

■ 周三有约

文·陈寂

平均月活跃用户1.22亿的乐逗游戏,是目前国内最大的独立手机游戏(简称手游)发行平台。2014年8月7日,乐逗游戏母公司——深圳市创梦天地科技有限公司成功登陆纳斯达克,成为在美国上市的中国手游行业第一概念股,此时距创梦天地成立仅3年多时间。

创梦天地的创始人及CEO陈湘宇说,公司“火箭速度”的背后,是我国移动互联网蓬勃发展的“源源不断”的动力。

2011年2月,深圳市创梦天地科技有限公司在刚刚创立的时候,还只是国外游戏《水果忍者》的一个国内代理商。生于1982年的陈湘宇和他一岁的关雎,本来同在一家信息科技公司从事移动互联网业务的研发与运营,因业务往来结识了在香港从事游戏产业工作的同龄人高焯博。3

手游逐梦记

个年轻人敏锐地预感到智能手机娱乐的市场潜力,于是成立公司投入手游的世界。

通过对《水果忍者》《神庙逃亡》《地铁跑酷》等著名手游的独家代理,公司在智能手机开始普及伊始,获得了庞大的用户量。

“中国人刚开始认知手机游戏,都是从这几款开始的。就像腾讯依靠QQ、百度依靠搜索,我们依靠这几款游戏获得了庞大的用户量。”陈湘宇说。2012年国内移动支付发放牌照,手游消费开始变现,公司用户量直接转化为营收流水,收入呈几何倍数增长。

作为一个游戏发行平台起家的公司,乐逗将外国的游戏发行到国内,需要面对的是中国人手上繁多而庞杂的手机种类与型号。“首先要解决游戏本土适配性的技术难题。如果用电影作比,

这相当于华谊兄弟从迪士尼手里买回来老鼠唐老鸭形象,然后重拍了一部电影。”陈湘宇说。

优化引擎、更少占用CPU——这种本土适配的优势,让他们代理每一款游戏时,能够拿到对方的游戏源代码进一步开发,同时将发行平台的代理分成提高10个百分点。

打开《地铁跑酷》,你会发现游戏的中文版比海外版拥有更多的玩法和内容:背景有很多人熟悉的北京地铁,玩家可变身齐天大圣孙悟空。除了“本土化”的能力,不断将国内游戏代理到海外的陈湘宇,对中国游戏内容生产商也充满了信心。

“原来非常注重‘强体验’的西方玩家,也越来越接受中国的游戏设计体系,喜欢成长体验的游戏。在东南亚和韩国,中国的武侠类游戏,也

都是比较受到市场认可的。”他说。

目前,创梦天地在全球拥有员工近800人并且一直在不断引入高素质和专业人才,公司拥有几十项国家发明专利和游戏软件产品著作权。

这一群年轻人,用创梦天地的企业文化来形容便是“简单、有趣、时尚、执着”。“随着互联网的发展,在全球范围内信息化越来越对称,我们并不缺乏视野开阔的人才,越来越多的中国创业者,不再是抄袭美国的模式,他们在引导世界的商业模式。”陈湘宇告诉记者。

国家扶持文化动漫企业的力度、对内容和正版的保护都在加强,加之移动互联网运营和宽带环境的良好基础,这些在陈湘宇看来,才使得手游产业能够快速发展和“有更大的想象空间”。(据新华社)

■ 人物点击

比尔·盖茨:我也很担心人工智能发展

微软联合创始人比尔·盖茨(Bill Gates)表示,他本人对人工智能感到担忧,而且不明白为什么那么多人并不担心这种技术对未来的影响。

“我属于很担心超智能技术的那一派。”盖茨写道,“起初,机器可以为我们做很多工作,而且智能性不高。如果处理得当,这应该是好事。但几十年后,机器的智能将足够强大,给我们带来一些担忧。”

“我正在微软从事一个名为Personal Agent的项目,它可以记住所有事情,帮助你回顾和寻找东西,并选择可以关注的东西。”他说,“之前的想法是,你需要找到各种应用,然后进行选择,并逐一尝试里面有什么新东西。但这种模式的效率不高——Personal Agent就可以解决这一问题。它能兼容你的所有设备。”

盖茨认为,机器人今后几十年将给我们的生活带来很大帮助,一旦电脑/机器人能够轻易识别物体、四处移动时,它们就会得到广泛的利用。

盖茨甚至爆料称,倘若当初不是创办微软,他可能走上人工智能研究道路。“我创办微软时就担心,我可能错过在这一领域开展基础研究的机会。”

