

■时评

文·毛同辉

网络强国战略助力中国经济“弯道超车”

10月29日发布的十八届五中全会公报中提出,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。同日,中国互联网络信息中心(CNNIC)发布“十二五”中国互联网发展十大亮点,其中一项内容是,经过近5年的蓬勃发展,互联网已成为国家经济发展的重要驱动力。

数据显示,“十二五”期间,中国互联网对经济增长的贡献率明显提升,位居全球前列。互联网经济在GDP中的占比持续提升,2014年达到7%,占比超过美国;网络零售交易额规模跃居全球第一;互联网带动电子信息相关产业市场高速增长。

在今年两会后的记者会上,李克强总理曾说,站在“互联网+”的风口上顺势而为,会使中国经济飞起来。当前,我国经济已经进入由传统的要素驱动、投资驱动转向创新驱动的新常态,而重在创新的互联网经济无疑将成为创新驱动发展的先导力量。

近几年来,互联网技术及相关产业的飞速发展,不仅仅是给百姓衣食住行等日常生活带来极大便利,更给各个经济领域带来深刻的变化和无限的想象空间。互联网+农业、互联网+制造业、互联网+教育、互联网+医疗……互联网技术的发展,不仅仅是衍生了诸如网店、网游、社交网站、众筹等这样的新兴行业,而且通过与传统行业的融合,给后者带来了新的机遇、生态、运营模式和发展空间。

中国接入世界互联网不过短短21年,但目前已有6.3亿网民,近5亿的智能手机用户,这样一个用户群体,本身就是一个有待开发的巨大潜力市场,同时它也为下一阶段互联网的快速发展奠定了坚实的基础,随着移动互联网、大数据、云计算、物联网等网络技术的开发和应用,我国将持续向网络强国的目标迈进,国民经济的未来也充满无限可能。如同200多年前蒸汽机的发明把人类带入工业时代一样,互联网正在全面改变人类的生产方式和生活方式,同时也已成为我国经济转型升级的催化剂、持续增长的新引擎。

时至今日,互联网已不仅仅是一项技术,更是一种理念,一种思维方式,其核心就是对创新的尊崇。互联网风行之地,要么是对现状的改进,要么是对既有模式的颠覆,它所带来的的是交易成本的降低、生产效率的提升、用户体验的改进。互联网经济这种尊崇创新的先天品质,也恰恰与经济新常态下鼓励“大众创业万众创新”相契合,互联互通。

今年两会,“互联网+”首次出现在政府工作报告中;7月,国务院印发《关于积极推进“互联网+”行动指导意见》,又明确提出“互联网+”创业创新、“互联网+”协同制造等11个重点行动,这些都说明,互联网在国民经济中的基础性、先导性、战略性地位已得到国家层面的认同。推进网络强国战略,传统产业将焕发新的生机,新兴产业将不断涌现,中国经济有望实现“弯道超车”,获得转型升级、提质增效的强劲新动力。

工信部将移动流量资费下调30%的承诺在年底前兑现。

就在这一片欢欣鼓舞中,新的问题来了。如果4G资费下调到一个很低的程度,大家以后还会在公共场所急着问WiFi密码吗?4G资费的下调会不会革了免费WiFi的命?

多位专业人士在接受采访时表示,一旦4G资费出现断崖式下降,这条信息高速公路恐怕就会变成停车场。董征说,假如国资委不再考核三大运营商的利润指标,假如国家把电信业也定位为公益服务事业,假如运营商从境外证券市场退市,那么,每GB流量费真的能够降为10元甚至5元,或者破天荒地来个50元包月、流量随便用。但每逢大的节假日,免费的高速路变成停车场的尴尬局面,将必然发生在4G身上。

“有线的资源是有限的,无线的资源是有限的。”这是电信业内人士常常提起的一句话。4G无线网络的频谱和带宽资源都是有限的,只能循序渐进逐步发展,不能大干快上竭泽而渔。钱辉冰说,假如4G资费价格出现断崖式下降,必然造成用户数量及使用量的激增,从而导致网络拥塞甚至瘫痪。

“因此,4G资费下调不会革了免费WiFi的命,二者反而形成了一种相辅相成的关系。”董文宏说。较之

2G、更高速便捷的4G培养了用户手机上网的习惯,不断刺激流量的消费,但用户的需求和欲望是无限的,4G却是有限的。他举例说,目前人们用手机上网时经常使用的QQ、微信和微博这“三大件”,其很多内容都是视频的形式,而看视频是最消耗流量的行为,4G是绝对支撑不了人们这个欲望的,这个欲望只能由免费WiFi来满足。“其实现在的人,几十元买1GB的流量,是绝对承受得起的,也就是吃几个冰淇淋的钱。但是人们去餐厅吃一顿饭花四五百元都不在话下,用手机上网时却还是会问免费WiFi的密码。这是很自然的消费心理,流量再便宜,能省则省,省下来都是自己的。”

