

# 虹膜识别的安全隐患不容忽视

近段时间，虹膜识别技术即将应用于手机等电子产品的消息层出不穷，尤以iPhone 8为甚。

毋庸置疑，虹膜识别技术应用的逐渐成熟是科技界一项突破。虹膜是瞳孔周围的深色部分，包含有很多相互交错的斑点、细丝、冠状、条纹等细节特征。即使是近视眼、白内障、红眼病对虹膜，也几乎不会造成破坏，这决定了虹膜特征以及身份识别的唯一性。

然而，正是由于其高辨识性和唯一性，一旦虹膜识别得到的生物特征信息得不到有效监管，结果将十分可怕。

以“指纹支付”为例，公民指纹通过算法转化为“数字化指纹特征信息”，该信息唯一且不变。

虹膜识别技术若得到大规模应用，存储在云端的公民“数字化生物特征信息”有可能因被黑客攻击而泄露，以生

物特征为基础的支付体系就会崩塌。

国家层面看，如果敌对国家掌握了我国公民的“数字化生物特征信息”，通过大数据分析就可轻易掌握上网公民的身份信息，进而建立起他们感兴趣的要害人员个人档案，对国家安全的破坏性效果简直让人不寒而栗！因为虹膜、指纹等生物特征信息一旦被盗取，几无替代可能——人不可能为信息安全移植一只眼睛，抑或换掉手指上的皮肤。

早在支付宝系、腾讯系、苹果系“指纹支付”技术大规模普及前的2014年，某主管部门下属研究机构就已提出：对“大规模采集生物特征信息”实施严格监管；建立起对现有市场智能设备指纹开锁系统的安全监测机制，确保信息不被外泄；制定法规，规定数字化生物特征技术只能应用于上网智能设备的自封闭体系（如考勤打卡机）。或许是



主管部门担心过度监管扼杀企业创新的积极性，上述提议最终未能付诸政策。

亡羊补牢，为时未晚。相关部门可根据我国由指纹识别向虹膜识别过渡的实际情况，尽早制定相关法规，特别是强制带有强生物特征识别功能的机器软硬件全部通过由官方授权机构的安全审查，且采集储存过程需自主可控。否则，“马后炮”的后果我们难以承受。

《环球时报》2017.8.18 文/倪光南

备受关注的北京共有产权房有了新进展。8月14日，北京市住建委发布了《北京市共有产权住房管理暂行办法》（征求意见稿）的意见征集情况反馈，明确共有产权住房属于产权类住房，可以按照本市相关规定办理落户、入学等事宜。

# 共有产权房有助于破大城市住房难题

所谓共有产权住房，是指政府提供政策支持，由建设单位开发建设，销售价格低于同地段、同品质商品住房价格水平，并限定使用和处分权利，实行政府与购房人按份共有产权的政策性商品住房。这一改革举措，意义不止于房产，对城市的吸引力和竞争力，将产生不可低估的影响。

房子对人才确实有吸引力，大城市纵有千般好，如果解决不了“望房兴叹”的问题，很有可能导致人才出走。“逃离北上广”说法的流行，已然从侧面证明了这个问题。

在城市发展史中，一个人带来一个产业，一个产业振兴一座城市，这样的例子不少。上海就曾经反思，为什么没有出马云这样的人。对大城市来说，乍看起来，流失的人才未必很多，可是谁能保证，在流失的人才中，就没有下一个马云？

现在，北京不仅推出了共有产权房，而且赋予了共有产权房同权待遇。对于人才来说，有着莫大吸引力。除了共有产权房外，“租房可就近入学”等关于“租购同权”的消息，也能够减轻年轻人在大城市因房子带来的压力。这就是改革创新带来的变化。

在现实中，对大城市充满好感，很想在大城市就业创业、创新创造，但因为高房价而产生“离心”，并不在少数。因为大城市推出了住房制度改革而看到希望，因而准备留下来的也不在少数。在住房保障上进行改革创新，只是用户思维的一个体现。对于城市来说，最重要的是，把人才当成用户，确立用户思维。

对于其他城市来说，也不必灰心丧气。大城市有大城市的特色，小城市也有小城市的特点。在用户思维这篇大文章中，谁功课做得更好，谁更能走进内心，谁就更能赢得人才青睐。

《燕赵晚报》2017.8.16 文/毛建国

# 无人超市的命运应交由市场选择

在人工成本不断上涨、攀高的当下，无人超市陆续在全球各地诞生，不再需要人工驻店，无需人工结账，直接节约下了一大笔人工成本。而且，资本纷纷进入和布局无人超市领域。这就让人们觉得无人超市的商品价格会便宜一些，将开启新的消费时代。但是，现实却是，无人超市里的商品价格比便利店里的还要贵，在价格竞争上没有优势。这种状况或许让很多人难以理解。

其实，消费者究竟是买无人超市里的贵的东西，还是买便利店里的便宜的商

品，会综合考虑，不会简单地看价格。如果无人超市离消费者的工作地、居住地的路程比较近，以及在无人超市里购物不拥挤、不用排队，购物舒适度较高，那么即便无人超市里的商品价格贵一点，也不会妨碍消费者进去购物的脚步。

在目前，无人超市的东西比便利店贵一些，这是很正常现象，是经营成本决定的。无人超市处于起步阶段，从生产、经营成本角度说，任何一项技术初始阶段，成本都会比较高，只有等到技术成熟之后，进行大面积推广的时候，

