

## 目录

快速进入[点击页码H](#)**产业环境..... 4**

- 【政策监管】 ..... 4
  - 工信部等两部委专项资金助推物联网产业..... 4
  - 工信部：用户月均移动流量首次破100M同比增30%..... 5
  - 工信部4月下半月发235张进网许可证3G手机105款..... 5
- 【发展环境】 ..... 5
  - 跨界融合趋势显现移动互联应用发力..... 5
  - 如何将物联网发展引入“快行道” ..... 8
  - 信息消费保持稳步增长..... 9

**运营竞争..... 10**

- 【竞合场域】 ..... 10
  - 马化腾重申微信不收费..... 10
  - 三巨头加速抢滩移动互联网..... 11
  - 中移动苹果年内或达成合作4G版iPhone将成双赢选择..... 11
  - 海外4G运营新亮点..... 13
- 【市场布局】 ..... 16
  - 三大运营商巨头猛龙过江掀香港电讯市场暗战..... 16
  - 移动互联网投资：阿里向左，百度向右..... 17
  - 部分移动互联概念股回调风险逐步显现..... 19
  - 中国电信北京启动新一轮宽带大提速..... 21
  - 广东信息化发展规划出炉孕育10万亿产业大“蛋糕” ..... 22
  - 中国移动4G发标前夜供应商各怀心思..... 23

**技术情报..... 26**

- 【趋势观察】 ..... 26
  - 下一代互联网商用提速规模超2000亿..... 26
  - 重邮信科收获第三轮战略投资Q3推双模4核SoC平台..... 27
- 【模式创新】 ..... 28
  - 马云“金手指”点中大数据产业千亿市场最看重应用存储领域..... 28
  - 手机近场支付或将“爆发”：三大运营商联合发力..... 29
  - 国内手游市场2013年将延续高增长业内巨头经营模式谋变..... 31
  - 给5G泼冷水：世界尚无统一标准技术仍处于概念阶段..... 32

**终端制造..... 34**

- 【科技前沿】 ..... 34
  - 谷歌退出XPhone研发与摩托罗拉关系日益微妙..... 34
  - 手机研发测试的质量管理..... 35
  - 三星预计2020年可实现5G技术商用化..... 36
- 【企业情报】 ..... 38
  - 苹果遭遇业绩挑战..... 38
  - 2013年Q1全球智能机出货2.19亿部中国占1/3..... 39

华为在缅甸开店中国手机厂商掘金新兴市场.....	39
任正非：美国主流运营商和政府并非华为的目标客户.....	40

## 市场服务..... 41

【数据参考】.....	41
到2015年福建省物联网产值达千亿元.....	41
报告称苹果在中国智能机市场排第五份额为8%.....	41
审计署公布中国移动审计报告：7年合计多计收入1.3亿.....	42
苹果2012年占日本智能手机市场35.9%连续多年称霸.....	44
ABI：全球无线联网设备已超100亿.....	45
【市场反馈】.....	45
移动转售业务短期难有实质业绩.....	45
中国移动香港高管：新增70%用户都在使用数据套餐.....	46
三星宣布5G网络研发取得突破：未来将达到10Gbps.....	48

## 海外借鉴..... 48

奥地利电信宣布将在中东欧推100Gbps传输网络.....	48
澳大利亚4G频谱拍卖结果公布三家运营商20亿澳元拿下.....	48
沃达丰的指甲油和诺基亚的鞋带.....	49
巴基斯坦电信巨头联手OTT探索双赢模式.....	50
新加坡规定新住宅预装光纤接入终端.....	50
格局生变OTT消息日发送量超短信.....	51
O2与英国电信签10年网络合同.....	52
法国电信欲借4G终结价格战.....	52
4G，两年美国移动市场的那些变化.....	53
西班牙电信出售非核心资产.....	55
SK电讯9月推LTE-Advanced.....	55
英国电信加速推进云计算增强型服务已覆盖四大洲.....	55
欧洲运营商遏制收入下滑须将LTE业务ARPU升至17欧元.....	56
ABI：IP增值业务有“力挽狂澜”效果.....	56
美国防“天价账单”行动覆盖97%移动用户.....	57
泰国亚洲电讯开通4G，全国首例.....	57

## 产业环境

### 【政策监管】

#### 工信部等两部委专项资金助推物联网产业

从工信部了解到，工信部和财政部将在2013年继续通过专项资金的方式推动物联网产业发展，并确定了智能工业、智能农业、智能环保、智能物流、智能交通和智能安防六大重点发展领域。据多家券商研报分析，此举将利好超过40家A股上市公司，并使众多物联网企业获得发展资金，推动新一轮产业发展。

工信部介绍，目前工信部办公厅和财政部办公厅已启动2013年物联网发展专项资金项目的申报工作，希望通过专项资金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。

2013年物联网发展专项资金将支持六大重点领域，分别为：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；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；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；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；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；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。

同时，专项资金还将支持一批物联网关键技术研发和产业化项目，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。

多数业内人士认为，通过专项资金，将进一步引导和促进物联网产业的整体发展，并将为企业带来切实的发展支撑。

中兴通讯研究院研究员邱昊介绍，2012年工信部制定了《物联网“十二五”发展规划》，重点培养物联网产业10个聚集区和100个骨干企业，指明了产业发展方向，而专项资金将解决企业发展中的资金需求问题，帮助企业攻克技术难题，最终促进整个行业的发展。

国联证券、华泰证券等多家券商研报显示，2012年末，我国物联网产业规模比2011年增长38.6%，达到3650亿元，预计2015年将超过5000亿元，并且会在随后较短时间内达到万亿元规模。工信部和财政部启动物联网专项资金申请，将利好目前A股市场上远望谷、新大洲、厦门信达、航天信息、高鸿股份、长电科技等40余家上市公司，并有望使更多有实力的物联网企业获得发展资金，推动新一轮产业发展。

来源：《经济参考报》2013年05月14日

## 工信部：用户月均移动流量首次破100M同比增30%

根据来自工信部网站公布的信息显示，2013年一季度信息消费保持稳步增长，移动信息服务拉动流量消费增长显著，用户月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%。

### 移动信息服务拉动流量消费

数据显示，1-3月移动互联网接入流量27316.0万G，同比增长56.5%，已连续三个月增长率超过50%，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%。

1-3月电信业务收入累计完成2730.5亿元，同比增长9.2%。微信、微博、移动阅读、手机游戏、手机视频等移动信息服务在用户中渗透率不断提高，拉动了手机上网流量的激增。

### 终端产品趋向智能化

终端产品的智能化加速了移动互联网的发展，数据显示，移动通信手持机的生产和销售向智能手机加速倾斜，3月份上市新机型中智能手机占比达到77%，内销量同比增长62.5%，远高于出口增长的0.5%，占手机内销58%。

预计在移动互联网等信息服务消费的推动下，手机企业会加大非智能手机优惠促销以大幅降低库存量，智能手机内销占比会呈加速趋势。

来源：通信世界网2013年05月09日

## 工信部4月下半月发235张进网许可证3G手机105款

5月9日下午消息，工信部刚刚公布了2013年4月下半月核发的进网许可证。数据显示，在工信部发放的235张进网许可证中，3G手机有105款，其中TD手机69款。

具体来说，TD-SCDMA/GSM手机69款，CDMA2000/GSM手机12款，CDMA2000手机5款，WCDMA手机有19款。

此外，TD-SCDMA/GSM双模无线数据终端1款，TD-SCDMA无线数据终端3款，CDMA2000无线数据终端1款，WCDMA无线数据终端6款。

来源：通信世界网2013年05月10日

## 【发展环境】

### 跨界融合趋势显现移动互联网应用发力

“一次在机场递交证件时，机场工作人员问我微信收费吗？我立刻澄清不会收费。”腾讯公司董事会主席兼首席执行官马化腾在2013年全球移动互联网大会上表示。而全世界排名第一的ERP软件企业SAP总裁Sanjay Poonen直言，商业化移动应用可以带来生产力的极大提升。

业内人士认为，随着智能手机的普及、手机上网用户的迅猛增加，移动互联网时代已经来临，微信只是众多具体应用产品中的一个。当前，移动互联网呈现跨界融合趋势，这一行业的迅猛发展已经撬动了原有的互联网格局，并在2012年创造出逾700亿元产值，未来更有可能延续井喷式发展。

#### 智能手机出货猛增移动互联改变生活

设想一下：通过苹果、安卓或金山、奇虎360等应用平台，下载一个家居广场的应用软件，再拍摄一张房间的照片。然后，在应用软件打开照片，为墙壁选择油漆、地板的颜色以及家居风格等，随后下订单，厂家则依据订单发货。

上述场景在今天并不鲜见，移动互联网应用已经深入大众生活的方方面面。例如“摇摇招车”和“嘀嘀打车”手机客户端，按住呼叫按钮，说出出发地和目的地，加价金额在0元-20元不等，也可以选择愿意等车。不到一分钟，附近的出租车司机应答来接客人，双方见面后达成交易。这种打车方式已经为越来越多的人接受。

这些改变源于智能终端的普及、手机上网用户的激增，促使移动互联网时代的来临。一季度，中国智能手机出货量达到了大约6900万台，同比增长了119%。研究机构IDC预测，2013年出货量将接近3.9亿台，市场增长率达33.1%。

伴随智能手机出货量大增，移动互联网用户不断创新高。工信部公布的2013年一季度统计数据显示，移动互联网用户净增1394.1万户，总数达到8.17亿户。移动互联网接入月户均流量首次突破100M，达到117.4M，同比增长30.4%。

## 企业收购动作频频传统网络格局生变

“移动互联网将导致传统互联网格局发生变革。”业内人士认为，新浪、搜狐、网易在中国互联网萌芽期是当仁不让的老三强。在门户业务、游戏业务方面有着绝对的优势，但是随着移动互联网的兴起，腾讯、阿里、百度甚至奇虎360被视为新的竞争对手。

移动互联网时代，得入口者得天下，一场场入口争夺战由此展开。2012年，阿里巴巴、小米、盛大、奇虎360等多家互联网纷纷转去做硬件，染指千元智能手机市场，在手机终端领域掀起一场拼杀。

随后，腾讯公司称微信两年时间用户突破3亿，并表示手机游戏将成为微信盈利的突破口，这又激发了传统互联网争抢移动应用的欲望。

4月29日，新浪通过纳斯达克发出公告，阿里巴巴以5.86亿美元注资新浪微博，获得新浪微博18%的股份。新浪微博的日均活跃用户数为4600多万，其中75%的活跃用户通过移动端登录和使用微博，移动入口效应显著。

据阿里巴巴内部人士透露，移动互联网是2013年公司最重要的战略重点之一，2013年的招人名额几乎全给了移动方面的人才。阿里此番与微博合作，显然是为了在移动互联网的浪潮中稳住阵脚。最近两年，阿里巴巴一直在移动互联网领域不断探索，不仅与国内大小手机厂商合作推出云OS手机操作系统，还投资了UC浏览器，并与墨迹天气、友盟、快的打车、陌陌等传出过并购“绯闻”。

百度由于错失投资UC、微博等众多移动应用的投资机会，被部分人士认为，目前在战役中落入下风。但5月7日，百度宣布3.7亿美元收购PPS视频业务，并将PPS视频业务与爱奇艺进行合并，PPS将作为爱奇艺的子品牌继续为视频用户提供更优质的服务。业内人士认为，这无疑为其在移动端的视频业务增加重要砝码。

与此同时，百度在2013年第一季度财报中透露技术研发耗资超过8亿元。对此，艾瑞咨询的分析认为，移动互联网刚刚发端，百度未来会走出哪步棋还尚未可知。

## 跨界融合前景广阔市场规模持续扩大

传统行业对移动互联网时代的体味就更深。自从手机超越电脑成为第一大上网终端后，移动流量的爆发增长已成了不可逆转的趋势。据工信部最新统计数据显示，2013年一季度，我国移动互联网流量增幅超过50%，语音和短信业务则出现增速趋缓或下滑，微信、微博等对于传统通信业务的替代效应明显。

对于移动互联网这一趋势，为不沦为单纯的信息高速公路，电信运营商奋起反击。中国移动[0.23%]为发展增值业务以及各种互联网业务，已经在全国成立了互联网基地、无线音乐基地、手机视频基地、位置服务基地、电子商务基地等九大基地。

目前，中国移动正重启飞信招标，而在过去7年间，飞信均由神州泰岳[-0.19%资金研报]独家运营。业内人士指出，按照中国移动的设想，未来中移动还将成立互联网公司并将加大投入，旨在争夺类似微信等OTT市场。

但业内人士介绍，因为受制于相对封闭的经营格局，运营商不会成为真正的开发商。同时，微信目前也尚未找到成功的盈利模式，新浪微博最后也是通过与阿里巴巴合租寻求新的商业模式。

“合作才是唯一的出路。”飞象网的CEO项立刚指出，运营商做不了开发商，互联网企业也不可能花5000亿建网。马化腾也指出，从互联网的发展来看，移动互联网是大势所趋，移动互联网产品与传统电信业务的融合度会越来越高。

中国互联网协会副理事长黄澄清表示，中国移动互联网在经历了2010年的崭露头角、2011年的百花齐放和2012年的理性发展之后，将在2013年迎来与传统行业的跨界融合。

家居零售企业推出的手机应用软件、汽车租赁公司推广打车应用软件等都是传统企业与移动互联网跨界融合的经典案例。业内人士指出，早期移动互联网领域主要由传统互联网企业投资，商业模式也主要复制PC模式。随着传统企业纷纷涉足移动互联网，这将开启移动互联网发展的黄金期，同时也将催生一大批新兴行业。仅以打车软件为例，目前就有超过30家公司推出了不同的手机客户端。

从沟通、娱乐、消费等生活的细节，到销售方式、市场渠道等企业运营理念，移动互联网

正在突破旧有的概念。移动互联网市场将迎来井喷式发展。据投中集团研究总监李玮栋介绍，2012年移动互联网市场规模达到767.5亿元，同比增长96.2%；预计到2014年，中国移动互联网的市场规模将达到1940.7亿元。

来源：《中国证券报》2013年05月08日

## 如何将物联网发展引入“快行道”

物联网作为新兴产业受到热捧，未来发展也许会呈“井喷”之势。有研究数据显示，2012年我国物联网产业规模达到3650亿元，预计2015年将超过5000亿元，并且会在随后较短时间内达到万亿元规模。但如何将物联网发展正确引入“快行道”，使其有序发展，是值得思考的问题。

### 莫让概念“模糊”

国际电信联盟(ITU)将物联网定义为：通过二维码识读设备、射频识别(RFID)装置、红外感应器、全球定位系统和激光扫描器等信息传感设备，按约定的协议，把任何物品与互联网相连接，进行信息交换和通信，以实现智能化识别、定位、跟踪、监控和管理的一种网络。

该定义业界已基本公认其准确性，只是“概念模糊”也许成为某些利益集团“圈钱圈地”、“发展主题房地产”的借口。

有媒体披露，一些地方政府简单地划出一块地，建几栋办公楼，就算是发展物联网产业了，但事实上却很少有企业入驻，个别园区甚至成了变相的房地产项目。同时，也有些企业打着物联网的旗帜，大多在生产诸如超市用扫描仪一类的产品。这并非物联网的核心产品，与真正意义上的感知器件和设备相比还有相当的差距，有想借物联网概念提高声誉和关注度的嫌疑。

### 标准化需“协同”

按照物联网概念，所有在网中产品都要相互能够通信，这就需要建立统一的技术标准。

北京必创科技有限公司产品总监沈唯真谈到，物联网产业不是单纯的传感器制造业，而是

一个由制造、传感、传输、智能处理等技术和服务集成产业。因此，物联网标准涉及到众多行业，体系非常复杂。

不过，令人欣慰的是，标准化进程还是较为快速。先施科技股份有限公司市场经理邱欢英介绍说，中国物联网标准的制定工作还处于起步阶段，但发展迅速，已有涉及物联网总体架构、无线传感网、物联网应用层面的众多标准正在制定中，且有相当一部分标准项目已向相关国际标准组织申请立项。

当然，沈唯真还是有些担心。其举例称，某些地方或企业出于利益考虑，设计开发的产品相互不兼容，这为标准化推进设置了障碍。所以，要加快标准化推进步伐，提供产业服务的相关企业必须协同配合，共同发展。

### 攻克关键技术

事实上，物联网关键技术的攻克还有诸多难题。沈唯真通过实例说到，物联网在实际应用中需要考虑以下几个关键技术：低功耗技术、无线传输技术、产品可靠性技术、信息安全技术、数据处理技术等。如果功耗过高，在没有阳光或不能提供外接电源的环境中，这些物联网产品将不能使用。在很多矿山、野外等环境中，只能依靠无线传感器网络来传输数据，而目前常用于无线传感器网络技术的Zigbee等技术，通信距离有限，这就限制了无线网络产品的使用。而在监控领域，需要工作的物联网产品有较高稳定性、可靠性，但真正的物联网产品问世不足十年，要验证这些产品工作的稳定性还有待时间的考验。另外，在物联网应用领域，一般都是有上千万不同的传感器一起工作，数据量相当大，而且有很多数据涉及到保密问题，只允许个别用户能看到，这就涉及到数据安全及处理问题。为此，北京必创科技在技术研发上，进行了大量投入。

和必创公司一样，远望谷也一直将传感层关键技术的研究与开发作为重点工作。据悉，远望谷聚集了众多国内顶尖的技术人才，并根据物流领域应用需求，率先建设了世界一流的物流电子标签海量生产线，将研发与应用结合起来。具有年产电子标签4亿只以上的生产能力，可生产各种规格的RFID嵌体标签和纸质不干胶电子标签，其中物流电子标签通过国际

权威专业机构ARC监测认证，得到沃尔玛等国际知名零售商认可，支持大规模RFID应用。还开发出金属标签、托盘标签、图书标签、防伪标签、车辆标签、动物标签等，可满足多种RFID应用需求。

在推行标准化，解决技术问题的前提下，降低成本对于推广行业应用最为给力。先施科技邱欢英说，相比条码技术，表面上看电子标签成本要高出很多，如零售物流行业，用户前期投入是比较大的，很多暂时没有承担能力。但长远看，物联网应用系统优势后期才会显现。用户需一定的时间提升对物联网的认知度，进而转变观念，接受新事物。另一方面，沈唯真认为，物联网产业特点决定了其发展必将会随着经济发展和社会需求而催生出更多的应用。所以，在物联网传感技术推广的初期，功能单一，价位高是很难避免的问题。因此，降低成本需要过程。此外，人才储备也是一个问题，需从长计议。

