



亚太博宇决策咨询 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. 17

亚太博宇
通信产业研究课题组
apptdc@apptdc.com

本期要点

■ 华为需要“高调”些

还记得一年多前，华为在那封著名的公开信里所引述的奥巴马就职演说中的那句话吗？——“我们宣布要为无谓的摩擦、不实的承诺和指责画上句号。”

■ 美国不应将中国公司作为政治祭品

近日，美国众议院情报委员会发布的对华为和中兴的非保密报告草案称，华为和中兴的设备可能给美国国家安全带来风险，并建议美国企业寻找可替代的其他电信设备供应商。华为和中兴随即予以否认，中国外交部也及时回应，希望美国会尊重事实，摒弃偏见。

■ 4G 快来了：LTE 频谱规划将在未来 1 个月出台

当工信部部长苗圩首度明确大约在一年之内发放 4G 牌照后，业界对于 4G 的憧憬开始变得迫切。此后，工信部无线电管理局局长谢飞波更是透露，国内 LTE 频谱规划将在未来一个月出台。我们看到，4G 时代真的快来了。

■ 宽带中国战略出台在即 政策调整或酿市场新变局

业界期盼多年的宽带中国战略有望在 9 月份出炉，然而如今已经 10 月，宽带中国战略依然悬而未落。与此同时，“假宽带”的舆论风波再次将中国的宽带网速推上了风口浪尖。央视近日报道称，清华大学专家对北京、四川、天津、河北、深圳等地进行了测试，全国网络速度达标仅 55%， “全国一半用户在花冤枉钱。”

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 |
| 华为需要“高调”些 | 5 |
| 美国不应将中国公司作为政治祭品 | 6 |
| 4G 快来了：LTE 频谱规划将在未来 1 个月出台 | 7 |
| 产业环境篇 | 8 |
| 【政策监管】 | 8 |
| 宽带接入测速方法正在制定中 | 8 |
| 商务部：强烈反对美对华企业无端指控 | 9 |
| 工信部 9 月下半月发 357 张进网许可证 | 10 |
| 【国内行业环境】 | 10 |
| 十二五电信业加大基础设施共建共享 | 10 |
| 我国连续 3 年居全球通信技术指数排名中下游 | 12 |
| 国产手机产量增速陷三年低谷：利润下滑明显 | 13 |
| 宽带中国战略已上报国务院 广电电信博弈加剧 | 14 |
| 宽带中国战略出台在即 政策调整或酿市场新变局 | 16 |
| 我国明确 TD-LTE 频率规划 频谱是 TD-SCDMA 数倍 | 18 |
| 政策发力产业结构调整 物联网云计算成发展引擎 | 19 |
| 【国际行业环境】 | 21 |
| 加拿大暗示排斥华为投标电邮 | 21 |
| 全球供应链成功助产奥地利 3G | 23 |
| 英国三招力保实现国家宽带战略 | 24 |
| 美称将对华为中兴启动新一轮调查 | 26 |
| 全球多家电信企业结成 LTE 专利联盟 | 27 |
| 欧盟决定搁置对中兴华为反补贴案调查 | 28 |
| 联合国宽带委员会首次发布全球宽带报告 | 28 |
| 国际电联成员国一致同意下调手机国际漫游费 | 29 |
| 西班牙电信发力数据业务 去电信化迎 OTT 挑战 | 30 |
| 新加坡新法案禁发垃圾短信：发一条最高罚 5 万元 | 33 |
| 运营竞争篇 | 34 |
| 【竞合场域】 | 34 |
| 3C 行业寒冬已至 手机销售小幅上涨一枝独秀 | 34 |
| 【中国移动】 | 35 |
| 中移物联网有限公司在渝揭牌 | 35 |
| 中国移动 1800 亿元率先铺建 4G 网络 | 36 |

| | |
|---|-----------|
| 中移动提醒用户警惕假客服重置密码 | 38 |
| 中国移动加大科技创新 未来年均研发投入超百亿 | 38 |
| 中移动近期已启动 TD-LTE 规模试验仪表采购工作 | 39 |
| 中移动 1800 亿启动 4G 建设 拉动上下游投资 5000 亿 | 40 |
| 【中国电信】 | 41 |
| 中国电信国内首款天翼云卡上市 | 41 |
| 中国电信旗舰手机战略明晰并确定品牌名称 | 42 |
| 【中国联通】 | 43 |
| 中国联通探索保险业 3G 新应用 | 43 |
| 联通华盛发动下半年最大规模促销 | 43 |
| 制造跟踪篇 | 44 |
| 【中兴】 | 44 |
| 中兴通讯英国被诉 | 44 |
| 中兴通讯出售子公司股权救业绩 | 45 |
| 中兴通讯称美国调查无重大不利影响 | 46 |
| 中兴通讯业绩下滑波及合作上市公司 | 46 |
| 中兴称获中移动 TD-LTE 招标最大份额 | 48 |
| 中兴通讯称重新审视区域和产品战略布局 | 48 |
| 中兴前三季净亏损最高 17.5 亿元 管理层集体降薪 | 49 |
| 【华为】 | 50 |
| 华为：在西欧弯道超车 | 50 |
| 华为崛起探因：IBM 功不可没 | 52 |
| 华为欧洲研究所深耕基础研究 | 54 |
| 华为在美 3 个月游说费 35 万美元 | 56 |
| 华为终端大本营之战：营收预期提至 180 亿 | 57 |
| 【诺基亚】 | 63 |
| 诺西复苏计划难言乐观 | 63 |
| 诺基亚全球裁员计划波及东莞：裁员近百人 | 64 |
| 诺基亚完成出售 Vertu 交易 保留剩余 10% 股份 | 65 |
| 【其他制造商】 | 65 |
| 香港 70% 的 iPhone 被转售内地 | 65 |
| 服务增值篇 | 66 |
| 【趋势观察】 | 66 |
| 电信业实体渠道也应共建共享 | 66 |
| 智能手机未来可用于购物预订机票 | 68 |
| 研究称新兴市场移动运营商主导作用无法持久 | 69 |

| | |
|--------------------------------------|-----------|
| 【移动增值服务】 | 70 |
| 北京重拳治理电话促销滋扰乱象 | 70 |
| 【网络增值服务】 | 71 |
| 北京移动 WLAN 免费体验延期至年底 | 71 |
| 技术情报篇 | 72 |
| 【视频通信】 | 72 |
| 歌华有线推多终端学习平台 | 72 |
| 【电信网络】 | 72 |
| 国外宽带网速也缩水 | 72 |
| 3.6G 将列入 TD-LTE 频谱规划 解决容量性能需求 | 73 |
| 工信部确定 TD-LTE 频段：向准 4G 运营迈重要一步 | 74 |
| 【终端】 | 76 |
| 高通推出新骁龙四核处理器 | 76 |
| 诺基亚两款触屏移动终端面世 | 76 |
| 三星发布 4 英寸 Galaxy S III mini | 76 |
| 【运营支撑】 | 77 |
| GSA 报告称全球商用 LTE 数量已达 96 个 | 77 |
| 北斗卫星导航系统 10 月下旬完成亚太织网 | 78 |
| 市场跟踪篇 | 80 |
| 【数据参考】 | 80 |
| 全球移动服务收入 2017 年将达 3400 亿美元 | 80 |
| 前八月我国通信设备出口额 4157 亿 同比增 21% | 81 |
| 免费短信冲击运营商 预计 2012 年损失 230 亿美元 | 81 |
| 前 8 月我国手机产量同比仅增 1.4% 显示市场惨淡 | 82 |
| ITU 称全球手机数量突破 60 亿部 中国和印度占 1/3 | 82 |
| 【市场反馈】 | 83 |
| 三星苹果占国内手机市场近四成份额 | 83 |
| 报告显示全球信息通信技术持续快速普及 | 84 |
| 四核智能机被拖进千元时代 高通联发科打低价牌 | 85 |

亚博聚焦

华为需要“高调”些

还记得一年多前，华为在那封著名的公开信里所引述的奥巴马就职演说中的那句话吗？——“我们宣布要为无谓的摩擦、不实的承诺和指责画上句号。”

事实是，要画上句号真的好难。

在2011年初华为被迫放弃收购3Leaf的交易后，它以华为美国公司董事长胡厚崑(微博)的名义发出了这份公开信，信中不仅坦率地对长期以来笼罩在华为身上的“误解”给予说明，而且表示“愿意遵照美国政府在安全方面的任何要求，开放给美国的权威机构进行调查，我们将坦诚的给以配合”。

华为履行了承诺。2012年2月23日，美国众议院情报委员会的工作人员造访深圳，华为还按其后续要求提交了许多文件，并参加了9月13日的听证会。结果呢？这份10月8日发布的调查报告仍然做出结论：华为和中兴两家中国顶尖的电信和网络设备制造商对美国国家安全构成威胁，要求所有美国政府部门最好将其排除在采购清单之外。

对于这份没有多少真材实证的报告，华为的失望可想而知。其首席发言人普卢默(William Plummer)说，华为已经成了那些对中国心存戒备的美国人的出气筒。

如果这样做还不够，华为还能够怎样做，才能消除西方世界对其的误会、疑虑和不信任？

华为需要在某种程度上变得高调些。一个老建议是，公开上市。最新消息表明，华为的确在认真考虑这一计划，并已接触投资银行寻求建议。上市，是用西方世界“听得懂”、“听得进去”的语言进行沟通和对话的基础，这不仅能大大增加公司的透明度，也能提升华为在全球的品牌形象。即使不这么做，若能引入外部战略投资者，增加董事会里的外部人面孔，也是可行方案之一。

另一些有益建议来自本期访谈的几位观察人士。比如：1，如果有可能触发美国在美投资审查委员会的审查，一定不要试图躲避，不妨主动申报备案，一旦审查通过，相当于把该笔投资带入安全港。2，将已置于当地法律及思维环境下思考，切勿照搬移植国内思维。3，敏感、难以解释、受敌意的业务部门不妨分拆剥离变成另一个完全独立的公司。4，通过在美设立研发机构、加大基础采购、增加雇员等，游说选区国会议员改变立场，找到盟友。5，传播贵在融入对方语境。

关键在于，中国企业不必害怕坏消息。在全球地缘政治和经济博弈的大棋局中，企业会经常遇到非关税贸易壁垒的阻碍，但可借此熟悉西方的游戏规则，善于学习，淡然处之而非怨气恐慌。

那种将之过度以政治气氛渲染、大谈民族产业保护的论调更不可取。事实上，在华为屡次在美遭遇麻烦背后，我们都能感知到其最大的竞争对手——思科的存在，并购投资审查阻碍、知识产权纠纷等，无不是基于商业利益所实施的非常规型打击策略。华为的崛起，终结了长期以来思科的好日子，这些麻烦，无非是失意者对胜利者所发出的无力诅咒罢了。归根结底，让政府的归政府，让市场的归市场，实力将说明一切。来源：2012-10-16 《环球企业家》杂志

[返回目录](#)

美国不应将中国公司作为政治祭品

近日，美国众议院情报委员会发布的对华为和中兴的非保密报告草案称，华为和中兴的设备可能给美国国家安全带来风险，并建议美国企业寻找可替代的其他电信设备供应商。华为和中兴随即予以否认，中国外交部也及时回应，希望美国国会尊重事实，摒弃偏见。

尽管这份长达 52 页的报告只是建议，但其指控无疑将加剧华为等进入美国市场的难度。由于该报告未提供华为设备在美被用于间谍活动之有力证据，加之正值美国总统大选期，因此是次基于安全的贸易保护带有浓重的政治色彩。

坦白说，假借安全的贸易阻力，源自信息不透明引发的互信不足、信任危机和相互猜忌。即由于信息透明度不够和信息搜集成本过高，博弈一方因难以捕捉到有效的关键信息，甄别另一方的行为动机和意向，而产生懵懂的安全受到威胁之判断错觉，难以形成典型的默式博弈框架(双方的博弈聚焦点明确)，从而导致博弈一方以可能存在安全威胁为由，使博弈结构趋向最后通牒式模式，很容易出现冲突式对峙。

不过，以安全为由的最后通牒式博弈，并非是旨在贸易阻塞，而是发出信息互通预警以倒逼信息流通，降低信息搜集成本，旨在有效对另一方的行为进行消除安全担忧的甄别。可见，若博弈一方提供的信息无法消除另一方担忧，那么很容易加剧互信不足和相互猜忌，进而因误解抬高双边交易成本。如华为和中兴出口美国的设备普遍需在美国官方监督下，通过国家重点实验室检查，业已透射出互信不足和信息流通不畅等带来的高安全性交易成本，是次美国会的报告，只是华为等与美方因信息流通不畅等带来的冲突升级。

鉴于此，当前不论是旨在逐鹿美国市场的华为等企业，还是出于增加中美商贸互信、消除误解之考虑，完善信息互动机制，降低双方信息搜集成本实为当务之急。毕竟，即便美国国会不出具此类误解性报告，单以美国政府的设备检查等程序带来的时间成本，就已对华为等进入美国市场产生实质性牵制。当然，在此需要指出的是，华为等中资企业提供的信息能否提高双方互信，其依据并非是披露多少信息，而是其提供的信息是否能消除对方的误解和猜忌。即若未提供足以促使对方改变立场的有效信息，不管美国会众议院的报告是否被其行政部门采信，华为和中兴进入美国市场将依旧步履维艰。

中国企业应充分利用和熟悉美国的政治和社会文化生态，尽可能利用有效的沟通机会，向美方传导翔实的信息和数据，降低误解。这次美国众议院的调查，实际上为华为和中兴提供了一个与美国公众和国会交流的绝好公关机会。遗憾的是，美国会出具的报告显示，双方未能有效利用好这个交流机会消除误解。如美国会议员认为华为和中兴在听证会上回答具体问题“打太极拳”，某种程度上透射出了中国企业需向在华外资学习本土适应力，消除双方文化习惯上的差异。

当前美国以国家安全理由排斥中资企业，虽有浓重贸易保护色彩，但国内需谨慎以阴谋论等予以过度解读，而应持有积极的建信立场，通过完善信息沟通渠道，降低信息搜集成本，务实地消除相互猜忌，增加双边互信。毕竟，畅通信息传导机制，缓解信息不对称性风险符合中美双方利益，过度上纲上线的针锋相对虽可释放怨气，但无益于问题的解决。来源：2012-10-10 21世纪经济报道

[返回目录](#)

4G快来了：LTE频谱规划将在未来1个月出台

当工信部部长苗圩首度明确大约在一年之内发放4G牌照后，业界对于4G的憧憬开始变得迫切。此后，工信部无线电管理局局长谢飞波更是透露，国内LTE频谱规划将在未来一个月出台。我们看到，4G时代真的快来了。

随着TD-LTE(国产4G)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。

同时，随着工信部对TD支持态度日趋明朗，中国移动也即将启动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，中国移动明年还将在100个城市启动TD-LTE采购。

2012年年初，TD-LTE被国际电信联盟确定成为第四代移动通信国际标准，正式成为两大4G国际标准之一，首次与国外标准并驾齐驱，使得我国首次在移动通信标准这一行业的最高领域实现了从追赶到引领的重大跨越。

当然,4G 替代不了 3G,尤其在国內 3G 仅商用了 3 年。不过,只有 TD-SCDMA (国产 3G) 大规模成功商用,才能为 TD-LTE 的后续商用和走出去提供坚实的基础。
来源: 2012-10-10 北京商报微博

[返回目录](#)

产业环境篇

〔政策监管〕

宽带接入测速方法正在制定中

本报 10 月 10 日报道的《“宽带不宽”真相调查》有了后续消息。在不久的将来,我国将有宽带接入速率的测试标准。中国互联网络信息中心互联网发展研究部副主任陈建功近日透露,由工信部牵头制定的宽带测速方法将规定宽带速率的定义、测试要求、测试方法等内容。

事实上,宽带测速方法早已经在酝酿。2012 年 4 月,《固定宽带接入速率测试方法》(下称《方法》)通信行业标准报批稿完成编制,并向社会公示。《方法》主要针对网络下行方向进行,即从网络侧到用户侧方向。

《方法》要求宽带运营商搭建宽带接入速率的测试平台,并提出了详细的规范标准,包括客户端测试和网页测试两种方法。《方法》同时指出,各宽带接入商宜向用户提供专门的客户端软件,以方便用户随时进行宽带接入速率测试,并对客户端软件提出具体的要求,如兼容性、具备在线升级功能等。

报批稿中规定,该标准所指网络包括接入网、城域网、骨干网和国际互联网等部分。由于接入网只是网络中的一个组成部分,因此宽带接入速率并不等同于用户使用网络业务(如观看视频、下载文件等)时体验到的实际速率,即用户终端到业务服务器之间的速率。

据了解,运营商的接入速率与实际下载速率不一致是普遍现象,不只是在中国。根据英国 OFCOM 报告,该国接入速度从 2009 年 4 月到 2010 年 5 月增加了 50%,但是用户感受速率仅仅提高了 27%。多位互联网业内人士介绍,影响用户实际下载速率的因素是多方面的,一是和接入方式有关,二是和所访问网站的带宽有关,三是和路由器、服务器的带宽有关。

《方法》是《宽带网络服务质量及评测方法》的系列标准之一,也是最先公示的标准。按规划,《宽带网络服务质量及评测方法》中还将陆续出台《固定宽带接入速率测试平台检验方法》、《移动宽带接入服务质量测试方法》、《互联网网间业务质量监测系统测试方法》、《互联网业务服务质量测试方法》等。

对此，陈建功表示，测速方法的制定，使大家在同一标准规范下测试，将避免不规范的数据扰乱市场，从而进一步推动市场主体竞争行为的规范，促进市场参与者为用户提供实实在在的产品和服务。

新闻背景

央视《每周质量报告》近期曝光的“假宽带”现象引发关注：央视记者用360安全卫士测试带宽，用户开通的只是3兆的宽带，测出的速度却高达10兆。专家分析后认为，这类免费网速测试软件几乎都不可靠。

10月10日，本报刊发《“宽带不宽”真相调查》，对“宽带不宽”现象进行了调查，并指出，宽带不宽问题的存在以及商家和学者之间就此产生的争议，背后原因都是权威测速方法的缺失。来源：2012-10-15 北京青年报

[返回目录](#)

商务部：强烈反对美对华企业无端指控

针对美国发表调查报告称华为和中兴通讯两家公司对美国国家安全构成威胁一事，中国商务部昨日回应称，该报告仅凭主观猜忌和不实依据，对中国进行无端指控，中国对此表示严重关切和强烈反对。

10月8日，美国众议院情报委员会发表调查报告称，华为和中兴通讯对美国国家安全构成威胁，建议阻止这两家企业在美开展投资贸易活动。

昨日，商务部新闻发言人沈丹阳就此发表谈话表示，美国会有关委员会的这份调查报告仅凭主观猜忌和不实依据，就以国家安全为由，对中国进行无端指控，排斥中国企业在美开展正常经营和参与正当竞争，中方对此表示严重关切和强烈反对。这是外交部之后，相关政府部门做出的又一次回应。

“美国会此举既有违美一贯倡导的自由市场规则，也不利于中美双方企业相互开拓市场，扩大合作，”沈丹阳表示，希望美国会摒弃歧视中国企业的做法，秉承开放、合作的原则，切实为两国企业开展贸易投资活动创造公正、平等的市场环境，促进中美双边经贸合作顺利发展。

事实上，就在美国方面公布调查结果当天，华为、中兴通讯均发表声明对相关指控予以否认。华为首席发言人普卢默指出，美国国会众议院情报委员会的调查结果是预先确定的。其政治目的是把一家无辜、独立、由员工拥有的公司当做人质，并以此抨击中国。

在分析人士看来，美国的做法显示在当前美国经济形势和国内矛盾堪忧以及大选背景下通过政治借口来打压中国，是美国贸易保护主义的一种表现形式，也反映出美国政府对中国经济实力增加的担忧。来源：2012-10-10 北京商报微博

[返回目录](#)

工信部 9 月下半月发 357 张进网许可证

工信部公布了 2012 年 9 月下半月核发的进网许可证。数据显示，在工信部发放的 357 张进网许可证中，TD 手机有 41 款。

具体来说，工信部 9 月下半月核发电信设备进网许可证 357 张，3G 手机 116 款，其中 TD 手机 41 款。

9 月下半月，工信部发放的进网许可证中，WCDMA 手机有 51 款，WCDMA 无线数据终端有 3 款；CDMA2000 手机有 24 款，其中 CDMA2000/GSM 手机 15 款，CDMA2000 手机 9 款，CDMA2000 无线数据终端 1 款。来源：2012-10-15 飞象网

[返回目录](#)

【国内行业环境】

十二五电信业加大基础设施共建共享

随着 3G 和宽带网络的加快发展，通信网络能耗总量呈现快速增长势头。相关主管部门近日重申，2015 年我国单位电信业务总量综合能耗实现比 2010 年下降 10% 任务艰巨，因此要继续加大管道干路铁塔机房光缆以及住宅小区商务楼共建共享的力度。

通信业节能减排任重道远 加强基础设施共建共享

据了解，“国家十二五”发展规划纲要明确提出，到 2015 年要实现万元 GDP 综合能耗下降 16% 的目标，通信业虽然不是能耗的重点行业，能源消耗仅占千分之二以下，但目前随着 3G 和宽带网络的加快发展，以及云计算、物联网、移动互联网等蓬勃的发展，通信网络能耗总量将呈现快速增长的势头。因此，工信部相关人士强调说，“实现 2015 年我国单位电信业务总量综合能耗要比 2010 年下降 10% 的目标任重道远”。

工信部通信发展司副司长祝军近日提出，对于通信业节能减排工作的推动，首要的是带动全社会节能减排，同时，加快网络结构优化升级，统筹部署绿色 IDC 的建设，鼓励企业使用采用新技术设备，推进网络系统性的创新；另一方面，加强产业链各个环节的节能，在设备制造、工程设计、网络建设、运行维护等各个环节深入推进节能，节地、节材，以及废弃物的回收和环境保护工作，努力降低各个环节能耗。

最主要的是，要“加大绿色基站建设力度，提高新能源占比，结合实地采取分布式基站，以及采用智能的调整手段降低基站主设备的能耗，推广以自然冷源、机房环境温度提升等，以及蓄电池温控，或者高温蓄电池为基础的空调冷空技术，合理的利用新型蓄电池，以及其他新能源积极采用保温等新技术对基站进行节能的改造，”祝军强调说。

与此同时，还要“深化基础设施的共建共享，提高集约化建设的水平，继续加大电信的管道干路铁塔机房光缆以及住宅小区商务楼共建共享的力度”。

据悉，“十一五”期间，全国通信业累计节约电信基础设施投资超过 350 亿元人民币，实现了单位电信业务总量综合能耗下降 24.9%。

另据了解，在通信业节能减排方面，中国电信早在此前即积极响应国家关于高能耗设备的退网，并对机房的节能改造做了大量的工作，包括热反射涂料、墙体的保温材料、隔热门窗、隔热层面等等；同时加大了绿色采购力度。

中国联通广西、内蒙、河南等各省公司也积极推进节能减排，启动移动基站和接入网机房等节能减排改造工程设备的招标采购。

而中国移动早在 2007 年即启动“绿色行动计划”推进节能减排，与 53 家主流供应商共同制定并实施通信设备能效分级标准，扩大通信产品“绿色包装”使用范围，共同研发基站能型空调，推广 SIM 卡小卡化和回收再利用等。并制定了“到 2012 年 12 月底实现单位业务量耗电下降 20%，实现节约用电 118 亿度”的目标。

延伸阅读：国务院发布节能减排十二五规划 确定 3 任务 5 重点工程

近期，国务院发布了《节能减排“十二五”规划》，提出了 3 项主要任务，对我国污染减排工作做出具体部署和要求。

一是提高新建项目节能、环保等准入门槛；严格控制高耗能、高排放和资源性产品出口；把能源消费总量、污染物排放总量作为能评和环评审批的重要依据，对电力、钢铁、造纸、印染行业实行主要污染物排放总量控制，对新建、扩建项目实施排污量等量或减量置换。

二是强化重点领域污染治理。进一步扩大城镇生活污水处理设施建设、重点行业污染物减排覆盖面，提高环保标准和控制要求。加强农业源污染防治和机动车污染排放控制。大力推进大气中细颗粒物(PM2.5)治理。

三是加强污染减排能力建设。加强污染源监督性监测，完善区域污染源在线监控网络，建立减排监测数据库并实现数据共享。加强氨氮、氮氧化物统计监测，提高农业源污染监测和机动车污染监控能力。推进减排监管机构标准化和执法能力建设，加强省、市、县减排监测取证设备、污染物排放测试分析仪器配备。

此外，《规划》还确定了 5 个方面的主要污染物减排重点工程。

一是以城镇污水处理设施及配套管网建设、现有设施升级改造、污泥处理处置设施建设为重点，提升脱氮除磷能力；二是以制浆造纸、印染、食品加工、农副产品加工等行业为重点，继续加大水污染深度治理和工艺技术改造；三是推进脱硫脱硝工程建设。完成 5056 万千瓦现役燃煤机组脱硫设施配套建设，及 4 亿千瓦现役燃煤机组脱硝设施建设；四是开展农业源污染防治。以规模化养殖场和养殖小区为重点，鼓励废弃物统一收集，集中治理；五是控制机动车污染物排放。加快淘汰老旧车辆，全面推行机动车环保标志管理。来源：2012-10-15 飞象网

[返回目录](#)

我国连续 3 年居全球通信技术指数排名中下游

根据国际电信联盟发布的《2012 年衡量信息社会发展》报告称，按照由 11 个指标汇集而成的信息和通信技术发展指数来衡量，韩国是信息通信技术最发达的国家，中国列 78 名，仅比 2010 年前进了一位，显然仍处于中下游水平，显示中国在宽带及互联网等方面仍存很大不足。

