



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. 24

亚太博宇
通信产业研究课题组
apptdc@apptdc.com

本期要点

■ WLAN 发展有望提速

近日，工业和信息化部无线电管理局组织召开频率规划专题咨询会，就 5GHz 频段无线接入系统频率规划、1.8/1.9/2.1GHz 频段 TDD 与 FDD 方式 IMT 系统邻频共存射频要求、24GHz 频段车载防撞雷达设备频率规划思路和草案征求了国家无线电频率规划专家咨询委员会委员及相关各方的意见，并取得了共识。业内人士分析，这意味相关频段的确定及发布已渐行渐近，WLAN 业务发展将提速。

■ 4 个中兴才抵 1 个五粮液市值

最近，裁员降薪、业绩下滑的阴影不断笼罩着电信业。这边刚传来华为、中兴被美国国会挡在门外的消息，那边资本市场又发出一条爆炸性新闻：中兴通讯突然预告亏损 16 亿元，使得中兴总市值下降至 325 亿元，而五粮液总市值攀升至 1316 亿元。就总市值而言，6 年前，1 个中兴可以换 1 个五粮液，如今 4 个中兴才抵得上 1 个五粮液。曾经的资本市场高富帅一瞬间沦为屌丝。

■ 从软银入美看美国的双重标准

随着周一软银与 Sprint 在日本东京共同召开新闻发布会，这笔价值 201 亿美元的跨国收购交易未来将经受美国监管部门的审批。准确的说，美国外国投资委员会 (CFIUS) 将决定这桩日本第三大移动运营商收购美国第三大运营商的交易成败。而从目前的情况来看，这笔交易获得批准的可能性很大。

■ 学学新加坡如何处罚垃圾短信

新加坡立法对违法发送垃圾信息的机构或个人重罚，每条最高可被罚 1 万新元 (约 5 万人民币)，这个经验值得借鉴。

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
WLAN 发展有望提速	5
4 个中兴才抵 1 个五粮液市值	5
从软银入美看美国的双重标准	7
学学新加坡如何处罚垃圾短信	9
产业环境篇	10
【政策监管】	10
广州规定不得垄断宽带: 网速不低于 10M/S	10
工信部刘利华: TD-LTE 将投更多频谱资源建精品网	11
移动支付标准通过金标委审查 待修改完善后报批	12
工信部将 2.6GHz 频段为 TDD 使用 2.3GHz 用于室内	13
【国内行业环境】	14
专家呼吁中国应重视“信息主权”	14
TD-LTE 频谱确定预示中国 4G 或提前启动	15
中国 4G 箭在弦上 TD-LTE 运营商或将不止一家	17
国产手机产量增速放缓 厂商逆势突破需三板斧	18
中国拟重新规划 2G/3G 频谱 协同发展 TDD 和 FDD	20
国内市场 2G 手机持续萎缩 3G 终端加速产业转型	21
【国际行业环境】	23
欧盟首次制裁伊朗电信行业	23
Verizon LTE 流量占比达 35%	24
西班牙电信出售呼叫中心减债	25
法国电信将大幅削减新聘员工数量	25
印度计划重新配置 900MHz 频段所有频谱	26
白宫调查 18 个月证实华为未从事间谍活动	27
泰国三大私营运营商低价拍下 3G 运营牌照	28
美三大运营商共推移动支付服务: 对抗谷歌钱包	28
运营竞争篇	29
【竞合场域】	29
运营商巨额投资难以撼动美国市场格局	29
三网融合双向突破: 国网挂牌一步之遥	29
分析称运营商需改变已有商业模式 避免恐龙厄运	32
【中国移动】	32
中国移动 4G 制式确定频段	32

中国移动谋划改造自主营业厅	33
中移动手机支付业务用户超 6000 万	33
中移动前 9 月手机支付交易额 250 亿元	34
中移动: TD-LTE 网络发展期待引入 Nanocell	35
中移动 TD-LTE 设备招标详情: 国产商大获全胜	35
中国移动前三季度净利润 933 亿元 同比增长 1.4%	37
中国移动 9 月新增 3G 用户 346 万 累计达 7560 万	37
中移动 TD-LTE 招标细节: 明年投资规模将超 600 亿	37
【中国电信】	39
中国电信有望使用 TD-LTE	39
中国电信亮相 2012 年世界电信展	42
中国电信终端“下乡”追逐末端渠道利润	42
中电信股东大会通过收购 C 网 据称上半年净利 5 亿	43
【中国联通】	44
中国联通为 3G“负债”	44
联通降低部分版本 iPhone 合约价	46
联通 3 个月内再度发债券融资 150 亿元	46
联通 4G 频率规划曝光: 与 3G 共用可平滑过渡	47
联通 9 月份新增 3G 用户 318 万 累计达 6686 万	47
联通年内发债累计达 380 亿元 弥补资本开支缺口	48
制造跟踪篇	48
【中兴】	48
中兴巨亏欲开源节流“过冬”	48
中兴通讯再成百只基金梦魇	49
中兴预亏: 4G 或成“翻身”机会	50
中兴通讯业绩预亏 AH 股背道而驰 扎推基金受伤	52
【华为】	53
华为承建全球首个 3.5G 商用网络	53
华为称美政府调查不影响其他海外市场业务	53
【诺基亚】	54
诺基亚将停止开发塞班系统	54
第三季度诺基亚中国手机销量同比下滑 64%	54
诺基亚第三财季净亏损 12.7 亿美元 同比扩大	55
【其他制造商】	56
三星搅局手机浏览器市场	56
HTC 寻找突围之路: 中国市场成驱动力	57
联想将聘百名 MOTO 前雇员在南京成立研发中心	58

服务增值篇	59
【趋势观察】	59
未来能用手机操控汽车	59
4G 时代到来 助力无线城市建设	59
研究称 2014 年通讯芯片市场超 PC	60
移动支付标准确立 发展进入快车道	60
卫星导航迎来黄金 5 年:位置服务将爆发式增长	63
室内导航新技术: LED 灯+智能手机组建通信网络	65
【移动增值服务】	66
国内航班明年起可上网打电话: 网速可达百兆	66
【网络增值服务】	68
广州地铁将覆盖免费 WIFI	68
北京地区 WLAN 免费延期至年底	69
天津滨海新区公交将实现 WiFi 全覆盖	69
我国渔政船全部装备“北斗”导航系统	69
技术情报篇	70
【视频通信】	70
百视通净利润同比增 50% 新媒体业务增长强劲	70
【电信网络】	70
TDD-LTE 低频段频谱匮乏引业界担忧	70
分析称蜂窝基站处技术革命阶段 附属产品将增长	71
LTE 频谱规划加速 4G 进程 运营多网共存成定局	72
【终端】	74
央行更新金融 IC 卡标准: 单芯片卡将成唯一选项	74
【运营支撑】	76
阿尔卡特朗讯推出创新矢量化技术	76
俄罗斯 Yota 或向其他运营商开放 4G LTE 网络	76
市场跟踪篇	77
【数据参考】	77
移动手机支付年交易 250 亿	77
前八月我国通信设备出口增长 21%	77
2012 年我国手机预计出口 10 亿部	78
【市场反馈】	78
仅两成手机阅读用户愿意付费	78
联发科跻身智能机芯片市场前三	80
移动互联网爆炸性发展 无线城市局面初现	80

3G 手机出货量超 2G 社会渠道成销售主战场	83
智能手机日益普及 运营商将损失 540 亿美元	85
全球智能手机保有量突破 10 亿大关 历时 16 年	86

亚博聚焦

WLAN发展有望提速

近日，工业和信息化部无线电管理局组织召开频率规划专题咨询会，就 5GHz 频段无线接入系统频率规划、1.8/1.9/2.1GHz 频段 TDD 与 FDD 方式 IMT 系统邻频共存射频要求、24GHz 频段车载防撞雷达设备频率规划思路和草案征求了国家无线电频率规划专家咨询委员会委员及相关各方的意见，并取得了共识。业内人士分析，这意味着相关频段的确定和发布已渐行渐近，WLAN 业务发展将提速。

工信部无线电管理局局长谢飞波指出，近几年来，国内电信运营企业已将 WLAN 视为支撑宽带数据业务发展的重要方式，对 WLAN 的部署步伐不断加快，迫切需要无线电主管部门为 WLAN 规划配置新的频率资源。另外，随着智能交通和汽车电子工业的不断发展，用于智能辅助系统的汽车雷达对于提升汽车驾驶的安全性、降低交通事故具有重要意义，24GHz 车载雷达设备的频率规划工作也受到了业界的广泛关注。来源：2012-10-18 中国证券报-中证网微博

[返回目录](#)

4 个中兴才抵 1 个五粮液市值

最近，裁员降薪、业绩下滑的阴影不断笼罩着电信业。这边刚传来华为、中兴被美国国会挡在门外的消息，那边资本市场又发出一条爆炸性新闻：中兴通讯突然预告亏损 16 亿元，使得中兴总市值下降至 325 亿元，而五粮液总市值攀升至 1316 亿元。就总市值而言，6 年前，1 个中兴可以换 1 个五粮液，如今 4 个中兴才抵得上 1 个五粮液。曾经的资本市场高富帅一瞬间沦为屌丝。

在电信设备行业一片凄风苦雨的气氛中，中兴的情况可能不算最惨的。看看这一系列的数据：目前全球主要的电信系统设备厂商仅剩 5 家，即爱立信、华为、诺西、阿朗、中兴。在这 5 家电信设备商中，2 家公司第二季报出现了亏损。诺基亚西门子第二季度运营亏损 2.27 亿欧元（约合 2.78 亿美元），阿尔卡特朗讯预计上半年亏损 4000 万欧元（2011 年同期盈利 4300 万欧元）。其他 3 家公司虽然

保持盈利，但利润同比出现大幅下滑。电信行业可谓是哀鸿遍野，中兴的亏损是行业普遍状况的直观反映。

中兴巨亏与整个行业生态有关。Gartner 报告显示，全球电信设备支出规模 2012 年将仅增长 6.9% 至 4440 亿美元，低于 2011 年的 7.7%。英国市场普遍认为，全球经济环境欠佳以及电信设备行业已遇到天花板，是这些电信设备巨头业绩不佳的主因。随着互联网对电信行业的侵蚀，电信行业面临发展动力的问题，各大电信运营商的日子都不好过。因此欧美运营商对于 4G 的投资都非常谨慎。由于运营商已经发现，单纯的扩展带宽并不能带来相应的回报，未来随着数据流量的爆发性增长，运营商将难以应付设备行业高额的投资规模，而数据流量的单纯增长却不能给运营商带来更高的收入。

但是，中兴巨亏，除了电信业的共性问题外，与自身的错误判断有关。随着电信设备行业的竞争越来越激烈，这个领域内的玩家越来越少，加之北电的消失，中兴做出了只有行业内三大设备供应商才能生存的判断。这使得中兴采取了大国大 T (运营商) 的战略，努力在一线运营商获得突破，以往只有华为才能在欧洲的一线运营商如沃达丰、西班牙电信等抢到单子，中兴通过低价战略抢占了这些运营商，使得行业的竞争更加激烈。过激的低价战略使得企业的利润直线下降，而对一些排名一线的运营商，中兴没有考虑到对方的现金流情况盲目抢单，从而造成了在交付期合同无法确认的情况，大幅亏损。当然这可以通过未来谨慎的拓展市场和集中资源攻克关键市场来解决，但中兴需要加强对市场的前瞻性研究和对全球经济环境的研究。

除此之外，中兴巨亏也要考虑企业的经营战略。一直以来，中兴始终在企业经营战略上摇摆不定。在电信行业新概念层出不穷，但都不能马上形成现金收入的情况下，中兴四面出击，在云计算智能手机等方面都有部署，这使得中兴的产品水平始终不高。中兴在资本市场上的频繁运作和多元化经营业削弱了中兴在电信设备领域的实力。

随着中国经济的发展，越来越多的中国企业进入全球舞台，但是全球化经营并非易事。中兴巨亏也是一面镜子，反映出拓展全球市场的艰难，但是对于中兴这样的高科技企业，大家应该予以更多地宽容和理解，支持国内的高科技企业更好的发展。来源：2012-10-17 每日经济新闻

[返回目录](#)

从软银入美看美国的双重标准

随着周一软银与 Sprint 在日本东京共同召开新闻发布会，这笔价值 201 亿美元的跨国收购交易未来将经受美国监管部门的审批。准确的说，美国外国投资委员会 (CFIUS) 将决定这桩日本第三大移动运营商收购美国第三大运营商的交易成败。而从目前的情况来看，这笔交易获得批准的可能性很大。

CFIUS 成立于 1988 年，负责审查外国在美国投资是否威胁美国国家安全。该机构由 12 位政府高级官员组成，由财政部长担任负责人，成员还包括了美国国务卿、国防部长、商务部长、司法部长、经济顾问委员会主席、总统国家安全事务顾问等美国最有影响力的政界人士。可以说，CFIUS 就是美国政坛的意志体现。

华为“原罪”

但在这个本该公正审核的机构眼中，中国企业似乎却天生背负着一种莫须有的“原罪”，被挂上“不可信”的标签。关于这个话题，显然华为最有感触。从以往交易来看，CFIUS 就是华为不折不扣的苦主，多桩在美收购交易都遭到无情否决，海外发展计划屡屡受挫。华为等中国企业就像是古希腊神话中的西西弗斯，一次次的努力都化为徒劳无功，又只能一次次继续冲击。

2008 年华为携手贝恩资本，计划斥资 22 亿美元收购美国网络技术公司 3Com 的交易。鉴于 2005 年中海油收购尤尼克石油公司被否决的教训，为了确保交易顺利通过，华为选择了与美国知名私募公司贝恩资本携手行动，甚至不惜放弃部分权利，都未能通过 CFIUS 的审核。

这是华为在美国扩张遭受的首次挫折，CFIUS 的反对理由是担心“威胁美国信息安全”。但或许华为不会想到，在随后的日子里，CFIUS 会一再挥舞“威胁美国安全”这个盾牌，将华为的收购扩张路堵得死死的。面对着一堵无形的墙壁，华为再有雄心与实力，也只能徒劳无功。

随着华为的不断发展壮大，美国成为了华为扩张的重要市场，尤其是在技术研发领域。但“国家安全因素”成为了华为最为无奈的障碍，无论华为怎样配合交易审核，CFIUS 仍然是横在面前迈不过的大山，数笔收购交易最后都宣告失利。或许华为所在的电信领域，美国就从没打算让华为染指国内市场。

这一年，华为计划斥资 200 万美元收购服务器技术公司 3Leaf。后者主要提供服务器协同技术，当时已经濒临破产困境。这本来是一笔规模极小的交易，华为只计划获得对方的员工与专利，因而并没有公开披露这一交易。但交易被报道之后，美国五角大楼要求 CFIUS 介入这一交易进行调查，最终迫使华为放弃了本已完成的交易。

同样是这一年，华为有意收购摩托罗拉移动网络基础设施部门。虽然收购价格远远高于竞购对手，但还是在 CFIUS 的影响下，最终拱手让给了诺基亚西门子。收购美国宽带网络软件公司 2Wire 的努力也无奈作罢。而在 Sprint 价值 50 亿美元的网络设备招标中，华为也倒在了美国政府对国家安全的担忧下，无奈出局的还有另一家中国网络设备公司中兴。

双重标准

2005 年联想斥资 17.5 亿美元收购 IBM 旗下 PC 业务，在经过数月的争议后，最终获得了 CFIUS 的绿灯放行。但 PC 业务并不属于战略资源和高精技术，涉及到美国政府看重的领域，CFIUS 就会实施双重标准来对待中国公司。在其他国家企业入股美国公司屡屡被放行的对比下，这种“有色眼镜”显得尤为鲜明。

电信属于美国政府最为看重的战略和敏感领域，但其中并不乏海外公司的身影。美国第四大运营商 T-mobile 就是德国电信旗下子公司，摩托罗拉无线网络部门最终出售给了诺基亚西门子，法国阿尔卡特斥资 134 亿美元收购美国朗讯，这些交易都通过了 CFIUS 的审批。

欧洲国家历来属于美国的盟友，因而 CFIUS 对诺西、阿尔卡特等公司在美国的收购交易使用正常的审批标准；孙正义来自日本，但在美国科技界有着广泛影响力。而华为来自中国，美国政界对中国持有深深不信任。无论华为中兴等公司怎样努力证明自己实际上已经是全球性公司，并不存在政府控制背景，他们出于业务发展需求的交易都会面临美国政府的无情否决。此外，作为非上市公司，华为带有中国文化的低调行事风格也给美国政府增加了疑虑敢。

为了化解这种恶意眼光，去除自己身上“不可信”的标签，华为选择了主动迎战，主动要求美国政府调查自身背景。美国众议院情报委员会因而在 2011 年年底对华为和中兴开始了调查，调查重点就是华为中兴与中国政府的关系。在长达 11 个月的调查中，美国政府人员来到两家公司的深圳总部进行了实地走访，查阅了大量文件，会见了诸多高管。

虽然华为中兴努力配合调查，但仍然无法打化解美国方面的刻板成见。在上周的公布的 52 页调查报告中，众议院情报委员会认为，两家公司无法解释与中国政府的关系，因而拒绝进入美国的系统设备领域。从某种程度上来说，这一结果也在预期之中，美国政府似乎从未打算让华为的扩张版图覆盖美国市场。

目前华为是全球第二大网络设备制造商，仅次于瑞典爱立信；同时也是第二大路由器制造商，仅次于美国思科。华为的迅速崛起，极具竞争力的定价给原有行业格局带来巨大的冲击，也给爱立信和思科施加了沉重压力。拒绝华为进入美国市场，思科和爱立信成为了直接受益者。

回到软银收购 Sprint 的交易，作为美国第三大运营商，Sprint 无疑更加关系到美国国家安全。但分析美国主流媒体对交易前景的观点，基本都是从市场反垄断角度出发，认为软银收购 Sprint 只会有利于美国电信市场竞争，而并没有提到此前一再用来阻碍华为的“国家安全因素”。如果这一交易获得 CFIUS 的批准，那么只会更加凸显华为等中国企业的“原罪”。

这种莫名的“原罪”深层原因是美国政府对中国的不信任，也是出于对华为这样中国企业迅猛崛起的担忧。对于欧洲日本的公司实施市场经济审批原则，对中国公司则先入为主使用“国家安全”的标准。要改变这种状况不仅需要中国公司的实力，用更强的技术和经济实力占据更多的市场，更需要中国政府的支持，通过国家经济力量对美国施加压力。

随着中国公司实力的不断增强，中国对美博弈能力的逐渐提升，CFIUS 终会承认华为等中国公司的合理市场竞争身份，这个人造的玻璃天花板被冲破只会是时间问题。中国企业目前经受的歧视与冷遇，之前日本崛起时也曾经遭遇，而这本身就是美国政府恐惧的表现。来源：2012-10-17 新浪科技微博

[返回目录](#)

学学新加坡如何处罚垃圾短信

新加坡立法对违法发送垃圾信息的机构或个人重罚，每条最高可被罚 1 万新元(约 5 万人民币)，这个经验值得借鉴。

新加坡国会 10 月 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，每条最高 1 万新元，也就是人民币 5 万多块。

垃圾短信泛滥引发用户愤怒的情况已持续多年，但治理却鲜少见成效。垃圾短信治理在最初阶段主要集中在打击短信诈骗，直到近年，人们才意识到拒绝非应邀短信也是手机持有者的基本权利。而如果要真正确立和保障这项权利，立法是必不可少的步骤。

在中国，对垃圾短信的治理一直没有提到法律层面，至于因滥发垃圾短信而被绳之以法者，则极为罕见。之前曾有北京 4 青年群发垃圾短信滋扰市民而被提起公诉，但理由却是因未获得经营短信群发业务资质而“涉嫌非法经营罪”，那是不是说有资质的垃圾短信经营就合法呢？这正是事实。而短信广告(服务)经营的合理逻辑则至少应遵循两个原则：发送短信前应征得用户同意；用户有权利拒绝接受广告短信。

拒绝非应邀短信是手机持有者的基本权利。而如果要真正确立和保障这项权利，立法是必不可少的步骤。如德国 2003 年通过的《联邦反垃圾邮件法案》规定，任何机构向用户发送推销商品和服务的手机短信，都得经过用户的书面同意，而从 21 时至次日 8 时发送的广告需再次征得用户同意。即使用户同意了，商家短信也得注明是“广告”字样，否则将有可能被处以高额罚款甚至追究刑事责任。

而在我国，垃圾短信治理主要集中在打击短信诈骗方面，而对更多普通用户而言，防不胜防的短信骚扰却并未被视为是一种个人权利的侵犯。近年来，人们才意识到拒绝非应邀短信也是手机持有者的基本权利。而公民这项权利无疑需要尽快立法加以保障。

但从立法层面而言，已颁布的《电信条例》、《互联网信息服务管理办法》和《中国互联网行业自律公约》等法规并未对垃圾短信治理提出明确规范。在实际操作中，运营商一般会选择投诉数量较高的短信号码向公安、工商等部门报告，只有上级判定之后，才能将其屏蔽。一条垃圾短信群发带来的收益可能是百万、千万，但代价却仅仅是号码被屏蔽，当然难以遏制制造者的投放冲动。

值得一提的是，新加坡此次针对垃圾短信的立法，实际上是存在于“个人信息保护法案”中，这也显示出，反垃圾短信与个人信息保护之间的密切关系，实际上，如果违法者没有掌握巨量的公民个人信息，他们也不可能成功实现垃圾短信营销，相关产业链更无从谈起，因此，中国的《个人信息保护法》也应尽快出台。

最后需要指出的是，新加坡对垃圾短信的处罚虽然重达 100 万新元，但这一数字对中国来说其实并不巨大。因为两国的手机持有者和电信市场根本不在一个量级，但是新加坡的经验值得借鉴，要以重罚实现高效治理，当根据实际市场情况，制定自己的标准。来源：2012-10-17 新京报微博

[返回目录](#)

产业环境篇

【政策监管】

广州规定不得垄断宽带：网速不低于 10M/S

面对蜗牛般的网速，却因小区宽带遭垄断，无法选择运营商。广州街坊对于这种情况可以选择说不了。昨日，广州市常务会议审议并通过《关于进一步规范

我市住宅小区、住宅建筑及商住楼光纤到户建设的通知》，其中规定，开发商和小区不得对通信配套设施垄断，用户可以自主选择运营商。

小区宽带垄断的窘境将被打破。

据广东电信内部人士透露，目前广州小区宽带建设主要由两个部分组成，小区或楼宇红线以外的电信基础资源是属于几家运营商共享共用，但红线以内的入户线则由房地产开发商投资，也就是俗称的“最后一公里”，其主动权掌握在开发商或者物业公司手中。

广州市科技和信息化局巡视员王其民介绍，开发商和小区物业对于居民小区通信配套设施建设准入的垄断，一直是制约光纤到户发展的主要瓶颈。伴随《通知》的出台，将打破广州在通信基础设施建设领域尚无相应管理规范的窘境。

“根据规范，光纤到户不会低于10M/S。”王其民表示，《通知》对本市所有新建住宅小区、住宅建筑及商住楼的建设，都要求执行已发布实施的广州市地方技术规范《光纤到户(FTTN)建设规范》，已建小区、旧楼的光纤改造参照实施。来源：2012-10-23 南方日报

[返回目录](#)

工信部刘利华:TD-LTE将投更多频谱资源建精品网

在TD-LTE技术与频谱研讨会上，工业和信息化部副部长刘利华表示，中国政府鼓励相关企业加大投入，完善产业链，努力将TD-LTE扩大规模试验网建成精品网络。

为满足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。刘利华表示，中国政府非常重视新一代宽带无线移动通信技术的开发和应用，积极推动国际通信标准的技术研究与产业化发展。

他表示，中国政府在技术与产业发展中一贯秉持开放、合作的态度，愿意与各国政府加强合作，使更多国家了解TD-LTE在中国的发展情况，“使更多频率资源用于TD-LTE发展，更多运营商采用TD-LTE技术。”

近期，中国移动TD-LTE扩大规模试验网招标结果已经向各设备厂家进行了通报，本次招标有9个厂家参与13个城市的TD-LTE网络建设，华为和中兴位居前列，各获得5个城市的承建资格；大唐移动承建4个城市；阿尔卡特朗讯、爱立信各获3个城市，诺西参与厦门和福州的建设，获得2个城市；份额相对较小的新邮通、普天和烽火也分别有1~3个城市不等。中国移动在本次TD-LTE项目招标中着重强调了对厂家全球TD-LTE实际建网能力和经验积累的要求。

在会上，刘利华希望全球产业界共同开发中国 TD-LTE 市场，广泛参与产业链各个环节，加快推出更加丰富、性能优异的商用产品。

10月14日，世界电信展期间，在阿联酋迪拜国际会展中心，国际电信联盟 (ITU)、中国移动、TD-LTE 全球发展倡议 (GTI) 和 TD 产业联盟 (TDIA) 共同主办了“TD-LTE 技术与频谱研讨会”。会上，中国政府首次正式公布了 2.6GHz TDD 频谱规划方案，宣布将 2.6GHz 频段全部 190MHz 频率资源规划为 TDD 频谱。

