

# 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

        重庆管局率先完成通信设施专业规划编制..... 3

        工信部印发通信建设工程安全生产管理新规明确各方主体职责对部分职责进行  
        细化..... 4

        《国务院关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》的行动计划(2015—2018年)  
        ..... 5

**【发展环境】** ..... 13

        中国超前布局下一代互联网让发展成果造福更多百姓..... 13

        2016年,全球面临八大网络安全威胁..... 15

        运营商间首启终端合作用户、产业均受益电信联通共同发布六模全网通白皮书16

        互联网+商务班车=潜在大市场..... 18

**运营竞争** ..... 19

**【竞合场域】** ..... 19

        携手六模终端电信联通重组趋势渐显..... 19

        中国移动“互联网+”服务云南高原特色农业发展..... 20

        中国移动将扩大VoLTE商用规模2016年实现全网商用..... 22

**【市场布局】** ..... 22

        中国电信战略投资邮储银行,加速布局互联网金融..... 22

        中国联通与湖南省政府签署“互联网+”战略合作协议..... 23

        中国联通“全光网天津”建成城市、农村实现双百兆接入..... 24

        山东移动4G网服务智慧油田建设..... 25

**技术情报** ..... 26

**【趋势观察】** ..... 26

        云计算春天来临催热即时通讯云..... 26

        《第三季度DDoS报告》揭示网络攻击新趋势..... 29

**【模式创新】** ..... 29

        滴滴开行巴士包车布局团体出行市场..... 29

**终端制造** ..... 29

**【企业情报】** ..... 29

        腾讯QQ与二十世纪福斯达成合作..... 29

        中国手机市场发展动力已经发生质变..... 30

苹果手机欧美市场份额双下滑..... 31

**市场服务** ..... 32

**【数据参考】** ..... 32

        美光半导体以每股 30 元台币收购华亚科..... 32

        抚州铁塔新建站点共享率达 71%全年行业节支 2.45 亿 ..... 32

**海外借鉴** ..... 33

    雅虎考虑出售核心业务..... 33

    德国莱茵助力中兴“全球+”战略..... 33

    迪信通开拓海外市场成中国首家“出海”手机渠道商..... 34

    美国叫停大规模手机监控行为..... 37

    国内市场遇冷酷派欲与迪信通抱团出海..... 37

    韩国电信市场智慧家庭进入快车道..... 39

**产业环境**

**【政策监管】**

**重庆管局率先完成通信设施专业规划编制**

近日，由重庆市通信管理局编制的《重庆市市域通信设施及走廊规划》和《重庆市主城区通信设施及廊道规划》通信设施专业规划顺利通过了数十家市级部门的行政审查，重庆管局的规划编制进度比全国其他省份提前一年。专业规划的出台将有效解决当前城市通信专业规划缺失所带来的移动基站选址难、通信设施重复建设、已建通信设施保护难等问题，加快“宽带中国”战略落实，加速构建下一代国家信息基础设施。

按照专业规划，到 2020 年，重庆市市域范围共规划中心机楼 296 个，新增 39 个；规划通信机房 4211 个，新增 305 个；规划通信基站 11.3 万个，新增 7.2 万个；公路根据城市发展和通信发展需求同步规划通信管道或预留通信走廊。新增城市道路规划通信管道覆盖率为 100%。重庆市主城区范围共计规划中心机楼 126 个，规划新增 21 个；通信机房 989 个，新增 126 个；通信基站 49690 万个，新建区域规划新增通信基站 28574 个，同时已建区域补充 7215 个通信基站完善覆盖；建成通信管道 10027 公里，规划新增 4220 公里。对涉及独立占地的用地性质进行 11 处修改，修改后通信用地面积增加 9.03 公顷。

《重庆市市域通信设施及走廊规划》达到规划控制性管理要求，《重庆市主城区通信设施及廊道规划》合理预测规划期内通信需求，提出了主要通信基础设施的标准和发展规模，明确了通信设施布局与用地范围以及重要收发讯区和微波通道的保护范围。规划充分考虑了 4G 至 5G 的变迁、全光网络发展的变迁以及全网 IP 化等技术发展趋势，深入分析从传统业务到个人和集团类新兴业务的需求，能够满足

未来信息通信发展需求。通信专业规划与城市建设规划紧密结合，与市政、交通、园林、环保、电力等规划紧密衔接，针对各类场景提出了通信设施的规划控制布局原则，实现了统筹规划、合理布局。

来源：《人民邮电报》2015年12月10日

### 工信部印发通信建设工程安全生产管理新规明确各方主体职责对部分职责进行细化

12月7日，工信部网站发布《通信建设工程安全生产管理规定》。此规定是根据新修订的《中华人民共和国安全生产法》以及《建设工程安全生产管理条例》、《生产安全事故报告和调查处理条例》，对2008年出台的规定进行修订，旨在强化通信建设工程安全生产管理工作，提升企业安全管理水平，切实保障人民生命财产安全。

与原规定相比，修订的主要内容有五项：

一是明确部分管理职责。增加可以委托通信工程质量监督机构依法对通信工程安全生产情况进行检查的规定；增加依法对企业安全费用提取、使用和管理进行监督检查，建立通信建设工程安全生产通报制度，以及建立安全生产违法违规行为信息库等具体内容。

二是对通信建设各方主体职责进行完善。根据实际工作情况，取消了通信建设各方主体定期报送通信建设安全生产情况和统计制度的内容，改为由省通信管理局定期向部报送安全生产情况；增加了原《管理规定》中没有但在《建设工程安全生产管理条例》有明确规定的各方参建主体职责。

三是对安全生产费的部分内容进行调整。更新通信建设工程安全生产费用提取费率，由建筑安装工程造价的1%提升到1.5%；增加施工单位在工程报价中应当包含安全生产费用，不得作为竞争性报价的要求；根据行业内反映较多的安全生产费预付时限要求不便操作的问题，取消安全生产费的支付时限要求；补充完善安全生产费的使用范围。

四是对生产安全事故报告要求进行调整。明确较大及以上等级通信建设工程生产安全事故的报送时限和报送内容；建立一般事故定期报告制度；增加事故处理决定的报送要求，以及督促相关事故责任单位落实处理决定的要求。

五是对监督管理的条款进行调整。将原《管理规定》第二章和第五章合并，增加了安全生产检查的主要内容；取消了与《建设工程安全生产管理条例》内容重复的法律责任条款，增加对上位法中无相应罚则或者普遍发生的重点问题，行业可以给予通报的处理措施。

来源：《人民邮电报》2015年12月09日

## 《国务院关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》的行动计划 (2015 - 2018 年)

为进一步贯彻落实《国务院关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》，加快推进两化深度融合，全面支撑《中国制造 2025》实施和制造强国、网络强国建设，特制定本行动计划。

### 一、总体要求

#### (一) 指导思想

全面贯彻落实党的十八大和十八届三中、四中、五中全会精神，深刻把握“互联网+”时代大融合、大变革趋势，充分发挥我国互联网规模应用综合优势，以加快新一代信息通信技术与工业深度融合为主线，以实施“互联网+”制造业和“互联网+”小微企业为重点，以高速宽带网络基础设施和信息产业为支撑，不断打造新形势下产业竞争新优势。把市场对资源配置的决定性作用和政府作用有机结合起来，突出企业主体地位，大力拓展互联网与制造业融合的深度和广度，积极培育新技术、新产品、新业态、新模式，深化体制机制改革，创新政府服务模式，释放发展潜力和活力，推动产业转型升级和提质增效，加快制造强国和网络强国建设。

#### (二) 基本原则

坚持创新引领。加强互联网创新要素、创新体系和创新理念与产业发展的对接应用，最大程度汇聚各类创新力量，带动技术和模式创新，不断培育新业态和产业新增长点。

坚持两化融合。充分发挥互联网在信息化和工业化融合中的平台作用，鼓励传统产业树立互联网思维，促进信息通信技术向制造业各领域环节渗透，推动生产方式和发展模式变革。

坚持开放共享。巩固提升我国互联网发展优势，鼓励基于互联网的各类要素资源集聚、开放、共享，提高配置效率，加快建立优势互补、合作共赢的开放型产业生态体系。

坚持安全有序。健全网络安全保障体系，夯实技术和产业支撑能力，强化重要信息系统和数据资源保护，健全标准体系和法规制度，完善科学有效的市场监管方式，促进行业有序发展。

#### (三) 总体目标

到 2018 年，互联网与制造业融合进一步深化，制造业数字化、网络化、智能化水平显著提高。两化融合管理体系成为引领企业管理组织变革、培育新型能力的重要途径；新一代信息技术与制造技术融合步伐进一步加快，工业产品和成套装备智能化水平显著提升；跨界融合的新模式、新业态成为经济增长的新动力，培育一批互联网与制造业融合示范企业；信息物理系统(CPS)初步成为支撑智能制造发展

的关键基础设施，形成一批可推广的行业系统解决方案；小微企业信息化水平明显提高，互联网成为大众创业、万众创新的重要支撑平台；基本建成宽带、融合、泛在、安全的下一代国家信息基础设施；初步形成自主可控的新一代信息技术产业体系。

## 二、主要行动

### (一) 两化融合管理体系和标准建设推广行动

#### 1. 行动目标

两化融合管理体系成为引导企业战略调整、业务转型、组织变革、新型能力培育的重要抓手。到 2018 年，形成一套完整的两化融合管理体系标准，10000 余家企业开展两化融合管理体系贯标，1500 余家企业通过两化融合管理体系评定，60000 余家企业开展两化融合自评自诊断自对标，形成以管理标准促创新、促转型、促发展的新格局。

#### 2. 行动内容

全面推进两化融合管理体系贯标。持续推进两化融合管理体系贯标试点工作，完善贯标评定线上线下协同工作平台，鼓励有条件的地区提供政策引导和资金支持，建立市场化贯标模式和机制。加强人才培养、宣贯培训和监督管理，建立贯标质量保障体系，在智能制造、技术改造、工业强基、工业转型升级等重点工作中采信两化融合管理体系评定结果，加快形成市场化采信机制。

加快培育互联网环境下的企业新型能力。依托两化融合咨询服务平台，鼓励地方主管部门和行业协会组织企业开展两化融合自评、自诊断、自对标，明确两化融合发展目标、重点方向和实施路径。分行业、分领域遴选一批贯标企业，组织地方、行业主管部门和中介组织，总结提炼两化融合经验和做法，开展示范推广，引导企业加快互联网环境下的业务创新和组织变革，培育数据驱动、网络协同、精细化管理等新型能力。开展区域两化融合发展水平评估，指导各地科学推进两化深度融合。

加快建立两化融合标准体系。整合信息技术、工业和通信领域的标准化资源，加强两化融合领域的标准化技术组织建设。研究制定两化融合标准路线图，建立和完善相关标准体系。按照急用先行、成熟先上、重点突破的原则，研究制定信息物理系统(CPS)、工业云、工业大数据、工业互联网、工控系统、生产性服务等领域的关键标准，积极推动国际标准化工作。组织制定两化融合管理体系细分领域标准，开展信息技术服务标准(ITSS)符合性评估工作。

### (二) 智能制造培育推广行动

#### 1. 行动目标

新一代信息技术与制造技术融合步伐进一步加快，制造业产品、装备、生产、

管理、服务的智能化水平显著提升。到 2018 年，高端智能装备国产化率明显提升，建成一批重点行业智能工厂，培育 200 个智能制造试点示范项目，初步实现工业互联网在重点行业的示范应用。

## 2. 行动内容

加强智能制造顶层设计。研究制定智能制造发展战略，明确阶段目标、发展重点和实施路径。制定智能制造工程实施方案，明确智能制造装备和产品、重点行业智能工厂、数字化车间等领域发展的目标、重点和实施路线图。制定发布智能制造综合标准化建设指南，开展标准试验验证及在典型行业的推广应用。推动传统装备智能化改造和升级，围绕量大面广中小企业核心装备、关键工序智能化改造的共性问题，支持地方主管部门、协会联盟、研究院所分行业制定装备智能化改造路线图，明确阶段性目标、重点、路径、方法。

发展智能制造装备和产品。组织实施智能制造专项，支持智能制造装备和产品创新发展。加快重点领域装备智能化，继续组织“数控一代”装备创新工程行动计划、高档数控机床与基础制造装备专项。出台《车联网发展创新行动计划(2015—2020 年)》，推动车联网技术研发、标准制定，组织开展车联网试点、基于 5G 技术的车联网示范。制定《智能硬件创新发展行动计划》，推动智能穿戴、服务机器人等新型智能硬件产品研发和产业化，持续推进国家智慧家庭应用示范基地创建。

组织开展智能制造试点示范。以企业为主体、市场为导向、应用为核心，聚焦制造关键环节，在基础条件好、需求迫切的重点地区、行业，遴选一批在智能装备、智能工厂、智能服务、智能供应链、制造新模式领域具有引领示范作用的试点企业，不断提炼和总结有效的经验和模式，开展行业示范和应用推广。依托新型工业化示范基地，开展智能园区试点示范，培育一批智能园区。

推进工业互联网发展部署。研究制定工业互联网整体网络架构方案，明确我国工业互联网的关键技术路径。加快基于 IPv6、工业以太网、泛在无线、软件定义网络(SDN)、5G 及工业云计算、大数据等新型技术的工业互联网部署。组织开展工业互联网关键资源管理平台和关键技术试验验证平台建设。推动成立工业互联网产业联盟，支持企业开展工业互联网创新应用示范，在工厂无线应用、标识解析、工业以太网、IPv6 应用等领域开展应用示范。

