

# 4G商用运营商心思各异

移动加紧抢跑步调 联通电信出手TDD

中国移动LTE TDD商用两个多月，而中国联通和中国电信焦急等候的LTE FDD牌照尚无时间表，在FDD发牌前的这一段空窗期内，三大运营商却各有各的烦恼：中国移动加紧4G覆盖的同时忙于澄清资费问题；而中国联通和中国电信眼睁睁地看着用户增长放缓甚至流失，只能有限度地推出4G服务，无法与中国移动硬碰硬。

## 联通电信 有限度推4G服务

面对中国移动在4G领域抢跑的无限风光，中国联通和中国电信两家有着相似的心理态度，一方面等待工信部发放FDD牌照，另一方面受中国移动的冲击，中国联通用户增速放缓，而中国电信则连续两个月3G新增用户数暴跌，两大运营商虽不想坐以待毙，但也无可奈何，只能基于拿到的TDD牌照推出有限的4G服务。

上周五，中国电信启动了4G业务商用，在全国88个城市开售4G数据终端，即无线上网卡和上网宝(MiFi)，并对“天翼4G”品牌进行了营销推广，但用户最为关心的4G手机尚未有上市的消息。

无独有偶，同一天里，中国联通也终于按捺不住

寂寞开始在网上营业厅上线了首款4G智能手机——索尼Xperia Z1 LTE联通版，该款机型支持TDD网络以及3G(WCDMA)网络，在国际漫游状态下也可支持FDD网络。

业内人士指出，中国联通和中国电信在4G领域采取的是TDD与FDD两种制式融合组网，但以FDD网络为主，因此在FDD牌照发放之前，两大运营商在TDD上不会有太大的投入。受制于FDD牌照的未发放，中国联通与中国电信此时在终端、套餐等方面难以放开手脚。不过，借此时期着力提升4G品牌的认知度，也不失为一种策略。

## 移动 忙于澄清资费质疑

受益于4G商用，中国移动在今年1月的运营中，3G用户增长达到创纪录的1426.3万，3G用户总数突破了2亿大关。尽管用户数一路走高，但中国移动在4G领域也有自己的烦恼。

自中国移动公布4G统一资费以来，业界关于“4G资费过高”的质疑声此起彼伏，不少媒体、微博名人以及普通用户均参与其中，其中质疑声音的焦点集中在流量费用高。

在此压力下，中国移

动官方以及高管层在各个场合不得不一次又一次地向公众澄清解释这一问题。最近的一次则是中国移动市场经营部副总经理徐刚在LTE论坛上称，流量花费并不是按照时间来计算，与3G网络相比，4G网络下使用同一款软件，区别只是用户上网等待的时间缩短，额外的流量费用并不会增加。

此外，针对资费标准过高的问题，中国移动方面专家也多次表示，4G商用初期由于受制于建设成本和市场需求，资费相对高属正常现象，但随着终端规模性上市以及网络覆盖率的推进，资费必然会出现下降空间，预计4G资费下降的速度要超过3G网络同期的表现。

有观察人士指出，中国移动多番向公众普及4G知识以扫除舆论方面的障碍，从长远来看，对未来的中国联通和中国电信4G商用是有益的，后二者由此可以节省对用户解释的成本和精力。

## FDD牌照 何时发放成关注焦点

尽管三大运营商在4G商用初期揣着不同的心思，但却共同关心着一个问题，即TDD一张牌“独步天下”的局面能维持多久？FDD“靴子”何时落

地？对于FDD牌照，中国移动可以说保持警惕，而中国联通和中国电信则热切企盼。

对中国移动来说，FDD牌照空窗期是其继续抢跑的关键时期，它需要趁此机会加紧推进TDD网络的覆盖进度和稳定性，这样不仅能够为4G网络普及准备好基础条件，更重要的是它急于弥补其在3G(TD-SCDMA)网络上的劣势。也就是说，如果TDD网络覆盖率和稳定性不成熟，4G网络将会回落至3G或2G网络，中国移动在3G领域与另外两家运营商的网络存在差距。

而对中国联通而言，一旦FDD牌照发放，3G(WCDMA)网络可平滑升级至FDD 4G网络，届时大量终端面市。中国电信采用双网融合，在4G未覆盖的地区可回落至CDMA 2000(3G)网络上，综合3G的优势以及FDD网络的成熟度，联通和电信很可能会出现后发制人的效果。

正如TMT资深分析师曾韬所言，FDD牌照发放的时间点，将对未来的三大运营商的市场格局产生重要影响，可以说，它是国内电信市场上的一个重要变数。

北京商报记者 曲忠芳

## 北京移动推出4G竞速年包卡

宽带包年更便宜、会员包年更优惠，现在手机流量也可以包年了——北京移动推出4G竞速年包卡，花更少的钱，使用更多的流量。

北京商报记者获悉，此次推出的4G竞速年包

卡年费1000元，可畅享13个月超值流量，其中包含每月2GB本地2G/3G流量、1.5GB本地4G流量和500MB国内(不含港澳台地区)2G/3G流量，加起来每个月一共是4GB流量。超出部分的资费为

0.29元/MB。另外，现在还有多款4G无线上网伴侣可供选择。4G无线上网伴侣是一个小型路由器，在没有固定宽带的场所，用户打开4G无线上网伴侣搜索无线网络，即可创

