



通信产业竞争情报监测报告

决策·参考

■ 人马未动 ■ 粮草先行 ■ 运筹帷幄 ■ 决胜千里 ■

2012. 09. 26

亚太博宇
通信产业研究课题组
apptdc@apptdc.com

本期要点

■ 苹果到顶了吗？

9月22日出版的《纽约时报》印刷版刊登署名乔·诺塞拉(Joe Nocera)的文章称，苹果最新推出的iPhone 5和iOS 6操作系统毫无创新可言，只是一味地捍卫自己的既得利益。这是资本主义的必然，是大公司的宿命，即使乔布斯健在，也无法扭转局势。

■ iPhone 5 实而不华

不负一班爆肝睇 apple 发布会的果粉众望，美国时间9月12日上午10时，Apple 新教主 Tim Cook 就在旧金山的发布会中发布了新一代 iPhone 5。不过如一早网上“疑似”漏出图片一样，新机规格已一早事先张扬，虽然同 iPhone 4/4s 比有不少突破，但似乎没有多大惊喜。

■ 云平台下的智慧城市

近日来，相关政府部门、电信运营商以及通讯设备商合作力度不断加大，北京、上海等城市也正加快从无线城市进化到智慧城市的步伐。而随着中兴通讯 ZTE I-City 智慧城市解决方案的出炉，在业界首次提出了“4I 智慧城市理念”，引入了云计算平台，更是对城市建设提出了新的思路。

■ 手机游戏未来将会全面超越 PC 游戏市场

随着智能手机的普及，手机游戏的发展正在全面启动，目前全球手机游戏的市场规模已经达到 170 亿美金，虽然美国手机游戏用户仅有一亿人，比中国的两亿手机游戏用户少了一倍，但是美国占据了全球 30% 的市场份额，而中国手机游戏当中很少有像愤怒的小鸟、水果忍者等这样的成名的作品，究竟中国手游行业与国际水平的差距在哪里呢？《财经名人堂》中国手游娱乐集团 CEO 肖健为您解读。

目录

(注：点击目录标题页码后可直接阅读当前文章)

亚博聚焦	5
苹果到顶了吗?	5
iPhone 5 实而不华.....	6
云平台下的智慧城市.....	7
产业环境篇.....	8
【政策监管】	8
工信部回应 iPhone 5 地图：中国上市要经审批	8
工信部 9 月新发放进网许可证 269 张 3G 终端 79 款	9
【国内行业环境】	9
广电首个云计算应用平台落地南京	9
国产手机自主研发操作系统免被“断粮”	10
工信部副部长称 4M 及以上宽带用户达 56%	11
联发科吕向正：明年将推 TD-LTE 智能机芯片	12
工信部张峰：城区 20M 以上宽带覆盖率达 66%	13
一二线城市智能机需求下沉 乡镇市场成突破口	14
我国手机网民占比超七成 移动支付进入爆发期	16
【国际行业环境】	18
英媒称欧盟暂停对中国电信企业贸易诉讼	18
巴西近半数少年拥有手机：影响消费理念	19
本土手机发力高端市场 国际品牌声势锐减	20
缅甸新电信法引入竞争：利好中国公司拓展业务	21
运营竞争篇.....	23
【竞合场域】	23
数大电信巨头缺席北京通信展 折射电信业冬天	23
8 月份联通电信 3G 用户增长放缓 中移动忽高忽低	25
【中国移动】	25
中国移动全网保护品牌资产	25
中国移动 8 月 3G 用户总数破 7000 万	26
中移动将建电商渠道 欲销售 30%定制手机	26
中移动启用全国最大信息安全中心治理垃圾短信	26
中移动 TD-LTE 终端招标开始 含七大类 3.47 万部	27
【中国电信】	28

中国电信 8 月 3G 用户新增 263 万 累计达 5644 万户	28
【中国联通】	29
中国联通发布 13 款 3G 智能终端新品	29
传联通 iPhone 5 用户将采用 185 号段	29
联通预计 9 月推出 iPhone 5 换卡服务	30
联通 8 月份新增 3G 用户 307 万 累计达 6369 万	31
部分省份联通 Nano-SIM 卡开售 用户可免费换卡	31
制造跟踪篇	31
【中兴】	31
中兴 Anthem 4G 手机将在几周内 在美开售	31
中兴通讯 5 亿转让中兴特种 10 家创投接手	32
中兴通讯明年第一季推首款火狐 OS 智能手机	33
中兴与 Mozilla 合作开发手机系统 年底或上市	33
中兴高管：2015 年企业业务营收将达 70 亿美元	34
中兴智能机销量入全球前五 遇高市占率低利尴尬	35
【华为】	37
华为预计明年消费设备营收增长 30%	37
2012 通信展华为全明星旗舰机型盘点	38
华为寄望智能手机业务：品牌成一大挑战	40
华为云计算战略及运营商云计算发展探讨	42
华为终端拓展营销渠道 北上广深将建 3000 品牌店	46
【诺基亚】	47
诺基亚将扶持 300 家公司	47
诺基亚在京成立创新中心拟促成 30 家企业上市	48
【其他制造商】	49
联想重新进军高端手机市场	49
TCL 通讯公司专利申请逾千件	49
LG 全球发布 Optimus G 中国市场缓行	50
三星开发 WebKit 移动浏览器 与苹果谷歌竞争	52
iPhone 5 首周末销量超 500 万仍被指“低于预期”	52
服务增值篇	53
【趋势观察】	53
手机游戏未来将会全面超越 PC 游戏市场	53
北斗导航产业规模“十二五”末将超千亿	55

央行副行长：移动支付是金融 IC 卡应用新方向	56
IT 领域掀起跨界融合风潮 实用性决定后市走势	60
【移动增值服务】	63
应急广播十月底覆盖万户	63
中移动升级全球通统一套餐：上网流量最高 3000M	64
【网络增值服务】	64
“绕堵导航”有望下月起推广	64
招商银行联手 HTC 试水“手机钱包”	65
上海公交 WiFi 悄然“上岗”：车内信号尚不稳定	67
技术情报篇	68
【电信网络】	68
量子网络瞬间通信不延迟	68
【终端】	69
手机无线充电：从梦想照进现实	69
苹果 A6 处理器尺寸不足 100 平方毫米	71
【运营支撑】	72
iPhone 5 明星效应加速 LTE 建设	72
中国成功发射第 14、15 颗北斗导航卫星	74
市场跟踪篇	75
【数据参考】	75
我国 3G 用户数接近 2 亿	75
大摩预计第四季 iPhone 销量达 5000 万部	76
我国移动电话用户达 10.7 亿 3G 用户超 1.9 亿	76
【市场反馈】	77
美国传统电视用户减少	77
2012 国际通信展国产手机 4G 网络成主角	77
智能手机普及提升中国农民工网络话语权	78
电信设备巨头齐声呼吁中国加快上 4G 和宽带	80
困境中孕育希望 Android 前景被业界普遍看好	81
移动互联圈出千亿市场 移动支付爆发需“跨栏”	84

亚博聚焦

苹果到顶了吗？

导语：9月22日出版的《纽约时报》印刷版刊登署名乔·诺塞拉(Joe Nocera)的文章称，苹果最新推出的 iPhone 5 和 iOS 6 操作系统毫无创新可言，只是一味地捍卫自己的既得利益。这是资本主义的必然，是大公司的宿命，即使乔布斯健在，也无法扭转局势。

以下为文章全文：

如果史蒂夫·乔布斯(Steve Jobs)还活着，iPhone 5 的地图还会这么糟糕吗？这个问题很有意思。

作为苹果 CEO，乔布斯是一个完美主义者，他完全无法容忍平庸的产品。苹果上次推出不合格的产品是 2008 年的 MobileMe。据《乔布斯传》记载，乔布斯当时将整个团队叫到了一个礼堂，把他们痛批一顿，还当着所有人的面罢了团队主管。作为苹果复兴的三大功臣，iPod、iPhone 和 iPad 都创意十足，迫使其他公司不得不跟风效仿。

毫无疑问，周五上市的 iPhone 5 仍将十分畅销，苹果的光环也依旧强大。然而，这款产品却没有丝毫创新可言，甚至还有不少毛病。在针对 iPhone 5 推出的新操作系统中，苹果删除了网络地图行业的黄金标准——谷歌地图，用自己那表现欠佳的产品取而代之，引发了用户不满。由于地图如今已经成为智能手机的重要功能，这个错误令人费解。

当然，苹果很可能会迅速纠正错误，但这却有可能成为“煤矿中的金丝雀”。尽管苹果今后几年仍将获得丰厚的利润，但却很难再推出像 iPhone 和 iPad 这样具有革命意义的产品。

其中的一个重要原因众所周知：乔布斯已经不在。像乔布斯这样一人主宰一家企业的命运，的确十分罕见。他活着，这是一项优势；他死了，这就成了劣势。苹果当前的执行团队无疑希望维持同样苛刻的创新文化，但少了乔布斯，一切都不同。苹果地图的欠佳表现恰恰是最好的注解。

但还有一些并不那么明确，反而更加重要的原因——苹果的黄金时代或许即将结束。当乔布斯 1997 年重返苹果时，苹果正深陷困境。因为已经一无所有，所以它可以放手一搏，敢于冒任何风险来探索新的商业模式。

但 15 年后的今天，苹果已然成了科技行业的印钞机，难免瞻前顾后、患得患失。一旦出现这种情况，企业就难免发生变化。“这种商业模式已经变成了镀

金笼子，管理层非但不能挑战它，反而要不遗余力地保护它。”咨询公司 Dublin 创新战略师拉里·吉力(Larry Keeley)说。

各行各业都会出现这种情况，但由于增速飞快，科技行业体现得尤为明显。不到 15 年前，微软似乎还是不可战胜的。可一旦 Windows 和 Office 变成了印钞机，微软的整个战略便会围绕着如何保护这两头“现金奶牛”展开。他们尽其所能地借助 Windows 来推广各种服务，打压竞争对手，甚至因此遭遇了反垄断诉讼。尽管微软依旧利润丰厚，但创新却乏善可陈，只能一味追随其他企业。

如今，轮到苹果占山为王了——意料之中的是，同样的一幕再次上演。我们看到，苹果开始对三星发起专利大战，这种成本高昂的行为与创新没有丝毫关系，只是为了保护自己的既得利益。

我们还看到，苹果替换了谷歌地图。尽管曾经是盟友，但双方如今已经势不两立，苹果自然没有理由用自己的平台推广谷歌的产品。更重要的是，苹果希望迫使用户使用自家服务，尽管质量远不及对手。

一旦一家公司开始采取这种行为，便很容易被更新潮、更灵活对手超越。问问黑莓就知道了，这个智能手机市场曾经的王者如今已经被苹果和三星四处围剿。

其实，早在乔布斯去世前，苹果便已经将主要精力放在捍卫自己的商业模式上。没错，他绝不可能允许手下发布如此糟糕的应用。然而，尽管他才华横溢，却仍然不太可能阻止苹果沦为平庸。这是资本主义的必然，是大公司的宿命——更好的创意必然来自更新对手。

“老天爷，”有人在 Twitter 上说，“苹果地图简直糟糕透顶，就像在黑莓上使用 MapQuest。”

没错，MapQuest 和黑莓。来源：2012-9-22 新浪科技微博

[返回目录](#)

iPhone 5 实而不华

不负一班爆肝睇 apple 发布会的果粉众望，美国时间 9 月 12 日上午 10 时，Apple 新教主 Tim Cook 就在旧金山的发布会中发布了新一代 iPhone 5。不过如一早网上“疑似”漏出图片一样，新机规格已一早事先张扬，虽然同 iPhone 4/4s 比有不少突破，但似乎没有多大惊喜。

其实 iPhone 5 还算是落足料，4 英寸 16:9 (1136 ×640 326ppi) 更适合用来睇电影，如果幻想唔到大了多少，你可以看看自己的 iPhone 画面，现时的 icon 是 4×5 共 20 格，而 iPhone 5 就是 4×6 的 24 格。另外亦用一体式铝制机身，除

了薄 18%及轻了 20%之外,更来改善 4/4s 强化玻璃在边角落地时会碎裂的问题。相机方面,总算对得住 iSight 的名分,没有用上当今最强的 1200 万像素镜头,不过在同一像素下却用上更新更薄的镜头模组,除了快 40%外,Apple 更正式加入全景拍摄及更强的防手震功能,前置镜头就真的提升至 720p。之前同大家介绍过的 8 pin 新插头,官方称之为闪电“Lightning”,比现有的细得多而且双面都可以使用,亦将会推出转换接头。除了插头,sim 卡亦一样改细了成为 nano-sim。

好了,iPhone5 的规格的确是“实而不华”,不过通讯功能上还是有睇头。新机的 Wifi 正式全面支援 802.11n 传送,最重要是支援 4G LTE、HSPA+、EV-DO 等新一代高速流动通讯技术,当中 LTE 是支援 850、1800 及 2100MHz(因地区而定),国内还要等这方面的定案,但有一点可以肯定,就是欧洲很多地方都不是用以上频谱,所以成为了不被重视的一群。至于香港,用的 1800MHz 已经成为供应商针对开发卖点,但这亦是令到我等果友持观望态度的原因。以目前 4G 网络的接收还是非常不稳定,如果经常在 4G 与 3G 网络中跳频,本来已经是智能手机通病的电源不足问题,以及数据不稳定的情况更影响使用感。

说来,早前有传 Samsung 在 iPhone 5 推出时立即状告 Apple,最后还是取消对 LTE 通信技术侵权问题进行控诉,这样亦表现 Samsung 将不会扩大与 Apple 的专利战。而且今次在 iPhone 5 内使用的内存部件中已经没有一件 Samsung 产品,若再断绝货源供应,其半导体业务将有更大打击。

至于说好了的 iPad Mini 虽然在发布会前有一个疑似新机网上现身,不过实物最后还是还是没有现身,总算守得住伟大前教主 Steve Jobs 的理念,“Apple 将不会推出 7 英寸 iPad,而且 7 英寸 Android 平板电脑亦没有胜算”。补充一句,iPhone 5 的售价同上一代相若,香港电讯供应商亦开始接受预订,至于官方网站将在 9 月 20 日开始接受预订,但只限香港居民,如果你有兴趣或刚好身在香港,可以试到 IFC 店排队,当日有少量现货。不过都系一句,如果你在意数据速度的话,不妨等 4G 网络明朗化才出手。来源:2012-9-19 大洋网-广州日报微博

[返回目录](#)

云平台下的智慧城市

智慧城市的推进势头正在全面加速,老百姓的期待也越来越大。

近日来,相关政府部门、电信运营商以及通讯设备商合作力度不断加大,北京、上海等城市也正加快从无线城市进化到智慧城市的步伐。而随着中兴通讯

ZTE I-City 智慧城市解决方案的出炉，在业界首次提出了“4I 智慧城市理念”，引入了云计算平台，更是对城市建设提出了新的思路。

所谓4I，就是“信息”、“智能”、“创新”、“我和城市”，其范围涵盖维稳、促增长、保民生三大领域，包含电子政务、平安城市、应急指挥等12项重点应用。

随着城市的工业化发展进程加快，城市运营问题日益突出。目前，我国有超过80%的城市在“十二五”期间将智慧城市作为加快经济发展转型的战略举措。而“4I”理念下的云计算平台，将有利于提升城市管理效率和能力。

智慧城市或许就是一台巨型智能电脑，它能按照规定程序自动帮助老百姓去思考怎样让都市生活便捷、高效、和谐。未来几年，我们有理由去憧憬在智慧城市中的信息化生活方式。来源：2012-9-19 北京商报微博

[返回目录](#)

产业环境篇

【政策监管】

工信部回应 iPhone 5 地图：中国上市要经审批

近日，在微博上热传“iPhone 5 自带地图中，钓鱼岛被划分给了日本”的消息令网友不知真伪，疑云重重。

人民网记者今日就此电话采访工信部电信管理局了解核实，相关人员表示：所有在中国上市的电信设备及软件都要经过许可审批，目前尚未接到 iPhone 5 的入网申请，所以暂无法表态。

记者又拨通苹果中国在线商店 400-666-8800 电话咨询，该工作人员表示，iPhone 5 在中国内地上市的时间还未最终确定，自己也未见过 iPhone 5 原版手机，所以尽管听说此事，但无法下定论。希望广大网友及时关注苹果官方网站，以获取真实信息。另外，此人表示，iPhone 5 也将会适用 CDMA 及 GSM 两种网络。

此外，针对网友关于苹果地图的传言，高德集团副总裁杨永琦 17 日在其微博上回应称：iPhone 5 地图并非网上谣传的那样将钓鱼岛划分给日本，事实与谣传恰恰相反。

“不存在 iPhone 5 将钓鱼岛划分给日本这一说法。”杨永琦称，高德地图、导航以及即将问世的 iOS6(苹果研发操作系统)地图中，钓鱼岛都属于中国领土。他表示，所有高德地图产品都是经过政府部门审核通过，才能对外发布。

据了解，2010年9月8日，包括中国地图出版社、搜狗、百度、新浪、高德等在内的31家单位获得国家测绘局颁发的互联网地图服务甲级《测绘资质证书》，获准独立自主地开展互联网地图服务活动。

另悉，从iOS6起，苹果摒弃了原本内置的Google地图，开始采用自家地图，而中国市场，苹果采用的是本地化服务的高德地图。来源：2012-9-19 人民网微博

[返回目录](#)

工信部9月新发放进网许可证269张 3G终端79款

工信部公布了2012年9月上半月核发的进网许可证。数据显示，工信部发放了269张进网许可证，其中3G终端79款。

具体来说，工信部发放的电信设备进网许可证中CDMA2000/GSM手机13款；CDMA2000手6款。在TD终端方面，工信部发放了TD-SCDMA双模数字移动电话机23款。此外，WCDMA手机发放了37款。来源：2012-9-25 飞象网

[返回目录](#)

【国内行业环境】

广电首个云计算应用平台落地南京

自南京2010年被国务院纳入首批试点名单开始，江苏有线便积极推动三网融合进程。继2011年8月南京“云媒体电视”上线后，江苏有线南京分公司与北京视博云科技有限公司强强联合，全力推动南京视频云平台建设工程。经过一个月的试运行，昨天，中国广电首个云计算应用平台终于落地南京，这预示着江苏三网融合时代的正式开启。

据介绍，通过“视频云计算增值业务平台”，运营商无需再升级改造终端，基于现有的标清或高清双向机顶盒，便可在传统电视机上实现海量应用的流畅运行。南京的云媒体电视用户只需利用现有的机顶盒，打开自家电视就可以随心所欲地体验大型高清网络游戏、电视互联网业务、互联网游戏、远程教育、股票系统操作等各种服务。

视博云的云计算增值业务平台在南京试运行的短短一个月中，每天用户增长量保持在500人左右，并且这一数字还在不断攀升。视博云CEO韩坚对未来视频云服务的发展表示出很大的信心：“我个人认为，未来视频云服务会渗透到我

们生活的每个角落，只要有‘屏’的地方就可能有‘云’在提供服务。我相信视博云与江苏有线南京分公司的这种合作共赢的模式会作为成功案例，未来在全国广泛展开。”来源：2012-9-22 南京晨报

[返回目录](#)

国产手机自主研发操作系统免被“断粮”

谷歌打压阿里巴巴与宏基合作做智能手机操作系统事件余波未了。近日，多家重量级国产手机公司纷纷表态，将推广自行研发的手机操作系统(下简称手机 OS)，避免受制于人。目前，推广自有操作系统成为业界热门话题。有分析认为，唯有自主研发，推广自有操作系统，才能防止专利大棒打压，亦有分析认为，目前已有大量成熟的，彼此之间具有竞争性的操作系统供厂商选择，厂商完全可以多平台地进行规避风险，无需自主研发。

自主手机 OS 成研究新潮流

从苹果和三星的专利案到近日谷歌对阿里云 OS 和宏基的手机合作棒打鸳鸯，均让很多国内手机厂商意识到了研发自主操作系统的必要性。一夜之间，自主研发智能手机操作系统仿佛成为国产手机厂商的潮流。

近日，中兴通讯执行董事、执行副总裁何士友表示，为了在竞争中有所突破，中兴通讯可能将在四季度对外发布自主研发的操作系统。由于目前基于安卓系统修改而推出的手机 OS 很多，为此何士友表示，中兴自主研发的手机 OS 并非基于谷歌 Android 系统的二次开发。

何士友的表态，让国产厂商是否需要自主研发手机 OS 的讨论再次升温。华为董事长任正非日前表示，华为做手机操作系统是出于“战略考虑”，其目的是为了防止万一安卓和微软 Windows Phone“都不给我用了”。任正非认为，华为要做自己的操作系统，目的是“让别人允许我们用，而不是断我们的粮食。断我们‘粮食’的时候，备份系统要能用得上。”

其后，华为终端公司一位高管表示，华为目前并不会自行开发手机 OS，更不会脱离谷歌安卓平台，因为任何一个封闭、独立的系统必会死亡。不过，华为和中兴两大国产厂商先后表态自主研发，似乎让自主手机 OS 的成为趋势。

研发一体齐头并进避风险

“放弃廉价、成熟的既有手机 OS 不用，完全从头自行研发，多少有点计划经济的味道。” 战国策咨询首席分析师杨群向记者表示，目前除了完全封闭，苹果公司自己一家使用的 iOS 外，还有安卓、微软 WindowsPhone、Meego、塞

班等操作系统供国产厂商选用。“这些操作系统之间都存在激烈竞争，都乐意拉拢国产大厂加入自己阵型，自行研发完全没有必要。”杨群说。

实际上，在谷歌打压阿里巴巴和宏基合作事件发生后，不少厂商已经通过多平台齐头并进以规避风险。比如，中兴通讯上周宣布，公司计划在明年一季度发布首款基于 Mozilla 火狐 OS 的智能手机。Mozilla 在今年夏天宣布与中兴通讯达成合作关系，并将其操作系统命名为火狐 OS。来源：2012-9-25 信息时报

[返回目录](#)

工信部副部长称 4M 及以上宽带用户达 56%

2012 年中国国际信息通信展昨天在北京举行，工信部副部长尚冰在通信展开幕式上表示，目前，我国 4M 及以上宽带用户比例已经达到 56%。

尚冰表示，截至今年 7 月底，中国移动电话用户达到了 10.6 亿户，其中 3G 电话用户数达到 1.84 亿户，TD 用户数达到 6894 万户。同时，网络宽带化进程稳步推进，使用 4M 及以上宽带产品的用户比例达 56%，互联网网民达到 5.41 亿人，普及率超过 40%。

工信部此前提出将推动实施“宽带中国”战略，争取到“十二五”末，城市家庭带宽达到 20M 以上，农村家庭达到 4M 以上，东部发达地区的省会城市家庭达到 100M。为此，从今年开始，中国联通和中国电信均对宽带进行了免费提速，提速后，中国联通宽带速率最高达到 20M。中国电信家庭宽带速率全部达到 2M 及以上，中国电信称要在今年使得 4M 及以上宽带用户比例超过 50%，力争达到 60%。

按照之前的计划，2013 年至 2015 年发改委将合计投资约 120 亿，有传闻称预计最新规划内容可能上调投资金额。尚冰对此未予置评。此前，有消息称“宽带中国战略”将在 6 月提交国务院审核，9 月对外公布。尚冰表示，宽带中国方案还有待上报国务院，待批准后方可具体施行。

“当前，信息通信业进入了大发展、大变革、大融合的历史阶段，正在推动数字化、网络化、智能化，促进实体经济进入新的发展阶段。”尚冰称，信息通信业的这种推动力，无论是对仍处于金融危机影响下的全球经济，还是对正在加快转变经济发展方式的中国经济来说，都具有十分重要的现实意义。

亮点 1

诺基亚、华为展示智能机

昨日，“2012 年中国国际信息通信展览会”上，诺基亚、华为、中兴、酷派等手机厂商展示出的多核大屏智能机新品成为一大看点。

诺基亚在不久前发布了搭载 windows phone 8 系统的 lumia920 和 lumia820，但并没有透露这两款手机的具体上市日期。不过，昨日这两款新机已经在展台上亮相，供参会者赏玩。除了这两款新机，诺基亚 Lumia 非凡系列的全线产品也首次集中在北京亮相。

此外，华为中兴也展示了自己的四核强机——Ascend D1 XL。这款智能机内置了华为自主研发的四核 1.4GHz 处理器，采用 4.5 英寸屏和 2600mAh 的大容量电池。中兴则展示了进军高端领域的标志性产品 Grand Era。这款手机采用了英伟达四核 1.5G 处理器，屏幕也是 4.5 英寸。中兴通讯执行副总裁何士友透露，Grand Era TD 版本将在一周内开卖。

亮点 2

各种云服务扎堆出现

本届展会的主题是“智变中的 ICT 产业：开创应用和服务新时代”。会上，三大运营商，以及多个企业展示了自己的云服务。云存储、政府云、金融云、教育云、医疗云等产品和服务扎堆出现。

其中，华为展示了内置了云服务 Cloud+ 的华为荣耀 Honor 手机。为用户提供 160G 的超大网络存储空间。免去用户在更换手机后通讯录导入、导出的烦恼，还替用户完成重要文件与有用资讯的安全备份及同步存储。

中国移动展示了“彩云”应用。据工作人员介绍，彩云是中移动为客户打造的跨平台、跨终端的一站式服务。彩云免费为用户提供一个 16G 存储空间。用户可以通过手机、电脑等多种终端将自己的照片、视频、通讯录等各种信息上传至彩云空间。上传至彩云后，便可删去自己手机电脑里的相关内容，节省空间。

不过，大量的个人信息保存在这样一个空间里，是否安全？工作人员称，彩云服务采用了保险箱二次密码认证功能，用户也可以收到登录短信提醒服务。来源：2012-9-19 新京报微博

[返回目录](#)

联发科吕向正：明年将推 TD-LTE 智能机芯片

TD-LTE 即将启动扩大规模试验网，TD-LTE 智能手机也成为众望所期，作为首批推出商用 TD-SCDMA 芯片厂商之一的联发科技表示，将会在明年推出支持 TD-LTE 的芯片。

