

行业信息监测与市场分析之

信息产业篇



目录

快速进入点击页码

产业环境	3
【政策监管】	3
工信部多措并举推进信息无障碍建设张峰强调完善标准加强研发建设包容性信息社会	3
国务院：积极培育生态环境监测市场	4
国务院整合公共资源交易平台交易全程电子化	6
《电信法》遥遥无期：地方政府相继出台法规	7
卫计委：移动健康将成下一步发展重点，健康档案和远程医疗被点名	9
【发展环境】	11
全球半导体芯片消费中国市场占半壁江山	11
张永伟：汽车和交通触网带来五大变化	12
央行内部曝光第三方支付漏洞及安全风险案例	13
手机卡实名制将给虚商带来重大打击	13
云时代的全球化模式：让技术与人才形成合力	16
光纤通信传输技术的应用和发展趋势	18
运营竞争	20
【竞合场域】	20
虚拟运营或 2017 年开始向外资开放	20
运营商来硬的手机实名制否则业务将受影响	21
铁塔公司完成三大运营商资产注入	23
“校园大战”提前开打：中国联通联手产业链对抗中国移动	24
中国联通：宽带免费提速今年将惠及 5500 万用户	25
中国联通：数据流量资费相比去年底已降 20%	26
中国移动开展流量阶梯单价计费试点	26
【市场布局】	27
中国联通拟 50 亿长沙建云计算数据中心	27
中国联通基站建设加速：年底超 120 万个	28
中国铁塔与湖南政府开展战略合作到 2020 年新建铁塔 5.5 万座	28
南通电信引入民资加快全光网络建设	29
电信与联通合作浙江通信业共托“教育云”	30
中国联通为云服务投保	31
技术情报	32
【趋势观察】	32
大数据中心发展需监管创新	32
2040 年全世界机器人数量将达到 100 亿个机器人有望比人类更聪明	36

【模式创新】	36
浙江电信开发微旺铺产品助传统企业“互联网+”转型.....	36
滴滴快的和小米达成合作探索新商业变现模式.....	37
联通发布沃派互联网校园专属产品首创通信业众筹模式.....	38
终端制造	40
【企业情报】	40
华为携手海尔，推进智能家居走向万物互联.....	40
华为企业云战略项目投入运营.....	41
华为加码金融行业：扩大朋友圈助客户重塑 IT 向开放架构转型.....	42
StrategyAnalytics：2015 年 Q2 华为成为全球第三大手机厂商	44
融合摩托罗拉拖累联想业绩.....	45
Uber 中国战略负责人柳甄：Uber 中国谋求中国上市.....	45
市场服务	46
【数据参考】	46
国内手机市场 7 月出货量 4491.5 万部.....	46
阿里第二季度财报：云计算业务增速 106%超越亚马逊	47
我国虚商用户数突破千万大关：联通贡献了接近 90%	48
海外借鉴	49
2025 年全球 5G 收入将突破 650 亿美元	49
Marvell 十亿美元出售手机芯片业务或与联芯抱团取暖	50
Verizon 正把 VoLTE 变为默认选项正一步步重耕 CDMA 频谱	52
英监管机构调查手机零售商数据泄露事件.....	53
高通 24 亿美元收购英国芯片制造商 CSR	53
英国监管机构并不担心 BT/EE 合并对市场的影响.....	54
小米加入“印度制造”计划已生产红米 2 增强版.....	55
印度电信管理局命令运营商向用户发送数据使用信息.....	56
下一个市场爆发点：中国手机产业链平移印度.....	56
网络中立性缺失，印度数字发展蓝图挑战重重.....	58
华为获 Uninor 价值 120 亿卢比网络合同.....	60
特斯拉屡被黑客操控：“灰度”智能汽车瓶颈难破.....	61
三星为止颓势全球降价低利走量加剧市场竞争.....	64
澳大利亚电信 2015 年全年财报显示业绩持续强劲.....	66

产业环境

【政策监管】

工信部多措并举推进信息无障碍建设张峰强调完善标准加强研发建设包容性信息社会

8 月 3 日，国新办就《无障碍环境建设条例》实施 3 周年的有关情况举办新闻

发布会，工业和信息化部总工程师张峰出席发布会并强调，要不断完善信息无障碍标准体系，共同推进具有国际先进水平的信息无障碍标准的制定和应用。

张峰说，近年来，为贯彻落实《残疾人保障法》、《无障碍环境建设条例》和《残疾人事业“十二五发展纲要”》，工信部在加强信息无障碍建设方面做了多项工作。一是推动出台相关政策法规并抓好贯彻落实。配合出台《国务院关于加强推进残疾人同步小康进程的意见》，组织落实《无障碍建设“十二五”实施方案》和《残疾人事业信息化和统计“十二五”实施方案》。二是加快推进信息无障碍标准体系建设。推动《盲人互联网信息服务系统技术要求》、《盲用多媒体信息处理技术要求》等行业标准的立项，完善信息无障碍标准化体系。三是积极支持残疾人关爱公益宣传。组织中国电信、中国移动、中国联通向全国手机用户发送“爱耳日”和“预防出生缺陷日”等公益性宣传短信，累计超过 15 亿条。四是推动开展“美丽中国——中国百城政府政务信息无障碍行动”。形成以地方政府门户为中心、各职能部门网站为支点的政务信息无障碍体系，近 300 个政府部门和中央及主流媒体单位完成网站信息无障碍系统建设。五是拓展残疾人维权渠道。2015 年 2 月，为中国残联核配了全国统一的 12385 维权热线号码，并组织各相关单位大力配合加快落地，目前 12385 维权热线已在全国范围内开通使用。同时，工业和信息化部也积极参与创建无障碍环境市县检查。

张峰表示，下一步，工信部将继续发挥信息通信行业的特点和优势，一是不断完善信息无障碍标准体系，尽快出台《盲人互联网信息服务技术要求》、《盲用多媒体信息处理技术要求》，以及残疾人移动终端、应用软件等相关标准。鼓励和支持行业协会、企业积极参与国际标准化交流与合作，共同推进具有国际先进水平的信息无障碍标准的制定和应用。二是紧跟新技术、新业务的发展趋势，加强无障碍信息技术的研究，研究适合残疾人、老年人等特定人群使用的信息通信产品和服务，大力开发推广相关业务和应用，让残疾人等特殊群体能够全面融入信息社会。三是继续推动我国政务信息无障碍和公共信息无障碍的全面深化建设，提升面向公众的信息服务能力。同时推动各类网站开展信息无障碍系统建设，缩小数字鸿沟，促进信息消费，建设以人为本的包容性信息社会，更好地服务于残疾人。

来源：《人民邮电报》2015 年 08 月 04 日

国务院：积极培育生态环境监测市场

国务院 8 月 12 日印发关于生态环境监测网络建设方案的通知。通知要求，相关部门统一规划、整合优化环境质量监测点位，建设涵盖大气、水、土壤、噪声、辐射等要素，布局合理、功能完善的全国环境质量监测网络，按照统一的标准规范开展监测和评价，客观、准确反映环境质量状况。

通知提出，到 2020 年，全国生态环境监测网络基本实现环境质量、重点污染

源、生态状况监测全覆盖，各级各类监测数据系统互联共享，监测预报预警、信息化能力和保障水平明显提升，监测与监管协同联动，初步建成陆海统筹、天地一体、上下协同、信息共享的生态环境监测网络，使生态环境监测能力与生态文明建设要求相适应。

生态环境监测是生态环境保护的基础，是生态文明建设的重要支撑。目前，我国生态环境监测网络存在范围和要素覆盖不全，建设规划、标准规范与信息发布不统一，信息化水平和共享程度不高，监测与监管结合不紧密，监测数据质量有待提高等突出问题，难以满足生态文明建设需要，影响了监测的科学性、权威性和政府公信力，必须加快推进生态环境监测网络建设。

通知明确，建立生态环境监测数据集成共享机制。各级环境保护部门以及国土资源、住房城乡建设、交通运输、水利、农业、卫生、林业、气象、海洋等部门和单位获取的环境质量、污染源、生态状况监测数据要实现有效集成、互联共享。国家和地方建立重点污染源监测数据共享与发布机制，重点排污单位要按照环境保护部门要求将自行监测结果及时上传；

构建生态环境监测大数据平台。加快生态环境监测信息传输网络与大数据平台建设，加强生态环境监测数据资源开发与应用，开展大数据关联分析，为生态环境保护决策、管理和执法提供数据支持。统一发布生态环境监测信息；

依法建立统一的生态环境监测信息发布机制，规范发布内容、流程、权限、渠道等，及时准确发布全国环境质量、重点污染源及生态状况监测信息，提高政府环境信息发布的权威性和公信力，保障公众知情权。

意见强调，加强环境质量监测预报预警。提高空气质量预报和污染预警水平，强化污染源追踪与解析。加强重要水体、水源地、源头区、水源涵养区等水质监测与预报预警。加强土壤中持久性、生物富集性和对人体健康危害大的污染物监测。提高辐射自动监测预警能力。

加强生态环境监测机构监管。各级相关部门所属生态环境监测机构、环境监测设备运营维护机构、社会环境监测机构及其负责人要严格按照法律法规要求和技术规范开展监测，健全并落实监测数据质量控制与管理制度，对监测数据的真实性和准确性负责。

意见最后指出，积极培育生态环境监测市场。开放服务性监测市场，鼓励社会环境监测机构参与排污单位污染源自行监测、污染源自动监测设施运行维护、生态环境损害评估监测、环境影响评价现状监测、清洁生产审核、企事业单位自主调查等环境监测活动。在基础公益性监测领域积极推进政府购买服务，包括环境质量自动监测站运行维护等。环境保护部要制定相关政策和办法，有序推进环境监测服务社会化、制度化、规范化。

来源：新华网 2015 年 08 月 12 日

国务院整合公共资源交易平台交易全程电子化

国务院近日印发整合建立统一的公共资源交易平台工作方案的通知，通知明确，2017 年 6 月底前，在全国范围内形成规则统一、公开透明、服务高效、监督规范的公共资源交易平台体系，基本实现公共资源交易全过程电子化。在此基础上，逐步推动其他公共资源进入统一平台进行交易，实现公共资源交易平台从依托有形场所向以电子化平台为主转变。

通知认为，当前我国由于公共资源交易市场总体上仍处于发展初期，各地在建设运行和监督管理中暴露出不少突出问题：各类交易市场分散设立、重复建设，市场资源不共享；有些交易市场职能定位不准，运行不规范，公开性和透明度不够，违法干预交易主体自主权；有些交易市场存在乱收费现象，市场主体负担较重；公共资源交易服务、管理和监督职责不清，监管缺位、越位和错位现象不同程度存在。

通知认为，这些问题严重制约了公共资源交易市场的健康有序发展，加剧了地方保护和市场分割，不利于激发市场活力，亟需通过创新体制机制加以解决。建立统一的公共资源交易平台，有利于防止公共资源交易碎片化，加快形成统一开放、竞争有序的现代市场体系；有利于推动政府职能转变，提高行政监管和公共服务水平；有利于促进公共资源交易阳光操作，强化对行政权力的监督制约，推进预防和惩治腐败体系建设。

通知指出，统一的公共资源交易平台由政府推动建立，坚持公共服务职能定位，实施统一的制度规则、共享的信息系统、规范透明的运行机制，为市场主体、社会公众、行政监管部门等提供综合服务。要以整合共享资源、统一制度规则、创新体制机制为重点，以信息化建设为支撑，加快构筑统一的公共资源交易平台体系，着力推进公共资源交易法制化、规范化、透明化，提高公共资源配置的效率和效益。

为此，通知要求，整合分散设立的工程建设项目招标投标、土地使用权和矿业权出让、国有产权交易、政府采购等交易平台，在统一的平台体系上实现信息和资源共享，依法推进公共资源交易高效规范运行。

交易全程电子化，推进交易平台信息化建设是统一和规范公共资源交易平台的关键和重中之重。通知强调，加快整合信息系统。制定国家电子交易公共服务系统技术标准和数据规范，为全国公共资源交易信息的集中交换和共享提供制度和技术保障。各省级政府应整合本地区分散的信息系统，依据国家统一标准建立全行政区域统一、终端覆盖市县的电子交易公共服务系统。

鼓励电子交易系统市场化竞争，各地不得限制和排斥市场主体依法建设运营的电子交易系统与电子交易公共服务系统对接。各级公共资源交易平台应充分发挥电子交易公共服务系统枢纽作用，通过连接电子交易和监管系统，整合共享市场信息

和监管信息等。加快实现国家级、省级、市级电子交易公共服务系统互联互通。中央管理企业有关电子招标采购交易系统应与国家电子交易公共服务系统连接并按规定交换信息，纳入公共资源交易平台体系。

通知强调，推进信息公开共享。建立健全公共资源交易信息和信用信息公开共享制度。各级公共资源交易平台应加大信息公开力度，依法公开交易公告、资格审查结果、成交信息、履约信息以及有关变更信息。加快建立市场信息共享数据库和验证互认机制。对市场主体通过公共资源交易平台电子交易公共服务系统实现登记注册共享的信息，相应行政区域内有关行政监督部门和其他公共资源交易平台不得要求企业重复登记、备案和验证，逐步推进全国范围内共享互认。

各级行政监管部门要履行好信息公开职能，公开有关公共资源交易项目审核、市场主体和中介机构资质资格、行政处罚等监管信息。公共资源交易平台应依托统一的社会信用代码，建立公共资源交易市场主体信用信息库，并将相关信息纳入国家统一的信用信息平台，实现市场主体信用信息交换共享。加强公共资源交易数据统计分析、综合利用和风险监测预警，为市场主体、社会公众和行政监管部门提供信息服务。

来源：新华网 2015 年 08 月 14 日

《电信法》遥遥无期：地方政府相继出台法规

贵州、福建、黑龙江等相继出台地方法规推进信息基础设施建设

光纤改造被拒绝入场、被物业收取高额进场费、居民区附近的基站屡屡被拆、市政动迁基站拆了也没有补偿……前些年虽然有“国家宽带战略”的发布和促进“信息消费”政策的出台，宽带(包括无线宽带)的战略地位得到了巨大提升，但是运营商在推进信息基础设施的建设过程中，仍是难题重重。究其背后原因，是因为《电信法》的缺失，没有起到保驾护航的作用。

现在随着“互联网+”计划等重磅政策的出台，地方政府越来越重视提升信息基础设施水平。在《电信法》缺失的情况下，去年以来，贵州、福建、黑龙江、青海等省份相继出台地方法律法规，通过地方立法的方式解决基础电信设施的规划难、审批难、进场难。

广东中山每年被逼迁 208 个基站

今年 5 月底的一天，广州“小蛮腰”附近的一幢写字楼，被一些用户包围着。原来，中国铁塔广东公司就入驻在这幢写字楼里，用户们来此抗议广东铁塔在番禺区祈福新邨新建一座基站。这个场面正好被前来调研的广东省刘志庚副省长撞见了，于是，他当场强调，推动广东省通信基础设施建设与保护立法工作势在必行，能快则快。目前，广东省正在积极推进立法工作，其中，汕头正在推进《汕头经济特区电信设施建设保护条例(草案)》立法工作，目前已进入人大审议阶段。

对广东铁塔公司来说，基站建设遭遇阻挠和逼迁早已经是家常便饭了。据近三年调查数据显示，广东中山三家运营商每年平均被逼迁 208 个基站，一年至少损失 7280 万元，这个数字还没有包含重建基站的投入以及逼迁过程中造成的其他公共设施损坏。

“不仅南方难搞，我们北方的日子也不好过，甚至有向农村蔓延的趋势。”黑龙江铁塔公司一位人士向《IT 时报》记者说道，“今年上半年，我们有 200 个基站没有按计划落地，其中 120 个都是由于居民阻挠，有扰乱施工现场的，有扣留施工车辆的，有破坏进场设施的。”

除了居民担心辐射外，物业收取高额入场费也让基站建设步履维艰。“物业索要进场费的情况并不少见，数额多在 1 万到 10 万元，以进场费、看护费、押金等名义来收取。有时候摆平了物业，还会遇到居民不配合的情况。”黑龙江铁塔公司工作人员表示。

纳入城乡规划求“靠山”

为了解决基站建设难的问题，从今年 1 月起，黑龙江省陆续公开通报了 48 家党政机关单位，原因是这些单位不配合 4G 基站建设。据黑龙江铁塔透露，地方保护条例已经在 5 月通过政府审议，预计 8 月可以通过人大常委会审议。

地方立法到底可以为通信设施建设开出哪些路子？黑龙江铁塔主要做了两件事：一是将通信基础设施建设纳入城乡规划，二是将环评方式由事前审批改为事中事后监管。

从今年 1 月开始，黑龙江铁塔与三大运营商协同，花 70 天完成了黑龙江省基站基础设施建设的“三年规划”，如此“神速”并非易事。

“运营商都要跟着集团的规划来定计划，铁塔公司也会根据三大运营商的需求来定计划，不论是规模还是时间表，都是被动的，这就意味着通信基础设施的建设规划没有办法和城乡规划同步来完成。”黑龙江铁塔的工作人员解释道。

同时，黑龙江铁塔学习上海铁塔的模式，取消了事前的环评，变为事中事后监管，但这并不意味着基站辐射评定标准的降低，一旦有居民投诉，环评部门会前往测评，若结果超标，基站将面临整顿。

“其实，我们国家的基站建设辐射标准远低于国际安全水平，所以基站一般都能过环评，而且环评会拖慢整个项目进度，增加大笔的建设资金。”上述人士表示。

据《IT 时报》记者了解，取消环评等于省略了环评报告编制单位招标、电磁辐射现场抽测、环评报告编制、送审以及公示等环节。对比来看，工作进度至少可以节省 65 到 95 天，建设资金可以节约 500 万到 750 万。

黑龙江铁塔采用循序渐进的方式，基站的落地和地方条例的审议同步进行。“通信立法涉及到太多部门，工信部、网信办、环保部门、人大、政府等，要平衡协调

各方利益不是一件简单的事。但不能因为少数人的不理解影响多数人对通信质量的需求，所以立法是妥协的产物。”黑龙江铁塔公司相关人士表示。

贵州树立样板

“我们去年就推出了国内首部信息基础设施地方法规，这就是《贵州省信息基础设施条例》，由贵州省人大审议通过并于 2014 年 5 月 1 日开始实施。”贵州省通管局郭先生对《IT 时报》记者表示。在他看来，建设难、改造难、协调难、赔补难、成本高……这些让运营商头痛不已的“难关”正逐渐被打通。

以市政动迁被迫拆除基站为例，遭受损失的运营商过去很少能拿到补偿，但是现在不一样了。《贵州省信息基础设施条例》中规定，“对因征地拆迁、城乡建设等造成信息基础设施迁移或者损毁的，应当按照有关标准给予赔偿。”以贵州电信为例，全省干线光缆一年来被各类道路、高铁、城市快轨、市政、旧城改造等施工损坏 120 余次，均获得各地方政府、相关部门及单位的成本性补偿或政策支持。

在解决“进场难”问题上，《贵州省信息基础设施条例》也做了诸多规定：“县级以上人民政府应当对信息基础设施建设用地给予支持，村民委员会应当对农村信息基础设施零星分散用地给予支持”；“新建或者改(扩)建市政设施、公路、铁路、机场、城市轨道等公共设施，应当将信息基础设施建设与主体工程同步规划建设。”按照此规定，基站建设进地铁、机场等的“拦路虎”被移除，不会被收取天价进场费。

《贵州省信息基础设施条例》出台后，对信息基础设施的保护力度也大大增强。由于种种原因，以往对人为破坏通信设施的行为处罚力度很轻，运营商能挽回部分经济损失就“非常幸运”了。《条例》颁布施行后，破坏电信设施的追责力度明显加大。

去年 3 月，贵州省石阡县出现信号大面积中断，经过调查，发现是郑某组织人将光缆电杆拽倒在地导致线路中断。之后，郑某被判处有期徒刑 2 年，缓期 3 年执行，并赔偿运营商 11 万元。现在贵州的信息通信设施遭盗窃已经明显减少，就以贵州移动而言，去年其基站被盗案件同比下降近六成。

来源：《IT 时报》2015 年 08 月 17 日

卫计委：移动健康将成下一步发展重点，健康档案和远程医疗被点名

去年被称为移动医疗的元年，数据显示，我国移动医疗产业平均增长幅度在 24% 左右，个别地区可能到 60%-70%。日前在首届海峡两岸医疗信息标准与移动健康研讨会上，国家卫生计生委规划信息司副司长张锋介绍，医疗信息化是一个不可阻挡的趋势，也是深化医改的一个新的重要支撑，将纳入国家正在制定的卫生计生事业“十三五”规划。

日前，首届海峡两岸医疗信息标准与移动健康研讨会在北京清华长庚医院举行。国家卫生计生委规划信息司副司长张锋介绍，医疗信息化是一个不可阻挡的趋势，也是深化医改的一个新的重要支撑，将纳入国家正在制定的卫生计生事业“十三五”规划。

去年被称为移动医疗的元年。数据显示，我国移动医疗产业平均增长幅度在 24% 左右，个别地区可能到 60%-70%。

但国家卫生计生委更愿意将移动医疗扩展定义为“移动健康”。张锋说，移动健康未来可能是一个交互模式，医生、患者和社会各个方面，协同组建整合型的精准医疗体系，无疑是下一步发展的重点。张锋还透露，到 2020 年，国家将制定居民健康消费的政策制度，发展个性化医疗，创新智能医疗的业态和模式，真正实现预防、治疗、康复和健康服务的一体化。

研讨会上，中国健康促进与教育协会移动健康分会宣布成立，将通过连接政府与行业，推动出台移动健康领域的相关行业共识、规范，推进行业自律。

居民健康档案、远程医疗是发展重点

张锋介绍，“十三五”前期的医疗信息化建设，已有几个重点领域的设计规划。一个是居民电子健康档案的标准化、规范化，以及在不同地区、不同层级医疗机构之间的调阅、使用、完善。“让电子监控档案成为真正保证全民健康的基础。”

另一个重点是远程医疗。张锋表示，我国远程医疗尚未实现完全覆盖，“十三五”的目标是建立起全国远程医疗体系，依托三级医院，然后延伸、放大优质医疗资源。

慢病预约诊疗纳入医疗信息惠民行动

医疗和人口健康信息惠民行动规划已出炉，十三五初期，也就是 2016 年，要初步实现医疗卫生机构的互联互通；2017 年人口健康信息服务体系初具规模，在全国的各个领域能够有应用。张锋介绍，国家发改委已列出医疗健康领域的信息惠民行动计划，包括慢性病领域预约治疗、远程支付、诊前支付等方面，特别是在患者个人诊疗信息查询方面，已有试点规划。