会上，ITU 秘书长副秘书长赵厚麟、工业和信息化部副部长刘利华等来自多个国家电信主管部门领导，及来自中国移动、日本软银、美国 Clearwire、英国 UK Broadband 等通信产业界高管出席会议，探讨加快 TDD 技术发展的关键问题，并见证了频谱规划发布。来源：2012-10-17 通信世界网微博

[返回目录](#)

移动支付标准通过金标委审查 待修改完善后报批

来自全国金融标准化技术委员会 (以下简称金标委) 的消息，中国金融移动支付系列标准通过了金标委的审查，并建议标准编制工作组根据委员意见进一步对标准修改完善后进行报批。

有消息称，在 10 月 16 日的第二届支付创新 (中国) 大会上，中国人民银行金融 IC 卡领导小组办公室主任李晓枫透露，中国移动支付标准已确定主要采用 13.56MHz 标准，但 2.4GHz 标准并未被完全弃用，依然会在国内封闭环境下使用。2012 年 8 月，李晓枫曾表示，基于 13.56MHz 的移动支付解决方案适用于开放的通联通用环境。

移动支付标准通过金标委审查

中国金融移动支付系列标准 (送审稿) 审查会于 10 月 16 日在北京召开，会议由人民银行科技司司长、金标委副主任委员王永红主持，46 位委员代表参加了会议。

此前，2011 年立项的《中国金融移动支付远程支付应用》等 6 项标准及 2012 年立项的《中国金融移动支付近场支付应用》等 29 项标准，经过草案稿、征求意见稿编制，形成了标准送审稿。

金标委是国家标准化管理委员会授权，在金融领域内从事全国性标准化工作的标准化组织，负责金融业标准化技术归口管理工作和国际标准化组织中银行与相关金融业务标准化技术委员会 (ISO/TC68、TC222) 的归口管理工作。

金标委指出，中国金融移动支付系列标准综合参考国内外现有的标准和实现方式，从支付应用、联网通用、安全保障等方面提出明确要求。该系列标准的制

定填补了金融移动支付领域标准的空白，可以满足当前和今后一段时间内我国金融移动支付发展的需求，对促进与规范我国金融移动支付发展具有指导性作用。

标准趋统一

此前，移动主导的 2.4GHz 标准和银联主导的 13.56MHz 标准之争历时多年。银联主推的 13.56MHz 标准与国际标准一致，而移动主导的 2.4GHz 标准由国内企业自主研发。

因涉及到金融和通讯两个行业，包括电信运营商、第三方支付服务商、软件提供商、硬件厂商、系统集成商、手机厂家等庞大产业链，以及央行和工信部两大监管部门，多年来移动支付国家标准迟迟难定。

毕马威媒体和电信业行业合伙人张家明曾在报告中表示，技术标准不统一，致使移动支付的受理机具难以实现共享，这增加了商家硬件投资，而消费者在使用移动支付服务时，也会遇到种种限制。另外，多个技术标准也导致手机和其他硬件供应商数量减少，POS 机、卡片及手机终端成本偏高。技术标准尚未确定，也使得多数开展移动支付业务的机构仍持观望态度，这也在很大程度上阻碍了移动支付的大规模应用和发展。

2012 年 6 月 18 日，浦发银行联合中国移动推出战略合作产品，双方联合发布了手机支付的系列产品，其中就包括了中国移动浦发银行联名卡及后期演进产品 NFC 手机。当时有分析指出，中国移动明确提出 NFC 手机的推出进展，而 2.4GHz 相关产品的进展并未提及，在某种程度上意味着双方标准之争已得到统一。

银联总裁许罗德曾公开表示：移动支付标准已基本确定为银联 13.56MHz 标准。“标准确立之后，手机厂商可放心生产 13.56MHz 的近场支付手机，第三方支付企业也可放心地运用 13.56MHz 标准进行产品开发，标准越早确立对相关厂商越好。”来源：2012-10-19 每日经济新闻

[返回目录](#)

工信部将 2.6GHz 频段为 TDD 使用 2.3GHz 用于室内

工信部正式下文将 2500-2690MHz 频段为 TDD 频率，而 2300-2400MHz 频段主要限于室内使用。

工信部日前正式发布了《工业和信息化部关于国际移动通信系统 (IMT) 频率规划事宜的通知》，明确了我国的 3G 和 4G 的频率规划。文中明确表明，《关于第三代公众移动通信系统频率规划问题的通知》文中规划的频率统一调整为 IMT 系统工作频率，对应的时分双工 (TDD) 和频分双工 (FDD) 方式不变。而给三家电信运营商的公众移动通信系统将不会有所改变。

另外，工信部文中还明确表示 2500-2690MHz 频段为 TDD 工作频率。而 2300-2400MHz 频段的 IMT 系统主要限于室内使用，经协调批准后方可用于室外。
来源：2012-10-17 飞象网

[返回目录](#)

【国内行业环境】

专家呼吁中国应重视“信息主权”

现在来看，美国众议院针对华为和中兴的调查还远未到结束的时候。

据报道，在美国国会发布针对华为和中兴的安全调查报告之后，第二轮调查有可能接踵而至。

美国众议院情报委员会的一名委员表示：“我认为，这两家公司不要期望我们的注意力会停止，调查小组会根据新线索继续调查。”

由于在 10 月 8 日发布的报告中，该委员会已经认定华为和中兴设备存在安全威胁，如果调查继续进行，有可能意味着美国市场对华为、中兴的彻底关闭。

美国受阻反而激发了华为的竞争决心。据《第一财经日报》记者从华为内部得到的一份讲话获悉，对于美国国会的“不依不饶”，华为内部已经决定放弃之前“韬光养晦”的战略，改为与美国企业正面竞争。

华为“欲奋起竞争”

美国国会的调查报告正在全球范围引发一系列的负面连锁效应。

据媒体报道，加拿大随后也指出为了避免可能的安全风险，加拿大将禁止华为参与政府通讯网络的建设。相对于美国市场，华为在加拿大市场早就有所突破。而在 2012 年 3 月，澳大利亚政府同样以安全为理由，禁止华为参与国家宽带网络的建设。

此次美国受阻，或许刺激了任正非的“斗志”。在上述华为内部讲话中，华为总裁任正非表示：“今天美国政府把华为逼到这地步，只好奋起竞争，除了超越华为还有什么路可走？”

在中兴眼中，情况也没有外界想象的那么糟糕。在前天的采访中，中兴总裁史立荣对本报记者表示，美国市场目前困难非常大，但未来随着环境的好转，最终还是能够突破美国市场。“目前的情况，如果你的产品跟别人差不多，或者稍好一点，客户还是会有很多顾虑，关键还是你有没有创新，有没有能给客户带来巨大收益的产品技术。”他说。

实际上，中美政治博弈背后的企业竞争关系被认为是这次调查背后的重要推动力量。中国计算机学会安全专委会常务委员、中国通信标准化协会理事、迈普

通信 CEO 肖志辉在接受本报采访时就指出，正是因为华为将在政府级企业市场与思科展开正面竞争，思科才会推动这一场“阻击战”。

中国应重视“信息主权”

在昨天中国计算机学会主办的特别论坛上，中科院院士倪光南指出，中国也应该充分重视“信息主权”。“这实际上给我们上了一课，因为我们还从来没有把信息安全提到这么高的位置上。”他说。

倪光南指出，美国将不同的中国企业进行区分对待，对无品牌的富士康等企业，美国予以支持，像联想有品牌但缺少核心技术的企业，美国会稍加阻挠，但对于华为中兴这样拥有核心技术的企业，美国市场的门槛就会非常高。

“美国国会称华为、中兴有党委，但联想、富士康等企业同样有党委，而且联想的市场份额比华为大，富士康员工比华为、中兴多，但美国不去追究，是因为他们不像华为、中兴有核心技术。”倪光南说。

但相比美国政府对信息安全的高度警觉，中国的信息安全战略显然还远远不够。

“中国的电信行业是完全开放而且充分竞争的。”肖志辉表示。据他介绍，更严峻的是，在政治、军事、能源、交通、金融等重要敏感行业设备市场，外资企业的市场占有率同样超过 70%。

“这给我们提了个醒，无论是政治博弈还是贸易博弈，背后都是一场‘战争’，而信息安全应该被提高到至关重要的位置来重视。”肖志辉说。

据倪光南介绍，中国只有 2001 年的《政府采购法》和《招标投标法》对政府采购和招标的条件和要求做出过简单规定，但基本都比较模糊，而且没有上升到法律层面，不够完善。

肖志辉认为，如果政府不能采取同样的封锁策略，那也应该为自己的企业争取对等的政策，目前，中国信息和科技产品已经完全能够替代美国产品，以路由器为例，中低端产品的替代率可以达到 100%，高端产品也能达到 80%以上，“不能等到全部 100% 替代再去扶植中国科技产业，信息安全和产业成长是一项长期战略。”来源：2012-10-17 第一财经日报微博

[返回目录](#)

TD-LTE 频谱确定预示中国 4G 或提前启动

中国强力推动 TD-LTE 加快发展的决心再次高调阐述。10 月 14 日，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。工信部明确相关频谱规划是为了满足现阶段产业快速发展的需要,加快 TD-LTE 规模部署。

目前,中国尚没有明确的 4G 发牌时间表,但是分配充足的频谱资源给 TD-LTE,表明中国对于发展 TD-LTE 技术的决心,预示着 TD-LTE 牌照的发放已不久远。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”。专家表示,如此确定庞大的 TDD 频谱资源也意味着并不是由中国移动一家运营商来建设,甚至有三家运营商齐上阵的可能。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。

放眼世界,全球移动通信市场规模呈现持续快速增长的态势,3G 网络向 LTE 演进的步伐不断加快。据有关机构统计,截至 2012 年 7 月,全球已有 82 个 LTE 网络投入商用,有 58 家运营商正在进行 LTE 网络试验。为了推动宽带移动通信产业的发展,越来越多的国家都已明确表示将大规模投资和建设 LTE 网络,全球 LTE 商用已步入快车道。业界人士认为,作为 TD-LTE 的主导国家,我国政府主管部门应尽可能为 TDD-LTE 分配更加优质的频率资源,提振和增强国际电信运营商对 TD-LTE 发展前景的信心,为 TD-LTE 的国际化铺平道路。

不过,专家也指出,对于 TD-LTE 技术来说,2.6GHz 频段并不是最优频段。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。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。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。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,只能用 2.6GHz 频段了。

从长期来看,为了满足未来移动通信演进和发展所需的频率资源,在今后适当的时候,无线电主管部门可以将逐步得到释放的 2G 频率用于 3G 和 LTE 发展。可以预见,随着用户不断从 2G 迁移到 3G 网络,将逐步得到释放的 2G 频率划分给 3G 或 4G 使用成为大势所趋,目前一些欧洲国家已经制定了 2G 频率退出的时间表。

4G 是信息通信产业发展必然要经历的阶段,也是全社会通信福利提升的巨大推动力。不过,正如中国 3G 启动的一步三折,4G 发展也要综合考虑、做好规划。来源:2012-10-17 通信信息报

[返回目录](#)

中国 4G 箭在弦上 TD-LTE 运营商或将不止一家

尽管全球运营商都处于艰难挣扎业绩之中，但如今，他们终于从中国市场看到了曙光。

在日前举行的国际电信联盟 2012 世界电信大会 (ITU Telecom World 2012) 上，工信部副部长刘利华表示，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。这意味着距离中国 4G TD-LTE 的正式上马又近了一步。

频谱规划细节

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。”

频谱作为稀缺资源，一直是影响政府对 4G 牌照决策的重要因素。中国移动有关人士表示，这充分表明了我国对于发展 TD-LTE 技术的决心，同时，也对近期和后续将要规划和分配移动宽带频率资源的国家起到了有力的指引作用。

此外，中国分配充足的频谱资源给 TD-LTE 将成为大规模发展 TD-LTE 最根本的保障和基础，为 TD-LTE 在全球的发展注入强劲能量。

中国移动副总裁赵吉斌介绍说，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 个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。在此之前，中国移动已经在香港启动了 TD-LTE 网络的正式商用。

新格局隐现

TD 联盟秘书长杨骅在接受《第一财经日报》采访时表示，从现在已经公布的部分频段范围来看，未来的 TD-LTE 运营商将不止一家。由于 LTE 时代只存在两种技术标准 FDD LTE 和 TD-LTE，因此，中国三大运营商在 4G 时代的标准选择一直也是业界讨论的焦点。

“各种可能性都存在，关键看政府支持 TD 的决心有多大。”杨骅说。尽管在 3G 时代，中国移动在市场竞争中，相对于中国联通和中国电信处于弱势地位，但由于对 TD-LTE 的布局较早，中国移动有望在 4G 时代扭转不利局面。

更为重要的是，中国移动明确上马 TD-LTE 的规划和时间表，将在全球范围对 TD-LTE 感兴趣的运营商起到示范效应，同时对苦等运营商扩大投入的设备商来说，更是重大利好。

昨天，记者从几大设备商处分别获得证实，中国移动进行的首次 TD-LTE 招标已经于上周五公布结果。由于全球设备商都因为经济形势而缩减了开支，中国移动的此次招标几乎成为设备商的“救命稻草”。

华为和中兴成为份额最大的两大厂商，其中，华为的份额为 25%，承建深圳、杭州、上海、北京和成都五个城市，中兴的份额为 23%，承建广州、深圳、北京、沈阳、大连和天津。

大唐移动获得 13% 的份额，承建杭州、福州、宁波和南京；阿尔卡特朗讯也获得 13%，承建上海、青岛和南京；爱立信份额只有 10%，承建广州、沈阳和青岛；其余的份额被诺基亚西门子、新邮通、普天和烽火等几家设备商瓜分。

不过，杨骅认为，目前仍然只是规模试验阶段，中国移动引入十多家设备商主要目的在于验证技术和设备成熟度，并不是未来大规模商用的预演，因此，未来的市场份额和竞争格局将如何变化，仍然有很多悬念。来源：2012-10-18 第一财经日报微博

[返回目录](#)

国产手机产量增速放缓 厂商逆势突破需三板斧

随着安卓系统普及范围越来越广，近几年国产手机在国内市场的地位日益凸显，销量也日渐旺盛。但是，我国手机产量的增速或步入缓慢发展阶段。另外，国产手机利润低、同质化现象严重，若不多加以创新、提高质量，将很难走出深陷中低端手机的怪圈。

销量良好背后产量增速放缓

我国国内市场手机销量目前仍保持着相对旺盛的状态。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为 3182.6 万部，占手机总出货量的 82.1%。但其销量良好的同时也出现了产量增速将步入缓慢发展阶段的苗头。工信部近日公布的数据显示，1-8 月我国全行业生产手机 71427 万部，同比增长仅有 1.4%，创 2009 年全球金融危机缓和后我国手机产量增长的新低。

纵观全局，尽管国产手机企业发展势头迅猛，但平均下来，市场份额仍然偏小，规模效应也不足，整体效益处于较低的状态。数据显示，截至 2012 年上半年，国产手机厂商累计份额逾半数，高达 75.7%，相反，国外手机厂商所占份额呈下降趋势。国内移动终端市场发展至今，虽参与者众多，但势力并不集中，其中市场占有率超过 1% 的仅有 14 家，超过 90% 的国产企业市场份额不足 1%，单品牌平均份额依旧偏低，企业技术能力总体偏弱。

国产手机在销量上增长快速已是不争的事实，即使如此，也不能妄下“国产手机已经崛起”的定论，其长期微薄的利润也许将为国产手机日后的危机埋下伏笔。

国产手机要想坐稳江山，低廉的价格并无法永远作为筹码。业内人士表示，国产手机想要掌控国内市场全局，就必须做到从数量份额向营收转型。说来容易做起来难，短时间内它们之间的鸿沟仍然会存在。

多重原因造成国产手机增长放缓现状

冰冻三尺非一日之寒。国产手机销量虽高，增速却日趋缓慢的现状是由多方面因素造成的。

从企业来说，各手机厂商风格千篇一律，找不到属于自己的特色，产品线也缺乏明确的划分。另外，每个品牌缺少高人气的主打机型，设计也趋于相同，在软硬件配置、系统和外观设计等方面同质化严重，用户感知不足。从目前形势看，大部分科技类、电子类企业，依然走着复制、加工的老路。

由于创新能力不足及技术匮乏，国产手机厂商只能将希望寄托于国内广阔的中低端市场，试图以量取胜。但缺乏创新的手机产品、技术上的局限和资金投入不足都让国产手机陷入了模仿的尴尬局面，最终造成只能在产业链底端赚取微薄的利润。

随着国内手机市场日渐成熟，手机制造商越来越多，在注重扩大规模、强调产量的行业风气笼罩下，制造商加速推出新款机型，争取抢占最多的市场份额。也正因为如此，导致了注重产量而忽略手机质量的局面。在消费者购买日益理性的情况下，厂商过于急功近利只会与目标背道而驰。

此外，从核心竞争力看，大部分国产手机只是通过稍微改变机身和外观吸引部分消费者的眼球，在配置和系统上并无多大变化。在手机功能方面，很多国产品牌并不注重用户感知，没有真正了解消费者的需求，在实质功能和核心方面也毫无创新，这必然导致品牌影响力不足、用户粘性低，最后只能游走于低端市场。

逆势突围需要三板斧

如今，手机已成体现消费者个性的一项重要指标，只有与时俱进的产品才能市场上一路过关斩将，最终得到消费者的青睐。如果继续打着“低价格、低技术、低质量”的三低旗号，而在技术上没有创新，国产手机恐将难以逃脱最终被击败的命运。

国产手机想改变走下坡路的现状，首先须树立起国产品牌的形象，提高品牌影响力，改变其在消费者心中低端廉价的印象。目前，不少国产手机厂商已不满足于中低端，而是将目光瞄准高端手机市场。业内人士表示，华为、酷派两家是走在最前面的，2012年下半年有望在高端市场与洋品牌形成正面决杀。

其次要重视知识产权研发与保护。三星与苹果之间的专利纠纷以及谷歌与阿里云之间的风波，就在为国产厂商敲响了知识产权的警钟。对于整个 Android 体系来说，最大的权力显然掌握在谷歌手里，Android 系统主宰着国产手机在产业链的话语权。面对如此形势，华为、中兴等中国企业不得不将自主手机系统研发提上日程。

最后，企业自身要加强核心技术的研发，提升整体竞争力。没有属于自己的核心技术，就不可能在短时间内满足消费者不同层面的需求。未来的手机产业，定制手机是一个趋势和潮流，它对企业的技术有着极高的要求。鉴于此，国产手机厂商应该、也必须不断提升自己的核心技术实力，加强对芯片及手机系统的研制开发，从而在发展道路上越走越远。来源：2012-10-17 通信信息报

[返回目录](#)

中国拟重新规划 2G/3G 频谱 协同发展 TDD 和 FDD

在 TD-LTE 技术与频谱研讨会上，无线电管理局副局长谢存表示，中国正在考虑 2G/3G 频谱资源的重新规划，以及中国在 TDD 与 FDD 频谱资源的整体考虑。

他表示，1.9GHz 可用于 TD-SCDMA 网络的升级，2.3GHz 用于 TD-LTE 室内的覆盖，3.5GHz 在一些国家已用于 TD-LTE，需要考虑与卫星业务的共存。

会上，谢存对中国在研究的 LTE 频谱规划方案进行了详细的介绍，并公布：“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。”

日前，相关专家向通信世界网表示，此次 190MHz 频谱资源的划分与明确体现了国家对 TD-LTE 支持的力度，明确 2.6GHz 全 TDD 频谱规划为 TD-LTE 带来了容量优势，同时为 TD-LTE 全球发展树立了标杆和示范效应。

“中国分配充足的频谱资源给 TD-LTE 将成为大规模发展 TD-LTE 最根本的保障和基础，对近期和后续将要规划和分配移动宽带频率资源的国家起到了有力的指引作用。”

但从另一方面看，TD-LTE 目前还非常缺少低频段资源，这是 TD-LTE 降低建设成本、提高覆盖效果的关键所在，“希望后续能继续明确如 700MHz、1.8GHz 等低频段频谱规划。”

需要指出的是，作为标志 TD-LTE 产业成熟非常重要的终端芯片环节，频谱规划的明确减少了产业不确定性，给业界指明了发展方向，芯片厂商可以明确产品需求，加快 TD-LTE 的产业化进程。在上述会议上，TD 产业联盟秘书长杨骅介

介绍了 TD-LTE 产业发展现状及 TD-LTE 未来发展策略，并详细介绍了未来芯片、终端、网络部署等关键环节的规划。

同时，日本无线城市规划 CTO Yoshioki Chika 在主题演讲中详细介绍了 TDD 在日本的商用情况。Clearwire 的技术副总裁 Ron Marquardt 指出 2.3G-2.7G TDD 频段对打造 TDD 全球生态环境具有重要意义。英国 UK Broadband CTO Philip Marnick 在主题演讲中介绍了 3.5G TDD 频段在英国的使用和运营情况。

工信部副部长刘利华表示，中国政府在技术与产业发展中一贯秉持开放、合作的态度，愿意与各国政府加强合作，使更多国家了解 TD-LTE 在中国的发展情况，使更多频率资源用于 TD-LTE 发展，更多运营商采用 TD-LTE 技术。来源：2012-10-17 通信世界网微博

[返回目录](#)

国内市场 2G 手机持续萎缩 3G 终端加速产业转型

国内手机市场正经历一场暴风雨般的变革。据市场研究机构赛诺报告，2012 年 8 月，国内市场 3G 手机占比接近八成，2G 手机只剩下两成多。来自工信部的数据则显示，8 月份全国手机市场出货量为 4091.6 万部，其中 2G 手机出货量达到 1927.1 万部，比上年同期下降 30.4%；3G 手机出货量达到 2164.5 万部，比上年同期增长 68.5%。虽然两者数据略有出入，但都显示了同一个趋势：2G 手机市场不断萎缩，3G 手机已成主流。在智能手机市场的快速发展，运营商的大力推动以及手机厂商的不断努力下，国内手机市场迎来深刻转型期。

2012 年，我国 3G 商用进入了第三个年头，虽然 3G 将替代 2G 已成为业界共识，但其速度之快却有点令人难以置信。据市场研究机构赛诺报告，2012 年 8 月，国内市场 3G 手机占比接近八成，3G 几乎完成了“抢班夺权”的历史使命。三年时间，国内手机市场发生了翻天覆地的变化，3G 所带来的“智能革命”正深刻影响着人们的生活，也驱动着国内手机产业迎来新一轮的转型。

3G 替代 2G 加速

要对国内手机市场做出准确判断，掌握确凿的统计数据是必要的。据赛诺报告显示，2012 年 8 月国内手机市场整体规模为 2406.2 万台，环比增长 8.4%；其中 2G 手机销量环比下降 0.5%，占比为 22.7%；3G 手机销量 1859.6 万台，环比增长 11.4%，市场占比超过 77%。由于调查口径及方法不同，工信部电信研究院公布的 2012 年 8 月数据与赛诺存在一定差异。据工信部数据，全国手机市场出货量为 4091.6 万部，比上年同期增加 0.9%；其中 2G 手机出货量达到 1927.1 万部，比上年同期下降 30.4%；3G 手机出货量达到 2164.5 万部，比上年同期增长

68.5%。从上述数据来看，虽然存在差异，但结果都指向一个事实：2G 持续萎缩，3G 加速增长，3G 替代 2G 的市场效应显露无疑。

竞争驱动变革，在 3G 替代 2G 的过程中，国内运营商之间惨烈的“价格战”起到了决定性的作用。艾媒咨询报告显示，2012 年二季度，中国智能手机市场上 1001 至 2000 元间的手机销售占比为 45.8%，1000 元以下的手机占比为 23.3%，智能手机的主力消费群体正从高端人群向中低端人群转移。售出一部手机就意味着占有一个用户，因此在 3G 市场的争夺中，运营商不可谓不下血本，终端补贴、套餐优惠等都几乎拼到令自己难以承受的地步。

除此之外，中国人的消费心理也起到了至关重要的作用。“人无我有，人有我优”，推动着一轮又一轮的 3G 换机潮，3G 替代 2G 的进程也因此而提速。

手机业面临变革

从本质上讲，3G 替代 2G 是基于人们对上网速度的无尽追求。3G 和 2G 相比，最大的优势在于飞快的网络传输速度，3G 网络可以使人们通过手机更快捷地浏览网页、聊天购物、视频游戏等。在 3G 技术与需求的双轮驱动下，手机终端产业率先迎来变革。

据工信部数据，在手机新品上市方面，2012 年 1-6 月，上市手机新品共 2099 款，其中 2G 手机 1298 款，3G 手机 801 款。而值得注意的是，6 月份 3G 手机新品上市 166 款，首次超过 2G 手机新品数量。另外，2012 年 4 月，我国智能机出货量首次超过功能机，并且 6 月份市场份额达到 56.9%。数据表明，手机市场更新换代提速，3G 手机正成市场主流，手机产业正面临新一轮变革所带来的机遇与挑战。

