

创业圈

饿了么收购百度外卖? 各方避而不答

据财经7月30日报道,百度外卖两个月前与顺丰谈判破裂,此后一直在与饿了么接触,如今谈判已接近完成,顺利的话可能会在两三周之内宣布合并消息。
该报道称,据一位接近百度外卖的人士透露,这次百度外卖与饿了么谈的是收购,双方应该已经达成了某种口头协议。交易完成后百度可能会占股份,但具体股份数额未知。
随后多家媒体向百度以及饿了么方面求证此事,百度外卖与百度集团均表示尚未得到消息,饿了么方面称该消息是市场传言,不予置评。
点评:
话说天下商战,分久必合,合久必分。国内三大外卖平台的你争我抢,像极了三国纷争,时而孙刘联合,时而曹刘合并,分分合合,却始终没有个统一。如今百度外卖再次爆出投奔饿了么的传闻,估计再不上演大结局,吃瓜观众们的兴趣都会被磨平。
可以看的见的格局是,百度外卖在三巨头的竞争中,目前明显落后,最终由三国杀变成两强争霸似乎是必然结果。如果水落石出,市场格局必将发生改变,外卖行业也将进入一个全新的竞争时期。这场戏不就是当年滴滴、快的和优步上演过的老剧本吗?

共享KTV遭全面监管 往前走是坟墓还是风口

文化部日前发布了关于引导“迷你歌咏亭”市场健康发展的通知。通知要求“迷你歌咏亭”平台运营企业应当于2017年8月31日前,将本企业在全国范围内已经投入运营的“迷你歌咏亭”相关信息汇总后报文化部备案。由此开始,共享KTV(即“迷你歌咏亭”)将迎来全面监管。
共享KTV的兴起至今已有一年多的时间了。统计数据显示,目前已经投放市场的共享KTV达2万多台。业内人士对其看法并不一致。一种观点认为它会成为第二个“共享单车”。满大街都是,众多品牌遍地开花,而品牌难以突围,用户忠诚度难以维系。另一种观点认为共享KTV将成为下一个“风口”。不少厂家和投资人也对这一领域颇为看好。
点评:
共享KTV的消费者是有局限性的,尽管几年前就出现了,但发展缓慢,一直没有受到像共享单车、共享充电、共享雨伞那样的广泛社会关注。只是最近的人气迅速攀升,其后面的推手当然是资本的力量。
如今,被有关部委关注并逐步纳入监管范畴,意味着共享KTV即将告别疯狂生长,进入平缓成长期。到底这种共享经济的创业方向会不会成为继共享单车之后的又一个“风口”。不要“乱花渐欲迷人眼”,只观市场投放量和触达人群的基数两个指标就可以立见分晓。

大咖说

再大的企业也缺乏创业者

现在只要非核心赛道业务,别人能做的,我们就尽量让别人做。因为一个企业再大也还是缺乏创业者的,把业务留给将所有身家性命都押在里面的,这才是最好的选择,而不是让自己下面的部门跟他们死磕到底。——腾讯CEO马化腾

创业公司不要碰智能音箱

创业公司做智能音箱是九死一生:1.创业公司的技术先发优势会越来越弱,因为人才可以流通,巨头可以招募最优秀的人才,未来数据才是核心竞争力;2.巨头都极为重视这条赛道,面对巨头们抢夺赛道入口,这种级别的战争,创业公司要躲远点,不然很容易成为炮灰。——迅雷创始人程浩

创事记

腾讯巨额入股英游戏开发商

据外媒消息,29日晚间,腾讯以1770万英镑(约合1.563亿人民币)对英国游戏开发商Frontier Developments进行了战略投资。据悉,腾讯投资后占Frontier已发行股本的9%,这意味着腾讯成为继Frontier CEO David Braben之后的第二大股东。

比亚迪获美纯电动公交大单

据《洛杉矶时报》当地时间7月27日报道,洛杉矶大都会交通局与比亚迪签订60辆纯电动公交购买协议,该合同价值约在4800万美元左右。据悉,洛杉矶大都会交通局将从比亚迪位于美国加州兰开斯特市的工厂购买车辆。

海通回应乐视4亿违约纠纷

针对近日关于海通证券卷入乐视4.1亿违约纠纷一事,海通证券下属公司上海海通创世投资管理有限公司7月28日晚间发布回应称,已指定专人跟踪了解乐视移动经营情况;管理团队多次赴北京约见乐视移动相关负责人,了解乐视移动欠款情况及经营情况。(本报记者李艳综合报道)



