

行业信息监测与市场分析之

信息产业篇



目录

快速进入点击页码 

产业环境	4
【政策监管】	4
国际电信联盟称全球网络安全面临严重风险.....	4
中国移动、大唐电信 5G 北京试验网启动.....	4
企业竞相布局人工智能 全面商业化仍需时日.....	5
智能仓储探析：全面智能化尚待时日.....	6
【发展环境】	8
无人机决战农村物流 标准落地需协同推进.....	8
发展北斗新技术 服务跨境新电商.....	10
人工智能产业进入加速发展期 数千亿市场有望开启.....	10
发展金融科技 大数据风控是核心.....	12
运营竞争	13
【竞合场域】	13
国产手机血拼营销 明星广告费涨 100 倍.....	13
雷军称小米手机恢复高增长：二季度出货创纪录，明年超 1 亿部.....	15
“中国脑”“中国心” 高铁动车亮相，国产化率 90%以上	17
数据共享勿忘用户信息安全.....	18
中国大数据世界第几？移动支付第一，但产业结构还处于中低端.....	19
【市场布局】	22
2016 年全球手机配件市场年收入达 627 亿美元 未来几年继续增长	22
物联网爆发在即 国内传感芯片进口率却高达 90%	23
发展大数据还有啥问题.....	24
广东移动与美的达成战略合作共同发力布局物联网.....	27
中国联通业绩造假会不会影响混改进程？	27
马云：智能改变世界.....	28
技术情报	31
【趋势观察】	31
中国半导体封装产业向高端演进.....	31
南昌 VR 产业基地成立发展“智库”	33
华为开放合作探索 5G 应用 Wireless X Labs 铺路商业成功	33
Qualcomm：领航前瞻性 5G 技术发展.....	36
贵阳国家高新区：大数据引领的新型低碳工业园.....	38
【模式创新】	39
天津京滨工业园扶持人工智能企业.....	39

中国电子标准院携手海尔力推智能制造标准化.....	39
青岛物联网技术应用展示中心启用.....	40
中国科学院智慧城市产业联盟成立.....	41
航天科技集团长城公司：将构建覆盖全球的卫星运营与应用网络.....	41
终端制造	43
【企业情报】	43
三星将投建全球最大规模 OLED 生产厂.....	43
微软如何让 VR 头盔变成 PC 新显示器.....	43
国泰智能汽车基金正式发行.....	45
收购大数据资产 中青宝打造泛娱乐平台.....	46
市场服务	47
【数据参考】	47
杭州投 2000 亿元构建智能交通.....	47
首批 55 个“互联网+”智慧能源示范项目公布.....	47
5 月全球半导体销量增速创七年新高	48
巨头加速人工智能产业布局 或引投资超 500 亿.....	48
海外借鉴	49
三星将超苹果成最赚钱公司：二季度利润 121 亿美元，创新高.....	49
微软再启全球裁员：中国公司已有员工接到通知，加码云服务.....	50
欧盟考虑对谷歌再开一张 24 亿欧元罚单，指责安卓系统反竞争.....	51
全球首条智能街道亮相英国伦敦，走路就能发电.....	52
收购诸多 AR 公司 苹果自我革命的号角已吹响？	53
印度年度电信业报告：主流运营商份额均下滑，Reliance Jio 一枝独秀	54
Gartner 预计全球云安全服务将在 2017 年增长 21%.....	55
Syniverse：LTE 漫游流量仅占全球 6%，亚太地区为何落后？	57

产业环境

【政策监管】

国际电信联盟称全球网络安全面临严重风险

根据国际电信联盟近日发布的《2017年全球网络安全指数》报告，迄今全球只有38%的国家发布了网络安全战略，另有12%的国家还在制定相关战略过程中。这意味着全球大多数国家仍然没有清晰的网络威胁应对策略，不利于防范相关安全风险。

国际电信联盟发布的这份《全球网络安全指数》报告根据调查问卷和分析研究撰写而成，旨在衡量各国在应对全球网络安全问题上的承诺和行动，推动各国政府改进应对网络安全威胁的措施，促进网络安全方面的双边和多边国际合作。为此，报告从法律框架、技术手段、组织架构、能力建设以及相关合作等5个方面，考察了各国在加强网络安全方面所作出的努力和承诺。

国际电信联盟表示，世界各国就加强网络安全均在作出努力，许多国家在加强网络安全的5个重点层面均有所改善，但在组织架构、能力建设以及相关合作方面仍有很大的提升空间。

报告说，2016年全球互联网用户达到35亿人，约占世界总人口的一半。到2020年，接入互联网的终端设备预计将达到120亿台。因此，网络世界存在的安全威胁能够造成严重后果。

报告认为，对计算机网络构成的威胁正在从相对来说危害不大的垃圾邮件向具有恶意威胁方向转化。研究显示，2016年平均每131封邮件中就有一封怀有恶意，是5年来程度最高的一年。

报告以近期肆虐的各种勒索软件为例，说明了网络上的安全威胁。勒索软件背后的黑客索要金额越来越高，2015年平均为294美元，到2016年则上涨到1077美元，给机构和个人消费者带来巨大损失。

报告最后强调，网络犯罪日趋频繁，要求各国政府必须采取措施，建立一种强有力的网络安全生态环境，以减少犯罪威胁，提高人们对使用电子通信和服务的信心。

来源： 中国经济网2017年07月10日

中国移动、大唐电信 5G 北京试验网启动

7月6日，中国移动5G北京试验网启动会召开，会议标志着由大唐电信集团建设的5G北京试验网正式启动。

启动会上，由中国移动研究院、北京移动、大唐电信集团联合组建的5G试验团队正式成立。根据中移动规划，2017年在北京、上海、广州、苏州、宁波5个城市启动5G试验，

推动平台架构成熟，验证3.5GHz组网关键性能，其中北京试验网由大唐建设。北京试验网将在昌平未来科技园建设7个宏站，组成基本的试验环境；在验证5G基本组网性能的基础上，补充建设部分灯杆小站，组成宏微融合覆盖的特色网络环境，支撑5G三大应用场景的综合性能验证；同时结合首都高科技园特色，搭建5G联合创新平台，联合园区内其他生态链伙伴，在智慧园区和车联网等方向探索5G特色应用。

中国移动研究院、北京移动和大唐电信集团三方将通力合作，在2017-2020这关键的三年里，以5G试验网为抓手，推进端到端产业成熟；做好5G系统样机和测试规范的工作，推动5G标准成熟；借助5G联创中心，孵化更多有价值的创新应用。三方强强联手，将融合研究院的前沿创新与产业牵引能力、大唐的技术积累和产业化能力、北京移动的创新业务一线经验，以2020年商用为目标，为5G时代的引领做出贡献，并凸显北京试验网的特色。

此次会议的召开标志着中国移动的5G试验全面启动，5G的发展逐步进入产业化阶段，稳步向商用迈进。

来源： 国资委网站2017年07月11日

企业竞相布局人工智能 全面商业化仍需时日

《中国企业报》记者在采访中了解到，国内企业正竞相布局人工智能，呈现出百花齐放的态势。业内专家指出，人工智能是未来10年最确定的科技发展趋势。不过，国内企业对于人工智能的探索还处于非常初级的阶段，人工智能的商业化也势必会经历一个比较漫长的过程。

企业深度布局

AlphaGo所代表的人工智能已然成为时下最热门的话题，一些企业在应用方面已经有了深度的探索。海尔、百度、京东、科大讯飞等都在深度布局人工智能领域。在刚刚结束的百度AI开发者大会上，搭乘无人驾驶汽车的李彦宏更是出尽风头。

以百度为代表的互联网公司纷纷布局人工智能领域。目前，百度涉足的人工智能领域有语音识别、自动驾驶、医疗大脑等；与此同时，阿里巴巴致力于底层搭建，汇集了一批来自全球的科学家团队、从事人工智能领域的开发和储备。2016年6月，阿里推出ET机器人，将人工智能延伸到阿里自身以外的业务；腾讯也不甘落后，加紧布局人工智能产业，2016年4月，腾讯投资碳云智能，基于信息全程健康医疗大数据，通过数据挖掘和机器分析技术，提供私人专享的健康指数分析和预测。

三角兽（北京）科技有限公司联合创始人、董事长兼COO马宇驰对《中国企业报》记者表示，目前国内外企业在人工智能这方面的发展可谓百花齐放，其中，做的比较突出的是百度、阿里、腾讯等。目前三角兽已成为百度DuerOS金牌合作方，微软加速器第九期创新企业，腾讯AI加速器合作企业，新浪AI Lab合作企业，与小米、锤子、恒生电子等知名企业也有合作。

星瀚资本创始合伙人杨歌对记者表示，目前国内人工智能领域百花齐放，其中，腾讯和阿里是巨无霸，搜狗主要是做搜索与输入法。国内企业人工智能涉及的主要方向包括图像识别、语音识别、语义识别、数据分析预测等，这些领域百度和阿里都在做。但是，想要在中国一线城市全面推行智能驾驶比较困难，因为很多因素都是要基于人性的分析而不是在电脑里不断模拟交通法规。

商业化将经历漫长过程

北大人工智能专业化孵化器副总经理周子依接受《中国企业报》记者采访时表示，人工智能的确是国内的技术热点，而且，人工智能垂直孵化是发展趋势。所以，人工智能专业化孵化器是在结合当下技术热点的情况下，顺应孵化器发展趋势的必然产物。

“在中国，人工智能的商业化前景是非常大的。作为一家专注价值投资、创新理念、产业结合的专业风险投资机构，我们也一直关注和观察了国内很多企业的人工智能项目，包括与量化金融、网络数据分析相关的项目等。不过，公司在这方面的投资还是比较谨慎，因为很多企业的人工智能创业还不是很成熟，很多还处于基础算法层面的阶段。公司所做的工作主要是帮助企业运用人工智能来解决其自身问题。”杨歌表示。

业内专家指出，人工智能的发展阶段分为早期、中期、晚期，早期是技术研发的竞争，中期则是商业场景的竞争。谁能更早从人工智能技术中获得商业利益，形成经营和研发的良性循环，谁就能获得中期竞争的“加速度”。

对此，杨歌表示，人工智能发展最早期是算法的探索、数据的收集，然后才是底层硬件的逐步升级、数据的调试、模型算法的调试，最后的问题才是商业化运用和商业竞争。而目前还远远没有到商业竞争的阶段。

马宇驰对记者表示，人工智能很快就会在各行各业中体现价值，真正服务于每个人。目前国内人工智能发展过程中，存在的问题之一是技术还没达到人们期待的状态，但是任何一个技术在发展中都是有应用价值的。人工智能行业是高门槛行业，技术壁垒就是人的壁垒，这方面人才国内十分有限，而且目前国内很多公司都是打着人工智能的标签，而在应用层面实现落地的企业却凤毛麟角。

来源：《中国企业报》2017年07月11日

智能仓储探析：全面智能化尚待时日

仓库内密密麻麻分布着几百个机器人，这些机器人“头顶”托盘，有序穿梭，将5公斤以下的小件包裹，经过扫描、称重、运送到指定位置，最后完成分拣，这样的一幕是物流行业仓储智能化改造的“冰山一角”。据了解，申通快递这项智能快递机器人分拣系统，日均处理包裹量可达150万件，是原来分拣流水线80名工作人员同时分拣快递包裹量的三倍，可减少70%的人工。

近日，《中国企业报》记者走访了多家物流企业的仓库，发现物流企业在仓储环节已

开始智能化探索，仓储智能化发展可提升空间巨大。

随着现代物流的高速发展，传统的物流商业模式和基础设施设备已难以支撑其发展，传统仓储急需智慧化技术助力其升级。通过走访，记者发现，快递企业的仓储智能化水平最高。菜鸟网络利用阿里在大数据方面的优势，在全国斥资建仓，继全自动化的机器人仓库之后，还落地了AR智慧物流系统。

京东物流于2016年开发了无人仓，货架穿梭车、Delta拣选机器人、搬运型AGV机器人、智能叉车、交叉皮带分拣线等一系列智能物流机器人与技术在无人仓中，组成了较为完整的智慧物流场景。据京东内部人士透露，“无人仓”的技术研发和应用，关键环节之一是大量智能物流机器人进行协同与配合，这需要应用到人工智能、图像智能识别、大数据等诸多先进技术。

中通快递一位不愿具名的负责人对《中国企业报》记者表示，中通引进的16.4米伸缩皮带机，相比人工装卸可节省50%的时间人力成本。另外，自动化分拣流水线，每小时可分拣1.8万件包裹，分拣准确率高达99.99%。随着仓储智能化的进程，快递公司的转运中心仓库流转速度更快，货物在库内不用积压，随来随走。

和快递企业这种高度智能化仓储相比，第三方物流企业的仓储智能化程度稍低。记者在宝供物流位于顺义的玫琳凯仓储中心看到，整个仓库只运作美国护肤品牌玫琳凯化妆品这一项产品，仓库内的分拣系统已实现半自动化。商品入库，工人完成拣货后，商品可进入自动流水线，这时需要工人对商品进行称重和校验，当订单箱产品实际重量与系统维护重量误差大于正负30克时，皮带秤将订单箱打出，系统显示错误信息，工人对箱内商品进行逐个扫描复核，直至订单箱商品和重量准确无误被送往自动封箱机。

宝供玫琳凯仓储中心负责人对《中国企业报》记者表示，玫琳凯业务量有限，而智能化仓库投入巨大，基于成本考虑，宝供仓库的智能化水平不可能像快递企业那样高。但是，宝供也意识到提高智能化水平的重要性，该负责人表示，未来，将重点提升仓库流水线的智能化程度。

随着物流企业在仓储等环节智能化改造的需求越来越强烈，一些物流信息服务商也找到了新的业务拓展空间。传化智联智能化中心产品总监修平对《中国企业报》记者表示，基于云端的SaaS平台搭建云仓，能够根据物流企业需求，实时调整，灵活运用云仓库存，实现动态库存管理。

不过，据一位不愿透露身份的业内人士反映，真正全面实现智慧化仓储的物流企业几乎没有，有些知名企业只是少数几个仓储实现了智能化升级。其实，包括这些知名企业在内的绝大部分企业的仓储，离真正的智慧仓储还有很远的路要走。

来源：《中国企业报》2017年07月11日

【发展环境】

无人机决战农村物流 标准落地需协同推进

随着电商及市场消费的升级，偏远县城及农村地区的“最后一公里”备受关注，国内外有名的电商和物流企业都开始积极布局无人机物流。

这无疑是一个新的市场机会，充满巨大的潜能。苏宁和中国邮政无人机合作商——杭州迅蚁网络科技有限公司CEO章磊认为，物流这个应用场景对于无人机各方面能力都提出了非常高的要求，要实现安全可靠的运行并非易事。同时，一些业内人士也认为，行业法规标准缺失以及相关监管制度的不成熟，都制约着这一领域的发展。

企业布局 无人机“卡位战”

国外，亚马逊、谷歌等都在探索无人机运输服务；国内，顺丰、京东、苏宁等也纷纷加快对无人机的投入和布局。在这些企业看来，无人机物流降本增效，提升用户体验的优势不可小觑。

京东从2016年就开始了无人机配送项目，2017年6月6日，京东智慧物流全国运营调度中心在宿迁正式投入使用。京东无人机研发中心市场负责人齐贺阳对《中国企业报》记者表示，“无人机项目能够大幅提高仓库辐射能力，降低库存成本，此举带来的仓储集中化会进一步提升物流应用水平。”

物流的效率和体验对京东这样的电商来说意义非凡，京东从互联网新秀一路成长为市值接近百度的互联网巨头，物流的优势功不可没。以至于刘强东放出豪言：“未来立足国内物流的可能只有京东和顺丰”。得出判断的那一刻，刘强东似乎忘记了一个老对手，苏宁。

其实，苏宁从2013年开始线上线下融合以来，除了与京东在商品价格上展开多轮“肉搏”，在物流上也是积极采取攻势。2017年6月17日，苏宁在浙江安吉成功完成首次无人机实景派送。

苏宁物流市场总监代永华对《中国企业报》记者表示，苏宁与专业无人机研发公司合作，在无人机物流上采用的是一种平台共享的模式，旨在打造更为开放的空中智慧物流生态。

在电商开始挤占物流市场的当下，国内快递行业龙头顺丰自然不能错过这样一个布局的机会。近日，顺丰与赣州市南康区联合申报的物流无人机示范运行区的空域申请，得到了东部战区的正式批复。

甚至连快递行业的“老大哥”中国邮政，也已在全国运营了多条常态化的无人机配送线路。

“农村包围城市”战略背后

据记者观察发现，京东、苏宁、顺丰、邮政等大部分企业的物流无人机都是在郊区、山区或偏远地区运行。齐贺阳认为，无人机在条件恶劣的偏远地区，相比传统人力配送方式，有巨大的比较优势。

齐贺阳还给记者举了个例子，“我们在陕西航天通用机场的发货点，位于一个半圆形塬边，塬下半径八公里的范围内分布着十余个乡村，如果配送员从目前的发货点出发，到达塬下的村子，仅开车就需近1个小时。而用无人机进行配送，只需5—8分钟，效率提升了近10倍。”

章磊则对《中国企业报》记者分析道，目前企业选择在偏远地区进行无人机物流运行，主要有现实需求、交通局限、成本优势及空域管理四个方面因素。同时，他也认为，等各项条件成熟后，无人机物流服务也会在城市地区发挥重要作用。

无人机究竟能在多大程度上实现比人力配送更高的性价比？对此，齐贺阳给记者算了一笔账：成本方面，如果综合计算人力、折旧、油耗、时间等，无人机配送的单均履约成本大概是人工履约成本的70%—90%，未来还能有下降的空间。而章磊根据迅蚁与中国邮政合作开通的无人机邮路相关情况，给出的数据结论是：相比传统配送方式，用物流无人机，时间和成本均降低60%。

物流无人机的应用，还能让电商的大手触及更偏远的县域和农村地区。汉森供应链总裁黄刚对《中国企业报》记者表示，未来县域+农村的消费人口达9亿多，县域经济将是未来三年经济发展的爆点，县域经济承担了工业品下乡+农产品进城的关键枢纽环节。同时，他也表示，县域物流是当前各大物流企业忽略的盲点。随着农村互联网消费全面爆发，阿里、京东等企业将在县域物流上有一场血拼。

企业需协同推进倒逼政策完善

物流无人机按体积重量可以分为大、中、小型无人机，按运输的航程可以分为短、中、远程无人机。中国航空综合技术研究所副总工程师、国际无人机系统标准化协会（筹备）执行秘书长舒振杰告诉《中国企业报》记者，小型无人机的安全性问题、大中型无人机的适航性问题、中小型无人机的避障安全技术、物流无人机系统抗干扰技术、物流无人机系统运营管理技术等短板，需要持续的技术投入。同时，他也认为，随着军民融合的推进，应该能够突破这些瓶颈。

无人机在物流方面的应用潜力毋庸置疑，但是，在真正普及落地前，无人机与物流的结合也需要一段磨合的过程。齐贺阳对记者坦承，目前无人机在物流方面的发展除了技术方面的问题，还面临政策和空域方面的监管问题。他认为，只有监管得当，相关法规成熟，无人机行业才能健康发展。

据了解，目前，《民用无人驾驶航空器系统空中交通管理办法》、《民用无人机驾驶员管理规定》、《无人驾驶航空器系统标准体系建设指南（2017—2018年版）》等都涉及无人机相关的监管规定，但是这些法规政策大多也处于起草、试行、修订阶段，本身也在

