



互联网正在悄然改变着传统农业种植模式、农村物流方式、农产品流通方式等诸多方面——

指尖新经济

守护云安全 创新要加速

本报记者 徐红

现在,越来越多的企业选择将数据放到云端。但是,相比传统IT技术,云计算面临着更严峻的安全挑战。

当前,我国云计算产业正从技术导入阶段向产业蓬勃发展、应用、迅速普及阶段迈进。在日前闭幕的第七届中国云计算大会上,云计算安全成为业界关注的一大焦点。

云计算服务在为人们带来便利的同时,信息安全也面临考验。相比传统IT技术,云计算面临着更多的安全挑战。“2014年网络安全状况报告显示,全年新增的恶意样本达3.2亿个,新增钓鱼网站262万个,65.5%的网站存在漏洞。”360公司云事业部产品总监张晓兵在云计算安全与可信计算分论坛演讲中说,去年全球恶意样本数是80亿个,与10年前的80多万个病毒数相比,增加了1万倍。

今年5月,潜伏了11年的“毒液”高危漏洞被发现,利用此漏洞,攻击者可以在有问题的虚拟机中执行代码权限,相当于整个云层敞开大门“迎客”,无论是虚拟机与虚拟机之间、主机与主机之间,还是网络层,入侵者都能自由篡改数据。现在,越来越多的企业选择将数据放到云端,这些数据成了被篡改的目标。

中小企业的信息安全更令人担忧。厦门服云信息科技有限公司CEO陈奋说,超过60%的企业有向“公有云”迁移的意愿,但90%的中小企业缺乏系统的安全规划,在安全方面的投入与整体IT投入占比不到3%,远低于国外的15%。据调查,95%的中小企业没有专门的安全团队。

对此,360副总裁谭晓生建议,首先做好纵深防御,由过去城墙防御转化到系统防御;其次自己主动发现漏洞,尽快“打补丁”。最重要的是关注数据安全。通过强大的后端大数据关联技术,建立起对未知威胁分析、发现、回溯、跟踪及预警的能力,这样才能针对安全威胁进行有效防御。

随着云计算向2.0的演进,量子安全技术将被推广使用。云安全联盟大中华区主席、华为首席网络安全专家、西安交通大学教授李雨航表示,采用量子加密方法对信息进行加密,目前已经取得初步成果。武汉大学计算机学院教授张焕国说,在可信计算方面,由武汉大学、中标软件、浪潮等多家单位发起成立的中国可信云计算社区里的企业,已合作开发完成了可信云服务器、可信云终端和可信网络连接,以及从端到端可信云典型应用等。该社区生产出的世界上第一款TPM2.0芯片已实现产业化。

专家表示,守护云安全需要改革创新,要注重云安全方案落地的能力,让企业真正享受到高安全性的解决方案,是目前急需解决的问题。

家装行业加速电商化

本报记者 沈则瑾

家庭住宅装饰装修也能借助互联网,省心省力还省钱。业内专家告诉记者,我国家装市场容量已超过4万亿元,巨大的市场吸引着产业链上的龙头企业纷纷借互联网快速布局家装市场,家装行业电商化是大势所趋。

传统家装行业的信息不对称、材料价格不透明、增项服务多等问题已经成为行业痛点,消费者花了许多钱,却还忧心施工偷工减料。对此,家装e站创始人孟德认为,要净化行业必须重构价值链,实现彻底融合。

去年6月,家装e站与公共建筑装饰领域最大的上市公司金螳螂携手,成立金螳螂电商,全速进军家装行业。家装e站以全新商品化的电商服务模式,彻底颠覆传统家装的盈利模式,施工、主材、设计实现分离,避免报价不透明、施工增项等家装弊端,让家装业务流程得以标准化。线上购买、线下服务的“一站式”体验简单、透明,形成了以家装e站平台为核心的家装电商O2O生态体系,解决了传统家装产品和服务售前预算标准化和售后施工标准化的两大难题。

目前,家装e站已有覆盖全国500多个城市的线下体验中心及完整施工、售后服务,为全国上亿消费者提供了标准化、全透明、一口价的家装电商O2O“一站式”服务。“企业3年内将投资10亿元,线下体验覆盖全国2000多个城市,交易额力求突破千亿元。”金螳螂电商董事长定方说。

“为达到最高标准施工水平,家装e站在全国建立了27个认证基地,一方面让用户拥有自主选择星级工人的权利,另一方面通过质量管控APP,实现整个施工阶段36个节点全部可视、可控、可评。家装e站承诺,把所有不确定性留给自己,让消费者享受安心服务。”定方表示。



随着特斯拉等企业的加速投入,电动车充电网络正从“点”向“面”快速布局,破解充电难题。图为北京芳草地特斯拉展厅工作人员展示超级充电桩,这是世界上目前最快的充电方式,20分钟充电时间即可让特斯拉汽车行驶200公里以上。安之摄