对于当前的手机业变化，中国电信终端管理中心主任马道杰曾用“四个替代”来描述。他说，“我们面临着巨大的机遇，四个替代蕴藏崭新蓝海”。“四个替代”，即 3G 用户替代 2G 用户已经势不可挡，整体 3G 用户 15%，天翼 3G 用户数占我们用户比例达到 32%；智能手机替代功能手机势不可挡，整体终端智能手机销量是 47%，天翼终端是 55%，处于领先地位；手机上网替代 PC 上网势不可挡，中国有 5 亿上网用户，其中 3.4 亿用户通过手机上网；3G 应用替代 2G 应用，在三大应用方面，超过 100 万的应用和 2G 时代的应用完全不在一个数量级。替代，就意味着新的市场，而新的市场，则意味着需要新的发展思维模式。

向“智力模式”转型

手机就是电脑，手机就是照相机，手机就是云数据库……2012 年，手机给予人们很多不同于以往的概念和体验。手机的功能推陈出新日益丰富，更新换代速度之快令人咋舌，这与 3G 的快速发展是分不开的。手机与移动互联网应用、云计算等更加紧密的融合，对于产业未来发展提出了更高的要求，甚至可以说，

从功能机开始向智能机过渡那一刻起，手机产业就已经迈开了向“智力模式”转型的步伐。

众所周知，我国手机制造业的发展是从代工起步的，几经市场风浪，国产手机能够在国外品牌的夹击下创出品牌闯出天地非常不容易。据最新数据显示，2012年1-8月，国产新品上市2580款，占手机上市新品总量的94.5%，出货量21317.3万部，占手机总货量的77.7%。虽说在推出新品方面，国产手机的努力有目共睹，但进入微利时代，国产手机面临的困难依然很多，而高利润不再引致可持续发展难以为继是最主要难题。据业内人士透露，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。功能机市场如此，智能机市场则随着价格一降再降也已到了不得不力拼销量的地步。

当前，手机已不再是通信技术与人们需求简单结合的载体，因此依靠代工、简单克隆或偶尔为之的单一功能创新，将很难在市场上存活——我国手机产业需要持续的智力投资，寻找到“类苹果式”的智力发展模式。“智力模式”就是要持续不断地研究市场需求，并努力通过技术手段将需求转换成应用融合到手机产品中。

思路决定出路，“智力模式”解决的就是发展思路问题。飞象网CEO项立刚(微博)曾在微博中写道，“创业的朋友我都建议大家沉下心来，把智能手机玩熟，多看传统行业，把传统行业琢磨透……只要你把人的需求研究透了，把智能手机玩熟了，坚持走下去，不可能没有机会，每一天积累都是机会的开始。”创业如此，做市场更应如此，研究并做透人的需求是打造“智力模式”的根基。

3G替代2G提速，“一招鲜”、“杀手锏”时代已不复存在，市场将面临新一轮洗牌。加快向“智力模式”转型，对于国产手机厂商而言已是时不我待。来源：2012-10-18 通信信息报

[返回目录](#)

【国际行业环境】

欧盟首次制裁伊朗电信行业

欧洲联盟15日进一步制裁伊朗，以迫使后者就其核计划继续谈判。伊朗则指认西方寻求利用经济对抗扰乱伊朗“安宁”。

制裁政策发生重大转变

欧盟外交部长会议15日举行。英国、德国和法国外长会前说，预计欧盟将对伊朗实施更加严厉制裁，却没有详加说明。

法新社以外交人士为消息源报道，新制裁预计涉及欧盟与伊朗银行业的往来以及与伊朗的贸易和天然气进口，包括首次制裁伊朗电信行业。

路透社评述，新制裁举措将显现欧盟政策重大转变，欧盟先前制裁仅针对伊朗具体个人和企业。

伊方称制裁是战争

伊朗最高领袖阿亚图拉阿里·哈梅内伊当天在伊朗西北部城市希尔凡发表电视讲话，批评西方对伊朗经济制裁。他敦促伊朗官员致力于发展经济，因为“敌人”想用经济拖垮伊朗。

哈梅内伊说：“如同在其他问题上敌人无法搞鬼，他们在与我国民众的经济对抗中同样会一无所获。”他先前指认西方制裁是“野蛮行为”，“这是针对一个国家的战争……但伊朗将会打败他们”。

伊朗外交部发言人梅赫曼帕拉斯特 16 日在德黑兰说，西方对伊朗实施的制裁是“非法的”。

伊朗或油“堵”海峡

伊朗伊斯兰革命卫队制订一份计划，打算在霍尔木兹海峡制造环境灾难，封锁海上原油运输以迫使西方解除对伊朗的经济制裁。

报道说，伊朗革命卫队司令穆罕默德·阿里·贾法里制订的这份计划代号“浑水”，设想伊朗把一艘油轮撞向霍尔木兹海峡的岩礁，“旨在利用原油污染暂时阻碍航运，以‘惩罚’对伊朗持敌对态度的阿拉伯邻国以及迫使西方加入大规模清污行动，从而可能暂停对伊朗的制裁”。

计划真实性暂时无法确定。报道没有提供消息来源，仅说西方情报机构正在研究。伊朗方面没有立即作出回应。来源：2012-10-17 新京报微博

[返回目录](#)

Verizon LTE流量占比达 35%

美国移动运营商 Verizon 无线公司首席技术官 Nicola Palmer 近日表示，截至 2012 年 9 月底，该公司来自 LTE 网络的数据流量占比达到了 35%，未来几个月内，这一数字还将快速上升。

对于 Verizon，这是一件具备里程碑意义的事件。Palmer 表示，公司在 3G 网上实现这一成绩用了 8 年时间，而 LTE 仅仅用了两年。LTE 网内数据流量占比达到 35% 意味着高速网络确实能极大地促进数据业务的使用量增加。Palmer 预计，随着支持 LTE 网络的 iPhone 5 热销，Verizon LTE 网络的数据流量占比将很快达到 50%。

目前, Verizon 正在推进其 LTE 网络部署, 并计划于 10 月 18 日在密歇根州马凯特开始第 400 个 LTE 市场的网络部署。预计到 2013 年年底, 该公司 LTE 网络的覆盖率将达到现有 3G 网络标准。

Verizon 采用 700MHz 频谱进行 LTE 部署。截至 2012 年第二季度, 公司旗下的后付费移动用户超过 8900 万, 其中 1100 万为 LTE 用户。

Palmer 透露, 公司已经开始对 LTE 语音服务进行技术测试, 并将于 2013 年推出。来源: 2012-10-17 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

西班牙电信出售呼叫中心减债

西班牙电信公司 (Telefonica) 10 月 12 日宣布, 已同意将其呼叫中心子公司 Atento 以 10 亿欧元 (约合人民币 81.3 亿元) 出售给私募股权巨头贝恩资本 (Bain Capital), 以削减债务。

西班牙电信目前背负着高达 580 亿欧元的债务, 正试图通过出售非核心业务来筹资, 以削减这些债务。

该公司表示, 此项交易包括“有条件地延期支付 1.10 亿欧元”, 以及同等金额的供应商融资。该公司还将在未来 9 年继续为 Atento 提供服务。

西班牙电信预计将于 2012 年年底前获得监管批准并完成交易。

该公司表示, Atento 是拉美地区最大、世界第二大呼叫中心企业, 在超过 15 个国家拥有 15.2 万名员工。来源: 2012-10-17 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

法国电信将大幅削减新聘员工数量

法国电信日前表示, 从 2013 年到 2015 年, 公司预计新聘员工的数量将大幅减少至 4000 人, 在 2010 年到 2012 年 3 年间, 公司新聘了 1 万人。低迷的宏观经济和日趋激烈的竞争是逼迫公司作出此决定的主要因素。

自从 2012 年 1 月法国竞争性运营商 Iliad 开始发动移动电话价格战以来, 法国电信也陷入了残酷的竞争中。

该公司曾因员工自杀和老员工分流等问题饱受工会组织的诟病, 但是经过与工会的谈判, 公司已经让 7000 名老员工提早退休或是只工作部分时间。公司表示这些措施的目的都是要“减少人力成本, 渡过经济难关”。

低价竞争使法国所有运营商都受到了损失，盈利预期下降，裁员频发。布依格电信 7 月表示要裁减 9800 名员工中的 550 人，维旺达公司也将在秋天公布一项涉及裁员的重组计划。来源：2012-10-17 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

印度计划重新配置 900MHz 频段所有频谱

印度电信部门最高决策机构电信委员会于周三建议，现有运营商在 2014 年其牌照续期时交出所持有的 900 MHz 频段的所有频谱，此举引发整个行业的大举反对。

电信部长坎德拉赫哈尔 (RChandrashekar) 在接受印度报业托拉斯 (PTI) 记者的采访时表示：“900MHz 频段的所有频谱都将重新分配。”

他表示，目前有三种不同的选择摆在电信委员会的面前，包括重新配置(或重新分配)现有运营商持有的所有电波、允许运营商保留 900MHz 频段中的 2.5MHz 或 5MHz 无线电波频率。

坎德拉赫哈尔称：“委员会决定所有频谱均要进行重新配置。”

委员会的这些建议将提交给以财政部部长奇丹巴兰姆 (PChidambaram) 为首的部长权利小组进行最终决策。该小组有可能在周四举行会议。

坎德拉赫哈尔指出，按照规定，现有运营商将可以竞拍 900MHz 频段(拍卖计划于 2013 年上半年进行)；如果竞拍成功，则可以保留这部分频谱的使用权。但如果未能竞得所持有的频谱，那么他们需在 18 个月内转移至 1800MHz 频段，这部分另行分配的频谱的数量与之前 900MHz 的相同。

坎德拉赫哈尔解释说：“如果运营商成功竞得目前所使用的频谱，则可以继续使用；如果其他运营商赢得了这部分频谱，那么现有运营商将有 18 个月的时间制定替代计划，而竞购成功的运营商也将获得 18 个月的时间，对其基础设进行部署。”

现有运营商的频谱牌照将于 2014 年 11 月到期。

政府原则上批准了频谱重整的概念，据此，包括巴帝电信和沃达丰在内的老牌运营商则必须在其牌照到期后交出所持有的 900MHz 频段的频谱(用于覆盖面广泛的 2G 服务)。

预计 900MHz 频段的底价大约是 1800MHz 频段底价的一倍。

政府自 2001 年起将 900MHz 频段以 165.8 亿卢比的价格分配给各运营商，为印度国内客户提供电信服务。

电信公司对频谱重整建议纷纷表示反对，称此举可能导致话费提高至每分钟64派沙。

印度电信管理局提议允许电信运营商(包括现有运营商在内)以新报价竞拍这些频谱。来源：2012-10-18 飞象网

[返回目录](#)

白宫调查 18 个月证实华为未从事间谍活动

一项由美国白宫委托、历时 18 个月的调查显示，没有证据显示华为公司在美国从事任何间谍活动。此前，美国国会发表调查报告称，中国华为和中兴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。

透露 美政府想找到证据

这份报告将平息华为从事间谍活动的谣言。“我们知道，政府的一些人非常希望找到间谍活动的证据。”其中一位人士说：“但如果真有的话，我们早就发现了。”据悉，这项由白宫委托的秘密调查活动受到了情报部门和其他政府部门的协助，调查人员研究了大量可疑行为报告，并走访了近 1000 家电信装备采购商。

白宫国家安全委员会发言人对这一报道拒绝置评。华为公司发言人则表示，公司对这一调查并不知情，但对华为未从事间谍活动的调查结果毫不意外。

10 月 8 日，美国国会众议院情报委员会发表调查报告称，中国华为和中兴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。

走访 敌视华为情绪浓烈

美众议院情报委员会主席罗杰斯还信誓旦旦地称，一些华为客户亲眼见到华为路由器向中国发送“大量有价值的数据”。但该委员会另一位官员事后承认说，这家“受害”公司名为 Leap 无线国际公司，公司内部调查显示，问题原因其实是部分电脑 2012 年早些时候感染了病毒，并且没有任何机密资料被窃取。

路透社的调查还发现，美国政界对华为的敌视情绪非常浓烈。路透社对十几位在任或离任的美国政府官员和合约商的调查发现，他们几乎一致认为，华为产品构成威胁：华为可以通过软件更新来窃取通信数据，或者在发生冲突时远程关闭设备。来源：2012-10-19 天府早报微博

[返回目录](#)

泰国三大私营运营商低价拍下 3G运营牌照

泰国国家广播与电信委员会(以下简称 NBTC)于 10 月 16 日举行了 3G 运营牌照竞标, 这起拍卖政府共获得 416 亿泰铢(约 14 亿美元), 泰国三家电信运营商 AIS、DTAC 以及 True Move 都参与了这次拍卖活动, 并各自获得 2.1G 频段的 15MHz 频谱。

NBTC 将 2.1G 频段的 45MHz 频谱拆成 9 组拍卖, 每 5MHz 频谱的底价定为 45 亿泰铢(约 1.43 亿美元), 每家运营商最多可购买 15MHz。

NBTC 透露, AIS 为三组 5MHz 频谱出价 146 亿泰铢(约 4.75 亿美元), DTAC 和 True Move 的竞价均为 135 亿泰铢(约 4.39 亿美元)。

三家运营商为 3G 牌照共出价 416 亿泰铢, 仅比 NBTC 规定的底价高了 2.8%。

券商分析师 Mintra Ratayapas 表示, 市场预测的 3G 牌照价格是比最低价高出 20%。NBTC 可以在 90 天内来评定拍卖结果。

泰国 3G 运营牌照拍卖可谓一波三折, 从 2010 年提上日程起就不断向后延期。

AIS、DTAC 以及 True Move 都已通过与国有运营商 TOT 以及 CAT 签署特许经营协议的方式, 在有限的范围内提供 3G 服务, 此次获得 3G 运营牌照将大大扩展业务运营范围。来源: 2012-10-17 中国通信网

[返回目录](#)

美三大运营商共推移动支付服务: 对抗谷歌钱包

美国三大移动运营商合资建立的移动支付公司 Isis 周一正式推出了移动钱包服务, 对抗谷歌钱包。

Isis 由 AT&T、T-Mobile 美国和 Verizon 无线合资成立, 本次推出移动钱包的城市包括得州奥斯汀和犹他州的盐湖城。该服务已经可以支持 9 款通过这三大移动运营商出售的设备, 预计年底还将新增 11 款手机。

“Isis 移动钱包在奥斯汀和盐湖城的推出对 Isis 和移动商务行业都是一个里程碑。” Isis 首席营销官雷恩·休斯(Ryan Hughes)说, “到年底, 将有多达 20 款支持 Isis 服务的手机, NFC(近场通信)的普及和消费者的选择将达到前所未有的水平。”

除了能够使用智能手机进行移动支付外, Isis 的用户还可以在 2013 年 1 月 31 日前免费乘坐 UTA、Trax 和 Frontrunner 的公交车。不过, 要使用这项移动钱包服务, 用户必须前往运营商的营业厅换取特制的 SIM 卡。来源: 2012-10-23 新浪科技微博

运营竞争篇

〔竞合场域〕

运营商巨额投资难以撼动美国市场格局

“运营商的全球化运营其实从很早就已经开始了，像沃达丰、德国电信等，都在全球化运营，只是现在越来越难，该进入的市场都进入了，不该进入的市场也很难进去，并购规模也越来越大。”通信世界周刊主编杨海峰认为，这次并购只是一次简单的注资，并没有在美国市场上有销售意向，所能造成的“全球影响”很有限。

“因为在美国，需要建网络、做市场，这些东西并不是简单用钱能做到的。”杨海峰认为，美国监管部门对这种大规模的并购的审核是一个漫长的过程，可能要拖到2014年，非常漫长。即便通过了，一年以后，效果怎样还是很难说。这是美国市场的特点决定的，但收购确实是一个好办法，“在美国最直接的竞争策略就是收购一个运营商，就像Sprint和MetroPCS的合作，这样一来，其用户规模就瞬间增大，能与竞争对手进行抗衡。”

独立分析师付亮也认为，这次收购仅仅是个案，并不代表运营商的全球化整合趋势。

杨海峰认为，美国的很多投资者和弱小运营商一直在寻求必要的重组，从而搅动市场，即通过高度竞争来促进市场，从这个角度看，并购是好事情。

不过，值得注意的是，市场调研机构Ovum近日发布报告，由于智能手机社交信息服务的日益普及，至2016年，运营商的短信收入将会减少540亿美元，这个数据比之前他们预计的到2012年底将损失230亿美元的两倍还要多。Ovum分析师认为，如果运营商想要继续保持其竞争力，就必须要与手机制造商合作。

在这点上，双方在未来的合作也许更值得期待。来源：2012-10-18 第一财经日报微博

[返回目录](#)

三网融合双向突破：国网挂牌一步之遥

三网融合首批试点已经两年多时间，困扰三网融合的最大瓶颈——双向进入的牌照问题终于有了突破。

10月17日，电广传媒(000917.SZ)发布公告称，其全资子公司湖南省有线电视网络(集团)股份有限公司近日收到工信部下发的《关于同意湖南有线开展基于有线电视网的互联网接入业务、互联网数据传送增值业务、国内IP电话业务的批复》(工信部电管函[2012]456号)，同意湖南有线在长株潭地区开展基于有线电视网的互联网接入业务、互联网数据传送增值业务、国内IP电话业务。

之前另外一家广电运营商天威视讯也获得了类似的工信部批复。

另据记者了解，筹备近两年时间的国内第四大运营商中国广播电视网络公司(以下简称：国网)的组建问题上，工信部方面也给予了批复。

据悉，新组建的国网公司将由财政部出资40亿元作为启动注册资金，而工信部方面已经承诺将在基础运营商牌照、国际互联网出口方面给予新公司与其他电信运营商相同的待遇，前期一度返回各原单位的国网筹备组人员已经回到筹备组，进行挂牌前的最后工作准备。

两大突破

根据电广传媒的最新公告，接下来基本完成省网整合的湖南有线将按照工信部发放的批文向湖南省通信管理局申请备案，待备案完成并明确互联网数据传送增值业务和国内IP电话业务具体的经营范围和内容后，将从首批试点城市之一的长株潭地区开始推进电信增值业务。

虽然各地电信运营商的资金、技术等实力要明显强于刚刚起步的广电运营商，但获得平等的宽带、固定IP电话等增值电信业务的运营资格，对于此前全国宽带用户不足500万户的广电运营商来说是个突破。获得牌照后，广电运营商仅仅需要向电信运营商支付国际宽带出口租赁等费用，便可依靠低价运营的模式从电信运营商手中抢夺增值电信业务的份额。

包冉告诉记者，之前虽然很多城市开始三网融合的试点，但广电运营商在没有获得牌照的情况下发力宽带不可能赚钱，因为大部分利润将作为租赁费交给电信运营商，而中国电信等启动全国宽带升级更让原有的广电宽带用户出现了大量流失的情况。

在双向进入问题上，长期对抗的双方都做出了让步。对于广电来说，获得增值电信业务牌照是个全新的开始，而电信运营商的IPTV业务也逐步在试点城市获得广电总局的传输业务牌照，加上与拥有内容和播控牌照的百视通、CNTV的合作，用户已从试点前的不足800万拓展到目前的2800万户。

而当初三网融合试点方案中提到的另外一个重要任务，即由广电总局牵头组建中国广播电视网络公司，过去两年的方案经过多次修改，如今也终于有了突破。

最初广电总局提出的财政注资 800 亿元方案于 2011 年底被否，经过调整后，财政部将仅仅负责出资前期的启动资金，出资金额下降到 45 亿元。这一方案 2012 年两会前获得三网融合工作小组审批通过，但是接下来就是各部委的审批。

曾经有传闻称，6 月底国网公司将正式挂牌，但因各部委审批过程不断延长，直到 10 月初审批才基本结束。消息人士告诉记者，“工信部方面拖延的时间较长，不过近期已经正式批复，而且承诺给予新公司发放基础运营商牌照。”

国网的筹码

国网公司挂牌后，除了继续出资完善干线网外，更重要的是要将已经完成省网整合的各地广电运营商纳入其中，而 40 亿元的启动资金显然杯水车薪。

有广电行业专家表示，最初广电总局希望拿财政拨款来完成对各地有线网络公司的资产收购，但最终的财政拨款仅仅 40 亿元，甚至还不如一些已上市有线网络公司的市值高，按照原有的办法来推进整合基本不可能。

而挂牌仅仅是打造市场竞争主体的第一步，国网公司要与资产数千亿元的电信运营商对抗，以分散的区域运营商模式是不可能的。

国网将获得的基础网络运营商牌照和国际互联网出口，是吸引各地广电运营商愿意纳入其中的重要工具，虽然天威视讯等获得了开展电信增值业务的资格，但所获并非基础网络运营商牌照，也没有国际宽带出口，国网仍是其发展增值电信业务重要的依靠。

对于各地广电运营商来说，通过资本联合等手段纳入即将组建的国网公司是个不错的选择，尤其是前期已经完成整合的缺乏资金实力的中西部地区省网，如广西、贵州等 10 多个省网，它们有望成为国网首批整合的对象，而贵州省网公司原总经理李贵民更是国网筹备组的副组长。

而对于国网来说，未来最难整合的应该是已经上市或积极筹备上市的东部省份有线运营商，比如歌华有线、电广传媒，以及正在筹备上市的江苏有线、广东广电网络等，这些公司未来的资产按照市场价格评估，对于国网来说将是巨大的挑战。

此外，之前中国移动曾经与广电总局长期谈判接触，曾经传出其计划参股组建后的国网，但这一方案从 2012 年 5 月后就没有任何进展，消息人士告诉记者，“中国移动虽然一直在参与国网前期的筹备工作，但是否入股尚无任何消息。”
来源：2012-10-19 21 世纪经济报道

[返回目录](#)

分析称运营商需改变已有商业模式 避免恐龙厄运

毕马威英国电信主管乔·加拉格尔 (Joe Gallagher) 在伦敦电信金融峰会主题演讲中警告称，电信公司必须专注于了解旗下客户的特别需求，并把这些见解纳入为其创造收入的产品和服务的创新与构想当中。他指出，先进的 4G 网络的问世为该行业带来的机会是巨大的一一分析师预计，到 2016 年，每部智能手机的流量将增加 17 倍。

加拉格尔指出，为了成为成功的市场参与者 (至 2020 年)，许多电信运营商将需要从现在开始改变他们的商业模式，否则他们中的很大一部分将“难逃成为自然历史博物馆中恐龙标本的厄运”。乔·加拉格尔表示：“电信运营商面临的巨大挑战是如何更好地了解自己的客户，并与之建立密切的关系。许多企业难以担负庞大的数据量、跟上科技的进步，并保证这些数据的安全性 (这一点将变得越来越重要)。我的建议是在投资时勇敢、大胆，在合作方式和聘请人员的方式上勇敢、大胆。”

“目前，行业内企业间的竞争过多，保护各自所得的措施过多。我们这个行业需要的是企业间进行更多富有成效、双赢的谈话协商。运营商需要与应用程序提供商协商，而应用程序提供商也需要与运营商对话，这是因为双方相伴而生。这一点同样适用于与政府和监管机构的互动。运营商通常以个体身份与监管机构打交道，但如果我们团结起来，以一个产业的身份与政府和监管机构对话，那么将给予我们把握所有机会的强大实力。”来源：2012-10-17 飞象网

[返回目录](#)

【中国移动】

中国移动 4G 制式确定频段

昨天，中国移动对外表示，在 2012 世界电信大会期间举行的“TD-LTE 技术与频谱研讨会”上，中国政府宣布将 2.6GHz 频段的全部频率资源规划为 TDD 频谱。这意味着中国移动的 4G 标准 TD-LTE 率先获得了频段支持。

据了解，在此次会议上，工信部副部长刘利华表示，为满足现阶段产业快速发展的需要，加快 TD-LTE 规模部署，我国近期已经明确了相关频谱规划。另据无线电管理局副局长谢存介绍，我国已经决定将 2.6GHz 频段的全部频率资源、190MHz 全部频率资源规划为 TDD 频谱。这意味着这一频段范围被完全划给了中国移动的 TD-LTE 制式，这也是目前国内惟一获得频段支持的 4G 制式。此前，工信部还透露，正在考虑将 3.6GHz 列入 TD-LTE 的频谱规划之中。

中国信息经济学会副理事长杨培芳表示，2.6GHz 频段是一个较宽的频段，可以同时容纳更多的用户使用。将其划归给 TD-LTE 制式，表明了国家对这一我国制定的 4G 国际标准的支持力度。另外，TD-LTE 频段的确定也对相关芯片、设备厂商起到了指南针的效应，可以让整个产业链明确今后的发展方向。

中国移动副总裁赵吉斌表示，中国移动在年中已顺利完成了 TD-LTE 网络规模试验测试工作，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 万个基站建设，并将在明年启动 100 个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。中国移动此前透露，2012 年用于 4G 网络建设的投入将超过 1800 亿元。来源：2012-10-17 京华时报

[返回目录](#)

中国移动谋划改造自主营业厅

移动互联网发展的基础是终端，运营商也非常重视终端产业链的建设。继成立终端公司后，近日，中国移动又谋划改造自主营业厅，将传统的服务型营业厅向利于终端销售的现代营业厅改造。

中国移动目前正在改造自有营业厅，已经完成了 2 万家门店核心销售渠道的改造。同时，中国移动将选择营业厅面积比较大的改造成手机卖场，增加手机销售的能力。

中国移动总裁李跃表示，要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重中之重。中国移动用户规模接近 7 亿，按照 22-23 个月的换机频率推算一下，中国移动的用户将有超过 3 亿更换手机。“如此大的市场规模，我们就要格外地关注终端这么一个令人关注的领域。”他说道。

