

IT 领秀

云中漫笔

浪潮孙丕恕：大数据助力实体经济

王瑞景 刘琼

作为中国IT行业的领军人物，浪潮集团董事长兼CEO孙丕恕日前出席了2016年夏季达沃斯论坛。在接受海外网的采访中，他畅谈对大数据应用和浪潮转型的思考，独到而生动。



图为孙丕恕在2016年夏季达沃斯论坛“中国智造”分论坛发言。

① 大数据“代言人”

一米八多的个头，略显瘦削的身材，鼻梁上简洁大方的眼镜，剪裁得体的黑色西装，说起IT领域专业术语信手拈来，这是记者对孙丕恕的初步印象。在采访中孙丕恕屡屡提到一个词汇：大数据。

“现在都在讲供给侧改革，却没人说需求侧能给供给侧提供什么东西。消费者的个性需求信息怎么才能精准地传达给制造商？”孙丕恕用略带胶东口音的普通话告诉记者，“大数据就是要起到这个作用。”

从2014年开始，浪潮提出了以数据为核心的云计算战略，此后几年，浪潮集团在此领域不断深耕。

在公开场合，孙丕恕俨然成为大数据的“代言人”，大数据、云服务、智能制造等词汇越来越成为他谈论的重点。

在2016夏季达沃斯论坛上，孙丕恕作为发言嘉宾参加“中国智造”开放论坛。在被主持人调侃“脚踏两条

船”时，他笑着再次重申了浪潮云战略转型的重要性。

“制造业是供给侧改革最基础也是最重要的行业，通过推动制造业向智能制造转型是去产能、调结构的重要途径，数据则在其中发挥出巨大作用。”在孙丕恕看来，对于当前火热的供给侧改革，大数据起到关键作用。

孙丕恕说，数据能够有效对接供给和需求侧信息，减少低端重复制造，让供给侧的生产更有针对性。“相对封闭的供给侧会在需求侧的驱动下，基于数据与需求侧形成更好的对接。另外一个就是能够解决供给侧标准化与需求侧个性化之间的矛盾，以实现需求侧的期望，达成对客户需求的精准实时响应。”

孙丕恕透露，目前浪潮正在从收集数据、整理数据阶段，慢慢过渡到开放数据阶段，与用户共同建立一个“社会化”的数据环境。孙丕恕同时认为，数据开放只是第一步，更重要的是对开放数据进行深度挖掘，加以开发利用而达到服务公共领域的目的。

② 让产业变得智慧

提到论坛开幕式上李克强总理的致辞，孙丕恕告诉记者：“我特别赞同李克强总理说的，发展新动能并不代表不需要传统产业的改造，而是要在创造新经济的同时，通过新的技术和模式对传统产业进行改造升级。”

孙丕恕说，在“十三五”规划纲要中，国家明确提出要加快“互联网+”行动计划，实施国家大数据战略，对智能制造、“一带一路”、国家信息安全等进行了部署规划。浪潮对行业趋势的预判与国家战略不谋而合。

目前中国制造业面临不少困难，工业软件相关产业普遍规模小，研发能力和产业化程度较弱，核心技术缺少自主性和市场话语权，导致制造业信息化建设碎片化现象严重。智能制造被公认为制造业转型升级的重要发展

方向。如何实现智能制造，成为近期的热点话题。

“过去好多年，制造业都在走信息化、数据化这条路。没有人会认为信息化、数据化这条路是错误的。但问题是，信息化、数据化的方向到底是什么？”这是孙丕恕关心的问题。

他指出，在数据化新思维的引领下，以数据为核心，利用信息技术挖掘并发挥出数据的价值，将数据作用在制造流程的每一个环节，推动实现供给侧和需求侧的有效对接，让产业变得智慧。

“实现智能制造，技术、设备都不是问题，关键是人的思维。”孙丕恕强调。

就在今年1月，浪潮集团已与德国软件公司SAP签署战略合作协议，将为中国大中型企业提供更加高水平的智能制造整体解决方案，共建中国智能制造平台，推动形成中国一流的智能制造生态圈。

③ 拥抱物联网时代

1993年，孙丕恕开发出中国第一台拥有自主知识产权的服务器，从此有了“中国服务器之父”的美誉。随后，他一步步带领浪潮成为国内最大、全球前五的服务器制造商。

今年正好是孙丕恕担任浪潮集团董事长的第十个年头。已进入知天命的孙丕恕，对目前的市场格局和浪潮所处的环境有着清醒的认识，前进的脚步从未停止。

在达沃斯论坛上，他详细介绍了浪潮在立足国内后向全球提供信息化服务的拓展步伐：目前浪潮在美国、欧洲、日本等发达国家已经开始布局，在当地设立

公司，进行本地化的服务，提供相关的产品；同时，从支持国家战略和企业自身发展双重角度出发，浪潮把目光放到“一带一路”国家，为这些国家提供更多的技术支持，包括软件硬件在内整体解决方案。

