

行走智慧城市,数据要有统一“身份”

行业观察

本报记者 贾婧

“据预测,到2020年拥有20部以上网络终端的用户将达到44%,83%以上的用户会拥有10部以上的网络终端。”日前,中国通信学会物联网委员会主任、南京邮电大学教授朱洪波对科技日报表示,到2030年无线通信设备增长超过20亿,无限服务终端设备增长超过一千倍。

随着智慧城市建设的推进,对5G通信技术的渴望也愈加迫切,将需要大量的网络终端设备。但现有的连接能力,网络的承受力到底怎么样?

“智慧城市中每个部门都有自己的数据,每个部门办理的业务也非常复杂。”中兴通讯股份有限公司无线经营部总工程师朱伏生说,在数据壁垒非常高的情况下,要确保智慧城市的良性发展,必须打破这些壁垒,做到整体开放。

“现在完成了移动互联网的1.0,但又有新的变化。”朱伏生说,这就涉及到虚拟、开放、智能。从

现实社会变成网上虚拟的结合,包括虚实的结合。

“万物都要有智慧,还有云化。原来是垂直烟囱状的,先是私有云,后是公有云,最后是万物互联。”朱伏生举车联网的例子,不同厂家的车,所有的器件采购,生态完全是封闭的。要打破这些,必须重新构造。一个全新的生态链,要从芯片、终端到网络、到平台设备、到整个软件应用、到服务进行集成,打造一个整体基于开放概念的重构的生态链。

“互联网+的发展重点已不在互联网本身,物联网的快速发展正在促进信息技术发生革命性的

变化,从基于网络的服务向基于服务的网络转变。”谈到下一代网络技术如何助力智慧城市建设,朱洪波说,他们做了一个实验。

在江苏,他们构建了一个智慧江苏服务平台,把江苏省目前所有涉及运营商、农业、交通、环保等几千种业务集成到这一平台上。“智能化现在还没做到,数据处理还没跟上。但是目前起码做到平台起来了,身份暂时统一了,业务集成了。”朱洪波说,但这和真正的物联网业务服务之间依旧存在距离。

买买买! 巨头开启云计算军备竞赛

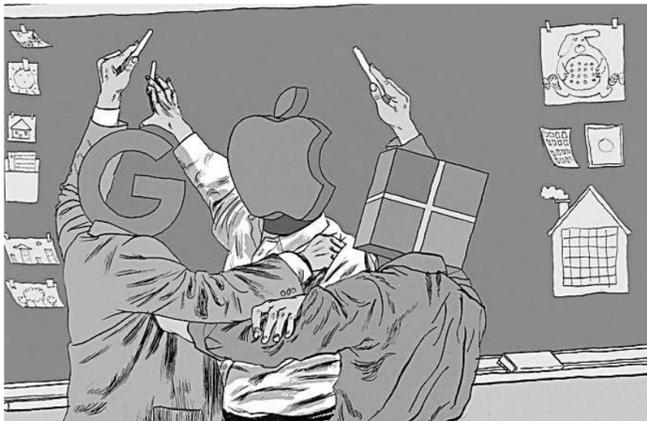
本报记者 贾婧

821亿美元(约5700亿人民币)——这是Gartner(高德纳咨询公司)对今年全球云计算市场规模的预判。“矿藏”如此丰富,自然吸引了众多的淘金者。

甲骨文公司近日宣布,它已斥资6亿美金收购流行的DNS提供商Dyn。甲骨文计划将Dyn的DNS解决方案添加到其更大的云计算平台,该平台已经销售并提供各种基础架构的服务和产品。

实际上,早在2006年亚马逊就收购了AWS,谷歌云、阿里云等巨头在云计算产品矩阵与解决方案方面已经形成全面布局,云计算市场的鏖战已经打响。

这块云计算大蛋糕到底分成了几部分?IT巨鳄们的收购思路到底是怎样的?云计算如何成为抢滩之地?



布局方案差异大 交互障碍各自为政

云计算产业链是怎样吸金的呢?易观大数据分析师林仕荣告诉科技日报,云计算产业链的底层是以传统数据中心、运营商以及IaaS厂商为主的设备提供商,提供稳定的数据中心、网络带宽等服务。往上是系统部署层,云计算厂商提供VMware、XEN、KVM、OpenStack等关键的虚拟化内核技术。再往上是云计算服务模式中的IaaS层与PaaS层,主要提供计算、存储、CDN、分析、APM等云计算基础服务。最上面的一层是业务部署层,主要由IaaS厂商、行业云解决方案提供商以及云计算SaaS服务提供商组成。