### (三) 新型生产模式培育行动

#### 1. 行动目标

互联网广泛融入生产制造全过程、全产业链和产品全生命周期，催生一批新技术、新业态和新模式，成为引领产业转型升级的重要驱动力。到 2018 年，重点行业形成一批众包设计、个性化定制、协同制造等新模式，培育一批国家级工业云、工业大数据、工业电子商务和众创空间示范平台，形成一批具有创新性、引领性的

互联网与制造业融合示范企业。

## 2. 行动内容

培育发展开放式研发设计模式。引导消费电子、家电、制鞋、服装等制造企业建立开放创新交互平台、在线设计中心，充分对接用户需求，发展基于互联网的按需、众包、众创等研发设计模式。支持机械、航空、船舶、汽车、电子信息等制造企业加快构建产业链协同研发体系，集聚各类创新资源，发展基于互联网的协同设计模式。支持大企业建立面向全社会的研发测试、创业培训、投融资、创业孵化等大众创业、万众创新服务平台，鼓励地方发展创客空间、创新工场、开源社区等新兴众创空间，打造市场化与专业化结合、线上与线下互动、孵化与投资衔接的创新载体。

发展新型生产制造方式。组织开展“互联网+”制造业试点示范，推动企业建立基于互联网的大规模个性化定制、网络化协同制造、云制造等新型制造模式，形成基于消费需求动态感知的研发、制造、服务新方式。推动互联网应用从销售环节向生产制造全过程拓展，鼓励企业在线实时发布研发设计资源、生产制造和物流配送能力，形成基于网络、数据驱动的线下资源线上配置的新型生产方式。

打造服务产业转型的平台经济。支持制造企业、互联网企业、信息技术服务企业跨界联合，建设和应用推广工业云平台。组织开展工业云服务创新试点，推进研发设计、生产制造、营销服务、测试验证等资源的开放共享，打造工业云生态系统。开展工业电子商务区域试点，推动工业电子商务平台、第三方物流、互联网金融等业务协同创新和互动发展，培育一批工业电子商务示范区、平台和企业。支持制造龙头企业以供应链管理为重点，深化企业间电子商务应用，发展直销电商、社交电商、跨境电商等网络营销新模式。

加快开发和应用工业大数据。研究制定工业大数据发展路线图，明确发展方向、目标和路径。支持开发一批面向市场营销、研发设计、生产制造、经营管理等关键环节的大数据分析技术和产品，推动建设面向全产业链的大数据资源整合和分析平台，组织开展行业应用试点示范。依托高端装备、电子信息等数据密集型产业集聚区，建设一批工业大数据行业平台和服务示范基地。

## (四) 系统解决方案能力提升行动

### 1. 行动目标

重点行业信息物理系统(CPS)应用水平和智能制造系统解决方案能力显著提升，工控安全保障体系进一步完善。到2018年，国内工业软件骨干企业营业收入年均增速超过20%，形成一批行业信息物理系统(CPS)应用测试验证平台，培育20余家行业智能制造系统解决方案领军企业。

### 2. 行动内容



推进信息物理系统(CPS)关键技术研发及产业化。建设信息物理系统(CPS)标准体系,加快制定信息物理系统(CPS)参考模型、功能架构、数据和数据链等基础关键标准。支持工业软件企业,攻关解决物理仿真、人机交互、智能控制、系统自治等关键技术,提升计算机辅助设计仿真(CAD/CAE)、制造执行系统(MES)、产品全生命周期管理(PLM)、分布式控制系统(DCS)等工业软硬件研发和产业化能力。支持研发行业信息物理系统(CPS)开发工具、知识库、组件库等通用开发平台,推动工业软件、工业大数据、工业网络、工控安全系统、智能机器等集成应用,增强行业信息物理系统(CPS)系统解决方案研发能力。

开展行业信息物理系统(CPS)应用测试和试点示范。依托科研院所、高校、大型企业,围绕重点行业,建立行业信息物理系统(CPS)应用测试验证平台,构建具有信息物理系统(CPS)综合验证能力的试验床,开展关键技术、网络、平台、应用环境的兼容适配、互联互通和互操作测试验证。支持第三方机构建立信息物理系统(CPS)安全测试评估平台,测试评估信息物理系统(CPS)关键软件、传感器、移动终端设备、工业网络等的安全性能。面向航空、汽车、电子、石化等重点行业,组织开展信息物理系统(CPS)应用示范。

提升智能制造系统解决方案能力。面向重点行业智能制造单元、智能生产线、智能车间、智能工厂建设,提升工业自动化、信息技术等集成服务企业的架构设计、综合集成和解决方案能力。组织实施智能制造系统解决方案能力提升工程,支持制造企业、信息技术企业、互联网企业建立协作机制,开展设计工具、生产装备、工业操作系统、工业互联网、智能芯片及工业控制设备等协同攻关和应用示范,形成一批行业智能制造整体解决方案。

加强工业信息系统安全保障体系建设。探索建立工业信息系统和产品安全审查制度,完善工业信息系统信息安全标准体系,提升工业企业信息安全管理能力。研究制定工业信息安全风险信息报送发布管理办法,开展重点领域工控系统信息安全检查和风险评估,支持工控系统信息安全核心技术和产品研发和产业化。建设一批工业信息系统安全实验室,优先支持工业控制产品与系统信息安全仿真测试、监测预警等公共服务平台建设,培育一批第三方服务机构。

#### (五)小微企业创新创业培育行动

##### 1. 行动目标

中小企业信息化推进工程持续深入推进,面向中小微企业的服务体系进一步完善,小微企业应用互联网的水平 and 两化融合能力不断提升,大众创业、万众创新的环境不断改善。到2018年,建成一批面向小微企业的信息化服务平台,不断提高小微企业应用信息技术开展研发、管理和生产控制的能力。

##### 2. 行动内容

完善服务体系。实施中小企业公共服务平台网络建设工程，实现服务资源的互联互通、信息共享和服务协同。鼓励电信企业和大型互联网企业打造开放共享的资源平台，与工业园区、产业集聚区开展合作，为小微企业提供低成本、低门槛、以租代建、支持核心业务发展的服务。探索供应链金融、电子商务信用融资等小微企业融资新模式和新渠道。

推动互联网技术应用。加强工业云平台对小微企业的服务能力建设，提供面向小微企业的在线研发设计、优化控制、设备管理、质量监控与分析等软件应用服务。支持电信运营商、信息技术服务企业、互联网企业等实施专项计划为小微企业提供电子商务、移动互联网应用解决方案等服务，推动小微企业创新业务模式、扩宽营销渠道、改进产品服务。

支持小微企业创业创新。建设一批智慧型小微企业创业创新基地，提供面向创业者和小微企业互联网应用的基础设施、软件支撑、网络安全、数据存储等服务。支持构建“创客中国”创业创新服务平台，举办创客大赛。依托各类中小企业信息化辅导站、培训基地、体验中心等服务机构，广泛开展信息化人才培养、服务和产品展示、应用推广活动。

## （六）网络基础设施升级行动

### 1. 行动目标

宽带、融合、泛在、安全的下一代国家信息基础设施基本建成，全面提升对“互联网+”的支撑能力。到2018年，建成一批全光纤网络城市，4G网络全面覆盖城市和乡村，80%以上的行政村实现光纤到村，直辖市、省会主要城市宽带用户平均接入速率达到30Mbps。

### 2. 行动内容

加快信息基础设施建设和应用。推进全光纤网络城市和“宽带中国”示范城市建设。加快4G网络建设发展，加大5G研发力度。实施以宽带为重点内容的电信普遍服务补偿机制，加快农村宽带基础设施建设，缩小数字鸿沟。推进电信基础设施共建共享、互联互通，引导云计算数据中心优化布局，推动数据中心向规模化、集约化、绿色化发展。优化升级互联网架构，推进互联网基础资源科学规划和合理配置。开展以5G为重点的国际移动通信(IMT)频率规划研究，以及智能交通频谱规划研究和技术试验。引导互联网企业优化网站设计、加大带宽配置，实现互联网信源高速接入，提升网站服务能力。

加强和改进互联网市场监管。加强对互联网新业务分类指导，建立健全备案管理、综合评估等制度。完善互联网市场竞争管理规范，落实信息网络实名登记要求，推进网站、域名、IP地址真实身份注册。健全网络数据和用户信息保护制度体系和标准，督促企业落实分类分级保护要求。强化互联网网络性能监测手段，加强部省

两级监测系统建设。积极推动、配合做好网络安全法、电信法、无线电管理条例(修订)、互联网信息服务管理办法(修订)等法律法规立法。

加强网络基础设施安全保障。完善电信和互联网行业网络安全防护标准，健全网络安全防护体系。指导企业加强网络安全技术手段建设。加强网络安全监测预警和信息通报，健全网络安全应急工作机制。强化网络数据和用户个人信息保护，建立大规模用户信息泄露报告和用户通知制度。持续开展公共互联网网络安全威胁治理，完善恶意程序处置机制。组织开展电信和互联网领域网络安全试点示范工作，指导督促企业加强网络安全管理和技术手段创新。

### (七) 信息技术产业支撑能力提升行动

#### 1. 行动目标

信息技术产业持续快速发展，围绕“互联网+”行动的软硬件技术、产业基础不断夯实。到 2018 年，高性能计算、海量存储系统、网络通信设备、安全防护产品、智能终端、集成电路、平板显示、软件和信息技术服务等领域取得重大突破，涌现出一批具有自主创新能力的国际领先企业，安全可靠的产业生态体系初步建成。

#### 2. 行动内容

突破核心技术和产品。制定集成电路重点领域发展路线和实施路径，构建具备自主发展能力的通用基础软硬件平台。研究制定传感器发展战略，明确核心传感器阶段目标、重点任务和发展模式。加强可编程控制系统(PLC)、工控计算机、工业网络设备、安全防护产品攻关，支持高集成度低功耗芯片、底层软件、传感互联、自组网等共性关键技术创新。实施“芯火”计划，开发自动化测试工具集和跨平台应用开发工具系统，提升集成电路设计与芯片应用公共服务能力，加快核心芯片产业化。推动基于互联网的视听节目服务、智慧家庭服务等产品的研发和应用，加强互联网电视接收设备、智能音响、可穿戴设备等新型信息消费终端产品研发创新。

发展软件和信息技术服务业。推动基础软件核心关键技术突破，加快新兴领域基础控制及应用软件发展。支持高端工业软件、新型工业 APP 的研发和应用，发展自主可控工业操作系统及实时数据库等基础软件，提升设计、仿真、管理、控制类工业软件的国产化率和应用水平。推进智能语音和新型人机交互、自然语言处理、智能决策控制等关键技术研发和产业化，推动人工智能在工业制造领域规模商用。研制和推广应用面向制造业的信息技术服务标准(ITSS)。

构建安全可靠产业生态体系。以高端通用芯片和基础软件为抓手，构建安全可靠核心信息设备综合验证、集成测试、系统评测等公共服务平台和产业链协同创新平台。支持面向互联网的智能可穿戴、智慧家庭、智能音响、智能车载、智慧健康、智能无人系统等智能硬件核心关键技术突破，加强硬件样机设计平台、技术标准和

知识产权等公共服务平台建设。加快安全可靠服务器、存储系统、桌面计算机及外部设备、网络设备、智能终端等终端产品、基础软件和信息系统的研发与推广。

提升“云计算+大数据”综合支撑能力。以云计算创新试点城市为重点，开展面向行业、区域的“云计算+大数据”智能基础设施建设示范工程，建设智能制造公共云服务平台，加强制造资源和能力的共建共享，提升智能制造公共服务水平。实施大数据关键技术及产品研发与产业化工程、大数据产业支撑能力提升工程，推动大数据应用和产业发展。

### 三、保障措施

#### (一) 强化组织保障

加强统筹协调，强化部门合作、部省合作，构建各负其责、紧密配合、运转高效的工作体系。把推进“互联网+”和实施“中国制造 2025”有机结合起来，实现相互促进，共同发展，加强整体规划和布局，分步骤组织实施各项行动计划。加强对地方的指导和跟踪评价，充分调动地方主管部门的积极性。各地要加强对本行动计划的贯彻落实和组织保障，结合实际制定配套政策措施，积极探索新方法、新路径，营造良好发展环境。

#### (二) 改革体制机制

加强对“互联网+”背景下法律法规、监管制度、技术标准、安全防范机制等重大问题的研究。进一步推进互联网领域的立法工作，健全网络信息服务、网络安全、大数据管理等方面的法律法规，提升互联网空间法制化管理水平。推进电信业务市场开放，做好宽带接入市场开放和移动通信转售业务开放试点等相关工作，引导和支持民营企业进一步进入电信业，提升宽带市场的有序开放和服务水平。建立跨行业、跨领域的新型产学研用联盟，形成利益共享、合作共赢的新机制。充分发挥政府在制定和实施标准、营造政策环境、提供公共服务等方面的作用。

