

江苏创业投资

JIANGSU VENTURE CAPITAL

2020年第1期（总第190期）

江苏省创业投资协会 主办

2020年1月25日

金融市场

不良资产处置转型之惑：金矿与雷区并存.....3

政经

知名健身房突然闭店 预付式消费市场仍存监管缺口..... 8

科技前沿

科大讯飞董事长刘庆峰：人工智能应用红利兑现期正在到来11

资管周刊

不当销售金融产品要小心了！不仅会丢工作还可能被刑事追
责.....14

科报视点

安宁权入法，整个世界“清静”了..... 17

“贵过公交时代”来临，共享单车还能骑多久？20

综合新闻

微博微信能否当证据 这些知识点很关键.....23

旅游文化

各路资本“抢滩”文旅小镇.....25

新经济周刊

新型网络侵权频发呼唤立体“过滤体系”27

“互联网+”同步课堂探索教育均衡发展.....29

共享出行从野蛮生长走向精雕细刻.....31

不良资产处置转型之惑：金矿与雷区并存

凭借与银行、地方政府的良好关系，以前他可以用 30 万元收购到价值 100 万元的不良资产包，再按 50 万元转手卖给第三方机构轻松获利，但银行如今报价一口气提高至 50 万-60 万元，倒卖几乎无利可图。

银保监会最新数据显示，截至 2019 年 12 月 20 日，约 165 家困境企业实施了债转股，到位资金高达 1.12 万亿元，但在业内人士看来，即便扣除 1.12 万亿元债转股项目，国内不良资产处置市场依然拥有巨大金矿可挖。

招商平安资产管理公司总经理陈明理算了一笔账，截至 2019 年三季度，商业银行不良余额达 23672 亿，此外银行体系还有 38173 亿元关注类贷款，若按上市银行平均 40% 关注类贷款迁徙率测算，未来每年还将有约万亿规模关注类贷款转化为不良。

不良资产市场依然广阔，只是今时不同往日。

“以往，不良资产处置盈利模式主要靠关系，从银行低价收购不良资产包，再高价卖给第三方机构赚取差价。随着近年参与机构越来越多，银行贱卖不良资产包的现象越来越少，低买高卖获利模式不再行得通。”一位不良资产处置机构负责人郭海（化名）对以往低买高卖的好日子记忆犹新——凭借与银行、地方政府的良好关系，他可以用 30 万元收购到价值 100 万元的不良资产包，再按 50 万元转手卖给第三方机构轻松获利，但银行如今报价一口气提高至 50 万-60 万元，倒卖几乎无利可图。

这未必是一件坏事。在郭海看来，它正驱动国内不良资产处置从“靠资源人脉”向“专业化解风险”蜕变——通过不良资产风险化解与资产盘活获取实实在在的资产处置利润。只是，这也令不良资产处置不但变成脏活累活，更是脑力智力活。

如今，郭海每天都得周旋在法院、困境企业管理层、各类企业债权人、地方政府、律师之间，一方面设计能令各方皆大欢喜的不良资产处置方案，另一方面还得与各个利益方“斗智斗勇”——既要防范困境企业做假账瞒天过海，又得提防企业管理层与第三方相互勾结“转移”优质资产；既要化解企业有价值资产在剥离盘活过程所遇到的各种执行难，又得想办法寻找潜在产业投资者更有效地盘活这些有价值资产。

专注不良资产处置的吉艾科技集团董事长姚庆向记者直言，目前国内不良资产处置正呈现三大趋势：一是从资源型向专业型转变，即从原先的资产包低买高

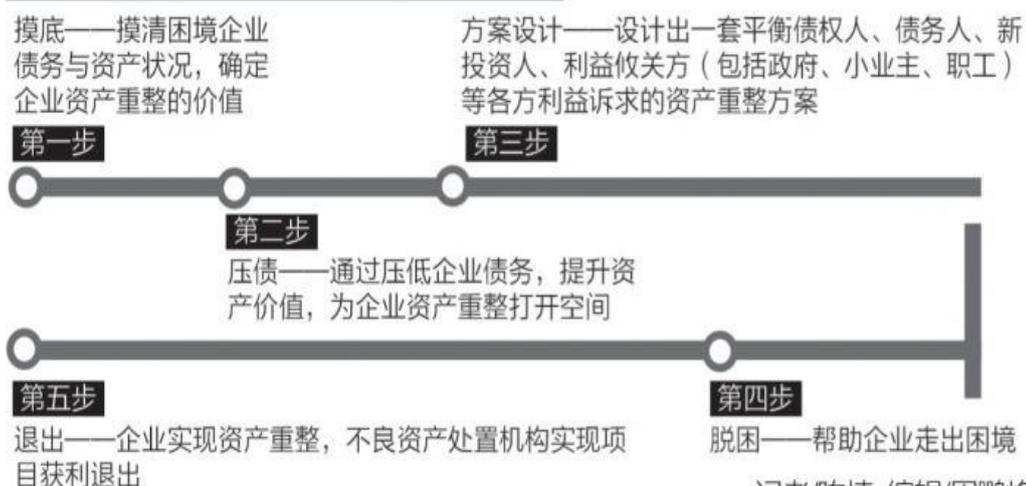
卖向专业化解不良资产风险博取收益转变；二是从区域性向全国性演变，即越来越多区域性不良资产处置机构业务触角正伸向全国；三是从风险化解向产业重组升级。

“不良资产处置转型征途走起来绝不会轻松，大家都如履薄冰。”郭海向记者透露，何况还可能“踩雷”不断。

不良资产处置机构参与困境企业资产重组的五大痛点



困境企业资产重组五大基本步骤



记者/陈植 编辑/周鹏峰

处置“雷区”

“近期和同行一见面，聊得最多的话题不是市场前景多广阔，而是如何避免踩雷。”郭海向记者感慨说。其实多数不良资产处置机构的账本上，或多或少都有“踩雷案例”与为此所缴的不菲学费。

在他看来，之所以多有踩雷经历，一个重要原因是无法有效识别困境企业风险。具体而言，不良资产处置机构对困境企业尽职调查不够严谨，包括对企业隐性债务评估不足，资产盘活过程对施工改造风险判断不全等，导致非但没能有效盘活资产，反而让自己深陷其中。

“但将全部责任归咎于不良资产处置机构，又有失偏颇。”一家不良资产处置机构业务总监向记者分析说。通常不良资产处置机构会聘请专业律师团队对困

境企业经营状况与债务问题进行全面尽职调查,但部分律师为撇清自身尽职调查不严所承担的风险,会在尽职调查报告里加入一条免责条款,即律师拿到的企业经营状况与债务问题均来自困境企业管理层或大股东,一旦这些财务数据存在造假,与律师团队无关。

此外,由于律师团队都是“后端收费”,因此也倾向“粉饰”困境企业财务数据以促成不良资产处置交易,赚取相应尽职调查收入。

他直言,一旦不良资产处置机构“轻信”尽职调查报告,就会在处置过程遭遇各种“雷区”——比如有人突然拿着盖有企业公章的欠条要求兑付,令企业隐性债务大增,还有企业生产线本身存在大量施工问题,需要花费巨额资金重新改造,令处置成本大幅超过原先评估值。

“目前,我们对企业隐性债务的尽调,真的是心有余而力不足。”这位不良资产处置机构业务总监告诉记者。此前他在运作三笔不良资产处置过程中,均遇到困境企业联保联贷企业突然上门追债的状况,所幸其中一家困境企业因有地方AMC共同参与,通过地方政府协助迅速阻断了联保联贷所引发的隐性债务扩张风险,处置得以延续,另两笔都因企业隐性债务激增而处于停摆状况。

在他看来,企业隐性债务是“查”不全的。因此不良资产处置机构以往的操作经验,在判断企业隐性债务是否有漏网之鱼方面起着至关重要的作用。比如他们会仔细考察企业存货、应收账款、商誉、经营性资金流进出之间的关系,判断困境企业是否刻意隐藏债务。

“这份经验,就是我们不断踩雷所缴的学费。”他直言。

处置的学问

要化解困境企业隐性债务风险,一个有效的解决方案就是让各个债权人大幅削债,提升资产价值,为困境企业资产重组打开操作空间。

不过记者了解到,说服各方削债,同样是一门相当高深的学问。一方面需要不良资产处置机构全面了解各个债权人的“态度”,比如银行若对这笔信贷坏账做了核销,那么说服它大幅削债的几率会比较高;另一方面还要了解地方政府的顾虑,包括是否担心企业破产清算导致大量员工被裁等,只有帮助地方政府解决上述顾虑,才能说服地方政府与各个债权人沟通,形成削债方案以确保企业运转避免员工被裁。

“事实上,如何设计一整套平衡各方债权人、债务人、新投资者、利益攸关方(包括政府、小业主、职工)等各方利益诉求的资产重组方案并付诸实施,才是真正考验不良资产处置机构的沟通谈判与资产盘活能力。”姚庆指出。考虑到各个利益方沟通谈判耗时漫长影响困境企业资产盘活操作效率,目前不少不良资产处置机构转而改走捷径,即先说服各债权人同意将企业有价值资产单独剥离进行盘活并创造价值,再兑付给他们。

不过，这种资本运作同样需要通过法院裁定与地方政府认可，若企业隐性债务不断涌现导致债权人之间博弈加剧，不但会影响整个有价值资产剥离盘活进程，还令潜在产业投资者纷纷避而远之。

“过去一年，类似案例我就遭遇两起。”郭海告诉记者。此前他接触到一家大型产业投资者，对一家困境企业部分资产剥离盘活颇感兴趣，但前提是这笔产业投资需要在48个月内实现项目退出。然而，由于企业隐性债务突然涌现导致债权人要求资产重组方案推倒重来，导致上述资产剥离盘活得耗时2-3年，产业投资者认为资产剥离过程过于漫长无法实现获利预期，最终决定不再参与。

