

网上中国

“互联网+体育”：新玩法有新挑战

本报记者 刘 晓

小到检测健康数据的运动手环，大到扫码就进的体育场馆；远到在家门口的“共享健身仓”来一次随心所欲的锻炼……如今，“互联网+体育”的应用场景已渗透到生活的方方面面，无论是看体育、玩体育还是做体育，都因“互联网+”变得更加丰富。

在今年全国两会政府工作报告中，体育成为中国推进“互联网+”的重要领域之一。体育与互联网融合的新玩法，既赋予了体育产业新活力，更激发了中国人参与体育、追求健康的热情。

改变产业格局

互联网巨头纷纷“抢滩”体育产业，是“互联网+体育”如火如荼的写照。

日前，阿里体育宣布战略并购互联网健身运动品牌乐动力，被视为其迈向体育新零售战场的第一步。阿里体育创始人兼首席执行官张大钟表示，健身行业用户规模大，相对高频，且健身人群与阿里体育、阿里巴巴定位的年轻人高度重合，越来越多的年轻人正在把健身作为一种生活方式。

同期，腾讯与MLB（美国职业棒球大联盟）签署为期3年的战略合作协议，这让腾讯成为MLB在中国的独家数字媒体合作伙伴。至此，腾讯已与北美四大体育联盟达成战略合作。腾讯公司副总裁陈菊红说，腾讯将利用全平台的知识产权价值和用户价值，提高棒球运动在国内的关注度与参与度。

从体育赛事到体育健身，再到更多延伸领域，“互联网+体育”的大格局已经初步形成。业内人士指出，和发达国家相比，中国体育产业的GDP占比偏低，装备制造业在体育产业中占比偏

高，赛事收入中广告仍居主导地位，版权收入比例偏低，“互联网+”的到来，有望逐步扭转这一局面。

例如在赛事方面，大型体育赛事的版权资源已基本被瓜分殆尽，近年来经过激烈竞争，版权市场趋于理性，结构趋于稳定。经历了一段时间的版权热炒之后，逐渐回归理性的互联网巨头开始在赛事版权的产业价值、内容播放的丰富性以及赛事运营等方面综合发力，构建“互联网+体育”产业的整体生态格局。

掀起健身热潮

要说“互联网+体育”的最大赢家，健身应该首屈一指。数据显示，2017年中国健身行业的整体收入超过1500亿，其中健身房占到40%，健身器材占29%。健身之热，不仅让创业者争先恐后，互联网巨头同样虎视眈眈。

在软件方面，与健身相关的手机应用琳琅满目。从简单的运动记录和教学，到预约教练和场馆，各类应用为健身爱好者提供了丰富的场景服务。

在浙江杭州黄龙体育中心，该省首个大型体育场馆智慧系统受到市民的追捧。通过手机微信简单操作，几秒钟就

能预订场馆，这让传统健身所需要的身份登记、充值健身卡、电话预定场地、现场结算费用等环节，在“互联网+”的助力下化繁为简，有效缓解了传统场馆利用率低、盈利模式单一等问题。

而在硬件方面，可穿戴设备等技术的应用，让体育变得更有“科技范儿”。

如今很多人发现，家门口矗立起许多可以健身的“小屋子”，这些名为“共享运动仓”的设备，安装有跑步机等健身设施，只需通过手机注册和支付，就可以随时随地健身锻炼，对于运动时间较零散的人很有吸引力。由于投资门槛不高、可复制性强，很多参与者纷纷涌入市场，一时间，“智能健身仓”“24小时健身房”等设施遍地开花。

与此同时，有业内人士指出，虽然健身领域创业正热、平台众多，但大多仍停留在单一的运动方面，还没有真正地把运动与健康结合起来。而智能硬件产品同质化严重，除智能手环之外，大多数智能硬件产品的市场认知度和接受度还不够高。

催生全新机遇

随着互联网技术的发展，体育在未

来也将有更多的新变化。而在此过程中，体育产业也面临着转型的机遇和挑战。

两届围棋人机大战，让人们看到了人工智能在体育领域的潜力。未来，人工智能及大数据将在赛事数据、商业决策、科研服务等诸多领域展露风采。通过人工智能进行个人健康管理，也有望成为人们生活的“标配”。

张大钟认为，物联网和人工智能在体育领域的结合，将对体育的未来产生深远的影响——不仅在竞技领域，更多在于普通人对体育运动的参与。

与此同时，如雨后春笋般涌现的体育创业者，也将在新一轮的“互联网+”热潮中经历“大浪淘沙”的洗礼。成都乐动信息技术有限公司（咕咚）副总裁刘渝龙认为，“体育+互联网”创业领域同样面临大量资金汇聚到少量优质项目中的趋势，资本将流向各垂直领域中最优秀的少量项目。因此，体育类手机应用项目在2018年将面临“生死时速”考验，大量尚未建立好盈利模式的项目将遭遇淘汰。

