

# 给城市一个智慧的“大脑”

——访同方股份有限公司副总裁兼智慧城市产业本部总经理周佚

□ 本报记者 陈和利

年,随着“百城计划”及“百合计划”的发布,清华同方加快跑马圈地,迄今为止,已将70多个城市纳入版图,清华同方跻身中国智慧城市建设第一梯队。周佚介绍说,决策需要数据,过去比如说五个系统是五个不同数据源,同方的技术是只从每个端口取出跟今天决策相关的命题相关数据进行整合、挖掘。过去一些决策系统更多是流程性的,基于流程,业务流程很多,比如说办事大厅提高效率,改的是流程,并没有改数据。同方是基于数据,数据就是信息,同方技术是三跨一体化大数据平台,跨行业、跨部门、跨区域,只要开放一个端口,从数据库里抽取跟今天决策的命题相关的数据源,然后进行整合,分析架构处理展现。这是同方的技术积累,不是基于流程的,因为流程会天天变,今天这个流程,明天可能就不一样了,同方的这个技术不受流程限制。

在谈到不同城市的智慧城市建设时,周佚介绍说,很少看到两个城市是一样的,比如说医疗是大家比较关注的,教育是大家也比较关注的,但是产业这个层面相对来说比较复杂,每个城市都有自己的特色,要求不一样。不深入做的话,不知道智慧

城市应该怎么样做。智慧城市建设六个字有三层意思,一是城市建设,二是智慧建设,加在一起是智慧城市建设。每个企业和专业公司在城市建设中针对不同的角色研究不同的业务。同方倡导的是重点研究智慧,智慧的核心是大数据,互联网+是手段。比如一瓶水生产出来,如何放到用户的办公桌上、餐桌上,就可以通过互联网+的概念,这是最后一公里。比方说看到智慧停车,严格意义上就是互联网+交通的概念。车位跟互联网+没关系,把车位如何通过互联网的手段,让人们更方便的停车,就是互联网+的概念。同方花了很多时间研究数据,大数据成就智慧。比如说交通部门采了片子要照违章,有的照流量,小区照安全,这些信号回传以后,会产生很大的数据价值和智慧应用价值,同方就在这个层面上有很多的产品即将推出。

从秦朝之后就有城市,到今天几千年的历史中,城市建设一直贯穿当中,到今天城市建设到了一定的建设瓶颈的时候,对城市建设冠以更多的新的理念、概念,就是智慧。智慧的概念应该在未来城市建设当中长期贯穿,而未来十年将是智慧城市建设高速发展期。

## 超七成网民无法识别在线威胁

卡巴斯基实验室针对18000名网民进行的互联网用户在网习惯测验显示,由于缺乏“网络常识”,有四分之三的网民会下载潜在恶意的文件。

这一测验旨在考察互联网用户的网络常识,要求用户下载一首由甲壳虫乐队演唱的“Yesterday”这首歌。测验中共提供了四个下载选项,其中只有一个下载选项是安全的wma文件,而且文件名被故意拼错成“Betles.Yesterday.mp3.exe”。根据测验结果,只有四分之一的用户选择这一下载选项,识别出这是一种无害的文件类型,尽管文件名拼写有误。

最危险的下载选项对应的是.exe文件,虽然其文件名中包含“mp3”字样,即“Beales\_Yesterday.mp3.exe”。选择该下载选项的用户占三分之一。还有14%的用户选择下载屏保程序格式scr文件,但是这种类型的文件经常被用来传播恶意内容。此外,还有26%的用户选择下载.zip文件,而这种文件也可能会包含恶意内容。

用户无法识别在线威胁的情况并不局限于此。据调查,在选择网站输入个人数据时,超半数用户均选择了假冒网站。此外,约有45%的互联网用户在过去12个月内遭遇过恶意软件,其中有13%的用户不知道自己如何被恶意软件感染。(勇合)

## 融吧互联网金融超市推出一站式金融服务

11月4日,北京融吧科技发展有限公司在北京市宣布互联网金融超市开业及个人信贷金融电商平台——融吧网上线。

据介绍,融吧网是针对个人信贷业务推出第三方金融服务平台,以互联网技术驱动传统金融行业创新,打通线上线下金融服务体系,形成“互联网+金融”平台这一创新金融服务模式,打破了传统金融信贷机构产品单一、办理流程复杂、信息不对称等服务弊端。

