

# 坚定不移走发展科技产业之路

## ——访同方股份有限公司总裁范新

□ 本报记者 陈和利



近日,同方股份有限公司迎来17周岁生日。近年来,同方股份有限公司以信息、安防、节能环保三大科技产业为主业,以金

融投资和科技园建设为两翼,按产业链孵化和培育了智能芯片、计算机、数字城市、大数据应用、多媒体、移动互联网、知识网络、大安全、半导体与照明、环境科技、节能环保等主干产业集群,并在北京、河北、辽宁、江苏、江西等地建成了与产业配套的科技园。

同方股份有限公司总裁范新近日在接受记者采访时说:“同方到今天为止走了17年,我们依然坚定不移的坚守要发展科技产业,未来也不会动摇,要发展同方的科技产业,要发展清华的科技产业,要发展中国的科技产业。这是一个很坚定的信念。同方的愿景是创建世界一流的高科技公司。比如说,同方威视产品行销到全世界超过130个国家和地区。就是源于它的高技术带来的领先。比如说我们的国芯,还有我们的知网,这些优秀的公司都典型的代表了同方定义的高科技。”

范新说:“另外我们也是紧紧的盯着国

家需要什么,同方选了几个大的产业板块。比如说我们一个重要的板块是信息,当然信息是一个很大的概念,比如说我们做的芯片,我们做的各种智能终端,计算机、台式机;也包括我们做的电视,我们做的电视不是一般传统意义上的电视;还有我们做的软件,做的系统集成,我们做的大数据等;比如我们做的数字城市,今天中国说智慧城市,实际上同方在多年前就把这个业务定义成了智慧城市,我们把这一类东西定义为我们的信息产业里的内容。”

“另外一块是节能环保,关于大气治理,脱硫脱硝的治理,原来是没有的,做热泵建筑节能这件事原来同方成立的时候就有,后来为什么我们有脱硫脱硝这些东西?就是因为同方虽然选择以信息产业为主,还是认为信息产业是一个主,还应该其他的二主、三主,节能环保是我们坚定的认为必须要发展的产业,因为中国没有那

么多资源供我们粗放发展。所以能源的节约、资源的节约和环境的保护,这是中国人早晚要面临的问题。因此,我们去发展节能环保,这也是一步一步走来的东西,因为我们预测到必须有这样的需求。今天我说,如果说信息产业是面向未来的话,节能环保是立足生存。”

“我们中间还有一块业务,就是我们称之为安防。这里面有两块东西,一块东西主要是做通信装备,就是北斗、无线电通信,超裁波这些东西,那时候我们兼着一个企业,我们把它做得很好,做通信。另外一块就是公共安全或者公共安全,就是做电视做的事情。在一些海关,在一些大型装备上有检测需求,因为走私很严重。但是当把中国的海关给装完的时候,发现中国市场没有了,我们必须去开拓国外市场。”

“现在我们重点发展什么呢?一个是智慧城市,一个是区域节能。现在同方的节能

已经不限于某一个项目的节能,我们可以把它整合起来就是区域节能。我们在大数据方面,因为我们也没有盲目的去做大数据、云计算,我们还是顺着需求走,剩下就是来自于可控的方面。当我们面对一个城市的时候,我们可以把纵向的数据都给整合在一起,我们称之为智慧城市,这就是智慧城市的内容,也是大数据的内容。在城市安全我们能做很多事。另外就是城市环境,我们面对一个城市,同方的各个产业集合起来,我们可以为一个城市就城市信息、城市安全、城市能源、城市环境,从规划到项目实施,到项目运营,这样一个完整的解决方案。”

截至目前,同方股份有限公司旗下已有同方泰德、同方国芯、泰豪科技等多家上市公司。目前,同方股份有限公司总资产超过330亿元,年营业收入超过220亿元,入选“中国电子信息百强”“中国制造业企业500强”“中国企业信用100强”。

### 中国联通获批开展4G混合组网试验

6月27日,工业和信息化部批准中国联通在16个城市开展TD-LTE/LTE FDD混合组网试验。这16个城市是西安、广州、深圳、重庆、郑州、武汉、成都、海南、长沙、济南、杭州、沈阳、哈尔滨、福州、南京、石家庄。据此,中国联通将在上述城市全面开展LTE网络建设,系统验证LTE FDD和TD-LTE混合组网的发展模式。