本版编辑 来洁

为农业现代化注入新的发展动力

贵州农业

冲上“云”端

本报记者 王新伟 通讯员 龙毅

6月中旬的一天早上,贵州省龙里县场坝村村民王积琼像往常一样按时来到湾滩河现代高效生态农业示范区文格温室蔬菜无土培植中心,为已挂果的番茄苗施肥。

“30天后,这些番茄就能采摘并远销粤港澳大湾区。这个智能化日光温室可以对室内种植的蔬菜进行精细化管理,确保农产品的绿色生产。我们每天都会密切关注温度、湿度、光照和微量元素等各项指标。”王积琼一边施肥一边给记者讲解道。

今年年初以来,龙里县抢抓贵州大数据产业发展机遇,积极搭建物联网平台,投资150余万元新建了园区环境信息与病虫害感知监测系统、蔬菜质量溯源系统、信息平台展示中心、测土配方施肥平台,充分采集农业生产各个环节的数据,通过物联网海量收集、整理、分析,实现了农业智能化生产管理。

龙里县湾滩河高效生态示范农业园是贵州省级生态农业示范园区。目前购买安装了农林小气候信息采集系统、虫情自动采集系统、孢子信息自动捕捉培养系统、太阳能电源、监控设备、创建质量安全追溯体系、信息服务设备软件、测土配方施肥工作等智慧农业软硬件设备,园区农业物联网基础设施进一步完善。

“我们足不出户,就能对田间的苗情、墒情、病虫害、灾情、生态环境、质量追溯等进行实时监测、预警并自动防控,做到全天候、无人值守、连续自动工作,还可与国家、省、市、县、镇各级信息采集站数据共享,真正实现了生态农业的现代化、智能化。”龙里县农村工作局副局长杨朝慧信心满满。

在生产过程中,湾滩河高效生态农业示范园积极构建园区农业物联网体系,集成应用感知技术、GIS技术、无线网络技术、控制技术,实现园区内蔬菜生产信息的定位、采集、传输、控制和管理,对农作物生长的土壤养分、墒情、苗情、病虫害、灾情等进行监测与展示。通过物联网、云技术,将实时采集的信息进行数据提取、综合、分析、总结,最后提出可行性处理方案,及时帮助农业生产者、管理者作出有效的决策。

同时,园区建立的产品追溯系统可以记录下蔬菜生长的每一个环节数据,形成蔬菜“标签”。用户通过电脑或手机等扫描终端,便可以查看蔬菜的生长地理位置、品种信息、生产环境、肥水投入、病虫害防治、修剪以及贮藏、质检、运输、销售一系列从“生产—运输—仓储—销售”全产业链的一系列资料信息。

“无论蔬菜生产销售的哪个环节出问题,根据这条信息主线,都能精准定位,找到问题的根源。”湾滩河镇镇长陈明丽拿着扫描仪一边示范一边解说。



淘宝村里喜事多

“编出美丽乡村,淘来幸福生活!”一条条醒目的标语,在村里随处可见;30多家物流公司的车辆停在道路两旁,忙着把产品装车送往全国各地……这就是山东博兴县锦秋街道湾头村——一个“淘宝村”每天的忙碌状态。

湾头村一直有草柳编的传统。2008年后,开始有村民在淘宝网开店,并逐渐形成规模。湾头村1700多户村民中现在有800多户在淘宝网销售草柳编工艺品,年销售额在100万元以上的有40多家,去年全村网销收入过亿元。网店的兴起,吸引了大批快递公司的入驻,目前全村已有快递店30多家。更令人欣喜的是,湾头村带动了锦秋街道网上销售的火爆,全街道已有网店1100家,生产销售产品30大类1500多个品种,销售范围遍及全国18个省市区,还远销40个国家和地区。

- ①湾头村定期举办培训班,向村民传授网络销售技能。
- ②村民利用当地特产蒲草手工编织工艺品。
- ③村民在淘宝店整理自己的草柳编产品。

本报记者 李树贵摄影报道

山东金乡大蒜产销不再“凭感觉”

本报记者 刘志奇

中国大蒜产业信息联盟近日在山东省金乡县挂牌成立。据悉,这一建立在互联网大数据挖掘与云运算技术基础上的信息平台,未来将即时监测并发布生产、库存、出口和价格等信息,为行业提供生产决策参考。

业内专家认为,随着此次金乡大蒜拥抱“互联网+”再次迈出新步伐,我国大蒜行业种植、交易有望告别“靠经验、凭感觉”的历史,在国际市场的话语权和定价权也将显著增强。

近些年来,大蒜市场行情波动频繁,受到了社会各界的广泛关注。“大蒜收购价从三四块钱到几毛钱,从‘蒜你狠’到‘不够本’,对蒜农、蒜商还有大蒜产业都是一种损害。”金乡大蒜产业信息协会常务副会长杨桂华认为,大蒜产业信息不透明、不对称是导致大蒜价格暴涨暴跌的主要原因之一,通过组建全国性的大蒜信息平台,及时发布我国大蒜产业相关信息和预警预报,对于防止大蒜价格

暴涨暴跌意义重大。据杨桂华介绍,此次成立的中国大蒜产业信息联盟成员单位覆盖山东、河南、江苏三大蒜主产区及河北、四川、云南等副产区。联盟成立后建设的国家级大蒜市场监测平台,采用新一代信息技术畅通产区和销区的大蒜信息交流渠道,通过量化指标来反映市场动态,可为政府决策、企业经营和蒜农种植提供客观参考。

