

DOONE VISION

PAGE 01 同心

- 并肩同行十五载 不负梦想不负心 02

PAGE 05 同创

- 新东网2016年产品战略观 07
- 新型智慧城市运营商 11
- ONE+ OCT生态圈发展战略解读 19

PAGE 25 同行

- 国家发改委对话新东网 深入调研“鹭价通”平台 39
- 新东网信息安全漏斗社区正式成立 41
- 新东网被认定为第四批福州市总部企业 43

PAGE 37 同舟

- 50万红包雨让兄弟们过好年 53
- 世上没有不会打仗的兵，只有不会带兵的将 55
- 健康管理平台生态圈的构建思路 66

东网视野 NEW DOONE

并肩同行



十年

Ten Years



文 / 詹桂堡 高级副总裁

10年，3650个日日夜夜
我，如一根浮木，漂流在时间的海洋
时而浮出水面，时而潜入水底，跟随时间的漂移
无数次与礁石碰撞，无数次与鱼儿相伴畅游
虽然遍体伤痕累累，却从未停下脚步
只为，心中那个美丽的小岛

10年过去了，3650个日日夜夜过去了
与无数的岛屿擦肩而过，注目过无数的斗转星移
唯独这个美丽的小岛，让我留恋不舍
在这个美丽的小岛上，留下了欢乐与泪水
入云的高山激励我去挑战
美丽的沙滩留下我匆忙的脚印
可爱的浪花亲吻我的身体
丰饶的物产哺育我成长
慈爱的巨人鼓励我去攀登

新的10年，将要迎来一个新的10年
巨人告诉我高山没有最高，只有更高
巨人告诉我登山没有捷径，只有不懈努力
我将不断探索各种路径让我继续攀高
我将不断创造新的武器让我攀得更快
我将不断求索创造新的高度
我将以美丽的小岛为基地继续漂流

互联网与物联网运营商
智慧中国
美好生活

Contents 目录

同心

02 并肩同行十五载 不负梦想不负心

同创

- 07 新东网 2016 年产品战略观
- 11 新型智慧城市运营商
- 16 新东网 Doone COS 系列产品
为物联网系统保驾护航
- 19 ONE+ OCT 生态圈发展战略解读
- 24 电子商务如何在细分领域谋求价值
- 27 互联网金融 开启一个变革的时代
- 30 新东网带你领略比特币协议和区块链技术

同行

- 37 中央深化改革领导小组陈一新专职副主任一行莅临新东支付参观指导工作
- 39 国家发改委对话新东网 深入调研“鹭价通”平台
- 41 新东网信息安全漏斗社区正式成立
- 43 新东网被认定为第四批福州市总部企业
- 44 新东网技术中心被认定为福州市市级企业技术中心
- 45 我司工会获福州软件园唯一一家
“福州市职工之家建设示范单位”荣誉称号
- 46 新东网 H&L 乐爱众创空间被授予
“厦门市巾帼众创基地”称号
- 47 新东网成功中标福州市“智慧仓山”项目



新东网被认定为第四批福州市总部企业

43



并肩同行十五载 不负梦想不负心

02



新东网 H&L 乐爱众创空间被授予
“厦门市巾帼众创基地”称号

46



什么样的员工才是好员工

58

同舟

- 53 50 万红包雨让兄弟们过好年
- 55 世上没有不会打仗的兵 只有不会带兵的将
- 58 什么样的员工才是好员工
- 60 什么样的团队才是好团队
- 64 开启闪付时代的未来
- 66 健康管理平台生态圈的构建思路
- 69 东网·正能量
- 71 小小艺术家 童年不一样

编委会

- | | |
|-----------------|-------------|
| 主办
新东网科技有限公司 | 总指导
陈融圣 |
| 总编辑
朱雪飞 | 执行主编
陈欢欢 |
| 编委成员
曾忠诚 詹桂堡 | 期刊发行
陈欢欢 |



中央深化改革领导小组陈一新专职副主任一行莅临新东支付参观指导工作

37

同心 HEART TOGETHER

并肩同行十五载
不负梦想不负心



并肩同行十五载 不负梦想不负心

“从人生的漫长岁月来看，15 年不过是 90 岁人生的 1/6，从呱呱落地到垂垂老矣的一小段岁月；而从职业生涯来看，15 年却是人生三十多年奋斗史的 1/2，是从青年迈入壮年最关键的时期。如此而言，人生有多少个奋斗的 15 年？我们又有什么理由辜负这最宝贵的时光？成功没有秘诀，唯一的要领便是选定一个方向，脚踏实地、长期坚持与努力。”



文 / 陈欢欢

李新春是东新网 15 年发展史的第一批老员工，工号 007，高瘦儒雅，像一位学者而非商人。15 年来，从基层员工到区域领导人，李新春与东新网同仁并肩作战、风雨同舟，经历无数的辛酸与喜悦，却从未忘记自己最初的梦想与赤子之心。

世界那么大，我想去看看

2001 年的中国，计算机还不是很普及，从事 IT 行业的人也不多。当时在家乡小县城捧着“金饭碗”、当计算机老师的李新春认为南方沿海城市经济相对内陆地区发达，接触新技术的机会也相对多，希望自己能在新世纪的时代浪潮中磨练技艺，在某个行业或领域能有所沉淀，运用自己所掌握的 IT 技术为行业发展做些贡献。于是，他怀着“去外面世界看看”的梦想，不顾家人反对，毅然来到福州，

寻找新机遇。

当时的东新网还是个初创的小公司，以通信行业 IT 业务为主。员工不多，不乏技术大牛，但既懂通信业务，又懂 IT 的人才一直很紧缺。于是，李新春认为公司在适应行业发展的同时会专注复合型人才培养，期望自己能在此领域得到长期的发展。没有想太多，他就加入了东新网，成为当时的第 7 号员工，并下定决心好好干。

第一年的企业工作经验让李新春充分体会到“商场如战场”，天上不会掉饼，机遇伴随着更多的挑战与竞争，唯有脚踏实地，一份耕耘才有一份收获。2001 年下半年，公司开始开拓广东移动市场，李新春被派往广东，负责东莞移动、江门移动客户管理系统的建设工作。虽然一开始广东移动省公司的初衷是让东新网完成东莞和江门两市的试点工作，但本着东网人“认真做好每一件事”的

工作态度，李新春和同事们以服务客户，为客户创造更多价值为己任，兢兢业业。

在东莞工作期间，一次因为机房意外断电导致系统宕机，通电后数据库无法启动，系统无法运行。如果不及时恢复数据库，此前系统中的业务数据将全部丢失的，局方的损失无法预估。当时局方立即通知了数据库厂商，厂商的技术人员同意以每人每日 800 美元的服务价格第二天过来处理。

然而，为了尽快恢复系统，减少局方的损失，李新春和一个同事连续工作了二十多个小时，最终成功恢复了数据。当时这件事对局方的影响很大，局方也因为对待工作认真负责的态度和行为，认可了东网人务实的做事风格。广东移动省公司最终决定将全省二十二个地市的大客户管理系统的建设工作全部交由东新网负责，公司顺利扩张了广东省的市场版图。

来了新东网就不想再去看“外面的世界”

IT 行业发展迅速，涉及领域广，机会多，人才流动性大。15 年来，李新春见识了很多盲目选择，浮躁做事，匆忙离开，用几年经验换取更高薪酬。他个人坚信“要想取得一定的成就，必须在专业领域内长期的积累和沉淀才可能体现自己的价值。”入职以来，他从未因为困难、压力想过离开新东网，更没有因为待遇问题而放弃自己的梦想。“选择一个平台就意味着一种责任，不仅要对自己的人生负责，更要对公司负责，不能轻易辜负领导的信任与支持。”

入职以来，李新春从最开始的系统维护做起，经过系统开发、项目经理、分

公司经理这些岗位的磨练，成为了现在的区域总经理。虽然肩上的担子越来越重，中间也经历了无数的困难与波折，但每一步都脚踏实地坚持过来。在做技术岗工作时，熬夜通宵，连续几天不眠不休都是家常便饭，但只要一想到通过团队的辛苦努力，最终能方便运营商的用户即时通信，轻松办理业务，他觉得再苦再累都是值得的。

走上管理岗后，李新春不仅要带领团队开展业务，而且自身要不断充电学习，提升专业能力与管理水平。公司为员工创建平台的同时，也为各级员工提供了完善的人才培养机制。经过多年的综



合能力提升培训及学习，李新春从原来一个只会埋头苦干的“技术宅”，逐渐转变为思维活跃创新，眼界开阔，能为公司出谋划策、独挡一面的区域负责人。尤其参加了 EMBA 的学习后，李新春更明确了身为区域负责人应该如何更全面地管理整个区域业务及团队。

李新春一直相信“守得云开见月明”，

只有坚持到底的人才能等到拨云见日，云散月明的一天。新东网于他而言，就是一个大舞台，身为演员的他，只有努力表演，让每场演出都精彩无比，才能不辜负公司这个大舞台提供的广阔空间。不论外面的世界如何喧闹，他都愿意一直默默地与公司风雨同舟、携手向前。

只有把企业当家，
才能实现双赢

“企业的发展需要每个员工的努力和付出，把企业当家，把企业的事当作自己的事，才能把企业做好。企业发展好了，员工才会有尊严，员工的利益才有保障。”

这是长期以来，李新春一直坚守的企业与员工之间的相处之道和行动指南。新东网在发展过程中，经历了很多艰难的时候，但无论碰到多大的困难，李新春都永远与公司保持统一战线。“企业的发展需要每个员工的努力和付出，把企业当家，把企业的事当作自己的事，才能把企业做好。企业发展好了，员工才会有尊严，员工的利益才有保障。”这是长期以来，李新春一直坚守的企业与员工之间的相处之道和行动指南。新东网在发展过程中，经历了很多艰难的时候，但无论碰到多大的困难，李新春都永远与公司保持统一战线。





语录

QUOTATIONS

李新春

至今他还记得，刚到公司时，员工不到 10 人，也没有规范的流程制度，很多工作都需要自己去摸索、积累。当时适逢福建省内各地市的移动大客户系统项目实施，他几乎跑遍了省内所有地市，因为公司正处于起步阶段，资金紧张，每个员工都紧衣缩食，为公司节省每一笔开销。当时在厦门移动实施系统时，为了节省每晚 70 元的招待所住宿费用，他和两个同事连续几个晚上都住在移动机房内，全天 24 个小时都在工作，累了就在机房的地板上躺会，醒来就继续干。后来因为公司业务发展得很快，流动资金更加紧张，多次出现无法发放工资的困境，但他仍然毫无怨言，全力支持公司的发展。处之道和行动指南。新东网在发展过程中，经历了很多艰难的时候，但无论碰到多大的困难，李新春都永远与公司保持统一战线。

IT 行业竞争异常激烈，入职 15 年来，李新春见证了不少对手惨遭市场淘汰，公司分崩解体的境况。而只有新东网从

小公司成长为如今的上市企业；员工从不到 10 人发展为今天的近千人；两间十几平米的办公室扩张到如今的总部大楼、全国六大中心、五大区域、四家分子公司以及一个国际业务部；产品业务从单一的电信业务拓展到互联网、物联网、教育、金融、农业、交通等领域。新东网的发展离不开时代契机，离不开公司高层卓越的领导力，更离不开像李新春一样十几年如一日兢兢业业的员工的不懈努力。

回想自己离开家乡这些年的发展，回想自己在新东网 15 年的成长，李新春不为自己当初放弃金饭碗而后悔，如果没有当初的梦想，就没有现在驰骋商场的成就。“一直不认为自己是一个很聪明的人，唯有勤奋与坚持才能让自己有所成就。”新东网是一家务实的公司，新东网人也是一群务实的人，李新春将继续坚持以“务实”的工作态度与生活作风要求自己、影响团队，为公司再创辉煌。“梦想还是要有的，万一实现了呢？”愿所有与公司同行的东网人，不负梦想不负心。

- 只要努力，就一定有解决问题的办法。
- 付出和所得是成正比的，要想有所得，必须全力付出。
- 行业的业务知识需要长时间的积累和沉淀，选定一个方向后，就应该长期的努力和坚持，这样才能体现自己的价值。
- 频繁跳槽的职场人只会让自己的行业知识经常清零，从头开始，对个人的发展是极不利的。
- 公司是个大舞台，而我只是一个演员，这个大舞台为我的表演提供了广阔的空间，我必须努力表演好，才能对得起舞台所提供的支撑。
- 选择一个平台就意味着一种责任，不仅要对自己的人生负责，更要对公司负责，不能轻易辜负领导的信任与支持。
- 一直不认为自己是一个很聪明的人，唯有勤奋与坚持才能让自己有所成就。

同创 CREATE TOGETHER

十五年专注产品与服务
开创行业领先技术案例
跻身互联网与物联网运营商行列



新东网 2016 年 产品战略观

07

“新东网将自己定位为一家为行业客户提供以软件为主的业务支撑解决方案，联合电信运营商为政府及企事业单位提供信息化解决方案的公司，并成为通信运营商最大的电子渠道支撑建设和运营服务提供商之一，2016 年新东网正式迎来了大战略转型和调整，实现“互联网及物联网运营商”的终极战略方向。”



文 / 曾忠诚 高级副总裁

15 年的不懈努力
宝剑锋自磨砺出

新东网成立之初，主要为电信运营商提供 IT 软件支撑，随着公司的不断发展，公司的定位也在不断的发展和调整。15 年来，“在新东网，唯一不变的就是变化。”逐渐，新东网将自己定位为一家为行业客户提供以软件为主的业务支撑解决方案，联合电信运营商为政府及企事业单位提供信息化解决方案的公司，并成为通信运营商最大的电子渠道支撑建设和运营服务提供商之一。

新东网在发展过程中，不仅积累了雄厚的业务经验，也在这个过程中积累了一支强大的人才队伍。

2013 年，新东网登陆资本市场，从此拉开一个新的序幕。

风云变幻
“互联网 +” 成为国家战略

根据 CNNIC 截至 2015 年 12 月底的数据显示，中国的网民数已达到 6.88 亿，其中使用手机上网的网民数高达 6.2 亿。

2015 年 3 月，李克强总理在第十二届全国人民代表大会第三次会议的开幕式上做了《2015 政府工作报告》，提出制定“互联网 +”行动计划，即“制定‘互联网 +’行动计划，推动移动互联网、云计算、大数据、物联网等与现代制造业结合，促进电子商务、工业互联网和互联网金融健康发展，引导互联网企业拓展国际市场。”

2015 年 7 月，国务院正式发布“互联网 +”行动指导意见，明确了十一大重

点领域的行动纲领，包括创业创新、协同制造、现代农业、智慧能源、普惠金融、益民服务、高效物流、电子商务、便捷交通、绿色生态、人工智能。

2016 年 3 月，李克强总理在《2016 年政府工作报告》中再次重点强调“互联网 +”，涉及“互联网 +”创业创新、“互联网 +”普惠金融、“互联网 +”协同制造、“互联网 +”益民服务、“互联网 +”高效物流、“互联网 +”现代农业、“互联网 +”电子商务、“互联网 +”绿色生态等八大行动方向。

因此，行业在发展，国家在行动，“互联网 +”已然成为国家的重要战略组成部分。

积蓄整装，为下一个辉煌再出发

2015 年中旬，刚刚过去半年的新东网正在为业绩而忙忙碌碌地奔波着。在一次与公司总裁陈融圣先生的会议中，陈总心里一直萦绕并思绪着“新东网的冬天什么时候会到来”、“草本生意应该如何变化”、“新东网应该多做树本生意”……

在更加残酷的市场竞争中，随着公司的不断壮大，新东网应该如何立足于现在并着眼为未来构架一个扎实的公司战略基础，陈总思虑着：“新东网应该成为一家更有梦想的公司，让跟着一起出生入死的兄弟们一定要过上更好的日子”。因此，在整个 2015 年下半年，陈总与公司几位 EGT 高管一起不断秘会、PK、提升、完善，寻找新东网更好的发展路径和方法。

经过不断的讨论和反复的沟通，国家顶层设计对“互联网 +”的重视、整个行业的发展路径、新东网自身的能力和行

业经验等等诸多因素都让新东网对未来的发展更有信心，并最终将新东网定位为“互联网及物联网运营商”。

新东网的战略定位是将自己发展成为运营商，打造自己的核心平台并构建生态圈，“划小经营”、“战略生态”则成为最核心的组成部分。

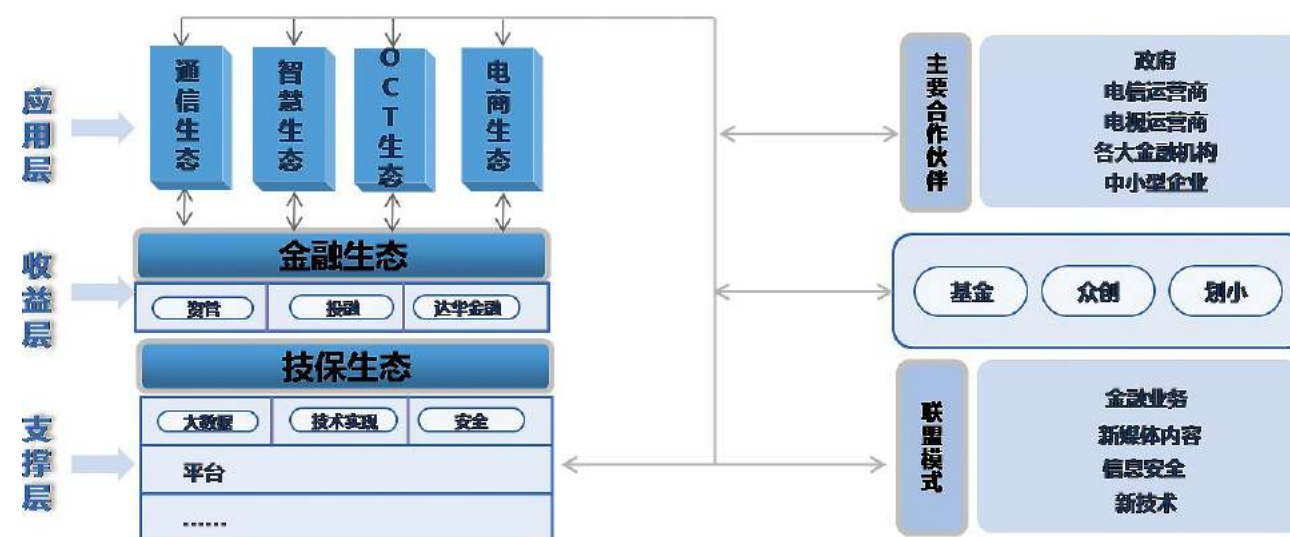
“划小经营”是一种管理和经营的理念，随着业务的不断壮大、团队也在不断增长，而能否有效管理团队并协同整个团队为一个一致的商业目标而奋斗则是整个战略目标实现的关键。新东网的划小经营是新东网独创的“阿米巴”经营模式，团队即要独立也要协同，不仅要完成自身的发展也要联动新东网的其他生态和业务形态一起发展。

