

全国“扫黄打非”办公布2021年“扫黄打非”十大案件

新华社北京1月10日电 全国“扫黄打非”办公室10日公布2021年“扫黄打非”十大案件,涉及网络传播淫秽物品、制售非法出版物、假记者敲诈勒索、侵权盗版、侵犯未成年人权益等类型。据统计,过去一年,全国共查办“扫黄打非”案件1.3万余起,其中刑事案件近1900起,刑事处罚4070人。

——河南周口“魅爱”网络直播平台传播淫秽物品牟利案。2021年10月,根据全国“扫黄打非”办转办线索,周口市公安局破获一起传播淫秽物品牟利案件。经查,2020年10月以来,犯罪嫌疑人利用聚合类软件在境外搭建“魅爱”等黄赌网络直播平台,非法牟取利益。目前,包括平台开发、运维客服、代收代付、推广代理、黄赌主播在内的771名犯罪嫌疑人已被采取刑事强制措施。

——浙江杭州“黄瓜视频”传播淫秽物品牟利案。2021年11月,杭州市公安局治安支队破获一起传播淫秽物品牟利案件,抓获平台博主、家族长、主播、技术支持、第三方支付等犯罪嫌疑人260名。经查,“黄瓜视频”App通过付费点播淫秽视频、淫秽直播表演非法牟利3亿余元。目前,110名犯罪嫌疑人已被批准逮捕。

——上海浦东“青山汉化组”等传播淫秽物品牟利案。2021年8月,上海市公安局浦东分局破获一起传播淫秽物品牟利案件。经查,王某等犯罪嫌疑人组建“青山汉化组”“大帝国汉化组”“超能汉化组”等多个汉化组,从欧美、日本、俄罗斯等境外网站获取大量淫秽游戏进行专业破解、转译,通过社交软件招募会员玩家,以互联网分享方式向玩家提供淫秽游戏下载,目标受众为广大青少年学生群体,涉案金额310余万元。目前,

67名犯罪嫌疑人已被批准逮捕,9人被取保候审。

——广州“5·06”重特大走私淫秽物品案。2021年11月,广州海关缉私局破获一起重特大走私淫秽物品案件。经查,2020年以来,以杜某为首的走私揽货团伙大肆走私来自境外的淫秽物品、非法出版物。海关总署缉私局部署31个直属海关缉私局对通关、揽货、货主等实施全链条集中收网,共抓获犯罪嫌疑人91名,现场查扣涉嫌淫秽书籍约25万册、非法出版物约28万册。

——山东枣庄“12·03”制售非法出版物案。2021年上半年,枣庄市公安局破获一起制售非法出版物案件,打掉一个专业制售非法出版物及盗版书籍的犯罪集团,查明涉案金额7亿余元,非法获利3200余万元。目前,公安机关已抓获犯罪嫌疑人126名,打掉制售窝点27处,查扣印刷设备131套,收缴非法出版物10万余册、侵权电子书20TB。

——安徽蚌埠“4·25”制售非法出版物案。2021年4月,蚌埠市怀远县公安局、文化执法等部门破获一起制售非法出版物案件。经查,宋某某等犯罪嫌疑人以牟利为目的,委托胡某某等人印刷制作非法出版物,通过电商平台销售,累计制售非法出版物69种、10万余册,涉案金额100余万元。目前,5名犯罪嫌疑人已被抓获。

——江苏徐州成某某等人侵犯著作权案。2021年3月,徐州市公安局鼓楼分局破获一起侵犯著作权案件。经查,该案出版物的电子版来源于高校图书馆,犯罪嫌疑人成某某通过论坛等渠道搜集部分高校图书馆的账号密码,登录后使用采集软件批量下载馆藏电子书378万余种,廖某某向其购买后转卖给邹



全面扫除 新华社发 朱慧卿 作

某等人,邹某等人印刷后通过电商平台销售牟利。目前,15名犯罪嫌疑人已被抓获。

——山西朔州“12·22”假记者敲诈勒索案。2020年12月,朔州市公安局破获一起假记者敲诈勒索案件。经查,2012年以来,犯罪嫌疑人师某以其注册的公司为依托,成立“法制与监察杂志社”,自建“法制与监察”“法制与反腐”“法制观天下”等6家网站,伙同他人假冒新闻工作者收集企事业单位负面信息,以公开报道为由,有组织地实施敲诈勒索和强

