

专家“把脉”推广“北斗”应用 需要多方共建“北斗产业生态系统”

京东方布局增强现实技术

羡慕“钢铁侠”唐尼的高科技范儿生活吗？想感受徒手抓取空中漂浮的信息，随意与虚拟角色伸手互动吗？想要随心所欲种树、建房，分分钟就创建一个理想世界吗？这一切即将变为现实。

15日，半导体显示领域龙头企业京东方(BOE)发布公告，称投资美国Meta公司，布局增强现实技术。

据了解，美国Meta公司创始人之一Steven Feiner是哥伦比亚大学的教授，全球增强现实技术领域最领先的学者之一，创造了此领域的多项纪录，被誉为“增强现实技术之父”；公司另一创始人SteveMann被誉为“穿戴式计算之父”，三十年前就在麻省理工的媒体实验室创办了穿戴式计算实验室。

通过投资Meta公司，京东方将在TFT-LCD、AMOLED显示技术基础上，进一步拓展京东方在可穿戴、增强现实技术领域的布局，推动其在创新性前沿技术领域的不断发展。

据介绍，增强现实技术是通过系统提供的虚拟信息增加用户对现实世界感知的技术，它将系统所生成的虚拟物体、场景或系统提示信息叠加到真实环境中，通过立体触控，实现真实环境与虚拟世界之间的互动。

业内人士指出，增强现实技术作为虚拟现实技术的一个细分领域，可广泛应用于娱乐、医疗、建筑、商业等多个领域，市场前景广阔。在市场研究机构Statista公布的数据显示，到2018年，增强现实技术产品将从2013年的6000万台，激增至2亿台，年复合增长率达27%。(李国敏)

信息工程大学 “五级差异化”助力科技强军

记者日前从信息工程大学七院二旅获悉，该旅秉承“全面发展强素质，人人成才有特色”的育人思想，建立分级“多梯队”人才培养模式，实施等级差异化管理。学习、体能达到A级的学员，可在非正课时间进行电子产品研发、平面创意设计、软件开发等自主特长培养。对学习训练均达到B级的三四年级，有机会享受自主管理权限，课余时间完全自由支配。

据介绍，科学分级使学员学习训练的管理自觉化、效益最大化。如今学员们课余时间用的“风生水起”，人才培养打开了新局面。在近日举办的一些国家级比赛中，学员朱兆梁、张超然、马朝翰组成的代表队获国际数学建模二等奖；学员卢家辉在蓝桥杯全国软件大赛中获二等奖。(马新科)

应用分发市场进入红海

EnfoDesk易观智库产业数据库最近发布的《中国移动应用分发市场监测报告2014年第2季度》显示，2014年第2季度中国全渠道移动应用分发总量达255亿次，较上一季度环比增长8.9%。其中百度系继续保持领先，份额达到41.7%，稳居市场首位；腾讯系全渠道分发量增长明显，份额达到20.1%，较第1季度提升3.5个百分点。

EnfoDesk易观智库分析认为，应用分发市场保持稳步增长，在经历第1季度淡季之后，第2季度的整体应用分发量增幅有所回升，但是由于智能手机用户规模与移动互联网用户规模增长都趋于平缓，人口红利带来的高速增长效果逐渐消失，应用分发市场也将逐步趋向平稳发展。市场参与者也从大牌圈地、圈用户的高速扩张策略，转向精准定位用户需求、深挖用户价值、提升用户粘性。

应用分发市场已进入红海，参与者在市场竞争中比拼综合实力，大规模的用户、流量基础、大量的优质流量，多元化的应用分发通路，优质的开发者资源、大数据的储备和运用能力，生态体系的成熟度，同构成了厂商的“硬实力”。传统的互联网“巨头”，更容易具备这些“硬实力”，使其在市场竞争中取得更大的优势以及更强的话语权。(安吉)

