

热点分享还是密码上交？

——WiFi 分享软件乱象调查

■ 胡林果 周琳 阳娜

打开手机中的 WiFi 分享软件,即使不知道密码也能“蹭”上别人的网络,让不少流量控大呼“过瘾”。殊不知,在不知不觉中,自己的 WiFi 也可能被“默认分享”,而这源于软件对于用户个人隐私收集的不规范。专家指出,在大数据时代,互联网用户是时候重读“隐私协议”了。

上百种 WiFi 分享软件 “获密码”方式各不相同

无论用户在安卓商店还是在 IOS 商店,搜索关键词“WiFi”,都会出现很多类似的产品:WiFi 伴侣、WiFi 钥匙、WiFi 管家……产品提供商既有大型互联网公司,也有专门的软件公司。WiFi 分享软件的工作原理非常简单:通过用户对已知密码 WiFi 的分享,让其他用户也可以免费蹭网,WiFi 分享软件再根据用户使用偏好、位置等信息,或推送广告,或为商户导流。

但记者调查发现,用户对已知密码 WiFi 的共享行为并不完全是主动的。

某安全研究中心技术人员黄立章对 Android 平台上六款 WiFi 共享类软件检测后发现:有三款软件在用户首次连接 WiFi 时,密码分享选项被默认勾选;有五款软件在断开共享 WiFi 后,密码仍留存在本机,其中两款软件可供直接查看 WiFi 密码,同时有两款软件具备弱密码破解功能。“这就意味着,用户在无意的情况下使用这些软件登录无线网,这一网络就被默认分享了,若网络中存在未保护的文件服务器或其他敏感资源,后果难以想象。”他说。

WiFi 万能钥匙相关负责人接受记者采访时表示,目前软件获取的热点密码在服务器中二次加密保存,任何一个开发或管理人员没有权限进行查询,且不提供通过第三方 ROOT 工具获取系统管理权限后查看密码的功能。

“但市面上有大量的山寨软件提供了查看密码的功能。”WiFi 万能钥匙相关负责人说,近两年来经过公司举报而下架的山寨 WiFi 万能钥匙的软件有 1600 多个。

截至记者发稿时,部分软件提供商已下架了明文查看密码功能。

山寨软件“劣币”驱逐“良币”

以“共享”为名,行“偷”密码之实。记者调查发现,不少山寨的 WiFi 分享软件隐私协议



不仅“雾里看花”,甚至有“霸王”条款之嫌。例如,一款软件在隐私协议中说,如果使用该产品与家人和朋友分享内容、或邀请他们,软件可能会收集与上述人士有关的信息,包括姓名、电话号码、电子邮件地址等。

事实上,消费者很难分辨哪一软件是山寨的。业内人士表示,几乎所有知名软件都被山寨或者二次打包,游戏类、工具类最为严重,山寨软件就像“牛皮癣”,很难彻底清除,打掉一个假的,改个皮肤又上架了,可谓防不胜防。

山寨软件通过模仿、抄袭知名软件诱导用户安装后,进行各种违规操作,比如弹出广告、下载插件、安装其它软件、未经用户同意订购消费服务,消耗用户的资费和流量,甚至窃取短信、通话记录等用户隐私数据。

山寨软件之所以屡禁不止,一方面,制假成本低、利益回报高;另一方面,在打击山寨的过程中,存在多方协调困难、举报下架过程漫长、相关法律政策不健全等现状。

国内某互联网安全研究院负责人表示,一些 WiFi 分享软件开发者制作软件本身难以盈利,就会在软件里嵌入第三方 SDK 功能包,这个功能包不影响软件本身运行,但是会

收集用户的行为数据并提供给服务商,以便其他软件进行商业推广,被推广方则根据点击量、下载量等数据给 WiFi 分享软件开发者分成。

由于违法成本低,“劣币”驱逐“良币”的现象令不少开发者苦不堪言。国内某知名互联网企业负责人表示,该企业制作的 WiFi 分享软件不是主动分享用户的 WiFi,结果是很有可能竞争不过那些默认分享的。“由于这个产品的思维就是使用者越多可连接的免费 WiFi 越多,例如搜出来 10 个 WiFi,我们没有让用户默认分享,可使用的 WiFi 也许只有 2 个,但默认分享 WiFi 的产品也许能连 6 个,客户自然也愿意去下载使用那些了。”

“隐私协议”不能再成为被忽略的“黑匣子”

记者看到,WiFi 万能钥匙于 2018 年 3 月 30 日修改了自己的隐私协议。其中主要增加了关于个人隐私保护和收集的详细描述,并明确指出:“如使用‘分享热点’服务,需要用户的热点信息、WiFi 密码,通过您的共享让其他用户免费连网。”而在此前,关于这些的描

述并不明确。

五花八门的 WiFi 分享软件明文显示密码也好,自动勾选 WiFi 分享也好,都反映出了一个事实——当前我国软件市场上各类软件对于用户个人隐私的收集和保护尚存在不规范行为,还包括默认勾选同意软件厂商制定的隐私条例、对隐私信息的收集未有明确告知、收集与当前软件不相关的用户信息等。

