

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

 我国将制定 24 项传感器国家新标准..... 3

 国务院发布“提速降费”14 条意见：网费高城市宽带免费提速降价 5

 工信部解读国务院网络提速降费指导意见..... 7

 工信部：4G 用户月均净增 2 千多万近 50%用户宽带超 8M 9

 工信部电管局称将加快推进应急通信标准制定..... 9

 商务部初裁认定进口光棒存在倾销国内光纤光缆业面临洗牌..... 10

【发展环境】 12

 万亿提网速民资能分几杯羹..... 12

 物联网格局未明华为推自主 OS 抢山头..... 14

 虚拟现实头盔用处大：未来 5 年规模将达 28 亿美元..... 16

 马化腾：“互联网+”局部虚炒概念..... 17

 未成年人使用互联网日趋低龄化..... 18

运营竞争 18

【竞合场域】 18

 运营商降费提速要拿出更多诚意..... 18

 微信把巨头逼急了电信运营商进军创投反击..... 19

 4 月三大运营商用户增数均下滑手机用户渐向 4G 迁移 21

【市场布局】 22

 中移动牵手国投成立投资基金..... 22

 中国移动携手国投集团设合伙企业出资 15 亿布局移动互联网..... 23

 中国联通副总：运营商也是互联网企业发展互联网+有优势..... 24

 中国联通推出十大云数据中心资源产品..... 24

 联通 China169 骨干网首套 400G 集群成功上线华为支持..... 25

 重庆联通启动 LTE 精品网络优化..... 27

 云南联通启动汛期应急保障预案..... 27

 青岛联通“派单”式流程管理提升效能..... 28

 天津联通助力大港油田网速全国领先..... 29

 中国电信“欢 go”一站式服务平台上线 30

 上海电信首家提供千兆宽带接入服务..... 30

 中国电信与海南省政府签协议引民资共建“光网智能岛” 33

 深圳运营商发力物联网：联通将腾讯纳入战略同盟..... 33

 智能机出货量首现负增长存量竞争加速市场洗牌..... 35

技术情报 38

【趋势观察】	38
中科院：努力打造世界级硅光子研发基地.....	38
3 年 1.1 万亿投向高速宽带网通信设备商迎良好市场机会	38
【模式创新】	40
手机转战 IOE：高通“芯片+专利”模式生变	40
从西门子到 Unify：重塑企业通信开创全新工作方式	43
终端制造	46
【科技前沿】	46
我国手机上网流量连续 4 个月同比翻倍增长.....	46
电线电缆业：向智能制造转型.....	47
【企业情报】	47
中兴光网络以 28%的份额居亚太之首	47
中兴手机海内外发展强劲下半年有重量级产品面世.....	48
华为发布“BDII”行动纲领.....	49
华为首度公开物联网战略.....	51
联想收购 IBM 服务器后美军称因安全原因考虑替换.....	51
市场服务	52
【数据参考】	52
2015 年 4 月份通信业经济运行情况	52
2015 年 1-4 月电子信息产业固定资产投资情况	58
2015 年 1-4 月电子信息制造业运行情况	61
2015 年 4 月电话用户分省情况	65
2015 年 4 月通信业主要指标完成情况（一）	67
2015 年 4 月通信业主要指标完成情况（二）	67
海外借鉴	68
美国悄悄进入“新硬件”时代.....	68
俄罗斯宣布已经批准 1800MHz 频段频谱拍卖计划.....	69
三星继承人李在镕低调接班改变风格保留战略.....	69
投资 10 亿美元 Facebook 或将打造第 5 座数据中心.....	70
华为海洋助力 MCT 客户联盟修建马来西亚-柬埔寨-泰国海缆系统.....	71
Q115 全球 GPONOLT 端口出货量同比增 47%.....	71

产业环境

【政策监管】

我国将制定 24 项传感器国家新标准

“无论是在信息技术体系还是经济社会转型发展中，传感器的地位都很重要。

它具有多样化与协同性的特征，特别适合大众创业、万众创新，建议高度重视传感器产业化应用并为其创造良好的发展环境。”在近日于江苏张家港举办的中国传感器产业化推进大会上，工业和信息化部原副部长杨学山作出上述表述。

产业发展滞后政策支撑乏力

谈及传感器产业发展的重要性，杨学山指出，完整的信息技术由处理、传输、感知、行为、内容、系统等六部分组成。在这六个组成部分中，后面四个要素即感知、行为、内容、系统，是当前需要快速发展的。尤其是感知技术，是信息技术的最基础部分，没有感知，就没有信息的来源。同样，从经济社会发展转型的角度看，无论是工业 4.0 还是智能制造，如果没有传感技术，工业的转型升级就失去了基础。从产业技术特征看，传感技术与其他信息技术产业有很大不同，它不是围绕一个物理规律、技术方向来发展的，其最典型的特征是多元化，它遵循不同物理规律，沿着不同方向发展。多样性是其基本特征。

杨学山表示，其另一特征是协同性即融合。传感器要与其他技术结合在一起完成一个目标，才能真正发挥作用。因此，它与传统的产业发展完全不同。鉴于传感器的多样化与协同性的特征，使得传感器产业特别适合大众创业、万众创新。

随着新一轮工业革命的兴起，传感器产业市场前景不可估量。工信部电子元器件行业发展研究中心总工程师郭源生指出，未来 5 年内，全球传感器年复合增长率预计将超过 10%。2015 年全球市场规模将达到 1770 亿美元，受可穿戴、智能制造技术发展加快和全球经济复苏等因素影响，市场需求可能出现更大幅度增长。

与巨大的市场需求相比，现阶段我国市场主要应用的传感器绝大部分仍然依赖进口，主流市场产品依赖国外配套的情况尤为突出。与国外相比，我国企业在产品品质、工艺水平、生产装备、企业规模、市场占有率和综合竞争能力等方面仍不能与国外同类企业抗衡。同国际先进水平相比，新品研制仍落后 5~10 年，而产业化规模生产生产工艺则落后 10~15 年。

目前，我国安防传感器产值过亿元的企业仅占总企业数量的 13%，全国不足 200 家。产品种类齐全的专业厂家不足 3%。长期以来，行业整体技术分散、规模偏小；缺乏统筹规划、顶层设计；缺乏合理的资源配置和强大的政策扶持；市场壁垒过多、公共服务配套和标准体系不完备，是制约传感器产业化发展的成因。

从顶层设计看，由于行业归口管理与协调机制不全，在传感器行业形成多头管理现象。对此，中国科技产业化促进会科技产业促进委员会主任董永生表示，目前，我国传感器产业正处于由传统型向新型传感器发展转型的关键阶段，部分传感器企事业单位和科研院所也研究出了诸多科技成果。科技成果的产业化推进是行业发展的重中之重。他认为，科技计划的政策和资金支持，是推进传感器相关企业自主创新和产业化的主要力量之一。

强化标准建设促集群式发展

针对当前我国传感器发展现状，郭源生提出了打造国际化双生态产业链，推进传感器产业集群式发展的战略构想。按照战略规划，要在国内外现有企业、人才、技术、市场等资源基础上，结合国内区位优势、政策优势，通过政产学研用服立体化发展和推动，以及国际交流与协作、人才引进与培养等形成对接平台，整合国际产品开发、检测、标准、市场应用等技术，在国内适合地区打造一个自然环境良好、产业环境优越的双生态产业链，即国际化的传感器产业园——中国传感谷。其预期目标是，实现年销售额 2000 亿元以上，并以每年超过 20% 的速度增长。

加快产业的发展离不开标准体系的建设和完善。国家质检总局总检验师项玉章表示，推进传感器产业发展，首先要完善标准体系，各有关部门、技术机构、行业企业要携起手来紧跟传感器技术发展的前沿，结合中国传感器产业发展的实际，努力推动标准的创新、标准的更新，积极采用国际先进标准，建立完善标准体系，使传感器产业有标可循。国家质检总局将在标准制修订、产品质量保障服务和品牌培育方面为传感器行业提供积极帮助。

关于安防标准的建设，中国电子标准化研究院标准化中心主任郝文建表示，下一步建设的重点是，结合传感器的发展趋势，重点发展半导体传感器和光纤传感器标准。针对重点领域进行有针对性的标准化支撑工作，开展满足物联网需求的各种专业传感器领域标准化工作。目前，拟制订 24 项国家标准计划，其中 2015 年 9 项、2016 年 15 项。

来源：CNII 网 2015 年 05 月 20 日

国务院发布“提速降费”14 条意见：网费高城市宽带免费提速降价

继本月 15 日三家运营商公布提速降费方案后，国务院办公厅 20 日印发《关于加快高速宽带网络建设推进网络提速降费的指导意见》，再次提出大幅提高网络速率，有效降低网络资费，并公布一系列硬指标。《意见》指出，推动电信企业降低网费，在网费明显偏高的城市开展宽带免费提速和降价活动。

目前，我国在国际电信联盟信息技术使用和普及水平综合指数上的排名，基本处于全球第 80 名左右。特别是上网速率、上网资费与国际先进水平以及用户期望差距较大。

《意见》提出，电信企业要增强服务能力，多措并举，实现网络资费合理下降。鼓励电信企业积极承担社会责任，在网费明显偏高的城市开展宽带免费提速和降价活动，将具备网络条件的 4Mbps 以下铜缆用户接入速率免费提升到 4Mbps—8Mbps，下调百兆光纤接入网费。引导和推动电信企业通过定向流量优惠、闲时流量赠送等多种方式降低流量资费水平，提升性价比。

《意见》提出，鼓励电信企业推出流量不清零、流量转赠、套餐匹配等服务，

指导电信企业完善流量提醒服务。鼓励电信企业向社会发布网络提速降费方案计划，并进一步完善具体办法。

《意见》提出，加快基础设施建设，大幅提高网络速率。到 2015 年底，全国设区市城区和部分有条件的非设区市城区 80%以上家庭具备 100Mbps(兆比特每秒)光纤接入能力，50%以上设区市城区实现全光纤网络覆盖；直辖市、省会城市等主要城市宽带用户平均接入速率达到 20Mbps，其他设区市城区和非设区市城区宽带用户平均接入速率达到 10Mbps。建成 4G 基站超过 130 万个，实现乡镇以上地区网络深度覆盖，4G 用户超过 3 亿户。

到 2017 年底，全国所有设区市城区和大部分非设区市城区家庭具备 100Mbps 光纤接入能力，直辖市、省会城市等主要城市宽带用户平均接入速率超过 30Mbps，基本达到 2015 年发达国家平均水平。

国办十四条意见（节选）

加快基础设施建设

- 到 2015 年底，直辖市、省会城市等主要城市宽带用户平均接入速率达到 20Mbps。

- 到 2017 年底，直辖市、省会城市等主要城市宽带用户平均接入速率超过 30Mbps，基本达到 2015 年发达国家平均水平。

- 全面推进“三网融合”，2015 年底前将实施范围扩大到全国。

有效降低网络资费

- 推动电信企业降低网费。

- 鼓励电信企业推出流量不清零、流量转赠、套餐匹配等服务。

有序开放电信市场

- 宽带接入业务开放试点企业 2015 年底前超过 100 家，试点城市由 16 个增加到 30 个以上，2017 年试点城市范围扩大到全国各地。

- 继续推进移动通信转售业务开放试点，2016 年实现全面开放。

完善配套支持政策

- 支持现有住宅小区光纤改造，禁止任何机构和个人无故阻碍通信设施建设或收取不合理费用。

新华社点评

降费提速关键要打破垄断

与大家的期盼和呼声相比，运营商的降费提速方案被网友吐槽不太有诚意。归根结底，还是因为竞争不够激烈，传统利益分配格局没有打破，运营商创新和服务的意识难加强。提速降费，关键还要充分引入虚拟运营商、宽带接入业务试点企业等参与市场竞争，逐步放开电信市场。

来源：《南方都市报》2015年05月21日

工信部解读国务院网络提速降费指导意见

国务院：今年网络建设投资超4300亿 4G用户超3亿

《关于加快高速宽带网络建设推进网络提速降费的指导意见》的解读

经国务院常务会议审议通过，国务院办公厅印发了《关于加快高速宽带网络建设推进网络提速降费的指导意见》（以下简称《指导意见》），工业和信息化部就相关问题进行了解读。

一、如何理解《指导意见》的意义？

答：《指导意见》的印发充分体现了党中央、国务院对我国宽带发展的高度重视。在我国经济发展进入新常态的形势下，充分发挥宽带网络的战略性基础设施作用，加快建设高速宽带网络、推进网络提速降费是一项利当前、惠长远的战略性举措，对于稳增长、促改革、调结构、惠民生具有重要意义。具体来说，一方面有利于壮大信息消费、拉动有效投资，促进工业化、信息化、新型城镇化和农业现代化同步发展；另一方面，有利于降低创业成本，为打造大众创业、万众创新和增加公共产品、公共服务“双引擎”，推动“互联网+”发展提供有力支撑。

《指导意见》明确提出了高速宽带网络建设发展的目标，针对当前我国宽带发展存在的主要问题提出了有效举措，将有力促进我国宽带网络水平的跃升和资费水平的下降，普惠民生。

二、关于“提网速”，《指导意见》中有哪些针对性措施？

答：提升网速是一个系统性工程，需要多措并举、综合施策、持之以恒地予以推进。《指导意见》提出要加大网络建设投入，到2017年投资不低于1.1万亿元，并针对影响用户网速体验的各环节提出了具体措施：一是加快推进全光纤网络城市和4G网络建设；二是建设高速大容量光通信传输系统；三是优化互联网骨干网络结构，大幅增加网间互联带宽；四是加大中央预算内投资，加快互联网国际出入口带宽扩容；五是加快推动内容分发网络发展；六是提升网站服务能力；七是深入推进电信基础设施共建共享，全力保障4G网络建设进度。

三、关于“降网费”，《指导意见》中有哪些针对性措施？

答：降网费要充分发挥企业的市场主体作用，更好发挥政府的引导推动作用，《指导意见》从企业和政府两个层面提出了措施。在企业层面，《指导意见》提出鼓励电信企业积极承担社会责任，通过加强技术创新、提高运营效率、增强服务能力，多措并举实现网络资费合理下降，更多让利于民。在政府层面，《指导意见》提出要简政放权，有序开放电信市场，通过市场竞争促进服务水平的提升和资费水平的下降。《指导意见》还提出了宽带接入市场和移动通信转售业务开放的时间表：2015年底，宽带接入业务试点企业将超过100家，试点城市将由16个扩大到30个

以上，2017年试点城市范围扩大到全国；移动通信转售业务到2016年实现全面开放。

四、城乡区域发展不平衡是我国宽带发展面临的突出问题之一，对此《指导意见》有何举措？

答：当前我国宽带发展中城乡区域发展不平衡问题突出，由于农村及偏远地区建设成本高、收益低，存在严重的市场失灵，宽带发展滞后，农村的固定宽带家庭普及率比城市地区低约40个百分点，中西部地区的宽带家庭普及率也远低于东部地区。针对这一问题，《指导意见》明确提出要加快完善以宽带为重点内容的电信普遍服务补偿机制，着力缩小“数字鸿沟”。发挥中央财政资金引导作用，充分调动地方和企业的积极性，持续支持农村及偏远地区宽带网络建设和运行维护，推进电信普遍服务工作。利用中央预算内投资，结合新型城镇化、“一带一路”、长江经济带等国家战略，支持基础薄弱区域宽带基础设施升级改造。

五、地方政府在宽带建设过程中承担的责任是什么？《指导意见》提出了哪些要求？

答：无论是国家的相关战略还是中央政府各有关部门出台的政策都要依靠地方落地执行，各地政府的核心作用在于营造良好的宽带建设发展政策环境，目前一些地方已经通过出台地方法规政策等多种举措解决宽带网络建设发展中的问题。同时，从长远看，宽带基础设施水平的提升也将有力支撑当地的经济社会发展。当前宽带建设中仍普遍存在的进场难、进场贵等问题若不能有效解决，必将影响网络的建设成本和网络质量，最终还是降低用户体验，增加相应支出。

《指导意见》对地方政府提出了三方面要求：一是对基础电信企业在融资、用电、选址、征地、小区进入等各方面给予支持。二是全面保障宽带网络建设通行。包括要在各类地方规划中同步安排通信光缆、管道、基站、机房等宽带网络设施建设；公共设施应向宽带网络设施建设开放，禁止巧立名目收取不合理费用；要探索通过地方法规保障宽带网络建设通行权等。三是规范通信建设行为。包括严格执行光纤到户国家标准，支持现有住宅小区光纤改造，对因征地拆迁、城乡建设等造成的宽带网络设施迁移或毁损，严格按照有关标准予以补偿等。

六、工业和信息化部在落实《指导意见》方面有哪些举措？

答：工业和信息化部将从以下几个方面做好《指导意见》的落实工作：一是推动企业做好网络规划、年度投资计划等工作，督促企业落实网络建设投资，加快全光网络城市和4G网络建设。引导企业围绕经济社会发展需求和用户关切，制订并落实提速降费的各项措施，确保相关工作取得实效。二是切实做好电信和互联网行业监管以及消费者权益保护。加强资费行为监管和宽带接入服务监管，严厉打击价格违法行为以及虚假宣传、非法网站和应用程序窃取用户流量等损害消费者合法权

益的违规行为，加大网络数据和用户信息保护力度，营造安全可靠的上网环境。三是不断提升互联互通质量，优化互联网骨干网络结构，大幅增加网间互联带宽，2015年要扩容 600Gbps。四是有序开放电信市场，促进市场公平竞争。充分发挥民间资本的创新活力，在宽带接入业务和移动通信转售业务方面，继续加大试点力度，通过竞争促进宽带服务质量的提升和资费水平的进一步下降。同时要落实好光纤到户国家强标，保障用户公平选择权。加强网速监测、信息公布等，打击假带宽，切实保障用户知情权。此外，工业和信息化部还将按照《指导意见》要求，加强与相关部门的协调，会同有关部门推动各项支持政策细化实施，加强对地方政策落实情况的督导检查，确保《指导意见》全面落地，有效贯彻落实。

来源：工信部 2015 年 05 月 21 日

工信部：4G 用户月均净增 2 千多万近 50% 用户宽带超 8M

工信部 5 月 19 日公布的 4 月份通信业经济运行情况报告显示，我国移动用户数总规模达 12.93 亿户；4G 手机用户月均净增超过 2000 万。

报告显示，1 至 4 月，手机用户净增 686.2 万户，不足上年同期的三分之一，手机总规模达 12.93 亿户。手机用户结构继续优化，1 至 4 月，移动宽带(3G/4G)用户累计净增 6172.3 万户，比上年同期净增数增长 7.6%，总数达到 6.44 亿户，在移动电话用户总数的占比提升至 49.8%，较上年末提高 4.5 个百分点。其中，移动宽带用户的高速增长几乎全部由 4G 用户的发展带动，4 月净增 1603.0 万户，总数达到 1.78 亿户，移动电话用户的占比达到 13.8%。

宽带方面，光纤接入用户净增 357.3 万，8M 及以上接入速率的宽带用户占比达 48.9%，光纤接入用户数突破 8000 万。1 至 4 月，三家电信运营商互联网宽带接入用户净增 424.4 万户，总数达到 2.05 亿户。随着“宽带中国”战略的加速推进，带动宽带提速进度加快，8M 及以上接入速率的宽带用户总数突破 1 亿户，占宽带用户总数的比重达 48.9%，较上年末增加 8 个百分点；20M 及以上宽带用户总数占宽带用户总数的比重达 15.7%，比上年末增加 5.3 个百分点。

来源：《北京晨报》2015 年 05 月 20 日

工信部电管局称将加快推进应急通信标准制定

在 5 月 20 日召开的“2015 应急通信产业大会”上，工信部电信管理局战备应急通信办公室主任李冠宇表示，应急通信是我国战备核心管理体系的重要组成部分，是政府和社会各界开展应急管理工作的前提和基础，在社会经济发展中占有重要的地位。

特别是近年来，应急通信在应对地震、洪涝灾害等突发事件以及重大活动的通信保障当中发挥了重要作用，得到了各级政府、社会各界的高度关注，相应的保障、体系建设取得了重要的成果。

李冠宇指出，虽然我国的应急通信产业取得了部分成绩，但是和我们国家和社会对应急通信的需求相比，产业仍然显得比较薄弱，尚未形成理想的产业互动并发挥足够的支撑促进作用。比如说公众通信网的容灾抗灾能力有待进一步提升，自主研发的小型实用设备仍然偏少，很多核心技术主要依赖进口产品等。

李冠宇说，国家高度重视应急通信产业的发展，去年年底国务院印发了《关于加快应急产业的指导意见》，明确提出了重点发展应急通信、应急指挥等应急产品和服务，为应急通信产业发展引领了方向。

工信部也在国家应急通信十二五规划中，也将应急通信产业发展列为重要任务。李冠宇表示，作为应急通信的主管部门，在今后一段时间，工信部电管局战备应急通信办公室将重点做好三方面的工作。

一是进一步完善应急通信的管理体制机制，制定发展规划，今年也是十三五规划的开局之年，将会进一步和各部门沟通协调，建立及时应急的保障体系和部门间的协同联动机制，同时也根据需要，会同有关部门，从各部门、各行业的需求出发，统筹应急通信的需求，做好十三五期间相关的规划工作。

第二是强化标准对科研产业的引领，指导相关标准化组织加快推进应急通信标准制定工作，做好标准国际化工作。第三方面是进一步加强应急通信网络建设，提升服务保障水平，继续推进无人机等空中平台等应用手段的研究，不断提升公网应急服务水平，努力打造空地一体的应急通信网络。

来源：C114 中国通信网 2015 年 05 月 21 日

商务部初裁认定进口光棒存在倾销国内光纤光缆业面临洗牌

商务部于近日发布 2015 年第 15 号公告，初裁认定原产于日本和美国的进口光纤预制棒存在倾销，并公布临时反倾销措施，国内光纤光缆企业或因此面临洗牌。

据公告，商务部认定原产于日本和美国的进口光纤预制棒存在倾销，中国国内产业受到了实质损害威胁，而且倾销与损害之间存在因果关系，并决定对上述产品实施临时反倾销措施。

实施临时反倾销措施

按照程序，如果商务部初裁某一种进口产品存在倾销，会依据《反倾销条例》规定，对上述产品国内进口商采用保证金形式实施临时反倾销措施，但是调查不会终止，各利益相关方还有机会提起书面评论和提交新证据，直至商务部做出终裁为止。

在本次光棒反倾销调查中，根据公告，自 2015 年 5 月 21 日起，进口经营者在进口上述产地的光纤预制棒时，应依据本初裁决定所确定的各公司的保证金比率向中华人民共和国海关提供相应的保证金。

具体为，信越化学株式会社的保证金比率为 8.9%，住友电气工业株式会社为

7.8%，株式会社藤仓为 8.3%，古河电气工业株式会社为 8.3%，康宁公司为 39%，OFS-费特有限责任公司为 16.9%。

不过公告还称，此次裁定只是初裁，各利益相关方可以在公告发布之日起 20 天内，向调查机关提出书面评论并附相关证据。对于未在问卷(含补充问卷)及公告所要求的规定期限内提交证据的，由于调查时间的限制，调查机关将不予考虑。

在此之前，商务部曾在 2003 年和 2010 年发起对原产于美国、日本、韩国和欧盟的进口非色散位移单模光纤反倾销调查，最终对上述地区光纤厂商征收反倾销税，如今又初裁认定美、日等国进口光棒产品存在反倾销行为，从侧面表明了国家支持国产光通信企业发展的态度。

部分光纤企业或将出局

目前，国内众多光纤光缆企业大概分为两类，一类具有自主知识产权，可以研发和生产光棒；另一类不具备光棒生产能力，只能外购光棒维持生产，而此次反倾销初裁结果对前者而言是利好，而对后者来讲挑战更大。

一位光通信行业专家表示，那些不具备光棒技术自主知识产权的企业，“摊子”已铺得较大，商务部初裁进口光棒存在倾销，并采取临时反倾销措施，这很可能会迫使这些企业寻找新的棒源。但是目前的问题是，在国内几家具备生产光棒能力的企业中，大多数企业生产的光棒仅能满足自给，少数企业能有剩余光棒用于外销。

