

据英国《每日邮报》报道,全球最大文件共享网站“海盗湾”(ThePirate Bay)19日在官方博客发表声明,透露了一项惊人计划:该网站将发射小型低轨道空间站,将文件服务器安置其中,以逃避政府机构的打击。

由于涉嫌侵犯版权,海盗湾一直被大本营所在瑞典及各国警方列为严厉打击的对象,其服务器多次被查封。不堪重负的海盗湾终于作出一个艰难的决定:逃离地球,向太空发展。

我把服务器送上天 看你们还咋封杀

全球最大BT网站抛“太空计划”防政府打击

中国网友膜拜:土豆、百度、酷六们,看看人家海盗湾的理想

设想:用无人飞行器载送

“我们一直在不断寻求更多解决办法,技术问题之一是,应该将我们的前端服务器放在什么地方,也就是应该将网络流量重新定向到某个不为人所知的地方。现在,我们作出了一个令人惊心动魄的决定。”海盗湾在声明中如是说。

海盗湾是全球最大、运营时间最长的共享网站之一,自称“世界最大的BitTorrent tracker (BT种子服务器)”,为全球3000多万用户提供400多万份音乐及电影拷贝,去年10月的广告营收为300万美元(约合1895万元

人民币)。如果其中一个或者某几个前端服务器被攻击或意外死机,其他服务器就会自动移入前方并取代它们。

海盗湾称,这些空间站将被GPS(全球定位系统)控制的无人飞行器送至距离地面数十千米的近地轨道中,其搭载的服务器的传输速率可达100Mbps。“这样一来,只有动用飞行器,才能关闭我们设备和系统。这是真正的战争行为。”该网站认为,这将大大提高政府机构查封服务器的难度。

太科幻 未制定具体计划

该网站也坦言“刚刚起步”,尚未就此目标制定任何计划。首先,无人飞行器虽然可以长期在空中飞行遨游,但服务器不能在高速的空中提供持久、稳定的web服务;其次,服务器仍然需要连接到地面上的某个站点或者太空卫星,而这两种情况都会带来瓶颈问题。

更令人吃惊的是,海盗湾在声明结尾还表示,“将在全银河系的每个角落存储文件”。有媒体评论,这显然已经不属于科技的

范畴了,而是跨入了科幻行列。截至发稿前,该屡遭封杀又多次“绝地复活”的网站仍无法访问。

一系列的版权官司,使得海盗湾在丹麦、意大利、中国等多国被屏蔽,服务器多次被查封。2010年4月,瑞典法院裁定海盗湾三位联合创始人允许用户侵犯版权的行为有罪,分别被判处监禁4个月、8个月和10个月,合计支付410万英镑(约合4105万元人民币)的罚金。

微点评

中国网友纷纷膜拜

他们的征途是星辰大海!

@vista看天下:地球已经无法阻止海盗湾了!

@梵-沧海若姬:看了海盗湾宣言热泪盈眶,我们的征途是星辰大海(注:这句话是刘慈欣知名科幻小说《三体》的经典台词)我们的服务器终将遍及银河系每一个角落,使得下载永无止境乃至复制系统,其本身理想主义最好的结果是技术宅拯救世界。

@末世魂灵:土豆、百度、酷六们,看看人家海盗湾的理想,男儿不展凌云志,空负天生八尺躯啊……(来自新浪微博)

链接

大胆的想法不是第一次

2007年曾想买下小国当避风港

海盗湾由瑞典的一个民间反版权组织“海盗署”于2004年成立,宣称目标是建立一个完全没有版权限制的国家,以达到他们的商业利益。

海盗湾创始人2007年初宣布,他们正在筹集资金购买著名的私人国家Sealand,从而可以建立避风港,不受任何“外国”警方和政客干预,并开始大规模筹款,希望筹集1亿英镑的捐赠,所有的捐赠人都将获得未来的国家公民资格。但Sealand“政府”拒绝了海盗湾的购买提议,而海盗湾购买另一座小岛的计划也未能成为现实,却因此吸引了大量的眼球。

本报综合报道



海盗湾两位主要创始人

“当时机成熟时,我们将在全银河系的每个角落存储文件,以践行我们的口号——做全银河系最值得信赖的系统。所有用来搭建这一系统的文件都将提供下载。”

——海盗湾19日声明中的“雄心壮志”

3月24日尼彩手机在河南66店联开 草根品牌尼彩手机凭啥热销中原?