建自己的移动无线上网热点，它支持笔记本、Pad、手机、PSP等多种设备同时上网。4G无线上网伴侣十分小巧易于携带，可以轻松放入上衣口袋里、背包里。

北京商报记者 吴辰光

## 虚拟运营商难靠批发零售差价盈利

近日，在由手机圈联盟、中国移动通信联合会等联合主办的“2014首届中国虚拟运营商大会”上，工信部电信研究院市场经营研究部主任许立东指出，虚拟运营商企业不能紧盯着基础运营商(指中国移动、中国联通、中国电信)现有的业务来照搬经营，很难依靠赚取零售价与基础运营商给予的批发价之间的差额来盈利。

许立东表示，目前基础运营商给予虚拟运营商

的批发价格只是双方达成的一个初步的商务价格，并非是一成不变，基础运营商与虚拟运营商之间的批发价格是随时可以调整的。从当前市场发展来看，电信业务，尤其是数据流量业务的资费下调已是大势所趋，因此虚拟运营商拿到的批发价格不久也会随之变动。

近几个月来，有关虚拟运营商企业抱怨从基础运营商处批发来的电信业务成本价过高的声音此起

彼伏。根据披露的消息称，短信业务，虚拟运营商获得的批发价格为7分/条，流量业务的价格是120元/GB，均高于基础运营商给予普通代理商的价格。这或多或少地引起了部分虚拟运营商企业的抱怨。

对此业界指出，虚拟运营商仅靠赚取批发价与零售价的差价是难以维持盈利的。在电信业务虚拟运营初期，虚拟运营商面临的最主要任务是圈住用户，并建立起用户的黏性，

业务及服务的创新是虚拟运营商发展的必由之路。

与此同时，业务服务创新也是虚拟运营商面临的最大考验。目前工信部已经颁发了两批共19张虚拟运营商牌照，预计到今年中期，国内虚拟运营商企业数量将达到30多家，但未来能够活下来的企业可能仅有三成，谁能靠业务创新圈住并留住用户，迅速占领市场，谁才能不被市场淘汰。

北京商报记者 曲忠芳

· 资讯 ·

## 华为 投入研发第五代无线通信网络

在前不久闭幕的欧洲5G峰会上，华为联合欧洲的政策制定者、服务提供商共同探讨了如何实现第五代无线通信系统(5G)。华为表示，目前已投入了大量人力和资金用于5G研发和创新，预计到2018年前共投资6亿美元。此次峰会上，业界普遍认为首批5G网络将于2020年商用，容量是现有移动网络的1000倍，最高速率达到10Gbps。5G移动网络将迎来虚拟化云计算平台，同时物联网在2020年前将实现500亿-1000亿连接。作为较早布局5G技术的企业，华为无疑将占据行业制高点。

## 奥林巴斯 发布四款数码相机及镜头

奥林巴斯日前在京召开2014年春季新品发布会，面向国内市场正式发布了四款数码相机及两支新镜头，分别为OMD系列最新入门单电EM-10、STYLUS系列最新旗舰消费级相机STYLUS 1、具备红外瞄准功能的50X变焦长焦相机SP-100EE和防水相机TG-850。镜头为14-42mm f3.5-5.6电动饼干头和一支25mm f1.8定焦镜头。奥林巴斯表示，自去年加强了宣传力度后，开展了很多线上线下活动。未来，公司会进一步加强在中国市场的投入和宣传力度，同时也希望把更多有特色的产品带进中国市场。

## 爱立信 网络管理器助力运营商转型

爱立信前不久推出了全新的“网络管理器”(Network Manager)，为电信运营商提供一个有效的平台，管理网络向新技术的转型，支持混合网络的管理，包括多标准无线网、室内环境中的微蜂窝和集成WiFi、分时多工、演进IP网络、虚拟网络基础设施和具备软件定义网络(SDN)功能的动态联网。该管理器能够帮助运营商消除网络区域之间的障碍，使决策制定更智能，并通过提升自动化程度和策略控制来降低运营复杂性并提高效率，应对虚拟及现实世界中的不可控挑战。

## 诺基亚通信 升级扩展Flexi Zone控制器

诺基亚通信近日表示，该公司正在升级扩展Flexi Zone(灵活区域)控制器，以将其打造成能够覆盖所有部署场景的功能完善的小区解决方案。据了解，灵活区域控制器应用可添加至现有的宏蜂窝基站上以支持附近的大量小区。诺基亚通信还推出了Flexi Zone控制器的软件版本，可帮助运营商经济高效地部署室外和室内小区集群，以增加现有宏站点(例如两侧林立着高层建筑物的街道)附近的覆盖范围。同时，还支持运营商通过重新利用宏站点基础设施来及早部署热区。

## 阿尔卡特朗讯 部署LTE提供高清视频服务

阿尔卡特朗讯日前宣布，为美国无线服务提供商Movil分公司Claro在乌拉圭部署从端到端4G LTE网络。这张LTE网络是在现有3G网络上的叠加部署，将提供具有点播功能的高清视频、速度至少快10倍的高速导航、网络游戏及其他应用服务。今年，Movil公司将在乌拉圭首都蒙得维的亚全面部署阿尔卡特朗讯的端到端LTE解决方案，包括eNodeB、MME、OSS等服务，并扩展至全国范围。

## 汇付天下 为EMS搭建定制服务平台

第三方支付企业汇付天下日前为上海EMS搭建了专属的同城代收货款业务平台。这套系统为上海EMS的收货款业务开展提供了有利的技术保障和业务支持。该平台有效解决了物流行业资金安全及流转效率等问题，实现了代收货款业务中物流、信息流、资金流的实时匹配。汇付天下的代收货款模式将成为越来越多物流企业扩大自身竞争优势的基础配备。

北京商报记者 曲忠芳/整理