“融吧金融”包括中信银行、阳光保险、交通银行、惠金所、宝瑞典当行等各大金融服务机构,为前来办理信贷签约的用户提供全面的、一站式金融信贷服务。用户可足不出户通过融吧网、融吧APP实现在线实时搜索、在线咨询上百家金融机构的数千款的信贷产品。

北京融吧科技发展有限公司创始人兼CEO李向东表示,近年来,伴随利率市场化的进程,在大中型企业贷款对银行利润贡献有所下降的同时,小企业贷款、个人贷款业务对利润总额的贡献将逐步提高,推动个人消费贷款业务快速发展是当前环境下的必然选择。(王月菊)

## 大数据智能易物平台匀易天下上线

11月7日,北京匀加速科技有限公司第二代大数据智能易物平台匀易天下上线,该公司致力于打造易物信息共享、共赢、共赢的商业生态圈,服务各地的传统企业、农产品企业、实体店及大众。

传统电子商务平台及易物平台只单一为企业提供服务,需结合线下等方式实现销售或易物。匀易天下基于云易物概念建立,拥有自主知识产权,该平台依托物联网,利用大数据进行智能匹配,为企业、个人提供易物信息发布、查询、易物交易结算等专业化服务。

作为消费者与企业之间对价方,匀易天下结合物联网及大数据中心,准确分析消费者自然需求与企业生产规模及产品,完成匹配,最大限度取消线下易物成本,并在社会范围内实现资源最优调配。平台通过物联网,对入驻企业供应链生产全过程进行监控,掌握企业库存、运输等信息,同时比大数据系统中市场需求,完成智能匹配过程,帮助企业开展多方位易物交易,实现以物易物、以物换股、清理库存、盘活资产等功能。利用轧差结算工具,打破时间的空间限制,实现不同国家、不同企业之间商品或服务的自由交换。(杰闻)

## 钱旺集团启用全新全球研发总部

11月5日,江苏钱旺信息产业控股集团全球研发总部启用仪式于南京栖霞区紫东国际创意园举行。

全球研发总部落户于此,为钱旺信控集团营造了一个更加国际化的商务环境。这里拥有腾讯众创空间等几百家知名企业;环绕于南京液晶谷、南京海港枢纽经济区、南京综合保税区等三大重点平台;同时,园区所处的仙林大学城,是国内规模最大、设置齐全的现代化大学城,坐拥优秀的科教资源。对于钱旺信控集团来说,这些对于其更好布局国际市场,并进一步完善产学研一体化的互联网经济可持续发展道路。

“生态”一直是钱旺倡导的核心,以旗下钱宝网为流量集散中心,形成了一个完整的微商生态闭环。(陈杰)

# 微粒贷携手一汽丰田推互联网贷款购车

11月9日,互联网信贷产品微粒贷与一汽丰田联手宣布双方将展开跨界合作,将互联网信贷与汽车消费相结合,为有购车需求的用户提供资金来源。11月11日,双方将在微信朋友圈率先对微粒贷用户进行沟通,推出互联网+金融购车模式。

微粒贷是针对小微用户推出的互联网信贷产品,为小微借贷者解决资金来源问题。其通过QQ或者微信入口就可以进行100%纯移动端线上借贷,即时申请即时到账,是随时随地想借就借的互联网借贷产品。

微粒贷此次和一汽丰田的合作,基于双方一直以来实践的“客户至上”的理念,意图通过彼此的合作为用户提供购车资金,助力其实现购车梦想。

微粒贷此次和一汽丰田的合作,将纯移动端的贷款场景与纯线下的购车消费场景相结合。在11月10日至12月10日期间,用户只需要在微粒贷借款满5000元,即可凭借款记录与朋友圈广告中领取的1000元购车卡券在全国一汽丰田4S店购买国产一汽丰田汽车时,获得1000元的现金补贴,该卡券适用于一汽丰田品牌除HEV车型之外的国产全车型,而且可以转赠给好友使用,即购车人与微粒贷贷款人不一致也可享受该项优惠。该活动只针对微粒贷用户有效。