天宝公司结盟 共同改变建筑行业工作方式

9月12日，天宝公司宣布与弗兰克·盖里达成战略性联盟，致力于通过将现场施工技术与办公室连接，共同推动建筑行业转型。作为合作的一部分，天宝公司收购了软件与咨询服务公司德利科技该公司在交付弗兰克·盖里卓越的设计作品的同时，也帮助其客户管理成本与工作进度。

此次战略联盟的达成将建筑—工程—施工行业的丰富经验与先进的施工技术相结合，将帮助盖里建筑师事务所这样极富远见的设计师们按时、按预算，并在无需变更设计订单的情况下完成极具突破性的项目—确保设计师、建造师和运营人员能够更加高效的开展协作。

北斗的基本功能是导航、定位和授时，通过与其他产业融合，成为新时空为主体的智能信息产业，包括泛北斗与GNSS、GIS、RS形成导航与位置服务，再与声光电磁、泛在感知、云计算、大数据、普适传输、有线和无线通信等构成新时空服务体系，再外面一层是高端制造业、先进软件业、现代服务业、综合数据业等新一代信息技术，形成智能信息产业，应用到物联网、智慧城市等领域，底层是基础设施与标准体系、系统集成与技术融合。近日在乌鲁木齐举办的北斗应用峰会上，专家仁者见仁智者见智，共同把脉北斗应用发展。

GPS在我国已经落地20多年，无论应用规模、应用水平、产品性能都走到了前列，从这点上说，北斗属于后来者。面对GPS的先发优势，我们在国内外的卫星导航应用市场中，如何生存和取得竞争优势？

中国工程院院士许其凤：北斗推向民用以后，与GPS存在竞争和比较的问题。比什么呢？主要比两个，一是性能，二是价格。同时还要考虑安全因素，如果在关键时刻GPS不让我们用了怎么办？斯诺登告诉我们GPS有没有后门的问题，后门不在我们手上，在人家手上。

第二是在精度上，北斗和GPS差不多，有时还高一些，主要表现是高程，北斗的高程精度到低纬度越高，也就是在东南亚我们有最高的精度。国外近期主要是东南亚，这是我们的有利条件。再一个就是我们有一个广义差分的网，是和系统同时建的。我们的广义差分网是世界上覆盖最大的，不仅是国内，包括我们服务区都可以覆盖到。

第三个特点是，我们有位置报告和报闻通讯功能。这个功能是在其他通讯手段或者空白地方，或者是不太方便的地方，也就是特定的场合，特定的环境中，别人代替不了的。

关于价格和产量关系，如果芯片的产量增加10倍，芯片的价格降到原来的1/3，整机也是这个规律，也就是说，如果我们的用户量和产量增大，价格必然降下来。由于我们国家有巨大的市场，有很大的需求，价格的问题我本人是比较有信心。

此外，我们还有政策的优势，这个优势起很大作用。

用户设备性能是影响用户使用的一个重要因素。当前，小型化、智能化是GPS用户设备现阶段发展的一个明显标志。北斗用户设备小型化的问题解决了没有？是否已经可以与智能手机等终端设备完美结合了？

北斗地面应用系统总师吴光辉：在促进北斗终端国产化应用方面，要抓核心芯片的发展，并且要坚持不懈持之以恒。核心芯片体现在尺寸、重量、成本等要素上。核心的问题是要用这些载体来搭载我们的关键技术。然后，这些关键技术通过小型化的应用，在用户感受上体现中国北斗自主知识产权。

虽然美国GPS经历了30年的芯片和系统发展，但是北斗的建设已经赶超的非常接近。从芯片线宽工艺来衡量，我们成熟的55纳米工艺已经用于工程化了。

从整个芯片来看，代表一个国家和一些工业

部门在微电子技术方面在前沿水平能力。发展芯片，一个是从工艺和微电子前沿技术，还有从设计上强调多元的综合和集成。多元的综合与集成也就是多种信息能力的体现，多种功能组合是现代的趋势。在电磁兼容复杂环境下，如何做抗干扰、抗欺骗、自适应能力，这是一个综合元素多元组合信号处理方法。

