



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. 12. 12

亚太博宇
通信产业研究课题组
beijing@apcsr.cn

本期要点

■ 警惕携号转网的副作用

自 1997 年新加坡实施具备携号转网雏形的政策以来，迄今全球已有约 60 个国家推出了这一政策。从已有经验可见，携号转网政策确实有利于削弱主导运营商的优势地位，为后来者开辟更大的发展空间。不过，该政策也有其负面影响，甚至有观点指出，有些已经实施携号转网政策的国家事实上并不适合推行该政策。

■ 诺基亚复兴之路越走越窄

诺基亚最新 WP8 旗舰机 Lumia 920 全球热销，在全球智能手机市场中订单已达 250 万部，一举超过 2012 年第三季度诺基亚 Lumia 系列智能手机的总销量。Lumia 920 终端销量的回暖或将吹响诺基亚绝地反击的号角，但苹果、三星等竞争对手的强大实力，以及缺乏自主操作系统等不足或将成为其发展的软肋。

■ iPhone5 为何只在中国涨价

还有 9 天行货版 iPhone5 就将在中国内地上市，5288 元的起步价格比美版 iPhone5 要高出 1200 多元，比港版 iPhone5 也要高出近 800 元，行货版 iPhone5 的定价策略再次表明，在苹果公司看来，中国的果粉的确是“不差钱”。

■ 中国通信业发展模式不可持续

2012 年 1-10 月，全国电信业务总量累计完成 10760.4 亿元，比上年同期增长 11.6%；电信主营业务收入累计完成 8937.2 亿元，比上年同期增长 9.2%。截至 10 月底，全国电话用户总数达到 13.8 亿，普及率达到 41.5%。不过，这种“发展模式不可持续”。

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
警惕携号转网的副作用	5
诺基亚复兴之路越走越窄	7
iPhone5 为何只在中国涨价	9
高通能否成移动时代的英特尔	10
中国通信业发展模式不可持续	12
苹果应效仿三星提高 iPhone 屏幕尺寸	13
智能手机市场泡沫多 品牌沉淀才能活	14
产业环境篇	16
【政策监管】	16
移动支付统一标准近期发布	16
国产移动支付 2.4G 标准已申报 获交通部接受	17
工信部闻库: 智慧城市要杜绝盲目投资重复建设	18
工信部张峰: 扶持民资实质性进入基础电信领域	18
北京市经信委: 年底初步实现重点区域 WLAN 覆盖	19
【国内行业环境】	20
东莞手机锂电池产值有望过百亿	20
中国移动手机动漫年产值超 2 亿	21
宽带测速标准出台 助推宽带普及提速工程	21
网间结算政策或将调整 相关意见近期出台	23
国产无线局域网标准 WAPI 组建国家实验室	23
我国数据中心发展落后 传统发展模式难以为继	24
民资租电信网络设备费有望下调 方案或年内出台	25
我国 3G 速率不足日韩十分之一: 用户量多成主因	27
【国际行业环境】	28
爱立信在美申请禁售三星产品	28
俄美提案分歧大 国际电信规则修订陷僵局	28
欧盟文件称华为中兴倾销产品: 低于市价 35%	30
韩电信监管机构禁止运营商非法补贴 iPhone 5	32
新加坡三大运营商因 3G 网络覆盖率不达标被罚	33
英国 4G 频谱拍卖仅获 35 亿英镑 与 3G 差距巨大	33
运营竞争篇	34
【竞合场域】	34
年底宽带市场抢客出新招	34

运营商可否叫板互联网企业	36
运营商终端市场陷同质化困境	36
各大运营商短信收入 2012 年首降	39
运营商营业厅改革：外包经营成重要方向	40
美政府驳回摩托罗拉移动禁售 iPhone 申请	43
运营商抢滩手机支付市场 需先培养消费习惯	43
运营商争夺 iPhone 5 单纯补贴比拼难改市场格局	45
【中国移动】	48
中国移动进军智能语音市场	48
中移动计划开放计费平台开拓手游市场	48
中移动九大业务基地集体亮相：都已成巨无霸	50
中国移动优秀开发者首次亮相全球开发者大会	51
中移动李跃称 TD-LTE 有频谱优势 在全球会成功	52
中移动李跃：将推自有品牌终端 成立互联网公司	53
中移动年销 TD 终端 5000 万台 手机厂商增量不增收	54
【中国电信】	55
电信 iPhone 5 首日预约超 5000 户	55
中国电信引进三星 NOTE II 强化高端手机战略	55
【中国联通】	56
联通助推微软 Windows 平台	56
联通将投 200 亿元建“智慧湖北”	56
中国联通大股东已增持 2.2 亿股	57
联通宣布引进首款诺基亚 WP8 手机	57
中国联通微软成立 Windows 产业联盟	58
中国联通贵买新时空：将面临资产减值风险	58
中国联通发布网上营业厅购买充值卡业务提醒	59
联通称老用户可参与 iPhone 5 预约 无需换号	60
联通母公司 2012 年斥资数亿增持 A 股公司 1% 股份	61
制造跟踪篇	62
【中兴】	62
中兴将开始融资 200 亿美元	62
中兴内部全面反思下力止损	63
中兴 Grand Era 开启体验营销	65
中兴 735 名中层骨干股权激励今日解锁	65
【华为】	66
华为轮值 CEO 称不上市因为不缺钱	66
华为宣布业界首款企业级 802.11ac AP 商用	67

华为三年内欧洲员工数翻番 建芬兰研发中心	68
【诺基亚】	68
诺基亚 1.7 亿欧元变卖芬兰总部	68
诺西宣布计划向 Redknee 出售 BSS 业务	69
诺西出售光纤业务涉及中国 百余员工转新公司	69
诺基亚因与中移动发售 Lumia 920T 股价大涨 13%	70
【其他制造商】	71
联想跃居第二大手机厂商	71
高通放下身段瞄准中低端市场	72
TCL 手机转战国内寻求新增长点	74
LG 手机业务中国区裁员：在华业务步履维艰	75
传 HTC2013 年 3 月发布新旗舰机型：配四核芯片	76
服务增值篇	77
【趋势观察】	77
商用 WiFi 服务保障体系亟待建立	77
三网融合试点工作步入尾声 内容将成重点	78
报告称 2013 年移动芯片销售额将首超 PC 芯片	79
网络设备安全隐患日益凸显：人才培养势在必行	80
2000 元以下智能手机占近八成 量大利薄困局待破	83
【移动增值服务】	85
中石油加油站将能刷手机加油	85
【网络增值服务】	85
北京移动新推无线网络客户端	85
北京 SIM 卡与公交卡 2013 年可“二合一”	85
联通 iPhone 5 可在全球 247 国家地区漫游	87
摩托罗拉机顶盒业务将出售：或达数十亿美元	88
技术情报篇	89
【视频通信】	89
中国移动今日在香港推出移动电视服务	89
全球首次从行进的地铁车厢里传出电视直播信号	90
【电信网络】	92
WiGig：超高速的无线传输技术	92
博通 2013 年将进军 LTE 芯片市场	95
华中地区首个 4G 图书馆今日开馆 使用 TD-LTE	96
高通无生产 8 核手机处理器计划 加大 LTE 研发	97
【终端】	98

魅族新一代 MX 2 智能手机上市	98
三星推出 GALAXY Note II N7102	98
HTC 携手联通国内首发 WP 8 手机	99
中国移动和杜比实验室合作将推咪咕播放器	99
【运营支撑】	100
广州数字家庭试点基地揭牌	100
北美地区 2012 年第三季度 LTE 用户同比新增 19 万	101
市场跟踪篇	102
【数据参考】	102
25 家应用开发商占据 50% 收入	102
第三季度全球智能设备出货 3 亿部	103
IDC 预计 2016 年 Windows Phone 份额达 11%	103
全球手机年增长率创三年新低 智能机同比增 45%	104
【市场反馈】	105
中国智能手机用户全球居首	105
报告称全球智能手机平均下行速率达 1.3Mbps	106
报告称美国 Android 设备遭网络攻击比例超 PC	107
LTE 频谱共享难解运营商困境：只是看起来很美	108
发改委称宽带反垄断案未结案：电信联通仍遭监督	110

亚博聚焦

警惕携号转网的副作用

自 1997 年新加坡实施具备携号转网雏形的政策以来，迄今全球已有约 60 个国家推出了这一政策。从已有经验可见，携号转网政策确实有利于削弱主导运营商的优势地位，为后来者开辟更大的发展空间。不过，该政策也有其负面影响，甚至有观点指出，有些已经实施携号转网政策的国家事实上并不适合推行该政策。

有时会“得不偿失”

尽管从多数国家和地区的经验来看，携号转网确实对均衡市场、促进竞争有很大帮助，但是这样的结果并非出现在所有业已应用该政策的国家。

用户携号转网所需的时间及成本是携号转网政策能否促进市场竞争的关键所在。目前看来，导致反对意见产生的最大因素是携号转网需要巨大的投入。为配合用户流畅地跨网转移，运营商需要在网络系统、管理系统和服务器等层面进

行可观的投入,而这笔投入能否换来之后的大批用户尚未可知。此前有分析指出,爱尔兰、芬兰、马耳他等在引入携号转网政策方面颇为顺利,但是从经济回报上来看,这几国的携号转网政策可谓失败。以爱尔兰为例,该国市场事实上竞争并不充分,目前有两大垄断型运营商和一家相对弱势的新进入者,分析称,这样的市场格局下,携号转网的经济效益并不明显。而在芬兰,由于在携号转网政策实行时该国尚不流行合同绑定协议,且运营商的转网条件并不吸引人,用户反应冷淡,也导致运营商难以收回转网的投资成本。而英国、荷兰等国的携号转网政策从实施开始就波折不断。英国仅有一家运营商支持该政策,就在不久前,英国民众还在为该国转网政策烦琐而抱怨。

而在已经彻底打通固网和移动转网障碍的美国,由于各运营商采取的制式不同,用户转网往往需要购买一部新手机,这也成为用户转网的最大障碍。因此这一政策实施初期,美国各个城市的移动通信商店与平常的日子并没有太大的不同,“用户像洪水一样大迁移”的场面并未出现。

加速夕阳产业衰败

目前看来,可以确定的是,携号转网不论是否涉及固话,都会加速固话等传统产业的衰败。

从美国的经验可以看到,携号转网政策加快了美国固定电话运营商用户流失的速度,市场分析人士和机构统计表示,有一半的美国人考虑“切掉电话线”,而仅使用手机。美国从2004年开始大规模实行固话和移动电话间的携号转网政策。从2006年开始,美国最大的电信运营商AT&T公司的固定电话用户数每个月都在减少,2007年全年减少了7.4%。

即使是在那些携号转网仅停留在移动电话层面的国家,迫于维护老用户和发展新用户的压力,移动运营商也会挖空心思提升现有服务的质量和 value,或是直接通过降价的手段吸引客户,这无疑会加速传统固话用户向移动通信平台的转移。尽管,目前尚不能有效甄别携号转网给固话用户流失带来的影响,但是这一观点已经得到了业界人士的公认。

打乱行业发展秩序

经验显示,尽管从长期来看,如果有了应对措施,运营商完全能安然规避携号转网政策可能引发的风险。但不可否认的是,该政策很大可能会在短期内造成行业的些许混乱,在有些市场甚至会造成成长久的影响。

目前,全球携号转网开展最广泛的地区之一是中国香港,影响最激烈的市场也可以说是香港。实施该政策时,香港有香港电讯、和记电讯、新世纪和新电信4家电信运营公司共同经营固定电话业务,在移动电话领域则有电讯盈科、数码通等6家公司经营着11张网络,用户可自由选择其中一家运营公司作为自己的

电信业务提供者。香港总人口约 700 万，90% 拥有手机，在这样一个僧多粥少的地方，竞争异常激烈。携号转网政策施行后，加剧了香港运营商之间的竞争，用户在选择的过程中，运营商为保留原有用户、吸引新用户，不断降低手机资费，而手机用户数也从 280 多万激增至 2005 年的 500 多万，整个市场得到了快速发展。不过，对运营商来说，携号转网并不仅仅是福音。由于该政策允许消费者自由地选择运营商，因此它对香港主导移动运营商的已有客户规模造成了威胁。一些运营商认为，他们从携号转网中得到的好处并不多，因为转网的用户多是低端用户，而携号转网却大大增加了网络运营成本，导致用户的转网率上升，企业的利润空间缩小。

而在韩国，2004 年开始实行不对等携号转网政策，一年后全面放开。韩国移动市场本就高度发展，加之后来智能手机风行，韩国运营商一度陷入了白热化的价格战，营销成本最高时曾经占到了收入的 30%。这种“血战”状态直到韩国管制机构插手才有所缓解。

而在巴西，也有类似的情况。该制度实施后，原本就激烈的移动电话市场竞争进一步加剧。随着用户离网率的上升，巴西运营商将不得不投入更多资金设法留住客户。由于营销和推广的成本不断上升，巴西市场上的 Vivo Participacoes 和 TIM Participacoes 等主要固话运营商已经出现利润和用户数减少的现象。

从国外经验来看，携号转网政策在实施过程中应充分考虑市场现状，在后续的执行过程中政府应密切关注市场反应。而运营商则应该保持克制，理性营销，切忌触发“价格战”。来源：2012-12-6 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

诺基亚复兴之路越走越窄

诺基亚最新 WP8 旗舰机 Lumia 920 全球热销，在全球智能手机市场中订单已达 250 万部，一举超过 2012 年第三季度诺基亚 Lumia 系列智能手机的总销量。Lumia 920 终端销量的回暖或将吹响诺基亚绝地反击的号角，但苹果、三星等竞争对手的强大实力，以及缺乏自主操作系统等不足或将成为其发展的软肋。

Lumia 920 全球市场供不应求

作为诺基亚全新 WP8 系统旗舰级智能手机，Lumia 920 在全球智能手机市场掀起了销售热潮。来自雅虎中国发布的报告显示，诺基亚 Lumia 920 在全球智能手机市场中订单已达 250 万部，此数字也超过 2012 年第三季度诺基亚 Lumia 系列智能手机的总销量。甚至在荷兰，Lumia 920 的预定量一举超过了 iPhone 5。

报告还指出，目前 Lumia 920 已经在德国、澳大利亚以及美国等多个国家脱销，著名网商亚马逊也表示青色和黄色版本的诺基亚 Lumia 920 脱销。

目前的诺基亚 Lumia 920 销售热潮显然还未停止，11月28日，诺基亚 Lumia 920 和 Lumia 820 正式在香港地区销售。而据工信部电信设备进网管理网站显示，WCDMA 制式的 Lumia 920 和 TD-SCDMA 制式的 Lumia 920T 都已获得入网许可证。还有消息称，由中国移动定制的诺基亚 Lumia 920T 将于12月初正式发布，电信版和联通版据推测也将于年底推出。相信随着 Lumia 920 进入内地市场，这款诺基亚的“救世终端”仍将掀起一波热潮。

新终端成诺基亚“救命稻草”

GSM 时代，诺基亚和爱立信、摩托罗拉三巨头曾一度占据全球手机市场 60% 以上的份额，但随着 3G 时代的来临，三巨头纷纷开始走下坡路。诺基亚在苹果、三星等新生代的步步紧逼之下尽显颓势，不但连续多个季度巨额亏损，市场占有率从顶峰时的 40% 下滑到 24%，更一度传出“破产”的消息。为了挽回局面，诺基亚选择了与微软合作，不过由于这个决定下得似乎有点晚，在智能手机市场已被 Android 和 IOS 占据绝大多数份额的情况下，诺基亚此前推出的几款 Lumia 终端并未得到市场的认可，2012 年二季度，Lumia 销售量为 400 万台，三季度则仅有 290 万台，创下了 Lumia 2011 年晚期推出后首次季度销量下滑。因此，说 Lumia 920 关系到诺基亚的生死存亡并非危言耸听。

从目前 Lumia 920 的表现来看，市场还是给诺基亚留下了反击的希望。在 GoogleTrends 进行的一项人气关键词搜索测试中，Lumia 920 的关注度已堪比三星 Galaxy 或 iPhone。据分析师预测，整个 2013 年，诺基亚 WindowsPhone8 手机销量或将达到 3600 万部，高于此前预期的 2300 万部。这样的市场预期也给日渐衰弱的诺基亚注入一针强心剂，诺基亚股票价格自上周以来飙升幅度已超过 30%。推出一款终端即让公司股票有了如此大幅度的上扬看似“神奇”，但对于没落的“昔日王孙”诺基亚而言，Lumia 920 似乎真的就是它的“救命稻草”。

那么，诺基亚 Lumia 920 到底是一款什么样的智能手机？据了解，Lumia 920 搭载了最新的微软 Windows Phone 8 操作系统，外观上采用诺基亚经典的直板模式，4.5 英寸的多点触控屏幕、1280x768 像素分辨率、870 万像素卡尔-蔡司认证摄像头的配置，支持 WCDMA 制式 3G 网络及 HSDPA、HSUPA 高速数据传输，还具备 WAPI 无线局域网功能……这些已基本属于当前智能手机的顶级配置。

此外，Lumia 920 尤其令消费者感兴趣的还是承袭自诺基亚一贯的优异硬件表现。Lumia 920 大打“技术牌”，身怀超灵敏触控技术、第二代 PureView 拍照技术、无线充电技术这三大革命技术，特别是超灵敏触控技术，这让 Lumia 920 可以在消费者戴着手套的情况下进行触控操作，这一切皆体现了诺基亚作为昔日

手机巨头的深厚底蕴。业内人士直言，Lumia 920 的市场需求量超过了诺基亚 10 年来所有的手机，且“Lumia 920 售罄的主要原因不是供货不足，而是人们对这款手机有真实的需求”。

重新崛起任重道远

不过，在强手如云的智能手机市场上，诺基亚的突围之路依然坎坷重重。

首先，诺基亚 Lumia 920 在国内的售价大约在 4499 元人民币，这个价位注定了它无法像“千元机”般速度普及，而它同档次的竞争对手，是苹果王牌 iPhone 5 和三星旗舰 i9300。在苹果和三星携手占据市场近 50% 份额的今天，诺基亚 Lumia 920 要想杀出一条血路十分不易。

其次，诺基亚缺乏自主操作系统也是一大隐忧，毕竟，目前号称诺基亚救命稻草的 WP8 掌握在微软手中，这也意味着诺基亚的命运在一定程度上受制于人。尤其是，对于诺基亚而言，塞班已老，除了 WP，诺基亚再无依靠。“将所有的鸡蛋放在一个篮子里”，由此带来的隐忧可想而知。而且，除了诺基亚以外，三星与 HTC 等厂商也有相应 WP 手机推出，这同样也给诺基亚带来一定压力。

再次，有调查显示，目前 Lumia 920 之所以受到好评，更多也是因为诺基亚出色的硬件设计，就操作系统本身 WP8 并没有突出的优势，相较于 Android 和 iOS，其应用程序等“软实力”也稍显不足。数据显示，目前 WP 商店的 APP 数量为 12 万个，WP8 已有 10 万个兼容 WP 7.X 的应用程序，尽管已经取得了不小的进展，但与 Android 的 70 万和 iOS 的 100 万相比还是相形见绌。

因此，尽管 Lumia 920 的成功给带来了希望的曙光，但想真正重新崛起，诺基亚还任重道远。来源：2012-12-10 通信信息报

[返回目录](#)

iPhone5 为何只在中国涨价

还有 9 天行货版 iPhone5 就将在中国内地上市，5288 元的起步价格比美版 iPhone5 要高出 1200 多元，比港版 iPhone5 也要高出近 800 元，行货版 iPhone5 的定价策略再次表明，在苹果公司看来，中国的果粉的确是“不差钱”。

中国内地定价仅次于欧洲

根据苹果公司公布的 iPhone5 中国内地售价，16G 版 5288 元、32G 版 6088 元、64G 版 6888 元，这一价格比全球大部分国家和地区要贵。

目前 iPhone5 已经在全球 47 个国家及地区上市，包括美国、澳大利亚、加拿大、法国、德国、英国及中国香港。从上述几个国家的 iPhone5 裸机价格来看，中国内地的定价仅低于三个欧洲国家，比其他国家和地区的市场售价都要高。

两代 iPhone 唯独中国涨价

iPhone 在中国内地的售价因为要加上 17% 的进口增值税，所以售价历来要高于没有这类税收的中国香港以及美国。以 iPhone5 的上一代产品 iPhone4S 为例，港版起步价 5588 港元，约合 4489 元人民币，行货版 iPhone4S 起步价 4988 元，比港版约高出 500 元左右。不过，进口增值税已经不能作为 iPhone5 售价高于其他市场的挡箭牌，因为港版 iPhone5 的起步价仍是 5588 港元，美版 iPhone5 和 iPhone4S 裸机售价都是 649 美元，但是行货版 iPhone5 起步价却比 iPhone4S 上涨了 300 元。

iPhone5 为何敢于提价

苹果公司并未公开解释 iPhone5 涨价原因，不过这其中肯定离不开中国消费者对于 iPhone 的疯狂追捧。港版 iPhone5 刚刚发售时，经过黄牛党和手机商的层层加价，到了内地身价飙升，但并不妨碍其热卖。行货版 iPhone5 却有可能面临有价无市的尴尬，因为苹果香港官网昨天开放了 iPhone5 的购买，不再需要摇号中签，而是敞开供应，因此港版 iPhone5 近期将大量到货，即使经过加价但售价也必将低于行货版。

不过苹果公司并不担忧，因为内地消费者原本就青睐运营商定制版 iPhone5，因为带有运营商提供的话费补贴。近来中国联通和中国电信两大运营商都在大力吆喝即将上市的 iPhone5，有了这两个卖力的经销商，即使裸机版 iPhone5 有价无市，iPhone5 在中国内地的整体销量仍有充分保证。来源：2012-12-5 北青网

[返回目录](#)

高通能否成移动时代的英特尔

11 月 9 日，高通的市值终于超过了芯片巨头英特尔，而在两年前，高通的市值还只是英特尔的一半。

“这是一个象征意义大于实质意义的事，最重要的是反映了两个行业的趋势。”高通公司业务拓展全球副总裁沈劲表示。

以 2012 年上半年为例，全球智能手机销量是 3 亿部，年度增长 45%，比 PC 的同期销量高 67%。据 Gartner 测算，到 2015 年，全球智能手机市场有望增长至 10 亿部，而 PC 的市场规模却在萎缩。

高通与英特尔的角色似乎有了一个大反转：英特尔从上个世纪 80 年代开始，就主导 PC 芯片市场，到目前为止，市场份额仍高达 80% 以上。根据 Strategy Analytics 的数据，高通在智能手机芯片市场的份额高达 48%，未来这一比例还有望继续上升，而英特尔在智能手机市场的份额仅为 0.2%。

消费者正在越来越多的场合看到高通有关其明星产品“SnapDragon(骁龙处理器)”的宣传，这不禁让人联想起英特尔标志性的“intel inside”。

高通会成为移动时代的英特尔吗？

翻盘

很多人没有想到，主要做 CDMA 技术授权的高通能有今天的“飞黄腾达”。与此形成对比，英特尔、AMD 等芯片巨头纷纷调低预期，甚至裁员，芯片行业呈现出整体萧条。

截至 2012 年 9 月 30 日的 2012 财年第四季度财报，高通的净利润增长了 20%，芯片出货量增长了 11%，均创下历史新高。高通的收入主要来自两大部分，一部分是授权收入，一部分是芯片收入，目前主要的智能手机品牌都是其客户。

采用 ARM 架构的处理器，虽然在计算能力上略逊于英特尔的 X86 架构，但在能耗上也更低，这让 ARM 阵营在智能手机和平板为主导的移动时代大获全胜，高通也是其中之一。

与英特尔一直做通用芯片的战略不同，高通从 2006 年开始推出 SOC(系统芯片)，在此之后的几次移动机遇都被高通抓到了：2008 年第一款 Android 手机就采用了高通芯片，之后高通在 Android 系统市场上保持了绝对领先。

在微软推出 Windows Phone 及相关产品的很长时间里，骁龙 S4 都是微软唯一采用的芯片品牌。这还不包括微软发布 Windows 8 操作系统之后，给高通带来的在智能手机和平板电脑方面的市场机遇。

尽管在功能手机时代，高通的优势并不明显，但是从 2G 到 3G/4G 的过渡过程中，“山寨手机厂商”以及相应芯片供应商的机会在减少，这给了高通机遇。

以中国市场为例，为了加强跟联发科的竞争，高通在中国市场针对中低端市场推出了 Turnkey(交钥匙)解决方案 QRD，将研发到上市的时间大大缩短。

据沈劲介绍，目前已经有 40 多家厂商在使用 QRD 高通参考设计，发布了 100 多款终端，还有 100 多款终端在设计之中。

2012 财年四季报显示，2012 财年，高通的净营收增长了 28%，营业收入增长了 13%，净利增长了 43%，芯片出货量达到 5.9 亿组，增长了 22%。

前景

高通预计 2013 财年的销售额将从 2012 财年的 190 亿美元增长到 230 亿至 240 亿美元，这意味着年增长率将达到 23%。

“新兴市场正越来越成为我们的一个业务重点。”在上周举行的高通媒体周上，高通总裁兼首席运营官史蒂夫·莫伦科夫(Steve Mollenkopf)表示。

据高通移动计算(QMC)产品管理高级副总裁 Raj Talluri 介绍, 新兴市场的 3G 和 4G 连接将从 2011 年的 8 亿增长到 2016 年的 27 亿, 增长率将达到 200%。如果以中国市场来看, 2011 年到 2016 年手机出货量年均复合增长率将达到 34%。

在快速爆炸式增长的移动市场, 高通也正在试图将其客户范围从传统的手机企业, 拓展到平板、电视, 甚至 PC。

“我们要重新定义‘计算’。”高通高级副总裁兼首席营销官阿南德·钱德拉塞卡尔说。

史蒂夫·莫伦科夫也认同此观点, “我认为智能手机及衍生产品, 如平板电脑, 或最终将取代 PC 的某种产品, 将比传统的 PC 在技术底蕴、技术范围、设计等各个方面与手机有更多的共同点。我不认为 PC 本身会消失, 但未来移动市场份额会越来越大。”

不过, 挑战也显而易见。

与英特尔的竞争对手只有 AMD 不同, 高通的劲敌有多个, 比如: 英伟达、三星、博通以及联发科, 它们都是采用 ARM 架构的芯片厂商, 英伟达在平板领域的订单甚至超过高通, 而联发科在中低端市场的竞争仍然十分强劲。此外还包括刚刚进入智能手机市场的英特尔。

除此之外, 高通作为无晶圆厂(fabless)半导体经营模式的代表, 其产能很大程度上依赖于代工厂, 就其 2012 年推出的 28nm(纳米)的芯片产品来说, 一直面临着严重的产能困扰, 这甚至影响到了高通的股价。

“在 2012 年早些时候特别是年中的时候, 我们的确面临供需不平衡的问题。对新的 28nm 产品的需求非常大, 远远超过当时产品的供给水平。不过, 在 2012 年第四季度将实现供需平衡, 这个月就能实现这个目标。”史蒂夫·莫伦科夫说。
来源: 2012-12-6 第一财经日报

[返回目录](#)

中国通信业发展模式不可持续

2012 年 1-10 月, 全国电信业务总量累计完成 10760.4 亿元, 比上年同期增长 11.6%; 电信主营业务收入累计完成 8937.2 亿元, 比上年同期增长 9.2%。截至 10 月底, 全国电话用户总数达到 13.8 亿, 普及率达到 41.5%。不过, 这种“发展模式不可持续”。

2012 年 12 月 7 日, 工业和信息化部通信发展司司长张峰, 在中国电子信息产业发展研究院举办的“2012 中国信息产业经济年会”上作出上述表示。

张峰认为，中国通信行业发展模式不可持续的原因在于，行业增长仍然主要依赖投资和用户规模驱动，以及降价换取收入增长是主要手段。同时，中国当前宽带基础设施建设滞后，2011年中国固定互联网宽带收入比率与OECD国家(经合组织)的平均水平相比，差距已经达到14%。此外，中国通信行业市场格局失衡，与产业链不协调，基础电信，市场格局失衡的状态虽有好转，但没有根本转变，互联网增值服务部分市场和垄断态势在逐渐显现。

另外，民营资本难以实质性进入基础电信领域，应尽快出台移动试点方案，力争在移动通信试点业务推出一批民营示范企业。来源：2012-12-10 长江商报

[返回目录](#)

苹果应效仿三星提高iPhone屏幕尺寸

国际报道随着 iPhone 5 供货紧张问题得到缓解，业界将注意力转向下一代 iPhone——iPhone 5S。论坛 iPhone5parts.net 发布了据说是一款 iPhone 5S 的图片，螺丝位置不同于 iPhone 5。

如果苹果遵循之前“S”产品升级路线，那么 iPhone 5S 应该在 2013 年春季发布，底座同 iPhone 5，但内部零部件有所改进。苹果 CEO 蒂姆·库克(Tim Cook)及其团队会为 iPhone 5S 配置速度更高的处理器，并与全球分享其它工程成果。正如苹果设计天才乔尼·伊夫(Jony Ive)在一段促销视频中描述 iPhone 5 那样，“我们创建的这款产品相当简单易用，显示屏更高，但不更宽，用户能够看到更多内容，一只手即可轻松使用。”

iPhone 5 简单易用固然不错，但我们期待显示屏尺寸更大。三星 Galaxy 3 和宏达电生产的 Windows Phone 8 HTC 8X 智能手机显示屏尺寸较大。iPhone 5 显示屏再拉长 0.33 英寸就能够多显示一行图标。如果用户使用过三星、宏达电和其它大尺寸智能手机后，就会感到使用 iPhone 5 时不爽。

苹果作出客户需要一款 7-8 英寸 iPad 决策时，并不担忧小尺寸 iPad 会蚕食大尺寸 iPad 份额。苹果启动 iPad Mini 的灵感来源于 Google Nexus 7 和亚马逊 Kindles。

目前 iPhone 5 销售一直很强劲，投行 Canaccord Genuity 预计 2012 年第四季度 iPhone 销量由 2011 年同期 2700 万部增长至 4750 万部。三星 Galaxy S III 销售强劲或促使苹果推出一款大尺寸 iPhone，并应对提供不同尺寸显示屏出现的问题。三星表示自己在过去的 5 个月中售出逾 3000 万部 Galaxy S III。Galaxy Note II 手机平板配置 5.5 英寸显示屏。来源：2012-12-6 科技资讯网

[返回目录](#)

智能手机市场泡沫多 品牌沉淀才能活

近期手机厂商上演“撤退潮”。阿尔卡特手机时隔一年或再次退出中国市场，夏普在中国销售状况恶化，松下最早或在 2012 财年终止在欧洲市场的手机业务，HTC 被迫退出韩国市场……这是竞争的结果，也反映出了市场正在加速洗牌。在这一过程中，市场整体呈现“冰火两重天”的景象：三星、苹果等少数厂商量利双收，而诺基亚、RIM 等绝大部分厂商却在苦苦挣扎。可见，在规模不断走高的背后，智能手机市场泡沫过多，厂商浮躁。而在这种情况下，未来只有经过沉淀的产品和品牌才能最终存活下去。

手机厂商“撤退潮”来袭

市场研究公司 Gartner 数据显示，2012 年第三季度，在全球手机销量略有下滑的情况下，智能手机销量却持续攀升，达 1.69 亿部，同比增长 47%，占有手机总体销量的 39.6%。单从数据来看，智能手机市场可谓一片繁荣。然而，在这些华丽的数据背后，也不乏肃杀之气。

阿尔卡特手机或再次退出中国市场。2004 年 6 月，TCL 通讯宣布并购法国阿尔卡特手机业务，开始手机国际化征程。并且，借国内 3G 用户激增和智能手机用户迅速普及影响，TCL 通讯于 2011 年 12 月份宣布携阿尔卡特手机品牌回归国内市场，且主打电商渠道。然而，时隔仅仅一年之后，阿尔卡特手机品牌或于 2013 年 1 月份再次退出国内手机市场。有消息称，负责在国内销售阿尔卡特品牌手机的 TCL 通讯电子商务中心已于近期宣布裁撤，100 多名所属员工从 8 月份开始转回 TCL 通讯或者离职，原电子商务中心总经理肖锋也已离职创业；而国内目前在售的阿尔卡特手机已经降价促销，开始全面“清货”。

在中国手机市场“活不下去”还有夏普。2012 年 8 月底，夏普低调在中国大陆和台湾地区上市新款智能手机产品，寄希望于能够借助鸿海的组装优势和自身的技术优势征战中国智能手机市场。但夏普公司日前发布声明称，9 月份开始，夏普在中国的智能事业销售状况突然恶化，销售一度处于中断状态，“能否恢复还要看未来的市场动向”。

此外，由于在欧洲市场步履维艰，松下最早将在 2012 财年终止该市场的手机业务。甚至有媒体称，因在全球智能手机市场表现不利，松下将停止大部分手机业务。近两年来发展每况愈下的 HTC 也于 7 月份退出了韩国市场。在 HTC 当时的声明中，该公司表示，其已经关闭了韩国销售办事处，不过将继续为使用其手机的用户提供支持。虽然 HTC 在韩国推出的 One X 和 One S 手机受到不少关注，但在与本土的三星和 LG 竞争时明显表现不力。而在更早之前的 4 月份，东芝也