有专家形象地将目前消费者个人信息被侵犯的环境比喻为“温水煮青蛙”。在企业大量不同程度地违法收集使用个人信息的环境中,消费者不但难以知晓有哪些规范能够支持自己维权,甚至都难以知晓自己是否已被侵权。

中国社会科学院法学研究所研究员周汉华等专家认为,一方面法律要及时亮剑,对“默认勾选”等行为进行严格管控,对用户隐私协议中是否有语焉不详、霸王条款等进行专项整治,避免消费者权益无意识受损;另一方面个人隐私保护立法也需加快推进。

更重要的是,对于用户而言,“隐私协议”和“用户协议”是判断这一产品是否正规的先决条件。互联网普及多年,用户也必须切实提高自身的保护意识,避免被山寨软件所“套路”。

江苏东台：推进全城“零化工”的底气何来？

■ 蔡玉高 陈刚 邱冰清

85 公里海岸线“零化工”,近期将实现全城“零化工”……地处苏北的盐城东台市,近年来主动放弃苏南化工产业转移之机 and 自身临海大吞吐量优势,谋划产业转型,朝着高质量发展之路稳步前行。

从海岸线“无化”到推进全城“无化”

“海岸线便是黄金线”,在不少地方,临海的优势一般会被转化为发展重化工产业优势。但东台将 85 公里海岸线当成了“生命线”。10 多年来沿海未上马任何化工项目。

在盐城下辖的 9 个区市县中,东台的各项经济数据位于前列。面对“保先”压力,东台却能为化工产业可能带来的亮眼经济数据所动。不做“增量”的同时,东台还坚持做“减量”。按照省淘汰落后产能的要求,当地通过提高环保门槛、适当经济补偿等办法,不断动员市内 46 家化工企业或转型、或搬迁、或关闭。全城“零化工”的目标即将实现。

产业选择有所不为更要有所为

“有所不为更要有所为。”要想继续在苏北保持率先发展的态势,东台唯有提前布局产业转型。

“领胜、科森可配套生产近 500 种智能手机关键部件,捷士通移动设备占国内行业细分市场份额的 25% 以上。”东台市发改委主任钱晓斌说,电子信息产业从无到有,成为当地成长速度最快、发展活力最强的产业,连续三年开票销售增幅超 40%,去年已实现产值 260 亿元,占当地工业总产值的 30% 以上。电子信息产业的发展是东台加快工业经济转型的一个缩影。在力促传统企业调优产业结构的同时,当地重点培育电子信息、新材料、新能源、海洋生物等战略性新兴产业,为地方发展输入强劲动力。

良好生态成为产业优势

良好的生态成为东台旅游的最好“广告”。每逢节假日,临海的酒店和小木屋一房难求。到东台呼吸新鲜空气,品尝优质农产品,成为周边城市游客的“时尚”。

发展现代农业同样需要生态“给力”。富安镇桑田每亩收入 8000 元-1.3 万元,三仓镇西瓜每亩收入 1 万元左右,梁垛镇花木仅去年就带动当地农民增收 110 万元……采访中,很多农户骄傲地告诉记者:“在这里,农田是可以长出‘金子’的。”

去年,东台高效农业面积扩大大到 150 万亩,亩均收入超过 5000 元以上的高效设施农业达到 65.7 万亩。

传统中药碰撞现代科技：实效助推“道和”健康路

■ 杨茹涵

在东阳道和生物科技有限公司总经理办公室,演员杜奕衡为其写就的“道和”二字静悬墙面。“道为道德,和为和谐。”总经理杜坚强解读道。

道和生物以道德为本,诚信经营;以和谐为基,融洽古今。旗下产品“杞济贴”结合中药文化与科研技术,为突破颈椎、腰椎局部痛症、湿寒气虚等各种现代亚健康问 题开辟全新道路。

源“道和”:好物应当惠及社会

相比为迎合市场需求而设计的商品,杞济贴的诞生有些特殊。

五年前,饱受颈椎疼痛折磨的杜坚强寻医无方,无意间,他试用了朋友自制的中药膏方。短短两天,他的症状大为缓解,手抽筋的毛病也不再犯。膏方的效果使他大为惊奇,他对传统中医药的认识发生了翻天覆地的变化。

“现在的人群中,亚健康是一个大问题,对于颈椎腰椎痛而苦恼的人有很多。我想,这么好的一个东西,应该让更多人用上。”抱着这样的想法,杜坚强主动提议合作,从朋友手上获得秘方。但他没有立即将产品推向市场,他认为,健康行业容不得半点草率。

