

# 大数据技术+3000万资金 李彦宏助力癌症研究项目

## ■ 资讯走廊

### 创维获全国质量月大奖

由国家质检总局、中宣部、发改委和工信部等39个国家级部门共同主办的2015年“质量月”活动在京启动,创维被中国质量检验协会授予“全国质量诚信标杆典型企业”称号,这是创维继今年3月获中国质量万里行促进会颁发的“全国质量诚信品牌优秀示范企业”称号后的又一全国质量诚信大奖。

全国“质量月”活动是国家长期开展的一项重大质量活动,旨在提高全民质量意识和国家质量竞争力,营造政府重视质量、企业追求质量、社会崇尚质量、人人关注质量的社会氛围。今年全国“质量月”活动以“迈向质量时代,建设质量强国”为主题,由质检总局、中宣部、发改委等39个部门联合主办,百个城市积极响应,百家央企踊跃参与,百项活动贴近群众,并在全国积极开展。

### 4K成影城最大亮点

2014年中国电影票房的高速增长得益于影院的快速建设,目前全国影院已从2003年的不足2000块银幕增至今天的超过24000块,但由于影院数量的增长,竞争更为激烈,如何。

佛山英皇UA影城位于广东佛山市南海区,位居大型商业综合体南海怡丰城的4-5层,由12个影厅组成的多厅影院。和国内众多老牌院线相比,英皇UA影城最大的特点是由香港英皇集团和香港UA院线联合投资的影院,可同时得到英皇的资源和UA的管理经验。英皇UA影城定位高端,采用索尼SRX-R320和SXR-R515P两款4K放映机,最大影厅搭载杜比全景声系统,并配备了真皮座椅。

### PPTV联合苏宁引爆品牌日

近日,PPTV聚力宣布,从今年起将把每年的10月29日定为PPTV“品牌日”,这是个定位于与公众交流的日子,也将惠及包括PPTV智能硬件产品在内的PPTV聚力用户和爱好者。

2015年10月29日是PPTV“品牌日”的首次登场,PPTV电视总经理常江表示:“PPTV电视自品牌日起将免会员年费,免广告,免费享受高清画质,加上此前的免运费和安装费,目前已有五大免费政策。”10月29日正值双十一前期,乐视电视和小米电视等智能电视企业,在“双十一”前后必然要促销降价,PPTV电视此次价格大招为这些企业带来的压力可以想象。

### 家居市场走向艺术升级

10月21日,艺术品电商平台艺客网和有趣社交平台豆瓣达成战略合作,双方将在数据共享、艺术品生态拓展展等方面开展全方位合作,多年未变的家居市场格局面临着来自互联网和艺术品的冲击。

作为国内最大的艺术品消费平台,艺客快速成长为深受艺术家欢迎的艺术品零售平台,也日渐发展为艺术爱好者交流社区和创意商品的集中地,在很大程度上改变了传统艺术的生产方式,也改变了艺术品对于人们的生活消费方式。豆瓣是文艺青年的大本营,这个拥有2亿活跃用户的平台与其他社交平台相比,豆瓣的用户有着很多独特的标签:一二线城市、文艺、纯粹、追求生活品质、热衷艺术情调……种种特质都与艺客的目标受众高度契合,与此同时,豆瓣还拥有海量的用户大数据,这对电商平台而言无疑是一笔巨大的财富。

### 志高价值战坚持以智能云空调为核心

如今,中国制造的升级面临着很多的困境,产品附加值低、创新投入短缺、贸易壁垒高筑等。志高集团董事局主席李洪浩表示,技术创新、产品升级是企业持续发展的驱动力,志高将以满足消费者需求变化为战略出发点,推动高端产品结构升级、高端科技升级、智能制造体系升级,坚持以智能云空调为核心的价值战,为消费者创造互联网时代的最佳用户体验。

近年来,家电产业一直积极地对互联网,美的拥抱小米、阿里,京东进军智能家电产业,志高在2012年就推出了全球首台智能云空调产品,并主导及牵头制定了全球首个智能云空调地方标准。

在本届广交会上,志高空调首次将“智能王”空调推向国际市场。作为志高智能云空调的升级迭代产品,智能王空调是志高独创的智能云+生态系统下的产品落地。该款产品不仅可以通过手机或智能终端实现人与空调的互联互通,轻松操控家里的空调,还特别突出了“0.1Hz智能省电,±0.1℃智能恒温,1秒开启智能净化”等几大优势。在智能、省电和舒适度等指标上均刷新了行业纪录,树立了行业新标杆。

