

风向

跑赢黑客

■张斌

刚刚过去的 9 月,“网络安全”成为全网热搜词——全国网络安全宣传周在上海举行,各项活动规模空前,行业巨头发布的各类研究分析报告同时披露,让人们看到了互联网在改变整个经济社会运作方式的同时,其背后隐藏着的风险和破坏力也日益显现;即使是普通人也难逃网络“无差别攻击”的“无妄之灾”,大型企业和机构更是危机四伏。

在思科发布的 2017 年年中网络安全报告(MCR)中,思科访问了 13 个国家和地区近 3000 位安全负责人,发现各个行业的安全团队均疲于应对大量攻击,导致许多人在其保护工作中变得越来越被动。其中,不到三分之二的企业会对安全警报进行调查,在某些行业(如医疗和交通运输),这一数字接近 50%;即使在要求最快响应速度的行业(如金融和医疗),企业能够解决的已知真实攻击数量也不足 50%。

基于行业的重要发现包括:在公共部门,调查中 32% 的威胁是真实威胁,但这些真实威胁中仅有 47% 最终被修复;在零售业, 32% 的企业表示在过去一年因遭受攻击损失了收入,约有四分之一企业丢失了客户或商机;在制造业, 40% 的受访者表示他们没有正式的安全战略;在公用事业,针对性攻击 (42%) 和高级持续威胁 (APT) (40%) 是企业最大的安全风险;在医疗行业, 37% 的医疗企业表示,针对性攻击造成的企业安全风险最高。

安全专家表示,网络攻击的威胁正在快速演进,攻击数量不断增加。随着物联网的出现,重点行业开展了更多的线上运营,此类威胁的攻击面、潜在规模和影响面不断增加。由于其自身存在诸多薄弱环节,并且有大量的漏洞可被利用,物联网正在成为越来越多攻击活动的温床,使攻击的影响力持续增加。最新的物联网僵尸行为已表明,一些攻击者可能正在为开展范围更广、影响力更大的网络攻击做准备,这些攻击可能会导致互联网瘫痪。

面对这些攻击,检测安全实践的有效性至关重要。思科安全专家透露,思科一直致力于减少威胁“检测时间(TTD)”,即减少发生威胁到发现威胁之间的时间差。自从 2015 年 11 月以来,思科将其平均检测时间(TTD)从 2016 年 11 月的逾 39 小时缩短至 2017 年 5 月的约 3.5 小时,这对限制攻击者的操作空间和最大限度减少入侵造成的损失,至关重要。

“小玩意”的大战略

■张晓鸣

小小的一枚传感器,成为“工业 4.0”变革的数据起点。它能够测量或感知特定物体的状态和变化,并转化为可传输、可处理、可存储的电子信号或其他形式信息。

作为工业自动化领域的领头者,倍加福集团是工业传感器领域的开拓者和创新者,并致力于为工厂防爆提供全面解决方案和技术支持。“我们生产的传感器产品已经融入了物联网发展的考虑,助力实现万物互联的未来智能物联网概念。”倍加福集团首席执行官凯格尔日前在上海向外界介绍了其最新产品。在他看来,未来整个工厂的内部流程,从生产订单到客户订单,以及其它一些需要人工辅助的环节,都将实现数字化管理,即从计算机辅助到完全由计算机来控制。他举例说,倍加福现在在全球范围内有 6 万个不同的产品销售给客户,其中涉及到 10 万个不同的零部件。这些产品描述以及原材料的信息,未来会全部进行数字化输入系统。

2015 年 5 月,国务院印发的《中国制造 2025》规划是我国实施制造强国战略第一个十年的行动纲领,也被称为“中国版的“工业 4.0”。作为传统意义上的制造强国,德国政府在 2013 年 4 月的汉诺威工业博览会上正式推出“工业 4.0”战略,并在全球范围内引发了新一轮的工业转型竞赛。