上图：在第二届中国（北京）国际“互联网+”时代博览会上，一名观众（左）在参展商协助下体验一款智能健身单车产品。新华社记者申宏摄



“乘虚而入”新华社发 商海春作

算法也有价值观

韩正正

曾经，今日头条创始人张一鸣一句“算法没有价值观”，把利用算法推荐、分发内容的互联网平台推上了舆论的风口浪尖。近日，今日头条和快手在短短一个月内发生系列剧变，央视点名、广电约谈、产品下架、总裁道歉……引起广泛热议。

平台运营到底应不应该为本平台传播的低俗不良内容负责？答案是肯定的。

就像工业技术既能为我们生产必需品，但同时也不可避免地产生废水废气一样，算法推荐技术既为我们带来了更个性化的互联网产品，也必然会带来一些副作用。对于工厂来说，不安装污水处理设备可以甩掉沉重包袱，成本大减。如果我们认为工业企业这种逐利行为是不对的，那么互联网企业只享受技术红利，却放弃“环保”责任，任由低俗不良内容“污染”网络环境，也是与道德和法律背道而驰的。

油门可以猛，刹车也要灵。正如广电总局下达的整改要求最后一条所说，“网站节目的上传总量和上线播出总量应立即调减至与网站审核管理力量相匹配的规模”。整改绝非打压，有多大脚穿多大鞋，权利与义务的匹配才最重要。

算法到底有没有价值观呢？当然有。算法的背后是人，算法的价值观就是人的价值观。

许多人喜欢以菜刀为例子，证明技术是中立的，问题不在技术，而在使用技术的人。但问题是，我们为什么不用菜刀打仗，不用砍刀做饭呢？我们的祖先从一片锋利的石头开始，根据人的正当需求，不断细分各种用途，制造出千百种制式的刀具，这才是技术得以不断发展的初心。技术从一开始就是有倾向性、有价值观的。

如果一把以做饭为目的的刀具，在实践中被大量地拿去作案，正确的做法应该是反思并调整技术方案，而非躲在“技术中立论”的背后假装看不见。

如今，无论是快手还是今日头条，都宣布要招揽员工，完善“人机结合”审核模式，同时也与高校科技企业联手，对算法本身进行优化。这是正确的选择，应该尽早落地。技术红利与公序良俗没有必然冲突。新事物在跨越野蛮生长阶段后，必须逐步走上正轨。

互联网大咖秀

前不久，美国计算机协会公布了2018图灵奖得主，计算机体系结构大师大卫·帕特森获此殊荣。

帕特森1947年出生于美国伊利诺斯州。与诸多互联网行业先驱者不同，帕特森并没有什么显赫的家庭背景，也没有令人津津乐道的传奇故事。相反，帕特森出生于一个平凡的家庭，他是家中第一个大学生，大学期间由于生活拮据不得不边打工边读书。1969年，22岁的帕特森顺利拿到了加州大学洛杉矶分校颁发的数学学士学位。1970年和1976年，帕特森又分别获得计算机硕士和博士学位。实际上，帕特森读研仅仅是出于“经济上比较划算”的想法。可以说，帕特森是个务实的人。

博士毕业后，帕特森就职于加州大学伯克利分校计算机系，这一干就是接近40年。帕特森希望从头到尾重新设计微处理器、程序语言和操作系统，但手头上却没有任何可用的资源。他将目光集中到微处理器上，他认为，微处理器是计算机的未来。在他的带领下，1981年，帕特森的团队起草了RISC-1（精简指令集计算机技术），它正是今天RISC架构的基础。RISC技术的精华是通过简化计算机指令功能，使指令的平均执行周期减少，从而提高计算机的工作主频，同时大量使用通用寄存器来提高子程序执行的速度。

1990年，帕特森得到了计算机系主任的职位。他对好友约翰·轩尼诗说：“我的学术生涯就要结束了。写本教材或许是我能做的最后一个学术贡献了。我们一起写吧。”于是，计算机史上的经典教材《计算机体系结构：一种量化方法》诞生了。直到在这本书依然是编程人员、计算机工程师和处理器设计师必读的一本书。

2016年，在加州大学伯克利分校奉献了39年时光的帕特森正式退休，并作为工程师加入了谷歌，成为谷歌大脑（Google Brain）团队的一员。谷歌大脑是谷歌公司2011年启动的人工智能产品，致力于深度学习的探索。