志高在2016冷年全球客商大会上首次发布“智能云+生态系统”,全面打响空调业的平台大战,成功撬动空调产业由价格、技术、产品单一力量驱动,向生态系统和平台驱动的转型与变革。通过平台的开放、共赢,志高将汇聚、整合上下游合作伙伴的所有资源,在这个平台上,每一位用户不但得到系统带来智能化的产品、精准的用户数据、定制化的产品服务以及科学严谨的解决方案,更重要的是,全体成员将连成一体,成为生态系统作用下的财富生成者、价值共享者。

日前,记者获悉,百度CEO李彦宏将个人捐赠3000万元,支持百度与北京协和医学院共同发起的针对食管癌基因检测的相关研究。据悉,双方合作将致力于通过大数据和人工智能的方法来推进癌症的研究,发现跟中国人密切相关的食管癌早期诊断的标志物,为早期筛查和诊断提供科学依据并为药物的研发提供参考。

26日李彦宏在复旦演讲时提到,癌症其实并不遥远。“今天科技的进步使不少的癌症已经有了比较有效的控制的药,但是食管癌现在还没有。而由于绝大多数的病人都在中国,所以我觉得这是我们中国人的职责,要找到去治疗食管癌的药物。”

长期以来,中国食管癌发病率居世界首位,据估算,全球53.8%的食管癌患者都在中国。由于缺乏早期诊断的标志物,食管癌的临床治疗效果欠佳,大部分患者发现时已是晚期。而另一方面,我国的食管癌患者95%以上是食管鳞癌,而欧美国家多为食管腺癌,欧美的食管癌研究对中国医学界并无太多借鉴作用,中国人自己的食管癌研究迫在眉睫。

此次合作,将充分发挥北京协和医学院分子肿瘤国家重点实验室的医学研究技术和百度大数据高效存储、检索与智能分析技术,强强联合,完成全基因组测序及测序结果的生物信息分析工作,并根据大数据分析结果进一步深化与食管癌基因检测、治疗相关的医学研究。

“在中国,食管癌是一种高发率、高死亡率的癌症,中国的科学家和企业都有责任为食管癌的防治开辟新的途径,这也是这个项目更重要的意义所在。”北京协和医学院分子肿瘤国家重点实验室副主任刘芝华说,“我们很高兴地看到,多个研究机构和IT公司将共同助力此次研究。”

据了解,此次支持食管癌治疗的合作,不是百度首次将大数据等前沿技术运用于社会民生。2014年,百度上线“疾病预测”,利用用户的搜索数据,并结合气温变化、环境指数、人口流动等因素建立预测模型,实时提供流感、肝炎、肺结核等疾病的活跃度、流行指数;同年百度还与联合国启动战略合作,共建大数据联合实验室,依托百度强大的大数据技术与创新实力,助力联合国解决环保、健康等人类发展问题;2015年初起,



百度先是与国内医疗领域的权威机构301医院达成战略合作,共同搭建移动互联网医疗线上平台,随后推出医患双选平台“百度医生”,利用百度的定位技术,搜索技术及机器学习精确匹配的技术,让每个人都可以找到最适合自己的医生。

对于大数据技术的运用,李彦宏曾指出:现在已经进入大数据时代,全球所有信息数据中90%产生于过去两年,大数据逐步展现出了它的价值。基于此,大数据应关注社会民生,带动社会管理创新。

# 中国手游发展呈集群化特点

□ 本报记者 陈杰

结合产品属性、用户喜好及运营方式三大核心要素的精准化整合营销方案,为产业链上下游企业带来更多用户资源。

“虽然国内手游市场增速明显,但面临产品同质化严重,创新玩法捉襟见肘,单款手游流水规模容易碰到瓶颈以及手游生命周期过短等问题,这种分散的力量与粗放的竞争格局,不利于产业发展向垂直化纵深,产业资源集聚成为手游产业未来的大方向,手游行业正在探索深研新的模式。”杭州遥望网络股份有限公司创始人、董事长兼总裁谢如栋接受科技日报记者采访时表示,作为连接游戏研发、渠道以及众多玩家的“游戏公会”逐渐在手游生态中扮演重要的角色。