他坦言，如何在隐性债务突增情况下，说服各债权人能尽早达成有价值资产剥离盘活共识，很大程度考验不良资产处置机构的应变能力——在最理想情况下，若能说服新旧债权人尽早取得共识，就能最大限度降低司法操作成本（即法院裁决资产剥离），实现资产最快盘活，但在实际操作过程，新旧债权人的利益博弈迫使法院不得不通过裁定判决实现资产剥离，导致整个资产盘活效率大幅下降，错失很多业务发展机会。

这倒逼众多不良资产处置机构在资产剥离盘活方面“两极分化”：一方面房地产与商业地产项目剥离盘活工作抢着做，因为这类资产盘活相对简单，只需引入相应设计施工机构将烂尾楼盖完出租或转卖，实现资产增值即可；另一方面企业生产线或技术盘活“少人问津”，因为这不但不需要专业的产业整合能力，还需要他们苦口婆心说服各债权人时刻“以拯救企业的大局为重”。

记者多方了解到，在引入产业投资者存在难度的情况下，个别不良资产处置机构曾考虑过自建产业整合团队，但很快打消这个念头。原因一是组建产业整合团队开销极高，负担不起；二是当前整个团队将大部分时间都花费在如何避免踩雷与说服各债权人达成资产重组共识方面，根本没有剩余精力推进产业重组业务。

“其实，产业重组能创造的不良资产处置利润相当可观。”郭海直言。此前有家负债累累的地方钢铁企业希望他们能协助剥离一条高端钢板生产线进行技术升级，进而带动企业恢复造血功能解决债务问题。他们经过市场调研发现，这条高端钢板生产线若通过技术升级，的确能创造不少订单，但由于团队缺乏产业背景人士，根本不知道技术升级过程的施工安全问题如何解决，导致相关资产剥离盘活进展缓慢。

在他看来，这也是当前国内不良资产处置机构与欧美同行的最大差距之一，欧美大型不良资产处置机构都拥有一支逾百人的产业重组团队，能对困境企业产业整合重组前景开展全方位调研了解，梳理出技术、产品、销售、管理等方面的薄弱环节，并给予可操作的解决方案，带领企业资产盘活并获取巨大的收益。

创新有待司法“配合”

记者多方了解到，尽管挑战重重，不良资产处置机构还是找到多种解决方案化解其中的操作痛点。

比如部分地方 AMC 引入企业托管机制,即对出现债务危机的企业采取托管运营方式,一方面能全面了解企业债务状况,令隐性债务无所遁形,另一方面能提前介入,找到有价值资产进行快速剥离盘活。

此外,个别不良资产处置机构还引入公益债模式,即对困境企业所拥有的烂尾楼资产拥有最先偿还优先权的情况下,投入资金恢复施工建造,帮助烂尾楼摇身变成优质楼盘进行出售或出租,令所有债权人都有机会获得更高的资金返还额度。

“不过,这些新的解决方案要实现推广普及,还有不小的难度。”一位熟谙不良资产处置的律师向记者透露,以公益债模式为例,在江浙地区相当流行;但在西部地区,不少地方法院对此相当陌生,且当地债权人担心公益债模式会令他们利益受损,也不同意当地法院引入公益债资金进行有价值资产剥离盘活。

在企业托管阶段,不少地方法院对企业隐性债务的认定存在“偏差”,也会导致不良资产处置机构对困境企业债务梳理估算造成巨大的压力。其中最常见的,就是地方债权人突然拿着盖有企业公章的欠条追债,但不良资产处置机构在了解详情后认为其中可能存在“萝卜章”、或企业个人私下使用单位公章对外借款牟利,但在地方法院调查判决阶段,由于法院方面无法了解到这些“欠条”背后的故事,只能认定企业公章有效并将它们纳入企业债务里。

“我们因此输掉了好几个官司。”这位律师向记者透露,这导致企业债务规模大幅超过预期,不得不暂缓相关资产托管处置进程,此外个别新债权人对原先资产剥离盘活方案存在异议,也导致相关资产运作陷入停摆。

令他更加伤脑筋的是,有时地方法院判决的差异性,也会导致相关资产重组进展陷入新麻烦。比如困境企业一笔价值 1000 万元的资产,可能分别抵押给三个债权人,第一顺位债权人有 600 万元额度,第二顺位债权人有 300 万元额度,第三顺位债权人有 100 万元额度,在通常情况下,考虑到债务兑付违约所产生的罚息等额外费用,第一顺位债权人最终可以拿到 800 万元偿还额(包括罚息等其他费用开销),第二顺位债权人只能拿到 200 万元偿还额,而第三顺位债权人则拿不到一分钱。

然而,个别地区法院裁定按照 6:3:1 进行资产分割偿还,令第一顺位债权人相当不满,要求相应资产重组方案必须推倒重来以维护自身权益。

“后来地方高院对此做出最终判决,仍然按通常情况进行兑付,总算让第一顺位债权人不再推翻原先的资产重组方案,但第二、第三顺位债权人又觉得钱少了,也开始闹情绪。”他无奈表示。其实,有时地方法院也很无奈——尽管他们注意到一些困境企业管理方明显勾结第三方机构“转移”企业有价值资产牟利,但由于操作流程合规,也只能“听之任之”。

比如一家困境企业管理层将一条重要生产线按每年 1 万元借给外部第三方企业 20 年,但事实上这条生产线市场租金至少 6 万元,但由于合同流程合规操作,地方法院明知其中存在“贱卖不良资产”嫌疑,也无可奈何。

华东政法大学法学院副教授周珺向记者表示，目前相关部门也注意到这些问题，正在着手优化完善法律法规。比如民法典草案拟规定，抵押资产转让无需再通过抵押权人同意，此外不良资产处置机构行使抵押权，可能并不需要再先办理抵押权变更登记流程等。此前担保法规定，对担保方式没有约定的，一律推定为连带责任，但现在若没有约定的，则被视为一般保证。如此相关不良资产处置机构在获得困境企业抵押资产处置权后，进行相关资产盘活操作会变得更加便捷。

在上海山田律师事务所执行主任姚华看来，这些新政能否快速落地，得看地方政府与当地司法机关的推进步伐。事实上，不良资产具有很强的地域化特征，不良资产处置的好与坏，风险化解的好与坏、快与慢，主要取决于机构对当地人文环境、司法环境、政企关系等方方面面的了解，是一项“接地气”的工作。

“最理想的状况，是不良资产处置机构协助企业多集中一些力量开展自救、债权人多分担一些债务压力、贷款银行多承担一些削减额度、政府政策再突破一点，产业投资者多贡献一些专业力量，从而多方合力拯救企业。”一家地方 AMC 副总经理坦言。

来源：21 世纪经济报道

政经

知名健身房突然闭店 预付式消费市场仍存监管缺口

在位于成都市武侯区的古德菲力健身会所“突然”关店 20 余天后，众多消费者仍未获得来自企业方的合理解释。

2019 年 12 月 13 日，正在营业的这家健身会所突然被物业方断电，随后以租金纠纷为由闭店至今。在闭店前一日，尚有消费者以数千至上万元不等的价格，支付了该会所的预付式会员费。

公开资料显示，古德菲力健身会所注册地址位于深圳，控股方为“深圳古德菲力投资有限公司”，曾在 2017 年曾获得 1 亿元 B 轮融资，在全国有上百家分店。

21 世纪经济报道记者获悉，上述门店的所有权已经在 2019 年 7 月悄然转至私人名下，但无论是古德菲力健身会所或接盘方，皆以秘而不宣的方式处理，甚至在紧锁的店门上张贴的“停业告示”，仍使用“古德菲力健身会所”为抬头。

闭店前已进行股权转让

成都市武侯区关掉的古德菲力健身会所（下简称古德菲力武侯店），是这家全国连锁企业在成都的最后一家门店。

在进入成都市场三年的时间内，古德菲力曾一度布局了 5 家直营店。但 2019 年 3 月后，仅剩两家门店续存。

古德菲力武侯店一名资历较深的员工对 21 世纪经济报道记者表示，该店在开业初期的业绩尚可，但 2019 年后出现持续亏损，其闭店原因并非公开所称“租金纠纷”。

“2019 年健身行业都不好做，倒闭的特别多。”该员工称，很多健身房的营销模式是价格战，但一旦价格起不来，会导致运营跟不上，客户流失多，最终只有倒闭。

该健身房的运营经济账为：每月场地租金在 9 万元左右，加上人工、水电等，每月开支在 20 万-30 万元左右，而其收入主要为私教费与预付式会籍费。开业至今，这家店基本收支持平。

但在 2019 年 12 月 13 日闭店后，古德菲力武侯店以“场地租金纠纷”为由贴出告示，此后再无新举动。在消费者自发组织的维权群里，初步统计已超过百人，每人涉及预付金额在几千至 3 万元不等。

当地派出所对 21 世纪经济报道记者称，目前案件已移交相关民警负责，相关情况仍在调查中。

1 月 3 日至今，21 世纪经济报道记者尝试从多个渠道与古德菲力投资管理有限公司联系，前台人员以张春山（古德菲力创始人）在开会为由建议稍后重拨，但此后该公开电话一直处于忙线状态。

一个值得注意的细节是，无论是其以 400 开头的全国客服电话，还是公司网站中，都未有成都市场的门店信息。

“在 2019 年 7 月，古德菲力已经将这家店转让给了私人，但一直未更名，且宣传上一直使用古德菲力名称。”上述员工称，古德菲力有上市计划，因此会关掉部分不盈利门店。