总之，物联网产业的快速发展，不但依赖于国家政策支持，产业协同，还需企业自身努力。眼下，行业亟待物联网产业的健康、有序、快速发展。

来源：《现代物流报》2013年05月10日

## 信息消费保持稳步增长

1-3月，信息消费保持稳步增长，电子商务带动效应明显。

信息终端产品智能化趋势明显。1-3月，计算机、彩色电视机和移动通信手持机内销分别达到1551万、2023万和16316万台，增速分别达到17%、26%和39%。移动通信手持机的生产和销售向智能手机加速倾斜，3月份上市新机型中智能手机占比达到77%，内销量同比增长62.5%，远高于出口增长的0.5%，占手机内销58%。预计在移动互联网等信息服务消费的推动下，手机企业会加大非智能手机优惠促销以大幅降低库存量，智能手机内销占比会呈加速趋势。

移动信息服务拉动流量消费。1-3月电信业务收入累计完成2730.5亿元，同比增长9.2%。微信、微博、移动阅读、手机游戏、手机视频等移动信息服务在用户中渗透率不断提高，拉动了手机上网流量的激增。移动互联网接入流量27316.0万G，同比增长56.5%，已连续三个

月增长率超过50%，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%。

信息服务消费带动效应明显。CNNIC一季度中小企业统计结果表明，使用计算机和互联网办公的中小企业比例分别达到91.3%和78.5%，中小企业建站率达到49.4%。企业信息化水平的提高带动网络广告和网购市场的快速增长，一季度网络广告市场规模达到157.2亿元，同比增长49.9%。网购市场规模达到4186亿元，同比增长68.9%，带动规模以上快递服务企业业务量和收入分别同比增长64.3%和31.7%。

信息基础设施建设保持两位数增长。1-3月，电信企业继续加大互联网、3G等基础设施建设力度，网络能力不断提高，进一步凸显通信基础设施作为信息消费通道作用。一季度固定资产投资达488亿元，其中互联网和数据通信投资同比增长91.5%。全国光缆线路长度净增48.8万公里，达到1529.4万公里，同比增长20.4%。宽带普及提速工程效应依然明显，接入网光缆线路长度同比增长28.5%，高于长途光缆25.1个百分点。全国互联网接入端口数净增667.1万个，达到2.75亿个，同比增长13.4%，移动电话基站213.7万个，其中3G基站占比40.6%，同比增长30.1%，WLAN公共运营接入点数达到535.4万个。

来源：工信部网站2013年05月09日

## 运营竞争

### 【竞合场域】

#### 马化腾重申微信不收费

2013全球移动互联网大会在京召开，腾讯董事局主席兼CEO马化腾在大会上表示，微信不会收费，并表示腾讯也没有借这个话题炒作的必要，同时马化腾也透露，微信商业化前景最大的突破点是社交和网游。

谈及微信收费话题，马化腾表示印象最深的一次就是闹得沸沸扬扬的那个月，“有一次在机场递交证件时，机场工作人员就问我微信收费吗？我立刻澄清不会收费。”

马化腾表示，腾讯不会借微信收费来炒作，“我们不是一个炒作的公司，和运营商关系也

是水乳交融、互惠互利、合作共赢的，长远看合作空间越来越大。”他认为，OTT对运营商成本占用的分摊问题，不是一两家企业能解决的，是靠产业链来解决的。“马化腾也谈到了微信商业化前景，在他看来，微信商业化最大突破点在社交和网游，而公众平台也会演变成商业化的一种方式。

来源：赛迪网2013年05月07日

### 三巨头加速抢滩移动互联网

显然，通过并购爱奇艺，百度在移动网络视频的竞争格局中有望抢得先机。联想到百度三个月前低调收购由在美华人创办的TrustGo移动安全公司，李彦宏也在公开场合强调移动互联网的重要性，并以搜索为导向，针对移动研发视觉搜索、语义识别、APP内搜索等面向未来的前沿移动搜索技术，百度的移动互联战略呼之欲出。

“现在移动互联应用的爆发非常类似于90年代末2000年初中文网站爆发的时候。”百度移动云事业部总经理李明远5月7日在全球移动互联网大会表示，“2012年下半年最后几个月移动终端上APP和安卓上的应用增长了80%，2013年前四个月安卓移动应用增长了100%。”

出席本次会议的马化腾也坦称，已经关注到2012年下半年以来不仅微信用户持续增长，QQ用户也越来越多的选择手机QQ而非PC端QQ。凭借微信的异军突起，腾讯被认为是在移动互联领域布局最为成功的互联网公司，而马化腾本人却非常低调，“我不敢说腾讯已经有了一张移动互联网的门票，最多只是一张站票，能不能到终点我仍然有点担心。”相比较之下，以5.86亿美元入股新浪微博，意在通过微博移动互联方面的特质发挥电子商务资源优势的阿里巴巴则是“图谋已久”。阿里巴巴出席移动互联大会的是旗下负责云服务的阿里云总裁王坚，对阿里云的阐释让人联想起上周末马云在斯坦福大学对移动互联布局的一番话来。

“手机将来会成为数据消费器。”马云说，“如果PC改变了我们工作方式，生产制造方式，无线互联网是生活方式的变革，中国未来会因为无线互联网而发生天翻地覆的变化，

我们其实三四年以前就做了很多部署。”阿里巴巴入股后的新浪微博，在电子商务、尤其是移动电子商务上的变化，颇为值得关注。

来源：《上海证券报》2013年05月08日

## 中移动苹果年内或达成合作4G版iPhone将成双赢选择

早在中国联通引入iPhone3GS时，中国移动便启动了与苹果的谈判，拟在iPhone上展开合作。但由于移动采用的3G制式TD-SCDMA（下称TD）仅在中国使用，且当时仍处于起步期，苹果不愿意单独开发支持该模式的iPhone。加之两家企业在产业链中的“地位”，双方至今仍未达成官方合作。不过，这种情况最快会在年内迎来拐点——中国移动加紧布局4G；苹果增长放缓亟待强心针。

在这种情况下，基于4G网络共推移动版iPhone无疑是双赢的选择。近日，从中国移动内部获悉，基于高通已问世的5模10频技术，苹果无须单独为中国移动开发特殊制式的机型，也能实现合作。而双方“虐恋”的终曲，最快有望在2013年三季度推出的新款iPhone上奏响。

### 5模10频破局

有多少WCDMA制式的iPhone手机里还插着中国移动的2G卡？从运营商内部获得的信息，在广东，中国移动和中国联通的iPhone用户比例几乎为1：1。

对于与苹果官方并无定制机合作的中国移动来说，这本是件值得“骄傲”的事。但“如鲠在喉”的感觉同样挥之不去——使用移动网络的iPhone用户流量贡献甚微，而每次有新iPhone发布，抢推专属SIM卡、推专属套餐、推苹果皮……这些工作又不得不做。

从iPhone3GS进入中国至今，已近四载时间，中国移动与苹果的“虐恋”何时才能修成正果？近日有移动内部人士透露，高通已成形的5模10频技术，最快会在2013年下半年被运用到新的iPhone上，而运用了这些技术的新iPhone可以同时支持TDD-LTE、FDD-LTE两种4G协议，TD-SCDMA、WCDMA两种3G协议及GSM2G协议，合共四种网络。

也就是说，接下来苹果只要推出一款iPhone，就能同时供联通和移动网络使用，特别是移

动目前正力推的4G-LTE网络。

中国移动一直是5模10频最铁杆的支持者，通过这种技术，目前TD手机用户出国无法漫游使用3G网络的问题首先得到了解决。另外同时兼容TDD和FDD两种4G模式，对已推出4G-LTE（采用TDD技术）的中国移动而言，更是一劳永逸。

比过去更需要对方

“几年前双卡手机问世时，最初的目的是满足双号用户的需求。但到后来，联发科、展讯等芯片商发现双卡方案的成本和单卡相仿。于是不管用户需不需要，手机都变成了双卡的。”咨询公司战国策首席分析师杨群认为，苹果和移动的合作轨迹也与之相近——苹果不会单独为只在中国使用的TD网络开发iPhone，但当有成熟的芯片方案（例如5模10频）出现，且不会增加太多成本时，苹果没有放弃的理由。

除此之外，对比数年前，现在的苹果站在移动面前，更需要积极主动。毕竟对方拥有全球最多的移动电话用户。而业绩增长乏力的苹果，很需要这个“大家伙”。

在2013年的苹果第二季财报中（2013年1-3月），营收上同比有绝对的增长，而环比第一财季，除了大中华区还在增长，但增速放缓外，苹果在全球的营收都出现20%左右的下降。这给苹果带来一定压力。

至于中国移动，更不会放过与苹果结缘的机会。早在2011年，时任中国移动董事长的王建国便曾透露，“中国移动已经与苹果达成共识，新一代iPhone将支持TD-LTE。”此外，中国移动终端公司曾不止一次公开表示目前TD旗舰产品已基本能与WCDMA保持“同步推出”，这点在二季度明星机型三星GalaxyS4和新HTC ONE上便能窥得一二，目前移动已率先引入了这两款手机。

照此来看，目前移动独缺的，只剩苹果iPhone了。

[业界视点]

移动仍可能受制于“苹果节奏”

支持4G-LTE的移动版iPhone能否如期而至？这一切还只是“美好的愿望”。仍有细节问题

拦在苹果移动之间。

“最主要是苹果iPhone的推新节奏。”一位深圳元器件供应商负责人表示，按惯例，每次发布iPhone前，苹果会提前2-3月进行新机量产，一方面需通过“爬坡”提高良品率，另外为开卖后的市场井喷提前铺货，以免供不应求。如此一来，上述的流程便需要提前数月。而杨群则认为，“过去移动和苹果有合作的意愿，但无市场危机感。现在面临双赢局面，5模10频等打破双方僵局的技术已到来，双方都将比过去积极些。”

来源：《南方都市报》2013年05月08日

## 海外4G运营新亮点

自2009年年底首例LTE商用服务面市以来，LTE已经走过了三年半。目前看来，在网络建设、资费、终端以及业务等多个环节，先行的运营商已经积累了一定的经验，可供后来者借鉴。本文今日选取了全球最具代表性的三家运营商，详解其LTE发展策略，以资国内运营商借鉴。

### LTE市场特点显着

目前，全球LTE整体仍处于发展初期，LTE用户主要集中在美国、日本和韩国。截至2012年年底，全球共有145个LTE商用网络，美日韩6家运营商占全球用户总数的85%。而在欧洲，由于终端、频率资源和经济形势等因素制约，LTE商用市场以影响力有限的新兴运营商为主，规模发展相对缓慢，主流运营商当前仍主要关注3G市场。

智能手机产品对LTE市场发展产生重要的带动作用。Verizon在2011年第三季度后，旗下智能手机款数的增多显着驱动了用户的高速增长。而沃达丰、软银、Hi3G等运营商在LTE智能手机环节相对乏力，影响了其用户市场的规模发展。

FDDLTE和TD-LTE的商用策略不存在本质区别。规模部署LTE网络基站以及大力推广智能手机对于拉动LTE用户发展的强大作用在FDDLTE和TD-LTE商用市场同样适用。现阶段，由于TD-LTE在产业影响力及终端市场方面落后于FDDLTE，表现出更侧重于数据业务市场的特点。

## Verizon经验：快速建网，加强产业链合作

美国的Verizon公司是现阶段全球LTE业务发展最快的运营商。自2010年12月正式商用FDDLTE至2012年年底，其LTE用户数已突破2160万，占全球LTE用户市场总份额的31.6%。

Verizon在LTE商用初期获得成功的原因主要可归纳为以下几点：

快速建网抢占先机，低价策略吸引用户向LTE迁移。截至2012年年底，Verizon的网络覆盖城市超过400个，覆盖人口超过2.5亿，预计2013年会达到目前3G网络的覆盖范围。

在资费方面，采用“渗透定价策略”。Verizon的LTE资费包和3G资费包完全相同，资费上采取技术中立的原则，用户完全不用考虑使用的是哪个网络、资费是否有差别，这在LTE覆盖不足的时期，非常有利于将用户吸引到LTE业务上。2012年年初，Verizon针对LTE业务推出了同款数据包、双倍流量的促销政策，在价格不变的基础上加大流量的赠送力度，进一步吸引老用户向4G网络迁移，同时在价格上也比竞争对手AT&T的业务资费有很大程度上的优势。

促进产业生态系统尽快成熟，以智能手机引领市场。Verizon在LTE网络商用半年后，在波士顿和旧金山成立了LTE创新中心和应用创新中心，向开发LTE产品和应用的第三方公司提供技术、人员、商用化以及资本支持。在开发环境方面，提供多厂家测试设备，用于业务应用研发、验证和优化；在合作伙伴方面，已经有近70家系统、芯片、终端、业务和应用厂家加入，打造LTE生态系统。除了技术驱动外，资金的支持也很重要，初创企业普遍缺乏产品商业化所需的资金，Verizon联合爱立信以及国际知名的风险投资公司发起成立了4G风险企业论坛，募集资金达13亿美元，以支持孵化器中的初创企业。在终端方面，Verizon是全球LTE终端款式最多的运营商，特别是在智能手机方面远远超过其他运营商。目前已有44款LTE终端，包括智能手机、平板电脑、个人Wi-Fi热点等。

## DoCoMo经验：顺应市场变化，调整资费模式

NTTDoCoMo是日本LTE市场的领先运营商。截至2012年年底，该公司的LTE用户数达868万，占全球LTE用户市场总份额的12.7%，在日本LTE用户市场所占份额超过90%。

DoCoMo在LTE领域的主要策略可以归纳为以下几点：

网络建设目标不断提升，率先推出提供话音业务的智能终端。DoCoMo在发展初期制定了较为保守的网络覆盖策略，但随着LTE产业不断成熟及LTE业务推出后的市场效果超过预期，DoCoMo不断提高网络建设目标。按其计划，2013年3月，LTE基站数量将达到2.3万。DoCoMo在LTE上市初期并没有像Verizon一样迅速推出智能手机（双模双待LTE智能手机，仅支持数据功能，耗电高），而是在商用一年之后才推出了可以支持CSFB、可提供语音业务的LTE智能手机，并在随后3个月内推出了4款智能手机，LTE用户随之快速攀升。

打破原有资费模式，引入一费到底的包月制。DoCoMo以往的数据业务都采用的是日本市场独创的双层包月制，但针对LTE“Xi”业务品牌，DoCoMo首次引入了一费到底的包月制，向欧美市场的包月制资费方式看齐。DoCoMo还首次引入包月封顶的概念。以往该公司的3G业务流量不设上限，仅对三日内流量超过3.75GB的用户进行限速，而对LTE则设置了7GB的上限，超出部分用户可以选择两种方式：一是将速度降为128kbps；二是按流量计费，每超出2GB加收2625日元。针对不同终端设置不同的资费价格。DoCoMo为纯数据终端提供了三种不同的资费套餐，针对智能手机终端则提供了两种资费套餐。

SK电讯经验：差异化服务，凸显LTE价值

建网利用Wi-Fi、Femtocell作为补充，主打智能终端吸引用户。韩国SK电讯的LTE网络在2012年1月覆盖28个城市、67%的人口，计划在2012年4月的时候完成对所有城市的覆盖，覆盖人口达到95%。SK电讯还部署大量Wi-Fi和Femtocell网络进行补充，分流网络流量压力，补充并完善LTE网络，并在全球最早推出了Wi-Fi融合LTE的Femtocell设备。SK电讯重视LTE终端产品的发展，截至2012年10月，其终端达到27款，在韩国市场领先。这也是SK电讯用户增长明显快于竞争对手的原因之一。

定价高于3G保证APRU，凸显业务差异化策略。SK电讯的LTE资费延续了3G资费的特点，采用数据+话音捆绑销售的方式，与日本及美国运营商的资费结构有很大差别。LTE业务的资费高出3G资费8000韩元，尽管包含的话音和分钟数有所增加，但包含数据流量却采用了

限定的方式，仅包含3GB数据流量，而3G业务是不限量的。在业务方面，SK电讯针对不同年龄的用户群推出差异化服务。面向18岁以下用户，SK电讯提供LTE远程教育服务，用户可免费使用TSmart英语学习多媒体内容和其他教育视频。面向65岁以上的用户，SK电讯免费提供一年的“电话诈骗保险”。面向中青年用户，SK电讯则捆绑提供网游、电影等内容。

## 借鉴

从上述三家LTE用户发展较快的运营商发展策略可以看出，他们的成功有一些共同点值得借鉴：

**网络建设策略：**三家运营商均采用快速建网模式，尽快覆盖全国的大部分人口。不过建设方式与3G时代有所不同，与3G网络覆盖相比，主要是热点覆盖，尤其是人口密集地区。

**终端策略：**都非常重视智能手机，智能手机成为用户增长的关键动因。

**资费策略：**与以往2G/3G业务相比，运营商的LTE业务发展在资费策略上的调整最大。一是取消不限流量资费方式。在3G时代，为了刺激用户的使用，很多运营商都为用户提供不封顶、不限量的数据流量套餐，尤其是针对高端用户，但是随着移动互联网流量的爆炸式增长，这种资费对网络的压力越来越大，因此在LTE时代，运营商纷纷取消这种资费方式，Verizon、DoCoMo都抛弃了原来不封顶的资费套餐，改为设置上限、超出按量计费的方式，更适合新形势下的移动数据业务发展。二是淡化话音资费，强化数据优惠。LTE时代，运营商均有意淡化LTE业务组合套餐的话音资费。话音资费部分相对3G或没有变化，如美国运营商的话音包月套餐技术中立，多年没有改变；或组合套餐竞争的焦点完全是LTE数据业务，不涉及话音。

来源：《人民邮电报》2013年05月09日

## 【市场布局】

### 三大运营商巨头猛龙过江掀香港电讯市场暗战

早前香港特区政府通讯事务管理局表示，香港电讯运营商持有的3G频谱到期后，将收回重

新拍卖。对此，香港四大本地电讯运营商一致表示反对，近日更联手促请管理局尽快公布技术可行性研究报告。

实际上，除了要捍卫已持有的3G频谱资源外，香港本地电讯运营商还要应对在4G市场上来自内地的中资电讯运营商的竞争冲击。

### 各方对重拍3G频谱分歧仍大

2013年3月，香港通讯事务管理局公布，在现有3G牌照于2016年到期后，将拿出其中的三分之一频谱重新拍卖。此言一出，即遭到持有香港3G牌照的CSL、数码通、香港电讯及和记电讯香港等香港四大本地电讯运营商的强烈反对。

电讯盈科及香港电讯主席李泽楷昨日表示，如果重新拍卖频谱，则电讯商必然会把拍卖增加的成本转嫁给消费者，这就成了变相“人头税”。他透露，公司方目前仍在努力游说港府。和记电讯的行政总裁及集团董事总经理黄景辉更放言，如果港府一意孤行要收回并拍卖3G频谱，和记电讯不排除将为此事与政府对簿公堂。

