

被广泛关注的“宽带中国”战略及实施方案终于通过并有了明确的时间表
和技术路线、政策保障,将为信息消费搭建一个更快更稳的高速公路网。

宽带中国战略落地

□ 本报记者 刘燕

国务院近日印发的《“宽带中国”战略及实施方案》从国家层面明确了宽带与水、电、路等等地位的公共基础设施属性,将过去的产业战略上升到国家战略,相关产业自此受惠或盘活。

相关政策引导起步

发改委在解读宽带中国战略时,为未来网络生活描绘了一幅蓝图。到2015年,固定宽带家庭普及率达到50%,行政村通宽带比例达到95%。学校、图书馆、医院等公益机构基本实现宽带接入。尤其是在城市和农村家庭宽带接入能力方面,部分发达城市要达到100M。

按照专家测算的数字,如要完成上述目标,单个运营商建设全国性宽带网络的总成本将高达2000—2800亿元,三大运营商总计建设成本将超过6000亿元。资金支持由此成为“宽带中国”战略成功的重要保障。但专家们认为,无论是市场化方式还是政策引导的方式,从当前我国经济发展水平来看,要解决这一问题并不困难。

在宽带中国战略中,已经明确了要加大财政资金的支持力度。国务院表示,要完善电信普遍服务补偿机制,形成支持农村和中西部地区宽带发展的长效机制。同时,充分利用中央各类专项资金,引导地方相关资金投入宽带网络研发及产业化,对西部地区符合条件的国家级开发区宽带建设项目贷款予以贴息支持。

国家发改委有关负责人称,用户上网速率慢、区域和城乡发展不平衡、宽带应用服务还不够丰富、原始创新能力不足、网络信息安全形势严峻等问题仍较为突出。这应是“宽带战略”提出的背景。

在一片欢呼声中,专家也提醒“宽带中国”战略尚需完善,如广电网、宽带网“两张皮”的问题仍未解决,随着技术的发展,三网融合趋势势不可挡。方案仍将广电网多处明确列出,不仅将增加网络建设成本,更可能由于广电和电信的历史条块分割,而束缚宽带战略的实施。其次,实施方案明确了“政府机关、企事业单位和公共机构等所属公共设施、市政设施、公路、铁路、机场、地铁等公共设施应向宽带网络设施建设开放”,但对物



青牛科技“家视通”被冠以“孝子电话”之名

业这一特殊的环节寻则仍未提出解决办法。此外,行业监管政策仍不清晰,对非“四大”(三大电信运营商+广电)的支持还停留在文字上等等。

激活家庭视频电话市场

宽带提速最直接受益的将是和“视频”相关的流媒体应用。无论中国联通2004年的“宝视通”,还是中国电信2011年的“魔屏mTouch”,这些可视电话都被冠以“家庭”的市场定位,但均铩羽而归,并留给用户非常糟的体验和印象。

青牛科技是中国电信、中国联通IPTV核心网络技术服务商,在国内呼叫中心市场及IPTV技术领域占据领先地位。不久前,青牛公布了一款突破性产品“家视通”家庭视频电话,1Mbps的入户带宽就能使其完成每秒15帧的高清视频传输,和看电影并无明显差别,达到了目前主流的、由国际电信联盟(ITU)认定的H.264通信标准,一般的宽带入户家庭均可享受。

该产品发布时,正值《老年人权益保障法》实施,“家视通”因此被业内冠以“孝子电话”之名。

这款产品使用极其简单,一键即能实现高清视频通话,尤其方便老年人使用。将于今年十月批量上市,首批产品单价价格将在2000元左右。

农村电商需要“扎堆”

□ 陈杰

前阵子有一条微博很红,微博图片是一面农村很常见的标语墙,不同的是灰白色墙体上印着“要想生活好,赶紧上淘宝”的红色标语。说实在的,初见的感觉很“雷人”,媒体同行们纷纷笑称“淘宝不仅刷屏,这都开始进村刷墙了。”

