



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. 10. 10

亚太博宇
通信产业研究课题组
apptdc@apptdc.com

本期要点

■ 治理垃圾短信亟待立法

笔者从省通信管理局对省政协委员的提案答复中获悉，省通信管理局认为在处理垃圾短信问题时，存在着对垃圾短信的定义、信息内容认定、信息监管与信息保护的边界划定、处罚手段严重不足等困难，需要国家或地方立法部门加以研究通过立法解决。

■ 英国电信是如何完成转型的

全球的电信运营商们正处于十字路口，运营商对沦为“哑管道”的忧虑不断加深。法国电信董事长迪迪埃·隆巴德对这种趋势的注解是“消费者越来越注重应用和终端设备而非服务提供者”。于是，全球传统电信运营商纷纷开始战略转型之旅。这其中，BT(即英国电信)被全球运营商奉为“转型样本”。

■ 中国企业如何减少海外市场依赖？

中国企业中兴和华为昨日被美国会认定可能威胁其国家安全，这也意味着这两家中国企业基本上将被拦在美国市场之外。美国众议院情报委员会主席罗杰斯称，从保护知识产权、消费者隐私和美国国家安全角度考虑，美企业不应与华为公司保持业务往来。

■ 美国对中国电信企业的歧视何时了

美国众议院情报委员会当地时间10月8日发布的报告显示，华为和中兴通讯可能威胁美国国家通信安全。这是其对两家中国企业进行了近一年之久的调查之后得出的结论。这个结论，让华为和中兴很受伤害。可以料想，两家企业将继续为自身的清白而据理力争。

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
治理垃圾短信亟待立法	5
英国电信是如何完成转型的	5
中国企业如何减少海外市场依赖？	8
美国对中国电信企业的歧视何时了	9
启动 4G 需政府统筹考虑选择最佳时机	11
产业环境篇	12
【政策监管】	12
外交部：华为中兴是遵循市场规则运营	12
华为发声明：美报告本质为阻止进入美国市场	12
国务院发文力促外贸发展 电子信息业或加速回暖	13
【国内行业环境】	15
中国专业 CDN 行业规模超 12 亿元	15
工信部：TD-LTE 频谱规划一个月内出台	16
工信部：今年 3G 手机出货已超过 2G 手机	16
国内 3G 用户近 2 亿 4G 牌照明朗运营商策略生变	17
民企加速入局最后一公里 宽带竞争聚焦差异体验	19
【国际行业环境】	21
美国会称华为中兴威胁国家安全	21
日本 3G 占有率达 100%：2G 已于 3 月 31 日全面停止	25
运营竞争篇	26
【竞合场域】	26
运营商黄金周掀促销大战	26
运营商合约机或遭市场疏远	28
通信展四核终端风行 竞争白热化加速市场普及	30
电信联通版 iPhone 5 获 3C 认证：最快下月上市	32
中国电信联通 IPTV 终端相继招标 共集采 620 万台	33
【中国移动】	34
中移动每年超 3 亿用户有换机需求	34
中移动将加强销售非定制版 TD 手机	34
中移动总裁李跃：TD 终端销量明年过亿	35
中移动 LTE 终端兼容多制式 或为他人做嫁衣	36

中移动社会渠道求变 TD 终端拓展规模化销售	38
中移动 TD 六期招标延续五期份额 国产厂商获胜	40
【中国电信】	41
中国电信亮剑通信展 打造“光网中国”	41
天翼领航，解决专业化 IT 难题的得力助手	43
中电信多地分公司提供 nano-SIM 卡 换卡送流量	44
【中国联通】	45
联通 iPhone 5 即将上市 联通专用卡已经到货	45
联通下半年主力智能手机上市 均为双核超 4 寸屏	47
制造跟踪篇	48
【中兴】	48
中兴称对美不存在网络安全威胁	48
中兴通讯：市场地位是议价权的基础	49
中兴两年筹资 132 亿 或为缓解欧美低价扩张压力	52
中兴通讯 H 股股价受美众议院调查报告影响跌 5%	55
【华为】	55
华为再次称没有赴美国上市计划	55
华为 1.17 亿松山湖拿地建终端总部	56
华为移动办公解决方案亮相 2012 信息安全峰会	56
【诺基亚】	57
诺基亚正考虑出售芬兰总部	57
诺基亚资金缩水或终止派发年度股息	58
诺基亚下调 Lumia 900 与 Lumia 800 欧洲售价	60
【其他制造商】	60
夏普拟明年与富士通整合手机业务	60
LG 将生产下一代谷歌 Nexus 智能机	61
三星下周或发布 Galaxy S III Mini 手机	61
服务增值篇	62
【趋势观察】	62
国产设备商唱响通信展 行业回暖尚早	62
通信展折射产业阴晴与转型 形式亟待创新	64
专家称 LTE 终端芯片价格过高 尚难实现规模商用	68
【移动增值服务】	69
天翼云卡月费最低 19 元	69

手机跨行转账多家银行免手续费	69
12329 住房公积金热线将在全国开通	71
北京移动：应急短信 10 秒内覆盖全市	72
广东省广佛肇三市实现通信一体化 取消长途费	72
【网络增值服务】	72
2015 年北京各医院信息互通	72
天下凤凰推手机导游打造智慧旅游	73
四川北路免费 Wi-Fi 昨已能正常使用	74
位置服务专委会助推北京迈向“智慧城市”	75
技术情报篇	75
【电信网络】	75
电广传媒拟募资 53 亿建下一代广电网	75
中移动即将启动 TD-LTE 友好用户测试	76
我国主导的 IEEE 1888 标准进入 ISO/IEC 转化立项	77
【终端】	77
高通推全模芯片 兼容 TD-LTE 模式	77
HTC 发布 One X+：CPU 更快 电池容量更大	78
夏普大规模生产 5 英寸全高清屏：支持 1080p	79
高通年底将推出首款 TD-SCDMA 芯片 兼容 TD-LTE	79
【运营支撑】	80
导航与位置服务产业提速 智慧中国建设获支撑	80
市场跟踪篇	81
【数据参考】	81
上半年手机出货量 3G 超 2G	81
【市场反馈】	82
Android 美国市场份额达 53%	82
联发科争夺智能机芯片市场欲挑战高通	83
50%美国成年人拥有平板电脑或智能手机	85
联发科 9 月营收达 3.75 亿美元 环比增长 19%	85

亚博聚焦

治理垃圾短信亟待立法

昨日，笔者从省通信管理局对省政协委员的提案答复中获悉，省通信管理局认为在处理垃圾短信问题时，存在着对垃圾短信的定义、信息内容认定、信息监管与信息保护的边界划定、处罚手段严重不足等困难，需要国家或地方立法部门加以研究通过立法解决。

在今年的省“两会”上，省政协委员曾涛等提交提案，建议出台对垃圾信息的管理细则。

曾涛等委员指出，一些掌握着客户个人资料的机构，擅自泄露和出售个人资料给手机广告公司，从而形成了一个违反市场商业道德和公平秩序的黑色产业链。他们建议，为了从根本上治理垃圾短信问题，目前应当补充相关立法及细则。主要有：加快起草地方政府《个人信息保护法细则》，个人的手机号码、家庭住址、医药档案、职业情况等，要都列入法律的保护范围。

曾涛等委员还以香港实施的《非应邀电子讯息条例》为例指出，根据该条例，违规的发信人将收到执行通知。如有人不遵守执行通知，首次定罪可处罚款 10 万元，第二次或其后定罪，可处罚款 50 万元。委员们认为香港地区的执法力度值得内地借鉴，有关部门在执法处罚中应增加制造垃圾短信的违法成本。

省通信管理局表示，十分支持和认同政协委员通过“完善立法、加大处罚”等措施解决垃圾短信问题的建议。来源：2012-10-9 南方日报

[返回目录](#)

英国电信是如何完成转型的

全球的电信运营商们正处于十字路口，运营商对沦为“哑管道”的忧虑不断加深。法国电信董事长迪迪埃·隆巴德对这种趋势的注解是“消费者越来越注重应用和终端设备而非服务提供者”。于是，全球传统电信运营商纷纷开始战略转型之旅。这其中，BT(即英国电信)被全球运营商奉为“转型样本”。

BT，其前身创办于 1846 年，是全球最古老的运营商。1984 年，BT 实现私有化，一半的股份销售给投资者，此后近 10 年中，政府逐渐全部脱手，但这并未影响这家低调的巨无霸式企业向全球扩张的步伐。如果今天，你依然认为 BT 是一家电信运营商，那就彻底 OUT 了。IPTV、云游戏、远程医疗、社交网络，这是 BT 提供的五花八门的服务。BT 首席信息官兼创新与设计部首席执行官克

莱夫·塞利指出，电信运营商“哑管道”化客观存在，解决之道是更多地提供增值服务而非简单的管道服务。

他举例说，BT 在石油和天然气行业不乏技术创新，以光纤感知应用为例，为了满足某铁路公司有关解决电缆被盗的需求，BT 开发了一项光缆感知业务，该业务可以通过铁路附近的光纤感应器、传感器来检测异常情况，然后把这些情况报告给客户，达到防盗的作用。BT 调研发现，偷盗团伙往往会提前两三天去检查现场的情况，然后做一些准备，为此，BT 专门开发了一种侦察器，并将来自油气行业的一些解决方案应用到这个项目中，开发了声音的分类软件和分类系统，然后将有关技术组合起来，形成一揽子的解决方案，从而帮助客户实现了电缆防盗的目的。

目前，BT 全球服务重点客户来自于：银行与金融、政府与医疗、消费品以及制造、物流与医药等四大行业客户。“BT 一直在不停地进行创新，建立一种开放式创新生态系统是 BT 转型的必然选择，发现并不断满足客户的潜在需求。”克莱夫·塞利感慨道。

创新中心

显然，BT 的转型让其客户版图不断扩大，并且看起来像一个不断融合中的创新中心。一个著名的例子是，BT 与物流集团 Deutsche Post DHL 签订了全球创新合作伙伴协议。根据协议的条款，BT 将为 DHL 解决方案与创新(DSI)事业部提供支持，后者负责该集团所有的研发项目和创新，以孵化更多创新及开发新的物流服务和技术解决方案。两家合作伙伴确定了众多联合研发领域，包括供应链、环保和可持续的物流以及基于云的通信服务的 RFID 与安全解决方案，作为该计划的一部分，BT 将可以利用 DHL 创新中心开发、测试和展示新的解决方案。DHL 的一个迫切需求是精简和优化不断全球化且日益复杂的供应链管理货物的流转，尤其是在亚太新兴日益增长的市场。

BT 的另一个重点战场是在医疗。从 7 月底至 8 月初，BT 环球医疗服务总裁 Huw Owen 一直奔波于北京、广州、宁夏等各大城市之间，寻找进入中国市场的机会。

BT 环球服务亚太总裁 Kevin Taylor 说，我们在英国建立了一体化的医疗信息化解决方案，比如说一位老人，过去一个星期治病大概要花上 2000 英镑，现在她在社区或者在家就能得到医疗服务，医疗费用可能会降低到 500 英镑。

他说，在英国本土，BT 在医疗系统方面已有 60 多年的历史。1948 年，英国政府着手建立“国民卫生服务”(简称 NHS)体系。到 2002 年，英国电信真正成为 NHS 的信息化服务提供商。在这个项目中，英国电信做了三件事情：第一是构建国家虚拟宽带网络 N3，该网络能够将英格兰和苏格兰两地的医院和上百

万员工连接起来，并且实现病人病历在不同医院之间的迅速转移；第二，建立国家病历中心 Spine，该中心是病人资料的数据库，储存有病人的基本信息以及病历档案等信息；第三，在伦敦及英格兰南部建立数据库和 BT Health IT 系统，英国电信在一些急诊中心不仅安装了大规模的 IT 系统，还负责更新其中的软件程序。继 NHS 项目之后，英国电信又开始转战荷兰、澳大利亚、新加坡等国家。

除了这些传统行业，BT 还是全球运营商中最早开始使用社交网络的运营商之一。BT 亚太创新转型主管 Asad Karim 表示，BT 也是微博的资深粉丝，早在 2008 年底，BT 就开始在 Twitter 上倾听用户的言论：“我们愿意知道，人们对于 BT 的产品和 BT 的服务到底是怎样看的，再往上又是对我们的品牌是怎样评论的。”

转型样本

说起 BT 的转型，人们首先联想到的是该公司曾轰动全球的 21CN 网络。当时，对于这个光投入就要 100 亿英镑的庞大战略计划，业内人士褒贬不一。但是，该计划对于电信业未来发展的远见却显而易见，21 世纪网络战略白皮书的开篇写道：“我们所属的行业正处于十字路口。未来十年里，随着多媒体宽带服务时代的到来，世界将面临着更重大的变革。”

没错，21CN 网络标志着 BT 将一个老牌电信公司向 ICT(IT 与信息内容的融合)领域进军的故事演绎得越来越现实。21 世纪网络战略目标很明确，全面改变 BT 的网络，消除现有的多重服务网络的重叠，创造一个单一的多种服务网络，即用户将以宽带速度在任何地方通过任何设备获得通信服务。对 BT 而言，21 世纪网络意味着一次彻底的转变。然而这个达 100 亿英镑的庞大投资同样也蕴含着不确定性。

Kevin Taylor 兴奋地说，他最近刚从哥伦比亚考察回来，现正忙着制定未来几年的发展目标，主要针对一些新兴市场，诸如拉丁美洲、亚太区、中东、非洲等地区。我们希望 BT 取得的成绩应该是在 50 亿英镑左右。我们会持续加大在这几个地区的投资，也不断改进我们提出的“一揽子”解决方案，比如虚拟应用和云计算等方面。

据其介绍，在 ICT 这方面，BT 现在所做的创新要远远大于过去。他认为，平板电脑、安卓系统和苹果手机的到来是革新式的变化。人们不再关心用什么方式提供通信服务 ICT 业务，大家关心的是应用内容的差异化。没错，ICT 给整个社会带来关键性的变化之一就是云技术的出现，现在 BT 提供的很多服务均以云计算为基础，比如 BT 面向全球的金融服务，为投资银行、全球的证券交易所打造云计算平台。

Kevin Taylor 说：“任何转型是否能够成功关键在于不断创新。BT 在研发上的投资超过任何一家英国技术公司。”英国伊普斯威奇附近的 Adastral 公园是 BT 的研究和创新能力中心，是 3800 个 BT 的顶尖科学家和工程师，16 个 BT 的行业合作伙伴和其他 24 个 ICT 公司的家。他介绍说，BT 经营的外部市场扫描功能(全球侦察)，旨在识别来自包括美国和中国在内的世界各地的风险投资和启动社区支持的公司的创新。而在内部，BT 已采取内部众包方式捕获员工想法(称为新思路计划)，为客户和用户开展创新，此外，BT 运行的原型开发功能，能够加快各种新命题的建设、展示、与客户的前期测试。

对于中国市场，Kevin Taylor 介绍说，我们在亚太地区的总部设在香港，总共有大约 5000 名员工，在中国地区我们几百名员工，主要是为一些全球性公司——包括中国联通、中国电信和中国移动——管理他们的全球性网络。他强调，BT 相信将会有更多的中国公司走向国际化，而我们可以为那些国际化的公司在全中国范围里管理他们的全球性通信网络，我们最近在中国大陆的扩张计划是增加 20% 的员工数量。来源：2012-9-29 经济观察报微博

[返回目录](#)

中国企业如何减少海外市场依赖？

中国企业中兴和华为昨日被美国会认定可能威胁其国家安全，这也意味着这两家中国企业基本上将被拦在美国市场之外。美国会众院情报委员会主席罗杰斯称，从保护知识产权、消费者隐私和美国国家安全角度考虑，美企业不应与华为公司保持业务往来。

就在不久前的 9 月 28 日，美国总统奥巴马签署了禁止中资公司在美国投资的总统命令，禁令的对象是三一集团在美国的关联公司罗尔斯，理由是其在俄勒冈州的四个风能发电场威胁到国家安全——风电场在海军限飞空域之内或附近。

而近些年来美国对中国企业发起的特保调查、反倾销调查、反补贴调查更是频繁，对国内众多的中小企业冲击非常大。

无论是对于中国制造，还是对于中国品牌，在我们能感受到的事实上，正在拉起一道对中国企业的玻璃门和弹簧门，小到具体的技术借口，比如环保和“双反”，大到根本没法讲理的政治借口，比如安全。总有一款借口适合中国企业。愈来愈收紧的国际市场环境，对于本就后发出海的中国企业而言，更加凸显了自身的劣势。

每每当全世界的经济增长不景气时，各种手段的贸易保护主义就再度兴起，这是企业进行国际投资和商品服务交易时不可避免的系统性风险。特别是中美之

间，经贸关系复杂且微妙，来自彼岸的政策性风险，总是不期而至，让踌躇满志的中国企业总是被这门那门所撞到。

过去中国经济发展的一个结构问题就在于，过剩的产能与国内需求的矛盾，而这个矛盾在过去之所以得到解决，就在于这部分过剩产能走向了国际市场，从而消化了我们的过剩产能。这就使得我们的企业以及整个经济发展思路过于关注产能的扩大，而不是产品和服务质量的提高，最后就造成了中国只有低价竞争力，鲜有高价竞争力。同时，这种对于国外市场的过分依赖，也使得中国企业增加了自己的脆弱性。这一脆弱性的解决，惟有国内市场的扩大，在于消费型经济转型，只有在更加自力更生的基础上，才不会动辄就受制于人，吃哑巴亏。

在前些年，中美国和 G2 的概念一度流行，并引发热议。如今经过时间的检验，我们发现，中美关系无法避免在互利和两争之间摇摆，像中美国和 G2 概念，就是更多的关注中美之间的互利和互益的一面，有意无意地忽略了相互不一致的一面，而这一面，却会时不时地爆发，从而将摆针从互利的那一端拉到相反的一端。因此，所谓的中美国蜜月结束，放在整个的发展历史和趋势里，就像左右晃动的钟摆一样正常。因此，对于中美经济关系的前景而言，这确实是复杂和螺旋式的发展，而不是线性的发展。这就是中美关系发展的规律，我们需要做的是，努力向互利的一端靠拢。来源：2012-10-9 北京商报微博

[返回目录](#)

美国对中国电信企业的歧视何时了

美国众议院情报委员会当地时间 10 月 8 日发布的报告显示，华为和中兴通讯可能威胁美国国家通信安全。这是其对两家中国企业进行了近一年之久的调查之后得出的结论。这个结论，让华为和中兴很受伤害。可以料想，两家企业将继续为自身的清白而据理力争。

在美国国会看来，华为与中兴受到了中国政府的资助，还可能受到中国军方很大程度的影响。因此，这些企业在美国的拓展，可能导致美国通讯网络中的转换器、路由器、内置软件等受到操控，使得通讯受到干扰或路由被蓄意改变。

指责中国电信企业伤及美国国家通信安全，这种论调其实并不新鲜。多年来，华为、中兴在美国、印度等国家的市场拓展，一直受到歧视性待遇。当地政府常以安全审查为由，阻挠中国电信企业的发展。在企业间并购、订单的获取等市场行为中，华为与中兴一再受阻。

歧视性待遇给华为和中兴的打击是不言而喻的。美国国会这样的结论，将继续阻碍两家企业在美国市场上获得进展。作为全球第二大电信设备生产商，华为

有七成收入来自海外，且全球前 50 大电信服务提供商有 45 家使用华为产品，这些事实说明，在通信领域，华为已经成为具有全球影响力的跨国企业。华为已经进入了非常多的国家、市场。不过，只要是美国这种成熟的市场之门没有真正打开，华为的国际化之路就仍只是在半途中。

华为和中兴真的威胁美国国家通信安全了吗？这个问题，被问过几年了。至今，美国持“威胁论”者只能以似是而非的说法，含糊其辞地猜测，却拿不出任何的证据。比如，有人喜欢指责华为有军方背景，但要追问，是不是有一个曾在军队服役的 CEO，就一定带有军方背景？在美国，曾有过军旅背景的商业精英何其多。著名的西点军校，多年来就培养出了大批的商界人才。要是以“军方背景”来推测，美国的跨国公司中，由美国军方安插的“间谍”真的是无处不在了。

不要再继续捕风捉影了，不要再奢谈阴谋论了。华为美国公司的一位美籍高管曾说过一句很响亮的话，“不要再人为制造恐惧。如果你有什么要说的，那就拿出证据来。”是的，还能有什么样的奇谈怪论比证据更让人信服呢？如果靠捕风捉影就能“定罪”的话，中国是不是也可以认为，苹果威胁了中国的国家安全了呢？

英国《经济学人》杂志对华为们受到歧视有一个看法，且说到了点子上。在这本著名的杂志看来，如果说华为等中国公司对西方国家有什么威胁的话，那真正的威胁不是别的，正是华为在同西方本土企业竞争时已经开始在创新方面领先了。也就是说，给华为等企业歧视性待遇，安全威胁不过是借口，关键是背后的利益因素。

美国向来是个喜欢讲自由贸易的地方，但是，口是心非的时候也不少。这从 2008 年金融危机以来不时可见的贸易保护行径中，可以清晰看到。这几年中，中美之间的贸易摩擦不断增多，中国跨国企业在美国受到歧视的现象并不少见。华为和中兴的遭遇，正是部分集团利益驱动的结果，本质是一种刁难。

中国企业的态度，一向是欢迎公正的调查。在商言商，华为和中兴希望进入美国市场，其努力清晰可见。包括积极配合调查、加大游说力度等，都反映了这些电信企业希望在美国市场深入耕耘的愿望。但是，歧视性的待遇，阻挡了中国企业正常发展的步伐。美国需要放弃对华为等企业的歧视，这不是一个过分的要求。

有人说，这样的歧视，某种意义上，也反映了中国企业在变得更为强大，使得竞争对手们有更多的畏惧。这种说法当然也不无道理。中国企业的国际化之路，定会遇到各种各样的磕磕绊绊。华为、中兴的难题，是有人以威胁安全为由，阻止其市场扩张之路。别的企业，则可能遇到其他不同的阻拦。无论如何，一个有



抱负的企业理当乐观面对各样的挑战，在接受挑战中学习应对之道。来源：

2012-10-9 第一财经日报微博

[返回目录](#)

启动 4G 需政府统筹考虑选择最佳时机

中国 4G 启动的进程明显加快。在近期召开的中国互联网大会上，工信部部长苗圩表示要加快推动 4G 网络建设，4G 发牌时间可能还要一年多时间，这个时间快于业内预期，此前业内和官方均预计 4G 技术或许要用 3 年时间才能达到商用水平。

4G 相对于 3G 的技术革新，为全社会带来无数新的概念想象和市场商机，不过三大运营商的态度却大相径庭，中移动副总裁沙跃家在近日表示，中移动今年将完成覆盖 14 个城市。中移动积极推进 4G 发展进程，目的是意图扭转在 3G 时代的被动局面，不过，从自主 3G 标准 TD 的长期发展来看，及时向 4G 过渡也是紧迫的问题。

与中移动的积极奔走和呼吁不同，中国电信和中国联通对 4G 的发展可以用有条不紊来形容。中国电信董事长王晓初曾表示，只有当 3G 普及率提高到一定程度，才谈得上发展 4G，并且 4G 和 3G 两种网络会长期并存。在近期工信部举办的两化融合成果展览会上，中国电信首次展示了其 LTE 研发系列成果——蓝极光。有望大幅度提高 LTE 移动通讯系统的效率，降低建设和运营成本。中国联通观望态度则更为明显，随着中国联通 3G 的规模拓展，3G 手机的补贴和销售费用也呈现出快速增长的态势。对于中国联通来说，3G 庞大投资还未收回，现阶段没有理由将发展重心从 3G 转向 4G。

从全球来看，4G 发展的步伐正在加快，很多国家已经展开实质性的商用进程，尤其是西方国家经济不景气，启动 4G 也是拉动全球经济重新起飞的重要举措。从全球五大电信设备巨头来看，今年上半年的业绩全线下滑，无一幸免，所以，IT 设备制造商也是当前集体推动 4G 商用建网的主要力量。

从中国国情来看，3G 发展刚刚步入大规模普及阶段，移动数据应用发展快步发展，上马 4G 似乎也是水到渠成。不过，目前移动互联网的业务虽然已经很多，但没有形成标准，没有大规模应用。通信业的变革一直以来并不一定是由技术的推动，而往往是来自于需求的驱动，现在更多是用户来牵引和推动通信设备企业、运营商不断创新。这就需要运营商从管道变成智能平台，需要设备商和终端厂商从产品商变成方案商，需要内容商从被动变成主动。这个转型的过程不仅在 3G 时代是主要课题，在向 4G 过渡的整个过程中，也是需要破解的首要问题。

4G 对中国经济的拉动作用是不言而喻的，但是何时启用“4G 牌”能够最大效率地提升中国经济发展，这是监管部门需要认真思考和理智决策的问题。产业链的推动自然重要，国家层面的统筹考虑和决策更为关键。来源：2012-9-27 通信信息报

[返回目录](#)

产业环境篇

【政策监管】

外交部：华为中兴是遵循市场规则运营

中国外交部表示，中国电信设备制造商是遵循市场规则进行运营，美国应该抛开成见，努力促进贸易经济交往。

美国众议院情报委员会的领导人在即将于今天公布的报告草案中表示，应该拦阻中国最大的两家电信设备制造商进入美国市场，因为无法确信两家企业可以免受中国政府的影响，从而对美国安全造成威胁。来源：2012-10-8 经济通

[返回目录](#)

华为发声明：美报告本质为阻止进入美国市场

针对“美国国会称华为中兴威胁国家通信安全”一事，华为公司回应称，“这样一个报告的唯一目的，就是阻碍竞争、阻挠来自中国的 ICT 公司进入美国市场”。

称美报告充满传闻和臆测信息

华为公司在回应声明中表示，“美国众议院常设特别情报委员会(以下简称委员会)所主导的、历时 11 个月完成的报告，仍然未能提供明确的信息或者证据证明委员会的担忧是合理的”，“我们相信我们一直只是被深深的误解”。