#### (三) 创新财税支持

统筹利用现有财政专项资金，整合各类资源，优化资金配置。鼓励有条件的地方设立专项资金，加大对“互联网+”制造业和“互联网+”小微企业的财政支持。采用政府和社会资本合作模式（PPP），引导社会资本参与网络基础设施建设等。探索推动符合条件的跨界、融合、创新性产品和服务享受软件产业税收优惠等政策。

#### (四) 创新人才培养

编制实施制造业人才发展规划，加强人才发展分类指导。围绕“互联网+”发展需求，依托国家重大人才工程，加快培养引进一批高端、复合型人才。加强高校与企业合作，建立一批面向“互联网+”制造业和小微企业实训基地，培育一批经营管理、专业技术和职业技能人才。调整完善部属高校学科专业建设体系和人才培养评价体系，引导部属高校建设在线开放课程、“工信慕课平台”。加快推广首席信

息官制度。

#### (五)加强国际合作

结合“一带一路”等国家重大战略，支持和鼓励互联网企业联合制造、金融、信息技术、通信等领域企业“走出去”。联合国内金融机构及丝路、中非等基金，建立“互联网+”制造业境外投资合作机制。积极发起或参与互联网领域多双边或区域性规则的谈判，提升影响力和话语权。推动建立中德、中欧、中美、中日韩政府和民间对话交流机制，围绕智能制造、标准制定、行业应用示范，组织开展技术交流与合作。支持行业协会、产业联盟与企业共同推广中国技术和中国标准。

来源：工信部 2015 年 12 月 14 日

### 【发展环境】

#### 中国超前布局下一代互联网让发展成果造福更多百姓

第二届世界互联网大会召开在即。较之前届，本届大会规模更高、参会人数更多、议题更丰富、内容更智慧。《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十三个五年规划的建议》中明确提出要超前布局下一代互联网，这无疑为互联网未来发展做好规划、指明方向。

回顾“十二五”期间，中国互联网各领域发展飞速，中国迅速崛起为互联网大国并向互联网强国迈进。这不仅因为中国网民人数众多、涉域广泛，更有网络经济的繁荣、网络文化的蓬勃和互联网治理的日趋完善。种种成果得益于政府给予宽松、稳定、可持续的发展空间，更得益于国家对于互联网发展的提前布局。

“共治”的全球视野，真正引领时代潮流。携手打造互联网领域利益共同体是中国倡导的互联网发展理念，“共同分享、共同治理成就共同发展”成为业内的普遍共识。今年 9 月 23 日，国家主席习近平在西雅图微软公司总部会见出席中美互联网论坛双方主要代表时强调：中国倡导建设和平、安全、开放、合作的网络空间，主张各国制定符合自身国情的互联网公共政策。习主席指出：当今时代，社会信息化迅速发展。从老百姓衣食住行到国家重要基础设施安全，互联网无处不在。一个安全、稳定、繁荣的网络空间，对一国乃至世界和平与发展越来越具有重大意义。

全球共享，要求全球共治，作为互联网大国的中国，姿态是鲜明的。当今世界以和平与发展为两大主题，对抗、封闭、割裂是没有出路的，在互联网领域更是如此。互联网空间作为一个互联互通的世界，一点接入、全网共享，网络空间已经成为你中有我、我中有你的共同体。在这个空间里，没有谁能够独善其身，也没有谁能够置身事外。只有坚持走“共治”之路，坚持互利共赢才是正确发展之路。正如国家互联网信息办公室主任鲁炜在第八届中美互联网论坛上发表演讲时所说“我们同乘一条船，谁也别想把谁推下去，我们必须共同向前看”。这是历史的选择，也是时代的要求。

“法治”的治理模式，真正实现依法管网。十八大以来，互联网取得的成绩有目共睹。但不能忽视的是，互联网不是虚拟空间，这其中有自由、活力、财富的同时，也无法避免负面信息和情绪的侵袭，加强互联网领域治理、加快完善互联网法治就显得尤为重要。

在12月9日第二届世界互联网大会新闻发布会上，鲁炜主任说：“网络空间不是法外之地，网络空间与现实社会是一样的，我们既要自由也要秩序。”互联网的迅速发展和普遍应用对人们的生产生活和社会进步影响日益加大、关系愈发密切，互联网所能提供的信息和服务打破了行业所受的时空限制。借助互联网，信息的传播速度更快、效果更强、范围更广、影响更大；通过互联网，人们的沟通更加便捷、联系更加紧密、人与人之间的关系变得更加多元。但正是由于互联网为人们生产生活带来了诸多便利，不法分子对于互联网的无良利用也更加猖獗。近些年，中央网信办及有关部门加强对互联网的依法治理，净化了网络环境，保障了互联网用户的安全。此时，强调以“坚持依法治网，不断提升中国网民的素养，来全面推进网络空间的法治化”为核心的互联网管理方向无疑是为中国互联网的健康发展保驾护航。

“共享”的发展理念，让全民真正享受网络发展带来的红利。十八届五中全会提出了“共享”的发展理念。会议公报指出：“要坚持共享发展，必须坚持发展为了人民、发展依靠人民、发展成果由人民共享，作出更有效的制度安排，使全体人民在共建共享发展中有更多获得感。”习近平主席在五中全会上的讲话中强调“生活在我们伟大祖国和伟大时代的中国人民，共同享有人生出彩的机会，共同享有梦想成真的机会，共同享有同祖国和时代一起成长与进步的机会。”发展成果的惠及全民、共享红利成为党和政府一直努力的目标。

在十三五即将开局之前，五中全会就互联网建设提出了新的五年构想。实施网络强国战略，实施“互联网+”行动计划，发展分享经济，实施国家大数据战略。无论是上升到国家战略层面的“网络强国战略”，还是“互联网+”行动，具体到以新媒体为代表的网络文化发展和互联网扶贫等，都在充分显示一个互联网大国崛起之后“为民”“惠民”理念。这些经济、文化的推进，让全民共促网络发展、共沐网络繁荣，共享网络成果。

世界互联网大会为中国走向世界提供舞台，同时也为世界智慧汇聚中国提供平台。即将召开的第二届世界互联网大会将为“超前布局下一代互联网”打开新思路，拓宽新视野。正如习近平主席在向首届世界互联网大会致贺词中指出的“让互联网发展成果惠及13亿中国人民”。

来源：中国网信网 2015年12月13日

## 2016 年，全球面临八大网络安全威胁

2015 年，网络安全事件层出不穷，勒索软件更是大行其道。为此，网络安全公司迈克菲近日发布了 2016 年网络安全威胁报告，概述了 2016 年的八大网络安全威胁。

在硬件攻击方面，以硬件为中心的网络攻击在 2015 年持续出现。比如，被卡斯基披露可能是目前世界上最复杂的网络攻击组织“方程式”在 2015 年被发现用 USB 闪存驱动蠕虫实施目标监控，并在该驱动被格式化的情况下仍然保持安装状态。网络攻击很可能会继续探索如何对硬件进行渗透，并继续实施这种性质的攻击，直到我们揭开当前威胁的真面目。

对于网络攻击受害者来说，勒索软件被证明是最致命的攻击手段。目前有多种类型的勒索软件，包括 CryptoWall、CryptoLocker、CoinVault 和 Bitcryptor。这些恶意勒索软件的危害性还不够大，预计新型的勒索软件将更为复杂，包含隐形战术、系统和后台的数据无声加密，以及可能利用核心组件在空中加密文件。

在网络漏洞方面，虽然 AdobeFlash、Java 和微软的 IE 浏览器曾一度主导了供应商安全补丁和更新的修复列表，2016 年 Flash 的新功能将使得被发现的漏洞减少，但版本过渡将较为缓慢。此外，微软的新系统 Windows10 浏览器可能会取代 IE 成为黑客的攻击目标。

在云服务领域，云技术使得企业得以降低成本、提高效率并更好地利用数据，但是，这并不意味着安全性能也自动得以提升。如果出现安全漏洞，网络罪犯可窃取具有竞争价值的数据来获取经济利益。

可穿戴设备也是网络攻击的重点。西方国家目前正从智能手机和平板电脑转向可穿戴设备，如作为数字时代移动设备的附属品的智能手表、健身追踪器和智能服装。然而，网络攻击者只需可穿戴设备的一个漏洞或是恶意代码便可在移动设备中植入后门。预计未来 12 至 18 个月内，可穿戴设备的受控应用程序将在某种程度上被盗用，并为钓鱼式攻击提供有价值的信息。

联网汽车充满了先进的技术因素，如后置摄像头、内置 GPS 及地图和信息娱乐仪表盘，这些都可使用移动设备上的应用程序，但这并不意味着安全性也达到了同样的标准。吉普车因黑客问题被召回应成为一个警钟，警示汽车制造商不仅需要制造具有吸引力的汽车来维持竞争力，同时还需保护好汽车的内置计算机系统。由于联网汽车的硬件制造并没有基本的安全原则，2016 年，针对联网汽车领域的网络攻击将快速增长，且安全性能不足的汽车很可能会致人死命。

“暗网”市场不容忽视。市场对可盈利或是可作为“合法”用户进入企业网络的信息需求仍然很高。“暗网”中充满了各种被盗信息，这导致信息的价格下降。而且黑客似乎很容易便可进入企业内部网络，未成年人在实施网络犯罪后因年龄未

到而不会受到处罚，你很难再相信自己的数据永远是 100% 的安全。基于行业和部门的专业市场发展给了“暗网”市场用户购买认证信息实施下一次攻击的机会，2016 年，我们将见证一个充满被盗数据和认证信息的“强大”暗网市场。

黑客主义行动日益频繁。黑客主义行动带有政治目标，可利用分布式拒绝服务攻击潜入企业内部网络窃取数据并实施监控，或是发起大规模攻击对系统造成广泛破坏。多数情况下，黑客主义攻击带有吹嘘或政治色彩。2016 年该趋势不会消失，但黑客主义很可能会变得“范围受限”。随着很多黑客组织被跟踪、逮捕或是默默转入地下，传统的黑客主义行动将减少。但是，受黑客主义启发，难以确定动机的攻击数量将有所增长。实际上，现代化的黑客主义不只是对个案的复制粘贴，我们要揭开攻击的真面目将比以往任何时候都更加困难。

来源：《人民邮电报》2015 年 12 月 14 日

### 运营商间首启终端合作用户、产业均受益电信联通共同发布六模全网通白皮书

12 月 11 日，中国电信和中国联通一起发布六模全网通终端白皮书，这不仅是国内运营商在终端领域的首次合作，也是近 5 年来业务领域的实质性牵手。同时，它被业内看作终端领域风向标事件，六模全网通或成未来主流。双方发布的“白皮书”书写的不仅是六模全网通终端标准，更是整个产业的红利与信心。

运营商之间的合作尤显珍贵

两大运营商此番业务层面的合作难能可贵。当中国电信市场部副总经理陆良军和中国联通市场部副总经理库伟携手走上发布台时，现场掌声雷动。近年来，部分地区电信运营商之间的不正当竞争一直饱受诟病，损毁了行业形象，摊薄了行业价值。在行业发展内外交困之际，抱团合作、做大市场的确成为大家的期盼。运营商之间智慧地合作，不仅可以增效、节支，还可以更好地迎合用户和市场需求，尤其在 4G 时代，合作本身就是企业市场战略中的重要元素，符合市场发展规律。

许多业内人士猜测，中国联通董事长王晓初在中国电信时力推六模全网通，且对 CDMA 产业发展的艰难感同身受，是促成此次合作的因素之一。不管事实如何，我们期盼运营商之间的合作越来越多。

六模全网通效应：用户、渠道、终端厂商皆受益

开放的双卡六模全网通手机，将让用户选择更自由，厂商生产更简单，渠道周转更快速，用户和产业链将广为受益。

库伟说，六模全网通终端给了用户充分、自由选择网络的权利，无论用户持哪家运营商的卡，均可以做到“随插随用”。几种制式不能随意转换，这个状况近十年一直存在，即使 3G、4G 时代出现双模和全网通，也出现“只支持另外两家 2G 网络，而不支持其 3G/4G 网络”的情况。这让许多用户恼火。六模全网通是真正意义



上的“全网通”，用户不再受制于终端，可随心所欲地选择运营商的服务。

对于产业链而言，一方面可以降低多个版本终端产品的研发成本和维护成本，另一方面也可以帮助产业链降低不同版本产品的备货风险。销售环节则变得更加简单，不用跟用户做烦琐的解释工作。

陆良军对白皮书内容进行了详细的解读，包括双卡六模全网通功能定义，以及频段、模式、软硬件等方面的具体要求。六模全网通手机，支持中国电信、中国移动和中国联通 2G、3G、4G，六模是指 GSM、CDMA、TD-SCDMA、WCDMA、TD-LTE、FDD-LTE。对于双卡手机来说，支持同时待机（通话），并可通过切换，任选一张卡接入三家运营的 2G、3G、4G 网络。

在硬件方面，国内三家运营商的所有频段是必选的，并推荐了一些国际漫游频段，这些频段能覆盖 99% 以上的国际漫游和 95% 以上的 LTE 漫游。

软件层面要求做好兼容，插不同的卡可以切换调用不同的模式。此外，对双方重点业务有一个差异化的支持，包括 4G+ 的载波聚合、国际漫游等。

中国电信和中国联通还将统一六模全网通终端的名称，双方也希望终端厂商和渠道商能给其统一的标识，向消费者明示。

国标即将出台，运营商对终端厂商提明确要求

全网通是智能终端的趋势，截至今年 10 月，全网通手机销量在智能终端总销量中已超过 20%，2014 年，这个数字仅为 6%。

库伟表示，目前行业内对于全网通的概念并不统一，厂商有厂商的解释，运营商有运营商的规范，行业标准也不统一，出现了各种“模”的组合，缺少六模全网通的规范。

在今年 7 月召开的天翼终端交易博览会上，中国电信就曾表示要发布六模企业标准，并推动其成为国家标准。发布会现场，库伟透露，六模全网通终端的国家标准将于近期正式发布。

