

## 能有效规避个人隐私信息泄露、恶意窃取私人信息、数据库信息外流等不良现象发生

# 云征信息全国首个使用人脸识别系统

■ 本报驻河南首席记者 李代广  
特约记者 陈天恩

7月16日,河南首家大数据信用信息查询服务机构云征信息技术有限公司人脸识别系统正式上线。相关负责人表示,人脸识别系统的上线标志着云征信息个人信用信息服务查询系统的信息安全级别已达到行业最高标准,能有效规避个人隐私信息泄露、恶意窃取私人信息、数据库信息外流等不良现象发生。

大数据时代的来临将深度影响我们每个人的生活,智慧城市、智慧医疗、智慧金融、智慧交通……这些行业所有的“智慧”来源于对大数据的依托和支撑。而每一个行业“大数据化”的背后是每一个人的数据集聚,随着大数据产业的快速发展,社会公众将享受到前所未有的便利,缺钱花可以信用变现、住旅馆不必垫付押金、去旅行可以“秋后算账”、租车可以信用质押……生活的一切将用大数据来计算,当然,前提是您个

人的信用值是否够格。云征信息的个人信用信息查询系统可以清晰地为您查询出经过大数据计算的信用结果。

据了解,云征信息技术有限公司以河南为中心,率先在中部地区以大数据理论和云计算平台搭建企业和个人信用信息查询系统。云征信息自有的高精技术团队,并以郑州大学金融工程研究所、河南省金融工程学会形成战略技术团队,潜心开发数学技术模型和数据采集系统,成功开发出云端数据挖掘、云信用计算、云结构服务、云端财务供应链分析四大核心技术,通过对企业的生产、销售、能耗、人才、纳税等明细数据,对个人的消费信息、贷款等信息,实施全自动、全天候、全链条的挖掘分析,实现企业信用和个人信用信息的挖掘采集、分析加工和处理应用。

随着大数据时代的到来,数据的收集和存储更加方便,但由于缺乏规范,主要依靠企业自律,用户无法确定自己隐私信息的用途,而部分企业收集用户数据的使用权边界界定不清。为避免用户隐私和权益遭受侵害,云

征信息与北京可信网络科技有限公司达成战略合作,率先使用人脸识别系统,实施在线核查身份,避免他人冒用查询个人信息,致使隐私泄露。据记者了解,当前只有中国人民银行征信报告大厅的终端机器上使用了人脸识别系统,

云征信息相关负责人表示:“随着国家对大数据征信行业的市场化放开,近两年允许民营机构以第三方服务机构的角色进入的一个行业。信用信息服务的工作核心是风控能力,必须最大能力和限度地控制个人信息的安全性,除了人脸识别上线、CFCA安全认证等风控措施,我们还提供一个可以实时在线完成的全流程风险解决方案,帮助客户去防范信用风险、防范欺诈风险。信用风险最容易出现的就是欺诈风险,因此查询信息人的身份必须得到确认,而这也很大程度地提高了类金融机构的工作效率,因为原来的身份确认必须由相关的业务员当面验证,而人脸识别身份验证提可以更加安全轻松地减掉这个环节。”



认识刘仪是在中国营养协会赤峰分会高峰论坛上,听着他那朴实的发言,看着他那真诚的,觉得这应该是记者所找的创业典型。在一个风和日丽的早上,记者如约来到他的公司——赤峰市喀喇沁旗金广源农业发展有限公司,看到一个宽敞的厂房、现代化的机器设备、整洁有序的院落和忙碌的工人,让记者感觉不虚此行。

他说:“人们都说落叶归根,我想我也是吧。我也是离开家乡多年,以前在外地做工程,做的也不错,家安在赤峰市里,按道理来讲,顺其自然发展吧。但我总想回到家乡,为家乡人做点什么。在这种信念的支持下,在家

## 刘仪:诚实做人 认真做事

乡领导的关怀下,回到家乡赤峰市喀喇沁旗南台子乡川心店村做起了杂粮产业,成立了合作社。”

该合作社本着“为人类奉献放心的有机杂粮食品,创造绿色、环保、自然、健康的生活方式”的使命,将种植基地选择在了远离城区的南台子乡,这里阳光充足,空气清新,雨水适中,自然条件好,农作物采用传统耕作,施用农家粪肥,靠天然雨水浇灌,不洒农药、不施化肥,种植有机杂粮条件得天独厚。为公司的发展奠定了坚实的基础。