华为在声明中还称，“今天，委员会发表的报告，充满了传闻和臆测的信息，来证明这些根本不存在的指控。这个报告根本就没有关注 ICT 行业所面临的挑战”。其意思应该是指，该报告充满了不肯定性，未能提供明确的信息证明委员会的担忧是合理的。

折射中国企业拓展国际市场艰难

之前，中兴在回应中表示，美国国会应当扩大调查范围，而不应只针对中国电信设备制造商。该公司还否认受到中国政府的控制。

华为则指出，“令人遗憾的是，委员会的调查报告既没有考虑我们在美国及全球的良好网络安全记录，也对我们所提供的大量事实信息视而不见。甚至早在委员会决定启动调查之前，委员会的高级成员，就公开通过媒体呼吁“美国商界在选择华为设备上采取谨慎态度”。

从上可看出，华为认为该报告的本质和目的是阻挠中国公司进入美国市场、阻碍竞争。事实上，从过去到现在，不光是华为、中兴，包括中石化、中石油等一系列中国企业拓展国际市场都步履艰辛，过程十分不容易。来源：2012-10-8 新浪科技微博

[返回目录](#)

国务院发文力促外贸发展 电子信息业或加速回暖

近日，从海关总署获悉，我国在全球贸易中的份额已经由 2002 年的 4.7% 逐年上升至 2011 年的 10.2%，自 2009 年起，我国已经连续三年稳居全球对外贸易第二大国的位置。

世界经济仍然处于下行的通道中，专家预测今后几个月的外需可能比上半年更为疲软。当下国际关系日趋复杂，区域之间的争端不断发生，国际贸易环境受到了严重的影响，存在着许多的不确定和不稳定因素，贸易形势依旧十分严峻。面对这种情况，国务院近期全文发布了《关于促进外贸稳定增长的若干意见》(下文简称《意见》)，针对外贸企业最关心的出口退税、出口信用保险等问题做出明确的指示，并确定加快出口退税进度，确保准确及时退税等八项政策措施。《意见》的尽快落实，对外贸企业可谓“雪中送炭”，对于近期频频遭到国外各项贸易措施制约的不少行业而言，尤其是电子产业将起到提振作用，或会引发阶段性投资机遇。

利好政策为外贸注入“强心剂”

从海关总署近日召开的新闻发布会上了解，我国进出口贸易额从 2002 年的 6207.7 亿美元增至 2011 年的 36418.6 亿美元，年均增长 21.7%，大大超过了同期全球贸易额年均 10% 的增速水平。2011 年，我国贸易占到全球份额的 10.2%，稳居全球对外贸易第二大国的位置。但数据显示，2011 年我国进出口外贸依存度为 50.1%。其中出口依存度为 26.1%，进口依存度为 24%，出口依存度占比超过了 50%，一方面表明我国深度地参与国际竞争和国际分工，但另一方面作为国民经济的重要组成部分，对外贸易的稳定发展对于促进国民经济平稳快速发展也起着举足轻重作用，这又对我国外贸构成不小压力。海关总署发布的数据显示，

前 8 个月，我国出口增长 7.1%，与 10% 的目标尚有差距，在当前外需市场受挫的背景下，八项举措稳外贸，无疑为市场注入了“强心剂”。

近年来，经济危机的余波还未过去，整个世界经济还未实现真正意义上的复苏，加上我国外贸疲软之势日益显现，外部的环境难以把控，要提振出口还需从企业内部出发，降低出口企业成本、减轻企业负担、提供贸易便利化等成为此次维稳外贸八项举措的出发点。出口退税、缓解出口企业的融资困难、提高贸易便利化水平、妥善应对贸易摩擦、优化外贸国内区域布局等具有针对性的措施成为此次出台意见中的几大看点，也为营造个更为便捷、快速的出口环境创造了政策条件。

相关人士透露，《意见》出台后，有关部门将根据意见，在出口退税、金融、出口信保等方面出台更细化的措施。为保外贸目标的实现，接下来的月份，促外贸的各项措施会进入密集的落实期。

通信设备外贸出口严峻形势或转暖

据海关统计数据显示，今年 1-7 月，我国通信设备、广播电视设备和家电四类整机产品出口额分别达到 72、58 和 495 亿美元，同比增长 12.9%、4.9% 和 -5.0%，除家用电子电器产品出口额下降外，其他两类产品出口增速分别高于平均水平 9.2 和 1.2 个百分点，成为拉动电子信息产品出口增长的主要力量。

但是受到外向型发展模式的制约，全球经济增长的低迷会对我国电子产业的出口形成较大阻力，产业规模增长前景不容乐观。《意见》提出，优化出口商品结构，深入实施科技兴贸和以质取胜战略，扩大技术和资金密集型的机电产品、高技术高附加值产品和节能环保产品出口。这无疑有助于整个电子行业的复苏和企业度过难关。

在外贸大军中，通信产业无疑是一支劲旅。在日前公布的 2012 年中国对外贸易民营 500 强企业名单中，深圳华为技术有限公司连任二届榜首。在当前经济形势下，美欧等国向外转嫁危机的意图愈加明显，贸易摩擦政治化倾向不断抬头，这一领域也成为贸易摩擦的重点。据商务部统计显示，2011 年国外共对中国发起反倾销、反补贴、保障措施、特保调查 67 起，涉案金额 59 亿美元，被调查产品主要涉及钢铁、机电等多个领域。

有证券商认为，《意见》提出“积极应对贸易摩擦”，华为、中兴在美国、欧洲面临的贸易保护主义问题，未来也将可能更多得到外交资源的支持。同时，“认真落实大型成套设备出口融资保险专项安排”——将有力拉动中兴、华为的海外市场拓展，尤其高毛利率、但现金流回款稍弱的非洲等新兴市场地区的项目开展。通信设备商海外业务在稳外贸政策推动下的加速回暖。

利用好电商渠道成社会经济、产业转型有力支撑

电子商务在外贸业务上的份量近年来呈不断上升的趋势，借助于现代信息技术的不断发展，特别是国际互联网的发展，逐渐形成一个电子商务的经营和市场环境。这是一个竞争更为激烈的国际化市场，但是作为屡遭国外限制的电子产业来说，这里又可以说是一片净土，运用电子商务却能够更好的解决这些问题。而且对于中小型的电子企业如何开拓国际市场，如何面对大企业的规模成本优势以及地域通路的局限性，电子商务正另辟蹊径。

对于我国外贸大军中大量存在的劳动密集型加工制造商，除了加快转型升级，增加产品科技附加值外，同时需利用好电商渠道。电子商务平台好订单网的专业人士表示：企业只有抓住这次“国八条”给予企业的喘息机会与调整时间，抓住机遇，练好内功，寻找新的企业经营模式，借助类似电子商务等新兴的营销渠道，利用新科技、新技术推出新产品，加快产业转型升级的步伐，实现自我突破，才能真正摆脱现在被动的发展局面。

作为保证国民经济平稳快速发展的重要基石之一，稳定外贸不容忽视，八项举措在增强外贸“保十”信心的同时，业界呼吁后期相关具体细则尤其是出口退税细则也应该要尽早的跟紧出台。来源：2012-9-27 通信信息报

[返回目录](#)

【国内行业环境】

中国专业 CDN 行业规模超 12 亿元

最新行业报告显示，2011 年全年中国的专业 CDN 行业收入规模为 12.4 亿元，同期全国整体 CDN 行业市场达到了 53.3 亿元，平均年增长率在 50% 以上，专业 CDN 行业市场在整体 CDN 市场的占比达到了 23%。

CDN 行业在过去的几年中呈现出非常积极的增长态势，主要是受到了传统互联网，如视频、电商、网游等厂商提升行业竞争力的拉动。与此同时，非互联网企业如航空、银行等行业纷纷开始互联网化进程，通过互联网开展业务，CDN 服务开始向传统行业拓展。移动互联网的飞速发展，信息量的极速增长，3G、Wi-Fi 等网络的兴起，也使得移动内容厂商对优化网络资源、提升终端用户体验的 CDN 服务产生了需求。

数据显示，2011 年，在专业 CDN 行业，前三名厂商占据了 98% 的市场份额。

点评：随着专业 CDN 的行业竞争日渐激烈，厂商由原来的凭借资源优势和价格战去占领市场份额的战略也在不断调整，开始通过技术创新、提供增值服务等方式去展开良性的差异化竞争。特别是今年以来，随着“宽带中国”战略的实

施，网络基础环境得到进一步改善，与此同时，互联网用户群体的增大和用户网络黏性的不断增强，致力于提升用户体验的 CDN 服务将在未来拥有更好的市场前景。来源：2012-9-27 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

工信部：TD-LTE 频谱规划一个月内出台

9 月 27 日消息，在今天上午召开的“2012 新一代宽带无线移动通信发展论坛”上，工业和信息化部无线电管理局谢飞波局长透露，国内 LTE 频谱规划将在一个月内出台。

会议上，谢飞波回顾了我国移动通信发展以来的频谱划分。“GSM 时代使用了 900MHz、1800MHz，3G 时代规划了 2.1GHz 与 2.3GHz，我们的 LTE 频谱规划很快也会出台。”他指出，在 4G 或者 LTE 频率规划时，以淘汰过时技术，将空置资源供频谱使用效率更高的技术使用为原则。

据通信世界网了解，今年年初，工业和信息化部正式将小灵通使用的 1.9GHz F 频段用于 TDD 模式的移动通信系统。与 TD-LTE 目前使用的 2.3GHz 和 2.6GHz 等 TD-LTE 主流频段，1.9GHz 频段在传播特性、覆盖面积等指标上表现更为卓越。

随着我国 TD-LTE 规模试点逐步推进，商用已近在眼前。而原本计划 2-3 年内才发布的 4G 牌照，目前已经提前。本月 11 日，工业和信息化部苗圩部长表示，工信部已决定将于一年左右的时间发放 TD-LTE 牌照。

而在 TD-LTE 商用之前，频段划分显得尤为迫切。TD 产业联盟秘书长杨骅此前表示，希望我国尽快发布 TD-LTE 频谱规划，这对全球的 TD-LTE 发展具有示范意义。

统计数据显示，截至目前，全球已有 51 张 TD-LTE 试验网络，其中 6 个达到了商用阶段。来源：2012-9-27 通信世界网微博

[返回目录](#)

工信部：今年 3G 手机出货已超过 2G 手机

中国移动终端产业链大会暨渠道合作签约仪式今日在北京召开，工业和信息化部电信管理局李学林副局长在会上称，今年以来，3G 手机以及智能手机的出货量分别超过了 2G 手机和功能手机。

李学林介绍，3G 网络的发展离不开终端的支持，同时又带动了终端的发展。今年上半年手机新出机型 2099 款，3G 手机占 38.1%，从出货量看上半年手机出货 2 亿部，其中 3G 手机占了将 55%，因此，无论从机型还是出货量看，3G 手机同比都在迅猛增长。TD 手机产品基本做到了其他手机同质、同价、同时推出，有力的推动了 TD 终端产业的发展。

数据显示，截至 2012 年 8 月底，中国 3G 用户达到 1.93 亿，其中中国移动 3G 用户达到 7200 万，占 3G 用户的 37.4%。来源：2012-9-27 新浪科技微博

[返回目录](#)

国内 3G 用户近 2 亿 4G 牌照明朗运营商策略生变

统计数据显示，截至 8 月底国内 3G 用户整体规模达到 1.92 亿户，渗透率近 18%。三大运营商 8 月份表现不尽相同，联通电信 3G 持续平稳增长，中移动走高。就整体而言，在运营商流量套餐优惠、终端补贴等策略的多方攻势下，3G 替代 2G 的效应在持续增强。

昔日运营商大佬中移动布局 4G 网络速度加快，尤其是在工信部表示 4G 牌照将于明年发布之后更是卯足了劲。但是对于中联通和中电信而言，未来的挑战将更加严峻。4G 牌照的提前下发压缩了 3G 发展时间窗，三大运营商未来的策略也将随之变动。

3G 替代效应持续增强

当下，三大运营商均放慢了 3G 网络建设的步伐，对 3G 的投资也有所放缓，显然我国 3G 经过 3 年多的建设发展，已经逐步由建设的高峰期向发展稳定期过度。3G 替代 2G 的效应持续增强，从三大运营商 8 月份运营数据可窥见一斑。

中移动在破除了 7 月份的负增长阴霾之后，8 月份 3G 用户增长 316 万户，3G 用户总数达到 7214 万户，其移动用户总数也达到了 6.93 亿。中电信 8 月新增移动用户 251 万户，移动用户总数达到 1.49 亿；其中 3G 用户新增 263 万户，总数达到 5644 万户。中联通 8 月新增 3G 用户 306.9 万，3G 总规模达到 6368.6 万户。

中移动 8 月份的表现颇为抢眼，新增 316 万 3G 用户可以说是一个巨大的突破，这也是中移动今年来首次单月 3G 增量突破 300 万。相对于中移动，中联通的表现就显得比较稳重，从新增 3G 用户数上看联通虽有所放缓，但起伏不大。从整体来看，国内 3G 用户总数达到了 1.922 亿户，3G 渗透率将近 18%，而去年年底我国 3G 的渗透率是 13%，仅仅半年就增加 5%，3G 替代 2G 发展的脚步越来越快了。

4G 牌照利好促中移动高增长

3G 替代 2G 的步伐在加快，2G 时代的领头羊，中移动却由于产业链薄弱加之 3G 牌照失势等因素，在竞争中处于下风。因此，工信部已决定将于未来一年左右的时间发放 TD-LTE 牌照这一消息对于由中国主导的 4G 技术 TD-LTE 无疑是一个大利好。

中移动董事长奚国华介绍，2012 年中国移动将在 14 个城市进行 TD-LTE 扩大规模试验。此前参与 TD-LTE 规模试验的城市为 7 个。中移动计划到今年年底建成 2 万个 4G 基站，2013 年底前完成 20 万个基站的建设。

相比移动对 4G 的热情，中国电信董事长王晓初表示，研究部门已开始跟踪 4G，但目前并无具体计划。联通和电信这两家运营商当下看重的是 3G 的发展状况，从多个方面积极的推进 2G 向 3G 转化。例如在套餐资费方面，中电信和中联通打破过去 2G 的传统，在数据业务创新方面，推出手机上网、手机电视、手机音乐、手机邮箱、手机搜索等创新业务，吸引潜在的 3G 客户入网、转网。

对于 4G 牌照提前下发的消息，中联通和中电信仍有点“有苦说不出”的感觉。“我们刚刚才有‘翻身’的感觉，而且 3G 这几年大规模的投入还没有回收，又上马 4G，对我们也不公平。”联通相关人士如是说。

牌照提前下发刺激运营商 3G 策略调整

三大运营商看似只有中移动为 4G 牌照下放兴奋不已，中联通和中电信站在旁边冷眼观看，但是从种种迹象上来看，4G 牌照提前下发的消息对三大运营商 3G 发展的策略依旧产生了一定的影响。

中电信方面，中移动高层欲拉拢电信参与 TD-LTE 的建设，从推测上看，参与 TD-LTE 建设短期内对中电信能产生利好。但是中国电信董事长王晓初曾表示，只有当 3G 普及率提高到一定程度，才谈得上发展 4G。目前而言，国内 3G 普及率 18%，加上工信部部长苗圩表示 4G 牌照未来一年左右会发放下来等因素的集合，或许 4G 议程也已经摆在了中电信的议程表中。

中联通方面，凭借着优势的产业链资源和 3G 牌照，其 3G 优势依然持续，iPhone 5 的发布更为其增添了筹码。但是面对中移动在 4G 领域咄咄逼人的态势，中联通也坐立难安。中联通此前抛出了建网 LTE 的计划，不仅能为自身打造 4G 运营商的形象，更是挽留用户为未来市场作铺垫的需要。或许中联通不必如中移动般匆匆上马 4G，但 4G 的口号却必须要吼出来。

反观中移动方面，却面临着前所未有的尴尬，一方面受限于手中的 3G 牌照，发展 4G 是其必然的出路，但另一方面在得知 4G 牌照将于明年发放后，其 4G 建设必然会加快速度，而其 3G 鸡肋的意味却愈发明显。在不断推进 4G 的过程中，中移动或将面临着 3G、4G 双手互搏的尴尬。来源：2012-9-27 通信信息报

民企加速入局最后一公里 宽带竞争聚焦差异体验

宽带“最后一公里”建设难题一直牵动市场心弦。近日工信部部长苗圩再次表态，宽带“最后一公里”将留给民企，参与范围包括接入网、转售服务等业务，凸显民企在“最后一公里”的重要性。那么，民企参与“最后一公里”建设，能在多大程度上改变当前宽带市场格局，高层又应该如何通过顶层设计作出正确引导，在激发民企积极性的同时不断提升用户的宽带使用体验？对此，本报记者采访了北京邮电大学教授石文华。石文华认为，民企进入宽带“最后一公里”建设，颠覆了传统的宽带运营模式，但民企的优势在于接入资源、服务与运营。为促成运营商、民企实现合作共赢局面的形成，监管层需要在利益分配机制、合作运营机制等方面有清晰的预期。

民企颠覆传统宽带运营模式

民企加快进入电信业受到鼓励，能否借力民企突破宽带“最后一公里”建设瓶颈摆到各方面前。

此前，高层多次强调“最后一公里”的重要性，目前也逐步研究政策规范管理驻地网建设。石文华认为，总体而言，民企进入“最后一公里”颠覆了宽带传统运营模式，即从“运营商——客户”模式转变成为“运营商——接入网(民企)——客户”与“运营商——客户”混存的模式。

模式的变革或许会侵犯到现存运营商的利益。一方面是因为现存的运营商又当网络资源的批发者，又是运营者。另一方面，宽带市场竞争激烈，最后一公里的价格战、重复建设问题尚未完全扭转，为了保障企业自身的发展，运营商有意愿也有条件来约束接入网(民企)的发展。这也就给高层提出了新的难题，必须认清该优先保障何方的利益，同时不能因为偏袒一方而造成电信业开放局面的僵化或者运营商陷入更加尴尬的境地。

不过，长期而言，相信接入网(民企)市场发展也是大浪淘沙，可能在各地甚至全国形成几家比较主要的接入网(民企)公司，最终不太可能百花齐放。它们的优势应该在于接入资源、服务与运营，甚至可能会有房地产公司可能会有房地产公司可能以某种身份进入，但相信它们也是先天不足，头上一直悬着达摩克利斯之剑。

四大影响考验宽带产业链智慧

从工信部部长苗圩的讲话内容来看，所谓“民企”具体指代哪些市场主体，目前尚不清楚。另外，广电运营商、中国移动会不会借此重新楔入宽带市场，也

不得而知。总而言之，各种问题缠绕在光纤改造的大格局之上，监管部门的挑战可谓前所未有，欲破解“宽带中国”战略推进过程的难题，需要与时俱进的应对之策方能成功。

石文华指出，以上问题需政策部门作出进一步细化，从而提升民企入局的可行性，与加强政策的执行力度。总结来看，监管部门面临的挑战主要是，从本质而言，运营商-接入网(民企)有可能形成双赢格局，但也可能相反。双赢格局的形成需要运营商有为了长期利益牺牲短期利益的勇气、需要有一个合适的利益分配机制、需要一个清晰的合作运营模式等，监管部门需要对这类问题有清晰的预期和战略方向。

另外，石文华指出，民企进入宽带最后一公里建设，大体上会带来四方面的影响，需要引起各方面的重视，同时寄望顶层设计先行，加快实现最后一公里瓶颈突破。首先，民企对运营商的实体渠道、电子渠道、套餐、计费、网络运维等或许冲击很大，这些冲击需要运营商作出艰难的改变，这类成本谁来负担？其次，谁为最终客户负责。为防止受理投诉时出现扯皮现象，政策和资金或许会扶持接入网(民企)公司，但有可能导致被接入网(民企)公司绑架的局面。再次，需要考虑以下问题。最后一公里的装维如何保障，运营商与接入网(民企)的权责界限如何划分，客户跟谁签约，谁受理，谁收费。这些问题捋不清，发展或许会受到很大的限制。最后，民企是进入宽带新增市场，还是抢夺原有市场，与固话的关系如何正确处理，均需要在实践中不断摸索。

三个维度比拼宽带使用体验

民企有望分羹宽带市场，产业链积极性与服务水平提升基础更为坚定。技术上看，宽带“最后一公里”的共建共享趋势渐现。“最后一公里”建设本身具有天然垄断性，但近年围绕用户选择权问题，原先的“谁投资，谁建设”的宽带运营模式屡遭诟病，市场呼唤宽带选择权交还用户。内容上看，工信部今年密集出台政策，鼓励民企开展接入网、驻地网业务，从而进入电信基础运营市场。

在此背景下，未来运营商在宽带市场的监管预计规范化，竞争的焦点则可能转移至宽带质量与差异化服务。哪家运营商能够提供更具有性价比的宽带网络、更加快速响应用户需求的服务，哪家运营商就能制胜下一阶段的白热化竞争。石文华对此指出，运营商必须着力提升用户的宽带使用体验。这种体验包含预约、装维和应用等多种维度。

预约层面，电信运营商是否能用快捷渠道，例如热线、网厅、掌厅、短厅开展预约服务，这种预约需要协调前后端众多的资源；是否能把预约区间缩小，例如区间长度不超过 15 分钟。

装维层面，装维人员能否按照预约的时间到达现场。在很多装维人员外包的情况下，如何保障他们的职业素养、服务能力和业务能力等。另外，客户的延伸需求又该如何满足，包括友好的布线、电脑故障、甚至一些应用推荐下载等。

应用层面，运营商都有宽带门户，如何与一般的互联网门户竞争，如何与接入网(民企)公司竞争？与前者比，运营商的互联网基因存在天性不足的缺点；与后者比，运营商在核心服务、延伸服务、内容资源可能也有差距，因此建议运营商向 CP 要内容，向互联网公司学体验，这是在应用层面需要做的。来源：

2012-9-27 通信信息报

[返回目录](#)

【国际行业环境】

美国会称华为中兴威胁国家安全

当地时间 9 月 13 日，美国众议院情报委员会就华为、中兴通讯是否威胁美国国家安全的调查举行公开听证。华为高级副总裁丁少华与中兴通讯高级副总裁朱进云出席听证会。

10 月 8 日，美国众议院情报委员会对华为和中兴通讯为期一年的调查结果浮出水面。这份 52 页的非保密报告草案称：华为技术有限公司与中兴通讯股份有限公司(000063，中兴通讯)的设备可能被用来针对美国民众进行间谍活动，给美国国家安全带来风险。该报告建议，美国政府应避免使用这两家公司的设备，美国企业也应寻找可替代华为与中兴通讯的电信设备供应商。

美国众议院情报委员会在报告中称，上述两家公司在长达一年的调查中，未能配合调查。

上述种种说法遭到了华为和中兴通讯的竭力否认。华为昨日在发给早报记者的一份中文声明中称，在过去 11 个月里，华为最高管理层在华盛顿、香港和深圳多次面对面回复了美国众议院情报委员会的问题，美国众议院情报委员会成员检查了华为的研发、培训、生产等区域，华为还提供了大量文档，包括过去 10 年的董事会、监事会的名单，从 1987 年成立以来每一年的销售数据，以及持股员工名单和持股数量，资金来源及财务运作等。

中兴通讯亦称，该公司全力配合调查，其所提供的设备不会对美国市场造成任何安全威胁。

2011 年，华为在美国的销售额为 13 亿美元，中兴通讯在美销售额为 3000 万美元。华为是继瑞典爱立信之后，全球第二大路由器、交换器及其他电信设备的生产商。中兴通讯则位列第五，其眼下在美国主要是销售智能手机等设备。

华尔街日报分析，美国众议院情报委员会报告的出台等于捅破了一层窗户纸：长期以来，美国军方和情报机构官员一直在私下里警告，中国对美国防务系统和企业构成网络间谍威胁。美国政府官员因担心激怒中国，一直不愿公开表明这些关切。如今，这一问题被摆到了台面上，因此“报告可能会让美中关系更趋紧张”。

中国外交部发言人洪磊昨日回应称，“中国电信企业按照市场经济原则开展国际化经营，其在美投资体现了中美经贸关系互利共赢的性质。中方希望美国国会尊重事实，摒弃偏见，多做有利于中美经贸合作的事，而不是相反。”

“精英网络战单位”

美国众议院情报委员会的上述调查启动于去年 11 月，理由是这两家中国企业的产品“涉嫌为中国间谍活动提供便利”。今年 9 月中旬，华为和中兴的高管分别被要求在美众院听证会上提供证词。这是历史上首次中国企业负责人出席国会听证会，为自身企业辩解。

同时，上述听证会也是美国众议院情报委员会少见的公开听证会，该委员会负责监督美国情报部门，包括美国政府下属的 17 个与情报活动相关的部门以及军事情报活动；现任委员会主席罗杰斯(Mike Rogers)为密歇根州共和党议员、前 FBI 特工。

据华尔街日报报道，美国众议院情报委员会在报告草案中说，该机构之所以专注于调查华为和中兴，是因为它们归中国所有，这对美国的国家安全构成了最大的威胁。

该报告称，美国众议院情报委员会对华为可能存在违规操作的指控，是部分基于对华为现任和前任员工的访谈。但该委员会并没有提供上述人士的身份信息。

彭博社昨日援引上述报告称，华为现任和前任员工供给委员会的公司内部文件显示，华为曾为一个被称为“精英网络战单位(elite cyber-warfare unit)”的项目提供服务。报告称，该内部文件看上去是“真实”的。

罗杰斯称，“中国是针对美国发起网络间谍活动最多的国家。”

值得注意的是，这份 52 页的非保密报告草案并没有提供有关两家公司设备被用于在美间谍活动的证据。报告只是说，美国的一些公司遇到了蹊跷的或是令人警觉的事件，这些事件与华为或中兴的设备有关。报告没有提供这些事件的细节。报告称，一份保密的附录中包含了一些加剧人们担忧的信息。