明年下半年推 TD-LTE 芯片

联发科技以“丰富移动生活”亮相了 2012 年通信展。展会上，联发科技中国区总经理吕向正在接受媒体采访时表示，联发科技将在明年下半年发布

TD-LTE 智能手机芯片。而对于另一种 4G 制式——LTE FDD，吕向正也表示将会同期发布。

据了解，联发科技早已布局了 TD-LTE，一直配合中国移动和工信部进行 TD-LTE 终端研究和测试。目前，联发科技正在通过双通手机与便携式热点的原型进行测试，有望通过这些测试加快 TD-LTE 解决方案的优化与普及。

2G 智能机市场不会放弃

虽然目前来说，3G 智能手机增长迅速。根据工信部电信研究院统计数据显示，2012 年 1-8 月我国 3G 手机出货量达到 1.49 亿部，比上年同期增长了 92.4%。但是，吕向正表示，联发科技对 2G 智能机市场也同样看好。“这里面有两个方面的原因，一个是 3G 资费的问题；另一个是 3G 网络覆盖问题。不少第三世界国家以及国内的农村地区对 2G 智能手机需求还是很大。”根据吕向正透露的数据显示，目前联发科技功能机手机芯片出货量是智能手机的 1.5 倍到 2 倍，而智能手机中有三到四成为 2G 智能手机芯片。所以，联发科技将会继续推出新款功能手机芯片以及 2G 智能手机芯片。

四核芯片明年推出

另外，关于智能手机多核问题，吕向正表示联发科技按照计划将会在明年年初发布四核智能机芯片。而在此次展台上，联发科技展出了 3D 智能手机解决方案——酷 3D 平台。酷 3D 平台被称为是业界软硬件整合度最高、全球最完整的 3D 智能机解决方案。来源：2012-9-21 飞象网

[返回目录](#)

工信部张峰：城区 20M 以上宽带覆盖率达 66%

2012 宽带中国高峰论坛今天在北京举行，工信部通信发展司司长张峰在会上称，工信部正式启动实施宽带提速工程以来，截至到今年 7 月份，全国 FTTx(光纤入户)城市地区 20 兆及以上覆盖比例达到 65.8%，农村地区 4 兆及以上宽带覆盖比例达到 80.3%。

据悉，今年 3 月 30 日，工业和信息化部启动了全国“宽带普及提速工程”，要求今年全国 4M 及以上宽带接入用户超过 50%，新增光纤到户覆盖家庭超过 3500 万户。到“十二五”末期，全国要实现宽带接入用户超过 2.5 亿户，接入带宽能力城市家庭平均达到 20M 以上，农村家庭平均达到 4M 以上。

张峰同时指出，中国虽然宽带网络建设具备较好基础，也积累了一定经验，但宽带基础城乡、区域发展不平衡，整体上和发达国家相比也有较大的差距，对此我们应该有清醒的认识。

为此，张峰在论坛上对中国宽带产业发展提出三点建议：一是加快宽带提速工程，二是大力推进宽带服务和应用，三是切实增强产品技术创新的能力；四是积极推动产业各方的集合发展。要充分发挥电信运营、互联网企业的积极性，能动性和创造性，紧密配合，共同推进我国宽带发展。来源：2012-9-20 新浪科技微博

[返回目录](#)

一二级城市智能机需求下沉 乡镇市场成突破口

易观智库近期发布的最新报告称，预计到2012年底，中国手机终端市场销量(不含水货和山寨手机)将超过2.6亿部，其中智能手机销量占比将达到49.1%，这是继2011年中国手机终端销量爆发增长之后，手机终端销量出现的微幅下滑。不难看出，在经历了持续高速增长后，作为主体销售市场的一、二级城市市场的智能手机增长速度有所减缓。易观智库预计，未来智能手机需求将向三级以下城市市场转移，或认为乡镇智能机市场成为智能手机市场的突破口。

从高端明星手机到千元3G智能手机在一、二级城市已经趋于饱和的状态下，商家们要持续扩大智能手机的销售量，城市销售线的下沉无疑成为了未来方向。由于高额的开发成本，商家们目前仍处于观望状态。

国内智能手机不断蚕食功能机市场份额

智能手机正在不断地蚕食功能机的市场份额，并将有望将功能机的市场挤压殆尽。从全球来看，研究机构IHS iSuppli发布报告预计，明年智能手机将占有手机销量的54%，超过功能机，这比其之前预期的智能手机占比超50%的时间点提前了2年。

而中国市场的这一趋势似乎来得更早。艾瑞咨询公司推出《2011-2012年中国智能手机市场研究报告》数据显示，2011年中国智能手机出货量达到7210万台，增速高达103.1%。此外，据IDC日前公布的《全球手机市场季度跟踪报告》，2012年中国智能手机出货量将超越美国(17.8%)占到全球总出货量的26.5%，成为全球智能手机出货量第一的国家级市场。并且报告预测，2016年智能手机市场份额排名前五的国家分别为中国(23%)、美国(14.5%)、印度(8.5%)、巴西(4.4%)、英国(3.6%)。可以肯定的是，未来中国将成为智能手机销售的最大市场。

2012年这一智能手机普及发展的一年，功能机的市场份额已经从去年的46%降至41%，而这一趋势将继续持续。有分析指出，到2016年功能机的市

场份额将会是 28%，或许在手机用户向 4G 网络的迁移这一大趋势下，整体手机市场被智能手机覆盖的情景似乎回来得更早。

智能机需求下沉，三级以下城市待开发

随着市场竞争日益激烈，低端智能手机的价格战将持续，国内厂商生产的享受运营商补贴的智能手机将进一步支持手机用户向智能手机的迁移，从而带动智能手机出货量的增长。功能与价格的双重有货，使得千元智能手机将在未来继续成为推动中国手机市场销量增长的主力。

有分析报告指出，目前一、二级城市为直辖市与各省市发达城市，所占人口比例仅为总人口的 6%，PC 家庭保有率与手机人均保有率均已超过人均 1 台以上。在这两级城市中，智能手机市场份额几乎已成定局，未来只能靠打造差异化竞争来获取更多市场份额。

IDC 最新的报告曾指出，目前一、二线城市智能手机市场已趋于饱和状态，三、四级为市场销售状况为一般，而五、六级城市则属于几乎未开发的蓝海状态。这也就意味着，中国的智能手机市场或将再度下沉，最终直达五、六级城市。

在经历了去年智能手机持续高速增长后，市场需求发生了些微的变化，低价机型和象征尊贵地位的高端机型的需求变得十分强劲，以乡镇市场为代表的三级以下城市市场的对于低价的智能手机需求是尚未挖掘的，且市场前景广阔。据专业分析师分析，未来智能手机需求将向三级以下的乡镇为主的的城市市场转移。转战三级以下的乡镇市场是智能手机保持良好增长速度的突破口。

短期内乡镇市场智能机难现井喷局面

按照国内手机用户分布状况来看，意味着一、二线城市中智能手机的渗透率已非常高，接下来想要继续推进智能机，一来需刺激城市消费者的换机欲望，二来需进一步往乡镇市场渗透。然而，这确实是市场所需要的吗？抑或只是手机产业催谷下冒起的虚火。

IDC 中国个人 IT 系统研究部助理总监王吉平认为，中国五、六级城市人口占总人口的 87%，而其手机市场还没有完全饱和。面临中国智能手机市场快速下沉的局面，占据中国的五、六级乡镇市场将成为智能手机厂商成功的关键因素之一。无独有偶，智能手机商云城科技 CEO 丁秀洪曾坦言：“我曾亲身调研低收入人群手机消费习惯，发现他们更换手机的频率比高收入人群还要快，但普遍价格不超过 500 元。即智能手机若普遍降至 500 元以内，仍能挖掘出新的市场。”

虽说在市场经济下需求决定供给，但手机厂商要开发五六级市场并不那么容易。

其一，目前五六级城市用户还有很多人使用功能手机。其二，这一市场的消费者对品牌甚至产品售后服务并不是很在意，他们最在意的是价格，对高性价比

的产品较有兴趣，有业内人士甚至称要在 500 元以下才能吸引用户。而时下，国内厂商却深陷低利润困局，再加上运营商的终端补贴力度要加大的意思，甚至在下调，因此恐怕很难在这一市场投入过多成本。其三是销售渠道方面，五、六级城市并不像一、二线城市那样有很多的销售点，这不利于用户形成智能手机消费习惯。但若厂商投入建设销售点则又是一笔成本，而线上销售就五六级市场用户来说更是难上加难。相较于五六级城市，一、二线、三、四级城市城市消费者无论从经济实力还是对智能手机的消费欲望都比较强，因此，短期内的竞争仍将集中在这两大市场。

纵观智能手机未来发展的态势，值得欣喜地是我国移动通信的普及率已经达到 72.8 部/百人，但为了追求更加广阔的市场，智能手机产品仍有必要“深度下乡”，走向更广泛的人群。目前，我国手机市场呈现出品牌多元化局面，三、四、五级市场，尤其是乡镇城市是必须深耕的蓝海，从智能手机普及的角度来看，三、四级市场亦是企业必须抢占的蓝海。即便是对那些主推高端智能手机的企业而言，走向较发达的三、四级市场也应该是未来抢占市场所应施行的必要举措。来源：2012-9-20 通信信息报

[返回目录](#)

我国手机网民占比超七成 移动支付进入爆发期

近年来，随着智能终端的普及和服务模式的创新，我国移动互联网市场迅速成长。从日前召开的 2012 中国互联网大会获悉，截至今年 6 月底，我国手机网民数已达 3.88 亿，用手机接入互联网的网民占比由上年底的 69.3% 提升到 72.2%，移动互联新时代大幕开启。与此同时，移动互联网的快速普及也为电子商务提供了更大的发展空间，作为其中主流的消费方式之一，移动支付有望迎来爆发期。

移动互联网将圈出千亿元市场

综观 2012 互联网大会，移动互联网成为热门话题。具体表现在：

其一，移动互联网的重要性日益显露，越来越多的人开始使用手机上网，移动数据流量不断攀升。据中国工程院院士邬贺铨透露，在过去的 18 个月中，移动互联网的流量增长了近 10 倍，而亚太地区是 17.84% (统计时间截至今年 5 月份)。据预测，到今年年底，亚太地区移动互联网的流量要占到全球互联网流量的 51%。2010 年的移动数据流量里，手机占到一半；2015 年全世界移动数据业务则将比 2010 年增长 26 倍。

其二，移动互联网的快速发展，也让网民的构成悄然发生变化。在网民数量上，据中国互联网络信息中心(CNNIC)发布的《第30次中国互联网络发展状况统计报告》显示，截至2012年6月底，中国网民数量达到5.38亿，其中手机网民规模达到3.88亿；手机首次超越台式电脑成为第一大上网终端。在网民构成上，2G时代的手机网民以“三低”用户(低收入、低年龄、低学历)为主体；如今，随着3G网络的发展以及诸多杀手级应用软件的出现，移动互联网用户开始向“三高”人群迁移。

其三，移动电商在这股浪潮中开始进入快速发展期。艾媒咨询《2012Q1中国移动电子商务市场季度监测报告》称，2011年中国移动电子商务市场交易规模为156.7亿元，同比增长609.0%；预计2012年中国移动电子商务市场规模将达到251.5亿元；到2015年将超过1000亿，达1046.7亿元。移动电子商务发展已势不可挡。

移动互联网改变日常消费方式

移动互联网的发展已在潜移默化中改变了人们的生活方式及消费习惯——从移动电子商务到移动支付。刷手机坐公交、汽车加油、买电影票、交煤气水电费……现如今，众多手机支付应用正融入市民的生活。易观智库发布的数据显示，2011年中国移动支付交易额规模达到742亿元，移动支付用户数为1.87亿户；预计移动支付市场至2014年交易规模将达到3850亿元，用户数将达到3.87亿户。今年8月，德勤发布《2012至2015年中国产业趋势与展望》预计，未来三年，移动支付将成为中国的产业热点，2015年移动支付将成为中国主流的支付手段。

中国的移动支付市场因其巨大的发展潜力已经吸引了金融机构、运营商、第三方支付等企业纷纷布局。中国移动与中国银联6月签署了关于移动支付业务合作框架协议，双方计划在全国至少50个城市的范围内建设移动支付业务示范商圈，推出基于NFC技术的移动支付产品。8月29日，银联与光大银行签署移动金融战略合作协议，双方约定在移动支付、安全支付控件、移动商圈、智能卡等领域开展深度合作，为客户提供更为便捷的移动金融服务。除了运营商和银联，第三方支付企业也逐步推出移动支付创新业务。7月19日，易宝支付宣布与南方航空合作，推出通过拨打手机实现信用卡“无卡支付”购机票服务；7月20日，财付通宣布在江苏省推出手机充值加油卡服务；9月11日，支付宝与触宝宣布一起开拓手机支付新方式，推出触宝拨号内直接给联系人转账付款功能；除了转账到支付宝账号外，也能转账到银行卡。

移动支付尚需进一步完善

虽然我国移动支付的发展前景非常乐观，但是现阶段我国移动支付仍面临难题。

一是技术上需进一步完善，比如可信的平台、统一的标准等。长久以来，在近场支付领域存在基于银联主导的 13.56MHZ 和中移动力推的 2.4GHZ 两大标准，谁都不想将主导权拱手相让。与此同时，运营商内部也是暗战不断——中移动主推行于 2.4GHz 上的 RF-SIM 标准，而中电信和中联通则支持银联推行的运行于 13.56MHz 上的标准。“目前移动支付标准已经基本确定为银联标准。”银联总裁许罗德近日在与光大银行的合作协议签订会上表示，这是银联标准首次得到官方证实。随着移动支付国标的落地，长期制约产业发展的标准缺位问题得到解决。

二是商业模式有待确定。分析人士指出，从目前的移动支付市场来看，金融机构主导的商业模式以提供专业化的金融服务为主，可以整合利用现有的金融网络清算系统、客户及商户资源，但对终端设备制造商的控制能力弱。反之，运营商模式对终端用户和终端设备制造商的控制能力较强，但缺乏商户资源。第三方支付企业在用户和线上商户资源上具有优势，但线下商户资源不足，对终端设备制造的影响力也有限。因此，正如业内人士所言，“产业链各方需要以开放的心态来探索相互合作的可能，整个移动支付生态系统的建设应该以融合各方的商业模式、不断更新的规范和持续的平台整合为主线有序推进。”

此外，目前国内移动支付用户的习惯包括信任感、安全机制等还需要整个行业去逐步培养。全球知名的数字安全公司金雅拓去年的一项调查显示，超过三分之一的被调查者担心使用移动支付时会有安全问题，46%的被访者担心可能因手机钱包被盗而产生巨额账单。

一切符合时代潮流的东西，无论进程如何缓慢，最终都将爆发。我们相信，随着移动支付标准的确立及安全瓶颈的解决，移动支付的跨越式发展指日可待。

来源：2012-9-20 通信信息报

[返回目录](#)

【国际行业环境】

英媒称欧盟暂停对中国电信企业贸易诉讼

英国媒体指出，中欧贸易额 2011 年超过 5000 亿美元。与此同时，中欧之间的贸易争端也不断加剧。欧盟委员会最近指责中国以低于成本的价格向欧洲倾销太阳能板使中国与欧盟的关系降温。但在中欧峰会前夕，欧盟却极力淡化双方的贸易争端。

英国《金融时报》称，欧盟暂停了对中国电信公司的一起贸易诉讼，从而在中国国务院总理温家宝出席与欧洲领导人的最后一次峰会前夕化解了与中国的一场争端。欧盟负责贸易事务的委员卡雷尔·德古特对官员表示，这起反补贴诉讼案在可以继续之前还需要更为确凿的证据。

欧洲委员会的工作人员坚称，此举与温家宝总理的来访没有关联，也与中国以及某些欧盟成员国加大了要求放弃诉讼的压力无关。欧盟官员称，他们并没有放弃调查或降低调查的级别。但是收集新证据的工作由于爱立信、诺基亚—西门子(微博)和阿尔卡特朗讯等欧盟最大的电信设备企业的拒绝合作而受阻。这些企业都在中国拥有可观的商业利益。来源：2012-9-21 参考消息网

[返回目录](#)

巴西近半数少年拥有手机：影响消费理念

巴西地理统计局 21 日公布 2011 年家庭抽样调查报告。报告指出，越来越多的巴西少年拥有手机，拥有手机正在影响这一代人的消费理念。

根据家庭抽样调查，10 岁至 14 岁的巴西少年儿童中，拥有手机的人达到 720 万约占这一年龄层少年儿童人数的 41.9%。而在 2009 年，拥有手机的少年儿童只有 210 万人，占这一年龄层少年人数的 29.3%。

瓦加斯基金会消费文化专家埃杜尔多教授在接受巴西《圣保罗州报》记者采访时说，新一代的青少年正在形成他们自己的消费理念，拥有手机就是这种消费理念的体现，以显示出自己与众不同的身份。他认为，“这种消费趋势还会继续下去，对这一代人来说，使用手机如同用笔写字一样”。

埃杜尔多教授表示，家庭抽样调查并没有说明少年儿童拥有手机是出自本人的意愿，还是父母亲作主给他们买的。巴西奥伊通信公司一位经理古斯塔沃认为，买手机其实由这些少年的父母作主给他们买的。现在的少年儿童将是“数字化的一代人”，他们使用手机“没有任何技术障碍”。

巴西地理统计局是巴西官方统计机构。今天发布的 2011 年家庭抽样调查报告还指出，巴西有 89.9% 的家庭拥有电话，其中有手机的家庭占 49.7%，有座机的家庭占 3.5%，既有手机又有座机的家庭占 36.7%。此外，还有 10.1% 的家庭既没有手机也没有座机。来源：2012-9-22 人民网微博

[返回目录](#)

本土手机发力高端市场 国际品牌声势锐减

9月20日消息，9月18日，一年一度的中国国际通信展在北京正式开幕。包括苹果、三星、摩托罗拉、HTC等在内的多家国外手机品牌均未出席。与此同时，被誉为“中华酷联”的四家本土手机厂商，以及海信等，却一反常态地受到了国内媒体的极大关注。

被多家媒体普遍引用的 HIS iSuppli 数据显示：“2012 上半年，以中华酷联为代表的 4 家本土手机品牌出货量，将近整体份额的 50%，整体已大幅超越国外品牌所占份额。其中，联想、酷派两家更是跻身前三甲，一举超越了苹果、诺基亚等品牌。”

与之形成反差的则是，索尼、HTC 等品牌表现不佳。据悉，在该数据统计的 15 家主流品牌中，仅三星保持了较好的增长势头，尤其是近期推出的 Galaxy S3 等多款产品，受到消费者广泛关注。而作为传统手机大佬的诺基亚、摩托罗拉的声势已大不如前。

短短几年间，如此的高速增长，似乎预示着国产手机的全面崛起。然而，主流厂商由于大举依靠千元机拓展市场导致普遍盈利不足，以及联发科卷土重来后山寨手机的暗流涌动，则为这一看似美好的宏伟蓝图，潜藏了某种不可预知的危机。

有分析人士指出，“虽然千元机销量猛增，带动了国产手机的整体份额，不过从盈利来说，与三星等国外品牌仍有不小的差距。”据悉，仅在 9 月份酷派一家推出的千元机就多达 12 款，并各有 4 款分别覆盖三大运营商 3G 制式。联想、华为等企业则更加不在话下。

如此规模的“机海战术”，的确让国产手机厂商尝到了不少甜头。从近期各家企业公布的财务数据来看，手机部分的整体营收和利润均保持平稳增长，其中酷派的利润率稍高。“但相比以往只做高端手机的利润，近年来酷派的盈利空间还是有所下滑。”一位分析人士表示。

不过，值得庆幸的是，目前不少主流厂商已提前意识到这种隐忧。历来在高端商务市场享有很高知名度的酷派，就是一个很好的代表。该公司从 1992 年开始做手机，将近 10 年的时间里，多半是在做高端产品。近 2 年来，依靠千元机的批量出货，成为一家主流手机品牌。

据介绍，酷派一直没有放弃高端市场，每年都会推出几款 3000 元以上的手机。酷派常务副总裁李旺，在接受采访时表示，“今年 8 月份，酷派以中高端品牌的定位成功进入北美市场，目前第一款 4G 手机的销量也已经接近 100 万台。”他表示，酷派会是继续捍卫中高端的品牌。

对此，联想集团副总裁冯幸也在同一天表示，“下一步联想的运营商产品绝不停留在千元，一定会逐步向更高的价位端进军，这个也就是说我们向行业领先者学习的一个重要方面。”有资深产业人士指出，“国产手机在未来一段时间内，有望在高端市场与洋品牌形成正面决对决。”

正如一位产业观察人士所言，“国产手机品牌要借助当前大好形势，实现市场、利润的双丰收，并在技术上进行全面赶超，才能称得上是真正的崛起。”据介绍，类似今天的市场格局，在2003年就曾经上演过，由于不掌握核心技术，波导、TCL等企业最终只得惨淡收场。来源：2012-9-20 通信产业网

[返回目录](#)

缅甸新电信法引入竞争：利好中国公司拓展业务

缅甸电信市场正在逐步开放。最新的进展是，缅甸政府选择电信改革咨询商的工作已经进入最后阶段，缅甸邮政电信部官员向本报透露，最终结果有望在一个月内公布。

缅甸通信、邮政和电报部(MCPT)部长 U Thein Tun 最近在首都内比都举行的一个电信投资论坛上宣布，目前选择咨询商的工作已经进入最后阶段。与此同时，新的电信法也已经草拟完成，还需等待议会的批准。

咨询商将在缅甸电信改革中发挥重要作用。被选中的咨询方将为运营商的招标工作做好准备，发出邀请，进行评估，并向招标委员会提供建议。最终中标的结果还将提交给缅甸投资委员会进行审批。

中资企业的机会

缅甸国有运营商缅甸邮政电信公司(MPT)官员 U Kyaw Soe 对本报解释说，在国际运营商的招标过程中，咨询商提供的建议将至关重要。

受到国际认可的、有经验的公司，是缅甸政府看重的资历之一。据本报记者得到的消息，最初包括埃森哲等64家公司提交了申请，经过第一轮筛选之后，有11家入围候选名单，目前这份名单的公司已经缩减至3到5家。

在本轮咨询商招标中，最终的候选名单上并没有出现中国公司的名字。消息人士称，华为提交了申请，但没有入围最终的候选名单；中兴则没有提交申请。

但是这并非意味着中国公司将在缅甸电信改革中排除在外。因为成为咨询商意味着将放弃成为运营商的权利。“一旦成为咨询方就不能成为运营商，这是我们的条件之一，即咨询方不能以任何方式与运营商有关系。”缅甸邮政电信部副司长 U than Htun Aung 对本报表示。

事实上，更多的电信公司把眼光瞄准了运营商以及随之到来的设备采购机会。一家已经在缅甸展开业务的中资企业代表对本报说，缅甸电信业的进一步开放是好事，因为这同时意味着市场将对设备有更大的需求。

在运营商的角逐中，中国的电信公司也会有机会。缅甸电信业改革中，将有两张外国运营商牌照发给外国公司。

中标的运营商有望在明年开始运营。据消息人士称，在运营商的竞标中，中国联通会有机会。去年，中国联通与缅甸邮政电信公司签署协议，成为中国唯一、也是全球第一家提供缅甸国际漫游服务的运营商。这也是缅甸首次与境外运营商签署国际漫游业务开通协议。

相对于其他国家，中国公司在缅甸电信业起步较早，U Kyaw Soe 用“早鸟(early birds)”来形容中国公司在缅甸的发展。目前华为、中兴、上海贝尔(微博)、中国联通等公司已经在缅甸展开业务。

缅甸新电信法引入竞争

在缅甸目前的经济社会需求中，电信是优先需要改革的领域之一。缅甸电信业改革的目标是实现自由化、私有化、公司化，在展开全面竞争的同时也不放弃监管。

在改革中，邮政电信部仍负责监管，而国有运营商缅甸邮政电信公司和主要提供互联网服务的 YTP 电信港(YTP Teleport)公司将进行私有化改组，分别成立新公司缅甸电信(Myanmar Telecom)和 YTP 电信(YTP Telecom)。

与此同时，缅甸还将引入另外两家运营商。这两张运营商牌照可能发给外国公司。

“成为外国运营商，最重要的是要理解市场结构和文化。人们在这里怎么开展业务，这是最重要的。” U than Htun Aung 说。

在缅甸的电信业改革中，新的电信法将成为主要立法。缅甸邮政电信部副司长 U than Htun Aung 对本报表示，新的电信法与原有电信法的最大不同在于，之前的是国家垄断，没有竞争，但新的电信法将引入竞争。

新版本的电信法在经过六年的酝酿之后已经草拟完成，目前正在等待总统法律顾问委员会的批准。之后它将被送到议会讨论，议会通过之后还需总统的签字。“在电信法生效后，我们会选择新的运营商，不管是本地的还是外国的。” U than Htun Aung 说。

目前缅甸电话普及率在全球排名垫底。缅甸官方数据显示，目前的电话普及率大概只有 5%。缅甸政府希望在 2013 到 2014 年之间能把电话的分布率提高至 27%，并将这一数字在 2015 年到 2016 年间提升至 75%到 80%。

在缅甸 6000 万人口中，使用手机的人数尚只有 300 万，运营商则只有缅甸邮政电信公司一家。

对于缅甸这块尚未被开发的市场，外国投资者已经跃跃欲试。在内比都举行的电信投资论坛上，爱尔兰、印度、越南、日本等国的公司代表都出现在了会场。来自瑞典的爱立信公司今年 6 月刚刚进入缅甸市场，在仰光开设了办公室。来源：2012-9-20 21 世纪经济报道

[返回目录](#)

运营竞争篇

【竞合场域】

数大电信巨头缺席北京通信展 折射电信业冬天

2012 中国国际信息通信展览会 9 月 18 日在北京开幕，高通、诺西、三星、摩托罗拉等巨头的缺席让业界瞠目结舌，号称“亚洲最大信息通信展”冷清背后折射出电信业进入寒冬。

三星、诺基亚西门子、高通、摩托罗拉、LG、HTC、RIM、索尼……在 9 月 18 日开幕的中国国际信息通信展览会(以下简称“通信展”)上，上述国际通信巨头的缺席让业界瞠目结舌，号称“亚洲最大信息通信展”冷清背后折射出电信业已进入寒冬。

