网上中国

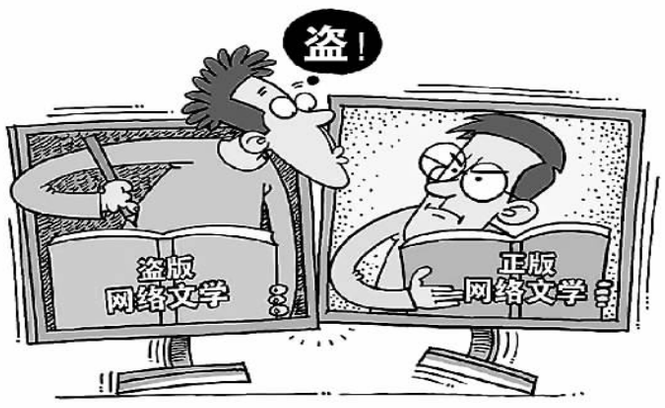
网络文学：“秒盗”何时被“秒杀”？

潘旭涛　王玉杰

近日，网络作家举报百度贴吧，称百度提供大量侵犯版权作品。此事将网络文学侵权问题再次推向风口。

据艾瑞咨询发布的《中国网络文学版权保护白皮书》（简称“白皮书”）显示，网络文学盗版侵权一年时间里共造成77.7亿元的付费阅读损失。

在4月26日举行的2016中国网络版权保护大会上，国家版权局版权管理司司长于慈珂表示，网络文学版权保护是2016年监管行动中的一个重要内容。那么，随着监管的加码，对网络文学的“秒盗”行为是否能够“秒杀”？网文作者权益怎样才能得到保障？



肆无忌惮　大　巢作（新华社发）

『秒盗』：让原创作者很受伤

在网络作家朋友圈里，有一个词叫“秒盗”，即网络文学的盗版速度是以秒计的。电影、音乐要一两个月才会出现盗版，而比较火的网络小说，一分钟就可能转载在百度贴吧上。

据“白皮书”显示，网络文学用户在论坛贴吧、下载站、网盘和盗版网络文学网站观看盗版小说的比例均超过50%，其中贴吧论坛比例达64.3%，是最严重的盗版渠道。

网络作家“愤怒的香蕉”从2011年开始在起点中文网首发自己的网络小说《赘婿》。很快，百度贴吧“赘婿吧”就开始出现盗帖。在被贴吧的一名管理员禁止后，盗帖现象又在其他贴吧中出现。

业内人士指出，盗版问题一直是网络文学挥之不去的痛，成为网络文学版权价值流失的主因。盗版盛行，极大地降低了原版的阅读量和网站的收入，也从根本上降低了网络作家的积极性，从而使网络小说后续产业资源的更新陷入枯竭。

“网络文学版权遭受侵害是世界性的现象，并不是中国所特有的。随着互联网信息技术的发展，如何解决这类问题，将是世界各国所面临的挑战。”中国社科院法学研究所研究员李顺德在接受本报采访时表示。

毫无疑问，如果将盗版这个“雾霾”清除，作为朝阳产业的网络文学，无论对于社会还是网络作家来说，都将带来巨大的价值。

34岁的网络作家张威有一个更让人熟悉的名字“唐家三少”。2016年第十届中国作家富豪榜公布了“网络作家榜”名单，他的版税收入达到1.1亿元，已经是第四次蝉联网络作家富豪榜冠军。为什么张威可以取得这么高的收入呢？

原来，在坚持网络文学原创的同时，张威还利用“全版权”的授权许可模式，进行游戏、玩具、漫画和电影等衍生品的开发，打通行业界限，进入多个文化领域，充分开发优秀原创作品的版权价值。

维权：需要更便捷的体系

“找不到维权的对象、缺乏维权的渠道、维权收益跟付出不成正比，是作者在遭遇侵权、进行维权时所面对的艰难现状。”网络作家“蛇发优雅”坦言，“赔偿所获得的收益跟作者所受的损失相比很微弱，甚至抵消不了时间成本，所以作者对维权热情不高。”