记者查询的信息佐证了这一情况：2019 年 7 月，古德菲力武侯店的实际控制人，已经从深圳古德菲力投资有限公司，变更为自然人刘新。但蹊跷的是，无论是深圳古德菲力投资有限公司，或该门店均未就变更对外进行任何公示。

“如果我们知道发生了转让情况，或许不会在这里办理健身卡。”在古德菲力武侯店外，一名消费者对 21 世纪经济报道记者表示，“正因为现在健身房倒闭情况时有发生，因此才选择了一家全国连锁品牌”。

希望维权的不仅是消费者，目前古德菲力武侯店员工就拖欠工资一事，已经申请劳动仲裁。“公司一直在想办法借钱发给大家。”1月5日，该门店的实际控制人在员工内部微信里如是说。

预付消费仍存在监管缺口

2017年，古德菲力宣布完成由达晨创投领投，招商银行和地产商世纪金源跟投的1亿元人民币B轮融资，其CEO霍明在此前的采访中称，公司目标之一是几年之后登陆A股主板上市，其目标是3-5年后全国拥有1000家门店。

但近几年古德菲力闭店所引发的消费纠纷时有发生，仅在2019年，包括广州、北京、成都等地的古德菲力健身门店，皆曾出现闭店消息。

不仅是古德菲力，据中国消费者协会公布的《2019年上半年全国消协组织受理投诉情况分析》显示，健身服务已成为2019年上半年消费投诉重灾区。健身服务投诉7738件，投诉量同比上涨72.6%。其中，与预付卡有关的消费纠纷占比较大。

在一位成都资深健身教练看来，预付式消费模式是健身房快速回笼资金的关键之举，亦是留给消费者隐患最多的方面。

“在大众健身市场，预付式消费有一整套营销技巧。”上述人士对21世纪经济报道记者称，“比如年卡费用是1500元，加600元可以获得两年卡，2400元是三年卡，很多消费者禁不住诱惑，直接掏钱购买了三年卡，但也许一年不到，这家健身房就关闭了。”

而在古德菲力武侯店，有消费者投诉称，刚刚缴纳了3万元的私教费，第二天就发生了闭店情况。

“我们并非有意欺骗消费者。”上述接受采访的古德菲力武侯店员工对21世纪经济报道记者称，“原本老板还想撑一下，哪知道在12月13日直接被物业方断电锁门。”

就全国范围看，预付式消费引发的消费者投诉比例呈现较高增长。不少城市由此出台规定，试图从地方层面予以规范。

2019年10月，北京市体育局发布的《北京市预付式消费类服务合同行为指引》（公开征求意见）提出，原则上不应发售有效期超过3个月、面额（预付额）超过3000元的预付健身产品；对于健身房营销中，较为常见的夸大、虚假诱导消费手段作出限制；消费者在交易合同7天犹豫期内提出退费的，体育健身经营场所应在10天内按原渠道一次性退还所有费用。

2020年1月初，包括重庆市铜梁区、河南省开封市、安徽省滁州市等地的消费者协会均发布了“预付卡消费警示”，称希望消费者“谨慎理性办理预付卡，增强风险防范意识，尽量不要选择大面值的预付卡，避免因商家停业等原因造成大的损失”。

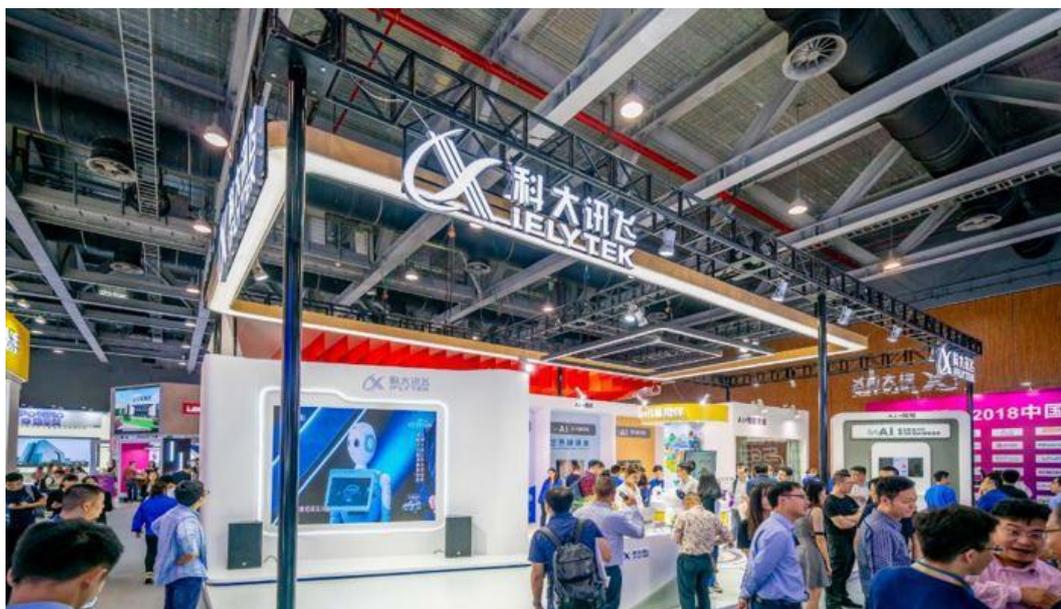
2020年1月6日，深圳古德菲力总部电话持续占线，成都门店的现任实控人在内部微信群中表示“努力筹钱”，而成都的上百名消费者，依然在不确定中等待。

来源：21世纪经济报道

科技前沿

科大讯飞董事长刘庆峰：人工智能应用红利兑现期正在到来

随着 AI 技术不断进步，众多行业发展迎来了颠覆性变革。



甘俊 摄

1956年，人工智能概念首次提出，但直到2010年后的十年，随着大数据、云计算、物联网技术的进步，人工智能的发展才获得了海量数据基础及广泛应用场景。

展望未来十年，新旧动能转换的车轮将滚滚向前。作为新一轮科技革命的代表性技术之一，人工智能无疑会扮演重要角色。

那么，当车轮碾过此刻，过去的一年在人工智能发展史上留下了怎样的轨迹？“2019年，人工智能迎来了规模应用，应用红利兑现期正在到来。”近日，在接受21世纪经济报道独家专访时，科大讯飞董事长刘庆峰直言道。

刘庆峰所说并非凭空而论。在他看来，人工智能红利兑现期是否到来，主要基于三大标准：首先，市面上是否拥有看得见摸得着的真实应用案例；其次这些真实案例是否具备可推广性；此外还需要探究该案例是否能够用统计数据证明它的成效，在成本效应、劳动力替代等多个环节发挥出多少价值。

“通过这三大规则我们能看到，人工智能红利确实已经到来。”刘庆峰表示。

产业迎来春天

根据国务院此前公布的《新一代人工智能规划》，到2030年，人工智能下游核心产业规模将达到万亿元，相关产业规模则将达到10万亿元。而如今，人工智能的应用，在多个行业场景中，已经开始加速落地。

“2019年，在教育领域，人工智能让千百年来难以实现的因材施教成为现实。”刘庆峰指出。

根据科技部新一代人工智能发展研究中心联合罗兰贝格管理咨询公司发布《智能教育创新应用发展报告》显示，2014年至2016年是智能教育行业热度最高的三年，三年间新成立43家智能教育公司，占2011-2018年智能教育公司成立数量总和的56%。

而智能技术加持下的教育行业，确实发生了翻天覆地的改变。据刘庆峰介绍，在老师备课过程中，智慧教育产品能够使整理素材的时间节约53%，通过机器自动批改则能节约42%的时间。与此同时，课堂的教学效率也提升了26%。而学生回到家可以得到个性化的学习推送，通过针对性的练习，错题解决率高达80%。

除了教育之外，随着AI技术的不断进步，众多行业的发展都迎来了颠覆性的变革。对医疗行业而言，人工智能将在医疗上扮演一定的重要角色，将成为未来医疗保健领域的主要趋势之一，精准医疗和降低成本的需求将成为AI在医疗产业的主要驱动因素。

刘庆峰表示，在医院的应用场景里，相关人工智能产品已可以涵盖医院诊前、诊中、诊后的全流程服务。通过诊前的病史采集、语音电子病历、移动医护系统、诊后随访等，实现患者就医数据的准确、完整采集和实时、有效呈现，全面提高医务人员的业务水平与工作效率，改善患者的就诊体验，提升医院服务能力与质量。

此外，在翻译、汽车、城市、金融等领域，人工智能也在发挥着不同程度的作用。“过去三年我们总会强调，人工智能是赋能的技术，它的核心价值在于帮助我们的产业提高效能。”智源研究院理事长张宏江向21世纪经济报道记者表示，“如今，人工智能可以让汽车自动行驶，利用计算机视觉技术更快、更准确地识别人脸，在金融反欺诈、征信等方面，人工智能也取得了一系列的进步。”

技术瓶颈不等于寒冬

应用普及的同时，本轮人工智能浪潮的核心——深度学习算法则开始呈现出局限性。

在本月举办的人工智能学术会议 NeurIPS 上，谷歌顶级研究员 Blaise Agueray Arcas 指出，深度学习技术无法解决所有问题，尤其是和推理以及社交智能相关的任务。

Mila 人工智能研究所主任 Yoshua Bengio 同样表示，深度学习模型是高度专业化的，因而显得十分狭隘。“它们学习一项任务需要比人类多得多的样本，但即便如此它们还是会犯非常愚蠢的错误。”

不过，刘庆峰始终认为，深度学习算法的不可解释与局限性，并不足以说明人工智能到了寒冬。“在人工智能第三次浪潮期间，相关应用的规模化落地以及由此带来的数据信息，已经可以解决应用成效问题。”刘庆峰强调，“在此期间，可以小成本、大范围推广能够切实提高人们工作、生活效率的产品出现，第三次浪潮就不会破灭。”