然而据公开资料显示，目前国内不能自主生产光棒的光纤光缆企业占比达七成，显然目前国产光棒的外销需求量很难满足这些企业的需求，加之如果商务部终裁关税定额较高，必然使部分光纤光缆制造企业因生产成本高企率先出局，而剩余下来的企业光纤光缆产量也会受到影响，市场份额会被进一步蚕食。

而且值得注意的是，中国曾多次向进口光纤产品征收反倾销税，而且最早一批征收期限即将到期，届时会有国际光纤产品进入中国市场，使国内光纤业市场竞争更为激烈，包括在光棒反倾销中幸存下来的光纤光缆制造企业在内的部分光纤企业会再次面临被淘汰的命运。

不过也不全是坏消息。在商务部对进口光棒采取临时反倾销措施的同时，“宽带中国”战略也在持续深入，加之国务院和工业和信息化部于近日对运营商提出了提速降费的新要求，北京邮电大学教授曾剑秋表示，国内光纤光缆企业能够争取到更多的网络建设机会。

据了解，在近期一系列行业新政策的推动下，运营商将加强 4G、光纤网络建设投资力度，市场对光纤光缆需求会进一步增加，国内光纤光缆企业或许会借力实现市场规模与发展质量的提升。

国产光棒份额进一步提升

商务部对进口光棒采取临时反倾销措施，最直接的影响是使国产光棒市场份额

进一步提升，还能够规范国内光纤光缆市场。

从光纤光缆产业链来看，光纤预制棒属于技术密集型、高附加值产品，是产业的核心，占据了光纤光缆产品 70%的利润，其生产技术最初主要掌握在日本、美国等国外生产者手中。不过，经过二十多年的发展，长飞、亨通、中天科技等民族光棒制造企业通过自主研发以及通过与国外企业合资或合作等方式投入大量资金购买新设备、扩充产能，使得国产光棒产能、产量持续增长，市场份额逐步提升。

尽管如此，但国产光棒仍不能完全满足国内数量庞大的光纤光缆制造企业的需求，给进口光棒留出了市场空间。据公开资料显示，在 2010-2013 年间，中国光棒需求量从 2849 吨增至 6053 吨，但进口光棒市场份额从 67.45%降至 41.44%。市场份额持续下滑使日本、美国等光棒生产企业逐步调整市场策略，向中国低价出口大量光棒产品，使得国内光棒产能无法得到充分发挥，光棒的利润率、投资收益率也均明显处于偏低水平。国内光棒的生产经营已经遭受到进口产品的冲击和影响。

商务部此次初裁认定进口光棒存在倾销，会限制原产于日本和美国的光棒进入国内市场，使国产光棒企业获得更多的国内市场份额。

不仅如此，从目前中国光纤光缆行业整体状况而言，毛利率下滑、产能过剩已经成为业内企业遇到的普遍问题。曾剑秋认为，国内光纤光缆市场鱼目混珠，很多企业为了竞标盲目扩充产能，不赚钱成为很多企业的经营现状，而此次光棒反倾销，会使光纤光缆行业进入调整期，市场会逐步得到规范。

来源：通信产业网 2015 年 05 月 25 日

【发展环境】

万亿提网速民资能分几杯羹

提速降费在惠及民众的同时，也为民资带来了一场投资盛宴。国务院 5 月 20 日发布《关于加快高速宽带网络建设推进网络提速降费的指导意见》，提出包括宽带提速和电信资费下降的 14 条具体意见，为实现这些目标，三年内的网络建设投资将达 1.13 万亿元。业内认为，网络提速降费都离不开网络建设投资，万亿的网络建设投资将对民资带来巨大商机，而且随着宽带接入进一步向民企开放，民资将有望分享行业盛宴。

今年网络建设投资将超 4300 亿

《意见》要求，加快推进全光纤网络城市和第四代移动通信（4G）网络建设，2015 年网络建设投资超过 4300 亿元，2016-2017 年累计投资不低于 7000 亿元；推进光纤到户进程，2015 年完成 4.5 万个铜缆接入小区的光纤化改造，新建光纤到户家庭超过 8000 万户；到 2015 年底，全国设区市城区和部分有条件的非设区市城区 80%以上家庭具备 100Mbps 光纤接入能力，50%以上设区市城区实现全光纤网络覆盖。

中国通信业知名观察家、飞象网 CEO 项立刚接受北京商报记者采访时表示，提

速降费都离不开投资，如果要提速的话，首先要完善网络基础，普及光纤，不然的话提速只是一句空话。而企业降费的前提是采用更新的技术，拥有更多用户群，这样才能使成本下降，不管是新技术还是扩大用户群，都要企业投资为前提。

同时，《意见》指出，要优化互联网骨干网络结构，大幅增加网间互联带宽，2015年扩容600Gbps（吉比特每秒）。全力保障4G网络建设进度，促进铁塔等电信基础设施资源整合共享，提高效率和效益，避免重复建设。

电信专家付亮认为，中国网络自费资费较贵的原因是技术落后，我国固网宽带落后于同样人口众多的大国美国约五年，到2017年主要城市还落后两年，网络提速的关键在铜退光进和城市4G基站建设。

民营有望分享行业盛宴

从整个通信产业链角度来看，加快高速宽带网络建设将利好通信设备商、运营商业务转型和国企改革等，民营宽带通信企业亦将受益。《意见》一出台，民营企业热情高涨，蓄势待发，认为此政策将推动通信市场的开放，给民营企业带来更多的想象空间。

“虽然万亿投资主要有三大运营商来投，但是将给民营带来巨大的商机。虽然电信市场还处于垄断，但网络建设包括电信设备、工程建设、软件升级等很多环节，像电信设备主要就是民企在生产，如华为、中兴等，而工程建设更是已经非常市场化，虽然三大运营商是最终受益者，但是这个过程中民营也肯定受益匪浅。”行业资深分析师梁振鹏说。

旗下拥有长城宽带和宽带通两大品牌的民营宽带商鹏博士集团副总裁张光剑指出，“上万亿的投资规模巨大，其对社会经济的拉动作用将更加明显。国家加大网络建设投入，对包括光纤设备商、终端制造商、内容提供商、宽带提供商等上下游全产业链都会带来发展契机，另外，对于鹏博士等上市公司来说，也有利于稳定投资者的信心，提升市场价值”。

据不完全统计，5月以来，除中兴通讯微跌1.28%外，其他16只宽带中国概念股全部实现上涨。受4G建设拉动，相关设备需求旺盛，推动通信设备行业2014年全年营收同比增长13.85%。业内认为，随着2015-2017年继续加大投资，电信设备行业将保持至少2-3年的高景气度。

一位观察人士指出：“对于民营宽带提供商来说，国家加大网络建设投入意味着网络基础设施的完善，如同修好高速公路和高铁轨道，而民营企业在上面的业务发展将随之增快。”

宽带接入进一步向民企开放

民营除了能够从万亿网络建设中分一杯羹外，在宽带接入领域也迎来利好。根据《意见》，宽带接入业务开放试点企业2015年底前超过100家，带动民间资本投

资超过 100 亿元，试点城市由 16 个增加到 30 个以上，2017 年试点城市范围扩大到全国各地。

目前，大批民资宽带商已蓄势待发。据工信部通信发展司司长闻库透露，自 3 月以来已有几百家企业提交了宽带接入网业务试点申请。其中囊括了房产开发商、物业公司、地方民营宽带、虚拟运营商、内容应用开发商等产业链各环节。

张光剑透露，鹏博士集团早已着手准备向工信部申请宽带接入牌照，加上此前获得的移动转售许可，有望于下月放号，未来将打通移动转售、宽带服务，以及现有的大麦电视、大麦盒子、路由器等家庭物联网各环节。

“民资进入宽带接入市场后，将倒逼基础宽带运营商革新，对‘提速降费’有一定的作用。”中国虚拟运营商产业联盟秘书长邹学勇此前称。

来源：《北京商报》2015 年 05 月 21 日

物联网格局未明华为推自主 OS 抢山头

出门在外就能用手机“遥控”的电器、可以统计各个接口耗电量并出具统计报表的插座、自动化的制造工厂，诱人的物联网世界在信息飞速发展的今天被不断提及，华为也开始展现出了对这一市场的浓厚兴趣。

5 月 20 日，在北京国家会议中心举行的 HNC2015 网络大会上，华为正式宣布推出物联网操作系统 LiteOS。在华为看来，这款全球最轻量级的开源物联网操作系统将有希望统一目前“割裂的物联网世界”，当然前提是大家都能像喜欢安卓和 iOS 那样接受它。

“为什么现在 IT 发展这么快？首先是标准化。如果物联网没有标准化，没有几个主流的操作系统的話，那可能根本没有办法互联互通。”华为常务董事、Marketing 总裁徐文伟在接受《第一财经日报》采访时如是说。

但眼前的问题是，物联网中各种标准和联盟不断涌现，众多软硬件公司都欲分得一杯羹。华为打出的“自主操作系统”会获得开发者和行业伙伴的青睐吗？

对手是谁？

“到了 2025 年，华为预计全球有 1000 亿连接，其中 55% 存在于商业领域，包括智能交通、智能，但现在的互联网模式很难支持物联网。”徐文伟对记者表示，千亿级的物联网需要技术变革。

而在这种情况下，华为在两三年前就开始研发自己的物联网操作系统，并且希望利用华为在行业领域的技术优势，比如工业交换机、工业路由器等，在物联网平台搭建上有所作为。

“有了操作系统以后，假如只有华为用，这个产业也起不来，所以我们把它开源。最终这个系统能不能被接受，就取决于我们的操作系统大家是不是觉得有价值。”华为公司 Marketing 总裁张宏喜对记者说。

在华为的设想中，这种物联网的操作系统可以将不同的行业客户聚集起来，形成“互通有无”的生态链系统。

但华为面临的对手不少。在互联网时代几近垄断的 IOS 和安卓正在竭力把在移动端的成功复制到物联网中，不过，不同于华为聚焦于行业市场，苹果和谷歌都瞄准的是消费市场。

以苹果为例，智能汽车、智能家居、iBeacon，健康传感器和可穿戴设备，所有这些依托于苹果数以亿计的 iPhone、iPad 和 iPodTouch 设备，将充当苹果进军物联网的“前线战士”。

而谷歌则在可穿戴、车联网等领域展现出了自己的野心。此前，这家公司以 32 亿美元收购了智能恒温控制器和烟雾探测器的领先制造商 NestLabs。随着 Nest 而来的，还有雄心勃勃的智能家居规划。

而除此之外，国外如英特尔、三星开始通过资本并购、构建平台等策略来布局。而在国内，无论是阿里、百度、京东、小米等为代表的互联网公司，还是传统家电公司为代表的海尔、美的，以及无数创业公司果壳、Broadlink 等也欲分得一杯羹。

徐文伟坦言，物联网还处于起步阶段，在春秋战国时期，很难预测究竟是哪一个操作系统或者什么样的操作系统会成为主流。

谁是破局者？

物联网是一个比移动互联网更加复杂的生态系统。与目前手机是所有个人设备的中心不同，物联网的终端设备将会变得异常多样化，可能会达到数百万种：能够进行物物之间的智能对话未来将成为任何产品的标配。

埃森哲通讯、媒体及技术业务董事总经理 JohnCurran 认为，随着传统厂商和科技公司在消费者需求方面的态度日趋一致，更多的传统消费产品将增添物联网功能，例如临床医疗、家庭安保和自动化，甚至是消费类无人机。

然而，行业标准之间的争夺让这个行业在消费级市场艰难前行。

目前所谓的物联网行业标准由各种联盟制定，如 AllSeenAlliance 技术联盟、IEEE 学会 P2413 项目、工业互联网联盟（IIC）、开放互联联盟（OIC）、ThreadGroup 联盟。过去一年中还有许多机构和行业协会在物联网领域跃跃欲试，很多认证标准的冲突与重复都出自同一联盟内部的企业成员之间。家电厂商有自己的诉求，互联网厂商也有自己的打算。

“目前华为在物联网芯片，接入网络，应用等多个层面都在加速发展，并且在全球主流联盟中都有参与。” 华为企业 BG 总裁阎力大在 2015 华为网络大会现场表示。

并且，在华为看来，华为物联网 OS 初期的主攻行业主要是在行业市场，聚焦在某些行业，这样统一标准可能更加容易。

“物联网的挑战可能比我们大家想象的要多，以前人与人之间的连接，除了数量之外，还有对时延的要求。人和人之间几十毫秒级是可以接受的，但是如果是一个特定的场合，比如说汽车自动驾驶，几十毫秒就意味着安全的问题，但是很多智能电表对时延就没有要求，但是对场景有要求，很多电表环境很恶劣，甚至工业级可能要防尘防爆。”张宏喜对记者说。

但对于消费市场，华为并不是没有打算，事实上，华为的 Mate7 已经内置了华为 LiteOS。

“我们今年在 9 月份打算做一次开发者大会，虽然目前来说可能还达不到对个人的要求，现在做的主要还是系统集成商 ISV，在这个基础上开发解决方案，但是逐步可能会演进到有更多的消费者或者中小企业在这里面。”张宏喜对记者说。

来源：《第一财经日报》2015 年 05 月 21 日

虚拟现实头盔用处大：未来 5 年规模将达 28 亿美元

在科技行业，虚拟现实并不是一个新兴的技术。伴随着社交网络巨头 Facebook 斥资 20 亿美元收购虚拟现实技术公司 OculusVR，整个科技行业对于虚拟现实技术的热情被重新点燃。除了 Facebook 之外，索尼、微软、谷歌等公司也已经染指了虚拟现实技术。

近日，美国主流网络新闻媒体 BusinessInsider 旗下的市场研究咨询部门“BusinessInsider-Intelligence”，发布了一个虚拟现实市场的研究预测报告。报告指出，未来五年，虚拟现实头盔市场将每年增长一倍，另外在游戏之外的网络购物等领域，虚拟现实技术也会发挥巨大作用。

需要指出的是，在虚拟视觉技术中，目前出现了两股热潮，一种是虚拟现实，其虚拟化的 3D 视觉场景可以给用户带来科幻电影般身临其境的体验。另外一股潮流是以微软 HoloLens 为代表的增强现实技术。这种技术旨在利用计算机技术生产虚拟场景画面和数据，叠加在现实世界的场景中，让现实世界呈现出一个完全不同的视觉效果。

目前，智能手机市场逐步走向饱和，竞争愈发激烈，而平板电脑被认为是过渡产品，逐步被大屏手机淘汰。虚拟现实技术已经成为最新技术热点，除了佩戴在头部的头盔硬件之外，虚拟现实也将是一个应用软件平台，可以在各行各业发挥作用。

目前，虚拟现实最成熟的应用是在游戏领域。但实际上，在电影电视剧欣赏、电子商务等领域，虚拟现实也有着广阔的应用前景。该机构预测，从 2015 年到 2020 年，虚拟现实头盔的销售量将有每年 99% 的复合增长率。到 2020 年，虚拟现实头盔市场规模将达到 28 亿美元，远远高于 2015 年的 3700 万美元。

在一般人看来，虚拟现实是一种异常复杂的技术，可能距离消费大众较远。不过报告指出，虚拟现实头盔其实是一种相当低成本低价格的消费电子设备，这种定

位将有助于头盔的市场普及。

这份报告指出，游戏市场将成为虚拟现实头盔硬件市场的发动机，其中包括手机端和游戏机的游戏。目前，全世界的游戏用户多达 12 亿人，其中手机端游戏用户已经多达 10 亿人。这个庞大的游戏市场，将为虚拟现实头盔制造商提供一个直接可以开发的巨大无比的市场空间。

当然，游戏只是虚拟现实头盔应用的第一步。未来虚拟现实头盔也将成为重要的影视流媒体内容（电影电视剧）观看工具，以及电子商务、网上购物工具。

在电影电视方面，Facebook 旗下的 OculusVR 公司已经有所动作。去年，Facebook 和 OculusVR 公司高管，曾经和好莱坞电影制片行业进行接触，希望好莱坞能够为虚拟现实头盔制作更多的影视节目，先期阶段首先推出一些电影预告片等内容，未来则是推出专门面向虚拟现实头盔制作的完整长度电影。另外，OculusVR 已经和索尼公司建立了合作关系，在电影拍摄中融合虚拟现实技术。

虚拟现实技术也将带来网络购物的另外一次体验革命。目前的网上购物，消费者仅仅可以浏览到商品的文字信息和大量图片介绍。而通过虚拟现实技术，用户可以更加全面地了解一家商店的各种商品，从各个角度查看某个商品，甚至可以实现“数字试衣间”功能。许多消费者表示，如果获得浸入式的“逛街体验”，他们未来可能更多选择虚拟现实购物，不再去实体专卖店。

在虚拟现实购物中，已经有公司提前卡位。一家名为“Sixense”的公司已经开发出了虚拟现实电子商务平台。在一个完全计算机生成的虚拟商店中，用户可以用“手指”触摸各种按钮，选择鞋子、衣服、礼品等各种商品，系统也会展示出商品的各种文字信息。

来源：《人民邮电报》2015 年 05 月 21 日

马化腾：“互联网+”局部虚炒概念

面对“互联网+”如今这个炙手可热的概念，腾讯公司董事会主席马化腾却提出该适当降降温。记者 5 月 19 日从腾讯公司了解到，由马化腾等编著的《互联网+：国家战略行动路线图》将在 5 月 22 日正式上市销售，这被视为对“互联网+”国家战略的腾讯版官方解读。

马化腾表示，2013 年他和马云、马明哲在上海一起推出众安保险时，就谈到了“互联网+”的实践。而当时频繁提及“互联网+”，主要是想改变人们的一些固有看法。因为当时不少人觉得，互联网是新经济、虚拟经济，跟自己所在的领域或传统行业没太大关系，或是觉得互联网和传统行业存在冲突，是颠覆、取代、捣乱，甚至对立的关系。

“今天‘互联网+’引发前所未有的热议，表明政府部门和各行各业对互联网的看法已有很大改变。甚至在局部方面，‘互联网+’出现了虚炒概念的情况。”马

化腾说。

马化腾表示，随着移动互联网的兴起，越来越多的实体、个人、设备都连接在了一起，互联网已不再仅仅是虚拟经济，而是主体经济社会不可分割的一部分，每一个经济社会的细胞都需要与互联网相连，互联网与万物共生共存，这成为大趋势。

据了解，《互联网+：国家战略行动路线图》一书将分为三大部分，共计十七章，解析“互联网+”成为国家战略的时代与技术背景，同时结合各大互联网公司尤其腾讯公司的“互联网+”实践，对目前中国新常态下各行各业通过“互联网+”新引擎实现转型升级的路径进行了全方位探讨。

来源：《北京日报》2015年05月20日

未成年人使用互联网日趋低龄化

近日在天津滨海新区举行的2015儿童动漫高峰论坛上披露的《中国未成年人互联网使用状况调查报告》显示，当前有九成的未成年人使用互联网，而且日益呈现出普遍化和低龄化的倾向。

这份调查报告由中国科学院与中国少先队事业发展中心共同推出，在全国范围内选取1万所学校，通过调查问卷进行定性定量调查的方式得出最终结论。

据参与全程调查的中国科学院沈杰博士介绍，调查表明，有九成未成年人使用互联网，尽管农村未成年人使用互联网率低，但相差也不大。

“在2010年时，有50%以上的人第一次接触互联网是在10岁以前。可到了2013年，这个年龄就变成了8岁。”沈杰表示，未成年人接触互联网的low龄化倾向近几年非常突出。

未成年人最主要的上网场所是哪里？调查结果表明，家庭中是未成年人上网最首要的地方。在城市的未成年人中，每天上网一次或多次的有23.8%。尽管农村的电脑普及率不及城市，但手机是农村未成年人最主要的上网方式。

未成年人的身心、生理、心理特点决定了他们上网最主要的目的是娱乐。在娱乐方式选择上，玩游戏、听音乐和上网聊天排在了调查的前3位。“未成年人网聊之后见面的比例并不高，大约在30%。”沈杰说。

来源：《长春晚报》2015年05月25日

运营竞争

【竞合场域】

运营商降费提速要拿出更多诚意

近期，国内三大电信运营商集体出招，纷纷推出多项举措推进提速降费。然而，上述举措引来一些喝彩的同时，也有一些举措遭遇大量用户吐槽，被诟病有姿态没效果。

网民认为，既然运营商公开宣称降费提速，就应该兑现承诺而不是绕弯子、打

折扣。推动网络提速降费，不能光靠敦促，更要靠打破垄断顽疾，引入竞争机制。公众期待改革更有诚意。

拐弯抹角效果打折

从三大运营商的提速降费方案看，运营商推出的流量资费下调时段都是在夜间，日间高峰上网流量费用没有任何下降，而用户夜间时段基本在家里，家里都有WIFI，根本不需要消耗流量。网友“真实的我”吐槽称：“这样的降费政策不会有多少用户受益！”

所谓“流量清零”是运营商被消费者诟病最多的做法，如今，三大运营商的方案都承诺“流量跨月不清零”。但是，不少网友对此有质疑。

网民“夏日的清晨”说，运营商提出的“流量不清零”并非流量永远不清零，而是推出“半年包”、“一年包”的流量包，其实是把流量跨月清零改为半年清零或年度清零，只不过是流量的使用时间稍微延长。

体制不改垄断难破

网民“江夏青玲”称，众所周知，电信行业存在着巨大的垄断，降网费意味着触动利益奶酪，这就使得运营商对降价并不感冒。就如此次的降价浪潮，事实证明，所谓的“降”费，消费者并没有得到实惠。

网民“王勉”指出，就目前来看，提速降费需要巨大投入，需要“放血割肉”，对向来垄断经营、习惯高价的运营商而言，只要改革触及深层利益，都会以各种理由“消化”掉，最终好政策没有收到好实效。

放开市场引入竞争

有网民表示，网络“提速降费”还需要国家相关部门及运营商从多方面进行推动。一方面，改善技术开拓渠道提网速；另一方面，打破垄断，通过市场的方式使得资源充裕，从而降低价格。

网民“张枫逸”表示，网络提速降费，靠总理更要靠竞争。网民“江夏青玲”也称，降价是一个市场问题。市场经济的核心是竞争，打破垄断，通过市场的方式使得资源充裕，从而降低价格。政府要建立良好的产业框架并制定保障机制，鼓励和引导民营资本进入电信建设领域，培育和维护公平竞争的市场环境，在市场良性竞争的基础上改进服务质量。

网民“毕晓哲”指出，运营商们要想赢得消费者的信任，就应以“诚信”为本，降价就要真降，速度也要真的提起来。只有“做的比说的更好”，运营商才会不辜负消费者的期待，也才会赢得更广阔的市场。

来源：《经济参考报》2015年05月20日

微信把巨头逼急了 电信运营商进军创投反击

日前，电信业龙头中国移动宣布三方出资 25.5 亿元成立合资公司，针对移动

互联和相关上下游产业进行投资。这显示出，在微信等新兴企业的逼迫下，传统电信运营商希望通过成立创投公司、投资创业企业来应对行业竞争，并探路混合所有制改革。

现象：三大运营商不再想着“吃独食”

中国移动 18 日晚发布公告称，旗下全资子公司中国移动通信将与国投集团及基金管理公司共同出资 25.5 亿元成立合资公司，出资额度分别为 15 亿元、10 亿元和 5000 万元。合资企业将主要针对移动互联网和相关上下游产业进行投资。

这并非国有运营商第一家进军创投市场，去年初，中国联通成立了联通创新创业投资有限公司，通过建立创新孵化服务+投资平台的模式，培育创新市场。据了解，联通创投是集团的全资子公司。去年 6 月初，联通创新创业投资(上海)有限公司成立，瞄准了移动互联网领域。

据悉，在联通创投所投资的创业公司中，可能会将控制权完全交出，出现国有资本、管理层持股和民营资本交织的混合所有制。记者了解到，在三大运营商中，中国移动转型动作偏慢，而中国电信冲在更前，几年来已进行了一系列混合所有制探索。

如同阿里巴巴、腾讯一样，中国移动布局创投市场也意在推动产业链上下游发展，拉拢合作伙伴来共同建立自己的移动互联网生态系统。

其背景是电信行业竞争进一步加剧。当前，微信等 OTT 业务对传统运营商的替代效应进一步加剧，已呈现全面竞争之势。从中国移动去年全年业绩看，净利润同比下降 10.2%，该公司利润连续第六个季度下滑。中国移动表示，目前公司面临两个层面竞争加剧的严峻挑战。互联网竞争层面，跨代创新和跨界竞争层出不穷，OTT 业务替代效应进一步加剧，并向客户争夺和生态重塑延伸。目前，中国移动客户总数超过 8 亿户，而腾讯旗下微信用户数达 5 亿，QQ 用户数超 8 亿。

