

首届智力竞技网络夏令营吸引各地学生、家长走进上网服务场所

新“网吧”里感受棋牌“互联网+”

本报记者 周志军 文/图

8月28日,首届智力竞技网络夏令营迎来了最后一站,来自北京地区的31名学生与哈尔滨地区的46名学生在家长的陪同下走进当地上网服务场所,通过跨地域的网络联动,参与和感受了一场不一样的在线棋牌竞技。

至此,在历经广州、大连及北京与哈尔滨两地联动的3场活动之后,由中国互联网上网服务营业场所行业协会与中国象棋协会、中国围棋协会主办,联众、中棋惟业与各地上网服务企业联合承办的首届智力竞技网络夏令营活动圆满落幕,获得了学生和家長一致好评。棋牌远程教育、网络等级认证等多元化的夏令营活动内容不仅令学生和家長感受到了“互联网+棋牌竞技”所带来的乐趣和便利,实现了为不同年龄层用户打造丰富健康网络文化生活的目的,同时,也为上网服务场所转型升级和传统棋牌产业发展带来了新的机遇。面对宽敞明亮的上网服务环境,高端的设备以及周到的服务,参与本次活动的学生、家長对上网服务场所也有了全新认识。

2013年底以来,在文化部的推动下,北京、上海、河南、湖南等地相继开展了互联网上网服务营业场所转型升级试点工作。部分大中城市鼓励上网服务企业探索多种业态,进行多元化经营,与网络竞技、棋牌比赛、远程教育、社区服务等进行结合发展。其中,将棋牌类赛事和培训活动引入上网服务场所,是引导和推进上网服务行业转型升级的一个重要步骤,目的是进一步扩大上网服务场所的参与人群,改变此前上网服务场所普遍存在的消费者年龄结构单一、活动形式单一的状况。

2014年7月,由文化部文化市场司指导、北京联众互动网络股份有限公司主办的首届中国棋牌竞技大赛正式启动。作为国内首个以棋牌为主题的网络综合竞赛,该赛事分别在洛阳、上海、北京、长沙、西安5个城市的互联网上网服务营业场所内通过电脑终端、移动电子设备进行,共有3000余家上网服务场所和300余万名选手参与,其中还有不少70多岁的老年人参赛,并获得好成绩,吸引中老年人走进上网服务场所成为该赛事的一大亮点。

“此次举办的首届智力竞技网络夏令营是在首届中国棋牌竞技大赛成功举办的基础上拓展的又一项新活动,希望在进一步助推上网服务场所转型升级的同时,为广大青少年打造丰富健康的暑期网络文化生活。”据北京联众互动网络股份有限公司CEO伍国樑介绍,在首届智力竞技网络夏令营活动



8月28日,北京地区的30多名小学生在家長陪同下走进网鱼网咖北京望京店,参加首届智力竞技网络夏令营围棋培训。

中,主办方特别邀请了国内知名的象棋、围棋大师以及著名棋牌节目主持人等通过联众网络棋牌系统,给学生进行远程公开授课,并在授课培训结束后按照中国象棋协会等权威棋类协会的标准组织了比赛。学生不仅可以在大师的指导下使用联众网络棋牌系统进行学习、练习,还可以通过最后的比赛、考核,获得权威棋类协会颁发的等级证书。“这也是国内首次通过上网服务场所举办网络培训赛事活动进行棋类认证等级,对传统棋牌的发展是一种新的尝试,对推动上网服务场所的多元化经营也有着积极的作用。”

参加首届智力竞技网络夏令营活动的学生和家長也对此予以了肯定。许多家長表示,这种远程教育模式降低了学习成本,让孩子们不受地理位置限制,就可以得到棋牌大师的真传,为师生之间提供了全新的交流方式,满足了孩子们多元化的学习需求。

“与传统教育模式相比,远程教育不仅仅是听,还可以通过网络进行同步练习,学习环境也相对轻松不少。”一位家長告诉记者,自己第一次带孩子进“网吧”参加这样的活动,开始只是抱着

尝试的心态,没想到能有这么好的体验,“培训、比赛活动很有意思,还可通过线上考试获得权威棋牌协会颁发的证书,既便利,也保障了考试的规范和公平。”此外,面对上网服务场所宽敞明亮的环境、高端的设备及提供点心、饮料等周到的服务,许多家長消除了此前对上网服务场所的偏见,认识到上网服务场所的功能原来不止是玩游戏,还可以进行培训、在线考试等其他活动,对上网服务行业也有了全新的认识。