有媒体问“距离科技爆发式增长还有多久”，孙丕恕肯定地回答，也就是三五年的时间，“因为互联网向物联网的速度在加快”。

瞬息万变的环境更需要足够的沉稳和韧性，孙丕恕始终坚持浪潮集团是一家以数据为核心的企业。“数据是互联网时代发展的基石，计算又是大数据运用的核心，它支撑了目前的‘互联网+’和即将到来的‘物联网+’。”

随着“互联网+”概念的迅速兴起，越来越多的传统行业正在通过互联网寻求新的商业模式革命。近两年来，房地产行业也开始主动拥抱“互联网+”，无论是房企、中介还是其他外来创业者，房地产O2O企业如雨后春笋般出现。它们涉及一手房销售、二手房买卖与租赁、房地产金融、物业管理与增值服务等诸多方面。

“互联网+”概念的渗透给房地产市场注入了新鲜血液，也为整体降温的房地产行业加了一把火。

“互联网+”给房地产行业加把火

本报记者 孙懿

房企加入“触网”大军

可以说，房地产行业是中国曾经最能“造富”的行业。但随着调整期的到来，房地产逐渐告别高速增长时代，成交疲软、资金偏紧已成常态，行业面临重新洗牌。从2015年开始，房企普遍出现“增收不增利”的现象。即便是在今年楼市有所复苏的情况下，这一趋势仍在继续。据中原地产研究部统计的今年一季度财报数据，122家上市房企平均净利润率仅为6.8%，低于2015年同期的10.3%，大部分房企的利润率出现加速下调。

若不想在时代的潮流中被淘汰出局，就必须进行变革。自2014年以来，国内房地产开发商开始大规模“触网”。而另一方面，很多互联网行业也开始选择试水房地产行业。

于是我们看到，腾讯与恒大、金茂等房企开启智慧社区；百度推出“百度房产平台”，做新房二手房中介；阿里巴巴旗下的淘宝房产则与万科合作卖房……

的品牌推广和售后服务产生巨大影响。因此，拥抱互联网成为了房地产行业的新趋势以及新出路。

互联网带来广阔空间

“互联网+”为房地产行业提供了广阔的发展空间。

比如，为产业链上下游相关企业决策提供大数据支撑，包括房地产交易数据、用户居住等相关数据、分析预测房价走势、生活配套设施需求等等。再如，通过网络和移动端客户端，为购房者提供各类购房资讯、优惠、楼盘联系、房贷计算、房价预测分析等常用便捷功能。在App上，人人都可以租房卖房，加上O2O理念的移动APP即时响应快速服务，房企也实现了从简单促销到快速营销。

除了传统房产开发销售之外，互联网也为长租公寓、物业管理、社区服务等众多“泛地产”业务的发展提供了新的平台。

开发商们还积极推动互联网改善物业服务、推进社区商业O2O，增加了客户体验，也培养了客户的黏性。互联网对于物业服务优化，已经获得开发商的认可。

尚需不断探索试错

如今，“互联网+”已渐渐渗透到房地产行业的各个环节，正逐步覆盖前端的融资、拿地、设计、开发、建材采购等领域以及中后端的生产建设、商业运营、社区服务等领域，努力打造全产业链的闭环。

然而也必须看到，在“互联网+房地产”的发展过程中，还存在着诸多方面的问题。

如“互联网+房地产”企业的生存问题。仅靠房产电商业务、社区O2O带来的增值服务、以互联网方式进入二手租赁买卖的业务等，其实很难盈利。如果没有母公司或关联公司“体外输血”投资支持，那么一些“互联网+房地产”的企业模式将很难维持下去。

再如，实现真正全流程的网上购房也存在着许多难点。一是目前产调、贷款、卖家的户口迁移都需要到各个机构去审核通过；二是合同签订还必须在线下完成；三是房产交易额通常较大，资金安全监管尚不健全。这些问题，需要企业的不断探索与试错，更需要相关法律法规的不断完善。

适度『无网』，生活会不会更好？

柴逸扉

前不久，2016上海国际信息消费节举办了“72小时无网络生存测试”。测试中，三位“无网络”参与者不约而同感叹，离开网络的日子，时间太慢，太不方便，直呼无法适应。

据了解，在这场测试中，组委会随机选取6名志愿者，分成无网络和有网络组，加以对照。“无网络”的三位志愿者，被要求在三天时间内只保留语音和短信通讯方式，关掉移动网络和WIFI。于是，有人表示这三天里没了网所以不能约车出门、请朋友吃饭现金不足而尴尬至极；有人则坦言有网络的日子很充实，没了网络时间过得特别慢，度日如年。

不可否认，互联网与我们当下的生活联系日益紧密。但我们也常说，互联网是把双刃剑，带来方便的同时，也会造成一些困扰。在笔者看来，诚然互联网的发展是为了让大家的生活变得更舒适更便利，但人始终还是应该占据主动位置，能够自主选择和有网络和无线网络的生活方式，不应当变成被网络所“俘获”，从而产生严重的“网络依赖症”。