从收入结构看，中国移动去年传统通信服务收入同比下降 1.5%。但新兴的数据业务收入为同比增长 22.3%，占通信服务收入比重上升至 43.5%，这显示出，在互联网冲击下，传统电信运营商必须加快转型。

传统运营商必须培育起自己的生态系统才能相抗衡。中国移动表示，设立合伙企业的宗旨是为了发挥和利用合伙企业各方的优势和资源，通过对移动互联领域和相关上下游产业中有潜力的公司、企业或其他经济组织的股份、股权、业务和资产进行投资，且投资对象主要为成长期和成熟期的企业，并寻求适当的机会以适当的方式退出，从而实现为合伙人创造良好的投资回报。

试水：加快混合所有制改革的步伐

从今年来看，中国移动、中国联通正在打破“基地模式”的制约，积极引入外部优质合作伙伴资源，进一步以市场化规律运作，并可能引入混合经济所有制，即

引入民营资本，开启了传统运营商混合所有制经济转型的第一步。

对于转型目标，不久前，中国电信 CEO 王晓初表示，对于公司未来发展，除了电信主要业务外，希望为移动互联网内容业务引入民营资本铺路。

三大传统电信运营商正在纷纷“去电信化”。中国电信 CEO 王晓初提出，要用 5 年时间再造一个“新电信”，其中流量经营、互联网业务等新兴业务要占到营收 50% 以上，整体营收翻一番。

他说：“音乐、天翼视讯、易信、互联网金融、本地生活等领域，要做到资本控股不控权；物联网、综合平台、支付等核心资源，要做到既控股又控权；天翼空间、动漫、电商，可以只参股，不控股不控权。”

三大运营商“混合所有制”改革措施一览

中国移动：下属的五大内容基地将进行公司化改造，让它按照市场化规律运作，并可能引入混合经济所有制，即引入民营资本：本月与国投集团及基金管理公司共同出资 25.5 亿元成立合资公司，对移动互联和相关上下游产业进行投资。

中国联通：去年 9 月，银监会批复同意中国联通与招商银行旗下全资子公司香港永隆银行筹建“招联消费金融有限公司”，显示联通将进军互联网金融市场。去年 11 月，联通旗下应用商店运营中心（以下简称“沃商店”）整体剥离，并成立了“小沃科技有限公司”。

中国电信：2012 年 6 月，天翼视讯出让 20% 股份融资 3.8 亿元；2013 年 8 月，与网易成立合资公司易信；2014 年 6 月，炫彩公司出让 34.426% 股份；2014 年 7 月，天翼阅读将完成增资，出让股权 22.8%。

来源：《广州日报》2015 年 05 月 20 日

4 月三大运营商用户增数均下滑手机用户渐向 4G 迁移

5 月 20 日，中国移动和中国电信公布了 4 月份运营数据，这意味着三大运营商 4 月份运营数据均已出炉。相关数据显示，中国移动 4 月用户净增数环比骤降；中国联通用户数继续下滑；而中国电信用户净增数同上月比也小幅下滑。

中国移动公布的营运数据显示，4 月份，中国移动净增 57.8 万户，用户总数至 8.159 亿户，同上月底 8.153 亿户有小幅上升。其中 4G 用户达到 1.53 亿户。

中国联通 4 月份用户数再度流失 253.2 万户，流失速度加快，上月流失 160.9 万户。至此，中国联通移动用户数降至 2.92 亿户，其中 3G 和 4G 用户数为 1.52 亿。

中国电信 4 月净增用户 95 万户，当月用户净增数同上月相比小幅下滑。其中净增 3G 和 4G 用户数为 232 万户，移动用户总数至 1.89 亿户，3G 和 4G 用户数为 1.27 亿户。

中新网 IT 频道梳理相关数据发现，三大运营商用户增长幅度同比继续下滑。工信部 19 日公布的报告也显示，今年前 4 个月，我国移动电话用户净增 686.2 万

户，不足上年同期的三分之一。

不过目前我国 4G 方面发展态势较好，工信部上述报告显示，4 月份，4G 用户继续保持高速增长态势，净增超过 1600 万，4G 移动电话用户月均净增超过 2000 万，移动宽带用户占比近 50%。另外，报告中还显示，我国移动用户数总规模达 12.93 亿户，用户结构继续优化，其中，移动宽带用户的高速增长几乎全部由 4G 用户的发展带动。

需注意的是，4 月份，中国联通用户数继续下滑，这已经是其连续三个月在下滑了。中国移动方面，这月净增用户数骤降，只有 57.8 万户，同上月净增 460.2 万户相比，相差悬殊。

对此，电信分析师付亮对中新网 IT 频道表示，目前，实名制对三大运营商用户数增长情况波动较大；另外，现在电信业竞争激烈，三大运营商用户增长幅度都在下降，这是大趋势。对于中国联通用户数持续下滑的情况，付亮认为，相对于中国移动和中国电信，虚拟转售业务对中国联通影响较大，“因为中国联通在虚拟转售业务方面发展最好，这反而吞噬了中国联通一部分用户。”

另外，据多家媒体报道，中国联通用户数持续下滑跟 FDD 牌照下发时间有关系，付亮也认可这种观点，他指出，FDD 牌照下发时，中国移动 4G 绝对优势已经不容撼动，其 4G 用户已经成规模，“整体规模拉动增长，中国移动马太效应愈发明显。”

来源：中国新闻网 2015 年 05 月 21 日

【市场布局】

中移动牵手国投成立投资基金

拿到 LTEFDD 牌照后，中联通移动用户暴跌的局面仍没有停止。5 月 19 日，中国联通发布的 4 月份运营数据显示，4 月中国联通移动用户再度流失 253.2 万，这是其移动用户数连续第 3 月下跌。

GSM 用户流失加速

中国联通昨天发布最新运营数据。数据显示，继 3 月份流失 160.9 万户之后，今年 4 月中国联通移动用户再度流失 253.2 万，总数降至 2.92 亿。这是中国联通连续三个月流失移动用户，主因是 GSM 用户流失规模大幅超过 3G 和 4G 新增用户数。

联通数据显示，今年 4 月，联通 3G 和 4G 用户增加 69.1 万，达 1.52 亿；但 GSM 用户流失 322.3 万，降至 1.40 亿。也就是说联通每个月有超过 322 万个 2G 用户停止 2G 服务，但只有 69 万个用户选择使用联通的 3G 或 4G 服务。转换比仅为 21%。

事实上，从去年中移动发力 4G 后，中国联通的移动用户数就开始下滑。今年 1 月中国联通新增移动用户数仅 8.3 万，创历史新低，今年 2 月，中国联通移动用户数开始暴跌。当月联通移动用户暴跌 282.1 万，总数降至 2.9636 亿户；3G/4G 用户数（移动宽带用户数）增加 56.1 万，累计达 1.5055 亿户；GSM 用户暴跌 338.2 万户，

累计降至 1.4581 亿户。

分析称都是 4G 牌照迟到惹的祸

5 月 19 日，工信部公布最新数据显示，今年 4 月，我国移动用户数总规模达 12.93 亿户；4G 移动电话用户月均净增超过 2000 万，移动宽带用户（3G+4G）占比近 50%。

报告还显示，今年 1-4 月，我国移动电话用户净增 686.2 万户，移动用户数总规模达 12.93 亿户。其中移动电话用户结构继续优化，移动宽带用户累计净增 6172.3 万户，比上年同期净增数增长 7.6%，总数达到 6.44 亿户，在移动电话用户总数占比提升至 49.8%。其中，移动宽带用户的高速增长几乎全部由 4G 用户的发展带动，4 月净增 1603.0 万户，总数达到 1.78 亿户，在移动电话用户占比 13.8%。

也就是说，今年前四个月，中国移动用户 2G 向 4G 转变态势良好。而中国联通消失掉的 2G 用户，被另外两家抢走了。中国电信此前发布的数据显示，今年 3 月电信移动用户数净增 125 万户。

分析人士称，除了中国联通获得 4G 牌照晚，而且发力较小外，还有一部分用户是非实名制用户的自然损耗。

2013 年，中国移动拿到 LTE-TDD 牌照，发力 4G 业务。但直到今年的 2 月 27 日，中国联通才正式获得了 LTE-FDD 4G 牌照。

来源：《京华时报》2015 年 5 月 20 日

中国移动携手国投集团设合伙企业出资 15 亿布局移动互联网

5 月 18 日晚，中国移动通信集团有限公司在港交所发布公告称，其全资子公司——中国移动通信，与国投集团及基金管理公司签订合伙协议，同意设立并参与和延续合伙企业。根据协议，合伙企业成立时认缴出资总额为 25.5 亿元人民币，其中中国移动通信出资 15 亿元，占比 58.8235%，身份为有限合伙人。

公告显示，合伙企业经营范围为股权投资业务、管理咨询服务、投资咨询业务和法律允许的其他投资业务。企业存续期限为成立后的十年，设理事会、战略与技术咨询委员会和投资决策委员会，理事会理事长、副理事长分别由中国移动通信和国投集团推荐的人选担任。

公告称，设立合伙企业的宗旨在于发挥和利用合伙企业各方的优势与资源，通过对移动互联网领域和相关上下游产业中有潜力的公司、企业或其他经济组织的股份、股权、业务和资产进行投资，投资对象主要为成长期和成熟期的企业，并寻求适当的机会以适当的方式退出，从而实现为合伙人创造良好的投资回报。协议规定，合伙企业可根据实际情况于窗口期内增加认缴出资总额至不超过 50 亿元人民币。全体合伙人同意，在窗口期内，普通合伙人有权在法律允许的范围内根据若干约定条件向其他意向有限合伙人就投资与合伙企业进行接洽。届时，中国移动通信、国

投集团、基金管理公司及其他投资者的股权比例将为 30%、20%、1%及 49%。

中国移动在公告中表示，设立合伙企业的理由在于在面临内外部压力的情况下，在传统直接投资并购模式的基础上探索引入产业基金模式，利用产业基金专业投资、资本杠杆、分散风险等优点，通过募集社会资金，投资于产业链相关的公司，助力公司的整体战略转型，提升整体竞争力。

来源：《人民邮电报》2015 年 05 月 21 日

中国联通副总：运营商也是互联网企业发展互联网+有优势

继李克强总理在政府工作报告中提出“互联网+”行动计划以来，各行业都在积极布局谋划。近日中国电信在三大运营商中率先发布“互联网+”行动白皮书，拉开了电信业“互联网+”战略布局的大幕。

近日，中国联通副总经理熊昱在谈及这一话题时表示，电信运营商本身就是互联网企业的一员，“互联网+”时代让运营商有机会走向更广阔的世界。

他表示，互联网分为基础设施和应用两大类，电信运营商作为互联网基础设施的提供者，本身就是互联网产业的重要一员，不过他也坦言，在 OTT 时代，运营商流量管道虽然不可或缺，但含金量正在下降，“互联网+”给了运营商一个重新崛起的机会。

“这个机会一个还是在于管道，另一个就在于运营商多年的运营客户的优势。”熊昱称。

在熊昱看来，互联网应用提供商大多是轻资产，用户服务难以下沉到乡镇一级，而运营商在这一方面具备优势，可以为更多用户提供普遍服务，缩小数字鸿沟。

此外，运营商多年上亿级用户的支撑系统和运营经验，让其有能力通过大数据分析，为用户提供“千人千面”的个性化服务。据了解，目前中国联通已形成 1200 多个大数据节点，这一规模在国内电信运营商中居首。

“中国联通目前已在九大基地部署了云数据中心，加上传统的管道优势，可以进行多行业布局，带动更多传统产业互联网化。”熊昱说。

来源：CCTIME 飞象网 2015 年 05 月 19 日

中国联通推出十大云数据中心资源产品

5 月 19 日，“沃聚数据云筑基石——中国联通云数据中心资源产品推介会”在陕西西安召开。中国联通正式全面推出全国数据中心资源、十大云数据中心以及 IDC 基础产品和增值产品，并与华为、乐视网、平安科技、西安金花集团、中国创新支付集团、高升科技、北京云尚科技、北方青鸟等客户与合作伙伴签署了合作协议。

据介绍，中国联通正在进行“300 多个区域数据中心+全国十大基地云数据中心”的资源布局，现有数据中心已覆盖 31 个省份 136 个地市分公司，拥有 9 万个机架，目前可承载百万台服务器，出口宽带达 18Tbps。在此基础上，中国联通以国际一流、

国内领先为目标，规划布局了集中化、专业化、模块化的十大云数据中心，西安、廊坊、呼和浩特、哈尔滨、郑州、无锡（德清）、重庆（成都）、东莞、贵安、香港等云数据中心正在规模建设。云数据中心间通过高速率、大容量、高性能的新一代网络实现互联，具备了辐射全国的云计算服务能力。数据中心全部建成后，总机架数将超过 25 万，总带宽将超过 30T，具备 300 万台服务器的承载能力。

记者了解到，中国联通云数据中心建设、运维标准均达到国际一流水平。在机房设计上，中国联通灵活采用高密度、微模块、行级制冷、高压直流、定制服务器等新技术，实现了基础设施能力的指数级跃升。在绿色节能方面，机房内部封闭冷通道、利用自然冷源、模块化 UPS、高压深入负荷中心等应用降低了综合能耗。在装备技术上，采用离心式集中水冷机组、高压备用发电机、工厂预制组件，确保弹性适配客户部署需求。云数据中心具备直联骨干、DC 互联、SDN 智能控制三大网络平面，基地区域能良好辐射周边省份及热点城市，最大化覆盖用户群，并做到流向可控，IDC 内及 IDC 间的用户流量可方便智能调度。目前，中国联通云数据中心已承载大量行业应用，包括国家多个部委的电子政务云平台、国际客户的国内落地节点、金融机构的容灾备份中心、能源企业信息交互平台、百度阿里等互联网企业 IDC 等。

中国神华集团、贵州省经信委、内蒙古部分盟市政府、阿里巴巴、百度、搜狐、腾讯、网易、新华网、亚马逊等 100 多家客户的代表出席了本次推介会，涵盖了政府、行业企业、互联网企业、跨国企业等。超过 500 多位客户代表观摩了联通全国数据中心资源，并重点参观了西安云数据中心，亲身体会了高标准的设计规格、高等级的建造标准、绿色节能的先进技术、安全可靠的智能运维，感受到中国联通安全节能、高效卓越的云数据中心运营服务。

来源：《人民邮电报》2015 年 05 月 20 日

联通 China169 骨干网首套 400G 集群成功上线华为支持

4 月 8 日凌晨，中国联通 China169 骨干网首套 400G 核心路由器集群系统（简称“400G 集群”）在太原节点成功上线，并已顺利通过现网峰值流量考验，运行稳定。该项目是中国联通 China169 骨干网新规划布局的核心节点之一，同时也是全国 IP 骨干网部署的首个 400G 集群。

太原节点是联通北方业务大省节点，承载山西 400 余万宽带用户，随着宽带业务迅速发展，流量增长迅猛，中国联通因而对现网进行扩容，将现网华为 NE5000E100G2+3 集群系统平滑升级至 NE5000E400G2+4 集群，节点容量大幅提升，可满足未来 5 年业务发展诉求。

400G 路由技术成网络演进最佳选择

近年来，移动宽带、高清视频以及云计算业务的迅猛发展推动互联网流量快速

增长，数字洪流给现有网络尤其是骨干网络带来了前所未有的挑战。

中国联通 China169 骨干网承载了各省宽带网用户、大客户专线和 IDC 等业务，是国内乃至世界规模最大的互联网络之一，其演进方向的选择和关键技术的选用一直是中国联通网络建设的重要课题。

从网络业务需求和技术演进的角度来看，具有更高端口密度、更大容量的 400G 路由技术是最佳选择。400G 路由技术即一块路由线卡容量达 400Gbps，可支持 8 万家庭同时在线观看高清视频；1 套 400G2+8 集群容量超过 100Tbps，能够支撑北京和天津两个直辖市所有家庭同时在线观看高清视频。

骨干网部署 400G 集群正当其时

为支持 400G 平台能够尽快商用部署，产业链几年前就已经开始储备 400G 路由技术。2012 年 9 月，华为率先发布 400G 路由线卡，随后，思科、阿朗等设备商亦先后推出 400G 线卡。据不完全统计，自 2013 年 6 月全球首个 NE5000E400G 路由器在沙特商用部署以来，目前已有超过 200 张网络部署 400G 路由器。400G 路由器的全球成熟商用和规模规模交付，为 China169 骨干网 400G 集群顺利割接上线奠定了基础。

“按照当前流量增长的速度，如果仍然以原 100G 平台扩展的话，很快会达到 100G2+8 集群上限，并且面临着频繁、机房空间、耗电等一系列的建网难题。而一台 400G 路由器相当于 100G2+4 集群的容量，无论是机框数量、供电、机房空间等各方面都有很大优势。”山西联通方面表示，400G 和集群技术有效结合将在很长时间内帮助运营商摆脱骨干网频繁升级困扰，随着 400G 技术及产品不断成熟，现在部署 400G 集群可谓正当其时。

值得一提的是，联通 China169 骨干网规划大量采用 100GEOTN 端口，实现路由器与光传输设备 OAM 协同，OTN 与生俱来的告警、可监控能力使得 OAM 界面非常清晰，提供端到端链路故障定界手段，实现无盲区故障监测。

创新助力网络可持续发展

400G 集群带来的不仅仅是容量的提升，更重要的是引入了多项创新技术助力网络可持续发展。

据 C114 了解，华为 NE5000E 设备未来可以向 1T 平台升级，实现可持续演进。同时，400G 平台相比 100G 平台具有更好的能耗比，即单位 Bit 能耗更低。以 NE5000E 为例，100G 平台一台设备满配情况下功耗为 7500W，400G 平台为 8100W，容量提升了 400%，而功耗仅上涨 8%，引入 400G 技术将大幅减少能耗费用，节省运营成本。

中央网络安全和信息化会议曾强调要努力把我国建设成为网络强国，中国联通长期以来联合设备厂商持续创新，不断探索网络发展之路，推动骨干网络技术进步，努力建设面向未来的“高效、智能”骨干网，实现网络强国的“中国梦”。

来源：C114 中国通信网 2015 年 05 月 25 日

重庆联通启动 LTE 精品网络优化

为助力 4G 网络市场发展，快速形成 4G 网络运营能力，并在核心价值区域打造移动宽带网络与一体化领先优势，近日，重庆联通召开三北区域 LTE 精品网络启动会，正式启动重庆 LTE 精品网络优化项目。

三北区域（江北、渝北、北部新区）是重庆市委“五大功能区域发展战略”的核心区域，也是重庆多个核心价值区。经过两年的建设与优化，三北区域 4G 网络初具规模。重庆联通计划在 5 个月时间内，通过网络结构优化、高附加值场景优化、网络性能专题优化、网络能力优化和功能与规则总结等 5 项工作，深入解决当前网络存在的问题，切实提升 4G 用户的真实感知与网络体验。

一是优化网络结构，深耕基础网络。以网格为单位，每月一轮次开展网络测试、问题分析、射频优化调整等基础网络优化工作，建立网络问题名单库，并进行问题分类和优先级排序，指导站点规划建设。二是优化典型场景，加强深度覆盖。通过对核心商圈、大型场馆和聚会型场所、重要交通枢纽、重点高校四类典型场景开展高密度网络摸底测试，针对典型场景本身的不同特点制定深度覆盖问题解决技术方案和技术演进研究，提供可持续性的用户感知应对措施。三是优化网络性能，开展专题研究。通过 PRACH 性能优化，PCI 专题优化，TF、34G 协同专题优化，提升网络性能，改善用户的日常感知和网络体验。四是优化网络能力，推广新技术新工具。通过新技术应用，弥补了现有技术手段的不足。

来源：《人民邮电报》2015 年 05 月 26 日

云南联通启动汛期应急保障预案

近期云南省昭通、红河、德宏、西双版纳等地区陆续出现暴雨、雷电等极端天气，云南省气象台连续发布多次雷电黄色预警。持续的大范围降雨对通信网络造成一定影响，截至 5 月 17 日，全省受灾基站 177 站次，基站退服 47 站次；受灾干线 5 皮长公里，受灾本地线路 18 皮长公里，倒断杆 25 根；网络配套设备损坏 6 套，共造成直接经济损失 451.7 万元。

为应对极端天气，云南联通全面启动汛期通信网络应急保障预案，成立了应急指挥保障中心，紧急部署并落实汛期通信保障工作。一是加强极端天气预警管控工作，通过微信群及时发布预警信息。二是网络管理人员 24 小时值班，实时监控，受影响区域维护抢修人员 24 小时开机待命，省市联动，通过网管和动力环境监控系统实时调度抢修。三是对干线传输线路、本地骨干传输线路进行巡查和重点盯防，做好重要传输节点和重点基站的电力保障，确保市区、机场、车站等重要地区的通信安全。四是对应急通信抢修车辆及设备进行检修，保证其处于良好状态。做好备品备件、仪器仪表和必要应急抢险物资（如卫星电话、光缆、沙袋、电杆等）的储

备工作。

来源：《人民邮电报》2015年05月26日

青岛联通“派单”式流程管理提升效能

每天一上班，山东青岛联通网络建设部总经理于涛就要登录工作流程管理系统，写下当天的工作日志：今天要做什么，公司领导和相关部门是否给我派了单，我是否要派单给别人。与于涛一样，青岛联通的很多员工每天都要做类似的“作业”。目前，该公司工作流程管理系统“派单”已经取代“发文”，成为各单元协同作战的主要方式。于涛所负责的网络建设部，3月份共派单95次，快速解决了以往通过OA发文才能解决的问题。

管理要求真正到末梢

2013年6月，相关部门通过OA公文系统办理有关规范物资采购流程时，耗时10天，经过了33个环节，每个环节基本都是“阅”或“阅办”，根本无从知晓如何办理的。现实的工作中，该公司诸如此类的管理细节问题每天都会出现：公文数量居高不下，部门之间、专业之间推诿扯皮现象时有发生；专业审批流程量侧重专业化的管理，跨专业协调不足、流程“后执行”阶段穿透不到位。

公司意识到，要解决这个问题，在公文作为主流渠道上传下达，各类专业流程承载职能审批的同时，更需要在“主动脉”之外畅通管理的“微循环”，搭建工作协调调度的通道，实现专业协调、调度跟踪、核查督办的管理闭环。

系统“派单”一单到底

为此，公司正式启动了以问题处理为导向，通过“内部工单”驱动流程穿透的工作流程管理系统建设，从调动每一位员工的主动性出发，建立“自派单”机制，缩减不必要的中间环节。

2014年5月15日，经过3个月的努力，青岛联通自主开发的系统上线运行，涵盖了部室、中心、分公司等各级单位86个，涉及公司领导、各单位员工1833人。该系统分为个人日志、派单接单、查询、系统管理四个模块，全部在一个界面显示，一目了然。

在该系统，每个员工每日登录系统填写“个人日志”，记录工作安排及进展情况，可“派单”到系统里任何一位员工那里。上一级管理人员可通过工作日志掌握分管人员的工作进度情况并进行点评。同时，该系统明确了工单填写、回复的要求，发单人需要明确所派工单事项的完成时限要求。在收到派单、传阅、会签以及工单收回、退回、催办时，都会收到短信提醒，流程完结时，会给初始发单人发送告知短信。该系统设有评价机制，发单人可对各接单人的承办情况进行评价，接单人也对自己的承办情况进行评价。为了督促使用该流程，该公司将“工作流程管理系统”的使用情况纳入考核，并将使用情况加入到“综合评价积分管理体系”中，对

个人日志使用情况、派单情况、接单情况办理良好的员工实施正向激励，目前已有 30 多位部门负责人因未使用或使用较少而受到了绩效考核。

1 年发布日志 10 万条

4 月 17 日，该公司新闻部门主管在互联网上发现了一个有关井盖横在人行道容易伤人的帖子，立即通过系统直接派单到市区维护中心负责人处，该负责人收到后迅速安排处理，避免了事态进一步扩大和负面舆情发生，并很快对于该帖子的内容进行了回复。这正是流程管理系统提升效率的一个写照。工作流程管理系统打破了派单的单位界限、专业界限，取消了影响工单流转的中间环节，不再通过管理员转交甚至部门领导批转，实现扁平直线的协调调度。

