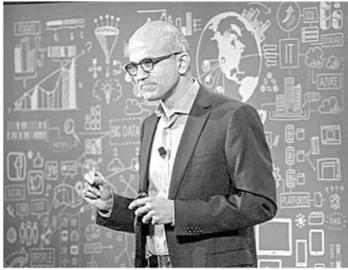


# 为每个人服务的数据文化

□ 微软全球首席执行官 萨提亚·纳德拉



Server的速度越来越快,机器智能愈发直观,机器学习愈发智能,必应愈发实用,而Azure的可扩展性也越来越强了。在我们创造真正的环境智能平台的过程中,全民皆赢家。

举例来说,这个过程从某人的一个问题开始,他提出问题,然后设想答案并进行测试,从中获得独特的洞察,最终采取行动。在这个过程中,支持这种个人体验的基础其实就是一个分析平台,它能够对来自无数源头的数据进行整理和排序——这需要动用大规模的实时存储来支持。将所有这些环节整合起来,就是一个环境智能平台的雏形。

我们相信,只要有恰当的工具,任何人都可以随时随地分享其洞察。推而广之,这些洞察的集合就构成了我们所谓的“数据文化”。

当然,数据文化不仅局限于部署技术,它将真正改变文化,唾手可得的数字将切实帮助每个团

队,每个人成就大事。换言之,就是要将大众、IT技术与开发者汇聚在一起,促成与系统和基础设施升级同等重要的文化革新。在数据文化中,随着提问和应答的参与者持续增多,每个人都将从中受益,群体组织的整体效率也将获得不断提升。这种变化在企业中的作用尤为明显,每名员工都将可以驾驭从前只有数据专家才能掌控的数据威力,使用自然语言和自助式的操作,通过Office这样人们所熟悉的应用,获得业务洞察和可视化的呈现效果。

除了致力于实现为每个人服务的数据文化的雄心壮志,我也向大家介绍一下包括Office 365、Azure和SQL Server在内的微软最新的数据平台的贡献:

SQL Server 2014:全新升级的内存管理技术能够出色应对任何工作任务——从OLTP联机事务处理、数据存储在商业智能。

分析平台系统(APS):APS将微软SQL Server数据库和Hadoop技术的精华融为一体,以低成本的方式提供了完备的大数据解决方案。

Azure智能系统服务:这项云服务能连接、管理、捕获和转换来自不同操作系统或平台的机器生成的数据。这项物联网服务于4月15日开始进入有限Beta测试。

我们正试验着由普通计算引发的数据大爆炸,也都渴望能以更便捷的方法将数据转化为有用的洞察力,让每个人、每个企业从环境智能中获益。今天,我们迈出了重要的一步,未来,我们将全力以赴。

## 阿里通信公布170资费方案

6月3日,阿里通信正式公布170号资费方案:上网、语音、短信均以流量计费,通话1分钟=0.75M,1条短信=0.5M;流量0.125—0.2元/M,单价随使用量递减;流量费每满1元跳1档,用多少收多少,账单不足1元的零头直接抹掉!

外界期待已久的“懒人计费”模式细节也终于曝光。阿里通信170号将不设任何强制性费用,无服务费、无月租、无来电显示费、无漫游费,全国免费接听。用户入网首月,可以从0元起步,按照1元加油包自动叠加收费:0—37元间,每使用5M流量计费1元;37—77元间,每6M计费1元;77—127元间,每7M计费1元;127元以上,每8M计费1元。语音流量之间的兑换、计费升档、不足1元抹零,这些均由阿里通信后台自动完成,不需要用户费神选择、设置。

入网次月开始,阿里通信170号将设有每月7元的保底消费。阿里通信方面对此表示:“其实我们很不愿意设置这个7元的门槛,主要是业务初期号码资源非常紧张,担心有人恶意囤卡、囤卡,导致真正的用户拿不到号码。”这7元包含了35M流量,可以打46分钟电话,对真正的用户而言,仅仅是个象征意义的门槛。(杰闻)