迫交易等犯罪活动,作案70余起,非法获利220余万元。目前,15名犯罪嫌疑人已被逮捕。

——江苏南京“9·30”非法出租游戏账号案。2021年8月,南京市公安局建邺分局破获一起非法租售网络游戏账号案件。经查,犯罪嫌疑人蒋某雇佣多人非法获取公民个人信息、经非法渠道搜集多款游戏账号,采取非法技术手段将400余个游戏账号通过成年人实名认证后,向包括未成年人在内的网民出租牟利,涉案金额300余万元,涉公民个人信息6

万余条。目前,47名犯罪嫌疑人已被抓获。

——北京某科技公司传播含有危害未成年人身心健康内容的广播电视节目和网络信息案。2021年9月,北京市文化市场综合执法总队在工作中发现,某科技公司经营的视听平台向用户提供含有宣扬淫秽色情内容的广播剧、动画片、电视剧。2021年11月,北京市文化市场综合执法总队依据未成年人保护法对该公司作出警告、罚款和没收违法所得的行政处罚。

考什么? 怎样考? ——看“双减”后期末考试的新变化

“双减”政策实施后首个期末考试季来啦!2021年,力度空前的“双减”政策在全国近21万义务教育学校落地。“双减”后的期末考试与之前相比有何新变化?一起来解锁!

“玩”出综合素质建议

1月4日,广州市开发区第二小学教育集团举行了一场特别的数学趣味评价活动:17-9等于多少?请在5秒内说出答案;请用钟表模型拨出3时……

二年级2班的黄楚涵很快完成了所有项目。“想不到期末评价还可以考动手,太有趣了!”她开心地说。

在辽宁省阜新市,阜新蒙古族自治县蒙古族实验小学二年级6班的安子贺说,这次期末考试放松而开心,“别开生面的考试!不是坐在教室里紧张答卷,而是变成了快乐的智慧大闯关。这真我最喜欢的—次考试。”

在上海市静安区和田路小学,

一、二年级学生的期末考试是一场场趣味十足又满足知识考查要求的闯关类游戏,对成绩的认定不是分数,而是一个个荣誉称号。

和田路小学校长张军瑾说:“对低年级学生来说,‘毫克’‘面积’等概念更需要在生活中理解,教师们设计了闯关游戏、TED演讲等活动内容,把对知识与技能的考查嵌入其中。评价上以激励为主,发掘每个学生身上的闪光点,分别给予‘小创会计算’‘小创会朗读’等称号,增加孩子们获取新知识的快乐。”

可以没有分数,但不能没有对教学情况的诊断。张军瑾等校长认为,相比过去的纸笔测试,丰富多样的游戏活动更能判断学生的综合素养。

“各年级期末考试设置了不少考试项目。比如四年级有32项考试项目,包括知识类、技能类等。”辽宁省沈阳市浑南区第九小学校长侯明飞说,考试结束后学校会给家长—张综

合素质分析报告,让家长更全面了解孩子的兴趣和潜能情况。

“考”出知识运用能力

2022年北京冬奥会、冬残奥会开幕在即,“冬奥”话题成为很多学校的考试内容。

“根据冬奥会的7个大项,学校设置了7个学科的‘闯关’活动,让孩子们能体验到冬奥会的乐趣。”南京市游府西街小学校长方代红介绍,在“冬奥入场式”环节,同学们将识读一些国家和地区的名称,用字典检索不认识的字。“部首查字法是小学二年级语文课程的重点,设计这个环节,就是鼓励孩子们不仅要‘学语文’,更要‘用语文’。”

在广州市海珠区万松园小学,“数学乐翻天,松苗齐闯关”活动代替了以往的考试形式。有的孩子抽取扑克牌口算,有的运用工具实地测量长度、角度,有的在商场模拟情境下

来了一场愉快的“购物”……孩子们都说,原来生活中处处都在“考”数学,这样的体验很有乐趣和收获。

阜蒙古族自治县蒙古族实验小学小学校长王秀莲介绍,“双减”后首个期末考试,学校对—二年级学生开展了“争星闯关”表现性评价活动,以游戏方式检测学生学科知识掌握情况及知识迁移运用能力。

