

新闻热线:010—58884107  
E-mail:angela@vip.sina.com

■主编 刘燕 副主编 李国敏 责编 陈杰

## 手机成中国网民第一大上网终端

CNNIC(中国互联网络信息中心)发布的“十二五”中国互联网络发展十大亮点显示,我国固定宽带接入端口数已经达到4.07亿个,手机已经超过电脑成为中国网民第一大上网终端。

“十二五”期间,我国已初步建成快速便捷的网络环境。网络覆盖更广,中国固定宽带接入端口数达4.07亿个,覆盖到全国所有城市、乡镇和93.5%的行政村。固定宽带用户数超过2亿户,同比增长33.7%,宽带用户规模居全球首位,移动互联网飞速发展,引领中国互联网络发展“第三波浪潮”。移动宽带(3G/4G)用户累计达到6.74亿户,公共及家庭Wi-Fi无线网络环境日益普及,WLAN公共运营接入点(AP)总数达到604.5万个。

报告显示,我国手机网民规模达5.94亿,同比增长86.8%,使用手机上网比率相比PC多20.5%。手机应用软件(App)爆发式增长,主要应用商店规模超过400万个,更多网民选择在手机端使用新闻、搜索、社交、消费、订票、娱乐等应用。

随着移动互联网的快速发展,手机超越电脑成为中国网民第一大上网终端是一种必然。

## 网贷利率逐步回归理性

近日,网贷之家联合盈灿咨询发布的《中国P2P网贷行业2015年10月报》显示,10月P2P网贷行业整体成交量达到了1196.49亿元,环比9月上升了3.87%,继9月历史首次单月突破千亿元成交量大关后,10月网贷成交量逼近1200亿元大关。

根据网贷之家网贷报告显示,2015年10月份,全国P2P网贷平均综合年利率为11.00%,环比9月降低0.75个百分点,同比降低5.7个百分点;较去年全年17.52%降低6.52个百分点。

显然,随着行业的发展,如今P2P行业出现的收益率下降是正常的,长远看,P2P行业的收益率将回归合理和正常值,这对于行业的持续健康发展非常有利。尽管如此,P2P投资的收益率仍高于其他类似理财产品,对投资人依然有吸引力。

随P2P网贷逐步回归理性和普惠金融的本质,未来P2P年化收益率还有进一步下探的可能。

## 阿里云计算奥运会上4破纪录

10月28日,Sort Benchmark在官方网站公布了2015年排序竞赛的最终成绩。阿里云不到7分钟(377秒)就完成了100TB的数据排序,打破了Apache Spark23.4分钟的纪录。Sort Benchmark是全球科技公司的计算奥运会,更早前Hadoop的记录是72分钟。

Sort Benchmark的排序竞赛包含4项比赛,其中GraySort和MinuteSort主要评测计算系统的规模和效率,是4项比赛中含金量最高的两项。每一项比赛又分通用目的排序(Daytona)和专用目的排序(Indy)两个类别。阿里云飞天分布式计算系统,在这两项重量级比赛中打破了全部4项世界纪录。阿里云首席架构师唐洪表示,排序是最基础的计算问题。100TB排序,是把1万亿条无规律的100字节记录,严格按照从小到大的顺序排序,考验分布式系统中存储、调度、通信等各个子系统的性能,能够反映出整个平台的整体计算能力。Gray-Sort和MinuteSort这两项比赛,充分证明了阿里云在计算方面的核心能力。

Sort Benchmark是一个专门从事排序基准评估的非盈利机构,该机构每年都会举办一次国际顶级排序基准评估比赛,被认为是计算界的奥运会。全球顶尖公司和学术机构都会带着他们最新的研究成果来参加,以评估他们的研究成果。

## 政务微博发展趋稳

10月30日,人民日报和微博联合发布的《2015年第三季度人民日报·政务指数微博影响力报告》显示,截至2015年9月30日,经过微博平台认证的政务微博达到150131个,其中政务机构微博112602个,公务员微博37529个。此外,随着国家发改委官方微博开通,截至9月底,已经有超过半数的国务院组成部门开通微博账号。