技术成本才会不断降低。

实际上无人超市最核心的卖点，并不是没有了人工成本，带动商品价格下降，而是智能化实现秒结算，让消费者购物不用再排队，方便市民的购物生活，给市民带来实实在在的好处。

因此，无人超市的命运究竟会怎样，市场会按照价值规律给出一个科学、准确的选择和答案。对于无人超市，我们应当多给他们一些时间，让他们去成熟技术，良性发展。

《北京青年报》2017.8.14 文/张立美

# 花钱买诚信属自欺欺人

求职大学生李文星误入传销窟致死案件仍未了结，当初让他上当受骗的招聘网站BOSS直聘又曝出丑闻：李文星尸体被发现五天后，BOSS直聘被认证为“诚信网站”。这不禁让人生发出情何以堪的感慨。

当然，从时间轴来看，BOSS直聘被认证为“诚信网站”不会是发生在李文星事件之后。甚至可以说，平台认证本身与李文星之死并无直接关联。但由于这事件暴露了BOSS直聘存在不少漏洞，比如在招聘单位资质审核、安全提醒等方面均未履行好企业责任，所以回过头来看，这个“诚信网站”的认证不免显得滑稽可笑。

据负责认证的单位盘石公司的说法，认证为“诚信网站”费用为1500元一年，更“高级”的是认证为“诚信示范企业”，费用为5000元一年。对盘石来讲，这就是一门生意，而对BOSS直聘来说，这也无非是花点钱

来妆点门面。这种花钱就能买到的“诚信”，有多少可信度和含金量，可想而知

事实上，各种资质认证、排行榜早就泛滥成灾，公众也早就不当一回事了。比如那些形形色色的原产地保护标签，煞有介事地贴在产品包装盒上，但又有多少人相信？

既然如此，企业为何还要花这冤枉钱？这就在于，各种资质认证背后，往往都有公权力作依托，或假装有公权力的背景。企业迫于无奈，也就不得不从了。类似这种事情，以往经常是政府部门的协会组织在做，当下越来越多由所谓“第三方机构”、市场主体承担。换了“白手套”，干的依然是“脏活”。就此而言，该纠结的不只是BOSS直聘何以能获得“诚信网站”认证，还要顺藤摸瓜，追问相关认证背后的权力变现逻辑。

《钱江晚报》2017.8.16 文/魏英杰

# 中国单身达2亿 该给年轻人多些理解

中国单身人数达2亿，数量已经相当于俄罗斯和英国全部人口的总和，但是，尽管数量众多，并且拥有可支配收入和消费意愿，内地单身的成年人似乎并没有如预期那样为经济做出重大贡献。

如果按照常理出牌，单身群体往往是具有潜力的“消费大军”。同已婚群体相比，单身人士的可支配收入和消费意愿更加强烈。不论收入是否可观，内地新一代的单身人士不仅比上一代人更富有，也更愿意花钱。

然而，单身人士对经济的带动作用不能仅靠常识得出结论。单身群体

面临着需要为自己规划未来的压力，这让他们倾向于不愿购买高价值的物品，而是会选择投资保险和金融产品。此外，没有了家庭的责任，年轻人容易形成闲散的人生态度，易使工作缺乏动力。

许多年轻人存在立刻摆脱单身的欲望，却比以往更加关照现实。有些身处一线城市，面临居高不下的房价和繁重的工作压力，年轻人似乎不是“不愿”而是“不敢”为人生的下一步做打算。还有些虽身在家乡，工作状态却不尽如人满意，找个正式工作、努力晋升职位、考个地方编制这样“传统”的就业观念让婚姻没有想

象中来得那么容易。为梦想不断奋斗不等同于功利的事业心，那些暂时不考虑感情问题而积极工作的年轻人，而恰恰符合党和政府所鼓励倡导的“大众创业，万众创新”理念。这样负责任的态度值得被肯定，目前却经历了多方的歧视和质疑。

不歧视单身，也不要“乞求”婚姻。以“能否带动经济发展”的标准来衡量单身群体的价值有失偏颇。有些单身群体并不是众人眼中的“不成熟”，或许正是思量的太多，才会将婚姻推至考虑范围之外，这需要家人的理解，也需要社会的期待。

《中国青年报》2017.8.16 文/王金鑫

近日，贵州安顺黄果树瀑布出现特级讲解员，一人一次收费1800元。特级讲解员的身份为专家教授，能否预约成功需要看对方时间。该景区讲解员共分为初级、中级、高级和特级四个级别，价格分别是每人讲解一次120元、150元、180元和1800元。

# 不妨多维度看待“天价讲解”

此消息一出，质疑声一片。关于景区讲解服务收费标准，笔者注意到，江苏等地的景区讲解服务收费标准都要经过地方物价部门批准。那么，黄果树瀑布景区1800元的特级讲解收费，是否经过物价部门批准呢？另外，讲解员干的是导游的部分工作，两位特级讲解员是否持有导游证也值得追问。

同时，还要从市场维度来观察。虽然这两位特级讲解员是专家教授，可服务于多语言讲解，在讲解过程中还会加入更多文学、历史、地理等知识的介绍，但有没有这种市场需求，则取决于游客。从这个角度来说，“天价讲解”自有市场给出答案。但“天价讲解”有可能拉升旅游行业“讲解行情”，这一点值得警惕。

从知识维度来说，1800元收费在一定程度上体现出知识的价值。专家教授亲自担任讲解员，可让游客多了解相关知识，有利于提升地方旅游文化形象。但特级讲解员提供的讲解服务与1800元收费是否等值？

此外，“天价讲解”对其他景区也有不少启示。启示之一是，景区应该提升讲解服务，丰富讲解内容，如此可吸引更多的游客；启示之二是，公众在质疑“天价讲解”的同时，也呼吁景区提供免费讲解服务，若能如此，更有助于吸引游客。

也就是说，只有从法治、市场、知识、启示等多个维度观察和分析“天价讲解”，才更加全面客观。

《法制日报》2017.8.18 文/丰收