淘宝肯定不会进村刷墙,不过这些标语却是真实存在的,这些“雷人”的标语是一些号称“淘宝村”村民内心真实的写照。

“淘宝村”指的是大量的网商聚集在农村,以淘宝网为主要交易平台,形成规模效应和协同效应的电子商务生态现象。目前已经发现的14个淘宝村,包括山东博兴涛头村、河北清河东高庄、浙江义乌青岩刘村、浙江临安白牛村、福建龙岩培村、广东揭东县锡场镇、江西分宜双林镇等,大多分布在浙江、江苏等沿海省份。聚集在这些地区的网店总数大约有1万家,年销售额超过50亿,直接拉动就业达4万人。

全国一共才发现14个“淘宝村”,说实话数量并不多。虽然这些“淘宝村”的数据很吸引人,然而这些数据毕竟只是第三方纸面上的数据,公众对“淘宝村”的实际情况还是知之甚少,山东博兴的涛头村对媒体开放则正好让人们有机深入了解“淘宝村”的具体情况。

涛头村是在淘宝网兴起后,村里有一些年轻人率先开起了淘宝店。等到2008年国际金融危机后,受到出口外贸形势恶化的影响,开淘宝店的涛头村人一下子多了起来。许多80后放弃在外打工,回到村里开了淘宝店。到现在,80、90后回乡开淘宝店销售草柳编工艺品已经成为涛头村的趋势,同时还吸引了不少外地过来的创业者,而早先开店已有一定规模的卖家开始朝着品牌化的方向发展,注册商标,甚至申请专利。

涛头村的成功,除了其有可以发扬光大的非物质文化遗产草柳编外,村民团队的聚合效应作用不可小视,在面临外部经济形势恶化之时,一帮十、十帮百让村民“扎堆”形成一个特有的乡镇产业基地,在特色产品、规模、知名度甚至是品牌等要素一应俱全之时,一个“淘宝村”也就形成了。

涛头村的成功,除了其有可以发扬光大的非物质文化遗产草柳编外,村民团队的聚合效应作用不可小视,在面临外部经济形势恶化之时,一帮十、十帮百让村民“扎堆”形成一个特有的乡镇产业基地,在特色产品、规模、知名度甚至是品牌等要素一应俱全之时,一个“淘宝村”也就形成了。

当然,在电子商务高速发展的当前,开网店

“联想之星”号领二百多位创业者徒步“玄奘之路”



8月13日,创业戈壁行进入到最艰难的一天,“即客”们已经用双腿丈量了90多公里。联想控股董事长柳传志这一天驱车探访戈壁,在终点线等待着最后两位受伤并坚持走完全程的即客。

“中国必须有这样一群人,一群坚持奔日子的人,一群愿意做大树的人,而你们正是这样的人。”柳传志说,“团队的作用是极大的,各位是创业者,

在企业遇到极大困难的时候要顶得住,你战旗藏在那儿,队伍就会立刻跟上,会形成非常坚实的企业文化。所以,对我们创业者来说,不仅是群胆英雄,还要做孤胆英雄。”

8月7日,联想控股旗下“联想之星”和“玄奘之路”联合发起的“即客出发”创业戈壁行活动起航。8月10日,来自全国各地的近200名创业者与“联想之星”一同“即客出发”奔赴甘肃戈壁,徒步行走108公里,历时4天3夜,徒步穿越戈壁、丘陵、盐碱地、河谷、山谷。

“即客”,是指“即刻去做的人”,创业者就是行走在创业路上的即客。

“联想之星”是联想控股旗下的专业孵化投资机构,在国内首创创业培训、天使投资和开放平台的“三位一体”科技创业孵化模式。创立5年来,

“联想之星”一直致力于发现和培养科技创业领军人才,凭借丰富的产业与社会资源,为科技企业企业打造良性的创业生态圈,积极推动科技创新创业和科技成果转化,努力实现高科技产业规模化。