对于香港本地电讯商的不满，香港通讯事务管理局为此已经进行了两次咨询。截至第二次咨询结束，管理局已经收到来自电讯运营商及社会团体分别向该局提交的约30份意见书，局方表示期望在2013年10月前给予定案。

而对于电讯商表示重拍会令网络成本大增，必须将成本转嫁给消费者的说法，管理局通讯事务总监利敏贞指出，加价与否最终仍需由市场主导。“电讯商加价的愿望可能会落空”，利敏贞说，即使电讯市场竞争大增，也不应阻碍新的竞争者进入香港电讯市场。

香港通讯事务管理局主席何沛谦则重申，提出将部分频谱收回重拍的建议是基于平衡市场竞争的考虑，外界不应视之为已有既定的立场。

管理局办公室助理总监卓圣德撰文指出，有香港电讯运营商称，重拍频谱将对已投放大量资源的现有3G服务商不公平，但实际上，现有3G服务商也可参加拍卖，由此不但可以保留频谱，还可以通过拍卖增加更多的频谱。他同时在文中反驳了以价高者得方式拍卖频谱会间接推高流动服务收费的说法。卓圣德指出，以往即使拍卖频谱的费用创出新高，移动服

务费也仍然向下调。

## 中资电讯商现身香港4G拍卖圈

业内人士分析认为，香港四大电讯商之所以如此高调反对当局重新拍卖3G频谱，主要是担心以三大中资电讯运营商——中国移动、中国电信和中国联通等为代表的“外来”竞争对手的进入带来的压力。

目前，中资电讯运营商已然现身香港4G拍卖圈。据悉，在3月中旬，香港新一段4G频谱最终以15.4亿港元拍卖成交，较底价高出约1倍，平均每1MHz为3080万港元，较2009年频谱拍卖时的作价高出80%。其中，CSL、数码通、中移动旗下中移香港及一家由香港电讯与和电香港组成的合营公司，分别以2.9亿~3.3亿港元的价格投得新的4G频谱。

值得一提的是，在这次拍卖竞投中，除了通过收购香港万众进入香港市场的中移动参与外，还出现了中国联通的身影，但其未能成功投得4G频谱。

“拍卖结果反映出，在3G频谱可能被收回的情况下，香港电讯营运商将以更进取的姿态争夺频谱资源。”一位参与拍卖的业内人士分析说。

来源：《证券时报》2013年05月10日

## 移动互联网投资：阿里向左，百度向右

这两天的投资并购消息如滔滔江水，连绵不绝。先是阿里宣布入股微博，然后百度确认收购PPS，今天阿里又宣布投资高德地图。阿里和百度是两头并购怪兽，但两者在投资并购方面的思路理念又有何异同？为什么百度放手让阿里娶了新浪，又在高德地图的投资上无动于衷呢？

回答这个问题前，我们先看看阿里和百度各自投了什么？

阿里投资比较杂，在电商领域，投过shopEX，口碑网，电商服务公司宝尊，美团等；在物流领域投过星晨急便，百世物流等，在SNS领域投了陌陌，最近还投了微博，在泛互联网领域投过搜狗，phpWind，在移动互联网领域收购了虾米音乐等。可以说，阿里缺什么就投什么，马云下的是一盘大棋，搭的是一个生态体系。这是阿里的核心竞争力所在，但也

为此花了不少冤枉钱；在并购上整合也是一个难题。

百度的投资和并购相比较阿里一方面数量少很多，另外一方面更注重对百度核心业务的补充。在我看来，只有两种对象会吸引百度这只大鳄：一是独立业务的前景，意思是投资或并购对象商业模式上足够独立，可以独立培养成才或者成为好伙伴；二是能和百度进行战略协同的。在爱奇艺的投资方面是前者，在去哪儿和安居客的投资方面是后者。当爱奇艺独立长成参天大树后，对PPS的并购又是后者的理念在发酵了。

我们来拿微博这个例子再来具体分析分析。为什么最后变成了阿里浪，而不是百度浪呢？新浪微博最值钱的是其5亿用户（打个折也有1个亿），而非互联网技术。和微博联姻，并不能给百度的搜索服务带来直接的明显提升；如果是从用户角度，5亿多美金又有些贵。你看google没买facebook，虽然所有的社交产品都失败，但google也活的挺好，没像坊间预测会像雅虎那样迈入死亡。所以微博对百度重要，但不算是战略资产，必须攻下。但对阿里来讲，微博的意义就不同了。第一，阿里缺媒体，正好补上短板；第二，社会化电商，C2B这些电商未来的趋势需要微博；第三，微博还是移动互联网，也是阿里的短板。三合一花5亿多美金值了，估值也就30多亿，想想facebook的估值，微博想象空间巨大。最后再加上微博可以给阿里IPO增加的故事，甚至可以帮助阿里获得千亿美金的IPO市值，那5个亿美金又算什么呢，简直太便宜了。

回到阿里投资高德，为什么是阿里，不是百度？让我们先比较下高德地图和百度地图。让我们看看易观国际2012.10《中国手机地图市场专题研究报告》整理的内容，报告的内容很多，指标也非常多，百度地图比高德地图主要在两个方面有优势，第一是用户，第二是资源整合能力。

## 一、手机地图用户

2012年第二季度，除日渐衰落的谷歌地图外，其他几家主流手机地图累计账户规模的增长率非常可观，都均达20%以上，其中百度地图增速最为迅猛，环比增长率为68.3%，图吧地图、SOSO地图紧随其后，分别为66.5%和62.5%。高德的优势在于做汽车专业导航，人群相

对比较老化和细分，主要为车载导航或者由此发展过来的用户。百度借助其互联网优势，用户覆盖力更强，用户群也更相对更年轻。

另外从用户粘性方面，百度地图、高德地图以及谷歌地图分别以21.3%、19.3%、19.0%的比例占据中国手机地图活跃用户市场份额前三名的位置。百度略微领先。

## 二、资源整合能力

手机地图搜索的信息广度随用户需求的提升而不断拓宽，起初手机地图是由图商提供基础POI数据，从而解决用户的出行需求；然而单一搜索对用户来说并不足够，于是出现深度POI信息的搜索，满足用户对位置信息甚至生活信息等更深层次需求，那么未来手机地图搜索要解决的不仅是这些，而会扩展到全网，也就是泛网搜索。

无论是互联网还是移动互联网时代，深度POI数据本身便是一种价值，深度POI提供商可以直接出售或者通过开放API的方式盈利。以图商地图数据为载体，餐饮、旅游、酒店、房产等各类深度POI数据的按需整合，从而实现平台化的发展，将是未来手机地图的发展趋势

百度作为互联网巨头在资源聚合方面拥有巨大的优势，据公开信息显示，目前百度地图的合作伙伴主要是大众点评、饭统网、携程、艺龙、去哪儿、酷讯、好大夫、39健康、易车、雅酷等40多家，涉及餐饮、酒店、健康等垂直领域。

如果深度POI数据仍无法满足用户，则需要使用泛网搜索，提供地图数据以外的站外信息的搜索查询，虽然目前仍没有典型厂商切入这部分，但这将成为手机地图平台化的必由之路，而百度、腾讯等厂商则在此拥有较强的先天优势。

小结：

从上面分析可以看的出来，作为互联网巨鳄的百度在地图上无论是用户还是资源整合方面都比高德地图是有优势的。高德的主要优势还是在导航上。既然对百度来讲既然已经在地图上处于市场第一的地位，增速也高过高德，已经为未来移动端的LBS搜索，将可能重现PC霸主的地位奠定了良好的基础，加上用户重合度也高，技术也没有明显优势，收购或者

投资高德自然不划算。相反，对阿里来讲，高德在地图上的地位，可以帮阿里无论是移动互联网还是O2O领域完成一块不可或缺的拼图。

从最近的并购趋势来看，由于VC普遍IPO退出无门，加上移动互联网商业模式尚不成熟；中国互联网终于进入了寡头时代。不过对于很多创业者来讲，寡头争购，总比项目找不到盈利模式而烂在手里面的好。中国的互联网巨鳄们在并购上花的钱远少于美国同行，在过往任何一种创新的应用他们都喜欢自己来做。现在，巨鳄们无论是进攻还是防御打开了钱袋子，对创业者和风险投资也不能不说是一种利好。甚至有一种创业就是奔着卖给巨头去的。这没什么不好，如果巨头们都肯花钱买团队，买创新的产品，那中国互联网的创新能力才能真正起来。移动互联网方面依旧有非常多的激动人心的机会，了解两家巨头的投资和并购风格，是不是对大家的创业有指导意义呢？

来源：《钛媒体》2013年05月13日

### 部分移动互联概念股回调风险逐步显现

2013年一季度各类科技题材纷纷竞相绽放，这其中移动互联概念更反复被资金炒作，科技股的神话持续在上演。然而，泡沫总有破灭之时。7日，2013年全球移动互联网大会召开反而推动A股市场的移动互联概念股集体回调，多数概念股都出现了高开低走“见光死”的走势。分析人士指出，尽管移动互联网有着美好的前景，但A股不少相关上市公司更多是与概念沾边，并不具备实质性业绩支撑，因而泡沫破灭是迟早的事。短期来看，A股恐怕仍是题材炒作的天下，部分移动互联概念股短线走势有可能反复，但总体看中期回调的风险已逐步显现。

#### 相关概念股抢先预热

2013年全球移动互联网大会5月7日刚刚召开，但不少移动互联概念股却早已悄然成为2013年一季度的大牛股。

观察东方财富、掌趣科技、乐视网等龙头互联概念股近期的走势可发现，这类概念股普遍在4月中旬便获得资金的青睐，半个多月来一直处于快速上行的通道中。不仅如此，2013年

的大热门——触摸屏概念更是连续数月遭热捧，股价持续震荡走高。这期间股价实现翻番的概念股层出不穷，触摸屏概念中的宇顺电子、欧菲光、水晶光电、莱宝高科等都强势走出了翻番的行情。

分析人士指出，移动互联概念股受到资金热捧，主要是基于两方面的原因：其一，2013年智能手机大行其道，需求端的持续火爆带动了触摸屏公司业绩快速提升，部分公司更是头顶高成长的光环，因而其受资金的热捧理所当然；其二，经历了年初的逼空行情之后，市场进入震荡盘整的个股行情，这其中具备成长性的小盘股普遍受到热捧，这也是创业板指数为何屡创新高的主因。在此背景下，行业前景良好及业绩成长性较佳的移动互联概念自然更容易获取资金的青睐。

### 回调风险逐步显露

连续4个多月的“愈战愈勇”，并不意味着科技概念永远走牛，泡沫总有一天要破灭。与市场期待有所不同的是，5月7日除了极少数的概念股继续受资金追捧外，多数移动互联概念股均出现了高开低走“见光死”的走势。

从互联网板块来看，5月7日除三五互联强势涨停、人民网及东方财富出现上涨外，多数概念股均出现了获利回吐的现象。这其中乐视网、中青宝单日更逆市下跌3.31%及2.50%；三六五网、焦点科技及掌趣科技全日跌幅也均超过1%。

触摸屏概念股也出现显著的分化走势。5月7日，除华天科技、劲胜股份、康强电子及得润电子等几只少数的概念股出现上涨外，前期的强势股均出现了大幅下跌的走势。其中宇顺电子大跌4.70%，见顶回落的态势十分明显；三安光电及欧菲光的单日跌幅也都在3%左右。

分析人士指出，估值高企、成长性不佳以及利好兑现，成为部分移动互联概念“见光死”的三大主因。目前这类题材概念股估值普遍在70倍、80倍左右，超过百倍的股票比比皆是。很显然，这类个股目前仅停留于概念炒作的阶段。未来若想维持住股价的强势表现，则更多需要业绩的逐步释放。

从行业层面来看，如今的移动互联网是以智能手机为终端，加上开放式平台的无线互联网。移动互联网产业链主要包括五方面：一是通讯设备、通讯终端和光纤设备；二是开放式平台，专门为手机终端提供下载服务的网站；三是手机产业链，尤其是智能手机产业，包括触摸屏技术、手机制造销售商等；四是与物联网结合起来的手机支付产业链，主要包括芯片的开发、手机支付的POS机等；五是移动增值业务，主要是内容提供商。

二级市场上，一季度的部分明星概念触摸屏已悄然拉开了调整大幕，后续其他相关概念也有可能加入调整队列。不过，一旦中报业绩验证这类概念依然具备高成长性，则调整之后部分优质股仍有再度崛起的可能，投资者需边走边看。

来源：《中国证券报》2013年05月08日

## 中国电信北京启动新一轮宽带大提速

即将启动第三阶段宽带大提速

宽带是国家经济社会发展的重要基础，是国家工业化与信息化融合的重要纽带，宽带发展水平将影响我国在未来国际竞争中的位置。北京市政府关于《“宽带北京”行动计划（2013-2015年）》的工作要求中也提出，北京市到2015年，将建成国内领先、国际一流的信息基础设施，实现“数字北京”向“智慧北京”的全面跃升。

为此，中国电信在2011年2月份就正式启动了“宽带中国·光网城市”工程，在第一阶段的提速中，截至2012年2月份，在北京地区完成了首轮家庭宽带用户全面提速工程。中国电信北京分公司针对所有512K家庭宽带用户提速至2M，针对所有1M\2M家庭宽带用户提速一档。采取了免费升级，提速不加价的模式，惠及40%以上在网用户。

从2012年6月份起，中国电信北京公司实施了第二阶段的宽带提速。针对光网未覆盖小区，以“点亮光小区”为主题，中国电信北京公司通过网上营业厅等手段精确定位光速宽带客户需求，提高光网小区建设针对性，实现前后端有效联运。针对已经实现光网覆盖的小区，带宽4M以上用户可以免费体验12M-20M光宽带，同时推出中国电信北京公司创新的“生活云”产品，即北京公司基于家庭宽带业务而定制开发的综合信息产品，以家庭智

能娱乐终端网关为基础，着力发展视频通话、体感游戏、在线应用、云存储、远程教育等业务。

而此次中国电信举办的“光网宽带媒体沟通会”上，中国电信北京公司宣布，开展第三阶段大提速活动，对已经实现光网覆盖的小区，加大光纤免费提速体验活动。

2M以上用户免费提速至12M以上

据悉，在第三阶段大提速中，2M以上包月及包年的中国电信北京公司用户将可以免费体验12M-30M光宽带，其中2M可免费提速体验12M，4M即可免费提速体验20M，8M及以上可免费提速体验30M。

另一方面，中国电信北京公司计划从2013年6月初起针对光网家庭用户推出一系列“智慧家庭”套餐供用户选择。智慧家庭围绕“高速宽带、多种云应用、高端智能机”核心要素，为家庭客户提供丰富的智慧家庭应用与服务。用户还可选择云存储增值可选包，其包含“媒体空间”“离线下载”“个人媒体库”“在线邮箱”等功能，为用户提供便捷实用的基于云存储的增值功能。

部分老小区加紧实施改造

另外，中国电信北京公司对使用DSL（铜缆）接入的老小区也正在接入改造。计划到2013年底小区出口带宽全部改成光纤上行，并至少提供1G的带宽。同时，中国电信北京公司为保证100M到户的网络能力，需要对不具备能力的老旧小区进行改造，中国电信北京公司采用的改造技术是FTTH（光纤到户）。

据透露，目前小区出口光纤改造工程进展顺利，目前完成全部工程的80%。

中国电信北京公司希望通过实施上述宽带普及应用举措，实现真正的便民和惠民。

来源：中国通信网2013年05月07日

## 广东信息化发展规划出炉孕育10万亿产业大“蛋糕”

“到2020年，实现电子信息制造业产值达4万亿元；软件和信息服务业总收入突破1.5万亿元；电子商务交易额突破8万亿元。”广东省政府近日正式印发《广东省信息化发展规划纲

要（2013-2020年）》，力推物联网、云计算、大数据、新一代通信网络等新兴信息技术及应用。

《规划》提出“三步走”的目标，到2015年，电子信息制造业产值突破3万亿元，软件和信息服务业总收入达到7500亿元，电子商务交易额达3.2万亿元；到2017年，电子信息制造业产值突破3.5万亿元，软件和信息服务业总收入达到1万亿元，电子商务交易额达5.6万亿元；到2020年，实现电子信息制造业产值达4万亿元；软件和信息服务业总收入突破1.5万亿元；电子商务交易额突破8万亿元。

广东省提出，将整合现有资金渠道，加大财政投入，集中力量支持物联网、云计算、大数据、下一代互联网、移动互联网等新一代信息技术以及信息化和工业化深度融合关键共性技术的研发和产业化，以及标准体系、公共服务平台、重大应用示范工程的建设。

广东信息化发展规划带来的逾10万亿元的产业大“蛋糕”，无疑给当地信息技术产业发展带来了巨大的想象空间。例如，在加快新一代信息基础设施建设方面，相关上市公司中兴通讯、宜通世纪欧比特、海格通信、中海达等孕育机会；在推进智慧城市建设方面，达实智能、杰赛科技、佳都新太、安居宝等上市公司是当地的有代表性的企业。此外，软件产业包括远光软件、信息安全领域有蓝盾股份和任子行等。在推动信息化和工业化、城镇化的融合中，诸如TCL集团、七喜控股、威创股份等各类信息技术产业的上市公司均将受益。

来源：《上海证券报》2013年05月14日

## 中国移动4G发标前夜供应商各怀心思

2013年极有可能成为TD-LTE(以下简称“TD-L”)元年，2013年的“5.17世界电信日”对于LTE产业链上的各方更为重要，将成为通信设备供应商展示建网方案的最佳时期。

2013年中国移动20万个TD-LTE基站建设也是众设备商关注的焦点，这或成为连续几年处于低谷期的通讯设备行业的救命稻草。

此前，中国工信部部长苗圩3月5日表示，预计2013年将发放4G牌照。目前，多个厂家已经

投身于这场空前激烈的市场竞争中。先行于其他两家运营商的中国移动迫切需要选择一种合适的建网方案。虽然现在工信部给出的口径是“扩大规模试验网”，不过已经非常接近商用网络的组网模式。

商业网络发标前夕，爱立信、华为、中兴、诺基亚西门子、阿尔卡特朗讯等主流设备供应商都提出了组网方案。中国移动的选择将为未来招标定调，也将深刻影响各厂商的市场份额，标的或将涉及数百亿元资金。

中国移动拥有的频段资源包括FDE三个，其中F频段即TD-S所用频段，这也就是说，想要在TD-S基础上升级到TD-L要在F频段内实现；而D频段为全新资源过去尚未使用，需要通过新建来实现；E频段多用于室内覆盖。

F频段是通过新建还是从TD-S升级，成为组网方案焦灼的关键。多家主流的电信设备商提出的建网方案颇具戏剧性，有的甚至是完全相悖。由于TDD(即TD-L)和国际标准的FDD(频分双工)相似度接近90%，参与的供应商已和TD-S大不相同。如果说TD-S还是以国内厂商为主，到了TD-L阶段，则是一场不折不扣的国际比赛，裁判员则是中国移动。