使用此流程后，从公司领导、中层管理到基层员工都能够进行“工作写实”，每一事项派单的实施情况全过程展现，派单人可一点穿透，了解各接单人的办理情况。接单人则可“一页”掌握所需承办的工单任务，在填报反馈办理情况的同时，可转派相关人员共同办理。通过“内部工单”的驱动，实现了流程穿透、专业穿透、职能穿透，实现了“微循环”的全过程管理，弥补了管理盲区。

于涛说，使用此流程后，光纤改造周期由过去的 30 天压缩到了 8 天，新建驻地网项目由 45 天压缩到 20 天，效率提升了一倍还多。而市北区集团客户华阳路网格的王同刚则说：“通过工作流程派单，‘三无及极低用户’的清理工作明确到每位客户经理，通过系统可以实时看见工作进度，不仅便于及时汇总上报，而且不用挨个去问，大大提高了工作效率。”

来源：《人民邮电报》2015 年 05 月 26 日

天津联通助力大港油田网速全国领先

5 月 17 日凌晨，经过两个多小时的紧张升级调测，天津联通圆满完成大港油田生活区居民宽带网速提升工作。油田生活区网速升至 50M。此次升速受到当地居民和油田公司领导的一致好评。由此，大港油田在全国油田系统中网速居领先地位。

据了解，2013 年 1 月 31 日，天津联通与天津市最大的专网客户一大港油田签订“光纤入户、三网融合”合作协议，从此开启了共同建设、优势互补、合作运营的新型合作模式，也为中国联通在专网合作运营方面树立了典范。在不到一年的时间里，天津联通汇集多方力量克服困难，顺利完成“光纤入户、三网融合”合作建设项目 BSS、承载网、IMS 割接工作，大港油田办公和生活区的 6 万余户固网及宽带用户全部转网至天津联通，彻底解决了大港油田专网宽带速度慢、不稳定和固话网设备线路老化、容量不足、维护成本高等问题，大港油田办公通信和生活区居民通信一并跨上了光纤入户、三网融合的信息高速路。在光纤入户、三网融合合作后，经过 10 个月的工程建设及 2014 年入户改造，大港油田居民实现由最高铜缆 4M 到光纤 25M 的第一次飞跃。在第 46 届世界电信日到来之际，天津联通多部门通力配

合，加班加点圆满完成大港油田第二次提速工作，实现了用户宽带网速与大网同步，达到最高 50M 接入。

来源：《人民邮电报》2015 年 05 月 26 日

中国电信“欢 go”一站式服务平台上线

5 月 18 日，中国电信“欢 go”平台上线。这是中国电信整合网上营业厅（www.189.cn）和天翼客服客户端打造的综合服务平台，经过全面优化，为用户提供一站式贴心服务。

据介绍，“欢 go”平台将为用户提供人性化、便捷化的“随身服务”，平台所有在线业务均提供 7×24 小时全天候人工服务，在线客服随叫随到，业务查询与办理一站解决。“欢 go”为用户提供随时随地的流量查询以及流量消费的定期提醒、阈值提醒等服务，让用户放心使用、明白消费。平台还提供宽带在线排障、自助诊断、一键修复、装维修进度实时查询等服务，让用户使用宽带更方便更安心。

自 5 月 18 日开始，中国电信将借“欢 go”一站式服务平台上线契机，举办持续一周的线上优惠营销活动。优惠一是流量免费赠，活动期间每天 10 点、17 点、21 点三个时段各派发 10000 个 1GB 省内流量包，用户只需输入电信手机号码即可免费领取，每个号码可领 1GB 流量。此外，新入网的 4G 用户、3G 老用户升级为 4G 用户也能获赠省内 1GB 流量。优惠二是低价购机，“欢 go”推出 10000 部手机优惠价抢购活动，包括 iPhone6、三星 Note4、华为荣耀 6Plus、小米 2 等热门机型，并加赠话费，赠送金额最高可达 600 元。优惠三是办业务享优惠，办理百兆光宽带，可享包年费用直降；办理“双城通”不仅免开通费，还赠送 3 个月共计 300MB 的流量。

近日，中国电信发布了“互联网+”白皮书，聚焦四大领域的应用实践。“欢 go”是“互联网+新兴服务”的承载平台之一，将成为中国电信线上服务与销售的核心渠道。

来源：《人民邮电报》2015 年 05 月 20 日

上海电信首家提供千兆宽带接入服务

2015 年 5 月 17 日，中国电信上海公司联合上海中江地产和中兴通讯在上海浦东，发布全球首个基于对称型 10G-PON 技术的 FTTH 千兆宽带示范点，并举行挂牌仪式。通过 10G-PON 技术实现千兆上网，属于国际领先、国内首创，中国电信上海公司也由此成为首家提供千兆宽带接入的基础运营商。

千兆宽带可以使用户的互联网生活更加快捷，0.04 秒下载 5M 高品质音乐，0.1 秒下载 10M 高清照片，8 秒下载 1 部 1G 高清电影。在试点小区国信世纪海景，下行带宽达到 1000M，上行带宽则大幅提升至 100M，尤其是上行带宽已经远远高出目前市场上的宽带产品，可以更好地实现视频通讯、网络游戏、大数据采集及智能监控等多种业务的同一时间的叠加应用。在现场演示中，千兆宽带可以保证在 3 路 4K

电视、1路高清IPTV、3路视频会议、5路高清家庭全球眼视频监控、智能家居等各类应用的情况下，用户的下载速率超过700Mbit/s。可见，一户家庭多人同时通过互联网，使用多项高速互联网应用时，将顺畅无阻。

该示范小区为获国家3A级住宅认证的高层住宅，目前已出售180户，属于三家运营商的共建共享小区，其中135户为电信宽带用户，目前均已具备了千兆接入能力。其中的百兆宽带客户可联系小区内电信客户经理或物业，免费体验千兆，体验期为一年。

上海中江房地产发展有限公司相关负责人表示，中国电信提供的高品质千兆宽带，以及专业级的移动网络优化、信息综合布线、和家庭智能网关等构建的无缝宽带智能组网，能够使住户享受集娱乐、教育、医疗等住家生活一体化的信息解决方案，这将是未来高档楼宇的核心竞争力之一。

中国电信的千兆宽带研究试点

目前国际上有Google、AT&T、日本So-net、香港PCCW等运营商相继对外宣布千兆宽带接入计划。中国电信上海公司早在三年前就开展了千兆宽带的研究和试点，此次在浦东国信世纪海景的FTTH千兆宽带示范小区，首次采用对称型10G-PON的接入技术，在国际上具有技术领先、性能优越、互通性强等优点，并已形成了一定的行业技术规范和自有知识产权。

中国电信上海公司于2011年启动10G-PON的研究和试点。2012年，实现12款终端非对称系统互通；2013年，进行非对称现网试点；2014年上半年，14款终端对称系统互通，下半年进行对称现网试点。从2011年到2014年，中国电信验证了局端和终端设备的平滑升级割接方案的可行性，实现了现网1G-PON网关与10G-PON网络系统互通性，打通了业务开通、终端运维的流程。

5月17日挂牌的试点小区国信世纪海景小区中，以现网OLT为对称10G-PON网络平台，实现原有的1G-PON向对称10G-PON网络平滑升级，千兆终端和百兆终端的共存，并兼容其他厂商百兆终端在10G-PON网络系统下的互通。

按计划，中国电信上海公司将在2015年于浦东、浦西各开展一个对称10G-PON网络平滑升级的示范小区建设。除5月17日挂牌的国信世纪海景示范点外，今年下半年，中国电信上海公司还将与其他设备商合作建设一个千兆宽带示范点，让更多的上海市民能“尝鲜”新技术带来的信息饕餮盛宴。

以千兆宽带促进上海地区“互联网+”产业发展

就实际情况而言，目前真正能体现千兆宽带优势的应用还很少，而建设千兆宽带的成本也较高。对此，中国电信上海公司表示，要先把“路”建好，再以此引领整个产业的发展。

中国电信上海公司希望通过全球领先的千兆技术，打造真实现网测试及示范平

台，聚合产业链，切实营造“互联网+”产业生态圈，推动产业链发展，助力上海“科创中心”建设。加快高速网络建设，促进提速降费，既可改善人民生活，又能降低创业创新成本，为“互联网+”行动提供有力支撑，拉动有效投资和消费、培育发展新动能。

在未来一段时间内，中国电信上海公司将快速推进宽带新技术开发和应用，促进全市范围内平均带宽的较大提升，逐步降低资费。培育一批基于高速宽带的新兴应用，在单位资费内为用户提供更丰富的价值填充。将借助中国电信优质的基础网络资源、品牌信誉和宽带用户群体优势，联合内容提供、应用开发、设备制造商等产业链各方，积极对接政府和社会各行业，形成上下游一体化的超宽带产业链和宽带应用生态圈，为公众提供更加优质的智能信息化服务。

中国电信上海公司表示，将结合专线、PON 接入方式，向“四新”企业提供千兆宽带+互联网安全+云桌面的整体服务包，依托中国电信大数据资源帮助企业开展营销拓展。目前，该服务计划率先应用于浦东、陆家嘴、天地软件园内客户。

对于上海市政府选定的符合“四新”标准的 100 家初创企业，将予以定向优惠资费。

对于加入中国电信上海公司宽带产业联盟的互联网视听、内容服务企业，提供一定时间内的免费 IDC 托管服务。

超宽带已是大势所趋

推动“互联网+”行动计划，提升网络基础设施水平，电信运营商起着关键作用。今年 3 月两会刚刚落幕，中国电信上海公司启动了第七次“智慧城市”宽带大提速，符合条件的用户可以免费升级到百兆宽带。而中国电信上海公司的一份统计数据 displays，截至 2015 年 4 月初，上海电信宽带用户达到 555 万户左右，其中高带宽用户数量已经达到 60 万户，占比 13%。本地高带宽用户每年以 7% 左右的速度快速增长，显示出用户越来越不满足于纯粹的网页浏览，正在更多地追求高速大带宽的良好体验。当前我国的互联网信息产业蓬勃发展，以大数据、云计算、物联网和移动互联为代表的各类信息应用层出不穷，千兆宽带必然成为未来发展的一个方向。

在国家层面，按照 2013 年国务院发布的“宽带中国”战略和实施方案，2014-2020 年间，要求 50% 的城市家庭用户带宽达到 100Mbps，发达城市部分家庭用户达 1Gbps。2014-2017 年《上海信息消费行动纲要》也明确：到 2017 年，上海基本建成具有国际水平的“宽带、泛在、融合、安全”的下一代信息基础设施体系，家庭光纤用户普及率达到 65%，家庭光纤用户平均互联网接入带宽接近 50Mbps。“发达城市试点千兆以上高带宽、宽带技术标准在国际上形成差异化优势、建成宽带产业体系”这三点，是国家对宽带发展的硬要求，是技术突破、科技创新的战略所在。

就全球来看，当前全球范围内正掀起一场超宽带革命。美国从 2010 年开始实施超宽带计划，提出到 2020 年让至少 1 亿户美国家庭能使用平价宽带；欧洲提出了到 2020 年实现速率 30Mbps 全覆盖的目标；英国的互联网巨头维珍传媒推出了千兆比特计划；不久前，韩国最大的宽带服务提供商 SKBroadband 也开始提供万兆 (10Gbps) 光纤接入服务。

来源：通信产业网 2015 年 05 月 19 日

中国电信与海南省政府签协议引民资共建“光网智能岛”

5 月 15 日上午，由海南省与国务院国资委联合组织的“深化海南省与中央企业战略合作座谈会”在海口召开。中国电信集团公司总经理杨杰出席座谈会，并代表中国电信与海南省副省长李国梁在《海南省人民政府/中国电信集团公司战略合作框架协议》上签字，双方将以建设“光网智能岛”为核心，通过加快光纤网络等信息基础设施建设，着力提升海南省信息化发展水平。

这是继 2009 年、2012 年两度与海南省签订战略合作框架协议后，中国电信第三次与海南省政府进行战略合作。根据协议，2015 年至 2017 年，政府、民资、中国电信三方通力合作，确保投入 25 亿元项目建设资金，全力支持海南省“光网智能岛”建设。一方面，海南省政府大力支持中国电信参与海南省“光网智能岛”建设，包括建立信息基础设施建设政府专项扶持基金、制定提升农村信息基础设施能力相关政策、将信息基础设施视作公共基础设施、切实保障信息基础设施建设相关政策的落地执行等。另一方面，中国电信将积极协调、整合资源，充分利用技术和网络资源优势，加大对海南省“光网智能岛”建设的投入力度，包括建设全省光纤宽带接入网、全岛无缝的无线宽带接入网、智能承载网、信息化应用系统、智慧城市、南海信息基础设施等。与此同时，双方将在建设信息化运营平台、研究智能管道专题项目、信息服务实体公司合作运营实践等方面开展合作。

来源：《人民邮电报》2015 年 05 月 21 日

深圳运营商发力物联网：联通将腾讯纳入战略同盟

基础电信运营商要赶“互联网+”的快车，并率先发力物联网生态圈。5 月 19 日，深圳电信宣布要对光纤、宽带和 Wi-Fi 的速度加码，刺激物联网产业的成长。随后，联通把腾讯纳入战略同盟，玩起了 QQ 物联平台，把研发、通信服务和创业群体“一网打尽”。与此同时，各路半导体芯片厂商、方案公司、终端厂商乃至互联网大佬们也来深圳探索物联网的解决方案。在“互联网+”大战略的加持下，一个物联网的全新生态圈雏形初显。

提速+创新

两大运营商“心有灵犀”

没有速度，“互联网+”势必成为空谈。手持光纤、宽带和 Wi-Fi 的“令箭”，

深圳电信 5 月 19 日宣布要成为深圳“互联网+”基础设施的引领者和“互联网+”产业生态圈的营造者。

提速成为关键词。据深圳电信总经理李胜飞介绍，将在全市推广大提速行动，有光纤条件的楼盘小区全民普及 100 兆(M)光纤宽带，商厦与工业园区普及 1000 兆光纤。今明两年，计划投入 15 亿元用于光纤宽带建设，努力做到 2015 年全民普及 100M，2016 年推出 1000M 宽带。

4G 也被纳入互联网提速日程。南都记者了解到，一个 4G 升级测试网络 LTE-A 目前在深圳显山露水，这项技术未来可以让深圳用户将体验到 200M 的手机上网速度，相当于普通 4G 速度的两倍。电信还计划与产业链共建基于光纤的 Wi-Fi 联盟，每一个 Wi-Fi 背后都是一条极速的光纤，今年可到达 2 万个热点。

南都记者在“光网城市”蓝图中看到，电信的“互联网+行业”覆盖政务、制造、教育、医疗、物流、商贸几大领域，而物联网则是其中的重头戏。有关负责人表示，“互联网+制造”是一个重要环节，所有的产品将“入智、入网、入云”，像智能芯片融入各类产品中，使得产品具备感知和通信能力。覆盖广泛、随时在线的物联网，可以为智能设备提供实时连接。

仿佛“心有灵犀”，深圳另一运营商联通方面也力推物联网产业创新，与互联网巨头形成“同盟军”，玩起合纵连横。记者获悉，联通今天将举办深圳物联网创新合作大会，与腾讯 QQ 物联合力打造借助通讯流量、云服务、通讯方案等扶持措施。

相关人士 5 月 19 日向南都记者透露，具体涉及物联网链接、通讯集成服务、创业平台等一揽子物联网解决方案及扶持政策。据悉，为了降低创业团队的智能硬件开发门槛，深圳联通已与 QQ 物联共同向智能硬件创业团队在产品开发阶段集中投入五大扶持资源，包括免费流量、免费云服务、免费方案设计、免费宣传推广和免费创业环境，预期通过上述措施，开发者将无需在物联网连接方面进行投入，大幅缩短产品研发及上市时间。

从芯发力

小而美物联网时代即将到来

据南都记者观察，不只是基础运营商对物联网的机遇虎视眈眈，产业链上的研发企业和创业企业，早已迫不及待。

实际上，智能穿戴、智能家居是物联网生态圈的“代表作”。如今，可穿戴设备已拥有了比较明显的产品形态，其中以智能手表、智能眼镜为主打。上周，“深圳制造”、被誉为中国版 AppleWatch 的塔罗斯智能手表登陆苏宁众筹平台，首日众筹金额超十万元，让人看好这个物联产业蕴藏的商机。

日前，在深圳举办“芯系物联智能无限——北京君正芯时代策略发布会”上，

各路半导体芯片厂商、方案公司、终端厂商乃至互联网大佬们都来深圳探索物联网的解决方案。围绕丰富的应用资源包括互联技术、语音服务、服务器等内容，整合从芯片、硬件到应用开发等产业链上的资源，布局自己完善的生态系统。

北京君正副总经理冼永辉告诉记者，目前针对智能手表和智能眼镜等市场设计了高端定制芯片和平台，不仅能够提供有力的硬件支撑能力，还有整个平台型的服务。他认为业界应该从芯片出发，面向物联网提供一整套完整的解决方案，不仅包括硬件设计方案，还包括软件生态、应用开发环境。

数据显示，去年全球可穿戴式设备的出货量达到 4950 万部，预计 2020 年出货量将突破 2 亿部。

深圳智慧家庭协会秘书长蔡锦江认为，深圳的物联网生态圈是有机形成，既有横向的，也有垂直精准的产业体系。在他看来，小而美的芯片物联网时代即将到来。

深圳透视

50 兆只是起步?深圳要重新定义宽带标准

你家的宽带有多“宽”?5月19日，深圳电信抛出一个全新的标准：大于等于 50 兆才是新宽带，低于 50 兆称之为普通宽带。目前，深圳电信 50M 以上的宽带用户已突破百万，且每天都在以 1000+ 的速度增加。据悉，按照美国提出的标准，宽带的起步门槛是 25 兆。

按照运营商的说法，目前深圳整体的平均宽带速度大约是 23 兆，预计今年整体平均速率可以达到 50 兆，2017 年达到 100 兆。对此，有专家认为，现在很多家庭的宽带只有 20 兆左右，严格来说应该叫“窄带”。

视角

马化腾：不必神话“互联网+”

被视为“互联网+”国家战略腾讯官方解读版的《互联网+：国家战略行动路线图》一书计划在本周五出炉，腾讯掌门马化腾罕见地为该书撰写前言。

腾讯方面昨日向南都记者透露了马氏理念。马化腾称，“互联网+”是一种“寓大于小”的生态战略。他提醒，“互联网不是万能的，但互联网将连接一切；不必神话‘互联网+’，但它会成长为未来的新生态。”因为“互联网+”与各行各业的关系，不是减去（替代），而是加上。各行各业都有很深的产业基础和专业性，互联网在很多方面不能替代，“互联网+”就像电能一样，把一种新的能力或 DNA 注入到各行各业，使各行各业在新的环境中实现新生。

来源：《南方都市报》2015 年 05 月 20 日

智能机出货量首现负增长 存量竞争加速市场洗牌

在大家还习惯于将中国智能手机市场当作新兴市场之时，“负增长”的消息却悄然而至。据研究机构 IDC 数据显示，2015 年第一季度中国智能手机市场出货量为

9880万台，同比下降4.3%。“负增长”的意外出现，根源在于中国国内市场经过多年高速增长已趋向饱和，正从增量市场向存量市场转变。这一变化将导致现有市场格局的动摇，厂商间的竞争将进一步升级。业内人士预言手机市场将迎“大洗牌”，大量中小型厂商将遭淘汰。在中国市场进入“换机时代”的背景下，国内厂商必须更加注重产品质量和服务的提升，挖掘消费需求潜力；同时积极“走出去”，在印度等新兴市场中寻求新的出路。

智能机市场6年首现负增长

市场研究机构IDC 5月11日公布的数据显示，2015年第一季度中国手机市场出货量为1.1亿部左右，同比下滑3.7%。中国智能手机出货量同比下降4.3%，仅9880万台，环比下降8%。6年以来，中国智能手机市场第一次出现季度同比下滑的情况。

德国市场研究公司GfK的数据也显示，今年第一季度中国智能手机销量下跌了14%。同时，GfK的报告还指出，今年第一季度全球智能手机销量为3.1亿部，增速低于去年全年的24%。另一组来自据科技网站VentureBeat的数据也显示，今年第一季度全球智能手机销量增长了7%，远远低于上年同期34%的增速。来自GfK的分析认为全球智能手机销售增速放缓的重要原因正是中国市场的渐趋饱和。

IDC的数据还显示，2015年第一季度，中国智能手机市场第一再度易主，苹果凭借1460万部的出货量成为中国市场第一，曾经的“中华酷联”组合在前五名中只剩下华为和联想，三星的市场份额则在快速缩水。IDC中国区研究总监王吉平称，中国市场本身对大屏智能手机的接受度比较高，iPhone6系列的推出更激发了苹果用户的集中换机，这是苹果登顶的主要原因。

在过去的多个季度里，中国智能手机的季度出货量都保持在20%以上的高增长率，意外出现“负增长”使得外界开始担忧国内厂商的未来。

存量市场到来，市场将迎“洗牌”

一季度突现“负增长”令业内震动，虽然这一数据并不能说明中国智能手机市场已经饱和，但确实是其逐渐从增量市场转向存量市场的一个信号。在过去的多个季度中，中国智能手机的季度出货量都保持着20%以上的高增长率，为何突现“负增长”？

首先，国内智能手机市场出现“负增长”的根本原因是过去几年中国智能手机出货量的高增速导致市场逐步饱和。数据显示，目前中国市场的智能手机渗透率已经超过90%，国内市场正在变成智能手机置换市场。中国手机联盟秘书长王艳辉也认为，中国手机目前进入换机市场，手机出货量下滑这一趋势还会持续下去并趋于稳定。

其次，4G和大屏智能手机等因素加速了智能手机更新，消费需求提前释放，同时激烈的竞争导致很多厂商都积累了过多的库存量。4G智能手机刚刚出炉时引发了

一波换机潮，这导致许多换机用户提前更换了手机。此外，大屏手机特别的苹果 6 系列热卖也使得上一季度提前预支了消费需求存量。而在激烈的竞争中，诸如 HTC、三星等厂商的产品销量平平，过剩的库存量也影响了他们推出新机型，提振出货量的热情。

再次，2014 年下半年运营商调整了补贴方式和补贴预算也是导致用户购机愿望降低。2014 年运营商的营销经费受到大幅削减，这导致运营商在合约机优惠等方面的力度有所降低，使得部分用户更新手机的热情受到一定影响。王吉平表示，受运营商补贴方式和补贴预算调整影响，中国智能手机市场在今年第一季度进入调整期。

国内市场渐趋饱和使得市场格局受到震动，业内人士预测，一些标准化的小手机厂商将面临巨大困难，而一些高端手机品牌或有特点的手机品牌将成为最后的幸存者。此外，由于消费需求转向以换机为主，价格不再是消费者购买手机的关键因素，价格战难再奏效，一些瞄准低端，依靠运营商补贴过活的厂商将面临淘汰。随着中国手机竞争进一步升级，行业将迎来大洗牌。

竞争加剧，国内厂商“出海”求存

尽管国内市场早已出现饱和信号，360、乐视等互联网企业依然相继“下海”，这说明手机行业的吸引力依旧巨大。逐步进入存量市场后，竞争加剧也不可避免。国内厂商的出路究竟在哪里？

首先，国内厂商必须更加注重提升产品和服务质量。市场环境变了，但国内智能手机厂商在技术实力，专利储备等方面弱势依旧。在未来的竞争中，价格战的作用将被极大弱化，标准化的智能手机和低端机的生存空间将逐渐被压缩。国内厂商不仅要做出更好的手机，特别是中高端产品，还需要提升品牌价值和服务质量，通过增加附加值的方式提升手机产品的竞争力。

其次，海外仍有大量市场空间，国内厂商需积极“走出去”。据分析公司 GfK 预测，今年全球智能手机销量将增长约 10%，而这部分增量将主要集中在印度、巴西等新兴市场。专家指出，“在国内市场出现饱和后，国产手机将会全力拓展海外市场，海外新兴市场智能手机渗透率只有 30%，还有空间。”目前，小米，华为等都在马不停蹄开拓海外手机市场，尤其是印度市场。

