



他是首届“金头盔”获得者,更是首次飞越对马海峡的歼击机编队长机

今日看点

空军航空兵某旅旅长、特级飞行员郝井文最常说的就是“跟我上!”

■新华社记者 黄明 张玉清 张汨汨

初冬,空军某机场,天空破晓处,霞光万丈。迎着朝阳的方向,一架架银色的战鹰呼啸而起,飞向祖国辽阔的领空……

这是郝井文带领团队遂行的又一次战斗起飞任务。

郝井文,空军航空兵某旅旅长,空军特级飞行员,“全军爱军精武标兵”。他是空军首届对抗空战比武“金头盔”获得者,更是人民空军歼击机首次飞越对马海峡的编队长机。近年来,郝井文着力培养飞行人才,带领部队6次夺得空军“金头盔”“金飞镖”等实战化军事训练比武竞赛团体第一,10人次夺得“金头盔”,6人次获“金飞镖”,居空军之首。

首次“败北”换来新认识

上世纪末以来,高技术条件下局部战争,使现代战争进入了全新作战样式。1994年入伍的郝井文,恰逢其时。2001年,郝井文受命改装先进战机。

《2008年中国的国防》白皮书称:“经过近60年建设,空军已初步发展成为一支多兵种组成的战略军种。”由此,向“体系”和“联合”转变,已成为人民空军建设攻防兼备大国战略军种的转型共识。而郝井文真正对“体系”刻骨铭心的认识,则是在“红剑-2014”演习中的一次败北经历。

那天夜晚,为达成作战意图,郝井文决定兵分三路,安排精兵强将,借助地形优势从左右两路突击;自己带一路从中路突击。然而,让信心满满的郝井文始料未及的是,左右两路主攻力量竟在对手的地面防空火力下“全军覆没”,而面对最密集拦截火力的中路两架飞机,却在干扰机的伴随掩护下成功突防!

“是干扰机把这两架飞机送进去的!”郝井文彻夜难眠,用从未有过的“战损”代价,换来了对“体系”的沉重认识——“在机械化思维模式下,单兵作战能力就算达到了很高水平,但在体系里可能连施展拳脚的机会都没有。”



郝井文训练归来(2018年6月23日摄)。

新华社发

在人民空军迈向一流的新征程上,郝井文和他的团队正大步迈进以信息为主导的“体系”“联合”训练之门。2016年,他带领团队与某科研机构协作开发新型战术兵棋推演系统,实现了利用信息化手段推演信息化作战。

打造新时代“空中王牌”

在郝井文所在旅营区,荣誉史馆前一架米格-15原型机呈起飞姿态,直刺苍穹。这,正是60多年前抗美援朝战场上战斗英雄王海所驾驶的战机。郝井文所在部队的前身,是当年两次入朝作战,创下辉煌战绩的英雄部队,涌现出了王海、孙生禄、焦景文等战斗英雄和“王海大队”等英雄集体。

“作为英雄团队传人,如何不忘初心、为党奋斗,打造新时代‘空中王牌’?”郝井文时常这样问官兵、问自己。“怎么做?那就是紧贴实战,不断地自我否定!”郝井文说。

2008年深秋的一场实兵演习中,郝井文

所在部队的实弹打靶败北,而兄弟部队则将导弹直接打进了仅有导弹翼展3倍的目标内,一剑封喉!也正是从这一次,郝井文开始深入思索,怎样紧贴“实战”实现信息化。

2013年以来,郝井文带领团队先后完成空军训练大纲和法规的试验任务,在全空军率先展开海上自由空战、远海超低空飞行、夜间常规武器打靶、夜间空中加油等多项开创性训练。

2017年,郝井文率队参加“航空飞镖”国际军事竞赛,尽管取得优异成绩,却依然深受触动。“对方飞行员的每一个动作都有很强的实战意义,这个对我刺激很大。”