新建支持者：爱立信、阿尔卡特朗讯

爱立信是LTE市场的领导者，LTE这个名字即“LongTermEvolu-tion”就是爱立信的工程师在实验室中命名的，至今已经是全球通用的第四代通讯标准。

爱立信拥有LTE核心专利的25%以上，全球LTE无线网络流量50%由爱立信提供服务，是第二名的两倍。在中国移动力争一次性打造精品4G网路的目标面前，爱立信占有技术和经验优势。

此外，中国移动也深知，作为迫切想要被国际的认可的一项标准，是否有国际大厂参与，也为全球所关注。不过，难题也是存在的。在3G时代，爱立信拥有的TD-S份额并不多，从TD-S升级到TD-L的那部分设备中，通常要从原有品牌的设备升级。从情感上来说，中国移动也需要照顾那些曾经陪伴它走过艰难建设岁月的伙伴们。

另外一个事实则可能对爱立信有利。从广州扩大规模试验网的经验来看，比较在F频段从

TD-S升级和该频段共站新建的全周期，工程进度并无差异。

爱立信东北亚区执行副总裁冯映夺表示，从全球建网周期来看，新建并不比升级更慢。从最终的结果来看，升级方案并无成本优势，而新建方案更有优势。爱立信得出的结论是，在运营方面，升级方案3G和4G紧密耦合，不利于业务保障。该公司认为TD-S升级方案中，TD-L性能受到设备性能制约。由于F频段所处位置复杂，对设备性能要求更高。从现网TD-S升级部署的情况看，由于设备射频性能的先天不足，受干扰的情况普遍。新建方案设备达到或高于最新标准要求，网络性能有保障。爱立信参与广州试验网建设的技术人员表示，“TD-S升级方案为了保持与TD-S收发时隙对齐，特殊子帧必须为特定的配置，造成下行容量损失四分之一。而新建方案下行容量不受损失。”

这位技术人员还说，在F频段上鲜有站址资源可以利用(GSM和TD-S)，新建是根本解决网络不合理状况的基础。F频段升级方案将使网络结构、站址分布受限于TD-S的现状，甚至会继承TD-S的网络结构问题。

他还表示，现网TD-S设备对升级方案的支持远不如预期。TD-S升级方案和TD-L性能受到设备性能制约，特殊时隙配比对容量有影响，规划灵活性对保证网络性能最优十分关键。优化灵活性对保障网络性能最优十分重要。

爱立信给中国移动提出的规划建议是：在用户密度不高，TD-S两年内不需要使用F频段，网络结构基本合理、F频段干扰问题少且可控的集中情况下，使用F频段，采用新建方式建设；在用户密度高，竞争压力大需要占领绝对优势、TD-S占用F频段，小灵通短期不能退频，TD-S网络结构不合理。

阿尔卡特朗讯的方案同样是支持新建设方案，不过与爱立信不同，这家公司更提倡在D频段新建，理由在于：D频段干扰少，频谱宽，F频段升级部署因为今后涉及到扩容，因此从整个项目建设成本来看，会比使用D频段一次性建成成本更高。此外，D频段采用的FDD是通行的国际标准，从产业链角度，在漫游的方面与国际接口更容易。

升级支持者：中兴通讯

中兴通讯的态度也很鲜明，和爱立信的观点几乎相反。

中兴通讯公关部的一位工作人员表示，中兴建议的建网方案是，在2013年4G一期网络规模建设要以快速实现覆盖为目标，频段则侧重以F频段升级为主，D频段容量补充为辅。

该公司表示，TD-LTE与TD-SCD-MA在技术上有天然的继承性，中国移动规划采用规模部署F频段基站升级无疑是最经济、最迅速、最合理的方案，以国内厂家为代表的TD-SCD-MA传统厂家在一定程度上占据了先发优势。

中兴给出的建议是，先采用F频段升级迅速解决全网覆盖问题，然后再用D频段解决热点区域的容量问题。中兴还强调，若采用D频段新建为主，中国移动全年建设20万基站的目标将难以实现，要延后至2014年，导致丧失TD-LTE的先发优势。外场实践证明F频段升级同样比F频段新建优势明显。根据2012年中国移动TD-LTE扩大规模试验网价格计算，F频段新建比升级每个基站主设备要贵50%以上，仅设备采购这一项中国移动就要多支出约70亿元，再加上部分新建站点无法共站，需要重新租赁站址、天面资源，导致中国移动多出上百亿元的支出。

此外，华为和诺基亚西门子的观点非常类似，这两家公司的公关部人士表示，既支持新建也支持升级，运营商想要什么方案，就提供什么方案。华为与诺西在TD-S上都有广泛参与，在TD-S市场份额上，华为、中兴名列前茅，诺西在外资厂商中是参与TD-S最多的一个。此外，在LTE核心专利和部署经验上，华为仅次于爱立信，稳列第二。

诺西表示，采用F频段升级的方式更有利于快速部署，但在某些TD-SCDMA网络选址不理想的情况下，就不得不进行F频段新建，以达到TD-LTE最佳的覆盖效果。由于在TD-SCDMA和TD-LTE领域都有长期的积累，诺西具备F频段升级的基础，也具备F频段新建和D频段新建的能力。不过，华为和诺西表现得非常淡定和从容，“不论采用何种建设模式，都已经做好了准备。”

而爱立信明确表示更支持F频段共址新建优于升级，中兴则认为F频段升级胜过新建，而阿尔卡特朗讯则支持在D频段新建。

## 裁判员：中国移动

中国移动内部对于是升级还是新建，也经过了长期、认真的讨论，目前已经形成了总体的思路。关键点在于：采用何种方案应以网络质量为本考量，而不仅是成本。中国移动需要建一个一旦建成就被广泛接受的精品网络。

中国移动内部不愿意透露姓名的技术专家表示，在F频段上，升级一定比新建要快，因为升级可以共用基站设施、机房、天线、天面。尤其在天面的协调上，好处很大。但是，升级也存在弊端，升级的系统要和TD-S共用天馈(天馈系统是指天线向周围空间辐射电磁波)，需要分别作优化，这能否保证两个网同时运行质量都好？中移动不希望在4G运行之时，影响到投资巨大的3G网络。

他表示，F频段升级的优势恰是新建的劣势，反之亦然。在F频段新建，性能、抗干扰能力、优化和维护上均有优势。而在D频段新建要解决基站选址、谈判等问题，成本高，难度也会加大。

他同时称，在建网方案的选择上，成本不是最先考虑的因素。据了解，由于TDD和FDD可以与原来的2G、3G网络共用核心网，新设备建设体现在基站和天面上，而目前一个基站的成本中设备硬件成本不超过30%。

到底升级和新建哪个花的精力、时间更多也很难对比，中国移动内部没有做过这样的比较。从目前的项目来看，杭州、广州采用F频段优化升级，福州是F+D、厦门则在D频段新建。

如果网络结构比较规则，没有干扰，这个时候一定选择升级，反之，一定选择新建。

此外，TD-S的网络能力也将是LTE非常重要的补充，不能把所有的TD-S都升级到LTE，现在越来越多的公司和终端开始支持TD-S(包括苹果和三星)，那么如果把所有的TD-S都升级到了TD-L，不把频道资源留给TD-S，对于投资巨大的3G建设，这是不是一种浪费？等于眼看TD-S就要迎来蓬勃发展就将它掐死。这种情况下，就要考虑新建。

是在F频段升级LTE，还是选择D频段，这要看当地的网络饱和度。中国移动的选择将根据

场景和原有设备厂商的能力来决定。“供应商的话都有道理，谁说的都没错，不过背后也都跟随着各自的利益。”这位技术专家说。

来源：《经济观察报》2013年05月13日

## 技术情报

### 【趋势观察】

#### 下一代互联网商用提速规模超2000亿

日前从工信部和三大运营商处了解到，下一代互联网商用部署进程正在提速，超2000亿元规模市场即将开启。

工信部权威人士介绍，2013年将推动出台IPv6(替代现行版本IPv4协议的下一代IP协议，下一代互联网关键技术)配套政策，同时鼓励运营商和互联网服务提供商全面进行下一代互联网改造，并加快商用进程。另外，工信部还将加快制定和修订包括IPv6关键技术在内的多项标准，以保证下一代互联网商用部署的顺利进行。

据悉，2013年第二季度工信部将联合包括三大运营商、中兴、华为、大唐电信、清华大学、西安电子科技大学、工信部电信研究院在内的多家企业和科研院所一同展开28项IPv6标准的制定和修订。其中涉及IPv6地址的分配、管理、运营商网络构架等核心技术，以及IPv4向IPv6过渡等关键工程。

中国下一代互联网示范工程专家委员会专家委员毛伟表示，IPv6是互联网工程任务组设计的用于替代现行版本IP协议(IPv4)的下一代IP协议，IPv6地址可以为接入互联网的设备提供稳定的地址服务，是下一代互联网的关键技术。因此制定和修订相关标准，是推进下一代互联网部署和正式商用的前提。

根据国家发改委等七部委联合发布的《关于下一代互联网“十二五”发展建设的意见》，“十二五”期间，我国下一代互联网商用部署将分为两个阶段：第一阶段为2011年到2013年底，开展IPv6网络小规模商用试点；第二阶段为2014年到2015年，开展IPv6全面商用部署。而根据从中国互联网络信息中心(CNNIC)和三大运营商了解到的信息，下一代互

联网商用部署的进程正在提速。

CNNIC副主任齐麟介绍，我国目前已申请并拥有了14563块(“块”为国际IPv6地址数量单位，1块大约为 $2.5 \times 10^{30}$ 个地址)IPv6地址，排名世界第二，在全球已分配的IPv6地址占据11.58%。其中超过90%的IPv6地址为三大运营商申请。CNNIC相关专家还介绍，由于IPv6地址是下一代互联网核心和基础，因此完成海量IPv6地址的申请，意味着三大运营商已完成下一代互联网商用的前期准备。

工信部通信发展司副司长陈家春介绍，目前三大运营商已在全国14个省份20个城市启动IPv6的网络升级改造，30多家互联网企业也启动了网站改造，手机终端也推出支持应用。截至2013年2月底，下一代互联网宽带接入用户已达到1.9万，IPv6商业应用的前景已初露端倪。

中国电信云计算研究中心主任赵慧玲介绍，目前中国电信IPv6宽带接入业务已支持无锡、长沙、南京等城市，预计2013年年底还将陆续对北上广等20多个城市开放。中国联通集团技术部副总经理马彦介绍，到2015年，联通实现IPv4和IPv6无缝互联互通。中国移动研究院网络所主任邓辉介绍，中移动也已开始IPv6的升级工作，除了规模试验外，还启动了北京、上海、江苏、福建等10个省份多个城市的网络改造，以及采购了多款支持IPv6的终端。

据工信部等权威部门预测，到2015年，IPv6和下一代互联网相关投资规模将达到500亿元。对此，业内普遍认为，随着下一代互联网明年正式商用，与之相关的投资机遇将率先开启。申银万国研报认为，下一代互联网的商用涉及运营商基础网络、业务平台以及终端的全面改造。因此，数据通信设备供应商、服务器提供商、业务平台及IT支撑系统供应商都将因此受益。

英国拉夫堡大学网络经济课题组研究员王冉表示，IPv6的商用部署，预示着下一代互联网广阔市场即将打开。目前，保守预测，从下一代互联网试点到试商用阶段，IPv6网络相关的改建和改造投资规模在2000亿元左右；进入全面商用阶段，投资规模有望翻番；而随着

物联网和云计算等产业的同时推进，这一市场的规模将继续扩大。

来源：《经济参考报》2013年05月13日

## 重邮信科收获第三轮战略投资Q3推双模4核SoC平台

作为国内较早从事通信芯片设计、拥有自主知识产权、能独立开发终端核心芯片的企业，重邮信科在日前又迎来了第三轮战略投资，强化了其在风云变幻的市场竞争中的布局。此次风险投资主要来自于华犇电子信息投资创业基金、台湾凌阳科技股份有限公司，加上此前公司与韩国三星风险投资及三星半导体建立的合作，短短半年时间，已先后引入多家具有影响力的财务和战略投资者。

据悉，在2008年，重庆科技风险投资公司就对重邮信科进行了首轮投资，金额为1亿元。在产品方面，重邮信科也有重大突破，其在近日发布了代号为“星际争霸”的TD四核SC630智能终端解决方案；该方案以重邮信科技术的C6310TD/GSM双模MODEM搭接三星Exynos4412应用处理器，旨在以更低的成本给玩家体会四核处理器和四核GPU带来的极致娱乐体验。其TD/GSM双模4核单芯片智能手机平台方案以及LTE多模终端平台方案将在2013年第三季度陆续推出。

来源：中国通信网2013年05月13日

### 【模式创新】

## 马云“金手指”点中大数据产业千亿市场最看重应用存储领域

无论是收购高德，还是在十周年的晚会卸任演讲中，马云的嘴边都没有离开大数据。而根据国际公司IDC的调查报告，全球大数据产业未来3年之内还将出现200%的累计增长，市场规模超1460亿人民币，其整体增速约为目前火热的信息通信技术市场的七倍。

全球大数据业务进入快速增长期阿里巴巴集团董事局主席马云在淘宝十周年晚会卸任演讲中提出，“大家还没搞清PC时代的时候，移动互联网来了，还没搞清移动互联网的时候，大数据时代来了。”

所谓的大数据时代，基本特征是体量巨大的复杂类型数据。由于，数据的庞大复杂程度超

过传统数据库系统处理能力，因此需要特定的投资、设计、管理、维护的产业来解决。

IDC发布的报告显示，2012-2016年期间全球大数据技术及服务市场复合年增长率（CAGR）将达到31.7%，未来4年累计增长超过200%。

2016年，大数据行业的收入将达238亿美元（约1462亿人民币），其增速约为信息通信技术市场整体增速的七倍。在此之前，IDC更是在《中国大数据技术与服务市场2012-2016年预测与分析》中表示，中国大数据技术和市场未来5年的复合增长率将达51.4%。

### 大数据的关键还是应用

目前来看，大数据产业主要市场机会集中在各实体企业对海量数据处理、挖掘的应用上，而这些应用必然带动“数据存储设备和提供解决方案”，“大数据的分析、挖掘和加工类企业”等环节的爆发性发展。

虽然目前国内数据库、服务器、存储设备等领域，仍是国际巨头占绝对领先优势，大数据应用也还处在起步阶段，但发展前景可以期待。中国经济发展的巨大体量必然拉动天量的数据处理，而数据量处理的爆发必然带动硬件设备支出、数据中心大规模建设，以及相关应用服务领域的商机。

另外，市场高度关注的可穿戴设备，也是基于大数据支撑的软件或硬件实现。从谷歌眼镜这样的划时代产品开始，更多生活类、健康类、运动类的可穿戴设备在国内外市场掀起波澜，而可穿戴设备正是基于大数据支撑的软件或硬件实现。

事实上，马云的论述决非留于概念。5月10日，高德软件宣布，阿里巴巴以2.94亿美元购买该公司28%股份，成为第一大股东。根据刚被阿里巴巴以2.94亿美元收购的高德软件CEO成从武表示，高德和阿里巴巴未来将共建一个大数据服务体系，支撑双方在地图搜索、产品商业化、数据共享、云计算等领域展开合作，这些均属于大数据的应用层面。

上述情况显示，围绕着大数据的建设和应用，一线的互联网企业已经开始行动。

### 中科金财

公司作为国内领先的高端IT综合服务商，主要面向数据中心、银行影像和IT服务管理，为

企业、政府和银行提供解决方案。在数据中心基础建设中，公司主要实施IBM产品，目前IBM服务器、存储设备在国内占据优势地位。

另外，公司票据ATM业务前景广阔。据机构测算，目前每台票据ATM的售价在20万左右，毛利率能达到50-60%，以全国20万个营业网点，若采用票据机进行人工替代，每个网点配备一台票据ATM计算，全国票据ATM市场规模可达400亿，目前市场正处于起步阶段。

2012年公司进入了交通银行ATM票据机入围名单，后续有望收获订单。

## 科华恒盛

公司生产的3D综合运维管理平台，主要用于数据中心机房的监测和优化，该系统获得2012年度中国数据中心创新解决方案大奖。公司表示，3D综合运维管理系统与大数据密切相关，作为大数据的基础设施部分，可以实时监测和优化大数据存储中心机房运行，保障系统高效稳定运营。

据介绍，公司生产的3D综合运维管理系统，可将机房场地环境(包括精密空调、UPS、配电柜等设备)PUE值、IT设备、服务器应用管理等各个子系统运行状态进行全面集中管理。通过软件分析能效比值为用户提供减排、节能数据，进行现代数据中心低能耗、低碳排放量、高效力的要求。

来源：《上海证券报》2013年05月14日

## 手机近场支付或将“爆发”：三大运营商联合发力

如果只要一部手机，就可以完成日常所有的非现金消费，你还会随身携带银行卡、公交卡、购物卡吗？

近日，三大运营商纷纷与商业银行和手机厂商合作，推出基于NFC技术的手机近场支付产品。专家指出，随着各方面条件成熟，未来几年，我国手机近场支付产业或迎来爆发式增长。但与此同时，产业链整合、产品安全性等问题仍需抓紧解决。

## 三大运营商联合发力NFC手机近场支付

手机近场支付，即通过手机来完成原本属于银行卡、公交卡、加油卡、购物卡的消费功

能，变刷卡为“刷手机”。据了解，在日本，手机近场支付用户已达5000万人，而在我国，尽管手机近场支付已发展多年，但截至2012年底，总交易规模尚不足40亿元。

艾媒咨询CEO张毅认为，三大运营商发展手机近场支付已有四年时间，但各运营商之间的标准不统一，与金融行业的标准也不一致，运营商有后顾之忧。同时，由于技术上的缺陷，用户黏性也不够，这都导致产业发展不起来。

据介绍，相对于传统技术，NFC技术解决方案具有诸多优势。目前，发展基于NFC技术、银联标准的手机近场支付，已成为运营商与金融系统的共识。

2013年2月和4月，中国移动分别与中国银联、光大银行联合推出手机钱包业务。据中国移动天津公司市场经营部商城运营室经理莫非介绍，使用该业务，需在具有NFC模块的手机下载一个“钱包”应用，打开应用后，可在其中下载银行卡、公交卡、优惠券、加油卡等各种虚拟卡，并输入信息绑定实体卡。一部手机可以绑定很多张银行卡，并可在支持“闪付”的POS机上“刷手机”。