第三，加强品牌打造，强化品牌战略。在过去 5 个季度，中国智能手机市场第一的位置数易其主，这反映了中国智能手机的客户忠诚度并不高。这把“双刃剑”使得国内厂商有望通过品牌战略提升综合竞争力。

随着中国智能手机市场渐趋饱和，从新机市场转向换机市场是行业发展的必然趋势。国内厂商也将逐渐丧失赖以起家的以“低价格”为核心构建的综合竞争力。面对即将到来的洗牌国内厂商唯有紧随市场变化，注重提升“内功”，积极“出海”探路，在国际竞争中不断提升自身，方能在更加激烈的竞争中成为赢家。

来源：《通信信息报》2015年05月22日

技术情报

【趋势观察】

中科院：努力打造世界级硅光子研发基地

5月21日，中科院南通光电工程中心第二届理事会在苏通科技产业园召开，回顾总结中心建立以来的工作情况，研究讨论下一阶段的发展重点。会议通过了第二届理事会决议，市委副书记、市长张国华，中科院院士、中科院上海微系统与信息技术研究所所长王曦连任理事长和副理事长。会议提出，中科院上海微系统所将与南通进一步深化合作，努力打造世界级硅光子研发基地。

张国华主持会议并讲话。他说，中科院南通光电工程中心自2011年成立以来，一班人潜心钻研、大胆开拓，在光电集成芯片技术研发、应用、产业化等领域取得了一系列突破性成果，较好地实现了预期目标，为下一步发展打下了良好基础。他指出，当前光电工程中心正由孵化期向产出期迈进，由探索期向开拓期提升，成长空间巨大。上海微系统所准备把硅光子芯片技术的研发应用放在南通，努力打造世界级硅光子研发基地，这既为南通光电工程中心注入了核心竞争力，也将为南通实施“制造业2025”战略、推进光电产业和战略性新兴产业跨越发展发挥引领作用。他表示，南通政府将坚定不移支持中心的健康发展，在资源整合利用、扶持资金安排、优秀人才引进、产品推广采购等方面给予中心更大力度支持，帮助中心建成世界一流水平，不断提升在业界的影响力。

王曦院士对光电工程中心建设发展取得的成绩予以充分肯定，对南通各级政府、部门给予的支持和帮助表示感谢。他说，硅光子的研发应用潜力巨大，希望南通与中科院上海微系统所进一步深化合作，在体制机制等方面继续大胆创新，携手共建世界级硅光子研发基地。

理事会召开前，还举行了硅光子芯片技术研讨会。来自国防科大、华为海思、上海工研院和中科院南通光电工程中心的专家作专题报告并和与会嘉宾一起就当前硅光子前沿基础研究、产业化发展、技术创新等议题展开热烈讨论，共谋发展大计。

中科院前沿科学与教育局副局长刘桂菊、中科院南京分院党组副书记杨涛、中科院院士邹世昌，江苏省科技厅副厅长段雄，副市长黄爱军，市政府秘书长顾诺之等参加活动。

来源：光明网 2015年05月26日

3年1.1万亿投向高速宽带网通信设备商迎良好市场机会

世界电信日才过去3天，“提网速、降资费”这个民生热议的话题就迎来了实实在在的政策利好。20日上午，国务院办公厅正式发布了《关于加快高速宽带网络

建设推进网络提速降费的指导意见》(以下简称《意见》)。针对百姓关心的“提网速、降资费”问题,意见中一共提出了 14 条指导举措,涉及到了网络建设、机制完善、服务提升、如何落实等多个方面。

业内专家认为,《意见》几乎覆盖了目前我国高速宽带网络建设中所有的热点、难点问题,而且实操性很强。如果全部得以落实的话,肯定能将我国的高速网络建设提升到一个全新的水平,也会催生众多新商机。

投资巨资基建粤设备商占先机

所谓“工欲善其事,必先利其器”。我国的宽带接入速率之所以在全球排名在 60 名左右,和基础设施的相对落后有着很大的关系。因此加大宽带网络建设的投入和速度,一直都被业界公认是提高用户感知和满意度的根本手段。

对此,《意见》指出,未来三年,我国高速宽带网络建设投资将超过 1.1 万亿元,其中 2015 年投资额为 4300 亿元,2016—2017 年则计划投入 7000 亿元。借助巨额投资,今年底我国设区市城区和部分有条件的非设区市城区 80%以上家庭将具备 100Mbps(兆比特每秒)光纤接入能力,50%以上设区市城区实现全光纤网络覆盖。建成 4G 基站超过 130 万个,实现乡镇以上地区网络深度覆盖,4G 用户超过 3 亿户。

具体到和用户感知相关的层面,《意见》更是提出了今年底直辖市、省会城市等主要城市宽带用户平均接入速率达到 20Mbps,其他设区市城区和非设区市城区宽带用户平均接入速率达到 10Mbps,鼓励有条件的地区推广 50Mbps、100Mbps 等高带宽接入服务的要求。“这个目标还是比较给力,因为从目前用户的需求来看,10Mbps 算是能够基本满足,如果能够顺利完成的话,意味着我国用户的宽带使用体验将会有整体性提升。” ReationalAB 的分析师张星表示。

张星同时也称,运营商的巨额网络建设投资计划,将给通信设备商带来巨大商机,“光纤网络方面还是其次,主要是 4G 网络的基站数从去年底的 70 多万个提升到 130 万个,将给中兴、华为等主流通信设备商带来数千亿元的市场机会。”

据记者从华为方面了解到的情况,联通、电信今年正在启动的 LTE-A 网络试商用以及移动将在下半年启动 VoLTE 试商用等新技术方面的投资也将为市场提供更大的想象空间,“而且随着新技术的采用,用户在 4G 网络上的上网体验和语音通话的服务质量也将得到全面提升。”

新招加快引入民资为“降资费”护航

对于普通用户来说,提网速当然是好事,资费下降更实惠。对此,《意见》指出,政府有关部门除了会持续“推动电信企业降低网费、在资费偏高的城市开展宽带免费提速和降价活动,将具备网络条件的 4Mbps 以下铜缆用户接入速率免费提升到 4Mbps—8Mbps,下调百兆光纤接入网费,更多让利于民”之外,还将“引导和推动电信企业通过定向流量优惠、闲时流量赠送等多种方式降低流量资费水平,提升

性价比。鼓励电信企业推出流量不清零、流量转赠、套餐匹配等服务”。

“但完全依靠运营商的主观能动性还是不够的，要想推动网络资费进一步降低从根本上还是需要依靠市场手段，丰富竞争主体才行。”在张星看来，《意见》中提到“将有序放开电信市场，通过市场竞争促进服务水平的提升和资费水平的下降”的措施才是真正的“撒手锏”。根据《意见》，2015年底，我国宽带接入业务试点企业将超过100家，试点城市将由16个扩大到30个以上，2017年试点城市范围扩大到全国；移动通信转售业务到2016年实现全面开放。“让更多的民营资本进入到宽带接入服务和移动通信转售服务的市场，才会真正让用户拥有选择的权利，从而推动运营商不断提升服务水平和优化资费结构。”张星称。

不仅如此，《意见》中还针对固网宽带接入市场存在的“最后一公里”难题提出了响应的解决办法，并对负责执行落实工作的地方政府提出了更加明确的要求，一是要求地方政府对基础电信企业在融资、用电、选址、征地、小区进入等各方面给予支持；二是要求地方政府提供“全面保障”，禁止巧立名目收取不合理费用，“探索”通过地方法规保障宽带网络建设通行权等；三是规范通信建设行为，严格执行光纤到户国家标准，对现有住宅小区光纤改造提供政策支持。

“这些对地方政府提出的明确要求对于我们推进光纤入户的工作是一大利好，一定程度上也能够节省我们的接入成本，进而加快光纤宽带的规模化覆盖，这样一来，相关的光纤宽带的资费自然也能更容易降下来。”广东电信的一位内部人士这样告诉记者。

通信行业专家项立刚：

引入民资竞争推动有效降费

通信行业专家、飞象网CEO项立刚表示，国家在政策层面推动电信行业的竞争升级，通过引入更多社会资本的方式形成更加充分的竞争，将带来电信资费的有效降低。不过他同时也表示，在引入虚拟运营商、向民营资本开放宽带接入服务的过程中，还需要督促基础运营商用更加公平、开放的心态来对待新进入者，这样才能取得真正的效果。

独立IT分析师付亮则表示，新政中加强网络基站共建共享、要求住建部门和地方政府携手推进光纤进小区等措施如果得到有效落实，就能够进一步破除运营商技术进步的障碍，从而推动资费的进一步下降。

来源：《南方日报》2015年05月21日

【模式创新】

手机转战 IOE：高通“芯片+专利”模式生变

高通是万物互联（IOE，Internet of Everything）领域中重要的获益者。2014年，IOE市场给高通带来了超过10亿美元的芯片收入。这笔进账在高通2014年芯

片收入中占比约 5.5%。2014 年，高通芯片出货量 8.61 亿颗，芯片收入高达 186 亿美元。

十多年来，高通始终雄踞全球手机芯片王座之上，其余 170 多亿美元的收入全部来自手机芯片市场。但同时，受到 Intel、三星、华为、联发科、展讯的竞争压力，以及增速日益下滑的手机市场，高通的形势越来越严峻。

IOE 是一个全新的机遇，每个设备，都需要一颗低功耗、小体积、能联网的芯片，这是高通的强项。5 月 14 日，Qualcomm 总裁德里克·阿博利在面向全球媒体的“QualcommIoEDay”大会上表示：“2015 年，非手机收入占芯片收入的比例将超过 10%，今后还会继续扩大。”这也意味着，IOE 带来的芯片收入将超过 20 亿美元。

手机市场的挑战

2015 年 5 月 12-14 日，高通在其总部——美国加利福尼亚州圣地亚哥，举办全球媒体活动。继 2013 年底在中国遭遇反垄断调查以来，这是高通首次面向全球媒体发声。

2015 年 2 月 10 日，高通宣布向中国支付 60.88 亿元（约合 9.75 亿美元）罚款，并且降低中国市场手机的专利授权收费基准至原来的 65%，为期 14 个月的反垄断调查宣告结案。

虽然支付了巨额罚款，但高通的知识产权、商业模式仍然得到认可。在接下来的一个月，高通股市止跌，股价从 68.18 美元涨至 72.44 美元，涨幅接近 7%。

但好景不长，2015 年 3 月，手机巨头三星正式发布 GalaxyS6，并且对外承认 S6 以及 S6Edge 并未使用高通骁龙 810 芯片，而是采用三星自研的 Exynos 芯片。其后，高通股价下滑，且至今仍在 70 美元之下徘徊。

5 月 13 日，高通董事长保罗·雅各布在接受媒体采访时正面回应这一影响：“我们在高端领域将面临与这些制造商自主芯片的竞争。”当然，这其中还包括了华为的海思，据悉，虽然海思从未表示对外运营，高通始终把海思视为重要的竞争对手。

此外，保罗还表示：“英特尔也一直试图进入高端芯片市场，虽然目前还在努力中，但在这个领域作出了重大投入，是我们潜在的竞争者。”很长一段时间内，大量媒体、分析师曾猜测“苹果可能会在新产品中扶持 Intel，以制衡高通”。自 2011 年以来，苹果发布的所有手机均采用高通芯片，每年为高通贡献接近 2 亿颗出货量，占高通出货量的 20%。

而在低端市场，高通还面临展讯、联发科的威胁。过去的一年中，展讯 3G 芯片出货量增长了 10 倍，联发科则在最新发布的 HelioX20 芯片中采用十核处理器，希望借此与高通竞争。此前，联发科曾凭借四核、八核的“核战”，抢占了很多市场。

保罗如是评价联发科的十核战略：“这更多是一种营销导向，移动市场已经过

了‘核多就好’的阶段。更重要的事情是对图形处理器、多媒体引擎、连接性能等方面的优化，提高续航、响应速度、拍照质量。”

不过，高通坚持每年将总收入的 20%投入研发，2014 年，高通研发支出 54 亿美元，过去 30 年高通累计投入了 360 亿美元研发资金。高通 3G、4G、5G 的研发时间、研发进度，远远超过竞争对手。

真正威胁到高通的是即将到来的全球智能手机衰退期。根据全球知名分析机构 Gartner 统计，2016 年，全球智能手机市场增速将急速下滑，从目前的 26%跌至 12%，至 2018 年跌至 5%。而且，Gartner 首席分析师吕俊宽告诉记者：“今后手机的主要增长空间为低端市场，200 美元以下的手机会是主流。”财报显示，2014 年，使用高通芯片的手机均价为 220-226 美元。

高通急需针对这一形势转变调整其市场战略。近期，高通在中国深圳开设了全球化办事处，希望帮助中国智能手机厂商进军海外。高通希望借助中国智能手机出海的大潮，更多抢占印度、东南亚、南美等低端市场。

IOE 商业模式挑战

在遭遇天花板的手机市场上，高通所能达到的成就已经很难再超出投资者的预期。也正是因此，最近投资者一直呼吁高通拆分芯片业务与专利授权业务并分别上市，投资者能够通过资本运作获取更大利益。

但这肯定会破坏高通现有的盈利模式。保罗在回应这一话题时表示：“芯片业务与专利授权业务目前拥有最佳的协同性，高通没有拆分计划。即便未来高通进行结构性的调整，仍然会构建这种协同的商业模式。”

高通必须寻找一个新的领域，以给投资者提供更大的想象空间，万物互联（IOE）就是高通的机会。

近两年来，高通在车联网、可穿戴设备、虚拟现实、物联网平台等领域频繁布局。比如，针对虚拟现实，高通开发了 Vuforia 平台，Vuforia 拥有来自 130 个国家、12.5 万多名注册开发者组成的全球生态系统支持。日前上海车展中，宝马 MINI 就采用这一平台为驾驶者打造了一款眼镜。

而在物联网、智能家居领域，高通则研发了 AllJoyn 平台、AllPlay 架构，目前，AllJoyn 平台接入了包括伊莱克斯、索尼、海尔、LG、松下等国际家电巨头，但需要指出，这一平台上接入的设备并不多，仅 80 余款。

此外，高通还与全球超过 15 家汽车巨头合作了 40 多个车联网项目。目前，有 1000 多万辆汽车搭载了高通的骁龙芯片。值得一提的是，根据高通研发人员介绍，车联网的盈利不只是芯片，由于采用了 3G/4G 技术，汽车厂商也需要获得高通的专利授权。不过，他并没有透露车联网专利授权费商业模式。

需要指出，从手机市场转战物联网，高通的竞争格局会发生很大变化，更多是

与 NXP（恩智浦）等一批老牌芯片公司去竞争，甚至电信设备商也会与高通产生冲突。除此之外，高通的“芯片+专利”模式，很难直接复制到 IOE 领域。

更主要的是，高通目前并未设置独立的 IOE 部门，IOE 业务统一归芯片业务部门管辖，如此一来，其研发、市场决策会受到传统业务的影响，未必能完美匹配 IOE 市场的需求。在高速变迁的 IOE 领域，这或许会成为高通潜在的危机。

来源：《21 世纪经济报道》2015 年 05 月 21 日

从西门子到 Unify：重塑企业通信开创全新工作方式

企业通信正处于“涅槃”的临界点，无论云计算、大数据乃至物联网等新兴技术架构对传统行业的改造，或是移动办公、自携设备办公（BYOD）、通信社交化等现象的出现，都给原有的企业流程及 ICT 基础设施带来巨大冲击。

为企业开创一种全新的工作方式——带着这样的愿景，Unify 高层集体现身中国媒体面前，分享其战略转型细节，解读这家公司对企业通信未来发展的思考和助力企业重构 ICT 体系的解决方案。

“德国制造”在一定程度上代表着品质保证，而 Unify 的前身正是德国西门子企业通信，它不仅保留了西门子的优秀血统，更在此基础上融入了一些新的东西。

“Unify 一方面传承了西门子企业通讯悠久的历史、丰富的沉淀和不断创新的 DNA；另一方面作为一家独立运作的公司，可以更精准聚焦于企业客户需求，从而对企业市场作出更快的响应，而这也正是我们成立 Unify 的初衷。”Unify 首席执行官迪恩·道格拉斯（Dean Douglas）告诉 C114。

在刚刚过去的上半财年（C114 注：自然年 10 月 1 日至 3 月 31 日），Unify 表现相当出色，从订单到销售收入、毛利都超出了最初设定的指标。尤其在企业通信市场呈下滑趋势的背景下，其渠道销售每年均以两位数增长，堪称逆市而上。

从西门子到 Unify

2013 年以来，Unify 经历了一场堪称革命性的转型——更名和品牌重塑只是其中一小部分，更多的是在整个商业模式、产品形态以及决策流程上的转变。

“我们为什么要转型？”道格拉斯说，西门子这个品牌有着多年的影响力、在许多人心目中地位牢固，但它代表的是传统，诸如电器、交通这样的行业；而今天的企业通信融入了云平台、多媒体等全新的技术手段，Unify 即“使能统一”，代表了未来。

承接西门子企业通信对渠道销售的重视，Unify 将之进一步发扬光大，全面转向以渠道合作为主。Unify 渠道执行副总裁乔恩·普里查德（Jon Pritchard）介绍说，原本这家公司在 70 多个国家有销售人员覆盖，转型后，只在 9 个国家保留了直销团队，其余都转向渠道销售模式。

同时，Unify 的业务流程、服务体系也全面“渠道友好化”，依托创新产品与服务

务，为渠道合作伙伴提供最低的准入门槛、透明且让利的政策，帮助他们提升各项能力，使之能够更快看到成果、提高客户满意度、并从销售机会中最大化收入。

企业的 ICT 消费模式从设备为主转变为以应用和业务为主，管理上也要求统一，传统的工厂型企业通信公司越来越难以为继。在产品形态层面，Unify 顺应时势，从销售硬件转向提供软件和服务——其转型以来推出的首款产品 Circuit 即为一款软件即服务（SaaS）产品，这是全球第一个基于 WebRTC 设计的面向企业客户的通信社交平台，拥有极佳工业设计和用户体验，提供了简单快捷的团队协作新环境。道格拉斯披露，如今软件和服务已经占到 Unify 销售收入的 75% 左右。

“化繁为简”是 Unify 秉承的宗旨，这在决策流程上也得到了体现。经过此次转型，Unify 的组织架构更为扁平化、决策流程更为简单快捷，从而更好地服务于市场。这家公司还引入了一批对企业通信和渠道模式有着深刻了解的管理团队，令转型进行得非常顺利。

重塑企业通信

受各种新兴技术和互联网影响，企业的 IT 部门正由传统的成本中心和消费中心变为生产中心，企业本身也亟需从内到外的全面转型，德国工业 4.0、中国制造 2025 等国家战略亦皆从宏观上加以引导。然而，企业旧有的通信系统往往在能力上有所不足，同时各部分之间彼此独立，且无法支持“由下往上”型的“客户驱动”业务流程。

道格拉斯指出，创造性和高效性是传统行业升级转型的关键，而 Unify 的产品组合恰恰能很好地满足这方面诉求。Unify 继承了西门子企业通信在语音和统一通信领域的强大竞争力，其 OpenScape 统一通信系列产品也在市场上享有盛誉。

OpenScape 包含协同、移动、视频和其他工具，基于开放架构又具备电信级的稳定性、可靠性；同时它是一个“云就绪”的方案，可以轻松承载各种应用、简化业务流程并降低企业运营成本。针对不同行业、不同规模的客户，OpenScape 有着诸多衍生方案，比如 OpenScapeBusiness、OpenScapeVoiceV8 和 OpenScapeMobile，从而有效承载他们的业务。

OpenScapeBusiness 针对中小型企业需求定制，支持单点或多点部署，将中小型企业的通信需求统一于单个灵活、可扩展的多功能解决方案之中，以满足所有个性化及多样化通信要求；OpenScapeVoiceV8 是 OpenScape 系列的一部分，是基于软件的具有电信级可靠性的企业语音应用，可以为中到大型企业丰富的企业语音功能；OpenScapeMobile 是 Unify 下一代移动客户端平台，为最新的智能手机和平板电脑提供基于 SIP 的 VoIP 和丰富的企业电话功能，将移动设备转变成具有丰富功能的 OpenScapeVoice 客户端。

“满足客户需求不仅仅是语音、视频，更多是一些集成。”被 Unify 视为另一

款拳头产品的 Circuit 可以帮助用户更好地应用语音、视频、短消息、桌面共享及媒介共享、文件共享。它的推出承载了 Unify 数年时间对企业客户需求的研究成果，拥有众多独到创新亮点，加上邀请了与苹果有多年合作的设计公司青蛙设计（FrogDesign）参与，用户界面也更加友好、使用起来更为人性化。

简单而言，Circuit 从本质上改变了工作中的对话方式。它将语音、视频和文本交流融合在一起，使得团队协作环境更像是一个社交网络；其对话内容可以永久储存，可以随时在不同终端设备上查找、回放；另一个亮点是，对话过程中随时可以从一个终端设备转移到另一个上，而不会出现中断等任何的影响——移动办公、BYOD、通信社交化通过 Circuit 都能得以实现。

此外，Unify 的服务能力也令其现有产品能够更好地服务于客户、融合于他们既有的工作流程——这家公司目前提供四类不同的服务，包括安装维护、专家咨询、托管集成和基于云的部署。

Unify 在中国

“中国经济不断发展，企业通信市场也越来越成熟，在全球扮演越来越重要的角色。”道格拉斯说，Unify 的此次战略转型将有助于覆盖更多的中国客户，为他们提供更好的产品和服务。

“中国区的组织架构转型以来作出了很大调整。”Unify 大中国区总裁时伟表示，以往中国的架构同时维持了渠道和直销，新的架构以渠道为主，所有部门从职能、从人员配备上都进行了重新定位。在“化繁为简”上，以往中国区的工作职位从总裁到普通员工分为多个层级，现在则只有三级。

通过转型，中国区的资源也开始集中化，从售前到支持更为垂直化，人员也调配得以在整个大中国区层面进行。同时，与总部的联系较以往密切得多，中国客户特殊需求可以很方便找到总部相关部门对接。

如今有大量国内代理商向 Unify 询问策略、释放合作意向，Unify 大中国区渠道销售总监岳鹏介绍说：“一方面，公司的策略是渠道化，将所有资源都投入到渠道上，致力于渠道合作伙伴的能力建设，并有全球统一标准的认证体系，支持渠道合作伙伴成长。另一方面，中国市场的代理商都在寻找机会，而我们恰好可以提供。”

面向中国政府、交通、金融、酒店等不同行业的特定需求，Unify 在本地的强大支持团队与合作伙伴一起制定了不少解决方案。翻开其过往成绩单，不难发现许多“量体裁衣”的案例，比如在航空领域，Unify 针对中国市场特别定制了调度系统解决方案，使空中、地下能够进行全面的及时沟通。

伴随经济的高速发展，越来越多中国企业走出国门，其中不少面临 ICT 方面的问题。作为一家全球性的公司，Unify 为约 75% 的全球 500 强企业提供服务，拥有一套完善的支持体系和丰富的全球化经验；同时，Unify 的合作伙伴遍布世界各地，

且有着统一标准体系，保证了其中国客户无论在哪个国家得到的服务都是一致的。

来源：C114 中国通信网 2015 年 05 月 21 日

终端制造

【科技前沿】

我国手机上网流量连续 4 个月同比翻倍增长

据工信部日前发布的我国通信业经济运行情况，1~4 月，电信业务总量完成 6887.5 亿元，同比增长 22.1%，继续保持加速增长趋势。电信业务收入完成 3746.2 亿元，按可比口径测算同比增长 3.1%，比 1~3 月提高 0.2 个百分点，从 3 月份开始继续显现回升态势。

4 月份，三家基础电信企业电信业务总量完成 1788.1 亿元，同比增长 22.6%，比上年同期增速高 6.8 个百分点；电信业务收入完成 976.9 亿元，按可比口径测算同比增长 3.6%，比上年同期及上月增速分别回落 2.3、0.9 个百分点。3 月份，电信业务收入按可比口径测算同比增长 4.5%，比 2 月增速高 3.4 个百分点。

4G 移动电话用户月均净增超过 2000 万户，移动宽带用户占比近 50%。1~4 月，移动宽带（3G/4G）用户累计净增 6172.3 万户，比上年同期净增数增长 7.6%，总数达到 6.44 亿，在移动电话用户总数占比提升至 49.8%，较上年末提高 4.5 个百分点。其中，移动宽带用户的高速增长几乎全部由 4G 用户的发展带动，4 月净增 1603 万户，总数达到 1.78 亿，占移动电话用户的 13.8%。