刘庆峰认为，人工智能未来的突破点将表现在三个方面。首先是面对小样本、无监督、个性化问题的基础理论带来算法的持续突破，其次是脑科学研究和数学统计建模方法深度结合形成脑智同飞，最后，则是人工智能系统和人类行为协作的人机耦合方式的持续探索。

需要注意的是，5G 技术的发展，更将成为人工智能的“助燃器”。“5G 助推万物互联大潮来临，语音交互将主导人机交互模式。”刘庆峰指出，“在万物互联时代，越来越多的设备将在无屏、移动、远场状态下使用，作为人类最自然、最便捷的沟通方式，语音将会成为所有设备至关重要的入口。”

这也意味着，小到智能手表、大到移动驾驶舱——智能终端设备将在 5G 时代迎来爆发。同时，5G 技术也会带来内容的大爆发，例如高清视频、游戏等，也会让人工智能应用的机会增多。

“比如对于内容的处理，对于内容的自动剪辑，或者要给内容增加一些语音的标注，这些方面都会有新的发展机遇。”刘庆峰分析称。

人工智能治理年

行业飞速发展的同时，技术背后的暗影也前所未有地显现出来，引发了一系列关于技术边界、管理规范、隐私保护的讨论。

2019 年 8 月，一款名为“ZAO”的 APP 忽然火遍全网，用户只需要在 APP 中上传一张照片，就能将自己的脸替换成大明星，效果几乎以假乱真。不过很快，这款 APP 就因为涉嫌侵犯用户隐私受到争议，用户上传脸部信息后，将面临侵权、盗刷等安全风险。

基于相关 APP 威胁用户隐私、存在数据泄露风险等因素，国家互联网信息办公室、文化和旅游部、国家广播电视总局联合印发《网络音视频信息服务管理规定》，自 2020 年 1 月 1 日起施行，对基于深度学习、虚拟现实等新技术制作、发布、传播音视频信息的行为作出限制。

除此之外，包括数据垄断、算法歧视、智能滥用、数据下毒、伦理道德等一系列人工智能相关问题，也愈发受到重视。

“人工智能立法要保障人类的生命和财产安全，也就是说人工智能一定是要在风险可控范围内来使用，比如说在自动驾驶领域，它的应用门槛和标准是什么；在医疗领域，人工智能要达到一定的准确度，而且最好通过一定的资质认证。”刘庆峰强调，“只有符合这些标准和条件的，才可以进入到实际使用的领域，为人们所使用。”

除了立法需要同步跟上之外，头部企业也尤其需要更强的保护意识。“现在已经有很多人工智能的相关服务涉及老百姓的日常生活，因此相关行业的领军企业要做到表率作用，不仅仅是向用户进行告知，还包括价值观层面的指引。”刘庆峰指出。

同时，他表示，目前很多数据都是在用户不知情的情况下被企业拿走。“从技术层面看，我们应该通过人工智能技术的发展给予用户更多的选择权。”

来源：21 世纪经济报道

资管周刊

不当销售金融产品要小心了！ 不仅会丢工作还可能 被刑事追责

“很多问题都是代销的第三方公司埋下的。他们的行为几乎没有受到约束，由于避税等原因，佣金比私募机构的员工高出很多倍。”

2019 这一年，资管江湖颇不平静。

P2P 和私募爆雷问题已持续多时，大型案件相继立案庭审。近期，在这些案件中被频繁热议的话题是，其中的销售人员被公安机关要求退还前期在销售当中获得的佣金收入。

在金融机构销售行为趋严的情况下，有不少业内人士反馈，一些业务员因销售不当被辞退。

近期，最高院发布《全国法院民商事审判工作会议纪要（征求意见稿）》，强调金融机构在金融产品销售过程中未能做到销售适当性规定的，投资者有权索赔。此前也有相关案例出现，法院最终判定销售不当，赔偿投资者损失。

在此背景下，对金融机构和销售业务人员产生了较大“震慑”，在产品销售过程中，合规性要求明显提高。有的信托公司因业务人员前期在销售过程中存在不合规行为，将高风险产品卖给了低风险承受能力的投资人，不当行为曝光后将销售人员开除。

尽管如此，资管产品销售市场仍存在不少的模糊地带，并可能导致诸多不合理行为。比如，不管是最高院的要求，还是金融监管部门的规定，都没有针对私募基金代销行为的明确规定，这正是“爆雷”高发区。在相关案件处理上，目前主要针对爆雷公司的员工进行追责和退还佣金要求，本着“不扩大”原则，对外部代销机构的追责较为有限。

“很多问题都是代销的第三方公司埋下的。他们的行为几乎没有受到约束，由于避税等原因，佣金比私募机构的员工高出很多倍。”一位金融机构资深销售人士对记者表示。

阜兴案中销售经理或被定为“非吸”

阜兴爆雷案件一度闹得沸沸扬扬，近期上海市静安区人民法院公开对意隆财富团队经理张某进行庭审。

检察院起诉书称，经依法审查查明：2012年3月12号上海阜兴集团出资设立意隆公司，以发行理财产品的方式，以高收益承诺到期兑付本息等为由，向社会公众非法募集资金。

对于张某，检察院认为，作为阜兴集团下属意隆公司的其他刑事责任人，违反法律规定，非法吸收公众存款，扰乱金融秩序，数额巨大，犯罪事实清楚，证据确实充分，应当以非法吸收公共存款罪追究其刑事责任。

庭审过程显示，张某在意隆财富任职期间，张及其团队对外销售债权类理财产品金额共计人民币15亿元，未兑付本金共计1亿元；对外销售基金类产品共计19亿元，未兑付本金共计16亿元。任职期间非法收入1400多万。同时，其个人及家庭亦投入了2000余万资金购买公司的产品，并且未能兑付。

公诉人称：“最终量刑的落脚点，应该是对未兑付金额承担连带责任，但是这个要求过高也不符合实际，因此要求是对自己的非法所得承担相应的责任，然后根据非法所得退赔决定量刑。”

21世纪经济报道记者注意到，作为认定非法吸收公众存款的依据，庭审中重点提及了债权类私募理财产品，审判员讯问该产品是否合法，张某称该产品

“处于法律的边缘，不一定合法”；另一个问题是，张某及其家人投入了 2300 多万资金在产品中，说明该产品的收益（10%）在其心目中是默认保本保息的。

21 世纪经济报道记者接触的多项案件中，相关人士大多强调自己行为的“合规性”，主要依据是公司和产品是经过合法备案的。

上述庭审中，法庭指出，刑事诉讼法 176 条规定的是非法吸收公众存款或者变相吸收，即形式上的合规不代表实质上合规，虽然产品有备案，但是实际资金流向没有按照备案的要求去做，而是开展的银行存款的保本保息行为。

有人因销售不当被开除

一位信托公司财富部门业务人士告诉 21 世纪经济报道记者，现在整体金融产品销售的合规性、适当性要求，比之前更加严格，“很多规定虽然存在，但业内普遍没有执行。”比如认定合格投资者方面，一直都要求在销售过程中需要投资人提供年收入 40 万以上、金融资产 300 万以上的证明，“很多投资者是提供不出来，或不愿意提供。以前并没有严格执行，现在不一样了，我最近就因为要客户提供证明，最终却丢了客户。”

还有更为严格的案例。近期，某信托公司由于此前销售了一款浮动型产品，亏损较大，投资者维权，公司因此开除了两名销售不当的业务经理。该信托公司发现，其中一名在给投资者做风险测评时，结果不符合产品投资的要求，对测评进行了篡改；另一名则是自行替投资人签名。

上述信托公司财富部门人士说：“以前这类行为在行业里较为普遍，现在要求严格了，但仍然存在。特别是这些要求主要针对金融机构的员工，销售外包中乱象频出。这些外包的第三方公司销售行为更‘野’，因为其从销售产品中获利更大。”

“比如，第三方销售的佣金可能达到 1.5 个百分点，我们自己员工的销售提成仅千一、千二。这意味着，同样的产品，我们销售出去可能获得五六千的收入，他们有可能拿到四万左右。”上述信托公司财富部门人士说。这种差异的背后，有一个重要原因是合理避税，很多第三方销售公司，采用两本账、两张卡，通过代缴税的公司筹划，对公的工资卡仅支付非常有限的费用，主要收入直接划至个人账户。

上述意隆财富庭审中提及，公诉人称，该团队经理张某获得的 1400 余万收入通过三张卡打入。若按规定缴纳个税，按照最高档缴税标准，其中涉及逃税规模四五百万元。

一位被要求退还佣金的理财师向 21 世纪经济报道记者表示，代销的财富公司佣金比例更高、对产品情况了解得更详细，但现在案例中仅针对发行产品公司的员工进行刑事追责，要求退还佣金，不涉及外部代销公司，“这很不合理”。

中债登前法律顾问、北京德润律师事务所合伙人柯荆民对记者表示，投资者维权可以追究代销机构的责任，具体根据合同的约定进行。刑事责任均是针对个

人的，不以是否为当事公司员工为标准，而要视其对产品的知悉情况，是否属于明知产品不合规仍对外销售等。但是，目前证监会、最高法新出的规定，对私募基金的代销行为都没有明确规定。

盈科律师事务所律师陈炼华表示，私募外部代销机构也要遵循销售适当性规定，在目前已立案的案件中，有部分案件追究了代销机构的责任，也有一些没有追责，要视案件具体情况而定，看双方的合作协议是如何签订的，代销方对产品发行、管理等介入有多深等。不过，目前处理这类案件的总体原则是刑事追责不扩大。