报告指出,随着“互联网+政务”战略的推进,政务微博已经成为智慧城市战略切实落地的重要入口,应急响应能力、跨平台协作能力和服务能力成为衡量其运营水平的重要指标。公安类微博仍然是政务微博队列中的排头兵,占据了百强榜中的37个,在前10中更占据了半壁江山。新闻发布类微博有24个进入百强榜,并占据了前十名中的3个。

随着“互联网+政务”的推进,移动政务的协同效应,也从政府机构在微博平台的集群化走向跨部门、跨平台的立体化发展阶段。

# 高德宣布全力发展汽车业务“AMAP”战略落地

□ 本报记者 刘燕



高德汽车事业部总裁韦东说:“随着互联网兴起,汽车产业也正在发生深刻的变化,专业的互联网化导航,才是车联网的起点和基石,对高德和我们的合作伙伴来说意味着新的机遇。”

从多个维度解决传统车载导航存在的问题;技术更新,高德将会采用更精尖的技术生产地图,例如多角度拍摄的倾斜航空摄影技术,即刻形成真三维立体地图画面;数据更全,高德拥有超过5000多万个POI(信息点),超过530万公里导航道路数据,可绕行赤道130圈;路况更“鲜”,在互联网众包思维的支持下(超78%交通数据来自于公众),高德交通大数据在国内率先实现了实时路况的全面覆盖,已经可以即时查询超过360个城市的交通路况,并且与包括北京、武汉、深圳、大连在内,全国各地数十个官方交通机构达成了数据交流合作;引导更准,高德的智能躲避拥堵功能,仅在北京一个城市月均就能为用户节省超过700万路上时间,1840万升油耗。

## 产品和布局均围绕“导航互联网化”

去年9月,俞永福代表高德首次亮相时曾发布新战略,宣称将“专注于出行和位置信息服务”、“不做团购导航”、“三年内无商业目标”。随后一年内高德以“专注而专业”的品牌形象高速增长,顺利完成移动互联网转型,与阿里巴巴集团共同创造了中国互联网史上最大规模整合成功的纪录。

“高德汽车同样将专注于出行和位置信息服务,以改善用户驾车导航体验为优先目标。”韦东

明确表示,高德汽车现阶段不会为了迎合业界热点、炒作概念,去做各种华而不实的车联网应用。“车联网是大势所趋,但导航互联网化才是一切可能性的起点和基石。没有导航体验的极致优化作保证,其他在车上扫码、看视频、团购等应用都只是“空中楼阁”式的噱头。”

据介绍,高德汽车现阶段和未来已有的产品布局均是围绕“导航互联网化”展开:现有的产品布局中,A-LINK及AMAP AUTO应用服务旨在帮助驾车用户快速连接车与云端,实现数据更新、实时交通、智能躲避拥堵等功能,不久前已经与全球汽车领军企业之一的Honda达成合作推出互联网导航产品;而面对远景的未来布局,例如ADAS(高级驾驶辅助系统)以及自动驾驶相关领域,高德汽车同样拥有前瞻的技术积累,高精度地图的生产规模和精度(10cm)都居于国内第一,而云端技术则已经能够动态识别天气、路况等突发因素,为未来的自动驾驶打下根基。

“另外,高德汽车非常重视与合作伙伴的关系,希望能用自身的能力与合作伙伴一起完成‘汽车+互联网’的跨界融合,实现共赢生态。”韦东承诺,高德汽车会专注于自身擅长的应用服务领域,不会选择自主制造汽车。“术业有专攻,互联网企业没有必要把太多精力投入在汽车的动力、性能和设计等不擅长的环节上。”

# 标准化是餐饮信息化最大的障碍

□ 陈杰

大热过后的O2O有趋冷之势,从资本方来看,投O2O项目较之前多了谨慎,少了盲从。没有了资本的喧闹,O2O项目开始进入大浪淘沙的阶段,故事讲得好并不一定能拿到投资,唯有清晰的商业模式加上并不太遥远的可预期性,方可有得到资本青睐的可能性。

