

精品数字阅读明天会更好

本报记者 谭辛

导读：据今年第九次全国国民阅读调查，我国2011年国民数字阅读方式的接触率比2010年上升了5.8个百分点，增幅为17.7%。易观咨询数据显示，数字出版产业市场规模每年增长幅度都超过30%，其中手机出版产值占比三分之一，成为产值最大的板块。我国数字出版正在进入爆发式增长，同时手机阅读、电子书也发展得如火如荼。那么今年与2011年相比，数字阅读市场有什么样的变化？传统出版对数字阅读态度上有什么样的转变？数字阅读企业又有哪些创新？

前不久作家莫言获得诺贝尔文学奖，一度引发莫言作品洛阳纸贵，无论是实体店还是网络书店都被一抢而空。

中国人诺贝尔奖，挺，外面都买不到，这么快就有上架了，赞一个！2012年10月12日莫言获奖第二天，尾号6163手机阅读用户兴奋地在天翼阅读中留言。也就是说，在全国文学爱好者疯抢莫言作品的时候，他已经第一时间读到了莫言的作品。据了解，在得知莫言获奖的第一时间，天翼阅读就与3家合作伙伴在移动互联网上推出了18本正版莫言作品，每本定价在3至5元。

而这样的反应速度，正是我国数字阅读发展的最好写照。

平台之争转向精品阅读

目前，越来越多的人通过数字阅读来为旅途解闷，同时通过数字阅读来及时充电。与第一时间读到莫言作品的天翼用户一样，杭州白领董心在每天上下班的公交车上总会掏出电子书读上一读。去年，电子书阅读器便宜的时候我也入手了一台，不过我还是觉得手机阅读随心所欲。董心说。

国内电子书阅读器在2011年的价格战可谓是一波三折。数字阅读软件开发商多看公司与硬件生产商爱国者和百度，在2011年3月发布阅读器百看，售价定为999元；在4月，原价990元的汉王直降至599元；5月份，号称成本价1300元的盛大电子书499元开卖。美国已经做好硬件，搭建好平台，开始向内容竞争迈进了；中国还在硬件到平台的路上逡巡。易观咨询分析师孙培麟对当时的数字阅读产业如此评价。

如果说2011年我国数字阅读市场还是平台之争，那么到了2012年，数字阅读企业们更注重通过内容来吸引用户。今年开始，无论是终端制造商、移动运营商、出版社还是互联网企业均已开始对数字阅读内容开始精耕细作。今年5月31日，号召精品阅读的多看电子书城正式上线，从79本书，短短半年时间就增加到800多本。2012年7月25日，当当网发布电子书阅读器，可直接通过3G或WiFi在当当书城购买电子书。天翼阅读的细分之作天翼阅读有声版，目前已经拥有5万小时有声资源。目前，不只传统的出版单位、传媒企业纷纷进行数字化转型，还有互联网公司、电子商务公司涉足，更有电信运营商的加入。天翼阅读总经理肖伟说。

今天，我们已经进化到电子书2.0时代，不能再书无分南北、文不管东西的只管将内容做成电子文档然后发布，不管用户的感受。我们需要开始注重电子书营销，要去考虑细分市场、考虑受众阅读体验需求，进而对内容的展现和展现技巧进行琢磨。提供



智能手机的普及，为手机阅读的飞速发展奠定了基础。图为今年北京书展上观众正在使用手机阅读电子书。

吴宝杰

数字阅读技术服务的奥博杰天软件公司副总裁李颀如是说。

版权方意识正在转变

相比数字阅读平台暗流涌动的竞争，2012年数字阅读的版权方意识也在转变。

从今年1月中信出版社的《创业36条军规》，到4月中南博集天卷文化传媒出品的《花甲背包客》，再到10月聚石文华出品的《盛夏的方程式》，越来越多的精品书在纸质书出版的同时，也推出了电子书，多看公司副总裁胡晓东说，这正体现出国内的版权方电子书意识正在转变。据了解，在今年11月份，《十八大报告》、《中国共产党章程》、《十八大会议文件汇编》的电子书与纸质图书同步在网络上发行。

