

## 目录

快速进入[点击页码H](#)**产业环境..... 4****【政策监管】..... 4**

工信部：一季度电信用户收费申诉增多..... 4

工信部：4M以上宽带用户达1.25亿户占比68.8%..... 4

工信部启动2013物联网发展专项资金项目申报..... 5

工信部表态：不干预微信收费OTT或纳入监管..... 6

工信部出台“新型电信业务管理办法”征求意见..... 7

**【发展环境】..... 11**

三大电信运营商投资效率现分化..... 11

物联网在通信行业发展过程中的作用探究..... 13

局域网络维护中网络安全与硬件的维护策略分析..... 15

浅谈三网融合中信息的安全及其保障..... 16

浅谈当今时代电子通信的发展..... 18

**运营竞争..... 20****【竞合场域】..... 20**

虚拟运营机会到来冲还是不冲？..... 20

运营商人口红利触顶倒逼加快转型..... 23

中国移动首批4G商用手机曝光：华为三星中兴入围..... 25

中国电信再下调国际漫游资费平均降幅超50%..... 26

**【市场布局】..... 27**

移动铁通宽带的市场竞争战略..... 27

“联姻”新浪微博阿里巴巴寻获移动互联网“入口”..... 29

华为将投资1.5亿美元在印度设立新研发中心..... 30

**技术情报..... 30****【趋势观察】..... 30**

路透社：中国4G网络建设将重塑设备商市场格局..... 30

IDC：全球智能手机出货量首次超过功能手机..... 32

2013年全球LTE基站支出将达123亿美元..... 32

**【模式创新】..... 33**

2015年“云服务”产值有望达375亿元..... 33

移动支付，究竟还缺啥？..... 34

专网“模转数”加速推进警用无线通讯系统大规模建设在即..... 37

**终端制造..... 39****【科技前沿】..... 39**

英特尔公布新一代移动处理器微架构挑战高通..... 39

100G技术将占据传输网主导地位..... 39

应对演进新挑战构建睿智光网络..... 41

**【企业情报】..... 43**

美国市场iOS用户忠诚度高于安卓或将反超安卓..... 43

HTC首季利润下滑九成：急寻突围路径.....	44
苹果在智能手机市场逐渐败退：份额降至三星一半.....	46
中兴通讯一季度利润2亿元同比增35.87%.....	47

## 市场服务..... 48

### 【数据参考】..... 48

工信部：通信业一季度增速放缓.....	48
中移动联通推融合计费平台中电信517加入.....	50
HTC能否在2013年彻底翻身？.....	51
康宁通信Q1实现销售额4.7亿美元同比下降7%.....	53
搜狗2013年一季度收入同比增73%无线用户破1亿.....	53
2012年互联网支付超六万亿行业进入效率竞争时代.....	54
平板电脑出货量首季同比增140%.....	55
韩国SK电讯一季度净利润3.15亿美元同比增长15%.....	55
我国物联网RFID市场步入黄金期.....	56

### 【市场反馈】..... 56

2013年一季度中国网速报告：全国平均2.94Mb/s上海最快.....	56
中国首超美国成全球最大PC市场：家用PC尚未饱和.....	57
中移动TD6.2期新建11万基站年底3G基站将达45万.....	58
谷歌等投资商向LendingClub注资1.25亿美元.....	59
中国手机搜索网民数破三亿移动搜索体验待增强.....	59

## 海外借鉴..... 61

Orange和SFR合作为大巴黎地区提供FTTH.....	61
巴西运营商Oi和TIM共享4G基础设施.....	62
巴基斯坦收紧SIM卡销售新规导致移动用户锐减.....	62
Ofcom公布新财年工作重点推动竞争维护消费者权益优化频谱.....	63
全球DSL连接数首次下滑仍为全球宽带主流.....	63
西班牙电信测试弹性光网.....	64
诺基亚推162元功能机谋突围：怀旧还是逆袭.....	65
美国提出新立法：为低收入家庭提供宽带接入补贴.....	66
美电信巨头拟买断弗莱森无线.....	67
德法院裁定MOTOAndroid智能机侵犯微软短信专利.....	68
报告称诺西在日本无线市场占比23%位居第一.....	69
三星超越诺基亚夺得印度手机市场霸主.....	69
诺西在日本无线市场占比23%位居第一.....	69
朝鲜3G手机用户已达到近200万.....	70
布伊格电信宣布2013年5月商用LTE服务.....	70
中兴通讯获尼日利亚Globacom5亿美元网络升级合同.....	70

## 产业环境

### 【政策监管】

#### 工信部：一季度电信用户收费申诉增多

4月26日，工信部公布的2013年第一季度电信服务质量通告显示，2013年一季度国内收到用

户关于电信服务的申诉量较前一季度上升了1.2%，其中收费争议方面的申诉增幅较快。数据显示，一季度，工信部及各省(自治区、直辖市)电信用户申诉受理机构通过申诉热线、政府网站等渠道，共受理有关电信服务的申诉16082人次，较上季度上升1.2%；一季度百万用户申诉率为11.4人次，较上季度下降0.9%。其中，用户服务方面的申诉占申诉总量的42.2%，较上季度下降2.7个百分点；网络质量方面的申诉占申诉总量的19.3%，较上季度下降4.4个百分点；而收费争议方面的申诉占总量的38.5%。

来源：赛迪网2013年04月27日

### 工信部：4M以上宽带用户达1.25亿户占比68.8%

据工信部网站消息，2013年以来，宽带提速工程成效显著，一季度，我国基础电信企业互联网宽带接入用户净增628.6万户，总数突破1.8亿，达到1.81亿。4M以上宽带接入用户达到1.25亿户，占宽带用户总数比重达到68.8%，比上月提高0.6个百分点，预计上半年即可实现4M以上宽带接入用户比重超过70%的目标。

数据显示，4M以上宽带接入用户占比距年度目标仅差1.2个百分点。1-3月，基础电信企业互联网宽带接入用户净增628.6万户，总数突破1.8亿，达到1.81亿。宽带提速工程成效显著，4M以上宽带接入用户达到1.25亿户，占宽带用户总数比重达到68.8%，比上月提高0.6个百分点，预计上半年即可实现4M以上宽带接入用户比重超过70%的目标。FTTH/O宽带接入用户达到2498.5万户，占宽带用户总数的比重达到13.8%。

移动互联网用户单季净增创近两年新高，手机上网用户总量占比达96.4%。1-3月，移动互联网用户净增5302.8万户，达8.17亿户，移动电话用户中的渗透率达到71.3%。其中，手机上网用户继续保持高速发展态势，净增3905.8万户，总数达到7.88亿户，占移动互联网用户比重达到96.4%。无线上网卡用户增速继续放缓，净增仅10.4万户，同比增长0.7%，预计无线上网卡逐步会被手机上网用户替代，即将进入下行通道。

来源：通信产业网2013年04月26日

### 工信部启动2013物联网发展专项资金项目申报

4月28日消息，记者从工信部网站获悉，2013年物联网发展专项资金项目申报工作正式启动。此项工作的启动，将围绕经济社会发展的实际需求及应用和产业急需，以市场为导向，以企业为主体，以应用带发展，通过支持一批技术水平高、产业带动性强、应用规模大的关键技术研发和产业化项目，以及系统研制项目，促进物联网在经济社会重点领域的应用，培育壮大物联网市场，推动物联网产业化、规模化发展。

据悉，本年度专项资金重点支持经济发展、社会管理等领域的物联网系统研制，主要包括六个领域：

- 1、智能工业领域。重点支持工业生产过程控制、生产环境检测、制造供应链跟踪、产品全生命周期检测等物联网系统，形成综合管理监测平台，促进经济效益提升、安全生产和节能减排。
- 2、智能农业领域。重点支持农业生产精细化管理、生产养殖环境监控、农产品质量安全管理与产品溯源等物联网系统，形成重点农产品质量管理平台，保障农产品安全。
- 3、智能环保领域。重点支持城市大气环境实时监测、重点流域和湖泊水质监测、工业污染源排放实时监控等物联网系统，形成重点地区和行业的实时监控和预警平台，改善环境质量。
- 4、智能物流领域。重点支持覆盖库存监控、配送管理、安全追溯全流程的物联网系统，形成跨区域、行业、部门的物流公共服务平台，提高物流效率，保障物流的安全和可控。
- 5、智能交通领域。重点支持交通状态感知与交换、交通诱导与智能化管控、车辆定位与调度、车辆远程监测与服务等物联网系统，形成城市交通实时监控和管理平台，提升交通管理水平。
- 6、智能安防领域。重点支持社会治安监控、危险化学品运输监控等物联网系统，形成重点区域和行业的监控和管理平台，提升公共安全管理的信息化水平。

在关键技术研发和产业化项目方面，专项资金重点支持物联网信息感知、传输、处理等方面的关键技术研发和产业化。主要包括读写智能终端技术研发及产业化、多功能智能传感

器技术研发及产业化、低功耗射频SoC芯片和产品技术研发及产业化、实时图像识别技术和应用系统的技术研发，主要包括：

- 1、读写智能终端技术研发及产业化。
- 2、多功能智能传感器技术研发及产业化。
- 3、低功耗射频SoC芯片和产品技术研发及产业化。
- 4、实时图像识别技术和应用系统的技术研发。

据工信部发布的《关于做好2013年物联网发展专项资金项目申报工作的通知》显示，项目申报单位必须具备《物联网发展专项资金管理暂行办法》第六条所规定的资格条件，其中，未完成2011年或2012年物联网发展专项资金项目的单位不得申报。

来源：通信产业网2013年04月28日

## 工信部表态：不干预微信收费OTT或纳入监管

什么是“OTT”？

Overthetop原为体育用语，指“过顶传球”。意指互联网企业越过运营商（systemoperator），发展基于开放互联网的各种视频和数据服务业务，微信就是典型的OTT应用。

对微信是否收费的争论还在持续，工信部出台的《试办新型电信业务管理办法》（征求意见稿，以下简称“意见稿”）指出，对新型电信业务（包括微信等OTT业务）实行备案管理。不过，这一监管举措引起了多方争论，赞成者认为应该多促进微信这样的业务创新，规范和引导其发展。但反对者认为将一些互联网业务列为通信范畴并不妥，这些业务根本就难以管控，也没必要管理。

### 微信等新业务纳入监管

从年初至今，三大电信运营商计划向OTT业务额外收费等传闻不绝于耳。腾讯公司互联网与社会研究中心的一份报告指出，微信用户数已名列全球即时通信类OTT服务商之首。不过，微信作为一种新的通信手段，已大大冲击传统通信业务。知名IT评论家魏武挥认

为，OTT业务其实终结了一个收费模式的历史——即按地理位置远近收费。在未来，OTT的收入模式也会和内容本身是什么无关。它的核心应该是：以多少字节量为本（这块很有可能是免费的），以用户需求强烈度为增值。

此前，微信等新型业务并未列入《电信业务分类目录》中，工信部希望借机将微信等列入监管范畴。

工信部还暗指并不会干预微信收费这类市场行为。工信部在意见稿中称，其他电信业务经营者试办新业务，与电信运营商协商后不能达成一致的，可以申请电信管理机构予以协调。新媒体研究专家陈永东认为，世界各地OTT收费与不收费的都有，但不论收费与否，腾讯都会考虑微信平台的赢利问题，或许依赖于其商业化步伐之快慢。

### 两大阵营的冲突还将持续很久

工信部该监管举措也引来了不同声音。一位互联网企业内部人士说，移动互联网的产品如何定义，将决定如何管理。工信部将整个移动互联网都列为通信范畴并不妥。互联网通信根本就难以管控，或就没必要管理。

一些专家认为，微信这类新型业务对传统电信业务的冲击是长期的。魏武挥认为，相对于收入增长，利润增长这个部分，三大运营商都进入了“迟缓”的境地。运营商是一种前期投入巨大后期慢慢收回达到盈亏平衡点，后呈现规模效应的商业形态。但由于移动互联网的冲击，运营商原本的主力业务都受到了干扰，但网络硬件的环境不够，使得当前运营商在移动网络上的增值服务还相当难以开启，至多就是包月视频流量免费那种。陈永东称，由于种种原因，在2G市场强势无比的中国移动在3G市场增速上却赶不上中国联通与中国电信，利润增长自然乏力。

监管部门短期内也难以化解这种冲突。魏武挥认为，中国要步入4G时代，恐怕还有一定的时日。从运营商用户数来看，中国电信、中国联通相加还抵不上中国移动。从高层政策制定的平衡性考虑，几乎可以判定4G还不会立刻上马。运营商们的利润收入迟缓，未来还得有那么一阵子。

## 运营商反击

据工信部统计，一季度我国短信总量虽然同比增长0.5%，但除掉群发短信后，点对点短信量同比下降10.9%，这再次印证了电信运营商对微信等OTT业务的担心。面对微信等OTT业务的冲击，三大运营商对策开始从“点名”、“封堵”向“边合作边围剿”转变。

### 中国移动

中国移动计划将飞信与飞聊合并、重构为融合通信产品。

### 中国电信

中国电信也传闻近期推出“翼信”产品，意图借预装和网络优势，对微信展开反击。

### 中国联通

最近，中国联通与搜狐视频合作推出视频流量包合作计划，此次合作使得移动互联网的收费模式继从“按时间”到“按流量”后，开始进入“按内容”计费的模式。这也是国内首个运营商与OTT企业共同开启的“流量+内容”收费模式。

来源：《广州日报》2013年05月06日

## 工信部出台“新型电信业务管理办法”征求意见

近日，工业和信息化部网站上发布《试办新型电信业务管理办法》(征求意见稿)，并向社会征求意见。根据该办法，工信部将加强对新型电信业务的管理，包括微信、微博等都将纳入其管理范畴。

该办法意见稿中规定，电信业务经营者从事《电信业务分类目录》未列出的电信业务经营活动，应当先行试办。具体指电信业务经营者通过公共电信网络，对电信业务目录未列出的电信业务进行商用试验的活动。其中取得基础电信业务经营许可证的，可以试办提供公共网络基础设施、公共数据传送、基本话音通信服务的新业务；取得增值电信业务经营许可证的，可以试办利用公共网络基础设施提供电信与信息服务的业务。

工业和信息化部负责新业务的认定，制定并组织实施新业务发展政策。国家对试办新业务实行备案管理，试办期限原则上不超过两年。试办期满后，对商用试验成熟的新业务拟实

施许可管理的，工业和信息化部在调整《电信业务分类目录》时应当予以纳入。

按照该办法，电信运营商为其他电信业务经营者试办新业务提供网络、平台等基础设施的，应当遵循平等、非歧视性、非排他性和协商一致原则，对其他电信业务经营者试办新业务的程序、期限、价格等要求，不得高于本企业开展同类新业务的相关要求；电信业务经营者不得妨碍其他电信业务经营者试办新业务。其他电信业务经营者试办新业务，与电信运营商协商后不能达成一致的，可以申请电信管理机构予以协调。

电信管理机构应当加强对新业务试办活动的监督管理。对在试办新业务中出现违反法律、行政法规和相关政策的行为，电信管理机构应当及时依法调查处理。

该办法还指出，新业务如存在重大网络信息安全风险；妨碍其他电信业务经营者试办新业务等行为的，由电信管理机构依据职权责令改正，逾期不改正的，给予警告，并处五千元以上三万元以下罚款。电信管理机构工作人员玩忽职守、滥用职权、徇私舞弊、泄露商业秘密的，依法给予行政处分；构成犯罪的，依法追究刑事责任。

原文如下：

### 试办新型电信业务管理办法(征求意见稿)

第一条为了促进电信技术与业务创新，规范和引导新型电信业务的发展，维护电信用户的合法权益，保障电信网络与信息安全，根据《中华人民共和国电信条例》，制定本办法。

第二条电信业务经营者在中华人民共和国境内试办新型电信业务(以下简称新业务)，应当遵守本办法。

第三条电信业务经营者从事《电信业务分类目录》未列出的电信业务经营活动，应当先行试办。

本办法所称试办新业务，是指电信业务经营者通过公共电信网络，对《电信业务分类目录》未列出的电信业务进行商用试验的活动。

第四条工业和信息化部负责新业务的认定，制定并组织实施新业务发展政策。省、自治区、直辖市通信管理局负责本辖区内新业务的备案和管理。



工业和信息化部和省、自治区、直辖市通信管理局统称为电信管理机构。

第五条试办新业务，应当遵守法律、行政法规的规定，符合新业务发展指引等国家产业政策的要求。

对试办新业务实施管理，应当遵循公开、公平、公正的原则，统筹规划，培育扶持，依法管理，促进发展。

第六条试办的新业务有利于促进电信技术和业务创新、推动电信业公平竞争、提升电信服务质量、保护电信用户信息安全和推进无障碍信息交流的，电信管理机构予以重点扶持。

第七条鼓励试办新业务的电信业务经营者(以下简称试办人)依法开展新技术、新业务的标准研究和制定工作。

第八条工业和信息化部应当组织跟踪研究新技术新业务发展，及时出台新业务发展指引。新业务发展指引应当包含新业务的试办地域、期限及相关管理要求等内容。

第九条取得基础电信业务经营许可证的，可以试办提供公共网络基础设施、公共数据传送、基本话音通信服务的新业务；取得增值电信业务经营许可证的，可以试办利用公共网络基础设施提供电信与信息服务的新业务。

第十条国家对试办新业务实行备案管理，试办期限原则上不超过两年。

省、自治区、直辖市通信管理局通过工业和信息化部试办新型电信业务备案管理系统进行备案管理。

第十一条试办新业务的，应当提前三十个工作日通过工业和信息化部试办新型电信业务备案管理系统填报《试办新型电信业务备案表》(格式见附录)，并提交住所所在地的省、自治区、直辖市通信管理局。

工业和信息化部根据实际情况，对《试办新型电信业务备案表》进行调整和公布。

试办人提交的备案材料应当真实、准确、完整。涉及商业秘密的，应当予以注明。

第十二条省、自治区、直辖市通信管理局应当对试办人提交的备案材料进行审查，无法判定是否为新业务的，应当自收到全部备案材料之日起五个工作日内报请工业和信息化部认

定。工业和信息化部应当自收到认定申请之日起二十个工作日内作出认定。

备案材料齐全的，应当予以备案，并书面告知试办人。备案材料不齐全的，应当自收到材料之日起五个工作日内一次书面告知试办人需要补充的全部材料。

省、自治区、直辖市通信管理局应当自收到全部材料之日起三十个工作日内予以备案。

第十三条试办人的名称、地址和联系方式等信息发生变更的，应当自变更之日起十五个工作日内，向原备案机关办理备案变更手续。

第十四条试办新业务备案材料中涉及商业秘密的内容，电信管理机构应当予以保密。

第十五条试办新业务需要办理其他备案或行政审批手续的，试办人应当按照相关规定办理备案或审批手续。

第十六条基础电信业务经营者为其他电信业务经营者试办新业务提供网络、平台等基础设施的，应当遵循平等、非歧视性、非排他性和协商一致原则，对其他电信业务经营者试办新业务的程序、期限、价格等要求，不得高于本企业开展同类新业务的相关要求。

电信业务经营者不得妨碍其他电信业务经营者试办新业务。

其他电信业务经营者试办新业务，与基础电信业务经营者协商后不能达成一致的，可以申请电信管理机构予以协调。

第十七条基础电信业务经营者应当公布其他电信业务经营者在本企业网内试办新业务的流程和时限，并报工业和信息化部。

基础电信业务经营者对在本企业网内试办新业务的其他电信业务经营者提交的材料中涉及商业秘密的内容应当予以保密。

第十八条试办人应当于每季度的第一周，向备案机关报告以下情况：

- (一)试办新业务技术方案实施进展情况；
- (二)新业务推广应用情况、用户投诉处理情况；
- (三)新业务网络信息安全评估和管理情况；
- (四)新业务改进情况；

## (五)本季度试办新业务安排。

基础电信业务经营者应当将其他电信业务经营者在本企业网内试办新业务的情况报告电信管理机构。

第十九条省、自治区、直辖市通信管理局应当对本辖区内试办新业务的情况实施跟踪监测，并于每季度的第二周将试办新业务的情况报工业和信息化部。

第二十条新业务试办期限届满三十个工作日前，试办人认为有必要继续试办新业务的，应当向原备案机关办理延期手续。

第二十一条有下列情形之一的，应当终止试办新业务：

- (一)试办的新业务严重违反法律法规或不符合国家产业政策的；
- (二)严重侵犯用户合法权益且试办人未及时依法解决的；
- (三)出现重大网络信息安全事故且试办人未及时依法解决的。

试办人终止试办新业务，应当妥善处理好用户善后事宜。

第二十二条新业务试办期限届满三十个工作日前，试办人应当将新业务试办总体情况报原备案机关，原备案机关出具新业务试办分析报告并报工业和信息化部。

试办期满后，对商用试验成熟的新业务拟实施许可管理的，工业和信息化部在调整《电信业务分类目录》时应当予以纳入。

第二十三条试办人应当建立用户投诉渠道，按照《电信服务规范》等相关规定及时处理用户投诉，定期汇总分析用户投诉情况，研究和处理用户对新业务的潜在需求和改进建议，不断提高新业务服务质量和水平。

用户对试办人的投诉处理不满意且符合申诉条件的，可以按照《电信用户申诉处理暂行办法》进行申诉。

第二十四条电信管理机构应当加强对新业务试办活动的监督管理。对在试办新业务中出现违反法律、行政法规和相关政策的行为，电信管理机构应当及时依法调查处理。

第二十五条违反本办法的规定，有下列行为之一的，由电信管理机构依据职权责令改正，

逾期不改正的，给予警告，并处五千元以上三万元以下罚款：

- (一)未办理备案手续试办新业务的；
- (二)擅自扩大试办地域范围或者擅自延长试办期限的；
- (三)无正当理由终止用户电信服务、未经用户同意擅自降低服务质量、对用户不履行公开承诺等侵犯用户合法权益的；
- (四)存在重大网络信息安全风险的；
- (五)妨碍其他电信业务经营者试办新业务的；
- (六)未公布其他电信业务经营者在本企业网内试办新业务的流程和时限的；
- (七)未向电信管理机构报送相关资料的；
- (八)未按本办法第二十一条的规定终止应当终止试办的新业务的。

第二十六条电信管理机构工作人员玩忽职守、滥用职权、徇私舞弊、泄露商业秘密的，依法给予行政处分；构成犯罪的，依法追究刑事责任。

第二十七条本办法实施前已经开办的新业务，应当自本办法实施之日起六个月内按照本办法补办备案手续，补办备案手续期间可以继续开办新业务。

第二十八条本办法自年月日起实施。

来源：通信产业网2013年05月06日

## 【发展环境】

### 三大电信运营商投资效率现分化

4G即将发牌，国内三大电信运营商又将迎来新一轮投资建设热潮。通过对比增量资本产出率（ICOR）数据，可以发现在三家电信运营公司中，中国联通投资效率最佳，中国电信次之，中国移动最差。