将这个合资企业中的 19.9%的股权出售给富士通，宣布退出与富士通组建的日本手机合资企业。

智能手机市场一半海水一半火焰

手机厂商上演“撤退潮”，可以说各有各的苦衷。有些企业或关闭部分产品销售状况不佳地区的办事处，或裁员，或干脆退出某些市场，实际上，为了精兵简政，在无力支撑过大规模时以退为进、做适当的缩减未尝不可。但对于更多厂商来说，实在是因为苦撑不下去了才不得已选择撤退，这从侧面反映出了市场竞争的残酷。

眼下智能手机在品牌、产品配置和价格等方面都已经进入到了激烈的“白刃战”，市场正在加速洗牌。在这一过程中，智能手机市场将“优胜劣汰”的法则演绎得淋漓尽致，呈现出“冰火两重天”的景象。

三星、苹果量利双收。从市场份额来说，三星和苹果持续霸占着智能手机销量榜前两名的位置，两家的市场份额合占逾四成。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，其中，三星出货量为 563 万部，市场份额为 31.3%，位居市场首位；苹果排名第二，出货量为 3690 万部，市场份额为 15%。除了市场占有率高，苹果、三星两家企业的“吸金”能力更是让其他厂商羡慕不已。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%。

相比三星和苹果，绝大部分厂商正在微利甚至亏损中苦苦挣扎。以诺基亚为例。该公司 2012 年第三季度财报显示，其该季度亏损 9.69 亿欧元，而这已经是诺基亚连续六个季度亏损。此外，Gartner 的数据则显示，三季度，诺基亚在全球智能手机市场的份额排名由二季度的第三位下滑至第七位。昔日手机业界霸主交出的答卷可谓十分糟糕。当然，“落难”的不是只有诺基亚，如今，像 RIM、摩托罗拉等厂商都在苦苦追赶，更遑论上文所提及的阿尔卡特、夏普、东芝、松下等厂商了。

市场泡沫过多，品牌沉淀才能成活

互联网发展之初，其普及速度之快让人为之咂舌。而此后自 2007 年苹果推出 iPhone 以来，智能手机用户规模在全球各个地区——尤其是在如今以中国为代表的新兴市场上——有如海藻般蔓延开来的爆发式增长态势更是让人叹为观止。

智能手机市场的商机吸引了众多厂商前来掘金，除了传统手机厂商之外，还有不少互联网企业、PC 厂商甚至书商加入到市场混战中。并且，得益于运营商的终端补贴政策，消费者能够以较低的价格买到智能手机，这有力拉动了销量。

在厂商、运营商等多方力量的推动下，智能手机市场规模不断走高。然而，从多家手机厂商上演大撤退中可以看出，在看似一片繁荣背后，智能手机市场存在太多泡沫。实际上，除了陷入两极分化外，如今的智能手机市场还存在产品也应用同质化严重、硬件配置盲目升级却不考虑用户实际所需、电池续航时间短诟病得不到有效解决等诸多问题。

在这种情况下，对于厂商来说，要想最终存活下去，还要经过一段时间的沉淀。虽然目前在很多地区价格还是主导消费因素，但未来，随着智能手机市场向纵深发展，总体平均价格势必会持续走低，届时消费者将更加注重品牌和产品配置、功能等其他非价格因素。因此，从根本上来说，厂商还要立足品牌和产品本身深挖市场需求。来源：2012-12-10 通信信息报

[返回目录](#)

产业环境篇

〔政策监管〕

移动支付统一标准近期发布

随着智能手机的不断普及，移动支付已经存在了一段时间，但由于没有统一的技术标准，发展起来总是“畏首畏尾”。昨日，央行副行长李东荣表示，移动支付统一的技术标准将于近期正式发布。

李东荣强调，统一的技术标准、互联互通的受理环境、安全可信的基础设施等是移动支付规模化、集约化发展的基本条件。分析认为，一旦这一统一标准正式出台，无疑将使得“闪付”等快捷的支付方式在国内迅速普及。更多的老百姓可以通过用手机支付的方式随时随地完成购物、汇款等业务办理，操作更简单，生活也更便捷。

其实，移动支付听起来复杂，理解起来很简单。移动支付简言之就是手机支付，如用手机刷卡的方式坐车、购物，或者通过发送支付指令及借助支付工具进行的远程支付方式。

但是由于目前支付技术标准不统一，给相关的推广工作造成了很多困惑，如此前部分银行积极推行的“手机钱包”等快捷的支付方式，都由于操作流程的不便捷、系统的不兼容、不规范而停滞不前。记者曾经为自己的手机开通过“手机钱包”这一移动支付业务，但是因为一次不小心的密码输入错误，“手机钱包”再也不能使用，除非到银行网点进行密码挂失等繁复的流程才能重新使用，而且如果想多挂钩一张银行卡，必须通过专业的机具进行刷卡操作，用起来很不方便。

李东荣建议，中国应从六个方面推动移动支付产业发展，包括推动移动支付标准实施及应用试点，推进移动支付非接触受理环境改造与完善，开展移动支付安全可信基础设施建设，加强移动支付技术风险研究，加快移动支付技术管理体系建设，创新移动金融服务应用。来源：2012-12-6 北京商报

[返回目录](#)

国产移动支付 2.4G标准已申报 获交通部接受

昨天，“2012 中国移动支付产业年会”在北京召开。记者在年会上获悉，在银联主导的 13.56MHz 标准基本敲定的同时，运营商主导的 2.4GHz 标准也在申报过程中。

随着标准制定工作加快推进，电信和金融能否深度合作成为制约移动支付产业发展的决定因素。专家认为，跨行业重组的模式值得期待。

在当天的年会上，工信部电子科技委副主任张琪表示，目前国产 2.4GHz 标准正在申报中，而交通部已接受该标准建议。

在此之前，央行官员曾透露，将于近期发布移动支付相关技术标准。由于金融机构一直倡导基于 13.56MHz 频段的技术方案，市场一度认为 2.4GHz 标准已被放弃。

据介绍，13.56MHz 标准已经过世界大厂以及各国实际使用验证，尽管卡技术规格不同，但均采用高频 13.56MHz 为感应标准。“主流标准的走向其实是取决于市场的需求以及客户使用的渗透率高低，目前国内的近端通讯市场最大宗为银联主导的 13.56MHz 标准，而银联有着国内金融交易体系及系统连接实现的优势，由银联主导的 13.56MHz 标准理所当然会成为主流。”全宏科技公司总经理黄绍文表示。

但这并不意味着电信运营商放弃了 2.4GHz 标准。来自运营商的代表表示，13.56MHz 面向大众，2.4GHz 面向企业，在一些企业内部的系统，具有穿透性较强、可支持远程数据等特点的 2.4GHz 标准具有明显优势。来源：2012-12-7 上海证券报

[返回目录](#)

工信部闻库：智慧城市要杜绝盲目投资重复建设

在今天的“2012 智慧城市高层论坛”上，对于近两年热度不减的智慧城市建设，工信部科技司司长闻库提出，智慧城市建设要合理规划，应尊重市场规律加强宏观指导，杜绝盲目投资重复建设。

在“2012 智慧城市高层论坛”上，闻库介绍，我国 3G 电话用户已经达到 1.12 亿户；宽带化进程稳也在步推进，使用 4M 及以上的用户比例超过 56%。

据悉，面对新形势，工信部将在“十二五”期间以物联网、移动互联网通信为重点，不断完善政策，努力推动智慧城市建设迈上新台阶。

但是另一方面，目前智慧城市建设仍然面临问题，“相关技术发展方向和产业格局尚未最终形成，如何突破商业模式的创新，带来创新应用，更加需要业界共同探索和实践”，闻库指出。

因此，他提建议说，智慧城市建设要大力攻克突破新技术，着力提升感知智慧水平，加强处理技术研究；二是积极构建标准体系，建立高效的标准协调机制，积极推进技术标准的研究制定；三是合理规划区域布局，尊重市场规律加强宏观指导，杜绝盲目投资重复建设；四是积极开展应用示范。注重自主技术和产品应用，加快形成市场化应用机制。来源：2012-12-6 飞象网

[返回目录](#)

工信部张峰：扶持民资实质性进入基础电信领域

工业和信息化部通信发展司司长张峰 7 日透露，我国将扶持民营资本实质性进入基础电信领域，力争在移动通信试点业务方面推出一批民间示范企业，发挥引导示范带动效果，增添电信市场竞争活力。

张峰在 2012 中国信息产业经济年会上表示，当前我国已初步形成三家基础电信企业全业务运营和两万余家企业充分竞争的市场格局。为扶持引导民营资本进入电信业，通信业将继续坚持改革开放，落实工信部鼓励和引导民间资本进入电信业意见，并尽快出台移动试点方案，做好试点组织工作。

2012 年我国通信业大力推进 3G 网络建设。加快推进行业转型升级，培育创造新型信息消费，行业继续保持较快增长。1 至 10 月份全国电信业务总量累计完成 10760.4 亿元，比上年同期增长 11.6%；电信主营业务收入累计完成 8937.2 亿元，比上年同期增长 9.2%。

张峰表示，当前信息通信技术创新已成为全社会科技进步和创新的重要推动力量，云计算，物联网，电子商务，移动互联网等新产业、新业态在迅速发展。

我国通信业将着力于突破下一代互联网等关键技术，加强成果转化。同时，加快应用模式、服务模式和商业模式的创新，开拓新型服务消费领域，并加速产业链垂直整合和行业重组，促进形成产业间融合发展和数字化发展新格局。来源：

2012-12-8 上海证券报

[返回目录](#)

北京市经信委：年底初步实现重点区域WLAN覆盖

在今天的“2012智慧城市高层论坛”上，北京市经信委副主任童腾飞介绍了北京市智慧城市建设的阶段成果。据他介绍，到2012年底，北京市20M有线宽带接入能力将全面覆盖，并初步实现全市重点区域WLAN覆盖，7个重点区域可提供为期3年的免费无线上网服务。

随着城市规模的不断扩张，北京同样面临特大城市的发展难题。据北京市经信委副主任童腾飞透露，早在2012年3月，北京市领导就召开智慧城市动员和工作部署会，并正式发布了《智慧北京行动纲要》。“智慧北京”的主要建设目标是：到2015年实现信息化整体发展达到世界一流。

据悉，为了实现“智慧城市”规划目标，《智慧北京行动纲要》提出了8大行动计划，简称“4+4”行动计划。四项智慧应用行动计划包括城市智能运行，市民数字生活，企业网络运营，政府整合服务。

针对近一阶段北京市智慧城市建设成果，童腾飞介绍说，该市加快推进宽频城市和无线城市建设，至2012年底，北京市20M有线宽带接入能力将全面覆盖，WLAN接入点累计达10.5万个，3G基站累计达到2.2万个，已覆盖机场、重点商务区、写字楼、奥运中心区、部分高校等区域。

同时，初步实现全市重点区域WLAN全覆盖，7个重点区域为市民提供为期3年的免费无线上网服务；并启动该TD-LTE演示网络建设，以及基于TD-LTE的政务物联数据专网，初步形成服务能力(烟花爆竹、路测停车等应用)。

对于政务专网的基站建设，童腾飞透露，近期将实现在四环内的覆盖率已达85%的基础上，加快网络优化，进行深度覆盖；四环以外地区根据应用需求，实现特殊地区的区域覆盖；而对于平谷、延庆、房山、怀柔、密云、门头沟等远郊区县实现行政中心区的覆盖。来源：2012-12-6 飞象网

[返回目录](#)

【国内行业环境】

东莞手机锂电池产值有望过百亿

昨日，市科协和科技局主办创新论坛，以手机与电动汽车电池技术新进展为题进行探讨。东莞市锂电池行业龙头企业迈科科技公司董事长李中延透露，东莞手机锂电池产值这几年呈翻番式提高，尤其是苹果将锂电池转单 ATL，全市该行业产值 2012 年有望破百亿；他同时判断，电动汽车虽然已经在松山湖、大朗试点，但受到莞产电动汽车市场份额的局限，未来几年内的电池产值还不会很大。

锂电池生产出现马太效应

“由于联想、酷派、中兴、华为等民营企业品牌的兴起，现在山寨手机几乎很难活下去了。为他们供货 B 级电池的生产商也倒掉一大批。”李中延介绍，现在东莞的手机锂电池生产，出现明显的马太效应。即小型锂电池工厂倒掉一批，榜上知名品牌的公司则每年翻番式增长。

迈科科技原来为微软品牌电脑等进行电池生产，以外销为主，2012 年产值达到 7 亿-8 亿元，同时敲定了亚马逊 1 亿美元的订单，以及宇龙酷派、联想等品牌手机的电池供应，按照订单额可以预见，2013 年产值或可达到 2 亿美元。而撑起整个东莞手机锂电池市场的，还是日本 TDK 集团全资子公司 ATL 新能源科技。

作为同行，李中延虽然不吝称赞 ATL 的强大，并对其产值暴增的过程深表慨叹。根据 ATL 公布的业绩，它从第一年的 2-3 个亿的产值，逐年翻番，到 8 亿、20 亿、40 亿。2011 年达到 90 个亿的产值。“2012 年苹果与三星终止合作，原来三星部分的 iPad 以及 iPhone5 的电池，将转单给 ATL 和天津力神，所以 2013 年的产值更为可观。”

电动汽车电池近期难“爆发”

论坛还邀请了华南师范大学博士生导师李伟善做技术探讨。他提到，2010 年开始，汽车制造商开始大幅提高锂电池作为动力源的比例，但是动力电池仍然存在使用效率低、续航里程少、电池寿命短的问题。

中山大学东莞研究院副院长宗志坚介绍，他们正在就这些问题提出解决方案。2012 年松山湖和大朗之间开始穿梭的电动巴士，用的就是他们研发的莞产电动汽车。迈科也看中了电动汽车锂电池这一新兴市场，承接了东莞电动汽车的锂电池生产。

然而，对于整个锂电池行业未来几年的发展，李中延预判，电动汽车电池的份额短期内难有很大提升：“主要是量少。一台汽车电池售价6万-7万，100台也只有六七百万，整体来说份额还不算多。”来源：2012-12-7 南方都市报

[返回目录](#)

中国移动手机动漫年产值超2亿

11月29日，“微动漫·新时代·大跨越——用先进文化占领移动多媒体阵地”座谈会在北京人民大会堂广西厅隆重召开。中国移动手机动漫基地总经理张燕鹏在会上表示，截至目前，中国移动手机动漫基地收入规模已超过2亿元，基地计划在未来5年内完成手机动漫产业园的项目建设。

随着移动互联网的迅猛发展，以及微文化、微时代的到来，手机动漫迎来了飞速发展的契机。中国移动手机动漫基地应势而为，加强传统动漫文化和新媒体的融合，建立和开放“漫画素材加工平台、信息交互平台、版权服务平台”三大能力平台，打造全新创意文化产业。截至到目前，基地的收入规模已超过2亿元，基地计划在未来5年内完成手机动漫产业园的项目建设，该项目建立300亩，具备了产品研发、动漫内容业务交流和业务产品演示的功能。

此外，基地还推出了漫赏3.0、彩漫和DIY头像等特色手机动漫业务。在党的十八大召开前后，基地借用深受客户喜欢的手机动漫业务，制作了贯彻“十八大”的篇章，用群众喜闻乐见的形式迅速传播“十八大”精神，有效弘扬了社会主义先进文化。

张燕鹏还介绍说，基地从2012年10月份启动“动漫英雄星计划”，旨在发掘和培养创意人才，培育动漫市场，提升品牌价值，推动产业发展。活动历时3个月，进展非常顺利，相信在各方的努力下，“动漫英雄星计划”一定能取得圆满的成功。来源：2012-12-7 四川在线-华西都市报

[返回目录](#)

宽带测速标准出台 助推宽带普及提速工程

日前，工业和信息化部通信发展司和中国通信标准化协会在北京举行宽带测速标准推广宣讲会，会上公布了通信行业标准《宽带速率测试方法 固定宽带接入》和中国通信标准化协会标准《宽带速率测试方法 用户上网体验》。

最近一年来，质疑三大电信运营商的宽带是“假宽带”的声音持续不断，依据多来源于第三方测试工具的测试结果。然而，由于影响用户上网速率的主要因

素不仅仅是宽带网络的带宽，还包括个人电脑的配置、网站的系统配置、网站的连接带宽等多种因素，这些评测结果并不能公正地反映运营商宽带的质量。

为了给宽带速率一个更为公正的评判标准，工业和信息化部组织电信研究院，中国移动、中国电信、中国联通 3 家基础电信企业，典型互联网企业以及国内科研机构，依托中国通信标准化协会，出台了一系列宽带测速标准。

工业和信息化部通信发展司副司长陈家春表示，提高网速、改善用户上网体验是 2012 年宽带普及提速工程的重中之重，定标准、立规矩是保障宽带提速目标实现的重要手段。两个标准的出台为规范网速的测试手段，实现行业的自律、他律奠定了统一、规范的基础。

宽带测速标准得到了电信运营商和互联网企业的积极响应。据介绍，目前，中国移动、中国电信、中国联通 3 家电信运营商正在按照《宽带速率测试方法 固定宽带接入》标准改造测速系统，中国电信已完成全国 31 个省区市的宽带测速系统升级，中国移动和中国联通计划年底完成各省公司测速系统的建设与升级。而网易、腾讯、搜狐、奇虎 360、优酷、蓝汛、网宿、酷 6 等 8 家典型互联网企业已按照《宽带速率测试方法 用户上网体验》开展了为期 6 个月的测速技术试验。

对于下一步宽带测速的主要工作，陈家春表示，一是抓紧研究建立统一的、覆盖全国的宽带网速测试与分析系统的可行方案，基于统一标准充分利用和整合企业、机构的既有测速资源，强化数据的综合分析、准确性验证以及统一发布环节，为用户提供测速工具，为工业和信息化部及各省通信管理局提供网速监测分析手段。二是积极探索建立宽带测速的长效管理机制，支持企业和机构建立宽带发展联盟，通过联盟凝聚各方力量，加强沟通交流、企业自律和科普宣传。

2012 年 3 月份，工业和信息化部正式启动“宽带普及提速工程”。陈家春表示，截至 10 月底，宽带普及提速工程各项指标完成情况良好。在宽带接入能力上，新增光纤到户覆盖家庭超过 3900 万户，提前超额完成了全年 3500 万户的目标任务，全国光纤到户覆盖家庭累计已达 8400 万户；在宽带速率提升上，使用 4 兆及以上带宽产品的用户比例已经达到 61%，超过全年 50% 目标任务 11 个百分点，比 2011 年底提高了 21 个百分点；在宽带用户发展上，新增固定宽带接入互联网家庭超过 1800 万户，达到了全年 2000 万户目标任务的 90%，预计到年底可顺利完成预期目标。来源：2012-12-10 中国高新技术产业导报

[返回目录](#)

网间结算政策或将调整 相关意见近期出台

2012年我国互联网互联互通取得初步成效，实现网间互联带宽扩容313G。而针对存在已久的网间结算问题飞象网获悉，目前的结算体系或将进行调整，拟逐步与国际结算体系接轨，稳步下调国内互联价格。相关意见将于近期出台。

2012年网间带宽扩容313G

据悉，2012年我国积极推进互联网网间带宽扩容。截至目前，互联各方完成网间带宽扩容313G，扩容带宽较2011年增长152.42%，我国互联网网间互联总带宽由2012年年初的671.9G跃升到984.9G，增长46.65%。

其中，中国电信与中国联通年初扩容60G，10月扩容120G，两企业网间互联带宽由原来的307扩容到487G。

中国电信与铁通年初扩容2.5G，两企业网间互联带宽由年初的4.5G扩容到7G；中国联通与中国移动扩容20G，两企业网间互联带宽由年初的70G扩容到90G；中国移动-铁通公司扩容60G，两企业网间互联带宽由年初的70G扩容到130G。

另据了解，随着互联网网间通信质量不断改善，前10月本地、长途电话网接通率分别达到94%和91.5%。

网间结算政策拟调整

据悉，2012年工信部相关部门以“十八大”通信保障为契机，综合采取争议协调专家论证、强化技术系统监测、及时通报网内网间通信质量、强化企业领导监督、不断加大协调力度等方式，着力推进互联网网间带宽扩容工作。

但另一方面，长期居高不下的互联网互联价格和接入成本，也已经成为制约于2012年3月实施的“宽带中国”战略的障碍。

据此，飞象网了解到，2012年除了落实网间带宽扩容，针对一直存在的网间结算争议，相关人士透露，已基本明确“逐步与国际结算体系接轨”的调整思路，将引导国内互联价格稳步下调。相关意见拟于近期出台。

另据悉，目前相关主管部门正在研究进一步扩大互联网本地骨干直连、本地网间直连试点，相关工作正在积极准备中。来源：2012-12-10 飞象网

[返回目录](#)

国产无线局域网标准WAPI组建国家实验室

无线网络安全技术(WAPI)国家工程实验室近日在国家高新技术开发区西安软件园揭牌，并誓言将更多有关无线网络安全技术的标准争取成为国际标准。

是中国无线局域网安全强制性标准，主要是因为目前通用的 WIFI 存在安全隐患，因此，我国提出 WAPI，以便加强无线局域网的安全性问题。

国家发展和改革委员会副主任张晓强、高技术产业司司长慕成元为实验室揭牌。来自国家信息安全管理研究机构、业内专家和我国电力、石油、金融、交通等重要行业的近百名代表参加了此次活动。

无线网络安全技术国家工程实验室于 2011 年 12 月经国家发改委批复成立，依托西安西电捷通无线网络通信股份有限公司、国家密码管理局商用密码检测中心、国家无线电监测中心检测中心、北京市政务网络管理中心、中国电力科学研究院、西安邮电学院和 WAPI 产业联盟七家单位组建。

无线网络安全技术国家工程实验室从 2011 年正式筹备至今，有关建设工作已基本完成，它以建设无线有线一体化网络安全技术的国际一流实验室为目标。

迄今为止，已产生了八项国际标准提案、数十项国家标准提案，其中匿名鉴别技术国际提案将在 2014 年之前正式成为国际标准，匿名鉴别技术能够防止服务提供商获得用户个人身份信息，进而提供隐私保护功能；RFID、移动支付等多项近距离无线空口安全提案已成为国家标准，相关国际标准提案也在稳步推进中；面向智能电网的配网无线网络安全解决方案，通过近两年开发验证和测试，已进入规模应用。来源：2012-12-10 新浪科技

[返回目录](#)

我国数据中心发展落后 传统发展模式难以为继

在昨晚“北京邮电大学世纪讲坛 10 周年庆典暨信息产业精英论坛”上，国家信息化专家咨询委员会常务副主任周宏仁认为：近年来我国及全球数字化信息量呈现出爆炸性增长态势，对数据中心的需求也急剧增加，但是跟发达国家相比，我国数据中心的发展水平相当落后，与我国信息化急剧发展的形式极不相称，信息发展到今天，传统数据中心的路已经走不下去了。

据悉，IDC 公司在 2007 年发现，全球数字信息资源正进入一个前所未有的快速增长时期，2006 年全球数字信息量约 161EB，是现在各种书籍所含信息量的 300 万倍；当时预测 2010 年全球的数字信息资源总量约为 988EB，平均复合年增长率为 57%。与此同时，企业的数据量从 GB 级增加到 TB 级，现在已经达到 PB 级；特别是非机构化数据快速增长，目前已经占数据总量的 80% 左右，这些都表现了全球数据量呈爆炸性增长，

在这样的大背景下，我国数据量也呈现急剧增长的态势，按各方预测的全球数字化信息总量增速 (35%-65%) 中间值，即 48.5%，预计 2020 年中国数字化信息

总量可能达到 150 亿 TB，人均约 10TB(按人口 15 亿计算)，正好相当于一个人脑的存储量。

可是随着业务和数据集中管理所产生的需求的急剧增加，业务模式的不断变革和业务内涵的急剧扩展，网络视频信息等非结构化数据的急剧膨胀，以及对越来越高的信息安全和业务连续要求所产生的数据备份需求，使传统数据中心在规模、能耗、效率、资源整合、绿色成长、快速响应、信息安全等方面，面临极为严重的挑战，已经不堪重负。

而且我国数据中心发展水平跟发达国家相比还是相当落后的，且与我国信息化急剧发展的形式极不相称，信息发展到今天，传统数据中心的路已经走不下去了，传统的、各单位自建数据中心的发展模式，已经难以为继，鉴于数据中心的产业化和第三方服务成为一个必然的趋势，因此我国的数据中心的路子必须走产业化发展的路子。来源：2012-12-11 飞象网

[返回目录](#)

民资租电信网络设备费有望下调 方案或年内出台

“民间资本进入电信业的试点方案日前已经上报国务院，最快在本月底就能出台。”12月6日，一位参与制定试点方案的消息人士这样告诉《华夏时报》记者。

该人士称，包括增值业务、通信工程建设在内的电信业八大领域将进一步向民间资本开放。另外，民资租用运营商网络和设备的费用也有望进一步降低，这将促使更多有技术、有财力的民企能够进入电信业，有利于行业市场规模在短期内实现快速增长。

方案上报

记者从工信部了解到，工信部电管局日前会同各省市通信管理局、电信运营企业、工信部电信研究院以及通信企业协会召开工作会议。在会上，工信部电信研究院重点介绍了互联网网间结算调整方案，工信部通信企业协会介绍了电信设施代维管理办法起草情况。

上述消息人士称，调整后的政策已经一并编入试点方案中报了上去，方案建议进一步降低各种租用网络和设备的费用。

据介绍，民营企业通过租用运营商网络和设备，以及访问其他运营商网络和设备，为用户提供服务时，要向运营商缴纳一定的费用。此前，包括网间结算等相关费用一直居高不下，造成电信资费虚高，并使不少经营电信业务的民企企业严重亏损。

一位业内人士告诉记者，如果能大幅降低租用网络和设备费用，或者直接“砍掉”网间结算费用等关键性支出，将大大减少民企企业的成本，按目前已进入电信行业的民企企业规模估算，至少将为民企企业节约上百亿元。

“降低设备等费用有可能成为工信部酝酿民企进入电信业关键政策的突破口，将确保民企进入电信业后的正常和持续运营。”上述消息人士认为。

这只是放开民企准入的一个方面。该消息人士向记者透露，方案鼓励民企进入的领域还有移动通信转售、接入网、网络托管、移动增值、通信工程建设等。其中，接入网、移动通信转售业务、通信工程建设和电信增值服务将有望率先向民企开放。

据介绍，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。目前，这三项业务均在一定程度上允许民企经营，但多数需要通过和运营商合作的方式。而试点方案则会对民企进一步放开，允许民企在支付一定网络和设备租用费用后独立运营。

另一方面，民企对此也表示出比较大的热情。

“允许民企运营这些业务，其成本为租用电信运营商网络和设备费用，属于固定成本，只要能收回成本，提供相应服务的厂商可以以远低于目前运营商的资费标准，向用户提供服务，根据国外经验，即便是1分钱1分钟的通话资费，只要有一定的用户，厂商就能盈利。”一位从事电信业多年的民企人士称。

改革有阻力

不过，我国电信业长期处于垄断格局，民企进入面临不小的困难。

自2011年国家发改委发起针对中国电信和中国联通的垄断调查后，电信业一时间备受诟病，但几大电信运营商把持这个市场的垄断格局仍未打破。这也为民企进入电信业在无形中设置了“玻璃门”。

发改委经济体制与管理研究所产业室一位专家指出，尽管民企进入增值服务等领域将是顺势而为，但“以参股方式进入基础电信运营市场”，对民企而言仍面临具体的操作困难，加快民企进入基础电信业的法律法规有所缺失，没有法律的保障，开放就没有足够的稳定性和持续性。

而对于有望率先放开的通信工程建设领域，也有人认为，由于民企企业遵循的行为规范标准较低，“在工程、财务、管理等方面，均低于运营商标准，势必对一些行业规范造成影响。”提出这种看法的人士表示，这事实上不是担心，而是既成事实。

此外，民间资本在市场操作上的潜在灵活性，也会对已经被流程和制度束缚住了手脚的运营商带来竞争的不利地位。

“运营商在和民资合作方面，有一些已有的经验和成熟的模式，进一步开放会带来更多的问题，运营商目前要做的，就是寻找到在政策和市场发展之间的平衡。”一位运营商人士表示。

在这位人士看来，鼓励民间资本以参股方式进入基础电信运营市场，也将是一个较复杂和艰难的事情，在国有电信运营商资本、市场和技术高度集中化的背景下，民营资本试水参股恐怕还有一定难度。

中国物联网产业协会秘书长柏斯维也认为，在具体操作上并没有那么容易，很多垄断行业包括电信业在内，在资金上、管理经验上有着很多的积累，民资一时很难参与进去。通过资本参股形式进入这个领域，首先要从学习开始，然后加强行业监督，最后慢慢走向成熟、发展的过程。

未来电信制造业和增值业务会逐渐开放，但现实的问题是，基础电信领域的开放仍然较难。

“目前的现状则更可能倾向于基础电信业务，即使放开让更多民营资本进来，大投入、回报慢的特点也会使民资难以发展。但现在国家对牌照发放控制严格，民资进入只能摊股，操作难度较大。”电信业综合性门户网站飞象网 CEO 项立刚指出。

尽管电信运营商对于“新竞合对手”有着较深的顾虑和担忧，但毋庸置疑的一点是，电信运营行业本身的技术和产业壁垒森严，且市场化相对比较彻底，年轻甚至幼稚的民资进入者，显然要面对更多困难。

“开放电信基本服务网络，创造国有资本和民间资本相对公平的竞争环境是一个先决条件，这次，主要只允许移动转售业务，说明我国的固网运营商虽然市场集中度高，但资本和技术的集中度仍很脆弱，开放的环境仍存在各种缺陷和不足。”上述电信业民企人士说。来源：2012-12-8 华夏时报

[返回目录](#)

我国 3G 速率不足日韩十分之一：用户量多成主因

昨天，UMNet 移动网络质量评估平台发布的“2012 年 10 月份全国 3G 用户体验速率数据报告”显示，10 月份我国平均 3G 感知速率为 52.51KB/s，尚不到日韩等国家 3G 平均速率的十分之一。

数据显示，2012 年 10 月，我国平均 3G 感知速率为 52.51KB/s。其中，中国联通的 3G 网速最高，为 55.04KB/s；中国电信 3G 网速略低于中国联通，为 49.67KB/s；中国移动 3G 网速最低，为 28.26KB/s。从报告中的数据可以看出，

与日本和韩国 3G 网络平均速率已达 1400KB/s 的水平相比，我国平均 3G 感知速率仍处于较低水平。

北京邮电大学教授曾剑秋表示，我国 3G 网络速率较日韩差别较大，一方面是网络覆盖与发达国家相比仍有距离，另外一个重要原因就是我国的用户数量远远多于日韩，过多用户分享也影响了整体网速。他表示，解决我国 3G 网络速率慢的问题，首先是尽快上 4G 网络；此外，加快融合组网的进程也是解决移动网速的重要方向。来源：2012-12-5 京华时报

[返回目录](#)

【国际行业环境】

爱立信在美申请禁售三星产品

所谓树大招风，近来手机市场风光无限的三星似乎要取代苹果成为专利公敌。昨日，爱立信向美国国际贸易委员会 (ITC) 提出申请，要求禁止三星的产品在美国销售。

爱立信称，三星的产品侵犯了其专利，公司已经在美国对三星提出了侵犯专利的诉讼。不过，对于具体涉及的产品，爱立信没有明确指出，该公司相关发言人仅表示，要求禁止进口三星产品是此次诉讼的一部分。禁止三星的产品进口美国不是爱立信的目标，真正的目标是要三星根据合理的条款签署一个专利授权协议。

一直以来，全球专利大战就从没停止过。三星除了与苹果打得不可开交，前不久 HTC 与苹果的和解也被业界认为是集中精力对付三星。随着此次爱立信的加入，专利战场上的主角似乎开始转换。来源：2012-12-5 北京商报

[返回目录](#)

俄美提案分歧大 国际电信规则修订陷僵局

由于各国分歧严重，寻求对一个全球性的电信公约的修改面临“难产”境地。

拥有 178 个成员国的国际电信联盟 (ITU) 正在迪拜举行为期 12 天的会议，旨在修订《国际电信规则》(ITR)。不过，在经过 6 天的非正式会谈后，各方分歧丝毫没有减少。

由俄罗斯主导，俄罗斯、中国、沙特、阿尔及利亚、苏丹和阿联酋共同签署一项建议，呼吁赋予各国政府广泛的权力规范网络空间，并建议国际电信联盟能够拥有至少部分互联网地址的分配权。

俄罗斯等国的建议案得到众多非洲和阿拉伯国家的支持，他们都呼吁扩大国际电信联盟对互联网的监管职权。但这引起了美国、欧洲、日本和澳大利亚等国的反对，他们希望新公约的约束范围限制为传统电信运营商，并将谷歌等互联网公司排除在外。美国和加拿大还针锋相对地提出一个新的建议。

俄版本要求更多权利

这次大会旨在审议《国际电信规则》。该公约是在1988年通过的一项规范不同电信网络之间通信、计算不同国家之间通信费用的规则。随着互联网及移动设备的不断发展，《规则》需要进行修订。

各国围绕新《规则》的制定，提出了众多针尖对麦芒的修订建议，由俄罗斯主导的建议案被外界普遍认为是针对美国的，由于正式文本并未公布，目前在大会外流传着一个泄露版本。据悉，俄罗斯等国要求《规则》给予各国管理互联网的平等权利，包括域名分配、网络监管等。

除了要求网络地址权，俄罗斯方案还寻求联盟各成员国能够控制一国领土范围内的互联网各项基础设施权利，“落实和规范各国境内的互联网部分”。俄罗斯版本中，还建议各成员国拥有对电信交通线路的知情权，这被认为在技术上是可行的，但也同样可能导致对网络痕迹的过度追踪。