电子书授权不严格，结算机制不透明，电子书制作不精致，曾经是阻碍版权方把纸质书电子化的原因。随着数字阅读企业开始重视内容的设计和制作，出版社开始逐渐愿意与数字阅读服务商合作。浙江大学出版社金更达说：目前，浙江大学出版社有1000种书放进了数字阅读领域。虽然数字出版营业收入只占浙大出版社总营收的10%，但我们看好数字阅读领域推动品质阅读和绿色阅读的潜力，现在还是电子书的市场培育期。

胡晓东则认为，内容上精耕细作不仅大大提高了出版社与数字阅读服务上合作的兴趣，同时还带动产业链的整体发展。现在出版社愿意拿出与我们合作的资源都是内容品质上乘的长销书与畅销书，到2013年年底多看阅读的精品电子书就能达到1万本。胡晓东对数字阅读行业的前景充满信心。

数据显示，2011年我国数字出版实现营业收入1377.9亿元，比2010年增长31%，占出版行业营业收入1.46万亿元的近10%。另外，不可忽视的现实是：2011年，互联网期刊、电子图书、数字报纸的总收入为28.34亿元，在数字出版总收入中所占比例仅为2.06%。这意味着专注于内容的传统出版业在数字出版浪潮中还有很大的发展潜力。

创新引领健康发展

在今年5月的第七届中国国际文化产业交易博览会上，天翼阅读展示了三屏双媒技术。使用这项新技术，一个账号可多屏使用，用户不再局限于在手机上看小说，在任何终端均可阅读天翼书籍，不仅购买记录可以互通，还可以任意设定及提取书签，查询历史状态。

与其他数字阅读平台相比较，天翼阅读的创新之处在于，不仅可以支持用户通过手

机、电脑和电子书阅读器来看各种内容，还可从iTV（宽带数字电视）获得内容，并且实现三屏互动，覆盖高、中、低端用户群，并面向全网开放。天翼阅读总经理助理华凯说。

据了解，从2010年成立至今，天翼阅读用户数突破了8000万，与国内超过200家内容商开展合作，80%以上的内容为正规出版物书籍。借助着国内数字阅读的蓬勃发展之势，今年11月22日，中国电信阅读基地正式改制为天翼阅读文化传媒有限公司，开始公司化独立运作，并且引入外部资本。据天翼阅读总经理肖伟透露，天翼阅读公司成立后将启动腾飞计划，继续倡导正版阅读、先进文化、价值阅读。随着正版化数字阅读服务的发展，将为数字阅读带来新的机遇。肖伟说，正版化的数字阅读将有助于版权意识的提高和版权保护环境的持续提升。用户则可以获得更多的内容、更丰富的表现形式、更便捷的阅读与更低廉的价格。

移动阅读终端市场的竞争日趋激烈和智能移动终端产业呈现井喷式增长，国家新闻出版总署署长柳斌杰认为，在数字出版领域，谁掌握着先进技术，谁就将主导和引领整个市场。而缺少创新的公司将被市场无情淘汰出局。随着专业化程度的不断提高，未来的阅读终端市场将在深度阅读的细分人群中得到继续繁荣。

移动音乐无处不在

安之

你是否设想过这样的情景，临睡前没听完的一张专辑，会在你走进餐厅吃早餐时继续播放，甚至在家中没听完的一首歌曲，打开车门就会从中断的地方自动播放。随着智能手机和高速移动互联网的普及，这样的场景将在一两年内成为现实。人们只要随手拿起手机，就可自动找到身边的音响设备，轻轻一按，就可以播放自己想听的音乐。而且，这个音乐是存储在云端的海量高品质音乐。

正是基于这种设想，腾讯旗下的QQ音乐11月29日宣布启动QPlay战略，将开放端口给音响、汽车、电视机等终端设备。从技术上来说，音响、家电等终端只要装上特殊的智能芯片，就可联网，直接播放手机上的音乐。根据腾讯数字音乐总经理廖珏透露的情况，目前与QQ音乐结成同盟的终端厂商目前已超过10家，其中既包括音响类厂商SONOS、天龙、罗技、飞利浦等，也包括汽车类厂商福