钱辉冰也表示,免费WiFi是4G网络的重要补充,“再便宜,大家也愿意用免费的”。目前很多WiFi创业企业都属于互联网公司,都与三大电信运营商有紧密合作,比如公交WiFi,就是从电信运营商采购3G/4G流量,然后转化为WiFi免费供乘客使用。

■图说

手持PDA开展人口调查



11月1日,2015年全国1%人口抽样调查工作开始。据介绍,此次调查以调查员上门使用手持电子终端设备(PDA)填报和居民互联网自主填报的方式进行。2015全国1%人口抽样调查将在我国境内抽取约6万个调查小区,覆盖人口约1400万人。图为人口抽样调查员手持电子终端录入一位居民的信息。

新华社记者 郭晨摄

大连星海湾跨海大桥通车



10月30日,历经4年施工建设的大连南部星海湾跨海大桥竣工通车。星海湾跨海大桥全长6.8公里,限速60公里/小时,大桥为双向8车道,车道上下双层布置,此外大桥还特别设计了人行通道。

新华社发(吕文正摄)

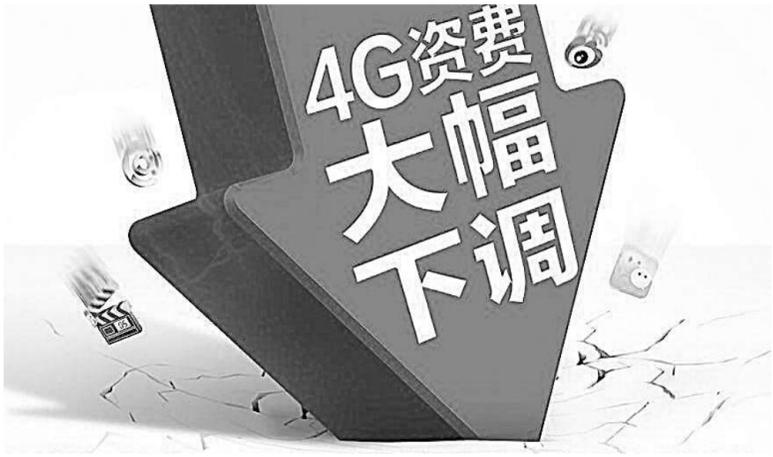
■将新闻进行到底

文·本报记者 刘垠

近日,国务院发布《关于推进价格机制改革的若干意见》,其中再次强调:规范电信资费行为,推进宽带网络提速降费,为“互联网+”发展提供有力支撑。三大电信运营商从一个多月前,就破天荒地推出手机套餐剩余流量当月不清零,被很多人看做是千呼万唤始出来的实质性举措和阶段性胜利,并开始乐观期盼

工信部长将移动流量资费下调30%的承诺在年底前兑现。

就在这一片欢欣鼓舞中,新的问题来了。如果4G资费下调到一个很低的程度,大家以后还会在公共场所急着问WiFi密码吗?4G资费的下调会不会革了免费WiFi的命?



4G与免费WiFi相辅相成

多位专业人士在接受采访时表示,一旦4G资费出现断崖式下降,这条信息高速公路恐怕就会变成停车场。董征说,假如国资委不再考核三大运营商的利润指标,假如国家把电信业也定位为公益服务事业,假如运营商从境外证券市场退市,那么,每GB流量费真的能够降为10元甚至5元,或者破天荒地来个50元包月、流量随便用。但每逢大的节假日,免费的高速路变成停车场的尴尬局面,将必然发生在4G身上。

“有线的资源是有限的,无线的资源是有限的。”这是电信业内人士常常提起的一句话。4G无线网络的频谱和带宽资源都是有限的,只能循序渐进逐步发展,不能大干快上竭泽而渔。钱辉冰说,假如4G资费价格出现断崖式下降,必然造成用户数量及使用量的激增,从而导致网络拥塞甚至瘫痪。