此外，报告指出，华为寻求在美国获得订单时，有过被指欺诈和行贿的案例。报告同时提到了华为员工持旅游签证在美国全职工作的例子。

“危险的政治干预”

作为被调查方，华为与中兴通讯在昨日的回应中都在力证清白，并指出其提供的产品不会对美国的国家安全造成任何威胁。

华为自去年开始在美国销售网络设备，并已卖给一系列中小型运营商，尤其是在乡村地区。过去 4 年，华为还通过美国运营商来销售手机。

华为在昨日提供给早报记者的一份声明中称，该公司“抱着良好的意愿，全力和委员会进行公开、透明的合作”。这些合作包括：华为的最高管理层在华盛顿、香港和深圳，多次面对面回复了委员会的问题；委员会成员检查了华为的研发、培训、生产等区域，华为还提供了大量文档，包括过去 10 年的董事会、监事会的名单；从 1987 年成立以来每一年的销售数据，以及持股员工名单和持股数量，资金来源及财务运作等。

“我们透明地呈现这些信息，只为确保此次调查符合事实，能客观地审视华为……”华为称，“即便如此，委员会的一切活动和努力似乎都指向一个事先已确定的结果。”

华为在昨日的声明中特别提到，美国众议院情报委员会在决定启动调查之前，该委员会的高级成员就公开通过媒体呼吁美国商界，“在选择华为设备上采取谨慎态度”。

华为称，美国众议院情报委员会的报告“应该被视为危险的政治干预。”

根据相关规定，美国众议院情报委员会并无权得出企业是否违反美国联邦法律的结论。该委员会的官员打算将有关华为的调查结果交由美国司法部和国土安全部处理。

此次遭美国会调查的另一中国公司中兴通讯昨日也在声明中说，自 2012 年 4 月，中兴通讯已用事实向美国众议院情报委员会证明，该公司是中国最独立的、透明的、致力于全球贸易的上市公司。中兴通讯称，在中国企业与美国国会调查的配合方面，“中兴通讯在透明和合作上已建立一个前所未有的标准”。

中兴通讯指出，该公司提供给所有美国运营商的可信赖交付模型里，中兴通讯设备是由一个独立的受美国政府监督的美国安全评估实验室进行评估的。

中兴通讯吁美方审视

整个电信产业供应链

值得注意的是，华为在海外拥有不小的业务规模，却并没有遭遇类似在美国市场的众多坎坷。

英国金融时报称，华为大约 70% 的营收来自海外，该公司在英国也拥有规模可观的业务。就在最近，华为宣布拟在英国投资 20 亿美元，并将在今后 5 年里把英国员工人数大致增加一倍，至 1500 人。

华为在昨日的声明中也强调，“25年来，我们没有任何不良纪录……华为解决方案的安全性和完整性是业界公认的，目前我们的诚信表现和产品质量和安全得到全球140多个市场的认可，被超过500家运营商使用，我们的产品服务了全球近30亿人口。”

华为认为，美国众议院情报委员会在调查中有选择性无视的问题。“这个报告根本就没有关注ICT行业所面临的挑战。几乎每个ICT企业都在全球进行研发、软件编码和生产，共享同一个供应链，网络安全挑战超越于某个公司或国家。委员会的调查报告对于这一事实，始终无视。我们不得不怀疑，这样的一个报告的唯一目的，就是阻碍竞争、阻挠来自中国的ICT公司进入美国市场。”

中兴通讯在昨日的声明中也提到了类似问题：“几乎所有的美国电信设备供应商(包括西方供应商)，都在中国进行生产。因此，中兴通讯敦促委员会扩大视野审视整个电信产业供应链，所有供应商都应该向美国运营商提供一致的可信赖交付解决方案。”

“思科中止与中兴 长期销售合作关系”

华为和中兴遭遇的调查，只是中国公司在美境遇的一个缩影。

事实上，早在2008年，在美国外国投资委员会(CFIUS)提出反对意见后，华为就被迫放弃与贝恩资本(Bain Capital)联手竞购美国网络设备制造商3Com。去年，华为还被迫放弃收购IT初创企业3Leaf Systems资产的计划。个中原因，皆与美国当局认为上述收购可能威胁美国国家安全有关。

为了缓和与美国政界的关系，华为加大了在美游说力度。根据美国参议院的记录，华为在今年上半年的游说费用达到了82万美元，是去年同期的4倍之多。《华盛顿邮报》此前报道称，从去年11月以来，华为已经聘请了6家游说公司，并在今年3月注册了内部员工游说者，包括3位前美国国会助手。

路透社则报道称，2009年时，华为登记在案的游说机构只有一家，而现在已经有了7家。华为不仅通过游说政府官员来改善形象，还通过各类赞助和营销来吸引主流受众，包括伦敦奥运会期间在NBC播广告，赞助芝加哥的一场食品博览会等。

但此番美国众议院情报委员会的调查结论的出炉，不啻是对华为的大打击。

中兴通讯所受打击看上去也不小。据路透社10月8日报道，思科中止了与中兴通讯的长期销售合作关系，之前该公司对中兴涉嫌向伊朗出售思科电信设备进行了内部调查。美国商务部、相关的国会委员会和美国联邦调查局也就此事展开调查。(编注：中兴通讯今年上半年在美的游说花费从去年同期的10万美元减少至8万美元。此前中兴曾聘请共和党前任参议员克里斯滕森，但路透社称，因

为中兴向伊朗出售美国电脑设备，违反美国对伊制裁措施，遭到了 FBI 的刑事调查，之后克里斯滕森也辞去了游说职责。)

关于思科中止合作一事，上述报道援引中兴通讯发言人的表态称，“中兴通讯在对伊朗调查的问题上正积极与美国政府合作，我们相信此事将得到妥善处理。”

观察人士指出，美国大选之年，类似的政治阻力对力图开拓美国市场的中国企业而言，显得尤为突出。今年 3 月前后，三一重工的关联公司 Ralls 收购了 4 个在美国俄勒冈州的风电场。此后不久，美国海军称，其密切关注其中一处风电场的所在地。美海军以风电场的“风力涡轮机对此处空气的扰动”和影响“军事飞机的低空训练”为由，要求 Ralls 改变风电场的位置规划。

Ralls 立刻照办，并于 6 月 28 日向 CFIUS 递交了一份自愿申报，对收购交易进行披露。不过 CFIUS 发出命令，即使更改了位置，该交易还是对美国构成国家安全风险，所有的操作必须终止，而不仅仅限于海军所关切的一处风电场。为此，9 月 12 日，Ralls 公司将 CFIUS 告上法庭。

但美国当地时间 9 月 28 日，奥巴马仍以“威胁美国国家安全”为由，签发命令，禁止 Ralls 公司在美国俄勒冈州一军事基地附近兴建四个风电场，并要求 Ralls 公司撤出全部投资。10 月 1 日，Ralls 将奥巴马也列入被告之列。来源：2012-10-9 东方早报

[返回目录](#)

日本 3G 占有率达 100%：2G 已于 3 月 31 日全面停止

“2012 移动互联网与智能终端峰会”昨日在深圳召开。在峰会上日本 NTT Docomo 研究院院长佐野昇表示，截止 2012 年 8 月底，日本手机用户达 1 亿 2665 万户，3G 占有率达 100%，日本已经在 2012 年 3 月 31 日全面停止 2G。

其中，WCDMA 制式被日本四大移动运营商中的三家采用，市场份额为 73%，NTT 市场份额为 48%，2011 年总收入 42400 亿日元(约 3250 亿人民币)。

佐野昇表示，NTT 现在面临 APRU 值的下滑，正在努力提升手机技术和服 务，以阻止 APRU 值下滑。目前用户每月 APRU 值为 4870 日元(约 373 元人民币)，呈下滑趋势，其中语音 APRU 为 2280 日元大幅下滑，数据 APRU 为 2670 日元持续增长。在 2010 年年底，数据 APRU 值超过了语音，并从此不断拉大距离。

另外，佐野昇还表示，NTT 目标是到 2015 年，智能手机用户增长到 4000 万户，其中 LTE 用户从 500 万增长到 3000 万户。来源：2012-9-28 中国通信网

[返回目录](#)

运营竞争篇

【竞合场域】

运营商黄金周掀促销大战

运营商的渠道变革正步步深入。随着中秋、“十一”双节销售旺季的到来，三大运营商也掀起新一轮促销大战，值得关注的是，社会渠道和电子渠道成为其中的重头戏。近日，中国电信线上与线上、自有与社会渠道齐发力，推出环环相扣的促销活动，在各地举办天翼 3G 智能手机节，并趁势携手社会渠道推出“天翼云卡”。在渠道变革上步伐颇大的中国联通继续深化探索。近日，中国联通董事长常小兵率高层团队造访其最大社会渠道苏宁，双方将在巩固 3G 手机推广的基础上，进一步强化苏宁易购线上销售，拓展宽带、集团客户业务，云终端产品合作。而中移动也按耐不住，据报道，中国移动一位高管表示，计划在未来 3 年内，将公司最高 30% 的定制手机通过电子商务渠道销售。

运营商多渠道多手段营销

在金九银十的销售黄金时期，运营商也按耐不住了，纷纷多渠道多手段加入促销大战，与往年相比，社会渠道尤其是电子渠道开始真正发挥用武之地。

中国电信方面，各省市分公司在推出天翼 3G 智能手机节的基础上，配套推出三项业务促销：一是为推动社会渠道快速发力，中国电信 9 月 25 日全面投放首款全国性 3G 预付费产品天翼云卡。据了解，云卡分为飞 Young19 元、乐享 49 元和乐享 89 元三档套餐，36 个月内赠送话费分别为 1000 元、2000 元和 3000 元。值得关注的是，云卡摆脱了中国电信传统的终端捆绑销售策略，实现用户自由选择、渠道自由销售、终端自由匹配。二是中国电信新号段“181”闪亮登场，预存款低至 0 元。三是结合“跨越 2G 玩 3G”活动，延续入网用户可获 1G 流量优惠。

而电子渠道方面，中国电信天翼手机网同步推出一系列优惠措施，北京电信网上商城还联手京东商城推出力度空前的黄金大促活动，三星 I779、联想 S850E、华为 G330C、酷派 5870 等终端大降价。

中国联通方面，上海联通 25 日启动以“百款智能手机零元购，千款应用程序免费装，万份购物卡天天送”为主题的“智能手机节”。而在社会渠道上，中国联通董事长常小兵日前亲自造访苏宁，并表示强化线上合作，拓展宽带、集团客户业务，云终端产品合作，表明中国联通与社会渠道的合作将进一步升级。目前，联通专区已进驻苏宁全国 1700 家门店，并与线上苏宁易购开展合约机销售、充值业务合作。预计今年年底，苏宁渠道在网联通 3G 用户将达 200 万。

补短社会渠道与电子渠道

随着 3G 步入规模爆发前夜，对用户的争夺战日益白热化，终端销售和客户服务的重要性日益凸显，渠道首当其冲成为前沿阵地。因此，运营商一方面不约而同地优化升级服务，提升用户体验，防止服务成为业务发展短板。另一方面，扩大渠道覆盖面，增加直面用户的机会。尤其是，运营商纷纷把电子渠道作为核心渠道发展并提高到战略高度，并广泛与社会渠道建立战略合作，拓展用户和市场。

拥有强大社会实体渠道阵营的中移动此前并不太关注电子渠道，随着 3G 市场压力加大，中移动也开始补电子渠道的课。据《中国日报》英文版报道，中国移动终端总经理马景新表示，公司将推出自己运营的在线手机商店，帮助刺激手机销售，计划在未来 3 年内，将公司最高 30% 的定制手机通过电子商务渠道销售。此前，中移动在天猫开通了旗舰店，网上营业厅也进行了相应的改版。

而先行一步的中联通和中电信的渠道改革已初显成效。2012 年，中联通在年度工作规划中首次提出“将电子渠道打造成 3G 销售服务的主渠道”的口号。为加强对渠道的掌控能力，中联通成立纵向垂直到底的网络公司和 IT 支撑事业部，推进扁平化营销组织体系建设，还成立了电子商务部。中电信在渠道拓展上也多线发力，加强与手机全国代理商、家电连锁卖场、零售渠道商、电商等各类社会渠道的合作，推进 CDMA 终端运营社会化。2012 年，中国电信集团公司在终端营销层面，将会实行直供模式，以扩展电子渠道，降低成本。

渠道融合与差异化发展成趋势

归根到底，运营商加强网上销售力度，争取社会渠道资源，推出便捷性的创新服务举措，本质上都是为了争夺用户。围绕这一目标，运营商自有实体渠道和电子渠道，以及社会渠道正进一步融合。

知名电信业专家马继华对此认为，3G 和移动互联网的发展让终端与业务应用结合越发紧密，以至于以前以服务为主的营业厅要变成大卖场，而以前注重一锤子买卖的卖场要努力做好服务实现细水长流。运营商的渠道融合成为趋势。运营商的实体渠道和电子渠道要融合，服务渠道和销售渠道要融合，自办渠道和社会渠道要融合，支撑手段要融合，管理制度要融合，甚至渠道和产品也要融合，

最终就是为了能够实现帮助客户选择最佳渠道链、最优产品购买流程、最便捷服务通道。

不过，各渠道特点不同，运营商需要发挥渠道的差异化优势，更好地服务用户，实现渠道功能最大化。德国电信咨询公司谭炎明表示，“社会渠道客户覆盖面广、成本低，可通过标准化的产品销售迅速帮助运营商扩大其用户量和产品销售额；运营商自有渠道则可以通过对其掌握的用户数据和客户行为习惯的分析，针对不同客户进行个性化的产品定制和深度销售。”

言而总之，在注重服务体验的 3G 时代，运营商需持续加强线上电子渠道的便捷性优势与线下渠道更重体验感的特征，为用户打造全方位、立体化的购买渠道和服务体系。来源：2012-9-27 通信信息报

[返回目录](#)

运营商合约机或遭市场疏远

合约机似乎正在被消费者“嫌弃”。据报道，美国第二大移动运营商 AT&T 首席执行官兰道尔·史蒂芬森近日表示，AT&T 正看到许多人显示出不愿升级周期而购买 iPhone 5 的意愿。这意味着这些用户愿意支付 649 美元的全价来购买 16GB 版 iPhone 5，而不是与 AT&T 签订两年协议以 199 美元的补贴价格购买这款产品。合约机是运营商争夺用户、抢占市场份额的重要手段，但只有在适合市场发展、不断创新的情况下，合约机才能饱含生机，发挥出更好的作用。

市场或会疏远合约机

运营商合约机近年来风行全球终端市场。世界银行日前发布报告称，截至今年 7 月份，全球手机合同式的合约机数量已经超过了约 60 亿部，而 2000 年仅为 10 亿部，此次报告的统计范围包括了世界人口中 3/4 的手机用户。

从运营商的定制机机型上看，有诺基亚、三星、苹果等的高端机，也有华为、中兴等的千元智能手机，运营商的定制机型覆盖了各个价位、各种品牌、各大操作系统……拿 iPhone 5 来说，才刚上市，美国、加拿大等国家的运营商就纷纷开始了对 iPhone 5 合约机的售价、补贴等情况的宣传，甚至还要几个月才能引进 iPhone 5 的中国三大运营商，也毫不吝啬放出有关苹果合约机的消息。运营商希望借合约机吸引用户的目的显而易见。

但是，在合约机正在盛行之时，市场上又传出了另一种声音。近日，美国运营商 AT&T 首席执行官兰道尔·史蒂芬森表示，AT&T 正看到许多人愿意支付 649 美元的全价来购买 16GB 版 iPhone 5，而不是与 AT&T 签订两年协议以 199 美

元的补贴价格购买。虽然史蒂芬森同时表示，目前还没有数据来支撑这种想法。但其并非空穴来风。

美国财经新闻网站 thestreet.com 日前发表文章指出，通过签订两年合同的方式获得运营商补贴，看似划算，实际上消费者很吃亏。相反，无锁版手机倒能给消费者带来更多的方便与实惠。另一方面，运营商也要面对巨大的利润压力，一旦消费者不再选用智能手机合同，电信运营商将是最大的输家。

由此预见，合约机或有被市场疏远的迹象。

定制模式存不利因素

据了解，手机补贴是上世纪 90 年代，运营商为激发低收入人群的购机意愿，加强对购机者的长期捆绑而设计出来的终端营销方案，这种营销方案在很短的时间内风靡全球，成为各国运营商一直沿用的手段。

“花多少钱买手机就送相应的话费，相当于白给一部手机。”这是卖家与消费者对合约机的通常理解。大额的手机补贴，是吸引用户的重要原因之一。

事实也基本是这样，通过购买合约机，消费者可以获得物美价廉的终端产品。一方面，运营商定制机一般都是国内外品牌机型，并且一定是行货，这样质量就有保证了。另一方面，运营商对合约机有大幅度的补贴，最大限度地降低了消费者的购机成本。这样看起来，合约机比买裸机要划算不少。

但有得有失，合约机也会给消费者带来一些不便，比如其一般 2-3 年的合约期显得过长、套餐不可灵活更改、不能换卡等。

对于电信运营商来说，虽然通过推出优质的定制智能手机，不仅可以招揽大量 3G 用户，还可以借机内置相关应用，发展相关增值业务拓展流量经营。但大额的手机补贴也成了运营商一大负担。

据巴克莱(Barclays)分析师詹姆斯·拉特克利夫表示，iPhone 的补贴比 Android 智能手机的补贴高出至多 60%。拉特克利夫预计，运营商为 iPhone 提供的补贴约为 400 美元，其他智能手机设备在 250 美元至 300 美元。这意味着，运营商要在 iPhone 的用户购买设备 9 个月后才能开始盈利，而其他智能手机用户则需要 5 至 6 个月时间。在中国，中国联通今年 2 月开始销售 iPhone 4S，之后的数据显示，今年上半年中国电信的 EBITDA 利润率同比下滑了四个百分点，降至 38.5%。随着 3G 竞争日益激烈，运营商为争抢用户，补贴的力度也越来越大，这严重影响了运营商的盈利状况。

精细化服务有利拓展用户

“得终端者得天下”，终端对于电信运营商来说至关重要，但终端与利润不宜偏废其一。在合约机能为运营商带来一定新增用户的背景下，运营商推出适合不同用户群的精细化、灵活的套餐与服务，或更易博得用户的“芳心”。

目前来看，用户买合约机，省下了买手机的钱，却往往需要额外花更多的话费，而且其他更实在的优惠都无法享受。并且，两年合约期之间，用户的需求在不停地变化着。正如美国财经新闻网站 thestreet.com 上发表文章所言，“很快你可能需要每月支付 30 美元或更少购买只包括数据流量的套餐，因为你不需要任何的通话套餐或者短信套餐。通过这种方式，与现在 AT&T 和 Verizon 的‘数据/短信/通话’全包套餐相比，你在两年里可能甚至节省超过 1080 美元。”因此，运营商制定出更灵活的套餐很重要。

另外，不同的用户群消费特点不同。运营商可以为学生族制定出“尝鲜+话费不高+流量需求多”的套餐，为工薪族制定出“通话多+话费 200 元以上+适度上网”的套餐，而流动人群则需要“经常换号+长途电话多”的套餐。这样，将可借助合约机拓展到各个人群的用户。

运营商定制合约机需要不断创新，在高性价比的智能机与精细化服务套餐的双轮驱动下，合约机才能成为电信运营商发展用户、争夺市场份额的重要工具。
来源：2012-9-27 通信信息报

[返回目录](#)

通信展四核终端风行 竞争白热化加速市场普及

在今年的通信展中，国产各大手机厂商相继推出了旗下多核智能终端产品吸引了消费者的眼光，在这些国产手机中，价格低成为它们叫板国际一线品牌的优势，但是微利润过后手机品牌也就缺乏了持续竞争力，厂家只有通过强大创新软硬件一起抓，才能更好促进终端做大做强。

通信展四核手机展露风头

智能手机的快速发展，推动了智能手机厂商对手机硬件配置的不断提升，从单核 600MHZ 到单核 1GMHZ，再到双核 1.5GMHZ，到目前的四核手机。

在今年的通信展中，海信展台上展示了一款采用四核处理器的手机模型，尽管不是真机不能实地体验颇为遗憾，但是据工作人员透露，这款手机将在年底上市。从数据来看，这款手机搭载了一颗 1.5GHz 主频 Tegra 3 四核处理器，支持 3D 渲染，预计在游戏以及多媒体性能方面将有出色的表现。

在华为展台上，号称拥有世界最快的 CPU+GPU 双处理器的 Ascend D1 四核 XL 手机，结合其屏幕配置、视音频技术，在目前业界可属一流，同台还展出华为全高清平板电脑华为 MediaPad 10，1.4GHz 四核处理器可以流畅地玩 3D 游戏，吸引不少观众体验。

中兴也不甘示弱，在通信展上展出了其刚刚发布的，目前在售四核手机中最薄的一款 Grand Era。该机采用英伟达 1.5GHz“4 加 1”核心移动处理器，能够大幅提升处理器的性能，实现对功耗的智能管理，延长手机充电后的使用时间。

从本次通信展已经昭示出多核时代的来临，并且已引起了业界专家关注。工业和信息化部电信研究院泰尔实验室主任何桂立表示：“终端领域的代表企业均推出了双核，甚至四核产品，已经充分证明用户存在相应产品的需求。”

终端竞争白热化，四核价格战苗头初现

回顾手机“核”历程，从 2011 年出现双核手机到四核处理器的高配手机出现，仅仅相隔一年，与双核时代相似，这些手机未大规模上市便出现了低价趋势，甚至是价格战的苗头。

今年 6 月，魅族四核手机上市，MX32GB 版本的售价为每部 2999 元左右，这一售价将国产四核手机的价格降到了 3000 元以内。8 月份的 8 日和 16 日上市的天语“大黄蜂 II”和小米 2 手机的售价都为每部 1999 元，价格又被降到了 2000 元以内。一场轰轰烈烈的智能手机“核”战开始了。据雷军(微博)在小米手机的发布会上的透露，小米 2 手机仍然是“赔本卖”。

很显然国产手机在走压低四核获得市场的路子，这样的竞争方式对国产手机来说确实是一个艰难的抉择，一方面由于在软件和应用方面几乎没有什么优势可言，价格战成他们唯一出路，另一方面，厂商在对待“多核”竞争上既希望产业链相关方面能协同发展，又希望借助多核吸引公众眼球，在市场竞争中占得上风。

注重用户体验，软硬一起抓才是王道

虽然打价格战表面上看，可以让消费者和厂家获益，但硬件竞争的本质是价格的竞争，长期来看对于市场将会形成简单化的硬件竞争的思路，降低消费者感知和对产品的满意度，最终危及企业的可持续发展。而且从目前来看，四核已成为国产手机厂商的风向标，四核不是不可以开发，而是应该开发有道，合理运作。易观资讯分析师路理彬表示，用户体验仍是决定智能手机命运的最主要因素，是各大手机厂家的核心竞争力。苹果产品的热销就是明证，就在于苹果公司整合起硬件、操作系统与软件三大要素，用户体验获得巨大成功。

所以，对于普通用户而言，并不是十分注重手机有几“核”，又增加了多少“核”，而是到底能够给用户带来多大的体验改进，因此消费者并不急于购买四核手机，对于厂商而言，盲目火拼、急于推出四核产品以体现自己的实力的做法是不明智的。应该以用户体验为核心，手机的一切硬件和软件都应该是服务于用户体验的。

多核处理器一定是未来发展的趋势，但是现阶段更应注重用户体验，建议终端厂家加强企业创新能力，软硬件一起抓，将终端品牌做大做强。来源：2012-9-27 通信信息报

[返回目录](#)

电信联通版 iPhone 5 获 3C 认证：最快下月上市

记者昨日从中国质量认证中心网站获悉，苹果 CDMA 版和 WCDMA 版的 iPhone 5 已经通过我国 3C 认证。这意味着，联通和电信版的 iPhone 5 离内地上市又前进了一步。

联通称 3 个月内引进

所谓 3C 认证是指中国强制性产品认证。中国质量认证中心网站显示，苹果公司的 CDMA 制式和 WCDMA 制式的两款数字移动电话已经获得我国 3C 认证。发证日期为 9 月 24 日，有效期为五年。其中，CDMA 版设备型号为 A1442，WCDMA 版设备的型号为 A1429，与港版 iPhone 5 型号一致。

此前，中国联通副总经理李刚表示，联通已经与苹果在 iPhone 5 引入问题上达成协议，目前进入国内还要看工信部入网许可、以及无线电管理局入网审批。按照之前惯例，如果顺利的话，联通 3 个月内将引入 iPhone 5。

去年苹果 iPhone 4S 行货在获得国家 3C 认证后一个月之内即正式登陆国内市场，业内有观点认为，按照流程，苹果 iPhone 5 行货最快有望于今年 10 月上市。

移动引入仍需扫清障碍

中移动昨日表示，“中国移动与苹果双方均有积极合作的意愿，一直就合作事宜保持着密切的沟通”。此前中国移动董事长奚国华曾表示，制约中国移动和苹果合作的重大因素是芯片。

不过，日前国外维修网站 ifixit 在拆解 iPhone 5 时发现其内置了 TD-SCDMA 标准的高通基带芯片，而中国移动 3G 网络采用的正是 TD-SCDMA 制式。

电信业观察家项立刚(微博)称，如果此消息是确切的，则对中移动来说非常重要。不过，这个仅是基带芯片，如果要支持移动 3G，还需要有负责射频收发的射频芯片，以及 TD 入网许可证等。

相关新闻

苹果高管称掉漆“很正常”

新京报讯 (记者 刘兰兰) 近日，有国外用户称 iPhone 5 的侧边缘容易掉漆和出现划痕。对此，苹果高级营销副总裁菲尔·席勒回应称，这很正常。

针对掉漆事件，苹果高级营销副总裁菲尔·席勒在邮件中回复称，“任何铝制产品都可能会在使用中出现划痕或掉漆，从而显示出自然的金属色，这是正常现象。”并表示不会为用户免费更换。

