



# 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. 11. 21

亚太博宇  
通信产业研究课题组  
[apptdc@apptdc.com](mailto:apptdc@apptdc.com)

## 本期要点

### ■ 电视不会被取代

英国广播公司 (BBC) 副总裁、数字业务发展部主管 Gary Woolf 在今日的“2012 亚太 OTT TV 峰会”上表示：“内容服务商在 OTT 产业链中将扮演不容忽视的重要角色，电视始终不会被取代，BBC 将会与各方一起努力推动电视的革新发展，一起见证 OTT 的落地开花。”

### ■ 苹果以快打慢为哪般？

昨天，微博上有消息称 iPhone 5s 已投入试生产，若真如此，苹果的“机海”战术将更加猛烈。

### ■ 超低价的智能手机来了

诺基亚 11 月 12 日正式在市场推出入门级功能手机诺基亚 C1-02i。这是目前诺基亚在市场上性价比最高的入门级上网手机，可为用户提供便捷的上网体验，且不会产生过高的流量费用。

### ■ WIFI 不会干扰列车信号

昨日上午，第二届轨道交通国际学术论坛在西南交大召开，国际铁路联盟的 5 位专家就高铁、信号、安全管理、技术与标准等主题，跟学校师生进行探讨。而对此前一直被热议的 WIFI 信号干扰地铁信号等问题，国际铁路联盟高级客运顾问 Marc Guigon 表示，WIFI 信号并不会干扰列车信号。

## 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         |
| 电视不会被取代 .....                       | 5         |
| 苹果以快打慢为哪般? .....                    | 5         |
| 超低价的智能手机来了 .....                    | 8         |
| WIFI 不会干扰列车信号 .....                 | 8         |
| <b>产业环境篇 .....</b>                  | <b>9</b>  |
| <b>【政策监管】 .....</b>                 | <b>9</b>  |
| 民营进入电信业试点方案或明年出台 .....              | 9         |
| 工信部: 国内宽带各项指标完成超预期 .....            | 9         |
| 专家称电信监管解决顶层设计需出台电信法 .....           | 10        |
| <b>【国内行业环境】 .....</b>               | <b>13</b> |
| 国内手机市场出货量八成多为国产 .....               | 13        |
| 国产手机陷高端无量低端无利两难困境 .....             | 13        |
| 国家广电网络公司将成立 中移动未参与出资 .....          | 15        |
| 台湾 2013 年底拍卖 4G 牌照 取消不限流量业务 .....   | 17        |
| 国产手机低价狙击苹果 渠道创新或解价格战难题 .....        | 18        |
| <b>【国际行业环境】 .....</b>               | <b>19</b> |
| 传意法半导体因高管分歧取消拆分 .....               | 19        |
| 西班牙电信和 Verizon 成立大数据部门 .....        | 20        |
| 英国 4G 频谱拍卖时间敲定 待售底价为 13 亿英镑 .....   | 21        |
| 德国电信利润受并购影响 维持全年收益及股息预期 .....       | 22        |
| <b>运营竞争篇 .....</b>                  | <b>23</b> |
| <b>【竞合场域】 .....</b>                 | <b>23</b> |
| 电信运营商挺进互联网进军电子商务谋转型 .....           | 23        |
| 三网融合亟待模式创新 内容决定用户是否付费 .....         | 25        |
| 运营商补短互联网思维 去电信化助转型入深水区 .....        | 26        |
| <b>【中国移动】 .....</b>                 | <b>29</b> |
| 中移动 4G 加速: 奚国华扫清种种路障 .....          | 29        |
| 中移动全球开发者大会 12 月在广州召开 .....          | 31        |
| 中国移动 4G 抉择: 机会和困境清晰可辨 .....         | 32        |
| TD-LTE 亮相高交会 中国移动全面布局 4G .....      | 35        |
| 中移动 10 月用户突破 7 亿 新增用户数环比下滑 .....    | 37        |
| 中移动首次 TD-LTE 终端招标结果: 16 家厂商中标 ..... | 38        |
| <b>【中国电信】 .....</b>                 | <b>39</b> |

|                                   |           |
|-----------------------------------|-----------|
| 中国电信大量铺货 Nano 卡 .....             | 39        |
| 电信版 iPhone 5 可实现国际漫游 .....        | 40        |
| 中国电信版 iPhone 5 本月 20 日接受预定 .....  | 40        |
| 中电信停止 2G 手机补贴 资源向高端机型倾斜 .....     | 41        |
| 中电信贺岁手机本周问世 将举行心系天下演唱会 .....      | 42        |
| 【中国联通】 .....                      | 43        |
| 中国联通 3G 用户总数破 7000 万 .....        | 43        |
| 联通或在 iPhone 5 争夺上失去先机 .....       | 43        |
| 中国联通股价创 5 年新低：苹果光环正消退 .....       | 43        |
| <b>制造跟踪篇 .....</b>                | <b>44</b> |
| 【中兴】 .....                        | 44        |
| 中兴通讯：震荡提供建仓机会 .....               | 44        |
| 中兴再售资产 回应：“不缺钱” .....             | 45        |
| 管理层降薪出售子公司 中兴多路径自我救赎 .....        | 47        |
| 中兴通讯拟出售子公司长飞投资 将增数亿元收益 .....      | 49        |
| 【华为】 .....                        | 49        |
| 华为文化进化论：超越“狼性” .....              | 49        |
| 【诺基亚】 .....                       | 52        |
| 诺基亚地图进军苹果安卓 .....                 | 52        |
| 诺基亚收购 3D 地图公司 Earthmine .....     | 52        |
| 诺基亚 Lumia 920 在德售罄 拉动股价大涨 .....   | 53        |
| 第三季度诺基亚智能机全球销量排名下滑至第 7 .....      | 54        |
| 诺基亚发布跨平台地图服务 Here：支持 iPhone ..... | 55        |
| 【其他制造商】 .....                     | 56        |
| 英特尔借道摩托罗拉冲击手机芯片市场 .....           | 56        |
| 三星开发可折叠显示屏：或明年上半年问世 .....         | 57        |
| <b>服务增值篇 .....</b>                | <b>59</b> |
| 【趋势观察】 .....                      | 59        |
| 智能手机将具更高性价比 .....                 | 59        |
| 民资将为电信业注入成长力 .....                | 60        |
| 科技梦想照进现实 4G 揭示未来“已来” .....        | 61        |
| 智能终端激活 APP 应用 移动内容消费时代到来 .....    | 63        |
| 宽带提速成绩与目标存差距：下半年疑似零增长 .....       | 65        |
| 智能机与平板增长空间大 企业市场将成竞争焦点 .....      | 67        |
| 【移动增值服务】 .....                    | 69        |
| 荷兰推出手机灾难警报系统 .....                | 69        |

|                                     |           |
|-------------------------------------|-----------|
| 明年起江苏固定电话本地网通话一律按市话算 .....          | 70        |
| 【网络增值服务】 .....                      | 70        |
| 广州市民地铁用 WIFI 可放心 .....              | 70        |
| <b>技术情报篇 .....</b>                  | <b>71</b> |
| 【电信网络】 .....                        | 71        |
| 杭州地铁国内率先覆盖 4G 信号 .....              | 71        |
| 4G 时代来临 TD-LTE 撬动千亿产业链 .....        | 74        |
| 爱立信将为 Telcel 在墨西哥部署 4G/LTE 网络 ..... | 76        |
| 实测爱立信青岛 TD-LTE 网：峰值速率 110Mbps ..... | 76        |
| 4G 时代初露端倪 电信业将掀新一轮网络投资潮 .....       | 78        |
| 谷歌在美推 1Gbps 超高速宽带服务：每月 70 美元 .....  | 84        |
| 【终端】 .....                          | 85        |
| Android 智能眼镜 .....                  | 85        |
| 【运营支撑】 .....                        | 85        |
| 三沙将实现电视信号全覆盖 .....                  | 85        |
| “北斗”导航，老百姓明年可用 .....                | 86        |
| 上海金山年底前将建 200 个 WiFi 热点 .....       | 87        |
| 全球首款 4G 上网伴侣 MIFI 正式亮相杭州 .....      | 88        |
| 北京地铁称信号有抗干扰功能 不会受 WiFi 影响 .....     | 91        |
| <b>市场跟踪篇 .....</b>                  | <b>92</b> |
| 【数据参考】 .....                        | 92        |
| 三季度全球智能机份额达 39.6% .....             | 92        |
| 三季度全球智能机销量同比增 47% .....             | 93        |
| 调查称用手机打电话只占功能的 30% .....            | 93        |
| 2012 全球智能手机近 4 亿部 中国占 1/3 .....     | 93        |
| 报告称第三季 Android 在中国所占份额升至 90% .....  | 94        |
| 【市场反馈】 .....                        | 94        |
| 手机病毒进入高速增长期 .....                   | 94        |
| 上海“十二五”末逾 7 成家庭接入宽带 .....           | 96        |
| 调查显示香港逾八成中学生拥有智能手机 .....            | 97        |
| 移动广告市场苹果领先三星 其他企业大幅落后 .....         | 97        |
| 日系手机在华再走麦城 昔日高端形象荡然无存 .....         | 98        |
| 智能机均价走低趋势不可避免 安卓系独霸市场 .....         | 101       |
| iPhone5 最快 11 月底登台 或引最大一波换机潮 .....  | 101       |

## 亚博聚焦

### 电视不会被取代

英国广播公司 (BBC) 副总裁、数字业务发展部主管 Gary Woolf 在今日的“2012 亚太 OTT TV 峰会”上表示：“内容服务商在 OTT 产业链中将扮演不容忽视的重要角色，电视始终不会被取代，BBC 将会与各方一起努力推动电视的革新发展，一起见证 OTT 的落地开花。”

在会上，Gary Woolf 分析了 BBC 近年来发展数字业务的进展，在 1 年的时间里，BBC 就实现了数字业务收入翻三番，并有希望在 2014-2015 年间增长 15%。OTT 的兴起，让 BBC 看到了数字市场的新机遇。

随着数字技术的不断发展，内容的传播变得越来越通行无阻。在线视频也随之流行和普及起来，数据显示，在美国，仅一月份其 1.81 亿的互联网用户就浏览了近 400 亿的在线视频。

不断增长的互联网视频用户为内容提供商开拓了开阔的市场，不过，海量的内容需求也对内容商带来了严厉的考验。

Gary Woolf 介绍了目前三种视频点播业务的运营模式。2007-2009 年间，VOD 的重点还放在视频增值业务上，直到 2010 年之后，内容提供商才注意到视频自身潜藏的价值，而这最终蕴育出 OTT 这种新型的视频播出模式。

Gary Woolf 分析了 OTT 的商业模式。与数字电视相比，OTT 在已有的付费点播服务 (SVoD) 基础上有不少新的拓展。在内容上更追求多元化，注重品牌，构建开放式的平台，另外还为进行更为详尽的市场分化。OTT 所带来的运营模式的变化对内容服务商提出了更高的要求，更能促使内容商革新商业模式、优化资源，以为广大用户提供更优质的视频节目。2012-11-16 中国通信网

[返回目录](#)

### 苹果以快打慢为哪般？

昨天，微博上有消息称 iPhone 5s 已投入试生产，若真如此，苹果的“机海”战术将更加猛烈。

#### iPad 4 被 iPad mini “抢风头” 其实四款平板同期销售

“如果与中国移动达成 iPhone 5 合作协议，苹果每股收益将增长 3 美元，股价将上涨 45 美元。”11 月 9 日，加拿大皇家银行资本市场 (RBC Capital Markets)

分析师阿米特·达莱纳尼(Amit Daryanani)发表的投资报告,为自9月19日以来的股价跌幅超20%的苹果公司指出一条“明路”。

不过,蒂姆·库克(Tim Cook)执掌的苹果,显然不指望就此能应对三星、谷歌、微软、亚马逊带来的挑战。他正在逐渐调整乔布斯时代的产品周期,以快打快,多面回击群狼。iPad mini(包括Retina屏)、iPad 4与New iPad“兄弟阋于墙”即是如此。

不难预料,与Android产品一样,未来苹果也将有多型号、屏幕各异、尺寸不同的iPad甚至iPhone在市场上同时销售。或许,“果粉”将要适应一个不一样的苹果:机海战术,而非单一的精品战术。

### iPad 4来了 New iPad还存在吗

“你要就买iPad mini, iPad 4都没怎么听说过。”11月10日,记者走访陵园西水货市场时,卖家阿勇说。另有水货卖家表示,买iPad 4不划算,不如New iPad。与iPad mini一同发布的iPad 4,风头全被前者夺走,甚至不为“果粉”所了解。从配置上看,采用A6X芯片的iPad 4虽然性能是New iPad A5X芯片的两倍,但真实感受却并不明显。

目前最流行的解释是: iPad 4是推广苹果雷电接口(Lighting)的重要一环,也是苹果“圈钱”计划的重要帮手。毕竟,最新的iPhone、iPod以及iPad mini均采用该接口。New iPad还有什么理由继续存在呢?

然而,在中国内地市场,因为iPad 4和iPad mini行货并未上市,New iPad依旧在售,最低配版售价为3388元,较此前降低300元。由此造成的局面堪称壮观:在iPad产品上,苹果有四款产品在售——水货iPad 4和iPad mini、行货iPad 2和New iPad。

“进化得快不如迁徙的早;速度快才能活得好;原地坐大不如跑步在前。”知名互联网人士胡延平如是总结互联网的“丛林法则”。而苹果用iPad 4取代New iPad,同时以7.9英寸的iPad mini填补市场空白,则正是适应了该法则。

这未尝不是苹果最强劲对手三星的法则。“大家总是把三星的成功归结为掌控了硬件,实际上三星成功的真正原因是‘快’,能在苹果一款产品周期内推出三款旗舰;一款产品用十几家平台做数个运营商。能实现这些快靠的是企业文化,而不是简单的掌握硬件产业链。”观察人士杨威称。

机海大战不再以寡敌众

“iPhone 5是加长版的iPhone 4S、iPad mini是缩减版的iPad 2,而iPad 4则是升级版的New iPad。”针对苹果接连发布的新品,有网友如是调侃。事实上,这表明了苹果的产品策略已经发生变化:致力于打造一款人见人爱的产品,

变得愈加困难。库克也正在放弃乔布斯时代的一款产品打天下的做法，改由多款产品共同作战。

尽管上述说法没有得到苹果官方的证实，但有观察人士发现，以发布“革命性”产品而令消费者惊艳的苹果，正在减弱那种令人狂热的魔力。“这不能一味责怪苹果创新乏力，应该看到三星、微软、谷歌、亚马逊、诺基亚、HTC等厂商模仿、追赶的进程大大加快。”资深玩家毛毛认为，在过去的5年间，触摸屏、不可拆卸电池、金属材质以及小卡等，彻底颠覆了业界的设计教条。

另外，苹果的创新空间还受到制造工艺的挤压。11月7日，富士康董事长郭台铭坦言：“生产iPhone并不是一件容易的事情，我们无法满足巨大的市场需求。”该公司另一名匿名高管则称，iPhone 5之所以供货紧张，主要是因为其设计太复杂，从而影响了组装速度，“iPhone 5是富士康所遇到过的最难组装的一款设备。”

是像乔布斯一样，追求产品极致完美、一年一款、甚至忍受“饥渴营销”的指责？还是在成熟工艺的基础上，快速推出更多与竞争对手拉开差距的新品抢占市场？“作为上市公司，董事会必须对投资者负责，而维持销量大幅增长、推动股价上升，是库克的现实选择。”对苹果公司颇多研究的人士钟志峰告诉记者，职业经理人会选择后者。

未来苹果也将有多型号、屏幕各异、尺寸不同、价格拉开的iPad甚至iPhone在市场上同时销售。广州出云咨询分析师黄林认为，这将对三星、微软、亚马逊、诺基亚、HTC等造成新的不利影响。

### 新品同步上市 抵御群狼撕咬

基于iPhone在AT&T和Verizon Wireless两家美国运营商的普及率，达莱纳尼预计，苹果可以获得中国移动13%的3G用户，中国移动版iPhone销售前12个月销量将达到1000万至1600万台。黄林认为，这一数据仅仅只考虑了中国移动的3G用户，而未考虑近7亿用户中尚有庞大的高端用户会迁徙到iPhone上。

然而，这样的机会需要苹果真正用行动体现中国市场“至关重要”的地位。11月9日，市场研究公司Canalys发布的报告显示，由于中国本土厂商联想、中兴、华为、酷派出货量的大幅提升，2012年第三季度，苹果已经被挤出了中国前五大智能手机厂商的行列，而三星则依然高居榜首。

记者从广州市场了解到，三星无论在手机领域还是平板市场，都是苹果最强劲的争夺者。Galaxy S3、Note 2、Note 10.1在广州卖场的销售势头，直逼iPhone、iPad。“微软平板Surface首销的第一天晚上，卖了近100台。”9日，广州苏宁市场部负责人向记者表示，iPad当年在广州苏宁系统首销也不过200多台。

另外，除了三星、微软，谷歌以及亚马逊的手机、平板也正在密集上市。黄林认为，纵然是英雄好汉，苹果也双拳难敌众手。在业绩贡献愈大的中国内地市场，苹果需要将其新品销售与美国等市场同步。“中国消费者是最追潮的群体之一，苹果新品上市‘厚此薄彼’，很容易令用户反感，从而给竞争对手留下空档。”黄林表示，库克必须尽快改变中国内地消费者的不满。11月11日，与HTC就专利案达成“10年和解”，苹果或许可以腾出手解决更重要的问题。2012-11-14 大洋网-广州日报

[返回目录](#)

## 超低价的智能手机来了

诺基亚11月12日正式在市场推出入门级功能手机诺基亚C1-02i。这是目前诺基亚在市场上性价比最高的入门级上网手机，可为用户提供便捷的上网体验，且不会产生过高的流量费用。

C1-02i经过优化后拥有超长电池使用寿命，可达到持续通话7小时以及1个月的超长待机能力。支持最大32GB延展内存空间，最多可存储6000首歌曲或90000张照片，内置全新版本的诺基亚Xpress浏览器。

其实，真正的新闻点是：这部智能手机的售价只是275元人民币。2012-11-17 南方都市报

[返回目录](#)

## WIFI不会干扰列车信号

昨日上午，第二届轨道交通国际学术论坛在西南交大召开，国际铁路联盟的5位专家就高铁、信号、安全管理、技术与标准等主题，跟学校师生进行探讨。而对此前一直被热议的WIFI信号干扰地铁信号等问题，国际铁路联盟高级客运顾问Marc Guigon表示，WIFI信号并不会干扰列车信号。

Marc Guigon在论坛上针对未来高铁发展进行了主题演讲，他认为，未来高速铁路的最高速度应控制在320—350千米每小时内，应该有标准化和模块化的铁道车辆设计，有新兴的制动系统和以新技术为支撑的新型公共基础建设。“随着高速铁路的发展，乘客乘车的舒适度也应该被重视。”

对此前一直被热议的WIFI信号干扰地铁信号的问题，Marc Guigon表示，WIFI信号同列车信号不是一个频率，因此并不会出现互相干扰的问题，“这是



一个信号饱和度的问题，WIFI 信号多了，列车信号的传递是会受到一定的影响。”  
2012-11-20 四川在线-华西都市报

[返回目录](#)

## 产业环境篇

### 〔政策监管〕

#### 民营进入电信业试点方案或明年出台

中国证券报记者获悉，有关部委对民营进入电信业试点方案的征求意见稿基本达成共识，为平衡三大运营商利益，试点方案还需要进一步修改，最终有望在明年3月前出台。

据了解，11月初，工信部就民营进入电信业的试点方案征求了三大电信运营商的意见，但三大运营商对试点方案中有关条文存在异议。中国移动有关人士表示，只要各部委同意，试点方案出台就不存在政策障碍，只是民营进入对三大电信运营商的利益会带来冲击。

中国证券报记者掌握的情况显示，试点方案中，接入网业务、移动通讯转售业务，以及增值电信业务将作为首批向民营开放的业务，如果试点顺利，电信业的其他业务将陆续向民营开放。业内人士介绍，接入网、移动通信转售业务和电信增值服务均是通过租用运营商网络或设备，向用户提供各类电信服务。

电信运营商方面表示，目前民营运营电信增值业务均是和运营商合作，一旦可以自由运营，将可能出现有人从运营商这里租用设备和服务器，再多次转租给他人，就有可能给电信诈骗，以及色情网站等非法活动提供可乘之机。

券商研究员认为，电信运营商之所以持反对态度，是因为民营进入电信业将对目前运营商的收入和垄断地位造成冲击。应加快民营进入基础电信业的法律法规制定，否则开放民营就没有足够的稳定性和持续性。2012-11-14 中国证券报-中证网

[返回目录](#)

#### 工信部：国内宽带各项指标完成超预期

自2012年3月我国实施“宽带普及提速工程”，截至目前，全国固定宽带用户数量达1.66亿户，2M、4M以上用户比重分别达92.6%、54%，新增光纤到户

覆盖家庭数量超过 2300 万，全国平均单位带宽价格比 2011 年底下降了 18.7%。国内宽带各项指标完成超预期。

2012 年 3 月 30 日，工信部正式启动“宽带普及提速工程”，该工程目标是到 2015 年，我国要实现宽带接入用户超过 2.5 亿户，接入宽带能力城市家庭平均达到 20M，农村家庭平均达到 4M 以上，以期解决多年来被消费者所诟病的“宽带不宽、网速不快、费用昂贵”等问题。

针对这一总目标，工信部副部长尚冰曾表示，将组织实施城市光纤到楼入户计划，加快城市地区光纤到楼入户的进程。同时实施农村宽带入乡进村计划，推动宽带在农村地区的普及和速率提升。

2012 年 5 月起，三大电信运营商相继提出 2012 年宽带建设目标。中国电信将新增光纤入户覆盖家庭 2500 万户，新增固定宽带用户 1600 万户，新增 1 万个以上的行政村通宽带，使用 4M 以上宽带用户比例力争达到 60%；新增 Wi-Fi 热点 30 万个，年内继续降低单位带宽价格。

中国移动将新增无线热点 140 万个，继续推进 TD-LTE 第二阶段规模试验。

中国联通将新增 FTTH 覆盖家庭超过 1000 万户；在北方 10 省地区，行政村宽带通达率提升至 93%，光纤通达率提升至 72%；新增 30 万无线接入 (AP) 热点覆盖。

根据近日工信部最新发布数据，目前我国固定宽带用户数量已达 1.66 亿户，2M、4M 以上用户比重分别达 92.6%、54%，比 2011 年底提升 14%；新增光纤到户覆盖家庭数量超过 2300 万，占全年 3500 万目标的 65%；FTTH 用户数已突破 1000 万，全国平均单位带宽价格比 2011 年底下降了 18.7%。国内宽带各项指标完成超预期。2012-11-14 飞象网

[返回目录](#)

## 专家称电信监管解决顶层设计需出台电信法

2002 年中国通信业南北分拆，形成“四大两小”的竞争格局；2008 年 5 月 24 日“三足鼎立”格局沉埃落定，完成了我国通信业的第四次重组。2002 年，通信业从模拟通信技术向数字通信技术跨越进入 2G；到 2008 年、2009 年时期，向 3G 跨越成为关键词。如今，通信业正加速向信息服务转型变革。信息通信技术日新月异，对电信行业的盈利模式、管理模式、政府监管等产生越来越多的冲击，令电信业的监管不断面临新的挑战。宽带中国战略、三网融合、电信资费管理等问题依然是电信监管必须正视的问题，工信部电信研究院研究员丁道勤称，

出台反映中性立法原则的《电信法》是当务之争，惟有这样才能更好地解决顶层设计。

### 电信监管三步走，相互交错

记者：十年来，随着市场竞争格局的不断调整，通信业监管方式经历了哪些发展阶段？

丁道勤：近十年来，电信监管主要是沿着“三步走”的路线前进：电信重组、全业务竞争、融合监管。这三步不是相互独立的，而是不断交错进行的。

第一阶段：自 2000 年以来，围绕《电信条例》出台了一系列电信监管法律规范，初步形成电信和互联网监管法律体系。2001 年 11 月，国务院批准《电信体制改革方案》，决定对固定电信企业进行重组整合。2002 年，电信南北分拆，行业重组。

第二阶段：为了进一步打破电信市场的垄断局面，促进市场自发的有效竞争，2008 年 5 月，工信部、发改委、财政部联合发布通知，启动电信业第四次重组。2009 年 1 月 7 日，工信部发三张 3G 牌照。三大电信运营商从传统单一业务竞争转向全业务竞争，使得“自主创新”逐渐成为行业转型的主流，推动移动互联网产业飞速发展。

第三阶段：随着信息技术的发展，网络出现融合趋势，2010 年 1 月，国务院常务会议决定加快推进电信网、广播电视网和互联网三网融合。电信和互联网行业进入一个全新的时代，融合性监管将成为今后一段时期的电信和互联网监管的主要表现。

### 电信监管呈现三大特点，亟需解决顶层设计

记者：随着通信技术的进步与更新换代，我国通信业在监管方面有呈现哪些特点？

丁道勤：改革开放以来，特别是近十年来的高速发展，我国电信业实现了历史性跨越。当前，我国电信业的健康发展进入关键历史阶段。回顾十年来的监管历程，放松监管是大趋势，我国通信业的监管主要表现出以下三大特点：

一是从重互联互通监管转变为重市场秩序监管。中国联通成立后，引入外部竞争激活当时电信市场，我国电信市场才开始有了实质性的竞争。引入竞争必然引起互联互通问题，最初主导电信运营商与非主导电信企业之间的互联互通问题非常突出，网间结算政策调整不可能从根本上解决互联互通问题，只是解决建立公平的利益激励机制问题。2000 年以来，国务院、电信监管部门及司法部门出台了一系列的互联互通监管文件和司法解释，起到很好作用。随着电信业的改革和重组，监管侧重点也从最初侧重互联互通转变为重视市场秩序监管。

二是从重基础电信业务监管转变为对融合业务，特别是互联网业务监管。最初传统电信业务监管主要注重基于电信业务分类的许可证管理制度，特别是对电信网络设施等基础电信业务采取较为严格的准入标准，以保证电信监管部门的掌控力。但随着技术发展和业务创新，电信监管的重心从原来的基础电信业务准入监管转变为对融合业务和互联网业务监管。

三是从重电信主体监管转变为重电信行为监管。之前的电信重组改革主要是从调整电信主体架构，即调整电信市场主体关系着手，侧重于电信主体监管。随着新技术和新业务的涌现，监管也转向针对电信市场具体行为监管。

当然，电信监管还存在一些亟待完善的地方。首先，需要继续完善电信监管法律法规，特别是出台反映中性立法原则的《电信法》。虽然电信监管问题并非仅依靠一部法律所能解决，但进行公平的电信监管确需一部统一标准的法律，解决顶层设计。

其次，电信监管主体多元化有待协调解决。我国因为电信产业涉及到众多机构的监管范围，面临多重监管局面。例如，我们有综合的价格管理部门、有特殊的投资审批部门、有非行政的内容审查机构、有主管庞大国有资产的专门机构，分别监管电信行业的通信资费、电信投资、网络内容、国有资产等不同领域，每个监管机构都有自己的利益，监管主体多元化使监管权的协调非常困难。

最后，从电信改革十年情况看，有明、暗两条主线：“明线”是对电信市场结构性调整；“暗线”则是为促进电信业发展。电信改革与产业发展、市场监管是紧密联系，相辅相成。但因为电信发展目标与电信监管目标本身存在差异，一个监管主体同时肩负两个不同的职责和目标，存在一定程度冲突。

### 监管将转向效率与公平

记者：请您预测下一阶段的监管将呈现哪些趋势？

丁道勤：在下一阶段的电信监管目标上，应侧重保护消费者合法权益，进一步强调维护电信市场的公平竞争和有效竞争。即从效率监管转变为公平监管，从监管电信运营企业的经营绩效转变为协调电信运营企业与公众之间的公平服务行为及电信运营企业之间的公平竞争行为。

这两个监管目标其实是一个硬币的两个方面，形成电信市场竞争有效格局最终也保护了消费者合法权益。

在保护消费者合法权益和维护电信市场竞争秩序的目标指引下，为实现有效竞争，电信监管应采取灵活多样的管制方式，综合运用法律、经济、行政等手段，进一步扩大并保障电信消费者的知情权和选择权，建立和完善支持网络融合的法律制度，进一步强化和规范主导运营商向其他电信运营商开放网络的义务，对主

导电信运营商实施一定程度的非对称管制，提升电信行业的整体竞争力。

2012-11-14 通信信息报

[返回目录](#)

## 【国内行业环境】

### 国内手机市场出货量八成多为国产

昨天，记者从工信部电信研究院公布的10月份国内手机行业运行报告了解到，国产手机品牌依然是我国手机市场中的主力。

10月份，国产品牌手机的出货量占到了国内市场总出货量的八成以上。

工信部电信研究院数据显示，2012年前10月，我国手机市场出货总量为3.75亿部，比上年同期增长11.2%。其中，2G手机出货量达到1.70亿部，比上年同期下降24.6%；3G手机出货量达到2.04亿部，比去年同期增长84.1%。2012-11-14 京华时报

[返回目录](#)

### 国产手机陷高端无量低端无利两难困境

移动互联网时代，沉寂许久的国产手机终于在智能手机市场的浪潮中翻起朵朵浪花。然而，不断攀高的出货量与节节走高的市场份额并不能掩盖其跃进式发展背后的种种隐忧。日前，有媒体报道称，国内3000元以上手机市场90%的份额被苹果和三星两家占据，国产品牌占有率几乎为0。即便在最擅长的低端领域，国产手机的表现也并不乐观。数据显示，国产手机出口量占全球市场的80%，但利润仅为1%。

高端市场挤不进去，低端市场苦苦耕耘却收获甚少，国产手机所处的地位颇为尴尬，核心竞争力与品牌影响力的匮乏已经成为不得不医的硬伤。

#### 高端市场：洋品牌垄断，国产手机难分羹

一直以来，高端手机市场似乎是洋品牌的专属领地。智能手机时代，这一局面依然在延续。

据市场调研机构赛诺统计数据显示，国内手机市场上，价格3000元以上的产品中，除了宇龙酷派有一款产品外，没有一家国产品牌的手机能卖到3000元以上。这一区间目前主要被国际品牌所垄断。其中，苹果和三星占据了九成以上的市场，摩托罗拉、诺基亚、索尼等品牌占据了剩余的市场，国产品牌几乎没立足之地。

有调查显示,在京东网上商城,价位为4000~4999元的智能手机,只有苹果的iPhone 4S和三星Galaxy S III两款。价位为3000-3999元的,有三星、HTC、诺基亚、索尼四个品牌。价位为2000-2999元的,有联想、魅族、三星、华为、摩托罗拉、诺基亚、OPPO、索爱、HTC、飞利浦等品牌。价位再往下,1000-1999元,中兴这才现身。由此也可看出,国产手机几乎是低端的代名词。

客观来说,单纯以价格来区分高低端似乎不那么合理。毕竟,国产品牌的智能手机中也不乏高性能、高配置的产品。现实是,即便配置高端,只要打着国产手机的旗号,价格也高不上去,美其名曰“高配低价”,但这也从一个侧面显示出国产手机与国际品牌之间的差距。尽管用手机咨询公司战国策首席分析师杨群的话来说,“手机业发展历史证明,国产品牌的竞争力就在3000元以内,角逐3000元以上区间不是做不到,而是不值得。”但这话多少还是透出些“酸葡萄”心理,毕竟,国产手机在高端市场一直少有建树。

