



# 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. 19

亚太博宇  
通信产业研究课题组  
[beijing@apcsr.cn](mailto:beijing@apcsr.cn)

## 本期要点

### ■ 通信高技术研发和产业化 20 年实现大跨越

从填补国内空白开始，仅仅用了 20 年时间，我国通信高技术研发与产业化发展水平已经跃居世界前列，通信设备制造业产业链逐步完善，涌现出了华为、中兴通讯、烽火、大唐等一批具有国际竞争能力的高技术企业，形成了通信高技术产业集群。

### ■ 中国广电艰难落地 挂牌只是起点

距离国务院三网融合总体方案规定最后时限只剩不到1个月，中国广播电视网络有限公司（下称“中国广电”）何时正式挂牌成立，还是一个未知数。从接近广电总局的知情人士处获悉，在此之前，国务院已正式下发国函184号文件，同意由财政部出资，广电总局负责组建和代管，注册资本45亿元，组建中国广电。

### ■ PTN 标准终获国际认证：中国光通信技术引领世界

在近期迪拜召开的四年一届的世界电信标准大会（WTSA-12）上，中国移动主导并担任编辑（Editor）的分组传送网（Packet Transport Network, PTN）标准G. 8113. 1正式获得通过。G. 8113. 1标准的通过标志着PTN由事实的工业标准正式成为国际标准，这是光通信领域历史上第一次由中国主导的技术成为国际标准。

### ■ 2012 智能手机技术市场上的赢家与输家

2012 年的智能手机市场各种新技术不断涌现，从更大尺寸屏幕、更好的高清摄像头，到多核处理、NFC 技术等，可以说，2012 年是智能手机发展过程中极为重要的一年。

## 目录

(注：点击目录标题页码后可直接阅读当前文章)

<b>亚博聚焦</b> .....	4
通信高新技术研发和产业化 20 年实现大跨越 .....	4
中国广电艰难落地 挂牌只是起点 .....	7
863 计划通信研究将力争实现 100 兆宽带入户目标 .....	11
PTN 标准终获国际认证：中国光通信技术引领世界 .....	11
香港 4G 竞争激烈用户不敌 3G 前途堪忧 .....	12
谨防其他无线电信号干扰高铁正常通信 .....	14
2012 智能手机技术市场上的赢家与输家 .....	15
<b>产业环境篇</b> .....	<b>17</b>
<b>【政策监管】</b> .....	17
中央经济工作会议召开 通信业推动经济结构转型发展 .....	17
宽带测速标准落地 .....	19
外交部：欧盟华为中兴威胁安全论不利中欧合作 .....	22
工信部张新生：完善运维安全监管明年将出新规 .....	23
国家宽带战略或明年 3 月出台：具体政策存分歧 .....	24
<b>【国内行业环境】</b> .....	24
移动终端自动化测试市场容量或达百亿 .....	24
首个中国主导光通信技术成为国际标准 .....	25
北斗系统明年“盯防”地质灾害 .....	27
两大因素影响我国 3G 网速 专家建议从四方面优化 .....	27
民营资本进入电信业要“放长线钓大鱼” .....	30
无锡获批国家 TD-LTE 试点城市 .....	31
<b>【国际行业环境】</b> .....	32
ITU 规则修订遭遇阵营角力 俄美提案分歧严重 .....	32
智能设备多屏融合商揽三甲：纯手机商频做减法 .....	34
未来五年语音通话量下降 VoIP 用户将突破 10 亿 .....	35
comScore：欧洲五国智能手机普及率达 55% .....	36
美政府提议将 3.5GHz 频段用于小蜂窝技术 .....	37
巴西第三大移动运营商 Claro 推出商用 LTE 服务 .....	38
传思科计划出售无线路由器业务 .....	38
意法半导体将抛售意法-爱立信股份 .....	39
索尼联手 Watchdata 推 SIM 卡 NFC 解决方案 .....	40
NTT 携 NEC 富士通共同研发 400Gbps 光传输技术 .....	40
国外如何普及并管理 WiFi：投入不多便利市民 .....	41

**运营竞争篇 .....43**

<b>【竞合场域】</b> .....	43
借云计算搭建智能管道自我救赎 .....	43
多方觊觎大信息通信市场 政策撬动促多元格局 .....	44
中移动变阵推进移动互联网战略 .....	46
<b>【中国移动】</b> .....	49
中移动 TD-LTE 终端招标引热议：高通四成份额 .....	49
中移动推自主品牌手机受多因素制约或做无用功 .....	51
<b>【中国电信】</b> .....	53
中电信 2012 年手机销量近 2 亿 3G 手机占比达 70%.....	53
中电信推独立流量卡产品 当月未用完可转至下月 .....	54
<b>【中国联通】</b> .....	54
联通结盟微软推新终端战略 整合产业链造生态圈 .....	54
联通终端定制机占比已达五成 主流为千元智能机 .....	56

**制造跟踪篇 .....57**

<b>【中兴】</b> .....	57
中兴通讯助中移动香港推出全球首个 TD-LTE/LTE FDD 融合网络 .....	57
中兴称美国安全报告有影响 增资实施本地化 .....	58
<b>【华为】</b> .....	59
华为之隐秘猜想：守成制衡还是征伐突进 .....	59
华为直捣诺基亚大本营 .....	62
<b>【诺基亚】</b> .....	63
诺基亚 VS 魅族：不同处境下迥异的创新逻辑 .....	63
谁是诺基亚救命稻草：员工希望开发安卓挽销量 .....	65
<b>【其他制造商】</b> .....	66
消息称 HTC 放弃开发 WP8 大屏幕手机计划 .....	66
HTC 任伟光：转型之痛比预期长 中国市场现成效 .....	67
iPhone 5 大陆首发反应平淡：苹果股价大跌 4% .....	70
摩托罗拉告别制造：手机生产将全部代工 .....	71
开发者曝三星多款智能手机存安全漏洞 .....	73

**服务增值篇 .....74**

<b>【趋势观察】</b> .....	74
智慧城市产业机会或达 2 万亿 智能交通最被看好 .....	74
“山寨机”没落警醒中国制造 .....	75
谁把短信逼上绝路 .....	77
<b>【移动增值服务】</b> .....	79

运营商变革手游市场商业模式.....	79
【网络增值服务】 .....	81
广电豪赌最后机会：电广传媒投资 37 亿布局 NGB.....	81
<b>技术情报篇 .....</b>	<b>83</b>
【视频通信】 .....	83
视频融合，让生活更美好--中兴通讯视频融合方案助力指挥监控度 .....	83
【电信网络】 .....	86
北斗卫星明年投入商用 将打破 GPS 垄断 .....	86
【终端】 .....	87
唐剑锋：中国移动 2013 年 TD 手机销量将突破 1 亿 .....	87
【运营支撑】 .....	88
30 个家庭将成中国首批 4K 电视用户 .....	88
<b>市场跟踪篇 .....</b>	<b>89</b>
【数据参考】 .....	89
联发科逆袭：智能手机芯片出货量 1 年增长 11 倍 .....	89
前 11 月 3G 手机出货量增长八成 .....	93
【市场反馈】 .....	93
评论：莫让虚假号码毁了行业未来 .....	93

## 亚博聚焦

### 通信高新技术研发和产业化 20 年实现大跨越

从填补国内空白开始，仅仅用了20年时间，我国通信高新技术研发与产业化发展水平已经跃居世界前列，通信设备制造业产业链逐步完善，涌现出了华为、中兴通讯、烽火、大唐等一批具有国际竞争能力的高技术企业，形成了通信高新技术产业集群。这是记者从日前在北京香山饭店举行的国家863计划通信高新技术研究二十周年高级研讨会上了解到的。

科技部副部长曹健林在出席研讨会时强调，863计划通信高新技术研发必须进一步高举“发展高科技，实现产业化”的旗帜，肩负起提升我国通信高新技术自主创新能力的使命，积极瞄准世界前沿，强化优势科研团队的集成和产学研的结合，努力突破一批事关全局的核心技术和标准，赢得我国参与激烈国际竞争的主动权。

步入全球先进行列

“艰苦！卓越！辉煌！”国家数字交换系统工程技术研究中心主任、中国工程院院士邬江兴这样评价20年来我国通信高技术研究和产业化发展所走过的道路。

上个世纪90年代初，我国通信网的关键设备几乎都为国外品牌所控制。1991年年末，我国电话普及率是世界平均水平的1/10，公用Internet网还处在建设的准备阶段，与国外移动通信手机应用的差距也在10年左右……

1992年，经国务院批准，通信高技术研究纳入国家863计划信息领域，正式成立国家863计划通信技术主题。在国家各有关部门的关心支持和作为主管部门科技部的领导下，通过历届专家组专家及科技界、产业界长期不懈的努力，我国在高速宽带网络、光通信、移动通信等技术领域取得了举世瞩目的科技成果，第三代移动通信及其演进、下一代网络、光通信、音视频编码等技术已步入全球先进行列。

到“十一五”初期，我国电信网已全面实现数字化、程控化和光纤化，以人类电信发展史上从未有过的速度，自主建成了世界上规模最大的现代化信息通信基础设施。“十二五”初期，我国在网络通信技术领域的技术研发与产业化发展主战场实现了全面突破，整体研发水平步入世界前列。TD-SCDMA成功走向产业化，在网用户已超过5000万；我国主导的TD-LTE和TD-LTE-Advance入选国际主流技术标准，并在世界上20多个国家步入商用；建成世界最大、覆盖全国的IPv6网络；突破了核心路由器、光传输与交换设备关键技术，获得了国内市场大部分份额，在中国高技术发展史上树立起通信高技术研究的旗帜。

与此同时，我国网络通信领域的产业自主创新能力得到了极大增强，涌现出一批具有国际竞争能力的高技术企业，形成了通信高技术产业集群，极大地带动了我国通信高技术及民族产业的发展，实践了“发展高科技，实现产业化”的宗旨。

### “十二五”重点任务

据介绍，我国高度重视信息网络的建设，国家“十二五”规划纲要明确提出，要“加快建设宽带、融合、安全、泛在的下一代国家信息基础设施”；《国家“十二五”科学和技术发展规划》明确提出，实施“国家宽带网”科技产业化工程，“以提供100兆入户宽带接入为目标”，突破关键技术，开发相关产品和设备，构建国际领先的新一代国家信息基础设施。新一代信息技术已经成为引领各技术领域创新不可或缺的重要动力和支撑，成为实施创新驱动发展战略、建设创新型国家的关键所在。



2011年起，科技部开始组织实施“十二五”期间的信息技术领域高技术研究计划。根据863计划信息技术领域发展报告，“十二五”期间，我国网络与通信技术领域总体发展目标是：以国家战略需求为导向，培育面向未来发展的若干战略高技术产业，在未来网络、三网融合、全光网、卫星移动通信、绿色通信、融合接入网络等方向上部署一批重大、重点项目；实现研究目标前移，充分发挥国家高技术研究领域的引领作用，使我国在2020年之前成为国际网络通信技术领域的主导力量之一。

曹健林指出，要按照“以网络为基础，以计算为核心，以应用为导向，以安全为保障”的主体思路，强化系统部署，增强对国家经济社会发展的支撑引领作用，强化以企业为主体、产学研紧密结合的技术创新体系建设，加快商业模式创新，培育和壮大战略性新兴产业。要以更加开放的姿态参与全球通信高技术竞争，坚持以全球视野谋划和推动通信高技术创新发展，通过不断拓展通信高技术国际合作渠道，使更多的国内科学家在国际通信高技术发展前沿开展工作，增进国内科研机构、大学与国际先进科研机构的强强合作，分享创新成果，共同制定国际标准，在合作中拓展视野，提升能力。特别是要高度关注通信高技术企业在“走出去”中面临的困难，为他们在海外拓展事业提供及时有效的支持。

#### 把脉未来通信技术的发展方向

此次研讨会的一个重要主题是“把脉未来通信技术的发展方向”。参加研讨会的专家纷纷献计献策。专家们针对未来网络、光网络与光传输、无线移动通信三方面，就三网融合、移动互联、卫星通信、电信网与互联网、未来网络等专题进行研讨。

中国工程院院士，国家863计划通信技术第二、三、四届主题专家组组长邬贺铨认为，现在通信技术和产业发展走到了一个转折点，物联网、云计算、大数据等新兴技术未来将会给通信产业带来怎样的影响，目前仍不明朗。同时，由于中国在通信高技术领域的研发已经由过去的“跟踪者”逐步转变为“领军者”，也开始面临技术瓶颈的问题，需要付出探索的代价。此外，由于智能终端的出现，大大改变了通信产业的竞争格局。传统的电信运营商逐渐呈现出‘管道化’的趋势，存在着被‘短路’的危机。而越来越多的IT企业正在向通信领域进军，大大加剧了通信业的竞争。

邬江兴用一个网络词汇“罔”来形容当前N网融合所面临的困境。他所说的N网，包括电信网、计算机网和有线电视网、电力网等多个进入千家万户的室内网络。如何让N网入室变得更加便捷、宽带、绿色、节能、安全，是他思考的一个重要问题。他非常看好可见光通信技术(VLC)的突破和产业化前景，认为该项技

术可以成为室内N网的融合剂。一旦技术突破，各网络之间可以实现业务互通、技术互补，形成完美的融合。

“有灯光的地方就可以上网。” 邬江兴预测，VLC可以催生新的行业，繁荣现代服务业，并衍生出新型的商业模式。2012年12月17日 中国高新技术产业导报

[返回目录](#)

## 中国广电艰难落地 挂牌只是起点

距离国务院三网融合总体方案规定最后时限只剩不到1个月，中国广播电视网络有限公司(下称“中国广电”)何时正式挂牌成立，还是一个未知数。

从接近广电总局的知情人士处获悉，在此之前，国务院已正式下发国函184号文件，同意由财政部出资，广电总局负责组建和代管，注册资本45亿元，组建中国广电。

同时，广电总局已发文至各省市级广电局，明确中国广电的正式名称为“中国广播电视网络有限公司”，公司主业为负责全国范围内有线电视网络有关业务，并开展三网融合业务。

目前，中国广电挂牌前需要解决的一个关键问题是，领导班子的级别与名单的最后敲定，“现在中国广电是比照副部级还是司局级管理，各方意见还不统一。”12月2日，一位知情人士告诉《财经国家周刊》记者。

业界的一个普遍看法是，如无意外，中国广电会赶在国务院方案的最后时限之前挂牌。但挂牌成立只是它未来漫漫长途的起点。

直到现在，全国省级广电网络的整合进度依然复杂而缓慢，这意味着，中国广电梦想中的“第四运营商”之路，依然任重道远。

### 广电寄望“第四运营商”

中国广电自筹建至今已历时3年，其间几度周折，始终无法成功落地。

中国通信网、广电网与互联网走向三网融合，是广电总局绸缪成立中国广电的关键动因。事实上，早在10多年前，广电系统与电信系统就已开始围绕网络媒体业务的控制权展开争夺，随着近年来国家对三网融合的推动加速，双方的矛盾进一步加剧。

与三大运营商有一个全国统一垂直管理集团公司不同，多年来，各地广电的资产与实际控制权一直都在地方，无法形成统一的战斗力。所以，广电总局只能寄望于整合一个国家级的有线公司，籍此拉起广电系大旗，争夺新网络经济话语权。

2010年1月，国务院下发《推进三网融合总体方案》，(以下简称5号文)，首次明确提出了组建国家级有线电视网络公司的目标。按照5号文时间表，中国广电将在2012年底之前即三网融合的试点阶段完成组建工作，以“初步形成适度竞争的产业格局”。

在广电系力量看来，一旦中国广电完成广电网络资源整合，成为统一的市场主体后，再获取到宽带网络运营等电信业务资质，就将成为继中国移动、中国电信以及中国联通之后，具有重大影响力的“第四运营商”。

同年8月，在国务院公布首批三网融合试点城市之后，广电总局正式成立了以时任广电总局副局长张海涛为首的国家级广电网络公司筹备组，中国广电的组建整合工作正式提上议程。

### 艰难落地之途

记者获悉，在最初的方案中，筹备组曾提出由国家财政出资近1000亿元作为中国广电的启动和整合资金，但随后该方案被国务院三网融合领导小组否决，原因是“国家一次性出资过高，与其他三家运营商组建时的费用相差过大”。

“三大电信运营商成立之初，国家给的启动资金也不过十几亿。”一位广电系统专家告诉记者，广电总局提出的千亿资金方案被否决在情理之中。

首套方案未获批，中国广电原定于2010年12月成立的时间安排自然也推迟。2011年3月，在中国国际广播电视信息网络展览会上，广电总局副局长田进向外界披露，修改后的方案已初步确定，“目前正在征求相关部门意见，争取尽快上报审批”。

这一次，修改后的方案大大降低了财政支持的规模，只要求国家财政投入约200亿元，其余的资金则由广电直属单位和地方广电网络产权所有人投入一部分广电资产，以及其他广电机构和国有资本注资解决。

除了财政资金的调整，方案还提出了三步走的广电资产整合路线图：第一步，由财政部、中央干线网和一些省级网络公司以货币出资形式，共同发起设立经营主体；第二步，所有网络资产经评估后，将被分批注入中国广电，同时吸纳其他广电机构、国有大型企业和机构投入资金，并适时由国家补充投入资金；第三步则是中国广电在适当时机发行上市，并完成对已上市有线电视网络公司的资产整合。

不过这套提出的200亿元资金需求的方案仍难被接受。为了更统一地管控和整合省网资源，中国广电希望被定位为副部级事业单位，属国务院国资委管理。有人提出，5号文“转企”。在上报后未获批。

广电总局筹备小组于2012年初再次提出了新的方案：中国广电仍由国务院国资委管理，定位为国有大型文化企业，启动资金大幅下调至45亿元。



就在该方案递交审批之际，市场传出消息，称中国移动正在与广电总局谈合作，合作的内容即包括中国移动参股中广传播，也包括中国移动与中国广电的业务和股权合作。

这一消息立即戳中了业界的兴奋点。中国移动的入股意味着中国广电将具有广电系和电信系双重背景，而三网融合中的最大障碍——广电系和电信系的利益纠葛也很可能因此扫清。

不过，在11月最终获批的方案中却并没有出现中国移动的身影。上述知情人士也向记者确认，中国广电的组建和整合完全由广电系统来操作。

知情人士分析认为，中国移动退出有人事方面的原因。当时推动中国移动与广电方面合作的是时任中国移动董事长的王建宙与时任广电总局副局长的张海涛。但在不久后王建宙退休。今年10月底，负责该谈判的广电总局副局长张海涛也正式退休。自此，广电系统独立推动中国广电渐成定局。

#### 整合三道坎

业界看来，中国广电挂牌只是时间问题，未来最大的关键，在于中国广电如何完成全国范围的网络整合——这也是一直横亘在中国广电面前的最大门槛。

按照最终版本的组建整合方案，45亿元启动资金中，财政部出资40亿元，广电系出资5亿元，资金主要用于总公司平台的先期搭建，其中包括总公司基本框架的组建费用和播控平台、网间结算等业务总平台的搭建费用，待挂牌后再逐步进行地方广电资产的整合。

如此，能否顺利走好整合路线就显得特别关键。

三网融合研究专家、融合网总编辑吴纯勇与记者粗略计算，全国广电网络的总体资产评估价值约为1500亿元，净资产700多亿元，中国广电用45亿元的启动资金去完成对各地广电网络的市场化整合，难度不言而喻。

而且单就后期的宽带网络双向改造这一项工作，以现有超过2.5亿有线电视用户数为基准，按照每用户1000元的理想改造成本计算，所需资金也高达2500亿元。无论以何种方式四两拨千斤，中国广电45亿元的启动资金都是极大的挑战。

挑战不仅仅来自于资金。

由于历史原因，中国各省广电系统主体众多，公开资料显示，2010年以前全国地市级以上的广电运营商超过250家，如果算上地市级以下的乡镇级广电运营商，最高峰时总数曾达到3000家。诸多主体之间的利益博弈纷繁复杂，物理网标准不一、资费各异等情况也成为绕不开的现实。

2010年初，广电总局就提出在年底前基本实现“一省一网”的目标。而根据相关资料，经过两年时间，尽管目标时限一拖再拖，全国30多家省级广电运营商

中，仍有多家省网公司未能完成挂牌，已经完成挂牌成立的省网公司，基本实现整合的大致为15家左右，其余省级运营商仍在整合进程之中。

据南京邮电大学教授范鹏飞介绍，大部分省网的整合过程是先注册成立一个省网公司，然后用行政手段将县市级有线资产按股份并入省网，这种方式的优点是简单直接，弱点则是一些县市级广电运营商意见较大，影响整合进程。此外，对一个重要的主体——多元的农村有线电视网投资主体的实际需求估计不够足。

据熟悉农村广电网络情况的人士介绍，有不少农村地区的广电网络运营商虽然也有整合到省网的意愿，但目前多数省网公司的挂牌整合并没有充分考虑到这部分主体的实际需求。

除了资金和省网整合，中国广电面临的另外一个问题是全国广电网络中还有一些已经上市的有线电视网络公司。

据记者大致统计，目前A股上市公司中，主营业务为广电网络运营或者与广电行业相关的至少7家，包括歌华有线、广电网络、电广传媒、天威视讯、吉视传媒、中信国安等。此外另有一批企业正在积极筹备上市。这些上市公司市值达到数百亿元，在整合路径上难以套用整合省网公司时的行政手段。

一个典型的例子是中信国安。根据公开资料，中信国安在河南、湖北、江苏、湖南等多地的地方广电网络公司都持有20%-49%不等的股份，在某些地市级广电网络公司中甚至拥有绝对控股权，如果要整合，能否“上收”其上市资产，如何分割各地的股份实现各省的省网整合等都是相当复杂的问题。

在吴纯勇看来，中国广电对全国省网的整合是一个庞大、复杂、现实的课题，不会是一两年之内能解决的。比较理想的解决方案，需要行政与市场化手段共用，在业务、资本、技术等多个层面多条腿走路。

“比如行政手段可以先用于整合资金实力相对缺乏的中西部广电网络，市场化手段可以通过资本市场的力量，鼓励众多上市公司与省网公司进行网络层面的整合，进而形成几大巨头，为未来中国广电的整合上市做准备。”

这一点在前期的省网整合中也有成功的案例。今年9月，湖南电广传媒即通过换股方式吸收了湖南省内97家地方广电局(台)所持有的湖南有线电视网络(集团)股份有限公司部分股权和地方网络公司股权的资产重组方案，实现了湖南省广电网“一省一网”的整合。

“不管采用哪种方式，中国广电想要真正实现市场化运营，并形成‘第四运营商’级别的市场竞争力，还需要更多的努力，包括一定的时间。”吴纯勇说道。

而现实的情况是，中国广电面对的电信运营商的竞争正在不断变得白热化。这同样是一个挑战。2012年12月17日 财经国家周刊

[返回目录](#)

## 863 计划通信研究将力争实现 100 兆宽带入户目标

在今天举行的国家863计划通信高技术研究二十周年高级研讨会上获悉，根据国家“十二五”规划关于实施“国家宽带网”科技产业化工程的要求，“国家宽带网科技重点专项”总体专家组、国家863计划网络与通信技术主题专家组将以提供100兆入户宽带接入为目标，在“十二五”期间完成关键技术的研发，力争在2020年达到科技部提出的100兆比特/秒的光纤宽带进入我国千家万户的目标。

通信高技术研究于1992年经国务院批准纳入863计划信息领域，20年来取得一系列科技成果，如TD-SCDMA成功走向产业化，建成世界最大、覆盖全国的IPv6网络等，并涌现出华为、中兴等一批具有国际竞争力的高技术企业。2012年12月14日 中国青年报

[返回目录](#)

## PTN标准终获国际认证：中国光通信技术引领世界

在近期迪拜召开的四年一届的世界电信标准大会（WTSA-12）上，中国移动主导并担任编辑（Editor）的分组传送网（Packet Transport Network, PTN）标准G.8113.1正式获得通过。G.8113.1标准的通过标志着PTN由事实的工业标准正式成为国际标准，这是光通信领域历史上第一次由中国主导的技术成为国际标准。

### 首个中国主导的光通信领域基础标准

TD-SCDMA开创了通信行业中国自主知识产权国际标准的历史，12年之后，PTN再创光通信行业先河。这一里程碑性事件不仅是推进PTN产业进一步壮大的强劲动力，同时也从侧面彰显了中国通信行业现今的蓬勃发展态势。

作为中国移动主导的IP化传送网技术，PTN是一项以分组传送为基础、以分组交换为核心，支持多业务承载，并具备完善的保护和OAM管理功能的面向连接到端的电信传送技术。随着3G时代的日趋成熟和4G时代的临近，IP数据业务呈爆炸式增长，传统的以电路交叉为核心的SDH已难以满足通信传输的需要。为降低网络成本，提高带宽利用率，中国移动等多家运营商和设备厂商率先在全球开展了新一代通信传输技术PTN的研发，在降低网络成本的同时极大的提高带宽利用率，并在四年内使其由企业标准变成国内外广泛应用的行业标准和国际标准。

### 一波多折，PTN破茧成蝶

2009年以前，PTN技术在全球尚处于概念阶段，无标准、无设备、无应用，亟需从芯片、设备、仪表等环节完善产业链，同时推动相关标准的制订。在中国移动的带动下，PTN的芯片、设备、仪表从无到有，供应商和型号越来越多，整个产业链逐渐走向成熟。截止目前，在国内，中国移动已布署50万台PTN设备，深入到了全国每一个地市，成为全球最大规模的PTN应用运营商。而在国外，全世界已有50多个国家的100多个运营商选择PTN改善其网络。

在标准化方面，在顺利的从企业标准变成行业标准之后，由于国际标准化组织ITU-T和IETF在关键技术OAM方面存在分歧，PTN的国际标准化进程可谓一波多折。为应对美国等国家的阻拦，在W T S A - 1 2 表决之前，中国移动在工信部的指导下，积极与多国斡旋沟通，联合“中国力量”、“亚太力量”、“亚非拉力量”、“欧洲力量”，最终使得G.8113.1标准获得通过。PTN的“中标”历经了整整一个奥运周期，终于破茧成蝶，完成了中国通信行业在争夺国际话语权进程中的又一次强力发声。 2012年12月13日 通信世界网

[返回目录](#)

## 香港 4G竞争激烈用户不敌 3G前途堪忧

17家运营商中5家上马4G LTE，资费偏贵

香港也许是亚洲甚至全球电信业市场运营商竞争最激烈的地区，主要的电信运营商多达17家，其中LTE运营商有5家，不过因为资费等问题，现在仍是3G用户占多。

去年开始商用服务

2009年，香港进行了LTE无线频谱的拍卖，最终Genius Brand Limited、香港移动通讯有限公司(CSL)和中国移动香港有限公司三家中标，分配的是90MHz频段，其中Genius Brand Limited是由和电香港(3HK)和电信盈科(PCCW)合资。数码通虽然没有参与频谱拍卖，但是其在现行的1800MHz 频段上运行4G LTE。

经过前期的准备后，2011年CSL 旗下服务品牌One2Free，成为香港第一家推出4G LTE服务的运营商，但只提供数据卡上网服务。CSL旗下品牌另外一个品牌1010于2012年2月发布，并与HTC合作，在香港推出首部支持4G网络的智能手机。

目前在香港提供LTE商用服务的共有5家运营商，分别是CSL(旗下品牌: 1010、One2Free及新世界传动网)、数码通(旗下品牌: Smartone)、和记电信(旗下品牌: 3HK)、电信盈科(旗下品牌: PCCW mobile)和中国移动香港(旗下品牌: Peoples)。



Techmessenger视频栏目创始人、主播王自如目前在内地、香港两地工作。他告诉记者，“由于香港地区面积不大，所以一般运营商在宣布推出LTE服务后，半年之内，网络基本上覆盖的就差不多了。但在2012年之前，可能运营商觉得用户对4G LTE的需求并不高，所以拿到牌照后，网络已经准备好，但并没有推出4G服务。直到今年One2Free打破这个沉寂之后，其它运营商就快速跟上了。”

#### 运营商各有优劣势

Edward Cheung是香港科技网站Unwire.hk的高级编辑，就香港LTE市场和网络覆盖情况，他测试并写作了好几篇文章。

他告诉《IT时报》记者，目前香港的4G用户数量并不算多，还是以3G用户占大多数。和内地一样，4G用户一般也入套餐，套餐中包含有电话、短信和数据上网流量额度，一般的月费在148到468港币之间。