“协会鼓励联众公司等大企业与各地上网服务门店合作开展活动,也是希望借助大企业的参与,带动各类上网服务企业借鉴和吸收大企业的管理理念和规范,提高自身经营管理水平,改善行业社会形象。”中国互联网上网服务营业场所行业协会会长张新建告诉记者,“之前很多人因不了解‘网吧’而对‘网吧’望而却步。事实上,转型升级之后的新‘网吧’已经逐步颠覆了以往人们对上网服务场所‘脏乱差’的认知。”他认为,通过这类高水准棋牌培训、竞技活动的举办,能消除许多家長之前对上网服务场所的误解,让他们认识到上网服务场所也可以成为家

长和孩子们一起休闲娱乐的好场所,进而也提升了上网服务场所对于更广泛消费群体的吸引力,扩大覆盖人群范围。同时,他还认为:“在互联网日益成为人们的生存方式、生活方式以及思维方式的背景下,不让未成年人接触网络是不可能的。问题的关键是,如何做到既满足未成年人的合理需求,又防范他们沉迷网络。”据他介绍,目前,国内一些地方正在不断探索,采取政府购买服务的方式,由上网服务场所为未成年人,特别是留守儿童提供有乡村基层组织参与监管的未成年人上网空间。

在伍国樑看来,“互联网+”无论是对于上网服务行业还是棋牌项目来说,都是实实在在的内在需求,而不是“跟风搭车”。在通过与棋牌竞技等结合发展之后,许多上网服务场所的经营状况和社会形象已经有了明显提升。他表示,未来,联众还将继续与上网服务企业携手开拓更多有益于未成年人身心健康的棋牌竞技活动,在“互联网+”的思维下,创新技术、打造平台,让上网服务行业和棋牌运动共同朝着正规化、健康化的方向发展。

互联网创业主体从“小众”走向“大众”

郭 涛

伴随着国家利好政策的不断出台,以及新技术的发展和市场环境愈发开放,互联网创业主体正在从“小众”走向“大众”,一大批以大学生等“90后”年轻创业者、大企业高管及连续创业者为代表的创业“新军”正在涌现,创新创业已形成一种价值导向、生活方式和时代气息。

“90后”创业者年轻无畏

最近,由北京中关村国家自主创新示范区创业者自编自导的电影《21岁现象》引发广泛关注。近年来,中关村国家自主创新示范区一大批“90后”创业者开始崭露头角,成为激活示范区创业新业态的生力军。更有意思的是,他们的年龄大多在21岁左右,其创业项目已受到天使投资和创业投资的青睐。例如,人人友信集团的创始合伙人张适时,获得来自挚信资本1.3亿美元全球互联网金融单笔最大的A轮融资,刷新了此前谷歌投资Lending Club 1.25亿美元的纪录;北京易多客信息技术有限公司创始人李卉开发的一款基于表单收集资料的轻量级客户关系管理工具(CRM)“麦客”,获得来自红杉、宽带资本、北极光创投和金沙江创投联合成立的云天使基金的天使轮融资;年仅21岁的“90后”创业者季逸超创办的“尖峰实验室”获得了知名天使投资人的天使投资。

据了解,大批“90后”互联网创业者的涌现与政府扶持和国家发展“互联网+”的利好政策无不相干,不少高新园区为大学生创新创业实践活动提供免费场地,为创新创业者提供更加优惠和便捷的试中开发、技术转移、成果孵化等专业服务。比如成都“创业天府”行动计划显示,成都鼓励在蓉高校开设创

业课程,设立创业俱乐部,探索建立“学业+创业”双导师培养模式、大学生创新创业实践业绩与学分挂钩机制。为激励青年大学生创业,还将建立大学生创业天使投资基金,大学生创业风险援助资金,为大学生创业提供各类金融支持。实施“大学生创业新星计划”,大力培育大学生创业先锋。

创业“经验派”沉着冷静

在互联网大众创新创业热潮中,大企业高管离职创业眼下正在成为风尚,而各类连续创业者也成为一道风景。

在互联网界,被打上“阿里系”标签的义涛曾是多家大公司的“重臣”,先后就职于谷歌、阿里巴巴等。2014年,他在武汉光谷创办武汉万江龙网络有限公司,不到一年便和中国前五大购物中心的印力、宝龙集团签约,提供购物中心O2O服务,预计年内将覆盖100座购物广场。

生于1981年的兰宁羽在中关村创立天使汇已是第七次创业。此前15年,他的创业履历包括音乐网站、咨询公司、手机定位软件公司、线上线下出版公司、广告公司等。当前,创业的天使汇已成国内最大的天使创投平台。据了解,在北京中关村,连续创业者占创业者的比例是37%;33%的连续创业者获得融资或被并购,高出其他创业背景的创业者近10个百分点。另一项数据显示,中关村新创办企业中大企业骨干离职创业者占47%。除了中关村,在全国各地,“百度系”“金山系”“腾讯系”“华为系”等正在搅活一江春水。以“华为系”为例,数据显示,华为目前在职员工16万人,离职员工有12万人。自本世纪初,不少离职华为员工就开始