### 低端市场: 国产手机赢得份额输了利润

撬不开高端市场,国产手机理所当然地混迹于中低端领域,且在各大厂商及运营商的不断努力下,国产品牌近两年确实取得了一定的成绩。

据市场研究公司Canalys的最新报告显示,2012年第三季度苹果iPhone出货量份额在中国市场从第二季度的9%下跌至第三季度的8%,跌出前五。而中国本土手机厂商智能手机出货量则有大幅提升。具体来看,联想公司以13%的市场份额位居第二,而三星仍然排名第一位,第三季度三星智能手机的出货量占市场总量的14%。另外,酷派、中兴和华为分别位居第三、第四和第五位。这三家厂商的出货量市场份额均为10%左右。综合来看,国产品牌几乎占据中国手机市场半壁江山,终于掌握了自家移动互联网金矿的主导权。

然而,数量不等于利润。尽管在市场份额方面直追洋品牌,但国产手机的盈利能力并不乐观。市场研究公司Canaccord Genuity的报告显示,2012年第一季度苹果和三星包揽了99%的利润,第二季度两家利润占比达到了108%,第三季度则达到了106%,利润如此高的原因是诺基亚和摩托罗拉等竞争对手出现了亏损。超过100%的利润或许有些夸张,但目前三星和苹果垄断市场九成以上利润却是不争的事实。换句话说,国内上百家手机厂商实际上只是在苹果和三星留下的狭窄的利润空间里厮杀。

再看一组数据,2012年我国手机出口总量将达到10亿部,出口量占全球市场近八成。与此同时,中国机电产品进出口商会数据显示,2012年前8个月,我国一般贸易出口手机平均价格为33.3美元,利润当然也少得可怜,仅为1%。

尽管市场份额越来越多,出货量甚众,但国产手机一直用以价换量的方式抢占市场,因而只能在产业链底端赚取最微薄的利润。

## 进退维谷，唯品牌化方可摆脱“硬件搬运工”命运

高端市场无立足之地，低端市场无盈利空间，夹缝中的国产手机在强手如云的市场上生存得异常艰难。分析造成国产手机陷入困境的原因，不外乎有以下几个方面：

渠道困境。历数国内的中华酷联等知名手机厂商，无一不与电信运营商有着密切的关系。数据显示，运营商集采占据了中兴、华为、酷派所有渠道销售的90%以上。借助运营商的资源优势打开市场无可厚非，但过度依赖运营商带来的隐忧也很明显。一般来说，运营商定制机的规模招标价偏低，手机厂商盈利空间并不大。而且，运营商定制机条条框框的要求，无形之中也束缚了手机厂商的自主创新能力。

创新乏力。创新能力一直是国内手机厂商的致命硬伤，也是导致其核心竞争力不足最重要的原因。无自主操作系统，受制于人；缺乏专利基础，易被竞争对手打击；过于追求硬件配置，忽视产品的细节体验……种种因素制约下，导致国产手机尽管在配置方面不输洋品牌，但却只能在市场低价区间徘徊，这也是造成国产手机利润微薄的一个重要原因。毕竟，高端市场、高端用户对于厂商的发展可以起到“四两拨千斤”的作用。

将以上两个因素归结起来，或许可以解释为什么国产品牌在手机市场上的影响力远远难以望洋品牌之项背，可以解释国产手机为什么只能沦为市场的搬运工，可以解释为什么国产手机高端无能低端无利。当下之计，摆在国产手机厂商面前的路只有一条：深耕细作，打造品牌，这是打开高端市场的唯一途径，也是化解利润困境的唯一利器。当然，品牌化背后的含义并不那么简单，它意味着自主研发能力的日积月累、产品细节方面的精雕细琢、营销渠道的纵深拓展以及十年磨一剑的艰辛与执著。

所幸，国内手机厂商已经看到了问题的所在，也开始采取相应举措。中兴重金打造的 Nubia 品牌已经发布，酷派与中国电信合作的最新旗舰机已经面市，联想、小米等也在努力杀入国际市场……万里长征虽然艰难，但一步步走下去，目标还会远吗？2012-11-14 通信信息报

[返回目录](#)

## 国家广电网络公司将成立 中移动未参与出资

知情人士透露，国家广电网络公司组建方案已获批准，这家出身于广电的运营商将获得电信业务经营资质，但传言中的中国移动参与出资没有实现，而是主要由财政部出资作为资本注册金。

国家广电网络公司的组建已酝酿多年，2010年年初，国务院下发的《推进三网融合的总体规划》(以下简称国发5号文)，明确提出了国家级有线电视网络公司须在2012年底之前完成组建。但之前一直未获批准。直到最近才获批准。

据悉，国家财政将为该公司出资几十亿元作为资本金，工信部将出台新修订的电信业务分类目录，并依据目录对广电及电信运营商分别，然后，该公司将获得工信部双向接入牌照。届时，国内电信服务和宽带接入市场被三大电信运营商垄断的局面将打破。

在国发5号文发出后的2010年8月，广电总局成立了国家级有线电视网络公司筹备组，由副局长张海涛担任组长，并将公司名暂定为“中国广播电视网络公司”。

张海涛曾介绍到，组建中国广播电视网络公司，是国务院推进三网融合确定的目标；公司级别为副部级，属于国资委管理的国有企业，除了有线电视外，还将运营宽带网络接入等业务。为此，外界也一度将中国广播电视网络公司看成是第四大运营商，将有助于打破电信运营商在宽带领域的垄断地位。在这种模式下，各地方广电公司将被整合进该公司，作为一个整体与电信运营商进行竞争。

2011年，筹备组曾数次提出组建方案，但由于国家财政很难一次性给予上千亿的前期启动资金，以及各省广电资产整合仍未有进展，国网公司的组建也一直进展不大，方案也几经变更。

一年之后，此前提出的成立“副部级”事业编国企方案由于无法获得通过，筹备组最新提出了由国务院国资委管理、纯公司化运作的国有大型文化企业方案。前期启动资金由1000亿下调至45亿元。

此前，据经济观察报报道，此次上报的组建方案的45亿元主要用于总公司平台的先期搭建，其中包括总公司基本框架的组建费用和播控平台、网间结算等业务总平台的搭建费用，待挂牌后再逐步进行各地地方广电资产的整合。

目前全国有线网络的总体资产评估额约为1500亿元、净资产700多亿元，若加上上市公司资产的评估数值，其有线网络的总资产约为1800亿元。国网公司仅45亿的资产显然无法完成对各地方广电公司的整合，分析人士指出，合理的整合办法只能是采取行政命令的方式进行资产收购。但此法应用在对歌华有线、华数集团、电广传媒、天威视讯等上市公司的资产整合上仍然有很大的难度。

针对国网公司的竞争力问题，飞象网总裁项立刚在微博上表示：“国网公司如何要真正形成竞争力，必须解决好两个问题，一个就是内部的整合，是不是可以和有线电视等实现真正的整合，利用好这些资源，这是一个复杂的问题，成立公司多年，已经很多问题，现在要通过一个公司把所有的力量整合起来，这



需要时间、金钱的权威，这方面从公司成立拖了这么久可以看出不是易事。”  
2012-11-15 新浪科技

[返回目录](#)

## 台湾 2013 年底拍卖 4G 牌照 取消不限流量业务

台湾通讯传播委员会(以下简称 NCC)已经为 4G 牌照发放制定了时间表，明年底拍卖 4G 运营牌照，即将拍卖的 4G 牌照是技术中立牌照，运营商可以根据频段自由选择运营 2G、3G 或 4G。

台湾行政院政务委员张善政表示，4G 牌照还将对运营商推广不限流量数据套餐作出限制。他说，行政院希望未来的 4G 运营商不再推广不限流量数据资费计划。

当前，由于运营商促销 3G，推广不限流量数据套餐导致 15%的用户占据了 60%的带宽，而剩余 85%的用户为令人失望的互联网服务付费。

NCC 新闻发言人魏学文表示，预计明年 7 月份可以完成无线宽带运营管理的规则制定，基于新规则，政府未来不再为 2G、3G、4G 服务单独发放运营牌照。相反，电信运营商将获得一张技术中立的牌照，他们自己可以根据频段选择任何电信技术。

这项新规则将于 2014 年 1 月 1 日起生效。

魏学文称：“以往发放 2G 牌照，运营商就只能用来运营 2G 业务，如果他们 将 2G 牌照换成技术中立的运营牌照，那么运营商可以利用手中的频段自由决定 提供 2G、3G 还是 4G 服务，这对频谱利用来说也更加灵活。”

他认为，技术中立牌照也能使消费者受益，因为部分 2G 频段就会用于增强 移动互联网的速率。

对于技术中立牌照的申请，魏学文称，2G 运营商必须确保将服务时间延至 2017 年，然后才被允许参与明年技术中立牌照的申请。

业界认为，这项规则对台湾三大巨头中华电信、台湾大哥大以及远传电信来说 是一项利好，三家运营商可以加快 4G 网络的建设。

NCC 同时考虑，到 2014 年，允许 2G 运营商直接向 4G 服务迁移，台湾的 2G 网络使用的是 900MHz 和 1800MHz 频段，2G 运营牌照预计 2012 年底或明年到期。 不过台湾决定让 2G 运营商将运营时间延长到 2017 年，因为台湾仍有 630 万 2G 用户。2012-11-14 中国通信网

[返回目录](#)

## 国产手机低价狙击苹果 渠道创新或解价格战难题

市场调查机构 Canalys 公布报告显示, 2012 年三季度, 苹果手机在厂商排名中跌出前五。分析称, 苹果跌出前五的原因与中国市场上太多本土品牌的手机低价抛售有关。苹果在中国市场份额跌落对于国产厂商而言, 应是个好消息, 但 iPhone 5 的到来, 令这个好消息的时效性大幅度缩水。另外, 国产厂商已陷入价格战困局, 在未来很长一段时间内, 由于受自身条件的限制, 国产手机厂商摆脱价格战的可能性几乎为零。

### 苹果跌落国内前五

据市场研究公司 Canalys 报告显示, 苹果智能手机 iPhone 在中国市场的出货量份额在三季度为 8%, 与第二季度的 9% 相比下降了 1%。在国际厂商与国内厂商之间激烈的竞争之中, 苹果跌出了手机厂商排名前五的位置。而中国市场上的头号智能手机厂商依旧被三星占据, 其出货量所占的份额达到 14%, 联想以 13% 的份额占据排名榜第二, 作为此次调查中突军异起的酷派手机登上榜单第三名。另外, 中兴和华为分别名列第四和第五。

苹果跌出前五对于国产厂商特别是一直致力于挑战苹果的厂商而言是一个重大的消息。但在超高的占有率背后, 低利润的报表总是刺伤众人的眼球。

对于苹果跌出前五, 有业内人士就直接指明, 这与中国市场上太多本土品牌的手机低价抛售有关。虽 iPhone 5 2012 年 12 月才登陆中国内地, 但其价格的确让大多数消费者大呼“伤不起”。反观国产手机市场, 像四核这样已算是较为高档的手机, 售价却让人大跌眼镜, 有的甚至售价不及千元。苹果虽然退出了前五, 但国内厂商也几乎都陷入了价格战困局。

### 价格战或升温

从近期媒体的报道看, 苹果的风头似有日渐低迷之势, 但留给国产厂商的前景仍不容乐观。

首先在全球经济危机的冷风吹拂之下, 手机产业受到的影响越来越明显。尽管在 1—8 月份便取得超过 7 亿部的产量, 但对比过往任何一年, 1.4% 的同比增长水平仍显得有些“拿不出手”。其次, 国产厂商在硬软件上鲜有创新, 成为本身无法挤进创利巨头的桎梏。在硬件方面的堆砌, 在软件和应用方面的缺失, 使得国产手机只能通过低价这种最直接、最有效的方式来快速获得市场份额。

国产厂商既然已陷入价格战中, 利润低薄成为业内不争的事实。但再小也是肉, 既然无法通过创新拓市, 只有寄望占领更多市场, 以较高的市场占有率弥补低利润的格局。

### 渠道创新成首急

市场扩大并非盲目的扩张，国产商应该对销售渠道有更新的认识，如何以正确的渠道销售，成为国产商晋升的当务之急。

对于国产手机而言，在当下的生产环境中，无论是在硬件配置还是在外观的设计上都不弱于国际品牌手机，但在品牌效应创新力以及明星终端产品的号召力上却远不如国际手机品牌，这在一定程度上来说与国产手机过度依赖运营商、缺乏多渠道营销有一定的关系。数据显示，作为国产手机巨头的代表，中兴、华为等的营销渠道中，运营商集采占了所有渠道销售的90%以上。尽管运营商渠道能保证较大数量，且在渠道建设方面也省去众多费用，但运营商不断压低价格也使得厂商在产品定价方面受限。业内人士表示，中兴等在运营商价格排位中处于第三等，“如果国产手机产品价格高就无法在运营商集采中中标，手机就白研发了。”

运营商渠道并不是长久之策，企业自身还是需要建立自有渠道，以多元渠道的方式带动市场占有率的不断提升。现如今，线上渠道将会成为未来重要的销售渠道之一的事实已十分明显，国产厂商除了对运营商渠道以及卖场连锁的关注外，在电商渠道上也要下够血本，如果错过了这个方向的渠道开发就意味着厂商在未来的市场角逐之中已处于落后的地位，因此国产手机也可考虑在此方面发力，加快布局。2012-11-14 通信信息报

[返回目录](#)

## 【国际行业环境】

### 传意法半导体因高管分歧取消拆分

知情人士称，由于法国高管和意大利高管在拆分问题上的分歧，意法半导体可能会决定不拆分。

该知情人士称，拆分模拟业务和数字业务的提议未获得该公司董事会的全力支持。董事长迪迪尔·隆巴德(Didier Lombard)和首席运营官迪迪尔·拉姆赫(Didier Lamouche)等法国高管未能说服意大利籍CEO卡罗·波佐蒂(Carlo Bozotti)支持这一计划。六月份离职的战略主管菲利普·拉比内特(Philippe Lambinet)曾是拆分的重要支持者。

由于管理层意见不统一，公司将难以说服持有其27.5%股份的意法两国政府批准公司的全面变革计划。

意法半导体昨天在声明中重申，公司没有拆分的计划。2012-11-16 新浪科技

[返回目录](#)

## 西班牙电信和Verizon成立大数据部门

麦肯锡认为，大数据将会是带动未来生产力发展和创新以及消费需求增长的指向标。其最新的调查研究显示，企业所能获取的具体信息正在不断增长，多媒体、社交媒体、物联网都将极大地增加企业未来所能获取的信息量，而任何一个行业的领军者都已经看到了大数据所带来的前所未有的潜力和重大意义。

电信运营商拥有极其丰富的数据资源的天然优势，因此基于用户行为分析、行为理解、行为预测的客户深度洞察，将数据封装为服务，形成可对外开放、可商业化的核心能力，从而实现商业模式的创新，一直是运营商所期望的美好蓝图。不过可惜的是，很长一段时间内，运营商在对外提供数据服务时，往往停留于提供原始数据层面，甚至违法违规事件屡有发生；而对于提供高附加值的数据分析服务，则是“雷声大、雨点小”，或者“说得漂亮、做的少”。

可喜的是，十月初，西班牙电信和 Verizon 都成立了大数据部门，在运营商数据能力商业化方面迈出了可喜的一步。

### 西班牙电信强调数据可靠性

10月9日，西班牙电信成立了名为“动态洞察”的大数据业务部门 Telefonica Dynamic Insights，希望借此把握大数据时代商机、创造新的商业价值。该部门隶属于负责全球创新业务的数字业务部门，面向全球运营，将为客户提供数据分析打包服务，帮助客户把握重大变化趋势。

西班牙数字业务部门首席商务官 Stephen Shurrock 称：“大数据是数字经济的重要基石，通过智能和可靠的手段，大数据有改变商业和社会方方面面的潜力。”同时，在网络隐私频遭泄露的当下，西班牙电信还特别强调可靠性的重要意义。

Dynamic Insights 推出的首款产品名为智慧足迹 (Smart Steps)。该产品基于完全匿名和聚合的移动网络数据，可对某个时段、某个地点人流量的关键影响因素进行分析，并将洞察结果面向政企客户提供。例如，洞察结果可为零售商新店设计和选址、设计促销方式、与客户反馈等提供决策支撑，从而帮助零售商更好地理解 and 满足客户需求、降低成本；也可帮助市政委员会统计、预测各种场景下的人流量。Dynamic Insights 计划面向不同行业推出系列产品，例如包含交通流量管理功能的“Smart City”。

事实上，西班牙电信在数据能力商业化领域已经进行了不少探索。早在 2011 年 1 月，西班牙电信旗下英国 O2 就在英国推出了免费 Wi-Fi 服务，尝试将收集来的用户数据用在媒体广告和营销服务方面。免费的 Wi-Fi 服务意味着更多的人

会使用这个服务，进而 O2 就会收集到更多的用户数据，而广告商就能够利用这些数据进行更精准的广告投递。

西班牙电信将和市场研究机构 GfK 进行合作，进行数据分析和打包工作，让这些数据变得更加易用。西班牙电信表示，和 GfK 的合作将首先在德国、英国以及巴西进行推广。该合作的具体商务条款还在商谈之中。为帮助大数据部门开展业务，西班牙电信已经同 GfK 建立了合作，目前的合作主要在德国、英国和巴西等市场展开。

### Verizon 兼顾隐私和保障

10月初，美国 Verizon 成立了精准营销部门 Precision Marketing Division。根据部门副总裁 Colson Hillier 的介绍，该部门提供三方面的服务，首先是精准营销洞察 (Precision Market Insights)，提供商业数据分析服务；其次是精准营销 (Precision Marketing)，提供广告投放支撑；最后是移动商务 (Mobile Commerce)，主要面向 Isis (Verizon、at&t 和 T-Mobile 发起的移动支付系统)。

2012-11-20 通信世界周刊

[返回目录](#)

## 英国 4G 频谱拍卖时间敲定 待售底价为 13 亿英镑

英国电信监管机构通信办公室已经完成了业内期待已久的 4G 移动频谱拍卖规则和时间表，预计本次拍卖可能会为政府带来 13~40 亿英镑的收入。

4G 牌照的潜在投标人需在 12 月 11 日前交付押金并申请参与拍卖。全部待售频谱的底价为 13 亿英镑。

符合资格的申请人可以从 2013 年 1 月开始竞投 800MHz 和 2.6GHz 频段，结果将在 2013 年 2 月或 3 月公布。

4G 服务所占用的电波几乎是目前 3G 终端设备使用的频谱总量的一倍，预计提供商最早将于 2013 年 5 月开始推出此类服务。

通信办公室行政长官埃德·理查兹 (Ed Richards) 指出：“对于 4G 频谱拍卖来说，今天是一个重要的日子：拍卖从准备阶段正式进入执行阶段。之后，多家提供商将会提供广泛的 4G 移动服务。现在整个行业的目光都集中在这次拍卖上，目的是为用户提供新的和完善的移动服务。”

尽管如此，业内普遍预计，本次拍卖收入将远不及 3G 拍卖的收入 (约 225 亿英镑)。《卫报》援引普华永道电信战略团队主管布莱恩·波特里尔 (Brian Potterill) 的评论称，财政部本次的收入将在 20~40 亿英镑之间。

早在 2012 年八月初，通信办公室就已经批准电信服务提供商 EE 使用其现有的 1800MHz 频谱提供 4G 服务。10 月 30 日，EE 开始在英国 11 个主要城市推出 4G 服务，但对大多数消费者而言，该服务的收费水平非常高。

包括沃达丰、02、西班牙电信和 3 在内的电信公司未能获得类似许可或没有提供 4G 服务所需的带宽，因此，他们有可能会率先申请参加本次拍卖。

4G 服务接入互联网的速度是现有 3G 服务的 5-7 倍，能够支持带宽占用率很高的数据服务，包括高品质的视频流、收看电视直播节目和下载大型文件，预计 4G 服务的平均速度为 6 兆比特/秒，远高于 3G 服务的 1 兆比特/秒。2012-11-14 飞象网

[返回目录](#)

## 德国电信利润受并购影响 维持全年收益及股息预期

受在德国国内业务发展状况良好因素的影响，德国电信 2012 年第三季度运营业绩好于预期水平，因此该公司日前宣布维持其 2012 年全年盈利和股息预期值不变。

财报数据显示，德国电信销售额为 147 亿欧元(约合人民币 1164 亿元)，基本同上年同期持平。季度 EBITDA(息税折旧摊销前利润，不包括特殊项目)为 47.8 亿欧元(约合人民币 378 亿元)，跌幅为 2.6%。此前路透社对业内人士所作的调查预测结果显示，德国电信 EBITDA(不包括特殊项目)或为 46.7 亿欧元。

与此同时，德国电信宣布维持其 2012 年度基本收益(不包括特殊项目)约为 180 亿欧元、股息约为每股至少 0.7 欧元的预期值不变。2011 年德国电信基本收益(不包括特殊项目)为 187 亿欧元。受旗下 T-Mobile 美国公司减值损失高达 74 亿欧元的影响，德国电信净亏损额因此达到 69 亿欧元。当季德国电信非现金支出金额较预期有所增加，有分析人士预计该项目致使德国电信净亏损 51 亿欧元。若排除减值损失的影响，德国电信当季净利润达到 9.26 亿欧元，好于预计水平。

数据显示，德国电信第三季度现金流增加 37.4%，达到 23 亿欧元。2012 年前 9 个月，德国电信调整后的 EBITDA 下降 0.9%，为 140 亿欧元，现金流增加 13.2%，为 51 亿欧元。截至第三季度末，德国电信的净债务下降 10%，还有 390 亿欧元。2012-11-14 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

## 运营竞争篇

### 【竞合场域】

#### 电信运营商挺进互联网进军电子商务谋转型

近日，中国电信孵化基地首批 14 家创业团队完成了为期 6 个月的孵化期，全部完成了入孵时制定的目标，其中 3 个团队即将进入公司化运作阶段。

孵化基地堪称中国电信的创新核心。中国电信集团董事长王晓初曾表示，孵化基地是为了培育中国电信在移动互联网时代下新的增长点，它在中国电信业务转型中扮演重要角色。

实际上，仅仅半年之后，中国电信就成为了国内最先收获创新孵化成果的运营商，从而开启了国内电信运营商风险投资的先河，同时也是国内电信运营商转型的成功实践。

中国移动、中国联通也正在各自的业务领域积极探索适合的模式，战胜困难和挑战，努力实现转型。

#### 压力之下的转型

中国工程院院士邬贺铨曾在公开场合表示，移动互联网时代整个产业链的价值被拉长，电信运营商的利润被分流，电信运营商需要谋求向互联网的转型。

邬贺铨认为，互联网正在经历从“固定”到“移动”的变革。数据显示，我国手机网民规模已经达到 3.88 亿，用手机接入互联网的网民占比由去年年底的 69.3% 提升到目前的 72.2%。三大运营商年报更是说明这个问题。中国电信、中国联通以及中国移动的移动数据收入在移动收入中占比分别达到了 45%、40% 和 28%。移动互联网已经成为了市场的“领头羊”。

移动互联网飞速发展，对电信业产生巨大冲击。奇虎 360 董事长周鸿祎甚至认为，微信会干掉短信、彩信业务，网络电话 (VoIP) 在冲击话音业务，网络账号将取代手机号，传统运营商如不及时转型互联网则只能管道化提供包月流量套餐，每用户平均收入 (ARPU) 值会降低，移动互联网会干掉电信运营商。

尽管这样的言论更多的是在危言耸听，但也不是毫无道理。就记者的亲身体验来看，最起码“微信会干掉短信、彩信业务”这一条已经在慢慢地实现。

事实上，一方面，随着手机普及，语音业务总量趋于饱和，通过新增用户的方式维持营收增长对于运营商来说越发难以为继；另一方面，微信、米聊、微博等众多互联网产品蚕食了运营商的短信、彩信甚至话音业务，外部竞争逐渐加剧。海君软件开发有限公司董事长项有建在接受记者采访时表示，就像当年的大哥大

逐步过渡到现在的智能手机一样，电信运营商也要向移动互联网转型，这是发展的必然。

实际上，电信运营商也都在这么做。中国电信提出“智能管道的主导者、综合平台的提供者、内容和应用的参与者”的“新三者”战略；中国移动提出移动互联网发展的“十六字方针”：智能管道、开放平台、特色业务、友好界面；中国联通开始加快创新变革，从市、区(县)分公司管理体制改革切入，压缩管理层级，为基层“输血”。

### 躲不开的困难和挑战

电信运营商要转型，当然不是随便说说就可以做到，他们还面临着躲不开的困难和挑战。业内分析认为，主要有三方面困难是电信运营商必须要克服的。

一是数据业务发展不力。面临管道化的趋势，如何让自身的管道变得更有价值或者说如何搭建智能管道，实现数据流量经营，是运营商转型发展首要考虑的问题。尽管电信运营商数据业务的发展已经占到了相当的比例，但是3G业务的优势似乎并未有效发挥。运营商对智能管道、对流量经营的探索，从手机视频到移动阅读，从应用商城到即时通信，从移动支付到搭建电商平台，这些尝试都只是在互联网巨头背后亦步亦趋。

二是缺乏互联网基因。业内分析认为，国内运营商的转型是将圈地与流量经营捆绑在一起进行发展，这从侧面反映出运营商更加注重的仍是规模，而不是基于移动互联网探索新的流量经营模式。这是一大硬伤，缺乏互联网运营精神的运营商将面临更大的威胁与挑战。中国移动董事长奚国华认为，信息通信技术(ICT)产业正在发生一场颠覆性革命，而这场变革正在推动产业重构。如果说以前的价值链是以运营商为核心，今天则是运营商、互联网服务商、终端厂商等多元化竞合。

三是开放平台的商业模式还不健全。互联网企业都在开放平台上拓展市场，运营商要转型当然也要学习。去年年底到2012年年初，三大运营商开放平台陆续发布，分别为中国移动MM和飞信+为核心的开放平台、中国联通W0+开放体系及中国电信天翼开放平台。运营商开放平台建设格局还在摸索中，而建设中遇到的问题主要体现在安全性以及商业模式等方面。

此外，项有建认为，互联网与通信是两个不同的概念，通信所遵循的是一种以我为主的、封闭式的理念，而互联网则是一个以用户为主的、开放式的理念。因此，运营商如果观念不转变，转型也只是空谈。

### 进军电子商务

近几年，我国电子商务市场发展迅速，交易额逐年迅猛提升。据中国电子商务研究中心监测数据显示，截至2012年6月，中国电子商务市场交易额达3.5



万亿元，同比增长 18.6%，预计全年电子商务市场交易额将达 8.5 万亿元，2013 年将达到 12.8 万亿元。到 2015 年我国电子商务交易额将突破 18 万亿元。

蓬勃发展的电子商务，令众多商家、企业大刀阔斧进军电子商务领域。通信行业也不甘落后，三大电信运营商都将其作为自己转型的一个方面，涉足电子商务，加速电子渠道建设。

在三大运营商中，中国联通最早开始布局电子商务，在 2008 年重组之初就组建了电子渠道中心。2012 年 4 月，联通在天猫的“中国联通官方旗舰店”正式上线开业，标志着联通大力拓展电子渠道，开始实质性全方位进军电子商务领域。2012 年 6 月初，中国联通组建电子商务部，专注电子化销售服务和电子商务平台运营，打造集流程、物流、服务等一体化电子商务运营体系。在国内运营商中，联通最先成立电子商务独立机构，也是唯一一家举公司之力进军电商者，可见其发展电子商务的决心和魄力。

中国电信于 2011 年 3 月率先成立了支付公司——天翼电子商务有限公司。该公司由中国电信集团组建成立，是中国电信的全资子公司，其业务主要涵盖移动支付、固网支付及积分支付等领域。2012 年中国电信继续发力电子商务，推出了网上营业厅天翼新门户公测版，同时，与更多的合作伙伴依托电子渠道共同创新商业模式。中国电信与京东商城、淘宝商城签署了电子商务合作协议，中国电信集团级旗舰网厅正式入驻两家电子商务网站。

中国移动也与中国联通和中国电信一样，在淘宝商城开设了中国移动官方旗舰店涉足电子商务。目前中国移动正在各省按照统一风格、统一界面、统一内容进行电子渠道体系的升级改造。在未来 3 年内，中国移动计划通过电子商务渠道售出高达 30% 的定制手机。

从长远来看，随着电子商务的发展，放眼整个电子商务产业链，电信运营商将发挥举足轻重的作用。2012-11-19 中国高新技术产业导报

[返回目录](#)

### 三网融合亟待模式创新 内容决定用户是否付费

昨天，高交会举行 2012 三网融合高峰论坛，国内顶尖专家学者齐聚鹏城，研讨三网融合产业现状以及发展机遇。产业各方人士纷纷认为，我国三网融合产业亟待模式创新，应重视加强应用开发并丰富内容拉动产业发展。国务院三网融合专家小组组长、中国工程院院士邬贺铨，工信部电信研究院总工程师余晓辉等，以及深圳市政协副主席王学为出席论坛。

#### 三网融合提升视频价值

“视频业务成为主角，融合发展成为主流，模式创新成为主导。” 邬贺铨将自己对三网融合的最新进展精炼成三句话。他指出，三网融合要比电视加电信加互联网的市场容量还要大，目前互联网内容中视频的占比超过一半，三网融合极大提升了视频的价值，以电视为终端的用户已经养成付费习惯，会为互联网视频业务带来新的盈利模式，三网融合符合技术发展方向和市场趋势，模式创新是当下的关键。

余晓辉透露，截至 2012 年 9 月，三网融合的典型业务——IPTV，其全国用户数接近 2000 万，占宽带用户比例约为 11.6%，手机电视用户总数则比 IPTV 高一倍。

### 深圳位居国内产业前列

王学为透露，深圳成为三网融合试点城市以来，相关产业市场规模不断扩大，目前三网融合相关产业规模约达 3000 亿元，宽带用户数突破 300 万户，在首批 12 个试点城市和地区中位居前列。

截至 2012 年 10 月，深圳 IPTV 用户数突破 10 万户。深圳广电集团办公室主任陈畅民介绍，深圳的 IPTV 于 2012 年 6 月 26 日正式推出市场后，发展迅速。深圳对三网融合发展十分重视，推出了四大政府项目：工业区覆盖工程、深圳市三网融合示范小区、网络编码技术应用项目、测试应用公共服务平台。其中工业区覆盖工程缓解了有线电视没有开通的看电视难问题，受到来深建设者的热烈欢迎，体现出投资小、见效快的特点。

### 内容决定用户是否付费

有关机构预测，未来 3 年内我国三网融合相关产业市场规模将达到 6000 多亿元，随着电信网、广电网建设升级换代，带动机顶盒、宽带终端消费将近 4000 亿，

香港通讯业联合会固网及增值业服务小组总裁林荣执在现场分享了香港推进三网融合的经验。他认为，三网融合进入市场后，内容是最重要的，决定用户是否愿意付费的就是内容。同时，深圳可加强与香港的探讨交流，共同推动内地三网融合建设。2012-11-18 深圳特区报

[返回目录](#)

## 运营商补短互联网思维 去电信化助转型入深水区

面对移动互联网时代带来的挑战，运营商正加速转型。日前，中国联通与网易公司签署合作协议，而这仅仅是运营商内外兼修根植互联网基因的一个缩影。随着移动互联网时代的深入演进，电信业的转型正步入深水区。