不少企业正在从小处着手,追逐“工业 4.0”。比如,内部物流核心部件和关键设备供应商英特诺集团日前正式发布 2017 年上半年财报,财报显示,英特诺继续保持亮眼业绩,集团新订单、净销售额和现金流都取得了强劲增长,集团增长策略成效显著。这家公司的主打产品,乍看起来同样不起眼:电动滚筒。但事实上,滚筒产品销售额和订单额分别同比上涨 11.2%和 18.2%。“传统的滚筒产品,如何升级适应“工业 4.0”和智慧物流的发展,就是我们需要考虑的。”英特诺集团执行副总裁、亚洲区总裁夏本春介绍,伴随着时下电子商务、机场、食品加工、快递等细分行业的蓬勃发展,以及第三方物流等新兴市场的加速崛起,英特诺将充分利用其面向全球市场的领先优势,通过产品创新,紧跟“工业 4.0”步伐,持续发挥核心竞争力。



法获得消防许可,也没有宾馆特种行业经营许可,“共享睡眠舱”最终被全部拆除。

花式套路型

如今,打着“共享经济”招牌行使促销手段的案例,更是不胜枚举,只是以圈钱或广告为目的,甚至随意占用公共资源,影响市容市貌。

共享马扎

马扎也来凑“共享经济”的热闹,只能感叹商家的套路实在是太多。

8 月 13 日,“共享马扎”现身北京街头,推广该马扎的公司在公号上发布了“共享马扎产品使用说明书”。文中称,调查显示北京人均公共座位只有 0.05 座,源于共享的坚持,推出了“共享马扎”的服务。在谈到“共享马扎”的时候,网友开启了“这个不扫描二维码也能坐啊”,“没扫描二维码坐上去会夹屁股吗”等吐槽模式。有专家指出,“共享马扎”根本算不上“共享经济”,而是一个载体,实现推广和广告的目的。

共享纸巾

在广州街头,最近出现了不少一米来高的共享纸巾机,主要投放在餐饮店、医院、商业区、公共服务区等场所。机器的样子要比自动售货机要薄一些,上面有一个二维码,透过窗口可以看到里面摆放着一包包的纸巾。扫描二维码关注了共享纸巾公众号后,就马上吐出了纸巾,与自动售货机类似。此时公众号会提示,当日额度已经用完。与很多共享应用不一样的是,这款共享产品并不需要下载专门的软件,非常便捷。另外,如果用完额度还想领取,只需花 0.5 元即可购买。

这种所谓的“共享”并非真共享,

准化产品。这种自然而然的演变难免引发我们的思考:会不会原先预想中的“共享经济”,天生就与商业模式有着不可协调的矛盾呢?

问题的答案或许仁见智,但有意思的是,这几年在一轮又一轮“共享经济”风潮的推动下,尤其是狂轰滥炸的共享单车确实改变了大家“最后一公里”的出行习惯,至少在这个领域,“使用但不占有”的观念开始深入人心。在一些业内人士看来,不应该给“共享经济”太多改变世界的使命,其更大的价值在于推动消费观念的升级,即在商业公司的主导下,消费者会逐渐接受一种理念——有需要,即会使用。用更专业的话来说就是弱化“所有权”,强化“使用权”。

监管还须尽快跟上

“谈共享一定要思考,什么是利用率比较低的,什么是金额比较大的,这些才有共享的价值。共享单车一边说共享,一边占用城市最宝贵的地表面资源,其他像共享雨伞、共享充电宝这类价值很低的商品都说共享,这都是概念被玩坏了。”事实上,持这种观点的人并不在少数。眼下,针对“共享经济”

的讨论仍在热烈上演,而那些披着“共享”外衣的“伪共享”,又给这个新模式抹了不少黑。

“伪共享”千奇百怪,大多可以归为两种套路。一种就是营销策略,打着“共享”的招牌,做着类似于“试用”的事情,目的是更多的流量或者未来的购买。第二种更类似于金融活动,每个使用者需要预先支付一笔押金,而平台并非依靠多次使用来赚钱,反而是这笔押金会成为运营的关键。

