运营商对目前的后台IT系统进行全面升级和优化,这对所有电信设备厂商来说都是一个巨大的挑战和机遇。

徐直军同时认为,华为运营商BG未来将面临两大机遇:全球LTE 4G网络投资,以及运营商IT转型。华为目前在全球参与建设了超过290个LTE网络,其中超过130个已经商用。

### 企业业务五年营收翻四倍

华为2013年企业业务实现收入152.6亿元,同比增长32%,约占华为总体营收6.4%,规模较小增幅最快,是增值潜力最大的业务。

任正非2013年12月曾发表内部讲话称,华为企业业务白手起家,要把在运营商大规模部署的产品技术和网络经验运用到企业业务。一方面要聚焦、要赚到钱,另一方面要与合作伙伴合作与分享,不破坏行业价值。“如果华为坚持自己去集成,就会树立一大堆敌人,因此要坚持被集成策略”。

在今年的全球分析师大会上,作为轮值CEO的徐直军,被问到最多的也是关于企业业务。徐直军称,华为学会了与渠道商合作“被集成”。到2018年华为企业业务的销售目标是



2014年华为轮值CEO徐直军在2014年华为全球分析师大会上发言。

100亿美元,相当于2013年规模的400%。从更长远的眼光来看,华为企业业务的营收规模和利润一定不会比运营商网络业务差。

“我们的快速发展来源于华为持续创新机制,包括对研发投入实现产品技术的创新,与合作伙伴联合创新,以及与合作伙伴联合创新。在企业市场,合作伙伴的支持是企业BG收入增长重要驱动之一,我们会加大对渠道的投入和联合营销,围绕主力产品和解决方案与合作伙伴构建生态系统,最终协同客户一起实现全联接世界的商业创新。”

创新作为企业BG过去三年快速增长的驱动力,在企业敏捷网络、云数据中心、eLTE、UC&C方面都已创造了差异化、领先、易被集成的旗舰产品。据华为企业BG Marketing与解决方案部总裁张顺茂介绍,“我们的城市正在遭受公共安全、交通堵塞、能源短缺、突发事件等的挑战,无处不在的宽带成为解决问题,实现智慧城市的基石。华为eLTE解决方案实现一网承载语音、视频、数据业务,组呼时延<300ms,抢占时延<150ms,是关键通信的最佳选择。并已在全球获得53个eLTE商用合同,包括全球第一个采用4G通信的地铁—郑州地铁,全球第一个采用LTE的铁路—朔黄铁路,以及助力南京亚运会、南京青奥会、天津港口等项目高效运行、安全运营。”

企业BG解决方案销售部部长何达炳表示,华为企业业务2014年最重要的任务是渠道“激活”,强调渠道合作的质量而不是单纯的数量。

# 中国超算未来可期 ASC14着眼应用人才培养

□ 本报记者 刘燕

全球规模最大的世界大学生超级计算机竞赛ASC14总决赛在广州中山大学落下帷幕。ASC发起人、浪潮集团首席科学家王思东说,“超级计算机将推动人类在未来20年内,获得超过以往200年取得的巨大成就。因此,对于任何一个国家而言,超级计算机不再是一项投入,而是一种投资,其发展速度和水平将成为国家综合国力的重要标志之一。”

ASC14由亚洲超算协会、浪潮集团和中山大学共同主办,是亚洲发起的世界最大规模的大学生超算竞赛,全球化、高水平、中国特色是本届大赛的三大特点。

作为“现代科学技术的大脑”,超级计算机是推动科技创新、经济发展、社会进步、国防安全的重要工具,是一个国家科技综合实力的具体体现,已成为世界各强国竞相争夺的科技战略制高点。当前,超级计算机已经在越来越多的科研、经济和社会问题中发挥出重大作用,希格斯玻色子、核聚变清洁能源、宇宙起源研究等全球性科研课题,汽车设计、动漫制作等工业问题,雾霾、全球气候等社会问题,都离不开超级计算机的帮助。然而,要想让超级计算机真正成为推动科学技术创新和社会经济发展的“发动机”,必须从应用创新和人才培养入手,充分发挥

硬件的计算潜力。

近几年,我国超算在硬件建设上取得了世界瞩目的成就。天河1A和天河二号三次夺得TOP500冠军,并且计算力从2000万亿次提升到5亿亿次,提升了将近20倍。相比硬件的快速发展,我国在超算应用领域还十分薄弱,九成以上的超算软件都依赖国外。这也导致我国虽然拥有性能很强的大型超算系统,却缺乏相匹配的大规模并行软件,很多大型超算系统不得不拆分成小规模集群来跑应用,大系统并没有发挥出应有的价值。

最近三年,我国在超级计算机硬件系统上取得了世界瞩目的成就,在三年内完成了从千万亿次到亿亿次的跨越。目前,中国在全球TOP500榜单中拥有63套超算系统,仅次于美国。

2010年11月,中国自主研发的超级计算机“天河1A”以每秒2507万亿次计算性能荣登榜首,震惊了来自国内外的高性能计算专家。

王思东认为,ASC大赛立足超算应用发展和人才培养,能够有效缓解我国当前超算软硬件发展不对称的局面,推动超算真正成为科技创新的基础设施。他介绍说,ASC大

赛一直将应用发展和创新作为立足点,鼓励大学生亲自动手,完成超算系统的搭建和前沿应用的架构迁移、并行计算、性能优化等超算全过程,而不仅仅是“纸上谈兵”。这让大赛成为超算人才培养的“实战课堂”,使得参赛大学生能够接触、学习和掌握课堂之外的大量知识和经验。

