

特斯拉发布新太阳能屋顶 浙江合大研发并投入使用多年

美国时间10月28日,特斯拉推出了全新的太阳能屋顶(Solar roof)第二代能源墙(Powerwall 2.0)。马斯克在发布会上提到全新的太阳能屋顶与以往的太阳能电池板不同,造型更加接近于瓦片,使房屋的整体造型不会发生改变。

本以为这又是一项引人注目的“黑科技”,但是短短几个小时之后就发生了惊天大反转。中国各大知名光伏企业纷纷表示,这项技术中国已经研发并投入使用多年。中国光电建筑应用委员会主任章放对此也发表了自己的看法:“马斯克说他发明了‘光伏瓦’,与其说他善于‘发明’,不如说他善于利用。因为,‘光伏瓦’早已有之,而且他手中举着的一款,与我国浙江合大太阳能科技有限公司的‘光伏瓦’如出一辙。马斯克只是在台上演示概念,浙江合大的‘光伏瓦’却已经

应用于民居屋顶5年了。”难道这是美国特斯拉“效仿”了中国的光伏企业?记者第一时间联系了浙江合大太阳能科技有限公司的相关负责人。

据了解,浙江合大太阳能科技有限公司(以下简称“浙江合大”)早在2009年就开始研制类似特斯拉发布会上展示的“光伏瓦”,并在2012年研制成功投入生产,取名“光伏陶瓷瓦”。2012年3月,首个采用“光伏陶瓷瓦”全覆盖的光伏屋顶示范工程在富阳建立。现在在全国各地都已经有了安装并网发电的项目,其因美观时尚,发电率有保障,且在炎热的夏季有降温效果(降温3~4℃),得到客户的广泛认可。

“目前市场上同类产品还没有。‘光伏陶瓷瓦’是一种新型的高端生态光电建材,兼容了传统瓦片的建筑功

能和光伏发电功能,可直接安装于屋顶,与建筑完美结合。瓦片寿命长达50年,同时可将20%左右的太阳辐射转换成电能,达到最佳的隔热节能效果,引领低碳生活新潮流。”相关负责人对记者说道。

据悉,浙江合大位于杭州富阳,该公司专注于研发和生产光伏陶瓷瓦及屋顶发电系统。从2009年11月开始申请相关的各项专利,到目前为止,“光伏陶瓷瓦”拥有近50件国内外专利,并拥有严格的产品质量标准和完善的设计安装技术规范。目前浙江合大是“光伏陶瓷瓦”产品国家标准和建设应用标准的主要制定单位,是全球领先、国内唯一的“光伏陶瓷瓦”生产商,其“光伏瓦”产品已经分销全球20多个国家,在国内已经大量用于粮库、中高档别墅、新农居、新建工业厂房等。

从网上公布的图片上看,特斯拉的太阳能屋顶产品与浙江合大的“光伏陶瓷瓦”无论在外形上还是在构筑材质上都有异曲同工之妙。不过中国在“光伏瓦”这个项目技艺上已经整整领先了七年,在新能源的实践运用上也起到了引领作用。2010年,“光伏陶瓷瓦”获得国家能源局2010年度国家能源科学技术进步三等奖。2013年,该产品还获得世界自然基金会气候创行项目技术创新奖。

特斯拉太阳能屋顶的出现,暗示着新能源产品的全球化趋势,“光伏瓦”也将深入到每一户家庭中。不知在未来的太阳能屋顶光伏市场中,中国和美国的竞争,哪一家会拔得头筹,或是携手共进。无论结果如何,大家的目标还是非常一致的,都希望将新能源进入大众普及。

本报记者 徐璐璐

氩空间完成超2亿元A+轮融资

杭州万塘汇社区发布“征集令”

11月2日,国内办公空间提供商——氩空间宣布完成A+轮融资,由普思资本和IDG资本共同投资,金额超过2亿元。

氩空间总裁钟涛表示:“氩空间能够为初创企业、中小企业以及大中型企业提供办公空间一站式解决方案,一方面不断更新升级空间产品及体验,另一方面持续发挥在社群运营、增值服务层面的优势,让每一个人驻企业和每一位入驻者亲身体验到,与工作、办公相关的各种服务都唾手可得。”

据悉,杭州目前在运营的氩空间有三处,分别是:梦想小镇社区、文三社区、万塘汇社区。其中,万塘汇社区将于11月18日对外开放办公,该社区也正针对创业小伙伴发布“征集令”。