不久前,史蒂芬·霍金(Stephen Hawking)签署了一封公开信,呼吁在人工智能创新方面采取安全措施。



姚斌:饲料用酶创新者

文·本报记者 李禾 通讯员 吴子林

为防止得病,给饲养的动物喂抗生素;为长得更快,给黄鳝等喂避孕药……

尽管我国养殖规模居世界首位,但各种动物产品安全、养殖环境污染等问题影响了公众对食品安全的信息,也制约着我国养殖业的健康可持续发展。

在今年的国家科技奖励大会上,中国农业

科学院饲料研究所研究员姚斌站到了领奖台上,他牵头的“饲料用酶技术体系创新及重点产品创制”项目获得了2014年度国家科学技术进步奖二等奖,这是为了表彰他为我国饲料产业发展、动物产品安全等做出的贡献。这也是他于2001年获国家科技进步二等奖后,再次站到了国家科技奖励大会的领奖台上。

著的新兴产业。

据统计,该技术成果推广应用近八年来,累计生产销售单酶及复合酶产品20余万吨,产品已应用于全国80%以上的猪、鸡、水产等动物饲料,并节约粮食5000万吨、磷资源1000万吨,减少养殖业磷氮等有机物排放1300万吨。除了在全国31个省区上千家饲料及养殖企业推广应用,还出口欧美等20多个国家。

此外,该项目共获授权专利66项,占国内饲料用酶基因专利的69%。发表SCI论文113篇,参与制定国家或行业标准9项;成果技术和专利不仅向国内多家优势酶制剂企业转让,还实现了向美国企业的转让。



■ 人物档案

姚斌,中国农业科学院饲料研究所研究员。1967年生。1999年被评为中国农业科学院跨世纪学科带头人,2001年主持完成的研究成果“利用基因工程酵母生产植酸酶”获国家科学技术进步二等奖,牵头的“饲料用酶技术体系创新及重点产品创制”项目获2014年度国家科学技术进步奖二等奖。

还获得国家“863”十五周年先进个人、重要贡献奖;2004年获农业部突出贡献的中青年专家称号,同年入选“新世纪百千万人才工程国家级人选”;2005年入选中国农业科学院一级杰出人才并获得政府特殊津贴;2012年获得国家杰出青年科学基金项目,获颁农业部“农业科研杰出人才”。

成果用于全国80%以上动物饲料

饲料用酶是应用效果极为显著的新型绿色饲料添加剂,能显著提高饲料利用率、降低氮磷等有机物排放,减少药物性添加剂的使用,从而实现节约饲料粮、保障环境和动物产品安全,从养殖业源头——饲料层面解决动物产品安全、养殖环境污染等问题。

姚斌带领研究团队进行了饲料用酶技术体系创新,即从酶的分子生物学基础性科学问题入手,建立了完整的酶基础研究和产品开发自主技术体系,系统解决了饲料用酶性能、成本、知识产权和可持续研发等产业化应用的瓶颈问题,打破了国际大公司的垄断,使我国饲料用酶迅速发展成为具有国际竞争力及社会、经济和生态效益显

构建研究到产业完整链条

对饲料用酶重要性的认识,姚斌很早就认识到了。1994年,姚斌博士从中国农业科学院研究生院毕业,来到中国农科院饲料研究所工作。当时,我国已成为世界第二大饲料生产国,但饲料添加剂尤其是饲料酶制剂的研究水平与西方发达国家相距甚远。

饲料用酶的质量取决于酶的活性高低、酶分子的性质及稳定性。当时国内酶制剂研究的主要途径是利用传统方法筛选优良菌种,酶制剂的活性较低,产量和性质难以满足实际应用需要。国内的酶制剂市场主要由国外公司占有。

于是,初出茅庐的姚斌潜心研究基因工程、蛋白质工程、发酵工程等酶制剂技术发展的前沿技术,建立了国内饲料研究第一个分子生物学实验室。1998年,他出色完成了863项目在饲料行业的第一个课题,“饲料用(酸性)植酸酶的研究”,使植酸酶在重组酵母中的最终表达量提高了37倍,并在国际上首次成功利用酵母表达系统作为高效表达生产植酸酶的生物反应器,最终实现了植酸酶的产业化生产,一举打破了酶制剂工业研发一直由国际上少数大企业垄断的局面。