中国联通表示,此次获批在16个城市开展LTE混合组网试验,有助于企业更好发展,有助于满足用户需求。中国联通将抓住机遇,加快部署4G网络建设,尽快推出LTE FDD和TD-LTE融合业务,充分发挥混合组网优势,为用户提供更加高速的移动宽带接入服务。(复兴)

### 海能达TETRA终端获北京共网入网许可

海能达3款TETRA集群通信终端产品MT680、PT580H和PT580,近日获得全球最大的城市共网——北京市800M无线政务网入网许可。

北京市800M无线政务网是我国第一个政府共享TETRA网,自2003年建网起,历经2008年北京奥运会、2009年建国60周年大庆等一系列通信保障的辉煌历程,目前已经发展成为全球最大的城市共网,也是亚洲地区网络规模和入网客户规模最大的800M TETRA数字集群网。

建网初始,由于国内专网企业TETRA产品滞后,用户只能选择国外厂家的产品,成本投入高,设备选型少。作为国内专网通信领域的龙头企业,随着海能达TETRA产品的上市,以及终端到系统应用的定制化TETRA数字通信解决方案的相继推出,打破了国外厂商在这一领域的垄断。(港畔)

### 搜狐引入美国王牌脱口秀《柯南秀》

6月27日,搜狐视频宣布首度引入美国王牌夜间脱口秀节目《柯南秀》,这是美国王牌夜间脱口秀这一类型的节目首次在中国网络视频上线,主持风格充满美式幽默吐槽、调侃与无厘头的柯南·奥布莱恩将首度正式与国内观众见面。

“打造第一美综平台”已经成为搜狐视频继坐稳“美剧第一平台”后全新拓展的品类,在搜狐视频2014年的布局中,海外综艺已成为市场新热点,搜狐视频一直坚持高品质差异化的策略,对顶级精品节目实行独家占有,在2014年初继续引入美国王牌综艺节目《周六夜现场》与《艾伦秀》,最近还引入现象级歌唱真人秀《Rising Star》美国版,以大量独家的王牌美国综艺节目不断加深搜狐视频在高端受众人群中的影响力,打造“美剧+美综”第一平台。

《柯南秀》全名为《柯南·奥布莱恩深夜脱口秀》,该节目从2001年至今,一直广受欢迎。该节目开播至今,共获得14次艾美奖提名,与《艾伦秀》《周六夜现场》等多档美国经久不衰的王牌脱口秀齐名。(秦倩)

### 手机浏览器垂直领域平台价值凸显

EnfoDesk易观智库产业数据库最新发布的《中国第三方手机浏览器市场季度监测报告2014年第1季度》显示,截至3月底,中国第三方手机浏览器市场累计账户规模达10亿,较上季度环比增长7.1%。QQ浏览器、UC浏览器、百度手机浏览器分别以38.6%、26.6%及14.0%的份额占中国第三方手机浏览器市场累计账户前三名。

在经历了独立及超级APP的影响后,手机浏览器依然以其强大的入口地位成为大型互联网企业抢占移动互联网入口的重要布局。在网民使用移动互联网场景化、碎片化以及多内容需求的背景下,手机浏览器的平台化属性和内置的搜索等功能可以拉动用户的持续增长,厂商们也可通过浏览器的平台化合作以及搜索等业务的布局来产生广告及流量分成等收入。

EnfoDesk易观智库分析认为,手机浏览器经过多年的发展,已经积累了一定的用户规模和使用黏性,作为移动互联网典型的入口级平台应用,手机浏览器可以搭载众多内容,与众多合作伙伴进行合作,并把流量主导给合作伙伴,作为合作方带来更多的用户,从而体现手机浏览器的价值。而在流量导入与资源整合方面,大型互联网企业更具优势,可以预计,未来手机浏览器市场的品牌和用户集中度将有所上升。(安吉)

## 分享通信170号码正式商用

6月25日,分享通信宣布旗下品牌“集”和“享”正式商用,同时开通www.10039.cc网上营业厅、m.10039.cc掌上营业厅以及10039全球服务热线。这表明分享通信170号码正式走上市场,面向集团企业和公众市场销售,用户可以通过网厅和掌厅进行选号入网等业务办理,以及拨打客服号码进行服务咨询。