互联网专家认为，修订案有着明显的普京风格，2011年，普京就曾对到访的国际电信联盟秘书长哈玛德·图雷表示，他很愿意讨论“利用国际电信联盟的监管能力来建立新的对互联网的监管机制”。

早在2011年9月12日，中国、俄罗斯、塔吉克斯坦、乌兹别克斯坦常驻联合国代表就联名致函联合国秘书长潘基文，请其将由上述国家共同起草的“信息安全国际行为准则”作为第66届联大正式文件散发，并呼吁各国在联合国框架内就此展开进一步讨论，以尽早就规范各国在信息和网络空间行为的国际准则和规则达成共识。

这份“信息安全国际行为准则”文件就维护信息和网络安全提出的一系列基本原则，涵盖政治、军事、经济、社会、文化、技术等各方面，包括各国不应利用包括网络在内的信息通信技术实施敌对行为、侵略行径和制造对国际和平与安全的威胁；强调各国负有责任和权利保护本国信息和网络空间及关键信息和网络基础设施免受威胁、干扰和攻击破坏；建立多边、透明和民主的互联网国际管理机制；充分尊重在遵守各国法律前提下信息和网络空间的权利和自由；帮助发展中国家发展信息和网络技术；合作打击网络犯罪等。

美欧谈互联网自由

美欧等国已明确表示不会同意俄罗斯的修改建议，他们给出的理由是，“这将会阻碍某一地区互联网的发展。”

美国驻国际电信联盟代表特里·克拉玛说：“一些国家提出的建议或许会加大国际电信行业的监管压力，甚至可能把这股压力延伸到互联网行业。美国政府相信现有的多方合作机构，包括行业机构及民间机构，运作良好，将能够继续确保互联网的健康发展。”“我们目前观察到的所有迹象都显示，此举目的是为了将公约范围扩大到网络监管领域。”非营利组织民主与科技中心政策顾问艾玛·兰索说。

实际上，不止是共同签署该建议的中俄沙特等国，联盟内众多成员国都要求新条约能采取措施打击垃圾邮件。可一些分析人士认为，垃圾邮件的定义极其广泛，它几乎可以适用于所有通过电子邮件发送的信息，可能被滥用。

目前的互联网名称与数字地址分配机构(ICANN)的首席执行官罗德·贝克斯特罗姆说：“一些国家之所以要求政府控制网络地址，旨在加强对互联网的控制力。”他认为，许多国家意图要求网络公司仅在其本国网络系统下运行。

不过，国际咨询机构“互联网协会”副总裁马库斯·库摩尔对媒体表示，“具有讽刺意味的是，美国总是标榜自己在保护互联网免受政治干预方面的工作，但美国实际对互联网的干预力度很大。”

美国否认退出大会

由于不同阵营之间的分歧严重，大会一度传出美国代表团欲退出会议的流言。

不过，美国代表团的发言人予以否认，称美国并不会退出该会议，而是像“往常一样”参与。预计今天将召开的全体会议将对美国和加拿大的提议予以正式讨论。

国际电信联盟通常依靠共识通过决议，不过，有关方面的分歧过于严重的话，也可能通过投票来表决，这样的话，美国和加拿大等就会面临少数派的境地。

此前流传的俄罗斯主导的版本中，埃及也是共同签署国之一，但埃及昨天否认参与了这一被西方冠以“反美联盟”的集合体。埃及通讯与信息部的纳什瓦·迦得在接受采访时说：“埃及一直支持互联网的基本原则，即认为互联网应该保持免费、自由、开放。”来源：2012-12-10 东方早报

[返回目录](#)

欧盟文件称华为中兴倾销产品：低于市价 35%

欧盟内部的一份分析文件判定，华为和中兴通讯这两家中国无线网络设备厂商正在对欧盟厂商造成损害，原因是其以超低价格在欧盟市场上倾销产品。

欧盟官员正在就是否采取下一步行动的问题展开争论，也就是发起一项调查，这项调查将令欧盟和中国之间面临爆发贸易战的风险。这份分析文件显示，欧盟委员会发现华为和中兴通讯正在以低于公平市价 35% 的价格出售无线网络设备。这份文件的存在以前从来都没被报道过，文件称中国政府向华为和中兴通讯及其客户直接提供了广泛支持。

文件称，由于融资对这个行业来说至关重要，因此“任何不公平的业务实践——如中国政府提供的优惠融资——都会马上破坏市场稳定性，对原本将非常具备竞争力的欧盟行业创造出一种不公平的竞争优势”。

这份分析文件已在 2012 年早些时候分发给各国政府，指出如果没有欧盟的干预，那么欧盟公司可能会迅速破产。文件称：“这写不公平的业务实践活动要求我们采取行动，原因是在这个以创新为驱动力的行业中，公司可能会非常突然地就退出市场。”

对欧盟和中国来说，通信行业都是一个敏感的行业。欧盟官员希望，网络设备厂商将提供未来的制造业工作岗位，而中国最新的五年期计划则指定电信设备及其他高科技制造商为战略性重要部门。中国政府对公司的支持看起来正在扩大：中兴通讯周三称，该公司已经与中国国家开发银行签署了一项新协议，内容是将中兴通讯的融资贷款从 150 亿美元提高至 200 亿美元。

虽然欧盟尚未采取下一步行动，但如果真的发起一项不公平贸易调查，那么欧盟从中国进口的无线网络设备可能面临夸大的关税，而这将是欧盟委员会在没有从欧盟行业收到投诉的情况下所发起的第一项调查。欧盟贸易专员德古特 (Karel De Gucht) 曾表示，可能需要采取措施去保护那些不想与贸易投诉扯上关系或面临中国政府报复的欧盟公司。

如果欧盟委员会发起调查，那么就将带来一种风险，那就是中国方面会认为这是欧盟与中国之间的直接对抗，而不只是欧盟公司与中国公司之间的纠纷。分析师称，这会导致中国政府征收一波报复性的关税。有熟知内情的消息人士透露，欧盟委员会目前正在等待中国当局承诺提出一项计划，来解决欧盟有关中国政府向华为和中兴通讯提供支持的投诉。

最近几年以来，西方国家政府有关这两家公司的担忧情绪一直都在增强。据美国国会众议院下属情报委员会 (Intelligence Committee) 2012 年 10 月发布的报告显示，这两家公司会带来安全风险；该委员会极力主张，美国政府应对允许这两家公司进入美国市场持怀疑态度。报告还呼吁，美国政府应“对中国电信部门不公平的贸易活动进行调查，特别注意中国方面持续为主要公司提供财务支持的举措”。

华为称，该公司在欧盟及其他市场上占据的份额都在增长，这是公司向电信运营商提供更好服务的结果。华为发表声明称：“我们能取得成功是因为，我们能通过明智的、技术性的创新来降低整体运营成本，而不是通过定价方式。”中兴通讯则尚未就此置评。

由于面临来自中国公司的激烈竞争，欧洲规模最大的网络设备公司一直都面临困境。诺西 2012 年已经在全球范围内裁减了 1.7 万名员工，约占其员工总数的四分之一。上周，诺奇称其将关闭旗下位于德国 Bruschal 的一家工厂，并裁减 650 名员工。此外，阿朗也将裁减 7.2% 员工，也就是约 5500 人，这家公司所占市场份额已大幅下降，原因是亏损的增加迫使其不断烧钱。索爱是欧洲无线网络设备部门中最大和最健康的公司，但同样也在裁减员工以维持利润率。索爱本月宣布，将裁减近 10% 瑞典员工，也就是 1550 人。来源：2012-12-8 新浪科技

[返回目录](#)

韩电信监管机构禁止运营商非法补贴 iPhone 5

据国外媒体报道，韩国电信监管机构，即韩国通信委员会(KCC)日前向移动网络运营商发出警告——如果他们为即将发布的 iPhone 5 智能手机提供非法补贴，则将面临起诉。

苹果的这款手机将于本周晚些时候开始在该国面市，韩国监管机构表示，有些运营商很有可能会借机提供非法补贴，以吸引更多消费者。

该机构的一名官员在接受《韩国时报》(KoreaTimes) 记者的采访时表示：“从 12 月 7 日开始(苹果最新版 iPhone 在韩国正式出售的日期)，韩国通信委员会将对国内所有运营商进行彻底的调查，因为我们认为，运营商提供非法补贴，从而吸引更多的消费者的可能性非常高。而这种做法是违法的。”

在该委员会发出这一警告前，已有报道称，经销商已经开始向计划更换移动网络的智能手机用户提供补贴。

来自当地运营商的高管已经证实，他们已经收到了监管机构的警告，但他们拒绝评论这一敏感问题。

预计在本周五 iPhone 5 公开发售前，SK 电信和韩国电信将收到超过 70 万张预订单。来源：2012-12-5 飞象网

[返回目录](#)

新加坡三大运营商因 3G 网络覆盖率不达标被罚

新加坡资讯通信发展管理局(简称资信局)6日发布公告说,新加坡本地三大电信运营商——新加坡电信有限公司、第一通以及星和——因 3G 移动网络全国户外覆盖率不达标,将被各罚 1 万新元(1 新元约合 5.1 元人民币)。

资信局说,2012 年 1 月该局修订服务水准标准框架,要求 3G 移动网络全国户外覆盖率从原本的 95%提高到 99%。该框架 4 月生效。资信局 9 月分别与 3 家运营商联合检测后发现,他们提供的服务均未达标。

资信局说,测试显示,在一些新纳入测试区域的住宅小区、城镇中心、户外休闲区和陆上轻轨等地点,这些运营商的信号都相对不好。

新加坡《联合早报》报道,这是新加坡电信公司第一次因 3G 网络覆盖率不达标被政府罚款。

据悉,在修订过的服务水准标准框架下,电信运营商如有一项指标不达标,可能面临最高 5 万新元罚款。来源:2012-12-11 新华网

[返回目录](#)

英国 4G 频谱拍卖仅获 35 亿英镑 与 3G 差距巨大

英国政府已经针对将于 2013 年 1 月份举行的 4G 频谱拍卖进行了定价。财政大臣乔治·奥斯本(George Osborne)在今天公布的秋季预算声明中,将预计从 2013 年的 4G 频谱销售中筹得 35 亿英镑的政策决定纳入其中。

本次 4G 频谱公开拍卖将由通信办公室监督,计划于 2013 年 3 月完成。目前,预算责任办公室(OBR)已经完成了对频谱拍卖收入的独立分析,并在此基础上进行了正式评估,预估频谱收益将在 2012 年秋季的声明中公布(即 35 亿英镑)。

这一数字与 2000 年 3G 频谱拍卖时获得的 225 亿英镑相差甚远。不过,4G 频谱拍卖收益大大低于 3G 早已在预料之中:运营商们一直抱怨说,他们在购买 3G 频率时的出价过高,导致从移动数据中获取收益非常困难——远不如 2G 语音加文本服务时的辉煌。

此外,本次拍卖的结构也与之前不同:4G 频谱销售设置了上限和覆盖义务,使其更加公平。正如市场研究公司 Ovum 分析师马修·豪威特(Matthew Howett)早在 2012 年 7 月份指出的:“尽管本次拍卖的频谱比 2000 年 3G 发牌时高出 80%,但受设定频谱使用上限(限制了一家运营商能够购得的每个频谱的数量)及业内普遍无力支出如此庞大的支出等因素影响,这次的收入可能只是上次的很小一部分。”

上个月,《卫报》(Guardian)引述了普华永道电信战略团队负责人布赖恩·伯特利尔(Brian Potterill)的分析:预测英国政府将从4G频谱拍卖中获得20-40亿英镑的收入。奥斯本的估算刚好落在这一区间。

虽然英国的4G频谱拍卖仍未开始,但该国的第一个4G网络已经启动并开始运行。在获得电信监管机构——通信办公室的首肯后,运营商EE已经对手中持有的2G频谱进行了重新分配,以便提供4G服务。该公司于10月底推出了4G网络。来源:2012-12-7 飞象网

[返回目录](#)

运营竞争篇

【竞合场域】

年底宽带市场抢客出新招

时至年末,各行各业的促销大战愈演愈烈。除了服装、家电、电子消费品等,就连宽带互联网服务的促销亦进入高潮。据信息时报记者巡城发现,包括中国电信、中国联通、中国移动(铁通)三大运营商,以及长城宽带、广东视讯宽带、E家宽等宽带服务提供商均在市内各大居民区进行优惠促销。值得注意的是,记者发现目前网上不少网店均展开宽带业务促销,而且价格比营业厅的价格低很多。

低价电信套餐网上销售

除了在各大小区纷纷布置销售点,不少网店亦在出售价格比运营商营业厅低廉得多的套餐。据记者了解,这些网上销售的套餐大部分是“城中村宽带套餐”,具备一定规模的新小区均无法使用。

记者在网搜索“广州、宽带”等关键词,随即就能搜索到大量网店销售便宜的宽带服务。这些网站均打着“中国电信宽带安装点”的名义进行销售,价格却远比中国电信营业厅的报价低廉。这些网络安装是否安全?记者随机咨询了一家网店。

“我们销售的这个套餐,实际上就是中国电信的宽带,和在营业厅申请的169元包月的4M宽带是一样质量的。安装好后可打10000查证您的宽带套餐,售后服务热线为10000号。”在网上,一家宽带销售网店负责人如此向记者表示,他们是正规的中国电信宽带,同时提醒用户必须通过身份证实名申请后,由用户本人前往营业厅缴交费用,并且提供有效的发票单据。“费用要等用户安装好宽带后,再上网确认收货,非常有保障。”

高档住宅难享城中村套餐

为什么在网上能够找到如此便宜的套餐。据一家网店负责人透露，这些套餐均为“内部套餐”，是“在正规的电信营业厅买不到的”。

对于上述网店负责人的说法，记者尝试拨打了中国电信客服电话。据中国电信 10000 号客服热线一位客服人员向记者介绍，这些低资费套餐确实存在：“它们属于‘城中村套餐’。”该客服表示，并不是每一个小区都能安装，由于这些套餐原则上都是仅供城中村用户申请，因此在小区附近必须要有“城中村”才行。不过有趣的是，由于广州城内城中村众多，因此这些“城中村套餐”的服务覆盖范围非常大。

一位中国电信相关人士向记者表示，在营业厅等官方渠道，目前仍只能办理标准价格的套餐，但在高竞争地区，由于竞争对手将价格实在压得太低，因此中国电信不得不利用包括“城中村套餐”等方式，反击竞争对手。

既然是“城中村套餐”，那这些廉价的套餐则很难覆盖一些知名的高档小区。据记者了解，位于广州芳村区个别知名楼盘，如芳村花园等，就无法覆盖城中村宽带，住户只能使用昂贵的套餐。

此外，有城中村宽带服务代理销售点人员向记者透露，从 2013 年开始，如果要安装这些优惠套餐，亦需要捆绑中国电信的手机号码。

消费者望引入各种套餐竞争

对于有小区能享受城中村套餐，而高档小区却与低价套餐无缘，很多接受采访的消费者都表示“不公平”或“无奈”。“每个月近 200 元的宽带费用，伤不起啊！”家住广州市越秀区某高档楼盘的陈小姐表示，希望能用低价套餐引入到自己小区。

“能进中国电信的高端套餐就不错了，我们小区连中国电信的网线都进不来。”有消费者愤愤不平地向记者表示，其居住的楼盘也是所谓的高档小区，却被“强迫”只能使用物管公司指定的“小区宽带网络”，一到晚上上网高峰时段，甚至连网页也打不开，因此他们希望能引入各种套餐竞争，“贵点也无所谓”。

另一消费者表示，在买房之前会尽量考察当地的互联网接入情况，如果只能使用物管公司指定宽带的楼盘，则不予考虑。也有消费者表示，由于目前宽带价格比较昂贵，因此干脆使用 3G 上网卡来代替宽带上网。“反正我也就看个网页，不会用来大规模地 BT 或看视频。” 来源：2012-12-11 信息时报

[返回目录](#)

运营商可否叫板互联网企业

运营商管道化正越来越严重。目前，包括手机 QQ，微信占据了越来越多的网络空间，运营商不得不不断扩容网络。但另一方面，运营商不断扩容却不能获得应有的收益。这样一来，运营商迟早会联合起来向腾讯等企业索取网络使用费。

运营商沦为互联网企业管道的情况正越来越严重。早在 2010 年，当时就有运营商高管明确表示，谷歌，腾讯等互联网企业对运营商传统业务正造成越来越大的冲击，甚至如果没有政策保护，则运营商将被互联网企业取代。而两年后的今天，当时的预言正被证实。比如，目前短信等传统业务正逐渐被手机 QQ，微信、新浪私信，陌陌等新兴业务所替代。对智能手机着魔的 80，90 后，在彼此之间的通信几乎完全依靠微信等产品，使用短信的次数越来越低。根据最新数据，中国移动目前用户量 7.8 亿，但腾讯手机 QQ 用户量高达 3.8 亿，微信用户量 2 亿。而在广东，根据 2010 年一份数据显示，超过 40% 的网络数据被 QQ 的使用占据。

更让运营商非常不爽的是，尽管他们在日以继夜地扩容，升级网络，将 2G 升级为 3G 甚至 4G，但完全处于增产不增收的局面。如果不是政策保护，甚至连最传统的语音通话都会被微信取代——这在技术上毫无难度，仅仅是互联网巨头不敢过分得罪运营商而已。

运营商也是企业，当然必须采取手段防止上述情况发生。显然，当前首先是加入互联网竞争，中国移动就正组建互联网公司。

第二个方法则更直接了当地向互联网巨头收费。早在 2G 时代，手机 QQ 用户就必须每月向运营商支付使用费。只是后来随着智能手机大行其道，用户可以绕开运营商直接从应用商下载应用才名存实亡。因此，运营商完全有能力巧立名目地向互联网公司叫板。

不论哪种方法，对互联网公司都很不利，但是从让运营商有能力获取一定利润，保障国内通信安全，建设更好的网络出发，笔者倒认为从互联网公司的红利中分出一部分给运营商也不是坏事。毕竟是大家好才是真的好。来源：2012-12-7 信息时报

[返回目录](#)

运营商终端市场陷同质化困境

千呼万唤之后，苹果 iPhone 5 的发售时间终于敲定，中国联通将于 12 月 14 日起在中国市场全面推出 iPhone 5 手机，欲以网络升级吸引 3G 用户，预计

中国电信同时开售合约机。12月3日起，中国联通已在联通营业厅、代理商授权网点及网上营业厅正式开始接受 iPhone 5 预约。而在这之前，中国电信在各地就已陆续接受用户预定。

iPhone 一直是国内运营商在中高端市场上最有力的强心剂，自 2012 年三月份中国电信在国内引入 iPhone 4S 之后，竞争愈发激烈，运营商的补贴水涨船高，已经影响到了营运利润的增长。因此，无论是联通还是电信，iPhone 已经不再是中高端的全部，运营商定制终端在高端领域的布局开始走向多元化。

运营商十二月终端市场大放异彩

对于极力争夺 3G 用户的中国联通和中国电信而言，iPhone 5 势必又将掀起一场龙虎斗，只是坐收渔利的苹果已不再轻松。运营商本身多元化的终端策略，还有三星等对手的咄咄逼人，都让 iPhone 5 无法轻松。

三星与中国联通近日在北京共同发布了中国联通定制版三星 GALAXY Camera 智能相机，支持 WCDMA 制式 3G 网络，定价 3999 元，包括一个相机、半年包 3GB 流量卡以及价值 125 元礼包。中国联通首开了国内运营商定制相机的先河，这也意味着运营商终端定制的外延不断扩大，从智能手机、平板电脑延伸到游戏终端、智能相机等。定制跨界智能终端有助于运营商形成差异化终端策略，拓展高端边缘市场。

与此同时，中国联通还和三星发布了定制的 Note2 手机双卡双待版本，该版本的 Note2 专为中国的消费者设计，可同时使用 GSM 和 WCDMA 两种网络，而联通也为其提供了高性价比的合约计划。

不单单是中国联通，中国电信近日也与三星联合发布高端 3G 智能手机“心系天下”W2013。据悉，这款手机主要面向高端商务市场，售价高达 17999 元，中国电信将为其提供一定额度的话费补贴。

十二月的运营商终端市场，除了电信联通捧着苹果和三星之外，中国移动也已经确定引进诺基亚 Lumia 920，苏宁电器已经启动了移动版 Lumia 920T 的预购，售价 4499 元。

联通推跨界终端抢占高端市场

目前看来，在国内高端市场，运营商终端策略的布局：中国电信和中国联通都拥有 iPhone 5，二者的差异则是在三星的布局上。中国移动虽无缘 iPhone 5，但是为了抗衡电信联通，中国移动选择了诺基亚 WP8，这是一匹还未释放过潜能的“黑马”。看得出，三大运营商已经看到各自正面临的定制终端同质化竞争的困局，千方百计探寻差异化竞争出路，树立独特的竞争优势。

就中国联通而言，从联通版 GALAXY Camera 以及同一时间发布的三星 Note2 手机可以看出，中国联通终端目前在高端领域的差异化主要表现为：集中资源推

出高端智能明星产品，以 HSPA+ (21Mbit/s) 高速下载、PSP 特色游戏、拍照相机、W+W 双卡双待等特色功能为主要差异化卖点。

据了解，中国联通此前在“WCDMA 终端产业链高峰论坛”上发起“WCDMA 新终端运动”，将以全新的终端定制策略为规则，似乎希望在中国打造一个“3G 手机梦工厂”。针对高端产品，中国联通重点定制三类产品，一类是具有高性能、高速产品的定制，重点以 HSPA+、双核 CPU 等具有差异化竞争优势的产品为主；第二类是具有时尚设计、UI 界面炫彩、影像功能突出的定制产品，重点以 HD 摄像、超薄、高分辨率的清晰屏幕等产品为主；第三类是具有丰富应用和特色功能的产品，重点以特色游戏手机、双卡双待手机、裸眼 3D 手机为主。显然，三星 GALAXY Camera 智能相机属于第三类特色功能产品。从游戏手机到智能相机，中国联通希望以差异化、个性化的定制终端笼络高端用户。

中国联通董事长常小兵称，包括 iPhone 5 在内的明星手机将进一步带动中国联通 3G 用户数的快速增长。工信部的统计显示：2012 年 1-10 月份，国内 3G 用户净增 8399.1 万户，总数超过 2 亿，达到 21241.5 万户，移动用户渗透率由上年末的 13% 提升至 19%。3G 手机取代 2G 已经成趋势，运营商的做法是顺势而为。

差异化对策破解终端同质化困局

在 2012 年通信行业整体利润下滑的大背景下，三大电信运营商的利润仍然超过千亿，合计净利润达 1113 亿元。但同时行业平均 ARPU 仍不高，运营商竞争日趋激烈不断拉低平均 ARPU。2012 年前三季度，中国移动 ARPU 值为 67 元，电信约为 52.7 元，联通为 48.3 元。究其原因，还是由于为抢占快速增长的 3G 市场，所采取的终端补贴、降低资费等竞争策略带来的影响。

数据显示，三大运营商 2011 年投入到智能手机的终端补贴费用分别为：中国移动 172 亿元，中国电信 156 亿元，中国联通 131 亿元。联通的 131 亿元中，至少有四分之一是贴给了苹果。中国移动正集中精力于 4G 网络的搭建上，联通与电信对于像 iPhone 5 这样拥有优质口碑，并能为其争取用户市场的终端补贴必然更加大手大脚。

面对智能终端及软件应用市场同质化的困局，补贴战只会加速运营商内耗，唯有以差异化的发展思路来应对，通过用户的细分，真正满足不同用户的差异化需求，才能在激烈的市场竞争中掌握主动权。

联通 GALAXY Camera 智能相机以拍照为切入点，应该算是不错的差异化思路，但更多的只是在表现上硬件，还无法充分发挥运营商所拥有的综合优势。对于国内运营商而言，要形成差异化终端竞争优势或可从以下三方面着手：

差异化，运营商首先需要解决卖点的问题，现在终端无卖点，既解决不了速度问题也解决不了应用问题，终端产业已进入审美疲劳，业内预计接下来的三个兴奋点是移动支付、移动高清、移动个人云；其次是内容的创新问题，终端永远屈从于内容，好的内容可以为终端创造差异化的竞争力；再者是模式的创新，终端已现疲态，价格成了最简单的差异，创新应该在模式上，体现在营销上，运营商可以借鉴互联网手机的营销模式。来源：2012-12-10 通信信息报

[返回目录](#)

各大运营商短信收入 2012 年首降

目前，中国有 11 亿手机用户，每年发送短信万亿条。随着微博、QQ、微信等免费短信服务的出现，从 2012 年开始，运营商的手机短信收入首次减少。而运营商也不得不加紧推出“飞聊”、“沃友”、“翼聊”等工具参与竞争。

1992 年 12 月 3 日，英国人帕普沃斯发出了历史上第一条短信。20 年来，全球使用短信的用户已达 40 亿，2011 年全球共发送近 10 万亿条文本短信。

在新技术的冲击下，短信已显出疲态。英国通信管理局数据显示，英国短信发送量 2011 年达到最高值 397 亿条，2012 年只有 385 亿条。越来越多的智能手机用户开始使用多样化的交流方式。昨日，网络上掀起“短信服务 20 周岁生日”的讨论热潮，人们一方面感叹手机短信极大地影响了生活，另一方面却又在慢慢减少这种通讯手段的使用。甚至有用户说，微信、飞信、qq 还有 imessage 信息，谁还会去玩一条一毛的短信？还有用户说，短信的价值肯定存在，但资费是不是应该降一下呢？

运营商推社交聊天应用

过往，多达数百亿条的拜年短信是春节的一大特色。2012 年春节逐渐走近，一些行业专家预测，随着 iphone 等 3G 手机的流行，特别是微信和 QQ 等通讯工具的流行，以往单一短信拜年的形式将逐渐式微，取而代之的是图片、语音、视频等各种形式的祝福方式，这些都能通过手机上网随时随地完成。

业绩显示，中国移动 2011 年短信和彩信业务收入首次出现下降，为 464.62 亿元，低于 2010 年的 468.89 亿元。中国的电信运营商们已经明显感受到微信和微博等聊天交友工具的强烈冲击。

从价格看，微信、有信等软件即便按照每兆流量一元钱的高资费，也可以发上千条文字小消息，而手机短信收费为每条 0.1 元。从应用来看，微信、有信等能即时发送文字、语音、图片和视频，而短信和彩信是发送文字和图片。

咨询顾问公司 Ovum 的报告显示，2011 年社交聊天应用程序使得全球移动通信商的短信收入减少 139 亿美元。因此，运营商也不得不加紧参与布局。目前，中国移动已经推出了“飞聊”、联通推出了“沃友”、电信推出了“翼聊”。

数据

每年发送量万亿条

一年前已出现减少

中国的移动通信网络早在 1994 年就具备了短信功能：2000 年，中国手机短信量突破 10 亿条；2001 年，达到 189 亿条；2004 年，飞涨到 900 亿条。目前，每年短信发送量约万亿条。

工信部数据显示，2010 年 3 月，全国手机短信息发送量达 665.3 亿条，同比降 4.5%，首次大幅减少。2009 年以来，该数据均维持约 10% 的同比增长。其背后原因除了监管部门大力整治垃圾短信外，QQ、“飞信”等即时通信业务的发展，也带来了分流作用。来源：2012-12-5 大洋网-广州日报

[返回目录](#)

运营商营业厅改革：外包经营成重要方向

随着整个电信行业的发展，运营商跑马圈地式地大规模发展客户已经成为过去时。现在，对于运营商来说，提高用户体验度、提升服务质量成为头等大事。

移动通信领域面对移动互联时代的全新市场格局以及为了适应瞬息万变的客户需求，正在进行一场深入的变革。

这其中，被三大运营商所高度重视的营业厅正在进行一场大刀破斧的优化升级工作。而运营商所做的一切就是为了在移动互联时代“站稳脚跟”。

营业厅多种模式探索

2011 年 10 月到现在，中国联通在天津分公司的营业厅外包工作已经告一段落，试点数量的减少，并没有改变天津联通变革的决心。

相反，天津联通已经决定更加彻底的人事改革。其实早在前几年，中联通就已经开始有条不紊地发展营业厅外包工作，并且开始利用公开招标的形式大跨步的向前发展，比如湖南省长沙市在 2012 年 9 月开始营业厅外包公开招标。

而中移动和中电信也开始进行新一代营业厅探索工作。据中移动某位工作人员透露，其实早在 2010 年中移动就已经在北京、天津、广东、河南、山东、江苏、浙江、重庆八个公司进行新一代营业厅建设与运营管理试点工作，2011 年 8 月，全国首家新一代营业厅就已经落户东莞，但是该营业厅不是外包营业厅，而是中移动自营。

中国电信则探索营业厅“结盟”共营之路。2010年9月，上海电信与百思买达成协议，进驻上海市6家百思买门店，而且中国电信用户除了在中国电信营业厅购买天翼3G手机、体验3G业务之外，还可以在本市百思买卖场办理天翼3G业务。

三大运营商营业厅模式发展各不相同源于运营商对营业厅理解不同。但可以肯定的是三大运营商对营业厅未来该具备的功能异曲同工。

基本上未来运营商营业厅除具备一般营业厅的业务功能基础外，还会重点以高价值业务销售、业务电子化分流为主，且加载终端零配件销售和终端软件服务：包括固件升级、应用安装、数据备份等内容，为客户提供全新的业务体验和服务感知。

但是，就目前的现状，长春联通网络设备处副经理张连文认为运营商发挥营业厅的最大价值有三个环节需要关注和解决，首先运营商营业厅的建设数量应合理控制，因为大规模自建营业厅的做法，且不要说带来的人员和成本问题，间接成本也是很大的。其次是合理调整营业厅的功能定位，营业厅要实现成本中心向利润中心转变，就要从原来以服务为主向服务、营销和体验功能转型，要依据运营商营业厅所处区域经济状况、市场竞争、客户发展、客户构成、客户需求进行功能定位，而不能只是办理大量的缴费等低价值业务。第三，要加强业务分流和客户分流，大力发展电子渠道，培养客户使用网上办理业务的习惯。

自营，外包取中间

运营商营业厅“结盟”、优化自身营业厅业务并不难以理解，但作为运营商“第一窗口”的营业厅，究竟是什么原因让运营商开始选择外包？

张连文表示，作为运营商来说，自有营业厅在客户服务、产品销售和企业形象宣传方面的作用是不言而喻的。但是随着自营厅数量的不断增加，规模的不断扩大，其效益正在下降。尤其是许多营业厅在建设初期缺乏科学的规划和价值评估，导致投入产出不成正比，效能低下。

营业厅的外包经营成为一个重要的发展方向。

虽然营业厅外包已经成为一种趋势，但毕竟没有形成规模，而且现阶段运营商营业厅外包模式仍然在摸索之中。到目前为止，还没有任何一家运营商有一套成型地、合理地营业厅外包模式，而且运营商也没有盲目的认为外包是营业厅最好的发展方向。

张连文认为五大原因造成了这种情况。首先，运营商营业厅业务考核不会完全放弃，因为这既是处于运营商内部业务发展的需要，也是市场竞争与外部评价的压力需要；其次，尽管国外有成熟的管理模式，但是与国内运营商实际有差距，运营商要想与外包商形成良性合作的模式有待磨合、摸索和实践；第三，虽然营

业厅管理成本会下降，但是无形的渠道维护与管理成本在上升；第四，中高端用户的电子渠道的普及需要一定时间，运营商营业厅不能瞬间消失；最后，对于市场管控与服务品质如何保证，这也是运营商需要认真考虑的问题。

种种原因决定了现阶段运营商必须在营业厅自营和外包两种模式中，采用折中的方法。

客户是企业的生命，市场占有率永远是企业最关注的核心问题。运营商进行营业厅外包目的主要还是掌控市场和服务客户，因此，不论外包还是自营，这两个核心要素不会改变。

“外包”只是前进路上的摸索

在《通信产业报》(网)记者与某运营商渠道规划人员沟通中，最频繁听到的词语就是“困惑”字。让运营商“困惑”的问题主要有：第一，在某些特定区域内，运营商到底开多少家营业厅才是最合理的；第二，运营商需要开多少家营业厅才能保证对市场甚至整个渠道的掌握，以及每个营业厅需要配多少人才算合理；第三，营业厅到底如何抉择是自营性还是外包型，营业厅的功能到底该如何定位，是“销售型”还是“销售服务型”又或是“完全的服务型”。

张连文解释道，从表面上看外包似乎解决了运营商的某些‘困惑’，但同样也会带来许多新的问题，比如服务监控、业务量的核算、业务结算标准、系统维护与升级、客户资料的安全性、资金的安全性、营业厅的形象与运营商的形象、营业厅的设备和装修、客户投诉、承包商的资信和管理水平、承包经营的纠纷，特别是业务风险控制等等，这些问题并不会简单的随着外包而消失，反而更加严峻。

因此，是否外包最重要的是要评估这种经营形式的改变对客户服务、客户满意的影响，毕竟对于运营商而言，没有客户就没有一切。

换个角度来说，客户不会在意谁来为他服务，而是谁能服务的更好。如果运营商用这种营业厅外包的方式造成客户满意度下降或者流失，那这个损失是无法估量的。此外，外包方的选择也是非常重要的，要评估外包方是否了解移动业务、具备培训能力、有完善的知识管理体系、服务营销管理能力等。