据了解，4G资费中最便宜的为中移动香港，最贵是1010。“如果单纯从资费上看，中移动香港月费最便宜，但是它目前4G网络覆盖比较差。而3HK和PCCW的覆盖较好，月费相应较贵。目前4G用户最多的运营商应该是3HK和数码通。”Edward向记者解释道“中移动香港覆盖较差的原因是它在香港没有自己的3G网络，造成他们的用户一旦身在没有4G覆盖的地方，网络就会切换到2.75G Edge。”

王自如告诉记者，相对以前2G和3G的资费，目前4G的资费还是比较贵的，所以用户不是很多。

#### 流量策略不尽相同

Edward告诉记者，和内地运营商资费不同的是，“在数据流量套餐上，部分香港运营商实行的是无限数据计划，使用到一定的量后，比如5GB/6GB/7GB(一个月)，运营商并不会停用上网服务，但是会降低网速。”

有些运营商则没有采取无限数据流量的措施，包月后只能使用一定量的数据流量，“从1GB/月起，到20GB/月，足够一般人使用了。”

谈起香港4G和内地3G网络使用的表现，王自如最直接的感觉就是4G网速要比3G快了很多，“在香港时，用4G网络，在手机上看Youtube的视频，点击之后，马上就可以播放，而在3G网络时，反应就没有这么快。”

One2Free在宣传自己4G时，也用了一个简单的例子，来表明3G和4G的网速差距——“3G网络传送一个10MB文件需时约25秒，但One2Free 4G LTE不需5秒便可以传送完毕；利用4G下载8GB的高清电影亦少于1小时，速度远高于需要5小时的3G。”

不过对于4G，香港消费者也有投诉。据记者了解，投诉主要原因是大部分消费者未清楚了解4G覆盖率，经常出现信号接收不稳定，曾有消费者长期接收不到

4G信号，来电自动转驳至留言信箱，需手动调校至2G才可接收信号等等。2012年12月17日 IT时报

[返回目录](#)

## 谨防其他无线电信号干扰高铁正常通信

GSM-R (GSM for Railway) 是基于GSM Phas2+的数字式铁路指挥调度系统，伴随着越来越多的高速铁路建成和使用，GSM-R网络也更多地应用于人口密集地区。GSM-R所使用的频段和中国移动使用的上、下行频段邻近。近日，河南省许昌市就出现了某单位设置的移动终端监控设备干扰GSM-R频段的情况，导致高铁运行区段通信质量下降，甚至通信中断。许昌无线电管理局迅速出击，排查干扰，及时消除了这一安全隐患。

11月19日下午，许昌无线电管理局收到河南省工信厅无线电管理局《关于协查郑武高铁频点干扰的通知》，称郑州铁路局无委会办公室申诉，郑武高铁许昌东站南的高铁通信信号受到干扰，致使高速列车在该段降速或临时停车，严重影响高铁的行车安全。

对此，许昌无线电管理局高度重视，局长成学鲁带领工作人员立即赶赴许昌高铁东站，使用安立MS2724C便携式频谱仪和500MHz~1GHz定向天线进行测向，发现9××MHz频段高频部分的背景噪声被大幅抬高，存在强干扰信号，方位角为125°。考虑到许昌段的京港澳高速公路在郑武高铁以东，且平行距离不足1公里，同时，高速公路许昌站出口就在许昌高铁东站以南1公里左右，根据以往查处干扰设备的工作经验，判断干扰信号源很有可能就架设在京港澳高速许昌站出口附近。

随后，许昌无线电管理局的工作人员快速移动监测车，向干扰源靠近。当监测车到达京港澳高速许昌站出口时，频谱仪显示测得的干扰信号幅度为-50dBm。经过仔细观察，发现在距离收费站不远的高速公路上有两根铁杆，上面分别架设了一支八木天线，铁杆上装有发射设备，使用频谱仪和定向天线测试，确定这两支八木天线即为干扰信号源，最大信号幅度接近-40dBm。最终确定系许昌市某部门安装的一套移动终端监控设备。随后，许昌无线电管理局和该单位的工作人员一起将设备停用并拆除。工作人员再次测试9××MHz频段，发现干扰信号消失，背景电平降低，同时，郑州高铁的技术人员也反馈说干扰信号消失。

由于高铁的GSM-R频段紧邻中国移动的下行频率，很容易产生邻频干扰或杂散干扰，直接影响GSM-R系统的稳定运行，危及高速铁路的行车安全。这一方面要求设台单位做好频点和保护带规划工作；另一方面要求无线电管理部门像对航

空频率保护那样，加强对高铁沿线的电磁环境监测，达到国家的相关标准要求，为高速列车控制系统创造洁净的通信空间。2012年12月13日 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

## 2012 智能手机技术市场上的赢家与输家

2012年的智能手机市场各种新技术不断涌现，从更大尺寸屏幕、更好的高清摄像头，到多核处理、NFC技术等，可以说，2012年是智能手机发展过程中极为重要的一年。但在所有这些新技术当中，它们的实用性又如何？下面让我们盘点一下2012年智能手机领域出现的一些新技术，并评判一下它们是否赢得了厂商和用户的青睐，到底是今年智能手机技术市场上的赢家还是输家。

### 大尺寸、高清显示屏幕

2012年，似乎配有4.3英寸以上显示屏的手机才能被视为超级手机。当然，近年来手机屏幕尺寸似乎一直在持续增长，但真正在2012年开始出现。事实上，今年最热门的手机显示屏幕不仅仅增大，而且屏幕的分辨率更高。这些设备中包括三星的Galaxy S3(4.8英寸屏幕，1280 x 720像素分辨率)和Galaxy Note 2(5.5英寸屏幕，1280 x 720像素分辨率)，HTC的Droid DNA(5英寸屏幕，1920 x 1080像素分辨率)和One X+(4.7英寸屏幕，1280 x 720像素分辨率)，以及摩托罗拉的Droid Razr HD和Droid Razr Maxx HD(两款产品都配备了4.7英寸、1280 x 720像素屏幕)。即使是相对较小的iPhone 5，也配备了4英寸屏幕。

结论：赢家。

尽管有些人喜欢更小、更紧凑的手机，但三星大屏Galaxy Note 2的成功，进一步证明了消费者对大屏手机需求强劲，虽说大屏幕手机难以实现单手操作，但从电影、到游戏，再到普通Web站点和应用程序，大屏手机变得更加吸引人。

### 四核处理器

早在2010年，LG Optimus G2X手机所使用的Nvidia Tegra 2双核处理器成为当时主流。2011年春季，美国版本的T-Mobile G2X成为美国国内首款双核手机。

但时代在变迁。2012年智能手机迎来了四核时代：主要产品包括LG的Optimus G、HTC的One X、三星的Galaxy S3，以及美国版本的Optimus G等。

结论：赢家。

许多手机用户提出质疑：认为目前是否有购买四核手机的必要。分析人士认为，考虑到现在和未来的旗舰机已经拥有这项技术，想要回避四核手机并不容易。

当然，你可以选择中低端的设备，但你有可能错过最新的安卓系统升级。而四核智能手机速度之快并非徒有虚名，确实比双核智能手机快很多。

#### NFC(近场通信)技术

自去年谷歌推出移动支付服务——钱包以来，业界普遍认为NFC技术已获认可，且将广泛推广。但不幸的是，谷歌销售终端(POS)计划受阻，实际上仅有少数零售商支持该服务。今年以来，其他一些NFC支持者，包括三星、索尼以及诺基亚在内，都跃跃欲试声称将推出相关产品。

结论：输家。

尽管部分厂商表示会推出NFC技术产品，但今年市场上能看到的相关产品却是凤毛麟角。除了谷歌钱包令人失望外，遗憾的是其他NFC产品也未能成气候。此前诺基亚曾在其网站上展示了一款基于NFC技术的无线耳机和扬声器产品，但目前至少在美国市场上找不到任何出售该产品的地方。

#### 蓝牙4.0(Bluetooth 4.0)

2011年，蓝牙4.0出现在了苹果的iPhone 4S和摩托罗拉Droid Razr手机，首次进入无线市场。此后，三星Galaxy S3和HTC One系列在内的重量级产品也开始全面支持该技术。蓝牙4.0的关键特性是省电，可用于电池可持续数年的健身和医疗传感器等领域。

结论：输家。

不幸的是，蓝牙4.0在2012年未被广泛采用，使用蓝牙4.0低功耗功能的感应式产品的数量并不多。当前，利用蓝牙4.0最引人注目的两款设备是健康追踪设备Fitbit One和Fitbit Zip。或许该技术在2013年会得到更多应用。

#### 无线充电技术

Powermat公司的无线充电产品首次使大家认识了这一很酷的无线充电概念，但在今年之前因其组件设备昂贵，该技术一直被束之高阁。

结论：赢家。

Qi无线标准的推出，使无线充电技术走出实验室，走进实际应用中。2012年，多款旗舰智能机开始支持Qi标准协议，其中包括HTC的Droid DNA、诺基亚的Lumia 920、Lumia 820以及LG的Nexus 4。劲量公司(Energizer)生产的双感应充电器(Dual Inductive Charger)，为这些设备提供了支持。

#### 手机摄像头

此前所使用的手机摄像头，拍摄照片模糊，像素混乱，而且严重受到光线制约。所有的这一切在2012年有了改善。

结论：赢家。



2012年,智能手机的摄像头技术有了重大提升。从HTC的One系列、Evo 4G LTE,到三星Galaxy S3等Android手机,其拍照效果得到明显提升,这些手机使用了专用成像处理硬件、改进镜头和特殊的拍照模式,提供了高动态、爆炸式、全景式拍照。果冻豆系统添加了视频拍摄过程中的抓拍功能,同时添加了360度的全景拍摄功能。

### 电池寿命

即使是一款最精致的智能手机,当其电量耗尽时将不起任何作用。而Android手机因其电池续航能力过短一直饱受诟病。值得庆幸的是2012年这一状况得到改观。

结论: 赢家。

2012年初,摩托罗拉推出的Droid Razr Maxx,使用了容量高达3300 mAh的大容量电池,足以持续播放近20小时的视频,以及后来推出的Droid Razr Maxx HD,同样使用了3300 mAh大容量电池,并配备了高清分辨率屏幕。2012年12月17日 CNET科技资讯网

[返回目录](#)

## 产业环境篇

### 〔政策监管〕

#### 中央经济工作会议召开 通信业推动经济结构转型发展

12月17日,一年一度的中央经济工作会议15日上午在北京开幕。这次会议将分析国际国内经济社会发展形势,总结2012年经济工作,对2013年经济工作作出部署。

会上指出要深化推进通信行业等重点领域的改革。国有经济改革有助于激发活力,这些改革搞好了,调结构、转方式就有了制度保障。同时针对通信行业强调政府应让企业牵头科技项目。

2013年是全面深入贯彻落实党的十八大精神的开局之年,是实施“十二五”规划承前启后的关键一年,是为全面建成小康社会奠定坚实基础的重要一年,做好经济工作意义十分重大。促进经济与社会的全面、协调、可持续发展,是中国电信业重要的历史使命。近年来,我国电信业快速发展,已由制约国民经济的“瓶颈”发展成拉动国民经济快速增长的重要行业。未来,在科学发展观的指导下,战略新兴产业、宽带、4G等将在稳中求进的基调中继续扩大对社会经济发展的推手效应。

我国电信业多年的改革发展是一部创新史，大胆引进资金、技术赶超先进、跳跃式地迈向数字时代，正是凭借着敢为天下先的创新精神才能取得今天的成就。在今年十八大的政府工作报告中，先后有19处提到了信息化、信息技术、信息网络及网络安全，比十七大报告的10处大为增加，这表明党中央对信息化在促进社会经济发展、全面建设小康社会和构建和谐社会中重要作用的高度重视，信息通信业未来的发展使命光荣，任务艰巨。

中央政治局会议强调，要保持宏观经济政策的连续性和稳定性，着力提高针对性和有效性，适时适度进行预调微调，加强政策协调配合。

要扎实推进通信行业等重点领域改革，扩大营业税改征增值税试点地区和行业范围，健全资源性产品价格形成机制，深化国有经济体制改革，推进国有经济和农村改革发展。营业税改征增值税有利于减轻企业负担，资源性产品价格改革有利于节约资源、鼓励创新，国有经济改革有助于激发经济活力，这些改革搞好了，调结构、转方式就有了制度保障。

在通信产业方面需要加快推进产业升级，同时各级地方政府应让企业牵头科技项目。在劳动力成本日益提高、资源环境约束不断增强的新情况下，中国经济如何打造新的核心竞争力，已经成为事关长远发展的根本问题。中央政治局会议要求，加快推进通信产业转型升级，发挥自主创新对结构调整的带动作用，支持通信行业企业牵头实施产业目标明确的国家重大科技项目，推进产能过剩行业兼并重组、扶优汰劣等。

国家以自主创新推动通信产业结构转型升级的提法由来已久，但这次非常明确地提出，支持企业牵头实施产业目标明确的国家重大科技项目透露出新的思路。

#### 智慧城市撬动2万亿元产业蛋糕

近日，国家住建部发布通知称，国家智慧城市试点工作已启动，预计“十二五”期间智慧城市投资总规模有望达5000亿。目前各地智慧城市规划早已启动，智能交通、云计算等多个领域将迎来庞大市场商机，“十二五”期间各地智慧城市建设将带来2万亿元的产业机会。

与此同时，国家测绘地理信息局于12月11日发布通知，要求全国启动智慧城市时空信息云平台建设试点，每个试点项目经费总投入不少于3600万元。试点建设将主要围绕时空数据建设、时空信息云平台开发、支撑环境完善和典型应用示范等。

智慧城市建设细分领域仍是未来掘金主阵地。长期来看，智慧城市建设在政府投入支撑下将保持持续高速增长，智能交通、数字城市管理、城市安防、医疗

信息化、绿色建筑、地理信息、云计算、物联网等八大细分行业发展前景广阔。

2012年12月17日 通信世界

[返回目录](#)

## 宽带测速标准落地

私家车车主越来越多，油价上下1毛钱都会成为新闻。同样道理，随着城市光网的迅速普及，大多数市民家中用上了宽带，网速快慢，也成为随时撩动公众敏感神经的话题。

这几年，“假宽带”、宽带服务“缺斤少两”的声音不时见诸媒体，引来众人围观，其原因“说来话长”。首先，与国际上发达国家和地区相比，国内的宽带网络水平的确不高，这一事实谁都回避不了。与之相对应的另一现状是，国内的宽带市场“起跑”不过短短几年，宽带常识普及、“消费者教育”的速度大大落后于宽带升级的步伐，表现在舆论对宽带服务“缺斤少两”的炮轰声中，有不少质疑者对网速的理解存在明显偏差。而更为火上加油的是，当下国内的网速测速市场尚无统一的标准，“一个网络，各自表述”的结果，就是让用户测速后更加“一头雾水”。

令人欣慰的是，近日，国内通信行业颁发的首个《宽带速率测试方法固定宽带接入》标准，以及由中国通信标准化协会出台的《宽带速率测试方法用户上网体验》标准发布，自己家中的宽带究竟有多“宽”？哪种测试标准最权威？这些问题终于有了“标准答案”。

### “假宽带”现象受关注

2011年底，国内某互联网调查机构发布《中国宽带用户调查》报告，报告中称国内绝大部分互联网用户用的都是“假宽带”，网民使用的实际宽带下载速率，低于运营商提供的名义宽带速率。报告一出舆论哗然。

如果说网民实际下载速率低于运营商提供的名义宽带速率就是“假宽带”，那么可以说，现在全球范围内的宽带基本上都是“假宽带”。面对汹涌而至的质疑声，有多位通信行业专家如此表示。

数字为证。英国Ofcom机构2012年初发布了“英国固定宽带性能”报告，称英国宽带上所提供的标称速率与实际速率存在较大的差异。英国所有连接的平均标称速率为16.4M，而平均实际速率为7.6M。对于8M的ADSL用户而言，平均实际下载速率只有标称速率的41%。

即使是宽带水平极高的韩国，运营商也无法保证实际下载速率，就等于标称速率，比如KT(韩国电信)就在其网站的宽带价格介绍中明确写到：“实际下载速率保证为理论下载速率的70%~95%”。

澳大利亚也是如此，澳大利亚电信公司在其网站的宽带业务细则中标注：对于标称速率为8M的宽带业务，有70%的用户速率可达到6M；对于广告速率为20M的宽带业务，50%的用户享受的服务速率为10M。

美国也不例外，美国联邦通信委员会(FCC)去年3月发布的首份宽带测试报告显示，大多数互联网服务供应商提供了80%的标称速度。

#### 实际网速受多因素影响

用户上网的实际速率低于运营商标称的速率之所以成为普遍现象，原因在于，影响网速的因素实在太多了。

通信行业的惯例是：运营商提供给用户的速率，比如4M、10M宽带，表示的只是“接入速率”，指的是从宽带接入服务提供商的宽带业务接入点(BRAS)到用户终端这一段链路上的信息传送速率。而“接入速率”并不是用户真正能感知到的速度，因为用户上网速度并不完全由接入速率控制，影响因素还包括骨干网传输速度以及信息源本身所处的环境这两个关键环节。打个比方来说，接入速率相当于一条高速公路，正常情况车辆可以跑到120公里/小时。但是如果车辆自身状况不佳，或者路上的车辆太多，用户开车的速度就会受到影响。

“比如假日期间登录铁路购票网站，点开网站很慢，你认为这是接入速率低造成的吗？有些网站本身的服务器比较差，购买的带宽比较低，登录就会比较慢。甚至用户家中的电脑配置，比如CPU、内存、C盘剩余空间过低等，都可能影响到网速”。电信业资深人士付亮说道。

此外，运营商之间的互联互通也影响到网速。“比如上海电信的宽带用户访问的网站是托管在北京联通机房里的，这相当于用户在A高速公路上开车，然后要切换到B高速公路上去，这之间的转换通道如果过于狭窄，会导致车速慢下来，网速也是这个道理”。

工信部专家陈金桥也表示，运营商标示的网速与用户的实际体验存在差距，有技术上的原因。比如用户打开网页这样一个最简单的动作，需要经过“接入速度”、“传输速度”和“响应速度”三个环节，三者中的最慢速度，才是网民感受到的最终速度。若服务器在同一时间内访问请求过多，势必会造成响应速度过慢，网络堵塞排队。如果仅仅因为打开一个网页过慢而指责运营商提供了“假宽带”，显然有失公允。付亮称，只有加强知识普及，才能消除用户的误解。此前工信部电信研究院曾试图解读，并出了宽带上网手册，但是效果似乎不佳，他建议“建个组织一起推动知识普及”。



专家认为，如果实际网速能达到标称网速的80%，那就是正常的运营速度，就不是“假宽带”。当然，真正的“假宽带”也不是没有，专家提醒，目前国内提供宽带服务的不仅有三大通信运营商加广电系公司，还有众多小规模宽带服务提供商，甚至是小区宽带商。在部分媒体关于“假宽带”的报道中，选择的调查对象都是规模很小的宽带商，由于自身实力的原因，提供的服务质量自然难以保证。

#### 网速为啥越测越迷茫

影响网速的原因有很多，难道就没有办法弄清楚自己家中的网速到底是多少吗？于是，现在不少用户都用测速工具，试图搞清家中的网速到底是多少。但是测下来之后，用户更迷茫了：不同测速工具测出来的结果差别很大，网速是多少依然是笔糊涂账。

用户秦先生就曾用多款测速工具测试过家中的网速，但是结果差距很大。他用过“阿达软件”旗下一款测速器，结果在满分5星中仅得到1颗星，家中网络的下载速度约为115K/S左右，仅击败全国25%的用户。在第二款由“有趣网”提供的网速测试器中，他获得高达4星的好成绩，并击败了全国63%的用户，测得下载速度为177K/S，推算带宽为2M。第三款“唯美SJ”测出他家的带宽仅为1.1M，再次大幅跳水。

用户金先生家中安装的是20M宽带，他也用多款测速工具进行了实测，结果也是大相径庭。“27QQ”提供的测速工具显示网速为7M，超过了全国100%的用户；“360测速”的结果是2.58M，领先全国98%的用户；“唯美SJ”测出的结果是，网络带宽约为101K，网速较慢，低于全国用户平均水平。同一台电脑、同一时段，测速的结果却是天差地别，金先生真不知道该相信哪款测速工具。

#### 宽带消费不再糊涂

用户自己测速的结果大相径庭，不同机构之间发布的宽带报告也是相距甚远，原因，就在缺乏统一的网络测速标准。

所幸的是，随着近期两项宽带标准的发布，这种混乱局面有望终结。11月底，由中国通信标准化协会主办的“宽带测速标准推广宣讲会”在北京举行，会上正式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》。

据介绍，《宽带速率测试方法固定宽带接入》测试的，是宽带业务接入点BRAS(宽带远程接入服务器)到用户终端这一链路上的速率，“是测试运营商提供的宽带是不是达到他们自己所说的要求，比如说运营商称自己提供给用户的是4M接入速率，通过这项标准以及测速平台测试后，看看是否达到4M”。付亮说。

“每家运营商的每个省公司，都应该提供测速平台。”CDN加速服务商蓝汛公司副总傅亮表示，这家公司参与了此次两项标准的制定。据悉，目前电信、联通、移动三家运营商均已按照标准推出或正在改造测速平台，电信目前已经推出测速平台，另两家运营商的测速平台，按要求将在年底前改造完成。

付亮介绍，测速平台是由运营商自己提供的，而《宽带速率测试方法固定宽带接入》就是制定了严格的标准和流程，防止测速环节出现虚假行为。

《宽带速率测试方法固定宽带接入》，测的是宽带接入速率，而《宽带速率测试方法用户上网体验》，则是侧重用户实际体验到的网速，该标准主要是在用户经常使用的三大业务——上网浏览、网络视频和网络下载上进行测速。

“随着《宽带速率测试方法用户上网体验》标准的发布，如果大家都按照这个标准来做，那么测速的结果基本上会一致的，不会出现这种数据五花八门的局面”。付亮说道。据悉，目前腾讯、优酷、蓝汛等8家典型互联网企业都已按照标准要求，开展为期半年的测速技术试验。

以后，这些互联网公司可能不会再各自发布己方测试出的网速报告，“在此基础上，可能会成立专家委员会或者理事会，相应的互联网企业参加，综合多家的数据，统一发布网速报告”。蓝汛公司副总傅亮表示。他还介绍，明年一月，蓝汛将会推出新的测速手段，将闲时速率和忙时速率进行比较，如果两种速率比较接近，那么说明用户获得了更优的宽带服务。

#### 改善用户上网体验仍需下功夫

《宽带速率测试方法固定宽带接入》、《宽带速率测试方法用户上网体验》两项标准的发布，对于用户来说，无疑是件好事：接入速率是多少，不是运营商口头说了算，用户可以去实际检测；家中上网实际速度有多少，也会做到心中有数。

不过两项标准的同时发布，也可能产生这样的结果：依据《上网体验》标准测出的数据大大低于接入速率，那么用户难免会怨言四起。不过付亮认为，问题暴露出来并不是件坏事，到底造成这种局面的原因在哪里，是因为互联互通，还是其他因素，“只有把这些问题解决了，大家上网的整体感觉才会好，才能进一步提升我国宽带水平。”2012年12月16日 东方网-文汇报

[返回目录](#)

## 外交部：欧盟华为中兴威胁安全论不利中欧合作

近日，欧盟内部文件声称中国通讯制造商华为和中兴不断侵占欧盟市场，威胁欧盟安全和欧盟本土公司，建议欧盟对这两家公司采取行动。

中国外交部发言人洪磊在例行记者会上回应，中欧双方无线通信企业在对方市场均具有巨大商业利益，双方的合作是互利共赢的，也共同推动了无线通信设备在全球的发展和应用。任何贸易限制措施都势必会影响正常的贸易投资活动，对双方在该领域的合作不利。

洪磊表示，中方希望欧方从中欧经贸合作的大局出发，履行反对贸易保护主义的承诺，避免采用任何形式的限制措施。2012年12月14日人民网

[返回目录](#)

## 工信部张新生：完善运维安全监管明年将出新规

“通信运维工作非常关键，一刻都不能怠慢。”在日前召开的“第八届中国通信网络运维年会”上，工信部电信管理局巡视员张新生强调了通信运维的重要性，他透露，为了保障通信网络的运维安全，工信部电信管理局在2012年进行了大量的课题研究，起草了《电信网络运维服务管理办法》、《公用电信设施损害赔偿计算办法》、《公用电信设备保护安全要求等级》等多项办法，并计划明年出台多项新计划和新办法，进一步完善网络运行的监管规则，保障网络运行维护安全。

张新生表示，今年工信部电信管理局在通信运维方面组织了多次巡查，委托通信企协与相关的运营企业开展了相关的巡查及各类培训工作。特别值得一提的是，2012年各运营企业在加大市场运作力度的情况下，还加大了对运营维护的管理，各运营企业的领导十分重视网络运维的安全，并全面展开了自查。

巡查的效果十分显著。张新生说：“在2012年巡查中，共查出隐患1890处。发现这些隐患后，工信部要求各运营企业积极整改，截至目前，整改率达到了97.5%。”与此同时，在整改中也发现了一些网间节点和路由方面的隐患，最终成功消除了97个网间节点和53个路由安全隐患。

“十八大”期间的网络运行安全是2012年的重点工作。张新生表示，为了保障“十八大”期间的网络运行安全，工信部电信管理局年初就根据国家相关安排下发了一系列文件，对网络运行安全和安全生产进行了部署。特别是进入11月，电信管理局要求各省区市电信管理局和各通信运营企业进行24小时值班检查，每日跟踪并通报通信网络运行安全、通信网络网间带宽扩容等情况。在“十八大”召开期间，工信部电信管理局组织电信运营企业增加了通信保障值班人员，仅在北京地区就累计达到82551人次，确保“十八大”会场新闻中心和代表驻地等重要场所通信网络的运行平稳，顺利完成了“十八大”的通信保障工作。2012年12月13日 中国信息产业网-人民邮电报

## 国家宽带战略或明年3月出台：具体政策存分歧

关于国家宽带战略一事，有知情人士透露，据可靠消息这一战略有望在明年3月份出台。

该人士称，虽然对发展宽带的战略意义相关部委认识一致，但对如何扶持宽带发展、出台何种政策却有分歧，特别是国家是否给予财政直接投资分歧很大。

对此，知名电信分析师付亮认为，宽带战略在明年两会后出台是一个比较正常的时间表，不过他坦言，两会后如果出现大的部委调整，宽带战略的出台时间有可能会进一步推迟。

今年年初，发改委与工信部等八部门共同成立了相关研究小组及专家组，负责起草宽带战略相关方案。按原定计划，该方案本应于6月底上报。但由于内容复杂且涉及多部门利益，制定过程中又增加了两部门参与，导致该方案一再延期。

参与国家宽带战略前期调研的专家，工信部电信研究院副总工程师陈金桥此前就曾表示，国家宽带战略的落地，最主要的是要解决体制和政策问题，需要上升到国家层面，这个需要时间，需要跨部门协调，形成相关法律法规。

除此之外，他认为还需要社会主体，包括公民、社会组织、企业、国企、各级政府机构，形成对宽带应用的一种良性循环局面，这将是旷日持久的系统工程。

“宽带中国战略”是由工信部部长苗圩在2011年全国工业和信息化工作会议上提出，旨在加快信息网络宽带化升级，推进城镇光纤到户，实现行政村宽带普及服务。工信部有关负责人曾表示，下一代网络发展的关键是带宽问题，只有实现高速宽带，下一代互联网、新一代移动通信、物联网、云计算才可得到大发展。  
2012年12月13日 飞象网

[返回目录](#)

### 【国内行业环境】

## 移动终端自动化测试市场容量或达百亿

中国智能手机热，或将带动上百亿移动终端自动化测试市场。

日前，国内首家移动通信终端MTBF测试(Mean Time Between Failure)第三方实验室落户上海。该实验室由工信部电信研究院华东分院(上海华东电信研究



院)与天津市康凯特软件科技有限公司联合成立,对移动通讯设备(手机、平板电脑)进行功能、性能、兼容性、稳定性的自动化测试。

据国际数据机构IDC报告,2012年第三季度中国智能手机出货量打破6000万部,环比增长38%,也远远超过整体手机市场的9%。业内人士指出,智能手机热,或将催生上百亿的移动终端自动化测试市场。