尽管中国的三大运营商非常努力，但该报告中的中国排名名次显示运营商们仍有很大的不足。

该报告里的 ICT 开发指数排名是根据对信息通讯技术 (ICT) 无障碍程度、利用程度、利用能力等三项内容进行的综合评比。其中 ICT 无障碍程度包括固定电话电路数、移动用户数、使用互联网的家庭数等，利用程度包括利用互联网人数等，利用能力包括就读率、解决问题的能力等。

在综合性排名中，韩国列第一，因为其通信上网普及率高，且网速快，日本排在第八位，中国 2012 年是第 78 名，2011 年是第 79 名。

不过，各种排名的结果大为不同，早在 2009 年，世界经济论坛公布的《全球信息技术报告》认为，丹麦是世界上信息与通信技术发展和使用程度最高的经济体，随后是瑞典、美国、新加坡和瑞士等，其中并没有把韩国列为第一阵营，而中国的排名也达到第 46 位，并不低。

另外还有一些宽带排名，一般也将中国排得很靠后，有些也不一定准确。

而且，这种排名也并不代表国家的整体水平。例如美国是公认的全球 IT 通信业最发达的国家，整体发达程度远超过韩国，但在 ITU 发布的《ICT 开发指数》报告中，美国仅列第 15 名。来源：2012-10-15 新浪科技微博

[返回目录](#)

国产手机产量增速陷三年低谷：利润下滑明显

在功能机向智能机市场转型之际，大部分国产手机制造商并未迎来“春天”。

工信部近日公布的数据显示，1-8月全行业生产手机71427万部，同比仅增长1.4%，这是2009年金融危机缓和后，我国手机产量增长最慢的时期。

“这个黄金周也是旺季不旺，接下来就要指望元旦和春节了。”浸淫手机产业多年的旭日传播总经理吴凌云告诉《第一财经日报》，受出口下滑以及内销市场两极分化影响，“大部分国产手机制造商还没有从转型的冲击波中走出来，对市场需要什么样的低端智能机也比较迷茫。”

微利时代

一年之内，国产手机的玩家里多了不少新面孔。“很明显地能感觉到手机的利润在下滑，过去没有那么多的玩家。”一魅族代理商对记者说，可以看到，现在加入智能手机竞争的厂商越来越多，类似体验店也是越开越多，魅族在定位上走的仍然是“极客”路线，但价格已降得很低。

“现在即便是每部产品我们只赚十元也可以，主要先把量拉上去。”一家出口转内销的手机制造厂商告诉本报记者，在国内的产品上会推投影仪手机和3D裸眼，还有一个超长待机，“一个星期都不用充电，我们用的是Pad的电池，零售价也只是七八百元。”

该手机厂商告诉记者，一部功能手机出厂价只要不到7.5美元，而且要做到10万部，每部才有2.5美元的利润，出口市场已经很难做了。从拼规模到拼利润，一些过去做海外出口的厂商开始进军国内，并希望借此改变过去的模式。

一使用魅族手机的消费者告诉记者，MX双核推出4个半月就降价500元，这个行为让她觉得很受伤，而就在MX双核降价没多久的7月，魅族又推出升级版的MX双核，价位保持不变。“降价也太快了。”

比起开放市场，运营商市场的竞争似乎也同样激烈。

酷派手机品牌市场部负责人李旭青告诉记者，2011年1G内存的智能手机卖799元，2012年是599元，配置越来越高，价格却越来越低，“现在的硬件成本很透明，价格一直处于下降通道。”而在这种情况下，对于一些国产手机厂商来说，做得多也许意味着亏得多，李旭青表示，如果不跟上市场的步伐，很容易就出现问题。

在他看来，一些厂商已经没有在年初时那么“自信”，在产量上也开始变得保守，“有的控制在一个月10万部，走一步看一步。”但对于手机产业，必须要通过规模效益降低成本，不然连“微利”也没有了。

路渐趋窄

“一些国产手机厂商也在想办法拉动智能机的销售，像金立和步步高主要用广告拉动销量，有不错的效果，但是对于更多的厂商来说，并没有找到适合自己的定位和玩法。”吴凌云向本报称。

他介绍说，在过去，一些低端功能机在三四线城市能够做出明显的差异化，比如用大喇叭来吸引农村市场的消费群体，在耕种或者闲暇时可以播放流行音乐。“但是现在在智能手机身上，还没有特别出彩的手机产品是专门针对这一人群的，而这个群体才是低端智能机的主要市场。”

业内人士称，目前国产手机遭遇到的是对平台依赖和同质困境。Android 与 iOS 两家系统占据了八成以上的市场份额和利润，而鉴于 Android 的开放性与主导性优势，国内厂商 90% 以上都采用安卓系统，这种借鸡生蛋的做法，确实为国内手机厂商节省了不少时间和精力，但也带来了问题。

“过度依赖 Android，除了带来产品的同质化问题外，也让自己过于受到牵制，而没有了以往的创新性。”上述业内人士称。

吴凌云向记者称，现在市场还在等待，等待一个适合大众的智能机型出现，但目前以什么样的方式引爆市场，还不清楚。来源：2012-10-15 第一财经日报微博

[返回目录](#)

宽带中国战略已上报国务院 广电电信博弈加剧

日前有消息称，“宽带中国”战略的整体框架已于9月中旬上报国务院，目前正在等待批复。而也有媒体报道，因为各部委会签还没结束，该战略还没有正式上报。中国证券报记者就此向工信部求证，相关负责人未给予明确答复，并表示暂不方便透露。

业内人士认为，宽带中国战略年内出台应该是大概率事件。政策出台后，广电运营商进入电信领域有强烈诉求，未来广电运营商、电信运营商、互联网服务商三方争抢市场的火药味可能更浓。

工信部未明确表态

近日，有媒体报道，宽带中国战略的整体框架已经成型并于9月8日由工信部发至相关10部委(包括发改委、广电总局、住建部、交通部等)作最终审核，如无异议，一周后便可上交国务院批复。

一位广电系统的研究人士告诉中国证券报记者，各部委当时均没有提出异议，按理说，9月中旬已上报国务院。但时间已过去一月有余，仍无动静，政策可能延缓出台。

而坊间还有另外一种说法，现在有些部委对该战略的整体框架还在讨论，会签没有结束，因此没有正式上报国务院。但相关部委意见已基本一致，近期就会上报。

中国证券报记者致电工信部通信司相关人士，询问宽带中国战略进展到什么程度。他没有给予明确答复，称暂不方便透露。

在 2011 年全国工业和信息化工作会议上，工信部部长苗圩提出了宽带中国战略。2012 年初，经国务院批示，国家发改委和工信部等 8 部委共同成立了相关研究工作小组及专家组，研究起草具体实施方案。

按照原定计划，方案本应在 2012 年 6 月底提交给国务院，但由于该方案内容复杂，制定过程中又增加了两个部委，并出现一些波折导致方案延期至今。

业内专家指出，中国的宽带发展已经到了“不进则退”的关头，国家宽带战略的政策指引迫在眉睫。数据显示，截至 2012 年 6 月，中国固定宽带普及率仅为 11.4%，略高于全球平均普及率 8% 的及格线。目前发达国家宽带普及率已达 24.2%。根据全球最大 CDN 服务商 Akamai 的最新报告，2012 年第一季度，全球宽带连接速度平均为 2.6Mbps。其中网速最快的是韩国，达到 15.7Mbps，其次为日本的 10.9Mbps。相比之下，中国的平均网速仅为 1.5Mbps，位列全球第 93 位，网络实际下载能力不到全球平均水平的一半。

“工信部将宽带中国战略列为 2012 年的重点目标，目前的政策框架已基本完成，年内出台应该没有太大的问题。”中移动相关人士告诉中国证券报记者。

市场各方暗中角力

宽带中国战略出台在即，三大运营商、广电以及其他资本等各方都在暗中角力。目前宽带市场，竞争者除了维持现有宽带格局的电信、联通、铁通外，值得注意的是，新的竞争者广电运营商已对宽带市场虎视眈眈。

有分析认为，宽带中国战略出台，广电系被认为将是最大的受益者。国庆期间，央视“假宽带”的报道和 2011 年的宽带反垄断如出一辙，放到整个宽带行业格局的背景下，应该算是传统广电行业和互联网行业向宽带领域进行渗透的信号。

广电行业原有的有线电视市场饱和，且和通信行业相比收入较低，目前能够与之相关并且能够获得利润价值的就是宽带业务。目前电广传媒、天威视讯、百视通纷纷加大对电信领域的投入。

此外，随着监管部门开放民资进入电信业，宽带市场除了国字号的几大巨头之外，还将迎来民资的竞争。目前国务院鼓励民资进入电信业的细则已经陆续出台，其中明确鼓励民间资本开展接入网和用户驻地网业务试点。这意味着，宽带

市场将引入多方竞争，打破垄断，产业格局将开启深度调整大幕。来源：
2012-10-12 中国证券报-中证网微博

[返回目录](#)

宽带中国战略出台在即 政策调整或酿市场新变局

业界期盼多年的宽带中国战略有望在9月份出炉，然而如今已经10月，宽带中国战略依然悬而未落。与此同时，“假宽带”的舆论风波再次将中国的宽带网速推上了风口浪尖。央视近日报道称，清华大学专家对北京、四川、天津、河北、深圳等地进行了测试，全国网络速度达标仅55%，“全国一半用户在花冤枉钱。”

针对我国宽带不够宽，网速不够快的现实难题，工信部自2012年年初以来，以提速度、广普及、惠民生、降价格为目标，实施宽带上网提速工程。此前有消息称，宽带中国战略的整体框架已经成型并于9月8日由工信部发至相关十部委（包括发改委、广电总局、住建部、交通部等）作最终审核，如无异议，一周后便可上交国务院批复，显然，宽带中国战略的步伐已经渐行渐近。

宽带中国战略出台在即呼声高涨

自2011年“宽带反垄断”事件以来，宽带网速就一直是国内媒体关注的焦点，提升网速也成为了包括监管部门以及运营商在内的宽带产业链各方的头等大事，然而宽带普及提速是一项系统工程，非一蹴而就。

宽带网速的提升涉及到宽带产业链的方方面面，显然非运营商一己之力所能完成。宽带中国战略的出台有望在一定程度上统筹规划我国宽带的建设发展，从而提升宽带网速。目前全球已经有超过一百个国家地区实施了宽带国家战略，2008年国际金融危机以来，美、日、欧纷纷将宽带国家战略纳入国际经济刺激计划。美国经济刺激计划中有72亿美元将直接用于改善网络宽带，尤其是偏远地区；日本政府以加快折旧、无息贷款的政策扶持宽带发展；欧盟约10亿欧元资金将重点用于发展欧盟成员国偏远地区的互联网基础设施；英国政府提供资金和管制政策支持，并将该政策纳入“数字英国”国家级计划；澳大利亚政府将投资430亿澳元，建设国家宽带网……

回望国内，我国宽带建设在具体的实施中仍是企业的市场行为。由于缺乏宽带国家战略的统筹规划，我国宽带建设在西部边远地区特别是农村地区基础薄弱，宽带建设投入产出不平衡，单靠电信运营商市场化运作无法满足这些地区的宽带建设需求。而不同于在边远农村地区，在东部沿海以及大中城市，个别地区

甚至出现了重复建设过度竞争，特别是在最后一公里的接入上，各方的利益纠结严重阻碍了宽带市场的发展。这也造成了宽带光纤改造难，网速跟不上等问题。

政策调整期宽带市场暗流涌动

宽带中国战略出台在即，三大运营商、广电以及房地产商、物业等各方都在暗中角力。目前看来，国内大背景——年底政府换届。换届前后历来是政策敏感期，此次也不例外，三网融合，中移动、广电的固网牌照，宽带网络运营商之间的费用结算政策等等皆有调整的可能，电信运营商、广电网络、互联网服务的监管也有可能生变。政策调整期，宽带市场新的竞争者已经跃跃欲试。

纵观目前宽带市场，竞争者除了维持现有宽带格局的电信联通铁通外，还有长城、鹏博士等二三级宽带运营商，值得注意的是，新的竞争者广电已对宽带市场虎视眈眈。宽带中国战略出台，广电被认为将是最大的受益者。

有媒体分析认为，央视此次“假宽带”的报道和2011年的宽带反垄断如出一辙，放到整个宽带行业格局的背景下，应该算是传统广电行业和互联网行业向宽带领域进行渗透的信号。广电行业原有的有线电视市场饱和，且和通信行业相比收入较低，目前能够与之相关并且能够获得利润价值的就是宽带业务。因此，对宽带网速等问题的报道从侧面反映了其想要进入宽带领域的强烈诉求。

目前宽带市场上除了广电外，最有实力冲击现有宽带市场格局的要数中移动。尽管目前没有获发固网运营牌照，但中移动发展宽带的热情丝毫未受影响。中移动已经制定了“十百千”宽带发展战略目标，即提供接入带宽能力分别达到个人客户10M、家庭客户100M、集团客户1000M。2012年5月份，中移动董事长奚国华表示，希望监管部门可以取消不对称管制，早日获得全业务固网牌照；在申请固网牌照之时，奚国华坚定的表明了态度：一是没给中移动牌照，也可通过铁通固网牌照经营宽带业务；二是中移动做固网业务会有选择地去做。同时，奚国华还表示中移动不会做搞价格战。

“假宽带”背后酝酿宽带新变局

目前我国4M及以上宽带普及率已达56%，工信部副部长尚冰认为，当前全球互联网在快速变革融合新的发展时期，大时代已经来临，移动互联网的新技术，新业务，新业态在不断的呈现，产业格局正在调整。

现有宽带运营商在政策层面面临新竞争者入场的挑战；在市场层面，一方面运营商在“最后一公里”的博弈上处境依然堪忧，另一方面，在边远乡村特别是西部地区推进宽带信息化建设，运营商还承受着投入与回报不相称的市场经营压力。

自2011年年底的宽带反垄断以及宽带网速慢被批的风波之后，国内宽带市场多元竞争的呼声日渐高涨。而随着监管部门开放民资进入电信业，宽带市场除

了国字号的几大巨头之外，还将迎来民资的竞争。目前国务院鼓励民资进入电信业的细则已经陆续出台，其中明确鼓励民间资本开展接入网和用户驻地网业务试点。

更多的竞争者入局无疑能在一定程度程度上有效盘活市场竞争，提升宽带服务感知进而推动降价提速，但其中面临的问题也不容忽视。随着更多竞争者的加入，宽带市场竞争问题也考验着监管部门。如何协调未来竞争者如中移动、广电、民营资本等各方与现有宽带运营商的竞争成为了监管的一大难题。一方面在《电信法》缺失的背景下需要面对电信业的不对称监管，另一方面协调民营资本与国企的竞争，盘活产业链生机依然困难重重。来源：2012-10-10 通信信息报

[返回目录](#)

我国明确TD-LTE频率规划 频谱是TD-SCDMA数倍

在今日举行的 TD-LTE 技术与频谱研讨会上，工信部相关负责人透露，TD-LTE 频率规划已出，包括 2.6GHz 频段的 2500-2690Hz，总共高达 190MHz，是 3G 时代中国移动 TD-SCDMA 频谱资源的数倍。

该次 TD-LTE 技术与频谱研讨会是 10 月 14 日国际电信联盟 2012 世界电信大会 (ITU Telecom World 2012) 期间召开的。会上，我国政府首次正式公布了中国 2.6GHz 频谱的规划方案。工信部副部长刘利华表示：“中国政府高度重视新一代宽带无线移动通信技术的研发和产业化，积极支持开展技术试验等相关工作。为满足现阶段产业快速发展的需要，加快 TD-LTE 规模部署，中国政府近期已经明确了相关频谱规划。”

而工信部无线电管理局副局长谢存对具体频谱规划方案进行了介绍：“中国已经决定将 2.6GHz 频段的 2500-2690Hz，全部 190MHz 频率资源规划为 TDD 频谱。”

中国移动对 TD-LTE 非常重视，并准备将其作为 4G 标准。此前，中国移动在 2012 年中已经顺利完成规模试验测试工作，并正式启动了 10+3 城市的扩大规模试验网络建设工作，年内将完成 2 万个基站的建设，并将在 2013 年启动 100 城市的设备采购和网络建设工作，预计基站规模超过 20 万个，并在 2013 年年中完成扩大规模试验测试工作。来源：2012-10-14 新浪科技微博

[返回目录](#)

政策发力产业结构调整 物联网云计算成发展引擎

国务院常务会议加码布局服务业。会议指出，发展服务业是我国产业结构优化升级的战略重点。会议确定了“十二五”时期服务业发展的四项重点任务：加快发展生产性服务行业，增强服务功能，提高创新能力；大力发展生活性服务行业，完善服务标准，提高服务质量；扩大服务业对外开放；深化体制改革。

发展服务业已不是新鲜事物，自2000年以后中央就一直在强调加快发展服务业。2012年的政府工作报告，在加快推进经济结构战略性调整中也明确提出要“大力发展服务业。加快发展生产性服务业，积极发展生活性服务业。”当然，这里所指的服务业，并不是传统服务业，而是现代服务业，尤其是信息服务业。事实上，信息服务业发展程度是衡量地区综合竞争力和现代化水平的重要标志，尤其是随着物联网、云计算的发展，现代服务业大有可为。

经济乏力凸显服务业发展短板

据国家统计局近日公布的数据显示，1至8月份，全国规模以上工业企业实现利润30597亿元，同比下降3.1%。8月当月实现利润3812亿元，同比下降6.2%。这是我国规模以上工业企业利润连续第5个月出现同比负增长。

这从一侧面说明我国经济下行压力依然存在，在这个大背景下，政府再次发力促服务业发展，确有其积极意义，对促进产业结构优化，推动经济增长方式转变具有重大战略意义。

国务院国资委研究中心研究员胡迟分析称，“企业利润下滑是受目前经济下行、需求放缓的影响。但是从深层看，更主要的则是我国工业企业仍然没有摆脱传统的速度经济的模式。”传统的发展模式是当前经济发展的桎梏，例如技术创新不足，2011年我国规模以上高技术制造业增加值占全部规模以上工业的比重仅为9.1%，装备制造业增加值占规模以上工业增加值的28.9%，仅比2005年提升0.2个百分点。

政府已倡导两化融合多年，但从以上数据可明显地看到，信息化与工业化的融合并不明显，企业转型升级的步伐不快。国际经验表明，在人均GDP为1000美元到3000美元阶段，产业结构处于快速变动期，特别是服务业将处于加速发展的转折点，我国经济发展目前正处于这一阶段。

但由于长期受“重产品、轻服务”观念的影响，我国服务业的发展水平和所占GDP的比重还比较低。这一局面亟待转变，我国产业转型升级刻不容缓，政府加码推动服务业发展，旨在破除经济发展短板、护航产业转型升级。

产业转型滞后，亟待加码现代服务业

中国社科院工业经济研究所副所长黄群慧表示，由于我国的城市化水平还相对较低，目前我国生产性服务业同生活性服务业相比、现代服务业同传统服务业相比，发展更是相对滞后。我们知道，城市化水平与信息化建设息息相关，各地的智慧城市建设、光网城市建设就是推进城市化水平的重要标配，而宽带建设、网络应用无疑是现代服务业发展的重要内容之一，网络基础设施建设关系着现代服务业发展的进程与速度。

信息服务业作为现代服务业的重要部分，对社会经济的发展具有强大的辐射作用。信息社会，信息网络的作用就如同高速公路一样，将以更集约、更高效的方式加速推动产业转型升级。

例如，电子商务、网络购物等消费业态短短几年就打造出万亿产值规模，其发展态势就折射出信息服务业的广阔前景，也是传统商业模式转型升级的趋势，而这只是信息服务业的部分领域。据商务部统计数据显示，过去5年国内网购规模暴增22倍，2011年中国电子商务交易总额5.88万亿元人民币，同比增长29.2%，相当于当年国内生产总值的12.5%。2011年中国网络购物用户达1.94亿人，2011年中国电子商务服务企业突破15万家，电子商务服务业收入达到1200亿元。

信息服务等商务类服务业的发展，无疑将有效提高交易效率，大幅度降低交易费用。业内专家指出，“服务业的发展不仅能够从降低整个经济交易成本的角度推动经济发展方式的转变，由于服务业本身对资源消耗的水平相对较低，其在GDP中比重的提高无疑也会导致经济增长更加集约。”

腾“云”驾“物”，跨界重构成行业发展新引擎

如果说，制造业的发展是以产品为龙头的纵向模式；那么，现代服务业往往是将不同行业横向跨界重构，而现代通信技术必不可少。近年来，现代服务业在我国已逐步发展起来，尤其是随着战略性新兴产业的启动，通信业逐步成为我国发展现代服务业的重要力量。现代服务业是属于农业、工业发达之后而产生的服务业的范畴，信息服务业利用了信息通信技术和现代管理理论改造，提升传统服务业或利用高新技术（特别是信息通信技术）和创新模式发展的新业态。

面对巨大的市场需求，现代服务业迫切需要一个以宽带无线移动通信和互联网接入为主的，具有共性服务的运营服务支撑平台，物联网与云计算成为不可或缺的重要支撑，并已快速渗入电子商务、农业、物流、食品安全、水利、环保等领域并与之产生巨大交集，为工业、农业和传统服务业的转型升级提供技术服务平台，并与其形成全面的支撑关系。

在政府重视现代服务业必将利好通信行业。例如，运营商可充分利用先进信息通信网络资源，建立面向工业、农业和服务业的运营服务支撑平台，一方面为

大、中、小企业提供可信、安全的信息服务，另一方面破解自身“哑管道”困境，让信息服务网络“智能”起来，从而实现双赢。以物联网来看，有数据初步统计显示，未来十年我国物联网重点领域投资可以达到4万亿以上，产出8万亿以上，就业带动是2500万个，对经济发展、产业转型的意义不言而喻，是名副其实的发展强心剂。

可见，发展现代服务业和物联网、云计算等通信技术的发展目标是完全一致的，它们之间是相互促进，相互补充的关系，通过产业转型升级把我国现代服务业推向新的水平，物联网与云计算无疑将成为市场发展热点。来源：2012-10-15 通信信息报

[返回目录](#)

【国际行业环境】

加拿大暗示排斥华为投标电邮

继美国国会出炉报告打压华为和中兴通讯后，加拿大政府出于国家安全考虑可能不让华为开展在加业务的消息随即浮出水面。另有消息称，有些国家提出要对华为进行调查。

对上述种种，中国外交部发言人洪磊10日在例行记者会上表示，“中国电信企业按照市场经济原则开展国际化经营，有关海外投资合作的性质是互利共赢的”，“中方希望，有关国家能够坚持与中国的互利合作，为深化双边经贸合作采取积极、建设性行动。”

据悉，欧盟已宣布推迟针对华为和中兴通讯的贸易调查。

加拿大已启动

国家安全特例

华为和中兴通讯分别是全球第二和第五大的路由器和电讯设备生产商。

与在美屡屡碰壁的境遇不同，此前华为在加拿大的业务发展可谓一帆风顺。华为称，其已经从加拿大企业那里为本地和全球业务争取到了超过4亿美元的合同，并将之看作加中关系的“一个成功典范”。

据华尔街日报报道，2012年，华为在安大略省设立了一个占地约0.43公顷、雇员数量达300人的加拿大总部。在渥太华，华为设有一个研发中心，最近从安大略省政府那里得到650万加元(约合670万美元)的贷款，用于投资这个研发中心。

形势看上去不妙。当地时间10月9日，加拿大总理哈珀的发言人麦克杜格尔(MacDougall)说，加拿大已经启用了国家安全特例条款，使其在不违背国际贸

易义务的情况下，可以区别对待那些被认为风险过高，而不能参与政府电话、电子邮件和数据中心服务网络建设的企业。

最近，加拿大政府正为建立一个新的电子邮件系统面对供应商进行招标，其已明确，国家安全条款将适用于电子邮件系统、电信网络和数据中心系统的采购交易。

为企业和政府提供数据保护建议的 CrowdStrike 公司联合创始人阿尔佩洛维奇 (Alperovitch) 对华尔街日报表示，美国的安全分析师和决策者对于华为在其盟国的扩张非常担心，这些国家之间存在情报和信息交叉网络。（编注：华尔街日报昨日称，美国即将发布一份有关知识产权剽窃的情报报告，这可能会进一步加剧中美两国关系的紧张。此外，美国国防部和商务部正在对外国企业深入美国电信网络的程度进行评估。路透社昨日称，美国众院将就针对华为和中兴的新一波投诉进行调查。）

对加拿大政府的表态，华为加拿大分公司发言人称，“国家安全特例条款只适用于外国公司”。

华为副总裁布拉德利补充称，“我们不做电子邮件系统的业务。”

美国智库的建议：

向中国投资敞开大门

美国两家知名研究机构 9 日联合发布报告，建议美国政府对向中国投资敞开大门。

该报告题为《敞开美国大门？充分利用中国海外直接投资》，由美国亚洲协会美中关系中心和伍德罗·威尔逊国际学者中心基辛格中美关系研究所合作推出。两家机构 2011 年 5 月 4 日启动该研究项目。

报告称，最近几年，中国对美直接投资在投资金额和交易数量上都在激增，仅 2010 年投资额就超过 50 亿美元。来自中国的企业至少已经在美国 35 个州运营，在美创造的实际就业岗位至少在 1 万以上，数倍于官方统计数字。

追踪中国在美投资的 Rhodium Group 公司提供的数据显示，中国企业在美国的雇员人数现约为 2.7 万，而五年前这一数字还不到 1 万。年初至今，中国对美国直接投资额已突破 60 亿美元，2012 年有望创下新纪录。

