

行业信息监测与市场分析之

信息产业篇



目录

快速进入点击页码

产业环境	3
【政策监管】	3
我国卫星导航产业规划出台	3
工信部酝酿新对策调整三大运营商业务牌照及网间结算标准	4
工信部发布物联网专项行动 2015 年推广成熟商用模式	5
发改委：组织实施移动互联网及 4G 产业化	7
【发展环境】	8
未来十年：互联网十大趋势	8
大数据——如何从信息爆炸中获取价值	10
IDC：全球物联网营收 2020 年将增至 8.9 万亿美元	11
静待投资加速通信设备前三季业绩拐点渐现	12
运营竞争	14
【竞合场域】	14
中国电信打造新媒体动漫平台	14
北京联通 IPTV 大幅优惠	15
阿里强势入主天弘互联网金融再掀巨浪	16
北京联通推家庭套餐含 iPhone5s 降至 2999 元	16
传联通电信分获 4G 频谱资源牌照发放模式仍成疑	17
中国电信公布 IP-RAN 集采结果：六家厂商中标	18
【市场布局】	18
甘肃联通互联网电视业务试商用	18
贵州电信首推网购手机货到付款服务	19
中国电信 LTE 招标结果出炉：中兴华为豪取超六成份额	19
中移动明年将采购 4000 万部 TD-LTE 智能手机	20
中移动 4G 试点将扩至 326 个城市 4G 牌照发放临近	20
技术情报	21
【趋势观察】	21
大数据成科技经济结合典范支撑智慧城市	21
1800MHz 频段加速全球 LTE 发展	22
【模式创新】	24
运营商 LTE 策略趋势各异	24
宽带广电网的异步转移模式的实现	25
终端制造	28

【科技前沿】	28
国内智能手机厂商对垒三星苹果拟分羹高端市场.....	28
国产手机吹响高端集结号借 4G 东风加速打造品牌.....	30
爱立信智能网络接入解决方案出炉.....	32
【企业情报】	32
“三星”三大战略抗衡“苹果”	32
中电信下调 iPhone5s 价格降至 4988 元入网即送 4G 流量.....	35
紧扣信息消费培育中国的“三星苹果”	36
苹果为中国移动设岗谈判已经进入尾声.....	37
市场服务	38
【数据参考】	38
中国电子商务服务企业达 20 万家收入 2000 亿元.....	38
【市场反馈】	39
全球信息通信技术发展指数发布中国排名 78	39
三星高端手机系列或三线作战差异定位不明显恐互搏.....	39
海外借鉴	41
传黑莓担心 Fairfax 无力集资倾向于分解出售.....	41
Gartner: 三季度全球 PC 销量降 8.6%	42
微软个人计算市场份额 5 年从 90% 跌至 33%.....	42
美媒: 英特尔需关注 WindowsPhone 加强与微软合作.....	43
无线移动市场增速减缓将于 2018 年开始衰退.....	44
裁员消息传出后苹果英特尔赴黑莓总部招聘.....	44
布局物联网英特尔将推两款新处理器.....	44
德国电信成为 SAP 企业云运维服务供应商.....	45
分析师称美国市场 iPhone5s 库存继续下降.....	46
传 iOS7 借鉴第三方应用设计元素.....	46
黑莓计划全球刊登报纸广告欲安抚客户.....	47
越南河内电信谋求更多无线频谱发展 3G	48
iPhone5s 在美销量为 iPhone5c 两倍多	48

产业环境

【政策监管】

我国卫星导航产业规划出台

国务院办公厅近日印发了《国家卫星导航产业中长期发展规划》，提出到 2020 年的发展目标是：我国卫星导航产业创新发展格局基本形成，产业应用规模和国际化水平大幅提升，产业规模超过 4000 亿元，北斗卫星导航系统及其兼容产品在国

民经济重要行业和关键领域得到广泛应用，在大众消费市场逐步推广普及，对国内卫星导航应用市场的贡献率达到 60%，重要应用领域达到 80%以上，在全球市场具有较强的国际竞争力。

《规划》确定了 6 个方面的重点发展方向和主要任务：完善导航基础设施、突破核心关键技术、推行应用时频保障、促进行业创新应用、扩大大众应用规模、推进海外市场开拓。还将实施五大重点工程：基础工程——增强卫星导航性能；创新工程——提升核心技术能力；安全工程——推进重要领域应用；大众工程——推动产业规模发展；国际化工程——开拓全球应用市场。

来源：《人民邮电报》2013 年 10 月 14 日

工信部酝酿新对策调整三大运营商业务牌照及网间结算标准

财经国家周刊独家获悉，工信部正在酝酿新的政策，对三大运营商的业务牌照及结算资费进行调整，并有可能对各家公司的收入与利润结构产生巨大影响。

消息人士透露，政策调整将主要集中在两个方面：

- 1、允许中国移动进行固定宽带网络市场；
- 2、下调联通与电信向中移动支付的移动-移动网间结算标准。

该人士表示，此举甚至可能导致：中移动上市公司利润下降近 10%，联通与电信上市公司的利润上涨超过 50%。

可以确认的情况是，此前在 9 月 18 日，工信部电信管理局已召开会议，公布了《关于统筹移动网间结算与市场竞争格局优化调整政策研究》的报告(以下简称《报告》)。

《报告》认为，中移动在移动通信市场一家独大，尤其是利润指标突出，造成通信业市场格局失衡，所以建议实施移动网间不对称结算，大幅下调其他运营商的结算费率。

按照现行的结算方式，当中移动用户与联通和电信用户之间拨打移动电话时，都按照主叫方向被叫方付费的方式进行网间结算，费率统一为 6 分/分钟。

知情人士透露，按照工信部计划，未来中移动向联通和电信结算时，将仍按照过去资费标准结算，但电信和联通向中移动结算时，资费标准将大幅下降，最高可能降至 3 分/分钟。

根据财智库测算，按照这一计划，中移动每年向联通和电信网间结算的支出，将增加超过每年 120 亿人民币。

与此对应的是，在 2012 年，中移动上市公司的净利润为 1293 亿人民币，联通香港上市公司净利润为 71 亿人民币，电信净利润 149.25 亿人民币。

通信业内人士表示，与业务收入不同，网间结算的费用变化，对运营商利润的影响将更加直接，甚至可以“视同于利润”。这意味着，如果计划施行，则三大运

营商的利润将有可能产生前文所述比例的巨大波动。

与此对应的是，此前，工信部曾出台文件，禁止中国移动经营有线宽带业务（2009年686号文），该文件于2011年底到期，此后却一直未有明确后续政策出台。

而在《报告》中，也建议调整对中移动经营宽带业务的限制，满足牌照许可前提就可允其进入宽带市场。

据财经国家周刊了解，工信部将于国庆长假结束后组织专家对《报告》及调整方案进行听证。

来源：《财经国家周刊》2013年10月08日

工信部发布物联网专项行动 2015年推广成熟商用模式

作为新一代信息技术产业的重要组成部分，物联网具有广阔的发展前景，对于国民经济和社会发展具有重要意义，有研究报告显示，2012年物联网产业市场规模已经达到3650亿元人民币，同比增长38.6%。以物联网为首的新兴产业已经成为我国拉动内需，调整结构，保证就业的重要动力。

而作为国家促进信息消费战略的重要组成部分，发展物联网自然离不开良好的政策环境。近日，为加快推进物联网有序健康发展，国家发展改革委、工业和信息化部、科技部、教育部、国家标准委联合物联网发展部际联席会议相关成员单位，按照国务院会议精神及《关于推进物联网有序健康发展的指导意见》（国发〔2013〕7号）要求，制定了10个物联网发展专项行动计划。

10个物联网发展专项行动计划分别是顶层设计专项行动计划、标准制定专项行动计划、技术研发专项行动计划、应用推广专项行动计划、产业支撑专项行动计划、商业模式专项行动计划、安全保障专项行动计划、政府扶持措施专项行动计划、法律法规保障专项行动计划和人才培养专项行动计划。

顶层设计专项行动计划的总体目标是，到2015年，充分发挥物联网发展部际联席会议制度作用，健全完善物联网统筹协调工作机制，初步实现部门、行业、区域、军地之间的物联网发展相互协调，以及物联网应用推广、技术研发、标准制定、产业链构建、基础设施建设、信息安全保障、频谱资源分配等相互协调发展的局面，基本形成各环节协调发展、协同推进、相互支撑的发展效应。

标准制定专项行动计划总体目标是到2015年进一步加强和完善推进物联网标准化工作的组织架构、协调机制和工作制度；重视自主创新，按照共性先立、急用先立的原则，研制一批基础共性、重点应用和关键技术标准；同步推进国际国内标准化工作，争取在国际标准化组织/国际电工委员会（ISO/IEC）和国际电信联盟（ITU）等国际组织中取得实质性突破。通过专项行动计划的实施，物联网标准化工作取得显著成效，我国主导的物联网国际标准领域不断扩大，有力支撑物联网产业发展。

技术研发专项行动计划的总体目标是，到 2015 年突破智能传感器、物联网大数据处理与智能信息管理、行业应用软件等方面的关键技术，推动物联网技术与新一代移动通信、云计算、下一代互联网、卫星通信等技术融合发展，加快物联网技术创新体系和能力建设，培育形成我国自主的物联网产业链，全面提升我国物联网产业核心竞争力。

应用推广专项行动计划的总体目标是，到 2015 年在工业、农业、节能环保、商贸流通、交通能源、公共安全、社会事业、城市管理、安全生产等领域开展物联网应用示范，部分领域实现规模化推广。在无锡国家传感器创新示范区实施典型应用示范，建设具有较强影响力的应用先行区。通过应用示范和应用推广，形成一批物联网综合集成应用的典型解决方案，显著提升物联网应用水平，使物联网成为促进经济发展、改善社会管理、提升公共服务的重要力量。

产业支撑专项行动计划的总体目标是，到 2015 年形成较为完善的物联网产业链，培育和发展 10 个产业聚集区，100 家以上骨干企业，一批“专、精、特、新”的中小企业和创新载体，建设一批覆盖面广、支撑力强的公共服务平台，实现产业培育与应用示范的紧密结合，初步形成门类齐全、布局合理、结构优化的物联网产业体系。

商业模式专项行动计划的总体目标是，总结现有商业模式，推广成熟商业模式，培育新兴商业模式，到 2015 年，形成若干应用范围广，实施效果好的物联网商业模式，并借此显著增强各方参与物联网建设与应用的积极性，显著提升我国物联网的发展水平。

安全保障专项行动计划的总体目标是，到 2015 年，在物联网核心安全技术、专用安全产品的研发方面取得重大突破，物联网系统安全标准化工作得到强化，在物联网安全领域形成一批自主研发的国家标准和行业标准，在物联网安全领域形成一批自主研发的国家标准和行业标准；进一步完善涉及物联网的信息安全等级保护制度，初步建立健全物联网安全测评、风险评估、安全防范、应急处置等机制，增强物联网信息采集、传输、处理、应用等各环节的安全保障能力。

政府扶持措施专项行动计划的总体目标是加强部门、行业、区域、军地之间的统筹协调，完善产业发展政策，加大财政资金支持力度，落实相关税收优惠政策，畅通投融资渠道，加快培养专业人才。到 2015 年，初步建立有利于物联网有序健康发展的政策体系，为实现物联网在经济社会重要领域的规模示范应用、突破一批核心技术、初步形成物联网产业体系、安全保障能力明显提高提供支撑。

法律法规保障专项行动计划的总体目标是，梳理分析物联网相关立法，研究修改法律、法规、规范性文件中影响物联网发展的条款。研究制定物联网环境下个人信息保护办法，组织开展数据安全保护和数据资源共享立法研究。提出相关法律法

规修改建议，为物联网发展提供路权和资源保障。积极开展物联网相关技术的知识产权评议，加快推进物联网相关专利布局。

人才培养专项行动计划的总体目标是，到 2015 年围绕物联网产业培育、技术研发和前沿发展等需求，创新人才培养模式和方式，改善人才培养条件和手段，建立人才培养基地，不断增强人才供给能力，完善优化人才结构，提高人才培养质量。在产业所需的专业人才、创新创业人才、高层次领军人才和管理人才等不同层次上，培养、吸引并造就大批人才队伍，着重提高企业技术创新创业人才的水平和比例，人才培养和成长的环境得到进一步改善。

来源：通信世界网 2013 年 10 月 09 日

发改委：组织实施移动互联网及 4G 产业化

近日，国家发改委发布通知，要求各地组织实施 2013 年移动互联网及第四代移动通信（TD-LTE）产业化专项。专项提出的目标是：以移动智能终端为着力点，提高移动智能终端核心技术开发及产业化能力。加快移动互联网关键技术的研发及应用，培育能够整合产业链上下游资源、具有一定规模的移动互联网骨干企业。完善公共服务平台建设，形成综合的移动互联网产业服务能力。推进 TD-LTE 技术在重点领域的创新示范应用，带动 TD-LTE 产业快速发展。

专项提出的支持重点和要求是：移动智能终端新型应用系统研发及产业化。面向移动互联网应用服务与新型交互体验，研发具有自主知识产权的移动智能终端新型应用系统，包括应用引擎和与之配套的云端服务系统，支持新型人机交互技术和移动互联网主流应用，支持主要操作系统，具有安全可信的用户信息管理能力，实现应用系统的规模应用。面向移动互联网的可穿戴设备研发及产业化。面向移动互联网应用，研制可规模商用的多类型可穿戴设备，重点支持研发低功耗的可穿戴设备系统设计技术、面向可穿戴设备的新型人机交互技术及新型传感技术、可穿戴设备与智能终端的互联共享技术、可穿戴设备应用程序及配套的支撑系统技术，实现可穿戴设备产品产业化。

专项还支持移动互联网和智能终端公共服务平台建设。支持由第三方检测机构牵头，联合产业链上下游企业，充分利用已有基础，面向移动互联网新型业务应用和智能终端等关键环节，研发移动互联网和智能终端公共服务平台，形成对关键技术和关键环节的试验、评测能力以及产业链监测和服务能力，为推动移动互联网产业健康快速发展提供有效支撑。

专项提出，要支持相关企业在已建立的移动智能终端开发环境基础上，以实现面向第四代移动通信多模多频智能手机新型化、高端化、规模化发展为目标，建设和升级智能终端开发综测、一致性测试、生产及检测环境。

此外，专项提出要支持基于 TD-LTE 的行业创新应用示范。支持将 TD-LTE 技术

应用于应急通信、能源、政务、医疗、公安等领域，通过 TD-LTE 公众移动通信网络或行业专用网络（含 TD-LTE 集群系统），建设业务应用创新体验环境，实现重点区域的覆盖，为 TD-LTE 行业应用树立可推广的创新示范应用方案，带动 TD-LTE 产业发展。

银通智略分析师周桂新向记者表示，对于此次专项，《通知》鼓励多家单位、上下游企业联合申报，鼓励互联网领域骨干企业整合多个方向报送项目。因此，能够整合产业链上下游资源、具有一定规模的移动互联网骨干企业将受益颇大。此外，TD-LTE 技术在重点领域的创新示范应用及 4G 牌照发放预期的明确，给国内通信厂商带来巨额订单的同时，LTE 相关行业投资或将迎来加速释放。

来源：中证网 2013 年 10 月 09 日

【发展环境】

未来十年：互联网十大趋势

互联网技术自发明以来已经走过了 40 多个年头，今天的互联网正在黑客网络攻击、多媒体音视频下载应用和新的移动应用等重重包围下学着应变。为了解决这些新元素给互联网带来的问题，美国的计算机科学家们已经开始考虑修改互联网的整体结构，这些措施涉及了 IP 地址、路由表技术、互联网安全以及有关修复互联网架构的缺陷等种种问题。不管如何修改，我们的互联网结构是一个仁者见仁、智者见智的问题，但在业界也存在几个普遍公认的互联网发展趋势。以下我们便将其中的 10 项列出，和大家一起来看看 10 年后的互联网会发生一些什么样的变化。

著名网络资讯网站 Cisco 的网络世界（NetworkWorld）为此列出了肯定不会有太大失误的 10 大预测，能够让我们看到 10 年后的互联网会是什么样。

1. 互联网的用户将会大增至 50 亿

根据 InternetWorldStatS 的统计，今天的互联网有 17 亿用户。而目前的全球人口为 67 亿，到 2020 年毫无疑问会有更多的人使用互联网。美国国家科学基金会预计，到那时互联网的用户数量将接近 50 亿。这样的规模扩张对于未来任何一种互联网架构来说都是一个巨大挑战。