以医院、医生为主导创新移动医疗应用

日前发布的《国务院关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》明确提出，推广在线医疗卫生新模式。“我们（各部委）最近在纷纷编制相关的建设方案，包括应用重点和示范重点。”张锋坦言，目前很多企业界的移动医疗应用，“没有到应用级”，在使用过程中还存在安全性、准确性、隐私保护等问题。因此，目前在编方案更倾向于未来探索真正以医疗机构和医生为主导的相关创新应用，建设和发展过程中有医疗机构和企业参与，但应划分好规则和边界。

卫计委（含官员）对移动医疗的态度变化

1、近日，卫计委发布《关于推进医疗机构远程医疗服务的意见》，明确规定，“非医疗机构不得开展远程医疗服务”，并且“医务人员向本医疗机构外的患者直接提供远程医疗服务的，应当经其执业注册的医疗机构同意，并使用医疗机构统一的信息平台。”

2、毛群安去年 9 月 24 日在 2014 年世界心脏日新闻发布会上对记者表示：“随着国家信息化发展，确实应该鼓励社会组织应用现代信息技术开展医疗服务，一项新技术的应用如果不掌控好，可能会造成严重后果。目前医生在非医疗机构上可以开展网上咨询服务，但如果更进一步地涉及到诊断治疗等则必须在医疗机构中进行。在政策出台之前国家卫计委就考虑过限定远程医疗主体所带来的影响，国家卫计委最终决定将远程医疗主体限定为医疗机构是出于保证医疗安全的考虑。”

3、国家卫生计生委新近出台的《有关推进医疗机构远程医疗服务的意见》规定：禁止医生私自开展远程医疗！对此规定不少医生认为，远程医疗能够充分体现信息技术在提高医疗服务领域的应用，能够给患者带来切实的实惠，但是这样一刀切的规定将影响患者的利益，对此李大川处长表示，公众的意见会被搜集采纳，国家卫生计生委将适时对相应规定做出调整。“在我们发布的，有关远程医疗服务意见的通知里面也提到，各地在执行过程中遇到的情况、问题，可以向卫生计生委意见医管局反映，我们会收集群众和各地这方面意见和建议，适时的来修订完善有关远程医疗服务的管理规定，做到既能够保证医疗质量、医疗安全，保护医患双方的合法权益，也能够充分利用好信息技术在医疗服务积极作用。”

来源：《新京报》2015 年 08 月 12 日

【发展环境】

全球半导体芯片消费中国市场占半壁江山

记者徐惠喜报道：国际会计师事务所普华永道近日发布报告指出，中国市场消费的半导体芯片占全球市场半壁江山，且增速快于全球水平。截至去年底，中国市场占全球半导体消费市场的份额达到了创纪录的 56.6%。

报告指出，去年全球半导体芯片市场增长 9.8%，而中国市场实现了全年 12.6% 的增速，中国半导体芯片消费增速已连续第四年大幅超越全球市场水平。过去 11 年间，中国市场的复合年增长率达到了 18.8%，同期全球芯片消费的复合年增长率仅为 6.6%。

报告认为，中国的半导体企业发展迅速。在过去 10 年间，中国半导体企业的复合年增长率为 18.5%。目前，中国已拥有 3 家年收入超过 10 亿美元的半导体企业。普华永道相关业务主管指出，“中国正在继续扩大其在半导体行业所扮演的角色与影响力。未来几年，我们预计将会有越来越多的中国半导体企业通过自身增长或并

购，使公司年收入超越 10 亿美元”。

据统计，中国的半导体消费主要集中于数据处理和通信应用领域。同时，消费品行业的集中度要略高于全球市场。另一方面，半导体市场集中度在汽车行业仍然较低，制造业、医疗和航空航天领域的集中度正在显著降低。

来源：《经济日报》2015 年 08 月 13 日

张永伟：汽车和交通触网带来五大变化

由中国电动汽车百人会、中国信息化百人会联合举办的高峰论坛近日在北京举行。国务院发展研究中心研究员、课题组负责人张永伟在“互联网+汽车+交通”高峰论坛上介绍了相关课题的研究成果。

“互联网+汽车+交通”的融合创新打破了行业和学科的界限，需要通信、互联网与汽车行业开展跨界联合研究。汽车与交通触网之后，共带来五方面的变化。

第一个变化是汽车变成了一种生活、一种体验。交通服务和出行服务更加及时和个性化。与此同时，交通大数据产生巨大商业价值，也贯穿了汽车消费、设计和制造的全过程。

第二个变化是创造了很多新的业态。课题组初步梳理了初期 11 种业态，有的刚刚起步，少有成功的案例。每种业态要给出明确的定义并不容易，目前还难以对业态的成败得失作出评价。很多商业模式常常涉及了多个业态，而且同一种业态本身也处于不断演进当中，这恰恰是“互联网+汽车+交通”之后所产生的一种创新的新常态。课题组将这 11 种业态命名为“业态的丛林”。

第三个变化是技术的变革。除了商业创新之外，“互联网+汽车+交通”的发展主要依托技术的突破和技术的应用。“互联网+汽车+交通”之后，它之所以能产生巨大的商业机会，关键取决于技术的支撑。汽车领域和信息通信领域不断涌现的一些颠覆性技术，将推动着“互联网+汽车”和“互联网+交通”的融合。在汽车领域，这样的焦点技术包括智能化生产和智能驾驶的技术；在互联网领域，关键技术是用于大数据的传输和交互的 ICT 技术。

第四个变化是全球化发展。国内在“互联网+汽车”服务领域发展很快，但在“互联网+汽车制造+汽车生产”方面存在很大的短板。国外互联网企业最早进入汽车服务环节，创造了大量的商业模式和一些投资的机会。国外主流的汽车厂商更多依靠自己对智能时代的理解来推进“汽车+互联网”、“汽车+交通”。很多外国政府也将这几方面的融合作为战略和政策推动的一个重点。

第五个变化是生产关系的协同。研究表明，中国在发展“互联网+汽车”、“互联网+交通”方面面临四个重大的机遇和挑战。对汽车产业而言，在电动汽车时代迎来了一次超越的机会。而新的智能化和互联网时代为我们提供了又一次转型创新和弯道超车的难得的战略性机遇，但如果反应迟钝，也很可能与这一战略机遇失之

交臂。对于服务领域而言，汽车的服务化和互联网的移动化将成为一个新的经济增长点，一个创业聚集点。对于交通领域而言，将可望发生颠覆性的变革或者巨大的变革。对于通信行业而言，利用这次新的蓝海、新的市场，也可望实现一次转型或者创新。

来源：《人民邮电报》2015 年 08 月 17 日

央行内部曝光第三方支付漏洞及安全风险案例

据中国之声《央广新闻》报道，近日央行的一份内部报告，列举了近年支付机构的风险案例和支付系统漏洞。据业内人士介绍，在第三方支付机构中，只有拿了互联网支付牌照才能开设支付账户。目前 269 家第三方支付机构中有互联网支付资格的不超过 100 家，但绝大多数都开设了支付账户。

所谓第三方支付就是一些产品所在国家以及国内外各大银行签约并举办一定实力和信誉保障的第三方独立机构提供的交易支持平台。通过第三方支持的平台交易中，买方选购商品以后，使用第三方平台提供的账户进行发货，由第三方通知卖家货款到达，进行发货，买方检验物品后就可以同意付款给卖家，再将款项转至卖方的商户。大家所熟悉的拉卡拉、支付宝、融宝等等就属于第三方平台，此次央行报告指出，支付机构在迅速发展的过程中，相关问题和风险不断显现，消费者未能得到有效保护。

报告列出四点问题：一是支付账户普遍未落实账户实名制。据公安部反映，不少机构为“黄赌毒”洗钱、恐怖融资及其他违法犯罪活动提供便利。二是挪用客户资金事件时有发生。其次是疏于安全管理，部分支付机构风险意识薄弱，客户资金和信息安全机制缺失，安全控制措施不到位，对消费者的信息和财产安全构成严重威胁。第四点是缺乏消费者权益保护意识，夸大宣传、虚假承诺，普通消费者维权困难。报告强调，消费者在使用网络支付等服务时自我保护意识和风险识别能力亟待提高。在追求和享受支付便捷性的同时，忽视了自身金融信息的保护，对支付业务内在风险的警惕性不足，风险不断积累。伴随着日益频繁的支付活动，个人支付信息泄露风险大大增加，消费者面临更大的资金被盗和欺诈风险。据统计，2014 年至今，人民银行全系统金融消费权益保护部门受理的网络支付类投诉占互联网金融类投诉的 95.06%。

来源：央广网 2015 年 08 月 11 日

手机卡实名制将给虚商带来重大打击

日前，由工业和信息化部部署推进的被称为史上最严的“手机卡实名制”即将落实。工业和信息化部要求：9 月 1 日起，电信企业各类实体营销渠道要全面配备二代身份证识别设备，在为用户办理入网手续时，必须通过使用二代身份证识别设备核验用户本人身份证件，并通过系统自动录入用户身份信息。

此外，根据年初工信部、公安部、国家工商总局印发的《电话“黑卡”治理专项行动工作方案》，到今年12月31日前电信企业全部电话用户实名登记率要达90%以上。有关专家在接受《通信产业报》(网)记者采访时一致认为，实名制短期内将导致基础运营商用户流失，虚商将成为最大的“受害者”。

实名制现状

“对于政府层面推进实名制，基础运营商还是比较欢迎的，毕竟三大运营商自己很难下这么大的决心去挤破“养卡”等所带来的泡沫。”中国移动一位内部人士在接受通信产业报(网)记者采访时称，2013年9月之后的新增用户，目前三大运营商已经做到80%以上的实名制，但此前老用户的实名认证工作推广困难。

据报道，今年5月20日，黑龙江省移动公司已发表公告，通知移动在网用户到各营业厅网点进行实名补登记，并规定了黑龙江省移动用户最晚补登记时间截止至2015年8月30日。逾期运营商将会对登记信息不全的用户进行暂停通信服务等措施。停机后，客户可携带本人身份证及手机卡，到移动营业厅重新办理登记补录及恢复手机卡设置，方能继续使用原号码。据悉，广东、江西等省均已在今年上半年便开始推动实名制认证。

对于“对2013年9月1日前入网的未实名老用户，如不及时要补办登记将面临停机的风险。”这一说法，该人士表示各地情况不同，所以采取的措施可能也不一样，但是可以肯定的是，实名制的执行将是强制性的。

在大数据分析迅猛发展的当下，工信部向电话“黑卡”挥出的这记重拳，将有利于公安机关打击利用手机进行的违法活动，对于保护用户隐私，减少垃圾短信等，也将起到积极作用。独立分析师付亮在接受《通信产业报》(网)记者采访时认为，要求用户严格地通过身份证办理手机卡，增加了诈骗成本，面对高风险、高成本，诈骗现象自然会得到一定的改善。但是实名制不会解决所有问题，用户还需加强自身防范意识。

虚商违规现象最为严重

非实名制用户的存在是历史遗留问题，推行实名制势必会给运营商造成短期内的用户流失。但是，上述中国移动内部人士认为，对基础运营商的影响并不大。“现在运营商处在拼用户价值的阶段，非实名制的卡价值很低”

业界观察家刘启诚在接受《通信产业报》(网)记者采访时则阐述了不一样的观点：“对联通的影响还是很大的，联通通过代理商的模式发展的用户较多，而代理商就是存在‘黑卡’情况最为严重的渠道。”同时，刘启诚认为，实名制对虚商的影响是最大的。首先，虚商的品牌影响力相对较低，用户黏性不足，一旦失去了非实名制这一“便捷”条件，用户必将流失；其次，虚商大多采取线上渠道进行手机卡销售，线下能力有限，京东、阿里等大企业相对较好，但是其他虚商的日子或许

会很难过;最后,虚商同样面临代理商所带来的“黑卡”、“养卡”问题。

早在今年6月底,工信部对包括蜗牛移动在内的多家虚商进行了关于手机卡实名制的培训。那么,虚商不积极落实实名制将面临怎么样的处罚呢?据了解,针对基础运营商,今年仍将电话实名登记工作计入安全责任考核中,并进行扣分制,扣分不设上限,扣分超过一定限额或将影响运营商利润。而目前对于虚商尚未实施该惩罚举措。某电信研究院专家在接受《通信产业报》(网)记者采访时认为,扣分制对于民营的虚商而言没有任何意义,因此也不会对其产生作用。但是,虚商也是运营商,一切针对基础运营商的法律法规对虚商同样适用。

不可否认,虚商市场仍需进一步规范,一份针对今年上半年虚商实名制落实情况的调查报告显示,个别虚商的违规率达到了50%,而最高违规率居然达到了100%。部分虚商称实名校验费用较高,增加了企业的运营成本,希望工信部与公安部门协调降低身份证识别的费用。上述专家一致认为,实名制将一视同仁,不会给虚拟运营商留后门。

专家支招虚商

据了解,目前已有29家虚商具备放号能力,累计发展用户超过1000万户,平均每天的发展用户数约在5万左右。

“虚商用户数经不起推敲。”付亮认为,严格的实名制或将有力的打击虚商市场的“黑卡”和虚假繁荣现象。“纯网络销售或主要靠网络销售的虚拟运营商,想要做到完全实名制很难。”他建议:在送货渠道方面,可以和有实力、有信誉的快递公司合作,在保证用户信息安全的前提下,建立一套上门认证身份的服务模式;另外,虚商要彻底抛弃之前以发展用户数为目标的模式,明确通信业务只是其主营业务的辅助。

刘启成建议:首先,虚商要坚决贯彻执行实名制。不要再走虚假数据的老路,规模效益是死路一条,一定要把通信业务作为自己的增值业务来做,让主营业务的老用户享受到更为便捷增值性服务;其次,在流量经营上下好功夫。通信业必将逐渐向语音免费时代过度,用户对于流量的需求越来越大,挖掘主营业务用户需求,提供特色的套餐服务是发展的重要方向;最后,要与基础运营商密切合作。去帮助基础运营商,与其开展合作,而不是相互拆台。

虽然实名制提高了对虚商的管理要求,导致成本增加,但是规范市场行为对虚商而言利大于弊,毕竟代理商所造成的乱现象最终也要虚商买单。虚商在手机卡的销售过程中应严格循序工信部《电话用户真实身份信息登记规定》,同时在管理和技术上严格按照规范进行操作。

移动通信转售试点工作即将结束,按照工信部对虚商的要求,实名登记是试点的重中之重,是评估、检查、总结的重要考量。因此,积极落实实名制是响应要求,

更是自我救赎。

回顾手机实名制政策变化

- 2010 年

工信部宣布实施手机用户实名登记制度。

- 2012 年 12 月

全国人大常委会颁布了《关于加强网络信息保护的決定》，将公民个人电子信息保护和电话用户实名制纳入法律层面。

- 2013 年 7 月

工业和信息化部制定出台了《电信和互联网用户个人信息保护规定》和《电话用户真实身份信息登记规定》。

- 2013 年 9 月 1 日

正式实施电话用户真实身份信息登记。

- 2014 年 12 月 31 日

工业和信息化部、公安部、国家工商总局联合印发《电话“黑卡”治理专项行动工作方案》，要求从 2015 年 1 月 1 日起在全国范围联合开展为期一年的电话“黑卡”治理专项行动。根据方案，2015 年 12 月 31 日前电信企业全部电话用户实名登记率达到 90%。

来源：通信产业网 2015 年 08 月 13 日

云时代的全球化模式：让技术与人才形成合力

我们生活的世界正变得越来越小。

在欧洲和美国，人们早已习惯于在各种消费品上看到“亚洲国家制造”的标签。而在亚太地区，很多旅行者在走进当地的高端超市时，也会看到许多产自欧洲的葡萄酒和上等的法国香槟。在这些城市的街道上，他们正在看到越来越多的产自欧洲和美国的高档汽车。特别是在中国，对于高档车企业来说，中国是他们在全球范围内最重要的市场。而与此同时，亚洲的汽车企业也在设计和制造专门针对欧洲和美国市场的汽车。

彭博社（Bloomberg）近期进行的一项研究显示，全球化每年为世界经济增长贡献 4500 亿美元，随着不同规模的企业从全球化的发展机遇中受益，这一贡献值可能还会增加。除了带来直接的经济利益之外，全球化也带来了更多的竞争，为消费者提供了更多的选择，令当地市场更有活力，让企业和个人消费者都能以更理想的价格，获得最好的产品和服务。

然而，这并不意味着所有市场都能呈现欣欣向荣的态势。对一家企业来说，成功进军新的海外市场需要那些既了解当地市场特点，又具备全球视野的人才。当然，技术优势是打开全球市场的重要推动力。因此，优秀人才与卓越技术优势的结合是

企业实现全球化的关键。

云计算开启新天地

在非洲、亚太、欧洲和中东等不同地区多年的工作经历带给我一种深切的感受，即在当今所有推动企业发展的革命性技术中，云计算在覆盖面、接入性和客户互动方面都为我们创造了史无前例的优势。

我们正在进入一个前所未有的互联时代——最新的电子商务平台正在帮助企业迅速进军全球市场，而创新的数字服务使企业与他们的目标消费者能够直接进行互动。由于云平台的力量，企业现在只需几个星期的时间就可以进入一个全新的市场。他们可使用在线服务进入新的市场领域，而且比以往任何时候都要快，成本也更低。云计算还能够使企业按需扩展 IT 能力，继而降低财务和技术风险。企业可以灵活地选择各种方式部署云计算，他们可以选择由云服务商来管理的公有云，从而使企业员工专注于业务创新，也可以选择使企业 IT 团队拥有更多掌控权的私有云。

卓越的技术：

更集成，更简化，可接入

随着云计算被广泛用于支撑不同国家和时区的业务运营，移动接入成为开放各种服务和应用的关键，它使企业和消费者在任何时间、通过任何设备使用这些服务。新一代的社交通信应用可让我们每个人与世界各地的朋友互动，而且可以进行直接向厂商购买产品并实现便捷支付。而那些展现在我们移动设备屏幕上的令人赏心悦目的应用程序也让云体验更加诱人。

还有就是集成化，无论企业在本地还是境外市场开展业务，在云端拥有集成化的系统和应用可以实现更无缝的业务流程，通过以集中化的视角审视整个业务变化，企业能更好地做出决策并获取竞争优势。通过集成化，企业还能整合不同的数字化渠道，全面了解他们的目标客户，洞察他们的需求。通过这些客户洞察，企业可在客户旅程的每一个阶段采取更有效的行动，与客户进行更有针对性的互动，从而提升客户体验和销售业绩。

优秀的人才：

放眼全球、立足本土

当然，只拥有技术优势还不够。我相信，最快实现全球化目标的企业需要同时拥有卓越的技术和优秀的人才。让这两种重要的元素形成合力，是企业进入新领域、快速适应市场变化、更直接和更有意义地与客户进行互动的关键。

兼具全球视野和本地洞察的人才能够为客户带来最新的创新和国际最佳实践。他们了解当下最新的技术，同时也熟悉本地市场格局、了解主要企业间的关联、洞悉可能的机会与阻碍，还有最重要的一点，能够融入当地的文化和沟通环境。我们

发现，随着企业不断扩展国际视野，杰出的人才才是他们实现卓越业绩的关键。在瞬息万变的市场环境中，能够吸引和留住优秀人才，是企业最重要的核心竞争力。我们希望招募到的人才有能力帮助客户取得成功并实现业务目标，同时也能够为企业愿景作出贡献。

通过卓越技术与优秀人才的有机结合，各种规模的企业都有机会成为具有竞争力的、放眼全球且立足本土的全球化企业。

来源：《人民邮电报》2015 年 08 月 11 日

光纤通信传输技术的应用和发展趋势

上世纪六十年代，著名华人物理学家高锟先生提出“光传输理论”，实用化的光纤传输产品则始于 1976 年，经历了 PDH→SDH→DWDM→ASON→MSTP 的发展历程。本世纪初期，ASON/OADM 技术已在通信技术当中广泛应用，逐渐发展成为以骨干网络传输为介质的 ROADM 技术。

一、光纤通信传输技术的基本特性

1.1 物理损耗低，中继距离长

光纤的主要构成材料是石英，与其他的传输介质相比较，其所产生的损耗更低，整体低于 20Db/km。由此可见，在长途传输线路当中应用光纤通信技术，因为中继站减少，所以中继距离得以延长，降低成本。

1.2 抗干扰性能较强

光纤通信材料属于绝缘体材的范畴，基本上不会出现损坏的现象，具备良好的绝缘性。在实际的应用过程当中，其受外界电流影响非常小，同时也不会受到电离层电流的制约，对电磁的“免疫力”比较理想。仅此而言，可实现和高压线路平行架设的目的，在电信，电力，甚至是军事方面均可广泛应用。

1.3 不存在串音干扰

光纤四周环绕的均是不透明塑料皮，可吸收所泄露的电磁波射线。因此，即便是在同一条电缆之中存在不同的光纤电缆，亦不会出现串音干扰的问题，针对电缆外部而言，也难以窃听到光纤中传输的信息，可保证通信信息安全。

二、光纤通信传输技术的应用现状及不足

在三网融合的发展趋势之下，光纤通信传输技术取得了较大的进步。但是依旧存在着部分的不足，需要向光纤到户接入技术以及单纤双向传输技术两个方面转变，具体如下：

2.1 光纤到户接入技术

针对现代宽带业务领域的研究逐渐深入，基于更好地适应用户的通信要求，所采用的通信技术一要具备宽带主干传输网络，还要具备光纤到户接入技术，后者是保证信息传送得以进入千家万户的重要保障之一，鉴于此，大部分业内人士均认为，

信息接入网是信息高速公路发展的“临门一脚”，在肯定了光纤到户接入技术的重要性的同时，也指出了信息通信领域的瓶颈所在。

2.2 单纤双向传输技术

在应用双纤传输技术之时，信号处于分散传输的状态，即是信号在两根光纤当中进行传输。而应用单纤传输技术，全部的信号均在一根光纤当中完成传输。根据现代光纤传输理论可得知，光纤传输的容量是不存在上限的，但是在传输设备的制约之下，导致光纤传输的容量一直无法达到理想的水平。目前，我国的通信领域采用的基本上都是双纤传输技术，导致宝贵的光纤资源被严重浪费。现阶段，单纤双向传输技术的主要应用方向是光纤末端接入设备方面，包括 PON 无源光网络、单纤光收发器等，应用程度有待深化。