华为北美分公司负责外部事务的副总裁威廉·普卢默 8 日在接受新华社记者专访时称，“2011 年华为在美国采购了 65 亿美元商品，支持了数百家美国企业和数万个工作岗位，众议院情报委员会的这份报告威胁了美国的就业！”

中兴通讯品牌部副部长戴澍 9 日则表示，过去 10 年间，中兴公司在美国采购 140 多亿美元的产品，为美国直接和间接创造了两万多个就业岗位。

《敞开美国大门？充分利用中国海外直接投资》说，预计到 2020 年中国在世界范围的直接投资将超过 1 万亿美元，政治干预会吓走合法的对美国有潜在利益的交易。

报告建议，美国政府应在保持最有效的安全审查程序的同时，对中国敞开大门，吸引来自中国的“优质投资”。

英国金融时报分析，相比华为、中兴通讯这样的“鲸鱼”级别企业，来自中国的“小鱼”级别的中小企业的投资可能更受美国欢迎。来源：2012-10-11 东方早报

[返回目录](#)

全球供应链成功助产奥地利 3G

中兴通讯成功拓展奥地利 3G 市场，成为德语地区最好的一张网络，是中国企业成功契入欧洲高端市场的经典之作。昨天，本报记者连线中兴通讯副总裁陈理，他认为，供应链能力的提升，是成功的重要原因。

以奥地利 3G 全网替换工程为例，2011 年底提前 3 个月交付使用，让客户满意，其实非常不易。

中兴通讯在全球有 200 多个库房，我们选择最近的库房发货，比如基站是主设备，按型号要求，在供应链系统里搜索匹配，最后第一批发货的是德国库房的基站和主板，替换材料，则从邻近的匈牙利库房找到。“没有全球性物流支持，后果可想而知。”陈理说。

供应链建设，核心是降低成本，提升响应机制和速度，从这个维度看，需要整合上游采购、下游供应商，我们 2012 年提出主动的供应链，进一步创新这方面的能力。现在中兴通讯供应链涵盖 3 万多种材料，1000 多个供应商，海外供应商占 20%-30% 左右。尤其是智能手机，各大厂商技术都差不多，就看交付速度谁快，逼着供应链向外延伸，不能全部布局中国。2012 年 10 月拟在欧洲设立组装中心，1 月到 6 月已做到 380 多万部，年底有望超过 1000 万部。中兴通讯供应链领域已有 1.4 万名员工，约占总员工数 20%。

2011 年中兴通讯“十大精英员工”评比，发一块 80 多克金牌，全体员工投票，土耳其的女物流经理当选。她带领 8 人小团队，主动策划该国供应链，主动了解财税政策，帮助公司节省超百万人民币，是供应链体系获奖的第一名外籍员工。外籍员工在海外市场优势非常明显，是中方员工不可替代的。来源：

2012-10-10 深圳特区报

[返回目录](#)

英国三招力保实现国家宽带战略

“如果要搬新家，你最看重的细节是什么？大花园？离学校近？交通方便？还是... ..”在英国媒体 TechDigest 的调查中，十分之一的人选择了“高网速”。

星星掌握不了我们的命运，命运掌握在我们自己的手中。——莎士比亚

在推进国家宽带战略方面，英国是欧洲乃至世界最为激进的国家之一。2010年，英国政府宣布了一项名为“超快宽带未来”的战略，计划投入 8.3 亿英镑的政府资金，到 2015 年前向全国 90% 的人口提供超高速宽带服务，让每个社区都拥有“数字中心”，让英国拥有欧洲最好的超高速宽带网络。如今，该战略计划的日程已过半，进展如何呢？

8 月底，英国文化传媒与体育部长杰米里·亨特透露，自 2010 年 5 月起，英国平均网速提高了 50%，现在平均网速达 9Mbps，超过法国和德国，成为欧洲网速最快的国家；三分之二的人口使用的网速达到了 10Mbps，超过了除葡萄牙及保加利亚的其他欧洲国家。然而，由于偏远地区宽带工程的采购流程已经落后于计划 3 个月，这些地区的宽带目标将难以达到。最近，英国政府将采取三大措施，努力确保战略目标的如期实现。

简化流程——

宽带建设可不经地方规划批准

为了加快下一代宽带网络基础设施的部署，英国文化、传媒与体育部 (DCMS) 制定了一项政策，使宽带设备安装不必再通过地方规划部门的批准。

DCMS 的政策包括三条优惠规则：户外光缆交接箱的安装不必经过提前审批；任何地区的架空线缆亦不用经过事先规划；宽带设备若需埋设在私人土地下，或者从私人土地上空通过时，无须经过长期谈判。此外，DCMS 还将简化移动基础设施部署的规划流程。

英国文化大臣玛丽亚·米勒说：“超高速宽带对保护我们的国家文化至关重要。为此，政府应该减少宽带发展中的官僚主义环节，以免制约商业的发展。”

英国电信运营商及相关行业组织对此番表态热烈欢迎。维珍传媒表示：“政府减少宽带部署过程中官样文章的做法虽然有点迟了，但是仍然值得称赞。我们全力支持政府的做法，以推动英国成为欧洲宽带最为发达的国家。维珍传媒也将继续在私有领域投资发展宽带。”行业组织 Intellect 亦认为，简化宽带部署的手续在农村地区更为重要，这些政策将保证没有人落后于宽带时代。

然而，并不是所有人都支持米勒的计划。本地政府协会 (LGA) 表示：“政府不能剥夺公民的权利，他们有权对自家窗外或花园里发出噪音的交接箱、街上竖

起的杆路和悬挂的线缆说‘不’。虽然改善互联网服务有助于刺激当地经济，但是这并不能凌驾于规划保护之上。”

增加预算——

建设 10 座“超级连接”城市

除了简化流程外，英国政府近日还增加了预算，用于建立 10 座超级连接城市。

DCMS 本来作出了 1 亿英镑的预算，现在增加到 1.14 亿，这些投资将用于为 10 座大城市部署 100Mbps 速率的超高速宽带及高速无线网络，2015 年前，这些城市的 23 万户居民和 5.5 万栋商业房屋将获得“超级快”的宽带服务。

这 10 座大城市包括伦敦(2500 万镑)、贝尔法斯特(1370 万镑)、伯明翰(1000 万镑)等。

米勒在谈到这个计划时说，高速宽带是社会和经济发展必不可少的条件，也是一个国家经济前景的关键所在。这 10 个城市显现出了他们在数字发展方面的雄心和整体规划，这将使他们成为数字技术的领先者，也是对地区经济实实在在的推动。这笔新的投资有助于这些城市立于数字技术的舞台中央，在商业、投资和创造就业等方面与世界其他顶级数码城市一争高低。

幸运儿不仅包括这 10 座能够获得政府资金的城市，还包括被选中提供网络设施的电信运营商。Informa 咨询公司认为，其中最有意义的是，不仅英国电信这家主导型运营商可以入围基础设施建设者名单，竞争性运营商和新的市场进入者也能获得机会。不过，许多市政府都会认为选择英国电信更为可靠。截至目前，英国电信已经投资 25 亿英镑覆盖全国三分之二地区的商业房屋(合计超过 1100 万房产)。由于英国电信已经占有了项目的大部分份额，所以许多潜在的竞标者放弃了竞标，因为零散的竞标要比区域竞标的成本高得多。

DCMS 部长亨特强调，9 月将确保第一轮城市宽带基金到位。秋季晚些时候，第二轮的 10 座较小城市名单将出炉，它们将分享 5000 万英镑的宽带发展基金。

加快进度——

争取农村宽带发展迎头赶上

城市地区的宽带建设如火如荼，而偏远农村地区的宽带建设却一度止步不前。按照英国监管机构 Ofcom 制定的目标，私有运营商将为三分之二的英国人提供超高速宽带服务，对于另外三分之一处于商业较不发达地区的民众和企业，政府组织“宽带传递英国(BDUK)”负责将政府资金中的 5.3 亿英镑用于招标，支持这些地区的网络部署。

然而，尽管已有政府资金作后盾，偏远地区的宽带发展却一直不理想。按照计划，所有偏远地区宽带的招标框架应于 2012 年 4 月建立，采购流程将于 2012

年 12 月结束。但由于在建立招标框架上长时间的扯皮，第一项采购 7 月份才开始。框架协议里本来有 9 家企业的名单，最后却只有英国电信和富士通两家获得了竞标。更糟糕的是，富士通后来退出了英格兰北部的 Cumbria 和威尔士，因为担心在这两个地区建设宽带网络，很可能难以吸引到足够的 ISP 来租用网络。

英国《金融时报》报道称，偏远地区宽带工程的采购流程已经落后于计划 3 个月，45 个地方政府中的 30 个以及下放区都还没有起步。为此，BDUK 的工作一直广受诟病，而该组织的负责人罗伯特·沙利文则认为，在农村地区建网投资缺乏商业上的可行性，政府不能强迫私营企业投资数十亿英镑在这些地区建设新网络，现在有两家企业竞标，已经是通过极大的努力才达到的成果。另外，欧盟对政府援助有着较为严格的法律规定，禁止成员国为私营公司提供资金，以免损害竞争。因此，BDUK 表示还需要等待欧盟委员会确认农村宽带计划是否合规，相关审查正在进行，预计很快就会有结果。

由于采购流程的滞后，DCMS 承认，政府制定的到 2015 年向全国 90% 的人口提供超高速宽带服务的目标，在偏远地区可能难以实现。但 DCMS 将全力加快进度，确保政府资金及时到位，9 月全面启动采购项目。

面对国家宽带战略日程过半的现实，亨特部长表示，“虽然英国仍面临着许多障碍，包括政府资金不到位、规划问题、合同管理与交付问题以及来自偏远地区的挑战等，但正如莎士比亚所说：‘星星掌握不了我们的命运，命运掌握在我们自己的手中。’换言之，这一切都取决于我们的努力。”英国将如期完成宽带战略目标，为未来新经济发展奠定基础。来源：2012-10-10 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

美称将对华为中兴启动新一轮调查

备受关注的华为风波昨天有了新进展。昨天，美国国会称因有两家企业的所谓“投诉”而将对华为、中兴启动新一轮调查。对此，华为、中兴昨天表示，公司对美国国会的所谓“调查”和指控仍持坚决否认态度，此外，公司在美国的运营商网络产品销售收入占总体比例较小，不会对公司的经营活动造成重大影响。

昨天，有外媒称，美国众议院情报委员会的一名成员表示，该委员会已接到来自员工和客户的电话，报告电信设备存在的可疑行为。而有意思的是，美国国会提到的两家投诉华为的企业之一 Cricket，其发言人格雷格·伦德缺昨天却表示，未发现证据表明 Cricket 及其客户的私有或隐私信息被非法获取，并称该公司也没有投诉华为。

业内人士分析认为，美国市场的封闭程度非常高。以电信设备商为例，从早期的摩托罗拉、北电、朗讯，到如今收购了北电的爱立信，美国电信市场的玩家都是欧美厂商，在收购北电之前，即使是作为欧洲公司的全球第一大设备商爱立信也未能取得明显突破。不能突破的原因一般不是招标、价格和合同这些市场因素所带来的问题，更多的还是以网络安全为名的伪命题。来源：2012-10-11 北京青年报

[返回目录](#)

全球多家电信企业结成LTE专利联盟

全球多家通信运营商和设备制造商在10月初推动成立LTE专利联盟，创始成员包括SK集团旗下的SK电讯、美国电话电报公司(AT&T)、西班牙电话公司(Telefonica)、日本电报电话通信公司(NTTDOCOMO)等移动运营商，以及ZTE、HP等十家通信设备制造商。

据悉，此次成立的LTE专利联盟由拥有专利产品或专利权的专利权人共同结成，联盟企业通过向希望使用专利的企业收取专利使用费，在保障专利权益的同时，为缺乏研发能力的中小企业以相对低廉的价格使用专利技术提供了渠道。

SK电讯凭借拥有的多项LTE技术核心专利，成为LTE联盟创始成员之一。早在2007年，SK电讯便通过多项具有自主知识产权的技术赢得了大量客户的青睐，2009年9月，SK电讯加入“WCDMA专利联盟”及“CDMA2000专利联盟”这两大3G标准专利联盟，是唯一一家韩国企业。

SK电讯表示，今后将不断开发和改革技术，提高自身在LTE专利技术领域的地位，并且通过在LTE专利联盟中积极发挥作用，帮助构建良性循环的LTE市场结构，促进该市场的发展和繁荣。

SK是韩国三大集团之一，主要业务领域包括能源化工、信息通讯、物流流通。目前，SK及其附属机构在全球40多个国家和地区拥有250多个办事处和子公司。在2012年《财富》500强排名中，SK位居第65位。SK集团的中国事业始于1992年中韩两国建交之前。近年来，SK在中国除了发展其传统业务外，在置业、流通和文化创意产业等领域积极开拓新事业。2012年，SK集团收购了全球知名半导体厂商海力士，从而获得了又一新的成长动力。来源：2012-10-11 飞象网

[返回目录](#)

欧盟决定搁置对中兴华为反补贴案调查

虽然遭到美国的封杀，但在欧洲，中兴和华为可以舒口气了。由于欧洲大牌电信设备商不愿起诉，欧盟将搁置对中兴和华为的反补贴案调查。

欧盟外交官及贸易专家 10 月 9 日透露，欧洲电信企业不愿意提起相关诉讼，华为、中兴反补贴案的调查缺少“原告方”，欧盟只得暂时搁置相关调查。在美国市场遭受打击的华为和中兴两家中国企业在欧洲市场目前尚无大碍。

此间媒体披露，诺基亚、阿尔卡特朗讯、爱立信等欧洲几大电信企业均无意提起相关诉讼。

根据最新数据，爱立信、诺基亚、西门子等欧洲的电信企业在中国的市场占有率超过了 50%，而中国电信设备商中兴和华为在欧洲的占有率仅为 20% 左右。

10 月 8 日，美国国会众议院情报委员会发表调查报告称，中国华为技术有限公司和中兴通讯股份有限公司对美国国家安全构成威胁，建议阻止这两家企业在美开展投资贸易活动。

对此，中国商务部、外交部以及中兴、华为都表示强烈反对。美国此举已引发跟风效应，有加拿大政府官员暗示可能不会让华为参与该国通讯网络建设。来源：2012-10-11 财经网

[返回目录](#)

联合国宽带委员会首次发布全球宽带报告

联合国宽带数字发展委员会 9 月下旬首次发布了体现全球宽带部署情况的国家状况报告。这份题为《2012 年宽带现状：全面实现数字包容性》的报告评估了世界各地的宽带部署情况并对委员会 2011 年为提高宽带价格可承受性和促进使用而设定的 4 个宣传目标予以跟踪。报告围绕经济影响、普及率、国家宽带政策以及人口和住所的连接情况对 177 个经济体进行了国家排名。报告称，迄今约和政策。

该报告是在此前与联合国第 67 届大会同期举办的委员会第六次会议上发布的。联合国秘书长潘基文对此表示欢迎。他将宽带称为“具有全面推进可持续发展三个支柱(经济繁荣、社会包容和环境可持续性)的潜力的变革性技术”。

报告显示，家庭互联网接入在过去一年内迅猛增加并即将实现委员会设定的实现家庭宽带连接的目标，个人互联网使用持续减少。国际电联的分析师认为，移动宽带可以为回归正常增长所需要的动力提供平台，2011 年年底，移动宽带的订户数量比固定宽带连接几乎多出一倍。

报告突出了网络世界正在经历的明显的语言变化。报告指出，主要采用中文上网的互联网用户数量将在 2015 年超过英文用户。

报告概括了世界各地宽带通过移动卫生、远程教育和移动学习以及移动支付系统的使用改善人类生活的多种方式及女性生活质量的提高、对创新的促进和技能掌握的加强。报告还重申，促进宽带在世界各地的部署显然需要加强政策引导。

宽带委员会 2011 年曾为各国政府制定了截至 2015 年的 4 个宽带发展目标，内容涉及宽带政策、担负能力和使用性。

第一个目标是普及宽带政策。委员会希望到 2015 年，所有国家都制定一套国家宽带计划或战略，或将宽带纳入其普遍可及服务范畴。第二个目标是让所有人都用得起宽带。该委员会表示，到 2015 年，发展中国家的民众应当能够负担得起入门级宽带服务——通过适当的调控和市场力量来实现。同时，每个国家都应该设置关键参数，例如，宽带的支出额应当低于其每月平均收入的 5%。第三个目标是让宽带进入千家万户。该委员会表示，到 2015 年，40% 的发展中国家家庭应该能够使用宽带上网。第四个目标是让人们用上互联网。该委员会指出，到 2015 年，全球的互联网用户普及率应该达到 60%。在发展中国家，50% 的居民应该能够通过宽带上网；而对于最不发达国家，这一数值为 15%。来源：2012-10-10 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

国际电联成员国一致同意下调手机国际漫游费

国际电联 (ITU) 9 月中旬发表声明表示，来自政府和私营部门的成员已经同意采取统一行动，降低关税，降低国际移动漫游资费。

国际电联在声明中表示，其成员已经同意采取措施，降低国际移动漫游收费。声明指出，这是第一个真正意义上降低漫游费用的国际协议。国际电联建议各国政府和监管机构进一步探讨如何使国际移动服务信息更清晰和透明，让消费者更容易选择性价比高的国外网络。此外，当消费者漫游费用达到一定额度时，运营商应发出警告信息通知消费者。

国际电联秘书长图埃表示，国际电联成员国一致同意采取行动，将给消费者和全球贸易带来好处。图埃相信运营商可以通过吸引消费者在旅行时更多地使用手机和移动服务，从更大的通话量和数据流量中获益。

国际漫游本质上是一个跨国问题，它所涉及的经济、市场结构和监管框架问题因地区差异而不同。因此，国际社会统一行动是解决“巨额账单”的唯一手段。

此外，2012年12月在迪拜举行的国际电信世界大会将考虑把国际移动漫游纳入国际电信全球性条约中。来源：2012-10-10 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

西班牙电信发力数据业务 去电信化迎OTT挑战

作为欧洲第一、全球第五大电信运营商，西班牙电信2011年全球总收入为628.37亿欧元，同比增长3.5%；2012年一季度更是一度超越中国移动跃居全球第四。近年来西班牙电信的良好发展，一是源自拉美地区继续保持业绩增长的引擎地位，二是由于移动互联网的发展及智能终端的进一步普及带动了公司数据业务收入的增长。2011年，西班牙电信全球数据业务收入增长率为19%，其中非短信数据收入增长高达38%；在当前欧洲经济不景气的情况下，数据业务的发展对于收入的稳定增长尤为重要。

设立新部门发力数据业务

为了更好地抓住数字世界的战略性机遇、推动数据业务发展，西班牙电信2011年9月设立了负责为集团寻找新增长点的创新业务单元 Telefonica Digital。该部门是与欧洲公司、拉美公司、全球资源部并列的四大一级部门之一，统一负责创新业务领域的整合与发展，总部位于伦敦，在马德里、圣保罗、硅谷和以色列设有区域分部，员工约2500人。

西班牙电信的公司愿景定位于“将新数字世界的远景变为现实，成为该领域的领导者之一”，并将设立数字部门作为实现这一愿景、领先于竞争对手的重要举措。而 Telefonica Digital 也将自己的部门愿景定位为“超越连接”，西班牙电信在声明中称，这一部门的成立是为了“把握数字领域的机遇，提供新的产品、服务和价值链”、“充分利用规模经济并使(公司的)全球发展适应于区域需求”。数字部门的成立，使得原来分散在各地区、各分公司的创新活动有了统一管理，不但有利于整合各分公司的创新成果，更有利于集约资源并配合其全球化战略进行统一的规划和部署。

据了解，Telefonica Digital 包括三大部门：数字新业务部负责包括金融服务、M2M、电子医疗、广告、视频&媒体、安全、云计算在内的西班牙电信7大重点数字业务；战略及业务发展部负责西班牙电信的风险投资以及创业孵化计划，同时也负责西班牙电信旗下的在线教育和培训解决方案公司 Telefonica Learning Services，以及在线商业智能公司 Telefonica On the Spot Services；产品开发与创新部负责西班牙电信的 R&D&I(研发、创新)工作。

同时，西班牙电信旗下 VoIP 服务提供商 Jajah、西班牙最受欢迎的社交网络 Tuenti、拉美最大的门户网站 Terra、拉美媒体公司 Media Networks Latin America、英国社区型 MVNO 公司 giffgaff 以及爱尔兰移动预付费公司 48，都被整合到 Telefonica Digital 之中。

“TU”系列产品助力迎接 OTT 挑战

2012 年 7 月，Telefonica Digital 宣布其年收入增长率已达 20%，并计划凭此发展速度在 2015 年实现收入翻番达到 50 亿欧元（2011 年收入为 24 亿欧元）。相对于一个年营收 628 亿欧元的巨无霸来说，这一收入的占比并不算高。但回顾这一年来的发展历程，Telefonica Digital 无疑扮演的是西班牙电信在移动互联网时代“去电信化”、迎接 OTT（“Over The Top”的缩写，指独立于电信运营商或者有线运营商的互联网业务）挑战的转型先锋角色。

2012 年 5 月 9 日，Telefonica Digital 推出了一个服务于本部门所推出的创新通讯服务业务新品牌“TU”（“TU”，西班牙语的“你”）；同时推出了首个“TU”品牌的产品“TU Me”，该产品是一个兼具短信、通话、语音消息、照片分享、地理位置信息等多种功能、覆盖全球的免费移动 App。TU Me 是 Telefonica Digital 成立后正式推出的第一个产品，也是西班牙电信第一次面向全球用户推出产品。该产品由 Jajah 团队负责开发，据 Telefonica Digital 声称，TU Me 头两个月在 111 个国家获得了超过 25 万的激活用户。

TU Me 的功能和许多 OTT 应用很相像，都是通过开放的互联网而不是运营商的专有网络进行数据传输。Telefonica Digital 首席商务官 Stephen Shurrock 表示，运营商能否满足消费者需求非常重要，而刺激数据消费或销售数字产品将带来潜在的收入增长。“我们发现用户越来越多地使用 WhatsApp、Viber 等应用，”他说，“我们要做的就是使自己也加入到这个市场之中……加入其中对我们非常重要”，“如果我们能够同消费者靠得更近，并为他们提供需要的产品，就能缓解用户流失。”TU Me 的推出，也表明了西班牙电信对于迎接 OTT 挑战的一个态度：“if you can't beat them, join them”。

“TU”系列的第二个产品“TU Go”也即将于 2012 年年底由西班牙电信旗下英国移动运营商 O2 推出。TU Go 是一款支持“Internet to Phone”的 VoIP，同样由 Jajah 团队负责开发。与同类 VoIP 产品相比，TU Go 有两个突出的特点：第一是用户所使用 O2 移动号码成为个人号码，只要登陆互联网，无论全球任何地区、任何终端上发起的呼叫都显示该号码；第二是用户在进行“Internet to Phone”的 VoIP 通话时长，使用的是用户套餐内时长，而一般的 VoIP 产品在进行“Internet to Phone”或者“PC-Phone”呼叫时，使用的是专门购买的付费时长。

“去电信化”之路非一蹴而就

一般而言，电信运营商在“去电信化”、进入互联网创新业务领域的时候，会面临几大挑战。首先是如何获取互联网能力，其次是与这些能力适配的组织机制，最后是电信能力和互联网能力的有机整合。Telefonica Digital 进行了以下尝试。

“收购+自我发育”获取互联网能力。收购成为快速切入创新业务领域的手段。我们可以看到“TU”系列产品都是由 Jajah 团队负责开发，而 Jajah 公司是全球主要的 VoIP 服务和解决方案提供商，2009 年底被西班牙电信以 1.45 亿欧元收购；2010 年 8 月，西班牙电信以 7000 万欧元收购西班牙最大的社交网站 Tuenti 85% 的股份。通过一系列大手笔的收购，西班牙电信迅速完成了互联网领域的部署。

与总部“保持距离”的运作方式。西班牙电信将 Telefonica Digital 总部设在英国而非西班牙，采用了电信运营商在切入互联网领域时常用的集约化机制，将西班牙电信旗下所有创新业务资源整合运营。同时，西班牙电信明确表示，Telefonica Digital 所推出业务均可以和西班牙电信的所有业务进行竞争。

将电信能力注入互联网资源。所谓“去电信化”，不是完全抛弃电信运营商现有的资源和运营模式，而是将互联网基因和电信基因有机结合。由于西班牙电信现阶段在获取互联网能力时更侧重于收购方式，因此在两种能力融合时也侧重于将电信能力注入互联网资源的方式。

其实，与西班牙电信同期进行“去电信化”探索的还有另外一家运营商巨头，即移动运营商 Vodafone，其 Vodafone 360 可以说是电信运营商首次向互联网企业全面学习的结果。

Vodafone 360 于 2011 年底关闭，其失败的原因主要有三个。首先是“猎头式”的运营团队导致运营能力不足，由微软挖来的业务负责人加上从互联网领域猎头所组成的运营团队，无论是产品开发能力、还是业务运营能力，都是明显的短板；其次是没有造血能力的运营机制，虽然 Vodafone 对于 Vodafone 360 并没有设置收入指标，但由于 OTT 业务对传统电信业务的分流，管理层内部对 Vodafone 360 业务的发展一直存在反对声音，尤其在 Vodafone 360 没有取得预期效果的情况下，这种反对的声音占了上风，导致运营经费一再削减；最后也是最重要的一点，就是 Vodafone 360 一直缺少运营商特有通信能力的支撑，而仅能和移动互联网企业进行同质竞争、孤立式地发展。