来源：21 世纪经济报道

科报视点

弹窗乱蹦、广告铺屏、彩信不断，不胜其烦

安宁权入法，整个世界“清静”了



视觉中国供图

如今巨大的信息流量裹挟着泥沙而下。借助网络平台和网络传播方式侵犯公民权益的案件正快速增加。其间爆料出的诸多侵犯安宁权、严重干扰个人生活等恶劣事件让网民大呼“上网如同裸奔”。

打开网页，或大或小的弹窗接二连三地“蹦”出来；点击选项卡，毫不相干的网游广告一下子铺满整个屏幕；手机每隔一段时间就会收到来源不明的彩信，内容多半不良；QQ号在未征得同意的情况下被“塞入”若干个购物打折群，删都删不干净……

这些让人无力吐槽却又无可奈何的网络乱象，在不久的将来便是违法行为。2019年12月底，十三届全国人大第十五次会议审议民法典各分编草案，其中的人格权编草案完善了隐私定义，将“生活安宁权”纳入隐私权，并将隐私的定义修改为：隐私是自然人的私人生活安宁和不愿为他人知晓的私密空间、私密活动、私密信息。

“值得一提的是，草案中的‘空间’不仅仅指人们生活与从事各项生产活动所处的空间位置，还包括人们在网络虚拟社区内属于个人的一隅一处。”北京市京师律师事务所律师许浩说，“从某种意义上可以认为，为网络虚拟社区设定生活安宁权，是网络时代的‘刚需’。”

网络侵权泛滥、无序、监管难

随着互联网时代的迅猛发展，网络安全问题不断暴露。中国互联网络信息中心发布的数据显示，截至2018年6月，中国网民规模达8.02亿，网络普及率为57.7%，其中手机网民规模达7.88亿，网民通过手机接入互联网的比例高达98.3%。巨大的信息流量裹挟着泥沙而下，借助网络平台和网络传播方式侵犯公民权益的案件正快速增加。其间爆料出的诸多侵犯安宁权、严重干扰个人生活等恶劣事件让网民大呼“上网如同裸奔”。

“一些不法企业和某些互联网科技公司，抓住网民心理，在互联网上设计诸多收费链接、广告页面自动转跳等陷阱，通过技术手段在网民不知情或对相关软件使用条款不了解的情况下，窃取个人隐私信息并形成轰炸式、无厘头的‘噪音’污染，甚至会造成网民的财产损失。”许浩说。

据他介绍，近年来发生的诸多网络隐私权侵权事件可以归纳为以下8类——非法侵入他人电脑、电讯设施，构成侵害隐私权；对他人的个人信息进行拦截或非法截取；利用网络技术窃听他人网络电话或者网络聊天内容；非法侵入他人电脑、电讯设施，恶意伪造、修改他人的资料；利用恶意代码将浏览器的首页设置为色情网站，发送大量的电子邮件造成对方的电子邮箱爆炸、瘫痪；未经他人同意将他人的网络姓名等个人信息资料予以公开；在网络传输的某一个环节设置监视软件，从而获取他人的一举一动；通过聊天、邮件或实时软件进行跟踪，以言辞或文字引诱，获得私人信息。

此前，网络侵权行为尚无十分明确而严格的法律约束，无数网民面对个人信息泄露后无穷无尽的骚扰，只能默默承受，为网络侵权行为立法迫在眉睫。在此情景下提出的线上“生活安宁权”，在一定程度上能够保护网民的正当权益，值得肯定。不过，网络“生活安宁权”能发挥多大作用、能否真正保护网民的正当权益，还需要看具体的落实与监管情况。

历经多年“安宁”终成权利

“生活安宁权是 20 世纪初产生并得到发展的概念，是一种特殊的隐私权。长期以来，它作为学理上的概念存在，未被正式写入立法。随着经济发展、尤其是网络技术发展，才逐渐得到重视。”许浩说，生活安宁权于 2012 年首次被全国人大常委会写进《关于加强网络信息保护的決定》，确立了公民在固定电话、移动电话和电子邮箱拒绝商业广告的权利。

而今，将生活安宁权正式纳入隐私法律保护体系，除了对我国人格权法律体系发展具有重要积极作用，还为虚拟的网络世界增加了一双“实打实”的维权之手。“随着时间的推移，未来安宁权的适用空间会不断扩大，线上线下双重维权，公众的个人空间会变得愈发安全、自由。”许浩说。

生活安宁权要求线上和线下的商业宣传需严格遵守安宁权基本原则。许浩认为：“不被打扰是安宁权的核心原则，网络广告要本着‘事先同意’或‘禁止即停’原则，发送形式也须符合安宁权的原则，那类狗皮膏药一样的弹窗、贴边等广告形式必然是侵权、违法的。”

除此之外，网络“防骚扰”等防控措施将会越来越完善。社交平台将被强制根据安宁权原则，将信息接收的控制权还给用户，用户可通过自行设置拉黑、禁评等方式保护自己的权利。

“生活安宁权的出现，是互联网经济技术发展下的一个注脚。当然，未来仍需要慢慢补充和细化其中的规定。”许浩说。

公众需提高法律维权意识

再强大的法律武器，只有被受害者拿在手中方能发挥出威力。如果人们对自己的生活安宁权不够重视、对相应的侵权行为无动于衷、对看到的侵权现象“逆来顺受”，那么线上线下的安宁也只会是一种幻想。

“这就必须要谈及公众的生活安宁权维权意识。”许浩说，“我们首先要了解生活安宁权的概念意义，也要了解侵权的界定。既不能无故举报，也不能选择无视。”

他举例说，如果你的邻居某一天说话声音很大打扰到你休息，你可以先登门说明情由，要求其降低音量。如果对方不接受你的要求且继续给你带来干扰，便可以报警，并依法要求相应的损失赔偿；再比如，某电商向你发送促销短信且不提供退订方式，可以先联系商家询问退订推送短信的方式，如果商家拒绝提供，则可以按规定走法律程序。

随着人工智能时代的到来，私人生活安宁权的内涵和外延都发生了变化。比如在侵权主体上，自然人、社会组织、企业甚至是政府部门都有可能成为隐私权的侵权主体。在侵权方式上也呈现多元化。人工智能设备对私人生活安宁的侵犯具有一定的迷惑性。

“无处不在的摄像头，逐渐推广的人脸识别等。越来越拟人化的人工智能，终将毫无违和感地融入公众的私人生活，同时也会‘润物细无声’地侵犯私人生活的安宁，这些都需要引起我们的重视。”许浩说。

“我们的生活安宁与否，取决于相关政策规定的完善与否，更取决于我们自身的自我保护意识。未来10年，中国公民的法律意识、维权意识将会越来越强，要求受到人格尊重和做人尊严的意识也会越来越强，我们的整体生活环境都会变得越来越安宁。”许浩说。

相关链接

噪音、狗叫、广场舞扰民都算侵犯安宁权

私人生活安宁，不仅是个人幸福生活的起点，也是人与人之间和睦相处的基石。尊重和保护他人隐私，让每个社会成员都拥有安宁的私人生活，是和谐社会应有之义。

生活安宁权的适用情景既涵盖线上的虚拟社区，更包括线下的现实社会。比如噪音、狗叫、广场舞等扰民行为，除了报警，还可依据民法典安宁权的规定诉请法院，要求判决侵权方承担包括停止侵害、排除妨害在内的法律责任。

此外，安宁权还会给社会公众人物更多隐私空间。艺人、网红等属于公众人物，其隐私权、肖像权、安宁生活权理应被尊重。而“安宁”入法后，狗仔队跟踪、偷拍事件将会大大减少。

来源：科技日报

“贵过公交时代”来临，共享单车还能骑多久？

几乎是在不知不觉间，青桔单车、摩拜单车以及哈啰出行等共享单车的起步价悄然提高到1.5元，一次骑行往往要花费2元到3元，经常贵过公交。

记者近期在北京、成都、福州等地走访调研发现，从2019年3月到11月，共享单车“不约而同”再三调整计价规则。资本“退烧”后，拥有数亿用户的共享单车能走出一条什么样的路？

价格上调：共享单车迎来“贵过公交时代”

“从孩子学校到家大约4公里，以前骑共享单车五毛钱，最多一块钱，现在一块五起步，有时要两块甚至两块五。”成都市民裘先生说，明显觉得共享单车涨价了。

2019年3月，滴滴公司运营的小蓝单车在北京引领第一轮涨价，起步价由每30分钟1元更改为每15分钟1元；4月，摩拜单车“跟上”同样起步价；7月，摩拜在上海、成都、深圳等地将起步价从1元涨至1.5元；10月，摩拜在北京起步价调整为1.5元，起步时长为30分钟；滴滴运营的青桔很快也“跟上”这个价格……

至此，摩拜、青桔及哈啰等主流共享单车的起步价在全国大部分地区完成了涨价。

“共享单车的涨价是这个行业发展趋于理性的一种表现。对于大多数用户，特别是经常使用共享单车的用户，价格调整的影响并不大，常用户占到青桔订单量的一半以上。”滴滴出行两轮车事业部总经理张治东说。

美团披露的2019年数据显示，与二季度相比，三季度共享单车的经营亏损大幅收窄。去年10月美团摩拜再次调价时，给出的理由是“为了让平台更好运营下去，形成良好的循环”。

涨价背后：资本退潮，成本高企

共享单车骑行价格一涨再涨，背后的原因是什么？

“作为共享经济的标杆，共享单车发展初期一度受到资本青睐；但在运营过程中各种问题逐渐暴露出来，资本热度消退之后，通过涨价提升运营收入弥补亏损也是一个现实选择。”中央财经大学副教授陈端说。

