

# 中国移动:打造融合通信新业务

## 以运营商“免费”流量通话和即时通信社交软件集合体抗衡新社交网络

■ 本报记者 丁国明

今年初就被业界期盼的融合通信业务终于尘埃落定,中国移动19日发布了基于融合通信业务的“三新·和”手机——“新通话”、“新消息”、“新联系”的新业务概念引发通信业内的重点关注和热议。中国移动此次颠覆传统通话和短信模式,主动自我革命,营造网络社交氛围,到底会给消费者带来哪些实惠,基于网络社交优势的互联网企业将面临怎样的挑战?

### 什么是融合通信?

在4G商用一年后,被视为反击微信等OTT业务“大招”的中国移动融合通信产品终于面世。

所谓融合通信,其实与此前腾讯推出的微信电话本等“免费”通话软件有异曲同工之处,更准确地说是运营商做的“免费”流量通话和即时通信社交软件的集合体,传统语音和短信业务全部通过流量走和计费。不仅如此,“新短信”还可以给任意号码发送图

片、视频和语音留言,社交自由度比微信更大。

据了解,融合通信将在明年正式投入商用。在新一代“三新”手机上,原来的通话、短信和通讯功能按钮将被直接取代,这些核心功能是直接植入手机核心芯片中的。

“明年,中国移动将启动一套全新的流量计费体系,用户完全不必担心因传统业务转换成融合通信产生流量和自费的激增问题。”中国移动总裁李越说。

由此看来,即使在3G、4G网络下,用户通过融合通信可以享受比从前更加便宜的新式流量通话,在WiFi环境中几乎等于免费通话。短信也被赋予了多媒体的性质。

### 或将引发“社交圈大战”

独立电信分析师付亮认为:“在移动互联网新时代下,语音、短信都在互联网化,电信运营商必须正面应对这种变革的大趋势。”

预计到明年年初,三星、华为、中兴等主流终端厂商都会推出采用融合通

信技术的智能手机新品,消费者很快就能用到“三新”手机。

在保持用户原有通信习惯不变的同时,无须再下载安装应用,且全部基于数据流量,以前运营商按照条数、分钟计费的模式已经被彻底改变。

微信OTT业务推出之初,曾被业界认为是传统运营商的“掘墓人”,融合通信作为运营商“反击”的杀手锏被赋予了厚望。然而,仅微信用户就达到5亿人,融合通信的推出将面临不小的挑战。

业内分析人士说,融合通信进入个人用户市场,将标志着中国通信运营从语音阶段彻底过渡到了流量阶段,未来通信市场将是流量的天下。随着运营商通过基础业务探索网络社交新模式的推出,可能引发运营商与OTT企业之间新一轮以引流为核心的社交圈用户“争夺战”。

### 自我革新引领通信新常态

长期以来,传统语音业务作为中国移动主要收入来源,曾经是业内公

认不可撼动的“冰山”。此次中国移动融合通信的推出,其传统语音业务必将受到很大影响。牵一发而动全身,具有绝对垄断地位的基础运营商,踏出自我革命这一步绝非易事,冰山从内部开始融化了。

随着4G基站在全国的大规模建设,以数据通话、短信为核心的融合通信信号值得大家期待,中国移动3G时代信号“不过硬”的印象将一去不复返。

通信专家项立刚说,可以预见,中国电信和中国联通等运营商跟进融合通信的可能性非常大,因为融合通信是避免沦为管道、转向流量经营的重要内容,对三大运营商都是有利的。去除故步自封、一家独大的传统思维,以用户体验为核心,通过自主创新带来的“自我颠覆”式改革,将成为我国电信业新常态。

项立刚表示,不管运营商,还是移动互联网企业,融合通信依然是巨大的挑战和机遇。三大运营商在共同推进的过程中还须处理好利益分配协同合作的关系。一个崭新的、彻底的流量经营时代已拉开帷幕。



### 四种动车组 月底开跑青荣城铁

12月28日将开通的青荣城际铁路上,投入运营的动车组涵盖CRH380B、CRH380BL、CRH380CL以及传统型CRH2A四种车型。其中传统型CRH2A运营时速为200公里,主要用于管内城际列车开行,而CRH380B、CRH380CL、CRH380BL三种高速动车组车型运营时速可高达300公里,用于跨线列车(经京沪高铁)开行。

图为12月19日,一列动车组列车在山东青荣(青岛-荣成)城际铁路烟台段高速行驶。CNS供图

# 南航:为中部崛起注入创新活力

## 开通华中首条直达美国航线,华中地区赴美旅客直接受益

■ 本报记者 丁国明 鲁扬

2014年12月16日,南航宣布即日起开通广州-武汉-旧金山航线,每周三班,由波音787机型执飞。这既是华中地区首条直达美国的航线,也是南航在北美地区开通的第四条航线。新航线的开通,将为湖北省乃至整个华中地区的经济发展注入创新活力。