反观 Telefonica Digital 的发展历程，由于采取“收购+注入电信能力”的发展模式，基本上能回避 Vodafone 360 所面临的几大窘境。但对比 TU Me 和 TU Go，被业界认为是运营商“自我革命”、没有结合电信能力的 TU Me，在 Google

Play(前名 Android Market)上所显示的“最近 30 天已安装次数”直线快速下降,目前的发展有点类似 Vodafone 360,看起来很可能成为一个“雷声大,雨点小”的探路石;而即将推出的 TU Go 则明显加强了与电信能力的结合。

显然,“去电信化”之路并非一蹴而就,关键是战略上能坚定不移,战术上能够不断纠偏。来源:2012-10-10 通信信息报

[返回目录](#)

新加坡新法案禁发垃圾短信:发一条最高罚 5 万元

新加坡国会 15 日通过个人信息保护法案,禁止向个人发送市场推广类短信等垃圾信息,违法发送垃圾信息的机构或个人可能会被重罚 100 万新元(约合 514 万元人民币)。

新法案由新加坡新闻、通讯及艺术部提出,旨在保护个人信息不被盗用或滥用于市场行销等用途。

新加坡新闻、通讯及艺术部长雅国说,新法案将增强新加坡作为区域信息处理枢纽的竞争力,也有利于缓解个人信息滥用给新加坡人造成的困扰。

新加坡政府将成立个人信息保护署,负责处理这一法案的相关事宜。人们可以在政府建立的名单上注册,机构或个人将被禁止向名单上人员发送垃圾信息。这些信息包括以营销为目的的电话、传真、文字短信和多媒体信息等,也包括通过微信等方式发送的信息,但不包括通过手机应用程序发送的短信息。

个人信息保护署可以对违反法案行为施以不超过 100 万新元(约合人民币 514 万元)的处罚;向名单中的号码发一条垃圾短信,可能面临最高 1 万新元(约合人民币 5.14 万元)罚款。

新法案适用于所有私营机构,但不包括公营机构,因为许多政府部门已有比新法案更严格的个人信息保护法。新法案规定,任何机构在收集私人信息时都必须征得信息所属人的同意,并告知收集信息的用途,但不包括用于研究、医疗和新闻用途的信息。

新法案将在 2013 年初生效,2014 年年中起正式执行。来源:2012-10-16 新华社

[返回目录](#)

运营竞争篇

【竞合场域】

3C行业寒冬已至 手机销售小幅上涨一枝独秀

3C行业寒冬已至。昨天，记者从中怡康公司获悉，2012年前8个月，3C全品类销售额增速均放缓，其中家电和PC出现负增长，不过手机保持了6.5%的行业增长。

家电年初销售额下跌30%

中怡康研究中心总经理彭煜透露，2012年整个中国市场，家电行业将出现倒退状态。“2012年前8月，家电销售额平均下滑8.1%，其中彩电同比下降11.1%，冰箱同比下降14%，洗衣机同比下降9.5%，空调同比下降9.4%。”

彭煜认为，导致这一情况的主要原因是2011年年底刺激政策退出，而在此之前政策已经诱发市场过度透支。“2012年1月份，整个家电行业负增长30%，在这种情况下，2012年5月政府启动节能惠民工程，经过几个月的努力，严重下跌的局面才被挽救。按照这个趋势来看，家电行业已经度过深度下跌期，即低谷已经形成，目前家电市场正在回升中。”

手机成3C领域“救星”

“从2012年市场的销售情况看，要是没有手机市场，3C市场的发展报告会更加难看。”彭煜称，目前手机是3C领域里最大的一个盘子。

从中怡康的数据来看，2012年1-8月，手机销售额达1689亿元；彩电仅为936亿元，洗衣机为314亿元，冰箱为551亿元，空调为849亿元，PC为1035亿元。“相当于冰洗空三个品类的销售额之和才能跟手机一个品类的销售额匹敌。”

彭煜认为，因为手机受技术影响最大，智能机的出现一下子把手机市场带入高消费领域里。虽然目前看手机市场的同比增长放缓，由2011年的20%降到2012年的6.5%，但这主要是受经济大环境影响。

PC被平板电脑蚕食严重

从中怡康的销售数据来看，2012年前8月，PC产品被平板电脑蚕食严重，销售额下跌12.6%。

“2012年一月份PC的销售额下跌还仅有1.7%，随后跌幅逐渐加大。主要是受到类似平板电脑、智能手机的冲击。”彭煜称。来源：2012-10-15 新京报微博

【中国移动】

中移物联网有限公司在渝揭牌

9月29日，重庆市政府与中国移动通信集团公司战略合作签约暨中移物联网有限公司揭牌仪式在重庆举行。重庆市市长黄奇帆、副市长童小平，中国移动总裁李跃、副总裁沙跃家等参加仪式，童小平、沙跃家代表双方签署战略合作协议。

中移物联网有限公司是由中国移动出资，按照市场化机制设立、独立运作的专业子公司，运营物联网专用网络，研发、设计、生产物联网专用芯片和模组，开发宜居通、车联网、二维码等特色产品，打造物联网云服务开发平台，致力于各行各业的物联网应用推广。

中移物联网有限公司的成立，将在最短的时间内对中国移动整个物联网产品和技术创新进行全新布局，在保持中国移动已有的客户规模、运营经验、营销渠道等优势的同时，充分整合物联网产业链资源，降低应用开发门槛，创新合作模式，实现产业链共赢发展。

在签约仪式上，黄奇帆代表重庆市委市政府对中移物联网有限公司的成立和战略合作协议的签订表示了祝贺。他表示，重庆市正在加快建设内陆经济中心与开放高地，而这都离不开物联网技术的推广与发展。双方此次在物联网领域的深度合作，是具有里程碑意义的重大事件，必将对城市生活、工业化进程乃至经济发展步伐产生深远影响。

李跃表示，在重庆市委市政府的大力支持下，在工信部等部委的帮助下，中移物联网有限公司挂牌成立，标志着中国移动将创造物联网发展的一个新机遇。中移物联网有限公司将汇集并推出服务于各行各业的产品，中国移动集团客户公司将成为在各行各业推广物联网产品的平台，中国移动国际公司则是海外推广物联网服务的平台，努力实现“扎根重庆、立足全国、服务全球”的目标。

中国移动重庆公司总经理、中移物联网有限公司执行董事秦大斌向记者透露，中国物联网产业市场规模到2015年预计将达到7500亿元，年复合增长率将超过30%。中国移动于2010年7月在重庆设立了物联网基地，此次基地转型为有限公司，将继续坚持信息化与工业化融合的发展方向，大力推进物联网产业在工业、商贸等领域的应用，不断加快国民经济信息化进程。来源：2012-10-10 中国信息产业网-人民邮电报

中移动 1800 亿元率先铺建 4G 网络

日前，中国移动消息称，2012 年下半年开始，中国移动全面启动 4G 网络建设。其中包括：2013 年开始在国内 100 个城市进行 TD-LTE (我国 4G 技术标准) 设备采购，2013 年建成 TD-LTE 基站规模超过 20 万个。据介绍，这一投资总额将达到约 1800 亿元。

记者拨打中国移动相关人员电话时，发现连彩铃也已换成“2012 年中国移动率先开启 4G 时代，畅享百兆上网体验”等宣传语。上述人士向记者表示，公司在 2012 年年初的时候就换了这个彩铃，足见中国移动对推动 4G 上马的“热乎劲”。

据悉，中国移动还将启动 TD-LTE 友好用户测试，并展开 TD-LTE 终端招标，预计到 2013 年，中国移动 4G 网络试点范围将扩大至 150 个城市。“目前，中国移动在全国推广的 4G 试点城市已经达到 13 个，包括广州、深圳和杭州等。”上述中国移动相关人员告诉记者。

除了中国移动外，中国电信和中国联通也已表态，将加快推进 4G 网络的商用进程。

中国 4G 时代或将提前到来

早在几年前，中国 3G 时代还未到来时，社会各界人士就对“3G 该不该上”展开了激烈的争论，上马 3G 曾一度成为“两会”的热议话题。争论的焦点主要集中在客户需求和产业升级两方面。在正反方相持不下的情况下，工信部迟迟不肯给 3G 发牌，导致中国电信业迈入 3G 时代花了三四年时间。

在 3G 技术方兴未艾之时，由电信业发起的 4G 潮再次引来人们的争议。而近日，中国移动的积极推动和工信部释放的积极信息，或将使中国在 1-2 年内提前跨入 4G 时代。

“目前，我国 3G 网络建设还处在快速发展阶段，发展程度不够成熟。但是，4G 网络的试点工作已经开启，中国移动成为第一个吃螃蟹的企业，未来 4G 网络的建设速度有望加快。”中投顾问 IT 行业研究员王宁远告诉《证券日报》记者。

4G 时代的到来首先给用户带来的直接感受将是上网速度的加快。王宁远指出：“由于 4G 网络结合了 3G 与 WLAN 技术，速度下载可以达到 100Mbps，上传速度达到 20Mbps，比拨号上网快 2000 倍。其次，用户体验到的是通话质量和视频画面流畅度和清晰度的提高，4G 网能够传输高质量视频图像以及图像传输质量与高清晰度电视不相上下的技术产品。最关键的一点是其计费方式更加灵活，成本与固网相差不大。”

相较于国外，中国 4G 网络的建设进度缓慢。纵观国际市场，4G 技术在欧洲等发达国家早已普及，“英国是其中发展最早、覆盖面最全的一个国家，目前已经实现了商用和民用。在亚洲区域，日本在 2010 年成功从 3G 过渡到了 4G 时代。韩国的 3G 通讯服务已经趋于成熟，为了不受欧美国家的牵制，已与我国签订合作开发协议，共同开发 4G 网络。”王宁远告诉记者。

中移动力推 TD-LTE 上马为哪般？

湘财证券通信行业研究员周明巍告诉《证券日报》记者：“国外普遍使用的 4G 技术是 FDD-LTE，日本使用的是 TD-LTE。这两个技术从客户使用上来说差不多。中国移动之所以选择 TD 技术，是因为之前移动用的是 TD-SCDMA 技术，从 TD-SCDMA 过渡到 TD-LTE 技术上更平滑。此外，2011 年以后华为、中兴这些大公司生产的 3G 无线设备基本都能通过软件直接升级为 4G，从成本角度考虑选择 TD-LTE 也合情合理。”

业内人士普遍认为，中国移动急于上马 4G，还有一个重要原因就是 3G 让它背负了巨大亏损。中国移动 TD-SCDMA 从 2008 年开始商用，近四年来每年亏损百亿元。

有分析人士向《证券日报》记者透露：“中国移动之所以在 3G 背负巨额亏损，是因为 TD-SCDMA 性能上不如 WCDMA 成熟，国外的智能手机一般都不用 TD-SCDMA，所以 iPhone 在中国的合约机只有电信、联通，这使得中国移动失去了大部分高端用户。”

上述分析人士还表示，中国移动希望发展 TD-LTE 来平衡 3G 上造成的亏损。但是，电信、联通方面上马 TD-LTE 的积极性就明显不高，尤其是电信，基本不太可能选择 TD-LTE。

此前，中国移动曾提出希望工信部同时下发至少两张 TD-LTE 牌照。国泰君安相关分析人士认为，主要考虑的因素是一来可以促进 TD-LTE 产业链的发展，分担自己肩上的压力；其二是中移动在 TD-LTE 的产业链上，比别的运营商拥有更大的优势，可以在国内市场的竞争中重新夺回高地。

上马 4G 或将利好通讯行业

4G 网络的全面开启，将带动通讯行业上下游企业全面受益。

分析人士表示，首先受益的是无线设备商，如中兴通讯、华为等。其次受益的是光通信设备商如亨通光电、中天科技等。此外，生产天线、外壳、声学组件等智能终端上游零部件产业也将受益。企业值得关注。在基站建设完成后，网络优化以及 SP 增值服务厂商将开始受益，如三维通信，世纪鼎力，富春通信，北纬通信，拓维信息。随着基站覆盖率的提高，运营商将迎来最大收益，如中国移动、电信、联通等。

对于通讯设备商而言，无线设备生产投入占比往往较高。周明巍告诉记者：“以中兴通讯为例，无线投入占 60%。而 2011 年世界经济整体低迷，中兴通讯海外主要市场欧洲更是陷于欧债危机之苦，运营商需求低于预期。随着原材料成本和人工成本的增加，产品毛利率从 40%下降至 30%。如果中国上马 4G 时代，将大大提高通讯设备商的营业收入。”

国泰君安相关研究人士认为网络信息的应用、消费，有可能成为新一轮拉动经济的热点。现在以无线宽带建设投入为主的网络信息基础设施的建设投资，每年是数以千亿元计；它带动的电子信息类的产品销售在中国每年大概是数以万亿元计，几万亿元的销售；它的应用有可能达到 10 万亿元的应用。来源：2012-10-12 证券日报

[返回目录](#)

中移动提醒用户警惕假客服重置密码

昨天，记者从中国移动了解到，近期有不法分子利用手机应用软件通过虚拟主叫号码的方式拨打 10086，冒充客户重置服务密码、办理数据业务或停机等，严重危害客户信息安全和侵犯客户权益。为此，中国移动提醒客户，如果收到任何可疑的业务办理短信提醒，应及时向 10086 客服热线举报。

中国移动分析后发现，这些被不法分子利用手机应用软件通过虚拟主叫号码拨打 10086 重置客服密码的卡主均为非实名登记的客户，因此中国移动建议这部分客户尽快前往营业厅进行实名登记，实名登记后，在任何渠道重置密码，均需验证身份信息，可提高客户的个人信息安全程度。另一方面，中国移动还建议客户开通密码保护，一旦丢失服务密码，可以方便重新设定新的密码。来源：2012-10-11 京华时报

[返回目录](#)

中国移动加大科技创新 未来年均研发投入超百亿

在日前召开的“中国移动科技创新大会”上，中国移动有关人士透露，“十二五”期间，公司将从做好顶层设计、加快能力建设、深化机制改革和提供有力保障四个方面入手，持续加大科技创新投入。

为了实现目标，中国移动将建立一支约 5000 人的专业研发队伍，实现科技投入占主营收入的比例达到 2.8%以上，其中研发投入的比例将达到 2%以上，同

时提高专利质量，2015年的发明专利授权量较2010年翻一番。按照中国移动在2011年财年的收入来看，中国移动以后每年在研发上的投入将会超过100亿元。

作为国家重大专项“新一代宽带无线移动通信网”的牵头单位之一，中国移动承担了国家重要科研任务50余项。在加快推进TD-SCDMA和TD-LTE的发展中，中国移动创新提出“三不、三新、三融合”等发展策略，有力地推动了TD技术和产品的成熟及商用。

截至2012年8月，中国移动已部署TD基站24.9万个，覆盖337个城市，用户数突破7200万，终端产品超过900款，实现了国内运营“三分天下有其一”的目标。主导形成TD-LTE标准，推动产业链成熟，实现全球商用发展，使得我国TDD创新技术、重大专项各环节的创新成果最终转化为网络级的应用能力。

业内人士指出，从全球移动通信产业发展的趋势来看，电信运营商都逐渐开始从前台走向幕后，开始进入在外界看来属于设备制造商的领域范畴。来源：2012-10-12 中国通信网

[返回目录](#)

中移动近期已启动TD-LTE规模试验仪表采购工作

据了解，中国移动2012年首批仪器仪表测试设备采购已经启动，同时，也启动了关于TD-LTE规模试验仪表的采购工作。TD-LTE仪器仪表主要涉及到TD-LTE协议一致性测试仪表、TD-LTE射频及RRM一致性测试仪表、TD-LTE空口检测仪表、TD-LTE终端协议一致性测试系统以及TD-LTE机卡接口一致性测试系统等多种测试系统。

2012年9月份，中国移动已经启动了TD-LTE规模试验多模多频测试验证模组采购，涉及到数据卡、MIFI、CPE、国际漫游型MIFI、多模双待单卡智能手机以及平板电脑七大类的TD-LTE终端，共计34700部。据中国移动总裁李跃表示，这3.47万部终端仅仅是个开始，只是满足2012年第四季度和明年一季度的测试需求，将会在2012年第四季度启动20万部的TD-LTE终端招标。

另外，中国移动TD-LTE网络建设正在加速。据悉，中国移动将会在2012年南方六大城市试验基础上，建设2万个基站。而TD-LTE试验城市也将扩展到13个，明年TD-LTE基站建设将超过20万个。来源：2012-10-15 飞象网

[返回目录](#)

中移动 1800 亿启动 4G建设 拉动上下游投资 5000 亿

记者从中国移动获悉,2012年下半年开始,中国移动全面启动4G网络建设。其中包括:2013年开始在国内100个城市进行TD-LTE(我国4G技术标准)设备采购,以及2013年建成TD-LTE基站规模超过20万个,即2013年新建基站18万个,据介绍,这一投资总额将达到约1800亿元。

中国移动权威人士向《经济参考报》记者透露,到2012年底,中国移动将按计划完成建设TD-LTE基站2万个左右,这意味着2013年,中国移动将新建TD-LTE基站约18万个,如果按照每个100万元的建设成本计算,仅建设基站一项的投资,将达到1800亿元左右。更早时候,中国移动已透露,2012年到2013年,将投入2000亿元进行4G基站建设。

华为和中兴等业内人士向《经济参考报》记者介绍,中国移动3G正式商用时,全国基站数量约为15万到20万个左右,到2012年底,3G基站数将达到28万个左右。因此,“100城市”和“20万基站”的规模,和3G网络建设前期规模相当,这从一定程度上表明,中国移动向外释放出明确的4G产业建设信号,相关建设投资有望在2013年全面启动。

另外,中国移动还透露,即将启动TD-LTE友好用户测试,并展开TD-LTE终端招标。据介绍,目前中国移动已经采购了至少3.47万部TD-LTE终端,将会提供给广州、深圳、杭州三个城市的用户进行测试;2012年12月到2013年4月,中国移动还将继续进行终端采购,提供给其他多个城市用户使用。

目前,除了中国移动外,中国电信和中国联通也已表态,将加快推进4G网络的商用进程,并宣布在上海等地进行4G网络规模测试,和各项试商用测试。

《经济参考报》记者近期从工信部获得的信息则显示,工信部正在加快推进4G网络的试商用,相关投资有望获得实质性进展。

工信部无线电管理局局长谢飞波近期透露,国内LTE频谱规划最快将在10月到11月间出台;而工信部部长苗圩也于近期首度明确,“大约在一年之内发放4G牌照”,一改2012年早些时候“4G牌照发放还需要两到三年的时间”的表态。

由于此前4G牌照发放并无具体时间表,业内普遍认为,这将使新一轮电信投资放缓甚至停滞。而近期中国移动的积极措施,以及工信部方面的表态,无疑会给业内打一剂强心针。国内电信设备制造巨头华为和中兴的多位高管向《经济参考报》记者表示,如果在未来一年内发放4G牌照,意味着2013年开始,电信运营商就要开始加速4G网络的建设,并积极进行试商用部署。这将使4G投资全面开启,将带动新一轮电信投资,产业链上下游企业,有望从2013年开始受益。

随着国内 3G 网络建设进入尾声，4G 网络建设尚未全面启动，电信运营商的相关资本支出大幅回落，使得电信设备制造商业绩集体遇冷。Wind 数据显示，A 股 54 家已公布 2012 年中报的电信设备制造业上市公司，2012 年上半年利润总额为 31.27 亿元，较 2011 年同期的 39.20 亿元减少 7.93 亿元，同比下降 20.23%；净利润为 25.61 亿元，较 2011 年同期的 30.90 亿元减少 5.29 亿元，下降 17.12%。

中兴通讯研究院研究员邱昊在接受《经济参考报》记者采访时介绍，通讯设备制造行业，是一个非常依赖投资的周期性行业。此前，外界预计 4G 网络建设可能不会在近期全面启动，因此认为 4G 相关投资无法产生对整个行业的拉动效应。“但近期中国移动和工信部的态度，预示着 2013 年将迎来 4G 建设高潮，将会带来新一轮电信投资，利好电信设备制造企业。”邱昊介绍。

目前，工信部和中科院等权威部门和机构预测，4G 网络前期建设拉动的投资规模在 5000 亿元左右，网络正式商用后，还将带动终端制造和软件等上下游行业，产业规模有望突破万亿元大关。招商证券、光大证券、国海证券等多家机构的研报认为，4G 商用牌照有望提前发放，包括电信设备制造业在内的整个产业链上下游，将迎来实质性利好；按照中国移动明年底完成 20 万基站的规划，设备投资或将率先启动，随后将带动整个产业链。来源：2012-10-10 经济参考报微博

[返回目录](#)

【中国电信】

中国电信国内首款天翼云卡上市

日前，中国电信正式推出国内首款全国统一配置套餐和高额话费补贴的 3G 快速销售品——天翼云卡，同时，电信 181 号段也在同期批量上市。

天翼云卡专为年轻用户和商务人士设计，分为 19 元、49 元、89 元三档套餐，可预付话费，即买即用。三档套餐分别最高赠送 1000 元、2000 元、3000 元话费，同时赠送 15G 天翼云存储空间和 189 邮箱。

目前，中国电信已经与国美、苏宁、乐语、迪信通(微博)四大连锁卖场，普天太力、天音通信、中邮设备、酷人通讯四大国代商，京东、淘宝、亚马逊中国三大电商签署了云卡代售协议，意向合作销售规模达 1200 万张。

天翼云卡上市同时，中国电信全面启动了天翼智能手机活动节，即日起至 10 月 31 日结束，对包括 iPhone 4S、千元大屏手机、双模手机在内的数十款热销智能机进行优惠促销。

此前，中国电信大幅降低 iPhone 4S 零售价和合约价，并宣布将在国内首批引入 iPhone 5。来源：2012-10-10 北京商报微博

[返回目录](#)

中国电信旗舰手机战略明晰并确定品牌名称

知情人士透露，CDMA 用户数已突破 1.5 亿的中国电信已不满足于目前的 ARPU 值，其对高端手机非常重视，已制定持续打造高端手机的计划，并确定品牌名称为“心系天下”，这是中国电信年度高端旗舰手机的品牌总称。

打造高端手机尝到甜头

这实际上意味着中国电信独家定制高端手机的策略浮出水面。对高端手机关注的中国用户，可能都听过三星 W999 这个名字，这款价格不菲的手机 2011 年年底一上市，就在一些地方遭到疯抢。而这款 W999 其实就是中国电信 2012 年度的“心系天下”贺岁旗舰手机。

从字面上看，“心系天下”这四个字就既有豪迈之气势，又显得意义深远，中国电信内部资料显示，取此名称主要是为了体现“传承、科技、尊贵”的品牌理念。这个中国电信年度高端旗舰手机品牌的来由其实要追溯到三年前的 2009 年，当时，刚刚进军 CDMA 领域不久的中国电信推出一款三星 W799 手机，传播口号“心系天下，至尊臻品”，由于“心系天下”这个名字凸显了手机用户的胸怀和气质，因而受到高端用户的青睐，W799 也使中国电信在高端手机领域首次尝到了甜头。

2010 年，中国电信又推出了心系天下贺岁旗舰手机三星 W899，传播口号是“心系天下，品鉴臻尊”，当时瞄准的是企业、事业单位的精英人群。2011 年年底，中国电信则推出了第三款“心系天下”贺岁旗舰手机三星 W999，三星 W999 手机是中国电信与三星公司历时一年深度定制的高端旗舰产品，是目前国内价格最高的手机之一，迄今也是仍然销售不错且价格坚挺。

确定品牌名称为“心系天下”

这些“心系天下”销量如何呢？业内市场调研公司赛诺的统计显示，在 5000 元以上的超高端手机中，中国电信制式的此类手机增长迅速，6 月份的市场份额高达 60.8%，而 5 月份时一度达到 81.5%。

据内部人士透露，W899 和 W999 两款手机近年来的大获成功已坚定了中国电信打造超高端手机的信念。

此前，在 2012 年广州举行的 3G 手机订货会上，中国电信相关人士表示，3G 智能手机替代功能手机势不可挡，中国电信将加速 3G 智能机的普及，推广 600

元以下的智能机、打造系列高端明星手机、持续定制有特色的中档手机。这其中的系列高端明星手机，包括互联网四通道高端商务手机、以及超高端“心系天下”年度贺岁旗舰手机。

据悉，中国电信已确定“心系天下”贺岁旗舰手机要形成系列化。未来中国电信同合作伙伴每年都会推出“心系天下”品牌旗舰手机。来源：2012-10-16 新浪科技微博

[返回目录](#)

【中国联通】

中国联通探索保险业 3G新应用

中国联通近日与安邦保险正式签署战略合作协议，双方表示将在未来开展一系列深度合作，共同探索 3G 通信技术在保险业的新应用。

中国联通与安邦保险的战略合作能够使双方在网络、应用平台以及客户服务等多层次上实现资源互补，通过对综合远程定损服务、3G 智能手机的交互型应用、基于 iPhone 的应用、3G 移动办公等应用的创新，有望打造一个专属的信息化综合服务平台。

此前，安邦保险与中国联通在全国电路组网、3G 移动业务等方面已经开展了一系列紧密合作。通过此次战略合作协议的签署，双方在保险及金融服务、基础通信服务、3G 移动技术应用、产品合作开发、联合营销等方面全面深化战略合作。来源：2012-10-10 北京商报微博

[返回目录](#)

联通华盛发动下半年最大规模促销

日前，中国联通旗下终端子公司联通华盛透露，将发动 2012 年下半年规模最大的一次 3G 手机促销攻势，联合数家著名手机厂商，推出十几款时尚智能手机，均为联通下半年主力机型。

