

“人脸识别”应用场景不断拓展

“刷脸”，要方便更要安全

本报记者 康 朴



朱慧卿作(新华社发)

常态防疫好帮手

“验证成功，请通行！”刷脸、测温、通过闸机，进站“秒过”，还不发生任何接触——这是在黑龙江哈尔滨地铁站的一幕。今年7月以来，“刷脸”乘车系统在哈尔滨地铁正式投入使用，乘客完成手机注册和人脸识别认证，即可刷脸乘车，连口罩也不用摘，在国内首次实现戴口罩刷脸乘坐地铁。“防疫期间，不用戴口罩就能刷脸通过，方便安全。”哈尔滨市民刘女士说。

哈尔滨地铁集团运营事业部相关负责人称，采用上述人脸识别系统，乘客的进出站时间、地点等信息，在后台都可读取，实现精准追踪，成为应对疫情的有效手段。据悉，国内还有深圳、合肥、无锡



工作人员在西安地铁4号线大唐芙蓉园站演示“刷脸”进站。新华社记者 邵 瑞摄

等城市地铁站实现刷脸测温的“无接触式”进站乘车。

人脸识别系统在景区防疫中同样有用武之地。前期人脸识别注册购票后，抬头、刷脸、快速通过，几秒即可进入景区，同时还完成测温。相比二维码验证、人工检票等传统方式，人脸识别无须做更多配合动作，即可快速入园，这对于减少热门景区排队检票时间、缓解人工验票的压力、提升景区运营效率很有帮助，同时也利于园区信息采集和追踪。

随着疫情防控进入常态化阶段，生产生活秩序有序恢复，交通出行、进景区游玩、到剧院观看演出或是进入办公场所、施工场地，在人员密集场所实现人员快速验证、测温成为刚需，“非接触”需求剧增，人脸识别技术与红外热成像技术相结合而成的“人脸识别+测温”可有效减少人员接触，成为常态化防疫好帮手。

赛道竞争更激烈

对于人脸识别的广泛应用，新冠肺炎疫情只是催化剂。近年来，国家大力支持新基建，5G、人工智能等技术加速落地，助推智慧城市建设，人脸识别作为其中重要一环，得到迅速发展。刷脸乘车、刷脸支付、刷脸解锁、刷脸进校园、刷脸登记结婚……随着技术进步，人脸识别常在消费和身份认证场景中应用。

人脸识别可以提高识别准确度，降低验证难度，极具市场潜力。前瞻产业研究院数据显示，2018年这一行业市场规模达25.1亿元，2010年至2018年行业市场规模年均复合增长率为30.7%，预计2024年市场规模将突破100亿元，正加速步入“视觉物联时代”。互联网巨头、行业资深品

牌和许多后起之秀在这一赛道展开激烈竞争，分割百亿级的“蛋糕”。海康威视、大华等已经占据规模优势，市场地位稳固，但也有不少创业型公司在细分领域取得突破，推动行业技术更新换代。2019年，行业专利公开数量高达6700项，而在2009年这一数字仅为200项。

以往的人脸识别，往往需要识别整个面容信息，而成都智元汇公司通过算法更新、优化，达到提取部分面部信息即可实现精准识别。“鼻梁上方到额头下方的信息足以帮助系统完成信息比对，进行识别验证。”成都智元汇研发负责人介绍。

人脸识别的广阔市场前景备受资本青睐，2019年行业投资超过65亿元，预计随着应用场景不断完善，会有更多投资者入局，为行业发展注入更大活力。

“人面”须知何处去

人脸识别在给疫情防控、生产生活带来便利的同时，一些乱象也引起广泛关注。

“我的手机人脸识别，偶尔可以被别人打开。”据悉，人脸识别技术可粗略分为2D人脸图像技术和3D人脸图像技术，有的手机采用门槛较低的2D人脸图像技术采集对比人像信息，这极易被他人通过照片等形式完成验证，破解手机密码。

“商家倒卖人脸信息怎么办？”“走过路过都不知道什么时候有人偷偷让你扫脸支付！”“上班刷脸打卡，吃饭刷脸支付，住酒店刷脸登记，甚至上厕所取厕纸都要刷脸。”许多网友吐槽对人脸信息过度使用、信息易泄露的担忧。作为生物识别信息，人脸具有唯一性，一般情况下无法更改，这与手机号码、密码等信息泄露不同，给信息采集者和管理者提出了更严