不断变化和改进中，所以其实目前并没有一个统一的、明确的规则 and 标准。舒振杰认为，物流无人机作为后续应用前景非常好的行业之一，应积极推动。同时，他也认为，物流大佬们的积极布局，物流无人机产业的蓬勃发展将倒逼相关政策的出台。

开放共享的无人机物流是未来发展方向，代永华认为，企业当下需要做的就是联合无人机公司、科研机构、无人机协会和管理机构，搭建有效的沟通平台，推进各项政策、标准的研讨和落地。

来源：《中国企业报》2017年07月11日

发展北斗新技术 服务跨境新电商

目前，北斗卫星系统发展已融入了“一带一路”、信息化发展等战略性新兴产业的规划之中，卫星运用于各行业的重要战略地位也会体现出来，交通、旅游、测绘、农业、森林等领域的应用也会更加细化具体，并助推行业和大众运用的加速落地，国际合作和交流也将务实开展。

就在7月，中国卫星应用产业协会教育分会正式成立，我们将在全国高校8013所逸夫楼上装载北斗基础设施，建立高校的安全信息中心，独立专网的数据信息中心正在落地生根开花。

北斗系统作为天地一体化的信息基础设施，与物联网、大数据、云计算、移动互联网、智慧城市等新一代的信息技术跨界融合的趋势越来越明显，北斗精准服务网的建立已经在317座城市为相关的行业应用提供了精准服务，实现了北斗百城百连。我们将在2018年完成18颗卫星的全球组网，2020年前后完成35颗卫星发射组网，届时可以为全球用户提供服务，“一带一路”沿线国家跨境电商都将得到进一步的应用服务。比如我们最近跟踪的德国帕西穆机场项目，现在已经由我们中方买下来，要在机场周边建13000亩产业园区，中欧直通车以及连接非洲市场都将迎来双向的产业联动的春天。也希望更多的有识之士和企业家加入到我们的行列。

来源：《中国企业报》2017年07月11日

人工智能产业进入加速发展期 数千亿市场有望开启

7月5日，百度CEO李彦宏搭乘百度Apollo平台开发的无人驾驶汽车的消息不断被刷屏，这让人们再次真切感受到人工智能产品已经离我们越来越近了。

科技部中国科学技术发展战略研究院研究员、博士赵刚在接受《中国企业报》记者采访时指出：“我国人工智能产业浪潮经历了5年的发展，目前人工智能早期研发的瓶颈（算法、计算能力、数据量）已经突破，其基础软硬件和产品应用都已经进入高速发展期。新一代人工智能是下一轮科技革命和产业变革的主要领域，2017年将是新一代人工智能产业的加速点。”

重大项目规划将发布，人工智能进入爆发期

6月29日，科技部部长万钢在天津世界智能大会上透露，国务院及科技部、发改委等多个部委推动制定的新一代人工智能发展规划和重大项目规划即将发布。这将是面向2030年的人工智能发展规划，意味着人工智能已经步入快速发展阶段。

长期深耕于机器人研发的中海清华（河南）智能科技发展有限公司董事长王建强在接受《中国企业报》记者采访时表示，“2016年中国人工智能市场就已经开始爆发，市场规模已经超过230亿元。”据王建强介绍，国内人工智能产业快速发展，离不开国家的高度重视，政策落地持续超预期。继今年3月将人工智能首次写入政府工作报告后，6月21日还成立了中国人工智能产业创新联盟，计划未来3年孵化50项人工智能产品等。随着国家持续加大AI领域的资金、人才、技术等投入，人工智能政策红利有望持续释放，数千亿市场空间静待开启。在未来，随着语音识别和图像识别技术的进一步推广，软件集成平台的市场份额也将进一步增大。

据工业和信息化部规划司副司长李北光介绍，2017年，各地政府也在密集出台人工智能产业配套扶持资金政策，努力解决企业发展的实际问题。从各地产业政策上看，北京提出的人工智能产业扶持领域最为全面，覆盖了从脑科学到智能硬件制造的全产业链环节；上海作为国家机器人检测与评定中心总部，提出到2020年平均每年新增3000台以上机器人；沈阳作为国家机器人检测与评定分中心之一，拥有新松机器人等企业基础，政策上提出设立200亿元机器人产业发展基金。在未来5年，北京和上海等地将在新一代人工智能产业实现领先发展。

“中国脑计划”启动，人工智能实现局部领先

赵刚在接受记者采访时指出，近年来，美国、英国、欧盟、日本、韩国都在纷纷布局人工智能产业。美国侧重研发新型脑神经科学，欧盟主攻超级计算机技术，模拟脑功能技术，而日、韩、英等国也都将人工智能、大数据、物联网、网络安全等列入了未来综合发展计划。

中国在2015年发布《中国制造2025》后，也相继发布了重点布局人工智能产业的有关文件及规划。如国家发改委发布的《“互联网+”人工智能三年行动实施方案》明确提出，到2018年，要打造人工智能基础资源与创新平台，人工智能产业体系、创新服务体系、标准化体系基本建立，基础核心技术有所突破，总体技术和产业发展与国际同步，应用及系统技术局部领先。另据记者了解，作为“科技创新2030重大项目”已启动的4个试点之一，“中国脑计划”正在编制实施方案，该计划由中国科学院神经科学研究所所长蒲慕明领衔实施，通过研究人脑的基本认知原理，研发脑疾病的诊治手段及类脑人工智能。

赵刚认为，人工智能全球竞赛已经开启。在人工智能领域，虽然美国有先发优势，但中国在数据资源、标注成本、市场规模、应用场景四方面具有优势，在未来仍有机会超过美国。

长城证券分析师甄峰预计，后续国家将持续加大中国人工智能领域资金、人才、技术等投入，人工智能政策红利有望持续释放。

“我国互联网的网民渗透率已经超过50%，网民红利已经基本释放完毕，在‘新常态’下，技术进步是推动科技产业发展的关键动力。人工智能是未来10年最确定的科技发展趋势。”中信建投分析师程杲表示。

亟须构建协同创新机制

“目前，虽然中国人工智能产业已进入爆发期，但在产业链的数据支撑环节，依然存在数据流通法律法规缺失，高价值数据难以得到有效利用的问题。”中国社会科学院工业经济研究所所长、研究员黄群慧在接受《中国企业报》记者采访时指出。

黄群慧分析，目前，人工智能在感知环节，仿人体五感的各类传感器都有成熟产品，但缺乏高集成度，统一感知协调的中控系统，对于各个传感器获得多源数据无法进行一体化的采集，加工和分析。“因此，未来在发展新一代人工智能方面，需要着力解决的是协同创新机制。”黄群慧说。

对此，赵刚表示，新一代人工智能发展规划将主要推动人工智能能力建设。包括持续夯实我国人工智能的基础，实施新一代人工智能核心项目，突破人工智能基础前沿领域的技术。这其中最主要的是要加快人工智能人才聚集及人才储备，布局建设高水平的人工智能创新基地，构建协同创新机制及开源开放。

另外，还要强化政策储备，注重风险防范。对人工智能进行长期监测，重视其带来的社会伦理、就业结构、个人隐私、国家安全等方面的挑战，通过完善政策法规以确保人工智能走上安全可控的发展轨道。

来源：《中国企业报》2017年07月11日

发展金融科技 大数据风控是核心

“中国金融科技公司融资规模首超美国，位列全球第一，但是在迎来巨大发展空间的同时，也面临着不少风险的挑战。”7月6日，人民日报社副社长张建星在由人民日报新媒体中心主办的“2017金融安全与科技高峰论坛”上指出。

张建星表示，“风险产生的主要原因来自于金融科技发展带来的金融业‘交叉地带’增多，为此，国家监管部门需要针对金融市场变化构筑创新安全体系，以防范系统性风险的发生。”

2016年，中国金融科技行业融资总额跃居全球榜首，成为全球范围内金融科技发展中的重要力量。技术的迸发和生态圈的逐渐形成，让金融科技拥有不可忽视的势能。

中国银监会银行业信息科技监管部副主任李丹指出，“中国银行业整体着力信息科技改革，安全防范的及时性与有效性得到了进一步的提升。”

同时，李丹表示，“科技的运用和创新改变了银行业的整体格局，互联网跨界融合效

果显著。但金融业的整体发展仍然需要加强风险的监测，创新安全防控工作，不断构建新的风险体系。”

中国银行业协会秘书长黄润中强调，“防控风险是银行业的永恒主题，我们首先做到强化识别能力，合理评估风险，其次着手调整组织结构，加强风险控制与管理能力。只有将风险牢牢把控，才能真正实现为我们所用。”

清华大学经济管理学院金融系何平教授也对中国金融业发展现状进行了解读，“在我国现有市场经济发展的大背景下，社会信用体系的建立依然迫在眉睫，大数据征信、风险准确定价等金融科技手段则正是对症下药。”

从建设诚信体系的角度而言，市场化的征信机构、智能风控分析公司以及三方数据公司的存在都为这个体系的健全合理发挥贡献，而大数据结合人工智能新兴金融科技，在促进信用评估的包容性、广泛性、有效性和科学性等方面的提升发挥巨大的作用。

同盾科技联合创始人马骏驱表示，“在整个金融圈越来越普惠的现状下，现行风控体系建设需要有市场化的征信机构、大数据风控和分析公司参与进来作为补充，只有这样才能满足金融机构互联网化和普惠化带来的风控需求。通过技术的手段，能够覆盖体系外的很多‘白户’，让金融真正实现普惠的作用。”

来源：《中国经济时报》2017年07月10日

运营竞争

【竞合场域】

国产手机血拼营销 明星广告费涨 100 倍

随着暑期的来临，手机厂商围绕年轻人开展的战斗一触即发。

华为P系列、荣耀、OPPO的R11、vivo的X9、金立的S10、美图的M8等这些主打年轻时尚群体的机型成为了目前各家手机厂商出货的主力。赛诺分析师李睿对第一财经记者表示，以2月份为例，2500元到3000元价位段销售量同比上年就有一倍的增长。而反观眼下的暑期市场，该价位段销量趋势将继续走高。

对于手机厂商来说，这并不是一场轻松的战役。做年轻群体的市场调研、产品规划、供应链、营销乃至渠道建设等都至关重要。

热衷营销

第一财经记者在走访各大通讯卖场以及手机专卖店后发现，以“拍照”为主题设置的广告语充斥着各大卖场，并且几乎每一家主打年轻人市场的厂商都会签约“小鲜肉”明星做代言。

“手机拍照成为这一年大家关注的焦点。”手机中国联盟秘书长王艳辉对记者表示，

手机竞争的同质化趋势明显，在硬件创新乏力的大背景下，零部件的微创新成为了手机厂商解决消费痛点的关键。目前来看，除了屏幕外，手机微创新的方向之一就是拍照技术，从原来的单摄到双摄，再到四摄和3D摄像头，未来演进的空间更具想象力。

为了保证上游货源充裕，今年以来，不少厂商选择与上游厂商进行联合定制开发，提前锁定资源。比如，此前为了保证一些拍照技术的独享，OPPO和索尼进行合作，在OPPOR9s上采用了和索尼联合开发的全新堆栈式传感器IMX398；华为等手机品牌则选择和拥有资源的厂商合作，在P10中将徕卡镜头带入了前置摄像头领域。

OPPO副总裁吴强对记者表示，要进一步提升产品的竞争能力，如今必然需要借助上游方案供应商的支持和帮助，需要和上游方案商共同规划和定义未来产品。

除了在配置上抢夺资源外，各家厂商在营销上的竞争更加激烈。

坊间曾流传着这么一种说法：“世上综艺千千万，OPPO、vivo各一半。”说的是在手机营销上，OPPO与vivo几乎不计成本的投入。就连华为荣耀总裁赵明也感叹，虽然荣耀是“富二代”出身，但和这两家手机厂商的营销费用一比，却是相形见绌。赵明向第一财经记者透露，目前荣耀的营销费用只占华为所有营销费用的2%左右。

从去年开始，各家手机厂商也热衷于抢夺一二线明星资源、热门娱乐节目的冠名。

“S10找了薛之谦，也是因为除了希望继续巩固政商人群，金立还要在年轻人中站稳脚跟。”金立发言人霍世杰对记者表示，作为一家成立16年的手机厂商，金立希望在年轻人市场有所作为，而这个消费群体所能带动的销量对于金立站稳第二梯队至关重要。记者了解到，目前薛之谦一条微博的广告费用已经从7000元疯涨到70万元。

对于这种营销现象，王艳辉对记者表示，“传统广告”能发挥的能量似乎已经在不断减弱，特别是在90后、95后这样的新生代群体中，传播强势的时代早已成为过去，单纯依赖广告就能成功不太可能。

但效果如何，见仁见智。

“每个产品要让所有的人都知道，如果通过传统的方式要付出几倍甚至上十倍的更大代价，我们通过创新、有创意的玩法，其实这个代价是很低的。”吴强认为，手机厂商现在处境艰难，但越是艰难的时候越要加大市场投入。

比拼线下渠道

除了配置、宣传方面外，渠道也在考验手机厂商实力的战场。

第一财经记者今年年初走访过山东菏泽的一个县城，在武县伯乐大街上，惹眼的绿色和蓝色让OPPO和vivo成为街道上最引人注目的手机品牌厂商。经记者粗略计算，在菏泽这个拥有800万人口的市场上，不计入合作网点和运营商门店，仅仅是OPPO自营的体验店就达11家。

GFK通讯事业部研究副总监金瑞兆在接受记者采访时表示，随着乡镇市场红利的集中爆发，2016年国产手机线下销量增长达17.9%，是线上增速的3倍。

可以看到，华为的千县计划、OPPO、vivo的低线渠道持续扩张，以及金立等厂商联合运营商抢占资源的做法直接触发了国内排位的变更。凭借着全渠道的渗透，OPPO和vivo更是挤上了国内手机出货量前三的位置。调研机构Trendforce显示，2017年第一季度，华为、OPPO、vivo三家的市场份额分别为24.7%、17.6%和13.4%。

“OPPO和vivo保姆式的风格让渠道管控能力变得非常强，装修不用操心，有资金支持，售卖不用担心，有导购培训，控货能力和利润优先的原则让不少店铺成为了这两家厂商在乡镇市场的据点。”金瑞兆对记者表示，乡镇市场的竞争力体现为“以门头为代表”的圈地上，在线下零售中，通讯独立店已成为各方争夺的焦点，这个业态占据着线下零售47%的份额。

OPPO的官方数据显示，截至2017年，OPPO线下门店已经有20多万家。这个数字远超华为，也是像魅族这类品牌的10倍。

但年轻人不是喜新厌旧吗？怎么保持对一个品牌的忠诚度？面对记者提出的问题，吴强表示，过年的时候回乡下走一下，就能找到这个问题的答案。

在王艳辉看来，通过明星效应、卫视广告的轰炸以及口碑营销，在三四线城镇的年轻人还没有走进OPPO的店铺中，已经被品牌提前“洗脑”并锁定了。在熟悉的环境中，所能触碰到的事物，大多数都与这个手机品牌相关，这就是从营销到品牌再到渠道的一体化运营思路。

荣耀、金立，还有各类中小手机品牌厂商也在学习这一“套路”。

与此同时，不同的渠道也开始“站队”，运营商、电商、手机连锁卖场纷纷在这两年加入到了手机厂商的销量大战中，在争夺年轻市场面前，各级渠道给出了在过去看来几乎不太可能的优惠政策。

此外，电商渠道也成为互联网手机厂商的主要阵地。包括一加、锤子、360在内的厂商也在这个渠道中寻找属意自己品牌的年轻群体。

“年轻的群体正在爆发，伴随着最后一批90后的成年礼到来，消费市场已经逐渐被真正的互联网一代全面接管。他们的成长，意味着消费市场的主流方式、社会文化塑造都将发生全面而深刻的变革。”王艳辉对记者表示，但目前来看，硬件创新的乏力，以及营销操作路径上的高度雷同也在困扰着手机厂商的发展，未来如何走，以及年轻群体是否能为厂商的销量目标买单，这些都是未知数。

来源：每日经济新闻网2017年07月10日

雷军称小米手机恢复高增长：二季度出货创纪录，明年超1亿部

雷军在给小米加了个“小目标”：明年手机出货量破一亿台！

7月7日，小米科技董事长兼CEO雷军发内部信称，第二季度手机出货量 2316 万台，环比增长70%，创造了我们季度手机出货量的新纪录。“这意味着经过两年的调整，小米

重新恢复高速增长！”雷军称。

2015年开始，小米手机销量7000多万台，告别高速增长，不及年度保底目标。

雷军在内部信中表示，今年是小米国际化业务全面爆发的元年。印度市场表现尤其突出，今年上半年我们的业绩同比增长328%，市场份额已经排名第二，小米品牌成了印度最受欢迎的手机品牌，红米Note4X成为当地最畅销的手机。

在线下渠道建设方面，雷军在内部信中透露，截至7月7日，小米之家全国开店的数量已达123家，7月8日当日，预计再开14家店。

雷军宣称，小米创办七年来，无论是早期震惊世界的超高速发展，还是经历战略调整后的再度崛起，都充分证明了小米模式强大的生命力。

以下为雷军7月7日发表的内部信：

小米同学们，大家好！

今天下午，公司举办了手机业务誓师大会，我在会上发布了一个好消息：第二季度手机出货量 2316 万台，环比增长70%，创造了我们季度手机出货量的新纪录，这意味着经过两年的调整，小米重新恢复高速增长！

这是小米发展史上意义非凡的重大胜利！世界上没有任何一家手机公司，销量下滑之后能够成功逆转，除了小米！我们为什么能够逆转？

一、始终坚持技术创新，以用户为中心推动精细化管理

过去几年，我们持续加大了研发投入，硕果累累。二月发布的澎湃S1芯片，突破了手机芯片核心技术。我们还在相机、屏幕、电池等几个核心器件方向上不断死磕，也获得了不少成绩，四月发布的小米6光学变焦双摄的出色拍照效果，五月发布的小米Max 2长达31天插卡待机的续航表现，这都是我们技术实力的体现。我们去年在全球申请了7071项发明专利，获得了2895项专利授权（其中一半是国际发明专利）。

今年年初，我亲自牵头质量委员会，经过十多次专项会议的讨论，制定了翔实的质量行动纲要，并组建质量办公室专门督办！我们的目标是用品质的铁拳赢得市场！

过去一年多的销量不理想，主要是两次长达几个月的严重缺货。这是小米创业以来最严峻的挑战，也是我们补课的重点。第二季度出货量证明了我们的交付能力在逐步提高。

二、新零售模式升级，线上线下成功联动

小米作为一家互联网公司，电商是我们的立身之本。在线上，我们持续改善小米商城的购物体验，同时重视和其他平台合作，比如说，今年618，我们在天猫、京东、苏宁三平台都拿下手机销量冠军。

在线下渠道建设方面，截至7月7日，小米之家全国开店的数量已达123家，而且开一家，火一家，坪效在业内遥遥领先。7月8日当日，预计再开14家店！

三、三年投入终见成效，国际业务爆发成长

经过三年坚决投入和不懈努力，今年捷报频传，这是小米国际化业务全面爆发的元年。

印度市场表现尤其突出，今年上半年我们的业绩同比增长328%，市场份额已经排名第二，小米品牌成了印度最受欢迎的手机品牌，红米Note4X成为当地最畅销的手机。同时，我们在印度尼西亚、俄罗斯、乌克兰等国家都取得了优异的成绩。

