

移动信息化专家风采录

数字供水 科技兴司

移动信息化助推自来水公司快速发展



城市供水既是一种商业行为,更是一项关乎千家万户的民心工程,便民惠民变成了供水事业的永恒追求。近几年来,邵东县自来水公司坚持走“科技兴司”之路,利用移动信息化的强大推动力,提高工作和服务效率的同时,也让居民放心地用上优质自来水。

1 移动 GPRS,实现无线供水调度

信息就是力量,湖南移动“动力 100 信息化产品”在满足用户基础通信需求的基础上,也提升了企业内通外联的信息沟通效率,降低了企业运营成本。如集团组网后,“短号码”沟通好记易用,网内包月消费,方便实惠;“手机邮箱”、“移动 OA”为公司用户提供随时随地办公事务处理;“企业建站”、“集团彩铃”为企业提供企业形象传播、商机发现、畅通合作等多类信息高效传递。在优质供水方面,中国移动 GPRS 县城供水无线调度系统发挥了巨大作用。邵东县自来水公司全城供水调度 2006 年以前一直采取人工抄表、电话报数等原始调度方法,收集信息数量少、处理慢,由于供水调度不合理造成的能源浪费高达 5%以上。2006 年,邵东县自来水公司与邵东移动携手,投资 200 余万元,建成全省首家县级城市城市供水无线调度监控系统,该系统可以监视和采集水位、压力、流量、浊度、余氯、泵频等各种数据,供控制中心及有关部门分析和决策取用,提高工作效率,保证供水质量,实现无线调度科学供水。使用该系统后,各监控点使用 GPRS 透明数据传输终端,通过移动的 GPRS 网络与监控中心相连;各污染源数据采集点使用移动通信公司统一的 STK 卡,同时监控中心对各点进行登记,保存相关资料以便识别和维护处理;各信息采集点运行监控系统软件,支持 24 小时实时在线,实现信息采集点 24 小时传送采集的信息数据。



2 移动 MAS,方便征缴水费

为便利百姓,县自来水公实行开户、设计、安装、交费一条龙服务,并通过多项移动信息化产品简化办事程序,打造优质服务。一是利用移动 MAS 催缴水费。县自来水公司采用中国移动 MAS 服务平台,通过移动网站、短信、电话等方式及时向市民提供水费查询、水质公布、停水公告、24 小时在线投诉等信息和服务,如:大范围的停水均可以手机短信、电话通知等形式提前告知用水户提前做好

好蓄水准备。同时,还可有针对性地为用户发送水表防冻等供水知识短信,使广大用户实实在在地感受到了自来水公司文明服务和诚信服务。2010 年 1 月以来,邵东县城已有 2 万余户居民纳入移动 MAS 水费催缴系统。水费催缴短信发送后,既方便了用户及时缴纳水费,避免因停水影响工作、生活;同时也使公司节约了水费催缴管理成本,提高了广大员工的办事效率。

3 移动新产品,合作双赢新前景

近几年来,自来水公司在中国移动 GPRS 城市供水无线调度、财务经分移动专线(实现新、老县城财务管理同步)、集团彩铃、移动 MAS 等方面进行了有益探索、合作。下阶段,自来水公司拟在电子商务公共缴费、企业管理一卡通、管网监控等方面加强与中国移动的合作。一是公司将尝试利用移动电子商务技术,进一步加强与邵东移动征缴水费方面的合作。二是进一步实施移动 MAS 服务工程,实现

MAS 与企业 ERP、OA 等应用系统的应用耦合,通过移动终端实现移动办公、生产控制、营销服务等信息化需求;三是面向公司企业运营管理环节,推广以考勤、门禁、企业内部支付三大功能为基础的移动信息化产品——企业管理一卡通,实现身份识别、考勤管理、薪资管理、车辆管理(车务通)等应用功能,实现公司内部信息交换、共享和统一管理,提高企业运营效率。

TD 用户 3 年冲 2 亿

中国移动千元 OPhone 呼之欲出

在中国移动一季度 3G 用户增长的背后,终端这个此前被认为行业发展最大的瓶颈是否正在缓解? TD 产业的后续增长力会如何?

全球最大的手机厂商诺基亚同时推出了两款以网络社交定位为主的新 TD 手机,而这已经显示出诺基亚对中国移动 TD 支持的加大。中国移动终端部副总经理何志力则透露,中国移动希望终端的发展方向符合两个关键词,智能和低价。而这两者结合起来,就是中移动或将力推的千元 OPhone。

TD 产业联盟秘书长杨骅表示,现在 TD 网络已覆盖了 238 个城市,中国移动一年多基站建设超过 10 万个,TD 掉线率低于 1%,接通率、切换率达到 98%。何志力透露,网络允许中国移动通过三步策略实现用户大规模使用 TD 网络,中国移动希望用户不仅在 TD 覆盖城市能够使用 TD 手机,同时在 TD 没有覆盖或者即将覆盖的城市,也可以方便用户使用 TD 手机,一旦 TD 覆盖就可以迅速使用 TD 手机,这样为 TD 手机的销售打下基础。杨骅由此预测,TD 用户 3 年内将达到 2 亿户。在他看来,整个 TD 终端产业进入到快速发展阶段,整个终端的市场呈现高速增长