此外，在社会渠道建设方面，中国移动计划在 2013 年 TD 终端销量过亿，社会化渠道占比将突破 50%，裸机销售 2013 年有望达到 4000 万。来源：2012-10-17 北京商报微博

[返回目录](#)

中移动手机支付业务用户超 6000 万

昨日，中国移动宣布，手机支付业务自 2010 年 5 月商用以来，已占据一定市场份额。截至 2012 年 9 月，注册用户超过 6000 万，年度累计交易额达 250 亿元，是 2011 年全年交易额的 2.5 倍。

3年前，中国银联推出了国际市场上通用的13.56MHz移动支付标准后，中国移动自主研发了2.4GHz技术标准。在标准的争夺中，中国移动和中国银联各有优势，也各有难题。据悉，国内移动支付标准之争一直是在由中国移动主导的2.4GHz技术标准和银联主导的13.56MHz技术标准之间展开。此前，中国人民银行支付结算司副司长樊爽文表示，中国移动支付标准现在认同银联主推的13.56MHz标准。但中国移动主导的2.4GHz标准的大门也并没有完全关闭。樊爽文表示，通信标准模式不搞一刀切更好，推动一种技术的时候最好也为其他的标准留下生存的空间。来源：2012-10-23 北京商报微博

[返回目录](#)

中国移动前9月手机支付交易额250亿元

在试点两年后，中国移动宣布其手机支付业务注册用户超过6000万，年度累计交易额达250亿元。

三年前，中国银联推出了国际市场上通用的13.56MHz移动支付标准后，中国移动自主研发了2.4GHz技术标准。在标准的争夺中，中移动和银联各有优势，也各有难题。

中国移动所提出的2.4GHz标准独树一帜，是中国主导的技术标准，但难点是已存在的金融基础设施并不支持。

中国移动手机支付业务是2010年5月开始商用的，经过两年积累，目前中国电信已占据一定市场份额。相关数据显示，截至2012年9月，注册用户超过6000万，年度累计交易额达250亿元，是2011年全年交易额的2.5倍。同时，结合用户消费习惯，中国移动推出了电子券、快捷支付等一系列用户喜闻乐见的电子化产品。

其中“电子券”是中国移动联手合作商户通过各种活动赠送给用户的一种电子货币，可以用来选定商户消费直接抵扣现金。目前，该电子券已可以在京东商城、当当网、凡客诚品等热门电子商务网站广泛使用。数据显示，2012年中国移动各省共发放电子券5亿元，电子券月活跃用户超过100万。“快捷支付”则实现了用户无需到银行网点开通网银、手机银行，直接在中国移动手机支付网站或合作商户页面进行绑定，即可一键付款。

此前2012年6月份，中国移动与中国银联正式签署移动支付业务合作协议。此举被业内解读为中国移动可能会放弃此前主推的移动支付2.4G赫兹标准，转向融合标准。来源：2012-10-22 新浪科技微博

[返回目录](#)

中移动：TD-LTE网络发展期待引入Nanocell

在昨天的“2012中国 Small Cell 高峰会议”上，中国移动通信研究院无线技术研究所所长助理杨光表示，频谱资源日趋紧张，高频段建网导致深度覆盖难度加大、网络建设成本提高以及在网络建设方面面临的三大难题，中移动 TD-LTE 网络建设期待引入 Nanocell，实现低成本高效率覆盖。

近日，工信部宣布将 2.6GHz 频段 2500M~2690MHz，共计 190MHz 频率资源规划为 TDD 频谱。工信部无线电管理局局长谢飞波也透露，后续还会考虑将 3.6GHz 频段纳入 TD-LTE 的频谱规划之中。“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，”北京邮电大学教授舒华英表示。

另外，中移动在数据业务发展方面缺乏有效的室内及热点业务分流手段。数据业务很多时间发生在室内，根据相关预测，未来室内业务将占总业务量的 90%。

在网络建设方面，中移动主要面临三方面的挑战：民众电磁辐射保护意识日渐强烈，站址获取或续签难度极高；TD-LTE 引入后需要考虑与多制式、多频率共站建设以及站点选址建设与业务分布准确定位复杂场景、室内施工困难与穿透损耗显著的问题。

面对诸多挑战，杨光指出，TD-LTE 后续工作重点是 2013 年全面加速 TD-LTE 试商用进程。在新站型方面，将大力推动包括 Small Cell 在内的各种新型基站的产品成熟。

据了解，Nanocell 是一种集成 Small Cell 与 WLAN 的产品形态，可以部署在企业、热点与家庭等场景，可支持 2G/TD/LTE。第一轮 Nanocell 技术试验于 2012 年第四季度启动，2013 年将选取相对成熟产品逐步开展试点工作。来源：2012-10-19 飞象网

[返回目录](#)

中移动TD-LTE设备招标详情：国产商大获全胜

针对日前进行的中国移动首次 TD-LTE 招标，知情人士透露了招标结果详细情况，令人大跌眼镜的是，之前抱有很大希望的几家外国设备厂商份额惨淡，国产设备厂商获得了七成多的份额。

华为中兴领先

为加快中国移动网络发展的进程，进一步优化网络结构，中国移动于 2012 年 7 月启动了 TD-LTE 扩大规模试验网的建设招标。本次试验网覆盖广州、深圳、杭州、北京、上海、天津、南京、沈阳、青岛、厦门 10 个城市，另加宁波、成

都、福州 3 个海峡两岸无线合作城市，参照扩大规模试验网方式建设 TD-LTE 网络。由于是首次 TD-LTE 设备招标，因此受到各方高度关注。

本次招标的建设规模为新建基站约 2 万个，新增载频约 5.2 万个，每个城市有两家设备商承建。业内预计，此次设备招标再加上配套设备和工程施工，中国移动 TD-LTE 建网要花费几十亿元。

其中，按中标载频数，华为获得的份额最多，为 25%左右，中兴略少一点，两家各获得在 5 个城市的建网资格，华为在深圳、杭州、上海、北京、成都，中兴则在广州、深圳、北京、沈阳、天津。

国外电信设备巨头不如意

获得第三和第四名的分别是大唐电信和阿尔卡特朗讯在中国的子公司上海贝尔，这两家企业获得的市场份额差不多，都是 13%左右，其中大唐电信获得杭州、福州、宁波、南京的部分份额，阿尔卡特朗讯获得上海、青岛、南京的部分份额。

接下来则是爱立信、诺基亚西门子，其中爱立信的份额 8%，在广州、沈阳、青岛建网，诺基亚西门子则在厦门和福州建网。

其余 TD-LTE 的核心系统设备供应厂商，如中国普天也参加了本次招标。中国普天中标天津、厦门两个城市的 TD-LTE 网络建设，其中天津为 1450 载扇、厦门 1380 载扇，合计 2830 载扇，中标份额与参与以往 TD-SCDMA 各期招标相比有了很大提升。

而新邮通和烽火中标份额排名最后。

国内设备商占据七成以上份额

知情人士透露，中标的各设备厂商已展开与中国移动集团及中标城市移动分公司的采购合同签署工作。

从上可看出，阿尔卡特朗讯、爱立信、诺基亚西门子三家外国电信设备巨头在此次中国移动 TD-LTE 招标中表现并不理想，除阿尔卡特朗讯份额较大外，另两家份额都不超过 8%，与预期相比非常不理想，

而国产设备商占据了 80%以上的份额，这似乎延续了延续 TD-SCDMA 份额的局面，在 TD-SCDMA 五期及之前，几家国外电信设备巨头更糟糕，普遍不超过 8%的份额，他们曾普遍寄网于 TD-LTE 招标能重新洗牌，但结果对他们来说不理想。

而这一结果对 TD-LTE 的长远发展是否有利还不好说。来源：2012-10-17 新浪科技微博

[返回目录](#)

中国移动前三季净利润 933 亿元 同比增长 1.4%

中国移动今日公布前三季度业绩。报告显示，中国移动前三季度营业收入 4086 亿元，同比增长 6.4%；股东应占利润为 933 亿元，同比增长 1.4%；EBITDA 为 1873 亿元，与上年同期基本持平。

截至 2012 年 9 月 30 日，中国移动用户总数达 6.9851 亿户，2012 年前三季度净增 4894 万户，月平均净增用户数为 543.78 万户；3G 用户数达 7560 万户，前三季度净增 2438 万户。

数据显示，中国移动 ARPU 值(平均每月每户收入)为 67 元；前三季 MOU(平均每月每户通话分钟数)为 515 分钟；无线上网业务总流量为 6260 亿 MB，其中移动数据流量为 2001 亿 MB，WLAN 业务流量为 4259 亿 MB；报告期内，中国移动短信业务量达 5619 亿条。来源：2012-10-22 新浪科技

[返回目录](#)

中国移动 9 月新增 3G 用户 346 万 累计达 7560 万

中国移动今天发布 9 月份运营数据，当月新增 3G 用户 345.5 万，累计 3G 用户数达 7559.5 万。

9 月，中国移动新增用户 543.1 万户，2012 年前 9 个月，中国移动累计新增用户数 4894 万户，用户总数达 6.98508 亿户。来源：2012-10-22 新浪科技微博

[返回目录](#)

中移动TD-LTE招标细节：明年投资规模将超 600 亿

继工信部确定 TD-LTE 频段规划之后，中国移动首次 TD-LTE 招标结果亦已揭晓。

10 月 17 日，记者从设备商人士处获悉，中国移动已在 10 月 12 日向各设备厂商通报了其针对北京、上海、杭州、南京、广州、深圳、厦门、青岛、天津、沈阳、宁波、成都、福州等 13 个城市的 TD-LTE 无线网络设备的招标结果。

这是中国移动首次举行被称为准 4G 网络的 TD-LTE 招标，吸引了中兴、华为、爱立信、诺西、阿朗(上海贝尔)、大唐、普天、烽火、新邮通等 9 家厂商参与，涉及基站 2 万个(约 5.6 万个载扇)，金额约 40 亿元。

尽管对于动辄数百亿元的运营商招标而言，此次招标的金额并不算大，但一位设备商人士对记者表示，首次招标的示范意义很重要，对设备商在 TD-LTE 市场上的品牌和今后的格局都有影响。

中兴、华为占比最大

此次招标结果公布后，中兴通讯曾对外发布消息称，其将承担中国移动在北京、天津、广州、深圳和沈阳五个城市的 TD-LTE 网络建设，总载频(载扇)数超过 13000 个，并称成为中国移动第一大 LTE 设备供应商。

知情人士对记者表示，事实上，在此次中国移动的 13 个城市招标中，中兴与华为不分伯仲，中兴“第一大 LTE 设备供应商”的说法，是把其在中国移动香港 TD-LTE 招标中的斩获也计入其中了。在中国移动位于香港的 4G 网络建设中，FDD-LTE 和 TD-LTE 技术各占 50%，前者由爱立信中标，后者则被中兴收入囊中，中兴为该网络建设的基站约为 1500 个。

据参与此次招标的设备商人士透露，诺西、烽火在此次中国移动 13 城市招标中的出价最高，这也体现到其最终获得的市场份额中，他们的份额只有个位数。报价最低的两家是大唐和上海贝尔。

“总体上看，没有拼命杀价的情况，大家都表现得比较理智，其中备受关注的中兴和华为的报价居于中游，两者之间的差距也很小，中兴略低些。”该设备商人士说。

知情人士表示，由于是中国移动的第一次招标，出于壮大产业链的考虑，运营商总体原则是参与的厂商，达到了基础的条件，都会有所收获，“让大家都有积极性”。而如果剔除其中从现有 TD-SCDMA 升级的部分，几家主要厂商的差距并没有最终数字反映出来的那么明显。

在此次总共 2 万多个基站的招标中，广州、深圳、杭州等三个城市包含有从中国移动现有 3G 网络平滑升级的内容，这部分占总招标量约三分之一，而这些城市的 3G 网络以往是由华为、中兴承建的，因此推高了华为、中兴最终中标的百分比。

另外一个值得注意的是，在此次 13 个城市的 TD-LTE 招标中，没有一个城市是单独由一家设备商中标，比如，深圳有华为、中兴；杭州有华为、大唐；广州有中兴、爱立信。

目前，相关厂商正与自己中标城市所在的省级分公司就设备配置等进行谈判，考虑到每个城市都有两个或两个以上设备供应商的情况，各供应商之间的分工模式也是一项重要的讨论内容。“目前还没有完全确定，但趋向于设备商分区域划块，一遍运营商管理和不同厂商设备在技术上的切换。”上述设备商人士说。

明年投资规模约 600 亿-700 亿元

“对于设备商来说，首轮招标毕竟只有 2 万个基站，相互之间份额上的一点两点差别并不是很看重，毕竟才刚刚开始，这对未来 TD-LTE 市场格局的意义更大些。”该设备商人士说。

爱立信中国首席市场官常刚对记者表示，如果中国 TD-LTE 市场正式启动，每年带来的系统设备市场价值将达几百亿元。

关于中国 TD-LTE 市场启动的时间表，目前官方还没有明确的说法，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。而中国移动的对外说法则是，将在明年新建 20 万个 TD-LTE 基站，建网城市超过 100 个。

中兴通讯中国区副总经理顾翔在接受记者采访时预测，此次 13 个城市 2 万个基站的招标额在 40 亿元左右，明年 20 万个基站的招标额将超过 200 亿元。这还只是无线设备部分，如果加上核心网、电源、天线、传输、业务平台等，预计市场将达 600 亿-700 亿元。

“如果中兴能在其中占到 30% 的份额，那对业绩的推动无疑是一大利好。”一位电信业内人士认为，无论对于哪一家设备商来说，中国 TD-LTE 市场的启动都是一块令人垂涎的新增长点，尤其对于刚刚发布了三季度巨亏业绩的中兴通讯来说，这一市场更加弥足珍贵。

顾翔对记者表示，由于在 2.6GHz 以下很难再找出成规模的频段，工信部将 TD-LTE 的频段规划在 2.6GHz 频段 (2500-2690MHz) 也是没有办法的选择。但这样一来，由于该频段的频率较高，单个基站的覆盖范围变小，未来运营商势必建设更多的基站，其建网成本将有所提高。

他预计，如果与被广电和军队使用的 700MHz 以及被 GSM 使用的 900MHz 频段相比较，2.6GHz 频段的建网成本将翻番。

但顾翔认为，对于设备商来说，无论如何，中国 TD-LTE 市场的启动对整个产业链都具有加速推动的作用，在此之前，尽管全球多个运营商已经开始 TD-LTE 的建网，但规模比较有限，“运营商投资小，对设备和终端厂家的现金流会带来压力，因此也不敢投，而中国市场的大规模投资是产业链正循环的开始”。来源：2012-10-18 21 世纪经济报道

[返回目录](#)

【中国电信】

中国电信有望使用 TD-LTE

三大运营商将拿到哪一个制式的 4G 牌照？除了中国移动答案肯定是“TD-LTE”外，中国电信和中国联通迄今仍不清楚。日前，在迪拜的国际电信联

盟大会上，工业和信息化部(下简称“工信部”)官员却透露了一个重要信息：TD-LTE 频率将达 190MHz。这无疑让上面问题忽然间明朗化。

分析普遍认为，工信部分配给国产 4G 标准 TD-LTE 的频率远超想象，这意味着除中国移动，至少会多一家运营商使用 TD-LTE。业界认为，不论从技术升级角度，还是从支持国产标准角度看，中国电信使用 TD-LTE 可能性正大幅攀升。

频谱设定超预期

拥有无线频谱资源的数量和质量对 4G 发展至关重要。那么国产 4G 制式 TD-LTE 将能享用多少无线频谱资源？答案远远超过了业界想象。2012 年世界电信大会期间，在“TD-LTE 技术与频谱研讨会”上，中国工信部无线电管理局副局长谢存表示，工信部已决定将 2.6GHz 频段的 2500-2690Hz，全部 190MHz 频率资源规划为 TD-LTE 的频谱。

鉴于此前完全没有预测到 TD-LTE 会获得如此丰富的频谱资源，该消息一出，国内通信业界一片哗然。据记者了解，目前中国移动、中国电信、中国联通拥有的 3G 频谱资源分别为 35MHz、30MHz、30MHz，总共不过 95MHz。这意味着 190MHz 的 TD-LTE 制式 4G 频率频率足够全部运营商使用。

“未来 TD-LTE 的频谱竟高达 190MHz，显然不是要分给一家运营商独享的。”一位业内人士如此评论说。

“三上二”成定局

既然 TD-LTE 频率如此多，那么哪一家运营商将和中国移动一起并肩作战，建设 TD-LTE 网络呢？分析认为中国电信的可能性极高。

有技术专家认为，目前中国电信运营的 CDMA 制式 3G 网络并无明确的 4G 升级路径，这意味着它既可向海外广泛应用的 FDD-LTE 制式升级，又可向中国标准 TD-LTE 升级。但从支持国产标准的观点出发，有关部门没有理由让中国电信这家具备强大宽带固网的运营商去升级 FDD-LTE 网络。

与中国电信不同，中国联通 3G 时代使用 WCDMA，而向 4G 发展必然向 FDD-LTE 升级。在工信部透露 TDD-LTE 频谱规划后，业界就有传闻称，中国联通可能获发 FDD-LTE 的频谱和资源。

“3G 制式有 TD-SCDMA、CDMA2000、WCDMA 三种，但成熟的 4G 制式则只有 TD-LTE 或 FDD-LTE 两种选择。”艾媒咨询董事长张毅认为，目前三大运营商中至少两家将上 TD-LTE 已成定局，“剩下的变数，仅仅是 TD-LTE 的运营商是两家还是三家的问题。”

试验城市明年过百

“尽管 TD-LTE 起步慢于国际上广泛应用的 FDD-LTE，但近期发展却非常迅速。” 战国策咨询首席分析师杨群表示，鉴于中国人口庞大，因此只要中国移动和中国电信两家运营商合力，短时间内迅速赶超 FDD-LTE 并非不可能。

对于 TD-LTE 的后劲，中国移动高管表示有信心。中国移动副总裁赵吉斌近日表示，中国移动 2012 年 TD-LTE 基站建设将达到 2 万个，网络覆盖 13 个城市，现有的 20 万个 TD-SCDMA 基站将平滑过渡到 TD-LTE。他预计到 2013 年，“TD-LTE 基站将超过 20 万个，实验城市将达超过 100 个”。

此外，赵吉斌还表示 TD-LTE 国际化速度很快，截至 2012 年 9 月，全球范围内已有 11 家运营商开通了 12 个商用 TD-LTE 服务，有 24 家运营商共签署了 31 个 TD-LTE 商用合同，超过 29 家运营商明确 TD-LTE 商用计划，全球已经开通的 TD-LTE 实验网超过 53 个。

TD-LTE 发展瓶颈仍在终端

国产 TD-LTE 制式希望赶超海外广泛应用的 FDD-LTE 制式，瓶颈在哪里？

可以肯定的是，瓶颈并不是在网络。目前中国移动在全国已经拥有超过 20 万个 TD-SCDMA 基站。这些基站均可透过软件升级，变身为 TD-LTE 基站。不论是 中国电信或中国联通，按照“共建共享”的原则，在有关部门的协调下，可直接使用这张使用率不太高的网络。

不过在手机终端方面的情况则复杂得多。由于 TD-LTE 起步晚，记者了解到，截止目前全球仅有 10 家厂商发布 TD-LTE 产品，20 家芯片厂商推出 TD-LTE 产品。根据近日 TD 产业联盟提供的资料显示，从 2012 年年底到 2013 年上半年，TD-LTE 终端产品还将以数据卡等为主，2013 年下半年才能陆续出现 TD-LTE 智能手机的友好用户测试。TD-LTE 智能手机的真正成熟要等到 2014 年以后。相反，FDD-LTE 智能手机终端却早已成熟，其典型代表就是 iPhone5。

因此，要么国际大厂商能提供媲美 iPhone5 的 TD-LTE 终端，否则难以吸引用户尝试。

值得高兴的是，国内对 4G 的研发能力似乎正不断提高。近日中移动首次展示了支持 5 模 (LTE-TDD/LTE-FDD/TD-SCDMA/WCDMA/GSM)、11 频 (Band38/39/40/41/3/7/34/1/2/5/8)、具备全球漫游能力的多模多频段产品样机。

TD-LTE 的终端瓶颈如何破解？国内运营商如何解决这个决定 TD-LTE 网络生死的问题，让我们拭目以待。来源：2012-10-23 信息时报

[返回目录](#)

中国电信亮相 2012 年世界电信展

近日，中国电信集团有限公司在阿联酋迪拜举行的国际电信联盟 2012 世界电信展亮相。作为参加此次世界电信展的惟一一家中国基础电信运营商，中国电信参展的主题为“创新、开放、合作、共赢”，旨在通过中国电信环球网络、一站式服务、通信外包以及 IDC、云计算等新业务为主的介绍，展示中国电信的整体实力与良好的国际形象。同期亮相的还有中国通信服务股份有限公司，这家由中国电信控股的中国通信建设最高水平的“国家队”，首次参加国际电信联盟世界电信展就吸引了海外媒体的广泛关注。其参展将促进与国际先进运营商的交流，进一步提升服务国际市场的能力。来源：2012-10-17 北京商报微博

[返回目录](#)

中国电信终端“下乡”追逐末端渠道利润

三年前，刚刚开始做中国电信终端渠道的广东手机代理商胡灵(化名)就遇到了个问题，对于像她这样的“小代理商”，似乎拿不到特别好的终端价格。

一部手机，从生产厂家供货到零售商，中间往往要经过众多分销代理环节，不仅链条复杂、效率低下，而且销售利润被层层分割，到零售商手上时已寥寥无几。“我们当时算了一下，有时候一个月只卖 20 多台手机，一些上级地包商每台机的物流费就得收 20 元，这个价格挺难承受的。”胡灵对《第一财经日报》说。

也正因此，在三大运营商在各级市场纷纷开战的同时，农村市场往往被看成是电信运营商手机终端供货最难攻克的“最后一公里”。

通过山寨机渗透农村

“农村的消费能力其实也挺高，现在也有很多人开始用智能机了。”胡灵在广东某地县级市场做手机代理商已经有 9 年时间，对农村市场的消费习惯了如指掌。

大尺寸，能上网，牌子是中文的，当她讲起当地市场变化时头头是道，她告诉记者，现在不管是市级还是乡镇，都喜欢大屏幕的 4 英寸屏手机，不过和以往一样，对品牌的认知度还不是很高。

“在以往销量好的时候，一个手机柜台一天就能卖出 7-8 部山寨手机，利润在 100 至 200 元之间，但是现在 50 元的利润再抛去掉给导购的提成已所剩无几。”一地市级电信运营商市场部负责人说。

在胡灵看来，虽然农村市场并不是传统意义上的“香饽饽”，但各家运营商这几年正在逐渐渗透农村市场。2009年，中国电信提出“终端社会化”，并大力发展社会渠道，而目前一个月终端的销量达到600万个。中国联通也在农村开展“流动服务车”，而中国移动依然在传统渠道占据着末端市场最大的份额。

胡灵告诉记者，电信近年来对农村市场的投入非常大。“以不同制式的同款手机为例，电信的手机定价往往比其他手机便宜10%~20%，而且，电信近年来对终端的奖励政策也很多，对不同的手机厂家产品有不同的扶持政策。以一款3.5英寸屏的机器为例，厂商的供货价300多元，但运营商的补贴有时候可以达到100到200元。”

“山寨机有自己的优势，因为运营商的补贴，消费者存几百元话费就可以得到一部功能齐全的品牌手机，消费者相当于每个月并没有额外多花话费。”胡灵说。

小额直供模式

有了政策和市场，对于胡灵来说最难解决的就是渠道的问题。

以往，对于像她这样每次只拿几台手机的“小代理商”，供货主要是通过地包商进行，但因为不是集中订货，每次的量也不是很大，所以物流成本很高，一些机型按照物流成本算下来要20元一台。而且如果有需要维修的机型，退换起来非常麻烦。

为了解决这个问题，从2010年2月，中国电信在内部成立“小额直供模式”专项工作组，并成立了一个专门为五六线市场服务的终端采购平台“佰客网”，通过统一的平台，乡镇下面的一些小代理商可以在平台上随意选购不同品牌不同厂商的手机产品，简化自己的采购流程，并且同样获得电信的补贴和奖励政策。

“这个平台相当于一个广东省的省级终端合作商，价格比传统拿货渠道便宜10%以上。”胡灵现在每天都通过这个平台进货，每次进货的量保持在几台左右。“主要备足三天就可以。”

从2010年实行开始，中国电信的佰客网在两个月内为韶关电信新拓展乡镇社会网点零售客户50家，一年内就帮广东电信成功拓展了3000多家线下零售门店作为其终端渠道。来源：2012-10-18 第一财经日报微博

[返回目录](#)

中电信股东大会通过收购C网 据称上半年净利5亿

中国电信香港上市公司已于近日举行的股东特别大会上通过了向母公司收购CDMA网络的决议，如果一切顺利，有关交易会于年底前完成。

此前，中国电信香港上市公司已与母公司中国电信集团签订收购协议，计划以 845.95 亿元收购母公司除西藏自治区之外的 30 个省、市、自治区的若干 CDMA 网络资产及相关负债。