角逐国际市场，是智能手机崛起、三四线市场换机潮之后，中国手机行业的第三波风口。抓住这波新风口，也是小米真正走向全球科技行业舞台的开端。

我们为什么能够逆转？本质上是小米模式和小米价值观的胜利！

小米创办七年来，无论是早期震惊世界的超高速发展，还是经历战略调整后的再度崛起，都充分证明了小米模式强大的生命力。

只要我们始终坚持和用户交朋友，始终坚持做感动人心、价格厚道的好产品，始终坚持“真诚与热爱”的价值观，必然能赢得用户，赢得市场！

今天的成绩来之不易，感谢米粉们长久以来给予我们宝贵的信任和认可，感谢所有合作伙伴们的鼎力襄助，更要感谢小米13000多名员工的浴血奋战，以及员工家属们的理解与支持！

手机市场的竞争依然惨烈，我们的征途才刚刚开始，要想保持持续的增长，我们必须始终坚持小米价值观，不断加大技术创新的力度。要让工程师们大胆去想，放手去做，对于探索，我们不设边界，对于投入，我们不设上限。未来一年，我们在手机业务上还需要招募上千名研发人才，进一步壮大创新力量。

年初，我就告诉大家，最坏的时候已经过去了，并定了一个“小目标”，销售破千亿。目前看来，今年实现的把握很大。小米的新篇章才刚刚揭幕，已经预示了风光无限的未来。我们的征途是星辰大海！

现在，我们再加一个“小目标”：明年手机出货量破一亿台！

来源： 澎湃新闻2017年07月07日

“中国脑” “中国心” 高铁动车亮相，国产化率 90%以上

本报西安7月6日电，今天10时，一组从中车长春轨道客车股份有限公司生产下线的CRH5G型技术提升动车组抵达西安动车段，这是该型号动车组在我国首次亮相。

自7月9日起，宝兰高铁将正式开通运营；今天16时起，宝兰高铁各次动车组列车车票已开始预售；此次配属的CRH5G型技术提升动车组，正是主要服务于宝兰高铁开通后西安局加开的各次高铁列车。

车体加宽，未来将有WiFi

据了解，这是专门针对宝兰新线特点而研制的动车组，不仅耐高寒抗风沙，车内结构、空间、装饰也进行了优化升级，让旅客有更好的乘车体验。

记者在现场看到，该型动车组车头酷似“海豚”，外形优美大气。这种“海豚”型车头充分利用了空气动力学原理，重心更低，不仅降低了气动噪音，还进一步减少了高速运

行时的空气阻力。在此基础上，车体宽度也增加了10厘米，有效提升了车内空间。

在动车内部，车厢设计简洁，灯光为冷光灯，使内装档次大大提升。与既有的5G动车相比，CRH5G型提升动车组单个垃圾箱容量加大至40L，并且通过优化，解决了垃圾箱与电气柜共用空间的问题，垃圾投递口的高度也抬高了10厘米，使旅客使用更为方便。动车组还在车厢预留了WiFi功能接口，未来条件允许时，旅客乘车时将通过WiFi上网。

“动车组的设计运行时速为250Km/h。”西安铁路局有关负责人介绍，该动车组采用了中国标准动车组技术平台上的相关自主技术，搭载了国内第一款具有完全自主知识产权的列车网络控制系统——“中国脑”，也可搭载具有完全自主知识产权的列车牵引系统——“中国心”，国产化率达到90%以上，“是具有完全自主知识产权的耐高寒抗风沙动车组”。

零下40℃正常运行，车内温度恒定在24℃

CRH5G型提升动车组专门针对兰新线特点研制生产，以更好适应高寒、高温、高湿、高原强风沙地和强紫外线条件。车体、电气、制动等均进行了高寒适应性改进。

动车组安装有大功率空调，能确保车外温度达到±40℃时，车内温度始终恒定在24℃。车体门窗则加装了集水槽，防止水珠结冰造成车门无法开启；司机室车窗玻璃下部增加冲击力大的喷水嘴，喷出的水可覆盖整个车窗玻璃，雨刮器也进行了防风沙适应性优化。

针对雨雪天气时钢轨与车轮间摩擦系数减小，车轮可能出现的空转和滑行现象，CRH5G型动车组会激活撒砂装置，向轨道上喷洒砂粒，以增加轨道与车轮间的摩擦，极其适应宝兰高铁上的恶劣气候。

不仅如此，CRH5G型提升动车组各个部件具有的自我保护功能之外，全车还设有2000多个传感器，对动车组的主要系统或零部件的工作状态进行实时监控，实现自监测、自诊断、自决策，保证动车组安全可靠运营。

宝兰高铁开通后，国家中长期铁路网规划中“四纵四横”高速铁路网中的重要组成部分——徐兰高铁将全线贯通，西北地区高铁将全面纳入全国高铁网。新型动车组以其先进、稳定、安全、舒适的性能，能很好的适应西北地区提高客运运输效率和运输质量的需求。

来源：《中国青年报》2017年07月07日

数据共享勿忘用户信息安全

近日，国家邮政局宣布，阿里巴巴旗下菜鸟网络与顺丰集团旗下丰巢科技就数据共享合作形成一致意见。至此，双方因数据互通遗留问题得以解决。

上述两家快递企业在行业中具有重要地位，他们“打架”对行业 and 用户的影响着实不小。作为主管部门，国家邮政局加强协调工作，十分必要。但要看到，企业矛盾虽已解决，用户的信息安全该由谁来保护呢？

有一位好友近日给笔者发了一个快递，刚发出不久，笔者手机上的支付宝就跳出了相

关信息，发货人、接收人、运送信息一应俱全。这让笔者颇为吃惊：快递并非发自淘宝、天猫渠道，为何支付宝可以获取如此详细的信息？当然，支付宝也给了用户选项：“如不需要，可以取消授权”。但此前笔者并没有给过授权，即便取消了授权，恐怕也就是眼不见为净了，却没有改变用户信息被获取的事实。

近年来，我国快递业迅速发展，给百姓生活带来极大便利，也促进了经济发展，各面对物流业的要求也随之提高。菜鸟网络希望把技术能力向行业开放，通过大数据赋能物流企业，建立“智慧物流”网络，其出发点是好的，既能推动企业发展，也能让普通百姓获得更好的快递服务。

但是，相关快递公司之间的数据交换互通，交换的是用户信息，竟然没有征求用户的意见，不禁让人担忧。如果没有爆发此次事件，相信不少消费者并不知道自己的快递信息已被收集。此前，由于用户信息泄露已经给人们带来了不少麻烦甚至损失，很多人都有接到推销电话的经历，网络上也不时爆出因信息泄露造成受骗上当的案例，广大百姓对信息泄露行为深恶痛绝。即使没有造成什么危害，泄露隐私也不是一件令人愉快的事情。

此次事件被报道后，各大电商、物流公司纷纷站队，形成了两大阵营。究竟谁赢谁输、怎样和解，普通百姓并不关心，用户信息安全才是关注的重点。在此前的争执中，菜鸟、顺丰在指责对方时都祭出保护信息安全、“客户第一”的大旗，希望这一口号并不仅仅停留在口头上，而是落实在具体行动中。

来源：《经济日报》2017年07月10日

中国大数据世界第几？移动支付第一，但产业结构还处于中低端

从大数据产业收集端、处理端和应用端来看，中国在收集端和应用端全球领先，在处理端核心技术方面还有差距。东方IC 资料

“中国与世界其他国家一样，都处在大数据发展的初期阶段。在收集和应用数据方面，中国表现不俗。但在处理分析数据的技术和工具方面，中国与发达国家相比还比较落后。”中国电子信息产业发展研究院副院长樊会文接受《经济日报》记者采访时说。

产业结构有差距

中国大数据在世界上处于第几方阵？对此，工信部赛迪研究院软件所所长潘文表示，大数据产业是新兴产业，中国和世界各国都处于起步阶段，综合排名缺乏统一标准。从大数据产业收集端、处理端和应用端来看，中国在收集端和应用端全球领先，在处理端核心技术方面还有差距。

目前，公开数据中还没有对大数据强国的排名，但对全球大数据公司的排名却很多，虽然标准不一，但总体来看，公认的领军企业是亚马逊、SAP、谷歌、IBM等，仍是国外企业居多。

“各个国家在大数据方面的优势各有不同，目前还没法评判谁做得更好。”运满满研究院院长徐强表示，比如，日本在医疗交通方面做得不错，欧洲在数据保护方面领先，新加坡在电子政务方面独树一帜。而即使是大数据核心技术比较领先的美国，在智慧物流、移动支付等部分垂直应用领域也逊色于中国。

“与发达国家相比，中国大数据产业结构落后于全球市场的发展步伐。尤其是美国的大数据产业结构非常好，服务占比很大，而我国的产业结构还处于中低端。”潘文坦言。

从大数据核心产业结构来看，服务是大数据产业的最核心部分。全球市场数据分析服务占整体收入的47.6%，而国内市场数据分析服务在整体收入中占比却比较低，主要企业仍停留在前期的基础软硬件设施投入和部署阶段。樊会文表示，从这个对比可以判断，国内大数据市场虽然已经进入快速增长通道，但仍处于增长的早期阶段。

工信部信息化和软件服务业司副司长李冠宇指出，与发达国家相比，中国在新型计算平台、分布式计算架构、大数据处理、分析和呈现等相关核心技术方面与国外相比仍存在较大差距，对开源技术和相关生态系统的影响力弱。

“目前，美国、英国、法国、澳大利亚等国在大数据核心技术方面居于领先地位。”潘文指出，相关核心技术薄弱还带来数据主权保护的问题。由于数据在网络虚拟空间进行传播，各国都在加强对本国数据的控制力，关注数据主权。美国、欧盟等纷纷利用技术优势和法律法规加强本国数据主权保护，但目前，我国由于基础核心技术支撑能力较弱、数据跨境流动保护规则缺失等，在数据主权保障能力方面还显不足。

应用端一马当先

“中国大数据对世界的贡献主要是三点。”潘文分析说，一是引领大数据的创新应用，特别是在消费领域；二是互联网公司、初创企业引领技术创新步伐，特别是语音识别、图像理解、文本挖掘等方面已涌现出明星企业；三是我国已成为产生和积累数据量最大、数据类型最丰富的国家之一。

苹果在美国推广移动支付多年，效果一直不佳。而在中国，从饭馆到超市，甚至许多菜市场的每个摊位都实现了移动支付。公开数据显示，2016年中国移动支付规模是美国的50倍。

“我国在大数据应用方面处于世界前列，特别是在服务业领域，蓬勃发展的电子商务衍生出一系列基于大数据的互联网金融及信用体系产品，互联网创新应用普及速度非常快。”潘文说。以互联网金融领域为例，蚂蚁金服推出了芝麻信用，其芝麻分来自淘宝、支付宝的数据占30%-40%。通过综合考虑个人用户的信用历史、行为偏好、履约能力、身份特质、人脉关系等信息，直接与其信用挂钩，准确率非常高。

与世界各国相比，中国大数据体量位居前列。我国大型数据中心跨地区经营互联网数据中心业务的企业已达到295家。李冠宇指出，目前中国网民数量超过7亿，移动电话用户突破13亿，均居全球第一。中国已是世界上产生和积累数据体量最大、类型最丰富的国家

之一。

“中国网络用户规模大，终端数量多，产业经济规模大，因此在数据规模上具有天然的优势。”樊会文说。

在今年的电子信息博览会主论坛上，科大讯飞董事长刘庆峰播放了一段视频——美国前总统奥巴马感谢科大讯飞让他学会了中文。其实这段视频是由科大讯飞人工智能语音合成系统完成的一次逼真模仿。2016年，科大讯飞在国际语音识别大赛、国际（机器）认知智能大赛中超过了IBM、微软等行业巨头获得大赛指标第一名。

“在许多垂直领域，中国的大数据核心技术处于全球领先。比如在智慧物流领域，中国就比美国发展得好。”徐强表示，调研表明，菜鸟网络、运满满等企业的智慧物流建设，通过为货主和司机提供实时信息数据匹配，可以降低物流运价5%至10%，单车运行效率可以提升30%以上，降本增效效果显著。

中国发展大数据已经具备一定的技术和产业基础。作为信息产业大国和互联网大国，2016年中国软件和信息技术服务业产值4.9万亿元，全球10大互联网企业中国占据4席，为大数据应用奠定了基础。百度、阿里巴巴、腾讯等国内的龙头互联网企业利用自身掌握大量数据资源的优势，不断创新和积累数据处理分析等关键技术，并基于大数据分析优化提升现有业务、开拓新业务，已经具备了建设和运维超大规模大数据平台的技术实力。

加快建设数据强国

2017年，全球大数据市场结构继续向服务化转变，同时从垄断竞争向完全竞争格局演化。典型的表现是，企业数量迅速增多，服务的差异度增大，技术门槛逐步降低，市场竞争越发激烈。据美国国际数据公司（IDC）统计，2017年世界大数据产业市场规模将达1508亿美元，比前一年增加12.4%。其中美国为788亿美元，西欧为341亿美元，两者之和占全世界市场规模的四分之三。

“不同国家、不同公司的统计标准不一样，因此无法绝对比较中国大数据产业市场规模在全球的占比。但可以肯定的是，中国大数据产业规模发展迅速，将很快步入全球前列。”潘文介绍说，赛迪研究院统计数据显示，2016年，包括大数据硬件、大数据软件、大数据服务等在内的大数据核心产业达到3100亿元，大数据关联产业规模达到6万亿元，大数据融合产业规模达到3.5万亿元。工信部发布的《大数据产业发展规划（2016-2020年）》提出，到2020年，大数据相关产品和服务业务收入将突破1万亿元。

中国发展大数据有集中力量办大事的优势。据李冠宇介绍，目前我国已经颁布实施了《促进大数据发展行动纲要》《大数据产业发展规划（2016-2020年）》等一系列重大政策，有20多个地区出台了相关的政策措施，还有20多个地方设立了专门的大数据管理机构，已先后建立8个大数据综合试验区。中国大数据发展呈现良好势头，形成了京津冀、长三角、中西部和东北地区等一批聚集发展区。

潘文认为，中国大数据产业发展将迎来“黄金期”。随着国家大数据战略配套政策措

施的制定和实施，我国大数据产业的发展环境将进一步优化，大数据的新业态、新业务、新服务将迎来爆发式增长，产业链进一步成熟和扩张。同时互联网的高速发展，将带动社会各领域对大数据服务需求进一步加强，政务、工业、电信、金融、交通、医疗等领域的应用层出不穷。预计2017年我国大数据核心产业规模有望达到4185亿元，未来3年中国大数据市场规模还将维持40%左右的高速增长。

尽管与发达国家相比，中国大数据发展还存在数据资源开放共享程度低、技术创新与支撑能力不强、大数据产业支撑体系不完善等差距，“但中国要发挥出市场规模大、应用需求旺的优势，以企业为主体集中攻克大数据关键技术，全面提升我国大数据的资源掌控能力、技术支撑能力和价值挖掘能力，加快迈向数据强国。”李冠宇说。

来源：《经济日报》2017年07月09日

【市场布局】

2016 年全球手机配件市场年收入达 627 亿美元 未来几年继续增长

据国外媒体报道，市场研究机构Research and Markets日前发布了题为《全球手机配件市场2023年规模、需求、机遇与增长展望》的研究报告。

报告指出，全球手机配件市场2016年收入达627.134亿美元。

市场增长可能要归功于全球智能手机采用率的提高。2015年，全球出货的智能手机数量约为14.3亿部，预计未来几年仍将继续增长。此外，在印度、中国、巴西和印度尼西亚等新兴经济体中，智能手机的销售量不断增加，进而催生了用户对通常不与智能手机一起销售的配件的二次需求。这一因素将促使未来该市场继续增长。

推动配件市场的增长主要因素是人们可支配收入的增加以及价位适中的智能手机的日渐普及。此外，全球城市人口不断增长以及中高阶层和高净值群体的壮大，也推动对包括高端耳机、移动电源在内的高级手机配件的需求走强。此外，进入城市的农民工队伍迅速壮大，特别是在中国和印度尼西亚等国家，预计也将在预测期内推动这一市场的发展。

此外，手机配件的技术进步也是推动市场增长的一个因素。由于消费者喜欢从网上商店（方便而且会给予客户各种折扣）而不是本地商店购买手机配件，因此在线渠道也为这一市场的发展做出了重要贡献。随着网上商店的涌现，可供消费者选择的手机配件五花八门，仅保护壳就有许多种，包括不同颜色、卡通人物、超级英雄，甚至是明星名流。

然而，配件市场的增长正受到对低价配件的高需求的阻碍。欠发达国家的用户缺乏品牌意识并且经济条件较差，这些因素正在阻碍该市场的增长。此外，该市场还受到来自当地手机配饰制造商的激烈竞争（由于其成本低，因而可以为客户提供更有竞争力的价格）的影响。此外，冒牌手机配件在全球市场大行其道以及农村地区智能手机采用率普遍较低

也是阻碍该市场增长的重要原因。盗版产品的售价仅为正版产品的零头，促使更多的消费者选择这些产品，特别是在印度和中国。另外，农村地区的智能手机用户并不热衷于购买手机配件，因而也抑制了全球手机配件市场的增长。

来源：CCTIME飞象网 2017年07月07日

物联网爆发在即 国内传感芯片进口率却高达 90%

7月7日消息，目前，全球物联网市场发展驶入快车道，物联网爆发在即。在中国，政策、产业、技术环境日趋成熟，物联网商用也指日可待。但在各方纷纷摩拳擦掌竞逐这个万亿市场的同时，却不能障目不见我们所面临的壁垒。有官方指出，截至目前，我国的芯片、传感器、操作系统等核心基础能力依然薄弱，高端产品研发与创新能力与发达国家差距较大。以传感器为例，中高端传感器进口比例达80%，传感芯片进口比例达90%，跨国公司在MEMS传感器市场占比高达60%，并缺乏引领产业协调发展的龙头企业。

NB-IoT已成为蜂窝物联网中的最主要技术

“十三五”国家信息化规划提出了数字中国建设目标，大力发展物联网成为推进数字中国建设的关键。随着国内政策、产业、技术环境日趋成熟，物联网商用在即。

其中，NB-IoT作为面向低功耗、广覆盖场景的全球统一标准，是基于蜂窝网络的窄带物联网技术，支持主流LTE FDD频段，具备三种部署方式：独立部署、LTE保护带部署，LTE带内部而备受热捧，并已经成为智慧城市下一步发展的重点。

据了解，福州市、鹰潭市、潍坊市等城市在大力推动NB-IoT应用示范和产业发展。尤其是前段时间“鹰潭模式”备受瞩目，鹰潭与中国移动、中国电信和中国联通三大运营商合作，共建成开通了近千个NB-IoT基站，率先建成全球首个NB-IoT全域网络覆盖的城市，并开展了汽车、路灯应用示范。实现了NB-IoT网络在鹰潭城区、县城、乡镇全域覆盖，大型自然村覆盖率达到100%，基站覆盖率全国最高。经第三方监测，信号强度能够满足市区地下管网的监测，地下停车场等多业务、多场景应用。

根据工信部办公厅日前印发的《关于全面推进移动物联网(NB-IoT)建设发展的通知》，预计到2017年年末，NB-IoT网络将覆盖直辖市、省会城市等全国主要城市，基站规模达到40万个，2020年NB-IoT网络将全国普遍覆盖，面向室内、交通路网、地下管网等应用场景实现深度覆盖，基站规模达到150万个。2020年NB-IoT总连接数超过6亿。