对射频芯片也是极具挑战的，从目前北斗实现情况看，所用到的射频集成电路的工艺条件，目前还停留在130纳米C这种状态。为什么会有这样差异呢？从技术发展来讲，国外已经能够把射频芯片和机带芯片合二为一作为单一芯片使用，而北斗由于工艺条件和线宽条件不一样，是分成两个内核，两个单带，然后在—个芯片中作了SIP封装。

通过芯片的情况反映出，要扩大规模，才能够降低成本，还使得我们的装备、商业行为达到满意的推广应用价值。才能实现我们4000亿长期产业化的目标。我们今后有大量艰巨的任务需要同仁共同努力。北斗关键技术和成果能够有一个新的蓝图。

北斗系统应用已经渗透到各个行业、各个领域，呈现良好的发展势头，但在应用推广过程中，我们也看到，卫星导航系统具有基础性、融合性的特征，其应用涉及了多个部门、多个系统，这些都为我们管理工作提出了新课题。对此情况，从国家层面上如何加大统筹协调力度，完善优化管理体系？

中国卫星导航定位应用管理中心副主任李炜：现在整个北斗的应用应该说涉及到方方面面，涉及到很多主管的政府部门。北斗系统应用推广不是一个部门的事情。目前国家各部委、行业主管部门和地方政府都对北斗应用推广进行了大力的支持。如何使北斗应用有序、健康的发展，减少重复建设和无序发展，是包括应用管理中心和各有关部门在内的各方都应该关注的问题。

各有关部门应该深入分析和研究北斗应用发展的特点和规律，建立相应机制。我个人认为北斗系统应该区分工程建设、运行管理和应用推广、产业化等几阶段内容，按照国家现有机构的职能分工，成立统筹协调部门，对国家政策、应用体系、产业发展标准等各个方面进行统筹规划，形成合力，共同推动北斗应用的产业化、普及化、大众化、国际化。

北斗系统在国内应用发展总体情况如何？国内在推动北斗应用发展方面还存在哪些问题？

科技部国家遥感中心战略专家组专家曹冲：整个全球的GNSS正在大发展、大转折的过程中，北斗抓住了这个很重要的机遇。我们国家有很大的市

场，怎么把握整个产业的发展，还有相当大的挑战。

现在要求我们在两三年之内快速、健康、大规模把整个北斗产业推动起来。我研究过高通GPS网，第一年推了400万套，第二年推了1000万，第三年推了一个亿。我们就应该有这个量，快速发展机不可失。

第二是健康。健康的发展很重要，现在为什么要提健康，就是因为有不健康因素。我们的大环境很好，但我们有的宣传有一定的忽悠成分。千万不要忽悠，我们要实实在在干，企业不能忽悠政府，政府不要忽悠企业。大家相互不要忽悠，认真真把产业做好，这是现在很关键的。宣传要抓住主要的东西，要宣传正能量，要推进产业发展，保证健康发展很重要。

第三是规模。要做规模我们有一定的基础，我们突破1000亿产值七年才实现。后边任务很重，北斗整体推进发展，4000亿产值要努力去干。处理好短期发展和长远发展的关系，国内市场和国外市场的关系，这样我们就能实现4000亿。

2013年9月国务院发布的《国家卫星导航产业中长期发展规划》，是国家推动北斗卫星产业发展的重要文件，这个文件的推出，对国内北斗产业的发展有什么影响？

发改委卫星应用专家组专家吕子平：规划其实是发改委立项，确定了两个很硬的指标。一是2020年要达到4000亿的指标，二是国内北斗市场占有率达到60%。

规划是面对国际国内两个市场以及技术应用、国际竞争力确定创新发展的思路，强调统筹、基础、市场、开放四个原则，完善政策、法规、标准方面的5项保障措施，归纳6大任务，一是夯实基础，二是突破关键技术，三是强制性推广视频的应用，四是行业应用，五是促进大众应用和推进国际化应用。凝聚5个工程：基础工程、创新工程、安全工程、大众工程、国际工程。