## VEB发布第三代安全手机

5月26日,安全智能手机厂商中易通在北京发布VEB第三代安全智能手机V3及微铂。两款新品供芯片级加密的安全技术,定位高端商务人士,其中VEB微铂就采用了镁铝合金前壳加不锈钢中盖及凯拉后盖的设计。而另一款定位更高的V3则使用了航空陶瓷与鳄鱼皮搭配。配置上,硬件方面,VEB V3搭载了主频为2.3GHz的高通骁龙800四核处理器,搭配3GB内存,机身存储容量分为32GB和64GB两种规格,此外,购买VEB手机的用户还可以额外获得不同容量的“私有云”空间。拍照方面,VEB V3搭载了一颗1300万像素的摄像头,该摄像头具备F/2.0光圈,并支持光学防抖功能。网络安全方面,VEB V3支持全网3G/4G制式,真正实现了商务族在世界各地的通话需求。

发布会上,凤凰卫视副台长董嘉耀、VEB安全架构特别顾问向大钊包,还包括张召忠少将在内的多位国内著名军事评论家等嘉宾还展开了移动互联网时代移动智能终端安全论坛,对全民信息安全问题展开了深度研讨。(陈杰)

## 2014掌上国际超模大赛启动

5月28日,由中搜搜悦、青海卫视、昆仑决、天天汽车联合主办的“2014掌上国际超模大赛”在京启动。这是全球首次由移动客户端为全民投票统计平台的超模选秀活动,中搜搜悦、昆仑决、天天汽车三大APP是本届大赛的官方投票通道,各国佳丽可直接下载这三大APP,点开即可报名。

据组委会透露,本届大赛的前三名佳丽将获得不同价值的汽车作为奖品,众多国内外汽车一线品牌也将在大赛中选中中意的品牌形象代言人。参赛选手还将获得由不同名人评委指导仪态、应急处理以及参演电视剧的宝贵机会;同时,主办方还推出万元中搜币大礼包,任何给佳丽投票的网友都可获得与现金等价的中搜币奖励;本次大赛的重要阶段赛事均会在青海卫视黄金时段播出。(陈杰)

## 华为发布运营支撑系统解决方案

华为发布运营支撑系统(Operations Support System, OSS)解决方案,作为华为服务解决方案组合的一部分,将进一步提升华为帮助运营商实现运营转型的能力。

从2005年开始,华为将服务业务扩展到管理服务,通过管理服务为运营商提供了一些主要的OSS功能,如:增加第一次通话接通率,减少站点访问量,增加服务水平协议依从性,问题平均解决时间等。基于管理服务领域多年的经验积累和最佳实践,华为OSS解决方案已应用于全球59个国家108个管理服务项目,目前已具备全面的商用能力和特性,并能提供基于云模式的集中化平台。

华为OSS遵从华为管理服务统一平台MSUP2.0,该平台于2013年初已通过电信管理论坛(TM Forum)的eTOM认证,并结合了其业界标准及最佳实践,包括ITIL、TL 9000、ISO 20000、ISO 27001和CMMI等。(安吉)

在“移动为先、云为先”的世界中,一个最神奇的现象是,不仅数据消耗(与产生相对应,此处应指数据的消耗而非字面的意思)的速度在加快,就连数据产生的速度也在以指数级增长。

运算变得无处不在,工程师和开发者不断创造出新形态的设备和云服务,填满我们日常生活中的每一个角落。从汽车仪表盘、照明开关、中央空调到运动鞋,几乎所有人、人与电脑,以及电脑之间的互动和体验都已经数字化了。这个全新的世界为我们创造了一个巨大的机遇,我们要找到一种正确的方法,对普通计算产生的繁杂数据进行处理,从而将其转化为驱动环境智能所需的动力。这种动力将助力实现更好的体验、理解和互动。当周围的设备学会聆听、响应、理解我们,并替我们采取行动时,我们就迈入了一个全新的时代,一个环境智能的时代。

