

智慧城市的两大必要条件:互联+智能

■资讯走廊

科普创新实验大赛全国总决赛落幕

11月27日,由中国科协科普部和共青团中央学校部共同主办,中国科技馆、中国科协青少年科技中心、黑龙江省科学技术馆、上海互动科技等单位协办,三星电子独家赞助,互动百科独家推广的“SOLVE FOR TOMORROW 探知未来2015年全国青年科普创新实验暨作品大赛”迎来总决赛对决。47支来自全国高中、高校的参赛队伍齐聚中国科技馆展开激烈比拼,最终5支冠军队伍脱颖而出赢得最终赴韩参观三星总部的机会。

据悉,大赛自5月启动以来,覆盖全国1016所高校,总计7224支队伍,近3万人报名参赛,伴随大赛进行的保护濒危动物、奇趣实验室以及校园科普论坛等线上线下活动更是得到了学生们的热烈响应。

今年由多位国际知名科普专家打造的“智能交通命题”“风能利用命题”“安全保护命题”自开赛以来就得到了诸多关注。此次全国总决赛上,三大命题再次升级,以全新规则迎接大赛最强阵容的终极挑战。(陈杰)

企业采购向电商化转型

据赛迪顾问11月25日发布的国内首个《中国自营式企业网购分析报告》显示,企业采购向电商化转型成为趋势。

据该报告预测,2015年中国电子商务市场整体交易规模为16.2万亿元,其中企业网购市场交易规模有望达到12.9万亿元,占电商整体交易规模的近八成,同比增长27.2%。

与开放式电商相比,自营式电商因其在线交易形成完整生态的先天优势,被认为更符合企业网购的发展趋势。在自营式企业网购平台,京东以39.4%的市场份额成为行业领头羊。(欣闻)

格兰仕牵手乐视推消费升级

格兰仕牵手乐视,于12月5日在格兰仕中山工厂举办超级品牌高端家电狂欢派对,约惠5万“西红柿”粉丝。

据格兰仕空调中国销售总监介绍,该活动产品全部为今年的高端新品,如普罗旺斯空调、G+滴露智能滚筒洗衣机、i双变频微波炉等。除了格兰仕全品类2015年度高端新款节能家电产品以工厂直销价回馈消费者,现场还有系列重磅礼遇推出。

“这不是一次传统家电促销活动,而是一次以服务消费升级为中心的跨行业跨产业联合。”格兰仕相关负责人表示,此次格兰仕联合乐视,为大众消费升级打造全屋高端智能家电创造便利,有利于黑白家电生态圈融合升级。

据了解,以促进全民消费升级为目的,以高端节能智能新品普及为核心的“约惠格兰仕”主题活动也将陆续在全国各地举行。(青春)

首款防儿童走失APP发布

近日,以“为爱,一起守护”为主题的全球首款儿童防走失服务APP“守护”发布。

据了解,“守护”可通过“宝宝时光”功能,帮助家长随时记录儿童的成长点滴,建立防走失档案,提高儿童安全防范意识;此外,在儿童走失后,可通过“一键求助”“指纹科技”“人脸识别”三大核心技术,帮助找寻孩子。

铂宇科技CEO肖剑表示,“‘守护’只是我们对儿童安全事业迈出的第一步,未来‘守护’还将推出成长百科功能,方便广大用户了解儿童成长相关知识,提供用户交流学习的平台。”(何丹婵)

惠人贷交易额同比增长400%

截至11月23日,惠人贷在持续两周的双“11”理财节活动期间累计交易额同比增长400%。交易额的快速增长,显示的是惠人贷对新老用户空前的回馈力度。

自11月9日,惠人贷提前启动双“11”理财节,凭借优质的服务与活动政策,不仅刷新平台记录创下单日成交额突破1441万元的好成绩,在11月9日至11月23日23:00双“11”理财节活动期间,累计交易额同比增长400%,环比增长61.24%。新注册用户与去年同期相比,增长651.74%。在新手标投资金额方面,环比增长120.60%,这得益于此次惠人贷“新手标不限投”的政策,不仅让新用户获得更多收益,而且新手标投资期限仅为1个月,使追求较高收益的中短期投资人,可在较短的时间内快速获取收益、回流资金。(杰闻)

11月28日,由中国经营报主办的“互联网+”——2015智慧城市暨中国新型城镇化高峰论坛在北京举行。中国经营报社总编辑李佩钰在致辞中强调:“越是在风口越需要保持理性与客观,越是全民热议,越见热捧的话题越需要审慎务实的角度来揭示复杂性和挑战性,越是所有人认为是机会的事情越需要细节的支撑和案例的积累,这是我们对本次论坛的期待。”