规划发布以后，发改委制定了2014—2016年实施方案。今年9月份支持了20个项目。这里面我们落实规划做了三件大的工作：一是强调基础工程、二是强调安全和行业应用、三是区域和大众应用。这三个方面体现了五个方面的思想，一是北斗的定位指标接近GPS，甚至还定好一些。我们抓的第一件工作是把室内和北斗定位应用落在一起。如果能实现室内、室外结合在一起，在一个芯片实现，是对北斗的一个很大的补充。

第二个思想就是希望能够有量突破，消费电子、智能手机，要求到2014年实现2千万台的量。量不实现，应用不起来，大众应用不起来，很多的工作只能是行业里转，价格优势体现不出来。

第三个思想，除了大众应用外，希望实现现实的突破，高精度应用。第四要强调和行业相结合。第五，要强调区域的应用深度结合，北斗的位置服务和城市化建设各个领域深度结合，以提高城市的服务和管理的能力。

“2014’东沙湖论坛——中国管理百人峰会”将在苏州举行

记者日前从中国管理科学学会获悉，9月20日—21日，由中国管理科学学会和社会科学文献出版社主办、中国管理科学学会学术委员会、江苏省人才创新创业促进会电子信息专委会、敏捷企业管理研究所承办的“2014’东沙湖论坛——中国管理百人峰会”又将在苏州举行。“转型变革将给中国带来新一轮发展机遇。中国经济新常态、科技日新月异及新工业革命背景下的挑战和机遇、全球互联时代管理将如何创新、企业核心价值的解构与重构、民企发展持续突破的路径、商业模式的转型与创新、国企改革的方向……都是管理者们切实关心的话题。为此，我们将今年主题确定为‘转型变革中的中国管理’。”中国管理科学学会学术委员会负责人说。

中国管理科学学会成立于1980年，是国家科技部主管的一级学会之一。自去年首届中国管理百人峰会举办以来，苏州东沙湖畔的沙湖科技园12栋已成为该学会学术委员会组织管理类论坛

和研讨会、理论研究、学术交流、学习培训等的重要基地。仅去年以来，这里就先后举办了企业生态、源创新、自贸区与金融国际化、E时代的管理、微营销、新三板、红色管理、创业道与术、读屏时代如何学习、智慧城市的建设与发展等各类研讨会、报告、讲座20余场。

一位参加过“2013’东沙湖论坛——中国管理百人峰会”的院士表示，百人峰会给他留下了深刻印象：在这里没有喧闹的盛典、没有层次分明的主会场，平等交流的环形报告厅、简易的自助午餐，但内容的精彩纷呈、思考的严谨深邃、交流氛围的热烈，还有学养、底蕴和思维相对整齐的参会者，中国管理发展史回顾的百米长廊，以及会议组织者热烈的社会责任感和使命感。

据了解，“东沙湖论坛——中国管理百人峰会”是中国管理界和关心中国管理的海外同仁，共同探讨管理理论、交流管理实践、分享管理经验、激荡管理思想的平台。今年的内容将更加丰富。

助力农村基础金融服务推进

银行作为主力军已在积极部署涉农金融服务，第三方支付企业由于其网点布局广泛、深入农村和山区等特点，或将成为助力银行涉农金融服务的重要力量。

围绕国务院办公厅《关于金融服务“三农”发展的若干意见》要求，中国银监会近日连续下发《金融支持农业规模化生产和集约化经营》和《推进基础金融服务“村村通”》两个指导意见，要求将农业规模经营主体作为金融扶持重点，进一步推动基础金融服务向行政村延伸，力争用3年至5年的时间总体实现行政村基础金融服务“村村通”。