据悉，有关收购价最后可能作出调整，但不超过 30 亿元人民币，再加上约 300 亿元人民币负债，实际总代价约 1176.27 亿元人民币。中国电信董事长王晓初 8 月时指，中电信已预备首期资金支付，余下将分 5 年支付，暂无股本或债务融资需要。

2008 年之前，C 网由中国联通经营，由于亏损，中国联通始终不敢将 CDMA 网络纳入上市公司，而现在中国电信终于实现了这一目标。

由于中国电信的移动业务快速拓展，收入大幅增长，租赁费用已经增加到了 183 亿元。上市公司收购母公司的 CDMA 资产后，能节省大部分的租赁费用。收购完成后，除节省租赁费用外，折旧及维护费用也都会减少。

据透露，中国电信 CDMA 网络于 2012 年上半年已转亏为盈，实现了 5 亿元的净利润，这是中国电信香港上市公司收购 C 网的根本原因。

也有研究报告指出，收购 CDMA 网络有助小幅提升中国电信的短期盈利能力，但长期看由于巨额的资本开支，将对公司的经营能力提出更高要求。来源：2012-10-18 新浪科技微博

[返回目录](#)

【中国联通】

中国联通为 3G “负债”

中国联通近日发布公告称，将于 10 月 24 日发行 2012 年度第三期短期融资券，融资 80 亿元人民币。就在前一天，联通宣布将于 10 月 23 日发行 2012 年度第二期短期融资券，融资 150 亿元人民币。

“对于收入达千亿级的企业来说，融资规模还是非常小的。”中金公司分析师陈昊飞对《第一财经日报》表示，目前还属于基础建设的高峰期，可以看到这两年中国电信和中国联通对 3G 的投入一直很大，现金流为负数，还没有到回报期，新债还旧债是很正常的一个现象。

记者了解到，在此前的贷还债务中，中国联通待偿还公司债券余额为 70 亿元，待偿还中期票据余额为 150 亿元，待偿还短期融资券余额为 230 亿元，待偿还超短期融资券余额为 150 亿元。

中国联通称，此次募集的资金中 50%将会用于补充公司本部在业务运营过程中对营运资金的需求，重点满足 GSM 业务、3G 业务、固网宽带业务等业务运营对营运资金的需求。

根据公告，从 2009 年末至 2012 年 6 月末，中国联通的营运资金分别为 -1812.78 亿元、-1654.02 亿元、-1845.69 亿元和 -1939.45 亿元，流动负债分别为 2189.26 亿元、2147.63 亿元、2348.63 亿元和 2480.64 亿元。

而剩下的 50%将会用于偿还银行贷款。截至 2012 年 6 月末，中国联通长期借款(含一年内到期的长期借款)为 192.24 亿元，短期借款为 250.19 亿元。

“从 2011 年开始，联通的 3G 促销成本在增加，2G 网络建设、宽带提速等都需要花钱，运营缺口大。随着 3G 竞争趋于激烈，作为一个企业，通过银行债，维持运营利润是一个常见的手段。”电信业分析师付亮对记者表示。2011 年，中国联通共发行了七期融资券，共募集资金 620 亿元。

业内人士指出，对于运营商而言，发行债券，特别是短期融资券的发行利率一般远低于同期银行贷款利率，从而大大降低发行企业的财务成本。而且短期融资券发行期限企业可以自主决定，不用受到银行授信政策调整的影响，进而提高资金的使用效率。

此前，中国电信也通过发行两期短融券补充公司的营运资金，包括加大 IT 服务及应用、移动网络运维及宣传、号码百事通、互联网应用等业务运营的资金需求。

“中国联通一直是三大运营商中最缺钱的，从 2011 年年初到 2012 年年底，对于联通来说必须尽快把网络建设做上去，但把钱合理分配也是件难以平衡的事情，到处都需要用钱。”付亮表示，相比于发展的情况，联通在 2011 年的投资上还是显得过于保守。

此前，中国联通称，将在移动网络、宽带和数据网络、传送网络等项目上加大投入，未来三年计划总体投资规模为 2490 亿元，其中 2012 年、2013 年、2014 年分别计划投资 1000 亿元、750 亿元和 740 亿元。

“目前已经加大了对终端的投入，下半年主流配置的智能手机价格已跌破 800 元。目前公司已将增长突破口放在入门级用户身上，在相应的合约计划上，联通锁定 800~1500 元的机型。”一地方联通相关负责人对记者表示。

“无论是加快提速，还是降低智能机价格，实质都是想在 3G 大战中拔得头筹。”业内人士指出，2011 年以来，在三大运营商的推动下，智能手机的价格一降再降，流量大战已经开打。

2012 年前八个月，中国联通拥有最多净增 3G 客户，市场占有率达 33.1%。但在终端上，中国电信的 CDMA 2000 制式的智能手机产品种类也在不断增加，3G

业务已经能够与联通分庭抗礼。而略处下风的中国移动 3G 业务，2012 年将迎来大量新终端的面市，产品种类覆盖高中低各档位，特别是入门级 TD-SCDMA 手机 2012 年新品迅速增长。

“3G 业务的折旧及摊销、网络运营及支撑成本和销售费用，特别是 3G 终端补贴费用增长较快，给联通盈利带来了一定的压力。”付亮表示，至少在 2012 年年底，这个情况不会改变。来源：2012-10-19 第一财经日报微博

[返回目录](#)

联通降低部分版本 iPhone 合约价

即日起，中国联通全面启动 iPhone 4 8GB 和 iPhone 4S 16GB 存费送机合约计划优惠促销。iPhone 4 8GB 合约购机总价调整为 3699 元，降幅达 1300 元。iPhone 4S 16GB 合约购机总价调整为 4899 元，较之前合约价格下降 981 元。

中国联通此次调整优化后的合约套餐仍分为 10 档，其中部分套餐“0 元购机”门槛也有所降低。如 iPhone 4 8GB 签约在网 24 个月“0 元购机”的门槛从原来的 286 元套餐降至 226 元套餐，签约在网 36 个月的“0 元购机”门槛从原来的 186 元套餐降至 156 元套餐。同时，iPhone 4S 16GB 签约在网 36 个月“0 元购机”门槛从此前的 286 元套餐降至 226 元套餐。

此举无疑是给 iPhone 5 让步，据 3C 产品认证平台公示显示，苹果 iPhone 5 已经通过我国的 3C 认证，分别对应的网络制式为 WCDMA 和 CDMA2000 网络。中国联通高层也表示，联通版 iPhone 5 年底肯定能引入，目前已在多省推出 Nano-SIM 卡免费更换服务。来源：2012-10-17 北京商报微博

[返回目录](#)

联通 3 个月内再度发债券融资 150 亿元

根据中国联通的公告，其将于 10 月 23 日发行 2012 年度第二期短期融资券，融资 150 亿元人民币。

这种联通 3 个月内第二次发行巨额债券。此前联通于 7 月 11 日发行人民币 150 亿元 365 天期短期融资券。其中一半用于偿还银行借款，这反映了多年来联通利润率低、资金不足。

此次中国联通公告称，本期短融券发行金额 150 亿元，期限 365 天。

中国联通资金一直不足，赢利能力偏弱。中国联通曾预计，2012 年资本开支将高达 1000 亿元，其中，拓展 3G 网络的基建设施计划支出达 355 亿元。在这

种情况下，联通资金必然紧张，借新债还旧债就成必然。来源：2012-10-17 新浪科技微博

[返回目录](#)

联通 4G 频率规划曝光：与 3G 共用可平滑过渡

在工信部透露 TDD-LTE 频谱规划后，知情人士透露了中国联通可能获发的 4G 牌照和频谱资源，据悉，中国联通将获得的 4G 牌照为 FDD-LTE，而使用的 4G 频率将可与 3G 共用，这样将有利于联通 3G 向 4G 平滑过渡，对联通对 4G 非常有利。

据悉，中国联通可能将获得的 4G 频段为 1.8GHz 和 2.1GHz 频段 $2 \times 60\text{MHz}$ ，这是目前并未使用的频段，频谱资源也比较丰富。而更重要的是，国家可能允许该频段既用于 3G，又用于 4G。

而中国联通在近年来采购的 3G 设备上也已做好准备，只需要软件升级就可过渡到 4G。因此，业内认为 4G 时代将继续对联通有利。

不过，目前尚无法确定 1.8GHz 和 2.1GHz 频段 $2 \times 60\text{MHz}$ 这 120MHz 是否全部归拨给联通，因为中国电信也一直希望上 FDD-LTE，而并不希望上 TD-LTE。

而几天前，工信部相关负责人已透露，我国已经决定将 2.6GHz 频段的 2500-2690MHz，全部 190MHz 频率资源规划为 TDD 频谱，规划的 TD-LTE 频谱多达 190 MHz，不可能是只分给一家运营商使用，这样的话，很可能中国电信要使用 TD-LTE 频谱资源，从而在 4G 时代上 TD-LTE。来源：2012-10-19 新浪科技微博

[返回目录](#)

联通 9 月份新增 3G 用户 318 万 累计达 6686 万

中国联通今天发布 9 月份运营数据，当月新增 3G 用户 317.7 万，累计用户达 6686.3 万户；新增 2G 用户 24.2 万户，累计 1.62624 亿户。

固网业务方面，本地固话用户新增 21 万，累计为 9262.1 万户。宽带用户则新增 66.9 万户，累计 6265.1 万户。来源：2012-10-19 新浪科技

[返回目录](#)

联通年内发债累计达 380 亿元 弥补资本开支缺口

根据中国联通的公告，其将于 10 月 24 日发行 2012 年度第三期短期融资券，融资 80 亿元人民币。

就在前一天，联通宣布将于 10 月 23 日发行 2012 年度第二期短期融资券，融资 150 亿元人民币。此前联通于 7 月 11 日发行人民币 150 亿元 365 天期短期融资券。整体看来，中国联通经过三期短期融资一共从资本市场募集资金 380 亿元。

业内人士指出，与另外两家运营商相比，中国联通的盈利能力和现金流一直偏弱，而 2012 年资本开支将高达 1000 亿元。其中，拓展 3G 网络的基建设施计划支出达 355 亿元。但需要指出的是，中联通投入重金打造的 3G 网络，要到年底才能实现盈利。来源：2012-10-18 中国通信网

[返回目录](#)

制造跟踪篇

【中兴】

中兴巨亏欲开源节流“过冬”

作为一家拥有上万名员工的通信企业，中兴通讯目前正处于多事之秋，可谓一波未平一波又起。就在中兴与华为在美国遭到“封杀”事件还未平息之时，中兴方面日前发布的一则消息又掀起了新的波澜。

10 月 15 日，中兴官网发布的前三季度业绩预告显示，中兴通讯 2012 年前三季度营业收入较 2011 年同期有所增长，而归属于上市公司股东的净利润同比下降 254.42%—263.78%，亏损额为 16.5 亿元至 17.5 亿元。

中兴前三季度亏损的消息次日即引发其股票跌停，有业内人士分析，短期内其股票还可能继续下跌，但从长期来看，作为蓝筹股的中兴依旧值得关注。

在公告中，中兴方面通过对国内、国际市场的分析解释前三季度亏损的原因。中兴通讯表示，国际市场方面，受全球经济走弱的影响，海外运营商投资放缓，加上过往的低毛利率合同在本季度集中确认，三季度毛利同比有较显著的下降，而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。国内市场方面，运营商集采模式的改变对公司收入确认方式造成了较大影响，而受运营商投资结构和周期变化的影响，中兴通讯相应的营收规模有较大幅度的下降。

针对中兴业绩的亏损，中投顾问 IT 行业研究员王宁远告诉本报记者，中兴出现业绩大幅下滑并不意外，其出现严重亏损状况一方面是因为全球宏观经济萎靡不振导致的行业利润大幅下滑，一方面是因为中兴正面临运营商设备投资的减缓、运营商收入确认方式的改变等因素。

为扭转自身面临的颓势，中兴方面目前正积极采取措施。据本报记者了解，目前公司管理层已经在公告中对经营结果表示歉意，并宣布采取集体降薪措施。公告中，中兴方面表示将在第四季度中做出战略调整，其策略主要集中于提高订单盈利性、内部费用控制、裁撤无法扭转代表处、人员结构性调整等方面。

中兴某驻外员工则向本报记者透露，中兴方面在发布报告之前已经采取相关措施，据其介绍，中兴各海外代表处都在缩减开支，还将能够远程办公的人员调回国内以节约费用。此外，一些外籍员工也因加薪要求被拒绝而纷纷离开中兴。

中兴上述举措能否解其“燃眉之急”，有业内人士对此分析认为，通过减薪、压缩开支之外，中兴加强运营管理和内部控制、降低运营成本、人员结构性调整等措施或许将会起到一定的作用。不过，更重要的应该是集中于战略方面的调整。

据了解，中兴方面也在尝试对其战略做出调整，其管理层日前表示，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。

恰恰就在业绩报告发布当日，中兴对外宣布，将承担中国移动在北京、天津、广州、深圳和沈阳五大城市的 TD-LTE 网络建设，而在目前中国移动已投资建设的 LTE 项目中，中兴是其第一大 LTE 设备供应商。

此外，中兴公关部相关负责人对媒体表示，中兴 2012 年在管理上将有所改进和创新，如加强对成本的控制、降低运营成本、调整架构，以市场研发产品为主，导向性更强。

中兴上述一系列举措能否收到成效，有业内人士对记者表示，需静观其变。
来源：2012-10-18 中国经济时报

[返回目录](#)

中兴通讯再成百只基金梦魇

随着本周中兴通讯 2012 年前三季度巨亏逾 20 亿元消息的发布，此前被机构大爱的中兴通讯股价大跌，算上上周五的三个交易日里累计跌幅近 20%，而根据基金 2012 年二季报，共有 46 只公募基金重仓该股，它们很可能因此而损失惨重。

中兴通讯发布的 2012 年三季度业绩预告显示, 公司 2012 年三季度归属上市公司股东净利润亏损约 20 亿元, 同比下降约 768%。这一巨额亏损大大超出市场预期, 业绩预告当日便引发市场抛售、股价跌停。

颇具玩味的是, 就在巨亏公告发布前, 相当一部分研究机构和研究员显然始料未及, 表现较为明显的是中金公司和申银万国, 其中中金公司一改此前的“推荐”评级, 连夜将中兴通讯的投资评级下调至“中性”。

公开数据显示, 在持有中兴通讯的机构中, 基金的数目是最多的, 二季度末有 157 只基金持有该股, 但合计持股数量并不多, 为 4.1 亿股, 占流通股的 14.68%。其中基金二季度加仓了 1.17 亿股, 109 只基金是 2012 年二季度才买入该股的。撇开被动的 62 只指数型基金, 仍有 95 只主动型基金也在二季度末配置了该产品。持股数量较多的基金公司有易方达、富兰克林、工银瑞信等基金公司。其中, 易方达深证 100 交易型开放式指数基金持有股数最多, 超过 3210 万股。此外, 持有 1000 万股的银河行业优选成为重仓中兴通讯比例最高的基金, 该股在其二季度净值占比达到了 7.51%。

虽然目前基金最新公布的资产组合数据来自 2012 年二季报, 该数据距今已过去三个多月, 可能不少基金已进行了不小的持仓调整, 但公募基金的调仓能力再度引发了基民们的广泛质疑。“2012 年以来全球设备商业绩疲软早已显现, 再加上中兴通讯 2012 年以来国际业务屡遭障碍, 在此背景下, 公募基金依然大举增持买入, 只能说很多基金经理的研究工作做得太不到位了。”有基民在股吧里不满地指出。而以 2012 年 6 月 30 日中兴通讯的市值计算, 如果公募基金一直持有该股, 每股损失超过 5 元。

在接受媒体采访时, 一家重仓持有中兴通讯的投资总监表示, 中兴通讯三季度亏损超预期, 主要原因可能是三季度本来就亏损, 恰逢行业景气度又不好, 于是公司把历史包袱集中在三季度释放, 造成大幅亏损的局面。尽管短期风险仍存, 但也有基金经理表示, 如果中兴通讯这次受业绩亏损影响大幅下跌, 一旦股价企稳, 明年可能存在投资机会。来源: 2012-10-17 北京商报微博

[返回目录](#)

中兴预亏: 4G或成“翻身”机会

媒体都用“巨亏”来形容中兴通讯(下简称“中兴”)2012年第三季度的财报。

这并不为过，虽然只是一个“预警”，但从中兴的声明中可以看到，其营业收入同比下降约 13%，毛利率从 2011 年同期的 32% 下降约 13 个百分点至 19%，亏损在 16.5 到 17.5 亿元之间。如果换算成百分比，这的确是“惨不忍睹”。

因此，10 月 15 日一开市，中兴便“一字跌停”。

中兴的解释是“部分国际项目工程进度延迟，以及国内运营商集采模式对收入确认的综合影响。”不可否认的是，随着 3G 网络的饱和，通信设备正进入一个瓶颈期，整个行业出现下滑。而中兴通信在 2011 年 Q4 迎来了一次井喷之后，2012 年的前两个季度都处在颓势之中，很大一部分原因都来自于外部环境。

但一个值得推敲的细节便是，大部分的投资机构并没有因此而调低中兴的评级，湘财证券维持“增持”的评级，而民生证券也没有改变“谨慎推荐”的评级。

这都源于中兴在明年有可能出现的另一波井喷。

工信部部长苗圩于近期首度明确表示，“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时间”的表态。这给一众电信运营商打了一针兴奋剂，中国移动立马喊出要斥资 1800 亿元投资 4G，大规模的投资将适于 2013 年。

早在年初的世界通信展上，中国移动总裁李跃就明确了 4G 的发展路径，未来两年 TD-LTE 的基站数会达到 50 万个，这远远超出 3G 的发展速度。此外，包括中国联通、中国电信在内的其他运营商虽然没有明确的表态，但谁都清楚，它们都憋足了劲。

这对于中兴来说，实在是个翻身的好机会。运营商的大规模招标会持续多年，也就是说，未来几年，中兴都不会为业绩的事“发愁”。

通信行业专家项立刚(微博)也表示“并没有那么悲观”：“十年一轮回，2002 年也是 2G 建设基本完成，3G 尚未全面启动，冬天到来。但熬过冬天又会有一轮机会，只是当时中国企业规模小，抓个机会即可，而现在面向全球，所以负担重了。”

但这依然给中兴敲了警钟，通信设备行业是个强周期的行业，对投资的依赖太过明显，这也是中兴和华为都在大力推进转型的主要原因。“公司的业务过于单一，没有替代利润。”通信行业资深人士杨涛称。

中兴和华为几乎同时涉足终端市场，但中兴显然表现得相对“内敛”。虽然包括 BladeV880 这样的明星机型也曾创造过破百万销量的记录，但中兴在品牌塑造方面上，还需要有更多的动作。

这使得在低端手机市场的竞争上，中兴陷入了泥沼。中兴的理性之处在于并没有一下子铺开渠道，而是和电信运营商合作。但在千元智能机的市场上，越来

越多更具性价比的产品出现,使得中兴不得不降低自己的利润去迎合对手的过度竞争。

因此,中兴还没有足够的品牌溢价,而在通信设备市场低迷的情况下,智能终端也无法一下子扛起大旗。达到如此的量级,中兴需要更合理的商业模式,以改变通信设备行业往往“大小年”明显的现状。来源:2012-10-17 中国经济时报

[返回目录](#)

中兴通讯业绩预亏AH股背道而驰 扎推基金受伤

受三季度业绩预计巨亏的影响,中兴通讯股价连跌三日。10月16日,中兴通讯报收9.05元,跌4.23%,而股价最低触及8.63元,这是中兴通讯自上市以来的最低价。但中兴通讯H股则有所回升,盘中一度拉升大涨近6%,最终报收每股10.94港元,上涨3.60%。

业绩预亏

10月14日,中兴通讯发布前三季度业绩预告称公司前三季度预计亏损16.5亿~17.5亿元,相比2011年同期的盈利10.69亿元下滑254.42%~263.78%。第三季度亏损预计达到19亿~20亿元,相比2011年同期的盈利2.99亿元下降734.89%~768.30%。

对此,中兴通讯解释为公司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本公司收入确认的综合影响所致;2012年7~9月本公司总体毛利率较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,公司2012年1~9月营业收入较2011年同期有所增长,但总体毛利率较2011年同期下降。

亏损的消息出乎市场预期,但事实上,从2012年的中报可以看到,中兴通讯的利润构成已经与2011年同期相比出现了明显的变化。半年报显示中兴通讯上半年营业利润占利润总额的比例从2011年的53.72%变为2012年的-131.68%,中兴通讯解释,营业利润占利润总额的比例有较大幅度下降,主要是因为毛利率下降、财务费用增加所致。

而期间费用占利润总额的比例有较大幅度上升,达到1711.03%,2011年为797.86%,提高了913.17个百分点,中兴通讯解释为公司经营规模扩大,加大市场及研发投入所致。

营业外收支净额占利润总额的比例则有较大幅度上升，达到 231.68%，2011 年为 46.28%，中兴通讯解释为软件产品增值税退税收入增加所致。

扎推基金受伤

业绩预告的如此不理想，令投资者惊慌失措。10 月 15 日，中兴通讯 A 股一字跌停，机构疯狂出货，同时也令大量持有该公司股票的公募基金损失惨重。

中兴通讯一向是基金重仓股，Wind 统计数据显示，从全部持股明细来看，截至 2012 年二季度末，共有 157 只基金持有中兴通讯，合计共 4.1 亿股，期末持股市值则为 57.2 亿元。仅在 10 月 15 日当日，上述 157 只基金就浮亏逾 4 亿元。

业内人士表示，中兴通讯自上市以来一直比较稳健，这次突然出现巨额亏损，可能与近两三年来扩张速度过快有关。尽管中兴通讯短期内出现大幅调整，但如果其基本面和行业前景未出现变化，短期市场波动对长期投资价值影响不大。来源：2012-10-17 第一财经日报微博

[返回目录](#)

【华为】

华为承建全球首个 3.5G 商用网络

华为将建设全球第一个 3.5GHz 的 eRelay 商用网络。记者昨天获悉，该网络将于 2013 年在巴哈马启动建设，建成后主要用于为巴哈马皇家警察提供实时高清视频监控主要旅游区和商业区等。

华为此次与巴哈马电信合作，运用 eRelay 解决方案建设无线回传网络，在 3.5GHz 的 TDD 频谱上实时回传数以千百计的高清摄像头所拍视频，计划部署在巴哈马的主要旅游区、核心商业区、医院等区域，为当地警察局完善闭路电视监控系统，增强公众安全感，还可大幅节省总体成本。同时，这将为中国主导的 4G 标准 TD-LTE 发展带来应用示范。来源：2012-10-23 深圳特区报微博

[返回目录](#)

华为称美政府调查不影响其他海外市场业务

针对美国国会委员会调查其通信设备是否存安全隐患一事，华为方面表示，此举不会影响该公司在其他海外市场的业务。

本月初，美国众议院情报委员会发表报告，称由于安全原因敦促美国公司停止与华为和中兴的业务往来。

这一举动引起加拿大和英国竞相效仿，人们开始担心这是否会影响华为在其他市场的业务。对此，华为高级副总裁张春祥表示：“我认为不会有什么影响。”

张春祥说：“它们调查了 11 个月，从未考虑过华为提供的各种材料，最后还是得这样的结论。他们调查跟不调查没什么两样。”来源：2012-10-17 新浪科技微博

[返回目录](#)

【诺基亚】

诺基亚将停止开发塞班系统

当一名开发者试图向诺基亚反映最新一版塞班系统的漏洞时，诺基亚却透露，该系统今后将停止更新。

诺基亚在回复中说：“感谢你的改进意见，但塞班目前处于‘维护模式’，如果没有极好的商业理由，就不会增加新功能了。我们已经记下了你的想法，方便今后有机会推出新功能时使用。”

按照诺基亚的说法，塞班 Belle FP2 很可能是该系统的最后一个版本。来源：2012-10-17 新浪科技微博

[返回目录](#)

第三季度诺基亚中国手机销量同比下滑 64%

诺基亚第三季度财报显示，其中国市场手机销量同比下滑 64%。

第三季度，诺基亚设备和服务业务的运营亏损达 6.8 亿欧元，上一季度亏损 4.7 亿欧元，而 2011 年同期则盈利 1.7 亿欧元。

在中国市场，其手机销量较 2011 年同期下滑 64%，从 1590 万部降至 580 万部。诺基亚专门针对中国市场开发了 Lumia 手机的特别版，与中国电信合作销售，但效果不佳。

分析师上个季度指出，由于 Lumia 手机 4 月份才登陆中国，还无法弥补该市场 Symbian 手机销量的下滑。到了第三季度，诺基亚承认 Lumia 在中国销量不佳。该公司表示：“中国的净销售额下降主要是因为 Lumia 和 Symbian 手机的净销售额减少，这主要是由于竞争压力。而销量的下降主要是因为 Symbian 手机销量减少，这也反映了竞争压力。”

诺基亚中国净销售额为 2.78 亿欧元，同比减少 74%，环比减少 49%，下降比手机销量更为严重。

其它新兴市场也没有给诺基亚带来太多利好:中东和非洲手机销量下降 27%。亚太区手机销量下滑 7%;拉美地区销量下降 10 万部,但由于销售的手机型号价格较高,净销售额增长了 14%。

