

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

一周快评

有线机顶盒或须安装TVOS系统

新闻出版广电总局日前发布通知,决定扩大TVOS智能电视操作系统在有线运营商中的试点范围,今后各地有线运营商发布的OTT机顶盒等终端,应安装使用TVOS1.0软件,不得安装除TVOS外的其他操作系统。

从发函的内容来看,目前TVOS系统仅限于有线运营商的产品内测及推广,因此对于天猫、乐视、小米等第三方盒子厂商没有影响,但不排除未来统一安装的可能性。如果TVOS被强制推广,那么没有牌照照形成合作关系视频网站,其通往客厅之路将被彻底封死。

在电视机顶盒的内容管控上,这是国家新闻出版广电总局再次出招了。

广州首推医保移动支付

日前,国内首个“未来医院”试点——广州市妇女儿童医疗中心宣布“移动智能就诊”服务在自费诊间结算基础上开通医保。今后,医保患者用支付宝钱包看病缴费,可以实现医保和自费部分的自动扣费。这也是全国第一家医院实现基于医保结算的移动挂号缴费服务。

与支付宝钱包挂号、付费等功能一样,新开通的医保支付流程也非常简单。医保用户挂号、缴费时,用支付宝钱包全额完成所有的就诊付费后,离院前只要到人工窗口刷一次医保卡,医保报销费用就会自动从医保卡扣除,同时把对等金额退回到支付宝账户,并且有短信提醒核对金额。这可以让医保患者免去反复排队结算之苦。

缴费过程中,如果医保用户使用支付宝余额或余额宝支付,那么刷完医保卡后,医保报销的费用会即时到账支付宝;假如使用支付宝快捷支付付款,医保报销的费用则在1—3个工作日到账银行卡。

开通医保功能是当前移动医疗信息化探索的重要一步。

HDS开启新一代IT变革

HDS大中华区CIO峰会聚焦“业务定义IT”探讨了未来企业保持领先地位的关键及策略。HDS公司首席运营官Brian Householder表示:“利用‘业务定义IT’,可以让业务和IT部门的决策者基于共同的目标来驱动业务成果,做出正确的策略和技术选择。HDS提供有效的战略和解决方案帮助企业提高生产率、客户和股东的价值,加快产品上市时间。”

根据IDC的调查,全世界大部分发达经济体如今都将55%的业务预算全部用于技术支出。该分析公司指出,48%的业务采购者对技术采购周期的每个阶段都施以影响。显而易见,技术的规划和采购已经发生了显著变化。

HDS不久前推出的永续IT云架构中包括三层HDS的技术、产品:以HDS VSP G1000以及未来的存储平台为基础的硬件基础架构,统一管理提供虚拟化能力的HDS存储虚拟化操作系统SVOS、HDS UCP的管理核心UCP Director基础架构服务管理套件,存储硬件层、存储及数据管理层以及统一的计算/存储设备,形成了HDS“永续IT云架构”的核心。

新一代IT变革已经开始,以软件定义未来的概念其实与HDS“业务定义IT”的概念一致。

国际大牌纷纷扎堆推天猫

国际大牌近期纷纷扎堆推天猫,目前已有来自45个国家的4000余家海外品牌入驻天猫。

今年以来,苹果、Burberry、雅诗兰黛、无印良品、ASOS等国际品牌选择天猫作为中国唯一授权的第三方电商平台,几乎覆盖了天猫全部垂直行业,从3C数码、生活电器、美妆、服饰、家居家装、珠宝首饰、食品甚至汽车配件等。除了新品首发外,部分品牌甚至为天猫推出独家定制商品。

据悉,除来自美国、法国、德国、英国、意大利、日本、西班牙、韩国等品牌集中度较高的国家的国际品牌外,芬兰、瑞士、丹麦、挪威、澳大利亚、新西兰等不乏特色的经典品牌也悄然入驻。据不完全统计,天猫上已经有来自45个国家或地区的品牌,陆续还会引入其他国际大牌。