瀚思科技创始人高瀚昭在演示HanSight网络安全态势监测中心

在虚拟世界架设“天眼”系统

创业故事

本报记者 张佳星

“他说‘机器学习’能解决垃圾邮件问题,我当时还不信。”7月17日,坐在瀚思的会议室里,高瀚昭自嘲,“可是没别的办法,就死马当活马医吧。”高瀚昭口中的“他”是万晓川,现担任瀚思科技公司首席科学家。“他在美国拥有十几项专利,是目前我见过的数据安全行业智商最高的。”提起搭档,

抬头就会嗅到风动

《动物世界》类的纪录片里经常出现这样的场景:在非洲草原上,一群鹿低头吃草,不时有几只鹿抬头,一旦嗅到风中“信息”的变化,就朝着一个方向急速奔跑,带动剩下的鹿跟从。
高瀚昭和他的团队就是行业内第一批嗅到风动的“鹿”。“2006年,病毒突然成百倍增长,之前是人工手写病毒,一天就出一两个。”高瀚昭说,“后来病毒开始了机器的批量生产,一天上千个,人工跟不上,我们就研究自动分析病毒。”
应对转变,他带领当时的团队尝试几百台机器协同的分布式计算,尝试让病毒在“虚拟机”中运行,这些技术后来成为了业内通用的做法。
2013年权威咨询公司Gartner在报告中表示,未来的数据安全将逐渐从防御向快速检测响应转变。在同年美国信息安全大会上,高瀚昭也获得了类似信息。
风向标给出了大信号,高瀚昭判断,数据安全的实现方向就要发生改变。“之前也看过论文说,通过机器学习实现自动防御在学术上有解了。”

高瀚昭一改理工男的不善言辞,开始诚挚赞美。2008年前后,垃圾邮件“排山倒海”,“人工分类不现实,规则过滤也很难判定。”高瀚昭说,传统方法几乎技穷。
万晓川提出的应对新策略“医”出个垃圾邮件识别率全球第一的系统。高瀚昭回忆,“用算法让机器学习,然后应用在反垃圾邮件上。当时Hot-mail、雅虎等垃圾邮件的过滤引擎是我们做的。”之后,他们笃信机器能够像孩子一样学习,就看能不能教好。

同时嗅到了理论和产业上的“风动”,高瀚昭决定“起跑”,“技术有办法、用户有需求,产业有预测,我的积累又正好在大数据和安全这两个领域,还不弯道超车吗?”
2014年10月,高瀚昭离开了呆了12年的趋势科技公司,开始找钱找人拉起大旗。
遇到董昕时,董昕正在智能硬件领域创业。高瀚昭开门见山问他,做智能硬件门槛太低没前途,我做的事比较有意思还有意义,要不要来一起干?“他说想一想,没几天就答应了。”
把老同事万晓川拉进来,则酝酿了很久。“我不好意思去老东家直接挖人,就一直等人爆料,终于等到他想离开,我立即去南京找他。”高瀚昭回忆,“开始他不答应,说不来北京,要回成都,我就说,公司在成都给你开个分中心。”这个决定请动了万晓川。
瀚思“四英”的最后一名成员是董昕的老同事沈海辉,负责销售,2015年8月到位,“他来后两个月,我们就完成了第一单。”

顺势而为总能迎来顺理成章

就像马云对撒贝宁说“我对钱没有兴趣”。在获得B轮1亿元融资后,高瀚昭说:“我一直觉得拿投资很简单。”
高瀚昭谈起第一次为公司找投资,2014年底,他一边注册公司一边谈投资,公司还没注册完,投资就谈好了,“就谈了两次,第一次我自己去,第二次是和董昕去,之后没多久就签了协议。”
无公司、无产品、无队伍,当年“三无”的高瀚昭和董昕,不到一个月就获得了光速资本一千多万元的投资。
为什么能获得投资人的信任?高瀚昭自己分析,“尽管我的产品还在概念阶段,但需要它的市场大,采用的技术方向有前瞻性,他(投资人)也相信我们能组建好团队。”高瀚昭跨国公司的工作经验,