多位业内人士向记者表示,在手机智能化趋势下,应用测试不断增加,系统测试复杂度也不断提高,制造厂商为了保证产品的可靠,将有越来越多自动化测试的需求。苹果等大型厂商已建立起自己的自动化测试系统,但由于投入平台化的自动化测试软件开发成本较高,国内大多数手机厂家没有自行开发,国际上相关的产品也并不多。

2010年左右,国内移动终端自动化测试行业才逐渐兴起,目前规模性的企业不超过10家。移动终端自动化测试覆盖运营商、芯片及平台设计商、手机设计及生产商、手机应用软件提供商等领域。

“如果把所有领域的市场份额叠加起来,这是一个上百亿的市场。”康凯特科技有限公司总经理赵颂东透露,就中国市场而言,国外机构与中国公司所占市场比例约为3:7。

他认为,手机应用软件测试行业潜力可估。“特别是在工信部明确表示,将加强对智能终端的安全管理后,有的设备生产商,已经开始对第三方应用进行自动化测试。”2012年12月17日 第一财经日报

[返回目录](#)

## 首个中国主导光通信技术成为国际标准

12月13日消息,在近期迪拜召开的四年一届的世界电信标准大会(WTSA-12)上,中国移动主导并担任编辑(Editor)的分组传送网(PacketTransportNetwork,PTN)标准G.8113.1正式获得通过。G.8113.1标准的通过标志着PTN由事实的工业标准正式成为国际标准,这是光通信领域历史上第一次由中国主导的技术成为国际标准。

### 首个中国主导的光通信领域基础标准

TD-SCDMA开创了通信行业中国自主知识产权国际标准的历史,12年之后,PTN再创光通信行业先河。这一里程碑性事件不仅是推进PTN产业进一步壮大的强劲动力,同时也从侧面彰显了中国通信行业现今的蓬勃发展态势。

作为中国移动主导的IP化传送网技术,PTN是一项以分组传送为基础、以分组交换为核心,支持多业务承载,并具备完善的保护和OAM管理功能的面向连接

端到端的电信传送技术。随着3G时代的日趋成熟和4G时代的临近，IP数据业务呈爆炸式增长，传统的以电路交叉为核心的SDH已难以满足通信传输的需要。为降低网络成本，提高带宽利用率，中国移动等多家运营商和设备厂商率先在全球开展了新一代通信传输技术PTN的研发，在降低网络成本的同时极大的提高带宽利用率，并在四年内使其由企业标准变成国内外广泛应用的行业标准和国际标准。

#### 一波多折，PTN破茧成蝶

2009年以前，PTN技术在全球尚处于概念阶段，无标准、无设备、无应用，亟需从芯片、设备、仪表等环节完善产业链，同时推动相关标准的制订。在中国移动的带动下，PTN的芯片、设备、仪表从无到有，供应商和型号越来越多，整个产业链逐渐走向成熟。截止目前，在国内，中国移动已布署50万台PTN设备，深入到了全国每一个地市，成为全球最大规模的PTN应用运营商。而在国外，全世界已有50多个国家的100多个运营商选择PTN改善其网络。

在标准化方面，在顺利的从企业标准变成行业标准之后，由于国际标准化组织ITU-T和IETF在关键技术OAM方面存在分歧，PTN的国际标准化进程可谓一波多折。为应对美国等国家的阻拦，在WTS-12表决之前，中国移动在工信部的指导下，积极与多国斡旋沟通，联合“中国力量”、“亚太力量”、“亚非拉力量”、“欧洲力量”，最终使得G.8113.1标准获得通过。PTN的“竞标”历经了整整一个奥运周期，终于破茧成蝶，完成了中国通信行业在争夺国际话语权进程中的又一次强力发声。

#### 从跟随到引领彰显中国力量

纵览PTN技术研发和产业开拓的整个历程，由中国移动主导，联合其他运营商、设备供应商一起完成了多个全球“首次”突破：包括首次实验室验证测试、首次现网试点、首次现网大规模应用，首次PTN互通测试等。每一项技术从研发、测试到应用推广都历经多重检验。

与移动通信标准2G时代的全面跟随，3G时代在TD-SCDMA上的突破和4G时代TD-LTE的尝试引领不同，PTN是由内到外，先从自身的需求出发制定完善的企标系列，然后以测试和应用推动技术成熟，形成绝对的优势成为事实的工业标准，进而通过产业和企业影响力推进行标和国际标准的制订。这恰恰是全球通信行业传统的优势设备商和运营商最常用的技术主导模式。

完成从跟随到引领的华丽转身，PTN研发初期的愿景业已实现。展望前景，PTN标准将向着大容量、大接口，和更加安全更加可靠的方向发展，同时也将在国际上获得越来越多制造商、运营商的认可和愈加广泛的应用。我们有理由相信，以PTN成功认证为国际标准为契机，我国将加大由电信大国向电信强国转变的步

伐，在未来国际通信行业的舞台上扮演愈加重要的角色。2012年12月13日 飞象网

[返回目录](#)

## 北斗系统明年“盯防”地质灾害

作为北京市重点战略性新兴产业之一，北斗产业在享受北京扶持的同时，也即将在应对大雨灾害等领域为北京市“出力”。从北斗星通导航技术股份有限公司了解到，“北京市地质灾害监测预警示范工程”将在明年六月份交付验收、投入使用。

今年8月，北斗星通与北京市国土资源局共同启动了“北京市地质灾害监测预警示范工程”项目，即在密云地质灾害多发区建设32个监测点，应用于滑坡、崩塌、泥石流、地裂缝、地面塌陷和沉降等地质灾害的监测和预警示范。

据介绍，在一般的地质灾害中，约7成都是由暴雨引发。为此，北斗星通通过北斗兼容型高精度接收机，融合雨量计、位移计等传感器，特意加强了对暴雨及相关地质灾害的监测。

“比如大雨导致山体塌方、滑坡，之前都会有一点点的位移变形，监测系统会将任何异常自动传回数据并发出预警，后方就可以据此做到提前应对。”北斗星通市场总监张达介绍，“北斗走的是卫星，在通讯遭破坏时或者偏远山区也可以远程传输监测数据，这是北斗卫星系统特有的功能和优势。”

据介绍，北斗星通从去年起就开始了示范工程的前期研发准备，预计明年6月底结项并通过验收后正式投入使用。而随着地质灾害监测系统的成熟，这一系统有望在“十二五”期间逐步推广，完成对北京市地质灾害重点隐患点的全覆盖。2012年12月13日 新京报

[返回目录](#)

## 两大因素影响我国 3G网速 专家建议从四方面优化

UMNet移动网络质量评估平台发布“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，与日本和韩国3G网络平均速率已达1400KB/S的水平相比，尚不到日韩等国家3G平均速率的十分之一，我国平均3G感知速率仍处于较低水平。

目前，我国3G渗透率约20%，处于产业发展的关键时期，对于运营商来说要提供高性价比的3G服务，网速是基础，如何客观分析现阶段我国3G网速？运营商

在提高网速方面应该有何应对举措？对此，南京邮电大学经济管理学院副教授王凯称，除了在时间上比日韩3G产业发展落后外，三大运营商的3G网络覆盖率存在差距、不同3G制式的信号质量成为影响我国3G网速的两大因素，此外套餐包月资费方式不同、用户的增长速度等也会在不同程度影响3G网络速度，我国3G网速与日韩的确存在一定差距，个人建议运营商可以从网络覆盖、资费方式、基站承载能力、技术演进方式等方面进行优化。

#### 两大因素影响我国3G网速

记者：有专家指出，我国3G网速慢的原因是“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。”对此，您如何分析？

王凯：2010年5月，中国的3G网络走出发展元年。目前，在中电信、中移动和中联通三大运营商的齐力推动下，我国3G发展已逐渐步入快车道。2012年5月，我国的3G渗透率达到16%，超过了国际主流运营商普遍认可的3G加速增长基准线。截至2012年10月底，中国移动、中国联通、中国电信的累计3G用户总数分别为7931万、7007万、6274万，3G用户数合计达到2.12亿。我国3G用户数量进入井喷阶段，但3G网速还有待提升。

2012年12月4日，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，与日本和韩国3G网络平均速率已达1400KB/S的水平相比，尚不足其十分之一。而三大电信运营商中，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。可见，与日韩等3G较为发达国家相比，我国平均3G感知速率处于较低水平。

我国在3G网速方面相对落后主要有以下两大因素：一方面由于网络覆盖的确有差距；另一方面，我国三家电信运营商的三种3G网络均是采用共享模式，即共享网络带宽。这就造成在同一时间上网的人数越多，平均网速就会越慢。而这一问题随着3G网络覆盖率的提高和基站不断增容会得到改善和解决。

#### 起步落后于日韩，对比并不一定合理

记者：由于我国与日韩发展3G的时间不同，产业的成熟度与发展进程也不尽相同，您认为这种对比合理吗？影响3G网速因素有哪些？

王凯：不可否认，与日韩相比，我国发展3G的时间还较短，产业发展还不成熟。日韩两国的3G起步较早，韩国是CDMA2000发展最快的国家之一，SKT和LGT于2000年10月开通CDMA20001X商用网络，KTF于2001年5月开通CDMA20001X商用网络。SKT和KTF又分别于2002年1月和8月将各自的CDMA20001X商用网络升级到EV-DO，并于2007年3月完成全国范围内的覆盖。而2001年10月，日本的NTT DoCoMo



开通了世界上第一个WCDMA服务。2004年，日本的3G业务走出发展初期的低谷，用户数量突破1亿，占移动通信用户数的80%。目前3G网络在日本的发展更是达到一个空前的高度。经过这十多年的发展，日韩的电信运营商在3G产业链建设和数据业务创新等方面都积累了丰富的经验。日韩成为全球3G新技术、新业务应用的实验平台。我国的3G在网络覆盖、网速、终端和资费方面与日韩相比都有较大距离。

对于3G产业的发展来说，产业启动时间对优化网络、建立终端合约制度以及制定资费策略都有至关重要的影响，3G网络能够完美地覆盖电梯、楼道、地下室、停车场等3G的死角，达到一种天衣无缝的地步，这需要很长时间磨合。我国3G网络和业务发展水平要想达到日韩的水平，还有很长的路要走。当然，除了产业发展时间因素之外，三大运营商的3G网络覆盖率存在差距、不同3G制式的信号质量成为影响我国3G网速的两大因素，此外套餐包月资费方式不同、用户的增长速度等也会在不同程度影响3G网速。

但随着3G普及步伐的加快，3G催生的移动互联网已经悄然走来。我们与互联网的接触将突破时间和空间的阻碍，让我们的生活变得更加自由自在。移动互联网将逐步渗透到我们生活的方方面面，从而开启一个G网络新时代。

从四方面优化提升网速，3G网络覆盖率是关键

记者：在我国3G普及率达到20%关口的发展阶段，运营商在提高网速方面应该做些什么才能真正提供高性价比的3G服务？

王凯：2012年11月30日，工信部发布的统计信息，截至2012年10月底，中国3G用户数达到2.12415亿户，3G渗透率为19%。参照国际经验，3G渗透率达到2.5%属于起步阶段、渗透率达到16%属于3G爆发式增长、渗透率达到50%，则是3G占据主流阶段。

另据摩根斯坦利移动互联网报告(2009)，3G用户渗透率达15%是发展的拐点，从国外经验看，拐点后一年的渗透率将达到19-31%。而我国3G渗透率约20%，超过了国际主流运营商普遍认可的3G加速增长基准线。在这样一个重要的发展关口，电信运营商更多地注重流量经营，侧重于终端与应用。电信运营商从单纯地发展用户，转向开发新的增值业务。电信运营商重点在融合产品、电子渠道方面寻找新的机会，推出适合用户需求的3G应用。然而，这一切的基础是给力的3G网络速度。没有够宽的高速公路，再快再豪华的汽车也跑不起来。电信运营商要提供高性价比的3G服务，在提升网络速度方面可考虑以下几点：

第一，进一步提高3G网络覆盖率。3G网络建设是3G发展的关键环节。从目前情况看，中国电信的3G网络覆盖范围最大，达到了对全国所有城市城区、县城的全覆盖。中国联通居其次，中国移动的TD基站数量虽然最多，但网络覆盖能力相

对较低，尤其在县城及农村地区。尽管目前中国3G网络覆盖率已经达到了相当的水平，但还普遍存在着3G无线网络利用率低、网络承载业务量低的问题。这还需要电信运营商们进一步提升网络覆盖水平，清除3G网络盲区，真正实现网络全覆盖，推进无缝连接。

第二，优化资费方式。有些电信运营商采用限时长不限流量的包月方式，这就导致部分用户选择用3G网络进行下载，长时间的占用网络带宽，这会对其他3G用户的网速造成影响。电信运营商需要优化资费包月方式，真正为用户着想，提升网络体验。

第三，提升3G基站的承载能力。用户的快速增长与3G基站有限的承载能力之间的矛盾，是3G网络发展中最为突出的问题。电信运营商需要增加投资力度，给3G基站扩容。

第四，加快技术演进速度。随着越来越多的电信运营商加入LTE阵营，3G的未来逐渐明朗——LTE将是3G发展的关键点。无论是移动TD-SCDMA、电信CDMA2000还是联通WCDMA，均已确定了向LTE演进。运营商需要加快技术演进的步伐，快速挺进4G。2012年12月12日 通信信息报

[返回目录](#)

## 民营资本进入电信业要“放长线钓大鱼”

工信部扶持民营资本进入电信业开始大步走。工信部通信发展司司长张峰表示，中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，为扶持引导民营资本进入电信业，通信业将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。

与此同时，有媒体报道，工信部电管局已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。其中，工信部电信研究院重点介绍了互联网网间结算调整方案。这意味着工信部正在酝酿民资进入电信业的关键政策，有望进一步降民营资本租用运营商网络和相关设备的实际费用。据透露，方案鼓励民资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。

电信业向民营资本开放的进度明显快于市场预期，组建监管部门推进电信业开放的决心之大。早在6月27日，工业和信息化部下发《关于鼓励和引导民间资本进一步进入电信业的实施意见》（下称“实施意见”），明确了民营资本进入电信业的8个重点领域。明确提出，在资本上将逐步降低国有资本的比例，引入民

营资本；设施上，拿出较为方便容易的铁塔、线杆等配套设备，以及民营资本擅长的网络托管等服务领域，以降低进入门槛；从业务上，最为突破的是提出了移动通信转售业务，并面向未来的云计算和云服务模式，重提IDC和驻地网的开放。开放移动通信转售业务是基础电信业务一大突破，将极大激发社会力量进行创新，也是继续深化电信业改革的重要举措。

在政府投资难以保持长期高速增长，尤其4万亿元投资的经济刺激效应递减后，国家出台了鼓励和引导民间投资的相关政策，激励民资入场接棒，从而驱动经济可持续增长。但事实表明，民间投资进入一些领域，仍然会遇到两扇门：一扇是“玻璃门”，看着可以进去，真正想进去时还会遇阻；另一扇是“弹簧门”，刚刚把脚挤进去之后，不小心又被弹了出来。在国有电信运营商资本、市场和技术高度集中化的背景下，民营资本真正进入电信业的难度自然比其他行业更大，更加需要政策层面的统筹规划和调控，这也是为什么工信部明显加快了政策决策的调研和制定进度。

有专家指出，引入民营资本可能产生两种产业环境，一是规模经济，同质化竞争，第二种是范围经济，彼此间有互补性和共生性，在交互中产生新的增长空间。政策的目的是促进后者，推动开放和创新的环境。应该在可能产生增量的环节上鼓励民营企业创新。在电信业这种趋势尤其明显，通过向民营资本开放来塑造更多势均力敌的竞争主体在电信业显然是不现实的，除非有政府手术刀式的拆分重组，否则几乎是不可能的。

尽快向民营资本开放电信业是必须的，也是电信业健康发展的重要保障，但也要充分考虑到民营资本在电信业可能遭遇到的各种“水土不服”，这就需要监管层面试点和推进都要考虑周详，避免打击民营资本在电信业的发展热情，更为重要的事，通过开放真正激活电信业的创新发展的活力，提振整个中国经济科学发展的信息化力量。2012年12月12日通信信息报

[返回目录](#)

## 无锡获批国家TD-LTE试点城市

无锡市政府宣布，无锡获工业与信息化部批复，成为国家TD-LTE(4G)扩大规模试验15个试点城市之一，这也是继南京之后江苏省的第二个4G试点城市。

现场体验4G网络

明年2月无锡市民有望体验4G网络

LTE是英文Long Term Evolution的缩写，也被通俗地称为4G。TD-LTE是我国政府主导下的新一代无线通信技术，是我国拥有自主知识产权的3G技术TD-SCDMA

的演进技术，具有100Mbps的数据下载能力，是3G上网速度的10倍以上。相比于现有的3G，它在系统带宽、网络时延、移动性方面都有了跨越式提高。

在这样的速度下，我们在3G时代已经熟悉的手机上网、手机电视、视频通话等技术，都将有全新的体验。4G网络可以让移动中的手机上网速度超越固定宽带网络速度，目前互联网上的各种功能届时都可以移植到手机上。

目前，无锡移动已初步建成TD-LTE试验环境。根据规划，明年2月，无锡市民有望体验到4G网络，2013年底将实现全区热点区域全覆盖。

#### 4G网络将提升物联网技术的应用水平

TD-LTE的高度带宽和物联网感知技术的融合，可支持高清视频监控、高速无线上网、高清视频会议等业务，涵盖娱乐、办公和媒体应用等各个领域的集团客户业务应用，能实现与政府、媒体、银行、证券等机构和行业的联合，包括交通、医疗等频道服务，全面覆盖市民生活、工作、学习、娱乐等各方面需求。

届时，4G手机就是一台全能的“掌上电脑”，更趋功能化、复合化。市民出门旅游直接可以通过手机完成美丽瞬间的捕捉；记者现场采访，可利用手机抓拍高清晰度的现场图片，实现即拍即传；病人足不出户，通过远程、高清视频实现医疗会诊……

#### 4G助力无锡产业转型升级

当前，无锡正在加快推进国家传感网创新示范区、云计算创新示范区和“无线智慧城市”的建设和发展，已经取得物联网发展的先发优势。开展4G规模试验，在国内率先建成4G网络，将会使无锡物联网发展的优势得到进一步得到巩固和提升。作为物联网产业发展不可或缺的高速移动数据平台，TD-LTE与物联网、电子商务等融合发展，将会推动无锡信息服务产业和物联网产业的快速发展，加快无锡物联网示范区建设的进程。

在外向型经济遭受金融危机影响的情况下，发展TD-LTE产业预计可为无锡带来近百亿元的投资，带动数百亿元的产品销售和近千亿元的应用开发，对无锡经济发展起到重要的拉动作用。2012年12月13日 新华网

[返回目录](#)

## 【国际行业环境】

### ITU规则修订遭遇阵营角力 俄美提案分歧严重

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）。《国际电信规则》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。不过,在经过数天的非正式会谈后,各方分歧丝毫没有减少。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。

这届大会的“主战场”是对俄罗斯和几个非洲国家提议的争论。这些国家认为,应从互联网名称与编号分配机构(ICANN)等总部位于美国的组织手里夺取对互联网的控制权。ICANN是个帮助监管互联网的组织。此前多数观点都认为联合国也有意借此争抢互联网的集中控制权。但据参会人士透露,联合国的下属机构ITU在会议开幕当天忽然改变立场,ITU秘书长哈马德·图埃重申,该机构无意接管互联网管理权,此次大会主旨是促进通信基础设施建设,为目前无法接触网络的数十亿人口提供互联网服务。

据报道,俄罗斯的提议在一家网站上泄出。该提议呼吁各国在分配、转让和回收互联网编号、地址命名和识别资源等方面拥有管理国际互联网的平等权利。印度和非洲、中东等部分国家也提出了相应建议,如允许电信运营商对社交网络Facebook和谷歌旗下视频网站YouTube等互联网内容提供商收费,算是对跨国界传输数据的额外收费。这些国家坚称,此举有助于电信公司为高昂的网络升级成本提供资金支持,从而使它们能够承受数据流量的激增。由于智能手机可播放流媒体,预计会出现数据激增现象。

包括阿拉伯联合酋长国在内的17个阿拉伯国家集体建议,在管理互联网和数据传输方面赋予政府更大的控制权。这些国家呼吁所有互联网用户得到普遍识别,但批评人士警告说,这可能会让已对在线内容实施屏蔽的很多国家拥有更多监控网络流量和进行审查的权利。

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。

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。

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。

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。”

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。”

观察人士认为，尽管存在政治上的威胁，但这届迪拜会议不会对互联网的运行方式作出重大改变。国际电信联盟秘书长图埃曾说，任何改变都须得到所有参与国家的同意。2012年12月12日 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

## 智能设备多屏融合商揽三甲：纯手机商频做减法

IDC公布Q3智能连接设备市场排名：三星第一，苹果第二，联想第三

昨日，国际咨询公司IDC发布研究报告，公布了今年三季度全球智能连接设备整体市场份额排名。其中三星排名第一，紧随其后的是苹果，联想排名第三，惠普和索尼位列第四和第五。该统计数据涵盖了PC、手机和平板电脑这三种搭载操作系统。也因为如此，在同样由IDC统计的智能手机数据中，只有手机业务的诺基亚和中兴均能在前五名内，但在智能连接设备整体市场份额排名中却没了踪影。纯手机巨头摩托罗拉最新传出退出韩国市场的消息。相比之下，多屏(手机屏、平板电脑屏、PC屏)融合的企业，似乎展现了更大的发展潜力。

两榜对照，大相径庭

IDC昨日发布报告称，今年第三季度，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。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。

至于其中细分的智能手机领域，IDC预计受圣诞购物旺季因素的推动，第四季度全球智能手机出货量环比将增长19.2%，同比将增长26.5%，市场规模将达到1692亿美元。而IDC今年10月发布的三季度全球智能手机统计报告则显示，季度内全球各厂商出货量共计达1.797亿台，相比去年同期的1.237亿台增长45.3%。在这份统计数据中，全球排名前五的厂商分别是三星(23.7%)、诺基亚(18.7%)、苹果(6.1%)、LG(3.1%)和中兴(3.1%)。

### 单一业务遇阻易致收缩

在全球知名电子消费品企业中，三星、索尼和联想是“四屏”融合的代表，即手机屏、电脑屏、平板电脑屏和电视机屏。苹果尽管只有前三种屏幕的产品，但坊间有关“苹果造电视”的消息始终不绝于耳。这几大国际巨头的战略方向更让业界加强了对四屏融合未来的关注。

“从目前的情况看，由于网络接入方式的丰富化和智能化终端之间的无缝切换，四屏融合更有利于企业走得更远。”咨询公司RationalAB分析师张星举了索尼的例子，“索尼集团近年来业绩不佳，但自收回爱立信手中的索尼爱立信股份，并将运营健康的索尼手机业务合并入报表后，财报出现了新的亮点。”他表示，目前索尼手机集中在中高端智能领域，理论上量很难做得很大，但因为还有包括PC业务在内的其他内容做支撑，故在全球智能连接设备整体市场中仍能挤进前五名。

再看与索尼移动战略相近的摩托罗拉移动技术，在被谷歌召至麾下后，同样提出走精品路线，产品贵精不贵多。但由于这一战略的实施，又只有手机这一项业务，公司不再需要庞大的队伍来研发和运营产品，结果是收缩再收缩。最新消息，自国内裁员后，摩托罗拉将关闭其在韩国的几乎所有业务，裁员500多人，仅保留10%的员工，且全部来自于研发团队。

### 智能机两极分化

“联想集团围绕四屏一云进行产品线布局，相继推出了PC、智能手机、平板电脑、智能电视以及乐应用商店，在PC+战略之下，产品之间可实现互动，从而达到联想产品和用户的互动。”联想集团副总裁，中国区CMO魏江雷接受南都记者采访时亦特别提到了四屏融合的重要性。

公开资料显示，联想已一跃成为全球最大的PC企业，相比之下，手机业务还只是集中在中国市场，国际环节仅刚从东南亚市场起步，故联想智能连接设备已在全球排名第三，但手机尚未进入全球五强。张星指出，目前智能手机市场正走向两极分化，中兴、联想类企业智能机销量巨大，但有PC等业务支撑的联想可想象空间更大。2012年12月12日 南方都市报

[返回目录](#)

## 未来五年语音通话量下降 VoIP用户将突破10亿

业内领先的高科技分析公司Juniper Research预测，到2017年，使用OTT移动VoIP服务的用户将突破10亿大关，反映出未来五年中语音通话流量的剧烈变化。

## 移动VoIP服务“第二次风潮”

Juniper Networks的最新报告发现，网络技术改进、竞争日趋激烈和移动通信运营商加入OTT市场等因素共同发力，将制造移动“互联网语音”市场“第二次风潮”。不过，由于Skype服务相当普及，只有非常小的一部分用户愿意掏钱购买此类服务。

该报告的作者安东尼·考克斯(Anthony Cox)指出：“许多用户注册了OTT服务，但从没打算花一分钱，而有些服务提供商甚至还没有制定短期收入模式。”

然而，该报告指出，在提供服务产品和开发更多使其服务货币化的方式方面，领先的移动VoIP服务提供商变得越来越精明。

这份题为《手机和平板电脑的语音与视频通话：战略机会与商业模式(2012-2017)》(Mobile&TabletVoice & Video Calling: Strategic Opportunities & Business Models 2012-2017)报告的其他主要发现包括：

- 专家型移动VoIP公司正逐步向第三方(包括移动网络运营商)公开其应用程序编程接口，以便增加收入；

- 4G的问世将进一步推动移动VoIP的普及，但就整体语音业务收入而言，其下降速度可能会加快；

- 由于面临严峻的市场挑战，移动视频通话市场的领导者们最终开始货币化其移动视频通话部门——通过广告和付费服务；

- 电路交换语音业务收入仍将继续下降，但在预测期期末仍将占移动网络运营商收入的很大一部分。

该报告综合分析了移动VoIP以及手机和平板电脑视频通话市场的当前形势，并对未来五年的移动VoIP和移动视频通话用户数量和收入进行了预测。此外，报告中还包括对移动VoIP平板电脑及RCS和电路交换的预测。2012年12月14日 飞象网

[返回目录](#)

## comScore：欧洲五国智能手机普及率达 55%

北京时间12月17日晚间消息，调研公司comScore周一发布报告称，在截至10月底的前三个月，法国、德国、意大利、西班牙和英国这欧洲五个主要国家的智能手机普及率为55%，用户数量合计为1.315亿。

其中，西班牙的智能手机普及率最高，达到了63.2%，同比增长14.8个百分点。在英国，苹果仍是最大手机厂商，市场仍份额为28%。其次是三星，市场份额为24%。谷歌Android继续领跑，市场份额为46.4%，而苹果iOS为28%。



截至10月底，欧洲五国智能手机用户数量为1.315亿，与上年同期的9770万相比增长35%。手机普及率为54.6%，同比增长13个百分点。西班牙的智能手机普及率最高，为63.2%。其次是英国，普及率为62.3%。法国第三，普及率为51.4%。意大利第四，普及率为51.2%。德国第五，普及率为48.4%。

按厂商划分，苹果是英国最大智能手机厂商，市场份额为28%，高于上年同期的26.5%。三星位居第二，市场份额从去年同期的11.2%增至24%。RIM第三，市场份额为15.2%，低于上年同期的17.7%。HTC第四，市场份额为15%。诺基亚第五，市场份额为7.9%。

按操作系统划分，谷歌Android在英国的市场份额为46.4%，高居榜首，而上年同期为34.2%。苹果iOS市场份额为28%，而上年同期为26.5%。RIM第三，市场份额为15.2%，低于上年同期的17.7%。塞班第四，市场份额为6.4%，低于上年同期的17.2%。微软第五，市场份额为3.1%，上年同期为2.6%。2012年12月17日 新浪科技

[返回目录](#)

## 美政府提议将 3.5GHz 频段用于小蜂窝技术

据国外媒体报道，美国电信监管机构——联邦通信委员会日前提议，将3.5GHz频段(3550-3650MHz)中的100兆赫共享频谱划归小蜂窝和数据库技术使用。

规则制定通告(NPRM)大致反映出总统科技顾问委员会(PCAST)的意见。该委员会于今年夏天发表了一份报告，建议在3.5GHz频段进行频谱共享并划出一部分供小蜂窝使用。