“此次万塘汇社区的模式是氩空间‘2.0版本’,我们将万塘汇5层3000平方米打造成一个联合、共享办公的空间,就是想让我们的创业者们,感受到之前在100平方米办公场所没能享受到的共享休闲区等一系列极致办公体验。”杭州氩空间运营经理婉清表示:“氩空间共享、开放的社群氛围,能让在其中办公的企业员工,更好地get到企业的文化与精神。”

目前万塘汇社区的签约率是10%,已有不少知名投资机构入驻。现在预约入住,不但能享受到工商注册住址、人力资源和产品技术帮助、配套媒体及融资服务,还能赶上“双十一”期间,享受工位费八折优惠及签满就送活动。

本报记者 蔡家豪

魔豆工坊 打造国家级创业服务

今年9月,科技部火炬中心公示了第三批众创空间,杭州多个平台被评为国家级众创空间,其中包括魔豆工坊。10月23日下午,全国政协副主席、科技部部长万钢等一行考察了位于杭州湾信息港的国家级众创空间魔豆工坊。(本报10月25日1、2版曾报道)

魔豆工坊是一家专注于科技和模式创新的创业创新投资服务平台,主要投资领域为文化娱乐、互联网教育、

人工智能、企业级服务、生物科技等,成立一年以来,已经成功投资孵化了10多个创业项目,其中大多数已成功拿到融资。

当日,万钢考察指导的项目“51教育服务”就在今年春季获得了天使轮融资。该项目是面向K12中小学教育,通过大数据与人工智能结合,帮助老师、学生和家长增效减负,快速提高学生学习成绩的一种教育服务模式。

据了解,为了给创业项目提供更

好的创业服务,帮助他们提升可持续融资能力,魔豆工坊每月都会举办一期魔豆工坊投后服务日,即魔豆工坊已投资和待投资的创业项目相聚于魔豆工坊众创空间内,一起就创业道路上遇到的诸如人员招聘、团队建设、企业文化、市场营销等众多问题进行交流,并寻求高效、合理的解决方案。

“如今,众创空间做办公场地等基础设施配套成了当前创业环境下的标配,而

能提供创业培训增值内容的创业服务才是创业者最大的刚需,也是众创空间核心竞争优势的显现。”肖万明告诉记者。

据悉,魔豆工坊还加入了浙江省众创空间联盟、萧山区科创联盟以及全国科技自媒体联盟等创服机构,借助联盟的力量,在全国范围内筹备创业培训导师库,力争成为一个创业培训实战基地。

本报记者 王菁 通讯员 郝天喜

共享单车“战火”升级 骑呗单车在杭启动

芝麻信用750分以上免押金租车

11月3日,骑呗科技携手芝麻信用正式发布了“骑呗单车”,并计划短期内在杭州投放10万辆单车。目前,首批投放的骑呗单车集中在滨江,数量在2000辆左右。当天,骑呗还与芝麻信用签了战略合作协议,正式建立战略合作伙伴关系。骑呗创始人CEO周海有透露,未来还将与芝麻信用展开更深入的产品合作,为更多用户提供便捷的共享单车服务。

骑呗单车和杭州大街小巷常见的公共自行车有什么不一样?

首先不用办卡。骑呗单车是一种通过移动互联网实现自行车共享的新模式,用户只需在手机上下载“骑呗单车”App,快速找到附近可租车辆的位置,扫码即可完成找车、约车、开锁的用车流程,到达目的地后,在公共停车区



域手动落锁即可还车。芝麻信用评分750分以上的用户可以免除押金,到达

地址后直接关锁即可还车。如果芝麻信用评分不够,就需要

交纳押金,不过这笔押金可以随时通过支付宝、微信支付退还。目前,租一辆骑呗单车的费用是每半小时0.5元。

周海有是一个坚守梦想的连续创业者,他带领团队怀着“让出行更便捷”的使命杀入这个拥有千亿级市场的共享单车领域。据他介绍,目前骑呗单车已经获得众多资本关注,产品未投放市场前已完成Pre-A轮融资,估值达数亿元。

记者了解到,骑呗团队曾主导全国近200个城市公共自行车3000万会员的互联网扫码租车项目,其成员不少来自阿里系,同时还整合了公共自行车上市企业的核心成员。

本报记者 蔡家豪

温职院智能制造实训基地“筑巢引凤”

温州职业技术学院去年正式启动“工业4.0”的智能制造实训基地,将建成“无人化生产车间”,该实训基地近期引来温州许多制造企业关注。近日,智能制造实训基地签约授牌仪式在该院研发大楼三楼举行。恒丰泰精密机械股份有限公司、上海西码机床科技股份有限公司纷纷伸出橄榄枝,与温职院机械工程系共建智能制造实训基地。