此前，中国联通联合 8 家手机企业推出了十余款新一代智能手机，国庆黄金周期间，联通华盛推出了节日促销活动，包括中兴 889M、中兴 V970，以及 4 款酷派手机——7019A、7230、7266、7290，4 款三星手机——B9120、I9300、S6352、S6102E，3 款天语手机——W760、W619、U6 和长虹 H5018。除上述新一代千元机外，联通华盛还推出少数高端经典手机，如三星 I9300 等。

联通为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。据悉，此次优惠将持续到10月底。来源：2012-10-10 北京商报微博

[返回目录](#)

制造跟踪篇

【中兴】

中兴通讯英国被诉

10月8日，手握大量移动专利的技术公司Vringo宣布已经向英国高等法院专利法庭提起诉讼，指控中兴英国分公司侵犯其三项移动网络技术相关专利。这三项专利包括：1212919号欧洲专利（通信系统再定位技术）、1166589号专利（旋转同步频道传输）及1808029号专利（移动终端系统间传递机制）。据记者了解，这三项专利指控不光涉及手机终端，还包括基站和基站控制器专利。如果指控成立，将影响中兴在欧洲的多项业务。

对此，中兴通信方面10月9日下午向本报回应称：“由于尚未收到当地法院的正式函件，所以对此不便发表评论。”

不过，与美众议院情报委以安全问题为由阻止中国企业进入不同，类似于Vringo这样的公司发起诉讼的目的只有一个，那就是“收费”。

事实上，Vringo用于指控中兴通讯的专利本身也是刚刚收购而来。就在两个月之前，Vringo宣布以2200万美元的价格从诺基亚手中购得了500项专利，这些专利主要与无线通信相关。而Vringo指责中兴涉嫌侵犯的专利正是来自这500项专利中。

根据Vringo在SEC（美国证券交易委员会）网站上公布的一份材料显示，其已经于9月25日正式致信中兴通讯，要求中兴取得相关的专利授权。但显然，中兴并未接受这样的“暗示”。

如此看来，Vringo从诺基亚手中购得专利的目的，就是要把这些专利资源最大化利用，获得更多的许可收入。

“此类诉讼一般影响不大，最终可能都是以付费或者专利交叉授权和解。”有通信业人士告诉记者，“事实上国外有一批这样的IP（知识产权）公司，发起诉讼其实就是为了收授权费。”比如2011年7月，技术专利公司InterDigital

向美国国际贸易委员会 (ITC) 提交诉状, 指控华为和中兴侵犯了该公司七项技术专利, 并要禁止上述公司在美国销售任何涉嫌侵犯专利的产品, 包括手机及平板电脑。

艾媒咨询 CEO 张毅也认为, “现在看来中国 IT 通信企业出海的最大困境不在于产品和技术, 而是知识产权问题。”他表示, 之前以向印度、非洲等地出口山寨机闻名的深圳 G5 就是倒在了诺基亚的专利诉讼之下。来源: 2012-10-10 21 世纪经济报道

[返回目录](#)

中兴通讯出售子公司股权救业绩

根据中兴通讯第三季度业绩预亏公告中透露的消息, 其拟出售的旗下子公司中兴特种设备股权已得到确认, 也算为中兴通讯不佳的业绩挽回些颜面。

出售子公司股权可获益几亿元

中兴特种设备系中兴通讯下属控股企业, 其经营范围为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。并从事货物、技术进出口业务。2011 年度营业收入 1.51 亿元, 净利润 5624 万元; 2012 年上半年实现营收 1.0086 亿元, 净利润 3579 万元。

此前中兴通讯 9 月 21 日晚间发布公告称, 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、南京红土创业投资有限公司等 10 家投资者于 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》。公司拟出售公司持有的深圳市中兴特种设备有限责任公司 68% 股权, 出售后中兴通讯将不再持有该公司股权。

根据协议, 本次股权转让的预估交易价款总额为人民币 5.28 亿元; 自股权转让协议签署日起 5 个工作日内, 买方应向中兴通讯支付预估价款的 50%, 即人民币 2.64 亿元, 并且买方应自交割日起 5 个工作日内或自股权转让协议签署日起 45 日内 (最晚不迟于股权转让协议签署日第 45 日) 向中兴通讯支付预估价款的剩余 50%。

根据中兴通讯于 10 月 14 日晚间发布的公告, 其表示预计本次股权交易将增加中兴通讯投资收益人民币 3.6 亿元至人民币 4.4 亿元之间, 本报告期内中兴通讯已确认投资收益人民币 3.65 亿元, 剩余部分投资收益将待本次股权交易完毕确认。

确认正遭美国政府调查

另外，中兴通讯其预告 2012 年前三季度净利润同比下降 254.42%-263.78%，亏损为 16.5 亿元至 17.5 亿元。

中兴通讯表示，2012 年 7-9 月营业收入较 2011 年同期下降约 13%，主要系部分国际项目工程进度延迟以及国内运营商集采模式对中兴通讯收入确认的综合影响所致；2012 年 7-9 月中兴通讯总体毛利率较 2011 年同期下降约 13 个百分点，主要系欧洲、亚洲及国内较多的低毛利率合同在本报告期确认业绩。受此影响，中兴通讯总体毛利率较 2011 年同期下降。

另外，关于美国商务部美国司法部正在调查中兴通讯及控股子公司与伊朗的交易，中兴通讯表示正在配合此次调查。本报告期，伊朗市场对中兴通讯经营业绩造成不利影响。来源：2012-10-15 新浪科技微博

[返回目录](#)

中兴通讯称美国调查无重大不利影响

中兴通讯(000063)公告，美国众议院情报常设特别委员会出具了调查报告，指出公司运营商网络产品可能对美国国家安全利益产生不利影响。公司于 2011 年 11 月开始配合美国众议院情报常设特别委员会的调查，主要目的是让美国政府从多方面了解公司的实际情况，为公司后续在美国市场的业务开展奠定基础。

中兴通讯称，公司在美国市场的运营商网络产品销售收入占公司总体销售收入比例较小，因此，本次调查结果不会对公司当期财务状况及经营成果造成重大不利影响。

2012 年 7 月，思科通知中兴终止其于 2005 年与公司签署的战略合作协议，该协议内容主要包括公司向其采购路由器等产品。中兴通讯称，思科提供的路由器产品，公司均已有替代产品，因此，该战略合作协议的终止不会对公司当期财务状况及经营成果造成重大不利影响。来源：2012-10-10 新闻晨报

[返回目录](#)

中兴通讯业绩下滑波及合作上市公司

中兴通讯巨额亏损不仅影响到了管理层的薪水，也波及合作上市公司的业务发展。

昨日，多家与中兴通讯有密切合作的上市公司在接受证券时报记者采访时表示，已经关注到中兴通讯的三季度业绩预告及股价跌停，2012 年来自中兴通讯的订单需求出现持续下滑，或履约情况逊于预期，对此已经开拓其他大客户规避风险。

巨额订单履约低于预期

记者注意到，在 A 股市场，有多家上市公司与中兴通讯已经达成长期战略合作。其中，宇顺电子与中兴通讯的一笔大单备受市场关注。

宇顺电子于 2 月 4 日披露，中标中兴通讯控股子公司深圳市中兴康讯电子有限公司 2012 年电容式触摸屏项目及液晶显示屏项目，中标产品总额 23.05 亿元，这笔豪华大单披露后使得宇顺电子持续涨停。

但出人意料的是，截至 9 月 30 日，宇顺电子实际接收中兴康讯订单 4.98 亿元，实际销售金额 2.7 亿元，订单数额仅为框架协议涉及产品总额的两成，年内足额完成愿望几近成空。对此，宇顺电子方面表示，目前协议的执行程度低于前期预计，但预计四季度的销售金额将较第二、第三季度将有较大增长。而此次中兴通讯曝出巨额预亏，对四季度订单的履约又会有怎样的影响？

对此，宇顺电子董秘办工作人员告诉记者：“中兴通讯巨额亏损，将会影响到订单履行。对此，宇顺电子一方面将与中兴通讯共同努力、积极履约，另一方面将开发新的合作伙伴。”宇顺电子昨日下跌 5.48%，收盘 12.6 元。

订单需求 2012 年持续下滑

此外，卓翼科技等公司也与中兴通讯有着长期而深入的合作。卓翼科技公开表示，与中兴、华为、阿尔卡特、联想移动等全球知名企业建立了良好合作关系。卓翼科技在 2011 年年报中还强调，2011 年度经营业绩保持高速增长，其中一条重要原因是受益于华为、中兴等网络通信类的核心客户近年来的自身业绩增长。

卓翼科技证券部人士告诉记者：“公司 2012 年来自中兴通讯的订单不是很多，其中还有一个手机代工的订单暂停了。卓翼科技的目前主要客户是华为，公司此前的大客户相对集中，为了规避大客户集中这一风险，公司一直致力于新客户及新市场的开拓，并引入联想、阿尔卡特等新客户。”

在中兴通讯业绩下滑的背景下，其与客户未来的合作伙伴的关系将有怎样的变化？对此，华南地区一位不愿意透露姓名的董秘告诉记者：“瘦死的骆驼比马大。虽然中兴通讯目前遇到了一定的困难，但仍然具有较强的综合实力，公司 2012 年来自中兴通讯的订单一直在减少，但我们依然将其视为密切的合作伙伴，依然重视与中兴通讯的合作关系。”

上述卓翼科技证券部人士也表示，近年来中兴通讯一直在进行内部整合，等中兴通讯将内部体系理顺了，公司依然期待与中兴通讯的进一步合作。来源：

2012-10-16 证券时报

[返回目录](#)

中兴称获中国移动TD-LTE招标最大份额

中兴通讯对外宣布，已接到中国移动 TD-LTE 招标项目的中标通知，获得 13000 个载频合同，成为中国移动第一大 LTE 设备供应商。同时对于裁员传言，中兴通讯表示控制员工人数并进行结构性调整，但未明指裁员。

此前 8 月，中国移动启动了首次 TD-LTE 招标项目，此项目含 2 万个基站，约 5.2 万载扇，采购的 TD-LTE 设备将用于在北京、上海、杭州、南京、广州、深圳、厦门、青岛、天津、沈阳、宁波、成都、福州 13 个城市扩大 TD-LTE 规模试验网络，中兴通讯、华为、爱立信、诺西等 10 家厂家参与了此次竞标。

中兴通讯表示，在此次中国移动 TD-LTE 招标项目中，将承担北京、天津、广州、深圳和沈阳五大城市的 TD-LTE 网络建设，总载频数超过 13000 个。此前，在香港的 TD-LTE 网络项目中，中兴通讯承担了 50% 的建设任务。

中兴通讯副总裁王守臣表示：“感谢中国移动选择中兴通讯建设这五个城市的 TD-LTE 网络，中兴通讯一直把 TD-LTE 作为战略产品重点投入，作为 TD-LTE 领域的领先者，中兴通讯有能力，也有信心为中国移动交上一份满意的答卷。”

此外，有传言称中兴通讯裁员数千人，对此，中兴通讯尚未明确回应，只是表示将对长期亏损且在短期内无法扭亏的代表处进行裁撤，对于投入产出效率较低并且没有发展潜力的产品予以整合，将控制员工人数并进行结构性调整。而更早前的 2012 年 7 月和 8 月，中兴通讯曾对裁员传言坚决否认。来源：2012-10-15 新浪科技微博

[返回目录](#)

中兴通讯称重新审视区域和产品战略布局

因全球经济及行业形势、低毛利合同在第三季度的集中确认、部分国际重大项目工程进度延迟及国内运营商集采模式对公司收入确认的综合影响，中兴通讯前三季度净利润预亏 16.5 亿元至 17.5 亿元。对此公司管理层称，尽管目前的压力和挑战非常巨大，但公司将重新审视区域和产品战略布局并尽快做出调整，尽快扭亏为盈。

针对第三季度的亏损，公司表示在战略方向上并没有问题，这次亏损其实暴露出公司在战略实施路径的选择和执行上存在的一些问题，但是从未来战略布局来看，互联网企业蓬勃发展，带动了带宽的爆发性增长需求，而且可以预见，在未来一段日子里，这种需求将长期存在。这种用户的刚性需求也就决定了“两个宽带”的基础设施建设需求是刚性的。同时电信设备投资也被世界各国视为刺激经

济的一个重要手段，以带动社会投资和信息消费增长。而传统管道领域，由于厂家的不断减少，公司的机会其实是越来越大的。

政企网是一个更广阔的市场，公司现在的优势是管道能力的延伸与拓展，这部分市场规模与传统电信运营商市场的规模差不多，相当于公司又开辟了一个与原先市场规模等量的新市场。同时公司也在持续加强云计算与 IT 方面的能力建设，过去两年中，公司在政企网市场的销售复合增长率超过 100%，也证明了这个方向是正确的。

未来公司将重新审视区域和产品战略布局，在欧美市场加大终端投入，在中国及亚太等新兴市场积极把握无线、有线宽带建设机遇。具体到 LTE 领域，国家表示将加速 4G 牌照的发放和网络建设，相关部委正在审查和制定频谱分配计划，实施路线图逐步清晰，公司将密切关注。来源：2012-10-16 证券时报

[返回目录](#)

中兴前三季净亏损最高 17.5 亿元 管理层集体降薪

中兴通讯今日发布 2012 年三季度业绩预告，报告显示，中兴通讯 2012 年前三季度净利润同比下降 254.42%-263.78%，亏损为 16.5 亿元至 17.5 亿元。该公司管理层对目前的经营结果表示歉意并决定集体降薪。

国内市场方面，运营商集采模式的改变对中兴通讯收入确认方式造成了较大影响。同时，受运营商投资结构和周期变化的影响，中兴相应的营收规模有较大幅度的下降。

国际市场方面，中兴通讯三季度毛利同比有较显著下降。且历史上毛利率较高的非洲地区自年初至今正处于旧项目向新项目过渡中，新增合同较少。

中兴通讯管理层表示，第四季度中，该公司首先将提高对内外形势的敏感度并及时做出战略调整。其次，该公司将以利润为中心，全力提高订单盈利性，同时针对过往亏损项目，限期减亏、扭亏。第三，该公司的销售费用和研发费用仍有较大的改善空间，将继续强力进行内部费用的控制，提高效率。第四，将对长期亏损且在短期内无法扭亏的代表处进行裁撤，对于投入产出效率较低并且没有发展潜力的产品予以整合，同时将控制员工人数并进行结构性调整。

该公司管理层表示，将重新审视区域和产品战略布局，在欧美市场加大终端投入，在中国及亚太等新兴市场积极把握无线、有线宽带建设机遇。具体到 LTE 领域，国家表示将加速 4G 牌照的发放和网络建设，相关部委正在审查和制定频谱分配计划，实施路线图逐步清晰，中兴通讯将密切关注有关进展、积极参与。来源：2012-10-14 新浪科技微博

【华为】

华为：在西欧弯道超车

华为欧洲研究所与很多跨国公司在同一栋楼，离宝马总部也很近。

莱茵河畔，德国杜塞尔多夫。这个被戏称为“欧洲最大村庄”的工业重镇，曾经是日本人的聚集之地，当地日本人口多达3万人。而今，中国人正成为第二大外来人口，由于华为、中兴等中国企业的进驻，当地华人数量逼近2万。

2011年，华为在欧洲的销售收入超过37.5亿美元，同比增长26%。华为2011全年年报披露的销售额323.96亿美元，同比增长9.1%。显然，欧洲业务已经成为华为的增长引擎之一。

9月24日，本报特派记者赶赴位于杜塞尔多夫的华为西欧总部，终端总裁任宏亮和西欧区客户解决方案销售副总裁石弘强等接受采访，讲述了华为在欧洲大陆11年来的艰辛拓展和国际化策略。

对面是沃达丰欧洲总部——

“零距离”贴近客户与市场

除了浓重的欧陆风情，华为杜塞尔多夫公司更令记者吃惊的，是它的地理位置：对面就是其在欧洲最大合作伙伴沃达丰的欧洲总部。

以客户为中心及本地化策略是华为成功实现国际化的两大法宝，在公司选址上也紧随沃达丰可谓将以客户为中心的理念发挥到了极致。“我们经常到沃达丰的餐厅去吃午餐，他们的员工也会来我们这里。”华为西欧终端市场部经理薛皓月说。

根据华为的全球布局，位于杜塞尔多夫的西欧总部负责西欧市场；而另一个位于波兰华沙的总部则负责服务中东欧和北欧市场。任宏亮说，华为在欧洲终端市场打开局面首先是2006年左右推出的数据卡，因适逢各大运营商3G网络上线而大行其道。在手机领域，华为根据欧洲高端客户需要推出的自有品牌智能手机也销售火爆。在移动网络领域，华为杜塞尔多夫子公司内还与沃达丰设立了联合创新实验室，两公司的技术人员交流是家常便饭。

“欧洲市场是一个成熟的市场，我们发现，在欧洲做市场必须满足欧洲人的需要和标准，而不是固守中国人的标准。”石弘强说。目前，华为已经与欧洲各大主流运营商建立了紧密的合作关系，华为的产品及解决方案应用已遍及整个欧洲。

从跟随者到领先者——

4G 时代有望“弯道超车”

“LTE 时代华为的作为一定会超越 3G 时代。”石弘强告诉记者，目前德国、荷兰和英国等国已经在 4G LTE 商用模式上走在前头，但法国电信 Orange 为代表的运营商却有后来居上的势头，在 4G 建设的投入表现上最为激进。这意味着，尽管西欧电信运营商对网络升级的投入仍然小心翼翼，但距离新一轮投入已经不远。

在这一领域，石弘强表示，经过此前多年的技术研发和 3G 数据卡业务积累，华为在如何突破 4G 网络的应用瓶颈方面已是轻车熟路。根据最新发布的 LTE 演进报告显示，目前全球已商用的 LTE 网络中，华为占有的份额超过全球的 50%，位列全球第一。其中，欧洲市场中德国、荷兰、比利时等欧洲最重要的 LTE 商用网络均已经被华为拿下。

炫目成就的背后，是多年艰难积累。在华为庆祝在欧洲 10 周年的一本小册子中，华为德国公司技术总监沃尔特·哈斯署名发表了《我们的欧洲之旅》一文，其中回忆到华为在德国的创业艰辛。“我们在德国广饶的大地上旅行，四处游说对我们有一点点兴趣的客户接受我们的提案。虽然正面反馈有很多，作为一个中国公司开展业务还真不容易。……他们说，你们是中国公司，有了问题怎么提供服务呢？”

在德国子公司成立 5 年以后的 2009 年，经历多次挫折之后，华为终于迎来历史性的机遇。德国率先启动 LTE 建设，希望通过国家宽带拉动经济增长，沃达丰德国承担起了这一历史使命。这一次，华为凭借对沃达丰网络的深刻理解，开创性地提出 2G/3G/LTE 三网合一的 SingleRAN 解决方案，终于取得认可。

10 年员工超 7300 名——

勇担当做“欧洲企业公民”

采访期间，多位华为被访员工都提及一个概念，“欧洲 10 年”，可见公司员工俨然以欧洲公司自居。从 2000 年进入欧洲市场开始算起，华为在欧洲已经有了 11 个年头，“欧洲化”不仅体现在给人的外在印象上，更渗透到公司的精神内核中。

华为欧洲品牌与营销总监彭裕国介绍说，截至 2012 年 6 月底，华为在欧洲共有超过 7300 名员工，其中 780 多名员工从事研发相关工作。而外籍员工的数量已经占到了华为在西欧员工总人数的 60%-80% 左右。其中在荷兰、西班牙等市场较稳定的地区，员工本地化程度更已经超过 80%。

华为如何管理外籍员工呢？在欧洲尊重个人自由的大环境下，华为还能继续提倡“艰苦奋斗”吗？对于这些问题，石弘强表示，华为在欧洲更倡导职业化素质，而实际上，对于不少中国外派员工来说，外籍员工的职业素质和自我管理

能力都值得学习。比如，在杜塞尔多夫总部，不少德国员工在安排自己的度假的时候，往往提前超过半年进行安排，这样，只要对工作提前进行计划安排，反而对整体运作不会带来影响。“相比之下，我们国内随意性大等常见的问题，在国外反而是很少见的。”他说。

在过去的 10 年来，华为不仅仅从一个中国的通信设备供应商成长为一个国际化的跨国公司，同时也伴随着欧洲通信社会共同成长，目前，华为除了帮助欧洲客户实现效益最大化以外，也在消除数字鸿沟、公平经营、节能环保、研发创新和教育等方面履行了诸多社会责任。来源：2012-10-10 深圳特区报

[返回目录](#)

华为崛起探因：IBM功不可没

导语：国外媒体今天撰文称，虽然遭到美国国会的指控，但华为的崛起过程却会令美国政府颇为尴尬，因为这恰是现代版的“师夷长技以制夷”：在得到了 IBM 的鼎力相助后，华为一路崛起为行业巨擘。然而，正是这样一家沿袭了西方管理风格的企业，却遭到了美国这个典型西方国家的质疑。

以下为文章主要内容：

关键因素

美国国会指控华为是借助政府支持和窃取其他公司的技术，成为全球第二大电信设备制造商的。但该公司的高管却指出了另外一项关键因素：IBM。

华为一直都否认存在不当行为，但过去十年间，在该公司从默默无闻崛起为行业巨擘的过程中，其行为却屡屡遭到非议。

美国众议院情报委员会本周发布报告称，华为和中兴的产品威胁美国国家安全，并警告美国电信公司不要采购他们的设备。这也令美国政府的担忧达到顶峰。

华为曾经指出，该公司与 IBM 等企业的合作可以解释其快速扩张的原因。在 2012 年早些时候接受媒体采访时，华为美国高级副总裁丁少华表示，华为自 1997 年起便与 IBM 展开了密切合作，该公司在华为的成功中扮演了关键角色。丁少华说，没有 IBM，“就没有今天的华为。”

美国众议院情报委员会在报告中称，华为只是模糊地描述了从 IBM 等公司获得的建议，因此不认为该公司的成功源于这种关系。IBM 拒绝详细透露与华为的关系，只是表示，曾经在全球范围内为数千家客户提供咨询服务。

本周二，中国商务部表示，该报告的结论没有根据，并将有损中美两国的关系。

广泛咨询

据华为高管和公共文件透露，IBM 曾经向华为提供西方管理技能培训，并在华为的产品中融入了自己的技术，帮助其从一家本土企业成长为跨国公司。自 1990 年代末以来，IBM 的咨询师便一直与华为合作，目前仍在一些关键项目上为其提供帮助。

2000 年，这两家公司宣布合作开发网络设备。2011 年，IBM 建议华为向智能手机和平板电脑领域扩张，该业务已于 2011 年为华为贡献了五分之一的营收。

华为表示，该公司还曾聘请过埃森哲、波士顿咨询公司、普华永道、美世和合益的咨询师，过去 5 年间共计花费 4 亿美元升级了管理流程。

波士顿咨询公司、美世和普华永道均拒绝讨论客户关系。埃森哲和合益尚未对此置评。

法国电信 CEO 史蒂芬·理查德 (Stephane Richard) 表示，西方风格的管理和客户关系使得华为成为了一家棘手的竞争对手。“他们的研发能力很强，”他说，“管理人员也很能干。”

贸易关系

美国公司最近十年一直在积极拓展中国市场，希望为他们的产品和服务寻找更快的增长机遇。但中国独特的经济环境却令他们有些手足无措。例如，要进入航空和汽车等关键经济领域，通用电气和通用汽车等该公司必须采用“技术换市场”的模式。

华为的主要业务是销售电信设备，正因如此，美国众议院情报委员会担心，这类设备会对美国的通信安全造成威胁。华为曾经多次否认美国国会的指控，甚至还邀请第三方机构参与调查，但依旧没能缓解美国国会的担忧。

这份报告正值中美两国贸易关系日益紧张之际。与中国的贸易关系也成为美国总统大选的重要话题。

商务部发言人沈丹阳周二针对该报告说：“美国会有关委员会的这份调查报告仅凭主观猜忌和不实依据，就以国家安全为由，对中国进行无端指控，排斥中国企业在美开展正常经营和参与正当竞争，中方对此表示严重关切和强烈反对。”

美国白宫发言人凯特琳·海登 (Caitlin Hayden) 则表示，奥巴马政府正在评估该报告，而且一直在“与电信行业密切合作，以确定国家安全风险。”

合作历程

丁少华表示，在华为发展初期，该公司创始人任正非曾经聘请 IBM 帮助其发展核心职能，包括研发、产品开发、供应链和财务管理。IBM 当时派遣约 200 名咨询师前往华为，帮助其开展项目。

IBM 当时正在郭士纳 (Louis V. Gerstner) 的领导下努力复兴，计划由电脑公司转型为全球服务巨头。

彼时，华为的重点是向中国农村地区销售电话设备。1998年，华为开始拓展城镇地区。接下来的两年间，华为在印度班加罗尔和瑞典斯德哥尔摩设立研发中心。这也是IBM惯用的做法，目的是帮助华为更加接近潜在客户。

2000年9月，IBM宣布与华为签订协议，“加速推介华为高端网络通讯系统”。根据该协议，IBM将为华为的路由器和光传输系统提供芯片和其他复杂技术。这两家公司还建立了合资研发业务，以便更加密切地整合二者的技术。

丁少华称，该协议推动了华为产品的开发速度，并帮助其赢得了更多欧洲订单。2001年，华为首次从西班牙和德国电信运营商那里获得订单。

2003至2005年间，华为跻身全球顶级电信设备制造商之类，与爱立信、阿尔卡特等老牌巨头展开竞争，后者后来与朗讯合并为阿尔卡特-朗讯。

华为还与巴西、韩国、拉美和欧洲的大型电信运营商达成了协议。2006年，其海外收入在110亿美元总收入中的占比达到65%。西方咨询师现在仍在继续帮助华为拓展新的业务线。华为2010年表示，将与IBM和埃森哲合作设计一套外包业务流程，希望为电信运营商管理网络——这也是目前流行的行业趋势。