中国电信与中国联通的合作，也使得上游芯片厂商全力支持六模全网通。据悉，2016 年开始，高通、联发科、海思等芯片厂商全系产品将支持六模全网通。中国电信和中国联通希望，六模全网通芯片的价格与其他终端芯片价格能保持一致。

陆良军说，中国电信、中国联通联合对终端厂商与产业链提出建议和要求。第一，2016 年上半年，两家将在 1500 元以上的智能终端中主推六模全网通终端，下半年，将延伸到在 1000 元以上的手机中主推。第二，如果终端厂家的一款产品推出了多个制式的版本，希望六模全网通的版本和其他的版本做到“同价、同时、同质”。第三，六模全网通产品将在全渠道进行主推，中国电信与中国联通将会在营销政策方面给予激励。

而对于不符合六模全网通发展规划、标准的厂家，陆良军表示两家都会“不高

兴”，且有相应的应对措施。

来源：《人民邮电报》2015年12月14日

### 互联网+商务班车=潜在大市场

商务班车的未来发展充满变数。

据报道，2014年5月，商务班车开通8个月，发车125个班次，而到2015年11月，也才开通了147个班次，在这一年半里增长缓慢。其中很重要的一个原因，就是顺风车、快车和互联网定制巴士等新型交通方式的兴起。

以滴滴巴士为例，从今年7月16日正式上线到现在，4个多月时间，仅在北京地区，已开通超过300条线路，达到近800个班次。按照滴滴出行至少20人才开通班次的标准，保守估计每日运送人数近2万人，已是公交集团商务班车的4倍。这说明巴士市场存在着巨大发展空间。

滴滴巴士的快速成长，得益于滴滴APP带来的直接客流量导入，滴滴打车积累的大量用户无缝衔接地了解到了滴滴巴士业务，节省了大量推广成本，与此同时，公交集团商务班车的推广工作则并不突出，无论是网页还是APP，用户流量与滴滴都不可同日而语。记者在滴滴巴士上随机采访了一些乘客，绝大部分都表示并不知道公交公司也有定制商务巴士服务。

在运营和用户体验上，滴滴巴士与商务班车也差别不大，对于商务班车最突出的卖点公交快速道，滴滴巴士也选择使用此道通行。一位不愿透露姓名的滴滴巴士司机告诉记者，现在滴滴巴士等互联网巴士基本是打擦边球，因为监管执法并不严格，出于吸引乘客的考虑，司机还是尽量选择使用公交快速道。而对于商务区的停车问题，滴滴巴士等也选择了与公交集团商务班车一样的办法：在监管执法并不严格的情况下，先违规停放。

这些状况使得滴滴巴士在用户使用体验上与公交集团商务班车差异不大，并最大可能地争取到了乘客。此外，滴滴巴士还经常推出赠送乘车券、赠送早晚餐等优惠活动吸引乘客，取得良好效果。滴滴巴士司机告诉记者，在推出活动时，乘客数量明显增加，有时甚至会出现满座情况。

监管模糊和资本雄厚，是滴滴巴士快速扩张的重要原因，也是其未来面临的重要挑战。一方面，监管层面的政策和执行将会逐步清晰，滴滴巴士是否能和公交集团商务班车一样享受停车、公交快速道等便利存在疑虑。另一方面，现在处于补贴时期的滴滴巴士迟早要面临盈利压力。而这些都是公交集团商务班车的优势，公交集团表示，尽管商务班车的运营成本远高于收入，但是因其开行不是以盈利为目的，在定价上将会保持相对平稳，由此，商务班车未来的发展，面临巨大挑战，也拥有巨大的潜在优势。

来源：《经济日报》2015年12月14日

## 运营竞争

### 【竞合场域】

#### 携手六模终端电信联通重组趋势渐显

日前，中国电信和中国联通针对终端产业链联合发布了《六模全网通终端白皮书》，这是双方首次在终端方面的合作尝试，意味着不久后，用户可以买到全网通的终端产品，这也是上个月二者在制定《联通和电信 4G 网络的共享建议》后的再次深度合作。业内人士表示，虽然中国联通此前否认了合并传闻，但面对中国移动一家独大的局面，两家企业重组趋势明显，不排除以后进行合并的可能性。

《六模全网通终端白皮书》阐述了六模全网通手机在频段、模式和软硬件等方面的具体要求——需全面支持联通、电信、移动三大网络的 2G、3G、4G 通信；需覆盖 90% 以上的国际漫游和 99% 以上的 LTE 漫游；软件上要能兼容两种数据切换。据悉，2016 年上半年，中国联通和中国电信将主推 1000 元以下的全网通手机产品，并将于 2016 年下半年把范围延伸到 1000 元以上的产品；同时，两家运营商还会对符合标准的终端商品在经营方面给出优惠。

所谓“六模”是指 GSM、CDMA、WCDMA、TD-SCDMA、TD-LTE、FDD-LTE。六模全网通终端可同时支持中国移动、中国联通和中国电信的 2G、3G、4G 网络，对普通用户而言，六模全网通终端可以更好地满足用户多样化的需求。

业内人士表示，之前中国联通推双 4G（四模，FDD、TDD、WCDMA、GSM），中国移动推五模手机（在四模基础上增加 TD-SCDMA），都把中国电信的 CDMA 过滤了，所以中国电信在终端业务上一直处于劣势，目前全网通手机市场正在不断提升，中国电信自然不甘落后。

电信分析师付亮指出，除了中国电信实力不强，中国联通此次与中国电信合作也因为与中国移动相比在终端上的话语权太弱。从 2013 年 3G 的 TD-SCDMA 到 2014 年 4G 的 TD-LTE，终端产业链已经被中国移动深度控制，几乎所有新发终端都是中国移动版的，联通要提升话语权，必须联合电信以改变现状。

同时，业内人士表示，中国联通和中国电信合作的步步深入，显示出两家企业重组的迹象，尽管中国联通此前曾经进行否认，但面对中国移动的强势力量，却依旧不排除这个可能。

上个月，中国联通宣布已经制定了《联通和电信 4G 网络的共享建议》，提出了包括基站、机房、传输在内的资源、技术共享路径，并且建议两大集团成立集团、省、市三级专项工作组，保障深度合作工作的开展。

中国联通和中国电信最大的对手无疑是目前在中国电信行业中一家独大的中国移动。数据显示，截至 10 月底，中国联通的移动用户数为 2.87 亿，中国电信为 1.96 亿，两家企业总共的用户数还不到 5 亿，而中国移动一家的移动用户数已经达

到了 8.24 亿，实力差距显而易见。而且，就在联通和电信进行合作共享之后，中国移动收购了中国铁通的固网电信资产，这意味着中国移动将同样可以发展全网业务，其他两家运营商与该公司的差距将进一步拉大。业内人士认为，在此背景下，中国联通和中国电信进行重组的可能性将更大。

来源：《北京商报》2015 年 12 月 14 日

### 中国移动“互联网+”服务云南高原特色农业发展

农业不举，百业不兴。农业在云南经济发展的基础性作用不言而喻，实现中国梦，离不开农业“发展梦”、农村“繁荣梦”、农民“致富梦”。云南省委书记李纪恒多次强调，要以构建现代农业经营体系、生产体系和产业体系为重点，走产出高效、产品安全、资源节约、环境友好的现代农业发展道路。

在“互联网+”的时代背景下，借助数字手段推动农业信息化发展，进而实现农业现代化，是中国移动云南公司孜孜以求的目标。按照国务院《关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》，中国移动云南公司不断促进云南农业转型升级，加速提升农业发展水平，优化资源配置，提升农业公共服务水平，逐步形成网络化、智能化、服务化、协同化的“互联网+”农业生态体系。12 月 8 日，云南省人民政府在北京举行“云南特色冬农魅力”2015 云南高原特色现代农业展示推介活动，中国移动云南公司携手云南农垦集团有限责任公司展示了“互联网+农业”信息化产品。

#### 种植生产物联网智能监控打造“智慧农业”

进入网络时代，农业产品利用信息化手段使销量猛增等佳绩也变得较为普遍，但由于种种因素限制，云南省大多数农村还存在政务信息流、产业信息流及民生信息流不畅等问题。中国移动云南公司联合云南省农业厅打造的云南省农业物联网平台是针对农业局、畜牧局、涉农龙头企业与种植、养殖合作社等企业量身定制的集资讯服务、数据采集、远程控制、视频监控于一体的综合监控管理系统，在农业中实际应用在传感器、控制设备、视频监控设备和平台服务之间，通过有线或无线方式进行通信，以实现农业数据采集、智能控制、视频诊断等功能。

客户通过电脑和手机客户端，即可实现农产品的远程智能检测、控制等农业生产管理服务，包括实时远程监控、远程控制、视频诊断、专家在线指导、农产品价格查询、农业知识查看等功能。农业部门可以实时接收系统提供的信息并依据这些信息决策，从而提高劳动生产率，促进农业生产、加工、流通、销售与现代信息技术融合，完善市场流通体系建设，解决农产品供求结构性矛盾，提高农业生产效率和科学管理水平，促进农业和农村经济持续、稳定、高效发展。

#### 追本溯源“放心购”保障“舌尖上的安全”

在提供农业产前产中产后的全过程监控、科学管理和即时服务的同时，针对高原特色农业品牌解决相关的食品安全问题，中国移动云南公司依托物联网技术，打

造“放心购”通用产品追溯查询服务平台。平台建立农产品生长、收购、生产、加工、包装、储运、营销全过程各个阶段的产品标识和追溯管理体系。消费者装载一个手机客户端，就可以随时随地通过互联网、手机客户端等通道输入产品识别码或扫描二维码查询农产品的全过程监管信息，满足了消费者的知情权，为消费者提供健康、安全的产品，从源头保障了消费者的合法权益，提高了消费者的放心程度和信任度，同时也可为消费者提供投诉、资讯、指导等服务。

中国移动云南公司搭建的农产品质量安全溯源系统实现了农产品质量安全责任追究，做到责任到人，能够有效防止食品安全问题的发生。通过该系统可查看兽药监管、农产品质量安全监测信息统计、种子生产企业经营及市场监督检查活动统计、农资打假统计等报表信息、执法证据上传，实现了对种植养殖、加工、运输等农业相关企业的有效监管。同时，促使企业规范管理、生产自律，提高了质量管理水平，保障了食品质量，实现农副产品“从农田到餐桌”全过程可追溯，保障“舌尖上的安全”。

推广销售“彩云优品”搭起更广阔的销售网络

云南地处西南边陲，山高路陡，交通不便，山里村里的绿色农产品由于没有合适的销售渠道，无法走出大山。农业体系的生产、销售、加工、运输等产业环节都处于一种割据的状态，大大降低了农业流通效率，抑制了农业增收潜力。

中国移动云南公司打造了一款专注于云南高原特色农产品的电子商务交易平台“彩云优品”，“彩云优品”电商平台以移动互联网手机 App 客户端为核心，通过创新当下主流的淘宝和京东“B2C”模式，加入了人人(社交)电商模式(即“B2C2C”)，为客户与云南高原特色农产品供应商搭建起交易的桥梁。客户既可以通过手机直接购买商品，也可以加入到社交营销中，成为品牌分销店主，真正做到开店“零投入、零库存、零费用”。中国移动云南公司通过搭建公益平台体系去扶持和协助云南省各农产品龙头企业及地方特色产品生产企业，联合农业行业合作伙伴，让“最乡土、最稀奇、最云南”的农特产品走向千家万户，走遍云南，走向全国。目前，“彩云优品”平台已提供来自全省 16 个州市的 500 多种优质农产品。

在本次展会上，中国移动云南公司除了展示“智慧农业”、“放心购”以及“彩云优品”外，还展示了解决农技推广“最后一公里”的智慧农业云平台 and “农垦学院”等信息化成果。

中国移动云南公司以争当“云南农业信息化的开拓者”为目标，以极速 4G 网络为依托，着力构建覆盖农产品种植、生产、销售的全产业链信息服务体系，为农民增收、农业发展、新农村建设注入科技能量。下一步，中国移动云南公司将针对农业电子商务、农业门户网站集群、便民服务、农产品质量安全追溯、农业精准化生产五个方面与农业主管部门及企业展开合作，按照一个平台、三个中心、四大体

系、N个应用系统的总体规划布局，推进“互联网+”高原特色农业战略。

来源：《人民邮电报》2015年12月14日

### 中国移动将扩大 VoLTE 商用规模 2016 年实现全网商用

14日举行的中国移动2015终端合作大会上，中国移动副总裁李慧镝表示，明年中国移动将持续推进4G网络建设和优化，加强载波聚合部署，并进一步扩大VoLTE商用规模，实现年中全网商用。