中国联通天津分公司产品创新部的夏研表示，中国联通与招商银行联合推出的“联通招行手机钱包”，同样是基于NFC技术的手机近场支付产品。

此外，中国电信总经理王晓初也表示，2013年中国电信将与银行合作采用NFC-SWP方案推出电子钱包，将规模投放NFC-SIM卡，并启动终端定制。

### 三大因素利好NFC手机近场支付产业

业内人士认为，近期各种外在环境的改善，对手机近场支付产业发展形成了多重利好。

首先，标准之争结束，运营商消除后顾之忧。易观咨询分析师闫晓佳表示，长期以来，由中国移动主导的2.4GHz标准和由中国银联主导的13.56MHz标准之间的标准之争，一直困扰着我国手机近场支付产业。2012年12月，央行发布的中国金融移动支付系列技术标准最终明确为13.56MHz的NFC技术标准。此举使运营商消除了标准不统一带来的后顾之忧。

其次，NFC智能手机加快普及。使用NFC手机近场支付，首先要有具备NFC模块的智能手机。数据显示，2012年NFC手机销售1.2亿部，占全球智能手机销量5.45亿部的18.7%。预计

2013年兼容NFC的手机出货量将达2.85亿部。具有NFC模块智能手机的普及，无疑将为NFC手机近场支付的发展铺平道路。

第三，POS机大规模改造，受理环境改善。资料显示，在中国银联和各商业银行的大力推动下，全国范围内120万台非接终端的改造已经完成。未来用户可以直接在有“闪付”标志的POS机上“刷手机”支付，过程与刷银行卡类似。

### 产业链整合和安全性问题亟须解决

专家指出，随着多方面条件的成熟，NFC手机近场支付或将迎来爆发式增长。而与此同时，产业链整合问题、安全性问题都亟须解决，“爆发”同时仍需多多留心。

中央财经大学民生经济研究中心主任李永壮认为，发展基于NFC技术的手机近场支付，既需要打通上游的手机终端制造商，推动手机厂商生产具备NFC模块的定制机，又需要在应用里集成更多元的服务，这需要运营商与手机厂商、银行、公交公司、地铁公司、加油站、超市、商场建立合理的合作及分成模式，产业链整合的能力将决定产品的成败。

据了解，2013年，中国移动将发展300万手机钱包用户、发行可存储数十张电子卡应用的NFC的SIM卡，目前已与中国银联、浦发银行、招商银行等金融机构签署合作协议，并与部分学校、企业以及20多个城市的公交地铁管理部门达成了合作意向。而据了解，三大运营商与银行等非电信系统的合作，均在紧锣密鼓地进行中。

除此之外，安全问题也是决定手机近场支付产业生死的大问题。张毅指出，手机近场支付有其便携型，但一部手机上集成了多张银行卡、公交卡、购物卡，一旦手机被盗，所绑定的账户即有被盗刷的风险，必须在安全性上把好关。只有把手机近场支付做得像金融IC卡一样安全，才会真正赢得用户的信任。

来源：《中国青年报》2013年05月13日

## 国内手游市场2013年将延续高增长业内巨头经营模式谋变

近年来国内智能手机的销售火爆不仅仅推高了手机零部件制造企业的业绩，也将手机游戏产业的蛋糕做大。艾媒咨询最新统计显示，2012年中国手机游戏市场规模达到58.7亿元，

较2011年增长79%；用户累计规模已达2.86亿，同比增长62.5%。在7日召开的2013年全球移动互联网大会上，业内手游企业对行业的前景表示乐观，而新的业态将促使业内企业的经营模式进一步变革，行业集中度有望提高。

## 国内厂商或成主角

长期以来，中国企业在游戏产业主要是作为追随者存在，且在平台被外资企业把持的背景下，市场份额长期处于弱势。但随着移动互联网的普及使得平台出现结构性变化，国内厂商在手游领域未来将会占有主导地位。

触动科技CEO陈昊芝表示，2013年国内游戏手机市场规模预计在80亿元，2015年将达到240亿元，平台型企业将成手游市场最大赢家。由于产品的优势，腾讯将占到整个手游市场份额的30%，而AppleStore等外国厂商的游戏平台，未来的市场份额可能下降。

陈昊芝认为，中国目前已经有10亿在网用户，每年3G用户的增速都在1倍左右，存量市场巨大。目前国内手游市场每2至3秒钟就可完成一次付费，坏账率仅在1.7%，基本面非常健康。

手游市场2012年的爆发性增长在A股上市公司也得到体现。主要从事手游业务的掌趣科技年报显示，2012年公司智能机游戏收入达1539万元，同比增长2803.41%。在业绩高增长的背后，公司也正加强和运营商渠道层面的合作；业务外延方面，并购也被提上日程，公司表示选择手机游戏、网页游戏等游戏领域中高增长的细分子行业为主要并购方向。

## 倒逼商业模式创新

由于市场刚刚兴起，手游厂商在游戏模式上前期往往照搬网游模式，但由于移动互联网与PC互联网在业态和结构性方面存在区别，业内厂商正对手游的经营模式反思。在此次移动互联网大会上，模式创新被业内反复提及。

91无线CEO胡泽民表示，移动互联网的创新最终都需要回归到模式的创新，要思考给客户带来什么样的价值。模式创新的最终目的是为了满足消费者的需要。作为平台商，胡泽民认为应该更大程度去提高开发者的利益以此来带动行业的发展。他透露，91无线目前已经

有超过10万个注册开发者，有超过400家的发行渠道，还有700款的合作游戏。2012年91承诺可以给开发者分成1亿元，而2013年给开发者的分成可达3亿元以上。

而作为平台运营商的巨无霸，腾讯将在近期有重量级的业务调整。热酷CEO刘勇猜测，PC端腾讯可能将IEG(互动娱乐事业群)作为统一的游戏合作接口，然后将游戏分发到QQ空间等产品中。腾讯移动端的的游戏将复制这一战略，游戏开发者与IEG统一接口，然后再选择被分发接入到微信、手机QQ、应用宝等等。腾讯可能提供的是一个打包的方案，开放度可能采取渐进式。

业内人士表示，中国消费者的习惯往往是手游自身免费，但在装备系统上愿意一掷千金。在前期网游市场的火爆推动下，大批中国玩家也能够接受网络游戏在手机上的延伸产品。从产业发展程度和消费习惯来看，国内的手游市场前景仍然较为广阔。

来源：《中国证券报》2013年05月08日

## 给5G泼冷水：世界尚无统一标准技术仍处于概念阶段

国内4G还没发牌的时候，三星周日就宣布已经成功开发了第5代移动通信的核心技术，消息称5G技术在28GHz的频段下下载速率达到1Gbps，而当前的LTE网络数据传输速率为75Mbps。而三星技术的理论下载速率将达到10Gbps，在这样的速率下，用户只需一秒即可下载一部完整的电影。

这个让很多人震惊了，不过震惊归震惊，我们还得面对现实。

目前世界上还没有任何一个机构或组织（像3GPP、WiMAX论坛及ITU-R））正式公布“5G”标准，所有目前的“5G”还处于概念阶段。而国外的移动行业因为移动互联网的迅速发展，最近才开始研究什么是“5G”，并且希望这个概念中的“5G”能在将来成为一项不同于3G、4G时代的技术，弥补前两者的遗憾。

有时候我们不能向读者清楚地解释什么是HSPA+，什么是HSPA，什么是LTE，什么是高级LTE（LTE-Advanced）网络，所以我们就自然而然用3G、4G等来代替了。但是“5G”可不是那么好忽悠的，我们不能跟着运营商和制造商来夸张他们要推出的网络。

有一个很有趣的例子就是，国外2010年的时候T-Mobile开始强调它的HSPA+网络才是4G网络，不过它之前的3G网络就一直比另一家运营商Sprint定义的4G（WiMAX网络）要快很多。所以运营商说的话不可信，4G、“5G”标准也不是运营商订的，应该由特定的国家机构、国际机构来定义，比如国际电信联盟这样的。

而另一个有趣的例子就是现在的4G也不是真正意义上的4G，而是在运营商推开后，国际电信联盟迫于压力才开始承认运营商所谓的4G就是目前的4G标准。所以要小心一家运营商这样称呼后，其他的运营商也把它们自己加快的4G拿来说事，然后“5G”也这样诞生了。

当时国际电信联盟是这样定义的“严格上来说，现在的LTE和WiMax不是真正的第四代标准，但在2010年的时候业内就允许把现在所谓的4G描述成基于3G标准上的重大升级。”

真正的4G标准是：

“据ITU表示，4G的速度是下载时100Mbps，上传50M每秒”所以目前被大家称作的4G，也就是LTE甚至可以被称为3.99G，而LTEAdvanced，包括目前Cat.C可以称之为4G、“5G”的研究阶段，按读者的说法就是“还停留在纽约大学和AT&T共建的实验室里。”而昨日三星的报道中，其也很谨慎地表示：

“这一技术目前仍处于起步阶段，需要64个天线单元才能实现，因此该技术的商用仍需很长时间。”等到真正商用，谁知道那时真正的“5G”是不是出来了呢？

所以，总的来说要小心运营商和大型制造商滥用术语，把升级的LTE称为新一代几G什么的，包括现在热炒的4G，其真身4GLTE-Advanced也还没正式出现场。唯一应该做的是，当各大运营商还没大肆打着5G的牌子做宣传时，我们读者先不要揠苗助长了。

来源：赛迪网2013年05月14日

## 终端制造

### 【科技前沿】

#### 谷歌退出XPhone研发与摩托罗拉关系日益微妙

近日从消息人士处获悉，谷歌已放弃参与研发摩托罗拉新机型XPhone，原因是创新不足。

消息人士并透露，该款手机也不会在国内上市。

为此多次与摩托罗拉中国公共关系负责人联系，但未获成功。

自完成对摩托罗拉移动的收购后，谷歌除了操刀裁撤员工之外，几乎没有依托摩托罗拉品牌发布过任何“激动人心”的消息。

此前外界盛传的XPhone，谷歌要求所有摩托罗拉员工“三缄其口”。有媒体曾援引一位不愿具名的摩托罗拉中国内部人士的话说，“公司禁止任何员工谈及XPhone。”有员工曾经表示，总部曾在邮件中称“对正在筹备的新产品非常乐观”，指的就是XPhone。但从上述消息来看，谷歌主导的首款摩托罗拉机型并不顺畅，消息人士告诉表示，从这一情况看，谷歌与摩托罗拉的关系似乎正在出现微妙变化。

“对于谷歌来说，XPhone的作用是‘指导’产业链，而不是卖出多少台。”咨询机构RationalAB分析师张星认为。摩托罗拉渐渐远离功能手机，目前看来是扭转其命运的一大重要举措。谷歌收购摩托罗拉一直就被解读为在走与苹果相近的路线，即实现软硬件的双重控制，将便于与苹果在智能手机市场上发生正面交锋。

对于模仿苹果，一些媒体担忧道，苹果独特的企业文化以及品牌魅力并不是摩托罗拉移动能够模仿的，所以如果摩托罗拉也采用这样的方式可能未来的发展也会受到一些阻碍。不少业内人士也同样担心摩托罗拉移动可能会步诺基亚的后尘。

商务部新世纪跨国公司研究所常务理事吴迪曾认为，搜索、LBS等是谷歌的灵魂业务，这些业务现已从PC渐渐移植到移动终端上，而LBS等许多领域，苹果已成为谷歌的最大威胁。吴迪认为，之所以收购摩托，是因为谷歌要打造一个安全生态系统，这个系统的一部分就包括摩托拥有的专利，用于保护Android。以在与苹果的对决中不处劣势，只不过效用目前还未发挥出来。

艾媒咨询CEO张毅则认为，摩托罗拉将专注于产品研发和结合互联网营销；利用杀手锏Android系统抵抗对手。如果成功，继续延续，如果糟糕，恐怕摩托手机得关门消失。

也有观点称，从拉里-佩奇担任谷歌CEO以来，该公司已停止包括GoogleWave、Buzz在内的

众多产品，甚至包括此前斥资2亿美元收购的Slide。因此，谷歌对于摩托罗拉的收购并去“破坏”它，以延续一直以来的创新，其前景也十分令人期待。

而飞象网CEO项立刚曾说，“中低端机和高端机市场的竞争同样激烈，很难全线覆盖，（摩托罗拉移动）必须搏一把，有所取舍。高端机利润率高，对塑造品牌形象也大有裨益。所以，对于研发能力好、实力强大的摩托罗拉，如果能把高端机市场做好，将会事半功倍。”项立刚也强调，“在产品创新上，我想摩托罗拉也很难再超越苹果，做出一款全新的产品，未来竞争的关键除了质量，还是得依赖营销”。

来源：IT商业新闻网2013年05月14日

## 手机研发测试的质量管理

### 一、手机的研发过程

当前，手机产品一般的研发周期大概在6个月。在手机产品生产线的设计上常常利用多种设计与按照手机市场的反应给予手机升级设计，以丰富手机产品生产线与延长手机产品之生命周期。

### 二、手机的研发测试

结构评价、性能验证、整机功能验证与制造工程能力评价是手机研发测试的四个环节。

(1)结构评价。用户挑选购买手机时对手机外观的设计比较重视。一般而言，评价手机结构的内容主要包含以下几个方面：一是整机结构评价。可运用环境试验、跌落试验等多种试验对手机结构的整体可靠性与对手机内部元器件保护等方面给予评价。二是局部功能可靠性评价。利用按键按压、翻盖与表面材质耐磨等各种试验对手机的功能部件进行可靠性评价。三是综合评价。可以通过环境等实验评价手机结构是否变形，并可对整机性能给予综合评价。

(2)性能验证。可以通过MTBF实验与SAR等试验来验证手机电路的安全性以及设计指标。性能测试与机构评价常常是可同时进行。例如，在对手机进行跌落试验时，一方面可以对结构变形等手机特性给予评价，另一方面可利用对测试跌落前后的手机性能指标的稳定性

给予同步评价。

(3)整机功能测试。手机软件的开发一般是含有功能模块、系统开发等2个阶段。整机功能测试一般包含以下两类：第一类，按照手机测试列表对手机功能与性能给予实地测试、系统测试。第二类，用户模拟测试。用户模拟测试一方面可以比较好地模拟手机用户在日常工作中实际使用情况，另一方面用户能够按照使用其他手机的体会对手机功能特点给予比较和评价。

(4)制造工程的可靠性评价。在实践中，制造工程的可靠性评价常常被忽视。殊不知，验证手机工艺的稳定性对保证整机出货的质量具有很大的影响。可利用下面3个方面对手机制造工程的可靠性给予评价：一是在小批量生产手机的过程中可以对手机性能指标进行测试，计算CPK以及评价生产工程的保证能力。二是评价小批量生产手机的生产工艺是否达标。不达标则说明手机生产工艺上面是存在缺陷的，手机在制造过程中难免会出现质量问题。三是利用环境实验以验证手机制造工程中各种工艺的可靠性。

### 三、手机的研发测试管理

测试管理优与劣直接影响手机测试的质量。一般而言，手机研发的测试管理通主要体现在手机测试方案的制定、不同阶段手机测试分工等2个方面。而手机测试方法的研究与管理、手机测试计划的编制是手机测试方案的制订的2个重要方面。手机测试方法的管理是一个动态的过程，要按照手机产品功能的变化与标准的发展给予科学动态管理。一旦手机产品有新的功能问世时，则应针对手机产品新的功能重新调整与设计测试方法。当手机产品国际标准出现新的变化或国际标准升级时，则应及时对手机公司的测试标准给予调整与升级。测试计划的编制常常要按照手机产品研发日程的变化给予相应的调整。在编制测试计划方案时，应按照时间计划与成本要求来确定测试计划方案，从而确保测试效果。

在不同的手机产品研发阶段，不同种类的测试常常由不一样的测试人员进行实施。在手机产品的研发初期，可由研发工作人员进行各种类的测试。例如，对手机电路板的各种设计的验证以及模具的验证。待完成模具、电路与软件系统的设计以后，还要对手机产品做最

后一道工序的设计验证，这时应由手机研发工作人员、测试工作人员、质量工作人员进行分工协作完成测试。可以从以下几方面进行分工：研发工作人员确认手机性能指标是否达到了设计的要求；质量工作人员则参与整机测试，对手机产品的整机质量给予验证并预估新手机产品上市的质量；厂商则验证设计输出的手机工艺标准与手机测试软件是否达到了制造标准，并验证手机制造工程之可靠性与稳定性。

#### 四、结论

为了提高手机产品的质量，确保手机测试的效果，一定要明确手机产品的功能标准与性能指标。在安排手机测试计划时，应按照手机产品的功能标准与性能指标进行安排手机测试的计划。对于手机产品通话与短信等基本功能以及拍照、摄影与手写等卖点功能要给予优先保证。对于手机测试过程中所发现的各种问题，应客观分析以正确对待。总之，手机测试是一项系统的工程，应加强手机产品研发与测试的管理。

来源：《中国新通信》2013年第03期

### 三星预计2020年可实现5G技术商用化

4G的规模化商用方兴未艾，5G的脚步已经逼近。近日，三星宣布，其已首次成功开发了第5代移动通信(5G)的核心技术，这一技术预计将于2020年开始部署。

和当前的4GLTE网络数据75Mbps的传输速率相比，在测试中，三星5G技术在28GHz的频段下下载速率达到1Gbps，最大传输距离可达2公里，用户只需要不到一秒钟的时间下载一部完整的电影。

据了解，5G技术要比3G技术的数据传输速率高出100倍，话务量水平提升1000倍，移动数据下行速率将可以达到1Gbps。但由于超高频段波长短，传送过程能量损失大，传送距离短，实现上述速率一直是业界难题。

不过在实现5G技术突破后，三星称，该技术仍处于起步阶段，目前该技术需要64个天线单元才能实现，因此商用化仍需很长时间，预计要到2020年。

在电信评论人士付亮看来，三星的高调表态，意在抢占5G市场先机，通过技术、专利提前

对5G市场进行布局。“目前的5G还处于从点到线的阶段，这一技术还只是实验室技术，从技术发展到具备稳定性的设备，需要满足温度、湿度等多重要求，同时要需要有配套的技术和设备做保证，这还需要不短的时间。”付亮说。

事实上，三星的这一时间表，与此前爱立信的判断基本一致。

在2013年2月的移动世界大会上，爱立信副总裁兼技术战略部负责人ErikEkudden表示，爱立信目前正在联合华为等多家设备商研究5G技术，预计5G技术将在2020年实现产业化发布并进入市场化阶段。

不过，在爱立信看来，5G的定义不是一个网络技术，也不是几个完全新的无线接入技术，而是采用“以体验中心的方式”通过集成多种无线接入技术提供极限体验来满足用户的多样化需求。

2G通信技术主要解决语音通话问题，3G主要为解决部分移动互联网相关网络及高速数据传输问题，4G网络是为移动互联网而设计的通信技术，而5G的需求主要来自于移动数据的爆炸式增长。

相关数据显示，未来十年内，移动数据量将有1000倍的增长，用户数据速率将达到今天100倍，同一时刻的设备互联的数量可达现在的100倍。因此，网络的连接和数据量的处理能力需要通过技术做出极大的提高。