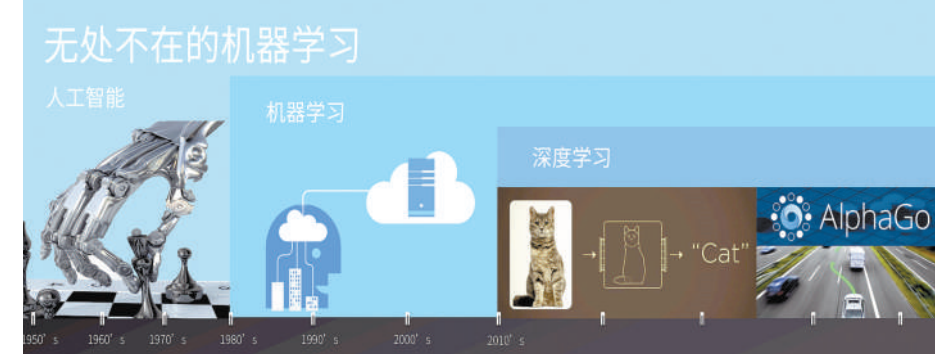
教机器“认毒”要睁大眼睛还要精明

6月27日,乌克兰等多国遭受Petya勒索病毒袭击,病毒侵入电脑后偷偷命令电脑一个小时内重启,启动中改写磁盘,随后显示“电脑被锁,想解锁开机就交价值300美元的比特币”。
“想想有点惭愧,我从事了20年的安全行业至今无法回答‘毒’从哪来、要做什么的问题,除非病毒‘打上门来’。”高瀚昭说。之前的应对方法是,将可疑病毒在“虚拟机”上运行,如果发生了恶意篡改、木马调用,就判为病毒,随后发布“病毒特征码”广而周知。
“不能等‘打上门来’才抓,得在‘坏人’一露面就认出来。”高瀚昭说,“我们教会机器做这件事。”起初,高瀚昭团队先告诉机器10000+次这样的文件是病毒或恶意程序,当第10001+个文件出现时,机器就会判断了。
“这个1.0版还不够聪明,”高瀚昭说,真正的“数据安全警报”,“眼睛瞪得像铜铃”还要“射出闪电般的精明”。
2015年,瀚思公司开始了核心产品企业安全智能平台3.0的研发工作,让系统“精明”起来——为了对海量数据快速扫描,他们借用“一目十行”的理念,将代码转为“图像”模式,百倍提高处理速度;分派四类角色充当机器“教练员”——分析人员,搞

从零组建合作公司的履历起了作用,更重要的是“我根据经验对产业发展的预判获得了赞同”。
有了资金,后续的发展顺理成章。2015年6月一代产品有了雏形。“饥渴”的市场二话不说就为他们的第一款产品买了单。
“用户很简单,不图产品有多完美,只要能解决问题。”瀚思的第一款产品拿到某商业银行,立刻解决了老系统无法处理每天1TB客户网银日志数据的问题。“我们不仅能够快速处理大量数据,还用机器学习的方法从这些日志中分析出了安全隐患,招行就买了单。”
在安全问题突出的金融领域“开张”之后,燃气、公安、通信等领域也陆续成为瀚思的客户,选用主动防御的数据安全模式。

清楚病毒怎么认出;写代码人员,把分析人员的思想写成“机器语言”;现场人员,发现系统问题、反馈完善;规则人员,建立整个循环流程的规则。
高瀚昭的理念里,企业的人才构架要形成滴水不漏的循环。“有了这样的团队配合,而且关键节点的人不掉链子,就能奏效。”
和病毒制造者赛跑,2016年9月,一个能够分析环境、根据场景和数据源学习的安全平台诞生,“我们松了口气,系统实现了通用。”
“它到一个新环境会先学习,根据自己的经验找到新环境里‘坏人’的特征,”高瀚昭解释,“可以这样比喻,它能适应环境,而且我们教它1+1=2之后,它自己能算出来2+3=5。”
正是这个通用系统,在今年3月就发现了此前提到的Petya勒索病毒的蛛丝马迹,“5月初在用户数据中发现,我们一下子重视起来,当即通知用户防范。”
高瀚昭一度认为做安全没前途,“一个防毒软件上市没几天就会被黑客破解”,如今他创造出精明的“天眼”,“街道摄像头有没有把图像传到不该传的地方?汽车传感器有没有被攻击?”高瀚昭说,“我们已经发现上万台摄像头被非法利用,要做的事太多了。”

(图片由受访者供图)



宁波维真科技:一片薄膜投射出三维“真实世界”