“战略生态”则是利用各种核心竞争力，将能量聚集在一起，形成多种力量的合力，打造各种生态则是新东网为实现中级的商业目标而划分的经营圈。平台化

是新东网构建各种战略生态的核心关键，利用平台化将各种资源和各种客户聚合在一起，通过技术保障生态打造核心能力，形成适合于多种业务场景的应用生态，再经由金融生态进行变现和再变现。

经营全过程中积累的各种大数据和核心业务能力，将在不同战略生态中形成互动并共同完成终极商业目标。

针对新东网 15 年来积累的业务和行业领域进行梳理和规整，EGT 高层最终将公司整体业务划分为三个层次，分别是应用层、收益层和支撑层，每一个层次的商业生态由多个战略生态组成，同时随着业务的不断发展和公司的不断壮大，战略生态也将不断进行变化和升级。



08

应用层是场景

应用层是场景，为相关行业和各类客户提供不同类型的服务，主要包括通信生态、智慧生态、OCT 生态和电商生态。

新东网的最初业务领域是通信行业，经过 15 年为通信行业客户交付产品和服务的历程，新东网建立了与通信运营商的深度合作关系，与通信运营商一起为政府和企业客户提供整合信息技术 IT 和通信技术 CT 的 ICT 整体解决方案。以某省电信公司的电子渠道为例，新东网为其提供的产品和服务主要是电子渠道规划、电子渠道软件系统平台研发与建设、电子渠道运营和运维等服务，并与该省电信公司一起经营互联网平台、共同发展客户与业务、共享运营成果。新东网在为某省电信公司提供电子渠道整体解决方案服务的同时，也与省电信公司一起为某政府单位提供电子政务软硬件整体解决方案。由此完成了通信生态的构建。

通信运营商拥有强大的营销渠道和庞大的客户经理销售队伍，在与电信公司的合作过程中，新东网为通信运营商提供完善的解决方案和各类产品，经由通信运营商的庞大销售队伍，将产品直接销售给政府和企业客户。通信生态构建了强大的通信渠道能力，为其他应用生态的推广和变现提供通道。结合金融生态，为通信运营商的业务发展提供更多可能。

智慧生态是新东网在多年的研发支撑并紧跟社会的不断发展而建立起来的新型的商业生态。智慧生态根据面向不同的应用群体和实际使用需求划分，主要包括智慧城市、智慧企业、智慧家庭和智慧基础设施。在 2015 年 12 月的第二届世界互联网大会上，“新型智慧城市”

被提出，多年的智能基础设施随即被再次激活。新东网在已有智慧城市各种产品和解决方案的基础上也迅速转变为新型智慧城市运营商，推出智慧系列解决方案，打造城市名片，构建市民“互联网+”入口，使用方便、快捷的移动设备作为主接入，构建“线上智慧城市创业产业圈”，将各种不同的应用统一接入由新东网打造的城市名片平台上，新东网与提供各种应用的合作伙伴一起成长、一起发展、一起实现梦想。而智慧企业则是打造以新东网自营构建的 Wedo 为核心，面向企业内部管理、市场营销、生产制造等过程提供智慧化解决方案并统一运营平台。智慧基础设施则是在已有各种云平台基础上，为企业提供包括 IC 智能卡和信息安全等更个性化的基础设施。

智慧生态将利用通信生态独有的各种销售渠道进行推广，同时也将整合通信生态的各种通信类应用和数据能力为市民、为企业、为家庭提供更便捷的通信服务，而在智慧生态上各种应用则将利用新东网的金融生态进行支付、资金沉淀、资金增值、资金贷款等各类服务。

OCT 是 OTT TV 升级版（OTT 是 Over-The-Top 的缩写，OCT 分别是 Operation（运营）、Communication（通信）、Technology（技术）的首字母缩写。）

OCT 是指通过互联网向用户提供各种应用服务，而 OTT TV 是以 Over-The-

Top 方式服务的互联网电视），是一种集通信、金融、互联网、物联网等于一体的可运营的新型多媒体技术和商业模式。新东网的 OCT 生态包括以智能电视等为核心的各种硬件及基础智能电视的金融应用生态。新东网的 OCT 智能电视不仅仅是一台电视、更是一个会帮客户赚钱的投融机器人，是一个为行业客户的消费者提供衣食住行乐的生态。

新东网的 OCT 生态各种智能设备和应用将抢占家庭、行业客户（比如酒店、幼儿园等）的娱乐、生活和工作入口。利用通信生态将各种 OCT 产品直达消费者，并融合通信生态、智慧生态、电商生态的各种应用为客户提供场景应用，基于 OCT 上的各种应用的支付、投资和融资等应用和手段则将通过金融生态来实现和变现。

电商生态则在通信生态、智慧生态、OCT 生态的基础上，将各种应用和产商品聚合在一起，包装并形成最终可销售的商品，面向个人消费者或企业消费者的一个平台化的生态。电商生态打造各种 O2O、B2B、B2B2C、C2B 等商业模式的平台载体并利用新东网的大数据为客户提供个性化的电商服务。提供服务的同时，也将各种产商品融为一体打造新东网自有的电商核心运营大平台，所提供的销售模式还可以利用金融生态提供各种形态的购买方式，比如分期付款、以租代建等等。

收益层是核心

收益层是核心。新东网要发展成为运营商，拥有自己的平台，变现和收益手段的核心是金融生态。

金融生态是将上市公司及其子公司等各种原有的所有业务进行规划整合，融合成一个新的金融和支付业务支撑体系，并通过与商业银行合作，推出第三方在线支付平台，为终端客户提供专业、安全、便捷的电子支付和金融服务，最终将成为网络支付、金融产品分销和交易网络平台、网络资金管理为一体的“共生金融”大平台。

新东网构建的各种应用生态，包括通信生态、智慧生态、OCT 生态、电商生态则是金融生态的最重要客户和业务来源，利用各种应用生态打造产品格局、消费能力、客户流量，金融生态推出与其相适配的各种配套金融产品，包括新东白条、新东支付、新东网融资租赁等各类金融产品。在 OCT 的智能电视上将推出金融业务共生商品，让 OCT 的受众享受到新东网金融生态为其带来的各种投融资产品，为消费者解决投资难、投资盲等难题。

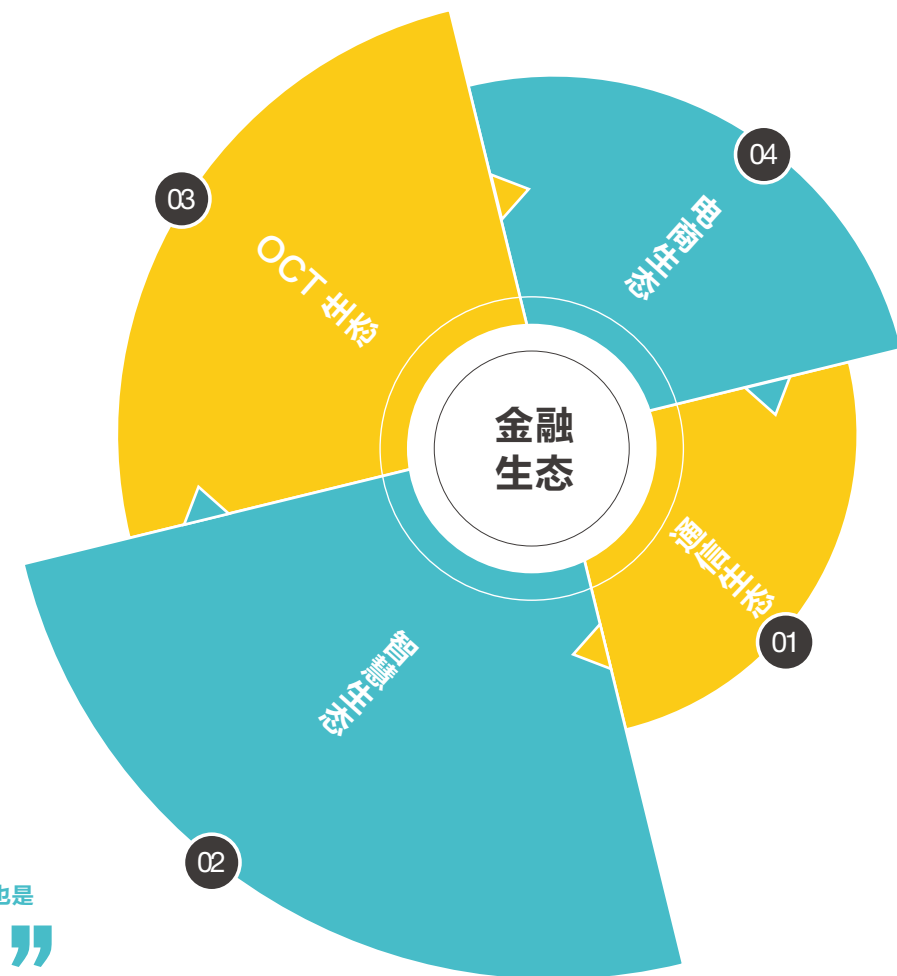
金融生态是新东网业务变现的核心，也是新东网实现企业利润目标的主要环节。

支撑层是基础

新东网是一家以技术起家的公司，在技术保障和技术支撑上有着雄厚的实力，在大数据、云计算、物联网、移动互联网等方面均有建树和积累。为实现公司的终极战略目标并为公司构建各种应用生态和金融生态，技术保障生态则是实现所有业务的核心和基础，为各生态提供技术支撑的同时，也积累各生态的数据，利用大数据技术为更好经营提供有力手段。

并肩同行，让兄弟们过上好日子

经过 2015 年下半年的准备，2016 年新东网正式迎来了大战略转型和调整，为新东网实现“互联网及物联网运营商”的终极战略方向，新东网人一直在寻找各种不同的方式来实现，而各种战略生态的构建，不仅是公司转型的目标，也是为每一个新东网兄弟们搭建舞台，让公司全员一起奋斗、一起努力，让兄弟们一起前行，共同过上好日子。



新型智慧城市运营商

“随着“创新、协调、绿色、开放、共享”五大发展理念的全面贯彻，城市被赋予了新的内涵，国家对智慧城市建设也提出了新的要求。2015年12月，中央网信办、国家发改委等国家26部委协同工作组联合提出“新型智慧城市”概念，以服务市民为核心，大胆改革和创新，大力推进各领域智慧应用，助力新兴产业转型升级。”



文 / 吴立铃 智慧城市事业部

三者战略

新东网作为新型智慧城市运营商，认真贯彻落实国家与各大城市推进的新型智慧城市有关规划和指导意见，促进智慧城市产业健康有序快速发展，推动新型工业化、信息化、城镇化相互融合和相互促进，整合各类社会信息资源、统筹各产业业务应用、构建城市各行业信息化平台，让城市感知更加透彻，让城

市管理更加精准和有效，让城市运行更加智慧和健康，让产业发展更加多元化，让城市更加文明，让市民生活更加幸福。

“文明城市的践行者”，即树立文明创建的整体意识，搭建公益活动、资源共享和共驻共建平台，为文明城市建设保驾护航。

“健康城市的经营者”，即以提高

全民健康水平为目标，培育健康文化，推动全民健身运动，创建全民健康环境，打造健康型社会。

“幸福城市的传递者”，即运用智慧化技术满足城市不同的管理需求，运用智慧化技术为居民提供更高效、便捷、舒适的社区生活体验，传递新时代的幸福与快乐。



四层构架

智慧城市的建设应该与新一代信息技术产业发展形成良性互动。新东网作为新型智慧城市运营商，协助政府对城市进行顶层规划与设计，主要针对城市定位、城市特色、资源条件、人口结构及核心产业做深入的调研及分析。

新东网根据自身经验，在顶层规划与设计的指导下，把新型智慧城市划分成四个层次并不断迭代构建，同时辅以平台内容集成与运营服务。

01

Level 1 – 建设城市大数据中心，用大数据对城市进行画像，以人为核心同时关联事、物与空间形成一个立体的城市大数据中心。

02

Level 2 – 提供产业容器，构架适合于城市特色的产业应用生态，对产业环境进行智慧化并输出标准的信息化服务能力，根据城市特色挖掘新兴产业或通过互联网的手段提升现有的产业经济。

03

Level 3 – 提升行业应用效能，根据城市发展的需要结合本地特色构建各行各业的信息惠民应用和行业解决方案，通过开放平台融入社会各类行业应用。

04

Level 4 – 为每一座城市构建强大的入口——城市名片，汇聚各种各样的智慧应用，把城市名片送达市民手中。

“通过运营新型智慧城市的平台内容与运营服务，让平台与城市相融合并持续发展。通过运营实现最大限度地聚集资源，最优化地配置资源，最有效地转化资源。”



五大目标

新东网合理运用新型智慧城市四层构架理念，构建智慧城市名片，为城市实现民生服务、城市治理、健康城市、金融服务与产业经济五大目标，每一个目标均以各类智慧应用为基础。

01 搭建普惠化的公共基础服务

坚持城乡一体化，不仅要服务城市居民，也要服务城镇和农村居民，以贯穿服务百姓的日常工作与生活为主线，围绕百姓最关心的出行、医疗、卫生、教育、养老与社区等话题，搭建公共基础服务平台，打造智慧城市基础能力，为搭建普惠化的公共基础服务奠定基础。从社区化与网格化的服务入手，实现百姓、城市管理者与城市三者零距离。

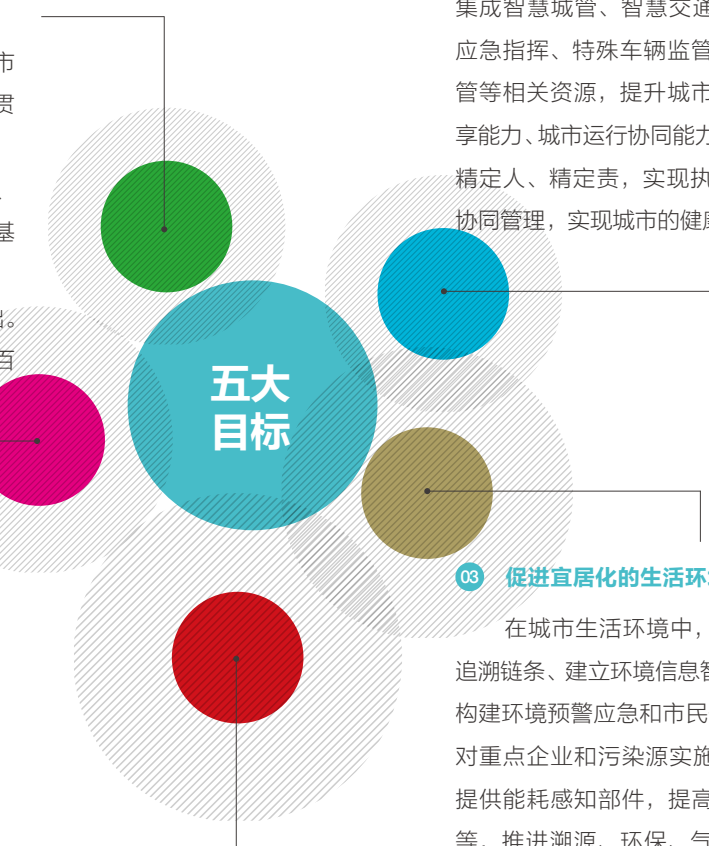
05 打造双创引领的产业发展空间

利用“大众创业、万众创新”理念引领、加快新媒体融合平台的建设，加快城际之间与城市内部的商贸往来，加快建立城市智慧物流的供应链体系，加快现代农业生产体系，加快各城市特色旅游经营体系等。加速工业化与信息化深度融合，推进企业的信息化应用与城市的智慧化平台的综合集成，完善中小企业公共服务平台，积极培育发展互联网+新兴产业，打造农业、工业、商贸等各行业协同快速发展。

六重效应

新型智慧城市利用新一代智慧化的技术与商业模式来建设城市，通过各种行业的应用内容及平台融合，结合互联网+运营手段，打造适合当地城市发展的服务带，提升当地产业经济转型和发展通路。

构建新型智慧城市，为城市带来增税收、惠民生、扩就业、保安全、促流通、引投资等诸多效应。



04 提供优质安全的金融供应链

为智慧城市各类产业平台及应用提供优质的、安全的金融供应链服务，与政府携手共建产业基金，为城市产业经济提供金融服务。

02 建立精细化的社会管理体系

建立精准管控、有效管治、立体预防、一体运作的社会治安防治体系，并集成智慧城管、智慧交通、综治网格、应急指挥、特殊车辆监管与公共场所监管等相关资源，提升城市资源配置和共享能力、城市运行协同能力，做到精定位、精定人、精定责，实现执法部门有效的协同管理，实现城市的健康治理。

03 促进宜居化的生活环境建设

在城市生活环境中，建设食品安全追溯链条、建立环境信息智能分析平台、构建环境预警应急和市民健康管控体系，对重点企业和污染源实施智能化监控，提供能耗感知部件，提高能源利用效率等，推进溯源、环保、气象与能源等领域的智慧化建设。

新型智慧城市的建设将进一步发挥信息化对改善民生的支撑和带动作用，实现教育、医疗、社保等基本公共服务的供给逐步增多优化，普惠程度显著增强，信息消费渠道不断扩大。

新型智慧城市的建设将成为支撑城市新一代信息技术产业发展的重要内需市场，吸引民间资本参与及外来资本的进

入，促进投资稳定增长。

新型智慧城市的建设将让工业更加智慧，让农业更加现代化，让城市的商贸流通更加频繁，为城市扩大就业提供大量机会。新型智慧城市的建设将保障食品安全与社会安全，让城市更文明、市民生活更健康。

新东网

新型智慧城市运营商



新东网作为新型智慧城市运营商，协助政府对城市进行顶层规划与设计，主要针对城市定位、城市特色、资源条件、人口结构及核心产业做深入的调研及分析。并且合理运用新型智慧城市构架理念，构建智慧城市名片，为城市实现民生服务、城市治理、健康城市、金融服务与产业经济五大目标。



智慧城市的效应



智慧中山

成功案例 CASES



智慧仓山

新东网 Doone COS 系列产品 为物联网系统保驾护航

“我们正处于一个联系日益密切的世界，从机器、汽车到家用电器，越来越多个人和物理设备源源不断地加入到互联网中。物联网 (IOT) 正在从集中式结构变为由分散的智能设备组成的复杂网络。这种转变有望带来全新的服务和商业机会，并将大大改变我们的工作、生活和沟通方式，但是这些变革也将带来新的挑战，就是安全。”

文 / 金融研发与技术支持部 信息安全产品部

物联网的构建需要基于众多的半导体技术，涉及电源管理设备、传感器和微处理器。不同应用的性能和安全要求差别很大，但有一点是不变的，那就是“智能家庭、车联网和工业 4.0 工厂能否取得成功”，这将取决于用户对其稳固性、易用性和故障安全特性有无信心。