据悉,恒丰泰公司系国家级高新技术企业、国家火炬计划重点高新技术企业、国家“863计划”工业机器人项目主承担单位、浙江省企业技术中心、浙江省高新技术研究开发中心。上海西码机床科技有限公司是国内专业生产小型精密数控车床、工业机器人自动化设备的高新技术企业,是国内率先引进国际先进技术及生产经验的创新型型企业。两家企业都是行业内的知名企业,实力雄厚。

通讯员 姜瑜

远传新知态高峰论坛召开 探讨新时代下的服务聚变

近日,由浙江远传信息技术股份有限公司主办,《浙商》杂志、浙商全国理事会承办的“聚变2017——远传新知态高峰论坛”在杭州举行。众多国际人工智能专家、大数据专家、金融保险业人士、运营商、大型制造商等到场出席,围绕新时代下的客户服务、人工智能在企业与客户连接上的应用及发展趋势等进行深入探讨。

“在新技术和新环境的影响下,客户服务将呈现出截然不同的‘新知态’。”论坛上,远传技术董事长徐立新总结出三点服务“新知态”。首先是“服务知连接”:万物互联的到来让各种场景各种模式的连接纷呈,客户连接创新将成为企业生死存亡的关键;其次是“服务知计算”,互联网技术、智能化计算带来全新世界,客户服务随着大数据积累也将达到质变的奇点;第三是“服务知智能”,服务从训练人像机器一样工作,演变成如何训练人像人一样思考,金融、医疗、酒店、餐饮等现有传统产业将进行崭新的蜕变,智能产业也将带动社会生活的升级和变迁。

围绕全媒体服务、大数据营销、人工智能对服务领域带来的改变,远传技术副总经理嵇望、个推CEO方毅、国际人工智能专家孙进军、远传技术副总经理杨国水、绿城服务CTO原卫东、客服中心资深运营专家张建英、城云科技1站路首席运营官COO司盈煜分别带来了精彩的主题演讲。

当天,现场还进行了U客发布仪式及合作签约。据了解,远传U客是采用云计算、大数据、人工智能等技术为客户提供多渠道的客户服务营销一体化平台,能够帮助企业提升客户服务效率、降低运维成本,让企业的服务增创商业价值。

本报记者 徐璐璐

场景社交 App 脸脸启动“千鲸计划”

助力实体商场逆袭传统电商

日前,场景社交App“脸脸”在杭州宣布,正式启动“双十一”的“千鲸计划”。根据计划,从11月11日起,“脸脸”将联合全国1111家购物中心和一线品牌,举办为期3天的大型落地活动,通过建立社群连接,为购物中心激活客流,带来实际的销售转化,深度解决购物中心的痛点需求,帮助实体商场逆袭传统电商,让消费者重新回归线下。

何一兵是中国互联网行业的垦荒者,1995年,他与马云联合创办“中国黄

页”,也是中国第一家互联网电子商务公司。2013年,他和俞敏洪、周明海(原银泰百货总裁)一起打造了一款基于场所的社交及生活应用App“脸脸”。

何一兵表示,“脸脸”运营的原则是O2O2O,即在O2O(offline to online)的基础上,再加个offline,将线下人流转化到线上再服务线下,在这中间完成精细化管理。这也是“千鲸计划”的活动雏形。

O2O2O与传统O2O的最根本区别在于形成了消费闭环,这在最大程度

会上圈定顾客不断在同一商家消费,进而形成长尾效应。何一兵表示,把社群在场景中的体验转化为消费行为,这样的黏性显然要比各种打折促销、团购优惠大得多。

今年9月中旬,“脸脸”携手沈阳某广场开展了“疯狂猜图”,活动期间优惠券转化率高达35%,高出商场同期其他营销活动平均1%~2%的转化率。

“移动互联网让人回到生活中。新电商的核心是好玩,好玩才是最高级的需求。”何一兵说。“‘脸脸’的

O2O2O模式,逻辑在于将线下用户流量收集到线上,并在游戏过程中(有效运营互动)重新分配至线下,不来自补贴或地推,而是由B端商家自发通过面对面地经营人流,将其提到线上。”

据悉,目前“脸脸”App上已为用户构建了2500多万个生活场景。在何一兵看来,购物中心不应该叫Shoppingmall,而应该叫Livingmall,即生活空间。“只有成为人们工作、家之外的第三空间,才是传统商业的未来机会。”何一兵说。 本报记者 何飘飘

青蓝金服

正式上线啦!

科技金融时报旗下理财平台

热烈庆祝第十七届中国记者节



青蓝金服
WWW.QLFIN.COM



微信公众号



App下载

400-888-7089

ADD: 浙江省杭州市下城区绍兴路538号浙江省互联网金融中心