



# 如何跨过中小企业上云的“坎”

本报记者 李佳师

中国有大批的中小企业,它们是中国经济发展的生力军。据市场咨询公司智研咨询统计,截止到2017年底,全国中小企业总数已达2934.8万家,比2016年增长13%,占到全国企业总数的77%。但是,但这些中小企业普遍面临信息化渗透率低、信息化基础薄弱、信息化水平不高的问题,从实施到成本到IT人员等一系列挑战,把他们挡在了信息化浪潮的外围。而上云,能够解“成本、人员缺乏”等难题,是推动中小企业信息化的有效路径。但如何吸引中小企业迈出上云的第一步,成为推动中小企业上云的关键课题。

## 破解业务痛点是切入点

东方国信是一家提供“云+大数据”工业互联网解决方案的企业,他们的目标是成为中国工业互联网的核心平台。

“要吸引企业上云,获得企业的信任,关键是要解决企业的业务痛点。”东方国信工业互联网研究院院长赵宏博在接受《中国电子报》记者采访时表示。

赵宏博举了工业炉窑的例子。工业炉窑的核心痛点之一是如何消除安全隐患,东方国信通过在工业炉窑上加装传感器,同时依据工业经验建立起炉窑传热模型,一旦发生安全问题,就可以提前精准判断做出预警,解决了工业炉窑的安全隐患。“一些工业炉窑可以停下来检修,当用户发现炉内的侵蚀情况与东方国信的预测一致,就会对东方国信产生信任感。”赵宏博说。通过解决企

## 要解决定制化与服务化问题

目前中国的SaaS快速发展。数据显示,2017年上半年中国SaaS市场规模达到5.4亿美元,同比增长34.5%。中国SaaS市场正处于高速发展的初级阶段,其发展速度是传统套装软件的10倍。IDC预测,2021年中国SaaS市场规模将达到48.9亿美元,2017年至2021年的年复合增长率将超过40%。

“推动中小企业上云,需要云解决方案解决个性化与定制化的问题,云计算解决方案决不是原来单机版软件搬到服务器上,而是要有全新的思路和新的实现路径。”搭搭云总裁万斌表示。

万斌强调说,SaaS的本质是软件即服务,用户使用软件就像拧水龙头和使用快递服务一样。标准化当然可以覆盖很多场景,但一旦管理到企业的核心业务,因为行业不同、企业不同,还是有很多个性化的问题不能满足。中小企业最大的特点是快速变化,业务方向和组织架构、管理方法不断调整,必然要求软件对其的支撑也是随时变化随时调整的。最终还要走到个

业痛点问题,建立了信任,企业就愿意不断将自己的业务放到东方国信的工业云平台上。而随着企业接入越来越多,数据量越来越大,东方国信的预测能力和模型的成熟度就会越来越高,就能够为企业提供更精准、更智能、更低成本的云服务。

“推动中小企业上云,IT服务提供商的方案一定要从‘三产’走到‘一产’、‘二产’,解决企业的核心问题,才能吸引中小企业进入到云上。”中国网库网的董事长王海波表示。

中国网库网是一家B2B的电子商务平台,按照常理,电子商务平台通常是解决企业的“三产”、解决企业产品的销售和流通,但是王海波表示,现在的网库网正在推动企业从互联网化向数字化深入。在他看来,互

性化定制上来,但目前的SaaS大多数是通用的,很难实现定制化。采用传统的大型管理软件,虽然也可以支持中小企业成长性和定制化,但面临高额成本。所以中小企业上云的选择一定是简单易用、低成本、快速高效,能因不同行业、不同企业的需求而进行定制的云方案,核心关键词还是定制。

降低中小企业使用云服务的门槛还有一个非常关键的维度是服务。目前大部分针对中小企业的云计算都采取了云端服务模式。而事实上,云计算也有“最后一公里”的问题,需要各种各样的服务生态来完成最后一公里,降低中小企业使用云计算的门槛。