对于消费者来说,需要警惕的则是,一些商家假借共享之名,实则非法集资、做微商,以远超成本的价格作为押金,甚至消费过程充满隐患等等,这些“套路”,消费者不得不提防。

而对于监管者来说,“共享经济”以及那些“伪共享”项目同样带来了不小的管理挑战。如何在保持城市活力的同时又不背离发展初衷,已成为发展“共享经济”必须要考虑的问题。

专家学者表示,这些资本与科技相结合的产品在改变生活方式和消费理念的同时,确实已经引发了一哄而上的恶性竞争、无序发展、资源浪费、影响公共秩序,甚至触及法律红线等负面效应,只有通过及时、适当的监管,才能实现有效的规范。

是苹果公司官方宣布能够参与全球首发的,却只有中国联通版本。这是为什么?这还得从 eSIM 技术在国内的落地现状来看。

eSIM 技术在方便用户便利地更换终端的同时,也降低了用户的转网成本,使



得用户可以更方便地更换运营商,因此在引入之初,一度受到运营商的抵制。但随着国内物联网市场迅速发展以及可穿戴设备市场的持续升温,加上 GSMA 协会于 2016 年颁布基于消费电子的 eSIM 远程配置规范,国内运营商对于 eSIM 的态度有了明显改观。其中,中国联通对于 eSIM 卡技术的支持态度较中国移动和中国电信表现得更为积极——事实上,在抢得 3

“共享经济”就是这么被玩坏的

如果要数一数那些被玩坏的好概念,这段时间能排上头名的肯定是“共享经济”。从一开始优步(Uber)、爱彼迎(Airbnb)等平台高举共享大旗,仿佛为我们打开了一个美丽新世界;到如今,这些平台扩张时无不遭遇的运营尴尬,再加上国内风起云涌直至烂大街的花式“共享”——突然之间我们就这么被“伪共享”包围了。想要运动,篮球场旁边就有共享篮球;下雨了,路边放着共享雨伞;想唱歌,就有共享单人 KTV;连女生生理期都能用上共享卫生巾……让人不禁感叹:好好一个“共享经济”,就这样转眼之间被玩坏了。

■本报记者 唐玮婕

“蹭热点”博眼球型

有一阵“朦胧美”很流行,以下这些所谓的“共享经济”就有其种朦胧朦胧的感觉:你要说它是“真共享”吧,实在是透着分时租赁的味儿;你要说它是“伪共享”吧,又似乎有模模糊糊的商业模式。只能说大概我们身边的任何东西都可以拿出来共享一下吧。

共享雨伞

就在最近,一些打着“共享雨伞”旗号的租借设备陆续出现在沪上地铁站点、沿街商户门口等地方,吸引到了不少眼球。碰上雷雨天,又忘记带伞的,只要在手机上下载相关的应用软件后,完成注册并交纳二三十元押金,就可以扫码借伞了。

在地铁二号线车站,一排绿色架子与黑色大伞的组合已经布下了数个租借点。目前,押金定为 39 元,租借暂时免费,使用完毕后,直接将雨伞伞柄扣入任意一台伞桩中即可,整个过程不会超过 3 秒。这家“共享雨伞”企业的还伞界面还提供了“我想买伞”选项,可以用押金买断当前的伞并免除本次借伞费用。有意思的是,考虑到雨伞在使用过后过于潮湿的属性,租借设备利用箱体将每一把雨伞都遮盖起来,即便雨水滴落也只能流入设备内部。

据媒体报道,该企业计划在未来 3 年内在上海投放超过 100 万把共享雨伞,届时将在上海地铁铺设超过 3000 个雨伞租借设备,覆盖 16 条地铁线路的 370 多个站点和 2500 余个出入口。

与此同时,一些商家门口也出现了另一种标着“便民”两字的“共享雨伞”,采取免押金的形式,但使用费是每天 0.09 元,而且首次需充值 9.9 元方可使用,使用费在一年之内封顶 29 元。一旦用户有借伞记录且尚未归还,必须支付 29 元押金,才能再次借伞;而如果