2011年9月，华为从IBM处获得建议，对手机业务展开品牌建设。手机业务隶属于华为的消费业务部门，在该公司2011年324亿美元营收中占比达到21%。

2012年2月，华为在巴塞罗那移动世界大会(MWC)上宣布与IBM全球商业服务部门达成战略合作，共同开发一套技术，方便企业员工通过移动设备获取电子邮件和商业软件。这同样是企业科技市场的一大新兴领域。

西班牙电信前高管特雷弗·海利(Trevor Healy)表示，由于华为的管理能力源自西方企业，导致美国政府颇为尴尬。“你不能先教给别人如何走向市场，然后等到他们真的走向市场时，再埋怨他们。”他说。来源：2012-10-11 新浪科技微博

[返回目录](#)

华为欧洲研究所深耕基础研究

深圳特区报慕尼黑电 “研究所包括大楼的2层和3层，总面积3000多平方米，离宝马总部很近，是邻居。”日前，当本报记者走进慕尼黑采访华为欧洲研究所时，华为公司欧洲研究所所长如是介绍。短短四年时间，该所从2008年3月第一名外籍专家加入，到现在已达370人，研发团队本地化率达到惊人的80%，成为华为基础研究和核心技术的“海外大脑”。

四个国家设5个办公室

“没有外籍专家，在欧洲成立研究所就没有意义。”所长认为，研发团队几乎每年都以翻番的速度增加，目前在四个国家有 5 个办公室，包括德国慕尼黑、纽伦堡，意大利米兰，英国伦敦，比利时布鲁塞尔，英国办公室成立时，BBC 和《泰晤士报》还作了报道，有两层楼，可以小规模生产，做光芯片。

记者了解到，欧洲研究所定位基础研究和核心技术。所长认为，欧盟是最大的研究体系，各国研究所、高校一起投入，基础研究能力很强，一个剑桥大学就有 80 多位诺贝尔奖获得者，基础研究的优势在欧洲，美国在欧盟也投入了大量资本做基础研究。同时离德国电信、法国电信、沃达丰、英国电信等运营商近，便于联合创新，充分利用全球创新技术，获得全球竞争力。

意总理青睐米兰微波办公室

与美国和东北欧研究所 10 年历史不同，华为欧洲研究所走出了一条准确定位、快速发展路径。据介绍，该所的重要使命，就是增加技术平台和解决方案的核心竞争力，把创新变成现实，思想领先引领产品和技术发展趋势。

效果很明显。该所米兰办公室，位于世界微波技术产业链最丰富的地区，那里是世界“微波之乡”，因为有业内最优秀的团队和人才加盟，仅仅三年开发出了世界一流产品，市场份额跃升世界第二，意大利总理蒙蒂都去参观过。再如，慕尼黑本土专家斯蒂芬的团队，是业界非常优秀的一批人，他们也瞄准业界最有竞争力的产品。所长称，“这种效益结果，可以解释华为研发全球化的原因”。

为什么选址慕尼黑？所长说，这是一个优选的过程。最早设在杜塞尔多夫，与区域总部在一起，但那里并不是人才聚集地，于是搬到波恩，但城市太小，最终搬到慕尼黑。这里是国际化城市，大企业多，还是欧盟知识产权总部。

同时这里是德国最适宜创业和生活的地方，招揽人才比较容易。目前单慕尼黑就有 140 余名员工，来自 20 多个国家和地区，如德国、美国、俄罗斯、澳大利亚、塞尔维亚等，他们都喜欢慕尼黑。

全球设 14 个地区部

采访过程中，从华为总部传真来一份最新的统计，这位负责人告诉记者，截至 2012 年 6 月 30 日，华为员工已达 15 万，其中研发人员 7 万名，海外员工本地化比例为 73%。

全球设立 14 个地区部，15 个研究所，25 个联合创新中心，45 个培训中心，产品与解决方案服务全球 140 多个国家和地区，华为的产品服务全球三分之一的人群。

2012 年上半年销售收入约 1027 亿元人民币。2011 年 12% 销售额投放到研发，约 38 亿美元，华为加入了 150 个标准组织，在任 180 多个职位，上半年提交提案超过 2100 件。累计申请中国专利 39209 件，国际 PCT11314 件，外国专利 12477

件，共获得专利授权 26539 件，其中 90%以上为发明型专利。来源：2012-10-10 深圳特区报

[返回目录](#)

华为在美 3 个月游说费 35 万美元

华为在美国众议院情报委员会发布报告之前就得到了风声。10月8日，华为的高管们专门召开了电话会议。当晚9点，华为就向各大媒体以及员工和客户发布了公告。

在海外征战多年的华为在应急案例中的反应堪称神速。10月5日，《华尔街日报》爆料称华为着手上市。当日，华为全球政府事务总监 Reinhard Waehlen 就向本报记者表示：“任何未经证实的消息都是谣言，华为不对谣言做出评论。”

除了应急反应之外，华为在平日里也下功夫做足了长期准备。

据本报记者得来的名单，仅 2010 年第四季度，华为花在美国的游说费用就高达 350000 美元。根据美国相关游说法案要求的披露内容来看，华为在过去几年已经聘请了 7 家注册的游说公司进行游说，包括 APCO、Doyce Boesch 和 Fleishman-Hillard 等。

对于抹黑华为的情报委员会，华为也以诚相待。在报告发布前的 11 个月内，华为的高层在深圳、香港和华盛顿和美国众议院情报委员会成员面谈，并向他们展示了自己的研发、培训和生产中心，还主动披露了持股员工、董事会成员和资金来源等信息。

然而，种种公关努力都没能阻挡情报委员会发布不利于华为的报告。在该报告出台后，记者尝试联系 APCO 等游说团体，但截至发稿时尚未得到回应。

付亮认为，从华为、中兴自身来看，其在推广、展示自己方面也还有待加强，要进一步让海外的运营商、媒体、公众和意见领袖认识自己，不断提高知名度，“概括起来，就是要建立面向国际化的资本结构、人才布局和战略规划”。

付亮进一步表示，尽管目前传闻的华为 IPO 很大程度上是在捕风捉影，目前并不是华为整体上市的时机，但从长远来看，华为可以考虑分拆部分业务，如终端，到伦敦等西方交易所上市，“即使是分拆上市，对提高华为的知名度和透明度都会有很大帮助”。

和 华为 一起 遭到 情报 委员会 抨击 的 思科 也 受到 了 严重 冲击。美国 思科 系统 公司 表示，它 将 终止 和 中兴 的 战略 合作 协议。10月9日，戴澍还在接受记者采访时确认，目前中兴已经收到美国设备商思科的信函，提出停止双方的长期销售伙伴关系。

“中兴仍在与思科保持沟通。”戴澍强调，这对中兴不会造成很大的影响，双方的合作一直不多，而且市场上可选的替代供应商很多。

但有分析人士指出，思科和阿尔卡特朗讯很可能正是这份调查报告的幕后推手。

这两家是华为和中兴在全球市场上最主要的竞争对手。过去10年，思科和华为曾数度发生摩擦。2003年，思科控告华为偷窃源代码，并从中获益。

付亮表示，美国电信设备市场传统上就比较封闭，以往主要是摩托罗拉、北电、朗讯等北美企业的天下，随着这些企业的衰败和转手，其市场份额相应由爱立信、阿尔卡特朗讯、诺基亚西门子等接盘。其中阿尔卡特朗讯和诺基亚西门子两家企业在美国的年销售额就达140亿美元。

在欧洲市场日益萎缩的背景下，美国市场的重要性尤为突出。阿尔卡特朗讯2011年的总销售额下降了2%，但它在美国的销售额却取得了6%的增长。

“从2008年全球金融危机以来，全球电信运营商的采购需求就没有恢复过来，这使得电信设备市场的竞争更加残酷和激烈。”付亮认为，以国家安全为名的调查背后，其实就是对经济利益的争夺，“这种时候，显然有人不希望华为、中兴来打破市场格局”。

对于华为而言，它也看好美国市场的增长潜力。目前华为的海外市场所占公司业务比重已大于国内市场。2011年，华为的国内销售收入为655.7亿元，同比增长5.5%，而海外的销售收入达1354亿元，同比增长14.9%。其中，美国消费者业务领域连续两年增速超过100%。

如果开拓美国市场受阻于政治势力，这意味着华为只能向该国的二级电信运营商推销它的网络基础设施。

然而，一旦发生电信贸易战，思科和华为或两败俱伤。因为美国销售额目前仅占华为总收入的4%，而亚洲、环太平洋地区和中国业务却占了思科总业务的16%以上。中国还是思科在该地区仅次于日本的增长速度第二快的市场。来源：2012-10-10 21世纪经济报道

[返回目录](#)

华为终端大本营之战：营收预期提至180亿

当前，全球手机产业的焦点都在中国，无论是苹果、三星还是诺基亚都在全力以赴。在手机领域，有句话是“得中国者得天下”，因为中国坐拥10多亿移动用户，成为全球最大的单一市场。如果这块市场做不好，再谈什么全球战略都是空话。

华为过去做了很多年手机，而且早已走向世界，只是因为战略不同，一直藏在背后，鲜为人知。如今，终端成了华为未来战略的重要组成部分，更是在传统领域表现低迷时提升公司效益的关键，而作为大本营的中国市场，则成了决定战略成败的关键。在 2012 年北京通信展上，华为三分之一的展区被华为终端中国公司占据，展示了 D1、P1、MediaPad 10 等多款终端，意在向国内宣告“华为转型，终端先行”的战略布局。

然而，在中国市场，华为终端除了面临国际品牌的竞争外，还面临深谙国内用户口味、专注耕耘国内市场的本土企业挑战。在这场“大本营之战”中，华为终端该如何构筑包括产品、品牌、渠道在内的“铁三角”，让中国市场担负华为终端战略进攻的排头兵呢？

主动上调 8% 的销售目标

华为终端董事长余承东(微博)向来是不客气的，给中国区的任务也是铁板钉钉，不可含糊的。2012 年，余承东给中国区下达的目标是终端发货量 5000 万台，其中手机超过 3000 万台，智能手机超过 2000 万台，整体收入目标在 166 亿人民币。

为了实现这样的目标，减轻华为终端必须高增长的压力，余承东将跟随其多年的爱将王伟军推向中国区担当掌门。

目前看，成绩还是非常骄人的。

截至 8 月底，中国区终端整体发货超过 2300 万部，其中手机出货量超过 1500 万部，且 80% 为智能手机。手机销售收入同比实现 74.7% 的高增长，收入达到 100 亿元，终端整体收入超过 120 亿人民币，占华为终端全球销售收入的三分之一以上。

“从华为全球终端智能手机整体发货量看，中国市场的占比已将近 60%，可见中国区市场在华为终端公司占据重要地位。”华为终端中国区掌门人王伟军表示。

事实上，华为终端在中国市场的影响力正与日俱增。第三方机构统计显示，华为终端中国区市场份额占比达到 12.36%，手机市场份额一直稳居前三。其中 CDMA 手机份额 23.6%，连续蝉联第一。

正因为有如此快速而且超预期的增长速度，王伟军主动调高了 8% 的营收目标，“2012 年剩下几个月，从整个发货量和收入角度来分析，我主动把要挑战的目标从 166 亿人民币提高到 180 亿人民币以上。”

在整体市场并不好的 2012 年，中国区能够取得这样的成绩实属不易。但主动调高营销目标，对这位新任掌门也许并非好事。因为 2012 年的目标越大，预示着明年的任务会更重，而对于瞬息万变的中国市场而言，困难永远比想象的多！

华为终端的大本营之战，仍旧困难重重。

为中国市场定制特供产品

过去两年，华为终端向全球市场推出了很多款手机、平板电脑等产品，如手机方面从 Vision(远见)到 Honor(荣誉)，从 Ascend P1、D1 再到 Ascend D quad，不仅仅是产品名称的不断改变，更是产品本身发生了质的变化，而这在许多领先企业身上也并不多见。品质成为华为终端目前最有把握的部分，更是华为终端实现宏伟目标的关键。

但是，并不是每一款产品都适合中国市场。作为中国区，不是把公司生产的所有东西都一股脑拿出去卖，而是要拿出适合中国消费者的产品，这是打造差异化竞争优势的重要一面。

中国的终端市场竞争很激烈，低端有家电系和山寨系，中端有诺基亚、摩托罗拉等传统阵营，高端有苹果、三星，在面向运营商定制方面还有中兴、联想等国内企业，所以华为终端需要构建非常好的产品组合，不能依靠一款产品或机海战术来打天下。

那么，王伟军该如何领导以销售为主的中国区公司，如何协调研发和销售之间的关系，推出满足中国用户的产品？

在产品结构方面，此前华为终端推出了高、中、低端三层金字塔的结构，并确定其为未来一到两年发展的基础。整体而言，中国区对产品的布局将由下往上，先打好基础，再做好 2000~3000 元之间产品的架构。“目前千元机受到用户的高度认可，取得不错的市场成绩。但仅仅靠千元机的规模销售，无论从整体规模还是利润诉求来看，还是远远不够。”王伟军介绍。

在中间档位里，华为终端认为处于 1000~1500 元之间的荣耀深受用户认可。因为自 2011 年推出荣耀 (C+W)，到 2012 年年初，整体出货量超过 40 万台。从产品层面，华为终端希望延续荣耀品牌，打造中档品牌荣耀系列，推出如荣耀+、荣耀四核等产品。

在高端产品里，华为终端会形成像 P1、D1、D quad 四核这样在 2000 元~3500 元之间的明星机型或者旗舰机型，对公司品牌会有很大的提升。当然，通过这些高端产品也表明华为终端可以做好高端的机型。

事实上，到底什么样的产品适合中国市场，一直也是华为终端在探索的事情。王伟军认为，市场部门以市场角度能够洞察消费者以及倾听消费者需求，能够较早了解运营商以及行业的需求，再根据这样的需求拉动研发，这样的模式更加适合于中国市场。“华为终端希望让产品操盘从规划就开始，围绕着金字塔序列，把千元机基础夯实，尤其在和运营商定制与合作上，更多地与运营商的规划紧密结合。”

“也就是说，我们的目标是为中国市场提供定制特供产品。”

发力 W、TD 终端市场

华为终端在中国市场构建的产品三层金字塔结构，在其最重的底层，还可以针对三大运营商的需求，划分出三个小金字塔体系。可以看到，华为终端在 CDMA 制式手机上取得突出成绩。但是在 WCDMA、TD-SCDMA 领域还有很大发展空间。目前三大运营商的终端补贴政策各有不同，阶段也不同，因此针对三大运营商的合作模式和供机策略也要不同，这也给熟悉运营商定制市场的华为终端更多的机会。

在王伟军看来，一方面，国内三大运营商都根据自己无线网络制式的特点和市场需求，对终端产品做了明确的规划，终端厂商紧随运营商终端策略，可以率先满足运营商的需求，在确定规格的产品中打时间差，从而获得市场优势。另一方面，终端企业在满足运营商需求的同时，也要建立系列的产品，让用户可以基于原来的体验更快地接受新产品。

近期，中国联通表示要逐步降低终端补贴，并对 800 元以下产品不再补贴。这是因为联通 WCDMA 终端市场已进入第三个阶段，产品发展成熟。这对华为终端来说，无论是价格优势还是产品优势都很难取得绝对领先，想要取得好成绩就比较难了，尤其是千元机方面。对于联通这个小金字塔市场，华为终端又该如何破解呢？

王伟军表示，WCDMA 是全球制式，门槛低，企业多。在 WCDMA 制式的三个档位上华为终端都推出了相应产品。目前，越来越多企业涌入 WCDMA 制式的千元机市场，导致市场进入价格战阶段，华为终端也不得不降价，包括 Sonic+、G300。对此，华为终端呼吁运营商要保护产业链，太低的采购价格会伤害大的终端厂商，因为大终端厂商规模大，由于专利等方面的因素，内部运作成本相对高。

“另一方面，2012 年我们很早预见到了双卡、双核、双通的千元机市场需求，和高通一起专门在印度进行这种产品开发，领先于对手一到两个月推出相应产品 G330D，由于具备先发优势而成为市场主导。”王伟军介绍，G330D 推出不久销量就达到每日上万台。“这令我们非常惊奇。我们希望这款机型销售额能上百万级。”

在 W 制式的高端机型上，可以看到，华为终端由于对 2000 元左右或以上价格的产品市场并没有太大把握，所以对 P1、D1、D1quad 不同产品都在尝试不同的销售方式，在摸索中努力把握节奏。

在 TD 终端市场，可以说中国移动第一阶段的终端计划并不成功，目前是千元战略和明星机战略并行，加上中国移动正在加大补贴力度，对华为终端这样有实力同时在三个制式上发展的厂商而言，TD 制式市场可谓潜力巨大。

王伟军表示,TD终端市场确实非常大,中国移动坐拥6亿多的用户,在3.5~4寸千元机的范围内拥有海量需求,同时又缺乏如苹果手机这样的TD版本高端机。

2012年中国移动提高了千元智能机的补贴力度,华为终端瞄准了TD终端市场,全力开拓这个小金字塔。在高端机型方面,华为终端2012年推出P1的TD版,弥补了中国移动在中高端产品的空档。目前P1的TD版日零售量已近1000台。在千元机方面,目前华为终端的T8830、T8620和T8828这几款机型已供不应求,芯片大规模缺货。

可以看到,在中国运营商定制市场,华为终端还需要努力加强在移动和联通的拓展力度,夯实底层是基本保障。

加大、加宽、加厚“接触面”

渠道做不好,再好的产品也卖不出去。渠道做不顺,再好的产品也卖不上好价钱。

虽然华为终端在全球100多个国家有运营商渠道,但这个渠道的特点也非常明显,那就是量高利润低。因此,拓展非运营商渠道成为华为终端的当务之急。

而在渠道上,中国市场可谓是最复杂的一个。首先,中国三大运营商的集采包括多种制式,除了较为成熟的CDMA和WCDMA,还包括中国独有的TD。其次,社会渠道、零售市场非常活跃,占据了很大一部分终端销售。最后,电商的互联网销售方式风云突起,尽管在声誉上不如国外电商。

“可以说,中国整个智能机渠道是全球最复杂的,华为终端也将中国区作为智能机最重要的市场。”早先华为终端在中国只走运营商渠道,这两年开始转型做社会渠道,以实现“两条腿走路”。然而,相比运营商渠道,社会渠道部署周期长、成本高,并不容易快速高效实现。如此前,华为终端Ascend P1的社会渠道销售,后来出现串货问题,不得不对产品价格进行调整,算是“交了学费”。王伟军还表示,运营商、国包、省包一般选择某款华为产品和华为终端合作,在其公开渠道里就只有这一款产品,其他的都没有。

据悉,针对这些问题,华为终端在2012年确定了更明确的渠道战略,加大、加宽、加厚与消费者的接触界面,先把各种通道建立起来。“条条大路通罗马,有人坐航空母舰,有人开车,有人骑毛驴,无论哪一种,我们先把通道构建起来。”王伟军介绍,2012年华为终端中国区将对渠道组织结构进行调整,按照自己的渠道进行管理,包括运营商的渠道、社会渠道以及电商渠道。

当组织调整后,除了夯实运营商渠道优势,华为终端还将根据投入产出方式逐步地建设社会渠道,在主要的区域和关键区域能够使得华为终端全系列产品有空间、时间和消费者接触。“到2012年年底,华为终端的专区、专柜建设要超过3000个,零售促销人员要超过4000人的规模。”与此同时,华为终端2012

年会在北、上、广、深建立华为自营的品牌形象店，目前在北京和广州已经开始建设，很快在上海、深圳进行建设。

在电商渠道方面，华为终端计划通过互联网这种方式面向互联网这一层面的中国消费群体，进行线上线下合作。“我们期望2012年会有一部分产品通过电子渠道销售，让用户在华为商城和其它电子渠道可以买到华为终端各个系列的产品。”

打造“种果树”品牌效应

对华为终端而言，品牌是最难短期做出成绩的一环，也是非常重要的一环。因此，华为终端一直在努力扩大品牌影响力：2011年赞助了超级杯；2012年在机场、报纸等投放广告；而华为终端董事长余承东也一改华为低调作风，带头在微博与消费者和媒体频繁互动。业界人士分析，华为终端品牌已有一点余承东的烙印，这是一件不容易的事情。一年多时间努力，华为终端品牌受到更多人的关注。

虽然华为终端品牌建设有一定成绩，但效果有限。华为终端的“大本营之战”，最艰难的当属如何做出优秀的品牌。此前华为终端与360合作，希望实现品牌传播与产品最终销售，后来宣告合作破产。

针对品牌转型的阵痛，王伟军表示，目前华为终端规划的品牌推介主要有两种模式，一是站在整个公司层面告诉大众“华为不仅仅是世界500强”，除了做通信设备，还有丰富的终端消费产品。王伟军坦言，目前华为作为消费类品牌，还需要让更多人了解。“我们会通过报纸、电视、车身广告、Open day等不同的呈现方式，结合社会渠道的品牌显露，让大家知道华为在消费品上也有所作为。”

二是站在产品层面，将产品打造成系列的知名品牌，而非推出一款，换一个品牌。王伟军介绍，华为终端希望构建系列品牌产品，就像“种果树”而非“种水稻”。终端企业一般在某款产品生命周期结束后，不管卖得好还是卖得坏，重新再推新产品，就像是“种水稻”一茬割掉之后再种下一茬，这并不利于产品品牌的发展。

相比而言，“种果树”模式可以让某个产品每一年都有不同的进步，品牌得到延续。只要种好“果树”，企业就可从这个系列里每年收获丰硕的成果。事实上，苹果公司可谓深谙此道，推出iPhone系列，三星也以Galaxy后续跟上。在中国区，华为终端希望打造“种果树”的模式，形成一系列知名产品，目前华为终端有D、P、G、Y四个系列产品在延续发布。

华为终端的“大本营之战”包括产品、渠道、品牌、软件等多个“战场”，最终的胜利将体现在“经营指标”上。华为终端中国区能否复制在通信市场的辉煌，业界正拭目以待。来源：2012-10-10 通信世界杂志

[返回目录](#)

【诺基亚】

诺西复苏计划难言乐观

饱受亏损、裁员种种阵痛，处在剥离业务重组过渡期的诺基亚西门子，要超越华为，重返全球第二大无线网络设备商的宝座，还有很长一段路要走。

日前，诺基亚西门子美国区高管肯尼思·沃斯宣称，诺基亚西门子明年将取代华为，成为仅次于爱立信的全球第二大无线网络设备厂商，并在2013年内继续保持这一地位。

根据市场调研机构 Dell' Oro 的分析报告，2012年二季度移动通信设备市场华为占22.3%，诺基亚西门子为18.1%，爱立信和阿尔卡特朗讯的份额分别是35.5%和14%。其中，华为是在2010年超越了诺基亚西门子而占据全球移动通信设备市场第二的位置，并至今一直保持这一地位。

受宏观经济不景气和市场需求低迷的影响，各大通信设备厂商上半年净利润同比大幅下降，华为上半年营业利润约合13.8亿美元，爱立信净利润约合1.58亿美元，而诺基亚西门子和阿尔卡特朗讯则是双双亏损，诺基亚西门子仅2012年二季度就亏损约2.78亿美元，亏损同比扩大34%。

长期亏损接踵而来的是全球裁员。2011年11月，诺基亚西门子就表示2013年将裁掉1/4的员工，总数在1.7万人左右。日前，诺基亚西门子在全球范围内已经裁掉3500多名员工，前不久在芬兰总部开始裁员400人。中国区在裁员潮中亦没有幸免，诺基亚西门子2012年曾两度在大中华区裁员670多人。

在裁员的同时，诺基亚西门子还遭受着重组之难，欲剥离六大业务部门。诺基亚西门子CEO拉吉夫·苏里日前已证实正在出售企业支持系统(BSS)部门，传爱立信最有可能收购，该部门主要为电信运营商提供计费和收费系统。在此之前，诺基亚西门子出售了旗下面向有线网络的网络设备业务，并退出了WiMax无线技术市场。

有专家认为，电信行业投资周期较长，诺基亚西门子一旦放弃部分产品线以及规模化经营方式，当其自身的资源难以支撑其发展时，容易出现布局失误，这可能会把诺基亚西门子带入新困境。

诺基亚西门子高管层对超越华为成为全球第二无线网络设备厂商的表态，是基于目前诺基亚西门子已获得 64 项将网络升级为 LTE(长期演进)技术的合同。然而，诺基亚西门子的对手们——爱立信、华为、阿尔卡特朗讯、中兴、三星等也早已剑拔弩张在 LTE 领域展开全球市场的争夺赛。

据了解，三星以 819 项 LTE 技术专利排名第一，华为第三，拥有 402 项专利。值得一提的是，三星对 4G LTE 设备领域的进军无疑给利润下滑的电信设备巨头们雪上加霜。因此，遭受内忧外患的诺基亚西门子欲重返全球第二大无线网络设备商之路将异常艰难。来源：2012-10-10 北京商报微博

[返回目录](#)

诺基亚全球裁员计划波及东莞：裁员近百人

诺基亚全球裁员计划波及东莞。自 2012 年 8 月到 9 月 30 日，诺基亚通信有限公司东莞分公司(下称东莞诺基亚)实施裁员计划，近百名员工被裁，其中不乏管理人员、技术人员与老员工，另有数百人受到波及调整岗位。据了解，这是诺基亚自 2012 年 6 月宣布在 2013 年之前全球裁员 1 万人之后，对东莞分公司首次“动刀”，也是作为诺基亚全球重要生产基地之一的东莞诺基亚成立 17 年以来第一次集中裁员。