“宽带中国”战略加速推进，带动宽带提速进度加快。8Mbps 及以上宽带用户占比达到 48.9%，光纤接入用户数突破 8000 万。1~4 月，三家基础电信企业互联网宽带接入用户净增 424.4 万户，总数达到 2.05 亿。FTTH/O 用户比上年末净增 1364.8 万户，比上年同期净增数高 49.6%，总数达到 8196.3 万，占宽带用户总数的比例达到 40%。8Mbps 及以上接入速率的宽带用户总数突破 1 亿，占宽带用户总数的 48.9%，较上年末增加 8 个百分点；20Mbps 及以上宽带用户总数占宽带用户总数的比例达 15.7%，比上年末增加 5.3 个百分点。

手机上网流量连续 4 个月翻倍增长，月户均移动互联网接入流量突破 300M。受 4G 移动电话用户快速增长、4G 套餐资费下调等影响，移动互联网接入流量消费继续爆发式增长。4 月，移动互联网接入流量达 2.8 亿 G，比上年同期增长 95.5%。1~4 月累计达 10.5 亿 G，同比增长 89.9%，比 1~3 月同比增速提升两个百分点。月户均移动互联网接入流量达到 302.2M，同比增长 79.7%。手机上网流量达到 9.38 亿 G，连续 4 个月实现翻倍增长，作为拉动移动互联网流量高速增长的首要因素，贡献 89.6% 的移动互联网总流量。固定互联网使用量同期保持较快增长，固定宽带接入时长达 15.7 万亿分钟，同比增长 23.8%。

来源：《人民邮电报》2015 年 05 月 21 日

电线电缆业：向智能制造转型

“互联网正在从消费品工业向装备制造和能源、新材料等工业领域渗透，全面推动着传统工业生产方式的转变。电线电缆行业要紧紧抓住这个机遇，加快转型升级，提升中国制造的世界水平。”国务院参事室特约研究员吴建民在日前举办的 2015 全球电线电缆年会上表示。

电线电缆作为传输电力、电气等实现电磁能转换的线材产品，在我国制造业中有着重要作用和地位，目前年均产值已超过 1.2 万亿元。但同我国制造业一样，电线电缆行业也存在着大而不强、产品同质化、产能过剩、恶性竞争等问题。在我国经济进入新常态下，在两化融合加速、工业 4.0、互联网+背景下，电线电缆行业必须抓住机遇，加快“强筋健骨”，加快转型升级。

“加快探索转型发展的新思路、新方向，是电线电缆行业目前要面对的重大课题。路径之一是，要通过互联网+战略实现效率提升，向智能制造转型。”国际智能电网联盟理事、中国智慧工程研究会副会长武建东认为。

远东买卖宝网络科技有限公司总经理孙录在接受《经济日报》记者采访时说，“互联网思维为各行各业提供了新的发展途径，线缆行业同样也不例外。”作为电工电气行业影响力最大的网络平台，买卖宝已抢先一步拥抱互联网并取得了优异成绩。据孙录介绍，买卖宝 2014 年营收达到 15 亿元，连续 3 年保持高速增长。目前日均浏览量超 10 万人次，拥有 500 多家优秀供应商会员以及 5000 多家有效买家会员，并已经在全国各地建立了自己的交割库和分支团队。

河南省产品质量监督检验院主任贺明志则提出，电线电缆行业要加快兼并重组步伐。他在接受采访时表示，企业要加强自律，把好质量关，决不能以牺牲产品质量的手段来求生存。要加快兼并整合，让质量过硬的企业做大做强，这是寻求化解产能过剩的良方。

来源：《经济日报》2015 年 05 月 21 日

【企业情报】

中兴光网络以 28%的份额居亚太之首

近日，国际知名咨询机构 OVUM 发布了最新全球光网络产品市场报告。根据报告，得益于亚太地区光网络的大规模部署和全球运营商的认可，2014 年年度中兴通讯光网络产品以 28%的市场份额位居亚太之首。在全球领域，中兴通讯光网络产品继续保持强劲的增长态势，光网络产品市场份额达 14%，市场份额环比和同比增长均居首位。

2014 年，中兴通讯 100GOTN 产品年发货量超过万端，市场份额增长速度居业界第一。目前，中兴通讯 100G 商用项目达到 150 多个，线路总长超过 10 万公里，广泛覆盖亚太、欧洲、拉美等多个一流运营商的网络，包括奥地利 TMA，秘鲁

Telefonica, 印度尼西亚 Telkom, 香港 PCCW, 中国移动、中国电信、中国联通三大运营商, 中国教育科研网等, 服务于 4G 无线网络、有线宽带、数据中心等核心业务, 提供超大带宽传送平台和先进的超高速解决方案。

中兴通讯在 OTN 领域尤其是 100GOTN 方面具有领先优势, 屡次获得行业大奖。2012 年, 中兴通讯采用 WASON 智能 OTN 网络解决方案为德电奥地利子公司部署的 WASON 国家干线商用网络, 荣获《全球通信商业》GTB 颁发的“骨干光网络创新大奖”; 2013 年, 在摩纳哥举行的第十五届全球波分及下一代光网络技术论坛上, 中兴通讯 100G 产品获“最佳 100G 光网络产品”大奖。

来源:《人民邮电报》2015 年 05 月 19 日

中兴手机海内外发展强劲下半年有重量级产品面世

2015 年上半年, 国产手机重量级的新品发布会不断, 轮番轰炸消费者的神经。而曾经被誉为“中华酷联”这一国产手机中的中兴除了旗下努比亚 Z9 系列的发布引起关注以外, 自从 2014 年底的星星 2 号手机发布以来似乎陷入了短时的沉默期。对此, 中兴终端全球产品与技术发言人林玮民在接受环球网科技记者采访时表示, 中兴依然是中国手机行业不可忽视的一个拥有众多专利以及市场占有率的企业, 而今年的下半年中兴就会有旗舰级的产品带给大家。

中兴海外市场表现出色美国市场占有率差点进前三

5 月末, 正是 NBA 季后赛最火热的一段时间, 而中兴赞助的三支 NBA 球队中, 西部劲旅金州勇士以及休斯顿火箭队双双杀入季后赛西部总决赛, 这也是中兴多年经营北美市场的一个缩影。

2014 年, 与中兴手机达成战略合作的 NBA 球队共有三支, 休斯敦火箭队、纽约尼克斯队、金州勇士队, 而今年 NBA 带给中兴手机的回报也颇为丰厚。“我们相信中兴在 NBA 投入的战略是对的”, 林玮民表示。在通过中兴手机在 2013 年在休斯顿地区做的调研显示, 中兴手机的品牌知名度从仅 1% 上涨到 16%, 而在纽约、旧金山等地区的知名度也在急剧上升中, 而这些地区都是中兴在美国重点抢占市场的地区。“今年中兴还会继续加大与 NBA 的合作”, 林玮民透露:“中兴还将与另一支 NBA 球队签约, 因为 NBA 带给了中兴不仅仅是在北美地区的影响力”。

除了在体育方面的营销以外, 中兴还在公益事业上在低调的行动中。而这些努力也让中兴在海外市场得到了一份满意的成绩单。据统计, 中兴手机在拉丁美洲的增长率为 580%, 中东非洲地区的增长率为 400%, 在对产品挑剔的欧洲市场也实现了 75% 的增长。而这些正是中兴想要成为全球性消费电子领导品牌所迈出的第一步。目前, 中兴在美国市场已经仅次于苹果、三星、LG 而排名第四。

而对于国内市场, 林玮民也表示乐观。他认为中国手机的潜力还很大, 尽管上半年智能机整体的增长偏缓, 但是目前已经到了消费者成熟的市场时期, 会有大规

模的用户群体更换手机，依然会有很多的机会留给每个人。中兴目前与珠江啤酒进行合作，就是对于中兴战略的进一步推进。中兴在调研中发现，用户在看 NBA 的时候，当地啤酒的销量就会增加，有着正相关的联系。

对于近期大家对中兴等在“中华酷联”被小米、OPPO 等手机企业威胁的言论，林玮民也发表了自己不同的看法。他认为，手机行业原有企业只是用户的一个选择，而多家手机企业的竞争对于消费者来说多了一个额外的选择，是件好事。不过，中兴手机是一家拥有 60000 多项专利技术的手机厂商，这也是许多家企业在海外市场所无法比拟的优势。

最后，林玮民表示，2015 年，中兴在全球的手机销量目标为 6000 万，国内就要占到三分之一，美国市场占三分之一，而其他市场综合占有三分之一。

中兴没有 NBA 定制机下半年新品值得期待

2014 年年末，中兴发布了星星 2 号，由于主打语音操作而备受关注，而今年旗下品牌努比亚的无边框 Z9 也让业界惊讶了一把。而对于这半年来的沉寂，中兴有着自己的解释。

首先中兴的产品有着自己的规划与生命周期。星星 2 号发布在去年的年末，那时候其实并没有其他的旗舰手机发布。而今年 OPPO、华为等新品的逐步亮相给大家造成了中兴没有动静的主要原因还是因为中兴“抢先一步”抢的太早了一点，一般的旗舰手机都有着自己的生命周期，而星星 2 号依然是目前优秀的智能手机，还没有换代的迫切需要。

另外，努比亚 Z9 这款重量级的产品受到了业界以及消费者普遍的关注，因此中兴在战略上没有推出新的旗舰级产品也是不想让自己的产品自家竞争。

不过对于业界谣传的与蜜月期中的 NBA 的定制手机是否存在，林玮民却予以否认。他表示下一代的中兴智能手机旗舰产品会有运动元素的存在，但是并不是 NBA 定制手机。而对于这款产品，中兴也是反复推敲细节，力求让消费者真正的感受到中兴的用心，而不是仅仅传统的让运营商的意志做主导。林玮民并没有透露过多的这款产品的细节，但是对于这款产品他给出了四个月内将会在国内发布的大体时间，而且做工等方面会带给消费者惊喜。

来源：环球网 2015 年 05 月 25 日

华为发布"BDII"行动纲领

在华为网络大会（HNC2015）上华为发布了面向企业市场的行动纲领——打造业务驱动的 ICT 基础架构（Business-Driven ICT Infrastructure, BDII），通过基础架构、基础设施与行业应用类的软件深度的融合，通过自身的基础设施创新、合作伙伴的联合创新以及打造以用户为中心的生态系统创新，使能新产业革命。

科技的快速发展正在推动产业格局演进，新一轮产业变革的核心是信息网络技

术的应用，互联网、智能终端等新一代的信息技术的发展，将带来诸多产业的变革和创新。

“自 2010 年始，ICT 正逐步成为企业业务中生产系统的核心基建 (theFoundationofProductionSystem)。”IDC 中国助理副总裁武连峰表示，“在这个阶段，对企业而言，业务成为决定 ICT 需求的主动动力，ICT 架构又反过来成为定义业务形态的关键影响因素之一，以业务驱动为贯穿的 ICT 产业链条也成为这个阶段的核心特征。”

华为企业 BG 总裁阎力大介绍说：“对华为而言，打造 BDII 是华为使能新产业革命的行动纲领。BDII 的核心关键词有三个：业务驱动、联合创新和聚焦。未来，华为将以 BDII 为指南，继续聚焦 ICT 基础设施，坚持采用开放的技术架构，坚持和合作伙伴联合创新，为行业用户提供创新、差异化和领先的产品与解决方案，助力企业转型，帮助企业抓住新产业革命的历史机遇，持续为客户商业成功创造价值。”

全球领先的规划、测量和可视化技术供应商海克斯康集团全球副总裁、海克斯康大中华区总裁李洪全介绍了华为和海克斯康在智慧城市方面的合作：“华为是一家有很强创新能力的 ICT 基础设施提供商。这与海克斯康在智慧城市集成设计、测量、可视化方面的能力形成了紧密互补。在平安城市等联合解决方案开发过程中，华为向海克斯康的 CAD、GIS 软件开放了各种网络、存储计算、融合通信、视频能力，并提供了全方位的开发、测试环境及技术支持，使我们得以在 2 个月的时间内推出了融合 4G 移动可视通信技术的新版本。这个新版本将是业界首创的可视融合指挥平台，能让城市更高效、从容地应对各种安全挑战。”

国内广电行业最大的软件开发及系统集成商索贝数码高级副总裁王天骜也介绍到：“近几年媒体行业在向新媒体、全媒体转型中遇到了很大挑战。高清、海量的内容，快速、多屏化的传播都对 ICT 基础架构提出了新的要求。基于华为开放的云平台能力，结合索贝多年的媒体行业经验，双方联合推出了全媒体高清制作云解决方案，针对视频制作高码流等特殊要求，提供 GPU 虚拟化等领先特性。目前该方案已经在深圳、湖南等多地电视台应用，将帮助电视台有效提升台内与台外的生产效率，盘活内容资产。”

在产业新革命下 ICT 变革的时代，BDII 需要用户、伙伴与华为一同携手打造，从而获取各自的商业成功，并产生最大的商业价值。“HuaweiInside”是被集成战略的精确描述，是与合作伙伴联合创新的精准体现。合作伙伴是联结华为与用户不可或缺的关键一环，也是达成 BDII 愿景的战略支撑点。

BDII 需要的是华为与伙伴之间更为紧密的业务协作和更加默契的联合创新。在未来，华为将通过两种方式和三大动作来实现这一愿景：一方面，通过推进合作伙

伴计划和打造产业联盟，深度拥抱伙伴；另一方面，实施渠道培育，为伙伴的发展和转型提供加速器，倾力协助伙伴。在 BDII 指导下，华为和合作伙伴将通过战略、技术、人才和市场四个层面进行合作。在战略层面，华为确立了三方共赢的战略指导思想；在执行层面，通过技术合作、人才合作和市场合作确保三方的联合创新与共赢得以切实落地和实现。华为认为，只有 BDII 三方都以开放的思路联合创新，才能获取最大价值的商业成功。

顺应行业大势，借助先进 ICT 技术和解决方案，实现数字化重构，用趋势建立优势，是每一个企业和行业赢得未来的必然选择。华为聚焦以 ICT 基础设施为核心的管道战略，制定了 BDII 行动纲领，希望通过开放合作，与业界共同努力，支撑传统产业完成数字化重构，使能新产业革命。

来源：C114 中国通信网 2015 年 05 月 21 日

华为首度公开物联网战略

经过两年多的潜心钻研，在 2015 华为网络大会上，华为首次公开物联网战略，并推出物联网操作系统 LiteOS，希望终结目前割裂的物联网世界。

电脑有操作系统，手机也有操作系统，这些我们都已经熟知，而物联网的操作系统啥样？物联网的概念已经火了几年，但行业整体仍处于发展的初级阶段，市场很“碎片化”，看上去到处是机会，但聚集起来有些难。华为战略 Marketing 总裁徐文伟指出，物联网时代传感器和设备千姿百态，假如没有标准，或者没有几个主流的操作系统，根本没有办法互联互通。华为看中的就是这个新兴市场的机遇。LiteOS 号称目前全球最轻量级的物联网操作系统。

目前，全球物联网操作系统还处于起步阶段。三星曾表示将旗下的 Tizen 操作系统用作物联网，微软也宣布开发基于物联网的 Windows。华为预测，到 2025 年物联网设备的数量将接近 1000 亿，新部署的传感器速度将达到每小时 200 万个。

来源：《北京晨报》2015 年 05 月 22 日

联想收购 IBM 服务器后美军称因安全原因考虑替换

据美国《华尔街日报》20 日消息，在 IBM 公司的服务器业务被中国联想集团收购后，美国海军正考虑在一些武器系统中停止使用 IBM 服务器，这凸显出安全考虑对中美两国科技产品销售的影响。

观察者网此前报道，去年 10 月，联想收购了 IBMx86 服务器业务，成为全球 x86 服务器第三大厂商，仅次于惠普和戴尔。

美媒报道称，美国海军的一位发言人称，美国国土安全部已指出了对 IBM 服务器业务出售的安全担忧，并已对联邦政府采购联想集团 BladeCenter 服务器实施了限制。

洛克希德-马丁公司 (LockheedMartinCorp.) 称，正在就此事与美国海军进行协

商。按销售额计算，洛克希德-马丁是全球最大的防务承包商，该公司也是宙斯盾战斗系统(AegisCombatSystem)的提供商。在回答一个有关将 IBM 服务器用于宙斯盾战斗系统的提问时，洛克希德-马丁发言人利特尔(KeithLittle)表示，他可以证实该公司正在与美国海军合作，以便最终采取合适的行动。

联想集团发言人戈尔曼(RayGorman)表示，该公司对客户合同不予置评，但表示联想集团将继续向美国政府销售服务器和其他产品。联想集团去年斥资 21 亿美元收购了 IBM 旗下较低端的 x86 服务器业务。

戈尔曼在一份声明中称，联想集团重视其与美国政府之间富有成效的关系，将合作应对任何一个机构可能有的担忧或问题。

美国国土安全部发言人不予置评，称该问题属美国财政部职权范围。

来源：观察者网 2015 年 05 月 20 日

市场服务

【数据参考】

2015 年 4 月份通信业经济运行情况

2015 年 4 月份，我国三家基础电信企业运行稳中趋缓，收入增长小幅回升。

一、总体情况

电信业务收入增速小幅回升。4 月，三家基础电信企业电信业务总量完成 1788.1 亿元，同比增长 22.6%，比上年同期增速高 6.8 个百分点；电信业务收入完成 976.9 亿元，按可比口径测算同比增长 3.6%，比上年同期及上月增速分别回落低 2.3、0.9 个百分点。

1-4 月，电信业务总量完成 6887.5 亿元，同比增长 22.1%，继续保持加速增长趋势。电信业务收入完成 3746.2 亿元，按可比口径测算同比增长 3.1%，比 1-3 月提高 0.2 个百分点，继续显现回升态势。



图

12014-2015 年 4 月电信业务总量与业务收入发展情况

二、电信用户发展情况

2015 年 4 月,4G 用户继续保持高速增长态势,净增超过 1600 万。光纤接入 FTTH/0 用户净增 357.3 万, 8Mbps 及以上接入速率的宽带用户占比达 48.9%。

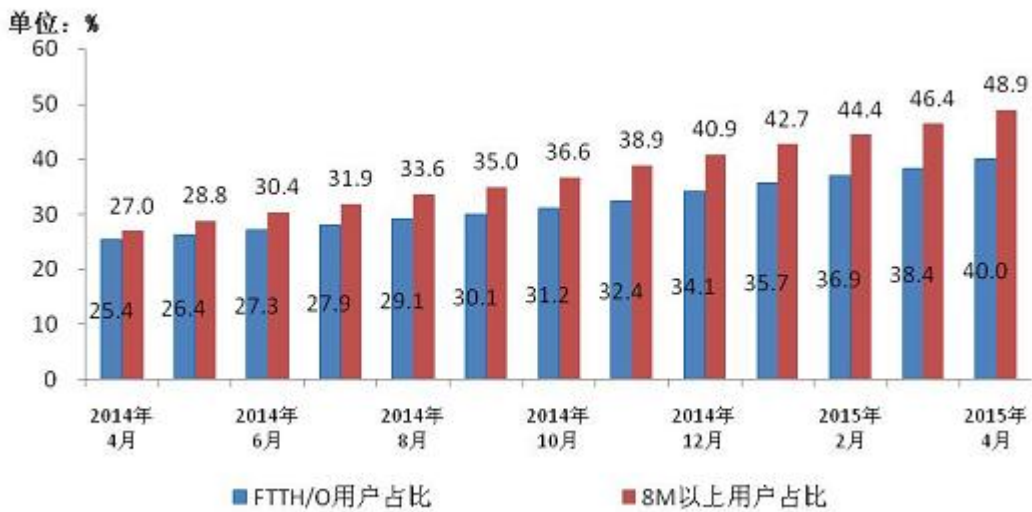
4G 移动电话用户月均净增超过 2000 万, 移动宽带用户占比近 50%。1-4 月, 移动电话用户净增 686.2 万户, 不足上年同期的三分之一, 移动用户数总规模达 12.93 亿户。移动电话用户结构继续优化, 1-4 月, 移动宽带(3G/4G)用户累计净增 6172.3 万户, 比上年同期净增数增长 7.6%, 总数达到 6.44 亿户, 在移动电话用户总数占比提升至 49.8%, 较上年末提高 4.5 个百分点。其中, 移动宽带用户的高速增长几乎全部由 4G 用户的发展带动, 4 月净增 1603.0 万户, 总数达到 1.78 亿户, 在移动电话用户占比 13.8%。



图

2. 2014-2015 年 4 月移动宽带用户当月净增数和总数占比情况

8Mbps 及以上宽带用户占比达到 48.9%，光纤接入 FTTH/0 用户数突破 8000 万。1-4 月, 三家基础电信企业互联网宽带接入用户净增 424.4 万户, 总数达到 2.05 亿户。宽带城市建设继续推动光纤接入的普及, 光纤接入 FTTH/0 用户比上年末净增 1364.8 万户, 比上年同期净增数高 49.6%, 总数达到 8196.3 万户, 占宽带用户总数的比重达到 40.0%。“宽带中国”战略的加速推进, 带动宽带提速进度加快, 8Mbps 及以上接入速率的宽带用户总数突破 1 亿户, 占宽带用户总数的比重达 48.9%, 较上年末增加 8 个百分点; 20Mbps 及以上宽带用户总数占宽带用户总数的比重达 15.7%, 比上年末增加 5.3 个百分点。



图

32014-2015年4月光纤接入FTTH/O和8Mbps及以上宽带用户占比情况

手机上网用户规模小幅回落，IPTV用户持续增长。受季节因素的影响，4月移动互联网用户及手机上网用户较上月均出现小幅回落。移动互联网用户数回落至8.9亿户，同比增长4.9%，对移动电话用户的渗透率达到68.8%。手机上网的用户数回落至8.5亿户，对移动电话用户的渗透率达到65.5%，比上年同期高0.7个百分点。无线上网卡用户规模维持在1600万左右，同比增长5.3%。“三网融合”业务稳步推进，1-4月IPTV用户累计净增331.6万户，总数达到3695.3万户。



图

42014-2015年4月手机上网用户和对移动电话用户渗透率情况

三、电信业务使用情况

移动电话通话量连续4月同比下降，国内漫游通话量加速增长。受移动电话用户的回落和互联网应用的持续冲击，1-4月，全国移动电话通话量同比下滑1.5个百分点，其中移动电话去话通话时长完成9374.0亿分钟，同比下降2.2%，比1-3月降幅扩大0.2个百分点，但和移动电话用户增速差距小幅收窄至5.5个百分点。国内非漫游、国际和港澳台漫游通话时长降幅扩大，同比下降3.0%、3.9%、6.4%，分

别比 1-3 月扩大 0.3、0.2 和 1.3 个百分点；国内漫游去话通话时长则保持较快的增长，同比增长 3.7%，比 1-3 月提高 0.1 个百分点。



图

5. 2014-2015 年 4 月移动电话去话通话量和移动电话用户同比增长比较

移动短信业务量收持续下滑，移动彩信量小幅增长。受互联网应用业务替代影响，1-4 月，全国移动短信业务量完成 2418.8 亿条，同比下降 3.6%，比 1-3 月同比降幅扩大 0.9 个百分点，但比上年同期收窄 15.2 个百分点。由移动电话用户主动发起的点对点短信量同比下降 21.8%，占移动短信业务量比重下降至 41.9%，比上年同期占比下降 9.7 个百分点。移动彩信业务量则同比增长 2.7%，比 1-3 月同比增速回落 2.5 个百分点，发送总量 210.4 亿条。移动短信业务收入完成 137.7 亿元，按可比口径测算同比下降 4.9%。



图 6. 2014-2015 年 4 月移动短信业务量和移动短信收入同比增长情况

月户均移动互联网接入流量突破 300M，手机上网流量连续 4 月翻倍增长。受 4G 移动电话用户快速增长、4G 套餐资费下调等影响，移动互联网接入流量消费继续爆发式增长。4 月当月移动互联网接入流量达 2.8 亿 G，比上年同期增长 95.5%。1-4 月累计达 10.5 亿 G，同比增长 89.9%，比 1-3 月同比增速提升 2 个百分点。月