投资拉动收入增长

对比近三年的投资规模，可以看出三大电信运营商投资呈稳步增长态势。4G即将发牌，中国移动已经抢跑，对外宣布2013年将投417亿元建设20万个TD-LTE基站。不论电信、联通拿

到什么牌照，投资都将持续。

通过研究2001至2012年的投资与收入增量之间的关联性，可以看出发现三大电信运营的收入增长均靠投资拉动。中国移动收入规模超过5000亿元，主要由于2001至2012年大规模投资的拉动。中国联通2008年重组之前，每年投资不足300亿元，收入增长较慢；2008年重组以后每年投资超700亿元，收入年增长超200亿元。中国电信与中国联通基本相似。

中国联通效率最佳

增量资本产出率（ICOR）可以显示出单位产出增长所需的投资量，即年度投资与当年增量产出之比，是反映投资效率的重要指标。通常ICOR越高，其投资效率越低。

近年我国GDP的ICOR值始终在5倍的高位徘徊，即说明每增加1元GDP，需要增加5元投资，不仅高于世界平均水平，也明显高于日本、韩国和台湾在经济高速增长时期的指标。由于三大电信运营收入增长靠投资拉动，用ICOR分析三大电信运营商投资效率比目前资本市场关注的资本性支出（CAPEX）、CAPEX占收比两个指标更科学。

对比三家运营商上市公司近三年的ICOR数据，可以看出联通、电信投资效率逐年改善，且要优于中移动。数据显示，2010年至2012年，中国联通ICOR分别为4.8、3.5、3.3；中国电信分别为4.1、1.9和2.7；中国移动分别为3.8、3.0和3.9。

由于移动TD、电信CDMA由母公司投资，未反映在上市公司报表里。如果计算总投资分别加1000亿元计算，2010年至2012年，中国移动的ICOR分别为4.8、3.8、4.9，中国电信分别为6.8、4.4和4.3；中国联通分别为4.8、3.5、3.3。从这些数据可以看出，投资效率中国联通最优，中国电信次之，中国移动最差；中国联通、中国电信趋势逐年向好，中国移动趋于恶化。

2013年一季度的收入增速已公布，中国移动、中国电信也公布了2013年投资规模。如果全年收入增速保持一季度水平，并假设中国联通2013年投资规模与中国电信相当。以中国移动、中国电信、中国联通三家上市公司2013年收入分别增长5.7%、11.7%和14.4%，2013年投资额分别为1902亿元、750亿元、750亿元来测算，三家电信运营商2013年的ICOR将分别

为6.0、2.5和2.4。由于今后几年TD-LTE投资居高不下，2G用户和收入流失存在不确定性，中国移动在投资效率方面与中国联通、中国电信的差异难以逆转。

来源：《中国证券报》2013年04月25日

## 物联网在通信行业发展过程中的作用探究

因物联网的在我国的应用与发展还处于初级阶段，对其作用机理、应用、维护等环节还不太明确，并且很多人通常将其与传感网、互联网等概念混淆。对于通信行业而言，物联网的应用势必会促进行业发展，提升行业核心竞争力。为此，在今后的工作过程中，应强化对于物联网的研究与应用，以切实推动通信行业的良好发展。

### 一、在通信行业普及物联网的紧迫性

在金融危机面前，发达国家多选择大力发展物联网来实现本国的经济复兴。而对于处于产业分工底层的我国而言，应把握住这一奋起直追的大好机遇，强化物联网产业的发展。特别是对于通信行业而言，应充分利用行业优势，以提升产业整体水平，改变传统的经营模式，从而促进通信行业的长期、稳定发展。

### 二、通信行业物联网产业链分析

对通信行业物联网的应用，能实现人与物体、物体之间的沟通。而按结构划分，物联网可分为感知层、网络层与应用层。感知层相当于物理接触层，在技术上由识别芯片、智能芯片、传感器等构成，感知的范围能延伸到通信行业的特定物品与物体的不同位置。同时，网络层包括Internet、3G网络、ZG蜂窝网络、WIFI等传输网络，任何一种或几种网络都可进行信息传输，并且物联网的信息中心也包含在网络层中。对于通信行业物联网的标识编码、鉴权、认证等功能而言，由信息中心存储系统进行统一分析处理。对于应用层而言，能在感知层与网络层的共同支撑下实现，这些应用有着非常丰富的想象空间，既包括企业的应用，也包括个人的应用。对于通信行业而言，典型功能的应用包括手机支付、智能管理、一站式服务等功能。

同时，对于以上三个不同层级的关键环节而言，每一个环节的实现除需要多种现代化通信

技术的支撑之外，还需选择一个标准化的通信协议，并充分运用RFID、自动控制等技术，以实现通信行业的无线物联网。

### 三、通信行业发展物联网产业的可行性分析

1.成本优势。成本优势作为重要竞争优势因素之一，对于物联网产业的发展发挥着非常重要的作用。但对于一种新产品的开发而言，其所产生的经济效益是难以想象的。而对于部分物联网产业的发展而言，在企业发展过程中占据着核心地位，如在通信行业的产业链运营当中就发挥着非常重要的作用。同时，对于通信行业而言，充分发展与利用物联网能退出更多的新产品，从而使自身的生产与经济领域得到延伸，从而能有效降低生产成本，提升行业发展的核心竞争力。

2.差异化优势。对于一个企业而言，为了获得用户满意，应充分尊重用户的特殊需求，开发出有针对性的产品或服务，才能有效提升企业的竞争优势。同时，在物联网产业的发展过程中，我国的很多企业已参与到产业的发展过程中，必然会形成一定的差异优势。对于发展物联网产业有较大优势的通信产业而言，更应该抓住机遇，深入了解自身的优势，以获得最大化的差异优势。同时，发展通信行业的产业链，以提升服务差异性、减少工序与降低成本等途径，以提升通信企业的竞争优势。

3.节省交易费用。对于交易费用而言，是指在交易过程中产生的支付费用，主要包括商谈费用、签约费用与监督费用。交易理论指出，企业采取合理的方式强化资本运营，能使市场内部化，从而降低风险的不确定性与交易费用。同时，还应注重将通信物联网产业培养成连接上下游的物联网企业，并为企业提供经济与技术方面的支持。在产业的形成初期，通信企业可以收购等资本运营形式，实现交易内部化，从而使交易成本大幅降低。

### 四、完善通信行业物联网发展的有效途径

#### 4.1完善通信行业应用标准，以市场促发展

为了尽快形成通信行业物联网标准化体系，应加快技术应用政策的提出，以形成一套完善的行业标准。一旦标准得到完善，就能使通信行业掌握标准的主导权与控制市场的主动

权，从而使业务范围得到延伸。对于通信行业的管理者而言，也应通过行业标准这一着力点来提升产业的竞争力。如何不建立起统一的行业标准，将导致市场混乱，从而阻碍产业的发展。

#### 4.2加大核心技术与资金投入

为了促进通信行业物联网产业的发展，应尽快突破物联网的核心技术，提升产业升级与创新能力。为此，应加强核心技术与资金的投入，应重点支持处于物联网中上游的系统操作、物联网应用系统、嵌入式系统、数据系统管理、网络平台等技术，以提升技术研发的战略性与前瞻性。在此过程中，还应加强物联网与产业化监督分工体系，以强化物联网成果转化机制。同时，还应以促进通信行业的物联网产业化为最终目的，鼓励通信企业与大学、科研机构等设计研究开发机构，共同研究制约通信行业物联网发展的关键技术。

#### 4.3健全交易市场，完善投资机制

为了解决通信行业物联网产业的融资问题，应采取在物联网企业资金流动方面的突破性措施，以现有的产权交易市场为载体，完善物联网产业风险投资机制。与此同时，还应采取在资本流动方面的突破性措施，并以现有产权交易市场为载体，实现通信企业的资本流动，增加对通信行业物联网产业的投入。

### 五、结语

综上所述，在通信行业竞争日益激烈的今天，必须加强物联网产业的重视与投入，并加强对于物联网的进一步认识。在通信行业物联网产业链的发展过程中，还应将行业规模向行业全范围方向发展，使通信企业由初始的运营服务向系统集成化方向发展，最终使通信行业的核心竞争力得到提升。

来源：《中国新通信》2013年第01期

### 局域网络维护中网络安全与硬件的维护策略分析

在信息技术及计算机技术不断发展的情况下，很多企业都建立起了企业局域网络，使网络成为各单位获得资源，进行资源共享的一个重要工具。局域网在方便人们对资源的共享的



同时，也具有一定的风险，因而网络安全和硬件维护问题就显得尤为重要。

## 一、局域网当中经常遇到的问题

(1)计算机病毒。病毒程序对相应计算机的软件或者硬件会造成较大的破坏，从而影响相应网络的正常运行速度甚至会造成网络的瘫痪，严重威胁了局域网安全。在病毒问题当中还有相应的蠕虫及特洛伊木马的问题。虽然从严格意义上讲他们并不是病毒，可是危害性同相应的病毒却差不多，通常情况下都会伴随相应并对攻击用户电脑。(2)黑客问题。经过十几年的发展，越来越多的人掌握了黑客技术。至今为止世界上的黑客网站高达几十万个，这些黑客网站通常都会对攻击方法及相应攻击软件的使用方法进行介绍，并指出相应系统的漏洞，增大了局域网遭到攻击的几率。目前还没有研发出比较有效的对网络犯罪的跟踪及反击手段，所以黑客具有较强的隐蔽性及杀伤力，严重的威胁了网络安全，破坏力的目的性更强，危害也更加深远。(3)管理不到位。要想使机构、企业、用户不受攻击，必须对网络系统进行严格的管理，但是一些机构及企业的都不重视对系统及网站进行管理。这样就加大了组织系统受攻击的可能性，甚至会出现相应系统的内部人员泄漏企业或者机构的机密，或者是外部的人员利用非法手段获取机密，严重威胁网络安全。(4)软件及网络存在缺陷和漏洞。互联网的开放性及其共享性使得网上的信息安全性具有先天不足，因为互联网上的信息的生存条件就是相应的TCP/IP协议，没有很好的安全机制，所以无论在服务质量、安全可靠还是方便性及宽带方面都没有很好的适应性。此外，在软件系统规模逐渐增大的条件下，在系统当中不可避免的存在着一定的安全漏洞或者后门。人们经常使用的操作系统当中，基本上都会有一些安全漏洞，相应的浏览器、服务器、应用软件等等也都具有一定的安全隐患。

## 二、网络安全的维护策略

(1)有效维护局域网中的计算机硬件设备。对局域网中的计算机的硬件设备维护通常为局域网当中的工作站当中主机、服务器的主机，对相应的硬件设备进行定期的检查维护及清洁工作，对相应的网络设备定期进行软件的升级，从而保证局域网当中的计算机的硬件设备

可以进行正常的运转。其中一项非常重要的工作就是对硬盘的维护，一般都会利用硬盘保护卡这项技术进行保护，通常情况下保护卡具有网卡功能所具备的网络自动排程、自动连线、同步传输时对IP地址的自动修改、网络对拷等等功能，能够做到全部计算机进行自动连线，有效实现维护工作，此外还能利用发射端的计算机对客户端的计算机进行相应的开机和管基，降低了相应管理者的工作强度。

(2)有效维护局域网网络的交换设备和通讯线路。作为网络系统中枢的网络设备，含有交换机、路由器、Modem、集线器、ADSL、防火墙等等诸多设备。相应的管理人员一定要对机房和相应设备进行定期的清洁及保养，严格控制机房湿度及温度；定期对相应网络部分交换设备，例如交换机、路由器等实行软件升级，对设定参数进行有效的调整。进行局域网通讯线路维护工作则主要是维护相应局域网内部的线路和局域网外部的电信线路。内部线路维护工作的内容为定期监测相应的网线及各节点连通状况，监测并分析相应的网络流量。整理好相应的线路，在各个结点上做标签。而维护局域网的外部线路工作则是定期监测并测试局域网外部的电信线路，如果发现问题尽快解决，从而确保局域网能够正常运行。

(3)有效维护局域网当中的操作系统。在相应的操作系统当中安装防火墙，对防火墙的配置进行认真枪查。相应的客户端及服务器系统也应安装相应的防火墙，这样才能有效保证局域网络的安全，也是进行网络维护的一种有效方法。定期检查相应防火墙设置，查看有没有黑客入侵的行为，进行不定期的系统升级的工作，确保防火墙的正常运行。对相应系统当中的信息进行备份及快速恢复。要想确保相应操作系统在出现故障的状态下能够快速的恢复系统资源，就一定要备份相应操作系统当中的信息，从而最大程度内降低故障造成的损失。对常用软件及操作系统进行定期的更新补丁工作。常用的应用软件及操作系统一定要进行定期的更新补丁及省级版本工作，不然系统当中的安全漏洞就会遭到相应病毒的攻击，比如蠕虫病毒、冲击波等等就是很容易出现的病毒。相应的局域网可以通过域控制服务器对操作系统进行系统补丁的统一分发，减少维护人员的工作总量。安装并更新防病毒软件。计算机的病毒产波非常快，具有较强的破坏性及传染性，所以相应的局域网可以利用具有管理作用的防毒软件，

利用防病毒服务器对客户端的防病毒软件进行管理，然后自动更新相应的病毒定义。

结论：随着计算机及网络技术的不断发展和普及，在日常的生产及生活中人们广泛的使用局域网，有效的提高了工作效率，促进了企业的发展，但在局域网的使用当中也存在着各种各样的安全问题，如病毒程序、黑客攻击等，因而相应的企业必须高度重视对局域网的管理，采取科学的措施进行维护，只有这样才能确保企业局域网运行的安全。

来源：《中国新通信》2013年第01期

## 浅谈三网融合中信息的安全及其保障

三网融合技术是一种集技术、运营、终端、监管等多层含义为一体的综合性技术。推进三网融合不仅可以改善我国因国际金融危机影响而产生的经济衰退现象，更是国家发展高新技术、培育新兴产业的战略性举措。三网融合有利于我国参与全球范围内的信息科学技术的竞争与应用，促使我国的相关单位和人员攀登信息技术的制高点。三网融合的特殊性，即开放、交融和复杂等特性，会为新网络中的信息传输带来全新的考验。因此如何制定应对策略至关重要。

### 一、三网融合技术概述

三网融合，是指电信网、广播电视网和计算机通信网的相互渗透、互相兼容、并逐步整合成为统一的通信信息网络。在本质层面上，三网融合意味着将通信网、电视广播网和互联网进行技术改造，使其成为提供包括语音、数据、图像等全面性的、多方位的综合通信业务平台。

### 二、三网融合下的信息安全问题研究

但是大规模的网络平台会使得提供共享数据的来源不可控。因此在三网融合平台中的数据传输，特别是某些大规模性质的共享数据，就需要采用特定的有效的管控手段进行管理，这些不同于传统网络安全的特殊需求，就是三网融合环境下的信息安全问题。三网融合下的信息安全技术主要包括如下几个方面：统一认证机制、确保网络安全、保障内容安全和保证行为安全。

(1)统一认证机制。随着三网融合的进行，现有的互联网，广电网和移动网需要采用统一的认证机制来保证信息的无缝传输，因此需要对现有的不同网络下的不同认证机制进行改造融合，在保证现有认证机制特点的前提下根据实际需求提出适用于三网融合网络环境的认证机制。

(2)确保网络安全。三网融合网络在国家属性方面来看，属于基础信息设施。在其存在的各个方面需要确保网络基础设施的安全。例如在我国广播电视网被视为党和国家的官方发言网，因此保证其免受非法网络用户攻击、保证广电网的网络畅通就变成一项非常重要的任务。综上所述，三网融合必须在网络设施安全方面进行重点建设和保护。具体到技术层面就是研究新网络在骨干链路中的恶意代码，分析其攻击特性，通过实时监控流量及时发现问题，进行技术清洗，实现网络基础设施的安全保障，确保网络安全不受非法入侵。

(3)保障内容安全。在三网融合的网络环境下，信息和网络通道更加多元、庞大和复杂，在这种情况下，用户的信息需要加密以保障信息的安全性不受影响。新时期中，网络已然成为文化和舆论传播的不可或缺的传输媒介。虽然当前的广电网仍然处于相对封闭的网络系统中，但随着三网融合平台的建设，广电网也必须纳入新的媒体业务体系中去，这种环境下就存在原有内容容易被故意篡改或者插播等极具破坏力的问题，会导致新的开放性体系环境中的方向引导属性不能被正确实施。因此在三网融合建设的过程中必须考虑内容的监管方式对新网络的建设的建设的影响程度，在网络内容安全建设方面不断投入精力，保障网络空间思想舆论阵地的正确领导。

(4)保证行为安全。网络应用已经成为网络使用的第一领域，在这一趋势下，新网络必然具有了全社会人员广泛参与，集工作、生活、商政服务为一体的网络属性。这种属性要求网络用户的行为要可信、可管、可审计，所以三网融合平台的建设必须注重加强在网络用户行为安全方面的建设。

### 三、三网融合平台中的信息保障体系建设

综上所述，平台建设的关键方面是对管理进行整合，利用相关部门的职责权限，通过使用

相应的信息技术手段对存在于网络传输的内容进行审查和过滤；通过对终端设备生产方、信息内容制造方、消息传播方等进行全面监管，保障三网融合平台规范有序进行。

首先网络信息监管机构的成立不可或缺。网络安全问题的特点是复杂、多样、技术交织，为应对上述特点，各国都相应建立了合理有效的网络信息监管监管架构体制，确保网络安全监管能获得最大限度的运转。其次，与网络信息相关的法律法规建设是强硬后盾。法律武器永远是最具执行效力和强制效力的工具。再次要采用分级、分层、分域的保护机制。不同的信息内容所面临的安全威胁不同，根据信息内容的重要性可以将新网络划分为不同的等级并采用相应的保护技术和管理措施。最后应该加大自主知识产权科研开发力度。自主创新技术在研发上的进展，不仅体现三网融合实施中的技术成本构成，更重要的是最基本层面上保障着我国的网络安全。

#### 四、结语

三网融合要求我们立足现实国情，探索并建立具有中国特色的三网融合平台。同时，对该平台进行全面规划和合理监管，打造一个安全稳定的三网融合大平台。

来源：《中国新通信》2012年第24期

### 浅谈当今时代电子通信的发展

#### 一、电子通信的种类

电子通信产业的核心任务是传输信息，而信息是重要的战略资源。新技术革命和制度变革为电子通信产业发展提供了新的巨大动力，使人们摆脱了不便捷的书信通信时代，新兴的电子通讯通过网络平台和有线电视网平台成为传统通信手段的潜在替代者。

就现在来说，电子通信分为固定电话通信、移动电话通信、互联网通信这三大类。

(1)固定电话通信：固定电话在现代是重要的电子通讯手段之一，因为通常是固定在一个位置不转移，所以称指为固定电话，也就是我们大家平常说的电话座机。中国鸦片战争后，西方列强在中国掠夺土地和财富的同时，也为中国带来了近代的邮政和电子通信。1900年，我国第一部市内电话在南京问世；中国古老的邮驿制度和民间通信机构被先进的邮政

和电子通信替代。(2)移动电话通信：移动电话，通常称为手机，是在较广范围内使用的便携式电话终端。在20世纪末出现的手机，目前正以迅雷不及掩耳之势介入人们的生活，作为一种新兴的媒介文化影响到了社会生活和文化的方方面面。1987年进入中国的移动电话，无疑成了加速人们信息沟通和社会交往的重要工具，电话发明至今，从工作原理到外形设计都有不小的变化，从之前风靡全国的“呼机”、“大哥大”到今天人手一个的手机，目前在全球范围内使用最广是所谓的第二代手机(2G)，以GSM制式和CDMA为主。目前整个行业正在向第三代手机(3G)迁移过程中。在移动电话中最常用的通信手段除了打电话就是以文字为媒介进行通信，我们称之为短信，手机短信的流行不单单是指一种文化现象的流行，它简单方便，无需任何其他的附加设备，也不受相应地理和时间等条件的限制，只要你有一部手机在电信信号的覆盖区域内就可以随心所欲接发短信了，它昭示着一种新的生活方式的兴起。(3)互联网通信：随着互联网的兴起，人们的通信手段更方便更便捷了，人们可以与远在千里之外的朋友相互发送邮件、共同完成一项工作、共同娱乐。经过多年的发展，互联网已经在社会的各个层面为全人类提供便利，电子邮件、即时消息、视频会议，网上购物等，网络的出现，改变了基本的通信方式，让人们除了打电话、发传真、电报(已成为历史)外，有了更多的选择，如网上视频、E-mail、MSN.....，这使得互联网这一电子通信手段越来越受到大众的喜爱，已经成为越来越多人的一种电子通信方式。

## 二、电子通信兴起的原因

(1)技术。时代的发展，科技的进步给我们的生活带来了不尽的便利，在通信这个方面技术的作用是最主要的，在旧中国，由于技术有限当时人们生活的状态与现在的我们无法比拟，而现在由于技术的进步，科技的日新月异我们生活在一个充满活力和激情的电子通信的时代，它加强了人与人之间的交流，拉近了人与人之间的距离。(2)经济。经济的快速发展是技术的助推器，在有了一定的技术之后还需要经济来作支撑，经济基础决定上层建筑，没有经济的发展技术也就没有施展的条件。(3)电子通信具有其独特的优势。电子通信

建构了新的人际交往关系，并使得电子通信文化成为连接个体与交往圈的媒介，电子通信是没有限制的，除非出现网络故障。因此，从传递的有效性来看，电子沟通的效率也要高于书信联系，这也是电子通信更为流行的原因。

### 三、促进电子通信更好更快发展的策略

随着技术的发展，在电子通讯中很多地方都需要不断进步，原有的电子技术需要不断地更新和升级；现有的业务流需要不断地调整和改造；新的应用系统需要不断地开发；数据和信息需要不断地维护和更新；人员也需要不断地培训和提高。这些都需要有组织有计划的进行，任何事情都需要一个过程，不可能一蹴而就，具体实施办法有如下几点：(1)建立完善而配套的政策来推进电子通讯的发展。建立政策的目的是要明确政府鼓励什么，支持什么，限制什么，从而建立一个有利于电子通信的环境，同时也确保了国家利益得到保护，这样既推进了我国电子通信信息技术和产业的发展，也确保了电子信息化的应用得以成功地实施，电子通信的方方面面都需要政策的指引，有必要组织人力进行研究，分清轻重缓急，逐项地予以落实，一个好的政策环境对电子通信的发展起着至关重要的作用。(2)推动电子通信的标准化和规范化。电子通信中的标准化主要包括数据、信息标准、技术标准以及安全标准，安全标准是系统安全管理的一个重要阶段。对哪一级，哪一类的信息系统必须实行哪一级的安全管理，需要通过标准来加以规范。安全标准应首先明确信息的所有权和隶属关系，明确电子通信安全的责任者。(3)培养专业的人才。电子通信行业是一个需要专门知识，包括管理知识和经验的技术领域，要在不同程度上了解现代电子通信技术的最新成果和趋势，掌握电子通信新的应用发展和实际效果，以便辨识新技术给信息化带来的新的机会和可能出现的问题，避免失误和提高信息化的决策水平加强员工的培训和引导是确保电子通信顺利进行并取得成功的重要工作之一。