通过物联网传输的敏感数据量越大，数据和身份信息盗用、设备操纵、数据伪造、IP 盗用甚至服务器 / 网络被操纵的风险就越大。近期媒体曝光了一系列针对物联网设备的攻击事件，例如远程控制高速行驶的汽车，遥控家庭中的微波炉等，这些攻击将会对人们的财产乃至生命造成严重的威胁。这些攻击也说明，单独依靠软件并不能保证 IOT 系统的安全。攻击者可以绕过安全软件的防范机制远程控制物理设备。

对此，最优的方式就是软件和硬件配合，即使软件层被攻破，硬件层——安全芯片还可以提供坚实的保护。安全芯片可以采用加密、防攻击检测等手段来保护代码和数据的安全存贮，软件关键代码也可以安全运行于芯片上。这种软硬结合的方案已广泛应用于可信计算、手机中的安全元件以及智能电网等领域。

众多嵌入式系统方案中，大都是采用主 MCU+ 嵌入式操作系统方式，其安全功能由软件加密机制实现。这就缺少一个有效的安全信任锚 (Hardware Root of Trust (HrOT))。独立安全元件 (Secure Element) 作为信任锚，已广泛应用于个人电脑、服务器、手机和各类智能卡中。

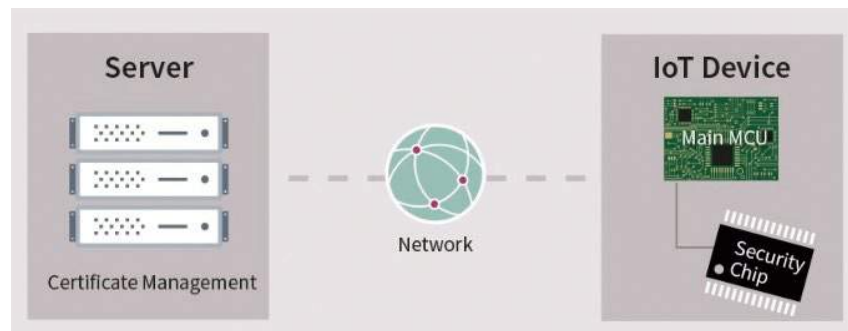
那么安全芯片在物联网系统中，具体会起到哪些安全防护的作用？

认证

认证是指有效识别网络中的用户、计算机、设备和机器，保证仅有授权用户和未被操纵的设备能够获得访问权的过程。

认证过程通常使用用户名和密码，但这种方式不够安全，需要频繁更换密码，并且也不适用于无人值守的设备。为了保障物联网能够进行安全通信，就需要采用更可靠的加密机制。同时，随着嵌入式系统对防范伪造、固件篡改和非法访问的安全需求不断提高，采用强大的加密措施是满足其需求的唯一办法。

安全芯片可作为密钥和算法凭证的安全载体，起到认证模块的作用。



使用安全芯片的优势：

- 提供稳固的设备和网络安全性；
- 为工业自动化和智能家庭等安全敏感市场创造新的商业机会；
- 避免因认证薄弱而发生关键数据外泄；
- 强大的防伪造和防篡改功能；
- 降低服务欺诈和盗用的风险，确保只有获得授权并付费的设备能够使用服务。

之所以要对摄像机进行加密，就必须确保未经授权的人员无法看到或篡改数据，应用在不同领域的摄像机必须使用不同的加密技术。

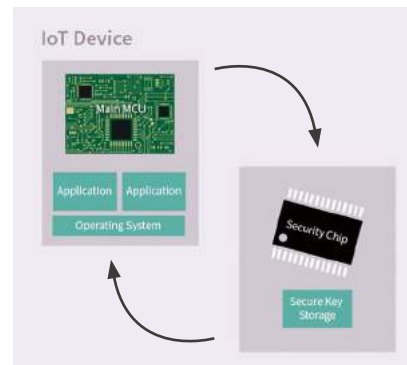
监控摄像机最常用的是 SSL/TLS 加密技术，SSL 私有密钥可以被安全地存储在智能卡芯片中，该芯片密钥数据永远不会被读取出来，以防有人恶意获取敏感数据。

数据加密存储和安全性保护

连接到物联网的设备常常将敏感的用户数据，例如联系人、旅行偏好、喜爱的电影或播放列表等存放在本地。很多用户担心这种数据可能会被不法分子通过物联网获取或操纵。那么对数据进行加密以保护其完整性和机密性，可以减轻人们对数据失密的恐惧。

除了个人用户数据以外，设备制造商和服务提供商也会把数据存储在设备上，包括产品设计、业务计划、使用统计、账单和付款记录、解密密钥、授权码、关键参数和日志等。其中一些数据必须保密（如媒体解密密钥），很多数据需要完整性保护（如账单日志）。

数据保密和完整性保护的挑战在于如何安全地存储密钥。如果攻击者设法读出了密钥，那么解密数据将是轻而易举的事。如果密钥等凭据的存储区域不够安全，完整性保护也将是形同虚设。



如上图所示，安全芯片接收到数据，对数据进行加密后存储到芯片内部或外部。当芯片接收到解密请求，则对数据进行解密和处理。这样的方案，优势在于：

- 提升企业、消费者和政府级别的设备安全性，满足所有加密设备对防篡改密钥存储的现象；
- 让客户和服务提供商高枕无忧，因为即使设备落入坏人手中，数据也无法访问；
- 个人数据得到妥善保护，最终用户得以放心。

根据市场研究机构 Gartner 预测，2016 年全球将会使用 64 亿个物联网设备。可以预见，未来以 SE(安全元件)为代表的安全芯片需求同样会面临巨大的增长。智能卡 COS 操作系统，特别是符合新一代国际标准（如 JavaCard，Global Platform）的 OS 平台，具备应用下载、数据保护、多种算法加解密运算能力，将成为物联网安全模块芯片的首选软件系统。新东网的 Doone COS 系列产品，具备卓越的稳定性和优良性能，面向广阔的安全芯片市场，必将为物联网安全做出自己的贡献。

新东网 Doone COS 系列产品可广泛应用于智能家居、医疗、工业自动化等领域，如在网络摄像头、智能锁、空调等智能家居产品中，加入加密模块，以保障安全通讯和个人数据的隐私。

新东网 Doone COS 系列产品应用扩展

随着移动互联网的快速发展，越来越多的智能终端也开始支持 NFC 等物联网技术，将智能卡芯片与 NFC 技术结合可以形成小巧便捷的随身智能 KEY 产品，产品可以做成钥匙扣、智能手环和手表等形式。内置的智能安全芯片通过 NFC 技术可以被智能终端读取，结合智能终端侧的应用组件即可实现身份鉴别、数据加密信息安全相关功能，实现应用端与鉴权的分离，大大提高了鉴权的安全性。

智能 KEY 产品的典型应用场景

1、应用、支付操作的身份鉴别：

在移动应用上进行登陆、支付等关键操作时，除了提供传统的密码作为身份鉴别的凭证以外，还可以通过随身携带的智能 KEY 产品进行认证，即使密码失窃的情况下没有 KEY 也不能进行登录或支付操作。

2、上门人员身份识别：

随着 O2O 业务模式的发展，上门服务业务越来越受推崇，如果无法有效识别上门服务人员的身份将为上门服务带来很大的安全隐患。如果上门服务的人员随身携带一个智能 KEY 产品，用户使用自己智能终端上的应用来识别上门人员的身份，可以有效解决上门服务人员身份难以鉴别的问题。

将智能卡技术与移动互联网、云计算等最新的技术结合还能形成更加多样化的信息安全解决方案：

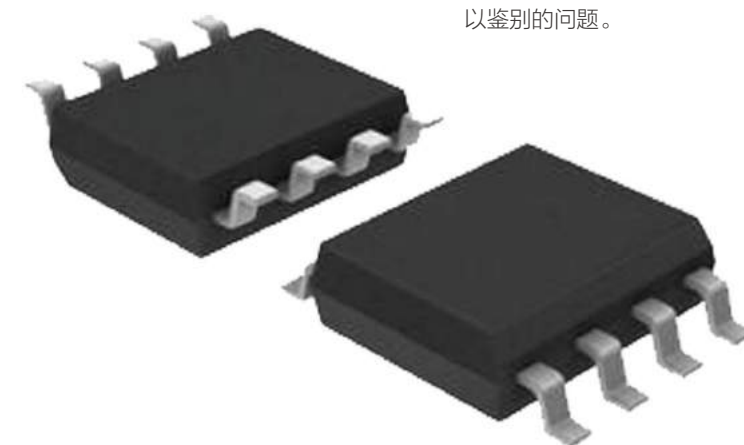


1、家庭私有云服务：

在家庭部署一个智能服务终端如智能盒子或智能电视，可提供云存储、私密通信、密码管理等应用，该设备不对互联网开放，用户需要使用配套的移动 APP 向云服务端发起访问申请，云服务端会自动引导智能终端与家庭服务终端建立点对点的安全加密通道，利用智能 KEY 产品完成认证后方可访问服务终端上的应用。访问全过程数据在智能终端与服务终端之间点对点传输，并全程加密，最大程度地保障了用户的数据安全。

2、安全访问智能家居设备：

可将智能芯片卡及相关应用组件直接植入智能家居设备中，或使用家庭智能服务终端与智能家居进行互联，用户进行远程访问智能家居设备时，通过智能 KEY 产品和配套应用及云服务端建立安全通道来进行安全的远程访问。



Doone COS 系列产品
SOP、DIP 等形式封装

ONE+ OCT 生态圈 发展战略解读



文 / 陈美俊 渠道运营事业部

“ONE+ TV 在手，应有尽有
ONE+ OCT 生态圈，永远的，安全的收益还是达华金融。”

什么是 OCT

近年来，伴随互联网、物联网、云计算、大数据等技术的快速发展，用户获取信息的终端设备、途径、内容等都发生了极大变化。PC、Phone、Pad、Projector、TV 等各种智能终端设备的出现，给人们的生活、工作、学习习惯都带来了翻天覆地的变化，让多屏互动、个性体验、随时随地获取资讯、视频体验成为可能。然而，当人们经过一天的忙碌工作，拖着疲惫的身体回家后，不愿再玩电脑、玩手机，更希望与家人一起共聚客厅。那么，有没有一种办法既能够上网临时处理工作事宜，又能够愉快观影，同时还能与家人团聚拉近彼此的距离？答案是肯定的。就在这时，高清、大屏、拥有你丰富互联网节目资源的电视出现了，可以实现与家人一起可视通话、一起玩游戏、一起看电视、一起看电影、一起刷微博、一起摇电视红包等各种人机交互体验……这就是互联网电视 OTT TV（Over The Top TV）。

OCT（Operation and Communication Technology）即通信运营技术，是 OTT 的升级版，集通信、互联网、物联网等技术于一体的可运营的新型电视多媒体技术。

一起刷微博、一起摇电视红包等各种人机交互体验……这就是互联网电视 OTT TV（Over The Top TV）。

OCT（Operation and Communication Technology）即通信运营技术，是 OTT 的升级版，集通信、互联网、物联网等技术于一体的可运营的新型电视多媒体技术。



打造 ONE+ TV 抢滩用户入口 构建 OCT 生态圈

综观互联网电视行业，狼烟四起、战火纷飞：站在互联网+的风口浪尖，传统电视厂商（如三星、长虹、创维、海信等）纷纷向互联网转型；四大运营商（广电、电信、移动、联通）大力发展 IPTV，互联网企业（如乐视、小米等）先后布局互联网电视生态，互联网电视行业竞争无比激烈。

根据国内智能电视市场的相关数据及用户调查取样分析的数据来看：中国智能电视连续几年出现销量井喷式增长、渗透率逐年递增的现象，显然人们对智能电视的认知度得到极大的提升。2015 年中国智能电视的操作系统 90% 以上为安卓操作系统，根据整体估值预测中国客厅经济将成为万亿级的市场。由此可见，互联网电视行业的竞争虽然激烈，但是客厅经济市场宽广，如今已经成为传统电视厂商、运营商及互联网企业争夺用户的主战场。

在中国，由于受到广电总局政策的影响（内容上可管可控），互联网电视的发展相比国外较为缓慢。广电总局对互联网电视的播出实行牌照管理制度（互

联网电视内容牌照、互联网电视集成播放牌照），互联网电视主要由终端、牌照方、内容、平台、应用等几部分组成，缺一不可。即便如此，新东网在 OCT 领域依然具有强劲优势。公司在软件行业拥有 15 年以上的应用软件及平台研发、运营经验，尤其在通信、教育等领域的应用开发，并且可以依托母公司达华智能的雄厚资源：第一，硬件方面，达华子公司深圳金锐显在互联网电视终端、盒子等终端设计研发方面具有丰富的经验；第二，达华智能与南方新媒体、国广东方两张 OTT 牌照方拥有深度合作关系；第三，达华子公司卡友支付提供支付牌照，新东支付提供专业的支付技术支持。

在市场趋势及技术能力等双轮驱动下，新东网发力 OTT，以智能电视为载体，打造 ONE+ TV 品牌，依托客厅智能硬件，抢滩家庭用户入口；以金融生态内容为核心，聚合各行业媒资内容；与保险、银行、基金、证券等各合作伙伴深度合作，打造个人资产管理金融聚合平台；以应用平台为基础，支付能力为核心，资金管理为方向；逐步实现内容视频化、视频高清化、娱乐金融化、金融场景化，全面构建集家庭娱乐、培训教育、健康医疗、游戏、金融、生活于一身的 OCT 生态圈。

两硬两软 1+N 5 化 7 景 10 特色

新东网打造的 ONE+ TV 互联网电视品牌、构建的 OCT 生态圈的主要思路是“两硬两软 1+N，5 化 7 景 10 特色”：

“两硬”具体指核心硬件（TV、盒子、网关等）+ 周边配件（摄像头、游戏手柄、安防设备、智能家居、冰箱、空调等）；

“两软”具体指基础软件（终端的 OS、Launcher）+ 应用软件（内容播控平台、用户管理平台、业务管理平台、互联网金融服务平台、运维监控平台、精准营销推送管理平台、WEDO、网班、恋家、智慧城市、应用商店等各类行业应用）；

“1+N”具体指 1 项核心内容（直播/点播资源）+ N 项其他内容（各行业个性化媒资、金融生态内容）；

“5 化”具体指终端越来越智能化（如智能电视、智能投影、可穿戴设备、VR 等设备）、业务越来越多元化（硬件、金融业务、旅游业务等业务）、内容越来越多样化（直播、影视、游戏、音乐、教育等内容）、行业越来越差异化（酒店、军队、校园等行业）、平台越来越产品化（酒店 OTT、军队 OTT、幼儿园

OTT 等不同产品)；

“7景”具体指七大应用场景（点播影视/直播电视、游戏、音乐、教育、金融、生活服务、达华应用等）；

“10特色”即高清（2K、4K、8K等）、大屏（49寸、65寸、智能投影等）、一云多端（一个统一应用平台，多个接入渠道）、多屏互动（PC屏、手机屏、PAD屏、电视屏等信息数据共享）、大数据（通过平台进行数据采集，针对家庭用户进行标签、画像、建模，通过 Spark/Hadoop 等大数据技术进行后台分析，输出各类规则目标用户群，定制各类定向广告推送、个性化内容/业务/套餐等推荐等各种策略，并最终利用精准营销推送平台实现针对性营销）、云计算（采用 Docker 容器技术将应用开发与应用部署独立分开，简化应用程序的开发与部署，提高平台与应用程序的安全）、人机交互（通过遥控器、语音、体感等各类人机交互功能来提升用户体验）、远程视频通话（通过互联网技术、通信技术实现一方或多方远程视频通话/会议等）、智能搜索（针对文字、图片、电影等提供的智能搜索引擎）、CDN（Content Delivery Network 内容分发网络，实时地根据网络流量和各节点的连接、负载状况以及到用户的距离和响应时间等综合信息将用户的请求重新导向离用户最近的 CDN 节点上）。

OCT 生态圈应用场景

新东网打造的 ONE+ TV 互联网电视品牌、构建的 OCT 生态圈是基于云计算、大数据、物联网、多媒体等技术的大屏融合的互联网电视综合解决方案，通过差异化的策略为酒店、军队、幼儿园等各类用户提供个性化的用户体验，同时提供丰富的视频等互联网内容，随时随地为用户提供家庭娱乐平台（影视、游戏等业务体验）、智慧教育平台（远程视频教育培训等）、个人资产管理金融聚合平台（小额贷款、P2P 金融、创业贷款、助学贷款、达华小贷、达华信托贷款、基金等）、电视购物平台（旅游、购物等）。

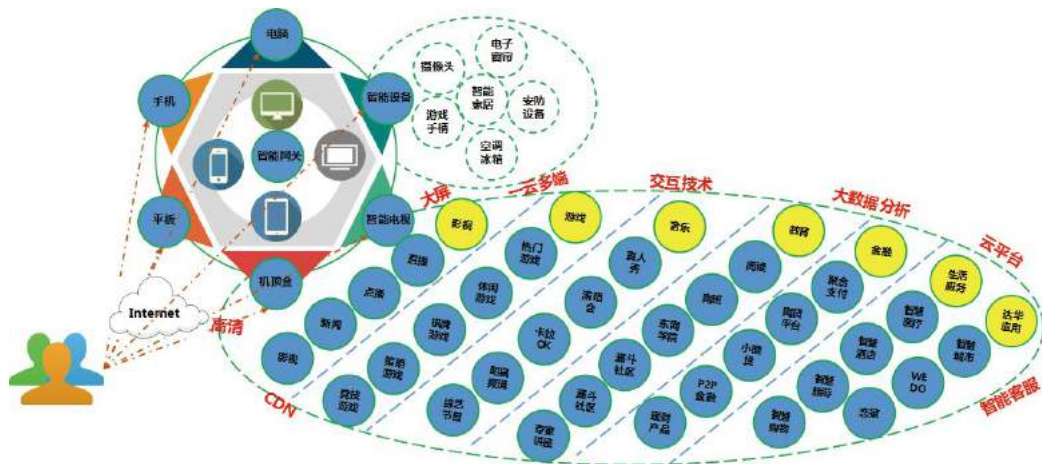
家庭应用场景：OCT 生态圈以 ONE+ TV 为入口，以客厅为中心，电视为主要载体，辐射卧室、书房、厨房、卫生间、阳台等各个角落，通过家庭智能网关连接电视、电灯、空调、冰箱、洗衣机、窗帘、监控摄像头、门禁、电饭煲等各种智能家电/智能家居设备，打造集娱乐化、智能化、数字化于一体的智慧家庭。

行业应用场景：OCT 生态圈以 ONE+ TV 为入口，以酒店客房为中心，电视为主要载体，辐射卧室、洗手间、厨房等各个角落，通过家庭智能网关连接电视、电灯、空调、冰箱、洗衣机、窗帘、