2001年,年仅34岁的姚斌获得了国家科技进步二等奖。

进入21世纪以来,饲料用酶的应用效果已在世界范围内得到公认,但除少数品种得到广泛使用外,其他酶种在饲料中的使用量总和不足

30%。而且我国添加酶制剂饲料比例远低于欧美等发达国家水平。

为何在国际上,众多研究单位、公司投入大量人力物力不能有效解决这些问题?在经过长期的探索与思考后,姚斌认为,主要原因在于可利用的饲料用酶资源匮乏、酶的性能不能满足需求且生产成本高。姚斌同时意识到,解决这些问题必须回到饲料用酶分子生物学基础研究的科学问题上,只有通过这些科学问题的深入研究,才能系统性地解决饲料用酶的广泛应用问题。

于是,他凝练出饲料用酶研究中的关键科学问题,即针对饲料用酶的特殊性有目的地挖掘性质优良的酶基因资源;进行酶的催化机制、结构与功能(如pH、温度、抗蛋白酶、催化效率)的分子基础和生化机理的研究;酶蛋白高效表达的机制问题……

多年来,正是通过不懈努力,姚斌带领他的团队,一步步实现了饲料用酶从基础研究到产业化生产的完整技术链条构建。

“宝剑锋从磨砺出,梅花香自苦寒来”,不懈努力终于结出丰硕的果实。如今姚斌带领他的研究团队,已开发出多种国际领先的饲料用酶新品种。其中植酸酶、β-葡聚糖酶等10余种产品实现产业化生产且技术水平在国际上处于领先地位,植酸酶产品占据了95%以上的国内市场 and 较大份额的国际市场。

初的几个人已扩大到十几个人,但团队固定的科研工作报告会已坚持了很多年。

作为团队的领导者,姚斌清醒的认识到,任

何一项的成功,都离不开团队的力量。高层次创新型科技人才在提高科技发展水平和团队核心竞争力方面具有不可替代的作用,只有培养和用好这些人才资源才能占领科技创新的制高点。

姚斌带领的科研团队是一支由30岁左右的青年科学家和研究生为主体的队伍,针对这一实际情况,他明确团队每个成员的工作重点,团队成员之间的关系既是竞争又是合作。鼓励团队成员自由发挥想象力和创造力,激发和培养团队成员研究问题的兴趣,为团队成员成长为独当一面的人才提供充分的科研资源与话语权。他还特别着重培养交叉学科人才,使各具专长和特点的科技人才间有充分的思

想交流与碰撞,为青年人才的成长,科研水平的提高加速……

“每个人做好一个点的工作,点多了就连接成了线,线多了,就形成了面。”这是姚斌经常说的话,他也是一贯如此去做的。如今,在姚斌的团队里,已涌现多名技术拔尖人才,他们同样有着科学严谨的敬业精神,默默无闻,勤恳劳作的耕耘。他们把自己的专业知识和工作经验毫无保留的传授给身边的研究生和年轻人,帮助他们解决了技术上的疑点和难题,培养技术上过硬的年轻人才。姚斌和他的团队,这些不断“闪光”的点和线,正在用自己的智慧和勤奋,努力创造我国饲料及酶制剂行业更灿烂的“成功面”!

侯赛因·拉赫曼:可穿戴技术让物联网真正飞跃

Jawbone CEO 侯赛因·拉赫曼接受媒体采访时表示,物联网的潜力尚未得到充分的发掘,但是可穿戴技术将成为让物联网真正飞跃的起点。

“但就目前而言,物联网的潜力尚未得到充分的发掘;虽能找到一些非常不错的一体化体验,但多数产品仍然采用互不相关的应用程序,而这些应用程序常常过于复杂或难以互连。最终的结果就是,能与周边环境高效互连的设备寥寥无几。最遗憾的是,了解这一现状的消费者也为数不多。”拉赫曼说。

Jawbone把这种理念称为“物联网”(Internet of You)。“这一理念的初衷,就是为了让物联网‘物’尽其用;物联网的发展必须以用户及其需求为主导。”拉赫曼说,可穿戴技术能从用户身上所收集丰富的信息,并与其周遭轻松互连的可穿戴设备,就好比是一台强大的“背景信息综合引擎”。

拉赫曼认为,目前,可穿戴设备市场正在飞速崛起。在未来的日子里,整个市场将会继续发展和演变,并从最基础的活动和睡眠追踪器,逐渐走向更精密、更先进的多传感器设备;在此过程中,可穿戴设备将会迎来与手机类似的转型历程(从普通的功能型手机变为智能手机)。



