

关门“豪赌”自主创新 开门出海“链接”全球 手游开发者每一天都在打拼

成都高新区:政府既要雪中送炭,也要考虑如何锦上添花

本报记者 李娜 高柱

位于成都高新区的天府软件园,被称为是IT技术行业创业者的天堂。座座银灰色写字楼并排而立,此时银杏正黄,午后阳光映衬下,金色满园让人总联想到收获的季节,然而在这IT精英聚集的园区内,无人驻足欣赏美景,只有西装笔挺匆匆而过的身影,还有高楼阳台处三两青年,在吸烟的时候仍探讨程序编写情况,紧张的备“战”气氛无处不在……

说话者名叫张亮,是手机游戏(俗称手游)开发企业赛一科技的负责人,这位35岁的上海男人总是眉头紧锁。他告诉记者,与传统产业相比,移动互联网行业的变革速度极快,用“天上一日地上一百年”形容也不为过。“我们的每一天都是创业打拼的开始!”

赛一科技有限公司是张亮在6年前和两位朋友一手创办起来的,从最初的三人行到

现在已有32人的团队,张亮坦言,一路走来很艰辛。“我是学工商管理的,从小就喜欢玩游戏,2008年时,国家开始推3G概念,我觉得创业的机会来了。”

12月17日,记者在张亮并不宽敞的办公室内看到,墙上仍悬挂着公司功能机时代首款游戏艾斯战纪的巨幅人物漫画。“虽然公司还未有一款游戏大卖,但我们有信心,等得起。”张亮说,做手机游戏开发,一夜暴富的案例时常出现,行业内浮躁情绪很浓,然而对于他们这种中型体量的公司来说,每做一款游戏都是全力以赴的投入,仿似一场豪赌,容不得半分马虎。

“我们会坚持做自主知识产权的游戏,不断创新,这是核心竞争力所在,再难也会坚持。”据张亮介绍,这个月末他们精心准备了18个月的一款3D角色扮演类的手机游戏即将推出,目标受众群体是内地和台湾市场的玩家。

如果说张亮的公司正处于孵化期,那么尼毕鲁科技在这汇集300余家游戏企业的园区内更具标杆意义,堪称业内的明星企业。2012年,尼毕鲁旗下游戏上线仅3天便成为苹果APP商店中国畅销第一,并击败“愤怒的小鸟”登上北美畅销榜首位。更难能可贵的是,这家公司自从事手游开发以来从未亏损,目前月流水可达千万元,受到软银等多方投资机构青睐。就在上个月,尼毕鲁首家海外分公司在法国巴黎正式投入运营。

谈到公司的“出海”战略,创意总监查理告诉记者,公司定位于做国际化产品,欧美地区经济发达,移动网络建设较为完善,无论是移动游戏玩家数量还是玩家付费率均处于全球领先地位。尼毕鲁目前95%的玩家来自海外,但是文化差异已成为发展的重要障碍,因此“走出去”已成为必然选择。“游戏背后是文化,在中国畅销的游戏不一定在美国畅销,落

户国外是为了深度理解欧洲市场需求。”据介绍,未来3年,该公司还将在5至6个国家和地区设立分支机构和研发子公司。

事实上,绝大多数在早期进入游戏产业的企业都经历了艰难的转型期,比如张亮的赛一科技最开始做电子商务起家,而尼毕鲁则是国内最早一批移动客户端软件的开发。合适的发展土壤是支撑这些创业公司至关重要的成长要素。

作为成都IT产业的重要聚集地,成都高新区瞄准移动互联网产业发力,成为全国首个出台发展移动互联网产业专门政策和规划的产业园区,目前已经形成了集群发展态势,被业内人士称为“开发者之城”、“手游之都”。

“提供场地、创业基金、带团组织企业携作品到外参展,还有配套的一系列政策支持,这些都为我们游戏产业的发展创造了极为有利的条件。”受访的企业负责人均对成都高新区在

推动游戏产业发展上的“给力”做法极为肯定。

“互联网时代的产业市场就好比大海,通过一条网线,扎根于中国西部内陆一个科技园区的创业公司便可‘链接’全球,与全球目标市场做生意。成都的开发者们正在探索的路上,作为政府一方既要做到雪中送炭,也要考虑如何锦上添花。”成都高新区移动互联网协会秘书长张正刚告诉记者,截至2013年底,成都高新区移动互联网产业聚集企业总数505家,从业人员2.5万人,移动互联网应用及服务实现销售收入130亿元,2011年至今仅在移动游戏领域就有40余家游戏企业的近80款移动产品出口海外,4年内累计创汇约4.8亿美元。