2. 互联网将扩散到全球各个角落

在未来 10 年间，互联网的大规模扩张将主要出自发展中国家。根据 InternetWorldStats 的统计，目前互联网普及率最低的地区是非洲（6.8%）、亚洲（19.4%）和中东（28.3%），而北美地区的普及率则为 74.2%。这个趋势表明，2020 年的互联网不仅将到达全球更遥远的地方，而且还将支持更多种语言和非 ASCII 脚本。

3. 互联网将成为物联网，而不是计算机网络

当有更多的关键性基础设施挂到互联网上时，互联网预计将成为一个设备网络

而不再只是一个计算机网络。根据 CIAWorldFactbook2009 的统计，今天全球的互联网拥有大约 5.75 亿台主机电脑。而美国国家科学基金会则预计未来会有数十亿个传感器连接到互联网，用于电力和安全监控。到 2020 年，连接互联网的传感器数量将会比用户数量大好几个数量级。

4. 互联网的数据流量将达到艾字节或者皆字节 (zettabyte, 1012GB)

研究人员已经杜撰出了术语“数字洪水”(exaflood)来描绘互联网上迅猛增长的数据流量(尤其是高清图像和高清视频流量)。思科预计,到2012年,互联网每个月的流量将会增加44艾字节(exabyte, 109GB),仅这个每月的增量就是今天互联网流量的一倍多。这些迅猛增加的流量不是像传统的Tier1等ISP所产生的,而是像Google这样的内容提供商所产生的。这种转移,激发了人们将互联网重新设计为内容网络而不是传输网络的兴趣。

5. 互联网将成为无线网络

根据 Informa 公司的统计,2009 年第二季度,全球移动宽带的用户数已突破 2.57 亿。这表示 3G、WiMAX 和其他更高速的数据网络技术的年增长率在 85%左右。近年来,亚洲是无线宽带用户数最多的地区,而拉美是用户数增长最快的地区。Informa 估计,到 2014 年,全球将有 25 亿人会成为移动宽带的用户。

6. 更多服务将进入云中

专家们一致同意,会有更多的计算服务成为云服务。电信趋势国际协会最新的预测表明,到 2015 年,云计算将会产生超过 455 亿美元的收入。所以美国国家科学基金会积极鼓励研究人员研究更好的办法,将用户和应用映射到云计算基础架构中去。它还鼓励研究人员思考云服务中关于时延和性能等指标的衡量尺度问题。

7. 互联网更绿色

今天,互联网的运营消耗了太多的能源。根据劳伦斯伯克利国家实验室的计算,在 2000 年到 2006 年间,互联网所消耗的能量翻了一番。专家们一致认为,未来的互联网架构需要更注重能源效率。然而,当网络技术变得越来越节能时,互联网的能量密集度的增长却落后于数据流量的增长。因此,当能源价格越来越高的时候,互联网向更为绿色的方向发展的趋势将会加速。

8. 网络管理更加自动化

除了安全性的弱点之外,今天的互联网的最大弱点就是缺乏内置的网络管理技术。美国国家科学基金会正在启动一个雄心勃勃的项目,准备研发新的网络管理工具。已经在考虑中的概念有系统重启、自诊断协议、颗粒度更细的数据收集和更好的事件追踪等的自动化。所有这些概念都将提供更多的关于网络健康状况的信息。

9. 互联网将不再依靠永远在线的连接

未来,会有更多的用户在远程场所办公,更多的用户将依靠无线上网,所以互

联网的底层架构就不可能再假定用户是永远在线的。相反地，研究人员需要寻找一些通信技巧，尤其对移动应用来说，能够容忍延迟，或者以一种机会主义的方式进行转发。有一些研究项目甚至在研究跨星际的互联网协议，这类协议会给容忍延迟的网络带来全新的意义。

10. 互联网将吸引更多黑客

2020年，会有更多的黑客攻击互联网，因为会有更多的关键性基础设施，例如智能电网等将上线。互联网可以说已经遭遇十月围城，犯罪份子针对终端用户所访问的各个著名网站所发起的攻击次数日益增多。2008年，赛门铁克探测到的新的恶意代码攻击就达160万次，是2007年60万次的两倍多。专家们称，这些攻击在未来只会更有针对性、更为复杂，传播得更广。

而正在重新设计互联网的电脑专家们力图使其变得更安全。专家们一致认为，安全不是新的互联网的一个附加部分，而是说新的互联网必须从基础开始就建构在一个安全的通信平台之上。研究人员尤其要利用新的方法确保2020年的互联网具有机密、完整、隐私和强大的认证机制。

来源：《商场现代化》2013年第10期

大数据——如何从信息爆炸中获取价值

随着企业和政府机构试图在日益激烈的竞争中改进服务并获得业务优势，大数据的急剧增长给他们带来了严峻的挑战。

截至2013年，数字数据量预计将达到四泽字节(Zettabytes)，比2012年高50%以上，是2010年的近4倍。因此，行之有效的企业级信息优化战略变得空前重要。由于预计2015年产生的数字内容中有90%将是非结构化数据，如短信和微博生成的信息，以及视频和音频，情况将变得越来越复杂。

无论您身处哪个行业，围绕大数据及管理这些信息的挑战都无处不在。

金融服务行业必须满足客户对数字银行服务的期望，并处理风险和监管需求等问题；在医疗和生命科学领域，患者隐私及药物开发问题使合规成为了关键的投资动因；了解客户需求以提高服务和参与模式是旅游和交通行业必不可少的；在政府和公共事业领域，政府正在提高其智能及安全能力，以期更好地保护公众；实时的数据可视化、汇总和诠释对于能源行业至关重要。

毫无准备的企业可能会在应对现有原始信息的数量、种类和速度时手足无措。如果企业缺乏管理和处理多来源海量信息的能力，将会导致涉及整个企业层面的各类问题。比如：具有更先进的信息系统的竞争对手将能很好地利用数据并争夺客户；尽管有更大量和更多来源，实现数据价值将越来越困难；浪费大量时间过滤海量不相关的数据，而这些数据不能支持决策或推动其执行；缺乏灵活性，分离的信息基础设施成本将逐步增加。

政府和企业迫切需要从无关的数据中获取洞察，并有能力对其有效利用。那些能从战略上迅速响应，并从海量信息中提取真正价值的企业将能获得关键的市场领先地位。

发挥信息的力量

根据 ColemanParkesResearch 的研究表明，亚太和日本地区 62% 的私有企业认为有效的信息优化战略能帮助其获得竞争优势。但是仅有不到一半的企业采用了合适的解决方案并从大数据中获得洞察，而目前仅有 15% 的企业将非结构化数据纳入了其企业洞察、流程和战略。

企业的终极目标应是充分利用 100% 的信息来推动更快、更明智的业务决策。企业应能衡量信息战略在新增收入、节约成本以及加速上市等方面所带来的价值。

要想在以信息为驱动力的新时代获得成功，企业需要信息优化战略以及可理解抽象概念的解决方案。

企业的目标是通过涵盖所有数据形式的信息管理和分析系统实现互联性智能。这意味着它们必须：建立一个敏捷的智能环境，并有合适的基础设施来捕获和存储海量信息，进行实时分析并迅速适应不断变化的优先事项；对企业生态系统中的信息和智能战略进行整合，以获得对业务数据的完整视图；通过将洞察和理念转化为行动而实现信息资产的全部价值。

提升客户体验

实现更好的客户体验是所有信息优化战略的主要目标。

改进企业搜索和分析信息的方式，以更好地了解客户行为和需求，从而支持快速、明智的业务决策，这将有助于实现更好的客户体验和更高的忠诚度。

信息洞察应整合所有客户信息，无论客户如何与企业进行互动，包括通过社交媒体、微博、移动应用，以及通过电话等其他方式。信息必须在不同的业务范围内进行收集，同时还要解决潜在的隐私和安全问题。

先进的信息技术能够帮助企业增强其识别客户喜好、问题和趋势的能力。而这些情报可被用来更好地与客户进行互动，同时提供超越竞争对手的洞察。

这些新情报可在应用开发以及将应用迁移至云的过程中发挥作用，而云能让客户轻松、快速地获得新服务。

作者简介：潘家驰，惠普全球副总裁兼中国有限公司企业服务集团总经理。

来源：《中国信息界-E 制造》2013 年第 16 期

IDC：全球物联网营收 2020 年将增至 8.9 万亿美元

10 月 9 日消息，据国外媒体报道，据市场研究公司 IDC 发表的研究报告称，物联网代表着信息通讯技术领域的一个新概念。由于物联网代表着新的收入来源和新客户的巨大潜力，IT 厂商、服务提供商和系统集成商都在考虑物联网。IDC 考察了

用于物联网的组件、流程、支持的 IT 技术和物联网的连接，并且预计 2020 年全球物联网产生的收入将从 2012 年的 4.8 万亿美元增长到 8.9 万亿美元，复合年增长率为 7.9%。

IDC 负责企业基础设施、客户、网络、电信和可持续性研究的高级副总裁沃恩·特纳 (Vernon Turner) 说：“许多因素推动物联网的增长势头。企业和消费者有这种需求并且将为物联网解决方案继续扩大这种需求。这是毫无疑问的。我预计，当前的物联网应用案例只是冰山的一角。”

IDC 的报告指出，推动物联网增长的因素包括：目前正在开发的智能城市、汽车和住房；增强的连接基础设施；日益增长的连接文化。

虽然对于物联网的需求正在日益增长，但是，仍然有许多因素阻碍这个市场的增长。这不是说这些障碍是不能克服的。但是，目前，厂商和企业必须克服这些障碍才能使物联网成为现实。这些挑战主要在供应方面，包括缺少标准、全球伸缩性和应用开发的新的生态系统。在需求方面，这些挑战包括缺少熟悉和摆在优先地位的其它 IT 和移动性技术。

尽管存在这些挑战，IDC 预计，到 2020 年年底，全球物联网连接的“东西”将达到大约 2120 亿个。这包括在 2020 年的 301 亿个安装的“连接的东西”。这基本上是由消费者和企业应用的安装和收集数据的智能系统推动的。

来源：赛迪网 2013 年 10 月 09 日

静待投资加速通信设备前三季度业绩拐点渐现

国民技术为通信设备行业三季报的业绩预期开了个坏头，公司日前向下修正了其前三季度业绩预测，把其中一个原因归结为中国移动 4G 终端设备集采招标总额不大，对公司业绩贡献有限。

幸而，整个通信设备行业并非如此。作为龙头的中兴通讯预计前三季度扭亏；在 28 家预告前三季度业绩的通信设备行业公司中，有 18 家报喜。

更值得期待的是，中国移动的 4G 招标在三季度仅是开始，随着年底 4G 牌照的发放，三家运营商均将加大 4G 的投资。分析人士指出，伴随通信设备行业的整体毛利水平回升和 4G 投资的增加，通信设备行业的盈利拐点将显现。

前三季仍处修复期

深交所发布的三季报预披露时间表显示，创业板公司国民技术居首，但公司却向下修正了前三季度业绩预测。公司预测，前三季度盈利区间为 870.24 万元-1740.49 万元，同比下降 60%-80%。而公司前期在中报中预计前三季度净利润将同比下滑 40%-60%。

国民技术将前三季度净利润下滑超预期的原因归结为：USBKEY 安全主控芯片销售价格继续下滑，同时新产品仍处于市场逐步上量阶段，产品销售不及预期；中国

移动 4G 终端设备集采招标总额不大，公司虽然竞标成功，且排名居前，但对业绩贡献有限，第三季度通讯芯片类产品销售不及预期；公司研发费用增长，部分已经政府审批的项目资金未按预期到账。

这份业绩修正公告从侧面反映出电信设备大多数企业的现状：2013 年上半年电信行业投资依然低迷，中移动主导的 4G 重点投资仅自 7 月份缓慢推进，通信设备公司上半年的日子有些艰难。

Wind 数据统计，通信设备行业上半年的营收和净利润分别下滑了 1.46% 和 1.66%。在 28 家公布三季度业绩预期公司中，仍有 10 家公司“预减”、“续亏”或者“首亏”。分析人士指出，正如国民技术所言，第三季度 4G 投资虽逐渐展开，但尚未大规模爆发。

该人士指出，通信设备行业长期以来竞争激烈，导致毛利率触及谷底，2013 年以来毛利水平一直在修复中。Wind 统计显示，信息设备行业毛利水平在 2012 年三季度降至 21%，为当年谷底，自 2012 年四季度行业整体毛利水平逐季回升，截至 2013 年二季度已回升至 25.68%，不过，仍低于历史平均水平。

毛利率逐季回升

“毛利回升的趋势未来会继续得到延续。”有券商分析师指出，通信设备行业整体毛利率自 2012 三季度跌至低谷后，已经持续 3 个季度出现回升。该人士指出，行业竞争格局趋于缓和的趋势并未发生变化，在 2013 年三大电信运营商的主要产品集采中，各设备厂商之间的价格战均维持在相当温和的水平上，而这种缓和的竞争态势，必然传导至其盈利水平提升上。

这在中兴通讯的财报上已经有所体现。中兴通讯的毛利率从 2012 年三季度的 18.16% 回升至 2013 年二季度的 28.61%。这也成为公司前三季度得以扭亏的关键原因。在 8 月 22 日公布的第三季度业绩预告中，公司预计前三季度的净利润约 5 亿元-7.5 亿元，同比实现扭亏。

中兴通讯称，扭亏是因为加强了对合同盈利能力的管理，严格控制低毛利率合同的签订，预计本年度同期毛利率将有所提升；集团加强了费用管控，提高效率，预计期间费用（销售费用、管理费用及研发费用）较上年同期将有明显下降。

更为可喜的是，三季度中移动主导的 4G 投资已逐渐展开。8 月中旬，中移动总规模超过 200 亿元的中移动 4G 建设招标结果出炉，中兴、华为各自斩获了 25%-26% 的市场份额。这预示着，在未来中移动 4G 建设中，中兴通讯锁定了 25% 左右的订单。而在中国移动的中标名单中还有烽火通信。

触发拐点提前

“年底前将发放 4G 牌照。”工信部部部长苗圩日前再次表态。如今已近 10 月中旬，各界纷纷猜测 4G 牌照发放时点，因为在牌照背后是即将拉开的 4G 投资。

日前，在牌照发放的压力下，中国电信和中国联通也开始了 4G 的招标。中国电信首期 LTE 投资规模预计 20 万台基站，此次招标规模约 6 万台。中国电信已将 4G 网络试点从原来的 4 个省变为 31 个省，并首先在南京开通了 4G 试验网络。

烽火科技集团虹信公司总裁助理董捷日前向媒体透露，公司正全力应对联通、电信 TD-LTE 基站招标，已通过中国电信测试，中国联通研究院的测试正在进行中。一旦电信、联通 LTE 招标结束，四季度将开展 LTE 基站建设。

从三大运营高层的公开表态来看，三大运营商 2013 年 4G 建设的资本开支预计将达到 600 亿元左右，其中，中国移动为 417 亿元，中国电信为 100 亿元，中国联通为 50 至 100 亿元。鉴于上半年资本开支相比同期放缓，下半年将是 4G 投资的高峰期。

“通信行业已经确定性的进入超预期发展的路径。”长江证券分析师陈志坚判断这一轮景气周期将至少持续 2 年。事实上，通信设备商中的不少公司已经开始受益。如自 2013 年 7 月份以来，与 4G 基站建设相关的射频器件、光模块、电源产品、无线机柜等配套设备，迎来了明显的需求增长。

按照市场的预期，主设备商将是此轮行业增长的主要受益者，随后的受益周期由早到晚分别是：网络规划设计，涉及到的上市公司有富春通信、杰赛科技等；无线配套设备，涉及的上市公司有大富科技、武汉凡谷等；主设备供应商，包括华为、中兴通讯；网络覆盖优化，包括华星创业、世纪鼎利等；传输设备，包括烽火通信等。

来源：《中国证券报》2013 年 10 月 09 日

运营竞争

【竞合场域】

中国电信打造新媒体动漫平台

9 月 29 日，在第六届中国国际漫画节动漫版权交易会上，中国电信动漫运营中心、中国电信广东分公司、中国国际漫画节组委会共同签署了三方战略合作协议。

此次战略合作是中国电信发挥移动互联网时代娱乐服务的差异化优势，与动漫文化组织实现的一次跨界合作。合作的内容包括共同举办第十一届中国动漫金龙奖（下称金龙奖）新媒体漫画奖等赛事。合作三方表示，将发挥爱动漫新媒体平台的优势，以及金龙奖行业影响力优势，以广东地区为重点，以爱动漫为支撑平台，通过金龙奖手机漫画原创大赛的落地推广、地方动漫精品内容的市场运营等活动，积极探索成功的发展模式，构建以特色岭南文化为核心，以动漫创意为载体，以天翼 3G 技术为基础，以电信网络为支撑的文化科技创新体系。