通信展“小年”的人气困惑

每年在北京都召开的通信展一直当之无愧是中国最大的通信展，每年国际国内运营商、大型设备商、手机制造商均会云集。

而登录该展会的官方网站，其自我介绍则显得规格更高：“中国国际信息通信展览会是全球规模最大的 ICT 展览会之一，也是亚洲规模最大、最具影响力的世界级信息通信展”。

由于基本上每年都在北京举行，因此，业内人士一般称这一展会为“北京通信展”。从实际展览规模来看，通信展的面积和参展商规模庞大。官方的数据是，2011 年总展出面积达 4.5 万平方米，吸引了来自中国(含香港、台湾)、加拿大、芬兰、法国、德国、意大利、日本、韩国、瑞典、阿联酋、美国等 13 个国家和地区 500 多家展团、机构和单位参展。

不过，在 9 月 18 日召开的通信展上，不少参展商感叹，观众人流量似乎比往年少。有人猜测，这是由于通信展有“大年”和“小年”之分，所谓“大年”，就是每两年中有一年，通信展名义上由多个国家相关部委主办，各方都很重视；

所谓“小年”就是每隔一年，通信展名义上由工信部与行业协会主办，而今年正值“小年”，各方的重视程度差一些。

国际巨头多数缺席

不过，以往通信展“大年”和“小年”之分只是主办方的区别，而且仅限于业内少数人知道，多数年份里，“大年”和“小年”的参展情况和人气并无区别，尽管今年是“小年”，但仍有不正常情况。

在通信展上，一般一号馆是三大运营商聚集地，而8号馆是国际通信设备巨头主要聚集的地方，但今年的8号馆，数家全球著名通信巨头明显缺席。

苹果是全球最火暴的企业，但苹果历来独树一帜，在中国的展会上不花一分钱，其自然没有亮相。夏普、松下等日系手机巨头多年前即已败走中国市场，仅夏普重返中国3G手机市场，因此，日系手机企业参展才是怪事。

全球五大电信设备巨头之一的诺基亚西门子则是多年来首次没有参加北京通信展；全球十大手机巨头之中的三星、摩托罗拉、LG、HTC今年也都没参展，而其中只有LG去年没有参展，其余去年均搭建展台。

电信业日子难过

显然，今年参展的国际通信巨头不多，爱立信、阿尔卡特朗讯、诺基亚等成了少数代表。业内感叹，尽管目前北半球还仅是初秋，但电信业的冬天似乎真的到了。

从全球五大电信设备巨头来看，今年上半年的业绩下滑似乎无一幸免。全球头号电信设备商爱立信二季度财报显示，其净利润比去年统计下滑64%。这也是爱立信连续多年以来，净利润首次出现下滑。而华为、中兴也均出现利润下滑，尤其以中兴通讯下滑幅度大。

不过，与诺西相比，这三家设备商还算日子好过。诺西今年第二季度的全球销售额为33.4亿欧元，同比下降8%，运营亏损为2.27亿欧元，亏损同比扩大34%；诺西大中华区的销售额为3.4亿欧元，去年同期为4.03亿欧元，同比下降16%。

在这种情况下，去年8月，诺西在中国区裁减240个岗位；今年3月，诺西在中国区又裁员350人。按照计划，诺西需要在2013年底前完成全球员工总数缩减17000人。面对经营困境下，诺西今年不参展实属正常。

手机企业中，今年LG、HTC、RIM等巨头业绩均大幅下滑，可能因业绩而无心参展。

巨额利润企业也蹊跷不参展

但利润情况良好的数家国际通信巨头今年不参展，也令人觉得蹊跷。

三星电子是全球除苹果之外最赚钱的手机企业，财报显示，三星第二季度营收为 47.6 万亿韩元(约合 415.2 亿美元)，同比增长 21%；净利润为创纪录的 5.193 万亿韩元(约合 45 亿美元)，同比增长 48%。在如此高利润下，三星电子今年不参展让外界颇为不解。而在 3G 芯片领域占领庞大市场的高通也同样蹊跷缺席。

来源：2012-9-19 新浪科技微博

[返回目录](#)

8 月份联通电信 3G 用户增长放缓 中移动忽高忽低

根据三大运营商近日公布的 8 月份 3G 用户增长情况，中国联通和中国电信均与其它月份相差不大，表现稳定，只有中国移动，继 7 月份跌至低谷后又于 8 月份新增 3G 用户数创新高，而时间仅仅过了一个月。

中国联通的公告显示，8 月中国联通 3G 用户净增数为 307 万，与 7 月份的 309 万相差不大。

中国电信 8 月份新增 3G 用户 263 万户，与上月接近，中国电信 7 月 3G 用户新增 285 万。

中国移动 8 月份新增 3G 用户 316 万，新增 3G 用户数自去年 11 月之后再突破 300 万。但此前的 7 月份，中国移动 3G 用户新增仅 190 万。而更早的 5 月份，中国移动新增 3G 用户 239 万，连续多月中国移动的新增 3G 用户都相差很大，原因不明。来源：2012-9-21 新浪科技微博

[返回目录](#)

【中国移动】

中国移动全网保护品牌资产

记者日前从域名注册机构了解到，除大量注册中英文域名外，中国移动还广泛注册通用网址、无线网址，采用全网封锁的策略，构建起完善的品牌防护墙。

为了保护网络品牌资产，中国移动早在 1999 年就注册了自己的第一个英文域名 chinamobile.com。后经十多年的发展布局，注册中文域名、CN 域名、通用网址、无线网址等近千个，投入数百万元。这些域名及关键词注册期限少则 5 年，多则 10 年。为了防止网络品牌资产的流失，中国移动已经为自己构建起长期完善的品牌防护墙。

通用网址、无线网址均具备惟一性、独占性和排他性特点，往往被看做企业的“网络标识”。企业网络品牌保护意识不足，容易给自身带来损失。如去年著

名的姚明诉“姚明一代”商标侵权案，尽管法院判姚明胜诉，但对方却注册了争议品牌的通用网址与无线网址，将争端扩展到网络上。

有关专家表示，在当前飞速发展的网络时代，中国企业应该保护好自己的品牌资产。对于拥有类似“中国移动”这样知名品牌的企业而言，应当长时期、大批量的注册相关的域名和网址，密不透风地构建起网络品牌圈，做到“商标、域名、网址资源”一个都不能少。来源：2012-9-19 北京商报微博

[返回目录](#)

中国移动 8 月 3G 用户总数破 7000 万

中国移动今天发布 8 月份运营数据，当月新增 3G 用户 316 万，累计 3G 用户数突破 7000 万，达 7214 万，月新增 3G 用户数自去年 11 月之后再次突破 300 万。

8 月，中国移动新增用户 512.2 万户，今年前 8 个月，中国移动累计新增用户数 4350.9 万户，用户总数达 6.93077 亿户。来源：2012-9-20 新浪科技微博

[返回目录](#)

中移动将建电商渠道 欲销售 30%定制手机

中国移动终端公司副总经理马景新表示，在未来 3 年内，中国移动计划通过电子商务渠道售出高达 30%的定制手机。

马景新称，中国移动将推出自己运营的在线手机商店，旨在帮助提高手机销量。但他并未透露具体的时间表。中国移动此前已在中国最大的 B2C 电子商务网站淘宝天猫上开通了旗舰店。

中国移动终端公司是中国移动的下属子公司，成立于 2011 年 4 月。马景新说，该子公司至今已售出 3000 万部手机。中国移动通常从不同的手机制造商采购大量手机，并为这些产品提供补贴。来源：2012-9-20 新浪科技微博

[返回目录](#)

中移动启用全国最大信息安全中心治理垃圾短信

中国移动宣布启用洛阳信息安全运营中心，这是我国首个由运营商建立的针对移动互联网信息安全的集中运营中心，中心初期设置坐席 500 个，也是我国通信运营商中规模最大的不良信息治理团队。

据悉，2011年，中国移动累计发现并封堵淫秽色情域名43万余个，处理客户举报垃圾短信505万余件。尽管不良信息治理已取得一定成效，但不法分子仍能利用地域差异、系统差别、打时间差等来逃避封堵，此次中国移动(洛阳)信息安全运营中心的建立，主要是为了进一步提升治理效果。

中国移动总裁李跃在讲话时表示，该中心主要开展垃圾短彩信、手机淫秽色情信息、骚扰电话、手机恶意软件等不良信息治理，它的启用标志着中国移动今后将实现对不良信息的集中发现、集中研判、集中封堵。该中心试运行两个月以来，日均处理疑似不良信息约55万件，形成了全国“一盘棋”的快速响应机制，进一步提高了不良信息的治理效率。

据悉，未来，中国移动(洛阳)信息安全运营中心将拥有手机淫秽色情信息治理、垃圾短信治理、骚扰电话治理、手机恶意软件防范、恶意攻击拦截及互联网业务安全监控的强大技术手段，按照集中化、标准化、信息化、专业化、一体化的思路，中国移动统一技术标准，组建集中治理团队，实现了不良信息全国统一集中治理模式。来源：2012-9-22 新浪科技微博

[返回目录](#)

中移动 TD-LTE 终端招标开始 含七大类 3.47 万部

根据中国移动发布的公告，其开始进行 TD-LTE 终端招标，用于 13 个城市的 TD-LTE 技术规模试验，总计七大类 TD-LTE 终端，共计 34700 部，比之前传达的 2.9 万部要多。

首次 TD-LTE 招标

此次中国移动集采的 TD-LTE 主要供多个城市的 TD-LTE 技术规模试验使用，之前，业内曾预测 8 月开始招标，但最终近日中国移动开始刊登公告，要求 9 月 29 日之前需要参与竞标的厂商领取标书。

此次招标明确为 TD-LTE/TD-SCDMA 多模终端。目前测试中有多种形态 TD-LTE 双模终端，包括数据卡、MIFI、国际漫游型 MIFI、CPE、多模双待单卡智能手机等，甚至还包括平板电脑。

其中 MiFi 是一个便携式宽带无线装置，内置的调制解调器可接入一个无线信号，然后多个用户的无线设备可共享 TD-LTE 信号。CPE 则是一种将高速 4G 信号转换成平板电脑、智能手机、笔记本等移动终端通用的 WiFi 信号的设备，可同时支持多部终端上网，大小相当于一本书，在有 TD-LTE 信号覆盖的地方，插上电源就能使用，不必拉网线，使用和携带都很方便。

明年 3 月前供货完毕

根据公告，此次，中国移动采购七大类 TD-LTE 不同类型终端共计 34700 部，分批供货，最晚供货时间是 2013 年 3 月。

具体来说，本次集采的数据卡约 12400 部，要求在 2012 年 10 月、2012 年 12 月、2013 年 1 月、2013 年 3 月分别具备供货 900 部、1500 部、3000 部、7000 部的能力。本次集采的 MiFi 约 11600 部，要求在 2012 年 10 月、2012 年 12 月、2013 年 1 月、2013 年 3 月分别具备供货 600 部、1000 部、3000 部、7000 部的能力。

本次集采的 CPE 约 5000 部，要求在 2012 年 10 月、2012 年 12 月、2013 年 1 月、2013 年 3 月分别具备供货 300 部、500 部、1200 部、3000 部的能力。本次集采的国际漫游型模块化 MiFi 约 5000 部，要求在 2013 年 4 月具备全部采购数量供货能力。

本次集采的多模双待单卡智能手机约 300 部，要求在 2012 年 12 月具备全部采购数量供货能力。本次集采的 CSFB(CS fall back)手机约 300 部，要求在 2012 年 12 月具备全部采购数量供货能力。本次集采的模块化平板电脑约 100 部，要求在 2013 年 4 月具备全部采购数量供货能力。

中国移动之前没有公开招标采购过 TD-LTE 终端，虽然中国移动此次 TD-LTE 终端招标号称用于“试验”，但招标的规模比预想大，让产业界欣喜不已。来源：2012-9-25 新浪科技微博

[返回目录](#)

【中国电信】

中国电信 8 月 3G 用户新增 263 万 累计达 5644 万户

中国电信今天发布 8 月份运营数据，当月新增 3G 用户 263 万户，累计 3G 用户数 5644 万户。

8 月份中国电信新增 CDMA 用户 251 万户，累计用户总数 1.4942 亿户，与上月类似，本月中国电信原有 2G 用户继续向 3G 用户转移，再次出现新增 3G 用户数超过 CDMA 用户新增数的情况。

固网业务方面，中国电信当月新增宽带用户 90 万户，累计 8576 万户；本地电话用户流失 55 万，累计用户数 1.6647 亿户。来源：2012-9-20 新浪科技微博

[返回目录](#)

【中国联通】

中国联通发布 13 款 3G 智能终端新品

近日，中国联通携手多家终端产业链合作伙伴一举发布了多款双核大屏手机。其中包括六款 4.5 英寸双核大屏机，分别为海信 U950、天宇 U6、万利达 I8、酷派 7290、华为 G600、联想 A800；七款 4.0 英寸双核大屏机分别为联想 A789、华为 G330D、中兴 V889M、酷派 7266、天宇 W760、海信 U909、TCL S500。此举标志着中国联通沃 3G 定制终端主流配置升级至“双核”、“大屏”时代。

联通为此次发布的产品配备了“预存话费送手机”和“购手机送话费”的双模式专属合约计划。4.5 英寸屏双核手机合约套包价 1599 元，用户预存 1599 元话费，选择 126 元 3G 套餐即可 0 元购机；4.0 英寸屏双核手机合约套包价 1399 元，用户预存 1399 元话费，选择 96 元 3G 套餐即可 0 元购机。来源：2012-9-19 北京商报微博

[返回目录](#)

传联通 iPhone 5 用户将采用 185 号段

针对即将于明日上市的 iPhone 5，知情人士透露，中国联通不仅会引进 iPhone 5，而且会专门为 iPhone 5 用户推出 185 号段，也就是说，联通 iPhone 5 新用户将会使用 185 号段，与现在 3G 用户使用的 186 号段相区别。

可能针对 iPhone 5 推 185 号段

按照苹果的安排，iPhone 5 将于 9 月 14 日起正式开始接受预订，9 月 21 日在首批 9 个国家和地区上市，其中包括：美国、加拿大、英国、法国、德国、澳大利亚、日本、中国香港、新加坡。

在国内，中国联通和中国电信铁定将引进 iPhone 5。中国联通也为此做了充分准备，其中一个标志性的举措就是将为 iPhone 5 用户推出 185 号段。

目前中国联通的 3G 用户均使用 186 号段，且使用 3 年了，此次联通针对 iPhone 5 用户推出 185 号段，有可能是因为 186 号段已经饱和。

同时，利用靓号来吸引 iPhone 5 用户，这可能是联通销售 iPhone 5 一个重要的撒手锏。

希望利用靓号拼抢用户

联通引入 iPhone 手机已长达 3 年，补贴模式、销售渠道都已非常熟练，此次特别为 iPhone 5 用户配备专属 185 号段，显然意在利用号码资源吸引用户，最大限度降低用户换号换机门槛，塑造 iPhone 5 新卖点。

185 号段是中国联通拥有的子号段，由于是新号段，拥有大量的靓号和特殊号码可供用户选择，iPhone 5 手机再加上 185 号段丰富的号码，这可能是联通 iPhone 5 的重要利器。

目前，iPhone 5 在中国内地的上市时间未定，知情人士透露，预计未来三个月里将引进 iPhone 5，主要是等待 iPhone 5 通过国内入网检测。

据悉，对于想换 iPhone 5 的联通老用户，联通也将有新政策。来源：
2012-9-20 新浪科技微博

[返回目录](#)

联通预计 9 月推出 iPhone 5 换卡服务

昨日，中国联通有关人士透露，中国联通已经做好 iPhone 5 的 Nano SIM 卡上市准备工作，将会在第一时间向 iPhone 5 自备机用户提供更换 SIM 卡服务，预计 9 月可推出换卡服务。

苹果公司为 iPhone 5 配备的 Nano SIM 卡，其面积比 Micro SIM 卡小 1/3，比普通 SIM 卡小 60%，特别是厚度比前两代卡薄了 15%，因此，Nano SIM 卡无法以剪卡方式获得。

据联通内部人士透露，Nano SIM 卡是首次在手机上使用，该卡要求与手机和网络进行全面的测试和大量的适配工作，特别是需要相关生产商的全面配合测试，才能够具备良好的兼容性，否则可能出现物理、电气及机卡接口协议一致性等问题。

据中国联通有关人士称，已将这种新卡品正式命名为“微型 2 卡”，经向 Nano SIM 卡供应商了解，目前 Nano SIM 卡只有中国联通进行了全面的测试和大量采购，预计一段时间内国内市场上也仅中国联通可以推出。同时，联通网络支持 iPhone 5 最新的 HSPA+ 21M 高速上网功能，能使用户真正享受到 iPhone 5 强大的 3G 业务功能。来源：2012-9-19 北京青年报

[返回目录](#)

联通 8 月份新增 3G 用户 307 万 累计达 6369 万

中国联通今天发布 8 月份运营数据，当月新增 3G 用户 306.9 万，累计用户达 6368.6 万户；新增 2G 用户 33.6 万户，累计 1.62382 亿户。

固网业务方面，本地固话用户在连续三月保持净增之后再次出现减少的情况，8 月净减少 16.7 万户，累计为 9241.1 万户。宽带用户则新增 64.7 万户，累计 6198.2 万户。来源：2012-9-19 新浪科技微博

[返回目录](#)

部分省份联通 Nano-SIM 卡开售 用户可免费换卡

iPhone 5 今起开始在美国、新加坡、中国香港等地首批发售，尽管中国大陆正式上市时间未定，但国内电信运营商已陆续开售 Nano-SIM 卡，竞相争夺首批 iPhone 5 用户意图明显。

据了解，广东、江苏等部分省市联通人士透露，最新的一批 Nano-SIM 卡昨日已经到货，iPhone5 上市当天联通营业厅办理换卡服务已准备就绪。

广州联通今日在微博中透露，即日起至 12 月 31 日期间，用户可凭 iPhone 5 到广州自有营业厅免费更换 Nano 卡，2013 年元旦后换卡需收取 25 元/张的制卡费。

记者致电北京联通(微博)10010 客服，被告知北京地区暂无 Nano 卡消息可供透露，上市时间未定，待正式推出后会用短信和官网公告等多种形式告知用户。

中关村一位商家对 DoNews 表示，广东等地已开售 Nano 卡，北京地区上市也不会太晚，预估在国庆前后即可上市。

据介绍，中国联通 Nano-SIM 卡支持 HSPA+ 网络，届时 iPhone 5 用户上网速度最快可以达到 21Mbps。来源：2012-9-21 Donews 微博

[返回目录](#)

制造跟踪篇

【中兴】

中兴 Anthem 4G 手机将在几周内在美开售

美国通信公司 MetroPCS 周四宣布，该公司将在未来几周内开始出售中兴 Anthem 4G 手机。

中兴 Anthem 4G 手机将是中兴通讯在美国市场上出售的首款 4G LTE 智能手机，这款手机使用谷歌 Android 2.3 Gingerbread(姜饼)操作系统，拥有 4.3 英寸 WVGA 显示屏、1.2GHz 双核处理器和 500 万像素背面摄像头，支持 HDMI 输出和杜比环绕声(Dolby Surround Audio)，其他特性还包括 4GB 内存、512MB RAM 和 microSD 扩展槽等。跟所有 Android 手机一样，这款手机还支持蓝牙、WiFi 和 GPS 功能。

MetroPC 并未透露开始销售这种手机的具体日期，但称其价格将为 219 美元(不计邮寄返款)。来源：2012-9-21 新浪科技微博

[返回目录](#)

中兴通讯 5 亿转让中兴特种 10 家创投接手

今日中兴通讯(000063，收盘价 10.20 元)发布公告，以 5.28 亿元转让所持有的深圳市中兴特种设备有限责任公司(以下简称中兴特种)68%股权，预计将为公司带来 3.6 亿元~4.4 亿元投资收益。《每日经济新闻》记者注意到，此次参与股权转让的 10 家企业均为创投公司，令外界不免猜疑，中兴特种是否正筹备上市。

出售中兴特种股权

中兴通讯今日公告，为满足战略发展的需要并促进主营业务发展，9 月 21 日，公司与深圳创新投资集团、广东红土创投、南京红土创投等 10 家投资者签订《股权转让协议》，公司拟向对方出售中兴特种 68%的股权，交易完成后，公司将不再持有后者的股权。

资料显示，中兴特种成立于 2003 年 2 月 8 日，注册资本 1000 万元，经营范围包括生产通讯所涉及的宽带网络 ATM，通讯雷达等通讯产品的技术开发、服务、咨询、购销，从事货物、技术进出口业务。该公司股东共有 5 位，除中兴通讯以外，还有南京创码科技、南京因纽特软件、凌东胜以及鞠新霞，持股比例分别为 18%、10%、2%以及 2%。

财报则显示，截至 2012 年 6 月底，中兴特种总资产为 2.78 亿元，净资产为 1.93 亿元；今年 1~6 月，公司实现销售收入 1.01 亿元，实现净利润 3579 万元；去年销售收入则为 1.5 亿元，净利润 5624 万元。

特殊的计价方式

中兴通讯的这项交易颇引人关注，原因有二：一是交易价格；二是股权受让方身份。

《每日经济新闻》记者发现，此次股权转让交易价格计算方式颇为奇特，交易双方并没有请评估机构对中兴特种资产进行评估，而采用“中兴特种年末净利润×11.1×68%”的计算方式，预估价款总额为 5.28 亿元，溢价数倍。不过，中兴通讯并没有在公告里解释采用这种方式进行交易的原因。

另外，股权受让方之一的深圳创新投资集团，同时也是其他受让方广东红土创投、南京红土创投、昆山红土创投、郑州百瑞创新的股东，持股比例分别为 35%、35%、23.4%、40%。资料显示，深圳创新投资集团注册资本 25 亿元，2011 年净利润为 8.33 亿元，其大股东为深圳市国资委。

深圳创新投资集团如此下重注，令外界不免怀疑，中兴特种是否正筹备上市。
来源：2012-9-22 每日经济新闻

[返回目录](#)

中兴通讯明年第一季推首款火狐 OS 智能手机

中兴通讯周三称，该公司计划在明初发布首款基于火狐 OS 的智能手机。

中兴通讯表示，该公司将在 2013 年第一季度发布首款基于火狐 OS 的智能手机，但并未透露计划推出几款火狐 OS 手机，也并未提供更多细节信息。

Mozilla 在今年夏天宣布与中兴通讯达成合作关系，并将其操作系统命名为火狐 OS，这个开源平台使用 Linux 系统，但在一个版本的火狐浏览器上运行应用。Mozilla 称，此举旨在将应用引入云服务，从而“消除用户和开发者所面临的障碍”。在 Mozilla 于 2 月份最初宣布推出火狐 OS 时，该公司原本希望首款基于这个操作系统的智能手机将在年底上市。但现在看来，预计首款火狐 OS 手机将由中兴通讯发布，而巴西将成为拥有这种手机的首个市场。

除了对火狐 OS 进行投资以外，中兴通讯还在今天证实，该公司将在今年年底或明年初向消费者交付 Windows Phone 8 手机。来源：2012-9-20 新浪科技微博

[返回目录](#)

中兴与 Mozilla 合作开发手机系统 年底或上市

中兴发言人 David Dai Shu 周三称，中兴正与 Mozilla 合作，将在今年晚些时候或明年初推出一款新的移动操作系统。

该发言人称：“在推出 Android 产品的同时，我们也加大力度开发自己的操作系统。这是我们在开发不同操作系统产品之间保持平衡战略的一部分，我们不会只依赖 Android 或 Windows。”

该发言人还称，中兴将与 Mozilla 合作，在几个月后推出该操作系统，同时还计划在同期或稍后推出基于该操作系统的产品。该发言人说：“我们正与一家海外运营商合作，将推出基于新系统的产品。”但并未透这家运营商的名称。

该发言人还表示，中兴也在关注基于 Web 的操作系统，但近期还不会支持这样的系统，如百度和阿里巴巴开发的 Web 系统。

Mozilla 和西班牙电信本月初展示了基于 Firefox OS 系统的智能手机。这些产品将于明年初上市，硬件合作伙伴包括中兴、TCL 和高通等。

西班牙电信预计于 2013 年初推出首款 Firefox OS 智能手机，其他运营商合作伙伴还将包括 Sprint、德国电信、Smart 和意大利电信。来源：2012-9-19 新浪科技微博

[返回目录](#)

中兴高管：2015 年企业业务营收将达 70 亿美元

中兴通讯正在努力实现其企业业务的快速增长，以扩大该公司面向政府与企业的网络设备和服务市场的份额。

中兴通讯主要给移动运营商生产智能手机和基础设施设备，但该公司预计其企业业务也会出现快速增长。这项业务主要是面向政府、大企业和其他大型基础设施项目生产通讯设备并提供相关服务。

中兴通讯副总裁许明周二表示，该公司预计到 2015 年底，企业业务部门营收将从 2011 年的人民币 88 亿元(约合 14 亿美元)增加到 60 亿至 70 亿美元。许明还预计中兴通讯 2012 年企业业务部门营收将比 2011 年水平增长 70%。

由于通讯设备和服务对各国政府和企业日趋重要，许多公司的企业业务都出现增长。但这种火爆的需求也吸引了中心通讯竞争对手、中国第一大电信设备厂商华为的关注，还使中兴通讯与思科、IBM 等西方主要电信设备厂商成为直接竞争对手。

徐明表示，中兴通讯的一个竞争策略是专注于自己擅长的行业。他指出，中兴通讯在中国铁路信号和通讯市场的份额超过 50%，而且在俄罗斯和中亚地区的铁路信号和通讯市场的影响力不断增强。

徐明说：“在信息与通讯技术领域，IBM 的营收水平处于领先地位。但在其他行业，例如铁路业务，IBM 并不占优势。”他还表示，中兴通讯正在努力扩大

其在海外的销售渠道，虽然公司在中国拥有 1000 家渠道合作伙伴，但在中兴通讯增长潜力巨大的 15 个重要海外市场，销售渠道数量远远低于在中国的水平。

徐明称，中兴通讯的目标是今年在上述市场与大约 50 家渠道商建立合作关系，到 2013 年底每一个市场的渠道合作伙伴超过 100 家。他还指出，在中兴通讯 2.7 万名研发工程师当中，25% 目前从事企业业务开发，他希望到 2015 年底可以将这一比例提升至 30%。