特、通用，以及电视类厂商TCL。明年第一季度，带有这一功能的SONOS音响将登录腾讯旗下的网购平台易迅网销售。

互联网音乐与多终端的整合，不仅意味着用户有更多收听音乐的渠道，而对于一直饱受盗版困扰的唱片公司们来说，也找到了更多获得收益的通路。廖珏介绍说，目前QQ音乐活跃用户超过2亿，与100多家唱片公司达成合作。此前收听免费，在社交平台上分享收费的

方式已经取得了不错的成效。而除了QQ音乐之外，百度、酷狗、酷我等其他数字音乐平台也积累起千万级别以上的用户群，并且开始推动正版化。

今年年初，唱片公司提出了2013年起让用户付费下载音乐的设想，很快得到了QQ音乐、百度、酷狗、酷我等在线音乐平台的支持。不过收费并不会针对每首歌和每次播放，比如QQ音乐的其标准品质曲库会一直免费开放。但用户需求正在发生变化，他们开始愿意为高品质乃至无损音乐付费。廖珏表示，未来的线上音乐付费下载也将主要针对高品质音乐。目前QQ音乐已拥有超过百万首无损音乐资源，并正与唱片公司合作进一步扩大曲库规模。

手机钱包的未来模样

本报记者 陈静

杭州时髦出租车司机袁法宝主要靠网上订车来招揽生意，似乎是为了和这个互联网身份相匹配，他在出租车里用大字印上了自己的支付宝账号，欢迎乘客用手机支付。这样乘客不用再找零钱，对司机来说也少了收到假币的风险。袁法宝说，现在他每天有一半的打车费靠支付宝收取。在杭州，现在像袁法宝这样依靠互联网工作的司机还有90多位。

袁法宝的生意经充分说明手机支付正在消费者中以前所未有的速度普及。数据显示，2011年我国移动电子商务市场交易规模为156.7亿元，同比增长609.0%，预计2012年将达到251.5亿元。但靠着输入长串账号来支付毕竟不够快捷，手机钱包如何在确保安全的同时更加方便，它在未来将以什么面貌出现？

以快捷而论，最便利的手机支付模式显然是近场支付(NFC)。在购物付款时，只要拿出装配NFC芯片的手机靠近接收器，滴一下就可付款，就像刷卡一样方便。不过，这要求用户在手机SIM卡或者手机上附加一个芯片，而且遗失后无法挂失，在安全性上有所欠缺。第三方支付厂商因此拿出了更多解决方案。拉卡拉今年5月推出了手机刷卡器，这个

仅相当于一名片四分之一大小的小东西实际就是个移动POS机，直接插在智能手机的耳机孔，再下载一个手机客户端软件即可使用。它支持所有银联标识的银行卡，用户无需开通网银就可以直接对网络购物平台支付，还能进行信用卡还款、为手机充值、购买机票和彩票，甚至能直接刷卡缴纳水电煤气乃至交通违章罚款。

支付宝则选择了另外一条路。一是二维码支付。支付宝无线事业部负责人许吉在日前召开的支付技术峰会上表示，针对像袁法宝这样的出租车司机，支付宝开发出了司机收款专用二维码，乘客只需要用客户端拍下二维码，即可输入金额完成付款。二是近场识别远程支付技术。上品折

扣今年与支付宝达成战略合作，上品折扣技术总监张鹏向本报记者介绍：未来手机支付将更加方便，顾客拿手机在导购员的平板电脑旁边晃一晃，平板电脑就能检测到顾客的支付宝账户，自动向这个账户发送一张订单。这就是近场识别远程支付技术。许吉表示，这项技术可以兼顾NFC的快捷与远程支付的安全性，未来有望广泛应用于线下领域。我们会加快利用二维码、位置服务、陀螺仪、声波等技术手段提升小额支付效率，将来甚至可以像刷交通卡一样使用远程支付。

还有些应用场景则更像是科幻小说。当你到达距离经常去的餐厅100米内，餐厅就感知到了你的到来，调出你的账户、名字和照片，

与此同时你还可以点菜并支付，等你到了餐厅后，服务生核对过你的照片，就可以直接把你带到准备好的餐桌旁边，桌上已经摆上了你刚刚点好的菜。这就是美国移动支付公司史克威尔推出的一款将地理围栏技术和移动支付结合的产品，史克威尔称，截至今年3月，其注册商家已由2011年11月的2万增至7.5万。