除了掉漆门，iPhone 5 还陷入黄屏门、屏幕气泡门、漏光门等事件中。有网友称，“没有学会乔布斯的完美，却学会了乔布斯的傲慢”。来源：2012-9-27 新京报微博

[返回目录](#)

中国电信联通 IPTV 终端相继招标 共集采 620 万台

继 8 月份中国电信进行 IPTV 终端招标采购后，中国联通也于国庆节前开始进行 IPTV 终端招标集采，两家运营商公开的 IPTV 终端招标数量总计为 620 万台。这意味着停滞多年的 IPTV 业务将走上加速发展的道路。

这实际上是两大固网运营商在大力提高家庭宽带网速之后的应对之举，旨在让家庭宽带除了上网外有用武之地，否则的话，宽带如果只是为了上网的话，两大运营商没有动力非要将宽带从 10M 提升到 20M 甚至 100M，因为 10M 网速对于普通上网也已足够。

根据中国联通国庆节前发出的招标需求，中国联通本次集采的机顶盒总量为 133.6 万台，分为两个标段，其中标清数量为 67.7 万台，高清数量 65.9 万台。参与集采产品必须符合联通的相关规范。

据悉，IPTV 对宽带有着非常严格的要求。标清 IPTV 业务需要 2M 以上带宽，而高清要求带宽达到 10M 左右。

另外，之前，中国电信已于 8 月份进行了“2012 年 IPTV 终端设备采购”，采购量为 486.4 万台，分为智能机顶盒、高清机顶盒以及标清机顶盒三类。

具体来说，智能 IPTV 机顶盒集采 7.4 万台、高清 IPTV 机顶盒 125 万台以及标清 IPTV 机顶盒 354 万台。智能机顶盒集采尚属首次。

IPTV 在中国已经发展了很多年，但实际用户数只有一两千万户，可谓非常缓慢，主要受制于家庭带宽的网速不快，但随着运营商大力推行光纤入户，IPTV 也终于迎开发展机遇，也正因为此，日前像 UT 斯达康还专门将 IPTV 业务剥离出来，组建了 UT 斯达康中国公司，以便抢占市场。来源：2012-10-8 新浪科技微博

[返回目录](#)

【中国移动】

中移动每年超 3 亿用户有换机需求

中国移动终端产业链大会暨渠道合作签约仪式今日在北京召开，中国移动总裁李跃称，国内的手机用户已经接近 11 亿，仅中国移动一家的用户规模就接近 7 亿，而每年超过 3 亿用户要更换手机，通信产业终端已成为焦点。

李跃介绍，按照中移动统计的用户换机频率，大致是 22-23 个月用户要换一部手机，按这样的频率来推算每年中国移动的用户将有超过 3 亿的用户要更换手机，如此大的市场规模，成为令人格外关注的一个领域。怎样把终端作为影响用户使用、影响业务发展、推动移动互联网健康成长的这些工作成为中移动工作的重中之重。

李跃称，虽然在 TD-SCDMA 在刚推出时有些不足，但是经过产业链各方努力，作为中国 3G 的代表，TD-SCDMA 目前已实现了在中国市场三分天下有其一。

中国移动最新营运数据显示，截止今年 8 月底，TD 基站已建设 25 万个，预计年底可达 28 万个，对全国县级以上城市的连续覆盖；TD 用户总数已达 7214 万户，3G 用户份额达 37.4%。而 TD 终端产业链厂商已近 300 家，累计定制终端产品达 900 余款，其中 556 款为 TD 手机，在高、中、低端产品线中国移动均有高质量、高性价比的明星产品推出。来源：2012-9-27 新浪科技微博

[返回目录](#)

中移动将加强销售非定制版 TD 手机

中国移动终端产业链大会暨渠道合作签约仪式今日在北京召开，中国移动市场部总经理高念书称，中移动将加强引导社会渠道，售卖 TD 公开版的手机。

高念书介绍，对明年的大判断可以从两个角度来看，一个是从产品的角度，中移动除了要做 TD 定制版之外，也要做 TD 的非定制版，或者叫公开版，这一块主要是为了降低厂商生产成本，加速上市的时间，满足用户的多种需求。另一个从渠道角度，在渠道方面中移动将提升自身渠道能力，把传统的服务型营业厅、卖卡的营业厅向终端做，改造成有利于终端销售的现代营业厅。在社会渠道方面，也会提升社会渠道的覆盖广度和深度，通过跟渠道充分广泛的合作，引导社会渠道去卖 TD 公开版的手机。

高念书指出，从中国移动流量增长来看，目前智能终端只占了 52%，但是用户的需求非常的大，30 兆以上的流量客户超过 1.66 亿，这几年流量的增长非常快，因此用户对智能终端的要求非常的高，3G 的终端成了主流，而智能终端又成了 3G 当中另外一个趋势，中国移动的智能终端到明年开始会占到 80%。

高念书坦言，中移动目前在公开渠道 TD 销售占比还是比较低，公开渠道 TD 销售量不足 6%，因此未来发力的方向会在公开渠道上有比较大的增长。

据透露，2013 年中移动的目标是 TD 终端销售量过亿，智能手机比重突破 80%，社会渠道占比突破 50%，裸机销售明年达到 4000 万。来源：2012-9-27 新浪科技微博

[返回目录](#)

中移动总裁李跃：TD 终端销量明年过亿

在今日“中国移动终端产业链大会”上，中国移动总裁李跃透露，中国移动今年年底将启动明年超过 100 个城市的 TD-LTE 采购工作，超过 20 万台 TD-LTE 采购将在今年第四季度启动。同时，TD 终端销量明年将超 1 亿部，其中 80% 以上将是智能终端。

年底启动 100 城市 TD-LTE 采购

在今日举行的中国移动终端产业链大会”上，中国移动总裁李跃首先指出 中国的 3G 已经实现了三分天下有其一。”据他介绍，2010 年，中国移动 TD 终端销量仅为 940 万部，2011 年升至 2400 万部，2012 年 1-8 月份销量已超过 3200 万部，“到年底我们有决心销售 6000 万部，从而实现中国 3G 的飞跃。”李跃强调说。

中国 3G 向 4G 的升级走出了一条国际之路，经过 TD 五、六期的建设，目前中国的 3G 网络大部分设备可平滑过渡到 4G。据了解，中国移动 TD-SCDMA 基站数到今年年底将超过 28 万部，明年底有望超过 40 万部。

与此同时，中国移动将加大中国 4G 网络实验力度。据介绍，在南方六城市实验基础上，中国移动今年将推动 2 万个基站 13 个城市的 TD-LTE 实验，“今年实现了中国大陆和香港 TD-LTE、FDD-LTE 的蔓延，今年年底将启动明年超过 100 个城市的 TD-LTE 的采购工作；明年 TD-LTE 基站建设将超过 20 万部。”李跃透露，“同时，将有超过 20 万台 TD-LTE 采购将在今年四季度启动。”

TD 终端销量明年将超 1 亿部

智能终端在 TD 的网络发展中占据越来越重要的作用，但在此前两年中国移动在智能终端的投入比重偏低。因此，在 TD 智能终端发展策略上，李跃表示，

今年以后将进一步加大智能终端的发展力度，预计明年 TD 终端销售量将超过 1 亿部，其中 80% 以上将是智能终端。

在渠道上，李跃表示，明年社会渠道推动的终端销售将达到 50% 以上占比，裸机销售比例进一步提升；同时，“明年将在中低端智能机上发力，进一步增加在终端销售方面的营销资源的投入力度，采用“双版本、多渠道、多手段”协同等方式，联合生产厂家、销售渠道厂家推动 TD 公开版的销售，以及 TD 千元手机、TD 裸机的销售。”

面向“十二五”，中国移动提出“移动改变生活”的愿景，同时推出移动互联网发展战略，即做好智能管道、开放平台、特色业务、友好界面。来源：2012-9-27 飞象网

[返回目录](#)

中移动 LTE 终端兼容多制式 或为他人做嫁衣

4G 正在加速到来。在刚刚落幕的 2012 北京通信展上，多款 TD-LTE 终端产品首次在国内亮相，中国移动也首次提出了终端方面的频谱要求，即要求同时兼容 TD-LTE、FDD-LTE、GSM、TD-SCDMA、WCDMA 五种制式。

3G 时代，多数厂商对 TD 制式不感兴趣由此产生了中移动挥之不去的终端短板，而在 4G 步步走近之际，中移动率先发力多模多频终端，无疑将为其在国内取得 4G 竞争优势做铺垫。

中移动 LTE 发展聚焦多模终端

3G 时代中国移动增长明显放缓。为突围 3G 困境，中国移动已在 TD-LTE 的建设上从网络到终端步步为营。在网络建设上，截至目前，中国移动 TD-LTE 规模试验城市已在 13 个城市进行。中国移动香港公司日前还宣布，将在香港建设 FDD LTE 及 TD-LTE 无缝双制式融合网络。

在今年的北京通信展上，中国移动首次明确提出了其在 LTE 终端采购上对模式和频率的要求，即下一阶段无论是数据终端还是话音终端大规模采购，都要求必须至少支持 TD-LTE、FDD-LTE、GSM、TD-SCDMA、WCDMA 五种制式。可见，中国移动在终端发展上打的是多模融合牌。

芯片是终端产业发展关键因素。对于多模终端的要求，在本届通信展上，各家芯片厂商都拿出了相应的产品，并把着力点放在了 TD-LTE 多模芯片的展示上。在 TD 产业联盟的展台上，展讯展示了一款 TD-LTE 芯片 SC9610，在单芯片内集成多模标准，包括多频段的 TD-LTE 和 TD-SCDMA，以及 EDGE/GS/GPRS，

可用于高端智能手机和数据卡。联芯展出了支持 TD-LTE/LTE FDD/TD-HSPA/GGE 多模解决方案等。

据悉，2012 年中国移动计划采购数据卡、MIFI、CPE 等 LTE 终端三万台以上，年内启动供货。

终端多模融合是发展趋势

随着多年来 LTE 产业的不断向前演进，TD-LTE 与 FDD LTE 双模发展已成为大势所趋，终端未来发展也必将走向多模时代。

LTE 的价值在于满足高密度数据发生区域的需求，非热点区域还是要借助 3G 设施；LTE 不承载语音业务，语音通讯要下放到 2G、3G 来解决，为满足不同运营商在 LTE 网络引入后对语音业务支持的要求，芯片需要支持语音解决方案，因此必须采用多模芯片。

另外，各国通信水平甚至一个国家范围内的发展都不平衡。在欧、美等发达国家 2G 网络已关闭、4G 已悄然来临，有的国家 3G 发展正强劲，但在不少第三世界国家以及国内的农村地区对 2G 的需求还很大，2G 可能将在未来很长一段时间内存在。也就是说，将来将会出现 2G、3G、4G 多网并存的现象。LTE 终端要想在不同地区和国家间具备漫游能力，需要支持多种通信模式和多个频段，实现多标准的互联互通，终端融合是必然。

中国移动董事长奚国华 6 月份曾表示，中国移动将携手系统设备、终端芯片、测试仪器仪表等上下游产业，更快地推出多模融合芯片、终端等更多成熟的产品。中国移动总裁李跃在巴塞罗那召开的 2012 年世界移动大会上也表示，中国移动将引领产业各界将 TD-LTE 与 FDD LTE 从标准到产业进行融合，其中包括网络融合以及终端融合，使得 LTE 能够成为全球漫游精品网络。

芯片是终端产业链上的重要一环，据了解，目前参与 TD-LTE 芯片研发的国内外芯片厂家有 16 家，涵盖各主流终端芯片企业，各厂家均计划支持 TDD/FDDLTE 融合芯片。可见，多模终端将是未来的发展趋势，中移动发力多模终端正基于此。

发力多模终端抢 4G 先机

今年以来，中国移动在 LTE 的建设上步伐明显在加快。上半年，中国移动方面表示，2012 年中国移动将大力推进融合 TD-LTE 与 FDD LTE 双模多频 WiFi 终端，同时推进 TD-LTE 与 FDD LTE 双模共同发展并走向融合。与中国移动在 LTE 上的动作频频相比，中国电信和中国联通似乎还没对 LTE 建设“上心”，再加上中国移动紧跟形势发力多模终端，其不但将补齐 3G 时代的终端短板，或还将走在国内 4G 发展的前线。

前景是美好的，然而中移动在引领国内 4G 发展的同时，也将面临不少问题。随着移动互联网的发展，网络逐渐成为运营商能否成功进行数据流量经营的关键。在 2G、3G 甚至准 4G 并存的当下，如何经营好数据流量，是中国移动所要面临的严峻问题。

在多模的互操作方面，还有大量的测试与验证工作要做。多模 LTE 智能手机一般需配备 3G 芯片和 LTE 基带芯片，而这样的架构对功耗优化带来很大的挑战。如何解决此问题考验着芯片企业的能力，同时也会间接对 LTE 终端的体验带来影响。最为现实的是，如果未来 TD-LTE 重蹈今天 TD-SCDMA 的覆辙，中移动的多模终端或沦为他人嫁衣。来源：2012-9-27 通信信息报

[返回目录](#)

中移动社会渠道求变 TD 终端拓展规模化销售

在今天召开的中移动终端产业链大会暨渠道合作签约仪式上，中国移动与全国性连锁渠道迪信通(微博)、国美电器、苏宁电器签署了战略合作协议。双方将通过深度合作，发挥在各自领域的行业优势，积极拓展社会渠道，全力推动 TD 终端的规模化销售。

渠道合作：拓展公开渠道终端销售

据了解，本次战略合作的重点是在这些连锁渠道的门店全面铺开 TD 手机和 TD 系列终端的销售，同时积极推进客户发展、新业务营销和办理、品牌宣传等其他业务的合作。

根据协议，中国移动将以“合约计划、酬金政策、销售模式、结算流程、合作权益”等五个统一为基本原则开展此次合作，这是中国移动在社会渠道合作方面的一次重要突破。自 2012 年 10 月份起，全国性连锁渠道所有门店及后期新开门店将向中国移动开放，并根据各门店的实际情况建设中国移动业务受理及终端体验、销售专区。

2012 年以来，TD 芯片技术加速成熟，产品款型不断丰富，产品质量不断提高，TD 终端基本实现了与其它 3G 制式终端的“三同”，即同时、同质、同价推出，且同款产品同设计、同配置、同型号。“借助此次战略合作的契机，中国移动将通过加大终端补贴和渠道酬金的投入，全力推动 TD 终端的社会化销售，积极推动 TD 终端产业链在‘三同’的基础上进一步实现渠道同覆盖，使更好的 TD 终端更快地到达用户手中。”中国移动通信集团公司总裁李跃表示。

“中移动将进一步扩大与全国知名社会连锁渠道的合作，推动 TD 终端在有渠道、社会渠道开展终端合约计划和裸机销售，构筑高效的终端销售体系，努力形成整个 TD 产业链的系统性竞争优势。”李跃称。

TD 终端：从产业瓶颈到竞争利器

在此次大会上，中国移动邀请了终端制造、芯片、方案、仪表、渠道等方面的 130 余家合作伙伴参会，有 23 家厂商现场展示了最新的 TD 终端产品。

今年以来，中国移动加强了与产业链的合作，提高产品开发管理和质量管控，并根据市场需求和产品上市节奏，适时实施集中采购和产品代理。目前，TD 终端产品合作伙伴、款型和数量都不断增加，产品结构日益完善，价格稳步下降，质量及竞争力不断提升。数据显示，截至 8 月，中国移动终端产业链合作厂商已近 300 家，累计定制终端产品达到 900 余款，TD 芯片供应商达 9 家，测试仪表厂商达 50 家，金立、OPPO、朵唯、步步高等厂商陆续加入 TD 产业，百度、盛大、阿里等互联网公司也相继推出 TD 终端，主流手机方案设计公司均已启动 TD 产品研发工作。

芯片方面，TD 终端芯片工艺不断提高，40nm 芯片已广泛使用在 TD 芯片上，集成度、功耗、价格已与其它 3G 制式保持同一水平，其 AP 与 CP 集成单芯片方案进一步缩小了布板面积。高通等公司将在年内推出 TD 智能机芯片，2013 年将有 10 余款 TD 普及智能芯片推出，TD 芯片已经进入规模化发展阶段。

质量方面，目前 TD 终端质量已与其它 3G 制式相当，部分指标甚至更优，TD 整机投诉率、故障率已优于竞争制式，2012 年上半年平均投诉率相比 2011 年底下降了约 35%。TD 终端整机稳定无故障运行时间已普遍提升至 300 小时，部分产品超过 400 小时。

TD 网络：覆盖水平不断提高

与此同时，中国移动还在持续加大 TD 网络建设投入，网络覆盖水平不断提高，TD 基站已建设 25 万个，预计年底可达 28 万个，实现了对全国县级以上城市的连续覆盖。

终端和网络的共同提升，为 TD 聚拢了越来越多的人气。截至 8 月底，TD 手机累计销量已突破 4000 万部，其中智能机销量占比达 60%，预计全年销量会超过 6000 万部。与此同时，TD 用户规模不断扩大，总数已超过 8400 万户，基本实现三分天下有其一，已经真正形成了与 WCDMA、CDMA2000 并驾齐驱的局面。

“近年来，中国移动始终坚持开放、互动、创新、包容的原则，携手产业链合作伙伴，共同推动 TD 产业的发展。未来希望能与产业链各方一道，共同打造

一流的 TD 终端产品，实现中国移动自有业务和优秀互联网业务应用的共赢。”李跃表示。

TD-LTE 终端：年内计划采购三万台

除了 TD 终端取得了重大突破之外，中移动也在积极推进 LTE 数据类终端发展。据记者了解，中移动年内计划采购数据卡、MIFI、CPE 等 LTE 终端约三万台并推向市场，随后将在相关试点城市逐步开展友好用户测试工作。

芯片方面，目前已有超过 17 家厂商投入研发 TD-LTE 芯片，几乎所有芯片厂商都推出或即将推出 TDD/FDD LTE 共模单芯片产品，TDD/FDD LTE 共模发展已经主流。海思、中兴、联芯和高通已推出兼容 TD-SCDMA、GSM 模式的 TD-LTE 多模芯片。高通、海思、Marvell、STE 等还将陆续推出 TD-LTE/LTEFDD/WCDMA/TD-SCDMA/GSM 五模单芯片产品。

与此同时，LTE TDD/FDD 融合数据卡、移动热点、CPE 等多形态数据类终端产品也在迅速增加。目前数据类产品已有 30 余款，其中 MIFI 在研产品 10 余款，另有部分厂商正在研发 LTE 平板电脑。今年 6 月初至 7 月底，中国移动针对 10 个主要 TD-LTE 终端芯片进行了测试，结果表明 TD-LTE 终端芯片和产品已经能够满足功能特性要求，但整体性能，包括功耗、吞吐率、稳定性、灵敏度、互操作等，距离商用还存在一定差距。下一阶段，中国移动将大力推动 LTE 多模多频段终端的发展，并继续测试、验证数据类终端和 CSFB 及单卡双待两种语音方案。来源：2012-9-27 飞象网

[返回目录](#)

中移动 TD 六期招标延续五期份额 国产厂商获胜

知情人士透露，中国移动 TD-SCDMA 六期招标结果实际已出，总共分两期建设 13 万多个基站，各系统设备厂商基本延续 TD 五期招标结果，并且在价格方面，中国移动提醒各厂商不得低于成本价报价。

据悉，这是个令国内系统设备厂商欢喜的结果，因为国产厂商在 TD-SCDMA 五期招标结果中占有绝对优势。

目前，TD 五期完成后，中国移动的 TD 基站将超过 27 万个。按照规划，2014 年，中国移动 TD-SCDMA 基站将超过 40 万个，覆盖 2G 网络近 60% 的面积区域。第一阶段将建设 6 万个基站，第二阶段建设 6.7 万个基站。TD 六期全部完成之后，将在 58 个主要城市内实现精品网覆盖。

例如北京移动将新建 TD 宏蜂窝站点 1450 个，TD 微蜂窝站点 1050 个，部分核心网以及 RNC 数量 9 套。安徽省 TD 六期建设将集中打造合肥和芜湖两城

市的精品网络。合肥以及芜湖 TD 六期新建基站分别为 581 个和 226 个，室分基站分别为 575 个和 111 个。

知情人士向新浪科技透露，中国移动对 TD-SCDMA 六期建设非常重视，缩短了整个招标决策流程，希望能够快速地推进 TD 六期的实施，因此，在 TD 六期系统设备招标中，让各厂商基本延续 TD 五期招标结果。

同时，中国移动在一些具体项目招标中提醒，投标单位须审慎、理性原则报价，以保持合理的利润，不得低于成本价报价。来源：2012-10-8 新浪科技微博

[返回目录](#)

【中国电信】

中国电信亮剑通信展 打造“光网中国”

9 月 18 日，“2012 年中国国际信息通信展览会”在北京开幕。

此次通信展融合发展信息化新成果，传播信息新技术、新应用，呈现自主创新大潮流，吸引了中科曙光、中国电信、宇龙通信、网易等来自中国内地和香港地区、台湾地区以及加拿大、韩国、俄罗斯、新加坡、西班牙、美国等 16 个国家和地区的近 500 家单位参展。

其中，中国电信的“倾力创新、海外拓展、宽带中国、智慧社区、移动互联”成为五大令人瞩目的亮点。

信息化全面升级

2004 年，中国电信提出从传统基础网络运营商向现代综合信息服务提供商的战略转型，拉开了我国电信运营企业全面转型的大幕。

今年 3 月，中国电信创新孵化基地在上海正式成立，并宣布经过五、六年的努力，培育出具有一定发展前景和市场影响力的创新公司。

随后的一个月，中国电信云计算公司挂牌，正式布局云战略。同时，八大基地加速公司化运作，云计算公司成立后引入海外高管，天翼视讯获招商中国基金投资，创业基金流程运作，中国电信开始熟悉互联网企业运营规则。

本次展览，中国电信设计了众多互动性的演示。步入电信展区，用手机进入“Wap 导览系统”（登录 m.tyxc.com.cn/bjtxz/tel），手机屏即刻化身为一部导览机。导览系统清晰展示出展位上各区域的特色，边看导览，快速链接展出内容，针对单项应用也有细致讲解，发挥出 3G 智能终端的妙用。

此外，参观者还可通过中国电信的云平台，现场感受远程健康服务等医疗服务。

光网提速势如破竹

在宽带建设光纤化滞后于西方发达国家、国家宽带扶持政策尚未出台的情况下，中国电信率先启动实施“宽带中国·光网城市”工程。

截至 2011 年底，中国电信在南方 21 省的城市，20M 带宽接入能力覆盖率已经达到了 70%，天翼宽带上网用户规模超过 800 多万。目前中国电信正与各级政府携手全面推进“宽带中国·光网城市”工程，共同建设“智慧城市”。

除了光网升级以外，中国电信还依托中国电信云计算、物联网、移动互联网等新技术，旨在打造全新的“智慧社区”。

在南方沿海等地，中国电信已率先开展了“智慧社区”试点。8 月 22 日，由上海市闵行区人民政府和中国电信上海公司共建的首批“智慧社区”启用。在“智慧社区”展区首次集中展示了智慧医疗、智慧教育、智慧助老、应急群呼、视频通话等一大批智慧应用。

目前，中国电信已经先后与 75 个城市签署了智慧城市战略合作协议，以智慧应用为主题，全面接应各级政府、行业、企业和社会各方面的需求。

针对大型企业转型升级，中国电信也在积极探索多种服务模式。1 月 16 日，中国电信与交通运输部签署战略合作协议，围绕交通信息化规划、交通运输电子政务、行业管理、公众出行服务等领域开展合作。

目前，中国电信已与中石化、中石油、宝钢、南航、东航、上汽、一汽等多家大企业展开合作。

此外，中国电信“环保 e 通”已在浙江、福建、湖北、宁夏、江西等 20 多个省区市的环保部门部署了 10000 多个污染源监控点，组成了庞大而可靠的减排监控网络。

作为世界 500 强企业之一，中国电信也在积极向海外拓展。

截至 2011 年底，中国电信海外分支机构覆盖全球 26 个国家和地区，建立了以光缆为主、卫星为辅、通达全球的国际通信网络。建设海外网络节点 32 个，已与 11 个国家(地区)36 家运营商进行了合作互联，累计国际传输出口总带宽达到 1900G。

在主业大力拓展海外的同时，中国电信所属中国通信服务有限公司也已经在 50 多个国家和地区开展业务，中国电信集团下属的两大股份公司协同联动，为海外中资企业和客户提供互联网转接、电路出租和增值业务，并为其全球组网项目提供一站式服务。同时，为海外跨国企业和运营商等客户提供通信网络的设计、施工、监理、网络和设备维护、系统集成等服务，以及电信网络建设项目、ICT 建设项目总承包服务。在越南、中亚、俄罗斯、印度、印尼等 50 个国家和地区已经具备与国际一流运营商进行竞争的能力。

2012年8月，中国电信国际有限公司成立。中国电信依托中国内陆资源，进一步打造中国电信在亚太区域内网络、产品和服务的比较优势，并辐射至全球，逐步发展成为具有全球竞争优势的国际化运营商。来源：2012-9-28 每日经济新闻

[返回目录](#)

天翼领航，解决专业化 IT 难题的得力助手

瞬息万变的信息时代，中小企业的发展愈发离不开先进的信息化手段，但是，受资金、人才等因素的限制，复杂的信息化技术也为中小企业带来不小的困惑。针对这一情况，中国电信在2012年推出“天翼领航”品牌，专门服务于中小企业的信息化建设，为客户提供线上、线下、专业的信息化顾问，随时提供全面、专业的信息化解决方案和服务，一对一解决客户的IT疑问，为中小企业经济效益的提升和核心竞争力增强添砖加瓦。