分享通信成立于2006年,主要经营移动通信产品、行业化应用、移动互联网产品。目前总部设立于北京,在全国31个省市设立分公司或分支机构。2014年以来,分享通信一直从事电信产品的研发和电信业务的运营工作,为中国移动、中国电信、中国联通、国家有线电视网络、中国工商银行总行、中国银行总行、中国国际航空公司等企业,基于“相关云”云计算平台、大数据平台提供行业应用产品、移动通信服务及移动互联网解决方案,被称作“运营商的运营商”。2013年12月26日,分享通信获得中国电信运营商牌照,以民营企业身份跻身电信运营商之列,开始从幕后走向台前,开启电信运营商之

路。今年3月27日17点39分,分享通信集团1700120号段在北京首接成功。

发布会邀请了百度等互联网企业以及银行、金融、航空等企业代表,分享通信相关负责人表示,未来的运营商思维一定是跨界思维,分享正在谋求与各个行业的跨界合作。分享通信坚持走差异化路线,注重在细分市场精耕细作。“集”号“产品面向集团客户,为集团客户提供功能强大、价格实惠的融合通信和移动办公服务平台。分享通信负责人阐述品牌过程中提出企业移动总机的概念,“移动总机免设备、免布线、免维护,全国拨打、接听无长途漫游,为企业省钱、省心。”

与“集”品牌相反,“享”品牌针对手机控、爱玩族、发烧友、低头族、宅男宅女,并公布了相应的资费套餐。传统自由套餐100元可以买到300M流量和300分钟语音,分享提供的91元套餐包含600M流量、330分钟语音、60条短信、全国无长途漫游,套餐外语音价格为0.11元每分钟,短信0.07元每条。(陈和利)

## BAT巨头缘何盯上分类信息行业

6月27日,腾讯用7.36亿美元收购58同城19.9%股份,在官方公布的消息中,O2O成为双方对今后合作的最大憧憬——“通过这次交易,腾讯和58将借助彼此的平台优势,联合建设下一代的O2O本地服务。”

这是BAT巨头首次将分类信息行业纳入战略布局。在入股58同城之前,腾讯最近的一次大手笔并购目标是大众点评网。BAT究竟看上了分类信息行业的什么?

每一个细分领域都可能诞生百亿价值的公司。58同城、赶集网与大众点评网相比,覆盖的生活服务范围更广,58同城和赶集网更像服务领域的淘宝,他们将数以百万计的游商成功运作到了网络上,其中蕴藏的商机想象空间巨大。

以招聘为例,赶集网去年招聘收入增幅达到180%,而垂直招聘厂商前程无忧的增速仅为10%—15%;赶集网今年仅3月份1个月的招聘收入就达到8000

万。此外租房、二手房市场的体量并不比招聘小,二手房、本地服务也前景可观。58同城和赶集网所覆盖的生活服务领域数以百计,几乎每一个领域都能诞生百亿市值的公司。

城镇化也是BAT不会放过的一波红利。中国正在经历的快速城镇化加速了农村劳动力向城市的转移,构成了数量庞大的城市新移民群体。从租房到二手房、到买卖二手家具、到找男女朋友和成家后的日常生活服务,赶集网和58同城能帮助每一个新移民在陌生的城市落脚,而且服务范围不止在一二线城市,更直接到达三四线城市甚至更底层的用户。庞大的三四线城市巨大的商机。唯品会今年市值突破百亿美元,其成功的关键就在于抓住了屌丝人群的需求。

分类信息帮助BAT抓住线下。BAT近年来频繁收购,投资的背后,既是彼此间布局的角力,更是因为既有的线上业务增速变缓,急需寻找新的增长动力。分类信

息行业是中国互联网非常有特色的行业,实实在在的连接线下,企业招聘、房屋出租、本地服务……在很多企业看来,他们做的事情其实都是不赚钱的“脏活、累活”,但实际上,这需要很强的下沉运营能力的积累,从而将几千万城市游商和用户广泛的生活服务需求对接。