尽管目前5G在国际上还没有具体统一标准，但各家厂商早已经开始了对5G的角逐。除了三星，爱立信、华为、诺西以及中国的电信运营商等，在为未来的5G进行大力投资及技术研发。

例如，2013年5月，欧盟宣布一项针对5G的METIS项目投资总计达2700万欧元，第一阶段计划运行30个月。项目研究组由爱立信、法国电信、中国华为等通信设备商和运营商、宝马集团以及欧洲部分学术机构共29个成员组成。研究目标是为建立下一代（5G）移动和无线通信系统奠定基础，并在需求、特性和指标上达成共识，取得在概念、雏形、关键技术组成上的统一意见。

据悉，相较之前的通信技术，5G增加一些新的概念和课题，如多设备智能互联、超密度网络、超可靠通信等。

而在中国市场，尽管3G还未普及、4G刚刚起步，但5G的研究已经启动。2013年3月即有消息称，工信部牵头成立了MG2020推进组，正式启动中国5G标准化研究工作，抢占5G产业先机。

在不久前，中国移动集团研究院院长黄晓庆也表示，虽然目前4G网络商用还未正式开展，但中国移动集团已投入对5G网络的研发。

黄晓庆称：“无论3G、4G还是5G网络，网络建设主要由基站、传输网、核心网三大块构成。这几代技术的传输网和核心网都基本一致，只有基站建设需要做少量新建或修改，完全可以避免重复建设。”

来源：《第一财经日报》2013年05月14日

## 【企业情报】

### 苹果遭遇业绩挑战

苹果公司始终是业界的热点，而其近期遭遇的业绩挑战自然也受到广泛关注。多方迹象显示，苹果的新老对手正期望借助新的市场契机，争夺此前苹果的市场份额。

相关数据显示，2013年第一季度苹果占据全球智能手机市场57%的利润，三星占43%。2012年第一季度苹果占74%，而三星仅占26%，这表明第一季度三星手机业务相当强劲。此外，市场研究机构IDC的数据显示，苹果2013年第一季度平板电脑市场份额为39.6%，上一季度市场份额为43.6%，而2012年同期则为58.2%。苹果首季度平板电脑市场份额继续下滑，而其他竞争对手正逐步赶上。

实际上，近年来全球IT市场的竞争始终极其激烈，苹果的变化势必引起全球厂商势力和战略的新调整。除三星这个苹果的老对手之外，谷歌、联想、华硕等其他厂商也纷纷展开进一步的竞争策略。

“随着‘PC+’时代的到来，一场空前迅猛的行业风暴已经来临。”联想集团董事长兼

CEO杨元庆近日表示：“这场风暴的一个突出表现是行业增长的主角完全改变。毫无疑问，平板电脑和智能手机这些新型设备的增长会更加迅猛，它们将成为行业增长的主角。”

杨元庆表示，在IDC最新定义的包括个人电脑、平板电脑和智能手机在内的智能设备市场中，传统的个人电脑只占了30%左右的份额。预计一年后这个比率将更低，不足25%。所以联想必须要重新定位自己，也要重新认清竞争对手。“我们要用新的标准衡量我们的成功，这个标准不再仅是个人电脑的业绩，而是包括个人电脑、平板电脑，还有智能手机在内的智能设备的整体业绩。”

“我们的主要竞争对手已从惠普和戴尔这样的传统PC厂商变成了三星和苹果这样的更具创新精神的‘PC+’厂商。”杨元庆说。他表示，目前戴尔因为忙于私有化而无法集中精神应对行业的变化；而惠普也忙于应付几次失败的并购，估计要用5年的时间才能扭转当前的业务困境。

另一方面，联想与三星和苹果仍有差距。杨元庆表示，苹果是智能手机和平板电脑这两个市场的开辟者，它的成功得益于极富创新的硬件、革命性的用户界面设计，以及端到端整合的生态系统。三星为了在平板电脑和智能手机市场取得突破，在产品研发和市场推广上投入了巨大的资源，加上其自身在元器件方面的强大优势，很快后来居上。

杨元庆表示，过去几年，平板市场一直被苹果主导，其他厂商只有很小的机会。但现在，苹果的领导地位已经动摇，其所坚持的“封闭模式”正在显露出疲态，一款产品包打天下的策略也失去了往日的光环。“平板电脑是我们在中国以外最有可能，也最应该快速实现突破的领域，我们的目标是在全球市场上，两年内让平板电脑获得与消费笔记本旗鼓相当的市场份额。”

此外，从全球市场看，IDC的报告显示2013年第一季度，Android平板电脑的出货量已超越了苹果iPad。业内人士表示，其他IT厂商完全可以借助Android和Windows两大操作系统的发力来展开与苹果的争夺。Android系统相对比较适合消费用户和低端产品，而Windows系

统由于更具安全性和专业性，深得商业用户的喜爱。基于这两大操作系统的产品完全有与苹果操作系统竞争的實力。

来源：《经济参考报》2013年05月14日

### 2013年Q1全球智能机出货2.19亿部中国占1/3

据IDC调查报告显示，2013年第一季度全球智能机出货量已达到2.16亿部。其中，中国智能机出货量达到了6900万部，同比增长了119%，中国智能机占有率已经从2012年第四季度的26%增长到32%，占据了全球智能机市场的近三分之一。

尽管在每年年末智能手机销量都会有所缩水，但全球手机市场在2013年第一季同比增长50%，其中像中国和印度这样的新兴市场增长尤其迅猛。据IDC数据显示，2012第四季度三星手机销量占据第一位，出货量达到了1170万部，占据17%的份额。紧随其后的是联想，出货量也达到了760部。

从数据中不难看出，智能机的市场增长已经开始转向新兴市场，这些新兴市场的普及不如发达市场，十分有利可图。所以各大手机制造商，包括中兴、华为、联想，甚至是三星都在计划向低端市场进军。

来源：比特网2013年05月07日

### 华为在缅甸开店中国手机厂商掘金新兴市场

近日，缅甸政府决定对外开放电信市场的消息吸引了诸多电信运营商以及手机厂商的注意。缅甸是世界上在移动电话领域未开发的极少数地方之一。

据当地媒体报道，中国移动有限公司和沃达丰集团公司4月共同宣布，双方已签署合作协议组成联合体，参与缅甸电信牌照竞标。而在此之前，HTC已宣布开拓缅甸等新兴市场，华为等中国手机厂商也开始觊觎这片尚未开发的市场。

“缅甸市场的潜力非常大，手机普及率不到10%。”基伍移动通讯董事长张文学对《第一财经日报》表示，以前当地市场上一张手机卡的价格就在150美元至400美元左右，卡比手机贵的现状正在改变。但他同时表示，虽然缅甸市场机会巨大，但作为中国手机企业

的“二级火箭”仍显得有些动力不足。

数据显示，在人均国内生产总值（GDP）约1000美元的缅甸，价格不菲的手机和SIM卡对普通老百姓来说几乎是“奢侈品”：一年前，当地手机SIM卡的价格都在5000到1万元人民币之间。而现在已经降到了两位数。政府开放市场的决心，也让众多手机厂商看到了机会。

“这是一笔大生意，每一个手机厂商都希望分得一杯羹。”张文学表示，早在两年前，基伍就开始盯上了缅甸市场，希望借助和运营商以及政府的关系早日进入。而不少中国的手机厂商也选择OEM的方式进入包括缅甸在内的东南亚市场。缅甸政府希望在2016年使用手机的人数能达到人口总数的80%，这意味着手机普及率翻7倍。

作为中国厂商，华为的脚步则走得更快一些。近日，华为在缅甸首都仰光的第一家终端高端品牌形象店开出。华为发言人对外称，不久的将来，华为将在仰光开设20多家形象店，同时在缅甸全国设立100家零售店。

张文学说，目前中国的手机厂商如中兴、金立等也开始发力缅甸市场。“大家看中的还是手机市场的利润。比起印度这些已经开放有些过度的地区，缅甸这样的地方客单成交价在50美元左右，而手机的销售价格可能是工薪阶层一个月的工资。”

但事实上中国手机厂商想要在缅甸这样的市场获得高额利润并不容易。

张学文表示，像缅甸这样市场潜力比较大的地区，又面临着市场份额过小的尴尬。“虽然手机普及率不到10%，但政府放开的脚步很慢，都是一点点地放量，虽然基伍进入得也比较早，但现在每个月（销售）量也就万把台。”

“目前全球手机市场的竞争格局已经基本确立。”张文学表示，对于更多的中国手机厂商来说，利润也许比占有率更为重要。相比新兴市场的热闹，他更倾向于将主力放在国内市场上。“手机企业已经到了洗牌的中期阶段，选择中国市场建立品牌才是手机厂商活下去的一级火箭。”

来源：《第一财经日报》2013年05月08日

## 任正非：美国主流运营商和政府并非华为的目标客户

华为创始人、总裁任正非5月9日在新西兰演讲时谈及了有关华为在美国遭到的网络安全质疑问题。任正非说，“华为在美国的网络存量几乎为零，我们没有卖任何关键设备给美国主流运营商，也从未卖设备给美国政府部门。这些机构将来也不会是我们关注的客户群。”

“美国网络过去、现在以及未来是否安全，与华为没有任何关系。”任正非表示。

在演讲中，任正非主要谈及了新西兰对华为战略的重要性和华为将为新西兰信息化发展所作出的努力。任正非称，华为致力于为新西兰数字经济发展带来价值与贡献。

他表示，新西兰是华为最重要的战略市场之一，华为非常看重该市场。新西兰的4G/LTE网络和国家宽带网(Ultra-FastBroadband)都选择了华为，我们将持续地把全球先进的通信技术应用到新西兰，并为新西兰交付最安全、最先进的网络。”

2013年四月，华为被选中参加新西兰电信的4G/LTE网络建设，该网络将于2013年10月上线。在这之前，华为在2011年和2012年先后被选为新西兰国家宽带网UFB项目的主要供应商。华为与新西兰主要电信运营商都建立了合作关系。

据了解，自2005年开始运作以来，华为在新西兰已经雇用了120名员工，其中本地雇佣超过90%，未来还会继续增加投资和人员招聘，与新西兰共同发展。在过去3年，华为对新西兰直接投资1.39亿新西兰元，并与多家新西兰本地企业在采购、培训等方面展开合作。

对于网络安全问题，任正非强调，不仅要在新西兰，在全球都需要解决宽带泛在覆盖的关键挑战之一——网络安全。

任正非表示，网络安全是我们所处的行业在全球范围面临的重大挑战。网络安全问题的解决，需要政府、电信运营商、包括华为在内的ICT企业、以及最终用户更大的合作和协同，才能够降低风险。华为愿意以开放透明的姿态，与行业组织共同推动网络安全标准的制定。

来源：赛迪网2013年05月09日

## 市场服务

### 【数据参考】

#### 到2015年福建省物联网产值达千亿元

福建省政府办公厅日前下发《福建省加快物联网发展行动方案（2013-2015年）》，提出到2015年，福建省将重点培育15家以上在细分领域全国领先的物联网应用服务商、高端传感和网络设备制造商，1家以上以物联网为主营业务销售收入超百亿元的龙头企业，完善物联网产业体系，形成千亿产业规模，有力支撑智慧城市群建设。根据方案，福建省计划在工业、农业、能源、交通物流、生态保护、民生服务等重点领域建成一批规模化典型应用示范工程，在传感器、芯片、传输设备、集成系统等部分领域形成核心关键技术和行业应用标准。

来源：商务部网站2013年05月09日

#### 报告称苹果在中国智能机市场排第五份额为8%

中国智能手机市场的规模是美国的三倍，这里也是智能手机厂商激烈竞争的地方。来自Canalys的最新分析报告指出，在2013年第一季度，苹果iPhone销量占有中国智能手机市场份额的8%。2012年第三和第四季度，苹果下滑至中国第六大智能手机厂商，不过本季度终于杀回前五名。

苹果在中国最大的竞争对手依然是三星，三星的市场份额已经从17.7%上涨至20%。排在苹果前面的还有宇龙计算机、华为和联想。苹果和三星是唯一进入前10名的外国厂商，内地厂商的智能手机市场占有率高达68%。2013年第一季度中国智能手机销量高达8200万，是全球最大的市场。

由于三星旗下拥有低端到高端的各种产品，所以也最能适应中国市场。消息称苹果将在2013年与全球最大运营商中国移动合作，很多观察者对苹果是否能在中国获得成功并不确定。中国智能手机市场年增长率为156%，已经在2013年二月超越了美国，成为最大智能手机市场。

## 审计署公布中移动审计报告：7年合计多计收入1.3亿

5月10日消息，审计署今天公布针对中国移动的审计报告，审计涉及的资产量占中移动集团资产总额的50%以上。审计发现的主要问题包括：2005年至2011年，多计收入1.3亿元，多计成本费用1.44亿元，导致少计利润0.14亿元等。

2012年审计署对中国移动通信集团2011年度财务收支进行了审计，并对审计范围内涉及的重大事项追溯相关年度。共审计了中移动集团总部及所属10家企业（单位），涉及资产量占中移动集团资产总额的50%以上。审计署称，已向中移动下达了审计决定书，要求中移动集团予以整改。整改情况，由中移动集团在相关媒体上公告。

此外，本次审计发现的涉嫌经济违法案件线索，已依法移送有关部门调查处理。

以下是审计署审计发现的中移动主要问题：

### （一）会计核算和财务管理存在的问题

1.2005年至2011年，中移动集团所属10家单位存在通过虚假销售或采购等方式虚增收入和成本、将支付给代理商的佣金直接冲减收入、不按期分摊成本费用、关联交易事项抵销不充分等问题，7年间合计造成多计收入1.3亿元，多计成本费用1.44亿元，导致少计利润0.14亿元。其中2011年少计利润0.89亿元。

2.2005年至2011年，中国移动通信集团广东有限公司（以下简称广东移动）、河北有限公司（以下简称河北移动）等24家单位通过应付福利费科目为职工购买商业保险3.96亿元；中移动集团设计院等2家单位在中移动集团已统一购买补充养老保险的情况下，另行购买补充养老保险0.57亿元。

3.2009年至2011年，中国移动通信集团河南有限公司将应付工资9805.60万元以劳动竞赛奖励的形式转至工会后发放给职工，部分所属分公司未代扣代缴个人所得税；中国移动通信集团内蒙古有限公司（以下简称内蒙古移动）、山东有限公司（以下简称山东移动）虚列支出套取资金1461.03万元存放账外，用于招待费及职工福利等支出。

4.2011年，中移动集团所属中国铁通集团公司账面反映与中移动集团的内部关联交易收入

和成本分别多计7.54亿元、1.5亿元。

5.2009年至2011年，内蒙古移动购买促销品取得的26张发票为虚假发票，涉及金额240.71万元；中国移动通信集团福建有限公司（以下简称福建移动）福州分公司开具给客户的2386张发票未填写收款方名称，涉及金额370.91万元。

## （二）执行国家政策存在的问题

截至2011年底，广东移动、中国移动通信集团北京有限公司未严格执行有关自2010年9月起全面落实客户入网实名登记制度的要求，移动用户实名比例分别仅18.5%和41.4%。

## （三）重大经济决策事项存在的问题

1.截至2011年底，中移动集团总部及下属4个二级单位未按规定出台“三重一大”事项实施细则。

2.2005年以来，中移动集团对外重大投资（收购）项目共6个，其中由集团公司承担3个亏损项目（近3年累计投资亏损31.86亿元），由上市公司承担3个盈利项目（近3年累计取得投资收益62.17亿元），利益分配向上市公司倾斜。

3.2005年至2011年，中移动集团投资建设的“村村通”工程由上市公司运营管理，集团承担折旧成本115.14亿元。

## （四）内部管理存在的问题

1.合作商引入方面。2007年至2011年，福建移动7项合作类增值业务未签订合同即上线运营，涉及金额4303.75万元；中国移动通信集团湖南有限公司违反工业和信息化部关于“停止新增发展‘移动总机’业务用户”的规定，新增“移动总机”集团单位4713家；广东移动违反该公司规定引入12家注册资金未达到规定要求的服务供应商；内蒙古移动、中国移动通信集团辽宁有限公司（以下简称辽宁移动）及其所属6家分公司与无资质供应商签订服务或采购合同，涉及金额7720.87万元。

2.市场营销与办公费用控制方面。截至2011年末，河北移动、福建移动所属9个分公司超标支付代理商酬金等款项2264万元；2009年至2011年，中移动集团所属内蒙古移动包头分

公司等5家单位存在挪用、丢失或冒领促销品等问题，涉及金额4967万元；2005年至2011年，中移动集团总部共支付办公电脑租赁费5303.53万元，其每2年租金为租赁电脑原价的105%，且租期满后将电脑返还出租方。

3.保护客户个人信息方面。2005年至2012年6月，广东移动合作单位将部分银行卡电话充值业务转交给第三方运作，广东移动未采取相应防范措施；2009年至2011年，广东移动江门分公司在未经客户同意的情况下，给145个号码开通了数据业务功能。

4.薪酬管理方面。2007年，国资委要求将企业自行开展的补充养老保险进行规范并纳入年金管理。但截至2011年底，中移动集团仍未将其自2002年起开始试行的补充养老保险纳入年金管理；2009年至2011年，中移动集团总部、中国移动研究院在福利费中为职工购买不记名多用途健身卡2405.74万元，实际可用于健身、餐饮、购物等活动。

5.重大工程项目投资和物资采购。截至2011年底，中移动集团总部对一级集中采购以外的零星采购事项、非工程建设类产品采购等无统一规定。2005年至2011年，中移动集团总部及所属10家省公司的工程建设和物资采购项目分别投资6149亿元、6752.2亿元，审计抽查发现，该集团总部及山东移动、上海移动等所属8家省公司651个工程建设项目存在先谈判后招投标、未经可研批复即开工建设、违规采取邀请招标方式确定施工单位、擅自更改评标结果指定中标人等问题，涉及金额342.66亿元，占同期工程项目总金额的5.57%；该集团总部及所属10家省公司1097项物资采购项目存在未公开招投标、各省公司自行采购应纳入集团一级集中采购的项目，或审核把关不严导致不符合招标条件公司中标等问题，涉及金额228.39亿元，占同期物资采购总金额的3.38%。

6.合同管理方面。截至2011年底，福建移动未制定采购回避制度，个别领导兼任控股子公司董事长，直接审批或签订对其的采购合同；辽宁移动2005年至2011年部分设备采购项目招投标文件缺失；山东移动2009年至2011年向4家增值业务合作商其支付分成款1.10亿元，但引入时的档案资料全部缺失。