银监会提出，各类农村金融机构应形成分工协作机制。要通过采取乡镇网点延伸服务、建设简易便民网点、布设电子机具等方式，夯实“村村

通”的渠道基础。并强化技术运用，充分利用互联网金融技术，与网络通信运营商合作，利用固定电话、互联网、移动通讯网等，打通人力、网点无法到达的“最后一公里”制约。

长期以来，农村金融机构网点少、自助银行设备少、支付渠道服务网络不健全、农民贷款难、取款难、结算难等农村金融环境问题一直制约着“三农”发展。

根据指导意见，各银行已经开始部署针对农村业务的工作，部分银行已经成立了专门的事业部，推进“村村通”金融服务。一些中小型银行更是瞄准了该利好政策，重点攻坚农村金融服务业务，借助农村现有的线下网点布局，与以拉卡拉为代表的第三方支付企业合作推进涉农金融。

拉卡拉近期频频曝光“创新银行综合解决方

HGST 宣布推出 兼容 NVMe 标准的 PCIe SSD

企业存储领域HGST(昱科环球存储科技公司)9月15日宣布推出全新兼容NVMe标准的Ultrastar SN100 PCIe SSD固态硬盘产品系列。该产品系列集成了东芝的MLC NAND闪存并配以简化的PCIe SSD系统。针对PCIe SSD的标准化NVMe协议使得系统具有更广泛的互通性，部署也变得更加简单，从而实现了较低的拥有成本。

针对应用、数据库加速、虚拟化和大数据分析，Ultrastar SN100 SSD将以半高半长的插卡形式，采用标准的2.5英寸硬盘规格，容量可高达业内领先的3.2TB。对于新增的NAND闪存耐久性和可靠性，Ultrastar SN100 SSD系列将使用专门针对东芝MLC NAND闪存进行优化的HGST CellCare NAND管理技术。

为进一步加速服务器闪存解决方案的创新，通过增值软件与PCIe SSD NAND闪存管理进行对接，HGST将继续兼容NVMe的扩展功能，以提供更高级别的应用集成。利用HGST的这些扩展功能，软件与固态硬盘之间能够更全面的进行交互，从而实现数据管理的优化。与缺乏此功能的解决方案相比，该系列产品可以实现高出两倍的性能和耐用性。

HGST闪存平台事业部高级副总裁兼总经理Mike Gustafson表示：“我们期待看到市场对PCIe SSD需求的显著增长，尤其是商务应用的服务器闪存与闪存优化软件及应用结合的时候。作为已有的SATA、SAS及PCIe接口的SSD产品的战略性补充，我们期望新的Ultrastar SN100产品系列通过其行业领先的优异性能，提升整个行业的标准，这包括持续的低访问延迟，企业级耐用性等性能标准。我们也很高兴能与东芝进行合作，并希望在未来能够进一步增进我们的合作关系。”(李国敏)

北京国际珠宝交易中心 O2O营销平台启动

9月16日，北京国际珠宝交易中心迎来了16周年店庆，在盛情回馈新老用户的同时，珠宝城更以Wi-Fi网络为基础，搭建了一座提供全新消费体验的“新珠宝城”。随着北京国际珠宝交易中心无线O2O营销平台的正式启动，消费者不仅可以在购物之余使用免费、极速、安全的Wi-Fi，随时随地找到想要的珠宝、获取最新优惠，而店家也可以在这一商业O2O营销平台解决方案上，打破单一的柜台营销模式，整合线上线下的导购与服务资源。

如何才能让购物体验更好，让珠宝更“亲民”作为一家有着十六年经营历史的老牌珠宝企业，珠宝城秉承首旅集团提出的“中国服务”理念，坚持以创新商业模式与提高服务水平作为发展目标，希望借助最新的移动互联网技术，为消费者打造更便捷的消费环境和更优质服务体验。为此，北京国际珠宝交易中心选择“电商+店商”的融合之道，通过锐捷睿易商业O2O营销云平台方案，在珠宝行业率先试水O2O，全力打造珠宝业O2O第一品牌。

据北京国际珠宝交易中心相关负责人介绍，利用锐捷睿易商业O2O营销云平台方案，交易中心实现了Wi-Fi及移动互联网平台联动，包括免费Wi-Fi、移动端导购平台、微信营销平台等等。与此同时，珠宝城也在锐捷的帮助下优化了Wi-Fi应用的细节。用户不仅可以灵活选择微信或是短信认证，还能通过关注公众号，获取更多体贴的个性化服务。北京国际珠宝交易中心借助Wi-Fi认证方式，实现了高质量顾客信息的有效留存，便于二次营销。(向阳)