时尚地标的天猫已成为海外品牌进驻中国的首选电商平台。

中国电信云公司和VMware联合发布天翼混合云服务

□本报记者 刘燕



在中国的落地实施,将计算、存储和网络资源以服务形式提供给终端用户,帮助不同规模企业利用IT提高生产力,共同迈入云计算时代。”

VMware首席执行官帕特·基辛格表示:“此次合作是VMware在中国最具战略意义的混合云合作,将会有力地促进云计算在本地市场的发展。中国是全球发展最快的云计算市场之一,我们很高兴能够帮助客户通过混合云为其业务提供更高的灵活性和效率。”他同时补充道:“近两年来,VMware大中华区的整体业务增长了大约20%。2005年,VMware在中国大陆开设了第一间办公室,现在我们在全国30个城市均设有办事机构。对VMware而言,与像中国电信云公司这样的国内主要高新技术企业携手合作是历经时间检验的正确发展战略。”

VMware大中华区总裁宋家瑜表示:“响应中国政府

五六线城市也该享有平等电商服务

□陈杰

前段时间老家的电视坏了,爱“追剧”的老妈打电话问我该买什么样的电视,说是到了小城的地方品牌3C卖场一看,什么LED、3D、智能网络的电视根本分不清好坏,而且随便一款42英寸的液晶电视都三四千块。好嘛!虽然好多年没看电视了,但网上大把大把的两千多甚至1999元的42英寸的液晶电视还是经常看到的,线上线下差别这么巨大吗?于是,作为“网购达人”的我终于有机会在父母面前,把网购的力量了。不过,这一桩小事最终却搞砸了,实践过N多回的网购程序硬是在家电等大件物品的配送和服务方面卡壳了,快递无法送货上门!而最后的结果就只能电话指导老妈选购了一款相较于网上贵小一千的电视完事。

一直觉得电子商务无所不能,什么配送入户、退换货等各种服务对于生活在二线城市的人们而言根本就不是个事,但仅为父母网购电视这件小事就改变了我原有的看法。对于网购需求正直线上升的五六线城市,家电、家居、建材等大件商品的物流配送还真不是个事。不过,随着日前阿里巴巴

渠道下沉战略的启动,这一顾虑将得到根本解决。据了解,阿里集团旗下淘宝、天猫电器城、聚划算将借助菜鸟网络平台的物流标准化服务、手机淘宝二维码扫码购等,全面贴近三四线城市网购消费者,首期推荐覆盖范围最广的标准化产品大家电送货入户,大家电直达2600多个区县、38000多个乡镇,50多万个村。相信对于五六线城市的网民而言,这一策略绝对是要比当初阿里“要想生活好,赶紧上淘宝”的乡镇物流刷剧行动更为实用和有效。

对于五六线城市和农村乡镇而言,传统流通体系下,由于物流、渠道的限制,县乡消费被抑制和低估。目前在我国县域内的部分地区,经济商圈建设滞后,鲜有大型商场和繁华中央商区,很多知名品牌在小城镇设立直营店数量稀少。而随着电子商务基础设施的完善,网购逐渐普及,为小城镇居民日渐丰富的消费需求提供了与大城市平等的平台,这些县的网络购买力也不断得到释放。而依托社会化物流体系,尽管小件物流已经得到了很好的解决,但大件家电、家具、生鲜等品类,对于五六线城镇的消费

者来说,网购和一二线城市的消费者享受的并不是同等待遇,不仅价格贵,物流服务也不如人意。

如何真正释放这一不小部分的网购消费能力?阿里系所选择的渠道下沉战略无疑给电商平台们指出了一条明道,借助物流服务和地推等方式,必将攻克大家电、家具这些最后的堡垒。而随着阿里集团旗下天猫与海尔日日顺和菜鸟网络打通,配送和服务能力得到了极大提升,让电商触角延展,渠道下沉有了后端支撑。