“涨价是必然选择，共享单车从商业模式上讲是融资推动型，目前还未能通过精细化运营达到现金流平衡。”北京交通大学经济管理学院教授李红昌说。

北京市交通委数据显示，2019年上半年北京日均骑行量为160.4万次，平均日周转率仅为每辆1.1次，日均活跃车辆仅占报备车辆总量的16%。

“一辆单车的成本及维护费用按照平均每辆1500元算，每天周转1.1次，每次收入1元算，需要1360多天才能收回成本。”李红昌说，回本回收前，车辆大都已经破损。

多位专家表示，高损耗、高运维成本和重资产扩张模式使得共享单车企业运营成本高企，资本回报遥遥无期。运营企业难以再有新投入，只能通过上调价格或挖掘附加值来增强变现能力。

李红昌认为，预收押金使用原则确定，企业难以“挪用”巨额押金也是企业上调价格的重要原因。交通运输部、央行等六部委联合印发的《交通运输新业态用户资金管理办法（试行）》从2019年6月正式实施，办法规定运营企业原则上不收取用户押金。

目前摩拜、青桔、哈啰等品牌已经不再收取押金。对于已经收取押金的，用户可以申请退回。深陷“资金泥潭”的ofo则表示在努力处理押金问题。

记者调查发现,运营调度成本增加等因素也是共享单车企业选择涨价的原因之一。一些城市加强了对共享单车停放的管理,部分共享单车企业共同出资委托第三方企业对主城区的道路及重要区域、重要商圈、交通堵点区域的共享单车进行摆放、清洁、维护,增加了企业运营成本。

洗牌之后:以精细化经营促良性发展

中国互联网协会公布的《中国互联网发展报告 2019》显示,2017 年是中国共享单车行业用户增长最为迅猛的一年,增长率达到 632.1%;2018 年增长率急剧减缓至 14.6%,用户规模达 2.35 亿人。

仅仅两年,共享单车经历了从“颜色不够用”到多家品牌“倒在路上”,如今只剩几家头部企业“瓜分市场”。多位专家表示,经历行业洗牌后,运营企业到了通过比拼服务来抢夺存量用户的阶段。与其再三涨价,不如辅助数据分析,对单车进行精细化经营和科学管理。

陈端建议,运营企业调整投放策略,把有限的单车投放在人口密度较大的地区,提升单车周转率;同时,在生产环节使用新型材料及模组化设计,进一步降低车辆运营成本。

哈啰出行、青桔单车等公司研发智能调度数据、智能视觉交互系统,可实时识别、智能判断和管理共享单车,实现投放数量、骑行需求与停放管理之间的动态平衡和效率最大化。

“共享单车本身很难盈利,但是把单车放到更大的商业生态系统里,也许能带来流量协同价值,促进行业良性发展。”李红昌说,目前份额比较大的共享单车均有集团支撑,单车出行的综合服务成本会大大降低。

“在滴滴旗下,共享单车使用频次更高,单车也能与滴滴出行业务实现资源互补,强化滴滴在出行上的竞争力。”张治东说。

来源:科技日报

微博微信能否当证据 这些知识点很关键

日前，最高人民法院发布了修改后的《关于民事诉讼证据的若干规定》（以下简称《若干规定》），对电子证据等新的证明手段和方式作出了原则性规定。

《若干规定》明确，电子证据包括网页、博客、微博等信息，话题“微信微博聊天记录可作为证据”随后登上微博热搜。那么，电子证据怎样收集才能保证其法律效力？科技日报记者就此进行了采访。

云端保存≠保存，收集证据有技巧

“收集电子数据的程序、内容、方式等直接决定了这个证据自身的真实性、合法性、证明力及与待证事实的关联性。”北京互联网法院法官袁建华介绍，“手机短信、微信聊天记录、旺旺聊天记录、电子邮件等即时通信形式形成的证据，应提供相关的打印件或截屏，截图的内容应完整，包括内容、发（收）件人、发（收）时间等，当庭出示时应提供接收的手机、邮箱以核对真伪，并最好将短信内容、发（收）件人、发（收）时间、保存位置等相关信息予以书面摘录并提交。”

“很多人关心微信聊天记录作为证据的保全问题。”袁建华提醒，“一键瘦身”“垃圾清理”等自动清理功能要慎用。同步云端的微信记录由原始记录复制而来，属于“传来证据”，不能作为单独定案依据。因此，切忌认为“同步”操作即“万事大吉”，清理前一定要先予以证据保全。

此外，袁建华介绍，电话录音应保留原始载体，内容须客观、真实、连贯。在微博、朋友圈、贴吧等网络平台发布的信息，除了要进行详细完整的截屏，还可以录屏制作完整视频。

平台 vs 个人，谁的数据更有证明力？

鉴于大量电子数据借助网络平台传输和存储，网络服务提供者拥有的数据能否被用作证据？

北京互联网法院法官张连勇指出，当事人提供的电子数据如果经过了公证或第三方存证平台确认，在无相反证据的情况下，真实性应得到认可。如果此证据亦具备合法性和关联性，其证明力不会低于其他证据。

如果当事人自行取证的电子数据与法院调取的平台数据不一致，平台数据又未被修改，则当事人提交的电子数据证明力低于平台数据。“但不能简单认定平台提供的电子数据证据的证明力一定高于当事人提交的电子数据证据。”张连勇指出，法院会根据案件情况、证据规则、逻辑推理和日常经验，对证据的证明力进行综合判断。

此外，华东政法大学知识产权学院教授丛立先提醒，保存证据更多靠自己提高意识，而不是依赖平台方。“平台为了避免某些麻烦，可能故意不保留用户数据，比如通过微信传输的文件如果不及时保存会失效。”他说。

审查认定难，专业机构保全仍最有效

虽然收集证据的方式和程序已有较清晰的规定，但实际生活中，很多人并不熟悉具体操作步骤。北京京师律师事务所律师王辉指出，一些当事人仅提供打印件或截图，很可能不被法庭认可。如何对电子证据进行可信存证一直是个困扰。

张连勇指出，自行取证缺少监督，电子数据又易被篡改，通过专业机构保全证据仍是最有效方式。

“特别是对一些侵权类证据，为防止证据灭失，应在发现侵权行为时第一时间尽快进行证据保全。”袁建华介绍，通过第三方存证平台或公证处保全的证据，其证明力高于一般证据。

技术司法融合防篡改，提高审判质效

张连勇介绍，技术与司法的深度融合，极大地解放了司法生产力，提高了审判质效。

2018年，北京互联网法院成立。同年，广东省广州市南沙区人民法院出台了省内首份《互联网电子数据证据举证、认证规程（试行）》。“从早期简单应对到现在必须直面电子证据背后的一系列问题。”丛立先说，在审理以互联网案件和知识产权案件为代表的新型案件过程中，比较多的法院都进行了有益的探索。

以电子数据存证为例，“北京、杭州和广州的互联网法院已把区块链技术应用到证据平台。”原本区块链 CEO 吴鹏认为，上链的电子证据不可篡改，支持第三方平台对接，此类技术的普及将提升整个社会的信用程度。

此外，通过搭建电子诉讼平台、使用文书智能生成系统、嵌入语音和图像自动识别系统等方式，办案效率极大提高。AI 虚拟法官、移动微法院等设计则提升了诉讼服务质量，让当事人切实感到便利和温暖。技术赋能司法在一定程度上解决了取证成本高、诉讼周期长的问题，王辉说。

来源：科技日报

各路资本“抢滩”文旅小镇

后期运营面临诸多困局

在系列政策利好推动下,近年来以文旅小镇为代表的大型文旅综合体建设热潮持续升温,其中一些项目因缺少严谨规划,内容创造和运营维护能力不足,后续发展乏力,引起业界广泛关注。业内人士建言,当前文旅综合体开发需警惕资本借文旅“融合”之名“搭车”现象,要鼓励和引导开发主体深入挖掘历史文化、地域文化、民俗文化,不断满足人民群众日益增长的美好生活需要,推动旅游高质量发展、实现文化高效能传播。

政策红利催生文旅小镇“遍地开花”

2018年,文化和旅游部的组建推动了全国范围内文化产业和旅游业的融合发展,各类特色小镇、主题园区、大型文旅综合体等文旅项目投资随之成为不同行业和领域资本逐鹿的热门领域。

2019年5月,万达集团接连签约潮州、沈阳文旅项目,计划投资金额超过1000亿元,内容包括特色文化街区、儿童乐园、电竞电音乐园、航海乐园、度假酒店群等;7月,腾讯游戏《英雄联盟》携手云南省文旅厅联合打造的文旅项目——电竞文创村开幕。该项目围绕白族文化和《英雄联盟》游戏内容进行创作,将大理白塔邑自然村打造为虚拟内容与传统民族文化相结合“网红村”,旨在吸引电竞青年能到实地感受传统多元文化魅力,推动当地旅游发展。

已经投入运营的广州广正街,由正佳集团打造,生动还原了广州“十三行”时期特色建筑与生活气息,把广府文化与商业旅游融汇一体,为游客提供认识和了解广州的窗口。2018年6月开业以来,广正街月均客流量超过50万人次。正佳集团副董事长兼执行董事谢萌说:“旅游与科技、教育、文化融合发展满足了消费者对旅游产品的新需求,优质文旅项目是新旅游时代资本布局的方向。”

文旅行业引来多方“玩家”布局与垂涎,离不开各省市、各地政府的推动。近年来,各地文旅项目签约不断,据上海艾瑞市场咨询有限公司统计,目前全国有22个省份提出特色小镇创建计划,总规划数量已超过1500个。有分析者认为,2017年、2018年是文旅项目的签约、立项和建设高峰期,而到2020年至2022年前后,将有大规模的文旅项目入市运营。