**全面深化改革
创新驱动发展**

山东明年统一 居民基本医疗保险

本报讯(记者丛民)记者日前从山东省人社厅获悉,从2015年1月1日起,山东省将实行统一的居民基本医疗保险制度,打破城乡居民身份限制,允许居民自愿选择医保筹资档次。

据山东省人社厅医保处有关负责人介绍,山东省将实现居民医疗保险制度的“五统一”,其中山东省内17个市将率先统一医保筹资标准,建立正常调整机制,统一确定个人缴费档次,暂不具备条件的可采取多档缴费方式,缴费档次原则上不超过3档,并打破城乡居民身份限制,允许居民自愿选择缴费档次。

与此同时,山东省城乡居民将实行统一的医保起付标准,支付比例和最高支付限额,公平享有门诊和住院医疗待遇;各市政范围内的住院费用,医保基金最高支付限额要达到城乡居民人均可支配收入的8倍以上;允许适当拉开不同级别医疗机构基金支付比例差距,差额不低于10%。政策范围内的住院费用,医保基金平均支付比例不低于70%;门诊费用部分,医保基金支付比例不低于50%。

此外,山东将统一医保目录范围,居民基本医疗保险实行全省统一的药品目录、诊疗项目目录、高值医用耗材目录和医疗服务设施范围目录;同时按照标准统一、资源共享、数据集中、服务延伸的原则,建立覆盖城乡、统一的医保信息系统;对居民基本医保基金实行市级统筹,原则上统收统支。

平均不到两天半召回1次汽车

超过六成是受质检部门缺陷调查影响展开的召回

本报讯(记者于宛尼)今年以来汽车整车召回次数明显增多,平均不到两天半就有一次召回,其中超过六成是受质检部门缺陷调查影响展开的召回。这是记者从12月17日召开的首届中国汽车质量峰会上获悉的。据悉,车企的召回行动相当一部分是受国家质检总局缺陷调查影响而实施的主动召回,国家质检总局今后将继续加大汽车质量安全监管。

本周,郑州日产汽车有限公司、东风汽车有限公司、宝马(中国)汽车贸易有限公司、华晨宝马汽车有限公司根据《缺陷汽车产品召回管理条例》的要求,向国家质检总局备案了召回计划。至此,今年以来我国共实施汽车召回161次,超过412万辆整车被召回,占召回制度实施10年来召回整车数量的22%。

随着中国汽车召回制度的不断完善和升级,中国汽车市场近两年的召回次数与召回数量已经呈现出明显的增长态势,证明中国

汽车召回正在向“常态化”方面发展。

国家质检总局副局长陈钢则表示,质量是我国汽车产业做大做强的坚实基础。特别是随着《缺陷汽车产品召回管理条例》等法规、规章的顺利实施,其在规范市场秩序,加强汽车产品质量安全事中、事后监管上也发挥了十分积极的作用。

除此之外,中国汽车召回制度实施以来,受国家质检总局缺陷调查影响而实施的召回也在不断升温,其召回数量所占比例已接近甚至超越发达国家水平。

国家质检总局执法督查司司长冯冯敏介绍,2012年受政府监管部门缺陷产品召回影响的召回数量占整体召回数量的29%,2013年占到37%,今年则飙升至63%,增幅高达70%。而他介绍,美国40年实施缺陷汽车召回,受美国政府调查影响而实施召回的平均值则为57%,中国今年的受调查影响召回的比例已在美国平均水准之上。

本报北京12月21日电(记者刘静)根据相关规定,火车票预售期延长至60天,这意味着今天可以购买除夕(2015年2月18日)的火车票了。记者今天从12306网站获悉:自12月7日发售2015年春运第一天(2015年2月4日)的火车票以来,12306网站登陆总数69790万人次,全国铁路售票总数11545.5万张。其中通过互联网售票6281万张,占比54.4%,电话取票115.2万张,占比1%。

“根据历年春运规律,一般可分为节前、节后两个售票高峰,目前节前售票高峰已过,最高峰,共发售车票956.4万张,其中互联网发售563.9万张,占比59%,电话取票11.5万张,占比1.1%。”

