

数据开放中的创业机会与社会责任

□ 田溯宁



么？会不会出现现在有些人正在谈的大数据工厂？过去的工厂是以冶炼物质材料为主，今天的数据冶炼、数据工厂以及大数据产业链还在建设过程中。这是一个很多创业者已经进行创业，投资界也非常敏感的领域，但这个行业还是在产业非常早期的阶段，到底每个环节的商业模式是什么？这些问题还是需要科学的探索和创业者的不断努力。

另一方面更大的问题，如果把大数据作为资产，数据的流动，或者说数据的主权，数据的产权，还有数据的隐私权，这些问题明显通过棱镜门事件已经明显可以看到，不仅是企业面临的问题，而是全世界面临的重大问题。

关于数据的流动性，跨国数据流动会怎样，这样的问题将来会变得越来越复杂。曾经电话运营商贝尔垄断世界，后来各个国家觉得电话不能让一家公司垄断，像法国阿尔卡特就是AT&T的法国公司。后来就出现了ITU国际电联组织。在大数据流动的时代，将来国际上跨国的数据流动会是什么样的？应该会有国际数据组织进行民间性的探索。将来会不会数据也像土地和海洋资产，将来会不会有数据公约对数据的隐私性，对数据主权性进行探索？这些问题的理论研究也刚刚

开始。政治家和各国政府对这方面的了解也是参差不齐，但这些都是非常重要的问题。2013年我就有同事参加在美国举行的数据流动会议，是由美国一些大的公司组织的。我们也在积极向政府领导和相关部门呼吁，我们国家要积极参与到跨国数据流动工作中去。在这个领域里，我们越早参与越好。

所有这些问题现在都是非常大的挑战，也是非常激动人心的。我们在这样时代可能会看到像地理大发现，或者海洋探索时代能够认识到数据和数据带来各种各样的产权问题，数据的价值以及大数据未来能够诞生出的，我们现在还想象不到的产业。事实上，过去一年半左右，围绕大数据基金和孵化器，像谷歌包括一些以色列创新的数据公司都非常踊跃。

还有几个问题，可能需要更多天才的创造者考虑的：这么多数据聚集到一起到底会产生什么现象？我们今天谈TB级数据，这么多大规模数据聚集在一起会发生什么？很显然，今天我们已经有这么多数据的需求和这么多数据的存储，美国现在是800到850万台服务器，如果到了百万台服务器这样大规模、高密度的数据存储的时候会发生什么，我们现在还是很难想象。

如同18世纪化学大发现过程中的元素周期表一样，这么大规模数据聚在一起会不会有类似规律出现？如果我们看到数据的创新是像化学革命或者像石油矿产变革那样大的浪潮，在这个过程中，这个时候的创业、创造或者创新到底将以什么样的方法发生，到底谁将成为价值链最主要的拥有者，或者最重要的获得者？化学大发现最主要的价值创造者是科学家，是实验的方法。那么，对数据创新，我们能够用什么方式进行投入？在今天数据大航海早期阶段，很多问题都需要我们思考和探索。

来源：2013年12月14日，宽带资本董事长田溯宁在中国计算机学会青年计算机科技论坛(CCF YOCSEF)主题论坛上的讲话整理。

神州数码入选2013年度最佳雇主榜

近日，由《21世纪经济报道》评选的“2013中国年度最佳雇主榜单”正式出炉，神州数码位列其中。

此次入选，基于神州数码自成立以来在人力资源管理方面的卓越探索，彰显出神州数码在“人与企业一起成长”的创新文化理念在实践中获得成功，充分佐证了神州数码深厚的管理实力。尤其是在其转型为“中国智慧城市专家”后，更是体现出了专业的企业经营能力和强大的品牌影响力。

在神州数码的楼道里，你可能会遇到资深的IT老兵，也会遇到朝气蓬勃的年轻高管，不拘一格降人才的方式，让他们完全凭借自己的能力在神州数码自由地攀登不触顶的职场阶梯。

“人与企业一起成长”是神州数码在HR方面一直提倡的核心价值观，神州数码控股有中国董事局主席郭为说：“我们努力去提升16000个家庭的幸福指数。我们给志同道合的优秀人才提供了一个没有天花板的舞台，专业经理以上业务骨干的人数，已经超过了十年前公司的总人数。”