诺基亚股价周四上涨了 8 美分,尽管近几个月有所回升,但较 2011 年仍下跌 45%,当前 2.38 欧元的股价相比 2007 年 27 欧元的高位已是遥不可及。来源:2012-10-19 新浪科技微博

[返回目录](#)

诺基亚第三财季净亏损 12.7 亿美元 同比扩大

诺基亚今日发布了 2012 财年第三季度财报,营收为 72 亿欧元(约合 94.5 亿美元),净亏损 9.69 亿欧元(约合 12.7 亿美元)。

第三财季,诺基亚营收为 72 亿欧元,同比下滑 19%,略高于业内预期的 70 亿欧元。净亏损 9.69 亿欧元,不及分析师预期的净亏损 6.57 亿欧元。上年同期,诺基亚营收为 89 亿欧元,净亏损 6800 万欧元。

本财季,Lumia 智能手机销量降至 290 万部,低于上一财季的 400 万部。诺基亚曾是全球最大智能手机厂商,但自 2007 年苹果推出 iPhone 以来,诺基亚市值已损失了近 90%。

诺基亚表示,第四财季手机业务亏损将收窄。受该消息刺激,诺基亚股价上扬 3.6%至 2.28 欧元。2012 年至今,诺基亚股价已累计下挫 42%。

继续烧钱

截至第三财季末,诺基亚拥有净现金 36 亿欧元,低于截至 6 月底的 42 亿欧元。在过去的五年中,诺基亚的现金储备量已缩减 50%。标准普尔预计,2012 年年底将降至 30 亿欧元以下。此外,三大主要评级机构均将诺基亚的债务评级降为“垃圾级”。

由于消费者纷纷等待基于 Windows Phone 8 的新手机,Lumia 本财季销量降至 290 万部,略低于彭博社所调查分析师预期的 293 万部。第三财季,诺基亚智能手机销量为 630 万部,传统功能型手机销量为 7660 万部。相比之下,分析师预计智能手机销量将达到 684 万部,传统功能型手机销量为 7460 万部。

竞争激烈

诺基亚 2011 年宣布放弃塞班系统,转而采用微软的 Windows Phone 平台,但基于 Windows Phone 的智能手机未能成功阻止苹果 iPhone 和谷歌 Android 的领先优势。Gartner 数据显示,2012 年第二季度,Windows Phone 手机市场份额仅为 2.7%,而 iPhone 和 Android 设备合计市场份额高达 83%。

诺基亚最新产品 Lumia 920 和 820 在未来几周内将登陆美国和欧洲市场，诺基亚希望通过这两款产品来挑战 iPhone 5 和三星 Galaxy S III 等 Android 设备。
来源：2012-10-18 新浪科技微博

[返回目录](#)

【其他制造商】

三星搅局手机浏览器市场

随着移动互联网的快速发展，手机浏览器也成为兵家争夺之地。近日来，既有以 UC 浏览器为代表的独立手机浏览器企业，又有以 Safari 为代表的手机系统自带浏览器，更有以手机 QQ 浏览器为代表的互联网企业巨头，围绕着这一领域展开了激烈的争夺战。

近日，有消息称，三星正在开发基于 Webkit 的自有品牌手机浏览器，让其成为未来 Galaxy 系列产品中默认浏览器。从目前三星在手机行业的领军地位来说，业界认为三星推出自家手机浏览器将拥有很大优势，必将搅动整个手机浏览器市场的现有格局。赛诺统计数据显示，三星在上半年国内智能手机市场一直保持份额第一。

不仅是三星，深耕多年手机浏览器市场占据行业第一位的 UC 浏览器，与手机 QQ 浏览器的市场份额争夺战，曾引起业界一片唏嘘。多份市场调研报告显示，QQ 浏览器增势迅猛，紧随 UC 浏览器身后，而 UC 浏览器对 QQ 浏览器的市场份额表示质疑。无论是 UC 浏览器，还是 QQ 浏览器，都表现出前所未有对数据排名的在意程度。

而据易观国际最新发布的 2012 年二季度手机浏览器市场报告，2012 年二季度，QQ 浏览器以 40.3% 的比例占据市场份额第一位，UC 浏览器以 37.4% 位居第二。

除此之外，其他手机浏览器也不甘示弱。国内市场的“外来户”们也在频频发力。欧朋浏览器，作为对移动浏览器性能和用户体验提升有重要意义的 HTML 5 标准的发明人，仅仅一年的时间用户就增长了 3 倍。在国内市场摸爬滚打近十年的火狐浏览器也在不断改善性能，据悉，其开发商 Mozilla 正在研发火狐手机操作系统。另外，海豚浏览器近期也得到了高通的战略投资助力。

据中国互联网络信息中心 (CNNIC) 发布的最新报告，截至 6 月，中国手机网民的总规模为 3.88 亿。其中，手机浏览器用户规模为 2.78 亿，在手机网民中的渗透率达 71.7%。而据 Gartner 的有关报告，影响手机浏览器发展的重要技术点——HTML 5 在未来 5-10 年内将会走向成熟并在行业内普及，也就是说手机浏览器采用 HTML 5 技术将成为未来的潮流。

手机浏览器凭借其巨大的流量变现价值和商业营销价值，吸引了各大互联网企业、浏览器厂商甚至移动运营商剑拔弩张加入市场争夺战中。业内专家表示，无论是手机系统自带浏览器，或是互联网公司的产品，还是独立浏览器企业，如何为用户提供更优质的一站式上网服务，如何更好地提升产品体验，是手机浏览器产品生存的关键所在。来源：2012-10-17 北京商报微博

[返回目录](#)

HTC寻找突围之路：中国市场成驱动力

在“消费”了 Android 平台最早一波“混沌”的升势之后，HTC 看上去有些力不从心，连续四个季度出现利润下滑。

日前，据 HTC 公布的 2012 年第三季度财报显示，相较于上一季度 30 亿美元的营收，HTC 第三季度营收下滑至 23.97 亿美元。该季度的税后净利润也有所下降，为 1.33 亿美元。

HTC 正处于业绩最为疲弱的时期，其当季的利润同比锐减 80%，而 2011 年同期则是 HTC 盈利最为丰厚的一个季度。对此，有媒体不禁表示担忧，宏达电品牌之路走到了十字路口！

事实上，出身于代工行业的 HTC 在供应链一直处于弱势地位。而三星如今已经羽翼丰满，拥有从芯片、显示屏到处理器芯片、存储芯片、液晶屏等移动终端核心电子元件的设计和制造能力。“由于自行掌控着产品的主要零部件，三星手机具有相当大的成本优势，它的致命武器是对供应链的高度集成，从而影响竞争对手产品的上市进度。”一名业内人士认为，在一定程度上，三星手机得以快速发展也是受益于其对主要零部件的把控，从而保证其在价格、上市时间方面都能获得先机。

所以，意料之中，三星的增长势头依旧强劲，并且其 GalaxyS3 的销量有望在 2012 年年末突破 3000 万台，GalaxyNote2 的销量预计是上一代的两倍。其实，HTCCEO 周永明心里很清楚，“我们的竞争对手可以利用规模、品牌认知以及大规模营销预算，来做一些 HTC 无法做到的事情，公司过去两年的快速增长已经放缓。”

虽然单从这几个季度的财报数据来看，HTC 的成绩单并不乐观，但是不能忽略另一个问题，即随着全球经济衰退的影响，整个手机市场依旧萎靡。即便是最受追捧的苹果，成绩也同样不理想。据悉，苹果第三财季营收和净利润均未达到分析师预期。相比于 2012 年第二财季，苹果第三财季多个数据出现下滑，其中

第三财季苹果营收 350.23 亿美元，环比下滑 10.62%，净利润为 88 亿美元，环比下滑 24.1%。

另外，由于第二季度业绩惨淡，HTC 曾修改第三季度预测，将目标营收调整至 23.4 亿美元至 27 亿美元之间，并预测第三季度营收将下降 22%，结果基本刚好符合预期。

业绩的下滑并没有影响到 HTC 加紧自己的战略布局。2012 年年初，HTC 摒弃之前的“机海战术”，开始产品战略调整，定下了“精品战略”的路线，并推出 One 系列手机。“我们又在经历转型阵痛。” HTC 多名高管曾表示。

“季报或者年报，仅仅能体现企业短期的经营状况。它既不能概括企业的过去，更不能映射企业的未来。特别是在企业转换经营战略期间，财报往往都会非常难看，但这些并不会决定了企业的前景。”上述业内人士称。

在欧债危机不断深化的情况下，HTC 显然不能一再过度依赖海外市场，更需要在亚洲的智能手机市场尤其是中国市场上高速崛起。“HTC 将在亚洲市场大笔投入，计划在亚洲、欧洲、美国市场各占 30% 的市场份额。”周永明说。

据了解，自从发布 One 系列产品以来，HTC 在亚洲市场发展相对良好，其销量的增长符合预期。在中国市场上，2012 年第二季度 HTC 的出货量较上一季度增长 148%；并且在 1500 元以上价位智能手机市场中，HTC6 月占 16.0% 的市场份额，位居第二。据相关机构估测，第四季度，中国市场可能会占到 HTC 发货量的 50% 或更高。

毫无疑问，HTC 正处于命运的交叉口。而中国将成为 HTC 业绩增长的关键驱动力，甚至有可能是其扭转颓势的一个潜在的转折点。来源：2012-10-17 中国经济时报

[返回目录](#)

联想将聘百名MOTO前雇员在南京成立研发中心

昨天，负责联想智能手机业务的联想集团副总裁、移动终端事业部总经理陈文晖透露，联想计划从摩托罗拉(MOTO)中国招录 100 位手机研发人员，并且在南京成立研发中心。

作为之前摩托罗拉移动裁员的重灾区，摩托罗拉中国的裁员涉及北京、上海、南京、杭州、天津等地，其位于南京的研发中心更是一次性裁员 500 人。而这其中被裁的技术人员却引来了联想、三星、华为、HTC 等手机厂商的争夺。

陈文晖表示，目前联想已经“抢到”了 40 位 MOTO 工程师，还将进一步吸收前 MOTO 工程师，“目标定在 100 人左右”，而在招聘完成之后将“就地”组建

联想智能手机南京研发中心，负责安卓软件以及用户体验等方面的技术研发工作。

据了解，此次联想挖到的 40 位工程师当中，包括了研发出摩托罗拉旗舰产品——V3 手机的明星研发团队。中国移动互联网产业联盟常务副理事长兼秘书长李易表示，摩托罗拉在中国的研发中心一直被看做国内通信界的“黄埔军校”，之前其他公司想要挖人必须花很大的价钱，这次联想挖到一流的研发团队对联想的智能手机业务来说算得上是引进了一批实力颇强的内援。来源：2012-10-20 京华时报

[返回目录](#)

服务增值篇

[[趋势观察]]

未来能用手机操控汽车

在未来，汽车的驾驶通过手机或许就可以操控。澳大利亚昆士兰格里菲斯大学机器人实验室的科学家开展了一个“无人驾驶汽车”的计划，采用智能手机和雷达技术来操控交通工具，测试模型预计最早可以在 2013 年上路。他们将智能手机安装在汽车仪表盘上，摄像头对准前方的道路。手机通过安装在车内的激光雷达传感器与车的内部电脑进行联系的同时，也可以和另外一部车的智能手机联络。研究领头人 Jun Jo 说：“现在的硬件行业已足够完善，支持我们去做这个移动电话无人驾驶系统。”来源：2012-10-20 大洋网-广州日报微博

[返回目录](#)

4G时代到来 助力无线城市建设

中国的 4G 时代快来了，无线城市的设想又近一步。10 月中旬，在国际电信联盟 2012 世界电信大会上，工信部相关负责人表示，中国政府正加快 TD-LTE 规模部署，已经明确了 4G 相关的频谱规划。“中国已经决定将 2.6GHz 频段的 2500~2690MHz，全部 190MHz 频率资源规划为 TDD 频谱。”

分配充足的频谱资源，将为国内大规模发展 TD-LTE 提供保障与基础。根据工信部 2008 年分配给三大运营商的 3G 频谱资源，中国电信 cdma2000 分配的频率为 1920 至 1935MHz(上行)/2110 至 2125MHz(下行)，共 30 MHz；为中国联通 WCDMA 分配的频率为 1940 至 1955MHz(上行)/2130 至 2145MHz(下行)，30 MHz；

为中国移动 TD-SCDMA 分配的频率是 1800 至 1900MHz 以及 2110 至 2025MHz，共 35MHz。

而 TD-LTE 的频谱资源高达 190MHz，业内人士分析，应该会有两家运营商会分得 TD-LTE 频谱资源。4G 网络是无线城市建设所依存的基础平台，它理论速度可以达到 150M，超出 3G 网速数十倍，而 TD-LTE 是我国主导、中国移动运营的 4G 移动通信网络。来源：2012-10-19 北京晨报

[返回目录](#)

研究称 2014 年通讯芯片市场超 PC

据市场研究机构 IC Insights 近日预计，到 2014 年全球通讯芯片产值将超过个人电脑市场，成为全球最大芯片应用市场。

IC Insights 认为，2012 年通讯芯片产值可达 900 亿美元，相比 2011 年的 824 亿美元增长 9.2%；明年突破 1000 亿美元，2014 年达到 1144 亿美元，超过同期个人电脑市场的 1094 亿美元。

2014 年起仍将保持高速增长。2011~2016 年，通讯芯片市场复合增长率为 14.1%。

据统计，2011 年通讯芯片占芯片总产值 31.2%，个人电脑占 41.7%。来源：2012-10-19 中国通信网

[返回目录](#)

移动支付标准确立 发展进入快车道

移动支付标准的确立将减少行业发展的不确定性，使产业环节的潜在能力得以全面释放，手机厂商可以放心生产 13.56MHz 标准的近场支付手机，第三方支付企业也可以放心地运用这个标准进行产品开发，移动支付在中国将逐渐进入发展的快车道。

在中国金融认证中心主办的电子银行高峰论坛上，中国人民银行支付结算司副司长樊爽文表示，移动支付标准现在认同中国银联主推的 13.56MHz 标准。这也意味着中国银联与中国移动历时 3 年的标准之争落下帷幕。据了解，移动支付标准还需要几大部门会签，将于 2012 年年底正式发布。

业内人士认为，移动支付标准的确立将减少移动支付行业发展的不确定性，使产业环节的潜在能力得以全面释放，移动支付将逐渐进入发展的快车道。

实际上，移动支付发展的制约因素不止一个，其他诸如监管、盈利模式、安全等问题依然存在，这些问题不解决，移动支付的发展就始终存在隐患。

如何消除这些不利因素的影响，成为移动支付各方亟待解决的问题。

跨过标准这道坎

近几年，移动支付在中国凸显越来越热的趋势。

易观国际发布的报告显示，2011年中国移动支付用户数达1.87亿户，交易额达742亿元，同比增长67.8%；预计到2014年移动支付市场交易规模将达3850亿元，用户规模将达到3.87亿。

然而，快速发展的移动支付业务却受到了标准的阻拦。

中国人民银行副行长李东荣认为，移动支付规模化推广应用的前提和基础是技术标准的统一。而长时间以来，移动支付的标准一直未能确定，存在中国银联主推的13.56MHz标准与中国移动主推的2.4GHz标准之间的博弈。

据了解，中国银联主推的13.56MHz标准代表国际倡导标准，成熟度高、商用经验丰富，目前国内进行近场支付的终端大多采用这一标准制式；而中国移动主推的2.4GHz标准兼具刷卡功能，对手机终端没有限制，未来扩展性更好。

2012年4月，中国人民银行集合商业银行、中国银联、移动通信运营商等40多家产业相关方，成立了移动支付标准编写组。而在近日举行的电子银行高峰论坛上，樊爽文透露，移动支付标准现在认同中国银联主导的13.56MHz。

不过，中国移动主导的2.4GHz标准的大门也并没有完全关闭。樊爽文表示，通信标准模式不搞一刀切更好，推动一种技术的时候最好也为其他的标准留下生存的空间。

“移动支付标准的确立非常重要。”易观国际分析师张萌对记者表示，如果有两个标准，就会存在不同标准的适配问题，对于运营商来说会导致支付终端的重复配置，造成极大的浪费。而对于消费者来说，不同标准的存在也会带来使用上的不便。13.56MHz标准的确立，对整个移动支付市场的发展都将带来巨大的推动作用。

不少业内人士表示，标准确立之后，手机厂商可以放心生产13.56MHz标准的近场支付手机，第三方支付企业也可以放心地根据这个标准进行产品开发，标准越早确立对相关厂商越有利。

捋顺监管的头绪

相关数据显示，截至2012年6月底，我国手机网民规模达到3.88亿，占网民总数的72%。根据中国电子银行网及腾讯手机的联合调查，目前有51.9%的用户期待使用手机银行进行支付。

巨大的市场必然需要有力的监管，这样才能保证移动支付市场的平稳快速发展。

不过，易观国际分析师张萌表示，移动支付涉及通信和支付两个行业，中国人民银行与工业和信息化部都有监管职责，两者应该由谁占主导地位？双方在监管时出现问题应该怎样协调？对于记者的疑问，张萌表示，“相信双方都会本着推动移动支付行业发展的初衷来解决这些问题。”

也有银行人士提出另外的担忧。“现在银行为了吸引客户，手机银行业务都是免收手续费。但这不可能常态化，未来在做大交易量后肯定要收取一定的费用，而如何收取费用目前还没有具体的规范和办法。”同时，在移动支付运营方面也没有可靠的行业操作规范，只能靠不断的用户体验和测试使用来订立并完善规范标准，在这一摸索过程中必定使得移动支付应用存在一定的法律风险与经营风险。

业内人士表示，为了进一步开拓和发展移动支付市场，应对非银行商业机构进入移动支付市场制定准入标准，对商业机构、移动运营商、银行、支付平台营运商和认证中心的资格进行认定，规范他们的市场准入。

樊爽文表示，相关行政管理部门应当以谨慎的态度来规范移动支付这个巨大的市场，为移动支付服务市场和产业发展创造良好的外部环境。

中央财经大学银行业研究中心主任郭田勇(微博)表示，监管问题因涉及移动支付用户，需要在中国人民银行监管的前提下与移动运营商进行多方面沟通。

不可忽视安全与盈利

对于移动支付，消费者最关心的问题莫过于安全。这也是一个老生常谈的话题。

张萌表示，移动支付厂商和监管方都会对移动支付产品进行检测，以从源头上保证安全。“当然在运营过程中，移动支付的安全是动态的，并不是说一开始安全以后就都会安全，随着技术的进步，对于安全的保障也会不断发展。”

招商银行行长马蔚华建议，应将移动支付产业纳入国家重点扶持的产业，推动移动支付商业模式的创新，实现移动支付产业链上下游合作共赢，产业链各企业共同建立一道支付防火墙，将黑客阻挡在外，这样才能真正实现安全支付。

此外，也有专家表示，电子支付过程繁杂，操作时间长也是导致支付风险上升的重要因素。如果简化支付操作流程，缩短支付时间，便可降低支付风险。

而对于运营商来说，移动支付的盈利前景是他们必须认真思考的事情。

张萌表示，目前移动支付主要盈利模式有三种，即前向用户服务费、结算手续费和后向商户服务费。张萌指出，移动支付目前处于发展初期，以投入为主，首先受益的是终端厂商，而对于运营商来说，最主要的盈利方式还是手续费。

汇付天下有关人员表示，以创新为驱动、以应用需求为导向，探索成熟商业模式，从而带动产业发展是目前移动支付发展最鲜明的趋势。就移动支付的发展现状而言，技术和标准只是手段，成熟的商业模式和创新的行业应用才是移动支付产业化进程的核心驱动力。

中国银联移动支付项目组总经理徐晋耀认为，如果没有商圈资源共享就没有移动支付，封闭型的商圈无法满足移动支付环境下的需要。“各方独立发展用户，会导致用户群体割裂化比较明显，也会让用户对业务产生困惑，不仅加剧了竞争，某种意义上也会造成社会资源的浪费，只有提供差异化的业务，才能良性发展。”

来源：2012-10-22 中国高新技术产业导报

[返回目录](#)

卫星导航迎来黄金 5 年：位置服务将爆发式增长

10 月下旬，我国将再发射一颗导航卫星。这是亚太组网的最后一颗卫星，届时，16 颗卫星将初步完成北斗导航卫星网络，可覆盖大陆及大部分亚太地区。我国在生产领域和日常生活中严重依赖 GPS 定位的状况将产生变化。

北斗卫星导航系统工程副总设计师李祖洪在接受记者采访时提出：“北斗志在将中国用户从 GPS 手中抢回来。”他认为，到 2020 年，每个人的生活都离不开北斗。

位置服务，将迎来爆发式增长

了解卫星导航，每个人都能从中预见到未来生活的变化。“通过卫星导航产生的位置服务，具体到大众可以感知的方面，总结起来大概有 4 个——手上，网上，车上。这一产业发展，将有效带动地理信息业、遥感业、移动通信业、互联网业、计算机业、消费电子业、航天业等诸多关联行业的升级改造。”中国卫星导航定位协会常务副会长兼秘书长苗前军告诉记者。

在近日举办的首届中国卫星导航与位置服务年会上，与会专家给参会者描绘了目前通过卫星导航与位置服务已经能够达到的智能化生活。比如，当你抵达某个特定地点，可以给朋友或者自己留个“备忘”，一旦朋友或自己到达这个地点，会自动显示这个“备忘”；当你要买电脑，进入特定卖场后，手机将收到卖场所有与电脑有关的广告，还可以与附近所有同样想买电脑的人建立联系，进行交流，甚至临时组成一个团购小组。最容易理解的应用是，当有人身处险境时，会得到及时准确的定位和救援服务……

一个小女孩打开一本书开始阅读，书中文字里描写的场景慢慢展现在她眼前，立体逼真，小女孩禁不住用手去触摸。这时候，故事里的动画人物也开始站

立走动起来，甚至还飘出了烤面包的香味——这是中国工程院院士刘经南介绍的卫星导航增强服务的应用。新产品销售时，售货员可以在虚拟场景中介绍应用；在做手术时，医生可以对手术部位更加精确定位……

卫星导航与位置服务产业成为继移动通信和互联网之后的全球第三个发展得最快的电子信息产业的经济新增长点。这是参会者的共识。据中国卫星导航定位协会咨询中心数据统计，我国在这一领域的产值 2011 年接近 700 亿元，占全球的 7.4%。随着北斗卫星的不断完善，这一产业将会出现爆发式、跨越式、规模化、可持续性增长。

“今后 5 年，将是我国卫星导航与位置服务产业快速扩张的黄金发展期。”国家测绘地理信息局副局长李朋德说。

多网融合，颠覆传统生活模式

“手上，指的就是移动互联网；物上是指物联网；网上是指网络地图；车上则是指车联网。”苗前军认为，随着市场的成熟与发展，人们的生活也会发生更大变化。

卫星导航和位置服务融合了信息业、制造业、服务业等多行业，也成为智能手机等终端设备的必备功能，随着移动互联网生态圈的形成，基于位置的服务 (LBS) 必将给互联网、无线通信、物联网、车联网带来日新月异的变化，改变日常生活方式。

目前智能手机的普及速度已经远远超过了互联网，人们已经可以随时踏上旅途。因为位置服务可以让人们随时随地都能获取旅游、餐饮信息，了解自己的位置，搜索到酒店、航班，预测天气，掌握时政资讯，找到志趣相投的新朋友，购买到所需的商品，一切变得简单而便利。

据专家介绍，位置服务面向个人的服务主要有三个发展方向，即生活服务、社交、电子商务。LBS 的发展模式，一方面可以是与其他垂直行业的结合，比如旅游、餐饮等行业；另一方面是与社交的结合，基于位置的社交或是社区型社交，比如 LBS+社交+电子商务模式，将有很大市场。

目前正在有越来越多的传统互联网企业和初创企业进入这个市场。据估算，目前我国涉足卫星导航与位置服务产业的厂商与机构超过 7000 家，总投资规模达 500 亿万元。其中参与北斗终端研发的企业达到五六十家。

卫星定位，推动政府职能转变

LBS 不仅影响着公众生活，在对公车监控、食品源头追溯、防灾减灾等政府职能领域也有大展拳脚之势。

有了车联网，实现交通的智能化，道路的使用效率将大大提高，缓解城市拥堵的路况；有了公车的监控，每年政府几千亿的沉重负担将透明化，公车私用将被监控；有了物联网，物流成本也将大大降低，食品安全实现了源头可追溯……

2011年12月27日，我国北斗卫星导航系统正式提供试运行服务。2012年3月，广州市纪委曾通报了公务用车使用情况，自从采用公车管理系统后，全市999个单位共8360辆安装了北斗车载终端设备的公务车，每月每车平均行驶里程下降了28.5%。

车联网的意义还远不止于此。城市的应急救援和行业车辆运行监控，同样是智能交通发展的重点领域，不但可以车辆运营效率，更可以增强危险车辆的监管力度。中国机动车总保有量已经达到2.33亿辆，已成为仅次于美国的第二大汽车消费市场，有人预测，下一场终端争夺战即将上演。来源：2012-10-18中国青年报

[返回目录](#)