监控摄像头、门禁等各种智能家电/智能家居设备，打造集娱乐化、智能化、数字化于一体的智慧酒店，打造高端酒店品牌、提高酒店用户粘度。

软硬物联 后向增值 合作共赢 闭环生态

OCT 产品生态链的价值主要体现在软硬物联、后向增值、合作共赢、闭环生态。“软件物联”具体指 OCT 生态圈通过互联网技术将硬件设备、软件平台智慧物联起来，为用户提供影视、娱乐、安防、金融、健康医疗、游戏等多样化的智慧应用服务；“后向增值”具体指 OCT 生态圈通过平台使用费、内容付费合作分成、扩展 OTT 增值业务收益、互联网金融业务收益、电商平台业务收益、精准广告投放收益等；“合作共赢、闭环生态”具体指 OCT 生态圈通过与上游内容、应用供应商深度合作，同时联合下游终端设备等硬件资源，共同运营、发展互联网电视用户，通过大数据、云计算、支付等互联网、物联网的各项技术，为家庭、行业用户/公众用户建设智慧家庭、智慧酒店、智慧教育、智慧金融、智慧医疗、智慧城市等各类应用服务，并结合丰富的运营经验不断完善 OCT 闭环生态体系。



www.doone.com.cn

NEW DOONE
新东网科技

酒店互联网电视

告别旧模式，进入交互互联网电视时代

酒店互联网电视是基于运营商宽带互联网视频服务，面向各种类型酒店（私营商务酒店、星级酒店、连锁酒店），以视频服务、终端有偿免费使用、WIFI热点、酒店专属管理平台、酒店运营为核心，助力酒店建设经济、高效、简易、安全并具有价值提升的优质平台。

提高酒店
服务水平

增加酒店
创收机会

提升酒店
整体形象



01

直播

享有湖南电视台互联网电视牌照方，芒果TV正版授权，收罗准直播频道70余个。

02

点播

院线下线电影第一时间上线平台；同步跟播各大卫视频道最新热门剧集，同时汇聚了 TVB、台湾、韩国等优质偶像剧；即时更新体育赛事，纪实频道专题，新闻专题节目，满足年轻一族及出差商旅人士的偏好。

03

省内导航

旅游购物、美食休闲、出差政务，信息共享。

04

客房购物

菜品信息一目了然，便捷在线的商品选择与下单，帮助宾客深入享受服务的同时，帮助酒店有效的提高收入。

05

客房服务

酒店服务提供给客人酒店个性服务，可以通过遥控器和电视机进行服务呼叫。

06

WIFI热点

互联网电视机顶盒内置的高性能无线WIFI路由模块，实现无线WIFI覆盖，一条网线同时实现看高清电视和WIFI上网，安全稳定，同时减少酒店设备的采购成本。

07

酒店特产购物

通过与特产电子商务公司合作，第三方服务及产品商通过新东网电视端口进行广告或渠道落地，新东网转换为第三方购物平台落地端。

其他涉足领域

医院

- 定制化UI界面
- 病房服务
- 医疗服务
- 增加创收渠道

部队

- VR虚拟实训
- 宣传教育
- 视频会议、签到
- 海量军事视频

幼儿园

- 教学视频
- 亲子视频通话
- 智能门禁、测温
- 智能管理系统

电子商务 如何在细分领域谋求价值

“专注细分领域，整合生态资源，协作互动发展，快速响应客户，电商生态与其他生态一起变现流量与资金的价值。电子商务市场在农村市场、土特产市场、高校市场等某些细分领域的市场依然能够找到很好的机会。随着全球化的深入，跨境电商在某些领域上也依然有机会。”



文 / 詹桂堡 高级副总裁

“电子商务”这个词已经如雷贯耳，现在如果说要进入电子商务市场必定被人嗤之以鼻。确实如此，如果有哪个公司说现在要去做一个类似淘宝、京东这样的 B2C 或者 B2B2C 电子商务平台，那肯定必死无疑。但是电子商务市场也不是没有机会，农村市场、土特产市场、高校市场等某些细分领域的市场依然能够找到很好的机会。随着全球化的深入，跨境电商在某些领域上也依然有机会。

过去 10 年，新东网在电子商务领域更多的是为通信运营商及各大行业客户提供电子商务的规划、研发和运营服务，一直为自己运营电子商务业务。随着公司战略逐步提升，目前通信生态、智慧生态、OCT 生态、金融生态已经初具规模。通

信生态服务于全国约 3 亿的通信用户，是一个不可小看的入口。智慧生态以打造城市入口和企业门户为核心，成为城市居民不可或缺的便民入口和企业员工的工具。OCT 生态是智慧家庭的窗口，为家庭服务和理财提供支撑。通过通信生态、智慧生态和 OCT 生态覆盖了个人与家庭、工作与生活的各个场景。金融生态是为个人和家庭打造一个安全的、便捷的、永久收益的支付与理财服务，保障人们的美好生活。在金融生态与通信生态、智慧生态、OCT 生态之间，需要一个桥梁，让后三个生态上的入口、流量发挥作用，为金融生态引入客户和资金，让金融生态服务于另外三个生态。而桥梁就是电商生态，这个桥梁的作用必须达到流量汇聚、

交易汇集、服务汇集和资金汇集的作用。依托综合电商的业务发展状况以及公司的战略发展需求，新东网选择以社交电商、跨境电商为核心构建电商生态。社交电商以娱乐化、游戏化的社交方式向通信生态、OCT 生态、智慧生态中的智慧城市入口导入的个人用户提供个人和家庭的快消品电商服务，同时也为智慧企业导入的企业用户提供社交礼品电商服务。社交电商通过“手机 冰箱”产品承载。跨境电商作为一个平台，主要向社交电商提供独特的进口产品保障，同时作为边民互市贸易区的交易支撑平台支撑国内特产、国外特色产品的外贸交易。跨境电商通过“国门云购”产品承载。国门云购是一个跨境电商交易平台，

依托互市贸易区服务于国内特色产品出口和国外特色产品进口的贸易商，通过贸易商向国内外消费者提供产品零售。通过通用积分体系、特色产品打通社交电商和跨境电商关系，整体构建电商生态，利用通信生态、智慧生态和 OCT 生态的入口和流量在电商生态上产出交易，沉淀资金，为金融生态注入资金和引入客户，起到入口与金融生态之间的桥梁作用。

手机冰箱

手机冰箱是一个以社交方式销售快消品和特色产品的社交电商产品。假如某日某高校市场营销 XX 级学生在街上顶着烈日在做市场调查，辅导员在学校中想着一群帅哥美女在烈日下挥汗如雨，突发侧隐之心。于是辅导员打开手机冰箱(App)，购买了 50 瓶饮料装进一个礼包，将礼包分享到本班群，分散在街头的同学们就可以闪电般的速度疯抢礼包中的饮料，每个

人的手机冰箱(App)中装进了数量不等的饮料。同学们根据位置导航找到最近的兑换点，出示手机冰箱(App)给店员或者发个指令给自动售货机便可喝上饮料。就在抢饮料的同时，阿呆同学发现手机冰箱中有一个韩国面膜免费体验活动，迅速申请了活动礼品，并悄悄输入了暗恋已久的那个长发美女的寝室地址，并附上了一句表白。而阿帅同学看到来自俄罗斯的进口保健品，想想毕业论文不知道能不能顺利通过，狠心下个单，系统生成一条提货通知，阿帅同学顺手转发给导师自行提货。阿约同学看上了一个瑞士精工指甲刀，要 50 块钱或者 5000 积分支付，想想自己的电信手机积分很多，立即输入手机号码和动态密码，绑定手机积分，用积分支付换到了一个心仪的指甲刀。有了手机冰箱，有玩有吃还很 High，连送礼、表白都变得这么简单！

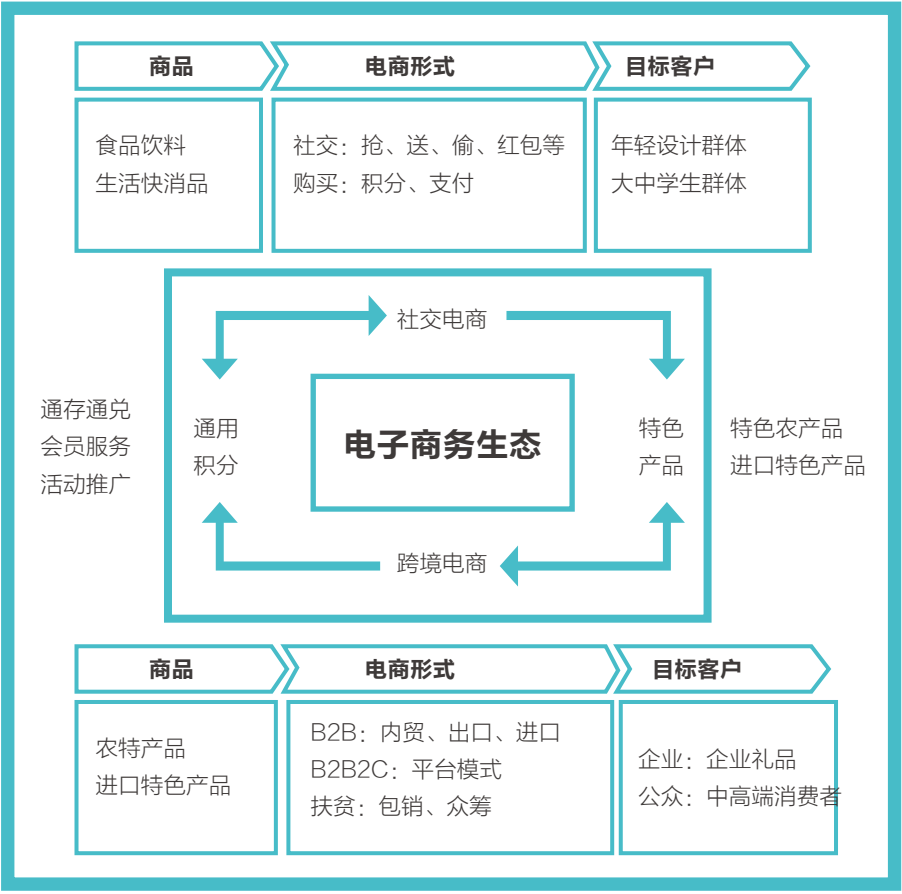
电商生态

电商生态是通信生态、智慧生态和 OCT 生态中流量的变现者，因此运营过程中更多依赖于这三个生态的流量输入。否则，如果按照传统电商运营模式通过线上线下广告、活动等方式推广，将很难在短时间内实现电商生态自身的盈利目标，也很难把电商的业务规模做起来。因此，电商生态离不开其他生态的流量导入，同时电商生态也是其他生态流量



变现的重要渠道。电商生态也是金融生态的客户引流者和资金提供者，通过电商的资金沉淀为金融生态提供资金支持，将电商生态中的贸易商引入金融生态，通过客户在电商生态中的消费行为信息为金融生态评估客户信用提供依据。因此，电商生态和通信生态、智慧生态、OCT 生态及金融生态密不可分、相互依存，组成一个生态系统。

电商生态的内部运作如下图所示：



- 目标客户：
 - 全国约 4.13 亿网购用户
 - 全国约 2600 万大中专学生
 - 全国约 5.8 亿 15 ~ 40 岁人口
- 产品：
 - 三大运营商约 50 亿元积分
 - 航空里程积分约 7500 亿
 - 银行、证券等行业积分
 - 主要农特产品约 1000 种
- 市场规模：
 - 2014 年社交电商 960 亿
 - 2014 年跨境电商约 4 万亿
 - 2014 年农特产品电商约 260 亿

互联网金融 开启一个变革的时代

“互联网技术自诞生以来历经四十多年，已成为我们所处时代最重要的标志之一。相比互联网，金融的历史则更为悠久。金融是一种交易活动，它的本质是价值流通，所以从有交易流通开始，就有了金融。当互联网技术与金融相遇并且融合，就催生了一个新型产业——互联网金融。”



文 / 林新 新东支付



互联网金融的发展

互联网金融是一种全新的金融模式，不同于商业银行的间接融资，也不同于资本市场的直接融资，而是以互联网为背景，融合支付、云计算、大数据以及搜索引擎等信息化工具，完成支付、结算、投资及融资任务。

互联网金融的发展分为三个阶段：

01 2005年以前，互联网金融主要体现为传统金融机构运用互联网技术作为技术支撑的“金融服务互联网化”。

02 2005~2012年，以P2P网络借贷的出现和第三方支付牌照的发放为特征，互联网与金融的融合从技术领域向金融领域演进。

03 2013年以后，是互联网金融对传统金融的变革替代阶段，互联网金融呈

现爆炸式发展，业务规模和行业边界不断扩张，以第三方支付、融资租赁、供应链金融、基金、证券、保险、信托等板块（下文介绍）组成的互联网金融“生态体系”逐渐形成。

互联网金融的生态体系板块

01 第三方支付

中国的互联网金融最先起源于第三方支付，而第三方支付又源自金融服务外包。第三方支付最核心的部分是支付及虚拟账户。正是有了虚拟账户和支付功能，各类电商平台及消费类应用才实现了选购、消费、支付、结算的完整闭环。

02 融资租赁

融资租赁，是通过融物的方式实现融资，是一种以设备为载体集贸易、金融、租借为一体的特殊金融产品。这一业务可以让承租企业更好地扩大设备投资，也可以让社会资金顺利进入投资领域，使社会资产得到更有效的配置。

03 互联网借贷

互联网借贷，这是大家非常熟悉的金融模式，最有名的莫过于阿里小贷、蚂蚁借呗。传统银行不乐于受理中小微企业和普通消费者的借贷服务，而阿里则借助于自己的金融体系，在淘宝、天猫、聚划算、1688、支付宝、余额宝等业务平台的基础上，构建以支付宝、芝麻信用、阿里小贷、蚂蚁借呗、蚂蚁花呗、网商银

行、金融云等业务核心的蚂蚁金服体系。传统银行借贷中成本高、周期长、流程繁杂等问题，在互联网化、大数据、平台化面前都迎刃而解。

04 供应链金融

通俗讲，供应链金融就是以企业销售收入或贸易所产生的确定的未来现金流作为直接还款来源的融资业务。从整个供应链管理角度出发，提供综合的财务金融服务。供应链金融服务商，将资金有效注入供应链的相关企业，提供灵活运用的金融产品和服务，通过对一个产业供应链中的单个或上下游多个企业提供全面的金融服务，促进供应链核心企业及上下游配套企业“产-供-销”链条的稳固和流转顺畅。主要模式包括未来提货权质押、货物及货权质押。

05 互联网保险

互联网保险，是以计算机互联网为媒介的保险营销模式。与传统的保险代理人营销模式不同，互联网保险以互

网和电子商务技术为工具来支持保险销售的经营管理活动。对于投保人，可以在网络平台自主选择产品，在线平台更具透明性，权益保障也清晰明了，不容易被保险销售人员忽悠。因为自主选择，也让退保率大大降低。在线的产品咨询、电子保单，实现全程无纸化服务；对于理赔，在互联网渠道发起、受理、获得赔偿，不再像之前纯线下的理赔那般困难。通过网络进行的保险业务运营，也大大提升了保险公司的经营效益，降低了运营成本。这是我们投保人和保险公司都十分期待的服务模式。

06 资产管理

资产管理，主要作用是实现实物资产增值，通过发现风险资产的价值，并把潜在价值转化为现实价值。可综合运用资金投入、资产重组、引进新技术、改革管理结构以及优质资产的转售、新公司的上市等运营手段，把无效资产组合为有效资产，把低效资产组合为高效资产。主要方式包括不良资产的组合出售、打包

处置、资产转让、资产置换以及资产重组。

这么多的金融服务产品，当前更多都是中心化的，那什么才是非中心化的呢？区块链，这也是时下最热门的概念。区块链是互联网时代的记账、计数，是互联网上的去中心分布式的（是最彻底的分中心，每个人成为自己的中心，即点对点、端对端、P2P）、公开的、安全不可逆的加密账本。区块链系统以算法作为背书，所有的规则建立在一个公开透明的程序算法之上，能够让所有不同政治文化背景的人群获得共识。通过共识算法建立信任，实现各个节点之间的共识担保交易的正确性。这里的共识，包括分布式的产权管理（也即确定所有权、使用权、交易权）、分布式传播、分布式数据存储、分布式记账与清算。区块链对互联网、对金融的变革，更多的在于它实现了价值点对点的无中介传播。区块链能否成为未来互联网金融终极模式的核心？让我们紧跟技术步伐，顺应时代潮流，翘首以待。



新东网带你领略 比特币协议和区块链技术

“比特币和区块链技术是开源的，期间有很多人重新修改了算法，产生了更多类似比特币的产物，但最终只有比特币获得了市场的认可，但路漫漫还需要更长更长的时间。这种技术的实现带来了更多的遐想，越来越多的金融人士在想象一种种新的应用场景。”



文 / 李壮相 技术研发管理部总监

拥抱互联网金融

面对纷繁复杂的各类金融产品，作为一个普通投资者，应该如何更便利、更精准地参与其中进行理财，同时又能获得更高的收益？这就需要一种线上的理财服务，一种全自动的、以算法为基础的投资组合管理建议，也就是机器人投资顾问。首先，投顾机器人能节省时间，只需简单的线上操作，便可实现适合你的投资方案；其次，投顾机器人，会规避投资者心理因素导致的判断失误，更加客观、智能，更不容易受市场波动影响情绪；另外，投顾机器人的管理费用低，可以达到最有效的资源利用，最关键的是提供这种服务的平台与投资者的目标是一致的，

都是为了投资者账户总金额的增长，这不同于常规理财经理的多层面的包含个人利益的目的。

有了理财，对应就有借贷，有借贷就存在风险。互联网金融的风险是否会和传统金融一般，有着致命的坏账率、呆账率过高的问题？传统银行，以坏账率最低的招行为例，达到 1.5%，对标阿里小贷的表现如何？阿里小贷的坏账率不到 1%。在风控方面，阿里小贷用的风控人员几百人与招行的上万人完全不在一个数量级，却维持了更低的坏账率。只有用完整的互联网征信体系来支撑贷款业务，才能做到这样的成绩。这就是在大数据及

互联网化背景下的差异，是互联网金融的魅力。互联网金融给了大众新的创业机会，给了投资者更多的投资机会，让老百姓能够轻松放贷，实现财富的增值，也给了中小企业新的融资机会，盘活中小企业。它是大众化的金融，可全民参与，更是普惠的金融，大家皆可受益。我们可能感慨，若干年前，眼光不够，错过了淘宝，之后又错过了微信，错过了很多很多，那如今，互联网金融，正在走向终将与我们的生活息息相关的时代，我们不应再次错过。了解互联网金融，拥抱互联网金融，顺应时代的变革，在这个浪潮中去共享互联网金融盛宴。

