

网上中国

半年前还信誓旦旦表示不会关闭的360云盘，前不久突然宣布关停个人网盘服务，并表示在网盘存储、传播内容的合法性和安全性得到彻底解决之前，不再考虑恢复。这让很多已经习惯网络存储的用户措手不及。

算起来，自今年上半年起，国内排名前十的网盘已有6家宣布关闭。作为互联网云科技时代的最新产物，近年来风生水起的网盘业务缘何发生过过山车式陨落？

赔本难再赚吆喝 关停仅是权宜计

网盘如何走出死胡同？

本报记者 彭训文

网盘遭遇大洗牌

网盘业的洗牌从今年初就开始了。

今年3月初，全国“扫黄打非”办公室联合公安部、工信部、国家网信办和新闻出版广电总局开展打击利用云盘传播淫秽色情信息专项治理行动。为配合监管部门专项治理网盘行动，115网盘、UC网盘、新浪微盘、迅雷快盘、华为网盘先后宣布关停个人存储服务。由此，个人网盘市场掀起了关停潮。

10月底，以安全著称的360云盘宣布“停摆”。理由是部分不法分子利用360云盘存储传播非法文件、侵权盗版牟利、传播淫秽色情信息等违法犯罪行为屡有发生，使企业面临巨大的安全风险。因此，360云盘决定停止个人云盘服务，转型企业云服务。

目前，国内个人网盘业务只剩下百度云盘、腾讯微云、天翼云盘等少数几个品牌坚守。然而，更多人开始关心这些剩下的品牌是否能够坚持下去？如果坚持下去，又靠什么坚持？因为如果不作出相应调整，按照目前的情况发展，个人网盘市场或将面临进一步的洗牌。

难避“双刃剑效应”

网盘是互联网云技术的产物，通过互联网为用户提供信息存储、下载、读取、分享等服务，最大特点是存储量大，方便。2007年成立的美国Dropbox公司是第一家进军云存储的企业，运用“大部分用户免费，少量付费”的业务模式，它收获了大量用户和利润。

2013年开始，国内的百度网盘、腾讯微云和360云盘业务兴起。为了争夺市场，各家公司掀起“免费大战”，个人网盘免费容量更是飙升到TB级别。中国互联网协会“互联网+”研究咨询中心副主任李易指出，恶性竞争让国内网盘公司把钱大把投入设备扩张和运营管理上，无法通过“有限空间免费、扩容收费”的商业模式进行盈利，多数处于“赔本赚吆喝”的状态。

随着这项不盈利的业务越来越多的麻烦，多家网盘运营商最终选择了“撂挑子”。这源于网盘的“双刃剑效应”。网盘的方便、海量存储带来了用户数



量的野蛮生长，同时导致了大量侵权行为和违法行为的发生。盗版视频、音乐、小说等内容被非法上传至各大网盘，给版权市场造成了劣币驱逐良币的恶性循环。而一些非法文件、色情影视资料的泛滥，更造成了对社会公序良俗的破坏。

不仅如此，不断出现的用户账号、照片被盗事件，也让公众对网盘的安全性产生质疑。国内某云盘安全负责人曾披露，该云盘在运行过程中平均每30秒就受到一次黑客攻击。而在用户信息或存储内容遭窃后，很多网盘运营商均以“服务协议”中已规定免费内容“来搪塞”。

有网友认为，这种协议更像是“霸王条款”，网盘运营商只规定自己的权利，不规定自身责任。“退一步说，既然签署了《服务协议》，就形成了合同关系，用户信息被盗、因运营商单方面关闭网盘造成的用户损失又该由谁来承担？”

找到利益契合点

虽然个人网盘业务目前遭遇窘境，但是大量用户已经习惯于使用网盘却是事实，这个市场恐怕没有哪家互联网企业愿意拱手相让。专家表示，未来网盘的发展空间总体不太乐观，企业需要思考在保护用户隐私和遵守法律法规方面如何实现平衡，如何找到合适的盈利模式等。

关于企业对用户存储内容的监管问题，专家认为，技术因素并不是最主要的，关键是这种监督和审查的适当性、程序性，需要国家相关法律法规、企业和用户签署的《服务协议》的进一步细化和完善。

最近征求公民意见的《网络安全法》草案第二次审议稿中规定，电子信息发送服务者和应用软件下载服务提供者发现用户有违法规定行为的，应该停止提供服务，采取删除等处置措施。这被认为是国家将赋予企业在打击色情资料传播方面更多的权力，也有人认为这侵犯了公民的隐私权。

中国政法大学知识产权研究中心特约研究员李俊慧认为，“网盘中存储的内容，能否认定构成隐私，需要从内容的性质及用户对其采取的措施来看待。”当前对互联网领域相关的规定还亟须完善，厘清个人、运营商和监管者的权责界线。