户均移动互联网接入流量达到 302.2M，同比增长 79.7%。手机上网流量达到 9.38 亿 G，连续 4 月实现翻倍增长，作为拉动移动互联网流量高速增长的首要因素，贡献 89.6%的移动互联网总流量。固定互联网使用量同期保持较快增长，固定宽带接入时长达 15.7 万亿分钟，同比增长 23.8%。



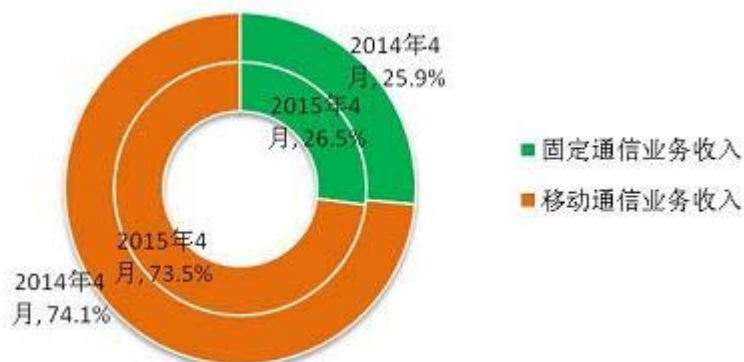
图

2014-2015 年 4 月移动互联网接入流量和户均流量比较

四、电信经济效益

移动通信业务收入增速继续回升，移动话音收入占比下降超过 12.7 个百分点。1-4 月，三家基础电信企业移动通信业务实现收入 2752.3 亿元，按可比口径测算同比增长 2.4%，比 1-3 月增速回升 0.4 个百分点。占电信业务收入的比重达到 73.5%，比上年同期下降 0.6 个百分点。固定通信业务实现收入 993.9 亿元，按可比口径测算同比增长 4.9%，比上月增速下降 0.4 个百分点。话音业务收入占电信业务收入的 32.9%，与上月基本持平，比上年同期回落 10.2 个百分点。移动话音业务收入同比下降过快且占比回落幅度大仍是主要原因，移动本地、长途和漫游等移动话音收入降幅均超过 12%（按可比口径测算），在移动通信业务收入中的占比降至 39.7%，比上年同期回落 12.7 个百分点。

图 8 2015 年 4 月电信业务收入结构占比情况（固定和移动）



固定数据业务收入保持稳定增长，移动数据业务收入占比超过四分之一。1-4月，三家基础电信企业固定数据及互联网业务收入实现 517.3 亿元，按可比口径测算同比增长 5.0%，比 1-3 月增速回落 0.3 个百分点，在电信业务收入中占比 13.8%。移动数据及互联网业务收入实现 963.4 亿元，按可比口径测算同比增长 42.4%，比 1-3 月增速提高 0.7 个百分点，与移动互联网流量增速 89.9% 相差 47.5 个百分点，在电信业务收入中占比达到 25.7%，拉动电信业务收入增长 7.8 个百分点。

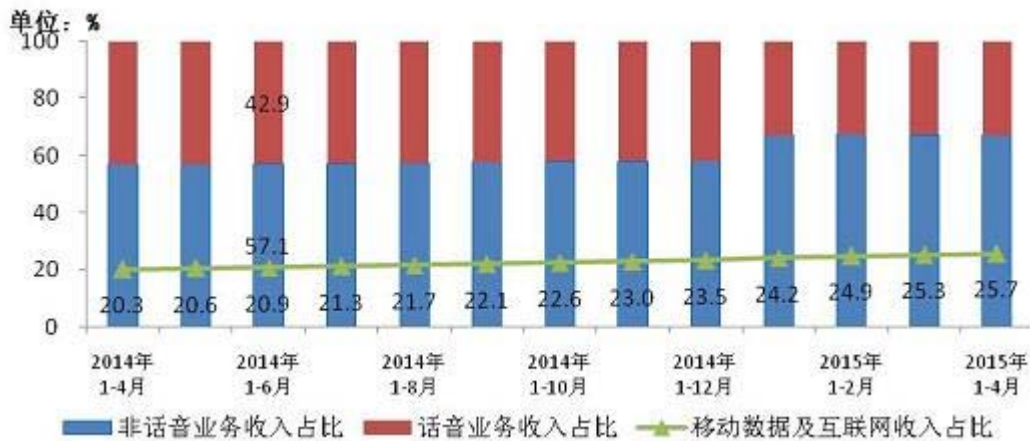


图 9 2014 年-2015 年 4 月语音、非语音、移动数据及互联网收入占比情况

五、地区发展情况
1-4 月，西部地区电信业务收入增速继续保持领先，东部地区增速最低。东、中、西部地区电信业务收入按可比口径同比分别增长 1.1%、3.3%、4.1%，比上年同期增速分别回落 4.1、2.9、3 个百分点。东部地区收入占比达到 53.8%，比上年同期下降 0.7 个百分点，中西部地区收入占比分别提高 0.2 和 0.5 个百分点。

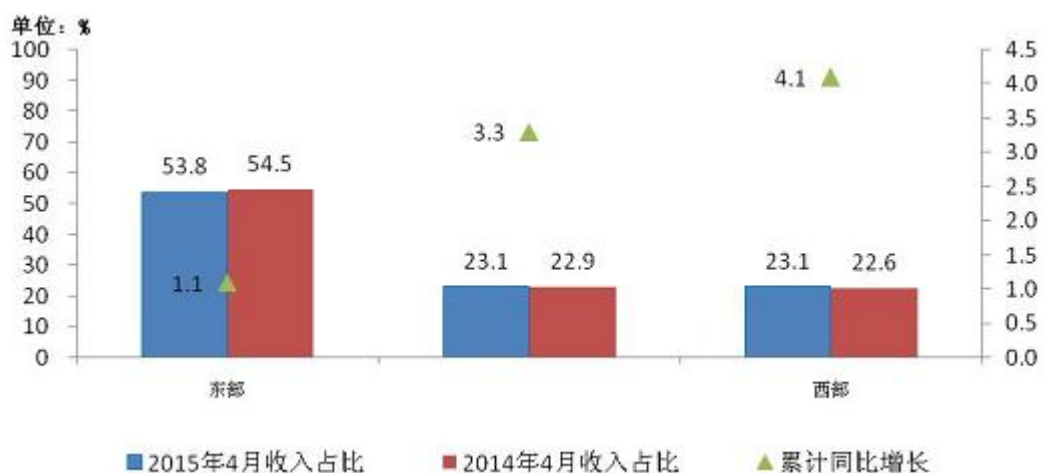


图 10 2015 年 4 月东、中、西部电信主营业务收入同期比较

4 月，东、中、西部地区 8M 以上固定宽带用户分别达到 5477.6、2224.0、2301.6 万户，其中东部地区占比达到 54.8%，比上年末下降了 2.5 个百分点。西部地区 8M

以上固定宽带用户占比最高，达到 52.5%，比东中部地区分别高 1.6、10.8 个百分点。全国 8M 以上宽带用户占比超过 60%的省份是上海、四川、新疆、天津、江苏、北京、山东和湖南，分别达到 77.1%、75.7%、70.1%、68.9%、65.2%、63.8%、60.7% 和 60.6%。全国 8M 以上宽带用户占比提高最快的三个省是河南、江西和山东，分别比上年末提高 14.1、13.7 和 13.1 个百分点。



图 11 2015 年 4 月全国各省 8M 以上固定宽带用户占比对比

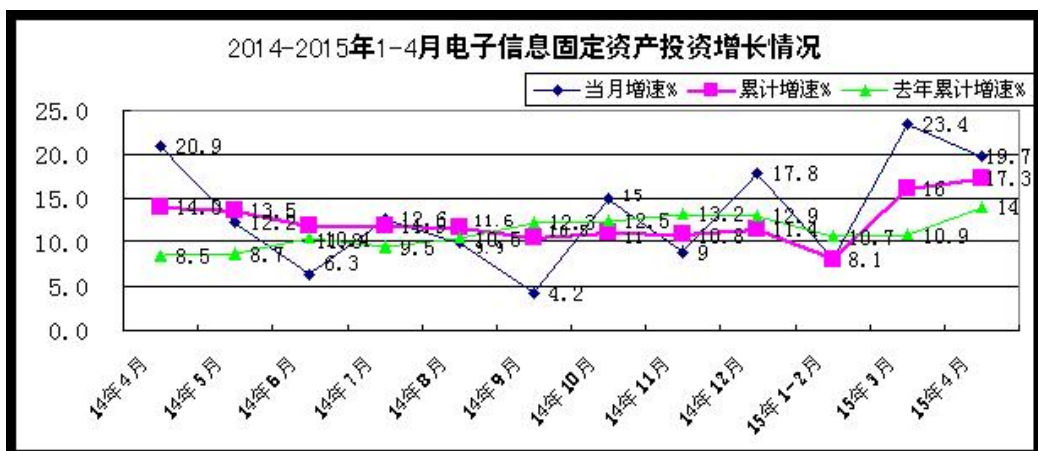
来源：运行监测协调局 2015 年 05 月 20 日

2015 年 1-4 月电子信息产业固定资产投资情况

2015 年 1-4 月，电子信息产业固定资产投资逐步回升，内资企业投资稳步提高，东北地区投资扭转低迷态势，新开工项目数量小幅增长，大部分领域项目数增加。主要特点如下：

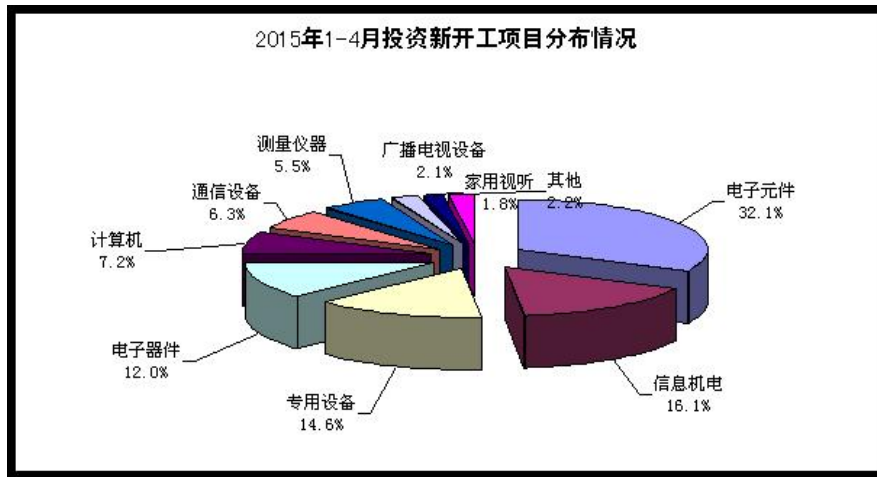
一、投资增速逐步回升，新增固定资产持续下滑

1-4 月，电子信息产业 500 万元以上项目完成固定资产投资额 3446 亿元，同比增长 17.3%，增速比 1-3 月高 1.3 个百分点，比去年同期高 3.3 个百分点，高于同期工业投资（9.9%）7.4 个百分点。1-4 月，电子信息产业新增固定资产 1243.7 亿元，同比下降 0.4%，增速高于 1-3 月 5.6 个百分点，低于去年同期 24.4 个百分点。



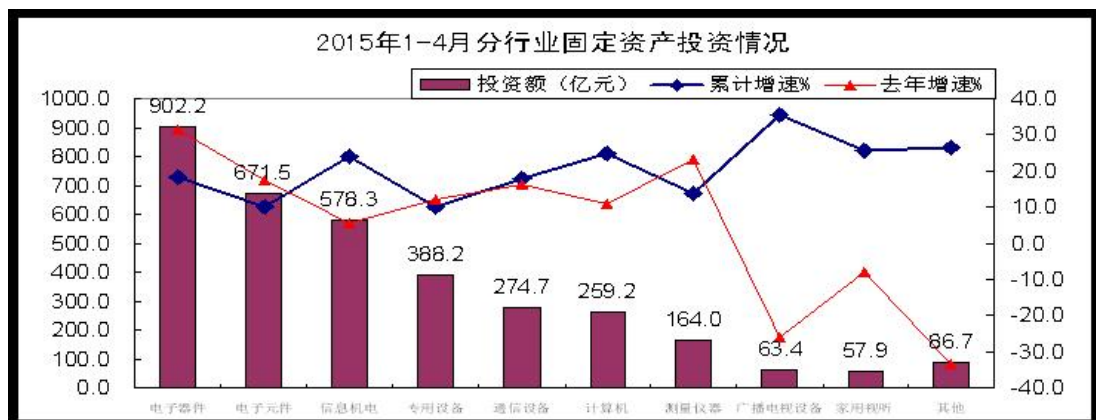
二、新开工项目数量小幅增长，大部分领域项目数增加

1-4月，电子信息产业新开工项目 2747 个，同比增长 13%，增速比 1-3 月高 1.4 个百分点，比去年同期高 14.1 个百分点。分行业看，除电子器件行业新开工项目有所减少外，其他行业项目数均不同程度增加。其中，通信设备行业和电子信息机电行业的新开工项目分别增长 31.8%和 31.1%，增势突出；电子工业专用设备行业、电子元件行业、广播电视设备行业、电子测量仪器行业、家用视听设备行业、电子计算机行业新开工项目分别增长 27%、13.7%、11.5%、6.4%、4.3%和 1.5%；电子器件行业新开工项目下降 8.1%。



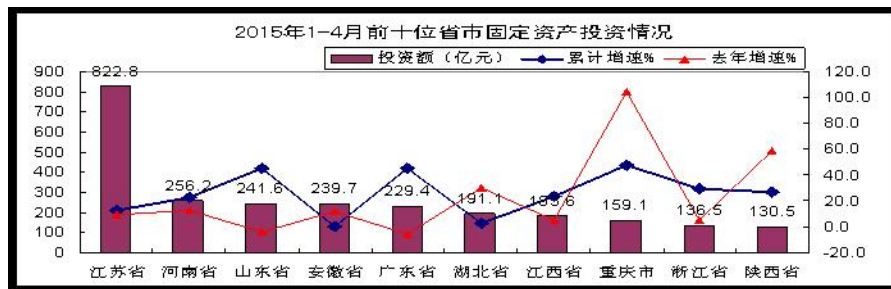
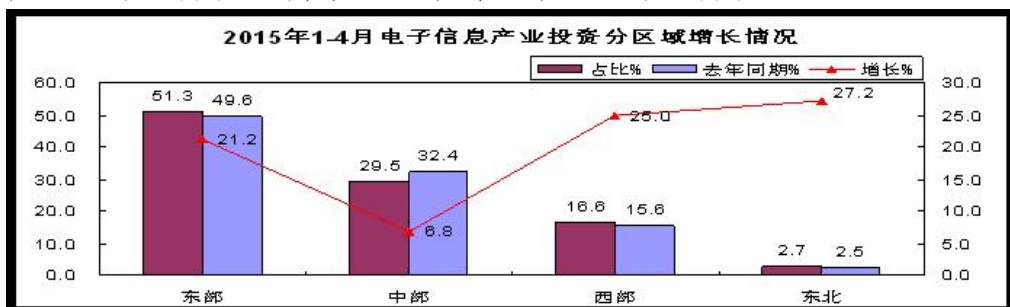
三、电子器件行业投资趋缓，光伏相关行业投资增速回落

1-4月，电子器件行业完成投资 902 亿元，同比增长 18.1%，高于 1-3 月 7.5 个百分点，低于去年同期 13.4 个百分点，其中集成电路和光电子器件领域分别完成投资 215.8 和 625.3 亿元，同比增长 18.2%和 20.8%，比 1-3 月降低 6.1 个百分点和提高 12.5 个百分点。电子元件行业完成投资 671.5 亿元，同比增长 10%，低于 1-3 月 0.2 个百分点。整机行业如通信设备、电子计算机和家用视听行业投资略有下降，分别完成投资 274.7、259.2 和 57.8 亿元，同比增长 17.8%、25%和 25.6%，比 1-3 月分别降低 5、6 和 13 个百分点。信息材料投资同比增长 28.4%，比 1-3 月提高 1.7 个百分点。光伏相关行业投资高位回落，同比增长 62%，比 1-3 月降低 4 个百分点，比去年同期提高 72.4 个百分点。



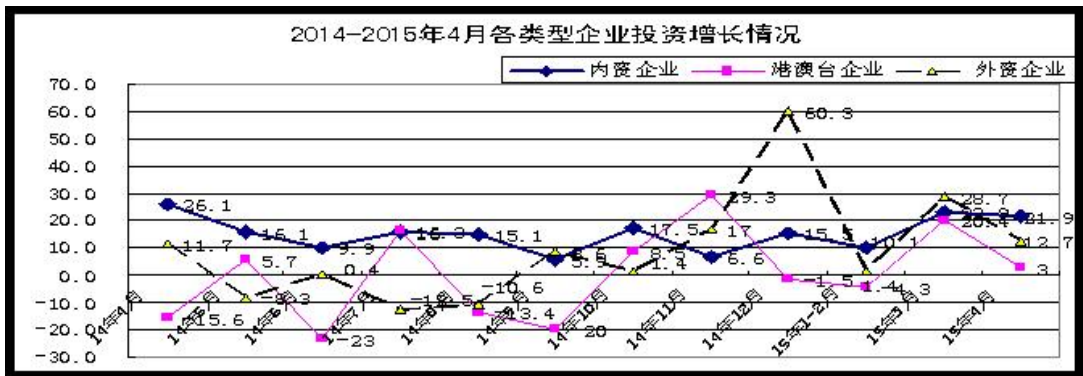
四、东部和西部地区投资回升，东北地区扭转低迷态势

1-4月，东部地区完成投资1767.4亿元，同比增长21.2%，增速高于全国平均水平3.9个百分点，比去年同期提高16个百分点，其中北京增长117.4%，广东、山东投资增速提高到45%以上，但天津、上海仍持续负增长。西部地区完成投资571.4亿元，同比增长25%，高于1-3月0.2个百分点，低于去年同期12.2个百分点，其中四川出现负增长。中部地区完成投资1015.2亿元，同比增长6.8%，高于1-3月3.8个百分点，低于去年同期12.6个百分点，其中安徽和湖南投资出现下滑。东北三省扭转低迷态势，增速排名第一。东北地区完成投资92.3亿元，同比增长27.2%，高于1-3月29.6个百分点，高于全国平均水平9.9个百分点。



五、内资企业投资稳步提高，港澳台投资逐渐复苏

1-4月，外商企业累计完成投资413.9亿元，同比增长14.4%，低于1-3月0.8个百分点，低于去年同期5.2个百分点。内资企业完成投资2848.4亿元，同比增长18.5%，高于1-3月1.7个百分点，高于去年同期0.3个百分点，其中私营企业完成投资1269.8亿元，同比增长24.3%，高于去年同期3.1个百分点；国有企业完成投资245.5亿元，同比增长23.2%，低于1-3月6.1个百分点。港澳台企业完成投资183.8亿元，同比增长6.1%，高于去年同期34.3个百分点。



(注：文中所使用的数据来源于国家统计局)

来源：运行监测协调局 2015年 05月 20日

2015年 1-4月电子信息制造业运行情况

2015年 1-4月，我国电子信息制造业运行平稳，在各工业行业中保持了较高的景气程度，内需市场比重稳步提升，电子器件行业持续增长，中西部地区对电子信息产业增长贡献率持续提高，经济效益持续向好。

一、总体情况

1-4月，电子信息制造业平稳增长。规模以上电子信息制造业增加值同比增长11.5%，高于去年同期0.2个百分点，高于工业平均水平（6.2%）5.3个百分点，其中4月当月增长10.2%，高于工业平均水平（5.9%）4.3个百分点。1-4月，电子信息制造业的销售产值同比增长8.7%，低于1-3月1.3个百分点，内销产值同比增长15%，高于1-3月0.2个百分点，出口交货值同比增长2.5%，低于1-3月2.7个百分点。

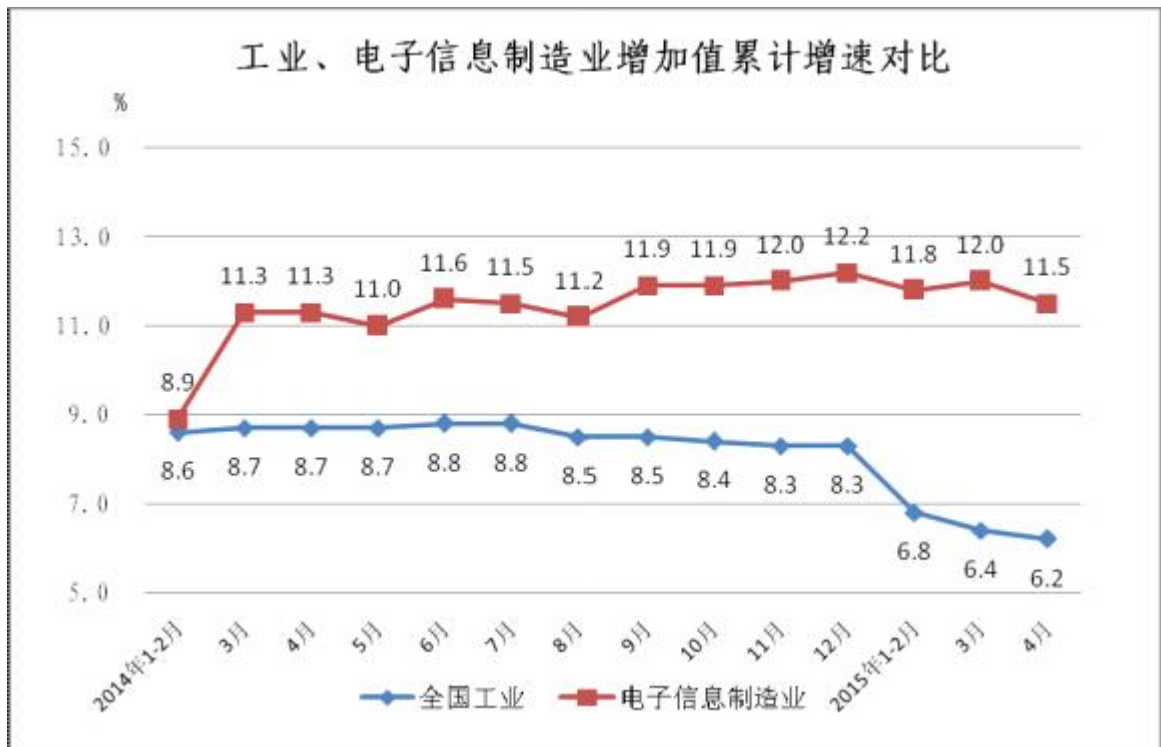


图 12014 年至今工业与电子信息制造业增速对比情况

二、主要特点

(一) 主要行业总体稳定发展

通信设备行业增速继续小幅回落。1-4 月，通信设备行业实现销售产值同比增长 11.7%，低于 1-3 月 0.8 个百分点，低于去年同期 6.9 个百分点，但仍高于全行业平均水平 3 个百分点。出口交货值同比增长 10%，低于 1-3 月 3.1 个百分点，低于去年同期 3 个百分点，高于全行业平均水平 7.5 个百分点。内销产值同比增长 13.1%，高于 1-3 月 1.1 个百分点，低于去年同期 11 个百分点，低于全行业平均水平 1.9 个百分点。通信设备行业销售产值占全行业比重为 18.4%，位居各行业第二，高于去年同期 0.3 个百分点。1-4 月，全行业生产手机 49105 万台，同比下降 3.4%；移动通信基站 9363 万信道，同比下降 2.5%；程控交换机 484 万线，同比下降 25.4%。

家用视听行业增速趋缓。1-4 月，家用视听行业实现销售产值 2383 亿元，同比增长 6.5%，低于 1-3 月 2.5 个百分点，高于去年同期 2.2 个百分点。实现出口交货值 1097 亿元，同比增长 1%，低于 1-3 月 0.1 个百分点，低于去年同期 6.2 个百分点。内销产值 1286 亿元，同比增长 11.6%，低于 1-3 月 5.2 个百分点，高于去年同期 9.5 个百分点。1-4 月，全行业生产彩色电视机 4753 万台，增长 2.5%，其中液晶电视 4434 万台，增长 2.4%，占比 93.3%。

电子元器件行业增长分化。1-4 月实现销售产值 5259 亿元，同比增长 8.2%，低于 1-3 月 0.8 个百分点，增速低于去年同期 0.5 个百分点，低于全行业平均水平