可以看到，以鹰潭为代表的全域覆盖的NB-IoT网络示范城市，无论是覆盖深度还是网络质量将给后续城市积累宝贵的经验。

全球物联网爆发在即 传感芯片进口比例却高达90%

随着全球物联网市场发展驶入快车道，物联网市场爆发在即，连接数量剧增也将带来价值的重构。在千亿连接和万亿市场的吸引下，运营商、通信企业、互联网企业、汽车企业、制造企业，以及其他传统行业各方势力，纷纷摩拳擦掌，竞逐移动互联网这个潜力无

穷的“风口”市场。

据工信部科技司处长李伟介绍，随着物联网技术基础进一步夯实，一批实验室、工程中心和大学科技园等创新载体已经建成并发挥作用，标准体系也加快建立，物联网技术、NB-IoT成为国际标准，国际影响力明显提升。一批创新项目走向创业实践。

但同时，他也指出一个很严峻的现实，我国的芯片、传感器、操作系统等核心基础能力依然薄弱，高端产品研发能力不强，原始创新能力与发达国家差距较大。以传感器为例，中高端传感器进口比例达80%，传感芯片进口比例达90%，跨国公司在MEMS传感器市场占比高达60%。

同时，国内产业协同不足，市场与产业之间、产业链上下游之间脱节，缺少整合上下游资源、引领产业协调发展的龙头企业。

另一方面，网络与信息安全形势依然严峻，设施安全、数据安全、个人信息安全等亟待解决。

对此，运营商方面也有清醒的认识。中国电信方面指出，物联网产业规模发展需要跨越三大壁垒：行业壁垒、技术壁垒和需求壁垒。为此，中国电信积极推进网络演进，提供高质量连接。率先建设NB-IoT网络，精品网络全国全覆盖。

据了解，早在2016年10月，中国电信便启动了LTE五期招标采购，30万基站硬件支持NB-IoT；2016年12月，中国电信又全球率先开通NB-IoT实验室互通测试，江苏、广东等7省15市启动外场试点工程；2017年3月，中国电信完成NB-IoT网络测试验证，验证无线网与核心网的基本功能及异厂商互通。2017年6月，中国电信完成端到端业务运营设置验证，全网到位。

中国联通也在同步推动NB-IoT和eMTC技术互补，2017年5月在鹰潭启动试商用，2017年内实现全国范围NB-IoT端到端全面商用，全年智能连接数增加1亿户，总规模达到2亿户。

来源： CCTIME飞象网2017年07月07日

发展大数据还有啥问题

近日，在有关部门的调解之下，菜鸟和顺丰的“数据断交”事件总算告一段落，双方经过紧急会谈后，再次恢复了数据传输合作，算是和平解决。这次事件暴露出了大数据发展中的数据共享难题，但只是大数据种种问题的冰山一角。当前，我国大数据产业正处于起步阶段，信息孤岛、技术不足、人才缺失等都成为产业发展中亟待解决的大问题。

数据孤岛问题突出

“巧妇难为无米之炊。”大数据的基础在于数据，数据的生命在于共享，拿不到底层的数据，数据分析也就无从谈起。如今，数据孤岛林立、融合困难，已经成为政府与企业面前的首要难题。

“第一个问题就是没数据，理论上我们中国有很多数据，但实际做数据分析会发现非

常困难。”中国科学院院士、北京大数据研究院院长鄂维南表示，数据孤岛是一个严重的问题，不同部门的数据储存在不同地方，格式也不一样。大数据最高的层次就是用数据来形成智慧，使得社会各方面可以运转起来。做数据分析先要整合数据，这本身就是研究的困难。

由于政府部门之间、企业之间、政府和企业间信息不对称、制度法律不具体、缺乏公共平台和共享渠道等多重因素，导致大量政府数据存在“不愿公开、不敢公开、不能公开、不会公开”的问题，而已开放的数据也因格式标准缺失无法进行关联融合，形成孤岛。

缺乏动力和担心安全是阻碍数据共享的另一个主要原因。贵阳大数据交易所执行总裁王叁寿透露，不少企业以保护商业机密或节省数据整理成本等为理由，不愿意交易自身数据。部分政府部门也缺乏数据公开的动力：有的是因懒政而让数据沉睡，有的则是已经利用数据开展商业化应用，因此不愿共享。

“数据孤岛的痛不是技术问题，是利益问题，背后隐藏的利益导致了数据孤岛的产生。”鄂维南坦言。

对于如何打通数据孤岛，工信部赛迪研究院软件所所长潘文建议，要建立完善大数据发展协调机制，加快政府数据开放共享，稳步推动公共数据资源开放。同时，统筹规划大数据基础设施建设，推动制定公共信息资源保护和开放的制度性文件，并加强大数据标准化顶层设计，逐步完善标准体系。

在数据共享的路上，2015年成立的贵阳大数据交易所已经做出了成功的尝试。王叁寿表示，若想打通城市现存的信息壁垒，就要让城市多方资源联动起来，搭建城市数据共享的平台，从而激活大数据价值，充分发挥数据资源整合的优质效应，用信息化手段辅助科学决策。

底层技术差距很大

即便解决了数据共享问题，数据可供随时取用，数据的采集和分析仍是主要挑战。微软大中华区董事长兼CEO柯睿杰认为，数据智能并非那么触手可及。大数据来源众多、数量巨大、形式各异，要从中获得一目了然的信息，就需要真正高效、可靠的数据管理和分析平台。

如何处理巨量数据是中国大数据产业面临的首要技术问题。鄂维南表示，“中国的数据体量特别大，比如，中国的视频比任何国家都要多，这些数据储存困难，需要用的时候往往就没了”。再以基因测序领域为例，中国每年新增的基因组测序原始数据超过20PB（1PB相当于100万GB），面临着数据量大、数据处理流程长等技术挑战。

另一方面，数据分析本身也是一个难题。大数据中，绝大部分属于非结构化的数据，它们大量存在于社交网络、互联网和电子商务等领域，这些数据的不确定性表现在高维、多变和强随机性等方面。股票交易数据流就是不确定性大数据的一个典型例子。这些都需要通过包括数学、经济学、社会学、计算机科学和管理科学在内的多学科交叉来研究和讨

论。

目前,我国大数据技术创新能力还有待提升。《大数据产业发展规划(2016-2020年)》指出,我国在新型计算平台、分布式计算架构、大数据处理、分析和呈现方面与国外仍存在较大差距,对开源技术和相关生态系统影响力弱。同时,大数据应用水平不高。我国发展大数据具有强劲的应用市场优势,但是目前还存在应用领域不广泛、应用程度不深、认识不到位等问题。

“虽然我们在应用上不落后国外,但是在底层技术上和国外差距特别大,技术都来源于谷歌等国外大公司。”国务院发展研究中心信息中心研究处处长李广乾说,很多时候我们的商业模式走在了技术前面,并没有通过技术手段来推动创新。

对此,潘文表示,国家层面要支持大数据共性关键技术研究,加强海量数据存储、数据清洗、数据分析发掘、数据可视化等领域关键技术攻关,并支持自然语言理解、机器学习、深度学习等人工智能技术创新。

专业人才短缺严重

近年来,我国大数据产业发展进入爆发期,由于成熟的人才培训体系尚未建立,直接导致人才短缺的问题日益突出。“我们面临的最严重的问题就是应用场景和人才的问题,应用场景的问题是需要时间,人才问题是我这么多年来碰到的最严峻的问题。”鄂维南说。

人才不足限制了大数据产业创新发展的成效。清华大学计算机系教授武永卫透露的数据显示,未来3至5年,中国需要180万数据人才,截至目前,中国大数据从业人员只有约30万人。LinkedIn(领英)发布的《2016年中国互联网最热职位人才报告》则显示,数据分析是当下中国互联网行业需求最旺盛的6类人才职位之一。

同时,大数据行业选才的标准也不断变化。初期,大数据人才的需求主要集中在ETL研发、系统架构开发、数据仓库研究等偏硬件领域,以IT、计算机背景的人才居多。随着大数据往各垂直领域的延伸发展,对统计学、数学专业的人才,主要从事数据分析、数据挖掘、人工智能等偏软件领域的需求加大。

在高端人才稀缺的现实情况下,企业多选择从海外和传统行业挖掘跨界人才,但仍然无法满足国内市场的大量需求。针对大数据人才供应不足的现象,各种培训机构和各大高校也开始强化大数据人才的培养。但培养大数据人才需要时间,在短期内对于大数据领域的高端人才仍然会呈现出供不应求的现象。

值得注意的是,今年3月份,教育部公布了第二批获准开设“数据科学与大数据技术”的高校名单,加上第一批获批的北京大学、对外经济贸易大学、中南大学,一共35所高校获批开设该专业。今年开始,部分院校将招收第一届大数据专业本科生。

对于大数据人才建设,潘文表示,要建立适应大数据发展需求的人才培养和评价机制,并建立健全多层次、多类型的大数据人才培养体系。同时,还要完善配套措施,培养大数据领域创新型领军人才,吸引海外大数据高层次人才来华就业、创业。

来源：《经济日报》2017年07月10日

广东移动与美的达成战略合作共同发力布局物联网

7月4日上午，广东移动与美的集团在广东佛山签署战略合作协议，积极推动广东移动物联网业务与美的集团M-Smart智能家居战略深度结合，共同努力为用户提供智能便捷的生活体验。爱立信、高通、龙尚科技等企业代表见证了签约仪式。

据悉，双方将充分利用在各自领域的优势和能力，深入推进物联网方面的深层次合作。广东移动物联网通信模组、物联卡服务及OneNET平台，将广泛应用于美的集团的空调、净水器、洗衣机等多个事业部智能产品，以及美的智慧家居自研模组制造、美的智慧云等多个领域。双方还将结合产业链资源、合作生态资源，对前瞻性的新产品、新应用、新技术进行联合研究开发，在窄带物联网NB-IoT、eMTC以及5G网络等方面优先建立深入战略合作关系，形成物联网产业联盟，共同推进开放合作，推动整个产业生态的发展；同时，推动美的“智能工厂”全面改造，探索落实智能工厂、智能生产、智能物流也是双方合作的重要内容之一。

广东移动副总经理禄杰表示，中国移动已是全球最大的物联网连接提供商，网络能力的积累和储备为给包括美的集团在内的合作伙伴提供优质的智能连接服务打下了坚实的基础。广东移动下一步将面向美的集团全面开放各项网络能力，做好大连接的支撑服务，通过双方深度合作为广大消费者提供优质的智能家电体验和全新的生活方式。他还透露，广东移动此前已在广州、深圳、东莞、佛山、珠海等城市开展了窄带物联网试点，今年将逐步开放至广东省内所有地市，对全国正式商用计划作出快速反应。

美的集团副总裁胡自强介绍，美的集团过去几年来大力布局“智能家居智能制造”的双智战略，在云平台、通信模组、用户交互终端等各个方面进行开发、研发和产品化工作。美的集团与广东移动保持了良好的工作交流关系，双方此前已完成了业内首款基于NB-IoT窄带物联网的智能家电产品的调测和预商用，后续将继续扩大合作范围，围绕物联网技术进行更加广泛的合作。

来源：《人民邮电报》2017年07月07日

中国联通业绩造假会不会影响混改进程？

近期有媒体披露，中国联通对于省分公司存在的严重的业绩造假问题祭出了重拳。

据媒体援引中国联通内部文件显示，2012年以来，陕西联通多个地市分公司在不切实际的高指标引导下，通过各种手段利用虚拟现金交费的方式虚增收入。

一般过程为，根据市分公司主要负责人的决策，业务部门每月底根据当月收入实际完成情况和收入预算等指标之间存在的缺口，确定虚假收入数额。经市分公司主要负责人同意后，相关部门相互配合，由市场营销部门、信息化部门违规通过各种手段虚增收入，财

务部门违规对虚列的应收账款进行账务处理，造成大量虚假收入、虚假利润和虚假资产。

文件还显示，大约17%的虚增收入来自铜川和榆林分公司；汉中分公司虚增收入逾1/3。此次受到处理的干部共73人，其中有二级领导人员1人、三级领导人员34人。

而中国联通四川分公司，也有与联通陕西分公司类似的业绩造假问题。进一步信息，可参考《联通铁腕整治业绩造假：陕西、四川之后，下一个会是谁？》。

对于业绩造假的问题清查，从时间上看应该发生在启动筹划混改的计划之前。但是，如此严重的较大面积的业绩造假细节以及处罚毕竟又是在混改计划公布之后的。

尽管在2017年5月18日，针对中国联通内部通报陕西联通业绩造假事宜，陕西联通原总经理谢国庆等73名涉事人员被严肃处理一事，中国联通方面回应，虚增收入在中国联通财报中已经修正，虚增业绩对公司的影响相对较小。

但是，从这个细节来看，我们不禁要问，像陕西分公司这样严重的业绩造假现象具有多大的代表性？是否还有其他的一些地方可能存在的业绩造假也在清理中？相信这是各方，尤其是投资者最为关注的问题。

我们都知道，业绩是一家上市公司估值的基础。因此，这种业绩造假清理是否会成为影响中国联通混改进程中一个关键而棘手的问题？至少，这个问题的暴露，势必对潜在参与的战略投资者的信息产生一定的影响，从而在参与的规模、价格上会有所保留。

而从联通混改进程来看，混改具体方案也一直没有出台。

中国联通股票已于2017年4月5日起停牌，在这期间，也偶尔有一些细节传言，但很快又被辟谣，例如近期传言有阿里腾讯等巨头可能有近百亿美元资金规模的参与。在2017年6月26日的澄清公告中指出：

截至目前，本次非公开发行的具体实施方案，包括发行对象、发行规模、发行价格、募集资金用途等正在筹划论证阶段，尚未确定。

我们再翻看联通公司今年上半年相关公告，对于混改除了例行的说明之外，到目前为止，始终都没有太多的进展信息披露。更不用说是更多的细节了。因此，出现的一些包括参与的投资者、投资规模以及人员处置方案等传言都不太可信。

可见，中国联通的混改所面临的问题是比较复杂，要处理起来需要更多的时间。

希望中国联通能够在股改过程中，一起解决包括业绩造假挤水分、人员安置等重大的问题。尽早复牌，从而让已经购买了中国联通股票的投资者，尤其是散户们，有一个更好的期待。

来源： 界面新闻2017年07月06日

马云：智能改变世界

“今天，当我们进入数据时代以后，一个人对问题看法的角度、深度和广度必须是不一样的，只有不一样，你才是你。”日前，阿里巴巴集团董事局主席马云出席了世界智能

大会并发表主题演讲。面对人工智能领域顶级专家以及现场上千名听众，马云直指智能发展的核心，甚至略带火药味地发言指出，“‘人工智能’听起来就生气”，“大数据时代最重要的是让每一个人做最好的自己”。

智能时代是自然发展的结果

在马云看来，所谓的智能世界，不应该让万物像人一样，而是万物要有像人一样的学习能力，机器要具备自己的智能，具备自己的学习方式。

马云认为，人是有智慧的，机器是讲究智能的，动物是有本能的，三者并不一样。蒸汽机释放了人的体力，但并没有要求蒸汽机去模仿人的臂力，计算机释放了人的脑力，但是并没有让计算机去按照大脑，人脑一样去思考。机器必须要有自己的方式，人类必须要尊重、敬畏机器的智能，机器必须要有自己独特的思考。“如果我们用汽车去模仿人类的话，汽车应该是两条腿走路，两条腿走路的汽车永远跑不快。”

马云表示，智能世界有三个最主要的要素，第一是互联网，第二是大数据，第三是云计算。互联网是个生产关系，云计算是个生产力，而大数据则是生产资料。三者合一人类才能进入到一个所谓的大的智能世界。智能世界是一个系统性思考而不是单一的东西。所以所谓“人工智能”不应是云计算炒作完以后的一个概念。人类进入到智能世界是因为互联网的发展，产生了大量的数据，大量的数据逼迫我们必须有强大的计算能力，这是一个自然的结果。

智能发展将向何处

对于前段时间比较热议的AlphaGo与人类之间的较量，马云认为这简直就是一个悲剧。他指出，围棋是为人类乐趣而产生的。机器终究计算得比人类快，记忆比人类好，还不会有情绪，赢棋是必然的。所以AlphaGo1.0和AlphaGo2.0比才更有意义，人要跟机器比谁快，除了被羞辱以外没有任何意义。

马云指出，智能时代重要的问题是解决人解决不了的问题，以及了解人不能了解的东西。机器做人能做的事情，没什么了不起的，机器要做人做不到的事情才了不起。对于当下的人工智能状况，马云评价起来毫不客气。目前“很多美国的学者特别是脑外科的专家进入到了人工智能的研究，并且讲出人脑怎样怎样，机器要向人脑学习。我觉得这是一个悲哀，人类对大脑的了解尚不到5%，而我们却希望机器去学5%，那不是愚蠢吗。”他认为，人不要说造不出人类一样聪明的东西，就连蚯蚓都造不出来，所以人类应该让机器去做人类做不到的事情，让机器去发展自己的智能力量。人类要尊重机器，敬畏机器，一个巨大的系统的诞生，它会与众不同地做出不一样的东西。

他指出，大数据最可怕之处就在于，当它把人所有的行为数据聚集起来后，未来的机器一定比你更了解你，人类最后了解自己有可能是通过机器来了解的，因为我们的眼睛是往外看的，IT是往外看的，但是DT是往内看的，往内走才会有很大的差异。

智能会给我们带来什么

谈到智能发展，马云认为人类没有办法停止它，只能拥抱它，改变自己适应它。“我们不能改变未来，那就学会改变自己，我认为人工智能你是改变不了的，这是一个巨大的趋势，你只能改变自己。”对于未来三五十年，人工智能对于人类的冲击一定是非常之大，而且一定会非常疼痛，任何高科技带来的问题，带来的好处同时也会带来了坏处，有好一定有坏。

不过马云也指出，在传统工作岗位的消失同时，更多的新产业就业岗位将会大量产生，每次技术革命都会诞生很多新的就业，这也预示着人类要去做更多有价值的东西，做人类应该做的事情而不是做机器要做的事情。过去的工业化是把人变成了机器，未来的数据化，我们会把机器变成人，机器会越来越聪明，未来的所谓的程序化的工作，技术化的工作，都会变得越来越麻烦。未来的社会应该想办法让人活的更像个人，机器更像机器，这样才是我们应该要有的社会。

在农业时代，人们可能一辈子只去三个地方。到了工业时代，人们可以去三十个地方。但到了数据时代人们一辈子可能去三百个地方或者三千个地方，人永远在路上。这个世界的变革和机会是远远超过你的想像，所以未来人们没法证明，只能在更远的未来的书上去证明。没有想像力，人和机器还有什么区别？

一定要坚信换道超车

马云坚信，只有换道超车才能发现巨大商机。由于在不同的道上竞争，才会有今天中国整个互联网的发展，中国原来的商业零售环境太差，才会有电子商务，中国原来的金融体系太不好，才会有今天的互联网金融。所以“不好”也是一种机会，关键是企业要学怎样在“不好”的过程中寻找机会。

机器智能和人工智能发展的前提是海量数据，在这方面中国具有独特的国家优势，我们以前基础设施的优势反而发挥了巨大的作用，中国还没有出现大量的所谓的信息垄断和数据垄断，而信息是数据的最大的敌人，因为信息是让自己强，信奉“我有你没有，我才可以做的好”。所以ITN会造成垄断，而DT是让信息流通起来。数据的时代才刚刚开始，与未来相比连零头都没有到，中国有机会走出一条独特之路。

数据时代的到来，冲击的是我们这个时代的人，全人类的挑战都是这个挑战，但全人类的机会也都是一样的机会。所以未来的一百年是智慧的时代，而智慧的时代是体验的时代，是服务的时代，机器将会取代我们过去两百多年以来的技术和科技为积累的一些的东西。最怕的不是机器学人，是我们的教育让人都开始学机器的时候，这个时代这个世界才真正危险。