李慧镝称，预计明年中国移动TD-LTE终端市场销量为3.3亿部，支持中国移动4G的手机新品超过600款。同时，中国移动自有品牌也即将发布支持VoLTE、CA的千元档新品，打造技术标杆，预计2016年VoLTE、CA产品超过100款，市场销量近1亿台。

关于具体的VoLTE商用终端，在上述合作大会上，中国移动发布了自有品牌新品手机A2，这款手机就支持VoLTE。另外，还发布了中国移动华为Mate8VoLTE安全手机，据了解，这是国内首款商用VoLTE安全手机。

具体终端方面的未来工作部署，李慧镝表示，将从以下几个维度大力推进。

第一，继续推进TDD/FDD融合、多模多频发展。中国移动将联合产业合作伙伴推出支持更多LTE频段的五模十三频产品，支持芯片、射频前端等推出新型集成化器件，解决关键技术难题，不断提升中国移动用户的海外漫游体验。同时，加强与海外运营商的4G合作，促进TD-LTE制式的全球化发展。

第二，继续加快推进VoLTE/CA商用，提升产业能力、降低产业成本、增强用户感知。在VoLTE、CA等新技术上，给予资源倾斜、进行重点引导，并通过VoLTE、CA公版项目，进一步推动成本不断下降，助力产品规模发展。

第三，继续推动4G终端的高中低档位协同发展，促进更多的用户迁移到4G网络。

第四，持续推动终端产品创新，继续促进多形态终端发展。2016年，中国移动将进一步加大宽带建设力度。

第五，保障用户体验，为用户提供质量有保障的终端产品。一方面，不断提升产品稳定性、续航能力等基础体验要求，同时在用户日趋关注的信息安全、流量偷跑等问题上不断优化产品要求。

来源：中国新闻网2015年12月14日

## 【市场布局】

### 中国电信战略投资邮储银行，加速布局互联网金融

如今，运营商与银行的联姻已不是新鲜事。在中国移动入股浦发，中国联通与招行成立招联后，中国电信也终于出手了。12月9日，中国邮政储蓄银行发布新闻稿称，中国邮政储蓄银行引进10家战略投资者，而在这10家战略投资者中赫然有

中国电信的名字。

笔者就此事咨询中国电信，中国电信回应称可提供的信息正如邮储银行的新闻稿一样，并未透露更多信息。此前，中国电信与邮储银行在分期付款购手机方面已经有过很多合作。此次在资本层面的进一步联姻，令人对双方未来的合作更加充满期待。

那么，运营商为什么喜欢与银行联姻？双方的联姻又能擦出怎样的火花呢？

回顾历史，2010年，中国移动率先入股浦发，成为浦发银行的第二大股东。在双方签署的战略备忘录中显示，双方有意就共同发展移动金融及移动电子商务展开紧密合作，合作范围包括但不限于合作开展移动支付业务、移动银行卡业务、移动转账业务以及其他形式的移动金融及移动电子商务业务。

2014年，由中国联通、招商银行子公司共同注资的深圳联招信息科技有限公司成立，主攻互联网金融创新。联招科技的成立，被业界专家评价为，宣告银行与运营商的合作进入更深的层次——研发。这一层次的合作模式不仅限于把银行系产品放在运营商的销售平台上，而是基于运营商提供的海量用户数据，设计满足客户需求的创新产品。

不难看出，运营商与银行的联姻，首先体现在移动支付领域，刷机支付有望越来越普及。而随着互联网金融的不断发展，双方的合作又会深入到大数据和征信领域。在互联网金融赖以生存的大数据领域，运营商的优势明显。数以亿计的通信用户基数保证了数据的海量和多元性，这些数据还具有可持续性，运营商可以对海量数据进行有效分析，精准、高效地为产品研发和用户征信评价提供服务。

据笔者了解，美国已经有机构运用通信记录进行消费贷款的信用评价，只需要调取客户在最近一段时间的通信清单，就可以从通话习惯中分析出其还款能力和未来坏账可能性。随着运营商基于大数据分析需要的数据库架构的完善，这些大数据方法会逐渐成熟与实用，运营商完全有能力加入到互联网金融的竞争中来。

中国电信战略投资邮储银行后，我国三大运营商都与银行绑在了一起。未来，除了刷机支付外，互联网金融的其他领域，例如征信，都是双方合作的潜力点。

来源：中国通信网 2015年12月10日

### 中国联通与湖南省政府签署“互联网+”战略合作协议

12月9日，中国联通与湖南省政府在长沙签订“互联网+”战略合作协议。中国联通成为首家与湖南省政府签署“互联网+”合作协议的基础电信运营商。湖南省委副书记、省长杜家毫会见了中国联通党组书记、董事长王晓初，并共同见证签约。湖南省副省长张剑飞、中国联通副总经理姜正新参加会见，并分别代表双方签约。湖南联通总经理唐永博、纪委书记刘炳坤、副总经理黄英及中国联通相关部门领导出席签约仪式。

杜家毫感谢中国联通长期以来给予湖南经济社会发展特别是信息化建设的大力支持。他说，当前，信息技术特别是移动互联网技术发展迅速，正深刻影响着全社会生产生活方式。湖南高度重视信息化建设，近年来提出打造水利、交通、能源、信息“四张网”。希望中国联通充分发挥实力强、网络广、技术先进等优势，积极参与湖南信息化建设，助推湖南走在中部地区前列。湖南省政府一定认真落实协议，积极推进项目合作，努力实现互利双赢、共同发展。

王晓初表示，近年来，中国联通在湘各项业务发展迅速，下一步，将把湖南作为重点发展地区，进一步加大通信基础设施、互联网产业、智慧城市等方面的投入力度，更好地造福三湘百姓。

根据协议，中国联通将围绕贯彻落实《湖南省“互联网+”行动计划（2015年~2020年）》，与湖南省政府深入推进“互联网+”合作。一是中国联通在湖南省投资200亿元，大力发展在湘基础通信设施建设。加快湖南省移动宽带网络和固定宽带网络建设，积极推进全光化的城域网和接入网，打造智能高速互联网。二是全面开展湖南特色的“互联网+”项目合作。中国联通充分利用互联网、物联网、云计算、大数据等新一代信息技术，积极参与湖南省“互联网+政务”、“互联网+能源”、“互联网制造”、“互联网+教育”、“互联网+农业”、“互联网+旅游业”、“互联网+交通”、“互联网+物流业”、“互联网+电子商务”、“互联网环保”、“互联网金融”等领域的信息化建设。三是深入推动湖南“智慧城市”建设，中国联通将充分利用物联网、互联网、云计算、大数据等新一代信息技术，为湖南省各级政府和部门提供“智慧城市”建设管理的解决方案。

来源：《人民邮电报》2015年12月11日

### 中国联通“全光网天津”建成城市、农村实现双百兆接入

11月30日，随着天津联通和平区分公司烟台道机房PSTN下电，天津联通实现全市光纤全覆盖，中国联通首个“全光网”大都市建成。这标志着天津联通客户从此彻底告别传统的铜缆程控交换通信旧时代，开启了“户户可通光纤，家家可享百兆”的全光网络新时代。

近年来，天津联通积极落实“宽带中国”战略和互联网+行动计划的落地实施，坚持采用FTTH的覆盖方式，在全国率先实践“两步并一步”的战略思想，即一步到位将光纤接入到桌面，实现端到端的光纤接入，用户接入能力从原有512K可直接提升到100M，此举引领了高速宽带网络的革命，也使得天津联通成为全国光纤到户的标杆和典范。截至2015年11月，天津联通累计完成光纤接入改造443.45万户，光纤接入新建130.24万户，城市住宅用户和农村区域FTTH宽带接入能力均为100M，光纤用户占比达90%，年底预计达到95%，在全国处于领先水平，为天津建成“智慧城市”奠定坚实基础。



据了解，铺就光纤宽带网络的同时，天津联通连续六次开展全网光纤宽带免费大提速，使数百万宽带用户受益，网速从最初铜线 512K 到如今实现 1000M 能力、100M 普及、20M 起步，全国领先。提速后，天津联通高速率光纤宽带占比达 96%，光纤宽带平均接入速率达 25.9M。据“宽带发展联盟”统计，天津市宽带感知网速排名从过去全国中下游提升至第三名。

与此同时，天津联通依托于高速、稳定的光纤宽带，携手天津广电推出 IPTV 业务，推动了三网融合工作顺利开展。如今天津联通 IPTV 业务用户 90 余万户，年底将达百万户，发展规模在中国联通持续领先。在此基础上，TV 视频产品也获得了长足发展。天津联通推出标清视频、高清视频并在全国率先推出 4K 超高清业务，以不断丰富的多种互联网增值应用为天津市民开启了“智能家庭生活”新时代。今年 3 月，中国联通将天津作为基地，成立中国联通 TV 增值业务运营中心，开创了视频业务“一点接入服务全国”的新局面。随着教育、游戏、娱乐等沃家电视增值应用的不断推新、丰富，融 TV+宽带+全业务于一体的“沃家电视”品牌影响力不断增强，沃家电视业务渗透率居全国之首，实现了内容应用和网络的可持续发展，为互联网+战略顺利实施提供了入口和支撑。

实现全光网络后，天津联通盘活了网络资源，降低了维护成本，实现了网络效益和服务品质的大幅提升。累计下电 PSTN 端口 93 万个，DSLAM 端口 57 万个，年节约电费 2465.9 万元，年节约维护费用 1657.3 万元。腾退机房 17 处，腾退面积 1294 平方米。累计退铜 159 万线对公里，直接受益 1.39 亿元。天津联通通过光纤改制拉动了各项重点业务发展，实现用户保有、用户发展及效益提升，企业面貌焕然一新，企业实力得到明显增强。

实施光网改造也使得城市发展受益。天津联通全力打造的高带宽、高速率、高质量的光纤宽带通信网络，吸引来腾讯、百度等全国知名网站 IDC 纷纷落户天津。天津联通以光纤宽带助力互联网+智慧城市、智慧政务、智慧交通、智慧教育、智慧农业、智慧医疗、智慧旅游、智慧产业发展，带动了天津产业升级，壮大了信息消费，成为城市招商引资、大众创新、万众创业的引擎，为助力落实互联网+行动计划，促进天津经济结构转型、滨海新区进一步开发开放、人民群众生活改善提供了强有力的支撑。

来源：《人民邮电报》2015 年 12 月 09 日

### 山东移动 4G 网服务智慧油田建设

在胜利油田孤岛采油厂信息科，科长杨龙江指着电脑屏幕告诉记者：“自从今年上半年我们采用移动公司为我们开发的油井生产数据传输系统后，工作人员利用 4G 网络即可对所辖区域的生产设施进行全天候监控，坐在电脑前就可以轻松完成传统生产模式下的大量工作，不仅降低了员工的劳动强度，而且还大大提升了生产管

理效能，随时都能监控管理区内油井的生产状况。”诚如所言，基于山东移动 4G 网络的油井生产数据传输系统为遍布信息孤岛的油井实现了工作数据的秒级实时传输，井场一旦出现异常，系统会实时弹出报警提示，维护人员就能在最短的时间内赶到现场，及时排除故障。不仅如此，生产监控平台的注水远程智能调配、电子动态巡检、油井异常报警等功能，也使过去需要多人协作、现场操作 20~30 分钟完成的任务，变为足不出户就可以在几分钟甚至几秒钟内完成，人力资源潜力得到充分释放，工作时效大幅提升。

孤岛采油厂是一个勘探开发了 50 多年的老油田，为跟上现代化发展道路，需要以“标准化设计、模块化建设、标准化采购、信息化提升”四化建设为突破口，改进劳动组织形式，压扁管理层级，提高劳动生产率，推动体制机制创新，打破固有观念束缚，变革传统发展模式，才能带来全方位、深层次的变革，这是油田企业转型发展的必然选择。山东移动积极与采油厂开展合作，打造油井生产数据传输系统，推进传统工业自动化、信息化，为石油公司扁平化架构改造、专业化管理创造了条件。

今年以来，采油管理四区、九区部分油井实施了 4G 监控，生产指挥系统运行正常平稳，建立起采油厂-管理区-专业化班组的新架构，建立了“电子巡井、中心值守、人机联动”的生产组织形式，提高了管理效率和劳动生产率，为老油区精细挖潜、提高开发效益提供了现代化手段支撑。采油管理九区的采油时率由 93.7% 上升到 98.1%，注水层段合格率由 81.5% 上升到 92.1%，生产单耗明显下降，水井单井调配耗时由 30 分钟缩短到秒级。采油管理四区采油时率由 94.23% 上升到 97.06%，抽油机平衡率合格率上升了 15%，累计节电 19.2 万千瓦时，配注符合率由年初的 91.01 上升到目前的 98.39，效果显著。

杨龙江介绍说：“自从引入了山东移动 4G 网络油井生产数据传输系统后，整个系统运行稳定可靠，数据传输速率快，单位时间获取信息量大，极大地节省了采油厂的大量人力投入和成本开支。可以说，这是今年以来采油厂在智慧油田建设方面的一个非常成功的探索和实践。”