虽然目前的“游戏公会”越来越多,但因为渠道的恶性竞争,公会往往更多表现为充值返利这样的赚钱工具,这与公会早期单纯以玩游戏的目的产生了背离。

近日成立的“遥望中国手游基地”,一大重要特色就是以游戏公会实现产业链的连接,利用公会或公会联盟深度渠道分发资源为合作方提供手机游戏推广与分发服务,并且通过一系列

产业链上其他企业在资金方面保驾护航。

谢如栋表示:“手游市场竞争激烈,初创团队生存也不容乐观。产品立项方向不明确同质化,有技术壁垒,市场把控力度不够、手游生命周期短、资金短缺等问题都是手游初创团队遇到的常见问题。针对这些初创团队遇到的问题,遥望中国手游基地充分发挥游戏公会的垂直辐射效应,实现资源的整合,利用公会或公会联盟深度渠道分发资源为合作方提供手机游戏推广与分发服务。基地新成立的两支游戏投资基金,对于很多初创团队来说则是一个‘靠山’,为他们提供包括资金在内的各方面资源支持。在投资选择上,我们会优先投资入驻手游基地的团队,让他们在资金上更加充裕,并且有足够的打磨时间打磨出产品。而在合作方式上,基地会根据不同初创团队的具体情况,以直接资金注入或者是股权投资的方式进入。”

遥望网络率先在国内创办手游基地和成立互联网游戏基金,意味着手游行业已经开始从以往的粗放型进入到集群化、精细化发展的阶段。从企业园区办公、人才培养、产业链建立到资金支持,“遥望模式”正成为手游行业新的发展趋势。

# 全面推进云战略与云生态系统

□ 思科大中华区首席战略官兼云计算与软件及服务事业部总经理 何军

伴随云计算对IT产业乃至各个传统产业不断产生巨大的影响力和推动力,思科本身也在经历着从网络硬件到硬件、软件和服务并进的变革转型过程。成功的云战略与业务模式将是思科实现这一转型的核心动力之一。

### 思科的云价值定位与差异化优势

当前市场上分别存在着公有云和私有云的提供商,思科的优势在于对这两种模式都有深刻的理解,并能够利用客户基础和技术支撑来真正实现混合云的融合应用模式。所以说,思科是体系系公有云、公有云、混合云的领先提供商。

思科相信,混合云不只是一个联接,企业始终享有选择和多元化的优势。借助思科全新技术创新解决方案,企业能够在整个混合云中保持单一运营模式,实现灵活的工作负载部署和一致的网络安全策略,无论是确定管理程序还是选择云(私有云或公有云),均能够在单一面板中完成。

同时,思科也强调联接性。思科认为,每一朵云都不是孤岛,云内和云之间都需要互联,价值也在于联接。一直以来,思科在联接众多局域网孤岛以构建现代互联网网络方面,始终发挥着领导作用,当前正在利用独特的优势将不同的云服务联接在一起,充分释放云的潜能。

当企业从传统的IT环境进入到混合云或公有云的云模式后,最需要的就是安全的环境。思科的全新产品和服务为从数据中心到终端、再到分支机构和云的整个扩展网络嵌入强大安全功能,让企业能够全面发现并控制威胁。通过在整个网络中集成安全功能,企业和运营商将能够建立核心针对威胁的安全模式,满足当今动态多变的威胁环境的需求,同时充分把握住数字经济和万物互联所带来的新兴商机。

思科拥有全球领先的IT策略制定与执行以及IT资源管理能力,更多地着眼于如何帮助IT客户更好地去管理由不同的云提供商所提供的业务和服务。以网络为核心优势(network-centric),对网络的集成、贯穿和扩展方面都具备的领先优势,也让思科云具备整合能力。并且,思科云的策略不是靠一己之力,着重建立云生态系统,通过合作伙伴提供云业务,通过帮助合作伙伴建立他们的云平台,并与合作伙伴共同创新和开拓市场,创造更大的商业价值实现更高的盈利水平。



因此,如何制定最适合的业务发展和技术创新战略就成为了在中国市场发展云产业的重中之重。思科在中国市场的云发展战略中,最核心的部分就是“以合作伙伴为中心”,致力于共同推进本土化的创新,并支持他们在技术及应用开发水平以及IT管理能力方面不断提升,与他们分享思科在全球范围内的最佳实践经验的同时,帮助合作伙伴针对不同地域(例如华东、华南)、不同行业(例如工业自动化、制造业)、不同用户类型(例如企业云用户和消费级用户),去打造最适合国内市场发展需求的云平台与服务资源,推动客户与合作伙伴取得成功。

### Intercloud是最具创新性的发展模式

思科与多个合作伙伴携手,构建了全球最大的云网络——Intercloud,采用分布式的网络和安全架构,来支持高价值应用的承载,提供云数据实时分析能力和“近乎无限”的可扩展性。