中兴通讯在美国市场的开拓面临重重障碍。美国政府担心中兴通讯制造的设备会被用于追踪电子邮件，破坏美国的通讯系统。在上周美国国会举行的听证会上，中兴通讯对此作出了辩解。

徐明表示，这种担忧主要针对中兴通讯旗下一个制造电信基础设施设备的部门，但与美国指控有关的负面报道都不会对中兴通讯的企业业务造成冲击。来源：2012-9-19 新浪科技微博

[返回目录](#)

中兴智能机销量入全球前五 遇高市占率低利尴尬

此前，国际市场研究公司 Gartner 的报告显示，今年二季度中兴通讯稳居全球手机出货量第四之位。而近期市场调研公司 IDC 发布的最新统计报告显示，2012 年第二季度，中兴智能手机排名连晋三级，闯进前五，以 800 万部的全球出货量紧随三星、苹果、诺基亚及 HTC，占据了全球智能手机市场 5.2% 的份额。

然而，在市占率不断攀高的同时，中兴的根基并不稳固。首先是利润未同步增加，这也是国产手机商集体面临的难题。另外，单从产品方面来说，在安卓系厂商接连遭受专利战打击的情况下，中兴独守安卓而对 WP 继续持观望态度的“独木桥战线”有点悬。这些都很可能最终导致其发展后劲不足。

具有开放性特征的谷歌安卓系统发布后，国内各手机厂商纷纷借此良机崛起，但是竞争同质化严重加上低端市场的低利润，智能手机这棵“摇钱树”还能摇多久？

国产智能机崛起，中兴跻身世界前五

回顾以语音业务为主的 2G 时代，国际知名手机巨头有着不可动摇的绝对优势。如诺基亚、摩托罗拉等厂商的一部普通彩屏手机就能卖上上千元，若配之以照相和其他一些媒体功能，价格更是能与现在的中高端智能机相媲美。

而在 3G 时代，以“中华酷联”为代表的国内品牌的智能手机却异军突起，凭借超高的性价比在国内乃至整个国际市场上都取得了不错的销量，国内厂商已在智能机领域占得了一席之地。据有关数据显示，今年第二季度手机销量前十强

中，有3个国内手机品牌的身影，分别是中兴、华为以及TCL。更可喜的是，这三家厂商较去年排名都有了不同的提高。而相比较之下，国际品牌除了三星和苹果的排名依然稳中有升外，其他厂商都有不同程度下降。

此番中兴以5.2%的市场占有率排名第五，其发展模式与现状可以说是国内手机厂商发展的一个缩影。值得注意的是，这是中国大陆手机厂商首次攀升至全球第五大智能手机供应商的位置。而据了解，中兴智能手机在2011年的全球出货量就已超过1200万部，同比增长400%，如此高的高增长率也让其成为苹果之后增速最快的智能手机厂商。

目前智能机市场出现了多元混战的局面。传统知名手机厂商逐渐呈现出力不从心的疲态：诺基亚比苹果早7年推出智能机，在十年中研发经费约400亿美元左右，而如今却只剩下2个被淘汰的操作系统及大约价值60亿美元的专利；摩托罗拉则不能自力更生，被谷歌高调收购。反观苹果与三星这两大巨头，一个以iPhone一枝独秀打天下，独霸智能手机市场的绝大部分利润；一个则高中端机型全面铺开，所占市场份额无人能出其右。两虎相争之下，智能手机市场的竞争日趋白热化。在全球厂商对智能手机市场份额激烈争夺之时，中兴能在该领域取得这样的成绩实属不易。

高市占率背后难掩低利和“品牌荒”尴尬

在市占率不断攀升的同时，我们也必须看到中兴通讯在智能手机发展上的不足之处，而这些也是目前很多国产厂商面临的困境。

品牌之殇。国产手机的进步是有目共睹的，但给人的印象却一直是“国产产品都是低端货”，对于中兴旗下的智能机也如此。记者在一些门户网站中发现，网友在看到“中兴通讯跻身全球智能手机销量前五”这则新闻时，评论大部分都是“烂”。此外，同样是新品发布，iPhone近期的舆论多如牛毛，而纵观国内品牌则有些默默无闻的味道。这些都从一定程度上反映出，中兴通讯在智能手机的品牌树立上还要下很大的功夫。

低利之困。一向以超高性价比为口号的国内智能手机，背后都以很低的利润做为代价的。目前中低端智能机已经渐渐百元化，从千元机到百元机各厂商的生产成本降了多少？同样的软硬件，同样的生产流程，纵使上游的硬件市场会有些许波动，也不可能如此神速地将千元拉向百元。

技术创新与研发跟不上。虽然，国内各厂商纷纷宣扬创新，但实际效果却不尽人意。近期闹得沸沸扬扬的苹果与三星专利战以三星败走而告一段落后，虽然从表面上看来这仅仅是苹果和三星之间的战争，但实际上却直接或间接地影响了使用安卓系统的各手机厂商。如果在专利战中败诉，除了要支付高额的专利费，

还很可能面临旗下某些产品在一些市场上禁售的风险，这些都让安卓系厂商在苹果和三星“世纪大战”的结果出来之后更加不安。

国产品牌须稳扎稳打向高端挺进

确实，目前智能机市场上中低端智能机依旧是主流。也正是因为这样，依靠中低端智能机“发家致富”的各大国内厂商在智能机领域才有立足之地。但是，行业及市场时时都是变幻莫测的，一成不变的产品和商家注定会被淘汰。

在保证一定利润的同时，还需先稳住低端市场。时下，随着手机行业外的厂商大量涌入，市场上有越来越多的厂商抢夺、瓜分有限的利润。一味地以降价来抢夺市场份额，无异于自掘坟墓。手机厂商要做的应该是从用户体验出发，不断加强硬件创新和新软件开发。

在新品开发中国内厂商应逐步往高端方向走。中兴、华为等国内大厂商已经在国内外市场打出了一片属于自己的天下，至少让用户知道了“我是谁”。但在每一次的新品发布中，无论从价格方面还是从产品本身给人的感觉是“我还是那个谁”。

在品牌建设上应不遗余力。对于消费者来说，性价比中的“性”并非仅限于产品性能，很大一部分还取决于品牌。新一代 iPhone 给人的印象之于 iPhone 4S 没有多少创新与提升，但是业界普遍却看好其销量，究其原因，无外乎是 iPhone 拥有强大的品牌号召力。

在通讯行业中觅食，如逆水中行舟，不进则退。拥有不错根基的国内手机厂商假若稳扎稳打，在保证低端市场的同时慢慢向高端市场渗透，相信在未来的智能手机领域将具有更强的竞争力。来源：2012-9-20 通信信息报

[返回目录](#)

【华为】

华为预计明年消费设备营收增长 30%

华为今天预计，明年消费设备部门的营收将比今年预估的 90 亿美元增长约 30%。

华为是全球第二大电信设备厂商，第六大手机厂商。

华为终端 CEO 万飏周一表示，该公司计划今年晚些时候，或明年初发布 Windows Phone 8 智能手机。

他说：“未来 1 至 2 年间，我们仍将积极投资，因此保持高利润率是一个很大的挑战。我们预计，明年消费设备部门的营收将增长 30%，其中智能手机营收增长 40% 以上。”来源：2012-9-24 新浪科技微博

2012 通信展华为全明星旗舰机型盘点

2012 年中国国际信息通信展览会在北京盛大开展，这一在中国举办的全球颇具影响力的通讯展吸引了全球各大厂商前来参展。全球领先的终端品牌华为终端公司，携旗下四核智能手机、四核平板电脑、LTE 移动宽带等旗舰产品及全球领先的终端云业务惊艳亮相，并通过创新的互动体验方式，让消费者充分体验华为终端全线旗舰机型的极致魅力。

智能手机王者莅临：Ascend D1 四核 XL + Ascend D1

华为 Ascend D1 四核 XL 是华为高端旗舰机型，是华为手机工艺及技术的极致体现。它拥有世界最快的 CPU+GPU 双处理器，1.4GHz 四核芯片以及 16 核图形处理器，并配备 4.5 英寸全贴合视网膜屏幕、800 万像素 BSI 摄像头、杜比 5.1 立体环绕声音效等，其强悍的影音娱乐功能在业界首屈一指。值得一提的是，华为 Ascend D1 四核 XL 采用 2600mAh 大容量电池，配合华为独有的节电技术，大大提升了重度用户的使用体验，是目前四核手机中的待机王。

被消费者誉为“双核手机终结者”的华为 Ascend D1，搭载了德州仪器 1.5GHz 双核处理器，同时支持 HSPA+21Mbps，将速度发挥得淋漓尽致。4.5 英寸 IPS 屏幕、800 万像素 BSI 摄像头、杜比立体环绕声的使用，令其软硬件都达到了同类产品中的最高水准。

平板家族重装登场：MediaPad 10 FHD + MediaPad 7 Lite

MediaPad 10 FHD 华为终端今年重磅推出一款 10.1 英寸智能平板电脑。顾名思义，MediaPad 的影音娱乐效果，仅用一部 Pad 就可以享受影院级的视听盛宴。全视角 IPS 屏分辨率高达 1920*1200，其的黄金比例屏幕，为高清电影播放创造了最佳的屏幕观赏效果。

MediaPad 10 FHD 配有一个自动对焦的 800 万像素背照式的后置摄像头，其拍照效果甚至可媲美主流高端手机，并可轻松录制 1080P 高清视频；而其 130 万像素的前置摄像头，自拍效果也同样出色。MediaPad 10 FHD 绑定了杜比 DM3+ 音效增强技术，环绕立体声效果让您如身临其境。另外 MediaPad 10 FHD 拥有强大的媒体解码能力，支持所有主流媒体格式，用户无需转换格式、影音不受限。MediaPad 10 FHD 拥有自主设计的“中国芯”，四核 CPU 处理器加上 16 核 GPU 图形处理器，超豪华配置带给用户带来的更是前所未有的“快”感。

不仅如此，MediaPad 10 FHD 还具有一个独门特点，那就是“千机变身”？？配合键盘底座，它便是高端的商务笔记本；连上 VGA 线可以与投影仪共屏；插

上 HDMI 线，可以在高清电视上无损输出；转接以太网口还可以有线访问局域网……丰富的扩展功能，极大地拓展了传统平板电脑的应用边界。

MediaPad 7 Lite 可谓平板世界里不可多得的“实惠全能型选手”。高清电影、娱乐游戏、上网电话、学习办公，再加上独特设计的超清薄时尚金属机身，是引领大众进入 PAD 时代的不二选择。7 英寸黄金尺寸，仅 370g 的重量，可以轻松装入背包，单手操作亦无负担。MediaPad 7 Lite 除影音娱乐功能异常强大外，还能打电话、发短信/彩信。插上 sim 卡，语音通话与手机无异，甚至您可以通过前置摄像头轻松建立视频对话。同时，快速的 3G 及 WIFI 网络，可以随时随地进行信息查找、网上冲浪、收发邮件、移动办公等。

移动宽带(MBB)全球领先：E5776 + E5151 + E5756

E5776 是华为今年推出的旗舰上网终端产品，采用了最高端的技术，是全球首款支持 LTE CAT 4 的移动数据终端，最高下行速率可达 150Mbps，速度是普通上网卡的 10 倍以上，用它下载一部高清电影将不超过两分钟。另外，该上网卡频段覆盖 TDD/FDD/TDS/UMTS 等多网络制式，可漫游至世界多个地区。E5776 从开机到连接上网仅需要 5 秒，大大减少用户的等待时间。E5776 内置 3000mAH 超大电池，可支持产品连续工作 10 小时以上，成为 PAD 产品的完美伴侣。

除代表最高端技术的 E5776 外，华为终端本次展出的其它几款移动终端也极有特色。比如，E5151 在原有的 3G 无线路由功能的基础上创新性地加入了处理以太网信号的强大功能，可以实现 3G 信号转换 WIFI 信号、以太网信号转换 WIFI 信号、3G 信号转换以太网信号，随时随地使用和分享网络；另一新款移动终端 E5756 还支持对外充电功能，身兼移动上网和移动电源的双重功能。

云业务及服务提升用户体验：云业务组合 + 开放平台 + 移动办公解决方案

华为终端不仅仅在硬件技术上有着自己的独门武器，在智能手机相关的软件及服务领域，其云业务组合，为消费者带来了创新的云端互动体验。2011 年，华为就推出了自身的云平台 Cloud+，为用户能够实现手机找回、全备份、远程管理等服务。而今年，华为推出的人机交互系统 Emotion UI 也备受关注。与其它 UI 相比，它完全从用户使用体验出发，有着很多人性化的创新，它省略了不少 Android 系统繁琐的操作和设置，让用户能把精力集中到手机里的内容本身上来。如 Emotion UI 针对目前安卓系统复杂的用户界面，便设计了更简单的“合一桌面”。通过充分将桌面与菜单合一，把用户最常用的功能如联系人、天气、短信等放在主桌面，利用屏幕控件来减少导航的步骤，配以批量的应用管理，让用户使用起来更为便捷，同时也大大提高了桌面的利用率。

华为开放平台是围绕华为终端、开发及运营开放能力的云平台。华为开放平台开放的能力包括：基础能力开放、通讯能力开放、用户入口开放、变现能力开放。开放平台通过全球渠道和终端将开发者开发的应用传递到用户手中，从而达到终端全生命周期的持续经营。开发者可以登录智汇云开发者社区，完成应用的开发、发布、销售、结算等一系列操作。华为开放终端云能力平台并非是简单连接终端产品的开发平台，更是一套“从头到脚”完整生态圈。这一“华为”生态圈，连接着覆盖 140 个国家和地区的市场、500 多家运营商合作伙伴、有超过 3 亿的终端屏幕、1000 多个全球合作品牌、广告主客户等全球渠道和海量用户资源，可谓是全球最顶级的厂商平台之一。开发者在华为开放平台上，最高将获取收益的 70%，同时华为终端为其提供开发、测试、上线、维护等一系列贴心的技术支持。

在 2012 年中国国际信息通信展览会上，华为终端特别展出了其针对能源、快速消费品、企业内部移动办公等行业及领域内的移动办公解决方案。华为移动办公解决方案旨在为企业打造基于云运营中心的移动终端解决方案，将企业的信息化管理推往前端，使管理决策更加贴近市场与客户，并且紧密与企业现存的后端 IT 系统，如 ERP 系统、客户关系管理(CRM)、供应链管理(SCM)以及库存管理等系统整合，满足企业在“后 ERP”时代实现实时信息获取，云端协同，快速决策。移动办公方案集合端到端的客户、市场、销售、服务管理于一体，涵盖渠道管理、门店运营管理、移动销售、客户服务、设备管理、库存管理、OA 移动审批以及员工自助查询等典型业务流程。

在 2012 年中国国际信息通信展览会上，无论是智能手机、平板电脑及移动宽带等智能终端产品，还是华为终端的云业务组合、开放平台及解决方案，都显示出华为终端正立足于整个产业链生态，围绕消费者和用户体验，打造云、端协同的创新型业务架构，并在终端云业务、软件应用等领域不断探索和超越。来源：2012-9-19 C114

[返回目录](#)

华为寄望智能手机业务：品牌成一大挑战

身为全球第六大手机制造商的华为，预计该公司的智能手机业务增速将超过整个行业的增速，甚至将推动其消费电子业务的收入与电信设备业务比肩。

前景可期

成立 25 年的华为，如今已经成为全球第二大电信设备制造商，该业务去年为其贡献了四分之三的收入。

但随着华为逐渐开始开拓智能手机业务，这一收入结构将会发生变化。该公司正在中国市场与三星和苹果等企业展开竞争，而中国今年则有望成为全球第一大智能手机市场。

在竞争激烈的智能手机行业，华为希望在发展 Android 产品的同时，继续推广 Windows 8 手机和平板电脑，还有可能推出智能手机和平板电脑的混合产品。该公司甚至还在考虑自主开发智能手机操作系统，避免因过度依赖 Android 而成为其他公司的打击对象。苹果已经与多家 Android 手机厂商爆发了专利大战。

“开发者喜欢什么，我们就开发什么。”华为终端 CEO 万飏周一接受媒体采访时说，“我们会将资源投向智能手机操作系统，以防有一天，其他公司不允许我们再使用他们的系统。”

华为正在积极发展消费电子业务，大量出售手机、平板电脑和软件狗。尽管牺牲了一部分利润，但该公司的手机市场份额正在增加，并且凭借 Vision 和 Ascend 系列产品拓展了高端市场。

“我们今后一两年仍将积极投资，所以，如何实现高利润将成为一大挑战。”万飏说。华为今年 7 月发布公告称，其上半年营业利润下滑 22%，原因是疲软的全球经济和电信运营商的开支收紧。

华为预计，消费电子业务收入将在未来一年保持约 30% 的稳步增长，智能手机销量增速还会更快，大约能达到 40%。该公司曾经表示，预计该业务今年的收入将增长三分之一，达到 90 亿美元，并有望在 5 年内达到 300 亿美元，规模将与该公司的电信设备业务比肩。

品牌挑战

分析师认为，智能手机品牌形象将成为华为的一大挑战，因为该公司多年以来一直都在为运营商贴牌生产。“他们的手机外观很酷，功能很好。但从终端用户的角度来看，仍然缺乏品牌优势。”投资公司 Frost & Sullivan 分析师阿加·桑德(Ajay Sunder)说。

“华为和中兴一直都在出售低端产品，这是他们的定价策略。所以要向价值链上游移动，出售高端手机和品牌，肯定会遭遇挑战。最好的办法是单独规划一个品牌，不要再使用华为的牌子。”桑德补充道。

华为还计划于今年末或明年初推出一款采用 Windows 8 操作系统的智能手机，但并未透露 Windows 8 平板电脑或平板电脑和智能手机混合产品的推出时间。

桑德认为，智能手机操作系统已经被苹果、谷歌和微软主导，其他企业很难涉足，因为软件开发商不太愿意为用户数量不足的平台编写应用。“这有点像‘鸡生蛋还是蛋生鸡’的问题。”他说。

业绩预期

华为曾经预计，该公司今年的手机出货量将超过 1 亿部，其中包括 6000 万部智能手机。尽管今年的业绩表现低于预期，但该公司仍然坚持这一预测不变。但投资银行 Jefferies 却预计，该公司今年的智能手机销量仅能达到 3500 万至 4000 万部。

“虽然目标很有挑战，但我们仍然维持不变。”万飏说。

不过，华为的增速仍旧超过行业整体速度。英国市场研究公司 Ovum 周一预计，2017 年全球智能手机出货量将达到 17 亿部，按照去年 4.5 亿部的出货量计算，今后几年的平均年增长率超过 20%。

华为副董事长胡厚昆最近接受媒体采访时表示，该公司计划成为全球第三大智能手机厂商，市场份额将从目前的 5% 增长到 2015 年的 15%。

虽然华为的消费电子业务表现不俗，但其电信设备业务却因为安全问题在美国和澳大利亚遭遇阻力。但美国政府的举动遭到了该国学者的批评。

然而，欧洲市场的前景似乎更加光明，华为上月宣布将投资 20 亿美元扩大英国的业务，在未来 5 年内创造 700 个工作岗位。来源：2012-9-25 新浪科技微博

[返回目录](#)

华为云计算战略及运营商云计算发展探讨

云计算使全球 ICT 产业出现重整机会窗，各方势力纷纷发力布局云计算。对运营商而言，面对日益滞涨的传统电信市场，发力云计算和 ICT 服务是实现未来持续增长的大好机会，选择规模优势业务提高业务效率和业务价值，开放平台能力以及建立可持续发展的双边商业模式是运营商实现管道运营向信息服务运营的转型必经的战略路径。华为作为运营商的长期战略合作伙伴，将充分发挥和运营商长期以来形成的理解和互信关系，进行开放、合作及创新，提供能够更好满足客户需求的云计算解决方案。

过去二十年里，移动通信改变了世界，全球正迎来以新信息技术为特征的第三次工业革命。云计算是这次革命和 SNS 服务发展的支撑技术，能够满足呈指数级增长的海量信息处理和 On-demand 需求下的 Freemium 商业模式的发展需要。

云计算引发 ICT 产业重大变革

2011 年 IDC 发布的数字宇宙研究报告(Digital Universe Study)显示，2011 年全球被创建和复制的数据量达到了 1.8ZB(1.8×10²¹Byte)，而且全球信息总量

每过两年就会增长一倍。信息虽然急剧膨胀，却显现出无序、不确定、冗余的特点。如何让这样的信息变成能够促进生产力发展、提高人们生活便利性的知识？这个问题变得越来越重要。

另一方面，互联网被称作 20 世纪最伟大的发明，其原因在于它将全世界的电脑连接起来，使人们能够进行通信和分享信息，是解决信息不对称的最佳途径。可以说，互联网解决了信息获取途径的问题，但是还不能打破日益凸显的信息处理瓶颈。

这时，云计算的诞生消除了传统 IT 基础架构存在的弊端，如价格昂贵、结构复杂、难以惠及社会大众、资源分布不均和封闭、计算能力不对称等。面对大众对信息处理能力和服务的迫切需求，互联网和云计算二者结合，能够解决社会发展中信息获取和信息处理两大关键问题，将会对社会发展产生深层次的影响。云计算使 IT 资源可通过租赁的方式获得，降低了使用的门槛，促使计算服务逐渐向公共基础服务演进，推动了未来创新型的业务和服务的发展。云计算还使得人们能以较低的成本获得高端的计算能力，从而使海量数据的管理和运算变得更便捷，也为大数据分析开辟了一条康庄大道。

云计算的社会性对 ICT 产业也产生了巨大的影响。这体现在软件开发的社会参与程度高，分布式特征明显，用户的使用模式由购买转为租赁；还体现在硬件要求更强性能，同时具有更低功耗，可管可控性更高；SDN(Software Defined Net)则要求网络能够以更灵活的方式，支撑未来的创新型业务；终端要求使用便捷，更富有个性，并专注于提升用户体验。

IDC 预测，到 2015 年，全球公有云服务的市场收入将达 729 亿美元，年增长率达 27.6%，是 ICT 服务商最重要的战略增长领域。在中国“十二五”期间，云计算领域的产业链规模预计可达 7500 亿 - 10000 亿人民币。其中，前景光明的云计算业务主要是：通过大数据处理，提高政府的城市管理决策效率，或者帮助企业预测用户的潜在需求，实现精准营销；通过弹性计算服务，加速应用创新和服务创新；政府机构利用云计算搭建民生、政务平台，提高城市服务水平；云计算推动宽带建设加速。

运营商的云计算发展战略

云计算对运营商而言，是从单纯通信类业务向综合信息服务转型的良好机遇。运营商发展云计算，要充分利用已有的网络能力及 IT 能力优势。因此，虚拟主机托管和弹性计算资源出租等 IaaS 业务，成为多数运营商进入云服务领域的首要选择，AT&T、英国电信、德国电信等运营商都采取了类似的发展策略。未来，运营商将在逐步完善 IaaS 服务的基础上，发展 PaaS 能力和 SaaS 能力，将云服务演进成完整的生态系统。

运营商在部署和实施云计算技术和服务、向新的 ICT 融合领域转型时，面临由低到高四种选择，分别代表了云能力的四个层次。

一是“管道”化战略：运营商和 OTT SP 开放合作。运营商提供高效、低成本的哑管道，OTT SP(Amazon、Google 等)提供云平台。运营商和 OTT SP 各取所需。

二是“管道+IaaS”战略：依托基础设施的资源优势，运营商在管道基础上提供增值的 IaaS 服务。

三是“管道+IaaS+PaaS”战略：运营商在 IaaS 基础上提供平台化的云服务，如业务、用户的管理，即时、即地、即景(场景)、即人(User Profile)的 BI 分析，推送精准营销建议；开放与 SP/CP 在内容、应用上的合作，成为产业链的代理(Broker)。

四是“管道+IaaS+PaaS+SaaS”战略：运营商进一步提供垂直应用和内容服务，如企业应用、电子医疗、媒体内容等，通过并购的方式，有选择地进入垂直行业，获取资源和能力。

未来的网络将向融合(Single)、扁平(Flat)、软通信(Softcom)方向演进，而云计算技术是处理、控制的重要技术。网络层的“IP+光”，业务的可编程、承载和控制解耦，应用和内容集中化管理等，都通过云计算平台实现。因此，以数据中心为特征的云计算平台将成为应用、运营、管理的核心，云计算的关键能力体现在架构、软件、算法、面向应用的系统定制和集成。在此基础上，运营商实施部署云计算时，可以从以下几个方面来综合考虑：

业务的高效率和高价值

Google 和 Amazon 云平台的成功，在于其主打业务具有足够的规模优势。例如，Google 在 2005 年的数据存储量就已经超过 80 亿个网页，目前每天处理的搜索超过 30 亿次，搜索服务推动着 Google 云平台不断演进。而运营商可凭借良好的政府关系、公信力及服务的安全可靠性，为政府提供民生、政企类云服务平台，如社会保障、证件办理、税务等平台。运营商还可为企业和公众提供与通信业务紧密相关的云应用。这些业务既有海量的用户规模，又能利用运营商既有的网络、渠道、规模优势。

在云服务的模式下，面向业务的流程和架构的持续优化非常重要，需要不断契合业务发展需求，提高系统效率。例如为了满足搜索业务发展的需要，Google 搜索业务的三大核心元素：Google 文件系统(GFS)、Bigtable、MapReduce 算法，都经历了多次的重写和升级，并发展出新架构 Spanner。

另外，运营商打造面向业务可灵活配置的基础设施能力，能方便地以边际成本扩容，还能自动适配高负载。例如 Google 的数据中心，从服务器到集装箱都

是为业务高度定制的，以排除多余功能，实现 IT 设施使用效率最大化。所以，底层基础设施应该围绕业务进行构建，才能实现高效率的服务，满足大规模的服务需求。

内容的开放性和互操作性

运营商构建 SDN，为内容创建者和开发者提供工具，可以创造出新的业务市场和丰富的服务，还可以把网络和 IT 资源的优势以能力的形式释放出来。例如，日本 NTT 公司为用户提供名为“ BizCITY”的云服务，包括托管服务、邮件服务、存储、远程桌面、安全服务等五大组件。除了利用这五大组件满足客户基本需求之外，NTT 还为企业用户和个人用户设立了专门的软件市场，吸引大量开发者为用户提供更丰富的业务。