业内人士认为，在数字化媒体将成为主流媒体的情况下，新媒体漫画并不是单纯的传统纸质漫画电子化，而是需要全新的变革，例如根据智能手机的屏幕尺寸去

设计画面，根据碎片化的阅读时间去策划漫画脚本的节奏、画面的节奏。爱动漫与“动漫奥斯卡”金龙奖的合作，是我国动漫数字化升级的重要标志之一，也是移动互联网推动动漫产业变革的必然结果。可以预见，移动互联网动漫将成为中国动漫市场飞跃式发展的关键点。

国家新闻出版广电总局副局长孔德龙、副局长汤兆志，广东省新闻出版广电局副局长钱永红，广州市人民政府副秘书长陈绍廉等领导出席了签约仪式。

中国电信爱动漫成立以来，以“国内一流的数字动漫新媒体”为目标，携手国内外先进动漫企业、优秀原创作者，积极推进移动互联网时代的动漫产业发展。2013年新增用户突破了1亿户，收入突破1亿元，用户达到1.4亿户，平台汇聚作品4万多集。

来源：《人民邮电报》2013年10月08日

北京联通 IPTV 大幅优惠

近日北京联通宣布，北京 IPTV 业务资费大幅优惠，其中 20M 光纤宽带用户免费赠送高清机顶盒、免费送 IPTV；10M 光纤用户每月仅需 15 元功能费。

即日起到 12 月 31 日，只要承诺在网两年的 20M 沃家庭或单宽带用户，不仅机顶盒免费而且 IPTV 月费也是 0 元。10M 沃家庭或 10M 单宽带的北京联通用户可以免费安装机顶盒、每月只要 15 元功能费即可使用 IPTV。

据北京联通介绍，IPTV 业务将宽带和 IPTV 的网速予以独立。以 20M 光纤用户为例，等于是 20M 的光纤宽带用于网络，再增加 10M 独立宽带为 IPTV 专享，这样的好处是不会互相干扰，彼此的网速不受影响。

北京 IPTV 是由中国网络电视台、北京电视台、北京联通联手打造的新一代高清宽带互动电视服务，其依托于北京联通的光纤宽带网络为传输载体。说白了就是一根网线加一台电视加一台高清机顶盒，让用户既能看电视又能上网。不同的是，IPTV 机顶盒的功能远远超出普通机顶盒，它是集生活服务、娱乐、订制点播等功能于一体的全新机顶盒。

北京 IPTV 将提供十路直播高清电视频道、百路电视频道、千部互动教育、万部卡拉 OK、10 万小时影视节目。对于直播频道，还提供了七天回看功能，同时提供了 EPG 电子节目单功能，用户可以一目了然地看到节目预告。

看病挂号是老百姓心中永远说不出的“痛”。这里值得一提的是 IPTV 的预约挂号功能，市民在家中足不出户通过遥控器的点击，就知道哪个医院哪个科室还有号，并且可以在线挂号，非常靠谱。通过 IPTV 界面就能够实时看到全市三级、二级医院月挂号的号源信息。用户可以通过操作电视机界面，完成预约挂号，再通过发送到手机上的验证码直接就诊。这一由北京市卫生局和北京联通公司共建的预约挂号统一平台，让看病就医不再是“天方夜谭”。

火车查询的界面也是相当清晰，明确地显示出列车时刻表。美中不足的是还不能订车票，这一功能相信不久就会开通。飞机订票、餐饮预订，也让用户动一动遥控器就能完成。

来源：《北京商报》2013年10月09日

阿里强势入主天弘互联网金融再掀巨浪

上市公司内蒙君正9日公告称，该公司及天弘基金管理有限公司（以下简称“天弘基金”）其他股东与浙江阿里巴巴电子商务有限公司（为支付宝（中国）网络技术有限公司的母公司）（以下简称“阿里巴巴”）就天弘基金增资扩股和全面业务合作达成框架协议。

根据该框架协议，阿里巴巴拟以每人民币4.50元认购天弘基金人民币1元注册资本出资额的价格认购天弘基金人民币26230万元的注册资本出资额；内蒙君正拟以每人民币4.50元认购天弘基金人民币1元注册资本出资额的价格认购天弘基金人民币1542.9万元的注册资本出资额；天弘基金管理层的拟认购天弘基金人民币5657.1万元的注册资本出资额。拟增资扩股完毕后，天弘基金的注册资本将从18000万元增加至51430万元。

该起增资扩股完成后，阿里巴巴将成为天弘基金的第一大股东，持股比例达到51%；天弘基金管理层的持股比例将达到11%，实现了高管持股的激励机制。值得注意的是，在该框架协议中，包括了天弘基金管理层的拟认购天弘基金5657.1万元的注册资本出资额一项，也是公募基金历史上第一次在母公司层面明确的实施股权激励。

民生证券研究院金融产品研究中心总经理闻群对记者表示，公募基金在销售上遇到了瓶颈，此次阿里巴巴入主天弘基金可以视作由业务牵动股东变化的可行的机会，旨在确保余额宝的稳定性以及后续拓展空间，体现了基金公司多元化的发展方向。

而在天弘基金的一位内部人士看来，这项史无前例的合作，则更多地代表了基金公司乃至资产管理行业的未来。“所有商业交易的互联网化已经成为了一种趋势。”这位人士说，80后、90后用户大多数的交易行为都是在网上完成，谁拥有了互联网阵地，谁就拥有了这些正处在成长阶段的客户群体。

来源：《经济参考报》2013年10月10日

北京联通推家庭套餐含 iPhone5s 降至 2999 元

随着苹果最新的 iPhone5s/5c 的上市，市场上又刮起了新一轮换机之风，不过高达五六千元的价格也确实吓退了不少人。据悉，北京联通已推出“沃自由”升级版家庭套餐，除可享受特价宽带、免费送 IPTV 等优惠外，家庭套餐内的 iPhone5s16GB 版将直降至 2999 元。

据悉，用户办理 186 元 3G+20M 宽带的沃自由套餐，用户仅需支付 2999 元终端

款即可购买到 iPhone5s16GB 版，无疑降低了 iPhone5s 的购机门槛。此外，三星 GalaxyS4、苹果 iPhone5、HTCOne、三星 GalaxyNote2 等众多明星机型也可参与办理套餐价格直降的活动。

北京联通的 WCDMA 网络以 3G 网络速度快取胜，尤其是升级到 HSPA+网络后，网速可达 21Mbps，同时联通的宽带升级到光纤网络后，网速又有了大幅提升，不少用户都会选择联通 3G+联通宽带的上网方式。

据悉，对于即想购买像 iPhone5s 这样的高端明星手机，又在使用宽带或准备安装宽带的用户，“沃自由”套餐可以说十分划算。即可大幅降低明星手机的购机门槛，享受巨幅的购机优惠，又可使用北京联通的特价光纤宽带。

来源：通信世界网 2013 年 10 月 11 日

传联通电信分获 4G 频谱资源牌照发放模式仍成疑

近日，有消息称中国联通与中国电信分别获得 4GFDD 网络频谱资源，加上此前已经获得频段的 TD-LTE，三大运营商在 4G 争夺战中似乎重回到统一起跑线。

频谱资源对于手机通信意义重大。没有合适的频段，通话和数据下载就无从谈起。且频段资源是否足够好，都会直接影响手机通话和网络传输的表现。

传闻此次联通获得了 2.1GHz (1955-2170MHz) 频段，电信获得 1.8GHz (1755-1880MHz) 频段，并均将用于 LTEFDD 网络。而此前国家宣布将 2.6GHz (2500-2690MHz) 频段全部 190MHz 频率资源全部用于 TD-LTE 建网，中国移动(微博)的 4G 试验网便据此展开。

根据通信原理，频率越高的频段，其载波传输有效距离越短（单位距离消耗能量大），因此，相比于电信的 1.8GHz 和联通的 2.1GHz，TD-LTE 高达 2.6GHz 的频段资源，需要在组建网络拓扑时增近基站之间的距离，即需要建造更多的通信基站。

对于联通和电信来说，由于获得了更低频率的频段，FDD 在组网中可以比 TD 建设更少的基站，这与目前三家运营商之间的基站数量也是相符合的。未来基站建设选址将越来越困难，根据 2012 年的第三方数据显示，三家运营商的已有基站数量分别为：中国移动（109 万）、中国联通（74 万）、中国电信（39 万），因此，如果频段真如传闻所言按照从高到低顺序分别给予三家，其中很可能考虑到了基站资源的因素。

此外，还有一个细节需要注意。虽然对于 FDD 的两个频段，传闻中已经确定给了电信和联通，但对于 2.6GHz 频段，国家只是宣布发给 TD-LTE 建网，但并没有指定给中国移动一家。因此，在 4G 牌照尚未发放的情况下，未来 TD-LTE 牌照到底发给中移动一家还是三家，目前尚无定论。

根据已有的消息和传闻分析，不排除工信部会要求三家运营商均参与 2.6GHz 的 TD-LTE 网络建设，即形成中移动拥有 TD-LTE 牌照（建网主力军），而电信和联

通都获得 TD-LTE 与 LTEFDD 两张牌照，进行混合建网。这一点在此前传出的，电信主网络招标中已经有所预兆（中国电信招标中，可能有 30% 设备用于 TD-LTE 建设）。

那么，为了保障 TD-LTE 建网中另外两家运营商的投入力度，及时频段划分到位，LTEFDD 牌照是否会同 TD-LTE 牌照一起发放，目前依然无法确定。

来源：通信世界网 2013 年 10 月 14 日

中国电信公布 IP-RAN 集采结果：六家厂商中标

近日，中国电信公布了 2013 年第一批统谈统签类 IP 设备集中采购项目 IP-RAN 采购结果。从结果来看，中国电信已最终确定城域网建网思路和技术规范要求。

据了解，此次招标采购共有三个标包，标包 1 是 EPCCE 设备，由华为、中兴、普天国脉、新邮通夺得；标包 2 是 RANER 加 BSC/RNCCE 设备，由华为、中兴、普天国脉、新邮通分享；标包 3 是 IP-RANERB 类汇聚路由器加 A 类接入路由器，由烽火、华为、上海贝尔、新邮通、中兴获取。

中国电信 IP-RAN 综合接入网从 2009 年开始提出试点，目标是为 CDMA 移动业务、大客户业务以及未来 LTE 网络等提供城域网综合接入承载方案，2010 年邀请各设备厂家对试点情况进行总结，讨论完善了产品和技术规范；2011 年下半年启动在南方沿海发达五省 12 个城市首次集采试商用招标，极大促进了产业链成熟；2012 年又先后组织原有网络扩容及北方九省集采。

而在实际网络建设过程中，中国电信逐步发现在一些地区经过城域网带来的组网复杂，经过城域网跳数和业务路径不易明确，为此，中国电信组网规范逐渐转移到全部新建核心 RANER 的思路，通过汇聚 B、接入 A，由城域网完成到核心网的承载，而在城市间省干层面的互联上，依托 CN2 骨干网，以省为单位，建设移动承载网络，实现非省会城市 RANER 要与省会城市的 EPCCE 互联。

来源：C114 中国通信网 2013 年 10 月 11 日

【市场布局】

甘肃联通互联网电视业务试商用

为丰富宽带业务产品，推动高速率宽带用户发展，提升宽带用户黏性，近日，甘肃联通互联网电视（OTT TV）业务面向全省 8 兆及以上速率的 FTTH 接入方式新老用户试商用。

互联网电视业务是指依托公共宽带互联网为传输，使用互联网电视机顶盒、互联网电视一体机等设备在线观看高清晰度电视广播视听节目的宽带多媒体业务，是在国家全面推进三网融合及“宽带中国”战略背景下发展起来的一种新型跨界融合业务产品。用户可免费享受包括中央电视台 3、5、6、8 频道在内的 51 套央视和地方卫视电视直播服务，同时，用户坐在电视机前可“一网”尽享腾讯视频、搜狐视频、PPTV、PPS 等互联网视频资源。

来源：《人民邮电报》2013年10月08日

贵州电信首推网购手机货到付款服务

在网上购买手机，可不可以实现货到付款？中国电信贵州公司的回答是：“可以！”即日起，贵州省内用户通过贵州电信网上营业厅“天翼卖场”（<http://gz.189.cn/>）购买手机，下单后不用支付一分钱，等手机送到家门后再进行付款。此举在全省通信运营商中属第一家。

日前，中国电信贵州公司和贵州省邮政速递物流公司达成合作，在网上营业厅“天翼卖场”全新推出“送货上门、货到付款”服务，该服务覆盖贵州省内所有乡镇，解决了偏远地区用户在线支付较不现实的问题，有效提升了用户对电信服务的感知。据了解，中秋、国庆期间，网上营业厅还推出了“天翼手机嘉年华”系列促销活动，用户可以在线秒杀5折靓机、抢手机靓号，购机还可以赢取红包或“中国好声音”现场门票。

来源：《通信信息报》2013年10月09日

中国电信LTE招标结果出炉：中兴华为豪取超六成份额

10月9日早间消息据知情人士透露，备受业界关注的中国电信LTE网络主设备招标已于日前结束。此次招标效率非常高，从最初发布标书到最终结果出炉，前后一共用了不到40天时间。

中国电信LTE招标采用的是邀标方式，有10家设备商入围，8家厂商最终获取份额。其中，中兴、华为和上海贝尔位列前三，新邮通和大唐移动紧随其后，爱立信、NSN和烽火份额则相对较低。从份额分布来看，前三甲占据了接近80%的份额，中兴和华为的份额更是超过了六成，而其余厂商的份额都在个位数。

从最终结果来看，中国电信无线设备商供应格局得到了基本延续，中兴、华为、上贝还是分别蝉联前三，但绝对份额都有所下降，约有两成的份额被另外五家分食。

在LTE时代，由于电信选择了TDD+FDD混合组网的方式，且TDD作为独立数据子网存在，这就大大增加了选择设备商的余地。在此轮招标中，TDD的份额约占30%，FDD的份额约为70%，比如大唐移动中标的就是TD-LTE设备，新邮通则是FDD设备。

原本志在必得的爱立信和NSN表现都不理想，作为全球主要的LTE网络设备供应商，虽然在中国电信无线设备现网中没有存量，但最终获得的LTE份额与他们的全球市场地位并不匹配。特别是爱立信，承建了全球绝大多数主流CDMA运营商的LTE网络，但最终还是败走麦城。

不过需要指出的是，中国电信的LTE网络设备招标与中国移动TD-LTE招标存在明显差别。中国移动是采用一步到位的方式，20万个基站将基本确定未来的设备商格局；而中国电信此次招标还带有投石问路的性质，设备商在未来还有翻盘的可能性。据来自产业链下游的厂商透露，中国电信此轮招标落地的规模比原来业界预

期的要小：“原来预期会有 6 万个基站的部署，但在 2013 年年内完成的量可能会远远小于这个。”

来源：C114 中国通信网 2013 年 10 月 09 日

中移动明年将采购 4000 万部 TD-LTE 智能手机

据台湾媒体报道，来自台湾制造商表示，中移动在 2014 年可能会采购 4000 万部 TD-LTE 智能手机。

据来自台湾供应商的消息来源透露，由于中国政府将在 2013 年底发行 4G 牌照，预计中移动将于 2014 年开始 TD-LTE 服务的商业运行，因此这家移动运营商明年可能会采购 4000 万部 TD-LTE 智能手机和 1000 万部 TD-LTE 数据通信终端设备。中移动 2013 年早些时候曾计划在 2013 年内采购 100 万部 TD-LTE 终端设备，其中包括智能手机、Mi-Fi 设备等。但是消息来源透露，在第一季度中移动只完成 20 万部这样的终端设备采购，预计该公司在 2013 年第四季度将采购超过 80 万部 TD-LTE 终端设备。

中移动副总裁李正茂于 8 月 27 日在海峡两岸通讯产业合作及交流会议上表示，中移动一直在大陆主要城市建设 TD-LTE 网络，预计 2013 年将完成 20 万个基站建设，到明年底再完成 20 万个基站建设。这位副总裁还表示，该公司 2013 年将销售 1.2 亿部捆绑有服务合同的手机，其中大部分是智能手机，包括约 1000 万部 NFC 手机。

据台湾媒体报道称，预计更多入门级水平 TD-LTE 智能手机不久将进入大陆市场，其平均价格到明年下半年将降至 1000 元人民币（约合 163 美元）。受到芯片集解决方案价格快速下跌以及来自中移动积极促销活动的支撑，预计大陆市场 LTE 功能手机明年总发货量将达到 5000 万至 1 亿部。芯片集供应商已经在积极开发 TD-LTE 芯片，预计入门级和中档水平 TD-LTE 产品将在 2013 年底之前推出。消息来源称，高通最近推出了基于其 Snapdragon400CPU 的入门级水平 LTE 解决方案，该芯片已经被北京天宇朗通通信设备公司等大陆内的手机销售商所采用。