小结：随着时代的发展，百万电子通信产业大军将与时俱进，开拓创新，激情演绎电子通信的新篇章，不断为通信业走向新的辉煌而奋战。站在这新的起点，我们渴望电子通信行业的发展能红红火火、顺顺利利、为我们的生活增添风采。

来源：《中国新通信》2012年第24期

## 运营竞争

### 【竞合场域】

#### 虚拟运营机会到来冲还是不冲？

“微信收费”备受争议，背后折射的是移动互联网时代不断涌现的新业态对传统电信行业的冲击，预示着变革的时刻到了。今年1月8日，工业和信息化部发布了《移动通信转售业务试点方案》(征求意见稿)，标志着移动虚拟运营将逐渐在中国市场启动。面对等待已久的机会，互联网等企业摩拳擦掌，欲从中分一杯羹。尽管有业内专家指出，虚拟运营商的道路并不好走，但以迪信通为首的手机零售连锁企业还是积极探索虚拟运营带来的机会与挑战。2013年，酝酿多时的虚拟运营业务将正式登场。

#### 两年至少发6张MVNO牌照

移动虚拟运营商(Mobile Virtual Network Operator, MVNO)上世纪90年代中后期出现于欧美和日本市场，逐渐在全球移动通信市场建立起了一定的影响力。所谓虚拟运营商，就是企业从中国电信、中国联通、中国移动等基础运营商手中租用号码、时间、网络等资源，再将其与自己提供的服务捆绑包装，向终端用户进行销售。工业和信息化部经济专家委员会秘书长陈金桥向记者透露，目前全球共有800多家MVNO，其中60%以上位于欧美等发达国家和地区，亚太地区MVNO数量不多且规模较小。中信建投证券日前发布的一份报告指出，2011年全球共有移动虚拟运营商用户1.05亿户，占全球移动电话用户数的1.8%。预计到2015年，全球虚拟运营商的移动用户数将达到1.86亿，占全球移动电话用户数的2.6%。而目前中国还未有虚拟运营商出现。2012年我国电信业务收入9880亿元，以国际市场1.8%的MVNO市场占有率计算，国内移动通信转售业务开放将形成近200亿元的新市场。更何况，中国智能手机的渗透率还比较低，仍处于快速增长阶段，移动通信市场巨大的潜力还没有被挖掘出来。

面对诱人的市场，民营资本进入电信行业一直都是焦点话题，工业和信息化部《移动通信



转售业务试点方案》征求意见稿(以下简称《试点方案》)的发布，让民营企业看到希望。

《试点方案》明确规定符合条件的中资民营企业获得牌照后，正式成为虚拟运营商开展移动通信转售业务。试点期初定2年，拥有移动网络的基础电信业务经营者应保障在试点期间至少与2家以上转售企业签署合作协议。这意味着，至少有6家企业将会成为首批虚拟运营商。

### 渠道类厂商有望率先拿牌

IDC高级分析师闫占孟告诉记者：“目前约有60多家民营企业已经或正在与三大运营商接洽，既有迪信通这样的传统渠道代理商，苏宁、国美等传统家电连锁卖场，又有淘宝、京东商城等互联网企业，还有红豆、万达等其他企业，各方势力的加入使虚拟运营商牌照的争夺大战不断升温。”不过，在日前举行的首届中国零售连锁企业虚拟运营商高峰论坛上，记者发现，对于虚拟运营商牌照，有些企业信心十足，有些企业小心谨慎，还有些企业则表现得比较漠然。其中迪信通等拥有庞大用户群及覆盖全国渠道的零售连锁企业对争夺虚拟运营商牌照信心十足。迪信通高级副总裁黄建辉向记者表示：“对于虚拟运营时代，迪信通已蓄势待发。目前，迪信通已建立了覆盖全国26个省市近2000个终端的零售网络体系，有信心做好虚拟运营业务。”不过，也有一些企业认为，“未来的变数很大”。博思咨询董事长龚斌也向记者透露：“从国外虚拟运营商的发展来看，平均用户占有率仅3%，投资回报的周期较长，移动虚拟运营商的盈利并不是那么容易。”

闫占孟则认为：“中国手机零售业在虚拟运营方面有先天性的优势，必能抓住这次虚拟运营的机会。”

迪信通等渠道连锁企业之所以对虚拟运营信心十足，主要是因为他们自身强大的分销渠道。这些零售企业一方面有一定的客户基础，在进入移动通信转售业务之前，就已经有广泛覆盖的店面资源和一定的品牌优势，因此在自身原有的服务中增加移动业务是一个水到渠成的事情，能够有效提升移动虚拟运营商经营的成本效率；另一方面，作为捆绑业务，消费者在购物的同时，就可以购买虚拟运营商提供的移动业务或产品，而无需花费额外的

时间和路程，这对虚拟运营商初始的客户发展起到重要的促进作用。华创证券TMT首席分析师马军向记者表示：“从现有政策看，企业需要先与基础电信业务经营者签订商业合同，才能向工业和信息化部进行申请，拿到业务牌照。因此，国内三大运营商很可能率先与渠道类厂商进行合作，以扩大业务覆盖范围。”

## 业务创新是取胜关键

民营企业要成为虚拟运营商需要在客服、计费和渠道体系上有大量的投入，其最大的挑战在于业务创新。北京邮电大学教授阚凯力公开表示并不看好民营资本涉足移动通信转售业务。阚凯力指出：“如何处理好与基础电信运营商的关系是虚拟运营商首先需要解决的难题，因为虚拟运营商从基础运营商处租用网络管道资源要给一个批发价，然后再去零售。如果基础运营商不做零售还好办，但运营商自己也在做零售，那么双方的竞争关系是明摆着的。目前来看，《试点方案》并未对移动通信转售业务的批发价格做出规定，这就使得虚拟运营商在价格上受牵制，在竞争中处于被动位置。”

因为一旦放开移动通信转售业务，市场竞争必然呈现开放格局，在低价策略下，虚拟运营商单纯以价格盈利的难度非常大。目前，全球运作比较成功的移动虚拟运营商很多都是依靠针对特定用户群设计服务这一策略，避开同强势运营商的正面交锋。这些参与进来的企业通过将移动通信转售业务与其自有业务的优势结合，针对细分市场、细分人群，推出高度融合、创新的业务产品包，而不是依靠简单的转包和价格战。因此，业务创新是成功的关键。

阚凯力还认为现在中国发展虚拟运营商的难点在于时代已经变化了，欧洲虚拟运营起步之时还是2G网络，但现在已是3G甚至LTE网络，以前以语音业务为主，但现在很多是数据业务。现在的虚拟运营商面对着截然不同的环境，网络不同、终端不同、业务不同。“虚拟运营商能做什么创新，我想不出来。就算你有了新的业务，基础运营商看到了，也可能会说我自己来干。”他提醒申请牌照的企业应该谨慎考虑。

## 事件速递

## 中国零售连锁企业移动通信联盟启动

4月18日，由中国电子商会、中国移动通信联合会、北京迪信通通信服务有限公司、手机圈联盟等机构联合主办的首届中国零售连锁企业虚拟运营高峰论坛在北京举行，同期，在来自北京、广东、四川、山东、河北、山西、浙江、黑龙江等省市的众多知名零售连锁企业，以及国家部委、运营商等近200位专业人士的见证下，中国零售连锁企业移动通信联盟正式启动。

据了解，中国零售连锁企业移动通信联盟将在搭建平台、促进交流、推动创新等八个方面展开工作。作为中国零售连锁企业移动通信联盟的首个发起单位，迪信通创始人刘东海表示，该联盟遵循“合作、共赢、创新、发展”的指导思想，通过商业模式、服务标准等多维度创新，为提升移动通信零售服务水平，为促进中国的移动通信行业健康、良性发展贡献力量。来源：《中国电子报》2013年04月25日

### 运营商人口红利触顶倒逼加快转型

本周，中国移动公布一季度财报，利润增长几乎停滞，显现出疲态。外界的一种观点认为，之所以出现这种状况，是因为移动遭受到OTT业务的巨大冲击。

不能完全说中国移动目前的疲态是因为OTT冲击造成的，但是运营商遭遇OTT巨大挑战已是不争的事实。工信部科技委常务副主任韦乐平日前表示，运营商必须要去电信化，剖析了运营商面临的人口红利触顶、流量剪刀差增大、决策机制漫长、服务的网络架构过“重”等顽疾。这引起业界的广泛关注，那么去电信化是否有其必要性和紧迫性呢？且听业界人士的观点。

只做老本行意味着边缘化

“本来自己就是南瓜却偏要转基因变成黄瓜。社会分工不同却偏要强迫公鸡下蛋。”近日，一位行业专家在微博中对“去电信化”如此评价。

“运营商的存在价值只在于提供基础通信能力。至于信息服务，省省心吧！”一位某运营商员工则如此反馈。

尽管这样的声音比较零星，但却也代表了一部分人对“去电信化”的抵触情绪，而反对的主要依据是认为运营商只要做好基础服务老本行就好。

“对于上述观点打个形象的比喻，就好比飞机、火车再发达，公路总还是有的。运营商的基础网络通信服务能力总还是有的，回归这部分业务也算是外界意见中运营商的出路之一。结果会形成运营商的基础通信服务回归于基础公用事业，就如水电煤一样，而企业则打回普通企业的形象，不管盈利多少，至少没有那么辛苦。”零点咨询IT电信总监曾韬向《IT时报》记者分析，“然而这也意味着运营商最终只成为管道，在未来形势下产业地位和价值必然越来越边缘化，并且盈利越来越低。”

通信专家陈志刚则认为，运营商当然要做好基础通信服务，但固步自封并没有必要：“如果运营商有能力、有条件去面对新的行业机会，任何人没有权利去限制运营商只能做什么。”

曾韬认为，事实上韦乐平的“去电信化”观点十分高瞻远瞩，并且有全球化的视野，代表了大势所趋。他就近年来国内电信行业的转型之路分析称：“为什么2008年是由当时身在中国电信的韦乐平首次提出‘去电信化’？其实当时的形势是固定电话业务开始了没落的趋势，面临移动和联通在移动电话市场的优势，电信有紧迫的危机感，王晓初同样提出成为‘综合信息服务提供商’，向包括行业应用、号码百事通等服务业拓展。而事实证明转型的确代表了未来趋势，现在中国电信可谓三大运营商中转型最成功的。”

5年后的今天，“去电信化”再次引发争议。但曾韬表示尤其是在当今形势下，他不认为这类转型创新思维会继续雷声大雨点小：“世界上其他国家就有转型成功的运营商，日韩的运营商向信息娱乐业的跨界效果非常好，在动漫、音乐、游戏、物联网等方面都发展良好，这在国内为什么就不行？况且当今形势已比较分明，运营商与OTT企业亦敌亦友的姿态等已经真真实实地发生了，双方的竞争将进一步开放，改革势在必行。”

面对挑战必须轻装上阵

陈志刚表示，很多人对“去电信化”的本质有所误解，认为“去电信化”就是将运营商过

去全部的模式包括立身之本全然抛弃，完全投入互联网企业的思维，这并非理性的解读。韦乐平表述得较为清楚，“去电信化”指的是固本清源，去除那部分阻碍运营商迈向更先进企业的不合理模式，运营商没有必要也绝不可能完全转型为互联网企业。

至于“去电信化”思维从初次提出起就面临一定的阻力，因此也仅仅停留在理论探讨阶段，陈志刚认为主要是因为环境压力还没有达到一定程度，对运营商的触动不够：“5年前这一论点刚出现时，运营商的主要精力还是在行业内自身竞争上，市场还在增长，用户数量也在不断攀升，来自OTT厂商等的外部压力还没有如此凸显。”与此同时，他认为运营商的体制文化、漫长的决策过程、大型国企背景等种种因素，造成类似创新思路并不是一时半会可以被接受的：“但从近年来运营商基地业务转型，独立公司化运营，引入外部资本等行为，可以看到观念上、机制上已在慢慢变化。”

然而，这种变化的速度和力度，似乎与外界压力的迅速增长不成正比。曾韬认为，现在运营商面临的形势已更为严峻了。正如韦乐平就“去电信化”的背景论述中所提到的，如今运营商人口红利已基本触顶，用户数趋向饱和，近年来不用做太多改革就能持续增长的状态将不复存在。与此同时，“流量剪刀差”问题困扰着运营商，数据流量业务迅猛增长的同时，却未带来相应的收入，两者之间的差距日益增大，长久如此难以为继。与此同时，以投入巨大、架构复杂的网络结构和业务平台为代表的传统技术、经营模式，都制约运营商在面临灵活多变的OTT挑战中轻装上阵。

甚至可为其他行业提供借鉴

不过，由于中国运营商一方面面临市场竞争的严酷环境，一方面也受到体制的束缚，不少专家认为韦乐平提供的一些建议，从现行体制下或难以实现。业内人士毛启盈认为运营商转型面临的最大问题还是很多理念到了落实阶段，就面临体制是否能放开的现实。

此外，他认为运营商转型从很多小的细节就可以作为抓手，例如在业务宣传方面谨小慎微、过于严肃、不具备任何娱乐性就是运营商的产品得不到大众社会认同的痼疾之一：“比如最近的飞信公众平台，作为专业的媒体人，我们都不知道这其中的太多信息，

又如何把握公众心理？”

“其实‘去电信化’的思维，和业内很多人想得差不多，只是很多人都不敢直面。韦乐平如今作为从企业退出来的权威身份表达这一观点，是最合适的，我认为也未必不是运营商一些领导想说但不敢说的。”曾韬深知行业内也总是有抵触改革的观念，他认为，这部分人不应该对运营商面临的挑战选择采取回避、将脑袋埋在沙子里的方式。他同时表示，“去电信化”讨论中最有意义的是涉及到国企改革、技术进步的思路，很有代表性：“如若电信行业能有所改观，甚至可放诸其他行业借鉴。”

来源：《IT时报》2013年05月01日

## 中国移动首批4G商用手机曝光：华为三星中兴入围

如果不出意外，年底前4G手机将会替代你手中的3G手机。据腾讯科技从知情人士获悉，中国移动近期启动了4G终端相关招标，备受关注的手机招标已提前确定，华为、中兴、三星、酷派约七款产品成功入围。

据悉，此次采购的4G终端主要针对暑期市场。根据采购计划，中国移动采购数据类TD-LTE终端16万部，其中MIFI约3万部，CPE约10万部，TD-LTE手机约1万部。其中，手机方面，华为、中兴、三星各有两款产品、酷派一款产品入围。型号分别为华为D2，Mate、三星GT-I9308C和GT-I9308D，中兴U9810及U9815（MEMO），酷派8920。目前只是招标型号，正式上市后型号名称还将有所调整。

目前，中国移动正处在同各主设备商沟通招标规范阶段，此次正式发出标书确定载频数和技术要求将在4月底到5月初，最终确定招标价格和份额数据将在6月份。虽然中国移动首次将TD-LTE手机列入采购计划，只有1万部，但这表明中国移动终于希望能采购到合格的TD-LTE手机。从目前款数来看，各家分到的量约3000部左右，目前留给，故各家目前正在积极备货当中。

此外，入围的4G终端可同时支持TD-LTE、LTEFDD、TD-SCDMA、WCDMA、GSM五种通信模式和10个频带的LTE网络。其中，MIFI设备支持LTECategory4协议，传输速率最高可

达150Mbps，支持MiscoSD卡文件共享，能够支持最多10台设备的网络共享。

从腾讯科技在北京测试的情况来看，4G网络在北京已完成基本覆盖，参与竞标的4G终端可以轻松识别到4G信号，而在无4G信号下可平滑切换到3G网，不过目前网络到用户端还没有完全开通，还无法语音以及上网。

此前中国移动曾抛出“双百计划”，其中提出2013年4G终端采购量将达到124万部，是2012年已采购的7.7万部的十几倍，就本次针对暑期的采购量来说，已经是2012年的2倍以上。

在3G时代由于缺乏丰富终端而落后的中移动显然在4G上有所改变，尽管目前还未有拿到工信部的运营牌照，但相比之前的3G体验，中移动对4G终端的推出速度和品牌质量都提前布局。

目前，中国移动共在15个城市建设了TD-LTE试验网，宁波、杭州、深圳、广州、实现了主要城区全覆盖并开始规模4G体验，上海预计4月启动4G试商用，首批友好用户确定5000个名额。其余城市也已完成基本网络覆盖，预计在2013年启动规模体验。

芯片方面，目前TD-LTE产业链已有超过10家芯片厂商，超过30家终端厂商投入到TD-LTE产品研发中，推出超过100余款终端产品。截止2013年1月，全球共有29个运营商，签署了45个商用设备合同，64个TD-LTE实验网。其中，软银、印度巴帝电信、北欧Hi3G等13个运营商开通14个TD-LTE商用网络。

可以说网络、芯片、终端已完全符合4G商用的硬件条件，目前只等牌照发放，而多种迹象已表明2013年第四季度有望发放，届时用户可以体验到百兆的移动速率。

来源：赛迪网2013年05月02日

## 中国电信再下调国际漫游资费平均降幅超50%

中国电信4月30日宣布，自5月1日零时起，下调美国、英国、法国、德国、澳大利亚、日本、韩国、埃及、南非等主要热点国家/地区的国际漫游资费。

调整后，自上述国家、地区拨打中国大陆或在上述国家、地区接听电话，资费均不超过2.99元/分钟，平均降幅超过50%。

## 2013年以来第二次下调

自中国台湾、新加坡、韩国和美国拨打中国大陆电话，或者接听电话，资费为0.99元/分钟。其余地区拨打中国大陆电话或者在当地接听电话资费均不超过2.99元/分钟。中国电信称，此次国际漫游资费平均降幅超过50%。

这是中国电信2013年第二次下调国际漫游资费。2013年2月1日起，中国电信已经下调了香港方向的漫游资费，在香港拨打中国大陆电话仅需0.79元/分钟，在香港接听电话或拨打香港本地的电话资费降至0.3元/分钟。

中国电信称，此次调整国际漫游资费适用于天翼UIM卡客户。此外，用户还必须使用可支持GSM/WCDMA制式的双模天翼手机，到达目的地后选择当地GSM/WCDMA网络，即可享受此优惠资费。

## 漫游资费下调或成为趋势

中国移动在2013年2月1日也曾大幅下调国际漫游资费，将此前国际及港澳台地区的21个漫游资费区统一划分为1元/2元/3元区，主被叫分别为0.99元/分钟、1.99元/分钟和2.99元/分钟，平均降幅达到46%。

电信业专家项立刚表示，国际漫游资费下调是一种趋势，近几年出境人数在大幅增加，降低国际漫游资费成为运营商争取国际高端用户的竞争手段之一。

据了解，全球电信运营商的国际漫游资费一般根据与境外运营商的结算成本确定，而结算成本往往需要与每一家运营商单独谈判。

“随着用户的增多，国内运营商与国外运营商谈判的话语权越来越大。通过压低结算价格，达成新的协议，运营商就可以下调国际漫游资费。”独立电信分析师付亮称。

来源：《新京报》2013年05月01日

## 【市场布局】

## 移动铁通宽带的市场竞争战略

### 一、引言



国家有关部门在全国工业和信息化工作会议上提出“宽带中国”战略，把加速发展宽带建设的任务提到了国家战略高度。由此，全国掀起了一股“提速度、广普及、惠民生、降资费”的宽带建设热潮。中国移动铁通光宽带面市以来，迅速吸引了大众的目光，成为大众关注和议论的焦点。

目前，移动铁通正在加紧对无线宽带技术进行开发，并将主要依靠移动的市场优势迅速占领无线宽带市场。由于中国移动铁通光宽带以低价、自由、高速三大优势，为宽带市场注入了一股新活力。在价格上，中国移动铁通光宽带致力于打造低价的宽带，推出多种低价甚至免费的宽带套餐，让人人都能享受到光纤时代的网络。此外，中国移动铁通光宽带为用户提供较为自由的宽带选择，同时，以光纤作为传输介质的中国移动铁通光宽带也将给市民带来优质的网络体验。

## 二、中国移动宽带发展战略分析

根据对移动铁通业务的分析，结合实际情况，对成本领先战略、差异化战略进行比较分析，制定移动铁通宽带业务的竞争战略。

### 1、中国移动宽带发展战略选择

(1)总成本领先的战略。总成本领先的战略：主要是企业通过追求规模经济有效降低其成本来达到总成本领先的目的。如果要实施这个战略最关键的是有相对较高的市场份额或者其它优势等等。就目前通信行业的应用情况，由于通信行业发展迅速，现在通信行业还属于拉动型行业，所以不管是移动铁通、电信、还是联通在全业务范围内追求总成本领先困难还是很大的，可是各电信运行商都在自身承受范围内降低成本，以提升利润。(2)差异化战略。差异化战略的含义是通过内部的资源和能力提供差异化的产品和服务，形成竞争优势。实现这个战略有很多方式。如：品牌的打造，提供特殊的服务等等。如果企业能全面都能有差异化，那竞争优势就更大了。目前通信行业的应用状况，实施差异化的战略的企业因提供的产品或者服务明显优于竞争对手，短时间内有着较大的竞争优势。通信企业在管理、形象和专业的服务上有所不同。竞争力表现在，培养顾客对企业的忠诚度。那就既