“联想之星”一路走来,从“创业培训+天使投资”的模式发展到如今的“创业培训+天使投资+开放平台”的“三位一体”模式,正是源于柳传志对创业的深刻感悟,也来源于“联想之星”期望打造良性创业生态圈的产业报国的情怀与开放胸襟。

联想之星副经理周自强说:“‘联想之星’创立5年来,一直践行与广大创业者同道同行同梦想。‘即客出发’活动的发起旨在激发和倡导创业者有梦想就立即行动的即客精神,为创业者提供一次自我磨练和挑战极限的机会。向理想出发,即刻行动,坚持自己的选择,这既是‘即客出发’的主题,也是创业最宝贵的精神所在。”

怀揣理想,勇于行动,不断坚持,这就是即客精神。

作为有着同样创业经历与感受的同道者,柳传志说:“困难无其数,从来不动摇。” (安吉)

大唐电信移动互联网创新创业孵化平台启动

8月16日,大唐创新港-移动互联网创新创业孵化平台启动,标志大唐电信正在以其创新的商业模式布局移动互联网产业,打造移动互联网生态圈。

大唐创新港-移动互联网创新创业孵化平台是基于大唐电信旗下新华瑞德现有数字文化及民生信息服务平台产业基础,充分整合政府、资本方、合作伙伴等各方优势资源,构建一个面向行业机构、中小微企业及创业团队的移动互联网创新创业生态环境,打造一个集共享的云服务基础资源、多元化融资渠道、创新园区及产业扶持政策为一体的基础创新公共服务平台。平台将为有资源优势的行业服务机构、传统服务型企业以及创业团队提供一站式服务。目前,已相继推出面向教育行业的“教育云平台”“教育行业即时通信系统IME”等项目,在业内已获得高度认可,并且在面向金融、文娱、医疗保健等领域的应用也已开始推广。

大唐电信科技股份有限公司董事长兼总裁曹斌表示,通过移动互联网创新创业孵化平台,大唐电信以开放兼容、合作共赢的合作模式和产品形态,构建垂直行业的多元化服务体系,打造移动互联网商业生态环境。

未来,大唐创新港-移动互联网创新创业孵化平台将采用“一体两翼三阶段”的发展模式,以新华瑞德数字内容云服务平台为主体,以投融资服务和实体经济服务为两翼,重点孵化资源型垂直行业移动互联网应用项目,通过“规模化、集群化、开放化”三个阶段,打造可协同的垂直行业移动互联网产业集群。

启动仪式上,大唐电信与多家基金公司签约成立投资联盟,并与IME艾米科技、妇幼保健网盟等多家企业进行大唐创新港-移动互联网创新创业孵化平台合作伙伴签约。(陈杰)

欧朋初试流量经营

天音控股因旗下欧朋浏览器用户量飙升而临时停牌后,天音发出公告承认欧朋浏览器将试行流量经营的可能性。近日,欧朋浏览器首席执行官宋麟在2013互联网大会上首次就流量经营问题进行了公开回应:“近期开发用户数量急剧增长的市场活动实为与运营商进行合作的前期试水,今后有可能与运营商进行更多的此类尝试。”

宋麟表示,继7月22日欧朋“省流量送话费”活动上线以来,欧朋浏览器的用户数上升趋势超出了预期,并且在某种程度上影响了欧朋投资方天音的股票价格,证券管理机构因此向欧朋提出询问。

根据与运营商不同的定制规则,用户可以享受一定时间段或在定向网页中无限制的流量使用服务,Opera欧朋总部已经在全球范围内与多家运营商有过类似合作。最广为人知的是Opera Webpass,这是Opera面向运营商推出的一项服务,可以让运营商使用更加简单易懂的计费方式为手机上网用户提供多种灵活的流量套餐形式,从而帮助用户节省流量资费。这项服务于2012年11月在马来西亚首次推出,已被推广到其他新兴市场。“全球排名前30的运营商中,有15家都是我们的合作伙伴。”宋麟说。

