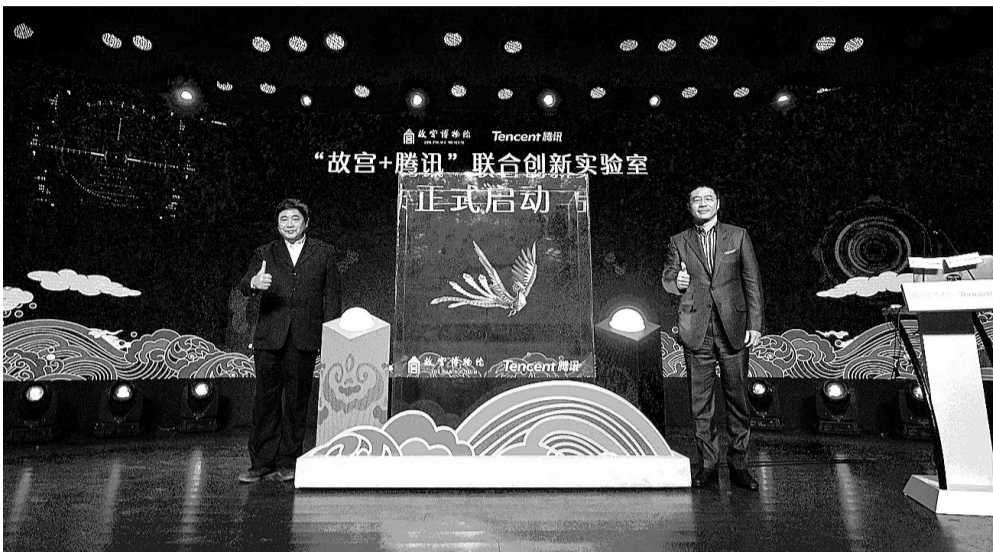


在北京故宫举行的2017年“文化+科技”国际论坛上

数字经济助600年故宫成网红



“故宫+腾讯”联合创新实验室启动

□本报记者 杨霄 文图

核心提示 | 故宫成为当前中国文化的超级IP，绝不是靠卖萌，科技才是破壁工具！11月29日，在北京故宫举行的“文化+科技”国际论坛上，故宫博物院院长单霁翔抛出正解：“故宫数字化的探索已有20年。‘科技+文化’的有机融合，才使得更多的故宫文化走出红墙，走向大千世界，走进百姓身边和心里。”

>>萌是市场术，融是“返老”道 故宫给中国文化IP化打了个样

11月28日至29日，在故宫博物院和腾讯联合举办的2017年“文化+科技”国际论坛上，单霁翔揭开了这个秘密。本次论坛邀请了全球文化官员、学者、博物馆专家和科技文化企业，畅谈传统文化与未来科技的关系，探讨如何推动科技与人文的融合，共同探索以技术力量推动传统文化传承和创新的方式。

“中国文化超级IP的头把交椅”，北京故宫稳坐了数年。它让帝王将相脱离“严肃面孔”、后宫佳丽学会了“撒娇耍宝”，又让皇帝的朱批变成了胶带，大臣的奏折变成了笔记本，还无法展出的百万件国宝通过AI技术闯入公众近距视野，仿佛触手可及。

故宫，凭什么？
“600年历史的故宫与92年历史的故宫博物院，今天已经离不开科技的支撑了。”自称“故宫看门人”的单霁翔说，科技对于博物馆而言，并不是简单的“声

光电”展示手段，一定是“科技+文化”的有机融合。

要让更多的故宫文化走出红墙，走向大千世界，就需要深度挖掘博物馆的文化数字资源，并借助互联网、大数据、云计算、人工智能等各项科技“翅膀”，使其具备“迭代”基础。同时，深入了解人们的需求数据，有的放矢地将科技和文化对接，从而形成文化产品与市场、需求、趋势实时匹配的动态开发生态系统。

单霁翔介绍：“美国特朗普总统这次来访，我们让他看了几个案例：一个是古书画修复，在乾隆花园有幅画，70年前故宫老员工把这幅画包了起来，现在我们要修复它。这幅画‘沉睡’了1000多年，在计算机辅助下，我们用了3个月把它拼起来，用了3年多修复它，现在起死回生了。今天，它已具备搭上多种载体的可能（纸质、瓶体、网络动画等），形成极为丰富供世人鉴赏的文化产品。”

这就是文化+科技的力量。

去年，腾讯创新大赛就曾引导年轻参赛选手用故宫的IP制作表情包。而今年，在腾讯游戏产业中，《天天爱消除》这个网络游戏还原了金水桥、太和门等故宫景观。《王者荣耀》中80%的应用，也都是基于中国的传统人物原型设定的，霸王别姬也被制作成游戏中的皮肤，让玩家不仅能够感受到故宫的美而且能够跟着游戏探索了解中国的历史故事。

腾讯集团副总裁、腾讯影业CEO程武另透露，最近，腾讯推出了一个名为TSR的超分辨率技术，通过AI识别和还原，让用户无须下载原图就能欣赏到高清图。未来，用户用手机就可以轻松浏览《千里江山图》这样的巨幅图画，乃至可以让用户戴上AI眼镜就能触手可及。而今年秋季，该图在故宫展出时的日均观赏人次是数千，日日都排长龙。