活动期间,用户可以在微粒贷上随时随地通过手机轻松贷款,解决暂时购车资金不足的问题,并且可获得基于不同车系送出的千元现金大奖。业

内人士表示,微粒贷与一汽丰田的跨界合作,为用户提供从贷款到购车的一系列便捷服务,同时促进汽车销量的提升和小额信贷的发展,达到了双赢。

一汽丰田是微粒贷在汽车消费领域的首家合作伙伴。此举也表明微粒贷正在从纯互联网借贷产品深入消费领域,开启了移动互联网借贷产品与线下消费商家融合的新模式。

本次微粒贷和一汽丰田合作,拓宽为用户服务的维度,从纯借贷平台延伸到消费领域,探索互联网借贷金融与汽车的跨界合作新模式。未来,微粒贷还将向符合贷款条件的用户发放用于购车、汽车美容、购物、家装、租房等消费用途的个人信用消费贷款。(陈和利)

# 教育信息化时代即将到来

在今年两会政府工作报告中,信息化建设被明确作为过去和未来经济发展的关键动力和经济建设的关键机遇。在教学领域,越来越多的智能设备进入校园,让教育变得丰富多彩。智能硬件作为教育信息化发展的关键设备,也获得巨大的发展机遇。专家认为,智能硬件市场未来潜力巨大,技术实力雄厚的综合化智能硬件厂商将有望把握未来教育信息化市场的窗口。

教育在经历了粉笔时代、白板时代之后,终于迎来了电子时代。随着教育信息化进程的推进,作为信息载体的智能硬件产品也获得了巨大的发展。据统计,2015年智能硬件市场规模超300亿。电子白板、平板电脑和智能打印机等越来越多的智能硬件产品被应用于校园场景,教育信息化对智能硬件的应用越来越走向多元化、综合化,这就要求企业具备多产品线,建立起教育场景下的综合化的智能生态体系。这一趋势使得三星等技术实力雄厚的全产品线企业突出出来。

教学互动性增强是教育信息化时代的一大特征。三星最新型的电子白板支持与各种移动设备互联,可以取代投影仪和普通白板,比普通电子白板更加节省空间,为老师授课提供了便利。同时新型电子白板可与学生的平板电脑互联,学生可通过互联的平板电脑在授课过程中提出或回答问题,直接提升了教学的互动性。

信息记录便捷化是教育信息化时代另一个特征。三星Galaxy Tab A with S Pen平板电脑配备了三星的智能手写笔,随时随地可以使用高速

4G网络以及信息采集拍摄功能。一台平板电脑可以存储足够多的课本,随时回看知识点,彻底告别厚重的书包与课本。同时平板电脑与电子白板的互连使学生告别了摘抄时代,平板电脑可以同步观看电子白板上显示的内容,一键截图,并可以进行发送和保存,信息保存更便捷,学生省去了记笔记的时间,听课更专注。

21世纪,教育的信息化带来了更好的教学体验,也为智能设备的发展带来了新的机遇。但是只着眼产品本身是不够的,教育信息化需要的不仅是一个智能设备,更是一个智能平台。随着信息化在教育领域的持续推进,在未来必将催生更多合作更为紧密的智能生态系统,也会为全产品线企业带来新的商机。(雅彦)

# 360安全连续三届摘得中国专利奖

日前,国家知识产权局网站对第十七届“中国专利奖”最终评审结果进行了公示,360公司“一种依据白名单进行恶意程序检测的方法”和“基于机器学习的程序识别方法及装置”两件核心安全专利同获获得两项中国专利优秀奖。这是360公司凭借核心安全领域技术连续三年获得中国专利奖。

从历年中国专利奖的获奖分布看,一个主体获得多项专利奖的情况仅发生在具有重大科研创新的著名学府和被业内广泛赞誉并有巨大技术突破的高科技企业上,360多次跻身代表了360安全技术被业内专家和广大用户的肯定,同时也表明国家对网络安全的高度重视。

360本次获得中国专利奖的是“QVM人工智能引擎”和“恶意程序白名单检测”两项核心技术专利,均应用在未知程序的安全判定领域,是360多年市场竞争中潜心打造、日趋完善的最强核心技术之一,已成为国际安全软件的标杆并纷纷效仿。

依托于一系列核心技术,360安全不仅覆盖了国内96%的PC端用户及70%的手机用户,更使中国电脑的恶意软件感染率仅是美国的五分之一,全球平均线的十分之一,成为恶意软件感染率最低的国家。不仅如此,360因发现并协助修复漏洞还获得了微软、谷歌、苹果、Adobe等科技巨头的