富士施乐复合机实现绿色办公

富士施乐日前为中小企业定制推出入门级A3彩色数码复合机DocuCentre SC2020，成为目前市场最热销的彩色复合机。

作为一款入门级彩色数码复合机，富士施乐DocuCentre SC2020具备彩色打印、彩色复印、彩色扫描三大功能，并专门针对国内中小企业需求开发了诸如专业级彩色输出品质、人性化便捷操作、节能环保、成本控制等性能。同时应用了富士施乐研发的CCSLED打印技术及包括图像增强处理技术、图像修正技术、图像套准控制技术等多项色彩管理技术，使其更具有专业级别的1200×2400dpi彩色打印分辨率。在使用成本方面，此品的黑白输出成本与黑白数码复合机相当，彩色使用成本也不高。由于采用了富士施乐的EA环保墨粉，并具有省墨输出模式、智能节电系统，不仅能实现真正的低碳绿色办公，更可为企业节省成本。此外，该产品还具有多项便捷功能，如一键式证卡复印、二合一复印等便捷功能以及直观的操作面板和多个一键快捷操作功能，可让用户轻松完成操作。据悉，由于富士施乐将价格定在超低的万元级别，再加之其极低的的使用成本，DocuCentre SC2020在上市后，便吸引了众多中小企业用户的青睐。(王羽)

尼康发布单反新品D750

作为尼康推出的FX格式相机中更为小型化、轻量化的新型产品系列的首款机型，D750可提供出色的可操作性和高品质影像，以及专业级机型所拥有的各项配置。D750拥有约2432万有效像素、全新尼康FX格式CMOS影像传感器，以及EXPEED 4图像处理，实现了超高的图像品质。碳纤维复合材料的一体化部件结构外壳设计、镁合金、全新外壳结构，组成了一个更小、更轻、便携性更强的相机，同时具有稳固的握持性。

此外，D750提供出色的高感光度性能且支持低光照条件下拍摄时的自动对焦，甚至能够在极微弱的光线下手持拍摄。D750配置了几乎等同于专业级机型的高级功能，同时还是尼康FX格式相机中第一款搭载可翻转LCD显示屏和内置Wi-Fi功能的相机，为用户提供了更多的便利。D750在轻巧便携的机身中融入出色的可操作性和高附加值，减少了用户拍摄时的各种局限性，让用户能够更自由地发挥他们的表现力，以及通过影像表达创作意图的能力。D750作为尼康FX格式中的新型产品线，满足了活跃的摄影爱好者渴望更具创意性且希望实现自我的强烈愿望。(陈杰)

案”，针对推进农村基础金融服务，制定了“惠农通”业务，在刚刚闭幕不久的2014国际金融展上展出，受到众多中小型银行的关注，其中有涉农金融、助农取款、农家惠等。涉农金融方面，拉卡拉为合作银行推出非现金业务自助金融服务终端，铺建农村地区银行自助服务网络，扩大银行的经营覆盖区域；在助农取款方面，协助银行建设收单、取款系统，农村居民无需再跑到县城的银行网点；在农家惠方面，通过移动端的社区商城，为农村居民提供实惠的电商服务。

拉卡拉目前在全国300个城市分布了50万网点，地面网点规模在业内无人能及。业内人士分析，像拉卡拉这种具备“网+地”优势的第三方支付企业，在深入农村和社区方面，具有得天独厚的渠道优势。对于银行来说，通过拉卡拉创新银行解决方案的“惠农通”业务，能够低成本高效率地共享基于农村的渠道和流量入口，提升农村居民使用体验，整合多领域业务，打通多条结算通道，并获得成熟的技术支持。对于拉卡拉来说，向银行提供平台和业务服务的同时，也能促成自身终端设备在农村的深入铺设和应用。(安吉)