在美国，云服务提供商会在配合政府进行信息审查的同时，会通过透明度报告让用户知道哪些内容被审查。上海社会科学院信息安全研究中心主任惠志斌指出，市场优胜劣汰的机制会倒逼国内各家网盘运营商借鉴国外经验，改进自身不足。

而对于看好个人网盘业务并准备长期坚持下去的运营商来说，找到合理的盈利模式是当务之急。专家建议，应该重新考虑付费会员定价，设置更具吸引力的梯度会员特权，同时将网盘捆绑其他生态产品，挖掘新的增值服务点，搭建云生态产品体系。各网盘运营商则应该摒弃零和思维，积极协作，在监管方面进一步步骤。毕竟，只有大生态好了，网盘业务才能实现健康发展。

引领车联网技术主导数字变革

现代汽车在黔构建大数据中心

本报电（杨爽）近日，现代汽车与贵州省政府在贵阳市举行了大数据构建“战略合作协议”签约仪式。现代汽车将在贵州省内的“大数据产业国家级新区”贵安新区建设大数据中心，意味着此后将向中国顾客提供更加适用的车联网服务。贵州省委书记陈敏尔、现代汽车副会长郑义宣出席仪式。

大数据是信息中心车联网的核心要素，基于此可实现完美的自动驾驶等功能，为顾客的汽车生活带来丰富的服务。同时，整合收集、分析各项信息也将为提高产品质量、市场推广、经营决策等众多领域发挥重要作用，有助于提高现代汽车的整体竞争力。

现代汽车在中国构建大数据中心，不仅可以积累强大的基础数据，也将有利于进一步树立其IT技术全球领先的品牌形象。未来，现代汽车将逐步在全球主要地区扩大建设大数据中心，使车联网核心的“数据分析及应用”技术走在世界前沿。

据悉，目前贵州省正主导制定中国大数据应用产业的国家标准，而现代汽车将成为入驻新区的首家汽车企业。现代汽车中国大数据中心将在完成入驻准备、硬件设施投建等一系列前期工作之后正式启动。随着亚马逊、百度等全球ICT企业在新区的落户，将有助于现代汽车与全球ICT企业构建协作网。

“首逛电商”将开千家线下体验店

本报电（记者徐蕾）为创新电商经营模式，“首逛电商”APP已正式上线，并计划在全国开设1000家线下体验店。3年内将在南京、合肥、常州、杭州等地建设10家大型购物中心。

日前，首逛集团新闻发布会在北京举行。首逛集团总裁雷毅介绍，首逛APP已于今年9月7日上线，计划在一年内，将覆盖全国2862个区域，包括商超百

货、酒店宾馆、休闲娱乐、箱包服饰、建材等行业，并计划在全国开设1000家线下体验店。3年内将在南京、合肥、常州、杭州等地建设10家大型购物中心。

校企共建基地探索传媒教育新模式

本报电（宋鹏）北京中广上洋科技股份有限公司与西北政法大学新闻传播学院共建非线性编辑教学实训基地签约仪式于11月15日在北京举行。西北政法大学新闻传播学院院长孙江与北京中广上洋科技股份有限公司总经理吴志强代表双方签署了共建协议。

根据共建协议，中广上洋与西北政法大学新闻传播学院将以此次共建实训基地为契机，在队伍建设、研究项目、精品课程、实践基地、创新创业、服务地方行业发展等方面开展深度合作，双方将共同致力于探索新闻传播教育的新模式。

近日，笔者来到位于呼和浩特市陕西四线第二标段施工现场，零下摄氏度的环境里，工人正在紧锣密鼓地施工。

据了解，陕西四线输气管道是继陕西一线、二线、三线后由西部向华北及环渤海地区供气的又一条干线输气管道，是我国天然气管网重要组成部分。

管道干线起自陕西省靖边首站，途经内蒙古、河北，止于北京市高丽营末站。本期建设包括1条干线1条支干线，线路总长1114公里，设计输气量250亿立方米/年。

天然气管道上也有了二维码

海外网 胡艳明

管道智能化：资料“扫一扫”便知

在施工现场笔者注意到，石油管道上竟然也贴上了“二维码”。

施工现场的安全员陈隆明告诉笔者，检测人员扫描二维码后，可以获得关于管道材质、物料等相关的信息。“现在采用智能操作助手，对管道进行扫码编辑，不需要人为进行录入。”

陈隆明向记者介绍道，管道建成之后，从每一道焊口的三维坐标，到地面管线有关的辅助设施都可以搜索到。“如果发现管道有什么问题，想检查某个部位的话，通过计算机查询一下就可以很快得到相关资料。”焊接完成之后，还有专门的