智慧城市战略是神州数码未来五到十年的重点发展方向，因此需要能力更加综合的复合型人才，除了传统IT领域的专业外，还需要拥有金融、交通运输、医疗卫生等行业的实际经验，以确保其产品和服务能够贴地气。

为此，神州数码的HR管理形成了一套让人才脱颖而出的机制，不拘学历，不限资历，亦不限年龄。其在人才培养上强调“多车道发展”，通过内部的培训和宣传让员工了解公司对专业人才的重视，对专业人才在专业序列上的职务和待遇毫不逊色于管理岗位，有些甚至更高。

(向阳)

易诺仪器推出FTTH光纤熔接便携配套方案

FTTH工程建设中，有很多入户难的挑战，比如高空电杆走线、小区楼道弱电井、用户家里的穿墙暗管等等，往往空间狭小，安装环境复杂，尘土较大、光线暗淡，给施工带来很大难度。

易诺仪器推出一套FTTH光纤到户熔接的便携解决方案，这套方案包括高空作业平台、施工作业包、便携包以及大背包四种，根据光纤到户安装人员的实际操作需要而设计，适用于不同安装场景，对于提高部署速度、减轻施工人员负重起到了很好的效果。

高空作业平台适用于高空作业，金属材质的操作平台可以很牢固的卡在腰间或配电箱上，这样施工人员在光纤安装作业时，就不需要一直背着机器。施工作业包配备简单的拔线钳、尾纤等安装工具及耗材，柔软而且小巧，使施工人员不需要再背负原有的大箱子，携带作业就好像只是背了个化妆包，轻松很多。便携包和大背包都是专门用来携带多种工具与耗材的，比施工作业包容量更大，除了放主机，还可以把切割刀、螺丝刀、拔线钳等施工所需的各种工具与耗材都装进去。除此之外大背包还有一个特殊的作用，把所有拉链拉到尽头，就变成一个舒展的简易操作平台。

(陈杰)

“农村信息化可持续发展模式研讨会”召开

1月22日，由世界银行、国家发改委联合举办，国家信息中心承办的“农村信息化可持续发展模式研讨及经验交流会”在京召开，来自相关研究机构的数十位专家围绕农村信息化政策取向、发展趋势、可持续发展模式与机制建设等问题进行了深入研究。会议认为，经过多年的探索实践，中国农村信息化发展取得了长足的进步，对促进新农村建设和农业现代化和培育新型农民发挥了重要作用。

此次研讨会上，国家信息中心发布了《中国农村信息化案例研究报告》。这是“中国农村信息化需求调查”联合课题组继2012年发布《中国农村信息化需求调查报告》后推出的又一份重要研究成果。该联合课题组由国家发展改革委与世界银行等机构于2010年成立，国家信息中心负责具体实施。

报告以20多个农村信息化典型案例为样本，深入分析了政府主导型、企业主导型、联合推动型、农民创新应用型等不同类型农村信息化项目的发展历程、成功经验、长效机制建设等。这些成功案例不仅为中国农村信息化进一步发展积累了宝贵的经验，也可以为世界各国推进农村信息技术应用提供借鉴。

(陈杰)

大数据颠覆新闻生产方式

关于大数据对新闻生产的影响，过去我们关注怎么样用大数据对用户行为进行分析，对他们进行个性化的服务，或者用大数据进行市场分析调查。但是我们目前有这样一个未被给予太多关注的环节，就是大数据对于新闻报道本身的影响，新闻中一些不管是事实还是相关新闻要素等资源，会在大数据当中发生什么样的变化？

过去所有的新闻都是由专业媒体人员生产的，在大数据时代，未来新闻是不是一定由人或者全部一定由人生产呢？当物联网和大数据结合在一起的时候，这个答案是否定的。

物联网数据所带来的变革，可以使所有的物体都自己开口说话，这不仅仅对我们的健康监测会产生这样的作用，同时这些信息可能会转化为新闻生产的信息。过去新闻专业信息的采集主要是通过专业媒体进行，但是将来所有的用户都会参与到这个环节中，所有可能的物体，你只要愿意，你就可以在物体身上提取数据来为你的内容服务。物联网的基础是有一个传感器，当传感器变成一个信息的产业终端时，可能会带来一种所谓的传感新闻。现在有专门的互联网分享信息平台，未来这些平台也会成为大数据的来源。