三、光纤通信传输技术的主要发展趋势

光纤通信传输技术未来的主要发展趋势集中体现在集成光器件、全光网络、光网络智能化、多波长通道四个方面，具体如下：

3.1 集成光器件

为了全面提高光纤通信传输技术的应用水平，必须要实现光器件的集成化目标，这也是其余的发展趋势得以实现的关键前提之一。在互联网技术高速发展的背景之下，现有的 ADSL 接入宽带已经难以满足实际的信息传输需求了，实现光器件的集成化，可显著改善光器件的工作性能，进而提高其传输信息的速度，推动光纤通信传输技术的发展进步。实现光器件的集成化，主要的方向是采用相对成熟的新工艺，在硅衬底之上进行光学器件的制作，包括波导与光纤耦合器等重要的无源器件，在一块硅芯片之上实现全部光学器件模块的集成处理。

3.2 全光网络

广义上的“全光网络”指的是无论在网络传输还是网络交换的过程当中，网络信号均是以光的形式存在的，其进行电光或者是光电转换的步骤仅限于进/出网络之时。目前，我国部分的光网络系统，虽然在各个节点之间基本上已经实现了全光化的目的，但是在网络结点的位置，其所采用的依旧是电器件，而非光器件，对光纤通信干线的总容量造成了较大的限制。鉴于此，未来的光纤通信技术必须要实现全光网络，关键在于创建完善的光网络层，光网络层的核心技术为光转换技术与 WDM 技术两项，同时将电光瓶颈尽数消除。在 4G 网络发展建设的推动之下，我国的光器件产业逐渐趋向完善，目前市面上无论是有源光器件，还是无源光器件均实现了批量生产与商业应用，如华为、中兴、光迅等知名电子科技企业均代表着我国光器件生产的最高水平。

3.3 光网络智能化

我国的光纤通信素以传输为主线，伴随现代计算机技术的发展进步，其在网络

通信当中所起到的作用将会越来越重要以及明显，因此必须要实现光纤网络通信技术的智能化，提高网络通信技术的实际应用高度。针对现代光网络技术而言，实现光网络智能化，其关键在于将自动连接控制技术以及自动发现技术应用到其中，辅以通信网络系统的自我保护与恢复功能，以期全面实现光纤通信传输技术的高度智能化。实现光网络智能化，核心思路在于提高固定栅格频谱的利用率，在传统的 WDM 网络的固定栅格之下，各种速率的光通道支撑为 50GHz 的频谱间隔，针对 100Gb/s 的通道而言，这样的频谱间隔是合理的，但是对于 80Gb/s 以下的通道而言，则会造成固定栅格频谱的浪费。此外还要建立完善的波长通道，实现光信道的动态调整，开放接口，实现资源云化，打造灵活的弹性光路。

3.4 多波长通道

在光纤通信传输技术当中，存在一种衍生技术“波分复用技术”，其核心作用在于对光波通信的信息容量实现有效的拓展，进而实现时分与空分多址复用的目的。其中，空分复用需要依靠多根光纤进行信号的传输，与单根光纤复用相比较，空分复用还需要借助频分或者是码分复用来实现。在现代商业当中，频分复用的应用范围比较广，针对传统的 G.653 光纤而言，采用色散调节技术确实可以提高其传输速度以及拓展其信息容量，但是在正常的使用过程中非常容易出现 FWM(四波混合)的问题，这是光纤放大器不合理使用而直接导致的结果。FWM 的原理可细分为三点：一是后向参量放大和振荡、二是三个泵浦场的不规则作用情况、三是入射光中的某一个波长上的光改变了光纤的折射率。FWM 所带来的负面影响主要是衍生出新的波长，进而导致串音干扰，削弱传输信号，不利于波分复合技术的实际应用。鉴于此，需要研发可抗御 FWM 影响，并且集超大容量与超快速度等优点于一身的新型光纤，以提高波分复用技术在光纤通信传输的应用水平。研究表明，采用 G.652 光纤可抗御 FWM 所带来的负面影响，但是鉴于其存在色散的问题，因此需要加强色散补偿，这是现阶段业内抗御 FWM 影响的主要技术方向。

四、结语

综上所述，现阶段光纤通信传输技术虽然取得了长足的进步，但是依旧存在着部分的不足。相关的下从业人员需要在明确其不足的基础上，立足于集成光器件、全光网络、光网络智能化、多波长通道等方面，切实提高光纤通信传输技术的应用水平。

来源：《中国新通信》2015 年第 11 期

运营竞争

【竞合场域】

虚拟运营或 2017 年开始向外资开放

记者 12 日从中国虚拟运营商产业联盟获悉，虚拟运营或 2017 年开始向外资开

放。

中国虚拟运营商产业联盟的秘书长邹学勇认为，按照国家规定，宽带业务向民营资本开放的保护期于 2017 年才到期，参照惯例，WTO 保护期结束到全面开放也需要一定准备期，据此，他们推算 2017 年起虚拟运营产业和宽带业务会逐步向外资开放。而这两年里，刚起步的虚拟运营商们必须加快发展，否则很难经受住经验老到的外资们的洗牌。

根据中国虚拟运营商产业联盟的最新数据，自 2013 年底正式发放虚拟运营商牌照以来，42 家获得牌照的虚拟运营商中有 28 家开放号，其中 10 家全面放号，共发展用户数为 860 万。这个数据距离 2014 年预测的到 2015 年底实现 5000 万用户量，显然差距尚远。

在这样的背景下，邹学勇希望他和团队的推算能够灵验，给处于摸索阶段的虚拟运营商们两年缓冲期。

目前，多数虚拟运营商仍为盈利模式不清晰、批零倒挂、用户以中低端为主、多数企业未开放号等问题困扰。虚拟运营商仅占电信市场份额的 1.8%，而在成熟的市场这个比例约为 10%。

在邹学勇看来，国外优秀的电信龙头积累了多年的通信和服务经验，再加上强大的资本优势，极有可能给中国的虚拟运营商行业洗牌，建立起新的市场格局。“虚拟运营商们必须在这两年内把市场份额提到 8%，并且实现盈利平衡，不然到时很难挡住外资的冲击，”

来源：中国证券网 2015 年 08 月 14 日

运营商来硬的手机实名制否则业务将受影响

从 9 月 1 日开始，手机新入网用户都需要通过专用身份证识别仪器实施实名制认证要求。这是根据公安部、工信部以及国家工商总局的清理电话“黑卡”的相关规定而正在进行的一项举措。广东三大运营商都表示，实名制认证要求早在上半年就已经开始推动。从 9 月 1 日，对于新开卡用户通过身份证识别器等设备，普遍实施百分之百的实名制，而对于尚未实名登记的老用户则分批提醒补登完成。

近来业界纷纷传出，运营商对于不实名登记的用户，可能会采取“强硬”手段，不排除“停机”处理的可能，而运营商内部人士并没有直接认可这一说法，而是非常“委婉”地向羊城晚报记者表示：“可能会影响通信服务。”

新用户：百分之百实名制

早在十五六年前国内内地市场普遍开始手机放号的时候，绝大部分都是实名制认证的。后由于运营商迅速发卡的要求，实名制认证有所弱化，街头小摊上就可以无需登记轻松购买手机卡。一些非实名制认证的手机卡存在较大隐患，最典型的就是目前居高不下的通信类诈骗接二连三发生，实名制登记的确有助于对于规范和查

处。

今年以来，根据国家相关部门查处“黑卡”的要求，全面实名制登记提上了议事日程。工信部要求，到今年年底存量用户实名用户必须要达到 90%。按照规定，从 9 月 1 日开始，新入网用户无论是在运营商自有渠道，还是社会渠道入户上号，都要通过专用的二代身份证识别仪器读取用户信息。

目前，三大运营商包括虚拟运营商的营销渠道，都在陆续全面配备二代身份证识别设备。手机用户办理入网的时候，其提供的身份证要与“全国公民身份证号码查询服务中心”联网比对，系统自动录入用户身份信息。这也就意味，新用户必须要实行百分之百的实名登记。

老用户：分批补登实名

更多未实名登记的手机号，来自于老用户。记者走访广东移动和广东联通方面时，对方均表示，对于老用户的身份实名补登，将会发出短信通知，分批通知补登记。

而事实上，运营商在上半年就不断通过各种方式推进手机用户实名制，可以通过运营商营业服务厅、授权的社会网点以及官网等方式补登身份信息。以广东移动为例，广东移动在其官方网站推出在线实名登记服务，手机用户完整填写个人真实身份信息，按要求上传身份证以及本人照片，待人工审核之后，便可自助完成实名登记。

来硬的？

不实名就会被停机吗？

此前，外地其他媒体曾经报道，运营商对于此次实名制登记可能会来“硬”的。有的地区运营商明确表示，如果不实名登记，办理资费调整、业务查询等都将受到限制，而且不排除“停机”处理可能。

对此，广东联通方面向羊城晚报记者表示：“暂时没有不补登就停机的限制要求。”而广东移动方面给予的回复是：“对于客户分批通知，如果拒不实行实名登记，可能会影响通信服务。”至于不实名登记造成何种影响，广东移动方面并没有说得非常明晰：“由各个地市把控，具体做法不同。”

由于“停机”事关重大，影响不小，广东三大运营商方面显得比较谨慎。而记者从运营商内部渠道得到的消息是，与此项事务相关的几家省属主管部门，有意向政府主管部门建议，请求发出正式公告，要求三家运营商针对不补登的老用户采取停机措施。但目前，这一说法还只停留在动议阶段。唯一可以确定的是，未实名登记的手机用户今后在办理某些业务方面，的确会有“受限”范围。

来源：《羊城晚报》2015 年 08 月 14 日

铁塔公司完成三大运营商资产注入

铁塔公司月底前

有消息称，中国铁塔股份有限公司拟在 2017 年 IPO 前，先引入部分投资者，作为混合所有制改革的一部分，计划向投资者非公开出售最多 20% 的股份，募资 100 亿美元。

按照计划，中国移动、中国电信和中国联通计划在 8 月底之前，共计向铁塔公司注入至少千亿元人民币存量铁塔资产，使得资产总规模达到 3000 亿元。

8 月底前

完成存量铁塔资产交割

去年年底，广东铁塔公司成立时其负责人表示，形成对增量铁塔、站址资源及附属设施的新建能力；随后完成对三家电信企业相关存量资产的注入和收购；最后引入民间资本实现混合所有制，并在此基础上择机上市。

按计划，自 2015 年起三家电信企业的增量铁塔、站址资源及附属设施已经全部由中国铁塔建设。这些新建铁塔已经预留天线等接口，供三大运营商租用。

对于庞大的存量资产，国资委、工信部联合组织中国移动、中国电信、中国联通三大电信运营商和铁塔公司已召开了铁塔相关资产清查评估工作动员会议。在此次会议上，铁塔公司确定了存量铁塔资产的清查范围及资产评估交割的时间、进度等，三家电信企业与铁塔公司在 2015 年 8 月底前完成存量铁塔资产交割。

据一家电信企业人士说，公司正在与铁塔公司就相关资产交割展开工作，计划是本月底前完成。三家电信企业相关存量资产主要指 150 万座存量铁塔，注入后，预计 2015 年下半年，中国铁塔资产规模将达约 3000 亿元人民币。

计划 IPO 并引入民资

有电信运营商人士说，完成资产交割后，铁塔公司的上市工作也会提上日程。他认为，铁塔公司更像是一个大包租公，手上的资源无非就是存量和新建铁塔，未来将向三大运营商收取租金。

铁塔公司被认为是推进电信改革的重要举措，随着电信行业“网业分离”之后，有人形象比喻说：铁塔公司相当于公路管理局的收费站与加油站；三大运营商相当于国家地铁与国营公交公司；出租车公司相当于民营虚拟运营商与社会渠道代理商。几家央企与多家私企优势互补互惠双赢。

铁塔公司进入市场也有利于消费者。目前，铁塔公司成立后在基站建设方面有了底气，减少了三家运营商之间的恶性竞争，对于少数阻挠甚至破坏基站的行为，联合三家运营商以及一些地方部门予以了打击。

就 IPO 计划，目前铁塔公司表示择机上市，并没有明确的时间表。

来源：《广州日报》2015 年 08 月 12 日

“校园大战”提前开打：中国联通联手产业链对抗中国移动

每年开学季，三大运营商摆摊卖卡、接待营销、扫楼营销的身影，已经成为一道“靓丽”的风景。为了争夺新生这一增量市场，运营商可谓绞尽脑汁，包括录取通知书里面夹SIM卡、购机入网送话费、送礼品、充话费送手机等，甚至互相广告攻击乃至大打出手，完全没有“垄断企业”的风范。

过去校园营销比拼的是资金实力，基于历史原因，中国移动是校园市场最强势的运营商，大约占到70%的份额。不过，去年7月国资委要求运营商在三年内连续削减20%的营销费用，校园市场也迎来了重新划分蛋糕的机会。昨日，中国联通联合多家互联网公司、终端厂商召开校园产品上线发布会，今年的“校园大战”提前开打。

聚合产业链资源

学生是重要的通信消费群体。根据教育部和国家统计局公布的数据，2010-2014年期间高校学生规模逐年扩大，预计2015年将达到5500万，通信市场价值超过千亿元，考虑到中等职业院校、学校教职员工及家属群体，用户和市场规模更大。不仅如此，高校学生也是潜在的高端客户群体、重度互联网APP使用群体。

在昨日的发布会上，中国联通推出了“互联网+”2015年校园营销计划，包括三个方面差异化特征。一是“3+11+12”计划，将互联网合作伙伴的业务纳入基本套餐，包括39元优酷视频卡、36元酷狗音乐卡、36元沃游戏卡三个专署冠名套餐；通过众筹选出的腾讯视频、爱奇艺等11个互联网应用流量优惠；12个开放资源联合促销计划，面向学生群体，共享资源开展联合营销行动。

二是携手乐视为校园用户打造终端+应用+业务的生态手机乐1联通版，仅需1899元，即可获得乐1手机一台，1899元话费和72G4G流量和价值490元的乐视VIP年卡。三是与京东、天猫等电商多平台线上联合营销，为学生群体提供更多优惠。

“如果我们不仅仅参与“互联网+”，我们就会被互联网的平台和应用边缘化，离用户越来越远，因此中国联通必须寻找和互联网应用和平台上的开放和合作。”中国联通副总熊显指出，“互联网+”2015年校园营销计划表明了中国联通敢于开放的态度，三个差异化都体现出一个共同的特点：跨界经营，跨界整合资源，跨界运营产品。

中国联通开放的姿态也获得了产业链合作伙伴的鼎力支持，昨天的发布会上，多家互联网公司高管出席，为联通校园产品发布壮声势。熊显表示，首批合作的互联网公司共26家，接下来校园营销也希望合作伙伴深度地参与进来，线上线下携手推进，形成精彩纷呈的校园营销热点。“26家合作伙伴资源不同，重视程度也不一样，重点的区域也不一样，但是希望大家都拿出最大的诚意，携手共创一个

新局面。”

六大营销内容

中国联通市场运销部总经理韦秀长昨日重点介绍了“互联网+”2015年校园营销计划的具体内涵。韦秀长表示，联通最近组织了高校学生市场调查，获得了6000份有效问卷，了解到当前高校学生选择通信产品的关键因素，分别是网络、应用、价格、终端和渠道。因此，中国联通“互联网+”2015营销计划，主要包括网络、应用、价格、终端、渠道、合作六大内容。

网络层面，中国联通今年加速基站建设，预计到年底建成120万个基站，保证对全国2500多所高等院校和4000多个校园实现无线网络100%覆盖，其中“211”大学和五千人以上院校实现4G网络的100%的覆盖。应用层面，基于学生群体需求，首创社会化众筹模式和产品嵌入模式，与领先的视频、音乐厂商深度合作，推出了沃派校园视频卡、沃派酷狗音乐卡，沃派沃游戏卡三款全国统一冠名的互联网校园专署产品。

价格层面，推出了一系列的校园专署产品优惠和校园专署政策优惠。以三款全国统一冠名产品为例，按照标准价格组合，产品实际价格大概是230-240元，实际只向学生群体收取36-39元（每月），降幅达85%，此外还可以叠加优惠流量包。终端层面，针对学生群体推出乐1联通版、荣耀4C、中兴醉享、魅蓝Note2等高性能、高颜值的热销机型，办理业务赠送相应优惠。

渠道层面，线上线下开展一体化校园营销，并联合国内知名电商打造联通校园专场活动。合作层面，中国联通建成业界领先的以客户关系管理系统为核心的全国集中运营平台，为校园市场产业合作提供了技术支撑，实现了业务合作的“一点进入、全国覆盖”。中国联通将以更加开放的姿态，携手产业链共同打造2015年校园生态圈。

来源：C114 中国通信网 2015年08月13日

中国联通：宽带免费提速今年将惠及5500万用户

据了解，在8月11日下午的媒体沟通会上，中国联通透露，截止7月底，全国31个省分公司均已制定推出了宽带免费提速方案，并同步开展实施，有效提升了用户速率、降低了单位带宽的资费。当前受惠用户规模1601.6万用户，预计全年惠及5500万用户。

具体来说，针对10Mbps以下宽带用户，免费提速至10Mbps，对于暂未完成光改的铜线用户由于无法达到10Mbps，为用户提速至最大可支持速率，并待光改完成后提至10Mbps；针对10Mbps及以上宽带用户，免费提速一档，如10Mbps提至20Mbps、20Mbps提至50Mbps、50Mbps提至100Mbps。

全国29个省（剩余的海南和宁夏将在近期下调）已结合各地资费情况，普遍

下调 20Mbps、50Mbps、100Mbps 宽带接入产品资费。截止 7 月底，受惠用户规模达 196.4 万。

此外，通过智慧沃家等融合套餐产品降低资费，截止 7 月底，全国 20M 单产品价格综合降幅达 36%，50M 单产品综合降幅达 38%，100M 单产品降幅达 37%。

在全光网络方面，中国联通以全光省市创建为抓手，2015 年底基本实现城区 20M 和农村 8M 速率，在北方主导区域内建成 2 个全光网络省、52 个全光网络地市、592 个全光网络区县。

来源：C114 中国通信网 2015 年 08 月 11 日

中国联通：数据流量资费相比去年底已降 20%

据了解，在 8 月 11 日下午的媒体沟通会上，中国联通透露，为满足“提速降费”要求，中国联通采取了多项措施降低资费，截止 7 月底，移动宽带数据流量综合单价较 2014 年底降幅已超过 20%。

具体措施包括开放 3G/4G 网络，截止 7 月底，免费为有需求的 2G、3G 用户开放移动宽带网络 1.86 亿户，其中开放 4G 网络 1.38 亿户；全面引导用户使用流量资费更低的 4G 套餐，截止 7 月底，已有超过 1952 万 2G、3G 用户转 4G 套餐享受优惠。

下调国际及台港澳漫游资费，综合资费下调 80%；8 月 1 日推出 26 元、56 元、86 元三档国际及台港澳漫游数据流量包天资费套餐，覆盖全球近 70 个国家和地区。此外，中国联通及省分公司还推出了流量银行、流量半年包、闲时流量包等产品，截止 7 月底已惠及千万级的用户。

来源：C114 中国通信网 2015 年 08 月 11 日

中国移动开展流量阶梯单价计费试点

中国移动“提速降费”12 条举措中，有 8 条涉及备受关注的资费问题，于 7 月底已全部落地实施。记者近日从中国移动获悉，八大举措“并不是句号”，中国移动还将持续关注客户需求，加大降费力度，创新计费模式，积极试点年内将推出更优惠的降费举措。

据记者了解，中国移动计划中的降费举措涉及阶梯单价、主套餐不清零、套餐门槛进一步降低等方面，步子迈得相当大。其中流量阶梯单价模式已经开展试点，这在全球都是具有首创性的计费模式。

记者从中国移动获悉，流量阶梯单价计费模式“没有套餐费，客户流量使用多少就付多少钱，客户越用越便宜”。这种模式响应了一些客户提出的“通信计费参考水电收费”的建议，最大特点就是计费简单、明白，消费者不用再纠结流量超出套餐或者流量清零的问题。然而，不同于水电收费用得越多越贵，流量阶梯单价计费越用越便宜。据参与试点的技术人员透露，中国移动正在酝酿的流量阶梯单价计

费模式没有最低消费承诺，共分为 5 个档次，流量单价从 0.15 元/Mb 降至 0.03 元/Mb，最高阶梯收费只有套餐平均价格的三分之一。目前，该计费方式正在研究试点过程中，相应系统改造也在进行，预计最早于 10 月份在局部地区推出。中国移动方面表示，将根据试点情况与客户反馈，对计费模式进行优化调整，力争更加贴近客户需求。

目前，中国移动“提速降费”工作正在加速、加码推进。据记者了解，2014 年中国移动流量资费全年降幅达 35%，今年 7 月较年初仅半年多时间资费降幅已达到 31%，累计有 3 亿客户享受到了资费优惠。

来源：《人民邮电报》2015 年 08 月 17 日

【市场布局】

中国联通拟 50 亿长沙建云计算数据中心

长沙电子信息产业发展再次按下快进键。8 月 10 日，中国联通分别与长沙市政府、长沙高新区签订云服务战略合作协议和云数据中心投资合作协议。市委副书记、市长胡衡华会见了中国联通总部的领导和专家一行。市委常委、副市长张迎春，长沙高新区管委会主任李晓宏参加签约仪式。

中国联通作为肩负国家信息化建设重任的国有大型电信运营企业，近三年来投资近千亿元，在全国布局十大云数据基地，为政府、各行各业提供卓越的网络基础承载能力和全方位的信息化服务。此次计划总投资 50 亿元，拟在长沙高新区建设基于云数据、云计算、云服务的云数据计算中心。云数据中心以 IDC 机房为主体，主要面向消费能力强、有影响力的知名传媒网站等互联网企业和广大移动互联网企业，以及其他战略级企事业单位客户，兼顾中小型企业客户，提供主机托管服务和计算、存储、链路等方面的云服务。首期 IDC 楼建成投产 2 年后实现年产值约 2 亿元，项目全部建成 2 年后实现年产值 12 亿元，项目建成后，可吸引国内外知名移动互联网企业入驻，入驻企业（项目）预计可实现年产值 50 亿元。

该项目得到省市领导的高度关注，由市政府直接调度。在市政府调度下，长沙高新区与中国联通于今年 3 月就云数据中心投资事宜签订了框架协议。4 月，中国联通总部专家组来长沙高新区，考察对接云数据中心项目，“高新区作为湖南省移动互联网产业集聚区，移动互联网产业氛围浓厚，不少移动互联网企业早已在这里播种、培植、发芽、壮大，形成了一批在全省乃至全国有影响力的移动互联网企业。这就是我们考虑在此布局的原因。”一位中国联通总部的专家表示。今年上半年，高新区新增移动互联网企业 425 家。