与其他O2O领域的乱战相比,分类信息行业已经形成了稳定的双寡头格局,赶集网+58同城占据了市场的绝大部分份额,而且两家公司都已实现盈利,增长迅猛。这意味着投资分类信息行业,就能保证低风险的拿到可观的投资收益。更何况此类投资还可以为处于增速焦灼状态的BAT增加新的业务增长动力,相信腾讯入股58同城,目的就是希望打通O2O闭环。58同城上市已经证明了资本市场对分类信息行业的认可,腾讯入股则证明了BAT对分类信息行业前景的看好。不管怎样,分类信息行业都迎来了最好的发展机遇。(向阳)

## 巴士在线高喊价值战

“虚拟运营商要发展,有价格战,更要打价值战”,巴士在线CEO王献蜀的话,引发业界对“价格与价值”的再次关注。

6月26日,巴士在线推出其通信产品“清新卡”,同时启动通信业务官网10020.cn并发布相关移动产品线。除已成为虚商标配的去套餐化、不清零、私人定制等特点外,“清新卡”资费体系设计以“清新明了”为原则,提供低门槛基础服务的清新服务包,固定单价套餐化的清新随意打,按量自由定制的清新自由包,按时间周期定制的合约包。

随意打的标准资费是没有任何门槛和限定条件下,即可享受基础运营套餐内才能实现的价格,最高比基础运营商月标准资费便宜近60%,流量更便宜达20%。合约包中最优惠的一档,相较现行所有虚商的最低价格,语音优惠幅度也达到20%,流量便宜达35%。

除了价格本身的低廉,“清新卡”具备结转、定制、共享、转赠的四大亮点,结转功能,打破了电信套餐余量月底清零的传统,所有套餐余量可以结转至下月使用,即套

餐不清零;定制,“清新卡”私人定制的设计模式,用户可以根据自身需求来选择套餐内容,摒弃捆绑式套餐,实现通信套餐DIY;共享,用户可以与好友共同使用套餐资源,避免浪费;转赠,清新卡的转赠功能,可以将自己套餐所含资源转赠给好友。

除了以低价高调出场,巴士在线还在“价值战”上做文章。

在巴士在线的业务版图上,移动生活构建包括四部分,第一,基于移动互联网,为公交乘客及娱乐节目粉丝提供内容服务,将移动娱乐叠加进来。第二,公交移动WiFi业务“MyWiFi”是移动互联网的另一个入口,免费开放给用户,同时会有移动游戏、移动生活等移动互联网服务模式叠加进来。第三,网络电话“麦克”,作为国内首款获得工信部批准的多人语音牌照的移动应用,让用户享受4G时代更低廉甚至免费的VOIP通信服务。第四,通过移动娱乐、移动互联网、移动金融、移动通讯等,形成闭环产业链,构成了巴士在线移动虚拟运营战略。(刘燕)

## 宝驾租车首推“电子钥匙”

除了研发电子钥匙,为提升P2P租车的用户体验,宝驾租车更注重平台的安全性,建立了一整套体系确保租车安全。

为了让用户放心的把爱车放在平台上出租,宝驾租车实行了严格的会员准入机制。在车辆安全保障方面,宝驾租车为每个车主的车辆安装宝驾智能盒,实时监控车辆位置,监控车辆的行驶情况以及驾驶员的驾驶情况。为了保证租客的租车安全性,宝驾租车严格规定平台上的所有车辆都是正规注册的汽车并且车辆的任何改装都符合交通部门的要求。其次,所有车辆都具有有效的车辆拥有证明并已支付相关的车辆税费,并且车主已购买车辆机动车交通事故责任强制保险。在车辆保险服务上,宝驾租车会为每一辆宝驾平台上达成的每一次的交易提供商业保险。

便捷的基础是安全,宝驾租车建立的一整套服务保障体系。在这套保障体系基础上,宝驾研发的全智能汽车共享系统ICSS与“电子钥匙”软硬结合,让P2P租车模式彻底颠覆传统租车行业价格贵,时间长,手续复杂的印象。李如彬认为,“电子钥匙”的面世将解决了P2P私家汽车租赁平台在中国落地的核心难题,让租车变得更加安全、便捷,并将加速推进P2P汽车共享租车模式在中国的推广。(陈杰)

## 思科面向智能互联城市应用推出物联网网关



图为Semtech Corporation(升特半导体)副总裁Marc Pegulu(左一)和Worldensing首席技术官Jordi Llosa Melich(右二),与思科企业网络事业部全球副总裁江朝晖(左二)以及思科全球产品总监黄强(右一)共同见证思科面向智能互联城市应用推出的物联网网关IR900系列工业路由器。