室内导航新技术：LED灯+智能手机组建通信网络

室内导航和定位服务将会创造广告和社交服务的新天地。然而，目前还没有哪种技术成为赢家。马萨诸塞州的一家创业公司提出了一种结合数码灯具和智能手机的全新方案。

想象这样一幅场景：你走进商场，想要买最新的iPad Mini、一件暖和的外套和一些杂货，于是你打开一款手机应用，让它引你到要去的地方，甚至还提供一些优惠券。创业公司ByteLight正在准备创造这种场景。它们用LED灯和智能手机创建追踪和指引顾客、定位商品和提供优惠的通信网络。

你可能会疑惑这里的LED灯有什么用。GPS在室外很管用，但到了室内就不太给力了。同时，虽然有一些公司在试图用无线网络进行室内定位，但常见的室内无线技术（例如Wi-Fi和蓝牙）又不太适合定位每个人的准确位置。

ByteLight的创意是：通过店内LED灯发出特别设计的光信号到智能手机的摄像头来自动追踪顾客的位置。为了实现这一目标，顾客的智能手机上必须安装ByteLight的软件，而且手机不能放在包或口袋里，每盏LED灯必须带有发送光信号的芯片。

ByteLight联合创始人兼首席技术官丹·瑞恩(Dan Ryan)说，这种光信号由独特的闪烁码模式组成，闪烁速度快到人眼无法看见。他表示，优秀的定位技术必须快速且准确，ByteLight的技术定位精度可达到一米以内，定位时间不到一秒。

LED灯内的芯片和检测光信号的软件还为提供定向广告或帮助顾客找到想要的东西开辟了道路。瑞恩说，这种芯片很便宜，对现有的所有智能手机摄像头都起作用。

瑞恩和另一位联合创始人兼CEO亚伦·加尼克(Aaron Ganick)还需要制定出商业模式。ByteLight不会提供芯片或销售装有芯片的LED灯，但它们可能会对LED灯厂商提供芯片设计收取许可费。该公司也不打算自行开发移动应用，而是提供开发这些应用的开发者工具，从而也能收取许可费。

目前ByteLight已建立一个内容管理系统，它能帮助零售商追踪智能手机并发布广告和其他消息。如果零售商缺乏创建和发布内容以及分析广告结果的专业技术，也可向ByteLight寻求帮助。

ByteLight的技术要想顺利实施，需要在LED灯厂商、零售商和应用开发商之间进行大量协商。加尼克说，定位技术或许能吸引LED灯厂商，因为它给了它们除节能和更换成本之外的另一个卖点。这也意味着ByteLight技术的采用速度取决于LED市场的增长情况。

追踪用户的移动并用广告轰炸他们会带来潜在的隐私问题。瑞恩和加尼克对这个问题很敏感，他们赶紧指出，顾客只要把手机放在口袋或钱包里就不会泄露自己的位置。来源：2012-10-20 新浪科技微博

[返回目录](#)

【移动增值服务】

国内航班明年起可上网打电话：网速可达百兆

昨天，中国民航局就“航空公司运行控制卫星通信实施方案”征集意见。该局拟定自2013年至2016年，国内全部民航客机分三个阶段安装卫星通信装置，这意味着今后国内飞机在客舱内可向旅客提供互联网、电报电话、实时电视等服务。

分三个阶段实现卫星通信

根据中国民航局就“航空公司运行控制卫星通信实施方案”确定的时间表，从2013年至2016年分为三个阶段：第一阶段是2013年上半年，所有航空公司应完成实施计划的制定及申报工作，并获得民航局认可，2013年下半年在计划经各地区管理局认可的前提下，航空公司应当开始按计划启动飞机卫星通信系统的加改装工作；第二阶段是2014年初—2015年底，方案全面实施；第三阶段是2016年年底以前，所有飞机都应当按要求全部完成加改装计划，满足运行控制通信联系要求。

中国民航局要求航空公司在第一阶段，根据本公司机队的实际情况，实现20%的飞机具备卫星通信能力；在2014年1月之后引进的新飞机都应具备卫星通信能力；在2014年底，机队总数45%的飞机应具备卫星通信能力；在2015年底，机队总数70%的飞机应具备卫星通信能力。

网速可达数百兆比特每秒

目前，机上通话、空中WiFi在一些国外航空公司已成为现实。中国民航局此次告诫航空公司，卫星通信与其他技术和系统结合，可以为航空公司提供丰富的航空信息服务。“地空宽带通信的速度可达数十兆甚至数百兆比特每秒，能为航空公司与航空器之间提供语音及大流量数据通信业务，也可以为飞机客舱旅客提供互联网、电报电话、实时电视等服务。”

据悉，卫星通信系统已经在航空领域得到广泛应用，我国正在运行的、新引进的飞机以及生产线上的飞机，均具备安装卫星通信的基本条件；国内外卫星通信服务商根据不同机型也提供了多样化的经过适航认证的机载卫星通信产品，并可根据航空用户要求，制定适用的解决方案。

根据中国民航局统计，目前我国已有少数在国际航线和在西南高原地区运行的飞机装有卫星通信和地空数据链通信，而绝大多数在国内航线运行的飞机仅装有地空数据链通信系统和高频通信，国产飞机仅有高频通信。

截至2011年12月，中国民航全行业在册运输飞机1810架，其中：波音系列飞机838架，空客系列飞机758架，安博威飞机100架，国产飞机21架，其他飞机93架。

方便与运行中心语音联系

值得注意的是，中国民航局发布“航空公司运行控制卫星通信实施方案”，是想利用卫星通信系统，全面解决飞机与运行中心之间的陆空语音通信联系问题，快速提升运行控制能力。“航空公司需要建设独立于空中交通管制通信系统之外的，用于运行控制语音通信系统”。而为旅客提供飞机上的上网、通话服务，可能只是“副产品”。

随着我国机队数量和航空运输量的快速增长，面对空域紧张、复杂运行以及由于天气和流量控制等不利因素造成的航班大面积延误等问题，航空公司的通信联系和监控问题极大影响了航空公司运行控制能力的提高，安全压力日益增大。

与受限的高频、甚高频通信相比，卫星通信具有质量高、保密性强、干扰小、容量大、覆盖范围广和运行稳定等优点，是航空公司首选的运行控制通信手段。
来源：2012-10-17 新闻晚报

[返回目录](#)

【网络增值服务】

广州地铁将覆盖免费WIFI

市民在白云机场、北京路步行街等 42 个免费 WIFI 热点上网时，不再需要重复索取账号及密码。昨天，市科信局解读广州新型城市化发展“1+15”系列文件时透露，从 9 月开始，由广州市政府提供的重要公共场所免费上网服务，目前已实现“绑定一次”即可拥有“永久密码”。

使用 WIFI 无须重复登录

免费无线上网 WIFI 热点自 2011 年底开通后，不少市民大赞“很爽”，但也有人认为上网过程太麻烦。在 2012 年 9 月之前，进入有热点覆盖的区域后，使用者需要先登录“WIRELESS-GZ”的页面，输入手机号码，在手机收到含账号及密码的短信后，才能根据账号及密码登录。这种登录方式最大的问题是，每次离开 WIFI 覆盖区域，网络就会自动退出，如果要重新登录，又需要再次领取新的账号和密码。

据广州市科信局副局长吴奇泽介绍，与运营商协调之后，从 9 月起已经实现“绑定一次”即享“永久密码”，国内三家运营商（移动、电信、联通）的所有号码都能登录“WIRELESS-GZ”的无线网络，享受免费 WIFI 服务，而且无需反复登录。

昨天傍晚，记者来到上下九步行街进行体验。在上下九 160 号门牌前，记者使用手机搜索 WLAN，选中 WIRELESS-GZ 选项。进入登录页面后，点击“获取密码”，约 30 秒后收到一条含登录密码的短信。重返登录页面，输入手机号及密码，同时选中“下次自动登录”功能。断开无线网络后重新连接，可见网络自动登录到 WIRELESS-GZ，无须重复输入账号及密码。

年内将安装近 3000 个 4G 基站

此外，吴奇泽还透露，“正在与 3 大运营商在协商 3G 信号进入地铁的事情，并且已经取得了重大进展。”另外，地铁内还将覆盖免费 WIFI。

在无线网络建设方面，目前广州的另一个重点是推进 4G 网络的技术设备建设。“2012 年计划安装 2500 至 3000 个 4G 基站，所谓 4G 基站就是在原有的 3G 基站上进行技术升级。”科信局无线电管理处处长廖金成表示。

据了解，目前广州市科信局及市交委已联合运营商，在大学城环岛 381 路公交车打造 TD-LTE 体验试点项目，这也是省内首个 4G 公众体验项目。来源：

2012-10-19 信息时报

[返回目录](#)

北京地区WLAN免费延期至年底

北京移动宣布将原本持续到 2012 年 9 月底的免费体验活动延期至 12 月 31 日，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 20 小时/月的免费上网体验。

截至 8 月底，北京移动“WLAN 体验套餐”用户已突破 260 万。WLAN 无线上网，是指用户通过笔记本电脑、WiFi 手机等终端，在有 WLAN 网络覆盖区域内（即有“CMCC”标志的地方），实现网站访问、邮件收发、视频观看等应用。用户连接网络后，只需输入手机号和 6 位密码即能接入 WLAN，也可以在登录页面申请动态密码直接登录。

用户在开通 WLAN 免费体验套餐后，在 WLAN 信号覆盖范围内，如首都机场、部分写字楼、北京各大高校等地方，可以随时利用移动 WLAN 上网。来源：2012-10-17 北京商报微博

[返回目录](#)

天津滨海新区公交将实现WiFi全覆盖

经过几个月的安装、调试，天津滨海新区 36 辆 518 路公交车上的车载移动无线设备正式投入使用。这是天津滨海新区首条实现 WiFi 无线上网的公交线路，也是天津市首条将无线上网设备融入公交车运营的线路。

乘客使用手机、电脑等移动终端就可以通过车上的 WiFi 信号连接互联网，而且网速不会因车辆行驶受影响。除了 518 路 36 辆公交车，目前，已有 66 辆其他路线的公交车也已经开始安装相关设备。滨海公交将在最快时间内实现 64 条线路所有车辆 WiFi 全覆盖。来源：2012-10-18 中国经济时报

[返回目录](#)

我国渔政船全部装备“北斗”导航系统

记者从农业部南海区渔政局获悉，目前我国渔政公务执法船已全部装备由我国自主研发并提供相关服务的“北斗”导航指挥系统，有效增强救助渔民能力，在保障我国渔业安全方面发挥了重要作用。

农业部南海区渔政局信息处处长李平介绍说，2008 年农业部南海局正式启用北斗导航指挥系统以来，至今已共接到紧急报警信号有 200 多次。渔政船通过北斗系统对这些报警进行应急处理，极大地挽回了渔民的损失。

李平举例说，2012年5月，周边某国家突然出动武装船艇在南沙群岛海域袭击我国渔船，并将一艘渔船抓扣。这些信息通过北斗系统的短信迅速到达了渔政船后，渔政船通过北斗系统对船只进行定位，大大缩短了营救时间。在追击了6个小时后，我国渔政船成功拦截对方船只，将我国渔船救回。

据了解，目前的北斗系统已经具备了25米的定位精度。到2012年年底，该系统基本建成后，覆盖区域内的定位精度将达到10米，在整个亚太地区的导航精度将超过美国的GPS系统。来源：2012-10-22 重庆日报微博

[返回目录](#)

技术情报篇

[[视频通信]]

百视通净利润同比增 50% 新媒体业务增长强劲

百视通昨日发布第三季度业绩公告，公告显示，百视通1-9月营业收入为人民币14.46亿元，比上年同期增长50.85%；归属于母公司所有者的净利润为人民币3.92亿元，比上年同期增长50.29%。

受益于全国三网融合业务的继续发酵，百视通的主营业务IPTV业务处于高速增长期，并带动互联网电视、互联网视频、移动互联网等各项业务快速增长。

上半年百视通投入3000万美元投资风行在线，并提出“15秒广告”战略缩短广告时长，推动品牌广告投放ROI(投资回报率)大幅提升，收入较上一季度增长62%。

百视通还通过市场化方式提升业务和平台的核心价值，与海内外版权商加强合作，不断扩充新媒体版权库，IPTV、互联网电视平台独家播出英超、NBA等国际顶级赛事；参投发行各类电影、综艺节目，将触角延伸至上游产业链，丰富其整体盈利模式。来源：2012-10-18 新浪科技微博

[返回目录](#)

[[电信网络]]

TDD-LTE低频段频谱匮乏引业界担忧

工信部近日宣布将2.6GHz频段2500M~2690MHz，共计190MHz频率资源规划为TDD频谱，加上此前小灵通使用的1.9GHz F频段，TDD频谱资源甚为可观。

除此之外，工信部无线电管理局局长谢飞波表示，后续还会考虑将 3.6GHz 频段纳入 TD-LTE 的频谱规划之中。

频谱资源的丰富一方面大大推动了 TDD 全球生态发展，对近期和后续将要规划和分配移动宽带频率资源的国家起到了有力的指引作用，另一层面，也对国内 TD-LTE 产业注入了强劲能量。

在肯定上述利好的同时，一些专业人士也对 TDD 低频段的缺乏表示出担忧。

中国移动研究院院长黄晓庆坦言，希望更多的无线电频率，特别是 700~900M 之间的优质频率尽快发放给移动通信使用。

“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。”北京邮电大学教授舒华英近日在接受媒体采访时也表示，“和 2.6GHz 频段相比，目前广电使用的 700MHz 频谱更为理想。”

和 2.6G 频率相比，700M 穿透性好，少量的基站就可完成大范围覆盖，更适用于组建宏覆盖网络，包括室内室外的大范围宏覆盖。而 2.6G 频率传输距离不够，组网成本高，更适用于业务密集区的网络覆盖，提供小范围的大容量服务。

相比之下，频率更高的 3.6G 频谱更适合于 TDD 家庭基站的建设，相邻家庭基站可以通过选择不同的频点，调整发射功能，减轻相互之间的干扰。

在很多技术人士看来，TDD 网络比较理想的组网模式是：用 700MHz 组建宏覆盖基础网络，2.6GHz 组建业务密集区的大容量主力网络，3.6G 用于家庭基站、楼宇、业务特别大的区域的热点覆盖。

“700M 频段覆盖范围广，可以对高速移动提供好的支持，在 2.6G 和 3.6G 没有覆盖的区域和信号不良的区域，可以漫游到 700M 频段上，如果有高频段网络，则优先漫游到就近的高频段网络。”相关技术人士表示，“通过这种互补，实现 TDD 网络效率最大化。”来源：2012-10-18 飞象网

[返回目录](#)

分析称蜂窝基站处技术革命阶段 附属产品将增长

市场研究机构 ABI Research 公布的最新研究表明，蜂窝基站设计对于降低成本和提高效率的要求正促使远程射频头市场呈现快速增长势头，预计这一市场的产值将在 2017 年突破 10 亿美元。

蜂窝基站现正处于设计革命阶段。传统基站的结构是一套被安置在一个庇护所内的设备。这一设计现在已经过时，原因是其费用高昂，以及通向通信塔顶部天线的同轴电缆常常导致严重的功率损失。应对这种情况的解决方案是：“分布

式基站”——其中的射频部分(连同适当的处理和光纤接口)被置于安装在塔顶靠近天线处的防风罩内。

ABI 资深分析师阿迪亚·考尔 (Aditya Kaul) 指出：“降低运营成本现在尤其重要，因此远程射频头已经成为这些新型分布式基站不可或缺的一部分。远程射频头非常“聪明”：几乎均由软件控制，同时可以进行远程配置，在给定的空中接口系列内使用一些空中接口技术。”

ABI 研究部主管兰斯·威尔逊 (Lance Wilson) 指出：“不久前，人们还只把远程射频头当作基站子系统。但是现在，特别是随着正交频分复用 (OFDM) 技术 (如 LTE 和 WiMAX) 的问世，它们的使用变得愈加重要。服务提供商正在利用远程射频头 (作为独立产品购入) 升级他们的网络。这些因素有助于创造一个在收入和出货量两个方面均呈现高速增长的新市场。” 来源：2012-10-18 飞象网

[返回目录](#)

LTE频谱规划加速 4G进程 运营多网共存成定局

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。在近日举行的“2012 世界电信展”上，我国政府首次正式公布了 2.6GHz 全 TDD 频谱规划方案。无线电管理局副局长谢存表示“中国已经决定将 2.6GHz 频段的 2500-2690MHz，全部 190MHz 频率资源规划为 TDD 频谱。”

从明确牌照下发时间到频谱的具体规划，决策层推进国内 4G 的决心在进一步压缩 3G 发展时间窗。目前，运营商庞大的 3G 前期投入未收回，这一背景决定了未来国内运营 2G/3G/4G 多网共存的格局，由此也将给中国通信业带来一些新的思考。

4G 进程加速压缩 3G 时间窗

作为国产 4G 技术标准，自 2012 年以来，国家决策层对 TD-LTE 的扶持力度越来越明显，直接推动国内 4G 牌照发放时间提前，或在一年后左右发放。4G 牌照下发时间的明确对于中移动而言称得上是自 2009 年 3G 牌照下发以来，在移动领域最大的利好消息。

在 TD-LTE 商用之前，频段划分显得尤为迫切。此番 TD-LTE 频谱规划的明确更是令中移动振奋不已。在此前召开的“2012 新一代宽带无线移动通信发展论坛”上，工信部无线电管理局谢飞波局长已透露，国内 LTE 频谱规划将在一个月之内出台。谢飞波表示，2G 时代使用了 900MHz、1800MHz，3G 时代规划了 2.1GHz 与 2.3GHz。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。

中移动方面,从2012年下半年开始已全面启动TD-LTE网络建设。其中包括:2013年开始在国内100个城市进行TD-LTE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,投资总额约1800亿元。在9月份的北京通信展上,中移动就明确提出了TD-LTE终端的制式标准,更多的融合主流3G/4G制式。据悉,目前中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。

4G 战略面临 3G 现实考验

从政府决策到运营商推进,国内4G的脚步渐行渐近。然而从国内整个运营业的现状看来,4G或者说TD-LTE的推进更多的是体现在政策的推动而不是市场驱动。尽管4G LTE是大势所趋,在当前全球运行的96个LTE网络中,有11个是基于TD-LTE技术。然而电信业通信技术的更替,更多的是由技术和市场来驱动,政策仅仅是一方面,因此,中移动在国内的4G战略依然面临着诸多现实考验。

从大的方面来说,国内3G商用仅仅三年多,三大运营商在3G方面的投入累计已经超过了3000亿元,由此换来的仅仅是不足2亿的3G用户。在业务营收方面,即便是占据了3G牌照优势的中国联通,到目前为止也未能在3G领域实现盈利,中国联通方面预计2012年年底能达成3G盈利目标。而中移动的TD-SCDMA更是长期陷于尴尬境地。截至8月底,国内3G渗透率为18%,这一节点预示着3G已经逐渐步入爆发增长期。目前,3G所带来的移动互联网数据业务的普及程度还不是很,3G正处于收获期,很有必要让3G的“子弹”再继续飞。否则三大运营商超3000亿元的3G投资很有可能由于4G的匆匆上马而打水漂,中国的3G产业也会沦为全球通信业的笑柄。

从中移动自身看来,3G的发展一直不尽如人意,借道LTE尽快向4G过渡成为了最现实的需求。但由于3G时代落下很多“功课”,基础不扎实会直接影响到4G的建设的推进以及商用的效果。对于中移动而言,当务之急是补齐TD终端短板,其次是用户数据业务使用习惯的培养。在3G时代,中移动和中电信、中国联通的竞争,更多的时候是在用2G来狙击3G,其在流量经营方面的探索还无法和中电信和中国联通比拟。

运营步入多网长期共存阶段

国内4G牌照已经逐渐明朗,但是4G现在无法替代3G,即便一年后,国内3G也仅商用了四年多。

从国外运营商的经验看,美国第二大运营商Verizon的4G渗透率目前已经达到了35%,Verizon计划到2021年才能关闭其2G和3G CDMA网络,因此,有

一点毋庸置疑，未来国内 2G/3G/4G 将在很长一段时间内共存，多网共存将给整个中国电信业带来一些新的思考。

首先，从整个电信业来看，一旦上马了 4G，3G 的前期的投入要如何收回会不会成为悬案？我国 3G 标准从确立到最终商用经历了差不多 10 年，从运营商建网到最终形成完整的产业链也花费了巨额的投资。未来如何在 4G 和 3G 之间找出一种平衡关系，更多的节约建设成本，如在覆盖上怎么交叉、各占多大的比率等等考验着运营商的智慧。

其次，多网并存的局面考验着监管部门对市场的管理。如何平衡三大运营商 2G/3G/4G 之间的竞争，当中既要考虑到弱势运营商和强势运营商之间的非对称监管，同时还要为国产 4G 创造良好的市场环境。

再次，对于运营商而言，如何避免 3G/4G 之间双手互搏的尴尬成为新的难题，这一点对于中移动尤其明显。作为国内 4G 的急先锋，一方面面临着自身 3G/4G 双手互搏的尴尬。另一方面，中移动在未来的 LTE 终端方面要求同时兼容 TD-LTE、FDD-LTE、GSM、TD-SCDMA、WCDMA 五种制式，如果未来 TD-LTE 重蹈今天 TD-SCDMA 的覆辙，中移动的多模终端或将沦为他人嫁衣。

尽管国内 4G 的步伐渐渐逼近，但 3G 不会很快成为过往云烟。对于通信技术的更新换代，决策层的推进固然必不可少，但更主要的还在于技术的演进和市场需求的推动。而运营商需要做的，就是顺应潮流，为用户提供更高性价比的信息通信服务。来源：2012-10-17 通信信息报

[返回目录](#)

【终端】

央行更新金融IC卡标准：单芯片卡将成唯一选项

近日，人民银行金融 IC 卡推进工作领导小组办公室主任李晓枫在“2012 年金融 IC 卡高层论坛”上透露，人民银行刚刚完成 PBOC3.0 标准的编制修订工作。

“修订主要体现在，中国坚持走完全迁移的路线。”李晓枫表示，原来降级迁移的磁条芯片卡在 PBOC3.0 中删除了。“即以后不发磁条芯片卡，要发就发单芯片卡。”

《第一财经日报》记者还获悉，为推动金融 IC 卡的发卡量，在 6 月召开的全国金融 IC 卡工作座谈会上，央行明确提出，2012 年，各主要商业银行金融 IC 卡发卡量要占新增发卡量的 15%。

截至 6 月末，全国已累计发行金融 IC 卡 4500 多万张，在银行卡中的占比仅约 1%。

在此次会议上，李晓枫还透露，本月 16 日，中国金融移动支付系列标准已通过全国金融标准化技术委员会审查，预计很快发布。

所谓磁条芯片复合卡，也即双介质金融 IC 卡，是指在同一张卡片上，同时有芯片和磁条两种介质。金融 IC 卡推广初期，银行往往多发行磁条芯片复合卡。

对于发行双介质卡，央行曾解释称，是受金融 IC 卡受理环境改造进度及 ATM 磁条预判等限制。“一方面是因为市场上银行卡受理终端种类较多、数量庞大，有 POS、ATM、非现金支付终端、电话支付终端等，改造工作需逐步完成。另一方面，为避免 ATM 进卡口被非银行卡等异物破坏，在受理银行卡时 ATM 要进行磁条预判。”

“目前已经发的芯片卡中，绝大部分为磁条芯片复合卡。”工商银行个人金融业务总监李卫平在论坛上表示，由于受理环境、刷卡人员使用习惯等原因，这些卡片在使用的过程中，依然大部分使用磁条介质。

以工行为例，在其已发行的超过 3500 万张金融 IC 卡中，仅有 100 万张左右是单芯片卡。

而 PBOC3.0 标准出炉之后，磁条芯片复合卡将逐渐消失，单芯片卡将成为主流。

央行公布的数据显示，截至 2012 年第二季度末，全国发行银行卡 32.25 亿张，环比增长 3.9%，同比增长 20.6%。

而 6 月末，全国累计发行金融 IC 卡 4500 万张，换句话说，金融 IC 卡在银行卡的占比仅有 1.4%。这一比例显然不能让人满意。

“这 4500 万张金融 IC 卡中，绝大部分是国有大行发放的。中小银行尽管具备了金融 IC 卡的发卡资质，但由于系统改造等巨额的成本，发卡量迟迟没上去。”一位银行业人士称，推动金融 IC 卡的工作，大行需要进行大量的基础设施建设，例如改造 ATM 等，每年都是高达数亿乃至数十亿元的投入。

对于金融 IC 卡规模迟迟难以做大，央行终于提出了硬性要求。

李晓枫表示，人民银行已明确，工、农、中、建、交以及邮储、招行等各主要商业银行，先行一步，在 2012 年新增发卡量中，金融 IC 卡的占比需达到 15%。到年底，人民银行将对这一占比验收。

李晓枫还透露，目前，拥有金融 IC 卡发卡资质的银行数量达到 78 家，预计到年底将达到 100 家。他还预计，到 2012 年年底金融 IC 卡发卡规模将达到 7000 万张左右。来源：2012-10-22 第一财经日报微博

[返回目录](#)

[[运营支撑]]