他介绍说,春运车票发售以来,每天的出票量均保持在400万张以上。一天中最为紧张的时段是11点-14点。初期,广东地区购票人数较多,近几日,北京和上海地区购票人数较多。用户在12306网站的平均停留时长约为10分钟。

12月7日以来,通过手机客户端APP发售车票1559.2万张,占比13.6%。最高峰的12月19日,发售的956.9万张车票中,手机客户端APP发售129.7万张,占比13.6%。

记者探访12306网站:“节前售票高峰已过,售票系统运行非常平稳”

12月7日以来铁路售票1.15亿张

售票系统运行非常平稳。”中国铁道科学研究院电子计算技术研究所副所长朱建生在接受记者采访时表示,12月7日以来,有3天售票量超过900万张。分别为12月16日、12月18日和12月19日。其中,12月19日



除夕火车票 21日起预售

光华新年论坛 聚焦文化重塑与经济转型

本报北京12月21日电(记者杨兆敏)在今天召开的第十六届北大光华新年论坛上,北京大学副校长刘伟表示,文化产业化最新的基础在于社会大众的需求,有了需求才有真正的产业。

围绕本届论坛“文化重塑与经济转型”的主题,光华管理学院党委书记冒大卫提出:“未来中国经济想要得到持续的增长,一方面要依靠各行业持续不断的创新,同时还要打造与中国经济发展相匹配的文化价值体系。”亚洲基础设施投资银行多边临时秘书处秘书长金立群先生则在主题演讲中指出,文化与制度关系密切,文化推动经济的发展需要制度支持,而制度是文化建设的核心。

另外,本届论坛还举办了5场高峰论坛和“制度创新与转型升级”等5场分论坛。

柳天伟:从“割胶临时工”到热带雨林“保护神”



柳天伟在西双版纳石化集团成立20周年庆典上发言

■本报记者 黄渝
本报通讯员 王金政

对“铁饭碗”的始乱终弃

“能够来到西双版纳创业,发展到今天这样的局面,完全是被困境逼迫出来的。”回想过去所经历的一幕幕,柳天伟感慨万千。

柳天伟1962年出生在墨江县通安镇一个贫困山村,4岁时父亲就因病早逝。母亲带着3个孩子艰难度日。

3年初中读完后,母亲实在没钱供他继续上学,只好辍学回家挣工分的柳天伟尽管拼命苦干,到头来也只能吃个半饱。

1979年,带上家中仅有的5元钱,柳天伟与哥哥柳天雄一起爬上一辆大货车,来到了西双版纳景洪农场八分场,投奔已经在农场落户成为橡胶工人的姐姐,希望有一天也能进农场当一名自己很羡慕的橡胶工人。

他在分场电站工地当了一名每天挣1元钱的搬运工,这份工作又苦又累,但他知道得来不易,很珍惜这份工作,患了肝炎还一直咬牙坚持干活,唯恐请假治病丢掉工作,为此,柳天伟还差点丧命。后来,电站建好后,他回到农场当了一名割胶工,还被评为“割胶能手”。

他一直盼望着有一天能够端上“铁饭碗”,成家立业,结婚生子。

然而,到了1981年初,因为政策调整,柳天伟与6000多名和他一样的临时工一起,被辞退了。

生活无着的他只有四处打零工为生。之后又抱着希望到80公里外的大渡岗茶场去干了8个月的临时工,结果还是落不了户,端不了“铁饭碗”。

经朋友指点后,他索性将自己的30元积蓄拿出来,又找所有的亲朋好友,凑够125元买了一台海鸥牌照相机,开始边学习照相技术边走村串户给村民照相,以此来挣钱养活自己。

没想到,他小打小闹挣下的钱养活自己倒是绰绰有余,还买了一辆当时很时髦的“永久牌”自行车骑着,尝到了甜头的柳天伟,至此开始对“铁饭碗”的念想渐渐淡了下来。

原本通过给人照相跑了一段时间后,柳天伟开始有了几千元的积蓄,并且利用这几千元,开始把西双版纳的热带水果、竹笋等土特产倒上昆明和玉溪等地销售,同时又把外地的蔬菜和小百货等货物倒回景洪,赚了不少钱。于是,1983年,他在景洪农场八分场的公路边租下房子开了一个小百货商店,一度经营得风生水起。