中国联通云公司总经理焦刚介绍，此次投资是中国联通在中部地区的重要战略布局，大力发展第一代信息技术、互联网产业、大数据产业的重要基础设施，推动“互联网”行动计划，助力“中国制造 2025”。

张迎春表示，此次签约将为长沙加快建设智慧城市、提升中部通信枢纽战略地位书写浓墨重彩的一笔。在长沙建设的云数据中心，将成为长沙推进“互联网”、智能制造以及大众创新、万众创业发展战略的重要平台和支撑。对于该项目，市委、市政府也将给予大力支持，争取早日实现投产运行。

来源：光纤在线 2015 年 08 月 11 日

中国联通基站建设加速：年底超 120 万个

据了解，在 8 月 11 日下午的媒体沟通会上，中国联通透露正全力推进 4G 建设，预计 2015 年底，中国联通的基站规模将超过 120 万个。

这意味着中国联通大大加速了基站建设计划。数据显示，去年底中国联通基站数量为 56.5 万个，中国联通原本计划今年新建基站约 35.9 万个，到年底将达 92.4 万个，最新的规划几乎增长了一倍。

这一数字包括 4G 和 3G 基站。不同于中国移动和中国电信，中国联通仍在继续建设 3G 网络，尤其是加强农村地区的覆盖。

中国联通表示，将加大力度完善 4G 网络，在市区、县城、发达乡镇连续覆盖的基础上，继续完善深度覆盖，全力打造优质的高速数据连续服务体验，巩固移动宽带领先优势。

来源：C114 中国通信网 2015 年 08 月 11 日

中国铁塔与湖南政府开展战略合作到 2020 年新建铁塔 5.5 万座

为加快信息基础设施建设，湖南省政府与中国铁塔于 8 月 12 日签署战略合作框架协议。签约仪式前，湖南省省长杜家毫、副省长黄兰香会见了中国铁塔董事长刘爱力、总经理佟吉禄一行。黄兰香、佟吉禄分别代表双方签署战略合作框架协议。湖南省政府秘书长向力力、副秘书长陈仲伯、通信管理局局长许继金、经信委主任谢超英出席签约仪式。

杜家毫表示，随着信息通信业发展，手机、电脑越来越普及，传输系统的建设显得尤为重要，通过铁塔公司集约化建设能够更好更科学地规划建设铁塔基站，也能更好地促进边远地区的网络覆盖。去年以来，湖南省提出了加快建设交通、水利、能源、信息“四张网”的重要举措，希望中国铁塔加快铁塔等通信基础设施建设，助力湖南省实现“数字湖南”的战略目标。也希望中国铁塔加强与湖南省内的产业合作，从而推进大众创业、万众创新。

刘爱力向杜家毫介绍了中国铁塔成立的初衷、目前企业各项工作进展情况以及将来上市的战略目标。刘爱力表示，铁塔等通信设施已经成为“宽带中国”、“互联网+”战略实施的基础，中国铁塔将按照湖南省委、省政府全面推进“四化两型”、

“四个湖南”建设的总体部署，加大铁塔、室分系统等相关设施投资和建设力度；也希望湖南省政府把铁塔设施建设纳入城乡建设规划、土地利用规划、城市发展规

划中，在政策上加大对通信设施建设保护的支持力度。

根据协议，中国铁塔将扩大在湖南省信息基础设施建设的投资，加大铁塔、基站和室内分布系统等信息基础设施建设的投资力度，提高资源利用率和投资效益。2015 年，中国铁塔在湖南新建铁塔 1 万座，完成三家基础电信企业在湖南的存量资产注入和收购；至 2017 年，新建铁塔 3 万座；到 2020 年年底，累计在湖南新建铁塔 5.5 万座。

湖南省政府将支持中国铁塔扩大在湖南的信息基础设施建设投资，为中国铁塔提供良好的投资和发展环境；将铁塔、基站等信息基础设施建设纳入城乡建设总体规划，并做好与土地利用、环境保护等相关规划的衔接，协助做好项目选址相关工作；进一步优化通信基站建设计划申报、站址报备、台站执照核发等审核审批手续；加强信息基础设施建设统筹规划；加强铁塔设施安全保护，依法查处无正当理由拆迁基站、破坏信息基础设施和乱收费等行为。

中国铁塔将向湖南省机关、企事业单位开放铁塔、机房、管线等信息基础设施资源，并提供信息通信技术和资源共享服务；在省内机关、企事业单位和图书馆、博物馆等公共场所，大力推进室内分布系统建设，扩大信息服务覆盖范围，提升网络运行质量。湖南省政府鼓励机关、企事业单位与中国铁塔开展公共信息服务合作建设，提升公共信息服务质量，拓展信息服务范围。

中国铁塔将统筹基础通信运营商的基站建设需求，加快存量铁塔的收购和整合，实施技术与工程攻关，解决同站址多运营商、多制式系统共存的信号干扰问题，实现铁塔的“一塔多用”；加强技术创新，注重保护电磁环境，实现环境和谐、生态和谐；开展形式多样的电磁辐射科普知识宣传，争取公众理解和支持铁塔基站等信息基础设施建设。

湖南省政府将根据国家相关法律法规规定，支持机关、企事业单位和学校、交通枢纽、展馆、旅游景区等公共机构及公共服务场所开放所属建筑物以及附属设施用于通信基站、管道、线路、室内分布系统等信息基础设施建设；优化通信基站环境监管机制，加快环评进度；加强舆论监测，引导公众树立对铁塔基站等公共基础设施电磁辐射的正确认识。

据湖南铁塔总经理刘春鸣介绍，截至 6 月底，湖南铁塔已向三家运营商如期交付了 1.3 万个基站，新建站址共享率达到 79%，全省 1 万多个建设需求通过存量和新建共享得以解决，与三家运营商单独建设相比，节约投资超过 20 亿元，节约用地近 3000 亩。

来源：《人民邮电报》2015 年 08 月 13 日

南通电信引入民资加快全光网络建设

近日，中国电信江苏南通分公司通过引入民资，加快建设全光纤网络，在缓解

投资压力的同时，吸引社会力量提高网络资源利用率，推动光纤宽带规模发展。

目前，南通电信在光网建设工程中的 80 多个项目中引入民资，涉及资金超 1000 万元。公司指导和鼓励社会力量在光纤宽带覆盖薄弱地区开展“营维结合，以店包片”模式的服务营销，缩短投资回报周期，提高资源利用率，成效初显。此外，公司细化、分解各区县分公司光宽带发展的场景维度，运用 IT 化支撑，指导引入民资的项目运作，确保引入民资项目快速、规范推进。

在引入民资前，光网工程建设资金无法精确投放，不能满足农村宽带的需求，线路资源覆盖不到位，资源瓶颈效应日益凸显，高品质光纤宽带发展受到严重制约。为了给民资进入提供条件，南通电信加强前后端协同能力，加强光网络侧的建设需求规划，提前做好光网络侧的基础建设，满足各支局所需的光改和光宽带业务发展配套。为确保引入民资精准投放，公司加强引入民资的事前审批，支局提出需求，根据实际情况对拟引资项目预测和投资分析；市场部门审核、把关项目的投资回报率；探索虚拟结算的方式，增强支局的投资效益意识，加强事前管控，强化事后评估；施工过程中，明确建设材料如电缆品牌、型号的选购范围，要求民资引入合作对象规范物料选型，确保光网建设工程质量。

南通电信通过试点、论证、优化，不断提升支局员工引入民资加快光网建设的意识。面对施工点多、技术人员少的矛盾，强化培训合作方的技能，指导如何布放光缆、接续光缆、资源录入，以理论培训结合现场指导，以点带面，让合作方迅速熟悉业务流程，掌握必备的技能。在部分已经有光网覆盖的区域内，逐户查漏补缺，将工程清算与迁改率挂钩，提高端口利用率和投资效益。

来源：《人民邮电报》2015 年 08 月 14 日

电信与联通合作浙江通信业共托“教育云”

近日，在浙江省通信管理局的引导下，由浙江电信和浙江联通共同助建的智慧教育项目在宁波正式运营，首批推出宁波智慧教育门户网站、学习平台、云平台、“甬上云校”、平安校园监控分析系统等多项应用。该项目也是目前国内首个“教育云”应用。项目的上线运行，将为全体宁波市民提供多元普惠的教育公共服务。

记者了解到，早在 2013 年，浙江电信和浙江联通就共同推动当地教育部门，开展城市层面的智慧教育课题研究，助推智慧教育建设，并于 2014 年促成智慧教育纳入宁波市经济社会转型发展三年行动计划重点工程。宁波以主动拥抱“互联网+”时代的大视野，以统一整合、共建共享的大理念，以 3 年 1.4 亿元的大投入，以贯通教育全领域、全民共学共享的大目标，推动宁波教育迈入云时代。

至 8 月上旬，项目首批推出宁波智慧教育门户网站、学习平台、云平台、“甬上云校”、平安校园监控分析系统等多项应用。宁波教育云采用混合云方式构建，依托贯通全市教育系统的教育城域网和互联网，为全体市民提供“时时、处处、人

人”可学的泛在学习环境和服务。通过教育云，将实现全市优质教育资源共建共享和教育资源开放共享，有效解决信息孤岛、数字鸿沟等问题，实现教育基础数据库的集中存储和统一管理，为大数据分析积累基础数据，为教育服务应用提供权威信息，为教育决策提供科学依据。

宁波教育云将承载智慧教育学习平台和智慧教育公共服务平台。智慧教育学习平台整合了智慧教育一期已建的人人通空中课堂平台、数字化学习平台、终身教育公共服务平台，将海量教育资源汇聚到统一的资源库中，资源容量超过 300T，内容覆盖基础教育、职成教育、终身教育。智慧教育公共服务平台则是为各部门乃至全体市民提供教育管理服务的主要平台，建立统一的教育公共服务软件开发标准，实现不同系统的兼容，努力实现教育系统纵向、横向的互联互通。

来源：《人民邮电报》2015 年 08 月 14 日

中国联通为云服务投保

在日前召开的 2015 可信云服务大会上，中国联通作为可信云认证企业参会，并与中国人保财险等保险机构签约，成为首批投保的云服务厂商。在此次可信云大会上，中国联通还发布了一套云安全解决方案。

工信部通信发展司副司长陈家春指出，云保险是可信云增信的标志，为云服务尤其是企业级云服务提供保障，可以避免用户在云服务不可用或数据丢失时遭受经济损失。

中国联通表示，签约云保险后将严格履行安全承诺，在沃云强大的安全能力保障之下，万一遭遇黑客攻击、网络中断、重要数据丢失，沃云·云保险将为用户提供一份损失多倍赔付的保障。

目前，沃云已将云保险作为面向广大用户推出的一项重要服务。中国联通推出该服务，一是增强用户信心。作为云服务商增信的手段，保险可以提升用户对沃云业务的信心，致力于推进云计算的普及与发展。二是补偿用户损失。在风险事故发生后，保险公司将承担部分损失，为用户提供适当的经济补偿，消除后顾之忧。三是优化用户体验。中国联通可以将沃云的资源服务、产品服务、安全服务与云保险周到的理赔服务相结合，让用户放心选择。

据悉，中国联通云计算公司展示的一整套“物理安全逻辑安全应用安全数据安全”多层面安全方案，具有强大的故障恢复能力，其任何节点可自行恢复及备份。作为早已通过可信云认证的沃云，目前已通过安全等保评测，自主研发并具有完全的知识产权和源代码。沃云的安全性、稳定性、可靠性和定制化服务能力获得了广大用户的高度认可。

来源：《人民邮电报》2015 年 08 月 14 日

技术情报

【趋势观察】

大数据中心发展需监管创新

——贵州、内蒙古大数据中心调研启示

近期，笔者有幸先后到贵州、内蒙古就大数据中心发展的情况进行了调研，深切感觉到两地的大数据产业发展如火如荼的形势和光明的前景。企业家们在发展业务的同时，同样希望监管措施能够及时到位，这不仅对监管部门如何服务企业提出了更高要求，也指明了行业监管的“雷区”所在，由此对“互联网+”大环境下的电信监管机构提出了新的要求。

贵州、内蒙古两地大数据中心发展各具特色

2013年7月，贵州发布了《贵州省云计算产业发展战略计划》，9月，“中关村贵阳科技园”落地，接着三大电信运营商的数据中心落户贵州，富士康（贵州）第四代绿色产业园开工建设，并且还有前店后厂的商业模式，2015年2月，工信部批准成立了“贵阳·贵安国家大数据产业发展试点示范区”，各个数据中心陆续投入使用。

内蒙古在呼和浩特建设了盛乐和鸿盛两大数据中心产业园区，吸引了三大基础电信运营商700多亿元的投资，建成后机架柜数可达23.7万个，各类服务器数量可达368万台，目前已初具规模。除此以外，内蒙古还非常重视区域性国际通信业务的发展，在二连浩特设有中国电信的国际通信信道出入口，建成并开通了与蒙古国之间的跨境直连光缆系统，2014年，中国电信提出在呼和浩特建设区域性国际通信业务出入口局，用于疏通我国与蒙古国、俄罗斯、欧洲方向的语音和数据专业业务。

在“互联网+”和“大众创业、万众创新”的大背景下，公有云服务是转型期的各类企业特别是初创期企业的优先选择，将数据备份和安全防护放在第三方数据中心，无疑会极大地节约成本。贵州、内蒙古的实践具有先导性，获得了习近平总书记等党和国家领导人的肯定以及业界的普遍欢迎。

大数据中心发展为电信监管工作带来三大挑战

大数据中心的发展，不仅需要有良好的市场环境，也需要革新性的行业监管措施（阐明经营行为的合法性、严厉处罚违法行为、提供导向政策和行业统计信息等）作为支撑。同时，大数据中心的蓬勃发展带来了业务上的巨大改变和创新，使监管机构面对如下全新的局面：

首先，增值电信服务经营者的注册地与实际经营行为地分离，会造成监管机构无所适从。大数据中心的发展带动了云计算、内容分发、虚拟专网等业务的快速发展。阿里集团在贵州的数据中心租用了大批机柜，百度、搜狗将大量服务器部署在

内蒙古的云计算产业园里。无论阿里、百度、搜狗，抑或其他增值电信服务公司，工商注册一般都不会在贵州或内蒙古，仅仅是通过网络托管、虚拟主机等方式利用架设在大数据中心的服务器从事数据收集分析或经营活动，公司总部或者各地分（子）公司的工作人员只要敲击键盘下达指令即可，于是造成了经营主体注册地与经营行为地实际上的分离。一旦发生违法行为，颁发电信业务经营许可证的电信监管机构将会难以实现有效监管，而服务器所在地电信监管机构也许根本不知道违法行为的存在，何况在云计算的环境下，定位服务器位置也十分困难。

其次，集团总部经营、分公司维护的模式导致责任不清，监管要求无法落地。目前，在大数据中心的基础电信运营企业的经营方式是集团总部投资建设，分公司负责日常维护，出租机柜的经营业务由总部或其成立的经营平台公司直接掌控，与承租方直接签订合同，收入归集团总部或经营平台。租用机柜的公司有的自己架设服务器开展增值电信业务，有的从事主机托管、虚拟主机等方式实际将机柜租用给其他企业使用，后者则可能进一步转售、转租。在整个过程中，集团总部直接获益，大数据中心所在地的分公司只是扮演了“门童”和“修理工”的角色。这样做的后果在于，各基础电信运营企业从总部及其经营平台到省级分公司、大数据中心都不能完全掌握机柜内各服务器实际使用人的真实身份，导致电信监管机构提出的行业统计、服务质量保障等要求难以落到实处。

最后，网络安全与信息安全建设并不同步。各基础电信运营企业对于大数据中心的网络安全建设高度重视，基本能做到“三同步”，即同步规划、同步建设、同步运行，然而信息安全的保障策略和软硬件配套则相对滞后，主要表现在：第一，强调对数据的利用，缺乏对信息的管控手段，各大数据中心的组网模式并不相同，有的与骨干网直连，有的与境外运营商连接，一些信息好像走私货物不经过海关检查一样自由往来，反动、黄色、谣言等有害信息未经过滤，第二，对个人隐私的数据普遍保护不利，比如个人医疗数据、煤气水电交费记录、金融数据等，没有经过政府机构或者经授权的第三方认证机构的信息安全保护检查，更缺乏日常监督手段，第三，从业人员缺乏信息安全知识和法律意识，尽管各企业比较重视招录具有本科以上学历的员工，进行日常培训，但仅限于操作或技术层面，对于涉及信息安全的法律法规、监管政策知之甚少。这些现象，都构成了影响个人和国家信息安全的隐患，需要监管机构未雨绸缪，采取有力措施加以扭转。

电信监管模式应当适应大数据中心发展需求

当前，电信监管体制采取部、省两级监管机构管理，日常监督和行政处罚以属地化监管为主的模式。地方监管机构（通信管理局）必须掌握管辖区域内各企业的实际情况，但并不反对或干涉企业的自主经营。监管机构当然鼓励增值电信经营企业进行异地灾备，避免类似淘宝“5.27”光缆被挖断的重大事故，但不能因此失去

对企业的监督和制约。

根据《电信条例》、《互联网信息服务管理办法》和《电信业务经营许可证管理办法》等相关规定，从事增值电信业务经营的企业、非经营性业务的单位履行申请许可证、备案等程序，电信监管机构基于此获取有关信息，并进行监督。但是，随着大数据中心的蓬勃兴起，企业和其他单位出于降低成本、灵活经营等因素的考虑，倾向于将业务分散于各个大数据中心之中，甚至将某一业务的不同模块进行分割，例如数据采集放在甲地，数据分析放在乙地，业务指令下达由公司总部人员完成。这样的做法实际上规避了许可证管理制度、备案制度中关于属地化管理的要求。

现行的管理模式是电信监管机构被动接受许可或备案申请，面对如此复杂的经营活动，就显得力不从心了。这就导致电信监管机构不能根据《电信业务经营许可证管理办法》的规定，检查获准跨地区经营电信业务的公司是否按照经营许可证的要求，在相应的省、自治区、直辖市设立分公司或子公司等相应机构，也不能检查在某一大数据中心内是否存在获准经营电信业务的公司有两家或者两家以上子公司经营同一项电信业务。

由于很多经营行为的指令由各获准经营电信业务的公司总部做出，这些公司总部往往设在北京、杭州、上海、广州等地，颁证机构为工业和信息化部，而对公司总部的违法行为进行处罚是由行为地监管机构做出还是由颁证机构做出便成了一个棘手的问题，之后的听证、执行等诸多环节也可以说是“步步惊心”。

除了管理问题外，从技术上说，大数据中心的组网也十分灵活，可以直连境外运营商，也可以直连骨干网，不一而足。电信监管机构建立的 IDC / IP 备案系统往往跟不上组网、扩容的变化情况，其他政府部门建设的各种管理平台，由于不甚了解大数据中心实际也面临无数据接入的尴尬境地。

可见，现行电信监管体制面临着一系列的管理和技术难题，需要进行创造性地改革，方能与大数据时代相接轨，完成国家赋予的神圣使命。

创新监管手段才能推动大数据产业健康发展

在市场经济下，政府不能仅仅充当守夜人的角色，而是要发挥更大的效能，因此，电信监管机构必须与时俱进，通过完善组织机构、改进管理手段、提高技术水平等方式革新监管模式和手段。

部、省两级的电信监管体制已经越来越不适应时代要求，应当“向上”和“向下”延伸。所谓“向上”延伸包括两层含义，一方面，将工业和信息化部有关电信监管的三个司局相对独立出来，组建国家通信管理委员会，从中央层面全面整合监管力量，另一方面，在省级电信监管机构之上建立跨区域的监管机构，类似于人民银行的九大区分行和最高人民法院巡回法庭，统一协调区域内的监管政策和行动，克服地方各种势力的干扰。所谓“向下”延伸，是指在县级以上各行政区普遍建立

电信专业执法机构和队伍，这些组织并不进行行政许可、备案、统计等工作，仅仅是作为一只专业化的、正规化的电信执法力量，这是符合电信业的全程全网的属性和技术性强的特征。从中央到各县的统一监管力量，能够与各类电信业务相配合、相适应，从组织上保证法律的贯彻落实。

在大数据时代，电信监管手段应注意由“被动”接受申请向“主动”调查的转化，走出机关大楼，进入市场一线，靠前指导、全程服务。具体而言，可采取窗口指导、诫勉谈话和信息报告等方式，提高管理效能。“窗口指导”是一种劝谕式监管手段，指电信监管机构向电信业务经营者解释说明相关政策意图，提出指导性意见，或者根据监管信息向他们提示风险，实践证明，这是一种成本低、传导快、意图明确、效果明显的监管方式，形式不一而足，既可以通过广播、电视、微博、微信等新媒体，也可以电话指导、吹风会、座谈会等直接沟通方式。“诫勉谈话”，是指电信业务经营者经营管理出现潜在的倾向性问题和风险时，监管机构针对所发现问题和风险约见有关负责人进行谈话的监管行为，主要提醒其注意法律和政策风险，落实法律法规规定的各项管理措施，及时阻断有害信息、网络安全事件的扩散，提高服务质量。“信息报告”是电信业务经营者向监管机构汇报必要的信息，使之获取政策执行效果的反馈意见，为政策改进提供重要依据。在电信服务领域广泛采取信息报告的措施，并通过信息通报制度向社会公布有关情况，可取得良好的社会效益，在网络信息安全领域，早期预警和信息收集，对遏制危机蔓延有着不可替代的作用，无论基础电信业务经营者，还是增值电信业务经营者，都应及时向电信监管机构报告自身网络和系统中存在有害信息和危害网络安全的行为。这三种方式，旨在丰富电信监管机构在执行国家法律、政策过程中的手段，提高管理水平，使国家的政策主张、政府的管理要求逐渐成为企业的自觉意识，从而产生一种稳定的动力，激励、指导其行为符合法律精神和政策要求。

对于大数据中心的监管，还应当注意技术手段的保障。电信监管机构应当提出组网的技术标准，要求服务器、机柜等硬件设备必须纳入监管的统计平台，并进行“实名制”管理，做到实际使用人和设备一一对应，否则应当依法坚决关闭业务，在大数据中心的局端设立信息安全过滤系统，对于有害信息“查得到、管得住”，从源头上遏制传播。