在苹果、三星智能手机的冲击下，诺基亚 CEO 埃洛普自上任以来就频频启动裁员计划，意图降低开支。在 6 月宣布裁员计划后，诺基亚中国公司曾向媒体证实，本轮裁员会波及诺基亚在中国的员工，不过具体裁员部门和人数当时并未对外公布。

10 月 8 日，记者就裁员一事向东莞诺基亚求证，该公司资讯经理余佳表示，这次裁员是诺基亚主动应对新竞争形势的战略调整之一。作为生产基地，东莞诺基亚本次裁员是诺基亚全球战略调整的一部分，也是为了更有效率、更低成本地运行。

在东莞诺基亚工作了 17 年的报关员唐新(化名)透露，这是公司自 1995 年成立以来的第一次集中裁员。余佳确认了这一说法。“以前也有过人员调整，但没有这次集中，规模上也相对较小。”余佳表示，一部分员工是因为不满职位调整而自动离职，并非直接被裁。

诺基亚中国公关总监高翔对记者称，实际上东莞工厂这一波裁员中直接被裁掉的员工不到 100 人，但受裁员计划的影响，有数百名员工的岗位进行了调整。

“按照人均年薪 12 万至 13 万元估算，本次裁员预计能够为东莞诺基亚每年节省 1000 万元以上的人力成本支出。”唐新说。来源：2012-10-10 深圳特区报微博

[返回目录](#)

诺基亚完成出售Vertu交易 保留剩余 10%股份

诺基亚今日宣布，已完成出售奢侈品手机品牌 Vertu 交易。

2012 年 6 月，诺基亚与北欧私募股权公司 EQT VI 达成协议，将奢侈品手机品牌 Vertu 出售给 EQT VI。协议规定，诺基亚将 Vertu 90%的股份出售给 EQT VI，而保留剩余 10%的股份。

Vertu 是诺基亚 1998 年成立的全球第一家奢侈手机公司，总部设在英国，其员工约 1000 人。出售 Vertu 是诺基亚重组计划的一部分，诺基亚 6 月宣布，2013 年底前将在全球裁员 1 万人。来源：2012-10-13 新浪科技

[返回目录](#)

【其他制造商】

香港 70%的iPhone被转售内地

2012 年香港所出售的 70%新 iPhone、iPad 被转运到内地，并在灰色市场销售，满足苹果产品的巨大需求。据悉，苹果产品的不合法交易主要出于两个原因：首先，内地苹果产品的发售比香港晚一个季度，所以消费者只能从灰色市场获得产品，而大部分供货来自香港；第二，香港苹果产品的售价要比内地低 15%至 20%。

由于香港炒卖 iPhone 的情况实在太严重，令实体与网络上的 Apple Store 均无法正常发售苹果产品，以致于不少真正用家只能失望叹息。为了改变此情况，Apple 香港再次推出新方法设 Reserve and Pickup 专页，这个专页与以往最大的分别是需要使用香港身份证号码登记，希望以此来杜绝来自中国内地的排队党及炒家(黄牛)。“黄牛”往往会在苹果新产品在香港上市时蜂拥而至，抢购完后便带回内地出售赚取利润。根据香港实地调查得到的反馈，很多香港市民也愿意参与炒卖 iPhone 5，赚取一定利润，以每部 1500 港元至 2000 港元的利润向“黄牛”出售 iPhone 5。来源：2012-10-10 深圳特区报

[返回目录](#)

服务增值篇

【趋势观察】

电信业实体渠道也应共建共享

近年来，随着实体渠道抢夺战的加剧和实体渠道商自主意识的强化，实体渠道的生态环境已陷入一种扭曲发展的状态。一方面是三大运营商持续在实体渠道方面的高投入和资源浪费，另一方面却是客户投诉率的居高不下。事实上，电信业实体渠道同样存在重复建设、资源浪费和效能低下等问题，而且实体渠道的各自为政和排他性行为制约了行业的进一步开放和有效竞争，违背了其普遍服务的社会属性。

节约资源，

促进服务水平提升

随着电信行业的竞争升级和业务的相互渗透，电信业客户属性已发生改变，不再属于某一家运营商，而是同时使用多家运营商的业务，因此客户去实体渠道办理业务时，同时找寻多家服务网点逐渐成为主流特征，而当前电信业实体渠道分布并无规律可循，客户找寻服务网点和办理业务的时间成本巨大，这在交通堵塞的城市更为明显。实体渠道的共建共享使得客户可选择的服务网点成倍增加，且可通过一点接入完成所有业务办理，达到了增强服务便捷性和大幅降低客户获取服务成本的双重效果，这将推动电信运营企业乃至整个行业的服务水平取得突破性的进展，践行实体渠道普遍服务的社会属性。

与电子渠道相比，实体渠道覆盖的区域和人群更为广泛，多数老人及知识面相对较窄的人主要依靠实体渠道，因此，从当前实际情况来看，实体渠道实际上是弱势消费群体的唯一渠道。而当前实体渠道由于缺乏统一的规划和监管，其发展目的已沦为运营商排他性竞争的主要手段之一，一些不法商贩利用混乱发展的时机假扮电信渠道蒙骗用户的情况时有发生。上述情况伤害了本应受到保护的弱势消费群体，对行业持续发展不利。

一旦实现实体渠道的共建共享，三家电信运营商协同推进实体渠道的规划与发展，其谈判能力得到补益增强，其渠道发展目的必将从排他性竞争转变为客户服务质量与业务发展能力的提升；另外，实体渠道商由于可同时开展三家业务和服务，其盈利能力也将明显增强，必将更愿意专注电信业务经营。在上述两种因素的驱动下，行业实体渠道的平衡发展得以恢复。

技术、管理、经济

三个角度皆可行

电信业实体渠道的共建共享具有现实可行性，关键是政府主管部门和市场参与主体要充分认识到共建共享的重要意义并积极参与。

从技术角度来看，实现实体渠道的共建共享与通信网络基础设施共建共享相比更为简单。中国移动、中国联通和中国电信在同一营业场所分别布置各自的服务柜台和业务展台，安排各自的营业人员，接入各自的业务系统就可以实现实体渠道的共建共享。另外，营业场所的传输接入则可借鉴现有通信基础设施共建共享的成功经验，通过三家运营企业的技术合作，降低各家的传输成本同时提高传输质量。

实体渠道共建共享不论从运营企业的内部管理还是从外部公共管理方面来讲都是现实可行的。尽管在同一营业场所内，运营企业人员和系统都是独立的，这样，运营企业能够独立贯彻执行各自的市场发展计划与客服方案，而且，由于是近距离的全开放竞争，更能激发各企业的创造性，提供更加便捷、高效和差异化的服务。另外，由于各家运营企业在同一实体渠道提供普遍服务，便于行业主管部门的统一监管，也便于社会其他利益相关者进行有效监督。

推行实体渠道的共建共享在经济上也是可行的。根据电信基础设施共建共享的实施经验以及实体渠道的特点，推行实体渠道共建共享的经济投入会包括前期调研、科研分析等软课题经费，还会有部分存量实体渠道的改造费用，包括装修布线和传输改造等，但这些费用总量可控并可以通过多种筹资方式解决。另外，由于部分存量渠道的删减以及新建渠道的共建共享会为各家运营企业节约大量运营维护费用。

由第三方规划， 实现差异化实施

实体渠道的共建共享是一个庞大的系统工程，而且由于各个地方、各个运营商的具体情况不同，所以实施方案应在深入调研和广泛征求各个市场主体意见的基础上制定。

电信基础设施的共建共享之所以取得较大成功主要得益于政府的积极推进，这一成功经验可在实体渠道共建共享中得以借鉴。由于实体渠道共建共享涉及公众用户、运营商、实体渠道商等多层次多主体的实际利益，单靠任何一方的力量很难有效推动。而以政府主管部门为主导建立独立的第三方机构，一方面可以顺利保障项目实施及完成，另一方面也可以综合平衡多方利益，使得此项工作向着资源集约利用、便捷普遍服务等社会效益最大化方面发展。

第三方独立机构牵头编制实体渠道共建共享的发展规划，综合考虑地方发展规划及相关市场主体意见，以期未来的共建共享实体渠道能够满足当地经济和社会发展的需要，最大程度实现实体渠道作为普遍服务窗口的作用。

实体渠道的共建共享应尊重渠道的现实差异，按先易后难的推进顺序，坚持分步实施的原则。电信业实体渠道布局形态多样，各个实体渠道在运营商的整体营销战略中的地位不尽相同，采取一步到位的方式实施共建共享不符合实际情况也很难实现。对于新建实体渠道和新发展的实体渠道商可率先实施共建共享，如城市周边的新建小区往往规模较大且便于找寻具有一定规模面积的营业场所，为共建共享提供了良好的硬件环境。对于存量实体渠道可以根据具体营业网点的不同情况逐步过渡到共建共享，这一过程需要各个市场主体发挥积极主动性，推出多种创新的合作模式。来源：2012-10-10 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

智能手机未来可用于购物预订机票

在不久的将来你只需要一部手机便可以搞定生活中的许多琐事。目前正在开发的名为“空钱夹”技术试图让手机变得十分全能——可以用手机购物、订机票、过安检以及登记。

现在，美国的部分航空公司已经开始尝试推出手机用的电子登机通行证。而在不久的将来，手机将与机场的许多关键流程紧密相连，比如用手机过安检、手机护照等等。此外，苹果的“空钱夹”计划还将让你出了机场便可用手机叫出租车、订酒店甚至手机便是你下榻酒店的电子门卡。

而关于手机更遥远的未来，CNN 还有一个更为大胆的猜测。

它预测，5年后，围绕专利的战争将会结束，胜利者是苹果公司。此后，苹果公司将独占一些外观设计权，其中包括弧线形的外观设计。因此，它的竞争对手们将不得不绕过它独占的专利，另辟蹊径设计出有棱角的外观。

而15年之后，和谷歌的技术相结合，智能手机将变成智能眼镜。用户将通过智能眼镜来收看各种节目和信息。

在经历了智能眼镜之后，开发商将疯狂迷上“迷你”版的智能手机。微型化的手机将会在25年后风靡全球。而这种手机最大的特点之一将类似于一次性隐形眼镜——一次使用，用完即抛。

50年后，智能眼镜将让位于智能手表。和现在的手表不同，未来的这款将完美地契合每个人的手腕，并将无改变地传导声音。这样你和朋友聊天的感觉将会像他就在你的身边一样。

75年后，技术将有一个极大的飞跃，微晶片将可以直接安装在人们的大脑中，只要你发出要和朋友通话的指令，意识便可以迅速地连接。但是，这项技术的发展也带来了一个负面作用，因为不可避免地会有十亿分之一的几率生产出有瑕疵的微晶片，这些有瑕疵的小物件如果安装进了你的大脑，则会偶尔控制你的行为。当然此种情况会得到生产商的再处理和改进。

到了2112年，因为全球气候变暖和资源的枯竭，人类文明将会崩溃。交流方式将在绕了一个大圈之后回到原点，人们之间最后仍将依靠最原始的面对面的方式来交流。来源：2012-10-15 深圳特区报微博

[返回目录](#)

研究称新兴市场移动运营商主导作用无法持久

市场研究机构Ovum公布的最新研究报告显示，为新兴市场提供增值服务(VAS)的移动网络运营商(MNO)的主导作用不可能长久持续。移动内容和应用程序消费模式的不断变化意味着3G/LTE服务及智能手机领域的增值业务模式将被打破。

Ovum在报告中概述了运营商如何才能避免在速度更快的网络不断问世、功能更强大且价格合理的设备层出不穷及新的内容和应用程序渠道接连推出的过程中被边缘化。Ovum指出，运营商制胜的方法是合理利用手中的资产，并与开发商和原始设备制造商(OEM)通力合作。

Ovum公司新兴市场首席分析师希夫·普恰(Shiv Putcha)指出：“这一变化的最大驱动因素是价格合理的、“智能化更高”的设备和数据使用计划的涌现，这促使消费者大量使用移动互联网而放弃运营商提供的差异性产品。受此影响，开发商也开始移出移动网络运营商的发展轨道，因为他们在应用程序商店中(受设备制造商驱动)发现了更多机遇。”

移动网络运营商正试图通过投资成立应用程序商店和培养自己的开发商社区消除这些威胁。不过，Ovum的研究表明，他们可以通过与特定细分市场的开发商和原始设备制造商合作更好地实现这一目标。

普恰表示：“运营商最大的机会在移动娱乐服务领域。购买电脑、固定宽带和游戏机的高昂成本将迫使新兴市场中不太富裕的消费者选择移动设备作为主要娱乐工具，这为电信运营商创造了以新型内容服务吸引用户、扩大用户群的机会。”

不过，普恰预计，运营商的发展不会一帆风顺：“受用户消费能力低下和盗版行为的影响，移动网络运营商将面临资金回收障碍，特别是内容类(如音乐)。

但通过制定有效的定价策略及提供本地化内容，运营商将能够从视频、音乐和游戏服务等日益增长的消费量中获益。”

此外，M-utilities 也提供了一种替代方法。移动网络运营商、内容提供商和应用程序开发商可以与新兴市场的用户建立良好的合作关系，为他们提供各种实用的内容和服务。普恰认为：“从移动网络运营商的角度来看，这些服务和应用程序将有助于增强其业务、提高其增加网络覆盖并扩展至农村地区的投资回报率(ROI)。但移动网络运营商将需要研制对应的服务，以便最大限度地增加收入机会。”来源：2012-10-10 飞象网

[返回目录](#)

[[移动增值服务]]

北京重拳治理电话促销滋扰乱象

保险电话销售扰民备受诟病。近日，北京保监局指导北京保险行业协会建设电销禁拨平台，旨在规范电销市场。北京保监局相关负责人介绍，北京地区采取多项措施规范寿险电销业务。

针对群众反映强烈的营销员随机拨打陌生电话约访的问题，2010年北京保监局和中国保监会相继出台禁止性规定，不断加大查处力度。经过一年多的筹备，电销禁拨平台于9月21日正式上线。即日起，北京地区消费者如果不愿意接受保险电话销售，可以通过互联网登录禁拨平台，申请提供禁止拨打服务。自成功申请的7个工作日后，消费者在所选择的禁止拨打期限内，将不会接到已选择保险公司的营销电话。

目前，北京保监局指导北京保险行业协会将保险营销员及其聘用人员随机拨打电话扰民的行为纳入与禁拨平台配套的自律公约，督促公司有效约束保险营销员的电话约访行为，并在消费者同意的前提下，将投诉消费者的电话号码纳入平台实施禁拨。

禁拨平台的上线，成为保险行业加强电销监管的一项全新举措和有益探索。据了解，2003年北京地区开展寿险电话营销业务，随着业务的迅猛发展，销售误导、电销扰民等问题随之频繁出现。针对这些问题，北京保监局近年来积极采取了多项措施来规范寿险销售业务。

2011年4月以来，北京保监局指导北京保险行业协会制定实施了统一的保险销售强调语和新单回访基础用语，进一步提高了电销业务的规范化水平。按照这两种规范用语，北京寿险公司的销售人员在销售过程中必须向投保人强调保险期间、保险费、保险金额、责任免除、犹豫期权利等与保险合同有关的重要内容。

同时，保险公司必须在回访中对销售过程的规范性和合同重要内容进行再次确认。

2011年10月，北京保监局出台规范性文件，从完善电销运营基础设施及信息系统、规范电话营销用语、合理设置监听岗位等方面对保险公司提出了电销业务全流程的管控要求。同时，明确保险公司对合作代理机构的资质管控责任，从全方位、多角度规范电销市场经营秩序。新的制度要求提高了电销业务准入门槛，避免了电销机构的盲目扩张、无序发展。

经过持续监管和加强行业自律，北京地区各寿险公司的电销业务管理水平明显提升，电销误导问题得到有效遏制。目前，90%以上的公司实现了成交录音的全面监听，恶意欺骗问题明显减少。同时，由电销渠道销售误导引发的信访投诉大幅下降。

四年电销罚款 120 万元

2008年以来，北京保监局多次对辖内保险机构电销经营的合规性开展专项检查，并作为历次综合性检查的必查内容。4年多来，北京保监局共计开展各类电销检查16次，涉及10家保险公司，检查平均覆盖率为41.7%；对存在问题的5家寿险公司和3家中介机构实施了行政处罚，累计罚款金额120万元，对3名负有直接责任的保险公司管理人员进行了追责，分别给予警告和罚款处罚。来源：2012-10-10 北京商报微博

[返回目录](#)

【网络增值服务】

北京移动WLAN免费体验延期至年底

记者昨日从北京移动获悉，该公司将原本持续到2012年9月底的WLAN免费体验活动延期至12月31日。北京移动用户只要发送TYWLAN到10086，或者登录北京移动门户网站参加活动，即可获得每月20小时的免费WIFI上网体验。

随着智能手机的普及，目前WIFI无线上网的模式越来越受欢迎，各大运营商都在大力投入加大覆盖面。截至8月底，北京移动“WLAN体验套餐”用户已突破260万。来源：2012-10-10 北京晨报

[返回目录](#)

技术情报篇

【视频通信】

歌华有线推多终端学习平台

昨天，市教委与北京广播电视台在京签署了战略合作框架协议。根据协议，北京广播电视台将指定歌华有线公司通过高清交互数字电视平台和歌华飞视平台，采用有线、无线相结合的现代化信息传播技术，充分利用市教育部门提供的教育资源，以课程点播、直播和互动教学等多种应用形态，面向电视机、PC机、平板电脑、手机等多种终端用户提供学习服务。

双方此次签署合作协议，旨在落实2012年市政府为民办实事、建设“北京数字学校”的基础上，改善教育供给方式，进一步促进教育的公平、均衡。记者在签约仪式上了解到，9月1日，歌华有线配合市教委，已实现“北京数字学校”在高清交互数字电视平台和歌华飞视平台的点播。用户在家中就可以选择名师讲授课程自主学习，歌华有线电视网络已成为政府基础教育供给方式的重要载体。据歌华有线相关负责人透露，截至9月30日，“北京数字学校”课程资源的累计点击次数达近60万次。

近年来，市委市政府惠民举措不断。2012年以政府实事的形式，为全市义务教育阶段中小学校学生和家长提供21个学科9500节数字化名师授课资源。这是北京市为转变基础教育供给方式，丰富基础教育供给内容，改善基本公共服务做出新的尝试和突破。当前我国教育已进入到以“质量提升与均衡发展”为重点的新的历史阶段，市教委进一步推进信息技术与教育教学实践深度融合，推动信息时代的基本公共服务模式的创新与发展。通过网络、电视和报纸将优质教育课程传播到学校和家庭，让学生和家长在家中就可以选择名师讲授课程自主学习。来源：2012-10-10 北京晨报

[返回目录](#)

【电信网络】

国外宽带网速也缩水

“假宽带”现象近期再度引发社会关注，央视曝光国内宽带服务“缺斤短两”现象严重，6M宽带实际网速还不到3M。而在国外，宽带缩水也是普遍现象。

- 美国：实际仅80%

联邦通信委员会 (FCC) 2011 年 3 月发布的首份宽带测试报告显示, 大多数互联网服务供应商至少提供了 80% 的标称速度。

● **英国: 实际仅 41%**

英国 Ofcom 机构 2012 年 2 月 2 日出版了“英国固定宽带性能”报告, 这份报告显示, 标称速率与实际速率存在较大的差异。英国所有连接的平均标称速率为 16.4Mbps。对于 8Mbps 的 ADSL, 平均实际下载速率只有标称速率的 41%。

● **韩国: 实际仅 70%~95%**

韩国电信公司在其网站的宽带价格介绍中明确写到“实际下载速率保证为理论下载速率的 70%~95%”。

● **澳大利亚: 仅 50%~75%**

澳大利亚电信公司也在其网站的宽带业务细则中标注: 对于广告速率为 8Mbps 的宽带业务, 有 70% 的用户速率可达到 6Mbps; 对于广告速率为 20Mbps 的宽带业务, 50% 的用户享受的服务速率为 10Mbps。来源: 2012-10-10 北京晨报

[返回目录](#)

3. 6G将列入TD-LTE频谱规划 解决容量性能需求

在 TD-LTE 技术与频谱研讨会上, 我国政府首次正式公布了中国 2.6GHz 频谱的规划方案, 工信部副部长刘利华表示, 中国政府近期已经明确了相关频谱规划。无线电管理局副局长谢存对具体频谱规划方案进行了介绍: “中国已经决定将 2.6GHz 频段的 2500-2690Hz, 全部 190MHz 频率资源规划为 TDD 频谱。”

此前, 在新一代宽带无线移动通信发展论坛上, 无线电管理局局长谢飞波表示, 下一步把 3.6GHz 列入 TD-LTE 的频谱规划之中, 同时, 在进入 LTE 时代, 将考虑与 WiFi 的协调发展。

业内专家指出, 如果 LTE 网络按照传统的蜂窝网络建网, 很难让用户体验到预期数据速率, 同时, LTE 时代还需要面临异构网络的多重挑战, 不同频段、不同制式网络和业务的定位使得网络优化非常复杂。

移动互联网时代, 热点流量突发对布网提出了新的要求, 多种业务形态的存在是必然, 传统纯蜂窝布局难以满足移动互联网的需要, 微站、微微站未来部署将满足不同场景的需求。专家指出, 对于基站回传而言, 未来将会是 LTE 的瓶颈之一。

目前, 在工信部主导下, 包括中国移动在内的产业链各方正在研究 3.5GHz 以及更高频段进行 TD-LTE 室内高性能优化。电信专家李进良向通信世界网表示,

TD-LTE 在解决覆盖问题时需要低频段，而解决容量、数据速率和业务量需要 3.5GHz 等高频。

2012 年年初，英国电信运营商 UK Broadband 在伦敦部署 TD-LTE 网络，采用 3.5GHz 和 3.6GHz 之间的 124MHz 频段，单站吞吐量可以达到 1G 以上，允许多个终端用户同时体验到高速的移动宽带连接。

与此同时，华为推出了 3.5GHz TD-LTE 端到端解决方案，包括系统侧解决方案和终端产品支持 3.5GHz 的 TD-LTE CPE。中兴通讯推出了发射功率高达 80W 的 3.5GHz TD-LTE 分布式基站，可实现多天线、干扰抑制、载波聚合等功能。

在终端方面，GTI 正在推动多模多频段的终端研发。GTI 联合多个运营商提出了 5 模 10 频段、5 模 12 频段跟国际运营商匹配，使得同一款终端可以在全球各地可满足漫游需求。目前，TD-LTE 产业界已经开始打造多模多频段的 TD-LTE MiFi，支持 5 模 11 频段，预计明年，在巴展期间，5 模 11 频具有国际漫游能力的 MiFi 产品将发布。

相关人士指出，由于国外新兴的运营商对 TD-LTE 产品积累不多，GTI 将推动终端联合测试认证的能力，保证终端质量，加速产业的成熟。同时，GTI 希望把 TD-LTE 推向消费电子产品，推向像车联网、移动健康等等行业的应用之中。

来源：2012-10-15 通信世界网微博

[返回目录](#)

工信部确定TD-LTE频段：向准 4G运营迈重要一步

“越高的频段，越会增加网络覆盖的成本，对系统设备和终端的技术要求也更高。”10月15日，北京邮电大学教授舒华英在接受记者采访时表示，将 2.6GHz 频段用于 TD-LTE 是没办法的选择，“700MHz 更好，但广电在用”。

10月14日，国家工业和信息化部相关负责人在阿联酋迪拜举行的“2012 世界电信展”会议上披露，中国政府已经明确将 2.6GHz 频段 (2500-2690MHz) 共计 190MHz 的频率采用 TDD 方式划分。

这是中国首次披露 TDD 频谱的规划方案，意味着中国朝向准 4G 的 TD-LTE 运营迈出了重要一步。

爱立信中国首席市场官常刚对记者表示，TD-LTE 频谱的确认对整个产业链的发展意义重大，系统和终端厂商都可以更有针对性地进行相应的准备工作了。

目前，中国尚没有明确的 4G 发牌时间表。工信部部长苗圩在 2012 年 9 月称，“将于一年左右的时间发放 TD-LTE 牌照”。工信部相关负责人此次在披露 2.6GHz 频段用于 TDD 时，也未明确未来由哪家或哪些运营商承担 TD-LTE 的运营。

业内普遍认为，在 3G 时代承担 TD-SCDMA 运营的中国移动，将在 4G 时代选择 TD-LTE 技术。2012 年上半年，中国移动已经完成了 TD-LTE 的规模实验测试，并于 2012 年 8 月启动了首次 TD-LTE 招标，该项目含 2 万个基站，约 5.2 万载扇，采购的 TD-LTE 设备将用于在北京、上海、杭州、南京、广州、深圳、厦门、青岛、天津、沈阳、宁波、成都、福州这 13 个城市扩大 TD-LTE 规模实验网络。中兴通讯、华为、爱立信、诺西等 10 家厂商参与了此次竞标。

考虑到此次工信部规划的 TD-LTE 频段资源多达 190MHz，有券商分析认为，除中国移动将明确建设 TD-LTE 网络外，未来可能将有另一家运营商拿到 TD-LTE 牌照。

由于中国联通目前运营的 WCDMA 网络在 4G 时代可以平滑升级到 LTE-FDD，如果未来中国的 TD-LTE 运营商不止一家，很大的可能会是中国电信。但中国电信在 4G 上到底选择 TDD 还是 FDD，目前尚无定论。

舒华英对记者表示，从频谱的角度而言，2.6GHz 频段已经属于微波频段，而微波通信由于频率高、波长短，是直线前进的视距通信方式，遇到阻挡就会被反射或被阻断，这种衰耗会增加运营商未来网络覆盖的成本，对设备商和手机终端厂商的技术要求也会提高。