为了使企业能够持续、健康、稳定地发展,公司将所获利润的较大部分投入到了产品研发之中,在自主研发与合作开发的理念指导下,与国内众多大专院校、科研机构及企业有着密切的交流及技术往来,并建立了科研试验基地。公司有着稳定的种子生产基地、严格的试验筛选及生产加工流程。销售方面,公司经过多年的探索和创新,开发出了一套惠及各方利益的市场运作方案,建立起销售

服务网点,使公司及产品在当地形成了良好的口碑。

人无信不立,其有信则久。诚信是合作社带给客户最大的承诺。该公司在市场经营过程中,不断地丰富其内涵,使企业的诚信更具有了人格化的魅力。质量和诚信的保持,优质化的服务,使企业的销售量稳步增长。以市场为导向,坚持自主创新,以“健康、营养、品质、原生态”为根本,打造出以百姓健康生活为理念的高品质产品。为了减少中间环节,降低销售成本,让利给消费者,该公司走终端市场,加大力度组建销售网络,网络覆盖北方地区,已和多家超市建立了联营合作关系。加大横向联系,与有实力企业合作,面向未来共同启动市场。

该合作社所生产的杂粮系列小米、荞麦米、荞麦面粉、玉米、玉米糝、大豆、绿豆、红小豆、芝麻等杂粮,远销东北、华北、华东、华南、华中广大地区,是现代追求健康和养生保健的佳品。(明月)

## 低碳环保锡柴芯 城市公交再唱主角

日前,锡柴国四、国五发动机凭借低碳环保的良好运营表现和节油性能,在激烈的市场竞争中连获城市公交车客车动力大单——深圳,377辆匹配锡柴国四、国五发动机的公交车动力订单;无锡,50辆匹配锡柴国四发动机公交车的客车动力订单;张家港,30辆匹配锡柴国四发动机公交车的客车动力订单;宁波,14辆匹配锡柴混合动力公交车的客车动力订单;瑞安,16辆匹配锡柴国四发动机公交车的客车动力订单……频频订单,不仅是城市公交用户对锡柴国四、国五发动机品质的信任与肯定,更为锡柴赢取客车市场涂上了一抹亮色。这一切都标志着锡柴“中国动力专家”的品牌形象正在被用户广泛认可。

### 强势回归 锡柴鹏城再唱主角

果实是耕耘者的收获,果实中蕴藏着成长的种子。此次,锡柴将深圳公交377辆匹配锡柴国四、国五发动机的公交车客车动力大单收入囊中,决非偶然。

有着“设计之都”美誉的深圳,是中国改革开放建立的第一个经济特区,目前已发展为有一定影响力的国际化城市。早在2006年,锡柴国三以上发动机就凭借环保优势进入深圳公交客车市场,其采用的国际领先的四气门技术所带来的环保节油优势及快捷的品牌服务,频获深圳公交技术选型会最高分。截至目前,锡柴环保发动机客车在深圳东部公交、西部公交、巴士集团等三大公交集团保有量均突破千辆,目前在深圳各条黄金线路上运行的锡柴机公交车客车已突破4500辆。

“先进的技术、优异的性能、完善的服务,最终让锡柴奥威发动机技压群芳,力拔头筹。”此次深圳巴士集团股份有限公司与深圳东部公交在经过竞标等多环节的激烈角逐后,装配锡柴国四、国五发动机的公交车脱颖而出,一举中标377辆公交车订单,这不仅仅的凭借着其产品的雄厚技术优势,更是锡

柴在深圳建立起的延续性优势,为此次锡柴发动机强势回归起到了推波助澜的作用。

### 一如既往 锡柴是最具信赖力品牌

强势品牌通常具备更高的品牌忠诚度,用户不仅基于理性选择其产品,更对其产品有强烈的情感认同——

“品质的优异和品牌的信赖是锡柴确立无锡公交客车市场地位的关键所在。”有着江南山水城市美誉之称的无锡是全国低碳交通运输体系试点城市,近年来,无锡公交加大发展“绿色公交”的步伐,先后多批毫无疑问地选配了锡柴绿色环保发动机。据悉,自2006年以来,已有1400余辆锡柴环保发动机的无锡公交客车遍布无锡各条黄金线路上,其良好的运营表现和节油性能,已成为江南水乡绿色环保线路上的一张绿色名片。