### 直飞可节省6—8小时

当天,湖北省副省长甘荣坤,武汉市常务副市长贾耀斌、副市长刘立勇,美国驻武汉领事馆总领事周重山,南航集团公司副总经理杨丽华以及湖北省政府、武汉市政府、湖北机场集团公司等单位的领导和嘉宾出席了由武汉市交通运输委员会、南航股份湖北分公司和湖北机场集团公司联合举办的新闻发布会。

杨丽华表示,新航线的开通是南航加快开拓北美市场、丰富国际航线网络布局的重要举措,为中美旅客架起了又一条美丽的空中走廊,必将为广大旅客提供更为便捷舒适的空中体验。

南航CZ659广州-武汉-旧金山航班每周二、四、六11:35从广州白云机场起飞,13:15抵达武汉天河国际机场,短暂经停后于14:45分再次起飞,当地时间当天10:55抵达旧金山。

南航为庆祝旧金山航线开航,在

湖北市场推出了部分超值优惠机票。从现在起至3月份前最低团队价往返2800元起,散客限量超值价往返2500元起。同时,各地经武汉到旧金山往返也有不同程度的优惠,最低为北京-武汉-旧金山往返,四段优惠价仅2000元起。

从目前销售情况来看,12月份的客座率已达到90%,这条航线上广州始发旅客占45%,武汉始发占55%。而武汉始发旅客中,60%是外地到武汉来中转的。同时,不少外国游客也选择旧金山经武汉转机前往第三国。

该航线的开通,最直接的受益者无疑为华中地区赴美旅客。以往河南、湖北、湖南等中部省份的旅客,须在成都、北京、上海等地中转才能前往旧金山,如今从武汉出发,仅需12个小时左右即可直抵大洋彼岸的目的地,至少将节省6—8小时的中转时间。

### 直达硅谷,对话创意之都

近年来,随着中美两国关系的长足发展,湖北省与美国的往来日益密切。2014年,美国成为湖北第一大贸易伙伴,前三季度,双边贸易总额达28.6亿美元,美国在湖北直接投资额2.7亿美元,增长38.1%。

旧金山是美国西部最大的金融中心和重要的创新中心,也是世界上最具盛名的高新技术产业园“硅谷”所在地。

苹果、谷歌、惠普等世界500强企业均是发源、发展于此。武汉同样是华中地区的创新之都。早在1991年,武汉东湖高新技术开发区便在国务院的指导下成立,目前已发展成为中国最大的光电子信息产业,被称为中国光谷。

2012年2月18日,中国湖北·美国硅谷高端见面会在旧金山激情上演,“双谷”的手紧紧握在了一起。5月20日,武汉市与旧金山举办了中美“双谷”合作恳谈会,现场签署了10大战略合作项目,总金额达13亿美元。5月22日,投资100亿元的武汉软件新城在武汉中国光谷开工建设,拉开了打造“美国硅谷-中国光谷”合作示范园的序幕。2014年6月23日,第十四届华创会“双谷市长圆桌会议”在武汉举行,双方签署了一系列友好交流合作协议。

南航广州-武汉-旧金山航线的开通,让光谷直达硅谷成为现实,极大地降低了两地往来的飞行和时间成本,进一步促进湖北与加州乃至美国之间的经贸往来。两个“创新之都”的直接对话和交流,必将为湖北乃至华中地区的经济发展注入新的动力。

### 一周货运运力超450吨

该航线一周可提供超过25吨的货物载运量,为出口美国货物搭建了另一条便利的空中走廊。

航线开通后,货物可以通过直达航班当天运达旧金山,相比之前通过洛杉矶转运,可缩短一天运输时间。目前南航已与旧金山当地地面运输公司签订合作协议,进一步拓展货物运输路径和渠道,货物运抵旧金山后,可通过地面卡车运达美国境内50多个城市,满足广大客户的需求。

目前南航已运营广州至温哥华、纽约、洛杉矶3条直达客运航线,以及广州至洛杉矶全货机CZ439航班,加上即将开通的广州-武汉-旧金山CZ659航班,每周一共有23个航班飞往美国和加拿大,预计一周货运运力可超过450吨。货物搭乘南航航班往返通航点后,可通过与南航签订SPA协议的航空公司,再将货物转运至中美洲墨西哥、加勒比海地区、南美洲境内绝大部分区域,或者通过地面卡车运往加拿大、美国境内多个城市。