将数据转化为驱动环境智能所需的动力并不容易,要开发出这样的技术更是一项巨大的挑战。这要求技术能理解背景、推断意图,并将有用的信息从无用的噪音中分隔出来。建设一个能够实现此类环境智能的综合平台,是整个微软公司共同努力的目标,也只有微软有能力让世界见证这个奇迹。SQL Server、BI商业智能、机器学习、必应搜索、Azure公有云,每一个都扮演着重要的角色,它们在共同致力打造一个设备、服务和环境都能真正预见和理解人类需求的全新世界。罗马非一日建成,但在朝这个目标前进的过程中,我们的客户和合作伙伴已经不断从中获益了。SQL

# 今年1季度电商B2B市场收入规模50亿元

根据EnfoDesk易观智库产业数据库最新发布的《2014年第一季度中国电子商务B2B市场季度数据监测报告》数据显示,2014年第一季度中国电子商务B2B市场收入规模达50.8亿元人民币,环比下降0.9%,同比增长38%。

2014年第一季度中国电子商务B2B市场规模小幅下降。

易观智库分析认为中国电子商务B2B市场在2014年第一季度呈现下降主要原因:

首先由于受到季节性影响中国进口贸易在2014年第一季度呈现下降态势,其中出口下降较为明显。其次,经过2013年持续增长,电子商务B2B市场面临着业务模式创新的转型升级压力。这也造成了市场的短期跌宕产生。最后,受到传统市场增长周期的影响,第一季度为电商B2B市场传统低潮期。但是随着企业客户、服务能力与品质以及经验的积累提升,B2B市场将会快速平复跌宕,进入新的平稳上升通道。

现阶段中国电子商务B2B市场主要特征:

一、电子商务B2B平台商服务纵深化加强  
目前电商B2B面临着信息服务市场饱和危机,平台运营服务向多元化发展。主要体现,业务多元化。信息及广告为电商B2B主要服务模式,平台企业通过创新模式挖掘服务更加多元化,如

物流、在线融资等服务。行业多元化。早前综合平台根据产业结构将其服务行业设置为第一与二产业,第三产业涉及较少。现阶段,综合平台不断丰富服务行业,涉及旅游、彩票、保险等行业。未来第三产业将在综合平台绽放光彩。服务纵深化。通过服务纵深化加强客户粘度,企业级用户对平台的选择对比个人用户更显现性,谨慎、务实是企业级用户选择平台的主要特征。

现阶段,随着电商B2B平台商服务纵深化加强已逐渐成为交易增值服务的协调者。尤其以支付层面变为典型。

二、互联网支付工具与移动应用工具的成熟为中国B2B发展提供助力

电商B2B在线交易已经普及,支付宝、慧付宝、PayPal等均成为当前参与B2B企业的主流支付工具。但现阶段,中国电商B2B支付仍处于发展初期。主要阻力是由于企业商户对支付厂商作为第三方诚信机构在处理巨额资金方面缺乏信任;以及支付行业自身无法为B2B市场提供担保交易所造成。未来,随着第三方支付行业在交易安全和风险控制上的全面提升,在线交易将不断被企业所接收与采纳。B2B将成为中国在线支付领域厂商的新一轮竞争要地。

随着国内移动端市场与移动应用工作的成

熟,电商B2B移动端信息分享服务得到充分发展。未来电商B2B移动端将与企业ERP系统实现打通,让B2B电商企业在运营各层级更加高效追溯实时管控能力提升。

三、垂直类电商B2B产业链延伸

垂直类电商B2B由于深耕单一行业,产业链只涉及所在行业,作为平台更易将平台服务从中间渠道商信息撮合延伸到整个产业链服务,更易实现全流程化,将其物流、信息流、资金流打通。

但是同时这也限制了垂直类电商B2B企业的发展,业务扩展较弱。随着中国B2B迎来新的变革拐点,垂直类电商B2B也在努力的补充自身资源与业务模块。通过产业链进行业务延伸,努力实现立足单一行业的综合型平台扩展。