“锡柴服务始终与我们保持无缝对接,无论是在发动机技术磨合、维修探讨、服务跟踪过程中都彼此交流,遇到问题都会第一时间帮助排除各种故障,保障车辆正常通行,所以我们相信锡柴品牌。”无锡公交公司领导说,此次无锡公交再次坚定不移地选择了50台匹配锡柴国四发动机的公交客车,正是缘于多年来锡柴环保发动机的品质魅力。

据了解,此次中标的锡柴国四、国五发动机,其采用AVL的Cruise计算软件优化整车匹配,在满足动力前提下可获得最佳油耗。同时还具备GPS卫星定位、运行监控、故障诊断、油耗管理等功能,适应车队智能化管理。

“譬如平地,虽覆一篑,进吾往也。”如果说战略的眼光、创新领先的技术,良好的市场口碑,是锡柴客车市场制胜的基础,那么精心策划市场布局与精准的市场营销,更是绿色锡柴机城市客车市场再唱主角的关键所在。

(陈燕)

## 欢歌迎盛夏 乐舞庆丰收 稻花香包装业举办联谊晚会

7月24日晚,佳艺包装公司厂区内人头攒动、热闹非凡,稻花香集团包装行业联谊晚会在举行,稻花香集团党委副书记、工会主席方丽华,集团董事会秘书长王万年,部分包装企业董事长、总经理和龙泉范围内包装企业员工1400余人观看了演出。

19时30分许,一曲歌伴舞《艳阳天》拉开了晚会的帷幕。欢快的音乐、优美的歌声、精湛的舞技,一下子将在场观众的目光

吸引到舞台上。现场演唱的歌曲《共圆中国梦》、琵琶演奏《雨碎江南》情真意切,抒发出稻花香人的美好心情。附近的居民闻讯也前来观看演出。现场问答互动更是将整场晚会推向高潮,台下观众踊跃上台参加,台上一瓶瓶美酒纷纷赠出,欢声笑语不断。最后,在一曲充满夷陵特色的歌伴舞《茶香之恋》中,整场晚会落下帷幕。

据了解,此次包装行业联谊晚会由稻花



香集团党群办主办,由协丰印刷公司、佳艺包装公司、奥美包装公司协办,旨在弘扬企业文化,增进成员企业交流,丰富员工业余生活。今后还将在白酒等行业陆续开展联谊活动。

(文/吕元翔 图/高围)



■ 吴玉华

## 兖矿医改:高端健康服务产业化

自2014年下半年以来,兖矿总医院已先后邀请了国内权威专家、北京大学关节病研究所寇伯龙教授,北京阜外医院心血管内科主任医师、硕士生导师祁哲教授,中国医学科学院阜外心血管病医院内科教授、医学博士项士敏,著名旅美学者、护理专家柯永红副教授等多名专家学者来院坐诊或授课。

这种“筑巢引凤”的做法,是兖矿集团医改改革打造高端健康服务产业的一部分。《兖矿事业发展分公司战略规划》披露,健康服务产业成为其产业定位中“强主干”的部分。2015年,兖矿医疗健康板块预计营业收入7.4亿元,计划2020年15亿元,10年后将达到30亿元。

### 生活健康服务产业大有作为

2014年对于兖矿总医院唐村分院来说,是一个具有划时代意义的转折点。

2014年7月划转至总医院前,唐村医院年业务收入不足200万元,医生护士怨声载道,矿区百姓意见纷纷。之后,事业发展分公司决定对其实行自主经营、自负盈亏。唐村分院随即开展了“假如我是病人”大讨论和“一针见血”活动,每年开展两次为期一周的半价查体活动,争取成为新农合定点医院……多措并举使唐村分院走出困境,成为兖矿第一家全成本核算,实现盈亏持平的基层医院。作为市场主体,参与市场竞争就必须遵

循市场法则,确立自主经营的市场意识,治疗的质量和效果是医院生存的生命线。兖矿总医院也不例外,在事业发展分公司确定“高端健康服务产业化”发展思路后,就加快了“三甲”医院的建设申请步伐,2014年11月13日,“三甲”医院在兖矿总医院挂牌,兖矿总医院成为济宁地区三家三甲医院之一。

“三甲”医院是中国内地对医院实行“三级六等”划分等级中最高一级的医院,以优质医疗服务与管理、医疗质量与安全、技术水平与效率著称而闻名。这块金子招牌为健康服务产业发展打开了广阔空间。

