

天津: 打造数字经济领先新格局

近日,《天津市促进数字经济高质量发展行动方案(2019—2023年)》(以下简称《方案》)正式发布。《方案》明确,行动目标是到2023年,初步形成智能科技创新能力突出、融合应用成效显现、数字经济占国内生产总值(GDP)比重占全国领先的发展新格局,数据成为关键生产要素,数字化转型成为实现天津高质量发展的主导力量,力争把滨海新区打造成为国家数字经济示范区。



《方案》提出建设新一代信息基础设施,布局前瞻性试验基础设施,发掘数据资源要素潜力。

建设智能化基础设施 加快产业数字化转型升级

在建设智能化基础设施,夯实数字经济新基础方面,《方案》提出建设新一代信息基础设施,布局前瞻性试验基础设施,发掘数据资源要素潜力。

建设新一代信息基础设施。推动中心城区光纤网络全覆盖,加大通信枢纽和骨干网建设力度,推进物联网网络基础设施建设,完善窄带物联网(NB-IoT)网络覆盖,推进增强机器类通信(eMTC)网络建设,与NB-IoT实现协同。完善无线传感器网络(WSN)、行业云及大数据平台等基础性信息基础设施建设,引导行业信息化应用向云计算平台迁移,优化数据中心布局,打造区域数据信息枢纽。持续推进互

网协议第6版(IPv6)建设,加快建设5G基础设施,保障5G商用试点工作顺利开展。

布局前瞻性试验基础设施。推进中国智能网联汽车北方测试区建设,为天津市智能交通和自动驾驶产业配套企业提供服务和支撑。发挥好国家北斗卫星导航数据中心在天津的项目优势,打造天津市北斗产业发展生态圈。深化与中国科学院的合作,推动搭建天津量子通信城域网。

发掘数据资源要素潜力。完善天津市政务数据目录,鼓励公民、法人和其他组织利用政务数据创新产品和技术,发挥数据资源的经济价值和社会效益。发挥

国家超级计算天津中心等津科研机构在数据分析、数据挖掘以及数据安全等领域优势,全面提高大数据应用水平。全面发挥天津市大数据管理中心职能,鼓励数据资源开发利用。

在加快产业数字化转型升级,催生数字经济增长新动能方面,《方案》指出要加大智能制造推进力度,推动工业互联网建设与应用推广。

加大智能制造推进力度。推进研发高档数控机床与工业机器人、增材制造装备、智能传感与控制装备、智能检测与装配装备、智能物流与仓储装备五类关键技术装备。面向智能制造发展需求,推动装备、自

动化、软件、信息技术等不同领域的企业紧密合作、协同创新,支持智能制造系统集成和应用服务。推进信息化和工业化深度融合,全面普及两化融合管理体系标准,以标准引导企业应用新一代信息技术加速管理变革,提升信息化条件下的新型能力。

推动工业互联网建设与应用推广。推进工业互联网网络基础设施建设,超前部署低延时、高可靠、广覆盖的工业互联网。引导大型企业加快业务系统云化改造,推动中小企业业务向云端迁移,实现提质降本增效。培育基于工业互联网平台的制造业“双创”新模式,推动制造业“双创”加速升级。

《方案》要求加大智能科技研究攻关力度,布局智能型先导产业,强化智能型支柱产业。

发展智能型先导和支柱产业 形成数字经济核心驱动力

在发展智能型先导和支柱产业,形成数字经济核心驱动力方面,《方案》要求加大智能科技研究攻关力度,布局智能型先导产业,强化智能型支柱产业,巩固智能型特色产业。

加大智能科技研究攻关力度。将新一代人工智能作为推动科技跨越发展、产业优化升级、生产力整体跃升的驱动力量,全面依托天津市既有高新技术企业优势和南开大学、天津大学、中国新一代人工智能发展战略研究院等教育科研优