的变化。因此三年 2 亿用户的预测还是一个保守的估计。

从 TD 终端的可选择性来看,TD 终端的丰富程度也在迅速加强。中国移动给出的数据是,TD 手机 2008 年有 8 款,到 2009 年 6 月有 41 款,而到今年 3 月份,已经有 119 款。在用户发展上,中国移动将确保实现“三分天下有其一”的目标。2010 年 G3 净增客户目标是 1150 万。其中,TD 手机和无线座机用户要达到 80%,加快 2G 客户向 3G 客户的迁移。

中国移动研究所终端所所长于川介绍,最早强调简单基本

的数据业务要很好地得到体现,在 2007~2008 年,TD 终端强调的是视频会议、视频共享、多媒体彩铃等功能,目前 TD 终端强调的是手机电视、阅读、移动支付等功能。看来,从时间来看,TD-SCDMA 也经历了自我完善的周期阶段。

目前,市场销售中 2000 元以下的 TD 手机,占整体 43.6%,千元以下 18.9%。“但这样价格对于 3G 手机来讲,还是高了。”中国移动终端部副总经理何志力坦言。他表示,希望厂商重视移动互联网功能,希望提供 2000 元以下的 TD 智能手机给用

户。“中国移动的目标是,将 TD 智能手机做到 1000 元以下。目前低价位市场还有很大需求,从用户使用情况来看,发展中国家、城郊客户在 3G 手机方面需求量非常大,也许他们看电视非常不方便,那么用低价支持市场的时候,这部分目标客户起着很大作用。”何志力如是解释低价位手机的市场原因。

事实上,更深层的原因来看,3G 终端的趋势肯定是接入移动互联网,因此,智能终端市场必定会不断扩大,价格也会逐渐下滑,智能终端的迅速增长为移动互联网奠定了基础,2000 元以下甚至更低价格的产品提供给消费者,才可能抓住这一趋势。“其实目前的芯片,从成本上来讲还是很难支持真正低端 O-Phone,即便支持,利润也是很微薄的。”联芯科技总裁孙玉望则指出低端 TD 智能手机的难点在于芯片成本。“这需要在芯片研发上有根本性的突破,比如联芯一款双核单芯片推向市场以后,才可能从成本上很好地支持 600~1500 元价位的 TD 手机。”

TD 产业正在迎头赶上。市场研究公司 Strategy Analytics 本月发布的报告,受到中国移动对新手机和服务的大力推广,中国 TD 手机今年的销量将增长 7 倍。



沅江启动“圆梦 2010”爱心助学行动

8 月 20 日,由沅江团市委、市移动公司联合举办的沅江市“圆梦 2010”爱心助学捐赠仪式在沅江移动会议室举行。沅江副市长姚晓亮,市委组织部、市教育局、共青团沅江市委、沅江移动等相关单位负责人应邀出席了捐赠仪式。

捐赠仪式上,4 名考入清华、北大的学子欣喜地从沅江移动分公司经理孙品良手中接过价值 3000 元的手机和充值卡,脸上洋溢着开心的笑容。在祝贺颁奖的同时,沅江副市长姚晓亮勉励清华、北大学子更加勤奋学习,以优异的成绩报效祖国,反哺社会。

在扶危济困、爱心助学的行列中,从来不乏中国移动的身影。自 2006 年开始,沅江移动相继启动了“富民惠农、助学行动”、“动感地带·助学行动”、“奉献爱心、感恩社会”春蕾行动等系列助学活动,资助近百名寒门学子圆上求学梦,并连续 5 年向考入清华、北大的优秀学子颁发“英才奖”,累计发放奖学金 4 万余元。

■彭良辉

信息化应用示范村的“领跑者”

“您好!欢迎致电醴陵市新农村示范点白兔潭镇泉沅村。村内风景优美、交通便利、矿产、旅游资源丰富……”当你拨通白兔潭镇泉沅村 350 位移动客户中任意一位的手机时,伴随悦耳的铃声和几句简短的话语,你就会对该村有一份好奇和探知的冲动。

白兔潭镇泉沅村位于株洲醴陵东乡,主要收入来源于农作物和生产鞭炮。作为一个奔小康的农村来说,通讯也是生活中不可或缺的一部分,作为该村移动信息化推广的带头人、泉沅村移动村级服务站站长苏承桂对于该村的信息化起到了不可低估的作用。细数苏站长这几个月的风雨历程,他共办理上户业务 82 户,在该村建了一个村组集团网,让该村 350 户移动用户全部进入集团,随后又让该村集团用户全部开通集团彩铃,目前为止集团彩铃用户还没有出现 1 户投诉,而且还在不断增加中。苏站长还办理了空中充值业务,通过空中充值业务为客户充值金额累计达 8 万余元。

近段时间,苏站长又通过农村信息机向移动用户推荐农信通业务,在他的宣传下,该村已有 295 户移动用户使用了该业务。据调查,当地村民们普遍认为农信通业务是一个专为农村客户提供的好业务,通过此项业务农民朋友可以更好地掌握农村市场行情,提前预知农作物病害,大大提高农作物的产值。

■罗知



图为苏承桂通过移动电话为村民办理农信通业务。