天翼领航，IT不是难题，专业就是这么简单

作为某乳业公司的总经理，王总带领自己的上百人团队，创造了几乎可称为神奇的销售业绩，但是在辉煌表面的背后，王总却有着不为人知的苦恼。常年来，由于营销地点和人员分散，对于数据的统计汇总往往会出现问题，王总很难能够在第一时间拿到精确的经营数据，对每次的决策也总感觉心里没底。王总将些问题告诉办公室李主任，看李主任有什么好的方法，李主任想了一下，说：“王总，中国电信给咱们配了一名专门的客户经理小陈，我跟他聊过几次，他确实是信息化领域的专家，要不，咱把他请过来咨询一下？”王总一拍脑门，说“对呀，中国电信的小陈好像不错，上次他还给我了一份方案，当时忙没细看，快联系他”。一个小时后，小陈按时来到王总办公室，笑着说：“王总，我是中国电信给您配备的专属的信息化顾问，李主任跟我说了您们目前面临的问题，针对这些问题，我们已经有了比较成熟的‘天翼领航’整体解决方案，现在我再给您介绍一下。”经过一番交流，王总了解到，中国电信针对食品、饮料、酒类、家电、服装、日化、药品、自来水、燃气公司、汽车、通信、电子等行业的中小企业早都已经有了成熟的解决方案，通过无处不在的高速宽带网络和触手可及的天翼手机，可轻松解决中小企业生产、经营中面临的问题。“小陈呀，给您一周时间，将方案实施完毕，怎么样？”，王总望着小陈，小陈笑笑，坚定的回答到“没问题，我们中国电信在全国各地都配有专业的实施力量，您的问题肯定能快速得到解决。”一周后，王总见了小陈竖起大拇指，说到“烦恼没了，有您这个专属信息化顾问，这方面我就放心喽”。

天翼领航，贴心服务， 信息化服务再也没有后顾之忧

刘老板最近心情真是不错，在“天翼领航”旺铺助手信息化应用的帮助下，刘老板开设的水站基本已经垄断了周边的居民小区市场。水站的进货、出货、库存通过信息化手段得到了有效的管理，客户打电话过来订水的时候，还能一口就叫出客户的名字，按客户的老习惯给客户按时把水送到家门口，让客户感受到“街坊式”的服务。

很多熟人都对刘老板能玩起信息化感到奇怪，因为他平时连电脑都玩不太转，只有对于特别亲密的好朋友，刘老板才会偷着告诉他，秘密就在于，有了中国电信“天翼领航”这个贴心服务的好帮手。刘老板在订购了“天翼领航”旺铺助手信息化应用之后，不到1天时间，中国电信就派专人给刘老板送来了业务所需的设备，并帮他安装好了旺铺助手软件，手把手的交给刘老板，应该怎么录入货品信息、客户资料，应该怎么管理进货、出货、库存。刚开始使用的时候，总还会有这样那样的不明白的问题，在遇到问题的时候，刘老板还可以直接上网与“天翼领航”的QQ客服代表、网厅在线客服代表直接进行联系，将疑惑提交给专业化的服务人员，并由他们对刘老板通过网络提供手把手的辅导。

刘老板还听中国电信的客户经理介绍，目前，针对中小企业客户，中国电信在全国范围内已经配备了800多名QQ客户服务代表，对于客户所提出的各类问题，最多在40秒内，客户服务代表就能给客户提供针对性的解答，让信息化不再成为阻碍企业发展的主要难题。此外，在各类应用的天翼手机客户端中，还内置了一键的客户服务热线，按下一个按键，就能直接接通中国电信的信息化应用专家，由他们给客户提供更详尽的指导！

有了“天翼领航”，刘老板的生意又多了一个更得力的秘密助手，刘老板自己开心的说：我也是移动互联网时代的弄潮儿！来源：2012-9-28 第一财经日报 微博

[返回目录](#)

中电信多地分公司提供 nano-SIM 卡 换卡送流量

在联通、移动相继为 iPhone5 用户提供更换 Nano-SIM 卡的服务后，各地电信营业厅也开始为美国 Verizon 版 iPhone5 用户提供 Nano-SIM 卡的换卡服务，个别地区还在换卡的同时赠送用户本地数据流量。

在目前众多水货版本的 iPhone5 手机中，美国 Verizon 版的 iPhone5 经国内用户使用后发现其可以支持中国电信的号卡放入其中后进行使用。用户可将自己

的信号卡剪为与 Nano-SIM 卡相一致的大小，放入 Verizon 版 iPhone5 的手机后便可使用。放入电信卡后的 iPhone5 手机的通话、短信、3G 数据业务等功能均一切正常。

面对此种情况，作者发现目前多个地区的电信也开始向用户提供了更换标准 Nano-SIM 卡的服务。根据作者调查发现，目前上海、四川、福建、内蒙古、山东等地电信用户已经在上月底时均可去当地营业厅进行 Nano-SIM 卡的更换。更换后的标准 Nano-SIM 卡会比原有的 SIM 卡在厚度上薄 15%，与 iPhone5 手机中的卡槽空间更加吻合。

另外，上海地区的电信在提供更换 Nano-SIM 卡业务的同时，还会同时向用户赠送数据流量。该地区的电信用户持美版 iPhone5 手机及身份证在营业厅免费办理补卡后，还可获赠 1GB 的本地流量，并享受自动升档。来源：2012-10-9 飞象网

[返回目录](#)

【中国联通】

联通 iPhone 5 即将上市 联通专用卡已经到货

经历漫长的谈判以后，中国联通与苹果的“情缘”得以再续。9 月 13 日，在苹果 iPhone 5 正式发布后，中国联通副总经理李刚公开表示，如果一切顺利，中国联通将于 3 个月内把 iPhone 5 引入国内。

尽管 iPhone 5 并没有出现革命性的创新，但由于苹果粉丝强大的消费惯性，以及硬件的较大改进，iPhone 5 在国内仍然会获得较好的销量。

联通 iPhone 5 合约机或年底上市

李刚在 9 月 13 日举行的第三代“沃”千元 3G 智能机发布会后透露，中国联通已经与苹果在 iPhone 5 引入问题上达成了协议，目前进入国内还要等工信部入网许可和无线电管理局入网审批，不过按照之前的惯例，如果顺利的话，联通 3 个月内就会将 iPhone 5 正式引入中国。但是，李刚并未透露此次的补贴和套餐计划。四川联通相关人士也向记者透露，联通 iPhone 5 有望在今年 12 月发售。

据了解，iPhone 5 首次使用的 12 × 9mm 的 Nano-SIM 卡，面积比 iPhone 4 使用的 Micro-SIM 卡更小，厚度也要薄 15%。由于两者存在较大差别，即便通过剪卡将前两代 SIM 卡剪到 Nano-SIM 卡的大小，也无法放入 Nano-SIM 卡卡槽，从而不能直接用于 iPhone 5。

联通抢先发布 iPhone5 专用 Nano-SIM 卡

9月12日，苹果发布了新一代iPhone5手机，并宣布首批将于21日在中国香港等9个国家和地区开卖。按照之前惯例，预计从9月中开始，港版iPhone5手机就能小批量进入国内水货市场。但由于iPhone5使用了比上一代iPhone4S更小、更薄的Nano-SIM卡。用户无论用普通SIM卡或micro-SIM卡，一般情况下都不能剪成Nano-SIM卡，即使剪出来也无法使用。为了尽快使用户能正常使用iPhone5手机，三大运营商均争先为用户提供Nano-SIM卡。

而四川联通的第一批nano-SIM卡已确定将于本月到货，如果你已经抢先买到了iPhone5，可到联通营业厅来办理nano-SIM卡，这样你的手机才能正常使用，否则你花几千大洋买来的iPhone5，只能当游戏机耍了。对此，四川联通相关人士表示，考虑到用户购买iPhone5以后，不配nano-SIM卡无法使用，在2012年12月31日前，联通将免费为持iPhone5的用户提供nano-SIM卡。

据联通相关技术人员介绍，iPhone5优点不用多说：更轻更薄的外形，较iPhone4S提升一倍的A6处理器，4英寸Retina视网膜屏，强大的iOS6系统。和以往的iPhone3、iPhone4及4S不同，这回iPhone5使用了nano-SIM卡，没有这种卡，iPhone5只能当iPod touch用。nano-SIM卡被称作第四形式要素集成电路板，是新一代的手机SIM卡，比普通SIM卡和Micro-SIM卡薄了15%，面积比Micro-SIM卡小1/3，比普通SIM卡小了60%。

“剪卡”不靠谱

有部分iPhone5用户，因为各种原因不愿意去更换Nano-SIM卡，认为将自己现有的卡剪小就可以正常使用。对此，联通相关技术人员表示，即便通过剪卡将前两代SIM卡剪到nano-SIM卡的大小，因为厚度的区别，也无法放进iPhone5的卡槽里。

如今，淘宝上已有售iPhone5剪卡器，卖家对商机的捕捉可谓够快，但估计买回来不但不能用，还有可能损坏SIM卡，联通技术人员建议“果粉”们还是等国内行货和nano-SIM卡的上市，毕竟服务、维修更有保障。国庆换手机买联通版iPhone更划算

9月12日苹果正式发布iPhone5，9月14日0时，中国联通就率先在其官方微博上宣布全面下调iPhone4和iPhone4S的价格。记者看到，此次价格最低的iPhone4 8GB，为3088元，降幅高达600元；iPhone4S 16GB新价格为4488元，降幅达511元；据悉，消费者目前在中国联通官网、联通营业厅及全国范围内联通社会渠道授权售点均可以买到。

如果你不愿意出门，还可以在联通的网上营业厅上订购iPhone手机。记者在联通的网上营业厅看到，联通推出了“iPhone购手机入网送话费”的合约计划，共计推出了66——886元不等的十款套餐。最低选择66元的3G iPhone套

餐购机入网，并预存一定额度的话费，即可享受惊喜补贴购买 iPhone 手机，联通还赠送 600 元的话费。

以 16G 的 iPhone 4S 为例，现在的售价是 4488 元，如果选择 286 套餐，并预存 200 元话费，即可赠送总额 2800 元的话费。其中，预存的 200 元，入网即返 100 元，剩下 100 元从入网次月起分 10 个月返还，每月返 10 元。赠送的 2800 元话费，从入网次月起分 24 个月赠送，每月赠送 116 元，剩余部分最后一个月一次性赠送。而如果你选择 586、886 套餐，则可以赠送 5800 元的话费。

四款双核双待大屏终端抢先上市

9 月 12 日，中国联通携手中兴、华为、联想、酷派、天宇、海信、万利达、TCL 等 8 大厂家，推出包括 4.0 英寸屏和 4.5 英寸屏共计 13 款双核智能大屏终端，这 13 款配备最新 Android4.0 操作系统的双卡双待手机，为用户带来更多选择！目前，四川联通已抢先推出了其中四款旗舰机型，选择 96 元 3G 套餐还可 0 元购机！来源：2012-9-27 华西都市报

[返回目录](#)

联通下半年主力智能手机上市 均为双核超 4 寸屏

中国联通旗下终端子公司联通华盛透露，一个多月前亮相的联通新一代智能机将于中秋国庆前后上市，这将是联通下半年智能手机主力机型，全部为双核、双网双待、4 寸屏以上，最低选 96 元 3G 套餐即可 0 元购机。

联通新一代千元机国庆推出

此前 9 月中旬，中国联通联合中兴、华为、酷派等 8 家手机企业在西安举行发布会，推出了十余款新一代智能手机，最小尺寸为 4 寸屏，其中六款为 4.5 寸屏，且均为双核芯片，标志着中国联通 3G 定制手机主流配置升级至“双核”、“大屏”，其特点是终端图像处理能力更优、屏幕分辨率更高、应用承载能力更强。

对于这些手机的上市时间，之前一直没有明确公布。近日，联通华盛宣布将于今年中秋国庆期间，推出大批大屏智能手机，包括两款中兴手机、四款酷派手机、四款三星手机以及 3 款天语手机。

这些手机大部分都是此前 9 月中旬联通亮相的新一代智能机，这其中包括中档的超薄型千元双核大屏 Android 机中兴 V889M、时尚的校园新机酷派 7230、以及最新款阿里云智能手机天语 W719 等。

购机大赠礼品

为方便用户购买，联通也集合了全国数千家门店，包括重点自有渠道门店以及零售业务自营门店等，共计 4000 家。

中国联通还为上述手机中的新一代千元机配备了“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 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 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。例如天语 W719 加入联通合约计划只要 799 元。

同时，所有参与促销的机型将向用户大赠礼品，包括智能应用手册、不锈钢 U 盘、钥匙扣、温湿度计、移动电源等。来源：2012-9-28 新浪科技微博

[返回目录](#)

制造跟踪篇

【中兴】

中兴称对美不存在网络安全威胁

中兴今天表示，美国国会应当扩大调查范围，而不应只针对中国电信设备制造商。该公司还否认受到中国政府的控制。

“这起调查将西方大型厂商排除在外，中兴不应当成为调查焦点。”中兴发言人在发给美国国会的信中说。

中兴表示，自 2012 年 4 月，已用事实向美国众议院情报委员会证明中兴是中国独立的、透明的、致力于全球贸易的上市公司。在中兴提供给所有美国运营商的可信赖交付模型里，中兴设备是由一个独立的受美国政府监督的美国安全评估实验室进行评估的。

中兴强调不会对美国市场造成任何安全威胁。中兴表示，几乎所有的美国电信设备供应商包括西方供应商在内都在中国进行生产。因此，中兴敦促委员会扩大视野审视整个电信产业供应链，所有供应商都应该向美国运营商提供一致的可信赖交付解决方案。

美国众议院情报委员会在周一发布的报告中表示，应当禁止华为和中兴参与美国市场的电信设备业务，原因是该机构不相信中国政府没有对这两家公司施加影响，也不相信他们不会危及美国国家安全。来源：2012-10-8 新浪科技微博

[返回目录](#)

中兴通讯：市场地位是议价权的基础

不可否认，在过去很多年当中，中兴通讯在市场是以“追随者”形象出现的，这其中，主要的原因是市场份额低、是后来者。没有份额就不可能有市场地位，也就谈不上议价能力——这不仅是在电信设备领域，在其它领域也是如此，只有自己打出自己的地盘，才能谈收获。

经过相当长时间的一段努力，特别是这两年的战略性投入，中兴通讯全球市场地位得到了大幅度提升，公司的产品方案已经具备了全球的竞争力，同时也通过竞争，打出了相对和平的环境，部分厂商退出了固网、承载市场，在智能手机这样竞争激烈的市场上也获得了生存和发展机会。

分产品来看，中兴通讯在固网领域做到了全球前二、技术上领先。主流厂商目前只剩下三家，在承载市场上也有不少厂商退出，中兴通讯议价能力提升了很多，市场正在回归常态。

在无线上，虽然目前还有五家厂商，但中兴通讯的全球市场地位已获得了大幅度提升，尤其在在中国市场客户认可度提升显著。在上半年国内运营商几次集采中，中兴通讯表现良好，在规模增大、设备商价格战趋缓的情况下，基本实现份额提高，并保持了较高的毛利率，但运营商开验收单较晚，影响了上半年净利润表现。中兴通讯在亚太、非洲和南美等市场多数居于前三，而这些地方的价格竞争已经开始缓解；在欧洲，以前中兴通讯份额较少，这两年进行战略投入，公司实现了大国大T战略布局的目标，市场地位上了一个大的台阶，综合竞争力增强。目前我们在欧洲做重要的事情是通过技术革新、运维管理等方面的努力来帮助运营商降低成本，而不是一味去降低设备成本，公司困难的阶段正在过去。

在手机上，去年下半年和今年一季度面临很大的挑战，中兴通讯总出货量也提升到了全球第四，智能手机出货量也攀升至全球第五位，相应的价格竞争压力比去年下半年也在好转。

所以说，地盘是打出来的，市场份额最大、技术最领先的往往有最强的定价权。没有份额，将来会被边缘化。

随着市场格局的变化，企业的策略肯定也会相应的变化，从整个电信设备行业的生态环境来说，围绕市场份额争夺的主要战争已经开始缓和了，竞争趋于理性。同时，行业的严峻形势在某种程度上未必是坏事。在全球五大设备厂商中，中兴通讯是唯一实现两位数较快增长的厂商。在未来整个设备商竞争中，中国企业在产品竞争力和成本方面的优势将更加彰显，并借这次机会获取更好的行业地位的机会。

三大战略领域的机会

电信设备领域,受到金融危机影响以及前几年 3G 建设完成后带宽存在冗余,全球设备的需求较前 2 年增长有所减缓。但是,无线方面的 LTE 和宽带建设的需求是刚性的,未来的带宽会几何级数性增长。随着智能手机的日益普及,LTE 芯片的进步,未来宽带将会和水、电一样普及,市场仍有很大的发展空间。2012 年 7 月,中兴通讯中标中国移动香港 LTE 网络建设,这是亚太第一个双模 LTE 网络,也是中国移动第一个正式商用的 TD-LTE 网络,该网络对即将启动的全球最大的 TD-LTE 市场中国大陆区域具有示范效应和标杆作用。近期工信部表示要进一步加大互联网发展力度,加快实施“宽带中国”战略,以带动社会投资和信息消费增长,这给公司带来新的机遇。

政企网领域,其实是我们原有的优势即管道能力的延伸与拓展,在技术上比较平滑,这个市场非常大,比电信设备领域还要大,而且更需要灵活性和分行业定制化,这些都是中兴通讯所擅长的优势。过去两年中,我们的复合增长率超过 100%,也证明了这个方向是正确的。

今年上半年,中兴通讯在政企网实现了销售规模 70% 增长,推出数据中心系列新品以及“智慧矿山”、“智慧城市”、“智慧交通”等智慧系列方案,获得市场认可,目前在轨道交通行业已占据市场第一,能源、大企业形成飞速增长态势。在美国、印度、巴西、日本、俄罗斯、英国、法国等全球 100 多个国家和地区成立了专门的政企网营销和服务机构,完善的售后服务、培训体系和物流保障为中兴通讯在海外市场树立了良好的口碑。

在手机领域,确实是机遇与挑战并存,特别是去年下半年和今年上半年,正赶上功能机向智能机的转型,一些老牌的大厂商也没有成功实现这个转身。我们一面要扩大份额,一面要完成这个升级,投入了比较大的人力、资金,当前我们已经完成从功能机到智能机转型的阵痛,正在进行从低端到中高端的转型。在客户群领域、在研发定制、在质量监控方面我们有自己的独特别人无法替代的优势,今年上半年毛利较去年四季度低谷期已经在上升、趋好。今年上半年智能手机占据整体终端收入 60%,开始真正成为中兴手机基础战略性产品。根据 IDC 数据,中兴通讯居全球手机出货量第四位,智能手机闯进全球前五,智能产品向中高端转化,中美欧日四大市场占据中兴智能终端发货量的 70% 以上,高端布局持续优化,并带动终端利润的提升。

在政企网和智能手机这两个领域尚有不少的挑战,但是仍然可以是看做蓝海,我们在这个两个领域拓展是基于固有的优势的,不是盲目的拓展,走的也比较稳健。当然,在这两个领域,与业界同行相比,我们在品牌和渠道方面还需要很大的努力。

所以，在这三大领域，我们除了看重短期的数字之外，还看重两个方面：第一，核心竞争力有没有提升，与领跑的对手相比是不是缩小了差距？第二，这个市场的增量空间还有多大？我们看到在三大领域我们的核心竞争力都在增强，政企网、手机的增量市场还很大，系统设备方面也会比较刚性。

目前，中兴通讯运营商网络占公司营收接近一半，公司的产品方案已经具备了全球的竞争力，处于和全球主流运营商开展合作的关键时期。未来中兴通讯将在面向政府和企业用户的政企网，以及面向普通用户的终端市场形成公司三足鼎立的格局，形成完整的“云管端”布局。

练好内功的重要时期

当然，从全球经济来说，确实大环境不景气，全球电信设备商今年上半年都出现大幅收收入和利润下滑，国内的廉价资金也越来越少，这些挑战是不能否定的。但是，行业的严峻形势在某种程度上未必是坏事。在全球五大设备厂商中，中兴通讯是唯一实现两位数较快增长的厂商。在未来整个设备商竞争中，中国企业在产品和成本方面的优势将更加彰显，并借这次机会获取更好的行业地位的机会。这个时候，正是练好内功、强化管理的重要时期。今年以来，中兴通讯致力于内部管理和效率提升，重点在核心流程的深化、费用控制方面进行了较大力度的强化，同期进行了组织管理结构的扁平化。

在海外市场战略方面，中兴通讯已从去年面向大国大 T 的战略投入转变为向深耕要效益。海外市场是中兴持续投入的重要市场，近年来一直稳定在 50-60% 前。要成为一家真正的国际化公司，海外市场的收入应该占到公司的 70%，这是中兴的目标。今年公司提出“深度经营”的核心方针，即加强对每个一线经营单位对盈利能力和现金流管理能力的提升。一线经营者，尤其是海外代表处的一线经营者，面临着包括外汇等综合风险。作为“店长”，不能只会拿单，还要会算帐，只会拿单的经营商如同存在短板的木桶，会带来极大的利润流失风险。因此，近两年来，我们一直注重对一线经营者综合经营素质的提升，海外基层代表处盈利意识也有了大幅度提升。在此基础上，公司今年提出的“深度经营”，对于利润和现金流的要求，从事业部或代表处，具体到每个项目，每个负责人，每个月。要求每一个基层骨干必须关注两张表——现金流量表和利润表。

目前这种效益已经初步显现。上半年中兴通讯在继续保持规模稳健增长的同时，盈利性和周转效率也在向好，经营性现金流比去年同期已经大幅好转。上半年中兴流动比率和速动比率分别是 1.35、1.14，同比提升了 8% 和 13%，同时也是近几年的最高水平。在营收增长的同时，已经实现费用绝对值与去年同比的下降。



在确保一线经营单位能力提升和责任加大的同时，公司对其匹配的权力也实行了进一步下放。近期，公司对组织架构进行了较大的调整，建立公司—经营部/事业部—办事处/产品线的三级架构，让事业部、经营部在承担压力的同时，拥有更多的自主经营权和发展空间，真正落实组织机构扁平化和三层决策。

总的来说，面对危机和挑战，要正视，也要保持理性。目前阶段，全球经济危机虽然仍然不会短期过去，但是机会仍在，有利的因素正在日益变多，我们对未来发展有信心。来源：2012-9-29 经济观察报微博

[返回目录](#)

中兴两年筹资 132 亿 或为缓解欧美低价扩张压力

9月21日，中兴通讯(000063.SZ, 00763.HK)公告称，公司与深圳市创新投资集团有限公司、广东红土创业投资有限公司等10家投资者(合称“买方”)于2012年9月21日签署了《关于转让深圳市中兴特种设备有限责任公司68%股权之股权转让协议》(下称“股权转让协议”)，公司拟向买方出售公司持有的深圳市中兴特种设备有限责任公司(下称“中兴特种”)68%股权。本次股权出售将增加公司投资收益人民币3.6亿元至人民币4.4亿元之间。

除了此次出售中兴特种股权外，中兴通讯此前曾先后多次出售手中资产，并且通过发债和向银行申请贷款，来缓解公司的资金压力。有市场人士表示，中兴通讯目前出现的资金压力，与其为了公司产品进入大型跨国电信运营商所实施的“优惠商务条件”有着密切关系。

筹资动作频繁

无论是从中兴通讯近年来的资产负债表和经营活动现金流净额数据来看，还是和同业同期数据作比较来看，中兴通讯的资金都面临着不小的压力。

除了此次出售中兴特种68%的股权外，从2011年5月至今，中兴通讯还出售了刚中电信有限责任公司(下称“刚中电信”)51%股份，并先后9次减持手中的国民技术(300077.SZ)股份。此外，还通过向银行贷款和发行公司债获得大量资金。

2011年10月，中兴通讯转让刚中电信股权获得1000万美元收入。此外，中兴通讯去年先后9次发出出售国民技术股权的公告。从2011年5月24日至2011年11月22日，中兴通讯减持手中持有的国民技术股份共计4369.02万股。按照减持价格计算，共获得11.42亿元左右收入。

除了出售手中资产和股份，中兴通讯还通过向银行贷款获取资金。2011年7月，公司表示，拟在2011年以全资子公司中兴通讯(香港)有限公司(下称“中兴



香港”)为主体，进行中长期债务性融资。中兴香港(以借款人身份)于 2011 年 7 月 8 日与中国银行(香港)有限公司(下称“ 中银香港”)(以授权牵头安排人身份)等 10 家国际银行签订了一项总额 9 亿美元的银团贷款协议。

中兴通讯还通过发行公司债进行筹资。2012 年 6 月，公司发行《中兴通讯股份有限公司 2012 年公司债券(第一期)》，发行规模共计 60 亿元人民币。

《中国经营报》记者粗略计算，从 2011 年 5 月至今，在一年半的时间内，中兴通讯通过上述措施共筹集资金 132 亿元左右，可见公司对资金的需求很迫切。

对于上述筹资问题，中兴通讯回复本报表示，公司以中兴香港为主体进行中长期债务性融资以及发行 60 亿元债券，是为了满足公司营运资金的需求；减持国民技术和出售刚中电信都是为了支持公司通讯主业的发展。

在中兴通讯通过多种渠道获取资金的背后，是公司面临着巨大的资金压力。

中兴通讯是国内通信设备的龙头企业，公司主要产品为运营商网络、终端产品以及电信软件系统、服务及其他产品。

近年来，从中兴通讯的资产负债率和经营性现金流来看，公司的资金压力在不断加大。在 2009 年、2010 年、2011 年和 2012 年上半年，中兴通讯的资产负债率分别为 73.74%、70.34%、75.05%和 75.07%。上述数据可以看出，从 2010 年至 2012 年上半年，公司的资产负债率在不断上升。

而从中兴通讯今年来的经营性现金流数据来看，公司的资金压力更是不容乐观。

中兴通讯的报告显示，2009 年、2010 年、2011 年和 2012 年上半年，公司经营产生的现金流量净额分别为 37.29 亿元、9.42 亿元、-18.12 亿元和-36.4 亿元，经营性现金流逐年下降。