有关统计资料显示，互联网上的数据每年增长 50%，每两年翻一番，而眼下互联网上 90% 以上的数据是近两年才产生的，这些都来自于大数据中心的服务器、交换机、路由器……在这种背景下，任何一家企业都无法应对大数据所带来的一系列挑战，必须依靠国家机器的力量来保卫数据安全、促进产业发展。电信监管机构应当迎难而上，积极应对各种挑战，破解发展难题，为促进“互联网+”的真正实现贡献自己的力量。

来源：《中国电信业》2015 年第 07 期

2040 年全世界机器人数量将达到 100 亿个机器人有望比人类更聪明

在近日举办的 2015 年度软银全球大会上，软银首席执行官孙正义预测到 2040 年，全世界机器人的数量将会超过人类达到约 100 亿个；与此同时他还强调说：“未来 30 年，将会出现会飞的机器人、会游泳的机器人，有些机器人的体形会很小，而有些机器人又会非常庞大，还有些机器人可能和人类长得很相似，任何能够移动的东西，都会被机器人化，同时搭载人工智能技术。”

就在去年的软银全球大会上，人形机器人 Pepper 首次亮相，并被软银称之为世界上首款可以表现出人类情感，同时也能对人类情感做出反应的机器人。目前，Pepper 人形机器人的情感引擎主要模拟了与人类情感有关联的三种激素，分别是多巴胺、去甲肾上腺素以及血清素。Pepper 的情绪引擎主要取自于六种基本的情绪反应，三种是正面情绪，包括喜欢、好感以及平衡；另外三种是负面情绪，包括憎恨、痛苦以及不平衡。

除了能够与人交流之外，软银还希望机器人能够变得越来越聪明。正如孙正义所说：“未来，或许机器人会变得比人类还要聪明，那么这样的机器人必须是单纯的，而且要对人类好，同时还要富有同情心。”

为了提高机器人的“智商”，软银与 IBM 于今年 2 月合作，让 IBM 旗下的 WatsonAI 人工智能平台 Watson 学习日语。得益于和 Watson 的整合，Pepper 机器人目前也实现了“升级”：在 Watson 机器学习算法的帮助下，Pepper 具备了一项新本领，能够向人们提供 PepperforBiz 服务，既能够识别不同的物品，同时又不断认知新的东西。在演讲中，孙正义首先在 Pepper 机器人面前展示了一瓶洗发水，它很快就说出了这瓶洗发水的牌子，并详细解释了洗发水的功效；之后，孙正义又拿来了一支牙膏，这次 Pepper 机器人说道，“我不知道这是什么，你能告诉我这是什么吗？”接着，孙正义对 Pepper 说出了这支牙膏的牌子，然后 Pepper 又要求再看看这支牙膏；孙正义再次拿出牙膏时，Pepper 机器人不仅说出了牙膏的品牌名称，而且做出了更为详细的描述，例如具备去除牙菌斑的功效等。Pepper 具备的这种智能分析功能，主要得益于强大的 Watson 人工智能的帮助，只要 Pepper 能够记住这个品牌的名称，Watson 就会帮助它搜索到更多信息，优化 Pepper 的理解力。

据悉，PepperforBiz 服务将会在今年 10 月初正式面市。届时，企业可以“租”一个 Pepper 机器人，月租费为 5.5 万日元，约合 440 美元。

来源：《人民邮电报》2015 年 08 月 11 日

【模式创新】

浙江电信开发微旺铺产品助传统企业“互联网+”转型

想运营微信公众号，却没有开发能力；传统企业欲转型尝试移动营销，不知从

何下手；找来第三方运营公众号，却停留在品牌展示上……近日，针对诸多传统企业的困扰，中国电信浙江公司创新开发“微旺铺”，通过微信公众号技术能力、微信公众建站能力、多行业适用性营销推广模块，向有微信营销需求的商家或个人提供零开发建站、近场营销、快速吸粉、粉丝运营、促进成交、品牌形象建立等服务。

据悉，“微旺铺”是一个为企业及个人提供微信公众号建站、运营、推广一体化服务的第三方平台，具有微网站、菜单管理、微信一键连 WiFi 上网、一键关注、会员卡等服务功能。作为微信认证合作伙伴，“微旺铺”有专业代运营团队为企业及个人提供服务，商家企业也可以自行使用“微旺铺”模板进行微信公众号建站，使用零开发、形式全的营销推广模块等。“微旺铺”整合商户基础交易系统、商家交易数据、用户粉丝管理与中国电信大数据能力，为用户提供更精准、更个性化的信息推荐，为商家提供更为强大的流量入口和应用分发能力。

来源：《人民邮电报》2015 年 08 月 17 日

滴滴快的和小米达成合作探索新商业变现模式

滴滴快的和小米 8 月 13 日联合宣布滴滴打车 APP 将成为小米新品手机红米 note2 的首发合作平台，部分滴滴用户能提前享受快速配送服务。这是中国两家互联网公司的首次合作，并探索新的商业变现模式。

知情人士透露，8 月 16 日，小米旗下新品手机红米 note2 将正式上市。滴滴打车 APP 和小米官网均为首发平台，所有米粉均可登陆滴滴打车 App 和小米官网进行抢购。同时，在北京地区滴滴将提前两个小时开售和配送部分红米 note2 手机。也就是说，在正式开放购买前，米粉就能通过滴滴平台抢先拿到红米 note2。

红米 note2 配备了主流旗舰水平的 HelioX10 处理器，共有三个版本，其中 8 核 2.0GHz/16GB/2GBRAM 的移动 4G 双卡版售价 799 元、双网通标准版售价 899 元，8 核 2.2GHz/32GB/2GBRAM 双网通高配版售价 999 元。

根据数据调研公司 IHSTechnology 公布的中国智能手机市场第二季度出货量数据，小米以 18% 的市场份额再次稳居国内第一，这已经是小米连续第五个季度领跑中国手机市场。在刚刚过去的上半年，小米以出货量 3470 万台的业绩继续稳居国内市场第一。

其中，红米 note 系列一直是小米旗下最为畅销的产品之一，被称为“千元机性能之王”，业内预计，刚刚发布的红米 note2 凭其直追旗舰手机水平的性能与品质，以及 MIUI 系统无与伦比的操作体验，更有不可思议的高性价比，必将成为今年国内最畅销的智能手机之一。

小米公司创始人雷军表示：“红米就是小米的青春版，一经发布就深受年轻人的喜爱。其中红米 Note 系列从 2014 年 3 月份发布至今，销量已经突破了 2508 万

台。”

此前小米和 QQ 空间等新锐社交媒体开展过全新产品的首发，而此次小米和滴滴快的的合作，是小米第一次和国内领先的 O2O 平台开展合作试水，而将一款全新产品提前官网 2 个小时率先发放和让用户体验，更是小米第一次尝试。

小米联合创始人兼总裁林斌表示，滴滴快的是中国最大的移动出行平台，拥有海量高活跃且有良好付费习惯的消费群体，对于活跃在城市的年轻用户来说，滴滴打车已成为连接线上和线下，日常生活必备的应用，而这部分群体正是小米手机的潜在消费者。“滴滴打车不仅是优质的流量入口，更可以帮助小米开拓新的社会化推广、销售渠道，使其用户入口与产品、产品输出口得到进一步显著拓宽。”他说。

数据显示，截至目前，滴滴快的共拥有近 2 亿的用户，日均订单近千万。

来源：新华网 2015 年 08 月 13 日

联通发布沃派互联网校园专属产品首创通信业众筹模式

中国联通 8 月 12 日在京举办了主题为“众筹未来与沃共赢”的沃派+众筹合作暨校园产品上线发布会，正式推出了三款互联网校园专属套餐产品，包含超大定向流量及诸多会员特权。此次中国联通创新性的采取众筹方式，携手互联网应用企业和终端公司，开创了商业合作新模式。

推三大主题沃派卡含多种特权

中国联通副总经理熊昱表示，中国联通在 4G 时代将着力推进校园沃派从“流量第一品牌”向“互联网消费第一品牌”升级。未来将系统布局、阶段推进，秉承“开放、合作、创新、共赢”的原则，欢迎越来越多的合作伙伴加入进来，共创越来越繁荣兴盛的校园“互联网+”生态圈。

中国联通市场营销部总经理韦秀长介绍，沃派校园卡是中国联通面向学生群体推出的重磅产品，自 2011 年上市以来一直坚持凸显青少年时尚、活力、充满自信的族群形象，每年都会推出不同特色的主题沃派卡。调查显示，作为现今学生主力军的 95 后一代，他们兴趣爱好中音乐占 55.6%、视频占 53.8%、游戏占 38.3%，这三种娱乐方式最受 95 后钟爱。因此中国联通此次打造的沃派校园卡首度搭载“互联网+”概念，将内容与流量结合起来，通过追剧侠、音乐侠、游戏侠的形象吸引用户，更符合学生的娱乐需求。

值得关注的是，中国联通沃派校园卡与各大互联网应用合作商联合推出了三种主题卡，分别为 39 元优酷视频卡、36 元酷狗音乐卡、36 元游戏卡。其中优酷视频卡、酷狗音乐卡和游戏卡分别包含了 6GB 优酷视频、酷狗音乐和小沃游戏的超大定向流量，同时还包括 450MB 的省内流量和 100 分钟本地通话。

除定向流量外，每张主题卡还附赠诸多会员特权，例如优酷视频卡可享会员免广告、赠送观影券、1080P 高清等特权；酷狗音乐卡可享 300 首付费音乐免费下载、

高品质电台、客户端去广告和VIP加速下载等特权；沃派游戏卡专属特权为可折扣购买游戏道具、购买后还能返现。此外，这三款主题卡还具有校园免费WLAN、寒暑假漫游功能以及短信网龄升级计划三大校园专属产品功能，可使学生群体享受到中国联通更加优质、实惠的互联网通信服务。

首创互联网应用众筹模式

2015年中国联通的校园“沃派+”众筹合作，开创了运营商通过众筹方式完成跨界合作的新模式。据悉，共有60余家知名互联网应用公司参与了本次众筹，其中优酷、酷狗、小沃科技分别在视频、音乐、游戏三个领域获得头彩，另有10余款消费者喜爱的互联网产品也纳入中国联通沃派校园产品体系，包括爱奇艺、乐视、酷音铃声、新浪微博、携程等时下热门应用，作为可选包供消费者选择。

运营商作为网络的建设者，潜心于网络安全、先进技术等研究；而互联网应用企业作为网络使用者，主要侧重于提供个性化服务。众筹方式充分把两者优势打通，和而不同，借助运营商的技术与流量支持，加上互联网应用企业丰富精彩的节目内容，成为运营商互联网应用的主要创新思路。

为学生量身打造“终端+应用+业务”生态化产品

与此同时，中国联通还携手国内知名手机终端厂商推出数款校园市场产品。据悉，此次产品选型再次采取“众筹模式”，由各级分公司销售一线的操盘手和渠道操盘手“众筹”，选取市场认可的性能好、颜值高、性价比高的终端。

据介绍，通过“众筹”，中国联通为校园市场强力推出乐视乐1联通版、酷派Y76、荣耀4C、红米Note4G双卡版、中兴醉享、魅蓝NOTE2等热销机型。学生用户不但可以在联通自有营业厅办理存费送机，或在联通合作渠道办理合约惠机等超值合约包，同时购机升4G即可获赠300分钟语音+300MB流量，另外还将配置校园专属流量包+校园专属语音包+校园专属产品功能+互联网应用定向流量包。此外，中国联通为用户专属打造的“终端+应用+业务”生态化产品，也是今年校园市场的一大亮点之一。

除上述机型外，中国联通还为用户打造了丰富的双4G双百兆终端，均支持LTEFDD、TD-LTE国际主流网络，畅游全球无需更换手机，为学生带来随时随地上网冲浪不掉线的极致体验。目前，中国联通推出的产品中最低399元即可享受完美的双4G生活。

线上渠道爆款手机5折起抢购

8月12日起，用户登录中国联通网上营业厅，联通手机营业厅客户端沃派校园专区，即可抢先购买“沃派+”主题卡，并可5折起抢购小米、魅族、荣耀等品牌热销手机。

除超值折扣优惠，中国联通网上营业厅还推出了“以老带新送1.5G流量”线

上专属活动。用户通过分享页面链接的形式推广联通沃派产品，好友点击链接进入页面且成功购买产品，即可获得免费领取 1.5G 省内流量半年包的资格。流量包既可用户自己领取，也能赠送给好友。

此外，自 9 月起中国联通还将借助移动互联网新型社交化直销平台——沃联盟，面向大学生群体开展校园创业大赛等多种形式的营销活动，将给有志创业青年带来 0 门槛 0 费用创业的新机遇，参加活动的大学生可获得佣金、明星手机、大额充值卡等丰富奖励。

来源：新华网 2015 年 08 月 12 日

终端制造

【企业情报】

华为携手海尔，推进智能家居走向万物互联

2015 年 8 月 12 日，华为与海尔在智能家居领域正式签订战略合作协议，启动全方位、多层次的深度合作，包括智能路由与模块集成、移动智能终端与家电交互控制、云平台数据对接共享、以及渠道及市场推广和品牌建设等方面，构建行业统一的通讯互联标准与协议，推动智能家居向万物互联演进。

华为消费者 BGCEO 余承东表示：“作为全球领先的信息与通信解决方案供应商，华为拥有非常强大的芯片和通信能力。我们希望通过与海尔这样的全球家电领导品牌合作，共同升级智能家居产业，从单一家电产品向万物互联的智能化时代升级，共同建造一个涵盖生活、工作、起居等衣食住行全场景的无缝连接。”

华为是全球第三大智能手机制造商，仅 2015 年上半年，华为消费者 BG 的销售收入达 90.9 亿美元，智能手机出货量达到 4820 万台。海尔是全球领先的家电厂商，已经连续六年蝉联全球大型家用电器第一品牌。双方认为，构建统一的互联标准协议和规则是其应当承担的行业责任，将组建产业联盟，推动智能家居产业健康有序发展。

根据双方达成的协议，海尔全线智能家电产品的通讯模块/芯片将兼容华为的 HI-LINK 协议 (LiteOS)，完成双方在底层的对接和互通，以实现华为智能路由产品对海尔智能家电产品进行连接与控制。

在移动智能终端与家电方面，华为消费者 BG 将逐步在智能手机和穿戴式产品的 UI 界面上集成对海尔家电的控制与交互，并最终实现与海尔全线智能家电的互动。此外，双方将实现云平台之间的数据对接，根据用户习惯进行大数据的深入挖掘。

同时，双方也将在渠道和营销上进行联合探索，在全球推广智能家居。海尔集团轮值总裁梁海山表示：“华为与海尔的合作，是我们为消费者打造一站式智能家居解决方案的开始。华为不仅在智能终端、智能路由器和通信模块领域有深厚的技

术积累，更拥有目前世界上最轻量级的物联网操作系统 LiteOS，具备零配置、自组网、跨平台的能力。这是打通行业标准的基础，也是海尔期待的智能家居互联。凭借海尔在传统家电领域的龙头地位和智能家电领域的深厚经验，以及华为消费者业务在通讯连接整体解决方案和技术上的领先优势，海尔 U+ 产业联盟相信，通过双方跨领域深层次的战略合作，将构建更加安全可靠、简单易用、智能互动的智能家居整体解决方案，为用户提供更好的智能家居体验，实现更大的商业价值。”

据专业咨询机构奥维咨询预测，2020 年中国智能家居的整体产值会突破万亿元，其中智能硬件的产值达到 6000 亿元。智能家居作为 IT 技术（特别是计算机技术）、网络技术、控制技术向传统家电产业渗透发展的必然方向，目前正处于高速发展阶段，各大厂商早已排兵布阵，抢占领地。在这种市场环境的驱动下，类似华为与海尔的跨界强强合作是智能家居行业发展的必经之路。

来源：C114 中国通信网 2015 年 08 月 13 日

华为企业云战略项目投入运营

从位于吴兴区的南太湖高新区获悉，市重点项目——华为云计算数据中心日前投入运营，开始全面承接政府、企业的信息化业务。据介绍，该数据中心是华为公司全球云计算战略中的一环，是华为企业云全国布局中的重要节点之一。“华为公司正在构建一张覆盖全国的云计算数据中心网络，通过与吴兴区合作，共同打造区域内云计算产业，推动政府、企业的信息化转型升级。”该项目有关负责人告诉记者，华为将该数据中心作为其云计算数据中心网络重要的三级节点，负责上海经济圈业务的承接，将其建设成为上海都市圈产业支撑中心、长三角云服务业务承接中心。

在该项目中，华为公司将提供发展云计算产业所需服务器、存储、网络设备和数据中心虚拟化平台、运营管理平台等软件及相关能力并提供专业团队统一运营该数据中心。“我们将共同打造云计算产业集群，实现区域内政府和企业信息化的转型升级，构建信息产业差异化竞争优势，争创国家级云计算产业基地。”项目有关负责人说。

同时，项目中规划的新机房单体建筑也正在稳步建设中。“预计到明年，新机房将全面投入使用。”高新区有关负责人告诉记者，为了承接该项目，当地投资建设超过 1.5 万平方米 t3+ 以上标准的数据中心机房。

值得一提的是，从初期的战略共识到产业定位，从协议签订到项目具体操作，当地政府部门都全力推动。“项目的落地得益于园区保姆式、管家式、顾问式的招商引资服务，在政策、流程等方面都给予了全面指导和帮助。”项目负责人告诉记者，在双方共同努力下，该项目将发挥园区区域优势及华为公司的技术优势，构筑高新区的信息产业优势。

来源：《湖州日报》2015 年 08 月 17 日

华为加码金融行业：扩大朋友圈助客户重塑 IT 向开放架构转型

随着经济及运营环境的巨大改变，传统的金融行业正面临着前所未有的挑战，转型已经刻不容缓。实施数字化战略成为金融行业转型的一大方向，而强大的 IT 支撑体系及 IT 能力是其面向数字化转型的基础。但是，传统银行封闭的 IT 架构已经无法满足当前大容量、高并发、快速变化的业务需求。

对此，华为提出希望与金融行业的客户以及合作伙伴一起重塑金融 IT 架构，帮助金融行业客户构建开放、弹性、安全、成本可控的 IT 平台，建立智慧全面的数据体系与敏捷的服务渠道，应对并加速业务转型。在近日举行的“华为 2015 全球金融峰会”上，华为还联合全球 11 家领先的银行 IT 解决方案合作伙伴共同构建“金融开放平台生态圈”，致力于以客户为中心，联合合作伙伴在基础架构和生态系统方面进行创新，使能金融行业 IT 革命。

数字化转型：金融行业封闭 IT 架构亟需重塑

移动互联网的飞速发展，正在悄然改变着许多传统行业的游戏规则，银行业正面临多重挑战：一方面，客户需求不断提高，客户希望随时随地获得电子化、智能化、个性化、定制化的金融服务体验；另一方面，新进入者正在不断蚕食传统的银行价值链，在资产业务、负债业务和中间业务等方面拆分传统上由银行提供的一揽子服务，尤其是互联网企业、第三方支付公司的崛起，改变了原有传统金融的服务模式，包括支付、渠道、产品等都更为移动化，这些都对传统的银行业形成了巨大冲击。

面对挑战，分析人士认为，银行业应实施数字化战略，从渠道、产品服务、客户三方面寻求转型，包括交付方式立体化的全渠道策略；产品服务场景化的大平台策略；客户管理智能化的智慧银行策略。例如，通过云架构转型，银行不仅能提高分析效率、降低运营和创新成本，还能增强数据储备能力和灾备能力；通过大数据策略，能分析海量客户数据，迅速理解客户实时需求，并有能力针对此需求做出行动；从多渠道发展至全渠道，最终实现一致客户体验、无缝客户历程、全面渠道选择。

不过，若想成功实现上述这些转型目标，全都需要建立在有力的 IT 支撑体系及 IT 能力基础之上。然而，现阶段银行 IT 基础架构面临的主要问题是核心业务系统仍然依赖大型机系统，IT 成本居高不下、自主可控能力有限；随着业务持续发展，多中心建设，集中式架构所面临的问题日益突出。这些因素，也在一定程度上制约了银行业的数字化转型速度。

对此，在近日举行的“华为 2015 全球金融峰会”上，华为企业 BGMarketing 与解决方案销售总裁何达炳表示，华为希望与金融行业的客户以及合作伙伴一起重

塑金融 IT 架构，帮助金融行业客户构建开放、弹性、安全、成本可控的 IT 平台，建立智慧全面的数据体系与敏捷的服务渠道，应对并加速业务转型。

合力共赢：开放平台生态圈加速银行开放架构转型

与此同时，在本次峰会上，华为还联合全球 11 家领先的银行 IT 解决方案合作伙伴共同构建“金融开放平台生态圈”，致力于以金融机构客户为中心，关注其转型时的 IT 需求，联合合作伙伴在基础架构和生态系统方面进行创新，使能金融行业 IT 革命。

谈及为何要构建“金融开放平台生态圈”时，华为企业 BG 金融解决方案部部长王鸿峰指出，随着金融业务的快速发展，以大型主机为核心交易系统的传统封闭式架构下，IT 系统扩展困难、响应速度慢等因素制约着业务的跨越式发展；而互联网公司应用云计算和分布式架构为代表的开放平台架构取得成功，为商业银行解决业务系统面临的挑战提供了全新思路，通过开源软件以及分布式处理架构可实现系统处理能力的无限扩展；同时，X86 服务器等标准化的基础设施在性能、可靠性上日臻完善，也为银行应用系统提供了一个可靠的运行环境。金融机构及其软硬件系统供应商，都看到了开放平台 IT 架构有助于支撑银行实时处理海量并发交易，并拥有安全、可靠、灵活、敏捷、扩展性强和不间断运行的特点。

“华为提出金融开放平台生态圈，就是致力于通过整合产业链上下游各方资源，推动金融机构的 IT 架构从封闭走向开放，并在安全可靠的运营环境上实现流畅的客户体验和便捷的服务创新。”据王鸿峰介绍，华为与合作伙伴构建的是从基础架构到应用的完整链条，并不是简单的卖设备或产品给客户，首先抓住客户真正诉求再去考虑相应的解决方案；同时，华为坚持与合作伙伴共赢的策略，咨询公司、应用厂商和集成商都能够发挥各自对行业应用的深度了解和实施经验的价值，齐心协力形成业务驱动的金融行业 ICT 基础架构创新；而且，华为对自己业务范围也有明确界定，华为将聚焦在 ICT 的基础架构上，不会做应用层的软件及开发工作。