## 改革贯穿十年发展，构建世界最大的通信市场

通信业改革发展一直是国民经济各行业的排头兵，从2002年至今的“黄金十年”，电信业由一个国家垄断产业发展成为世界最大、最具影响力的手机和互联网通信市场，三足鼎立的竞争格局逐渐形成。可以说，日新月异的技术和不断深入推进的改革造就了中国电信业的十年嬗变。2002年中国电信业南北分拆，形成“四大两小”的竞争格局；随着中移动“一家独大”趋势的不可抑制，从2004年开始酝酿第四次电信业重组，到2008年5月“三足鼎立”格局的尘埃落定，三家运营商进入了全业务竞争时代。

电信业飞速发展，对国民经济发展的拉动作用日益凸显，成为稳定拉动GDP增长的基础支撑产业。从电信业自身来看，无论是业务收入、用户数量还是产品种类，都发生了巨变。

业务收入方面，2002年底，我国电信业完成业务总量5052亿元，业务收入4116亿元；2011年底，电信业务总量累计完成11771.5亿元，主营业务收入完成9879.8亿元。

用户方面，2002年底我国电话普及率25.9部/百人，电话用户33184万户，其中固话18193.1万户；2012年9月，移动电话普及率达每百人80.6部/百人，移动电话用户累计达108474.4万，3G用户数突破2亿；截至9月底，使用4M及以上宽带产品用户比例达59%。

产品种类方面，过去仅有固定电话、移动电话等产品，如今，手机已成为大众消费品，宽带、无线上网、云计算、物联网已成为电信业新的热门词汇，用户选择日益增多，电信业与人们日常的工作、生活、娱乐融合程度正不断加深。

## 根植互联网思维，运营商主动变革破管道化危机

3G牌照发放后，中国进入移动互联网时代。飞速发展的移动互联网在给运营商带来巨大机遇的同时，也带来严峻挑战。一方面，移动互联网为本已饱和的电信市场开拓了新的增长空间；另一方面，移动互联网也改变了电信业传统的商业模式，运营商面临着产业链内外的竞争，过去的“龙头”地位受到挑战，“管道化”威胁日益加重。

面对新挑战，运营商主动变革、加快转型，在业务、网络、机制及运营模式方面展开积极部署。

战略目标上，中国电信二次转型锁定“新三者”，即智能管道的主导者、综合平台的提供者、内容和应用的参与者；中国移动则从“移动通信专家”转变为“移动信息专家”，进而提出“智能管道、开放平台、特色业务、友好界面”的发展移动互联网的十六字方针。

业务层面，运营商正不断加大开发力度，推出种类繁多业务产品。云计算、物联网、手机阅读、手机支付、手机动漫乃至智慧城市的建设，让用户可以随时随地享受便捷的移动互联网生活。

产业链方面，运营商以开放的态度聚合产业链上下游。如中国联通与网易公司在基础通信服务领域、互联网及基于 WCDMA 制式的 3G 无线互联网增值业务领域全面合作。此外，运营商也与国美、苏宁等渠道商开展合作。

而对运营商影响最为深刻则是在机制方面的改革，其中最值得关注的就是中国电信旗下八大业务基地的公司化运作。半年时间内，已有三大基地宣布独立运作。以天翼视讯为例，通过私募以及移动互联网和互联网视讯产品的自主经营，成功探索出用户付费观看的商业模式。这足以说明，运营商正积极转型，为自身根植互联网基因，以适应新挑战。

### 市场驱动运营模式之变，电信业改革步入深水区

从十年的重组改革，到如今以市场为驱动力的整个行业探索商业模式变革，电信业改革正步入深水区，这也说明，电信业实现可持续发展，不仅要加快改革步伐，而且在很大程度更要依赖运营商自身的转型。

一方面，流量经营是运营商把握竞争话语权的基础。数据业务正重塑全球移动通信市场，电信业增长走向已从移动话音转向为宽带、移动数据和移动增值。数据显示，移动数据业务拉动作用持续增强，移动数据流量资费年均降低 12-15%，流量年均增长 45-55%。这要求运营商必须加大对流量经营的研究，开发出基于流量经营、且能获得用户和市场认可的业务产品。

另一方面，运营商自身要加“去电信化”步伐，尽快适应移动互联网的新要求，这包括运营商自身的转型，以及努力向互联网公司学习，并以开放合作的态度，与产业链各方共同做大市场蛋糕。这一点已得到运营商自身的充分认可。中国电信创新业务事业部总经理肖金学指出，运营商有必要向互联网企业学习，进行“去电信化”改造，以互联网人的身份寻求更多合作；中国移动数据部副总经理刘昕认为，在移动互联网时代，运营商需要以开放的姿态获取更多合作；中国联通宽带在线有限公司总经理何华杰提出，运营商在布局移动互联网发展的过程中，一定要结合自身优势、转变角色。

移动互联网正加速向纵深演进，中国电信业面临一系列新课题，惟有加快改革转型步伐，方能适应新挑战，实现新发展。2012-11-14 通信信息报

[返回目录](#)

## 【中国移动】

## 中移动 4G加速：奚国华扫清种种路障

相比中国联通及中国电信，中国移动堪称 3G 市场上最大的失败者。但在 4G 时代，这个全球用户规模最大的移动通讯运营商极可能实现翻盘。

最近，工信部部长苗圩表示，4G 牌照将于明年发放。紧接着，无线电管理局确定了 TD-LTE 频谱。频谱是稀缺资源，也是影响政府对 4G 牌照决策的重要因素。这一切都意味着 4G 已箭在弦上。

在运营商中，抢先领跑的就是中国移动。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 年将开始在国内 100 个城市进行 TD-LTE 设备采购，中国移动计划在明年建成 TD-LTE 基站规模超过 20 万个，投资总额将达到约 1800 亿元。

但在一年多前，中国移动原董事长、“理想主义者”王建宙就梦想着这一切。他计划要在 4G 市场的博弈中夺得先机，甚至要跨过 3G 直接进入 4G 时代。他雄心勃勃，但那时 3G 市场几乎还没有起步，三大运营商的大量资金投入还没有收回成本，直接上马 4G，意味着 3G 投资将“打水漂”，结果王建宙的积极，只换来政府部门冷冰冰的回应。

2012 年初，王建宙“功成身退”，奚国华接任其董事长位置。中国移动的 4G 梦想在奚国华手里终于得到迅速兑现，中国移动 4G 的试验、布网、招标如火如荼地展开。但让外界不解的是，在王建宙时代，中国移动 4G 这步棋，为什么下得早，步子却不大？而奚国华又如何扭转局面？

## TD 变局

“王建宙是一位跨国企业 CEO，在中国移动内部倡导 KPI 文化，在外部则强调业绩和利润。”一位长期研究电信产业的分析师表示，作为上市公司负责人，王建宙的成绩有目共睹。

王建宙掌托下的中国移动，自 2004 年至 2011 年，营业额由 1924 亿元增长至 5280 亿元，净利润由 420 亿元增长至 1259 亿元。但中国移动空前强大引起了社会上对其高额利润、垄断的质疑。相关部门也似乎开始有意识地防止中国移动“一家独大”。

2011 年 7 月，中国移动人事大变动，奚国华从工信部副部长的位置上空降到中国移动任党组书记，而王建宙则保留董事长的位置，逐步退居到后台。

“王建宙在 4G 问题上太高调，中国移动不仅是一家上市公司，而且是一家国企，需要理解国家的战略需求。”有业界资深人士指出，与王建宙不同，进入

中国移动前，任工信部副部长的奚国华谈到电信市场时，多次重申过他对 TD 的信心，他是一个 TD-SCDMA 的坚定支持者，“奚国华很有一套，公司的业绩很少再提了，虽然 4G 也在推进，但他对外更强调 3G 战略地位，有意淡化 4G 的色彩。”

2012 年 3 月，王建宙正式宣布退休，奚国华接过中国移动董事长的位置，TD-SCDMA 被进一步肯定。

在奚国华眼里，3G 是不可能跨越的。他表示：“因为真正 TD-LTE 的成熟，可能还要两年左右的时间。”4G 产业链没有成熟，2G 无法承担数据业务的发展，“在市场上，不能有两年的空白。有两年的空白，你这个市场早就给竞争者占去了。”所以中国移动需要 3G 去“打市场”。

奚国华的话不无道理。至今，TD-LTE 产业链还处于非常原始的状态。比如，终端芯片才刚问世，中低端产品的具体设计方案几乎一片空白，中兴华为 2012 年初曾计划推出这类产品，但都是数据卡。战国策首席分析师杨群认为，整个产业链起码需要两三年的时间才能成熟。

从官到商，奚国华深谙国家战略的意图，他似乎更懂得将企业的发展与其结合起来，为中国移动争取到了更多的政策空间。

“与前任相比，奚国华显得更加务实。”战国策咨询首席分析师杨群表示，现在国内正处于 2G 向 3G 的规模转移期，大举切入 4G 会导致很多压力。因为相关部门担心，4G 将导致 3G 的生命周期缩短，“2009 年 3G 才发牌照，2011 年 4G 就商用，那么中国移动这两年在 3G 投入的 2 千多亿巨额就等于白费了。”

不过，奚国华并没有止步于 3G，更没有否定王建宙的 4G 大布局，而是希望通过 3G 建设为中国移动在未来的 4G 博弈中增加砝码，在强调 3G 的前提下，奚国华甚至要让中国移动的 4G 战略加速。

### 务实布局

4G 对中国移动来说是无法回避的。8 月份，联通和电信在 3G 用户市场份额占比分别为 33.1% 和 29.4%，较 7 月份略有上升，而移动则下滑至 37.5%；中国移动的 3G 用户渗透率为 10.4%，而联通、电信 3G 用户渗透率则分别高达 28.2%、37.8%。另外，奚国华入主后，虽然中国移动在 3G 终端的劣势得到很大程度的改善，但诸如 iPhone 等一些明星机型仍没有 TD 制式。

“中国移动 4G 势在必行，但可能需要更多的策略。”艾媒咨询分析师张毅表示，除了保护投资的考虑外，监管部门还有一层担心，TD-SCDMA 与 TD-LTE 两张网一起运营，中国移动是否会和当年联通 GSM 与 CDMA 一样陷入巨大内耗之中？

但这个在王建宙时代的技术难题，目前已经得到了解决。按奚国华的表述是“三个一”，即“更换一块基带板、做一次软件升级、增加一对光纤”即可将

3G 基站平滑过渡为 4G，并向下兼容。据设备厂商透露，TD-SCDMA 站点升级至 TD-LTE，平均在一个小时内即可完成。

中国移动继续大举投资建设 3G 网络，在 4G 时代，“不但不会造成网络基础设施的浪费，还可大大节约建网投资，缩短施工周期。一旦条件成熟，即可将 TD 网迅速全面升级为 3G/4G 双模网络。”电信专家李进良称。

显然，奚国华选择了由 3G 切入 4G，而非直接跨入 4G 的路线，不仅是出于市场的考虑。消除了各种担忧后，中国移动获得了政策的大力支持。工信部部长苗圩最近表态即为最佳佐证。

有中国移动内部人士对奚国华的评价是“务实且不失强势与雄心”。早在 2009 年，在工信部任职时，他就提出了 TD-SCDMA 要在中国市场“三分天下有其一”，现在，他提出要让 TD-LTE 在全球市场上实现“三分天下有其一”。

不管电信、联通是否加入，现在 4G 已不是中国移动一家在“单打独斗”，目前日本软银、Sprint 等海外运营商已经宣布将建设 TD-LTE 的制式网络。不过，将 TD-LTE 普及化进而推动 TD-LTE 发展的策略在王建宙时代就已经开始，奚国华只是延续了王建宙的工作。

事实上，中国移动两任管理者都将 TD-LTE 看作中国移动“未来的希望”，如果“理想主义者”王建宙将中国移动推上了 4G 轨道，并指明了方向，那么奚国华则为 4G 清除了种种路障，并踩下了油门。2012-11-14 《环球企业家》杂志

[返回目录](#)

## 中移动全球开发者大会 12 月在广州召开

近日，记者从中国移动广东分公司获悉，“2012 年中国移动全球开发者大会”将于 12 月 5 日在广州召开。

据悉，本次大会将以“移动改变生活·汇聚创新的力量”为主题，围绕“绿色安全诚信”和“国际化开放合作”，打造一次全球开发者的年度创新盛宴。据悉，在全球开发者大会正式举办之前，中国移动九大基地将在上海、江苏、浙江、四川、辽宁、湖南、福建、重庆、深圳等多个省市，面向各个层面的应用开发者举办多场沙龙活动，为大会预热，以吸引更多开发者踊跃参与。2012-11-20 信息时报

[返回目录](#)

## 中国移动 4G 抉择：机会和困境清晰可辨

萨博喷气式飞机上，时速 700 公里，连接互联网最大下行速度 19Mbps；时速 500 公里，两个无线基站间无缝切换。这是本月初爱立信公司在瑞典所做的一个 LTE 试验，灵感来自于高铁。它清晰地说明了 LTE，即 4G 所能带来的网络速度革命。

4G 来了，3G 似乎远了，而 2G 仿佛近了。

工信部部长苗圩在“十八大”期间指出，中国将在一年之内发放 4G 牌照。此时，距离 2009 年中国 3G 发牌有三年，全球已经有近百个运营商开始运营 4G 网络。

比起 3G 分拆时中国电信运营商所面临的重组、牌照分配悬念，4G 的故事可能过于平淡。然而经过三种制式的三年市场实践，各家运营商所面临的机会和困境也清晰可辨，压力因此也更大。这其中，无论对于监管方还是投资者来说，肩负推动自主知识产权重任的中国移动的命运都将是讨论的焦点。

### 急速

11 月 9 日，青岛黄岛。应中国移动要求，爱立信进行 TD-LTE (中国主导的 4G 国际移动通信标准) 路测。

黄岛位于国家级青岛经济技术开发区的核心区域，覆盖面积达到 16 平方公里。区域内拥有众多宾馆、写字楼、高校、科研院所和工业企业，100 米以上高楼数座，道路纵横，人口密度较大。

爬上十几层高的楼顶，记者看到在一根碗口粗细的 GSM (2G) 天线上，加上如 iPad 大小的小盒子，即可升级到 TD-LTE (4G)，2G 和 4G 同时存在于一根天线上。按照爱立信的介绍，这是采用两通道天线方案，基于 GSM1800 站址分布共站升级。一个楼顶，实现三个方向的这样的天线的全部升级只需要 1 个小时。

试验区域所选择的 GSM1800 基站共 25 个，平均站间距大约 550 米。“在当天测试的 25 个 TD-LTE 站点上，全部来自于 GSM1800 即中国移动 2G 站点的共站建设，这种利旧措施的采用，让天馈施工变得容易。”爱立信首席市场官常刚表示。

记者在市内行驶时速约为 50km 的路测车上体验到，经过约十个站点，在移动状态下下载峰值可达到 80Mbps，相当于中国联通目前主推的家用有线光纤网速的 4 倍，甚至路测实测峰值可以达到 110Mbps，随意点播一段优酷上的视频几乎没有时滞。

这种通过与 2G 共天线，复用原有 GSM 站址升级到 4G 的方案爱立信甚为拿手。



在瑞典的 TeliaSonera，通过 100%复用 GSM1800 站址，实现了 4G 升级。在沙特的 TD-LTE，2 天线 TD-LTE 完全复用既有 2G/3G 站点，并新增 25%的站点。所有站点同时支持 2G/3G/TD-LTE。

青岛的这次路测使技术人员再次证明了方案的可行性：基于现有 GSM 站址 (GSM1800) 的站间距完全适用于 TD-LTE，基于共站升级 TD-LTE 组网方案的可行性。

爱立信首席市场官常刚称，这样的方案完全是从商业考虑的：节约时间和成本，为了有利于中国移动以更低的成本快速部署 TD-LTE 商用网络。

其核心在于：共用一切可共用的设施，快速部署，共用站点、共用天线、共用抱杆、共用传输、共用机框、共用电源，因此升级所需时间 1 小时，其中天面施工 20 分钟。

然而，这样的技术足以使中国移动能够迅速升级到 4G，而高枕无忧吗？

### 优先

想要从 TD-SCDMA 现有站址升级到 4G 就没那么容易。从 TD-SCDMA (3G) 基站向 TDD-LTE (4G) 升级的时间、谈判和材料成本都远高于从 2G 直接升级到 LTE。

由于 TD-SCDMA 天线采用了 8 通道制式，体积大得犹如衣柜般，在其基础上加装 TDD-LTE 模块，原有天线无法承受这样的重量，这意味着必须重建天线，甚至重新选址，重新和小区物业谈判。

最后一点，对于运营商来说，困难越来越大。这就造成从 TD-SCDMA 基站向 TDD-LTE 升级的时间、谈判和材料成本都远高于从 2G 直接升级到 LTE。TD-SCDMA 是升级过程中缺少国际经验又无法绕开的一道难题。

从 2011 年初开始的、由中国移动主导的 TD-LTE 大规模外场测试已经完成了二期的测试工作。通过多项目、多场景的大量测试，中国移动和合作厂商为即将开始的 TD-LTE 商用网络部署积累了丰富经验，其中包括，利用现有商用网络、现有商用终端，没有事先进行特殊改造、共用一切可共用的设施，快速部署，从而大大降低运营商的建设成本。

然而 TD-SCDMA 的升级是另外一回事。由于 TD 的主要份额掌握在华为、中兴、大唐通信等国内企业手中，外资企业份额较少，国际经验也较少。

这或许正是中国移动提前一年开始 TD-LTE 测试的原因。有分析人士认为，监管方和中国移动达成了某种默契，要等待中国移动的 TD-SCDMA 升级准备充分才发 4G 牌照。这种说法未能得到中国移动的官方认定。

不过，另外两家电信运营商掌门人在本周的发言也暗示了某些信息。

业界几乎一致认为,4G 将不会像 3G 那样在一夜之间给三家运营商悄然发牌,而让中国移动率先获得 4G 牌照。对此,中国电信董事长王晓初表示,中国电信也开始在一些地区测试 LTE,从 3G 到 4G 的升级将是很快的。

中国联通董事长常小兵则说,不同的运营商根据自己的战略,作出自己的安排,我相信没有什么值得大惊小怪的,也没有必要要求所有的运营商都是一个模式,因为大家的发展情况不一样。

这似乎暗示了三家运营商的安排并不同步,现在外界普遍认为,中国电信将和中国联通一样获得 FDD-LTE 制式 4G 牌照,这种制式与 TDD-LTE 一样同为国际上认可的两种 4G 标准。让中国移动先走一步,则是认可了 TD 可能面临的技术困难。除了终端短缺、缺少明星机型及缺少国际经验外,升级成本的考量也在其中。

在大规模的 TDD-LTE 测试同时,政策闸门正慢慢打开。就在十八大期间,工信部部长苗圩对记者表示,4G 牌照将在一年内发放。

近日,中国移动将在香港开始 TDD 与 FDD 融合的商用网络使用。

### 困难

事实上,在 3G 时代,中国移动拿到的是中国自主研发技术的 TD-SCDMA (3G) 网络,不管是用户体验,还是国际认可度,所面对的困难都远远高于中国联通的 WCDMA 和中国电信的 CDMA2000。中国移动也因此将面对终端短缺,缺少明星机型的众多难题。这直接导致了中国移动的高端用户流失,虽然中国移动目前仍然是全球规模最大、中国最为盈利的电信运营商,但是收入能力和市场份额持续下降。

2012 年上半年,中国移动净增 3G 用户 1586 万户,中国联通净增 1751 万户,中国电信亦净增 1467 万户。中国移动现有的 1.75 亿 3G 用户中,3G 用户占比仅为 38%。而在 2G 时代,移动的市场占有率在七成以上,某些地市甚至达到近九成。中国移动的 2G 以及 2.75G 网络都是三家运营商中最优质的。

工信部部长苗圩直言,从技术上来说,中国移动虽然拿的是 3G 的终端,但是维持它运营的实际上是靠 2G 的网络,所以 3G 的优势没有被发挥出来,更不要谈 4G 了。

以中国三家运营商现有的基础设施储备,从 3G 到 4G 甚至从 2G 到 4G 平滑演进并没有技术障碍,甚至后者比前者的速度更快,成本更低。

供应商对此更为清楚,也因此制定了从 2G 直接平滑升级到 4G 的解决方案。华为的一位工程师告诉记者,当升级到 TDD 以后,TDD 和 FDD 两种技术差距并不明显。换言之,无论中国移动以何种方式升级到 LTE,都将摆脱落后于人的现状。

在前任董事长王建宙执掌时期，外界更容易捕捉到其想要上马 LTE 的深切渴望。在奚国华主政下，该公司则更愿意传达真心上 TD-SCDMA 的声音，以消除外界对 TD 技术的疑虑。

几乎在获得 TD-SCDMA (3G) 牌照的当天，中国移动内部就燃起了演进 LTE 的雄心。作为全球规模最大的电信运营商，中国移动深知，彼时，发达国家已经开始进行 LTE 部署。TD-SCDMA 的部署在 3G，能否取得国际上的优势则要看其 4G 演进，即 TDD 的市场占有率。

来自 GSA (全球移动设备供应商协会) 的数据显示，截至 2012 年 9 月，全球 104 个国家的 347 个运营商计划部署 LTE (2011 年为 85 个国家，237 个运营商)。在 46 个国家已经有 96 个商用网络，预计 2012 年底，在 65 个国家的商用网络达到 152 个，增长超过 300%，12 个月内 LTE 用户增长超过 600%。

美国、韩国的 LTE 人口覆盖率超过 90%。

在 FDD 基数大，TDD 推广有困难的前提下，如果不快速上马 TDD 则很有可能失去窗口机会。那些试图与中国制式 TDD 合作的外国运营商以及其他产业链上的合作者们，无一不观望着中国移动的决心和动作。

2012 年 7 月，中国移动香港上马的 FDD 与 TDD 融合网络试图在向外界消除两种网络的融合障碍。

好消息是，中国移动现有近 30 万个 TDS-CDMA 基站，而 GSM 基站数量则是前者的一倍以上，这是中国移动相比竞争对手的巨大优势。2012-11-17 经济观察报

[返回目录](#)

## TD-LTE亮相高交会 中国移动全面布局 4G

在 2012 年的高交会上，4G、TD-LTE 成了最热的关键词，而位于 4 号馆的中国移动展位成了最大的亮点。中国移动围绕 TD-LTE 主线，通过 4G 概念车、终端芯片、视频会议、远程 B 超、视频监控、高清视频等多类业务充分体现了 4G 时代给大众生活带来的改变。

### TD-LTE 揭示精彩未来

记者注意到，此次高交会中国移动同时展示的多款 TD-LTE 智能手机，充分体现了 TD-LTE 在国际市场商用以来，全球产业、特别是终端芯片的突破性进展，这其中包括已经在海外商用上市的 TD-LTE 多模多频段智能手机 P1。此外，在本次大会上，4G TD-LTE 概念列车首次展示，充分展现了 TD-LTE 应用于智慧交通、服务广大用户的应用场景，吸引了众多参观者乘坐体验。

展台还展示了正在快速推进的 TD-LTE 扩大规模试验城市建设，以及即将推出的友好用户体验业务，TD-LTE 在我国正在加速进入规划部署应用阶段。移动应用商城 MM 和无线城市在移动互联网应用展区则展示了移动互联网创新应用的发展。

与此同时，在发改委展馆，中国移动通过创新中心、集成中心、人才中心和示范中心全方位展示了新一代移动通信技术应用国家工程实验室在我国 4G 创新过程中发挥的巨大作用和取得的成果。其中，成功展示了 TD-LTE 采用两个 20MHz 载频的载波聚合技术，下行峰值速率高达 220Mbps 的优异性能。

### TD-LTE 论坛谈创新

大会期间，工信部在高交会还同期举办了“TD-LTE 产业发展论坛”，中国移动通信集团公司副总裁李正茂出席论坛并发表了题为“坚持自主创新，强化国际合作，大力推进 TD-LTE 全球化发展”的演讲。李正茂表示：“TD-LTE 是践行我国创新战略的成功典范，TD-LTE 使我国企业国际化发展从出口中国制造产品的‘走出去’阶段，到开展海外运营的‘走进去’阶段，发展到如今的主导创新技术成为国际主流标准、在海外得到广泛部署和应用的‘走上去’的战略新阶段。TD-LTE 已经全面具备大规模部署和商用的技术、产业和市场基础，下一步中国移动将会通过扩大规模试验，以及香港 TD-LTE/LTE FDD 融合网络运营等工作的开展，进一步加速 TD-LTE 的成熟和商用，并借助由我国主导的 TD-LTE 全球推广合作平台 TD-LTE 全球发展倡议 GTI，联合国际运营商和全球产业链，切实解决 TD-LTE 多模多频段终端、国际漫游和融合组网等商用关键问题，使 TD-LTE 尽快形成全球市场规模，以取得真正全球化发展的创新成功。”

### TD-LTE 走进市民生活

截至目前，中国移动积极开展 TD-LTE 规模试验，在广东的试点城市网络规模最大，走在全国前列。深圳的福田、罗湖商务中心区域，TD-LTE 测试网络已经形成多个连片覆盖区域。预计到 2012 年年底，TD-LTE 还将覆盖深圳南山、盐田、宝安、龙岗等各区，主城区的覆盖率将到 90% 以上，达到目前 3G 的覆盖水平，届时世界将从深圳这个“窗口”领略到我国自主创新的魅力。

全国首批建设 TD-LTE 网络服务的家庭社区落户鹏城。目前中国移动已经在星河时代、黄阁翠苑、万象天成等 5 个社区、5833 户家庭开通了面向社区的 TD-LTE 网络。

中国移动在深圳积极开展超高楼宇的网络覆盖建设，全国率先解决 TD-LTE 覆盖商业楼宇的技术难题，LTE 商圈办公全业务解决方案让企业发展有了高效率的新帮手。

在高交会展馆现场，连静静无语的地图也有“玄机”，图中的深圳高速公路、城市道路、公交线路“一网打尽”进行覆盖。

### TD-LTE 改变市民生活

到底 4G 能带来什么样的市民生活呢？带着这个疑问，深圳市民的 4G 生活画卷徐徐展开。

#### 应用一：家庭医生

远程 B 超真正实现远程诊断，大容量的 B 超视频、诊室情况及时传回，人们不用再拥挤至大医院就诊，有效缓解“看病难”；

#### 应用二：智能机器人远程操控

6 号馆的中国移动国家创新工程实验室，VGO 机器人、Rover 坦克成为最火的“明星”，身在异地的主人通过 TD-LTE 网络遥控自如；

#### 应用三：网速提高 20 倍

20 倍的高清视频、20 倍的极速上网、20 倍的游戏快感，4G 让日常生活焕发出不一样的光彩；

#### 应用四：移动云应用改变生活

此外，全球首个运营商主导的移动应用商场——移动 MM 也现身展馆，跃上云端。“彩云”打造跨终端的个人云端数字生活中心，“MM 云”为开发者提供一站式服务，多维度发力云计算让各界分享云精彩。截至 2012 年 9 月，移动 MM 已累计上线 15 万应用，拥有 2.39 亿注册用户，8815 家企业开发商，374.9 万个人开发者。2012-11-18 深圳晚报

[返回目录](#)

## 中移动 10 月用户突破 7 亿 新增用户数环比下滑

中国移动今天发布 10 月份运营数据，当月新增用户 496 万，累计用户数突破 7 亿。

10 月，中国移动月新增用户数环比下降。当月，中国移动新增用户 496 万户，低于 9 月的 543 万。新增 3G 用户数则保持环比略微增加的趋势，本月新增 371.7 万户，略高于 9 月的 346 万户。截至 10 月，中国移动 3G 用户总数为 7931 万。

2012 年前 10 个月，中国移动累计新增用户数 5390 万户，用户总数达 7.03 亿户。

有知情人士透露，中国移动 TD-LTE 首次 TD-LTE 终端招标已初步出结果，共有 16 家企业中标，总计将获得 3 万多终端的采购，包括 TD-LTE 数据卡、手机，

但此次 TD-LTE 平板电脑没有采购到理想的产品，因而没有厂商中标。2012-11-20 新浪科技

[返回目录](#)

## 中移动首次TD-LTE终端招标结果：16家厂商中标

知情人士透露，中国移动 TD-LTE 首次 TD-LTE 终端招标已初步出结果，共有 16 家企业中标，总计将获得 3 万多终端的采购，包括 TD-LTE 数据卡、手机，但此次 TD-LTE 平板电脑没有采购到理想的产品，因而没有厂商中标。

### 7 家企业中标 TD-LTE 数据卡

截止目前，全球已有 10 家系统厂商发布 TD-LTE 产品，20 家芯片厂商推出 TD-LTE 产品，20 余家芯片厂商已有明确路标。同时，测试仪表体系也已初步建立，已有 20 余家厂商提供超过 50 款 TD-LTE 测试仪器仪表设备。

中国移动是于 2012 年 9 月开始进行 TD-LTE 终端招标的，主要用于 13 个城市的 TD-LTE 技术规模试验，总计七大类 TD-LTE 终端，共计 34700 部。

之前，中国移动没有公开招标采购过 TD-LTE 终端，虽然中国移动此次 TD-LTE 终端招标号称用于“试验”，但招标的规模比预想大，让产业界欣喜不已。

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

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

而从目前公布的情况来看，数据卡模组产品有华为、上海贝尔、德明通讯、达富电脑、天津中启创、国民技术、青岛海信等 7 家企业入围。

### MiFi 和数据卡采购量最大

本次集采的 MiFi 约 11600 部，要求在 2012 年 10 月、2012 年 12 月、2013 年 1 月、2013 年 3 月分别具备供货 600 部、1000 部、3000 部、7000 部的能力。

MiFi 实际上就是一个便携式宽带无线装置，内置的调制解调器可接入一个无线信号，然后多个用户的无线设备可共享 TD-LTE 信号。

最终，在 MiFi 模组产品上，有福建三元达、UT 斯达康、上海贝尔、中兴通讯、大唐电信、华为、天津中启创、大唐移动、达富电脑、宇龙酷派等 10 家企业入围。另外，国际漫游型模块化 MiFi 模组产品有华为、达富电脑、中兴通讯三家企业入围。

中国移动此次招标的 CPE 则是一种将高速 4G 信号转换成平板电脑、智能手机、笔记本等移动终端通用的 WiFi 信号的设备，可同时支持多部终端上网，大小相当于一本书，在有 TD-LTE 信号覆盖的地方，插上电源就能使用，不必拉网线，使用和携带都很方便。

知情人士透露，在 CPE 模组产品方面，天津中启创、达富电脑、创毅科技、国民技术、中兴通讯、德明通讯、上海贝尔等 7 家企业入围。

### 平板电脑没有合适产品

另外，中国移动本次集采的多模双待单卡智能手机约 300 部，要求在 2012 年 12 月具备全部采购数量供货能力。本次集采的 CSFB (CS fall back) 手机约 300 部，要求在 2012 年 12 月具备全部采购数量供货能力。