从三大运营商这些年对营业厅发展态度来看，营业厅业务外包只是其中一种趋势。中移动工作人员也告诉《通信产业报》(网)记者，运营商的营业厅外包并不能认为就是营业厅未来的发展模式，而且随着新技术、新应用的发展，运营商对营业厅的评估也会变化。来源：2012-12-7 通信产业网

[返回目录](#)

美政府驳回摩托罗拉移动禁售 iPhone 申请

美国联邦贸易委员会(以下简称“FTC”)周三表示, 在一项与标准有关的专利侵权案中, 谷歌旗下摩托罗拉移动不得要求法庭禁售苹果 iPhone 和 iPad。

2012 年 6 月, 芝加哥地区法官理查德·珀斯纳(Richard Posner)驳回了摩托罗拉移动和苹果相互之间的专利侵权诉讼, 两家公司随后均提出上诉。

在摩托罗拉移动被驳回的诉讼中, 珀斯纳禁止该公司提出有关禁售 iPhone 的申请, 称涉及的专利为标准相关专利。这意味着摩托罗拉移动应当以公平、合理、非歧视性的条款向其他公司提供这些专利, 确保技术成为行业标准。

谷歌已经就这一判决向美国联邦巡回上诉法院提出上诉。但 FTC 此前在一份法庭文件中表示, 珀斯纳的判决是正确的。FTC 周三重申了这一立场。

FTC 在一份简报中表示: “‘专利抢劫’威胁了竞争、创新和消费者利益, 因为专利所有人的报酬并不基于技术的竞争价值, 而是基于在禁令发出后, 侵权人转向非侵权技术的成本。” 来源: 2012-12-7 新浪科技

[返回目录](#)

运营商抢滩手机支付市场 需先培养消费习惯

近日国内运营商围绕手机支付的争夺战悄然打响。中国联通日前宣布与招商银行宣布联手推出 NFC 手机支付, 并将联合招行及东方航空向客户提供手机支付服务。在同一天, 中国移动下属负责手机支付业务的中移电子商务有限公司宣布, 国航的国内网站将支持中国移动手机支付业务。与联通和移动相比, 中国电信的手机支付应用服务——翼支付已经很成熟了, 目前已经在全国多个省市试行。

作为移动互联网大棋盘中的一颗棋子, 手机支付对运营商在移动互联网业务的全盘布局起着重要作用。对于整个手机支付产业来说, 目前包括银联、第三方支付企业等在内的参与者都积极布局手机支付市场, 如今, 运营商卯足了劲发力该领域, 将有助于推动产业链的发展。

三大运营商相继发力手机支付市场

中国联通和中国移动近期相继发力手机支付市场, 一场围绕移动支付的没有硝烟的战役悄然打响。

11 月底, 中国联通与招商银行合作, 正式推出首个手机支付产品。用户可以通过指定联通营业厅将招商银行账户加载到专用手机 USIM 卡上, 就此实现银行卡功能与手机功能“合二为一”, 刷手机即可直接进行各种消费。双方此次合作的商用规模空前, 中国联通宣布到年底将有约 150 万台非接金融 POS 终端。联通

与招行的联手之举已被认为将启动 NFC 近场支付年，拉开了手机支付规模商用的大幕。此外，东方航空公司也成为中国联通布局手机支付市场的合作伙伴之一，与中国联通和招商银行形成了可自主成长的生态共同体，向客户提供一站式的银行、通讯、航空服务，其中包括手机支付。

在中国联通与招行合作推出 NFC 手机支付业务之后，中国移动也迅速宣布，将在 12 月 5 日召开的 2012 年中国移动全球开发者大会上开放 NFC 手机 SIM 卡空间，携手广大行业单位、企业，通过多应用开放平台向用户推广使用。其中，基于 NFC 的新产品——手机钱包（现场支付）也将在本次大会上发布。此前中国移动已与银联及多家银行开展了卡应用合作。尤其是 2012 年上半年与银联达成移动支付业务合作协议，被视为两大阵营的握手。

与联通和移动相比较而言，中国电信旗下的手机支付应用服务“翼支付”目前已经在全国多个省市试行。中国电信主推基于 13.56MHz 的 IM-PASS，与中国联通一样都倒向了银联标准。并且，中国电信还成立了专业的手机支付公司，不仅有利于业务的开展，还可以加强与银行系统的合作。在 2012 天翼 3G 手机交易会暨移动互联网论坛上，中国电信天翼电子商务公司总经理高宏亮介绍，截止当时，中国电信翼支付的累计交易额达到了 169.6 亿元。数额超过了 2011 年全年交易额，下半年要再做 2.5 个 2011 年的交易额。

抢占移动互联网入口

手机支付业务为什么成为运营商竞相争夺的“香饽饽”呢？

首先，手机支付规模高速增长，市场蕴藏巨大开发潜力。相关机构统计数据显示，中国手机支付市场规模预计到 2013 年将达到 235 亿元，年增长率超过 100%。随着中国手机用户的逐年上升，手机支付用户数也相继增长，中国的手机支付业务量将相当可观。工信部电信研究院和中国移动相关研究预测，到 2013 年中国的手机支付产业链总规模将超过 1500 亿元，未来几年内将保持 40% 左右的年增长率。

其次，三大运营商早在 2010 年上海世博会期间，就在上海试运营过各类“手机钱包”业务，但由于当时手机支付 SIM 卡国家标准尚未制定，所以三大运营商的“手机钱包”业务并未在全国范围内推广。而如今，手机支付 SIM 卡国家标准已经制定完成，移动支付标准也即将出台，运营商已不存在政策障碍，在政策上不“触礁”，这是运营商布局手机支付市场的重要前提。

第三，手机支付是移动互联网与物联网的融合业务，作为移动互联网大棋盘中的一颗棋子，手机支付对于运营商在移动互联网业务的全盘布局起着很重要的作用，不仅是现代商务活动的基础服务环节，同时受政策利好、技术应用推动与

用户需求拉动的三重共振，正呈现加速发展的态势。所以，运营商当然不会放过这块“诱人的蛋糕”。

运营商角力移动支付或促市场井喷，利好用户

手机支付业务被业内称为“手机钱包”业务，是将用户的银行卡、公交卡、会员卡等各种电子卡片，装载在具有移动支付功能的手机 SIM 卡中，通过使用安装这种 SIM 卡的手机，用户可以在各类终端上，通过“刷手机”进行消费。除了“刷手机”消费外，用户还能使用查找、下载、删除等手机支付相关的各种功能。如今，手机支付市场已经进入快速成长期，潜在市场规模巨大。对于整个手机支付产业来说，目前，包括银联、第三方支付企业等在内的参与者都积极布局手机支付市场，各个参与方都想占据行业的核心地位。因此，国内手机支付市场形成了以移动运营商、银行与第三方支付平台为主体的三种模式。但每一方都缺乏足够的统治力，所以产业链各方看似“通力合作”，实则在利益分配、权利与责任、费用支付等方面，都存在一定分歧。

目前业内普遍认为，三大运营商推出“手机钱包”业务后，将有助于推动整个手机支付产业链的发展，相关的芯片研发生产、POS 机生产安装，以及支付平台搭建和系统解决等产业链上下游领域，将迎来新的发展机遇。运营商应抓住手机支付借 3G 之势加速发展的机遇，明确发展目标，整合各方资源，有条件有步骤地开展手机支付业务。

未来，得用户者得天下。手机支付作为移动互联网时期的杀手级应用，将会在一定程度上改变人们的生活消费方式。移动运营商之间竞争激烈，借助手机支付这种基础服务，运营商可以更有效的增强用户粘性。加大手机支付业务的体验和宣传力度，使更多消费者了解并亲身体会到手机支付的便捷性，是运营商扩大业务规模的关键。在具体发展过程中，运营商应走整合型道路，可与金融机构开展合作，还可以兼并第三方支付平台。来源：2012-12-6 通信信息报

[返回目录](#)

运营商争夺 iPhone 5 单纯补贴比拼难改市场格局

备受期待的苹果最新款智能手机 iPhone 5 进入中国大陆市场终于有了准确消息。中国电信、中国联通宣布，本月 14 日将在各渠道同步销售苹果新一代智能手机 iPhone 5。其中，电信版 iPhone 5 合约计划已获得内部批准，下发到各省分公司；中国联通已于 3 日起开始启动预约工作。这意味着，在经过一系列的明争暗斗之后，中国电信和中国联通两家电信运营商对于 iPhone 5 的争夺即将进入新的阶段。

毫无疑问，iPhone 5 的推出给国内运营市场带来了一股热浪，其背后折射的是运营商对品牌终端战略和追求。但 iPhone 5 能否与之前的 iPhone 4、iPhone 4S 改变运营格局有待观察，有分析认为，在三星等竞争对手的步步紧逼以及运营商的多元化终端策略的背景下，要想延续 iPhone 在中国市场的胜势，考验着运营商的智慧。

中国电信联通 iPhone 5 预售活动上线，开启新一轮争夺战

苹果公司透露，本月 14 日 iPhone 5 将在中国正式上市。其中，iPhone 5 16GB 售价 5288 元，32GB 售价 6088 元，64GB 售价 6888 元。

在苹果公司宣布 iPhone 5 在中国内地的上市时间之后，中国电信相关负责人表示，电信版 iPhone 5 将于 12 月 14 日同步上市销售。据悉，电信版 iPhone 5 合约计划已经获得内部批准，并已下发到各省分公司。中国联通则发表官方声明称，该公司将于 12 月 14 日开始销售联通版 iPhone 5，并于 12 月 3 日起开始在相关渠道启动预约工作。

目前，中国联通和中国电信尚未正式公布 iPhone 5 的合约机售价。但两家新一轮争夺战已实质上演。据悉，中国电信在几个月前就针对中国联通制定了周密的市场策略和宣传攻势。中国电信董事长王晓初 11 月早些时候曾向《华尔街日报》透露，该公司希望在 12 月初开始销售 iPhone 5。从 11 月初开始，一系列中国电信引入 iPhone 5 的相关新闻即在各个媒体上被“曝光”。如 CDMA 版 iPhone 5 包装盒、真机照片、或“先于联通开售”、“固网融合”政策、降低合约资费等，而陕西、山东、北京等省份电信地方公司正式接受用户预订的措施更是被媒体广泛报道。

据了解，iPhone 5 上市需要手机检测、Nano 卡备货、合约计划制定、铺货等环节，目前手机进网检测关已过，而 Nano 卡的备货早已完成。据悉，在拿到了工信部的入网许可证后，电信版 iPhone 5 只剩下合约计划制定。对此，中国电信内部人士透露，iPhone 5 合约计划早已在制定中，电信版 iPhone 5 在 12 月份上市肯定没问题。应该说，中国电信拥有了天时地利人和。

与此同时，iPhone 5 获得入网许可的消息在网络上也得到了热烈欢迎，许多网民欢呼：“终于等来这款期待已久的手机”。一名网友在微博上写道，“来吧 iPhone 5，我已经准备好了”。

运营商争夺 iPhone 5 的真相：中高端市场的一次再布局

经历过多次的“被泄密”，iPhone 5 的神秘面纱终于被揭开，并引发了业界热烈关注，iPhone 效应进一步凸显。

雅虎 3 日发布了 2012 年搜索量最大的关键词，“election”（选举）排在首位并不让人感到意外，其次是“iPhone 5”。排在前 5 位的其他搜索关键词依次

是“Kim Kardashian”（金·卡戴珊）、“Kate Upton”（凯特·阿普顿）、“Kate Middleton”（凯特·米德尔顿）。雅虎互联网流行趋势分析师维拉·陈（Vera Chan）表示，“2011年 iPhone 是搜索量最大的关键词，2012年 iPhone 能排在第二位令人难以置信。”事实上，iPhone 5 同时也是微软 Bing 上搜索量最大的关键词，超过了 2012 年总统大选、奥运会、桑迪飓风和真人秀电视节目《The Honey Boo Boo》。

iPhone 效应传达出这样一种信号，争夺终端市场，拳头终端产品至关重要。早在一年前，在三星、摩托罗拉等品牌成功开启高端市场的推动下，手握 CDMA 法宝的中国电信，就希望借助“苹果”之力在 3G 市场争夺战一决雌雄。事实证明，iPhone 4S 的引进带来了 CDMA 产业链迸发巨大能量：CDMA 与苹果联姻带来的品质效应；运营商争抢带来的渠道效应；厂商跟风带来的市场效应。

可以说，C 版 iPhone 激发了 CDMA 产业链的巨大潜能，也引发了智能手机市场的无限可能，从而为消费者带来足够的终端福利。如今，iPhone5 再次带领诸多效应，引发了各路媒体争相报道。事实上，抢占 iPhone5 盛宴一方面是应对圣诞节、元旦、春节的促销，另一方面也是运营商对高端市场的一次再布局。

改变运营商格局，iPhone 5 后市引关注

从市场行情看，iPhone5 正式问世两个月以来，在境外行货及水货市场也一直炙手可热。东方证券证券分析师周军表示：“预计苹果在自有操作系统 iOS 以及 App Store 上的优势短期难以撼动，而且苹果系列产品的共享性保持了良好的客户黏性。虽然苹果硬件大幅领先的时代已经结束，但软硬件的综合能力仍能保证 iPhone 系列产品的热销。”

因此，运营商希望通过引入 iPhone 5 改写竞争格局有其依据，这其中定价策略显得尤为关键。按以往经验来看，对比各种购机方式，选择 iPhone 合约计划将最为便捷实惠。

自 2012 年 3 月中国电信获得 iPhone 4S 的代理资格加入战局，3G 市场上的赢家中国联通同竞争对手的差距逐渐被缩小。一份来自调研机构赛诺中国的统计数据显示，2012 年 4 月份，即中国电信引入 iPhone 4S 之后第一个完整月，CDMA 版 iPhone 4S 销量为 16.7 万台，联通版 iPhone 4S 同期销量为 46.2 万台。随后几个月，电信版 iPhone 4S 基本处于上升态势，而联通版 iPhone 4S 则平稳甚至下跌，至 8 月份，中电信版 iPhone 4S 销量达 19.6 万台，而联通则降至 31.9 万台，中电信与联通的比率已达到 61%。

那么，iPhone 5 时代谁将占据主动？分析来看，两家运营商各有优势：中国电信 3G 网络领先，信号稳定；中国联通擅用时势。二者各有优势，一时难以对今后的发展趋势下定论。但无论如何，随着移动互联网的迅速发展，传统运营

商谁在云计算、物联网、移动互联网等技术和智慧城市、数据中心等相结合的各项业务中率先开展，取得先机，谁就将紧握未来运营商行业发展的最大筹码。来源：2012-12-5 通信信息报

[返回目录](#)

【中国移动】

中国移动进军智能语音市场

备受业界瞩目的 2012 年中国移动全球开发者大会昨天在广州开幕，中国移动与科大讯飞的战略合作产品——智能语音产品“灵犀”在会上正式发布。这是移动内部酝酿已久的智能语音门户产品，也是继苹果、微软、谷歌、IBM 等世界级 IT 巨头之后，又一款在语音技术商用方面进行探索的智能产品。

据科大讯飞董事长刘庆峰介绍，“灵犀”的功能一是手机语音操控，可通过语音实现打电话、发短信、设置日程、启动手机的各项操作；二是互联网内容的入口，可实现对音乐、航班、天气、股票、餐饮、住宿等相关移动互联网业务的使用操控；三是问答式的特色服务，包括查询流量、话费、趣味问答等。

除了具备讯飞语点产品中支持语音拨号、发短信、来电播报、资讯收听等原有基本功能外，还将整合中国移动现有的增值业务。例如，讯飞目前已有的语音查询附近餐厅的功能，将会使用移动 12580 作为服务支撑；与此同时，中国移动的阅读、位置等业务也将借助其新的语音应用作为手机入口。中国移动的手机语音应用将在未来具备手机营业厅的功能，用户的业务办理将实现语音化。

对广大开发者而言，中国移动通过智能语音门户开放自己的语音接口，也将帮助开发者解决语音平台海量数据库和技术方面的门槛。中国移动目前累计用户数已突破 7 亿，无论是网络能力或者平台能力，均为广大开发者提供了强大的支撑服务。来源：2012-12-6 都市快报

[返回目录](#)

中移动计划开放计费平台开拓手游市场

手机游戏的潜力同样吸引了运营商的关注。

12 月 5 日，中国移动手机游戏基地总经理刘皓在“2012 年中国移动全球开发者大会”上透露，该基地将推出渠道整合、开放计费能力等举措，以推动手机游戏行业的发展。

按照计划，中国移动手机游戏基地将面向行业内优质游戏发布平台开放计费能力，向合作伙伴输出相对稳定、安全的计费插件，为游戏平台类合作伙伴提供通讯承载、测试、统计分析数据等相关服务。同时，中国移动手机游戏基地将通过“游戏梦工厂”项目，向开发者提供免费的游戏开发工具，协助进行产品在游戏基地的申报上线，以及后续的优化和运营工作。

根据工信部最新发布的报告，截至2012年10月，我国有近11亿手机用户。到年底，中国安卓手机用户将达1.8亿人。据了解，中国移动手机游戏基地的月访问使用用户目前已超过4000万人，月付费用户数超过2300万人，年信息费规模超过20亿元。目前，EA、Gameloft、迪士尼、Capcom等500多家国内外知名游戏厂商已将该游戏基地作为首选发行平台。

触控科技CEO陈昊芝向《每日经济新闻》记者表示，目前运营商渠道为移动开发商带来的利润占总渠道的六成以上，其产品《捕鱼达人2》预估超过90%收入来自运营商平台及相关计费，第三方支付不足10%。

“运营商具有天然的游戏计费优势，非常适合国内手游市场的用户使用习惯。以《捕鱼达人2》为例，它在很多应用平台是免费下载的，用户在体验到一定级别后，游戏会提示是否付费。在获得同意后，中国移动会帮助用户付费，模式类似于苹果的AppStore，运营商与开发商同样是三七分成。”陈昊芝说。

顽石CEO吴刚也表示，在安卓巨大的装机量市场面前，依靠运营商的计费通道，一些低ARPU值、高付费率的游戏产品可能实现规模化收入。

据悉，目前《捕鱼达人2》在安卓平台上获得的收入增长很快，11月份单产品仅国内收入规模就超过1300万元。此外，包括世界Online、忘仙、QQ御剑等多款游戏都已经确认，在安卓市场已经达到或者成为超千万级收入的产品。

事实上，由于安卓的原生应用平台GooglePlay在中国发展受限，且不能提供支付平台，因此给了其他平台发展空间。目前，国内的运营商市场包括中国移动游戏基地、MM市场、中国电信爱游戏、联通的游戏平台，几大平台均坐拥数亿计的安卓用户。如果运营商发力移动应用计费，对于开发商来讲无异于一大金矿。

“中国智能机最大的销售渠道是运营商合约机市场，而运营商拥有多年积累下来的增值业务积累技术支撑和用户管理、拉动及覆盖能力。未来运营商渠道全面超过苹果的AppStore将是大势所趋。”陈昊芝说。来源：2012-12-7 每日经济新闻

[返回目录](#)

中移动九大业务基地集体亮相：都已成巨无霸

在即将召开中国移动开发者大会的前夕，中国移动与互联网有关的九大业务基地首次集体亮相，从目前透露的情况来看，其中的无线音乐基地成立最早，但从规模上来看，设在广东的互联网基地最大，但实际上无论哪个基地规模都已经很大，若组合成一家互联网公司，只需到 2013 年底，预计员工就将达近万人。

成立时间不一

中国移动与互联网有关的是 9 个基地，包括设在四川的手机音乐基地、设在上海的手机视频基地、设在辽宁的位置服务基地、设在湖南的电子商务基地、设在广东的互联网基地、设在杭州的手机阅读基地、设在江苏的手机游戏及 12580 基地、设在福建的手机动漫基地、设在重庆的物联网基地等九大基地。

其中，建立最早的中国移动无线音乐基地成立于 2006 年 3 月，有 6.5 亿移动用户，该基地总经理朱泓是 2010 年上任的。

其次是，中国移动手机视频基地，于 2006 年在上海成立，负责中国移动手机视频业务的全网运营和产品推广。

成立最晚的是电子商务基地，2011 年 6 月，中国移动集团公司委托湖南移动出资 5 亿元，成立中移电子商务有限公司，与中国移动电子商务基地一门两牌，负责中国移动全网电子商务、手机支付、手机钱包业务的运营。2011 年 12 月该公司获得中国人民银行颁发的支付业务许可证。

都已形成相当规模

之前，中国移动从未披露过各业务基地的具体情况，因此，各业务基地的情况引发业内很大兴趣。

从公布的资料来看，九大业务基地规模也不完全一样，但总体上无论投资额、用户数还是业务额规模都可观。

例如关于手机动漫基地，该基地也成立很晚，2010 年 4 月 26 日正式落户厦门，截至 2012 年 9 月 30 日，手机动漫全网运营收入已超 1.6 个亿。

但中国移动数据部相关负责人透露，未来五年，中国移动手机动漫基地将投入 50 亿元，建成亚洲最大的手机动漫产业园，项目占地约 300 亩，实现手机动漫业务总收入 60 亿元，用户规模超过 8000 万。

而设在重庆的中国移动物联网基地的规划也是计划未来 3 至 5 年内，整合物联网产业链上下游资源，形成自身收入超 100 亿元、带动相关产业产值超 300 亿元的发展规模。

还未进行公司化改造

“目前各大业务基地都还没有实施改制，即公司化改造，只有电子商务业务从一开始就是成立了公司”，对于外界关心的中国移动成立互联网的动向，知情人士如此透露。

此前的传言称，中国移动的互联网基地可能会率先改制组成公司，然后再将剩余的八大基地从各个省公司中剥离并归入其中。

目前，中国电信已经率先改革，宣布要将全国的八大基地成立八个独立公司，包括天翼视讯基地、阅读基地、游戏基地等在内的几个基地已经挂牌。这使得中国移动的九大基地公司化改制似乎迫在眉睫。

但是，中国移动各大业务基地负责人均否认已经成立了公司，也没有总体装入一个公司，看来，中国移动成立互联网公司还需要一定时间。

不过，如果真的要组成这个中国移动下属的互联网公司，那这个公司的规模和员工数将非常庞大。

以中国移动物联网基地而言，其就建设了500个座席规模的12582呼叫中心，有员工1200多人；而位于辽宁的位置服务基地现有员工540人、办公场地1000平方米、专属机房1500平方米、位置业务展示厅400平方米，当前正与沈阳市政府合作共同建设占地230亩的位置产业园，合作伙伴数超过70余家，相关的研发和运营支撑人员超过5000人。

有人测算过，假如九大基地全部合并组成一个互联网公司，按照目前的发展速度，那么这个公司的员工达到1万人也只是2013年就可实现。来源：2012-12-5 新浪科技

[返回目录](#)

中国移动优秀开发者首次亮相全球开发者大会

“2012年中国移动全球开发者大会”将于12月5日在广州国际会展中心开幕。本次大会将以“移动改变生活 汇聚创新的力量”为主题，汇聚行业主管单位、运营商、互联网企业、开发者、平台厂商、终端厂商和风投等人士，打造一次全球开发者的年度创新盛宴。

作为大会的重要组成部分，“中国移动优秀开发者见面会”于12月4日率先亮相。在本次见面会上，中国移动优秀开发者代表与国内外知名媒体深入交流，共话移动开发者的美好前景。出席本次见面会的优秀开发者代表有MM百万青年创业大赛一等奖获得者——吾提库尔·艾尔肯、MM&新浪移动应用创新大赛一等奖获得者——上海渐华科技发展有限公司、2012年中国移动G客G拍年度票房冠

军——原创作品《达里诺尔》的导演马楠、手机阅读平台点击及收入冠军《斗破苍穹》的作者——天蚕土豆。

本次与媒体见面的开发者代表既包括浏览器、K歌软件等应用的开发者，也包括微视频、小说等内容的创作者，代表了中国移动广大的优秀开发者。正是这些优秀的开发者，为中国移动移动互联网世界带来了丰富多彩的优秀应用和作品，为用户的移动互联世界增添了斑斓的色彩，也为中国移动的移动互联网发展带来的新的活力。

在见面会上，优秀开发者代表与媒体代表交流了与中国移动的合作心得，正是利用中国移动强大的开放平台和海量的用户资源，才能将优秀的作品更快地推向更多的用户。开发者们一致认为，正是在中国移动的大力支持下，开发者们才获得了如此快速的进步。同时，与会的中国移动代表也介绍了中国移动进一步开放能力、加深与优秀开发者的合作的相关策略。相信在开发者与运营商的强强联合下，必将为用户提供更多、更好的应用和作品。

12月5日，“2012年中国移动全球开发者大会”将拉开帷幕，会上，中国移动将全面介绍未来的合作策略，并与更多的开发者展开深层次的合作。来源：2012-12-5 新浪科技

[返回目录](#)

中移动李跃称TD-LTE有频谱优势 在全球会成功

在今天举行的“2012年中国移动全球开发者大会”上，中国移动总裁李跃谈了其对TD-LTE的看法，他表示，TD-LTE是中国支持的标准，各个国家部委都大力支持，而且全球四五十家运营商都在考虑使用，因此，TD-LTE在全世界都将成功。

李跃表示，4G和3G的唯一不同就是网速，是3G的50倍，最起码100M，成本也比3G还低，这是为何全球争相发展4G的原因。

“4G牌照是政府部门发放的，目前各个国家部委都大力支持TD-LTE，给予了足够的频率，TD-LTE是中国支持的标准，与国际通用的FDD LTE的差异是大家关心的，我觉得TD-LTE与FDD LTE可以共同发展，TD-LTE有节约频谱资源的优势，因此全球四五十家运营商都在考虑使用。本月18日，中国移动将在香港商用。我认为他在全世界都将成功”。来源：2012-12-5 新浪科技

[返回目录](#)

中移动李跃：将推自有品牌终端 成立互联网公司

在今天举行的“2012年中国移动全球开发者大会”上，中国移动总裁李跃谈了业界关心的诸多问题，他表示，中国移动将推自有品牌的终端，但不会与产业链竞争；同时他表示，中国移动会在广东成立互联网公司，在移动互联网领域，中国移动将不会再沿用移动梦网模式。

将做自有品牌的终端

对于中国移动是否会做自有品牌的终端，李跃首次予以肯定，他表示，国美在卖其它家电的同时，它也卖国美品牌的商品，因此中国移动会做为自己增值的产品。

但他又表示，中国移动做自有品牌的终端，但不会与产业链竞争。

他还表示，在移动互联网领域，中国移动将不会再沿用移动梦网模式，而是要与SP、CP更开放合作。

会成立互联网公司

过去几年来，中国移动已经成立了国际公司、终端公司、财务公司和政企公司，显示一种将具体业务进行公司化运作迹象。对于业界关心的中国移动是否会成立互联网公司的的问题，李跃予以了肯定，并表示互联网公司将会在广东成立。

对于九大业务基地的发展，他表示，中国移动将以“创业布局、创新发展”为新战略思路，构建新型基础设施和核心能力，努力打造新型产品体系和特色业务，努力探索新机制，推动新型领域的专业化运营。

为何不控股科大讯飞

对于日前入股科大讯飞，李跃表示，中国移动不谋求控股科大讯飞，不希望因此给科大讯飞发展带来枷锁，因此中国移动只入股了15%的股份。

对于入股的目的，李跃表示，中国移动认为，用户目前最方便的交互技术就是语言。中国移动希望全力推行语音门户的建设。

“面向未来，最简单的人机互动就是语音，希望合作后，能推进语音门户的建设，使移动互联网变为更简单的一种应用”，李跃如此说。

他认为投资科大讯飞与投资香港华润万众的模式不同，中国移动投资香港万众，现在已经将其变为全资子公司，名为中国移动香港公司，而对科大讯飞，中国移动只选择“入股”，而不是“控股”，主要是希望双方的合作能创造更多活力，而不是通过“控股”带来枷锁。

而对于投资香港华润万众这种模式，李跃表示，完全与中国移动业务相关的子公司，中国移动会力求系统发展，实现相关价值。

与苹果合作分歧在于商业模式

中国移动是否会引进 iPhone 一直是业界关心的问题，即将在中国上市的 iPhone 5 的合作伙伴再次没有中国移动，令外界关心到底中国移动何时会与苹果公司合作。

“我们期待与苹果牵手，苹果也希望如此”，李跃如此说。他表示，中国移动目前为全球用户最多的电信运营商，从 2009 年开始，中国移动就已与苹果进行洽谈，2011 年更做了具体的接触。

外界认为是由于中国移动的 TD-SCDMA 与苹果 iPhone 不兼容，但李跃透露，“技术是个问题，但不是全部问题，主要还有商业模式和利益分享问题”。来源：2012-12-5 新浪科技

[返回目录](#)

中国移动年销TD终端 5000 万台 手机厂商增量不增收

近日，中国移动宣布，2012 年 1-10 月中移动 TD 手机销售已达 4159 万部，全年 TD 终端销量预计达 5500 万部。此前，由于机型相对落后，中国移动主导的 TD 制式在终端丰富度上始终落后于中国电信的 CDMA2000 和中国联通的 WCDMA。随着 TD “抬头”，运营商定制机在市场中的整体份额亦不断攀升。

然而，运营商机型“增量不赚钱”的情况亦在蔓延——继联想曝出手机业务亏损，宇龙酷派副总裁苏峰亦向南都记者坦言，“钱挣得很辛苦。”

联想集团近日发布的 2012 年第三季度财报数据显示，联想智能手机季度出货量达到 700 万部，国内市场份额也位居第二位，和排名第一的三星仅差一个百分点。但和其市场地位不相符的是，联想的手机业务却处于亏损状态。

值得注意的是，联想是国产品牌中与运营商捆绑较为紧密的国产手机代表，并且与运营商模式相近的中兴、华为、酷派并称为“中华酷联”。除了华为外，中兴和酷派（香港上市名为：中国无线），亦是上市公司。10 月中旬，中兴通讯发布了其 2012 年第三季度的财报显示，中兴通讯前三季度净利润同比下降 254.42%-263.78%，亏损为 16.5 亿元至 17.5 亿元。尽管其中没有单列手机业务的业绩，但按照第三方数据统计，2012 年三季度中兴手机终端销售增长了 15.6%，由此可见手机业务未能成为中兴利润增长的新支撑点。

至于酷派，据市场调研机构 Canalys 数据显示，2012 年三季度其份额已迈上国产智能手机第三位，仅次于三星、联想，领先于中兴和华为。在销量增长的同时，酷派未至于像联想、中兴般亏损，但副总裁苏峰亦坦言“利润薄”。不过他进一步表示，这不是运营商的问题，而是整个国产智能手机的问题。相反，因为运营商补贴的存在，同价位下的运营商机型利润还能高些。“未来酷派还会坚

持紧跟运营商政策的做法。”苏峰认为，目前智能手机市场仍处于价格下降的过程，并一直会持续到2013年下半年。这样一来规模会变得更重要，而在这个过程中，运营商仍然会处于主导地位。来源：2012-12-5 南方都市报

[返回目录](#)

【中国电信】

电信iPhone 5 首日预约超5000户

上周五晚苹果公司宣布，iPhone 5 将于12月14日在中国内地上市。中国电信于本月2日启动了iPhone 5 预订，比中国联通提早1天，在开放预订首日，北京地区的总预约量就超过5000户。

据悉，电信iPhone 5 预订渠道包括北京电信10000号客服热线、网上营业厅(bj.189.cn)或北京电信各自有营业厅、合作营业厅等，用户也可到苏宁、国美、大中三大卖场或迪信通、乐宇通讯、华信通、星球通四大连锁进行预订。

电信版iPhone 5 预订分免费预订和收费预订两种。参与免费预订即可获赠精美配件礼包；而愿意预交200元话费预订的客户，可在提货时获赠200元购物卡，同时享受多项特权——优先预留备货、快速办理通道和精美纪念预订卡。来源：2012-12-5 北京商报

[返回目录](#)

中国电信引进三星NOTE II 强化高端手机战略

中国电信宣布，引进备受关注的三星旗舰手机 GALAXY Note II，这是中国电信高端商务手机的又一重要机型。

中国电信2011年时就已引入三星第一代 GALAXY Note 手机，并于2012年1月开售，因此，中国电信引入三星第二代 GALAXY Note 手机早已被业内认为意料之中。此前2012年9月底，工信部电信设备管理网站已经公布了三星 GALAXY Note II 的入网许可证，其中电信版的型号为 N719。

除了完成工信部的入网测试外，这款手机通过了中国电信广州研究院的复测，同时也已完成四轮质量管控。再加上备货等各方面的准备工作需要时间，因此，中国电信引入的 GALAXY NOTE II 于近日开始上市销售。

这是继首款中国电信新一代互联网四通道手机酷派 9960 近日亮相后，中国电信推出的第二款 3G 互联网四通道手机正陆续上市，3G 互联网四通道手机是中国电信独有的手机种类，由中国电信专门定制。

之前的消息称, Note II 于 11 月 20 日在中国电信营业厅发售, 不过全面开售是在 12 月上旬。来源: 2012-12-6 新浪科技

[返回目录](#)

【中国联通】

联通助推微软Windows平台

昨天, 中国联通与微软联合产业链上多家合作伙伴成立了 Windows 产业联盟, 为了加快 Windows 8 平板以及 Windows Phone 8 手机在国内的普及, 中国联通将为 Windows 平台的智能终端提供营销政策和推广上的支持。