在与合作伙伴合作共赢方面，王鸿峰表示，华为将给予金融开放平台生态圈提供开放实验室、创新中心、验证中心和二次开发与远程协助等平台资源支持，同时华为将推动跨领域合作为金融机构业务创新提供 IT 支持，加速金融行业向开放平台架构转型。

目前，除了联合创新中心以外，华为还有多种方式支撑合作伙伴工作。例如 Openline，不仅面向国内市场，也面向全球，包括在慕尼黑、新加坡、戛纳已经有多个 Openline 建立起来，给合作伙伴提供进行联合创新、共同验证的环境，使 ISV 不需要千里迢迢跑到中国来验证，在本地就可以探讨方案，共同把方案推出来；在苏州华为还建有能力支持中心，当遇到开放接口、接口调用方式、产品特性等问题时，都可以进行 7×24 小时支撑；同时在苏州和深圳有相应的展示厅，华为与合作

伙伴共同推出的方案可以快速展示给客户。

多年深耕：全球市场稳步拓展

说起华为在金融行业市场的拓展历程以及成果，华为企业 BG 中国区金融系统部部长来利顺表示，华为是在 2011 年正式进入金融领域的，经过了过去四年多的努力，华为在全球金融行业市场稳步拓展、增长迅速。

据来利顺介绍，目前华为已服务全球 300 多家金融机构，包括银行、保险公司、证券公司以及基金公司等都采用了华为的网络、存储、云计算、大数据、视频通信、统一通信及协作等解决方案。而在这 300 多家金融机构中，有 6 家全球 TOP10 银行。在欧洲、亚太、俄罗斯等区域华为进入到当地主流金融客户系统中；在中国市场已成为国有四大银行的主流 IT 设备供应商，并联合客户进行了多项创新合作。

华为助力金融架构转型主要包括两个切入点：X86 高可靠集群承载重要交易系统和金融云架构支撑银行业务转型及业务实践。目前，华为与生态圈成员推出了基于金融私有云架构的网银云、信贷云、直销银行云、小微贷业务云、核心账户云、信用卡核心应用云化以及移动柜员、家庭银行等基于开放平台的解决方案，已为西班牙证券市场公司打造基于云平台的高效股票交易系统，助力中信信托转型互联网金融等。如此大规模应用的金融机构关键云化实践，也为金融行业向开放架构转型打下了坚实基础。

除了提供更开放、易于联接、标准化的平台以外，华为还致力于与合作伙伴一起为客户打造一个更高性价比、更灵活、更安全的金融业务系统，来应对新的挑战，并谋求未来的发展。华为表示，华为希望成为帮助金融客户构建面向互联网+时代的创新 ICT 基础架构的最佳伙伴，与“金融开放平台生态圈”的合作伙伴一起从平台转型、产品创新、服务交付等多个层面系统化助力金融行业信息化建设，重塑 IT 核心竞争力，激发创新活力。

来源：C114 中国通信网 2015 年 08 月 17 日

StrategyAnalytics：2015 年 Q2 华为成为全球第三大手机厂商

StrategyAnalytics 发布最新研究报告指出，全球手机出货量每年增长达 2%，在 2015 年 Q2 达 4.35 亿部。由于华为首次攫取 7% 的市场份额及取代微软成为全球第三大手机厂商，跃升为业绩明星。

StrategyAnalytics 总监 WoodyOh 谈到：“全球手机年出货量达 2%，从 2014 年 Q2 的 4.28 亿部到 2015 年 Q2 的 4.346 亿部，该季度智能手机占全球手机出货量的 80%。得益于中国、欧洲和美国对手机需求放缓，手机整体市场 2% 年增长是这两年行业内最低的业绩表现。

StrategyAnalytics 总监 KenHyers 补充到：“华为 3060 万部的手机出货量以及 2015 年 Q2 攫取 7% 的全球市场份额。华为在全球所有地区提升很快，尤其是中国的

4G 模式，诸如 Mate7，被广为流行，华为终于超越了微软，首次成为全球第三大手机厂商。

StrategyAnalytics 执行总监 NeilMawston 补充到：“微软出货量达 2780 万部手机，并攫取 2015 年 Q2 全球 6% 市场份额。微软 6% 的全球手机市场份额仍旧是目前最低的历史最低值，继续在功能手机领域继续节节败退。虽然 Lumia 的智能手机产品组合在等待今年晚些时候 Windows10 系统的发布，小米仍然是中国移动手机市场的主要厂商。由于小米正面临来自华为、魅族和其它厂商的激烈竞争，但其本地和国际的市场增长正在放缓。因此，小米可能难以在未来几个季度维持其全球前五大手机市场排名的地位。

来源：CCTIME 飞象网 2015 年 08 月 12 日

融合摩托罗拉拖累联想业绩

8 月 13 日，联想集团公布了 2015/16 财年第一季度财报，营收 107 亿美元（约合人民币 683 亿元），同比上涨 3%；归属股东的净利润 1.05 亿美元（约合人民币 6.7 亿元），同比下降 51%。

财报指出，受全球 PC 市场环境的影响，联想集团个人、商用 PC 销量均大幅下降，但好于市场平均水平，市场份额创新高。具体业务来看，个人电脑业务业绩同比有了一定程度下滑，而在新兴业务如企业级业务方面仍有高速增长。

联想集团 CEO 杨元庆指出，摩托罗拉业务是造成此次净利大幅下滑的主要原因。

从收入看，联想及摩托罗拉业务的移动业务，其收入同比上升 33% 至 21.14 亿美元。虽然移动业务收入上升，但受中国智能手机和摩托罗拉业务表现减弱及会计处理衍生的与并购有关的非现金费用的影响，联想集团移动业务集团的除税前亏损仍达 2.92 亿美元，除税前利润率则为负 13.8%。

杨元庆表示，同样是规模相差不多的手机业务，联想手机一年开支 4 亿美元，摩托罗拉却达到了 20 亿美元，本身成本结构过高，并且受到拉美市场以及宏观经济的影响，仍然是造成亏损的主要原因。

联想宣布，将在全球范围内减少约 3200 名非生产制造员工，占公司非生产制造类员工的约 10%，占全球整体 60000 员工的约 5%。此次裁员预计在 2015 第二财季完成，结构调整支出 6 亿美元，实现年化费用节省 13.5 亿元。

杨元庆指出，移动业务要在 2-3 个季度内实现盈亏平衡。

来源：《新京报》2015 年 08 月 14 日

Uber 中国战略负责人柳甄：Uber 中国谋求中国上市

Uber 中国战略负责人柳甄昨天对新京报记者确认，作为独立运营的公司，Uber 中国将谋求在中国上市。“中国出行市场相对空白，还是刚刚开始。”谈及与滴滴快的的竞争时，柳甄表示。

柳甄正把 Uber 转变成本土公司

柳甄 8 月 12 日接受记者采访，Uber 中国目前在国内独立核算，独立运营，也将作为单独实体在中国谋求资本出路。“未来会在中国上市。”她说。

加入 Uber 中国后，柳甄主要精力集中在将 Uber 转变成本土公司，包括本土团队如何运营、促使中国资本参与、配合中国政府管理，以及打造符合中国实际的出行产品。

她强调，作为独立运营的本土化公司，Uber 中国乐于吸引中国资本参与。目前，已经有百度公司、中国人寿、中国平安、神州数码等多家战略合作伙伴。

2014 年 12 月，百度公司与 Uber 全球在北京正式签署战略合作及投资协议，双方并未披露投资金额。之后，中国人寿、中国平安、神州数码等合作模式相继披露，不过上述几家是否涉及资本层面尚不知晓。

“对于 Uber 中国，Uber 全球在未来更多是以孵化器和战略投资人的身份存在，同时给予技术支持。”柳甄说。

“围绕效率做减法”

2015 年 5 月，Uber 创始人特拉维斯·卡兰尼克(Travis Kalanick)曾低调赴华出席贵阳国际大数据产业博览会。此后，卡兰尼克又在致投资者的一封邮件中表态，“今年计划向中国投资 70 亿元人民币(约合 11 亿美元)，来进行业务扩张。”

7 月 8 日，Uber 的中国竞争对手滴滴快的突然对外宣布，仅用两周时间迅速完成 20 亿美元的新一轮融资。且称公司目前拥有超过 35 亿美元的现金储备。

如此高调对外公开新一轮融资进展，被外界解读为针对 Uber 的有力回应。

两家业务模式已经出现明显分野，滴滴快的从出租车到专车，加入快车、顺风车、大巴等，目标在于打造多元一站式智能出行平台。Uber 中国则表示暂时不考虑进入代驾、公交车等市场。

柳甄则在采访中提到了 Uber “围绕效率做减法”，有几项“不做”。不做抢单，离你最近的未必第一时间到你身边；不做预订，因为是效率的浪费；不会显示所有车辆；不做现金支付。

对于国内竞争格局，柳甄表示，“年初 Uber 在中国市场份额还非常小，此后呈现 300% 增长，现在很多城市市场份额已经第一”，“中国出行市场相对空白，还是刚刚开始。”

来源：《新京报》2015 年 08 月 13 日

市场服务

【数据参考】

国内手机市场 7 月出货量 4491.5 万部

中国信息通讯研究院 8 月 10 日公布《2015 年 7 月国内手机市场运行分析报告》，

数据显示今年7月上市新机型187款，绝大部分为国产品牌，手机出货量达4491.5万部，环比增长17.8%。

七月份国内手机行业迎来新机上市高潮，上市新机型187款，同比增长42.7%。其中，181款为国产手机品牌，占96.8%。这些国产新机型价格区域宽，特色鲜明：大神Note3以899元引领千元级别指纹识别智能机；中兴高端机推出Axon天机，千元机推出中兴醉享，双管齐下；努比亚发布My系列首款手机My布拉格，文艺范十足。而国外品牌仅有6款新机型在国内市场出售，如三星GalaxyA8。

纵观今年国内手机市场，7月一改6月份的市场低迷，共出货4491.5万部，环比增长17.8%，使2015年国内手机销量达到2.82亿部，同比增长7.2%。其中，国产品牌出货3720.4万部，同比增长4.2%，占国内市场份额82.8%。

根据报告，4G手机已逐步占领国内手机市场，7月出货3903.5万部，达到全部机型销量的86.9%。同时，新机型中也有超过四分之三的手机是4G手机。

来源：新华网2015年08月13日

阿里第二季度财报：云计算业务增速106%超越亚马逊

8月12日，阿里巴巴集团发布2015年第二季度（2016年财年第一季度）财报。财报显示，阿里巴巴旗下云计算子公司阿里云第二季度收入4.85亿元，比去年同期大幅增长106%，成为阿里巴巴收入增速最快业务。

这是阿里巴巴第二次在财报中单列出云计算业务收入。上一季度财报显示，阿里云收入3.88亿元，同比上年增长82%，本次财报中，阿里云收入增幅扩大至106%，成为全球增速最快云服务商。

国内市场上，阿里云是唯一一家公布收入数据的云服务商。对比国际云计算巨头，亚马逊最新一季财报显示，云计算服务AWS收入增长81%，低于阿里云106%的增长速度。这也让阿里云成为全球增速最快的云服务商。

阿里云收入增速也超过了中国公有云市场整体增速。2014年中国公有云市场规模增长61.9%，高于美国市场增速，但低于阿里云106%的增速。

据权威研究机构IDC数据，2014年阿里云在中国公有云市场份额排名第一，市场占有率达29.7%，超过亚马逊、微软和IBM在中国市场的份额总和。

IDC预计，中国公有云市场规模在未来几年内将保持高速增长，到2018年中国云计算市场将达到20亿美元。由于阿里云目前已在中國云计算行业处于领导者地位，该研究机构认为，阿里云在中国和美国市场保持着十足的成长空间。

SunTrust分析师预测，到2018年，阿里巴巴云计算业务收入将达12亿美元，同时表示，随着中国市场对云计算市场更好的理解和接受，阿里云将会有更快的发展。

财报中，阿里巴巴列举了各个领域的客户案例，显示出政府和企业对云计算的

使用正变得越来越广泛。

客户案例中，新浪微博正在使用阿里云 CDN（内容分发网络）服务，让用户访问微博平台时，能快速获取内容，实现图文秒开。

Play800 作为国内大型游戏厂商，正在使用阿里云提供的大数据产品 ODPS，进行游戏的流失预警和付费模式优化，提高游戏产品的盈利能力和用户体验。

打车软件快的也是大数据产品 ODPS 的用户，ODPS 帮助快的快速准确计算车辆的空载率，提高运营效率和乘客司机的使用体验。

对于收入占比最大的计算类产品 ECS，阿里在财报中列举了 12306 案例，今年春节期间，阿里云计算平台分流了 75% 的 12306 火车票查询业务，处理全国网名四分之三的余票查询请求，确保 12306 顺利度过春运售票高峰。

从财报中列举的客户案例可以看出，阿里云计算类产品 ECS 持续保持了强劲增长，同时存储、安全、大数据类产品也表现出良好的势头，为各个领域的领军企业提供服务，表现出对中国市场的绝对控制力。

国际市场方面，今年年初，阿里云在美国硅谷设立首个海外数据中心，将业务拓展至云计算领域更为成熟的美国市场。今年 7 月 29 日，阿里巴巴宣布对阿里云战略增资 60 亿元，用于国际业务拓展，云计算、大数据领域基础和前瞻技术的研发，以及 DT 生态系统的建设。

阿里云已经宣布，将在香港和美国设立第二个数据中心，同时将在包括中东、新加坡、日本以及欧洲等地部署新的数据中心。

同时，阿里云也正在聚集更多合作伙伴，向云平台用户提供行业应用、行业解决方案、IT 服务、硬件等服务。去年启动的“云合计划”，聚集了 200 余家大型合作伙伴，阿里表示未来三年全球合作伙伴将扩大至 2000 家。

来源：C114 中国通信网 2015 年 08 月 13 日

我国虚商用户数突破千万大关：联通贡献了接近 90%

据业内人士透露，经过长时间的酝酿和发展，我国虚拟运营商产业终于迎来了一个关键节点，突破了 1000 万用户大关。

但三大基础运营商的成绩却是天壤之别。其中，中国联通移动转售用户约为 900 万，中国电信移动转售用户数约为 100 万，而中国移动转售企业则刚刚开始试商用，用户量仅为 10 万级。

有观点认为，中国联通能够取得这个成绩，是做出了很大的让步，给了虚拟运营商很大的发展空间；但有联通相关人士指出，这个成绩的取得主要依靠自身实力和开放合作精神，而非其他。

作为电信行业对外开放的样板工程，工信部在 2013 年年底正式开放了移动转售业务。但多数虚拟运营商仍为盈利模式不清晰、批零倒挂、用户以中低端为主、

多数企业未开放号等问题困扰。以至于最终获得牌照的 42 家企业中，依然有为数不少的没有推出任何产品和业务。

来源：C114 中国通信网 2015 年 08 月 17 日

海外借鉴

2025 年全球 5G 收入将突破 650 亿美元

据国外媒体报道，市场研究机构 JuniperResearch 公司日前在其最新公布的一项报告中，对 5G 的采用前景做出了极富远见的预测：到 2025 年，全球 5G 服务收入有望突破 650 亿美元，较其 2020 年正式投入商业运营第一年的 1 亿美元暴增，并将占到 2025 年运营商服务总收入的大约 7%。

Juniper 指出，虽然首个商业部署预计将在 2020 年问世，但到 2025 年，5G 服务的采用就将非常普遍。

5G 的界定和物联网的兴起

JuniperResearch 这一题为《5G 市场战略：4GLTE 演进、频谱分析与 2015-2025 年机遇》的突破性研究发现，业内对于制定 5G 技术和性能标准的共识日渐高涨。“5G 愿景”所包含的关键元素有不低于 10Gbps 的网络速度、等待时间在 1 毫秒以下、频谱效率提高、能耗降低、电池寿命延长、元件密度更高，以及可靠性和灵活性的改进等。

5G 提供全新的消费体验

JuniperResearch 发现，5G 不但能够实现速度更快的连接，还会促进广泛、全新的消费者和企业体验，包括数据密集型和节能型应用、高清 4K-8K 视频、自动驾驶汽车、先进的虚拟现实以及感官/触控互联网——进行持续地监测和控制。

还应指出的是，运营商将需要考虑多种服务部署方案，以便从其网络和牌照投资中获得充足的 ROI(投资回报)。

该报告的作者尼廷·巴斯(NitinBhas)表示：“这些分散的领域或服务需要运营商在数据使用、设备类型和网络速度的基础上制定出透明且具有竞争力的价格，这意味着利润率将随着所参与的部门不同而变化。”

其他主要发现：

Juniper 估计，未来 5 年，业界将向 5G 技术的研究、试验和开发投入至少 250 亿美元。

2020 年，全球主动 4GLTE 连接将超过 30 亿。

来源：飞象网 2015 年 08 月 12 日

Marvell 十亿美元出售手机芯片业务或与联芯抱团取暖

美国芯片公司 Marvell 正在考虑出售其手机芯片业务，潜在的买家是大唐电信旗下的联芯科技。据业内人士称，Marvell 在存储、网络设备、手机芯片等领域，都曾经推出过非常惊艳的产品，但往往是昙花一现，等第二代产品出现之后，Marvell 又迅速被超越。因此，业内均戏称 Marvell 为“一代枭雄”。

近期，手机芯片市场的激变超乎想象。半年前，全球排名第六的芯片设计公司 Marvell 还曾为旗下手机芯片业务估值 30 亿-40 亿美元。但半年后的今天，Marvell 的要价已经不足 10 亿美元，而竞购者仍在砍价。

近日，多位知情人士告知记者，美国芯片公司 Marvell 正在考虑出售其手机芯片业务，潜在的买家是大唐电信旗下的联芯科技。联芯科技是国内知名的手机芯片公司，其主力芯片 LC1860 目前被应用于小米的红米 2A 手机，取得了接近 600 万的销量。

一位 Marvell 中国区手机芯片部门负责人向记者证实：“我们只知道两家公司的老板在谈，不过具体的价格、形式还没有敲定，公司内部暂未通报此事。”

事实上，自 2014 年下半年开始，美国投行就建议 Marvell 出售其手机芯片业务。当时，Marvell 领先高通、联发科、展讯等竞争对手，率先推出了 4G 芯片，并一度占据市场 30% 以上的份额。2014 年底，业内曾传出“中国电子竞购 Marvell 手机芯片”的消息，对此，该 Marvell 人士透露：“当时，我们市场、产品还不错，要价较高，跟上海市政府、中国电子接触过，但合作模式、价格却都没谈拢。”

时至今日，Marvell 市场地位下滑，该人士如是告诉记者：“已经错失了很多时机，我们需要一次很好的整合来改变目前的劣势。但我们希望是合资，而非被收购。手机芯片依然给公司带来很多品牌价值，我们不舍得卖。”

从鼎盛期跌落

Marvell 公司成立于 1995 年，总部位于美国硅谷，在芯片设计领域拥有近 20 年积累。2015 财年中，Marvell 的年收入已经超过 37 亿美金，年出货超过 10 亿颗芯片，其产品线覆盖存储 DRAM、网络设备芯片、移动设备芯片、物联网等领域。

根据知名市场调研机构 ICInsights 在 2014 年底发布的调研报告，Marvell 在无晶圆半导体公司中排名全球第六。

2006 年，Marvell 出资 6 亿美元收购了 Intel 的移动通讯芯片业务，组建其手机业务部门，并于当年推出其首款产品 PXA935，该产品最早用于黑莓的 3G 手机。2010 年，Marvell 还为中国市场开发了 TD-SCDMA 单芯片 PXA920，一度占据 90% 市场份额。2013 年底，中国 4G 牌照发放之时，Marvell 抢在竞争对手联发科、展讯之前推出了首款适用于千元智能手机的 4G 芯片，成功抢占了 4G 窗口。

财报显示，2014 年 Q1，Marvell 手机芯片收入 3.15 亿美元，同比增长 140%；

2014 年 Q2, Marvell 手机芯片业务收入 2.89 亿美元, 同比增长 67%。截至 2014 年 9 月, Marvell 的 4G 芯片在中国市场份额高达 30%, 其 4G 芯片出货量位居全球第二, 仅次于高通, 领先于竞争对手联发科、展讯。在 2014 年底中国移动合作伙伴大会上, 中国移动总裁李跃在发言时表示: “在 4G 发展中, Marvell 立下了汗马功劳。” Marvell 是该会议中唯一被中移动公开表彰的企业。

但是, 随着高通 4G 芯片出货量趋于稳定, 联发科、展讯 4G 芯片逐步面世, Marvell 的市场地位开始迅速下滑。2014 年 9 月, 美国投行 JMP Securities 分析师 Alex Gauna 指出: “Marvell 的基带芯片虽有好转, 但长期获利前景有所疑虑, Marvell 应该考虑出售该部门, 开启更多投资价值。” 2014 年全年, Marvell 4G 芯片出货量超过 2000 万, 但联发科的 4G 芯片出货量接近 3000 万, 后来居上。

财报显示, 在 2014 年 Q3、Q4, 2015 年 Q1 的三个季度中, Marvell 手机芯片业务收入分别为 2.51、2.06、1.81 亿美元, 每季度分别缩水 13%、19%、13%。只用了一年时间, Marvell 手机业务收入下滑了 44%, 并拖累 Marvell 总收入下滑 24.5%, 手机业务占总收入比也从最初的 33% 下降至 25%。

数位不愿透露姓名的人士评论称, Marvell 是一个很特殊的公司, 在存储、网络设备、手机芯片等系列产品中, Marvell 都曾经推出过非常惊艳的产品, 领先竞争对手一大截。但是, 这些产品往往昙花一现, 等第二代产品出现后, Marvell 又迅速被超越。因此, 业内均戏称 Marvell 为 “一代枭雄”。需要指出, 评价 Marvell 的数位人士均来自 Marvell 的竞争企业。

抱团取暖?