警惕文旅小镇“高开低走”

在文旅项目高速扩张之后,项目统筹规划、内容建设及运营能力已成为当前及下一阶段要面临的挑战。

记者走访调研了解到，一些小镇楼宇建筑高档、硬件设施齐全，但由于缺乏前期规划和清晰定位，在招商和吸引客流方面表现乏力；一些地方依托历史民居和建筑打造商业综合体，缺乏独具特色的文化产品和历史文化承载功能，短短几年就关门闭户，留下空荡荡的建筑；中国主题公园研究院统计的数据显示：我国已建成且正在经营的 337 座主题公园中，在 2018 年暑期盈利的占 53%，盈亏平衡的占 22%，亏损的占 25%；各地众多影视旅游基地，80%陷于亏损状态，15%勉强维持温饱，仅 5%能够盈利。

“多数大型文旅综合体同质多、精品少；投资高、回报低；周期长、营运弱，无法给游客带来满意的体验。”新城控股集团股份有限公司高级副总裁欧阳捷认为，现阶段文旅综合体开发专业性不足，造成自然景观过度透支、人造景观千篇一律。

究其原因，有分析者认为，近年来的文旅综合体项目多与地产结合建设，存在借文旅之名做地产之实的情况。部分房企借助建设特色小镇向政府低价拿地或拿着政府的资金支持，以特色小镇的名义搞房地产建设，导致小镇发展背离特色小镇的初衷。

在房地产增速放缓的背景下，“旅游+地产”的模式成为众多房企的选择，中国旅游研究院的数据显示，2018 年中国房地产上市公司综合实力 100 强的名单中，近 90%的企业对文旅产业有所涉足，业务领域包括长租公寓、养老地产、特色小镇等。

“文旅小镇缺乏文化支撑，持续性发展能力薄弱。”中国文化产业促进会副会长、国家文化产业创新与发展研究基地副主任陈少峰介绍，从事文化事业的人在营利方面考虑不足，从事旅游产业的人多为地产出身，对文化因素考量少，导致文化带动旅游、轻资产带动重资产的乏力，出现文化和旅游融合过程中“两层皮”现象。

打造优质内容赋能文旅产业健康发展

受访业内人士及专家一致认为，文旅融合的长远持续发展在于内容创意，其次才是商业模式和资本运作。当前文旅综合体投资当回归理性，正确处理好文化旅游市场需求、生产消费等方面的关系，通过挖掘文化特色与亮点，创新文化展现形式，打造优质文旅产品。

“大型文旅综合体建设必须回归到将地产和旅游项目文化化的路上。”陈少峰认为，在消费主义、物质主义的影响下，当代许多产业发展以物为本，以迎合人的低层次需求为手段，为了避免这些问题，在新的文旅产业发展中，不能迎合欲望，而要引领价值。

首先，注重对旅游地点的故事挖掘和体验。当前，人们对旅游有更多的期望，观光、休闲旅游正在向主题旅游、内容、故事、场景性消费为主的方向发展。

例如故宫博物院在文旅发展中亮点频频，提出“让故宫成为一种生活方式”的理念。春节期间，紫禁城古建筑群首次在晚间点亮，特殊体验激发了公众参观访问的极大热情，成为文旅“爆款”产品。清华大学文化创意发展研究院执行院长胡钰认为，文旅综合体应当加强对各地当地历史文化梳理、知名人物足迹再现等，增强地方文化独特性、群众体验参与感，让受众具有沉浸感、互动感。

其次，基于品牌授权（IP），培育“文创+”的新型文化业态。近年来，一些行业通过开发周边创意产品吸引大量年轻粉丝，国产动漫电影《大鱼海棠》、国产原创动漫形象阿狸等通过 IP 开发与转化，形成主题乐园、文旅产品，都取得了不错的成绩。

当前，全球品牌授权业的市场规模已经超过 2400 亿美元，而中国授权市场以年均 9.2% 的速度增长，远高于美欧年均 1.7% 的增速，成为世界上发展最快的品牌授权市场。胡钰建议，在今后的中国文旅产业发展中，不但要进一步发掘文物等中华优秀传统文化中的老 IP，还可考虑通过当代文学、动漫、电影等创造新 IP，使之成为推动旅游高质量发展、文化开放和文化交流的有效载体。

此外，文旅项目作为新兴产业目前还没有一个部级单位专门对此进行业务指导、政策制定和监督管理。腾讯研究院高级研究员张鹏建议，加强文化产业引导，发挥协同治理，由单一管理向综合治理转变，通过企业自查、行业自律等，促进文化产业健康有序发展。

来源：经济参考报

新经济周刊

新型网络侵权频发呼唤立体“过滤体系”

随着数字经济的勃兴，网络空间已成为人类活动的又一重要维度。与此同时，网络侵权行为呈现出不断蔓延滋长的趋势，具有侵权类型多样、侵权案件频发的特点。业内专家建议，相关治理应该在纵向流程上，形成司法兜底的“滤网”；在横向机制上，完善各方参与的协同共治。

平台陷入“两难”

给竞争对手店铺的商品恶意差评，进而影响到店铺的销量；通过伪造凭证向平台主张对方侵权，导致对方商品在销售旺季下架；通过“爬虫”等技术手段，

搜寻网店漏洞进行敲诈……前不久，在 2019 互联网法律大会上，阿里巴巴集团首席风险官郑俊芳列举了部分新型网络侵权行为。

郑俊芳表示，根据阿里系平台近年来做过的商家调研数据，最让商家痛恨的就是恶意投诉。她举例说，广告法规定“最”“第一”这类表述违反规定，有一些侵权者就通过开发软件，专门在各大店铺寻找“最”字，并且联系商家要求“私了”，以这种方式侵犯商家权益。“我们做过调研，绝大部分商家都会选择支付 1000 至 3000 元不等以息事宁人。”

事实上，这些钻空子的不法行为仅仅是纷繁复杂网络侵权行为的冰山一角。以侵犯网络著作权行为中网络文学盗版一项为例，互联网研究机构艾瑞咨询相关研究表明，2018 年，中国网络文学整体盗版损失规模为 58.3 亿元。

除了侵权数量大、侵权类型多样外，越来越多的案件由于涉及第三方平台，使得权责认定更加复杂，同时也增加了侵权人钻空子的机会。

统计数据显示，2014 年以来，浙江省各级法院共受理涉平台的侵权案件 17327 件，审结 14271 件，年均增长 83.4%。

实际上，近年来，各大平台尤其是电商平台，每年投入治理的成本不断提高，但是许多案件还是让平台陷入“两难”。

阿里巴巴集团副总裁俞思瑛举例说，前不久，阿里旗下电商平台就曾发生过涉及两商家的侵权纠纷，由于平台核实能力有限，双方提供的证据似乎都能够证明自己不侵权。与此同时，涉事商品正处于热销过程中。

那么，究竟是删除疑似链接还是不进行后续处理？在这一案例中，平台的任何一个小举动，都可能会给其中一方造成无法挽回的影响。

“网络是一个特别复杂的生态，平台在这其中应该起到综合平衡的作用，而并不只是依据通知进行删除就能维护好各方的利益。”俞思瑛说。

技术赋能治理

针对网络侵权行为，在技术端的探索已经开展。目前，全国三家互联网法院都已搭建起相应的司法区块链。

今年 8 月，最高人民法院也开始主导搭建司法区块链。目前，已建设“人民法院司法区块链统一平台”，完成超过 1.94 亿条数据上链存证、固证，利用区块链技术分布式存储、防篡改的特点，有效保障了证据的真实性，极大降低了法官认定证据的难度。

“遇到侵权行为时，由于事前有节点见证，相当于权利人有了一份证明书，法官只需将文稿、合同等电子原文，与区块链上的电子身份证逐一比对，就可以完成事实认定，进而作出裁判。”杭州互联网法院常务副院长王江桥说。

数据显示，针对网络著作权侵权等类型案件，区块链技术具有很好的规制作用。截至 2019 年 10 月，杭州互联网法院司法区块链上链数据总量超过 21 亿条。通过该平台调取电子证据 5200 多条，相关案件调撤率达到 98.5% 以上。

与此同时，平台方面也在通过技术手段规制网络侵权行为。来自阿里巴巴的相关数据显示，今年“双 11”的 24 小时内，阿里技术部门共拦截了 22 亿次恶意攻击，包括针对平台本身的攻击，也包括通过技术手段实施网络侵权的行为。

例如，利用技术手段“薅羊毛”。阿里安全一名风控专家透露，“双 11”当天，天猫超市推出 2 万瓶原价茅台酒，但瞬间涌入了 80 多万订单，通过风控大脑算法排查得知，疑似“黄牛”和真实消费者的比例约为 3:1。通过筛查，拦截了超过 99% 的非正常订单。

据阿里方面介绍，相关的深度学习技术手段，还可用于打击假冒产品、应对侵犯原创商品权益等网络侵权行为。

形成合力共治

随着互联网细分领域平台效应不断显现，如何合理界定平台责任，不仅关系到平台经济的健康发展，甚至影响到整个数字经济的健康发展。

8 月份，国务院办公厅发布《关于促进平台经济规范健康发展的指导意见》指出，要落实和完善包容审慎监管要求，推动建立健全适应平台经济发展特点的新型监管机制，着力营造公平竞争的市场环境。

浙江省高级人民法院院长李占国表示，连接一切和平台化是互联网发展的大趋势。因此，在依法保护权利的同时，应当兼顾权利人、平台和社会公众的利益，在利益平衡的基础上划定平台的责任边界。

业内专家表示，网络侵权案件高发，需要建立起立体化的“过滤体系”，即明确平台底层生态治理的作用、执法部门日常监督执法、发挥典型司法判例的指引作用，从而实现合力共治。同时，不应无限放大平台责任、过度转移监管责任。