“不了解产量、库存量,以前买卖大蒜基本上靠经验,蒜价也容易被炒起来。”金乡蒜商胡丙胜说,此前大蒜行业也有相应的信息发布平台,但以成交价格为主,缺少产量、库存等预警信息。他认为,随着此次信息联盟的成立,将显著提升生产者和经营者从种植、储存到销售等各个环节参与市场、规避风险的能力。同时,在创新大蒜产业服务模式、争取中国大蒜的话语权和定价权等方面也将发挥积极作用。

金乡县是“大蒜之乡”,常年种植大蒜70万亩左右,贮藏能力近200万吨,年外销量130万吨,大蒜加工出口总量占全国的70%以上。

在借力大数据、云计算等现代互联网技术整合产业资源方面,金乡大蒜近来动作频频。今年初,中国、金乡大蒜指数通过国家级专家组验收后正式对外发布。这一信息产品在分析研究大蒜市场竞争与产业结构调整等方面已经开始发挥出独特作用。

最近,金乡大蒜又与山东高速、上海天御农业科技集团有限公司等签订了战略合作协议。其中,山东高速整体收购金乡大蒜现货交易公司后,基于互联网的大蒜现货电子交易市场,将积极探索介于现货与期货之间的大宗商品交易模式。上海天御则将从建设现代农业综合体、农业电商创业基地、农村电商物流等方面与金乡展开合作,助力当地大蒜产业转型升级。

在线教育:向差异化寻求竞争力

本报记者 陈静

以前,在线教育的主攻市场集中在中小学教育和语言类培训,如今这股“快风”正在吹向更多领域。

清华大学五道口金融学院“紫荆教育”近日与网易云课堂宣布合作,将自己的创业金融、CFC企业理财顾问师和财富管理课程放上网易云课堂的“微专业”栏目,为个人用户学习金融理财知识提供新平台。

除了进军成人教育领域,在线教育还积极拓展幼儿教育领域。最近,国内在线幼教平台慧童宣布完成B轮融资1.2亿元。同样在幼教领域,智慧树幼教互动云平台品牌运营总监朱敏告诉本报记者,智慧树目前总激活用户已达180万人,日活跃用户超过90万人。“我们通过帮助幼儿园实现移动办公,为家长提供家校互动内容,来增添用户的黏性。”朱敏表示。

2014年,我国在线教育产业高速增长。

来自市场研究机构易观智库的数据显示,2014年中国互联网教育市场规模达到841亿元。但在课程设置上,企业们共同的取向是中小学教育和语言类培训。显然,这种取向得益于这两个细分市场领域线下市场的成熟。

然而,将线下课程搬到线上,并不意味着就能把流量和真金白银揣在兜里。一些在线教育的网站经营情况并不理想,也印证了这一点。“梯子网”与“那好网”相继倒闭,“博学客”与“粉笔网”停止运营……对此,互联网教育研究院院长吕森林坦言:“进军中小学教育和语言类培训这两个线下比较成熟的教育领域,对互联网企业的资金、内容资源、行业人脉和销售渠道等都有很高的要求,要成功并不容易。”

在线教育领域向更多细分市场拓展,这就意味着必须通过差异化寻求竞争力。清华大学五道口金融学院副院长赵

岑表示:“2015年是在线教育的调整期,教学内容是在线教育的核心,因此确保内容的精品化、差异化和稀缺性是未来在线教育发展的方向。”

差异化如何形成?在翡翠教育CEO庄严看来,首先要正视用户心态发生的变化。“传统线下教育的目标往往停留在成绩、工作等层面,通常以完成考试为最终目的。但对于在线教育领域而言,学习者的心态发生了很大的变化,出现了更多主动学习的需求,学习被视为人们自我提升的途径。”

网易教育产品负责人蒋忠波也认同这样的观点,他表示,在更新产品、提升用户体验外,在线教育企业需要不断捕捉市场和用户的新需求。“拿网易云课堂来说,2015年我们新推出了‘微专业’项目,全部课程都以就业为导向,通过培养用户实践技能来提升其就业竞争力。我们目前积攒了近6000门课程,要建立一个以实

用技能为主、衔接高等教育和职业应用的综合性学习平台。”

不过,即使在细分市场,在线教育企业同样需要抓住用户的“痛点”,增强产品的黏性。

“拿智慧树来说,我们在应用中增添了大量包括考勤管理、会议通知等移动办公内容,还为一些幼儿园免费安装了考勤机,以满足幼儿园本身加快信息化建设的需求。在教师的客户端,我们提供了幼儿照片和作品的一键发布功能。老师和家长在类似‘朋友圈’的幼儿园社交圈中进行互动,就可以得到智慧豆和小红花2种积分,家长可以用积分下载孩子的高清图片,老师则可以换取包括无线鼠标等产品,这些都是为了增添用户的使用黏性。目前这一应用受到了用户的肯定,家长客户端日均打开4.56次,这说明他们认可产品的使用价值。”朱敏表示。