“需求就在那里,网购的作用是把它激活。”中国社科院信息化研究中心秘书长姜奇平表示。现在,阿里又找到了一种激活方式。这不仅在一定程度上改变了人们的购物方式,也将进一步缩小多年来一二线城市跟四五线城市以及乡镇之间的消费差距。大道理不用多说了,如果老家再有啥大件出了毛病,一定得让咱爹妈体验一把网购带来的平价、包邮以及真正的送货上门等贴心服务。

IT江湖

FDD产品“手到擒来” 三星将赢得4G“双网”制高点

编者按
工信部终于发文批准中国联通、中国电信分别在16个城市进行TD-LTE和FDD-LTE两大4G制式混合组网试验。

中国电信将在上海、成都、南京、石家庄、郑州、深圳、杭州、重庆、济南、武汉、合肥、南昌、南宁、西安、兰州、海口这16个城市开展LTE混合组网试验。中国联通LTE混合组网试验的城市,除了前10个相同外,还有另外的哈尔滨、沈阳、太原、长沙、福州、广州6个城市。

距离TD-LTE发牌已经过去半年之久,期间关于FDD发牌的消息从“狼来了”的传言状态,到近日的“板上钉钉”,着实让世界人士及广大用户感到兴奋。三大运营商4G终端策略也随之更为明晰,可以预期的是,今年下半年,以FDD-LTE为主导,或者TD-LTE和FDD-LTE兼容的“双4G”的手机终端将集中爆发,这场在手机厂商之间的,关于占领4G手机市场的竞赛也会再度升级。

在实力参差不齐的众多手机厂商中,要论在FDD-LTE新制式产品上具备“冠军相”的,三星电子的可能性依然是最大的,这也是FDD-LTE制式与国际市场从技术规范到产品应用上都“充分接轨”的原因使然。在全球范围内,三星将FDD-LTE技术投入应用实践的时间最为资深,在售机型的数量也最为丰富,对技术的掌握也较其他厂商更为成熟;加

上三星与运营商一贯深入合作和快速响应的态度,只要FDD-LTE产品在中国上市的发令枪一响,蓄势待发已久的三星将率先TD-LTE 4G上马时的一幕,在第一时间冲到市场最前沿。

在国际市场上,FDD-LTE的标准化与产业发展事实上大大领先于TD-LTE,这让FDD-LTE成为应用国家及地区最广泛、终端种类最丰富的4G制式。在已经商用的LTE网络中,从TeliaSonera到Verizon,从Softbank到Orange,绝大多数都采用FDD-LTE技术。而针对这一国际主流4G制式的“经营”,三星可以说一直是相关技术和产品的倡导者、推动者和引领者。三星从2000年初开始专注数据网络解决方案的开发,2008年,三星电子首次在全球公开它的LTE技术;2009年,三星电子成为全球首个实现OPDMA网络WiMAX商用化的企业,吹响了三星进军全球4G移动网络领域的号角,2010年为美国首例LTE技术提供了商用网络。产品方面,早在5年前的3G兴盛时代,三星就从FDD-LTE 4G芯片、终端和网络设备全面布局上,取得了多项成就,如今世界首支商用FDD-LTE数据卡、首部商用FDD-LTE手机、首个VoLTE终端、首款商用LTE-A手机、首批FDD-LTE/TD-LTE无缝切换产品等。目前全球热销的GALAXY S4/S5、Note 3等年度旗舰产品,在欧美和亚洲市场(除中国大陆外)都是以FDD-LTE制式投放,凭借三星智能手机的强悍实力与FDD极速网络的结合,在全球范围内一再掀起热潮。如果今后国内FDD-LTE频段与海外频段一致,那么这些国外热卖旗舰在获得国内入网资质后

