

华为在济宁建数据中心 山东上空飘来 三朵“云”

本报记者 于伟 通讯员 李辉

华为来了

4月11日,华为济宁云计算数据中心项目在济南签约,华为将在济宁高新区建山东省的数据中心。

根据华为发布的云产业布局,华为济宁云计算项目是继江苏盐城、安徽宿州之后华为在淮海区域布局的第三个、山东省第一个云计算数据中心项目。同一天,在深圳召开的第十三届全球分析师大会上,华为轮值CEO徐直军透露,华为将实施“全面云化”战略,用2-3年实现产品和解决方案全面云化,帮助客户实现商业成功。

按照规划,华为济宁云计算数据中心项目今年年底一期建成运行,可容纳3000台机柜,将全面面向济宁以及山东地区的所有企业和部门开放云服务。

“比如一家企业要上设备,进行数据存储,这就需要建厂房买服务器,一次性投入大,成本也高,现在我们建起了厂房,并配备机柜,企业来了就能用。”华为相关负责人说,在大数据时代,行业发展离不开数据,可这么多数据该如何存储与应用,华为济宁云计算中心就要解决这些问题。

“这样的话,企业和政府不需要单独再去购买采购硬件做投资和重复建设,节省了很大一块成本。”华为技术有限公司山东企业业务部部长夏兴昌说。

三朵各具特色的“云”

华为布局济宁,从此以后,山东上空飘着三朵“云”。

目前,阿里云正布局全球数据中心,包括青岛在内,阿里在杭州、北京、中国香港、深圳、美国硅谷、迪拜一共建设了七个数据中心。阿里云在海外的主要竞争对手包括亚马逊和微软。

阿里2015第四季度财报披露,其旗下云计算业务第四季度营收8.19亿元,同比增长126%,连续三季度保持同比翻倍增长,领跑阿里集团。

在国内企业中,阿里云入市最早,建立在支付宝、阿里系电商平台长久的技术积累之上,金融云和电商云是阿里云的招牌产品。

而凭借强大的技术研发能力,华为云在相当长时间内将采用混合云的形式,面向金融、煤炭、城市及公共服务、园区、软件开发等多个垂直行业。

主攻政务云服务的浪潮云,拥有遍布全国的16大云计算中心,参与了15个部委的云服务规划,深耕政务领域,在中国政务云服务市场,浪潮云占有率第一,尤以云服务器和在线应用舆情分析服务占优。

云市场潜力有多大?《中国公有云平台白皮书》数据显示,中国云服务市场目前增速连续几年65%左右,2015年达到2175.7亿元。

信息产业布局向三线城市转移

一个IT巨头,为何会选择一个三线城市布局?当惠普项目落户济宁高新区时,惠普济宁产业基地副总经理高攀同样被问过这样一个问题。

“济宁当时定位从人才培养角度,选择信息产业为城市转型突破口,而惠普正定位华北区域打造人才培养基地来解决上下游产业链人才供需问题。”高攀认为,这与惠普的发展路线图完全吻合。

“甲骨文在济宁布点,实际上是在经济发展的低速率,为公司的未来发展储备人才。”甲骨文公司济宁项目负责人程兴说,济宁高新区的人才战略与甲骨文的发展战略高度契合,所以短短5个月时间决定将新项目在济宁落户。

IT企业谋篇布局,把目光放在淮海区域,或聚集山东时,被惠普、甲骨文“背书”的济宁自然成了聚集点,集群效应愈加凸显。目前,包括华为、中兴通讯、软通动力、阿里巴巴等一批国际知名IT企业相继落户济宁。

“信息产业对人力成本最为敏感,由于一二线城市成本相差不大,信息产业布局转移,正呈现出由一线城市直接向三线城市转移特征。”高攀认为,IT产业转移有很多共性因素,比如人力、产业基础及集聚效应等,而IT项目接连落户济宁,项目之间相互带动,让这种集聚效应更加明显。

“我们与华为是战略合作伙伴,云存储是它的强项,而数据该如何应用,转化成信息化消费,这也是我们一直在做的。”陈浩说。他是软通动力济宁信息生态园项目负责人。软通动力是国内一家IT服务及行业解决方案提供商,2014年12月落户济宁高新区。

“华为来济宁,对我们彼此来说打通了上下游产业链。”陈浩说。

比陌陌微信多一句承诺 这样的朋友圈你愿发红包吗

社交软件开发商最近正面临一个巨大难题,那就是朋友圈中的自媒、红包、微商、视频,乃至免费电话被人们玩腻了后,行业如何避免自身沦为下一个微博。

换句话说,“朋友圈+”的新爆点在哪里?

最近在济南,一家APP开发商正试图将信用与承诺引入朋友圈,为今后信用经济这个新圈子与新平台提前布局。而这样的“朋友圈+”尝试,会有商业价值吗?



在国外,信用经济经历了欧洲政府主导的大平台信用评级,以及美国市场主导,小范围、小行业之间信用评级。哪种更适合中国国情,仍旧是未知数。
图为诺诺界面。

本报记者 张榕博 实习生 白欣雨

一周10元的论文催缴金

你敢在朋友圈“下单”吗

济南创富河马是一家APP研发企业。总经理许偲萍一直有个心愿,就是在朋友圈里除了发红包与刷动态以外,还能够有点“正事”。

“有时,我让自己一周读完一本书,或者一个月写完一篇论文,结果总完成不了目标。”许偲萍说,朋友圈里类似吐槽还有很多,比如一周的工作周末才着手,减肥计划被美食秒杀,睡懒觉起不来……

“如果自己有一句承诺,或者有人在监督你,是不是会好一些?”许偲萍说。比如,你愿意向朋友承诺,为你的减肥支付10000块钱的违约金吗?