正因如此,日前成功获得5亿元人民币C轮融资的“美味不用等”成功吸引了大量眼球

的关注。“美味不用等”是什么?估计很多人没有听说过,但正是这个不为C端用户所熟知的,以智能排号管理切入互联网+餐饮行业的企业在悄无声息地完成几轮融资后,又成功获得由大众点评和百度领投的5亿元C轮融资。资本看中的正是“美味”作为一款面向消费者及商户的专业智能餐位管理系统未来的发展前景。还有就是“美味”已经覆盖的200+城市30000家餐厅,占领了全国排队等位市场份额的90%以上,每月取号量近千万,每月接待3000万排队人次。

显然,“美味不用等”已经占据了餐饮的重要核心入口及流量入口。此外,“美味”已经实

现了与大众点评线上流量及地推资源的对接。这样的深度合作,在目前激烈竞争的互联网行业中并不多见。可以想见,站在大众点评、百度等这样巨人肩膀上的“美味”,在资源、资本上的优势已远超一般竞争对手。而来自这些巨头的资源和流量,更是为“美味”的发展打开了更广阔的空间。

但“美味”之志却并不仅在餐厅订位和排队上,正如其创始人谢新法所言:“目前的餐饮是一个万亿级别的市场。而仅占10%的外卖市场已经打得不可开交,饥饿了90%、美团、百度外卖、到家美食会等。而剩下的10%都是堂食的市场。我们就是在这90%的万亿级市场上深耕开拓,为成为中国最专业的智能餐位管理系统打下基础。”

其实,当前的餐饮O2O并非真正意义上的互联网+餐饮,充其量只是处于餐饮信息化的初级阶段,所有的餐饮企业的业务系统以及数据全是孤立不通的,而造成这种餐饮企业内部系统跟外部网络难打通的根本原因则是餐饮行业

标准缺失。数据显示,当前中国有超过1000

家以上的餐饮系统商,而最大的一家餐饮系统商在行业所占的比例还不足1%,由此可见国内餐饮系统有多复杂和混乱。

行业标准的缺失导致对每家餐饮公司的接口都不一样,互相接不起来。餐饮软件市场是一个极度碎片化的市场,对接的成本非常大,这是一个问题,但是如果不解决这样的问题,那么整个餐饮互联网化的改造就变成了空话。

一个完美的方式应该是基于标准平台的解决方案,让每一个互联网平台单独和这个标准平台来对接,从而实现互联网和所有的餐饮软件公司连通。对此,“美味”是有野心的,也正在往这方面努力,其最新的路由器战略就是基于标准平台的方式,虽然不是一个真正的路由器,但它的作用就是连接服务,成为对接餐厅与

各运营商直接合作,最终使得“30/60/90元包天不限流量”服务得以推出。

2014年以来,中国移动共4次大幅降低国际及港澳台漫游上网资费:2014年1月,面向80个国家和地区推出漫游上网“3/6/9元区”资费;2014年10月,“3/6/9元区”服务拓展至143个方向,并面向18个国家和地区推出“30/60/90元包天不限流量”服务;2015年6月,“30/60/90元包天不限流量”服务增至48个国家和地区;2015年11月,“3/6/9元区”拓展至173个国家和地区,“30/60/90元包天不限流量”服务增至80个方向。

据了解,下一步,中国移动将继续加强与国际及港澳台运营商的谈判力度,进一步扩大漫游上网业务“3/6/9元区”及“30/60/90元包天不限流量”资费的国家和地区。

## ■IT江湖

## 努比亚三周年让利三千万

在成立3周年之际,努比亚宣布将“让利三千万”给用户,3万部Z9手机降价1000元销售,希望拿下今年双十一2000元以上档位的销量冠军。

努比亚智能手机总经理倪飞表示,全网通和专业级拍照始终是努比亚坚持的品牌代名词。nubia Z9经典版的无边框视觉设计获得了有“东方设计奥斯卡”之称的日本Good Design Award 2015国际大奖,加之努比亚独创的边缘触控技术,让利三千万不仅是对众多三年来一直支持努比亚的消费者的感恩回馈,更是对以nubia Z9经典版为代表的努比亚产品价值的普及。