检验技术，为与二维码相结合，扫一扫二维码，即可得到相关资料。

扫描仪器对整个管道的焊口进行全方位的扫描，争取达到一次合格率100%。

施工生态化：林地为重，环保先行

与以往天然气管道相比，陕西四线实施了“三化”标准，即全自动焊化、管道智能化和生态化。除了全自动焊接技术和互联网技术的应用，生态化举措也引人注目。

陕西四线管道从南向北、从西向东横跨了我陕西北和华北广大地区，在管道铺设过程中，难以避免地会经过农田、林地等，因此生态保护问题也得到了格外的重视。

笔者在现场注意到，工人在管道焊接的作业区域下方会铺设一层垫子。项目安全总监李松向记者解释说：“垫子专门用来接焊渣的。管道焊接过程中产生的焊渣会污染农业用地，所以我们都是统一回收、集中处理。”

管道铺设完成之后，工人还会对土地进行修整。“我们有一个‘十米责任’制度，即对管道左右土地利用不超过五米。施工完成后土地也会再恢复农作物耕种。”说着李松指了指脚下的土地，“这里原来是玉米地，等我们完工了，这里还会再种上玉米的。”

降低了生产成本，离环保目标也越来越近。

降低运输成本，提高竞争力

行业内人士透露，天然气作为清洁能源，目前在能源竞争上优势并不明显，甚至遭遇两难困境。一方面，国际油价、国内煤价相对天然气保持经济性；另一方面，可再生能源在政策引导方面占有先机。因此提高天然气竞争力十分有必要。

陕西四线的建设，对降低天然气输气成本有很大的贡献。据了解，该管道工程将打通中俄东线及唐山LNG供应北京市场通道，改善北京市供气格局，提高首都供气管道的网络化程度，增强供气可靠性和灵活性。

有专家认为，未来我国天然气市场仍存在很大的预期。我国煤炭总量控制、大气污染防治行动计划、2020年碳排放强度比2005年下降40%至45%、2030年左右中国碳排放达到峰值等政策的落实，将在很大程度上决定我国天然气市场的利用规模。

项目组企业文化处龚树鹏介绍道：“陕京管道系统天然气输送到北京后，在末站与北京燃气集团公司进行交接，由燃气集团通过市政燃气管道，分输到北京市各用气单位。”该线路天然气主要满足沿线电厂、供暖和民生用气的需求，“线路建成后，离实现大气污染治理目标就越来越近了。”



特拉维斯·卡兰尼克

优步的创业经历则少了一点现实坎坷，多了一丝浪漫色彩。卡兰尼克介绍，当他和雷特·坎普从埃菲尔铁塔走出来的时候，坎普问他：“如果要是滑动一下手机就可以叫来一辆专车岂不是很爽？”优步公司就这样诞生了。

卡兰尼克不惧与政府叫板，对于加利福尼亚州等给优步颁发停止运营的禁令，他都不予理会。在韩国，面对优步被禁，他直言“首尔政府还生活在过去”；在美国，他谴责堪萨斯政府“反科技”；在德国，他直称出租车行业“与混蛋一样”。

面对中国市场，卡兰尼克选择了亲密合作。他与各地政府沟通，向每一个优步进入城市的市长展示其带来的好处。

面对来自强劲对手的竞争，卡兰尼克表示，“优步的人喜欢迎接挑战，我们就喜欢啃硬骨头。”来到中国之后，卡兰尼克坦言自己学到了很多。“在中国学到的最重要的是什么呢？如果你想在中国成功的经营，确实就应该用中国的方法。”



图为施工现场

卡兰尼克：从「倒霉」创业者到叛逆企业家

王岭

互联网大咖秀

现年39岁的优步（Uber）创始人特拉维斯·卡兰尼克被称为“最倒霉的成功创业者”。

1998年从大学辍学的卡兰尼克，与6位好友创办了Scour.com网站。Scour.com成为了世界上第一个P2P文件下载资源搜索引擎。2000年，网站被好莱坞29家公司起诉侵犯版权，最终破产。23岁的卡兰尼克负债2500亿美元。

第一次创业失败卡兰尼克很受伤，他好几个月没走进影院看一场电影，“光是看到几大制片公司的名字就让我血往上涌”。

卡兰尼克的第二次创业开始于2001年，他召集第一次创业的原班人马合伙创办了一家叫RedSwoosh的流媒体科技公司。它的主要业务是为企业提供服务，改进其文件在网络上传播的方式，提高文件传输的速度，同时帮助企业节省服务器开支。

不料，公司在运行过程中，合伙人企图带着开发团队跳槽到索尼，公司的资金链也出了问题，最大的投资人、NBA达拉斯小牛队的老板马克·库班要求撤资。此时，卡兰尼克过上了没有工资的日子。

直到2007年，他的公司才有了起色。一家名为Akamai Technologies技术公司出资1900万美元将卡兰尼克的公同买下；当年起诉他的29家好莱坞公司中已经有23家成为他的客户。

卡兰尼克回忆，在那之前，他已经好多年没有过收入。“我连续6年每天都会被拒绝几百次。如果不是有着无比坚定的信仰，我不可能坚持下去。”为了铭记那段艰苦岁月，卡兰尼克在一双袜子上印上了“流血、流汗、吃泡面”的文字。