比特币协议

谈到区块链就必须谈到比特币协议，那么比特币协议是什么？我们要回到最初的定义，货币是什么？

我们的祖先，分别用了贝壳、黄金、白银、铜钱、纸币等作为货币，无一例外都是为了证明你拥有的财富而使用这些货币标示的，并且得到公众的认可；港台影视中最让我们羡慕的就是，周星驰大笔一挥 100 万支票拿走。这也是货币呀，原来货币可以是一个签了名的意向书！我们就以周星驰为例。

你拿着这张支票可以到银行兑现，因为银行承认这个签名。而个人通过网银证书签名，你就可以把钱转帐给以其他

人，道理是一样的，银行充当了中心化的角色。所以现在：货币可以是一个签了名的意向书！

如果周星驰在银行里面只有 100 万，他很大方地给了我 100 万，也给了你 100 万，怎么办？银行在受理支票时，是不允许双花的，也就是一笔钱不能花两次（当然周先生可以透支的另当别论）。这样银行中心化的权力，会帮助你完成这个任务，而且还做到了只认支票不认人。

而我们今天要探讨的是比特币协议是去中心化的，就是没有银行的介入，怎么办？谁来证明？这就是比特币协议要解决的事。

◆ 01

问题：货币可以是一个签了名的意向书，这个从技术上看不难，通过公私钥加密算法能搞定这件事。

◆ 02

问题：如何证明周星驰先生有 100 万？这是一个著名的拜占庭将军问题。

◆ 03

问题：如何解决双花问题，银行那边比较好解决，一个事物一笔交易，谁都跑不掉，但是 P2P 协议下，必须重新解决这个问题。



我们先来讨论一下问题二：

周星驰先生有没有 100 万的问题，按拜占庭将军的解决办法，我们需要大量在线的人给他开个证明。但在开证明之前，我们必须如何证明自己？“证明你妈是你妈”的问题，在这里再次出现，就是你必须去做一道不容易做的题目，你需要开销大量的计算机资源，才能开出证明，周星驰先生自然无法网罗来自全球的证明人，因此无法伪造。这样，我们终于证明了周星驰拥有 100 万的数字货币。

在比特币的世界里，这个验证过程叫做挖矿，而这个人就是“矿工”！大家明白了，这个验证是需要被奖励的，最初始的可以得到 50 个比特币，之后逐步递减，到 2140 年，会降低到 10-8 个比特币，系统就不再奖励了。在无利可图的情况下，周星驰就要付出交易手续费给大家奖励来证明，否则交易不成功。

我们再来讨论问题三：

现在我们初步已经证明了周星驰有 100 万的数字货币，如果在没有银行的

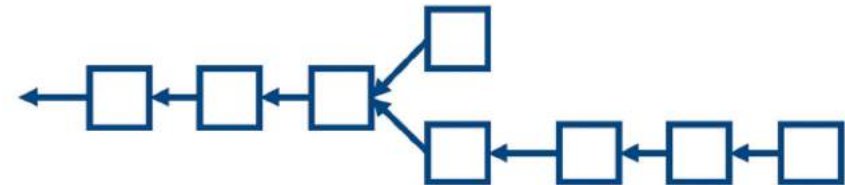
情况下，如何解决双花的问题。

我们希望有一个唯一的流水号，如果有统一的顺序的流水号就好办了。于是比特币协议，设计了一个叫“区块链”的数据结构，理想的状态是这样的。

大家可能比较疑问，这个区块里面装的是什么，对了，就是前面我们说的，一个签了名的货币交易意向书，比如周星驰给了我 100 万的数字货币。那么这



但是在偶尔的情况下也会变成这样：



为了能够更好地解决顺序的问题，比特币协议会选择在最长的那串区块链上排队。那么严格的情况下，“区块链”或许不能完全解决双花的问题，但是也是一个比较好的推论了。这样按顺序带有 Merkle Tree 特征的区块链就被构建出来

个区块链是什么，就是所谓的“全民账单”，人手一份，童叟无欺。周先生给了我 100 万，所有的区块链都得到了更新，当双花的时候，“矿工”们将在证明周先生已经余额不足！双花的问题，初步被解决了。

区块链的数据结构

其实比特币没有真正意义上的钱包，是通过一串串的流水账记录的，并经过求和计算后得到你的钱包余额，这和我们的银行的记账逻辑是一样的。当我们安装 Bitcoin-Qt 客户端的时候，软件会通过 P2P 协议下载整个账本，并计算出自身的钱包的金额，这就意味着一旦丢了这个 Bitcoin-Qt 客户端，你的钱也就丢失在了比特币的世界无法再认领回来，因此需要保管好钱包的个人信息。

区块链数据结构：

子结构名称	作用说明	大小
神奇数	神奇数总是等于0xD9B4BEF9，作为区块之间的分隔符	4字节
区块大小	记录了当前区块的大小	4字节
数据区块头部信息(1)	记录了当前区块的头部信息，其HASH值是下一个新区块的参数	80字节
交易计数	当前区块所记录的交易数	1-9字节
交易详情(2)	记录了当前区块保存的所有交易细节	无特定参考值

(1) 数据区块头部信息是：

子结构名称	作用说明	大小
版本号	数据区块的版本号	4字节
前一个区块的记录	记录了前一个数据区块的HASH值，当前区块的HASH值一定比它小	32字节
Merkle树的根值	记录了当前区块中所有交易Merkle树的根节点的HASH值	32字节
时间戳	记录了当前区块生成的时间，按照UNIX时间格式	4字节
目标值	当前区块生成所达成目标的特征，用于矿工的工作量证明	4字节
随机数	当期区块工作量证明的参数	4字节

(2) 交易详情

交易记录就像一个记账本一样，记录了所有比特币的交易信息，每一个比特币玩家的比特币收支情况都被永久地嵌入了数据区块中以供别人查询，这也就是为什么每一笔比特币交易都是可以查询到的。这些数据区块中的交易数据存放在每一个比特币玩家的客户端节点中，所有的这些节点则组成了比特币那极其坚韧的分布式数据库系统。任何一个节点的数据被破坏都不会影响整个数据库的正常运转，因为其它的健康节点中都保存了完整的数据库。

例如：交易记录从原来的银行汇款单变成了公私钥加密的收支记录了。

收支记录表

收支记录一

收支记录一

.....

收支记录N

新东网科技
有限公司财
务专用章样

新东网科技
有限公司财
务专用章样

私章B 公章B

中国建设银行

比特币交易

付款信息

收款信息

13524 47 12 45

0.9998

41

地址 C

88 ac

00000000

具体的数据如下：

子结构名称	作用说明	大小
版本	该比特币协议的版本号	4字节
支出交易数量统计	记录了当前区块中所记录的支出数量	大于1字节
比特币支出地址详情	记录了当前区块中比特币支出地址的信息	大于40字节
比特币接收地址详情	记录了当前区块中比特币接收地址的信息	大于40字节
统计交易数量	记录了当前区块中所记录的接收的交易数量	大于1字节比特
交易时间戳	以UNIX时间格式记录了当前区块中所记录交易被P2P网络确认的时间	4字节

交易支持三种模式：产量交易 (Generation)，合成地址交易 (Script Hash)，通用地址交易 (Pubkey Hash)。简单的讲就是除了首次系统奖励的比特币，和通过把零钱合并成整数，更便利地做交易记录。

至此，你基本上已经能明白了，其实区块链就是一个数据块集合，通过关联成全民账单，包含全球公开的交易记录。



比特币的应用场景

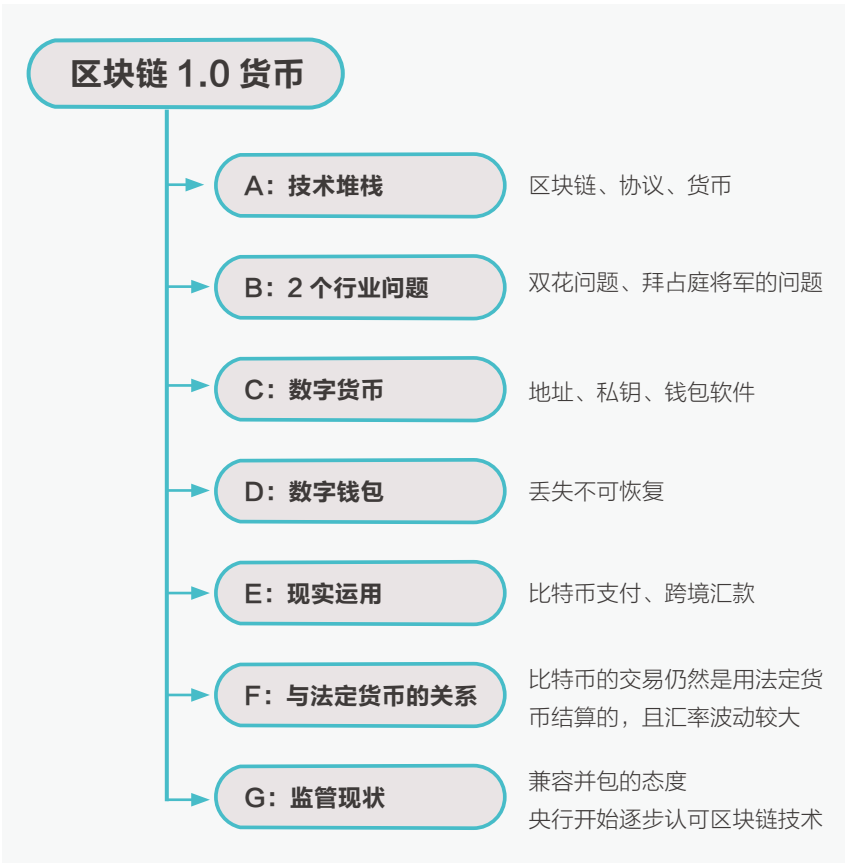
通过上面的信息，我们可以得知，比特币与区块链技术是相伴相随的，只谈区块链而避而不谈比特币，就如同到饭店点一份“回锅肉”，“只要回锅不要肉”，我不敢确定，老板会不会把你打死。

其实比特币 1.0 有一定的缺陷，比如去中心化的技术确实解决了没有银行就能发行货币的能力，但技术的门槛仍然无法让所有的老百姓都认可。

其次，比特币到一定量之后，是不会继续产生新的比特币，是不是会和黄金一样，在无法解决通胀问题的时候，就导致了直接通缩的问题呢？这些都有待考验。

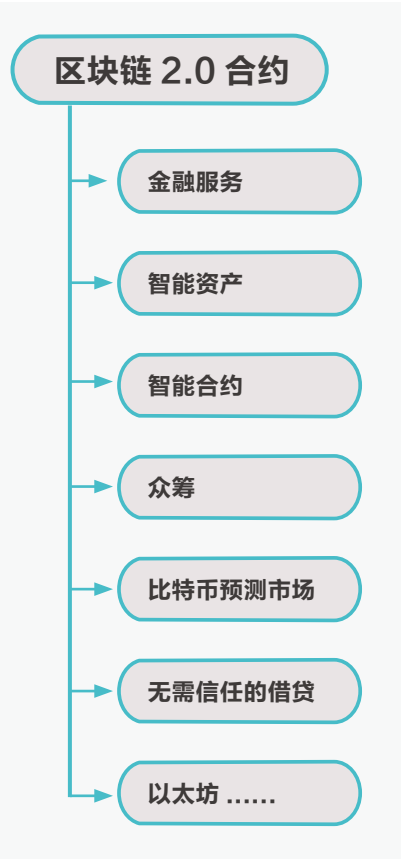
由于比特币和区块链技术是开源的（肯定而且必须开源，否则没人陪你玩），期间有很多人重新修改了算法，产生了更多类似比特币的产物，但最终只有比特币获得了市场的认可，但路漫漫还需要更长更长的时间。中国历史上，纸币的使用到成熟就用了两三百年的时间，而成熟后至今也有五六百年了。

比特币 1.0 特征：



区块链的未来

通过以上的描述，我们基本上比较通俗地知道了区块链技术，但是这种技术的实现带来了更多的遐想，越来越多的金融人士在想象一种种新的应用场景，比如合约的全民记录。如下图总结的部分场景：



然而区块链技术没那么神秘，能不能完全解决以上问题，我觉得未必；但是能解决一大部分的问题，我觉得很有可能。



【注】拜占庭将军问题：拜占庭位于如今的土耳其的伊斯坦布尔，是东罗马帝国的首都。由于当时拜占庭罗马帝国国土辽阔，为了防御目的，因此每个军队都分隔很远，将军与将军之间只能靠信差传消息。在战争的时候，拜占庭军队内所有将军和副官必需达成一致的共识，决定是否赢的机会才去攻打敌人的阵营。但是，在军队内有可能存有叛徒和敌军的间谍，左右将军们的决定又扰乱整体军队的秩序。在进行共识时，结果并不代表大多数人的意见。这时候，在已知有成员谋反的情况下，其余忠诚的将军在不受叛徒的影响下如何达成一致的协议，拜占庭问题就此形成。

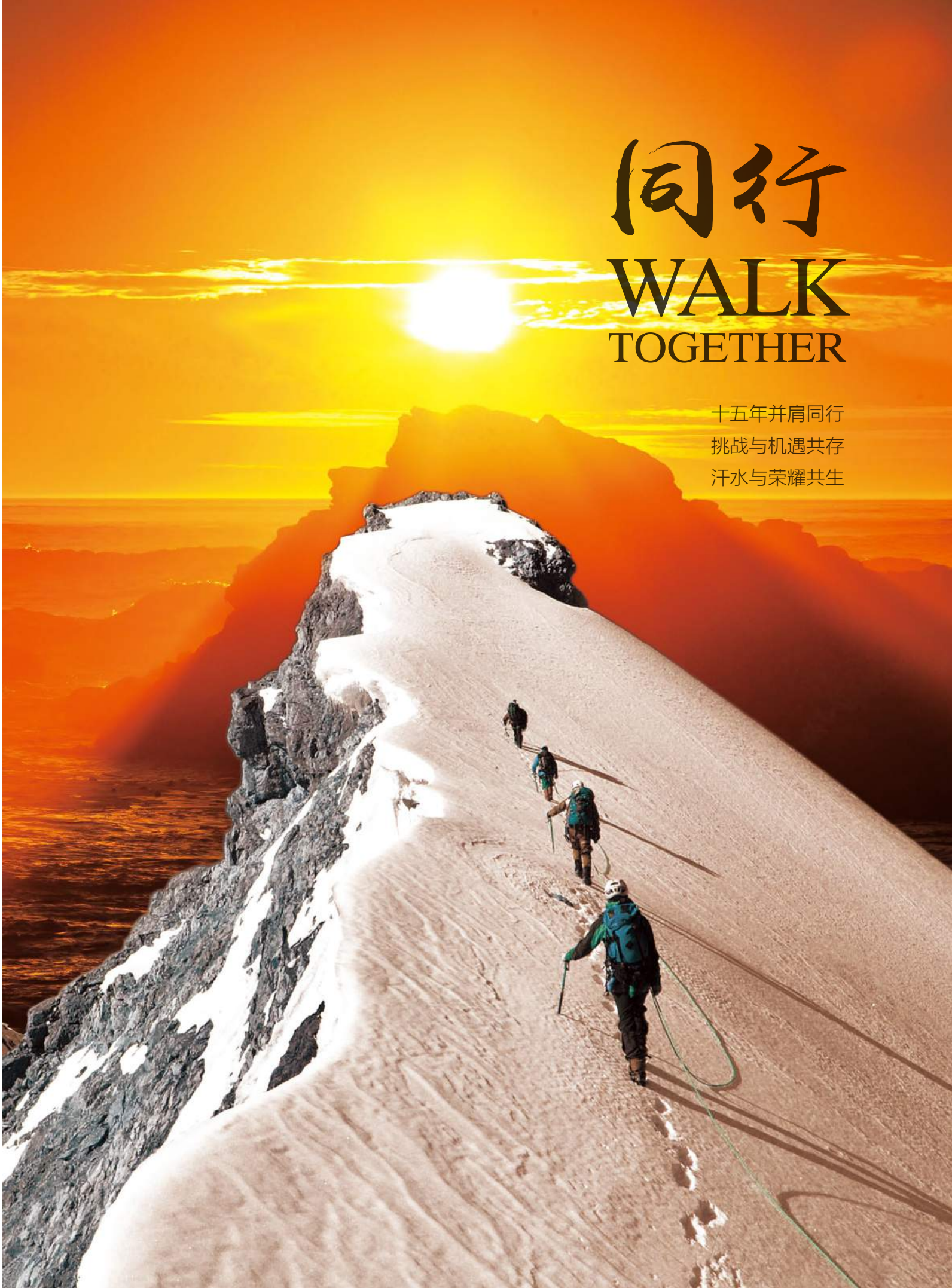
拜占庭将军问题是一个协议问题，拜占庭帝国军队的将军们必须全体一致决定是否攻击某一支敌军。问题是这些将军在地理上是分隔开来的，并且将军

中存在叛徒。叛徒可以任意行动以达到以下目标：欺骗某些将军采取进攻行动；促成一个不是所有将军都同意的决定，如当将军们不希望进攻时促成进攻行动；或者迷惑某些将军，使他们无法做出决定。如果叛徒达到了这些目的之一，则任何攻击行动的结果都是注定要失败的，只有完全达成一致的努力才能获得胜利。拜占庭假设是对现实世界的模型化，由于硬件错误、网络拥塞或断开以及遭到恶意攻击，计算机和网络可能出现不可预料的行为。拜占庭容错协议必须处理这些失效，并且这些协议还要满足所要解决的问题要求的规范。这些算法通常以其弹性 t 作为特征， t 表示算法可以应付的错误进程数。

很多经典算法问题只有在 $t < n/3$ 时才有解，如拜占庭将军问题，其中 n 是系统中进程的总数。

同行 WALK TOGETHER

十五年并肩同行
挑战与机遇共存
汗水与荣耀共生





陈一新副主任一行莅临
新东网互联网金融运营中心

中央深化改革领导小组 陈一新（专职副主任）一行 莅临新东支付参观指导工作

4月28日下午，中央深化改革领导小组陈一新专职副主任带领专家领导团队莅临我司互联网金融运营中心（新东支付）参观指导工作。

与陈一新副主任同行的还有福建省省委副秘书长卢厚实、福州市市长杨益民、福州市副市长黄忠勇、省委政研室副主任王耀明、省商务厅副厅长钟木达、福州仓山区区长何杰民、福州保税港区管理委员会主任阮孝应以及市政府办、市商务局、市市场监管局、市国税局、市地税局、市金融办、自贸区福州片区管委会等各单位领导。新东网高级副总裁曾忠诚、新东支付总裁王丽英等接待了领导一行。