而实际结果是，多模双待单卡智能手机模组产品则花落三星和创毅科技；CSFB (CS fall back) 手机模组产品则由三星、中兴、华为分享。

值得注意的是平板电脑。本次中国移动希望集采的模块化平板电脑约 100 部，要求在 2013 年 4 月具备全部采购数量供货能力。

但是，此次集采公布的名单之中没有 TD-LTE 的平板电脑，表明 TD-LTE 的平板电脑产品还不成熟。

业内认为，此次采购将大大鼓舞产业界信心。据悉，截止 2012 年 9 月，全球范围内已经有沙特阿拉伯、日本、巴西、英国、印度、澳大利亚、波兰、阿曼、俄罗斯等国家的 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 已经初步奠定了实现全球广泛部署和应用的市場基础。2012-11-20 新浪科技

[返回目录](#)

## 【中国电信】

### 中国电信大量铺货 Nano 卡

昨天，记者从中国电信渠道商处获悉，中国电信已于近期在国内各地突然大量铺货 iPhone5 专用的 NanoSIM 卡，此举也预示着中国电信版的 iPhone5 上市之期已经为时不远。

渠道商透露，北京、山东、上海、江苏等地的中国电信分公司都于近日大量增加 Nano 卡的备货，其中，仅北京地区的 Nano 卡估计就已到货 20 万张以上，山东地区的 Nano 卡估计也已到货 10 万张以上。

中国电信董事长王晓初不久前对外透露，中国电信将于11月底或12月初开始向市场投放苹果 iPhone5 手机，而中国电信大量备货 Nano 卡，也更加证实，电信版 iPhone5 的上市已近在眼前。2012-11-16 京华时报

[返回目录](#)

## 电信版 iPhone 5 可实现国际漫游

对于即将在国内上市的 iPhone 5，通信业某分析人士指出，电信版 iPhone 5 采用机卡分离方式，既支持 WCDMA 网络，也支持 CDMA 2000 制式，相比于联通版 iPhone 5，用户可以实现全球漫游。

中国电信用户在出国进行国际漫游前，仅需到当地的中国电信营业厅先办理开通中国电信国际漫游业务和国际长途业务，同时使用中国电信“天翼国际卡”即可享受全球漫游服务。

对于上市时间，此前有消息称，中国电信推出 iPhone 5 将在12月初开售，在此之前不会有其他版本的行货上市，电信版 iPhone 5 的型号已确定为 A1442。中国电信版和中国联通版 iPhone 5 将同时上市，这是因为苹果在中国是同时与这两家运营商合作，不再出现厚此薄彼的情况。

据悉，苹果 iPhone 5 已经于9月27日获得无线电许可，其中一个型号显示为电信版 CDMA 2000/WLNA (WAPI) 制式。而更早前，电信版 iPhone 5 已经通过我国的 3C 认证，证书编号为 2012011606570253，有效期为5年。2012-11-14 北京商报

[返回目录](#)

## 中国电信版 iPhone 5 本月 20 日接受预定

中国电信昨日在官方微博宣布，电信版 iPhone 5 将于本月20日起接受预定。

这也是国内三大运营商中最先确认接受 iPhone 5 预定的运营商。广东联通10月底曾在其官网低调上线 iPhone 5 预定页面。此前，苏宁、国美等实体渠道已明确表示接受 iPhone 5 预定。此前，关于中国联通和中国电信引进及正式发售 iPhone 5 的消息层出不穷。

昨日有消息称，中国电信已于近日突然在各地大量铺货电信版 Nano 卡，为 iPhone 5 上市做准备。2012-11-15 新浪科技

[返回目录](#)



## 中电信停止 2G手机补贴 资源向高端机型倾斜

虽然全球电信运营商都明白“苹果有毒”，但都还是义无反顾的贴了上去。以中国市场为例，伴随着苹果“加长版”的 iPhone 5 推出上市，中国电信和中国联通又开始了新一轮的明争暗斗，从开始抢首发权，到后面比拼终端补贴，都不禁让人眉头一紧。

与 iPhone 的火热相对应的是运营商的黯淡财报。相比中国移动和中国联通，中国电信压力可谓巨大，是三家唯一出现利润下滑的企业，其 2012 前三季度净利润为 125.64 亿元，同比下滑 8%。而利润下滑则很大一部分来自终端销售成本的增加所带动，尤其是利用 iPhone 引入机会扩大高端用户市场规模而增加的营销投入，给中国电信带来了短期的利润压力。

但中国电信显然并不为之所动。据接近中国电信高层的知情人士透露，中国电信接下来将重点发展中高端用户，加速调整用户结构，在规模扩张时要兼顾效益和价值问题。在终端补贴政策上，只补贴 3G 手机不补贴 2G 手机，并向智能手机倾斜，加快引领市场向中高端迁移。

特别是对以 iPhone 为代表的高端智能手机，中国电信将采取团购形式结合相关活动深入拓展政企市场。“虽然对 iPhone 的补贴倾斜政策会大量消耗当期成本，但从长远来看，将有利于企业可持续发展和品牌形象提升。”该人士说，“因此电信鼓励发展 iPhone 用户，尤其推荐 389 元套餐。”以陕西电信为例，其 iPhone 用户中 389 元套餐占比高达九成以上。

北京电信目也已开始积极备战 iPhone5 的上市，据相关媒体报道，北京电信的任务是 12 月份销售 10 万部 iPhone5 手机，现在任务已具体分解到各部门。目前北京电信已针对集团用户展开 iPhone 5 预定工作，如有单位财务担保可享受无押金预存购机合约。

套用陕西电信总经理司芙蓉的话说，“谁在智能手机市场占比较高，谁就能笑到最后。”这或许就是运营商为什么“知难而上”的原因了。2G 向 3G 的迁移已是大势所趋，而智能手机将为运营商后续发展，特别是流量经营时代奠定基础。  
2012-11-15 中国通信网

[返回目录](#)

## 中国电信贺岁手机本周问世 将举行心系天下演唱会

中国电信透露，即将举行的“心系天下 2013 演唱会”已准备就绪，这个以爱心著称的演唱会将于 11 月 23 日在北京万事达中心开唱，届时，中国电信的一款贺岁旗舰手机即将同时问世。

“心系天下 2013 演唱会”实际上是中国电信主办的一个公益演唱会，每年都会举行公益活动现场募捐，希望传递的是“心系天下”的公益理念。去年年底在济南的演唱会现场，除了周华健、刘若英等几大明星等演唱了十几首歌曲外，还对“爱之光”为主题的关爱白内障儿童公益慈善活动进行了现场捐赠。2012 年为何这么多巨星会同时出席这样一个演唱会，正是这个原因，明星也希望在岁末献上自己的爱心，

除了李宗盛、光良、汪峰等三个老中青爷们外，此次，李玟、容祖儿、萧亚轩三个港台女星将同台演唱，无疑将唱出一幕令人有意思的好戏。

33 岁的萧亚轩近日更新了自己的微博头像，笑问歌迷是否喜欢。在微博头像中，她戴着粉色帽子的萧亚轩做出俏皮的嘟嘴表情，脸上画着几根小胡须，与可爱的猫咪如出一辙，让人联想到他与柯震东正处于热恋中。

容祖儿和刘浩龙这对热恋情侣近日被揭往韩国蜜游，连日来有不少传媒于机场等候两人回港，但一直没有见到两人的踪影，反而见到与祖儿同“阿娇”钟欣桐一起从韩国回香港。而十几天后，她肯定要来北京参加一个“心系天下 2013 演唱会”。

Coco 李玟最近亮相是与其外籍丈夫 Bruce 在 11 月 6 日出席某杂志周年活动，两人一幅形影不离的样子。

去年的“心系天下爱心演唱会”是在济南召开的，并发布了 W999 这款去年的贺岁手机。“奶茶”刘若英、范范范玮琪、人气天王周华健、情歌王子张信哲四位华语乐坛巨星强力助阵，现场演唱了十几首脍炙人口的经典歌曲。当晚，济南奥体中心体育馆座无虚席，演唱会高潮迭起。

去年的演唱会上，张信哲作为第一个演唱嘉宾出场，一首《过火》瞬间点爆了现场的火热气氛，之后，他倾情演绎了经典曲目《爱就一个字》、《空位》、《爱如潮水》三首歌曲。演唱空挡，张信哲还与现场的观众进行了互动，分享了他的保养秘诀：多运动，保持心情愉快。

其后，已为人妻的“奶茶”刘若英第二位出场，为观众带来《后来》等四首大家耳熟能详的成名歌曲！现场接受主持人采访时，她更是表达了自己的对公益的看法，“勿以善小而不为，其实做善事并没有这么难，只要你愿意，就算是捐一块钱都可以帮助到需要的朋友。”

接着，同样新婚不久的范玮琪和演唱会最后压轴的周华健出场，将演唱会推向最高潮，现场再次出现万人大合唱的场景，令歌迷大呼“过瘾”！

2012年的“心系天下 2013 演唱会”的演唱明星比去年还多，这让粉丝们期待。而中国电信也将同步推出一款“心系天下”系列贺岁手机，这将是顶级商务手机 W999 的后续演进版本。2012-11-19 新浪科技

[返回目录](#)

## 【中国联通】

### 中国联通 3G用户总数破 7000 万

中国联通今天发布 10 月份运营数据，当月新增 3G 用户 320.4 万，累计用户达 7006.7 万户；新增 2G 用户 19 万户，累计 1.62814 亿户。

固网业务方面，10 月份，中国联通本地固话用户减少 2.5 万，累计为 9259.6 万户。宽带用户则新增 67.7 万户，累计 6332.8 万户。2012-11-19 新浪科技

[返回目录](#)

### 联通或在 iPhone 5 争夺上失去先机

联通也可能在 iPhone5 的首发争夺上失去先机。中国联通曾独家拥有为期三年的 iPhone 中国内地市场合约机销售权，不过，中国电信去年与苹果达成合作推出合约机，虽然电信版 iPhone 4s 比联通版 iPhone 4s 晚上市两个月，但标志着联通的独家地位已被打破。

如今，联通版 iPhone5 及电信版 iPhone5 已经获得中国国家无线电业务许可，跟以往“联通先售、电信跟上”的销售策略不同，关于 iPhone5 合约机的销售最大的传言便是“电信可能先于联通开售”，一旦成真，意味着联通在 iPhone 争夺上可能失去先发优势。2012-11-16 大洋网-广州日报

[返回目录](#)

### 中国联通股价创 5 年新低：苹果光环正消退

中国联通股价近日持续走低，截至昨日收盘，联通股价掉落至 3.34 元，创下 2007 年以来的新低，收跌 2.05%，在成交单上出现不少近万手的单子，全天成交 1.5%。市场人士称，中国联通股价创出 5 年来新低，正在挑战 6 年前的低点。

联通出现波动，一方面受到国家可能颁发 4G 牌照的影响。在工信部明确 TD-LTE 频谱规划后，市场已出现三大运营商获发 4G 牌照的争议，中国联通可能获取的 4G 牌照为 FDD-LTE。对此，中国联通集团公司董事长常小兵近日在媒体采访时坦承 4G 对中国联通有压力，但对其来说同时也是个机会。

### 中国联通市场份额占 23.6%

业界对中国联通最大的担忧还在于“增收不增利”。过去几年，通过苹果 iPhone 等手机的拉动，联通 3G 用户的快速增长给其带来收入的提升，但是同期销售成本的急速增加，也说明中国联通有以成本换收入的嫌疑，这点从中国联通最近公布的第三季度业绩就能看出，联通收入稳步快速上升远超行业平均增速，但是市场规模仍旧落后。而且，其利润与收入增长完全不匹配，也说明了中国联通的盈利能力有待提升。

相比竞争对手中国电信和中国移动的前三季度财报，不管是总营收还是净利润，中国联通在绝对值上都处于劣势，在营收方面，中国移动、中国电信和中国联通的市场份额分别约是 50.4%、26.0%和 23.6%，在利润方面，中国联通的比重就更小。但是中国联通的增长速度却为三家之首，其营收和净利润增速分别为 18.7%和 29.68%，远高于其他两家运营商。2012-11-16 大洋网-广州日报

[返回目录](#)

## 制造跟踪篇

### 【中兴】

### 中兴通讯：震荡提供建仓机会

中兴通讯(000063)在最近两周明显缺乏实力资金关照，股价一直维持在低位震荡，尤其是昨日，盘中抛压有加大的迹象，导致股价收盘下跌 2.54%。

从公司基本面来看，中兴通讯目前致力于云计算领域的研究和开发，是国内最早参与云计算技术研究的厂家之一，具备良好的技术积累和丰富的云计算工程现网实施和集成经验，已在国内申请逾 200 项云计算专利，位居国内厂商首位。同时，在人力资源方面，中兴通讯在云计算领域投入逾 7000 名专业人员，在组织结构上融合了云、IT、业务产品等各个领域，专门成立了“云计算及 IT 产品经营部”。

从行业发展层面来看，云计算是由分布式计算、并行处理、网格计算发展而来。云计算的“云”就是存在于互联网上服务器集群上的资源。本地计算机只需要通过互联网发送一个需求信息，远端就会有成千上万的计算机提供需要的资

源，并将结果返回到本地计算机，所有的处理都通过云计算提供商所提供的计算机群来完成。

国家发改委已正式发布《“十二五”国家战略性新兴产业发展规划》，制定了相关产业发展路线图，提出了各个领域发展的标志性目标，提出“十二五”战略性新兴产业占 GDP 比重将从 2010 年的 3.8% 提升到 8%，进一步明确了“十二五”期间将重点实施宽带中国、物联网和云计算、信息惠民等 20 项重大工程。东方证券预计，物联网重大工程集中在产业链两端的传感器和行业应用落地，相关龙头企业将是最直接受益者，建议关注传感器产业链和行业应用中的智能交通、物流、安防和医疗领域。

在物联网方面，《“十二五”国家战略性新兴产业发展规划》重点指出，要突破低成本、低功耗、高可靠性传感器技术，组织新型 RFID、智能仪表、微纳器件、核心芯片、软件和智能信息处理等关键技术的研发和产业链建设，有重大示范效应的行业解决方案应用更有利于以点带面，将是重大工程的重点。此前出台的《物联网十二五规划》和《2012 年物联网技术研发及产业化专项的通知》中已指出，要开展重点应用示范工程的十大领域，即交通、公共安全、农业、林业、环保、家居、医疗、工业生产、电力、物流等，预计重大工程项目将集中在这些领域。

在上述政策的受益环节中，云计算主要受益于云计算应用支撑平台、云安全、云存储。在“电信云计算”三大核心技术中，中兴通讯的分布式结构化存储、云存储分布式文件系统、虚拟化技术及“彩云” Cloud 平台正服务于多家电信客户，未来发展潜力不容忽视。因此，近期的股价震荡，反而为投资者提供了一个长期建仓的机会。2012-11-14 北京晨报

[返回目录](#)

## 中兴再售资产 回应：“不缺钱”

前三季度巨亏的中兴通讯希望用“做减法”的方式脱离困境。

中兴通讯最新公告称，将向建银国际及中国全通分别出售深圳长飞投资 30% 和 51% 的股权，交易价格分别为 4.8 亿元和 8.16 亿元，预期出售投资收益 4.5 亿-8.5 亿人民币，所得收益将用于补充营运资金、支持主营业务发展。

中兴内部人士向本报强调，公司目前没有现金流压力，出售主要是为集中力量专注主业，更透露公司正努力实现全年扭亏目标。受此消息影响，昨日中兴 A 股和 H 股两市股价均有小幅上扬。其中 A 股涨 0.50%，报收 8.03 元/股，H 股涨 1.08%，收盘报 11.22 港元/股。

### 断臂造血支持主营业务

中兴将向建银国际和中国全通出售旗下子公司深圳长飞投资合计 81% 的股权，总对价 12.96 亿人民币，预期出售投资收益 4.5 亿-8.5 亿人民币。完成出售事项后，中兴将不再持有长飞投资任何权益。

公开资料显示，深圳长飞投资系中兴通讯下属控股子公司，其业务范围包括投资兴办实业、电子及通信设备零部件的销售和企业管理咨询。截止至 2012 年 6 月，长飞投资及其子公司资产净值约为人民币 7.56 亿元，归属母公司资产净值 5.86 亿元。

电信专家项立刚认为，中兴希望出售这部分资产来优化年终报表；另外，长飞投资的业务与中兴通讯主业相关度并不高，出售有利于中兴集中精力做好自己最擅长的领域。

受营收未达预期、毛利下滑等多重因素影响，中兴通讯前三季度净亏损 17 亿元。财报发布后，中兴通讯总裁史立荣透露，中兴将把所有资源集中在优势市场和优势产品领域，同时，做一些“减法”，一些弱势市场和亏损市场，如果无法带来长期收获，将进行一些结构性改变，出售长飞实在意料之中。

### “一出一进”拓展政企专网

出售子公司长飞投资股权的同时，中兴也将以 4.03 亿港元认购中国全通的 1.12 亿股股份及本金面值为 2.02 亿元的可换股债券，完成认购后，中兴通讯将成为中国全通第二大股东。

资料显示，中国全通是一家在香港上市的综合性通讯解决方案提供商，其业务主要面向政府及企业市场，在持续增长的国内卫星应急通讯市场以及无线数据通信应用市场上保持稳定份额。

依托于中兴通讯的产业平台，届时中国全通将成为具有移动终端(包括 4G 终端)规模研发和生产能力的投资企业集团。

正略钧策管理咨询合伙人吕谋笃认为，“一出一进”或表明中兴通讯对于长飞投资的业务潜力有一定的认可度，所以在出售之后，通过购买接受方母公司中国全通的股权来实现间接控制，“倒”出部分现金的同时，也获得了中国全通其他业务的收益。

“随着 4G 的普及，中兴的业绩是不成问题的，但目前最需要提高的是其运营效率。”项立刚说。

### 链接

#### 年内两度出售子公司获利逾 8 亿

过去几个月，中兴也一直在内部梳理各种子公司和关联公司，以便进一步专注主业。2012 年 9 月份，中兴通讯出售旗下子公司中兴特种设备 68% 股权，获益

约人民币 3.6 亿-4.4 亿元。此番出售长飞也是中兴通讯年内二度变卖资产。通过两次出售子公司股权，中兴总共获得了 8.1 亿至 12.9 亿元的收益。

而 2011 年 10 月份，公司出售了刚中电信 51% 股权，获利 1000 万美元。此外，从去年 5 月至去年 11 月，公司累计 9 次出售所持国民技术股份共计 4369.02 万股，套现约 11.42 亿元。

对于外界质疑中兴频频变现之举，中兴内部人士向南都表示，公司目前没有现金流压力，前三季度经营现金流同比去年还多出 60 个亿，“本次出售长飞，款项要在 2014 年 4 月 30 日前分多次支付偿还，并不是一次拿回现金；同时投资中国全通也有利于拓展政企专网。” 2012-11-20 南方都市报

[返回目录](#)

## 管理层降薪出售子公司 中兴多路径自我救赎

中兴通讯前三季度爆出亏损超过 17 亿元，为此，中兴管理层自降一半薪水，并表示力争在第四季度扭亏。

而目前，公司扭亏的方法公布出来，这个方法就是拟将其所持有的深圳市长飞投资有限公司（下简称：长飞投资）81% 的股权，并计划由公司全资子公司中兴通讯（香港）有限公司认购中国全通（控股）有限公司股份及可换股债券。

对于此次中兴通讯“退而求其次”，有分析人士指出，在中兴通讯发展史中，有三次危机，分别是 1993 年的股权危机，中兴借机梳理了治理结构，然后上市；第二次是 2005 年开始的两年增长迟滞；现在是第三次。

“中兴通讯在 2001 年的市场泡沫期，通过小灵通和 CDMA 顺利过关，2008 年又借助中国的 3G 投资过关，这次能否凭借 4G 过关，难度很大，”该分析人士如是表示。

### 做“减法”出售子公司补“窟窿”

上周五，中兴通讯发布公告称，将出售持有的下属子公司长飞投资股权，转让预计将为中兴通讯增加投资收益 4.5 亿至 8.5 亿元。

根据公告显示，收购方为建银国际和中国全通，转让之前，中兴通讯持有长飞投资 75.3838% 的股权，加上向个人股东刘伟利收购的 5.6162% 股权，总共出让股权为 81%。其中，建银国际以 4.8 亿元人民币的价格收购长飞投资 30% 的股权，中国全通以 8.16 亿元人民币收购长飞投资 51% 的股权。

中兴通讯表示，所得款项将用于补充营运资金，支持主营业务发展。这已经是中兴通讯近几个月来第二次出售子公司股权。

在 2012 年 9 月 21 日，中兴通讯与深圳市创新投资集团有限公司、广东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 家投资者签署协议，转让中兴特种设备有限公司(下简称：中兴特种)68%的股权。

而此次出售中兴特种的股权为中兴通讯增加投资收益 3.6 亿到 4.4 亿元之间。

中兴通讯的第三季度业绩净利润同比下滑 750.04%，出现了上市以来的首次季度亏损，亏损额达到 19.45 亿。第三季度的亏损进而导致前三季度的净利下滑 259.14%，亏损 17 亿元之多。

尽管此次中兴通讯能够通过出售子公司“腾挪”出部分资金，但显然，上述“减法”的做法只能改善中兴的账面状况，对于中兴主业的改善与增长起不到实质性作用。“我们可以看下中兴巨亏的实质性原因是什么。中兴大幅亏损，源于其以往为了扩大市场份额，采取低价抢占市场的激进做法，长期处于低毛利率局面。行业环境一旦变化，企业回旋的空间就比较小。”有不愿透露姓名的行业内分析师表示。

#### 营收增速放缓 毛利率大幅下滑

对于三季度中兴通讯的业绩，有分析师表示，公司前 3 季度虽然实现营业收入 607.33 亿，同比增长 5%，但其业绩增速大幅放缓。其中网络设备下滑 5.2%，主要原因在于受到部分国际项目工程进度延迟以及国内运营商集采模式变更的影响，而手机终端受 GSM 以及上网卡销售下滑，营收增速则放缓到 15%。

公司三季度毛利率仅为 18%，同比下滑 12%，大规模低毛利订单集中确认是主要原因。上述分析师认为三季度毛利率应该是低点，公司中长期毛利率有望逐步改善，但是判断公司低毛利订单消化尚需两至三个季度。

“由于营收增速放缓以及毛利率大幅下滑，公司三季报业绩大幅亏损 17 亿，这对公司实施海外扩张战略带来巨大的打击。目前的策略应该是，收缩海外战略，下调公司中长期营收增长预期。”上述分析师表示。

同时，该分析师指出：“对于公司将开始转变发展战略，由之前以规模导向向利润导向转变，逐步撤并海外销售办事处，收缩研发产品线。海外市场将由进攻转向防御，欧洲地区的业务重点将以手机和网络扩容为主。短期的业务收缩有助于改善业绩，但是会压制公司中长期的增长趋势。这个行业环境变化，既包括国内运营商投资结构与政策的调整，也包括国际通信市场的不景。”

另有行业相关市场人士认为，4G 建设及宏观环境短期内都不会有大的变化，因此预计短期内中兴通讯的营业状况将较难得到改善。如上所说，卖出两家公司可让中兴最多增收 12.9 亿元，而前三季度亏损为 17 亿多，那么中兴至少还需要在第四季度多挣出五个亿来，才能实现全年扭亏。同时该人士表示：“预计



2012 年全年公司业绩将难改亏损结果。不过考虑到四季度是结账密集期，以及中兴出售下属子公司以提振财务数据的可能，四季度或将稍微弥补这一窟窿。”  
2012-11-20 证券日报

[返回目录](#)

## 中兴通讯拟出售子公司长飞投资 将增数亿元收益

中兴通讯今日发布公告，称拟向广东全通与建银投资出售所全部持有的深圳市长飞投资有限公司 81% 股权，并由全资子公司中兴香港认购中国全通股份及可换股债券，此次股权转让预计增加中兴通讯投资收益人民币 4.5 至 8.5 亿元。

公告显示，中兴通讯分别与建银国际、广东全通签署相关协议，并向建银国际(深圳)出售长飞投资 30% 股权，向广东全通出售长飞投资 51% 股权。中兴通讯表示，此次股权出售所得款项将用于补充营运资金，支持主营业务发展。

此外，中兴香港拟与中国全通签署《有关中国全通(控股)有限公司之股份及可换股债券认购协议》，并认购中国全通 1.12 亿股股份及本金面值为港币 2.015 亿元的可换股债券。中兴通讯表示，此举目的在于加强和中国全通在通信市场与政企网市场的战略合作关系。

长飞投资系中兴通讯下属控股子公司，其业务范围包括投资兴办实业、电子及通信设备零部件的销售和企业管理咨询；建银国际系建设银行旗下投资公司；中国全通系一家在香港上市的综合性通讯解决方案提供商，主要面向政府及企业市场，在持续增长的国内卫星应急通讯市场以及无线数据通信应用市场保持稳定份额；广东全通系中国全通间接全资控股的公司。2012-11-16 新浪科技

[返回目录](#)

## 【华为】

### 华为文化进化论：超越“狼性”

到 2012 年上半年为止，华为已经超越爱立信，成为全球第一大电信设备商。同时，华为刚刚进入的企业业务领域也让竞争对手“战栗”。

支持华为的人认为，这是华为的进取性和可怕之处，凡是华为进入的领域，没有不做到全球前三的；而华为的竞争对手则认为，这是华为的破坏性，凡是华为进入的领域，其他竞争对手都面临出局的风险。

有人说，无论是在展会上，还是在机场里，或者是在微博上，华为人总是一眼就能被认出来。

从 20 年前的 2 万人民币起家，到 2011 年收入规模超过 2000 亿元，究竟是什么样的企业文化，推动着 14 万华为从默默无闻到世界第一，或者走在成为世界第一的路上？

对于华为这样一家科技公司来说，技术的领先和投入对于确保成功必不可少，但是企业文化的作用更为关键。

“狼性”一直是外界对华为文化的最形象概括，但实际上，“狼性”文化对初创期的华为确实起到了不可磨灭的作用，但是经过多年的发展、补充和融合，这已经不能代表华为文化的全部。

### “狼性”

曾经一度，为了拿下重要客户或者重要订单，华为开创了免费赠送的竞标模式，这让华为的市场份额迅速扩大，也让竞争对手震惊。

更让人印象深刻的是，为了打击重要的竞争对手港湾网络，华为成立了“打港办”，但凡港湾参与的竞标，华为都要不计成本地拿下。

华为给人的印象是：目标明确，确定目标后，不计代价达到目标。凡此种种，外界称之为华为的狼性文化。

对于狼性文化，华为总裁任正非曾有过详细解释，他认为更全面准确的说法是“狼狗组织计划”，狼有敏锐的嗅觉、团队合作的精神，以及不屈不挠的坚持，而狗不能独立作战，但很有策划能力，很细心。

因此，华为做市场一定要有方向感，这是嗅觉，以及大家一起干，这是狼群的团队合作，要不屈不挠，不要一遇到苦难就打退堂鼓。

狼性文化的最主要表现是在销售和市场。华为 1998 年刚开始进军海外市场时，往往是多年颗粒无收，但到现在为止，华为来自海外市场的收入已经超过 70%。

同样的情况也发生在无线等重点业务上。与中兴稳妥的全面投入相比，失去 2002 年左右小灵通机遇的华为果断、大胆地开始在无线业务上进行巨额投入。

直到 2007 年为止，华为在无线业务上的亏损超过 40 亿元，不过华为仍然“咬住不放”，到今天为止，无线业务已经成为华为最大的收入来源之一，而且成为保证华为不会崩溃的重要保障。

狼性文化的另一面是奋斗文化。任正非从创立华为开始就一直强调：“烧不死的鸟才是凤凰，以奋斗者为中心。”这些思想至今仍是华为的核心价值观之一。

任正非通过“不让奋斗者吃亏”的制度保证了文化的持久和延续。目前，华为 14 万多员工中，总共有 6 万多员工持有华为股份，并借此分享华为的成长。

据记者了解，每年华为在配股之前，都会召开名为类似“如何分辨奋斗者”的会议，使配股规模与员工的奋斗程度直接挂钩，员工持股成为华为员工收入的重要组成部分，也成为激励华为员工持续奋斗的制度保障。

## 进化

但是随着华为的发展，“狼性”文化也开始出现弊端，比如，“狼性”文化过于强调为了达到目标，可以不择手段，一定程度破坏了市场规则，也不利于员工产生归属感。

同时，“狼性”文化适用于打江山的华为，它解决的问题是让华为如何活下去，但在华为已经成为全球前两大设备商之后，华为开始对企业文化做出新的调整和补充，摆在华为面前的问题是：如何才能活得更长久。

对于一些竞争对手而言，华为在一些项目的竞标上，报价已经远不如从前激进，甚至多次出现最高报价，这不仅出于华为应对市场变化的战略调整，也是华为文化不断调整的结果之一。

2010年，任正非在全球市场工作会议上首次提出：开放、妥协与灰度，并将其确定为华为文化的精髓以及华为管理团队的标准。

在2011年华为进入企业市场之后，任正非有一次谈到，华为过去就是“黑寡妇”的形象，与华为合作的，没有一个有好下场，但是他从都江堰的修建过程中得出了“深淘滩、低作堰”的感慨，华为应该依靠提升人均效率以及与利益相关者形成同盟，才能获得更好的发展。

在他看来，华为这朵“鲜花”一定要实行插在“牛粪”上的战略，这个“牛粪”可以是华为的“牛粪”，也可以是别人的“牛粪”，不能闭门造车搞创新，而是应该虚心而广泛学习，“如果不开放，公司最终会走向死亡”。

不过，任正非也表示，二十年来，华为已经在多个方面取得了较大成绩，并在全球化竞争中奠定了基础，未来华为工作和战略调整的“魂”，应该仍然是“以客户为中心，以奋斗者为本”的企业文化。

在华为尚且弱小的时候，华为提出了“胜则举杯相庆，败则拼死相救”的口号，不过这更多出于精神，而在华为已经成为世界级企业的今天，华为更强调用制度来保证这种文化的传承，特别是实现跨团队的文化管理。

那么究竟应该如何定义今天的华为文化？华为一位管理顾问在其即将出版的新书中表示，简单来说是八个字：非马非驴，亦中亦西。以理想主义为旗帜、以实用主义为纲领、以拿来主义为原则。2012-11-15 第一财经日报

[返回目录](#)

## [[ 诺基亚 ]]

## 诺基亚地图进军苹果安卓

诺基亚地图业务开始扩张行动，吸引眼球的是，它第一次向 iPhone 和安卓手机开放。

昨天，诺基亚发布了全新的基于云计算的跨平台地图服务“Here”。诺基亚 CEO 史蒂芬·埃洛普称，这将是全行业最好的位置平台，诺基亚希望任何人通过任何设备都可以使用该服务。

开放性将是“Here”区别于其他地图服务的一大特征。这项免费服务不只面向 WP8，它还将推出 iOS 和安卓版。据了解，这项服务将会在未来几周登陆苹果 App Store，支持离线搜索、步行线路语音导航和公共交通线路指引等。同时，Here 地图还将于 2013 年第一季度发布安卓版本。

诺基亚一直为旗下手机用户免费提供地图服务，有很深的行业积淀，是第一家提供全球数字地图的公司。有分析认为，在手机地图服务上看，诺基亚有实力与 Google 地图、苹果地图一较高下。在 2012 年 6 月宣布重组时，诺基亚就曾公开表示，地理位置服务将成为公司的投资重点之一，并向新领域拓展地理位置平台。

资深电信观察家付亮指出，诺基亚在移动应用方面有不少储备，提供不同平台是不错的选择。而这一开放性的举措也可能暗示，诺基亚的排他性思路已出现转变。2012-11-15 北京晨报