归建后,他及时调整训练思路,要求飞行员在边界条件拉起,瞄准时间和再次攻击时间大大缩短,战场生存率极大提升。

东海上空处置突发情况

“我想的最多的就是,在党和人民需要的时候,我们这支军队能不能始终坚持住党的绝对领导,能不能拉得上去,打胜仗,各级指挥员能不能带兵打仗、指挥打仗。”习主席的这

战之问,叩问着全军将士。

翻看这个旅的飞行训练记录,无论是高难度课目还是重大任务,郝井文始终是在第一架次、第一梯队,飞在鹰阵最前端。

随着空军使命任务拓展,郝井文所在部队执行的重大行动任务越来越多,每有任务,他都勇往直前,不辱使命——

2013年,面对紧急任务,一句“我第一个上,大家跟着”,郝井文就率队紧急升空。那次任务,他组织全负荷高强度出动,连续不间断出动战机,创下6个“首次”。

2015年,带队警巡东海,面对突发情况,已经返航的郝井文不顾剩油量紧张,果断掉转机头,指挥6架战机迅速占据有利态势,成功处置,安全返航。

2016年,他作为歼击机编队长机,奉命掩护护轰-6K前出宫古海峡,面对外国军机袭扰,果断出击……

“旅长最常说的就是‘干!’‘跟我上!’”“金头盔”和“金飞镖”飞行员王立说。

(据新华社南京1月3日电)

2018看华为云如何解锁全球“智能版图”

2018年,云计算市场演绎了太多的风起云涌,不管是互联网企业,还是ICT巨头,或是那些新锐企业,都加入到云计算大潮中来,大有群雄逐鹿的感觉。这一年,也是华为云火力全开的一年。华为云在这一年间的发展可以用“火箭速度”来形容。除了华为在云上坚定的决心、持续的投入、深厚的技术积累外,事实上还与华为云的全球化“基因”密切相关。

对于许多中国的云计算企业来说,随着自身业务的发展,推动业务全球化、参与云计算市场的全球竞争是一个必然要跨的门槛,但对于生来就是全球化的华为云来说,其字典里就没有“出海”两个字。这很大程度上得益于华为在过去20年的全球化积累和能力建设,所以在过去一年时间里华为云在全球范围内布局。

在笔者看来,华为云的全球化布局是水到渠成的,但对于华为云来说,过硬的技术、产品、服务全球化企业的能力,自身数字化进程的经验才是华为云能够迅速落地全球布局的关键。

华为云生来就是全球化的

一直以来,全球化都是中国企业发展过程中的一个大命题,“出海”意味着全新的语言环境、市场环境、法律环境等,面对这些挑战企业都需要小心应对。但这些,对于早在1997年就开始布局全球化的华为来说,可谓是轻车熟路:如果说别的企业是站在中国看世界,华为云则是站在世界看世界。角度不同,高下立判。

要知道,目前华为业务已经遍布全球170多个国家和地区,并且其中超过一半的业务收入来自海外市场。有遍布全球的业务布局做基础,华为云可以在海外市场迅速组建团队、开展业务,2018年华为云的全球业务部署和布局速度也充分证明了这一点。

2018年3月,华为云中国香港大区开服,向亚太提供服务;同月,俄罗斯大区开服,华为云成为第一家在当地落地的公有云;9月,华为云泰国大区

开服;11月,华为云南非大区开服,成为全球首个在非洲设立本地数据中心提供服务的公有云服务提供商;同月,华为云巴黎、新加坡服务上线。2018年的华为云,全球化服务开放速度以月来计算。

截至目前,华为云在中国香港、俄罗斯、泰国、南非大区陆续开服,与伙伴在全球23个地理区域运营40个可用区。

在全球化的进程中,有个小细节,比如5年前的缅甸,由于基础设施不到位,当地水电不稳,每天都停电3到5次。华为员工在40度气温中,最长10天无法洗澡。后来华为购置油机、太阳能发电机,可以备电8到12小时。再遇到停电,很多中资企业员工就到华为公司食堂用餐,饭桌上工程师可以自由交流技术和思想。“解决这样的小问题”对于不少企业来说,是很难想象的。