同时，越来越多的运营商开始关注用户数据的智能挖掘和智能分析带来的价值。中国一个省级运营商每分钟能产生 8 万条位置更新信息、每小时近 300 万次移动电话呼叫、每天 70 - 100TB 及 30 亿次点击的互联网访问量。如果能把这些分散在网络中各个环节的数据汇聚，就能描绘出用户信息指纹的全貌。所以说，运营商通过智能挖掘，把握单个用户的真正需求或用户群的行为特征，快速实时地将其反映到对用户的服务上来，就能利用用户数据创造出新价值。

服务的可持续发展

运营商借助云服务平台的建立，构筑一个可持续发展的双边商业模式使能平台，对消费者以自主服务加应用商店的方式，提供海量的、多样化的 SaaS 服务。其中，基础服务可以用低收费或免费方式，吸引和留住用户。当用户对服务产生了更多需求时，会愿意为更高等级的服务支付更多费用。此时，运营商可借助业务需求的良性增长，拉动用户对带宽的需求，从而刺激管道业务持续增长。

运营商还应建立适配云服务的组织和流程。例如，Amazon 在利用冗余的 IT 资源对外提供服务时，成立了 Amazon Web Service 子公司。该公司将 Amazon 的业务视作客户，以低成本运营的方式实现盈利。电信运营商进入云服务领域时，新的 IT 架构和服务模式对既有的业务规划、采购、运维及服务都形成了挑战，也需要新的组织和流程来保障服务的开展。中国电信成立云计算公司，就是向组织流程建设迈出的重要一步。

华为云计算发展战略

为了适应 ICT 变革的大潮，华为确定了以云计算为核心的转型战略，正在经历从通讯设备供应商向综合 ICT 解决方案供应商的积极转变。为此华为在云计算领域进行了战略性投入，2012 年对华为-赛门铁克的收购，不仅增强了华为在存储领域的实力，更表明了华为全力进军 IT 产业的决心。2010 年华为先后成立了 IT 产品线和电信云产品线，为运营商提供端到端的云基础设施及定制化的解决方

案。对运营商业务和网络的深刻理解使华为能够更好地提供满足客户需求的解决方案。

华为云计算战略包括三个方面：“构建云计算平台，促进资源共享、效率提升和节能环保”；“推动业务与应用云化，促进各个行业应用向云计算迁移”；“开放合作，构筑共赢生态链”。华为云计算的平台策略致力于打造支持“百万级服务器集群、百万 T 的存储能力、百 T 级网络互连能力”的高可靠性云平台，并通过“零参与的自动管控”大大降低运维成本。在业务与应用云化上，华为率先把电信应用迁移到云平台上，包括电信业务和运营支撑系统。华为的云计算业务交付平台将让开发人员分享到云计算带来价值，丰富的 ICT 应用将为更广泛用户服务。华为还致力于建立开放合作的产业生态链，与合作伙伴为各行业提供最丰富的信息化解决方案，构筑共赢的生态链。

华为将通过卓越的 IT 技术和服 务，帮助客户实现商业创新，并成为客户值得信赖的 IT 服务合作伙伴。来源：2012-9-19 新浪科技微博

[返回目录](#)

华为终端拓展营销渠道 北上广深将建 3000 品牌店

华为终端中国区总裁王伟军在接受飞象网采访时表示，华为终端将扩大营销渠道，下半年至明年将会在北京、上海、广州、深圳等地建立 3000 个自营品牌形象店，加大与消费者的接触界面。这实际上也是华为终端自今年以来启动品牌战略的进一步深化。

持续锻造品牌 将建 3000 个自营形象店

华为终端中国区总裁王伟军在“2012 年中国国际信息通信展”期间接受飞象网专访时透露，截至目前，华为终端出货量超过 2300 万部，其中智能手机销量超过 1500 万台。“到今年年底，预计整体终端出货量将超过 5000 万台，其中包括 3000 万台手机，而智能机销售占比将达到 2/3，约为 2000 万台。”

在销售收入上，截止到今年 8 月份，华为终端中国区的销售收入已超过 120 亿元，预计全年将比去年增长 50% 以上。“在收入上，定的目标是今年年底达到 166 亿元人民币，但希望挑战超过 180 亿元”，王伟军充满自信地说。

此前，华为终端一直走运营商定制路线，一方面依靠运营商渠道创造了规模效应，而另一方面，却也使得华为手机缺少自己的品牌影响力。因此，2012 年华为终端启动自有品牌手机战略，开始着手解决长期受困其中的品牌难题。

在接受采访时王伟军透露，在做大并夯实千元机市场的基础上，华为终端今年将在品牌建设上投入 1 亿元人民币，通过线上线下以及媒体投放等推广，解决

华为手机作为面向消费者的品牌提升。与此同时，“今年要在北上广深建立华为自营的品牌形象店，计划到今年年底，华为终端在全国覆盖约 3000 家品牌形象店，使直接面向消费者的销售人员扩充至 4000 人。”

试水互联网营销 拓展电商渠道

经过近一年时间的品牌建设，华为终端在中国市场的手机市场份额一直稳居前三，其中 CDMA 手机份额占比达到 23.6%，连续蝉联第一。

除了品牌建设，渠道拓展一直以来也是困扰华为终端的另一大难题。

“2012 年，华为终端要加大加宽加厚与消费者的接触界面。因此，除了运营商渠道、传统渠道外，在公开渠道上也进行了比较大的建设。其中拓展电商渠道也成为华为终端新的尝试。”王伟军透露说，“对于华为终端来说，进行互联网营销也是在尝试的过程，包括此前与互联网公司的合作，也是为了弥补公司在互联网营销方面的不足。”

据王伟军介绍，在中国市场，目前华为终端在全国已与超过 600 家核心代理商，包括迪信通(微博)、苏宁、国美等渠道，以及各类手机专业卖场均签定了战略合作协议，并计划增加全国以及省级渠道合作伙伴。

“华为终端在中国市场的目标是：成为让中国消费者最喜爱最信赖的终端品牌。”这是王伟军对记者描述的终端战略目标。我们等待下一个阶段的答卷。来源：2012-9-24 飞象网

[返回目录](#)

【诺基亚】

诺基亚将扶持 300 家公司

昨天，诺基亚公司宣布在北京成立诺基亚体验创新中心，为移动互联网领域的创业者提供扶持，诺基亚计划扶持 300 家创业公司，并促成 30 家创新企业上市。

诺基亚介绍，该中心将邀请业界一流的导师和专家团队，为开发者和创业团队免费提供技术培训以及企业运营方面的智力支持，包括研发、技术、法律、财务、人力资源、市场营销等方面的指导；此外，诺基亚还将邀请天使投资和风险投资机构，为创业团队提供资金支持。

根据诺基亚创新体验中心的规划，在三到五年的时间框架内，发现并遴选 3000 个移动互联网领域的创新想法和应用，从中成就 300 家知名企业，并最终促成 30 家企业上市。来源：2012-9-22 京华时报

[返回目录](#)

诺基亚在京成立创新中心拟促成 30 家企业上市

在今天开展的 2012 年中国国际信息通信展览会上，诺基亚宣布在北京成立诺基亚体验创新中心，并提出目标：遴选 3000 个创意，扶持 300 家创业公司，促成 30 家创新企业上市。

据介绍，诺基亚体验创新中心将通过资源扶助、技术支持、培训服务、交流探讨等方式，服务于开发者和创业者，推动中国移动互联网产业的发展。

值得一提的是，诺基亚此次并没有披露为达成目标而计划投资的规模。投资业内人士分析，“促成 30 家创新企业上市”，诺基亚这个目标并不小，不考虑投资成功率有多高，投入已经是一个不小的数字。

独立 IT 评论人士洪波在接受新浪科技连线时称，诺基亚此举是希望通过投资打造一个产业生态，但并不乐观。与苹果的产业生态由苹果一手控制不一样，诺基亚的产业生态已经不由自己主导，它要依托于微软。诺基亚现在还属于自救阶段，让它去成就别的公司、救别人，目前是自顾不暇。

据股价图的历史数据计算，诺基亚股价自从 2007 年以来已经下降了 92%。在功能手机向智能手机转变的产业大潮中，诺基亚的衰退已经是不争的事实。

诺基亚显然也在努力自救。2011 年 2 月，诺基亚公布新战略，与微软达成了广泛的战略合作，建立全新的全球移动生态系统，将 Windows Phone 定位为诺基亚主要的智能手机平台，将“下一个十亿用户”与互联网相联，同时集中投资于下一代突破性创新技术。当时，诺基亚总裁兼首席执行官艾洛普特别指出，“诺基亚正处在关键的转折点”，重大调整的目标是为了重新赢得诺基亚在智能手机市场的领先优势，加强诺基亚的移动终端平台。

此次诺基亚选择在北京成立诺基亚体验创新中心，强化北京作为诺基亚全球创新中心的地位，是受到方兴未艾的中国移动互联网产业所吸引。中国是个很大的市场，有数据显示，中国移动互联网产业于 2015 年将达到 5400 多亿元的规模，对整个国家 GDP 的贡献将达到 1% 左右，带动超过 10 万亿元的经济增长。而北京市在 2011 年于软件和信息服务业的收入已超爱尔兰，是印度班加罗尔的 1.5 倍，年均增速超 19%。

洪波分析，在 2G 时代，中国市场帮助诺基亚成就了曾经的辉煌；在智能手机时代，中国已经超越美国成为全球第一大市场，这个市场的成长速度举世瞩目，因此，中国市场是诺基亚重回辉煌的重要战场。

根据诺基亚披露的信息，目前，诺基亚体验创新中心一期在航星科技园已正式投入使用，二期大楼预期将于明年年中完工。来源：2012-9-19 新浪科技微博

[返回目录](#)

【其他制造商】

联想重新进军高端手机市场

昨天,联想集团副总裁、运营业务总经理冯幸在接受本报记者采访时透露,在经历了未获成功的第一代乐 Phone 后,联想重新调整了智能手机运营思路,将重新进军中高端手机市场。

冯幸坦言,联想曾经期望在第一代乐 Phone 上要利润,尽管这一产品性价比很高,但由于当时联想在智能手机领域的市场运作能力不强加之市场份额较低,并未能获得预期的成功。随后联想调整了智能手机战略,通过与运营商的绑定合作推千元产品来提升份额,提高品牌溢价能力。据冯幸介绍,最新数据显示,联想在国内智能手机市场的份额已经从去年 4 月份时的 0.7% 飙升至 14.4%,仅次于三星,位居国内第二。

在利用千元级产品冲出了市场份额,提高品牌价值和零部件采购成本之后,联想也重新开始布局中高端市场。冯幸表示,在运营商渠道支撑住大盘的前提下,联想也开始在开放渠道覆盖中高端的价位段,将推出以“K”系列为代表的中高端产品,争取更高的产品利润率。来源:2012-9-22 京华时报

[返回目录](#)

TCL 通讯公司专利申请逾千件

近日,TCL 通讯科技控股有限公司携手国际知名咨询机构 SRI 国际联合举办了 TCL 通讯创新周活动。TCL 通讯透露,截至 2011 年 12 月底,TCL 通讯总共申请专利超过 1000 多件,在通讯终端企业中处在优势地位。

创立于 1946 年的 SRI 国际被誉为“硅谷创新之源”,拥有数百项发明和技术创新,其中包括苹果公司在其产品 iPhone 4S 上应用的 SIRI 语音控制功能。此次 TCL 通讯与 SRI 国际联合举行了 4 天“创新五原则”的研讨会,结合 TCL 通讯的切身实际与案例研讨,重新定位内部创新战略。TCL 通讯近年来加大了对创新培训的投入,着重推进“鹰系”培养计划的持续开展。TCL 通讯计划今年通过选拔和培养雄鹰 5 人、精英 21 人、飞鹰 53 人、雏鹰 284 人。来源:2012-9-19 北京商报微博

[返回目录](#)

LG 全球发布 Optimus G 中国市场缓行

在韩国，三星与 LG 是两个“冤家”。在苹果 iPhone 5 和 iPad 上，LG 抢走了三星的显示屏份额。但是，LG 在智能手机上却被三星远远地甩在了后面。

“我们在智能手机上的研发比三星要晚，需要一些时间来追赶。”当记者问及相同的问题时，LG 的员工大多如此回答。

9 月 18 日上午，LG 电子在韩国首尔高调发布了传闻已久的 Optimus G。自 9 月 24 日这周，Optimus G 开始在韩国销售。LG 电子对这款手机寄予厚望，希望有机会能够抢占三星的市场份额。

智能机能否翻身？

浮出水面之前，这款手机称为“超级手机”。据一位 LG 电子软件设计师介绍，“Optimus G 对软件界面进行了新的设计，从年轻人爱时尚出发，我们做了许多跨屏幕的设计。”此外，1300 万像素的摄像头支持语音识别拍照功能。

“我们倾向于那些容易接受新事物的年轻人。”9 月 18 日，在接受本报记者采访时，LG 电子全球传播总监 Hong Ken 说道。

据 LG 电子相关人士介绍，这款手机的售价为 100 万韩元(约 900 美元)。不少业内人士认为，这款手机的目标人群与三星的 Galaxy 系列、苹果的 iPhone 相同，并且还面临摩托罗拉 Droid Razr，Windows Phone 旗舰机型 Lumia 900 等手机的竞争。

据 HongKen 介绍，这款手机将于 10 月在日本，11 月在美国上市。“不仅是日本、美国，Optimus G 是面向全球的，尤其是那些有 LTE 的国家与地区。”据 HongKen 介绍，目前，这款手机可以支持 40 种语言，不同国家的用户可以自由切换。

据 Hong Ken 介绍，到今年年底，LG 智能手机在韩国市场的销售目标是 1000 万台。LG 全球智能手机的年销售量达到 8000 万台，其中智能手机是 3500 万台。

这样的销售目标与苹果、三星差距较大。分析师预计，iPhone 上市后的首个周末(9 月 22 日、23 日)全球销量将达到 1000 万台。而根据 IDC 的分析报告，三星的智能手机来势凶猛。在今年第二季度，凭借 Galaxy S3 以及 Galaxy Note 的畅销，三星的智能手机出货量达到 5020 万台，同比增长 172.8%。

“目前，我们并不期待一款手机大卖，我们需要的是一条产品线。”Hong Ken 坦承，除了 iPhone 与 Galaxy 之外，某一款手机再成为经典的难度比较大，需要不断进行硬件、软件和网络的升级，等待机会。

中国区缓行

“目前，Optimus G 这款手机还没有进入中国的时间表，暂时不清楚什么时候上市。” Hong Ken 告诉记者，由于中国目前还是 3G，这款 4G 手机的性能并不能较好体现，所以可能无法在中国这样智能手机红海当中“脱颖而出”。

据 LG 电子中国区的相关人员介绍，目前，中国区主要推 Optimus 4X 系列的手机，对于 Optimus G 还没有开始宣传。

在功能手机时代，LG 凭借“巧克力”、“棒棒糖”、“曲奇”等时尚清新的手机笼络了大批中国消费者。在智能手机领域，LG 的表现不尽如人意，没有一款手机再续“巧克力”传奇。近两年，中国的智能手机市场全面爆发，华为、中兴、联想、酷派等本土厂商凭借“千元智能手机”迅速崛起。

艾媒咨询发布的《2012Q2 中国智能手机市场季度监测报告》数据显示，2012 年第二季度，中国智能手机市场，诺基亚、三星、苹果仍然唱主角，占有率分别为 22.7%、19.8%、11.7%，而 LG 的市场占有率比华为、中兴、联想、酷派等本土厂商还要低。

“华为、中兴等中国厂商推出的智能手机性价比高，又是本土厂商，容易在中国打开局面。而 LG 是国外厂商，逐步获得中国消费者需要等待时机。” Hong Ken 坦承，中国的智能手机市场迅速发展，LG 电子看到了机会，但是行动比较谨慎。

但是，对于中国市场，LG 并未放弃，也不可能放弃。自 2009 年开始，LG 就投入 10 亿元进行中国手机渠道市场与品牌的建设。当年，零售网点从 7000 个扩大到 13000 个。新品手机的数量也翻倍增长。

“智能手机的渠道竞争很激烈，LG 应该进一步加强与运营商的合作。”张毅建议，智能手机时代，运营商渠道，以及运营商定制机在竞争中比较重要。2011 年与 2012 年，LG 还主要靠传统的店铺零售渠道，这在一定程度上也影响了 LG 智能手机的销售。

但，LG 也不乏希望。目前，在 LTE 手机上，LG 有较强的优势。据 LG 电子相关员工介绍，位于韩国平泽市的手机生产线，90%的产能是智能手机，智能手机中 50%是 LTE 手机。

一位 LG 电子的手机设计工程师告诉记者，基于 LTE 网络，LG 做了较多的应用与技术储备。而全球 3G 网络向 LTE 的升级也正在快速进行，“我们相信用户一定会喜欢网速流畅，打破屏幕限制的应用。”

张毅认为，“中国 LTE 正在起步，LG 具有比较强的技术储备和产品经验，对 LG 来说是一次难得的机会。”来源：2012-9-21 21 世纪网

[返回目录](#)

三星开发 WebKit 移动浏览器 与苹果谷歌竞争

三星已着手为其移动设备开发 WebKit 浏览器。

据报道，三星位于硅谷的研发中心已经开始搜罗 WebKit 开发人员。该报道认为，三星开发移动浏览器可帮助该公司与苹果更好地展开竞争，也可以通过差异化拉开与 Android 阵营其它手机厂商的距离。

此外，这款浏览器还将与谷歌直接展开竞争。目前，谷歌 Chrome 浏览器不但被 Android 设备采用，iOS 设备也可以下载使用 Chrome。

据透露，WebKit 是一款开源浏览引擎。目前世界上最强大的几款浏览器均基于开源浏览引擎。来源：2012-9-25 新浪科技微博

[返回目录](#)

iPhone 5 首周末销量超 500 万仍被指“低于预期”

继首日预订量突破 200 万台后，苹果公司在当地时间 9 月 24 日宣布，上周末 iPhone 5 的销量超过 500 万台，成为有史以来最受欢迎的 iPhone 手机。

可做比较的数据是，2011 年 iPhone 4S 上市时，首个周末的销量是 400 万台。

不过，虽然 iPhone 5 创下新的销售纪录，但仍低于一些分析师的预期，原因是供应有限。苹果公司首席执行官蒂姆·库克(Tim Cook)表示，公司的首批备货已销售一空，但多数消费者预订的 iPhone 5 都已经发货。

苹果在 9 月 12 日推出了 iPhone 5，14 日接受预订，21 日在包括中国香港、日本、新加坡和美国等 9 地上市。尽管不少消费者对于 iPhone 5 的升级略感失望，直言苹果缺乏划时代的创新，表示将暂时搁置购买打算，但到了 21 日发售当日，全球多地苹果专卖店门口再现排队长龙，消费者购买欲望高涨，让人颇感意外。

值得注意的是，此次 iPhone 5 的首周销量比上一代 4S 足足多了 100 万台，但考虑到 iPhone 5 的发售地区比 4S 多了两个国家和地区，多出 100 万台的销量并不奇怪。可以预见的是，在 28 日 iPhone 5 登陆包括波兰和新西兰在内的另外 22 个国家和地区后，9 月销量突破 1000 万台并非不可能。

由于 9 月 30 日是苹果第四财季的截止日期，在 iPhone 5 销量的助推下，分析师们预计第四财季营收将达到 361 亿美元，盈利 83 亿美元。

即便售出 500 万台这样一个对于其他手机厂商而言意味着成功的数据(三星的旗舰手机 Galaxy SIII 在上市后 50 天销量才突破 1000 万台)，但在分析师眼中，

却是大打折扣。投资银行 Piper Jaffray 分析师蒙斯特此前曾预计，首个周末销量将达到 600 万台至 1000 万台，“再不济也有 600 万台。”来源：2012-9-25 东方早报

[返回目录](#)

服务增值篇

【趋势观察】

手机游戏未来将会全面超越 PC 游戏市场

随着智能手机的普及，手机游戏的发展正在全面启动，目前全球手机游戏的市场规模已经达到 170 亿美金，虽然美国手机游戏用户仅有一亿人，比中国的两亿手机游戏用户少了一倍，但是美国占据了全球 30% 的市场份额，而中国手机游戏当中很少有像愤怒的小鸟、水果忍者等这样的成名的作品，究竟中国手游行业与国际水平的差距在哪里呢？《财经名人堂》中国手游娱乐集团 CEO 肖健为您解读。

肖健：在 2009 年的时候，全球手机游戏整个市场收入规模在 60 亿美金左右，以这个速度来看，2015 年的时候能达到 170 个亿美金这样的市场规模。整个手机游戏市场来看，以往是以功能机手机游戏作为一个主力的市场，现在由于 iOS 和安卓两个大操作系统的手机的蓬勃发展，安卓和 iOS 上手机游戏是目前一个主力的游戏市场，尤其是以安卓操作系统上的手机游戏发展更为迅速。

在全球来看，主要的两大手机游戏的市场来看一个是在美国，一个是在亚洲。目前美国占了全球大概 30% 左右的市场份额，整个亚洲大概占了 47% 左右的市场份额，亚洲目前是全球最大的手机游戏市场，而且它的增长速度也是目前最快的。美国大概人数有限，所以只有一个亿左右的手手机游戏用户，但是单单中国在今年年底的时候，应该是能达到 2 亿的手手机游戏用户。

我认为从全球手机游戏格局来看，亚洲市场增速在目前是最快市场份额最大的。PC 游戏时代以往是美国单机游戏方面确实发展非常的快速，中国实际上已经是全球第一大 PC 网游的国家。实际上从游戏的角度来说，中国的发展其实已经是领先于全球的。

手机游戏这个领域里面来看，首先我们来看一下中国的手机用户量，现在目前是全球第一，已经突破 10 亿的手机用户，加上在手机游戏方面，其实是中国文化的底蕴比较深厚，所以我们认为其实手机游戏的过程当中，其实蛮多的素材和题材的。但是我们也认为在手机游戏发展过程当中和全球我们存在差距的地

方，一个是在手机游戏的品牌影响力方面，我们认为现在目前确实也还没有一家公司能够非常的出色，我们毕竟在中国没有出现像愤怒的小鸟、水果忍者还有植物大战僵尸这样一些优秀的游戏。

另外一个在产品创意方面，虽然我们有很好的文化底蕴，有素材，但是在游戏设计方面和创意方面，和国外的一些公司还是有一定的差距的。另外中国的手机游戏和海外手机游戏，我们认为还有一个很大的差距是在消费者层面，第一是中国的智能手机的市场占有率虽然现在逐年在上升，特别是今年上升势头很大，但是它的目前整个份额来说，仍然在中国还是以功能机市场占绝大部分，智能机市场大概占的份额是在 30%左右。但是在国外的一些市场来看，目前已经 60%多甚至 70%都是智能机市场，功能机占的比例已经比较低了。

还有就是中国的消费者在支付习惯上面没有国外消费者支付习惯那么成熟。比如他们去一些便捷的移动支付的认知度还有包括对支付安全方面，中国消费者还需要有一个适应和成长的过程。目前 PC 游戏市场规模一年大概有 414 个亿左右的一个市场规模，而手机游戏的市场规模预计到今年年底的时候可能大概在 40 个亿人民币，大概相差了有十倍。用户付费的金额来看，平均一个用户大概在手机游戏上花费的费用可能只有 10 多块钱，但是在 PC 游戏上他用户消费的额度大概是几十块甚至上百块钱，PC 游戏在产品的表现力上面是远丰富于手机游戏的，这里面主要是它没有了设备、网络还有支付各方面的一些制约，都促使了 PC 游戏蓬勃发展并且消费者的付费欲望都是远大于手机游戏的。

PC 游戏的产业链相对于手机游戏来说，也是更成熟的，不管是推广的平台、推广的渠道还有包括整个市场的一些监管的成熟度，甚至说这些 PC 游戏已经发展成了很多上下游的产业链了，比如道具交易市场等等这些都是配套非常成熟了，但是手机游戏以往主要是以单机游戏为主的市场，目前逐步转向手机网络游戏的发展，手机游戏将会延续和重走当年 PC 游戏的历程，值得关注的就是手机游戏的用户量今年大概能突破 2 亿，而 PC 游戏的用户量来说大概是今年可能在 1.8 亿，也就是说今年的时候，实际上是手机游戏的用户量已经超越了 PC 游戏，我们认为手机游戏在不远的将来会全面的超越 PC 游戏的整个市场规模。来源：2012-9-23 中国广播网微博

[返回目录](#)

北斗导航产业规模“十二五”末将超千亿

科技部 18 日印发《导航与位置服务科技发展“十二五”专项规划》。《规划》提出，“十二五”末，导航与位置服务产业要形成 1000 亿元以上的规模，初步建立 5 个高新技术产业化基地，培育 30 家创新型企业。

这意味着国家对导航与位置服务产业相关扶持政策的进一步落实。18 日，四维图新、超图软件(微博)、国腾电子等相关股票涨幅均逾 2%。

打造千亿规模产业

《规划》指出，导航与位置服务产业在国际上已成为继互联网、移动通信之后发展最快的新兴信息产业之一，近年来持续保持 50% 以上的年增长势头，具有十分巨大的市场潜力，对带动农业、现代服务业、交通运输业、电子制造业、移动通信业等多个产业升级改造具有重要的促进作用。

《规划》提出，到“十二五”末，形成 1000 亿元以上的产业规模，完成一批关键技术、设备和系统，申请 300 项专利，为国家定位导航授时体系建设提供技术支撑；初步建立 5 个高新技术产业化基地，培育 30 家创新型企业，形成 10 个左右的示范和试验应用。

目前，我国导航与位置服务的核心技术尚不完备，制约了产业的健康快速发展。“十二五”期间，导航与位置服务产业要重点解决技术瓶颈，主要是突破三大核心技术：泛在精确定位、全息导航地图、智能位置服务；开展三类应用示范：研制导航与位置服务应用系统，开展公众、行业及区域应用示范，为政府、企业、公众用户随时提供所需内容丰富的位置信息服务；构建一个体系框架：面向未来导航与位置服务需求，构建国家定位导航授时体系框架。