[返回目录](#)

## 诺基亚收购 3D 地图公司 Earthmine

诺基亚周二宣布，将收购 3D 地图技术公司 Earthmine，推出全新的地图服务品牌 Here，并采取其他措施以吸引用户。

地图服务正成为推动智能手机销售，帮助诺基亚恢复盈利的重要一环，而收购 Earthmine 将有助于诺基亚发展地图业务。诺基亚还将针对苹果 iPhone 推出基于网络的地图应用 Here，并向 Android 开发者开放地图技术。

诺基亚 CEO 史蒂芬·埃洛普 (Steven Elop) 表示：“人们希望获得更好的地图。通过 Here，我们可以整合诺基亚的位置服务，向人们提供探索、发现及分享世界的更佳方式。”

诺基亚本月开始销售旗舰级手机 Lumia 920。地图服务将是诺基亚智能手机与 iPhone 和 Android 手机的一个主要差异之处。2008 年，诺基亚以 81 亿美元收购了芝加哥的地图服务提供商 Navteq。该公司近期开始向亚马逊、雅虎、梅赛德斯奔驰和尼康等公司提供地图服务，

收购 Earthmine 将使诺基亚获得收集 3D 数据的全新方式，从而改进其位置服务。这笔交易预计将于 2012 年年底完成。诺基亚没有披露这笔交易的财务条款。

在智能手机市场，诺基亚正在追赶 iPhone。与此同时，诺基亚不断向位置服务业务投资，目前已至少拥有全球 100 个国家的导航数据，高于收购 Navteq 时的 27 个国家。除微软 Windows Phone 平台以外，诺基亚最新的云计算位置服务还将很快在其他平台上推出。

上月，诺基亚报告了连续第 6 次季度亏损。第三季度，诺基亚净亏损扩大至 9.69 亿欧元(约合 12.3 亿美元)，高于去年同期的 6800 万欧元。诺基亚位置与商务部门的调整后运营利润率为 14%，营收为 2.65 亿欧元。埃洛普表示，诺基亚在当前一个季度仍将继续转型，发布新款 Lumia 手机，同时将继续面临挑战。

诺基亚的新版地图服务将于未来两周内在苹果 App Store 应用商店上线，该应用目前正等待苹果的审批。诺基亚表示，针对 Android 开发者的 API(应用程序接口)将于明年初推出。

诺基亚最新的 Lumia 智能手机提供了名为 City Lens 的现实增强功能，当用户将手机摄像头对准商店或餐厅时将可以看到相关评论。City Lens 将提供 LiveSight 3D 地图照片。此外，Lumia 智能手机还提供了驾车和公交导航服务，以及离线地图功能。

2012 年到目前为止，诺基亚股价已下跌 44%，跌至 1996 年时的水平。自苹果 2007 年发布 iPhone 以来，诺基亚股价已下跌约 90%。诺基亚位置与商务业务主管迈克尔·哈布赫尔(Michael Halbherr)上月表示，在苹果地图因信息错误而备受批评之后，市场正更多地关注地图信息的准确性。2012-11-14 新浪科技

[返回目录](#)

## 诺基亚 Lumia 920 在德售罄 拉动股价大涨

诺基亚周一宣布其新一代智能手机 Lumia 920 已在德国售罄。受此消息提振，诺基亚股价当天创下 1 个月里最大涨幅。

诺基亚股价周一盘中一度上涨 5.5% 至 2.23 欧元，创下 10 月 18 日以来最大盘中涨幅，但截至赫尔辛基时间当天上午 11 点 59 分，该股又回落至 2.22 欧元。

诺基亚在其 Facebook 主页上面称，在收到德国很多商店有关 Lumia 920 售罄的报告以后，该公司正力争再次在德国推出所有诺基亚机型。诺基亚本月开始销售 Lumia 920，这款智能手机采用微软最新移动操作系统 Windows Phone 8。

诺基亚希望凭借 Lumia 系列扭转销量下滑的颓势，同时挑战 iPhone 和 Android 手机的领先地位。诺基亚上个月发布了第三季度财报，财报显示其连续六个季度出现亏损。诺基亚当时还表示，随着新机型的推出，该公司在 2012 年第四季度将面临新的考验。2012-11-20 新浪科技

[返回目录](#)

### 第三季度诺基亚智能机全球销量排名下滑至第 7

美国市场研究公司 Gartner 周三表示，第三季度，诺基亚智能手机销售情况低迷，仅仅以 720 万部的销量排名全球第 7，低于第二季度的全球第 3。

第三季度，全球智能手机销量同比增长了 47%。而其中的主要受益者是苹果和三星。诺基亚 CEO 史蒂芬·埃洛普 (Stephen Elop) 在巴塞罗那参加摩根士丹利 TMT 大会时对此表示：“我们未来还有很多工作要做。”

埃洛普希望，诺基亚的新款 Lumia 智能手机能吸引新用户。他表示：“我们正在向市场推出优秀的产品。市场对 Lumia 手机的评价，以及用户评论都很好。”

Gartner 也表示：“第四季度，新款采用 Windows Phone 8 系统的 Lumia 手机将有助于诺基亚市场份额的滑坡，不过将到 2013 年才会给诺基亚的市场地位带来明显提升。”埃洛普认为，诺基亚需要将市场对 Lumia 手机的良好反馈转化为销量。

Gartner 的数据同时显示，Windows Phone 手机整体第三季度销量同比大幅上升。第三季度，采用微软操作系统的手机销量达到 406 万部，其中大部分为 Windows Phone 手机，而去年同期为 170 万部，同比增长率为 139%。这也使得微软在全球移动操作系统市场的份额增长至 2.4%，高于一年前的 1.5%。

不过总体来看，Windows Phone 的市场份额仍然很低。第三季度，谷歌 Android 系统的市场份额达到 72.4%，高于去年同期的 52.5%。而苹果 iOS 的市场份额为 13.9%，低于去年同期的 15%。RIM 的市场份额为 5.3%，低于去年同期的 11%。RIM 正准备推出黑莓 10 手机，以扭转市场份额滑坡的趋势。

此外，诺基亚塞班系统的市场份额从去年的 16.9% 下降至 2.6%。这并不令人意外。诺基亚正逐步放弃塞班，转向 Windows Phone。诺基亚的 Lumia 手机是微软 Windows Phone 8 的希望所在。诺基亚近期在纽约发布了两款采用 Windows Phone 8 系统的 Lumia 手机，包括旗舰级的 Lumia 920 和 Lumia 820。

这两款手机均采用高通 1.5GHz 骁龙 S4 双核处理器、卡尔蔡司镜头，并支持无线充电功能。Lumia 920 的硬件配置更高，采用了 4.5 英寸显示屏，32GB 存储容量，以及 PureMotion HD+ 显示技术。

微软及其合作伙伴正采取积极的价格策略来推广 Windows Phone 手机。Lumia 920 在 AT&T 的合约价仅为 99 美元，远低于 iPhone 5 的 199 美元。此外，Verizon 无线也计划以 99 美元的合约价推出 Lumia 822，此外还将推出一款采用 Windows Phone 8 系统的 0 元合约机。

Gartner 的数据显示，第三季度，全球市场面向终端用户的手机销量约为 4.28 亿部，同比下降 3.1%。不过市场也出现了一些积极信号。Gartner 分析师安舒尔·古普塔 (Anshul Gupta) 表示：“在手机销量连续两个季度滑坡之后，成熟市场和新兴市场的需求都有所增长。” 2012-11-15 新浪科技

[返回目录](#)

## 诺基亚发布跨平台地图服务Here：支持iPhone

诺基亚周二发布了基于云计算的跨平台地图服务“Here”，在地图服务的基础上增添“探索周边”等地理位置服务，支持 iPhone 和 Android 手机。

诺基亚 CEO 史蒂芬·埃洛普 (Steven Elop) 表示：“地图和位置体验激发我们感知世界。”而诺基亚正在“开发更具个性化的地图，改变人们探索生活的方式”。

他同时表示：“我们希望任何人通过任何设备都可以使用该服务，这将是全行业最好的位置平台。”而开放性将是 Here 区别于其他地图服务的最主要不同。

诺基亚宣布，将于 2013 年第一季度发布 Here 地图的 Android SDK (软件开发包)，并在未来几周中发布 iOS 版 Here 地图。此外，诺基亚还将与 Mozilla 就基于 HTML5 的位置服务展开合作。

诺基亚位置与商务部门主管迈克尔·哈布赫尔 (Michael Halbherr) 表示，地图服务应当具有较强的可扩展性，并且应当可以基于用户提供的数据来更新信息。他表示：“我们需要开发更好的服务，使更多用户使用 Here。”而通过进一步了解用户使用地图的方式，诺基亚可以更好地开发 Here。

哈布赫尔还强调，诺基亚应当整合多个来源的数据，从而打造综合性的地图平台。他表示：“我们需要处理上百万次更新。如果我的日常生活依赖地图，那么地图上的信息必须准确。”

对于诺基亚近期收购 Earthmine 的交易，哈布赫尔表示，通过 Earthmine，诺基亚不仅获得了 3D 地图技术，同时还可以整合 Earthmine 的照片捕捉和建模解决方案，改进街道级的照片捕捉技术。

为了强调诺基亚在数字地图领域的成就，埃洛普表示，诺基亚是第一家提供全球六大洲数字地图的公司。而诺基亚每天利用 8 万多个数据源对地图进行更新。2012-11-14 新浪科技

[返回目录](#)

## 【其他制造商】

### 英特尔借道摩托罗拉冲击手机芯片市场

继和联想推手“金刚”手机后，英特尔再次出击手机市场，和摩托罗拉宣布推出移动定制手机 MT788。英特尔大中华区总裁杨叙表示，在手机市场上，英特尔不是第一次，一定也不会是最后一次和手机厂商联合发布新品，“MT788 的发布，标志着我们朝着‘将最好的英特尔计算带入智能手机’的目标又迈进了一大步。”杨叙说。

当前，移动智能终端的出货量已远远超过了 PC 终端，而且全球市场对智能手机的强劲需求依旧强烈。作为 PC 芯片处理器老大的英特尔，在智能终端市场却没有足够的发言权，而竞争对手高通却一路高歌猛进，在不久前市值也超过英特尔成最全球最大的芯片供应商。此次与摩托罗拉移动联合推出智能手机 MT788，英特尔再次吹响出击智能终端市场的号角。据了解，从 12 月中旬起，消费者就可以前往摩托罗拉在全国各地的授权零售店、MOTO 网上专卖店和中国移动各地营业厅体验和购买。

#### 反对“唯核论”强调技术先进性

“新锋丽 i MT788 是中国首款配备主频高达 2.0GHz 的 Intel inside 智能手机。”摩托罗拉移动技术公司高级副总裁兼大中华区总裁孟樸表示，“它结合了摩托罗拉和英特尔两大公司的设计理念和精工品质，为用户带来无与伦比的极速移动互联网体验。”

MT788 采用了英特尔最快的移动 CPU 芯片组（主频速度高达 2GHz）。相对于目前几乎是高通芯片一统天下的局面，英特尔希望借 MT788，以批判手机厂商核大战为切入点，强调英特尔芯片的高性能优势。

“采用了一个主频速度高达 2GHz 凌动?处理器手机运行速度不比有四个核的手机运行速度慢。”摩托罗拉产品专家潘伟在介绍 MT788 时说，现在许多手机厂商都陷入“唯核论”误区，玩的是一种数字游戏。但核数多并不代表性能越



高，也无法与用户体现好坏挂钩。对于智能手机来讲，芯片固然是重要的组成部分，但并不是全部，屏幕、材质、应用、优化都将影响到最终端最终用户的体验。同样，对于芯片来讲，核数也只是一部分的决定因素，核与核之间的差异，架构的先进性和制造工艺才是决定性的指标所在。

英特尔强调 2GHz 凌动?处理器比其它手机芯片在睿频技术、超线程技术和模块化电源管理技术方面都有着不可比拟的优势。由于有着快速处理能力，MT788 一个强大功能就是 10 秒连拍。“急速连拍”模式下，可以在一秒内连拍十张照片。另外一种“数张连拍”模式则可通过按住快门连续拍摄最多达 30 张照片。

### 急需合作伙伴

虽然是 PC 领域内的 CPU 老大，但在移动通信芯片领域，英特尔的举棋不定最终导致它成为了一个不折不扣的新人。因此，英特尔凌动芯片的采购商并不多，目前除了和联想推出一款“金刚”外，就是此次和摩托罗拉移动推出的 MT788。

英特尔是在 2011 年底对组建了移动通信部门，正式进军智能手机市场。但对于熟悉了 RAM 架构芯片的手机厂商来说，英特尔的 X86 架构是个新事物。对于英特尔来讲，如何将 X86 架构的芯片顺利移植到手机终端当中并且能够达到改变业内生态形态是个不小的难题。业内有专家表示，英特尔现在挑战是如何用自己的“芯”去获得手机厂商的“心”。2012-11-20 中国通信网

[返回目录](#)

## 三星开发可折叠显示屏：或明年上半年问世

随着争夺智能手机和平板电脑市场霸主宝座的竞争日趋激烈，三星正在积极推进使用塑料取代玻璃来量产显示屏的计划，此类显示屏会降低移动产品的重量，令其不易损坏且可弯曲。

知情人士透露，三星旗下显示器部门——三星显示器 (Samsung Display) 面向移动设备开发所谓可折叠式显示屏的工作已进入到最后阶段，成品有望在明年上半年问世。

目前尚不清楚此类技术何时才能正式投放市场，三星也拒绝对其在可折叠式显示屏方面的具体投入发表评论。

2012 年早些时候，三星集团旗舰子公司三星电子将旗下液晶显示器业务与合资子公司三星移动显示器 (Samsung Mobile Display) 合并，成立了新的三星显示器部门。三星电子旗下产品类型多样，包括半导体、电视机和智能手机等。

三星电子此举旨在实现可折叠型显示屏的量产，以满足全球智能手机和平板电脑市场的需要，借此提高公司的利润率和市场份额。三星可折叠式显示屏将整合 OLED 技术，而这项技术已被广泛应用于三星智能手机和电视产品中。

OLED 是有机发光二极管的简称，它很薄，可以与塑料、金属箔等柔性材料配合使用。用塑料取代玻璃可以让显示屏变得更耐用、更轻薄。柔性 OLED 技术已开发多年，索尼、LG 电子等公司都推出了相关原型产品。但是，由于投入量产的技术门槛太高，这项技术还未能实现商业化。三星则希望能成为第一家将此类产品推向市场的企业。

由于其他显示器厂商也在尝试在手机和平板电脑的生产中采用不同的技术，因此三星开发可折叠型显示屏变得愈发迫切。夏普和 LG Display 已开始出售新一代液晶显示屏，它采用的是用于生产 iPhone 5 显示屏的技术。这种所谓的“in-cell”技术通过将触摸传感器整合到液晶显示产品，不再需要一个独立的触摸感应层，从而让智能手机的屏幕变得更轻薄。

尽管显示面板市场当前供大于求，但由于三星利润飙升，该公司可以对显示器业务展开大规模投资。2012 年第三季度，三星电子的净利润达到 60 亿美元，比去年同期猛增 91%。三星显示器部门副总裁 Lee Chang-Hoon 表示，该公司目前正向一些客户提供可折叠式显示屏的样品，但具体发布日期尚未确定。

韩国新荣证券分析师 Lee Seung-chul 表示说：“三星之所以决定用塑料取代玻璃来生产显示屏，主要原因是塑料不易损坏。这项技术也有助于降低生产成本，同时让三星与竞争对手的产品形成差异化。”

然而，三星在这个领域的努力也有可能付之东流。索尼从 2002 年开始就一直在从事可折叠式显示屏的研发工作。索尼发言人周一表示，该公司目前还不便对可折叠式显示屏何时量产及商业化进程发表评论。两年前，索尼曾展示了一款 4.1 英寸 OLED 显示屏。

韩国友利投资证券分析师朱利叶斯·金 (Julius Kim) 说：“三星依旧在忙着为其最新的 Galaxy S 智能手机和 Galaxy Note II 生产玻璃材质的显示屏，因此从利润角度看，新一代显示屏似乎没有太大的吸引力。”

[返回目录](#)

## 服务增值篇

### 【趋势观察】

#### 智能手机将具更高性价比

已经在移动互联领域落后高通公司的芯片“大佬”英特尔已经等不及了，昨日，摩托罗拉移动推出了其在中国市场首款采用英特尔芯片的智能手机 MT788。摩托罗拉移动公司资深副总裁兼大中华区总裁孟樸昨日表示，在被谷歌收购之后，摩托罗拉移动改为精品战略。而英特尔已经把中国市场作为“阻击”高通的重点市场。业内人士表示，英特尔的“发力”或将使得智能手机市场竞争更激烈，对消费者来说，可以体验到性价比更高的智能手机。

据悉，在 2012 年被谷歌完全收购之后，摩托罗拉移动对公司以及产品战略进行了“瘦身”。孟樸昨日表示，在产品方面，以往摩托罗拉移动每年或推出 20 至 30 款智能手机，“瘦身”战略后就不会像以前那样每个价位段的手机产品都覆盖到，每年发布新机的数量会降下来。同时，孟樸透露，将加强渠道的深耕，特别是与中国三大运营商之间都将进行深度定制。

作为 PC 芯片的绝对“老大”，移动终端的失策一直是英特尔近年最大的心烦事，据 Strategy Analytics 的数据，2012 年上半年英特尔在智能手机芯片市场的份额是 0.2%，而高通则是 48%。包括全球各大知名手机厂商以及中国众多手机厂商都在使用高通的移动芯片，因此，从去年开始，英特尔开始向高通阵地进行进攻。英特尔全球副总裁兼中国区总裁杨叙昨日表示，英特尔进入的智能手机将是当前主流价位手机，即 2000 元左右，不会进入到几百元的手机阵营。

#### 智能手机竞争更激烈

此前，英特尔已和中国其他本土厂商联手推出了应用英特尔移动芯片的智能手机。

业内资深人士李阳昨日表示，目前联发科、英特尔加大了在移动智能芯片市场的争夺，特别是在全球最大手机消费者市场——中国市场的争夺。从小米、华为、酷派等众多中国本土手机厂商发布的新品看，英特尔以及联发科的加入，或将使得整个智能手机的竞争非常激烈，而对消费者来说，市场竞争激烈的背后就是会有更多高性价比的智能手机面市，消费者可选择的空间将越来越大。

2012-11-20 大洋网-广州日报

[返回目录](#)

## 民资将为电信业注入成长力

近日，工信部等表示，已基本完成民资进入电信业的整体方案框架(试点)和具体实施细则，随后在征求各利益方意见后择机推出。

鼓励民间资本开展移动通信转售等八大业务，无疑令人充满期许。如移动通信转售业务(虚拟运营)，指社会资本从基础电信运营企业购买移动通讯服务或租用移动基础设施，通过自有品牌和渠道对外出售之业务。显然，这些业务一旦被放开，将增加消费者菜单选择自由和降低其通信成本，促进市场竞争多元化。

这一显性的竞争格局能否促成有序竞争，无疑还有许多细致的工作要做。目前三大运营商寡头垄断局面下，网络与业务未有效分离，这些新进者如何去与三大电信运营商正面博弈，是需要直面的课题。只有这个难题得到破解，社会资本准入才能给电信市场带来鲶鱼效应。

要有效打消社会资本之顾虑，亟需变革当前电信业的生态结构，实施类似于电力系统厂网分离、输配和配售分离的市场秩序革新。如短期内可考虑为三大电信运营商设定硬约束，即只要通过工信部审批可进入移动通信转售业务等的社会资本，三大电信运营商需基于合同和新业务规范严格履行自身义务，避免给社会资本以“瓮中捉鳖”式运营不自由等情况。长期则逐渐实行网运分离等改革，如三大电信运营商主要从事网络基建投资和管理维护，社会资本等通过获取运营牌照而从事具体业务；抑或允许三大运营商从事通信服务，但要求其借鉴券商自营业务与资管和经纪业务分离模式，把基础业务与通信服务内部分离，使其自身通信服务与社会资本同台竞技。

当然，当前数字通信技术的快速发展和变革，为电信业启动新的市场运营形态提供了“创造性破坏”的基础性动力，使电信业在贯彻非公 36 条上具有得天独厚的优势。随着微信等新一代数字通信技术的日渐成熟，无线移动终端接入设备的多元化等，传统电信业运营和消费生态正发生革新变局。微信和微软的 SKYPE 等，正在不断对传统电信的基础通信服务和盈利模式产生挑战。

同时，新一代数字通信技术等应用，对电信业盈利模式也产生了一些颠覆效应。比如，今后电信业运营模式可能不完全是基于海量用户的通信费用支付型，而将逐渐转向为定制化、小众化的数据库盈利模式，即电信服务运营商以免费甚至反向付费等方式以留住特定用户群，并激励用户显示其真实需求偏好，然后电信企业把搜集的客户真实显示偏好制成数据库，以开发新的增值业务，根据用户显性偏好，助力其他商品和服务供给者设计和开发个性化、定需化的商品和服务。

简而言之，当前电信业是一种开放型的市场运营生态，且开发共享式盈利模式是未来电信业发展的主营模式。因此，在电信业发展改革的开头，三大运营商

中谁更愿意敞开怀抱欢迎社会资本进入，并基于用户数据库增值业务探寻与社会资本合作，开发新盈利模式，那么谁将在未来的电信运营格局上更具先导性，也唯有如此，社会资本的准入才会真正向电信业注入向上的成长动力。2012-11-14  
21 世纪经济报道

[返回目录](#)

## 科技梦想照进现实 4G揭示未来“已来”

“原来 4G 正在靠拢身边，生活工作还能这样。”连逛两天高交会的王鹏在 4 号馆中国移动展区流连最久：在家高清视频随意点播，移动办公速度飞快，视频通话聊天开会两相宜……在他身后，是不断涌入展区的人潮。

看 4G 漫卷展台，瞧创新改变生活。昨天是周末，第十四届高交会迎来人流高峰，四海宾客和深圳市民一起涌入展示世界最前沿科技的盛大舞台，在人流穿梭、人声鼎沸的热烈气氛中，4G 绽放创新光芒，未来生活浮出水面。中国移动展区将 4G LTE 服务生活、工作的应用场景鲜活展现，生动揭示未来已经走近人们身边，使高交会成为科技与民生水乳交融的“黏合剂”。

### 4G 生活 科技梦想照进现实

想让自己的生活变得“智慧”而惬意？快迎接 4G 吧。这成为昨天各方人士参观中国移动 4G LTE 社区展位的共同感叹。

家里不用拉网线，就能享受极速畅游的丰富节目和游戏。中国移动现在可以将 4G LTE 网络信号覆盖家庭，安坐家中就能享受极速网络带来的变化。

随意点播想看的高清电视、电影和娱乐节目，玩游戏、逛淘宝、订车票，屏幕里演员的眼角皱纹清晰可见……一系列丰富应用，让展位“客厅”沙发变成最抢手的座位，做的人试了点播还想玩游戏，站的人看得投入久久不愿离去。

4G LTE 有多给力？在 4G LTE 社区玩了半个下午的麦豪诚说：“原来电脑上开两个视频窗口，画面就像蜗牛爬，在这里体验可以同时开 4 个窗口，真希望早点用上 4G。”

在家里，也能和远方的亲友“面对面”交谈。借助 4G LTE 高速网络，在电视上就能异地视频通话。与现有的互联网视频通话相比，4G 让表情更清晰，话语更清楚，交流更加传神达意，“天涯若比邻”的古意一下子充满了现代感。

从展馆延伸到场外，从高交会走入生活，现场人们所感所喜的 4G 生活即将走进身边。不久前，全国首批建设 4G LTE 网络服务的家庭社区落户深圳。中国移动广东公司深圳分公司（以下简称深圳移动）已经在星河时代、黄阁翠苑、万象天成等 5 个社区建设面向社区的 4G LTE 网络，5833 户家庭率先有机会体验无线

高清网络视频、互动游戏、高速上网、视频通话等丰富多彩的家庭服务业务，成为让人艳羡的“尝鲜一族”。

放眼整个深圳，深圳的福田、罗湖中心区域，4G LTE 测试网络已经形成多个连片覆盖区域，水官高速成为全国率先实现 4G LTE 网络全覆盖的高速公路。

预计到 2012 年年底，4G LTE 还将覆盖深圳南山、盐田、宝安、龙岗等各区。科技梦想正在照进现实。高交会是全球碰撞智慧火花的舞台，深圳这个“窗口”将尽情展示自主创新的魅力。

#### 4G 工作 自主创新驱动发展

走进中国移动 LTE 商圈展位，对于创新驱动发展的含义，直接获得更生动亲切的理解。

“如果马上能用有多好。”和韵科技公司总经理段桂聪在展位先是盯着看，后是动手试，最后拿手机把演示内容逐一拍下，“4G 带来许多我们想要但没有的服务，甚至是没想过，但一看就眼前一亮、哇的一声的东西。”

4G “光芒”照耀的企业，随时随地通过高速网络办公，享受全球首先实现的 4G LTE 语音业务，不用专门布线，同时还有 4G LTE 无线传真，用全新的无线方式让办公更轻松。

企业高管在飞驰的汽车上开高清视频会议；医生通过视频参与会诊；军官通过高清视频指挥前方作战……这样的场景已经从影视作品中走入办公楼。会见客户不用打“飞的”，用手机或笔记本电脑交流，对方神情细节尽收眼底，这就是 4G LTE 高清视频会议。当参观者拿起手机与在异地的工作人员谈笑风生时，低碳办公的生动已是扑面而来。

人手不用在一线紧盯，也省去铺设有线网络的投入与不便，4G LTE 高清视频监控让企业有了“千里眼”、“顺风耳”，工业制造、物流运输、环保监测、安全生产等广泛领域都能因此受惠。现场演示中，深圳交警部门在南海立交桥设立监控点，进行有线标清和无线高清的对比，4G LTE 清晰流畅的实时画面让参观者们赞叹不已。

“移动办公早就有了，但有了 4G，速度上去了，才能真正提高效率。”不少专家在展位感叹。

企业是经济的细胞。据统计，目前仅深圳就有超过 35 万家中小企业，占了全市企业总数的 90% 以上。4G LTE 将企业驰骋信息高速公路的方式演绎得分外精彩。

应用很精彩，更需覆盖广。当现场的众多企业人士得知，深圳移动在全国率先解决 4G LTE 覆盖商业楼宇的技术难题，在深圳最密集的商圈、最高的大楼实现 4G LTE 全覆盖，LTE 商圈让工作更高效轻松的前景让大家期待不已。

本届高交会上，中国移动展示的 4G LTE 吸引了海内外的目光，八方宾客云集 4 号馆、6 号馆两大展区，国家部委、各国展团、跨国巨头纷至沓来，搅起展馆现场阵阵热潮，各界人士纷赞。在高交会这个面向全球的重要舞台上，4G LTE 这一高新技术与普罗大众的距离迅速拉近，一系列创新应用让各行各业感受光明未来，对于我国自主创新的第四代移动通信标准加快成熟普及、民族产业升级发展无疑起到示范作用和榜样效应。2012-11-18 深圳特区报

[返回目录](#)

## 智能终端激活APP应用 移动内容消费时代到来

随着移动互联网的快速普及和智能手机等移动终端的蓬勃发展，用户对基于移动应用和内容的需求呈现高增长态势。ComScore 的最新数据显示，在美国，移动 APP 和移动浏览器是移动用户数量最大的应用，在过去的一年里分别增长了 12% 和 10%；截至 9 月份，美国 54% 的智能手机用户下载过 APP。国内市场也不例外，移动内容消费非常活跃。

可以预见，未来将有更多的人会使用移动 APP，移动内容消费时代正在到来。不过，智能手机也开始成为恶意软件的香饽饽，用户在使用过程中还需要加强防范，以免中招。

### 智能终端普及拉动 APP 应用激增

智能手机的普及步伐正在加速。市场研究机构 IDC 近日公布的报告显示，2012 年第三季度全球智能手机出货量为 1.797 亿部。另据市场研究公司 Canalys Research 最新发布报告称，在第三季度，中国智能手机的出货量为 5000 万部，占全世界智能手机总出货量的 1/3。目前，中国已超越美国成为全球最大的智能手机市场。

智能手机等移动终端的发展激活了 APP 应用。2012 年 9 月 Google Play 全球累计下载量已突破 250 亿次，移动应用商店巨头 App Store 的应用下载量截至 10 月也已突破 350 亿次。在平板电脑市场，iPad 用户应用下载量为安卓平板用户应用下载量的五倍；但在智能手机市场上，却完全是另外一种境遇——手机应用下载量完全由安卓系统所占据。据英国 ABI 研究公司最新发布的数据，iPhone 应用下载的市场份额在 2012 年第二季度首次出现了下滑，占比 30%，而 Android 的占比为 47%。根据市场研究公司 Gartner 的最新报告，2012 年移动应用下载量预计将接近 460 亿次。

在美国，移动 APP 成为移动用户使用最广泛的应用。目前，美国的智能手机渗透率已经超过了 50%，有 1.193 亿美国人拥有智能手机。在 2012 年 9 月，54% 的美国智能用户使用下载的应用程序，增长了 2.6%。

从下载量计算，中国是仅次于美国的苹果第二大应用市场。专注于中国市场的分析公司 Stenvall Skoeld 发布的报告显示，中文版的 iOS 应用商店 App Store 占到其全球第二季度下载总量的 18%，91 无线旗下 91 助手及安卓市场两大移动应用分发平台累计下载总量也已超过 100 亿次。不过，相对来讲，中国网民下载付费应用软件的习惯仍未形成。根据资策会 MIC 针对国内智能手机用户进行的调查显示：约 59.1% 的智能手机用户只下载免费 APP，购买付费 APP 的用户为 40%，且大多集中在 200 元以下价位。

### 移动互联网时代内容消费受宠

随着手机网民快速增长以及智能手机及 3G、WiFi 网络大面积普及和覆盖，手机上网资费在不断下降，传统互联网的应用正向着移动终端、移动设备方面渗透和演进，移动互联网得到快速的发展。据工信部电信研究院规划所信息网络部主任许志远透露，2012 年中国市场上智能终端出货量增速将达到 150%-200%，而移动数据流量增速也将达到 200%。在这股移动互联网风潮席卷下，移动内容消费呈现爆发式增长。

智能手机的普及让更多网民可利用碎片化时间且不受限制地阅读新闻，极大促进了网民对网络新闻的阅读。移动阅读已经快速成长为人们获取新闻的主力媒体之一，在用户消费媒体的时间份额中已经超越平面媒体。来自 eMarketer 十月份的数据显示，在美国市场，从 2009 年开始，电视、收音机和平面媒体所占用户消费时间份额从 2009 年至今都在逐年递减，桌面互联网所占份额这几年基本稳定在 26% 左右，而移动媒体是唯一高速增长的媒体，移动在用户消费媒体时间中的份额 3 年翻了 3 番，从 2009 年的 4% 增至目前的 12%。

据美国移动分析公司 Flurry 发布的数据显示，2012 年移动互联网用户在使用各类 APP 时长方面，照片和视频类应用软件使用时长增速最快。另据《第 30 次中国互联网络发展报告》，2012 年上半年手机端视频用户的增长强劲，使用手机收看视频的用户超过一亿人，在手机网民中的占比由 2011 年底的 22.5% 提升至 27.7%。这些应用的走红无不昭示着内容消费时代的到来。