来源：《人民邮电报》2015 年 12 月 07 日

## 技术情报

### 【趋势观察】

#### 云计算春天来临催热即时通讯云

从概念热炒、市场观望、到探索落地、再到群雄四起，经过七、八年的孕育，云计算终于在 2015 年迎来春天，而即时通讯（IM）云便是其中的一道亮丽风景线。

春天来临的表现之一是领先企业云计算业务迅猛增长。亚马逊第三季度云计算业务同比增长 78%，营收约为 132.86 亿元。微软智能云部门 2015 年第三季度营收

增长 8%，约为 375.05 亿元，营收占比达到 28.6%。阿里巴巴集团 2015 财年第三季度财报显示，阿里云计算和互联网基础架构营收为 6.49 亿元，同比增长 128%。

春天来临的表现之二是国内市场云彩朵朵，绚丽多姿。它们主要来自电信运营商、互联网领域及专门做云计算的创业公司等三大阵营。移动云、沃云、大云和天翼云为电信运营商阵营。2015 年，沃云最大手笔是全面推出沃云政务云及行业云解决方案及产品，包括电子政务云、教育云、医疗云、金融云、环保云、旅游云六大类产品。2015 年，天翼云不断扩大、升级云计算资源池，推进“8+2+X”战略布局，全面升级云服务。推出“X+云”计划，推动云计算在政企、医疗健康、移动 O2O、在线教育、互联网金融等垂直细分行业的落地与深耕。

阿里云、腾讯云和百度云是大家熟悉的来自互联网领域的土豪。7 月 29 日，阿里宣布将对阿里云战略增资 60 亿元，用于云计算、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。另外，传统电信设备厂商今年在云计算方面也有大动作。7 月 30 日，华为正式发布企业云服务战略，进入公有云市场。11 月初“中兴云”正式对外发布。

春天来临的表现之三是民需公推，基本面不断夯实。专家认为，今天世界向云端转化的过程，和 20 年前整个世界向 PC 端转化的局面是非常类似。云计算是一切生态的基础，是一切服务的基础，所以刚性需求日渐旺盛起来。更重要的是，今年内政府出台一系列新政，进一步引导和促成了产业的蓬勃发展。1 月 30 日，国务院于发布《关于促进云计算创新发展培育信息产业新业态的意见》（简称《意见》），并提出，到 2017 年，我国云计算在重点领域的应用得到深化，产业链条基本健全，初步形成安全保障有力，服务创新、技术创新和管理创新协同推进的云计算发展格局，带动相关产业快速发展。《意见》还明确提出，要“发挥市场在资源配置中的决定性作用，完善市场准入制度，减少行政干预”的原则，释放出明确的、稳定的政策预期，这是最大的利好。另外，《意见》还提出很多具体举措，从供给侧和需求侧双向推动。7 月初，国务院印发《关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》，顶层设计部署 11 项行动计划。9 月初，国务院印发《促进大数据发展行动纲要》，系统部署大数据发展工作。10 月底，中国共产党第十八届中央委员会第五次全体会议审议通过的《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十三个五年规划的建议》提出，实施网络强国战略；实施“互联网+”行动计划；发展分享经济；实施国家大数据战略；深入实施创新驱动发展战略。

话说回来，既是春天，则意味着全球云计算当前仍还处于发展初期，但未来空间巨大，我国面临难得机遇。根据 IDC 预测，未来 5 年，全球用于云计算服务的支出将增长 3 倍，云计算行业的整体增长速度将是传统 IT 行业增长率的 6 倍。

我们知道，从运营模式上讲，云计算分私有云、公有云、混合云三种运营模式。

而按服务模式来划分，云计算可分为 IaaS (Infrastructure as a Service, 基础设施即服务)、PaaS (Platform as a Service, 平台即服务) SaaS (Software as a Service, 软件即服务) 三种。

由于起步晚，技术难，市场认知度较低，PaaS 还处于发展早期，2014 年仅占到整体份额的 4.11%，但未来增长空间巨大。IM 云服务就属于 PaaS 服务模式，能使 App 快速获得即时通讯的功能。

IM 云服务运营商所做的工作是将即时通讯技术封装 SDK 供 App 开发者下载使用，并向开发者提供平台环境、技术支持以及后期运维等服务，使开发者的 App 能够快速获得即时通讯的能力，实现单聊、群聊等功能，满足社交、客服等场景需求。

IM 云服务作为 PaaS 领域的新生力量，技术发展速度以及开发者认同度一鸣惊人。经过 2013 年的萌芽，2014 年的开拓，2015 年 IM 云市场进入爆发期。提出 IM 云概念的鼻祖是美国公司 Layer，但其产品于 2015 年 2 月才正式上线。国内代表性厂商有融云、环信、容联、亲加通讯云、LeanCloud 等。

融云 CTO 杨攀日前介绍，在种类繁多的云服务中，IM 云技术已经发展成熟，传输速度毫秒级、质量体验堪比微信。IM 云服务的活跃量涨幅较年初超过 30 倍。移动开发者借助 IM 云服务，大幅降低了创业成本，更重要的是帮助开发者把业务用户活跃度提升了将近 100%，有的甚至提升了 300% 以上。其中各行业 TOP10 的应用已经超过 30% 在使用即时通讯云服务。

融云背靠神州泰岳加上十几年的技术积累，产品上线一年多来，稳打稳扎，战果不错。目前，已被研究机构列为专业玩家组，日均用户支持量量级规模超过千万。获得百姓网、易车、豆果美食、秀美甲、爱拍原创、Udesk 等诸多客户的青睐，有数以万计的移动应用从融云提供的服务中获益。其客户覆盖社交、电商、O2O、旅游、金融、教育、医疗、媒体、娱乐、智能硬件等行业，成为 IM 云服务行业的引领者。据艾瑞资讯报告，融云即时通讯云市场份额占比接近 80%，各分类移动 APP TOP10 客户，融云即时通讯云占 74%。据悉，融云服务的团队累计融资额超过 21.8 亿元，其服务的开发者数量已达 4 万家，SDK 触达用户数达 3.42 亿，服务 APP 数量 3.6 万款。

业内人士认为，即时通讯云经过近两年的发展，在产品、技术、市场等层面日臻成熟。对开发者来说，使用即时通讯云服务的价值不仅在于增加通讯功能，而在于获得了一个实时消息入口，通过这个消息入口，开发者不仅可以提升用户活跃度和黏性，还能增加更多的业务形态，如公众服务、客服等等。可以预见，随着更多的开发者使用即时通讯云服务，即时通讯云服务或将从单一的工具角色，逐步向平台转变，成为移动互联网不可或缺的入口级服务。

来源：新华网 2015 年 12 月 09 日

## 《第三季度 DDoS 报告》揭示网络攻击新趋势

卡巴斯基实验室发布的《第三季度 DDoS 报告》显示，2015 年第三季度被发现的持续时间最长的 DDoS 攻击持续了 320 小时。超过 90% 的攻击持续了不到 24 小时的时间，但是攻击时间超过 150 小时的攻击数量显著增加。正是基于对僵尸网络不间断地监控以及对网络罪犯所使用最新攻击技巧的不断研究，卡巴斯基实验室能够掌握 DDoS 攻击的最新发展趋势。

研究发现，Linux 的僵尸网络数量众多，占检测到的所有攻击的 45.6%，究其原因主要在于较差的保护和较高的网络带宽。银行更是成为复杂攻击的主要对象。此外，随着 DDoS 复杂性的降低，同等危险程度的攻击实施成本也进一步降低。

来源：《科技日报》2015 年 12 月 09 日

### 【模式创新】

#### 滴滴开行巴士包车布局团体出行市场

12 月 8 日，滴滴宣布推出巴士包车业务。这是继出租车、专车、顺风车、巴士之后，滴滴在人们出行场景化需求中的又一次布局。目前，该服务已经在最新版滴滴出行 App 上线，北京和深圳的用户可在滴滴出行 App 内“巴士”频道中查看并使用。明年年初，该业务会陆续在上海、广州等十个城市上线。

打开滴滴 App 可以看到，目前巴士包车业务分为单程和包天两个选项。其中在单程选项中还可以选择是否需要返程，用户可根据自己的出行需求进行选择。同时在车型方面，包车服务共有四类车型供用户选择，分别是 7-15 座、21-29 座、37-39 座、45-55 座。在计费方面，巴士包车业务主要根据用户的需求和使用场景以及车型的不同设定计费方式，具体价格用户可以在滴滴出行 App 中进行查看。

据滴滴巴士方面介绍，在车辆方面，巴士包车业务主要是与有经营资质的旅游公司和有合法资质的租赁企业合作。结合线下闲置大巴资源进行数据匹配，搭建平台满足用户包车需求。为了保障乘客的安全，旅游公司每次还为每位乘客购买一份不低于 30 万元的座位险。

来源：《人民邮电报》2015 年 12 月 11 日

### 终端制造

### 【企业情报】

#### 腾讯 QQ 与二十世纪福斯达成合作

12 月 3 日，腾讯 QQ 与二十世纪福斯宣布将会以《火星救援》电影合作为契机，持续展开电影授权、植入等多元化合作。

腾讯公司副总裁彭迦信表示，连接器和数字内容是腾讯发展的两大战略，其中娱乐是数字内容的重要组成部分。此次 QQ 和二十世纪福斯达成战略合作，标志着 QQ 娱乐社交战略进入了一个新的阶段。二十世纪福斯国际制作总裁 Tomas Jegeus 先

生表示，我们深知 QQ 在中国的用户量，并且长期与年轻用户产生连接，与 QQ 合作是二十世纪福斯在中国战略布局的非常重要的一步，相信二十世纪福斯将会借助 QQ 的平台能力进一步扩大旗下电影在中国乃至华语地区的影响力。

二十世纪福斯曾出品过《阿凡达》《泰坦尼克号》《少年派的奇幻漂流》《X 战警》系列、《冰川时代》系列等众多卖座电影，在中国拥有不俗口碑。其最近推出的《火星救援》一上映就获得了优秀的票房与好评。QQ 此次与《火星救援》进行了尝试性的合作，在 QQ 个性化装扮中推出了《火星救援》题材的表情、个性化签名和背景。

此次，QQ 还对外披露了未来在娱乐社交领域的布局。腾讯公司社交网络事业群市场部总经理李丹表示，娱乐产业与社交平台的融合，将让社交行为更加丰满、有趣。娱乐元素天然具有强大的话题性，QQ 平台则拥有虚拟产品等承载手段，双方将形成相互促进的发展模式。

业内专家分析，QQ 天然具有强大的娱乐基因，娱乐社交战略将 QQ 上的各种资源进行体系化整合，为 QQ 未来连接娱乐产业提供了强大助力。相信随着与 QQ 开展方面的合作，QQ 将会成为腾讯数字内容发展上最重要的“连接器”。

来源：《科技日报》2015 年 12 月 09 日

### 中国手机市场发展动力已经发生质变

2015 年，接近年底，根据 GfK 手机零售监测与预测数据，2015 年中国智能手机市场规模将比上年下降 2.0%；而 2013 年在中国手机市场高速增长、运营商大力投资拉动下，中国智能手机市场规模同比增幅达到 81.7%。鲜明的对比，表明市场发展的根本动力已经发生质变。

2013 年，1500 元以下价格段的手机在整体市场占比达 67.6%，市场发展的动力来自于运营商政策性拉动下的中低端智能机快速普及。在市场规模下降的情况下，2015 年中国手机市场发展，已经与 2013 年截然不同。与 2013 年相比，1500 元以上价格段在整体智能手机市场占比，预计从 2013 年的 32.4% 增长至 2015 年的 42.9%，2016 年这一价格区间仍将持续增长至接近 45%。从规模增长率来看，2015 年与 2013 年相比，1500 元以下市场规模下降 17.7%，而 1500 元以上市场规模增长 37.1%。

中高端市场的持续提升，一方面来自于国外厂商旗舰性产品的大力拉动，另一方面，中国品牌的发展发挥着越来越重要的作用；3500 元以下市场的节奏，已经由中国厂商来主导，占据 87% 的市场份额。与 2013 年相比，中国手机品牌的表现，虽然仅有两到三年的时间，已经是取得了质变，这是整体中国移动通信产业链升级的结果，也是中国厂商共同发展的结果。

千元及以下市场规模和份额的下降，属于运营商政策剧变下市场发展的正常性回落。在中国广大的手机市场，千元市场仍然大有可为。2015 年上半年，电商品牌价格段持续下沉、低线市场品牌加速千元市场渗透，从下半年发展情况来看，市场

开始出现良性的发展，已经开始结束博弈性的价格无底线探，再加上新的力量加入，千元以下市场的产品与两年前相比，已经是成倍的质的提升。在稳定的价格竞争结构下，产品品质提升和体验优化已经成为低价位市场发展的良性动力。虽然竞争愈发激烈，实际上，从量变到质变的转变已经成为千元以下市场的主旋律。

根据 GfK 预测数据，2016 年中国手机市场规模将稳步回升，同比增长 1.5%，整体市场规模达 4.03 亿部。市场的回升不仅体现在量方面，更多的亮点将在于手机市场价值的全面提升。在中国整体移动生态环境下，手机市场成为多方生态领域领先者共同加大投入的领域。手机厂商的竞争开始从硬件向内容、云服务等整体服务能力的竞争转变；手机产品不断从配置升级向个性化体验提升和应用化场景拓展的方向演进。从宏观市场环境来看，中国整体消费结构持续升级和新兴消费群体的需求质变无疑将成为中国手机市场发展的新红利。