据了解，根据现行《著作权法》，网络文学侵权赔偿最高是50万元。在当下的著作权案件中，78%左右的赔偿适用的是法定赔偿，法官根据案情酌情处理。

解决维权难，各方都在努力。近日，在“文化产业与智慧产权金融创新”研讨会上，国家版权交易中心联盟、国际交易所联盟分别推出“智慧保险箱”及“甄品”两个系统，为解决知识产权保护维权的“举证难、周期长、成本高、赔偿低、效果差”等难题找出了新思路。

北京知识产权法院法官刘义军表示，司法的资源有限，通过法律途径维权成本很高，导致维权难。真正解决这类平台侵权的问题，既需要立法、司法的努力，也需要行业的自净以及技术的进步，需要构建一个更快捷的维权体系。

“治理网络版权问题，既要堵，也要疏。”李顺德解释道，“有相当的网络作家是希望无偿分享自己作品的，对于这种诉求，我们也应有专门的平台来让这些作品得到展示。”

治理：打击盗版重在行动

目前，国家主管部门也在加大打击网络盗版力度。国家版权局联合国家网信办、工信部、公安部联合开展了打击网络侵权盗版的专项治理行动——“剑网行动”。“剑网行动”于2005年启动，10年来共查办案件4681起，依法关闭侵权盗版网站2676个，移送司法机关追究刑事责任案件388件，相继查处了百度文库侵权案、快播和百度播放器侵权案等一批侵权盗版大案要案，得到国内外权利人的充分肯定和社会公众的高度评价。

“网络文学版权的保护不仅要靠网络平台的行业自律，而且需要整个社会的共同努力。”李顺德进一步提出，“不仅国家的行政部门、司法部门要加强这方面的监管，作为普通网民，在阅读网络文学作品时也要有版权意识，自觉抵制盗版行为，尊重网络作家的劳动成果。”

业内人士指出，网络文学能否走向可持续的繁荣和发展，能否成为下一个时代真正的主流，决定性因素在于版权。从“版权致富”到“版权制胜”，新的“版权时代”正在悄然降临。

智能生活、虚拟现实、网红经济……

移动互联还能玩出什么新花样？

海外网　王　岭

4月28日，第八届全球移动互联网大会在北京国家会议中心拉开帷幕。行业领袖、明星、大佬们针对时下行业热点各抒己见，共同探讨移动互联网未来的发展趋势。

聚焦变革：创新趋势引领智能生活

在今年的全球移动互联网大会上，瞄准智能生活的移动应用成为又一大热点。这些新的民生应用与以往缴纳水电煤费、预约办证、医院挂号等不同，开始更深入地扎根行业，形成新的商业模式。

滴滴出行董事长兼CEO程维表示，滴滴希望未来3年能成为技术最领先的互联网公司。“通过调动一切交通工具，提高整个城市效率和每个人的出行体验。”

对于未来出行领域的发展，程维认为，未来人们会在全球范围内流动，各个国家的本土企业将像航空公司一样，构建一个全球的星空联盟，通过统一标准来保障稳定的全球化用户体验。

在全球虚拟现实技术（Virtua Reality简称VR）峰会上，HTC VR中国区总经理汪丛青表示，其实VR在1982年就有产品推出来，但一直被2007年推出的苹果智能手机占据了风头，现在，智能手机已经到了一个瓶颈期，而VR开始集中暴发。

汪丛青认为“VR会在未来5年内全面的超越智能手机，因为有了VR，它就可以替代我们的日常互动方式，我们不再需要手机。同时，VR带来的沉浸式体验，也有独特的吸引力”。

移动互联网领域，这样的变化一直在发生。比如，网易新闻发布了第一个VR报道，还原当年的切尔诺贝利核事故，让用户能沉浸式感受当时现场。网易副总编刘晶说：“这场拍摄花了几十万元，未来可能是一个趋势。比如娱乐、体育直播就以采用360°直播，进行VR式的呈现。”

“网红经济”：现在才刚刚开始

百度副总裁李明远、新浪微博CEO王高飞、猎豹移动CEO傅盛在“遇见未来”的话题中聊起了“网红经济”的影响。

从papi酱拿到1200万元投资、淘宝模特张大奕年收入超3亿元、王思聪女友雪梨2.8亿元年销售额等，到一系列娱乐圈八卦火遍各大媒体，网红的发展速度越来越快，越来越火爆。