势,以小实体、大联合、网络化的模式,加大人工智能关键技术的攻关力度。

布局智能型先导产业。加快研发云计算操作系统、桌面云操作系统、分布式系统软件、虚拟化软件等基础软件,推动核心云基础设备的研发和产业化。推进通用处理、实时处理、海量数据存储管理等大数据关键技术研发和产业化。开展核心芯片、人工智能软件及算法领域的关键核心技术攻关和产业化,研发应用一批具备复杂环境感知、

智能人机交互、灵活精准控制、群体实时协同等特征的智能终端设备和产品。支持发展高并发、高吞吐、低延迟、高可靠性的区块链解决方案,推动区块链与云计算、人工智能的融合创新,不断壮大产业规模,形成引领天津数字经济发展的新增长点。

强化智能型支柱产业。加快构建具有自主知识产权的基础软件产品体系,积极推动开源软件社区建设,研发面向云计算、大数据、物联网、工业互联网等新兴领域的操作

系统、数据库、中间件,重点支持高端工业软件、新型工业应用程序(APP)等研发与应用。打造集成电路制造“天津芯”。围绕游戏开发、视频制作和编辑、出版发行、直播平台等重点领域打造数字内容产业链、价值链和生态系统。

巩固智能型特色产业。推动成立以领军企业为主体的开源联盟(基金会),创新成果共享、风险共担的利益分配机制,打造应用牵引、开放兼容、高效迭代的开源技术产业生态。(津信)

新消费方案出台 家电升级再迎利好

(上接第1版)中国家电研究院副总工程师鲁建国对《中国电子报》记者说,目前国家连续密集推出家电消费政策,是由于出口减少,需要进一步扩大内需,激活国内市场。他表示:“这一方案为七部委印发《意见稿》的延续,范围更广也更具体,更加看重高端市场,使得企业在进行产品设计时目的性更强。”

北京群智营销咨询公司总经理李亚琴也表示:“该《方案》反映了中央部委的态度,对智能、节能家电的鼓励和关注也将促使企业进一步加强投入,这对技术创新、拉动地方政府政策和企业技术投资方向都具有指导意义。”

推动技术革新

倡导资源循环利用

记者发现,同此前出台的家电消费刺激政策相比,新政策突出强

调了绿色智能家电的研发和产业化。《方案》重点强调突破柔性OLED显示、激光投影显示、量子点背光、小间距LED背光等新型显示技术。

奥维云网彩电事业部副总经理朱圆表示:“OLED具有色彩优质、观看视角广阔等优势,在画质方面比LCD有很大提升,在产品形态的拓展方面也带来更多想象空间,是未来电视迭代发展的方向之一。”

奥维云网(AVC)的数据显示,中国电视市场第一季度零售量同比下降1.1%;零售额同比下降13.1%。传统液晶电视创新触顶,彩电市场整体低迷,各大品牌面临产品同质化问题,价格战愈演愈烈。在此背景下,以OLED电视、激光电视等为代表的差异化、高端化产品成为许多企业的突破口。

朱圆告诉记者:“OLED显示技术目前仍集中在上游面板厂,随着OLED技术的不断成熟,越来越

多的彩电企业进入OLED电视领域,创维、海信、索尼、康佳、长虹、飞利浦、LG等传统电视厂商均在终端市场取得了突破。”青岛海信电器营销股份有限公司副总经理王伟认为,激光电视代表了未来显示技术的发展方向,《方案》提出推进激光电视的快速普及,不仅符合未来显示技术的发展方向,也有利于满足消费者生活品质的核心需求,将对家电产品的升级换代起到非常重要的促进作用。

中怡康有关负责人在接受采访时则认为,在整体家电市场表现低迷的当下,新技术和新的互动方式或将改变现有产品格局和形态,激发市场需求,也将让消费者有更多选择。

健全产品生命周期标准

推动家电行业可持续发展

值得关注的是,《方案》还提

出要健全家电和消费电子产品生命周期标准,研究制定家电安全使用年限标准,同时还强调畅通资源的循环利用,号召支持有条件的地方对产业链条长、带动系数大、节能减排协同效应明显的新型节能、智能化家电产品更新换代需求给予一定支持。对此,徐东生指出,建立健全中国废弃电子产品回收制度,畅通资源的回收再利用,对家电行业可持续的、高质量的发展具有重大意义。