□记者 樊无敌

以出厂价格销售手机而闻名全国的尼彩手机工厂店,3月24日将再次传来让业内震撼的消息:这一天,在河南的尼彩手机工厂店将66店联开,而且不少工厂店已经进驻到如新郑市的辛店、薛店、张庄镇和孟庄,辉县的上八里——薄壁等乡镇。届时,河南的尼彩手机工厂店将达到200家。为此,尼彩科技集团总经理卢洪波特地拿出1000万元补贴河南购机人群,后天,尼彩将携i9、i7、N4、G6、W50L等20款春季新品在河南200家店开启特惠专场。

【现场记录】

尼彩启动春季攻势

2011年4月10日,首家尼彩工厂店在南京丹凤街开业至今,尼彩已在全国开店2600多家。而去年4月30日,在郑州东大街的尼彩手机河南第一家店开业,当时,市民抢购尼彩手机的热情过度,竟然挤破了店门。至今,尼彩手机在河南已经逐渐被消费者所接受,那么,草根品牌何以存活于市场?对此,卢洪波的解释是:“手机工厂店只赚10元钱”品牌直营模式,砍掉了传统销售模式中所有的中间商,使得尼彩手机的价格比同行同款手机价格低出60%以上。”

在尼彩手机棉纺路店采访时了解到,最近一段时间,尼彩工厂店的i3手机置换台成了最热闹的地方。“前几天听说可以‘以旧换新’买i3,跑了两趟都没换到,今天无论如何要给我换两台……”来自汝河小区的苏敏挤在置换台前不断地抱怨。店员小李偷偷地说:“我这几天给亲戚开‘后门’都换了10多台了,以旧换新活动结束后又要恢复699元的工厂价。”

其实,不光是苏敏没抢到,还有很多郑州的用户错过了i3的

首批体验机。据尼彩科技集团河南分公司总经理赵伟透露说,今春以来,尼彩i3体验机在全国首批上市8万多台,现在大部分店面已经断货。与此同时,全新升级的尼彩智能手机i9也备受追捧。在大学路店,销售员张梅首次见到i9时很惊喜:“这是跟3000多元的高端智能机一样的体验,触控相当灵敏,向左向右轻轻滑动有五个主屏,长按图标可以把常用软件移动到桌面上,轻松在桌面放置各种软件,太方便了,屏幕也清晰艳丽,即使是在太阳下,也是一样的清晰。”

【热销背后】

尼彩绝不会有“跳水皇后”

“早都知道这是牌子货,用的人多,口碑好,因为一直比较忙没下手,刚好赶上大优惠,划得着!换两台!”郑先生关注尼彩很长一段时间了。“说老实话,没拿到手之前,心里真没底。现在拿到手一看,一摸,一用,合适得很!功能全、用着方便,外形又漂亮!”

像郑先生一样,很多用户都经历了从质疑、围观、体验、抢购到向身边的朋友推荐这样一个历程。也是“货比三家”和“口碑相传”之后,自然出现“期望得以证实”的理性消费。尼彩航海路店一名销售员介绍说:“来这里购机的消费者大都是朋友熟人介绍过来的,是老用户,口碑成就了尼彩。”

“我们不仅要把手手机质量关,还要在价格上让老百姓感到惊喜,甚至是超出他们的想象。”赵伟表示,春节过后,尼彩启动春季攻势,特点就是“新品上市”+“以旧换新”。他说,尼彩首创全触控尼彩高端手机i3全新上市,同时全部实行“以旧换新”,无论成色、品牌、可用不可用,也就是说,你在收废品那里只能卖几元钱一部的废旧手机,在尼彩手机工厂店可以“卖”个最高300元的好价钱。

赵伟表示:“在去年这个时候,有同行质疑我们是在搞低价噱头,吸引眼球,用事实说话,现在20多款新机全部实行工厂价,尼彩的每款手机研发时,都是瞄准市面上售价2000多元的产品,我们为什么能够把价格做得这么低?是因为每款手机都以百万单位的量产为基数,原配件采购有独家的优势,甚至某些配件都实行原材料厂商的买断供应。”

“尼彩绝不会有‘跳水皇后’,有的厂商出厂就标两三千,一月一降,直到最后的几百元,完全是忽悠消费者,这不是尼彩的风格!我们的成本精确到分,做到实打实地工厂价,每台利润也就10多元,产品从上市到退市都一个价,我们也没有降价的‘资本’!”赵伟回应了大家的疑问。

【专家解读】

尼彩有无法复制的生态链

“还是尼彩在用心做手机,里面内置了这么多热门游戏、软件,免得自己去下,省流量就是省钱啊!”谢小姐在体验台试用了尼彩的真机难掩内心激动,她了解的也只是尼彩的一个方面。

“细节决定成败!”尼彩每款手机研发之初,都在全国各地征集数万消费者的使用反馈,力求把每一个细节做得完美,整合目前最流行的技术,提供一流的使用体验!

一直关注尼彩发展的北京大学民营经济研究院的赖伟民教授谈道:“尼彩在全国各地常遭到其他品牌的非法‘克隆’,这完全是‘东施效颦’。尼彩有无法复制的生态链,在名称和装修上模仿,只能抄到表面,一方面,尼彩从工厂直接到店,省去国代,省代,批发商等中间环节,真正做到了工厂价;另一方面,尼彩拥有自己的工厂,掌握核心技术,从产到销拥有完整的、无法复制的生态链,这也是尼彩成功的核心所在!”