看质量也要看价格。移动铁通宽带与其它通信业相比价格上还是有优势的。另外移动铁通可以根据用户的不同需要，推出不同的业务包供用户选择，这也实现了差异化。

## 2、中国移动宽带发展战略的可行性分析

(1)宽带的价格与质量。据调查全国各地价格不太一样，但是移动铁通要比电信的优惠20%左右，实现平价高速宽带早已经成为消费者挥之不去的困惑，全部采用光纤接入的中国移动铁通宽带面市为消费者带来了惊喜。如不部分市面上使用的4M、8M、10M宽带，中国移动铁通分别是552元、840元和960元，远远低于目前市面上的宽带价格。此举降低了宽带使用的门槛，也预示着“低价宽带”惠民时代的开始，让宽带身价逐渐走下“高价”神坛。由于移动铁通建网时间较短，建网时不管是什么层接入网络都采用业界领先的设备组网，网络安全的就相对来说较高。(2)售前售后服务。移动铁通设定了客户拨打服务热线，从中申请办理、安装、后期的维护等一系列的服务，安装人员将在客户下单12小时之内，与客户协商具体安装时间，36小时之内开通网络。移动铁通以用户为上帝的理念，成立以来不断加强服务的管控并完善服务制度。在售后服务方面，装维人员还将充当客户的宽带使用顾问，除需将相关操作要清楚告诉客户外，还将及时为客户使用中遇到的琐碎事儿“排忧解难”，真正成为用户的“贴心”好帮手。(3)新产品的研发。企业物质待遇丰厚能够吸引创造性人才，只有创造性人才才能有效地创造出新的产品，打造出专业的研发团队和产品研发能力。技术方面，中国移动铁通光宽带已突破100兆光纤宽带的技术进步。光纤宽带能为用户提供高带宽业务享受，而且稳定性能更好，从而真正为用户带来高速高清的极致体验。(4)前端市场营销。在当今时代，市场是决定企业发展的关键因素，也就是说企业生产的产品质量和价格再好，如果脱离了市场也可能销售不出去，因而，企业的经营者要改变营销观念，不断创新市场营销策略，才能赢得竞争的胜利。前端市场营销等职业部门之间沟通渠道畅通，工作必须要保持协调一致。

## 三、结语

移动铁通充分认识到宽带业务在公司未来发展过程中的地位和作用，加大与移动上市公司

的沟通和协调力度，研究并制定市场竞争战略是提高移动铁通宽带业务的竞争力。

来源：《中国新通信》2013年第03期

## “ 联姻 ” 新浪微博阿里巴巴寻获移动互联网 “ 入口 ”

面对迅猛发展的移动互联网，阿里巴巴终于决定战略入股新浪微博。业内人士指出，这一合作表明，电子商务巨头阿里巴巴移动战略的布局路径渐渐明朗，同时也让新浪微博找到了新的商业化模式，两种优质资源的整合或将产生海量电商交易，衍生出巨大的增值价值。

### 46次谈判促成双方联手

4月29日晚间，新浪宣布，其子公司微博公司与阿里巴巴集团子公司阿里巴巴（中国）签署战略合作协议。具体操作模式为：阿里巴巴通过其全资子公司以5.86亿美元购入新浪微博公司发行的优先股和普通股，占微博公司总股份的约18%。另外，新浪授予了阿里巴巴一项期权，允许阿里巴巴在未来按事先约定的定价方式，将其在微博公司的股份比例提高至30%。受此消息影响，新浪美股股价大幅高开，收盘股价虽有所回落，涨幅仍达9.4%。新浪表示，双方将依托各自领先的社交媒体和电子商务优势，打造更为活跃的微博平台，探索和建立更具想象力的微博开放生态体系及商业模式。并预计，这一战略合作在未来三年内给新浪微博带来大约3.8亿美元的营销和社会化电子商务的收入。

阿里巴巴集团副总裁鸿平则在其微博中透露，阿里战略投资新浪微博的交易酝酿了半年，期间经历46次谈判。更有消息称，阿里巴巴集团董事局主席马云本想全控或控股新浪微博，但在新浪CEO曹国伟强烈反对下妥协。毋庸置疑，这一合作经历了艰辛的过程。

### 阿里意在移动互联网

对双方此次联手，业内更多关注的是阿里的战略布局。

众所周知，阿里巴巴业务范畴从B2B到B2C，再到支付、金融，但在移动互联网领域一直缺乏支点。早前还有分析师一阵见血地指出，“如果看一看未来两三年的趋势，就会发现阿里巴巴并没有特别明确的移动战略。在国内的社交和移动领域，只有两个渠道，即微信和

微博。”如今，在腾讯积极推动电子商务业务的背景下，阿里巴巴本次联姻新浪似乎是寻找到了移动互联网的“入口”，并为迎接大数据时代的到来做好准备。

中国电子商务协会移动电子商务委员会副主任王汝林在接受记者采访时指出，这一合作表明阿里移动战略的布局路径渐渐明朗，从PC端向无线购物转移，在无线端再造一个淘宝，同时也让新浪微博找到了新的商业化模式。

与之印证的是，阿里巴巴对移动互联网的“渴望”。正如马云指出，“（阿里与新浪微博）两大平台的结合，不仅有助于我们在移动互联网的布局和发展，而且会给微博用户带去更多独特、健康、持久的服务。我们有理由期待更多的惊喜。”

另一方面，作为最大的社会化的媒体平台之一，新浪微博一直以来被寄予厚望。截至2012年底，新浪微博的注册用户增长73%至5.03亿，但2012年全年，新浪微博仍处于收支不平衡“窘境”。这意味着，其并未找到较好的盈利模式。

对此，曹国伟表示：“2012年是新浪的投资年。在2013年我们将继续改善用户体验，扩大微博商业化的规模。”在此背景下，随着移动互联网惊人发展，本次阿里与新浪的“天然的合作”似乎也是预料之中。

据相关机构统计，2012年移动互联网用户数超7.6亿，移动互联网产业收入规模超过9000亿元。另有数据显示，新浪微博目前日活跃用户为4700万，75%的活跃用户通过移动终端登录微博。

来源：《上海证券报》2013年05月02日

## 华为将投资1.5亿美元在印度设立新研发中心

“自2004年以来，我们已经围绕研发活动投资了约2亿美元。我们将投资额外1.5亿美元在班加罗尔设立一个新的研发中心，从而通过这个新的设施巩固我们的业务。”华为技术主管(国际媒体事务)ScottSykes表示。

他表示将在2013年下半年设立新的研发中心。华为在印度拥有约6000名员工，其中近2500名员工从事研发工作。

这个新的设施将能够容纳5000人，但该公司尚未敲定其在印度的招聘计划。

“华为正加强在印度的能力建设。人才招聘将根据业务需求进行。我们预期2013年下半年的业务发展将会更上一层楼。” Scott表示。

华为也在评估将其全球网络运营中心(GNOC)转移到这个新的设施。

“我们正寻求集中化我们在印度的GNOC。根据这项计划，我们可能将我们的GNOC移至这个新的设施。” Sykes说。

华为在GNOC拥有约500名员工，并为IdeaCellular、Aircel、信实通信(RelianceCommunications)和塔塔电信(TataTeleservices)提供管理服务。

来源：通信产业网2013年05月03日

## 技术情报

### 【趋势观察】

#### 路透社：中国4G网络建设将重塑设备商市场格局

路透社报道，2013年中国几家电信运营商将拿到4G网络合同，这势必会重塑电信设备制造商的竞争格局，吹响这一领域第三轮全球投资周期开启的号角。

作为全球最大的移动通信市场，中国拥有多达11亿用户。这一市场的升级，将会大幅改变目前的产业格局，进一步推动华为、中兴的发展，而欧洲供应商很可能会在这一战场失意而归。

2012年，华为成功在欧洲获得大量4G合同，在中国市场也可能赢得的下一个胜利，这让其他一些设备商步履维艰，包括诺西以及阿尔卡特朗讯。后两家公司从2006年合并完成之后，都获得了稳定的利润。而现在，它们都面临来自中国竞争对手的冲击。

阿尔卡特朗讯无线部门负责人大卫·吉尔里(DavidGeary)表示，“2013年，中国厂商将会在销售数额上，取得压倒性的优势。”

目前，全球移动网络设备市场中，瑞典电信巨头爱立信占据35%的份额，华为达17%，诺西为15%，阿尔卡特朗讯达12%。4G网络出现后，第一波投资来自日本和韩国，而这两个东

亚国家，更青睐爱立信和诺西；第二波则来自美国，爱立信和阿尔卡特朗讯在其中受益。不过，即便是那些在4G领域取得了优异表现的供应商，受到2013年网络设备市场疲软的影响，也需要依靠中国市场来寻求发展。

市场研究公司Gartner认为，在2012年的市场紧缩之后，2013年网络设备销售额将达790亿美元，同比增长2.3%。

中国三大运营商——中国移动、联通、电信——2013年的网络升级计划共计高达人民币3450亿元（合560亿美元）。这其中包括对4G的投资，中国的苹果iPhone、三星Galaxy的等智能手机用户，将体验到5倍的移动宽带速度提升。

中国移动的巨额合同，将吹响竞争的号角。该公司计划在2013年投入人民币417亿元（合67.5亿美元），打造20万4G基站，为自家的7.1亿用户提供更好的服务——这一数字甚至比美国的总人口的两倍还要多。

分析师表示，欧洲的网络设备提供商，能否在重要的中国市场抓住较大的份额，取决于这里的4G合同是否还会遵循当初3G网络的模式。而由于对本地企业的支持，华为、中兴在中国运营商网络中，也占据了极大的比重。

分析师还指出，近期，华为和中兴在欧洲卷入贸易争端，被指受到政府贸易补贴，从而在不公平竞争中获益。而外国公司对中国业务的竞价，可能会让争端更为复杂。

不同的产品

在过去几代的移动通信技术中，电信运营商往往会青睐自己曾选择过的设备供应商，因为通常情况下，这样做通常可以简化升级过程，并且降低成本。

对这样的一种趋势，爱立信、华为、诺西当然并不会感到陌生。尤其是欧洲一些运营商对成本十分敏感，这些公司往往会提供多标准的无线技术，也就是让一个基站能够处理2G、3G、4G的流量。

包括三星、阿尔卡特-朗讯在内的部分竞争者，在3G市场份额十分有限，它们选择下注重叠4G技术，在旧的网络上从头构建。

这些产品在中国市场的竞争将会如何进展，仍然有待观察。不过，由于TDD、FDD两个本地标准同时存在，市场也更为复杂。

但不少分析师仍然认为，华为和中兴将会是笑到最后的赢家，只会给其他竞争对手留下很少的一点点甜头。这两家公司已经成为了中国移动的重要供应商——中移动仅仅有10%至15%的3G网络设备来自国际设备商。

中国光大资料研究（EverbrightResearch）分析师迈克尔·李（MichaelLi）预测，中国移动4G项目的60%至70%会来自中国设备商，因为大多数公司仍然会在当前频率的基础上升级。华为LTE业务COO彼得·周（PeterZhou）表示，2013年6月之后，将在中国展开商业讨论会，并自信公司能在全球的4G竞争之中取得领先地位。

根据IHSiSuppli的数据，在中国移动的试验中，华为和中兴参与完成了其中的绝大部分，而位列第三的阿尔卡特朗讯仅占14.5%；爱立信和诺西获得的试验份额，分别为8%、7%。在过去4个季度，阿尔卡特-朗讯转向亏损，并且在不久前刚刚更换了CEO。对于这家公司来说，中国市场在2013年下半年的竞争之中，显得尤为关键。

一位不愿透露姓名的北欧运营商的CEO认为，向新的设备商授予合同，会带来显着的成本优势。“设备价格跌了很多。因此那些新晋供应商脱离所有的旧设备，甚至要比设备升级更划算。”（编译/雪曼）

来源：赛迪网2013年04月28日

## IDC：全球智能手机出货量首次超过功能手机

在所有智能手机厂商中，三星智能手机在2013年第一季度所占的市场份额最大，占32.7%，苹果占17.3%，LG占4.8%，华为占4.6%，中兴占4.2%，诺基亚由于所占份额较少则被归到了其它类中。

从智能手机出货量的增速来看，LG增速最快，2013年第一季度出货量比2012年同期增长了一倍还多；其次是华为，出货量增速近1倍；三星为60.7%；苹果仅为6.6%。

如果将智能手机和功能手机都计算在内的话，各大厂商的出货量的排名稍有变化。三星仍

为第一，第二则被诺基亚占据，第三苹果，LG和中兴分列四五位。

来源：赛迪网2013年04月27日

## 2013年全球LTE基站支出将达123亿美元

ABIResearch在最新的研究报告中预测，随着世界各国投资部署高速网络，2013年LTE基站支出将达到123亿美元。

由于新兴市场正通过积极的网络部署来弥合数字鸿沟，因此高速4G网络并非发达经济体所独有。这些新兴市场的部分LTE部署由政府赞助，如卢旺达；而其他则为私人投资者，如斯里兰卡。LTE已在2012年扭转了西欧地区的接入网建设支出下滑趋势，同样还将在2013年扭转东欧、拉丁美洲和中东地区以及在2014年扭转非洲的类似趋势。

“不过，不同地区产生的资本开支是不同的。发达市场的运营商2013年已经开始采取措施将其网络升级至LTE-Advanced。展望未来，面对暴涨的数据流量，他们还将在其网络投资中的较大比例花在LTE小型基站上。小型基站除了为无线运营商增加容量之外，还将显著节省资本支出。”ABIResearch的研究助理YingKangTan指出。

除了有形基础设施外，运营商还将为无形的LTE频谱牌照付出高昂的代价。例如，法国第二大移动运营商SFR获得的4G频谱牌照占据其2012年资本支出的38.9%。2013年中国移动在TD-SCDMA上的3G投资将会急剧减少。而在其他市场，3G设备支出已经下降。

“4G设备支出正在挽回部分（资本支出）不景气的情况，但2013年仍将出现6.0%的下降。”ABIResearch核心预测部门副总裁JakeSaunders评论道，“鉴于4G部署和容量建设发展加快，2014年无线投资将会上升。”

来源：《人民邮电报》2013年04月25日

### 【模式创新】

## 2015年“云服务”产值有望达375亿元

党的十八大报告明确提出要“促进工业化、信息化、城镇化、农业现代化同步发展”，并把“推动信息化和工业化深度融合”放在“四化”同步发展的首要位置。作为继个人电



脑、互联网之后的又一次信息技术变革，云计算技术受到社会各界的普遍关注。中国移动湖北公司运用云计算技术，构建国家教育云平台 and 我国首个省级企业云平台，让“云”切实走进百姓生活，为推进教育资源共建共享、解决中小企业发展难题提供信息化解决方案。

## 国家教育云实现资源优化

“在不登岛的情况下，怎样测量钓鱼岛东西向长度？”武汉市育才高中数学老师余焯哲轻点电子白板，钓鱼岛地图立体呈现，同时，题目也出现在51名同学面前的平板电脑上。

“老师，我做完了。”黄英博同学在平板电脑上触屏解题后，第一个举手。余老师连接他的电脑，即时上传的解题过程清晰呈现在教室前的白板上，请全班同学讨论。这是记者日前在武汉市育才高中“云端教室”感受到的一堂别开生面的数学课。

2012年年底，由国家教育部主导、湖北移动承建的“国家教育资源公共服务平台”（<http://www.eduyun.cn>）（简称国家教育云）正式上线。平台以教育信息化为基础，通过综合应用云计算、移动互联网、物联网等技术，将国内教育优势地区的名校、名师资源集中起来，无论城市还是偏远山区的师生，接入教育云平台后，就能通过这朵“云”共享优质教育资源。另外，平台提供的丰富多样的教学资源，也让传统课堂变得更加生动有趣。截至2013年4月15日，全国已有14923名教师、90565名学生、538所学校在平台上开通空间。

## 企业云平台拉动巨大产值

家住湖北宜昌市果园二路的蒋欣近来最常接触的是另一朵“云”。“买牛奶的时候，我习惯先扫码。描一下这里，手机马上就能显示牛奶从检疫到销售的全部信息，买着放心。”蒋欣拿起超市货架上的牛奶向记者说道。这些让蒋欣安心的信息来自湖北移动联合湖北省工商局推出的“食品安全追溯系统”，湖北移动“兴业云”平台的核心应用之一。作为我国首个省级企业云平台，“兴业云”可以让中小企业“用最廉价的成本获取最好的IT信息化服务”。“兴业云”就像是一个信息化应用大超市，企业可以随时在这里找到适

合自身的、有保障、用得起的信息化产品及服务。平台的构建也将带动上下游硬件、软件、互联网企业及通信设备制造商等相关产业进行整合，拉动巨大产值。由国内知名咨询公司赛迪提供的数据表明，到2015年，我国云计算产业规模将达到7500亿至1万亿元。如按照湖北占5%市场份额计算，2015年湖北省的云计算服务市场将达到375亿元以上。就“兴业云”的另一项为客户组建内部视频会议的核心应用“云视讯”而言，其带动的省内终端相关产业产值就将达到10亿元以上。

来源：《人民邮电报》2013年04月26日

## 移动支付，究竟还缺啥？

在历经多年的标准之争终于尘埃落定之后，移动支付产业的焦点正在向应用快速转移。尤其是2012年，包括银行、运营商以及第三方支付机构在内的各方纷纷推出各自的移动支付应用，移动支付仿佛已经呈现出“星星之火即将燎原”的态势。

然而，在感慨移动支付的发展速度以及赞叹移动支付美好发展前景的同时，也需要看到一个客观现实——移动支付用户规模仍未出现爆发式增长。有用户说，移动支付应用不够安全；有用户说，移动支付应用不够方便；还有用户说，我没钱更换昂贵的NFC手机……虽然用户的说法不一定全面，但这仍然能够证明，移动支付应用确实还缺点啥。

### 安全保障亟待加强

当移动支付的用户越来越多、范围越来越广，安全问题的重要性就逐渐凸显。怎样保证用户身份的真实，保证支付过程的安全？怎样防止账号被盗，隐私泄露？如果安全问题得不到彻底解决，将会阻碍移动支付真正实现大规模的商用。

移动支付中的安全和便捷，就像鱼和熊掌一样，想要兼得实在不是件容易的事情。笔者平时经常使用淘宝，为了购物方便，所以开通了“快捷支付”功能。“快捷支付”是支付宝联合各大银行推出的一种支付方式，通过将银行卡与支付宝账户绑定，在付款时，无需登录网上银行，就可直接通过手机校验码和支付宝支付密码进行付款。这种快捷支付的确是很快捷，但安全隐患也随之而来。最近，福州有位用户就因为在注销手机号时，忘记解除

手机与支付宝的绑定，结果被人用快捷支付功能盗刷了银行卡中的12000余元钱。

为了保障移动支付的安全，不少公司已经在进行各种尝试：有公司推出了一款基于声音识别的移动支付产品，用语音生物识别技术进行身份验证，声音就是密码，当授权支付时，说一句口令（也就是语音密码），才能完成支付。业内专家认为，移动支付的安全不仅包括业务使用的安全、手机终端的安全，而应该建立一个安全模型，通过物理安全层、网络安全层、系统安全层等基础设施层面的安全，保证最上面的应用层安全。

作为用户，也要主动提高移动支付的安全意识，比如对第三方支付软件要保持警惕；及时清除手机内存中存储的账户、密码等信息；手机销号或转让时要撤销手机银行业务或支付功能。此外，要定期对手机进行杀毒，以免因为手机中毒而导致个人支付账号被盗。

### 易用体验仍需提升

周末，在某商场买衣服，看着收银台排起的长龙，笔者不禁打了个寒战，估计排队就得半个小时。导购看出了笔者的心思，上前问道：“您有支付宝的移动客户端吗？”在得到肯定的答复后，她将所购衣服的条形码扫描进入一部Pad，立即生成一个二维码，笔者再用手机客户端的扫描功能一扫，于是完成了支付，整个过程也就10秒钟。

如今，移动支付已经逐步完成市场导入，正寻求规模商用的突破，易用性成为推广的关键。在一个名为“移动支付再使用意愿结构方程模型”的数学模型中，也充分显示，易用性和便利程度是影响移动支付发展的关键，易用性甚至超越安全性，更能影响用户的使用。支付宝与商家的合作带给笔者的上述体验就是其生动的佐证。

易用性的构成有很多因素。比如支付形式，POS、NFC、话费支付、银行卡绑定等都有自己的优势，而我们要做的就是保证各种支付形式的快捷和低成本。比如商家的普及力度，如若只在一两家商户能够使用而未能由点及面，即便这项应用有多快捷方便，也不会吸引消费者使用；再如，网络的条件，像移动客户端支付等模式就严重依赖于网络环境，我们需要的是一个快速、稳定、安全的网络，以应对规模使用的要求，提升用户的体验。

有数据显示，2012年中国移动支付交易规模达到1511.4亿元，同比有了迅猛增长，但相对于

电子商务市场数万亿元的规模而言，仍显薄弱，但也说明潜力巨大。相信在解决好影响易用性的各个问题后，移动支付将迎来更为可观的突破性增长。

### 应用环境不够丰富

“我想用手机支付，但是现在并不是所有的商场和超市都有可以刷手机的POS机。”这是日前一位朋友在和笔者谈及移动支付时给出的观点。确实，虽然移动支付应用颇能给用户一种很酷很炫的感觉，也确实方便快捷，但是目前移动支付的应用环境却不够普及，甚至就算是用户想主动体验移动支付，也并不一定就能马上找到对应的商家和POS机。

“目前我国移动支付的受理环境还需要进一步完善”，在日前召开的第五届中国移动支付产业论坛上，中国支付清算协会副秘书长亢林指出了我国移动支付在受理环境上的不足。他认为，目前包括跨机构平台在内的移动支付基础设施尚未完善，这将不利于移动支付规模化发展和行业资源共享利用。同时，我国移动支付在受理终端改造上的步伐也应该加快，使其能够与快速增长的用户规模和支付需求相匹配。

作为一项面向民众的大众应用，随时随地的应用环境是移动支付发展的前提。人们常说，移动互联网时代，体验为王。如果想要给用户带来方便、快捷的使用体验，那么首先就应该让应用变得“信手拈来”，用户只要想用，就应该马上可以用上，甚至用户原本并不想用，而无处不在的应用场景却催生了用户的体验冲动。

由此可见，对于我国的移动支付发展而言，虽然美好的应用前景值得期待，但是仍需要看到应用场景匮乏的现实。因此，如果移动支付应用想要发展成为一项普及的便捷应用，那么加快移动支付统一平台的建设，加快移动POS机改造步伐，为用户营造无处不在的应用环境，就是业界迫切需要解决的问题。

### 成本障碍尚未打破

移动支付应用成本主要体现在两个方面：一个是基础设施改造和建设的成本，另一个就是用户终端设备的改造和更换成本。现在，无论是从运营者还是从消费者来看，移动支付成本都是一个不小的挑战。

对于移动支付应用的运营者而言，要想将移动支付应用推广成普及型应用，那就需要涉及到百万甚至千万计的POS机终端的改造或更换，这对于任何一个企业和组织而言，都无疑是一笔庞大的成本，并且在时间上也不是一时半会儿能够实现的。

对于普通用户而言，要想使用便捷的手机支付应用，有三种比较主流的选择，第一就是使用NFC手机，第二就是改造SIM卡，第三就是尝试使用外接设备。目前，全国大部分的手机还不具备NFC功能，如果用户为了移动支付应用而更换手机，也将是一笔不菲的开支，而如果使用SIM卡或者外接设备方案，也将涉及到一定的费用，只是有些情况下这笔费用可能被移动支付的应用推广者所承担。