搭搭云是采用代理的模式,通过与代理商合作来完成各行各业采用云计算的最后一公里问题。万斌表示,“传统的渠道商具有‘最后一公里’的服务能力,这种服务是别人无法替代的。SaaS开始流行以后,因为采用互联网直接购买的交易模式,产品的功能

吸引企业上云,需要获得企业的信任,而建立信任的关键是要帮助企业解决业务痛点。

联网经济推动了第三产业的发展,而数字经济推动了企业的“一产”、“二产”和“三产”全过程的数字化发展。“让每一个中小企业研发、生产、营销等的全过程都实现数字化。数字化以后再再网络化,网络化以后智能化。”王海波说。

目前,工业互联网市场的服务提供商,要么是IT服务提供商背景,要么是工业企业出身,所以要么更了解IT,要么更了解OT,而要推进工业4.0,推动企业转型升级,需要“工业化和信息化”结合,需要IT与OT融合,需要两手都硬。

在不久前举行的数博会上,联想集团副总裁、数据智能负责人田日辉透露了联想工业大数据将IT与OT以组合拳的模式出击,推动工业企业上云的部署。

推动中小企业上云,需要云解决方案解决个性化与定制化的问题,还有一个非常关键的维度是服务。

又相对单一,对传统渠道商造成了很大的冲击。今天,我们需要变革和重新定位渠道商,需要渠道商来扮演云计算应用落户到中小企业市场的最后一公里的角色。”

而田日辉多次强调,服务是中国工业互联网企业撬动工业互联网市场的关键,因为深入现场才能够发现每一个企业的现场痛点,才能基于痛点来解决问题,才能够把企业带到云上。也正因为如此,今年,联想数据智能业务将正式成立服务咨询业务团队,为企业数字化转型、IT的整体架构重塑、数字化工厂、智能化生产运营等一系列需求提供相关咨询,同时还将提供供应链金融等服务。

同样赵宏博透露,东方国信撬动市场的秘密也是服务。他透露自己经常出差,常常是泡在工业现场,一泡就是十几天,找问题、解决问题,正是这样“服务+方案”的模式,撕开了市场的裂口。

关于服务,另外一些云计算提供商采用构建生态的方式来完善这最后一公里。

## 北美清华教授协会召开首届人工智能论坛

**本报讯** 日前,北美清华教授协会成立大会暨首届科技前沿论坛“人工智能无所不在”,在美国西雅图清华GIX全球创新中心召开。本次论坛旨在探讨人工智能领域的最新研究成果,吸引了来自北美及国内的100余名专家学者。

本次论坛邀请了来自麻省理工、加州大学、卡内基梅隆大学等高校及微软、阿里等企业的10名人工智能界顶级专家,分别介绍各自领域的最新进展。美国工程院外籍院士、微软全球执行副总裁沈向洋出席了成

立大会。

与其他论坛不同,这次论坛更加侧重于对人工智能进行理性的思考。卡内基梅隆大学的邢波教授介绍了当前人工智能热点和与工业应用之间的差距,并指出人工智能目前主要依赖经验和试错,仍需发展原理和可解释能力。

“麦克阿瑟天才奖”获得者、加州大学伯克利分校的宋晓东教授介绍了深度学习的安全性和容错性问题。同样来自加大伯克利的马毅教授则指出,深度学习缺少原理可

循,以致目前人工智能主要是靠“人工”。

麻省理工学院的郑立中教授用信息理论剖析深度神经网络,为认识深度学习提供了新的思路。来自加州大学圣芭芭拉分校的谢源教授则介绍了硬件对机器学习的支撑作用,他指出目前人工智能芯片设计处于“战国时代”,中国应奋起直追。哥伦比亚大学的郑甜教授认为,现阶段的人工智能愈是火热,则愈是离不开统计学家的“冷静声音”,做学问有时需要“乱中取静”的心态。(文 编)