IR900系列工业路由器是模块化、可编程的通用接入平台,可将不同标准和频段的无线传感网络汇聚到IP网络中,同时能够与合作伙伴解决方案相互融合,助力实现智能互联城市的多种行业应用。

2014年6月25日,思科宣布推出全新的IR900系列工业路由器,这是一款面向智能互联城市无线传感网络应用的物联网网关。

它是一个模块化、可编程的通用接入平台,其主要作用就是灵活地将不同标准、不同频段的无线传感网络汇聚到IP网络中。同时,IR900系列产品提供多种可编程环境,可无缝移植和运行合作伙伴开发的行业应用。

IR900系列支持思科“雾计算(Fog computing)”架构,具有智能计算和存储能力,可在IP网络边缘对本地传感器采集到的原始数据进行分布式实时计算和处理,既降低了海量数据回传到IP带宽的无谓消耗,也减轻了后端数据中心的数据存储压力,加快了业务响应速度,以帮助进一步提升智能互联城市的治理和服务水平。

随着未来城市化进程不断发展和网络规模的继续扩大,思科“雾计算”架构所发挥的效率和优势将会愈加明显。

在全球范围内,持续的城市化进程导致城市人口在极短时间内经历了前所未有的增长。在新城市不断诞生和城市规模不断扩大的同时,也带来了人口压力、经济增长、环境污染、资源紧缺、基础设施配套需

要改进提升等各种城市发展不可避免的问题。随着产业信息化发展水平的逐步提升,这些挑战得以借助网络与信息技术手段获得突破与解决。

今天,网络发展已步入物联网时代,无线传感技术的规模化应用使得城市的每一个角落、每一个瞬间变得可被感知。不同类型的传感器可以感知声音、温度、光照、位移、二氧化碳浓度、生物变化等等,从而使使得城市的信息化、可控化、智能化成为可能。配合云计算、大数据、移动互联网等关键技术的兴起,具有网络智能的智能互联城市成为城市发展的新趋势。在全球很多国家和地区,智能互联城市的建设均已成为发展重点。

在智能互联城市建设过程中,低功耗、自组网、具有感知能力、数据采集精准且易于部署的无线传感网络技术正发挥着举足轻重的作用。基于无线传感技术的泛在网络(Ubiquitous Network)作为“万物互联”的物联网核心技术之一,在环境监测、城市智能交通、电力能源、工业自动化、市政设施管理、城市照明、节能减排、精准农业发展、医疗健康、智能家居、物流管理、文物保护、地质灾害预报等领域能够极大地帮助解决现代化城市建设发展中所遇到的各种挑战。

而当各种无线传感技术在实际应用中,会存在无线频率和应用协议的多样性及特殊性。无线传感网络在通过IP网络把采集到的数据回传到后台云平台上时,

也面临着协议转换、接入方式选择、网络传输安全及数据预处理等问题。

思科新推出的IR900系列工业路由器通过开放的、可插拔的无线传感网络接入模块,可快速适应各种无线传感技术,实现即插即用和无缝对接,极大地降低了整体方案的复杂度。IR900系列支持多种IP接口,包括千兆以太网、光纤、WiFi和3G网络等;在网络接入和安全方面,则延续了思科在IP领域的技术优势。IR900系列还为用户提供了远程设备集中网管,为用户在大量部署设备时提供了极大的便利。除此之外,思科IR900系列产品还能够与合作伙伴的行业应用解决方案深度整合,从而广泛用于智能互联城市建设中的诸多方面,为城市中的企业、机构和广大居民提供高水平的服务和体验。

思科企业网络事业部全球副总裁江朝晖说:“万物互联将推动公共事业领域不断实现变革与发展。其中智能互联城市是最主要的应用和服务模式之一。随着全球越来越多的人口向城市集中,城市需要根据居民的需求进行灵活应变,同时最大化的利用公共资源为居民服务。思科IR900系列产品将无线传感网络与IP网络和端端的云平台全面整合,我们也将和业界合作伙伴一道,通过提供创新的技术与解决方案,助力城市管理者进一步提升公共服务和管理水平。”(安吉)