在智慧城市概念兴起的十年间,很多企业都在其间摸索、尝试。现在,业界对智慧城市的认识逐渐清晰。

英特尔销售与市场事业部副总裁、兼中国区总经理夏乐蓓认为,世界更加智能、更加互联,这是智能城市的精髓所在。目前在物联网产业有500亿台互联的设备,这个数字到2020年可能会翻番。除了设备连接,这还关乎设备所承载的数据,以及通过云来互联。而在背后,这一切都是重要推动力,都是数字化服务经济的增长。无论是技术上,还是消费者认可上,中国实际上在这个领域起到了领先者的作用。中国今年网上交易额约为五千亿美元这要比美国多出50%,增速是美国的三倍。而移动支付领域,过去12个月有55%的中国消费者通过手机完成支付,这与美国的比例

■图片新闻

海信发布自主高端芯片

11月25日,海信集团在京宣布:搭载自主研发SOC级画质芯片Hi-View Pro的智能电视正式上市,预计第一年量产100万台。

海信曾于2005年发布中国首颗自主彩电芯片,终结7000万台中国彩电没有中国“芯”的历史。海信芯片研发负责人钟声博士介绍:“这颗芯片可大幅度提高液晶电视画面的动态范围、动态对比度、色域、清晰度和运动流畅性,是国家‘核高基’高端芯片产业化的成果。”

海信信芯董事长黄卫平博士表示:将LED做到极致是海信的“战略”,画质芯片的推出将进一步增强此前海信画质登顶产品ULED的核心竞争力。(何丹婵)

相同,但美国的移动支付消费数据却仅是中国的19%。

据了解,2025年,全球对于智慧城市的投入将达到2万亿,在英特尔看来,推动智慧城市发展的路径,不是和政府花很多钱做超级的项目,而是由无数个微型的项目联系在一起,组成每个小的循环系统,让每个小的产业部门、公司、每个人都获得提升,改善城市居民的生活,降低他们生活的成本,然后使得资源能够更有效的利用,那么整个国家、整个城市、整个经济就会更好。

英特尔中国物联网事业部总经理陈伟认为,物联网的概念,是将各样终端的器件通过互联网的方式连接起来后所产生的海量的数据,通过基于具体的行业应用而选取的智能方式进行分析,支撑起来的一种服务。因此,物联网或者智慧城市,未来不会饥渴于计算能力,而是饥渴于融合的运用。而物联网的解决方案,也不仅仅是技术问题,最大的挑战是技术和商业模式的整合。

微软全球资深副总裁、大中华区董事长兼首席执行官贺乐赋表示,到2020年,全球70%的人口将生活在城市,而现在全球在城市生活的人口比例仅为50%;届时,中国将有超过200个人口规模达到百万的人口,而现在欧洲超过百万人口规模

的城市只有几十个,所以未来智慧城市的市场空间将非常巨大。

未来,将有数以亿计的联网的设备,这些设备将形成难以估量的庞大数据,基于庞大数据的智能分析和利用,才能促成最终的智慧城市。“我们还需要对城市不同领域的数据进行很好的处理,发现、组合、深入洞察,分析这些数据,从而利用这些数据达到帮助管理城市的目的。”

微软中国首席技术官韦青表示,微软对于智慧城市的理解可以概括为“云、物、大、智”,“云”就是云计算,包括公有云、私有云和混合云;云计算的下一步是“物”,也就是“物联网”,这也就意味着everything的联网,包括“物”,也包括“人”;物联网的结果才是真正的大数据;基于“大数据”,进行智能化的分析,才会达到最终的“智”,也就是智慧城市。

韦青认为,互联网本质上是一种工具,现在大家都谈“互联网+”,本质上是利用互联网这个工具,把成本降下来,把效率提上去。

据了解,微软在欧洲的巴黎等城市,在美国的纽约、西雅图等城市,在中国的上海、苏州等城市,都有智慧城市的案例,微软非常看好中国智慧城市的未来前景。(董军)



优步宣布两大新产品“转正”

□ 本报记者 刘燕

中国优步战略负责人柳甄介绍,“人民优步+”业务在五个城市的拼车运量均已超过旧金山。

Uber于2010年创立于旧金山,如今已运营于66个国家、360多个城市,进入中国后虽风波不断却也成长迅速,2015年更具有“破局”之年的意义。

柳甄说:“从年初只有2%的市场份额,到现在有35%的市场占有率;从只有上海一个城市,到今天进入了中国21个城市;从一开始什么都要依赖Uber全球在资金上的供给、技术支持和高管团队的支持,到今天中国优步在上海建立了单独运营实体,完成了B轮融资,我们有了中国的投资人的青睐,有了更多中国本土合作伙伴的支持,还有一支中国的高管团队。2015年对优步的意

义在于成长。”