这一建议为小蜂窝技术在100兆赫频谱中进行广泛的部署奠定了基础，同时保护了频段中的现有用户。

该提议设计了三层用户，每层用户在3.5GHz频段拥有的权利和得到的保护都不相同。

第一层是现有访问(Incumbent Access)用户，将包括经授权的联邦用户和拥有特权的固定卫星服务持牌机构。这部分现有用户将在3.5GHz频段得到保护，不受所有其他用户干扰。

第二层是被保护访问(Protected Access)用户，将包括关键公共设施，如医院、公用事业机构、政府机构和公众安全实体等，这部分用户在某些指定位置访问3.5GHz频段中的一部分时将得到品质保障。

第三层是一般授权访问 (General Authorized Access) 用户，将包括所有其他用户——包括普通民众，这部分用户将可以在 3.5GHz 频段运行，但受限于来自前两个层级的用户的保护。

融合了地理位置启用动态数据库的频谱接入系统将管理用户对 3.5GHz 频段的访问。2012年12月14日 飞象网

[返回目录](#)

## 巴西第三大移动运营商Claro推出商用LTE服务

C114讯 北京时间12月14日下午消息(艾斯)据国外媒体报道，巴西移动运营商Claro已在该国四座城市推出商用LTE网络，包括累西腓(Recife)、Campos do Jordao、Buzios和Parati。

此前在今年8月，该运营商在上述地点的后三个城市开始了LTE试验。Claro目前提供的LTE终端包括摩托罗拉Razr HD智能手机和华为modem E392。

巴西电信监管部门Anatel计划在2013年4月前进行2.5 GHz频谱的拍卖。按照预定的时间表，到2013年4月，巴西运营商的LTE网络将覆盖贝洛哈里桑塔(Belo Horizonte)、巴西利亚、福塔雷萨(Fortaleza)、萨尔瓦多(Salvador)和里约热内卢(这些均为FIFA世界杯主办城市)。到2013年底，其LTE网络将覆盖库亚坝市(Cuiaba)、玛瑙斯(Manaus)、纳塔尔(Natal)、阿雷格里港(Porto Alegre)、库里蒂巴(Curitiba)和圣保罗。

据C114了解，Claro是墨西哥美洲电信公司的巴西子公司。该公司目前是巴西第三大移动运营商。截止今年9月，Telefonica(Vivo)拥有巴西移动手机市场30%的份额，TIM占据27%，Claro占据24%，Oi占据19%。

此前有报道显示，Claro选择了爱立信为其在圣保罗、里约热内卢和南里奥格兰德提供4G设备，其他设备供应商目前则不详。2012年12月14日 C114

中国通信网

[返回目录](#)

## 传思科计划出售无线路由器业务

北京时间12月17日早间消息，彭博社援引消息人士的说法称，思科已聘请巴克莱银行为Linksys无线路由器业务寻找买家。

根据消息人士的说法，一些电视机厂商可能对Linksys感兴趣，因为这将帮助它们加强品牌和技术。

思科2003年以5亿美元的价格收购了Linksys,而此次出售的价格可能远低于这一数字,因为家用路由器已经是一项低利润率、成熟的消费类业务。

思科和巴克莱发言人均拒绝对此消息置评。

思科目前正在执行一项战略,退出多个消费类业务,同时加强企业软件和技术服务。出售Linksys是这一战略的一部分。由于思科在进军消费类市场的过程中表现不佳,过去一年,思科CEO约翰·钱伯斯(John Chambers)裁员7800人,并关闭了Flip视频摄像头等业务。

除Linksys之外,思科在美国本土还拥有Scientific Atlanta机顶盒业务,以及付费电视频道软件开发商NDS Group。后者的软件被英国天空广播集团、Canal Plus和DirecTV使用。思科今年7月以50亿美元的价格收购了NDS。

巴克莱目前也在帮助谷歌出售摩托罗拉移动的家用业务。该业务主要包括机顶盒和有线电视运营商使用的设备。2012年12月17日 新浪科技

[返回目录](#)

## 意法半导体将抛售意法-爱立信股份

欧洲第一大半导体厂商意法半导体(STM)昨天宣布,将在明年第三季度以前出售其所持有的意法-爱立信合资公司股份。

意法半导体同时公布了新的战略计划,将在传感器、功率器件、汽车芯片和嵌入处理器领域发力,并专注于MEMS及传感器、智能功率、汽车芯片、微控制器、应用处理器(包括数字消费电子)等领域。

借助这一举动,意法半导体希望迅速实现10%或更高的营业利润率,并预计2014年初前将季度净营业支出降至平均6亿美元至6.5亿美元。

意法-爱立信手机芯片合资公司于四年前成立,是全球五大手机制造商中四家的主要供应商。公司一度拥有7000多名员工,2009年收入达到了27亿美元。

不过,近年来非智能手机客户,尤其是曾经最大的客户——诺基亚的逐步没落,意法-爱立信过去几年经营状况不佳,非智能手机芯片业务萎缩。同时,在崛起的智能手机芯片业务上,该公司也没有赢得厂商们的信赖。这些都使得公司处境困难,也拖累了母公司意法半导体与爱立信出现亏损。意法-爱立信也曾数次尝试重建并且更换管理层,但最终却收效甚微。

有外媒报道称,目前,意法半导体和爱立信已经聘请外部银行,为合资企业业务寻找买家。

意法半导体首席执行官卡罗·伯佐提(Carlo Bozotti)在接受采访时称,(出售股份)此举是残酷市场竞争下,不得不做出的决定。

意法-爱立信中国区总裁张代君曾在接受媒体采访时表示，意法-爱立信计划在2014年进入全球移动终端芯片平台市场前三，然而，面对意法半导体的撤资，意法-爱立信能否实现拟定的目标，将是一个巨大的挑战。2012年12月12日 第一财经日报

[返回目录](#)

## 索尼联手Watchdata推SIM卡NFC解决方案

北京时间12月14日晚间消息，索尼今日宣布，已与新加坡智能卡专业公司Watchdata(握奇数据)签署合作协议，从2013年开始，索尼的FeliCa非接触式技术将与Watchdata的SIMpass的解决方案相整合。

作为合作协议的一部分，索尼和Watchdata将联合为一系列手机开发NFC(近场通信)解决方案。在无需添加硬件的前提下，提供NFC功能和无接触式解决方案。

业内人士称，两家公司的合作合情合理。索尼的FeliCa技术在日本被应用到大量设备中，并得到了NTT DoCoMo等运营商的支持。据索尼称，截至今年7月，有6.05亿块FeliCa芯片在全球范围内部署，其中1/3被部署在移动设备中。

而Watchdata的SIMpass是基于SIM卡的移动支付解决方案，无需外部天线的支持。目前在泰国被广泛应用，另外中国电信和中国银联也在使用。仅在东亚地区，就有约600万移动用户。

双方的技术在亚洲被广泛应用，此次合作旨在进一步拓展全球市场份额。此次合作表明，移动设备厂商开始转向无线技术，将无接触式支付和票务解决方案融入到移动设备中。2012年12月14日 新浪科技

[返回目录](#)

## NTT携NEC富士通共同研发 400Gbps光传输技术

飞象网讯(马秋月/文)12月12日消息，NTT、NEC与富士通在12月11日发布将共同研发世界最高数据传输等级的光传输技术，单一信道(channel)传输速度可望达到400Gbps，预定2014年内完成研发。

NTT指出，网络与智能手机普及造成数据通信量爆发性的增长，虽然现在有100Gbps的商用网络，但全球正迈向大数据时代，预计不久的将来智慧联网(M2M)更加普及后，将有更多样化的数字数据问世，用户对网络速度与服务会有更多要求，研究更快、更省电、网络结构应对性更强的光传输技术已刻不容缓，因此这



次与过去合作的NEC、富士通再度接受日本总务省委托，利用前一次研发100Gbps光传输技术的经验寻找解决上述问题的研发方向。

目前3社预定采用的研发方式，是将100Gbps光传输技术使用的4位相位偏移变调 (QuadraturePhase-Shift-Keying) 技术强化为16位正交振幅调变 (QuadratureAmplitudeModulation)，借以实现单一通道400Gbps的光传输技术，若将其用于高密度的60信道光纤，那么未来仅靠一条光纤就能办到24Tbps的数据传输等级。

省电研究方面，只要能完成光纤中的非线性光学效果、波长分散、偏波模式分散等补偿技术，即可进行长距离传输，如此不仅可删减中继设备达到省电50%的目标，也能因应传输路径状态在同一硬件中执行多种讯号变调方式，如此构成的网络结构只要使用一种核心技术即可对应不同地区需求，应对性与适应性将更强。2012年12月12日 飞象网

[返回目录](#)

## 国外如何普及并管理WiFi：投入不多便利市民

随着智能手机、平板电脑等科技产品日益普及，人们越来越多使用无线上网不少街头咖啡馆提供免费WiFi信号招徕生意 免费WiFi信号已经覆盖莫斯科环线地铁线路

随着智能手机、平板电脑日益普及，人们对无线上网信号(WiFi)的依存度也越来越高。如何普及并管理无线网络信号，成为一些国际大都市面临的课题。

加拿大：全面覆盖

奥斯卡·乔弗里是多伦多一家公司的首席执行官。作为商务人士，他时常出差，且每到一地都要先了解哪里有星巴克，因为他能利用那里的免费无线上网服务处理公务：打电话，预约见面，查邮件，下载文件，主持电话会议。

这反映出在智能手机和便携式电脑日益普及的当下，人们对在公共场所使用互联网的需求是如此巨大。凭借发达的信息产业，加拿大实现很高的WiFi普及率，范围覆盖大学校园、商业场所等，其中绝大多数场所的信号是免费的。

加拿大的无线网络设施一般对高等院校、政府部门等实行免费接入，而对个人、公共市政、公共设施以及商业场所则实施收费接入。

目前，加拿大的高校基本普及免费无线上网，许多中学的教学楼里也接入WiFi信号，方便学生应老师要求在课堂上用手机上网查询信息。

对商家而言，开通免费上网早已成为提升服务、吸引顾客的手段。无论是快餐业巨头麦当劳、咖啡连锁店星巴克，还是无名的街角小酒吧，都纷纷向顾客推出这项服务。

加拿大的公共交通部门正逐步推广向乘客提供WiFi信号。维亚铁路公司已在魁北克城至温莎的列车车厢里提供免费无线上网服务。乘坐加拿大航空公司国内航班的乘客也有望享受到空中无线上网服务。

调查显示，在公共交通工具中接入无线网络，是加拿大乘客目前最希望获得的一项便利服务。

许多城市正在计划把整个城市变成无线网络接入区，在诸如市政厅、公共图书馆等市政设施内开通WiFi信号。在人口大约12万的安大略省滑铁卢市，目前已有18个市政设施提供免费WiFi服务，其中包括社区中心、康乐中心、博物馆、火车站、城市广场等。

安大略省伦敦市的市中心商业协会已将主要街道邓达斯街打造成免费无线上网区，方便来往民众。他们在每隔一两个街区就安装一套无线网络传输装置，每个装置最多可供30人同时上网。市中心商业协会说，这一项目的预算并不高，为16000加元。

滑铁卢大学副校长蒂姆·杰克逊说，提供公用WiFi服务势在必行，而且所需开支非常少，能为出门在外的人提供便利。

#### 俄罗斯：逐步普及

俄罗斯首都莫斯科最近两年推行“智慧城市”项目，逐步在地铁、公园、政府机构、医院、教育机构、餐馆等场所普及免费无线网络。

莫斯科信息技术局副局长杜霍宁说，这一项目隶属俄罗斯“2012年至2016信息化城市”计划，预算资金达上千万卢布(1美元约合30卢布)。

自今年3月起，莫斯科首先在环线地铁线路上为乘客提供免费WiFi信号。在环线地铁体验WiFi服务，网络连接顺畅，微博刷新速度很快。车厢内一些年轻人也拿着手机或平板电脑用WiFi上网。

目前环线上新增的36辆地铁均安装WiFi路由器。乘客可以收发电子邮件、登陆社交网站、浏览新闻，今后还可观看视频和进行语音通话。

按计划，2014年初，莫斯科所有地铁线路都将开通免费WiFi。下一步，莫斯科市政当局计划将WiFi网络覆盖全市公交车。目前，莫斯科仅两条公交车线路开设免费WiFi。

自今年8月起，莫斯科市内14个公园提供免费无线上网服务。每个公园提供至少5个WiFi接入点，网速可达每秒0.5ML，可供网民收发电邮、登录网站等。

莫斯科市政府土地资源利用局负责人库里巴切夫斯基6月宣布,到今年年底,无线网络还将覆盖首都下属的自然生态保护区,市民在莫斯科80%的绿化区内也将可以免费上网。

自去年7月起,莫斯科所有火车站提供付费的WiFi上网服务。乘客在火车站购买个人识别号码,接入网络。上网价格为每小时50卢布,网速不低于每秒2M。

另外,莫斯科的三个主要机场、超过800所教育机构、部分医院和政府机构,以及麦当劳等连锁快餐店和咖啡馆,都提供免费WiFi。

德国: 谨慎推广

德国人对无线网络技术的态度可谓小心翼翼,十分谨慎。过去几年,不少国家政府加速建设WiFi网络时,德国政府迟迟“按兵不动”。

今年10月12日,联邦参议院明确了构建现代信息社会需要加强无线网络建设,保护更多免费WiFi提供者的合法权益,在法律上减轻他们的风险和压力。此举是一个信号,说明德国对推进建设无线网基础设施越来越重视。

首都柏林可谓是德国在推行WiFi建设方面的先锋。10月,“柏林户外无线网络计划”启动,两家投资商联手投入200万欧元,在柏林繁华地段铺设44个无线网热点。用户可通过下载手机应用软件,轻松找到最近热点,每天免费上网30分钟项目投入使用第一个月就有超过3万次链接,每天超过1000人免费使用无线网,特别是在旅游景点附近。

目前,德国电信在全德11000处地点设有收费的WiFi接入点,主要分布在酒店、展会、会议中心、绝大部分高速公路休息区、加油站、咖啡厅和快餐店等。

在法兰克福机场、波恩机场等提供免费WiFi后,德国铁路2011年与德国电信合作,在德铁的贵宾候车室提供免费无线网服务,在69列高速列车上提供付费无线服务。2012年12月14日 新民晚报

[返回目录](#)

## 运营竞争篇

[[ 竞合场域 ]]

### 借云计算搭建智能管道自我救赎

通信产业已经变得越来越复杂,进入者越来越多,运营商未来的商业模式面临着多种抉择:成为纯粹的管道商,或与OTT业务商合作?在传统运营商已经走到十字路口的时候,跟进OTT布局云计算可以说是运营商破解移动互联网困局的关键,运营商要实现转型,拥抱移动互联网就需要做出该有的反应。

首先是思维的转变。在移动互联网业务的布局上，自去年底到今年年初，三大运营商开放平台陆续发布，分别为中国移动MM和飞信+为核心的开放平台、中国联通W0+开放体系和中国电信天翼开放平台。目前中国电信八大应用基地开始分批独立运营商，搏击移动互联网蓝海，中国移动正在酝酿成立互联网公司，成立专业化的互联网公司成为了运营商发展移动互联网业务的共识。

其次是对OTT业务的跟进。这是运营商搭建智能管道，实现数据业务流量经营的必由之路。智能管道不是说运营商什么都要做，而是需要有选择有侧重的布局。在云计算方面，运营商有独特的优势。中国移动研究院院长黄晓庆表示，运营商所不擅长的是由于长期的研发和运营的分隔，到了云计算的时代，运营商可以通过自主的研发、开元的研发、产品级的标准体系的研究有效完成这些工作，建立新的云级产业链和新的生态环境。

在转型的道路上，运营商更多的需要向互联网学习，善于学习互联网企业的运营规则、发展模式和服务方式，以开放的思想、合作的态度、共赢的原则，探索建立适合发展需要的新模式。2012年12月12日 通信信息报

[返回目录](#)

## 多方觊觎大信息通信市场 政策撬动促多元格局

2012年的中国电信业在动荡中酝酿新一轮变革。就行业内部看，移动互联网的发展从根本上改变着电信业传统生态系统，运营商与新兴互联网运营商、IT设备商之间的“大三角”竞争关系构建了新的大信息通信市场，倒逼电信运营商进行着一场改变自身基因的大转型。从外部政策环境看，民资准入、三网融合、4G等领域政策迭出，多方势力摩拳擦掌酝酿新的行业变局。

民资准入无疑成为电信业打破现有竞争格局，迎接新竞争业态最大的推动力量。工业和信息化部通信发展司司长张峰7日透露，中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。

民资准入再迎利好，电信业“狼来了”

在当前的国内外经济环境下，今年高层密集出台政策，鼓励民资进一步进入金融、电力等领域，除了为数额巨大的民间资本找到有效释放出口外，民资所具有的强大活力也是重要的考量因素。为落实“新36条”，工信部于今年6月出台了《关于鼓励和引导民间资本进一步进入电信业的实施意见》，鼓励民资进入移动通信转售业务、接入网和驻地网业务、增值业务等八大领域。传统电信运营商的基础业务领域对民资开放，将深刻影响电信业的未来格局。



7日，工信部通信发展司司长张峰透露，我国将扶持民营资本实质性进入基础电信领域。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。据《经济参考报》近日报道，工信部正在酝酿民资进入电信业的关键政策。如能大幅降低租用网络和设备的费用，或者直接“砍掉”网间结算费用等关键性支出，将大大减少民资企业的成本，使更多有技术、有财力的民企能够进入电信业，并促使电信行业市场规模在短期内实现翻番。

随着“宽带中国”战略落地的脚步渐行渐近，新一轮宽带建设也为民资打开新的发展空间。工信部部长苗圩9月初曾表示，目前正在全国推进的“宽带中国”工程，其“最后一公里”将留给民营企业。

接踵而至的政策，拓宽了民资准入的途径。行业门槛的降低，意味着“狼来了”将真正成为传统电信运营商的现实挑战。

政策打造新竞争格局，传统电信运营商面临三大变局

后互联网时代，信息技术与通信技术的融合越来越紧密，促使ICT产业边界日趋模糊。从政策上首先破局，打破体制掣肘，鼓励自主创新，成为推动当前电信业变革的重要手段。近一年来，除了民资准入外，包括三网融合、4G等领域的新政不断推出，传统电信运营商所处的市场环境更加复杂：首先是民资进入行业的门槛降低，进程加速；其次是其他国字号运营商借政策加速渗透，比如广电借三网融合向宽带互联网接入市场渗透；再次是行业内传统电信运营商在移动互联网、3G、宽带等领域的竞争加剧，互联网企业等冲击运营商传统业务。

在三网融合领域，随着试点工作的结束，三网融合的发展即将进入实质性阶段。根据三网融合试点规划，2013-2015年将是全面推进三网融合的推广阶段。由此，三网融合进程在今年下半年提速，电信广电双向进入获政策突破：10月，天威视讯、电广传媒等有线网络企业相继获工信部“基于有线电视网的互联网接入、互联网数据传送增值服务等业务”资质。同时，广电总局向包括中国电信在内三大电信运营商颁发《信息网络传播视听节目许可证》。而在年末，“中国广电”的成立再掀高潮。据报道，国家级广电网络公司正式成立，被命名为中国广播电视网络有限公司。三网融合的发展决定固网未来发展走势和价值，也是未来竞争的焦点。第四家国字号运营商的介入，预示着固网市场的开放正箭在弦上。

聚焦传统电信业和“小三角”竞争，4G和“宽带中国”战略使传统运营市场格局增添变数，意味着中国联通和中国电信的竞争环境或更加复杂。为改变3G落后的局面，中国移动强势铺路4G，推动政策层面不断释放积极信号，我国迈入4G时代的步伐明显加快。抓住民族品牌和自主创新这个标签，TD-LTE的发展增添

了更多政策上的影响因素；而呼声渐高的“宽带中国”战略也有望为中国移动获得固网牌照开辟道路；民资准入门槛降低有望为互联网企业再添动力，OTT业务持续挑战传统电信业务，加剧运营商的管道化趋势。

构建生态链至关重要，用户导向的信息服务体系亟待建立

张峰认为，中国通信行业当前的发展模式不可持续，表现在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；宽带基础设施建设滞后；通信行业市场格局失衡，与产业链不协调。这表明电信业自身的转型升级成为当务之急。

以民资为代表的新竞争主体的加入无疑将进一步盘活当前电信业市场，形成更加多元化的竞争格局；尤其对市场需求反应灵敏的民资进入增值业务等领域，将进一步丰富信息服务内容，提高服务质量。但对于传统电信运营商而言却利弊共存，一方面将带来更大的竞争压力。另一方面，竞争多元化也将成为运营商加快转型的动力；新政策的推出也有望解决一些困扰电信业发展的积弊，例如，宽带“最后一公里”难题等。

面对新的竞争环境，传统电信运营商需改变思维顺势而为，在经营上，从规模取胜向效益优先转型，大力发展数据业务和新兴技术，丰富信息化应用，开拓市场新蓝海；构建全新的电信业生态链，以他人之长补己之短。例如，充分利用民资的力量，通过将非核心业务外包给民资企业的形式降低成本，有利于提高服务质量，降低资费。

在产品服务上，以用户需求为导向，提供更高性价比的通信信息服务。移动互联网时代的用户需求更加个性化，电信运营商需更加注重提升用户体验，改革资费套餐、优化业务服务、培育新型信息消费等，探索以差异化、个性化、优质化的应用和服务开辟新的市场空间。2012年12月12日 通信信息报

[返回目录](#)

## 中移动变阵推进移动互联网战略

近日，有外媒发布了全球移动运营商的排名，中国移动无论在移动用户数量上，还是在移动利润数量上，均位居全球各大移动运营商的首位，其利润额高达152.9亿欧元，几乎是排名第二的沃达丰的两倍。中国移动此次登顶，也从侧面折射出老牌国际电信巨头增长乏力的发展困境，这也为我国电信运营商转型发展提供借鉴。

面对越来越复杂的市场竞争环境，近期，市场老大中国移动明显加速其移动互联网战略的发展步伐，筹建互联网公司、低调布局电商平台、在成都建成首个

在中西部的TD-LTE试验网、联姻诺基亚发布Lumia 920T... ..面对传统话音业务渐趋饱和、市场竞争不断加剧、3G市场优势不突出，3G时代的中移动领先优势越来越不明显，但其突围的举措已从转型口号向实际市场布局落实推进。为此，高盛提升中移动目标价至105元。

#### “去基地化”风潮，折射运营商业模式之变

人口红利带来的电信业高速增长时代恐难以再现，中移动虽然有庞大的用户数，但在新用户增长乏力的背景下，亟需盘活现有用户价值，开拓移动互联网业务的市场空间成为其必然选择，这也是挖掘行业未来增长点的关键。

中移动在制订了“智能管道、开放平台、特色业务和友好界面”十六字方针后，筹建互联网公司是其移动互联网战略发布后的最大动作。近日，中移动总裁李跃提出“创业布局，创新发展”的新战略思路，明确表示中移动正筹建移动互联网公司、物联网公司，接下来还将组建更多企业，把数据业务基地进行公司化运作，这意味着中移动或放弃其首创的基地模式，将逐步展开专业化和公司化运作进程。

“去基地化”已成现阶段运营一大热词。此前，中国电信已完成全国三个基地的公司化，中国移动作为基地模式的首创者也开始了实质性的“去基地化”运作。据专家分析，专业公司和基地模式最大的区别在于，专业公司在面向各省公司时是独立法人组织，和省公司可形成甲乙双方关系，以市场化为准则来进行业务的开展和合作，这将彻底摒弃基地模式的各种弊端，即从计划经济转变为市场经济。运营市场掀起公司化模式之变，或成市场竞争新一轮风向标。

受宏观经济下行、移动互联网冲击、行业竞争加剧等方面的影响，三家运营商的发展态势、市场环境均受到不小的冲击，无论是“大象快跑”的中移动，还是移动通信市场的后进入者中电信，都在3G时代加快了“去基地化”步伐，在大信息通信市场进行移动互联网战略布局。

#### 补短互联网基因，布局大信息通信市场

移动互联网时代开辟了大信息通信市场，“去基地化”被运营商们急切地摆上议事日程，可以理解为其补短互联网基因、布局大信息通信市场的重要举措之一。

虽然传统运营企业缺乏互联网运作经验，但运营商们庞大的客户规模、超过万亿的企业资产，都是互联网创业公司需要的，因此需要在发挥现有资源的基础上剥离传统企业的弊端。同时，传统电信业务在很多方面与移动互联网业务不同，运营商的传统业务体系也不适合移动互联网的发展，运营商转基因式的变革迫在眉睫。



据李跃分析,只有通过专业化的公司运作,才能真正融入互联网团队的机制,才能获取更多的移动互联网资源,才能使中国移动的业务平台、客户规模、信息资源、网络覆盖、销售渠道等现有优势得以延续。的确,从目前电信运营商的市场排兵布阵来看,主要采用的省、市、县甚至乡镇等多级组织模式,针对的是以语音服务、信息服务为主的早期传统业务主体,难以适应移动互联网业务的发展模式,亟需移植代表运营市场新竞争趋势的移动互联网技术、应用、产品的运营架构,使之成为服务传统运营商、支撑传统运营商、改造传统运营商的新发展基因。

收入结构不合理,吃老本值得警惕

语音业务仍然是运营商重要现金“奶牛”的现状已成为行业发展的一大隐忧。无论是中移动还是国内其他电信运营商,都面临着收入、盈利结构依然过分依赖传统业务(如语音、短彩信等)的考验。例如,从目前国内三大电信运营商之间的收入差异来看,其收入之间的差距主要还是因为2G时代的原始积累不同而造成的,中移动虽在3G不占优,但凭借巨大发展“惯性”依然能“大象快跑”。另外从当前通信市场的情况分析,传统电信业务出现严重下滑,例如,大量智能手机用户转而使用免费短信应用软件,传统短信服务向基于互联网的平台让路,至2012年底,全球电信运营商将损失230亿美元短信收入,传统业务创新尤为迫切。

面对传统话音业务渐趋饱和、市场竞争不断加剧、2G向3G市场转换加速的市场趋势,运营商们都在大力实施战略转型,希望以移动互联网业务为突破口,实现自身的长期持续快速增长。因此,中移动筹建互联网公司等举措,正是迎合市场竞争需要的转型实践。

越来越多的业内人士高呼“狼来了”,此言并非危言耸听。无论是互联网企业、终端厂商的冲击,还是广电、民资等群体对运营市场虎视眈眈,运营商要提升其长期可持续竞争力,一定要进行业务创新,跨界整合产业资源是重点,“多兵种协同作战”思路成为运营商移动互联网战略绕不开的关键词。

中国移动、中国电信、中国联通在移动互联网竞争中吃老本的思维要不得,如果不进行业务收入优化将成为产业发展硬伤。未来运营商管道化的趋势已经很明显,在这种趋势下,运营商一方面要“修”好管道,一方面要做好流量经营。

总之,在传统业务不断受到冲击、新竞争对手蚕食传统业务等问题面前,运营商突破现有困局,惟有把握住云计算、智能终端、4G、物联网、移动互联网等发展机遇,加快流量经营,实现转型。2012年12月12日 通信信息报

[返回目录](#)



## 【中国移动】

## 中移动TD-LTE终端招标引热议：高通四成份额

对于日前完成的中国移动首次TD-LTE终端产品招标，知情人士透露，总共近10家芯片商参与竞争，但高通一家就占了40%的市场份额，这既使中国移动增强了TD-LTE终端的信心，也让人回想起2G时代高通主导CDMA芯片的时代。

近十家芯片商中高通一家占四成份额

“谁也没想到高通的芯片在中国移动首次中标的TD-LTE终端中占有这么大的比例，”一家参与中国移动首次TD-LTE终端产品招标的终端厂商人士如此表示。

他所在的企业参与了MIFI产品的招标，结果发现，10个厂商的MIFI终端有6家采用的是高通的芯片。在数据卡终端中，6个中标厂商有2家也采用高通芯片，在CPE终端中算是少的，但也有1款采用高通芯片。