对于公司现金流问题，中兴通讯对本报记者表示，2012 年半年报显示公司经营性现金流比去年同期已经大幅好转。

“ 无论是从中兴通讯本身近年来的资产负债表和经营活动现金流净额数据来看，还是和同业同期数据作比较来看，中兴通讯的资金都面临着不小的压力。”一位通信设备行业分析师对本报记者表示。

“ 优惠策略” 扩张的代价

尽管中兴通讯已经通过多种措施筹集资金，但由于欧美和大洋洲地区收入占公司总收入比例过高，未来受该地区电信运营商整体资本开支增幅较小的预期，中兴通讯在该地区的收款时间将会受到不利影响。

对于公司资金紧张的原因，中兴通讯在 2012 年 6 月份发行的 2012 年公司债券(第一期)报告中表示，原因之一是公司采取的市场竞争策略所致。

本报记者查阅中兴通讯近年来财报发现，公司近几年海外扩张迅速，其中以欧美和大洋洲地区最为典型。数据显示，2009年、2010年、2011年和2012年上半年，中兴通讯在欧美和大洋洲地区的营业收入分别为98.1亿元、147.4亿元、204.47亿元和98.24亿元，占营业总收入的比例分别为16.28%、20.97%、23.7%和23.03%。

然而，中兴通讯为了让自己的通信系统设备产品进入所有大型跨国电信运营商所采取的“优惠商务条件”也让公司的毛利率不断下滑。

中兴通讯财报显示，公司在欧美和大洋洲地区的毛利率在2010年、2011年和2012年上半年分别为23.71%、18.81%、19.48%，远低于同期公司在中国、亚洲和非洲地区的毛利率，同时也远低于公司同期的合计毛利率。同期，公司合计毛利率分别为32.63%、30.26%和26.65%。

对于给予大型运营商客户的商务条件更加优惠，中兴通讯表示，2010年以来公司深化了在主要国家、主流运营商规模突破的战略，采取了较有竞争力的产品策略，市场地位和布局上已经取得了巨大的提升。2012半年报显示，公司经营性现金流比去年同期好转，原因之一是公司运营商客户质量提升，相应客户在付款方面得到改善。

“影响公司业务毛利率的最主要因素就是公司产品的价格和成本，在产品成本同样的情况下，产品价格越低，则毛利率越低。”上述券商分析师表示，从公司在欧美和大洋洲地区业务毛利率远低于其他地区业务毛利率来看，显然公司在该地区的产品价格也低于其他地区，这或许是公司在该地区实施“优惠商务条件”的重要内容。

一位长期关注中兴通讯的私募人士对本报记者表示，从公司近年来在欧美和大洋洲地区的营业收入大幅提升和该地区占公司总收入比重增加的情况来看，公司实施的“优惠商务条件”策略取得一定成效。但该策略也让公司在该地区的毛利率远低于其他地区，让公司在该地区的收入受到影响，这是公司付出的代价。同时，受欧债危机的影响，该地区公司的客户在资金上也遇到较大困难，因此导致公司的收款时间延长，这也进一步引发了公司经营性现金流状况不断恶化。

对于公司现金流状况下滑的另外一个原因，公司表示是由资金市场流动性下降导致。2011年开始，中国资金市场货币流动性持续紧缩，造成贷款利率、贴现率不断上涨，公司为节约贴现费用，放弃了票据贴现提前收款，造成经营性现金流量出现负数，而应收票据余额大幅增长。

对于未来，市场人士表示，公司的现金流仍面临较大压力。



湘财证券分析师周明巍在其报告中指出，欧洲等地区整体经济的低迷导致其电信运营商处于兼并整合期，由此导致整体资本开支低于年初预期，预计今年全球的资本开支很难达到原先 5%~7% 增长的普遍预期。

上述私募人士表示，尽管中兴通讯已经通过多种措施筹集资金，但由于欧美和大洋洲地区收入占公司总收入比例过高，未来加之该地区电信运营商整体资本开支增幅较小的预期，中兴通讯在该地区的收款时间将会受到不利影响。来源：2012-9-29 中国经营报微博

[返回目录](#)

中兴通讯 H 股股价受美众议院调查报告影响跌 5%

美国众议院情报委员会周一发布报告，指控华为和中兴通讯的电信设备对美国国家安全构成威胁，受此消息影响，中兴通讯 H 股上午下跌 4.92%，报收 11.98 港元。

今日，中兴通讯开盘价 12.28 港元，随后立刻下跌，盘中一度跌至 11.74 港元，最高跌幅达 6.83%。来源：2012-10-9 新浪科技微博

[返回目录](#)

【华为】

华为再次称没有赴美国上市计划

针对近日传闻的“华为开始接触投行拟在美国上市”一事，华为公司最新的表态是“没有此事，尚无上市计划”。

根据国外媒体近日的报道称，“华为已经与投行就公开发行股票展开接触，希望以此提升公司透明度，并加强在美国市场赢得大单的机会”，并称“华为尚未定出 IPO 时间表，该公司虽考虑在香港或伦敦上市，不过更倾向于在美国上市。” 华为发言人威廉·普鲁莫(William Plummer)之前已表示“不予置评”，而 10 月 8 日上午，华为明确表示，没有赴美国上市计划。

华为选择不上市引发过各种猜测，有业内人士曾分析，华为机制都比较灵活，能够迅速地捕捉市场机会，能够迅速调集资源，能够迅速对于市场进行反应，而这些都是华为在国内外市场竞争中获胜的关键因素，上市可能会打破这种灵活反应的机制。来源：2012-10-8 新浪科技微博

[返回目录](#)

华为 1.17 亿松山湖拿地建终端总部

昨日，位于松山湖南部地区、面积逾 23 万平方米的 2012WT055 地块，被华为投资控股有限公司以 11691 万元的底价斩获。据悉，该地块为华为终端总部 4 块地中首块出让的土地。

出让公告显示，该地块位于松山湖南部，土地面积为 233816 平方米，土地用途为科研用地，出让年限为 50 年。此外，该地块的容积率不高于 0.8，建筑密度不高于 35%。值得一提的是，其投资强度达 6000 元/平方米。

据悉，该地块自 9 月 11 日起在东莞国土资源交易网上挂牌出让，起始价为 11691 万元。截至昨天，仅有华为投资控股有限公司报价，最后毫无悬念地以底价拍得该地块。

据土地出让要求，华为须在 2013 年 9 月 26 日前开工建设，2015 年 9 月 26 日前竣工。

根据规划，市政府在松山湖南部环湖路以北为深圳华为有限公司终端总部统筹安排了 1900 亩地，用于华为终端总部建设。据设计方案，这 1900 亩地共分 4 个地块，分 4 期进行建设。

昨天成功出让的地块，无疑是华为松山湖终端总部 4 地块中的第一块。据悉，整个总部项目用地包括了终端公司研发办公中心和高端培训中心两个模块，以小体量的开发建设为主，为打造建筑与自然的和谐，突出“科技共山水一色”主题，容积率在 0.5~0.8 之间。来源：2012-9-27 大洋网-广州日报微博

[返回目录](#)

华为移动办公解决方案亮相 2012 信息安全峰会

在参加 2012 年信息安全国际峰会时，华为展示了业内领先的华为 Anti-DDoS 解决方案，让安全护航企业，帮助客户解决信息安全问题，提升企业信息安全水平。

华为公司高级产品经理谈晶在大会上做“BYOD 的趋势与挑战”的专题发言，详细阐述了华为公司在 ICT 技术高速发展特别是云计算与移动办公 3.0 兴起的背景下，企业信息安全隐患催生的新思考。

尽管企业及员工对移动办公带来的安全问题都有些措手不及，但 BYOD 已经成为企业 IT 最重要的方向之一，它在推动生产效率提升和成本控制方面有巨大潜力利益。华为认为，异构移动环境引入的新的安全漏洞、移动信息造成的泄密风险增加、个人应用下载引入安全风险、BYOD 和企业 IT 策略间的落差是目

前 BYOD 最主要的五大安全挑战。企业可以通过四步应对 BYOD 安全挑战：构建一个安全的无边界网络，以确保安全策略能够延伸到每个端点；根据移动身份和环境，制定不同的安全策略；确保必要的企业数据隔离和隐私保护机制；对安装在设备上的应用进行安全鉴定，确保应用使用的安全。同时，华为公司本身正是移动办公安全解决方案最好的实践者。

根据 2011 年的信息安全报告显示，29% 的公司定期遭受网络攻击，71% 的企业在过去的 1 年里遭受过网络攻击。而 92% 的公司因为网络攻击而遭受数千美元的损失。2011 年 DDoS 攻击带宽突破 200G，较 2005 年增长 2000%，针对 HTTP、HTTPS、SIP、DNS 等应用层协议的攻击类型不断创新，使得传统的基于 Flow 的大流量分析攻击的检测方法濒临失效。基于多年来在安全领域的深厚积累和对客户需求的深刻理解，华为的推出了 Anti-DDoS 解决方案，以业界领先的高性能和精准检测检，保证企业安全无忧。领先的多核分布式硬件架构，能够实现 10 倍的整机扩展能力，单台最大 200Gbps 的防护性能；小于 2 秒的攻击响应速度，确保用户业务永续；基于全球 26000G 在线流量样本分析，华为提出七层的精准全面检测理念，提供了超过百种攻击防御，首家零误判及业内领先 IPv6 攻击防范。

作为华为企业业务重要组成部分，华为 SecoSpace 产品线致力于为全球企业提供国际领先的信息安全产品及解决方案。华为安全解决方案已服务全球 140 多个国家用户，并持续引领全球安全市场发展。来源：2012-9-28 新浪科技微博

[返回目录](#)

【诺基亚】

诺基亚正考虑出售芬兰总部

芬兰诺基亚公司说，这家企业位于芬兰的总部可能因开支削减对外出售。

诺基亚总部位于芬兰首都赫尔辛基附近，由钢铁和玻璃建成。芬兰媒体估计，诺基亚总部的价值在 2 亿欧元至 3 亿欧元之间。

诺基亚发言人迈娅·泰米 3 日说，公司正在考虑出售一系列非核心房地产资产，总部也是选项之一。

她拒绝回应媒体估价，称诺基亚没有把总部移出芬兰的计划。来源：2012-10-4 新民晚报

[返回目录](#)

诺基亚资金缩水或终止派发年度股息

由于诺基亚深陷现金匮乏的困境，该公司的投资者可能会面临数十年未遇的窘境：没有股息。

境况不佳

这家亏损中的手机厂商每月消耗大约 3 亿美元资金，很多投资者和债券持有者认为，由于在智能手机市场举步维艰，诺基亚有可能面临资金耗尽的危险。

“诺基亚的当务之急是扭转销量，并尽快盈利。”瑞典投资公司 SEB 基金经理迈克尔·安蒂拉(Mikael Anttila)说，“在那之前，他们有理由终止派息，以便保留资金。”

如果终止派息，诺基亚 CEO 史蒂芬·埃洛普(Steven Elop)可能会疏远那些看重股息收益率的投资者，毕竟该股的股价已经连续 5 年下跌。

资金困境凸显出诺基亚的危机之严重。至少自 1989 年以来，该公司每年都会派发股息，这也是目前的电子记录所能追溯的最早年份。即使是前苏联解体导致诺基亚的网络设备业务大幅受挫时，该公司也没有终止派息。

数据显示，诺基亚过去 4 年的年度股息已经缩水一半，降至每股 0.20 美元，今年甚至有可能直接终止派息。如果坚持按照现有的水平派息，诺基亚每年的现金将会缩水 7.5 亿欧元(约合 9.64 亿美元)。

诺基亚发言人道格·道森(Doug Dawson)拒绝对派息计划发表评论。该公司通常都会在每年 1 月发布第四季度业绩时宣布派息计划。

创立于 1865 年的诺基亚最初是一家造纸厂，后于上世纪 80 年代进军手机市场，并在科技行业的繁荣时期成为欧洲市值最高的企业。但诺基亚在触摸屏智能手机浪潮中反应过慢，未能实现快速发展。自苹果 iPhone 2007 年面市以来，该公司市值已经缩水约 90%。

为了扭亏为盈，该公司已经宣布了超过 2 万人的裁员计划，关闭了工厂和研发中心，还出售了专利和其他资产。

现金匮乏

诺基亚今年上半年亏损 23.4 亿欧元，分析师平均预计，该公司仍将继续亏损至少 6 个季度。截至 6 月底，其过去 5 年的净现金储备已经缩水一半，至 42 亿欧元。标准普尔预计，该公司年底的净现金储备将缩水至 30 亿欧元。

诺基亚还有 52 亿欧元贷款，部分款项的还款期已经临近。2014 年 2 月，该公司将有 12.5 亿欧元债券到期，2016、2017 和 2019 年也将面临一些到期款项。15 亿欧元的循环贷款可以帮助诺基亚加强现金储备能力。

北欧联合银行(Nordea Bank)分析师萨米·萨卡米斯(Sami Sarkamies)认为，全球三大评级机构都已经将诺基亚的债券评级列为垃圾级，因此该公司的确应该终止派息了。

“在如此糟糕的前景下还不终止派息将是一大错误。”他说，“例如，倘若诺基亚因为无力承受成本而过早终止智能手机业务重组，那就将令股东损失惨重。”

在 iPhone 和 Android 诞生前，诺基亚控制着全球过半的智能手机销量。如今，根据 IDC 的统计，诺基亚的智能手机市场份额约为 6.6%，iPhone 和 Android 的合并份额则高达 85%。

自诺基亚 2011 年 2 月宣布放弃塞班，主攻微软 Windows Phone 操作系统以来，其股价已经累计下跌逾 70%。该股今年下跌 47%，周二报收于 2 欧元，对应的市值为 75 亿欧元。

9 月 5 日，诺基亚推出了两款 Windows Phone 8 手机，希望通过微软的最新一代手机操作系统与苹果和谷歌争夺用户。但此后不久，苹果就于 9 月 12 日发布了 iPhone 5，并在上市首日一举刷新了销量纪录。

空间有限

德意志银行驻伦敦分析师凯伊·考斯切尔特(Kai Korschelt)在 9 月 6 日的报告中表示，新一代 Windows 系统尚未赢得用户，也有可能无法达到诺基亚的预期。他认为，苹果和谷歌可能会继续主导智能手机销量，Android 有可能在低端市场发力，而这一一直以来都是诺基亚的优势所在。这有可能限制 Windows 手机的增长空间。

考斯切尔特预计，由于诺基亚今明两年仍将产生重组成本，因此该公司的自由现金流要到 2014 年之后才有可能由负转正。

投资银行 Bernstein 分析师皮埃尔·法拉古(Pierre Ferragu)在 9 月 14 日的报告中表示，Windows Phone 的需求不佳可能导致诺基亚第三季度业绩疲软，“至少无法达到预期。”

法拉古认为，诺基亚最有可能的情况是面临 3 年的艰难转型，然后坚守 Windows Phone 这一小众市场，并在低端市场保持不俗的业务量。要实现这一目标，可能消耗诺基亚的多数现金。

Alfred Berg 资产管理公司基金经理安妮·艾德沙根(Arne Eidshagen)认为，由于诺基亚已经不再是全球第一大手机厂商，其最大的挑战是将债务和花费降到更符合当前规模的水平。

“像诺基亚这样的堕落天使所面临的危险在于，他们可能无法将资产负债状态压缩到足以适应当前的新环境。”他说。来源：2012-9-27 新浪科技微博

[返回目录](#)

诺基亚下调 Lumia 900 与 Lumia 800 欧洲售价

诺基亚已将旗下两款高端智能手机 Lumia 800 和 Lumia 900 的售价分别下调了 15% 和 10%，希望在 11 月份新机型上市之前能提升这两款手机的销量。

根据英国市场研究机构 CCS Insight 收集的数据，诺基亚已将 Lumia 800 在欧洲的售价下调了 15% 左右，将 Lumia 900 的售价下调了 10%。诺基亚拒绝对此发表评论。

9 月早些时候，诺基亚发布了 Lumia 820 和 Lumia 920，许多人认为这两款高端智能手机将对诺基亚的生存起着至关重要的作用。不过，Lumia 820 和 Lumia 920 要到 11 月份才上市销售，因此诺基亚的销售团队还有一个多月时间去处理老款智能手机。

诺基亚此前已将 Lumia 800 的售价下调了大约 15%，同时也对 Lumia 系列其他机型的售价做了更小幅度的下调。诺基亚曾是全球最大的手机厂商，但在智能手机领域的争夺战中却远远落后于竞争对手，在过去 18 个月里，该公司运营亏损已超过 30 亿欧元。

2011 年初，诺基亚放弃自有的塞班操作系统，转而将赌注全部压在微软 Windows Phone 操作系统上面。在全球智能手机市场，Windows Phone 手机仅占大约 3% 的份额，而 Android 手机的份额却高达三分之二，iPhone 也占有四分之一左右的份额。

颇具竞争力的价格被认为是诺基亚重新赢得用户青睐的关键，但现在看来，价格似乎并不能成为左右智能手机市场战局的“撒手锏”，苹果就未遭遇这种问题。例如，在比利时，虽然 iPhone 5 在当地的售价还没有最终敲定，但仍有 1 万多人预订了这款手机。来源：2012-9-29 新浪科技微博

[返回目录](#)

【其他制造商】

夏普拟明年与富士通整合手机业务

昨日，夏普宣布最快将于 2013 年 3 月底与富士通开始整合谈判，探讨整合 Aquos Phone 等品牌的手机业务。

若业务整合成功，夏普将跃居日本国内手机市场首位，达到 36% 的占有率。夏普方面声称，希望通过此次整合，能与苹果、三星在全球智能手机市场一争高下。不过，夏普的这番言论显然还为时尚早。

目前，苹果与三星牢牢把持着全球智能手机市场，两家的利润总和占据整个市场的 90%。而夏普的日子也不太好过，作为全球液晶显示器龙头企业，曾经风光一时的电视机业务因全球彩电市场的低迷而成为“阿喀琉斯之踵”，这也导致该公司本财年净亏损达 2500 亿日元。

业内人士指出，此次夏普整合业务，凸显了整个日系家电厂商共同的尴尬境地，在智能时代到来之时，日系家电厂商因创新不足、忽略智能手机市场而纷纷遭遇亏损，重组整合转型智能终端业务，或许将成为整个日系厂商的共同出路。
来源：2012-9-27 北京商报微博

[返回目录](#)

LG 将生产下一代谷歌 Nexus 智能机

LG 将成为生产下一代即将到来的谷歌 Nexus 智能机的公司。LG 可能会发布采用安卓 4.2 Jelly Bean 智能机系统的 LG Optimus G Nexus 智能机。多方报道均称 LG 是致力于下一代谷歌 Nexus 智能机的生产商，这款智能机将超越三星 Galaxy Nexus 智能机，并将于下个月发布，该款智能机采用安卓 4.2 Jelly Bean 平台。

该消息来源称，“我能确定，下一款 Nexus 智能机是由 LG 生产的 Optimus 智能机。这款智能机看起来与 Galaxy Nexus 很相似，但是其并不是像我们通常所看到的 LG Optimus 所具有的锐角。其屏幕外圈边缘像 iPhone 3G 一样，有一圈银环，并且其大小看起来与 Galaxy Nexus 的大小相似，但是其亮度要比 Galaxy Nexus 更好一些。”

此外，他们还非常确定 LG Optimus G 的规格。据了解，这款智能机将发售两种款型。一款是带有 13Mp 的摄像头，而另外一款是带有 8Mp 的摄像头。而 Nexus 的款型很有可能是采用 8Mp 的摄像头。来源：2012-10-7 赛迪网

[返回目录](#)

三星下周或发布 Galaxy S III Mini 手机

三星已经向媒体发出邀请函，将于 10 月 11 日在德国法兰克福召开新品发布会，有可能推出 Galaxy S III Mini 手机。

三星在媒体邀请函上加了一个大大的“S”水印，还附上了“小东西有大影响”这样的标语。美国科技博客 BGR 此前猜测，三星有可能推出与音乐相关的产品，但从三星的邀请函来看，该公司有可能推出 Galaxy S III Mini 手机。

在 Galaxy S III 发布后，就有传言称，该公司正在准备 Galaxy S III Mini 手机，并将以更低的价格吸引更多用户。苹果在推出新品后，也对旧产品进行了降价，以此吸引对价格更敏感的用户。

业内人士认为，Galaxy S III Mini 有望采用 4 英寸 WVGA(分辨率为 480×800)Super AMOLED 显示屏，搭载 500 万像素摄像头和双核处理器。BGR 认为，该产品将与 iPhone 4 竞争。

除此之外，三星还准备推出 Galaxy S II Plus 手机，采用 4.5 英寸 WVGA AMOLED 屏幕，搭载 800 万像素摄像头和 1.5GHz 双核处理器，内置 16GB 闪存和 1GB RAM。来源：2012-10-3 新浪科技微博

[返回目录](#)

服务增值篇

【趋势观察】

国产设备商唱响通信展 行业回暖尚早

2012 年 9 月 18 日，中国国际信息通信展(以下简称通信展)在北京国际展览中心正式开幕，来自全球 16 个国家的 500 家厂商齐聚北京，展出最新通信技术应用产品。与往届相比，今年展会出现了各大设备商缺席，并且参展厂商的规模下降的情况。我国知名企业中国电信、中国移动、中国联通、华为、中兴、联想等企业成了此次通信展的主力。

对于通信展一年不如一年的窘境，业界普遍看到了整个通信业面临的困境。将这次通信业面临的困境称为“冰河世纪”，电信业又开始了新一轮的发展困局，运营商和设备商如何度过这漫长而寒冷的寒冬，在业界看来，形势依旧不明朗。

通信展“冷”，国产厂商成展会的主力

与往年相比，本届通信展明显缺乏人气，呈现出业内高层到场稀少、参展厂商规模下降、参展内容缩水的“寒冷”状态。从参展厂商看，三星、摩托罗拉、索尼移动、LG、RIM、HTC 等手机厂商集体缺席；中兴、华为、爱立信、上海贝尔等设备厂商参展规模明显下降，诺基亚西门子通信则退出了本届通信展；以往成为中心的三大运营商展台，规模和内容也比往年大为减少。

由于其他厂商的缺席，让国产通信设备商成了此次展会的“主力”。华为、中兴都拿出了自己的最新产品亮相在通信展上，相关部门负责人指出，在电信行业国内市场要优于国际市场，在电信也整体下滑的大背景下，国内设备商就显得“耀眼”许多。国内设备商和运营商整体“亮点”，主题包括宽带中国引领发展、三网融合扎实推进、自主技术创新突破、移动互联网蓬勃发展、云计算应用日渐成熟、绿色环保技术加快应用、行业应用深化拓展等，相关部门负责人介绍，这也使得中国通信产业也总体呈现出融合、智能、宽带、移动的发展趋势。这些亮点给稍显冷的通信展带来了一丝暖流。

国产设备的亮相成此次展会的独响，但是国产通信商的努力并没有改变此次中国国际信息通信展变“冷”的事实。媒体普遍表示展会缺乏创新，没有亮点。业内人士也表示通信展在近几年来一直再走下坡路，一年不如一年。

电信业“寒”，国产商也要转型

数据显示，国际方面，爱立信的销售总额从2011年的4.84亿元下降到1.57亿元，叫去年同期减少17%；诺基亚西门子也从5750万下降到3368万元；朗讯的销售额也直接下降了3.7亿元，国内设备方面，形势略有缓和，但是但是2011年华为在设备上的销售仅增长了3%，盈利率也出现了下降，中兴也没有很好的起色。

设备商的盈利下滑，电信业的“寒冬”来了，有人甚至用“冰河世纪”来形容电信也面临的这一轮困境。业内人士表示，现在是电信业最困难的阶段，而导致出现这种局面的主要原因除了经济环境不好运营商投资受限制以外，还有移动互联网的蚕食着电信业，导致运营商投入终端的补贴力度加大，而设备类的投资则减少。有报告显示，互联网的发展成了电信运营商普遍收入减少、用户流失、增量不增收和盈利下降的主要原因。

也有分析认为，此轮“寒冬”一方面凸显出通信业本身的影响力有所下降，同时也从侧面反映了整个市场环境并不乐观。但是要生存，各大运营商是到了要转型的时候了。从总体来看，由于受到全球经济的疲软，3G大规模投入已成过去式，4G时代又尚未完全到来时，再加上受到竞争形势的越来越严峻，各大设备商的大幅亏损其实也在人们意料之中。

何以御“寒”，形势不明朗

其实，通信业的“寒冬”可以成为行业的转折点。设备商与运营商必须战略转型以寻求自救。

就设备商而言，仅仅依靠通信设备销售，显然不足以支持整个通信业务的发展。从各大设备商运营的情况来看，在通信设备制造企业未来的增长战略，不应该只是寄托在设备销售上，而需要拓展通信服务如代维、运营外包等相关的业务

领域，有分析指出，在传统电信设备市场逐渐疲软的情况下，专业管理服务将成为增长空间巨大且利润率较高的市场。华为就在不断的扩大在企业业务、消费者终端业务等领域的投入，爱立信进行了向移动宽带、专业管理服务、支撑解决方案等领域的业务转移。

但是从现实情况来看，4G 或难成为救命稻草。有分析指出，4G 才刚刚起步，在两三年之内对通信设备商的贡献极为有限，饥渴的设备商或许没有等到 4G 带来的水源就被渴死在路上。另外，从整个电信设备市场来看，运营商对 4G 网络建设的投入属于结构性调整，即一部分投资从 2G、3G 向 4G 转移，并非净增量。也就是说，即使运营商进行较大规模的 4G 建网，也很难出现资本开支大幅提升的情况。最后，很重要的一点，在全球经济部景气的情况下，运营商出于盈利的考虑，对 4G 网络的建设投入会持谨慎态度或者在选择上的摇摆性，毕竟随着 IT 技术的进步，作为管道的网络，其种类会越来越对，比如 wifi，而运营商的选择也会越来越对，不只只钟情于 4G 一种。