“因此,4G资费下调不会革了免费WiFi的命,二者反而形成了一种相辅相成的关系。”董文宏说。较之

2G、更高速便捷的4G培养了用户手机上网的习惯,不断刺激流量的消费,但用户的需求和欲望是无限的,4G却是有限的。他举例说,目前人们用手机上网时经常使用的QQ、微信和微博这“三大件”,其很多内容都是视频的形式,而看视频是最消耗流量的行为,4G是绝对支撑不了人们这个欲望的,这个欲望只能由免费WiFi来满足。“其实现在的人,几十元买1GB的流量,是绝对承受得起的,也就是吃几个冰淇淋的钱。但是人们去餐厅吃一顿饭花四五百元都不在话下,用手机上网时却还是会问免费WiFi的密码。这是很自然的消费心理,流量再便宜,能省则省,省下来都是自己的。”

钱辉冰也表示,免费WiFi是4G网络的重要补充,“再便宜,大家也愿意用免费的”。目前很多WiFi创业企业都属于互联网公司,都与三大电信运营商有紧密合作,比如公交WiFi,就是从电信运营商采购3G/4G流量,然后转化为WiFi免费供乘客使用。

■简讯

河北康保电子商务服务中心启动

科技日报讯 日前,河北省康保县电子商务服务中心启动仪式暨首届电商大会开幕。“互联网+”大环境下,康保县电子商务服务中心的正式开放,对强化当地电子商务的运用能力,创新推动新型中小企业的发展具有重要意义,同时也标志着该县电子商务进农村示范工作迈出了重要一步。

据了解,康保县电子商务服务中心总面积5000平方米,分为产品体验区、服务中心办公区、电商企业入驻区及大学生创业园。截至目前,已入驻电子商务服务中心的各类电商企业14家,入驻大学生创业园企业23家,形成了康保电商新产业的集聚区。

据悉,上海太德拓互联网科技有限公司自主研发的“实惠APP”电商交易平台,淘宝“特色中国·康保馆”及1家天猫体验馆在服务中心开放当日即上线运营。商家通过利用“实惠APP”可选择全市,或任意行政区、任意板块,甚至任意组合的小区、写字楼及高校人群,进行基于手机端的定向精准传播,实现移动端“颗粒度”传播模式。在运营层面上,“实惠APP”深刻洞悉现代城市人群消费心理特征,推出多种互动模式,有效保证用户使用频次和粘性,抢占互联网“最后100米”,使特色农产品直接面对广大消费者,为当地百姓提升收入水平的同时,也为广大消费者带来了实惠。

(滕继瀛)

发展互联网金融企业数据是关键

科技日报讯 近日,“大数据时代下的互联网金融”论坛举行。在论坛上,海盈商务咨询有限公司常务副总经理、网贷研究院首席研究员马骏指出,随着电子商务日趋成熟,大数据会被越来越多的人所熟知。可以肯定的是,未来大数据会深入到互联网金融中,渗透到用户获取、用户定位、风险控制等一系列环节。

“真正将大数据用于互联网金融企业经营中,才算真正用互联网改造原来的传统金融活动。如果还是传统借贷,仅仅通过网络实现,这算不上严格意义上的互联网金融。”在马骏看来,严格意义上的互联网金融,肯定要和数据结合在一起。

在他看来,大数据时代,互联网金融发展的机遇在于,经营者可以利用数据改变风险控制手段。以个人信用评估举例,一个人或者一个群体的资产、收入、消费、性格、习惯等都会对信用产生影响。通过大数据,将这些影响因素收集、分析,发现其中的规律,可对这个人或该群体的信用有一个比较客观的预估。

“将数据用于企业经营中,确实是互联网金融企业的未来。”马骏指出,企业经营要重视数据,要有数据留存意识。此外,互联网金融企业还要学会利用数据,这样才能在竞争激烈的市场中占有一席之地。

(陈瑜 石宁钰)

新闻缘起——运营商再次提速降费

总理的三次喊话,国务院的两次发文、工信部的郑重承诺,以及广大用户的殷切期望,彻底把三大电信运营商推上了风口浪尖。

今年以来,李克强总理先后在全国政协会议、经济形势座谈会、国务院常务会议上发表讲话,督促电信运营商提速降费。国务院先是在5月20日专门发布《关于加快高速宽带网络建设推进网络提速降费的指导意见》,继而在10月15日发布的《关于推进价格机制改革的若干意见》中再次强调,切实提高宽带上网等业务的性价比,推进宽带网络提速降费。工信部部长苗圩也于9月郑重承诺:督促电信企业做好各项提速降费的优惠措施,确保年底前完成移动流量单位带宽平均资费水平下降30%的目标。

在政府的不断督促下,在用户的千呼万唤中,三大电信运营商也已两次出台新举措。5月15日,三大运营商首次同时发布提速降费的执行方案,却在某门户网站的调查中,被78.7%的网友批评为没诚意,“设计不合理”“价格还不够低”甚至“为何不降反升”等抱怨声纷纷。9月29日,三大运营商再次发布公告,于10月1日起正式上线“手机流量单月不清零服务”,这次点赞的人多了一些,但更多人还是认为不解渴,开始热盼年底前流量费下降30%。有专家更是大胆推测:“4G移动业务有很大提速降费空间,我相信4G的流量资费能降到每GB只需要10元,甚至5元。”

核心关注——4G流量资费不会呈断崖式下降

但是4G的流量资费真的能降到每GB只需要10元那么便宜吗?