这并非全貌。仔细计算的话，在此次中国移动招标中，总共有30款TD-LTE终端中标，其中12款采用高通的芯片，高通的市场份额高达40%，遍布所有的TD-LTE终端，例如数据卡有两款、MIFI有6款、CPE有1款、智能手机有1款、国际漫游型MIFI有1款，均使用高通芯片。

而实际上，参与的TD-LTE芯片商数量不少，有近10家，但中标比例都不高，Sequace占据4款终端芯片，华为旗下的海思为三款TD-LTE终端的芯片提供商，其余的TD-LTE终端的芯片商和方案提供商包括中兴微电子、联芯、展讯、MTK、亮讯、Altair、MARVELL等各有所获，但基本都中标一两款。这样的话，高通在中国移动首次TD-LTE终端招标中占据芯片供应商的绝对优势已成定局。

TD-LTE多频多模技术过于复杂

为何那么多的TD-LTE终端会选择高通，可能与多频多模技术有关。

根据此次中国移动TD-LTE终端招标，招标产品分别为：数据卡，MIFI，CPE，国际漫游MIFI，多模双待单卡手机，CSFB(cs fall back)手机，总共6个产品类型。

最终中标的有16家终端厂商的30款TD-LTE终端，使用了近10个芯片厂商的芯片。主要的终端产品分别为：数据卡有华为，贝尔、德明、达富、中启创、国民、海信共7家公司中标；MIFI终端有三元达、UT，贝尔、中兴、华为、大唐电信、中启创、大唐移动、达富、宇龙等共10家厂商中标；CPE终端有中启创、达富、创毅、国民，贝尔(亮讯)，中兴、德明共7家厂商中标。多模双待单卡智能手机有三星、创毅视讯这两家厂商中标；国际漫游型MIFI有华为、中兴、达富这三家厂商中标。CSFB(CS fall back)手机产品则由三星、中兴、华为分享。

每一款终端都要使用芯片，因此芯片厂商也全力以赴地帮助终端厂商参与竞标，这些芯片厂商既有高通这样的国外巨头，也有华为旗下海思、中兴旗下中兴微电子等国内芯片厂商，还有MTK、亮讯等源自台湾的芯片或者设计方案提供商参与。

但最终，四成的终端采用高通芯片，这主要是因为中国移动要求所有的终端采用5模17频，5模分别为TDD、FDD、TD-SCDMA、WCDMA、GGE。从中可以看出中国移动在4G的规划上的力度。但也使得很多芯片商或者设计方案提供商感觉到难度很大，因为这要求芯片商或者设计方案提供商对所有的2G、3G制式都熟悉，而这可能是高通的强项。

高通对TD-LTE发展是双刃剑

不过，高通一家芯片商占据TD-LTE这么高的市场份额引起业内高度关注。

对于中国移动来说，在TD-SCDMA时代高通的缺席被认为是造成TD-SCDMA终端性能大不如其它制式的原因，早先，中国移动董事长奚国华也曾表示，中国移动目前仍未有与苹果的iPhone合作，主要是由于苹果iPhone没有TD芯片，而这又是因为高通迄今还没有研发出TD-LTE多模芯片。

也就是说，在3G时代，中国移动的TD-SCDMA基本都是展讯、联芯、联发科等国产芯片打天下，再加上少量国外芯片厂商，高通则一直没有推出TD-SCDMA芯片。

今年9月，有消息称，高通发布了一款全模芯片，可兼容中国联通、中国电信和中国移动三家运营商的通信制式，包括TD-SCDMA，但后来有人泼凉水说，这款高通芯片只是基带芯片，如果真支持中移动制式，还需要在发射手机信号的射频芯片以及软件上做出修改。

但无论如何，中国移动对高通最新推出的芯片还是看得非常重的，认为高通芯片推出后会带动手机企业开发TD制式的高端智能手机。

但是，此次高通一家占据TD-LTE终端四成芯片份额，也引发人们思考，在2G时代，CDMA芯片主要由高通提供，后来才增加了威盛等，但CDMA终端产业照样没完全成功，而且，CDMA手机企业无论自身盈亏，每卖出一部CDMA手机都要向高通交专利费。

根据高通11月17日发布的2012年第四季度财报该季度高通营收 48.7 亿美元，净收入 12.7 亿美元；2012 年全年收入 191 亿美元，净利润 61.1 亿美元，均超出分析师预期。高通股价一度高达 62.24 美元，市值一举超过英特尔。虽然芯片业务占据高通大部分营收，但专利授权却贡献了高通大部分净利润。因此，高通市场份额高，对于中国移动TD-LTE产业链的发展是好是坏，恐怕是个双刃剑。2012年12月17日新浪科技

[返回目录](#)

## 中移动推自主品牌手机受多因素制约或做无用功

在近日举行的“2012年中国移动全球开发者大会”上，中国移动总裁李跃高调宣布要推出自有品牌手机。中国移动的这番表态引发了业界重重猜测，分析看来，虽然中移动的最终目的是为了抢占移动互联网市场，但其若真做自主品牌手机，肯定会蚕食合作伙伴的市场份额，或引发厂商的反弹。除此之外，经验欠缺、市场竞争激烈等因素也会使中国移动自主品牌手机面临诸多风险。

### 中移动表态要做自有品牌手机

中国移动牌手机？哪怕是再资深的手机玩家，面对这样的问题，也会摇摇头，因为从来没听说过，更不用说去哪里购买。不过，在未来——或许是很短的时间里，人们就能看到“移动牌”手机了。李跃于上周三明确表示，中国移动将做自有品牌的终端，但不会与现有的终端厂商直接竞争。

其实，早在去年11月，中国移动就成立了终端公司，这被视为其布局终端领域的一大举措。在中国手机业的变迁中，先有海尔、康佳以及长虹等家电企业，后有中兴、华为等电信设备商，接着是阿里巴巴、小米、盛大等互联网公司，都掀起过进军手机的浪潮，而电信运营商推自己的手机牌子还是“大姑娘上轿”——头一回。在此之前，运营商一般采取向手机专业制造商定制的模式，也就是打上企业LOGO，内置一些应用，但手机品牌并没有改变。

这次，中移动的态度更加坚决。李跃以零售商国美和沃尔玛为例解释移动要出自有品牌的动机：“国美在卖着别人家电产品的同时也做国美品牌的产品，沃尔玛在卖着别人产品的同时，沃尔玛的产品可能占25%左右的销售资源，所以中国移动肯定要做中国移动自己品牌的终端和配件。”

### 觊觎移动互联网市场或是主因

中国移动此前已经推出了很多定制手机，近日更是与昔日手机霸主诺基亚展开合作。在其举办移动互联网大会的当天，中国移动就联合诺基亚发布了Lumia 920T。业内人士分析，定制机已经足够彰显中国移动的品牌，推自有品牌手机一定有更深层的原因。

首先，目前对于中移动最大的限制，无疑是厂商对TD制式犹豫不决，因为在用户和4G的不确定性前，贸然增加一些仅能在中国出售的产品，无疑会大大地增加企业的成本。而自有品牌手机可以解决这一矛盾。

其次，手机终端是产业链中最接近消费者的环节，如果运营商做自有品牌手机，显然可以强化自有品牌，进行业务推广。在3G和4G交替之际，运营商推出自有品牌手机，可以使产业链扁平化，增加运营商对产业链的掌控力。

不过与这些原因相比，移动介入手机市场，主要目的显然并不是从硬件盈利——这对于一家以语言和数据业务为绝对收入来源的企业来说，要想成为另一家苹果公司不现实——其最终目的是，抢占移动互联网通道。因为李跃说过，“我们会用我们的品牌做一些能够有增值的地方。”而且，他说这话的场景是在移动互联网大会上，这也意味着，中国移动想要进一步抢占移动互联网的入口。

移动互联网入口早已经是各厂商竞逐的对象：百度、腾讯曾购买刷机公司，奇虎360则推出特供机，百度和盛大也都已经推出互联网手机……这些公司的目的，都是通过终端来抢夺移动互联网的入口。

作为国内三大运营商之一，中国移动可以通过自有品牌手机内置自己的应用，通过手机以较低成本获取用户，进而壮大自己的移动互联网生态链，以此形成良性循环，保证运营商不仅仅沦为“哑管道”，从而转型变成一家移动互联网公司。

#### 运营商做手机并非易事

“中移动的优势在于长期定制手机的经验和能力，还有自身的公信力以及作为国企运营商的垄断地位。”谈到中移动推出自有品牌手机的优势，电子商务专家蔡勇劲表示。速途研究院分析师陈明宇也谈到，中移动具有的优势在于有庞大的网点，丰富的客户资源，这些在短期内都足以占据市场。

不过，做手机并不容易。其实，中移动已有过前车之鉴。2009年，中移动推出了OPhone手机操作系统及其平台，采用开源的Linux作为系统内核，借鉴并兼容Android平台，联想和当时的多普达（现在的HTC）都推出了采用OPhone操作系统的手机。不过到目前，OPhone在市场上没有任何突出表现。

如果说OPhone是平台，和真正的手机不能同日而语。那么，网易的经历或可以借鉴。早在今年初，网易就曾立项要做手机，并从内部抽调员工组建专门的项目组，但到7月份，项目组就遭解散，网易手机计划无疾而终。有消息人士称项目流产的原因是“对手机业务前景进行调研后得出悲观结论”。如此看来，“半路出家”想做好品牌手机不是一件易事。

而且，直接介入手机市场。对中移动目前的合作伙伴来说，绝对不是一个好消息——特别是目前经营不善的厂商。近日，中国移动宣布，今年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。但运营商机型“增量不赚钱”的情况亦在蔓延——联想曝出手机业务亏损，宇龙酷派副总裁苏峰表示“钱挣得很辛苦”……在这样的情形下，移动推自



主品牌手机，可能会直接伤害定制伙伴的热情，进而影响其终端的供应量和伙伴的支持力度。

与此同时，在中移动最想接入的移动互联网市场，自主品牌手机是否真的推动作用，目前看来，还存在很大的疑问。因为虽然介入移动互联网多年，目前中移动尚未拿出一个比肩互联网公司的杀手级产品。中移动曾经做过移动微博，但没有形成气候；先后推出即时通讯工具飞信和飞聊，飞信用户正逐渐流失；2009年，中国移动盛大发布MM应用商店，目前也没有诸如应用汇这样的第三方渠道火。在这样的状态下，把这些应用内置到手机里，用户就会使用吗？通常情况是，用户第一时间拿到手机就会卸载自己不喜欢的应用。当然，终端厂商可以预装应用且让用户无法卸载，但无所不能的用户可以选择刷机，移动互联网入口又回到了刷机公司那里，进而又流向了互联网公司。

由此看来，虽然中移动推出自主品牌手机的决心不小，不过，面对重重困难，中移动的努力很可能成为无用功。2012年12月13日 通信信息报

[返回目录](#)

## 【中国电信】

### 中电信 2012 年手机销量近 2 亿 3G手机占比达 70%

12月12日，据中国电信终端公司产品处副处长李海强透露，2012年中国电信手机市场累计销售近2亿台，3G销量占比达70%。

中国电信终端公司产品处副处长李海强 李海强表示2012年中国电信手机市场累计销售近2亿台，3G销量占比达70%。截止到2012年6月，CDMA各类终端制造、设计、平台、软件、配件等产业链合作厂商数量已超过510家，比去年底增加100余家。

伴随着用户对终端的个性化需求的增长，中国电信表示将会注重融合的发展。“我们将打造照相手机，强化摄像头，对照相的算法和软件要大量的融合。随着IPv6技术的发展，我们还将打造支持IPv6功能的手机。在新业务手机方面，我们将把握用户的需求，强化业务功能，推新阅读手机、音乐手机、游戏手机、云手机。”李海强表示。

另外，李海强认为，互联网公司在互联网手机满足用户体验方面有经验，中国电信将加大和互联网公司合作，打造互联网手机。2012年12月12日 飞象网

[返回目录](#)

## 中电信推独立流量卡产品 当月未用完可转至下月

12月12日上午消息，中国电信今日宣布推出流量卡产品，该产品分为60M，150M，300M三档，价格分别为10元，20元，30元。卡即充即用，卡内流量当月未用完可转至下月，有效期为90天。

据中国电信介绍，该卡主要有以下几大特点：(1)即充即用，不受“当月申请，下月生效”的限制；(2)可叠加在任何套餐及流量包之上，多张流量卡也能够叠加使用。(3)流量不限当月使用，未使用完的流量都会自动结转至次月使用。充入流量有效期90天；(4)可为全国任意地区手机号充入流量，可以在全国范围内使用。(5)可由用户自己使用，也可便捷流量赠送分享给他人。

此次中国电信发布的流量卡产品分为60M，150M，300M三档，价格分别为10元，20元，30元。用户可在中国电信网上营业厅、翼支付门户网站、京东、淘宝等互联网渠道购买流量卡，也可用话费代扣购买。购买方式有直充(含赠送)、卡充两种模式：直充可以直接为本机或其他电信流量计费的手机号码直接充入流量；卡充购买成功后，用户就会获得流量卡的卡号及密码，一年内都可以通过网上营业厅、短信等渠道为目标号码充入流量。2012年12月12日 新浪科技

[返回目录](#)

### 【中国联通】

## 联通结盟微软推新终端战略 整合产业链造生态圈

中国联通与微软近日宣布成立Windows产业联盟，英特尔、华硕、三星等知名企业悉数加入，合作伙伴涵盖了移动终端、芯片制造和操作系统等产业链各环节。

当下，电信行业的竞争已经由企业之间的竞争上升到了产业链之间的竞争，中国联通也希望通过此次结盟，摆脱OTT企业所带来的尴尬定位，建立起新的终端战略，进而在产业链中发挥更大的作用。

摆脱定位尴尬，联通积极推动Windows产业联盟

移动互联网带来了可观的商机。以智能手机市场为例，目前，中国智能手机用户数量已超过3亿户，而在上半年中国智能手机市场销售收入就达到了1105.8亿元，比上年同期增加93.7%。因此，除了在移动应用领域攻城拔寨外，百度、盛大、360等众多互联网企业纷纷掘金终端市场。

然而相对于互联网企业大肆进军智能手机市场跑马圈地而言，三大电信运营商在移动互联网时代的表现显得差强人意。据了解，三大运营商的移动数据收入

为192.7亿元，虽然比上年同期增长了46.7%，但是高达千亿级别的3G及WLAN网络建设费用，在4G进程加速的当下，无不让人感觉到盈利的遥遥无期。另据了解，传统运营商业务也正在受到猛烈冲击，尤其是OTT企业对传统运营商的挤压非常明显，这些业务使得运营商原来的短信、语音，甚至包括国际电话业务都受到了很大挑战，在移动互联网领域的微笑曲线中，翘起的两端是应用服务和终端，移动互联网企业利用电信运营商的宽带网发展自己的业务，使运营商沦为“管道”。

作为三大运营商之一的中国联通，已经嗅到了空气中危险的信号，推动产业链深入合作，建立长效沟通平台及机制成为了其发展战略的新方向。聚集终端领域，此前，联通在3G发展上全力邀请苹果合作，通过对苹果iPhone提供大量补贴，期望获得更多3G用户。但是在坐实了“管道”地位同时，联通的营业额却没有得到显著的提高，反而被大量的补贴牵制住了发展的脚步。如今，这种倚重苹果终端的策略开始慢慢改变。近日，中国联通携手微软在北京宣告Windows产业联盟成立，通过此举，联通不仅能摆脱对苹果的高度依赖，增加谈判筹码，而且能丰富终端产品的层级，带动整个终端生态系统的成长。

运营商把握自身优势，成聚合终端产业链主角

运营商通过自身渠道，牢牢控制住大部分用户，他们能够将用户的需求直接转化成市场。艾媒咨询CEO兼首席分析师张毅坦言，手机厂商相比运营商无疑是弱势群体。在这场博弈中只有三星、苹果等少数大型企业能够幸免。也正是因为本身具有了这些优势，中国联通携手微软成立Windows产业联盟，推动产业链深入合作，建立长效沟通平台及机制，以实现多元化，多平台，多系统发展的战略才显现出其可行之处。当下，产业链整体发展被业内人士普遍认为是未来推动创收的关键所在。

“整合是市场发展的一个主流，但国内一线手机厂商大多不具备整合的条件，原因是没有自己的核心优势，这个优势或者是渠道上的、规模上的、产品性能上的或者是成本控制上的。如果没有这个核心竞争力，只能逐渐沦落到价值链的最低端。”在慧聪研究ITC事业研究部总监张本厚看来，当前中国能够整合手机全产业链的，不是联想、TCL等手机制造商，也不是百度、360等内容商，只有三大运营商。

另一方面，三大运营商对手机产业链上下游资源的争夺方面也已经达到了白热化的程度。2G时代，中移动由于政策的支持率先走在了手机产业的前列，3G时代，中电信天翼CDMA产业链上下游合作伙伴超过了410家，中国联通凭借WCDMA网络拥有最广泛的终端产业联盟。如今，在3G终端领域落后的中移动也欲打造自主品牌终端产业链。归根到底，产业链竞争成为运营商发展的主要方向，因为这

不仅仅是趋势，更因为只有运营商才能做得到，而哪家先做到，也将意味着未来谁在市场上占据更大的话语权。

扩大开放广结盟友，运营商打造移动互联网生态圈

从企业之间的竞争转变为产业链之争，这是一个跨度，同样也是大势所趋。在竞争范围扩大化的同时，也意味着企业需要更多的盟友共同支撑。据了解，此次微软和联通启动Windows产业联盟时，诺基亚、三星、英特尔、联想、HTC等企业也纷纷加入其中，以期望在未来的竞争之中能够谋划共赢，相互扶持。中国联通总经理陆益民就表示，两家公司共同倡导成立这一联盟意在建立一个互动、互通、互助的平台。目前已经有包括手机、平板及芯片在内的9家合作伙伴加入了Windows产业联盟，后续还将引入更多知名厂商的加盟。对于联盟成员，微软联通将提供优先战略合作。

从上述表态可以看出建立产业联盟的优势，产业链上的合作伙伴相互壮胆，相互支撑。移动互联网时代的长产业链特性决定了任何一家企业都不可能通杀，竞合贯穿其中，特别是在电信运营方面，随着国家越来越多的政策出台，各方势力竞相介入行业使得竞争日益复杂化、白热化，一家独大的局面不复存在。正如中国3G联盟秘书长项立刚所表示的一样，通吃产业链难度很大，联盟更加稳妥。整个产业链有更多的组合，更多的关系相互之间衔接，这才能找到更多的机会，相互冲击相互影响，会把这个板块发酵起来。2012年12月12日 通信信息报

[返回目录](#)

## 联通终端定制机占比已达五成 主流为千元智能机

在“2012中国手机产业发展大会”上，中国联通市场营销部终端管理处处长张俊表示，中国联通重点做终端定制，主流是千元智能机。

数据显示截止2012年10月底，中国联通WCDMA手机销量达到7050万台，国内品牌在WCDMA市场在售机型环比增长了7.8%，累计达428款。张俊表示：“我国手机市场销量达2.7亿-2.9亿部，3G占比将近70%，如果还做2G市场是没有前途的。”

“中国联通现在重点做的是终端定制，主流就是千元智能机。”据张俊透露，WCDMA定制终端销售占比较大，每个月的定制终端销量达五百万。“如果WCDMA终端一个月卖一千万台，有将近五百万台是定制终端。”这意味着中国联通定制终端在智能机销量中占比达到了50%。2012年12月13日飞象网

[返回目录](#)



## 制造跟踪篇

【中兴】

### 中兴通讯助中国移动香港推出全球首个TD-LTE/LTE FDD融合网络

2012年12月18日，中国移动香港有限公司、中兴通讯和爱立信宣布，其合作建设的香港TD-LTE网络正式投入商用，这是香港地区的第一个TD-LTE网络，同时也是全球首个TD-LTE/LTEFDD融合网络。这一融合网络的商用将大大地增强中国移动香港在4G市场的竞争力，同时也开启了香港4G网络的一个新时代，并极大推动了TD-LTE及LTEFDD技术在全球的发展。

中国移动香港有限公司在香港万豪酒店召开了盛大的融合网络商用发布仪式，中国移动香港有限公司董事长林振辉、中国移动香港有限公司董事及行政总裁李帆风、中兴通讯副总裁张建国共同启动了香港第一个TD-LTE/LTEFDD融合网络的商用。中国移动香港有限公司总裁李帆风亲自为发布会现场嘉宾演示了LTE高速下载、TD-LTE网络及LTEFDD网络的无缝切换及TD-LTE中港两地漫游的视频互通等。

中国移动香港有限公司是中国移动的全资子公司，于2012年2月竞拍获得2330MHz-2360MHz的频段用于TD-LTE业务，频宽为30MHz。2012年7月19日，中国移动香港有限公司正式宣布选用中兴通讯及爱立信承建其TD-LTE网络，与同年4月商用的LTEFDD网络共同构建融合LTE网络，为客户提供更优质、稳定的4G网络服务。

中国移动香港有限公司董事及行政总裁李帆风表示：“中兴通讯是全球领先的LTE设备供应商，在全球拥有丰富的网络建设经验。感谢中兴通讯为我们快速完成了香港TD-LTE网络的布署，实现了年底商用融合LTE网络的承诺，我们期待在以后的网络建设、运营等方面能和中兴通讯有更好的合作。”

中兴通讯有限公司副总裁张建国表示：“中国移动香港有限公司在香港正式推出TD-LTE/LTEFDD融合网络是LTE发展历史上新的里程碑，将推动TD-LTE技术以及LTE融合技术在全球的迅猛发展，感谢以中国移动香港对中兴通讯的支持和认可。作为全球领先的LTE设备商，中兴通讯将继续致力于LTE的技术创新，提供更完善的解决方案以满足运营商的需求。”

截止到2012年9月，中兴通讯已经获得了38个LTE商用合同，与全球100多个运营商合作并部署试验网。在已投资LTE的国家中，中兴通讯已进入的国家接近7成。目前，由中兴通讯承建并已成功实现LTE商用的运营商包括：中国移动、CSL、

TeliaSonera、Telenor、Hutchison、SoftBank、Bharti等。2012年12月18日飞象网

[返回目录](#)

## 中兴称美国安全报告有影响 增资实施本地化

对于几个月前的美国国会对华为、中兴的安全调查报告引发的风波，中兴通讯美国CEO程立新于近日接受专访时坦承，该报告对中兴是有影响的，但是已基本把影响降到最低了；而最近中兴通讯将在美国市场再注资3000万美元，这表明中兴通讯还会长期在美国市场发展。

已将美国国会报告影响力降至最低

“美国国会情报委员会的报告对中兴不是没有任何影响，是有影响的，但是整个运营商对我们的支持与合作伙伴对我们的认可，已经基本把影响降到最低了”，回顾两个多月来的风波，回国公干的中兴通讯美国CEO程立新在一个国际论坛间隙谈及此事。

此前的10月8日，美国众议院情报委员会的报告称，他们的研究小组收到了无数有关中国通信设备从事可疑行动的报告，可能会对美国的国家安全造成威胁。

回顾当时的应对措施，中兴通讯美国CEO程立新说，“我们尊重美国政府保护他国家信息安全的责任，我们是配合他们调查的，我们不断跟他们介绍中兴是一个上市的公司，不是国有企业，我们有国有企业的股份，但这是一个透明的股东结构，包括有18%左右的股份是中国境外的投资者，例如德国德意志银行，美国摩根斯坦利等等”。

“我们所有股东的结构是非常透明的，我们采用的是比较国际化的治理结构，但是美国国会仍要进行安全调查，也会让运营商比较担心”，程立新如此说。

好在中兴通讯在美国市场销售得更多的是手机，美国国会的报告对中兴通讯的手机业务影响不大。程立新说，“中兴通讯的手机销量在美国市场排第五，占市场份额5%”。

在美国手机业务已比较良性

在美国已经呆了11年的程立新对中兴通讯在美国的发展认为“比较良性”。

“我觉得整个目前市场的发展，应该进入了一个比较良性的时期。我们跟美国所有的运营商都建立了合作关系，有‘四大三小’，四大是：AT&T、VerizonCommunications、SprintNextel和T-Mobile。三小是：USCC、MetroPCS、

Leap Wireless。中兴通讯与他们都建立了关系，到今天为止，中兴通讯在美国上市了29款移动终端，还有18款在销售之中”，他如此说。

目前中兴通讯在美国有300多名员工，大多数是从事手机业务。程立新认为中兴通讯的手机业务之所以能增长，主要是靠差异化，“我们的差异化在哪里？我们就是完全支持运营商的策略，我们坚定的走运营商定制的道路。我们与所有的运营商都建立合作关系，有些项目跟我们的战略比较符合就做，一开始做功能手机，后来是做智能手机”。

为何增资3000万美元

在美国国会报告“质疑”中兴通讯的设备“安全性”问题并未消除之际，中兴通讯宣布将在美国市场再注资3000万美元。

程立新认为，此举表明了中兴通讯致力于美国市场长期发展的决心，本次增加投资将主要集中在与本地行业伙伴的技术联合创新、核心技术开发，完善与融合现有技术等整体软实力的提升，以加强中兴通讯的本地化运作能力，从而更好地与本地运营商进行合作。

目前中兴通讯已在美国建立了10个办事处、5个研发中心和1个物流中心，在美国的用户数也已突破千万，增资之后首先对中兴通讯的手机业务显然会有很大帮助。2012年12月17日新浪科技

[返回目录](#)

## 【华为】

### 华为之隐秘猜想：守成制衡还是征伐突进

如果不是因为任正非还在，轮值CEO集体负责的制度，很难做出任何有风险的重大决策。

违背常理的背后，一定有其隐秘的故事。今个儿打算从华为说起。

最近华为轮值CEO徐直军在接受采访时表示，华为不上市的原因之一在于公司一旦上市，可能会让很多员工一夜暴富，从而影响到员工的奋斗精神，也会引起中高层管理人员的流失。并引用华为总裁任正非内部讲话精神：华为董事会不以股东利益最大化为目标，而坚持以客户利益为核心的价值观，驱动员工努力奋斗。轮值CEO表示，只有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。我对此感到很诧异！前段时间，梁稳根（三一重工）也经常说一些出格的话，比如“把三一交给党我非常高兴，生命都是党的”、“党员娶的老婆都更漂亮”，这番话出自一位杰出的企业家，也令我感到很迷惑，背后或许有隐情吧，后来借搬迁总部三一重工才把一部分隐情婉约披露出来……

市场经济年代，我认为存在三点最基本的共识：兄弟们搭伙出来做点事业最终要落实到荣华富贵，打天下是第一步；基于股权的企业治理是为了兄弟们在分手或退出时更为文明，上市是最透明的方式，不至于兵戎相见；企业的目标天经地义是股东利益最大化，这是经济学上的万有引力定理。但是，华为说这三点共识都是不对的，要搞“灰度反资本”主义：有股份的不能占有、能占有的只有一个人，这个比例还很小。到底蕴藏着什么逻辑呢？

权力传承的魔咒，伟人都不易克服

权力传承这个问题太过忌讳，我准备讲一个伟人的故事。华为也是由伟人领导的革命事业。

孙中山为什么没指定接班人？当变脸比翻书都快的军阀冯玉祥兵变把曹錕给抓了，电邀孙中山北上主持政务，孙中山当即到北京上任。但路途就病倒了。从发现肝癌到死亡只给了他一个半月的时间，他自己是医生，深知时日不多，从党国的最高利益来看，此时此刻最重要的事情，应该是从三大弟子汪精卫、胡汉民、蒋介石中指定一个接班人，安排其他人效忠和完成接班程序，哪怕举行党内紧急民主选举也行，但是孙中山并没有这样做，他在做些什么呢？他在等他的三大弟子有一人推荐孙科接班，接替总理位子。时代已经是民国了，自己强行指定儿子做接班人肯定贻笑大方的，但只要有一人提出，另外二人便只好随声应和，孙中山便可以“托孤”，结果没有一个人主动推举，孙中山很愤怒，就撂挑子了，总理遗训中对接班人这重大事项根本就不提，临死前留下遗言“革命尚未成功，同志仍需努力！”，这是说给他自己听的，眼看着自己的霸业即成，突然间就要死去。如果孙科继位，我想应该是“刘备白帝城托孤”的重演了。