来源：通信世界网 2013 年 10 月 14 日

中移动 4G 试点将扩至 326 个城市 4G 牌照发放临近

10 月 12 日报道，工业和信息化部正式批复同意中国移动在北京等全国 326 个城市开展 TD-LTE 扩大规模试验。继不久前中移动在广东、浙江和山东济南、青岛尝试进行 4G 预约或放号，下一阶段，中移动或将在全国范围掀起 4G 试用放号的热潮。

据报道，本期扩大规模试验工程共建设基站 20.6 万个，将在 100 个重点城市实现主城区的连续覆盖和一般城区的数据业务热点区域覆盖。此前有第三方数据显示，中移动在 3G 建网上累计共建基站 45 万左右（截止 2013 年 5 月），而此次在正

式牌照发放和商用前，所建 4G 基站就达到了 3G 时代总基站数量的近半——可见中国移动推动 4G 的力度和期望。

在上一阶段的 TD-LTE 试验网络体验中，腾讯科技对北京、上海、福州等多地进行了实际测验，中国移动 4G 网络下载速度平均值达到 35—55Mbps，远超 3G 时代表现。

此外，有一则传闻称，电信和联通 FDD 频段也以划分完毕，至此，FDD 与 TDD 两种 4G 网络制式在国内均完成频段划分。如传闻属实，表明 4G 牌照的发放日渐临近。

此前工信部部长苗圩表示，4G 牌照将在年内发放。根据近期一系列的消息看，牌照发放甚至有可能在一个月内敲定。

来源：通信世界网 2013 年 10 月 14 日

技术情报

【趋势观察】

大数据成科技经济结合典范支撑智慧城市

国务院新闻办公室定于 13 日上午 10 时举行新闻发布会，请全国政协副主席、科技部部长万钢介绍落实创新驱动发展战略，推进科技经济紧密结合等方面情况。支付宝的母公司浙江阿里巴巴电子商务有限公司（浙江阿里）将向天弘基金注入 11.8 亿元人民币，持有 51% 的股份，成为控股大股东。该消息对互联网金融个股形成刺激，而未来大数据在互联网金融中的作用将十分明显，相关股票拓尔思（300229）、荣之联（002642）、天玑科技（300245）、同有科技（300302）值得关注。

大数据引高层重视成智慧城市关键

9 月 30 日，中共中央政治局在中关村以实施创新驱动发展战略为题举行第九次集体学习。期间，百度创始人兼 CEO 李彦宏作为创新企业代表向中央政治局讲解了信息技术领域的前沿课题——大数据的发展情况。

李彦宏谈到，现在已经进入大数据时代，全球所有信息数据中 90% 产生于过去两年，大数据在两个方面表现出最重要的价值，一是促进信息消费，加快经济转型升级；二是关注社会民生，带动社会管理创新。大数据不仅会带动我国信息产业在国际竞争中的超越，还会推动传统产业升级发展，国内以百度为代表的大数据技术正通过自主创新，让大数据成为驱动中国发展的重要战略资源。

大数据对信息产业的技术支撑最明显地体现在智慧城市。2013 年 2 月 5 日，国务院出台了《推进物联网有序健康发展的指导意见》，从政策层面正式把大数据纳入到物联网产业领域。大数据发展已成为智慧城市发展的重要引擎，成为智慧城市构建的基石和发展的动力。

就在 10 月 12 日，中国智慧城市产业联盟成立。该联盟经国家工业和信息化部

批准，由中国电子商会联合有关行业协会、研究机构、高校和企业共同发起成立，未来将负责进行智慧城市建设方面的顶层设计和实施等工作，包括在医疗、家用、交通、农业等领域的各种应用等。

根据国务院要求，未来将由工信部、发改委牵头，会同科技部、商务部、财政部、住建部等八部委就基于物联网的智慧城市建设进行研究，并出台指导意见，在财税、融资等方面提供配套政策，以支持物联网的示范应用。中国智慧城市产业联盟将作为政府智慧管理和企业自主创新的助手，在工信部等有关政府部门领导下，融合政、产、学、研、用等多方力量，将积极推进我国智慧城市、新型城镇化产业的发展。

大数据引领互联网金融时代

浙江阿里巴巴电子商务有限公司(浙江阿里)将向天弘基金注入 11.8 亿元人民币，持有 51%的股份成为控股大股东，无疑是最令人瞩目的消息。

天弘基金是阿里巴巴金融在支付宝上推出的“余额宝”金融产品的合伙人。天弘提供的货币基金产品“增利宝”，在支付宝上的销售额已经接近 500 亿，有分析人士预测，其潜在规模可能达到 1600 亿人民币。不到半年，阿里金融帮助天弘基金从排名靠后变成拥有规模最大货币基金产品之一的基金，于是继续向价值链上游延伸，开始掌握金融产品的供应。阿里巴巴金融也成为中国为数不多的控股基金公司的民营企业。

来源：通信世界网 2013 年 10 月 14 日

1800MHz 频段加速全球 LTE 发展

根据 GSA (全球移动设备供应商协会) 9 月份发布的最新 LTE 演进报告，在全球 81 个国家，已有 213 家运营商发布了 LTE 商用网络，其中 91 张网络部署在 1800MHz 频段上，占到全球 LTE 商用网络的 43%。随着 LTE 网络建设的规模化进展，基于 1800MHz 频段来建设 LTE 网络正成为全球大多数运营商的共同选择。近期，记者针对 1800MHz LTE 网络的部署现状和发展前景等话题，采访了华为无线网络业务部总裁汪涛。

1800MHz LTE 网络成主流

为什么越来越多的运营商选择在 1800MHz 频段上部署 LTE 网络呢？

汪涛介绍说，首先，1800MHz 是频谱资源最丰富的频段之一，共有 $2 \times 75\text{MHz}$ 3GPP 定义的带宽资源（上行 1710MHz~1785MHz；下行 1805MHz~1880MHz），1800MHz 频段是少数能够分配多个 20MHz 信道带宽的频段之一。其次，1800MHz 频段的覆盖能力优于 2.1GHz/2.6GHz 等高频段，网络部署性价比高。另外，根据 GSA 最新报告显示，全球支持 1800MHz 频段的 LTE 终端已经超过 300 款，包括苹果 iPhone5C/5S、三星 GalaxyS4、华为 Ascend、HTC One mini 等主流智能终端。因此，1800MHz 已经成为得

到最广泛认可的全球漫游频谱，使用支持 1800MHz 的 LTE 终端就可以在大多数国家实现 LTE 漫游。

全球 1800MHzLTE 商用进程加速

截至目前，1800MHzLTE 网络已经在英国、德国、意大利、法国、西班牙、新加坡、日本、中国香港、阿联酋等 49 个国家和地区开通 4G 商用业务。

2013 年 9 月，英国 EE 宣布提前 4 个月实现 4G 用户数突破 100 万的目标，覆盖了 117 个城市和城镇及 60% 人口。该网络已成为全球规模最大、用户数最多、网络性能最佳的 1800MHzLTE 商用网络，被业界公认为全球 1800MHzLTE 发展的领头羊。根据 EE 近期发布的 2013 年第二季度业绩报告显示，其用户迁移至 4G 服务使 EE 的 ARPU 提高了约 10%，后付费用户比例提升 5%，2013 年上半年的 EBITDA（税息折旧及摊销前利润）比 2012 年同期提升 9.1%，LTE 精品网络已经帮助 EE 开启了 4G 商业成功之路。

EE 突出的 4G 运营表现得益于华为为其部署的最佳性能 LTE 网络。根据第三方网络测评机构 RootMetrics 近期发布的报告显示，在英国的十大城市，EE 在数据、语音、短信等网络性能测试上均大幅度领先英国其他运营商。

作为全球移动宽带业务最发达的国家之一，新加坡拥有超过 70% 的智能手机渗透率。为了给用户提供更好的移动宽带服务，巩固自己在新加坡通信市场的领导地位，M1 采用 1800MHz/2600MHzLTE 双频组网的模式，成功实现了频谱资产的价值最大化。

现在，M1 的 LTE 网络已经完成了对新加坡全境的覆盖，为终端用户提供更快更丰富的移动宽带业务体验。在 2013 年 8 月新加坡国庆日及 9 月 F1 大奖赛期间，M1 的网络成功经受了考验，在下行业务量激增 15 倍、上行业务量激增 40 倍的情况下，用户感知速率仍然保持在 1Mbps~5Mbps，整体网络性能表现稳定。

汪涛表示，凭借创新的端到端 LTE 解决方案和丰富的全球部署经验，华为正在引领全球 LTE 商用网络部署进程。截至 2013 年 9 月，在已商用发布的 91 张 1800MHzLTE 网络中，华为参与部署了其中的 58 张，占比 45%，位列业界第一。华为已经协助英国 EE、新加坡 M1、德国电信、日本 eAccess、中国香港 PCCW、Telenor、TeliaSonera、沃达丰、Zain 等全球领先运营商部署开通了 1800MHzLTE 商用网络，成为全球运营商的首选 LTE 供应商。

领先的 LTE 解决方案引领产业发展

汪涛认为，标准战略、自研芯片、端到端解决方案是决定华为 LTE 实现成功的三大核心要素。

华为从 2002 年就开始投入 OFDMA 和 MIMO 等 LTE 关键技术研究，至今已有超过 6000 名 LTE 研发工程师，拥有多项无线核心关键技术。截至目前，华为贡献了

3GPP LTE 核心标准总数的 20%，位居业界第一。同时华为在 3GPP、ETSI、IEEE、IETF、ITU、WWRF 等国际标准组织中担任主席、副主席、董事、工作组组长等 90 个核心职位。

芯片研发能力是决定厂商技术创新力和领导力的关键指标之一。华为不仅关注 LTE 产品设计，同时基于自研芯片构筑核心竞争力。凭借着处理能力超强的自研芯片及众多性能提升特性，华为在英国、德国、新加坡和中国香港等国家和地区的第三方网络性能测评中性能遥遥领先。

端到端的解决方案是一个企业技术实力的表现。华为已经在 LTE 领域构筑了全方位的优势，包括基于华为 SingleRAN 平台的 LTE 低碳绿色节能基站；融合、智能的核心网；高可靠的承载网；形态多样化的 LTE 多模终端；端到端网络部署及服务保障。同时，华为积极与全球合作伙伴在 LTE-A、LTE-B、5G 等未来技术上开展合作。在 2013 年移动世界大会上，华为展示了异构网载波聚合、多流聚合、UltraNode™ 未来超级站等面向未来的技术，体现了领先的研发实力及产业领导能力。

到 2013 年年底，华为预计全球 1800MHz LTE 商用网络的数目将会超过 120 张。华为将持续创新，为全球电信运营商部署高效、有竞争力、可盈利的 LTE 网络，实现核心资产的价值最大化，帮助运营商实现在移动宽带时代的商业成功，从而实现 LTE 产业链合作伙伴的利益共赢，促进 LTE 产业的健康发展。

来源：《人民邮电报》2013 年 10 月 14 日

【模式创新】

运营商 LTE 策略趋势各异

2013 年二季度，中移动、中联通和中电信公布总移动服务收入同比增长 12%，较 2012 年二季度的 10% 和 2013 年一季度的 11% 有所加快，主要是受到了 2013 年上半年移动非语音收入同比增长 26% 的推动。然而，中移动的高利润率语音业务收入首次下滑，上半年同比下降 1.2%。

EBITDA 利润率：中移动恶化，中电信与中联通高于季节水平 2013 年二季度总体业务 EBITDA 利润率同比下滑 230 个基点至 39%，降幅高于 2013 年一季度的 -190 个基点，因为中移动利润率降幅从 2013 年一季度的 220 个基点恶化至 320 个基点，而中电信/中联通的 EBITDA 利润率分别季环比增长 70/110 个基点，好于 2009-2012 年 -90/+50 个基点的季节性水平。中联通和中电信对 iPhone 5S/5C 的补贴要低于 iPhone 5/4S 的补贴，我们认为有助于两家公司维持略为有利的经营杠杆。

LTE 策略：中移动按计划进展，中电信加速推进，中联通依然谨慎三大运营商都预计将于 2013 年获得 TD-LTE 牌照。中移动维持其 2013 年资本开支目标人民币 1,900 亿元，但我们发现其 TD-LTE 网络建设的时间较预期稍晚，且仍待工信部批准。中联通维持其 2013 年资本支出预算人民币 800 亿元，且尚未向设备供应商透露其

LTE 方案。2013 年中电信为其 5 万个基站增加了人民币 100 亿元 LTE 资本开支，正力争成为中国首家 FDD-LTE 运营商。相应地，我们将 2013-15 年电信行业总资本开支预测上调了 1-10%。

中电信仍是我们中国电信业的首选股；对中兴通讯长期前景持谨慎态度我们将 2013-15 年每股盈利预测调整-6%至 3%，并将我们基于贴现现金流和部分加总法的中移动 12 个月目标价格调整至 91 港元（此前为 92 港元），中国联通 12 个月目标价格调整至 13.3 港元（此前为 13.0 港元），并维持对中电信的目标价 4.8 港元不变。与中国联通相比，我们更加看好中电信，因为后者经增长调整的 EV/EBITDA 估值较低，且市场盈利预测下行风险也较低；我们对中移动的股价走势持谨慎态度，我们预计 2014-15 年市场盈利预测将面临 5-7%的下行风险。对于中兴通讯而言，我们将 2013-15 年每股盈利预测下调 8-16%，但将我们的 12 个月目标价格从 13.0 港元（A 股：人民币 10.6 元）调整至 13.3 港元（A 股：基于最新汇率保持人民币 10.6 元不变），基于 13 倍的未来 12 个月市盈率（由于同业已小幅重估，倍数从 12 倍上调）计算得出，因我们考虑了中电信 LTE 资本开支上升这一因素。我们预计 2013 年四季度中国强劲的 LTE 资本开支将在短期内支持中兴通讯的股价，但由于其竞争实力和财务状况均出现恶化，我们认为该股已被高估。

来源：《中国财经》2013 年 10 月 11 日

宽带广电网的异步转移模式的实现

1 异步转移模式（ATM）

与 SDH（Synchronous Digital Hierarchy，同步数字体系）一样，ATM（Asynchronous Transfer Mode，异步转移模式）也是基础的网络宽带技术之一。ATM 是一种简化的面向连接的高速分组交换，它采用信元（CELL）作为交换单位，信元实际上是一种固定长度的分组，所以也是一种分组交换，从面向连接这一要求来看又具有某些电路交换的特征，但更重要的是要在操作规则上作大量简化，才能实现高速处理。ATM 是目前国际上统一的一种用于宽带网内传输、复用和交换信元的技术，是为支持高质量的语音、图像、高速数据等综合服务而设计的，它本身不属于网络结构，只是一种适用于宽带网的传递模式，802.6DQDB（双队列双总线）建议与 ATM 是各自独立开发的，但现在已用来作为达到 ATM 和 B-ISDN（宽带综合业务数字网）结合的引导。

2 ATM 的层次结构

ATM 的层次结构分为物理媒介相关层（PMD）和物理层、ATM 层及 ATM 适配层（AAL），在物理媒介上都使用高速的同步数字体系（SDH）和无源光纤网（PDH），在 AAL 上作为一种通信平台，可以开放语音、视频、数据、信令等通信。

3 ATM 的特点

3.1 面向连接模式

所谓面向连接，是在通信前先在收与发终端间建立一条连接，在通信时，报文或信息不断地在该连接上传送，因此在一次通信中有多个报文或信息时，从发端到收端的路由固定。但在面向无连接中采用逐段转发的方式，即根据报文或信息上的地址发给下一站，再由下一站根据地址是收下还是继续向前发送直至目的地，因此在一次通信中有多个报文或信息时，从发端到收端的路由可能不固定。电话通信是典型的面向连接方式，而电报和邮政通信是两个面向无连接方式的实例，这两种方式的根本区别不仅在于路由是否固定，而且在于是否用逻辑号来代替真实的地址。在面向连接中，由于建立连接时网络已经为该连接分配了一个逻辑号，因此在通信过程中就用逻辑号代替真实地址，但在无连接方式中，通信时只能用真实地址，显然识别逻辑号比识别真实地址快，因而面向连接适用于实时业务。

3.2 分组长度固定的分组交换方式

在传统的分组交换方式中分组长度不固定，这时必须经过比较才能知道分组是否结束，当分组长度固定时只需计数便可知道分组的终结，计数执行指令比比较执行指令的时间少许多。分组长度固定适合于快速处理，在 ATM 中将长度固定的分组称为信元 (CELL)，信元由信头域和信息域组成，信头域长 5 字节，信息域长为 48 字节，信头的主要功能为流量控制、虚通道 / 虚通路、交换、信头检验和信元定界以及信元类型的识别。