值得一提的是，除了上面说的成本，在移动支付应用的推广中还会涉及到其他成本。举个具体的例子，如果用户想要让自己的手机支付更加安全，可以考虑为手机增加保障安全的指纹识别功能，而如果用户的手机不是NFC手机，就需要为手机贴上一层能够识别指纹的“膜”，那么这个“膜”的费用究竟谁来掏？

随着用户规模的不断上升，移动支付应用推广的成本也将持续增加，因此如何尽可能降低成本并寻找到可持续的盈利模式，是业界急需探索的。

来源：《人民邮电报》2013年04月26日

## 专网“模转数”加速推进警用无线通讯系统大规模建设在即

全国的数字化警用无线通讯系统（PDT）即将进入大规模建设时期。

2013年4月24-25日，公安部科技信息化局在黑龙江省大庆市组织召开了警用数字集群建设（PDT）现场推进及培训会，对《警用数字集群（PDT）通信系统-总体技术规范》等四项标准进行了宣贯，对警用数字集群系统规划进行介绍，对下一步的建设工作做出了具体的安排和部署。

相关信息显示，PDT建设已经纳入“十二五”规划，相关部门要求确保“十二五”末全国各省（区、市）PDT系统建成率达到30%以上。2013年建成至少40个城市。至此，这个潜在容量超过190亿的警用专网市场正式进入快速增长期。

## 大庆样板

根据官方报道，4月25日在大庆召开的会议共吸引了来自全国各省市公安机关，部边防局、消防局、科信局共140余人参加。会议汇报了大庆市公安局科技信息化建设尤其是警用数字集群（PDT）系统建设应用取得的成果，对PDT应急指挥系统进行了现场演示，并组织代表实地参观了大庆市应急指挥中心和市公安局的警用数字集群基站。

公安部科技信息化局马晓东副局长对大庆市公安局警用数字集群建设应用实战效果给予了充分的肯定，并对警用数字集群系统如何建、如何用、如何管提出了具体的要求。公安部科技信息化局无线通信管理处宋振苏副处长就PDT规划及工作安排进行了汇报。他指出，PDT四项行业标准已正式发布，PDT联盟多家厂商推出PDT系统和终端，第一阶段兼容性测试随之展开，PDT产品正逐渐走向成熟。PDT建设已纳入“十二五”规划，从2012年起启动全国公安无线通信的数字化过渡，确保“十二五”末全国各省（区、市）均建有警用数字集群系统且建成率达到30%以上。2013至2014年推广建设，2015年全面建设，逐步建成系统的全国联网，初步建成全国统一网管的公安数字应急指挥通信专网。

作为全国推广前的样板城市之一，大庆市的PDT建设一直备受关注。在2012年该系统的启动仪式上，该系统获得了公安部有关高层的高度评价，认为该系统对“全国公安无线通信网建设具有里程碑式的重要意义。”

## 模转数机遇

从源头上说，PDT这个名为“警用数字集群”的专用无线通信系统源自近年的模拟转数字的通信大潮。

自上世纪90年代中期的“金盾工程”开始，公安无线集群通信系统都采用模拟MPT-1372制式。目前，全国公安系统共有6000多个基站，16000多信道，100多万部移动台，存在着频率资源紧张、系统容量不足、安全性能较差、不支持警员定位和短数据应用等诸多问题，难以满足信息化条件下警员高效指挥调度和警力资源高效管理的要求。

2004年起为迎接大型国际性活动、赛事，公安部门配合地方先后在北京、上海、广州、深

圳等地建设了TETRA制式的数字制式集群通信网。但该系统有互联互通性差、加密接口保密、终端兼容性差等一些列问题。

2008年4月，公安部科技信息化局最终决定启动PDT标准研究。该局联合海能达、优能、万格等模拟集群系统和终端厂商成立PDT联盟，进行一系列研究，2012年4月公安部装备会议上确定了PDT制式推广，明确了将PDT网络作为我国未来公安数字集群专网的主流标准，2012年展开十省市试点，公安专网数字化转型明显加快。

从技术上看，PDT采用大区制，私有加密算法，建设成本更低，更适合我国国情，有较高的性价比，符合公安机关的工作特点和实际，也符合国家对信息安全日益重视的时代背景。

潜在市场巨大

据券商研报透露，公安部规划2013年建设40个PDT城市商用网，假设每一个城市初期投资3000万 - 4000万，预计带动12 - 16亿市场规模。潜在市场仅公共安全领域就超过190亿元，而这部分市场一般均有公共财政拨付或兜底，因此对不少公司而言是黄金市场。

目前，作为我国专网市场的行业龙头，海能达在PDT领域独领风骚。在国内公安PDT专网建设已经招标的大庆公安、哈尔滨公安、新疆公安等项目中，公安的PDT商用项目全部由海能达承建。随着各地PDT系统项目的逐渐启动，未来两年公司的PDT业务收入规模预计将呈现爆发式增长。

2012年7月海能达中标黑龙江省大庆市公安局PDT数字集群系统项目，于2012年年底顺利完成了数字集群系统建设，系统共建有24个基站，大庆市公安局为民警配备数字对讲机5170台。目前，该系统功能稳定、运行良好，通过了实战检验，受到公安部的好评。

而另一家上市公司东方通信在PDT研发方面具有很好的积累。

来源：《上海证券报》2013年05月03日

## 终端制造

### 【科技前沿】

## 英特尔公布新一代移动处理器微架构挑战高通

据路透社报道，英特尔周一针对旗下Atom移动处理器宣布了最大规模的升级计划，改善后的芯片性能将帮助英特尔在智能机和平板电脑市场挑战高通。

英特尔首席产品官浦大卫(DadiPerlmutter)表示，该公司新一代移动处理器微架构代号为Silvermont，它将是英特尔未来移动设备、微服务器、汽车娱乐系统芯片的重要组成部分。

“我们不仅大幅降低了能耗，还大幅提升了性能。”浦大卫称。他表示，Silvermont类似于将一款汽车引擎进行了重新设计，利用不同的功能适应多种汽车车型。

英特尔虽然在PC芯片市场占据统治地位，但该公司还在努力适应将旗下处理器用于智能机和平板电脑，移动芯片市场目前被高通所统治。

浦大卫称，Silvermont计算性能是当前芯片的三倍，能耗最低只有当前芯片的五分之一。高通以及其他移动芯片制造商所设计的处理器使用的是来自ARM授权的节能技术，ARM是英特尔的一大对手。

英特尔在2008年针对上网本推出了Atom移动处理器，尽管性能上进行了提升，但目前仍未大范围用于智能机和平板电脑。英特尔22纳米BayTrail平板电脑芯片将在2013年早些时候推出，性能相比当前平板电脑芯片将增加一倍以上，Silvermont将是该芯片的基石。

Silvermont还将用于英特尔未来推出的Merrifield智能机芯片以及针对微服务器的Avoton芯片。尽管Silvermont改善了英特尔移动处理器的性能，但英特尔在移动领域还面临其它重大挑战。

英特尔在LTE芯片的推出进程上已经落后，该高速无线技术越来越多的用于在美国发售的智能机中，这其中包括苹果iPhone和三星Galaxy系列，而高通已经开始提供LTE芯片。

来源：赛迪网2013年05月07日

## 100G技术将占据传输网主导地位

近日有关咨询机构普遍预测，未来几年全球100G技术应用将出现快速增长，到2016年100G技术将占据传输网络主导地位。



近日，中国电信启动了2013年DWDM及OTN设备集中采购，此次集采设备包括10GOTN设备、10GDWDM设备、40GOTN设备、40GDWDM设备、100GOTN设备和100GDWDM设备共6种。此次集采是中国电信继2012年100G系统测试后，首次启动100G现网集采。此前，中国移动100G集采招标结果已经公布，加上中国电信此次大规模集采，国内运营商的规模部署将进一步确立中国在全球100G技术应用领域的领先地位。

据有关人士透露，中国电信此轮100G集采与中国移动的100G现网集采对比有较大差异：中国移动的100G集采集中于OTN设备层面，主要建设从北京-上海-广州-香港的东部OTN主干线，投资规模超过30亿元人民币；中国电信则明确指出，此次集采涵盖100GOTN设备和100GDWDM设备，中国电信对于100G的现网应用场景将更深一步。目前中国电信2013年DWDM及OTN设备集采仍处于资格预审阶段，然而从中国电信此前的多轮100G测试，以及对于100G现网应用的认可来看，其100G集采规模应该相当可观。

2012年年底，中国移动率先启动了100G的现网集采，开启了100G国内商用的序幕，同时也吸引了主流100G系统设备商的积极参与。此次集采为全球最大规模的100G现网部署，据中国移动研究院专家透露，中国移动100G将主要承载OTN，2013年主要覆盖东部地区，明年中国移动计划覆盖东北部、西部地区，同时省内干线也将推广100G传输技术。

过去几年，业界对于100G技术的关注度更多集中于100G的未来市场前景，同时欧美一些运营商也陆续开启了100G实验网，整体的产业规模仍然十分有限，特别是100G的器件、模块、芯片以及测试方案等方面仍然存在较多薄弱环节。各厂商所推出的100G系统、芯片多为自主研发，器件供货也明显不足，光模块方面也是如此。然而从2012年年底开始，随着中国移动等运营商宣布开启100G现网部署，100G上下游产业链明显活跃起来。

博通、PMC等通用芯片提供商先后推出了100G芯片，海外主流光器件商也陆续扩大100G光器件的供应量，同时思博伦、Ixia、EXFO等测试厂商不断完善100G的测试方案，测试重心也由实验室测试转入现网部署测试。

在3月份刚刚结束的2013年OFC/NFOEC（美国光纤通信展）上，100G技术和应用成为展会

上一道亮丽风景。全球领先的网络系统设备商、光器件商、芯片厂商、测试厂商都展示了最新的100G产品，可有效支持100G产业未来几年的快速发展，由此100G产业的生态体系已经完善。

从中国市场的技术应用来看，2012年，三家电信运营商都进行了100G相关的实验室测试，同时测试结果都表明100G技术已符合现网部署条件。随着中国移动、中国电信开启100G现网集采，预计中国联通2013年也会开启100G的现网部署，后续部署规模将不断扩大。

在分组传送技术领域，中国移动2013年大幅加大LTE的建设，对于PTN技术的应用规模也将随之上升；中国联通2012年年底首次启动了IPRAN技术设备的大规模集采，包括100多个本地网建设，其分组化进程也在加速，2013年的IPRAN应用规模依然可期；中国电信目前试点居多，而根据中国移动和中国联通的现网部署经验，中国电信2013年选择开启IPRAN技术应用的可能性也很大。

在接入网PON领域，由于固网宽带业务收入有限，运营商的投资将放缓，投资规模预计与往年水平相当或略有下滑。从2012年开始，中国电信、中国联通就将PON技术装备集采分开，涉及OLT、ONU、终端等层面，从2012年的趋势来看，FTTH模式在集采中所占比重会进一步扩大。同时为确保业务模式的进一步优化，2013年，这两大运营商对于IPTV等相关终端技术设备的应用有望进一步扩大。

来源：《人民邮电报》2013年04月25日

## 应对演进新挑战构建睿智光网络

光网络一直在变。现在的光传输网络早已不是为业务提供点到点的透明管道那么简单。随着来自移动、视频，以及基于云架构的服务对带宽近乎无尽的需求，又一次给光传输网络带来了很大的压力，但是这一次似乎不是仅仅增加带宽就能应对的。

### 新挑战呼唤光网络演进

新兴的业务需求，除了对带宽的要求更大外，它们需要有更好的可扩展性、更强的业务能力，以及更灵活的动态组网能力，唯有这样才能更好地适应最终用户需求的不断变化和发

展。

阿尔卡特朗讯于日前公布了AON睿智光网络(AgileOpticalNetworking-AON)的新一代光网络架构。这个新型的光网络架构实现了在同一个设备平台上同时提供分组、电层和光层的交换技术。阿尔卡特朗讯在继续保持高速光通信领域技术优势的同时，将目光转向如何更好地利用光层的优势、更好地推进网络的进步和业务提供能力的提升。

AON睿智光网络由三个关键部分组成，分别为可管理的敏捷光层技术，多层交换和网络智能。

### 多层业务交换带来全新动力

多层交换技术构建在可管理敏捷光层技术基础之上。敏捷光层是指利用阿尔卡特朗讯100G、200G和400G的能力，为使用者提供极具经济性和可扩展能力的光层组网技术。敏捷光层技术由多项阿尔卡特朗讯业界领先技术构成，主要包括400G光子业务引擎、光层OAM，以及灵活的光层交换技术。阿尔卡特朗讯400G光子业务引擎（PSE）技术是业界第一个商用的光电芯片，能够实现单通道400Gb/s的传送能力，而且它还可以大大提升当前100G网络的性能。无论从传输距离、非线性效应的容限还是业务密度和功耗水平都达到了目前业界的最高性能水平。400GPSE技术已被应用在阿尔卡特朗讯的1830PSS设备上。阿尔卡特朗讯拥有专利的WavelengthTracker(WT)技术是在光层实现OAM的重要手段。这个创新性的技术独特地将管理信号插入到每个波长上，从而让使用者可以通过WT技术在全网范围内轻松区分和监控单个的波长，而不需要对该波长进行终结或再生处理。WT技术还可以帮助运维人员跟踪每个波长，在线实现故障隔离、性能监控、告警的相关性处理。敏捷光层的另一个关键技术是CDC-FROADM，即波长无关、方向无关，无冲突，并且支持灵活频谱宽度的ROADM。最新一代的WSS器件使用，跨越了引入CDC-FROADM的成本障碍，使得整个AON睿智光网络在组网规模（如支持的光维度数量）和CDC功能达到平衡。多层交换技术是AON睿智光网络架构的核心。从传送平面的角度来看，阿尔卡特朗讯将大容量的分组、OTN电层和光层交换能力集中在一个统一的业务平台上，通过多层交换技术

可以让业务在最经济的层面上完成疏导，实现功能和成本的统一考虑，在满足预定义业务参数的前提下达到最经济的传输。对于传统的OTN设备，其本质上是通过光电层协同的方式来同时为光层和电层提供交换与复用。OTN定义了标准的适配和复用的方法来透明承载基于分组或其他的业务类型，客户层的业务速率可以从1Gbps到100Gbps。基于电的ODU层可以有效地填充承载在波长或者OTN的OCh通道中的净荷。尤其是当前用户侧信号速率的跨度不断增加，而网络侧的单波长速率也在不断提升，通过合理的转发单元的选择，例如在光层多种类型的复用转发单元（Muxponder）和透明转发单元（Transponder）的使用，可以大大降低运营商的CAPEX和OPEX。

但是直到最近，绝大多数的现网运行的WDM/OTN上的分组传送还仅仅是利用点到点的波长，或者借助VLAN复用或OTN提供的简单疏导能力。在这种情况下，分组业务的组网主要还是依赖外部的交换机或路由器来实现。如果要支持更加复杂的二层需求，就需要将二层的汇聚功能集成到WDM/OTN的平台上，实现WDM/OTN设备的二层组网。这种集成式的Ethernet in WDM/OTN的方案，可以更好地利用多点组网时的统计复用，可以提供E-LAN和E-Tree以太网业务，提供更精准的QoS、以太网层面的OAM，以及SLA的监控。

因此，阿尔卡特朗讯在AON睿智光网络架构中提出了集成分组传送

（Integrated Packet Transport-IPT）。IPT的引入使得传统的传输设备具备了电信级以太网交换机的完全功能，由于IPT是和OTN集成在同一个光网络平台（1830PSS）上，使其可以更多地借助于底层光层和电层的传输功能带来的优势，以及在多层协同工作时的优势，更加高效地完成对二层业务的支持和更可靠的传输。同时在以太网系列板卡上引入了阿尔卡特朗讯在业界领先的业务路由器操作系统（SROS），该操作系统也广泛使用在阿尔卡特朗讯的路由器和交换机等数通产品中，从而使得阿尔卡特朗讯可以实现跨IP/MPLS/以太网的真正的端到端的统一管理。而且，这种平台化的移植，使得传输设备的二层功能可以无缝地和业务层集成在一起，保留了SROS平台强大的业务管理能力和业务提供功能，同时也保留了最终用户多年来在维护使用数通网络的使用经验和用户感受。

阿尔卡特朗讯的集成分组传送方案由点到点以太网业务复用转发单元，具备以太网交换功能的复用转发单元，具备以太网交换功能的OTN支路板卡，以及网络接口分界设备（NID）组成。

在AON睿智光网络中，基于MRN的智能控制平面可以通过统一的控制核心实现电层和光层交换的统一控制。控制平面可以利用统一的资源数据库中的信息，计算出穿越光层、电层的最佳路径。同时，利用多层的控制平面还可以进一步提供差异化业务，业务的恢复可以按照承诺的SLA，通过分组、电层和光层协同完成，达到最经济的目标。随着SDN技术的发展，多层、多域、多厂商的协同会进一步完善，通过标准化的应用接口，可以实现传送资源的虚拟化、业务提供的自动化，更好地满足云时代业务的灵活性、突发性和海量带宽等多种需求。

来源：《人民邮电报》2013年04月25日

## 【企业情报】

### 美国市场iOS用户忠诚度高于安卓或将反超安卓

据《个人电脑》网络版报道，市场研究机构扬基集团（YankeeGroup）最新发布的一份报告称，在未来几年时间内，苹果iPhone将得益于用户品牌忠诚度及功能手机升级，在美国市场上将超出Android手机。

扬基集团在过去12个月中对1.6万名美国消费者展开的这项调查发现，半数受访者使用的是Android手机，而30%的消费者使用了苹果iPhone，使用WindowsPhone手机的用户比例仅为7%。

针对“未来6个月打算购买哪款智能手机”的问题，42%的用户表示会选择Android手机，同样有42%的用户称将购买iPhone，大约有8%的用户希望购买WindowsPhone，而5%的用户称正在考虑黑莓手机。

该报告作者卡尔·豪（CarlHowe）表示，“用户对苹果iPhone手机有如此之高的购买意图，在一定期限内苹果iPhone很可能会蚕食Android份额、并最终超过Android产品。”

近一段时间以来，智能手机大战已框定为苹果和三星之间的战斗。但据扬基统计报告分析认为，苹果将会取得胜利。在当前所有Android用户中，大约19%使用的是三星设备，而仅有17%的用户表示他们在购买下一款手机时还将选择三星品牌。与此形成对比的是，91%的苹果手机用户表示未来他们购买智能手机，还会选择iPhone。

卡尔·豪在该报告中称，“苹果用户的忠诚度高达91%，这意味着智能手机买家一旦购买了iPhone，他或她不大可能再转换至另一个生态系统”。

扬基报告还称，大约有6%的iPhone用户计划在下次购买智能手机时将转投Android，但18%的Android用户表示他们未来购买手机将会选择苹果iPhone；大约有18%的用户说不清楚他们想购买哪款买智能手机。

卡尔·豪预测，对品牌忠诚度以及人们从功能手机手机向智能手机升级换代，将使苹果在未来三年内超过Android。

展望未来，卡尔·豪认为，如果Android想在未来超越iOS，谷歌需要强化Android生态系统品牌。他称，允许手机制造商提供定制版本的Android系统，市场上出现了“低水平的Android系统，不会提高Android系统的品牌忠诚度。”他还鼓励谷歌利用其所收购的摩托罗拉移动，共同构建其下一代旗舰Nexus手机。

报告还建议，诺基亚需要对功能手机进行升级，而黑莓手机最好还是在企业用户中发展。

来源：赛迪网2013年04月27日

## HTC首季利润下滑九成：急寻突围路径

[HTC的早期成功在于其较为灵敏的市场嗅觉，而供应链、渠道体系的不力，使得HTC在手机厂商大举进军后，出现了较大的短板]

在经历2012年的“滑铁卢”以及2013年一季度91.5%的利润同比下滑后，HTC正在努力寻找破解办法。

4月初，HTC发布2013年一季度财报，财报显示，HTC当季营收14.4亿美元，同比下滑36.9%；净利润283万美元，同比下滑91.5%。这也是HTC连续6个季度利润下滑。

HTC曾经是智能手机的宠儿。在谷歌推出Android移动操作系统早期，HTC曾通过抢先与谷歌合作，迅速占领了北美智能机市场，并曾取得过北美智能机市场占有率第一的辉煌。而短短几年，HTC已从2011年8.8%的市场份额缩减至2012年的4.6%，即使在Android阵营中的市场地位，也已被三星、“中华酷联”取代。

业内人士认为，HTC的早期成功在于其较为灵敏的市场嗅觉，而供应链、渠道体系的不力，使得HTC在手机厂商大举进军后，出现了较大的短板。

而在经历了2012年较为严重的滑坡之后，HTC又会有怎样的策略转向呢？

### 补短与试错

近日，HTC中国区总裁任伟光在接受专访时表示，2013年年初，HTC已经对其产品策略和渠道策略做出了调整。

此前一年多，HTC在应对众多手机厂商的红海厮杀时，所采取的策略是“机海战略”。当时HTC创始人、董事长王雪红给出的理由是，为摆脱手机厂商较为严重的同质化问题，通过“机海”策略切入各个细分领域，以此获得收益。

与此同时，王雪红希望将HTC的地域市场结构从海外逐渐向中国大陆转移，以获取中国大陆市场智能机的高增速红利。2010年，北美、欧洲、亚洲分别占HTC营收比重的50.6%、32.3%和17.1%。

但上述战略在执行后遇到的问题，给康柏Palm代工起家的HTC，在对上游供应链的掌控上，以及销售渠道上，相对于竞争对手，并没有太大优势。

矛盾的是，“机海战略”对供应链和分销渠道的依赖又尤为重要。因此，HTC陷入了痛苦。在“机海战略”执行下所产生的高库存，差点把HTC“噎死”了。

这不得不使HTC去改变“机海”的产品策略，大做减法。任伟光表示，早在2012年，HTC已经决定转向“精品”策略，主推旗舰机型，比如HTCOne。但为了保证不影响产品销量，HTC依然会在每个不同的价格区间，去推一款机型。

而为了保证差异化，HTC也将推出一些定制化机型。但任伟光表示，HTC对定制化机型是

比较谨慎的，原因还是因为定制化对供应链的要求较大，目前市场的接受程度也未到可规模化的阶段。HTC只是抱着“试错”心态，在这种心态下，HTC也积极与Facebook合作，推出了Facebook Home手机。

在渠道方面，中国大陆市场非常讲究运营商渠道。这是HTC极其需要补强的地方。

2012年，联想手机迅速取得国内智能手机市场份额第二，仅次于三星。一名联想手机人士对记者表示，联想手机有超过50%的出货量来自于运营商渠道，这与联想和中移动、联通的紧密合作密不可分。此外，在国内市场份额排名较前的华为，也主要是靠与中国电信的合作，获得了较大的出货量。