记者采访了三大电信运营商多位人士和有关专家,他们均认为,流量目前已经是“命悬一线”的运营商“最后一根救命稻草”,实现如此大幅度的降价比较困难。

据工信部统计公报显示,2014年,全国移动短信业务量同比下降14.4%,其中彩信业务量更是由上年同比增长23%变成同比下降24.4%;移动短信业务收入同比下降14.7%,收入规模同比减少91.1亿元。另据中国移动公报披露,今年上半年,其语音业务收入从1658亿元下降至1387亿元,净减少271亿元,其流量消费量虽强劲增长154%,但收入仅从1219增至1515亿元,增加的流量收入大体弥补了语音业务下降部分。

佛山联通集团客户事业部董文宏表示,一方面,风起云涌的互联网OTT业务把运营商赖以生存的短信、语音业务几乎全“O”掉了,唯一拉动运营商正增长的只剩下流量。另一方面,流量资费价格其实一直在下降,已经降到了一个很低的标准,其继续降价的空间已经很小。据了解,3G时代百元套餐

仅包含百兆流量,而进入4G以后,目前百元套餐已包含2GB左右的流量,提升了约20倍。互联网独立分析师董征说,在此种情况下,如果运营商再大幅降低4G流量资费,还能从什么地方赚钱呢?倘若真把“每GB流量降到10元甚至5元”,那运营商还不得亏死?别忘了,三大运营商都是大型央企,国资委对其是有利润考核指标的。三大运营商还是境外上市公司,就算企业不怕亏损,境外的股民和投资机构能答应吗?

因此,电信运营商多位人士认为,4G资费下降的节奏和幅度只能是小步慢走,不可能出现断崖式的所谓一步到位。

对于年底前移动流量单位带宽平均资费水平下降30%的目标,南京移动政企部副经理钱辉冰表示,工信部并非是要简单粗暴的将4G资费全都下降30%,而是对平均流量的单价进行调整,比如在套餐上降费。例如,1GB流量50元、2GB流量70元,这种阶梯式的优惠所形成的资费降低,会刺激用户因为价格的降低而比以前使用更多的流量,使用量的上升必然带动消费总单位的上升,这样运营商的收入水平才不会出现严重下滑。

专家建言——流量费将由互联网公司买单

“未来趋势是网民上网不需付流量费,流量费应该由互联网公司买单。”电信和互联网专家、北京邮电大学吕廷杰教授如是说。

他举例说:“有家叫腾讯的运输公司,经营着一辆叫微信的大巴,拉着七、八亿网民到你家的信息高速公路上了,请问该向谁收费?当然是向腾讯收,向开车的司机收。然而,现在的模式却是由网络运营商自行向坐在车上的网民收流量费。这实质上是一种藤本植物式的寄生逻辑,应该被打破。”

据了解,美国的AT&T曾提出一个流量800号模式,就是要实现网民上网免流量费,由互联网公司买

单。其理由主要有两点,一是互联网经营者可以通过这种赞助流量的方式鼓励网民更多浏览其网站,从而促成更多交易。二是大多数互联网公司是靠向广告商收费来维持其经营的,然而当网民点击网站时,却为自己不感兴趣的广告流量付了流量费,这是极其不合理的。

吕廷杰建议,运营商可以将愿意付流量费的网站客户端打上一个绿色通道的标记,提示客户点击这些网站不需付流量费,因为互联网公司已经为用户买单了,否则流量费自付,让客户来选择。“这就像在网路上开个购物中心,还要买张票才能进去,人家可能就不进来了;如果不用花钱也能去转转,用户自然乐意。”

■第二看台

河北“控煤”供暖面临的困境

文·王文化 巩志宏

冬季供暖期是北方空气污染最重的季节。在今年大气污染防治中,河北重点开展电厂超低排放改造、燃煤锅炉治理、散煤的多方式替代等“控煤”行动。那么,在“控煤”背景下供暖能得到保障吗?“控煤”与供暖如何兼得?