据了解,目前优步已在中国21个城市提供服务,其中广州、成都、深圳、杭州及北京的订单量都已进入前十,目前在成都的整体市场份额已大于35%,其中上海、成都、广州、苏州等城市,都已占据了所在城市第一的位置。预计在今年年底,中国就将超越美国,成为优步在全球最大的市场。

柳甄表示,优步在2016年将进入中国100个城市。具体策略将包括填补中西部、东北地区的“空白位置”,东部和南部经济发达省份则致力于从点到面的拓展,战略重点是覆盖300万以上人口的大城市。

一下科技继续深耕移动短视频领域

日前,一下科技在北京宣布已完成由新浪微博领投,红杉资本、韩国YG娱乐等知名投资机构跟投的2亿美元D轮融资,本次融资后,一下科技估值已超10亿美元,表明中国移动短视频领域将正式进入巨头时代。

一下科技是移动短视频娱乐分享应用和移动视频技术服务提供商,拥有业内一流的视频编解码经验以及视频多媒体运营能力,旗下拥有“秒拍”和“小咖秀”两款视频应用产品。其中“秒拍”产品,每日视频上传量超过100万,日播放次数则

达到5.1亿次;而“小咖秀”产品,上线短短半年,日活跃用户已突破500万大关。

中国移动视频行业大体可分为短视频和直播视频两大产品形态,一下科技旗下的“秒拍”和“小咖秀”已全面覆盖了短视频领域,直播产品也将

于近期与新浪微博共同推出。据一下科技CEO韩坤介绍,在完成本次D轮融资后,一下科技将加大在移动短视频内容领域的投入,持续提升秒拍和小咖秀的用户体验,开始全产业链布局,继续强化在移动短视频领域的优势。未来,一下科技将联合新浪共同出资1亿美元,创建一支专注移动视频与娱乐方向的投资基金,双方还将通过流量倾斜、品牌共建和广告分成等政策支持优秀移动短视频创作者的发展。

一下科技还宣布与韩国最大的娱乐公司YG达成全方位战略合作。韩坤表示,一下科技一直致力于构建全球一体化娱乐生态圈,在短视频平台、娱乐公司和电视台之间达成一条均衡的产业链,与韩国YG的战略合作,将引入国际化的产业运作经验,更加丰富的娱乐内容。(向阳)

“中国铁通”品牌将成历史

□ 本报记者 刘燕

当中国移动在港上市公司日前宣布将以318.8亿元收购铁通资产后,标志着“中国铁通”这个品牌不久将彻底成为历史,此次收购也被视为中国移动2008年重组铁通行动的彻底完成。

中铁通是中国移动为此次收购新设立的公司。根据收购协定,中国移动全资子公司中国移动通

将收购铁通的若干资产、业务及相关负债,并接收相关从业人员。

资料显示,中国铁通成立于2000年12月。在

2008年电信业重组中,中国铁通的铁道专网业务和公众网业务拆分并入中国移动集团,承担公众网宽带业务。但由于种种原因,中国移动旗下铁道网业务及移动业务一直处于分离状态,铁通也以自有品牌独立运营。

按照当年的重组设计,三大运营商都将成为全业务运营商。如今,中国电信、中国联通在推业务时,可以将移动、固网、固话整合在同一套餐,但中国移动事实上只能为客户提供移动服务。

收购协议显示,铁通作为中国移动集团的全资附属公司,下辖31省、自治区及直辖市分公司,多年来从事固网电信运营,拥有丰富的全国骨干网、城市光纤,拥有固网宽带用户和固话用户过千万,和具有丰富固网运营经验的从业人员。

业内认为,中国移动此次收购,将强化其固网通信业务,成为名符其实的涵盖无线、固网通信的全业务综合电信运营商,更加具有融合业务发展的能力。

中兴通讯金融行业总经理、讯联智付CEO俞锦表示,“中兴付”的独特之处还在于,能为商家提供一整套成熟的移动支付解决方案,商家几乎零开发就可快速地将功能部署到手机上,从而快速切入移动支付领域。目前NFC支付市场尚处于初级阶段,需要更多的商业模式创新与跨行业合作模式创新,“中兴付”仅是一个开端,未来希望与各界合作伙伴携手,打造良性生态链,共享行业发展红利。(安吉)

健康智能戒指 acare 问世

11月29日,珠宝企业“金一文化”与上海心麦智能科技有限公司联合推出全球首款健康智能戒指 acare。

据了解,acare除了小巧、时尚,还可通过24小时连续监测心率、睡眠、人体水分、步数等,结合大数据健康服务,分析使用者的血压变化趋势、心血管年龄、情绪变化、体质分析、性格分析等,并给出有价值的建议,有效改善使用者健康状况。acare可以通过APP关注运动排行、深睡眠排行、佩戴时间排行等的社区排行榜与你身边的亲朋好友PK各排行数据、交换健康管理心得。此款戒指还可以与智能手机、电脑连接,查看心率、血压、心血管、睡眠、BMI等健康分析。