任伟光表示，HTC此前主要是零售渠道，进入中国大陆市场后，运营商渠道的打通进程缓慢，而在2012年年底，HTC也有意加快这一进程。目前，HTC主推的HTC One机型，已取得了和三大运营商的合作。

由于进入国内市场较晚，在线下店面渠道上没有三星、诺基亚以及联想等国内厂商铺路广泛，HTC也在积极考虑通过新型的网络渠道来补充。

任伟光认为，线下实体渠道对于中国市场尤为重要，但另一方面业内也看到了线下的发展颓势，此外，HTC希望打造的年轻、大胆、有趣的形象，也与网络时代较为契合。目前，HTC的网络渠道仍然是“两条腿”走路，一方面是与天猫、京东、苏宁、易迅等分销，另一方面是通过自身的网站来进行销售。

但对于上游供应链的产能问题，HTC似乎依然没有找到方法。产业链人士对记者表示，HTC在供应链中分散风险，采用第二供应商的解决方案上也一直执行不力。

就在近日，由于诺基亚控告HTC One机型的麦克风零件侵权，荷兰法院判定，意法半导体不能再供应麦克风给HTC，消息传出后，HTC当日股价下跌超过3%。

借力苹果？

此前HTC也一直遭到专利技术的打压。但如今的HTC或许可以缓口气，为了制衡三星，HTC目前已是苹果掌门库克手中的一枚棋子。



由于近年来三星在手机产业链的渗透较广，三星手机的出货量增速较大，苹果也改变了此前对Android阵营“一刀切”式的专利打压的策略，而将头等竞争目标聚焦在了三星。

2012年年底，苹果宣布在专利问题上与HTC达成和解，希望以此让HTC去分食三星的市场份额。

苹果与HTC的专利之战曾持续近3年，对HTC造成的市场损失不可估算。除禁售令造成的直接影响外，专利之战对HTC管理层精力的分散，也是这3年来造成HTC市场份额滑坡的原因之一。3年来，HTC全球市场份额的下滑幅度超过6%。

相比三星垂直整合的供应链，苹果的供应链布局是分散的。目前，苹果旗下的一些产品已逐渐将LG、友达来替换三星的面板，美光也将替代三星成为苹果最主要的存储器供应商。而三星将更多自身的元器件资源优先押宝在自身手机上，这意味着三星手机份额的减少，对于整个三星体系的业绩打击将是多倍的。

目前，HTC最大的短板在于供应链和渠道。

那么现在的问题是，为了利用HTC去蚕食三星的市场份额，苹果会给HTC带来多大的供应链资助？而这，又或将是HTC触底反弹的外部助力。

来源：《第一财经日报》2013年05月02日

## 苹果在智能手机市场逐渐败退：份额降至三星一半

在智能手机销售大战中，苹果不断落后于来自韩国的竞争对手三星公司，而2013年一季度的销售数据显示，两者之间的差距正在扩大。这在一定程度上可能是因为苹果还没有为其广受欢迎的iPhone推出新的版本。不过，市场研究机构JuniperResearch在周五表示，虽然这两个品牌中苹果更加昂贵和新潮，但三星迎合大众市场以及价格更低的吸引力使其在年初至今的智能手机出货量竞赛中将苹果甩在身后。

Juniper估计，2013年第一季度全球智能手机的出货总量约2亿台，同比增长30%。

三星一季度智能手机的出货量估计达到了6,800万台，在全部智能手机出货量中的份额上升至34%左右。三星称，其GalaxySIII手机销售稳健，而GalaxyNoteII手机的销售量在一季度

出现增长。

根据苹果本周发布的财报，其利润十年来首次出现下滑，但该公司当然不是满盘皆输。尽管利润滑坡，但苹果iPhone约3,740万台的销售量超出了市场预期，同比增长7%。苹果即将启动新一轮产品发布，但它需要证明自己仍然是史蒂夫·乔布斯（SteveJobs）执掌时期的那家创新公司。Juniper的研究人员在周五表示，下一轮产品发布将对其维持创新领导者的地位至关重要。此外，苹果还需要确保在新兴市场中具有吸引力，以便保住其全球最受欢迎智能手机品牌的头衔。苹果或许拥有一群死忠粉丝，但该公司的产品正因高价被亚洲竞争对手排挤出市场。

说到亚洲竞争对手，韩国LG公司同样发布了有史以来最好的智能手机季度销售业绩，其一季度智能手机的出货量达到1,030万台。OptimusG和Nexus4这两款手机提振了销售，使LG一季度在全球智能手机市场的份额堪堪突破5%。

中国华为公司曾凭借一系列新款智能手机和平板电脑产品在2012年取得骄人的销售业绩，该公司本季度的智能手机出货量估计为1,000万台。据Juniper称，华为跟总部位于深圳的中兴通讯加在一起，两家公司的智能手机出货量占到全球市场约10%的份额。

诺基亚（Nokia）第四季度智能设备的出货量为610万台，其Lumia手机的销售量环比增长27%至560万台。Juniper表示，黑莓（Blackberry）尚未公布季度销售业绩，但预计该公司智能手机在2013年前三个月的出货量约600万台。这家加拿大公司新的黑莓10设备的销售量达到100万台。

尽管拥有一个良好的开局，黑莓和诺基亚各自的生态系统确实需要更多的时间才能成长并进一步推动智能手机和操作系统市场的竞争和创新。凭借其广泛应用的安卓系统，谷歌（Google）仍然是房间里的大象（喻指显而易见却避开不谈的事实——译注）。

来源：赛迪网2013年04月28日

## 中兴通讯一季度利润2亿元同比增35.87%

在经历了2012年三四季度连续亏损之后，中兴通讯于2013年第一季度实现扭亏。中兴通讯

发布第一季度业绩报告显示，2013年一季度，实现归属于母公司股东的净利润2.05亿元人民币，同比增长35.87%。

根据财报，中兴通讯第一季度实现营收180.93亿元人民币，同比下滑2.79%，实现归属于母公司股东的净利润2.05亿元人民币，同比增长35.87%。

报告期内，中兴通讯研发、销售及管理三项费用同比减少约3.5亿元人民币，整体费用明显下降。为应对电信行业的转型、欧债危机等挑战，2012年下半年起，中兴通讯进一步聚焦市场和产品经营，开启了包括成本费用管控、提升新增订单毛利、加强现金流管理等一系列举措，不断优化产品结构、客户结构和成本结构。

展望下一报告期，中兴通讯称，电信行业设备投资将聚焦无线及有限网络宽带化及其配套设施建设，将致力于产品创新与方案经营，聚焦主流产品，提升研发效率，聚焦优势市场同时积极拓展政企及服务市场。

此外，中兴通讯一季报显示，中兴通讯与基宇投资在2012年12月签署的出售中兴力维合计81%股权，在2013年一季度获得确认，收益约8.5亿元，资产出售为上市公司贡献的净利润占利润总额的317.77%。

来源：《新京报》2013年04月27日

## 市场服务

### 【数据参考】

#### 工信部：通信业一季度增速放缓

4月23日，工业和信息化部发布第一季度工业通信业发展情况，在工业和通信业总体实现平稳开局的同时，也面临增速放缓的问题。数据显示，一季度，全国规模以上工业增加值同比增长9.5%，相比2012年同期11.6%的增速，增速下降2.1%；电信主营业务收入同比增长9.1%，相比2012年同期增速下降1.1%。

由于有效需求不足以及固定资产投资拉动力不强，工业经济面临一定的下行压力。数据显示，2013年一季度，社会消费品零售总额扣除价格因素之后，同比增长10.8%，增速同比回

落了0.1个百分点，比2012年全年下降了1.3个百分点。值得注意的是，在当前消费市场增速放缓的情况下，以智能终端产品销售、电信及互联网接入服务、电子商务服务为主的信息消费增长迅速，成为新的亮点。

信息消费成为新的增长点的背后，是移动互联网迅猛发展，拓展了行业发展空间的同时，也给传统电信业带来新的挑战。2013年一季度，我国移动互联网流量增幅超过了50%，语音和短信业务则出现趋缓或下滑，数据流量对于传统通信业务的替代效应明显。

### 移动互联网流量经营量收平衡

电信业务收入中，非话音业务收入过半。数据显示，第一季度我国非话音收入完成1458.4亿元，同比增长16.8%，占电信业务收入比重从2012年同期的49.9%上升至53.4%。

虽然在非话音收入中占比仅有11.8%，但作为收入增长重要驱动力的移动互联网流量消费则呈现量收平衡状态。数据显示，一季度我国移动互联网接入流量达到2.7亿G，增幅达56.5%，已经连续3个月增长率超过50%，而同期移动数据及互联网业务实现收入397.1亿元，同比增长56.2%。

与此同时，月户均移动互联网接入流量首次突破100M，达到117.4M，同比增长30.4%。

智能终端的普及以及网络的优化使得越来越多的用户选择手机上网，1-3月，移动互联网用户净增5302.8万户，达8.17亿户，移动电话用户中的渗透率达到71.3%。其中，手机上网用户继续保持高速发展态势，净增3905.8万户，总数达到7.88亿户。手机上网用户总量占比达96.4%。手机上网在移动互联网接入流量的比重达到62.3%。

3G用户的流量消费特点更加突出，3G在在移动电话用户中的渗透率为24.2%，而同期3G网络的移动互联网接入流量占比已达50%。

在世界范围内，2G投资减少甚至纷纷关闭网络的情况下，3G、4G发展如火如荼，国内的3G网络建设和能力加速提升。一季度，基础电信企业累计投入3G网络建设资金92.4亿元，同比增长1.6%；新建成3G基站5万个，比2012年同期增长38.9%，总数达到86.7万个。

作为2G大户的中移动，其2G到3G的迁移进程也在加快。数据显示，一季度TD电话用户净

增2614.4万户，比2012年前三季度净增多181.1万户，在新增3G移动电话用户的比重达到58.8%。TD基站数占比达到35.8%。随着更多厂商加入TD，一季度，累计投入TD网络建设资金62.2亿元，同比增长7.5%，比行业3G投资高5.9个百分点。新建成TD基站2.7万个，占新增3G基站数的54%，总数达到31万个，占行业3G基站的比例由2012年年末的34.6%提升到35.8%。

### 传统业务被冲击

以微信为代表的OTT移动流量业务成为新的增长动力的同时，对传统业务的冲击替代不断发酵。移动短信受冲击最为明显，数据显示，第一季度，全国移动短信业务量同比仅增长0.5%；其中，点对点短同比下降10.9%；户月均点对点短信量达到同比下降11.2%。

而作为运营商主要收入来源的话音业务，低增长甚至负增长的趋势已经显现。数据显示，一季度话音业务收入完成1272.2亿元，同比增长1.3%。

移动话音对固定话音替代效应影响下，固话延续了量收其跌的趋势。数据显示，1-3月，固定话音业务收入142.0亿元，同比下降10.9%。全国固定电话用户减少174.7万户，达到2.76亿户，占电话用户总数比重从上年末的20.0%下降至19.4%。

在业务使用上，无论是本地通话还是长途，使用量都下降明显。数据显示，第一季度固定本地电话通话时长同比下降17.2%。固定本地电话MOU达到89.6分钟/月·户，同比下降15.1%。固定长途电话通话时长为140.5亿分钟，同比下降18.3%，比2012年同期降幅收窄1.9个百分点。固定长途电话MOU同比下降16.2%，达到16.9分钟/月·户。

固话延续下滑趋势外，曾经稳步增长的移动语音也开始触及天花板。数据显示，第一季度移动话音业务收入1130.2亿元，同比增长3.1%。

相比移动用户的强劲增长，移动语音量收不平衡明显，第一季度，全国移动电话用户净增3356.6万户，比2012年同期净增数增加99.6万户，总数达到11.46亿户。

而移动电话通话量增速仅为移动用户增速的50%。数据显示，第一季度，全国移动电话去话通话时长同比增长6.3%，低于2012年同期的15.6%，更低于移动电话用户增长的12.5%。

增量不增收一方面源于是移动用户“一户多卡”的比例不断提高，数据显示，北京、上海、广东、浙江、福建和内蒙古六省市移动用户普及率已经超过100部/百人。另一方面互联网应用对话音的替代效应也开始呈现。

在产业价值加速流向互联网等新兴行业的冲击下，受制于在产品决策、人才激励、资源投入以及资本运作方面的体制因素，电信运营商的转型之路并不顺畅。但载腾讯等公司“温水煮青蛙”式的冲击下，运营商已经迈出了“拥抱移动互联网、拥抱云计算、拥抱大数据、拥抱电商”的脚步，以LTE、流量经营与管控云计算服务正成为转型的新方向。探索未来生态体系内合作共赢的商业模式，应该是留给运营商的紧迫课题。

来源：通信产业网2013年04月28日

## 中移动联通推融合计费平台中电信517加入

移动4月28日与中联通联合推出融合计费游戏平台Touch-Pay，游戏开发商实现在任一家平台上线后，一周内可实现在两家运营商渠道上线，并获得计费能力。首批上线的含融合计费SDK(软件开发工具包)的热门游戏包括《捕鱼达人2》、《保卫萝卜》等。

本次融合计费方案Touch-Pay由中国移动手机游戏基地与中国联通沃商店推出，游戏开发商在移动或联通平台申请上线并测试通过后，一周内可实现在两家运营商渠道上线，并自动获得移动、联通两家运营商的计费能力，获得更多用户。此外，Touch-Pay可自动判定用户属于移动还是联通客户，并优选所属运营商计费方式，支持关卡付费、多点计费、道具购买等计费方式。

例如，一款游戏在中移动手机游戏基地或中联通“沃商店”上线后，用户下载使用时，SDK将自动识别运营商并进行计费，实现了游戏开发商一点接入，产品计费同时覆盖运营商自有渠道及互联网渠道。而此前，游戏开发商需按照各家运营商规范分别进行开发，开发周期长、成本高。

在结算方面，据凤凰科技了解，对运营商自有渠道所产生的对方运营商收入，将先结算给运营商，再由运营商把收入结算给合作伙伴，对外部渠道投放的游戏收入，是仍由各家运

营商直接结算给合作伙伴。

Touch-Pay是目前首个推出的运营商融合计费平台，主要针对手机游戏。此前，中国移动开发者社区发布公告称，中国移动互联网基地、中国电信爱游戏和联通宽带在线有限公司将联合发布“融合计费SDK”，开发者的应用通过移动、电信、联通其中一家的测试后，可以同时三个运营商渠道同时发布，但该方案将等到5月17日才正式发布。

来源：中国网2013年04月28日

## HTC能否在2013年彻底翻身？

4月24日，新HTCOne在国内正式发布，定价为4888元，它被视作HTC挑战三星的重要武器。

“中国已经占据了全球智能手机近三分之一的市场份额，这对我们来说绝对是很大的机会。HTCOne是一个比较大的突破，营销会与以前多数产品都不一样，比如这次我们与三大运营商都进行了合作。”HTCCEO周永明对记者表示。

值得注意的是，同日，HTC还宣布用“大胆、真实和有趣”替代“谦和智慧”作为品牌口号。

然而记者发现，相比竞争对手苹果iPhone5和三星GalaxyS4，HTCOne可谓姗姗来迟，在苹果和三星的强势冲击下，HTC2013年一季度的市场份额进一步下滑，其突围之路仍面临重重挑战。

### 借力三大运营商

IDC数据显示，2012年，苹果市场份额增长至25.1%，三星则超越苹果位列第一，占据高达39.6%的市场份额。而曾经风光无限的HTC，其智能手机在全球的市场份额相比2011年下降25.2个百分点，至6%。

为了挽回颓势，HTC开始借鉴苹果和三星，发力运营商渠道。4月17日，中国电信、中国移动及中国联通3家运营商宣布将接受HTCOne预订。

相比2012年2月份发布的HTCOneX国内首批上市只有一个版本，此番上市的HTCOne给了

用户更多选择。

同时，渠道的扩张对HTC加大出货量也有至关重要的意义。公开数据显示，三大运营商定制手机年出货量已超过1亿部，2011年3G终端补贴超过600亿元，2012年更是超过了700亿元。

德国电信咨询公司中国区高级顾问谭炎明对记者表示，HTC与运营商合作，至少在两个方面能获益，一是运营商全国数十万家的营业厅渠道，二是大量的话费补贴，“这对提振销量帮助非常大，至少能够摆脱用户心中水货HTC手机泛滥的形象。渠道策略上的根本性改变，HTC或许能在业绩上有明显起色”。

市场份额进一步缩水

4月8日，HTC发布了截至3月31日的第一季度财报。财报显示，HTC报告期实现净利润8500万新台币（约合1754万元人民币），同比下滑了91.5%，为其自2006年销售自主品牌手机以来的单季最低净利润。

有分析师指出，手机产品生命周期有限，相比一个季度的利润损失，时间上的消耗更加伤不起，HTCOne本来确立了对三星S4的先发优势，结果两个产品的上市日期却基本相同。显然，深入产业链上游的三星在竞争中优势明显。

HTCOne2013年2月在英国等地延后推出，有媒体报道称，一位HTC高管表示HTCOne延误的原因是供应商方面的问题，HTC现在“无法保证从供应商那里得到足够数量的相机模块”。据称，部分供应商认为HTC已经不再是顶级手机品牌，所以开始不再重视HTC，也因此导致HTC手机组件短缺，随之而来的则是财报数据的持续下降。

周永明对此说：“供货问题已经解决了，在美国、欧洲、亚洲、国内，大概4月底都几乎会全部上市；并且国内三个双卡双待版本的产能也不会有问题。”但他并未透露HTCOne在全球的最新销量。

机构数据显示，2013年一季度，HTC手机的市场占有率仍在缩水。

调研机构TrendForce数据显示，2013年第一季度智能手机出货量达到了2.164亿部，其中有



30%来自三星。而HTC的市场份额下降到了4.4%。

谭炎明分析认为，HTC在产品策略和定位上，已经十分清晰地为自己做了区隔。“至少用户能明显将它与中低端品牌区分开来。但在品牌认知度方面，HTC与三星、苹果存在先天的差距，想要靠品牌溢价获得高利润还是有很大压力。”

### 突围之路艰难

近日收看欧冠赛事直播的观众已经注意到，HTCOne的大幅广告出现在了中途的插播中，且首次邀请了知名歌手王力宏为其代言，这些都是从未有过的尝试。

4月初，HTC还在内地发布了全新的电商平台，允许消费者就HTCE1等机型的机身后盖、摄像头和内存大小进行定制，试图以此走差异化路线。不过可定制的部分受限很大，且可选择的硬件单一。对此，周永明表示，E1只是一个开始，让消费者互动一下，至于预期不敢奢求，只能说“看看消费者的反应会是怎么回事，下一步怎么做现在来说可能还太早。”

此外，诺基亚在起诉HTC侵犯专利的案件中胜诉，荷兰阿姆斯特丹地区法院已经裁决，禁止HTC使用由诺基亚发明、由意法半导体为诺基亚手机独家生产的麦克风零件，禁令的效力将持续到2014年3月。这也为HTC的突围蒙上一层阴影。

好消息是，智能机巨头苹果公司的增速出现放缓，或许给了包括HTC在内的其他手机厂商喘息的机会。苹果第二财季财报显示，苹果净利润95.47亿美元，比2012年同期的116.22亿美元下滑18%。

艾媒咨询CEO张毅在接受记者采访时说：“目前的高端智能手机市场其实是处于一个缺乏亮点的状况，用户亟须找到一个与众不同并能引领时尚的产品。苹果短期内很难有新品推出，而三星在经历了2012年的辉煌后，2013年能否有更好的产品衔接也是未知数。”

他认为，一定程度上来说，市场的空当或许能为HTC等公司的业绩提供转良的机会。

来源：《每日经济新闻》2013年05月02日

### 康宁通信Q1实现销售额4.7亿美元同比下降7%

其中，康宁通信部销售额为4.7亿美元，较2012年第一季度下降7%，主要原因是美国政府的

宽带刺激计划下滑以及欧洲光纤需求的持续减弱。排除这些挑战后，净收入增长67%，主要得益于强有力的支出控制和生产业绩的提高。

康宁在财报中还预计，通信部销售额在第二季度将环比上涨20%，走出第一季度的周期性低谷。

来源：中国通信网2013年05月02日

## 搜狗2013年一季度收入同比增73%无线用户破1亿

搜狗公司CEO王小川认为，未来移动搜索将会是以语音作为入口，超越链接形态的，从输入到输出内容的一站式服务

近日，搜狗发布其2013年第一季度财报。期内，搜狗实现营收3900万美元，同比增长73%。

此外，公司预计其二季度将实现营收4800万至5000万美元，同比增长58%-65%。

值得关注的是，公司财报显示，搜狗手机输入法月活跃用户数在2013年1月首次突破1亿，截至3月31日达到1.23亿，比2012年第四季度末增长了34%。搜狗无线用户数进入“亿时代”。

而据艾瑞IUT最新数据显示，2013年3月，搜狗公司月度用户覆盖数已达4.28亿，仅次于腾讯、360，跃居行业第三位。同时日用户覆盖数为1.93亿，周用户覆盖数2.99亿，均居行业第三。

### 无线用户突破1亿

目前，在PC端，搜狗搜索的月度用户覆盖数达2亿，市场份额从2012年底的8.19%扩大到9.32%；输入法用户覆盖数达4.16亿，覆盖率高达87.81%。此外，搜狗浏览器、网址导航的用户量也都超过了1亿。

值得注意的是，公司移动互联网布局于2012年底初步完成后，无线用户在第一季度实现了快速增长。数据显示，搜狗手机输入法月活跃用户数在2013年1月份突破1亿。截至2013年4月15日已达1.27亿，比2012年第四季度末增长了38%。

除了手机输入法占据绝对优势，搜狗地图移动端APP用户数量超4200万位于行业前列，基

于地图的搜狗公交、搜狗导航等服务产品用户增长快速。搜狗号码通装机量已达千万级，拥有5000万有效数据，能实现线上用户和线下商家的动态连接。

## 一站式搜索服务

2012年底，搜狗推出国内首款个人智能语音助理软件“搜狗语音助手”。2013年2月，搜狗又与微信合作，开发出首款微信语音应用——“搜狗语音助手微信版”。

对此，搜狗公司CEO王小川认为，“未来移动搜索将会是以语音作为入口，超越链接形态的，从输入到输出内容的一站式服务”。

基于此，用户只要输入服务需求，系统就能明确识别这种需求，并将该需求分配给最优的内容资源或应用提供商处理，最终精准高效地返回给用户相匹配的结果，“这无疑将是未来无线搜索的趋势”，王小川说。