创新的主体是企业，我们应该做好各种各样的准备，也包括创新机制的准备。马云认为，人类要有足够的自信，人类拥有信仰，机器永远不可能有信仰，而人类失去信仰的时候，人类就不会创新，人类就没有担当。只要人类对文化自信，信仰的自信只要存在，这个世界还会很有机会的。在未来，机器不应该成为人的对手，机器和人只有合作在一起才

能解决未来，就像企业竞争对手一样，不应该联合对抗，而是应该联合起来对抗人类未来共同的问题，共同的麻烦。

来源：《中国工业报》2017年07月06日

技术情报

【趋势观察】

中国半导体封装产业向高端演进

与传统封装技术大量依靠人力密集型的生产方式不同，先进封装技术越来越成为集成电路生产不可或缺的关键一环。封测领域的中高端产品占比代表着一个国家或地区封测业发展水平，推动企业向中高端发展成为做强中国封装产业的必然路径。

部分企业先进封装占比达五成

随着摩尔定律向尖端演进，越来越需要将整个集成电路作为一个整体来看待。IC的性能提高不再仅仅从制造环节就可以获得，需要从设计到封装一体进行系统级的优化才能满足市场和客户提出的日益增长的需求。先进封装的重要性不断提高，已经成为衡量一个国内或地区集成电路产业发展水平的关键指标。

通富微电总经理石磊指出，半导体技术发展到今天，28nm的SoC产品是个节点，成本驱动的因素已经基本消失，半导体的高速发展正在失去成本这一引擎。而SiP等先进封装可以弥补缺失的动力，这对中国半导体、对整个封测产业是一个太重要的时间窗口。电子产品如何做得更薄，SiP是趋势。

日前，中国半导体行业协会封装分会发布《2016年度中国IC封装测试产业调研报告》，显示2016年国内集成电路产品中，中高端先进封装的占比约为32%，国内部分主要封测企业的集成电路产品，先进封装的占比达到40%~60%。这显示中国封测产业的整体技术水平仍然偏低，但是主要企业的水平已经有了较大提升。

对此，中国半导体行业协会封装分会轮值理事长王新潮表示，近年来国内领先企业在先进封装领域取得较大突破，技术能力基本与国际先进水平接轨，先进封装的产业化能力基本形成。比如在SiP系统级封装上，长电科技实现了目前集成度和精度等级最高的SiP模组的大规模量产，华天科技的TSV+SiP指纹识别封装产品应用于华为系列手机。长电科技的Fan-Out扇出型晶圆级封装累计发货超过15亿颗，长电先进成为全球最大的Fan-in WLCSP封装基地之一。

“中国封测产业朝向高端市场迈进的脚步正在加快。”中国半导体行业协会集成电路分会副理事长兼秘书长于燮康也表示。

国际并购与整合成重要驱动力

“之所以取得较快进展，国际并购与合作使中国封装产业获益匪浅。”长电科技高级副总裁告诉记者。近年来中国封装业进行了一系列并购行动。2016年长电科技完成对星科金鹏的并购。星科金鹏2013年营收为15.99亿美元，在全球封测领域排名第四。对星科金鹏的并购使长电科技进入全球封测厂前三位。

2015年通富微电出资约3.7亿美元收购超威半导体（AMD）旗下的苏州厂和马来西亚槟城厂。AMD苏州和AMD槟城主要从事高端集成电路封测业务，主要产品包括CPU（中央处理器）、GPU（图形处理器）、APU（加速处理器）以及Gaming Console Chip（游戏主机处理器）等。

2014年，华天科技4200万美元收购美国FCI。FCI是美国一家提供先进晶圆封装代工的企业，其晶圆级封装技术与天水华天具有很强的技术互补性。

然而随着国际环境的改变，特别是经过一系列并购之后，对并购企业进行深度整合开始成为封装企业的重点。“整合星科金鹏的生产基地，发挥产能效应，研发整合领先的技术正在成为长电科技当展的关键。”刘铭表示。

他认为，并购星科金鹏使长电科技在SiP和Fan-out与Fan-in封装技术上的突破有很大助力，特别是在高端客户的导入上，星科金鹏的并购对长电科技发展有很大帮助。以前国际高端客户是中国本土封装厂很难够到的，而通过并购获得了更多接触的机会。

日前，国内最大的封测企业长电科技发布了其2016年的公司财报，实现营收191.55亿元，同比增长77.24%，其中星科金鹏实现了大幅度减亏，净利润-6.2亿元，同比减亏1.34亿元，并表亏损2.5亿元。这显示，长电科技于2015年年初开始启动的这项“蛇吞象”式的行动进展相对顺利。

中国重点布局发展存储产业

存储器是半导体细分市场中重要的组成部分之一，其市场规模几乎与微处理器相当。根据美国半导体协会（SIA）公布的数据，2016年全球半导体产业营收为3389亿美元，其中存储器为768亿美元，是第二大细分市场。“更为重要的是，存储器的封测工艺与逻辑芯片不同，存储器封装厂一般专注于存储芯片，逻辑芯片厂商也专注于逻辑芯片，很少有两者兼顾的厂商。”刘铭告诉记者。

近年来中国重点布局发展存储产业。紫光集团与国家集成电路产业投资基金股份有限公司共同出资成立长江存储科技有限责任公司，预期将于2018年完成建厂投产、规代总产能将达30万片/月。

除紫光/长江存储之外，2016年福建晋华与联电签订技术合作协定，由联电协助其生产利基型DRAM。新建的12英寸厂房已经动工，初步产能规划每月6万片，估计2017年年底完成技术开发，2018年9月试产。合肥长鑫公司于2016年宣布将在合肥打造月产能12.5万片的12英寸晶圆厂，生产存储器。

此前，紫光入股力成就是对于存储器封测产业链的一个前期布局。不过，该案受限于台湾当局“投审会”迟迟未通，目前已经喊停。但是，既然中国发展存储产业的策略已经确立，那么发展存储器专业封测厂也就十分重要，毕竟IDM存储厂企业很难将封装生产全部自制。这既是对封测产业的一个助推，也可完善存储器的产业链。

来源：《中国电子报》2017年07月04日

南昌 VR 产业基地成立发展“智库”

7月3日，南昌市红谷滩新区人机智能产业发展促进会（以下简称促进会）在中国（南昌）虚拟现实VR产业基地隆重揭牌。南昌市人民政府秘书长吴长金，红谷滩新区工委书记周亮，红谷滩新区工委副书记、管委会主任毛顺茂，清华大学国家文化产业研究中心主任熊澄宇，南昌市工信委副主任邱胜等领导 and 嘉宾出席了揭牌仪式。

记者了解到，促进会由理事长单位中航信托，副理事长单位联创电子、戴尔中国等业内单位发起。中国广播电影电视联合会VR传播委员会召集人端木林当选首任促进会会长，溪山天使汇主席许晖、红谷盛山天使投资基金总裁黄希理担任副会长，秘书长由北京理工大学混合现实与新型显示工程技术研究中心主任助理胡翔担任。

据悉，促进会是由人机智能领域专业领先的教育和科研院所、金融机构以及相关企业的专家共同发起设立的民非组织机构，红谷滩新区管委会为其主管部门。促进会秉承“立足南昌、面向全国、同步世界，促进人机智能产业发展”宗旨，接受相关部门授权委托，作为“中国（南昌）虚拟现实VR产业基地”的专业服务平台，提供专业、精准、全面、高效的市场化服务，协助基地统筹、规划、管理和配置产业资源，并为南昌人机智能产业提供科研、规划、建设、投融资、产业链建设等方面的决策咨询服务。

2016年，中国（南昌）虚拟现实VR产业基地打响国内城市级虚拟现实VR产业第一枪，使得南昌市抓住了机遇，抢占了风口，并在全国获得了极高的知名度，吸引了北理工、戴尔、ODG、3Glasses、华为等一批知名企业（机构）入驻与合作。一年来，南昌VR产业基地始终坚定产业方向，坚持做好VR产业基础平台的搭建和要素市场的整合，为VR产业乃至人机智能的科学发展潜心研究，打基础、建生态。促进会的成立，一方面将为政府发展VR产业、人工智能等提供智库支撑，一方面将为VR相关行业、企业和机构提供窗口和平台。

来源：《中国电子报》2017年07月04日

华为开放合作探索 5G 应用 Wireless X Labs 铺路商业成功

6月29日，在华为上海研究所EBC展厅，记者看到了Wireless X Labs实验室成立半年来的部分创新成果：一个人工智能导盲头盔取代了导盲犬，为盲人提供出行和购物帮助；无线联网的自动导引运输车将物料从仓储点送至指定工位；利用5G低时延的优势，在无线可编程逻辑控制器（PLC）控制下的机械手臂可以让各工位工作随时切换，发挥柔性制造

的最大效率。据介绍。2016年11月成立的Wireless X Labs，在半年的发展中已经有186个以上产业合作伙伴，开展45个以上的创新项目。

华为常务董事、战略Marketing总裁徐文伟在接受《中国电子报》记者采访时表示，X Labs并不只是华为X Labs，他们希望打造开放平台为行业服务。实验室主要面向5G应用，但不限于5G，其他无线技术、无线有线融合技术、云、大数据都会包含，目的是打造一个基于ICT的行业应用探索平台。

X Labs求解5G应用 X往往是未知而欲知的代名词。

“从语音数据时代走到数据视频时代，再到面向未来全行业数字化转型和5G时代，应用的可能性越来越多，但是看不清楚的应用也越来越多。”华为无线网络产品线营销运作总裁、X Labs创始人之一邱恒说，“移动云存储、应急通信、3D扫描、VR、工业控制、市政设施、可穿戴设备等应用对网络提出了更高需求，与4G相比，5G的网络正在发生重大变化，例如网速会达到20Gbps，网络时延要4毫秒以下，每平方公里的网络连接数量达到100万以上。”

X LABS，是一个代入求解的探索过程。

邱恒表示，X Labs是为探索5G应用需求而生，并将从人、家庭、垂直行业三个方面进行发力。目前已经有39亿人的连接，2020年达到8亿家庭的宽带连接，到2025年，垂直行业将有900亿物的连接。在这个过程中，华为希望与运营商和企业合作伙伴一起，共同探索、共同创新、共同建立生态。

2017年X Labs锁定了四个研究方向。一是联网无人机。包括视频回传、站点巡检、安防、物流各方面应用。二是与无线机器人相关的应用，包括智慧工厂、服务机器人、医院使用查房机器人。三是与云化VR/AR相关应用，不仅用于娱乐，还有应用于视频、教育、工程等内容研究。四是车联网，包括远程驾驶、编队驾驶等。

徐文伟说：“X Labs首先在中国、欧洲、美国和日本建立，通过在前沿发达区域与当地工业界、产业界、大学研究机构的联合，以不同的合作方式，打造多个开放的Lab，并通过开放平台使能行业数字化转型。而华为通过ICT，尤其是5G技术找到使能行业转型的好应用，最终达到提升合作伙伴、行业和华为效益的效果，这也是建立X Labs的基础。”

目前在中国选择了深圳和上海建立X Labs，主要研究内容是与无人机和服务机器人相关，这与两地合作伙伴擅长领域有关。欧洲选在德国慕尼黑，研究内容包括自动驾驶、智慧工厂、健康医疗。正在筹建当中的北美X Labs，主要研究视频、医疗和家庭应用。日本东京的X Labs创新中心，主要研究AR/VR视频应用，以及家庭服务机器人。

现在X Labs是以平台、硬件和网络连接为主，下一步发展是围绕应用和服务，形成连接+云数据中心+应用和服务的方式，形成X Labs真正完整的应用环境，未来应用离不开云，云和端互相配合也将是X Labs的研究展示重点。

徐文伟表示，与华为其他实验室相比，X Labs的特点是关注未来和探索性，尤其是探

索5G来了以后，如何获得比较好的行业应用，怎么支撑行业数字化转型，而且涉及范围更广，包含娱乐、生活、工作、行业应用等各种各样领域，可以看成是基于5G技术和平台的新孵化器。“X Labs不仅仅运营商会用，在很多行业、工厂、自动驾驶车里都会使用。我们希望通过X Labs吸引大学、行业伙伴和其他专家，共同在开放X Labs平台上创造，华为提供这个平台。”

投入资源建设开放平台

X Labs每年的投入以亿美元级计算。据邱恒介绍，华为至少可以提供三方面资源给合作伙伴使用，一是提供实验室环境，合作伙伴的应用可以在华为创新中心实验室的4G、5G网络上验证，提供端到端的互联互通测试环境，经过X Labs验证后，在运营商或者是一些大企业网络里面就可以保证能够工作。二是对面向未来的先进技术，可以在5G实验室环境、外场环境进行验证和孵化；三是对孵化出来的应用提供TechCity商用快速通道。

MIC、X Labs和TechCity组成华为5G创新的三驾马车。MIC（移动创新中心）的作用是解决技术创新，是技术驱动力。X Labs是解决应用创新，是应用驱动力。TechCity是两者结合起来进行商用落地。而迄今为止，华为在全球累计建设 14 个TechCity，包括伦敦、东京、温哥华、慕尼黑等。

邱恒说，华为与合作伙伴是共同研究、共同开发、共同推进产业发展的，其中包括新应用市场前景、网络需求、商业模式的研究。X Labs能够向合作伙伴提供具备国际影响力的平台进行产业讨论，同时开发全球合作案例。“实际上X Labs被越来越多合作伙伴所接受，与无线X Labs相关有186个以上产业合作伙伴，有45个以上创新项目在进行当中。”

“华为希望与行业里有代表性的领先企业合作。”徐文伟表示商业价值是推动大家合作的基础，“一个好的生态和环境可以吸引更多合作伙伴的加入，目前来看短短半年就有186个合作伙伴，有库卡机器人、GE这样有行业代表性的合作伙伴愿意与华为共同探讨和创新，这是比较重要的，合作伙伴的质量和创造的价值是最终目的。”

在与运营商和合作伙伴共同探索5G应用中，华为的战略和定位十分清晰。

徐文伟说，华为是“端、管、云”的战略，终端有手机终端和家用终端，管道是传统的有线、无线传输，华为已经宣布要做公有云，围绕ICT实施，华为在“端、管、云”里发展。华为坚守在ICT基础设施领域，应用的行业特征太多，而且千差万别，必须与合作伙伴合作。华为的公有云“上不碰应用，下不碰数据”也是同样的道理。

“应用靠合作伙伴做，数据是客户的核心资产。”徐文伟说，“我们在客户需要的前提下通过人工智能、大数据分析帮助处理，但是数据资产是客户和用户的，华为不会把数据变现，这是一个边界。”

6月28日，Wireless X Labs顾问委员会也宣布成立。Wireless X Labs顾问委员会由Caribou Digital创始人、前GSMA移动发展市场总监Chris Locke，徐文伟和其他来自智能制造、汽车制造、无人机、数据与人工智能领域的行业翘楚组成。顾问委员会将汇聚行业

领袖的独特战略视角和建设性意见，制定未来无线应用场景探索和移动解决方案创新的战略方向。

来源：《中国电子报》2017年07月04日

Qualcomm：领航前瞻性 5G 技术发展

在6月28日~7月1日于上海举办的世界移动大会（MWCS）上，5G成为最耀眼的主题。“5G的确会对经济带来巨大影响。根据预测，到2035年，5G将带来12万亿美元的经济影响，当5G这种级别的广泛连接真正实现时，将会催生全新的服务和商业模式。”在大会的主题演讲中，Qualcomm首席执行官Steve Mollenkopf表示。

在这场5G的盛宴中，作为从1989年开始积累CDMA专利和技术起步、研发投入累计超过460亿美元的高通，已在可扩展OFDM参数、多用户大规模MIMO、独立TDD子帧、低时延时隙结构设计、先进的信道编码等多种5G关键技术上站在最前端，积极推动着5G在技术、标准、生态上的发展。

推动5G新空口 NSA模式标准今年完成

随着5G技术的发展，全球主流运营商纷纷推出5G商用的时间路线图。在本次的MWCS上，中国移动已宣布要在2019年实现5G的预商用。此前，中国联通也在广东深圳开通了首个5G新空口（NR）外场测试点。

Qualcomm正在推动5G新空口技术和标准的加速发展。记者在展台上看到了其基于5G新空口规范的多个原型系统和试验平台。其中包括6GHz以下5G新空口原型系统，并演示了如何通过大规模MIMO技术在室内和室外实现低时延，以及对车载和手持终端设备利用波束成型和波束追踪等技术实现现实环境中毫米波移动性的演示。

按照全球5G标准制定的时间线，今年内，5G标准化的中期里程碑将完成，3GPP计划在今年12月前冻结5G新空口非独立模式（NSA Mode）的标准。到2018年年中，新空口独立模式（SA Mode）的标准也将完成。事实上，早在2017年3月，3GPP成员企业已经一致同意加速5G新空口标准化进程，推动于2019年尽早实现5G新空口的大规模试验和部署。

Qualcomm Technologies工程技术高级副总裁Durga Malladi向记者指出，NSA模式和SA模式的区别在于，NSA模式是将5G叠加在原有的4G基础之上，SA模式则是基于独立的全新的5G核心网。目前，运营商多数对NSA模式的青睐度较高，最早将在2019年开始大规模验证和部署。

Durga Malladi表示，目前运营商和相关企业在LTE上投入了大量精力和资金，某些地区已经实现商用千兆级LTE和窄带物联网NB-IoT，在此基础上进行5G演进，底层核心网络可以保持不变，是更便利的过渡方式。但由于将来的一些新服务需要基于下一代5G核心网络，需要SA模式的存在。“在前期，NSA模式一定是主导，但NSA模式会逐渐过渡成SA模式。未来5G终端一定是多模的，Qualcomm两者都会支持。”

今年年初，Qualcomm宣布与中国移动、中兴通讯共同开展5G新空口试验。在全球范围内，Qualcomm也在与各国运营商和设备厂商合作开展大规模测试，支持最早在2019年实现5G的商用部署，包括美国的AT&T、欧洲的沃达丰和爱立信、韩国的SK电讯、日本的NTT DoCoMo等。

与以往不同的是，Qualcomm正在提供端到端的技术，即包括网络和终端两个层面的技术，除了面向终端侧的商用产品外，也在提供一些小型基站的商用方案，主要适用于热点接入等。“未来小型基站的使用会变得越来越重要，宏基站和小型基站的混合使用将越来越多。” Durga Malladi说。

据悉，未来，Qualcomm将在完成标准化工作、完成商用试验工作以及可用的频谱资源三个方面投入精力，以促进2019年5G商用化进展。

千兆级LTE是迈向5G体验第一步

与4G时代相比，5G时代显然将有着突飞猛进的变化。1Gbps的光纤般速度，端到端时延将下降至原来的1/10，即低至1毫秒甚至更低。网络中连接的密度提高10倍，整体网络效率和流量承载能力将实现100倍的增长。

这并不意味着到5G时代，LTE技术就会被摒弃。

“为什么我们相信5G的相关用例和场景是会实现的？因为在LTE阶段就已经做了很多相应的工作和部署。” Steve Mollenkopf说。

作为5G新空口的重要基础，全行业都向LTE技术投入了大量的资金和精力，尤其是千兆级LTE，能够让消费者初步体验到迈向5G的增强型移动宽带是什么样的。

目前，全球有26家运营商开始或计划部署千兆级LTE网络。在MWCS上，记者也在中国移动、Qualcomm、中兴、爱立信等多个展台看到了支持千兆级LTE的智能手机产品。