科技部等部委将以企业为主体，加大国家科技引导投入，统筹多渠道资源，多种资助模式相结合，以产业需求为导向，加强部门联合、军民结合、科技计划与北斗系统建设的协同攻关，持续推动以北斗应用为核心的导航与位置服务技术研究和产品开发。

市场空间极富想象力

市场人士表示，作为科技含量极高、人力资本密集的战略新兴产业，北斗导航卫星产业化的市场空间极富想象力。

有券商研报指出，北斗导航卫星将最终成为与全球定位系统(GPS)相抗衡的卫星导航系统，挖掘北斗导航卫星产业的投资机会，可遵循两条投资思路：首先是相关卫星导航系统设备制造商；其次是随着产业升级改造，提供一揽子解决方案的卫星导航系统服务商。

中国卫星(600118)、北斗星通(002151)属于设备制造商。未来 2-3 年，北斗二代将进入大规模应用阶段，相关设备制造商的业绩会保持稳定增长。

四维图新(002405)、超图软件(300036)、合众思壮(002383)等系统服务商均在加快技术创新，推出与北斗导航卫星产业相适应的技术应用。在北斗导航技术服务逐步大众化和智能终端普及化的背景下，上述公司的服务应用快速增长值得期待。来源：2012-9-19 中国证券报-中证网微博

[返回目录](#)

央行副行长：移动支付是金融 IC 卡应用新方向

银行卡芯片化迁移是促进我国金融服务民生，提升电子支付风险防范水平，推动银行卡产业升级的一项重要战略举措。近年来，人民银行顺应国际银行卡发展趋势，立足国情，以风险防控为出发点，以服务民生为着眼点，以行业多应用为落脚点，以产业发展为支撑点，有计划、有步骤地组织银行卡芯片化迁移，切实履行好支付清算管理和金融标准化管理协调职能。与此同时，人民银行在银行卡芯片化迁移过程中，注重金融 IC 卡与移动支付等新兴支付工具的结合，组织金融机构不断拓展金融 IC 卡多应用领域，促进了金融服务渠道的多样化，扩大了金融服务受众的覆盖范围，提升了金融服务民生的水平。

宁波金融 IC 卡多应用试点的新成效

经过十多年的探索与实践，我国金融 IC 卡应用驶入快车道，银行卡产业也因此进入了服务整合和业务创新的关键阶段。金融 IC 卡不但能够承载传统的金融支付应用，而且能够与移动支付、互联网支付等新型支付渠道有效融合。为发挥金融 IC 卡在公共服务领域的资源整合作用，促进金融信息化与城市信息化结合，人民银行积极加强与相关行业管理部门、地方政府部门的密切合作，统筹规划、周密部署金融 IC 卡在公共服务领域的应用工作，并从 2008 年起在宁波市开展金融 IC 卡多应用试点，对金融 IC 卡相关政策、标准、技术、业务、市场等进行可行性验证。宁波试点一方面验证了金融 IC 卡作为金融服务和管理创新平台的可行性；另一方面也验证了以金融 IC 卡为媒介推动城乡信息化发展、以金融服务水平的提高来拉动政府公共服务管理效率提升的可行性，逐步构建了在产业合作、市场推广、协同管理等层面多措并举的金融 IC 卡多应用推进工作机制。

目前，金融 IC 卡多应用试点工作成效显著。一是宁波市金融 IC 卡发行工作稳步推进，9 家全国性商业银行的宁波分支机构累计发行具有借记、贷记、电子现金等功能的金融 IC 卡 291 万张，发卡银行营业网点全部支持金融 IC 卡的业务受理，辖区内另有 15 家商业银行正积极筹备近期发行金融 IC 卡。二是在金融 IC

卡迁移和应用方面，商业银行参与面广，体现了金融在基本公共服务领域的普惠性。在中国人民银行的积极引导下，在宁波市各级地方政府的大力支持下，各家商业银行积极参与到金融 IC 卡迁移和多应用工作中，为广大消费者提供了丰富的金融服务和行业应用选择基础。这种由消费者选择不同类型银行卡来享受公共服务的模式，不但满足了不同消费者的消费偏好，也形成了商业银行良性竞争的局面。这种百花齐放、百家争鸣的局面，有效地贯彻了“谁投资、谁受益”的市场化原则，各家商业银行在业务发展中得到了合理的利益分配。三是金融 IC 卡服务民生的优势日趋凸显，公共服务应用拓展取得长足进步，实现了金融 IC 卡在医疗卫生、文化教育、公共交通、公用事业、便民服务等多行业领域的融合应用，为金融服务民生开辟了新的渠道。宁波市民对于金融 IC 卡的接受度和满意度也不断提高，特别是电子现金受到了市民的广泛关注和普遍欢迎，不仅成为受百姓欢迎的金融服务产品，还成为当地新闻媒体关注的热点内容。

在试点工作中，宁波逐步形成了既具地方特色，又符合我国社会经济活动普遍规律的“宁波模式”，体现了科技、金融、市政服务三者的融合，对推进金融 IC 卡在公共服务领域中的应用具有重要的借鉴意义。第一，宁波试点是金融 IC 卡在多领域应用的重大突破，在市民卡中采用《中国金融集成电路(IC)卡规范》(以下简称“PBOC 规范”)，并通过宁波市政府与各行业管理部门的有效沟通，一方面突破了行业管理部门关于卡片主导权的限制，使商业银行掌握了卡片的相关控制密钥，有效保障了客户资金的安全；另一方面在发卡环节利用商业银行的银行卡受理环境和营业网点，提高了社会资源的利用率。这种模式已受到各地商业银行的关注，也成为实现金融 IC 卡服务于各地公共服务领域建设的有效途径。第二，通过宁波试点项目建设，充分检验了 PBOC 规范在实际应用中的效果，并在金融 IC 卡的业务种类、技术规范、商业模式、行业合作等方面实现了较大的创新和突破，积累了一些值得推广的成果和经验。第三，宁波试点是金融 IC 卡在公共服务领域多应用的一次有益尝试，通过宁波试点形成了地方政府有力推动、人民银行积极引导、商业模式有所创新、技术手段不断突破和 IC 卡行业应用持续拓展等一系列值得推广的新技术、新方法、新机制。第四，宁波试点通过市场手段，推动银行业与当地政府部门形成了优势互补的长效合作机制，商业银行拓展了金融服务领域，政府实现了公共服务的市场化。

宁波手机信贷业务是金融 IC 卡多应用的新探索

创新金融产品和服务模式，是全面改进和提升金融服务水平、破解“三农”和小微企业融资难题的有效手段。近年来，人民银行坚持“科技创新金融服务”，以信息技术创新与应用为手段，努力提升信息化条件下中央银行的履职能力，引导中小商业银行以移动支付作为创新平台和服务渠道，不断拓展金融 IC 卡多应

用领域，将 IC 卡、移动通信等信息技术与金融服务有效融合，创新信贷服务模式，积极引导金融支持实体经济发展。

2010 年，人民银行宁波市中心支行结合金融 IC 卡多应用试点工作，指导浙江民泰商业银行在确保授信风险和技术风险防范的前提下，开展手机信贷项目。该项目以 PBOC 规范为基础，以非对称密钥体系作为身份认证手段，将金融借记和电子现金应用加载到具有通信功能的手机安全模块中，实现了线上支付与线下支付业务的有效融合。在商业银行完成对借款人资信评估和授信的前提下，手机信贷业务利用金融 IC 卡和 STK 技术提供 7×24 小时随时随地自助借款、还款、存取现金、消费、圈存等，一次授信可循环使用，不受时间和空间的局限。手机信贷业务特点主要体现在三个方面：一是便利性。适用于中低端手机，基于远程支付方式实现信贷业务，能够提高信贷服务的覆盖范围，扩大受众群体，有效促进金融服务渠道的多样化。客户不受商业银行工作时间的限制，可在 7×24 小时内通过手机实现即时贷款、还款；客户无需到银行柜台办理，在手机信号覆盖的地方均可办理业务；客户提交贷款申请后，可通过手机交互自助完成贷款、还款等交易，提升了信贷业务的交互体验度。二是安全性。基于手机安全芯片技术，利用非对称密钥体系及相关数据认证方法作为身份认证手段，具有不易被盗用、复制的优势，有效保障了贷款、还款等交易的安全。三是经济性。利用利率定价灵活、存贷积数挂钩、授信额度循环、随借随还的循环小额贷款实现自助业务，可节省一定利息，降低了客户的融资成本。

宁波手机信贷业务自 2011 年 7 月推出后，给当地“三农”和小微企业用户带来了极大的融资便利，特别是在广大农村地区得到快速普及，有效填补了农村、偏远山区、海岛等地域的金融服务网点空白，提升了农村金融服务水平，受到用户的广泛认可。截至 2012 年 6 月底，该地区共发卡 3064 张，完成贷款审批 2577 笔，其中个人经营性贷款 2488 笔，消费性贷款 129 笔，授信总额为 5.45 亿元，最高授信 50 万元，最低授信 2 万元。

宁波手机信贷业务的创新性主要体现在三个方面：一是与传统信贷比较，手机信贷通过用户手机自助贷款或还款，实现 7×24 小时借款还款业务，且能根据借款人意愿随借随还，而传统信贷需要到银行柜台办理；二是与普通手机银行比较，手机信贷以智能芯片为安全介质，利用 PKI 技术作为身份认证手段，通过 STK 技术实现贷款、还款等操作，对用户的门槛要求低，能够为“三农”和小微企业用户提供简单、快捷、安全的金融服务；三是与信用卡业务比较，手机信贷业务采用浮动贷款利率，利率定价方式灵活，且贷款期限由借款人在授信有效期内自行选择，而信用卡预借现金是采用万分之五的固定日利率，且贷款期限受到固定还款日的限制。

宁波手机信贷业务通过移动支付创新平台，安全可靠地将金融 IC 卡多应用范围从信息服务和交易支付拓展到了融资领域，其效益主要体现在三个方面：一是社会效益。可以有效契合农村地区和小微企业对金融信贷“短、小、频、急”的需求，简化信贷服务流程、提高贷款审批效率，促进“三农”和小微企业金融服务模式的多样化发展，缓解了当地农村基础金融服务薄弱问题。二是经济效益。依靠较少的基础设施投入有效扩大金融服务的覆盖范围和受众群体，既满足了公众多样化的信贷需求，也缓解了银行客户日益增长的金融需求与金融网点有限的矛盾，是降低金融服务成本、扩展融资渠道、提高服务效率的有益尝试。三是示范效应。借助非对称密钥体系实现可追溯的身份认证，基于手机安全芯片技术将传统的银行柜面服务拓展到手机渠道，通过 STK 技术使手机成为可随身携带、随时随地提供金融服务的“移动银行”，对于解决农村地区金融服务不足问题具有示范效应。

移动支付是金融 IC 卡多应用发展的新方向

随着移动通信技术的高速发展，金融 IC 卡的广泛应用以及智能终端等的不断普及完善，移动支付逐渐成为金融创新的热点。移动支付本质是智能化、终端化、网络化、虚拟化的银行卡，是网络经济与电子商务、金融创新与信息技术发展融合的产物，是一个跨渠道、跨行业、跨网络的金融创新平台和多应用融合载体，能够有效整合金融 IC 卡、互联网支付等新兴支付工具和渠道，是金融 IC 卡的渠道拓展和应用创新，是未来金融 IC 卡多应用发展的新方向。推广移动支付应用对加快我国银行卡芯片化迁移进程，拓展金融服务渠道和银行卡多应用领域，推进金融业务创新具有重要的意义。

一是符合群众对新型支付工具和渠道的需要。移动支付作为金融服务民生的重要载体，具有安全性、便捷性、可扩展性等优点，集金融支付、行业应用、网络通信、智能计算、身份认证等功能于一体，能够提供更加便捷的支付体验和更为广泛的支付范围，有效满足人民群众对业务融合、安全便捷、标准规范、多卡合一支付工具的需求。

二是符合银行卡拓展行业多应用的需要。移动支付终端存储容量大、安全保护能力强，有效复用金融受理网络和移动通信网络，可加载丰富的行业应用，能够将金融功能与行业功能有效整合，实现多行业资源共享、设施共用、成本共摊，可作为行业合作的纽带，为各行业提供安全、便捷的金融服务。

三是符合金融服务融合和渠道拓展的需要。移动支付具有广泛的业务适应能力，通过将支付服务与手机功能结合，可实现银行卡业务与网上银行业务的有效融合，并能够创新出多种新型的金融应用，实现多渠道、全方位的 3A (Anytime, Anywhere, Anyway) 金融服务，推动商业银行向服务更加丰富、应用更加广泛、

功能更加强大的方向发展。同时，移动支付也是贯穿现代商业银行各项业务的支付服务工具，将成为商业银行、银行卡组织、支付机构抢占金融创新能力和服务水平制高点的重要竞争领域。

四是符合农村地区支付环境改善的需要。与传统的支付模式相比，移动支付依靠较少的基础设施投入获得广泛的便民效果，是促进农村金融产品创新、完善农村金融基础设施、增强金融惠农的有效手段，对于改善我国农村支付环境，解决金融资源不平衡问题具有重要推动作用。

移动支付规模化推广应用的前提和基础是技术标准的统一。技术标准是移动支付产业健康生态环境的生命线，是移动支付产业从量变向质变飞跃发展的源动力。技术标准的统一有利于建立和谐的产业生态环境，增强移动支付安全管理水平和技术风险能力，整合优势资源，实现优势互补，营造各产业链单元开放、合作、共赢的良好局面。目前，人民银行坚持自主创新与开放兼容相结合，加强行业协调与产业合作，组织产业各方开展移动支付关键技术方案选型研究和标准体系规划，并按照“凝聚共识、谋求合作、统一标准、共同发展”的工作思路，以实现“资源复用、联网通用、安全可信、国际接轨、自主可控”为主要目标，完成移动支付金融行业标准的研制工作。

下一步，人民银行将按照“安全、规范、合作、创新”的原则，坚持“以标准促发展”，充分发挥移动支付标准对产业发展的资源整合、技术支撑、业务推动和规范管理的作用，集产业之力，着力实现产业联合协作、市场资源共享、业务有序竞争的发展局面。同时，以移动支付作为金融业务创新平台，加快金融 IC 卡从提供信息服务、交易支付向公共服务领域应用拓展，实现多行业、跨部门信息共享、设备共用、服务融合，稳妥推进移动支付在金融服务水平薄弱地区的应用，促进金融普惠制发展。来源：2012-9-24 中国金融杂志

[返回目录](#)

IT 领域掀起跨界融合风潮 实用性决定后市走势

智能终端领域劲吹“跨界”风，智能手机跨界平板电脑，平板电脑跨界笔记本……如今这种风潮也延伸到 IT 巨头之间。腾讯 TCL 跨界合作，推全球首款“大平板电脑”，联想跨界电视进入电视领域。海尔联合易迅发布 5.3 寸手机平板电脑，百度、腾讯、阿里巴巴等互联网厂商与手机终端厂商跨界合作推智能手机，跨界风的盛行，是企业自身战略转变的要求，也来自于用户的消费需求，用户的体验无疑将决定产品的竞争力。

跨界风下跨界产品纷至踏来

智能终端发展到今日，单一的功能也不能满足用户的需求，因此，看似没有联系的“跨界”风在业内兴起。平时用于拍照的数码相机，加入智能操作系统，俨然成为了一台智能手机；看似平板电脑，但是能打电话；平板电脑加个底座成为了笔记本；平时我们看的液晶电视，也可以像平板电脑一样拿在手中观看节目，玩游戏等。不知不觉中，数码电子产品界掀起了“跨界”风，似乎不会玩跨界就不叫智能终端。

现在，照相功能早已成为智能手机的标配。但在今年年初的美国 CES 展上，宝丽来带来 SC1630 Smart Camera 智能相机。不久前，尼康发布了 COOLPIX S800C 数码相机，预装了 Android2.3 系统。三星发布了智能相机 Galaxy Camera，运行 Android4.1 智能系统。除了不能打电话之外，这些带 Android 系统的数码相机操作起来几乎与一台智能手机别无二致。

曾经，智能手机和平板电脑是两个完全不同的产品，如今它们两者却能合二为一。在“智能手机+平板电脑”的跨界之路上，三星是最先迈出步伐的品牌。当 2010 年三星推出第一代 7 英寸 Galaxy Tab 的时候，这款能够打电话、发短信的平板电脑就让很多人惊诧不已。继 Galaxy Tab 之后，市场上又出现了 5 英寸的联想乐 Phone S880、5 英寸的 LG Optimus Vu、7 英寸的华硕 Eee Pad MeMo 171 等一大批跨界产品。

另外，平板电脑也渐渐演变成笔记本。华硕推出的 TF101 被称作变形金刚，它拥有一个可分离的键盘底座，组合之后就变身成一台有完整键盘、触控板的小型笔记本电脑。之后，华硕又推出了升级版全球第一款四核平板 EeePad Transformer Prime TF201。除了华硕，在折叠平板方面，联想也作出了尝试。如联想推出的 IdeaPad Yoga 是一款可以灵活变形的设备，它的触摸屏可以向后 360 度翻转贴合到底面从而变成一款平板电脑。还有，在刚刚结束的 IFA2012 德国柏林国际消费类电子展上，三星、戴尔、惠普等 PC 厂商几乎集体推出了笔记本与平板电脑融合的跨界 PC。

电视智能化趋势已无可扭转，智能电视的出现实现了“平板电视+平板电脑”的组合。比如，长虹的语音助手 Ciri 可以帮助用户实现人机对话、TCL 提供智能手势识别功能，三星 Smart TV 的面部识别功能帮助用户省去烦琐的密码环节，通过内置摄像头即可实现一键式登录。除了这些功能外，平板电视也可以像平板电脑一样，借助互联网登录 APP 商城，下载各种 APP 应用程序，聊 QQ、发微博、看电子书等，甚至是打“愤怒的小鸟”。

厂商加入跨界行列寻求多元发展

除了智能终端之间的跨界外，IT 巨头也开始跨界。

近日，腾讯联合 TCL 在深圳共同发布了全球首款移动智屏娱乐终端——“ICE SCREEN”。该产品看上去是一台小尺寸的液晶电视，但功能上却更像一台大尺寸的平板电脑。

该产品的外观十分轻薄，重约 4 公斤，拥有 26 英寸的屏幕。由于配备了移动电源，该产品能够实现多种环境下的便携移动使用和网络接入，电池能使用 3 小时左右。此外，该产品还加载了多种应用和服务，包括由腾讯首期提供的电视 QQ、腾讯视频、QQ 音乐、QQ 相册、QQ 游戏等。

8 月 8 日海尔电脑携手易迅网发布了中国首款 5.3 寸跨界平板电脑 MIX X5，集手机、平板电脑、相机、录音笔等六大功能于一身。

海尔 MIX X5 采用了当前高通最高性能的 1.5GHz 双核芯片+独显的高性能配置。除此之外，MIX X5 还内置了 1GB RAM 及 4GB ROM，并且最大支持 32G 扩展存储空间。而除了性能强悍，海尔 MIX X5 的上网速度也首屈一指。另外，2200mAh 超大容量的电池，保证 MIX X5 联网待机达 7 天以上。

联想公司也跨界推出了乐 TV 智能电视。联想集团董事长兼 CEO 杨元庆曾在联想集团全球誓师大会上表示，智能电视是 PC 的延伸，智能电视只不过是尺寸更大的电脑而已。PC 企业做智能电视并不比传统电视厂商做得差。

这一次，联想在智能电视内置了 Android4.0 智能操作系统和业界首款双核 1.5G 智能处理器，也展示了简洁直观的“三明治”用户界面、海量高清在线影视资源、多款精彩游戏、微博应用、语音对话等功能。

同时，继 360 总裁周鸿祎(微博)通过微博高调宣布进入手机领域后，已经在手机领域有所作为的百度，近日再次发力，宣布与长虹合作，发布了其首款千元智能机。当苹果进入手机领域，改变手机行业格局后，手机产品的发展开始与互联网产生了高度的融合，百度、阿里巴巴等互联网厂商纷纷杀进手机领域，为手机行业带来了新的挑战。对于这种新趋势，业内人士认为，从事手机业务只是他们发展移动互联网的一个工具，并不是以手机产品方式来运作一款产品。

跨界需先注重实用及用户体验

目前，跨界之风盛行，目的不仅有出于用户需求，也有企业自身战略转变的要求。

据调查，目前移动智能终端已经拥有了很庞大的用户群体。而随着功能的日益更新，用户更希望拥有一台能够将众多功能整合到一起的移动智能终端的产品。

又如，联想集团所推崇的“PC+”战略。联想认为，PC 产业已经进入到 PC+ 的时代，从智能手机到智能电视等不同类型的设备，都能拥有像 PC 那样的计算、存储和网络通信能力，都能提供基于互联网丰富的功能和应用。

这也意味着联想终于凑成了“四屏一云”，开始做个人电脑、平板电脑、智能手机和智能电视四块屏幕的生意。

为此，联想将推出覆盖智能手机、平板电脑、个人电脑和智能电视四大品类的终端产品，通过与乐云服务的融合，实现从传统 PC 领域领先厂商到 PC+领域领先厂商的过渡。

众所周知，如今移动互联网产品配置在不断超越，而且同质化的现象已是越来越明显，单靠硬件已无法吸引用户，特别是还处在发展阶段的跨界产品更需要讲究实用性。拥有出众的移动互联应用以及优良的用户体验，才能站稳脚跟，走得更远。随着越来越多的跨界产品出现，以及越来越多的企业加入这场跨界之风中，这个市场的生态环境或也随之发生巨变。来源：2012-9-25 通信信息报

[返回目录](#)

【移动增值服务】

应急广播十月底覆盖万户

灾难来临，指挥中心发出警报，而居民家中的应急广播接收机将自动强制打开播放，让人们在第一时间里有序地逃离灾难。昨天，市科协建立的院士专家工作站走进研发应急救灾产品的北京金秋公司。据公司负责人透露，应急广播系统已列入市应急信息化基础设施重点项目，预计在今年 10 月底，石景山、东城等区县的 5 个社区 1 万户居民家将安装应急广播接收机。

据介绍，应急广播系统包括通讯指挥和终端广播两个部分，通讯指挥系统设置在社区、街道、区县和市级应急指挥部门。而终端广播主要是指安装在居民家中的应急广播接收机，一旦灾难来临，接收机会在第一时间强制打开，接收来自指挥中心的警报信息并按照指挥有序疏散。

目前，应急广播系统正在 5 个社区 1 万户居民家中安装，预计今年 10 月底安装完成。“接收机平时是一盏台灯，紧急情况下‘变身’应急广播，接收灾害信息。”该负责人说，除灾害警报外，接收机还可发出包括避难所位置、分层次逃离、救灾物资发放等信息。目前该系统已在朝阳区九龙社区进行了试点演练。预计在“十二五”期间，本市将每年在 200 个社区推广。来源：2012-9-22 北京晨报

[返回目录](#)

中移动升级全球通统一套餐：上网流量最高 3000M

中国移动今日宣布对全球通统一套餐进行全面升级。升级后，全球通统一套餐除了继承原“长途、市话、漫游一个价”和“全国接听免费”的特点外，还增加了最高 3000M 流量的多个上网套餐，套餐外流量资费下调 50%。

据中国移动介绍，本次资费升级后，全球通上网套餐从原来的 3 档增加至 9 档，套餐内流量在升级前的 200M-400M 基础上，增加了 450M-3000M 共 6 档选择，其中 450M 流量的套餐月使用费为 158 元，3000M 流量的套餐月使用费为 888 元。全球通统一套餐外的流量资费也由升级前的 1 元/M 降低至 0.5 元/M。

此外，中国移动还推出了国际/港澳台漫游数据流量日套餐和国际漫游免费流量提醒服务。客户在国际/港澳台漫游时，每天只需支付固定费用，就可以在特定运营商网络上无限量使用漫游数据流量；客户在国际/港澳台漫游时首次产生手机上网流量或者上网流量每达到 5M 时，都会收到免费的提醒信息。

中国移动数据显示，截至 9 月 15 日，全球通统一套餐用户数突破 4500 万。
来源：2012-9-19 新浪科技微博

[返回目录](#)

【网络增值服务】

“绕堵导航”有望下月起推广

对导航仪依赖性高的司机总会有这样的苦恼，所指引道路可能把自己带进“暴堵点”。昨天，记者从市交通委获悉，下月起，一种能自动避开拥堵路点的交通导航仪有望在全市推广，此种导航仪还可提醒不良驾驶习惯。

功能一

提供绕行堵点路线

去年 10 月，本市启动“绿翼”新交通信息系统试验，万余名志愿者参与这种智能交通系统应用验证。本月底，试验将全部结束，进入数据分析环节。根据初步测算，目前，使用该系统的车辆可降低 17.1% 的尾气排放和 18% 的油耗。

据该系统研发单位介绍，该系统主要包括动态路径诱导(DRGS)和环保驾驶服务(EMS)功能，通过车载便携式导航仪服务市民。动态路径诱导包括最快线路、最短线路、系统推介路线等模式。系统推荐模式能根据交通部门发布的实时路况信息，为用户提供绕过拥堵路段的线路。目前，市面上所售导航仪无法自动绕过拥堵路段。

功能二

矫正不良驾驶行为

该系统还包括环保驾驶服务功能，通过分析车辆行驶数据，提示司机的不良驾驶习惯，以此减少燃油消耗。比如司机猛踩刹车或油门后，系统会自动提示该操作的危害或弊端，并作出矫正建议。

昨天，市交通委表示，根据数据分析结果，该系统有望下月向全市推广。该系统不仅可以用在车载导航仪上，智能手机下载安装客户端后也能使用。推广该系统的第一步主要是面对汽车、导航仪制造商。如何推广给个人的方案还在研究中。

记者了解到，根据以前的模拟情况，智能导航系统的普及率达到 10%时可以取得明显的交通疏散效果。来源：2012-9-19 京华时报

[返回目录](#)

招商银行联手 HTC 试水“手机钱包”