兖矿集团事业发展公司总经理陈峰教分析认为,我国第三产业、现代服务业比重不断增长,吸纳新增就业、产业规模不断扩大。2013年国务院印发的《关于促进健康服务业发展的若干意见》,确定到2020年基本建立覆盖全生命周期、内涵丰富、结构合理的健康服务业体系。研究数据表明,到2020年,中国服务业将拥有20万亿元的巨大市场,其中健康、养老产业市场规模将达到10万亿元。“生活健康服务产业大有作为!”他说。

### 借力发展是一条重要途径

2014年12月12日,兖矿总医院完成了建院以来首例心脏不停跳搭桥手术,填补

了总院在心血管病治疗领域上的空白。这也是继济宁市人民医院、市附属医院后,济宁地区第三家完成此类手术的医院。

这台手术由中国不停跳心脏搭桥手术第一人、北京大学第三医院心脏外科主任万峰院士主刀完成。与以往单纯邀请专家来院坐诊不同,兖矿总医院这次邀请的专家不仅仅是定期来院坐诊、动手术,而是在此基础上对总院心脏中心的医护人员进行全方位培训,真正培养出一批心血管病治疗的技术人才,将总院心脏中心打造成兖矿乃至济宁地区心血管病的专科品牌。

借力发展,是兖矿事业发展公司打造健康服务产业的一条重要途径。

“人们生活方式的转变和老龄化社会的到来,医疗护理、康复保健、“银发消费”成为重要投资热点。”陈峰教对健康产业发展有清醒、深刻的认识,“服务业发展呈现出高人力资源含量、高度专业性、高附加值成长特点,结构转换与升级速度加快,对外开放程度加大,市场限制逐步取消、准入门槛明显降低,形成强烈竞争态势。”

竞争,必须有高素质的人才,兖矿事业发展公司借助外力,嫁接移植、大胆引进先进管理模式,充分发挥外部专家团队的带动作用,大力培养适应“三甲”医院需要的医疗人才队伍。目前,兖矿与北京汉喜普泰医疗公司建立

合作关系,先后引进北京顶级心血管专家、先进的医疗技术与管理服务模式,成立兖矿心血管病防治中心,以加快形成特色心血管专科医疗服务品牌;与北京大学关节病研究所建立了长期合作关系,寇伯龙教授将每月定期来总医院进行业务指导;与新矿药业集团建立长期合作关系。仅利用汉喜公司专业优势购入的3.0大CT等先进设备,就比市场价格节省1000余万元。

同时,兖矿总医院还发挥自身优势,在邹城市率先开设PICC护理门诊;在山东省独家引进TCD发泡试验,目前已开展100多例,位于全国领先水平;临床基因扩增检验实验室(PCR)通过了由省临床检验中心组成的专家组验收审核;2014年底新购置的一台GE公司超高端CT宝石能谱CT机,两台亚超高端CT680自由心已完全投入临床使用,其中宝石能谱CT开机3个多月以来已完成330多例冠脉检查,使冠脉检查达到了鲁西南一流水准;成立鲁西南地区首家“肝病诊疗中心”,整合感染科、消化内科、肝胆外科、中医科、介入科、放射科、影像等科室的资源,发挥集中优势,打造一支肝病疾病诊断治疗团队。

### 强主干、优支撑、精公益

“强主干、优支撑、精公益”,是兖矿事业

发展公司未来十年的发展战略定位。战略定位具体可理解为,强主干,做强医疗健康主干产业。整合医疗救治资源,打造救治中心、查体中心、健康管理中心一体化的健康服务体系;优支撑,做优支撑性产业。引领健康服务新需求,构建居家养老、特色餐饮、文化旅游、智能家政、高端幼教链条化健康生活增值体系;精公益,做精公共服务产业。推动智慧社区、智能家居建设,创新服务新样式、新业态,实现生产后勤服务、公共设施管理、社区物业服务集成发展。

陈峰教解释说,兖矿健康服务产业发展的路径是,发挥医院三级甲等资质优势,借助战略合作平台,构建“专家团队支撑的特色专科→综合医院→社区医疗机构→职工家庭”一体化的医疗救治体系,形成集矿山工伤救治中心、临床医师培训中心、科研教学基地和研究生培训基地“两中心、两基地”发展格局。发挥总医院、社区医疗机构层级协同效应,构建居家养老+社区养老+社区医疗服务三维一体服务模式,以社区信息服务网络为平台,推动医疗康复护理与居家养老服务融合,提供日间护理、定制护理等各类便捷居家养老服务。陈峰教说,“未来生活健康服务业在集团总产值中的比重将逐年增加,事业发展公司将迎来快速发展的黄金机遇期。”