在千兆级LTE方面，Qualcomm无疑遥遥领先。2016年2月，Qualcomm推出了全球首款商用千兆级LTE芯片骁龙X16 LTE调制解调器。骁龙835就集成了该款调制解调器。2016年10月，Qualcomm推出了首款支持5G新空口的多模芯片骁龙X50调制解调器。

今年2月，Qualcomm又推出了第二代千兆级LTE解决方案骁龙X20，最高能够支持1.2Gbps的下行速率，并支持更广泛的频段组合，帮助运营商速率达到千兆级层次。

“即使进入5G商用时期，在某些无法实现5G连接的时刻，也会采用回落技术，而回落到千兆级LTE，可以给用户提供更好的连接体验。” Qualcomm Technologies市场营销高级总裁Peter Carson告诉记者。

除千兆级LTE外，在面向海量物联网的LTE IoT技术（包括NB-IoT以及eMTC技术）上，Qualcomm也投入大量精力。在MWCS上，Qualcomm与中国联通、爱立信共同发布并展示了全球首个基于eMTC（Cat-M1）VoLTE功能的应用，该技术集成了Qualcomm MDM9206全球多模LTE IoT调制解调器的物联网终端设备。

人们越来越期待5G，但下一代移动网络技术所采用的技术，不管是毫米波、低时延还

是非授权频谱部署技术，它们的复杂性都在急剧增加。“像Qualcomm这类大型技术公司，将先进技术投入到规模化的产品中，将对整个行业产生不可估量的影响。” Steve Mollenkopf强调。

来源：《中国电子报》2017年07月04日

贵阳国家高新区：大数据引领的新型低碳工业园

贵州贵阳国家高新技术产业开发区（以下简称贵阳高新区）于1992年经国务院批准设立。总规划面积为31.02平方公里，是贵州省首家国家级高新区和唯一的人才特区。园区先后获批国家大数据引领产业集群创新发展示范工程、国家科技服务业区域试点等15个国家级试点示范。近年来，园区以守底线、走新路、建设创新型中心城市为总要求，始终坚守生态和发展“两条底线”。大力实施大数据引领、创新驱动、开放带动三大战略。着力补齐创新短板，全力建成大数据“双创”引领区、大数据技术创新试验区、大数据中小微企业聚集区。大力发展以大数据产业为龙头，大健康产业和现代制造业为主体，现代服务业为支撑的创新型产业集群。

参与国家低碳工业园区试点以来，2012~2016年，园区工业总产值年均增长率为21.3%。2012~2016年，园区工业增加值能耗下降率累计下降22.6%。

贵阳高新区低碳发展的战略与举措主要体现在以下几个方面：

一是大力培育园区的高附加值产业。贵阳高新区积极把握发展机遇，把大数据作为园区产业绿色低碳转型的重要抓手，目前已培育大数据及关联产业企业503家，其中，数据采集分析挖掘和可视化企业19家、数据采集传输存储分析企业11家、数据应用服务企业64家、关联企业400余家，形成了以电子元器件、视听产品、智能机电设备为主的电子信息制造业和以软件产品、数字内容、信息技术服务等为主的软件服务业。同时，园区建立了中航工业贵阳航空发动机产业基地，初步形成了以航空发动机研发生产、节能环保成套设备制造为核心的高端制造产业集群。

二是着力打造产业低碳化重点工程。贵州高新区重点打造一批掌握核心技术的企业，带动园区的绿色低碳发展。例如园区中正在建设的高新翼云绿色数据中心，拥有1200台服务器机架的大型云计算中心。云计算资源利用率可以达到80%左右，比传统的IDC（互联网数据中心）高5~7倍，同时可实现低能耗。又如正在实施的贵阳中电高新云计算中心节能改造项目，采用节能设计。

三是大力推进可再生能源利用。贵阳高新区遵循发展、减碳并举的思路，加快发展新能源，引导扩大输入电力、天然气消费，探索利用地热、生物质能等可再生能源，实现能源消费结构的多样化，降低能源消费的碳排放水平。园区考虑气候、地质、资源及应用条件，以太阳能、浅层地热能建筑和清洁能源建筑应用为重点，因地制宜推广可再生能源建筑应用。例如园区建设的新型节能环保多功能热泵产业化建设项目，将形成年产2万台多

功能热泵生能力。

在经验总结与启示方面，主要有：一是建立低碳发展的组织保障。成立以贵阳高新区管委主要领导为组长的高新区低碳工业园区试点工作领导小组，通过聘请专家团队，建立高新区、规模以上企业、环保等政府部门的低碳工作联席会议制度。

二是积极争取低碳发展的资金。对重点企业在重大项目、技术研发、低碳发展的基础设施建设方面加大支持力度，引导和推动低碳园区发展。仅2015年，共5个项目获得450万元上级资金支持，区级财政列支275万元用于支持节能低碳项目的建设。

三是强化低碳重点项目建设。以国家工信部国家绿色数据中心为核心，通过打造“贵阳云计算中心产业园项目”，引领云计算中心、呼叫中心及相关产业低碳化的建设；以现代工业4.0示范基地为重点，全力推动“中航工业贵阳航空发动机产业基地项目”和“中国振华电子集团新型电子元器件沙文产业园项目”等建设，实现工业领域数据流与硬、软件的智能交互，推动智能制造技术变革；以神奇药业生产研发基地项目、汉方药业中药现代化生产基地扩建项目为依托打造集绿色、健康、低碳、养生于一体、生产和服务共存的“大健康产业园项目”。

来源：《中国工业报》2017年07月06日

【模式创新】

天津京滨工业园扶持人工智能企业

天津京滨工业园作为京津之间的高新技术产业园区和国家自主创新示范区，基础配套设施完善、科技创新体系完备、企业聚集效应明显。近日，天津数兆科技有限公司迁址到天津京滨工业园。天津数兆科技有限公司隶属于北京地平线机器人技术研发有限公司，致力于人工智能领域的创新研发。

多年来，天津京滨工业园高度重视与北京企业的合作，积极搭建对接首都资源平台，目前已吸引包括数兆在内的800余个北京项目落户。园区秉承“开放、友好、诚信、共赢”的理念，全方位提供服务，为企业提供最优质的发展环境。天津武清区科委、人力社保局负责人介绍了区级人才引进和科技创新方面的政策，并表示，随着国家产业结构升级及人工智能发展，人工智能被单独列为国家重大科技创新议题，天津京滨工业园将大力扶持人工智能企业做大做强。

来源：《中国工业报》2017年07月06日

中国电子标准院携手海尔力推智能制造标准化

6月28日上午，在青岛香格里拉正式开幕的2017青岛国际标准化论坛期间，中国电子技术标准化研究院（以下简称电子标准院）与海尔签署战略合作协议。协议称，双方将结

合各自在智能制造领域的研究成果共同推动智能制造、工业物联网平台等相关领域的技术创新及标准制定，以构建更加完善、繁荣的创新链、产业链与新兴业态。

电子标准院与的此次合作以“合作共赢，优势互补”为原则，以标准化领域合作为牵引，将共同开展智能制造、工业物联网工业云平台、工业大数据、智能硬件、绿色节能家电等领域的合作。双方力图在共赢的基础上，建立全面、长期、紧密的战略性合作关系，从而实现协同发展的战略目标。

海尔智能制造相关负责人表示，协议签署后，海尔与电子标准院将从智能制造产业发展与应用部署、工业大数据和云平台的研究、智能制造创新与应用以及绿色节能智能家电产品示范4个方面展开合作。具体来说，在智能制造产业发展方面，双方将合作共建智能制造集成解决方案服务平台，形成可复制推广的系统解决方案，并联合研发制定智能制造国家行业标准；在工业大数据和云平台的研究方面，双方共同建设并推动COSMOPlat推广与应用，条件成熟时推动其成为行业标准或国家标准；在智能制造创新方面，合作建立家电行业智能制造水平的评估模型，推动智能制造在家电行业的落地实施。

协议中进一步表明，海尔将与电子标准化院共同探索物联网、云计算、大数据、云服务新一代信息技术与制造业的集成创新，推动相关领域的技术创新、标准制定、试验验证、测试计量应用示范、产业化推广与国际合作，促进云平台在家电行业乃至更多领域的实施应用。

据悉，海尔之所以能够与电子标准院展开合作，是基于双方在智能制造领域以及标准创立方面的“共同语言”。海尔从2005年就提出把传统制造变成大规模定制，并发布了全球首个互联工厂和唯一一个以用户为中心的COSMOPlat工业互联网平台。以互联工厂模式为基础提炼的智能制造模式分别入选了《IEC未来工厂白皮书》以及IEC标准案例；COSMOPlat平台也以开放性和创新性赢得了世界关注，成为欧洲、美洲、澳洲竞相关注的焦点。

业内专家表示，第一次工业革命让人类社会开始膜拜“硬”实力。眼下，在“互联网+”浪潮驱动下的工业互联网时代，以探索样本输出为代表的“软”实力的重要性日益凸显。海尔与电子标准院合作共同推进智能制造标准化，将带动整个智能制造业水平进一步提升，为“中国智造”输出标准模型。

青岛物联网技术应用展示中心启用

6月29日，汇集物联网前沿技术的国际物联网技术应用展示中心在青岛国家高新技术产业开发区计世物联网和云服务中心正式启用。

国际物联网技术应用展示中心的启用，将推动高新区物联网产业集聚，将进一步促进中日物联网技术的交流和产业互动。青岛计世智岛软件园开发有限公司将加快链接、整合国内外产业优势资源，创新发展模式，以产业园区为平台，积极引进物联网、云服务领域的龙头企业、优质企业，打造物联网产业聚集的新高地。

计世物联网和云服务中心由青岛计世智岛软件园开发有限公司投资建设，是高新区的信息技术类重点专业园区之一。作为创新型科技园，重点引进物联网、云计算等软件和信息服务类企业。园区致力于打造中国物联网顶级商务平台，一直以来与国际物联网机构、物联网协会和企业保持友好沟通，开展了深度交流合作。“国际物联网技术应用展示中心”不仅从物联网的最终目标、云框架、泛在引导系统、边缘节点、开放式架构等角度阐述了物联网的技术发展，更进一步展现了物联网的企业应用。

来源：《中国工业报》2017年07月06日

中国科学院智慧城市产业联盟成立

6日，中国科学院智慧城市产业联盟宣告成立，将以智慧城市“国家队”的角色，破解智慧城市建设中的“短板”，撬动千亿规模市场。

据了解，该联盟首批成员单位包括中科院26家研究分院（所）、80多家中科院下属企业，涵盖从物联网、生物医药、智能制造、城市规划、平安城市到产业孵化等诸多领域，是目前我国涉及领域最全面的智慧城市联盟。

智慧城市兴起至今，我国已拥有针对区域、城市不同层面的多个产业联盟，但很多联盟为项目或机会而组建，对智慧城市关键技术的研究深度有限，缺乏真正的实体资源依托。

“成立联盟将打破目前我国智慧城市建设顶层设计不足、缺乏体系性规划与创新、缺少跨区域跨领域市场整合以及各地独自建设形成的信息壁垒等诸多发展桎梏，可以对智慧城市建设形成全方位的支持。”中国科学院院秘书长邓麦村表示：“在中科院技术支撑下，联盟将作为创新链和产业链的结合纽带，为智慧城市建设中的‘跨界’合作提供产品技术、人力资源、实践经验等必备条件。”

该联盟由中科院下属企业中科曙光牵头组建，中科曙光总裁历军说：“我们希望能够让曙光成熟的城市云、大数据等能力，与中科院各研究所、各企业强大的技术力量形成合力，使联盟成员的科研成果能够通过中科曙光这样的企业在城市落地，实现院地对接。”

来源：《科技日报》2017年07月07日

航天科技集团长城公司：将构建覆盖全球的卫星运营与应用网络

上世纪80年代就开始参与国际商业航天竞争的中国长城工业集团有限公司，眼下正加强开拓国内市场客户。

2017年7月6日，中国航天科技集团公司所属中国长城工业集团有限公司（以下简称“长城公司”）举办“长征商业发射用户大会”。当日，长城公司在其官网发布长征火箭商业发射机会，旨在为国内外客户提供更便利的全方位服务。

发力国内商业航天市场

据了解，参加“长征商业发射用户大会”的主要是关注长征火箭的国内用户及各界人士。

对此，长城公司副总裁、新闻发言人付志恒告诉澎湃新闻，长城公司要加强对国内客户的开拓。“中国经济在发展，投资的欲望也很强烈，航天在很多人看来是一个有潜力的领域。国际上的商业航天公司在尝试的太空旅游、太空采矿等热点，可能会传导到中国来。”付志恒表示。

据了解，长征火箭由中国航天科技集团公司所属单位研制生产，其地球同步转移轨道运载能力达到14000千克，低地球轨道运载能力达到25000千克。经过200多次飞行验证，具有很高的可靠性，其可靠性、产研能力、发射设施高效均得到了广泛认可。截至目前，各型号长征火箭已累计为国内外客户提供商业发射60次，其中搭载发射服务14次。

长城方面称，公司自上世纪八十年代代表中国航天进入国际，通过30多年在国际市场上的摸爬滚打，公司从最初提供商业发射服务发展到如今有能力提供包括商业卫星研制、咨询、频率轨位协调、融资保险、在轨管理、培训等在内的一揽子服务。

下一步，长城公司的“小目标”成为具有国际水准的国内商业航天总承包商。近年来，商业航天市场对微小卫星的发射需求呈井喷趋势。航天科技集团一院和八院分别研制了长征十一号和长征六号新一代运载火箭以适应小卫星发射市场需求。为满足市场需求，长城公司还依托一院和八院研制的各型长征火箭推出了“长征快车”服务，通过星座组网、专享发射、搭载发射和集簇发射（年度定时、定时轨道发射）等形式，为各类用户提供快速、稳定、可靠的一站式商业发射服务。

目前，长城公司正推进鸿雁星座、夔龙系统、全球建站和自主测控能力等系统建设，将逐步构建覆盖全球的卫星运营与应用网络，提供全天候、全时段通信、高精度定位、数据接收与分发、在轨管理与备份测控等服务。

长城公司称，今后，公司还将向国内客户提供包括商业发射服务、商业卫星制造、地面系统建设以及运营服务在内的完整的商业航天解决方案。

商业航天热下的冷思考

近两年，国内外掀起一股商业航天发展热潮。美国太空探索技术公司（SpaceX）已多次进行商业航天发射尝试。2016年初，中国航天科工注册成立了国内首家商业火箭公司——航天科工火箭技术有限公司。2016年10月19日，中国长征火箭有限公司在北京揭牌，将推出太空星座、太空专车、太空顺风车、太空班车等发射服务，还将涉足太空旅游。此外，国内还有一些民营企业、创业公司涉足行业商业航天领域。

对于国内的这股商业航天热，付志恒认为，商业航天目前最大的问题是很多商业公司并非在真正做商业航天，而是通过“商业航天”这个热点来在资本市场上进行运作，没有形成一个成熟的商业模式。“不知道这种投资热会不会继续下去，没有钱‘烧’了（的时候），商业航天可能就要‘退烧’了。”付志恒称。

付志恒坦言，长城公司的商业航天市场开拓任务还很艰巨。“我们希望未来（一方面）能够在国际成熟的运营商方面拿到新的订单，一方面着眼于新兴用户。”付志恒透露，

2016年国际通信卫星市场上，总共只达成了13个商业卫星合同，长城公司签了其中的2个。

长城公司发射服务首席专家周媛英在大会报告中指出，商业发射服务产业的特点之一是风险高，包括技术、计划、财务等风险。周媛英称，发射服务是宇航产业的核心和基石，但进入门槛高，一旦失败影响巨大。

中国长城工业集团有限公司（长城公司）创建于1980年，是中国政府授权的从事商业发射、卫星系统及空间技术合作的商业机构。目前，长城公司已发展成为航天产品及服务的系统集成商，能够完整地提供商业发射服务、卫星在轨交付、卫星地面测控站建设、卫星应用、项目融资、保险、人员培训及技术转让等整体解决方案。

来源： 澎湃新闻2017年07月06日

终端制造

【企业情报】

三星将投建全球最大规模 OLED 生产厂

三星显示器公司将投资建造全球最大规模的OLED生产厂。目前三星显示器公司最大的工厂为A3，而此次的新厂生产能力要比A3工厂高30%。三星显示器公司的战略是，在中国企业掌握柔性OLED技术前提高自身生产能力，从而在行业内取得先机。

28日消息称，三星显示器公司第6代OLED工厂已开始建设，取名为“A5”（暂定）。A5工厂在泰安市和牙山市各有建厂，产能从每月18万块到27万块OLED面板。下月，三星显示器公司各主管将齐聚一堂，最终敲定新厂投资的相关规划方案。

因为此次的新厂要比A3规模大，三星显示器公司在新厂建设上的投资可能会高达17.5亿美元（合2万亿韩元）。

三星显示器公司还计划将两个新厂的总产能定在每月27万块OLED面板。也就是说，每家新厂的产能将为每月13.5万块OLED面板。为达此目标，三星显示器公司需要投入201亿美元到210亿美元。若三星显示器公司的投资分为两阶段的话，则其今年下半年与明年的产能将分别增加3万块与6万块OLED面板。

为实现可折叠显示屏的大规模生产，三星显示公司将加快对A5工厂的投资。智能手机显示屏尺寸只有5英寸到6英寸，而作为智能手机与平板的新显示屏，可折叠式显示屏的尺寸要在9英寸与10英寸之间。

来源： 《中国电子报》2017年07月04日

微软如何让 VR 头盔变成 PC 新显示器

Xbox主管Phil Spencer近日指出：“我们不希望未来的用户将新显示器连到主机后还会担心Windows系统能不能兼容的问题。作为系统平台，Windows和所有头盔显示器兼容是

必需的。目前Valve和Oculus给我们的反馈极其有用，我们在新的Windows10系统中将基于该反馈进行修正。”其中新显示器就是PC端VR头盔。这说明微软已经将VR头盔作为PC的新显示器，并尽可能让Windows10系统能够兼容主流的PC端VR头盔。

联合五大PC厂商推低价VR头盔

虽然去年微软在秋季发布会上没有明确指出将VR头盔定位为PC新显示器，但是已经将VR头盔定义为PC的延伸——“accessories”（外设）。无论是“accessories”，还是新显示器，都是PC的配件，就像耳机一样可以即插即用。

在去年微软秋季发布会上，微软对VR头盔的轻描淡写很容易让人误以为微软不重视VR，但是当时业内人士都非常激动，其中不少人看出微软在战略上重视、在战术上轻视VR。因为微软只用一张图就阐明了对VR的理解，但是这张图释放出众多信号。第一个信号最为明显，就是要联合惠普、戴尔、联想、华硕和宏碁五大PC厂商一起推VR头盔；第二个信号是低价，微软阵营VR头盔只要299美元起，其中起字留给厂商众多的发挥余地；第三个信号是微软VR头盔需要连接PC主机，微软仍然是基于PC优势切入VR市场，将VR头盔作为PC的“accessories”（外设）；第四个信号是降低VR头盔使用门槛，微软VR头盔并没有连接外接显卡的笔记本，而是一台很普通的笔记本，这意味着微软VR头盔无需外接高价的PC主机。据介绍，微软VR头盔拥有六个自由度的inside-out追踪功能，支持Windows 10更新版本。可以说，当时微软将VR头盔定义为一个低价、低门槛的消费级PC外设。而且截至目前微软针对VR的所有动作都是围绕这个定义展开。