广州市开发区第二小学校长李悦新说,通过听、看以及动手操作等方式,考查学生这学期的知识掌握情况,目的是让学生摆脱考试压力,做到学以致用。

“验”出“双减”落地效果

这次期末考试,不仅检验着学生们的学习成果,也是对“双减”实施效果的一次“考核”。

上海市黄浦区卢湾—中心小学四年级学生张家菱给“双减”打出了100分。她骄傲地告诉记者,在课后

服务时间就能把作业完成,回到家可以阅读自己喜欢的书、画画、练拳;最喜欢学校开设的体育活动时间兴趣课,有滑冰、滑雪和冰壶等。

“过去到期末,复习就是‘刷题’。”万代红说,现今,教师需要加强学习研讨,进一步提升课堂质量,在“应教尽教”的基础上,做到精准施教;同时,学生培养评价体系要进一步完善,鼓励多维度的评价方式。

“‘双减’减的不是师者责任,不是削弱学校教育主阵地的功能。”卢湾—中心小学教师张帆认为,减轻学生负担的同时教师要提高教学效率,在教学研究上花更多精力,不断锤炼育人本领。

王秀莲说,“考什么”正在影响“教什么”,学校将继续创新评价机制,加速教师教学理念的转变,加快师生教与学方式的改变,让教育返璞归真,还给孩子—纯真快乐的童年。

新华社



1月10日,是第二个中国人民警察节暨全国第36个“110宣传日”,福州市公安局在福州五一广场举办宣传活动,并正式启动“福州市公安局海外110报警服务台”,为旅居海外的华侨华人涉及福州的报警求助提供更优质的服务。 新华社记者 林善传 摄

2021年台湾地区人口负增长

新华社台北1月10日电 台湾地区内部事务主管部门最新公布的人口统计显示,2021年台湾地区人口数为2337.5万人,较2020年减少近18.6万人。全年出生数约为15.4万人,创下史上新低;死亡数则约为18.4万人,是继2020年人口首度出现负增长后,连续第二年出生人数低于死亡人数。

其中,2021年12月的出生人口数为1.4万人、死亡数近1.6万人,死亡人数比出生人数多出1612人。2021年全年出生人数约为15.4万人,较2020年的16.5万人,再减少1.1万名新生儿。

即将到来的农历壬寅虎年 共有355天

新华社天津1月10日电 “小孩小孩你别馋,过了腊八就是年。”10日,腊八节,喝着寓意吉祥如意的腊八粥,“年味”也越来越浓了。天文科普专家指出,同即将过去的农历辛丑年—样,即将到来的农历壬寅虎年也是一个平年,共有355天。

“腊月时节,正值寒冬。‘腊七腊八,冻死寒鸦;腊九腊十,冻死鱼’,可见其寒。腊月包含两个节气,小寒和大寒,俗话说‘大寒小寒—年’,指的就是春节将到的意思。”天津市天文学会理事、天文科普专家修立鹏说。

天文年历显示,即将到来的农历壬寅虎年从2022年2月1日开始,到2023年1月21日结束。

修立鹏介绍,历法分为阴历、阳历和阴阳历。阴历是与月球公转运动周期息息相关的一种历法,而阳历是以地球绕太阳公转的运动周期为基础制定的历法,因此二者每年的天数都不一样,阴历年—般有354天或355天,而阳历年则为365天或366天。我们现在使用的农历—种阴阳历,它协调了阴历与阳历之间的天数,大约会在19个农历年中加上7个闰月。拥有闰月的农历年叫作闰年,—般有384天或385天,而没有闰月的农历年叫作平年,—般会有354天或355天。

修立鹏表示,农历辛丑年没有闰月,是一个平年,全年共有354天,而即将到来的农历壬寅虎年同样是一个平年,全年共有355天。

在中国人的心目中,虎天生就具有一种王者风范,中国人自古就喜欢虎,虎是正义、勇猛、强壮、威严的象征,能驱除灾难、邪惡和污秽,也是代表吉祥与平安的瑞兽。

修立鹏同时也提醒,不管是农历平年还是农历闰年,属相都是从农历正月初—开始算起的,具体到农历壬寅虎年,在2022年2月1日至2023年1月21日之间出生的小孩都是“虎宝宝”。

从“拆盲盒”到“1元书”——图书“花式销售”是突围创新还是饮鸩止渴?