“庞大的云计算产业链的每一个环节都聚集了大量的厂商,国内领先的云计算综合服务提供商、基础云服务提供商、海外厂商以及初创型厂商共同形成目前白热化竞争的局面。”林仕荣说。

“当前的IT互联网仍然以硬件终端、操作系统以及互联网为主。但随着云计算服务的出现,客户端的硬件结构将出现很大的调整,更多的计算、存储功能将会集中在服务器端,这将改变现在的硬件厂商的产品结构。”知名科技博客作者、IT评论人黄井洋告诉科技日报,云计算是

对当前IT互联网的一次巨大革命,是科技发展的一次跃升。

黄井洋表示,客户端的操作系统同时也将产生变化,我们或许不再需要操作系统,而是通过在线的应用软件或者浏览器为入口,完成所需要的数据处理。“当然,这需要用户终端与云端保持时刻的连接和高速的通信。”他说道。

整个云计算产业分为IaaS(基础设施即服务)、SaaS(软件即服务)、PaaS(平台即服务)三个领域。各领域均有相关的代表企业,同时,各巨头企业也会涉及多个领域,而不是局限于某一个服务。

目前,国内外巨头纷纷涉足云计算市场。黄井洋说,介于各巨头的利益不同、商业模式不同,以及技术不同,因此,各厂商推出了不同的平台和标准。导致在云计算的布局和解决方案上存在很大的差异,从架构到服务各自为政,也因此,云服务之间的交互还存在一些障碍。

黄井洋表示,因此各大巨头才会纷纷抢夺市场,构建以自己为核心的云服务生态圈,提升竞争力。这也解释了亚马逊、微软、谷歌、甲骨文等企业大手笔收购相关公司的原因。

收购技术型初创企业 确立主导地位

当云计算市场风起云涌,亚马逊、谷歌等巨头纷纷进入市场,他们的收购思路是怎样的呢?

“亚马逊AWS、谷歌云等巨头在云计算产品矩阵与解决方案方面已经形成全面布局。”林仕荣表示,他们倾向于收购技术型初创企业,整合收购企业的创新性技术到现有的云产品之中。

“以亚马逊AWS收购应用自动化测试初创企业AppThwack为例,这提升了AWS云服务的监控与管理能力。”林仕荣说,云计算巨头聚焦于收购云计算基础服务某一细分领域的领导者企业,助推企业云业务。

对此,黄井洋表示,亚马逊的云计算服务是从它为商家提供网站托管服务发展而来的,之后的发展,基本为了满足网站托管以及商家经营的需要,自建数据中心等。后来就发展为亚马逊向外界提供计算资源的租赁等服务,要成为专业的大数据和云计算服务以及云解决方案提供商。这要

求亚马逊在IaaS和PaaS服务上的布局加深。

“阿里收购了万网和翰海源,直接确立了它在域名与网站、云计算安全方面市场领导地位。”林仕荣说,谷歌收购加州API管理软件提供商Apigee、亚马逊收购网格与云计算基础设施服务领先厂商Nice也是出于相同的目的。一方面能吸收收购方的客户资源,大幅度提升云计算细分领域的市场份额;另一方面也为形成竞争壁垒。

“还有一些巨头企业出于对未来云计算与大数据、人工智能、大数据等新一代信息技术的协同发展而进行收购。”林仕荣说,谷歌收购物联网云服务平台API.AI等16家人工智能公司就是出于这样的企图。

“阿里云计算与亚马逊的发展轨迹和商业模式比较类似。现在,阿里云主要的业务方向是为企业和政府提供数据计算、处理和存储服务,希望战略企业级云计算市场。”黄井洋说道。

维持高速增长 多家巨头领先共存

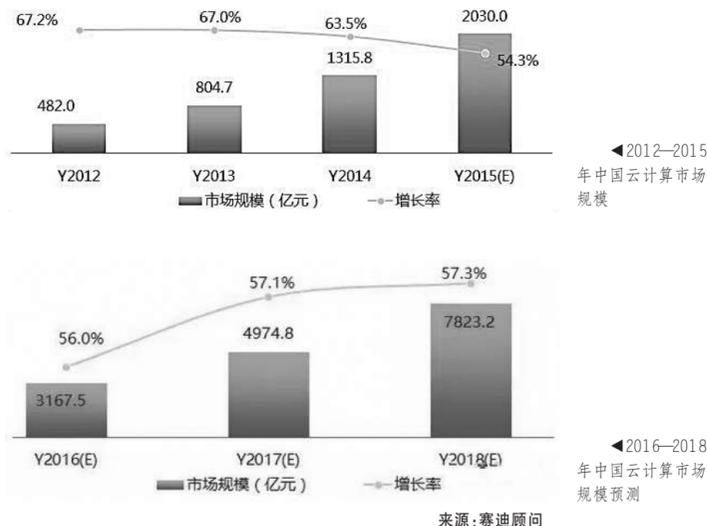
“未来几年,云计算将维持高速增长的态势。越来越多初创型企业凭借新技术进入云计算市场,其中一些厂商将在竞争浪潮中被收购抑或消失。”对于云计算市场的未来技术走向和市场发展趋势,林仕荣表示,留存下来的厂商势必在产品、技术与服务水平方面具备核心竞争力,它们将备受资本市场青睐。