柳天伟在继续经营百货店的同时,买了一辆解放牌汽车,开始边做生意边跑运输。

柳天伟把百货店转了出去,又把汽车卖掉,自己已被招人照洪运输公司当了一名驾驶员,奋斗了8年,终于从大山里的一名辍学少



柳天伟到农户家看望老人



柳天伟在学校帮助学生



柳天伟与著名慈善家陈光标在一起交流慈善心得

年落户当上了城里人,并端上了原本已经不敢想的“铁饭碗”。

不过,真的端上“铁饭碗”后,柳天伟有些不安分了。

1988年,从景洪运输公司调到勐海县乡镇企业局开车不到一年时间,脚勤手快、办事踏实的柳天伟又被当时县里的领导看上,要他将调到县委办公室去开小车。两年后,已经感觉铁饭碗并没有自己想象中美好的柳天伟下定了决心——辞掉“铁饭碗”。

“牛蛙大王”

他毅然办理了停薪留职手续,重新当个体户跑运输去了。

跑运输的过程中,柳天伟在昆明了解到市场上的牛蛙1公斤可以卖到80元至100元的信息,感觉养殖牛蛙应该是个可以挣大钱的好项目。1992年,柳天伟投资5万元,在景洪农场八分场附近租下几亩地,挖好池塘后,又出资7.5万元从昆明买回了3万只蛙苗,试着办起了牛蛙养殖场。

他不仅自己学习牛蛙养殖技术,还一次次地跑水产站,甚至跑到昆明邀请有牛蛙养殖技术和经验的技术员、养殖户前来传授技术和经验。他塘里的牛蛙死亡率越来越低,不仅几个月后每只就长到500多克重,而且还繁殖出了密密麻麻的小牛蛙来。

他养的牛蛙远销到昆明、曲靖、楚雄和广州等地的宾馆、饭店,不仅当年就盈利10

多万元,还因此成为了西双版纳无人不知的“牛蛙大王”,荣获了云南省评选的科技进步奖。出了名以后,慕名前来学习技术的养殖户也多了起来,柳天伟也不厌其烦地教别人养。

通过养牛蛙积累了资金的柳天伟人脉越来越广,市场信息来源也就多了起来,柳天伟当时的眼光已经瞄准了既能够赚钱,又能够给政府减轻森林砍伐压力的石油液化气项目。

雨林保护的“先知”

上世纪90年代,虽然很多城市居民做饭都使用上了石油液化气,但是对于依靠大量砍伐树木做燃料的西双版纳来说,使用简便清洁的新能源还是一个空白。

几经洽谈,柳天伟于1993年初投入50万元,与一名来自广东的商人戴某合资成立了西双版纳石油液化气供应总公司。这也是来到西双版纳闯荡了14年的柳天伟,第一次脱掉个体户的帽子,成为企业的合伙人。

为了实现“以气换柴,保护雨林”的目标,当时的西双版纳州人民政府,还出台了一个“只要大家不烧柴,改用液化气,开炉的费用政府补贴一半”的扶持政策。柳天伟与合伙人建立的西双版纳石油液化气供应总公司只要经营得法,企业很快就能步入良性发展的快车道。

不过,这次命运又再次和他开了一个玩笑。

就在那一年,经过努力,西双版纳石油液化气供应总公司的客户发展到2000余户,开始要盈利之际,担任公司法人代表、总经理的合伙人戴某卷着从客户手中收取的300余万元开户费逃跑了。

“本来局面已经打开了,却突然碰上这样的打击,当时想死的心都有了。”柳天伟说,这2000多个客户,大多是他去联系的,他完全

想不到要怎么去面对这些客户?如果说之前所遭遇的困境,将柳天伟一步步逼上了创业之路。那么他后来在商界所赢得的良好信誉,就完全是因为这样一个毁灭性的骗局,成就了他勇于担当良心企业的形象。

在一位朋友的点拨下,柳天伟下定了“继续把公司办下去,尽快发展新的客户来养老的客户,咬牙脱困自救”的决心。

虽然法人代表已经卷款而逃,但西双版纳石油液化气供应总公司却继续给客户供气,使得更多的用户了解到了柳天伟敢于担当的良好声誉,因此遭遇骗局后的柳天伟短短几个月就将客户发展到了8000多户,迅速带领企业走出了困境。

至今,西双版纳石化集团有限公司的固定供气客户,已达20多万户,业绩在全省的州、市石化系统中独占鳌头。



柳天伟为灾区捐款