据了解, 参与该联盟的合作伙伴包括国内外知名手机、平板制造商以及芯片提供商。其中联通将提供优先战略合作, 对于 Windows 平台的智能终端(手机+平板), 将给予战略性的市场营销政策及推广支持; 微软将提供更加战略性的技术支持、培训及市场推广。来源: 2012-12-7 京华时报

[返回目录](#)

联通将投 200 亿元建“智慧湖北”

12 月 6 日, 湖北省政府与中国联通集团签订“智慧湖北”战略合作框架协议, 中国联通将在未来 5 年投资 200 亿元, 加快推进湖北信息网络综合化、宽带化、物联化、智能化, 积极扶持湖北物联网产业链快速发展和壮大, 建设“智慧湖北”。

根据协议, 中国联通将在环境保护、节能减排、食品安全、健康医疗服务、移动支付、政务管理等物联网方面建设应用平台。湖北将加大对物联网发展的扶持力度, 同时推进湖北省电子政务发展, 提升民生服务的信息化水平。

2012 年 9 月 4 日, 中国联通发布了“共建、汇聚、开放”的中国联通智慧城市战略, 将在全国投资 3600 亿元建设智慧城市网络基础设施, 建立九大数据基地和 56 个云计算节点。

目前湖北联通信息化应用产品已经覆盖了政务、金融、治安、环保等 30 多个行业, 特别是助力湖北新农村建设, 整合种植、养殖、水产、畜牧、林业等涉农信息资源, 建立了全省统一的“农业新时空”信息化平台, 累计已为全省 200 多万农民用户提供信息化服务。使用联通农村信息化平台的农民用户, 平均年收入提高 4000 元以上。来源: 2012-12-7 人民网-人民日报

[返回目录](#)

中国联通大股东已增持 2.2 亿股

中国联通(600050, 收盘价 3.28 元)5 日公告, 截至 2012 年 12 月 4 日, 大股东联通集团已增持公司股份 2.18 亿股, 占公司已发行总股份的 1.03%。联通集团计划从首次增持之日(2012 年 1 月 9 日)起未来 12 个月内通过上海证券交易所交易系统增持公司股份, 累计增持比例不超过公司已发行总股本的 2%。

榕基软件

董事长拟增持 20 万至 200 万股

榕基软件(002474, 收盘价 11.99 元)5 日公告, 公司控股股东、董事长鲁峰计划在未来 3 个月内增持不低于 20 万股、不高于 200 万股的公司股份。增持计划实施前, 鲁峰持有公司股份 6801.86 万股, 占公司总股本的 32.80%。

中兴通讯

获 200 亿美元银行额度

中兴通讯(000063, 收盘价 7.80 元)5 日公告, 公司 12 月 4 日与国家开发银行签署《开发性金融战略合作协议》, 国家开发银行为公司提供 200 亿美元合作额度, 包括公司海外项目融资额度和公司授信额度, 有效期 5 年。

三安光电

董事、高管增持股票

三安光电(600703, 收盘价 11.55 元)5 日公告, 阚宏柱、黄智俊等 5 名公司董事、高管通过上交所交易系统购买公司 62.14 万股, 购入区间为 11.16 元~11.51 元/股。

电广传媒

股东增持公司股票

电广传媒(000917, 收盘价 8.82 元)5 日公告, 公司控股股东湖南广电中心除拟认购定向增发股份外, 还计划在二级市场增持公司股份。其中, 控股股东拟出资不少于 5.3 亿元认购公司本次非公开发行的股票, 认购股票数量不低于 10%; 本次在二级市场增持比例不低于公司总股本的 1%, 不高于公司总股本的 5%。来源: 2012-12-5 每日经济新闻

[返回目录](#)

联通宣布引进首款诺基亚WP8 手机

中国联通宣布, 与诺基亚合作推出的、基于 Windows Phone 8 操作系统的诺基亚 Lumia 920 即将上市。这是首批采用 Window Phone 8 操作系统的智能手机,

也是中国联通和诺基亚继 2012 年共同推出诺基亚 610 之后，联合打造的又一 Windows Phone 操作系统中国联通专属定制终端。

联通此举几乎与中国移动同一时间，今天下午，诺基亚联合中国移动在广州发布了 TD-SCDMA 版本的 Lumia 920T。WCDMA 版与 TD-SCDMA 版的区别在于分别用于联通和中国移动 3G 网络。WCDMA 版诺基亚 920 深度整合了联通 3G 业务，包括沃阅读、手机音乐、手机电视、沃商店、手机营业厅、USIM 卡应用等。

Lumia 920T 是目前诺基亚最顶级手机，且在中国生产，诺基亚对这款手机在中国的销量也寄予厚望。据悉，截至目前，诺基亚全球基于该平台的 Lumia 系列产品销量已突破 1000 万部。来源：2012-12-5 新浪科技

[返回目录](#)

中国联通微软成立Windows产业联盟

中国联通与微软今日在北京宣布成立 Windows 产业联盟。

在联盟成立大会上，华硕、HTC、华为、英特尔、联想、诺基亚、高通、三星以及中兴等厂家共同发布了十余款沃 3G Windows 系列手机和平板产品。

目前，参与产业联盟的企业包括了国内外手机、平板电脑制造商以及芯片提供商。在运营模式上，联通将提供优先战略合作，对于 Windows 平台的智能终端（手机+平板），将给予战略性的市场营销政策及推广支持；微软将提供更加战略性的技术支持、培训及市场推广；芯片厂商将提供具有竞争力的芯片和战略性的技术支持；终端厂商将积极推出基于 Windows 平台和 WCDMA 3G 模块的产品（手机+平板）。

2012 年 10 月，微软在全球发布了 Windows 8 和 Windows Phone 8 操作系统；Windows 8 发布一个月应用已达到 2 万，Windows Phone 8 应用软件已超过 12 万。来源：2012-12-6 新浪科技

[返回目录](#)

中国联通贵买新时空：将面临资产减值风险

近日，中国联通（600050.SH）间接控股子公司联通运营公司拟以 121.66 亿元收购联通新时空 100% 股权，被指涉嫌贵买资产，中国联通未来或将面临资产减值风险。

根据中国联通 11 月 22 日的公告，北京中企华资产评估有限责任公司（下称“中企华”）对联通新时空使用收益法评估的增值额为 3.98 亿元，增值率为

3.49%，但是，中企华最终选择了增值率较高的资产基础法对联通新时空的评估值为121.66亿元，增值率为6.84%。有投资者指出，联通新时空被评估后的资产涉嫌虚增，中国联通将来或面临资产减值风险。

联通新时空原为中国联通的实际控制人兼第一大股东联通集团全资控股，本次收购交易完成后，联通新时空将成为中国联通旗下联通运营公司的全资子公司。

联通新时空净资产账面价值为113.9亿元。截至2012年9月30日止9个月期间，联通新时空基于对未来业务的预期，依据未来很可能用于抵扣的可抵扣暂时性差异和累计亏损的应纳税所得额为限，确认了约8.12亿元的递延所得税资产，从而较大增加了该期间的税后净利润。

“联通新时空如此做尽管可以美化本期利润，但会对未来的盈利造成压力。”上述投资者表示。

有例为证，2012年1-9月，联通新时空经审计的利润总额约为3.48亿元，但由于确认了8.12亿元的递延所得税资产，联通新时空同期税后净利润暴增至11.6亿元，而2011年全年仅为3807万元，2010年全年则因计提资产减值准备31亿元，导致全年亏损43.15亿元。

中国联通2012年1-9月利润总额及净利润分别约为72.92亿元及54.13亿元。于2012年9月30日，中国联通现金及等价物余额为122亿元，而资产负债率为55%。

联通运营公司就本次收购交易应付的对价总额为121.66亿元，将以现金支付，预期该收购交易不会对公司的资产负债率状况产生重大影响。

中国联通称，联通新时空的主要资产为位于中国南方21省、市(区)的固网资产，与联通运营公司现有的固网和移动网络资产具有较强的关联性和互补性。本次收购交易有利于固网资产和业务的统一规划和管理，有利于提升经营和管理效率。

本次收购交易完成后，联通新时空的最终拥有者为联通红筹(0762.HK)公司及其子公司联通运营公司，中国联通将通过联通BVI公司间接控股联通红筹公司，并合并其财务报表。来源：2012-12-7 财经网

[返回目录](#)

中国联通发布网上营业厅购买充值卡业务提醒

针对有媒体日前报道联通网上营业厅充值卡莫名被充值一事，中国联通今日发布业务提醒，提醒用户在网上营业厅购买充值卡时，应认真阅读安全提示，购

买后需提高安全防范意识，及时验证充值卡状态，如发现充值卡被盗，请保存好相关证据，并及时向公安机关报案。

据新京报报道，2012年9月底，专门从事联通电子充值卡批发业务的安徽人王奎从联通网上营业厅购买了额度200万元的电子充值卡，其中有50多万元的充值卡还没充值，发现已被使用。而2012年不少电子充值卡批发商都遇到过联通充值卡失效问题。

以下为中国联通业务提醒全文：

中国联通网上营业厅购买充值卡业务提醒

近期，有个别用户反映在中国联通网上营业厅购买的充值卡出现部分未充值即失效的情况。中国联通高度重视，及时对用户反映的问题进行了全面的核查，发现用户在充值卡信息保管及使用过程中存在隐患。有关安全事项提醒如下：

一、中国联通网上营业厅销售给用户的所有充值卡均是有效卡，建议用户购买后及时验证充值卡状态。中国联通始终高度重视网上营业厅系统安全工作，常态化开展内部安全检查，定期接受行业主管部门及第三方安全评估检查，并获得有关国家权威机关颁发的最高等级的信息安全认证。

二、由于中国联通电子充值卡具有全国通用、随时随地可充值的特点，在受到广大用户欢迎的同时，也引起了不法分子的关注。建议用户在网上营业厅购买充值卡时，认真阅读安全提示，在购买充值卡后，务必妥善保管，提高安全防范意识，防止不法分子通过诈骗、钓鱼网站、木马软件、入侵用户邮箱等方式盗取充值卡密码。

三、用户如发现充值卡被盗，请保存好相关证据，并及时向公安机关报案。中国联通将全力配合公安机关做好案件侦查工作，坚决打击侵害消费者正当权益的犯罪行为，切实保护消费者利益。来源：2012-12-7 新浪科技

[返回目录](#)

联通称老用户可参与iPhone 5 预约 无需换号

中国联通12月3号开放iPhone 5 预约后，引发预约热潮，而不少联通iPhone老用户也关心是否可换iPhone 5，对此，中国联通相关人士解释说，联通老用户也可预约，无需换号就可续办iPhone 5 合约计划。同时，联通已制定好合约机，将提供零元购机计划。

老用户也可预约

作为与苹果公司合作最早的国内运营商，中国联通拥有数百万 iPhone 老用户，其中最早的一批 iPhone4 合约机即将到期，而不少 iPhone 用户有着“手机隔代换”的习惯，因此，如何满足这部分用户需求，中国联通已做考虑。

中国联通已于 12 月 3 号开放 iPhone 5 预约，中国联通相关人士表示，按照规定，联通老用户也可预约，无需换号续办 iPhone 5 合约计划。只是预约后在网上办理时，中国联通将对续约条件进行在线审查，有可能因为号码欠费等原因导致无法办理，若无类似情况，老用户均可参与 iPhone 5 预约及后续购买。

联通 iPhone 4 用户中绝大多数都是联通 iPhone 5 的潜在购买群体，中国联通鼓励老用户续约，近期还将推出多项奖励、回馈措施，使 iPhone4 合约到期用户平稳过渡到 iPhone 5 时代。

显然，联通对新老用户同等重视，都将提供优质服务。

已制定合约计划

最新消息是，中国联通已制订好了 iPhone 5 合约计划，用户将可零元购机。中国联通历来对所销售的 iPhone 提供大幅补贴，所有的 iPhone 都有 0 元合约计划，这使用户得到非常大的实惠。此次联通版 iPhone 5 肯定也将有 0 元合约计划，具体情况后续会公布。

另外，本次联通版 iPhone 5 规定，用户所预约的 iPhone 5 手机仅能通过参加 iPhone 5 合约计划方式购买，本次不提供裸机预约。后续购买时需要遵守中国联通的相关业务规定。来源：2012-12-5 新浪科技

[返回目录](#)

联通母公司 2012 年斥资数亿增持 A 股公司 1% 股份

中国联通 A 股上市公司于 4 日晚间发布公告称，自 2012 年 1 月至 12 月 4 日，控股股东联通集团通过二级市场增持公司股份数为 2.18 亿股，占公司已发行总股本的 1.03%。按照联通股价测算，业内推算出联通为此花费不超过 10 亿元人民币。

此前中国联通 A 股公司 1 月 9 日的公告显示，联通集团于 1 月 9 日通过上海证券交易所交易系统增持公司股份 440.50 万股，占公司股份总额的 0.02%，联通集团计划自 1 月 9 日起的 12 个月内，增持不超过公司已发行总股本的 2%。

中国联通 4 日报收 3.28 元，上涨 1.23%，市值相当于六七百亿元。联通资金并不宽裕，其增持上市公司股份原因不明。来源：2012-12-5 新浪科技

[返回目录](#)

制造跟踪篇

【中兴】

中兴将开始融资 200 亿美元

中兴通讯发布公告称，已跟国家开发银行签订 200 亿美元的融资协议，有效期为 5 年。其中，2013 年向中兴融资 55 亿美元，这是双方自 2005 年、2009 年开展两轮合作之后的第三轮合作。

3C 观点：中兴的国际化战略在一步一步实施，虽然在过去的三个季度当中有盈有亏，也饱受美国国会的刁难，但是此次融资也必将大长中兴气势，希望中兴的这笔巨额融资能在未来发挥重要的作用。

27 亿美元

雅虎将在墨西哥上诉

据国外媒体报道，雅虎近日在墨西哥被指控其违反与在线黄页列表服务相关的合同，墨西哥城联邦区第 49 民事法庭已对这起诉讼做出初步裁决，要求其赔偿 27 亿美元。雅虎不服判决，其有“无数”理由提起上诉，其中包括程序错误和适用法律错误。

3C 观点：这次案件让雅虎的复兴之路又添了一块绊脚石，这也是 CEO 梅耶尔防不胜防的绊脚石，这次能否顺利解决令人担忧，其实最重要的还是企业拿出诚恳的态度和更加完善的解决方案。

1.7 亿欧元

诺基亚出售芬兰总部大楼

据国外媒体报道，诺基亚确认已以 1.7 亿欧元的价格将其位于芬兰埃斯波的总部大楼出售给芬兰公司 Exilion，还回租总部大楼。作为其新智能手机和移动战略的一部分，该公司正试图削减成本。该交易金额低于外界 2 亿欧元至 3 亿欧元的预期。

3C 观点：诺基亚又让我们意外了，想来也是很可怕的，不仅低价卖掉了自己的大楼，还回租，很担忧诺基亚的财力能否支撑其回到霸主地位的时候。来源：2012-12-7 北京晨报

[返回目录](#)

中兴内部全面反思下力止损

中兴通讯集团(以下简称中兴)内部,正在进行一场全面反思。“这两年,中兴在战术和执行上确实存在问题。”中兴通讯总裁史立荣承认。最近,中兴做出了管理层集体降薪 50%的决定,直至公司全面恢复盈利。

12月4日,中兴通讯集团财务有限公司董事长韦在胜接受了本报专访,他这样感慨:争夺市场肯定要付出一定的代价,或许中兴第三季度的财务报表正是这种代价的体现。在市场开拓期,大家都在广泛撒网,布点,寻找机会,而现在必须要做出一个取舍,有选择地做,比如关闭或者合并一些业绩不好的地区办事处。他透露,中兴正在进行结构优化,有两个核心标准:地区市场的进入难度与产品前景。

大约 40 天前,中兴通讯发布的 2012 年第三季度报告称,第三季度公司共实现营业收入 180.91 亿元,净利润为亏损 19.45 亿元。这是中兴通讯自 1997 年上市以来的首次季度亏损。

中兴这样解释亏损的原因,此前在欧洲、亚洲以及国内较多的低毛利率合同集中在第三季度确认,而历史上毛利率较高的非洲地区自年初至今正处于旧项目向新项目过渡中,新增合同较少。据中兴内部人士透露,差不多有 20 亿规模的订单要推迟到第四季度才能确认。

此外的原因还包括全球电信设备市场的萎缩、美国市场的“封杀”,这些也让这家公司背负了财务压力。

最新消息,12月4日,中兴宣布,国家开发银行股份有限公司(下简称“国开行”)与中兴通讯在北京签订新一轮的《开发性金融战略合作协议》,根据协议,未来 5 年双方合作额度将增至 200 亿美元。

韦在胜表示:“我们上次与国开行签的 150 亿美金信用额度,在 3 年间,这笔资金基本用完了。截至目前,除了国开行提供的 200 亿美金授信额度之外,中兴在各家银行总的授信额度保持在 1100 多亿人民币。”

负债率与止损

韦在胜算了一笔账,中兴 2012 年三季度负债率为 77%,但是经营性现金流净额方面,已有了根本性的改善。2012 年三季度,手中的现金流同比有 60 个亿的改善。中兴 2011 年前三季度经营净现金流为-126 亿元,2011 年年底变为-18 亿元,而公司 2012 年前三季度公司经营净现金流为-58 亿元,而每年的四季度均为公司收款的高峰期。

不过,改善财务状况的根本,从长期看在于如何提高公司的整个运营效益和利润率。据韦在胜透露,中兴目前的止损计划包括,为了扭亏,中兴开始采取短

期与长期策略来进行调整。短期策略包括收缩海外市场，撤掉长期亏损的海外代表处，优化人员配置；对于亏损的产品线，进行合并，减少投入，共享平台；出售一些非核心的优质资产，加强现金储备等。而长期策略则是加强战略管理，明晰管理流程、业务流程等。

其次，公司后续将加大新项目的市场拓展力度，重点出击，争取在年底前扭亏。

第三，集团逐步开始对部分关联公司进行架构优化，开始做减法。

韦在胜透露，综合授信额度是银行根据对公司的评估情况而给予公司在其操作业务的最高限额，公司不需提供资产抵押。中兴和国开行在 2005 年首次尝试“银企战略合作”以来，其合作额从 2005 年的 80 亿美元，逐步提升到 2009 年的 150 亿美元。

据悉，银行借贷，是电信设备供应商的主要融资方式。2008 年以来的不到 5 年间，中兴通讯共向 27 家银行申请授信共计 3096 亿人民币和 361.45 亿美元，成为中兴开辟海外扩张的资金后盾。2011 年年报显示，截至年末，中兴通讯银行授信额度合计 978.87 亿，其中已使用授信额度为 447.01 亿，未使用的授信额度为 531.86 亿。

韦在胜介绍说，自 2010 年下半年，中兴通讯与新加坡星展银行 (DBS Bank Ltd) 开始了出口应收账款融资领域的合作。截至目前，星展银行给予中兴通讯在该业务项下的无追索权循环额度达 3 亿美元，融资期限长达 7 年，已操作的项目分布在亚洲、拉美、欧洲、独联体和非洲等国家和地区。2011 年 4 月，西班牙 San-tander 银行出口项目融资给中兴授信 5 亿美元，至今双方已经在出口应收账款融资合作超过 5 亿美元。

中兴通讯首席会计师石春茂表示：“2012 年我们获得的授信额度为 1100 多亿人民币，但就三季度末的静态额度使用比率来看，我们仅占用了三分之一的额度。”

限期减损

中兴总裁史立荣对中兴通讯市场和产品的战略进行了分析和反思。他坦言，“以前我们想问题、想困难想少了，大家在成本控制和提升效益上，力度和决心并不够。”

一直以来，中兴在全球抢占市场的商业逻辑是，在电信设备这种战略性市场，先期要以抢占市场规模为主要目的，之后再从之后的二期、三期等扩容项目中获利。因为，通常情况下网络扩容的利润相对要比初期做覆盖的利润高，虽然最开始占领的市场利润会非常低，但是长远来讲厂商一定能够获得一定的回报。

中兴董事长侯为贵则这样说，中兴将继续在市场进入门槛最高的欧美市场出售电信设备，也在尝试打造品牌。最近，他刚刚会见了一家西班牙宽带运营商，探讨合作的可能。

2010年3月，史立荣出任中兴通讯总裁，随即提出“大国大T(Telecom)”的市场战略，即市场上紧盯大的国家以及大的运营商客户，同时采取相对激进的市场策略，力求中兴在相对短的时间内，成为全球前三大设备商。

如今，在史立荣看来，这个战略方向没有问题，但是中兴在执行上存在问题。主要包括：订单处理、与客户的合同签订以及合同之后的商务细化上，还包括合同执行过程，都存在管理不精细的问题。

然而，对于一家拥有上万名员工的通信企业，改变并不是一蹴而就的。韦在胜表示，中兴正在进行开源节流与精细化管理，全力提高订单的盈利性。同时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”，针对过往亏损项目，限期减亏、扭亏”，并逐步减少低毛利项目的一些弱势市场和亏损市场，如果长期无法带来收益，将进行一些结构性改变。“在欧洲市场，我们判断的标准是是否能够进入运营商的核心名单。” 来源：2012-12-8 经济观察报

[返回目录](#)

中兴Grand Era开启体验营销

中兴通讯倾力打造的“EraStyle”手机全国体验会日前抵达深圳。中兴本次为高端四核旗舰Grand Era精心打造的“环中国”手机体验之旅寄托了中兴“离用户更近”的愿景。活动从上海出发，深入深圳、北京、重庆重点城市，辐射华南、华北、华西3大区域，面对上百万资深媒体人及手机发烧友，零距离展现Grand Era的超凡性能和大美天成。有业内人士预计，时值年底，中兴此举或将刺激展开智能终端产品营销之战。来源：2012-12-7 南方都市报

[返回目录](#)

中兴 735 名中层骨干股权激励今日解锁

昨日晚间，中兴通讯发布了《第一期股权激励计划》第二次授予标的股票第三次解锁激励对象名单。此次735名解锁员工均为公司中层干部和技术、销售及核心骨干，解锁股票数量为6,589,151股。本次股票解锁的时间为董事会审议通过本次解锁事项后的第一个交易日，亦即今日。

根据公司《第一期股权激励计划》，自 2008 年 11 月 25 日即第二次授予之日起 2 年为禁售期，截至 2010 年 11 月 25 日，公司第二次授予的标的股票禁售期已满。自 2012 年 11 月 25 日起，公司可以办理第二次授予的股权激励标的股票第三次解锁，公司 735 名激励对象满足《第一期股权激励计划》标的股票第三次解锁条件，应解锁数量为激励对象获授股票额度的 45%。

据公告，激励对象获得第二次授予标的股票的价格为授予激励对象股票的第四届董事会第二十次会议召开之日前一个交易日，中兴通讯 A 股股票在深圳证券交易所的收市价。公司授予激励对象标的股票时，激励对象按每获授 10 股以上述授予价格购买 5.2 股的比例缴纳预留标的股票认购款，均须以现金出资。来源：2012-12-7 证券日报

[返回目录](#)

【华为】

华为轮值CEO称不上市因为不缺钱

作为全球 500 强中的唯一非上市公司，华为是否上市是外界一直瞩目的问题。记者昨天从华为了解到，华为轮值 CEO 徐直军在接受采访时表示，华为不上市是因为不缺钱。

在谈及上市问题时，徐直军表示，由于华为是一家员工持股的公司，股权是由 6 万多名员工共同持有的，这种股权结构不符合我国关于上市公司的规定；另外，公司一旦上市，可能会让很多员工一夜暴富，从而影响到员工的奋斗精神，“在华为，你不奋斗是不行的。

我们一直希望我们的员工逐步走向富裕，而不是一夜暴富。”他还表示，华为并不缺钱，没有通过上市进行融资的需求。

按照华为总裁任正非在其内部讲话中的表述，华为的董事会明确不以股东利益最大化为目标，也不以利益相关者利益最大化为原则，而坚持以客户利益为核心的价值观，驱动员工努力奋斗。徐直军表示，只有目前华为的这种股权结构可以做到不以股东利益最大化为目标。

电信行业观察家付亮则认为，其实华为上市并不是缺不缺钱的问题，而是能否获得国际市场认可的问题。他表示，如果华为确实下定决心放弃美国市场，那可以不用上市；否则，上市还是让公司更透明更开放的一个好方式。

付亮认为，华为现行的股权结构的确是其上市的一大障碍，但华为可以通过部分业务如手机终端业务或者芯片业务等独立上市的方式加以解决，这样既不会

影响到整个公司的治理结构，同时也可以让华为在外界面前更加透明和开放。来源：2012-12-5 京华时报

[返回目录](#)

华为宣布业界首款企业级 802.11ac AP 商用

华为于近日宣布业界首款企业级 802.11ac AP 产品正式商用，包括 AP7030DN-AC(内置天线)和 AP7130DN-AC(外置天线)两个款型，此举标志着华为通过 802.11ac AP 产品的商用化，使千兆无线接入成为现实，进一步助推 BYOD 潮流趋势。

据悉，华为企业级 802.11acAP 产品均采用 2.4GHz/5GHz 双频段前向兼容设计，可实现 11n 与 11ac 标准平滑过渡，5G 频段速率可达 1.3Gbps，双频可达 1.75Gbps，可充分满足高清视频流、多媒体、桌面云应用等大带宽业务服务质量要求，让企业用户畅享优质无线业务。该系列产品不仅无线性能领先，还具有顶级工业设计外观，由华为设计团队自研设计完成，设计成果得到了业界权威机构认可，已荣获德国 2013 年度 iF 工业设计大奖。

华为在无线领域拥有多年的技术及经验积累，聚焦到 WLAN 产品，目前已有 100 多项 WLAN 相关技术专利，且在 IEEE 802.11ac Task Group 等标准组织中担任主席等职务的外籍专家有多位是华为自己的员工。2012 年 7 月，华为率先发布了业界首款企业级 802.11ac 标准的 WLAN AP 样机，10 月在印度孟买的 InterOP ICT 展会上，802.11ac 标准的 AP 产品现场演示打流速率达到千兆峰值，时至今日，企业级 802.11ac AP 产品正式商用，同时也标志着 WLAN 802.11ac 整体产业链的成熟。

此次，华为商用产品发布会现场，还展示了配套的 WLAN 网络规划工具和 eSight 网管软件以及华为原有的 802.11n AP 产品。华为的 WLAN 网络规划工具，是对无线设备实施统一规划、部署、验收、日常运维、优化的一款非常实用的工具软件。据测算，应用这款工具可以让整体 WLAN 的建网周期缩短 30%，后期网络运维问题减少 20%。

华为企业网络产品线 WLAN 产品总监樊宏伟表示：“本次华为业界首款企业级 802.11ac AP 产品的正式商用，是华为公司在移动和固网领域多年技术经验积累的成功应用，标志着华为 WLAN 11ac 产品和产业链已经走向成熟。华为将继续致力于网络领域产品与解决方案的持续研发，满足企业用户在无线接入等多种场景的应用”。来源：2012-12-10 新浪科技

[返回目录](#)

华为三年内欧洲员工数翻番 建芬兰研发中心

华为周一表示，在未来几年内计划将公司在欧洲的员工数量增加一倍，并计划在芬兰建立一个研发中心，重点开发智能手机。

华为此举距离美国立法人员指控华为的通信设备可能被用于间谍活动、从而影响美国国家安全仅两个月时间。此外，同样出于所谓的安全担忧，华为还被澳大利亚禁止竞标其 380 亿美元的高速宽带网络项目。

华为发言人罗兰德·斯拉德克(Roland Sladek)称：“对于华为而言，欧洲是一个十分开放的商业环境。”华为表示，在未来三年至五年内，计划将欧洲的员工数量从当前的约 7000 人增加到 1.4 万人以上。

此外，华为还计划在未来五年内投资 7000 万欧元(约合 9100 万美元)，在芬兰成立一个新研发中心，主要开发智能手机技术。该中心将成为华为在欧洲的第 11 家研发中心。

华为此前曾表示，将推出新款智能手机，其中包括基于 Windows Phone 8 的新产品。业内分析人士称，这将对诺基亚造成压力。

华为产品主要以路由器和其他电信设备为主，手机业务仅占公司业务的 22%。华为今日还表示，将在“短期内”推出 Windows Phone 8 手机。来源：2012-12-10 新浪科技

[返回目录](#)

【诺基亚】

诺基亚 1.7 亿欧元变卖芬兰总部

诺基亚公司日前证实，已将芬兰埃斯波总部以 1.7 亿欧元的价格出售给了芬兰公司 Exilion。之后，诺基亚将从 Exilion 手中回租该总部用于办公，此举旨在降低成本。该交易规模低于市场原本预期，芬兰报纸《Iltasanomat》此前曾经预计，诺基亚该总部的估值应在 2 亿-3 亿欧元之间。

诺基亚 CFO 蒂莫·哈姆蒂拉对此表示：“我们有一套完整的出售计划，包括出售给芬兰公司和国外投资者，我们对目前的结果感到满意。正如我们此前所说，拥有不动产并非诺基亚核心业务，当机会来临时，我们愿意放弃这些非核心资产。当然，我们将继续长期在该总部大楼内办公。”

哈姆蒂拉此前曾向媒体透露过，诺基亚正在考虑出售旗下房地产从而来改善公司的资产负债表。但哈姆蒂拉同时表示，不会将公司总部迁出芬兰。近期，诺基亚推出了新系列 Windows Phone 8 智能手机，希望能够从苹果和三星手中赢得

部分市场份额。2012年第三财季，诺基亚运营亏损7.54亿美元，净营收为94.9亿美元。第三财季诺基亚仅售出290万部Lumia手机。来源：2012-12-5北京商报

[返回目录](#)

诺西宣布计划向Redknee出售BSS业务

本周三诺基亚西门子(以下简称“诺西”)表示，该公司计划将其业务支持系统(BSS)业务出售给Redknee公司，作为其出售非核心资产战略的一部分。

两家公司表示，Redknee公司将支付1500万欧元(1963万美元)，再加上为“基于绩效的现金盈利能力支付计划”(performance-based cash earn-outs)支付最高2500万欧元。

本周一，诺西已经宣布了出售其光纤网络部门。

由诺基亚和西门子掌控的诺西公司，自2011年宣布计划出售非核心资产，并在全球裁员1.7万人之后，已经出售了一些产品线。来源：2012-12-5中国通信网

[返回目录](#)

诺西出售光纤业务涉及中国 百余员工转新公司

对于诺基亚西门子通信公司(以下简称诺西)日前宣布出售其光纤网络业务部门，经咨询，此事涉及中国部分员工，即位于上海的诺西一家光纤设备工厂的百余员工将转入新公司。

此前，诺西宣布，将把光纤网络业务部门出售给美国投资公司Marlin Equity Partners，涉及全球1100名员工，员工在德国、西班牙和中国。据悉，涉及中国的部分应该是诺西在上海的微波传输设备工厂，有100余名员工。

光纤网络实际上是属于固网设备，之前，诺西还不断发布在光纤上的研发成功的消息，例如2012年7月，该公司宣布基于实核多模光纤和空间复用技术实现57.6Tbps的传输新记录，是以前的记录9.6Tbps的6倍。诺西当时表示，这一传输速率标志着单根光纤可以传输地球上全部人口同时打电话需要的通信容量的2倍。

而2011年，诺西还宣布要为中国联通部署一条长5000公里、每条信道的传输速度达40GB/秒的密集波分复用(DWDM)光纤网络。该网络跨重庆、湖北、安徽、江苏、福建、广东和浙江七个省份和直辖市，为将来升级至100Gbps铺平道路。

而未料到，其于 2012 年将光纤网络业务部门出售，这些研发成果和合同订单将与诺西无关。来源：2012-12-10 新浪科技

[返回目录](#)

诺基亚因与中移动发售 Lumia 920T 股价大涨 13%

诺基亚受与中移动合作发售 Lumia 920T 智能手机和发布低价版 Lumia 620 手机消息的提振，诺基亚股价周三在纽交所大涨 13%。

诺基亚周三宣布，将与中国移动合作发售 Lumia 920T，这将是中国市场上首款支持 TD-SCDMA 网络的 Windows Phone 手机。

此外，为吸引年轻消费群体并拓展新兴市场，诺基亚昨天在巴黎举办的 LeWeb 科技大会上推出了 Lumia 620 智能手机，Lumia 620 有 7 种颜色，售价在 249 美元。诺基亚将其称为最实惠的 Windows Phone 8 手机。

诺基亚 CEO 斯蒂芬·埃洛普 (Stephen Elop) 对此表示：“很高兴能与中国移动合作，推出中国首款基于 Windows Phone 8 的 Lumia 手机。对于我们近期推出的一系列 Lumia 新品，全球消费者的反馈都十分积极。我们相信，Lumia 920T 将把这种热情将延伸到中国市场。”

2012 年年底，中国消费者将可以订购 Lumia 920T，零售价为人民币 4599 元。Lumia 920T 分为四种颜色，分别为黑色、白色、黄色和红色。

Lumia 920T 拥有先进的地理位置服务、影像处理技术和快速的移动浏览器。通过 Pureview 的高级浮动镜片技术，图片和视频捕捉能力将更强。Lumia 920T 采用高通 Snapdragon S4 双核处理器，配合中国移动的高速 3G 网络，将为用户提供高速的数据连接服务。

除了诺基亚 Marketplace 应用商店内的大量应用，Lumia 920T 用户还可以访问中国移动应用商店内针对中国用户定制的应用。

周三，诺基亚股票在纽交所大涨 12.79%，报收于 3.88 美元。过去 52 周，诺基亚最高股价为 5.87 美元，最低股价为 1.63 美元。而苹果公司股价则大跌 6%，市场有分析称，诺基亚和中移动合作在中国市场上出售 Lumia 920T 让部分苹果投资者感到担心。美国投资公司派杰 (Piper Jaffray) 分析师吉恩·蒙斯特 (Gene Munster) 指出，苹果将在年底以前与中国移动达成 iPhone 经销协议。来源：2012-12-6 新浪科技