陈一新副主任一行听取曾忠诚
讲解新东网、新东支付公司情况

王丽英向陈一新副主任汇报了新东网在西南某省的旅游业务市场发展情况，公司联合当地旅游部门打造旅游服务投诉保障平台，旨在解决旅游投诉多、投诉难、纠纷多、退货难的痛点。新东网在当地各地市旅游景点铺设智能POS，提供结算服务及维权保障服务，从而维护消费者的合法权益。王丽英表示，仅在该省旅

游市场年收单金额就在数百亿至千亿以上，后续将向更多省份复制推广。

陈一新副主任在听取汇报过程中，饶有兴趣地了解新东网在广东省农贸市场及批发市场的溯源支付项目的建设和市场推广情况。曾忠诚也对公司电视支付体系进行了简单介绍，并表示下一步新东网将继续加大在电视支付领域的资金及

现场，曾忠诚向陈一新副主任汇报了新东网、新东支付的基本情况以及入驻自贸区以来的建设运营成果，并感谢自贸区政府在政策上给予新东网互联网金融运营中心的大力扶持。新东网在互联网金融生态圈积极布局1+3+N的金融发展战略，着力打造场

“
1+3+N
”

景化金融，在溯源支付、电视支付、智慧城市、智慧企业、智慧旅游、电子商务、通信等领域融入金融业务，实现各行业场景化的产融结合。

建设投入，并进行区域化推广。

接下来，新东网将继续遵循国务院关于积极推进“互联网+”行动的指导意见，推动创业创新，深入各大行业领域，全力打造完善的集消费者、创客、互联网金融服务运营商等多角色于一体的互联网+金融生态。



曾忠诚讲解新东网的
互联网+金融生态体系



国家发改委对话东网 深入调研“鹭价通”平台

3月24日至25日，国家发改委价鉴局局长帅士东、副处长张春雨、国家发改委信息中心副处长刘枝等领导一行赴厦调研。调研组通过现场观摩、听取汇报、座谈交流等形式，深入调研东网为厦门市物价局开发的“鹭价通价格信息化平台”，详细了解平台建设思路、规划以及成果等方面情况。

东网应邀参加厦门 发改委“鹭价通”调研会

此次调研会由厦门发改委发起，旨在通过“互联网+政务”打造智慧型物价管理平台。厦门发改委副主任罗晓玲、价鉴局局长程崇文出席了调研会。受厦门发改委特别邀请，东网高级副总裁曾忠诚先生参加了此次座谈，汇报展示了目前“鹭价通”平台建设及运营情况，并分享了他对“互联网+政务”的应用与见解。

执法端

“鹭价通”功能介绍



执法（高效、快速）

替代传统执法方式的一个新的执法方式，通过全环节手机高效执法。

通讯（高效、协同）

即时IM，全局通讯录共享与同步，通过文字、语音、图片等方式高效快捷交流与互动。



查询（高效、快速）

综合查询数据，实时查询相关案件的执法对象信息、价格、法律法规等。



汇总（透明、监管）

及时、准确地获取数据分析情况，全面、快速、准确地获取案件情况，及时调整执法力度及政策。

新东网“鹭价通” 助力厦门惠民工程

今年全国两会上，李克强总理在政府工作报告中首次提出“互联网+”行动计划。“互联网+”已经潜移默化地渗透进我们的生产生活中。目前，信息化水平已成为衡量一个国家综合国力和竞争力的重要标志。“互联网+政务”在提高政府行政效率，提升政府公共服务能力方面起到越来越重要的作用。

“鹭价通”价格信息化平台是2015年厦门市重点惠民项目之一，在“互联网+政务”的指导思想下，通过充分利用互联网、大数据、云计算、移动终端技术、

移动通讯技术以及GPS技术等新兴信息技术手段，搭建起创新价格公共服务工作体系的重要综合信息化大数据平台。“鹭价通”于2016年元旦正式上线，在全省乃至全国实现了多个创新功能。平台设计主要包含五个模块：价格执法人员使用的移动执法软件、公众使用的移动APP软件、支持商品价格数据采集的成本监测软件、支持价费信息互联网公示的价费公示栏目、整合支持所有价格信息资源共享上层应用的数据中心。所有的模块兼有移动APP端和PC平台端。

国家发改委价鉴局帅处长充分肯定了“鹭价通价格信息化平台”的建设成果，并现场观摩移动执法终端操作演示。座谈会上，厦门发改委价鉴局各科的执法人员也陆续分享了平台使用感想！他们纷纷表示，东网开发的“鹭价通”大大提升了发改委的工作效率，原本需要携带一大堆设备进行执法工作，现在只需要一部手机，利用互联网实现数据的高速传输，大数据为执法提供了强有力的支撑，同时大大增加了工作的透明度。

全面开展“鹭价通” 二期工程开发

目前，“鹭价通”价格信息化平台已经完成数据中心和移动执法APP的开发，并于今年元旦期间投入使用。公众版APP已经完成框架功能开发，第二阶段的实施目标正在抓紧充实内容，当前已在小范围内测试使用，待时机成熟、内容丰富后，将大范围向社会全面推广。



4月16日下午，新东网科技有限公司（以下简称“新东网”）信息安全社区——漏斗社区正式成立。

来自新东网、福建国科、百度、360 控股网康科技、迪普科技、六王网安、中兴、锐捷网络、省内某著名网络游戏厂商、省内某著名 CDN 服务厂商、某国家级高科技单位以及其他安全厂商和集成商的二十多位网络和信息安全领域的技术专家参加了成立仪式，并现场带来了关于信息安全技术的思想盛宴！

新东网高级副总裁曾忠诚先生为成立仪式作开场致辞，在习近平主席提出的“没有网络安全就没有国家安全”的思想指导下，他表示信息安全工作迫在眉睫。新东网成立漏斗社区，旨在打造一个全新的开放式的信息安全技术圈子，为在校学生和 IT 从业人员提供学习信息安全知识技能的渠道和技术交

新东网信息安全漏斗社区正式成立



流、提升的平台，期望通过社区传播信息安全技术，共同建立更美好的信息安全世界。

漏斗社区福建区域合作伙伴——福建国科信息科技有限公司总经理韦浩阳也强调了当前信息安全形势下“抱团取暖”的重要性。漏斗社区的成立犹如“雪中送炭”，不仅鼓励技术钻研和共享，让更多人能够接触到信息安全技术，同时将谋求与社区成员间最大化的互利共赢，让社区成员在传递知识的过程中获利，也让其他



成员收获更多的学习机会。

漏斗社区联合创始人——新东网信息安全顾问邵元明结合当下信息安全行业供需问题介绍了漏斗社区的由来、作用以及对未来的畅享。据介绍，“漏斗社区”的名字来源于“与漏洞做斗争”这样一个信息安全领域里的永恒话题，而“漏斗”本身作为过滤工具的形象，也代表着社区希望通过传播信息安全技术来过滤阻挡更多安全攻击的美好愿景。

“带你通往白帽子的奇妙世界”是漏斗社区的口号，代表社区对高校学生和信息安全从业者两个社区核心目标群体的服务期望，即通过交流平台、技能培训、安全沙龙、专题讲座等形式，打通线上交流与线下沟通的模式，带领高校学生走进信息安全行业，为信息安全行业输送技术人才。同时也让信息安全技术人员在知识传承和技术交流的过程中升华提高，共同建立更加奇妙和美好的信息安全世界。



现场研讨环节气氛热烈，百度、360 控股网康科技、省内某著名网络游戏厂商、省内某著名 CDN 服务厂商、锐捷网络、六王网安、某国家级高科技单位等多家企业的技术专家对“大数据 + 安全”、金融行业安全、游戏行业安全、抗拒服务攻击、信息安全管理等最新的信息安全形势和话题作了分享，同时对漏斗社区将发挥的营造信息安全圈子、

沉淀信息安全技术、推动福建区域信息安全行业发现的作用予以了充分肯定和期待。

漏斗社区的成立，只是新东网布局信息安全领域的第一步。未来，新东网将借其母公司中山达华智能科技股份有限公司的优势，助推社区交流平台发展，以福建为中心，辐射全国，真正实现万物互联的信息安全世界！

新东网被认定为 第四批福州市总部企业

近日，根据《福州市鼓励加快总部经济发展的实施办法》与《福州市人民政府办公厅关于促进总部经济发展的补充意见》的有关规定，经市政府研究同意，决定认定9家企业为第四批福州市总部企业，并按有关规定分别兑现扶持政策。新东网名列其中。

新东网科技有限公司成立于2001年，注册资金45550万元，总部设于福州软件园，秉承“认真做好每一件事”的理念，打造成为中国最好的互联网及物联网运营商，致力为行业客户提供“互联网+”整体解决方案规划、建设、运营服务及各类智慧产品，是通信运营商最大的“互联网+”渠道规划、建设和运营服务提供商之一。2013年，成为物联网龙头上市企业——达华智能（股票代码：002512）的全资子公司。新东网取得了CMMI5级、系统集成贰级、ISO9001:2008、ISO20000:2005、ISO27001:2005等资质，拥有多项软件核心技术。产品面向通信行业、金融行业、智慧城市、智慧企业、智慧教育、智慧交通、电子商务以及互联网运营等领域。公司目前设有六大中心、五大区域、四家分子公司以及一个国际业务部，业务涵盖中国大陆以及香港、台湾、新加坡等地区。

公司凭借整合大数据、云计算、通信、物联网及区块链技术，陆续推出了“WeDo”、“智慧企业云平台”、“在

线教育云平台”、“智能IC卡业务”、“小微商号”、“蜂行天下”、“智慧中山”等一批技术领先、系统稳定、特色鲜明的互联网产品。2014年起，公司大举进军互联网金融领域，与商业银行合作开发基于NFC全终端方案的TSM平台，推出第三方在线支付平台——新东支付，致力于提供专业、安全、便捷的电子支付服务。

公司成长过程中获得众多社会荣誉，被评为福建省纳税优秀会员企业、福建

省劳动关系和谐企业、福建省著名商标、创新性试点企业、守合同重信用企业、增值电信运营诚信企业等。

未来，新东网将坚持奉行“诚心服务用户、精心追求完美、决心创新攀登、信心拼搏赢家”的精神，以“不断创新的精神，给人类带来无限的智慧、人文与关怀的人生”为企业愿景，努力抓住机遇，勇于迎接挑战，通过新东网的贡献使整个社会更加便捷和精彩。



新东网技术中心被认定为 福州市市级企业技术中心



近日，福州市经济和信息化委员会、福州市财政局发布了《关于公布2015年福州市市级企业技术中心名单的通知》，新东网科技有限技术中心被认定为2015年福州市市级企业技术中心。

新东网专注产品与服务15年，取得了CMMI5级、系统集成贰级、ISO9001:2008、ISO20000:2005、ISO27001:2005等资质，拥有多项软件核心技术。凭借大数据、云计算、通信、物联网及区块链技术，贯彻国家“互联网

+”行动计划，通过通信、金融核心行业领域、智慧系列解决方案、全面运营能力，实现互联网与物联网运营商转型。

自2001年成立以来，新东网经历了三个跨越式发展阶段：第一阶段（2001年-2006年），新东网成为通信运营商支撑系统软件提供商，率先引入B/S结构、三层体系等创新技术，并在同行企业中脱颖而出；第二阶段（2007年-2013年），公司立足通信行业、全面拓展多行业，为各行业提供ICT整体解决方案，

融合产品规划、研发和运营服务为一体，帮助行业客户实现商业价值，解决方案提供能力处于相关领域领先地位，服务口碑获得行业赞誉，成为整体解决方案提供商；第三阶段（2013年至今），基于互联网与物联网领先技术，公司整合多行业解决方案和各类智慧产品，融合金融和行业应用，致力于打造为中国最好的互联网及物联网运营商。



在近期福州市总工会开展的关于基层工会建设工作考评中，我司工会从全市众多基层工会中脱颖而出，被福州市总工会授予“福州市职工之家建设示范单位”荣誉称号，成为福州市软件园唯一一家获得该称号的企业。

2015 年，我司工会积极响应“三个一批”（即培育一批基层工会规范化建设示范单位、提升一批基层工会规范化建设达标单位、转变一批基层工会规范化建设落后单位）行动号召，遵循“尊重职工、关爱职工、维系职工与企业双利益，促进企业和职工双发展”的价值观，充分发挥工会组织优势，在坚持开展工会品牌工作的同时，创新工会工作方式，团结广大工会成员投身企业建设，助推企业持续健康发展。

2015 年我司工会围绕“深化员工关

我司工会获福州软件园唯一一家“福州市职工之家建设示范单位”荣誉称号

怀、丰富员工活动、加强员工凝聚力”为核心，加强工会组织建设、制度建设，积极开展“职工座谈会及民主评议会议”、金点子系列活动，服务我司发展。

此外，我司工会积极维护职工合法权益，完善公司福利体系、成立“东新网互助基金会”帮扶困难职工、提供职工医

疗互助、加强日常关怀与慰问，仅 2015 年我司日常慰问与补助达 733 人次。

为更好地保障职工利益，促进企业发展，我司工会非常关注职工的教育及生活工作，积极组织现场或远程培训，设立各类新媒体课堂，开展各类文娱活动，丰富职工的工作生活。



东新网 H&L 乐爱众创空间被授予“厦门市巾帼众创基地”称号

2 月 25 日，由厦门市妇女联合会主办的“厦门市妇联第十五届六次执委（扩大）会议”在厦门隆重召开。厦门市妇联主席吴亚汝、厦门市妇联副主席陈超英、厦门市妇联监委洪允浩等出席会议，并发表重要讲话。会上，H&L 乐爱众创空间被授予“厦门市巾帼众创基地”荣誉奖牌，这也是目前集美区唯一一个厦门市巾帼众创基地。

女性积极投身大众创业、万众创新事业日益成为推进创新创业生态平衡、提升区域发展实力和影响力的重要趋势。为进一步激发广大女性在创业浪潮中激流勇进、探索创新，发挥示范、带动和辐射作用，引领广大女性顺应并积极参与创新创业巾帼行动，厦门市妇女联合会授予乐爱众创空间等 10 家单位为“厦门市巾帼众创基地”。

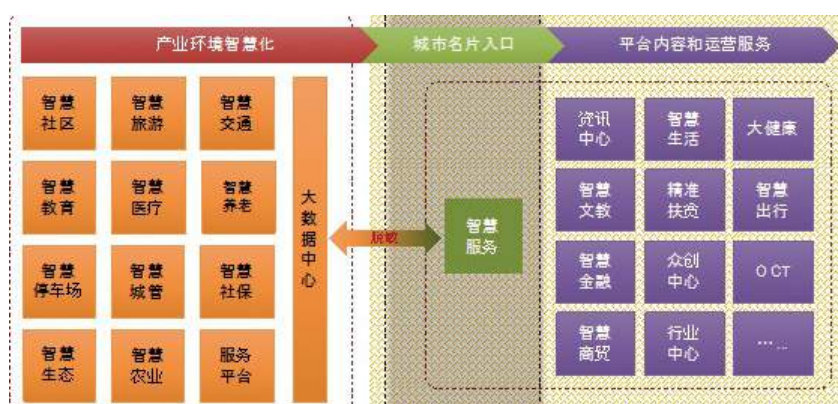
乐爱众创空间以物联网创业方向为核心基础，以“创业创新 巾帼行动”为特色，通过“妇女之家”平台的支持，举办创业沙龙、创业论坛、创业辅导等活动，帮助女性学习互联网技能、提升电子商务等经营能力，为女性创业创新提供有效服务，不断推动女性实现创业创新梦想，引导她们立足于低成本、便利化、全要素、开放式的创业服务平台，勇于向新产业、新业态涉足跨越。

新东网成功中标 福州市“智慧仓山”项目

5月13日，我司作为新型智慧城市运营商，凭借多年在智慧城市领域的建设和运营经验，成功中标“智慧仓山”项目。

福州市仓山区是国家住建部公布的首批全国90个智慧城市试点之一，此次新东网中标“智慧仓山”项目，并利用新东网在建设和运营等方面的经验和实力，将有力推进仓山的智慧城市建设和运营。为进一步加快“智慧仓山”建设，响应“用互联网+思维解决民生短板”的政府号召，近期重点配合福州市政府“全力打好治堵攻坚战”的服务宗旨，推出“智慧仓山”之“智慧出行”目标，包括“智慧停车场”、“公交”、“便民自行车”、“出租电召”、“高空探头”、“实时路况”、“违章查询”、“地铁”等内容，并紧随其后陆续开展“智慧旅游”、“智慧教育”、“智慧医疗”、“智慧社区”、“智慧政务”等板块的运营。

2015年，在第二届世界互联网大会上，新型智慧城市被提出，深圳、福州、嘉兴被确定为新型智慧城市标杆城市。



新东网作为新型智慧城市运营商，搭建“智慧仓山”，利用“智慧仓山”实现各产业之间共融共享，包括“新媒体产业”、“教育产业”、“旅游产业”、“社区产业”、“卫生产业”、“绿色低碳”与“创新创业”等，从而全面提升产业经济的融合发展。

本项目的建设运营分阶段进行：先期构建并且运营“智慧城市”统一“互联网+”平台，以服务市民为轴心、以智慧出行、公益、便民服务为核心，让市民感

受到城市的智慧，为产业经济发展打好基础；其次，融入企业的商业服务能力和运营能力，引导企业各种供给能力更好构建智慧城市，提升产业红利、让城市的各参与者共同维系城市智慧化；再次，引入互联网金融，实现产业经济可持续性的良性循环等。

新东网依托母公司达华智能在物联网领域的技术、行业经验等优势，致力于搭建以物联网为载体的智能生活生态体系。继“智慧中山”成功运营后，本次项目将成为新东网在新型智慧城市生态体系建设方面的第二个成功案例。“智慧仓山”将构建一个包括市民、家庭、企业和政府的新型智慧生态圈，为市民提供一个便捷、智能的生活应用环境，为企业创造一个可持续发展的商业环境，为政府建设一套有效的城市运营管理机制，同时也为公司在新型智慧城市业务领域持续发力提供宝贵经验。