随着ASC大赛影响力的逐年提升,社会各界对超算的关注度也在与日俱增,知晓超算、了解超算、热爱超算的人群快速增长,这为高校开设超算相关课程打下良好基础。目前已经有十多所高校开设了超算相关课程,特别是中山大学相继成立了超算学院、超算应用研究院和大数据研究院,组建了超算工程软件教育部工程技术研究中心,成为国内超算专业设置最完善的高校。此外,ASC大赛还汇聚了一大批世界顶尖的超算青年人才,他们的智慧成果也会极大的加速超算应用创新和发展。

上海交通大学获得总决赛冠军,新加坡南洋理工大学获得亚军。中山大学获得最高计算性能奖,首次设立的e-Prize计算挑战赛由上海交通大学夺得,上海交通大学、清华大学、太原理工大学和北京航空航天大学共同获得应用创新奖。

# 赶集网发布《2014年中基层岗位职场薪酬报告》

中国经历的快速城镇化带来规模庞大的城市新移民逐渐成为城市建设的主流。4月28日,国内最大的分类信息网站赶集网联合北京大学市场与媒介研究中心发布了《2014年中基层岗位职场薪酬研究》报告显示,以中基层人才为主体的新移民虽然生存状况并未有明显改善,但这一群体“身份意识”逐渐觉醒。

作为免费的生活信息服务网站,赶集网上每天活跃着上千万的找工作、找房子中的中基层岗位群体,这也使得赶集网成为最了解中基层人才的平台。该报告运用赶集网的平台,通过在线问卷的调查方法采集一手数据,收集来自全国各地超过27万份有效问卷,覆盖北京、上海、广州、深圳等36个城市,受访人群涵盖各个年龄段。

虽然自2013年起,“返乡潮”“逃离北上广”频频成为舆论的焦点,但报告显示,在北上广深四个巨型城市的中基层岗位中,“外乡人”的占比接近8成,新移民已成为城

市建设的绝对主流。作为传统的移民城市,深圳中基层岗位中外乡人占比达到90.4%;广州、上海、北京的占比紧随其后,分别是74.6%、74.3%、71.6%。值得注意的是,苏州作为二线城市,中基层岗位中的新移民占到73.4%,在全国排名第四。在参与调查的36个城市里,移民数量占比最多的三个城市分别为南昌、太原和沈阳,中基层岗位中“外乡人”的占比均不到三成。

数据显示,2014年中基层岗位的平均月收入仅为3033元,相较于2013年的2868元略有上涨,但依然属于偏低收入,只够维持基本生活运转。其中,接近二成(19%)的人群月薪低于1000元,三成人群收入在2000—3000元之间(30%),另有三成收入在3000—5000元之间,月薪超过5000元的高收入群体,仅占到8%。

低收入导致中基层岗位群体的低储蓄比例,月均储蓄所占收入比例仅为14.33%,而有将近一半的人基本存不下钱,全部收入均用于日常的固定和其他开销。过低的储蓄比例使得经济上的风险应对能力十分薄弱,更需要完善的社会保障制度。低收入导致新移民工作更迭频繁,稳定性较差,他们常常在工作与工作之间流动,在城市与城市之间漂泊,成为向钱而动的“打工牧民”。

与白领阶层在自我认知清晰的情况下向发展空间更大的工作岗位进行主动跳槽不同,中基层岗位群体的工作更迭更有为频繁的流动性和无奈的被动性。数据显示,对大多数城市新移民而言,漂泊已成生活常态,54%的群体去过2个以上的城市打工。

## 微软完成对诺基亚设备和部门收购

微软对诺基亚设备与服务部门的收购于4月25日正式完成,这将帮助微软加快智能手机和智能手机在发达和新兴市场的拓展,并提升其作为设备与服务公司的地位。

前任诺基亚首席执行官、现任微软设备事业部执行副总裁史蒂芬·艾洛普(Stephen Elop)表示:“此次收购的核心是为微软带来机会,使其成为兼顾设备与服务的工作,从而为消费者提供整体价值。”

随着交易的完成,微软将获得诺基亚智能手机和手机业务、设计团队、大部分制造和组装设备及运营团队,以及销售与营销支持团队。微软将充分借助诺基亚的丰富经验,包括其屡获殊荣的Windows Phone设备,这些设备设计精妙,消费者和企业都可以轻松安全地使用。

此次收购还为微软带来了供应链、分销、运营流程和系统方面的关键能力,以及管理硬件利润的技能。整合之后的公司将受益于更快速的执行和最佳的业务运营。

艾洛普表示:“诺基亚确实在设备设计、制造和交付方面有着广泛而深厚的经验。多年来,诺基亚交付了数十亿台设备。仅在去年,就有数亿台设备。”

微软与诺基亚的合作伙伴关系将随着此次收购变得更加强大大。

负责整合诺基亚业务的微软公司副总裁Tom Gibbons表示:“此次整合的真正价值将是两家企业全球规模的能力汇聚到一起,真正做到紧密且更加高效地工作。”

Gibbons说道:“我们已开始着手规划,我们一直在相互了解对方的工作方式,讨论并评估谁拥有最适合哪部分业务的最佳工具,以及如何综合考虑这些因素,使我们充分发挥双方的优势。现在,我们要开始采取行动了。”(安吉)