傅盛认为，网红现象其实并不是中国独有，而是在全世界都是很火的一个现象。

李明远则表示，网红已经存在多年，只不过是现在虚拟世界比现实世界还真实。“十几年前，人在现实世界中很真实，去网上展现自己的虚拟一面，而今天是，到虚拟世界上当网红需要更大的勇气。”

由于移动互联网与社交媒体的崛起，人们的焦点通过大量的碎片化内容转移到自媒体网红身上，结果是内容取代了平台成为吸引流量的利器。

“‘网红经济’的发展是因为网民在线上的时间已经超过线下，以前无论你线上发展得怎么样，最后都需要到线下变现；而现在，网红的变现体系已经转移到线上。”王高飞说。

傅盛认为，网红真正完成闭环就是变现和收入。傅盛提出，艺人的变现包括三个阶段，“最早是版权正版化，然后是工作室的资本化，第三个阶段就是目前‘网红经济’的商业变现”。所以“网红”是新兴的现象，现在只是才刚刚开始。

互联网大咖秀

莫斯科维茨：从程序员到“意外”富翁

本报记者　卢泽华

达斯汀·莫斯科维茨　来源：百度

一本普通的编程教材和世界最年轻的亿万富翁之间存在多大距离？这个问题恐怕只有莫斯科维茨能够回答。

作为ASANA公司的创始人，达斯汀·莫斯科维茨更为人熟知的身份是脸谱的“元老”之一。2004年，他的舍友扎克伯格创立了脸谱网站并开始在美国校园内走红。当扎克伯克表示无暇独立运营脸谱时，莫斯科维茨便自告奋勇，提出要帮助扎克伯格拓展脸谱的市场范围。在这个过程中，莫斯科维茨面临的第一个问题就是不会编程，于是，他“临时抱佛脚”，自学编程。令人意外的是，不到几天时间，他就开始现学现用，承包了脸谱的各种技术问题。随后，脸谱风靡世界，比扎克伯格小8天的莫斯科维茨也被福布斯评为世界最年轻的亿万富翁。对于莫斯科维茨而言，一次帮助舍友的选择让他获得亿万财富，不得不说是个“意外”。此后，莫斯科维茨一直在脸谱公司负责技术工作，先后担任公司的首席技术官和工程副总裁。

2008年，当脸谱正忙于接管整个世界的时候，莫斯科维茨却选择离开公司，去接管一个属于自己的小团队，ASANA公司由此产生。ASANA是一家办公软件公司，之所以选择创立它，源自于莫斯科维茨对繁琐办公程序的无奈。平时工作，他会花好几个小时处理各种电子邮件，他的邮箱也总是塞满了无穷无尽的邮件。“我往往会花几个星期的时间去收集某件事情的信息。当我弄清楚来龙去脉时，这件事已经过了好几个星期了。”他说。

由此，莫斯科维茨意识到，在看似现代化的办公环境里，还没有一款可以有效整合整套工作流程的工具。为了“修复”公司的协作方式，让人们更加轻松地布置任务、跟踪任务以及专注于任务本身，莫斯科维茨与他的团队决定开发一款能够改善人们的团队合作和管理项目方式的应用软件。

在莫斯科维茨看来，创办公司的基准点来自于信念，“你不能因为想要创办公司就去创办公司，你创办公司应当是因为自己坚信某个理念。”莫斯科维茨说道。

相对于莫斯科维茨的“意外”财富和“意外”选择，同样让人“意外”的还有他的生活方式。坐拥数十亿美元的他仍然每天骑自行车上下班，出差从不坐头等舱，他甚至没有自己的独立办公室，而是与员工们一起在一间朴实无奇的大房间里工作。而莫斯科维茨早就曾表示，钱再多也不会改变生活方式。

如今，在ASANA位于旧金山市的办公室里，闪烁的霓虹灯和隐约可见的海湾大桥正每日伴随着莫斯科维茨的工作和生活。也许，当他再一次站在更高起点的时候，公众将不再会再像以前那样“意外”。

虽败犹荣　余音不绝

雅虎衰落启示录

●方兴东

肢解和抢购雅虎，近来成为业界最关注的话题之一。这个当年互联网的第一旗帜，今天沦落到这个地步，当然是令人唏嘘的事情。雅虎虽然今天衰落了，但是其在互联网历史上的地位却不可低估。