现场还伞不方便,还能在手机上支付一定的“送伞服务费”,呼叫取伞员上门服务。

共享书店

7 月中旬,合肥一家“共享书店”在网上曝光,消费者需要下载相应 App,注册并交纳 99 元押金,随后扫码借书。具体的服务内容包括:扫一扫自己中意图书的条形码,每次最多可以借阅两本总价不高于 150 元的书,店内全品类书籍不受限制。借阅 10 天内免费阅读,只要及时归还,借书不限次数,而读者缴纳的押金则随时可退。

对于这家新面世的“共享书店”,网友纷纷质疑,这和去图书馆凭借书证交押金借书,没有什么实质性区别。还有网友做出了麻辣点评:“如果一家模仿图书馆的书店可以称之为‘共享书店’,用户所看的书籍叫做‘共享图书’,那我们去的网吧是不是该叫做‘共享网络’;我们去的饭店叫做‘共享餐厅’;去的温泉叫做‘共享温泉浴’呢?”

昙花一现型

眼见着大家都在削尖脑袋往“共享经济”里钻,一些人又开始异想天开,抛出了看似奇特的共享点子,可“骨感”的现实总会讲述同一个道理:违反现有的法律法规,这些“共享”注定的命运就是昙花一现。

共享遛娃小车

继五颜六色的共享单车之后,又一种别出心裁的“小车”跑来凑热闹。这不,就在上个月,世纪公园周边出现了不少黄色的共享遛娃小车。只见每辆车上身上都贴有二维码,后轮则装有四位的密码锁。想要使用的市民得先在手机上注册并实名认证。押金为 99 元,缴纳后使用费为半小时 1 元;也可选择不交押金,但使用费就要提升为半小时 2 元。

通过这款共享遛娃车的应用软件可以查询到,其运营方是一家今年 5 月才成立的沪上创业企业。首批 500 辆左

右的小车在世纪公园周边投放,主要集中在小区、公园、商场、菜场等的门口和地铁口,很快就吸引到上百人注册。

不过,这些颜色鲜艳的遛娃小车引发的争议可不小。赞成的人觉得,原本带娃出门要推车很麻烦,尤其是上下楼梯非常吃力,现在可以到小区门口用手机解锁一辆,用完再把推车还回来,比过去省力多了。反对的人则认为,还是用自己家的小车更放心,毕竟安全、卫生等方面都有保障。

最终,停放遛娃小车点所在的街道行动迅速,一天之内就把小车全部清理收走。街道方面表示,这些小车占用了人行道,影响市民出行。

共享睡眠舱

外型科幻如“太空舱”,睡上半小时仅需 6 元。7 月,红火了一阵的“共享睡眠舱”出现在北京、上海和成都等地,但立马就被紧急叫停。

在上海的一家创业园区里,记者曾看到过被称为“午休神器”的“共享睡眠舱”。白色的外型科技感十足,造型很像“太空舱”,每组分上下两个床位。打开推拉式舱门后,仅 3 平方米的舱内有照明、充电、风扇等设施,右侧摆放着免费领用的床品包,内含太空毯、一次性床单、一次性枕巾和湿纸巾等寝具和生活用品。舱室外侧还摆放着两个垃圾桶,提示用户将用完的太空毯和一次性用品分别扔进对应的桶内。

使用时,用户只需用微信扫描二维码,输入手机号验证注册,点击“打开舱门”即可使用。费用方面,睡眠舱的价格分为两档,一是高峰期 11 点至 14 点每 3 分钟 1 元;其余时间每 5 分钟 1 元,每日 58 元封顶。使用完后扫码完成支付。

然而,“共享睡眠舱”的安全隐患不容忽视,无论是消防、卫生等问题都令人生疑。经过消防人员的现场检查,发现店铺内部的插座直接依附在可燃的板材上,明显不符合宾馆业业的消防标准,而且住宿区域还有易燃材料。既无

准化产品。这种自然而然的演变难免引发我们的思考:会不会原先预想中的“共享经济”,天生就与商业模式有着不可协调的矛盾呢?