四、B2B进入变革拐点,中国B2B企业迎来新的发展机遇

中国电商B2B市场已经进入高速转型期。EnfoDesk易观智库分析认为,在此时期,传统的过去流量与行业资源得以发展的模式已经成为过去式,未来中国B2B企业需不断挖掘企业用户价值,创新自身产品,提升服务能力,完善平台信息安全与支付保障能力,真正的以服务与产品立足市场,才能抓住中国B2B行业发展机遇,让企业在变革浪潮中脱颖而出。(秀楠)

# 360 XP盾甲获金融行业大单

“360为企业市场准备了两年的时间,今年我们将集中发力”,在第一季度财报电话会议中,360董事长周鸿祎宣布将企业安全市场作为战略高地,360XP盾甲企业版则是开拓市场的排头兵。最新消息披露,国内十大证券公司之一的广发证券已全部部署360XP盾甲企业版,这也打破了金融证券业网络安全产品长期被欧美厂商垄断的格局。

近两年来360发布了一系列企业安全产品,包括终端管理、云计算、大数据、BYOD解决方案“天机”和APT防护产品“天眼”等。周鸿祎认为,随着网络空间中攻击和反攻击竞争的加剧,无论国家网络安全还是企业网络安全,都有着巨大的发展机会。360的目标是在企业安全市场也成为中国最大的安全公司。

在Windows XP停止服务后,XP安全解决方案成为企业级用户最迫切的需求。作为目前防护能力最强的XP安全产品,360XP盾甲在AV-C、AV-TEST等国际公认权威的评测中取得全球领先的成绩,而其他国产软件大多排名垫底,巨大的技术优势给360冲击企业安全市场足够的底气。

与个人版XP盾甲不同,360XP盾甲企业版还支持多级部署管理和隔离网升级,并能够与所有企业安全软件兼容。目前,该产品已获得广发证券公司、浙江大学等大量企事业单位的全面部署。其中有营业网点238个,电脑终端数十万台。

周鸿祎表示,360是全世界第一家采用基于云计算和大数据的云安全体系。现在,无论是个人

安全还是企业安全,无论是手机安全还是电脑安全,云安全已经被证明代表了行业发展趋势,360多年来的技术积累在企业领域安全产品的应用上起到了关键的保障作用。

同时,周鸿祎表态,360在企业市场主做面向新一代网络攻击的创新型安全防护产品,因此会采用新的发展模式,目前市面上的企业安全厂商都不会成为360的竞争对手。360希望把自身产品和传统厂商的产品和本地服务能力结合起来,合作共赢。

360官网公开信息显示,360企业安全产品客户数已突破百万家,包括国家商务部、水利部、国家税务总局、新华社、中石油等政府部门和大型企业均在使用360产品。(向阳)

# 思科帮助客户抵御攻击并应对持续威胁

思科公司近日扩展了其高级恶意软件防护(AMP)与数据中心安全解决方案,以帮助客户抵御攻击和高级持续威胁(APT)。这些创新解决方案包括思科安全产品组合,它能够在攻击发生之前和之后以及攻击进行中的整个过程中,有效应对各种威胁。

思科安全业务事业部高级副总裁Christopher Young表示:“当今的公司面临着各种高级威胁,这些威胁能够逃脱大多数工具的监控,造成重大业务损失。为此,公司需要能够持续监测并阻止最复杂威胁的全面解决方案。由于这些威胁不断破坏终端、数据中心和云环境,思科致力于提供强大解决方案,超越过去的被动响应功能,提供以威胁为中心的全天候防护能力。”

AMP消除了网络与终端防护之间的缺口,在防护功能和成本效益方面大幅领先于其他厂商的解决方案,与其他仅在时间点检测恶意软件的解决方案不同,AMP在扩展的网络中提供了持续、严格检测与响应能力,包括终端、移动设备、虚拟系统、Web和电子邮件网关等。

AMP提供了高级分析和关联增强,能够加速入侵指示与文件行为调查速度,并确定需要最高

关注的人侵优先方面。全新Elastic Search可支持用户快速确定攻击范围,同时远程文件分析功能进一步提高了解决方案的追溯型安全防护能力,可检索并存储文件以在未来进行评级和分析。