从预测信息的角度来说，传感器在采集一些我

们重点观察不到的，或者凭我们个别的记者眼睛观察不到的，更广泛、深层次的领域，在新闻和其他信息的传播效果测量方面，传感器的功能也将日益得到开发。针对地理位置或者是今天某一个个体的传感器可以帮助我们做到个性化服务，实际上今天我们手机上的一些设备也是早期的一个开拓者。我们不仅仅依靠几个记者敏锐的头脑观察能力了，我们更需要物联网相关传感器的合作。

南京大学的一个传媒学院，在前不久启动了一个非常有意思的实验，在观众身上放了一些传感器，测试他看戏剧知道他的情绪，他的兴奋点在什么地方，这就是所谓的机器人新闻。

他们做的一个叫Narrative Science的软件，让很多美国的媒体很关注。这个软件不仅仅是做用户工作收集，甚至把这些数据自动的放到一个一个的模块里面。比如说，看比赛的时候很多人都会拿出手机来发比赛信息，这些比赛的消息，被Narrative Science收集起来后，就可以知道这场比赛的过程怎样，比如如何，把这些数据放到关于比赛的模板中，同时让媒体和观众参与，像城市化程度很高的新闻就可以由一个机器人来完成。他们公司一位负责人介绍，这样的新闻在未来可能90%都是由

他们的新闻来完成。首先收集数据，然后到了下一个环节，像人写新闻一样去寻找特定的或者比较有新意的角度，再根据收集到的消息去设计结构，之后变成一条一条的新闻。我们不敢确定机器人新闻是不是会在将来打破人写的新闻，从理论上来说，在庞大的数据面前，人类越来越依赖机器人的时候，实际上新闻的写作，仅依靠数据已经完成了70%、80%，所以说新闻由机器人形成也不是不可能的。不管是谁写的新闻，只要提供足够的事实足够的观察，受众是可以接受的。

大数据和媒体是有两个相应的方面，不管是传感器也好或是机器人也好，都是一个科学概念，现今只存在一些实验，不论这些实验会不会成功，至少这些实验的实验，对我们媒体有启发和借鉴。从另外一个意义上来说，在未来的媒体推广中，人将处于媒体新闻生产中怎样的位置是未知的，我们需要调整我们的思路和技术手段，同时也需要更多的对外合作。

不管怎么样，未来大数据在我们新闻生活中中间扮演的角色一定越来越重要，但并不是说大数据进入到这个领域我们一定要接受它或者我们没有办法阻止数据被采集，数据采集合法性是非常重要的前提，未来怎么样保证数据的隐私，保证数据采集的合法性，是保证大数据的一个前提。

在这样的时代，我们面临的挑战是非常多元的，虽然不是说技术至上，但是技术是我们今天做一切新媒体的基础。

(彭兰)

微软的改变：推行开放技术策略

□ 本报记者 刘燕

视软件为最重要资产的微软在两年前迈出了不同寻常的一步，宣布组建新的子公司“微软开放技术有限公司，专注参与开源项目、开放标准工作组以及提出倡议，微软与开源界扭曲的关系由此发生改变。微软开放技术(上海)有限公司不久前成立。这是微软在全球的第二家致力于在微软与非微软技术之间桥梁型公司，将与更多的开源技术社区合作，着力于中国本地合作伙伴关系，帮助他们与国际互通。

中国开源软件推进联盟主席邵善勤博士表示：“微软开放技术在中国落地，会带来先进的技术，势必加强微软在开放技术领域与国内厂商的合作，共同提升技术创新能力，推动中国软件产业发展，为经济增长和经济发展提供源动力。”

微软近年来一直在广泛参与各种开源项目，并已成为Linux内核贡献最多的20家公司之一。新公司的成立对现在已经参与开源项目和标准倡议工作的团队或部门不产生影响，他们将继续完成自己当前的工作，子公司将以更明确的方式以及一种新的

思路参与到开源社区，并成为“微软”与“非微软”之前的桥梁。

“我们致力于促进源于中国的技术创新。”微软开放技术有限公司总裁蒋博强调，“新建子公司将为中国开源软件的迭代和发布提供更大的灵活性，也将积极参与到现有的开源和开放标准领域的工作，并与中国开源开发者社区展开合作。”微软开放技术(上海)有限公司将配备一支在开源和开放标准方面拥有深厚经验的工程师、开放标准专业人士和技术推广团队，通过推动在互操作性、开放标准和开源领域的投入，增进微软专有开发流程与微软服务和设备“战略下开放技术创新之间的互动。