布拉德福德·思科:时间并非如流水

古语常言,时间如同奔腾的河流,而我们就像顺流而下的船只一般,不停向前奔去。然而,这句话可能并不正确。

麻省理工学院副教授布拉德福德·思科博士提出了一种新理论,认为时间并非向前行进,相反,时间中存在的一切都是永存的。根据这种理论,如果我们能设法“俯瞰”宇宙的话,我们便能看见时间向四面八方展开去,就像我们眼下所见的空间一样。

布拉德福德·思科在其新书《Objective Becoming》中对一些前人用来解释时间的理论进行了新的探讨。“如果你让别人描述一下时间流逝的方式,他们通常都会将其比喻为一条河流,我们就像河面上的船只,不断向前行进。”

思科博士表示,他认为过去发生的事件并不会随着时间流逝而消逝,而是分别存在于同一时空的不同部分之中。“块状宇宙理论是说,你散布在时间之中,有点类似于你散布在空间之中那样。”

“我们并非待在固定的时间中不动。”相反,他称我们正处于一种名为“暂时分散”的状态。他认为,我们穿越时空的方式绝不像聚光灯,并且无论是昨天、上周,还是数年前所经历的事情,都完全是真实存在的。但他还说,穿梭于不同时间的旅行是不可能的,因为我们都处于时空的不同部分。



■ 第二看台

一个蛋挞店主的“甜蜜事业”

文·王俊祿

隔着玻璃店门,糕点的甜香仍能四溢开来。位于杭州一路的爱萨尔蛋挞店,小小的店面总被挤得满满当当。“80后”小伙季文科将这样一个原本不被看好的“甜蜜事业”越做越大:从一家10平方米的店面,到目前178家加盟“分店”遍及国内各大城市。

与很多自主创业的人一样,“融资”是个绕不过的坎。

季文科的创业故事始于2011年,当时他正为短缺30万元的启动资金而一筹莫展。由于没有抵押物,跑了七八家银行,都吃了闭门羹。后来找到专门服务小微企业的浙江泰隆商业银行,客户经理实地考察后,仅凭信用无需抵押,季文科第三天就拿到了贷款。靠这笔钱起步,如今企业的年销售已逾千万元。

“泰隆银行陪我一起走过最艰难的时期,提供了贴心服务。他们不是嫌贫爱富的‘势利眼’,而是更看重企业潜质和老板品质的‘伯乐’。”季文科说。

这样的“伯乐”如今越来越多。从“求贷”到“送货”,从互担“三角债”到“刷脸”获授信,从被“提防坏账”到“携手共赢”,过去的一年,越来越多的小微企业体察到了金融改革的力度和温度。

密集推出化解小微企业担保难、融资难、融资贵的多项举措,是2014年金融领域深化改革的着力点。去年召开的40次国务院常务会议中,约有半数涉及小微企业,主题包括减免税费和改善其融资环境等。

这几年,每次要开分店或投资新项目,季文

科都会跟银行客户经理探讨,一起商量哪里可能有风险点,哪里资金还需要增加。银行对企业知根知底,放贷就更有底气,坏账率远低于同行。说到共同发展,季文科笑着说:“现在在泰隆的存款远超贷款额度。而且在泰隆内部,跟我们对接服务的客户经理也都提拔了。”

2014年,季文科最大的成就是启动了另外一个民生工程:靠卖包子、馄饨自创的品牌“包不笼”开设了11家直营店,生意不错,该项目获杭州市政府的“优质民生工程”。

“实体经济是慢工出细活,从小微企业体现价值,把实业做实了,小东西做精了,同样能创造出片天来。”季文科说。他最开心的是,个人创业可以为更多人提供就业岗位,让更多的小微企业者看到了希望。

在我国,与季文科蛋挞店一样的小微企业超千万户,占企业总数的76.57%。过去融资难且贵一直是“捆仙绳”,让小微企业束手束脚。

而过去的一年,季文科明显地感受到了国家对小微企业支持的力度。他将这种显性变化归纳为两条:一是小微企业得到金融机构的认可度增加,对小微企业的服务更具专业性、针对性;二是踏实从事民生事业的小微企业,成了改革推进中最大的受益者,从被金融机构看不上的“边缘人”,变成了“香饽饽”。

季文科说,“希望新的一年改革继续推进,多一些泰隆银行这样跟小微企业贴心的银行,多一些信用贷款等形式的金融创新,多一些破解小微企业贷款难、贷款贵的实际举措。”