被人们寄予厚望的还有语音识别技术，随着苹果公司发布的语音识别程序Siri彻底改变了人们与移动终端的交互方式，语音识别也开始应用于网络购物，在美国，一家公司今年5月已经推出了自己的移动反馈解决方案，手机钱包提供可以在一笔移动支付完成之后，用语音识别实时收集顾客反馈。

视频会议创新带来多元应用

叶欣

培训机构东方财富的课堂已从网下拓展到网上，和过去的网上培训就像看电视直播不同，现在接受培训的学员还可以在屏幕上直接看到培训文档和幻灯片，甚至还能即时下载这些课件。东方财富使用的培训平台，其实是视频会议服务商全时（北京创想商务通信服务有限公司）所提供的云会议系统。全时CEO陈学军表示，随着技术创新，视频会议的应用方式也在不断多元化，如今它不但应用于远程会议，还在被客户用于远程培训、远程面试甚至远程营销和营销活动。

视频会议功能的多元化来自功能的融合与协同。而这也成为未来视频会议发展的方向，在企业内部采用的不同通信系统间正在融合，比如华为的视频会议系统能够与IBM和微软的软终端全面对接。

但更重要的是，在通信方式和办公系统方面，视频会议也在不断实现融合。陈学军表示，全新推出的云会议2.0就实现了电话会议、数据会议、视频会议、移动会议等4种会议方式的融合，用户可以任意选择网络接入或是电话接入，也可以在网络语音和电话语音间自由切换，在降低会议成本的同时提供流畅的会议体验。视频会议也在与多种办公应用无缝整合。就像东方财富一样，视频会议的参加各方都可以分享办公文档，甚至可以调出对方邮件系统中的邮件内容。

与此同时，基于云计算技术的视频会议技术，还在为广大中小企业带来帮助，使它们得以摆脱以往搭建视频会议所必需的庞大硬件和带宽成本，它们只要在普通办公电脑甚至智能手机、平板电脑等移动设备上安装客户端软件，就可以直接使用视频会议服务。只要有2兆以上带宽就可以确保流畅使用，对于中小企业来说，这就做到了按需购买，避免浪费。陈学军表示，目前全时的视频会议服务均是按使用量计费，每分钟0.25元，用户也可以选择包月计费方式，30元一个客户端，可以整月不限时长使用。

超极本

助力创业企业

本报讯 英特尔日前牵头启动2012商用超极本助力黑马企业成长计划，将向创业企业提供超极本这一创新的产品和相关软件解决方案，这也是英特尔联合合作伙伴面向企业客户推广商用超极本的最新举措。

超极本是由英特尔主推的全新品类笔记本产品，即我们常说的超轻薄笔记本，它一般拥有性能强、纤薄、快捷、续航能力强、设计感强等五大特性。首个获得该成长计划支持的创业企业VI-VA无线新媒体表示，将会把搭载英特尔博锐智能管理解决方案的超极本全面应用于日常工作，以期利用超极本的超强便携性来改善工作状态，以率先投入该成长计划的惠普超极本为例，该产品重量仅为1.63公斤，并可实现高达21小时的续航能力。

2012年被称为超极本元年，来自市场研究机构的数据显示，2012年全年出货的所有笔记本当中，仅有5%为超极本，不过预计到2013年全球超极本的总出货量将会占据全球笔记本电脑总出货量的20%左右。英特尔行业合作与解决方案部中国区总监凌琦对这一互联网终端的未来看好，他表示：超极本不仅开创了全新的移动设备使用模式，也有效满足了企业IT设备管理模式和企业员工的多种需求。

不过，超极本的超强性能也使它具有更高成本，这是否会给中小企业应用带来困难？惠普打印与信息产品集团(PPS)中国区商用笔记本业务部总经理朱靖表示，从惠普的超极本来分析，它一方面可在线进行安全诊断和维护，减少维护人员的投入成本；另一方面在节能环保的大背景下，电力成本也成为中小企业应该考虑的问题。中小企业应有总体拥有成本的概念，学会核算采购产品在整个生命周期中所产生的成本。

(张瑾)