一些客户有着严格的隐私要求,不允许使用共有云。用于现场部署的全新AMP私有云设备具备大数据分析 and 持续分析功能,并在本地存储安全智能,能够帮助全面防御高级恶意软件,从而可有效满足这些客户的需求。

高性能网络和缩短检测时间的需求,要求在网络上提供卓越的高级恶意软件防护功能。全新入侵多源指示功能可在多种解决方案之间关联并确定事件优先级,以增强智能。同时自动动态分析功能可使用基于云的沙盒,评估具有未知倾向的文件,从而更可靠地防御未知威胁。用户也可以创建自定义检测,以及时屏蔽文件,同时全新的文件捕获功能允许团队存储和检索文件以供未来分析。

思科通过其ASA和更新的ASA 5585-X防火墙带来卓越的性能,可扩展性和灵活性,旨在进一步提高数据中心和云防护能力,支持软件定义网络(SDN)和以应用为中心的基础设施(ACI)环

境中的最新技术进步。这两款产品均用于在不影响数据中心性能的同时,提高关键防护功能。ASA解决方案能够在几小时或几分钟内完成配置,具备可消除安全瓶颈的出色可扩展性,并将安全功能嵌入智能数据中心结构中,而不仅仅是在边缘。此外,思科还推出了最新版的网络安全数据中心的思科验证设计(CVD),能够简化安全部署全新解决方案的过程。

ASA是一款与数据中心架构无缝集成的虚拟设备,在虚拟环境中提供了动态的按需可扩展性,并集成了ACI,同时没有管理程序或vSwitch限制,能够时刻确保关键应用的安全。此外,ASA还在吞吐量和每秒连接数方面提供了行业领先的性能,在业界树立了标杆。

ASA 5585-X防火墙能够在16节点集群配置中提供高达640 Gbps的吞吐量,可为传统、SDN和ACI数据中心环境带来卓越性能,并在每秒连接数和总连接数方面具备出色的可扩展性。这使得它成为市场上速度最快的物理防火墙解决方案。此外,该款设备还可将虚拟和物理安全基础设施整合至统一的策略与管理域中,能够带来独特的部署灵活性。(向阳)

## 天音通信推出虚商品牌“天音移动”

5月28日,国内首批第一家获得虚拟运营商牌照的天音通信推出了其运营的虚拟运营品牌“天音移动”,及产品“170一起来”套餐和170.0业务服务网站。

天音移动的主推产品命名为“一起来”套餐,套餐名称取170谐音,旨在大家一起来共享。套餐设5档,分别为17元、70元、170元、270元和370元,分别对应最多1至5人共享语音、流量。套餐内语音、流量资源可按一定比例互相转换使用,可个性化调整套餐内的语音、流量的数量,直到调整到最合适自己的节奏。流量两年不清零,用户当月未用尽的语音、流量资源可延期至下月继续使用。

170网站为天音移动个人用户和合作伙伴提供基于互联网的一站式服务,个人用户、合作伙伴均可通过该网站获得查询、入网、查询、交费、办理等全方位服务。并将围绕170.0逐步建立起掌上营业厅、微信营业厅、短信营业厅等全流程电子渠道服务体系。

天音移动5月28日开始先采取内部友好用户试商运放号,内部放号主要针对IT系统、客户服务、业务流程等进行系统测试、完善;计划6月中旬天音移动正式对外商用放号;6月份开放城市范围涉及北京、上海、广州、深圳4个城市;7月份以后陆续全国其他30多个城市开放。(陈和利)

## 猎豹移动Q1营收同比大增

6月3日,猎豹移动公布了截至2014年3月31日未经审计的第一季度财报,同比营收大增。

财报显示,猎豹移动第一季度总营收3.157亿元人民币(5080万美元),高于去年同期的1.363亿元人民币,以及2013年第四季度的2.692亿元人民币。同比增长131.6%;净利润人民币1870万元(300万美元)。总移动用户装机量环比增长44.9%,截至2014年3月31日为5.021亿,高于2013年第四季度末的3.466亿。移动月活跃用户数同比增长385.6%,环比增长33.9%,截至2014年3月31日为2.225亿,高于2013年第一季度末的4580万,以及2013年第四季度末的1.662亿。