由此，处在寒冬中的电信业，其如何御寒，形势尚不明朗。来源：2012-10-8 通信信息报

[返回目录](#)

通信展折射产业阴晴与转型 形式亟待创新

尽管本次展会缺少了重量级国际厂商的参与，但从参展厂商展出的产品、应用、解决方案看，其仍不失为洞悉产业发展的风向标。

压力之下 电信设备商寻转型

既然是通信展，电信设备商理应是展会的主角。但作为全球五大电信设备商诺西的缺席，不免令业内慨叹电信业冬天或已到来。

众所周知，由于全球 3G 网络建设大潮已过，4G 布局又刚刚起步，未来两三年内都对电信设备商的贡献不大，而 4G 网络投资受宏观经济影响较大，在全球经济不景气的情况下，电信运营商在 4G 网络投资方面也将持谨慎态度。这些无疑影响了传统电信设备商的业绩表现。从今年上半年财报看，全球主要五大电信设备商均遭受利润下滑，其中尤以诺西为重。所以不参加展会也在情理之中。

除了未参加展会的诺西，参展电信设备商的展台较往届也是观众减少，多数设备商的展示多是以屏幕 PPT 播放或展板的形式来介绍自己的解决方案，难以吸引观众。

对此，有业内人士认为：“运营商转型带动了设备商转型，部分设备商从单纯生产硬件转为硬软综合解决方案平台和服务供应商；另有部分设备商则通过打

通从后端网络层到前端消费层的整条产业链寻求转型。”这也是为何与往届展会相比，厂商更注重解决方案介绍的主要原因。

其实该人士的分析不无道理。这可以从本次展会全球最大电信设备商爱立信展示的智能网络等一系列基于智能运营的网络技术和解决方案可见一斑。而爱立信第二季度财报显示，全球服务和支撑解决方案两大业务占爱立信集团收入的近一半，也为爱立信的转型提供了佐证。

同样，华为、中兴本届展会在智能手机和平板电脑领域的发力，也被业内认为是传统电信运营商通过打通从后端网络层到前端消费层的整条产业链实现转型的尝试。

“从转型的初期看，爱立信、华为和中兴都有所斩获，但最终能否取得成功还有待观察，因为角色转换带来的阵痛是不可避免的。毕竟上述‘斩获’未能给企业带来利润的提升，有的甚至因此而大幅下滑。”某业内资深人士告诉记者。

中移动牵头 芯片厂商 扎堆 TD、LTE

本次展会，给记者印象最为深刻的是专门辟出的 TD 联盟展区和中移动展区醒目的“4G TD-LTE 来了”的标识。其中在 TD 联盟展区汇集了联发科技、联芯、展讯、Marvell、爱立信、鼎桥通信等 TD 与 LTE 芯片及解决方案供应商。

此前，业内一直担心中移动对于 TD 的态度，但中移动在不同场合强调 TD 对于其四网协同战略的重要性及在 TD 终端和 LTE 试验网建设的提速，无疑打消了产业链相关厂商的顾虑，尤其是近期工信部对外宣布明年发放 4G 牌照更让厂商在本次展会“磨刀霍霍”。

例如在本次展会上，联发科技展示了一系列 TD-SCDMA 智能手机平台，包括入门级智能手机解决方案 MT6515M 及双核智能手机解决方案 MT6517 等。

对此，联发科技相关人士介绍：“MT6515M 延续了联发科技一贯的超高性价比的优势，期望可以帮助推动中国移动数亿 2G 用户升级使用 TD-SCDMA 服务；而 MT6517 则是具有联发科技双核智能机平台所拥有的所有性能，进而推动 TD-SCDMA 智能机快速进入千元时代。”

与联发科类似，Marvell 在 20 多个展项中，TD 相关展项占了 9 席，而 TD 相关的展品数量也占据了 50 多个展品的 35 个。例如业界首个“双制式、双核、双卡、双连接”统一 3G 平台 Marvell PXA 988/986，与此同时，Marvell 还展示了基于 PXA 988 的智能手机参考设计。

与联发科和 Marvell 相比，展讯则将发力点落在了 LTE 终端芯片和解决方案上。从展会上展示的相关产品看，LTE 终端的参考设计与其它芯片厂商相比最多。而联芯科技展示了目前业界首款同时支持硬件加速 ZUC 祖冲之算法的 LTE 多模多频终端芯片，以及基于 LTE 芯片方案的 CPE、MIFI 等多款数据类终端。

就像之前业内所言，终端始终是 TD 和未来 LTE 发展最大的软肋，不过通过本次展会芯片厂商的发力，相信这个软肋在不久的将来会得到解决。

记者通过在中移动新技术展区所展示的 TD-LTE 移动高清视频监控、移动高清视频会议的应用看，TD-LTE 无论从网络、终端到业务等各个层面都已趋于成熟。

终端国内厂商唱主角均衡发展是挑战

毋庸置疑，智能手机与平板电脑是本次展会的热点。但与往届不同，以华为、中兴、联想和酷派(简称中华酷联)为代表的国内厂商成为了主角。相比之下，国际大厂惟有诺基亚参加了此次展会，而人们熟知的摩托罗拉、HTC、LG、索尼、三星等都未现身。

虽然国际厂商大都未能参加展会，但原因却不尽相同。据最新数据统计，在过去的第二季度，苹果和三星占据了全球手机产业运营利润的 108%和智能手机市场份额的 50%。对于这两家在手机产业占据绝对优势的企业，已经没有必要通过这样的展会去展示和宣传自己。

与三星不同，摩托罗拉、HTC、索尼和 LG 目前在智能手机市场均面临市场份额、营收和利润下滑的压力。例如摩托罗拉，在今年正式并入谷歌后，产品和市场策略进行了较大调整，特别是近期在中国市场的大幅裁员，都证明其已经没有能力来参与这样的展会。

与国际厂商形成鲜明对比的是，市场调查公司 HISiSuppli 近期发布的《中国智能手机市场调查报告》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占据中国智能手机市场整体份额的 50%，整体已大幅超越国外品牌所占份额，从而在智能手机市场初步形成了“中华酷联海”对抗国际品牌的市场新格局。

对此，有业内专家分析认为：“华为、中兴、酷派、联想等国产品牌能够在智能机时代迅速崛起，其主要原因在于以华为、中兴、酷派为技术派代表的国产手机厂商，注重产品的创新和自主研发，使得国产品牌手机的内、外品质大幅提升。除此之外，就是立足于国内市场的本土品牌能够针对市场变化，做出快速反应，满足市场和运营商的需求，并推出不同定位的产品，从而赢得市场先机。”

在本次展会上，中兴通讯抢先推出了四核手机中兴 GrandEra，号称全球最薄；华为也展示了四核平板电脑 MediaPad10FHD 和四核手机 Ascend D1 的事实证明了上述专家的部分判断。

“尽管国内厂商的市场份额不断提高，但最有价值的高端市场仍然被国外厂商主导，其中包括苹果和三星，未来国内厂商面临的是市场份额、营收和利润上的平衡挑战。”某参展业内人士告诉记者。

针对于此，参展的中华酷联相关人士均称，它们在占据一定市场份额之后，将会考虑或已进入高端市场。例如华为在双核旗舰系列和四核顶配智能机领域推出的 Ascend P1 系列、Ascend D1 系列、MediaPad10FHD 为代表的系列旗舰智能机，就是其进军高端领域的象征。

移动互联网受追捧差异化是关键

众所周知，移动互联网已是大势所趋。面对这种趋势，无论是传统的电信运营商、互联网厂商还是应用开发商在本次展会上无一例外将其作为重中之重予以展示。

例如中国电信展示了天翼阅读、视讯、游戏、动漫等多种移动互联网应用；中国联通展示了其社交平台、沃 3G 等。

其中，“沃 3G”移动互联网应用展示区共展示了包括 WO+全媒体开放平台、沃立方、3G 加油站、悦云、沃友、视频分享、沃音乐、沃商店在内的众多贴心服务。让个人用户体验到无线通信和移动互联网等多媒体通信相结合的新一代移动通信系统，以及从手机视频、海量下载到无线上网等各种应用。

中移动在发展移动互联网业务方面的战略通过此次展会也已经十分清晰，即借助飞信和 MM 商城两大基础性业务来打造平台，进而开放给第三方应用服务商，从而打造出类似 App Store 一样的生态价值链。目前，移动 MM 已经和世界范围内不同领域的伙伴建立起了紧密合作，包括运营商、终端厂商、应用提供商、国际联盟和风投等，成为中国移动进军移动互联网的战略支点。

除电信运营商外，作为传统互联网企业的腾讯在移动互联网时代到来之际，其已经由产品提供商向服务提供商转变。此前，腾讯无线已经完成将 PC 端现有产品移植到手机上的过程；之后将通过自身在技术、云服务、安全、用户等方面的优势，为合作伙伴提供服务，帮助合作伙伴获得成功。

以此次展会上展示的手机 QQ 浏览器为例，该产品不仅是一款手机上网工具，更是一个服务用户和合作伙伴的平台。对于用户来说，手机 QQ 浏览器不仅提供流畅上网体验，还提供了云账号、云存储、云安全、云翻译、二维码以及精品阅读等诸多服务。在服务合作伙伴方面，手机 QQ 浏览器创新的网页应用中心，为 webapp 开发者、媒体、内容拥有者提供了平台和 API 接口，使其可以轻松的接入手机 QQ 浏览器平台，共享 1400 亿的海量 PV。

在移动应用软件方面，金山 WPS Office 移动版、网易基于 iOS、Android、WP 三大平台的应用产品、新浪微博和搜狐移动应用产品的展示均说明移动互联网热潮已经到来。

但也有业内分析师认为：“随着不同产业领域不同厂商的加入，移动互联网应用的同质化趋势开始显现，例如即时通信应用，就有中移动‘飞信’、电信‘翼

聊’、联通‘沃友’、腾讯‘微信’等，如何在众多同质化应用中脱颖而出，并找到有效的盈利模式，是不小的挑战。”

高不成低不就通信展期待推陈出新

对于本次展会，记者在现场听到最多的声音是大不如从前。除了前面所说的重量级厂商的缺席外，展会的定位、表现形式和内容也是主要原因。

例如从专业观众的角度，虽然厂商设置了所谓的 VIP 专区，以让观众更深入了解产品和解决方案的信息，但未受邀的观众不能进入，而厂商公开展示的内容对于这些观众又显得过于肤浅，结果给这些观众的感觉就是专业展不专业。而对于普通观众，由于本次展会国外终端企业的缺席，让普通观众观展的动力大大降低，而参展企业千篇一律的模特加产品的展示方式也是了无新意，重要的是，据参展的观众称，模特的质量也大不如从前。

除观众之外，参展的部分厂商认为，与全球举办的 CES 和全球移动大会相比，中国通信展的影响力日益减弱，且对企业的实际收益影响有限，这让企业参展成为一种被动的应付，而这势必让企业在布展上很难积极投入，进而影响了展会的质量。

对此，有业内人士建议：“通信展要想继续举办，需要主办方和相关参展方齐心协力，大胆创新，毕竟展会不只是搭建一个展台，如何在这个展台上唱出大戏才是关键。”来源：2012-9-27 通信世界杂志

[返回目录](#)

专家称 LTE 终端芯片价格过高 尚难实现规模商用

在日前召开的“新一代宽带无线移动通信发展论坛”上，工业和信息化部电信研究院通信信息所副总工胡珊表示，截止到 2012 年 8 月，LTE 全球用户总占比只有 0.5%，但明显超越了 3G 商用初期的发展水平。

“LTE 只用三年半的时间实现了 2000 万用户的规模，这个速度是远远快于 2G 和 3G 水平的。”胡珊说。

在胡珊看来，LTE 的快速成熟与系统设备和终端的快速成熟都是香港的。首先是系统设备，“系统设备最主要的特点就是多制式共平台基站已经成为业界现实。现在很多基站都可以同时支持 2G、3G 和 LTE 多标准基站，现有的基站基础上也可以进行 LTE 的部署。”

终端、特别是智能终端是 LTE 发展很重要的因素。“因为相对于 3G 技术而言 LTE 对于终端芯片处理能力和功耗控制能力要求非常高，所以说对终端芯片无论是材料、工艺方面要求非常高。”

现在普遍采用的是 40 纳米芯片的工艺处理能，这是可以支持数据卡终端使用的。但是现在用 40 纳米的芯片工艺来看，功耗还是比较大的。现在又出现了 28 纳米芯片的可能，它会有有效解决功耗的问题。

但是现阶段只有高通公司可以小批量提供商用产品，现在商用产品价位是 17、18 美金左右，这个价位很难实现规模商用，降到 7、8 美金可能实现规模商用，这个在未来一到两年会出现规模量产。来源：2012-9-29 中国通信网

[返回目录](#)

【移动增值服务】

天翼云卡月费最低 19 元

中国电信发动一轮猛烈市场攻势，昨日宣布推出高额话费补贴 3G 天翼云卡，181 新号段同期上市，分为 19 元 49 元 89 元三档套餐，采用全新赠话费模式，三档套餐每月都赠送上月通信费 30% 的话费。以 19 元档为例，套包价也为 50 元，内含 50 元通话费，月基本费为 19 元，套餐内包括 80 分钟本地通话拨打、80 条国内短信等，36 个月内每月赠送上月通信费 30% 的话费，最高赠送金额累计不超过 1000 元。

中国电信与国美、苏宁、乐语、迪信通(微博)等四大连锁，与普天太力、天音通信、中邮设备、酷人通讯等四大国代商，与京东、淘宝、亚马逊中国等三大电商签署云卡代售协议，意向合作销售规模达到 1200 万张。来源：2012-9-27 北京晨报

[返回目录](#)

手机跨行转账多家银行免手续费

长假消费之后往往是排队还款的烦恼。银行推手机跨行免费转账，为消费者提供了最“着数”的还款渠道。

农行、交行、招行、光大、民生等银行都已推出相关优惠

今年中秋国庆两节相连，8 天长假就像一场消费狂欢派对。根据中国银联的数据，今年“最长黄金周”银行卡境内跨行交易金额增长 41%，境外交易金额增长 33%。节后信用卡还款高峰也即将到来，你会选择用什么方式还款呢？

记者了解到，目前银行跨行转账支付费率最高收取 50 元，但不少银行推出的手机银行及万能支付支持跨行转账免费，此外拉卡拉、支付宝、银联在线等支

付商也推出跨行还款的优惠，善用这些还款渠道，你可以找到最“着数”的还信用卡方法。

多家银行手机汇款可享免费大餐

根据中国银联的数据，今年“最长黄金周”银行卡境内跨行交易金额增长 41%，境外交易金额增长 33%。史上最长黄金周结束，对不少刷卡族来说又将面临长长的账单。

然而到银行柜台还款不仅费时费力，如果涉及跨行还款还可能需支付 1%(最高 50 元)的手续费。

记者了解到信用卡还款渠道多元化，除了同行银行卡账户绑定自动还款外，还有柜台存钱、转账还款；A T M 机存钱还款；网银或手机银行转账；第三方支付平台还款等。

不过大多数银行跨行转账需要手续费，以四大行为例，网上银行跨行转账 1 万元，建行手续费率为 0.5%(最低为 2 元/笔，25 元封顶)；工行为 1%(2 元-50 元封顶)；交行为 0.7%(2 元-50 元封顶)。

相比网银转账，手机银行还款可能更“着数”。记者留意到，不少银行为了抢占手机银行市场纷纷推出优惠，其中不少银行对手机银行跨行、异地转账全免单。

目前农业银行、交通银行、招商银行、光大银行、民生银行等银行都对客户通过手机银行进行转账汇款免收手续费。其中农业银行在手机银行服务费和跨行汇款手续费全免。招行到年底前都实行跨行同城以及跨行异地汇款手续费全免。交行手机银行系统可实现交行对交行的个人及企业转账，还可以实现同城跨行及异地跨行的实时汇款。民生手机银行规定，即日起至 2012 年 12 月 31 日，客户通过手机银行转账，无论同行跨行、本地异地，均不收取任何手续费。

广发首推“万能支付”免费跨行还款

中国银联有关负责人告诉记者，未来只要持带有银联标志的银行卡，到任意银行都可以实现跨行转账，该业务被称为“万能支付”。例如客户持有一张工行卡，想要给广发银行的信用卡还款，目前只能到工行的网点排队或者开通工行的网银等来跨行转账。但未来可以到任何一家使用银联结算通道的银行来办理业务。

记者从广发银行了解到，该行已经推出了此项业务。广发银行的客户可以在该行的柜台、A T M 机、网上银行和手机银行使用包括工行、中行、农行等在内的 16 家银行的借记卡，向广发信用卡内还款，而且目前该业务免费。

此外，据广发银行介绍，该行信用卡还款则可以绑定他行储蓄卡，只需要到广发银行的柜台或登录广发银行的网银进行绑定即可，前提是必须是同名的银行

卡。而如果通过广发银行的自助柜员机自行操作跨行的还款，则可以使用 16 家银行的借记卡。

第三方还款费率普遍优惠

随着第三方支付的兴起，很多持卡人也习惯使用支付宝、拉卡拉、银联在线等第三方渠道来进行跨行信用卡还款。相比免费的“午餐”，第三方支付收取的手续费率要比网银低得多。例如通过拉卡拉渠道，使用中国银行(除深圳地区外)、工行、农行、建行、交行等五大行的借记卡跨行还款，每笔只收取 2 元的手续费。

目前银联在线同城转账 2 元起 8 元封顶，异地按照交易金额的 0.5%收取，最低 5 元，最高 50 元；支付宝普通会员按照交易金额的 0.25%收取，最低 0.9 元/笔，最高 50 元/笔。拉卡拉手机刷卡器转账按照交易金额的 0.3%收取，最低 2 元/笔，最高 10 元/笔。

不过需要注意的是，这类第三方还款有一定的滞后，持卡人需将到账时间考虑在内。拉卡拉的还款到账时间在 2-3 天；支付宝还款各银行的到账时间也会有所不同如工行、广发是 2 日内到账、招行是 1 日内到账。来源：2012-10-9 南方都市报微博

[返回目录](#)

12329 住房公积金热线将在全国开通

记者昨日从住房城乡建设部获悉，12329 住房公积金热线将在全国开通，旨在提高住房公积金管理效率和服务水平，增强住房公积金管理工作透明度，加强社会监督，切实维护缴存职工合法权益。

据住房城乡建设部有关负责人介绍，12329 住房公积金热线为本地固定电话号码，长途拨打需在此号码前加拨长途区号。通信费标准按工业和信息化部相关规定执行，免收信息服务费。

住房城乡建设部要求，各地要按照《12329 住房公积金热线服务导则》的要求，建设 12329 住房公积金热线。启用 12329 号码后，其他热线号码应停止使用，并及时向社会通告。已开通热线的公积金中心，要在 2012 年 12 月底前将服务热线号码统一更换为 12329。来源：2012-10-9 南方都市报微博

[返回目录](#)

北京移动：应急短信 10 秒内覆盖全市

昨日，中国移动北京分公司党委书记田利民在做客城市管理时透露，一旦遇到紧急情况，在与政府相关部门沟通后，中国移动的通信技术可以在 10 秒钟之内，将应急提醒短信发至全市 2500 万用户。

为了解决用户普遍反映的信号不佳问题，北京移动将采取两方面的措施：首先，与有线电视合路，共用家庭式基站；同时，增设微型直放站，弥补信号盲区。既要信号好又要低辐射，这是不少手机用户的心声。田利民称，在弥补信号盲区的同时，市民还应走出对“基站辐射对人体危害大”的误区。来源：2012-9-29 北京日报

[返回目录](#)

广东省广佛肇三市实现通信一体化 取消长途费

日前广东省广佛肇三市正式实现通信一体化，以“资费叠加包”、取消长途费和漫游费为主，有效降低了用户通信费用支出。资费一体化实现后，三市人民经济社会活动的通信费用每年将减少支出 6.91 亿元。

据悉，广佛肇通信一体化以“资费叠加包”、取消长途费和漫游费为主，可有效降低用户通信费用支出。广佛肇三市无须更改长途区号，也不须升位，通信系统、网络改动较小，用户操作简单，不改变原有号码、不改变原有拨号习惯、而且选择自由。用户可通过发送短信、网上营业厅或亲临营业厅等方式简单办理手续后，即可在次月享受通信一体化优惠资费。

据了解，各基础电信企业在激烈的市场竞争环境下，积极对涵盖广佛肇三市 4300 万用户的通信网络、业务系统和支撑平台进行了升级和改造，从网络、服务、资费三个方面推进广佛肇通信一体化。广佛肇通信资费一体化实现后，三市人民经济社会活动的通信费用每年将减少支出 6.91 亿元。来源：2012-10-8 飞象网

[返回目录](#)

【网络增值服务】

2015 年北京各医院信息互通

“十二五”期间，北京市各类各级医院之间有望实现网络互通，这意味着以后市民在任意一家医院就诊的情况，在另外的医院都可以查询到，从而有效减少

卫生资源浪费。昨日，北京市卫生局以及经信委联合印发了《北京市“十二五”期间卫生信息化发展规划》(以下简称《规划》)，《规划》表示，“十二五”期间要建立连接市、区(县)、基层各级各类医疗卫生机构的网络联结。

《规划》提出，“十二五”期间要建设一张网络、两级平台、三个基础数据库。即一个卫生专网，建立连接市、区(县)、基层各级各类医疗卫生机构的网络联结；两级平台，即满足公共卫生和医疗服务数据信息互联共享的市区两级卫生信息交换平台；三个基础数据库，即居民电子健康记录数据库、执法相对人数据库和医疗卫生资源数据库。通过信息化的建设，不仅医院之间将实现信息互通，为患者在各医院之间诊疗提供信息支持，同时公共卫生信息系统也将与医疗机构信息系统之间实现互通，为政府有关部门、社会公众了解居民健康相关信息提供数据保障。来源：2012-9-28 北京商报微博

[返回目录](#)

天下凤凰推手机导游打造智慧旅游

天下凤凰文化旅游集团与手机导游软件 TouchChina 强强合作，日前发布《凤凰古城-TouchChina》城市导游的 iPhone 和安卓版本，联合推出凤凰古城、张家界、洪江古商城等 3 款智能手机导游软件，为旅游景区营销、旅游文化传播、旅游资源服务提供了全新的互动平台。

免费下载贴身导游

为方便游客游览凤凰古城，凤凰旅游局、天下凤凰合作开发一款《凤凰古城-TouchChina》的软件。“十一”前后，游客可以通过苹果 App Store 软件商店、安卓各大软件市场搜索“凤凰古城”、“张家界”、“洪江古商城”免费下载这 3 款导览软件，从中了解 3 个热门景区景点的最新资讯、交通路线、住宿饮食、旅行攻略、民风习俗、摄影技巧等多方面内容。

比如，在《凤凰古城-TouchChina》导游软件“凤凰逸景”中查看“沈从文故居”，用户可以马上看到该景点介绍、票务信息、开放时间等信息，为游客的游览提供贴心、便利的服务。此外，游客还可以很方便地通过手机地图进行定位，对景点的各项服务做出评价，通过新浪微博、腾讯微博进行内容分享，具备很强的互动效果，满足个性出游、休闲出游的需求。

旅游趋向信息化

据了解，目前国内智能手机终端用户已经超过 2.5 亿。旅游与移动互联网的结合越来越紧密，以前需要花费很多时间设计的行程攻略，现在依靠一部手机就可以完全搞定。

值得一提的是，国家旅游局也提出“智慧旅游”的政策指引，希望用 10 年左右时间，使国内旅游企业全面信息化，提升在线旅游的服务能力，初步实现基于信息技术的“智慧旅游”。

业内人士指出，随着习惯互联网应用的年轻一代逐渐成为消费主力，旅游消费模式将出现翻天覆地的变化。

打造一站式服务

据悉，为了顺应智慧旅游的发展，目前天下凤凰已经完成了景区网站、景区微博、智能手机导游等基础平台建设，在线售票也即将向国内游客推出。未来针对旅游局、旅行社、景区商户，还将陆续推出智慧旅游产品，计划用 3-5 年的时间，建立贯通旅游局、景区、旅行社、游客、购物、餐饮、娱乐、住宿的“一站式”信息服务平台。

天下凤凰合作伙伴、国内知名的移动旅游专家 TouchChina CEO 沈卓立也表示，TouchChina 在技术研发、设计理念、用户体验等方面都处于同行业领先地位。此次与天下凤凰的合作，也将进一步深化移动技术与旅游产业的深度结合，为“智慧旅游”先进企业增强发展动力。来源：2012-9-28 北京商报微博

[返回目录](#)

四川北路免费 Wi-Fi 昨已能正常使用

昨日，晨报报道了沪上首个商业街免费 Wi-Fi——四川北路公共 Wi-Fi 存在登录困难、连接失败的情况，虹口区商务委对此高度重视，并紧急联系了网络供应商。昨天下午，记者再次来到四川北路实地探访，发现 Wi-Fi 服务已能正常使用。

在鲁迅公园门口，记者用 iPad 搜索到“HongKouFree”无线网络后，过了十几秒便跳出欢迎页面，用手机号码注册后，很快便连接上互联网，浏览网页速度较快，观看在线影片也未出现卡顿。虹口区商务委副主任杨斌表示，将不断对四川北路公共 Wi-Fi 进行优化调整，让市民在休闲消费的同时，能够享受数字化带来的便利。对于无法登录的原因，相关部门解释，坐车快速移动时，信号在不同的热点间切换是重要原因。同时，一些手机终端安装的防火墙软件，阻截了密码短信的获取。来源：2012-9-28 新闻晨报

[返回目录](#)

位置服务专委会助推北京迈向“智慧城市”

9月25日，在首届中国卫星导航与位置服务年会上，中国卫星导航定位协会旗下“位置服务专业委员会”成立，助推北京由“数字城市”向“智慧城市”转型。

“所谓数字城市，就是把关系到城市功能的六大核心系统资源实现数字化和网络化，包括组织（人）、业务/政务、交通、通讯、水和能源。在这方面，北京已经走在全国前列”，首届主任单位成员，合众思壮董事长郭信平说。