3.3 可实现虚通道 / 虚通路两级交换

在 ATM 中，可将一个传输通路如同步数字体系 (SDH) 中的同步转移模式 STM-1、STM-4 等划分为若干个虚通道，一个虚通道又可以分割为若干个虚通路。为了完成端点间的通信，类似于电路交换方式，ATM 首先选择路由，在两实体之间建立虚通路，这样就使得路由寻址和数据转发功能截然分开。采用虚连接方法，ATM 可将逻辑子网与物理子网隔离开，网络的主要管理和控制功能集中在虚电路一级上，使传输过程的控制较为简单，减少了网管、网控的复杂性。

3.4 统计复用能力

为了提高系统资源利用率，在 ATM 中采用统计复用方式。ATM 是面向连接方式，在主叫与被叫之间先建立一条连接，同时分配一个虚通道 / 虚通路，将来自不同信息源的信元汇集到一起，在缓冲器内排队，队列中的信元根据到达的先后按优先等级逐个输出到传输线路上，形成首尾相接的信元流。具有同样标志的信元在传输线上并不对应着某个固定的时隙，也不是按周期出现的。异步时分复用使 ATM 具有很大的灵活性，任何业务都按实际信息量来占用资源，使网络资源得到最大限度的利用。

3.5 综合多种业务

传统上一种业务建立一个网络，因而有计算机网、图像网、话音网之分。ATM 试图综合所有的业务。由于各种业务所要求的服务质量的不同和业务特性差异，在一个网内交换所有业务是相当难的，例如话音与图像这些实时业务对端到端时延要求很严，一般认为不超过 40ms，但话音和图像对误码率要求却相差很大，电话误码率在 10^{-3} 时不影响清晰度，电视图像误码率应在 10^{-6} 以下，否则会产生图像凝固，等等。另外，各种业务特性差异主要表现在突发度和速率上，例如数据业务突发度 50，会议电视 5，普通电视 1；在速率跨度上，数据业务 10kbps~100Mbps，电话 64kbps，电视 15~50Mbps。将这些服务质量要求不同和业务特性差异甚远的多种业务综合在一起，即均以 53 字节长的信元传递，ATM 采取“分类治之”的办法，即根据信元速率是否可变、信元与信宿间是否要同步以及面向连接与否，将业务分类，对不同的业务进行不同的适配，不论业务源的性质有多么不同，网络都按同样的模式来处理，真正做到安全的业务综合。

4 ATM 的控制技术

ATM 交换机控制系统的主要功能有流量控制和拥塞控制、虚通道 / 虚通路带宽分配、选路控制、接入控制和差错控制等。交换机的控制系统采用计算机控制后，大大增强了交换机的处理能力并增加了许多新的功能。ATM 期望综合所有业务，但由于综合业务的特性的复杂性增加了控制系统的难度，归纳起来有 3 点：（1）传统的“窗口”法流量控制已经不适用于 ATM 环境；（2）由于信元的定长使得信元到达相关，传统的不相关到达的话务理论也不适用于 ATM 环境；（3）多种业务的服务质量要求的不同也是对 ATM 信元实施流量控制的又一个难点。

面对 ATM 如此复杂的控制问题，只能采取系统工程中的分解与协调及分层控制的思想，将 ATM 中的业务处理过程分解成用户级、呼叫级、突发级和信元级，它们之间的差别在于时间和统计规律，在用户级的控制主要根据业务的种类和服务质量来分配虚通道的带宽；在呼叫级的控制主要是接入控制，包括呼叫带宽的分配计算和选路；在突发级或信元级主要是对已接收呼叫的流量进行控制。根据业务特性差异和服务质量要求的不同，在 ATM 中采用分类控制的方法，在实践中将业务分成固定速率、实时可变速率、非实时可变速率、可利用速率和未知或不保证速率等，它们分别适用于不同的业务范围。

ATM 中的流量控制和拥塞控制措施可分为预防式和反应式两大类。预防式流量控制法有基于速率控制、网络资源管理、接入控制、优先级控制以及业务量整形等。预防式流量控制是在网络拥塞发生前对进入网络的业务量进行限制。预防式控制是一种保守控制，影响网络资源的利用率。反应式流控如同分组交换网中“窗口”法那样，当网络信元数超过一定量时对进入的信元进行控制，如信源速率适配法，就是选择性地丢弃信元。反应式流时控制是将拥塞发生点的信息返回到源节点，以便

降低速率。

5 结束语

ATM 是继时分交换和分组交换之后的将统计复用与时分交换融为一体的新一代信息转换方式，能实现人们长期追求的业务综合与高速传递的目标。

ATM 技术有很多优点：兼有电路交换和分组交换的特点，支持多协议，既支持传统的电信业务（帧中继，租用专线），又支持 IP 新业务；保证 QoS（服务质量）；安全性好；配置灵活；链路可以用不同速率操作，伸缩性强，是较好的多业务承载平台。但是，ATM 的缺点也是明显的：价格高，内部开销大，效率低，网络互联较复杂等。随着研究的深入和技术的发展，ATM 将作为多业务的传送平台在宽带电网中发挥越来越大的作用，其强大的市场驱动力将使运营商得到丰厚的回报。

来源：eefocus2013 年 10 月 11 日

终端制造

【科技前沿】

国内智能手机厂商对垒三星苹果拟分羹高端市场

苹果领衔的第一波智能手机新品热潮还没退去，三星领衔的第二波热潮来袭。近日，LG、酷派、OPPO、三星相继发布新产品，将智能手机市场推向新的高潮。而高端和智能设备已成为各大厂商的下一个争夺点。

三星持续施压苹果

在智能手机厂商中，三星无疑是尝到甜头的厂商，在销量和流量均超越苹果后，其现在的首要任务就是如何坐稳全球第一的位子并持续向苹果施压。而此次三星为新产品举办了连续三天的发布会来造势，无疑是最赚取眼球的。

作为 iPhone5S 的直接对手，此次三星发布的 GalaxyNote3 延续了大屏幕、色彩清晰以及蓄电时间长等特点。5.7 英寸的显示屏、1300 万像素后置摄像头、3840 × 2160 业界最高分辨率以及 3200mAh 电池容量，这些数据均超越了 iPhone5S。

一直以来，iPhone 手机饱受屏幕小、像素低、蓄电时间短等诟病，至少在中国市场，三星显然更懂得如何取悦消费者。

在 Note3 发布后，三星还联手中国移动发布了 TD 版 Note3，型号为 N9008。与此同时，双方还将在国内推进 VoLTE 高清语音通话的商用进程。

VoLTE 是目前业界公认的在 LTE 网络上解决高清语音服务的解决方案，在呼叫、语音清晰程度、功耗等指标上都要好于现行的语音通话标准。此举也被视为三星为即将到来的 4G 时代造势，因为 4G 时代语音通话不能延续 2G 时的标准。

据悉，Note3 将会很快推出 4G 版本，并且还将根据市场的需求推出支持 VoLTE 高清语音通话的升级版本。

两场发布会后，三星立马进行了对 Note3 以及其他产品的首发，并开放了网上

预订系统，并且保证充足的供货量。此前，苹果首次在中国首发，但对中国内地的供货量却只占全球的 5%。而三星线上线下模式无疑比苹果占有优势。

厂商对垒高端产品

一直以来，三星、苹果牢牢占据着中高端市场，然而，在远没有饱和的状态下，其他厂商也纷纷发力高端市场，企图分一杯羹。

作为国产厂商的代表之一，宇龙酷派日前联手中国电信发布新一代旗舰产品大观 4，该手机也是少数突破 4000 元价格的国产手机。

据悉，大观 4 将主打高端商务市场，酷派也将其视为与三星、苹果一争高下的产品。宇龙酷派总裁郭德英表示，酷派 2013 年投入数亿元加大对高端产品的研发和创新，组成一个 800 人的研发团队专门规划高端产品。2013 年高端产品研发投入比 2012 年提升了 20%。

除了酷派，OPPO 也发布了主打高端市场的新手机 N1，价格定在了 3498 元，其给出的理由是不惧苹果、三星，欲与之一较高下。

据悉，N1 是全球首款配备旋转摄像头的大屏智能手机。同时，OPPO 独创的 ColorOS 将成为一个提供应用、游戏、主题、影音、阅读五大内容平台的移动互联网生态系统，OPPO 用户拥有一个账户即可使用该系统中的所有内容服务。

易观分析师路理彬表示，苹果刚刚发布的 iPhone5S 和 iPhone5C 没有给业界带来太多的亮点和创新，如果国产品牌能够在高端产品上有所突破或抓住用户体验的关键环节，是有希望摆脱过去“高市场占有率，低利润率”的局面。除了解决品牌溢价问题，还要进一步加大技术的积累。

智能设备将成突破口

除了智能手机是各厂商必争之地外，此次部分厂商还相继推出智能穿戴设备，希望借此寻求新的利润点。

或许觉得只是在产品参数上超越苹果，三星的优势还不足以完全体现，而做苹果没有的产品才更能体现领跑的心态。此次三星还带来了其首款智能穿戴设备 GalaxyGear 智能手表。该产品拥有信息提示功能，当接到电话、短信、电子邮件时，可以与 Note3 保持互联。

事实上，三星并不是第一家做智能手表的厂商，此前，LG、索尼等都曾做过该类产品，不过最终没有打响。Gear 作为三星首款智能手表产品，现阶段也只是试水阶段，正如三星电子联席 CEO 申宗钧所说，Gear 将是三星 Note3 最好的配件产品。

目前，智能穿戴设备产品还是少数巨头间的游戏，但鉴于巨大的市场潜力，来凑热闹的也不乏国产厂商，这其中就包括酷派。此次酷派发布了大观 4 智能手机以及 Coolpad 智能手表。

不过，酷派副总裁张光强表示，研发智能手表的过程并非一帆风顺，最大的困

难在于如何解决耗电问题。该智能手表目前作为手机的一个配件，起到辅助性作用。

来源：《北京商报》2013年10月09日

国产手机吹响高端集结号借 4G 东风加速打造品牌

近期国产手机再次吹响进军高端市场的号角：联想宣布面向全球市场推出高端智能手机子品牌 LenovoVIBE，同时发布了该品牌首款 VIBEX 智能手机；OPPO 推出“全球首款配备旋转摄像头的大屏智能手机”；酷派携手中国电信发布了新一代 3G 互联网四通道高端旗舰机型——大观 4；HTC 方面则宣告，未来在产品层面上将实行 Butterfly 家族和新 HTCOne 家族鼎立的双旗舰战略，剑指高端市场。

工信部部长苗圩日前再次表态“4G 牌照将于年内发放”，这意味着 2013 年或将成为国内“4G 终端元年”，并且业界普遍预计，2014 年第四季度到 2015 年会是 4G 终端的爆发年。这势必会在高端市场上掀起新一轮的换机潮，届时在售高端智能手机将普遍支持 4G，因为没有用户愿意花大价钱买过时手机。而对于在 3G 时代高端市场一直是软肋的国内厂商来说，则是绝佳的转型高端、跻身第一梯队的机会。

国产手机新一轮高端风暴来袭

在高端智能手机市场上，国内厂商从未停止过探索的步伐，在 9 月份也就是 2013 年第三季度末，新一轮高端风暴在联想、酷派、OPPO 等厂商的引领下袭来。

联想算是传统 PC 厂商中成功转型的范例，在把握住入门级智能手机市场之后，联想终于明确高呼“高端智能手机市场，我们来了”。据悉，LenovoVIBE 高端子品牌旨在打造年轻动感、社交互联、自信闪耀、时尚国际等品牌形象，目标人群锁定为有社交影响力的“80 后”与“90 后”。未来 LenovoVIBE 将拥有 VIBEZ 和 VIBEX 两条产品线，VIBEZ 主打极致性能，VIBEX 强调精湛设计。其中，首次在国内亮相的 VIBEX 是 LenovoVIBE 高端子品牌旗下的第一款产品，将于 10 月 20 日首先在开放通路全面销售。联想集团高级副总裁、Lenovo 业务集团总裁刘军表示，LenovoVIBE 的推出是联想智能手机业务的又一个里程碑，标志着联想全面进军智能手机高端市场，将为联想的品牌形象注入全新元素。

实际上，联想并非在做高端市场时选择子品牌路线的第一家国内厂商，先行者是华为的荣耀、中兴的 Nubia，它们都希望能通过子品牌摆脱之前在入门级市场的品牌地位。

对高端手机市场跃跃欲试的还有 OPPO。“可以自由旋转的摄像头”，这无疑成为金秋新品发布潮的亮点之一，OPPO 也因此苹果、三星等诸多实力强劲的厂商纷纷有所动作后受到了极大的关注。据了解，作为 OPPO 公司全新的 N-Lens 系列智能手机的第一款产品，N1 是全球第一个采用 6P 镜头模组的安卓手机，设计了“206 度自由停旋转摄像头”，方便用户进行多角度拍摄和取景。

此外，酷派不久前也发布了中国电信新一代 3G 互联网四通道手机——以安全

为特色的高端商务旗舰系列机型酷派大观 4。据了解，该机的硬件配置和软件上均有较大程度升级，目前已经正式上市。

而 HTC 在发布旗下旗舰产品 ButterflyS 的同时，该公司中国区总裁董俊良先生还宣布了 HTC 未来在产品层面的双旗舰战略，即以 Butterfly 家族和新 HTCOne 家族“双剑合璧”，形成双足鼎立的双旗舰布局，剑指高端市场。

产业链各方抢搭 4G 头班车

4G 无疑是 2013 年通信行业最大的热点。此前业内就有传闻称 4G 发牌期将近，而工业和信息化部部长苗圩日前再次正式表态，确认“4G 牌照将于 2013 年年底前发放”。而在牌照正式发放之前，国内运营商和手机厂商们就已经迫不及待地加入 4G 热身赛中，想要抢搭 4G 头班车。

运营商方面，在 3G 发展过程中很被动的中国移动在 4G 进程中可谓是急先锋，在上个月刚落幕的 2013 中国国际信息通信展会上，其 TD-LTE 展区以 TD-LTE 体验车为核心卖点，展示了基于 LTE 的车联网研发 5 项具有代表性的业务；中国电信和中国联通也展出了多项基于 4G 网络的新应用，比如中国电信的 4G 游戏、4G 广播手机传媒、4G 工管 e 通、4G 车管专家等应用。

得终端者得天下，在 3G 时代，智能终端已成为产业链发展的核心驱动力，4G 时代，它依然是产业链发展的关键，而智能手机无疑是重中之重，手机厂商们自然不敢有半点马虎。实际上，除了已经获得工信部入网许可的三星 GalaxyNoteIIN7108D (GT-N7108D)、索尼 XperiaSPM35t (M35t)、中兴 GrandMemoLTE (U9815)、华为 D2 (6079) 等首批支持 TD-LTE 网络制式的 4G 手机之外，包括中兴、华为、酷派、TCL 等在内的多家手机厂商，已经开始了“面向大众市场的普及型 4G 智能手机”的布局。

芯片厂商对于 4G 的关注度也空前提升。目前博通、Marvell、英特尔、联发科、联芯科技、创毅视讯、展讯、海思等 10 家以上的芯片厂商均有 4G 基带芯片产品推出，但运用于智能手机的芯片仍然量很小，总体来看，高通在 4G 芯片技术等方面占据优势——工信部公布的首批获入网许可的 4G 手机名单中，三星和索尼的手机都采用了高通的芯片。

借 4G 抢占高端市场制高点

3G 时代，国产手机在高端市场一直“郁郁不得志”——中高端市场仍旧被国外品牌把持，国产品牌手机则主要集中在中低端消费市场，利润也因此被严重压缩。不过，这一状况有望在 4G 时代得以转变。

在产业链各方的参与与积极投入下，再加上相比 3G 数据对 2G 语音，4G 并不是革命创新，除芯片、基带外，4G 与 3G 手机配件大多通用，这些都会大大加快 4G 终端产品的推出速度。业界普遍预计，如果说 2013 年是 4G 终端元年，那么，2014 年

四季度到 2015 年将会是 4G 终端的爆发年。

可以预见，届时在售高端智能手机将普遍支持 4G，因为没有用户会愿意花大价钱来购买一款不支持当下最快网络的过时手机。而现如今，国内厂商率先投入布局支持 4G 网络的智能手机终端，可以获得先发优势，争取更多高端用户，摆脱目前的低端品牌形象，借机转型高端。