那为何汪精卫胡汉民蒋介石三人没有一人提议孙科接班呢？首先，汪精卫当时还是一个书呆子，他认为孙中山的革命是真诚的，不是为了孙中山个人的权力，不能“以己之心度人之腹”。汪精卫认为，如果提议孙中山的儿子接班当总理，那是对孙中山的侮辱。所以，汪精卫没有提议孙科。最了解孙中山心理的是胡汉民，孙中山对他都到了言听计从的地步了，如果胡汉民提出孙科接班当总理，汪精卫与蒋介石无法反驳。胡汉民是有野心的政治家，他知道孙中山不死，孙中山听他的；孙中山死了，江山就该归他。所以，他就不提孙科接班的话题。蒋介石自认军队在自己手里是迟早的事，自己的黄埔弟子才是货真价实的实力，他当然不能容忍孙科接班。

孙中山临死前的一个半月时间内，他头脑清楚得很，他不甘心自己给别人作嫁衣。但孙科已没有什么机会，所以，他死前最后一刻只跟廖仲恺的妻子何香凝“托孤”，托的不是孙科，而是宋庆龄。他求何香凝夫妇善待宋庆龄……



这个故事到这里暂告一段落，教科书上有另外一个说法，你愿意相信哪一个？

任正非是深受中国传统文化影响的人物。传统文化的复杂性，也会深深进入任正非的思想之中。徐直军这段话，我的理解是有两个目的，一个是向公司和领导人效忠；另外一个，是坚称公司不上市，从制度和思想上，确保队伍团结一致，告诫其他团队弟兄们不得套现离队。

华为的管理制度，趋于守成和制衡

华为EMT主席采取轮值制，去年又推出CEO轮值制，共设三位轮值CEO，三位高管轮流担任CEO，每半年轮换。平时，三个人各自有分管领域：一个是管人力资源委员会，一个是管理战略与发展委员会，还有一个就管财经委员会，也就是公司的人、财、事，这三个是固定分工。而轮值CEO则是三个人中，轮流一个人做一段时间的老大。

三人CEO轮值制是不是类似于孙中山三大弟子的制衡模式？虽然说孙中山死后蒋介石的北伐才使得国民党当权，但孙中山在世时，就已经按照制衡的模式安排三大弟子，三足鼎立，互相掣肘，效忠自己一人，三人都无法夺权。论资格，汪精卫领先；论谋略与威望，还属胡汉民，因为孙中山晚年自己都承认他听胡汉民的；论军权，显然在蒋介石手中。按照孙中山的经历，他应该知道如果不指定接班人，国民党立刻分成三派，最大的可能是国民党在打下天下前内讧而夭折，事后胡汉民、汪精卫、蒋介石也确实走向了分裂，胡汉民说老大死了，你们都得听我的，听者寥寥；汪精卫先在广州和孙科倒腾，后在武汉单独倒腾，最后投靠日本人做了汉奸；蒋介石结盟宋美龄，以及利用枪杆子搞掂了这一切。以这个线索来理解孙中山去世后党内十年纷争，是不是更为一目了然？

徐直军说：华为再过10年、20年，如果说轮值CEO制度一直在转，而且转得华为公司很好，那么大家就会说华为的轮值CEO制度是成功的；如果说最终转得华为没了，那肯定是失败……至于华为能不能成功，只有神仙才知道。”这段话说得非常虚弱。我的理解却是，轮值CEO制度现阶段运作正常的唯一原因，是任正非像神一样的存在。轮流坐庄这事只存在于悟空和玉帝老儿的口水战中，尧舜禹的禅让都是假象。相比之下，联想柳传志就做得很轻松，一开始就没有“家天下”这一束缚，所以很早就开始培养接班人，其他跟着自己打天下的兄弟们也都得到了极好的安排：该上位的上位、该拿钱走人的拿钱走人、该分家的分家，妥妥的！

更重要的是，如果不是因为任正非还在，这种轮值CEO集体负责的制度，很难做出任何有风险的重大决策。反倒是不断会有人想借助有风险的重大决策来翻盘，推翻整个制度。这种制度，根本上就不稳定，需要不断维稳和肃清另类。

手机消费者市场群龙无首，出现千载良机

按照轮值CEO的说法，以及一些制度设计，华为隐隐有忠臣辅国的治理倾向，如果仅仅是网络设备这等大局已定的领域，这种偏向守成、维稳的做法是正确的。但华为想要做好消费者BG，客户从几百家运营商扩展到几十亿的消费，已经是不同的世界。

华为这样一个庞大的华为帝国，一划为三，网络设备，企业，消费者。在这三者中，消费者才是日后真正的引领者和牵引力！全世界所有的电信运营商都在他们内部的核心网络上迎合消费终端的变化和反作用，即智能消费终端反作用于网络设备。反过来，诺基亚（西门子）、摩托罗拉因为在终端市场失去领导地位，导致运营商的网络设备供应也进攻乏力，它们现在都快从运营商供应市场清退完了。华为已经在运营商网络设备领域独步天下了，如果华为能在消费者市场再一次强大起来，网络供应与终端设备形成关联、互相策应，那么电信运营商则成为华为的电信牌照马甲，而电信运营商所谓智能管道提供商的定位都站不稳。他日风云际会，定能宇化为龙，十年后的电信市场变局，我们相信任正非已有谋划，比如，华为已经在海外开始接管中小电信运营商的整个网络运营了。

全球来看，智能终端产业链的分工合作亦会按照电脑、彩电的产业模式向中国大陆转移，最终，中国大陆必定会有本土智能手机消费者品牌脱颖而出，反过来征伐全球。在乔布斯羽化成仙之后，智能手机产业群龙无首，三星崛起的速度加快。《周易》言“群龙无首，吉”，这个话头告诉世人的是，在思想精神、科学创新之域，失去了终极裁判者，就会价值多元，道并行而不相悖，称之为“吉”。世上没有强有力的控制者之后，就意味着群雄并起的时代即将到来，这个机会窗口期并不长。

现在华为的疆土辽阔，但远非天下已定。华为要打下消费终端的全球市场，是依靠忠臣辅国，还是良将开疆扩土呢？华为消费者BG已经开展了足够的试错实验，余承东合适吗？这是一个关键性的选择。2012年12月14日 虎嗅网

[返回目录](#)

## 华为直捣诺基亚大本营

华为近日对外宣布，将在芬兰首都赫尔辛基建立智能手机研发中心，进一步拓展欧洲市场。而芬兰正是昔日手机霸主诺基亚的大本营。

华为表示，在未来的5年里，会在芬兰的研发工作上投入7000万欧元资金，这也将成为该公司在欧洲第二家专注于消费电子的研发中心。虽然目前还未完成

该研发中心的选址工作，但已经招募了20多位员工，并将在未来5年内再招募100余位员工。

通信行业观察家项立刚表示，近年来诺基亚进行了几次裁员，在当地有着相当数量能力很强的手机专业人才。中国厂商将研发中心开到了昔日老大的大本营，这也体现了中国的手机厂商已具备了一定的市场冲击力，正在悄悄改写全球手机行业的格局。

天翼支付全年交易额将达536亿元 2012年12月12日 01:19 北京商报 微博评论 (1人参与)

商报讯(记者 李卉)记者日前获悉，中国电信股份有限公司旗下全资子公司天翼支付公司已取得央行颁发的非金融支付机构支付业务许可证，预计2012年全年累计交易额可达536亿元。

总部位于北京的天翼支付公司负责集约经营中国电信全集团支付业务，业务范畴涵盖线上/线下、远程/近场、固定电话支付、移动支付、积分支付等领域。目前公司已初步搭建了自有账户、资金源和自有媒介为主的产品体系，用户数达1400万户，合作商户超过1万户。此外，公司通过翼机通、天翼公交卡等业务，研发试点手机POS、农村金融等业务，在全国范围开展了刷手机加油业务，累计发展加油网点1449家；水电煤暖交通罚没等民生应用206项。2012年12月12日 京华时报

[返回目录](#)

## 【诺基亚】

### 诺基亚VS魅族：不同处境下迥异的创新逻辑

苹果通过工业设计和交互系统的创新颠覆了手机业界，并至今傲立潮头。但事实证明，那只是一条适合苹果的道路，诺基亚走不了，三星走不了，国产品牌们也走不了，背后是各自不同的立场、处境、规模，以及时机上的差异。在iPhone5行货上市之前，最受关注的不是三星，也不是小米，而是诺基亚和魅族。尽管他们被关注的原因都是“创新”，却又是两条完全不同的路数。

站在“水汪汪”的水立方场馆面前，看着硕大的“MX2”字样，有一种“错乱”的感觉。笔者印象中，一般这种大手笔的发布会都出于三星，又或者早两年的诺基亚。但这次的主角却是珠海魅族科技，一个低调得不能再低调，风格另类得不能再另类的手机品牌。

看上去，向来低调的魅族科技做了件一反常态的事情，但又必须这么做。

魅族副总裁莫翠天告诉笔者，在售产品MX目前累计销量已逾100万台，老实说这超出了笔者的想象。这家无融资、完全自产自销的企业和目前大多数手机企业的运营模式相左。但随着智能手机市场整体扩展，魅族的量也在上涨，100多万台的销量将其逼到了一个较为尴尬的局面——不能再小打小闹了，下一步必须上规模，而提升知名度最好的方法便是“烧钱”，例如先来个排场十足的发布会。

作为不同于国际品牌和传统国产品牌的“另类”手机企业，魅族以MP3起家，主打设计和体验。用“另类”来形容魅族，源于坊间对其董事长黄章的描述。这位1个月里29天足不出户、仅1天外出理发的魅族掌门人近来是各类报刊杂志上的常客。但有意思的是，由于太过神秘，神秘到连张近照都没有，不少报道只能以画像形式来勾勒这位“神秘人”的轮廓，报道中更没有任何一个字直接出自黄章本人之口。

这种对“极致”近乎偏执的追求体现在很多方面，例如新品MX2采用与三星最新旗舰产品Galaxy Note II同款的四核1.6GHz处理器、最窄的边框设计，最高的国产手机定价，再加上最神秘的老板，最“反常”的发布会，充分体现出魅族式的创新逻辑——“最字诀”。

魅族是攻擂的典型，其创新逻辑处处透着攻击性。再来看诺基亚，典型的老牌手机商，业务却在走下坡路。此时不顾一切地进攻，并非上策。于是，我们看到了另一套创新逻辑。

近年来，诺基亚的战略始终集中在Windows Phone上，但至今未看到显著的成效。相反，近日，诺基亚发布的两款折合人民币价格在400元左右的功能机——206和Asha205，反倒成为了关注的焦点。其中，Asha205是一部全键盘机，最长待机时间为37天。而206则更显夸张，就像是一款10年前的产品，搭配字母数码小键盘，最长待机时间却能达到47天。

两款手机公布后，坊间的意见迅速分割为两派，反对者认为诺基亚想和中国企业抢夺低端机市场，必然死路一条。但更多人持肯定意见，认为这是“返璞归真”的做法，诺基亚向来以安全、可靠著称，此次的产品就像是老款的诺基亚功能机加上了旗舰级Lumia系列的多彩造型，兼顾时尚和实用。而无论结果如何，这样的议论已然让这两款低端机赚足了眼球。换个角度，也正因为WP机型长时间不温不火，诺基亚业绩又持续低迷，这样的处境反而让两款“挺身而出”的功能机担起了创新的重任。2012年12月17日 南方都市报

[返回目录](#)



## 谁是诺基亚救命稻草：员工希望开发安卓挽回销量

再度押宝Windows 员工希望开发安卓挽回销量

“这是绝地反击，最后一搏了。”对于诺基亚12月11日在中国发布的三款新机Lumia920、820和620，一位诺基亚的内部员工给出了这样的评价。

可惜，被诺基亚视为救命稻草的三款新机在市场上依旧没能掀起什么波澜。一位从业7年的手机经销商向记者抱怨说：“这次的机型是WP8系统，之前一批是WP7系统，都不给力。”在行货上市前两周，他们就已经开始销售这三款机型的港版水货，但反响平平。

在去年年初和微软合作之后，诺基亚原本寄望能够在iOS和安卓主导的智能手机市场杀出一条血路，从苹果、三星手里抢回失去的市场份额。可如今看来，这一决策正令芬兰人陷入了极为尴尬的两难境地，复兴之路举步维艰。

软实力不行是命门

“Lumia”，这是诺基亚在结盟微软后推出的Windows Phone系列手机的品牌名，在芬兰语中，代表“雪”（Lumi）的复数，不过，Lumia至少目前还没能给诺基亚雪中送炭。

上述经销商告诉记者，“Lumia的硬实力并不比三星的Galaxy差。Lumia820和Galaxy的明星款I9300配置差不多，价位也都在3500元左右，但来的人基本上都选了三星。”

“软实力不行，这是诺基亚的命门。”该经销商分析说，“智能机不比以前的功能机，不是光能打电话、发短信就好了，还得能玩游戏、能上网。三星他们都是安卓系统，应用多，诺基亚是Windows系统，支持的应用还很少，下载起来也不方便。”

根据苹果、谷歌和微软在10月底发布的最新官方数据，iOS和安卓系统的应用数量都达到了70万，而Windows系统只有12万，差距巨大。

甚至在易观国际分析师李艳艳看来，这12万还有“水分”。“总数只是一方面，关键还要看里面主流应用有多少，运行得怎么样。”

问题是，这似乎是一个恶性循环：手机销量过低，开发者没有动力来开发Windows版本的应用，而应用数量不增加，消费者又不会来买手机。

李艳艳认为，“要打破这一怪圈，可能需要很长时间。”但问题是，已经在智能机时代兵败如山倒的诺基亚还耗得起这样的时间么？无论在全球还是在中国市场，诺基亚2012年Q3的智能手机出货量都已经跌出前五，市场份额不足4%。

靠不上微软

去年2月，被苹果、三星打得一溃千里的诺基亚找到了微软，两家的结盟旋即引发业界震动。

当时，诺基亚的智能手机有两套系统，一个是自己的塞班，一个是和英特尔合作开发的MeeGo，在与微软结盟后，这两套系统迅速被边缘化，曾经大做广告的第一款MeeGo N9手机竟成了最后一款MeeGo手机。

此后半年，诺基亚孤注一掷，倾全力打造Windows手机，其间每每有诺基亚可能打造安卓手机的传闻时，诺基亚就第一时间出面辟谣，对微软可谓极其“钟情”。

但今年6月，微软发布了全新的WP8系统，功能性优于此前的WP7系统，但微软同时宣布WP7不能升级到WP8。彼时，诺基亚的WP7机型，也就是首批Lumia系列手机上市仅半年，销量在700万台左右，可以说刚有些起色，谁料竟被盟友“暗捅一刀”。对于用户来说，既然有更好的WP8系统，何必要买无法升级的WP7，这直接导致诺基亚的不少Lumia机型遭遇售价腰斩的厄运。

更令诺基亚难堪的是，微软竟然在8月将WP8的首发权交给了三星，随后HTC、中兴等厂商也纷纷跟进，表示将会开发搭载WP8的手机。

李艳艳表示，“微软很清楚，光靠诺基亚，要让自己的Windows系统迅速提高份额很困难，所以要联合更多的厂商。”

问题是，诺基亚为何不像三星、HTC那样，安卓和Windows两个平台都尝试呢？

前述经销商对此甚为不解，“诺基亚质量好，返修率低，在消费者心中还是有号召力的，如果换成安卓系统，和三星还是有得一拼的。”

“这确实太奇怪，实在难以理解，”张毅感慨地说，“这在技术上是没有什么门槛的，一个只有10人的山寨手机厂，花半个月就能造一款安卓手机。”

不理解的不仅是旁观者，还有诺基亚的员工。在一次内部调查中，75%的员工赞成开发安卓手机以挽回销量，尽管安卓阵营已成竞争红海，但眼看Windows阵营前途迷离，更多人仍然觉得诺基亚不妨给自己多一个选择。2012年12月15日 华夏时报

[返回目录](#)

## 【其他制造商】

### 消息称HTC放弃开发WP8 大屏幕手机计划

新浪科技讯 北京时间12月17日晚间消息，知情人士透露，HTC已经放弃了开发基于微软Windows Phone 8(以下简称“WP8”)大屏幕智能手机的计划，因为屏幕分辨率可能低于竞争对手的产品。

该知情人士称，WP8所支持的屏幕分辨率没有谷歌Android平台所支持的分辨率高。该决定是由HTC CEO周永明做出的，业内人士称，此举对于正想通过WP8赢得市场份额的微软是个打击。

HTC原计划于明年推出基于WP8的大屏幕手机，旨在与三星Galaxy Note相竞争。取消开发WP8大屏幕手机计划之后，HTC将只有基于Android的大屏幕手机。

微软今年10月发布了WP8，所支持的屏幕分辨率为720线(分辨率为1280x720)，低于Android手机和平板电脑所支持的1080线(分辨率为1440x1080)。此外，微软还对处理器进行了限制。

因此，HTC最终得出的结论是，如果开发WP8大屏幕手机，至少在分辨率这一项上不具备竞争优势。

彭博社数据显示，今年第三季度，HTC全球智能手机市场份额从一年前的10.3%降至4.6%，美国市场份额从11.6%降至3.6%。

Gartner数据显示，今年第三季度，Android市场份额为72%，而苹果iOS为14%。微软CEO史蒂夫·鲍尔默(Steve Ballmer)上个月曾表示，受WP8的推动，Windows Phone手机当前的销量已达到了去年同期的四倍左右。2012年12月17日 新浪科技

[返回目录](#)

## HTC任伟光：转型之痛比预期长 中国市场现成效

HTC的转型之痛比预期要长。

由于高端市场受到iPhone和三星的联手夹击，转而“收缩战线”的HTC在营收和利润方面下滑明显。HTC今年第三季度财报显示，其当季营收约为24亿美元，税后净利润为1.33亿美元。而去年同期，HTC的收入和利润分别为45.4亿美元和2.47亿美元。

不过，HTC依然没有放弃夺回高端市场的期望。本月初，HTC在北京发布了其针对2013年市场的高端机型，分别是采用微软Windows Phone系统的8X，以及5寸大屏的安卓手机Butterfly。

“从‘机海’转到‘精品’，这一过程需要的时间比我们预期的长，成本也比想象中要高。”HTC中国区总裁任伟光接受本报记者采访时坦言，但HTC依然会坚持这样的策略，集中有限的资源全力做几款产品。

相比于全球市场的下滑，HTC今年在中国的表现有所提升。尤其是其只针对中国发布的新渴望系列，成为今年运营商市场的亮点之一。据易观国际的统计显示，今年三季度HTC在中国智能机市场的份额为5.8%，而一年前仅为2.8%。

任伟光认为，“HTC在中国市场由于包袱比较轻，所以转型的成效更快。”他预计，全球市场“还需要更多的时间才能看到新战略的回报。”

#### 中国市场成效

据任伟光估算，现在中国行货水货的比例是倒过来了，以行货为主

HTC手机2007年在欧美起步，2010年才正式以自有品牌进入中国大陆。不过，由于产品定价及“水货问题”，之前HTC行货手机在国内的出货量一直在低点徘徊。

“差不多一年前我们宣布‘精品战略’开始转型，中国区也做了相应的调整，包括组织架构，渠道的切换。”任伟光告诉记者，甚至过去的营销手法也全都要改变。

据记者了解，2010年7月HTC刚进中国市场时，由于产品线比较广，在渠道方面主要采取“省包”路线。当时在全球HTC由于占据Android的先发优势，通过快速的机海战术还处在上升势头中。

“去年底调整之后，我们就是主要以运营商为主了。”任伟光告诉记者，这包括中移动终端公司，联通华盛、中电信天翼公司，以及跟运营商合作的几个国代商。“过去用了一年多的省包就没有再用了，因为没有那么多产品了。”

同时HTC中国相应的组织架构也发生了变化。比如原先管理省包的部门都取消，人员也减少。“组织架构更加简单，能更多地加强运营商渠道。”任伟光说。

另外，在市场推广方面，HTC也开始改变策略。“过去产品多，每个产品上来，多多少少都要做一些投入。”任伟光表示，这样东打一下西打一下的结果就是增加成本，销量却没有明显提升。

而在过去的一年时间里，HTC主要就推了两个系列的机型：一个是one系列，其中有one x这样的高端旗舰机；另一个就是和运营商合作的新渴望系列，定价仅为1999元。后者对HTC打击水货市场也起到了巨大的作用。

据记者了解，即便是在HTC全球销量最巅峰的时期，其在中国智能机市场的份额仅为2%左右。因为大量消费者都是购买水货HTC手机。行货产品推出慢，定价过高是水货盛行的主要原因。

虽然无法统计具体的数据，但据任伟光估算，现在中国行货水货的比例是倒过来了，以行货为主。“像新渴望这样中国专属的产品，对限制水货非常管用。”任伟光说，因为它本来就只有中国市场有。另外一点原因就是，HTC在中国区的产品上市时间以及定价方面都基本做到了全球同步。

不过，目前HTC在中国市场依然有其困扰。据手机业内人士分析，捆绑运营商虽然给HTC带来了大量的出货，但主要是定价1999的新渴望系列。“运营商在高端市场还是会重点推苹果和三星，这是HTC最想突破的。”



继续中间路线

采取精品策略的弊端在于，一旦产品没有押中或者遇到不可预知的变故，就损失惨重

这和功能机时代的行业玩法非常不同。“在以前，同样的价位，功能差不多的手机，你可以做出四五款来。有翻盖、滑盖、直板等外形适应不同的人群。”任伟光说，现在智能机的外观设计突破比较难，“所以在同一个价位段如果有太多产品，消费者也会无所适从。”

当然，采取精品策略的弊端在于，一旦产品没有押中或者遇到不可预知的变故，就损失惨重。之前HTC旗舰机ONE X在美国市场被禁售就是一个例证。

由于之前与苹果的专利纠纷，HTC被美国国际贸易委员会裁定侵权。“我们第一代ONE X发货到美国的时候，就遭遇了几个礼拜的禁售。”任伟光说，手机产品的推出节奏很重要，时机错过就没了。而欧美是HTC发家的大本营，这对其今年整体出货和收入是巨大的打击。

更为重要的是，这也导致合作伙伴，特别是北美的运营商如AT&T等对与HTC的合作变得更加谨慎。因为产品禁售对先期投入了不少营销资源的运营商来说也是一种冲击。

任伟光认为，HTC与苹果达成的专利和解，有助于扫除这些问题。11月11日，苹果和HTC发布声明称：双方将撤销所有专利诉讼，同时签订为期10年的专利交叉授权协议。授权范围也包括双方未来将获得的专利。

而在未和解之前的专利诉讼期间，HTC在美国的市场份额由最高的23%，一路跌至了只有6.2%。

任伟光表示，HTC未来还是会坚持精品战略。因为总体投入上无法和三星相比，所以“更需要把有限的资源集中放在最核心的产品。”

在如今的智能手机市场，大部分的厂商都在走介于苹果和三星之间的中间路线。HTC称之为“精品战略”，MOTO把它叫做“专注在对业界有震撼性效果的产品”，核心都是不把产品线拉太长，每年只做几款重点机型。

“对挑战者来说，精品战略是比较适合的。”任伟光认为，从成本、经济效益等方面考虑，全覆盖的策略已经不适合大部分的手机厂商了。“如果我们把战线拉很长的话，每一个产品，每一个型号的销量都不会很高。而推广成本却上去了。”

打造入口

明年HTC的任务除了在WP以及运营商定制化产品方面发力之外，还有一个更重要的目标，那就是打造自己的“入口”

随着参与手机市场的玩家越来越多，传统的手机制造商们的日子过得愈发艰难。仅仅是通过卖硬件的话，似乎已经很难在市场立足。因为后面还有大量高配置低价格的互联网手机、山寨机在虎视眈眈。

任伟光告诉记者，明年HTC的任务除了在WP以及运营商定制化产品方面发力之外，还有一个更重要的目标，那就是打造自己的“入口”。或者说，“在移动互联网的大生态圈里，怎么跟腾讯、新浪这样的合作方更好地结合。”

“能不能变成一个受欢迎的入口，这很重要。不然就会过得很难受。”任伟光表示，现在HTC有一个入口，那就是其自己的用户界面系统HTC SENSE，现在已经是4.1版本。“但是，靠现在的HTC SENSE还够不够？以后它要怎么进化，到什么层次？这些都是我们内部在思考的。”

而在WP生态系统中，由于微软对于用户界面的严格要求，HTC SENSE无法在WP8手机中体现。这也是HTC希望微软更加开放的原因之一。

据记者了解，HTC在其他方面也做了一些尝试，比如在中国打造了一个“微生态链”，数据显示：HTC视频中心在三个月内用户已超过20万；HTC商城聚合安卓市场、机锋市场等应用市场，应用总数超过20万；HTC微盘云为用户提供50G的初始空间，提供了自动备份服务。

另外，关于是否会和微信这样热门的移动互联网应用合作，任伟光表示，“我们一直在探讨的，是HTC能提供怎样的增值给他们。比如在提升微信的服务或者完善生态圈方面，有哪些是需要硬件厂商做一些事情的。”2012年12月15日 21世纪经济报道

[返回目录](#)

## iPhone 5 大陆首发反应平淡：苹果股价大跌 4%

苹果股价周五下跌3.76%。

北京时间12月15日早间消息，苹果股价周五大跌近4%。当天，iPhone 5在中国大陆市场的发售反应平淡，而两名分析师则下调了iPhone的出货量预期。

Jefferies分析师皮特·米塞克(Peter Misek)周五下调了明年第一季度的iPhone出货量预期，称苹果已开始削减向供应商的订单，以解决额外的库存。

在周五早盘的交易中，苹果供应商，包括Jabil Circuit、高通、Skyworks Solutions、TriQuint Semiconductor、安华高科技和Cirrus Logic的股价同样出现下跌。

自9月21日创下历史高点705.07美元以来，苹果股价已下跌1/4。iPhone目前正面临越来越多Android手机的激烈竞争。米塞克将明年第一季度iPhone的销量预期从5200万部下调至4800万部，而对苹果的毛利润预期则下调2%，至40%。

瑞银分析师预计，明年第一季度，iPhone和iPad的出货量将出现下降，因此将苹果的目标股价从780美元下调至700美元。瑞银表示，对供应链的调查表明，iPhone的产量低于预期，因此瑞银对苹果未来的增长持更保守的看法。

瑞银分析师史蒂芬·米卢诺维奇(Steven Milunovich)在报告中称：“中国的一些消息来源显示，iPhone 5可能并不像iPhone 4S那么好。”

苹果于周五在中国大陆开售iPhone 5。外界预计，这将缓解苹果在中国智能手机市场份额下降的趋势。不过早期报道显示，中国市场对iPhone 5的需求可能达不到预期。米塞克认为：“iPhone 5在中国大陆的发售令人惊讶地反应平淡，但我们不确定天气原因和预购政策在其中起了多大影响。”

不过派杰分析师吉恩·蒙斯特(Gene Munster)则持不同看法。他认为，如果投资者愿意相信，那么苹果2013年还能取得很大进展。他表示：“苹果需要拿出一些东西，使投资者愿意相信未来股价将表现良好。我们对2013年很乐观。我们认为，苹果不仅将推出电视机，还将于2014年或更早的时候针对预付费市场推出低价iPhone。”

在周五纳斯达克市场的早盘交易中，苹果股价一度跌至508.50美元。苹果股价周五下跌19.90美元，跌幅为3.76%，收于509.79美元，接近今年2月时的水平。过去52周，苹果最高股价为705.07美元，最低股价为380.48美元。2012年12月15日新浪科技

[返回目录](#)

## 摩托罗拉告别制造：手机生产将全部代工

新一轮资产转让后，其手机生产将全部代工

从拆分为两家公司然后联姻谷歌，再到现在各种裁员、关停、转让，人们曾经熟悉的那个摩托罗拉越来越轻，以至于看不清未来。

12月10日，新加坡代工厂商伟创力宣布，将收购摩托罗拉移动天津工厂，并接管其巴西工厂运营，交易预计2013年上半年完成，这意味着摩托罗拉手机今后将全部交由代工完成。

尽管摩托罗拉移动方面表示，出售天津厂只是全球战略调整的一部分，摩托罗拉移动将集中资源做最有附加值的部分，但在谷歌的一系列调整之后，瘦身后的摩托罗拉是借精品战略涅槃重生还是慢慢淡化为记忆，将是一个未知数。