借潮玩概念推出“图书盲盒”,买到什么书全靠运气;主播叫卖“1元图书”,直播带货击穿底价……

近期,图书出版行业推出层出不穷的销售“新玩法”,引发不少争议。有人点赞是行业突围创新,有人则批评是饮鸩止渴。

消费者频频“踩雷”,出版社“赔本赚吆喝”

传统的图书出版行业,近来变得越来越新潮。

“盲盒经济”持续火爆,一些机构趁热推出“图书盲盒”,内含图书数量不等,具体是些什么书,在购买、拆盒后才知晓。

记者在多个电商平台搜索发现,“图书盲盒”种类很多,大部分售价远低于所含图书标注的总价,甚至有6元10本、4元5本的极低价。

不过,不少消费者反映,购买的“图书盲盒”,里面的书大多质量不高,有滞销书清库存之嫌。而且,“图书盲盒”大多不接受退换。

北京林女士曾两次购买“图书盲盒”,体验都不好。她告诉记者,—次在直播间购买,盲盒中的书籍与主播介绍的类型完全无关,“都是一些很偏门的书”;还有一次从电商平台购买,“里面书页有折痕,还有错别字。”

“图书盲盒”是一种新营销策略。有的商家推出的盲盒注重选品,受到读

者欢迎;也有的商家仅仅把盲盒当成满足读者猎奇心理的噱头,甚至目的就是清库存,这是不可取的,很难吸引读者持续消费。”山东小海豚文化传媒股份有限公司总经理向雨萍说。

比盲盒更火爆的是直播带货,越来越多的出版机构涌进这一新赛道。

去年9月,“大V”刘媛媛以一场长达16个小时的图书专场直播,实现近8000万元的销售额,引发业内震动。直播中,“50万册书破价到10元以下”,还有“10万册1元书”,价格之低“比盗版、比纸浆还便宜”。这一突破行业价格底线的做法备受争议。

业内人士透露,直播销售确实让一些图书实现了较大销量,但是,刨去直播的坑位费、物流费、折扣等,给出版社留下的利润空间很有限。

“直播卖书,表面看,读者得了实惠,出版社机构清了库存,但是投入的成本巨大,甚至是‘赔本赚吆喝’。”资深出版人赵强说,看似火爆异常,其实是一种“虚假繁荣”。

受到电商和疫情的双重冲击,处境艰难。北京开卷信息技术有限公司近日发布的《2021年图书零售市场报告》显示,2021年我国图书零售市场码洋规模为986.8亿元,同比上升1.65%,但未恢复到疫情前水平;其中线上渠道销售占比接近80%。

重庆工商大学商务策划学院院长骆东奇认为,直播带货、短视频等网络销售渠道兴起,的确带动了部分图书销售,作者、编辑、销售人员等可以跟消费者直接对话、互动,有利于拓宽渠道、更好地为读者服务。但从业者在有限利润空间下,普遍存在“薄利多销”的紧迫感。

向雨萍说,折扣低到没有底线,会造成两极分化。头部主播资源集中,议价能力强,出版社利润会越来越薄,可持续投入缺乏保障,影响长远发展。

“粮贱伤农,书贱也会伤及出版业筋骨,失去生产精品的能力和动力。”赵强说。

“低价书成了吸引眼球的噱头,这会影响消费者对图书价位的认知,将低价与购买过度绑定,‘只认价格不认书’。”南开大学新闻与传播学院副教授马瑞洁认为,这种市场环境会迫使出版社进一步压低成本,与同行进行价格竞争,容易导致精品图书难出现,劣质图书充斥市场的现象。

山东大学新闻传播学院教授倪万表示,盲盒式的营销策略,电商“爆款驱

动”的销售导向、“算法推荐”的引流模式,与图书作为内容产品的“丰富度”要求并不完全相符。选书荐书也是销售图书的关键—环,不能因为销售焦虑而忽略品控,影响读者消费感受。

亟需完善图书定价制度,出版社应对挑战还需“内容为王”

业内人士认为,图书是一种特殊的文化产品,有启迪智慧、传承文明的重要作用。图书—味低价倾销,对出版业的长远健康发展、对整个国民素质的提升有不良影响。

线上线下的“价格战”一直是图书出版行业的“痛点”。据调查,网上书店图书价格比实体书店平均低20%左右。直播和短视频的加入,更加剧了价格之争。

“图书‘价格战’表面上是读者受益,实际上扰乱了图书市场秩序,毁坏了图书出版产业链。”中国新闻出版研究院院长魏玉山说。

马瑞洁说:“可以借鉴国外的限价政策,如新书出版几个月内不可以打折销售,保护优质图书内容。目前我国—些图书定价虚高,就是为了应对之后的打折销售。”

近日,国家新闻出版署印发《出版业“十四五”时期发展规划》,明确提出“规范网上网下出版秩序”,“加强出版物价格监督管理,推动图书价

新华社