河北廊坊市广阳区迎春北路社区居民通过人脸识别门禁系统进入小区。新华社记者 李晓果摄

格要求。

整治行业乱象的行动已经在路上，人脸识别国家标准制定工作2019年全面启动，商汤科技、腾讯、蚂蚁金服、科大讯飞、小米等27家企业被列入标准制定工作组，这些企业均具备技术研究、产品开发、应用实践、运维保障等全链条的丰富经验。据相关企业透露，工作组将聚焦个人信息管理规范、技术规范、检测方法等方面，系统化建设人脸识别领域国家标准体系，促进行业健康发展。



斯坎德·马尔科姆

为客户节省更多的钱

海外网 陈非扬

澳大利亚支付服务公司OFX是世界领先的国际支付公司之一，提供了强大、可靠的在线平台和卓越的客户支持，深受世界各地客户的信赖。斯坎德·马尔科姆(Skander Malcolm)是公司的总经理兼首席执行官。

斯坎德拥有澳大利亚悉尼大学的经济学士学位。在加入OFX之前，他曾是国际金融服务公司通用电气的首席执行官，带领着一个超过4500名员工的团队完成了澳大利亚和新西兰最大的消费金融和商业借贷等业务。此外，斯坎德拥有超过23年的金融服务经验，涉及消费者支付、消费金融、合作伙伴关系、商业贷款和数字服务等。2017年，斯坎德正式加入OFX公司，担任其首席执行官。

OFX成立于1998年，将技术与全球金融机构的庞大网络相结合，为企业提供了一种灵活、快速又安全的资金转移方式。公司在全球多地设有办事处，包括伦敦、新加坡、悉尼等，并与全球16家拥有115个本地银行账户的国际银行合作，实现快速、可靠的转账。目前，OFX成为国际网联联合会(ITF)的官方全球外汇(FX)合作伙伴，为其提供领先的外汇服务。

自成立以来，OFX一直在帮助全球客户进行国际支付，致力于为客户节省更多的钱，并为其提供更好的服务。公司客户类型多种多样，从高价值消费者到电子商务企业。斯坎德认为，到2021年，金融科技公司将转向一种不同的商业模式，这种模式将留住客户作为重中之重，而不只是获取客户。

斯坎德在消费金融和支付技术方面拥有丰富的经验，为OFX开创了一个新阶段，使OFX在国内外的品牌发展更加强大。谈及公司今后发展道路，他表示：“自动化、规模和效率是当今时代的基本需求，OFX团队正在努力打造产品，以促进与企业、开发者的合作，帮助形成长期的创新数字支付方式。”

图片来源：OFX公司官网

聚焦电商助农和乡村振兴

「小康路上」新媒体采访团走进重庆

本报电(海外网 李帛尧)

近日，人民日报海外网“小康路上”新媒体采访团走进重庆市荣昌区，聚焦现代农业和电商扶贫产业，提高农产品附加值，拓宽销售渠道，推动脱贫攻坚和乡村振兴。

“我们同多家科研机构建立合作关系，来提高我们红薯的出粉率。”河包镇核桃村第一书记吴永胜介绍说，河包镇红薯粉条的年产量约有5万吨，占全国的10%，占西南地区市场份额的80%。

质量上乘的农产品，不能被单一销售渠道缚住了脚。“以前老百姓把蔬菜等农产品拿到公路边去卖，等着商家来收，没人收就卖不掉。而且买家定价，没有价格话语权。”吴家镇双流村党总支书记杨福娟表示，如今，网购、直播带货等电商产业的发展有效拓宽了销路，大大增加了农民的收入。

据悉，本期“小康路上”新媒体采访团首次涉足电商带货环节，并邀请当地村民为网友展示河包粉条的制作过程。

下图：在“海客优选”带货直播栏目中，重庆市荣昌区河包镇核桃村第一书记吴永胜(左一)和人民日报海外网主持人向网友展示红薯粉条。

海外网 李帛尧摄



实现高效的精细化运营管理

“互联网+家政”让保姆不难找

本报记者 金 晨

有效供给不足、服务满意度不高、行业发展不规范……面对传统家政行业中存在的种种问题，“互联网+家政”的产业模式近年来从竞争激烈的家政市场中脱颖而出，成为众多消费者预约家政服务的新选择。随着社会对家政服务的需求日趋旺盛，“互联网+家政”依托大数据、区块链等新技术优势，给行业高质量发展带来新契机。