南航开通旧金山等国际长航线后,除能覆盖广州及武汉周边市场外,大量中部地区的旅客也可以通过高铁等地面交通工具搭乘航班。据悉,湖北机场集团公司联合省客集团开通了铁路武汉站、汉口站到机场的“空铁快线”,南航已在武汉的多条国际线上推出空铁联运产品。同时,湖北机场集团公司正在加快构建“空空”中转服务平台,为东北、西南、东南等地旅客转乘武汉-旧金山航线提供快捷的中转服务。

战略



# 中国电信: 为企业发展注入新的基因

■ 本报记者 丁国明

12月16日,中国电信集团2015年度工作会议在京召开。会议提出“深化改革、加快转型、强化执行”的要求。会议部署了2015年任务:全面深化改革,加快互联网化转型,为实现再造一个新型中国电信的目标奠定坚实基础。会上,中国电信集团公司董事长王晓初作重要讲话,中国电信集团公司总经理杨杰作工作报告。

会议指出,我国经济进入中高速增长“新常态”,经济下行既对企业规模发展带来不确定因素,也为我们调整结构创造了有利环境。进入“新常态”后,经济增长的主要力量由投资驱动、人口红利转向创新驱动和消费引领,政府继续实施积极的财政政策和稳健的货币政策,大力推动产业结构调整和消费升级,增强战略性新兴产业和服务业的支撑作用。同时,中央全面推进依法治国,发展混合所有制经济,在简政放权、财税体制、户籍制度等领域加大改革力度。这些都将进一步激发市场活力,催生信息化消费需求,为企业发展创造了有利环境。

面对新的形势,既要充分估计到挑战和压力,做好充足的思想准备,又要牢牢把握难得的机遇,充分运用有利的条件,增强发展信心。当前和今后一个时期,要按照“新三者”战略和“一去两化”要求,以改革为动力,推动企业互联网化转型取得新的突破,为再造一个新型中国电信奠定坚实基础。一要持续推进全面深化改革,进一步激发创新创业活力;二要加快互联网化转型,为企业发展注入新的基因;三要发扬钉钉子精神,推动集团战略落到实处。

会议强调,2015年要深入贯彻党的十八届三中、四中全会和中央经济工作会议精神,坚持“一去两化新三者”,以差异化为主线,进一步转变发展方式,创新体制机制,把全面深化改革和互联网化转型的重点工作做深、做细、做实、做透,推动企业规模和效益双提升。

会议强调,全年要抓好五方面工作。一、转变发展模式,加快规模发展。二、突破重点产品,塑造差异化竞争优势。三、推进互联网化转型,提升企业集约运营能力。四、全面深化改革,激发组织人员活力。五、做好支撑保障,积极践行政治责任和社会责任。

产业



# 盐改谋变 中盐金坛 率先培育特种盐产业集群

■ 本报记者 万斯琴

即将到来的全国盐业体制改革备受民众关注,业界对于后专营时期盐业出路的探讨也不绝于耳。

盐业市场空间巨大,引制盐企业逐鹿。据公开数据显示,2013年,全国盐产品产量近1亿吨,其中两碱用盐近8000万吨,食盐约830万吨,除冰用盐约60万吨。

“还有13个月,食盐专营将放开,但我们已做好准备。”说这句话时,中盐金坛公司副总经理兼特种盐市场部部长江一舟语气中透着坚定和信心。

面对新盐业时代的到来,中盐金坛公司已先迈一步,谋新思变地建立新绿色消费理念,推出特种盐,提高百姓生活质量,为传统盐的现代发展开拓新的天地。

之所以推出特种盐,中盐金坛公司上下有着多种考虑,用江一舟的话说是:“随着经济增长放缓,原盐产量必将供大于求,更会为顺应时代发展,为后专营时期盐业行业彻底进入市场化提前准备。”

《中国企业报》记者在采访中得知,为进一步提高特种盐的品质,中盐金坛公司的特种盐筛分及气力输送项目预计在2015年3月份建成,筛分输送能力将达到120万吨/年。

目前,中盐金坛公司特种盐品种推广有着诸多亮点,不仅在国内市场成功运用,更是得到国外市场的青睐。以防冻除冰剂特种盐产品为例,已在江苏多地投入使用,同时打入日本市场,在东京、长野、丰桥和佐井等地区得到推广使用。

此外,江苏盐道物流公司还为特种盐打开市场搭建了“绿色通道”,负责特种盐的运输、仓储和包装等项目。据盐道物流副总经理、党总支副书记李学云介绍,为满足特种盐市场,将投资4.9亿元,建设占地面积145亩、总建筑面积53420平方米的绿色物流园区,届时加工配送特种食用盐的能力可达80万吨。

针对新盐业时代该如何突破发展,中盐金坛公司总工程师兼技术部部长陈留平说:“公司将走绿色环保之路,培育特种盐产业集群,为进一步满足市场需求,还将开发医药用盐、畜牧盐、果蔬洗涤盐等一系列高端特种盐项目。”