《中国电子报》记者了解到,目前国家出台的家电和消费电子产品相关的安全通则里还未规定相关使用年限,在家电领域目前仅有两项涉及安全使用年限的团体标准。创维集团品牌部部长李钊表示:“一些家用电器都是超长服役,超过产品使用周期,电器的安全性会大打折扣,这次政策的出台不仅为企业生产提供了指导,更是为百姓的安全带来了保障。”

北京多举措 推动5G基础设施建设

本报讯 北京市通信管理局认真贯彻落实北京市政府办公厅印发的《关于加快推进5G基础设施建设的工作方案》(以下简称《工作方案》)精神,多措并举推动5G基础设施建设。

今年4月底《工作方案》发布后,北京市通信管理局立即召开了局党组会,就行业如何贯彻《工作方案》进行了专题研究,确定了工作重点并全力推动:一是会同北京市规划和自然资源委员会组织编制了5G基础设施专项规划;二是与北京市城市管理委员会共同研究确定在不同区域选取不同类型的灯杆,开展利用城市灯杆建设5G基站试点工作;三是与北京市生态环境局就进一步做好基站环境影响登记表备

案工作进行了部署;四是召开了北京通信行业“加快推进5G基础设施建设动员部署电视电话会”,进一步统一思想,全面部署落实《工作方案》;五是在全社会加大宣传力度,通过世界电信和信息社会日活动宣传《工作方案》,为北京市5G基础设施建设营造良好的工作环境。

在全行业的共同努力下,北京市5G基础设施建设取得了可喜进展。截止到5月底,北京地区铁塔公司已交付给三家基础运营企业的5G站点共计4983个,三家基础电信企业共建设完成了5G基站4300个。目前主要覆盖区域为城市核心区、冬奥会相关园区、世园会、北京大兴国际机场及典型应用场所等。

山东发布 2018年网络安全报告

本报讯 6月11日,山东省委网信办等联合发布《2018年山东省网络安全报告》(以下简称《报告》)。《报告》显示,去年山东省未发生大规模病毒爆发、基础网络瘫痪等重大事件,共处置网络安全事件1100起,互联网网络安全环境得到有效改善,但关键信息基础设施网络安全威胁加剧,针对工业互联网平台和联网设备的安全威胁持续升级,需提高警惕。

网站是网络攻击行为的重灾区。2018年山东省被篡改网站数量占全国2%,较2017年大幅下降;网络后门事件占全国2%,较2017年明显减少,位于青岛、烟台、济南的后门攻击事件较多;网页挂马主机数量居全国第6位,青岛、临沂是挂马主机最多的城市。

计算机恶意程序方面,去年山东省感染木马和僵尸程序主机数量507851台,同比下降45.3%。政府部门是计算机恶意程序攻击的“重灾区”,电力、银行等涉及国民经济运行和人民生产生活的行业也受到影

响。移动互联网恶意程序方面,

2018年共监测到省内活跃移动恶意样本3498款,绝大多数恶意程序均存在窃取用户信息、发送垃圾信息、推送广告和欺诈信息等恶意行为。从地市分布看,济南、菏泽、济宁是捕获移动恶意样本数最多的3个城市。

安全漏洞方面,去年山东省共发现党政部门和重要信息系统单位网络安全漏洞789个,同比下降31%;共发送各类网络安全预警通报或事件处置函4100余份,涉及关键信息基础设施事件1311起。

值得警惕的是,随着越来越多的基础软硬件安全漏洞被披露,针对工业系统的定向攻击越来越多,关键信息基础设施面临的安全风险不断加大。“随着互联网产业的快速发展,关键信息基础设施承载的信息价值越来越大,针对它的攻击会越来越激烈。尤其是在5G、IPv6环境下,物联网安全问题将被放大,区块链技术的深入应用也将带来更多网络安全问题。”国家计算机网络与信息安全管理中心山东分中心副主任赵煜说。