降低环境污染 今冬供暖“不用煤”

“工业余热供暖不增加任何环境压力,可实现环保与供热一举两得。”邢台市供热办主任齐跃虎介绍了正在建设中的旭阳焦化余热集中供热项目:“今年一期工程完工后,可提供120万平方米供热能力。”利用工业余热集中供暖是河北多地在“控煤”背景下推广的一种“无煤化”供热方式。

据监测,河北省采暖期PM2.5平均浓度较非采暖期高出80%,采暖期约占全年30%的天数,却贡献了全年近50%的污染物。为了治理供暖期燃煤污染,河北省实施“冬病夏治”,今年重点开展燃煤电厂超低排放,取缔10蒸吨以下燃煤锅炉等“控煤”行动。

各地在进行燃煤治理的同时,实施了集中供热为主,其他方式多管齐下保障供暖的办法,目前热源基本能保障。石家庄今年将25蒸吨以下小型分散燃煤锅炉全部拆除,涉及供暖面积2300多万平方米。石

家庄市供热管理中心主任刘文栋说,为了弥补热源缺口,石家庄今年通过新建热电联产机组、发展工业余热供热等增加集中供热能力,并实现了500万平方米的燃气替代。

在“控煤”背景下,河北传统供暖方式正在发生变化。过去供暖以燃煤锅炉为主,现在各地除了热电联产集中供热外,还探索利用工业余热、燃气、电力及水源、土壤源等多种“无煤化”供暖方式。

其中,利用“远距离输热”技术发展工业余热集中供热项目受到基层欢迎。“邢台谋划了两个余热项目,将来预计可为市区提供1000多万平方米的供热保障,相当于新上了一个电厂。将来还可对小型电厂、区域性燃煤供热锅炉进行替代,使城市排放量更小。”齐跃虎说。

成本大幅提高 县城管网亟须完善

目前河北供暖方式变革中,主要面临供热成本提高、财政补贴负担重,县城集中供热率低、燃煤治理困难等难题。

煤改气、煤改电后,供热成本大幅提高。邢台今年启动了“气化邢台”工程,供暖期前将对市区及周边3万户居民“煤改气”,计划到2016年对市区周边

5个重点县和重点城镇实施“煤改气”。邢台环保局大气科科长王立谦说,成本高是目前主要制约因素,市区集中供热费用每平方米18元,改气后增加到30元以上。而且,不少县城基础设施薄弱,管网覆盖仍存难题。

在煤改气、洁净型煤替代等治理中,河北各级财政投入大量资金。“石家庄市财政从2012年以来每年对燃气供暖补贴约5亿元。”刘文栋说。同时,对其他方式难以替代的散煤,河北实施洁净型煤替代,但由于洁净型煤价格高,目前推广主要依赖财政补贴,一些重点城市今年补贴也达到2亿多元。

此外,县城人口相对集中,但供热基础设施薄弱,散煤治理问题尤其值得关注。据了解,河北多数县城集中供热率仍然偏低,一些县城尚未开展集中供热。“县城主要是原煤散烧、直燃直排问题突出。”王立谦说,而且,县里财力有限,目前邢台只有邢台县和内丘县开始实施“煤改气”,别的县还做不到。

加大集中供热 完善政策支持

当前雾霾治理任务紧迫的形势下,实现环境治理与供暖民生问题统筹发展,还需大幅度提高集中供热率,并对煤改气、煤改电等新型供暖方式在天然气

气源、电力管网改造及价格上予以支持。

首先,集中供热是替代城市分散燃煤的最有效途径,应以优先集中供热为主。将来可形成以热电联产和工业余热为主,天然气分布式能源等为辅的集中供热格局,并加强县区供热管网改造和完善,最终大幅度提高集中供热率。

其次,今年煤价较低,对新型供暖方式推广带来很大难度。基层建议对煤改气,应保障气源、补贴电价,对煤改电则加大管网改造投资,适当调低低谷电价。河北天然气冬季供需矛盾突出,目前的推广高峰期,不得不多方法购买高价气,因此国家对河北气量分配上应予以倾斜。

此外,据河北省发改委透露,河北低谷电价为1千瓦时0.3元多,有保温和无保温建筑每平方米供暖成本分别达26元、48元,建议可适当调低价格,并在成片电能供暖区域取消采暖期阶梯电价政策。

刘文栋认为,目前计量表参差不齐,导致数值准确性受水质等影响较大,而且非节能建筑存在热能跑冒滴漏等现象,群众对使用热量计费积极性不高。同时热计量收费实施“多退少不补”,导致供热企业也没有积极性。他建议应完善相关政策,实现热计量收费大面积推广。

(据新华社)