虽然近年来手机市场的竞争愈发激烈,但倪飞对发展前景依然看好。他表示,经过3年的发展,努比亚已成为国内知名的手机品牌,如今努比亚“跑步”进入了一个新的阶段,将力争5年成为全球知名的手机品牌,10年成为全球科技领先品牌。为实现这些目标,努比亚的品牌和营销战略将全面升级。

据介绍,今年,努比亚加大了渠道建设力度,在线上线下进行全面拓展,在进军国际市场方面也积极尝试,取得了不错的成绩。预计今年发布的Z9系列手机到年底的销量将突破500万部,全线产品的销量将顺利完成1000万部的年度销售目标。今年,努比亚线下渠道建设稳步推进,目前已有上千家努比亚线下店正式运营,线下渠道的销售比例大幅上升,线上线下线的销量比有望达到1:1。此外,努比亚正与一些投资方洽谈,未来的投资方向将重点聚焦于人才引进、线下渠道和国际市场拓展等方面。

(刘燕)

## 支付宝启动便利店“补水站”计划

跑步经济到底有多热?百度指数显示,从2011年起至今,“跑步”这一关键词的热度已经上升了近7倍。2011年,中国一共举办了22场马拉松;2014年,这一数据上升到了53场。

11月2日,支付宝宣布了一项“便利店补水站”计划,鼓励热爱跑步经济的人群出门跑步的时候使用手机在便利店购买饮料。目前,全国支持支付宝付款的50多个品牌,数万家便利店门店均加入了这一计划,北京、广州、深圳、厦门、青岛、武汉、成都的10大品牌5000多家便利店会成为首批“示范店”,除了店内会有引导使用的标识之外,还会有一定的折扣优惠活动。

“相信每个人都遇到过相似的烦恼:出门跑步的时候要不要带钱呢?跑到一半买了瓶水,找回的一把硬币该放在哪里呢?今天的天气到底适不适合出门跑步,还是更应该去健身房流汗呢?想去哪个足球场,怎么就那么难预约呢?”蚂蚁金服支付事业群快消事业部总经理王博表示,正是因为看到这些痛点,未来支付宝将推出一系列服务运动健身爱好者的产品。而便利店补水站计划,就是支付宝与跑步经济、运动经济结合的第一步,“今后出门跑步打球,不用再带零钱了,我们愿意做一个‘卖水者’”。

(陈杰)

## 紫马财行跻身P2P日成交量前五

10月29日,紫马财行当日投资额突破9947.95万元,根据29日网贷天眼和网贷之家统计的综合数据对比,当日投资额已跻身P2P网贷行业前五强。网贷之家10月29日数据显示有三家平台的日投资额在亿元以上,网贷天眼数据则有4家日投资额突破亿元,其余平台的投资额平均在5千万左右。

10月29日,紫马财行参加了素有“中国金融风向标”之称的国内最具影响力北京国际金融博览会。在现场引发了众多投资人以及金融行业专家、同行的关注,吸引了大批用户咨询、注册和投资。

据了解,紫马财行对外推广仅半年的时间,单日投资额近一亿,累计投资额38亿,投资人突破20万人,并以每天稳定的频率保持高速增长。紫马财行取得的成绩,取决于紫马财行创始人对于互联网金融的深刻认识,严苛的风控体系,丰富的金融行业经验以及对于紫马财行金融属性的正确定位。紫马财行除了PC和手机端线上平台,线下体验门店以及社区推广服务也在稳步推进,全力打造紫马财行互联网金融O2O模式,为广大用户提供安全便捷的线上线下全方位金融服务。此外,紫马财行日前对外公布了知名影星范冰冰担任紫马财行形象大使的消息,成为互联网金融行业明星出任形象大使的成功范例。

(杰闻)