欧朋作为Opera的中文品牌,于2011年8月正式推出,截止去年底,欧朋累计用户突破亿大关,增长率达500%,在中国第三方手机浏览器市场份额中位列前三。今年年初,欧朋宋麟放出豪言:“今年要实现累计用户1.5亿的增长”。对于以引流作为主要盈利模式的浏览器来说,以较低成本通过省流量或不限流量的特点可以吸引来更多用户,及更多的变现机会,是欧朋开始试水流量经营的根本原因。(安吉)

趋势科技2013年高端CIO峰会召开

8月15日,趋势科技以“智简致用,自在云端”为主题的2013年高端CIO峰会在北京召开。趋势科技提出了针对大数据安全的解决方案,并解读了趋势科技基于全球威胁情报分析的云安全智能防护战略——即智能、简单的管理和部署以及灵活适用的安全防护。

趋势科技CIO高峰论坛被誉为国内信息安全顶级盛会,峰会期间,趋势科技全球研发长暨大中华区总经理张伟欣、全球最著名的道德黑客趋势科技全球安全研究高级总监Rik Ferguson,国际刑警组织数字犯罪中心调查部副部长James Pang,以及来自VMware、戴尔、华为、绿盟科技等全球一流企业的专家,就大数据时代下的安全、云计算的投资与回报、APT攻击防范实践等诸多前沿技术问题展开了实质性的讨论,对数据安全产业链紧密合作起到了积极的推动作用。

趋势科技全球CEO陈怡桦表示:“在IT消费化、大数据、云和虚拟化以及新形式IT威胁风起云涌的时代,信息已成为组织最具战略性的资产。在当前不断演变的威胁形势下,我们的责任就是赋予企业有效管理风险的能力,让企业适应不断演变的生态系统,拥有最大的成长契机,从而打造一个零风险的数字信息交换世界。” (陈杰)

德国大闸蟹搭“网络”回国

去年,一则“德国大闸蟹泛滥成灾”的消息传在国内吃货界引起巨大反响。有网友提议“空投一百个吃货援助德国”,更多人则建议“请尽快空运来华,多益多善”。如今,吃货们的愿望,真有人帮忙实现了。从即日起至8月25日,消费者可登陆聚划算团购德国大闸蟹。

聚划算的德国大闸蟹活动采用预售模式,8月18日到25日是预售期,买家可以在这一周里下单。收集完订单之后,德国水产公司开始捕捞大闸蟹,接受德国当局检验检疫;9月11日开始,顺利通过德国检验检疫的大闸蟹被分批运送到当地仓库进行冰鲜包装,并送往机场乘坐国际航班达到上海,从德国到达上海耗时12—16个小时。接下来,大闸蟹将被运往海关接受检验检疫的检查,这个过程大约耗时8—12个小时。顺利通过检验检疫之后,大闸蟹将进入商家仓库进行国内二级分装发货;最后,通过顺丰或者联邦快递配送至买家手中。这样算下来,江浙沪的用户在48小时之内就能收到从德国仓库飞来的大闸蟹。而且德国大闸蟹能够抢在阳澄湖大闸蟹前头,在9月19号中秋节这一天爬上吃货们的餐桌。(科文)

业界快评

微信迎来强劲对手

8月19日,网易和中国电信在北京宣布共同推出移动即时通讯社交产品易信。与微信等同类应用相比,易信具备跨网免费短信、免费电话留言等功能,还将陆续整合中国电信和网易的相关服务。由于兼具电信运营商和互联网公司的背景,基于真实电话号码、通讯录关系的易信,一方面具备即时通讯、朋友圈等功能,同时也有着较为鲜明的差异化。