对于VR来说，最重要的就是沉浸式的体验，而好的体验一般需要高配置、高价格的PC主机。正因为如此，VR头盔的消费门槛很高，去年HTC Vive和Oculus Rift并没有大卖，反而是作为主机配件的PS VR头盔大受欢迎，其中一个非常重要的原因就是索尼降低了VR头盔的消费门槛。微软去年年底公布了支持MR头盔运行的最低电脑配置——双核Intel Core i5、Intel HD Graphics 620集成显卡、8GB内存、HDMI1.4、HDMI2.0或者DisplayPort1.3、100GB SSD、蓝牙4.0。这种电脑配置对于MR头盔来说已经非常低，微软低门槛MR头盔将加速VR市场的培育和普及。

但是光有MR头盔并不能给用户带来惊喜，只有更加自然的交互方式才能赋予其生命。回顾过去，PC时代的键盘和鼠标、游戏主机时代的手柄以及智能手机时代的触摸屏，这些交互方式降低了消费者的操作门槛，激发终端市场新的活力。

目前各大厂商都推出了各自的VR控制器。索尼PS VR、Oculus Rift、HTC Vive既可以兼容传统的游戏手柄，又各自独有控制器，有的甚至还能够支持空间定位技术，用户可以小范围移动。索尼PS VR、Oculus Rift、HTC Vive专门的控制器分别是PS Move动态控制器、Oculus Touch体感控制器、Grip控制器。HTC Vive与索尼PS VR、Oculus Rift不同的是采用了Lighthouse定位技术，可以精确捕捉到用户手部、头部以及身体的动作，支持用户在15英尺×15英尺空间内自由移动，更具沉浸感。

而微软同样为MR头盔配备了一个控制器。据了解,该控制器与HTC Vive控制器与Oculus Rift控制器的造型类似,采用棒状造型,搭配光学定位感测圆环,内置扳机键、抓握键、模拟手柄与小型触摸板。MR头盔控制器与MR头盔的连接无需外部跟踪设备,依靠MR头盔中的传感器,可以精确响应、跟踪玩家的移动。微软MR控制器与HTC Vive跟踪定位技术不同,采用的是inside-out追踪功能,不需要安放外部摄像头,符合VR发展的大趋势。

Direct Reality破解VR头盔碎片化难题

近日,微软又申请了一个直接现实(Direct Reality)的商标。Xbox主管Phil Spencer勾勒出了直接现实的应用领域。他表示,它的功能将类似于公司旗下的DirectX API,能帮助开发者在一系列不同功能的VR头戴设备上创建软件,就像DirectX能帮助VR处理不同的GPU一样。

据了解,过去,微软只是开放图形设备接口(GDI),兼容性好,但性能差,不能用于开发高动态的3D图形游戏。后来Microsoft推出了DirectX,直接访问图形设备,虽然兼容性不如GDI,但是性能大大提高,终于和OpenGL抗衡,推动了Windows平台上的3D图形游戏开发。所以微软对于VR的支持也是从操作系统底层开后门,能够对传感器、摄像头等进行更直接的支持,实现更低延时的访问。

随着使用不同系统平台的VR头盔数量不断增加,碎片化问题成了PC VR产业的一大关键问题。Oculus Rift已经在使用不同的追踪器。微软合作伙伴也展示出MR头盔与6DOF控制器。“作为Windows平台的开发商,我们的VR产品得能兼容多种功能,这一点很重要。”Spencer说道。

其实,在兼容不同VR头盔上,微软已经做了不少准备。此前,微软为Oculus站台,说是要让Xbox One支持Oculus Rift,但是当时并非原生支持,只是Xbox One能够通过Windows10系统向Oculus Rift串流游戏影像,在虚拟视角下玩Xbox One游戏。如今微软似乎转变了策略,正在根据Valve和Oculus反馈修正Windows10系统,以更好地支持它们VR头盔的运行。

此外,跨平台开发也十分重要。微软进入VR市场还将影响全球的内容开发者和从业者,微软此前收购了Xamarin,据了解,Xamarin的产品简化了针对多种平台的应用开发,包括iOS、Android、Windows Phone和MacApp。Xamarin由许多著名的开源社区开发者创立和参与,而且也是Mono项目的主导者——C#与.NET框架的开源、跨平台实现。目前Unreal和Unity引擎是开发者主要使用的工具,其中Unity也是基于Xamarin产品开发的,有利于开发者进入微软内容生态圈。

来源:《中国电子报》2017年07月04日

国泰智能汽车基金正式发行

国泰基金发布公告称,国泰智能汽车股票型基金于7月3日正式发行,投资者可通过农

行等银行、国泰基金官网和第三方销售平台等渠道进行认购。

在中国制造2025大背景下，低碳化、信息化、智能化（电动化、智能化、网联化）是汽车产业转型升级必经之路，叠加国家扶持政策力度，智能汽车有望成为未来十年最大的产业风口之一。

在投资运作中，国泰智能汽车基金将淡化大类资产配置，侧重在智能汽车主题，根据上市公司获利能力、成长能力、估值水平等指标精选个股。该基金所指的智能汽车是指具有感知、沟通、关怀功能，最终可实现无人驾驶的汽车及其相关的制造、服务以及基于智能汽车所构建的智能生态环境的总称，包括新能源汽车、汽车电子、车联网、无人驾驶、汽车后市场等领域。投资于此类主题证券资产占非现金资产的比例不低于80%。

国泰智能汽车基金拟任基金经理周伟锋、李海均为汽车行业研究员出身，拥有多年汽车研究经验。以周伟锋管理时间最长的国泰价值经典基金为例，自2014年3月担任基金经理以来，国泰价值经典基金每一年都是正收益，且长期业绩回报稳健——财汇大数据终端显示，截至6月27日，国泰价值经典基金最近三年总回报达到138.49%，在同类偏股混合型基金中位居前5%。

来源：《经济参考报》2017年07月07日

收购大数据资产 中青宝打造泛娱乐平台

伴随收购宝腾互联100%股权一事尘埃落定，传统游戏公司中青宝的转型路径逐步清晰。中青宝董秘许岳明日前接受中国证券报记者专访时表示，公司一直探索向泛娱乐方向转型，未来公司将把资本运作重心放在在云服务业务和科技文旅业务。“一旦业务发展成熟，或会考虑通过并购等方式逐步并入上市公司。”

中青宝近日发布公告，宝腾互联收到了深圳市市场监督管理局核发的变更（备案）通知书，其股东信息由变更前的宝德科技改为变更后的中青宝，出资比例为100%。这也意味收购宝腾互联100%股权一事尘埃落定。交易完成后，公司主营业务将在网络游戏基础上，增加互联网数据中心（IDC）机柜租赁以及开展运维外包和云化数据中心等增值服务，公司“软件+硬件+服务”的一体化产业链逐步落地。

公开资料显示，宝腾互联主要从事投资筹建数据中心机房、销售数据中心业务并提供相关维护服务。财务数据显示，宝腾互联2014年、2015年及2016年1-6月分别实现营业收入476.4万元、2760.8万元及2061.6万元，净利润-232.7万元、67.7万元、369.9万元。同时，交易对方承诺，宝腾互联2017年度、2018年度和2019年度经审计扣非后净利润合计不低于1.1亿元。

许岳明指出，在云计算行业增长良好背景下，宝腾互联具有较强的行业地位及核心竞争力。宝腾互联大数据业务与中青宝的泛娱乐业务形成高度契合，一方面提升了游戏产品的研发及运营，另一方面可为公司泛娱乐业务转型提供数据支撑。

对中青宝而言，宝腾互联相关业务是其战略转型的重要引擎。许岳明指出，将宝腾互联并购进入中青宝，是基于运营大数据的优势对游戏的研发和运营，以及泛娱乐在数据方面提供有力的支撑，有利于促进中青宝在泛娱乐发展和提升。

考虑到游戏行业发展趋势，中青宝一直在探索向泛娱乐进行转型。“游戏业务属于爆发性业务，有一定的不确定性，并且面临从流量红利到竞争日趋激烈的转变，泛娱乐化转型是大势所趋。”许岳明告诉记者。

当前中青宝泛娱乐布局包括在线娱乐和线下娱乐。在线娱乐方面，除了中青宝主营的游戏业务之外，还投资了网络运营公司今古传媒以及上海传祥、上海绮秀等直播经纪公司；线下娱乐方面，主要包括中青宝科技文旅。“整体的发展思路是围绕IP展开泛娱乐的蓝图，预计在线娱乐和线下娱乐业务比重将各占一半。”许岳明表示，科技文旅业务属于重资产投资业务，主要利用社会资金进行投资。待项目培育完成后，或会考虑通过并购等方式逐步并入上市公司，发挥规模优势。

来源：《中国证券报》2017年07月07日

市场服务

【数据参考】

杭州投 2000 亿元构建智能交通

从“2017未来交通大会”发布会获悉：未来5年，杭州市将投资2000亿元，打响以“一个高铁枢纽、两条城市环线、五条轨道线路、八条城市快速路和八条框架性主干路”为主要内容的“12588”交通建设“大会战”，持续推进城市数据大脑的建设和应用，以科技创新的力量促进城市交通治理更智能、更高效、更完善。

据悉，以“科技链接 交通无界”为主题的“2017未来交通大会”，将于今年11月19日至21日在杭州举行，旨在通过前沿技术的探索，打造未来交通全球交流与合作的高端平台，推动交通运输科技创新从“小局”向“大局”转变，培育良好的未来交通创新生态系统。

来源：《经济日报》2017年07月07日

首批 55 个“互联网+” 智慧能源示范项目公布

国家能源局正式公布包括北京延庆能源互联网综合示范区、崇明能源互联网综合示范项目等在内的首批55个“互联网+”智慧能源（能源互联网）示范项目，并要求首批示范项目原则上应于2017年8月底前开工，并于2018年底前建成。

按规定，省级能源主管部门可结合本地实际制定和协调支持示范项目建设和运行的土地、价格、市场、资金、税费、科技、人才等方面的政策措施，协调政策落实中的重大问

题。将示范项目同步纳入电力、油气等专项改革试点工作中，优先执行国家有关能源灵活价格政策、激励政策和改革措施。示范项目优先使用国家能源规划所确定的各省（区、市）火电装机容量、可再生能源配额、碳交易配额、可再生能源补贴等指标额度。

据业内人士估算，此批能源互联网试点示范工作将于今年带动超过400亿元投资。

来源：《经济日报》2017年07月07日

5 月全球半导体销量增速创七年新高

据美国半导体产业协会（SIA）发布的最新数据，5月份全球半导体销售额达到319亿美元，较去年同期大幅增长22.6%，创下2010年9月以来最高增幅，环比增幅达到1.9%。

SIA总裁诺伊弗尔表示，2017年全球半导体市场实现了稳健而显著的增长，前5个月的表现显著好于去年同期。值得一提的是，所有主要区域市场和主要半导体品类都实现了持续的增长，其中存储器产品继续担纲领头羊。

SIA报告显示，5月份全球所有主要区域市场都实现了15%以上的涨幅。其中北美市场增速高达30.5%，领跑全球；中国市场半导体销售额增长26.3%，欧洲增长18.3%。

此前研究机构Gartner发布的报告预计，2017年全球半导体销售收入有望达到3860亿美元，较2016年增长12.3%。预计2017年和2018年半导体市场前景将继续改善。此前的2016年，全球半导体收入总计3435亿美元，较2015年增长2.6%。

来源：《中国证券报》2017年07月06日

巨头加速人工智能产业布局 或引投资超 500 亿

人工智能正在成为新的产业风口，巨头企业开始加速布局。7月5日，百度在“百度AI开发者大会”上正式公布了完整的人工智能生态开放战略，并推出DuerOS和Apollo两大开放平台。百度还同时宣布，百度大脑将全面开放60项核心人工智能能力，其中包括语音、视频、增强现实、机器人视觉、自然语音处理五大类14项新能力。同一天，阿里巴巴发布了由旗下人工智能实验室研发的首款消费级人工智能产品天猫精灵X1智能音箱。业内认为，巨头企业频频发力人工智能业务，将进一步加速产业成熟，产业创投热度也将因此不断升温。

百度、阿里，腾讯等IT巨头都将人工智能视为下一次技术革命的突破点，并投重金加速布局。百度是国内IT企业中，最早投入人工智能研发的公司之一。百度向《经济参考报》记者透露，百度正计划通过DuerOS和Apollo两大开放平台，将人工智能技术和更多行业应用进行结合，将持续开放旗下人工智能技术能力，使相关应用不断落地。

阿里巴巴在人工智能领域布局动作频频。借助旗下电商平台的大数据，以及自身的云计算和企业服务能力，阿里成立了人工智能实验室，并在2016年8月推出ET机器人，开始应用于旗下电商平台的日常客服中。

腾讯在此前腾讯云等技术的基础上，围绕文本、图像、语音、视频、游戏和硬件这6类智能产品进行研发，并在智能舆情、智能医疗、智能游戏、智能音箱4条主线展开布局。

除此之外，联想、华为、京东等国内IT企业也已开始在这一领域展开积极布局。联想集团总裁兼首席执行官杨元庆就向《经济参考报》记者表示，随着人工智能技术的应用，我国互联网正在从PC互联网、移动互联网进入智能互联网时代。业内普遍认为，IT巨头企业加速布局人工智能产业，将产生积极的示范效应，将进一步推动产业成熟。而随着产业风口的形成，大量创投活动也会进一步活跃，不断促使产业步入成熟期。

据Forrester、投资中国等多家第三方机构的不完全统计，2016年我国公开披露的人工智能领域投资超过200起，累计投资金额超过200亿元。业内认为，根据目前人工智能产业的发展态势，未来两年内，人工智能领域的投资金额将保持高速增长，2017年投资总金额可能是2016年的3倍甚至更高——以此估算2017年我国人工智能领域的投资金额将轻松突破500亿元大关。

赛富亚洲投资基金创始管理合伙人阎焱、神州控股董事局主席郭为等投资界人士均向《经济参考报》记者表示，人工智能产业发展势头良好，将是巨大的产业和创投机会。百度、阿里、腾讯、联想等公司也表示，将抓住这一产业机遇，会在加大技术研发的同时，利用投资和开放平台等多种手段加速人工智能产业布局。

来源：《经济参考报》2017年07月06日

海外借鉴

三星将超苹果成最赚钱公司：二季度利润 121 亿美元，创新高

三星Note7手机爆炸带来的负面影响正在逐渐消除。

据韩联社7月7日消息，三星电子二季度初步核实运营利润达到14万亿韩元（约合121亿美元），同比增长72%，创出历史纪录。这一营运利润不仅超过市场预期的112亿美元（13万亿韩元），还有望再次超过苹果，成为行业最赚钱的公司。

相比之下，苹果二季度的营业利润预期在105亿美元，分析师对Facebook，Amazon，Netflix和Google的营业利润预期，分别为39.68亿、10.86亿、1.24亿和89.91亿美元。

海外媒体分析称，三星电子二季度利润超过预期主要得益于芯片业务。在传统淡季的一季度，三星的半导体部门营业利润就达到历史新高的54.8亿元。

野村证券认为，今年二季度，三星公司还将超过英特尔，首次成为全球芯片行业霸主。市场数据显示，今年第一季度三星拿下了全球存储芯片市场40.4%的营收占比。野村证券预计，二季度三星的芯片销售额将达到151亿美元，超越芯片巨头英特尔，同期英特尔芯片销售额将为144亿美元。

同时，三星在7月4日还宣布，计划在韩国投资至少186亿美元，以巩固其在内存芯片

和下一代智能手机领域的领先地位。

去年Galaxy Note 7手机爆炸迫使三星在全球召回了250万台设备，直接损失超过10亿美元，并且还面临着无法预计的企业声誉和品牌口碑的下降。但从目前的情况来看，三星正在慢慢走出Note 7手机爆炸带来的阴影。

今年4月发布S8手机之后，该款手机的热销也提振了三星的股价。市场数据显示，今年以来三星电子股价累计上涨32%，同期韩国首尔综合指数上涨17.8%。据报道，截至6月下旬三星S8系列手机在韩国的累计销量达到130万部，平均每天能吸引1.1万-1.2万名新客户，成为该国历史上最畅销的智能手机。

除此之外，三星还表示将于7月7日起在韩国开始销售召回的Note 7手机的翻新机，并命名为Note 7粉丝定制版，据称该手机将采用与Note 7不同的电池。

来源： 澎湃新闻 2017年07月07日

微软再启全球裁员：中国公司已有员工接到通知，加码云服务

微软新一轮裁员计划公布。

美国东部时间7月6日，多家外媒报道称，微软宣布公司将进行重大调整，其中一项举措就是进行全球范围的裁员。最新外媒消息显示，裁员人数或涉及3000至4000人，微软中国公司已就该事宜通知部分员工。

微软发布的声明称，此次削减的工作岗位主要在市场营销部门，将裁去营销岗不到10%的员工，其中75%来自美国以外的分公司。

早在7月3日，就有报道称，微软计划在全球范围内裁减“数千名”员工，但微软方面一直拒绝评论具体的裁员人数。

直到美国时间7月6日，才有一位匿名知情人士向《纽约时报》透露了3000至4000人这个数字。《纽约时报》分析，微软之所以不透露具体的裁员人数，是因为在一些国家（尤其是欧洲国家），需要根据劳工法进行协商。

微软中国的员工也没能幸免。据了解，微软中国今天也已经有员工收到岗位“被重新评估或是削减”的通知。

微软中国公司向澎湃新闻（www.thepaper.cn）发来声明称：“微软公司正在实施一系列的改变，旨在为我们的客户和合作伙伴提供更好的服务。今天，我们通知了一些员工，有关他们的岗位正在被重新评估或是削减。正如所有的公司一样，我们会定期评估我们的业务。评估结果可能会是公司在某些领域里进一步加强投入，当然，也可能在某些领域进行相应的人员调整。”

微软在全球的市场营销部门员工共约5万人。上周微软宣布公司将进行重大调整时，CNBC还报道称，裁员人数最多可能达到3000人。

上周，微软执行副总裁Judson Althoff在一封公司内部邮件中解释了重新调整背后的

逻辑。他写道，在接下来几年中，微软将面临“4.5万亿美元的巨大市场机遇”，市场营销部门的变动，是为了“把我们的资源在正确的时间，对接给正确的客户”。

Althoff还强调，主要的机遇包括了扩展其数据分析和人工智能领域的云服务，同时帮助各行各业的企业通过使用微软的工具，实现数字化。

微软上一次的大规模裁员是在2014年时，公司削减了1.8万个工作岗位。但微软全球总部的员工数高达12.15万人，且在过去几年人数有所上升。

2014年的大裁员发生在现任CEO萨特亚·纳德拉(Satya Nadella)接棒前CEO史蒂夫·鲍尔默(Steven Ballmer)不久之后。纳德拉一上台，就认为微软当时72亿美元收购诺基亚的手机业务是一个失败之举，于是开始一点一点将其卖出，直到最后关停该业务部门。因此当时裁撤的员工多来自与诺基亚业务相关的部门。

时间到了2017年，纳德拉再次发现微软到了不得不做出改变的时刻。其强劲竞争对手包括亚马逊、谷歌、IBM、甲骨文等科技大公司，而这些公司都在快速发展云服务，不再把传统的软件服务作为中心。

在纳德拉的领导下，微软的重心已经从传统计算机软件服务转移至云端软件传输。但目前市场上对于云服务的需求也在细分，尤其是大数据分析和人工智能领域等，每个领域都需要量身定制的云服务。这就是微软要深耕之处。