[返回目录](#)

【其他制造商】

联想跃居第二大手机厂商

据全球知名调研公司 Gartner 的预测报告中指出，过去的一年中，联想手机在中国市场的份额有了大幅增长，从 2011 年第三季度的 1.7% 提升到 2012 年第三季度的 14.8%，该季度联想也成为仅次于三星 (16.7%)、领先苹果 (6.9%) 的第二大智能手机品牌。

Gartner 指出，联想是中国本土唯一可以与顶级国际品牌竞争的智能手机制造商，这得益于其很高的品牌认知度、遍及全国的渠道、丰富的产品组合以及合理的产品定价。

联想表示，未来仍将深化与运营商的合作，进一步打造全渠道销售网络。其实，近期来，联想在这方面举动频频。近日，联想与中国电信合作发布了国内首款千元双卡双通智能机——联想乐 Phone S870e，凭借时尚动感的机身设计、高速卓越的性能以及真双通技术的实现，开创了千元智能机领域蓬勃发展的新时期。

一直以来，联想都以市场的角度洞察消费者的应用需求，依据运营商给予的政策指引，开发更适合中国市场及用户的智能手机产品。联想集团副总裁、运营商业务总经理冯幸表示，联想非常注重产品的升级更新，并且一直专注于研发更具人性化的智能体验，全面推出覆盖中高低端的智能机产品矩阵。因此，本次联想乐 Phone S870e 的发布，不仅是联想智能终端产品在实现双卡双通功能方面的一次深入研究，更是联想抓住产业变革的发展机遇，为消费者提供个性化服务的有力体现。

记者了解到，联想乐 Phone S870e 拥有 4.5 英寸 QHD 高清大屏，全视角的设计能够让视野更加开阔。在整体造型方面，手机正面和侧面都采用高质量、优质感的电镀材质，配合 9.9mm 的机身更显纤薄之美。同时，手机后盖也采用了业内高端工艺处理方式，多道工序精心打造使得手机纹理质感与众不同。此外，联想乐 Phone S870e 拥有后置 500 万像素自动对焦摄像头，与以往单调的后盖颜色所不同的是，摄像头周边采用了银色包圈设计，使手机愈加夺目耀眼。

值得注意的是，独立的 C+G 双卡双通技术是联想乐 Phone S870e 的最大看点，这项技术的运用，可以轻松实现多路通话前后台自由切换。在配置方面，手机采用高速卓越的 1.2GHz 双核 CPU，配合全新 Android 4.0 系统，使人机互动体验达到最佳效果。同时，该手机还支持 720P 的高清摄录功能，随时记录生活中的点点滴滴。

随着国内消费者对手机的智能性、创新性等要求逐渐提升，各终端厂商也使尽浑身解数满足消费者的各种需求，在通话技术方面大做文章，打破了以往一机双卡手机不能很好地满足用户真正实现多路通话的情况。来源：2012-12-5 北京商报

[返回目录](#)

高通放下身段瞄准中低端市场

从“小米风潮”被掀起的那一刻起，一枚低调的智能手机芯片从此不再是隐形的冠军。

在粉丝簇拥的 798 工厂，容易被记住的是“雷布斯”的范儿，但是，这并不影响同样两次高调出席小米发布会的高通全球高级副总裁兼大中华区总裁王翔的心情，因为，在某一个刹那，粉丝狂热的欢呼声，是留给全球首发的高通 APQ 8064 四核 1.5G 的。“说是赌注也没有错”，王翔对《英才》记者确实，一年多前，谁认识小米？

不过，高通在中国，又何止一盘赌注如此简单？

2011 年高通来自中国营收占比达到 32%，特别是，过去三年，高通在中国的营收明显提升，2009、2010 年占比分别为 23% 和 29%。

目前，中国是全球最大的智能手机市场和生产国”。毫不例外，在一条由运营商、终端厂商和芯片制造商共同孵化的中国智能手机产业链中，谁都试图分享最大一杯羹。只不过，运营商更像是受困于转型的庞然大物，中国智能终端厂商虽然粉墨登场好不热闹，却暂时也不能攫取利润高点，除了苹果，还有一家以“无晶圆厂 (fabless)+ 专利授权”模式赚取高额利润的公司，正是高通。

多年前，高通创始人、“CDMA 之父”埃尔文·雅克布 (Irwin Jacobs) 历经艰辛，将 CDMA 技术和专利授权像树苗一样“种植”在各国各地，到如今 3G 和智能化时代降临，便是轻松“摘桃”的时刻了。

尽管高通没有媲美于英特尔在 PC 界的品牌，但是，在移动终端产业，无论从技术或商业模式，高通都可谓让围观者“羡慕嫉妒恨”。

在 2009 至 2010 财年之间，高通营收在 110 亿美元左右波动，到 2011 财年（高通财年与自然年不同，截至当年 9 月 30 日），营收大幅增长 36.1%，跃为 150 亿美元，同时净利润增长 31.2%，而且，2012 财年营收数据预测中，此趋势并未减缓。

有意思的是，一些试图摆脱“专利魔爪”的公司们，却又扮演着为此开路的角色。这必定是一种高门槛的技术，还被赋予独特的商业模式。确保它是长期无懈可击的，这似乎才是留给高通的课题。

放下身段

“以前，我还没有见过这种开放式的研发模式”，王翔回忆起与小米的合作时称，那时候，小米并没有开发手机，却能让粉丝投票迭代更新 MIUI 系统，形成一种调动互联网力量的独特模式，诸如此类的创新能力，让他感觉，小米与高通颇为“惺惺相惜”。

当然，选择在中国、在小米 2 代中首发四核高通芯片，不仅仅因为小米研发团队的周光平博士是原来王翔在摩托罗拉的同事如此简单。

市场研究公司 Flurry 的数据显示，中国对于 Android 和 iOS 智能手机的需求量已位列全球第一，2011 年增速达到了 401%。工信部数据显示，2012 年 7 月国产手机新品上市 311 款，占上市新品总量 96.3%；智能手机出货量 3182.6 万部，占手机总出货量的 82.1%。

如此迅猛发展的智能终端市场，已足以让高通下注。

“移动互联是本能的需求，把性价比做好了，市场就被激活了”，王翔也说道，中国的企业今非昔比了。

其实，小米并不是高通全球首发智能芯片的唯一一家，联想在 2012 年初的智能电视中也嵌入了高通新一代处理器。

不过，在中国，只聚焦高端市场是远远不够的，高通的野心也不仅于此。从 5 月以来，高通已连续在各大城市布道新平台 QRD (Qualcomm Reference Design)，瞄准千元手机市场。过去，高性价比的中低端市场，一度是“山寨教父”联发科在 2G 时代的领地，如今，高通已经放下“身段”积极参与其中。

这是一套类似于联发科“交钥匙”的平台方案，由高通提供参考设计，厂商不需要过多考虑芯片和硬件问题，只需要在平台上按需改变配置，以此减少工程师投入成本，缩短上市时间。

“国内很多企业并不一定拥有中兴、华为、宇龙酷派和联想一样拥有丰富的技术经验和资源，他们需要的是一个投入更少的解决方案”，王翔直言。

PK 的最大利器

尽管中国市场已经成为高通增长的关键引擎之一，但这不过是一个引爆点。高通的营收数据中，CDMA 技术部门与技术授权部门两者合计贡献营收 95% 以上，而且，专利授权部门在 2011 年贡献了近 70% 税前利润，无疑证明，这家公司的真正成功在于技术和专利授权的商业模式。

从 1999 年国际电信联盟选择 CDMA2000 1x 和 WCDMA 作为 3G 标准之后，高通并没有进一步多元化，而是将手机业务卖给京瓷，将基站业务卖给爱立信，只留下核心的芯片研发和专利授权。

如此减法，让高通尤为专注，也在某种程度上避开了原始设备厂商 (OEM) 和操作系统 (OS) 的竞争。

不过，“无晶圆厂+专利授权”的模式并不是无懈可击。在 2012 年第三季营收表现并未达到 46.77 亿美元预期。美国证券分析机构 Charter Equity RESEARCH 分析师认为，这主要缘于高通芯片出货量增长放缓所致。在第三财季发布后，高通还调低了对第四财季的营收预期。这种下调，被很多分析师解读为产能不足，因为在第二财季也曾因台积电 28nm 产能限制导致财报低于预期。

英特尔全球副总裁、中国区总裁杨叙曾对《英才》记者谈道，未来在移动芯片市场与高通 PK 的最大利器，就是英特尔的全球上量和制造能力。

对此，王翔则并不认同，“fabless 模式能让我们与合作伙伴专注于各自最擅长的部分，而不只是局限于一家”。

Gartner 半导体研究总监盛陵海对《英才》记者称，未来移动芯片市场的大战将是一场由英特尔与高通、三星和 NVIDIA (英伟达) 等所在 ARM 阵营的交战，这将与 PC 时代的格局完全不同。

在尚未决出胜负的战场，对于高通的长期风险，i 美股投资研报还对专利问题和芯片业务的竞争提出了几点担心：比如，3G 与 LTE 的演进周期加速，导致 3G 专利授权货币化规模变小和周期缩短，可能对高通 LTE 及后一代通讯标准专利布局不利；另外，三星为高通的大客户，两者竞争具有一定风险，同时，在中国进入中低端市场，在成本服务上面临联发科等压力，也可能带来毛利及运营利率的下滑。来源：2012-12-5 英才

[返回目录](#)

TCL手机转战国内寻求新增长点

12月4日，TCL通讯(02618, HK)在北京召开品牌发布会，TCL通讯首席运营官王激扬在会上强调，“力争在国内市场开创一片新天地。”

事实上，随着海外市场需求放缓，2012年前9个月，TCL通讯产品海外市场销量为2474万台，同比下降了9.92%。在这种背景下，TCL的品牌发布会暴露了其意图将目光投向国内市场，抓住国内智能手机爆发热潮，寻求新的增长点。

12月5日，华强电子产业研究所分析师潘九堂告诉《每日经济新闻》记者，TCL手机之前专注去做海外市场，而这几年国内市场发展得比较快，所以，TCL要着力发展国内市场了。

数据显示，TCL通讯产品上半年的海外销售量为1577.9万台，但国内市场只有238.5万台，海外销售规模是国内的近7倍。

TCL在智能手机方面发展的不足，或许是造成目前局面的重要原因。

在2012年的三季度中，TCL公司称，整个手机市场在快速转型中，市场对功能机需求减少，对智能手机的需求增加。公司虽然把智能手机作为业务的增长点，但研发和获得客户认证的时间比预计要长，使得智能手机的销量没有达到预期数量。

艾媒咨询CEO张毅也告诉记者，总体而言，功能机市场已经饱和甚至开始萎缩。记者发现，在2012年上半年TCL通讯产品1861万台的销售规模中，智能手机只有220万台。也就是说，在TCL通讯产品的销售结构中，智能机只占到11.8%。

TCL公司在2012年三季度中坦承，由于智能手机的竞争比预期激烈，其降价速度比预期快。尽管如此，张毅还是认为，TCL还是有很多机会。他说，苹果iPhone5的表现不如预期，而三星也不可能一家垄断，所以目前仍旧是高端智能手机的一个空档期，就看谁能抓住机会。TCL目前要做两方面的事情：一是继续扩展国内终端渠道。比如TCL在运营商渠道这块就比较弱。同时，该公司也可以借助家电渠道扩大其产品的销售，可以尝试将家电和手机捆绑销售；另一方面，TCL手机的产品线还不够丰富，未能做到高、中、低端的全覆盖，这一块也还有待加强。来源：2012-12-6 每日经济新闻

[返回目录](#)

LG手机业务中国区裁员：在华业务步履维艰

12月初刚刚出任LG电子大中华区总裁兼CEO的慎文范，马上迎来他上任后的第一个挑战：如何调整在华步履维艰的手机业务。

近日有媒体消息称，LG电子手机业务在中国的26个办事处已陆续有员工接到即将离职的通知。据称裁员主要涉及管理和销售岗位，除北上广等一线城市保留较多人员外，其余省份仅留个位数人员维系。

对于裁员的说法，LG则将其称作“因市场战略调整带来的组织结构优化”。昨日LG电子在发给《第一财经日报》的回复中称，此次调整，将包括渠道模式优化及全球市场明星机型的本地化等，这不可避免地带来部分人力资源的变动。但具体执行的措施还有待确认后对外公开。

LG 在回复中解释人员调整的原因是，在中国市场，LG 电子希望加速智能手机战略，希望通过组织结构优化，以提升运营效率并增强竞争优势，以更加符合市场、渠道和消费者的需要。

在一些渠道合作伙伴的眼里，LG 的这项调整并不意外。

一位业内人士昨日向记者透露，目前华南地区一些卖 LG 手机的专卖店早已在几个月前就开始撤场。“中域是 LG 的合作方，但是在中域的卖场里面，已经很难见到 LG 的牌子了，一些促销员和督导早已被撤离。”据其透露，由于双方合约未到期，一些原有的 LG 专柜已转手租给了 OPPO 等国内品牌。

“LG 在智能机的铺货上是比较早的，但是支持力度不够，产品和资金都没有形成一个良性循环。”一天津手机连锁卖场的负责人刘旺(化名)告诉记者，早在一年前，他所管辖的卖场已经停止销售 LG 手机，转向其他国产品牌。

上述手机连锁卖场负责人说，按照 LG 电子这样规模的厂商，一个月应该推一两款新机型，但到了后来 LG 手机的产品线几乎枯竭，新产品上不来，旧的产品一直在掉价。由于不能及时给予资金平台补贴，与其合作的国代商也是换得更快。

而来自艾媒咨询最新数据显示，2012Q3 中国智能手机市场销量达到 4980 万部，环比增长 31.1%，同比增长 154.9%。2012Q3 三星销量以 17.8% 的份额领先于其他对手。LG 的比例仅在 1% 上下徘徊。而在美国市场，LG 获得了 17% 的市场份额。

在艾媒咨询 CEO 张毅看来，与竞争对手三星相比，LG 在华品牌包装不及前者；渠道布局上，与运营商捆绑不够紧密；与此同时，中国智能手机市场低价、同质化的竞争的局面，也令 LG 较难适应。来源：2012-12-5 第一财经日报

[返回目录](#)

传HTC2013年3月发布新旗舰机型：配四核芯片

HTC 有可能 2013 年 3 月推出下一代旗舰级手机，目前代号为“M7”。

2012 年以来 HTC 的状况不佳。尽管推出了全新的 One 系列手机，但 HTC 仍连续多个季度业绩低迷。HTC 正采取措施，试图在 2013 年扭转这一局面。

目前外界对这款传闻中的 HTC M7 所知不多。另一家科技资讯网站 HTC Source 曝光了部分参数信息：HTC M7 将采用 5 英寸屏幕，分辨率为 1080p，并采用铝制一体成型外壳、1300 万像素摄像头，以及高通 APQ8064 四核处理器。

过去两个月，HTC 已在日本和美国推出了两款采用 1080p 分辨率的手机，但都不会在短期内进入欧洲市场。业内人士预计，LG 和三星将于 2013 年上半年推出全新的旗舰手机，同样采用 1080p 屏幕分辨率。

HTC 通常会在每年的巴塞罗那移动世界大会 (MWC) 上展示新款产品。如今，距离 2013 年的大会只有不到 3 个月时间。一些分析师此前预计，HTC 将于 2013 年 3 月发布新产品。因此，“M7”很可能在 2013 年春天亮相。来源：2012-12-6 新浪科技

[返回目录](#)

服务增值篇

【趋势观察】

商用WiFi服务保障体系亟待建立

日前，由中国互动媒体产业联盟主办的“2012 年商用宽带无线网络 (WiFi) 应用研讨会”举行，着重探讨了商用 WiFi 的应用现状、问题与不足以及未来发展趋势，会议还专门成立了商用 WiFi 委员会。

本次研讨会围绕公共场所无线网络的商业模式、商用 WiFi 的应用服务、多种异构型无线网络的融合等热点问题，讨论了在相关政策法规的引导下，如何建设健康、安全的商用 WiFi 应用的生态环境，推动中国商用 WiFi 应用的创新和服务标准的规范。

WiFi 产品凭借部署成本较低、带宽高等优势，对诸如咖啡厅、快餐店等中小企业具有较大的吸引力，但公共场所的无线网络在安全性、稳定性、用户接入速率等方面还面临诸多困难与挑战，未来借力于三网融合、技术进步及标准规范有望实现健康发展。

由于商业宽带无线应用的特点，商业公共场所无线应用的使用和其他环境有所不同，突出的是共享环境下服务水平的保证，这体现在服务提供的规范化、应用的多样化、用户消费的透明化。为了有效保护用户权益，一个包括标准规范在内的服务保障体系亟待建立。

会上，工信部通信发展司处长谢雨琦还透露了“宽带普及提速工程”的新进展。目前我国 4M 宽带接入用户数的比例已经达到了 59%，新增光线到户覆盖的家庭已经超过了 3600 万户，三家基础电信企业新增的 WLAN 的 AP 已经有了 155 万个，新增固定宽带接入互联网家庭超过 1600 万户，单位带宽的资费水平同比 2011 年底下降了 20% 多。来源：2012-12-5 北京商报

三网融合试点工作步入尾声 内容将成重点

2012 年是国家三网融合试点工作收尾之年。在第十四届中国国际高新技术成果交易会 2012 年三网融合高峰论坛上，相关部门表示，当前我国三网融合试点工作已取得阶段性成果，正在向更高层次推进。未来，三网融合将出现内容为王、融合发展和互联网主导的发展趋势。

三网融合进度加快

2010 年国务院发布了推进三网融合的总体规划，按照方案规划，2012 年将是三网融合试点阶段的最后一年，在接下来的 2013 至 2015 年将是全面推进三网融合的推广阶段。

推进广电和电信业务双向阶段性进入作为试点阶段的重点工作，在 2012 年下半年明显加快。

2012 年 9 月，工业和信息化部开始向 12 个试点城市的广电企业发放业务许可证，同意广电企业开展基于有线电视网的互联网接入业务、互联网数据传送增值业务、国内 IP 电话业务。

10 月，国家广电总局正式发文批复同意中国电信集团公司关于从事互联网视听节目服务、IPTV 传输服务和手机电视分发服务等 3 项业务的申请，同时向该集团公司颁发了《信息网络传播视听节目许可证》。

而随着国务院批复第二批试点城市，全国三网融合试点城市已扩至 54 个地区(城市)。

作为首批 12 个试点地区(城市)之一的深圳市，三网融合发展已取得一定成绩。据深圳市政协副主席王学为介绍，初步统计，目前深圳市三网融合相关产业规模约达到 3000 亿元，宽带用户数已突破 300 万。

中国工程院院士邬贺铨表示，我国三网融合试点以来，相关产业市场规模不断扩大，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、广电网建设省级换代，带动机顶盒、宽带终端消费将近 4000 亿元。

互联网主导时代将到来

目前，我国的三网融合首批试点工作已经取得阶段性成果，正在向更高层次推进。在专家看来，三网融合的进一步发展将对业界产生三大影响。

一是内容将成为三网融合发展的主角。“渠道稀缺的时代即将一去不复返，现在开始走向内容为王。”深圳广播电影电视集团 IPTV 办公室主任陈畅民表示，三网融合催生了互联网电视和 IPTV 等新的渠道，这些新的渠道与传统的有线电

视产生竞争。以前内容提供商要给渠道公司交传输费，即“落地费”，现在反过来，渠道要争夺内容资源。

二是融合将成为三网融合发展的主流。手机、电脑、电视互相交叉融合，多屏幕合一，跨平台扩展已经成为当前三网融合发展中一个基本事实。工业和信息化部电信研究院总工程师余晓辉表示，通过三网融合业务发展，如 IPTV、手机电视、互联网视频、智能电视等越来越多的融合业态将出现。

三是互联网发展改变三方力量对比。余晓辉表示，互联网尤其是移动互联网的高速发展已经从根本上改变了电信业和电视业的发展格局。“三网融合新业态发展基本上要依托互联网发展。”余晓辉说，中国视频互联网 (OTT) 即基于开放互联网的 video 服务，终端可以是电视机、电脑、机顶盒、智能手机等业务的出现，改变了 video 内容提供的方式。用户可以通过互联网免费获取 video 内容。而腾讯的手机微信为软件用户提供免费的信息收发功能，也让传统电信的短信、彩信业务受到影响。

尽管成绩亮丽，但是与试点阶段“培育市场主体，组建国家级有线电视网络公司；探索建立工作机制，调整完善管理体系，基本形成保障三网融合规范有序开展的政策体系和机制体系”的这一要求相比，整体进度和预期还是有一定差距。

德勤会计师事务所合伙人王欢表示，目前试点阶段滞后于方案规划主要是基于监管部门和从业企业之间的博弈，具体建设中牵扯了太多监管的需求、企业运作实际的原因，这个过程需要花费大量力气和智慧去解决问题。

“三网融合未来发展的核心就是传输渠道中性化、承载业务多元化。一个渠道可以提供多种服务，在一个可以共享的平台上提供多种业务。从这个角度来讲，在三网融合的大趋势下，内容制造方、广告业务以及设备制造商等都将有巨大的发展空间。”王欢说。来源：2012-12-10 中国高新技术产业导报

[返回目录](#)

报告称 2013 年移动芯片销售额将首超 PC 芯片

市场研究公司 IC Insights 预计，2013 年移动芯片销售额将首次超过 PC 芯片。

PC 销量的下降将进一步推动移动芯片的领先地位。IC Insights 将桌面电脑、笔记本、混合式设备，以及 Chromebook 等轻量级客户端系统均统计为 PC。

报告预计，包括智能手机芯片在内，移动芯片销量 2013 年将首次超过 PC 芯片。PC 芯片和移动芯片营收将分别为 651 亿和 707 亿美元。过去 20 年中，PC 芯

片对芯片总销量的贡献约为 1/3, 预计 2012 年这一比例将下降至 1/4, 并于 2016 年进一步下降至 1/5。

与此同时, 移动芯片销售则不断增长。2012 年, 移动芯片对芯片总销量的贡献预计为 24%, 而 2016 年预计将增长至 32%。

尽管目前发达国家智能手机销量表现强劲, 但业内人士普遍认为, 新兴市场未来几年内将带来更高的增长率。IC Insights 预计, 在 2016 年之前, PC 市场整体将继续增长。2016 年 PC 销售总营收将达到 3480 亿美元, 高于 2011 年的 2680 亿美元, 不过桌面电脑的销售将放缓。

IC Insights 预计, 到 2016 年, 桌面电脑芯片销售的年复合增长率将为 0.1%, 笔记本芯片销售的年复合增长率将为 7.4%。类似 Chromebook 的产品销售并不乐观。在 2016 年之前, 此类产品芯片销售的年复合增长率将为 -0.4%。

与此同时, 平板电脑芯片销售的年复合增长率将为 33.9%。不过报告指出, 平板电脑对芯片市场的价值远小于 PC。每销售两台平板电脑, 其中的芯片销售营收才能达到一台桌面电脑或笔记本的水平。

近期, 硬件市场的情况正发生变化。AMD 本周宣布, 将向 GlobalFoundries 支付 3.2 亿美元, 降低芯片订单, 应对 PC 销量下降的趋势。而来自 IHS iSuppli 的报告也显示, 由于移动芯片销售的强劲增长, 高通 2012 年将成为第三大芯片厂商。来源: 2012-12-8 新浪科技

[返回目录](#)

网络设备安全隐患日益凸显：人才培养势在必行

近日, 工信部中国电子信息产业发展研究院发布数据显示, 国内信息安全人才缺口 50 万。而随着美国、澳大利亚、印度等国家针对华为、中兴的信息安全调查事件出现, 也让国家信息安全建设如何完善提上了日程。

信息安全人才缺失

最新数据显示, 截至 2011 年底, 我国共培养信息安全专业人才约 4 万人, 但远远满足不了高达 50 万-70 万人的需求量。今后五年, 社会对信息安全的人才需求量将每年新增 1.2 万人左右, 但每年我国信息安全专业毕业生不足 1 万人。

在这样的背景下, 业界也开始呼吁加强对国内信息安全专业人才的培养。近日, 全国信息安全技能水平考试管理中心授牌仪式在京举行, 而该管理中心的成立或可有效缓解这一现象。

全国信息安全技能水平考试管理中心主任王增利透露, 全国信息安全技能水平考试 (NSLE) 紧密结合当前“信息化应用阶段”的特点, 为我国信息安全领域人

才打造专项学习模块和考核标准,是目前我国涵盖信息安全专业最权威的技能评估体系和能力培养体系。此标准将利于用人单位衡量、考核、评定本单位信息安全岗位工作人员的综合水平,促进各行业信息安全技能水平的提高。

据中国互联网络信息中心(CNNIC)发布的报告显示,截至2012年6月底,我国网民数量达到5.38亿,互联网普及率为39.9%,其中手机网民规模达到3.88亿,手机超越台式电脑成为中国网民第一大上网终端。

同时,国内网络病毒呈级数上升趋势,2011年有84%的中国网民曾遭受过网络病毒和网络犯罪侵害。“全国信息安全技能水平考试,旨在培养国家信息安全专业技术人才及管理人才,树立信息安全领域的人才标准。”王增利说道。

如何突破贸易壁垒

有专家指出,此次全国信息安全技能水平考试管理中心的成立,也是此前中国企业在美国等遭受调查后引起的反思。

近日来,从美国针对华为、中兴展开信息安全调查开始,已有部分国家开始“响应”,澳大利亚、印度等国家也纷纷打算调查。和美国一样,华为和中兴同样受到了重点“照顾”,认为华为等公司的设备存在“后门”,有“危害国家安全”的可能。所谓“后门”,是指设计者秘密将程序植入系统中,逃避正常的系统防护侵入到系统中。因不被用户所知,故称之为“后门”。

对此,北京邮电大学校长、中国工程院院士方滨兴表示,华为不大可能故意在产品上留有“后门”,因为这样做很难不被发现,得不偿失。“华为路由器的技术体制与美国思科公司十分接近,为此思科还曾与华为打过知识产权方面的官司。作为全球最大的通信设备生产商之一,思科有足够的解剖华为的路由器等电信设备。”他说道。

也就是说,如果华为的路由器有“后门”,思科公司一定能够分析出来,而不会任其发挥作用。如今,包括思科公司在内的美国企业和机构没有给出任何证据,这如何说明华为、中兴的电信产品有“后门”呢?

工信部中国电子信息产业发展研究院信息安全研究所所长刘权指出,随着中国经济的快速发展,让西方各国频繁使用各种手段为中国企业设置贸易壁垒。考虑到当前国际经济持续下行的趋势,2013年以国家安全为由贸易保护主义行为将更加盛行,因此,中国企业更需要注重技术人才的培养,发展自己的核心技术,避免迈向国际化的同时遭受不必要的困扰。

调查事件背后的反思

其实,华为、中兴遭受调查只不过是冰山一角。而我国重要信息系统和工业控制系统等安全状况堪忧,才是国家经济发展和产业安全所面临的艰巨任务。

据统计，我国芯片、元器件、网络设备、通用协议和标准 90% 依赖进口，防火墙、加密机等 10 类信息安全产品 65% 来自进口，2010 年我国集成电路产品进口额为 1701.99 亿美元，同比增长 8.4%，是最大宗单项进口产品。

基础信息网络方面，由中国电信和中国联通运营的互联网骨干网络承担着中国互联网 80% 以上的流量，然而这些骨干网络 70%-80% 的设备都来自于思科，同时几乎所有的超级核心节点、国际交换节点、国际汇聚节点和互联互通节点都由思科掌握。

刘权认为，当前，针对重要信息系统和工业控制系统的网络攻击将持续增多，甚至出现了政府和恐怖分子支持的高级可持续性攻击，一旦网络攻击发生将可能导致重要信息系统和工业控制系统等瘫痪，给我国经济发展和产业安全等带来严峻挑战。2013 年，我国工业经济领域使用国外信息技术和产品的状况也不会有根本性改观。因此，国家的信息安全建设有待加强。

谨防新兴技术威胁

“除了基础信息网络方面，新兴技术应用范围正日益拓展，安全威胁将持续加大。尤其是手机支付以及大数据分析技术方面。”王增利说道。

目前，随着手机病毒黑色产业链进一步强化，病毒攻击技术与攻击方式也得到广泛提升，针对网银、支付、汇款等敏感财产信息进行收集窃取等新的特征显露，安全威胁持续加大，手机支付将成为移动互联网安全重灾区。

数据显示，当前市面上已有 1000 万部手机使用过支付宝安全支付进行手机付款，且以每天新增 9 万部的速度扩张，随之而来的手机支付安全性问题也开始显露。

此外，大数据分析技术的广泛应用将使我国一些关键数据面临安全威胁。据悉，IBM、EMC、惠普等传统 IT 巨头凭借自身在数据库、商业智能、存储、数据分析等原本被软件产品独占的领域，通过并购、投资等方式，整合软硬件业务，推出面向大数据的一体化产品和解决方案，纷纷投向大数据促生的新蓝海，进而巩固在 IT 领域的龙头地位。

而我国目前有大量地理数据、经济运行数据被外企所掌握，如谷歌、沃尔玛等企业。大数据分析技术能够窃取这些数据中所隐含的一些关键信息，这将对我国国家安全产生重大影响。来源：2012-12-5 北京商报

[返回目录](#)

2000 元以下智能手机占近八成 量大利薄困局待破

在智能手机渗透率节节攀升的国内市场，中低价位的智能手机充当了其中的主角。艾媒咨询最新发布的中国智能手机市场监测报告显示，2012年第三季度，国内1000-2000元之间的智能手机销量占比达到45.2%，1000元以下的智能手机销量占比为33.7%，两者共占78.9%份额。

国内智能手机厂商陷入了“量大利薄”的困境中。这一方面与智能手机市场的成长重心向新兴市场转移有关，另一方面也反映了国内智能手机厂商在与苹果、三星等巨头的激烈竞争中不得已选择价格战策略。

国内 2000 元以下智能手机销量占比近八成

在消费需求高涨、智能手机产品迭出以及运营商大力补贴等因素的推动下，国内智能手机市场在持续迅速扩张之中，智能手机出货规模不断增长。移动数据分析公司 Flurry 预测，2012年底中国将取代美国成为全球智能手机出货量第一的国家级市场。另外，IDC的数据也显示出了相同的趋势。据IDC的最新报告预计，2012年中国智能手机出货量将达到1.85亿台，同比将实现翻番，届时将占据全球总出货量的25.5%，超过美国的17.8%。

其中，在国内智能手机市场上，中低端产品充斥市场，扮演着智能手机市场销售的主角，这致使大部分智能手机厂商陷入“量大利薄”的境地。

艾媒咨询最新发布的中国智能手机市场监测报告显示，在2012年第三季度，中国智能手机市场销量达到4980万部，环比增长31.1%，同比增长154.9%。值得注意的是，在不同价位的产品销量上，1000-2000元之间的智能手机销量占比达到45.2%，而1000元以下的智能手机销量占比为33.7%。也就是说，2000元以下的智能手机销量占到了78.9%的份额，将近八成，可见，在国内市场上中低端智能手机产品仍然占据绝对优势。消费趋势反映用户需求，从中也可以看出，目前我国智能手机市场还处于初期的规模扩张阶段，价格在众多购买因素中仍起关键作用。

低价成竞争利器

国内智能手机过于集中在中低端市场，甚至曾经被誉为高端产品配置的双卡手机，如今也不得不放下身段。近日，国内新品牌MOGU推出的双卡智能手机“蘑菇M0人民机”，搭载1GHz展讯SP8810单核处理器、256MBRAM以及512MBROM(120MB可用)，320×480分辨率3.5寸屏(相当于iPhone 3GS屏幕)，却祭出了低至199元的“白菜价”来吸引用户。让人不得不再次感慨一番市场竞争的残酷。

事实上，在国内智能手机市场，中低端占据主要市场份额有其必然性。

首先，这是由消费者的购买力决定的。从全球智能手机市场发展阶段来看，自 2011 年开始，随着美国和欧洲等成熟市场智能手机渗透增长率以及高端智能手机成长率日趋缓慢，智能手机市场的成长重心从成熟市场转向了新兴市场。新兴国家市场的消费能力自然不能与发达国家同日而语，因此，低价就成为了厂商开拓新兴市场的重要手段。而作为新兴市场的重要代表，国内市场上在这点上表现得尤其明显，特别是电信运营商推出千元智能机计划后，智能手机市场出货规模迅速增长。2011 年，国内三大运营商先后推出千元智能机计划，将终端补贴的重心从中高端手机转移到中低端手机上，华为、中兴、酷派、联想等国内一众手机厂商的中低端智能手机出货量增长十分迅猛，从而为手机厂商以及运营商抢占国内智能机市场立下了汗马功劳。而运营商的补贴意味着智能手机产品价格的走低。

其次，这是国内智能手机市场在初期的规模扩张中的必经阶段。随着移动互联网的发展，国内智能手机的渗透率在不断地提升。但市场的巨大商机也吸引了包括苹果、三星、摩托罗拉等其他众多国际品牌前来掘金，在与这些厂商的用户争夺战中，国内厂商由于缺乏品牌号召力，只能不得以选择通过价格战打开市场。而事实也证明了，这一策略在国内目前的发展阶段中是有效的。