在北京、上海、深圳等城市创业,创业领域遍布各行各业,引起业界关注。更值得关注的是,这些出走者尽管离开了“老东家”,但他们身上的华为精神并未褪色。他们甚至认为,深植于骨子里的华为基因是他们打拼的法宝,而“华为”这块招牌也给他们带来很多便利。

海归创业引领前沿

从英国剑桥大学生物材料专业学成归来的博士杨智杰,曾在中科院国家纳米科学技术中心工作,为了将自己学成的尖端技术产业化,不惜放弃优厚的工作待遇回到家乡贵阳创业。

近年来,贵阳积极发展大数据产业,并通过为留学归国人才建立创业园,搭建高层次人才创新创业平台。利用园区标准厂房、创业园别墅式独立工

作小楼、科技大厦及工程技术中心等创新创业载体,在金阳科技产业园建立贵州首家留学归国人才创业园,累计吸引了20多位留学回国人才入区创业,创建了17家留学归国人才企业,领域涵盖制造业、电子信息等高新技术产业。

而近期,随着人才“绿卡”、创新创业化、优势政策等一系列利好创业条件在天津高新区逐步释放效应,这里已变成了海外高层次人才归国创业的热土,越来越多的海归人才放弃了在国外的生活,转战国内市场,以实现自己的“创业梦”。目前,天津高新区已聚集了海外高层次人才1200多人、由中央“千人计划”人才所创立的企业350余家。“海归创业军团”已成为一支不可忽视的力量,对区域经济转型发展产生了良好的引领带动作用。



8月29日,在安徽省合肥市鸟窝众创空间,来自百度人机交互领域的专家为创业者分享“智能+”概念。

杜宇 摄

动感地带

欧盟或出台处理电子垃圾法令

本报讯 电子垃圾的处理一直是难题,由此甚至滋生出了走私等犯罪。据美国瘾科技8月30日报道,根据欧盟和国际刑警组织的调查,每年约有610万吨电子垃圾未得到妥善处理,最终滋生犯罪。为此欧盟或出台关于电子垃圾处理的严格规定。

据欧盟和国际刑警组织调查显示,每年仅有320吨电子垃圾得到循环利用,仅占总量的35%。其余部分则通常被直接出口,未被完全回收

或者直接弃置。由此不仅造成了环境污染以及填埋场的毒素渗漏;电脑中的贵金属成分由于价值高昂,最终还滋生了走私等犯罪。

为整顿电子垃圾处理市场乱象,研究者建议警方应当加强同相关部门的合作。此外,欧盟也正筹备出台相关法律,对电子垃圾的回收进行强制要求,禁止电子垃圾的相关交易。有人士表示,欧盟此举是否能够真正起效尚未可知,但出台相关措施确实十分必要。(欣文)

微信公众号将推付费阅读保护原创

本报讯 微信公众平台近来几度加强版权维护工作,近日又宣布将推出付费阅读的功能,希望以“用户+流量+收入”的激励机制,推动原创保护工作,让原创内容在微信公众平台上成为更有价值的服务。微信方面称,将在未来推出付费阅读、广告倾斜、搜索加权、快捷关注和入原创库等激励机制,鼓励原创内容在微信平台上形成良好生态。

据了解,为保护原创,微信公众平台目前已经开通了上线的原创声明功能,抄袭举报机制,而对于符合条件的公众账号将可以获得集原创声明、赞赏、评论、页面模板的组合功能。“保护原创只是开始,我们希

望帮助原创者实现更多诉求,比如盈利。”微信团队表示,未来将推出11项机制激励原创,让真正有价值的服务出现在微信公众平台上。其中,付费阅读等新功能将采用“邀请制”进行内测,暂不对外开放申请。辟谣功能,是指某一领域有专长的原创公众号,可以成为微信辟谣中心的成员,直接对微信公众平台上出现的谣言进行辟谣。另外,原创文章在微信平台的各项搜索情境下加权,可以获得更多流量。在盈利扶持方面,原创内容将进入微信公众平台“原创库”,未来向商家、品牌开放,微信公众平台将为它们之间提供内容使用等方面的合作机会。(周志军)

