

任红军表示,在物联网语境下,汉威科技有机会成为下一个BAT

汉威祥云物联网平台上线

□大河报·大河财立方记者 唐朝金 陈玉尧

核心提示 近日,汉威科技倾力打造的“汉威祥云物联网平台”正式上线。在简短的发言之后,汉威科技董事长任红军就把对外展示的机会留给了年轻的后辈们。

不过,在谈到物联网语境下汉威科技的未来时,在河南民营上市公司中一向以“低调的学术派”闻名的任红军也忍不住高调起来:“都在问下一个BAT是谁?在物联网的语境下,汉威科技有希望也有机会成为下一个BAT。”

河南首个基于传感器应用的物联网平台上线

6月8日,在河南省物联网行业协会主办的河南工业互联网创新发展论坛上,河南省首个基于传感器应用的物联网平台——汉威祥云物联网平台正式发布。

资料显示,汉威科技集团股份有限公司,是一家以传感器为核心的物联网企业,此次发布的祥云物联网平台立足传感器、仪器仪表应用,依托汉威科技集团领先的技术能力,力求形成资源富集、知识复用、合作共赢的物联网新生态。

据汉威科技相关负责人介绍,依托在智能传感、仪表终端的领先制造能力,祥云物联网平台将汉威对设备性能参数、传感器数据模型的深厚经验沉淀开放出来,惠及更多的仪器仪表制造企业,同时将汉威集团多年来在燃气、水务、热力、工业安全、环保等垂直行业的实践经验模型化、标准化,形成多行业、多维度的应用模型、数据模型及业务逻辑模型。

此外,汉威提供场景化开发平台,将制造能力和行业信息、硬件能力、数据能力在云端整合,将终端制造企业、行业客户、第三方开发者等主体在平台

端汇聚,整合产业链上下游生态资源,打通物联网感知、传输、平台、应用的完整链路,形成资源富集、知识复用、合作共赢的物联网新生态。事实上,作为国内率先布局物联网的企业,近年来汉威科技在智慧水务、智慧城市等领域取得了不俗的成绩。

2015年初,汉威科技出资3亿元、以PPP模式整合郑州高新区供水资源,通过物联网的模式为城市智慧水务实践奠定了坚实基础。

据了解,郑州高新区水厂日供水量为20万吨,担负着高新区100平方公里近10万用户的供水服务,通过汉威科技的智慧水务,用户随时随地都可以通过手机客户端、微信公众号查询自家的用水信息及水质状况,水厂对客户的服务做到了透明化、公开化;结合地理信息系统(GIS)、数据采集与监视控制系统(SCADA)还原了供水管网的走向及实时数据,让建成二十多年的地下供水管网有图可循;通过3D建模将梧桐水厂各个工艺车间、工艺流程场景化,并在平台统一展现,实现了无人值守。

汉威科技的BAT野心

在国内谈到互联网巨头,很多人首先想到的就是BAT。6月8日,随着汉威祥云物联网平台的推出,在汉威科技董事长任红军看来,“借助物联网,汉威科技有希望成为下一个BAT”。

事实上,经过20年的发展,汉威科技从国内气体传感器出发,业务已经横向拓展到气体、湿度、流量、压力、加速度等门类,纵向补全包括传感、智能终端、通讯、云计算、地理信息等物联网技术。从具体门类上看,汉威科技已形成国内稀缺的“传感器+监测终端+数据采集+GIS+云应用”的整套物联网系统解决方案。业务应用覆盖智慧城市、智慧安全、智慧环保、居家健康等行业领域。

如今,随着汉威祥云物联网平台的

推出,标志着汉威科技一直致力于打造的物联网应用产业生态圈呼之欲出。据了解,该物联网应用产业生态圈将互联网、物联网技术与应用行业深度融合,真正实现智能、智慧化管理,助推传统产业升级,具备高度的可复制及扩张性。

实际上,尽管在采访当中,任红军对汉威祥云物联网平台只给出了80分的成绩,但对于汉威科技在物联网板块的未来,任红军一如既往地保持信心。

“借助物联网,汉威科技有希望也有机会成为下一个BAT。对此,我们很有信心。”任红军在接受大河报·大河财立方记者采访时表示。

“中原吃货地图”发布

□大河报·大河财立方记者 周世龙 文图

隐匿于街角巷尾的本土味道,哪儿能找到?6月9日上午,由中原银行打造的“中原吃货地图”上线发布仪式举行。

河南省餐饮与饭店协会领导、中原银行相关领导以及河南省餐饮商家代表、中原银行客户、媒体、自媒体代表等200余人来到现场见证发布。

据了解,中原吃货地图是由中原银行精心打造的最具本地特色的线上化美食平台,中原吃货地图不同于以往传统的美食平台,该平台深入河南省18市地108县5000多个乡镇挖掘当地最具特色的美食,让厌倦了连锁式快餐的吃货们找到隐匿在街角巷尾令人难忘的味道。

据了解,该平台还为城市、县域、乡镇特色美食店提供免费的系统工具和服务,帮助商户进行客户引流,让“酒香也怕巷子深”的特色美食店进入大众视野。

该美食平台一期拟实现河南美食标签地图、商铺定位、商铺信息管理、商铺展示、商铺推荐、评论点赞等功能。客户可



河南美食地图

通过此场景查看河南特色美食店铺、特色菜品、享受特惠商铺让利优惠。

平台目前已经有5000余家商家入驻,具有美食全、平台广、优惠多、特色足、支付快、方便用的特点,以特色美食为宣传主题,通过对美食场景的梳理,让“吃货”们重新了解“舌尖上的中原”。