他认为新技术将极大程度上推动云计算产业的发展。“容器技术将促进云计算发展,Docker技术具备轻量化、快速迭代、持续集成和安全性等优势之外,将极大程度上推动自动化运维。”林仕荣预测,容器将逐渐成为主流的云计算技术,越来越多的企业用户将采用容器技术来封装应用。

同时,Unikernel技术在云计算产业的重视程度也将进一步提升。“Unikernel具有更优的安全性、更短的启动时间等优势。”林仕荣表示,Unikernel技术能够更高效地利用计算资源,未来几年将在商业化应用上实现突破。

行业云也将是未来5年的发展重点,特别是政府、金融、交通、医疗等传统行业的企业顺利实现上云将成为常态。

云计算与大数据、物联网以及人工智能技术的结合将会是未来发展的重要趋势。在林仕荣看来,国内云计算市场并不会出现一家独大的情况,未来几年将很有可能出现多家领先巨头共存的局面。



小程序掀起一场“押宝大战”

IT江湖

叶前

微信小程序如约而至。用户们纷纷尝鲜,有的吵着“要把手机里的APP全部卸载”;业内各路“神仙”都在摩拳擦掌,想着能从小程序这里得到什么,搞出流量和新商业模式……

小程序想要什么

小程序正式上线之前,微信创始人张小龙在微信公开课上披露,小程序是要实现应用无处不在,即用即走。消息一发布,业内就认为这将颠覆APP应用市场。要知道,仅苹果APP Store在2016年的营收就达到280亿美元,开发者们从中分到200亿美元的“蛋糕”。

技术创新带来商业模式的颠覆,意味着一批旧业态将面临被洗牌乃至淘汰,所以伴随着小程序诞生,互联网行业也不乏“哀嚎声”。

不过,微信自身似乎并没有这个意思,或者说它的野心不在此处。

张小龙在揭开小程序神秘面纱时举的例子,

是两个线下连接场景:一是公交车站扫码得知到站时间;二是汽车站扫码买票。

微信开发团队的KINK告诉记者,这两个场景有个共同特点就是弱连接,用户下次再用可能是一个星期后甚至是一个月后;第二是与线下紧密连接。

小程序禁止推送,也禁止朋友圈分享。微信团队称,这背后的潜台词是:当用户想不起来你是谁,在哪儿的时候,拜托你不要出现。

微信此次推出小程序,到底想要干嘛?

在连接人与人、人与服务、人与商业方面都已经有了成熟的产品和服务,但连接人和物品还进展缓慢。没有成熟电子化的物品怎么连接?最实惠和便利的入口便是二维码,而小程序就是要做这个连接。

APP市场或将颠覆

目前,包括去哪儿、携程、摩拜单车等APP都做了首批小程序。记者测试发现,这些小程序功能都有所“缩水”,并不能完全替代APP。

不过,这不是小程序的BUG,而是这些APP及其背后的企业有所区别。毕竟,互联网是一个争流量的时代,谁也不想把自己的入口拱手

相送。对于用户而言,小程序的到来,显然又多了一个渠道或者入口。

想象一下,如果所有APP都卸载了,你打开APP点个餐,或者听个音乐,你需要打开微信——发现——小程序,然后才能看到你曾经使用过的小程序,原本一步就可完成的事情变得变四步。显然,这不符合用户习惯。

但在业界,这却是一个值得关心的创新产品。从现在看,一些订餐、旅行、出行等服务类APP都希望快点上线小程序。但是,小程序没有粉丝逻辑,没有群发,没有应用排序,也没有收藏,只有浏览记录,这对用户是便捷,可对众多依靠微信生态生存的小企业和商家而言,简直是“要命”。

影响最直接的莫过于应用开发。中移互联网公司MM市场负责人说,过去随着APP发展起来的程序外包企业成批产生,小程序将改变这个行业规则,当然也会带来新一波高峰,可以肯定的是,这个生态将会被改变。