经过慎重的筛选考量,杜坚强与四川华西医科大学博士团队对接。团队由四川大学华西医院在职博士后陈斌主导,四川省疼痛专委会委员、416 医院疼痛科主任吴卫担任专家团队负责,成都军区总医院疼痛科教授、世界医师协会中国疼痛分会中青年委员胡玲及四川省人民医院疼痛科副主任、四川省老年医学会老年疼痛专委会副主任委文传兵领衔技术研究。团队汇集疼痛方面的医疗精英,利用现代科研技术,进行长达五年的研发与改良,确定杞济贴的配方。

在原方的基础上,团队受《史记·扁鹊仓公传列》、《神农本草经》等古医药相关记



载启发,将中华磁文化与中药文化相结合,在“杞济贴”中加入现代磁疗元素。这一改进也得到现代科学的佐证:现代磁疗技术认为,磁疗法具有镇痛、消肿、促进血液及淋巴循环等作用。

产品成熟后,杜坚强将杞济贴寄送给各大医院疼痛科专家寻求反馈,“最远寄到过北京的一位姓杨的教授。”五年实测,三大升级,杞济贴已实现现代局部疼痛一次性解决——小到淤青扭伤,大到关节疼痛,通过贴敷入穴,快速消解疼痛、麻痹、淤血等多种病理性症状。

在疼痛之外,结合数十味藏药、中药的杞济贴还具有调理排毒的功效。经实用反馈,日常失眠、心血管、湿寒、痛经等健康问题,均可以杞济贴贴敷相应经穴改善。杞济贴可去除长达七年以上的寒湿邪毒。

行“道和”:实效是最好的推广

2017 年 4 月,东阳道和生物科技有限公司成立。短短一年时间,杞济贴的足迹已遍布浙江、辽宁、四川在内的多个省份。谈及在竞争激烈的健康行业里快速成长的策略,杜坚强却表示并没有什么秘诀:“产品的效果是最好的推广。”

试用是道和推广杞济贴的主要途径之一。目前,街头巷尾也有膏药试用,往往现场效果突出,买回去却毫无作用。据了解,此种情况多是小商贩使用了局部麻醉的伎俩,让患者在现场接受治疗时暂时失去皮肤感知;更有甚者,在膏药内加入辣椒粉等,以刺痛感造成膏药发挥效用的假象。

道和则提倡让消费者把产品带回家,以试用分享会、社区推广等途径免费发

放杞济贴。杜坚强告诉记者,膏药有没有效果,用几天就能反映。“热气重发凉,风重发痒,湿气重热辣……”,不同病情的患者反映的不同贴敷感受,是杞济贴“对症下药”的最好证明。

实效带来的口碑也成为杞济贴宣传的重要途径,曾有顾客受荐电话咨询购买事宜,杜坚强立刻安排免费寄送试用品,要求对方先试再买。他表示:即使是相同的药,对每个人的效果也有所不同。因此道和也希望消费者能通过试用,确定杞济贴适合自己,再进行购买。

“最快的第二天就发信息,说脖子转不动,敷一天就好了。”杜坚强对杞济贴的效果很是自豪。据介绍,杞济贴在缓解痛风、肩周炎等疼痛方面以及疲劳、鼻炎等亚健康问 题都已有成效显著、数量众多的实例。

他目标明确:膏药是时效性长的消耗品,只有获得消费者信任,才是长久发展之道。他更自信,五年沉淀,荟萃传统理论与现代科技精华的杞济贴,具有赢取客户认可的绝对实力。

逐“道和”:持续发力,共享良方

道和生物已发展线上线下两种销售模式。线上,已开发微信小程序“道和杞济”,提供完备的产品介绍、使用说明和便捷的购买渠道,更不定期推出活动优惠;线下,建立有品牌体验销售点,在多个品牌药房也可以购买到道和旗下杞济贴等产品。

杜坚强介绍,发展销售途径的主要目标,是让消费者能够方便地体验和购买道和产 品。当前,道和与京东超市便利店等零售店、燕喜堂医药公司等多家连锁医药有合作或合作意向,仅东阳市内已有超过二十个经销点,在四川省与超过千家药房有合作。

除在市场上颇受好评的“杞济贴”外,道和生物的更多产品也在不间断地研发。其中“圆道贴”产品已成熟;以十余年中医药研发背景为基础的防脱发洗发水也在筹备中,预计不久后上市。

道和生物希望,将“杞济贴”为首的实效产品带向千家万户,帮助更多人。道和与横店、杭州灵隐等处寺庙合作,无偿为寺庙成员、义工提供产品;与三甲医院合作,在社区举办免费体检、体验;更计划在未来无偿为社区服务站、派出所等提供杞济贴,以良方回馈社会。

杞济贴的实效、道和生物的专诚广获行业内外认证。道和参与协作云南省医学会软组织疼痛进展专题研讨会、成都市金牛区医药健康产业促进会等行业知名会议。2018 年,道和生物获评浙江省重质量守诚信双优单位、浙江省 3·15 金承诺优秀单位、浙江省消费者满意品牌单位。

未来,道和生物将继续以诚为本,发掘更多传统良方,结合现代研发技术,发展健康产业,以实效产品造福群众。