“应用为王、内容取胜”，移动互联网时代，不光“好玩、好看”还“有用、有益”的内容将是赢得市场的重要因素。

### 移动互联网消费全面爆发尚需时日

和传统互联网相比，移动互联网仍是一片尚未充分开发的“蓝海”，还有很大的挖掘空间，但不可否认，我国移动互联网消费的全面爆发还有很长的路要走。



目前来看，虽然智能手机的性能得到了提升，但手持终端与 PC 相比，还是有较大的差距。网速慢以及资费贵也是制约移动互联网发展的重要因素。有专家就呼吁，运营商应当调整手机流量费用，因为这不但加大了消费者的使用成本，还阻碍了向移动互联网进军脚步。

更为重要的是，移动消费的安全性亟需得到保障。一项由中国青年报社会调查中心对 4381 名实名认证用户进行的调查显示，41.7% 的受访者因为使用手机应用软件，个人隐私信息曾遭泄露。目前，在个人信息泄露案例中，手机联系人是信息泄露的重点，一旦泄露会遭遇垃圾短信、欺诈、骚扰电话等，后果不堪设想。手机下载软件暗藏扣费陷阱的事件也时有发生。据网秦“云安全”平台监测的 11 月第一周数据显示，截至 11 月 7 日查杀到的恶意软件共 16895 款，环比增长 11%。其中，伪装成优惠折扣类的恶意软件占 20.6%，环比上升 40.3%，感染手机用户近 45 万人。据《南方都市报》报道，近日，家住广州荔湾区的虞先生，一夜间话费莫名被扣 100 多元。经检测，原因就是手机感染了一款名为“扣费陷阱”的病毒。

总体来看，移动互联网已经改变了人们的生活方式、消费习惯，移动互联网的消费新时代已经开启。未来，人们将享有更加高效便捷的消费生活。2012-11-14 通信信息报

[返回目录](#)

## 宽带提速成绩与目标存差距：下半年疑似零增长

在信息化高速发展的浪潮中，宽带提速发挥的作用至关重要，并成为全球多数国家提升经济的核心策略。进入 2012 年，我国宽带提速的窗口全面开启，长期处于“慢进亦退”的尴尬局面终将改写。

11 月 14 日消息，工业和信息化部产业政策司日前公布了我国“宽带普及提速工程”完成的各项指标，截至目前，全国固定宽带用户数量达 1.66 亿户，2M、4M 以上用户比重分别达 92.6%、54%，比 2011 年底提升 14%，新增光纤到户覆盖家庭数量超过 2300 万，占全年 3500 万目标的 65%，FTTH 用户数已突破 1000 万，全国平均单位带宽价格比 2011 年底下降了 18.7%。“我国实施的宽带普及提速工程推动了宽带普及水平，国内宽带各项指标完成超预期。”

尽管我国宽带提速取得了一定的成功，但与年初制定的目标还有不小差距。更值得注意的是，此次公布的数据与 2012 年年中如出一辙，下半年用户增速不详。

目标与成绩有差距 下半年“零”增速？

信息化建设对引导和拉动消费的作用越来越大，但在我国，信息基础设施建设的步伐还存在一定的差距，加大力度，加强宽带等信息化基础设施建设，加快普及光纤入户也成为了我国信息化发展的焦点。

业界普遍认为，从国家层面加强对宽带发展的扶持力度，是推动国内宽带提速的有效举措。2012年年初，一份以“国家宽带战略”为主体的顶层设计方案开始酝酿，发改委等六部委成立“宽带中国战略”研究工作小组及专家组，国务院常务会议明确提出实施“宽带中国”工程，并将其列入“通信业十二五规划”等等举措，使得我国宽带发展迎来了最好时期。

作为通信行业主管部门，工业和信息化部2012年3月正式启动实施“宽带普及提速工程”。根据工程目标，2012年，我国将重点提升宽带接入能力，新增光纤到户覆盖家庭超过3500万户；提升我国固定宽带用户的接入速率，使用4Mbit/s及以上宽带接入产品的用户超过50%；提高固定宽带家庭普及率，新增FTTH用户数超过2000万户，并将进一步扩大公共热点区域无线局域网覆盖规模，推动单位带宽价格的降低。

根据工业和信息化部发布的数据，截至目前，我国4M及以上宽带接入产品的用户已超预期，单位带宽价格也有了大幅下降，但在新增光纤到户覆盖家庭数量上仅完成了65%，FTTH用户数刚刚过半，与年初制定的目标仍有较大差距。

记者通过对比2012年年中，工业和信息化部在通报上半年通信运行状况中公布的截至2012年6月底的数据发现，两组数据完全一致，下半年宽带用户增速未出现明显变化，这也意味着，仅剩下的不足两个月时间，我国宽带普及提速工程将面临不小压力。

### 破除“最后一公里”障碍仍是重心

宽带普及提速即是一项系统工程，同时也是一项长期任务。而在宽带普及提速工程中，“最后一百米”接入障碍与用户对宽带的认知与引导成为了宽带发展中难解的困局。

为此，工业和信息化部将宽带提速普及工程重点放在了网络互联互通、用户意识培养与引导以及网速测试规范制定等工作上。工业和信息化部通信发展司司长张峰此前介绍，2012年下半年，工业和信息化部将从四方面推进工程实施：一是继续督促企业做好建设改造计划，增加投资，不断提升接入网、城域网、骨干网和网间互联互通等网络各环节的能力；二是积极引导互联网网站企业采取优化网站设计，增加网站接入带宽等方式，提升服务能力和服务水平，改善用户上网体验；三是制定相关标准，对网速测试方法、服务质量进行规范；四是加强宣传和引导，向公众普及影响网速的因素、提高网速的技巧等方面知识。

2012年4月，工业和信息化部牵头制定的《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》规定了固定宽带接入速率的定义、测试设备要求、测试方法等。该标准要求固网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。

据了解，《方法》是《宽带网络服务质量及评测方法》的系列标准之一。根据规划，《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》等规划将陆续出台。

同时，运营商普遍反映的“小区物业阻扰、高昂入场费”仍是光纤入户最大难点。工信部表示，未来将与有关部门密切沟通协调、建立机制、加强监管，着力解决宽带建设改造过程中的现实难题和影响宽带发展的深层次矛盾问题，深入推进电信基础设施共建共享工作和互联互通工作，积极争取地方政府加大宽带政策支持力度。

目前，全国各省市通信主管部门积极推动出台地方实施指导意见，广州、上海、四川等省市率先出台了地方光纤到户的强制性建设标准，积极争取将宽带建设纳入城乡规划。2012-11-14 通信世界网

[返回目录](#)

## 智能机与平板增长空间大 企业市场将成竞争焦点

现如今，移动智能终端设备在人们的日常生活中似乎成了必不可少的消费品。据市场研究公司Gartner最新研究数据显示，2012年全球智能手机和平板电脑的销量预计为8.21亿台，占整个消费电子设备市场的70%。而到明年，这个数据还有望保持迅猛增势，智能手机和平板电脑的销量或将达到12亿台。

一种产品一旦成为了消费主流而被市场接受，其发展势头将无法阻挡，智能手机和平板电脑市场就是如此。在个人市场，智能终端产品的普及率节节攀升。据有关数据显示，中国城市智能手机的普及率达到四成左右。但是，在企业级市场，移动智能设备市场还有很大的增长空间，这对厂商而言意味着巨大的机遇。“谁占有了企业级市场这一领域，谁就能够拥有下一个10年绝对的话语权。”业内人士如是表示。

### 移动智能终端市场增长潜力巨大

智能手机和平板电脑移动终端正以惊人的速度席卷全球市场，虽然在一些发达的欧美国家，移动智能设备普及率已经过半，发展进入后半程，但是IT产

品的更新换代快注定移动智能终端将长盛不衰。而且，在亚太地区和其他一些欠发达地区，智能手机和平板电脑的市场空间很大，这将成为一些低端移动智能设备的“温床”。因此，移动智能终端的市场规模像滚雪球般越来越大，越来越有分量。

低端市场，以中兴、华为为代表的众多中国手机厂商正倾力挖掘市场空白，国产智能机出货量持续上升。有关数据显示，在全球手机出货量前十的排名中，有三家是中国厂商。而低端市场中，欠发达地区的智能手机出货量增速惊人。正因为亚太地区和其他那些欠发达地区的市场空白，且低端智能终端的性价比又相对较高，这些因素导致智能手机和平板电脑的出货量持续井喷。

而在一些较发达地区，低端产品正逐步向高端产品过渡。苹果的 iPhone、iPad 以及三星 Galaxy 系列产品都是高端移动终端中的佼佼者。比如 iPhone，每一代的智能手机较之前一代产品的出货量都是有增无减，iPad 亦是如此。正因市场需求的不断提高，其他各厂商也相继试水高端市场。比如华为的 Ascend P/D 系列，不论从售价和性能上看都称得上是“高端货”。

### 企业市场成新战场

智能移动终端在个人市场上风生水起，在企业级市场的潜力同样不可忽视。目前，越来越多的企业认识到了业务移动化对企业效率及其他各方面的重要性。因此，终端厂商把更多的视线移到企业级市场才是明智之举。

首先，移动互联网高速发展促进企业办公自动化。智能终端与移动应用的普及，人们对无线接入有了更多的渴望，WLAN 的建设与布局也翻开了新的篇章，而企业 WLAN 仍将成为市场需求的主导。移动互联的发展加速了企业对信息传输和感知的敏感性。有了对移动网络的需求，自然就有了对移动终端的需求。

其次，操作系统和应用软件的发展提高了移动终端的商务性能与娱乐性能。目前企业市场上的智能终端产品主要是安卓和苹果。强大的研发团队，海量的应用，层出不穷的产品奠定了安卓的优势地位。Gartner 预计，到 2016 年，在企业级市场，Android 手机的市场份额将达到 56%，比起 2012 年的 34%，这将是非常大的进步。微软的 Windows 8 在企业级平板市场的占有率将达到 39%。如今，Windows 8 与 Windows Phone 的应用也在不断增加中，未来或成为市场第三极。

再次，移动智能终端产品本身的发展也带动了企业的需求。智能移动产品完全代替传统的 PC 不大现实。“但是，智能手机的普及性和平板电脑日益受欢迎的程度，正在改变企业对待其设备战略的态度。”Gartner 公司的智能设备分析师卡罗琳娜-米拉内西如是说。Gartner 公司还预测，到 2016 年，66% 的移动员工将拥有智能手机。

### 抓商务“以一敌十”

商务市场对智能厂商的重要性是不言而喻的。商务自始至终都以“高效”、“智能”为核心，这与移动智能终端的理念不谋而合。这注定了移动智能终端与商务有着某种姻缘。因此，众厂商在商务市场兴衰，直接影响竞争成败。

一直以来，黑莓统治着企业智能手机市场，它所提供的服务给那些希望使用手机进行办公的用户带来了一个理想的选择。但是，近年来黑莓手机由于疏于创新，且手安卓系统和苹果的冲击，已经奄奄一息。这也给竞争对手谷歌与苹果提供了绝佳的进入机会。譬如，苹果公司在 apple.com 的 iPhone 登录页面上增加了一个新的栏目——iPhone in Business，从几个方面详细介绍了 iPhone 在商务工作中的作用。

商务用户之所以在厂商心目中有如此重要的地位，究其原因主要有两点：其一，商务用户相对高端。众所周知，高端用户给厂商带来的利润是相当可观的，这也是为主攻高端的苹果和三星能攫取市场上 99% 利润的重要原因。其二，商务用户粘性较高。由于商务需要以及使用习惯等因素，商务用户大多很少更换品牌。

智能终端市场呈现欣欣向荣的局面，各厂商的竞争也异常惨烈。企业市场将成为重要契机，如何抓住市场重点、有针对性地满足用户需求，将成为各大终端厂商成败的关键。2012-11-14 通信信息报

[返回目录](#)

## 【移动增值服务】

### 荷兰推出手机灾难警报系统

荷兰政府近期推出一套在荷兰全境内适用的手机灾难警报系统，可以在灾难发生时通过手机向灾难发生地附近的民众发送手机信息，向他们通报灾难的情况以及相关逃生安全措施等等。这套被称作“NL - ALERT (荷兰 - 警报)”的系统将于 11 月初在荷兰投入使用。它将借助手机系统中的“小区广播”功能，实现定点信息推送，即只向灾难发生地附近的民众发送灾难相关信息，但既包括当地手机用户，也包括漫游到该地区的外地手机用户。

参与该系统研发的不仅包括荷兰政府，还包括移动运营商以及手机制造商。移动运营商，借助的目前大部分手机拥有的“小区广播”功能，可以向用户提供位置信息、天气预报等服务。该系统的运行也是基于“小区广播”功能。2012-11-18 人民网

[返回目录](#)

## 明年起江苏固定电话本地网通话一律按市话算

从省物价局获悉,从明年1月1日起,统一固定电话本地网营业区内区间通话资费标准。这意味着,将来只要都在同一个城市,不论是打电话到哪个县,通话费用都将保持一致,家庭电话都将是首次3分钟0.2元,以后每分钟0.1元。

昨日,省物价局服务价格处调研员倪冰表示,自2013年1月1日零时起,统一江苏固定电话本地网营业区内区间通话费资费标准,即在全省范围内取消固定电话本地网每分钟0.2元的营业区间通话费标准,此后在同一本地网内,所有固定电话按现行区内通话费标准执行,住宅电话,首次3分钟0.20元,以后每分钟0.10元;非住宅电话(企业和单位),首次3分钟0.22元,以后每分钟0.11元。

省物价局表示,自2005年以来,江苏先后将固定电话本地网营业区间通话费资费标准由每分钟0.50元,逐年下调为每分钟0.40元、0.30元,2010年2月1日下调为每分钟0.20元。明年我省取消固定电话本地网营业区间通话费标准,这将成为全国较早实现固定电话城乡同网同价的省份。2012-11-18 南京晨报

[返回目录](#)

### 【网络增值服务】

## 广州市民地铁用WIFI可放心

随身带上一个移动WIFI设备,将3G信号转化为WIFI信号,然后供其他电子设备上网——这种很方便的上网方式,在地铁里密集使用,很可能干扰地铁信号。11月9日,深圳地铁集团发布通告承认,便携式3G无线路由器干扰了地铁信号,导致列车紧急制动,造成多次列车因重新启动而晚点或清客。

11月13日,广州地铁相关负责人向E天下表示:“广州只有未开通的6号线信号系统与深圳地铁一致,现有运行线路不受影响。”目前,广州地铁与相关设备厂家合作对6号线信号进行测试,并将在技术和软件上改善,以避免类似事件发生。

### 便携式WIFI非手机热点功能

“那我在地铁里将手机AP热点功能打开,供iPad上网收发邮件,岂不是也会干扰地铁信号?”在听说是WIFI信号惹祸后,市民李先生不禁有此疑问。据广州市无线电管理委员会(简称“市无委”)相关负责人告诉记者,从技术原理上,手机热点功能的WIFI信号与便携式WIFI设备的信号一样,“都是2.4GHz频段”。

深圳地铁的通告称，故障原因是线路信号系统受到了列车上乘客所使用的便携式 3G 无线路由器所产生的信号干扰所致。此类便携式 3G 无线路由器主要用于将移动通信 3G 信号转换为 WIFI 信号供无线终端使用，其无线数据传输频段与地铁信号系统传输频段相同，均为公众免费频段 2.4GHz。

当列车运行时，信号系统数据在列车与地面间进行无线数据传输过程中，受此类设备所产生的同频段信号干扰，引起数据包延时传输或堵塞，导致信号系统安全保护功能作用使列车紧急制动。深圳地铁测试结果表明，当列车上便携式 3G 无线路由器使用达到一定数量时，就会对地铁信号系统造成干扰。“这一数量可能是 5、6 个，也可能是 3 个或者 10 个，关键看网络情况。”前述广州市无委人士称。

### 2.4GHz 频率 WIFI 信号“无罪”

是不是表明在地铁上用 WIFI “有罪”？市无委相关负责人认为，根据国际通行的无线协议，WIFI 本身就是一种开放的信号资源，无论是个人用户还是公共用户都可享用。“2.4GHz 频段不用申请、不受保护，多业务可共用。”该人士称，使用 2.4GHz 频段法理上没有问题，但技术上会有问题。

该人士表示，WIFI 信号本身使用“无罪”。但地铁等安全系数较高的公共设施，理应采用一系列 WIFI 加码加密的技术手段，这样才能保障自身通信系统的独立性和对外界干扰的“抵抗力”。记者了解到，深圳地铁以及乘客使用的 WIFI 均使用 2.4GHz 频率，这才造成了“同频干扰”。然而，2.4GHz 频率并不具有排他性。因此，在特殊场所屏蔽 WIFI 信号并不现实，最好的办法是申请独享频率。

广州地铁相关人士在告诉 E 天下，广州目前运行的地铁不受该事件影响，乘客使用手机热点功能或便携式 WIFI 设备均不造成干扰。地铁方面也与设备厂商测试 6 号线，以期先发现问题，并从技术、软件上提升，避免同频干扰。2012-11-14 大洋网-广州日报

[返回目录](#)

## 技术情报篇

### [[ 电信网络 ]]

#### 杭州地铁国内率先覆盖 4G 信号

杭州地铁正式开通在即。据中国移动浙江公司透露，目前中国移动已经在杭州的地铁上覆盖 4G 信号，杭州地铁将成为全国首条覆盖 4G 网络的地铁。届时，

地铁乘客可以通过手机、平板电脑、笔记本电脑等移动设备在地铁内享受 20-40Mbps 速度下高速上网的乐趣。

据介绍，杭州地铁开通试运营以后，是继杭州 B1 快速公交之后，又一条全程覆盖 4G 信号的公交干线。但与 B1 公交车不同，地铁内的 4G 信号将不再通过设备转换成所有用户都能免费使用的 Wi-Fi 信号，而是由中国移动用户自带个人随身转换设备或者 4G 手机，才能使用。

据了解，目前地铁 1 号线的 4G 通信系统，已经全部完成全线的设备安装、调测和站点优化工作，完成了全线开通。目前地铁车厢与站点内，测试最高速率超过 40Mbps，是其他通信系统平均速率的 10 倍以上。今后用户无论是在站台、还是在飞驰的列车上，均可以方便迅速地连接上 4G 网络，享受飞一般的速率。不仅如此，4G 通信系统还能提供足够的系统容量用于视频监控等其他各类公众业务。

### 下一部 800M 的高清电影只要 2 分多钟的时间

#### 如何在地铁玩转 4G

听说杭州的地铁是全国首条覆盖 4G 的地铁，在尽情体会了杭州 B1 公交 4G 网络带来的便捷后，笔者一行出发，前往杭州地铁探营，测试 4G 实速。

#### 上班路上的幸福生活

我们随着工作人员来到了尚未开通的杭州地铁的站台内，看到里面各项设施已经整缮到位，秩序井然，地铁班车每隔几分钟就会开来一列。我们随机选择了一辆班车坐了上去。发现地铁开得非常平稳。笔者不仅联想，与公交、私家车相比，地铁不愧为最佳的上班出行交通工具，平稳快速不说，在此状态上网，不晃也不晕，舒适宜人，想想那些苦主堵在高架上的时候，我正在飞驰的地铁上用 4G 网络看电影，真是上班路上的幸福生活啊……

移动公司的工作人员告诉我们，目前杭州 1 号线所有范围内，包括地铁站台与隧道都全程覆盖了 4G，但与 B1 公交车不同，地铁内的 4G 信号将不再通过设备转换成所有用户都能免费使用的 Wi-Fi 信号，而是由中国移动用户自带个人随身转换设备或者 4G 手机，才能使用。

#### 玩转 4G 的必备神器

##### 神器一：Mi-Fi

Mi-Fi，也就是曾经提到过的 4G 上网伴侣，它可以将 4G 网络转换为 Wi-Fi 信号，提供给手机、平板电脑或笔记本电脑使用。据说，前两天中国移动浙江公司正式对外宣布，全球首款支持 4G 制式的设备 Mi-Fi 正式在杭州推出。也就是说，现在去营业厅办一个 Mi-Fi，就马上可以在地铁里用 4G 了。据说现在办理 4G 业务也很实惠，只需交纳 500 元押金，就可以得到一台 Mi-Fi 了，而且用满 2



年，押金就可以全额退还，上网套餐价格从 80 元起步，最低享受 4G 流量，还有机会获得话费赠送。营业厅的移动工作人员说，现在杭州的 4G 网络已经实现了杭州主城区、下沙、滨江以及萧山、余杭、富阳以及临安主城区的全覆盖，2012 年年底将覆盖杭州所有城区，办一个应该在市区里哪里使用都没问题了。

### 神器二：4G 的“猫”

这个叫“CPE”的家伙就是 4G 的“猫”，全称为 4G 高速网关，是不是很像家中上网用的无线路由器呢？没错，它就是 4G 的终端之一。这次我们在地铁上使用 4G 网络也多靠了它，这个设备据说虽然没有像 Mi-Fi 使用那么灵巧方便，但是也不算很大，放在家中、车上使用都很不错，放在包里面随身带着也就一本书大小。据说中国移动浙江公司在 2012 年 6 月 5 号开放“4G 全城体验”时就推出了免费试用这个产品，许多人去申领使用呢，共招募了 5000 个试用者。笔者在车上看到，通过 4G 高速网关(CPE)连接的笔记本电脑，据说下载速度嗖嗖地，一会儿就超过了 45Mbps。

### 神器三：移动智能手机

通过各类智能手机，通过 MiFi 或者 CPE 的 Wi-Fi 信号，就能自由连上 4G 网络。这么快的网络当然要配上功能超强的上网利器。目前在移动营业厅有售的几大明星智能机，比如 HTC T528t、三星 GALAXY S3 I9308 和三星 GALAXY Note 2 N7108。去申办 4G 业务的话，不如同步更新一个噢。不过，因 4G 网速远高于 Wi-Fi 能够承载的最大网速，所以真正能完全发挥 4G 网络全部威力的还数 4G 手机。所谓 4G 手机就是可以直接接收 4G 信号上网的智能手机。据悉，4G 手机不久将上市，请拭目以待……

### 地铁 4G 的 N 种玩法

1. 刷微博。用 4G 网络刷微博真是太爽了，一打开，所有的图片刷刷的显示了，比电脑还快，根本不用打开一个图片或者视频死命等着。你看众人一起刷微博、看视频都没问题，网速依旧远超 3G。

2. 下片。一个 800M 的电影，最快只需要 2 分多钟，在下班路上下完几部片，回到家里好好看，什么时间也不耽误，不错的选择。

3. 在线看片。什么穿越剧、清宫剧、美剧的粉丝们有福了，晚上苦熬着没看完那一小段结尾的，分分钟都可以在地铁上随时打开看，以上班半小时、下班半小时计，生命中可以每天多出一小时的 HAPPY 时间，真是不可承受之幸福啊。

我们在飞驰的车厢内就开始了测试，待工作人员打开 4G 手机后，直接就可以与 4G 网络连接，打开测速软件一测。你看，下载速度超过了 27Mbps，简直是“神速”。

然后，请工作人员打开 4G 高速网关 (CPE) 设备，将 4G 网络转换为 Wi-Fi 信号，然后我们打开 iPad，连上 Wi-Fi，居然可以看超清电影哦，一点也不卡，毫无压力。地铁上班族们，以后可以坐着地铁看片子了，不需要家里下载好，直接在线看。

工作人员告诉我们，通过 Wi-Fi 转换来连接 4G 网络，实际上网速会减慢一些，咱们杭州地铁上的 4G 网速峰值已经超过 40Mbps 以上。说完他们打开一台笔记本电脑，通过网线直接与 4G 高速网关 (CPE) 设备相连。果然测试出来笔记本电脑下行网速峰值超过了 40Mbps，着实很惊人，这样也意味着下载一个 800M 的电影，最快只需 2 分多钟时间！这就是 4G 飞一般的速度啊<sup>1</sup>。于是我们很开心地在电脑上看起来电影来。记得提醒大家：坐地铁用 4G 的话，记得不要坐过站啊，上着网实在太容易恍如世外了。2012-11-20 钱江晚报

[返回目录](#)

## 4G时代来临 TD-LTE撬动千亿产业链

“2012 年<sup>1</sup>2014 年期间，TD-LTE 对国民经济的拉动作用将超过 1.5 万亿元，其中主要涉及终端设备的直接拉动规模将超过 3600 亿元。”

上周末，深圳降温明显，但在 2012 年的第十四届高交会上，4G 带来的“速度与激情”却令展会持续升温，首次在高交会上亮相的“TD-LTE 专题馆”吸引了众多观众的眼球。

“人体传输真有意思，左手拿着手机，右手连着电视，手机刚拍下的图片一瞬间就通过人体传送上了电视屏幕。”两位来自中国移动的女孩在午餐的间歇仍掩饰不住一脸好奇，兴奋地交流着基于 TD-LTE 的创新应用。

与她们这些工作人员相比，参观者的新鲜感更为强烈。“网速提高 20 倍，4G 网络看视频真流畅！”“太好玩了，人体传输不会触电吗？身体作为导体竟然一点感觉都没有！”……前来体验的参观者在展台前排起了长长的队伍。

与此同时，工信部举办的 TD-LTE 产业发展论坛也备受瞩目。“2012 年<sup>1</sup>2014 年期间，TD-LTE 对国民经济的拉动作用将超过 1.5 万亿元，其中主要涉及终端设备的直接拉动规模将超过 3600 亿元。”中国移动通信集团公司副总裁李正茂在论坛上表示。

据了解，LTE 是继第三代移动通信 3G 之后全新一代的宽带移动通信技术，包括 TD-LTE 和 LTE FDD 两种模式。其中，TD-LTE 是 TD-SCDMA 的后续演进技术，也已成为公认的移动通信 4G 国际标准之一。

2012年以来，深圳、广州、厦门等试点城市已纷纷启动4G测试体验，四部高清电影同时在线播放不卡顿、远距离医疗诊断等应用令不少体验者大呼过瘾。

与之前的碎片化应用体验相比，本届高交会上，全新亮相的TD-LTE专题馆系统展示了设备、芯片、终端、测试仪表等全产业链的创新科技和示范应用。其中，中国移动围绕TD-LTE主线，通过4G概念车、终端芯片、视频会议、远程B超、视频监控、高清视频等多种业务体现了4G时代给居民生活带来的改变。

每一次通信技术的演进，对涉足产业链的公司而言都是一次难得的商机。TD-LTE撬动的千亿商机，已经吸引了多家公司竞相争食。在本届高交会，除了中国移动，包括华为、中兴通讯、大唐电信、海信等在内的运营商、通信设备制造商也携手展出了实现4G服务的技术、设备和解决方案。

记者了解到，中国香港将在2012年12月18日率先迈入4G时代，届时TD-LTE将在中国正式商用。不仅如此，目前TD-LTE已在全球多个国家和地区生根发芽，商用网络达到12个。中兴通讯等公司已与多个海外运营商建立合作关系，进行TD-LTE规模商用或试商用合作，大富科技、大唐电信旗下的联芯科技等公司也针对TD-LTE产业链进行了战略布局。

不过，目前中国内地的TD-LTE商用暂时没有明确的时刻表。根据工信部要求，中国将继续推进TD-LTE规模技术试验，合理规划频谱资源，促进TD-LTE产业成熟。

中国工程院院士邬贺铨在此次TD-LTE产业发展论坛上表示，从目前的技术水平看，中国TD-LTE已基本达到了可以商用的水平。国家发改委高技术产业司司长綦成元则认为：“目前全球范围内的TD-LTE产业链日趋成熟，国内也进入了产业链发展的关键时期，但当前国内在芯片研发及产业化等方面仍然存在薄弱环节。”

李正茂表示：“作为创新战略的代表，TD-LTE已经全面具备大规模部署和商用的技术和市场基础，中国移动将会在国内进一步启动扩大规模试验，全力以赴地推动产业发展。”

据介绍，中国移动已在深圳积极开展超高楼宇的网络覆盖建设，在全国范围内率先解决TD-LTE覆盖商业楼宇的技术难题，目前在深圳的福田、罗湖商务中心区域，TD-LTE测试网络已形成多个连片覆盖区域。2012-11-19 证券时报

[返回目录](#)

## 爱立信将为Telcel在墨西哥部署 4G/LTE网络

墨西哥领先的无线运营商 Telcel 已选择爱立信作为主要供应商在墨西哥部署 LTE 网络，为 Telcel 的用户提供更高的宽带网速。

根据合同要求，爱立信将在多个频段上部署 LTE，以确保最佳用户体验。合同还包含部署演进分组核心网 (EPC)，归属用户服务器 (HSS)，及用于处理控制信令和流量移动性管理实体 SGSN-MME，以确保对 2G/3G/4G 移动数据业务的普遍支持。此外，爱立信还将提供运营支撑系统 (OSS)。

Telcel 是 América Móvil 旗下公司，拥有超过 6900 万用户，约占墨西哥无线通信市场份额的 77%。

爱立信拉丁美洲地区主管 Sergio Quiroga da Cunha 表示：“我们与 América Móvil 的合作超过 15 年，与 Telcel 也建立了长期的合作关系。借助该项目，我们又向前迈进了一大步，将带给墨西哥民众卓越的通信服务和能力。”

截至目前，爱立信已在全球签署了 90 多个 LTE/EPC 合同。该合同的签署进一步巩固了爱立信在 LTE 和移动宽带领域的领先地位。全球 LTE 网络已覆盖 4.55 亿人口，而其中 3.05 亿用户的覆盖使用爱立信的设备。2012-11-14 赛迪网

[返回目录](#)

## 实测爱立信青岛TD-LTE网：峰值速率 110Mbps

继 2012 年 10 月中国移动 TD-LTE 规模试验扩大到 13 个城市后，目前各试验城市 TD-LTE 已初具规模，新浪科技日前赴青岛实际体验了由爱立信承建的 TD-LTE 网络，采用 CPE 终端，实测的速率是下载峰值达 110Mbps，且可以由 2G 基站直接升级到 TD-LTE。

TD-LTE 基站间距平均 550 米

TD-LTE 是国际公认的 4G 标准之一，与 FDD LTE 一直在争夺 4G 标准的主导权，不过，在中国，显然 TD-LTE 将与 FDD LTE 共存，不同运营商将运营不同的 4G 网络，这导致全球几大电信设备巨头全部既研发 TD-LTE 设备，也研发 FDD LTE 设备。

此前，中国移动首次 TD-LTE 试验网设备招标已于 10 月结束，其中，爱立信获得在广州、沈阳、青岛等 3 个城市建网的份额。

爱立信中国公司首席市场官常刚向新浪科技透露，中国移动青岛 TD-LTE 试验区域位于国家级青岛经济技术开发区(黄岛区)的核心区域，覆盖面积达到 16

平方公里。区域内拥有众多宾馆、写字楼、高校、科研院所和工业企业，100米以上高楼数座，道路纵横，人口密度较大，试验条件比较符合真正的现实环境。

在青岛经济技术开发区(黄岛区)的多元锦江大厦的楼顶，大概有150米高，顶楼平台上有一个TD-LTE基站和天线，其与3G的TD-SCDMA基站和天线在一起，显示两者可以共站址。

对此，常刚颇为豪地说，“爱立信TD-LTE的一个优势就是可以从2G的GSM平滑升级到4G的TD-LTE。早在2012年3月初，我们成功地完成了从GSM升级TD-LTE共站的组网演示”。据悉，有了这种技术，中国移动的GSM基站就不用发愁怎么升级到TD-LTE了。