中国电信和网易皆把此次易信推出,视作自己战略转型、布局的重要一步,双方表示将整合旗下优质资源,在资本、人力、产品开发、市场推广等方面深入合作。网易CEO丁磊则称此次合作吹响了网易向移动即时通讯社交领域全面进军的号角。他表示目前国内移动即时通讯市场发展程度还不够,远没有饱和,竞争不充分,用户和市场都需要更多的选择,新一代年轻群体,更需要新潮与个性化的沟通方式,这是易信的机会。

作为业界大佬,微信终于迎来最为强劲对手。

阿里重金鼓励员工推自家移动IM

中国电信与网易联合推出的IM工具“易信”引发强烈市场关注,在这一领域早已布局但收效不大的阿里也开始高调营销,日前阿里巴巴CEO陆兆禧发布内部邮件鼓励员工使用推广自家移动IM“来往”,第一名将获得10万元现金奖励。

根据阿里巴巴内部邮件,集团对内发起了一项“比比看谁来往好友多”活动,鼓励员工邀请亲朋好友下载并注册登录移动APP来往。该活动将在2013年12月31日结束分胜负,届时谁的非同事活跃好友数量最多,谁就胜出。一等奖1名将获得10万元税后现金奖励,二等奖3名每人将获得5万元税后现金奖励,三等奖10名每人将获得1万元税后现金奖励。而人均好友数最多的团队(以经理为单位的团队,没有经理的就以资深经理为单位,没有资深经理就以总监为单位,依次类推),马云或者陆兆禧会给出特别奖励,目前奖励细节“留作惊喜”。看来易信引发的震动还将持续。

传中移动年内开售iPhone

近来关于中移动即将与苹果公司达成协议的传闻越来越多,均指出中国移动在今年晚些时候开始销售iPhone,而传言中即将开售的廉价版iPhone,可能会对双方最终能否达成协议,起着至关重要的作用。

苹果公司预计在9月10日发布下一代iPhone。外界盛传,苹果公司届时还将发布廉价版iPhone,这款iPhone机型不支持Siri语音助理,将采用与中移动TD-SCDMA 3G网络兼容的高通芯片。由于iPhone5及之前几代iPhone机型都不支持TD-SCDMA协议,所以苹果公司至今未能与中移动达成合作协议,但中移动拥有7.4亿用户,占中国手机用户总数的近65%,而中国另外两大电信运营商——中国电信和中国联通,目前都在销售iPhone。

对苹果公司来说,中国市场份额的下滑之时绝对有必要与全球第一大运营商建立合作。

中国雅虎邮箱谢幕

经历了4个月的过渡期后,8月19日起中国雅虎邮箱将正式关闭。此后,用户的所有邮件和相关账户设置都将被删除且无法恢复。用户需在停运日期前转移邮箱历史邮件,或者绑定一个阿里云邮箱才能继续接收中国雅虎邮箱的信件至2014年底。中国雅虎原有几十万邮箱用户,绝大部分用户已经弃用原邮箱或转投其他邮箱。

今年4月,中国雅虎在官方网站发布公告称:中国雅虎邮箱将于2013年8月19日全部停止服务,邮件及相关账户信息都将被删除且无法恢复。随后,中国雅虎邮箱开始全面迁移。

对于停用中国雅虎邮箱的原因,中国雅虎相关人士曾表示,阿里巴巴多年前获得雅虎在中国内地的运营权,雅虎美国允许中国雅虎在2012年以后最多4年内继续使用雅虎品牌。在4年甚至更短的时间之后,雅虎美国面向中国的邮箱业务存在众多不确定性,即美国方面不确定能否给中国用户继续提供稳定的邮箱技术。雅虎去年年底就退出了韩国市场,中国雅虎决定提前向用户提供邮箱迁移方案,使用户更早掌握主动并作规划。

曾经的“终生邮箱”就此黯然关闭了。