但无线浏览器的搜索框和语音助手，并不能代表未来无线搜索的全部模式。基于移动搜索商业化探索的考虑，搜狗同时还开发了搜狗号码通产品。通过这个切入点，搜狗可以为更多的用户和商家服务。

目前，搜狗已经推出手机输入法、手机浏览器、手机地图、搜狗语音助手、号码通等一系列战略性产品。同时，搜狗还在快递、电商等行业进行了商业化探索。王小川希望整个产业一起合作，推动无线用户和企业之间的生态环境更加良性发展。

根据财报，目前搜狗输入法、搜狗浏览器、搜狗搜索仍旧是公司业务基础和结构性收入来源。数据显示，期内，搜狗搜索实现营收2700万美元，搜狗导航实现营收900万美元，游戏运营实现营收300万美元。营收和用户保持了同步增长态势。

来源：《证券日报》2013年05月03日

## 2012年互联网支付超六万亿行业进入效率竞争时代

中国支付清算协会副秘书长亢林日前在“金融支付的格局与发展”上表示，中国支付清算行业进入到一个快速发展时期，近年来中国支付清算市场规模不断扩大，2012年中国非现金业务达到411.2亿笔，总金额达到1286.3万亿，同比增长21.6%和16.5%，远远高于GDP增

长。

他表示，2012年底，中国使用网上支付用户规模已达到2.21亿，使用率39.1%，支付机构为客户所建立的支付账户总量超过11亿。“2011年，国内银行网上支付交易规模达到了695万亿，同比增长77%。2012年的数据将达到近八百万亿。”

他透露，2012年第三方支付机构所实现的互联网支付交易额将超过6万亿，而2011年国内互联网支付交易额2万2千多亿。而2012年移动支付业务交易规模预计达到1800亿元人民币左右。

而随着电子支付的发展，非现金支付逐步替代现金支付，使整个社会支付成本显著降低。

统计显示，现金交易成本是银行卡的2.6倍。亢林表示，在过去的11年中，中国使用银行卡节约社会成本超过1500亿。

“对于支付行业，创新和效率是两个重要的维度。解决了创新，规模一定扩大，规模扩大效率上不去，一定会摔得比谁都惨。支付在过去十年是创新竞争，接下来十年一定是效率竞争，拼的是谁能够以最小的成本做到一个规定动作。”汇付天下总裁周晔在该论坛上表示。

他透露，目前汇付天下正致力于开拓线下收单市场，并且基于互联网的平台来提升效率。

他还透露，汇付天下已经完成全国市场的布局，并将目标市场定位为中小企业和二三线城市。

“在大数据时代，基于我们所掌握的商户资源和信息，我们也在努力发掘新的业务增长点。”周晔称，他们正在试图开拓POS贷类似的业务，“不过我们是做平台和渠道，最终提供融资服务的是银行。”他透露，目前正在与一些银行洽谈相关的业务。

来源：《上海证券报》2013年05月03日

## 平板电脑出货量首季同比增140%

市场研究机构IDC5月1日发布的最新研究报告称，2013年第一季度全球平板电脑出货量为4920万台，同比大幅增长142.5%，但略低于2012第四季度的5250万台。

其中，苹果公司iPad出货量同比增长65%至1950万台，稳居平板电脑首位。但三星电子、华

硕、亚马逊和微软等公司的平板电脑出货量增幅更加明显，本季度三星平板电脑总出货量达880万台，比2012年同期增长288.7%；排名第三的华硕出货量达到270万台，比2012年同期增长267.6%，这主要归功于谷歌Nexus7的畅销；亚马逊排名第四，平板电脑出货量为180万台，同比增长189.6%；位居第五的是微软，该公司借助SurfaceRT和SurfacePro总共90万台的出货量首次进入前五。

IDC指出，竞争对手的强劲表现削弱了苹果的市场份额，使其市场占有率下滑至39.6%，且已经连续三季出现下滑。三星电子市占率升至17.9%，位居次席；位居第三的是华硕，市场占比为5.5%；亚马逊和微软则分别排名第四和第五，市场占比分别为3.7%和1.8%。

但IDC强调，尽管苹果首季的市场份额继续下滑，但仍高于三星电子、亚马逊、华硕和微软的总和，也好于该机构此前预测。主要因为iPad mini需求持续强劲，以及第四代iPad发布时间提前至2012年第四季度。

以往消费者通常在1、2月对苹果公司的产品持观望态度，认为3月会发布新品。此次提前发布第四代iPad，缓解了2013年苹果首季的销售疲软态势。

来源：《中国证券报》2013年05月03日

### 韩国SK电讯一季度净利润3.15亿美元同比增长15%

5月2日下午消息，韩国最大的移动通讯运营商SK电讯今日表示，公司第一季度净盈利比2012年同期飙升了15%，这要受益于电信子公司用户数量的增长以及芯片制造分公司SK海力士的高额利润。

据悉，在1月至3月期间，SK电讯净利润从3000亿韩元上升到3460亿韩元(约合3.15亿美元)。SK电讯表示，旗下子公司，全球第二大计算机存储芯片制造商SK海力士的强劲表现提振了公司的整体净盈利。在截至3月31日的第一季度，SK海力士扭亏为盈，净利润为1787亿韩元(约合1.59亿美元)，好于上年同期的净亏损2710亿韩元。

截至2013年4月，SK电讯的LTE用户占据其全部移动用户的37%，较2011年11月底增加了近16倍，当时其LTE用户数为63万。

来源：飞象网2013年05月03日

## 我国物联网RFID市场步入黄金期

在近日举行的第五届中国物联网RFID发展年会上，国家金卡工程协调领导小组办公室主任、中国RFID产业联盟理事长张琪发布了《中国物联网RFID2012年度发展报告》及《国家金卡工程2012年度报告》。报告显示，2012年中国物联网市场规模3650亿元，比上年增长38.6%，RFID市场规模达到236.6亿元，比上年增长31.7%。

据介绍，近年来，国家发改委、财政部、工信部、科技部、商务部等相关政府部门分别支持了一批RFID、传感器网络和应用示范项目，并取得初步成效。我国已初步形成完整的物联网产业体系，部分领域已形成一定市场规模，与国外差距在缩小。

会议透露，2012年我国物联网市场规模达到3650亿元，RFID达236.6亿，年增长31.7%。我国物联网RFID产业链基本形成。2012年，我国物联网产业生产传感器24亿只，市场规模超过900亿元，但智能传感器发展滞后；我国拥有全球最大、技术先进的公共通信网和互联网，M2M网络服务高速增长，2012年M2M终端数已超过2100万，年均增长超过80%，中国RFID产业联盟快速成长。物联网标准化工作务实推进，RFID高频产业链已成熟，性能不断提升，产业初具规模。另外，20年来金卡工程共发行银行卡35亿张，行业与地方的各类智能IC卡发行近90亿张。对此，张琪表示，2013年我国物联网RFID市场将快速增长，产业发展步入黄金期。

来源：《人民邮电报》2013年05月03日

### 【市场反馈】

#### 2013年一季度中国网速报告：全国平均2.94Mb/s上海最快

5月1日，互联网内容传送服务提供商蓝汛发布的第一季度全国互联网感知数据报告显示，2013年一季度全国平均感知网速达到2.94Mb/s，较上一季度环比提升了13.51%，而平均感知网速最快的省份依然是上海，达到4.32Mb/s。

据悉，上网时由于数据在传输过程中会受到用户终端设备、所在位置、访问内容等情况的

影响，用户感受到的速率通常会低于安装速率值，为此，蓝汛在报告中重点总结了第一季度网民感知带宽情况，即网民在实际上网中所感受到的最大速率值。

第一季度，全国平均感知网速达到2.94Mb/s，全国各地整体平均网速均有所增长，但分布仍不均衡，呈现“东快西慢”的趋势。其中，东部平均网速超过3Mb/s，达到3.11Mb/s，中部地区平均网速为2.81Mb/s，西部地区平均网速为2.62Mb/s。

从各省份来看，上海仍然一枝独秀，凭借其超过4Mb/s的平均网速继续蝉联榜首；福建省和浙江省紧随其后，平均网速分别为3.39Mb/s和3.22Mb/s。北京的平均网速达到了3.03Mb/s，在国内省份中排在第八位。而网速均值最低点仍出现在新疆，为2.18Mb/s，但其平均网速首次超过2Mb/s。

来源：赛迪网2013年05月02日

## 中国首超美国成全球最大PC市场：家用PC尚未饱和

国际调研公司iSuppli近日公布的研究报告显示，2012年，中国首次超越美国成为全球最大的PC市场。此前，对于“中国成全球最大PC市场”的说法都是基于某一季度的市场数据或全年数据的预测，而这是首次基于全年出货量数据统计后，中国成为名符其实的全球最大PC市场。

### 中国家用PC尚未饱和

“我们是河北农村来的，上半年刚买了辆车，全家这次来北京自驾游。听说这儿的电脑款式全，价格也合适，旅游完顺便买一台电脑回去，还要帮隔壁邻居也带一台呢！”刚买了两台电脑的游客马龙说。

正是像马龙这样的消费者，推动中国超越美国成为了全球最大的PC市场。

iSuppli的研究显示，2012年，中国市场PC出货量为6900万部，而美国为6600万部。这是中国首次超越美国而成为全球最大PC市场。

研究报告提出，与全球PC市场相比，中国PC市场有着自己“独一无二”的特点。例如，在全球PC出货量中，台式机份额仅占三成多，而中国市场台式机和笔记本电脑则各占半壁

江山。在家用和商用PC出货量的占比中，全球家用PC占总出货量的65%，而中国市场家用PC出货量占50%，与商用PC“平分秋色”。

分析人士认为，与全球市场相比，从中国家用PC较低的比例可以看出，中国的家用PC市场还未到达饱和，尤其是中国的农村用户。“全球PC销量下滑，很大一部分是因为用户向移动设备转移。而目前来看，中国的农村用户仍未完全向便携设备转移。”iSuppli分析师彼特认为，正是广大农村人口的消费支撑，使得全球PC行业下滑的同时，中国市场一跃成为全球最大市场。

报告还显示，在中国，14英寸笔记本最受欢迎，占笔记本出货量的70%。而在全球其他地区，14英寸所占比例仅为30%。

### 或为国内厂商转型铺路

对于中国PC市场在2013年的增长态势，iSuppli做出的预计也比全球PC市场乐观得多。报告预计，2013年中国市场的PC出货量将为3%到4%，相比于全球PC市场大约仅1%的预计增长率，这样的前景已经很不错。

然而，全球PC市场见衰，不少业界人士称“PC已成夕阳产业”“行业增长点已不在PC”。在这种背景下，中国成为全球最大PC市场并将继续逆势增长的消息，是否还有足够令人称道的积极意义呢？

不少业界人士认为，答案是肯定的。“联想的笔记本电脑、平板电脑、联想的手机，加上刚刚新买的联想360度翻转笔记本，房间里都快放不下这些电子产品了。”出生在福建二线城市、如今在北京从事金融行业的林柯告诉记者，自从七八年前在家乡买了第一台联想的电脑后，自己便不知不觉地成了个十足的“联想粉”。“虽然从品牌、部分用户体验上来说，联想不像苹果那么炫，但是性价比绝对是最高的。”

飞象网CEO、通信专家项立刚说，越来越多像林柯这样的用户，正是中国成为全球最大PC市场给国产厂商带来的间接利好。“惠普、戴尔这样的国际PC巨头已经无心在中国PC市场上开拓疆土，随着联想等国产PC厂商竞争力的发展，其在国内PC市场的份额将进一步



提高。虽然这并不能直接帮助国产PC厂商在移动互联转型中培养核心竞争力，但对于品牌塑造、用户认知的塑造都有好处，这将为他们的转型铺下较好的用户基础。”

来源：《北京日报》2013年05月02日

## 中移动TD6.2期新建11万基站年底3G基站将达45万

据业内专家李进良近日撰文指出，TD-SCDMA“预计完成6期第二阶段建设后，中国移动TD-SCDMA总基站数将达到45万个左右，新建约11万。”

根据中国移动此前的TD网络建设规划，2013年年底TD基站数将至40万个，这表明，中国移动调整了TD6.2期网络建设规划。

2013年2月，媒体报道称，中国移动在TD6.2期将建8万个基站，但当时通信世界网从多个可靠渠道获悉，TD6.2期规模相较之前规划变动不大，中国移动原计划6.2期新增基站约6.7万个。

李进良在文章中表示，TD-SCDMA的单载波所占带宽为1.6MHz；WCDMA的单载波所占带宽为5MHz×2；cdma2000的单载波所占带宽为1.25MHz×2。因此，就带宽而论，WCDMA为TD-SCDMA的6.25倍，cdma2000为TD-SCDMA的1.875倍。如果要使中国移动TD-SCDMA网络所具备的带宽能力与中国联通WCDMA网络所具备的带宽能力相当，那就要远远超过中国联通WCDMA的基站数。

该文指出，当前中国移动TD-SCDMA手机用户为1.1437亿，而基站为30.3万。激增的3G用户数必然对现网覆盖和容量扩大提出了更高要求。到2013年年底要增加1.2亿用户，那么基站也应翻一番才行。为了适应需求，中国移动已经决定将于近期与TD-LTE二期同步启动TD-SCDMA六期第二阶段扩大规模招标，此次招标再次刷新之前的单次规模之最，成为中国移动规模最大的一次TD-SCDMA招标。

对于TD6.2期具体规模，中国移动相关人士电话无人接听，多位业内人士表示对此并不知情。

另有信息显示，中国移动TD网络建设并不会止步于TD6期。4月底，业内传出中国移动将

于8月启动TD-LTE商用，有设备商高层表示，通过TD-SCDMA升级至TD-LTE相对新建TD-LTE基站的性能会下降近25%，相关电信运营商并不认同此观点。

这意味着，面临竞争对手的步步紧逼和互联网业务的异质替代，中国移动在推动TD-LTE智能手机成熟的商用路径上将采取稳健而非激进的举措。

来源：通信世界网2013年05月03日

## 谷歌等投资商向LendingClub注资1.25亿美元

据路透社报道称，谷歌等投资商计划向LendingClub注资1.25亿美元。LendingClub公司主要为寻求贷款以及愿意提供贷款的人士提供中介服务。

LendingClub首席执行官RenaudLaplanche在采访中表示，投资金额将会融入公司现有的风险投资人而不是公司财务，并拒绝透露其他投资商身份。

据基金资本（FoundationCapital）投资商发言人表示，该公司有参与LendingClub最新的融资活动，目前该公司对LendingClub总投资金额已经超过5000万美元。Laplanche表示，

LendingClub交易价值约为15.5亿美元，而一年前公司上一轮融资时交易价值为5.5亿美元。

Twitter以及备忘录应用Evernote也属于在风险资本投资下涉足二级市场交易的公司。谷歌投资监管人员DavidLawee将会担任LendingClub董事会观察员。

Laplanche表示，“LendingClub与谷歌存在很多相同点，”并称谷歌让小型企业可以直接在谷歌上打广告，就像LendingClub让贷方和借方直接联系起来一样。他还表示，双方将会继续探索合作机会，此外如果市场条件仍然可观，公司计划将于2014年上市，他预测称2013年营收约为9000万美元。

来源：赛迪网2013年05月02日

## 中国手机搜索网民数破三亿移动搜索体验待增强

随着智能手机的发展和移动互联网的普及，我国的移动搜索也得到了前所未有的发展。据速途研究院发布的最新报告，2013年第一季度中国手机搜索网民规模达到了30750万人，同比增长29.73%，环比增长5.53%。从2011年第二季度末到2013年第一季度末，短短两年间手

机搜索网民用户数增加了1000多万，由此可见，手机搜索市场蕴藏着巨大潜力和商机。为此，百度、360、谷歌、搜狗、盘古搜索等搜索服务商频频在移动搜索上发力出招，扩大影响，抢占地盘，从而分得更大的份额。目前移动搜索领域正处于战国纷争阶段，谁也没有占据绝对主导地位，许多新的应用尚待开发，这也留给了移动搜索产业许多创新机会和发展机遇。

### 手机搜索即时性和移动性便捷用户

多年前，人们尚不清楚搜索引擎为何物。如今，占据近80%市场份额的百度已成为国内桌面搜索领域的市场霸主。然而，如今的搜索已不仅仅是停留在个人电脑的网页式搜索，基于移动互联网发展的移动搜索现在已经阔步走来，改变着人们的搜索方式和生活习惯。随着科技的高速发展，信息的迅速膨胀，手机已成为信息传递的主要设备之一，利用手机上网成为一种获取信息资源的主流方式。据中国互联网络信息中心(CNNIC)的数据显示，截至2012年12月底，中国手机网民规模为4.2亿，较上年底增加约6440万人。手机搜索的用户规模数也随着中国手机网民用户规模的增长而迅速增长。据艾媒咨询的报告显示，2011年中国手机搜索用户达2.4亿人，渗透率为66.7%，2012年中国手机搜索用户达到3.3亿人，同比增长37.5%。另据速途研究院报告显示，2013年第一季度中国手机搜索网民规模就达到了30750万人，同比增长29.73%，环比增长5.53%。由此可见，移动搜索已经到了一个快速发展阶段，手机移动搜索市场的巨大潜力已不言而喻。

由于智能终端的普及、移动互联网的发展、手机网民的急速增长等等，目前手机搜索使用率仅次于实时通信，已成为移动互联网的核心业务，占比超六成。

如今，手机各类应用繁多，通讯、娱乐、购物、生活服务等功能应有尽有。浏览新闻、手机微博、网络文学、手机社交网站、手机网络视频、邮件、游戏这些应用或多或少都会用到搜索引擎，再加上手机搜索具备了即时性和移动性的优势，能更方便快捷的满足用户的需求，预计未来手机搜索用户规模将会加速增长，移动搜索的市场规模将会不断扩大。

### 移动搜索市场上演多强争霸

移动搜索正迅速变成消费者找到自己所需要的所有东西的主要方式，无论是信息、服务、实体产品还是虚拟商品。这意味着搜索市场将为从业者带来一个庞大的机会，也让移动搜索市场的竞争愈发激烈。随着移动互联网的发展，百度、360、谷歌、搜狗、盘古搜索等搜索服务商频频在移动搜索上发力出招。

众所周知，百度在国内搜索市场独占鳌头，不管是普通搜索还是视频、音乐等垂直搜索，百度都处于“领头羊”地位。百度CEO李彦宏曾公开表示，“百度已调整战略，把移动搜索作为重点业务发展。”而360公司2013年在搜索领域频频发力，自称“有搜索基因”。自2012年8月份低调上线综合搜索，并迅速拿下国内10%的搜索市场份额后，360进军移动搜索就更显得顺理成章了。另外还有以盘古、云云为代表的，以自主创业方式进入搜索市场的后来者形成了一股新兴的力量。2013年初，潜心打磨近两年的云云正式上线，成为了我国第一个社会化综合搜索引擎。此外，2012年5月份腾讯宣布架构重组，旗下搜搜退出PC搜索，而把精力放在移动搜索领域。

国内移动搜索市场从一开始就注定竞争激烈，除了Google、雅虎等传统搜索巨头高调进入外，还雨后春笋般涌现出了一大批以易查、宜搜等手机搜索创业的公司。为了争夺移动互联网的重要入口，几乎所有互联网企业都紧盯着移动搜索领域，移动搜索“江湖”里孕育着巨大潜能，一场移动搜索市场的争夺战已然打响。

### 移动搜索需在体验性上下足功夫

同PC搜索领域相比，移动搜索具有不同的特性。从信息广度上讲，人们使用移动搜索更多是为了寻找附近相关信息，信息应更趋本土化和地域化。从搜索时间上讲，人们使用移动搜索的时间呈现碎片化，不会花太多时间在每一次的搜索上。所以信息的筛选显得格外重要。专家表示，移动终端与传统PC的诸多差异，导致移动搜索必须在地域性、差异性、便捷性和用户体验上下功夫。

近年来，移动搜索的变化之一就是垂直搜索的出现，它们针对某一领域、人群或需求提供相应的信息，并APP化，一方面适应了触屏操控习惯，另一方面将有价值的信息从海量无

序的信息中抽离出来，显得更加专注、具体和深入。如果说百度是全能选手，那么垂直搜索就是某一领域的专业选手。而在移动互联网时代，人们要求信息应比传统互联网来得更快、更准确，因此，用户可能更倾向于这种专业选手。

垂直搜索的出现使得市场开始走向细分化，而搜索市场细分化可能会让一切发生改变：搜索的未来依赖于消费者在移动设备上的行为方式。消费者正日益通过应用进行垂直搜索活动，搜索的内容主要集中在购物和餐厅等特定类别上，这其中涵盖了基于地理位置的搜索活动。但目前来看移动搜索的智能化、精细化还需加强。

目前我国移动搜索领域的价值其实还没有被开发出来，很多搜索服务都是直接从桌面搬到手机上，众多搜索引擎产品用户体验也不够理想，以关键词为搜索方式已显得有些单调。这些都是移动搜索可拓展的方向。未来，谁的技术架构、商业模式先进，谁就可能占据竞争的制高点。

来源：《信息时报》2013年05月03日

## 海外借鉴

### Orange和SFR合作为大巴黎地区提供FTTH

法国电信旗下的Orange公司和其竞争对手SFR公司与法兰西岛大区行政当局就该地区部署光纤宽带接入设施签署了一份联合协议。该项目投资包含了公共和私人投资两部分，旨在将光纤到户（FTTH）服务覆盖包括巴黎在内的整个法兰西岛大区。法兰西岛大区是法国22个行政大区之一，以巴黎为中心，俗称大巴黎地区。

在2020年之前，该项目将实现直接光纤宽带服务100%覆盖家庭和企业用户。3月28日，Orange与瓦勒德瓦兹（Vald' Oise）大区也签署过一份类似协议。

根据该计划，在2020年之前，上述两大运营商将通过私人投资使光纤宽带覆盖470万户家庭，或89%的法兰西岛大区家庭。对于那些没有获得私人投资的地区，政府将为862个城市提供1.5亿欧元（约合12.1亿元人民币）的财政支持，用于部署共享FTTH（即PIN网络）。一份联合新闻稿指出，在人口密度足够大的地区，每家运营商将独立部署其网络；在这些

地区之外，Orange将负责法兰西岛198个城市和地区的网络部署，SFR负责122个城市和地区。这两家运营商通过批发的方式将网络提供给其他互联网服务提供商。

来源：《人民邮电报》2013年04月25日

## 巴西运营商Oi和TIM共享4G基础设施

巴西电信监管机构Anatel4月18日投票决定，批准两家主要移动运营商Oi和TIM的4G基础设施共享计划。

Oi是巴西最大的电信运营商，TIM是意大利电信在巴西的子公司。两家公司将共享通信塔、传输设备以及广播基站。

Anatel在一份声明中说：“这一决定不会对市场的竞争造成伤害，并可能使运营商降低成本，为用户带来实际利益。”