## 赛迪发布灵犀智能制造分级评价认证体系

**本报讯** 近日,中国电子信息产业发展研究院正式发布“赛迪灵犀智能制造分级评价认证体系”。该体系由“一个检测,两个评估”共同组成,帮助制造企业科学评价发展现状,定位能力短板,明确发展目标和路径,服务企业更好落地发展智能制造。

中国电子信息产业发展研究院在工业和信息化部、国家发改委、国家认监委指导下,参考借鉴了德国工业4.0参考模型架构(RAMI4.0)、日本工业价值链参考模型(IVRA)、美国智慧工厂生态系统(NIST)、德国VDMA工业4.0能力成熟度评价体系等国际先进的智能制造评价参考模型和标准。

一个检测,即智能制造系统质量检测,梳理智能制造技术标准体系,对智能制造产品和系统进行功能性和可靠性检测,帮助企业更好地把握智能制造系统质量。

两个评估,即制造场景下的应用能力评估和企业管理成熟度评估,帮助企业更好地应用工业智能技术赋能敏捷和精益,

提升组织管理能力。

中国电子信息产业发展研究院旗下赛迪智能制造测评工程技术中心基于上述评价体系,以赛迪灵犀智能制造诊断评价平台为依托,已为国内400余家制造业企业提供了诊断咨询服务,结合国家战略和企业实际,帮助企业梳理业务能力水平,找到技术短板,规划智能制造实施路径。智能制造评价诊断结果和实施规划建议得到了企业的充分认可和高度评价,有力推动了企业智能制造实践落地。

我国正在全面积极推进传统制造业向智能制造转型升级,企业在探索制造业智能化的发展路径、实践落地过程中遇到了一些迷茫和挑战,急需从政策环境和服务体系等方面给予引导和帮助。中国电子信息产业发展研究院将与业界同仁一起推动企业智能制造发展水平分级评价指标的细化,助力智能制造在更多的行业落地。(文 编)

## 紫光西部数据举办创新论坛

**本报讯** 日前,紫光西部数据公司举办创新论坛,宣布了一系列的创新成果以及行业解决方案,并与大洋、慷沃、数普、安腾普等共同发布了联合解决方案。

由紫光公司控股51%与西部数据合资成立的紫光西部数据公司,目标是加速中国数据存储核心技术能力的提升,成为中国大数据产业战略合作伙伴。

经过两年的努力,按照IDC给出的数据,目前紫光西部数据蝉联中国对象存储市场份额第二,而赛迪顾问给出的数据是连续两年成为中国存储系统市场的挑战者。紫光西部数据首席执行官缪刚在接受《中国电子报》记者采访时透露,紫光西部数据之所以能够后来居上,成为中国存储

市场的挑战者,得益于“新技术和新思路”,紫光用新的思路来做存储市场,大数据经济汹涌澎湃的发展,需要新的存储技术。紫光成立不久,就顺应存储新趋势,推出了全线的新存储产品系列组合,包括全闪存系统、海量数据对象系统、横向扩展分布式存储系统以及软件定义存储平台等。

“紫光西部数据不是一个简单光生产存储系统的公司,而是从存储介质、存储部件,通过介质的优选、架构的优化设计,采用先进的磁盘技术和闪存技术,最终通过联合伙伴开发各种各样软件集成在一起,真正做到垂直创新和垂直集成,在介质互动和系统的巨大经济规模效益互动,带给客户最佳的解决方案。”缪刚表示。(李 文)

## 中国联通与英特尔发力全互联PC

**本报讯** 日前,中国联通与英特尔宣布,双方将在全互联PC领域展开战略合作,共同推动全互联PC在中国市场的落地,并为双方广泛、深入、持久的合作搭建起一个良好的平台。中国联通集团副总经理梁宝俊、中国联通集团政企客户事业部总经理李广聚、联通物联网公司总经理陈晓天、英特尔公司全球副总裁陈荣坤,以及联想、戴尔、惠普、宏碁、华硕、海尔、华为、华擎、广和通等公司出席了此次发布会。