国产手机亟需摆脱量大利薄困境

从目前的情况来看，国内智能手机产品盘踞在中低端，手机厂商难言获利。实际上，不单是国内厂商，眼下苹果和三星两家占据了智能手机市场的绝大部分利润，市场研究公司 Canaccord Genuity 发布的报告显示，2012 年三季度苹果和三星的智能手机业务利润在整个行业中所占比例已超过 100%，达到 106%；而其他厂商则苦苦挣扎在微利、无利甚至亏损的边缘。可见，国内智能手机厂商要摆脱目前的窘境，还有很长的路要走。

第一，可以尝试细分市场。市场细分是把大的客户群体，按其共有的特点，分成较小的群体，目标是确定盈利性潜能更高的客户群体，通过调整一般的产品、渠道和提供的服务，向其提供满足其具体需求的服务和产品。营销成功的核心是对消费者需求的认识，因此，智能手机厂商需要在打价格战之时，静下心来深入研究智能手机的细分市场，深耕细作，从而推出针对不同性别，不同年龄，甚至不同工作领域用户的手机。

第二，可以通过技术创新或产品创新建立起产品的“护城河”与“防火墙”，实现一定程度上的进入壁垒。以三星为例，该公司即将上市的 N719，由于是国内独有的双卡智能手机，其标价可高达 5699 元。再比如，由于联发科等中低价芯片商尚无法大规模介入，CDMA2000/GSM 双模双待机型在市场竞争中仍占有一定的价格优势。来源：2012-12-10 通信信息报

[返回目录](#)

【移动增值服务】

中石油加油站将能刷手机加油

三大电信运营商相继于 2011 年年初成立支付公司，正式拉开移动支付领域的竞争序幕。细心的车主可能已经发现，有些中化道达尔加油站可以刷中国电信的手机来支付油钱了。记者昨日从天翼电子商务公司了解到，该业务目前已开放 15 个加油网点，目前正在跟中石油签约，即将开放 34 个加油网点。用户可以去电信营业厅免费更换一张具有手机支付功能的手机卡。目前通过这种方式缴费还可以打 97 折。来源：2012-12-7 北京晨报

[返回目录](#)

【网络增值服务】

北京移动新推无线网络客户端

近日，北京移动推出了全新 WiFi 客户端，支持“一键登录”和“智能提醒”功能，为用户带来便利的同时可节省上网费用。

北京移动 WiFi 客户端的“一键登录”功能可以免除用户开通 WLAN 业务、记忆输入登录账号和密码的繁琐程序，只需点一键就自动登录上中国移动 WLAN 网络。而“智能提醒”功能可以帮助用户及时自动切换到 WLAN 网络，上网快速又省钱。当处在中国移动 WLAN 网络覆盖范围内并且上网流量达到预先设置好的流量阈值时，向客户端及时发出提醒。

据悉，北京移动 WiFi 客户端已全面适配了市场上 Android、iPhone、Symbian、Windows Mobile、Ophone 五大主流操作系统，用户编辑短信 XZWLAN 发送至 10086，即可直接点击回复短信中的链接快速下载安装。来源：2012-12-5 北京商报

[返回目录](#)

北京SIM卡与公交卡 2013 年可“二合一”

个头与普通手机卡一样大，但装上这种手机卡后，手机除了打电话，还能刷卡乘坐公交、购物，并能用来当校园一卡通和单位门禁卡。一家北京企业 2012

年研制成功了这种手机卡，目前已经在国内部分地区试用。到2013年上半年，这种卡将在本市投入使用。

在北京握奇公司的实验室，公司研究院院长严光文拿着刚刚结束通话的智能手机，靠近一个粉黄色外壳的公交刷卡器具，“嘀”的一声，器具上显示扣了0.4元钱，余额还有99.2元。严光文说，扬州移动、泰州移动已经在当地推广这种带有一卡通功能的手机卡，南京移动、广东电信也即将进行试推广。除了能打电话、刷卡乘车，这种卡还具备公交一卡通的其他功能，比如到超市、卖场、药店购物消费，因此也被称为“全卡”。

严光文打开智能手机，将“全卡”取出来，与一张普通的手机卡对照。普通手机卡四周是塑料，中间是芯片。“全卡”通体为黑色，中间有两条芯片。“别看这么一个小薄片，里边嵌入了至少两枚芯片，还有一块扁平的天线、阻容器件，封装的工艺也不同于普通的手机卡。”

2012年在香港举行的第三届亚洲智能卡展上，这款产品首次亮相，就拿下了智能卡行业亚太地区最高大奖“亚洲芝麻奖”。而在2005年，这家公司曾经首次研发出具备市政交通一卡通功能的手机卡。这种手机卡由于拖了一根几厘米长的“辫子”，被人称为“辫子卡”。

记者看到，这种“辫子卡”与普通手机卡的大小、厚度差不多，只是上面包裹了一层塑料膜。严光文说，里边除了有手机卡的芯片，还内置了公交一卡通的芯片。在手机卡一侧，伸出来一根0.5厘米宽、5厘米长的黑色导线，另一端与形似照相底片的一块黑色薄片连接，这张黑色薄片就是天线。

严光文演示了“辫子卡”的安装方法。只见他取出一台手机，将后盖和电池取下来，先把手机卡插进卡槽，然后把电池放进手机里，再将黑色薄片贴在电池上，盖上后盖，就可以用手机刷卡了。

严光文说，“辫子卡”2005年研发成功后，曾经在全国多地掀起了一股热潮。不过，这种方案缺点也很明显：需要精细安装，天线线圈和导线也容易损坏。尤其是现在智能手机普及，有的电池与手机已经一体化，无法使用带“辫子”的手机卡。如此一来，“辫子卡”并没有在全国普及。

从2005年开始，如何让手机卡去掉“辫子”和外置天线的束缚，成为握奇公司的研发目标。经过长达7年的研发，终于在2012年推出了不带“辫子”的“全卡”。严光文说，他们做了一个测试，即使在公交刷卡器具上隔上10张塑料卡片，“全卡”依然可以成功刷卡。另外，针对iPhone手机使用的小型sim卡，也进行了刷卡功能的研发，技术指标合格。

严光文透露，“全卡”得到了北京的电信运营商和市政交通一卡通公司的支持，电信运营商和市政交通一卡通公司都有意推广这种卡。目前，它们正对这种

新型手机卡进行入网测试。2013年上半年，这种新卡将首先在北京电信和北京联通的营业厅里与市民见面。电信和联通的旧有手机用户可以去营业厅里申请换卡，就能在保留原号码的前提下用上“全卡”。来源：2012-12-10 北京日报

[返回目录](#)

联通iPhone 5 可在全球 247 国家和地区漫游

根据中国联通的公告，截止目前，中国联通已与 247 个国家和地区的 562 个运营商开通了 GSM 或 WCDMA 国际漫游业务，这意味着联通 iPhone 5 用户在全球都畅通无阻，随时可上网、打电话，这将给 iPhone 5 用户带来非常大的便利。

iPhone 用户历来以高端用户和时尚用户为主，iPhone 用户中有出国可能性的概率非常高，因此，即将上市的 iPhone 5 的国际漫游问题备受关注。

根据中国联通透露的最新信息，中国联通与 247 个国家和地区的 562 个运营商开通了 GSM 国际漫游业务；中国联通与 199 个国家和地区的 468 个运营商开通了 GPRS 国际漫游来访业务；与 184 个国家个地区的 418 个运营商开通了 GPRS 国际漫游出访业务。

中国联通甚至还在很多国家推出了国际数据漫游包天套餐，每天只需支付几十元套餐费，就可利用指定的当地运营商网络无限量使用数据流量，24 小时在线也不用担心有额外费用。这种资费非常方便 iPhone 5 用户的国际漫游感受。

这一切源自联通版 iPhone 5 采用的制式。根据工信部发放的进网许可证，联通版 iPhone 5 的型号为 A1429，支持 GSM/WCDMA/WLAN (WAPI)，这正好与苹果公司在全球通用的 iPhone 5 型号相同。而且，全球超过 80% 的用户和两百多个国家和地区都使用和联通一样的 GSM/WCDMA 技术和网络，这使得联通 iPhone 5 用户出国时不仅支持漫游的国家多，不用换手机，而且能真正使用语音、高速数据、短彩信、应用等各种服务。

而根据工信部发放的另一张进网许可证，电信版 iPhone 5 的型号为 A1442，与苹果公司在全球通用的 iPhone 5 型号 A1429 不同。且电信版 iPhone 5 支持 CDMA2000/WLAN (WAPI)，由于还未拿到国内行或真机，其国际漫游情况还不清楚。来源：2012-12-6 新浪科技

[返回目录](#)

摩托罗拉机顶盒业务将出售：或达数十亿美元

英国电视解码器制造商 Pace 周一宣布，已经与谷歌展开初期谈判，计划收购该公司旗下的摩托罗拉家庭业务 (Motorola Home)。该业务主要生产电视机顶盒。分析人士预计，这笔交易的规模可达数十亿美元。

Pace 在声明中说：“与谷歌的谈判还处于初级阶段，目前还不确定能否达成协议。”

路透社援引知情人士的话称，谷歌已经收到了针对摩托罗拉家庭业务的多份收购要约，包括上周五由多家私募股权投资公司发出的要约。

谷歌 2012 年 5 月斥资 125 亿美元收购摩托罗拉移动，将机顶盒业务一同纳入麾下。这起收购主要是为了获得摩托罗拉移动庞大的专利组合。

自从收购摩托罗拉移动以来，谷歌一直在改组该公司亏损的手机部门，对机顶盒业务似乎兴趣不大。“这是一项不错的业务，只不过不符合谷歌的业务重点。”市场研究公司 Pivotal Research Group 分析师布莱恩·维瑟 (Brian Wieser) 说。

维瑟称，摩托罗拉家庭业务和思科旗下的 Scientific Atlanta 主导着美国的有线电视机顶盒市场，以及负责管理视频信号传输的后台基础架构市场。他估计，摩托罗拉家庭业务的售价约为数十亿美元，具体要取决于交易结构，例如是否包含专利组合等。

据彭博社报道，有线电视设备制造商 Arris Group 也已经参与竞购。但 Arris Group 和谷歌均拒绝发表评论。

虽然身为全球第一大搜索引擎公司，但随着越来越多的用户放弃 PC，转而通过智能手机和其他电子设备上网，谷歌近期正在加速拓展硬件业务。

谷歌正在与华硕和 LG 合作生产 Nexus 智能手机，并直接通过其网站对外销售。谷歌表示，摩托罗拉手机部门的发展重点正从低端产品转向更具创新力的智能手机。

一些分析师猜测，谷歌可能会使用摩托罗拉机顶盒业务来拓展客厅市场。该公司的 Google TV 互联网电视平台已经推出三年，仍未对消费者构成太大的吸引力。

美国投资银行 Needham & Co 分析师凯利·赖斯 (Kerry Rice) 提到 Google TV 时说：“倘若能整合到机顶盒中，它似乎还有意义。”

但赖斯也表示，摩托罗拉家庭业务的客户主要是有线电视提供商和电信运营商，不同于谷歌早已适应的广告代理机构和消费者。

谷歌财报显示，摩托罗拉家庭业务第三财季实现收入 7.97 亿美元，实现营业利润 2500 万美元。

Pace 称，考虑到这起交易与 Pace 之间的相对规模，这一潜在收购将被归为“反向并购”，导致该股在伦敦停牌。

由于泰国洪灾和日本地震等一系列自然灾害破坏了 Pace 的供应链，该公司 2011 年发出了 3 次盈利预警。而这笔交易有望帮助 Pace 恢复元气。

“Pace 已经拥有比较宽松的资产负债表，他们过去 12 个月在偿还债务方面表现不错，但他们如何通过融资展开这么大规模的收购却是个问题。不过，这并非不能克服的问题。”证券公司 Numis Securities 分析师尼克·詹姆斯(Nick James)说。

谷歌股价周一在纳斯达克市场常规交易中报收于 685.42 美元，较前一交易日微涨 0.18%。来源：2012-12-11 新浪科技

[返回目录](#)

技术情报篇

[[视频通信]]

中国移动今日在香港推出移动电视服务

中国移动今日在香港推出了移动电视服务“UTV”，旨在通过智能手机用户获取更多营收。

中国移动在一份声明中称，该项服务分为免费和付费两种，可在 Android 平板电脑和智能手机上运行。此外，通过使用插件接收器，该服务还支持苹果 iPhone。

业内人士称，中国移动希望通过高速数据网络来刺激收入增长。彭博社数据显示，中国移动 2012 年的营收涨幅可能从 2011 年的约 9% 降至 6%。中国移动表示，此次新推出的移动电视服务将会增加其数据流量，从而成为公司又一个营收源。

中国移动香港分公司 CEO Sean Lee 称：“香港的环境十分特殊，有许多新服务适合在这里测试。我们相信，移动平台和多媒体平台正在整合。”

中国移动表示，此次推出的移动电视服务中免费节目将包括用户自创的内容以及 TVB 新闻等。付费模式月租费为 58 港元(约合 7.5 美元)，节目包括 MNC 国际、美亚高清电影台、卫视中文台、卡通频道和国家地理野生频道等。

2012年4月，中国移动在香港推出了4G无线服务。中国移动10月曾表示，下半年将4G测试城市增加到13个。2012年前9个月，中国移动数据流量同比增长了61%，达到6260亿MB。截至10月底，中国移动拥有7.03亿注册用户，其中包括7930万3G用户。来源：2012-12-10 新浪科技

[返回目录](#)

全球首次从行进的地铁车厢里传出电视直播信号

“大家好，我现在是通过无线的方式，在地下，在行进的地铁车厢中为大家进行电视直播，这在电视直播中是首次，在以前是不可想像的，杭州地铁是全球率先覆盖4G网络的地铁线。”近日杭州地铁一号线正式开通，中央电视台记者高珧当天在地铁车厢内直播时为大家这样介绍。据悉，在行进的地铁上通过4G网络传出电视直播信号，这在全球尚属首次。

一年前杭州的移动4G网络还在襁褓中，一年后“4哥”就能独当一面，挑起直播杭州地铁开通的大梁。这么快的成长速度背后是众多默默无闻的“幕后英雄”，他们在工期短、任务重的压力下，团结一致，攻坚克难，化解了一个个常人难以想象的困难和艰辛。让我们走近中国移动杭州分公司地铁4G网络建设团队，为你揭秘这背后的故事。

全球首次从行进的地铁车厢里传出电视直播信号

“通过4G网络传回的直播画面，画质十分清晰稳定，4G很给力，成了我们地铁开通直播的亮点。”杭州地铁开通首日，当各家电视媒体通过4G网络圆满完成现场直播任务后，中国移动杭州分公司接到了电视台制片人发来的感谢短信。

据悉，中央电视台和浙江电视台在杭州地铁开通当天，相继运用4G技术进行电视直播报道，中央电视台1套综合频道《晚间新闻》、中央电视台新闻频道《新闻直播间》、中央电视台英语频道《News Update》、浙江卫视和浙江电视台经济生活频道都播出了地铁4G直播画面。在行进的地铁上通过4G网络传出电视直播信号，这在全球尚属首次。此举不仅开启了电视直播技术的新纪元，更让人们看到了中国移动4G网络未来应用的广阔空间。

据中国移动杭州分公司工作人员介绍：杭州地铁一号线是全球首个全面覆盖4G网络的地铁线，目前最大速率达到40Mbps以上。4G信号具有传输速率高、时延短、网络质量稳定的特点，网络速度最高可超过100Mbps，在高速运行中依然信号平稳、传输流畅，特别适合用于广播电视直播。4G网络的应用将具有广阔的空间，未来基于移动4G网络技术的即拍即传将得到普及，电视直播可以摆脱

线缆的限制，新闻记者可以以更快捷、更自由的方式将现场直击画面传回机房，实时播出，画面延时不到1秒钟。在不远的未来，也许人们通过一部4G手机，就能完成电视新闻的视频传输，这让新闻直击现场真正成为了可能。

像串珍珠项链般把200多套设备“串”起来

“看到我们的‘4哥’表现得这么好这么受欢迎，我心里的一块石头终于落了地，之前再多的辛苦也是值得的。”楼喆午，中国移动杭州分公司网络部无线维护主管，他告诉笔者，从2011年10月份开始，中国移动杭州分公司在商讨地铁一号线的手机信号覆盖方案时，就动了在地铁里覆盖4G网络的念头，可是当时国内外还没有先例。2012年3月份，4G网络在B1公交车上首次亮相后，他们也在下沙地铁站做了试点，试点成绩相当理想，于是经过前期充分论证、技术商讨后又经过实地勘察，设计会审，杭州地铁4G网络覆盖项目正式启动。

“与其他网络建设项目相比，地铁网络覆盖项目要困难得多。它要求在极短的时间内，在极其困难的施工环境下，建设出一张完美高质量的通信网络。”王辉，中国移动杭州分公司网络部地铁项目小组的核心成员，从一开始的覆盖方案设计到后面的网络优化，他都是“主刀手”。他透露，地铁最初计划在10月份开通，而他们的4G网络必须赶在地铁开通前覆盖完毕，并且一开通就要接受广大市民的“检验”，容不得一丝疏忽，留给他们的时间非常短。为了交出一张满意的答卷，他们一直坚持同步设计、同步施工、与地铁同步开通和运营这四同步。

项目建设之初，就碰到了一块“硬骨头”。杭州地铁一号线的移动信号系统覆盖了全线的31个车站及隧道区间双向近100公里，网络建设采用共建共享，每个隧道间隔400米左右就要设置一个合录设备，这套设备需要向厂家定制，有相关的技术指标要求。最初的技术指标提出较早，没有把4G需求考虑进去。确定要做4G覆盖后，这批设备全部需要修改技术指标，工程量极其浩大，网络覆盖方案也需要王辉从头设计。

“在高速运营的情况下，200多套设备要像珍珠项链一样，能够一颗颗地串起来，如果有断点，出现掉话或卡壳，用户感知就会非常的差。”王辉透露，他的第一个主要工作就是要把200多套设备合理安装在各个位置上，包括月台、隧道、办公地区等等。为了让设计方案更加完美精细，王辉不知道往尚未竣工的地铁站跑了多少趟，不断地修改再修改，早出晚归把地铁站当成了办公室。

赶工期，昼伏夜出当起了“夜猫子”

7月中旬，新一批的设备终于到位，在对系统间的安全性进行评估，确保所有指标符合国家标准之后，任务就交给了中国移动杭州分公司工程建设部。“为了赶在规定时间内完成网络覆盖任务，我们每晚等地铁测试结束后就开始施工，从晚上10点钟开始施工做到早上6点钟，深夜里钻进地铁站，走出地铁站时天

都亮了。”中国移动杭州分公司工程建设部任务经理许鸿锦告诉笔者，白天地铁公司要做车辆的试运营，他们的施工时间只能放在半夜。隧道施工中，整个工程队分成设备安装、光缆熔接、配线三个小组。设备安装小组负责将 4G 设备上墙固定，光缆熔接小组在设备安装小组后面负责熔纤，配线小组在光纤熔接小组后面用成品跳线和尾纤完成所有系统的连接。每个小组配备 3 个小队，三班倒 24 小时不间断施工。整个工程队昼伏夜出当了好几个月“夜猫子”，终于把所有的设备安装完毕。

当“夜猫子”还不是最辛苦的。设备安装好后，施工队和项目组每一组，每人背着近 3 公斤重的设备仪器和配件，开始了对系统的调试和排障工作。“在路面上施工排障还可以开个车跑这里跑那里，但是在隧道里，没有任何交通工具，只能靠着一双腿走。”许鸿锦和王辉他们靠双腿来来回回地不知道走了多少遍。“由于地铁当时还处于施工阶段，我们设备的安装也要配合施工，再加上隧道里太潮湿，工程开始后导致故障比较多，我们用了差不多一个多月的时间每天通宵加班加点逐个把故障排除掉。”王辉说。

10 月份，杭州地铁 4G 网络覆盖工程建设完毕。通过实地多次检测，4G 下载速率超过 40Mbps，完全满足当初的设计指标。

10 月底，中国移动杭州分公司又接到新任务：中央电视台和浙江电视台等多家电视媒体，希望通过移动 4G 网络，现场直播杭州地铁正式运营盛况，这给地铁 4G 网络带来了新的考验。为保证电视直播顺利进行，实现视频画面的即拍即传，中国移动杭州分公司还专门针对地铁内的 4G 网络再次进行了专项优化。地铁开通当日，从早上八点到末班晚上九点，所有 4G 保障人员全员待岗，前台人员进行现场测试，后台人员进行实时监控，圆满完成了全球首次地铁 4G 电视直播的保障工作。来源：2012-12-7 钱江晚报

[返回目录](#)

[[电信网络]]

WiGig: 超高速的无线传输技术

一部高清电影只需要十几秒？短距离、超高速的无线传输技术 WiGig 看起来优势明显。

“拷给我！”即使在有无线网络的房间里，两台电脑之间最常用的传送文件方式还是 U 盘，原因很简单—Wi-Fi 不给力。当然，U 盘的存取速度也是一个瓶颈。

WiGig——一种新的无线传输技术和标准就可以让你抛弃 U 盘，拔掉存储设备之间原有的连线。它的特点是距离短、速度快，并且还能做得更多，比如将 iPhone 中的视频直接发送到电视上供全家人欣赏。

Wireless Gigabit Alliance 联盟(以下简称 WGA 联盟)负责开发和制定 WiGig。这种技术可以做到最快 700MB/s 的传输速度，是 Wi-Fi 的 10 倍以上。想象一下，一部 10G 的高清电影十几秒就可以从一台手机、平板或者电脑传输到另外一台设备上。

WiGig 可以看成是 Wi-Fi 的一个进化。IEEE 802.11 标准是 Wi-Fi 技术的标准。此标准的最新版本 IEEE 802.11ac 其最高频段达到 5GHz，理论上，最快传输速度可以达到 130MB/s。但 5GHz 仍是一个很低的频段，在低频段上无论使用任何技术都很难再让速度有一个质的加速。而 WiGig 使用了 Wi-Fi 无法使用的 60GHz 频段，所以它的速度成了 130MB/s 的近乎 6 倍。目前，WiGig 规范已经成为了 IEEE 802.11ad 标准草案的基础。WiGig 不是一个新的标准，而是对 Wi-Fi 标准进行了延伸和完善。

早在 2010 年 5 月，WGA 联盟宣布和 Wi-Fi 联盟合作，向下兼容 Wi-Fi，提出了三段式 Wi-Fi 的概念。用户可以根据需要自由切换 2.4GHz、5GHz 的 Wi-Fi 和 WiGig。

而使用 60GHz 另外一个好处在于，它可以连接 A/V(Audio-Visual)和 I/O(Input/Output)协议。撇开晦涩的技术用语，简单来说 WiGig 可以与 HDMI、Display Port、USB 等接口融合。这意味着电脑、平板、投影仪、手机，甚至是键盘设备之间不再需要让人烦恼的各种连接线，取而代之的是 WiGig 信号。而且与 Wi-Fi 不同，WiGig 在没有互联网的情况下也可以互联。

在信号的传输方式上，WiGig 也发生了很大的变化。通常情况下，WiGig 信号可以在 10 米的半径收发。只是，发射出的信号从 Wi-Fi 时的波纹式变成了近乎直线式，它带来的优点是减少了信号的浪费。但同时，一旦在这个直线之间有了阻挡物，比如房间的墙壁，WiGig 信号可能变弱。WGA 联盟不是没注意到这个问题。在 2010 年发布 WiGig 第一个技术标准—WiGig1.0 之时，联盟就为 WiGig 加入了适应性束波成形(Adaptive Beam Forming，以下简称 ABF)技术，简单来说就是在信号发射前先扫描周围环境，若接受设备之间没有障碍物则采用直线传输，有障碍物则找一些次优路线—障碍物之外的空当来反射信号。

当然，每当一个新一代的技术标准在被确立之前，公司之间总是要进行一番“暗战”。而这一次却没有太大悬念。WGA 联盟的名单中包括微软、英特尔、AMD、诺基亚、三星、LG、松下、东芝、NEC、联发科等从上游芯片厂商到终端的制造厂商。

WGA 联盟于 2009 年 5 月正式宣布成立。经过 3 年时间的测试，WiGig 的标准经历了 1.0、1.1、1.2 三个版本。WGA 联盟主席 Ali Sadri 向《第一财经周刊》表示，2013 年将会公布 WiGig1.2 标准，它将会成为最终标准。

这个 WiGig1.2 较之之前的标准，进行了三个方面的微调。它改进了 ABF 技术的效率、扩大了对硬件设备的兼容性，并努力地清除与各个联盟之间的认证问题。

就在 11 月，WGA 联盟和制订 Display Port 标准的视频电子标准协会 (VESA) 宣布，双方将组建一支工作组来加快 WiGig DisplayPort 认证的工作。经过 DisplayPort 认证的 WiGig 设备将能够在无需任何线缆的情况下实现无缝互联。也就是说，经过认证的显示器和电脑无需线材就可以流畅播放高清电影。WiGig 并不是没有竞争对手，WirelessHD 技术、超宽带 (UWB) 技术以及无线家庭数字接口 (WHDI) 技术更早地进入市场，发布了标准并建立了联盟。但它们选择了狭小的领域生存。

WirelessHD 技术也使用 60GHz 的频段，但它不兼容 Wi-Fi；UWB 技术和 WHDI 技术则显得更为狭窄，它们只支持压缩视频的传输。“最大区别在于 WiGig 可以兼容很多标准，其他技术只用在特定的领域，兼容这些技术的公司也就几家”，Ali Shari 说。

看起来，WiGig 成为下一代技术标准的悬念不大。WiGig 产品陆续发布：松下 2012 年初发布了 WiGig 标准的 SD 卡，它在 60 秒钟里传完了一部 DVD；戴尔在 11 月推出了支持三段 Wi-Fi 的超级本，并附带了 WiGig 底座；索尼和苹果也加入了 WGA 联盟。

除了联盟主席之外，Ali 平时的身份是英特尔 WiGig 标准化的负责人。WiGig 来自以 Ali 为首的团队在企业内进行的探索。如同其他行业一样，在 WGA 联盟成员企业里，有一群和 Ali 做着差不多事情、并在这行呆了十年二十年的人经常聚在一起，成了一个圈子，互通有无。当 Ali 说想做 WiGig 的时候，质疑 Ali 的声音也没有断过。“其实，他们对类似 WiGig 的技术也有积累有认识的，还有‘英特尔’这招牌也帮了我。”他明确的想法获得了大多数支持。“我就是要做标准，不专注一个领域，做更大市场”。这也正是 WiGig 会和 Wi-Fi 迅速合作的理由。在 Ali 看来，Wi-Fi 市场和产品已经很成熟，要替代它不太可能。

“WiGig 规范从一开始就设计用于在各种各样的设备上工作，因此决定了在我们开始定义 Wi-Fi 在 60GHz 的认证项目时，就必须选择 WiGig 标准。”Wi-Fi 联盟首席执行官 Edgar Figueroa 说。不仅仅是 Wi-Fi 联盟，还有前文提到的 VESA 联盟、推广 USB 标准的 USB-IF 协会等等，WiGig 都进行了合作。除了合作，WiGig

还需要一个合适的产品来切入市场。Ali 认为是 WiGig 接口产品，在没有 WiGig 技术的产品上插上接口，让两台设备实现 WiGig 传输。

但这些还不足以让 WiGig 迅速实现商业化。所需的材料成本是商业化的阻碍之一。目前，有能力开发 WiGig 芯片的企业数量还不够多，导致芯片成本仍居高不下。但 Ali 本人对此十分乐观，“WiGig 芯片的量在联盟成员的努力下不断增加，未来两三年内价格必然下降。我觉得商业化没什么困难，真的要困难的话，要完美设计整个 WiGig 体系需要很强的专业性。”

产品取得规模效应后成本降低自然没错，但取得规模效应的前提是要有很大的市场需求。这显然不是 Ali 和他的联盟能左右。Ali 可能还得面对一些商业之外的因素。在大部分国家，57 至 64GHz 频率段都可以被商用，除了中国。Ali 仍然充满信心，11 月 30 日他和政府相关部门—国家无线电监测中心检测中心的人员会面，推动这件事情。而在 2011 年，他也见了这些人。来源：2012-12-6 《第一财经周刊》

[返回目录](#)

博通 2013 年将进军 LTE 芯片市场

博通周四宣布，2013 年将进军 LTE 4G 芯片市场，向手机客户提供支持 4G 网络的原型芯片。

此举将帮助该公司更好地挑战竞争对手高通，后者多年来一直在 LTE 领域保持领先地位。这项技术已经被全球多地的移动运营商采纳。

博通无线业务总经理鲍勃·兰格 (Bob Rango) 是在该公司的年度股东大会上披露 LTE 计划的，他还讨论了该芯片有可能包含的一些功能。

博通对 LTE 产品做出的规格承诺，令投资公司 Charter Equity Research 分析师艾德·斯内德 (Ed Snyder) 颇为看好，包括语音功能和能耗效率。但令他失望的是，博通并未透露该芯片的商用时间表。

“他们对于何时能够将产品送到用户手中仍未明确。”斯内德说。他担心这款产品要到 2014 年才能最终上市。“这是他们最有可能获得增长的领域。”他说。

博通 CEO 斯科特·麦克格雷格 (Scott McGregor) 表示，原型芯片与商用产品之间的时间间隔可能在 6 至 18 个月之间，具体要取决于产品的成熟度。但麦克格雷格并未就该计划透露具体时间跨度，也没有宣布原型芯片的具体发布时间。

“我们确实对这款产品感觉良好。” 麦克格雷格在大会结束后接受媒体采访时说。他将 LTE 列为投资者未来一年应当关注的利好消息之一。“我们需要进军这一领域，但尚未进军。”

最新款苹果 iPhone 和三星 Galaxy S 手机都支持 LTE 技术。

博通已经为苹果和三星供应了 WiFi 等短程连接芯片，但 LTE 芯片却可以提升其从每部手机中获得的收入。博通表示，倘若能为手机提供蜂窝频率和能耗管理技术，该公司通过每部手机获得的收入就将从 3 至 6 美元，提升到 10 至 30 美元。

博通股价周四在纳斯达克市场常规交易中报收于 33.36 美元，较前一交易日上涨 3%。该公司还于周三上调了当季财务目标。

麦克格雷格称，目前还不清楚该公司的预期提升是否源于经济环境的好转。但他表示，无论宏观经济环境如何，“我们 2013 年都有望保持快于整个行业的增速。”

博通还在股东大会上提到了该公司对 NetLogic Microsystems 的成功整合，这是博通 2012 年 2 月斥资 37 亿美元收购的一家公司。

麦克格雷格并未看到博通的并购步伐发生任何改变，基本仍保持了每季度一笔交易的速度。但他也补充道：“我们的确已经有了一些收购目标。” 来源：2012-12-7 新浪科技

[返回目录](#)

华中地区首个 4G 图书馆今日开馆 使用 TD-LTE

12 月 8 日，位于武昌沙湖湖畔的湖北省图书馆新馆举行开馆仪式，中国移动湖北公司在新馆综合配设的 GSM、TD、WLAN 和 LTE 网络同步开通，实现了省图书馆新馆的全网络覆盖，同时，该馆也成为我国中、西部地区第一座移动 4G 图书馆，武汉市继市民之家、地铁 2 号线后的第三个公共区域内的 4G 覆盖点。

作为国内规模最大的省级公共图书馆，湖北省图书馆新馆总建筑面积达 10 万平方米，藏书 1000 万册，开通后的新馆可日均接待读者超过 8000 人次，是我省集学习阅读、信息交流、文化休闲于一体的标志性文化设施。

为助力省图书馆新馆打造成为华中地区最大的数字化图书馆，湖北移动在图书馆内实现了包括 GSM、TD、WLAN 和 LTE 在内的四种网络综合配设。市民在馆内使用手机或笔记本电脑等移动设备上网，就能搜索到名为“CMCC-4G”的 Wi-Fi 信号，这是由移动 4G 信号转换而成的无线网络，平均下载速率达到 50M/s，是

传统 3G 网络的十倍以上。在馆内任何一个角落，读者都可以畅快上网，用手机在线阅读或下载电子书刊、网络视频等。

此外，借助湖北移动信息化手段，省图书馆新馆还实现了“一站式”自助阅读服务，市民通过自动办卡机可快捷办理读者证，在书架上挑选好书籍后，通过自助借书机仅需 6 秒即可完成借书服务。

从市民之家到地铁 2 号线，再到近日开馆的省图书馆新馆，湖北移动近日在 4G 网络覆盖上动作频繁。据湖北移动相关负责人介绍，从 2012 年初开始，湖北移动已经开始对 TD 网络升级 LTE 的试点工作，除了目前已经开通的 3 处公共区域内 4G 上网点外，湖北移动还将根据业已制定完善的 LTE 网络覆盖计划，下一步陆续完成包括高校、政府、机场、火车站等重要场所在内的共 119 个站点的 4G 网络布局，其中部分站点有望在年底之前开通。来源：2012-12-8 新浪科技

[返回目录](#)

高通无生产 8 核手机处理器计划 加大 LTE 研发

昨天，高通公司执行副总裁兼高通移动计算联席总裁克里斯蒂安诺·阿蒙就高通公司 2012 财年的财务亮点进行了总结。在谈及处理器的多核之争时，他表示，关于八核手机，高通公司目前没有任何计划。