TIM和Oi是在2013年1月18日宣布的4G网络的共享计划，目的是为国际足联联合会杯足球赛的几个主办城市提供超高速移动通信服务。两家公司当初表示新服务预计将于2013年4月做好准备，从而赶上在2013年6月足球联赛开幕前进行测试。巴西在未来几年将多次承办国际体育赛事，其中包括将在2014年举行的世界杯和在2016年举行的奥运会，为此巴西的电信运营商正在加紧4G建设，希望为这些赛事提供更高速的移动通信服务。

来源：《人民邮电报》2013年04月25日

## 巴基斯坦收紧SIM卡销售新规导致移动用户锐减

巴基斯坦电信管理局（PTA）2012年11月颁布SIM卡销售新规规定，2012年12月1日起禁止未授权的零售商店出售手机SIM卡。新规执行两个月内，巴基斯坦移动运营商共减少约270万移动用户。PTA最新数据显示，2013年1月，巴基斯坦全国手机用户基数已从2012年11月份的1.236亿减少至1.208亿，蜂窝式移动电话普及率则从69.8%降至68%。

新规规定，入网的用户必须前往移动运营商的授权中心，并在完成规定的全部步骤后才能获发手机SIM卡。用户首先需向移动运营商授权中心提交国民身份证复印件；随后移动运营商将派员检验住址；获巴基斯坦国家数据库与注册管理局（NADRA）许可后，移动运

营商最终将把SIM卡邮寄到用户的国民身份证地址。新规还规定，未经激活的SIM卡不得使用，并将一张国民身份证可注册SIM卡数量从50个降至5个，自规定实施之日起禁止“携号转网”功能。

巴基斯坦五大移动运营商均受到了手机SIM卡销售新规的影响：巴基斯坦最大手机运营商Mobilink的移动用户数量在新规实施后的两个月内减少了70万；第二大运营商TelenorPakistan的用户数量减少了40万；移动运营商Ufone公司的用户数量则减少了80万。巴基斯坦电信运营商纷纷指责政府出台的SIM卡出售新规导致移动用户数量急剧减少。

来源：《人民邮电报》2013年04月25日

### Ofcom公布新财年工作重点推动竞争维护消费者权益优化频谱

英国通信监管机构Ofcom公布了2013~2014年度计划，制定了下一个财年的战略规划。未来12个月的工作重点如下：

推动有效竞争和消费者知情选择。确保现有宽带和超高速宽带领域内的有效竞争与投资，提供明晰的信息和有效的转换过程来帮助消费者更好地作出选择。

保证频谱的优化利用。Ofcom将支持为移动宽带释放出更多频谱，以满足消费者日益增长的数据需求。

为公民的广泛参与创造机会。为了使消费者和公民从通信服务中获益，需帮助他们接触和使用服务。在这一领域，Ofcom将确保邮政服务的普遍性，并与政府和业界合作，以推动超高速宽带的普及。

保护消费者权益不被侵害。Ofcom将就一系列问题研究和实施消费者保护政策。这些政策将包括：改进非地理电话编号系统，以保证价格透明；考虑解决如手机合同在执行过程中涨价等问题。

维护用户对广播内容的信心。这将涉及重新向商业性公共服务广播公司颁发许可证，以确保继续提供高质量、广泛普及的公共服务频道。

来源：《人民邮电报》2013年04月25日

## 全球DSL连接数首次下滑仍为全球宽带主流

新闻回溯：

调研公司PointTopic近日公布数据称，全球DSL连接数去年第四季度首次出现下滑，降至约3.67亿，但综合来看，目前DSL仍占全球宽带连接总数的57%。

PointTopic表示，所统计的DSL连接数包括ADSL和SDSL，比去年第三季度减少了29万用户。“曾经风光无限的宽带技术——DSL已经迎来了历史性的拐点。”PointTopic首席执行官OliverJohnson称，“DSL雄踞宽带市场长达15年，这是其全球连接数首次出现下滑。”PointTopic预计，端到端的铜线业务将步入衰落期，但是由于vectoredVDSL技术较为先进，加之将光纤引入用户家中的成本较高，铜线在近几年仍将占据宽带市场的主要位置。此外，FTTx布网方式也使得一些既有铜线网络得以继续使用“10年”左右。

“铜线未死。”Johnson称，“可能再过50年，铜线网络才会在我们的生活中消失。”

《环球》评谈：

对于风光10余年的DSL来说，连接数的首次下滑是一个重要的历史节点，意味着其真正的衰败终于开始。

事实上，早在2011年年中，AT&T总裁斯蒂芬森就曾经公开表示“DSL过时了！”当时，这一言论可谓在通信业引起了不小的风波，最终以AT&T向各大传媒发送言辞缓和的说明信而收尾。但一年半后的今天，全球性的发展数据证实了斯蒂芬森的预见性。在美国，大型电信运营商早在数年前就已经将宽带重心转到了光纤技术上，即使是在资金一向紧张的欧洲，光纤也正日渐成为发展重心。但正如PT公司所说，目前vectoredVDSL这一过渡性宽带技术由于成本低廉且能帮助铜线网络实现“百兆”突破，还是受到不少运营商的欢迎。但综合来看，“百兆”级的部署后续升级压力依然很大，因此，运营商资金一旦有所宽裕就会加紧对光纤网络的升级。

从欧美运营商的经验来看，被“淘汰”的DSL网络也有余热可挖掘。Verizon目前已经基本将DSL网络出售殆尽，接盘的多数是规模更小的运营商，这些运营商在竞争中并不以速度



取胜，而是强调个性化的产品体系和服务，因此也乐得收购性价比较高的宽带网络资产。

来源：《人民邮电报》2013年04月25日

## 西班牙电信测试弹性光网

西班牙电信近日宣布已成功测试了弹性光网技术，这项技术将使西班牙电信在无需建设新的光纤网络基础设施的情况下将数据传输速率从100Gbps提升至400Gbps。

此次阿尔卡特朗讯与西班牙电信共同进行的现场试验，是首个在现网上使用WDM（波分多路复用）技术，混合和匹配运行在100Gbps、200Gbps和400Gbps的链路或波长的试验。试验距离约为650公里。

阿尔卡特朗讯表示自适应的调制技术可以在不同的速率下确保最佳的频谱利用效率。对西班牙电信来说，这次测试也显示了现有的光纤线路可以支持更高的传输速率以及面对网络故障、老化等情况下的灵活业务疏导能力。

西班牙电信网络技术主管ManuelFernandezDaza表示，该技术将有助于公司满足用户对更多带宽日益增长的需求，并保持公司在业内的领先地位。

来源：《人民邮电报》2013年04月25日

## 诺基亚推162元功能机谋突围：怀旧还是逆袭

电话、短信、小游戏，方块小屏，以及35天的待机功能，当一款从长相到功能几乎与十年前的功能机如出一辙的手机出现在诺基亚的新机发布会上时，人们仿佛一下被拉回到那个诺基亚鼎盛时的功能机时代。

此时的三星、HTC正忙着为与苹果抗衡的大屏智能手机铺天盖地地造势，而诺基亚却把目光瞄向了竞争对手的空档——几乎快被人们遗忘的功能机市场，发布了一款价格162元的低价功能机1050。

诺基亚看上去像是走向了另一个极端。究竟是曾经风光无限的功能机让诺基亚太过留恋，还是希望借道低价功能机逆袭同质化的智能机红海？

携功能机“逆袭”突围？

这款价格不足200元的功能机此前亮相在2013年2月的2013MWC（巴塞罗那通信展）上，当时诺基亚同时发布的几款中低端智能手机，并没有怎么吸引外界的眼球，这款仅售15欧元的低端功能手机却成为媒体关注追逐的对象。

此举引发了不少猜测：诺基亚是想借助1050重新复制此前诺基亚1110的辉煌销售业绩吗？2013年年初国外一项调查显示，目前史上最畅销的手机是Nokia1110，它从2005年上市至今卖了2.5亿台，比1到5代iPhone的总销售量还多。

不过，功能机低利润已是不争的事实，甚至不少山寨厂商都已转战智能手机领域，在智能机路线仍走得磕磕绊绊的诺基亚，在功能机上走向另一个极端——这是否会有很大的市场？

诺基亚是这么认为的。昨天，诺基亚平台及技术研发总监王军告诉记者，尽管中国移动用户数量加速增长，但依然有2亿人没有手机；而拥有手机的11亿人中，仅有4.2亿通过手机上网，包括中国和其他新兴市场对于功能机仍有不小的市场需求。

除了2亿没有用上手机的用户之外，王军称，诺基亚对功能机的目标人群还有城市里没有太强购买能力，但希望体验一些互联网应用的年轻人，以及那些受制于智能手机续航能力而形成的备用机市场。

此外还有一些特殊行业，例如昨天，诺基亚同时把一批诺基亚1050送给江苏如皋的乡村邮递员。

而对于功能机盈利能力的疑问，目前诺基亚仍靠“规模效应”。王军告诉记者，从前深圳、广州等地一大批做低端手机的现在已转向做智能机，是因为功能机的价位大概是在低端手机的下位，如果没有规模基本上很难生存。此外，由于中国手机智能化的趋势比世界上其他地方要快，因此诺基亚功能机也在同步研发具有智能化体验的功能手机。

“事实上，功能机虽然利润的绝对值比较低，但利润率却和智能手机不相上下。”王军乐观地说。

### 失落的智能机市场

功能机市场看上去很美，但诺基亚必须面对的现实是：随着智能手机的普及，功能机总体销量将会持续下滑。问题已在财报中显现，2013年第一季度，由于功能手机销量下滑21%，导致诺基亚股价大跌11%。

王军也对记者表示：“更大的压力来自于低端的安卓等智能机，这些手机价格下降速度快，诺基亚需要以技术降低成本应对竞争。”

特别是当竞争对手都在竞逐智能领域时，诺基亚的做法似乎还是让外界觉得有些“异类”。

有评论人士猜测，功能机时代的辉煌留给诺基亚的印记太深，这或许是诺基亚的“惯性”所致。此前诺基亚宣布业务重心调整时，除了集中于核心的Lumia系列智能手机产品，加大与微软操作系统的投资和合作，以及在地图、导航等位置服务新领域扩展和竞争对手形成差异化外，另一条主线就是扩大功能机的市场比重。

不过对于诺基亚的“低价功能机”策略，艾媒咨询CEO张毅表示认同，他认为诺基亚这种做法看上去像是找对了市场。特别是中国拥有11亿手机用户，这款手机更多的用途是作为备用机使用，原因就在于它主打的待机时间长，在现在各种智能机使用起来极其费电的情况下，这款功能机做备用机将会拥有很大的前景。

“理论上来讲，经销商对功能机已经不感兴趣了，但还要看市场反应，只要是用户感兴趣，经销商也一定会感兴趣，这是一种反推动的作用。”张毅说。

不过在功能机之外，如果诺基亚仍不能在更主流的智能手机领域有所突破，投资者对它的评价或许还要再打折扣。

2013年第一季度，诺基亚的表现并不理想。净营收为58.5亿欧元（约合76亿美元），同比下降20.4%；净亏损1.5亿欧元（约合1.96亿美元），2012年同期为净亏损9.29亿欧元（约合12亿美元），同比收窄78.4%。其中，基于微软WindowsPhone操作系统的Lumia智能手机销售量同比增长27%。但它在诺基亚第一季度6190万部的手机总销售量中所占比例很低，仅为560万部。

而在昨天的发布会现场，记者同样看到，诺基亚合作方中国邮政，不少高管手中拿着的都是三星手机。

“所以我会建议他们用一個1050做备用。”王军如是对记者说。

来源：《第一财经日报》2013年04月25日

## 美国提出新立法：为低收入家庭提供宽带接入补贴

据国外媒体报道，美国众议院提出新法案将更新政府的电信补贴计划，使之从电话服务转向宽带服务。这一由众议员多丽丝·松井（D-CA）提出的《2013年宽带采用法案》将指示联邦通信委员会修改该生命线计划（LifelineProgram，目前为低收入美国家庭提供电话服务补贴），意在帮助这类家庭购买宽带互联网服务。

松井众议员在一份新闻稿中表示：“生命线计划向低收入美国人提供了一种有形服务，进行生命线计划改革和现代化（以便提供宽带服务）势在必行。”

生命线计划由出现在美国人电话账单上的“普遍服务”（UniversalService）费资助。除了补贴低收入美国家庭外，普遍服务基金还资助农村地区的服务。政府对于为低收入用户提供宽带补贴的问题已经进行了多次讨论。此前的政府报告曾建议在2010年将生命线计划扩大至宽带服务。

联邦通信委员会也一直致力于审视这一复杂的普遍服务体系。松井参议员指出，近期的生命线计划变化包括将补贴对象从2012年8月的1820万人减少至本月的1320万。

松井的建议获得了公共知识促进会（PublicKnowledge）的大力支持。该倡议组织认为，市场需要该法案，原因在于电信运营商已经转向全IP电话服务。该促进会的克里斯托弗·刘易斯表示：“国会和联邦通信委员会必须确保生命线计划继续为低收入美国人提供使用这些网络的机会，使之能够接触到重要的911服务、就业机会以及更广泛的公民社区。”

来源：飞象网2013年04月25日

## 美电信巨头拟买断弗莱森无线

据路透社25日报道，美国电信巨头弗莱森电讯(VerizonCommunications)计划斥资1000亿美

元现金和股票收购跨国移动电话运营商英国沃达丰集团(VodafoneGroup)持有的双方合资公司弗莱森无线(VerizonWireless)的股份。若交易得以完成，弗莱森无线将成为弗莱森电讯的全资子公司。

弗莱森无线目前是美国第一大无线运营商，由弗莱森电讯和沃达丰在2000年合资组建。目前，弗莱森电讯持有弗莱森无线55%的股份，沃达丰持有剩余45%的股份。

据两名知情人士透露，弗莱森电讯尚未向沃达丰提交正式的收购提案，但已经雇佣银行顾问和法律顾问为此次可能的收购做准备。

知情人士称，弗莱森电讯希望尽快与沃达丰开展协商以达成友好协议，但目前尚不能保证沃达丰公司有交易意愿或双方达成任何确实的交易。如若对方拒绝协商，弗莱森电讯将参与公开竞标。

路透社称，过去十年，弗莱森电讯毫不隐晦其从沃达丰买断该合资公司的意愿。消息人士表示，弗莱森电讯现已做好大力推动收购的准备。

这两名匿名消息人士称，得益于跌至历史最低点的汇率以及走势良好的公司股价，弗莱森电讯有信心获得约500亿美元的银行贷款，另外计划用公司股票支付该交易剩余的差额。

据悉，弗莱森电讯董事会计划在下周召开的定期会议上就这次收购案进行详细讨论，而该公司的年度股东会议也将在不久之后举行。

弗莱森电讯公司发言人鲍勃·雷托尼拒绝发表评论。不过他提到公司在本月早些时候发布的声明中曾表示有意收购沃达丰所持的弗莱森无线股份。截至24日晚，弗莱森无线和沃达丰尚未发表评论。

据路透社报道，目前，弗莱森无线的股份预计约占沃达丰市值的三分之二。该公司的业务也使得沃达丰有机会进入繁荣的美国移动通信市场。不过，在积极扩张过后，沃达丰的首席执行官维托里奥·科劳开始精简业务，该公司也一直在研究如何处理弗莱森无线的股份。分析师称，出售弗莱森无线的股份将使沃达丰有能力为股东分红、收购欧洲固网资产，或使其成为美国电话电报公司(AT&T)等电信巨头的潜在收购目标。而弗莱森电讯的业绩增长

依赖于弗莱森无线的运营，倘若获得全资控股权，弗莱森电讯将能更灵活地利用无线业务带来的收入。

分析师乔纳森·查普林认为，沃达丰可能会抬价，但1000亿美元是个不错的起价。他表示：“目前是双方认真考虑交易的良机。沃达丰可能再也不会获得比现在更高的报价，随着斯普林特(Sprint)、T-mobileUSA和AT&T业务好转，弗莱森无线的增长速度很可能逐渐下降。”

若此次交易达成，将恰逢美国电信行业的新一轮整合期。MetroPCS Communications股东周三进行了投票，批准了与美国第四大无线服务供应商T-Mobile USA的合并。该公司是德国电信的子公司。

此外，美国第二大卫星电视供应商Dish Network上周报价255亿美元现金加股票，与早前报价的日本软银争购无线服务供应商Sprint Nextel。

来源：《经济参考报》2013年04月26日

## 德法院裁定MOTO Android智能机侵犯微软短信专利

据科技博客PcWorld报道，德国慕尼黑高等地方法院周四做出裁定，判决谷歌旗下部门摩托罗拉移动的Android智能机侵犯了微软一项短信专利。

微软这项短信专利技术可以允许用户编辑较长短信时分段发送，而到接收者方面时重新组合。慕尼黑高等地区法院发言人表示，法院已经做出判决，拒绝了摩托罗拉移动的上诉请求，并要求其支付庭审费用。

2012年5月，微软以侵犯自家短信专利为由，将摩托罗拉移动告上法庭，随后慕尼黑低等法院做出一审判决，裁定摩托侵犯了微软专利。此后，微软要求在德国市场禁售摩托罗拉移动涉及侵犯专利的产品。

微软表示，希望摩托能够像其他Android厂商一样，同微软达成专利授权协议。此前，包括三星、HTC等厂商已同微软就Android专利问题签署授权协议。

截至目前，摩托罗拉移动未对此置评。

来源：赛迪网2013年04月25日

## 报告称诺西在日本无线市场占比23%位居第一

4月26日消息，日前InfoneticsResearch发布报告显示，诺西在日本无线市场以23%的份额位居第一。

据悉，2012年，在日本市场三大运营商软银、KDDI和NTTDOCOMO对LTE的强大需求推动下，日本移动基础设施（2G/3G/4G）市场蓬勃发展，而这三大运营商都是诺西的客户。

InfoneticsResearch在四月的一份报告显示，“诺西在日本无线市场以23%的份额位居第一。”

目前，NTTDOCOMO是日本最大的移动运营商，拥有6090万用户，其中包括8,678,200LTE用户，与2012年相比增长662%；而KDDI是日本第二大运营商，截至2012年12月31日，其用户量约达3680万，与2012年相比增长7%。

2012年是日本的LTE年，据报告显示，LTE2013年将在日本继续保持快速发展态势。受运营商LTE部署加速和中止3G意愿渐增影响，日本移动基础设施市场将同比增长9.8%，获益43亿美元。

来源：飞象网2013年04月26日

## 三星超越诺基亚夺得印度手机市场霸主

据印度《经济时报》4月26日报道，三星手机在印度受到追捧，销售火爆。目前三星已经替代诺基亚成为印度手机市场的霸主，在印度成功登顶。

市场调查公司尼尔森在印度793个主要城市和人口超过5万的乡镇进行了抽样调查，这些地区的手机销售占印度手机销售总额的70%以上。调查数据显示，在印度城市地区，按出货量计算，三星手机的市场份额已经上升至31.4%，超越了诺基亚的30.1%。这是三星公司首次在尼尔森调查数据中超越诺基亚。

而在几个月前，就销售额而言，三星就已经超越了诺基亚。在上月，三星的销售额在印度城市市场的份额达到42.2%，远超诺基亚的20.7%。三星在印度成功的原因在于，其REX手

机系列、Galaxy系列以及Note2在印度热销。而三星全新旗舰手机GalaxyS4也将在27日全新上市。

来源：环球网2013年04月26日

## 诺西在日本无线市场占比23%位居第一

4月26日消息，日前InfoneticsResearch发布报告显示，诺西在日本无线市场以23%的份额位居第一。

据悉，2012年，在日本市场三大运营商软银、KDDI和NTTDOCOMO对LTE的强大需求推动下，日本移动基础设施（2G/3G/4G）市场蓬勃发展，而这三大运营商都是诺西的客户。InfoneticsResearch在四月的一份报告显示，“诺西在日本无线市场以23%的份额位居第一。”

目前，NTTDOCOMO是日本最大的移动运营商，拥有6090万用户，其中包括8,678,200LTE用户，与2012年相比增长662%；而KDDI是日本第二大运营商，截至2012年12月31日，其用户量约达3680万，与2012年相比增长7%。

2012年是日本的LTE年，据报告显示，LTE2013年将在日本继续保持快速发展态势。受运营商LTE部署加速和中止3G意愿渐增影响，日本移动基础设施市场将同比增长9.8%，获益43亿美元。

来源：飞象网2013年04月26日

## 朝鲜3G手机用户已达到近200万

朝鲜高丽电信公司首席执行官伊兹·海卡尔日前在平壤宣布，该公司3G手机注册用户已经接近200万人。

韩国联合通讯社27日报道称，作为朝鲜唯一的官方移动通信网络运营商，高丽电信公司在2008年12月推出了第三代移动通信业务。目前这项业务已经覆盖了平壤和朝鲜的其他15座大城市和100多座小城市，用户数量成倍增加。

2009年9月，高丽电信公司仅有10万名3G手机注册用户；到了2012年2月，用户数量就达到



了100万人，并在同年11月突破了150万人。不过，目前朝鲜民众只能使用某些特定3G服务，比如短信和彩信、视频电话，但不能连接全球互联网，也不能拨打国际长途电话或与在朝外国人通话。

从2013年1月起，朝鲜允许外国人携带手机入境，随后还在首都平壤向在朝外国人提供3G网络手机上网服务。

埃及奥斯康电信与朝鲜递信局于2008年合资成立高丽电信公司，其中奥斯康占股75%，朝鲜递信局占股25%。

来源：《广州日报》2013年04月29日

### 布伊格电信宣布2013年5月商用LTE服务

布伊格电信计划在2013年夏季之前将其LTE网络覆盖法国的十几个城市，并计划从10月1日起向超过100座城市提供LTE网络。

据了解，布伊格电信将使用2600MHz频谱来部署它的LTE服务，并且该运营商计划在2013年的10月1日起将启用LTE-1800频段。

来源：中国通信网2013年05月02日

### 中兴通讯获尼日利亚Globacom5亿美元网络升级合同

中兴通讯所获的这份合同将在短短4个月内进行。

Globacom集团首席运营官MohamedJameel表示，扩建工程将涉及全国基础设施的网络升级和的大修以及扩张和致密化项目。

TDM网络也将被升级至一个完全集成的广义多协议标签交换(GMPLS)。

升级还将包括新基站的安装部署以及现有基站的致密化，以及设立三个心的小型呼叫中心和无线接入网络的升级。

在发出这些合同前，Globacom刚获得了一笔银团贷款，以资助其进行网络升级。

来源：赛迪网2013年05月03日