据介绍,中国联通与英特尔将充分发挥在各自领域的优势资源,从技术、服务、渠道、测试、资费等多方面就全互联PC展开全面而深度的合作,共同搭建全互联PC硬件平台,以更好地支持越来越多的服务内容,打造全互联PC在中国的标准创新服务体系。中国联通还将对使用联通服

务的前30万台全互联PC用户提供高额流量补贴,以加快推动互联网时代下PC应用的创新应用模式的落地和发展,为用户提供便捷、一流的全互联PC连接服务。

中国联通政企客户事业部总经理李广聚在致辞中表示:“随着移动宽带技术的蓬勃兴起,笔记本电脑应向更加专业化、商务化的方向转型。英特尔在PC行业的领先性、技术上的定制研发能力以及X86平台的独特优势可有效降低全互联PC的成本,这对加快行业发展非常有利,因此中国联通非常看好英特尔全互联PC市场的发展。中国联通将坚持‘合作共赢、协同发展’的理念,与英特尔在PC领域达成战略合作,赋予用户更多前所未有的崭新体验。这是双方共享资源、优势互补、强强联合的市场选择,也是PC行业商业模式变革的新起点。”(文 编)

## 搭搭云推动SaaS实现定制化

**本报讯** 日前,搭搭云在北京举行搭搭云3.0上线暨品牌升级发布会,并宣布公司已经完成千万级人民币A轮融资,开始平台化运营。

同时,该公司正式启用“搭搭云”作为新品牌,并且发布合作伙伴计划,正式招募合作伙伴和渠道商加入搭搭云生态阵营,赋能合作伙伴,共同服务快速变化需求多样的中小微企业。

作为一个服务于企业的超级应用平台,搭搭云能将企业外部微信公众号、网站、消费端App,与企业内部的CRM、供应链、ERP、财务、OA等管理软件全部集成为一个系统。在一个云端账户内可以定制和使用各种企业应用,还能在线实时调整、

即改即用、移动端免开发实时同步。

据搭搭云创始人万斌介绍,“30年前,SaaS市场的主流策略是标准化单一应用。但是,移动互联网的发展、计算资源的集约共享和简化部署,这些新需求和变化让深度定制成为当今SaaS市场颇受欢迎的策略。”

据悉,搭搭云隶属于广州九章信息科技有限公司,是其旗下全新发布的品牌。搭搭云在原有“九章全协同”产品基础上优化而成,提供基于全新智能技术的软件开发平台,还打造开发者与客户的企业应用服务对接平台。目前,搭搭云在超过30个行业300多家付费企业得到广泛应用。(佳 文)

## 360搜索上线翻译频道

**本报讯** 近日,360翻译上线,其基于独家的先进神经网络机器翻译技术——360NMT模型,支持中英互译、单词释义和例句展示,更理解国人表达习惯。360翻译与去年上线的360英文搜索一起“双剑合璧”,帮助360搜索用户更便捷高效地探索海外世界,跨越不同国家不同文化进行交流沟通。

360翻译目前支持中英互译,并且能自动识别用户输入语言是中文还是英文,自动在英译中和中译英两种模式中切换,省去了用户手动切换语言的步骤。未来,360翻译将支持更多语种之间的翻译,满足中英互译之外的多种翻译需求。360翻

译不仅帮用户快速翻译生涩词汇,还能成为英语学习的工具。360翻译能变身海量英语“词典”给出生词释义,包括最常用的简要释义、柯林斯词典释义、英英释义和网络释义。用户能学到单词的不同词性、音标、复数形式、现在/过去分词和同义词等知识点。此外,360翻译还提供相关例句,让用户了解单词在具体场景中怎么用。360翻译背后的360NMT模型,基于先进的神经网络机器翻译技术,借助360深度学习调度平台XLearning,在海量语料之中多年深度训练而构建形成。深层次技术结合大数据语料,让翻译结果更符合用户具体使用场景,更好地满足其翻译需求。(徐 文)