7.信息系统建设和运行方面。截至2011年底，中移动集团558个信息系统（占系统总数的

97%) 由各省公司自行建设；中移动集团计划管理系统的“省公司项目建设管理”功能已验收至审计时尚未启用，而11家省公司又投资4046万元重复建设类似系统；2008年至2012年，广东移动充值代理商在欠缴保证金的情况下仍可继续充值，业务系统控制失效；2011年，福建移动业务支撑系统的总管理员及各分公司管理员同时拥有业务管理、客户管理、生产运营等多个业务平台权限，授权过大。

来源：中国新闻网2013年05月10日

## 苹果2012年占日本智能手机市场35.9%连续多年称霸

市场份额排第二的是本土厂商富士通，份额仅为13%，远远落后于苹果。索尼以363万部出货量位居第三位，市场份额为12.2%，夏普11.9%居第四位。三星电子居第五位，销量为253万部，市场份额8.5%。

在整体手机终端中，苹果也以25.5%的市场份额位居第一位，远超排行第二的富士通的14.4%。这也是苹果首次在日本手机终端市场位居第一。

事实上，苹果自2008年被软银引入日本市场以来，一直牢牢占据着日本智能手机市场的霸主宝座。根据MMResearchInstitute的数据，2009年~2012年，苹果在日本智能手机市场份额分别为72%、38%、30%、35.9%。

日本本土智能手机厂商则节节败退，不仅在日本市场已经无法与苹果抗衡，在全球市场也变得微不足道。据日本总务省日前公布的调查数据，日系智能手机的全球市场份额再度大幅下降5.3个百分点，2012年仅为3.7%。

来源：中国通信网2013年05月13日

## ABI：全球无线联网设备已超100亿

据市场研究公司ABIResearch发布的最新统计数据显示，全球物联网上的无线连网设备总数已经突破100亿台，ABI预计2020年将达到300亿台。

“超低功率无线技术的标准化进展，是物联网不断发展壮大的主要推动力之一”，ABI公司市场分析师PeterCooney认为，物联网在2013年已经看到了互联网早期的发展水平，但仍

然需要很多年才能充分发挥潜力。未来5年将是物联网发展的关键时期，它将作为一种具体的概念为消费者所知。

ABI认为，蓝牙、WiFi、ZigBee、Cellular和RFID等无线技术是推动无线联网设备数量增长的重要因素，“但是市场长期发展的关键在于无线技术什么时候变得无形。”

ABI预测，到2020年联网的300亿台设备中，节点和传感器将占到60%。

爱立信公司此前也曾预测，到2020年全球无线联网设备将达500亿台。

来源：中国通信网2013年05月13

## 【市场反馈】

### 移动转售业务短期难有实质业绩

“从国外情况来看，移动转售业务是电信业开放的第一步，对于行业具有重要意义。”一位电信业资深人士表示。工信部前期相应政策的出台曾推动资本市场对该类上市公司的关注。但分析人士认为，其业绩相当长时间都难以体现。由于经营体制限制、盈利模式缺乏，市场对虚拟运营商的期待过于乐观，梦想难以照进现实。

#### 尴尬的博弈

市场对虚拟运营商的期许始于2012年中旬。2012年6月28日，工信部发布《关于鼓励和引导民间资本进一步进入电信业的实施意见》，打开了市场的想象空间。2013年1月8日，工信部出台《移动通信转售业务试点方案》(征求意见稿)，业内普遍认为虚拟运营商的设立已成必然。

“从国外情况来看，移动转售业务催生了一批成功的虚拟运营商。法国的orange就是借此机遇演变成一家成功的实体电信运营商。虚拟运营商兴起也是电信实质开放的第一步，对电信业具有重大意义。”一位电信业资深人士表示，但由于各种原因，中国的虚拟运营商转变成实体运营商几乎不可能。目前三大运营商对虚拟运营商的态度也十分微妙。“前提是能与实体运营商形成竞争，双方的合作可能仅在于互补。”

国内某电信运营商工作人员表示，政策导向就是促进引入行业竞争，但现在看来虚拟运营

商想要做大很难。电信企业也不可能将更多的资源交给虚拟运营商。

## 短期难有实质业绩

工信部在前期的征求意见稿中表示，申请虚拟运营商的企业须为中资民营企业。移动、电信、联通三家实体运营商至少与2家转售企业展开合作。这意味着至少有6家民营企业有望获得虚拟运营商牌照。

业内企业对牌照可谓趋之若鹜，多家企业准备跃跃欲试。但业内人士认为，目前国内尚且没有较好的虚拟运营商盈利模式。而从国外情况来看，虚拟运营商投资回报周期较长，市场前期对该类企业的爆炒早已透支行情。即使有企业将来拿到虚拟运营商牌照，相应的业绩在相当长的时间也很难在财报中体现。

市场另一个担心来自对企业资质的认定。目前国内互联网大佬企业从资本结构来看均是外资企业，不具备获得虚拟运营商牌照的条件。有分析认为，如果互联网大佬在此领域缺席，虚拟运营商领域的发展也会变得黯淡失色。

“目前也就腾讯的微信起到了一些虚拟运营商的效果。”前述电信运营商工作人员表示，由于牌照稀缺，企业对此的态度多是先占住坑再说，至于要做些什么可能大家都没有想好。

分析人士认为，虚拟运营商牌照目前尚未发放，但此事不会拖得太久。前期多家与其沾边的企业遭资本市场爆炒。考虑到电信运营商不太可能选择业务与其有冲突的企业入围，类似天音控股、爱施德、二六三、鹏博士等和实体运营商业务较为融合或互补的企业最终成行可能性会大一些。该人士同时表示，腾讯虽属外资企业，但可以通过成立子公司的方式进入。据了解，腾讯正在积极运作这一事情。

来源：《中国证券报》2013年05月10日

## 中国移动香港高管：新增70%用户都在使用数据套餐

5月10日消息，中移动香港公司总裁李帆风近日透露，自2013年以来，受益于4G网络优势和套餐共享计划，中国移动香港公司新增用户中超过70%的用户都在使用数据套餐，但他并

未透露香港公司的4G用户情况。

据了解，中国移动香港公司自2012年4月25日正式在香港推出基于FDD-LTE网络的4G服务，2012年12月18日，中国移动香港公司正式商用采用LTE-TDD/FDD融合组网方案的TD-LTE网络，并实现了两张网络的平滑无缝切换。

据了解，中国移动香港公司LTE-FDD网络下行和上行速度的理论值分别达到100Mbps和35Mbps，TD-LTE网络下行和上行速度分别达到80Mbps和10Mbps。

据中国移动香港公司董事兼副总裁马子斌介绍，在2G、3G、4G同时存在的情况下，中国移动将融合网络分成几个层次，第一层，利用TD-LTE 2300以及LTE-FDD 2600频段来提供高速数据服务，第二层，LTE-FDD 1800频段来提升LTE网络覆盖，弥补2300MHz/2600MHz频段上的覆盖不足。第三层，WCDMA 2100频段提供3G服务、LTE数据安全和话音业务。第四层，GSM 1800提供话音和低速EDGE数据业务。

“中国移动香港将为用户首先提供TD-LTE网络的服务，如果用户所处的地区TD网络条件不好，网络会将用户平滑切换到FDD-LTE网络中，用户没有任何网络切换的感知。”马子斌表示，在没有LTE覆盖时，终端会重选或切换到WCDMA/GSM网络。

马子斌表示，从客户角度来看，融合网络能让客户无论身处何种4GLTE网络，都能享有无缝流畅的网络体验，有效提升客户感受。客户只需采用一部支持TD-LTE和LTE-FDD的终端，就能同时使用TD-LTE和LTE-FDD网络，客户自己无需考虑网络究竟是TDD还是FDD。

“而从营运商层面，融合网络大大提升了整体网络容量，提高了服务质量。4GLTE网络能更全面地实现TD-LTE与LTE-FDD之间互操作、无缝切换，并能够有效的实现负荷分担。”马子斌称。

李帆风则认为，中国移动香港双模LTE网络的平滑运行，可以给全球其他拥有TD-LTE频段资源的运营商提供借鉴。

据了解，目前许多已经部署LTE-FDD的运营商所需的对称频谱资源非常有限，导致其网络扩容捉襟见肘，不过，不少拥有TDD频段的运营商的TDD频段还在闲置当中，若是单独建

网并不现实，弃之不用又太可惜。

“因此，对于同时拥有FDD和TDD频谱的运营商而言，如果LTEFDD和TD-LTE两网可以实现无缝融合，就可以打造一张LTE双模融合的网络。这样不仅能够完善和提升现有LTEFDD网络的性能，更可以利用TD-LTE不对称频谱的特性，帮助运营商充分利用一切可用的频谱资源。”爱立信香港及澳门公司总裁李仲明表示。

近日，爱立信在全球首次演示了LTETDD/FDD融合网络的“负载均衡”功能。演示结果表明，在融合网络之下，网络中的单个小区出现数据容量负载不均衡时，系统通过智能计算及切换，将负载过多的小区的终端转移到其他小区中。无论是TDD还是FDD网络，该功能都能帮助用户切换到最佳的网络，而用户自身，并不会察觉。

而对于TD-LTE及FDD-LTE融合终端将何时推出的问题，李帆风表示2013年1-4月，4G终端更加成熟，开始规模入市，先后又有华为、LG、索尼、三星、黑莓、HTC等8款手机上市。他预计，更多LTE手机，包括FDD/TDD双模手机，将会在下半年发售，更多的LTE平板电脑及FDD/TDD双模数据终端也会在下半年发售。

“未来FDD/TDD双模终端，都将支持5模和多于10频的终端并涵盖不同制式，如TDD、FDD、WCDMA、TDS、GSM等，这些终端2013年将陆续推出市场。”

来源：赛迪网2013年05月10日

### 三星宣布5G网络研发取得突破：未来将达到10Gbps

据韩联社报道称，三星电子宣布，其已率先开发出了首个基于5G核心技术的移动传输网络，并表示将在2020年之前进行5G网络的商业推广。

三星表示，其5G网络已成功在28千兆赫(GHz)波段下达到了1Gbps，相比之下，当前的第四代长期演进(4GLTE)服务的传输速率仅为75Mbps。而此前这一传输瓶颈被业界普遍认为是一个技术难题，而三星电子则利用64个天线单元的自适应阵列传输技术破解了这一难题。三星电子称，未来5G网络的传输速率最高可达10Gbps，这意味着手机用户在不到一秒时间内即可完成一部高清电影的下载。

市场分析人士认为，三星在5G网络上的取代技术突破，将给全球5G网络研发带来活力，并推动其商业化进程，同时有助于5G网络技术国际标准的制定。

为抢占未来市场，当前全球多个国家已竞相展开5G网络技术开发，中国和欧盟正在投入大量资金用于5G网络技术的研发。

来源：中国通信网2013年05月13日

## 海外借鉴

### 奥地利电信宣布将在中东欧推100Gbps传输网络

据奥地利电信称，该网络的第一部分，既覆盖克罗地亚首都萨格勒布、其第四大城市奥西耶克以及伊洛克的部分，已经成功完成了试验，并且现已投入运行。

截止到2013年6月底，法兰克福与索菲亚之间有望运营首个100Gbps服务，并且在2013年剩余的时间里，其所有主要的网络接入点(PoP)，诸如维也纳、索菲亚、贝尔格莱德、萨格勒布、布加勒斯特、布达佩斯、伊梵尼切、萨尔斯堡和法兰克福，都将实现100Gbps技术连接。

据了解，奥地利电信目前负责共42个网络连接点，其中大部分的连接点位于中欧和东欧。

来源：中国通信网2013年05月07日

### 澳大利亚4G频谱拍卖结果公布三家运营商20亿澳元拿下

据国外媒体报道，澳大利亚通信与媒体管理局(ACMA)今天宣布，澳洲电讯(Telstra)、Optus与TPG以总计19.6亿澳元竞拍到了700MHz和2.5GHz的频段的部分频谱。

Telstra赢得的频谱包括横跨澳大利亚全境的700MHz频段的2x20MHz频谱，以及2.5GHz频段的2x40MHz成对频谱，总价13亿澳元。

Optus则以总计6.49亿澳元获得了700MHz频段的2x10MHz频谱，以及2.5GHz频段的2x20MHz成对频谱。

TPG成为此次频谱拍卖中杀出的一匹黑马，它以总价1350万澳元拍到了2.5GHz频段的

2x10MHz成对频谱。TPG目前并无任何自有移动网络基础设施，它在澳大利亚转售Optus的移动服务。

沃达丰此前曾表示对此次拍卖中的700MHz频谱没有兴趣，但会关注2.5GHz频谱拍卖，不过沃达丰未能在此次拍卖中获得任何频谱。该公司曾表示它将转而依靠手中持有的1800MHz频段的20MHz带宽用于4G服务。

通信部长StephenConroy表示，政府将在未来两三年拍卖700MHz剩余的30MHz频谱。这些频谱约价值10亿澳元。

来源：中国通信网2013年05月07日

## 沃达丰的指甲油和诺基亚的鞋带

英国当红的真人秀女星MillieMackintosh为沃达丰发售指甲油做宣传。

电信巨头出品指甲油，大牌手机制造商推出鞋带，这不是异想天开，而是沃达丰和诺基亚为拉近与用户距离、增强用户忠诚度的营销妙招。

最近，有一名诺基亚粉丝在推特上秀出了诺基亚官方出品的两条鞋带，他说自己是诺基亚Lumia的粉丝，喜欢一切Lumia风格的东西。他在推特上表明自己的趣向不久，就收到诺基亚从芬兰邮寄的一个神秘包裹——印着Lumia磁贴风格的帆布鞋带。

无独有偶。英国移动巨头沃达丰也有过类似举动。在2012年的伦敦时装周上，作为活动赞助商的沃达丰联手Nails公司，出品了一款色调为沃达丰品牌标志红色的限量版指甲油，为品牌形象做宣传。这款沃达丰红指甲油由Nails在伦敦的店铺向大众公开发售。为了回馈用户，沃达丰对在Nails店铺美甲的用户给以10英镑的大幅优惠，而且沃达丰还特别为VIP用户打造了一款指甲油自动贩售机，VIP用户可以从这台特别打造的自动贩售机中免费获得限量版沃达丰红指甲油。

推出品牌标志色指甲油是“沃达丰VIP忠诚计划”的一部分。根据这一计划，沃达丰还为用户提供时装周门票，让用户有机会提前接触最新时尚潮流等“不可用金钱购买的”体验。

沃达丰的目的是通过融汇时尚与科技拉近和用户之间的距离。可以说，此举为沃达丰回馈现有用户并吸引潜在新用户提供了平台。

值得注意的是，诺基亚Lumia磁贴风格的帆布鞋带并非量产版，而沃达丰推出限量版指甲油以及为用户提供参与时装周的机会，也是为了提供“不可用金钱购买的”体验。这些对用户的回馈都是不以金钱为衡量标准，而是更加关注用户的感受。目前，为用户提供有价值的服务同时提供独一无二的体验是一股新的营销潮流。“将沃达丰标志性颜色带入生活。”正如沃达丰负责伦敦时装周赞助事宜的FiCranfield所说，这些指尖和脚面的点点滴滴让企业元素深入到了用户的生活，也让企业的形象植根于用户的心中。

来源：《人民邮电报》2013年05月08日

## 巴基斯坦电信巨头联手OTT探索双赢模式

OTT和电信，无论是在国内还是国外，用“爱恨纠缠”来说都不为过。对于电信运营商来说，一面是OTT服务商带来的庞大的数据流量，一面是随之而消减的传统通信收入。OTT引发的得与失，让电信运营商进退踟躇乱了方寸。新生的OTT也让一向迟于更新的管制机构挠头不已把握不定。于是乎，我们看到全球各地不断上演一场场介于电信运营商和OTT服务商间的乱战——一味封堵、激烈对抗，抑或是稍显理性的试探洽谈、合作共赢。《环球》周刊今日特开设《OTT和那些事儿》专栏，只求记录移动互联时代新生势力引发的阵营交锋、攻守，管制方向的走势、落定，纷纭国际案例将在本专栏陆续刊出，以期国内电信同行借鉴，同时欢迎热心读者的来稿。

即时通信软件的兴起严重影响了电信运营商的短信收入，迫使运营商探索新模式弥补损失。巴基斯坦电信巨头Mobilink选择与亚洲主要即时通信软件商之一Nimbuzz合作，仅收取最低套餐费，不计使用流量，寻求双赢。

日前有媒体报道称，巴基斯坦电信运营商Mobilink已与Nimbuzz达成合作协议，授权3500万用户在支付最低套餐费用的情况下使用Nimbuzz软件，而不计流量多少。据悉，Nimbuzz拥有1.5亿用户，正在世界范围内积极寻求与电信运营商的合作。最近，印度一家电信运营巨

头Aircel也与Nimbuzz达成了相似协议。

有观点认为，电信公司受整个亚洲市场的影响将不断作出改变，而新兴模式的普及将伴随着旧有模式的衰退。电信运营商与全球网络即时通信软件的合作不仅极大刺激了用户的数据使用，也使得运营商有机会接触到更广阔的用户群。与此同时，这种合作也使得运营商有机会分享社交网络发展带来的利润。而此前，社交网络仅在PC终端上发展，电信运营商很难企及。因此，电信公司急切希望消费者从PC转向移动终端，从而扩大目前的消费群，与即时通信软件的合作给予了电信公司一大契机。

来源：《人民邮电报》2013年05月08日

### 新加坡规定新住宅预装光纤接入终端

新加坡资讯通信发展管理局（IDA）出台新的《建筑内资信设施行事准则》，规定新住宅应预先接入光纤终端。新规定于2013年5月1日生效。《建筑内资信设施行事准则》于2000年推出，旨在确保建筑物和开发区的开发商和业主提供足够的空间和设施，用于运行和部署信息通信服务。

按照新修订的《建筑内资信设施行事准则》，要求每一所新住宅必须事先安装一个光纤接入终端，每间客厅和卧室都应提供可传输超过1Gbps数据传输速率的六类布线。按照规定，开发商和业主还需要为部署基础设施预留空间，以提高现有和新开发项目的移动覆盖率。这项要求将根据开发面积的大小或移动覆盖区域的大小而定。

IDA副局长及总干事梁景泰表示，随着全国范围部署下一代宽带网络、手机渗透率不断提升以及智能手机和其他移动宽带上网功能设备的日益普及，此次对《建筑内资信设施行事准则》的修改将确保住宅的建设能够满足未来信息通信发展所带来的新需求，“这些变化将惠及用户，提升其移动设备和宽带使用体验。”梁景泰说。

来源：《人民邮电报》2013年05月08日

### 格局生变OTT消息日发送量超短信

欧盟委员会数字议程专员尼莉·克洛斯在推特上发布的一则爆炸性消息称，“据官方统计，

就全球范围而言，聊天应用程序已经取代了短信。短信这棵摇钱树正日渐枯萎。电信运营商觉醒并利用数据服务的时刻已经到来。”而两家咨询公司最近发布的调查结果印证了克洛斯的这一说法。