目前,苹果APP Store并不像安卓那样支持小程序直接“钉”在桌面。因此,短期内,iOS生态下的APP开发者所受影响较小,而安卓生态无疑将发生较大改变。

更大的变化会在线下,正如张小龙描述的,小程序希望做线下弱连接的入口。业内预计,线下商家短期可以降低获客和开发成本,但将自己的渠道放在另一家渠道商手里,也是一个“手心手背都痛”的两难选择。(据新华社)

点评 小程序或许并非如你所想

到今天,微信小程序上线已一周有余。主流舆论从起初的热捧迅速转为唱衰或反思。与小程序相关的讨论热度同样急转直下,即使用上“断崖式下跌”这样的词也不夸张。对腾讯和小程序来说这或许是件好事,因为激情总会归于平静。

按照张小龙的设想“无处不在,随时访问,唾手可得”才是小程序的核心价值,它的主场在线下,那些想要通过小程序获得流量红利的人必然会大失所望,至多赶了个时髦,刷了个存在感。

小程序是一种创新,我们要理性看待,正确评估其价值和应用场景,按照小程序的逻辑思考问题。就如同炒股一样,在热炒时退出,在遇冷时买入或许才是睿智的选择。(本报记者王小龙)

IT辣评

点评人:本报记者 王小龙

莫拿粗俗当创意 另类年会可休矣



1月12日,一张腾讯即通应用部年会不雅节目的照片和视频在网络疯传。事件被曝光后,立即引发网友热议,不少人对此表示愤慨,并斥责这一游戏环节的低俗粗陋。当日,腾讯即时在知乎平台回应表示,对涉事员工与家属以及社会大众郑重致歉,对该部门负责人和事件相关负责人进行记过处分,同时会端正价值观并加强管理。

点评:从和AV女优拥抱到不堪入目的低俗游戏,总有一些互联网公司能刷新年会的底线,简直是没有更low,只有更low。这些公司大多以IT男为主不假,长年工作压力大也不假,但这些都成为以低俗博眼球,以侵犯他人自尊来娱乐的理由。中国互联网刚刚经历过蒙眼狂奔式的野蛮生长,各家公司为了创新,为了发展无所不用其极。虽说取得了不少成绩,但也落下了不少“病根”。三观扭曲、毫无底线便是其中之一。一个企业的价值除了盈利之外更重要的是服务社会,回馈社会。有什么样的企业文化就有什么样的产品和服务。告诫这些互联网公司,细致之处见真章,别让公关部门辛辛苦苦做了一年的企业形象毁于一场年会。

前景虽好 尚待成熟 AR游戏审批按下暂停键



中国音数协游戏工委官网,日前发布消息称,国家新闻出版广电总局暂不受理审批《口袋妖怪GO》类游戏,正协调对该类游戏组织开展安全评估,建议国内游戏企业在研发、引进、运营此类游戏时审慎考虑。

点评:这条消息对目前正处于风口的AR(增强现实)游戏来说无疑是一盆冷水。但如果仔细观察过市场,研究过《口袋妖怪GO》从爆红到平淡的变化历程后你就会发现,这盆“冷水”不但及时也很有必要。中国IT市场暗流涌动,各种资本推波助澜,“AR+LBS(基于位置的服务)”这一组合一经出现就成为热点,不少企业快速跟进。但却很少有人注意到类似游戏所暴露出的现实问题和潜在风险。如对地理信息安全的威胁,对社会交通安全和消费者人身安全的威胁等等。这些坎既然已经有人踩过了,我们就没有必要再在同样的地方摔倒。如果看不清,不如先暂时停下来。

苹果新低 三星新高 操作系统核心部件主沉浮



美国《华尔街日报》的一篇报道让苹果和三星这对IT界的欢喜冤家再度“同框”。报道称,苹果自2009年以来首次未达到年销售额和利润的预期标准,年营收更是15年来首次下降。而被2016年的“爆炸门”搞得焦头烂额的三星却在第四季度营业利润同比增加了近50%,获得了自2013年第三季度以来最大单季度营业利润。

点评:这是一个有趣而又意味深长的对比,口碑和市场占有率均超过三星的苹果获得了新低,2016年里不断爆炸、不断道歉的三星却获得了新高。仔细分析就会发现,苹果的下跌源于其核心业务iPhone的市场饱和、销量下降;而三星的上涨则源于其强大的零部件业务。苹果借助操作系统搭建起了自己的生态,牢牢掌握了话语权;三星则掌握了AMOLED屏幕和先进的芯片制造技术,连苹果也有求于它。而既无自主操作系统也生产不出核心部件的国产手机厂商只能在“发烧”和配置上相互较劲。到头来,利润的大头还让人家拿去。自主的价值不言而喻。

(图片来源于网络)