帕特森已经是七旬老人，无论是计算机硬件还是正当风口的人工智能，这位实干派专家都迎难而上，为后来人打下坚实的基础。

「实干家」大卫·帕特森

海外网 崔玉玉



巨头进军网约车 零元叫车回江湖 出行市场风云再起

本报记者 张一琪

最近出行市场很热闹。美团收购了摩拜，正式进入共享单车领域，并在3月21日宣布正式在上海上线网约车。高德也不甘寂寞，3月27日在成都、武汉等地上线高德顺风车，同时在北京、上海、广州、深圳、杭州等地招募车主。一时间，出行市场风云再起。

但美团网约车上海上线伊始，并没有走出新路，采用的同样是“烧钱”式的补贴。虽然乘客和司机都享受到了实惠，但是随之而来的是刷单、“马甲车”等一系列扰乱市场的行为。长此以往，出行市场必将再添困扰。

花式抢市场

时间的指针拨回到2014年，两大网约车巨头滴滴和快的曾掀起一场补贴大战。对于当时的乘客而言，短途出行几乎零成本。但随着滴滴和快的合并，补贴大战逐渐平息。

近日美团网约车在上海上线，又重启大力度补贴政策。乘客前3单立减14元，在14元的行程范围内相当于免单，不花一分钱打车回家的情景再现。“优惠幅度真的大，一单最高能够优惠18元，而且车也多，可以花很少的钱搭高档一点的。”在上海工作的小郭告诉记者。

滴滴也不甘落后，在上海同样开始了大力度的优惠活动。“明日打车零元起，还赠周末大额立减券”“下班打车回家低至零元，上海全城打车单立减14元”等广告相继被推送给滴滴用户。

得到实惠的不仅是乘客，还有网约车司机。为了吸引更多的司机加入美团，美团在司机补贴上也下了很大的功夫。对于前5万名注册的司机，美团给予3个月的免抽成。美团要求司机每天至少完成10个有效订单，10小时在线，考核期限为6天。符合要求的，每日跑单收入不足600元的，由美团补齐；超过600元的，额外

奖励200元。

这样的优惠力度也显现出了效果。美团方面称，美团打车在上海上线不到20个小时，日订单量即突破10万单，当天22时，订单量冲破15万单。24日，美团宣布上海站第3天单日完成订单量突破30万单。

乱象扰人心

高额的补贴吸引了许多司机加入美团，但同时也出现了一些扰乱市场的现象，这使得用户体验感变得不那么美好，也带来了管理上的困难。

比如，从用户体验上来看，尽管优惠幅度大，但部分网约车导航系统并不方便，乘客抱怨声此起彼伏。“有一次在路上不需要下高架桥，但是导航指示偏偏要下，导致多绕了一段路。”小郭说。导航的问题不只存在于美团，滴滴的导航系统也一直饱受诟病。

“马甲车”的出现则带给市政管理不小的压力。据悉，各地网约车政策中相继公布了本地区网约车的资质和条件。上海市要求网约车车辆须在上海注册，司机必须是上海市户籍。但是有些司机钻政策的空子，在约车平台上注册使用上海牌照，实际上却驾驶外地牌照车辆。这给政府监管以及顾客权益维护都带来了困难。目前

美团打车已经在司机客户端首页发布滚动公告，“严惩套牌违规行为”和“严惩人车不符行为”。

此外，刷单也是一直困扰网约车市场的问题。高额补贴的存在滋生了刷单的市场。所谓刷单，就是司机和刷单者合谋，刷单者在指定的位置下单，车开出一段后结束行程，二人平分补贴或者利润。



近日，南京市安德门大街的一处停车场内停放了约240辆出租车。因受到网约车的冲击，大量出租车退租停运。 方东旭摄（人民图片）

未来新主题

业内人士认为，随着美团继续向其他城市进军，高补贴的“烧钱大战”应该还会持续一段时间。但是从网约车市场和企业本身的发展出发，提升用户体验才应该是长久之计。

新的网约车平台上线吸引了大量新加入，但是数量的激增也带来了问题：车辆不符合要求，司机不符合要求？归根结底，是人们对安全的担忧。

美团打车在上海上线十多天之后，上海市下发了对美团打车的整改通知，要求其在规定的时间内完成整改。首先是禁止平台纵容不合格车辆和司机进入网约车行列；其次就是要停止以补贴为名的不正当竞争行为；同时要把平台中车辆和司机的数据上传到相关部门，接受监管。

除安全之外，提升服务水平成为网约车行业下一步发展的方向。艾媒咨询发布的《2017-2018中国网约车行业市场研究报告》预测，未来网约车行业将会不断扩大业务规模，采用多样的服务形式，提供多元化的服务。个性化服务将成为发展新主题，尤其是在网约车市场细分、用户对网约车的服务要求不断多元化的情况下，走定制化路线、提供个性化服务将成为必然。