问题的答案或许仁见智,但有意思的是,这几年在一轮又一轮“共享经济”风潮的推动下,尤其是狂轰滥炸的共享单车确实改变了大家“最后一公里”的出行习惯,至少在这个领域,“使用但不占有”的观念开始深入人心。在一些业内人士看来,不应该给“共享经济”太多改变世界的使命,其更大的价值在于推动消费观念的升级,即在商业公司的主导下,消费者会逐渐接受一种理念——有需要,即会使用。用更专业的话来说就是弱化“所有权”,强化“使用权”。

监管还须尽快跟上

“谈共享一定要思考,什么是利用率比较低的,什么是金额比较大的,这些才有共享的价值。共享单车一边说共享,一边占用城市最宝贵的地表面资源,其他像共享雨伞、共享充电宝这类价值很低的商品都说共享,这都是概念被玩坏了。”事实上,持这种观点的人并不在少数。眼下,针对“共享经济”

消费观念在转变

匹配闲散资源的初衷肯定是理想化的,但在平台的实际运营中,一旦需要产生规模效应,就很难避免回到传统的商业逻辑之中——变身大公司、提供标

记者手记

“共享经济”的基因已经变异

■本报记者 唐玮婕

共享“基因”远离初衷

“他们解决了一些问题,但也是带来了一些问题,甚至有可能是更多问题。”

正如刚刚过去的这个夏天,“共享经济”让我们感受到了同样罕见的持续高热。这样一个商业模式的出现曾让很多人给予厚望,似乎“人人为我,我为人人”的理想状况很快就触手可得。赞歌也是这么唱的:共享注定要深刻地改变人们工作和生活的方式,大家对于物品会越来越没有占有欲,而只要使用权。Uber(优步)创始人还曾在不少公开场合表达他的终极畅想——最终所有人放弃了私家车。

这是一个听上去很美好的预言,可现实却并没有那么丰满。

微创新

虚拟 SIM 卡“小兵立大功”

苹果手表能独立打电话全靠它了

■佳康

9 月 22 日上午,苹果 iPhone8 在中国开始正式销售。首发当天,从社交媒体上朋友圈的晒图来看,iPhone8 的首次亮相,场面火爆程度远远比不上前几代 iPhone 上市。

iPhone 8 的看点不多,同步上市的新一代苹果手表——Apple Watch Series 3,倒是大有来头。这款被苹果 CEO 库克称为“一款特定场景下完全可以取代手机的终极苹果手表”,它的最大卖点是用户可以独立打电话——苹果在这款手表的面板内嵌入天线,使其具备了蜂窝网络功能。由此,苹果手表终于改变了上两代产品必须借助蓝牙与 iPhone 手机连接后,才能实现部分通信功能的软肋,彻底摆脱了 iPhone 的束缚——在没有随身携带 iPhone 手机的情况下,用户能通过这款手表接听电话、收发短信

eSIM 卡登场

其实,智能手表能打电话,在国内也早已不算是什么新功能了,但苹果这款 3 系手表,和目前市场上的大多数能打电话的智能手表,还是有着本质的差别。两者之间,其实隔着一项名为“eSIM 卡”的新技术。

在技术界,让智能手表能打电话,以前只有一个办法,那就是在手表上设置卡槽,插入一块运营商的 SIM 卡,目前国内在售的儿童智能手表全部是这种配置模式。eSIM 卡的出现,改变了这一现状。eSIM 卡又称“内嵌式 SIM 卡芯片”,它是

一种被预装在设备硬件芯片内的虚拟 SIM 卡,因此无需独立卡槽,设备的厚度由此得以减少。相较于此前推出的智能手表,需要用户到运营商营业厅办理实体 SIM 卡入网及注册,采用 eSIM 卡技术的这款苹果手表的数据,则可以通过空中下载的方式写入终端,并通过预定的程序进行用户身份的验证,实现线上自助开户和激活开通——这意味着手表和 iPhone 可以共享同一个电话号码,同一款运营商资费套餐,当然,还有各自的所有数据。

为什么首发只有联通

不过,有意思的是,新一代苹果手表于 9 月 22 日全球上市,在中国大陆地区将与三大运营商合作推出国际版本,但