“智慧城市是我们面临的共同机遇，所有导航与位置服务相关的业务，包括设备、地图、管理软件以及网络服务，都将在智慧城市的建设大潮中获得巨大的空间，”郭信平说，“我们将在中定协的指导下加快推动“中国位置”平台建设和位置服务推广应用。”

据了解，导航与位置服务可以在多个维度推进智慧城市建设，包括公共服务平台建设、区域应急指挥、移动资产管理、特殊物品安全、防疫监测等。目前，全国80%以上的一二线城市均已提出了‘智慧城市发展规划’。来源：2012-9-28 北京晨报

[返回目录](#)

技术情报篇

【电信网络】

电广传媒拟募资 53 亿建下一代广电网

昨天，停牌近两周的电广传媒公告称，公司拟募资不超过 53 亿元，用于建设下一代广播电视网项目和偿还银行贷款。但该项大动作却没能刺激其股价上涨，截至昨天收盘，电广传媒下跌 9.33%，收于 10.79 元/股。

公告称，电广传媒拟以不低于每股 10.28 元的价格，向不超过 10 名特定投资者非公开发行不超过 5.15 亿股，其中 37.3 亿元将用于建设下一代广播电视网项目，其余将用于偿还银行贷款。

公司称，为应对三网融合背景下市场竞争的需要，建设下一代广播电视网项目的实施将可以逐步构建湖南省下一代广播电视网，以此完成公司有线网络业务的产业升级，同时能进一步增加企业盈利。该项目建设期 3 年，计算期 10 年，预计年均收入将达 17 亿元，年均利润将达 3.59 亿元，财务内部收益率为 17.08%，年均投资净利润率将达到 9.64%。

针对昨天电广传媒的大跌，永竹投资投资顾问郭施亮分析表示，作为文化传媒板块的电广传媒此次定增主要是发力三网融合，若此项目完成将突破三网融合业务运营的重大瓶颈。尽管此次定增将对公司的发展构成长远性的影响，但是从股价的表现来看，并没有得到主力机构的认可。受到主板 IPO 恢复影响，昨日大盘表现差强人意，市场对增发等一系列融资行为也深感失望，此时电广传媒提出高达 50 多亿元的定增方案无疑对股价造成较大心理打击。另外，电广传媒的资产负债率高达 66%，且其近期的现金净流量为负，虽定增资金将补充现金流和偿还负债，但在开展三网融合业务耗时较长的前提下，公司未来的发展空间仍不明朗。来源：2012-10-9 京华时报

[返回目录](#)

中移动即将启动 TD-LTE 友好用户测试

中国移动即将启动 TD-LTE 友好用户测试，首批到货的 TD-LTE 终端将会被应用在广州、深圳、杭州三个城市。根据计划，中移动明年还将在 100 个城市启动 TD-LTE 采购。

大半个月前，工信部部长苗圩首度明确大约在一年之内发放 4G 牌照。而工信部无线电管理局局长谢飞波最近更透露，国内 LTE 频谱规划将在未来一个月出台。

工信部对 TD 支持态度日趋明朗。中移动立即加紧 4G 试商用步伐——中国移动已经启动至少 3.47 万部 TD-LTE 终端招标，并将向友好用户提供测试。

消息人士透露，本次测试分为两批：首批到货的 TD-LTE 终端将会被应用在广州、深圳、杭州三个城市，用于开展内部友好用户测试；第二批将在 12 月和 2013 年 4 月间陆续到货，供其它十城市开展内部用户体验。

今明两年，广、深两地都将大力推进 TD-LTE 网络建设和试商用，但具体的开通时间、市民申请试商用的方法等，需由本地运营商决定。

“关于 LTE 的发展策略，中国移动将继续推进 TDD/FDD 的融合；还将继续推进多模多频终端的发展。按照惯例，将先推数据终端再推语音终端，希望数据终端年内达到 FDD 同等水平，语音终端明年上半年达到 FDD 同等水平。”中国移动终端公司总经理助理唐剑锋说。来源：2012-10-4 南方都市报微博

[返回目录](#)

我国主导的 IEEE 1888 标准进入 ISO/IEC 转化立项

在日前召开的国际标准化组织 ISO/IEC JTC1 SC6 2012 全年及工作组会议上，我国主导的 IEEE 1888 标准在 ISO/IEC 的转化立项被正式接受。这是我国主导的绿色 ICT 技术国际化的又一重大突破，对推动我国节能环保和新一代信息技术两大战略性新兴产业融合发展，促进信息化和工业化深度融合，加快中国绿色 ICT 产业的国际化具有重要意义。

本次会议在奥地利格拉茨举行，中国、美国、加拿大、俄罗斯、韩国、日本等 18 个国家的代表团出席。会议期间，IEEE 向 ISO/IEC JTC1 SC6 提交了将 IEEE 1888 转化为 ISO/IEC 标准的申请，并详细介绍了 IEEE 1888 标准的相关情况。在中国代表团的大力支持下，各与会国成员对该项申请和介绍均表示了极大的兴趣与认可，并正式接受 IEEE 1888 标准在 ISO/IEC 的转化立项。

IEEE 1888 泛在绿色社区网络协议是由中国电信、天地互连等中国企业主导的国际标准，于 2011 年 4 月正式发布。IEEE 1888 是利用 ICT 技术服务节能减排的技术标准，是 IEEE 三大绿色标准之一，获得 IEEE 杰出标准贡献奖。目前，IEEE 1888 已初步形成包括能耗监控终端、多协议泛在网关、节能分析处理平台、运营管理平台、可视化服务平台的绿色产业链，产业链成员包括中国电信、天地互连、青岛高信、格力、英特尔、思科、东芝、朗讯等国内外 50 多家单位，并在中国、日本、欧洲开展了示范部署。来源：2012-10-9 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

【终端】

高通推全模芯片 兼容 TD-LTE 模式

高通公司的新产品可能为中国移动打开高端产品之门。

美国高通公司(Qualcomm)9月27日在北京发布了一款全模芯片，可兼容中国联通、中国电信和中国移动三家运营商的通信制式。

高通公司称，这款芯片将在今年底给客户出样，明年一季度相关手机将上市销售。外界已开始期待，高通首次推出的这一支持 TD-LTE 和 TD-SCDMA 的芯片，将为中国移动带来高端智能手机，更有人憧憬 iPhone 5 推出 TD-LTE 版。

TD-LTE 是中国自主创新的 4G 技术，由中国移动主刀。

因采用与国际接轨的 CDMA 和 WCDMA 制式，中国联通和中国电信此前均已高调宣布，“迎娶” iPhone 5 在望。中国联通内部人士近日推测，今年 11 月

iPhone 5 有望内地上市。在近日的一次发布会上，中国电信官方更是表态称，将在内地首批引入 iPhone 5。

事实上，联通和电信版的 iPhone 5 已通过中国质量认证中心的 3C 认证。3C 认证是中国强制性产品认证，中国质量认证中心网站显示，iPhone 5 的发证日期为 9 月 24 日，有效期为五年。其中，CDMA 版设备型号为 A1442，WCDMA 版设备的型号为 A1429，与港版 iPhone 5 型号一致。

与联通和电信开始营销 iPhone 5 相比，因制式过于独立，中国移动显得比较落寞。不过，日前 iPhone 5 被拆机后发现该机使用的是高通全模芯片，型号为 MDM9615M 的芯片组，支持 TD 制式，这被部分观察者视作苹果和中移动公司可无缝连接的证据。

专家则泼凉水说，这只是一次博眼球的炒作，高通芯片只是基带芯片，如果真支持中移动制式，还需要在发射手机信号的射频芯片以及软件上做出修改。中移动和苹果仍然没有达成合作。

早报记者从中移动一内部人士处获悉，中移动对高通最新推出的芯片还是看得非常重的，之前 TD 手机都是采用展讯、Marvell、联发科的芯片，高通芯片推出后会带动手机企业开发 TD 制式的高端智能手机。“与苹果的谈判不那么容易，双方不仅是技术上，在商业模式上的分歧也很大，iPhone 5 支持 TD 制式估计不现实，下一代也许有可能。”

iSuppli 中国区首席分析师顾文军(微博)也认为，尽管高通推出了全模芯片，苹果 iPhone 5 也不大可能支持中移动制式。

今年 8 月，中移动董事长奚国华曾在中移动业绩会上称，由于高通的 TD-LTE 芯片问题尚未得到解决，苹果 iPhone 5 很难有 TD-LTE 版本。来源：2012-9-28 东方早报

[返回目录](#)

HTC 发布 One X+：CPU 更快 电池容量更大

HTC 周二发布旗舰智能手机 One X 的升级版 One X+，配备更快的处理器、2 倍内置存储空间和容量更大的电池。

One X+ 配备 Nvidia Tegra 3 AP37 四核处理器，主频为 1.7GHz，内置存储空间达 64GB。相比之下，One X 的主频为 1.5GHz。

HTC 称，处理器升级后，这款手机的性能将得到改善，游戏和下载速度更快。

此外，One X+的电池容量从 1800 毫安升级 2100 毫安。显示屏仍为 4.7 英寸，分辨率为 1280×720，但保护玻璃升级至 Gorilla Glass 2。它的体积不变，重量比 One X 增加了 5 克。

与 One X 一样，One X+并不支持 4G 网络。LTE 已成为欧美普遍采用的 4G 网络标准，但 HTC 并未披露是否会推出支持 LTE 的型号。

软件方面，One X+将搭载 Android 4.1。这款手机将从 10 月起在欧洲和亚洲出货，价格为 479.99 英镑(约合人民币 4898 元)。

HTC 希望 One X+能够更好地与三星 Galaxy S III 和苹果 iPhone 等对手竞争。与其他厂商一样，HTC 正面临苹果和三星两大巨头的积压。来源：2012-10-2 新浪科技微博

[返回目录](#)

夏普大规模生产 5 英寸全高清屏：支持 1080p

夏普今天召开发布会，宣布已经开始大规模生产面向移动设备的 5 英寸 1080p 全高清显示屏。

这款显示屏的像素密度达到了前所未有的 443ppi，比当前的最高水平提升了 100ppi。

中国手机厂商 Oppo 确认，将在新款智能手机 Find 5 上搭载这款显示屏。这将是首款支持 1080p 显示屏的手机。

另一方面，有传言称 HTC 将代工谷歌 Nexus 5 智能机，同样将采用夏普这款显示屏。但此消息并不确定。

据科技博客 Engadget 透露，该屏幕的样品效果很好，商用产品则要等到本月晚些时候投产。来源：2012-10-1 新浪科技微博

[返回目录](#)

高通年底将推出首款 TD-SCDMA 芯片 兼容 TD-LTE

在经历业界猜测很久之后，高通公司宣布将通过一款骁龙 S4 Plus MSM8930 平台推出 TD-SCDMA 芯片。据悉，支持 LTE-TDD 和 TD-SCDMA 的骁龙 S4 Plus MSM8930 将于 2012 年年底向客户出样，内置该处理器的商用终端预计将于 2013 年第一季度上市。

该芯片是基于骁龙 S4 Plus MSM8930 平台推出的,该平台同时支持 UMTS、CDMA 和 TD-SCDMA 制式,并且支持 LTE-TDD 和 TD-SCDMA,至此,高通终于推出了首款 TD-SCDMA 芯片。

高通公司今日宣布推出两款全新的骁龙 S4 移动处理器:MSM8225Q 和 MSM8625Q。这两款产品均属于骁龙 S4 Play 处理器系列,主要面向广大追求更快应用和更佳用户体验的智能手机用户而优化。两款处理器将于 2012 年年底向客户出样,内置该处理器的商用终端预计将于 2013 年第一季度上市。来源:2012-9-27 新浪科技微博

[返回目录](#)

【运营支撑】

导航与位置服务产业提速 智慧中国建设获支撑

导航与位置服务产业近期利好不断。《导航与位置服务科技发展“十二五”专项规划》(以下简称《规划》)发布,第 14 和第 15 颗北斗导航卫星发射升空,中央要求资本市场加码支持科技企业……国家持续加大政策和资金的支持力度,北斗卫星导航系统应用的深入推进,以及国民经济和生产生活方面市场需求的进一步释放,导航与位置服务产业迎来新的发展机遇,将为智慧中国建设注入强劲动力。

政策加码导航与位置服务产业

《规划》明确了我国导航与位置服务产业跨越式发展的方向和目标:突破泛在精确定位、全息导航地图、智能位置服务三大核心技术;开展公众、行业及区域应用示范,为政府、企业、公众用户提供位置信息服务;直接形成 1000 亿以上的规模产业;初步建立 5 个高新技术产业化基地等。

中共中央、国务院近日印发《关于深化科技体制改革加快国家创新体系建设的意见》,要求“促进科技与金融结合”,“加大多层次资本市场对科技型企业的支持力度”。以北斗系统为基础的导航与位置服务产业,对于提升公众生活质量、培育战略性新兴产业和保持经济平稳较快发展意义重大,国家将加大科技引导资金投入。

产业发展潜力大

全球导航与位置服务产业已成为继互联网、移动通信之后发展最快的新兴信息产业之一,近年来保持着 50% 以上的年增长势头。据统计,我国卫星导航与位置服务产业 2011 年产值接近 700 亿元,与 2000 年相比,增幅为 20 多倍,占全

球的 7.4%。国土资源部党组副书记、副部长徐德明近日表示，我国地理信息位置服务产业在未来的 5 年内将进入黄金发展期，甚至是“钻石”发展时期。

第 14 和第 15 颗北斗导航卫星的成功发射，标志着北斗卫星导航系统快速组网技术已日臻成熟。北斗卫星导航系统自 2011 年 12 月正式试运行以来，产生显著的经济社会效益。北斗卫星导航系统总设计师孙家栋认为，未来结合通讯、互联网等产业，可实现从交通、航空、农业等单一领域的应用到现代位置服务的跨越。北斗导航系统与移动互联网、物联网、互联网、车联网等的融合，显现出良好的发展前景。未来，导航将成为汽车、移动电话、移动互联网位置服务和所有电子信息终端的标配。

成智慧中国建设重要支撑

专家表示，北斗卫星导航系统已成为我国重大的空间和信息化基础设施。以北斗系统为主体的中国卫星导航，将是新一代信息技术和智能信息产业的核心要素与共用基础。分析人士认为，北斗卫星导航系统对高端制造业、现代服务业、综合数据业等多个产业改造升级有促进作用，“位置”作为新一代信息技术的重要元素将无所不在。

当前智慧城市建设热潮兴起，导航与位置服务应用的拓展，将使其网络基础设施更完善、应用更丰富。据《规划》，“十二五”重点开展在交通、农业等行业位置服务应用示范，公众出行、社会网络等公众位置服务应用示范，智能搜救、灾害救援等区域位置服务应用示范。这一新兴产业同其他行业的融合，将给智慧中国带来新的美好图景。来源：2012-9-27 通信信息报

[返回目录](#)

市场跟踪篇

【数据参考】

上半年手机出货量 3G 超 2G

在昨日举行的中国移动终端产业链大会上，工信部电信管理局副局长李学林称，今年以来，中国 3G 手机以及智能手机的出货量分别超过了 2G 手机和功能手机。

据他透露，今年上半年手机新出机型 2099 款，3G 手机占 38.1%；上半年手机出货 2 亿部，其中 3G 手机占了将近 55%。因此，无论从机型还是出货量看，3G 手机同比都在迅猛增长。

数据显示，截至 2012 年 8 月底，中国 3G 用户达到 1.93 亿户，3G 用户渗透率达到 18%。

按照全球 3G 发展经验来看，当用户渗透率超过 10%，就会步入快速发展的通道。来源：2012-9-28 新京报微博

[返回目录](#)

【市场反馈】

Android 美国市场份额达 53%

美国调研公司 comScore 周二发布报告称，在截至 8 月底的前三个月内，三星是美国市场上最大的 OEM 厂商，谷歌 Android 是最大的移动平台。

OEM 份额

报告显示，在截至 8 月底的前三个月，2.34 亿 13 岁及以上美国人拥有移动设备。其中，三星市场份额为 25.7%，高居榜首，与截至 5 月底的份额持平。LG 第二，市场份额为 18.2%，低于 5 月底的 19.1%。

苹果第三，市场份额为 17.1%，高于 5 月底的 15%。摩托罗拉移动第四，市场份额为 11.2%，低于 5 月底的 12%。HTC 第五，市场份额为 6.3%，高于 5 月底 6.1%。

移动平台

该期间内，1.165 亿美国人拥有智能手机。谷歌 Android 是最大的移动平台，市场份额为 52.6%，高于 5 月底的 50.9%。苹果 iOS 第二，市场份额为 34.3%，高于 5 月底的 31.9%。

RIM 黑莓系统第三，市场份额为 8.3%，低于 5 月底的 11.4%。微软 Windows 移动平台份额为 3.6%，低于 5 月底的 4%。诺基亚塞班市场份额为 0.7%，低于 5 月底的 1.1%。

内容消费

该期间内，75.6% 的美国手机用户使用了短消息服务，高于 5 月底的 74.8%。53.4% 使用了应用，高于 5 月底的 51.1%。52% 使用了浏览器，高于 5 月底的 49.8%。

38.3% 访问了社交网站或博客，高于 5 月底的 36.7%。34% 进行了游戏，高于 5 月底的 33.5%。28.3% 听音乐，高于 5 月底的 27%。来源：2012-10-3 新浪科技微博

[返回目录](#)

联发科争夺智能机芯片市场欲挑战高通

“联发科最坏的状况已经过去。”

当年近 60 岁的蔡明介，顶着新修的“林书豪发型”，与老对手晨星董事长梁公伟出现在公众面前握手相拥时，业内意识到，联发科将在老“拳王”的带领下进入一个全新的时代。

就在此前一天，6 月 22 日，蔡明介向联发科所有 6000 多名员工发送了一封亲笔署名的邮件，宣布联发科将收购老对手晨星。收购分为两个阶段，总计 38 亿美元。

业界对此次收购的惊讶程度不亚于互联网视频领域的优酷与土豆的并购案。国内 IC 观察人士老杳对《第一财经日报》表示，这是一次震惊 IC 业内，并能影响产业格局的收购。

收购完成后，联发科规模将累计达到 41.89 亿美元，有望超过 NVIDIA，成为仅次于高通、博通、AMD 的全球第四大 IC 设计厂商。

欲做两代拳王

在 IC 产业，蔡明介曾有过一个著名的“一代拳王”理论。他指出，IC 设计业，是以设计应用产品为主，但由于产品主流经常在变，厂商若无法在每一个市场转变中重新建立核心竞争力，很快就会被淘汰。这就像世界拳击擂台上“一代拳王”不断出现新面孔，而每个拳王维持的时间都不是很长一样。

“拳王”的求胜方式是快速和灵活。而蔡明介也一直在把这种特点打入联发科的烙印之中。

2001 年，蔡明介决定带着他的联发科从光驱芯片转入手机领域。在德州仪器、英飞凌等巨头环伺下，联发科采取低成本、高性价比、多媒体等差异化路线，拉拢大陆山寨手机客户，蹚出一条“农村包围城市”的道路来。

今年二季度，联发科在内地 IC 芯片领域持有 70% 的市场份额，超过高通，成为大陆 IC 芯片的霸主。

不过，如果要突破“一代拳王”不可延续胜利的魔咒，联发科就必须在产品创新上具有前瞻性。在联发科内部，已成立有一个强有力的战略部门负责 3~5 年的战略规划。

事实上，在 2009 年，联发科因为 2G 功能机市场的逐步低迷，在利润率和营收上已开始出现下滑。尤其是陷入了与展讯、晨星的价格战后，运营情况表现不佳。而这也就是蔡明介所指的“最坏的状况”期。

为了摆脱低迷状况，蔡明介开始带领联发科向智能机领域进发。一方面，与高通签订专利合作协议，涉入智能芯片领域的研发；另一方面，通过收购对新入市场快速布局。

在转型中，联发科迈的步子虽大，但也尤为小心。联发科并不希望以功能机市场份额的减少作为转型的代价。

其逻辑是，联发科在智能机的渠道、客户建立在既有生态体系之上，而联发科较大的营收来源以及自身的生态体系仍然来自于功能机，如果功能机的市场优势得不到保障，联发科在智能机也很难借助既有生态优势去发挥作用。

因此，联发科在 2G 功能机领域的芯片并购动作也就不难理解了。

挑战高通

有观点认为，联发科对晨星的收购，为联发科在过去 15 年中对 2G 芯片领域的布局画上了完美的一笔；而智能机、智能电视芯片的市场争夺，将决定联发科的下一个 15 年。

虽然，联发科在智能芯片领域的布局相对其他芯片厂商已晚两年，但在已有生态的基础发展之上，也开始取得了不错的成绩。

今年上半年，高通已调低了对今年三季度的出货量预期。对此，腾讯无线业务系统总裁刘成敏表示，高通调低三季度出货量，主要受联发科等芯片的竞争影响。点心 COO 黄庄也对本报表示，联发科在 MT 6577、MT6588 上的性能，已超过了高通同级别的芯片产品。此外，联发科在性价比、解决方案的延展性上，也一贯保持着在功能机芯片领域当中的优势。

艾媒 CEO 张毅认为，联发科在智能机芯片领域采取的是“田忌赛马”的打法。在高通与联发科主要竞争的千元智能机市场，高通的方案主要基于 Cortex-A5 架构的 7227A 和 Cortex-A8 架构的 8255 两种方案，而联发科的 MT 6575 则基于 A9 架构，性价比更高。

在这种战术设计下，联想、华为等一些大的品牌厂商也开始成为联发科的客户。目前，联发科智能手机芯片已接近整体营收的 50%。

不过，联发科在“新一代拳王”的求索之路上仍存挑战。

比如，如何解决在智能机芯片上的产能问题，以及对旧有销售网络的升级。今年一季度，由于联发科的产能出现供不应求的状况，引发了其代理客户的炒货行为。而炒货所带来的价格上涨，又将对联发科的中小手机厂商客户造成成本上涨的重大影响。

此外，由于联发科在智能芯片领域开始与联想等大的品牌厂商合作，而这些厂商主要依赖于电信运营商通道，以利润换规模的打法也将对联发科主要的中小



客户的生存空间造成挤压。而如果中小手机客户面临生存问题，联发科所依赖的旧有生态也将自发瓦解。

在收购战略方面，联发科今年资本支出将达 80 亿美元以上，与营运现金流之比已连续第 3 年超过 75%，而收购后的整合问题也将考验着蔡明介。来源：2012-9-27 第一财经日报微博

[返回目录](#)

50%美国成年人拥有平板电脑或智能手机

美国皮尤研究中心(Pew Research Center)最新报告显示，美国 50%的成年人拥有平板电脑或智能手机，其中 1/3 的人每周至少利用其移动设备访问新闻或浏览视频一次。

报告称，这表明新闻的阅读方式和支付方式发生了重大转变，移动设备对新闻的影响力日益提升。报告显示，通过手机和平板电脑等移动设备浏览新闻的比例大幅提升，从 2010 年的 9%提高到 15%。20%的移动新闻用户表示，在过去的一年中，他们订阅了付费新闻服务。

报告同时指出，移动阅读方式的普及并不意味着人们减少了通过 PC 阅读新闻或阅读印刷版报纸的时间。50%的平板电脑用户表示，平板电脑刺激他们花费更多的时间来阅读新闻。

1/3 的平板电脑用户表示，他们通过新的新闻源来获取新闻，这是他们以前没有访问过的。1/3 的移动用户表示，他们还订阅了印刷版报纸，并且没有放弃的计划。

报告还显示，超过 50%的平板电脑用户使用的是苹果 iPad，而一年前的比例高达 81%。相比之下，包括亚马逊 Kindle Fire 在内的谷歌 Android 平板电脑的比例达到了 48%。来源：2012-10-1 新浪科技微博

[返回目录](#)

联发科 9 月营收达 3.75 亿美元 环比增长 19%

联发科今日公布 9 月合并营收重回百亿元新台币之上，达 110.08 亿元(约合 3.75 亿美元)，月增 19.43%，创下 29 个月以来新高，第三季合并营收 294.7 亿元，优于财测预估的 265 亿元至 277 亿元目标，季增达 25.72%。展望第四季，联发科总经理谢清江认为，第四季虽是传统淡季，但在智能手机芯片新产品效应下，淡季效应将减缓。



联发科第三季业绩表现优于预期，除 8 月在受限产能下仍维持相对高档水平，9 月在晶圆代工产能恢复，加上中国大陆智慧手机换机需求，与中国十一长假前备货效应发酵，上月业绩如外界预期突破百亿元，达 110.08 亿元，月增 19.43%，为 2010 年 4 月以来最高水平。

联发科第三季合并营收达 294.7 亿元，季增达 25.72%，优于财测预估的季增 13-18%，前 9 月合并营收 725 亿元，年增 12.97%。联发科今日股价上涨逾 2.5%。

联发科第三季业绩表现优于预期，原财测预估毛利率为 41-43%，每股获利 3.3-4.04 元，随业绩表现超标，法人估，联发科第三季获利也可望优于财测目标。

至于展望第四季，联发科智能型手机芯片出货动能持续，法人预估，出货量可望维持在第第三季约 3500 万颗水平，全年出货总量上看 1 亿颗，优于法说预估的 9500 万颗；联发科日前指出，第四季观察点在于十一长假销售状况，但在中国市场智慧手机换机潮带动下，营运可望淡季不淡，外资预估，本季业绩下滑幅度约在 1 成左右。

联发科逐渐在智能型手机芯片领域站稳脚步，第四季将推出 4 核心智能手机芯片产品抢市，明年底 4G 手机芯片将问市。而终端通路库存部分，联发科先前指出，新产品出货带动下，市场需求仍可期待，库存问题不大，明年第一季亦正面看待。来源：2012-10-5 新浪科技微博

[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