将可以直接上市,即使频段不一,通过简单的技术升级也可以直接在国内使用。事实上,三星在中国大陆也已推出了10多个型号的TD-LTE手机,在硬件规格上都同时支持FDD-LTE,只是通过系统软件将其在国内通讯中屏蔽,因此注明了“仅在国际漫游时支持FDD-LTE”。专业人士表示,对于已售出的TD-LTE手机,三星完全可以简单地通过OTA固件升级的方式,让国内现有大批TD-LTE用户也享受到FDD-LTE的便利。

无论是4G智能手机销量的节节攀升,还是运营商网络的承建,三星电子与全球30个以上运营商良好的合作关系是关键。从运营商合作上,三星一贯有着深入合作、启动迅速的传统,这一点在推动TD-LTE业务时已表现得淋漓尽致。在TD-LTE发牌半年之前,三星GALAXY Note II N7108D就是试商用的首推机型,并先于其他品牌的产品投入市场,而后,三星在中国移动和中国联通的产业链大会上分别发布了多款人气型和旗舰机型的TD-LTE手机。对于技术和产品上都已经“手到擒来”的FDD-LTE制式来说,三星很有可能加大合作的力度,在FDD-LTE产品的推广上达成“首期引爆点”,成为TD-LTE+FDD-LTE的全覆盖手机终端厂商,进一步夯实其行业领先者的地位。所以,坐拥全球智能手机FDD-LTE市场的底气与实力,三星实现在国内4G双制式上的“卫冕”并非难事,除了与国际接轨的产品形态,消费者也大可以期待三星围绕FDD-LTE打造“中国专属”、适合国人的新品。(安吉)

阿里云ODPS助大数据更平民化

□本报记者 陈杰

阿里云发布其核武器级大数据产品ODPS。通过ODPS在线服务,小型公司花几百元即可分析海量数据。ODPS可在6小时内处理100PB数据,相当于1亿部高清电影。

采用传统方案处理大规模数据,一般得耗资数千万自建数据中心,请专业技术人员维护运作。一旦数据总量超过100TB,技术挑战会非常大。Hadoop开源运动降低了这一成本,不过自建一个像样的Hadoop集群,仍然需要上百万的起步资金。专业的Hadoop人才则更加稀缺。相比之下,使用ODPS的成本和门槛则低得多。ODPS采取按量收费的模式,目前定价0.3元/GB,即开即用,一个月内免费。

阿里云总裁王文彬表示:“ODPS的解决方案,比传统方式成本至少节约一半。ODPS是按使用后付费的产品,用户的数据存储和计算一定有波峰波谷,企业不必为了应对峰值而采购额外的机器,而仅仅需要为了使用的资源而买单。更为关键的是服务的方式,极大地降低了技术门槛。企业不用为了hadoop人才难觅而发愁。”

在对外商用之前,ODPS一直是阿里巴巴内部的秘密武器。阿里小贷最先将ODPS应用到商业领域。如今,淘宝、支付宝等阿里巴巴最核心的数据业务,都运行在ODPS平台。在公共领域,ODPS也具备广泛应用的潜力。

目前,全球提供类似服务的仅有Google和亚马逊,国内尚无同类产品可供比较。王文彬表示,目前ODPS仅在杭州区域部署了机群,今年下半年,会随着业务发展的需要更多区域部署机群。阿里云正在与一些海外的公司对接,帮助他们在国内开展大数据相关的业务。至于海外业务的发展,会与阿里云的海外业务战略统一。

据了解,阿里云希望通过ODPS,能够让更多的中小企业感受和利用大数据的价值,除了产品本身外,后续还会推出一系列的服务,比如帮助用户设计数据模型,引导用户更合理更低成本的使用ODPS,比如对用户进行ODPS和大数据方面的培训,比如提供基于ODPS的可视化BI分析工具等等。这些服务是一家公司提供或低价的方式提供给用户,最大化的降低用户使用大数据的成本和门槛。