据悉，在青岛移动TD-LTE试验网中，爱立信选择了25个GSM基站进行实际建设和测试，每个基站平均间距大约550米，均进行了与TD-LTE的共站建设。

### 路测峰值下载速率达到110Mbps

青岛TD-LTE测试当天，正好天空晴朗，爱立信为媒体代表准备了一辆测试车。

在杭州，新浪科技曾派员用公交车体验过杭州移动的TD-LTE网，在广州，则在广州移动办公楼里体验过广州移动的TD-LTE网，几次体验的终端设备大致相同，都是一种叫CPE的终端。

CPE就是一种无线终端接入设备，可将TD-LTE信号转换为WIFI信号，目前，由于TD-LTE无线上网卡还不成熟，CPE是一种比较实际的TD-LTE终端。

在青岛经济技术开发区(黄岛区)里，爱立信提供的路测车在市内行驶时速约为50km，路上经过了约十个站，下载速率大多数在30至50Mbps，峰值速率达到110Mbps。而据介绍，爱立信自己的工作人路测峰值速率曾达到223Mbps。

### 可与GSM共站址

“全球LTE网络已经非常多了，中国也正在开始进程”，在参观青岛TD-LTE网络间隙，爱立信中国公司首席市场官常刚如此介绍说。

据悉，全球已经部署的LTE网络达到了105个，而仅仅在9月份的时候还只有96个。而业内预计，到年底的时候，全球LTE的商用网络会是159个，也就是说，每个月的LTE网络都在增长。

而关于LTE整体的用户数，目前全球已经超过了4200万，美国、韩国和日本三个国家贡献了全球90%的LTE的用户。

其中，韩国的LTE用户数发展最快的，韩国已经有900多万LTE用户，而韩国整个人口才4000多万，所以从人口渗透率来讲，韩国的LTE普及度最高。日本紧跟其次。

整个全球 LTE 的网络覆盖了 4.5 亿的人口,爱立信的 LTE 网络则覆盖了 3.05 亿的人口。

“我们的多个城市建网体验是, TD-LTE 可以基于 GSM 站址建设, 与 GSM 共站址, 这是可行而且易行的。另外, GSM、TD-LTE 共天线方案大规模组网性能是有保障的”, 常刚最后再次肯定地说。这意味着中国移动数十万个 GSM 基站可轻松向 TD-LTE 过渡。2012-11-19 新浪科技

[返回目录](#)

## 4G时代初露端倪 电信业将掀新一轮网络投资潮

虽然世纪之交的那场一掷千金的 3G 投资热潮已成为电信史上“疯狂而痛苦”的一页, 但 3G 也因此而成为 21 世纪初那 10 年电信业最重要的增长点。如今, 3G 服务一方面已成为民众生活中的重要消费、运营商增长的主要支柱; 另一方面也使运营商的网络容量备受考验, 升级网络迫在眉睫。最近, 来自各国监管机构、电信运营商的种种迹象表明: 新一轮网络投资热潮已初露端倪, 3G 将加快向 4G 迁移的步伐。

### 频谱拍卖在行动

2012 年 9 月, 美国联邦通信委员会 (FCC) 通过了一项计划, 拟将国内闲置的特高频 (UHF) 电视广播的 500MHz 频段空间重新打包, 用作无线宽带频谱, 然后面向运营商进行拍卖。另外, FCC 还将放开介于现有电视频道和无线设备宽带频道之间的“空白空间”频谱, 用于额外的无线宽带服务。随着 LTE 的发展, 无线运营商和服务提供商将频谱视为珍贵的资源。FCC 此举是美国政府扩展无线宽带资源计划的最新举措。

紧随美国之后, 10 月底, 欧盟委员会表示希望成员国于 2014 年 6 月 30 日前开放新的无线频谱, 为 LTE 技术增加 120MHz 的频段。未来 5 年, 欧盟境内的移动数据流量年增长率将超过 90%。欧盟数字议程专员 Neelie Kroes 说: “开放新的无线频谱意味着我们可以更好地满足宽带产业变化和增长的需求。” 欧盟希望成员国积极响应, 改变现有牌照管理方式, 通过强制实行市场化来释放这些频段, 推动无线服务更快速发展, 造福经济、社会和环保事业, 从而实现欧洲的共赢。

英国对欧盟的表态作出了最快反应, 英国电信监管机构 Ofcom 本周一宣布将进行 4G 频段的竞拍。竞拍申请的截止日期为 12 月 11 日, 整个网络可能于 2013 年 5~6 月投入使用。目前已经确定即将拍卖的频段包括 800MHz 和 2.6GHz 两个, 总价为 13 亿英镑 (约合人民币 128.5 亿元)。

## 网络投资掀高潮

在各国政府纷纷为 4G LTE 腾出更多频谱空间，并紧锣密鼓地筹划拍卖时，一股新的投资热潮也在运营商中兴起。11 月，连续有多家电信巨头宣布了大型网络投资计划，这在沉寂多年的电信投资市场实属罕见。

在 LTE 发展较快的美国，排名第一位的电信运营商 Verizon 宣布：将在 2013 年年中完成 4G LTE 网络的部署，到 2013 年年底，LTE 网络覆盖率将达到与 3G 网络不相上下的水平。该公司的 LTE 网络如今覆盖全美 2.5 亿人口，接近人口总数的 80%。截至 9 月底，Verizon 公司 35% 的数据流量来自 LTE 网络。由于年初斥资 39 亿美元从有线电视公司手中收购全国性 AWS 频谱的交易已经获得批准，未来 5 年间 Verizon 将拥有充足的频谱资源。

无独有偶，Verizon 在本土最大的竞争对手 AT&T 公司也在近日宣布了一项名为“Project Velocity IP”的投资计划，内容是在未来 3 年时间里投资 140 亿美元(约合人民币 871 亿元)，其中 80 亿美元用于无线网络的升级，60 亿美元用于有线网络的升级。该计划的目的是拓展 AT&T 无线领域中的 4G LTE 网络覆盖范围，到 2014 年前将 LTE 网络覆盖到 3 亿人，并提供速度更快的服务；在固定线路领域，要铺设更多的光纤电缆，在 AT&T 固线服务覆盖的区域，要让 99% 的人口都能获得高速宽带接入服务。

全球移动设备供应商协会(GSA)的报告显示，到目前全球商用 LTE 总数达 96 个，到 2012 年年底，这一数字将达到 152 个。轰轰烈烈的 LTE 网络建设和升级，势必在电信业掀起新一轮投资热潮。

## 削减成本正当时

实际上，AT&T 等运营商之所以推出大型网络升级计划，是鉴于当前环境所作出的“破釜沉舟”式的抉择。

许多国家的运营商都面临着同样的困境：在无线领域，最具盈利能力的客户人群的发展速度正在逐步放缓，智能手机销售竞争日趋白热化，利润增加难度加大；在固网领域，传统固定电话服务减速和企业业务增长黯淡困扰着几乎所有的老牌运营商。

有的运营商在当前的主要目标是削减成本，例如日本的 NTT 公司就决定在今后的两年里，削减 4000 亿日元(约合人民币 314 亿元)的成本，方式是降低设备投资和人工成本。不过，饶是如此，NTT 也将利用互联网发展新兴产业，以此寻求更大的利润。

英国电信的做法则是对成本结构进行变革，其中穿插了大量的网络和平台改造及升级。第三季度，公司将最后 3500 名金融客户转移到新的平台上，对海外

接入链路的管理更为高效和可靠，不仅降低了服务的价格和合同成本，也改善了客户服务的质量。

更多的运营商则是看到了 4G 服务的前景。AT&T 指出：“消费者在生活和工作中越来越依赖于高速连接，这就是 AT&T 愿意继续投资网络的根本原因。” AT&T 公司无线业务部首席执行官 Ralph de la Vega 表示，要提高无线服务的利润率，一方面需要提高服务收入，另一方面还要通过部署更有效率的 LTE 网络降低成本。更先进的网络有望降低客户流失率，从而削减大量营销成本。

4G 的到来，与当年的 3G 相比少了几分“高热”，却添了更多理智。更多的运营商不是空怀梦想、盲目投资，而是循序渐进、应需而动。希望这一轮电信业投资热潮能够收到丰厚的回报。

### 发展进度

#### 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 网络总数达 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。

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。

#### SK 电讯 LTE 用户数逾 600 万

韩国 SK 电讯的 LTE 用户数量 10 月 26 日突破 600 万。SK 电讯自去年年底推出 LTE 服务以来，用户数迅猛增长，预计有望顺利实现年内达到 700 万用户的目标。

#### Verizon LTE 流量占比达 35%

美国运营商 Verizon 无线公司首席技术官 Nicola Palmer 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 而言，这是一件具有里程碑意义的事件。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 2 年。Palmer 预计，随着支持 LTE 网络的 iPhone 5 手机热销，Verizon LTE 网络的数据流量占比将很快达到 50%。

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。

### 网络部署



### AT&T 未来 3 年将投资 140 亿美元建网

由于消费者的数据使用量持续攀升，美国电信运营商 AT&T 公司宣布了一项名为“Project Velocity IP”，总计 140 亿美元投资计划即在未来 3 年时间里投资 80 亿美元用于无线网络的升级，60 亿美元用于有线网络的升级。

AT&T 推出这项计划的背景是公司多项指标都有所恶化：在无线领域，最具盈利能力的客户人群（也就是那些签署了长期无线合同的客户）的增长速度正在继续放缓；在固定线路业务领域，AT&T 长期以来都面临着传统固定电话服务减速和企业业务增长黯淡的困境。AT&T 本想部分或全部出售在 22 个州的固定电话业务，但是最终却决定向这些业务继续投资，主要原因在于剥离这些资产尚有管制障碍。现在 AT&T 不仅将投资扩展下一代 LTE 无线网络，而且还继续发展品牌为 U-verse 的互联网及电视服务。公司首席执行官 Randall Stephenson 表示，客户在生活和工作中越来越依赖于高速连接，这就是 AT&T 愿意投资的根本原因。

AT&T 希望到 2016 年，公司的无线、固定数据以及可管理的 IT 服务收入在总收入中的占比能从目前的八成上升到九成。

AT&T 最近实施了分享数据计划，允许多个用户的多台设备使用一个套餐中的流量。预计仍有三分之一的用户会继续使用无限量套餐计划，这部分用户都是流失率最低的忠诚用户。

实施该计划后，AT&T 公司在未来 3 年中每年的资本支出将达到 220 亿美元。同期，预计每股收益将增长 5%，季度股息将提升 2.3%，至每股 0.45 美元。公司希望在经济稳定的情况下，公司的收入能与美国 GDP 保持同等增速或者比 GDP 高一个百分点。

### Verizon 明年年中完成 LTE 网络部署

美国第一大运营商 Verizon 公司的首席财务官 (CFO) Fran Shammo 日前公开表示，Verizon 将在 2013 年年中完成 LTE 网络的部署。他还表示，到 2013 年年底，该公司 LTE 网络覆盖率将达到与 3G CDMA 网络不相上下的水平。

Shammo 称，尽管 LTE 网络部署早期存在一些问题（2011 年 Verizon LTE 网络出现过 4 起重大的服务故障事件），但如今的 LTE 网络已经非常稳定和可靠。“用户正在大规模迁移至 LTE 网络。”他表示。截至第三季度，Verizon LTE 网络中拥有 1490 万部后付费 LTE 设备。截至 9 月底，Verizon 公司 35% 的数据流量来自 LTE 网络。

Verizon LTE 网络如今覆盖全美 2.5 亿人口，接近美国人口总数的 80%，且该公司计划在 2012 年年底至少覆盖 2.6 亿人口。

在频谱方面，Shammo 表示，Verizon 斥资 39 亿美元从数家有线电视公司手中收购全国性 AWS 频谱的交易已经获得批准，因此，未来 5 年间，Verizon 将拥

有充足的频谱资源。他拒绝透露 Verizon 何时开始在 AWS 频谱上部署 LTE 网络，不过他透露，这些频谱将用于扩大网络容量。他还表示，Verizon 将继续购买更多频谱。

### 俄罗斯年内在 41 座城市部署 LTE 网

俄罗斯通信部部长尼古拉·尼基福罗夫在前不久的一次内阁会议上的报告中称，到 2012 年年底，俄罗斯计划在 41 个城市部署 LTE 网络，届时将有超过 3800 万人(约占总人口的 27%)能通过 4G 连接高速互联网。

尼基福罗夫还表示，如今的通信技术使得利用 440MHz 频段资源成为可能。经过拍卖 LTE 牌照，政府已经分配了 260MHz 频段资源。考虑到 2015 年时流量的增长幅度，有必要再分配 330MHz 频段资源。“如果我们按照正常方法对 260MHz 频段资源进行分配，投标竞争激烈的话，也将花费 10 年时间。改变方法、专注于目标而非过程十分重要。我们的目标是最多在两年内(到 2014 年)转化 260MHz 频段资源，到 2015 年再转化 330MHz 频段资源。否则随着流量的不断增加，网络将不堪重负。”尼基福罗夫强调，俄罗斯通信部希望国防部帮助寻找加快完成频段资源转化的方法，同时希望财政部帮助建立非预算转化资金的机制。

### 美洲电信 Claro 斥资改善阿根廷网络

墨西哥运营商美洲电信公司的子公司 Claro 日前表示，将在 2013 年投资 4.5 亿美元用于扩大和改善其在阿根廷的通信基础设施。

2012 年早些时候，Claro 曾表示其在 2011 年~2013 年间的投资总额约为 12.5 亿美元。

Claro 表示，日常移动互联网使用的规模效应已经显现，现在公司 2000 万用户中的约 40% 每天都会使用手机上网服务。因此，Claro 表示“有必要进行投资来改善网络，让这些人能享受到不中断的网络连接服务”。

阿根廷的用户经常抱怨网络中断以及速度缓慢的 3G 服务，但极少人会更换运营商，部分原因是他们认为该国没有哪家移动运营商能提供较其他公司而言明显更好的服务。

Claro 是阿根廷四家移动公司中最大的一家。截至 2011 年年底，该公司共有 1820 万无线用户，排在其后的为西班牙电信，用户数为 1670 万。

Claro 2012 年早些时候曾表示，该公司对政府拍卖 850MHz 和 1900MHz 频谱的计划感到“乐观”，但是政府后来放弃了这些计划，使 Claro 和其他运营商更难扩大和改善服务。

### 频谱释放

#### 美国启动闲置电视广播频段拍卖

美国联邦通信委员会 (FCC) 9 月底通过了一项计划, 拟将国内闲置的电视广播频谱重新打包用于无线宽带。

该计划拟对曾用于特高频 (UHF) 电视广播的 500MHz 频段空间重新打包, 用作无线宽带频谱, 然后面向运营商进行拍卖。该计划呼吁开展“激励性”拍卖, 鼓励相关公司竞拍频谱, 参与拍卖的运营商将获得部分销售利润作为回报。FCC 希望利用这种形式激发各方对频谱空间的兴趣。

根据该计划, FCC 还将放开介于现有电视频道和无线设备宽带频道之间的“空白空间”频谱, 用于额外的无线宽带服务。FCC 还表示, 它将保留一部分频谱作为指定频道以供那些未获得频谱牌照的设备使用。这一备受争议的计划已成为 FCC 过去几年无线宽带战略的关键点。

消息称, 此举是美国政府扩展无线宽带资源计划的最新举措。随着 LTE 服务的日益普及, 无线运营商和服务提供商将频谱视为珍贵的资源。2012 年早些时候, 为了扩大无线宽带容量, Verizon 公司支付了 36 亿美元用于购买频谱。

#### 欧盟 2014 年开放 LTE 新频段

欧盟委员会日前提出, 希望成员国于 2014 年 6 月 30 日前开放新的无线频谱, 为 LTE 技术增加 120MHz 的频段, 为移动运营商和互联网公司推出新服务提供更大的空间。

无线设备须使用无线频谱来收发信息, 随着无线应用的增加, 无线频谱变得越来越拥挤。业内人士预计, 到 2015 年全球移动数据流量将增加 26%。网络公司思科预计, 未来 5 年欧盟境内的移动数据流量年增长率将超过 90%。

欧盟确定开放的频段位于 1920MHz ~ 1980MHz/2110MHz ~ 2170MHz, 目前这些频段正用于 3G UMTS 服务。欧盟希望通过强制实行市场化来释放这些频段, 使高速无线宽带频段的数量达到美国的两倍。

此外, 欧盟还将考虑 1900MHz ~ 1920MHz/2010MHz ~ 2025MHz 频段的未来可用性, 这些频段虽然是为 UMTS 服务留出的, 但在全欧洲并未使用。

上世纪 90 年代购买了这些频谱资源的公司将其视为公司最宝贵的资产, 许多公司不愿意分享。随着现有资源的耗尽, 欧盟 9 月份说服了这些公司。

欧盟数字议程专员 Neelie Kroes 说: “开放新的无线频谱意味着我们可以更好地满足宽带产业变化和增长的需求。” 欧盟希望成员国积极响应, 改变现有牌照管理方式, 推动无线服务更快速发展, 造福经济、社会和环保事业, 从而实现欧洲的共赢。

#### 英国公布 LTE 频段拍卖细则

英国电信监管机构 Ofcom 本周一公布了英国 4G 网络及相关服务的最终建设计划书。根据该计划书, Ofcom 将首先进行 4G 网络频段的竞拍活动。竞拍申请

的截止日期为 12 月 11 日，整个网络可能于 2013 年 5~6 月份投入使用。目前已经确定即将拍卖的频段包括 800MHz 和 2.6GHz 两个，总价为 13 亿英镑。

Ofcom 将在 2012 年年底前审查竞标，根据电信运营商的企划书和初始金额情况来确定最终能够参加竞拍的企业。竞拍将于 2013 年 1 月开始，耗时大约两周。运营商可以通过专用软件进行网上竞拍。

Ofcom 将在 2013 年 2~3 月公布各个运营商竞拍成功的项目以及相关项目的成本。此后，Ofcom 将在运营商缴纳相应项目的授权许可费用后向其颁发 4G 授权书。预计英国部分用户最快能够在明年 5 月或 6 月用上 4G 网络。

由于 800MHz 和 2.6GHz 两个频段没有利用，Ofcom 在前几年一直承受着压力，业内外都担心英国在 LTE 方面会落后于其他的发达国家。即使在启动拍卖流程后，Ofcom 也需要确保竞争能受到保护，让小运营商也有机会参与。沃达丰、02 以及另外三家小型运营商预计将能够参与两个频段的竞拍，业内人士认为，沃达丰瞄准的可能是 800MHz 频段。

继十几年前 3G 频谱拍卖以后，这次 4G LTE 频谱拍卖将受到整个行业和消费者的极大关注。Ofcom 主席埃德·理查兹称，拍卖的开始意味着英国 4G 网络的建设已经从准备阶段步入操作阶段。英国电信运营商很快就可以开始提供 4G 移动服务。4G 建设已经开始，消费者马上就能获得更快的网络和更好的服务。

2012-11-14 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

## 谷歌在美推 1Gbps超高速宽带服务：每月 70 美元

经过数年的筹备，谷歌周二宣布，已经开始在美国堪萨斯州堪的萨斯城正式开通超高速光纤上网服务。

谷歌 2010 年宣布该项目时，全美约有 1100 个城镇申请参加，堪萨斯城最终胜出。谷歌上网服务总经理凯文·罗 (Kevin Lo) 表示，该服务的上网速度将达到美国多数上网线路的 100 倍。

该项目正式推出后，谷歌将派代表挨家挨户为用户提供服务。谷歌 2012 年 8 月就专门推出了一个网站，方便堪萨斯城的居民提前注册这项服务。谷歌当时表示，将优先给那些兴趣最高的社区布线。最终的反馈也非常积极，在 6 周内，符合条件的社区就有 90% 注册该服务。

谷歌的这项上网服务的速度可达 1Gbps，费用为每月 70 美元，并提供 1TB 的数据存储空间。如果用户希望在其中包含 Fiber TV 服务，每月需要支付 120

美元，远低于谷歌在宽带领域的竞争对手时代华纳有线和康卡斯特。2012-11-14  
新浪科技

[返回目录](#)

## 【终端】

### Android智能眼镜

Vuzix 发布了一款 Smart Glasses M100 智能眼镜，采用的是 Android 系统。其拥有一个 WQVGA 显示屏，16:9 的长宽比，使用 1GHz OMAP4430 处理器，1GB RAM 和 4GB ROM 组合，Wi-Fi 和 蓝牙也没少。它能够拍摄静态图片和 720p 高清影片，同样可以通过镜片显示器查看图片和视频文件，在眼镜上方还设有物理电源按键、选择按键以及音量调节键。虽然 M100 跑的是 Android 系统，但是它还支持 iOS 系统；官方打算在 12 月份的时候推出 SDK 软件开发包，售价是 999 美元。  
2012-11-17 大洋网-广州日报

[返回目录](#)

## 【运营支撑】

### 三沙将实现电视信号全覆盖

“有了卫星电视，在岛上也时刻关注党的十八大！”西沙鸭公村村委会书记叶兴彬高兴地告诉记者。

前不久，三沙市政府工作人员来到老叶家，为他免费安装了电视卫星信号接收设备。

从 2011 年底，海南正式启动“十二五”广播电视村村通工程，三沙市根据辖区渔民居住特点，将广播电视“村村通”的工作目标提高至“户户通”。目前，三沙市已为辖区有居民的永兴岛、赵述岛、羚羊礁、鸭公岛、晋卿岛 5 个村委会的 210 户渔民家庭安装了电视卫星信号接收设备，相关设备费用将全部由政府出资。2012-11-15 京华时报

[返回目录](#)

## “北斗”导航，老百姓明年可用

很多人都知道并且用过“GPS”，不过，其在使用过程中不时会出现小偏差。从1994年国家批准北斗卫星导航系统研制建设任务，到目前已经过去了18年，前天本报在珠海航展专访北斗卫星导航系统卫星系统总设计师谢军，据他透露，中国人自己的卫星导航系统“北斗”通过最后的测试后，明年可推出面向市场，中国老百姓可以使用到自己国家的“北斗”导航系统。

### “北斗”可与“GPS”相媲美

“10月25日第16颗北斗导航卫星成功升空进入既定轨道的位置，标志着整个系统基本上可以投入服务应用的这样一个阶段。”谢军表示，这16颗北斗卫星的布局属于“区域卫星导航系统”，即覆盖亚太地区。接下来，到2020年左右将建成由30余颗卫星、地面段和各类用户终端构成的、覆盖全球的大型航天系统。届时中国北斗系统将有能力参与全球竞争。

“老百姓现在接触比较多的确实就是GPS，GPS是美国的，而我们国家目前建设的北斗导航卫星系统，应该讲它未来的应用可以跟GPS相媲美。”谢军认为，GPS的应用或者卫星导航系统的应用，是无时不在、无处不在。而且“定位导航”只是北斗的一个用途，也是最简单的、最基本的功能。

### “短报文”功能“北斗”独有

谢军透露，北斗系统最大的特色在于有源定位和短报文特色服务，不止解决了中国有无卫星导航系统的问题，还能将短信和导航结合，是中国北斗卫星导航系统的独特发明，也是一大优势。也就是说，其他卫星导航系统只是告诉你什么时间、在什么地方，而北斗卫星导航系统除了让你知道在什么时间、什么地方之外，还可以将你的位置信息发送出去，使你想告知的其他人获知你的情况，解决了何人、何事、何地的问题。

据了解，“短报文”其实就是相当于现在人们平时用的“短信息”，它可以发布140个字的信息，并能够定位，有人简单打比方就是用卫星传播的“微博”，而且还可以显示“微博”发布者的位置。另外，在没有通信网络的海洋、沙漠和野外，安装了北斗系统终端的用户可以确定自己的位置，并能够向外界发布文字信息。

“下一个月我们做一个几大系统的评估测试。而明年1月份，我们将向公众承诺我们的精度指标，预计明年下半年可推向市场，中国老百姓可以用上自己国家的卫星导航系统”，谢军信心满满地说。

### 航展速递

#### “嫦娥五号”将由

## “长征五号”送上月球

“新一代运载火箭‘长征五号’将于2014年实现首飞，正在研制当中的‘嫦娥五号’将由它送入月球。”昨日，记者从参加珠海航展的中国航天科技集团公司运载火箭技术研究院副院长郝照平处获悉了该消息。

在本届航展上，展出的火箭中最为引人关注的是最高、最粗的“长征五号”。“这是正在研制当中的‘长征五号’，预计2014年实现首飞。”郝照平透露，“长征五号”是我们最新一代运载火箭，目前已完成芯一级、芯二级、助推器等大部段生产，并完成了助推器分离试验、电气系统综合试验、发动机试车等大型地面试验。

虽然现在新型运载火箭“长征五号”暂时还没有研制出来，但已经有很多任务等着它去完成。“探月工程的第三阶段‘回’就需要‘长征五号’来将其送上月球，再把它运回来”。此外，未来空间站的建设以及多星发射等也需要“长征五号”来完成运送任务。

### 珠海三年内或

### 开通“空中救护车”

在本届珠海航展，华彬亚盛通用航空展示了内地首架经过专业改装的“空中救护车”，展演公司运营的医疗救护飞行服务，引起众人关注。据了解，未来三年内，华彬亚盛将在珠海建立空中救护车基地，满足珠三角周边急救病人打“飞的”救命的需求。

### 特别推荐

### 去科普展区体验驾机

今日起，珠海航展进入公众开放日时间，有几个好玩的地方值得向公众推荐，那便是中航工业科普展区的体验飞行区、空军手控换装视频区及中国商飞的3D影院区等。其中位于3号馆的中航工业科普展区很适合家长带小孩一同体验。

2012-11-16 大洋网-广州日报

[返回目录](#)

## 上海金山年底前将建 200 个WiFi热点

近日，滨海公园无线局域网覆盖工程施工竣工并开始试运营，当市民来到金山滨海公园游客服务场所、集中休息区和主要景点，用手机或笔记本电脑搜索到网络信号，点击信号标识，获取登陆密码然后输入，连通后即可享受每天上网2小时的免费服务。滨海公园也成为金山首个完成无线局域网覆盖的公园。

2012年年底前金山将在公共区域建设200个WiFi热点覆盖。目前，目前，已在瑞鑫百货、卜蜂莲花等60余个公共场所覆盖了WiFi热点，而金山荟萃园、金山公园列入了下一阶段无线局域网覆盖工程建设计划。2012-11-14 新闻晨报

[返回目录](#)

## 全球首款 4G上网伴侣MIFI正式亮相杭州

“杭州移动推出4G上网伴侣啦，速度是3G的十几倍！”杭州市民毛先生是个“4哥”粉，之前在B1公交车上体验过4G的极速网络后，就一直对“4哥”念念不忘。昨天，当他得知杭州移动推出全球首款支持4G制式的设备MIFI时，第一时间赶到杭州移动元通营业厅，成为4G业务首发首位用户。

MIFI即“4G上网伴侣”，功能是将4G网络信号转换成手机、ipad、笔记本电脑都可以用的WIFI信号，无论您是移动、联通、电信用户，只要在4G网络覆盖的地区，您在哪里，WIFI信号就在哪里。

昨天，被“4哥”迷们亲切称呼为“上网神器”的设备MIFI正式亮相杭州，小巧轻便、可随身携带的装置让更多用户畅享4G极速上网的便捷，更依仗其多模多频的特点，可实现全球漫游轻松捕捉各频段4G信号。

### 4G上网伴侣可随身携带 4G上网越来越轻松

上市当天，西湖之声一辆直播车变身全国首辆4G直播车，对首发仪式进行了即时报道，媒体记者和闻讯而来的“4哥”粉们，目睹了借助4G网络实现的即摄即传的流畅画面和清晰音质，并一同见证杭州移动延安路元通旗舰营业厅里4G业务首发首位用户的诞生。

汲取4G高速网关遭抢订的经验，为给客户提供一个较为宽敞的设备体验、终端展示的场所，首批4G业务办理地点设在元通大厦营业厅、文一路营业厅、杭海路营业厅、迪尚营业厅、5号路营业厅、星光大道营业厅、金城路营业厅、史家埭路营业厅等8家规模较大的主厅进行试点，其他营业厅的推广工作现也已经在紧锣密鼓的安排中，之后会陆续开放。

在移动工作人员手里，记者看到了MIFI的真身：典雅大方的圆润外形，约一张名片大小，放在包里或者口袋里一点都不占地方。除了小巧轻便外，MIFI的另一优点是摆脱了电源线的束缚，只需提前充好电就能放在口袋里带走使用了。通过随身携带这个小设备，可以把移动4G网络信号转换成Wi-Fi信号。在中国移动4G网络覆盖的范围内，用户走到哪里，Wi-Fi宽带就跟到哪里。

MIFI支持的移动终端很广泛，包括iPad等平板电脑、智能手机、游戏机等所有可以通过Wi-Fi设备上网的产品。在4G席卷全球的当下，新鲜问世的MIFI



配置也很有前瞻性：支持多模多频，在任一 4G 国家地区漫游时均可轻松使用，堪称当前最为理想的 4G 转换终端。

更重要的是，MIFI 的速率实在是让人惊叹，是 3G 的十几倍，比普通的有线宽带还快，是目前为止最快的无线上网设备。别说是用手机上淘宝、发微博了，就连下载高清视频都是绰绰有余。

据悉，自从 2012 年 3 月 30 日，中国移动在杭州首开 4G 体验，开通第一条搭载 4G 信号的公交车，到 6 月 5 日开启“4G 全城体验”活动以来，杭州市民与移动 4G 的亲密感与日俱增。据统计，目前杭州每天约有 6000 人使用 4G 网络，流量达 600G，相当于下载 100 部电视剧。

建设优质网络的同时，杭州移动也在不断摸索如何优化用户的上网体验。6 月初，推出了 4G 高速网关“CPE”，如同书本大小的“猫”可随时随地捕捉全城 4GWIFI，满足“4 哥”粉们全城移动追 4G。首批招募的 5000 名体验用户在赞赏的同时，也对“CPE”的体积和携带便利性提出了新要求。经过与合作厂家的不断探讨和摸索，结合 3G 移动上网伴侣的成功推广，杭州移动这次推出了升级版的 4G 移动上网伴侣——MIFI。

#### 使用 4G 上网伴侣其实很简单 首发城市体验门槛低 服务优

杭州移动工作人员介绍，要想随时随地享受 4G 业务，除了必须有 MIFI 这个上网伴侣以外，还要具备另三大条件。一是移动 4G 网络覆盖；二是一张 SIM 卡，就是已经办理相应资费的上网伴侣资费卡；三就是用户手持的支持 Wi-Fi 功能的平板电脑、手机等终端设备。

对于用户最关心的资费问题，杭州移动相关负责人表示，由于杭州是全国 4G 首发城市，现在办理 4G 相当优惠。用户只需交纳 500 元押金即可使用价值 1200 元的 4G 终端，用满两年不仅押金退还而且终端也免费赠送给用户。同时，春节前办理 80 元档(含)以上套餐还可获得至少 480 元话费赠送。

需要提醒的是，4G 上网伴侣与目前的智能手机一样，有大量数据信息需要处理，所以会出现长时间使用后发烫的情况，苹果、HTC、三星等智能手机都会有这样的情况，属于正常现象。建议用户在使用时尽量避免将上网伴侣放在口袋或包里，影响散热性。