曾经的开拓者

雅虎的第一个重大成就，就是开创了互联网第一个重大的商业模式，那就是门户模式。过去20年，雅虎一直是全球第一网络媒体，第一个真正成功的互联网内容公司（之前的网景主要是互联网软件服务公司）。门户模式以广告收费实现用户免费访问的模式，几乎奠定了整个互联网的基本模式，影响深远。同时，雅虎是中国互联网浪潮崛起的第一榜样，也是最早进入中国，并且开始大投入的美国互联网企业。

其第二大成就是，雅虎在11年前投资阿里巴巴的决策，迄今为止是互联网领域最成功的战略投资，也堪称最成功的中国战略。杨致远迄今也是华人在互联网界最成功的创业典范之一。

当年，雅虎的成功来源于两位创始人，他们在互联网早期敏锐地捕捉到网站导航和内容的重要性，并且开创了内容免费、广告收费的门户这一互联网领域最早成功的新商业模式。当时，雅虎在网站导航、搜索、网络新闻和电子邮箱等方面，都是引领业界的。雅虎财经、雅虎体育等，当年都是很多人的当然之选。所以，可以说，早期中国互联网第一次浪潮中最成功的、以新浪、搜狐、网易为代表的三大门户都是雅虎的追随者和模仿者。十多年来，雅虎都是全球互联网流量最高和人气最旺的网站，直到2009年才由谷歌得以超越。所以，在中国互联网领域，雅虎不但是榜样，也是偶像。

落伍的价值观

雅虎走向衰落，根本原因是价值观未跟上发展潮流。多年来，职业经理人而不是创始人主导公司的发展，使得公司在一波接一波的变革和创新浪潮中，逐渐落伍。迄今为止，互联网领域最成功的公司基本都是创始人主导，无论是国内的BAT还是美国的谷歌、脸谱和亚马逊等三巨头。创始人使公司创新的价值观能够一以贯之，在快速变化的创新浪潮中，能够不断自我革命。因为雅虎过于成功，两位创始人杨致远和费罗很早失去了公司的主导权。依赖于一波波职业经理人的努力，它从成功企业最终沦为边缘化的命运并不奇怪。1995-2001年期间担任雅虎CEO的蒂莫西·库格尔，与两位创始人形成了三位一体的最佳组合，与谷歌非常相似。库格尔将一个年轻的创业公司带到了互联网巨头的高度。可惜，互联网寒冬来临，将他也掀翻了。2001-2007年期间担任CEO的特里·塞梅尔，带着鲜明的好莱坞传统媒体特征，将雅虎带上了一条错误的窄路上。随后2007-2009年期间的杨致远、2009-2011年期间的卡罗尔·巴茨、2012年的斯科特·汤普森以及2012年至今的现任CEO玛丽莎·梅耶尔，都无人能让雅虎再回到互联网的主航道来，其中不乏忙中添乱的辛酸泪。

不过，眼下对雅虎感兴趣的竞购者还是不少，有40多家之多，包括传统电信运营商威瑞森、德太投资以及由贝恩资本等，也有日本电商巨头乐天株式会社，甚至一度传出谷歌也有兴趣。雅虎的核心业务究竟花落谁手，还是很值得关注。

创新的力量

当然，互联网革命远未完成，依然处于快速变化和演进的过程中。所以，这个阶段，互联网的本质精神以及商业成功的精髓，依然是创新！从最早以浏览器崛起的网景，到随后崛起的门户雅虎和电子商务的亚马逊，再到搜索引擎的谷歌，到社交网络的脸谱以及今天的推特、优步和空中食宿，新的公司在创新中崛起，老的公司在创新中与时俱进。这方面最成功的案例大概是亚马逊，这家和雅虎几乎同时诞生的电子商务公司，也堪称骨灰级的互联网公司，但是，亚马逊在电子书方面几乎变革了整个出版行业，而它最成功的就是今天最大的风口——云计算。亚马逊在云计算方面是最早的开创者，也是今天的领先者。它通过开创性的创新，手中紧紧掌握着下一个十年的船票。

（作者系互联网实验室创始人，海外网特约评论员）