阿尔卡特朗讯推出创新矢量化技术

阿尔卡特朗讯日前推出“零接触矢量化”创新技术。依托这一全新 VDSL 2 矢量化技术，通信业务提供商将无需投入过多的时间和昂贵的设备成本就可对现有技术进行升级。

阿尔卡特朗讯“零接触矢量化”创新技术的应用是通过对安装在用户侧的 VDSL 2 调制解调器进行先进的信号处理，使家庭用户使用更高速率的 VDSL 2 矢量化技术；与此同时，其设备继续高速运行且宽带业务质量的稳定性不受任何影响。与以往技术相比，该技术无需对用户现场的 VDSL 2 调制解调器进行固件升级，这将给运营商和家庭用户带来极大的便利。

VDSL 2 矢量化技术将沿用现有铜线设施，为家庭用户“点亮”宽带连接的“最后一英里”。来源：2012-10-17 北京商报微博

[返回目录](#)

俄罗斯Yota或向其他运营商开放 4G LTE网络

俄罗斯无线宽带运营商 Scartel (运营品牌为 Yota) 正准备将其 4G 网络开放给更多的运营商。目前，该公司的网络仅由 Scartel 自己和 MegaFon 进行使用。

然而，尽管俄罗斯电信 (Rostelecom)、MTS、Vimpelcom 和 MegaFon 这些公司都在 2012 年 7 月获得了 4G 频谱，但是这些频段目前尚未从军事用途中转换出来，导致有推测称，更多的运营商将会寻求通过 Scartel 的网络提供 4G 服务。

据中国通信网了解，2012 年 7 月份，MegaFon 与 Scartel 宣布合并其电信资产。此前，Yota 通过与 Megafon 合作，在俄罗斯全境范围内提供 3G 服务，而 Megafon 的用户则可在 Yota 的 4G 网络上进行漫游。

此外，YOTA 于当地时间 10 月 10 日在莫斯科发布全球首个 LTE-Advanced 商用网络，该网络采用了华为的 SingleRAN LTE/EPC 解决方案。来源：2012-10-19 中国通信网

[返回目录](#)

市场跟踪篇

【数据参考】

移动支付年交易 250 亿

昨天，中国移动宣布，在进行了两年多的业务试点后，中国移动的手机支付业务注册用户数已经超过 6000 万，年度累计交易额达到 250 亿元。

据了解，中国移动从 2010 年 5 月开始商用其手机支付业务，并陆续推出了电子券、快捷支付等一系列电子化产品。最新数据显示，截至 2012 年 9 月，其注册用户数已经超过 6000 万，年度累计交易额达 250 亿元，是 2011 年全年交易额的 2.5 倍。另外，2012 年中国移动各省共发放电子券 5 亿元，电子券月活跃用户超过 100 万。来源：2012-10-23 京华时报

[返回目录](#)

前八月我国通信设备出口增长 21%

工信部网站发布的最新数据显示，2012 年 1-8 月，我国电子信息产品出口总额 4340 亿美元，同比增长 3.1%。其中，通信设备出口 4157 亿元人民币，增长 21.1%。

数据显示，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 亿元人民币，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 亿元人民币，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：2012-10-18 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

2012 年我国手机预计出口 10 亿部

来自机电商会的消息显示，按照过去十多年手机出口的月度比重规律，2012 年我国手机出口量将达到 10 亿部，增幅接近 15%。手机出口成为拉动通信设备出口增长的唯一动力。

据介绍，2012 年的手机出口额受益于总体平均价格水平的前高后低，增幅高于出口量增幅，预计达到 740 亿美元，是拉动通信设备出口增长的主要动力。

根据中国海关统计，2012 年前 8 月，我国手机出口 6.18 亿部，同比增长 15.5%，出口金额 467 亿美元，同比增长 27.7%，继续保持了快速稳定的增长势头，增幅水平明显高于机电产品和总体商贸出口增幅水平，也成为继续拉动通信设备乃至电子信息产品出口的主要动力。同期，我国手机进口 555 万部，价值 7.59 亿美元，同比增长 23.4%。

据介绍，手机出口的快速增长拉动了我国通讯设备出口的总体增长，上半年通信设备出口 936.5 亿美元，同比增长 11.2%，不过扣除手机产品，通信设备出口增幅为零，手机成为拉动通信设备出口的唯一动力。

机电商会公布的市场研究公司数据显示，2012 年前两季度全球手机出货量 and 销售量均保持了稳定的增长势头，尤其智能手机出货量更是保持了 40% 以上的增幅。作为占全球产量接近八成的中国，手机产品出口将受益于全球市场繁荣，未来也将更多伴随全球市场兴衰而波动。来源：2012-10-18 北京日报

[返回目录](#)

【市场反馈】

仅两成手机阅读用户愿意付费

数据显示，中国手机用户数量已达到 10 亿。伴随着网络原创文学的火热、手机终端的大屏幕化，以及手机运营商大量推出资费优惠套餐，许多读者开始尝试并选择用手机阅读出版物。小屏幕的背后，透视出的是手机阅读市场的发展与改变。

七成用户喜爱网络原创文学

如今，越来越多的人喜欢通过手机等移动终端阅读出版物。我国手机阅读市场的阅读资源，总体上被分为网络原创文学和传统出版两大类。其中，网络原创文学主要包括武侠、玄幻、言情、都市、武侠、校园等类别。传统出版则多以名著、人物传记、励志小说、职场等书籍为主。中国电信天翼阅读品牌经理王钟雄表示，目前手机阅读的用户多以看网络原创文学为主，这部分读者所占比例高达

70%以上，据中文在线旗下17K小说网调查显示，目前线上最受用户青睐的作品类型为都市、玄幻和校园这三类。与此同时，传统出版物也随着读者对热门图书受关注的加强而逐渐提高。

家住西城区的王女士每天在上班路上需要花费将近两个半小时的时间。近日迷上玄幻的她，在上班途中告诉记者：“由于工作忙，平时根本没时间去书店买书。后来一想即使买到了，拿着本书在地铁上看，被挤来挤去的也不太现实，就在手机上下载了一本，这样也算一举两得了。”

手机阅读形成三大付费模式

据图表显示，截至2012年一季度，手机阅读市场收入达12.15亿元。手机阅读市场的盈利模式，主要为书籍单本付费、图书包月收费、广告三大块。前两种模式收费来源包括图书购买费用和流量费。广告模式不收取图书费用，其主要收益来自于用户在阅读图书时弹出的广告所占用的流量费用。

以中国电信天翼阅读的图书包月为例，其线上的包月阅读资源共分为27个包月区，每个包月区的图书数量从6本到70本不等，根据图书字数和受关注度的不同，包月区的收费标准主要分为300阅点、500阅点、800阅点这三类(100阅点=1元，即3元/月、5元/月、8元/月)。如此算来，用户读一本书的价格，即便加上少之又少的流量费还不到1元钱。如果按照单本书籍付费的模式计算，在天翼阅读的线上平台上，最贵的一本书也不过5元。

王钟雄表示，资费下降、流量费用相对便宜，加上宽带承载力越来越大、手机阅读终端大智能屏幕的快速发展等因素，使得更多人尝试并习惯手机阅读。用户量的增加，直接推动手机阅读市场在短短两年间收入翻倍激增。

六成在线阅读用户仅两成愿意付费

调查显示，手机阅读用户超六成倾向于在线阅读。所谓在线阅读，就是手机用户利用GPRS、3G网络进行线上阅读的方式。近些年来，由于网络资费的一再降低，用户利用手机进行图书阅读已不受时间、地点的限制，且在线阅读获取图书的速度较快，使得选择在线阅读的用户一再攀升。

数据显示，在所有手机阅读用户中，仅有两成的人群表示愿意对数字出版产品付费。虽然付费用户比例极低，但手机阅读市场的整体收入却由2010年的6.2亿元增加到2011年的11.84亿元，收入近乎翻倍。有业内人士表示，随着付费用户的不断增多，将会为手机阅读市场带来更大的利润空间，随之也将推动包括网络文学创作、移动终端、手机服务平台等行业的发展。

盗版成头等难题

近两年，从中国作家维权联盟诉苹果公司，到韩寒(微博)诉百度的胜诉，越来越多的作家及行业内从业人员开始意识到用法律武器维护自己的合法权益。据

中文在线常务副总裁谢广才介绍，中文在线 2005 年在国家版权局和中国出版工作者协会指导下发起成立了中文“在线反盗版联盟”，至今已运作维权案件 500 余起，涉案作品上万部。

培养用户阅读正版的习惯，对于抵制盗版也能起到根本的推动作用。王钟雄表示，有的手机用户在阅读时会故意地先选择正版，读者开始意识到版权价值及对作者的尊重，较之几年前已有很大改善。

在王钟雄看来，手机阅读市场还面临着诸如电子出版物标准有待明确、盈利模式尚不清晰等问题，但在用户正版阅读习惯的逐步建立，以及出版社及社会各界对于数字出版日益重视的发展趋势下，这些问题将逐步解决。来源：2012-10-19 北京商报微博

[返回目录](#)

联发科跻身智能机芯片市场前三

根据市场调研机构 Strategy Analytics 发布的最新报告，2012 年上半年，联发科技股份有限公司（以下简称“联发科”）在全球智能手机应用处理器业务较 2011 年同期增长 13 倍，市场占有率排名上升至第三名，这是中国台湾厂商首次跻身全球智能手机芯片市场前三位。

联发科 2012 年前三季度营收 725.3 亿元新台币，较 2011 年同期增长 12.9%。9 月营收达到 110 亿元新台币，据业界估计，联发科三季度智能手机芯片出货量可能已达 3850 颗。联发科由前次统计的第五位，跃升全球第三，挤下了博通、德州仪器等劲敌，主要得益于中国内地智能手机尤其是中低端智能机市场的需求旺盛，根据市场研究公司 IDC 的统计数据，2012 年中国将超越美国成为全球最大的智能手机市场，智能机出货量将占到全球市场的 26.5%。

据 Strategy Analytics 统计，2012 年上半年全球智能机芯片的销售额年增幅度达 61%。美国高通公司仍然占据龙头地位，市场占有率为 48%。来源：2012-10-17 北京商报微博

[返回目录](#)

移动互联网爆炸性发展 无线城市局面初现

移动互联网爆炸性地发展，让无线城市的局面初现。无线城市将构建一个功能强大的应用集群，涵盖生活的方方面面，医疗、美食、交通、旅游……我们即将迎来全新的城市生活。

2002年，“无线城市”概念在美国费城诞生，这个概念揭示了未来城市的全新形态。

什么是无线城市？在移动互联网时代，用户可以简单地将它看成一个“应用商店”，里面集成了生活、交通、购物、住房、社会保险等各类应用，用户可以通过它可以获得丰富的城市信息与服务。当然，它的涵义不只如此，搭建起这个应用也并不简单。

它需要大范围地铺设无线网络，包括2G、3G、WLAN(无线局域网)，用户可以随时随地接入，它同时需要一批配套数量丰富的无线城市应用服务。

目前，已经有不少省市都推出了各自的专属App，如福建无线城市、安徽无线城市、广州无线城市……用户通过移动终端，已经能找到并使用它们。

移动互联网的爆炸性发展，让无线城市距离更近一步。

中国移动通信2011年底推出的一则“为了幸福而改变”的宣传片，为我们演绎了未来智能无线城市生活：智能公交系统和实时交通查询系统使我们的出行轻松便捷；手机预约挂号能让就医变得不再复杂；手机二维码技术能够追溯食物来源；远程物流管理系统让你轻松监控货品去向……就像宣传片里歌词说的“幸福是等待的时候，有人懂得你的期望；幸福是烦恼的时候，有人为你指引方向；幸福是手指轻轻一点，有人为你静静等候；幸福是安心享受，一步一步不再担忧；幸福是答案在身旁，再也不用匆匆忙忙；这是我们的无线城市，充满快乐的地方，为了幸福而改变，这是我们的理想……”而现在，梦想正一步一步地变为现实。

便民缴费

水费、电费、煤气费、话费……缴费项目多得记不住，其实你知道该怎么做。无线城市会让你宅在家里把这些一次性搞定。这种缴费方式还会促进城市节能，比如在电力方面，无线城市将采用无线数据传输模块连接电表，实时采集电表运行指标，实现对电表的实时电量、费用和状态管理，节省人工抄表成本，也为市民用电、购电带来便捷。

买房看病

找不到房子不必去58同城，无线城市提供楼盘信息、经济适用住房项目、商品房可售房屋等功能查询，满足用户的买房租房需求。生病了不一定需要动身去医院，通过无线城市能首先进行症状自诊、在线医生诊疗。或者在去医院之前，提前进行在线预约挂号，免去了看病排队挂号等痛苦。

结婚领证

宅男宅女结婚懒得出门怎么办？在线领证；老夫老妻离婚懒得去民政局？在线领证；护照到期需要补办？在线领证。办证是一件很麻烦的事情，护照、通行证、结婚证、离婚证等各种证，无线城市会提供在线办证功能。

旅游订票

外出旅游对景点不熟悉，登录无线城市，查询附近的著名景点，阅读它们的历史、介绍，选择一个最适合的景点，顺便订购一张最优惠的电子门票。游客通过网络订购景区门票，订购成功后，即可收到一条二维码彩信，游客持该彩信至景区并出示，工作人员使用识读设备验证彩信，验证成功后即可进入景区参观。

驾车出行

交通拥挤不知道最优线路，登录无线城市，查询城市路况拥堵情况，选择一条抵达最优路线。未来的路口、公交站牌、建筑物等上会印有二维码标识。出行用户通过拍码或发送短信方式发起查询。可进行出行线路、实时路况、周边生活信息等相关查询。早在 2010 年，这种便捷的方式就已开始在国内城市推广。

住宿吃饭

要吃饭住宿没有合适的去处，登录无线城市，查询就近的餐馆，看看每个餐馆的就餐环境、特色菜、客单价，或者要预订一家酒店，进行适时比价，提前了解住宿环境。无线城市还提供整套的购物服务。能让用户找出周围商家的优惠活动，并在线上下载优惠券，购物完毕后，能够通过商品上的二维码查询商品的真伪。

未来的无线城市会涵盖城市生活的所有功能，社保、住房、社区、教育、医疗……移动互联网时代，无线城市已初步呈现，IT 企业已纷纷开发出各种便民应用，如餐饮、酒店、交通……这真的是一个神奇的城市。

■ 相关新闻

4G 时代到来 助力无线城市建设

中国的 4G 时代快来了，无线城市的设想又近一步。10 月中旬，在国际电信联盟 2012 世界电信大会上，工信部相关负责人表示，中国政府正加快 TD-LTE 规模部署，已经明确了 4G 相关的频谱规划。“中国已经决定将 2.6GHz 频段的 2500~2690MHz，全部 190MHz 频率资源规划为 TDD 频谱。”

分配充足的频谱资源，将为国内大规模发展 TD-LTE 提供保障与基础。根据工信部 2008 年分配给三大运营商的 3G 频谱资源，中国电信 cdma2000 分配的频率为 1920 至 1935MHz(上行)/2110 至 2125MHz(下行)，共 30 MHz；为中国联通 WCDMA 分配的频率为 1940 至 1955MHz(上行)/2130 至 2145MHz(下行)，30 MHz；为中国移动 TD-SCDMA 分配的频率是 1800 至 1900MHz 以及 2110 至 2025MHz，共 35MHz。

而 TD-LTE 的频谱资源高达 190MHz，业内人士分析，应该会有两家运营商会分得 TD-LTE 频谱资源。4G 网络是无线城市建设所依存的基础平台，它理论速度

可以达到 150M，超出 3G 网速数十倍，而 TD-LTE 是我国主导、中国移动运营的 4G 移动通信网络。来源：2012-10-19 北京晨报

[返回目录](#)

3G手机出货量超 2G 社会渠道成销售主战场

中国的移动通信市场已进入 3G 飞速发展的阶段，而手机终端无疑成为各运营商吸引用户的利器。2012 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。数据显示，2012 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。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。

尤其是三家运营商 3G 网络制式的不同，导致用户购买手机终端时就已经明确了运营商的选择倾向。从时下的情况来看，中国联通有 80% 的手机销售/用户发展来自社会手机卖场，而中国电信正在尽力将手机销售渠道社会卖场化。社会手机卖场渠道的手机销售已经成为运营商/手机厂商争夺新用户的主战场。因此，分析用户进入手机卖场之后的行为模式以及决策影响因素无论对于手机厂商还是运营商都显得非常有意义。

用户注重手机卖场“真实”体验

首先，我们需要了解用户来手机卖场的目的是什么。在各种信息充斥每个角落的互联网时代，用户获得手机信息的途径非常多，网络渠道、传统的广告渠道、身边的同事/同学/朋友等等，都是了解信息的主要途径和来源。因此，在来卖场之前，大部分用户已经了解了大概考虑范围之内手机的主要信息。用户来手机卖场的主要目的，就是希望真切地看到真机、把玩真机，以获得对于手机在外型、材质、手感等方面的直观感受；同时，向现场的销售人员询问了解相关手机的配置、性能、功能特点等方面的详细信息，以及相关的促销优惠信息。因此，用户在手机卖场的普遍行为模式就是，视线大部分时间会停留在手机真机或者模型机上，且喜欢在走动的过程中随意把玩，感觉手机的外型、手感、材质等。

其次，由于用户来手机卖场主要的目的是看手机、买手机，因此，用户会习惯性寻找手机品牌专柜，相反对运营商专柜会视而不见。而在寻找品牌手机专柜的过程中，用户会有意无意地留意到墙上的大幅手机广告。

虽然说用户在卖场的行为有这些共性，但不同的用户由于其性格特点、掌握的信息量等差异较大，因而在实际选购手机的决策过程中会表现出不同的特点。下面我们将从不同分析维度分析。

用户关注手机卖场宣传要素

1、根据用户对卖场内不同宣传要素的关注程度，分为看机型用户和综合型用户。

一般来说，手机卖场内的宣传形式主要有以下几种：墙面宣传海报、摆放在专柜入口的 X 展架、真机/模型机、柜台销售人员、柜台立张、可带走的宣传单张、柜台内摆放在真机/模型机旁边的价格标签和信息标签、柜台上的套餐计划或话费优惠信息。

看机型用户。该类用户走进手机卖场后，基本上不看卖场内的各类宣传形式，如墙上的宣传海报、专柜入口的 X 展架、柜台上的立张等。他们的视线一直在各类型真机/模型机上来回转换；在看机的同时，会认真看模型机旁边的价格标签或信息标签；也会从柜台上获取可带走的宣传单张细看；但是，较少主动与现场的销售人员交流，绝大部分时间都是自己看或比较。只是在对某款手机感兴趣的时候，此类用户才会简单询问一两个问题，或者要求销售人员拿真机出来感觉外观和材质。

综合型用户。该类用户对卖场内的各类宣传形式都会留意到，但最为关注的要素是真机/模型机、以及现场的销售人员。他们进入卖场后首先会观察有无促销海报，有现场促销的专柜是他们最先去光顾的地方；在柜台前也会留意墙面广告及柜台上摆放的各种宣传物料；在把玩真机/模型机的时候，会主动与销售人员进行充分沟通，从手机配置到各方面的性能特点以及售后服务、优惠套餐等各类问题面面俱到。一般来说，这类用户由于沟通充分，从而获得的信息也较为全面，更便于他们在决策过程中进行比较。

用户易受手机卖场促销要素影响

根据用户是否易受手机卖场促销要素影响，分为意志坚定型用户、随波逐流型用户、价格敏感型用户。下面就分别介绍这三类用户的特点，以及在现场销售过程中如何识别以及如何如何进行手机推介。

1、意志坚定型用户

此类用户进卖场之前就已经有了清晰的目标，包括想要购买手机的品牌、功能、价位、外观等，乃至有明确的手机型号，卖场内不会因为现场促销宣传或者其他因素而改变想法。

该类用户一般对手机的功能要求比较高，如对像素、屏幕分辨率、内存、外形、特色功能等方面都有自己的要求；并且计划购买的大部分是 3 千元以上的高档手机。从现场销售和目标用户识别方面来看，这类用户一般只看某一个或者某几个品牌柜台；当销售人员询问要买什么样的手机时，一般能说出手机的系列名称甚至是具体型号。

2、 随波逐流型用户

该类用户对手机的要求一般不是太高；计划购买的大部分是 2000 元左右的中档手机，且追求高度性价比。通常来说，这部分用户是销售人员最喜欢的用户，因为他们最容易施加影响。对这类用户，销售人员需要针对他们关心的一些方面进行推介，如手机本身具备哪些主流功能，高性价比，促销优惠政策等；销售人员需要及时帮助用户下定决心，如这款手机卖得很好、评价很不错等等外围评价都容易促使这类用户最终下定决心。

3、 价格敏感型用户

这类用户对手机的品牌、功能、外观等的要求不高，只要能打电话、能实现一些大众功能就好；一般情况下，计划购买的大都是 1000 元左右的中低档手机。因此，手机销售人员可以从以下几个方面对其施加影响：价格与促销优惠，手机本身具备主流功能，性价比对比等，销售员服务的主动性及对相关促销优惠政策的解释清晰情况也能够有效影响用户的购买决策。

除以上两种对用户在手机卖场行为模式的分类，还可根据用户在手机购买决策中对手机信息的了解和掌握程度进行分类。从这个角度出发再结合用户在购买过程中对其他人员的依赖程度，将用户分为技术型用户、品牌型用户和依赖型用户。

不同分类方式的考虑角度不一样，从而会从不同方面对运营商或者手机厂商的手机销售有一些启示。第一种“根据用户对卖场内不同宣传要素的关注程度”进行分类的方式，有助于运营商或手机厂商在手机卖场布置时考虑突出用户所关心的宣传要素；第二种“根据用户是否易受手机卖场促销要素影响”进行分类的方式，有助于手机卖场的销售人员从用户的行为、询问的问题以及相关的反应迅速对用户进行归类，相应地调整其推介方式，从而提升现场的销售能力。来源：2012-10-18 通信信息报

[返回目录](#)

智能手机日益普及 运营商将损失 540 亿美元

Ovum 预测，由于智能手机社交信息服务的日益普及，至 2016 年，运营商的短信收入将会减少 540 亿美元，这个数据比之前他们预计的到 2012 年年底将损失 230 亿美元的两倍还要多。Ovum 分析师认为，如果运营商想要继续保持其竞争力，就必须与手机制造商合作。

在 Ovum 一份新的报告《运营商如何应对来自 OTT 玩家的社交信息威胁》中，Ovum 强调了 OTT 用家数量的激增，并表明，社交信息不是一个短期的趋势，而

是社交模式的转变。欧洲和亚太地区的运营商受到的影响将最大，应警惕 OTT 信息的动态。

“社交信息越来越普遍，运营商也面临越来越大的压力来推动通信业务中信息部分的收入。” Ovum 分析师 Neha Dharía 说，“运营商需要了解社交信息应用对消费者行为的影响，包括通信模式的改变和对 SMS 短信收入产生的影响，以及需要提供服务来适应这种变化。”

作为杰出的社交信息品牌之一，WhatsApp 已经见证在市场上的渗透和增长，如新加坡和荷兰。Ovum 认为，随着智能手机和移动宽带的不断普及，这一增长水平将会继续，并且一些小的用家如 textPlus、Pinterest 和 fring 在信息领域也会造成进一步的破坏。

Dharía 评论说：“OTT 用家不但改变通信消费者的喜好，而且对运营商的通信服务造成了压力，迫使他们提供更多的 SMS 绑定服务以及信息定价模型试验来抑制住社交短信收入的增长。”

根据 Ovum 的研究，由于运营商看好富通信套件 RCS 平台能够提供给消费者诸如文件共享、视频电话、基于 IP 的信息传送，因此，全行业合作的重要性不能被低估。但是，预计在 2014 年以前还不会在大众市场推广 RCS，所以目前来说，运营商不得不依赖于创新性的定价策略，推出运营商品牌的 IP 通信服务以适应不断变化的需求。

Dharía 总结说：“为了在时机成熟时充分利用 RCS，运营商必须拥有一个强大的市场。这就意味着，为确保 OTT 用家不会利用未来的机会占领更好的市场位置，现在他们需要转向社交信息。” 来源：2012-10-18 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

全球智能手机保有量突破 10 亿大关 历时 16 年

美国市场研究公司 Strategy Analytics 发布的最新数据显示，2012 年第三季度全球智能手机保有量突破 10 亿大关，达到 10.38 亿部。虽然整整 16 年才实现这一里程碑，但分析师认为，下一个 10 亿或许只需 3 年就将实现。

Strategy Analytics 并未披露每家手机厂商的具体数据。但从季度销售数据来看，三星处于领导地位，苹果和诺基亚紧随其后。然而，如果按照保有量计算，排名可能发生变化。

Strategy Analytics 称，智能手机整整花了 16 年才实现 10 亿保有量，而随着售价的快速下降，这一数字可能继续增长，下一个 10 亿将花费更短的时间。

全球第一部智能手机诺基亚 Communicator 于 1996 年发布，当时的诺基亚在智能手机市场几乎一家独大。但现在，诺基亚已经无法与三星和苹果叫板，只能采取跟随战略。

与此同时，智能手机的增长却在加速。从 1996 年到 2011 年第三季度，智能手机保有量用了 15 年才达到 7.08 亿，但新增的 3 亿只用了一年。

Strategy Analytics 认为，智能手机的渗透率仍然相对较低，中国、印度和非洲等新兴市场潜力尤其巨大。来源：2012-10-17 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