在美国,这种社交实验正在行为经济学家间悄悄进行。

《助推》一书的作者,美国芝加哥大学经济学家理查德·泰勒做了一个实验:用承诺解救一名患有拖延症的大学讲师。

泰勒这位同事拖延症非常厉害,一直没法完成博士毕业论文从而获得副教授职称,为此他每年变相损失数千美元社会保险额。

泰勒与这位同事达成协议,同事每月给泰勒开一张100美元支票,如果他每月没有写完论文的一章,那么100美元就归泰勒。这些钱会用于举办晚宴,但唯独不请这位“出资者”。

这可惹恼了这位朋友。于是,“奇迹”发生了,这位同事几个月内就完成了论文,一次也没有拖延。

为什么承诺违约会如此神奇?研究发现,对于大多数人的心理来说,害怕失去的遗憾比获得的快感多上两倍。泰勒认为,这种研究富有巨大的社会效益,因为这样可以加强人们的自律以及计划意识。

有承诺的朋友圈

大家最后能看到什么

许偲萍的想法更接中国地气。在看重人际关系的中国社会,一诺千金的分量在朋友圈子里,似乎更加有效。

比如,在朋友圈里喊一句:“嗨,朋友,监督我的减肥计划吧,如果我每周没完成任务,那我预付的10元红包,就是你的了。”

于是,一款以承诺为主题的APP在许偲萍的研发团队诞生了。这款社交软件被命名为“诺诺”,为增加互动

性,许偲萍专门设计了三种“违约”惩罚方式。

第一种是“违约金”,罚金最高上限只有10元。

为了在朋友圈里更有人情味,许偲萍还添加了恶搞与娱乐色彩。比如,如果老公不按时遛狗、做饭,那么老婆可以选择跪搓衣板、跪方便面等等违约惩罚方式,并把惩罚结果晒到网上。如果老公耍赖,还有很多恶搞的段子在等着损人。

当然,如果你的一位朋友始终完不成任务,也不介意惩罚,那么终极惩罚是,你在你的朋友圈就别有好名声了。

根据你每次完成承诺的情况,你将获得一定积分,并因此得到从“不可信任”的最低级,到“一诺千金”的最高级的信用评级。想象一下,在朋友圈,如你是一个打上“不可信任”的标签的人,这种压力可不是10元钱可以买回来的。

许偲萍认为,诺诺的实际价值是帮助人们形成良好的习惯,粉丝有可能将这款软件推荐给更多朋友,这正是APP开发商最期待的。

一旦诺诺的用户下载数量达到一定数量级,那么一句承诺不仅是一诺千金,甚至还可以在整个社会产生“交换”价值。

信用经济的“红包”

会在APP上生根发芽吗

事实上,信用商业化与货币化一直是经济学家与企业都在思索的问题。

蚂蚁金服副总裁、芝麻信用总经理胡滔认为,未来的城市将是信用为通行证的,“因为信用,许多社会流程都将简化、优化。”

在广州一家医院,信用评分650分以上的用户,会被免除所有排队付费环节,可以看完病回家再交钱。在北京与杭州,凭借信用的无人超市也各开了一家。

然而,信用积累容易,变现与开发却并非易事。“比如社会有多个信用平台,可是有的在微信可用,有的在支付宝可用,这样的信用积分就难以通用,发挥货币化的作用。”一位互联网金融业内人士表示。

换句话说,从现有的互联网支付平台直接将信用支付引入人们生活,很有可能需要更多政府的推动与社会各方面参与,否则便处处碰壁。

相反,将信用经济应用率先在社交平台应用,从助推人们的行为开始,逐渐实现商业与公益价值则容易得多。

在许偲萍设计中,诺诺未来会在小范围设置一些“承诺任务”,让社交平台联合商家一起为兑现承诺的用户“打赏”。

“比如用户个人发布一个任务,要徒步6公里,我们会鼓励商家给用户一定奖励,当用户用计步器晒出结果以后,可以到一家烤鸭店签到,并领取半只烤鸭,以此给商家引流。”许偲萍说。

许偲萍则计划在诺诺上发布公益任务,比如向贫困地区捐书、捐衣物等,完成这些任务后会获得更多积分奖励与更高信用等级。

当然,诺诺是否会将用户平时积攒的信用积分未来实现货币化,许偲萍说,这只是未来一个设想。因为,这种信用经济的开发模式,无论在金融界,还是软件开发行业,都还没有持续下来的先例。

2009年,Facebook就开发了虚拟信用卡,这种绑定信用卡的积分货币曾能够购买虚拟与现实商品。2011年,Facebook通过支付用于社交游戏信用值,获得了15%盈利。然而,到了2012年,这项试验因为Facebook担忧其潜在发展风险,不得不停用。

许偲萍跟她的团队同样清楚,在社交软件市场上,一旦一类软件停止功能扩展,也同样意味死亡。

诺诺的开发者贾斌说,相信信用发展到很大规模时,这个平台会变得越来越有权威性,我们也会考虑脱离搞笑的方式。

他觉得,因为加入了承诺与信用这种“人际”行为与评价的因素,未来信用经济能否做大需要渐渐培养,并非几家互联网平台靠市场烧钱就能快速实现的。

许偲萍则希望,在社交朋友圈类似以信用与承诺为主题的软件越多越好,“只有更多人参与进来,等到大家在平常生活的点滴中都成了这种契约精神的实践者,承诺与信用的商业价值自然就会来的。”许偲萍说。