>>“互联网+”已是过去式 数字经济扑面而来

“互联网+”已是过去式，请从数字经济读懂未来中国。

12月4日，第四届世界互联网大会召开期间，发布的《世界互联网发展报告2017》和《中国互联网发展报告2017》蓝皮书（以下称蓝皮书）指出，2016年，中国数字经济规模总量达22.58万亿元，跃居全球第二，占GDP比重达30.3%。

什么是数字经济？它与热门的“互联网+”概念有何区别？

“2015年诞生的互联网+，是‘抓手’；2016年诞生的分享经济，是发展过程；而今天的数字经济则是终极目标，与‘中国制造2025’大方略契合。”这是腾讯公司董事局主席马化腾在当天会议上抛出的观点。

他认为，“数字经济”时代的直观表现，是各个行业全面开启数字化发展，从研发、设计、生产到终端服务生成全链路的数字基础。而后，再通过大数据、云计算及人工智能设施的处理，不断校准产品或服务与市场需求的匹配度。

数字文化产业，无疑是中国数字经济的主脉产业之一。

不只是故宫，当前国内教育领域与数字经济的接轨，也已经走在了全球前列。

“为何中国教师在网上传出一节课，可以赚到那么多钱？”罗辑思维&得到APP创始人罗振宇说，这是今年美国道琼斯出版集团高管向其提出的问题，美国人对此百思不得其解。

他的回答是，知识从来都是需要付费的，有学费、有书本费。但换个角度看，北大教授能够给考不上北大的学子或一般公众直接授课，与用户在既往学习模式下所需支付的时间、金钱、机会等综合成本相比，这不仅是“零门槛”，而且是极低廉的价格。

“数字化教育，绝不是只将北大教授上课的录像放在网上，而是，基于大数据对线下需求的捕捉，明确目标客户群，转而向北大教授反向定制课程（教育产品）。”罗振宇说，产品标准只有一个，北大教授的课要让高中生、同领域爱好者能听懂、管用。

下转A04版

核心业务向好 加大屠宰业务转型

万洲国际 布局中式产品工业化

□本报记者 程昭华

核心提示 | 面对屠宰业的整合和进出口肉市场的扩大，作为河南的标杆企业，未来双汇将在哪里发力，其“调结构”又有什么新动作？近日，双汇母公司万洲国际，在双汇总部漯河及郑州举行反向路演活动，包括万洲国际董事局主席、双汇集团和双汇发展董事长万隆，双汇发展总裁游牧，双汇集团党委书记杜俊甫等，就公司未来的发展方向，做出了较为清晰的解答。

三季度数据明显提升 核心业务逐季向好

截至2017年9月30日，双汇集团营业额为162.85亿美元，较去年同期增长3.2%，经营利润为13.79亿美元，较同期增长7.6%，公司拥有人应占基础利润为8.23亿美元，较同期增长11.1%……

这是当前双汇业务发展的成绩。在反向路演活动中，集团财务总监刘松涛表示，今年1~9月，双汇业绩具有多处亮点，公司经营业绩逐季向好。三季度经营环比大幅增长，新产品销量持续增长，结构调整效果逐步显现。与此同时，公司对物资价格做到了有效管控，成本优势正在逐季呈现。

今年10月30日，双汇发展发布2017年三季度报告，前三季度公司营业收入为372.7亿元，公司归属上市公司股东的净利润为31.51亿

元，双双领跑77只豫股。不过由于猪肉周期和市场波动影响，与去年三季报相比，双汇发展在营收、归母净利润方面出现了小幅下滑。市场分析人士表示，拉低双汇整体盈利能力的，主要在2017年上半年，从第三季度可以看出，双汇发展在收入、业绩增速上均已止跌转升，其中第三季度双汇发展营业收入为132.73亿元，同比增长3.49%，归属于上市公司股东的净利润为12.47亿元，同比增长10.78%。“由于猪肉价格的下行，目前双汇屠宰业务头均利可达到50元左右，较2016年猪肉高位时的35元/头有明显提升。预计2018年，随着猪肉价格的走低，双汇屠宰业务和肉制品业务还将有稳定增长，提升公司盈利能力。”该人士表示。

布局中式产品工业化 加大屠宰业务转型

“我们正在调结构。”

具体来说，双汇猪肉产业将进行适度产业化，即限制养殖业发展，同时大力发展屠宰业和深加工，并加大肉类产品的进出口规模。

万隆表示，目前80后、90后等人群，对中式产品的需求正在加大，而中国相应的中式产品工业化却还没有发展起来，这里面有着巨大的市场空间。为此，双汇将在中式产品工业化方面加大投入力度，并将其作为未来双汇发展方向之一。

面对当前小屠宰加工厂的关闭和整合大势，双汇将继

续强势布局屠宰产业链。万洲国际相关负责人表示，双汇正在加大屠宰业务布局，并按照欧美冷鲜肉的生产方式，引进高端设备进行联合深加工。目前，万洲国际已基本完成了相应产业的规划和布局。

市场人士分析，从万洲国际一系列动作来看，其对资本市场具有相当大的信心。除了将自身核心业务做大做强外，万洲国际正在以香港为基础点，整合全球资源，通过香港公司的调剂，建设全球产业贸易中心，并以此促进国内的销售并降低国内的消费成本。