杭州移动还承诺，在 4G 商务模式试验期，他们向客户承诺一个月内无条件退货。缴纳的 500 元押金全额退还，终端收回，当月月费根据使用天数进行折算后退费处理。三个月终端出现质量问题，也可享受无障碍换货，客户可至就近营业厅办理换货处理。

#### 地铁一号线实现 4G 覆盖 2012 年年底前 4G 信号覆盖所有城区

杭州地铁开通在即。据中国移动浙江公司透露，目前中国移动已经在杭州的地铁上覆盖 4G 信号，杭州地铁将成为全国首条覆盖 4G 网络的地铁。届时，地铁乘客可以通过像 MIFI 这样的“上网神器”，自由自在地在地铁里享受高速上网乐趣。

据介绍，杭州地铁开通试运营以后，是继续杭州 B1 快速公交之后，又一条全程覆盖 4G 信号的公交干线。但与 B1 公交车不同，地铁内的 4G 信号将不再通过设备转换成所有用户都能免费使用的 WIFI 信号，而是由中国移动用户自带个人随身转换设备或者 4G 手机，才能使用。所以现在到移动营业厅办理一台上网伴侣还是很有必要的。

目前地铁 1 号线的 4G 通信系统，已经全部完成全线的设备安装、调测和站点优化工作，完成了全线开通。地铁车厢与站点内，测试最高速率超过 80Mbps，是其他通信系统平均速率的几十倍。今后用户无论是在站台、还是在飞驰的列车上，均可以方便迅速的连接上 4G 网络，享受飞一般的速率。不仅如此，4G 通信系统还能提供足够的系统容量用于视频监控等其他各类公众业务。

2012 年以来，关于杭州 4G 的好消息接踵而来，也让越来越多的市民期待生活圈能划入 4G 覆盖范围。

最新消息是，杭州 TD-LTE 网络已非常成熟，目前已完成 1600 个基站的建设，实现杭州主城区、下沙、滨江及萧山、余杭、富阳、临安主城区，其中杭州主城区 LTE 覆盖东至九堡杭海路、丁桥住宅区；北到临丁路、三墩密集居民小区，西面已覆盖至绕城沿线一带，包含仓前工业园区、小和山校区、转塘地区；南面覆盖到之江路沿线的覆盖，覆盖面积达到 200 平方公里，覆盖人口 200 万。

杭州移动相关负责人表示，2012 年底前预计将完成 2400 余个基站的建设任务，覆盖面积 500 平方公里，覆盖人口 500 万，涵盖杭州所有城区。

### 小链接

#### MIFI 的 N 种玩法

1、刷微博。用 4G 网络刷微博真是太爽了，一打开，所有的图片刷刷的显示了，比电脑还快，根本不用打开一个图片或者视频死命等着。你看众人一起刷微博、看视频都没问题，网速依旧远超 3G。

2、下片。一个 800M 的电影，最快只需要 20 秒不到，在下班路上下完几部片，回到家里好好看，什么时间也不耽误，不错的选择。

3、在线看片。什么穿越剧、清宫剧、美剧的粉丝们有福了，晚上苦熬着没看完那一小段结尾的，分分钟都可以在地铁上随时打开看，以上班半小时、下班半小时计，生命中可以每天多出一小时的 HAPPY 时间，真是不可承受之幸福啊。

2012-11-19 杭州日报

## 北京地铁称信号有抗干扰功能 不会受WiFi影响

记者昨天从北京地铁公司获悉，北京地铁截至目前尚未发生过信号被 WiFi 干扰导致列车运行故障的情况。

北京地铁方面表示，目前本市各地铁线的站台和车厢内都没有供乘客公共使用的 WiFi 信号，乘客自用电脑 3G 上网卡或手机上网，一般不会干扰列车信号，“因为本市地铁的 CBTC 信号系统具有阻挡其他信号干扰的功能，有严密保护措施。”

### 背景

#### 深圳地铁屏蔽 3G 引争议

#### 地铁信号

#### 应采用专用频率

近日，深圳地铁临时关停环中线、蛇口线的 3G 信号，引发了一场 3G 信号是否会影响地铁安全的争议。业内专家表示，因害怕信号干扰而屏蔽 3G 信号毫无道理，关键在于地铁通信和信号应该采用专用频率。

深圳地铁环中线、蛇口线近来饱受 WiFi 干扰之苦，多次出现列车行驶过程中信号系统被干扰。16 日，深圳地铁突然临时关停蛇口线与环中线 3G 数据业务信号 24 个小时，引发了一场广泛争议。

究竟 3G 信号是否会影响地铁安全？对此，独立电信分析师项立刚表示，目前在我国地铁建设中，地铁信号多数采用 CBTC（移动闭塞系统）无线接入点的接入方式，每辆地铁列车在运行时，都会定时向控制中心发送列车位置报告，控制中心将列车位置信息再实时传递给其他列车，后续运行列车能自行控制车速和间隔距离，从而提高系统运能。

“从运营安全性考虑，地铁通信和信号应该采用专用频率，避开民用通信和公共通信频率，可深圳地铁使用的就是 2.4GHz 的公共频段。那么，当乘客把 3G 设备当成无线热点分享 WiFi 信号时，如果使用人数多 WiFi 设备发射功率大，确实有可能对地铁通信信号造成干扰。”项立刚告诉记者，相比较手机，WiFi 对人体的辐射尽管持续时间较长，但距离远、频率小，因此产生的辐射影响也很小。“所以，解决问题的根本就是地铁通信和信号应该采用专用频率，避开民用通信和公共通信频率。” 2012-11-19 北京晚报

## 市场跟踪篇

### 【数据参考】

#### 三季度全球智能机份额达 39.6%

Gartner 周三发布报告称，2012 年第三季度全球手机销量达到了 4.28 亿部，同比下滑 3.1%。但智能手机销量同比却增长 46.9%，占整体手机市场份额的 39.6%。

Gartner 指出，尽管第三季度手机销量出现了同比下滑，但也有一些积极信号。Gartner 分析师安舒·古泊塔 (Anshul Gupta) 称：“全球手机销量经过连续两个季度的下滑后，第三季度需求有所提高，无论是发达国家市场还是新兴市场，环比都出现了上升。”

古泊塔称：“在中国市场，智能手机推动了整体手机销量的增长。在发达国家市场，用户更新换代需求也在提升。”

第三季度，全球智能手机销量为 1.692 亿部，该市场主要被苹果和三星所主导。古泊塔称：“两家厂商合计控制着全球智能手机市场 46.5% 的份额。”

诺基亚在智能手机市场的排名从 2012 年第二季度的第三跌至第七，RIM 排名跃居第三，HTC 排名第四。古泊塔称：“在过去的几个季度中，HTC 和 RIM 销量都在下滑，因此未来几个季度的排名可能会下滑。”

对于手机产品，第四季度通常是一个销售旺季。但 Gartner 指出，由于全球经济低迷影响了消费者开支，2012 年圣诞购物旺季对手机销量的推动作用将弱于往年。

整体而言，三星第三季度手机销量为 9800 万部，同比增长 18.6%，高居榜首。诺基亚为 8230 万部，位居第二。苹果为 2355 万部，排名第三。中兴为 1665 万部，位居第四。华为和 TCL 分别位居第六和第七位，手机销量为 1192 万部和 933 万部。

按智能手机操作系统划分，Android 依旧高居榜首，市场份额高达 72.4%。iOS 位居第二，市场份额为 13.9%。RIM 第三，市场份额为 5.3%。三星 Bada 第四，市场份额为 3%。塞班第五，市场份额为 2.6%。微软 Windows Phone 第六，市场份额为 2.4%。2012-11-14 新浪科技

[返回目录](#)

## 三季度全球智能机销量同比增 47%

Gartner 周三表示，三季度智能机销量同比增 47%。但由于全球经济低迷影响了消费者开支，2012 年圣诞购物旺季对手机销量的推动作用将弱于往年。

Gartner 称，第三季度全球手机销量同比下滑 3%，连续第三个季度出现下滑，但智能手机销量同比增长了 47%。

Gartner 指出，2012 年智能手机销量的增长主要源自中国市场的强劲需求。Gartner 预计，2012 年中国智能手机销量将达到 1.65 亿部至 1.7 亿部，而一年前仅为 7800 万部。

Gartner 分析师安舒·古泊塔 (Anshul Gupta) 称：“智能手机的高速增长来自中国市场。”Gartner 同时指出，这可能提升中国手机厂商的全球排名。目前，中兴、华为和 TCL 已跻身全球 7 大手机厂商之列。

排在前三位的分别为三星、诺基亚和苹果。在智能手机方面，诺基亚排名已跌至第七。2012-11-14 新浪科技

[返回目录](#)

## 调查称用手机打电话只占功能的 30%

据有关调查显示：如今，用手机打电话只占功能的 30%，更多的是用在玩游戏、聊天、看新闻等方面。手机丰富着我们的生活，我们对手机也越来越依赖。如图，我们身边处处都有“手机控”。不过，千万别在开车时玩手机哦。2012-11-20 大洋网-广州日报

[返回目录](#)

## 2012 全球智能手机近 4 亿部 中国占 1/3

在昨天召开的中国国际显示大会上透露一组最新数据：据统计，2012 年全球智能手机估计近 4 亿部，中国市场占超 1.5 亿部的份额。

特别是伴随着智能手机、平板电脑的普及，触摸屏已成为当今消费电子产品的标准配置。在全球应用和体验式消费的驱动下，与触控屏概念相关的智能手机及平板电脑呈现飞跃式成长。最新数据预计，到 2012 年底，触控屏行业市场规模将达 160 亿美元，比上年增长 20%，估计 2017 年将成长到 239 亿美元。其中，中国市场占据了相当份额。以智能手机为例，随着 windows8 的发布，以及国内

华为，中信，联想等国内大型企业对触摸屏需求的不断攀升，触控屏产业的布局与投资温度将逐步提升。2012-11-18 深圳晚报

[返回目录](#)

## 报告称第三季Android在中国所占份额升至 90%

易观国际周五发布最新报告称，第三季度 Android 在中国智能手机市场上所占据的主导地位有所增强。

报告显示，在第三季度中，Android 在中国智能手机市场上所占份额为 90.1%，高于第二季度的 83%；与此同时，苹果 iOS 所占份额则从第二季度的 6% 下降至 4.2%；Symbian 也下降至 2.4%。

中国智能手机市场正在蓬勃发展。2012 年 8 月份另一家市场研究公司 Canalys 发布报告称，第二季度中国智能手机销售量超过了 4200 万部，该季度全球智能手机销售量为 1.58 亿部。在这一季度中，三星是中国市场上最大的智能手机厂商，其后依次为中兴通讯、联想和华为，苹果则远远落后，其智能手机销售量比第一季度下滑了 37%。

苹果在中国市场上面临的问题是，其智能手机的价格远高于许多 Android 手机。据科技博客 Tech In Asia 报道，iPhone 的平均价格比 Android 智能手机的平均价格高出 3.25 倍。尽管如此，苹果仍在中国市场上取得了重大发展。有报道称，iPhone 5 将在年底以前登陆中国电信和中国联通的网络。2012-11-16 新浪科技

[返回目录](#)

## 【市场反馈】

### 手机病毒进入高速增长期

日前，移动安全服务厂商网秦发布了三季度手机安全报告，相对于 2012 年网秦上半年的安全报告，Q3 报告呈现出几个明显新趋势：三季度感染量超上半年总和、二维码感染突然流行、渠道盗版应用风盛行、病毒卸载门槛变高。而和此前趋势一致的是感染平台安卓远超塞班、手机恶意软件借网页链接传、千元智能机成主要对象。

**三季度感染量  
超上半年总和**

报告指出，网秦“云安全”监测平台统计数据显示，三季度共查杀到手机恶意软件 23375 款，环比增长 92.7%，查杀款数超过 2012 年上半年总和 (17676 款)。三季度感染恶意软件的智能手机总计 991 万部，环比增长 30.3%。7、8、9 三个月中分别查杀到手机恶意软件 7128、7902、8345 款，同比分别增长 266%、299% 和 307%。

黑客受经济利益驱动，国内市场流氓推广现象继续呈现恶化势头，依靠传播和远程控制木马，入侵手机后强行推送广告及其他应用的形式牟利，使得其传播扩散速度仍然惊人。网秦分析数据表明，三季度远程控制木马的感染数量环比增长了 16%，以 26.3% 的分类比例高居首位。隐私窃取类间谍软件和恶意吸费软件也以相当的感染量紧随其后，与远程控制成为恶意软件的三大主要特征。

三季度以来，恶意软件制作成本、传播途径和形式的改变，特别是恶意软件的制作、传播门槛的逐步降低，而且采用了批量生成的开发方式，可在极短时间内快速生成数十个伪装形态不同的恶意软件。

第三方应用商店和手机论坛仍为手机恶意软件的主要感染途径，分别占到 27.4% 和 21.6%，而目前在对非官方应用的管理、审核中仍存在较多弊端和漏洞，使其更易被黑客利用成为恶意软件的扩散地，根据网秦“云安全”监测平台数据，三季度同步查杀到存在篡改原版应用行为的盗版应用达 8.3 万余款，特别是在国内的第三方手机应用商店中，通过盗版应用传播恶意软件的方式呈现上扬趋势。

## 二维码渐成

### 新传播途径

手机病毒传播渠道也变得更加多元化和均衡化。二维码、微博链接也正在成为恶意软件新的传播途径。

黑客通过“二维码”扫描技术内嵌恶意软件下载网址，以及在推特、微博等渠道中，利用短链接等较为隐蔽的方式传播恶意软件，利用这些隐蔽性较强的传播途径，增加用户误点、误下和感染恶意软件的几率。报告分析认为，病毒传播渠道均衡化透露出制毒机构意图建立更加稳健的盈利模式的倾向。

恶意软件也不断对其自身进行加固，劫持用户手机，甚至通过破坏系统的方式来躲避安全软件的查杀，例如三季度出现的“短信僵尸”和“私密探针”，但手机用户的安全意识并没有跟上目前的严峻形势，致使恶意软件并未受到足够的阻力来遏制其发展。另一方面，网秦通过“4C 战略”与多方合作，进一步建立移动产业链合作，病毒拦截产业链也不断壮大。

## 千元智能机

### 成主要对象

国内市场，1500元以下的“千元智能机”反而成为感染比例最高的机型分类，感染比例达到43%以上，感染途径包括内置ROM和通过第三方商店下载，集中感染流氓推广和强行订购SP业务的吸费软件。

三季度1500元以下的“千元智能机”已成为市场热卖的主流机型，根据赛诺市场调研机构的研究数据，2012年，“千元智能机”的市场规模将占整体市场的六成以上，价格下滑促使更多国内城市用户开始选购Android手机。

但目前国内应用获取渠道仍普遍缺乏安全审核机制，以及用户的手机安全意识薄弱，导致国内“千元智能机”用户在获取应用过程遭受恶意软件威胁。

值得注意的是，Android平台成为手机的“最暗黑”平台，目前手机恶意软件主要集中在Android平台，感染比例高达94%以上，而Symbian平台感染比例持续下降，至三季度已不足6%。以2012年9月为例，当月单月查杀到7890款Android恶意软件，再创历史新高，而同月捕获的Symbian恶意软件数量已锐减至455款，当月查杀Android恶意软件数量已达Symbian的17倍以上。2012-11-14 北京商报

[返回目录](#)

## 上海“十二五”末逾7成家庭接入宽带

根据最新发布的《上海市信息基础设施“十二五”发展规划》，到“十二五”末，本市家庭宽带用户普及率将超过70%，百兆接入能力覆盖率达到95%以上。

该规划提到，到“十二五”末，本市将基本建成以光纤到户为标志、覆盖全市的光纤宽带网络，全市家庭宽带百兆接入能力覆盖率达到95%以上；全市将基本实现3G网络全覆盖，在全国率先推进TD-LTE等新一代移动通信网络建设，主要公共场所将基本实现WLAN全覆盖，无线接入点(AP)超过20万个，全市无线宽带接入能力将实现1兆比特/秒(Mbps)以上全覆盖，城镇化地区实现3兆比特/秒以上覆盖，中心城区重点区域实现10兆比特/秒以上覆盖；互联网国际出口带宽、省际出口带宽均增长5倍以上，国际海光缆通信容量继续保持全国的50%以上。

到“十二五”末，家庭宽带用户普及率超过70%，平均互联网接入带宽超过30兆比特/秒，家庭宽带应用水平进一步提升，信息应用与服务更加丰富；移动宽带业务普及率达到85%；数字电视用户数达到600万，IPTV用户数超过250万。

据国家信息中心信息化研究部发布的《走进信息社会：中国信息社会发展报告2010》有关数据显示，日本平均宽带接入速率已达到63.6兆比特/秒，美国达4.9兆比特/秒，英国达2.6兆比特/秒。2009年底，上海家庭平均宽带接入



速率约为 1.9 兆比特/秒，与国际先进水平相比仍存在较大差距。2012-11-20 新闻晨报

[返回目录](#)

## 调查显示香港逾八成中学生拥有智能手机

香港一项调查发现，香港有逾 8 成中学生拥有智能手机，当中超过 7 成平均每天使用超过 1 小时，有 1 成半更使用多于 4 小时。香港电脑学会上月进行调查，访问逾 700 名中学生，发现他们使用智能手机，主要作通讯用途，其次为社交及视听娱乐。

结果同时显示，近 8 成受访者在近一年内转换了新手机，而智能手机通讯支出方面，逾 8 成受访学生每月花费少于 150 元(港元，下同)。

香港电脑学会会长刘嘉敏认为调查结果是意料之内，反映现时青少年经常接触智能产品，已成为生活一部份。2012-11-20 中国新闻网

[返回目录](#)

## 移动广告市场苹果领先三星 其他企业大幅落后

移动广告网络 Adfonic 的最新报告显示，在该网络第三季度的所有移动广告展示量中，苹果以 37% 的份额位居第一，三星位列第二，为 24%，其他企业则大幅落后。

虽然三星已经成为手机市场的霸主，而且仍在不断拉大与竞争对手的差距，但从移动广告份额来看，该公司仍然不敌苹果。

Adfonic 指出，苹果 iPhone 5 是第三季度末才刚刚发布的，因此并未对这一数据产生太大影响。要真正了解 iPhone 5 的影响，需要关注第四季度的数据。不过 Adfonic CEO 指出，三星也在推广一些新设备，因此同样有望增加市场份额。

他说：“尽管三星在设备保有量方面取得巨大进展，并且正在赢得移动广告份额，但仍然落后于苹果。而且，这些数据并未考虑 iPhone 5 等苹果新产品的影响。与此同时，Galaxy S3 Mini 等新产品也将开始销售。苹果与三星在第四季度的对抗非常值得关注。”

苹果和三星是仅有的两家广告份额环比增长的企业，这也进一步凸显出手机市场的格局。根据 Adfonic 的数据，诺基亚第三季度在该网络的移动广告展示量中仅占 8%，虽然也环比下滑 1 个百分点，但幅度不及 RIM 的 4 个百分点。RIM

目前滑落至第四位，份额为 6%。事实上，单从广告展示量来看，便能看出一些实力较弱的手机厂商合并的必要性。

按照具体手机型号来看，苹果 iPhone 仍然排名首位，但在排名前 10 的设备中，三星却占据 7 席。这表明 iPhone 用户仍然更加吸引广告主的关注。

Adfonic 还补充道，苹果和三星的设备之所以更受欢迎，是因为其中整合了更多广告主看重的功能，可以帮助他们更好地部署广告策略，包括利用陀螺仪发布更具互动性的富媒体广告。

排名前 10 的设备占到了所有手机广告展示量的半数份额，但由于 iPhone 以外的所有设备份额都仅为个位数，表明该市场目前仍然呈现碎片化。

平板电脑的碎片化程度较低，排名前 10 的设备占到 82% 的广告展示量。苹果仍然凭借 63% 的份额占据主导，Galaxy Tab 10.1 位居第二，但份额仅为 5%。虽然其他设备都远远落后于苹果 iPad，但竞争厂商却更多。例如，亚马逊 Kindle Fire 位列第 3，华硕 Eee Pad 第 7，宏碁 Iconia Tab A500 第 8，索尼 Tablet S 位居第 10。2012-11-20 新浪科技

[返回目录](#)

## 日系手机在华再走麦城 昔日高端形象荡然无存

智能手机的普及速度之快，让人始料未及。根据易观最新发布的、《2012 年第 3 季度中国手机终端市场监测报告》显示，2012 年第 3 季度，国内市场的智能手机销量为 4917 万台，同比增长 121%，智能机在当季整体手机销量中所占的份额已经提升到了 77.1% 水平，成为了真正的主流。但市场大热的局面下，智能手机厂商却是有人欢喜有人忧，三星、苹果凭借品牌优势攫取了大部分利润，国产手机凭借成本优势抢得了市场份额，而信誓旦旦重新杀回中国市场的日系手机厂商则再度呈现败象。近日，记者走访广州中华广场、天河城等手机卖场发现，除索尼以外，曾经宣布回归的 NEC、京瓷等日系品牌不见踪影，一路苦撑至今的夏普也开始走上了贴牌降价的路线、颓势尽显，这究竟是怎么一回事呢？

### 昔日高端形象荡然无存

2012 年 4 月，NEC 曾经携一款三防智能手机高调回归中国市场，并号称将从细分市场切入逐步展开发展。然而时过半年，这款上市之初定价将近 5000 元的所谓“高端”精品目前在京东商城上的报价只剩下了 1999 元，跳水幅度超过 60%，相关的购机评价也不过 200 出头，和几乎同时上市的摩托罗拉的一款三防智能手机购买评价超 3000 相比显得人气颇为寡淡。

相比 NEC 的遭遇，同样是选择在 2012 年初回归中国市场的京瓷则更为凄凉，其和中国电信合作定制的一款智能手机在电信的官方网站上早已不见踪影，在各大电商平台上也同样未见上架，记者几经搜寻，才在淘宝上找到了一个商家在售此款手机，但售价却从当初上市制定的 3999 元惨跌到了 699 元，完全一副抛货清仓的势头。但即使这样，这款手机的月销量也不过上百台，实在有些惨不忍睹。

如果说 NEC、京瓷的遭遇只能算是个案的话，那么一年多前还曾经在女性白领市场颇受欢迎的夏普的遭遇就比较具有代表性了。记者在中华广场等手机卖场多番寻觅，才找到夏普手机的销售柜台，但却没有任何促销人员驻守，柜台中摆放的产品型号也不过寥寥几种，售价最高的也不过 1999 元，基本向国产手机看齐，昔日高端形象已经荡然无存。不仅如此，据记者了解，在 2012 年 10 月和鸿海精密达成了贴牌合作事宜后，目前市场上在售的夏普智能手机新品已经基本上没有日本本土设计支撑。“现在的夏普手机和一些小品牌的国产手机一样都是找直接委托鸿海这样的大厂进行 ODM，在产品设计的层面基本上已经找不到太多日系厂商过去制胜市场的精致做工、唯美设计等基因了。”一位华南地区知名手机零售连锁机构的负责人这样告诉记者。据他透露，夏普手机不仅是在产品层面开始逐步外包，相关的市场推广也基本停滞，“放弃的意图比较明显”。

即使唯一还在活跃的日系手机品牌索尼，根据 iSuppli 公司的调研数据显示，目前在国内的市场份额也跌到了 3.5% 的水平，排名第八，早已被联想、中兴、华为、酷派等国产厂商大幅超越。

### 市场响应迟缓或是败因

“墨守成规和自以为是应该算是目前日系手机厂商在中国市场再度铩羽的最重要原因。”战国策首席分析师杨群对记者表示，最近这两年来智能手机市场的发展和变化异常迅速，“从单核到双核再到四核的过渡只花了一年多一点的时间，很多老牌的国产手机都因为响应不及而吃了大亏，日系手机厂商就更不要提了。”这样的说法并非毫无根据。去年底，索尼（当时仍是索尼爱立信品牌）手机的一位高层在广州接受记者采访时还曾表示，手机从单核向双核的过渡还存在应用需求不足的问题，所以索尼并不会马上跟进。但没有想到的是仅仅过去了一年的时间，市场上的四核智能手机已经跌破了 2000 元，上游芯片商的集体发力将用户的性能需求彻底引爆，结果因为这种对于市场发展趋势过于保守的预判，导致时至今日，索尼的主打机型仍然还只是采用双核配置，和市场上热卖的三星、联想、华为等旗舰机型拉开了不小的差距。

同样的情况在夏普手机的身上也曾上演，去年底，夏普高调推出多款裸眼 3D 智能手机，并坚称凭借独特的技术优势能够在高端市场占领一席之地。但时至今日，裸眼 3D 也仍然未能在智能手机市场上流行，曾经有过类似尝试的 LG 等

也同样完败。“这种对于自身技术的过度迷信和对市场需求的误判在日系手机在华发展的历史中屡见不鲜，但又重回重演，日系手机如何不败。”杨群表示，和欧美手机厂商相比，日系厂商最大的劣势在于市场效应能力缓慢，“这或许和日本企业文化里面冗长的管理流程有关，尤其是在发展海外市场方面，日系企业通常不愿放权，特别是在产品研发方面惯于总部控制，所以很难实现真正的本土化。”

其实这种管理体制上的弊端不仅表现在产品层面，在和运营商的合作方面日系厂商也同样缺乏足够的快速响应能力。中国 3G 发展已有四年时间，运营商定制渠道正在成为重要的手机销售渠道之一，但直到目前，索尼在中国市场上的主力机型仍然只支持中国联通的 WCDMA 制式，和中国移动、中国电信虽然也有几次定制尝试，但都未能展开深入合作，更加谈不上配合运营商，在千元智能机市场上提供有力的产品支撑。“就算是一直标榜和运营商精诚合作的夏普，也同样因为响应能力的原因没能跟上运营商从去年底到 2012 年中的两波千元智能机的推广步伐，这样如何上量扩规模？”出云咨询分析师刘正昊直言道。

### 未来前景恐更加堪忧

对于没有体量规模又逐渐失去高端品牌支撑的日系手机厂商来说，最艰难的日子可能还只是一个开始。“现在智能手机市场的激烈竞争状况比功能机时代更甚，那时还曾经有厂商牌照的限制，竞争只限于手机厂商内部展开。但如今 PC 厂商、互联网厂商、手机渠道商等众多其他行业的厂商也蜂拥而至，日系厂商所面临的对手猛增，但市场定位却不高不低，没有足够的支撑点，前景真的很难说。”刘正昊表示，目前在国内市场硕果仅存的几家日系厂商中，仅索尼还有一定的品牌支撑力，但是由于产品更新的速度较慢，而且市场营销攻势不猛，如果没有重大战略突破或者精品推出的话，恐怕只会慢慢沦为小众品牌。

“至于夏普，则很有可能退出中国市场，专注于其更具有竞争力优势的液晶面板市场。当然，因为已经和鸿海达成了合作关系，夏普手机的品牌在中国市场未必会彻底消失，但直接操盘手将会变成鸿海，这实际上就等于夏普公司退出了。”杨群称，这种变相退出在中国手机市场并不少见，此前的阿尔卡特下嫁 TCL、飞利浦委身桑达都是例证，“鸿海的优势在于成本控制，而非品牌营销，从目前已经推出的鸿海代工的夏普手机来看，未来走性价比的路线可能会更高，如此一来即使未来哪天夏普动了念头要重新操盘自己的品牌，要想再度树立起高端品牌形象也将会是一件十分困难的事情。” 2012-11-15 南方日报

[返回目录](#)

## 智能机均价走低趋势不可避免 安卓系独霸市场

易观智库分析称第三季度我国智能手机销量 4917 万台，Android 系占据高达九成份额。

据易观智库统计显示，第三季度我国智能机销量为 4917 万台，环比增长率高达 28.7%，同比增幅更是高达 121%。智能手机的占比份额也在持续上升至 77.1%。

而从操作系统来看，Symbian 系市场份额则从上季度的 6% 降至 2.4%；iOS 系从上季度的 6.0% 下降至本季度的 4.2%。相比其他操作系统的市场份额下降，Android 系却异军突起，不断提升，从上季度的 82.8% 提升至本季度的 90.1%。

易观分析师李艳艳认为 Android 系市场份额的提升主要得益于“中华酷联”为首的国产智能手机的增长。

另外，从搭载各系统的智能手机均价变化来看，Android 系从上季度的 1560 元，持续降低到本季度的 1393 元；Symbian 系则从上季度的 1170 元降低到本季度的 1114 元。同时 iOS 系从上季度的 4690 元降至本季度的 4523 元。2012-11-14 飞象网

[返回目录](#)

## iPhone5 最快 11 月底登台 或引最大一波换机潮

苹果 iPhone5 在“苹果迷”千呼万唤下，即将在台开卖！市场传出，iPhone5 有机会 11 月底正式在台开卖，台湾三大电信公司正积极规划新资费方案抢市。

电信公司高层主管昨(14)晚表示，只要与苹果总部协商资费、促销活动及各项在台开卖事宜进度顺利，月底在台开卖 iPhone5 是有机会，就算稍有延误，12 月初也绝对会开卖。

电信公司表示，iPhone5 将比照 iPhone4S，搭配电信公司约 2500 元(新台币，下同)高资费套装售价以 0 元促销。iPhone5 在台开卖时，iPhone4S 单机售价将调降约 3000 元。

近日苹果官网正式贴出 iPhone5 出货流程缩短，缺货问题暂告纾缓后，在台开卖时程也愈来愈近。

近日通路(流通渠道)盛传 iPhone5 本月 27 日登台，配合电信三雄首波通路促销活动原本规画月底开打，包括登台首波电视、报纸广告原本安排于月底密集登出，但昨晚又传出，电信三雄临时将广告播送时间表延后，通路商猜测，iPhone5 开卖时程不是本月底、就是下月初。



通路统计, iPhone3G 于 2008 年在台开卖至今, iPhone 系列手机累计在台销量突破 150 万台; iPhone4 的 2 年期合约用户至少超过 50 万将到期, 加上 iPhone5 功能与 iPhone4、4s 差异不小, 将吸引尝鲜族及苹果迷出手, 市场预期 iPhone5 登台开卖, 将带动年底台湾最大一波换机潮, 在台总销售有机会超过 iPhone4S, 达到 50 万台销量。2012-11-15 中国新闻网

[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:

|                                |  |
|--------------------------------|--|
| 客户服务Tel: (010) 65981925        | E-mail: <a href="mailto:beijingkf@apcsr.cn">beijingkf@apcsr.cn</a> |
| 北京公司: (010) 65981925、65981897  | E-mail: <a href="mailto:beijing@apcsr.cn">beijing@apcsr.cn</a>     |
| 深圳公司: (0755) 82220605、25982115 | E-mail: <a href="mailto:shenzhen@apcsr.cn">shenzhen@apcsr.cn</a>   |
| 上海公司: (021) 61532018、61532019  | E-mail: <a href="mailto:shanghai@apcsr.cn">shanghai@apcsr.cn</a>   |
| 重庆公司: (023) 63003200、63003220  | E-mail: <a href="mailto:chongqing@apcsr.cn">chongqing@apcsr.cn</a> |
| 杭州公司: (0571) 89935943、88829061 | E-mail: <a href="mailto:hangzhou@apcsr.cn">hangzhou@apcsr.cn</a>   |
| 广州公司: (020) 37249249、23375832  | E-mail: <a href="mailto:guangzhou@apcsr.cn">guangzhou@apcsr.cn</a> |