“网络平台已成为一个生态系统，解决生态圈中的侵权问题，不应只是孤立地构建侵权规则，而应同时着眼于系统治理。”李占国说，平台内的经营者、权利人、消费者等主体，也要加入平台治理系统中，在政府主导下共同维护网络的经济秩序和社会秩序。

来源：经济参考报

“互联网+”同步课堂探索教育均衡发展

一块“新屏幕”让浙江省舟山市普陀区桃花中心学校学生钟雨琦的学习兴趣倍增：通过它，她可以实时举手回答 7.8 海里之外东港中学老师在课堂上提出的新问题。

东港中学教师王丹凤说，一条光缆、一块屏幕，突破了大海对舟山造成的天然物理阻隔，令本来相对匮乏的海岛教学资源得以重新盘活。

对于这一点，同在海岛教学一线工作的应建成深有同感。“屏幕几乎没有延迟，新的教学环境也提高了学生的综合素质。”在舟山市岱山县高亭中心小学的科学课堂上，应建成刚提出“八月份舟山天气有什么特征”的话题，教室前方的屏幕里，长涂小学的十几位学生便将小手高高举起。

“长涂小学的孩子刚开始表现比较害羞，学习进度上也和我们不太一致，但现在他们已经有了在镜头面前表达的自信。”高亭中心小学校长郭央松说，在进行同步课堂教学时，两地教师将两校的同学融合编成一个小组，设计了“三色名牌”环节，将学生参与课堂互动的积极性充分调动起来。

“我是稽江完小的‘小导游’胡君燕，下面将由我带领大家一起走进豕斜村史陈列馆。”在浙江省绍兴市柯桥区稽东镇稽江小学“乡村小导游”展示课上，学生胡君燕给 60 公里外柯桥区实验小学的小伙伴们介绍着自己村的历史与文化，一块屏幕为两地学生你一言我一语的实时交流搭起了平台。

“通过一块屏幕，‘小导游’口中的乡村故事让城里的孩子足不出户便能踏上‘希望的田野’，这既体现了城乡资源共享互补的原则，也是很好的实践教育形式。”该区教体局局长任宏亮说，城区的学生已多次“进村入户”实地学习，“线上”交流正逐步牵起“线下”互动的热情。

浙江是中国互联网科技高地之一。近年来，当地教育部门正大力推进“互联网+”同步课堂工作。除了视频直播互动教学外，学校间的教师也将共同备课、上课、批改作业和辅导学生，甚至共同进行质量检测。

部分教育界人士认为，浙江“互联网+”课堂或为教育均衡发展提供一种探索思路。“同步课堂本质是一种‘共同的提升’。它为不同地域教育之间的互相协同提供了可能，有利于真正打造好线上线下‘教育共同体’。”浙江省嘉兴市南湖区教育学会会长徐小焱说。

浙江省嘉兴市南湖区凤桥镇中心小学教师苏贤芳认为，“互联网+”同步课堂的意义不仅在“育学”，更在于“育师”。“之前我们打磨一堂课，可能就是只有自己学校的教研团队在打磨，但‘互联网+’同步教研活动让实时交流获取‘真经’成为现实，助推形成‘星星之火，可以燎原’的教学热潮。”

“义务教育优质均衡发展要坚持有教无类，五育并举，因材施教。”在 2019 年全国县域义务教育优质均衡发展督导评估认定启动现场会上，教育部部长陈宝

生表示，要实现教师队伍素质更强、待遇保障更强、管理制度更强，确保城镇薄弱学校、农村学校有更多好老师。

来源：经济参考报

共享出行从野蛮生长走向精雕细刻

近年来，以共享单车、共享助力车为代表的两轮共享出行行业，在国内经历野蛮生长后，正逐步进入“下半场”竞赛。业内专家认为，随着共享出行行业格局日渐清晰，共享出行企业需要回归商业本质，从资本驱动向精细化运营转变。同时，行业的健康有序发展，也需要政府部门完善监管，在包容审慎基础上鼓励业态创新。

共享出行告别野蛮生长

共享单车作为共享经济领域的典型代表，在最近三年多时间里，以其价格低廉、随骑随行的优势，解决了广大用户出行“最后一公里”的接驳难题，成为交通出行领域供给侧结构性改革的新兴力量。

前瞻产业研究院发布的统计数据显示，2018年，中国共享单车市场规模达到178.2亿元左右，用户规模达到3亿人左右。2019年中国共享单车市场规模达到236.8亿元，用户规模达到3.8亿人。

数据显示，截至2019年10月，共享单车市场主要有哈啰、美团（原摩拜）、青桔，三家合计约占市场份额的95%。共享助力车/电动自行车主要有哈啰、街兔、美团（原摩拜）等主流品牌，约占市场份额的90%。

哈啰出行政府事务部总监邓生表示，共享经济高速增长，已经成为带动中国经济新旧动能转换的新引擎。共享出行的发展，对共享经济的拉动作用日益明显。同时，共享出行在城市公共出行服务领域的作用也越来越重要。未来，智能共享出行将成为塑造智慧城市和数字交通的关键要素。

“虽然共享单车发展时间不长，但是现在已经进入新阶段”。全国政协委员、上海新金融研究院理事长屠光绍表示，从企业来看，已由野蛮生长发展到基本稳定；从行业来看，已经凸显基本的行业发展格局；从生态来看，需要为行业发展创造更好的生态。这意味着，共享出行行业的下一步发展，有赖于生态环境的优化，同时也需要有更多方面的合作、配套和互动。

上海申通地铁集团有限公司党委书记、董事长俞光耀判断：“对于共享单车这一新生事物，前一段时间政府、企业、社会都没有准备好，所以出现了一些乱象，现在到了可以提出解决方案的时候。”

行业精细化运营成共识

今年以来，在建设交通强国、鼓励共享经济、促进平台经济规范健康发展等一系列利好政策支持下，共享出行行业在以“精耕细作”、向技术和效率要效益为主线的下半场中稳步前进。头部企业不再使用高速扩张的市场占领策略，而开始逐步优化投入区域，压缩运维成本，探索更多商业化盈利模式，提升服务质量，谋求长期健康的可持续发展。

“共享经济包括存量共享和增量共享，单靠资本去驱动增量共享，这里面存在问题。”全国政协委员、恒银金融科技股份有限公司党委书记兼董事长江浩然坦言，“过去单车行业的主导思维曾是一味大量投入，事实证明这种做法只能让行业昙花一现。”

据哈啰出行执行总裁李开逐介绍，2019年，共享出行行业不再比拼烧钱，而是将精力转向精细化运营，提高自身造血能力，让企业业务变成可持续发展的健康业务。当然，在这个过程中，有一些小企业会逐渐退出。

前些年，国内不少城市曾同时出现共享单车“人没车骑”和“车没人骑”的怪象，正是粗放运维、调度机制不科学所致。早期，共享单车行业比拼谁更快、谁更有钱，谁可以将车更快地送到用户面前。而在后期，共享单车行业更看重企业的长期核心竞争力，包括企业运营能力、运营效率、成本控制能力等。“现在，共享出行行业都在往精细化运营方向转变。”李开逐称。

针对2019年国内共享单车行业发展状况，交通运输部运输服务司相关负责人近期表示，一方面，主要运营企业正在将精力转向精细化经营、提高自身造血能力，经营逐渐回归理性；另一方面，由于主要运营企业掌握了市场空间，大部分中小型运营企业陆续退场，在平台发展空间有限的条件下，部分单车平台被并入大型平台生态体系。

政府企业公众都不能少

当前，共享出行行业正加速由乱向治、由粗放式向精细化转变，但也面临诸多监管难题，比如，行业面临“一刀切”式管理；一些城市下发“禁投令”，对共享单车进行“总量控制”，但政策却缺乏动态调控及退出机制；针对部分城市共享单车已车多为患、严重挤占城市公共空间现象，多地政府对超量投放单车予以清缴，但执行收缴及暂存车辆较为随意等。

共享出行的发展仍需要政府、企业和公众的共同努力。上海市政协原副秘书长高美琴建议，一方面，运营企业应加强路面车辆调度和停放管理；另一方面，应形成政府企业共治共管局面，细化规则、信息共享，让政府监督企业、企业监督用户。

屠光绍认为，两轮共享出行具有综合属性，同时属于新经济、绿色经济等范畴，不同于以往其它商业模式，运营企业必须将经营活动与社会需求、商业模式创新、社会责任、政府服务四个维度紧密结合起来。“对共享出行企业来讲，既要重视消费者体验和需求，也要对行业进行持续细化，谁能在这方面做得更好，谁就能抓住未来的需求。”

“不管什么行业，归根结底还要靠经营去赚钱，靠资本驱动肯定长久不了。”江浩然表示，共享出行企业需要掌握核心技术，创新应用场景。在我国重点发展集约化出行方式和轨道交通的大背景下，两轮共享出行企业应转变思维方式，将自己的服务“绑定”到城市公共交通体系中去，打造符合中国特色的共享出行。

两轮共享出行要行稳致远，政府监管、行业引导不能缺位。全国政协委员、民盟陕西省委副主委、西安交通大学教授李香菊表示：“部分一线城市此前先后颁布单车‘禁投令’，暴露出一些法规政策及城市管理滞后于新经济发展的情况，‘一刀切’式粗放管理亟须改变。”

来源：经济参考报

《江苏创业投资》联系方式：

江苏省创业投资协会

地址：南京市虎踞路 135 号高投大厦辅楼 302 室

邮编：210009

电话：025-83303470

传真：025-85529959 E-mail: jsvca@js-vc.com;

网址：www.js-vc.org