“(下滑的) 根本原因在于, Marvell 的客户服务跟不上。” 前述 Marvell 人士告诉记者: “比起客户维持力度, 联发科、展讯都比我们强许多。” 以展讯为例, 展讯 CEO 李力游每年都会拿出大部分时间亲自去客户现场交流, 2014 年 9 月, 展讯还在深圳设立创新实验工程中心, 提供一站式手机测试服务。此类服务可以缩短手机厂商的产品生产时间。

“客户支持团队人少、支持模式不灵活, 解决方案的难易度与客户匹配不足, 存在很多类似的问题, 限制了 Marvell 的发展。” 前述 Marvell 人士表示, “如果通过公司合资整合的方式能够解决这些问题, 我们的前景依然广阔。”

不过, 该人士也担心, “如果融合不好的话, 对两家公司来说这都会很糟糕。”

2008 年成立于上海的联芯科技是大唐电信科技产业集团的核心企业之一, 拥有 TD-SCDMA、TD-LTE 领域的核心技术及专利, 以及 1000 余名员工。其员工数量远远小于展讯、联发科等竞争对手, 展讯、联发科员工数分别超过 4000、20000 人。

联芯科技是否拥有 Marvell 所需要的 “客户、市场支持力度”, 这并未可知。近年来, 联芯科技并未有太多亮眼的市场建树。最近几年来, 联芯科技最成功的市

场动作就是以 1.03 亿元价格将主打的 LC1860 芯片技术平台出售给小米，与小米合作之后，LC1860 芯片被用于红米 2A，出货量迅速增长。但这也一定程度上使得联芯成为“小米专用”，据手机中国联盟秘书长老杳介绍，“目前没有听说其他主流手机使用 LC1860。”

不过，联芯科技母公司大唐电信对芯片产业格外重视。2014 年初，大唐电信投资 25 亿元成立大唐半导体，倾注集团资源拓展终端芯片、信息安全芯片、汽车电子芯片等业务。

目前，联芯科技 CEO 钱国良出任大唐半导体 CEO。大唐电信的战略定位给二者的合并增添了很多可能。除此之外，需要指出，Marvell 手机团队与联芯科技一样位于上海，而 Marvell 的创始人戴伟立女士则是出生、成长于上海的美籍华人。这些均是双方合作的有利因素。

合作的风险

不过，在老杳看来，“双方合并风险不小，因为面临高通、联发科、展讯的残酷竞争，算上重组整合带来的风险及业绩下滑，短期内风险更大。”

事实上，在刚刚过去的二季度中，手机芯片厂商均遭遇了严重的市场下滑。

根据高通财报，2015 年 Q2，高通收入 58 亿美元，比去年同期 68 亿美元下滑 14%；净利为 12 亿美元，比去年同期 22 亿美元下滑 47%。第二大手机芯片商联发科也公布了二季度财报，营收 94 亿元，同比下滑 13%，净利润 12.5 亿元，同比下滑 49.2%。

老杳分析认为，“手机芯片下滑，主要是因为欧美及中国市场智能手机增速变缓，而亚非拉市场比大家想象的爆发要慢了许多。”其次，三星、Apple、华为等手机厂商在高端产品中开始越来越多地采用自研芯片，这种趋势极大冲击了芯片企业的利润。

除此之外，得到大量资金扶持的展讯，开始在市场、产品上发力，通过激进的市场策略抢占市场，使得整个芯片行业的价格战越发激烈。

需要指出，最近几年，亚德诺、飞思卡尔、德州仪器、意法爱立信、博通等公司已经先后退出手机芯片业务，其中，仅亚德诺的手机业务被联发科收购，而飞思卡尔、德州仪器、博通、意法爱立信则因无下家接盘不得不直接解散了手机芯片部门。而据国内知名芯片分析机构芯谋研究首席分析师顾文军介绍，此前一段时间，Marvell 已经裁撤了位于以色列的 300 人的手机研发团队。

来源：《21 世纪经济报道》2015 年 08 月 11 日

Verizon 正把 VoLTE 变为默认选项正一步步重耕 CDMA 频谱

美国运营商 Verizon 在网络部署方面一直走在世界前列。去年 9 月，Verizon 率先在全美商用 VoLTE。截止目前，Verizon 已经拥有 400 万 VoLTE 用户。据国外

媒体报道，Verizon 正加快向 VoLTE 迁移的步伐。

据悉，在销售新手机时，Verizon 的工作人员会推荐用户优先选择 VoLTE 功能。不仅如此，Verizon 正努力推动 VoLTE 成为用户选购新手机的“默认选项”。未来，Verizon 还将把 VoLTE 设定成为手机语音的“唯一选项”。

毫无疑问，Verizon 的最终目标是新手机只支持 LTE。这样，Verizon 就可以通过重耕 (Refarming)，将 3GCDMA 频谱用于 LTE 网络。事实上，从去年开始，Verizon 已经将部分 3G 频谱应用于 LTE。

来源：C114 中国通信网 2015 年 08 月 13 日

英监管机构调查手机零售商数据泄露事件

英国一家主要手机零售商承认近期遭黑客袭击并可能已导致约 240 万用户的个人信息被泄露。英国信息监管局 10 日说，该机构正着手调查这一事件，并建议可能受影响的用户采取预防措施。

CarphoneWarehouse 是英国知名的手机零售商，这家公司日前在一份声明中说，他们近期发现公司的 IT 系统遭遇“精心策划”的黑客袭击，大约 240 万用户的姓名、住址、出生日期等个人信息以及 9 万名用户的信用卡资料可能被泄露。由于这家零售商还运营着多家网站，这些网站也在这次黑客袭击中受到一定影响。

信息监管局的一名发言人说，这家零售商已将事件通告了他们，该机构将展开相关调查。这名发言人还说，这些泄露的个人信息很可能会被用于欺诈活动中，比如用来盗刷银行卡等，因此建议用户尽快采取措施加强敏感信息的保护。监管局官网上也为受影响用户提供了相关指引。

CarphoneWarehouse 表示，已通过电子邮件等方式联系受影响的用户，告知他们相关情况以及提供安全建议。这家公司还说，已聘请了一家安全公司来检查内部系统。

来源：新华网 2015 年 08 月 11 日

高通 24 亿美元收购英国芯片制造商 CSR

日前，全球最大智能手机芯片供应商高通正式宣布以 24 亿美元完成对英国芯片制造商 CSR 公司的收购，收购完成后，CSR 的间接全资子公司——CambridgeSiliconRadioLimited 将更名为 QualcommTechnologiesInternationalLtd，并且成为高通的子公司。

其实早在去年 10 月这笔交易就被提出，只是由于触碰了反垄断的红线，监管机构对其展开了严格的审核，所以高通并没有第一时间将 CSR 收购。

据了解，CSR 公司有丰富的产品线，例如 GPS 芯片、蓝牙通信芯片以及物联网芯片，其在蓝牙、蓝牙智能和音频处理芯片领域拥有技术领导地位，被认为是高通进军物联网领域最好的补充。

高通 CEO 史蒂夫·莫伦科夫表示，CSR 在连接、音频技术和系统级芯片方面的互补性优势将有助于加强高通在万物互联和汽车行业的地位，同时为广泛且极其先进的产品组合提供补充。

近两年全球手机市场已经开始萎缩，且今年二季度的智能手机市场增幅创下行业六年来最低季度增长水平，这无疑给芯片厂商们带去了生存威胁。不过与此同时，正处于蓬勃发展阶段的物联网吸引了这些包括高通、英特尔等在内的芯片商的目光，安华高于 5 月斥资 370 亿美元收购了博通，英特尔于 6 月斥资 170 亿美元收购了 FPGA 生产商 Altera。而上月底，史蒂夫·莫伦科夫也表示将展开并购，扩大非手机业务版图。

来源：《北京商报》2015 年 08 月 17 日

英国监管机构并不担心 BT/EE 合并对市场的影响

据国外媒体报道，英国电信监管机构—英国通信办公室（Ofcom）并不特别担心英国电信计划与 EE 合并对市场竞争所产生的潜在影响，至少如果以最近发布的递交给英国竞争和市场管理局（CMA）的文件作为标准的话。

该英国电信监管机构无权就拟议的 125 亿英镑的收购案做出裁决，但它和其他利益相关方一起向竞争和市场管理局递交了意见书。相关文件在上月末编制完成并在周四于竞争和市场管理局网站上公布。

总体而言，英国通信办公室认为它有权保护市场竞争免受任何威胁。

该监管机构指出：“许多因 BT/EE 合并而产生的潜在竞争问题要么已被我们现在所采取的监管措施涵盖，要么属于这些监管权力的监管范畴。”

英国通信办公室提到了竞争和市场管理局在其上个月发布的问题声明中提出的许多重点领域，其中包括对手机零售市场的影响、提供批发移动和移动回程服务，以及固定宽带领域。

关于 BT 作为零售手机市场上中的一个潜在竞争对手的损失，英国通信办公室指出，这在很大程度上将取决于 3UK 和 02 计划结盟的结果，但它明确表示，它认为在任何可能的情况下都不会出现引起严重关切的原因。

英国通信办公室表示，如果该合并计划未能成功，则 BT/EE 合并对竞争产生的唯一可能影响将是，其竞争对手无法满足日益增长的需求，但它补充说，这个问题是不太可能出现，因为所有移动运营商都将有机会提升其能力。

英国通信办公室指出，如果 3/02 成功合并，而欧盟委员会不会对此采取任何补救措施，如移动虚拟网络运营商优惠准入或旨在吸引新企业进军该市场的激励措施等，例如，BT/EE 合并最终可能会降低市场竞争。但大多数欧洲交易的确具有附带条件。如果与 EE 合并的计划流产，那么 BT 将拥有能够利用这些补救措施的优势。

该监管机构就市场其他领域的类似竞争威胁做出了同样反映，在所有可能凸显

竞争威胁的情况下，均未表达任何严重关切。

通信办公室并未在其报告中给出明确结论。但在其字里行间，可以清楚地看到，该监管机构并不像许多 BT 和 EE 竞争对手那样对拟议合并的影响表示担忧。

来源：CCTIME 飞象网 2015 年 08 月 17 日

小米加入“印度制造”计划已生产红米 2 增强版

小米公司宣布，正式开始在印度生产手机，以响应印度总理莫迪提出的“印度制造”计划。

“印度制造”是印度总理莫迪在 2014 年 9 月推出的一项战略计划，旨在促进外来投资、创新、劳动力技能发展；保护知识产权以及建设领先的制造业基础设施。

小米在 2014 年 7 月，也就是“印度制造”计划推出前进入了印度市场。小米独特的创新性的直接面对消费者的商业模式给印度既有的智能手机行业带来了一定冲击。在印度当地生产手机，显示了小米对印度市场长期投入的决心。这类大规模的投资项目为其他国际厂商树立了榜样，鼓励它们加入“印度制造”计划，有助于印度成为全球制造中心之一。

小米与富士康科技集团合作在印度生产手机。工厂设在安得拉邦的 Sri 市。选址在安得拉邦是因为安得拉邦有着大量技术工人，浓厚的产业创业氛围和崭露头角的领导层。所有这些元素都使得安得拉邦成为小米这样的高成长型技术公司的不二选择。

小米在印度生产的第一台手机是红米 2 增强版，红米 2 升级版将在小米官网 Mi.com 和合作电商网站（Flipkart, Amazon 和 Snapdeal）销售，售价为 6999 卢比。红米 2 增强版搭载高通 Snapdragon410 处理器，支持 4G 双卡，配备 4.7 英寸的高清触摸屏。

富士康已经开始在 Sri 市的工厂生产红米 2 增强版。所有在印度生产的红米 2 增强版手机都是在印度本土生产的。

在小米负责国际业务的副总裁 Hugo Barra 看来：“在当地市场生产智能手机对于小米来说意义重大，小米将在未来进一步融入印度市场。莫迪总理计划将印度建成一个对外来投资极具吸引力的制造中心。我们借着这个大好时机在印度生产我们的产品，让我们更加贴近印度消费者，同时帮助印度在技术产业不断升级。在综合考虑各项因素之后，我们决定在安得拉邦设厂。这一计划能够得以实现，多亏了安得拉邦首席部长 ShriNaraChandrababuNaidu 的各项政策以及印度驻中国大使 AshokK. Kantha 先生的牵线搭桥。”

小米印度负责人 ManuJain 表示：“2014 年 7 月小米进入印度市场之后，我们马上着手寻找当地生产手机的机会。作为‘印度制造’的主要支持者之一，印度产业政策及促进部 (DIPP) 秘书长 Amitabh Kant 先生从一开始就给小米提供很多支持，并

帮助我们将当地生产手机的计划变成现实。在当地生产手机显示了我们在印度市场长期投入的决心。我们也能够在印度创造更多的就业机会。我们很高兴能够为改善印度人民的生活质量做出贡献。”

安得拉邦首席部长 ShriNaraChandrababuNaidu 表示：“作为‘印度制造’计划的参与者，这些新一代的企业和企业家人将对安得拉邦乃至印度的成功起到关键性的作用。我们相信这类合作将为安得拉邦的年轻人带来新的机会，并在安得拉邦建成一个达到国际标准的电子产品制造业。我们欢迎小米来到安得拉邦，来到印度。”

来源：一财网 2015 年 08 月 11 日

印度电信管理局命令运营商向用户发送数据使用信息

印度电信管理局（TRAI）日前命令运营商通过 USSD 或短信告知手机用户其数据使用情况。

据 IBN 在线报道，移动运营商将需要在用户每消费 10MB 数据时发送一次使用信息，除非用户使用的是特殊套餐，比如附加包或捆绑。

针对数据包套餐，运营商必须在数据余额达到 50%、90%和耗尽时告知用户，或当可用余额达到 500MB、100MB 和 10MB 时。

一旦已用数据超过 90%或可用余额达到 10MB，通知还必须说明超标后适用的收费细节。

到 11 月 1 日，在国际漫游时也将需要向用户发送提醒以禁用数据业务，如果用户不打算使用它们。

数据业务同时将需要通过免费短代码来激活，还需要定期向用户通报停用数据的进程。

来源：C114 中国通信网 2015 年 08 月 11 日

下一个市场爆发点：中国手机产业链平移印度

此时的印度市场看上去“炙手可热”。

除了国产手机终端厂商、制造代工企业巨头外，芯片厂商也表达了对这一市场的期待与肯定。日前，中国台湾手机芯片厂商联发科董事长蔡明介在接受包括《第一财经日报》媒体采访时表示，智能手机市场虽曾一度实现年增 50%~60%的高速成长，不过目前已进入中低成长期，且系统整合芯片的主战场已从需求明显减缓的中国转移，印度、东南亚、非洲等地的增长率将非常地高。

“新兴国家的手机换机需求非常旺盛，例如印度拥有全球第二多的 12 亿人口，现在其智能手机普及率却仅约 10%的水准，且印度消费者为了观赏动画等内容，正持续将智能手机从 3G 升级至 4G。”蔡明介说。

有迹象显示中国的手机产业链正向印度转移，小米、富士康和联发科都在此列。他们看中的是印度广阔的市场容量和低廉的制造业成本。

联发科在印度

联发科进入印度市场的时间并不晚。

早在 2013 年的时候，联发科就与印度本土手机品牌 micromax 合作，当时 micromax 的不少手机都是由国产手机厂商代工，而在那之后双方一直合作密切。

2014 年四季度据 canalys 的数据，micromax 的市场份额超过三星，少不了联发科的贡献。在联发科 turnkey 方案的帮助下，micromax 一年内推出 50 款手机，价格低至 60 美元，推动了 micromax 快速放量。

随着国产手机进军印度市场的大幕拉开，联发科的日子本来应该更加好过，但是专利问题以及竞争对手高通等接连发招，市场开始变化，这从小米最近的动作就可以看出一些端倪。

小米公司日前宣布，正式开始在印度生产手机，以响应印度总理莫迪提出的“印度制造”计划。

据了解，小米在印度生产的第一部手机是红米 2 增强版，售价为 6999 卢比，配置方面，红米 2 增强版搭载高通 Snapdragon410 处理器，支持 4G 双卡，配备 4.7 英寸的高清触摸屏。

而谁还能记得，在一年前，小米在芯片上的“好基友”仍是联发科，并且曾经希望借助联发科在成本上的优势好好在印度市场“干一把”。当时，凭借着联发科 MT6589T 芯片，红米在推出半年后销量就达到了 1800 万，成为小米当时销量最多的手机款式。

但去年年底印度的专利侵权案让小米对采用联发科芯片有了疑虑，小米发展快速，但是一直都因缺乏专利而担忧在国内外受到对手的打压，除了爱立信外，不少拥有大量专利的公司都试图对小米掀起专利战。

去年 12 月 16 日，印度高等法院暂时解除了对小米手机的禁令，声称小米手机暂时能够进入印度市场，前提是进入印度的小米手机只能配置高通公司生产的芯片。而从目前来看，状况似乎没有好转。

此外，已有投行发布报告称联发科今年在以印度为首的新兴市场的成长性值得担忧，主要是由于印度自 3 月起上调了移动设备的进口税率，以及来自展讯、中国手机企业开始自制基频芯片的压力。

据在印度当地销售手机的国产手机厂商负责人介绍，今年 3 月起，印度政府为鼓励国内产业生产的在地化，将移动设备的进口税率由原本的 6% 大幅调高至 12.5%，导致 Micromax、Karbonne、Lava 等手机品牌厂将调高手机售价。如此一来，联发科自然也无法置身事外。

另一个大市场

联发科在 7 月底公布的 2015 年第二季度财报数据并不好看，第二季度综合营

收为 470.4 亿元（新台币，下同），较今年第一季度降低 1%，较去年第二季度降低 13.1%。联发科把原因归结于手机需求下滑以及芯片供应商之间激烈的价格竞争。

虽然预计第三季度营收将反弹，达到 517 亿元至 555 亿元，环比增长 10%至 18%，但自联发科公布 2015 年第二季度财报之后，股价一度创 3 年来新低，蔡明介在短短几天时间内身家缩水 25.42 亿元。

面对于此，蔡明介认为，这是由于最近三到四个月来，因经济成长减缓以及受汇率影响，导致中国消费者购买力下滑。

他表示，手机芯片的主战场已非中国，而是印度与东南亚市场。他看好印度、东南亚、非洲等新兴国家的手机换机需求，将带来很高的成长率。以印度市场为例，印度有 12 亿人口，是全球人口数第二高的国家，但智能型手机普及率仅约 10%；目前印度消费者为观赏动画等内容，正持续将智能手机从 3G 升级至 4G。

目前，联发科智能手机芯片销售额中，印度市场占比约 15%~20%、中国市场占比则高达 60%以上。

事实上，崛起于中国山寨手机市场的联发科正在把印度看作另一个市场爆发点，但业内人士表示，除了自身技术的提高外，联发科还面临着其他竞争对手的威胁。

来源：《第一财经日报》2015 年 08 月 13 日

网络中立性缺失，印度数字发展蓝图挑战重重

经济学人智库（EIU）认为，如果印度希望成为一个真正意义上实现“连接”的新兴市场力量，莫迪总理的数字计划应该更加强有力，而不仅仅是纸上谈兵。

印度政府于今年 7 月初提出具体计划推进“数字发展蓝图”（DigitalIndia）行动，旨在进一步提高印度人口的网络连接水平。但是，该计划是否能够成功创建一个全国的光纤网络，又是否能够显著提高在线访问政府设施的水平？面对印度这个飞速发展却仍不发达的市场，该计划又面临什么样的挑战？

印度实施数字发展蓝图至关重要

在新德里举行的“数字发展蓝图”项目发布会上，印度总理纳伦德拉·莫迪表示，对于印度而言，了解提高数字化水平预示的变化并做出准备是至关重要的。他强调，如果印度不有所行动，将被“留下观察”。其核心政策之一，就是通过建造光纤网络，推动互联网普及率的提高，特别是在网络普及率远远落后的农村地区。印度政府计划到 2019 年前使光纤网络覆盖 25 万个印度村庄。此外，莫迪总理还将努力为更多技术初创型企业提供激励措施——从而提高国内电子产品生产量，减少进口；以及争取资金构建“普通服务中心”网络，为更多印度村民提供多样化的政府在线服务。

这些数字化目标背后的原因显而易见。印度 13 亿人口中越来越多的人接触了

数字技术，通过智能手机和平板电脑去访问一系列基于网络的服务和应用程序。印度是目前世界上发展最快的智能手机市场，但与其他金砖国家相比，印度的互联网和宽带普及率仍然很低。据经济学人智库预计，在 2014 年到 2019 年五年间，印度的宽带普及率仅会缓慢增长，从 1.7% 至 3.3%。根据印度政府发布的最新数据，截至 2015 年，只有 1 亿人口拥有宽带连接。

另一方面，印度总体的网络普及率将进一步增长，从 2014 年的 19.7% 增至 2019 年的 56.7%。但对于一个到 2019 年有望成为世界第二大互联网市场（拥有 7.55 亿用户）的国家而言，其普及率仍将落后于俄罗斯（71%）、中国（66%）和巴西（65%）。研究机构 AkamaiTechnologies 称，在网络连接的平均速度方面，印度也是滞后的一——排名世界第 115 位，这将使印度在数字竞赛中更远地落后于其他新兴市场竞争对手。

实施数字发展蓝图需要大量投资

为实现其数字野心，印度无疑需要投资驱动。2014 年 11 月，莫迪总理承诺政府将投资 1.13 万亿卢比用于实施数字发展蓝图。《数字印度周报》（DigitalIndiaWeekannouncement）于上周披露了一些印度领军企业——包括电信运营商做出的更为实质性承诺的细节。截至目前，来自私营部门的投资承诺总计 4.5 万亿卢比。这些投资中的一部分将创造 180 万个新的工作岗位。印度最有影响力的两个电信公司——巴蒂电信（BhartiAirtel）和瑞来斯实业公司（RelianceIndustries）同样做出了投资的承诺，他们将分别投资 1 万亿卢比和 2.5 万亿卢比。

巴蒂电信的 4G 服务目前只在 7 个城市推出。日后，该公司将致力于扩大 4G 服务市场，并为印度市民推出一系列电子医疗和电子教育的服务。瑞来斯实业公司将利用其购买所得的无线宽带频谱，提高各个地区的移动连通性。该公司总裁 MukeshAmbani 称，公司计划在未来三年内将无线覆盖扩大至印度所有地区。

此外，Ambani 先生还表示，为培育初创型企业，该公司的子公司瑞来斯 JioInfocomm 将成立“Jio 数字印度创业基金”，为那些响应数字印度发展蓝图计划的初创型企业提供支持。其他为该计划做出贡献的企业还包括：计划投资 1000 亿卢比的瑞来斯集团（瑞来斯通信公司的母公司），以及塔塔咨询服务公司（TataConsultancy），后者目前已经公布了在今年增加 6 万个 IT 新工作岗位的细节。

数字发展蓝图面临重重挑战

印度政府这份雄心勃勃的计划，遭到了一些方面的批评。许多技术部门的人士指出，政府在履行其承诺方面遭遇了普遍性的失败，并且印度现有的一些监管规则也扼杀了莫迪总理所热衷于促进的初创企业。其他的批评声音则更为直率，谴责印