当然，市场竞争归根结底还是用户争夺战，在抢占 4G 高地之后，厂商还需要面临一个问题，那就是用户究竟需要怎样的 4G 终端。对此，每个用户都有他们选择的标准和门槛，但总的来说，4G 手机能否为用户带来比 3G 更加卓越的移动体验，是普通大众的最基本衡量标准之一，否则我们为何要选择价位更高的 4G 手机而非 3G 呢？对此，专家认为，手机是否支持多模多频，网页浏览是不是快，功耗是不是低，图形处理是不是炫目，这些都将成为 4G 手机用户真正关注的焦点。另外，功耗永远是 4G 手机用户关注的焦点，如何在提升性能的同时降低功耗，如何使手机的功耗令用户满意，这些也是终端厂商需要重点关注的。总之，“与 3G 手机相比，4G 手机不会有太多的区别，都需要有更好的显示屏、更强大的电池续航能力、更快更顺畅的使用体验。”中兴通讯执行副总裁何士友认为，任何硬件上的改进，都是为了让消费者感受到更舒畅的使用体验。

来源：《通信信息报》2013 年 10 月 10 日

爱立信智能网络接入解决方案出炉

在实际生活中，智能手机用户普遍面临这样的烦恼——关掉 3G/4G 网络，连接 WiFi 网速却十分缓慢。为解决这一问题，爱立信近日推出了 LTE/WCDMA 与 WiFi 的智能选择接入解决方案，使 WiFi 与移动网络实现有效协同和集成。

借助爱立信这一解决方案，当 WiFi 网络确实能够提供更快的网络速度时，用户终端将能够从 3G 或 4G 网络自由切换至 WiFi 网络。爱立信的“无线接入、频率及小区选择功能”（RAFC）将实时测量每个用户终端的无线环境，根据用户终端所在小区负荷、网络拥塞程度及业务特点，来帮助用户更好地选择从一个技术接入到另一个技术。

对电信运营商来说，如何兼容 WiFi 是重点关注的领域。而爱立信这一解决方案，将帮助 4GLTE 及 3GWCDMA 电信运营商更完备地将 WiFi 融入智能立体网战略，减少在 WiFi 与 3G、4G 网络切换时的资源浪费。

来源：《北京商报》2013 年 10 月 09 日

【企业情报】

“三星”三大战略抗衡“苹果”

韩国三星电子公司成立于 1969 年，正式进入中国市场则是 1992 年中韩建交后。1992 年 8 月，三星电子有限公司在中国惠州投资建厂。此后 10 年，三星电子不断

加大在中国的投资与合作，已经成为对中国投资最大的韩资企业之一。

“三星”与“苹果”专利大战的硝烟已经渐渐褪去。一场官司，耗时一年多，战线波及全球十几个国家，几十场诉讼下来，以“苹果”的胜利暂时宣告结束。两大消费电子行业巨头能够把仗打得这么久，战线拉得这么长，说明了一个问题：

“三星”已经成为可以与“苹果”比肩的竞争对手。坐观“三星”这几年的发展之路，能够取得今天的业绩绝非偶然。可以说，“苹果”是技术上的天才“设计师”；而“三星”则是一个绝顶聪明的“企业家”。

品牌转型：三星迈出最关键一步

早期的“三星”曾被业界看成是一家生产廉价产品的“山寨”企业，不为消费者所认可，其产品甚至一度成为“地摊货”的代名词。由于一味模仿别人的技术，制造大量缺乏创新性的廉价产品，并采取过分追求规模化的产量以谋求价格制胜的营销方式，三星在国际市场上属于被嘲笑的对象。

但自从李健熙出任三星集团董事长后，为了提升三星的品牌形象，他先后提出了“二次创业”、“新经营运动”以及“数码融合战略”等理念。尤其是在1997年的亚洲金融风暴的席卷之下，“三星”正一步步被制造行业拖垮。危难之际，李健熙表示，与其这样耗下去，不如趁机把公司的经营重点从制造领域转到品牌形象的提升上来，以摆脱过去那种大量生产、廉价卖出的恶性经营模式。

也正是在那个时候，“三星”敏锐地意识到数字时代的来临正从根本上改变着世界，也为整个消费电子行业带来了大量洗牌的机会。于是，“三星”制定了新的品牌战略，将原来的经营核心从大规模制造转向自主品牌的创生上，并且以数字技术作为突破口，打造属于自己的高端品牌。

基于这样的战略，“三星”提出了“数字世界”的品牌核心价值观，给品牌注入“高档、高价值、时尚”等新鲜元素，使品牌内涵与进军高端数字化产品、追求高利润的战略相适应，彻底改变三星品牌过去在消费者心目中地摊货、低档、廉价的印象，使“三星”展现出高品质、高价值、时尚潮流的新形象。

“三星”同时努力推出更高价格的产品。对于企业而言，产品在高技术含量和高品质基础上的高价格，能够带来两方面的收益：利润的增加和品牌形象的提升。因为在市场上，高价格往往暗示着高品质。“三星”抓住了消费者这一心理特征，将产品价格定位在一个相对较高的水平上，拉开与其他厂商的档次，以此来创造出一种高档产品的形象，反过来刺激产品销售。

品牌转型和精准的市场判断力，“三星”迈出了崛起之路上最关键的一步。

逆势投资：三星打造产业链帝国

“三星”的快速崛起还有另一个重要原因，它拥有很多消费电子厂商所没有的优势：核心零部件的设计和生产能力。

据统计，苹果 iPhone 有 32%的零部件是由“三星”提供，其中就包括处理器、DRAM 闪存以及一部分显示屏。竞争对手的认可，充分显示了“三星”在核心零部件研发生产上的实力，“三星”已经建立了一个垂直整合的产业链帝国。

三星全产业链这一模式真正显示巨大威力是在上世纪 90 年代中后期，“三星”自有品牌产品在全球范围内打开局面之后，全产业链供应链与自有品牌的相互协同奠定了“三星”迅速崛起的基础。而在三星全产业链背后的，是“三星”精准的战略眼光和果断的投资意识。

“三星”刚刚投资 DRAM 内存时，由于市场的不景气，“三星”累计亏损达 3 亿美元，股权资本完全亏空。在这种大背景下，英特尔等美国公司退出该领域，日本企业则缩减投资规模和生产能力。但“三星”却逆势投资，继续扩大产能，并开发出更大容量的 DRAM 内存。而当行业开始出现转折时，美国政府又发起了针对日本半导体企业的反倾销诉讼案，美国政府和日本企业达成自动出口限制协议，日本企业无奈之下缩减了向美国的出口。很快，DRAM 的价格回升，“三星”逐步渗入到美国市场，开始在 DRAM 领域盈利。

此外，在投资液晶面板时，“三星”也是不按常理出牌。1996 年，液晶面板行业出现衰退，而“三星”却在 1996 年建成第一条液晶面板第 3 代技术生产线，赶上了日本企业的生产能力。1997 年亚洲金融危机爆发后，“三星”再一次采取了反周期的投资法，投资扩建液晶面板生产线，并在技术上已经全面领先日本企业。

目前，“三星”通过完善的产业链布局强化了其面板、存储器、处理器等核心电子零部件的生产优势。“三星”自制零部件占一部三星手机出货量的成本高达 62%，其在存储器与面板领域的市场占有率都是全球第一。

而在与“苹果”之间剪不断理还乱的关系中，“三星”在关键零部件方面的能力进一步牵制了“苹果”。因为“三星”的全面布局，“苹果”既是“三星”的客户又是“三星”的竞争对手。在这样一个产业竞争中，“三星”肯定会找出对自己最有利的竞争策略。而“三星”的芯片、面板等产品肯定要优先保证三星终端产品的使用，无奈之下，“苹果”也只能寻找新的芯片和面板供应商。

产业链上的优势，让“三星”在与对手的竞争中，占据了上风。

三星法则：偏执狂般的危机意识

自从在与“苹果”的专利大战中遇挫之后，三星集团向旗下三星电子、三星生命、三星物产等企业下达命令，要求全体员工的上班时间提前至早 6:30，希望借此让员工认识到三星正在处于危机中，增强员工的危机意识。

三星集团董事长李健熙身上有一种强烈的危机意识。李健熙在 2010 年 3 月重掌指挥权时就表示：“三星”的未来无法预测，在未来十年内，企业的大部分代表性产品将成为过去，因此需要从零做起。凡是去过“三星”参观的人，都会发现，

无论走到哪里，都能感受到三星人强烈的危机意识，这与李健熙长期以来的灌输不无关系。

正是这种长期灌输的危机意识，帮助“三星”在芯片、电视机和显示器等领域持续发力，并最终赶超日本的索尼、夏普和松下等企业，还终结了诺基亚十余年的手机行业霸主的地位，甚至在智能手机市场抗衡“苹果”。

专利世纪大战时，根据“三星”提交给美国法院的一封内部备忘录显示，三星移动部门主管申宗均 2010 年 2 月对员工说：“这是一场设计危机。”而当时的“三星”正在设计第一款 Galaxy 手机，以应对 iPhone 的汹涌势头。

申宗均表示，一直以来，“三星”都把所有的注意力放在诺基亚身上，所有的努力都集中于翻盖、直板和滑盖元素。但“三星”的用户体验与不期而至的苹果 iPhone 对比时，却存在天壤之别。据一位三星设计师透露，危机感和紧迫感促使“三星”的设计师和工程师采用了最符合 iPhone 外观和感觉的理念，并且迅速将 Galaxy 系列手机发布并投入市场，与 iPhone 展开了一场轰轰烈烈的智能手机市场争夺战。

在竞争日益激烈的市场中，“三星”以反应迅速而著称，它的移动设备的开发周期也越来越短，大约每 6 个月就会推出一款新品。在柏林消费电子展上，“三星”意外地推出了基于微软新一代移动操作系统 WP8 的智能手机，甚至比微软的战略合作伙伴诺基亚还早了几天。

无论面临什么障碍，三星都能快速地提供新颖、独特的产品，在业内脱颖而出，这正是不断强化的危机文化在起作用。

来源：《商场现代化》2013 年第 10 期

中电信下调 iPhone5s 价格降至 4988 元入网即送 4G 流量

记者从北京电信了解到，其将开启新一届的手机网购节，众多热门手机齐降价。其中，iPhone5s 由 5288 元降至 4988 元，三星 Note3 由 5788 元降至 5288 元，降幅达到了 500 元，这也是 iPhone5s、三星 Note3 上市以来首次降价。

据了解，本次北京电信开展的手机网购节参加机型丰富，包括了 iPhone5s、三星 Note3 这样的最新上市的机型，以及酷派 5950、小米 2S、华为 P6、等众多明星手机，此外还有三星 Note2、iPhone4S 这样的老一代机皇。

除了热门机型的降价外，主打性价比的千元双待王酷派 5950 由 1290 元降至 999 元，首次跌破 1000 元大关，而号称全球最薄手机的华为 P6 更是由 2688 元降到了 1999 元，降幅将近 700 元。此外，小米 2S，麦芒 A199、天语 E80 等国产高性价比手机也都有 200-500 元的降幅。

本次手机网购节还包括靓号抢购活动，用户可以通过自定义数字搜索、特殊数字搜索、生日靓号等筛选，也可以通过 8888、6699 这样的顶级靓号筛选，而这些靓号完全不需要加价购买，其中部分号卡还可获赠 300MB 流量卡。

此外，用户在手机网购节期间购买手机并选择指定合约入网，将获赠 4GB 流量，购买裸机也可得到 300MB 的流量卡。而用户如使用翼支付账户支付购机款，还可得到 50 元的红包。

来源：通信世界网 2013 年 10 月 11 日

紧扣信息消费培育中国的“三星苹果”

如今的全球手机市场仍处在市场洗牌当中，9 月初诺基亚以不到 72 亿美元的代价将自己的手机业务卖给微软将此轮市场洗牌推上高点。两年前，老牌手机厂商摩托罗拉将手机业务以 125 亿美元的价格卖给了谷歌。至此，功能机时代的手机巨头们纷纷在智能机时代被赶超。苹果和三星以不可撼动的优势形成了双巨头竞争的格局，从全球看来，三星和苹果已经成为智能手机市场最大的出货商和创新风向标。这让国产手机厂商感受到了越来越大的生存压力。在巨大的中国市场，如何诞生可以与苹果三星比肩的企业已经是国产智能终端产业必须攻克的命题。

放眼望去，苹果和三星在中国市场大行其道，而真正属于中国人自己品牌的手机却寥寥无几，有几家手机制造商风头正劲，比如魅族、小米、OPPO，但与三星苹果相比，这些厂商还是差了一截。不过，国产手机正面临难得的发展契机。权威调查机构 Canalys 数据显示，2013 年第二季度，三星和苹果虽然继续领跑智能机市场前两名，但是国产手机厂商联想和酷派首次跻身于全球智能机市场的第三名和第四名，尤其酷派手机的出货量为 1080 万台，同比增长 216%，在前四名中增速最快。

毋庸置疑，国产手机在全球智能机时代的洗牌大潮中得以生存下来，最根本的原因是庞大的市场需求为其提供了发展空间。中国是当今全球最大也是潜在增长最快的市场，庞大的市场需求成为全球手机厂商的必争之地，苹果过去虽然一直忽视中国市场，但 2013 年已开始奋起直追，这给三星和中国国内厂商带来了现实的竞争压力，也是创新转型的契机。平心而论，国产手机在创新方面与三星苹果的差距是巨大的，这种赶超必然要付出高昂的代价，但是我们也看到魅族、小米、OPPO 等新兴厂商正在迅速成长，并且对三星和苹果造成了不小的市场竞争压力。

另一方面，国务院已经发布了关于促进信息消费扩大内需的若干意见，全国范围内提升信息消费的战略地位已成共识，这将直接推动国产手机的转型壮大，不同的是，信息消费所带来的机会是平等的，国产手机只有抓住机遇与苹果和三星展开实质竞争才能把握住商机。否则，我国的信息消费所提升的市场空间，只会进一步为三星和苹果的全球增长提供营养，这是我们不希望看到的。所以，中国必须立足庞大的市场培育可与三星苹果比肩的智能手机厂商。

那么，要如何才能打造中国的全球手机巨头企业，这个课题无人能给出完整的方略，但可以毫不夸张地说，立足国内信息消费扩大的机会，把握国内市场需求潮流展开创新，无疑是国产手机崛起的前提。事实上，国内有很多手机厂商已经走出

国门，在国外市场斩获颇丰，但是在智能手机市场，依靠平价和中低端市场的增长很难保持企业创新实力的同步递增。以三星和苹果为例，在智能手机时代，出售手机的一次性消费是远远不够的，在保持终端销量规模的基础上，三星和苹果实际上还发力移动数据流量的争夺，截至 2013 年 8 月，三星手机和平板全球移动流量份额为 25.7%，自 6 月份以来超越苹果，一直保持领先。而苹果移动流量份额为 23.4%。这是信息消费源源不断创造的信息需求。

我国的信息消费市场预计到 2015 年，总规模将超过 3.2 万亿元，带动相关行业新增产出超过 1.2 万亿元，这些消费实现的媒介最主要还是来自移动智能终端，这就是国内智能终端厂商的希望所在。立足国内市场，打造创新力一流的国际智能终端企业需要尽快上升为国家战略。

来源：《通信信息报》2013 年 10 月 09 日

苹果为中国移动设岗谈判已经进入尾声

近日，苹果宣布招聘一名熟悉中国移动 3G、4G 网络的运营商工程经理，这被业界认为是苹果与中国移动合作将近的信号。“苹果和中国移动合作的谈判已经进入尾声，可能就剩价格、预装、销量等方面的问题需要协商。” IDC 中国负责手机市场研究的高级分析师闫占孟告诉记者。

虽然相比中国联通、中国电信而言，中国移动的这颗“苹果”晚熟了很多年，但依然无法否认苹果将为中国移动带来的市场利好。尤其是在新一轮 4G 赛跑中，苹果的加入无疑会为中国移动增加筹码。独立电信分析师付亮表示，中国移动的 4G 启动已经进入倒计时，在第一批 10 多款 4G 终端中，苹果手机就占据了 4 个席位，且都支持中国移动的 3G、4G 网络。

根据苹果在中国网站的招聘公告，新招募的运营商工程经理将在北京工作，主要工作是支持和推动运营商对手机的批准。在关键职位要求中，苹果要求应聘者要包含 TD-SCDMA (3G)、TD-LTE (4G)、WCDMA、CDMA 等在内的无线系统领域拥有深厚知识和经验。其中，TD-SCDMA 和 TD-LTE 就是中国移动自主研发的 3G 和 4G 网络标准。这也就意味着，苹果与中国移动签署 iPhone 经销协议的日期已越来越近。