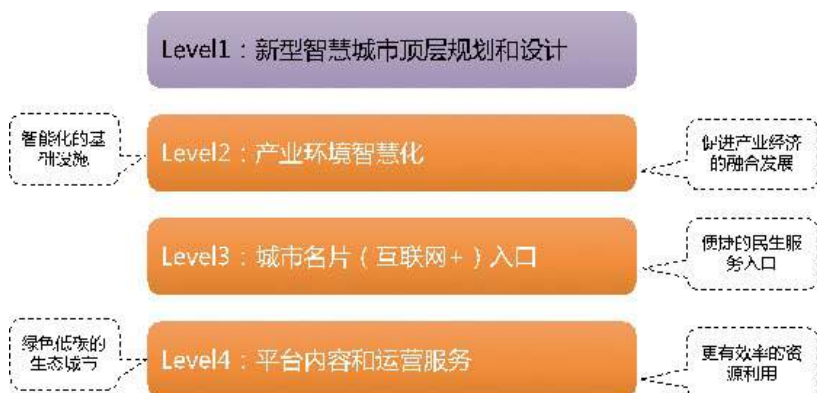
智慧仓山

远离拥堵更简单

通过智慧仓山APP，随时随地查询仓山路况。876定期播报，交警大队权威认证，躲避拥堵有保证。智慧仓山，远离拥堵更简单。



扫描二维码立即下载
“智慧仓山”APP



智慧仓山

让办事轻松简单

智慧仓山APP，随时随地预约办理行政事务，上传相关资料，缩短办事流程，了解处理进度。

在线评价

在线申报

预约取号

办事进度

在线投诉

实时排队



扫描二维码立即下载
“智慧仓山”APP



智慧仓山

让入学变得更简单

智慧仓山APP，随时随地查询入学划片信息。小学预报名信息在线提交，报名情况第一时间获得。智慧仓山，让入学变得更简单。



扫描二维码立即下载
“智慧仓山”APP



智慧仓山

让预防接种更简单

通过智慧仓山APP，随时随地预约疫苗接种时间。疫苗接种定期提醒，宝宝健康有保证。智慧仓山，让预防接种更简单。



扫描二维码立即下载
“智慧仓山”APP

同舟 BOAT TOGETHER

十五年风雨同舟
团结一致，共同努力
不辱使命，不负众望





团结一致 共同努力

“2015 年新东网年终尾牙宴，达华智能集团董事会成员代表与新东网全国各区域及分子公司近 500 名员工代表齐聚一堂，共襄盛事。本着“团结一致，共同努力，让兄弟们过上好日子”的东网价值观，达华集团与新东网高层共准备了高达 50 万红包，通过新东网最新金融支付应用——千万付，让红包普惠每一名员工。即摇即得，单个红包最高 1888 元，即刻到账，线上红包共派发近 20 万元。现场抽奖红包最高 5000 元，线下共派发现金红包 30 多万，员工中奖率高达 92% 以上。”

*Consistent with the knot
Work together*

世上没有不会打战的兵 只有不会带兵的将

“一个有竞争力的企业，不但要求有完美的领导者，还要求有完美的团队。但我们往往看到这种现象，领导经常抱怨下属中没有一个精兵强将，而下属又经常感叹自己无用武之地。到底什么地方出现问题？团队管理者该如何提升领导力，让团队成员心服口服？团队成员又该如何行动，让团队 Leader 认可你的能力？”

笔者结合《亮剑》主人公李云龙、“台儿庄抗战”将领李宗仁、新东网 Leader 和小兵们的故事案例，浅谈一些个人看法。”



文 / 祁朝雯 人力资源部

世间无不可用之兵 只有不可为之将

首先，领导抱怨无精兵强将，本身观念有失偏颇。其实“世间无不可用之兵，只有不可为之将”。常言道，“欲治兵者，必先选将”。一个优秀团队往往有一位杰出的领导，用对每一个人，就能带好一支队伍。热播影视剧《亮剑》主人公李云龙就是这样一名得力干将。在独立团遭山本特工队重创之后，八路军副总指挥立刻想到的替换人选就是李云龙。“原来的新一团战斗力弱、装备差，去年把李云龙调过去，不到一年的时间，他愣是把这团整得嗷嗷叫，没用上级调拨的一枪一弹，自己靠缴获，把这武器装备换了一茬，成了一二九师最有战斗力的部队。”因为“这个人会带兵”，“这小子是块打仗的料，

使起来也很顺手”。李云龙的才干有目共睹，深得领导和团队的认可。

国民党著名将领李宗仁历来坚信，“世间无不可用之兵，只有不可为之将。”在台儿庄战役中，眼看乘兴出川的第 22 集团军成了没人要的抗战弃儿，即将败兴而归，准备挨家乡父老责骂之时，李宗仁的老乡——总参谋长白崇禧给蒋介石进言：“可否问问李长官，看 5 战区要不要这股川军。”当白崇禧电话征求李宗仁意见时，李宗仁慷慨应允，指出“只要打日本，再烂的部队我也要！”李宗仁统帅“没人要”的川军和人员不整、装备又差的各种杂牌军，在台儿庄重创日军，粉碎了日军“三个月灭亡中国”的计划，

取得了抗战以来国民党正面战场的重大胜利，具有历史性的重大意义。

管理学中有则《狮子和羚羊》的故事，讲的就是一头狮子领导一群羚羊和一头羚羊领导一群狮子，双方进行战斗的案例，结局是狮子带领的羚羊打败了羚羊带领的狮子。这同样说明了“将”的重要性，优秀团队是优秀的领导者带出来的，所以，那些抱怨没有精兵强将的管理者，是否该反思下自己？！

那么，要想成为一名优秀的领导者，受到团队的爱戴，该注意提升哪些领导力呢？



“面对强大的对手，明知不敌也要毅然亮剑。即使倒下，也要成为一座山、一道岭。剑锋所指，所向披靡！”这便是“亮剑”精神。”

领导者要勇于亮剑，临危不惧，胆识过人

“亮剑”是军魂，是一种不达目的誓不罢休的执着，也是一种战胜强敌的智慧艺术。新东网高级副总裁曾总诚先生，就是勇于亮剑的典范。在他多年悉心带领下，公司研发团队个个都是精兵强将，人才辈出，而他从不自满，不停留在过去的功劳簿上。近年，他转型到市场一线，亲自带领团队“冲锋陷阵”。对研发出身的他而言，这无疑是一个全新的极具挑战的领域。改变需要勇气，“万一拓展不理想呢？”面对诸多未知，曾总不曾多想，毅然决然地“亮剑”：“再苦再难也要上！”正是领导者的这种勇于亮剑、身先士卒的精神，极大鼓舞了团队士气。这支新团队在曾总的领导下，奋力开拓，很快便拿下全国首批智慧城市示范点福州市仓山区“智慧仓山”项目。

以来一直饱受歧视的川军将领感激涕零，将士们深受鼓舞，积极请战，要以实际行动杀敌血耻、报效李宗仁以及家乡父老。李宗仁当即决定将滕县保卫战的艰巨任务交给川军（第 22 集团军）。接到作战命令后，川军士气高涨，纷纷保证：听从李长官指挥，奋勇杀敌，誓与滕县共存亡，以报知遇之恩。最后，王铭章以死完成了固守率部进入滕县的任务，为第五战区的抗战胜利起到巨大作用。

尊重领导是下属的基本品德，作为领导也要充分尊重下属，不管身处什么职位，对下属不应盛气凌人，一味批评指责。从本质上讲，人与人之间都是平等的。尊重下属的领导，不会因此而失去权力，相反更能提高自己的威信，得到下属更多的尊重和爱戴。新东网副总裁李科刚入公司时，公司的信息化和管理流程还不够完善，前端与后端之间沟通不畅，双方经常怨气十足。“你们是怎么管理的？这叫什么流程？哪有这样做事儿的？”面对副总裁不问缘由、火药味十足的斥责，后端管理人员憋屈，但又不好发作。领导不经意带着情绪的问话，让下属感到不被尊重，下属极力躲避并逃离这种沟通，导致跨部门协作困难。不久后，公司推进有效沟通文化，让上上下下的工作态度、方法方式发生了根本改变。现在的李科总也完全变了样，面对跨部门管理问题时，显得更睿智和从容，开始主动、平和地与后端部门沟通，听取多方建议。他的转变，是对后端下属最好的激励，大家重新焕发斗志，更积极配合前端工作，

领导者要尊重下属 建立深厚信任 加强团队凝聚力

李宗仁在台儿庄战役中，对“没人要”的川军非常尽心，经常体恤下属。一次，他问下属邓锡侯、孙震有什么困难需要解决。他俩异口同声地说：“枪械太坏，子弹太少。”李宗仁立即向军委会请求为川军补充枪械弹药，军委会虽有迟疑，但在他一再争取后，不久军委会还是拨给他们新枪 500 支，每军各得 250 支。同时，李宗仁又从第 5 战区库存中拨出大批子弹及迫击炮，交付两军补充。这使出川

公司的凝聚力也有了很大提升。

要想拥有一支优秀的团队，除了团队 Leader 的杰出领导，团队成员的努力也功不可没。那么，团队成员应该需要哪些转变，才不会觉得自己无用武之地？

下属要不计得失勇挑重担
是金子总会发光的

挑战极限
追求卓越

说起龚文亮，新东网的员工一点也不陌生。原先的他，不过是一名言语不多的普通项目经理。公司广东中山“农业溯源项目”启动后，他二话没说，受命远离家乡福州，奔赴中山小榄镇。短短数月，农业溯源项目在当地获得成功，国家商务部、广东省商务厅及省内各地市商务局主要领导应邀出席了报告会。龚文亮也因表现出众，被破格提拔为中山声屏汇智能信息有限公司的总经理。事后，人力资源部在采访他关于成功的秘诀时，他只说了一句话：“如果是面试，我可以说得很好听，但在实际工作中，我只想，尽我最大的努力，做好每一件事，争取走得更远！”

上帝对每个人的机会是公平的，当公司 50 万年薪寻找中山“互联网+”掌门人时，鼓励员工自荐或推荐人才，当时的龚文亮同许多年轻人一样，内心是犹豫的，一边是机会难得，一边是自己没有底气，不敢接。但与其他年轻人不同的是，他珍视每一次机会，勇挑重担，舍小家为

“大家”，在最应该奋斗的年纪不辜负自己，他选择了先做再说。”是金子总会发光的”，龚文亮用他的行动证明了这一切。

下属要主动设定目标
全力以赴追求卓越

陈庭昀，人称“CTY”，是公司的老研发，自从接手 WeDo 项目后，更是铆足了劲，什么时间完成什么功能点，项目研发计划列得一清二楚。如果计划不能如期完成，那就只有一个办法，带头加班。经过一年多的努力，他和团队成员成功推出了全新的、成熟的 WeDo 产品，并着手开始全面推广上市。”



“全力以赴，追求卓越”是陈庭昀的工作原则，无论是研发，还是推广，他都亲力亲为，带头冲锋。营销不是他的专长，但他利用一切空余时间努力学习，不断完善和丰富产品体验，逐渐达成理想预期。为了带领研发团队转型，他想尽办法给团队成员加油打气，用心设计多种弹性激励目标，鼓励团队与他一起接受市场考验，追求卓越。现在，他的团队士气高昂，正努力向新的业绩目标挺进！

什么样的员工才是好员工

“一开篇，我需要告诉大家这篇的文风是随笔，我不希望官方的文风限制了大家可以放松读取文字的空间。如果不偏题，这篇的主题应该是员工该如何更好地并肩而行；之前想把领导写上，但是作为一名员工，还是把自己对身为一名员工的本职感悟写上较好，避免高不成低不就。”



文 / 陈娜 厦门东东东

有人说，最美好的职场曲线是为优秀的人做事，与优秀的人共事，让优秀的人为你做事。这是我听过最性感的一句话。（不要纠结为什么是性感，因为这句话听起来就是很性感。）尤其对于一位职场新人，就是一个茫茫大海的导航标；而对于一名拥有多年工作经验的上进老员工而言，就是一个终极大目标。铺垫了一会，我要开始用我狭窄的阅历谈谈“什么样的员工才是好员工”，也是呼应了我个人定位的主题“员工该如何更好地并肩而行”（至于什么是“好员工”——只有对于领导，员工才称之为员工）。

首先，一个懂得更好并肩而行的员工，应该是个“公私分明”的人。这里的“公”指向工作，“私”则指向个人情绪。我们在职场上总会听人谈起或是遇上一些人：他（她）们把职场生活与个人生活混合在一起，总会在公司抱怨一些“似乎不大却也不小”的生活琐事，把自己的情绪“传染”给别人；虽然在不加班情况下，



一天 8 小时左右的工作时间，加上中午近两小时的午休时间，让我们把一天将近二分之一的时间都献给了工作，但职场生活终究与个人生活不同。职场生活中的人物角色与个人生活围绕的角色最大的不同就是，员工是因为各种利益而被牵扯

到一起，因为利益让大家的身份从“陌生人”转变为“同事”。员工来到同一家公司上班一般都有一个本质的共同目标。而围绕个人日常生活中的人虽因形形色色的原因参与你的生活，但双方关系的延续更多源于情感。所以，作为一名员工，要



区别职场生活与个人生活的角色参与感，并且记得带上正能量去接受一个“同事”的身份，用正能量向其他人传递正能量，至少不会负面影响他人，恪守本职，从而让职场生活开心，也可以给个人生活减压。

再而，“公私分明”是基础，“共同发展”才是大家走得更远的风向标。相信大家都知道，有一个可以让我们走得更长久的组织形式，那就是“团队”。这世上没有几个出名的成功人士，后面是

没有团队的。团队的意义对于“个人发展”亦然；对于公司成长亦然。个人理解，“团队”二字，并不是队伍二字，“队伍 + 团结 = 团队”。不团结的队伍，称不上是团队。只有员工团结一致，共同发展，老板能过上好日子，兄弟们才能过上好日子。所以无论努力和团结的出发点是私心地为个人，还是官方地为公司，只要结果对公司有益，对个人有益，才能让自己走得更远。

最后，引出最重要的一个点，就是

帮上司解忧。一个“不找茬”的上司不是好上司；一个未被上司“教育”的员工不是好员工。上司之所以成为我们的上司，是因为他（她）比我们有能力为公司解决更多问题，同时敢于为公司承担更多责任。身为上司的下属，能做的就是帮他（她）解决他的上司让他（她）解决的问题，这是一个下属的工作职责。至于如何解决呢，听说最聪明也最费劲的办法就是，不要让你的上司做问答题，而是让他（她）做多选题。

什么样的团队才是好团队

“ Question: How to describe your team?
如何形容你们的团队
Renee: 我们的团队是我们最核心的价值，
最坚实的后盾，最温暖的家。”



文 / 孟驰 金融及安全服务应用部

Our Core Value 团队的核心价值——明确的角色定位

信任 尊重 团结 合作 友谊 分享

2016 年，在组织架构调整后，我们的团队有 3 个小分队，分别是金融及安全服务应用部、金融研发与技术支持部、智慧交通事业部，麻雀虽小，但五脏俱全。为什么这么说呢？让我们先从角色定位上来看：



01 决策者

作为决策者，为我们的团队制定清晰的目标和方向，以结果为导向，由团队成员自己决定工作该怎么做，如何高效完成。由于每个成员的性格脾气不同，工作方式方法也会不一样，但在明确大方向和目标的前提下，按照团队成员自己的方式来工作是最迅速且有效的。这样的团队就能发挥它最大能动性。如果所有工作

都等待上级交代再去做，成效一定有限；如果能在理解上级的决策思路后，积极主动地和上级沟通开展工作，效果一定非同凡响。当然我们遇到问题时，也会第一时间和上级汇报，听取决策者的建议，寻求协助，尽早把问题处理完毕。

02 市场

作为部门里的市场，在职能上相对比较单一，暂时以市场调查为主。工作职能主要围绕要开展的业务的业态特性和同行情况做调查，筛选、过滤、收集和分析有效信息。有一种说法是做市场相当于队伍中的侦察机，需要先从空中俯瞰全局，给决策者提供相关情报，协助决策者做最后决定。还有一种有趣的说法是市场部就像女孩要富养，要让她们见得多，识得广。世界那么大，她得走出去看看。

03 销售

不得不说销售是部门的大功臣：上前线，冲锋陷阵；赴汤蹈火，让客户满意，

为公司赚取最大利润。无论产品多出色，如果卖不出去就是“扯淡”。所以做销售最需要的是素质，能够介绍产品，能够讲动听的故事，有十八般武艺服务于客户，解决客户的疑难杂症，让他们愉快买单。如果承接上面的说法就是，销售就像男孩要穷养，让他们多吃苦，他们才知道冷暖，知道每分钱赚得艰难，这样他们才会更加拼命。销售是代表公司接触客户的第一张名片，需要着装职业，能站在客户的角度思考问题，并且能提供给客户可靠的解决方案，努力营造一个和谐的氛围，给客户也给公司创造一个双赢或多赢的局面。

04 技术

技术是公司的中流砥柱，没有技术，一家公司是站不住脚的，是核心。感谢技术职能上的兄弟们，用他们的专业、执着用心打造企业的硬形象。在不断的产品更新改进中提高产品的性能，和前端销售配合，用实力增强客户粘性。



Strong Back-up Support 最坚实的后盾

这个 point 的重要性在于团队成员间的相互配合与支撑，即便出状况了，是第一时间解决问题，而不是花时间追究是谁的责任。这个道理很简单，你的处理方式代表了你是希望展望未来还是沉迷过去，就在一念之间。一切应该以每个成员的优点为出发点，（人嘛，总有好的一面和不够好的一面。）如果能够善于运用集合每个人的最强项，握成一个拳头发力，必然逢击必中。评判一家好公司的标准在于每个成员都能否对自己负责任，是否有明确的责任边界。就像一个球队上了场，不小心有一个队友受伤了，需要马上有替补球员上场继续比赛。大家比赛的共同目标是为了赢，但各成员间合作的基础是各司其职，对自己负起责任。

另外，上级和下属之间的互帮互助也很重要。上级需要帮助下属处理在下

属层面解决不了的问题，下属要努力地认真完成（能超越更好）上级的期望值。如果在表现形式上能够表现为轻松地交谈，幽默地思考，朝着一个目标共同前进，就棒棒哒。

当然，这需要在彼此相互尊重的前提下，并且拥有高度的相互信任，相互肯定与欣赏。大家注意到了，我一直强调“相互”这个词，因为这是一件需要双方共同建造的事，如果只是一方做到，另一方没做到，那就不够完美了。因为作为执行者，需要和上级沟通顺畅才能把问题及时上报处理。如果基于害怕，想把大事化小，小事化了，而不及时报备上级，产生的后果是非常严重的。就公司内部沟通而言，缓一缓还行；如果是在和客户的外部沟通的层面出现问题而无法及时处理，伤及的就是公司的颜面和利益了。

Warm House 最温暖的家

每个成员的快乐指数都很重要。我们一生中至少有 1/3 的时间都贡献在工作上，如果不快乐，我们的产能会低下或者没有产能，更没有产出。每个成员都愿意每天开开心心地上下班，这是公司最高效的表现。

如果每个成员愿意把同事当成兄弟姐妹好好照顾，每个人对彼此都熟悉，对彼此的行为和能力都深信不疑，在工作中密切配合，愿意分享做事过程中所遇到的问题和解决办法，并且毫无保留。大家既是工作上的伙伴，也是生活中的朋友。那么，每个成员心中一定都觉得这是在为自己的家打拼，觉得这份工作是有意义的，既能实现公司方面的大目标，也能实现自我成长的小目标。这就是我们永远积极向前的动力。