去年的Windows Azure和Office 365让微软的云事业向前迈了一大步，在云计算和移动应用快速发展的背景下，微软一直在开放自己的生态体系，为开发者提供跨平台开发体验。今年是微软亚太研发集团的第八个年头，对微软来说，开放技术公司的成立具有里程碑式的意义，为云计算、大数据、移动和

社交时代的商业、政府和消费者带来更多技术创新。

微软全球资深副总裁、微软亚太研发集团主席张亚勤博士表示：“中国是微软的战略中心。过去几年，微软显著加大了在中国的研发投入，在参与开发全球性产品的同时，帮助满足中国客户、合作伙伴和政府的需求。微软开放技术(上海)有限公司的成立是这一进程中的又一重要里程碑，为客户和开发者提供更多的选择，也为云计算、大数据、移动和社交时代的商业、政府和消费者带来更多技术创新。”

做为微软最出名的软件产品，Windows被用在广泛的设备中，但一直以其封闭的系统让微软备受指责，在移动互联网时代，大家熟知的那个微软在慢慢改变。蒋博说：“微软开放技术策略不是一个保守的策略，基于客户的需求，我们一部分的技术已经更加开放，我们客户已经得到了非常多的投资，美国的微软技术开放公司在一年的时间做了超过50个项目，包括和不同的开源社区的合作，以及和开放标准社区的合作项目。”

中国开源软件推进联盟荣誉主席陆首群表示，微软虽然一直是开源软件领域的大规模企业，在成立开放技术公司后，在促进不同平台的跨平台技术上有着更多的实际行动，相信会对整个软件生态环境有好的促进。

福建中医药大学通过在虚拟化环境部署趋势科技的DeepSecurity，可以在VMware的vCenter中直接调用DeepSecurity的控制台，对虚拟化环境做一次主机漏洞扫描，再应用DeepSecurity根据扫描后的结果给的“虚拟补丁”推荐策略，即可对整个虚拟化环境的主机漏洞作统一的漏洞防护。当然，我们也可以额外制定自己的防护策略。以上过程只需鼠标操作，不需要管理员自行维护策略，节约了大量时间，也不需要过于专业的知识。

IT技术日新月异，高校信息化建设的虚拟化时代的来临不可抗拒。如何在新的时代、新的技术体系架构下考虑高校网络的安全是每个高校IT管理者的责任。面对新技术、新架构带来的挑战，只能在分析并掌握新技术原理的前提下重新考虑网络安全体系，才能面对最新的网络安全威胁，让信息技术更好的服务于高校的建设与发展。

(陈杰)

Google 的医疗野心

从投资收购IT公司看Google，这家市值千亿的互联网巨头，似乎对生物医疗领域有格外偏好，通过旗下的风投Google Ventures，在生命科学、健康和医疗领域里表现的相当活跃。

医保大数据的典范：Predilytics

Predilytics是一家信息技术公司，为医疗保健行业的从业者提供解决方案。医保行业由于所涉及的数据规模海量，问题复杂，一直以来都是大数据公司关注的焦点。

Predilytics可以为医保领域提供洞察力，运用大数据、机器学习技术来分析出透明、公正和业务驱动的结果。相对于传统的循规蹈矩方法的统计/回归模型，其提供的异常预测模型的分析深度要高出1到3倍。

Predilytics协助用户进行健康计划，吸引和保留疾病患者存款，提高医疗保健管理的效率。Predilytics提供的服务包括风险评估和质量评估，临床和护理管理，客户开发和保留，供应商支付和效益提升。

新药研发工具：Adimab

Adimab是一个完全集成的、以酵母为基础的抗体筛选平台，其建立了一个综合的免疫系统，可以帮助制药公司开发未来抗体药物。Adimab的酵母抗体平台，是一个极其灵活的抗体发现和工程化工具，能够应用于各种不同治疗开发方法，包括IgG的发现、优化、人源化及双特异性。