(上接第1版)

“在北美地区,此前用户购买IT产品,是需要通过IT采购部门选型决定之后业务部门才进行采购的。但Tableau这个产品出来,很多公司都是业务部门先采购了,IT部门才知道,这足以说明它的受欢迎程度。”王晓梅说。

王卫军预测,收购后Tableau将会与Salesforce的Einstein人工智能自动化平台配对,此外,Tableau还将用于增强Salesforce的Customer 360,这是去年Salesforce推出的一项服务,旨在统一跨渠道客户体验。

收购透露什么趋势?

也在这几天,谷歌宣布将以26亿美元现金收购非上市的大

数据分析公司Looker,收购预计将在今年完成,Looker将并入谷歌云业务部,这也是谷歌云计算业务新任首席执行官托马斯·邱瑞安(ThomasKurian)实施的首次重大收购。从介绍来看,Looker被分析师称为“云计算时代开发的最好商业情报分析工具之一”,用户可以在不编写复杂脚本的情况下对数据中的趋势进行可视化处理。它与Tableau软件公司、Domo公司和微软旗下的Power BI是一类产品。

好吧,这又是一家数据分析工具公司被云服务巨头收购。“云计算和大数据不分家,云计算为大数据提供底层的基础能力,大数据则通过结合机器学习、数据挖掘、人工智能等技术,丰富云计算提供的服务样式。”杨桔永说。

王晓梅表示,在数字化转型的趋势下,企业最核心的资产是数据。而事实上,在数字化转型的大数据项目、人工智能项目中,有60%~70%的时间、人力、物力都是用在数据的获取、整合和处理上,只有40%的时间、物力和人力是放在分析数据上。所以Salesforce、谷歌都非常清晰地意识到,数据是未来的竞争焦点,谁能够更高效地获取、整合和处理数据,谁就能够成为行业里最强的竞争者,基于此他们都是花

了大手笔来收购BI(商业智能)、数据可视化、数据分析公司。

杨桔永表示,企业内生数据资源和智能分析技术逐步成为大数据企业的竞争核心。以Salesforce收购Tableau为例,第一,Salesforce拥有海量的企业级应用数据,这些数据构筑了其内生的数据优势,这种客户资源和数据优势短期内无法替代,是其独有的差异化竞争力;第二,通过深耕CRM多年,Salesforce掌握了大量企业应用需求,这是其发展智能分析技术的基石,近年来其在云服务、人工智能、深度学习方面的投入,都是为了更好地增强企业应用产品的分析能力和互动能力,提升产品的社交化、移动化和协同互动能力。对Tableau的收购也是在这一层面上发力。

所以对于提供SaaS服务的云计算企业,并购数据可视化、数据展示、数据分析的公司就会成为重要的趋势,王晓梅表示。

接下来,云计算领域的并购整合还会发生。杨桔永表示,未来的并购将有可能在这些方面发生:云计算作为基础设施的技术演进将继续推进,提供更高效率的IT支撑能力,包括数据中台等PaaS层能力建设,云安全等;云计算将更多地向应用端渗透,深耕重点细分领域,开放基础支撑能力,拓展生态合作伙伴。在这方面,云计算企业可能会布局大量具备智能分析技术的企业,特别是大数据企业,来完善基础能力建设。

王卫军表示,在数字经济时代,数据为王,必须不断地加强基于云和AI的技术底座,强化在数据领域的的能力,才能处于不败之地,同时随着这种类似业务补充的并购,toB业务也会与toC一样,慢慢汇聚到几大云服务提供商手里,细分领域的初创公司难逃被并购的命运。

业内人士分析,未来BI公司、数据分析公司、数据可视化公司的命运不是独立发展,而是被云服务平台企业整合,所以现在的各路数据可视化企业如果不想错过这轮收购季,就要好好包装自己,以期卖个好价钱。