Althoff上周的邮件中也提到了这一点。他认为微软未来要专注的主要有“6个优先领域”——制造、金融服务、零售、健康、教育和政府。

微软新闻发言人Frank Shaw表示，“未来从事销售和市场的工作将比以往需要更多的技术和具体领域的知识”，重新调整和裁员是为了让公司的人才技能与不断变化的市场相匹配。

来源： 澎湃新闻新闻2017年07月07日

欧盟考虑对谷歌再开一张 24 亿欧元罚单，指责安卓系统反竞争

继6月下旬接到欧盟的24.2亿欧元天价反垄断罚单后，谷歌或将再创纪录罚单，此次金额同样将超24亿欧元（折合185亿元人民币）。

据路透社当地时间7月5日报道，两名知情人士称，欧盟反垄断监管机构正在考虑就谷歌Android操作系统对该公司处以另一笔创纪录罚款，并已经成立专家小组为本案提供意见。若该专家小组与原始团队讨论结论一致，则上述专家意见将作为欧盟委员会在年底前对谷歌作出裁决的依据。预计该案的罚款金额将超过24亿欧元。

欧盟2016年4月对谷歌发出的案件记录称，谷歌的反竞争活动从2011年1月开始。截至目前，据电信行业相关人士向路透社透露，谷歌仍在进行上述反竞争活动。

欧盟委员会发言人李卡多·卡多佐(Ricardo Cardoso)和谷歌均拒绝予以置评。

据路透社，独立金融分析师理查德·温德索（Richard Windsor）最近发布一份研究报告称，欧盟对于谷歌的判决对该公司带来巨大伤害，“如果谷歌被迫将Google Play应用商店与其他数字生活服务解绑，手机制造商和运营商将能自由设定默认设置，这将可能导致谷歌的相关服务使用率下降。”

FairSearch律师托马斯·文杰（Thomas Vinje）则表示，此案对谷歌用户和其竞争对手都造成了伤害，“现在这个时间点做出裁决是正确的，谷歌正在伤害Android用户，包括偷偷收集用户个人数据。”

欧盟相关工作人员透露了对谷歌反竞争行为的论断。其表示，谷歌的竞争策略包括：要求智能手机制造商预先安装谷歌搜索和谷歌Chrome浏览器，以换取其他谷歌应用的访问权限，并禁止手机制造商使用其他竞争对手的操作系统。同时，谷歌还被控向手机制造商、移动网络运营商付费，以促使这些厂商在他们的设备上只安装谷歌搜索应用。

据路透社报道，欧盟委员会原本计划在今年6月成立一个同行评议小组。据悉，类似的同行评议小组通常由3至4名经验丰富的官方人士组成，工作是检查案件的进展情况，以确保案件审理结果的公正性。小组的工作人员通常需要3至4个星期完成工作，也可以适当延长工期。目前尚不清楚上述小组是否已经开始工作。

值得注意的是，24亿欧元是上个月谷歌收到的罚单数字。

据澎湃新闻此前报道，6月27日，欧盟对谷歌开出了24.2亿欧元的天价反垄断罚单，以惩罚谷歌破坏网上零售服务的竞争规则。这一罚单，因远远打破了欧盟2009年向美国芯片生产商英特尔开出的10.6亿欧元罚款纪录，而被称为创纪录罚单。

据《华尔街日报》报道，谷歌当时受到处罚的主要原因，是其在搜索引擎呈现的搜索结果中，更倾向于展示自己的购物比价服务。

谷歌方面则在欧盟罚单开出后，很快否认了欧盟的指控，并发声明称“尊重欧盟的决定，但不同意判决”，其表示谷歌的数字服务帮助了欧洲数字经济的发展，欧洲的网络竞争依旧激烈，亚马逊和eBay都参与其中。

来源： 澎湃新闻网 2017年07月06日

全球首条智能街道亮相英国伦敦，走路就能发电

英国伦敦伯德街（Bird Street）成为了世界上首条“智能街道”。中国青年网 图据外媒7月4日报道，英国伦敦伯德街（Bird Street）成为了世界上首条“智能街道”。伯德街离Selfridges百货商店和庞德街的地铁站只有几步之遥，长期以来都被认为是具有强大零售潜力，但是却始终未得到充分开发的街道。为了将伯德街改造为“智能街道”，Bond Street, Oxford Street和Regent Streets等街区的零售贸易代表组织New West End Co. 与商品短租预订平台Appear Hear合作，利用智能技术为前来购物的游客提供最具创新性的购物体验。伯德街加入了大量科技元素，比如伯德街的人行道就非常与众不同，它

可以利用人们在上面行走时产生的能量来进行发电，为街道以及商铺提供能源，并可以收集相关的数据，用于研究。

来源：中新网2017年07月05日

收购诸多 AR 公司 苹果自我革命的号角已吹响？

iPhone 可能是有史以来最成功的产品，销售量超过 10 亿台，使得苹果成为世界上最有价值的上市公司。

然而，苹果已经不得不面对新一代计算平台会取代 iPhone 的世界，就像 iPhone 在十年前取代 iPod 和其他计算设备一样。

智能手机是当今主流的计算平台，但微软、Google、Facebook、甚至苹果公司已经开始大力投入 AR 技术——将计算机图形学整合到现实世界中。

一种说法是，这项技术有一天将会在便携式的智能眼镜中使用，这将替代我们生活中所有的屏幕设备，甚至是 iPhone。

苹果跟其他科技公司一样，有这样一个共识：智能手机市场不再是增长引擎了，科技公司需要其它产品取代。

苹果首席执行官 Tim Cook 热衷于谈论 AR。库克此前表示，“我对此兴奋不已，忍不住想尖叫。”

不过，他也曾表示，“AR还需要一段时间，因为面临着一些非常困难的技术挑战，但它会以一种大张旗鼓的方式出现，我们也想知道那会是什么时候。就像现在没有手机时一样，没有它我们会如何生活。”

秘密项目

苹果从未公开表示过正在开发眼镜产品，尽管有报道称该公司正在进行开发。苹果也从未谈论过未来的产品，但它通过两种方式给了人们一些提示：收购公司和发布软件。

6 月初，苹果公司宣布推出 ARKit 软件，该软件可让开发人员轻松的为 iPhone 制作 AR 应用。

虽然苹果公司还没有使用该软件展示许多内部开发的应用，但它已经产生了一些惊人的结果。一种看法是，今年秋天，iPhone 将会出现大量的 AR 应用。

因此，如果苹果眼镜面世，那么人们就可以期望拥有一个有创意且精美的应用库。

据熟悉苹果公司的销售人员称，苹果公司在 2015 年以数亿美元收购了一家德国 AR 公司 Metaio 之后，苹果的进军 AR 领域的野心凸显。Metaio 技术和人才支撑着 ARKit，其中一些前员工在苹果的“特别项目”相机团队工作。

同时，从那时起，苹果公司一直在继续收购其他几家有 AR 兼容技术的公司。据透露，上周苹果已经收购了一家名为 SensoMotoric Instruments 的德国公司，它已经发布了一套专门从事眼动追踪技术的智能眼镜，AR 初创公司们非常积极的在看待这项技术。

SensoMotoric 的收购令业内人士感到惊讶。这是因为这家德国公司一直保持着低调，从而也被许多 AR 产业的调查忽略了。

但它跟 Metaio 一样都是德国公司，Metaio 的首席执行官 Thomas Alt 是德国人，据他在 LinkedIn 中的个人资料显示，他是 Apple 的战略交易团队的采购总监。

苹果可能正在寻求收购更多的 AR 公司。本月初，在加州举行的世博会上，苹果公司员工出席会议的三人告诉 Business Insider。AWE 是最大的 AR 行业盛会之一，微软、Facebook 和 Google 等大部分大公司都曾派人参加。

不过，有人看到，苹果公司并没有列入与会公司的名单，其员工也没有带上公司的证件。而苹果对此也没有对外做出回应。

自我革命

苹果从来没有想过搞砸自己的产品。事实上，其前雇员这周回忆说，苹果当初开始专注于 iPhone 时，它考虑的是可能取代 iPod，尽管在 2005 年它是苹果的一大收入来源。

而在接下来的几年中，可能会有另一个平台的转换。这一次，它很可能会影响到 iPhone，而这是个比 iPod 更大的产品。

这一预期已经开始出现在分析师的预测中。

Loup Ventures 的资深苹果分析师 Gene Munster 此前表示，iPhone 销售增长量在未来十年内会开始下滑。

Munster 认为，iPhone 销售量将被他称之为“苹果眼镜”的产品慢慢取代，他预计这款产品将在 2020 年以 1300 美元的价格出售。

“苹果将会做‘心脏移植手术’，他们之前显然已经做到了。同时，我认为他们正在为另一次‘心脏移植手术’做准备，其重要性取决于苹果眼镜最终的样子，”Munster 说道，“我认为它的速度会比你想象的还要慢，但最终将取代手机。”

根据市场研究公司 IDC 的预测，到 2021 年，智能手机市场预计每年将只增长 3%。过去十年，苹果公司经历了移动互联网大浪潮，而现在潮水正在渐退。

不过，一个新的产品类别会提供巨大的增长潜力：AR 或 VR 头戴设备。IDG 预测，到 2020 年，头戴设备的年复合增长率将达到 198%。

问题是，苹果是否愿意削减其 iPhone 销量，决心投入到下一次大浪潮之中。

来源： 雷锋网2017年07月05日

印度年度电信业报告：主流运营商份额均下滑，Reliance Jio 一枝独秀

据国外媒体报道，印度电信监管局（TRAI）日前公布了其最新年度电信业务业绩指标报告的数据。

根据所公布的结果，包括Bharti Airtel、沃达丰和Idea Cellular在内的主要电信运

营商2016年的市场份额均下滑，部分原因是Reliance Jio进军电信市场及其推出的免费语音和数据产品。

具体来看，Bharti Airtel的市场份额从2015年12月底的24.07%下降至2016年12月底的23.58%。沃达丰的份额从2015年12月的19.15%降至至2016年12月的18.16%。Idea Cellular的市场份额降幅最小，从2015年年底的17.01%下滑至2016年年底的16.9%。

于2016年9月份开始运营的Reliance Jio的市场份额（截止2016年年底）亮眼，达6.4%。

有趣的是，尽管市场份额有所下滑，但多家运营商的用户总量在2016年期间仍保持增长态势。例如，Bharti Airtel新增用户2256万，沃达丰新增用户1190万，印度无线用户总数增至11.27亿，增幅为11.52%这主要归功于有更多的印度人注册使用移动服务。

来源： CCTIME飞象网 2017年07月06日

Gartner 预计全球云安全服务将在 2017 年增长 21%

Gartner认为，全球云安全服务将保持强劲增长势头，在2017年达到59亿美元，相比2016年增长21%。云安全服务市场的整体增速高于信息安全（information security）总体市场。Gartner预计，云安全服务市场将在2020年接近90亿美元（参见表一）。

针对全球云安全服务的快速增长可能给中国市场带来的影响，Gartner研究总监季新苏认为：“中国大型企业对于公有云的使用仍然处在初期探索与试验阶段，目前使用公有云的业务还仅限于外围非核心业务，核心业务迁到公有云上的并不多见。其次，中国大型传统企业主要使用自有数据中心，通过物理隔离达到信息安全的要求，对匹配业务发展数据安全能力建设程度不高，偏重安全设备资产内投入与安全制度文档建设。

“未来整体数据中心并不仅仅限于物理地点而是自有数据中心与公有云相结合的数据中心即服务的概念。这对现有信息安全包括云安全的能力提出较高要求。中国CIO应该看到该趋势，前期布局培养数字化环境下安全管理的能力，以便基础架构能力升级时控制风险，确保未来IT交付更安全、更高效的业务价值。”

安全信息与事件管理、身份与访问管理以及新兴技术是云安全服务领域内增速最快的细分市场

Gartner研究总监Ruggero Contu表示：“电子邮件安全、web安全以及身份与访问管理（IAM）仍是各企业机构的前三大云业务重点。”包括安全信息与事件管理（SIEM）与身份与访问管理、新兴服务在内的可以应对这些重点领域的各主流服务，展现了最明显的增长潜力。同时，新兴产品与服务也是增速最快的细分市场，其中包括：威胁情报支持（threat intelligence enablement）、云恶意软件沙盒（cloud-based malware sandboxes）、云数据加密（cloud-based data encryption）、端点保护管理（endpoint protection management）、威胁情报（threat intelligence）和web应用防火墙（WAF）等。

表一、全球云安全服务细分市场预测（单位：百万美元）

细分市场	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年
安全电子邮件网关	654.9	702.7	752.3	811.5	873.2
安全 web 网关	635.9	707.8	786.0	873.2	970.8
IAM、IDaaS、用户认证	1,650.0	2,100.0	2,550.0	3,000.0	3,421.8
远程漏洞评估	220.5	250.0	280.0	310.0	340.0
SIEM	286.8	359.0	430.0	512.1	606.7
应用安全性测试	341.0	397.3	455.5	514.0	571.1
其他云安全服务	1,051.0	1,334.0	1,609.0	1,788.0	2,140.0
市场总计	4,840.1	5,850.8	6,862.9	7,808.8	8,923.6

IDaaS=身份与访问管理即服务

注：由于四舍五入，有些数字可能未加入上表的总计数字中。

资料来源：Gartner（2017年6月）

日益增长的安全威胁、运营与成本收益以及人员配备压力推动市场增长

由于日益感受到安全威胁，各中小企业（SMB）正在积极促进云安全服务的增长。他们还注意到云部署提供了降低成本的机会，对于减少安全硬件设备的供电和冷却能耗以及数据中心占地面积而言尤其重要。

Contu先生认为：“云媒介与中小企业的的需求不谋而合。它具有部署与管理轻松、按需支付定价以及功能简化等特性，而这种交付模式对于人力不足的企业极具吸引力。”

由于大企业认识到云安全交付模式能带来诸多运营收益，它们也在推动增长。

Contu先生认为：“随着部署进一步扩展至监控领域，如：云端沙盒和web应用防火墙，这种云端交付模式仍将是受欢迎的安全实践选项。”根据Gartner在2016年初实施的全球调查结果，到2017年底之前，公有云将成为60%以上安全应用的首要交付模式。

Contu先生说道：“这种充分利用安全控制的能力可通过云端交付、更新与管理，因此会大大减少耗时而昂贵的实施及维护工作，进而为企业创造重大价值。”

不断增长的云安全服务市场为提供商带来了机遇与挑战

Contu先生表示：“一方面，中小企业新近提出的绿地模式（greenfield）需求正在推动增长；而另一方面，新的竞争动态以及其它定价方式正威胁着传统业务模式。各提供

商必须适应这种从企业内部到云端交付的商业模式转变。总之，从拥有与销售产品到出售与支持持续的服务交付这一转变过程已成为提供商须关注的重点领域之一。”

来源： CCTIME飞象网 2017年07月04日

Syniverse: LTE 漫游流量仅占全球 6%，亚太地区为何落后？

近日，Syniverse发布一项涵盖全球6个关键地理、1000多家移动运营商的研究报告，其中分析了各个区域之间及区域内部的流量。数据显示，目前全球共有606家运营商发布了LTE商用网络，预计到2017年底运营商将增至646家。另有58个国家的110家运营商发布了VoLTE网络，167家运营商正在投资与VoLTE相关的项目，而市场上可搭载VoLTE的设备已经增至902种。对全球LTE数据流量的统计还表明，亚太地区的LTE漫游流量在全球的占比仅为6%。

Syniverse首席企业关系官及人事总务主管Mary Clark在接受飞象网记者采访时表示，研究涉及到了全球11000条LTE直径漫游路由，其中230项是直接连接，这为Syniverse的研究提供了非常原始的数据。“数据显示，目前全球仍然有58%是非LTE数据的传输，只有42%用的是LTE，而且语音大部分都还在使用3G。” Mary Clark说。

报告显示，亚太地区使用LTE网络的占比是34%，南美的比例是46%，拉丁美洲是52%，即美洲使用LTE的比例接近50%，而其他地方明显偏低。

就LTE漫游流量来看，目前亚太地区使用的LTE漫游占全球LTE漫游的6%，而北美是47%，拉美是34%、欧洲是10%、印度是1%、中东是2%。从入境LTE数据漫游流量看，亚太地区的入境LTE漫游流量也仅占全球的8%。相比之下，拉美地区入境流量占55%，北美占23%，欧洲占11%。在亚太地区的外来LTE流量中，62%是区域内的，这意味着它们来自于其他亚太国家。入境亚洲的LTE流量27%是来自于北美，9%来自于欧洲，2%来自于中东和非洲，印度、中美洲和拉丁美洲都只有0.1%。

从全球出境的LTE流量看，亚洲的LTE数据流量只有26%，美洲的这个比例依然接近50%。世界其他国家与这两个地区的差距都比较大。报告还显示，亚洲地区LTE数据漫游量几乎有93%流向北美，而中国入境的流量主要是来自于韩国、日本、台湾、马来西亚和新加坡。

上述研究结果显示，亚洲主要运营商虽然已经开始投资5G，但LTE业务在本地区的扩张以及对外联系方面仍需做很多工作，毕竟移动用户都期望在国内外享受到同样的服务体验，包括基本的语音通话、短信，还是高速视频流和社交媒体访问。“我们的数据表明，全球各地的路由需要部署安全的IPX骨干网，这对于加速LTE网络的完善至关重要。” Mary Clark说。

Mary Clark认为，亚太地区是一个多元化的区域，拥有超过27亿移动用户，涵括了世界上一些最先进的移动运营商和市场。然而，亚太地区与世界其他地区之间的出境数据漫游流量中只有约四分之一（26%）是通过LTE进行的，这表明亚太地区（包括澳大利亚但不

包括印度)在LTE漫游流量方面是落后于全球其他地区。

在亚洲及全球范围内启用高品质、可靠的LTE漫游,对于移动运营商增加营收、拓展业务、创新至关重要。“明年韩国将举行冬奥会,2019年日本将举办橄榄球联盟世界杯赛,2020年东京还将举行夏季奥运会,世界各地将会有大量游客前往亚洲,他们会非常期待使用LTE漫游。”Mary Clark说。

Mary Clark告诉记者,运营商通常更愿意发展本地LTE用户,对入境漫游用户并不是很热心。不过如果能为本地用户出境期间提供良好的LTE服务,或者推出差异化的漫游服务,无疑会更有利于增强用户体验,获得更高的收益。“所以中国运营商应该与境外运营商加强协商,为用户提供LTE漫游服务。”Mary Clark说,“移动运营商还需要建设能够接入LTE IPX的骨干网,与国外运营商一起实现LTE覆盖。”

从用户的角度来看,可能会对跨国LTE漫游的花费有一些担心,因此Mary Clark建议运营商提供特殊套餐、特价,将价格与用户购买当地LTE服务的成本齐平。这就要求运营商不仅要建设基于IPX的LTE网络来提供LTE漫游服务,还要加大与境外LTE运营商的合作力度,为用户提供统一的数据业务体验。

为了加速LTE网络的发展,路由是必不可少的,安全的IPX骨干网是加速LTE网络成熟的核心。Mary Clark告诉记者,Syniverse IPX提供业界最广的全球覆盖范围,连接超过820家运营商,其中超过230项为直接连接,为客户提供国际化无缝的语音和数据服务,包括LTE数据和语音(VoLTE)漫游。除了无可比拟的全球覆盖范围、可靠性和安全性,Syniverse IPX还整合了多种功能,供运营商在正式推出之前,对其各项服务进行测试、优化和完善。

来源: CCTIME飞象网 2017年07月02日