致谢。其中,因为多次发现在Android或IOS系统中对个人隐私和财产安全具有极大威胁的安全漏洞,360安全技术团队多次获得谷歌和苹果的公开致谢;另自2009年以来,360已累计86次获微软安全公告致谢,在全球安全软件厂商中排名首位。

作为中国安全领域龙头,截止到2015年10月,360公司已申请专利5700余件,商标2500余件,成为中国互联网领域和网络安全领域知识产权数量增长最快的企业,不仅2014年国内发明和国际PCT专利申请量双双入围“全国前十”,还累积了一批安全领域内含量极高的专利,其中很多专利被多家国际著名IT公司的专利引证。(向阳)

# 京东金融双11推多项让利举措

双11购物节,京东金融推多项举措满足购物族需求:整个双11期间,京东白条4亿额度为用户提供京东商城全场24期分期免息优惠,为了让用户买的更爽,还为每位用户追加最高2000元的白条信用额度;京东钱包和京东支付斥资3亿元开展满减优惠,为用户派红包;京东金融理财平台推出多款年化收益达9.9%的高收益理财产品。

此次双11,京东金融携供应链金融、消费金融、众筹、财富管理、支付、保险等七大业务板块全线出击。众多金融服务嵌入了京东业务流程,完全融合到了购物的各个环节中,一站式满足用户在购物中的多种需求。

京东白条能提供“先消费,后付款”的信用赊购服务,让消费者减轻一时的资金压力,提高消费者的购物体验,促进消费。11月9日至11月12日,京东白条为用户提供PC端、移动端全场24期免息分

期购物优惠,免息分期覆盖千万款京东商城商品,用户购物最长可以分2年还,且没有任何手续费。此外,购物者在白条主页参与提现游戏,京东白条还为购物族准备了最高2000元的额度提升制。

为了配合购物族对速度的青睐,京东金融把京东白条服务定义为“金融快消品”。白条的支付速度相当快,平均单只需1秒。作为信用支付服务,白条帮助用户明显提升了消费力,用户使用白条分期后,月均订单金额增长98%,月均使用白条下单的次数达3.87次。

除了满足购物族,京东金融也没有忽视商家们对资金的渴求。为配合京东商城大促期间商家备货时点的资金需求,京东金融早在10月份就开始施行一系列的资金支持计划,整个双11期间,京东金融供应链金融整体授信总额已超500亿。“京小贷”是京东金融为京东商城开放平台商

家提供融资服务的信用贷款类产品,全程线上操作,仅需三步,1秒到账。此外,“京保贝”面向的服务群体是京东商城生态圈内的合作伙伴,具有融资门槛低,无需抵押和担保;融资效率高,3分钟即可到账。

11月10日至12日期间,京东金融推出了业内首个“买贵管赔价保险”,届时,用户在京东商城购买商品,30日内若因市场等不可控因素导致商品价格降低带来损失,保险公司确认无误后将进行一次性理赔。

让消费者花得放心、赚得开心,京东金融搭建了高效、智能客户互动平台。此次双11,京东金融将通过微信、微博、在线、电话人工客服及智能机器人等多维度服务通道7×24小时全天候为客户提供服务。除此之外,双11期间京东金融还打通了客户投诉快速处理绿色通道。(东源)

## 优步站牌携手地产公司落地深圳

此前,用户乘车时常常需要花费一定的时间用于与车主沟通位置。近日,优步(Uber)在深圳市区首批设立近50个优步站牌,今后,在优步站牌(UberSTATION)覆盖的地点,乘客只需要来到优步站牌,司机就能通过嵌入地图的优步站牌,迅速“找”到乘客,进一步缩短司机和乘客的沟通时间。

同时,优步还宣布将与百度合作,在全国范围内,升级优步站牌,将在百度地图中加入优步站牌的地理位置信息,使乘客在对周边环境不熟悉时可以更方便的找到最近的优步站牌,给优步车主更明显的标志,更迅速、更容易地“找”到乘客,实现快速上下车,提升用户体验,以真正实现无需过多沟通接载地点,专属司机上门服务。目前,这项技术已在测试当中,预计在月内可以实现运营。

优步站牌是优步中国的创新之举,今年8月于广州首发,目前已在成都、天津、杭州、青岛、深圳等城市开始线下布局,并将推广到更多城市。本月内将通过和战略合作伙伴百度的深度合作进一步延伸至线上布局,并将扩展至全国。