总结来讲，如果 2015 年是中国手机市场全面从量变到质变的开始，2016 年则是全面价值性回归的一年。

来源：《人民邮电报》2015 年 12 月 10 日

### 苹果手机欧美市场份额双下滑

日前，市场调研机构 KantarWorldpanelComTech 公布的智能手机市场份额报告显示，今年 8-10 月，苹果手机在欧美市场双双遭遇下滑，而安卓手机却在关键国家和地区实现了市场份额的增长。业内人士表示，苹果手机市场份额开始下降主要是由于新产品 iPhone6S 亮点少、创新不足，同时，越来越多的安卓手机也给苹果产品造成了一定冲击。

报告显示，8-10 月期间，苹果手机在美国智能手机市场的份额同比下滑 8.3% 至 33.6%；此外，苹果在欧洲智能手机市场上的份额也在滑坡，在欧洲五大市场（法国、德国、意大利、西班牙和英国）总体下滑 0.6%，其中，在法国下滑 2.2%，意大利下滑 1.7%。

而安卓手机则与之形成了鲜明对比，在全球数个关键地区的智能手机市场份额都出现增长，8-10 月，安卓手机在美国市场的份额增长 9.5% 至 62.8%；在欧洲，安卓手机在五大市场的市场份额均恢复增长，其中，在意大利和法国份额分别增长了 6% 和 2.9%。

消费电子产业观察家梁振鹏指出，iPhone6S 与去年发布的 iPhone6 基本上是同一款产品，只是在细节上做了些小修小补。业内人士还指出，安卓手机阵营的不断壮大也是挤压苹果份额的一部分原因。今年以来，众多安卓手机厂商都跻身高端手机行列，包括华为、乐视、魅族等在内，这无疑对苹果在高端市场独占鳌头的地位形成了一定的威胁。数据显示，除三星外，华为已成为欧洲大陆第二大安卓手机品牌。

此外，由于需求疲软，最近苹果手表的零售伙伴百思买宣布，对苹果手表实施大幅度降价，其中运动版和不锈钢标准版手表都将降价 100 美元，运动版原先售价为 349 美元，意味着百思买此次的价格降幅高达三成。

来源：《北京商报》2015 年 12 月 11 日

## 市场服务

### 【数据参考】

#### 美光半导体以每股 30 元台币收购华亚科

华亚科技股份有限公司董事会今（14）日宣布拟与台湾美光半导体股份有限公司进行股份转换，交易完成后华亚科将成为台湾美光半导体股份有限公司百分之百持股之子公司，并自台湾证券交易所下市。台湾美光半导体股份有限公司为美国上市公司美光科技股份有限公司的子公司。

考虑长期发展方向，并为整合资源、提升营运效能，华亚科董事会决议通过与台湾美光半导体股份有限公司签署具拘束力之框架协议（Framework Agreement），拟依企业购并法等相关法律规定，以股份转换方式由台湾美光以华亚科每股普通股股权价值为新台币 30 元价格，收购取得华亚科全部已发行且流通在外的普通股股份，使华亚科成为台湾美光半导体股份有限公司百分之百之子公司；相关交易条件及执行细节将依框架协议所定的原则在正式股份转换契约明定，正式股份转换契约另将依法呈报华亚科审计委员会、董事会及股东会决议。

华亚科审计委员会及董事会通过本案框架协议时，已分别委请会计师就本案出具：「华亚科技股份有限公司普通股股权价值合理性意见书」，对华亚科普通股股权的公允价值及本股份转换案对价的合理性提供意见，并经华亚科审计委员会及董事会决议在案。

正式股份转换契约的签订仍须经华亚科董事会决议，且华亚科将依法召集股东会讨论本件股份转换案，并办理相关公告。本件股份转换案完成尚须多项先决条件成就，包括但不限于华亚科股东会决议通过、取得我国投审会及公平交易委员会或其他相关主管机关的核准、买方取得本交易案的融资以及南亚科技股份有限公司完成其认购美光科技私募新股（除非美光有其他决定）等，本案始可进行交割；故本件股份转换案预计于 2016 年第二季或第三季完成。

来源：《科技新报》2015 年 12 月 14 日

#### 抚州铁塔新建站点共享率达 71%全年行业节支 2.45 亿

中国铁塔江西抚州市分公司，将资源共享作为通信建设的工作核心，对三家通信运营企业的新建需求，坚持“先共享再新建，有新建找共建”的原则，避免重复建设投资。截至 12 月 10 日，其当年共接收新建站点需求 1151 个，共享率达 71.09%，名列全省前茅，累计为行业节约投资 2.45 亿元。



抚州铁塔采取常态化走访与定期沟通相结合的方式，不间断地与三家运营商密切联系，了解其工程规划、建点需求，并将自己掌握的其他运营商规划情况进行通报，提供参考，帮助调整规划，变一家独自规划为与铁塔共商规划，避免重复建设，实现资源共享的最大化。

抚州铁塔还强化建设选址全流程管控，要求各县、区区域经理要像农民耕种责任田一样来精心做好新建站点的资源共享工作。市公司制定区域经理责任制，签订责任书，对新建站点逐一筛查、逐一审核，并开展提升资源共享率劳动竞赛，将任务、指标分解下达，责任到人，从严考核，奖优罚劣，用经济杠杆进行规范、约束、激励，营造全员重视共享的良好氛围。

来源：《人民邮电报》2015年12月14日

## 海外借鉴

### 雅虎考虑出售核心业务

几家私人股本公司正在考虑收购雅虎的核心业务，这家互联网企业的董事会正在寻找剥离所持阿里巴巴股份这个原计划的替代方案。

据悉，雅虎董事会近日开会，考虑出售集团的互联网业务是否会好于出售所持中国电子商务企业阿里巴巴330亿美元的股份。知情人士表示，几名董事担心，出售阿里巴巴股份计划可能会引发高额税款，因为美国税务部门对类似交易表示了严重关注。

知情人士表示，近几个月来，至少有三家私人股本公司（名称不详）考虑过购买这家硅谷企业的运营业务。雅虎的运营业务从与微软和谷歌有合作关系的搜索引擎，延伸到雅虎邮箱和媒体资产。他们表示，迄今尚未举行正式谈判。

雅虎的总市值为340亿美元，但其中包括了所持阿里巴巴股份，以及雅虎在日本所设合资企业的股权，所以运营业务应该是许多金融买家有实力买下的。

上月，持有近1%雅虎股份的维权对冲基金StarboardValue写了一封公开信，要求雅虎董事会改变计划，考虑出售核心业务，而不要冒与美国国税局发生争执的风险。“如果你们按原计划推进，我们认为，判断失误的潜在惩罚会非常沉重，而判断正确的潜在回报比替代方案大不了多少。”StarboardValue创始人杰夫·史密斯写道。雅虎董事会现在必须选定行动方向。

来源：《人民邮电报》2015年12月09日

### 德国莱茵助力中兴“全球+”战略

过去十年，我国的通信设备制造业保持了快速稳定的增长，形成了覆盖芯片与终端、网络建设与运营等各个环节的完整产业链。然而，高速发展也意味着国内市场日益饱和，竞争环境日益激烈，利润率逐渐降低。

因此，一些高瞻远瞩的通信制造企业不再一味坚守国内市场，而是寻找机会主

动走向国门，凭借创新的产品和技术在国际市场上占得一席之地，从而保持了强大的国际竞争力。其中，中兴通讯是最值得国内通信设备制造企业学习和借鉴的一个。

#### 中兴通讯闪耀全球市场

从最初通过价格竞争销售设备，到现在凭借创新技术全面深耕海外市场；从当年为发展中国家运营商供货，到现在与世界顶级运营商共同研发，中兴通讯已成为世界通信市场上的领先企业之一。

作为中国最早走向国际市场的高科技企业代表，具备千亿规模的中兴通讯已经是一家全球化的高科技公司，也是中国最成功的出口企业之一。在过去一年，中兴的“全球+”战略取得了瞩目的成绩：终端整体发货数量超过 1 亿部，其中海外市场发货占比超过 70%；北美和新兴市场份额大幅上升。

#### TV 莱茵助中兴开拓全球市场

那么，本土品牌如何国际化？进入海外市场的门槛都不低，不同国家对于产品技术的要求不尽相同，产品安全的检测认证程序复杂繁琐，因此制造企业会寻求专业第三方检测机构的协助，才能高效快速地登上国际舞台。中兴通讯全球化战略的顺利开展离不开德国莱茵 TV 的全力支持。

中兴通讯集团可靠性测试中心总监林国勇先生举例：中兴在进入日本之前，实际上对日本的要求并不了解，而且日本对产品的认证要求特别严苛，国内企业在同类产品都没有类似的经验。这是一个非常棘手的问题。为此，TV 莱茵派专人到日本，与当地的发证机构探讨这些要求的具体细节，并提出满足这些要求的详细方案。最终，中兴的产品得以顺利的通过认证。

他评价说：“TV 莱茵和中兴的合作是全方位的，中兴的管理体系认证、各种产品包括无线、有线、终端认证，都是由 TV 莱茵完成的。我们最认可 TV 莱茵的一点是服务质量，他们能够从方方面面切实地为企业着想。像我们对目的地国家的认证方式、技术要求都不清楚，TV 莱茵会投入大量的时间和精力，与我们一起来探讨如何在技术上和方法上满足这些要求。TV 莱茵在前期引导新产品研发方面最有价值，希望 TV 莱茵未来在企业产品研发方面的工作越来越出色，我们的合作更长久、更有默契。”

来源：C114 中国通信网 2015 年 12 月 11 日

#### 迪信通开拓海外市场成中国首家“出海”手机渠道商

12 月 10 日，国内规模最大的手机专业连锁企业迪信通在深圳凯宾斯基酒店举行“扬帆出海”主题新闻发布会，宣布迪信通手机连锁门店将进入尼日利亚、印度等非洲和东南亚市场。这标志着迪信通正式启动筹划已久的全球战略，吹响进军海外市场的号角。

此前众多国产手机品牌纷纷进入海外市场，但尚无国内手机连锁门店落户海

外。此次迪信通把连锁门店开到海外，这在国内消费类电子产品渠道中尚属首例，迪信通也成为首家进入国际市场的中国手机渠道商。

迪信通已在国内手机连锁市场耕耘 22 年，目前在全国拥有 3000 多家门店，牢牢占据第一的市场份额，为何选择在此时进入海外市场？对此，迪信通董事长刘东海表示，一方面，从战略层面而言，迪信通此举是积极响应国家“一带一路”政策，旨在把众多品质优异、高性价比的中国手机产品带到非洲和东南亚等新兴市场，更好地满足当地人民对于通讯类电子消费产品的旺盛需求。另一方面，当前国内智能手机市场日趋饱和，竞争愈发激烈，手机渠道商亟待开拓海外市场，人口众多、潜力巨大的东南亚和非洲市场则是迪信通的首选。

### 进军东南亚和非洲，勾勒全球战略路线图

有数据显示，来自新兴市场的强劲需求拉动了全球智能手机市场继续增长，增长最快的地区为亚太、东欧、中东与北非新兴市场。其中，新兴市场在 2015 年第一季度的销售量增长 40%。

此前，在国内市场饱和环境下，众多国产手机厂商聚焦印度这个人口众多、潜力巨大的新兴市场，作为和国产手机厂商合作关系最为紧密的手机渠道商，此次迪信通连锁门店进入非洲及印度市场也在情理之中。

刘东海表示，迪信通的海外战略运营模式主要有两种：一种是以合作、并购的方式与当地渠道商进行业务拓展，另一种是联合手机制造商一起开拓海外市场，具体采取哪一种形式要根据当地市场的具体情况而定。

迪信通首先瞄准的是同样人口数量众多、手机零售渠道并不完善的非洲和印度市场。在迪信通看来，门店进入国际市场无疑将会获得更多先机，同时也填补了国内渠道商在非洲及大陆的市场空白。

此前，迪信通董事长刘东海曾率集团高层去非洲和印度市场考察，考察了当地多种不同类型的手机零售场所，几乎涵盖了所有相关的商场、连锁店、超市和集市。迪信通把进入非洲的首站选在了尼日利亚。该国人口超过 1.7 亿，是非洲大陆人口最多的国家，同时也是非洲最大的经济体，当地至今还有不少 2G 用户，年轻消费群体对于 3G、4G 智能手机也有着强烈的需求。

刘东海在发布会上表示，迪信通两支海外市场团队已经顺利组建，非洲团队的目标是力争在第一年完成 100 家门店、销售 100 万台手机的预期目标，印度市场的目标是一年内建成 300 家门店，销售 100 万台手机。为此，迪信通将采取合作和并购的方式与当地渠道商进行业务拓展，力争短时间内在当地迅速铺开市场，打响知名度，而迪信通在海外市场的长期愿景是成为“当地通讯零售第一品牌”。

连锁门店开进印度和尼日利亚，这标志着迪信通正式进军东南亚和非洲这两大海外市场。未来，迪信通还将计划开拓南美、东欧等国际市场，迪信通精心勾勒的

全球战略路线图正在徐徐展开。

采取 O2O 模式，打造全新“海外版”迪信通

作为传统的手机渠道，迪信通连续多年征战线下渠道，目前拥有覆盖全国 20 多个省市的 3000 家门店。随着近几年电商渠道的快速发展，迪信通也开始发力线上渠道，目前已经拥有官方网上商城、天猫商城官方旗舰店、微商等在内的占 10% 市场份额的线上渠道。