后记：本文从一个部门的职能划分延伸出的是整个大环境和谐相融的生态。就第一季度会议上，陈老大提出的管理战略生态说而言，如果每个部门或分公司都能营造一种健康向上的正能量的工作生态，大家能够相互协作，站在公司的角度考虑问题，奔着新东网的统一价值观追梦，那么“团结一致，共同努力，让兄弟们过上好日子”的时代即将来临。



智慧企业 · 整合产业链 · 共建生态圈

Smart enterprise · To integrate the industrial chain · To build the ecological circle



解决方案

SOLUTION

A 智慧企业经营管理平台
提升企业内部经营管理执行力

C 智慧企业营销管理平台
提升企业产品营销和盈利能力

B 智慧企业生产运行平台
促进企业内部生产运行转型升级

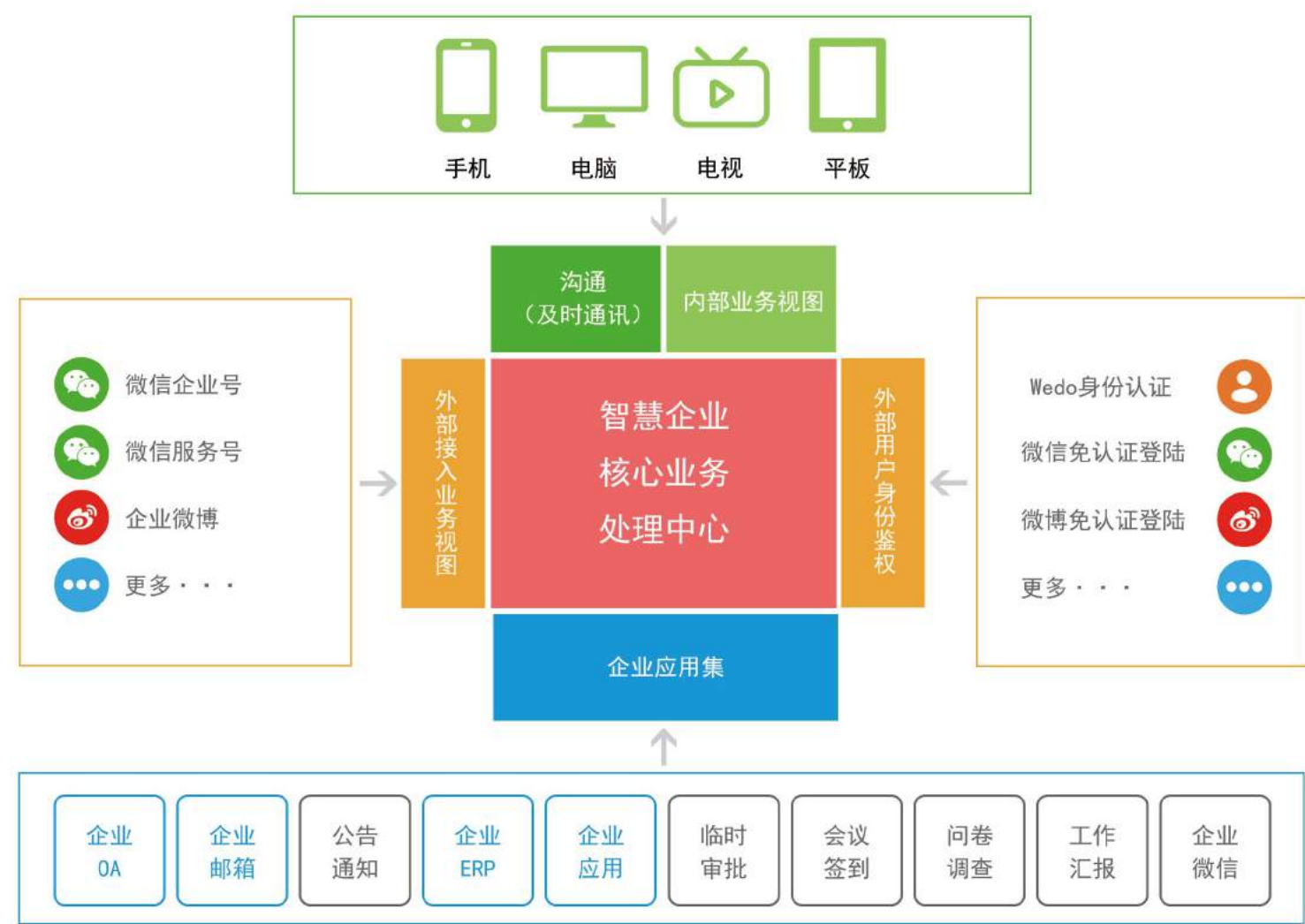
D 智慧企业投资管理平台
提升产融资本的资源配置效率

WeDo是什么？

打造以WeDo为入口，整合各类基于RFID的物联网应用、企业内部信息化应用、行业化应用等为一体的智慧企业应用生态大平台。高效布署“提升企业内部经营管理执行力，促进企业内部生产运行转型升级，改善企业产品营销和盈利能力，提高产融资本的资源配置效率”为核心目标的智慧企业四位一体系列解决方案。



打造以Wedo为核心智慧企业统一入口平台



企业应用采用插件式，用户可根据自身业务所需进行添加与移除

开启闪付时代的未来

随着人们对支付便利性要求的不断提高，手机支付这一新型支付方式已悄然来到我们身边，近几年来也得到了快速的发展，其形式也越来越多样化。



文 / 林辉 财务部

Apple Pay

先放眼看看国外是怎么做到的？苹果公司早已推出的移动支付钱包这个功能，它可以让用户使用自己手中的 iPhone 6 或是 iPhone 6 Plus 进行支付。苹果通过 NFC 技术与 Touch ID (指纹识别密码) 技术相结合，加之与 VISA、万事达和美国运通等发卡组织深度合作，广泛应用于餐饮、百货等商户，用户无需输入支付信息即可实现支付，将硬件、卡组织、发卡行、收单机构和商户受理完美融合，使得苹果手机的移动支付功能大大超出预期，形成各商户间互利共赢局面，也给消费者带来极大的便利。

再看看国内，阿里巴巴早已是移动支付的领头军。支付宝承载的已不仅仅是支付功能，更多从支付的眼光转向了应用平台的构建以及 O2O 领域的战略布局。相继腾讯公司借助 QQ、微信社交功能也

NFC 技术实现

开发出专业在线支付平台财付通，也就是后来微信支付的升级版。再看各电商平台商家，像京东推出的“京东钱包”、苏宁易购推出的“易付宝”、中国移动更有“和包支付”等等。有数据显示，第三方移动支付市场预计在 2018 年将达到 18 万亿元。

众多企业将目光投向移动支付市场，纷纷打造自己的支付方式，以期实现自身生态闭环的构建。

NFC 是一种高频无线通信技术。应用 NFC 技术的手机相当于把手机变成了支付终端，可以直接刷机支付。这样手机钱包的用途，既可以直接当作是银行卡在 POS 机上直接刷卡，也可以作为公交卡充值、缴费、查询余额。总之只要一部手机就可以实现支付多样化。那有人会问：NFC 技术安全吗？NFC 技术通过与 SIM 卡绑定实现的，不会耗费手机流量，安全快捷有保证。在 NFC 技术的支持下，通过卡模拟，人们可以将银行卡、公交芯片卡等卡片模拟到自己的手机中，需要支付时只要在 POS 机上轻触即可完成支付。

当然 NFC 技术还要我们不断地更新升级才能做到更好。近日华为也推出“云闪付”移动支付产品——Huawei Pay。用户可以通过华为手机进行银行卡的验



打造自有品牌移动支付新生态

证、激活和实现“空中发卡”、线下非接触支付、在线远程支付等功能。这一举动又给手机支付领域带来更多新思路，把手机支付这一课题推向了另一个新高度。

为了尽快实现金融 IC 卡应用与互联网支付、移动支付等创新型应用的整合，促进线下线上渠道融合，目前已有光大、中行、中信、招行等多家银行力推此业务，并在自己门户网站都加大手机支付推广活动力度，带领大家体检新支付模式下的不同感受。随着移动支付推广促进了 NFC 手机的普及，将会产生各种各样的 NFC 应用模式和 NFC 应用商机，带动 NFC 芯片的应用量。NFC 技术的逐步完善，也将成为移动运营商寻求业务发展的一个突破口，现在 NFC 技术已经确定成为 4G 手机的标准配置。

新东网取得银检中心 PBOC3.0 银联卡检测 5 项认证资质，意味着已迈入智能卡芯片软件开发行列。我司除了具备为银联卡厂提供已认证芯片操作系统 (COS) 的能力外，还能在基于自身坚持软件开发的企业经营理念上为金融产业及嵌入式平台软件开发领域拓展出新的业务品种，并对达华智能布局金融智能卡领域及金融支付产品的应用起到重要作用。在对市场进行需求细分下，我认为新东网下一个目标也可以打造自己的支付方式，不仅仅用在手机支付上，更可以将产品推向互联网金融业、物联网等领域应用。

在今年两会上，李克强总理多次提到“互联网”、“大数据”、“新兴产业”、“创新”等关键词，这意味着互联网已经不仅仅是连接我们日常生活与工作的平

台，更是一道已经被纳入国家发展规划的重要战略。真正互联网的时代已经到来，谁先占领市场谁有就话语权。正如马云所说的：未来的市场和传统理念不同，我们必须更新、跟上时代的节奏，如何能抢占商机、分析需求、创造新的发展生态。眼光决定思路，思想决定出路。

“随着手机支付的推广普及，一些附属商机应用会带动市场上对 NFC 标签的特殊需求，市场对此的反映和变化都将促进移动支付的不断发展，也会给未来人们的生活提供更多便捷的金融服务。”

健康管理平台生态圈的构建思路



“随着中国人口结构的老龄化及对生活质量要求的提高，体检市场从十几年前的无人问津一直发展到现在的如火如荼。“健康管理”这个词也被大家慢慢熟悉起来，健康服务业也逐步兴起。”

文 / 庄华贵 电子商务部

背景分析

2013 年 9 月，国务院发布了《关于促进健康服务业的若干意见》，文件提到：截至 2020 年，中国将基本建立覆盖全生命周期的健康服务业体系，健康服务业总规模将达到 8 万亿元以上。

2015 年，中国城市人口已近 7.5 亿人，其中亚健康人群占比 7 成，超过 5 亿人，其中仅有 2 成人群享有定期体检服务，这就意味着还有 4 亿人的市场有待挖掘，1 亿人的成熟市场有待深入。

行业痛点

当前体检行业普遍存在服务链条短的问题，许多体检机构做到一定规模后，对于如何延伸后续服务成了一道难题。同时，健康体检行业还存在三个痛点：“体检套餐千篇一律”、“体检报告看不懂”、“体检结束后没人管”。为改善居民在体检时出现的“该查的没查”，“查了看不懂”，“查了没人管”等现象，一个专注居民健康管理的专业化平台的搭建尤为重要。而健康体检作为健康管理的主要入口，发展空间巨大。

平台构建思路

创建“互联网+”健康产业新业态，即通过互联网提供健康管理下沉解决方案，以健康体检作为流量入口，利用精准大数据、专业医学资源、超深度健康管理以及可穿戴医疗设备的优势构建健康管理平台生态圈，以期打造一个权威的個人健康数据中心、专业的医生多点执业网络、高效的慢病重症防治体系及健康医疗创新产业成长平台。



平台生态系统

01 健康管理 APP:

为用户提供个性化体检、检后管理、健康分享、娱乐化健康任务、远程医疗、专业资讯等服务为一体的综合健康管理 APP。

02 健康管理硬件家族:

包括家用医疗移动设备、运动健康设备、社区卫生中心远程心血管动态监控站等设备模块。

03 健康管理医学中心:

联合国内医学机构、省内公立三甲医院以及省内医科学院等教科研机构，提供专业医学指导、体检服务、全科医学研究、医疗诊断、大数据分析、产品应用研发等专业服务。

04 健康管理服务平台:

从用户体检、管理、支付、数据、运动轨迹、溯源、咨询、线下活动等需求点出发打造大数据互联网应用平台。

平台运营思路

01 人文的体检服务

为用户提供 1+X 的专业体检套餐订制服务，并享受专业服务、专人导诊、一键预约、单项检查自动预约以及实惠的体检价格服务；同时提供社区便捷化抽血服务、动态心电图监测、动态血压监测，满足用户单项检查需求。

04 深度的高端体检

深度的健康体检专为高端用户群体服务，是以延长健康寿命为主要目的，通过国际最先进的医疗检查设备对身体每一个部位进行彻底而精密的检查。以“三大疾病早发现 + 一大疾病早预防”为主，即早期发现癌症、心肌梗塞、脑中风三大疾病，早期预防脊椎疾病。

02 贴心的检后管理

在本平台上体检的用户可自动接收体检报告（亦可提供邮寄服务），非本平台体检的用户可扫描上传其他医院体检报告，一键转换为直观的图文报告形式，改变以往严肃的报告形式，量化健康数据，形成标准化的居民健康档案。

05 精准的健康数据

通过数据的收集和分析，可实现临床指标的远程监测，为现代医疗提供辅助临床决策、管理慢性病患者、提高患者决策参与度，并为政府、医院、医药公司、医疗设备长期的疾病防控提供参考依据。

03 全面的健康指导

为用户制定半年至一年内健康管理计划，并进行跟踪管理；以任务积分形式鼓励用户进行运动分享、饮食控制、个人行为、用药习惯、减重管理等管理方向，并以实时上传数据、图像信息、移动医疗硬件、运动手环等手段进行控制。建立专业的健康圈子，可实时分享各类图文数据至微信朋友圈、微博等社交平台，扩大影响。按时按需进行健康体检，对比以往体检指标，直观展现健康管理后的身体数值，培养体检习惯。

06 前沿的电商平台

结合客户的健康数据，智推各类新颖、多样化的移动医疗设备、智能手环、国外保健产品以及日本、台湾的旅游体检套餐服务等内容。

平台运营前景

健康管理平台可以为用户带来一生的关爱，从幼儿、青少年的一般医疗及健康管理服务，到中年期的超深度健康管理及合作医疗服务，最终为老年期的医养一

体型专业服务，这其中的运营前景超乎想象。同时，这带来的社会效应以及未来的科技运营前景也相当可观。

综上，在新的运营模式下，围绕移

动互联网展开的健康管理将获得迅速发展，传统健康服务产业将变得更加信息化和数据化，不断扩充循证医学实践，为用户提供更加有据可循的管理、治疗方案。

东网·正能量



文 / 舒文君 人力资源部

沟通

沟通是发自内心的聆听和尊重，是激励、关心、对情感的表达。只有当你发自内心地去沟通时，对方才能解除对你的戒备之心，向你敞开胸怀，向你说出他的困难和状况以及进一步增进彼此间的情感。

责任心

人与人之间各方面的差距并没有我们想象中那么大。很多事情，某个人能做，另外一个人也能做，只是做出来的效果不一样。能赢得别人信任的往往是那些责任心极强的人。责任胜于能力的说法，并不意味着对能力的否定，能力创造业绩，业绩体现责任。

时间管理

根据墨菲定律：是可能出错的地方都会出错，不论估算多少时间，计划地完成都会超出期限。你需要在有限的时间内做更多事，提高事件掌握度和自我价值，同时区分好事件的优先顺序，让 20% 的重要事件产生 80% 的结果。

自控力

当你想要放弃时，对自己说“再坚持 10 分钟”，当循环几次后，大脑会把这种让你想要的诱惑，减小到最少。如果你想拥有更强的自控力，就需要更多的自我意识，减少外界事物造成的干扰。我们要做的是对内接受自我，对外控制行动。

小小艺术家 童年不一样

策划 / 郑晓红 人力资源部
摄影 / 陈欢欢 市场营销部

小时候，我们总希望能快快长大，成为驾着七彩祥云的“盖世英雄”，解救自己心仪的女生；成为强大的百变奥特曼，打遍所有怪兽天下无敌；成为无所不能的医生，救死扶伤……
新东网小朋友们长大后的愿望是什么呢？快来围观！



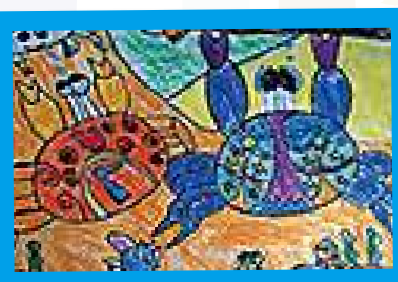
最佳才艺奖（高龄组） 詹琪 12岁



人气之星 庄星岑 9岁



最佳创意奖（低龄组） 林伊 4岁



【一起的时光】

最美好的回忆
就是与粑粑麻麻一起手作的时光
那么短暂却那么珍贵



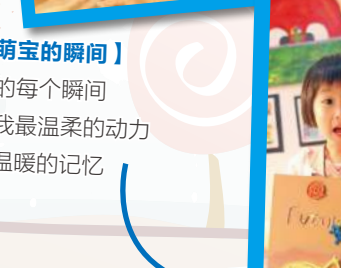
【爱的礼物】

一切为了宝贝
粑粑麻麻努力留住缤纷童年



【辛苦的成果】

每一笔每一画
每一剪每一胶
都凝聚了宝贝和粑粑麻麻的爱心
手作无价



【萌宝的瞬间】

你的每个瞬间
是我最温柔的动力
最温暖的记忆



六一 我家有个小艺术家

关于童年的回忆，你还记得多少？爬树、下河、玩弹珠……又有多少与爸爸妈妈的共同回忆？每年六一儿童节，新东网用心创造孩子与爸妈的欢乐亲子时光，让爱为记忆珍藏。



【认真的宝贝】

虽然手作很辛苦
但宝贝们都坚持到最后



新东网科技有限公司（总部）

地址：福州市鼓楼区软件大道89号福州软件园A区26栋

邮编：350003

总机：0591-83519233

传真：0591-87882335

客服热线：0591-83836608

公司网址：www.doone.com.cn

公司邮箱：doone@doone.com.cn

客服邮箱：marketing@doone.com.cn

华南区

地址：福州市五一南路联信中心2楼201

邮编：350001

电话：0591-28953086

华中区

地址：武汉市汉口民航新村江汉经济开发区

汉口创业中心天策楼205室

邮编：430023

电话：027-83363639

华北区

地址：北京市朝阳区潘家园左安东路泓善家园405号楼

邮编：100021

电话：010-56332255

华西区

地址：四川省成都市高新区府城大道西段399号天府新
谷九栋11楼1106

邮编：610041

电话：028-85258935

厦门市东东电子商务有限公司

地址：厦门集美区集美大道1302号创业大厦九层

邮编：361021

邮箱：dsfh@doone.com.cn

电话：0592-3602866

福建新东支付信息科技有限公司

地址：福建省福州市仓山区林浦路与潘墩路交汇处E6楼
第16层（自贸试验区内）

电话：0591-83806109

福建新东网融资租赁有限公司

地址：福建省福州市仓山区林浦路与潘墩路交汇处E6楼
第16层（自贸试验区内）

电话：0591-83806109