对供需人员“精准画像”

“这是我今年服务的第二家顾客，放在往年，客户多得排不上单。”今年以来，甘肃“金牌月嫂”董力铭的接单量较往年少了很多，有些同行更是一单都没有接到；另一边，家住武汉的李女士急需一名在照顾老人和孩子方面经验丰富的保姆，却因家政公司迟迟没能提供合适的人选而苦恼。

从业者被迫赋闲，而有需求的用户却“一人难求”。在疫情影响下，家政人员供需断裂的情况进一步放大。如何发掘潜在用户需求并实现家政服务人员高效而精准的“定点投放”，成为各家家政企业走出困境的关键。

“相较于传统家政，‘互联网+家政’的模式能够有效弥合存在于供需双方之间的信息鸿沟。”大众工匠创始人辛恒表示，互联网家政能够利用大数据、人工智能等新技术对客户和家政人员进行“精准画像”，从而帮助行业实现供需高效匹配的精细化运营管理。

据悉，大众工匠目前已通过自研的技术系统实现了平台线上化管理运营，依托大数据分析，智能派单系统从家政服务人员的技能要求、服务时间、工作状态等8项标准进行横向对比，并根据用户的实际需求和习惯进行智能匹配，协助用户自动派单。

有专家表示，互联网平台能发挥信息甄别和监督管理作用，通过账户管理、信用积分等功能模块，建立对雇主、中介公司和家政人员的评价体系，进行风险预警，保障双方合法权益。

线上“充电”提升技能

“金牌月嫂”养成、养老护理实操、保洁服务流程……防疫期间，不少家政公司为滞留在家无法返工的从业人员

开设了多门线上培训课程，让阿姨们抓紧时间通过学习网课“在家充电”，以进一步提升家政职业技能和服务质量。

“线上培训的模式打破了学习时间和地点的限制，让家政从业者更愿意参与培训。”已经从事10年家政服务的夏洁华表示，以前公司举办的线下培训需要集中上课，不少正在上班的从业者抽不开时间去参加培训，这也使得家政人员的整体水平提升较慢。

今年，一款集线上培训、实操演示、联网考核、电子发证于一体的培训产品“培考通”受到家政圈的关注，上线至今每天有近2万用户登录客户端学习。据夏洁华介绍，“培考通”的线上培训以手机APP为载体，内容主要是3到8分钟左右的实操演示小视频，不仅易于学习接受，而且非常符合空闲时间碎片化的家政从业人员下班观看。“学员经过注册登记后，即便在岗服务期间也能利用休息时间开展学习，真正做到培训和业务两不误。”

确保服务质量不打折

作为某线上家政平台的忠实用户，家住北京的“80后”上班族李先生对于互联网家政提供的“标准清晰、费用透明的一站式服务”青睐有加。“平台上每一项服务的费用都是明码标价，还告知了房间不同区域的清洁标准和对应的工作时长。”

凭借着大数据信息管理等技术优势，近年来互联网家政平台纷纷建立起统一的服务标准规范，并在此基础上寻求管理模式的创新，在提升企业竞争力的同时为客户带来更优质的服务体验。

为了让用户安心下单，不少家政平台还设置了“历史服务评价”板块，用户可在订单完成后从服务质量、收费标准等方面对家政服务人员打分和评价，为后期消费者选择家政服务人员提供依据和参考。与此同时，评价



在江西省赣州市会昌县人和职业技术学校线上技能培训班，培训师通过网络直播的方式，免费向贫困地区妇女劳动力讲解母婴护理技能。

朱海鹏摄(人民视觉)

体系能够促使家政服务人员遵守规范，确保服务质量不打折扣。

互联网家政平台也为众多家政从业者提供了更加完善的职业保障。在为家政服务人员提供工作保险之外，部分家政平台还开始探索建立“员工制”的管理模式，通过统一管理、激励制度等提高家政服务人员的职业素质，并开放主管、片区经理等职位上升渠道，吸引更多高学历的年轻从业人员进入家政服务队伍。

“从行业发展的角度看，‘互联网+家政’是趋势，也是必须依靠的手段。”辛恒表示，随着市场越来越规范，互联网家政需要进一步依托技术优势进行创新，不断完善家政服务项目和标准，在开发更加多元的家政服务模式上抢占先机。