如果说只是在服务领域比较依赖网络还“情有可原”，但假如人的生活重心完全转移到网络，甚至沉迷于网路，那就显得有些“不可救药”。

比如说有的人因为平时习惯于在网络上远程互动，所以当遇到“面对面”的交流时却产生了障碍。他们能够和素未谋面的网友交谈甚欢，却无法和坐在身旁的家人、朋友不看手机好好地聊天甚至吃一顿饭；他们能够在网上具体地表达自己的看法，但是面对具体的人时却吞吞吐吐，无法形成完整有逻辑的表述。

比如说有的人因为网络每天都过着快节奏的生活，但事实上这种碎片化的快节奏或“跟潮流”让自己变得“每天很忙却不知道在忙什么”，从而不再愿意静下心来去思考或沉淀。他们只知道要看大家这一分钟在干吗，下一分钟发生了什么事，自己的状态有谁在赞有谁留言，却很少想着这样做有没有什么意义，是否能够提高或充实自己。看看书、弹弹琴、做做家务、到室外做做运动，这些陶冶情操、放松身心的事情都被“网络社交”与“碎片化阅读”替代。

庆幸的是，这样的问题已经被部分人所意识到，他们也在网络无处不在的情况下有意识地断网。例如有公司规定，培训课程或会议时必须上交手机，以保证大家的状态和效率；有酒吧用起了需要用手机当杯垫的杯子，小小的举措就是为了面对面而坐的朋友能够亲密地交流。

有网，生活可以更好更便利；但是无网，也不应是一种难以忍受的状态。毕竟面对面的交流、慢步调的思考与身体力行的活动也是生活中重要的一部分，也能让生活更美好。



互联网大咖秀

萨提亚·纳德拉：壮士断腕的『偏执者』

海外网 王岭



在移动互联网时代，微软似乎过得不太好。比起PC时代的叱咤风云，这几年的微软处在一种“动力不足”的状态。2014年2月4日，萨提亚·纳德拉被任命为微软CEO，在微软的时刻接手了微软这个科技界的“庞然大物”。

纳德拉于1967年出生在印度海德拉巴，并在印度班加罗尔大学获得了电子和通信的工程学士学位，随后前往美国留学，在威斯康辛大学攻读计算机硕士，后来在芝加哥大学攻读MBA。

纳德拉是微软的“老人”，他于1992年进入微软，期间一直与联合创始人盖茨和微软CEO鲍尔默紧密合作，并多次得到鲍尔默的支持和肯定。历经比尔·盖茨和鲍尔默两任领导，微软前战略顾问Charles Fitzgerald向《纽约时报》表示，纳德拉“知道微软的家底内幕”。微软董事会也认为，纳德拉熟悉微软内部的复杂环境，能比“空降兵”更快地推动新产品和业务的发展。

在微软20多年，纳德拉几乎塑造了一个“老好人”形象。“几乎没人说他不好，对于一家公司的高级管理者来说，这非常罕见。”微软印度业务前主管拉维·温卡特桑说，“要做到这种级别，你肯定得非常强势，但他却很谦逊，谦逊得令人难以置信。”

纳德拉接任CEO后，有分析师认为，纳德拉对于微软太过了解，已经被同化，无法对微软这台“臃肿的机器”进行大刀阔斧的改革，也无法带来微软需要的新鲜血液和思维动力。但作为老兵新官，纳德拉新官上任点燃了“三把火”，让外界看到微软做了许多曾经没有做过的事。

首先，2014年2月，Windows 8.1 With Bing开始免费，微软自断一臂，接着在Build 2014大会上，微软又宣布9寸屏幕以下的平板或手机设备，可免费获得Windows系统的授权许可，在推出全新Windows 10之时，微软又宣布所有Windows 8.1设备将可以免费升级到Windows 10。

免费模式从微软帝国固有的商业模式中撕开一道口子，改变了微软原有的封闭策略，激活了一部分沉睡的老用户，让他们有机会去接触微软新的产品。

第二把火，纳德拉为微软选定了“移动为先，云为先”这一战略目标，希望将微软在未来能够普惠众生，成为一家为全球用户提供生产力平台的公司。微软的生态核心从Windows顺利过渡到Azure云，.NET平台无疑也是微软新生态对安卓平台的渗透。

第三把火，2015年7月，微软强忍阵痛宣布了有史以来规模最大的裁员计划，共计1.8万人被列入被裁名单。纳德拉认为，尽管裁员残忍并颇受争议，但却是微软不得不走出的一步，面对移动时代新革命，老兵残将必须舍弃，运营必须简化重组，纳德拉知道残酷的市场竞争不会给他和微软第二次机会。

纳德拉的坦承：“我知道目前的微软正处于劣势。我们将以挑战者的心态展开创新，而我们也并非以统治者的身份来到这里。”

在力挽狂澜的战场上，纳德拉不再是一个“老好人”形象，而是壮士断腕的『偏执者』。