## 天津工厂易主

相比之前摩托罗拉移动南京和北京研发中心调整，天津工厂的转让意义非凡。

这是摩托罗拉移动全球最大的生产基地，面积约5.7万平米，员工1万人左右。1992年摩托罗拉在天津注册成立摩托罗拉(中国)电子有限公司，生产寻呼机、手机、对讲机、无线通信设备、半导体、汽车电子等。20年来，天津工厂累计生产制造了3亿多部移动终端，摩托罗拉移动90%的智能终端均出自该厂。

“交易完成前，天津工厂将保持正常运作，交易完成后，全体天津厂员工将获得摩托罗拉移动相应法定补偿金，同时还可直接获得伟创力的工作合同。”摩托罗拉移动中国区公关经理司轩军表示。

随着新一轮资产转让，摩托罗拉移动在中国和全球的手机生产将全部交给代工完成，天津工厂虽然会继续为摩托罗拉生产手机，但其东家将变成伟创力，未来也不排除调整的可能。有手机业内人士表示，随着智能手机市场的变幻，天津厂显得有点老化，产品也不是很精细。

“这是全球调整的一部分，有利于摩托罗拉移动集中资源，做最有附加值的部分。”上述摩托罗拉人士表示，公司会集中于研发和创新。

## 艰难的下坡路

Hello Moto，这个闯过84年风雨的巨头，曾拥有无数辉煌。

从应用于阿波罗飞船上的无线电应答器，到全球第一款商用手机、第一款GSM数字手机、第一款双向式寻呼机、第一款智能手机，全球第一个无线路由器，以及著名的铱星计划等等，都出自摩托罗拉之手，而在移动手机市场，摩托罗拉RAZR刀锋系列手机曾书写过1亿部销量的辉煌，在2006年一度与当时的巨头诺基亚分庭抗礼，但其后，由于技术创新乏力，摩托罗拉开始走下坡路。

根据IDC统计数据，自2010年第一季度开始，摩托罗拉手机出货量开始被黑莓等对手赶超，首次跌出五强，其后一直未能翻身。

而在智能手机领域，苹果、三星电子、诺基亚、黑莓和HTC乃至后来的中兴、华为等厂商一直在激烈争夺，摩托罗拉游离在第一阵营之外，声音日渐式微。

2011年1月4日，摩托罗拉正式拆分为摩托罗拉移动和摩托罗拉系统两家独立公司，同年8月15日，摩托罗拉移动与谷歌达成协议，作价125亿美元出售，这项交易一度被认为是一个双赢结果。

但实际上，联姻谷歌之后，摩托罗拉移动“棋子”的味道越来越重，谷歌并未因收购而对其厚爱有加，反倒是不停地安慰HTC、三星等Android合作伙伴，自己不会特别优待摩托罗拉移动；Android最新的操作系统，摩托罗拉移动并未获得首发，谷歌自主品牌手机，也是交给HTC、三星和LG进行代工。



复兴仍是未知数

对于摩托罗拉移动的一系列调整，让谷歌陷入了变卖资产的嫌疑，甚至有人惊呼，“谷歌要把摩托罗拉做死。”

“外界的解读过于灰暗和悲观，”摩托罗拉移动一名内部人士在接受《华夏时报》记者采访时表示，包括天津厂在内的一系列调整，只是谷歌全球战略的一部分，谷歌并没有变卖摩托罗拉移动资产，相反，通过一系列调整之后，摩托罗拉移动将轻装上阵，变得更加灵活和富于创新能力。

知名IT评论人谢文则认为，谷歌出售摩托罗拉工厂很合理，“制造业利润已经非常微薄，而谷歌的思路一直是往上游走，挤占利润的最大头。”他预计，谷歌会发挥自己的最强项，整合操作系统、设计和平台理念，最后以服务为核心，而摩托罗拉的价值就体现在其设计、工艺水平和市场销售能力，“出售工厂并不能说明品牌就没有了。”

不过，亦有人认为，调整对于谷歌的整合效应更好，而摩托罗拉能否复兴仍是未知数。

IHS分析师许可认为，谷歌收购摩托罗拉移动看重的就是其专利和硬件设计能力，而工厂、机顶盒业务等资产就意义不大，现在进行一系列调整，其实应该是收购的时候就已经规划好的。许可表示他看好整合后谷歌手机等硬件业务的发展，但至于摩托罗拉手机是否能够实现复兴，“因为苹果和三星的压力，将困难重重。”2012年12月15日 华夏时报

[返回目录](#)

## 开发者曝三星多款智能手机存安全漏洞

北京时间12月17日下午消息，XDA论坛上名为“alephzain”的开发者表示，多款三星智能手机都存在一个可疑的安全漏洞。通过这一漏洞，应用将可以获得用户数据，而设备也很容易被恶意软件感染。

alephzain发现并公布了漏洞的细节，该漏洞与三星移动设备中采用的Exynos 4处理器有关。alephzain已经开发出一种方式，据称可绕过授权系统，使任何应用都可以从设备内存中读取数据，或是向系统内核注入恶意代码。

alephzain表示，他在尝试Galaxy S III一种新的root方式时发现了这一漏洞。该漏洞会影响Galaxy S II、Galaxy Note和魅族MX等手机。不过，采用Exynos 5处理器的Nexus 10不会受影响。

他表示：“好消息是，我们可以很容易地获得这些设备的root权限，而坏消息是，没有任何控制机制。”2012年12月17日 新浪科技

## 服务增值篇

### 〔趋势观察〕

#### 智慧城市产业机会或达 2 万亿 智能交通最被看好

六方面入手把握投资机会

即医、食、住、行、学及城市管理，其中智能交通最被看好

道路不再那么拥挤、建筑物“零”排放、一“卡”在手，所有公共服务都能解决——智慧城市，可谓与人们的生活紧密相连。

近日，住建部正式发布了“关于开展国家智慧城市试点工作的通知”，有机构估算，“十二五”期间，各地智慧城市建设将带来2万亿元的产业机会。

“智慧城市属于新型城镇化概念中的细分板块之一，涉及的范围相当广，包括智能交通、安防、医疗信息化、智能建筑、教育信息化等等。这不仅仅停留在概念阶段，相关公司已经在业绩方面有所体现。”国金证券财富管理中心分析师张杨日前接受第一财经日报《财商》记者采访时表示。

智慧城市带来什么变化？

所谓“智慧城市”，就是借助新一代物联网、云计算、决策分析优化等信息技术，将人、商业、运输、通信、水和能源等城市运行的各个核心系统整合起来，从而更好地理解和控制城市运营，并优化有限资源使用情况的城市。

“‘智慧城市’是现代社会发展的新产物，是物联网、云计算等新一代信息技术和形形色色的网络平台集成与现实社会相结合的代名词。‘智慧城市’是城市发展模式转型升级的结果，构建了一个开放创新、绿色生态、文明科学的现代新城市发展模式。”中投顾问高级研究员薛胜文说。

国泰君安发布的研究报告称，智慧城市是城市全面数字化基础上建立的可视化和可测量的智能化城市管理与运营，包括城市的信息、数据基础设施以及在此基础上建立网络化的城市信息管理平台与综合决策支撑平台。从应用领域来看，智慧城市包括智慧的交通、医疗、公共安全、教育、城市发展和能源等领域。

从已披露的数据看，“十二五”期间，320多个城市在建设智慧城市上的直接投资合计超过3000亿元。业内人士估算，“十二五”期间用于建设智慧城市的投资总规模将可能高达5000亿元。随着更多城市启动智慧城市建设，“十二五”期间各地智慧城市建设将带来2万亿元的产业机会。

智能交通更被看好

记者在采访中了解到，智慧城市的涉及范围很广，包含了医疗信息化、社保信息化、智能建筑、智能交通、教育信息化等多个领域。而其中，智能交通是分析人士较为关注的。

华宝证券TMT分析师吴炳华表示：“目前来看，前景较确定、有望率先发展的细分领域主要包括智能交通、智能城管和智能医疗等领域。此外，涉及教育、社保等公共民生领域的智能化建设也有望渐次推进。”

“我们还是比较看好智能交通这一子板块，因为目前来看交通过于拥挤等问题较为明显，而智能交通则可以较好地改善这一领域。”张杨说。

事实上，智能交通行业是目前智慧城市建设投入中投资最大、覆盖范围最广的细分领域。交通运输部近日发布的《交通运输业智能交通发展战略(2012-2020年)》中也提出，到2020年总产值规模超过千亿元。

国泰君安表示，城市交通供需矛盾逐渐加大，在基础道路设施供给有限增加的情况下，智能交通成为缓解矛盾的首选手段。随着智能交通系统集成化趋势的进一步加强，智能交通单个项目投入规模有望逐渐加大。

该券商认为，随着城市智能交通千万级等项目增多，实力型大公司有望获取更多的市场份额。由于相关项目对公司的资金实力、技术水平都有较高的要求，因此相关龙头公司有可能凭借资金和规模实力获取更大的市场份额，业绩加快增长。2012年12月15日 第一财经日报

[返回目录](#)

## “山寨机”没落警醒中国制造

尽人皆知的“山寨”一词，最早源于深圳华强北商业街生产的低端手机。

作为亚洲最大的电子产品集散中心，这里曾云集了2000多家与手机相关的商铺，通过低成本模仿主流手机产品的外观或部分功能，制造出大量廉价低端手机，销往国内乃至出口世界各地。华强北也因“山寨”手机卖场扎堆而被戏称为“山寨一条街”。

日前，华强北商业街召开新闻发布会，首度公开回应“年底华强北空铺潮加剧”现象，证实了华强北的空置率确实处于“历史最高位”。曾经“一铺难求”、租金惊人的华强北，如今正在经历萧条冷落的寒冬。

“山寨”手机的兴衰史警醒中国制造：如果一直停留在模仿阶段，总有一天也会在市场竞赛中被淘汰出局。

纯“山寨”几乎消亡殆尽

鼎盛时期，华强北有电子专业市场36家，经营商户26252户，年销售额约3000亿元，是全国经营商户最多、产品最全、销售额最高的电子商业街区。

华强北商铺向来是商家热炒的对象。在过去主要组装销售山寨机的明通数码城，一个1.2米长的柜台转让费需十几万元。

但记者日前在明通数码城看到的却是另一番光景。卖场人流量稀少，不少铺位都打出了“转租”广告。深圳市福田区提供的相关数据显示，目前华强北商业街的36家电子卖场共有空铺3500多个。空铺主要集中在手机及配件卖场，经营山寨手机为主的卖场空置率高达30%以上，明通数码城空置率接近40%。

与此对应的是，在今年秋季的第112届广交会上，原先充斥各个展台的“山寨”iPhone、“山寨”三星几乎不见了。

深圳移动通信联合会执行会长唐瑞金坦言，在这一年里，纯粹的“山寨”几乎消亡殆尽，带有“微创新”的小品牌，在国外从欧美市场转向南亚、拉美和非洲等不发达市场，在国内则“撤退”到了乡镇、农村市场。

#### “山寨”手机由盛转衰的警示

“山寨一条街”的萧条和“山寨”手机在广交会上“消失”，折射出山寨行业已从巅峰走向衰落。其短暂的兴亡史对于“中国制造”来说，却是“前车之鉴”。

“短期暴利”没有前途。明通数码城一位经营“山寨”手机的小商户卓界鑫告诉记者：“过去高峰期一天出货600多台，现在一天就出几台，利润更是低到几块钱一台。”

“一味模仿”没有出路。一方面，大品牌在海外的知识产权保护越来越厉害，完全复制品海外客户也不敢下单，怕招来官司；另一方面，国内也加大了知识产权保护的力度，单纯的复制品几乎很难光明正大拿出来展销。

曾在明通数码城工作多年的曼哈数码城总经理徐承亮告诉记者，如今低成本的原始“山寨”手机已被市场淘汰，而高成本的智能“山寨”手机又无利可图，不少过去靠“山寨机”起家的商户只好撤柜或转行，由此酿成了华强北“空铺潮”。

“低价竞争”没有优势。深圳凯迪亚通信科技有限公司副总经理兼销售总监房林禄给记者算了一笔账：国内小的手机制造商一般至少需投资10万美元才能建一条生产线，年出货量5万台左右。一台类似于三星GalaxyII的安卓系统智能手机，出口价格约103美元，更大屏幕、双核CPU的报价150美元。一台如此“高端”的手机，却只有20元-30元人民币的利润。

薄利倒在其次，更要命的是，过去“山寨”手机主打的南亚、拉美、非洲市场如今也成为老牌巨头诺基亚等以及国内品牌华为和中兴的主打“猎物”，“山寨”手机原先唯一的价格优势也就荡然无存了。

告别“山寨”后还需创新发力



见证了“山寨”手机历史，福田区企业发展服务中心主任冯向阳深有感触：我们的一些中国制造如果不强化自主创新能力，有一天会不会像“山寨”手机一样遭到围剿而毫无招架之力？

记者了解到，目前国内的手机行业经受了“山寨”手机的教训，开始在核心竞争力上进一步加大投入。

据IDC、Gartner等多家研究机构最新数据，2012年第三季度，全球手机出货量前十位中，中国品牌中兴、华为及TCL分别位于第四、第六和第七位。而在智能手机市场，华为、中兴、联想分列第三、第五和第九位。

记者在华强北走访发现，越来越多的临街店铺已被国内品牌手机买下。可是，一组残酷的数据也在提醒中国制造在告别“山寨”之后还需进一步发力：苹果和三星以不到30%的市场份额赚走了90%的利润，而年出货量近12亿部的中国手机企业获利微薄。

艾媒咨询智能手机研究部负责人说，目前，中国手机制造商主要抢占的是千元智能机这一相对低端的细分市场，甚至有些品牌“赔本赚吆喝”。产业研究机构中投顾问IT行业研究员李方庭说，通过仿冒完成制造业的原始积累是很多后发国家的共同路径，但完成原始积累后，就必须转入消化吸收再创新、集成创新，进而实现原始创新。中国制造只有真正做强了技术、做大了品牌，翅膀才会硬起来。2012年12月14日 解放日报

[返回目录](#)

## 谁把短信逼上绝路

1992年尼尔·帕普沃思发出第一条短信” 2012年12月3日是手机短信诞生20周年的纪念日。世界上第一条短信的发送者名叫尼尔-帕普沃思，短信的内容是：圣诞快乐。2000年5月17日，在世界上第一条短信发出8年后，中国移动通信有限责任公司正式开通了短信(SMS)服务，发出了中国第一条短信。当年，中国的短信发送量是10多亿条。

但是现在，QQ、微信、飞信、MSN、微博等多种在线交流方式的兴起，短信越来越受到人们的冷落，已经“未老先衰”。

盛况 去年春节拜年短信近300亿条

直到今天，我们也习惯在佳节之际发送短信向亲朋好友致以节日的祝贺。据记者了解，身边的朋友每逢过年过节时平均发送节日短信就达200条左右。保险公司的谢女士告诉记者：“主要是发送给亲戚、朋友、同事、同学、主要客户等，因为每逢过节都会收到这样的祝福短信，如果我不回一条那么就显得很礼貌。”

正是这种礼尚往来的心理，每逢过年过节时人们必不可少的都会给手机充好话费，一次性发送数百条短信出去。

某通信公司的小王表示自己已经厌倦了这样的礼尚往来。但每逢节日依然会收到数百条亲友的祝福短信。

据记者了解，拜年短信的习惯始于2002年春节，当年春节当晚为七十万条，而整个春节短信发送量达9亿条，2012年春节期间全国短信发送量突破300亿条，三大运营商相比上年均有所提高。此前，2011年全国春节期间拜年短信近300亿条，2010年为230亿条。十年间，手机用户拜年短信的数据增长了30多倍，可见短信的节日效应尤其显著。

### 危机 节日外的短信遇冷

与节日期间的短信频繁往来不同，越来越多的人在日常生活中开始逐渐减少短信的使用。这主要是由于网络的普及以及各种即时通信软件的风靡。以短信的主要使用者校园学子为例，他们不再钟情于每月200条短信的赠送，他们更愿意选择赠送手机上网流量，通过即时通信软件他们可以用更廉价的方式实现短信、语音等传统运营商的主营业务。

的确，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，而短信和彩信只是发送文字和图片。

英国通信管理局数据显示，去年英国短信发送量达到最高值397亿条，今年只有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。业绩显示，中国移动去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。

在我们身边，越来越多的人都选择了互联网，他们可以选择QQ、微信、飞信、MSN、微博等多种在线交流方式，而这些软件又或多或少的拥有短信的替代功能。运营商也适时地推出了相应业务，诸如中国移动的飞聊、中国电信的翼聊、中国联通的沃友等。

### 记者观察 运营商最核心的价值是做管道

面对新兴的移动互联网应用的冲击，短信才20年就开始出现“未老先衰”的症状，谁都知道下一个或将受到影响的是运营商的传统语音业务，越来越多的社交软件开始实现语音交互，这让语音业务充满了危机感，运营商的主要业务都面临挑战。

而运营商的出路则是他们最不愿意选择的做管道、做通路，“以前市场部是运营商里最赚钱的部门，因为终端和传统语音业务以及品牌都在市场部，而现在

数据部成了最赚钱的部门，越来越多的用户开始对流量产生依赖。”一位运营商内部人士这样告诉记者，他们已经意识到流量经营才是发展的方向。

而诸多业内人士也都提出了运营商最核心的价值正好是做管道做通路。“任何互联网应用都是数据流呈现，运营商作为这个管道就是达成用户与用户之间沟通的桥梁，互联网公司无非是借助运营商的平台而已。”相关人士也提出：运营商流量经营主要包括三个方面，其一是拓展通路或宽带升级；其二是流量管控；其三是终端控制。可见运营商的传统业务“未老先衰”也并不表示运营商就穷途末路，以后运营商的日子可以过得更轻松。2012年12月12日 四川在线-华西都市报

[返回目录](#)

## 【移动增值服务】

### 运营商变革手游市场商业模式

今年11月，Android平台迎来了第五个年头。随着用户规模的扩大，《捕鱼达人2》、《忘仙》等千万级收入产品开始涌现，Android手游市场的盈利前景日益明朗，而如何盈利的探讨被摆上了桌面。“此时，特别需要一个榜样，来告诉大家，做优质产品是有钱赚的；特别想要一个平台，把大家聚起来，总结过去的教训，分享在产品、推广、运营上的经验，一起把行业做大。”参展“金鹏奖”的触控科技CEO陈昊芝表示。

据陈昊芝透露，触控科技力作《捕鱼达人2》预估超过90%收入来自运营商平台及相关计费。当前，以“爱游戏”为代表的运营商平台凭借庞大的智能合约机渠道及快捷便利的计费模式，对国内手机单机游戏市场产生了颠覆性的影响。

需求决定转型，Android市场渐入佳境

据悉，2012“金鹏奖”中国原创Android手游评选大赛由运营商手游平台“爱游戏”与人民网游戏频道共同主办。针对Android市场曾存在的盈利不佳三症结，陈昊芝认为目前产业链已在用户需求的引导下，渐入佳境。

首先，终端设备高配低价，满足用户。目前的低价Android手机已不再是原来意义上的低端配置，各种高配的机器也放下了身段，可以较好满足优质游戏的运行条件。

其次，推广渠道洗牌，保障利润。“运营商渠道为厂商带来的利润超出了总渠道的六成以上，其中‘爱游戏’占了三成。”金鹏奖的另一位参赛厂商也谈到推广渠道的洗牌。Android手游市场存在的各类推广渠道，经历市场验证后，已

稳定为以运营商为代表的几类高效而优质的推广渠道，这将直接降低手游厂商的推广成本，有效保障利润。

最后，运营商计费优势，护航市场。“《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%。”陈昊芝表示。可见，凭借庞大的智能合约渠道以及快捷便利的计费模式，以“爱游戏”为代表的运营商平台已经对国内手机单机游戏市场产生了颠覆性的影响力。

运营商加快布局，“爱游戏”颠覆手游格局

随着中国智能手机普及的加速、3G网络的升级及一些精品游戏的出现，人们对于在智能手机上玩游戏的兴趣度大大增强，这些因素推动了整个手机网络游戏市场的迅速增长。以App Store排名而言，畅销榜前20的榜单中，手机网游牢牢的占据着绝大多数的席位，而手机网游以其庞大的用户量、较高的付费比重，已经成为了手机游戏行业中的主旋律。

数据显示，2012年Q3中国手机游戏用户规模达到2.57亿，环比增长20.7%，同比增长57.7%。分析认为受益于手机网络游戏平台的成熟、游戏厂商和平台的大力推广，用户对手机网络游戏平台的认可度大大提高，未来手机网络游戏用户规模将继续扩大。

对此，我们看到，运营商的布局已经开始联网手游。当前类PC页游的手机网游市场面临游戏同质化严重、用户转移频率高等问题，金鹏奖主办方建议：中小厂商要想赚钱，首先要往产品高付费转化率、低arpu值方向努力。同时，选择运营商平台，其便捷的支付手段，得天独厚的流量减免政策，不但可以迅速抢占市场，而且还将促进产业链创造出中轻度网游、粘着力强、高付费转化率的产品，从而对整个手机网游市场产生较大影响。

“金鹏奖”聚合产业上下游，为行业树立榜样

陈昊芝认为，运营商平台不是手游厂商的竞争者，而是行业上下游的聚合者，他表示，触控科技之所以连续参加了两届“金鹏奖”的评选，正是因为触控科技对运营商平台行业引领力、号召力的认同，对运营商平台的重视。运营商平台更渴望行业兴旺，产品供应量，产品质量提高，这与所有厂商的目标是一致的。

陈昊芝表示，“金鹏奖”的最大意义在于：树立行业榜样，告诉大家做优质产品是有钱赚的，帮大家树立信心；分享和交流，通过这次机会能让更多行业同行及时分享在产品推广、运营经验；营造行业原创、创新环境，净化行业生态链，积极扶持原创厂商，提高原创积极性，降低行业盗版现象带来的生态影响，一起把行业做大。2012年12月13日 通信信息报

[返回目录](#)



## 〔网络增值服务〕

### 广电豪赌最后机会：电广传媒投资 37 亿布局NGB

电广传媒决定在下一代广播电视网(NGB)领域率先破局。

12月12日,电广传媒发布公告称,日前公司收到湖南省发改委《关于核准湖南省有线电视网络(集团)股份有限公司“建设下一代广播电视网,实现全业务运营升级改造项目”的批复》(湘发改高技[2012]1894号)。

该文件同意电广传媒在湖南省14州市投资37.27亿元建设NGB网络,目标是让湖南有线集团有线数字电视用户总数达到600万户,其中双向用户总数达到400万户,同时建设MCC媒体处理中心、多媒体通讯平台、物联网监控平台。

在广电总局与科技部2008年12月签署关于NGB网络建设10年期合作协议书后,广电总局2009年开始在上海试点建设NGB网络,电广传媒是真正以省为单位推进NGB网络建设的公司,为此今年10月电广传媒抛出了总募资金额为53亿元的定向增发方案。

此前广电总局主要在上海联合东方有线进行NGB试验网络的建设,并且成立16个NGB工作组来进行NGB网络相关技术标准和规范的制定,原本希望在中国广播电视网络公司挂牌推动首批12个试点城市NGB网络的建设。

#### NGB大跃进

2008年底广电总局与科技部签署NGB网络建设的合作协议,这个以数字电视整体转换和移动多媒体广播电视(CMMB)成果为基础,以自主创新的“高性能宽带信息网”(3Tnet)核心技术为支撑的下一代广播电视网络,一直是广电总局赶超电信运营商的希望。

因为NGB技术标准的争议,各地广电运营商在数字电视整体转换后遇到的资金瓶颈,NGB网络建设一直没有真正启动。

记者了解到,东方有线2011年底建成覆盖百万上海用户的NGB网络并开始尝试推出部分NGB业务,并计划在今年底将NGB网络覆盖用户数量提高到400万户。但与中国电信、中国联通在上海进行的光网城市计划相比,东方有线显得过于缓慢。

东方有线推出了基于NGB网络的15M和30M的光视通业务,并与中国联通合作推出了基于NGB网络的10M、20M、30M的宽视通业务,但其月资费在150-210元的标准,与上海电信了199元的含移动通讯资费的20M宽带的套餐相比没有优势。

歌华有线、天威视讯等仅仅是对现有数字电视网络完成了简直的双向改造升级,对于NGB网络一直处于筹备与观望的状态。

广电行业专家吴纯勇告诉本报记者，“NGB是广电最后一次赶超电信运营商的机会，但是在电信宽带网络大幅升级的情况下，NGB2008年提出的百兆入户的技术优势已经不复存在。”

资金是瓶颈。以电广传媒为例，仅仅现有近500万用户的网络数字化改造就让其贷款33亿元，而今年10月提出的定向增发方案中，其中有15.7亿元就用于偿还当时数字化改造欠下的银行贷款。

消息人士告诉本报记者，“之前广电网络数字化改造主要是依靠国家开发银行的贷款，但对于NGB网络建设国家开发银行目前仍未与广电方面达成授信协议。”

电广传媒已经完成省内广电网络整合，同时取得达晨创投的巨额投资。电广传媒旗下负责NGB网络建设的湖南有线去年完成管理层更换，从中国移动衡阳分公司总经理位置上加盟出任湖南有线总经理的李中华，成为这次电广传媒发力NGB的重要推手。

NGB大跃进，电广传媒最有实力。

电广传媒的NGB账本

建设NGB，财力最为雄厚的电广传媒包里也没有37.27亿元。此次电广传媒想到的是通过A股定向增发。

根据电广传媒定向增发的方案，“建设下一代广播电视网、实现全业务运营升级改造”项目投资概算37亿元，工程建设期3年，计算期10年。项目建成后，年均收入将达到17亿元，年均利润3.5亿元，财务内部收益率17%。

电广传媒表示将新发展100万有线电视客户并配套进行网络扩建和数字电视整体转换，使有线数字电视客户总数达到600万户，占全省居民总户数的30%；在现有条件下，通过改造双向客户总规模达到400万户。

在业务拓展方面，电广传媒定下的目标是：建设家庭网关客户220万户，占湖南有线客户总数的35%；家庭安控业务客户40万户，占湖南有线客户总数的6%；发展数字教育业务学校客户1904所，在教育行业客户市场渗透率达到10%；发展数字旅游网站客户2000家，在旅游行业企业市场渗透率达到50%；集团专网客户700家。

对电广传媒副总经理曾介忠表示，“湖南电信仅依靠语音通讯以及互联网就实现了去年80多亿元的收入。湖南600万电信用户，我们如果争取到10%的用户开通亲情通讯业务，以100元/月的资费计算，这部分市场空间每年就有7.2亿元。”

对于电广传媒的NGB建设计划，民生证券的最新研究报告指出，鉴于项目建设周期、用户消费习惯的培育及业务渗透率提升需要时间，我们判断主要收益体现将在2-3年后，而这次建设NGB将让电广传媒的省网整合顺利完成，同时在中国

广电挂牌前成为少数几家先行进行NGB建设的省网，这也将大大提升电广传媒在未来中国广电整合中的话语权。？

然而对于之前双向用户数量不足50万户的电广传媒来说，在NGB网络建成前其同样要发展有线宽带等增值电信业务，特别是在今年9月其获得工信部发放的网络运营商牌照后更要如此，对此电广传媒选择了与中国联通合作的方式。

根据电广传媒12月12日的公告，电广传媒控股子公司湖南有线与中国联通湖南公司签署战略合作协议，合作涉及三网融合。

电广传媒有关人士14日透露，电广传媒还在与中国移动探讨类似合作方式，目的就是要在宽带等领域共同对抗中国电信。

对于建成NGB网络后将发力宽带等增值电信业务的电广传媒来说，通过与联通或移动的合作来借鉴对方的市场化运作经验，同时积累一定的增值电信业务用户，这将为今后其依靠NGB技术优势抢夺宽带市场份额创造条件。2012年12月15日 21世纪经济报道

[返回目录](#)

## 技术情报篇

### 【视频通信】

#### 视频融合，让生活更美好——中兴通讯视频融合方案助力指挥监控调度

《三国演义》开篇头一句“天下大势，分久必合，合久必分”，道尽古今中外事。IT和通信行业在经历了产业细分化后，融合也渐成时代主题。从软硬件融合一体化，再到传统通信、IT、互联网之间的大融合趋势，奔涌的潮流不可阻挡。视频通信行业自然不例外，两大主流应用视频会议和视频监控也正走在融合的阳关大道上。