度政府仅仅是将过去几十年的行动措施“重新包装”之后推出。鉴于印度全国广泛的文化和各邦之间法律框架存在的巨大差异，假如印度政府遵循了承诺，那么又要面对一个巨大的挑战：如何有效地使用计划内的资金。不同政府机构之间的协调将是一个需要认真考虑的问题，特别是如何确保采用统一的互联网协议，使邦与邦之间的寻址问题能够更易于解决。

另外，一个在美国市场中引起广泛重视的问题，也同样影响着数字印度的发展。印度所缺乏的网络中立性，其本能够发挥深远的影响，以确保印度市民在公平竞争的环境中访问互联网。也恰恰是网络中立性的缺失，潜在地削减了技术初创型公司在该市场中的竞争能力。印度电信部（DoT）如何应对网络中立性的挑战，对于印度这样一个互联网覆盖率较低且呈分散状态的国家而言，是至关重要的。然而，印度电信管理局（TRA）和电信部就此问题的讨论结果，一直不甚明朗。

尽管印度政府推出数字发展蓝图的行为值得赞赏，但如果监管当局无法妥善解决该国地方性的问题，比如文化水平低、贫困率高等，该计划很难成功。这两个问题都是政府推行该计划过程中的重大障碍。印度 1 亿宽带用户中的 85% 是基于移动平台的，这意味着印度政府需要放松对频谱使用的控制，以利于网络发展。然而目前，频谱拍卖的高昂成本使电信运营商不得不提高数据套餐的价格——在这些套餐中，最便宜的一项对于大多数印度人而言也是负担不起的。

综上所述，如果印度希望成为一个真正意义上实现“连接”的新兴市场力量，莫迪总理的数字计划应该更加强有力，而不仅仅是纸上谈兵。

来源：《中国电子报》2015 年 08 月 14 日

华为获 Uninor 价值 120 亿卢比网络合同

据国外媒体报道，印度移动运营商 Uninor 8 月 13 日宣布授予中国华为技术公司一份价值 120 亿卢比的合同，旨在升级和管理其在印度的网络。

Telewings Communications Services 首席执行官维韦克·苏德（Vivek Sood）表示：“我们扩大了与华为公司的合作，以便实现网络升级和管理。我们将在这个项目中投资 120 亿卢比。”

据悉，该合同期限为三年。

根据合同规定，华为印度公司将负责升级 Uninor 覆盖该国 6 个电信区的整个电信网络，到目前为止，共有大约 24,000 座基站。Uninor 的电信网络覆盖北方邦（西部）、北方邦（东部）、比哈尔邦（包括恰尔肯德邦）、安得拉邦、马哈拉施特拉邦、古吉拉特邦和阿萨姆邦。

该协议还让华为成为 Uninor 的管理服务合作伙伴。

Telewings 首席运营官坦维尔·穆罕默德（Tanveer Mohammad）表示：“这是印度电信行业同类交易中最大的一笔，同样也是 Telenor 集团内部最大的一笔。我们

的管理服务功能将在今年年底转移给华为。借助这一行动，Uninor 将为未来向大众市场客户提供先进的互联网服务做好准备。”

他表示，该项目将在今年开始，先升级 5,000 座基站，其余 19,000 移动信号塔基站将在 2016 年进行现代化升级。

穆罕默德指出：“到 2017 年，我们将完全转移至 IP 网络，并准备迎接大数据时代。届时，我们将可以通过自己的网络计算出客户的实时需求。”

根据该项目规划，Uninor 将在更靠近客户的地方安装小型移动基站，以缩短其网络覆盖的距离。

当被问及该公司是否打算推出 4G 服务时，苏德表示，目前公司仍将专注于满足需要基本网络的客户需求，并在需求提高后考虑推出 4G 服务。

苏德指出，公司正在考虑将服务扩大至印度的其他地方，但最终决定将取决于频谱价格和市场情况。

苏德补充说：“截至目前，我们已经决定先扩大比哈尔邦内部的服务，我们将增加该邦的移动基站数量（20%），以改善室外覆盖率。”

Uninor 在 2014 年 2 月获得了阿萨姆邦频谱，但由于需要等候电信部批准其后端网络的无线频率，因此目前尚未推出服务。

苏德表示：“我们预计监管机构的批准要等到今年年底，也就是当我们在阿萨姆邦开始运营之后。”

据报道，该挪威电信 Telenor 的印度分公司大约有 4000 万移动客户，其中 26% 属于活跃的互联网用户。

华为副总裁 BakerZhou 表示，该公司已在多个国家/地区与 Telenor 公司建立合作关系，但今天签署的合同与以往有着很大的不同。

他指出：“华为将把其终端到终端的网络骨干元素引入该项目，其中包括环保型绿色解决方案——可有效降低近 30% 的能耗，同时提高频谱效率。”

Uninor 期望，在该项目完成后，公司在印度的网络二氧化碳排放量将降低 30%。

来源：CCTIME 飞象网 2015 年 08 月 13 日

特斯拉屡被黑客操控：“灰度”智能汽车瓶颈难破

在 8 月 1 日至 6 日举行的美国拉斯维加斯黑帽信息安全大会上，有两名研究人员公布了特斯拉 Model S 系统存在的六个重大安全漏洞，并通过其中一个漏洞实现对车辆的控制，以及在低速行驶状态下迫使其熄火。

8 月 7 日，特斯拉向记者确认了 Model S 被入侵和操控的事实：“我们注意到了一些媒体关于 Lookout 信息安全公司破解特斯拉的一些报道。”

当天，特斯拉紧急发布六条回应，其中一条否认特斯拉被远程入侵，而是通过物理接触：“Model S 并不是被远程入侵的，Lookout 研究团队花费了很多时间研究

ModelS 可入侵的漏洞，并且是在 ModelS 真车上进行的漏洞测试（即物理接触，如接入汽车的电路），并不是采用远程攻击的方式。”

特斯拉素以智能汽车著称，一度定位为一家科技公司而非汽车公司。但汽车的安全性要求非常高，直接关系到人的生命安全。智能科技与汽车的结合，不像手机、电视机等其他电子产品一样环境宽松。

特斯拉车辆系统被网络安全人员攻破，去年在国内曝光的也有两次，分别被 360 团队和白帽黑客 KeenTeam 破解，并远程控制车辆。特斯拉当时做出了回应。

“绝大多数系统都有漏洞，理论上都可以被攻破。”一家 IT 公司的软件工程师对 21 世纪经济报道记者称。这次特斯拉被远程控制，不是开始也不是结束。

系统漏洞无法根治

特斯拉的科技范，就是将汽车更大范围地 IT 化，娱乐系统和操控系统都大量利用 IT 系统优化，是目前市面上 IT 化最广的汽车。

ModelS 其实就像一个智能移动终端；它采用全电子控制的方式，是当今世界唯一一辆可以通过远程系统升级改变、提升整车性能的汽车。这被特斯拉称为空中升级。特斯拉车内设置有感应器和芯片，它可以做到完整地去升级一些新的功能。

“它更像一个智能的硬件，好像 iPhone，不需要换一个新的手机，但是操作系统却在不断升级，是同样一个道理。”特斯拉的一位内部人士称。

不过，自特斯拉诞生起，业内一直怀疑汽车用 IT 系统控制会导致不安全，因为它容易遭受黑客的攻击。

担心很快就被证实。去年 7 月 15 日，360 公司称其发现了特斯拉 ModelS 型汽车的应用程序流程存在设计缺陷，攻击者利用这个漏洞，可远程控制车辆，实现开锁、鸣笛、闪灯、开启天窗等操作。

特斯拉承认了被 360 破解的事实，紧急做出回应称，将致力于与安全研究人员共同合作，并采取快速行动进行应对和修复。

但三个月后，白帽黑客 KeenTeam 举办的 GeekPwn 智能设备挑战赛再次宣布破解特斯拉，现场演示了对行驶状态中汽车的操控，由前行转为倒车，实现无人驾驶。

特斯拉汽车安全漏洞管理部门意识到问题很严重，在去年的拉斯维加斯黑帽大会开始大量招募黑客，以发现特斯拉的安全漏洞。

但问题无法彻底解决。据英国《金融时报》报道，今年的黑帽大会上，网络安全研究人员在特斯拉 ModelS 上发现了六个重大安全漏洞，其中一个控制车辆，迫使车辆低速状况下熄火。

这令特斯拉很沮丧。因为尽管特斯拉称“和这些研究组织一直保持紧密联系”，但全球的网络安全研究人员不计其数，特斯拉不可能一一保持接触。而且 IT 人士认为，世界上没有完全没有漏洞的系统。

特斯拉的解决方式，只能采取事后补救，对系统升级。据其 7 日发布的公告称，已经向所有 ModelS 发布了更新，通过 OTA 空中升级的方式进行快速修复和解决这次的系统漏洞。

本质上，远程侵入风险高于物理接触侵入。此次入侵 ModelS 是以进入真车（物理接触）为前提的，不过这很难打消车主对安全性的担忧。联网汽车系统本质上也像电脑、手机系统一样，但可能直接关系到生命安全，性质严重很多倍。

在这一届黑帽信息安全大会上，两名职业黑客还现场演示了如何远程控制一辆吉普切诺基，并详细解释了汽车的电子控制系统存在的漏洞。菲亚特克莱斯勒集团被迫召回 140 万辆汽车。

智能汽车本身还处在一个“灰度”空间，传统汽车现阶段可以减少或更稳健地应用智能系统。但特斯拉之所以存在，就是因为它更多地应用了智能系统，所以不可能回头。

按照原来的计划，特斯拉将于 8 月中旬对中国的 ModelS 车载系统升级到 7.0 版本，其中有自动驾驶功能。特斯拉必须向前走。

“灰度”特斯拉

特斯拉产品层出不穷的系统危机，以及充电不方便等问题，导致其销量长期低于预期。特斯拉今年第二次下调了全年销售目标，最初特斯拉预计 2015 年的销量将达 60000 辆，今年稍早下调到 55000 辆，最近再次将全年销售目标下调至 50000-55000 辆。

特斯拉 CEO 马斯克面临的最大问题，还是长期无法实现盈利。特斯拉不像传统车企，产销规模越大，亏损越小或盈利越多。它到目前为止，都是卖得越多亏得越多。

8 月 6 日特斯拉发布第二季度财报显示，当季营收较上年同期的 7.69 亿美元增长 24%至 9.55 亿美元，但公司净利润亏损 1.84 亿美元，上年同期亏损 6190 万美元，同比扩大 197%。

马斯克将亏损扩大归结于新产品研发，但事实上，巨额的研发支出是所有车企的常态，并非特斯拉独有。情况恰好相反，2003 年成立的特斯拉，相对于任何一家同龄的传统车企动辄数十款车型，其市面上的产品已经少太多，它目前为止只有一款车 ModelS。

特斯拉第二款市场化车型 ModelX，在 2013 年展出后，已经两次推迟了其发布时间。最新消息称，ModelX 已经延迟到今年 9 月发布。马斯克的解释是，ModelX 设计上遇到挑战，难以处理好第二排座椅。

因为座椅设计延迟一年交付一款重要车型，马斯克的说法很难令人信服。事实上，ModelX 延迟交付有更重要的原因，如何杜绝 ModelX 也像 ModelS 一样，卖得越

多亏损越多；以及如何面对黑客控制系统的危机，如果这个问题没有妥善解决，上市产品越多，危机越大。

马斯克对上述原因也很清楚。ModelS 采用零部件集成模式，即零部件并非全部按照 ModelS 的要求开发，而是利用市面上已经分摊了开发成本的零部件，进行组装式开发。ModelS 在上市后，必须不断改进零部件，导致开发成本比一次性开发还高。

特斯拉对 ModelX 的设备安装和测试非常谨慎。据马斯克称，在这段时间里，特斯拉测试了很多供应商，“看他们是否有能力提供高品质的部件”。意思很明确，就是特斯拉试图在 ModelX 上重整零部件开发模式和供应体系。

来源：《21 世纪经济报道》2015 年 08 月 12 日

三星为止颓势全球降价低利走量加剧市场竞争

在经历了连续季度利润下滑的惨败之后，三星决定开始调整智能手机的销售策略。三星手机近日宣布，在全球范围内调整 GalaxyS6 和 S6edge 价格，其中在中国市场的最高降幅接近 27%。业内人士分析，随着国产高性价比智能手机的纷纷上市，三星手机市场份额受到挤压，因此采取了降价措施。在过去的时间内，三星在 Galaxy 智能手机成功的光环下，与苹果争夺高端手机市场的厮杀中，取得数以十亿美元计的获利。而现在，为了抵御中国国产手机在中低端市场的竞争，三星被迫降价，接受更低的手机业务利润率。而从三星目前的业务布局来看，短期内业绩难有明显的增长。三星要真正实现突围，必须从根本上解决创新乏力问题，进而实现“性价比”的突破。

三星手机价格再“探底”

日前，三星手机宣布，在全球范围内采取降价措施。据《城市快报》报道，三星手机已实行调价，包括 GalaxyS6 系列和 note4 系列。其中，GalaxyS6 系列的三款手机均下调 800 元，降价后两款 s6 的售价分别为 4488 元和 4288 元，32g 的 s6edge 售价 5288 元；而 note4 系列产品分别下调 1400 元，目前价格为 3999 元和 3799 元；此外，Galaxynoteedge 更是直降 1700 元至 4999 元。

三星电子在全球范围都进行了调价。具体而言，其降价措施首先在荷兰宣布，32g 版本的 Galaxys6 最新价格为 599 欧元，32g 曲面屏版本 s6edge 最新价格为 699 欧元，均下调了 100 欧元，降价幅度在 15%左右。通过比较可以看出，三星 Galaxys6 目前的售价既有利于与 iPhone6 系列争夺高端市场，又保持了高端机的价格定位。苹果官网显示，16g 的 iPhone6 目前售价为 5288 元，iPhone6plus 售价 6088 元。

实际上，早在 2014 年底，三星便曾提出布局中低端市场的策略改变，三星高级副总裁金铉浚表示，将重整低端智能手机产品线以提升价格竞争力，使用高质量配件实现设备的差异化。而三星在调整自己的产品策略的同时，实际上是在一步步

地试探市场和用户的接受度。先是 GalaxyAlpha，在其失败之后，又调低档次推出 GalaxyA 系列，直至如今直接拿发布不久的新品 GalaxyS6 系列和 note4 系列开刀。

调价是转型还是无奈？

三星自进入 2014 年以来，表现就一直欠佳。在三星最新发布的 2015 年二季度业绩中，公司运营利润为 6.9 万亿韩元(约合 61.3 亿美元)，比去年同期下降 4%，低于 39 位分析师平均预计的 7.2 万亿韩元，这也是三星连续 7 个季度运营利润同比下滑。作为支柱业务的移动智能终端销量惨淡，由此导致营收、利润大幅下滑。尤其是面对苹果与中国大陆手机厂商的夹攻，三星显得愈发手足无措。

具体表现为，在市场研究机构 StrategyAnalytics 刚刚发布的二季度全球智能手机研究报告中，虽然三星电子以出货量 7190 万只和市场份额 21%排在手机销售榜的第一位，然而，与去年同期的市场份额 25%相比已经下滑 4%。2015 年 7 月魅族、努比亚、中兴、一加等国产品牌发布了 10 多款智能新机，与三星相比，国产智能机的性价比更高，与此同时，苹果去年推出的 iPhone6 及 iPhone6Plus 采用了大屏技术，这些都抢夺了三星的部分市场。业内分析，降价并不是唯一的“救命稻草”，部分消费者甚至会对降价过快产生不满，智能手机厂商还是应该将重点放在新品研发上，用创新突破抢占更多的市场份额。

值得注意的是，苹果此前发布的财报显示，该公司的智能手机出货量虽低于市场预期，但依旧吞噬了智能手机市场超过 90%的利润。加之三星虽凭借区别于苹果的大屏幕及安卓系统和 iOS 系统的差异性，占据高端智能手机市场。而随着苹果推出大尺寸智能手机，中国智能手机厂商不断推出高性价比、更加本土化的智能手机后，三星的高价策略正遭遇严重冲击。

此外，三星的产业链优势也正在丧失。众所周知，三星的核心优势在于横向一体化的供应链优势，手机所有供应链环节都可以自给自足。而如今随着代工企业的技术不断成熟和发展壮大，手机厂商对三星原材料供应的依赖性减小，同时，越来越多的厂商在软硬件研发技术方面得到了积累，智能机配置技术逐渐成熟，这些都对三星造成巨大冲击。

成也安卓败也安卓

安卓的开放，推动了智能手机的发展，也造就如今安卓阵营残酷厮杀的现状。三星重整低端智能手机产品线也是充分发挥自身优势的表现。相较于国产手机厂商，三星在品牌影响力和终端产业链上更加占据优势。相对于同等水平的产品，消费者们往往更加愿意选择知名度和影响力高的品牌，而这正是三星的机会。

三星依靠中低端手机逆袭也绝非易事。一方面，随着中低端手机市场竞争环境日趋成熟，手机产品同质化现象日益严重的情况下，三星面临多家正面竞争对手，难免背腹受敌。另一方面，三星竞争中低端手机将使价格优势荡然无存，而如果一

味降低价格，意味着三星的手机利润率将被迫降低，这使得三星打出整体盈利的翻身仗可能需要更长的周期，这对三星高层的期望值和忍耐力也将是一大考验。

值得注意的是，到目前为止，安卓阵营下并没有出现一个完整的生态圈，就算巅峰时期的三星也没能实现这一点。如今，中国本土智能手机的出货量已然占据了半壁江山，对于三星来说，如何创新设计突破硬件瓶颈，软件摆脱安卓同质化的束缚才是挽救困局的关键。对此，业内人士表示，对于当前的三星来说，除了一些小修小补外，需要一场彻彻底底的产品变革，让产品的力量去撬动用户的内心，用产品的质量和实力让消费者由衷的喜爱，或许才能让这一危机得以缓解。

来源：《通信信息报》2015 年 08 月 14 日

澳大利亚电信 2015 年全年财报显示业绩持续强劲

要点：

- 实际总收入（剔除财务收入）提高 1.2%达 266 亿澳元，税息折旧及摊销前利润（EBITDA）下降 3.5%达 107 亿澳元

- 按指盈利预测基础*总收入提高 2.3%达 263 亿澳元，EBITDA 上升 2.0%达 108 亿澳元，符合 2015 财年预期

- 税后净利下降 5.8%，该指标显示在剔除香港移动通讯（CSL）运营业绩和 2014 年将其售出所获盈利之后的业务增长情况

- 每股盈余增长 0.3%至 34.5 澳分期末股利为每股 15.5 澳分，2015 年全年股利为每股 30.5 澳分

澳大利亚电信首席执行官安德鲁·佩恩（AndrewPenn）今日公布公司 2015 年全年财报，称公司的一系列改善客户服务质量、提高核心业务价值和推动新领域业务增长的战略持续为股东创造价值。

佩恩先生表示，“2015 年全年财报显示，澳大利亚电信业绩持续强劲，营收取得增长，固网和移动客户数量进一步增加，并继续向我们的优势网络领域进行投资。”

“这是我们在 2014 年 5 月出售 CSL 之后首次公布全年财报。结果显示，我们的实际收入和利润指标仅受到相对的影响。但是，在剔除 CSL 出售所带来的盈利和对运营造成的影响之后，我们的业务持续强劲增长。按盈利预测基础并剔除 CSL 运营业绩之后，我们的总收入提高 6.6%，EBITDA 上升 4.5%。

“董事会宣布我们的末期股利持续增长，完全税务减免后的股利为每股 15.5 澳分，2015 年全年股利为每股 30.5 澳分，总共为股东带来 37 亿澳元的股利。”

强劲的业绩表明澳大利亚电信倚重三大支柱的战略取得良好结果：改善客户服务质量、提高核心业务价值和推动新领域业务增长。

佩恩先生说，“客户依旧是我们业务的重中之重，我们每天都在改进我们与客

户的联络互动方式，为我们的个人客户和企业客户提供更为个性化的服务，不断推出新产品和服务以及提供更好的价值体验。”

“在 2015 年财年中，体现我们客户满意度的净推荐值（NPS）上升五个点，在去年改善的基础上又有新的提高。尽管我们取得显著进步，我们知道我们仍有上升空间。”

“我们在吸引新客户方面继续取得进展，本财年我们新增零售移动服务客户 664,000 个，新增零售宽带固网客户 189,000 个。”

佩恩先生表示，澳大利亚电信将坚定地维护其澳大利亚网络领导者的地位，继续对网络进行大力投入，在关键的领域为客户提供最佳体验。

“我们致力于为我们的客户提供最佳移动覆盖和最可靠的服务，在更多的地区降低掉线机率和提高下载网速。近期我们宣布将提高对移动网络的投资，在未来两年再次向移动网络投入 5 亿澳元的资金。在截止到 2017 年 6 月的三年中，我们总共将向澳大利亚电信移动网络注入 50 亿澳元的投资。我们还将继续扩大我们 4G 的覆盖面，使覆盖率达到人口的 99%。”

佩恩先生表示，根据澳大利亚电信的战略增长计划，澳大利亚电信将转型为一家全球科技公司，推动人们在全球范围的互联互动。过去一年澳大利亚电信继续向新的业务领域进行投入，以提高澳大利亚以外的网络覆盖面和通信能力。

佩恩先生说，“我们开展了一系列的收购举措，其中包括在亚太地区收购亚太环通有限公司。该公司是一家提供网络连接、管理通信服务和数据中心的公司。这项收购提高了澳大利亚电信在该地区的固网设施规模和能力、网络的密集度和覆盖面，以及客户数量和运营能力。”

“我们在上半年公布了与印尼电信建立合资公司的计划。下半年，该合资公司启动了一系列网络应用和服务方案，为印尼的国内企业和当地的国际跨国公司提供服务。”

在过去 18 个月中，澳大利亚健康部门完成了 15 项收购、投资和分销合同，提升了健康系统的运营能力，包括开发和改善电子处方、配药、居民区、老年人和社区医疗软件，医院信息系统，远程医疗诊断，健康分析等解决方案，帮助患者、服务商和医务工作者进行更有效的连接互动。

业绩展望

2016 年，澳大利亚电信预计将获得个位数总收入增长以及较低的个位数 EBITDA 增长，自由现金流约为 46 亿-51 亿澳元，移动网络投资预提资本支出/营收比率约为 15%。

*盈利预测基础假定批发产品价格稳定，无投资减值，剔除任何业务出售，并购和频谱购买。本财年的业绩预测从 2014 财年的总收入和 EBITDA 中剔除了 2014

财年出售 CSL 获得的 5.61 亿澳元的利润。

来源：C114 中国通信网 2015 年 08 月 13 日