据了解,优步站牌地点主要分布在住宅小区、办公楼和商圈周围,贯穿城市生活的每个场景。本次优步站牌的合作方包括万科、花样年等地产公司,该项目能够吸引如此多的房地产企业加入的一个重要原因是:优步站牌将汽车与房产位置的关系进行了有效连接。

一般而言,手机与地理位置是一种弱关系,而汽车与房产位置则是一种强关系。这次Uber与房地产之间的跨界合作,通过互联网将汽车与房产进行有效连接,从用户场景出发,连接关系,满足或解决用户的深层次需求,解决用户出行的最后一公里的沟通问题。

同时,首批优步站牌将在线下车站铺设线上互动,扫描站牌二维码即能参与游戏互动,赢取优步的优惠券,在等车的片刻时间里提高用户体验。未来还将增设更多的互动功能,让用户在出行的每一个时刻变得有趣,目前,杭州的优步站牌已实现了站点与音乐的连接。

优步华南区总经理罗岗表示:“优步希望通过人民优步+拼车业务和优步站牌相结合,降低城市交通压力、减排的同时也让用户降低拼车成本,高效出行。”在拼车行程中,可以把车辆看成一辆事先无固定路线的公交车,每一个优步站牌为公交车站,第一位乘客上车后车辆有了规定线路,当有顺路匹配的乘客呼叫,车辆在途中的优步站牌接上第二位乘客,第一位乘客下车后如有路线匹配乘客,将形成第三位乘客与第二位乘客的拼车行程。据了解,深圳“人民优步+”多人拼车功能上线两个月,相比单人乘车,累计节省行驶里程将近120万公里——是地球与月球距离的三倍,为深圳市减少CO<sub>2</sub>排放超过220吨。(安吉)



近日,中国办公设备年会在京举办。此次会议上,三星电子大中华区商用事业部总裁李建民向与会人员分享了三星商用经营理念:三星商用旨在以创新产品和专业技术,及其国际化的视野和经验,与合作伙伴共建和谐健康的“解决方案”生态系统,希望联合双方的技术、资源及渠道优势,全力推动商用市场变革与发展。

在本次中国办公设备年会展区,三星商用还展示了涵盖金融、教育、政府等行业,包括文印、智能教学、移动办公、空气净化等多个方面的解决方案。(轩宇)

## 华硕ZenFone手机的参“禅”之道

近日,华硕ZenFone2性能怪兽的发布开启了智能手机4GB“运行”时代。

从设计到名称,华硕手机ZenFone系列让人一目了然,每款产品的卖点都是当前市场的“热点”以及消费者的“痛点”。华硕手机ZenFone名称中的“Zen”是“禅”的意思。新近亮相的几款ZenFone系列手机新品沿袭了华硕家族式的“禅意”设计元素——Zen,对称又时刻变化的同心圆纹理,发丝纹的经典元素都被保留,独特的设计让华硕ZenFone系列手机屡次获得红点设计大奖、iF DESIGN AWARD设计奖、日本Good Design Award设计奖。为解除手机卡顿和延迟的困扰,ZenFone2“性能怪兽”在全球范围内率先引入4GB双通道内存;ZenFone2 Laser镭射系列以6英寸IPS全高清屏幕和0.03秒激光高速对焦的特性;ZenFoneSelfie神相机顺应时下“自拍”时代风潮,前后双1300万像素摄像头和双色温闪光灯,拥有17种拍照模式;而ZenFone Max电神系列则以5000mAh超大容量电池带来非凡的续航能力,超长待机可达37天。

为适应形势,华硕建立了由“运营商”+“实体店”+“电商”三部分组成的“立交桥式”渠道模式。

在运营商渠道,华硕手机一直努力与三大运营商建立紧密合作关系,已在各省取得了成绩;在实体店渠道,华硕手机着力改变传统PC渠道资源,且与迪信通这样的手机连锁渠道有了实质性的合作;在电商渠道,目前华硕已经与京东、苏宁、天猫、亚马逊等电商平台有了密切合作,同时,华硕自有的电子商城也已经在大陆正式上线营业。

华硕手机“立交桥式”渠道模式完全遵从消费者需求构建。

据了解,华硕ZenFone2在印度的电商平台创下了2天销售100000台的成绩,在马来西亚、印度尼西亚市场稳居市场份额第二名。即便在欧美等成熟市场,华硕ZenFone2依然拿下多个畅销排行榜的冠军席位。(向阳)