砥砺奋进的五年·创新创业成果巡展 本报记者 何亮

夜晚的户外,标志性建筑上闪烁着荧屏,如果里面的人突然“跳”到外面,你是否会感到惊奇?休闲的客厅,电视插播广告,如果实物不光“走”出电视,还在你面前“晃”了一圈,你是否印象深刻……这些场景并非“痴人说梦”,而是已经悄然走进大众的生活。
在浙江省宁波维真科技股份有限公司的展示厅,记者看到,多款尺寸不一的显示设备播放着裸眼3D效果的动漫、电影、广告,甚至一款支持2D转3D的手机也已生产应用。
“观众看到的3D效果,是因为在显示屏上粘贴了一个裸眼3D器件,所谓的裸眼3D器件,就是一张厚度在3毫米左右的玻璃,再粘贴一张特别的薄膜。”宁波维真科技总经理邢起指着在一旁展示的玻璃膜告诉科技日报记者,正是这张膜带来了身临其境的感觉。
靠着这种新型裸眼3D显示光学器件,宁波维真科技夺得第五届中国创新创业大赛新材料行业总决赛企业组第一名,拿到2500万天使投

资,同时还作为企业代表参与编制了中国首个裸眼3D系统标准。
薄膜奏效 三道工艺造就3D视觉冲击
“这项技术涉及到材料、高分子、化学等多个领域,要求膜、玻璃、显示屏三者之间非常紧密,服贴地黏合在一起。”邢起告诉记者,仅各种材料的配比就做了无数次的试验,还开发了化学单体。
说起“贴薄”,先要从宁波维真科技的薄膜说起,作为一种立体光栅材料,它的成像原理与普通的立体图画并无二致,正面是均匀、等间距的半圆棱柱,反面是平面的材料,利用这种光栅材料折射和衍射产生的视觉“错位”,从而在大脑形成立体感,对视觉产生冲击。
传统的“贴薄”手段是将薄膜平铺于荧屏表面,但棱柱间产生的缝隙往往导致器件表面凹凸不平,无法实现机械手臂的真空吸附与抓取。“按照平铺的方式,一天只能生产10到20台,而目前市场的需求每天在百万台,要想实现批量化生产,必须将薄膜嵌入玻璃中。”邢起告诉记者。
有拱形棱柱才会有透镜,但嵌入玻璃后拱形被填平,怎么透镜?面对记者的疑问,邢起吐出

几个字,“材料添加剂”。正是通过添加新材料的方法,宁波维真科技将6个化学单体添加到光栅材料中,既能保证透镜的折射与衍射度,又将嵌入的薄膜与显示屏粘在一起。
就像手机贴膜会有气泡、灰尘,给大屏或超大屏“贴膜”的要求更高,要达到微米级别的灰尘和气泡的要求。对此,宁波维真科技的解决方案是“化整为零”,通过九宫格式的小块拼接完成16平的大屏3D投影,再通过算法和图像的调整与优化,将锯齿状、重影的边缘规避,缝隙虽还在,图像全无“裂痕”。
标准先行 技术布局等待风口到来
裸眼3D被定性为“最有生命力且终将成为显示技术共性平台的下一代显示技术”,预计到2021年,全球裸眼3D显示行业产值可达到3000亿元人民币。
事实上,除了宁波维真科技在布局外,国内外众多企业已经积极参与裸眼3D领域,产业发展环境日趋成熟。但是,标准不统一、技术方案兼容性不高、3D内容相对缺乏、产品体验效果欠佳、服务内容简单等,已成为行业发展一个亟

待解决的难题。
“过去3D内容仅仅停留在视频观看层面,内容缺乏;现今3D内容来源众多且成本大幅降低;之前的3D效果是单个图像分辨率低、画面上有重影和眩晕感,而且国际标准在大尺寸3D屏上无法兼容播放,现在4K及未来8K显示的出现大幅提升了3D画质。”在宁波维真科技董事长顾开宇看来,国内的裸眼3D技术还处于“等风来”的阶段。
“除了技术布局外,我们还通过参与标准制定和专利保护来确保企业的先发优势和市场地位。”顾开宇告诉记者,不久前,中国3D产业联盟发布了我国首个裸眼3D技术行业标准,宁波维真科技参与了部分行业标准的制定。
此外,从2003年开始,宁波维真科技先后投入研发经费5000余万元,并且在专利方面提早布局,使得在国际上核心专利过期的情况下,维真专利池成为主流且难以避开的核心专利。至今,维真已申请发明专利40余项,软件著作权已授权3项。
谈及未来,顾开宇表示,宁波维真科技今后的目标是努力成为中国第一支凭借裸眼3D技术成功IPO的高科技企业,为“中国创造”添砖加瓦,让维真品牌走向全球。