猎豹移动CEO傅盛表示:“在第一季度,我们交出了运营和财务双双稳健增长的成绩。这些成绩突显了我们创造超凡、高品质,在全球范围内倍受推崇的产品以及提供出色用户体验的能力,同时也带给了我们强劲的财务表现。我们期待将庞大的用户群转换成其他平台产品的用户,进一步巩固我们在全球市场的地位,利用日益国际化和以应用程序为中心的移动互联网市场盈利。”(陈杰)

## 联通推出更优惠的国际漫游数据套餐

中国联通于6月1日推出更优惠的国际漫游数据套餐,分别为66元日套餐和166元月套餐,为出境游的用户提供上网服务。

随着出境游的迅速增长和对移动互联网的依赖日益增强,用户对于国际漫游上网的要求越来越向随时随地、高速大流量的方向发展。本次中国联通面向欧、美、亚等43个国人出行热门的地区和地区,按区域不同优化推出两款66元日套餐和166元月套餐组合。

一是在日本、韩国、美国、俄罗斯、新加坡、泰国、印尼、马来西亚、菲律宾、澳大利亚等13个国家或地区,优化推出66元包80MB流量的日套餐和166元包100MB流量的月套餐。二是在加拿大、墨西哥、新西兰、以色列、法国、英国、德国、意大利、荷兰、西班牙、瑞士、葡萄牙、比利时、奥地利、丹麦、芬兰、卢森堡、爱尔兰、马耳他、巴西等30个国家,优化推出66元包40MB流量的日套餐和166元包60MB流量的月套餐。

上述两款新套餐的资费为自动升级模式,即当日或月内,超出套餐流量后,系统自动为客户续订套餐。用户只需一个短信或致电10010即可订制新套餐,并查询订制状态。中国联通还推出了每10M即时提醒、每日流量和每月累计流量提醒等多项短信提醒服务,方便了用户在境外漫游时及时了解数据流量的使用情况,防止超流量产生的经济损失。二是网络质量高。中国联通拥有覆盖最广泛的高速移动互联网,是漫游访覆盖国家和地区最多的电信运营企业。本次推出套餐覆盖的43个国家和地区更有希望优先体验到下一代移动宽带互联网的国际化标准服务。三是使用便捷。新套餐提供充足的流量,使用时无需任何额外设定,目的地分区设置也便于用户记忆,既适用于商务人士工作必须的各类宽带数据应用;又满足了客户休闲度假时各类社交、娱乐等内容分享所需。(复兴)

## 马云获“世界公民”奖

刚刚在中国青岛结束的首届“全球数字娱乐创新者高峰论坛”上,阿里巴巴董事局主席马云获得由全球数字娱乐联盟授予的“世界公民”奖,这是该机构颁发的首个“世界公民”称号。

在“全球数字娱乐创新者高峰论坛”期间,英国商务大臣文斯·凯布尔宣布全球数字娱乐联盟正式启动。英国商务、创意和技术部部长马兰勋爵、BBC首席执行官兼BBC全球部主管蒂姆·戴维以及来自全球的四百余位行业领袖出席了此次论坛。

全球数字娱乐联盟方面表示,之所以把首个“世界公民”称号授予马云,不仅因为其本人的商业成就,“创造了一千万个创业机会”;更是因为马云在公益领域的持续投入,致力于改善中国的教育环保和医疗,并“凭借自身巨大的影响力造福社会”。

2013年,马云和蔡崇信就决定将自己在阿里巴巴集团拥有的、相当于阿里巴巴总股本2%的期权,以公益基金的形式回馈社会,并意图以此带动更多的成功企业家投身并深度参与更广泛范围内的公益事业。受马云一贯的公益理念影响,阿里巴巴集团在公益事业上的投入一直不遗余力。(杰闻)