王文彬表示:“阿里云ODPS开放服务同时意味着生态环境的发展和繁荣建立,利用ODPS的安全和共享机制,有数据没有分析能力和没有数据有分析能力的公司可以合作,共同挖掘数据价值,从而形成一加一大于二的效果,因此,可以预见的是,ODPS会极大降低数据发挥商业价值的门槛,‘数据就是财富’会从纸面说辞而真正变成现实。当然,今天阿里巴巴作为一家公司挖掘数据的能力是有限的,而通过开放数据让更多有能力的人来帮助我们,我们可以更大的发挥这些电商数据的价值。”

2014中国LTE产业发展峰会聚焦混合组网

中国TD-LTE牌照发放半年之余,工业和信息化部于6月27日批准中国电信和中国联通开展LTE FDD和TD-LTE混合组网试验。7月15日,产业链各代表企业又齐聚“2014中国LTE产业发展峰会”,针对4G网络展开讨论。

中国移动副总裁李正茂的演讲题目为“把握4G机遇,实现TD-LTE成功商用”,围绕移动互联网时代TD-LTE发展对于国家及产业的意义、中国移动4G网络发展情况与发展策略等展开讨论。中国联通技术部总经理张平围绕“多频多模组网带来的挑战和思考”介绍多频多模融合组网网络、终端和业务带来的挑战,以及运营商的对策。中国电信技术部曹磊处长对LTE-Advanced关键技术进行了系统阐述,并提出了LTE-Advanced演进建议。

电信研究院通信标准研究所所长王志勤指出,LTE已进入规模化发展阶段,各个运营商将选择不同的网络演进策略,应用创新及资费模式创新是推动LTE发展的基础,TDD频谱模式更加适宜支撑移动互联网的发展。LTE TDD与FDD融合成为必然趋势,还有很多技术产业工作需要推动。

高通公司专家的介绍跨度很大,从LTE标准技术演进到FDD/TDD混合模式的共同生态系统与商用产品,充分体现了高通积极参与全球主要LTE网络的商用实施,并积累了丰富的网络部署经验。

爱立信专家指出,“FDD/TDD融合网络提供最优的用户体验,最大化LTE容量和潜在的漫游需求”,“以用户体验融合为导向,FDD/TDD基本模式对融合组网的关键。”

大唐移动、诺基亚、华为、上海贝尔和中兴公司分别就全球LTE市场发展趋势、LTE运营策略、One LTE构建最快MBB网络、混合组网之技术难点及解决之道、如何构建领先的FDD-TDD融合移动宽带网络等议题展开讨论。(刘燕)

支付宝推海外购物退税服务

7月14日,支付宝与环球蓝联宣布达成战略合作,联合推广支付宝海外退税服务。即日起,消费者在欧洲等地购物消费,可以用支付宝办理退税,退税金最快10个工作日到账。该服务已率先覆盖法、德、意、英、韩的环球蓝联的退税合作商户。

环球蓝联是全球最大的退税机构,在43个国家拥有超过27万家的百货公司和酒店合作商户,在法、德、意、英、韩五国的退税合作商户则有数万家。支付宝介绍,只要退税单上印有“Alipay”手机号填写栏的标识,就意味着该商户支持支付宝海外退税服务,可以通过支付宝办理退税。

消费者只需在印有“Alipay”选项标识的退税单上填好绑定支付宝的手机、护照号和中文名拼音等必要信息;离境前把退税单交给海关检查盖章,并投递到机场指定的信箱,就可以坐等退税到支付宝账户。最快10个工作日,退税金会自动兑换为人民币到账消费者的支付宝账户,并且有到账信息通知,整个过程比一般信用卡退税快3倍左右。

小微金服国际事业部副总裁彭捷表示,希望通过海外退税服务帮用户改变这个局面。早在去年10月,支付宝就已经在韩国试点海外退税服务,过去半年,有超过10万人次的赴韩游客使用该服务办理购物退税。按照支付宝的计划,今年夏季,支付宝会陆续在瑞士、荷兰、西班牙开通海外退税服务,而未来更会在支付宝钱包里开发移动退税应用,实现购物退税的移动化办理。(陈杰)