此外,在搭建团队推进全球化业务

布局上,华为云也是颇有心得。Global加Local等于Glocal。据了解,目前华为在一个国家开展一块新业务时,本地化的员工往往占到整个团队的7成左右,有了这样的团队建设经验,华为云的全球化业务布局也就更加顺畅了。

并且,华为云的优势还体现在对全球不同国家和地区的合规遵从性上,众所周知,不同国家和地区有不同国家和地区的法律法规、风俗习惯,一家企业若想要在这个国家和地区开展业务,就必须遵从相应的“规矩”。比如,华为云俄罗斯大区的开服,首先就明确客户数据和信息都留在俄罗斯境内;而在泰国大区开服过程中,华为云向泰国政府的多个部门申请了数据、视频、语音通话等多个牌照,以确保合规和法律遵从。

同时,华为云在本地服务能力上也有着明显的优势。以华为云南非大区的开服为例,华为已在非洲发展了20多年,在全球服务56个国家和地区,华为云提供的云计算、人工智能等创新技术和产品,将更好地帮助非洲政府、运营商、金融、能源、农业、中小企业、技术合作伙伴进一步加速数字化进行。

云服务商,也能够为新华社提供最高级别的信息安全保障;而分布在全球170多个国家和地区的服务团队,则可以为新华社提供全面的本地化服务。

在开放生态的构建上,华为云坚持做智能世界“黑土地”,与生态伙伴开放合作,共同为客户提供服务。比如,在华为云南非大区开服的同时,华为云也发布了非洲合作伙伴计划,包括Altron、ATOS、BCX、Datacentrix、EOH、Gijima、Stortech、TCM、Tech Mahindra、T-systems、XON等在内的本地渠道合作伙伴都已经加入其中;而基于华为云的PaaS平台——InTouch Aggregator也可以帮助连接运营商,开放电信功能,支持顶级技术(OTT),并构建云生态系统。

在笔者看来,华为云2018年在全球业务上快速布局,正应了那句华为云的广告语:有技术、有未来、值得信赖。也就是说,华为云自身有深厚的技术积累,华为云开放合作的生态理念让伙伴有未来,华为云服务全球客户的能力则让客户更加信赖。

全球化布局



站在世界看世界

- 2018/3 中国香港大区, 2018/3 俄罗斯大区, 2018/9 泰国大区, 2018/11 南非大区, 2018/11 巴黎节点, 新加坡节点

华为云基于本地市场的合规遵从性、全球化经验和本地服务能力,切实解决客户痛点,为客户创造价值。2018年,华为云和伙伴在全球23个地理区域、40个可用区提供云服务。

发展无捷径唯有坚定前行方能坐看云起

如今,云计算市场凭借其潜在的巨大发展空间,已经吸引了众多企业入场。来自Gartner的预测显示,2018年全球公有云服务市场将从2017年的1535亿美元,增至1864亿美元,涨幅达21.4%。面对这一发展机遇,几乎所有参与其中的云计算企业都在寻求如何分得一杯羹。

在云计算企业众多的发展路径中,全球化无疑是绕不过去的一环。包括阿里云、腾讯云等在内的多家云计算企业过去一段时间里都在积极推动海外业务发展,从2018年华为云全球化业务发展的结果看,站在巨人肩膀上的华为云

已经凭借多年来的技术积累、全球化部署和本地化服务能力,为国内云服务厂商“出海”拓宽了航道。如今的云计算市场,虽然谈不上是一片红海,但激烈的竞争已经在所难免。这种竞争不仅仅体现在国内市场,在全球范围内的竞争也在同步展开,越是在这种情况下,就越考验云计算企业在产品、服务等方面的能力。正所谓“剑刃无锋,大巧不工”,我们在2018年的华为云身上,看到的是锋芒尽收、是稳中有进、是恪守边界“上不做应用,下不碰数据,不做股权投资”的坚定,我们也关注着各厂商2019年全球化的动作。