有关这两家公司将达成合作的传闻其实已经有很长一段时间，但在 2013 年 8 月，中国移动曾表示，与苹果合作仍然存在一些“商业和技术方面的问题”。

中国移动早在 2007 年就开始“追求”iPhone，也是国内第一家与苹果展开洽谈合作的运营商。但由于 3G 网络的限制，苹果迟迟不肯“委身”中国移动。

6 年过去了，中国移动发力 TD-LTE4G 网络，才终于换来了苹果的青睐。业内认为，苹果与中国移动的合作是板上钉钉的事，只等 4G 牌照的发放。“目前双方还需要做一些准备工作，这次招聘应该就是其中一部分。另外，双方都很看重 4G 市场，但 4G 牌照还没有发放。”付亮分析，中国移动后发 iPhone 会有更多议价权，一旦

前两家运营商定制机的表现不好，中国移动可以获得更低的进货价格。

业内普遍认为，与中国移动合作将成为推动 2014 年 iPhone 销量增长的主要动力。目前，中国移动共拥有用户约 7.56 亿人，占到中国总移动用户 12 亿人的 63%。

“中国移动的 iPhone 用户实际已经超过了中国联通和中国电信，目前中国移动一年 TD 手机的出货量在 1 亿部左右，按照苹果占 10%~15% 的比例测算，未来中国移动将为苹果增加 1000 万~1500 万用户，不过这需要一两年的时间才能完全释放，毕竟 4G 网络的建设还需要一段时间。”飞象网总裁项立刚表示。

对于中国移动来说，跟苹果的合作也将有助于其抢占 4G 市场。

不过，付亮认为，即便中国移动要在 4G 上抢占先机，也要等到 2014 年年底、2015 年初才会显现。“一方面，4G 网络还不成熟，覆盖面太小。另一方面，4G 终端也存在很多问题，双网双待的终端耗电量太高，通过 VoLTE 技术实现的 4G 也要到明年上半年才能成熟。短时间 4G 终端还不会大规模铺开。”

来源：《第一财经日报》2013 年 10 月 11 日

市场服务

【数据参考】

中国电子商务服务企业达 20 万家收入 2000 亿元

记者从 9 日在北京举行的 2013 中国电子商务博览会上获悉，截至 2012 年底，中国已有电子商务服务企业近 20 万家，电子商务服务业收入达到 2000 亿元(人民币，下同)，支撑了超过 8 万亿元的电子商务交易规模，成为调整经济结构、转变发展方式的重要动力和促进就业的主要途径之一。

第四届中国电子商务博览会(ECECHINA)10月9日至10日在北京举行，本届电子商务博览会吸引了京东商城、阿里巴巴、天猫等 116 家电子商务企业参展，覆盖了电子商务产业链中的网络零售、电商外包、第三方支付等多个环节。

中国商务部此前发布的数据显示，2012 年中国电子商务市场整体保持高速增长态势，交易规模突破 8.1 万亿元。从市场结构来看，网络购物交易额占比持续攀升，由 2011 年的 12.3% 升至 16.0%；规模以上 B2B 和中小企业 B2B 合计份额持续下降，为 81.6%；在线旅行预订交易额占比维持在 2.1%；网络团购市场份额由 2011 年的 0.2% 升至 0.3%。

据中国电子商务研究中心发布的报告显示，2013 年上半年，电子商务市场继续高速增长，网络购物的增速最为显著。全国电子商务交易额达 4.35 万亿元，同比增长 24.3%。其中，B2B 交易额达 3.4 万亿元，同比增长 15.25%。网络零售市场交易规模达 7542 亿元，同比增长 47.3%，预计 2013 年有望达到 1.74 万亿元。

为期 2 天的电子商务博览会期间，将举行中国电子商务成长研讨会、网络零售百强评选、电商营销峰会、移动电商峰会等活动。博览会评出的 2012-2013 年十大

品牌网络零售商，分别由天猫、京东商城、苏宁易购、亚马逊、易迅、当当网、1号店、小米手机网、中粮我买网和酒仙网获得。

来源：中国新闻网 2013年10月10日

【市场反馈】

全球信息通信技术发展指数发布中国排名 78

国际电信联盟（国际电联）10月7日在一份年度报告中，公布了2012年全球信息通信技术发展指数，中国排名较2011年上升1位，在157个经济体中排名78位。中国香港排名第10位。

根据这份名为《衡量信息社会发展——2013年》的报告，韩国2012年继续在全球信息通信技术发展指数名列榜首，实现了三连冠。其后依次为瑞典、冰岛、丹麦、芬兰、挪威、荷兰、英国和卢森堡。

信息通信技术发展指数是国际电联每年《衡量信息社会发展》报告的核心内容。它是一项集11种指标为一项基准值（以0至10级表示）的综合指数，旨在监测和比较不同国家间信息通信技术的发展情况。信息通信技术发展指数又分为三项分指数：接入分指数、使用分指数和技能分指数。2012年中国三项分指数的排名分别为第80、66和93位。

国际电联在报告中还分析了2012年各国的宽带使用成本和可承受性。报告依据入门级固定宽带签约服务的费用占人均国民总收入的百分比，对169个经济体的固定宽带价格进行了排名，中国名列第99位。报告利用一项新制定的移动宽带综合价格分指数，对110个经济体进行了排名，中国名列第101位。

《衡量信息社会发展》报告是国际电联的主要年度报告之一。报告利用可量化指标，评估各国信息通信技术发展状况。2013年的报告是第5份年度报告。

来源：中国台湾网 2013年10月14日

三星高端手机系列或三线作战差异定位不明显恐互搏

随着三星GalaxyNote3的发售，三星2013年的旗舰级机型本应告一段落，但近期的一则消息再次让其成为媒体关注的焦点——三星将会继续推出全新的F系列旗舰级智能手机产品线，并计划采用全金属机身及全新的外观设计。同时，全新GalaxyF系列产品将会使三星的产品覆盖所有的细分市场及价格区间，从低端入门级到高端旗舰级。

若传言属实，三星此举或意在弥补自身在金属材质机身这一方面的市场空白，同时也为继续扩充产品线。分析来看，三星电子强大的硬件生产链条、营销、渠道支撑以及Galaxy前面两个旗舰系列打出的品牌知名度和美誉度，是GalaxyF系列相比其他高端手机系列的优势。不过，GalaxyS系列产品在硬件上可以说已经做到了很高的程度，GalaxyNote系列更多的是在S系列的基础上强调大屏。三线作战，

产品如果没有明显的差异特征，而仅仅在硬件上稍作改变，彼此间很容易互掐，毕竟用户何必要多花钱来买另外一台配置差不多的手机呢？

三星将推全新高端手机系列 GalaxyF？

据媒体报道，目前三星正在着手发布一全新系列产品——GalaxyF 系列，而最终该系列将与 GalaxyS 主线形成犄角之势。据悉，三星 GalaxyF 将采用全新外观设计，并首次采用了金属一体式机身设计。这一点与三星以往的塑胶质感也形成了鲜明对比。

除此之外，三星 GalaxyF 在硬件方面将采用双四核的 ExynosOcta 处理器，配备 1600 万像素 OIS 摄像头。至于其屏幕尺寸，目前还没有确切说法。不过根据三星当前发布的产品推测，应当不会低于 5.5 英寸。至于其价格，也许会比 Note 系列高一次层次。

目前三星主推的两个系列分别是 GalaxyS 系列与 GalaxyNote 系列，并且在每年的上半年都会发布的两款旗舰机型。虽然这两个系列都是热销产品，但是随着其它手机厂商的不断推新跟进，两个明星产品系列的关注热度必然会有所降低。而到了下半年，索尼和 LG 这些竞争对手都会纷纷推出自己的旗舰机型，为了应对两大系列之间空白的黄金假期销售旺季，新品的推出对于提升品牌竞争力显得十分重要，这也是保持销量领先的惯用做法，毕竟许多手机厂商都会借由年初的国际展会发布最新最强配置的旗舰机型。

或为弥补金属机身领域空白，扩充产品线

自 2012 年第一季度以来，三星在中国市场的品牌形象已然稳步提升。在“最常用的智能手机品牌”和“最值得期待的智能手机品牌”类别，三星所占的百分比呈上升趋势。这其中，GalaxyS 系列与 GalaxyNote 系列可谓功不可没。

此次，三星欲推出 GalaxyF 系列如果属实，则意在弥补三星在金属材质机身这一方面的市场空白，同时也继续扩充其产品线，不断地推陈出新，占得市场的先机。

由于三星自己拥有完全独立的完整手机产业链体系，众多关键零组件，从液晶面板，到 CPU 芯片，再到存储芯片，它都能自给自足。这是三星宏观战略中最独特之处，而这最终的结果就是三星的产品推出速度极快，全新的产品从想法到量产只需 5 个月就可以实现比索尼等日本企业快一倍。在竞争激烈的电子产品领域，速度是决定胜负的关键。

最新款的产品一般能够得到绝大多数用户的青睐，而跟随者就算只晚一两个月也可能举步维艰。这种高效也使得三星 GalaxyS4 在上代发布时隔不到一年的时间里再次升级，让产品线更有规模。而一般的手机厂商如果要取得处理器、液晶面板等零部件，需要事先跟相关厂商商议，不仅周期长，而且成本上不占优势。而三星只要自家的工厂有生产，就能够马上投入使用，因而三星的反应速度会比苹果、诺

基亚、HTC 等竞争对手更快，而且成本更低。

三星靠什么打赢下一仗？

三星 Galaxy 系列已走过了整整 3 年时间，Galaxy 也成为了人人皆知的三星品牌，成为了 iPhone 和其他智能手机的强劲对手。而这次，GalaxyF 系列又将依靠什么热卖，延续神话呢？

显然，三星在手机细分市场这一块已经取得了显著的成功。完善的产品线，并通过不断模仿苹果的产品策略，三星凭借着多样化的产品组合，成功成为世界智能手机生产商中的领军人物。自 GalaxySII 开始，三星开始尝试每年发布一款旗舰产品，之后在此基础上进行简配以扩充自己的产品线，通过不用配置及不用价格的 GalaxyS 系列手机满足不同用户的需求。而其销量也证明，这种战略行之有效。

对于一部出色的安卓手机来说，强劲配置是必不可少的。在免费的谷歌 Android 成为 iOS 的最大竞争对手后，屏幕尺寸便成了用户选择移动设备的一项重要因素。三星 GalaxyNote 系列更多的就是在 S 系列的基础上强调大屏，从而实现大卖。

正所谓大树底下好乘凉，F 系列靠着 S 系列和 Note 系列两兄弟的声誉和品牌影响力，可以预见再创销售纪录并不是难事。但 F 系列会否还只是在机身方面有所变化呢？如果三个系列的产品没有明显的差异特征，而仅仅在硬件上稍作改变，彼此间很容易互掐，毕竟用户不会多花钱来买另外一台配置差不多的手机。

大屏手机这一细分市场正在快速成长，这催促着三星等手机产商务必采取新的竞争策略来满足这一细分市场的消费者需求。更多的人性化软件功能，更强的媒体播放效果，以及更完善的人机交互设计或许都将成为下一代手机获得青睐的杀手铜。

来源：《通信信息报》2013 年 10 月 10 日

海外借鉴

传黑莓担心 Fairfax 无力集资倾向于分解出售

据 TechCrunch 网站报道，费尔法克斯 (Fairfax) 金融公司由于无法拉拢合作伙伴确保集够资金，黑莓竞购进程出现不确定性，黑莓如今明显更倾向于分解出售公司资产。

知情人士表示，数家潜在买家包括 SAP、思科及三星已经接触黑莓，但这些公司表示只对黑莓部分业务感兴趣，无意收购整体业务。如果决定拆解出售，黑莓则有机会拍卖其利润最高的业务，而买家也无需担心要收购黑莓亏损的业务。

路透社此前报道谷歌、SAP 以及思科均有意购买黑莓或其部分业务，此外黑莓还与 LG、英特尔及三星有所洽谈。据知情人士最新透露称，SAP 正在评估收购黑莓

部分业务的价值，而英特尔只对黑莓专利感兴趣，目前所有潜在买家都无疑整体收购黑莓。

至于黑莓的抢手业务及冷门业务，很明显黑莓企业业务是最具吸引力的资产之一。考虑到不断下跌的销量数据，手机业务基本不被认为是黑莓资产。黑莓似乎命中注定只能被瓜分，除非费尔法克斯能够在最后一刻筹集足够资金一举拿下黑莓公司。

来源：凤凰科技 2013 年 10 月 11 日

Gartner: 三季度全球 PC 销量降 8.6%

市场研究公司 Gartner 的统计数据显示，2013 年第三季度全球 PC(个人电脑)销量 8030 万台，同比下滑 8.6%，创出近 5 年来的新低。值得注意的是，该季苹果在美国 PC 市场的销量同比大跌 11%。

往常第三季度是 PC 销售的旺季，但是 2013 年第三季度，全球 PC 销量下降至 2008 年以来的最低水平。Gartner 在报告中指出，消费者正在从 PC 转向平板电脑，这种趋势继续导致 PC 在成熟市场和新兴市场上的安装基数下降。

三季度，联想 PC 出货量同比增 2.8%，全球市场份额为 17.6%，蝉联全球最大 PC 厂商；排在第二的惠普出货量同比增 1.5%，这是其自 2012 年第一季度以来 PC 出货量首次正增长。另外，在 PC 总体销售坚挺的美国，苹果 Mac 电脑三季度的出货量同比大幅下降 11.2%，至 190.6 万台。

来源：赛迪网 2013 年 10 月 11 日

微软个人计算市场份额 5 年从 90%跌至 33%

北京时间 10 月 11 日消息，据科技博客 AppleInsider 报道，过去 5 年，后 PC 时代设备迅速取代传统 WindowsPC，导致微软在个人计算市场的份额从 90%大跌至 33%。

过去 5 年，PC 出货量陷入停滞，而苹果 iPhone、iPad 以及 Android 设备出货量增长迅速。全球个人计算设备出货量已经从 2008 年的 9200 万台增长至现在的 2.69 亿台。

5 年前，WindowsPC 占据了计算设备的绝大多数出货量，份额大约在 90%。但是由于未能有效参与到业界向平板电脑、智能机的转型中，微软 Windows 系统目前的份额已不到三分之一。

市场调研公司 Asymco 创始人霍拉斯·迪蒂尤(HoraceDediu)制作的表格显示，在苹果 2010 年发布 iPad 后，全球 PC 出货量受到侵蚀，增长率开始下降。迪蒂尤的数据来自市场调研公司 Gartner 的 PC 和平板电脑出货报告。但是自从 iPad 发布后，Gartner 和 IDC 不再将平板电脑算入 PC 出货量中，但是将微软 Surface 和其它 Windows 品牌平板电脑计入 PC 出货量中。iPad 和 Android 平板电脑被单独归类为

“媒体平板电脑”。

来源：凤凰科技 2013 年 10 月 11 日

美媒：英特尔需关注 WindowsPhone 加强与微软合作

10 月 11 日消息，美知名财经网站 theMotleyFool 刊登题为《英特尔需要关注 WindowsPhone，加强与微软合作》的评论文章，现全文摘要如下：

过去通常主宰个人电脑产业的英特尔和微软关系目前正承受巨大压力。英特尔正积极进军 Android 智能手机和平板电脑领域，而微软正在推动其基于 ARM 架构的 WindowsRT 平板平台，“微软英特尔”（WinTel）垄断正在缓慢而坚定的瓦解。然而，英特尔方面对微软的 WindowsPhone 忽视得够彻底。当然 WindowsPhone 前景究竟如何还有待市场检验，但英特尔的忽视似乎有些不应该。

微软-诺基亚的交易可能会创建一个类似苹果这样的企业

不少英特尔空头正确地指出，苹果 iOS 生态系统对运行指令集架构代码的依赖，导致即使前者设计的处理器能够产生性能/功率收益，后者也很难转而采用该处理器。与此同时，苹果的处理器的设计团队现在已经非常熟练，进一步减少了英特尔应对苹果订单的希望。

现在，每一款 WindowsPhone 都运行特别是由高通公司生产的 ARM 处理器。尽管 WindowsPhone 应用生态系统指令集独立，看起来不利于微软合作伙伴创建一个运行 ARM 指令集的庞大的应用库。但如果这一生态系统能够显著成长起来，就像英特尔进军 Android 世界一样，进入 WindowsPhone 领域也将是英特尔公司一项艰巨而代价不菲的努力。

因此，真正的问题是为何英特尔即将上市的 Merrifield 系统芯片定位的目标仅仅是谷歌的 Android 平台？据报道，Merrifield 芯片采用英特尔最新 Silvermont 处理器核心。显然现如今的 Android 已占领了大部分智能手机市场，可是，一旦仅采用 ARM 处理器的 WindowsPhone 平台取得任何市场扩张，对于英特尔来讲都不是个好消息。