阿蒙表示，高通在 2012 财年创造了营收和税前利润的新纪录，MSM 芯片出货量达到了 5.9 亿片，同比增长 22%，支持 LTE 模式的芯片组占整个芯片出货量的 1/3。

阿蒙称，目前高通骁龙处理器被全球七十多家合作伙伴采用，有超过五百款的终端已经开始商用，另外有四百多款骁龙处理器支持的终端正在设计当中。此外，高通骁龙处理器对于从 2G 向 3G 迁移的全球性的趋势也起到了非常重要的推动作用。

高通技术公司执行副总裁默西博士称，高通和 Android、HTML5、RIM、微软等多种操作系统都有非常紧密的合作。以微软为例，从 WP 7 到 WP 7.5，包括最新的 WP 8，高通都进行了相应处理器的研发。

阿蒙表示，高通公司 2012 财年的亮点之一，就是 LTE 多模芯片组的出货量是有明显的提升，LTE 多模芯片组的出货量占到了高通整体出货量的 1/3。随着全球向 LTE 迁移的加速，日本、韩国、美国和欧洲许多国家都已经部署了 LTE。同时，高通对中国正在进行的 LTE 网络的测试也非常有兴趣，所以高通在 2013 年，将继续大力研发 LTE 芯片。

针对现在手机市场的八核热，阿蒙表示，关于八核手机，高通公司目前没有任何计划。所谓的八核其实是 ARM 计划推出的“BIG.little”架构搭配，即四个 Cortex-A15 CPU 内核搭配四个 Cortex-A7 CPU 内核，是为了满足智能手机不同的使用场景。高通的 Krait 异步多核架构本身就能够根据不同场景的性能需求动态调整，从而实现性能与功耗的最佳平衡，所以高通并不需要像四个 A15 加四个 A7 这样复杂的架构设计。来源：2012-12-7 比特网

[返回目录](#)

【终端】

魅族新一代MX 2 智能手机上市

日前，魅族科技发布了新一代智能手机魅族 MX 2。该手机搭载了魅族新开发的 Flyme 2.0 系统，这是魅族基于 Android 4.1 专门为智能手机定制开发，集操作系统、云服务、在线应用等为一体的系统服务，拥有应用加密、多媒体便笺、四方向全景拍摄等 417 项新功能。

4.4 英寸的 MX 2 采用整体不锈钢龙骨及边框设计，拥有 58.6mm 超宽显示宽度，以及 3.15mm 的全球最窄边框，这使得 MX 2 在显示宽度超过传统 4.7 英寸超大屏幕手机的同时又保持了单手操作体验。MX 2 配有独立芯片群，采用魅族新一代 MX5S 1.6G Hz 高速四核 cpu，配置包括 533 MHz GPU、2 GB ROM，十层任意互联电路板、高端独立芯片群等。MX 2 拥有新一代 800 万像素背照式摄像头，且加入了九连拍、图像编辑等功能。

据悉，MX 2 将同时发售 16G、32G、64G 三个版本，16GB 价格为 2499 元，32GB 价格为 2999 元，64GB 价格为 3999 元，三种版本将于 12 月中旬同步在中国内地、香港地区及俄罗斯等地发售。来源：2012-12-5 北京商报

[返回目录](#)

三星推出 GALAXY Note II N7102

上周，三星电子发布了中国联通定制的“沃·3G”双卡双待跨界旗舰 GALAXY Note II N7102。这款手机可同时支持 GSM 2G 和 WCDMA 3G 两种网络制式，其中联通 WCDMA 网络支持 HSPA+ 的 3G 制式，最高传输速率达 21MBPS；N7102 同时采用 SIM 卡及 Micro SIM 卡两种卡式，且预置了沃·3G、沃商店、114116、手机营业厅、手机邮箱以及 USIM 卡应用等联通专属应用。

GALAXY Note II N7102 运行 Android 4.1 Jelly Bean(果冻豆)操作系统, 拥有超大 5.5 英寸 1280×720 分辨率的高清炫丽屏。用户使用“浮窗预览”功能, 只要把 S Pen 的笔尖悬浮到程序图标上方, 即可预览程序中的内容; Multi Windows 多屏多任务运作模式, 能让用户同时在上下或者左右两半屏幕中打开不同的应用程序。

据悉, 联通定制版 GALAXY Note Note II N7102 有存费送机和购机送费两种模式, 其中存费送机有 2 年期和 3 年期。目前, GALAXY Note Note II N7102 在全国各大重点城市的中国联通营业厅、各大手机卖场、网上商城均有销售。来源: 2012-12-5 北京商报

[返回目录](#)

HTC携手联通国内首发WP 8手机

继 WP 7.5 之后, HTC 再次抢先诺基亚在国内市场发布首款基于微软 WP 8 系统的手机。日前, HTC 携手中国联通联合发布两款 WP 8 手机 HTC WP 8X 和 WP 8S, 这也是 HTC2012 年为联通定制的第三批合约终端产品。

中国联通将为其提供存费送机和购机送费两种补贴形式。其中, 存费送机合约模式分为 2 年期和 3 年期两种。用户签约在网两年, 选择 156 元套餐预存 2399 元即可 0 元购机; 签约在网 3 年选择 126 元套餐预存 2399 元可 0 元购机。

HTC WP 8S 购机送费合约模式为, 用户以 1999 元购买手机, 签约在网两年, 选择 46 元以上套餐即可赠送 400-5800 元话费。HTC WP 8X 定制购机送费合约模式为, 用户以 3999 元购买手机, 签约在网两年, 选择 46 元以上套餐即可赠送 400-5800 元话费。

此次 HTC 两款新产品是首批支持中国联通 21 兆高速网络的手机, 并且预装了中国联通沃门户、沃商店、手机营业厅等 3G 应用。同时, HTC 还在外观、拍照以及音乐等方面大做文章。来源: 2012-12-5 北京商报

[返回目录](#)

中国移动和杜比实验室合作将推咪咕播放器

中国移动无线音乐基地和杜比实验室(纽约证券交易所代码: DLB)今日签订战略合作意向备忘录, 宣布双方将就数字音乐合作建立长期的战略合作关系。音乐基地将在 2013 年推出采用杜比睿波技术的高品质音乐服务和咪咕播放器, 并以低码率高品质的独特技术为用户提供高品质的数字音乐娱乐服务。

中国移动无线音乐基地正式成立于2006年3月，是中国移动集团公司在四川成都设立的第一个产品创新基地，为中国移动近7亿用户提供专业的音乐产品和服务。目前业务收入占国内无线音乐市场83%以上，正版音乐月均销售量达1亿次

“消费者希望从他们的音乐体验中获得四样东西：丰富的内容、卓越的音质、快速的下载、以及存储和共享媒体的灵活性。”中国移动无线音乐基地的赖航副总经理表示。“我们一向致力于满足用户需求，希望通过此次的合作，与杜比实验室携手一起为用户提供独特而优质的娱乐体验。”

“优质的音频对于音乐来而言至关重要，我们很高兴能够与中国移动一道为数字音乐体验设立新的标杆。”杜比实验室电子多媒体业务全球高级副总裁古令江(John Couling)表示。“作为合作的第一步。杜比很期待能够为中国最大移动通信运营商的用户带来全新的音乐体验，一种可以随时随地尽情享受，且可以明显感受到的高品质音乐体验。”

中国移动无线音乐基地目前已成为中国最大的正版音乐曲库及正版音乐销售平台，并计划在2013年1月推出采用杜比睿波(Dolby Pulse)技术的高清音乐和新版客户端。根据测试，同等音质的杜比高清音乐相比高清MP3歌曲，为用户节约70%的流量。届时，广大的音乐爱好者将能通过中国移动无线音乐基地的服务，畅享168万正版歌曲的高品质娱乐享受，而只需较低的下載时间和存储空间。同时，随着市场需求与技术的发展，双方将应用其它杜比技术开展持续、深入的合作，持续为用户提供超品质音乐体验，打造数字音乐的视听盛宴。来源：

2012-12-8 新浪科技

[返回目录](#)

【运营支撑】

广州数字家庭试点基地揭牌

广东省首个国家专利产业化试点基地，也是国内数字家庭行业唯一的国家专利产业化基地——国家专利产业化(广州数字家庭)试点基地昨日在广州正式揭牌。

据介绍，国家数字家庭应用示范产业基地成立于2009年，位于广州大学城，由番禺区和中山大学联合创建。数字家庭产业是广东省“十二五”规划重点发展产业。自国家基地建立以来，已建立了数字家庭自主标准体系和专利池保护管理办法，组成了数字家庭产业联盟，构筑了专利池。在此基础上，国家知识产权局专文批复同意中山大学及广州市番禺区建立国家专利产业化(广州数字家庭)试

点基地。获批为试点基地后，将通过搭建知识产权交易平台和建立数字家庭专利数据库等方面促进知识产权产业化，形成数字家庭产业聚集效应，促进数字家庭产业经济更快发展。

目前，基地的试点应用带动国产数字终端主芯片及基础软件的产业化，并逐渐渗透到建筑电子、智能电网、汽车电子、智能楼宇等领域。据统计，截止到2012年10月31日，入驻基地的企业已达238家，2011年实现产值97.45亿元，完成税收1.89亿元。下一步，基地以数字家庭互动应用为目标，形成满足大众需求的公共服务平台、努力打造立足珠三角、面向世界、辐射全国的高新产业集群，最终建设1000个数字家庭体验屋为应用示范平台，力争至2015年实现产值500亿元。来源：2012-12-6 南方都市报

[返回目录](#)

北美地区 2012 年第三季度LTE用户同比新增 19 万

无线行业组织 4G Americas 根据市场研究公司 Informa Telecoms Media 发布的最新数据报道称，北美地区的 LTE 连接总量飙升至 2230 万——在过去 12 个月中新增用户近 19 万，约占 2012 年第三季度末全球 LTE 连接总量 (4370 万) 的 51%。

另一个“十亿”里程碑预计将出现在 2012 年年底，其中所有第三代移动通信合作计划技术，如全球移动通信系统 (GSM)、高速分组接入 (HSPA) 和长期演进 (LTE)，构成 60 亿人次的大规模用户群，即超过 90% 的全球移动连接。

4GAmericas 的总裁克里斯·皮尔逊 (Chris Pearson) 表示：“2012 年的无线行业绝对属于 LTE。2011 年第三季度时，全球共有 450 万 LTE 连接和 36 个 LTE 网络。我们预计 2012 年年底的 LTE 商用网络约为 130 个，大大推动了用户使用数量的增加和众多新设备在即将临近的假期问世。”

运营商在全球范围内积极部署 LTE 网络的势头仍在持续，截止目前，已有 58 个国家和地区部署了 128 个 LTE 商用网络，2012 年第三季度结束时的 LTE 用户总量达 437 万。虽然 HSPA 和 HSPA+ 移动宽带技术在未来十年仍将继续其领先优势，但 LTE 将不断壮大。Informa 预计，LTE 用户数量将在 2018 年突破 10 亿大关。来源：2012-12-7 飞象网

[返回目录](#)

市场跟踪篇

【数据参考】

25 家应用开发商占据 50%收入

美国市场研究机构 Canalsys 最新发布的数据显示，在上个月的前 20 天内，苹果应用商店 App Store 和谷歌应用商店 Google Play 平台上 50% 的应用销售收入流进了 25 名开发商的腰包。

在很多人的印象中，与当年发生在美国的淘金热一样，在移动应用开发热潮中，也只有少部分开发商能够赚得盆满钵盈，如今这一印象得到了数据的佐证。

Canalsys 数据显示，在这段时间内，这 25 家开发商一共获得了 6000 万美元的应用销售收入。除了提供在线音乐服务的潘多拉电台 (Pandora Radio) 外，其他 24 位所开发的最卖座的应用都是游戏。这些开发商包括 Zynga、EA、迪斯尼、Kabam、Rovio 等。

Canalsys 还指出，在这段时间内，在 App Store 和 Google Play 平台 TOP 300 付费应用排行榜上，游戏应用分别为 145 个和 116 个。而在这两个平台的 TOP 300 免费应用排行榜中，游戏应用的个数也分别占到了 94 个和 110 个。

这样看来，那些非游戏应用的开发商想要自己的应用被广泛关注并获得好的收益，注定要与游戏类应用打一场攻坚战。

Canalsys 高级分析师蒂姆·谢菲德 (Tim Shepherd) 表示：“在 App Store 和 Google Play 平台上开发应用，‘可发现性’是一大挑战，因为这两个平台现已汇集了海量的应用。大量流行游戏应用淹没了其它优质的应用，使它们得不到应得的关注。”

现实的情况是，游戏应用不仅数量多，而且创收能力强。如果说这些游戏开发商的成功真有什么值得借鉴的话，Canalsys 认为那无疑是他们的推广方法。通常，一个流行的游戏应用会有好几个推广名称，以获取更多的曝光率，便于被用户找到。例如，Rovio 公司的《愤怒的小鸟》在 App Store 和 Google Play 平台上就有好几个不尽相同的推广名称。

对那些没有排进 TOP 300 应用榜单的游戏应用开发商来说，情况会更糟。”马太效应“会让排名前 25 位的开发商所开发的应用得到更多的关注和下载。再加之节日促销和捆绑销售等方式，他们的排名和收入只会越来越好，移动应用的收入分配将越来越集中。

另一家研究机构 ABI 最近的报告显示, 到 2012 年底, 全球移动应用的销售收入将突破 300 亿美元。来源: 2012-12-5 新浪科技

[返回目录](#)

第三季度全球智能设备出货 3 亿部

IDC 今日发布报告称, 2012 年第三季度, 全球智能连接设备 (PC、平板电脑和智能手机) 出货量为 3.036 亿部, 同比增长 27.1%, 市场规模为 1404 亿美元。

受圣诞购物旺季因素的推动, IDC 预计第四季度全球智能手机出货量将达到 3.62 亿部, 环比将增长 19.2%, 同比将增长 26.5%, 市场规模将达到 1692 亿美元。

按厂商划分, 第三季度三星出货量排名首位, 市场份额为 21.8%。苹果排名第二, 市场份额为 15.1%。联想第三, 市场份额为 7%。惠普第四, 市场份额为 4.6%。索尼第五, 市场份额为 3.6%。

IDC 还预计, 到 2016 年, 全球智能设备出货量将达到 21 亿部, 市场规模将达到 7967 亿美元。来源: 2012-12-10 新浪科技

[返回目录](#)

IDC 预计 2016 年 Windows Phone 份额达 11%

IDC 预计, 微软 Windows Phone 系统到 2016 年市场份额将大幅增长。

IDC 目前预计, 到 2016 年, Windows Phone 的市场份额将为 11.4%, 苹果 iOS 的市场份额将增长 0.3%, 至 19.1%, 而 Android 的市场份额将从目前的 68.3% 下降至 63.8%。

美国科技博客 Business Insider 认为, 这一预测可能并不准确, 而 Windows Phone 无法取得如此明显的发展。2011 年 IDC 曾预计, Windows Phone 到 2015 年时的市场份额将为 20.9%, 超过 iOS。不过在一年之后, IDC 很明显已经改变了看法。IDC2013 年或许还将继续调整这一预期。

此外, 科技行业的变化非常迅速。到 2016 年, 谷歌眼镜或许已经商用, 而苹果也可能在全球范围内推出价格更低的 iPhone。过去 3 年中, 很少有人购买 Windows Phone 手机, 目前很难预测未来 4 年中的情况。来源: 2012-12-5 新浪科技

[返回目录](#)

全球手机年增长率创三年新低 智能机同比增 45%

美国市场研究公司 IDC 周二发布报告称，尽管 2012 年全球智能手机出货量将同比增长 45.1%，但如果计入功能手机，那么全球手机市场的全年增长率仅为 1.4%，创下 3 年来最低水平。

全球智能机出货将增长 45%

该公司预计，2012 年全球手机出货量将超过 17 亿部，比 2011 年增长 1.4%。到 2016 年，全球手机出货量将达到 22 亿部。

此外，由于需求强劲，2012 年第四季度，全球智能手机出货量预计将达到 2.245 亿部，同比增长 39.5%；全年智能手机出货量将同比增长 45.1%，至 7.175 亿部。

智能机销量的强劲增长基于多方面原因，包括运营商的高额补贴，以及新兴市场价格低于 250 美元的智能手机的发展。

IDC 高级分析师凯文·雷斯蒂沃 (Kevin Restivo) 表示：“低迷的全球经济状况影响了 2012 年的手机市场。不过第四季度仍是一个亮点，这得益于高端智能手机，如 iPhone 5 和三星 Galaxy S III 的销售，以及中国和其他高增长新兴市场中廉价 Android 智能手机的销售。”

Android 将继续领先

未来 4 年间，Android 仍将处于领先地位

IDC 手机团队研究经理雷蒙·拉马斯 (Ramon Llamas) 表示：“支撑全球智能手机市场的是不断变化的移动操作系统竞争形势。Android 预计仍将处于领先，但其他主要操作系统也将获取市场份额。与此同时，随着手机厂商和运营商合作伙伴提供差异化的 Windows Phone 体验，Windows Phone 也将获得相当一部分市场份额。值得关注的是，在相应设备面市之后，RIM 的新平台黑莓 10 和多个版本的 Linux 将影响市场。”

IDC 预计，由于多家厂商提供了大量产品选择，Android 将是智能手机操作系统市场明显的领先者。三星是领先的 Android 智能手机厂商，而 LG 电子和索尼等厂商也在复苏。2012 年第三季度，这两家公司已跻身前 5 大智能手机厂商之列，因此不应被忽视。Android 手机将保持两位数的增长率。

截至 2012 年底，iOS 很明显是仅次于 Android 的第二大移动操作系统。iPhone 在多个市场的火爆将稳定推动用户更换至新款 iPhone，而越来越多的运营商合作伙伴将帮助苹果推动手机出货量的增长。不过 iPhone 较高的价格将导致新兴市场的一些用户买不起这款产品。为了保持当前的增长率，苹果需要考虑推出价

格较低的产品，类似于 iPod 产品线。在此之前，IDC 预计 iPhone 的出货量将低于 Android 手机。

黑莓操作系统将保持缓慢增长。不过在 2013 年黑莓 10 手机推出之后，黑莓将基本保持市场份额的稳定。新的黑莓 10 系统和手机将受到一些长期黑莓粉丝的欢迎，尤其是等待很长时间的用户。这将帮助 RIM 维持在印尼和多个拉美国家市场的高速增长。不过与其他新平台类似，黑莓 10 的成功将取决于渠道的支持，例如销售人员能否很好地推介黑莓手机等。

2013 年，Windows Phone 将与黑莓争夺市场排名第三的位置。未来几年中，市场竞争形势将逐渐明朗。2012 年，Windows Phone 取得了一些进展，诺基亚推出了多款 Windows Phone 手机，而 HTC 也参与到竞争中。三星、中兴和华为也将助力 Windows Phone 的发展。随着更多厂商发布多种类型的更多设备，销售人员将可以更好地介绍 Windows Phone 手机，并解释这一操作系统相对于 Android 和 iOS 的差异化因素。

Linux 将跟随市场领先者的步伐，但很可能成为一匹黑马。天语 2012 年的 Linux 手机销售表现良好，而海尔近期发布了首款 Linux 智能手机。此外，2013 年，多家公司都将发布基于 Linux 的智能手机平台，例如三星的 Tizen 和 Jolla 的 SailFish。这些平台脱胎于此前的 LiMo 基金会和诺基亚 MeeGo，将吸引开发者的兴趣。来源：2012-12-5 新浪科技

[返回目录](#)

【市场反馈】

中国智能手机用户全球居首

昨日，美国风投 KPCB 合伙人、“互联网女皇”玛丽·米克(Mary Meeker)发布的《2012 互联网趋势报告》预计，2012 年全球智能手机用户人数增长 42%，人数可达 11 亿。而中国以 2.7 亿智能手机用户位居榜首，增速达 50%。

《报告》认为，全球手机用户大约为 50 亿，其中只有 10 亿是智能手机用户。中国 2.7 亿的智能手机用户人数只占本国手机用户总人数的 24%，而美国这一比例为 48%。

在 2012 年的操作系统出货总量中，苹果 iOS 和谷歌 Android 所占比例超过 45%，微软 Windows 仅剩 35% 的市场份额；而在 2007 年，微软市场份额超过 90%。此外，2013 年第二季度将成为一个拐点，届时智能手机和平板电脑保有量将超过 PC；而如此大的出货量背后却是“美国制造”的复兴——因为现在有 88% 手机

所用的操作系统是美国制造的，而在 6 年前，这一比例仅有 5%。来源：2012-12-5 北京晨报

[返回目录](#)

报告称全球智能手机平均下行速率达 1.3Mbps

据爱立信最新发布的《流量与市场数据报告》显示，从 2010 年上半年到 2012 年上半年中，智能手机的全球平均下行链路速率增加了约 70%，达到 1.3Mbps。

随着移动宽带的普及，智能移动终端推陈出新，用户对移动网络质量的期望也越来越高。世界各地的用户们对移动宽带体验抱有近乎相同的期望：希望网络覆盖无处不在，希望数据传输速率越快越好。

数据传输速度不仅取决于网络技术本身，也取决于用户行为、设备功能等其他因素。下图显示了基站和小区边缘之间的距离如何影响数据传输速度。当用户移动到小区边缘时，网速可能出现明显的下降。

应当注意的是，距小区边缘约 70% 的距离对应 50% 的覆盖区域。“小区边缘”通常指信号将切换到相邻小区的位置。

用户所体验的速度不仅受距离限制，也受到他们所用设备的影响。例如，如果用户使用最高速率仅为 7.2Mbps 的手机连接可支持 42Mbps 的网络，那么可获得的速度不会超过 7.2Mbps。

根据 Speedtest.net 的数据，从 2010 年上半年到 2012 年上半年中智能手机的全球平均下行链路速率增加了约 70%，达到 1.3Mbps。此数字是基于全球 1.7 亿多部智能手机的抽样调查，包括对运行在 GSM/EDGE、WCDMA/HSPA、LTE 和 CDMA 等网络中的 iOS 和 Android 终端进行测量。

下行链路速率增加主要由于下列三个因素：首先，WCDMA/HSPA 覆盖率的扩大使得 3G 网络上的测量比例越来越大；其次，网络升级使 2G 和 3G 网络都实现了更高的速度；再次，手机平板电脑等高速终端不断普及。

智能立体网络是提升城市区域覆盖范围和速度、满足用户体验需求的关键解决方案。通过对宏基站的改造扩容与添加小蜂窝，改善并密化宏观层，并添加小型小区，智能立体网将良好地应对智能终端不断发展所带来的挑战。爱立信预计，到 2017 年，每个大城市的宏扇区将平均由 3 个小蜂窝来补充。来源：2012-12-11 新浪科技

[返回目录](#)

报告称美国Android设备遭网络攻击比例超PC

网络安全软件开发商 Sophos 周二发布的报告显示，美国遭到网络攻击的 Android 设备比例已经超过 PC。

Sophos 发布的《2013 安全威胁报告》显示，在 2012 年的一个季度内，美国约有 10% 的 Android 设备遭到恶意软件攻击，而 PC 的这一比例仅为 6%。澳大利亚的情况更糟，该国同样有 10% 的 Android 设备遭到过恶意软件攻击，但 PC 的比例却高于美国，达到 8%。

Android 目前占据全美智能手机市场 52.2% 份额，因此很容易成为攻击目标。Sophos 在报告中说：“恶意软件开发者很难抗拒这么大的诱惑。他们也的确没有抗拒——针对 Android 的攻击正在快速增长。”

Sophos 指出，最常见的 Android 恶意软件攻击是在手机上安装一款虚假应用，然后偷偷发送高价短信。

该报告称，虽然金融机构通常都会通过双重认证机制保护手机交易，但网络犯罪分子仍然找到了各种绕过这一机制的方法。他们通过在手机上植入恶意软件来获取银行发给用户的验证码，从而完成交易。

该报告称，黑客 2012 年将精力放到更多的平台中，包括社交网络、云计算服务、移动设备。他们不仅对安全研究机构发现的漏洞迅速做出反应，还更有效地利用了零日漏洞。

除此之外，黑客还攻击了数千家配置不当的网站和数据库，借此获得用户密码，并向防范意识薄弱的网民发起攻击。

Sophos 在报告中透露，防范意识差的网民所遭到的“路过式” (drive-by) 攻击，有超过 80% 来自合法网站。该报告称，这类攻击者会首先入侵合法网站，然后在其中植入代码，从而生成指向恶意软件服务器的链接。当网民访问该网站时，浏览器就会在加载合法代码的同时自动下载恶意软件。

Sophos 的报告还确定了五个最危险和最安全的国家或地区。中国香港是最危险的地区，这里有 23.54% 的 PC 在 2012 年的一个季度内遭受了恶意软件攻击。其次是中国台湾 (21.26%)、阿联酋 (20.78%)、墨西哥 (19.81%) 和印度 (17.44%)。

最安全的五个国家或地区依次为挪威 (1.81%)、瑞典 (2.59%)、日本 (2.63%)、英国 (3.51%) 和瑞典 (3.81%)。

“安全问题其实不仅限于微软。”该报告称，“PC 仍是恶意软件目前的最大攻击目标，但犯罪分子也已经开发了针对 Mac 的有效手段。”

Sophos 补充道，“我们必须努力保护和武装终端用户——无论他们选择何种平台、何种设备，或何种操作系统。” 来源：2012-12-5 新浪科技

LTE频谱共享难解运营商困境：只是看起来很美

近日，无线行业咨询公司 Rysavy Research 总裁、以及便携式计算机和通信联盟执行董事 Peter Rysavy 在 Fierce Wireless 上发表了一篇名为“LTE 频谱共享可行但却微不足道”的文章，分析了目前美国在遭遇频谱困境的情况下，虽极力号召进行 LTE 频谱共享，但从实际来看，这一方法的可行性仍有待考量。作者认为，频谱共享在短期内并非解决运营商频谱困境的解决方案。

以下为文章全文：

这听起来是非常诱人的。你有一些非常宝贵但你却用不着的资源，那么，为什么不在你不用的时候让别人来使用呢？这里所指的资源就是频谱，而在考虑之中频段的主要用户则是政府。这是总统科技顾问委员会 (PCAST) 在 2012 年 7 月的报告“实现政府拥有频谱的全部潜力，用以刺激经济发展”中推荐的方法，这份报告主张将频谱共享作为未来发展中管理频谱的主要方法。

然而，这种方法是非常复杂的，而绝非是简单的使用案例。我在 2012 年 7 月的一份报告“频谱共享——诺言与现实”中进行了解释。现在我想在这里说明的是，在 LTE 技术中，频谱共享如何在假设的情况下实现，以及其他一些相关问题。LTE 在实际操作中的确可以使用频谱共享方案，尽管 LTE 的设计目的从来不是这些。

LTE 被设计为运行在高干扰环境下。这种技术将 5 MHz 或 10 MHz 这样比较宽的无线电波信道划分成 15kHz 的微小副载波 (subcarrier) 用于实际传输，它可在特定时间选择仅使用副载波的一个子集。这使 LTE 从根本上不同于以前的 CDMA 技术，如 CDMA2000 和 HSPA。CDMA2000 采用频宽为 1.25MHz 的无线信道，而 HSPA 则采用 5MHz。对副载波的使用，使 LTE 能够避免那些可能被过分干扰的频率。

LTE 这一核心功能使该技术能够支持频谱共享，但是不要因此便以为我们解决了迫在眉睫的频谱短缺问题而太过兴奋。因为现在有许多注意事项。

干扰

调查研究的频谱共享方法之一是，一些政府系统与商业系统使用同样的频率，但是简单地应付处理干扰问题。这与现在 (和历史上) 的方法有着显著的不同，过去每一个系统都有其自有专用的频率范围。

LTE 对干扰的耐受性和避免，使频谱有效共享成为可能。然而，问题是这种干扰 LTE 的类型被设计为是自干扰，也即那些 LTE 在使用中的相邻区域的相同副载波。这样的干扰水平是可预测的，并且在区域间以及城市连接城市的部署中是

有点一致的。与此相反，来自政府系统中的干扰，或许是一个雷达系统，则可能对 LTE 的覆盖区域造成巨大的改变。如果过高的话，干扰可能会完全阻止 LTE 网络的运作。确定对 LTE 的准确影响将需要大量的分析，以及尽可能多的测试测量。

至于来自商业系统对政府系统造成的干扰，如果 LTE 系统使用的是上行线路的频段，那么较低功耗水平的移动传输将不会对政府系统产生不利影响。但是着同样也需要进行非常仔细地评估，特别是因为，这可能决定于多个移动传输同时进行造成的整体影响。

一些运营商正在评估潜在的共享 1755 MHz-1780 MHz 频谱的机会，理想情况下将与 2155 MHz-2180 MHz 配对来创造额外的、急需的 AWS 频段(被称为 AWS-3)，这将大幅增加多达 90 MHz 的 AWS 频段。此次调查的结果尚未公布。

不过，即使在一个地理区域对一个政府应用的干扰情况进行了分析，并有可能决定 LTE 能够与政府系统共存，但是这种测量和干扰分析可能需要在每一个覆盖区域都进行重复，从而使之成为一个繁琐和复杂的过程。然后，即便这个共享方法对一个政府应用是有效的，但整体的分析却必须对其他的政府应用进行重复。

时间

有些人认为，频谱共享可以在避免主要政府系统与次要商业系统之间同时进行传输的方式下实现。但是，目前使其成为可能的必要协议还不存在。

具体来看，如果一个政府系统能够每时每刻通知 LTE 网络它需要什么频谱，那么理论上而言，LTE 网络可以据此相应地进行操作调整。实际问题是，LTE 网络上并没有这样一个接口来接收信息，并且没有增强功能来实现和完成，这甚至是在所有 3GPP 的 Release 12 路线图中才会出现的。

由于 3GPP 发布的功能是在具体部署前提前进行定义，往往距离正式商用设备至少提前一年，因此，LTE 频谱协调的标准方法也还需要几年时间(发展)。

短期内的相关工作，可能涉及到供应商和运营商发展和实施特定场景下、非标准的解决方案。这些实验可以形成动态光谱协调的最终标准化方法，然而，通常情况下，场景特定的解决方案是不可扩展的或不可持续的，因此并非长期解决方案。

所以，理论上 LTE 可能与其他系统支持共享场景。但是真的使共享可行的话，将需要付出巨大的努力来评估各个政府系统的特点。随着时间的推移，行业和政府将学习到其中涉及的奥妙，在这样的情况下，LTE 本身将会发展得更好。

但是所有这些都需要时间，几年或者几十年来落实大量的频谱(共享)。我并非天生地就反对频谱共享。它极有可能是遥远的未来如何使用频谱的基础——考

虑到有多少系统需要频谱，以及频谱本身是多么稀缺的资源。只是在短期内，我没有将它视作解决我们频谱困境的解决方案。来源：2012-12-10 中国通信网

[返回目录](#)

发改委称宽带反垄断案未结案：电信联通仍遭监督

自2011年12月中国电信和中国联通递交整改宽带垄断的报告后，关于对这两家运营商的反垄断调查似乎已终结，不过，在近日的一个业内论坛上，国家发改委相关负责人表示，电信和联通的反垄断调查并未结案，但在互联互通方面已有较大的进步。

在近日的首届“中国竞争政策论坛”上，国家发改委价格监督检查与反垄断局局长许昆林表示，中国电信、联通两家提交了整改报告，并在互联互通方面也取得了较大的进步，但并不意味着已经结案，发改委反垄断局前几天还给双方发去函件，要求其继续保持。

按照国家发改委制定的《反价格垄断行政执法程序规定》，对于涉嫌价格垄断行为的经营者，在被调查期间，可以提出中止调查的申请。该申请应当包括涉嫌垄断的事实、承诺采取消除行为后果的具体措施、履行承诺的时限、需要承诺的其他内容等事项。被调查的经营者承诺在政府价格主管部门认可的期限内采取具体措施消除行为后果的，政府价格主管部门可以决定中止调查，并制作中止调查决定书。

2011年12月，面对宽带反垄断指控，中国电信和联通均向发改委递交中止调查申请，并承诺整改。2012年2月，两家企业又向发改委递交了整改进展情况，表示均已完成100G的互联带宽扩容。业内由此以为此事就已经结案。

而2012年4月18日，国家发改委价格监督与反垄断局副局长李青在2012中国反垄断民事诉讼论坛上表示，2011年11月反垄断调查立案后，涉案的两家运营商主动提出终止调查，并在三方面进行了整改，其中电信和联通的互联互通效率提升了40%，同时电信和联通已承诺在3-5年内，终端上网价格将大幅下降。

但当时李青未透露发改委是否正式做出停止调查的决定，他只是在论坛上表示：“对于电信和联通反垄断调查案的执法并不一定非要重罚。执法的最终目的是通过立案调查，促进企业的整顿整改。”

而从目前的情况来看，对于电信和联通反垄断调查案并未结案，可能是主管部门希望以此督促电信和联通长期持续改善在宽带方面的服务和公平竞争，调查案本身已不重要。来源：2012-12-11 新浪科技

[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: beijingkf@apcsr.cn
北京公司：(010)65981925、65981897	E-mail: beijing@apcsr.cn
深圳公司：(0755)82220605、25982115	E-mail: shenzhen@apcsr.cn
上海公司：(021)61532018、61532019	E-mail: shanghai@apcsr.cn
重庆公司：(023)63003200、63003220	E-mail: chongqing@apcsr.cn
杭州公司：(0571)89935943、88829061	E-mail: hangzhou@apcsr.cn
广州公司：(020)37249249、23375832	E-mail: guangzhou@apcsr.cn