据咨询公司Informa统计，全球OTT类消息量已经达到每天191亿条，超过个人手机短信172亿条的规模。该机构预测，到2013年年底，OTT类消息量将达到每天410亿条，而手机短信每天发送量将达到195亿条，前者是后者的两倍还多。

在用户基础方面，手机短信仍占优势。截至2012年年底，手机短信在全球约有35亿用户，而OTT类消息应用的用户数在全球约为5.86亿。但从每用户平均发送量来看，OTT类消息应用远胜于手机短信。前者每用户每天的发送量为32.6条，而后者仅有5条。

值得注意的是，OTT类消息应用的发送量达到如今的规模仅用了短短5年时间，而手机短信的商用迄今已近20年。

即使手机短信和OTT类消息应用是两种不同的服务，用户使用这两种服务的方式也不同，但Informa认为，通过比较两者的日均发送量可以看出，OTT类消息应用正日渐成为手机短信的替代品。

事实上，另一家咨询公司Ovum近日公布预测，OTT类消息应用2013年将侵蚀掉运营商326亿美元的手机短信收入，到2020年，这一数字将达到860亿美元。

Ovum的分析师NehaDharia表示，手机短信业务收入是电信运营商非话音业务收入中占比最大的，而这种情况将在2013年终结，到2015年，手机短信业务收入增长将进入停滞期。

她还预测，2013年电信运营商和提供OTT消息类应用的企业间的合作将增多。例如WhatsApp、Facebook和Viber在这方面就非常主动。

同电信运营商合作能帮助这些OTT服务提供商扩大接入的用户群，而电信运营商则能从套餐销售中获益。

相比之下，Informa预测手机短信收入和使用量在2016年之前仍将继续增长，这主要是由于OTT消息类应用的用户仍会使用手机短信与他们不使用OTT业务的好友进行联系，同时企

业移动短信市场也会继续增长。

来源：《人民邮电报》2013年05月08日

## O2与英国电信签10年网络合同

英国电信与O2英国公司4月29日签署了一份为期10年的合同，根据这份合同，英国电信将为O2的LTE网络提供传输和回程基础设施。

O2英国公司的首席技术官AdrianDiMeo在一份声明中说：“通过与英国电信批发部门的合作，O2的用户将能享受到更高性能的移动互联网，我们认为这将释放4G业务的潜力，并能带来无与伦比的移动通话和移动上网体验。”

英国电信表示，新的传输网络和回程链路将提升网络容量，并帮助O2完成从TDM（时分复用）网络向IP网络的迁移。

“到2016年，英国的移动数据流量增长将超过400%。”DiMeo说，“对于我们而言这是一个巨大的机遇，同时也是巨大的技术挑战。”

值得注意的是，协议并未涉及4G频谱方面的合作。2013年年初，英国电信在英国的4G频谱拍卖中获得了2 × 15MHz的2.6GHz频段的频谱，而O2获得的是2 × 10MHz的800MHz频段的频谱，没有得到2.6GHz频段的频谱。这就使得O2的LTE网络在满足人口稠密地区流量需求方面会捉襟见肘。如果租用部分英国电信的2.6GHz频谱将弥补O2在频谱方面的不足。

而英国电信的首席执行官IanLivingston也表示，公司将利用新拍得的频谱为个人和企业用户提供一系列移动宽带服务，但不计划建设全国范围的移动网络。该公司的新闻发言人之前也向媒体承认公司确实在寻找一个移动合作伙伴。

来源：《人民邮电报》2013年05月08日

## 法国电信欲借4G终结价格战

法国电信计划通过在国内市场推出优于竞争对手的超高速4G业务，扭转价格战带来的破坏性影响。

法国电信表示，2013年第一季度，公司在法国市场的移动业务收入同比下降了8.1%，而在

一个季度前，这一数字还是7.3%，这充分显示了法国移动市场价格竞争的日趋激烈。

自15个月前主打低价策略的Iliad凭借Free品牌进入市场后，法国移动市场掀起了一场不计盈利的价格大战。法国的3大移动运营商法国电信、SFR和布依格电信不得不下调资费价格作为回应，并纷纷裁员或推迟招聘以削减成本。法国电信表示，2013年第一季度，公司在法国市场的ARPU同比下降了13.3%。

法国电信的首席财务官GervaisPellissier表示，2013年，随着更多用户选择低价位的套餐，移动业务价格将进一步下滑12-13个百分点。但他表示，引入4G超高速移动业务将使法国电信能够从2015年开始提升服务价格和ARPU。

一些法国电信的高管希望法国移动市场能够分成两个阵营，分别满足消费者对更低价格的需求和满足消费者对用更多钱换取更高速率的需求。

除法国电信外，布伊格电信也在加紧部署4G业务。该公司自5月6日开始在里昂、图卢兹等6座城市推出商用LTE网络，还计划在2013年6月进一步扩大LTE网络覆盖，在2013年夏季之前将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。

来源：《人民邮电报》2013年05月08日

## 4G，两年美国移动市场的那些变化

全球LTE网络规模部署的序幕是从美国市场拉开的。2010年12月5日，Verizon无线正式推出了LTE商用服务，成为美国第一家LTE运营商。据调研公司Informa的统计，美国的LTE用户数一度占到了全球用户总数的约三分之二。如今，LTE在美国商用已逾两年。在这两年多的时间里，Verizon从规模部署LTE引发LTE部署热潮，再到美国成为全球LTE部署最激进、最火热的市场，在这个过程中，4G正改变着美国通信业的风貌。

大干快干

4G网络建设掀起热潮

在美国首个开始LTE商用的Verizon在部署LTE网络时选择了激进的策略，首期网络部署就覆盖了38个城市的1.1亿人口。经过两年多的商用部署，截至目前，Verizon的LTE网络已经

覆盖美国490座城市，网络覆盖了美国近90%的区域，这是Verizon有史以来建设最快的网络。在部署之初，Verizon就制定了网络的三年覆盖方案，计划在2010年年底覆盖全美国30多个城市的1亿人口，到2012年覆盖2亿人口，预期2013年年底，覆盖2.85亿人口。LTE网络将完全实现与3G网络同覆盖。

但在实际的建设中，Verizon一直在不断将进度提前。Verizon在2012年年底就实现了2.6亿人口的覆盖。该公司计划到2013年覆盖全美国。

Verizon的速度迫使其他竞争对手紧追不舍，加快了整个美国的LTE部署进程。5月3日的最新消息，Verizon最大的竞争对手AT&T也已经将4G覆盖了190个美国城市。在2012年11月举行的投资者和分析师会议上，AT&T透露，该公司计划到2014年年底，使4G服务覆盖3亿美国人口。不过从2013年夏季的建网计划来看，AT&T将会提前实现这一目标。

因与AT&T的收购交易失败的耽搁，在4G部署方面起步稍晚的T-Mobile也在启动后奋起直追。2012年年初，T-Mobile推出名为“挑战者复兴战略”的网络升级战略，对网络设备进行升级，为在2013年推出LTE服务做准备。

根据该战略，T-Mobile将投资40亿美元用于对37000个基站设备进行升级换代。此外，该投资还将对公司的网络频谱进行扩容改造。

2013年3月26日，T-Mobile在美国7个城市推出了4G网络。T-Mobile的目标是在2013年中期使其4G网络能够覆盖1亿人口，到2013年年底则实现美国全国范围内2亿人口的覆盖，迅速缩小同Verizon和AT&T的差距。

## 并购交易

### 发展4G成主要目的

4G对美国移动行业风貌最外在的塑造，在于美国移动运营商之间的并购行为更多地开始受发展4G业务需求的引导。在这种形势下，美国的移动市场格局正在发生变化。最新的例子就是T-Mobile美国收购MetroPCS的交易。

日前，美国排名第四和第五的移动运营商T-Mobile美国和MetroPCS正式完成合并，成为一

家独立公司。而此前MetroPCS作为独立电信公司的最后一次统计数据显示，截至2013年3月底该公司4G用户占到总用户的39%。这也是MetroPCS最为吸引T-Mobile的原因之一。对于T-Mobile美国的母公司德国电信来说，此次合并可以增强在美国电信市场的地位。按截至3月底的数据，新公司将拥有4300万用户，不过其移动网络已经覆盖了3亿人口，其中的2.3亿已经被LTE网络覆盖。未来T-Mobile美国和MetroPCS的LTE网络将合二为一，MetroPCS现有的大量CDMA用户将会集中升级成LTE用户，用户迁移工作有望在2015年结束。

限量？补贴？

### 4G左右资费改革

当更多运营商纷纷以流量共享计划替代不限流量套餐，试图摆脱“被管道化”的尴尬局面时，T-Mobile却在2012年推出资费低、覆盖范围广的不限流量套餐。LTE网络迟迟未能商用、没有iPhone手机正是促使T-Mobile反其道而行之的主要原因。

在新增用户数很难再有大的增长时，市场份额再分配将成为行业竞争的目标，价格战将成为重要手段，特别是在第二阵营的运营商中更是如此。除T-Mobile外，当时MetroPCS通信公司也在推出不限量价格套餐，这主要是因为当时该运营商的LTE客户只有70万，公司需尽快将2G客户迁移到LTE网上。而Sprint则是为了配合iPhone的运营。

但当推出4G业务后，T-Mobile的资费策略就发生了转变，从硬着头皮推出不限量套餐到转而强硬，成为美国全国性运营商中取消手机补贴的“第一人”，2013年3月26日，T-Mobile在4G网络商用的同一天，宣布于4月12日开始销售苹果iPhone5手机。该公司宣布将同时取消需签订合约的手机补贴计划，以分期付款的方式来销售iPhone5。

来源：《人民邮电报》2013年05月08日

## 西班牙电信出售非核心资产

西班牙电信公司（Telefonica）将位于美洲四国的非核心资产变价出售，预计将因此获得5亿美元的资金。

西班牙电信表示，已达成协议将位于危地马拉、萨尔瓦多、巴拿马与尼加拉瓜的40%的资

产以5亿美元（约合30.8亿元人民币）出售给CorporacionMultiInversiones投资公司。

西班牙电信在提交给监管部门的文件中表示，这一交易将让其在财务上更具灵活性。该公司近几个月来一直寻求出售一些非核心资产，以求减轻沉重的债务负担。

除5亿美元固定售价外，如果所出售资产在特定阶段实现业绩目标，西班牙电信最高还可额外得到7200万美元。

来源：《人民邮电报》2013年05月09日

## SK电讯9月推LTE-Advanced

韩国移动通信运营商SK电讯在其季度财务报告中宣布，公司计划于2013年9月推出商业化LTE-Advanced服务。

SK电讯表示，已经利用智能手机在真实的网络环境中进行了实地测试。目前该公司正在将其现有的LTE网络升级至LTE-Advanced。

数据显示，SK电讯旗下LTE用户总数于4月21日突破1000万大关。预计其LTE用户总量将于2013年年底达到1500万。

来源：《人民邮电报》2013年05月09日

## 英国电信加速推进云计算增强型服务已覆盖四大洲

英国电信公司（BT）近日发布了增强型云计算服务BTCloudCompute，可令企业在设计、构建、购买和运行个性化云解决方案时更具控制力。至此，英国电信的云计算产品已经覆盖四个大洲的客户，该公司正加快其云计算推进步伐。

据悉，英国电信此次发布的新品可以令企业客户在全球任何角落使用，可“随时使用随时付费”。据英国电信发布的数据，采用BTCloudCompute的客户平均节省了40%的成本。其主要原因是英国电信的云解决方案集基础架构、网络、应用和服务于一体，客户可根据业务需求调整成本开支。

通过托管在全球45个数据中心的服务，加之客户可通过自助看板进行信息管理，首席信息官可借助英国电信的云计算产品准确地决定将其敏感数据托管在哪里。英国电信的云基础

架构利用位于巴西、哥伦比亚、美国、英国、西班牙、比荷卢经济联盟、法国、意大利、新加坡和中国香港的具备行业标准的安全数据中心，并将很快在德国、中国、印度、阿根廷和墨西哥开设数据中心。

英国电信环球服务环球组合副总裁Neil Sutton表示：“我们对云是认真的。我们每年投资数百万英镑定期更新和改进数据中心基础架构及客户服务。云不只是指技术，更指它能在全球以可靠、可信和有保障的方式提供服务。随着许多公司的扩张，他们会发现需求变化很快，BT Cloud Compute的灵活性变得十分关键——保持全球一致性，并具有地方特色。”

来源：《人民邮电报》2013年05月09日

责任编辑：唐小鹏

## 欧洲运营商遏制收入下滑须将LTE业务ARPU升至17欧元

欧洲电信运营商在LTE上何时才能实现盈利？近日有报告指出，欧洲运营商只有将LTE数据业务的ARPU提升至17欧元才有望遏制收入下滑的态势，报告预测在未来三年中实现这一目标无望。

由ADL和ExaneBNPParibas两家机构联合发布的这份报告指出，到2016年欧洲运营商的移动业务收入将整体下滑，届时如果LTE数据业务的ARPU能达到17欧元（现有的3G数据业务ARPU为10欧元）才有望遏制其跌势。报告指出，目前欧洲的LTE业务定价多多少少和3G雷同，运营商只是在价格高低上作了区别而已。而且从目前的LTE网络建设情况来看，已经足以满足到2020年的市场需求。因此，网络容量冗余、市场竞争激烈将导致运营商的LTE数据ARPU提升难度较高。

在定价方面，欧洲运营商正在引入LTE领域较为成功的美国定价模式，即数据共享计划。用户可在多个联网终端间共享一个移动账号的流量。目前，首创数据共享计价模式的美国运营商Verizon已经有23%的用户转用了这一模式，AT&T旗下也有10%的用户在使用。

综合来看，报告对欧洲电信业的盈利前景不甚乐观，预计欧洲电信业整体收入未来三年将持续减少。报告认为，在2012年至2016年，包括固定、移动和付费电视在内的行业总体收

入将维持下滑态势，复合年均收入降幅约为1.8%。

来源：《人民邮电报》2013年05月09日

## ABI：IP增值业务有“力挽狂澜”效果

市场研究机构ABIResearch日前发布调查报告称，全球不同地区的移动运营商现况有很大不同。西欧和非洲移动运营商的服务收入同比增长分别为8.2%和6.9%，较之前的增速有所下降。中东及拉丁美洲和亚太地区的增长依然相当强劲，分别为7%至11%。而东欧和北美地区只能勉强维持部分强势区域的服务收入增长势头。

ABIResearch核心预测部门总裁JakeSaunders说：“随着累积用户群这一基本策略的效用逐步减退，运营商开始想方设法寻找其他既能增加收入、又能提高盈利能力的收入来源。移动服务还可以提供巨大的创收机会；2012年，全球前十大移动运营商共实现毛利润2020亿美元，同比增长4.2%。”

在这排名前十大移动运营商的部分企业中，用户增长仍然是一大推动因素（如排名第一的中国移动、排名第六的MTN和排名第八的中国电信）。在未来三至五年内，这些运营商仍可以借助不断壮大的用户群拉动总利润，但之后，他们也将需要发掘其他收入来源。

而Verizon无线（排名第二）、沃达丰集团（排名第三）、AT&T（排名第四）和NTTDoCoMo公司（排名第五）在其所在市场拥有重要份额，但这并非他们获得成功的全部，原因在于这些运营商都积极参与了塑造移动通信产业的第四次创新大潮，即基于IP的增值服务。

ABI指出，OTT服务商可能蚕食传统移动运营商的收入，但是从Verizon和AT&T的表现来看，通过多设备共享数据套餐和M2M（机对机）业务，传统运营商有望在OTT的冲击下将ARPU重新带回上升轨道。

来源：《人民邮电报》2013年05月09日

## 美国防“天价账单”行动覆盖97%移动用户

美国联邦通信委员会（FCC）日前宣布，此前由美国多个行业组织发起的防止“天价账

单”行动目前已经取得了明显的效果，监控范围已经覆盖美国97%的无线用户。

FCC的一项调查发现，1/6的美国人口（约3000万）收到过“天价账单”。为此，2011年10月17日，美国无线通信和互联网协会（CTIA）、FCC和消费者联盟共同发起该行动，目的是推动运营商向移动用户提供业务超量免费提醒服务，避免用户在使用语音、短信、数据和国际漫游业务中出现业务超量而导致“天价账单”的情况发生。运营商需向个人账单接近及达到每月语音、数据和短信上限的无线消费者提供免费提醒。CTIA成员当时承诺，到2013年4月17日实现免费提醒服务。FCC于4月18日宣布，该计划已经覆盖了约97%的美国无线用户。

目前，FCC的网站上列出了参加该项目的运营商，并且提供了说明网页的链接。FCC主席朱利叶斯·格纳考斯基称：“对于消费者来说，这一里程碑显然是一场胜利。短信提醒使得消费者从移动业务中受益，而不会意外掏空他们的钱包。”

在全球其他地方，政府机构也尝试应对“天价账单”问题。2013年2月，澳大利亚和新西兰公布了有关两国之间漫游资费的研究结果。2012年，欧洲议会一致同意对在欧洲地区内旅游的欧洲移动用户设定漫游资费上限。

来源：《人民邮电报》2013年05月09日

## 泰国亚洲电讯开通4G，全国首例

据泰国《世界日报》5月9日消息，泰国亚洲电讯（TRUE）董事长素帕猜主持，公司开通2,100兆赫频谱的4GLTE信号网络仪式。国家广播电视和通讯管理委员会高级官员到场观礼和表示祝贺。

亚洲电讯在获得850兆赫频段开通3G手机信号网络的许可经营权后，再获得国家广播电视和通讯管理委员会授予2,100兆赫频谱运营权。该公司为国内首家在该频谱上开通4GLTE信号网络服务的移动通讯运营商。

亚洲电讯此次在3G手机信号网络运营之中，同时开通4GLTE信号网络提供服务，并大力将850兆赫和2,100兆赫频谱网络信号覆盖全国地区，使得通讯技术应用上跟上邻国的发展速

度。

公司4G手机网络信号发射基站在全国布站不少于2,000个,该网络信号提供3至5倍的下载和上载速度,目前可覆盖重要商业地区,如曼谷的沙炎广场、是隆、沙吞,并在2013年底覆盖外府主要大城市,如芭堤雅、华欣、清迈、普吉、呵叻、鄂汶、坤敬、素叻他尼和宋卡等,并计划再增设5,000个信号发射基站以覆盖更加广泛的地区。

目前亚洲电讯的TrueMove提供3G手机信号网络,在全国共设有13,000个信号发射基站,可覆盖全国77府。现通过两个频段来提供手机网络信号,数据交换将实现加速。2013年内公司将把信号发射基站增至21,000个,需要投资150亿铢。

来源:商务部网站2013年05月09日