思科全球Intercloud托管于由思科和合作伙伴数据中心组成的全球网络之上(已与合作伙伴配合在50个国家/地区互联了350多个数据中心),将能够提供一整套扩展的增值应用和以网络为中心的云服务。

客户、运营商和合作伙伴等正在采用思科的产品与服务来创建高度安全的开放式混合云环境,他们希望能够为重要客户快速部署有价值的企业级云体验,同时减少资本投资的风险。对思科及其合作伙伴而言,投资于以应用为中心的突

破性全球Intercloud,以提供更广泛的覆盖范围和更快的上市速度,可谓恰逢其时。思科有能力实现多云的无缝世界,让客户可以为其工作负载选择正确的、高度安全的云,同时赢得战略性优势,加快创新速度,最终实现业务增长。

思科在全球陆续推出包含了企业构建、管理和连接公有云、私有云与混合云所需的一切基础要素在内的云架构服务与应用,在中国,大量用户对云应用的需求推动了基础设施建设,同时也使中国云产业的规模和影响均达到全球领先水平。

相比于美国等国家的云产业市场,中国的云业务开展方式具有很多不同特点:中国大型企业对于云的需求量更大,而美国则是众多中小企业对云的需求更迫切;中国本土市场多以应用为云的切入点,而在美国是首先关注基础设施即服务(IaaS)的应用层面需求;在中国市场需要与本土化特点和需求相结合的云平台,以行业应用为先,而需要针对本地市场特点开展本土化创新,而非直接照搬和植入国外的技术与方案;对于合作伙伴而言,可以在不同行业不同地域不同应用方向选择相应的厂商。

因此,如何制定最适合的业务发展和技术创新战略就成为了在中国市场发展云产业的重中之重。

思科在中国市场的云发展战略中,最核心的部分就是“以合作伙伴为中心”,致力于共同推进本土化的创新,并支持他们在技术及应用开发水平以及IT管理能力方面不断提升,与他们分享思科在全球范围内的最佳实践经验的同时,帮助合作伙伴针对不同地域(例如华东、华南)、不同行业(例如工业自动化、制造业)、不同用户类型(例如企业云用户和消费级用户),去打造最适合国内市场发展需求的云平台与服务资源,推动客户与合作伙伴取得成功。

在携手合作伙伴共同开拓本土市场、构建合作伙伴生态系统的同时,思科也致力于帮助客户和合作伙伴打造“X as a Service”平台,让他们具备开发和应用IaaS(基础设施即服务)、PaaS(平台即服务)和SaaS(软件即服务)的整体能力,实现业务的创新和转型,获得新的利润增长空间。

## 2015互联网电视发展白皮书发布

10月19日,优朋普乐董事长兼CEO邵以丁、尼尔森网联首席执行官张余、知萌咨询机构CEO肖明超等嘉宾在京为“2015互联网电视发展白皮书”揭幕。白皮书从产业发展趋势、互联网电视用户变迁、OTT广告的新机会三个板块全面揭示了2014—2015互联网电视发展态势,独家披露了诸多市场数据,并重点针对互联网电视媒体价值变现进行了研究。

白皮书显示,2015年是中国互联网电视用户增长最快的一年,互联网电视覆盖用户月均增长速度超过100%,年用户总量超过4000万,用户从“小众”向“大众”扩散,不同年龄阶段的互联网电视受众因内容偏好不断细分。作为聚焦家庭用户的“核心大屏”,互联网电视大屏广告有着与生俱来的营销力和推广力,同时拥有精准化投放优势,吸引越来越多的广告主加大投放互联网电视“大屏广告”,互联网电视已经让营销进入了“大屏时代”。

此外,优朋普乐携手广东东方、芒果TV、尼尔森网联等合作伙伴共同启动了“互联网电视媒体价值标准化研究”,该研究旨在推进互联网电视受众的行为与需求的深度研究以及互联网电视广告价值标准衡量的研究。

## 2015腾讯全球合作伙伴大会召开

腾讯正致力于成为整个众创生态的枢纽。在2015腾讯全球合作伙伴大会上,腾讯公司副总裁林松涛宣布腾讯开放平台再次升级,并提出新的“众创生态”概念。

据了解,众创生态是腾讯与初创企业的连接器,核心是打造连接器,通过基础服务、第三方服务平台、关键服务、腾讯全平台资源等,给创业团队提供全方位服务。四大核心服务体系相辅相成,互为补充,形成了腾讯众创空间从创意到上市的全方位服务。