常刚也表示，相比于低频段(如美国 LTE 建设的 700MHz 频段)来说，在 2.5G-2.6GHz 上建网，在网络覆盖上会面临更多的挑战。

但舒华英认为，由于广电部门、军队都使用了一定的频段，加上 2G、3G 和其他应急通信占用的频段，从工信部的角度而言，“排一排下来，只能用 2.6GHz 频段了”。

目前，中国的 2G 分布在 900MHz 和 1800MHz，3G 的频段在 2100MHz，700MHz 频段则属于广电部门。

不过，常刚认为，网络的建设不光考虑覆盖，不能单纯比较覆盖带来的差异，还有容量的因素；另外，目前工信部为 TD-LTE 规划的频段，包括了国际上有些运营商使用的 TD-LTE 频段，有利于全球 TD-LTE 的漫游。从国际上看，TD-LTE 的频段分布最主要的还是集中在 2.5G-2.6GHz(如日本软银、瑞典 3、美国 Clearwire)和 2.3GHz(如澳大利亚 NBN、沙特 STC)，也有分布在 3.5GHz 的(如英国的 UK Broadband)。来源：2012-10-16 21 世纪经济报道

[返回目录](#)

【终端】

高通推出新骁龙四核处理器

高通近日针对大众市场推出 MSM8225Q 和 MSM8625Q 两款全新的骁龙 S4 移动处理器。两款处理器将于 2012 年年底向用户出样，内置该处理器的商用终端预计将于 2013 年一季度上市。

此外，高通公司还宣布将通过单一平台骁龙 S4 Plus MSM8930 同时支持 UMTS、CDMA 和 TD-SCDMA 制式，从而服务于所有的中国运营商。该单一平台处理器同时支持 LTE-TDD 和 TD-SCDMA，主要面向在中国使用的中端智能手机。

高通公司还将发布这三款处理器的高通参考设计 (QRD) 版本。高通公司已经与 40 多家 OEM 厂商合作推出了 50 多款基于 QRD 的产品，另有 100 款正在开发中——其中包括采用新款骁龙 S4 Play 和 Plus 处理器的基于 QRD 的智能手机，上市时间预计在明年一季度。来源：2012-10-10 北京商报微博

[返回目录](#)

诺基亚两款触屏移动终端面世

近日，诺基亚正式发布了两款新趣系列触屏移动终端——诺基亚 3080 和 3090，预计将于四季度正式发售，售价均为 699 元。

诺基亚 3080 和 3090 均配备滑动屏幕，配备了 3.0 英寸 WQVGA 电容显示屏，可实现多主屏切换并支持立体声效果的扬声器和收音机，存储方面最高支持 32GB 扩展 microSD 卡。诺基亚 3090 在支持单 SIM 卡的同时还支持 WiFi 功能，而诺基亚 3080 则采用独家所有的轻松切换技术，用户能够在多张 SIM 卡之间切换，无需取出电池或关闭手机即可选择最优惠的资费套餐。

另外，诺基亚还推出了全新版本的 Xpress 浏览器，网络浏览效率提升 90%。基于 Xpress 浏览器，诺基亚还推出了两项扩展服务——“诺基亚周边”地图服务和“升级版诺基亚生活通”。来源：2012-10-10 北京商报微博

三星发布 4 英寸 Galaxy S III mini

三星周四在德国的一次发布会上发布了旗舰级手机 Galaxy S III 的迷你版。

三星 Galaxy S III mini 采用 4 英寸 Super AMOLED 显示屏，以及 800x480 的 WVGA 分辨率。这款手机搭载谷歌最新的 Android 4.1 “果冻豆”系统，以及

一颗双核 1GHz 处理器。三星没有公布这款手机是否会在美国销售，以及售价信息。

三星 IT 及移动通信部门总裁申宗均表示：“Galaxy S III 带来了智能手机的新理念，并在全球范围内取得了巨大的成功。我们很高兴将革命性的设计、直观的可用性和智能功能，以更紧凑的尺寸带给 Galaxy S III mini。”

Galaxy S III mini 采用 1GB RAM，内部存储容量分为 8GB 和 16GB 两个版本，并可以通过 microSD 卡扩展至 32GB。这款手机采用 500 万像素后置摄像头，以及一个 VGA 分辨率前置摄像头。这款手机还支持 WiFi、蓝牙 4.0、HSPA、近场通信、Android Beam 等功能，并采用 1500 毫安电池。

Galaxy S III mini 与 Galaxy S III 外观类似，但尺寸较小，为 121.55x63x9.85 毫米，重量为 111.5 克。在硬件配置方面，Galaxy S III mini 可以被认为是 Galaxy S III 的减配。后者采用了分辨率更高的显示屏、更好的摄像头，并支持 4G LTE 网络。

不过，Galaxy S III mini 的硬件配置已在意料之中。在三星举办发布会之前，这款手机的硬件参数和外观照片就已经被泄露至网上。来源：2012-10-12 新浪科技微博

[返回目录](#)

【运营支撑】

GSA报告称全球商用LTE数量已达 96 个

全球移动设备供应商协会 (GSA) 最新报告显示，过去一年全球有 68 家运营商推出了商用 LTE 服务，全球商用 LTE 总数达 96 个。GSA 预计，到 2012 年年底，这一数字将达到 152 个，并指出 104 个国家的 347 家电信运营商已承诺推出 LTE。在当前运行的 96 个 LTE 网络中，有 11 个是基于 TD-LTE 技术。

英国即将启用第二个 LTE 商用网络并首先提供零售服务。英国电信运营商 EE 于 9 月 11 日推出了 4G 网络服务新品牌“EE”，并宣布未来几周之内提供 LTE 服务。EE 的 LTE 服务将利用重新规划的 1800MHz 频谱。GSA 指出，全球三分之一的 LTE 网络都在使用这些频段，分布在 24 个国家。在重新规划频谱上部署 LTE 的进程在不断加速，1800MHz 作为移动宽带服务的主要频谱，具有灵活性，其重要性不断增强。

GSA 也一直跟踪 LTE-Advanced 的进展。韩国的 SK 电讯计划于 2013 年推出 LTE-Advanced 网络。同时，日本 NTT DoCoMo 公司的研发中心，在模拟条件下已

实现数据传输下行速率 1Gbps 和上行速率 200Mbps。来源：2012-10-10 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

北斗卫星导航系统 10 月下旬完成亚太织网

北斗卫星导航系统是中国正在实施的自主发展、独立运行的全球卫星导航系统。与美国的 GPS，俄罗斯的格洛纳斯、欧盟的伽利略系统并称为全球四大卫星导航系统。

该系统由空间段、地面段和用户段三部分组成，空间段包括 5 颗静止轨道卫星和 30 颗非静止轨道卫星，地面段包括主控站、注入站和监测站等若干个地面站，用户段包括北斗用户终端以及与其他卫星导航系统兼容的终端。

北斗星，亘古以来，一直为人类辨识方向提供着最简便清晰的“指引”。

1994 年，一个名为“北斗”的卫星导航工程在中国启动。

2012 年 10 月下旬，一颗新的北斗导航卫星即将发射升空。届时，一个导航卫星网络将构建完成，覆盖中国以及大部分亚太地区。明年上半年，北斗将正式提供服务。

到 2020 年，北斗卫星导航系统将拥有 35 颗卫星，形成覆盖全球的卫星网络。这是中国历史上规模最大的航天工程。

北斗初上

提起卫星导航系统，很多人认为就是 GPS。其实，GPS 是美国“全球定位系统”（Global Positioning System）的简称。

据统计，GPS 在我国导航市场上所占份额在 95% 以上。在电力传输、通信、金融等领域，严重依赖 GPS 提供的精准时间。

北斗卫星导航系统总设计师孙家栋认为：和平时期，可以用 GPS；但应对“不可控局势”，“必须未雨绸缪”，发展本国的卫星导航系统。

即便是在和平时期，美国对各国开放的精度并不一样。这意味着，美国的 GPS 不能满足高精确的需求。

参加了北斗项目总体设计的郭树人告诉记者，国际上卫星导航的定位是“重大空间基础设施”，就像供水供电系统一样。

限于国家的财力、技术能力和实际需求，北斗建设分“三步走”：先建立试验系统，再实施区域服务，最后建立全球网络。

2000 年 10 月，试验系统第一个卫星被送入轨道。2003 年 5 月，第三颗北斗卫星成功发射，这是一颗备份卫星。

这三颗卫星组成完整的试验系统。至此中国成为继美国、俄罗斯之后，世界上第三个拥有自主卫星导航系统的国家。

北斗织网

2005年，北斗卫星导航系统工程启动，这将是一个由5颗静止轨道卫星和30颗非静止轨道卫星组成的庞大卫星网络。

2007年4月，第一颗北斗卫星导航系统卫星成功发射。从此，北斗卫星开始了高密度发射。尤其是2010年以来，保持了每年4颗左右的发射频率。

从2011年12月27日起，北斗向中国及周边地区提供连续的导航定位和授时服务。

此时，北斗卫星导航系统的在轨卫星已经有10颗。

进入2012年，北斗卫星导航系统的组网进程加速。2月发射第11颗卫星后，4月和9月，均用一箭双星的方式，将第12至第15颗卫星送入太空。

到2012年底，北斗系统基本建成后将提供正式运行服务，届时覆盖区内定位精度达到10米。

记者了解到，本月下旬，还将有一颗北斗导航卫星发射。届时，一张覆盖亚太地区的导航网络将织就。这张网将覆盖东亚、东南亚、南亚、澳大利亚、西太平洋以及部分西亚地区。

北斗“指路”

正式运行后，北斗卫星导航系统的接口控制文件(ICD文件)将对外公布，有了这个代码，外国公司将能够进入北斗卫星导航产业。

北斗将提供的服务分为两种：开放服务和授权服务。开放服务是向服务区内的所有用户免费提供的，定位精度为10米，测速精度为0.2米/秒，授时精度为50纳秒。授权服务面对授权用户，安全性和精度都更高。

目前，国内近10万艘出海渔船上，安装了北斗导航，它不仅可以为船只导航，还可以通过北斗独有的短报文技术，报告船只位置。

孙家栋说，北斗的应用只受想象力的限制。行业预计，北斗导航每年将带来的产业效益可达到5000亿元。

2012年11月，全球卫星导航系统国际委员会大会将在中国举行，与周边国家探讨在境外建站以及与其他系统兼容互操作，将是一项重要内容。

郭树人介绍，目前北斗的车载导航终端已经和GPS终端大小相差无几。在不远的将来，普通用户就可以使用北斗终端，这个终端将同时兼容GPS。

1994年

启动北斗卫星导航系统工程启动。在此之前，进行了历时8年的理论推演和重大专项实验等前期论证工作。

2003 年

试验 2003 年完成。用少量卫星利用地球同步静止轨道完成试验任务，为系统建设积累经验，培养人才，研制地面应用基础设施和设备。

2012 年

亚太组网 2012 年完成。建成由 12 颗卫星组成的区域星座，形成覆盖亚太地区的区域服务能力，并正式提供服务。

2020 年

全球覆盖 2020 年左右完成。建成由 5 颗静止轨道和 30 颗非静止轨道卫星组成的网络，开展全球定位、导航、授时服务，及区域增强服务。来源：2012-10-15 新京报微博

[返回目录](#)

市场跟踪篇

[[数据参考]]

全球移动服务收入 2017 年将达 3400 亿美元

根据 ABI 研究公司的预测，来自全球移动业务用户的服务收入将在 2017 年增至 3400 亿美元。数据包含语音、信息、手机数据计划、移动宽带、企业应用程序以及管理服务收入。

企业业务主管 Dan Shey 表示：“移动服务提供商需要注意到，企业市场占据了移动服务市场超过 30% 的收入，并将以两倍于消费市场的速度增长。这一增长潜在的驱动力是由于 BYOD 现象，尤其是智能手机的普及。若没有一个通过应用程序和服务来解决员工对业务和个人需求的策略，那么提供商们将会错失这一重要市场。”

针对移动业务用户智能手机基础的分析表明，在诸如北美和西欧这样的发达地区，智能手机渗透率将增长至超过 90% 以上。

即便是在那些智能手机渗透率较低的发展中地区，拥有智能手机的员工总数仍将是非常显著的一一所有地区的移动业务用户占据了全球企业用户市场超过 70% 的份额。来源：2012-10-10 中国通信网

[返回目录](#)

前八月我国通信设备出口额 4157 亿 同比增 21%

从工业和信息化部网站了解到，2012年1-8月，我国电信信息产品出口总额4340亿美元，同比增长3.1%，其中，通信设备出口4157亿人民币，增长21.1%。

2012年以来，受国际金融危机深层次影响，全球经济复苏乏力，发达经济体由于缺乏自主增长的动力，债务问题、财政紧缩等困扰不断，复苏态势明显放缓，国际需求持续低迷。从国内看，由于产业投资强度和动力不足，产业转型升级迫在眉睫，截止到8月底，我国电子信息产业增速持续放缓。

报告显示，1-8月，规模以上电子制造业增加值同比增长11.5%，在5月出现13.1%的高点后，连续3个月逐月走低；实现销售产值53196亿元，增长9.9%，回落0.3个百分点。在出口方面，1-8月，我国电子信息产品出口4340亿美元，同比增长3.1%，增速低于全国外贸出口4.0个百分点，占全国外贸出口的33.2%。

通信设备行业增速保持领先。报告显示，1-8月，通信设备实现销售产值7978亿人民币，增长16.8%，增速高出全行业平均水平6.9个百分点；实现出口交货值4157亿人民币，增长21.1%，增速高出全行业平均水平13个百分点。

报告还显示，1-8月，出口额前五的产品分别为笔记本电脑、手机、集成电路、液晶显示板与手持式无线电话用零件，其中，手机出口交货额467亿美元，同比增长27.7%。来源：2012-10-11 通信世界网微博

[返回目录](#)

免费短信冲击运营商 预计2012年损失230亿美元

电信行业研究咨询机构欧文咨询公司11日发布行业报告预测，随着大量智能手机用户转而使用免费短信应用软件，至2012年底，全球电信运营商将因此损失230亿美元短信收入。

这家咨询机构预计，由于传统短信服务向基于互联网的平台让路，到2016年，电信企业损失可能会增加一倍多，达到540亿美元。2010年和2011年，损失收入分别为87亿美元和139亿美元。

欧文公司电信消费分析师妮哈·达里亚说：“社交信息愈发普及，致使电信运营商通过短信盈利的压力越来越大……运营商需要了解社交信息软件对消费者行为的影响，不仅包括沟通模式的改变和短信盈利的影响，还要提供相适应的服务。”欧文公司以WhatsApp软件为例，指出智能手机用户可以通过无线网络免费接发信息，绕过按条数或按月份套餐付费的传统短信形式。

欧文公司在报告中指出，随着智能手机和移动宽带普及率提高，免费短信软件会进一步挤压短信空间。这家公司敦促电信运营商创新，指出社交信息参与短信竞争不是短期趋势，而是“沟通模式”转变的信号。

传统文本信息最初只是利用电信企业剩余能力的方式，后来成为运营商重要盈利手段。达里亚告诉法新社，2011年全球范围短信收入占电信公司非语音收入的49%，不过预计2012年会降至45%，2016年至35%。来源：2012-10-12 北京晚报

[返回目录](#)

前8月我国手机产量同比仅增1.4% 显示市场惨淡

根据工信部公布的数据，1-8月全行业生产手机71427万部，同比仅增长1.4%，这是2009年全球金融危机缓和之后我国手机产量增长最慢的时期。

我国是全球手机生产的主要国家之一，生产的手机既供应国内市场，但大部分是用于出口。2009年，我国手机产量6.19亿部，占全球出货量的50%。2010年，中国手机生产量为9.98亿部，占全球总量超过60%，已成为全球最大的手机生产国。

自2009年以来，受经济影响，我国手机产量大幅回升，2011年1-12月，全国手机的产量达11.4亿台，同比增长17.62%，但2012年情况一直不佳。1-7月份我国手机产量超过6.2亿部，比2011年同期增长仅3.4%。1-8月全行业生产手机71427万部，同比仅增长1.4%。

这与美国Gartner咨询公司的分析相吻合。Gartner公布的2012年第二季度全球手机市场调查报告显示，与2011年同期相比，全球手机销量同比下降2.3%。

相比之下，我国国内市场手机销售仍旺盛，2012年7月份，我国手机市场出货总量达到了3875万部，同比增长了28.6%。其中国产品牌手机出货量3182.6万部，占手机总出货量的82.1%。来源：2012-10-12 新浪科技微博

[返回目录](#)

ITU称全球手机数量突破60亿部 中国和印度占1/3

据国际电信联盟(ITU)的本周四公布的数据，全球用户购买的手机数量已达60亿部，其中中国和印度用户购买了大约20亿部手机，占总数的1/3。

此外，ITU 的报告还指出，随着智能手机价格持续下降以及其它联网设备的兴起，全球移动宽带的发展也十分迅速。

ITU 在一份声明中称：“过去数年来，全球移动宽带服务的增速高达 40%，发展中国家和地区更是高达 78%。目前，全球通过移动网络接入互联网的用户已经两倍于固网用户。”

在 ITU 的报告中，韩国再次登顶成为全球“最先进的 ICT 国家”。此外，2008 年至 2011 年间，全球互联网接入资费大幅下滑了 75%，发展中国家资费下滑尤其明显。

美国无线通信和互联网协会 (CTIA) 本周四发布的一份报告也指出，2011 年 7 月至 2012 年 6 月期间，美国用户共使用了 11 亿千兆字节的移动数据流量，同比增幅高达 104%。

CTIA 的报告还指出，美国手机的数量 (3.22 亿) 已经超过人口数量 (3.14 亿)，其中智能手机的比例占到了 41%。

CTIA 还称，美国用户 2011 年花在手机上的总时间达到 2.321 兆分钟，在这期间发出的短信数量达到惊人的 1.14 兆。

在使用量上升的情况下，消费者的平均帐单金额反而有所下降。CTIA 指出，美国消费者每月平均移动上网帐单金额为 47.23 美元，相比 2011 年同期的 47.47 美元略有下降。来源：2012-10-12 新浪科技微博

[返回目录](#)

【市场反馈】

三星苹果占国内手机市场近四成份额

昨天，国内最大通讯连锁迪信通(微博)发布的《2012 年 Q3 手机消费报告》显示，在 2012 年第三季度，苹果、三星两家手机厂商市场份额之和达到 38%，全面领跑智能手机市场。

迪信通高级副总裁齐峰表示，2012 年全球通讯市场格局风云突变，多家手机巨头厂商急转直下。而苹果、三星则始终维持较高增速，国内市场份额持续攀升，甚至已形成智能手机市场两家独大的格局。三星盖世系列手机、苹果 iPhone 的用户关注度高居不下，强势盘踞高端智能终端市场。

迪信通市场部相关负责人透露，进入第四季度，苹果、三星将有多款智能终端产品登陆国内市场。苹果 iPhone5、三星 Galaxy Note2 用户关注度空前高涨，预计将于第四季度到货销售，届时将再次大幅提升苹果、三星的手机销售市场份额，进一步稳固两家领先优势。

另外，报告还显示，伴随苹果、三星高歌猛进，诺基亚、摩托罗拉、索尼等国外品牌却纷纷出现下滑迹象。不仅市场份额较 2011 年同期下降明显，其新品发布频率也在 2012 年第三季度降至冰点。来源：2012-10-13 京华时报

[返回目录](#)

报告显示全球信息通信技术持续快速普及

总部位于日内瓦的国际电信联盟 11 日发布年度报告《衡量信息社会发展——2012 年》说，随着电话和宽带互联网业务价格持续下降，全球信息通信技术普及率和价格可承受性都获得提高，但地区间差距仍在加大。

报告说，2010 到 2011 年间，几乎所有 155 个经济体的信息通信技术发展指数数值都有所提高，说明信息通信技术的普及率在全球持续增长。但与此同时，排名靠前和靠后的地区间差距在加大。

报告提供了 2010 至 2011 年间各国信息通信技术发展指数排名，在参加排名的 155 个经济体中，韩国蝉联第一，北欧的瑞典、丹麦、冰岛和芬兰分列第二至五位，排名前五的国家和上一年度没有变化。中国的排名与 2011 年相比上升一位，排在第 78 位，中国香港和澳门则分列第 11 和第 14 位。

这一指数还分为接入、使用和技能 3 项分指数，中国香港连续第二年在接入领域排名第一。

国际电联将排名最后四分之一的 39 个经济体称为“连接最不发达国家”，指出它们缺少提高信息通信技术普及率和使用率所需的基础设施与技术，呼吁国家和国际层面的决策者对此给予高度关注。

另一项数据信息通信技术综合价格指数排名则显示了各国在固定电话、移动通信和固定宽带服务成本和价格可承受性的信息，覆盖 161 个经济体。中国澳门、挪威和新加坡排在前 3 位，中国香港位列第 8，中国则排在第 67 位。

报告说，在 2008 至 2011 年间，全球信息通信技术服务价格下降 30%，其中固定宽带价格 3 年内降幅达 75%。以宽带业务增长为依托，互联网用户在过去一年新增 11%，到 2011 年底达到 23 亿，超过全球总人口三分之一。其中，中国互联网用户占全球总数的 23%，占发展中国家用户总数的 37%。

但国际电联说，大多数发展中国家的固定宽带服务依然昂贵，到 2011 年，这些国家固定宽带的基本月费仍超过月人均国内总收入的 40%，而在发达国家这一数字仅为 1.7%。

此外报告还说，随着信息通信技术普及并更具价格可承受性，其经济和社会影响力日益彰显，这一领域的发展成为经济发展的主要推动因素。

数据显示，2010年，全球电信服务收入达到1.5万亿美元，占全球国内生产总值的2.4%；其中发展中国家是主要的电信增长市场，2010年相关收入排在前20位的电信市场中有9个是发展中国家，包括中国、巴西和印度等，发展中国家的电信收入占全球电信收入的35%。

国际电联指出，特别是在移动领域，发展中国家的移动通信用户持续保持两位数增长。2011年底全球移动通信用户达60亿，中国和印度就各自拥有约10亿用户。

国际电联在一份新闻公告中引述该组织电信发展局主任布哈伊玛·萨努的话说，过去一年见证了信息通信技术持续和几乎遍布全球的巨大发展，发展中国家移动宽带用户的急速增长表明，互联网的新用户大为增加，然而，“尽管价格呈下降趋势，但在低收入国家中，价格依然相对高昂”。来源：2012-10-12 新华社

[返回目录](#)

四核智能机被拖进千元时代 高通联发科打低价牌

没有最低，只有更低。就在一两个月之前，四核智能机还是少有的高端机型。然而随着众多国内外手机厂商杀入该领域，四核智能机的价格不断下探。作为芯片厂商也纷纷推出低价位四核智能机芯片，更令这场大战硝烟弥漫。据悉，明年上半年初四核手机的平均价格可能将下滑至100美元~200美元左右，和目前双核千元智能机的价格相当。

联发科延续低价路线

3G时代，尽管高通在智能手机芯片市场上占据大半江山，但联发科的实力也不可小觑。联发科以“低价牌”从激烈的市场竞争中杀出一条血路，不仅侵蚀部分高通的市场占有率，更成为全球第五大智能手机芯片厂商。野村证券日前预估，明年联发科的市场占有率可能攀升至40%左右。

随着芯片MT6588的推出，联发科正向四核智能机领域挺进。联发科财务长顾大为称，MT6588预计第四季度开始测试，于明年年初进入量产，并且维持一贯的中低价格策略，联发科的四核芯成本可能和双核的MT6577相当。

联发科技中国区总经理吕向正说，“我们推出的解决方案，要让广大的手机厂商能够快速做出一些性能又好，价格一般民众能够负担得起的手机，才会让每个人享受移动互联网的实惠。七八千元买智能手机的话，就没办法普及普通大众。我们的战略是让人人都可以负担得起。”

业内人士估计，采用联发科 MT6588 智能终端预计年底就有量产出货。率先推出的可能是联想第二款四核手机，代号为 Arkansas。有消息称这款手机的价格在 1499 元到 1799 元之间。

高通放低姿态抢市场

面对来势汹汹的联发科，高通公司不得不放低姿态。9 月末，高通公司宣布面向大众智能手机市场推出两款四核移动处理器 MSM8225Q 和 MSM8625Q，支持定价在 50~200 美元之间的平民智能机。

高通蜂窝产品事业部高级副总裁克里斯蒂亚诺·阿蒙对《IT 时报》记者说，“在中国，人们对于午餐和手机的态度几乎同样，如果早上出门忘了带手机，许多中国人宁愿放弃午餐也要回去拿手机。这个现状强化了高通在中国市场主动出击的决心，高通将继续投向大众智能手机市场，特别是那些致力于参与中国 3G 市场开发和中国智能手机出口的 OEM 厂商。“我们必须找到一个很好的途径，让人们在可支付的价格、不牺牲性能和具备最新科技这几个条件之间实现最优的结合。”克里斯蒂亚诺·阿蒙说道。

据透露，高通推出上述两款面向大众智能手机市场的处理器和 QRD 解决方案将再度拉低 OEM 厂商四核智能手机的制造成本，降幅将达 500 元以上，这意味着将会有更多 2000 元以下甚至 1000 元左右的四核智能手机出现。

不过，在四核智能机的芯片领域，也并非只有高通和联发科的楚汉之争。众多国内外厂商也在觊觎四核智能机的市场蛋糕，包括英特尔、英伟达、博通在内的芯片厂商都在四核手机芯片上动作频频。

不甘示弱的还有国内厂商，比如华为，其 Ascend D1 搭载了自行研发的国产四核处理器。越来越多的企业加入战团，相信四核芯片竞争将愈发激烈。来源：

2012-10-15 IT时报微博

[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 |