云端基因数据库：DNAnexus

DNAnexus是一家致力于打造云端DNA数据库的创业公司，并把这些数据提供给研究人员和科学家。Google和DNAnexus一起打造一个巨大的开放式DNA数据库，并将共同接管联邦政府的国家生物技术信息中心(NCBI)的数据。这些数据将合并进入DNAnexus的DNA信息历史文档，并存储于谷歌的云计算服务器，这是谷歌的云计算服务器中最大的第三方数据资料，免费向医学研究者提供接入服务。

目前DNAnexus的用户已经包括斯坦福大学和哈佛大学等高校，制药公司，某些医生也会通过DNA信息来诊断病情。

远程医疗的平台：Doctor On Demand

Doctor On Demand提供医生视频咨询服务。用户可以使用Doctor On Demand对自己的病症找大夫进行付费咨询，通过视频或网络电话直接联系到大夫，在沟通前用户也可先描述病症并上传相关医学影像。Doctor On Demand称他们的平台有1千名认证美国医师。

Doctor On Demand为患者提供一个门户网站，该网站相当于一个中间平台，连接iOS/Android设备以及医生。每个视频电话需要支付40美元，可以用信用卡支付，也可以用于医疗保险账户，目前该服务支持美国15个州。其实价格并不贵，据了解，在美国咨询医生，医生平均收费每小时150美金以上。

Doctor On Demand鼓励用户咨询“非紧急的临床问题”，例如普通感冒，皮疹，近视等小问题。诸如肌肉损伤等紧急问题还是赶快去医院或约私人医生面对面治疗比较好。

自闭症检测的突破者：SynapDx

自闭症是医学界的一个难题。虽然现在还没有很好的方法去治疗自闭症，但早发现，早治疗可以很好的改善这种病症。遗憾的是，很多自闭症都没法及早判断，直到孩子们长到4岁半左右表现出症状，自闭症才发现，但是为时已晚。

SynapDx试图结合血液测试、基因活性图谱及高等生物信息学技术，让家长 and 医生能够以现有的方式更快、更早的诊断自闭症儿童，从而提高治愈可能。

Stan Lapidus认为他的公司将能够优化自闭症领域的治疗，因为以前医生都是通过一些外部的行为判断去确诊，很容易误诊，也没有真正的科学依据，SynapDx将通过血液基因检测提供很好的自闭症“科学依据”。

(李炜)

北京电信渠道业务现成效

随着电子商务的发展，三大运营商都将电商作为未来业务发展的重要渠道。北京电信的网上商城平台经过数年发展，如今已成为集自营、B2C合作、C2C拓展三大销售，网上营业厅、掌上营业厅、短信厅、网上商城多项服务支撑平台以及手机客户端等创新型平台的综合电子类渠道体系。

北京电信网上营业厅、短信营业厅和掌厅为电子渠道的业务受理平台，可实现7×24小时服务，提供费用查询、业务办理、充值交费等功能。北京电信还构建了电子渠道服务体系，提升用户体验，引导科学消费。此外，网上营业厅还实现了固网业务的预受理功能，提交申请后，工作人员会在24小时内与用户联系。

北京电信立足于北京的市场环境和用户群体，积极探索电子渠道新的资源整合、渠道拓展和营销服务模式，努力使电子渠道成为面向未来电信综合业务发展的、提供价值提升服务和用户体验的智能平台，目前已在C2C、B2C、自营三个方向取得一定成效。

C2C个人代理营销模式面向公众市场，支持全民参与营销，可扩大销售队伍形成销量多点开花；通过打造用户体验的线上推广平台，可以提升北京电信对末梢销售的管控能力及末端用户的感知力。该模式主要为大学生提供实习就业平台，鼓励大学生借助电信销售平台进行无成本营销实践。

B2C合作营销模式扩大了与成熟电商的合作范围，加入扩散式营销开始了“返利网营销”、“兴趣圈子营销”、“京东合作”、“社区网站线上直销”新尝试，稳步拉动了北京电信销量增长。

自营方向营销通过扩充和提升自营平台系统能力，梳理完善用户购买流程，优化线上垂直媒体、论坛、微博、微信、论坛问答等，及线下手机特卖会等方式，对网上商城进行网络宣传，引入了更多的目标用户。

同时，北京电信注重通过互联网节日，打造促销品牌，在5·17电信日、双十电信手机网购节、双十一天猫大促、天翼年欢惠春节等进行促销，为用户带来实惠，并通过合约补贴的方式，将手机的价格降低，赠送了高额话费，给用户提供了从购买到售后的一站式服务。

(马爱平)