网络音频

创业公司融资难是好事

洪泰基金创始人盛希泰近日在给该机构投资经理发出的内部信中表示,今年越来越多的创业公司融资会很难,但他觉得这是好事。最近一年创业很热,早期公司估值不断拉高,很多创业者也很浮躁。现在是创业公司供给多,钱开始变少。钱少,资本就容易抱团,集中到少量优质项目上。这样的年景,更有可能产生Facebook这样的项目。

他提醒创业者,项目本身是“一切的一切”。“我一直强调,如果创业项目总担心融不到钱,就是我淘汰你的标志,你只要把产品和事情做好,根本不用担心融不到钱。”他说,“我还想对创业者说,永远不要担心你的股权被稀释,等你有一天IPO的时候,我们赚钱了,作为你的天使投资人,甚至可以返送股份给你。创业者要记住,不用担心股权被稀释,公司成功是第一位。”盛希泰认为,在未来一年,决定天使和A轮融资机构命运的,首当其冲就是钱。明年会有很多好的项目进入A轮融资的阶段,但基金却没钱投了。“我们必须选择投资潜在回报百倍乃至千倍的项目。如果你的项目被我毙掉,希望理解我,我必须控制我的手,不能痒痒,必须不能随便投资项目。根据我20年资本市场的工作经验,凡是做短线的,从来不会成功,不会赚到大钱,只有价值投资才能获得高额回报,而做天使投资也是同理的。”

全球化唯一的壁垒来自内心

猎豹公司CEO傅盛近日在北京中关村国际创业节活动演讲时表示,移动互联网让全世界变得更平了,使得创业公司的全球化变为可能。

“全球化对所有公司来说,面临的问题都是要面对分割的小市场,必须花费比一个国家大市场多得多的精力才能完成全球化的布局。所以,全球化以前只是大公司的专利,创业公司全球化几乎不可能。但移动互联网的到来,使全球化变成一种可能。”傅盛说,“由于Google play和苹果应用商店的出现,猎豹移动作为一家纯粹的中国公司,我们也有机会在全球成为一个有力的竞争者。”

据傅盛介绍,3年前,猎豹制定了一个全力以赴全球化的策略。不惜放弃在本土市场的投入,把所有的精力、所有能抽调出来的人,开始投入到全球化的征程。统计数据显示,去年猎豹刚上市时,整个公司收入里,PC端占了90%,移动端占了不到10%,且绝大部分来自中国。但是,今年第二季度的财报显示,其移动端收入占到公司总收入的64%,海外收入占整个移动收入的77%,海外收入占整个公司的50%。他认为,取得这个成绩最主要的原因就是,猎豹更多地了解全球市场,更多地进入全球商业的链条当中。“这个时代给了我们一个全世界的统一舞台。所有的壁垒不再存在于国界,也不再存在于文化隔阂,唯一存在的是你内心的那种芥蒂。内心里过去经验对全球化的判断,内心里过去对全球化的那种恐惧,认为也许我们只会做中国的事情,也许我们只能做本土的事情,也许全球化离我们很远很远。”他认为,“这是一个跨越的时代。不仅是互联网和传统的融合,也是中国和世界的融合。放弃你心中的壁垒,全力以赴开始全球化的开拓,用全球化的眼光构建心中的梦想,相信每个创业者都有机会获得与众不同的成功。”

O2O引发互联网产业新变革

百度公司CEO李彦宏近日发表文章称,在中国, O2O正在深刻改变着每一个人的日常生活,甚至是影响整个互联网产业格局的全新变革。

“当前, O2O市场的快速发展,已经使得连接人和服务变得越来越有可能。你不仅可以下单去看一场电影,也可以买一张团购券到餐馆里消费,可以找人到你公司楼下给你洗车,可以找人到你的公寓里给你做指甲,所有这些现在都可以随时、方便地获得。”在李彦宏看来,即便是从全球范围来看,中国O2O市场也是发展最快的。不过,他认为,目前的O2O仍是技术含量相对较低的一个市场,大都是“我砸钱”“我发红包”的模式,非常同质化。而事实上,无论是互联网公司的自身发展,还是互联网公司对传统产业的改造与合作,技术才是更加长久的竞争力。

“技术的快速发展,如语音识别、图像识别、人工智能、大数据等技术的突破,使得我们可以把连接人和服务的事情不断做得更好,可以帮助企业抓住用户需求,改造运营链条,提升资源利用效率,可以让消费者的需求与商家服务的转化路径变得更短。”李彦宏称,当前,中国的O2O市场仍然处于发展的初级阶段。但从前景来看,现在所面临的是可以重筑潜在市场的机遇。因此,无论是PC时代中打拼出来的互联网公司,还是传统行业的企业,要想把握住这些机会,都需要转型。而这样的转型,需要决心,也需要付出成本。

(木岩 整理)