心麦科技创始人徐新意表示:“我们把大量分析和计算的工作都放到云端,使得产品外观可以做到小巧时尚,同时可以采集到精准的生理信息,解决了大数据健康的数据来源问题。acare健康智能戒指可以把收集来的生理数据信息形成个人健康实时数据库,通过长期健康采集与分析,可以起到预测健康风险的作用。”(陈杰)

传世未来推智能孕期助手

“全面二孩”的开放,被母婴领域的创业者视为利好,11月25日,传世未来在京推出智能孕期助手——萌动,一枚可以让孕妇24小时连续性得知胎心胎动数据的小圆贴。

传世未来创始人马骥良认为,身心敏感的孕妇、以及高龄产妇会随时担忧胎儿健康状况;外加工作忙碌,专心记录胎动也成了难实现的“孕期必行任务”。因此,在低频次的产检外,她们需要能随时了解胎儿当下的状态。萌动可对胎心胎动的连续性进行采集,在睡觉、静坐或工作时,依然可以知晓胎儿的长期动态情况;出现异常时,也会获得萌动App提醒。

萌动仅有20g佩戴重量,体积小如硬币,比其他家用胎心监测设备更为小巧精致,产品已于11月26日感恩节10点上线,启动为期60天的京东众筹。(陈杰)

TCL战略产品高交会集体亮相

在第十七届中国国际高新技术成果交易会(以下简称“高交会”)上,TCL展出多项先进产品与技术。

据了解,TCL此次展出重点包括曲面量子点H8800系列、超薄曲面C1系列、科天云会议系统、科天云在线培训系统和大屏XESS等新品,整合了思科与TCL集团双方技术优势的科天云WebEx,颇受关注。

为适应全新的市场需求,TCL自2014年开始,以“双+”转型战略为核心,在以互联网思维构建“智能+互联网”产业结构的同时,建立“产品+服务”的全新商业模式。2015年,TCL集团又提出“双+”转型和国际化双轮驱动战略,取得显著进展。(何丹婵)

互联网+房峰会将开

由初橙、福云创咖和蜂巢联合主办的“中国互联网+房新时峰会”12月5日将在杭州开幕,房多多合伙人李建成、吉屋网CEO潘国栋、第六空间互联网项目负责人吕卫东、筑家易房产总经理潘卫星、淘宝房产负责人江沙等大咖将参加本次峰会。

从新房到二手房交易再到白领租房、房产经纪等,分享嘉宾遍布房的各个行业,众位嘉宾不但会深入地解析当前的房价走势和房产行业的未来发展趋势,还会结合当前互联网大环境,分析房地产交易服务平台的探索发展之路。

此外,本次峰会的压轴大戏“圆桌论坛”,还会深入地分析互联网+时代房产商该如何顺势而上,调整策略,抢占时代先机,就当前社会房产经纪该如何发展转型的众多问题给出解决方案。(科闻)

杨浩涌掌控瓜子二手车

11月25日,作为58赶集集团创新项目孵化战略的一部分,瓜子二手车直卖网已完成分拆,在经济上和法律上变成一家独立的公司。同时,58赶集集团联席董事长杨浩涌将以个人投资者身份,向瓜子二手车投资6000万美元。

分拆完成后,以杨浩涌为核心的管理团队将持有瓜子二手车超过50%的股份。58赶集集团作为财务投资者,也将继续担任公司的股东。杨浩涌将亲自出任瓜子二手车CEO,亲自领导新公司下一阶段的发展。同时,他将卸任58赶集集团CEO一职,但保留集团联席董事长职位,其在集团董事会上的投票权和在集团持股比例在本轮调整中均保持不变。

瓜子二手车直卖网主打二手车电商中最先进的C2C网络交易模式。依托58赶集集团在分类信息领域的十年积累,瓜子二手车获得了品牌、资本、流量和人才的支持。自去年11月27日正式上线后,瓜子二手车一直保持着快速发展的态势,今年4月即实现交易额破亿元,9月单月交易额突破4亿元,月度增速超过50%。同时,瓜子二手车还达成了每笔订单均盈利过千元的目标。

杨浩涌表示,58赶集集团整合已经进入平稳阶段,市场营销费用得到有效控制,大的创新项目在集团资金和资源的支持下快速发展,其中大部分已经完成分拆,如斗米兼职、好租等。“将58赶集交给姚劲波,我个人非常放心,下一阶段,我会将重点精力放到二手车这场硬仗上,对我个人来讲,我更喜欢作战的感觉。与此同时,我也会关注58赶集的长期发展,参与集团的重大决策。”(陈杰)