13 年前，拥有 100 多家网点的招商银行(600036.SH，03968.HK)推出境内第一个网上银行，一举改变了零售银行业务市场格局；13 年后，招行行长马蔚华又一次将目光投向移动支付领域，这次他联手的是全球 3G 智能手机主要制造商 HTC 掌门人王雪红。

9 月 18 日，一款被马称之为“国内商业银行在移动支付产业新标准下推出的首款移动支付产品”亮相，尽管王雪红未现身，但仍派出 HTC 中国区总裁任伟光到场。

双方联合推出一款名为招行“手机钱包”移动支付产品，即将银行卡加载在内置了安全芯片的 3G 手机上的产品，所谓手机与银行卡“合二为一”。

招行零售银行部常务副总裁刘建军说，招行选择了一条全球认可的移动支付方向，即 NFC(Near Field Communication)手机(自带近场通讯功能的大容量手机)，他形象描述招行与竞争对手的不同：“移动支付不仅要产生物理反应，还要有化学反应。”

招行管理层透露，移动支付领域，招行选择“双管齐下”，除与手机厂商展开合作外，也正与运营商接洽合作，“目前在中国这两种是最主要的模式。”

“手机钱包”试水近场支付

2011 年，马蔚华提出未来几年内“消灭信用卡”，意思并不是真正消灭信用卡这种支付方式，而是把信用卡和手机合一。这一背景恰是近年来移动支付迅速蹿红，并沿远程支付和近场支付的方向一路狂奔。

此番招行联合推出的“手机钱包”便是一款近场支付产品。

2011年，建行和中国银联曾高调宣布推出银联手机支付，主要模式是SD+手机用于近场支付。终端主要是加载SD卡进行远程支付，如果要近场支付，客户要重新购买定制手机。

“芯片金融卡放在手机SD卡里，NFC是另外一个附件来支持通信，卡也是另外插进一张卡，市场上客户用得并不多，因为方案涉及太多衔接，性能也不够稳定。”一位业内人士说，

银联曾打算在宁波推广这一模式，但终因不稳定放弃。

同样在2011年，中移动也曾与浦发银行在移动支付领域启动合作，该卡由标准磁条卡和手机卡组成，除传统借记卡、信用卡功能外，还集成了电子现金小额支付功能。

“实际上没有利用到移动互联网优势，只将银行卡做成一个小吊坠和手机联系在一起。不能算作真正的手机支付。”招行零售银行部副总经理胡滔说。

“建行和浦发的尝试，在我看来是手机和支付，不叫手机支付，没有用到天线的功能。”招行信用卡中心总经理刘加隆说。

“手机厂商+运营商”双管齐下

招行又采取了何种模式？

胡滔介绍，此番招行第一次携手手机终端厂商将银行卡加载在安置安全芯片的NFC手机上，实现手机线下支付，通俗讲，“银行卡就内置在手机里，NFC模块也内嵌其中”，这与Google全球推行的NFC服务逻辑一致。

HTC在三款手机上预装招行“手机钱包”，型号为Desire C，One XC和One X，同时支持移动、联通和电信三大运营商，可在网上及实体零售渠道选购。

不同于浦发，招行进入移动支付领域是两条腿走路：和手机厂商合作，以及和运营商合作。

“运营商会有很大的套餐补贴能量，我们一起可以形成共同的利益，也可以分工一起去推这个事情。”刘加隆说。

据介绍，目前三家运营商都在与招行展开合作谈判，“但是谁最快，就看团队的问题。要看大家有没有共同的理念，对项目倾注的力量感不感兴趣。”招行副行长丁伟说。

商业银行在移动支付，特别是近场支付领域的标志性事件，是2012年6月中国银联与中移动就移动支付产业标准达成合作协议——中移动放弃2.4GHz的RF-SIM卡方案，同意为银联在SIM卡、NFC手机等创建支撑金融支付应用的银联安全域。

在刘建军看来，移动支付产业链涉及面广，新标准的统一，意味着合作共赢模式成为行业共识。来源：2012-9-19 21世纪经济报道

上海公交 WiFi 悄然“上岗”：车内信号尚不稳定

在公交车里通过车内的无线网络信号实现手机、iPad 上网，很快就能在上海部分线路上成为现实。虽然浦西公交目前只在 926 路上进行测试，但早报记者发现，浦东部分公交线路已进入调试阶段，一些车辆已经可以连接 WiFi 信号上网。

早报记者昨日从浦东上南公交公司获悉，作为浦东新区首批试点 WiFi 公交覆盖的线路，该公司所属 82 路、970 路的 42 辆公交车已全部安装了无线上网设备，目前正在信号调试，部分车辆的 WiFi 信号还不稳定。

“事实上，我们首批试点 WiFi 公交覆盖的线路共有 7 条，涉及近 150 辆公交，目前正在陆续安装相应的 WiFi 设备。”上南公交公司有关负责人告诉早报记者，除了上网设备安装完毕的 82 路和 970 路，首批试点线路还有 454 路、969 路、871 路、981 路和 985 路。

车内信号尚不稳定

昨日 16 时许，早报记者从陆家嘴地铁站出口处的终点站登上一辆 82 路公交车。记者在车内看到，已经装好的 WiFi 设备位于驾驶员座位后方，比旁边的“黑匣子”要小一些。对于乘客来说，该设备类似于无线路由器，收发网络信号和数据。

安装了这一设备，是否真的实现让乘客方便地无线上网？早报记者使用自己的手机进行测试，首先打开 WLAN 连接，便可以搜索到一个叫“shanlink”的无线信号。成功连接后，打开网页便会显示出一个“闪播网”页面，点击“账号”便会出现新用户注册的要求，注册后便可以实现免费 WiFi 上网。

不过，在记者随后登上的两辆 82 路公交车内，就没这么顺利连接了。记者在第二辆车内虽然能够连上信号，但点击“账号”后，却出现了出错提示；第三辆车内的 WiFi 信号很弱，无法顺利打开网页。

5 条线路正安装设备

“我们是从 9 月 13 日晚上开始在公交车内安装 WiFi 设备的。”负责安装 WiFi 设备的上南公交修理公司有关负责人告诉早报记者，一般来说，安装一台 WiFi 设备需要半个小时，虽然车型有所不同，但基本上都会安装在驾驶员座位后方，一方面信号比较好，另一方面取电方便。在安装完设备以后，再由专业的技术人员进行信号调试。

据了解，82路、970路两条公交线路的42辆车目前虽然都已安装完毕，但由于信号调试也需要时间，因此，有些车辆能顺利连接上网，也有些车内信号不稳定。记者在采访中发现，几乎没有乘客知道公交车内安装了WiFi设备。公交公司表示，待调试完毕、信号稳定以后会告知乘客。

目前，其他5条首批试点线路的公交车，也正在陆续安装WiFi设备并进行信号调试，争取尽快让乘客体验到公交车内无线上网的乐趣。

除了设备安装完毕的82路和970路，首批试点线路还有454路、969路、871路、981路和985路。其他5条首批试点线路的公交车，也正在陆续安装WiFi设备并进行信号调试。来源：2012-9-19 东方早报

[返回目录](#)

技术情报篇

【电信网络】

量子网络瞬间通信不延迟

“延迟”一直是我们在通信过程中最不愿意碰到的东西，有什么解决它的办法呢？可以实现瞬间传输的量子网络为我们提供了一条途径。最近由世界各国科学家组成的团队创造了新的量子数据传输记录，让构建全球量子网络成为可能。

近日，由世界各国研究人员组成的团队成功将一量子比特从拉帕尔瓦传输到特纳利夫岛，创造了量子数据传输的距离之最——143千米，打破了之前由中国保持的97千米的纪录。143千米这个数字十分不寻常，因为它已经接近了近地轨道卫星与地面之间的距离。也就是说，如果量子数据的传输距离能够达到这个标准，那么从理论上说，我们就可以应用近地轨道卫星建立起一套量子网络。

据了解，量子通信并不是所谓“瞬间移动”，但是其概念也很相近。一个粒子可以传递有限的信息，而亿万个粒子联手就形成了量子网络，而这种信息传递没有任何的延迟。通过量子网络相互连接的量子计算机和量子服务器将应用量子纠缠实现无缝通讯。研究人员下一步的工作重点是发射一个能够收发量子的近地轨道卫星。来源：2012-9-19 大洋网-广州日报微博

[返回目录](#)

【终端】

手机无线充电：从梦想照进现实

只要将手机放在充电器上就能完成充电，摆脱传统电线的缠绕。

拉出一根数据线，插上电源给亮起红灯的智能手机充电；液晶电视背后，始终拖着一条长长的电源线……不过，你有没有想过，有一天，不必再为寻找适配的数据线而四处问人，也不必为各种手机线、PC线、Pad线、音箱线绞缠一起而焦头烂额？其实，这样的生活离我们并不遥远——近日诺基亚推出的 WP8 手机就华丽丽地带有无线充电功能。只要将手机放在无线充电托盘上，它就开始充电，充满即止。三星亦为 S3 准备了无线充电“套装”。在评价 iPhone 5 的革新时，不具有无线充电功能，成为批评的理由。

无线充电已从梦想照进现实，从概念变成商用产品。记者了解到，坊间对该技术还有颇多认知误区，但难挡未来三年其将掀起手机、PC、电视、电动汽车等领域的新风潮。文、图整理/记者 李光焱

现实：只要放在 Qi 无线充电器上就能完成

“诺基亚的新款 Windows Phone 8(WP8)手机支持无线充电功能，用户只要将手机放在一个支持 Qi 无线充电标准的插座上就能完成充电。iPhone 5 尽管采用更小的接口，但仍然需要通过电线才能充电。”这是外媒在评点 iPhone 5 时表达的“遗憾”。这种比较可能从未有过——iPhone 一向是所有智能手机的“教父”。出现如此反差，则得益于诺基亚使用了 Qi 无线充电技术。

三星在发布旗舰手机 Galaxy S3 前也曾表示要使用该技术。不过，目前是以套件的形式提供。另外，英特尔和 IDT(Integrated Device Technology)日前宣布合作，为英特尔的无线充电技术共同开发集成发射器和接收器芯片。

记者了解到，目前全球最主要的无线充电标准是 Qi 标准，由全球首个推动无线充电技术的标准化组织——无线充电联盟(Wireless Power Consortium)推出。该联盟成员包括 Verizon、NTT Docomo、诺基亚、三星、德州仪器、华为等公司，覆盖无线充电解决方案各生产环节。Qi 采用了目前最为主流的电磁感应技术，目的是为所有电子厂商提供统一的通用标准。

在两年前的 2010 年 9 月，无线充电联盟将该标准引入中国。然而，两年来真正采用该技术标准的产品在市场上未形成气候，未能成为消费者关注的重点。

梦想：三年内实现远距离无线充电

采访中记者了解到，目前的无线充电技术需要让被充电设备在 2.54 厘米范围之内，即近磁场无线充电。然而，考虑到无线充电的便利性，远距离充电更具

有卖点。但要实现远距离大功率无线磁电转换，设备的耗能较高。无线传输的距离越远，无用功的耗损也就会越大。“功率太大的无线充电设备的电磁辐射会对生物造成很多不利的因素。”有技术人士表示，大功率无线充电的传输距离只限制在 5 米以内，不会太远。

据美国安利旗下富尔顿创新公司董事 Bret Lewis 此前预计，未来三年远距离无线充电就会进入每一个人的生活中。Tirias Research 分析师 Jim McGregor 认为，无线充电技术是可行的，但首先需要降低成本，以使原始设备制造商(OEM)能够采用该技术。IMC Research 估计，到 2015 年，无线供电设备的出货量将达到 1 亿，同时 Pike Research 研究表明，至 2020 年，市场规模将达到 150 亿美元。对此，卓普运营总经理袁小枫告诉记者，不同于产品硬件软件升级，无线充电技术在功能层面求异，是很好的卖点，对消费者有吸引力。

无线充电技术将会集成到汽车和家电中，并可以为智能手机之外更多的电子产品充电。“电动汽车将因此受益”。谷歌无人驾驶汽车工程师朱佳俊说。届时，充电线、插线板、移动电源等产品可能都消失了。

揭秘：甩掉充电线不必谈辐射色变

“消费者不需要安装任何配件，直接将 Lumia 920 放在任何一款支持 Qi 标准的充电器上就能开始充电。诺基亚希望不断扩大无线充电的版图，让它像 WIFI 一样无处不在。”在接受 E 天下记者采访时，诺基亚技术人士称，无线充电技术完全不需要各种数据线、充电线进行连接。

而且，只要你使用的是 Qi 标准电子产品，就可以利用无线充电托盘充电。比如电视、音箱以及其他品牌的手机等等，都可以共享一个充电器。对于消费者来说，无线充电摆脱了各种充电设备的烦恼，可以更便捷地充电。

“辐射可能比有线充电更大。”日前，有媒体报道称。记者采访获悉，该技术在净水器中运用 10 年，安全性得到数十个国家验证。而在国内，工信部下属的 EMC 检测所(通信电磁兼容质量监督检测中心)也是 Qi 的参与者。

不过，缺点不是没有。依靠线圈之间的电磁感应的无线充电方式，工作距离太短，被充电终端需要放置在充电座上，同时也会消耗大量电量。好在，无线充电设备的效能接收在 70% 左右，和有线充电设备相当，但是它具备电满自动关闭功能，避免了不必要的能耗。另外，对于不同的电子产品，电源接口能自动对应，需要充电时，发射器和接收芯片会同时自动开始工作，充满电时，两方就会自动关闭。

相关看点：

什么是 Qi

Qi 是目前全球首个无线充电标准，可广泛应用于手机、MP3、照相机等手持低功率设备中。未来还将研发应用于笔记本电脑、上网本的中等功率无线充电标准。目前，市场比较主流的无线充电技术主要通过三种方式，即电磁感应、无线电波以及共振作用，而 Qi 采用了目前最为主流的电磁感应技术。

Qi 是通过在手机中加装电磁感应装置来实现无线充电的，当然，一个可接公共电源的无线充电站也必不可少。

同时，符合 Qi 标准的手机还需加装控制芯片。对比目前业内已经出现的无线充电技术，Qi 的充电效率更高，在测试中，Qi 的充电效率与有线充电方式非常接近，达到了 70% 以上。而 Qi 的充电站的待机耗电量则已经降低到微瓦水平。

那些使用无线充电的“先驱”

1. 海尔“无尾”电视

作为 Qi 标准组织的一员，海尔在 2011 年 CES 上推出了概念性“无尾电视”，不需要电源线、信号线和网线。海尔称该产品采用了与麻省理工学院合作的无线电力传输技术。

2. Palm 手机

虽然 Palm 现在“物是人非”，但它最早将无线充电技术应用在手机上。它推出的充电设备“触摸石”，就可以利用电磁感应原理无线为手机充电。

3. TDK 音箱

日本 TDK 公司新推出了一款无线充电音箱，你可以在尽情享受音乐的同时给手机充电。在该款无线充电音箱的顶部安装有一块无线充电板，手机放在音箱顶部即可。来源：2012-9-19 大洋网-广州日报微博

[返回目录](#)

苹果 A6 处理器尺寸不足 100 平方毫米

市场研究公司 UBM TechInsights 周五称，苹果 A6 SoC(片上系统)的尺寸为 95.04 平方毫米，由三星制造。

UBM TechInsights 之前发布了一些 A6 芯片的图片，虽然有很多细节无法证实，但却可以从图片中看出，该芯片采用了 32-bit LPDDR2 存储通道和 3 个 GPU 核心，可能采用了主频为 266MHz 的 PowerVR SGX 543MP3。来源：2012-9-22 新浪科技微博

[返回目录](#)

【运营支撑】

iPhone 5 明星效应加速 LTE 建设

据报道，新近面世的 iPhone 5 将支持美国、加拿大、欧洲和亚洲多家运营商的 LTE 网络。这说明，占据全球智能手机主导地位的 iPhone 也已迈进 4G 的大门。这一点对于电信运营商和上下游产业来说都很重要，因为由苹果所引领的市场趋势表明，4G 通讯将进入快速发展的时代，由此也驱动着产业链的方方面面汇入 4G 潮流。

全球 LTE 网络商用步伐加快

此前国外媒体报道称，就在苹果即将推出新一代 iPhone 之前，全美第二大无线运营商 AT&T 已开始大规模地拓展 4G LTE 网络。AT&T 宣布，其 4G LTE 网络已于近日覆盖 7 个美国境内的新市场，并预计在今年年底前再增加 48 个新市场，这将极大地提升其 4G 网络的覆盖率。

移动数据管理公司 Visage 表示，2013 年有 60% 的全球运营商将提供 LTE 服务。眼下全球 LTE 商用网络正在以惊人的速度扩张。无线行业组织 4G Americas 日前表示，在过去的 12 个月里，全球有 67 家运营商上线了商用 LTE 网络，最近一家推出 LTE 网络的是美国的区域网络运营商 C-Spire Wireless。到目前为止，全球已有 49 个国家的 100 家运营商推出了商用 LTE 服务，还有 340 多家运营商承诺部署 LTE 网络。

自 2009 年两家运营商率先推出 LTE 网络以来，2010 年年底达到 17 个，2011 年年底达已达到 47 个。据全球移动供应商协会预测，到 2012 年年底，LTE 商用网络将达 144 个，分布在 59 个国家和地区。这一事实表明，全球 LTE 商用网络的部署正在不断升温。

目前北美地区占全球总 LTE 用户总量的 60%，其次是亚太地区，份额为 37%。市场调研公司 iSuppli 预计，全球 LTE 用户群将在 2012 年暴增 334% 至 7330 万，并于 2013 年进一步增长 181% 至 2.057 亿。2016 年，LTE 用户将接近 12 亿。

在国内，4G 技术应用的推进速度也在加快。前不久，工业和信息化部部长苗圩表示，工信部已决定将于一年左右的时间，也就是明年或者后年，发放 4G 标准的 TD-LTE 牌照，相较早前“两至三年”的说法，4G 牌照发放时间大幅提前。由此而言，TD-LTE 商用化的步伐亦必有所加速。

产业链各方角逐 LTE 战场

随着 LTE 商用在全球范围的铺开，LTE 成为设备商、终端商等新的重要的角逐战场。华为、中兴、诺基亚西门子、摩托罗拉、爱立信等设备厂商和终端商，高通等芯片厂商，都已积极参加到了 LTE 的建设中。这既拉动着产业链上的产业的发展，同时也加剧他们在这一个新市场上的竞争。

大量终端的陆续推出使得更多的运营商从 LTE 建网阶段步入到提供服务的商用阶段。截至 2012 年 6 月，全球 67 家终端厂商推出了 417 款支持 LTE 的终端设备，其中智能手机有 83 款，平板电脑有 31 款。

与 LTE 网络部署相呼应，设备商纷纷从 4G 订单中获得商机。分析人士认为，未来几年，LTE 将成为设备商重要的收入来源。市场研究机构 Dell Oro Group 的最新研究报告预测，到 2016 年，LTE 为设备商带来的收入将是现在的 8 倍。

香港移动运营商 SmarTone 最近宣布，启动其 4G LTE 网络并选择爱立信作为其独家端到端网络供应商。SmarTone 从 2012 年 9 月 11 日起开始向广大用户提供 4G LTE 服务。爱立信多模无线基站可同时支持 2G/3G/LTE，有助于 SmarTone 的网络平滑过渡到 4G LTE。目前，爱立信在全球五大洲的 37 个国家签署了 87 项 LTE/EPC 的协议。通过此次与 SmarTone 签署的协议，爱立信将进一步巩固其在 LTE 和移动宽带的领先地位。在全球已建成的 LTE 网络覆盖的 4.55 亿人口中，3.05 亿用户的覆盖使用的是爱立信的设备。

随着中国及世界其他国家的生产商开始逐渐进入这一领域，设备商、终端商的竞争渐趋激烈。在我国，虽然 4G 标准可能还要一年才会放出，但运营商早已提前进行布局，在中移动发放首批 4G 手机订单中，国内的华为和中兴都参与了竞标。

据《无线情报》称，2012 年第二季度，全世界范围内的 LTE 购买者已达到 2700 万，其中美国用户占 47%，韩国占 27%，日本占 13%，欧洲占 6%。

网络覆盖日益完善，各种终端大量涌现，用户数激增。种种迹象表明，LTE 将在相当长的一个时期里，成为拉动行业发展最重要的驱动力之一。

终端竞争引发专利大战

LTE 发展重要的标志之一即终端的发展，在这方面的竞争也明显加剧。三星与苹果最近关于 iPhone 5 发起的专利战，就是其在 LTE 终端竞争加剧的表现。

LTE 有望成为下一代无线网络标准，持有大量 LTE 相关专利的公司将在潜在的专利诉讼中处于更加有利的地位。对于正在争夺智能手机霸主地位的三星和苹果而言，这一问题至关重要。截至今年 6 月底，三星公司手中的 LTE 专利数量有 819 项(12.7%)居全球第一；美国专利公司 InterDigital 有 780 项(12.1%)排第二，华为处于第三，有 402 项专利(6.2%)。

苹果三星的专利大战仍在持续。美国国际贸易委员会一位法官 14 日就韩国三星电子公司指控苹果公司侵权作出初步裁决，认为苹果并未侵犯三星专利。这是不到一个月内，三星在美国再次遭受法律挫折。不过，三星能否借助 LTE 专利报一箭之仇呢？

其实，目前围绕 LTE 产业链上的发展还有不少未确定性，这也是在一片繁荣景象下值得思考的事情。

“得终端者得天下”，运营商业务的发展要依托手机终端来实现。在 3G 时代，智能终端成为运营商产业链发展的核心驱动力，苹果正是以此独领风骚。4G 时代，对于整个 TD-LTE 网络来说，终端也将是影响其商用化的关键因素。

当前，手机、平板电脑等智能终端仍然匮乏。尽管与去年相比，LTE 商用终端已有较大突破，但从最新 GSA 报告来看，目前 LTE 终端仍然主要以路由器、USB Modem 为主，手机、平板电脑等智能终端仍然匮乏。不同公司发行的 4G LTE 手机不兼容也是令消费者不太满意的。从全球范围来看，LTE 手机不兼容将会是一个普遍存在的问题。ITU 在全球共批准了 12 个频段供 LTE 使用，而这 12 个频段大多分散开来，从数百兆到数千兆皆有。LTE 的未来发展，由不兼容而来的漫游问题以及用户携号转网问题等将成为一个世界性的挑战。

就国内而言，发展 TD-LTE 商用同样面临着以上问题。来源：2012-9-25 通信信息报

[返回目录](#)

中国成功发射第 14、15 颗北斗导航卫星

北京时间 9 月 19 日凌晨 3 时 10 分，中国在西昌卫星发射中心用“长征三号乙”运载火箭，以“一箭双星”方式，将第 14 和第 15 颗北斗导航卫星成功发射升空并送入预定转移轨道。

这是中国第 2 次采用“一箭双星”方式发射北斗导航卫星，也是 2012 年北斗卫星导航系统组网的第 3 次发射。专家称，此次北斗导航卫星的成功发射，标志着中国北斗卫星导航系统快速组网技术已日臻成熟。

据中国卫星导航系统管理办公室介绍，北斗卫星导航系统自 2011 年 12 月正式宣布提供试运行服务以来，系统运行稳定，服务性能不断提升。系统测试评估表明，北斗系统定位精度平面 10 米、高程 15 米，测速精度 0.2 米/秒，授时精度 50 纳秒，已逐步拓展到交通运输、气象、渔业、林业、电信、水利、测绘等应用领域，产生出显著的经济、社会效益。

按照北斗卫星导航系统“三步走”发展战略，2012年年底中国还将发射1颗北斗导航卫星，完成区域组网建设任务，并提升区域系统服务。2020年左右，将建成由30余颗卫星组成的北斗卫星导航系统，提供覆盖全球的高精度、高可靠的定位、导航和授时服务。

本次发射的两颗北斗导航卫星及其运载火箭“长征三号乙”，分别由中国航天科技集团公司所属中国空间技术研究院和中国运载火箭技术研究院研制。这是中国“长征”系列运载火箭第167次执行航天发射任务。来源：2012-9-19 中国新闻网微博

[返回目录](#)

市场跟踪篇

【数据参考】

我国3G用户数接近2亿

工信部最新统计数据显示，8月份，全国电信业务总量完成1094.6亿元，电信主营业务收入完成956.2亿元。1~8月份，全国电信业务总量累计完成8553.2亿元，比上年同期增长12.1%；电信主营业务收入累计完成7062.9亿元，比上年同期增长9.1%。

在电信主营业务收入中，移动通信业务收入累计完成5186.1亿元，比上年同期增长11.2%，其中移动话音业务收入增长4.9%；固定通信业务收入累计完成1876.9亿元，比上年同期增长3.6%，其中固定话音业务收入下降16.4%。移动电话去话通话时长累计达到18166.7亿分钟，比上年同期增长13.7%；移动短信息发送量累计达到5975.8亿条，比上年同期增长3.9%。

8月份，移动电话用户净增1021.4万户。1~8月份，全国累计净增电话用户8306.8万户，总数达到13.54亿。其中，固定电话用户减少292.0万户，总数2.82亿，无线市话用户减少406.0万户，总数1379.2万；移动电话用户净增8598.8万户，达到10.72亿户，其中3G移动电话用户净增6413.3万户，达到19255.7万户。从地区分布来看，东部地区电话用户达到6.89亿户，中部地区电话用户达到3.49亿户，西部地区电话用户达到3.16亿户。1~8月份，基础电信企业互联网宽带接入用户净增1828.9万户，其中8月份净增185.9万户，总数达到1.68亿。来源：2012-9-25 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

大摩预计第四季 iPhone 销量达 5000 万部

摩根士丹利分析师凯蒂·休伯特(Katy Huberty)周一发布研究报告称,预计供应商和运营商对 iPhone 5 的需求都将很大,因此预计第四季度中苹果 iPhone 的销售量将会达到 5000 万部,略微高于此前预期。

iPhone 5 上周的在线订购数量也超出预期,与 2011 年 iPhone 4S 发布的数字相比增长了 100%。

休伯特预计,在截至本月的当前季度中,苹果 iPhone 的销售量将为 2500 万部,略微高于此前预期;如果部件供应商的供应情况改善,那么第三季度和第四季度的实际销售数字还可能有所提高。她还预计,如果 2013 年第一季度的市场比通常情况下更加健康,那么明年 iPhone 的销售量预计将达 2 亿部。

iPhone 5 上市之初的表现良好,苹果今天宣布上周末 iPhone 5 的销售量为 500 多万部。但是,一些分析师此前预计 iPhone 5 周末销量最高可达 1000 万部。