迪信通董事长刘东海表示，如今，不管是互联网手机厂商，还是寻求转型的传统手机厂商，最大的特点是他们对于渠道的认识和理解在发生深刻变化。一方面，线上渠道仍是手机厂商争夺的重点，另一方面，今年以来，乐视、魅族、酷派等多家公司今年都与迪信通签订战略合作协议，共同扩展线下渠道。因此，在他看来，线上线下打通的多元化渠道模式才是未来终端渠道发展的方向，具体而言，就是线下体验+服务、线上传播+互动+购买这样的新型创新模式。而此次进军非洲和东南亚等海外市场，则是迪信通在手机连锁海外市场打造全新“O2O”模式的一次绝佳机遇。

“迪信通在海外的线下实体店将注重用户体验，同时提供便捷的售后、维修等服务，而线上渠道则专注于与用户和粉丝互动、进行社会化营销与传播，进而打造品牌形象。”刘东海表示，特别是针对海外市场的年轻目标人群，他们更易于接受社交网络传播和分享所带来的品牌影响力，因此迪信通会有针对性的加强线上渠道的运营，同时加强线下渠道支撑能力建设，特别是加强包括采购、物流等内容在内的中台管理和运营能力，更好地提升迪信通海外门店线下的体验和服务能力。

迪信通董事长刘东海表示，“利用线上线下结合 O2O 模式，全新的‘海外版’迪信通将会出现在非洲和东南亚等国际市场。”

携手中国手机品牌，结伴出海并肩发展

作为目前中国规模最大的手机渠道商，迪信通一直与众多中国本土手机品牌在产品供应、渠道共享、售后保障等方面形成了长期的良好合作关系，双方互相支持共同成长，这无疑是迪信通 22 年稳健发展的重要原因之一，而此次的发布会，所有重量级厂商也是悉数到会。迪信通董事长刘东海表示，此次迪信通进军海外市场，也将携手中国手机厂商和品牌，共同开拓非洲和东南亚市场，树立中国手机品牌在这些国家和地区的良好形象。

刘东海表示，此次进军海外，迪信通将与华为、酷派、金立、小米、VIVO、OPPO、魅族、乐视、联想、中兴、TCL 等国产手机品牌携手，建立信息共享、产品共商、渠道共建、风险共担、利益共享的合作模式，具体内容包括：迪信通在第一时间及时给合作厂商反馈当地消费者意见，同时参与国产手机产品定制过程，并充分利用自身渠道优势为中国手机军团保留足够的市场渠道空间。在风险共担方面，当海外

市场格局不明时，迪信通将联合国产手机品牌实施“渠道现行”策略，为国产手机厂商培育市场，同时迪信通还将和合作厂商建立利益分享机制，保证相关利益能在渠道和品牌之间进行合理分配，共同培育和做大智能手机海外零售市场。

值得注意的是，众多国产手机厂商纷纷派出高层代表出席了此次迪信通的发布会，并在现场与迪信通签署了全球战略合作协议。他们纷纷表达了对迪信通进军海外市场的支持，并表示将与迪信通在印度、非洲等国际新兴市场进行更加紧密的合作，充分借助迪信通长期以来在手机渠道方面建设和管理方面的深厚积累和市场经验，通过迪信通的门店渠道和销售网络更好地满足当地消费者对于中国手机的市场需求。

对此，迪信通董事长刘东海表示，“迪信通希望能够利用自身在中国手机渠道市场 22 年的经验和优势，帮助国产手机厂商在新兴海外市场打响知名度，站稳脚跟，共同扩大中国手机品牌的国际影响力，为‘中国制造’在全世界的崛起而一起努力！”

来源：通信世界网 2015 年 12 月 10 日

### 美国叫停大规模手机监控行为

英国 CBR 网站日前发布消息称，美国国家安全局 (NSA) 正式叫停监听公民通话记录，但取而代之的是有针对性的监控系统。根据 2015 年 6 月通过的《美国自由法案》，NSA 无权因追踪可疑或非法活动而窥探美国公民的电话记录。直到现在，NSA 不断通过收集公民通信“元数据”获取从美国打出的电话号码及通信时间，但通过“元数据”不能获取通话内容。

根据新法案，联邦官员需要获取法院传令才有权从电信企业获取特定个人和团体 6 个月内的通话记录。隐私倡导者对新法案表示欢迎。然而，一些共和党议员对此不满，因为他们希望将大规模手机监听活动持续到 2017 年，共和党议员以近期的巴黎暴恐活动为由坚持大规模手机监听活动。

来源：中国信息产业网 2015 年 12 月 15 日

### 国内市场遇冷酷派欲与迪信通抱团出海

近日，国产手机厂商酷派向手机连锁销售渠道商迪信通提出参股其海外业务，该意向得到迪信通积极回应。

酷派是传统国产手机大厂，是国产手机在全球市场的代表性企业之一。而由于对运营商渠道过于依赖，在去年以来运营商持续削减渠道补贴政策的影响下，酷派业绩遭遇挫折。

今年 8 月，迪信通首次宣布进军非洲市场，上周（12 月 7 日-11 日）宣布了其全面进军海外市场战略。正在寻求重塑渠道、开辟海外新业务的酷派，与期望“和国产厂商抱团出海”的迪信通在合作意向上达成一致。

不过据《第一财经日报》记者了解，双方尚未签署正式入股协议。

#### 酷派重整海外渠道

“我在这里发起一个呼吁，迪信通要搞这个投资参股，我第一个参与。”在迪信通进军海外战略发布会上，酷派集团董事长郭德英向包括《第一财经日报》记者在内的媒体表示。迪信通董事长刘东海也出席了这次会议，随即做出回应，“我们先合作几个国家。”

今年8月，迪信通宣布进军非洲市场，以非洲人口最多的国家尼日利亚为首个主要业务市场开拓海外业务。迪信通近日宣布，在未来五年内，将在至少10个国家开设3000家门店，全面进军海外市场。

国产手机进军海外市场，掌握较多专利技术的华为、中兴、联想是先行者。由于国内手机市场竞争加剧，自去年以来已有多家国产手机厂商先后宣布布局海外业务，包括小米、OPPO、乐视等手机企业。

非洲手机市场目前没有成规模的手机连锁渠道品牌，和国内市场不同，国产手机在非洲市场销售多以自建渠道或与当地零散销售商合作为主。

“我们也希望进入全世界发展最快的地方。”郭德英说。和国内单纯业务合作关系不同，郭德英期望通过与渠道商进行资本层面合作，为酷派海外销售占据先机。

事实上，由于国内运营商自去年以来持续削减手机补贴，在国内运营商渠道手机销售占比过高的酷派遭遇业绩困境。2014年上半年，酷派营收149.34亿港元，同比增长54.8%，净利润4.12亿港元，同比增长94%，到了今年上半年，其营收降至87.8亿港元，较去年同期减少61.5亿港元，减幅高达41.2%。

2014年下半年，酷派启动重组和转型，根据销售渠道不同将业务划分为作为运营商渠道的酷派、作为电商渠道的大神、作为零售渠道的ivvi及海外销售4个业务单元。其海外业务中，酷派过去也主要依赖于国内运营商海外渠道，和迪信通的合作可以改变这一局面。

#### 厂商、渠道抱团出海

新兴市场中，非洲智能手机市场去年实现108%的整体增长。

“非洲市场很像2000年的中国市场，处于功能机向智能机转换前夜。而非洲没有成规模的手机连锁渠道品牌，现有的管理也跟不上，这就是我们进军非洲的原因。”迪信通相关负责人此前在接受《第一财经日报》记者采访时表示。

国产手机进军海外，市场爆发点出现在印度、非洲、东南亚等第三世界国家和地区，同时由于进军部分发达国家市场受到专利保护政策制约，大多数国产手机厂商将目光首先投向了前者。

“我们在海外会适当修改在国内的模式。”刘东海表示，未来不排除借鉴国内运营商定制机模式，推出迪信通自己的定制机。

“(和国产手机厂商)合作形式是多种多样的。”刘东海在接受《第一财经日报》记者采访时表示，作为渠道商的迪信通和作为产品供应商的国内手机厂商，将可以在产品、市场、品牌、渠道等方面开展合作，也不排除进行资本层面合作。8月，迪信通即宣布将与深圳一家公司共同成立合资公司以开拓非洲市场。

对于投资参股迪信通海外业务国产手机厂商股权占比，刘东海对记者称还在探讨中，“郭总说可以让我们做大股东，这也是可以考虑的，目前是边走边调整。”

来源：《第一财经日报》2015年12月15日

### 韩国电信市场智慧家庭进入快车道

韩国电信运营商不仅在宽带建设上全球领先，且一贯保持着创新的业务思维和灵活的市场经营模式。2015年韩国迎来智慧家庭业务全面发展元年，LGU+、SKT和KT三大电信运营商全面发力，争相发布智慧家庭系列终端产品和相应套餐业务，引领智慧家庭业务进入产业发展快车道，再次成为电信业务创新和市场增长引擎培育的全球标杆。以LGU+为例，LGU+在2014年底发布燃气智能报警器之后，2015年7月份再次推出IoT@Home多款终端产品和配套的套餐业务，三个星期内用户申请量就超过1万，日均成交量超过400用户，创造了智慧家庭业务快速发展的奇迹。

笔者经过观察发现，韩国电信运营商的智慧家庭经营有如下四个特征：

一、聚焦核心优势，打造开放平台，构建产业联盟、加快产品商用和市场布局

韩国电信运营商普遍聚焦自身的网络 and 用户优势来拓展市场，通过合作模式发展智慧家庭创新业务以提升用户体验，并通过大数据管理布局在未来进一步挖掘增值潜力。

SKT5月份正式商用发布基于国际标准的开放平台“ThingPlug?”，允许任何人在其上开发智慧家庭新业务，通过为全球开发者带来增值和便利性，建立起一个丰富的生态系统。SKT在智慧家庭领域与GE照明，锦湖电器等近30家厂商建立合作产业联盟，通过联合创新加快产品研发和商用化节奏，继5月发布5款产品之后，还计划在2015年内和2016全年分别发布20款和30款新品。为进一步构建开放平台，SKT与三星电子、LG电子分别签署MoU，将实现SKT智慧家庭平台与三星、LG已有的智慧家庭平台无缝对接，从而使用户可以通过SKT智慧家庭APP实现对三星和LG电子智慧家电产品的远程控制，为用户带来更多便利。

二、运用科学的市场调查方法，挖掘客户真实的关键需求

基于对韩国家庭特点的深入分析，作出市场判断并开发相应产品，是韩国运营商开拓智慧家庭市场的另一特征。

LGU+基于韩国家庭特点的分析，识别出家庭主妇是智慧家庭的主要客户，家庭主妇更多关注家庭安全、节能和期望节约家庭支出，这些是智慧家庭的关键价值点，从而向市场推出有针对性的系列化产品，获得女性，特别是30岁~40岁家庭主妇客

户的广泛认可。SKT 针对韩国 17.9%家庭 570 万宠物存在患病比例 30%的特点，推出“Petfit”产品和配套的宠物医院和商店等服务应用，开辟了一个新领域市场。

### 三、跳出传统电信运营思维，快速赢得客户，提供最佳服务体验

基于运营商网络无关的 OTT 模式，更易获得市场认可。LGU+和 SKT 推出的智慧家庭终端产品和移动套餐业务，也可以应用在其他电信运营商网络。而且，韩国电信运营商没有拘泥于先构建完善的生态链，再推出市场产品的思维。LGU+初期采用家庭网关+Z-Wave 的 USB 插件模式，确保存量 WiFi 用户可以快速升级支持智慧家庭业务。同时，作为 LG 子公司，LGU+联合 LG 集团下属的 LG 电子等子公司，在启动初期快速建立紧密的生态联盟，确保为客户提供从安装到售后维护的端到端高质量服务，树立了良好的品牌基础。

### 四、灵活优惠的套餐组合，驱动用户快速放量，培育用户习惯

LGU+7 月发布了两种主要智慧家庭业务绑定移动套餐：一种是“无限量数据”模式，移动远程控制服务套餐费用 12,100 韩元/月，签署三年合同。用户购买智慧家庭终端设备享受优惠价，后续新接入智慧家庭终端设备不再增加套餐费用。前三个月促销期间移动远程控制服务套餐费用 7,700 韩元/月，5 款典型智慧家庭设备免费（包括家庭网关、电源插座、入侵检测传感器、能源表、燃气开关）；另一种是“OneBy?One”模式，移动远程控制服务套餐费用为每款终端设备 1,100 韩元/月，如果接入 5 款设备，则套餐费用为 5,500 韩元/月，签署三年合同。用户需按照原价购买智慧家庭终端设备。除了上述两种套餐模式，还有多种灵活的组合模式供用户选择，从而满足客户的不同需求。这种激进的商业模式能刺激用户消费，快速催熟市场，实现战略布局。

韩国电信运营商已经把智慧家庭作为 5G 和 IoT 时代的关键战略业务，基于上述具有韩国特色的经营之道，三大运营商已在市场获得初期成功。笔者大胆预测，在未来 1-2 年内韩国电信运营商将进一步加大投资，持续构建上下游生态链，推出更加丰富、更多形态的家庭终端产品，有望成为全球智慧家庭市场的翘楚。

来源：C114 中国通信网 2015 年 12 月 15 日