##### 视频融合之大势所趋

通常，视频会议和视频监控被认为是两套独立的系统，各自有其不同的应用领域。视频会议主要用于政府、企业内外部的远程可视化的沟通交流，而视频监控则帮助不在场的人员获得第一手的现场画面资料。

不过，人们渐渐发现，在公安、消防、交通、政府应急等领域，应对突如其来的状况时，仅有视频会议或视频监控一方的功能尚且不够，远程人员不仅需要即时的沟通交流，还需要随时切入实时画面或者监控录像，这样才能够根据现场情况，及时地、准确地做出调整和应对。但如果视频会议和视频监控两套系统一直处于独立分隔的状态，那么使用时难免要不停切换，极其不方便，还会耽误用

户处理的时机。采购两套设备也增加了用户的成本开支，造成财务上的负担。于是，视频会议和视频监控的融合之势逐步兴起。

视频会议和视频监控的融合，从视频会议的角度来看，增加了对监控图像的调用，有利于用户更好地做出决策；从视频监控的角度来看，将单向的视频监控转变为双向的视频通信，实现了综合性的监控调度。

#### 融合进程的四个发展阶段

作为在视频会议和视频监控市场沉浸多年的厂商，中兴通讯认为，视频会议和视频监控的融合进程可分为四个阶段。

第一代是模拟对接系统，通过视频监控解码器图像输出到视频会议终端，实现监控图像在会议中广播。

第二代基于视频会议的准可视指挥调度系统，视频监控网关和MCU合一，通过软件接入视频监控终端，无专业调度席，仅在PC安装一个监控平台客户端软件，进行简单的视频监控管理，采用监控管理操作模式，需要进行多次点击进行视频调度，容量有限制，超过一定容量需要进行复杂的多机堆叠。

第三代视频监控和视频会议专用网关方式，解决了视频会议和视频监控接入问题，能通过坐席等操作，可以调用多路监控图像和对监控图像PTZ控制。但需要增加了网关设备投资，专用的网关实现转码功能，增加了故障点。虽说解决了视频会议调用监控问题，但没有解决融合开放问题。

第四代可视调度系统，视频会议与视频监控无缝融合，无需额外设备，并可融合GIS、呼叫中心等其它系统，通过可视调度管理平台形成一套完整的数字系统。

从中可以看到，最新一代的可视调度系统，已不仅仅是在视频监控或视频会议的基础上，对其功能的简单扩展，而是形成了一种新的视频指挥调度的方案，将视频会议、视频监控和指挥调度三种业务融为一体，在技术和业务逻辑上都提出了更高的要求。

#### 中兴通讯：引领第四代视频融合方案

以中兴通讯为代表的第四代视频会议和视频监控融合方案实现了以下五大层面的融合：

- 界面融合

融合方案将视频会议终端和视频监控终端的配置融合于一个统一界面。通过同一个会议模板，召开视频会议、启用视频监控、配置各项会议功能。

- 控制融合



在控制界面，用户可以一览所有视频会议终端和监控终端，并对其进行相应操作，支持画面显示模式设置，画面轮询、广播模式，语音控制，支持向所有视频会议会场，发送滚动字幕等功能。

- 显示融合

融合方案提供会议画面和监控画面的混合显示，用户可以手动将监控图像加入到视频会议之中，支持多路 1080P 或 720P、CIF 的监控图像同时显示在视频会议中，支持单画面、多画面等显示模式，每个画面显示的图像可以进行切换或配置。

- 业务融合

GIS 地图页面、报警信息等监控业务，可通过双流同步在所有视频分会场显示，实现会议与监控两不误。

- 新技术融合

云计算、物联网、移动互联网等新兴技术在中兴通讯的视频方案中亦有体现。支持移动应用，通过 3G 手机时时观看监控图像、加入会议等，极大的拓展了应用场景；

采用分布式部署，支持部署在虚拟机上，支持云盘存储；

通过中间件和物联网一卡通、M2M 平台对接，实现告警联动抓拍，大大提高融合方案的智能。

#### 政企用户呼唤新一代视频融合方案

视频会议和视频监控两者的融合，一方面是两个系统本身存在的共性为其打下了技术基础。另一方面，政府、企业不断增长的融合性需求成为其快速发展的上层建筑。

比如，在深圳政府 2007 年开始进行的平安城市建设之中，为增强公安部门、交通部门、急救部门的应急响应能力，政府选择了中兴通讯视频融合方案，提供接触警、视频会议、视频监控、指挥调度、决策支撑等多项服务，范围覆盖深圳 6 个区。而在另一个吉林省公安警务监督系统项目中，中兴通讯的视频融合方案覆盖 1 个省中心，11 个地市二级中心，60 个区县和 652 派出所，共计 6 千多个摄像头，平台容量达 1 万线，实现了全吉林省的统一调度。

面对南方雪灾、玉树地震这样的突发性大型自然灾害，类似的视频融合系统更是在政府部门的指挥调度、团队协作、灾后救援上发挥了不可替代的作用。相信未来，这一领域将朝着更智能、更融合的方向前进。2012 年 12 月 14 日 通信世界

[返回目录](#)

## 【电信网络】

## 北斗卫星明年投入商用 将打破GPS垄断

12月12日，在2012中国经济年度人物颁奖典礼上，北斗卫星导航系统任务团队摘得“创新奖”。《每日经济新闻》记者注意到，在颁奖词中有这样一句话值得关注：“2012年11月，北斗16颗卫星成功发射，随着北斗明年即将投入商用，中国不仅摆脱对GPS的依赖，北斗也将衍生出惊人的卫星定位产业。”

北斗卫星团队的创新精神与科研实力令人钦佩，而对于投资者而言，北斗卫星导航明年投入商用所蕴藏的“大蛋糕”更值得期待。专家指出，北斗卫星导航系统结网完成后，系统用户定位、电文通信和位置报告都将优于GPS，借助该优势，北斗系统将在导航市场形成核心的竞争力，并抢占一定的市场份额。

## 政策催动千亿产值

北斗卫星导航系统是我国自行研制的全球卫星定位与通信系统(CNSS)，是继美国全球定位系统(GPS)和俄罗斯GLONASS之后第三个成熟的卫星导航系统。即“中国版”的GPS。该导航系统由空间端、地面端和用户端组成，可在全球范围内全天候、全天时为各类用户提供高精度、高可靠定位、导航、授时服务，并具有短报文通信能力，现已经初步具备区域导航、定位和授时能力。

作为国家战略性新兴产业，北斗导航系统已被列入《国家中长期科学和技术发展规划纲要》十六项重大科技专项之一。

科技部今年9月印发的《导航与位置服务科技发展“十二五”专项规划》明确指出：“十二五”末，导航与位置服务产业要形成1000亿元以上的规模，初步建立5个高新技术产业化基地，培育30家创新型企业，形成10个左右的示范和试验应用。

据中国卫星导航定位协会预测，到2015年，中国卫星导航与位置服务产业产值将超2250亿元；到2020年，中国将建成北斗全球卫星导航定位系统，届时中国卫星导航与位置产业的规模将成为世界第一，年产值将超过4000亿元，其中20%的贡献来自出口收入。

## 将打破GPS垄断

长期以来，由于我国在导航领域关键技术与产量上相对落后，使GPS在我国几乎处于垄断地位。在电力传输、通信、金融等领域，均存在严重依赖GPS的情况。

据中国卫星导航定位协会咨询中心统计，截至2011年年底，我国北斗一号终端社会持有量为10万余套，参与的企业数量仅为50~60家，年产值为3亿~4亿元左

右;而GPS导航终端2011年的总销量超4500万台,产值近700亿元,参与企业达6800余家。

“虽然目前GPS仍占据国内导航市场的垄断地位,但今后,北斗导航有着巨大的替代需求和市场空间。”一位不愿透露姓名的通信行业分析师表示,由于北斗导航系我国自行研发,一定会得到政府的强力支持。

“首先是从安全性考虑,政府或央企将会优先采购北斗产品。此外,政府也会通过税收优惠、财政补贴、相关政策等大力支持北斗产业的发展。”北斗将成为与GPS相抗衡的卫星导航系统。

中国科学院院士杨元喜在广州市科普大讲坛曾表示,未来“北斗”有望将实现80%的中国市场占有率,力争占领20%的全球市场。他认为,北斗卫星导航系统对全世界导航的精度、稳定性、可靠性的贡献率可达23.6%。与GPS相比,“北斗”的首次定位速度和授时精度都表现出更好的优越性。北斗卫星导航系统结网完成后,系统用户定位,电文通信和位置报告只需几秒钟,而GPS首次定位却要1~3分钟。

上述通信行业分析师向《每日经济新闻》记者表示,在北斗导航产业投资标的选择上,可遵循两条投资思路:一是产业链上游的卫星导航系统建设,即北斗卫星制造、卫星芯片及卫星运营与系统集成;二是产业链的下游,即北斗导航面向大众消费者的导航设备,包括手持、车载导航仪以及相关应用软件。

北斗卫星官方网站显示,根据总体规划,到2020年左右,将建成覆盖全球的导航系统。届时,空间段包括5颗静止轨道卫星和30颗非静止轨道卫星,地面段包括主控站、注入站和监测站等若干个地面站,用户段包括北斗用户终端及与其他卫星导航系统兼容的终端。

按计划,未来还将有19颗北斗卫星发射,及若干地面基站和相应设备的建设,这对于服务北斗的零件、设备供应商以及运营商而言是一个绝佳的机会。2012年12月15日 每日经济新闻

[返回目录](#)

【终端】

## 唐剑锋：中国移动 2013 年TD手机销量将突破 1 亿

在“2012中国手机产业发展大会”上,中国移动终端公司总经理助理唐剑锋表示2013年中国移动TD手机销量预计可突破1亿。

唐剑锋透露,2012年1-10月份,中国移动整体手机市场销量达2.23亿,预计年底达2.8亿,增长率可达10%。“在整个手机市场中,3G手机占比得到了进一步

提升，截止到11月30日，TD终端入网送测数达到了387款。我们预计明年(2013年)TD终端销量应该可以突破1亿。”唐剑锋表示。

据唐剑锋透露，未来TD手机产品将坚持规模发展，质量优先原则，在主力产品上实现“三同”。谈到质量优先，唐剑锋表示：“质量是我们非常关注的一点，我们认为只有好的质量才能保证TD终端的持续发展，保证用户的喜欢。”中国移动要求，TD手机在典型路径下业务并发掉话率将低于3%，典型路径下语音接通率高于99%，无故障运行时间提升至300小时，部分产品要求超过400小时。

另外，唐剑锋强调了TD手机的价位优势。“我们在低端智能手机价位上是领先的。今年我们已经有几款1-2千的价位的手机得到了用户非常大的欢迎，明年我们会继续加大力度，给我们中端价位的更多的选择。我们力争在价格和质量上更优。”

据了解，在刚刚结束的“2012年中国移动全球开发者大会”上，中国移动总裁李跃表示中国移动将做自有品牌终端，并且保证不会与合作伙伴产生竞争。

2012年12月12日 飞象网

[返回目录](#)

## [[运营支撑]]

### 30 个家庭将成中国首批 4K电视用户

LG全球首台Ultra HD 3D电视自9月份上市以来，并未因其169999元人民币的高昂售价阻挡消费者选择的脚步，在短短3个月内就创下预售60台的优秀业绩。截至目前，已有30台产品正式发货，为了进一步了解消费者对该产品的实际体验，笔者走进部分消费者的家中进行了“家访”。

#### 超清大屏 魅力尽显

来自北京的陈先生说：“我这客厅有八九十平方米，摆个小电视不合适，摆普通大尺寸电视又会因清晰度不够而看到像素点，影响观看效果。LG这个大家伙不仅满足日常观看，还给客厅增色不少——屏幕绝对够大，距离一两米也看不出像素点！”据LG销售人员介绍，LG Ultra HD 3D电视的画面采用了LG原创的4K超高清技术，使得LG Ultra HD 3D电视拥有高达3840×2160物理分辨率，这样超高的分辨率才使其超大屏幕能呈现色彩饱和、画面清晰的完美画质。

#### 3D影音 逼真体验

来自上海的李女士是一位3D电影发烧友，李女士说：“家里刚淘汰的那个3D电视看不了多久就会出现头疼和头晕的症状，每次我看大片根本不敢让我儿子



看，怕影响他视力。这LG搬进家门之后看一个下午也不头疼、头晕，我也可以放心地让我家宝贝一起看了！”

LG Ultra HD 3D电视采用了LG原创Cinema不闪式3D技术，不仅完美地呈现出3D画面，也保护了用户的视力。在此基础上，再搭配LG Ultra HD 3D电视的2.2双声道系统打造的炫真音响效果，给用户带来了真正影院级的视听享受。同时LG Ultra HD 3D电视内置的2D转3D功能让消费者不用再担心3D片源量少的问题，让消费者更好地体验原汁原味的影院级震撼享受。

#### 智能应用 畅享生活

来自广州的刘先生说：“这LG可以跟电脑、手机连起来，想用什么APP简直太方便了！还有智能动感应遥控器，划一划就能操作，跟以前电视的感觉太不一样了！”

LG Ultra HD 3D电视的智能应用功能让用户可以下载到1400多个Apps应用程序，并利用电视的Dual Play功能畅游3D游戏世界。它还可以实现与笔记本、手机、平板电脑及移动储存设备的无缝连接，利用电视超大的屏幕、顶级的视听技术畅享其他设备里的资源。其配置的智能动感应遥控器让用户尽情体验人性化的操作方式。

LG该产品的推出无疑是电视行业里的一次革命。业内专家对此表示：LG Ultra HD 3D电视现在已经量产上市，专利性技术必定加速成熟，这也必将带来成本的下降和市场需求的扩大，而这又将反过来推动技术的升级和市场的普及。  
2012年12月14日 北京晨报

[返回目录](#)

## 市场跟踪篇

### 【数据参考】

#### 联发科逆袭：智能手机芯片出货量1年增长11倍

2012年的全球半导体产业，前10大厂商7家负增长，唯有高通(NASDAQ: QCOM)增速超过两位数。

根据咨询公司iSuppli最新发布的数字，今年高通的半导体营收将达130亿美元，相比去年的102亿美元大幅增长27.2%，排名全球第三。按12月12日的收盘价计算，高通市值为1082亿美元，超过营收规模大其四倍有余的英特尔(NASDAQ: INTC)。英特尔的营收为475亿美元，市值为1028亿美元。

高通的大红大紫得益于扑面而来的移动互联网时代。在智能手机中，“Intel Inside”目前还只是一个口号，而高通的芯片则几乎无处不在。

不过，在作为全球最大智能手机市场的中国大陆，高通却被联发科(2454:TW)狠狠超过。按照联发科中国区总经理吕向正12月12日接受本报记者采访时透露的数字，今年中国大陆智能手机出货量约为1.8亿部，其中约有1.1亿部使用了联发科的芯片，市场份额超过六成。与之相比较，高通的出货量在6000万颗上下。

而在2011年，联发科在中国大陆仅销售了1000万颗智能手机芯片，从1000万到1.1亿，11倍的增长，联发科何以逆转？

### 11倍的逆转

联发科在智能机时代，成功延续了其在功能机时代首创的芯片“交钥匙”模式。

一年之内增长11倍，甚至出乎联发科自身的意料之外，这从它不断更新的年度预测数字中可见一斑。

今年年初，联发科对外宣称的年智能手机芯片出货量是6000万颗，相比前一年1000万颗的基数，这已经是一个十分大胆的预估。不过到了年中，随着MT6573、MT6575两颗芯片的大卖，联发科很快将全年的预测调高到9500万颗。然而，到了年底，这一数字被再度修正，看高至1.1亿颗。

与不断刷新的出货量相对应的则是，市场对联发科芯片一度“一芯难求”。今年7、8月间，一颗官方报价15美元左右的联发科芯片，曾被炒高至超过30美元，不少中小手机厂商还是抱怨拿不到货。“炒货风波”尽管暴露出联发科在产销预测和渠道管理上的漏洞，但也从侧面说明了其产品的受欢迎程度。

上海一位知名手机方案商人士认为，联发科芯片在销量上的大幅蹿升，很大程度上是由于它抓住了中国的千元智能机热潮。中国进入3G时代后，三大运营商为迅速扩大用户规模，纷纷涉足手机终端环节，通过手机集采和补贴终端厂商的方式，大力发展千元智能机。

根据艾媒咨询发布的监测数据，今年三季度，1000-2000元之间的智能手机占据了整体市场的45.2%，1000元以下的智能手机销量达到33.7%。两者相加意味着，中国智能手机市场上有约80%，价位在2000元以下，占据着绝对的主流。

而2000元以下正是联发科芯片主打的市场区间。拿联发科在今年3月发布的智能手机芯片MT6575来说，首个采用该芯片的深圳手机厂商卓普推出的一款手机，带裸眼3D功能，当时定价为1599元，而LG等公司此前推出的类似配置机型价格则超过3000元。三个月之后，搭载联发科MT6575的智能手机价格已经下探至900元左右。

“手机厂商在千元智能机上利润相对微薄，对芯片平台的成本很敏感。”上述手机方案商人士对记者表示，从绝对价格来看，有时候高通的芯片价格也可能比联发科低，但整体性价比则是联发科占优势。

“一直以来，千元智能机市场的逻辑是，价格可以低，但配置绝对不能低。”该人士说。

除了芯片本身的成本，厂商还需要考虑的是配套研发成本。而联发科的交钥匙方案，对手机厂商有很大的吸引力。

“打个比方，联发科的芯片就像精装房，业主收拾几件衣服就可以住进去。”一位国产手机营销负责人对记者表示，联发科在智能机时代，成功延续了其在功能机时代首创的芯片“交钥匙”模式。

除了处理器和基带芯片，联发科的芯片平台还整合了Wi-Fi(无线传输)、GPS(定位)、FM(收音机)、蓝牙等功能模块，甚至把应用也做上去。在快速变化的市场中，这能帮助手机厂商迅速推出产品，抢占市场先机，同时，联发科芯片的高度整合性，降低了手机厂商的后续开发难度，以及产品开发、测试等环节的工程师投入。

#### 高通QRD尚存差距

高通QRD做得还不够彻底，在软件优化、Bug(缺陷)处理等方面还没有完全做好

上述国产手机厂商负责人认为，如果说联发科的芯片是精装修，作为主要竞争对手的高通，提供的则是毛坯房。手机厂商拿到芯片后，还需要请“电工”、“泥水工”，这一方面会增加工程师的投入，另一方面也会延缓产品的开发周期。

因此，相对来说，高通的芯片更适合大厂商，他们有更强大的实力进行二次开发，而联发科对中小厂商更有吸引力。对手机厂商来说，二次开发在增加研发投入的同时，也赋予他们更大的空间添加自己的特色功能和应用，有助于厂商在千篇一律的红海竞争中寻找差异化。

事实上，从客户分布来看，高通目前在中高端市场仍然保有优势地位，进入了苹果的iPhone以及很多厂商的高端机型，联发科的主要地盘还是局限于中低端。

当然，面对占比高达80%的2000元以下市场，高通也没有袖手旁观。

去年年底，高通也瞄准中国的千元智能机市场，采取类似联发科“交钥匙”模式，推出第三代参考设计平台(Qualcomm Reference Design, QRD)。高通在今年6月披露的数据显示，加入其QRD计划的手机厂商有30多家，有17个厂商推出了基于QRD平台的智能终端。

“高通在上海设立了QRD中心，有几百个工程师。”一位新晋手机品牌的CEO对记者表示，QRD意味着高通在中低端市场开始积极进取，抛却了过去那种高高在上的态度。高通QRD不仅为手机厂商提供一个预测试和优化平台，还涵括满足智能手机基本功能的各种硬件、软件和应用，比如内存、传感器、触摸屏、摄像头、显示屏、射频及浏览器、地图、邮件、音乐等。

不过，一位既做高通平台又做联发科平台的方案商人士对记者表示，从目前来看，高通QRD做得还不够彻底，在软件优化、Bug(缺陷)处理等方面还没有完全做好。“尽管已经不是毛坯房了，但充其量也还是简装。”该人士形象地说。

他认为，这与高通的资源投入、文化差异、本地化等方面都有关系，“从结果来看，高通QRD方案的成熟度没有联发科的好，服务支持和响应时间也还比不上联发科”。

联发科中国区总经理吕向正向记者透露，目前联发科在中国大陆有8个研发中心，在上海和深圳分别设有服务支持团队，上海的团队有100多人，深圳的团队有900多人，明年还会继续增加。

#### 微妙的格局

吕向正也坦承，展讯是一个“值得尊敬”的对手

吕向正对记者表示，在今年于中国大陆市场占据约6成市场份额的基础上，联发科明年有希望继续提升市场占有率。

对于曾因在智能机市场布局迟缓而错失先机的联发科来说，目前的成绩堪称逆转。今年前11个月，联发科实现营收916.78亿元新台币，其中9月、10月的单月营收均超过100亿元新台币大关，按照目前的态势，今年全年有望重新站上千亿元新台币的门槛。

历史上，联发科曾在2009年和2010年分别录得1155亿元新台币、1135亿元新台币的营收顶峰，此后由于展讯等大陆企业的功能机芯片成熟带来的价格竞争压力，以及手机市场由功能机向智能机转换，其遭遇了被联发科董事长蔡明介所称“最艰难”的时期。

“联发科今年确实占上风，但手机市场变化太快，明年的市场走向和格局还存在变数。”上述手机方案商人士认为，“虽然高通QRD目前差一点，但也慢慢在改善，未来谁知道呢？”

很大程度上这也跟高通的策略有关系，比如明年在QRD上的持续投入有多大，QRD方案是不是能够完善起来，价格是不是会有优势等等。

而把时间拉得更长一点，展讯等大陆厂商的跟进速度也是市场格局博弈的另一个重要变量。目前，展讯在TD芯片市场相对联发科、高通等均有先发优势，但



在WCDMA市场，由于整体设计能力的制约，在产品推出更迭速度、稳定性方面，还无法与联发科、高通等相比。

但吕向正也坦承，展讯是一个“值得尊敬”的对手，“如果跟进者的技术到了，产品没问题，再使用价格战的手段，肯定会抢走一部分市场份额”。

这一幕其实在功能机时代已经上演过。展讯的功能机芯片在2009年趋向成熟后，就对联发科一度高达八九成的市场份额形成了很大的侵蚀，而联发科跟进价格战，又会损害自己作为市场主导者的盈利能力。

“与功能机相比，智能机芯片的技术含量要高很多，要考虑Wi-Fi、GPS等功能模块，还要比拼核数、制式演进等，不知道他们(指展讯等)的内部资源准备到了什么程度。”吕向正说。2012年12月15日 21世纪经济报道

[返回目录](#)

## 前 11 月 3G手机出货量增长八成

Android智能机已占主流

12月13日，工信部电信研究院发布了11月手机行业运行状况。今年前11个月，全国手机市场出货量为4.17亿部，比上年同期增长10.4%。其中，2G手机出货量为1.86亿部，比上年同期下降25.4%；3G手机出货量达到2.31亿部，比上年同期增长80.4%。

11月份，全国手机市场出货量为4216.2万部，比上年同期增长4.6%。其中，2G手机出货量为1554.8万部，比上年同期下降33.4%；3G手机出货量达到2661.5万部，比上年同期增长56.8%。

Android手机出货量已经占据市场主导地位。1-11月，上市智能手机新机型1988款，其中有1943款采用Android操作系统；智能手机出货量为2.24亿部，比上年同期增长170.3%，市场占有率达到53.8%，Android手机出货量占同期智能手机的86.5%。2012年12月14日 中国证券报-中证网

[返回目录](#)

## 【市场反馈】

### 评论：莫让虚假号码毁了行业未来

能想象一个用户名下会凭空多出来6个3G号码吗？这听起来很荒唐，却是发生在不少人身上的真实案例。神不知鬼不觉，某通信运营商的报表里就多出6个

“被发展”的新增3G用户。如此现象并非个案。我们不禁要问，这些严重注水的3G“虚号”，将给全行业和通信企业带来什么呢？

#### 生拉硬拽的“礼物”

日前，记者突然收到一摞快递，共计6份，全部来自于同一家通信运营商。信封上赫然印着的“VIP客户专享”，很自然地让人误以为是答谢老客户的“礼物”。

拆开信封之后，却是六张连号的3G新号卡。其用意不难猜出，但作为用户，内心的不快油然而生。如果需要3G老用户帮忙发展业务，为何事先不打电话沟通一下？这种生拉硬拽的营销手段实在欠妥。而之前，记者也接到过另一家通信运营商的客服电话，询问是否需要免费的3G号卡。两相比较，后者的服务显然已经胜出了。

然而，真正让人气愤的，却是在营业厅办理业务时，被告知名下已经拥有了7个3G号码。显然，记者一个人，已经化身为该运营商的“7个3G用户”，“以一当七”为该运营商的3G用户数增长作出了贡献。

像“虚号”这样的“礼物”，相信没有用户会“笑纳”。何况，其中还涉及个人隐私被滥用的问题。“虚号”被发现后，用户“销号”还面临不少麻烦事。在营业厅里，记者颇费了一番精力去“销号”：面对厚厚的一摞单子，甚至签名都签到了手软；等待系统处理销号的流程，更是长达两个多小时。至此，记者对这家通信运营商已经是好感全无。

#### 饮鸩止渴的“歪招”

“虚号”究竟因何而生？又能给运营商带来什么？气愤之余，记者禁不住与媒体朋友以及网友讨论一番，达成了颇多共识。“虚号”，虽然能够给运营商3G用户带来短时间内的猛增，带给销售人员一时的业绩达标，但代价却是巨大的，实为饮鸩止渴的“歪招”。

“虚号”，最先伤害的是用户的感情，伤害的是用户对于品牌的认可度。在一个充分竞争的市场上，一次欺骗，就会令之前千辛万苦树立起来的品牌形象瞬间崩塌。

“虚号”，对于运营商而言，一时的获益，却要以无穷的后患为代价。一方面，“虚号”虽然带来了用户数的增长，帮助运营商完成了当前的用户发展目标，但这些新增用户绝大多数是沉默用户，ARPU均为零。长此以往，这些沉默用户最终会拉低运营商整体的ARPU，也会降低运营商的利润率。另一方面，“虚号”只能满足运营商眼前的用户增长需求，而后伴随着用户销号，等待通信运营商的必然会是用户数上涨之后的下跌。与此同时，被“虚号”严重伤害了感情的老用户，

也存在着离网、流失的风险。例如，记者就将自己的老3G号码连同6个“虚号”一起销掉了。原因无他，只在于对该通信运营商的服务彻底失去了信心。

从更大的范围来看，“虚号”也会对中国3G产业的整体发展产生负面影响。事实上，中国3G用户统计中的“水分”，一直被业界和专家所诟病。而因“虚号”导致的实实在在的“水分”，会进一步令整个3G产业的发展缺乏真实可靠的用户数以及市场进展等依据，进而会导致未来的发展策略出现“激进主义”偏差，影响到整个产业的前进步伐。

事实上，中国3G新增用户市场的潜力十分巨大。一方面，截至今年10月，中国移动通信用户数虽然超过了10亿，但远远未达到饱和，存在着直接通过3G业务而使用移动通信服务的用户群；另一方面，中国市场还有8亿之多的2G用户，是可以升级为3G用户的潜在用户群。对于通信运营商而言，面对如此巨大的潜力市场，更应把主要精力放在如何从用户真实的需求出发，提升3G业务的吸引力，依靠业务和服务优势拓展增量市场上，万万不可因为“弄虚作假”而自毁基业。2012年12月12日 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

本报告针对国家通信产业政策和行业要情、代表行业发展的最新技术、通信运营商的竞争手段和形势、设备制造商的生产动向、客户对通信产品和服务的市场反映等方面进行大量的信息采集和汇总分析，是面向各类通信运营商和设备制造商提供的一份跟踪政策环境，探索最新技术，搜集同行情报，指导经营决策的专业性行业信息研究报告。报告中除分析论述外，部分信息的标题为本资料分析员所加，其中的内容和观点仅供企业用于日常经营和管理决策参考，不作为研究结论或投资依据，望善加利用并慎重决策！对有关信息或问题有深入需求的，欢迎使用亚太博宇财经顾问之专项研究咨询服务。

#### 垂询及订阅请联系：

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