因此，英特尔该如何应对？

这真是一个棘手的问题。一方面，微软作为英特尔的合作伙伴，看起来关系并不非常密切。但另一方面，高通或英伟达在其引以为生的 Android 移动领域或许更佳。实际上，绝大部分的微软个人电脑和服务端软件与英特尔芯片仍会产生很好的协同效应。也许英特尔-微软在智能手机领域的合作关系将不仅会增强微软的品牌，还能够确保英特尔不会游离于其他更多生态系统之外。

有鉴于此，真正的问题便是英特尔能否及时提供适宜的芯片和必要的软件栈。其实这一切对于英特尔来讲几乎不存在技术壁垒，困难的是微软同英特尔这两家企业的战略理念之争。目前看来，微软 WindowsPhone 将获得一定程度的成功很有可

能。所以，英特尔真得需要关注 WindowsPhone 并为之开发芯片，加强与前者的合作。

本文作者阿什拉夫-伊莎（AshrafEassa）系美知名财经网站 theMotleFool 专栏自由撰稿人。

来源：赛迪网 2013 年 10 月 11 日

无线移动市场增速减缓将于 2018 年开始衰退

无线移动市场增长迅猛的时代已经一去不复返了。根据研究公司 Ovum 的报告所显示，全球无线移动市场的收入将增速下滑，原因是潜在的新用户资源已经近乎枯竭。这一市场或将于 2018 年迎来收入上的下滑。

移动市场在 2012 年至 2018 年间将平均年增长 4%。这一数字以意味着全球市场收入将从 2012 年的 9680 亿增长至 1.1 万亿美元。然而在 2017 年这一市场将缩水 1%，进而渐渐减小。

这一市场衰退在西欧以及美国将尤为明显，因为在这些地区市场已经十分饱和，运营商竞争也更为激烈。运营商对这一趋势的运营对策唯有寻找替代的收费服务，从汽车服务到构想圈等都可涵盖。

来源：赛迪网 2013 年 10 月 11 日

裁员消息传出后苹果英特尔赴黑莓总部招聘

10 月 11 日消息，据国外媒体报道，《金融邮报》称，在黑莓 9 月 20 日宣布全球裁员 4500 人之后，苹果和英特尔两家公司先后跑到黑莓加拿大总部附近开了场招聘会。

据悉，苹果最先是通过职场社交网站 LinkedIn 给黑莓员工们发了邮件，之后于 9 月 26 日在加拿大安大略滑铁卢市开了招聘会。英特尔也在之后的几天在滑铁卢为黑莓举行了招聘会。

苹果开出的诱人条件是，帮助成功应聘者办理移民手续，提供搬迁安家补贴等。不过唯一不足的是，苹果为黑莓员工提供的岗位都不在后者总部所在地库比蒂诺。苹果这次招聘会的成果目前未知。

苹果开出的条件是，帮助成功应聘者办理移民手续

来源：TechWeb2013 年 10 月 14 日

布局物联网英特尔将推两款新处理器

越来越多的电子设备和机器，可以在极少人工干预的情况下互相联结甚至协同工作，物联网（InternetofThings）概念也因此变得愈发火热。而物联网领域的进一步发展，有赖于更小、更便宜的物联网设备芯片支持。换了新领导层的英特尔，也正好雄心勃勃地欲将业务拓展到电脑芯片之外。本周二，英特尔就在美国旧金山召开发布会，推出两款新的处理器产品。

首先是一款新的凌动 (Atom) 处理器, 基于凌动 E3800 设计的四核处理器“海湾足迹” (BayTrail)。英特尔凌动系列最初是面向低端笔记本和上网本市场, 后来逐步延伸到智能手机领域。如今, 英特尔又赋予了凌动系列新的市场可能。

第二款新品是夸克 (Quark) 处理器 SoCX1000, 夸克系列是英特尔 2013 年九月份才宣布推出的新品, 也是英特尔迄今为止最小的处理器产品。英特尔称, 这两款新的产品将在 2014 年第一季度推向市场。

在发布会上, 英特尔介绍, 夸克 SoCX1000 芯片可以被应用到很多领域的设备, 比如能源管理设备、高速公路交通控制设备以及建筑物供暖智能仪器等, 给这些设备带来更强的计算能力。

“夸克 SoCX1000 可以帮助我们进入新的领域, 支持我们以前不曾触碰的亿万设备,” 英特尔副总裁、智能系统部门总经理唐史汀曼 (TonSteenman) 表示。

史汀曼并未透露这两款芯片的定价信息, 但是科技市场咨询公司 MoorInsights&Strategy 分析师帕特里克摩尔海德 (PatrickMoorhead) 预计, 新的凌动产品 BayTrail 价格可能在 30 到 50 美元之间, 而夸克 SoCX1000 的售价大致在 5 美元到 15 美元的这一范围。

在物联网领域, 英特尔的战略不仅限于处理器产品布局, 还将为设备提供能够成为其“通道”的设计和软件服务, 这些设计和软件服务能够将设备或机器的控制电路与其他部件联结。英特尔不打算为该设计和软件服务建立自己的品牌和业务, 而是打算用这些服务来展示和教授客户, 期望客户最终可以自行解决这些问题。

MoorInsights&Strategy 看好英特尔这两款新品的销量, 但同时指出, 由于物联网应用正在产生巨量数据, 管理这些数据的数据中心的服务器需求很大——对英特尔来说, 为这些服务器制造处理器将会有更高的利润。

来源: C114 中国通信网 2013 年 10 月 14 日

德国电信成为 SAP 企业云运维服务供应商

德国电信 T-Systems 是 SAP 第一批合作商, 现已成为 SAP 认证的 SAPHANA 企业云运维服务供应商。T-Systems 作为德国电信子公司, T-Systems 通过对特定的 SAPHANA 平台基础设施的健身, 已可提供基于云计算的端对端大数据服务。

德国电信 T-Systems 凭借在 SAPHANA 领域的专业知识, 为客户提供大数据环境下高性能商业智能应用程序。企业通过该程序进行实时海量数据分析, 并将结果作为智囊供管理层参考。通过使用 SAPHANA 企业云, 企业无需购买德国电信 T-Systems 相关端到端大数据解决方案和技术设施, 只需使用建立在多样化云平台 (DCP) 上的应用程序便可轻松享受大数据。

FerriAbolhassan 博士, 是德国电信 T-Systems 董事会成员。他说: “SAPHANA 平台提高了结构性大数据分析的性能。在数据中心、网络、应用程序和流程集成的

完美配合下，SAPHANA 能够发挥全部潜能。我们对于 SAPHANA 的性能进行了精准的投入。同时，也已完成 SAPHANA 与多种基于云的 SAP 解决方案的一体化。这意味着业务流程可以获得改进，或被完全重新定义。”

除了处理大数据速度提高外，这个 SAPHANA 平台支持全新的一体化分析方式，分析结果能够直接作为业务决策的参考甚至产生新业务。此外，企业能更容易地满足阶段性需求。这吸引了很多来自于银行业等特殊关注。律师缩短了危机评估报告的准备时间，从之前的 30 天减少到仅仅 10 天。SAPHANA 高效内存技术，以及灵活的端到端一体化使之成为可能。

认证证书的关键是德国电信 T-Systems 刚刚推出并还在不断拓展中的多样化云平台 (DCP)。DCP 为客户提供了多种云服务的标准化准入，如：基础设施服务、协作服务、软件服务等。这是一个可扩展、自动添加新程序的整体平台。这个基于云计算的基础设施能够通过流程管理和关键环节的升级的同步，预估业务进程，提高客户的服务水平。

来源：赛迪网 2013 年 10 月 14 日

分析师称美国市场 iPhone5s 库存继续下降

北京时间 10 月 12 日凌晨消息，美国投资公司派杰 (PiperJaffray) 分析师吉恩·蒙斯特 (Gene Munster) 周五发布研究报告称，过去一周时间里美国市场上的 iPhone5s 库存继续下降，已从在所有 iPhone 机型中所占比例为 27% 下降至 6%。

蒙斯特在对美国 60 家苹果公司连锁专卖店进行调查后发现，过去一周时间中，至少有一款 iPhone5s 出售的专卖店所占比例仅为 40%，而两周以前该比例为 90%。

但蒙斯特同时指出，苹果公司可能是有意让消费者难以买到 iPhone5s。他指出，苹果公司正在限制美国供应量的原因可能是，为其登陆全球更多国家的市场做好准备。iPhone5s 和 iPhone5c 都将在 10 月 25 日登陆 25 个新市场，并将在 11 月 1 日登陆 16 个新市场。

苹果在美国及其他国家的在线商店仍显示，iPhone5s 的到货日期为 10 月的某个时候。

来源：C114 中国通信网 2013 年 10 月 14 日

传 iOS7 借鉴第三方应用设计元素

北京时间 10 月 14 日上午消息，据美国科技博客 TheVerge 报道，知情人士透露，苹果设计主管乔尼·艾维 (Jony Ive) 在设计 iOS7 的极简界面时，曾经参考了第三方应用。

据悉，艾维参考的第三方应用包括任务管理应用 Any.do、音乐应用 Radio 和文字游戏 Letterpress。这三款应用都采用了简洁的风格，与 iOS7 的极简主义界面非常相似。

iOS7 是 iOS 系统自 2007 年诞生以来最大幅度的改版。艾维在这款系统中去掉了拟物设计元素，采用了与苹果公司的硬件更加接近的简约设计。

虽然目前还不清楚艾维是否真的借鉴了其他应用的理念，但《华盛顿邮报》记者布莱恩·冯 (Brian Fung) 最近指出，这不是苹果公司首次从 AppStore 的第三方应用中借鉴设计元素。科技博客 Ars Technica 2012 年报道称，MacOSX 的通知中心就与很多 Mac 用户使用的第三方通知应用 Growl 非常相似。

无论外界如何看待苹果公司对第三方该应用的这种“借鉴”，最终结果都可以改善用户体验。值得注意的是，第三方应用中的一些功能经常也会被苹果“借鉴”。例如，iOS7 中整合的 iTunesRadio 功能就与 Pandora 非常相似。

来源：通信世界网 2013 年 10 月 14 日

责任编辑：周明夏

黑莓计划全球刊登报纸广告欲安抚客户

加拿大智能手机制造商黑莓开始在全球各大报纸刊登整版的广告，以说服运营商、消费者和合作伙伴不要放弃这家陷入困境的智能手机制造商。

黑莓在广告中称，“对我们而言，这是充满挑战的时代。我们不会低估形势或是忽略挑战！我们正在做出所需的艰难调整，来强化黑莓。”黑莓将会在周二的《华尔街日报》、《华盛顿邮报》等报纸中刊登这一广告。

黑莓首席营销官弗兰克·布尔本 (Frank Boulben) 就此表示，这些广告旨在直接与消费者交流，并不通过中介或是被扭曲。黑莓希望让买家确信，他们能够充满信心的选择一款黑莓智能手机，让他们了解到黑莓依然存在。布尔本称，“当前围绕着公司周围的噪音很大。”黑莓计划在全球 9 个国家的 30 份报纸刊登广告，它将被视为黑莓传递给消费者和合作伙伴的信息。

在过去的几年时间里，黑莓在智能手机市场的份额不断被苹果的 iPhone 以及搭载谷歌 Android 操作系统的手机所蚕食。在新款黑莓 10 智能手机销售惨淡之后，黑莓管理层上月宣布了暂定的 47 亿美元收购要约，旨在让公司私有化。

营收暴降

Z10 等新款智能手机销量的惨淡，导致黑莓营收在上一财季暴降 45%，并迫使公司为库存计入 9.34 亿美元折损。这也导致黑莓与长期客户和合作伙伴之间的关系不断变淡。美国第四大移动运营商 T-Mobile 美国上月就表示，虽然公司零售店的橱窗内仍将会展示黑莓手机，但将停止在营业厅内销售黑莓手机。

作为黑莓的主要客户，全球一些最大的银行包括摩根士丹利和瑞银集团均推迟了向黑莓 10 设备的转换，瑞士信贷则宣布压根不升级至黑莓 10。电子产品制造商捷普科技 (Jabil Circuit) 上月也表示，该公司可能会在未来几个月内解除与黑莓的关系。目前，黑莓也是捷普科技的第二大客户。

收购要约

黑莓大股东 Fairfax 当前仍未公布私有化黑莓的财务计划，这引发了投资人关于私有化黑莓的交易可能会无功而返的顾虑。黑莓股价在周一报收于 8.14 美元，低于 Fairfax 提出的每股 9 美元的收购价格。黑莓联合创始人麦克·拉扎里迪斯 (MikeLazaridis) 当前正在考虑自己的收购方案。

黑莓先前的广告推广活动并未让公司在智能手机买家心中的形象得到提升。在 2013 年年初推出黑莓 10 手机时，黑莓曾启动了公司史上最大规模的推广活动。黑莓甚至在 2013 年 2 月初的“超级碗”赛事上刊登广告，来吸引智能手机买家。

在最新的广告推广活动中，黑莓转向了更古老的营销模式报纸来宣传其技术优势。布尔本表示，黑莓认为印刷广告是澄清问题的最佳方式。黑莓在广告中强调，公司手中有充沛的现金，且无任何债务。黑莓还吹嘘，正在有计划的把 BBM 消息软件植入到 iPhone 和 Android 设备当中。布尔本说，“通过直销团队，我们能够与客户进行面对面的沟通，但是我们无法接触到所有的企业或行政客户。我们认为，刊登报纸广告是向他们传递信息的绝佳方式。”

来源：C114 中国通信网 2013 年 10 月 15 日

越南河内电信谋求更多无线频谱发展 3G

据国外媒体报道，越南河内电信 (HanoiTelecom) 正在谋求更多无线频谱，以扩大其子公司越南移动 (Vietnamobile) 的 3G 网络覆盖。

该运营商有能力扩建网络，但声称受限制的频谱分配意味着它相比竞争对手需要更多的基站来覆盖同一区域。

“2x15MHz 频宽的缺乏，使得我们难以扩建 3G 网络和发展 3G 子公司。”河内电信董事长 PhamNgocLang 表示。

越南移动是河内电信与和记电讯的合资公司，2012 年市场占有率为 8%，使之成为越南第五大网络运营商。

来源：C114 中国通信网 2013 年 10 月 15 日

iPhone5s 在美销量为 iPhone5c 两倍多

美国消费者市场研究机构 ConsumerIntelligenceResearchPartners (CIRP) 最新的调查数据显示，iPhone5s 的销量是 iPhone5c 销量的一倍以上。

在苹果上一次财报发布后举行的电话会议中，当分析师询问苹果首席执行官蒂姆·库克 (TimCook) 是否担心高端智能手机市场已经接近饱和时，库克表示并不对此感到担忧。他说，“我并不认同大众对高端智能手机市场已处于巅峰的观点。我并不相信这种观点。”

库克当然有理由相信自己的观点。2013 年 9 月份，苹果推出了旗舰智能手机 iPhone5s 和中端价位的 iPhone5c。CIRP 的调查显示，iPhone5s 的销量远远超

过了 iPhone5c。

CIRP 经过对 9 月底购买了新款 iPhone 手机的消费者进行调查后发现，自 iPhone5s 上市之后，该款手机的销量占据了 iPhone 总销量的 64%。与此同时，iPhone5c 的销量占据了 27%；iPhone4S 的销量为 9%。iPhone5s 的销量不仅超过了 iPhone5c，而且销量是后者的两倍以上。

对苹果而言这绝对是利好消息，因为廉价的 iPhone5c 可能会给 iPhone 周期带来商业风险。

CIRP 的数据表明，苹果一直在极力避免此事。不过 iPhone5s 初期的销量超过 iPhone5c 并不令人感到惊讶，毕竟 iPhone5c 的目标是成为主流智能手机，而 iPhone5s 则面向的是有着前瞻性眼光的消费者的“前瞻性设备”。狂热的果粉通常是 iPhone5s 初期的采用者。

令人惊讶的是，iPhone5c 上市之初的表现与 iPhone5 发布时 iPhone4S 的表现如出一辙。尽管 iPhone5c 有着更多的色彩，但是销量与 iPhone4S 别无二致。CIRP 的数据显示，在 iPhone5 上市初，iPhone4S 的销量为 iPhone 总销量的 23%。

同样值得注意的是，iPhone5 的初期表现要略强于 iPhone5s，因为上市之初这款手机的销量占据了 iPhone 销售总量的 68%。

CIRP 创始人约什·卢维茨 (JoshLowitz) 就此表示，“iPhone5s、iPhone5c 和 iPhone5 的表现与 iPhone5 上市时 iPhone5、iPhone4S 和 iPhone4 的表现相当。在初期升级设备之后，低端手机便会逐渐蚕食高端旗舰手机的份额。在未来的几个月时间里，我们预计 iPhone5c 在美国 iPhone 的销售比例将会持续增长。”

来源：C114 中国通信网 2013 年 10 月 15 日