与会嘉宾表示,每一座城市,都有自己的“美食地标”以及“地标美食”,“中原吃货地图”的发布,对保护和传承河南本土特色餐饮具有里程碑式的影响和意义。

银行理财收益连续三月下跌

融360监测的数据显示,5月份银行理财产品平均预期收益率为4.82%,连续3个月下跌。随着年中考核即将到来,6月份收益率有望结束三连跌态势。不过融360理财分析师认为,年中过后市场资金面仍然会相对宽松,下半年银行理财收益率继续小幅下降的概率较大。

1 短期理财、保本理财产品占比下滑

4月份资管新规出台之后,银行已经做出调整,比如保本理财及3个月以内理财产品占比逐渐下降,不过净值型理财产品增加缓慢,新增产品有限,投资者对净值型产品的接受程度还比较低。

银行理财转型之下,该如何购买理财产品?

融360理财分析师提出三点建议:第一,对流动性要求不高的投资者来说,尽量购买中长期理财产品;第二,尽量购买中小银行理财产品。大银行的收益率通常要低于中小银行的收益率,是近两年无论大银行还是小银行,理财产品亏损的可能性还是很低

的;第三,对流动性要求较高的投资者可以选择开放式净值型理财。今后3个月以内理财产品将会越来越少,如果投资者对流动性要求较高,则可以考虑开放式净值型理财,可以随时支取。

业内专家表示,从最近几年金融强监管开始,人行及相关金融监管部门下发了一系列文件,其中,《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》,即“资管新规”非常重要。打破刚性兑付、实行净值化管理,是整个文件中最重要、最核心的内容。许多投资者对理财风险意识淡薄,而打破刚性兑付、实行净值化管理有利于强化风险意识。

2 专注投融资咨询服务 服务实体经济

投资市场鱼龙混杂,对于部分投资者而言,只看高收益不看高风险,对投资项目缺乏专业辨别力,专业、客观地分析推荐显得尤为重要。

大河阳光理财俱乐部作为大河报旗下品牌,自2015年成立以来,只和正规金融机构合作,致力于为会员提供相关投资咨询、融资咨询、金融知识讲座及会员成功经验交流分享等服务。

俱乐部目前着力推荐的大河财立方财富管理公司(简称大河财富),成立于2017年12月,是河南大河财立方传媒控股有限公司全资打造的第三方财富管理平台,致力于为个人、企业提供投融资解决方案,服务实体经济发展。

河南大河财立方传媒控股有限公司是由河南日报报业集团、大河网络传媒集团联合中原金控、中原证券、中原

资产、郑州投资控股、河南华隆股权投资基金共同发起设立的,构建国内财媒界首家金融投资服务链接商。

温馨提醒:投融资咨询、金融知识讲座等服务仅针对大河阳光理财俱乐部的会员开放,读者如需加入俱乐部,可扫描关注“大河财富官微”回复“姓名+电话”或致电服务热线咨询。

1.郑州市花园路纬一路交叉口向西100米路北大河报广告中心 0371-61171939、61171933

2.郑州市郑东新区商务外环2号传媒大厦23楼 0371-67125858、67129898



(理财有风险 投资需谨慎)

又一共享汽车布局郑州

□大河报·大河财立方记者 陈洁

细心的市民发现,一款名为“摩范出行”的共享汽车又悄然现身郑州街头,随着海马庞大、绿驰汽车、一步用车等品牌布局郑州,郑州共享汽车市场保有量突破万辆,市场培育趋于成熟,或将迎来“价格战”。对于习惯使用共享汽车出行的市民来说,这无疑是个利好。

“摩范出行”属于北汽集团旗下华夏出行,华夏出行郑州相关负责人李美告诉记者,目前已经有500辆SUV电动汽车进入郑州市场,每辆汽车保守里程160公里,可满足市区及近郊的出行需求,“随着停车网点和充电网点的完善,还将会有更多的汽车投入郑州市场”。

据介绍,“摩范出行”对芝麻信用达到700分以上的市民免押金,不满足条件者也只收取599元押金。华夏出行日租139元/天,夜租晚7点至次日早上7点只需要48元,与往常市面上每天200至300元封顶的价格相比,优势非常明显。

随着市场的充分竞争,消费者的体验感也会越来越重要。一名业内人士告诉记者:“共享汽车对停车位置和充电桩的布局有较高的要求,各品牌共享汽车的竞争,也使不少消费者面临不同

场景使用不同品牌汽车需缴纳较高押金等问题,如何增强用户黏性,是企业需要思考的问题。”

不少企业在消费者关心的押金方面引入信用体系。如河南本土企业“一步用车”将此前的2000元押金逐步降至599元。“另外,我们也会根据消费者还车、缴纳违章罚款等情况进行信用评级,缴纳不同数额的押金。”一步用车总经理王刚表示。

在场景布局方面,有汽车生产厂家背景的企业也进行了多方尝试,如此次华夏出行与北汽新能源达成战略合作,联合打造“摩范驿站”项目,北汽新能源计划开放在河南的所有一级、二级经销商的销售和服务渠道,免费提供给华夏出行做运营网点,扩大了网点数量。

“相对于共享单车,共享汽车想做到随借随停还有很大难度,面对有限的停车位、充电站资源,如何解决多品牌的便捷取车、便捷停车问题,需要行业和政府共同破局。”业内人士告诉记者,但随着越来越多品牌布局郑州,共享汽车也将面临充分的市场竞争,市民也将以更低的价格享受到更好的服务。