林松涛表示,腾讯开放平台历经三次进化:从PC生态、移动生态、多终端生态,进化到众创生态。除了用户、流量等开放形式,开放维度上也不再是腾讯和创业者之间的二维关系,众创生态,更像是一个三维、四维、甚至多维立体的空间。

此外,腾讯集团首席运营官任宇昕还公布了一组数据:腾讯开放平台接入应用数量持续攀升,截至2015年8月底,接入应用数量超过400万,较去年同期增长近70%;在腾讯开放平台上已诞生了50位亿万富翁,20家上市企业。

## 千人创新创业峰会月底将登陆杭州

10月31日,由初橙咖啡、福云创咖、蜂巢集创联合举办“中国创新创业暨拥抱世界互联网峰会”将在杭州梦想小镇互联网村,届时峰会将邀请各路大咖人士齐聚一堂、分享业界最新资讯,碰撞思想的火花。

据了解,本次峰会参会嘉宾中,既有金沙江创投董事总经理朱啸虎、峰瑞资本创始人李丰、复兴昆仲资本吴子烁等叱咤投资圈的大腕。又有专注于净水器、手环等智能硬件领域的资深创业者,也有在移动社交、垂直社交、生活服务S2C、云服务等领域的行业翘楚。这些嘉宾将相聚在峰会的舞台上,或演讲、或圆桌对话,就互联网创新创业分享真知灼见。

## 腾讯智汇全国营销峰会走进北京

10月27日,由腾讯科技主办、北京云锐国际文化传媒有限公司承办的“智在必得 汇聚无线——腾讯智汇全国营销峰会”第八站走进北京。腾讯公司领导以及北京本地的企业代表等人,在对腾讯智汇推深入了解的同时,共同探讨了在移动营销风口下,兼具品牌和效果类广告的新模式。

腾讯OMG区域商业化中心经理韩英介绍到,腾讯智汇拥有腾讯新闻客户端、腾讯视频客户端、微信、手机QQ等强大的移动端广告资源,可帮助广告主和企业实现移动营销方面广告效益最大化。腾讯智汇的信息流广告以图文形式完美融入用户日常阅读内容,并可自由轻松分享,实现最大效率曝光。相比于展示性的搜索引擎广告,互动性的腾讯智汇信息流广告能基于腾讯的媒体影响力,深挖用户的消费欲望。此外,在针对区域市场的庞大需求时,腾讯智汇推坐拥8亿客户规模、背靠庞大数据库,拥有独家多维度访客定向技术与交互推广链接资源整合能力,帮助广告主精准锁定区域市场并准确触达目标用户。

北京云锐公司副总经理杨波介绍,云锐依托腾讯智汇的多终端、超链接和大数据的支持,对客户开展整体营销化服务。其中服务的“我爱我家”和“创意麦琪”两家客户成效突出,针对客户提出的推广需求我们搭建了最合理账户,将客户广告投入了全方面的有效投放和推广。数据显示,产品广告的投放效果远远超出客户预期。

## 昆腾推出Xcellis高性能工作流存储系统

10月27日,昆腾公司宣布推出为严苛工作流而设计的,新一代Xcellis高性能存储系统。昆腾Xcellis高性能工作流存储系统可以优化要求苛刻的工作流程,更具洞察力,并赋能企业实现更大的成功。该系统是针对非结构化数据的爆炸式增长而设计开发的,通过让IT专业人士和业务部门主管更快速、轻松且经济地分享和利用这些数据,进一步发挥数据战略性的价值。依靠基于昆腾的StorNext横向扩展存储平台及其行业领先的流性能,Xcellis可以作为独立系统部署或作为分层存储环境(包含对象存储、磁带和云技术)的主存储。

对于视频制作、情报、监控和技术应用等数据密集型行业的客户,实现业务和任务目标取决于从数字资产中获取价值的的能力。如何存储和管理这些数据横向扩展NAS产品一直无法满足越来越大的数据文件和更高的内容分辨率,对性能和可扩展性更高的要求。昆腾Xcellis克服了这些限制并提供综合的解决方案,在一个系统中自动化和简化数据管理,提供独特的融合架构组合、持续的可扩展性和统一的访问。

XcellisWorkflow Director是融合了计算、网络和文件系统的控制器,密切集成和简化了StorNext环境的功能。Xcellis大幅提升了容量和可扩展性,可实现更高的效率和经济效益。