休伯特预计,中国很可能将为 iPhone 5 销量作出重大贡献,原因是有更多的中国运营商将提供这款最新的苹果手机。预计中国联通最早将在 12 月开始出售 iPhone 5,中国电信预计将在明年第一季度出售。此外还有报道称,苹果正在与中国移动合作,准备提供一款能与后者 TD-LTE 网络兼容的 iPhone 5。

休伯特预计,在今年剩余时间里以及整个 2013 年中,支持 LTE 网络的 iPhone 5 将触发一波强劲的消费者升级浪潮。来源:2012-9-25 新浪科技微博

[返回目录](#)

我国移动电话用户达 10.7 亿 3G 用户超 1.9 亿

工业和信息化部日前公布了 2012 年 8 月通信业运行状况,今年 1-8 月,我国 3G 用户净增 6413.3 万户,达到 19255.7 万户。

报告显示,1-8 月,全国电信业务总量累计完成 8553.2 亿元,比上年同期增长 12.1%;电信主营业务收入累计完成 7062.9 亿元,比上年同期增长 9.1%。其中,移动通信收入累计完成 5186.1 亿元,比上年同期增长 11.2%,在电信主营业务收入中所占的比重从上年同期的 72.02% 上升到 73.43%;固定通信收入累计完成 1876.9 亿元,比上年同期增长 3.6%,在电信主营业务收入中所占的比重从上年同期的 27.98% 下降到 26.57%。

在用户方面,2012 年 8 月,全国电话用户净增 920.7 万户,总数达到 135442.0 万户。其中,固定电话用户减少 100.6 万户,用户总数达到 28217.8 万户。移动

电话用户净增 1021.4 万户，用户达到 107224.2 万户。移动电话用户中，3G 用户总数达到 19255.7 万户。

此外，基础电信企业的互联网用户进一步趋向宽带化。1-8 月份，基础电信企业互联网宽带接入用户净增 1828.9 万户，达到 16829.1 万户。来源：2012-9-24 通信世界网微博

[返回目录](#)

【市场反馈】

美国传统电视用户减少

美国市场研究公司尼尔森近日发布报告称，虽然放弃传统电视服务的美国家庭人数仍在增加，但这并不意味着他们不再使用电视机。

尼尔森的报告显示，美国大约有 500 万家庭不再通过天线、有线或卫星收看电视节目，但其中有四分之三仍在继续使用电视机。2012 年前三个月，全美消费者观看传统电视节目的时间同比减少约 2%。他们在 DVR 或互联网等内容上花费了更多时间，电脑和流动设备也扮演了越发重要的角色。

根据尼尔森的数据，美国 65 岁以上人群平均观看 48 小时电视，12 至 17 岁的青少年仅观看 22 小时。黑人每周看电视时间，最长达到 210 小时，其次是白人(153 小时)、拉丁裔(131 小时)和亚裔(100 小时)。

该报告还显示出电视服务性质的变化。3 年前，美国电视家庭中有超过 99% 接收传统电视信号，如今则不到 96%。来源：2012-9-19 大洋网-广州日报微博

[返回目录](#)

2012 国际通信展国产手机 4G 网络成主角

9 月 18 日，2012 国际通信展览在国际展览中心(老馆)举行，活动将持续四天，至 9 月 22 日结束。参与本次展会的展商数量近 500 家，来自世界 16 个国家和地区，主要涵盖运营商、智能移动终端、消费电子产品、移动互联网、光通信等领域。

整体来看，本次通信展的焦点还是智能手机，但参展的手机品牌商并不多。参加本次通信展的手机品牌有诺基亚、联想、中兴、华为、宇龙酷派、天宇朗通，国产品牌占据绝大部分，苹果、三星等一些国际手机品牌并未参展，最擅长互联网营销的小米科技(微博)也未出现在展会上(但小米 2 有亮相，详见下文)。

本次通信展云集了各类热门手机。诺基亚两款最具杀伤力武器 Lumia920、820 一齐亮相，聚拢了不小的人气；小米手机 2 也出现在通信展台，被用来操作机器人、飞车玩具。此外联想、中兴、华为的四核手机也很耀眼。

4G 网络也是通信展的一个亮点，早前中兴通讯已经在香港测试 LTE 网络，但在内地一直没有亮相。本次大会上，中兴展示了其在 TD-LTE 领域的研究，推出了 TD-LTE 和 LTE FDD 融合组网方案。大唐移动、爱立信也带来了他们在 TD-LTE 领域的新技术。

在通信展举行期间，“ICT 中国·2012 高层论坛”活动也相继开展。论坛的时间为 9 月 18 日至 20 日，主题包括云计算、车联网与位置服务、移动互联网、宽带等，许多业内知名人士参与了本次论坛并发言。来源：2012-9-21 北京晨报

[返回目录](#)

智能手机普及提升中国农民工网络话语权

导语：美国 CNN 网站周二刊文称，智能手机的快速普及和微博等新媒体的迅速发展，使得原本不被重视的农民工群体获得了更多的信息来源和更大的话语权，从文化上解放了他们，并且重塑了他们的社会地位。

以下为文章全文：

智能手机革命

一天下午，两个 17 岁的小伙子结伴来到上海的一家电子市场。他们都来自安徽，都是农民工，这一次又都有一个共同的目的：购买一部智能手机。

他们看了好几款产品，最终决定花 1200 元人民币买下三星 Galaxy Ace。他们的旧手机也折了一点价钱——那两部老款手机除了打电话、发短信外，几乎毫无用处，最多只能玩几个简单得不能再简单的游戏。

其中一位农民工说，他想用新手机看电影。另一位说，他其实并不知道如何使用这种设备。

作为这个手机摊的经理，王申勇(Wang Shenyong，音译)表示，来他这里买手机的农民工都放弃了价格低廉的山寨手机，转而选择智能手机——前者早已成为中国农民工群体的一大标志。

“现在的农民工跟以前不一样，”王申勇说，“他们更前卫，想要更好的生活。他们之所以使用智能手机，是为了快速获取新闻，与同伴分享。”

中国即将掀起一场智能手机革命。不仅本土品牌价格极低，就连外资品牌也跟风降价，再加上数据套餐的速度越来越快、费用越来越低，因此市场研究公司 IDC 预测，中国今年将超越美国，成为全球第一大智能手机市场。

分析师预计，中国大陆的移动互联网增长将引发一场革命。智能手机广泛普及并将推动移动网络出现爆炸式增长，无数的企业家都在开发各种应用和软件，希望充分利用这个千载难逢的机遇。

即使是简单的手机，也能帮助中国农民工找工作、联系家人、组织活动、获取信息。

重塑社会身份

《中国新连接：虚拟、真实与本地互动》(New Connectivities in China: Virtual, Actual and Local Interactions)一书的编辑裴拉姆·劳(Pui-lam Law)表示，对于农民工群体而言，这种技术可以“从文化上解放农民工”，并“重塑农民工的社会身份”。

具体有多少农民工拥有智能手机还很难统计，但种种迹象表明，这一数字正在增加，尤其是在年轻农民工群体中。这项技术的普及，使得农民工群体与更多社会领域展开了前所未有的联系。

“中国的工人阶级长期以来都很活跃，甚至有些好斗。他们一直在参与社会，但却通常得不到充足的信息。但现在，有了一扇新的窗口帮助他们获取资讯。”香港中文大学新闻与传播学院副教授邱林川说，他专门研究信息和通讯技术及其对中国工人运动的影响。

这扇新窗口中，最为突出的便是新浪微博——这是中国最大的微型博客网站，也是最常被人提及的中产阶级主流社交媒体渠道。而现在，农民工也开始参与进来，甚至已经引发了一些关注。

例如，今年夏天，一家 NGO(非政府组织)在新浪微博上诉苦后，成功阻止了北京一所农民工子弟学校的关闭。公共知识分子、电视主持人，甚至是国有媒体，都站出来支持他们的诉求。

“之所以能发生这样的事情，都是因为我们有了智能手机。”邱林川说，“但最关键的在于，农民工希望社会倾听他们的声音，他们面临存在主义的问题。”

但邱林川表示，类似的事件未必总能成功。“北京那件事是个例，甚至有点像奇迹。”他说。

更大话语权

然而，越来越多的农民工正在创建邱林川所谓的“工人原创内容”，与更多人分享他们的工作环境。这一点，在工厂的农民工身上体现得尤为明显。有些农民工在微博上吸引了数以千计的粉丝，将他们的个人体验和感受传达给更多的人，而不仅仅是自己那狭小的社会圈子——如果他们有的话。

“我要睡觉了。”一位署名“蓝色钢琴”的农民工新浪微博用户写道，“晚安，这个伪善、做作、虚伪的世界。非要踩着别人的头往上爬。明天继续奋斗。”

另一个网名为“红色乡下人”的农民工新浪微博用户说：“留家，结婚、种地、养猪；离家，漂泊、工作、赚钱。路在何方？”

《中国互联网：网络空间与公民社会》(The Internet in China: Cyberspace and Civil Society)一书的作者泰自学(Tai Zixue，音译)说：“这样的故事越来越多，农民工正在通过智能手机发泄不满。”

“从这一点来看，还算不上剧烈的变化。他们仍然处于社会边缘，只有在特定情况下，他们才会受到重视。但这足以成为一个重要信号，预示着未来的走向。”他说。来源：2012-9-19 新浪科技微博

[返回目录](#)

电信设备巨头齐声呼吁中国加快上 4G 和宽带

在刚刚结束的北京国际通信展期间，处于困境中的全球几大电信设备巨头都喊出了自己的心声：希望中国运营商加快建设 4G 和宽带步伐，虽然这其中电信设备巨头的利益问题，但他们也提到，“智能机时代不加紧建 4G 网络必然出现网络堵塞”，这也有一定道理。

2G 仍大量使用不合时宜

由于全球不少电信行业巨头的缺席，今年的北京通信展现场显得有些落寞，不过，各方的观点交锋依然火爆。

爱立信中国及东北亚区执行副总裁冯映夺做客新浪科技访谈时直言：“现在很多国家都在列出 2G 网络退出的时间表，把投资主要搁在 4G 和 3G 的网络。在这一点上，中国的宽带战略现在是落后了。别的国家都在讲退出 2G 网的时候，咱们中国仍然在使用着很多很多的 2G 网，别的国家都在大力的铺设 LTE 网络的时候，我们国家还没有一个 LTE 的时间表。这个是一个非常不好的现象，对经济是不利的”。

中兴通讯副总裁刘鹏与冯映夺的观点类似，他认为，由于智能手机现在上升的很快，预计到明后年市场上很难再见到功能机，如果未来我们不把网络建好，将来手机上网就会跟现在城市的交通拥堵一样，没有办法进行。

他同时说，“现在不管在街上、在电梯、在地铁里，在公众场合，一定用能看到很多人用智能手机在上网、在浏览信息，网络的缺陷对通信业的冲击和挑战是很大的。所以如何解决移动互联网的信息高速公路，这是摆在所有通信业运营商和企业一个重要的挑战和责任”。

4G 和宽带建设对 GDP 拉动大

关于加快建 4G 网络和宽带的目的，爱立信中国及东北亚区执行副总裁冯映夺说，“我们有一个消费者实验室。做过的研究显示，移动网的网络的速度，每翻一倍，它对整个国家 GDP 的增加是达到 0.3%”。

中兴通讯副总裁刘鹏则坦承，由于全球的经济形势不好，尤其是西方国家经济不景气，使得整个通信业遇到了一些困难；今年北京通信展本来应该是很重要的，但是由于现在全世界经济不是很景气，很多企业未参加，而上 4G 或加快宽带建设既对用户有利，也对产业界走出困境非常有利。

诺基亚西门子大中华区副总裁潘波则明指希望政府主管部门加大对中国移动上 TD-LTE 的支持，他说，“有几件事情我呼吁我们政府部门能够多关注。第一是频率资源的分配。我们希望能够给 TD-LTE 更多的频率资源。第二，希望加快 TD-LTE 商用化的进程，从预商用到商用这个过程可以大大缩短”。

上海贝尔副总裁赵群也表示，“希望 TD-LTE 所用频段尽早获得确认”。

“从国家的角度，一定要不光考虑经济的拉动，也要考虑整体的宽带战略，所以对 4G 的引入是越早越好。这样能做到一箭双雕，又拉动了经济，又提高了国家的宽带战略”，爱立信中国及东北亚区执行副总裁冯映夺最后如此说。来源：2012-9-24 新浪科技微博

[返回目录](#)

困境中孕育希望 Android 前景被业界普遍看好

DoNews 9 月 24 日消息 近期随着 iPhone 5 上市，因为创造力的缺失，用户普遍感到失望，业界对此看衰声不断，“iPhone 精神已死”的论调被频繁提起，安卓和 iOS 谁能笑到最后，也由此成为业界再度关注的热点话题。

IDC 研究报告显示，全球智能手机在第二季度出货量为 1.54 亿部，其中安卓系统手机占据 68.1% 的市场份额，而据易观国际统计，国内安卓系统占有率甚至高达 80%，iOS 渐趋小众化。

随着持有 Android 用户数量的增多，越来越多的开发者投入到 Android 阵营中来。虽起步比苹果晚，但是它的发展势头比苹果更快，Android 正在进入一个井喷式的上升通道，中国的移动互联网安卓应用市场增速惊人，市场份额已跃居全球第二，但大部分开发者依然徘徊在黎明前的黑暗。

面对全行业普遍性亏损，不少有识之士积极呼吁广大安卓从业者积极团结起来，打破各自为战的传统落后经营模式，通过各种形式的交流合作，把整个产业链做大做强，并从中获益。

从业者的集体困惑

2008年9月，谷歌正式发布了Android 1.0系统，四年间，中国的移动互联网应用市场增速居于首位，市场份额仅次于美国占第二位，与其开放自由的精神其中发挥了重要的作用。

然而与不断扩大的安卓市场规模形成鲜明对比的是，绝大多数安卓开发者仍然与盈利无缘。艾媒咨询提供的数据，2011年中国的手机应用软件开发者70.1%处于亏损状态，盈利者仅占13.7%。

除此之外，另一个问题是安卓系统的碎片化问题。不但终端设备的屏幕、配置不统一，系统版本也多种多样，分发渠道高达400多家。面对如此纷繁复杂的市场环境给安卓开发者造成了极大的阻碍，特别是中小团队，在资源和人员有限的情况下很难在市场上取得突破。

有业界人士表示，随着移动应用大时代已经到来，安卓产业链将在其中最重要的发展力量。面对机遇和挑战，安卓开发者需要坚定信心，定期磋商解决当下的业界生存、发展问题，共同将这一产业链做大做强。

针对开发者最关心的应用盈利模式问题，友盟副总裁蒋桦表示，通过广告获得收入是比较早期的阶段。目前还是有很多应用探索到了新的盈利模式，不同领域的开发者需要选择不同的盈利方式，但最核心的还是产品要够好，满足用户的需求。

安卓厂商的危局

时下阿里云和谷歌发生的摩擦，让不少寄生与安卓系统的设备厂商感到阵阵凉意。

面对各种通过形式改装的“山寨创新”，谷歌终于忍受不住了，动用简单粗暴的大棒进行阻止打压，否则将直接威胁到自己在国内的市场份额。

安卓作为一款开源开放的系统，很多手机生产商看重它的免费特性，对它添加稍许个性化的修改，采纳为自己的默认操作系统。加上用户体验较好，很快占领了市场。

然而随着市场上出现大量的二次开发系统，对已经颠覆安卓固有软件系统，让本就在国内应用受限的谷歌旗下软件完全消失，严格意义上来说这已经不是一款基于安卓的手机系统；各大厂商通过二次开发，绑定大量的自己的产品争抢用户，进而盈利成为终极目标。

然而与谷歌苹果微软三大手机操作系统相比，国内企业的相关积累很少，。无论是在技术支撑还是资本实力上，都有巨大的差距，各种名目繁多的OS，实质都只是基于Android的二次开发版本，对界面和功能进行一系列的小修小补来适应本地化需求，但并不是自主研发，随时面临国际化后知识产权的问题。

艾媒咨询 CEO 张毅即对国产手机操作系统表示悲观。他认为受制于整个产业链的合作能力，国内手机操作系统短期内难有作为，手机操作系统市场未来也将由“多国混战”向“三国演义”（即 Android、iOS、Windows Phone）的局面靠拢。

随着谷歌对首次阿里云打压所产生的“寒噤效应”，有业内人士认为，大量安卓系统的二次开发者将面临着大洗牌的趋势，竞争力差的厂商将逐渐被淘汰出局，大厂商也不得不面临谷歌的压力，很有可能要交纳不菲的专利费用，否则将被禁用。

未来是否值得期待

尽管面临着种种问题，虽然现实与理想差距甚远，但安卓的未来仍被看好，业界也一直未停止探寻理想中 Android 生态模式步伐，思索产业界距离“理想”还有多远，除了期待 Google 自身的努力以外，产业从业者们还可以通过何种方式重整旗鼓，在这个生态圈里，从业者的机遇和风险等公共议题。

91 无线 CEO 胡泽民乐观的认为，“虽然 Android 起步比苹果晚，但是它的势头发展比苹果更快，从整个大陆市场来讲，Android 进入一个井喷式的发展。中国的移动互联网应用市场增速居于首位，市场份额来讲仅次于美国占第二位。91 作为中国最大的第三方应用分发平台，这次联合 Donews 召开这个活动，就是希望与产业伙伴一起探讨如何把中国 Android 市场这个“饼”做大，让所有的参与者可以共同发展，共享价值，共生共赢”。

虫洞软件王向一也认为国内开发者中安卓已经超过苹果，但是安卓深度开源其实也带来了一些问题，她表示作为中文语音助手的领先者，最想了解 Google Now 及安卓平台及 HTML5 未来的发展方向。

触控科技 CEO 陈昊芝曾公开表示，苹果 iOS 不再是国内开发者最理想的平台，最大的增量希望来自安卓；他预测明年或者今年下半年安卓市场是重点，并称手游厂商 2013 年 50% 收入会从安卓的平台出现。

与此同时，业界媒体也积极为安卓市场的健康发展积极献计献策，DoNews CEO 王乐曾表示，“移动互联网是未来的大趋势，媒体同仁有责任、有义务联合各位 IT 产业从业者，共同打造一个健康向上的移动互联生态圈，媒体可以在数据发布、产业服务、对开发者的支持等方面进行深入合作，为从业者提供更有力的支持。

有开发者对记者表示，安卓领域的业界会议是他们非常重要的合作交流的平台之一，很希望能借此机会与同行、专家、投资者分享交流。该人士同时表示，他将与多位朋友一起参加“2012 首届安卓中国峰会”，有机会同 3000 多名安卓

从业者以及多位投资人合作交流，共同打造安卓市场更多健康有序的商业模式。
来源：2012-9-24 Donews 微博

[返回目录](#)

移动互联网圈出千亿市场 移动支付爆发需“跨栏”

近年来，随着智能终端的普及和服务模式的创新，我国移动互联网市场迅速成长。从日前召开的 2012 中国互联网大会获悉，截至今年 6 月底，我国手机网民数已达 3.88 亿，用手机接入互联网的网民占比由上年底的 69.3% 提升到 72.2%，移动互联新时代大幕开启。与此同时，移动互联网的快速普及也为电子商务提供了更大的发展空间，作为其中主流的消费方式之一，移动支付有望迎来爆发期。

移动互联网将圈出千亿元市场

综观 2012 互联网大会，移动互联网成为热门话题。具体表现在：

其一，移动互联网的重要性日益显露，越来越多的人开始使用手机上网，移动数据流量不断攀升。据中国工程院院士邬贺铨透露，在过去的 18 个月中，移动互联网的流量增长了近 10 倍，而亚太地区是 17.84% (统计时间截至今年 5 月份)。据预测，到今年年底，亚太地区移动互联网的流量要占到全球互联网流量的 51%。2010 年的移动数据流量里，手机占到一半；2015 年全世界移动数据业务则将比 2010 年增长 26 倍。

其二，移动互联网的快速发展，也让网民的构成悄然发生变化。在网民数量上，据中国互联网络信息中心 (CNNIC) 发布的《第 30 次中国互联网络发展状况统计报告》显示，截至 2012 年 6 月底，中国网民数量达到 5.38 亿，其中手机网民规模达到 3.88 亿；手机首次超越台式电脑成为第一大上网终端。在网民构成上，2G 时代的手机网民以“三低”用户 (低收入、低年龄、低学历) 为主体；如今，随着 3G 网络的发展以及诸多杀手级应用软件的出现，移动互联网用户开始向“三高”人群迁移。

其三，移动电商在这股浪潮中开始进入快速发展期。艾媒咨询《2012Q1 中国移动电子商务市场季度监测报告》称，2011 年中国移动电子商务市场交易规模为 156.7 亿元，同比增长 609.0%；预计 2012 年中国移动电子商务市场规模将达到 251.5 亿元；到 2015 年将超过 1000 亿，达 1046.7 亿元。移动电子商务发展已势不可挡。

移动互联网改变日常消费方式

移动互联网的发展已在潜移默化中改变了人们的生活方式及消费习惯——从移动电子商务到移动支付。刷手机坐公交、汽车加油、买电影票、交煤气水电费……现如今，众多手机支付应用正融入市民的生活。易观智库发布的数据显示，2011年中国移动支付交易额规模达到742亿元，移动支付用户数为1.87亿户；预计移动支付市场至2014年交易规模将达到3850亿元，用户数将达到3.87亿户。今年8月，德勤发布《2012至2015年中国产业趋势与展望》预计，未来三年，移动支付将成为中国的产业热点，2015年移动支付将成为中国主流的支付手段。

中国的移动支付市场因其巨大的发展潜力已经吸引了金融机构、运营商、第三方支付等企业纷纷布局。中国移动与中国银联6月签署了关于移动支付业务合作框架协议，双方计划在全国至少50个城市的范围内建设移动支付业务示范商圈，推出基于NFC技术的移动支付产品。8月29日，银联与光大银行签署移动金融战略合作协议，双方约定在移动支付、安全支付控件、移动商圈、智能卡等领域开展深度合作，为客户提供更为便捷的移动金融服务。除了运营商和银联，第三方支付企业也逐步推出移动支付创新业务。7月19日，易宝支付宣布与南方航空合作，推出通过拨打手机实现信用卡“无卡支付”购机票服务；7月20日，财付通宣布在江苏省推出手机充值加油卡服务；9月11日，支付宝与触宝宣布一起开拓手机支付新方式，推出触宝拨号内直接给联系人转账付款功能；除了转账到支付宝账号外，也能转账到银行卡。

移动支付尚需进一步完善

虽然我国移动支付的发展前景非常乐观，但是现阶段我国移动支付仍面临难题。

一是技术上需进一步完善，比如可信的平台、统一的标准等。长久以来，在近场支付领域存在基于银联主导的13.56MHz和中移动力推的2.4GHz两大标准，谁都不想将主导权拱手相让。与此同时，运营商内部也是暗战不断——中移动主推行于2.4GHz上的RF-SIM标准，而中电信和中联通则支持银联推行的运行于13.56MHz上的标准。“目前移动支付标准已经基本确定为银联标准。”银联总裁许罗德近日在与光大银行的合作协议签订会上表示，这是银联标准首次得到官方证实。随着移动支付国标的落地，长期制约产业发展的标准缺位问题得到解决。

二是商业模式有待确定。分析人士指出，从目前的移动支付市场来看，金融机构主导的商业模式以提供专业化的金融服务为主，可以整合利用现有的金融网络清算系统、客户及商户资源，但对终端设备制造商的控制能力弱。反之，运营商模式对终端用户和终端设备制造商的控制能力较强，但缺乏商户资源。第三方

支付企业在用户和线上商户资源上具有优势，但线下商户资源不足，对终端设备制造的影响力也有限。因此，正如业内人士所言，“产业链各方需要以开放的心态来探索相互合作的可能，整个移动支付生态系统的建设应该以融合各方的商业模式、不断更新的规范和持续的平台整合为主线有序推进。”

此外，目前国内移动支付用户的习惯包括信任感、安全机制等还需要整个行业去逐步培养。全球知名的数字安全公司金雅拓去年的一项调查显示，超过三分之一的被调查者担心使用移动支付时会有安全问题，46%的被访者担心可能因手机钱包被盗而产生巨额账单。

一切符合时代潮流的东西，无论进程如何缓慢，最终都将爆发。我们相信，随着移动支付标准的确立及安全瓶颈的解决，移动支付的跨越式发展指日可待。

来源：2012-9-25 通信信息报

[返回目录](#)

本报告针对国家通信产业政策和行业要情、代表行业发展的最新技术、通信运营商的竞争手段和形势、设备制造商的生产动向、客户对通信产品和服务的市场反映等方面进行大量的信息采集和汇总分析，是面向各类通信运营商和设备制造商提供的一份跟踪政策环境，探索最新技术，搜集同行情报，指导经营决策的专业性行业信息研究报告。报告中除分析论述外，部分信息的标题为本资料分析员所加，其中的内容和观点仅供企业用于日常经营和管理决策参考，不作为研究结论或投资依据，望善加利用并慎重决策！对有关信息或问题有深入需求的，欢迎使用亚太博宇财经顾问之专项研究咨询服务。

● 垂询及订阅请联系：

集团总机：(010) 65981925、65981897	E-mail: apptdc@apptdc.com
北京公司：(010) 65981925、65981897	E-mail: beijing@apptdc.com
深圳公司：(0755) 82220605、25982115	E-mail: shenzhen@apptdc.com



上海公司: (021) 61532018、61532019

E-mail: shanghai@apptdc.com

重庆公司: (023) 63003200、63003220

E-mail: chongqing@apptdc.com

杭州公司: (0571) 89935943、88829061

E-mail: hangzhou@apptdc.com

广州公司: (020) 37249249、23375832

E-mail: guangzhou@apptdc.com