## APUS总用户突破5.1亿

10月19日,APUS Group宣布APUS旗下产品集群的总用户数超过5.1亿。APUS产品集群包括APUS用户系统、APUS超级加速、APUS浏览器、APUS信息中心、APUS主题等。

APUS公司成立于2014年,一直致力于为全球智能手机用户提供最好的移动互联网产品和体验,如今已经成为仅次于Google公司安卓操作系统、苹果公司iOS用户系统之外的全球第三大智能手机系统。这是APUS Group首次披露旗下产品总用户数。基于此,在全球海量用户基础上,APUS Group宣布将全面进军日韩市场,针对日韩成熟的移动互联网市场进行市场推广和本地化服务。这是APUS Group继全面进军印度市场之后再次大规模进军区域市场。

APUS Group创始人兼CEO李涛表示,全球互联网分为以美国为代表的成熟市场、中国市场和新兴市场国家,日韩在移动互联网领域则为全球的领头羊,日本和韩国的手游变现能力位居全球第一和第三。在炙手可热的日韩手游市场,日韩本土企业则并没有显示出明显优势,反倒是中国移动互联网公司的机会。

由此,APUS用户系统从工具类产品入手,厚积薄发,快速成为日本和韩国工具类市场的佼佼者。李涛表示,日韩是移动互联网变现最好的市场,APUS用户系统在日韩已经有了成规模的用户基础,以及后续在日韩市场的进一步加大投入,将帮助APUS用户系统在日韩市场进行收获。

(陈杰)

# 中国移动第四次下调国际及港澳台漫游上网资费

□ 本报记者 刘燕

中国移动持续加强与国际及港澳台运营商结算谈判,不断降低国际及港澳台漫游上网资费,近期相继在美国、法国、俄罗斯、新西兰、巴林和匈牙利等国家和地区取得谈判突破。自11月1日起,中国移动漫游上网业务“3/6/9元区”服务范围(即3元包3M、6元包3M及9元包3M)新增30个国家和地区,累计覆盖173个国家和地区,“30/60/90元包天不限流量”服务范围新增32个国家和地区,累计覆盖80个国家和地区。

据了解,国际及港澳台漫游资费的决定因素是漫游地运营商的结算价,需由中国移动与每一家境外运营商逐一谈判确定。国际及港澳台漫游资费谈判是一项长期而艰巨的工作。全球运营商多达700多家,各运营商收取的结算价不尽相同,每一家谈判周期一般为3个月,有些甚至长达1

年,谈判工作量巨大。由于消费者不断增长的数据使用需求对漫游地运营商网络带来较大压力,许多运营商拒绝支撑数据业务包天不限量使用。

本次资费调整涉及美国和俄罗斯方向的谈判过程尤为艰辛。中国移动通过多层次有效的高层会面,使得美国某运营商充分理解和体会了中国移动让利于客户、共同培育客户良好漫游通信习惯的诚意和未来战略发展上的合作意愿,最终达成了双方在漫游结算价方面的共识。俄罗斯方向运营商数量较多,受限地域问题,单个运营商网络难以保证全国性覆盖,需要和两家以上主要运营商达成优惠结算价合作。一方面,中国移动通过积极推动双方政府部门关注并协助推进结算价谈判,另一方面推出新战略合作项目“牵手计划”和发展LTE数据直连业务等措施,推动与俄罗斯

各运营商直接合作,最终使得“30/60/90元包天不限流量”服务得以推出。

2014年以来,中国移动共4次大幅降低国际及港澳台漫游上网资费:2014年1月,面向80个国家和地区推出漫游上网“3/6/9元区”资费;2014年10月,“3/6/9元区”服务拓展至143个方向,并面向18个国家和地区推出“30/60/90元包天不限流量”服务;2015年6月,“30/60/90元包天不限流量”服务增至48个国家和地区;2015年11月,“3/6/9元区”拓展至173个国家和地区,“30/60/90元包天不限流量”服务增至80个方向。

据了解,下一步,中国移动将继续加强与国际及港澳台运营商的谈判力度,进一步扩大漫游上网业务“3/6/9元区”及“30/60/90元包天不限流量”资费的国家和地区。