0.5个百分点。出口交货值 1909 亿元，同比下降 8%，低于 1-3 月 0.5 个百分点，低于去年同期 10.6 个百分点，低于全行业平均水平 10.5 个百分点。内销产值 3350 亿元，同比增长 20.3%，低于 1-3 月 1.1 个百分点，高于去年同期 6.4 个百分点，高于全行业平均水平 5.3 个百分点。电子器件行业持续稳定增长。1-4 月，电子器件行业实现销售产值 5002 亿元，同比增长 13.3%，高于去年同期 5.1 个百分点，高于全行业平均水平 4.6 个百分点。出口交货值 2992 亿元，同比增长 8.8%，高于去年同期 6.1 个百分点，高于全行业平均水平 6.3 个百分点。内销产值 2010 亿元，同比增长 20.8%，高于 1-3 月 10.8 个百分点，高于去年同期 1.8 个百分点，高于全行业平均水平 5.8 个百分点。1-4 月，全行业生产集成电路 321 亿块，增长 10.4%；半导体分立器件 1715 亿只，增长 3.9%；电子元件 10652 亿只，增长 0.9%。

计算机行业占全行业比重持续下降。1-2 月计算机行业占全行业比重为 22.6%，1-3 月为 22.1%，1-4 月降至 21.9%，比去年同期下降 1.8 个百分点。1-4 月，计算机行业实现销售产值 7185 亿元，同比增长 2.5%，低于 1-3 月 1.7 个百分点，高于去年同期 0.2 个百分点。计算机行业对全行业增长的贡献率 6.6%，比 1-3 月降低 3.3 个百分点，比去年同期增长 0.6 个百分点。出口交货值 5097 亿元，同比下降 1.3%，低于 1-3 月 1.2 个百分点，低于去年同期 0.3 个百分点。1-4 月，全行业共生产微型计算机 9293 万台，同比下降 12.6%，其中笔记本电脑 5729 万台，同比下降 8%，数码相机 606 万台，同比下降 25.2%。

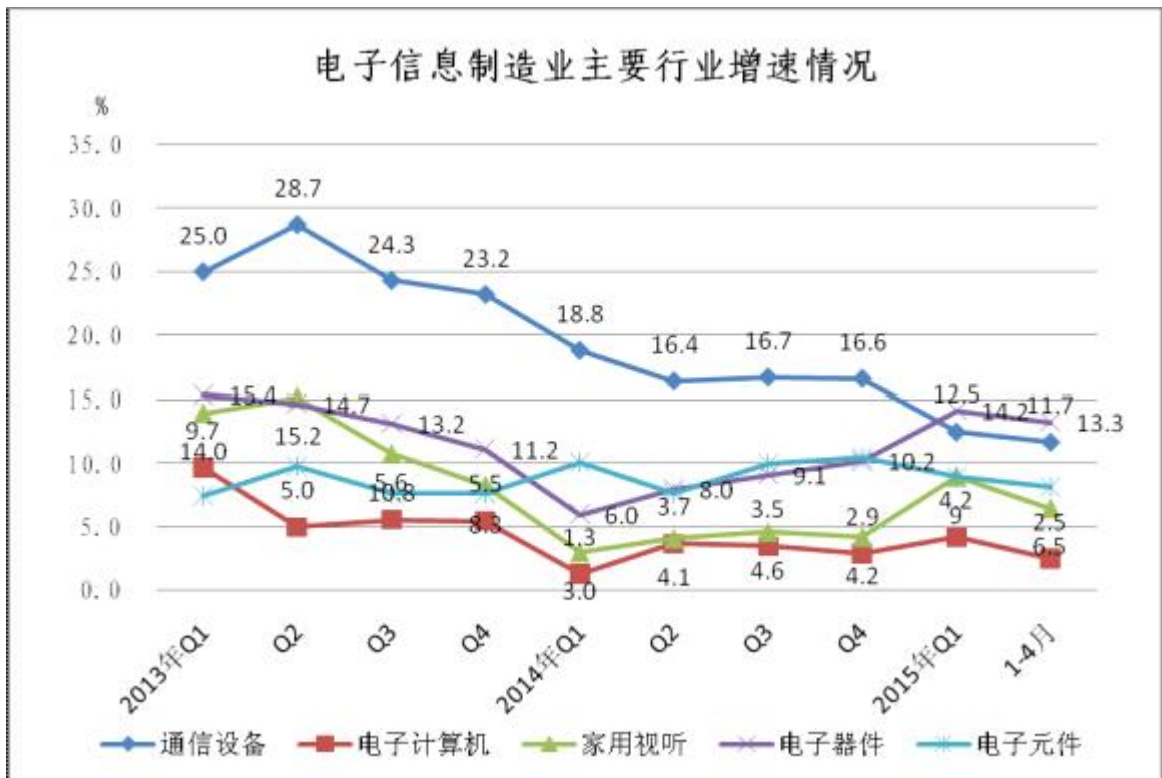


图 22013 年至今主要行业销售产值增速对比

(二) 内销占比持续扩大

国内消费市场的拉动作用逐渐加强，1-4月，规模以上电子信息制造业实现内销产值17299亿元，同比增长15%，高于1-3月增速0.2个百分点，高出全行业平均增速6.3个百分点。出口交货值15515亿元，同比增长2.5%，低于1-3月2.7个百分点，低于全行业平均增速6.2个百分点。内销比重逐步扩大，2014年10月-2015年4月，内外销产值比重分别为49.7:50.3、49.7:50.3、49.9:50.1、51.8:48.2、52.2:47.8、52.7:47.3。

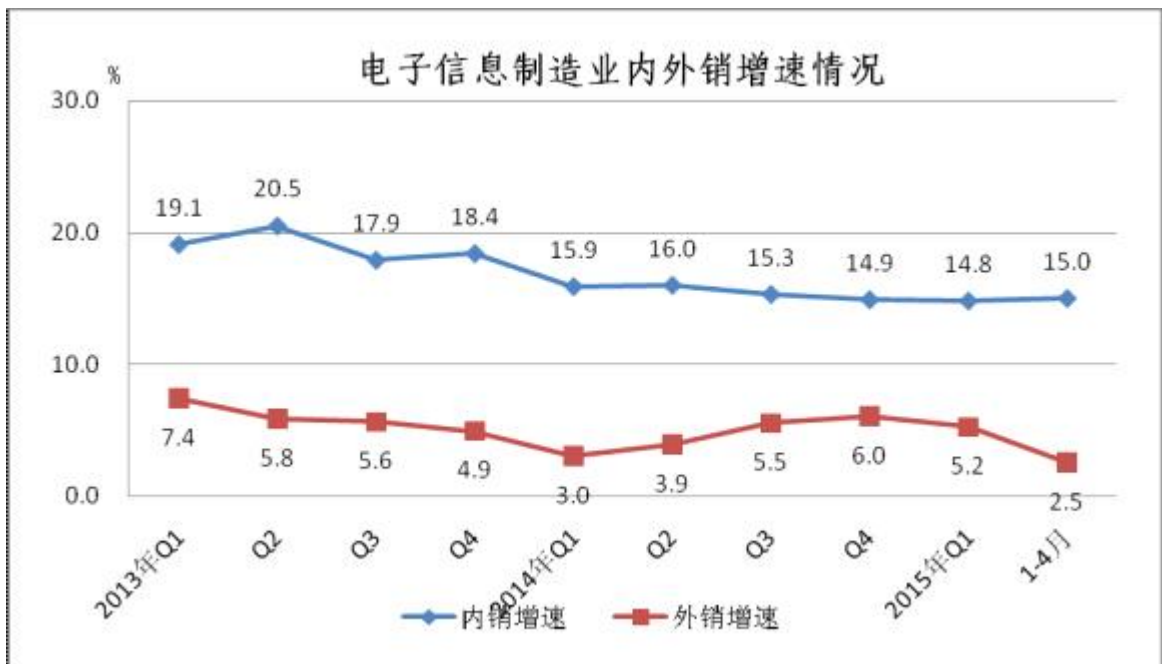


图 32013 年至今内外销增速对比

(三) 中西部地区保持平稳增长，东北部地区增速持续放缓

1-4月，东部地区完成销售产值25256亿元，同比增长6%，低于1-3月1.1个百分点，低于全行业平均水平2.7个百分点。中部和西部地区分别完成销售产值4149和3004亿元，同比增长23.4%和17.4%，高于全行业平均水平14.7和8.7个百分点。东部地区销售产值占全国比重77%，高于1-3月0.4个百分点，比去年同期下降2.1个百分点，中部和西部两个地区销售产值合计占全国比重21.8%，低于1-3月0.3个百分点，比去年同期提高2.5个百分点，对全国电子信息产业增长贡献率达46.9%，比1-3月提高2.2个百分点。东北地区继续保持低速增长，实现销售产值405亿元，同比下降8.5%，增速低于全国平均水平17.2个百分点，销售产值占全国比重1.2%，比去年同期下降0.4个百分点。

(四) 内资企业比重持续扩大，外资企业销售产值增速下滑

1-4月，内资企业的销售产值和出口交货值分别为12188亿元和2235亿元，同比增长17.4%和12.7%，低于1-3月1.6和2.8个百分点，分别高出全行业平均水

平 8.7 和 10.2 个百分点。内资企业销售产值和出口交货值占全国比重持续扩大，1-2 月内资企业销售产值占全国比重为 35.8%，1-3 月为 36.7%，1-4 月扩大到 37.1%。1-2 月内资企业出口交货值占全国比重为 14%，1-3 月为 14.2%，1-4 月扩大到 14.4%。港澳台投资企业实现销售产值和出口交货值 7898 亿元和 4839 亿元，分别增长 9.1% 和 2%，低于 1-3 月 0.9 和 1.4 个百分点。外商投资企业销售产值增速下滑，1-4 月增速为 1.3%，低于 1-3 月 1.4 个百分点，低于去年同期 1.5 个百分点。外商投资企业实现出口交货值 8441 亿元，同比增长 0.4%，高于去年同期 0.7 个百分点。

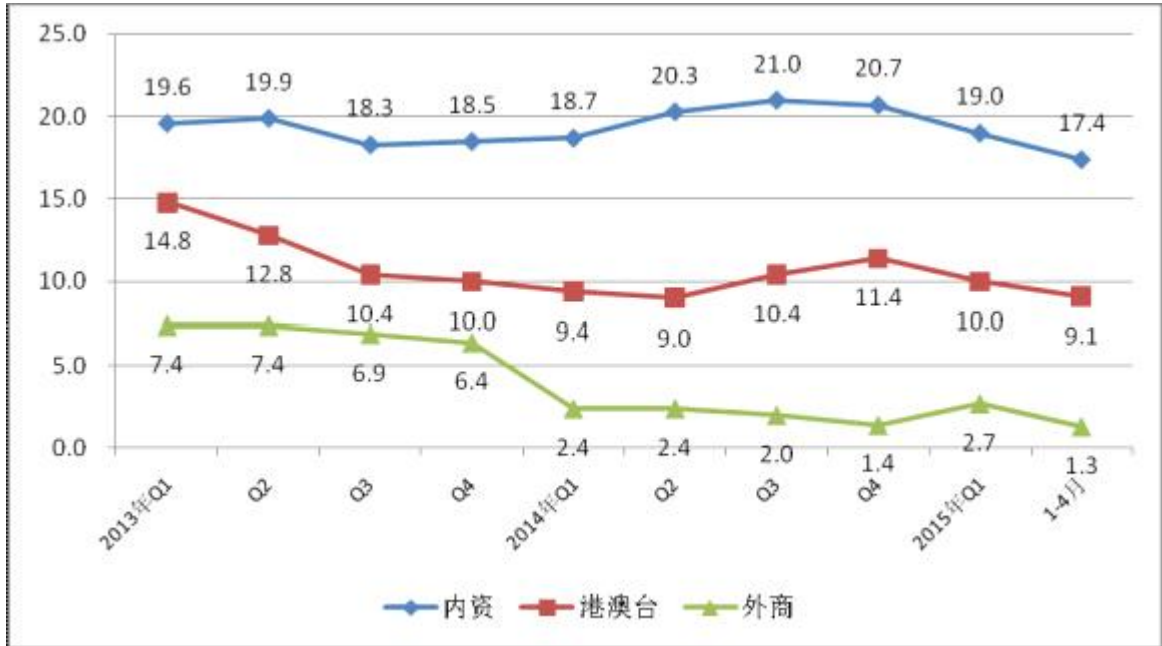


图 4 2013 年至今各经济类型销售产值增速

(五) 企业效益不断改善，每百元主营业务收入成本下降

1-3 月，全行业实现主营业务收入 23871 亿元，同比增长 10%，低于 1-2 月 1.1 个百分点，高于去年同期 1.5 个百分点。主营业务成本同比增长 9.7%，低于 1-2 月 1 个百分点，低于收入增速 0.3 个百分点。每百元主营业务收入中的成本为 89.3 元，低于 1-2 月 0.6 元，低于去年同期 0.3 元。全行业实现利润 881 亿元，同比增长 21.2%，低于 1-2 月 17.9 个百分点，比去年同期降低 7.5 个百分点。全行业实现利润率 3.7%，高于 1-2 月 0.9 个百分点，高于去年同期 0.5 个百分点，低于工业平均水平 1.5 个百分点。其中，电子器件行业和电子元件行业分别实现利润率 4.5% 和 5%，高于 1-2 月 0.9 和 0.2 个百分点，高出行业平均水平 0.8 和 1.3 个百分点。1-3 月，全行业企业亏损面 29.1%，低于 1-2 月 1.9 个百分点，比去年同期下降 0.7 个百分点。

来源：运行监测协调局 2015 年 05 月 20 日

2015 年 4 月电话用户分省情况

固定电话	移动电话
------	------

	合计	城市电话	农村电话	
全国	24388.6	17705.7	6682.9	129295.5
东部	13129.2	9452.7	3676.5	64025.9
北京	818.5	662.9	155.6	4104.5
天津	356.9	353.8	3.1	1326.9
河北	1062.9	813.5	249.3	6204.9
辽宁	1128.9	708.5	420.4	4517.2
上海	825.3	825.3	0.0	3329.6
江苏	2067.7	1232.5	835.2	8133.5
浙江	1577.9	1161.2	416.7	7422.1
福建	922.3	527.9	394.4	4292.7
山东	1286.2	840.2	446.0	8700.3
广东	2911.9	2203.4	708.5	15069.0
海南	170.6	123.4	47.2	925.1
中部	5956.8	4209.1	1747.7	33694.3
山西	519.9	399.2	120.7	3296.5
吉林	576.6	443.7	132.9	2595.0
黑龙江	635.2	528.8	106.3	3418.5
安徽	795.3	524.4	270.9	4219.0
江西	575.2	365.7	209.4	2994.2
河南	1122.3	717.1	405.2	7725.8
湖北	898.6	635.4	263.2	4626.9
湖南	833.7	594.7	239.0	4818.3
西部	5302.7	4044.0	1258.7	31574.8
内蒙古	353.8	298.2	55.6	2535.6
广西	488.4	343.7	144.7	3643.3
重庆	573.8	439.0	134.8	2705.8
四川	1323.4	943.9	379.6	6850.2
贵州	333.3	266.6	66.7	2933.0
云南	407.4	310.6	96.7	3759.8
西藏	34.7	34.3	0.4	256.6
陕西	740.1	564.2	176.0	3599.2
甘肃	334.9	265.9	69.0	2068.4
青海	100.3	87.9	12.5	536.0
宁夏	98.3	86.1	12.2	671.9
新疆	514.2	403.5	110.7	2015.0

来源：运行监测协调局 2015 年 05 月 19 日

2015年4月通信业主要指标完成情况（一）

指标名称	单位	本年本月止 累计到达	比上年同期 累计(±%)	本月
营业收入	亿元	4471.2	5.2	1169.8
其中：电信业务收入	亿元	3746.2	3.1	976.9
固定资产投资完成额	亿元	668.4	2.4	179.4
固定本地电话通话时长合计	万分钟	7575449.4	-12.6	1987562.9
固定长途电话通话时长合计	万分钟	1574993.4	-9.6	406854.5
移动电话去通话时长合计	万分钟	93739884.4	-2.2	24321863.8
其中：国内长途通话时长	万分钟	21652587.0	-3.7	5787339.3
国际长途通话时长	万分钟	38220.2	-10.3	9761.2
移动短信业务量	万条	24187744.8	-3.6	5829079.9
移动互联网接入流量	万G	104637.5	89.9	28239.3

注：1、电信业务收入增长率按可比口径计算。

2、固定长途电话通话时长和移动电话通话时长均包含相应的IP电话通话时长。

3、通话时长各项指标均为去话通话时长。

来源：运行监测协调局 2015年05月19日

2015年4月通信业主要指标完成情况（二）

指标名称	单位	本月末到 达	比上年末 净增	本月净 增
固定电话用户合计	万户	24388.6	-554.4	-153.4
城市电话用户	万户	17705.7	77.8	-169.6
农村电话用户	万户	6682.9	-632.2	16.2
移动电话用户合计	万户	129295.5	686.2	-101.2
其中：3G用户	万户	46630.3	-1895.2	-959.8
4G用户	万户	17795.8	8067.4	1603.9
互联网宽带接入用户	万户	20472.8	424.4	83.1
其中：xDSL用户	万户	7965.9	-972.7	-288.2
FTTH/0用户	万户	8196.3	1364.8	357.3
移动互联网用户	万户	88997.5	1475.3	-986.0
固定电话普及率	部 / 百	17.9		

移动电话普及率	人 部 / 百 人	94.6		
---------	-----------------	------	--	--

来源：运行监测协调局 2015 年 05 月 19 日

海外借鉴

美国悄悄进入“新硬件”时代

今天，当我们站在“互联网+”的时代风口时，美国却悄悄地进入了“新硬件”时代。

“新硬件”时代，是以美国强大的软件技术、互联网和大数据技术为基础，由极客和创客为主要参与群体，以硬件为表现形式的一种新产业形态。这里说的新硬件，不是主板、显示器、键盘这些计算机硬件，而是指一切物理上存在的，在过去的生产和生活中闻所未闻、见所未见的人造事物。

如果说乔布斯在 2007 年展示的 iPad 和 iPhone 还是人们可以理解的事物(还是电脑和手机)，那么，今天的多轴无人飞行器、无人驾驶汽车、3D 打印机、可穿戴设备、智能机器驮驴、机器人厨师则是人们在这些东西出来之前无法想象的事物。

美国几年前产生了一大批纯互联网和软件企业，如谷歌、亚马逊、AUTODESK、FACEBOOK，如今这些公司还在聚焦“互联网+”吗？当然没有。在“新硬件时代”到来之时，这些科技巨头都在布局围绕硬件的产业。

谷歌过去是一家纯互联网公司，如果不打开它的网站，开启谷歌搜索或谷歌地图，你都体会不到它的存在。但是现在不一样了。大街上，一些很酷的人带着谷歌眼镜招摇过市，一些更酷的人开着谷歌无人驾驶汽车在美国四个州“驰骋”(更确切地说是“乘坐无人驾驶汽车”)；军队里那些懒散的士兵，把沉重的背包放在谷歌智能机器驮驴(BOSTONDYNAMICS 制造，被谷歌收购)上，自己悠闲地散步。

亚马逊先造出了电子阅读器 Kindle，现在正在完善多轴无人飞行器为它送快递。AUTODESK 利用 3D 打印机打出来的假肢让残疾人变成了炫酷人群。FACEBOOK 用虚拟设备让年轻人体验“真实世界”。更不用说亿隆马斯克，卖了 PAYPAL 后造出了纯电动车“特斯拉”，现在又在玩可回收火箭和制造“超级电池”。而苹果用智能手机在引领了“新硬件时代”后，又推出了智能手表。

是这些科技巨头引领着“新硬件时代”吗？不是，绝对不是。引领着“新硬件时代”的是那些极客和创客(GEEK&MAKER)，大公司充其量不过是“买手”和“推手”。它们看到一个好东西，眼馋手痒，花小钱把创客团队和“硬蛋”买下来，慢慢孵化，一旦养大了，动辄就会撬动百亿级的市场。

那么，这些极客和创客(GEEK&MAKER)在哪儿？答案是三分之一在大学里，三分之一在自家车库里，还有三分之一在孵化器里。

来源：《人民邮电报》2015年05月19日

俄罗斯宣布已经批准 1800MHz 频段频谱拍卖计划

5月20日，据国外媒体报道，俄罗斯联邦通信与大众传媒部5月15日宣布，该部部长尼古拉·尼基福罗夫(NikolayNikiforov)已经批准了拍卖1800MHz频段频谱的计划。

俄罗斯无线频率国家管理委员会(SCRf)于去年10月决定拍卖这部分电波，现在尼基福罗夫批准了这一决定。

该部门称，这一决定标志着俄罗斯将首次通过拍卖形式分配1800-MHz频段频谱。

尼基福罗夫在一份声明中表示：“这是一个具有历史意义的事件，运营商和用户翘首以盼多时。”

他补充说，组织进行1800MHz频谱拍卖“是朝向在俄罗斯电信市场建立竞争机制迈出的重要一步。”

联邦通信与大众传媒部并没有宣布拍卖举行的具体时间，只是表示：“针对拍卖结果的协议签署最晚不迟于2015年9月30日。”

进行1710-1785MHz和1805-1880MHz频率拍卖的地区共有9个，分别是阿穆尔州、奥伦堡州、萨马拉州、布里亚特共和国、达吉斯坦共和国、北奥塞梯共和国、彼尔姆州、斯塔夫罗波尔边疆区和卡拉恰伊-切尔克斯共和国。

频谱的价格将根据频率和位置不同有所变化。联邦通信与大众传媒部表示，最低价格范围在50万卢布至2.404亿卢布之间(约合9,000-430万欧元)。

来源：CCTIME 飞象网 2015年05月20日

三星继承人李在镕低调接班改变风格保留战略

据英国路透社5月20日报道，三星集团继承人李在镕面临微妙的平衡问题，既要谨慎地推动三星转变风格，同时又要设法保留其父掌舵数十载给三星留下的遗产。

三星集团尚未宣布正式的接班计划，但上周宣布46岁的李在镕将接替其父李健熙、出任集团旗下两大基金会的主席。73岁的李健熙一年前突发心脏病，目前仍住院治疗。

出售多项非核心资产、推动旗下更多公司挂牌上市并调整组织结构，这一切均表明李在镕正悄然推动三星向他的务实主义风格转变，这与其父的魅力型领导风格截然不同。

“(集团)主席仍健在，他还不想成为关注焦点。但他的立场一直非常明确：他

希望拿业绩说话，确保三星业务继续增长，”一位不愿具名的三星高层说。

“这就是为什么他把重点放在他认为三星能够成功经营的业务方面，而卖出防务和化学等资产。这是相当果断的举动。”

三星集团权力交接时间尚未确定，几乎没人认为三星的战略未来会有任何重大改变，不过他的管理风格可能会改变三星的做事方式。

“我认为李在镕副董事长已成竹在胸，但他不想操之过急，以免破坏父亲的建树或被外界视为不敬，他在权衡一个恰当的时机。”前述要求匿名的高管说。

三星智能手机业务的利润及利润率均远远脱离 2013 年高点，而新业务尚未成为未来的增长点，这使得一些投资者质疑三星的长期成长前景。面对这种现状，李在镕多管齐下，努力推动智能手机业务继续增长。

“随着高端智能手机市场接近饱和，副董事长把重心放在如何确保稳健利润以及延长产品生命周期方面。他在考虑与组件业务的协同效应、以及与可穿戴产品、‘物联网’及虚拟现实技术的融合。”该高层说。

在外界眼中，李在镕可能不像其父那样有威信，但他其实也不忌讳发号施令。

“现在集团内有一条规定，三星员工与客户会面时不许接听手机，甚至连看手机都不行，”另一位熟悉情况的三星人士说道。“这条规定的背后就是副董事长(李在镕)……他强调客户更重要，这就是他的思路。”

内部人士称，李在镕可能比其父更务实，并不需要像他父亲当初要求的那种关注，譬如李健熙出国归来时通常都有数名高管在机场迎接。

“副董事长明确表示应停止这类做法，他似乎认为这些没必要。”上述第二位知情人士说。

李在镕不喜欢韩国媒体把他描述成一个注重细节的人，李健熙给外界的印象则是更有远见。

三星高管说：“他痛恨这样的对比。李健熙董事长当初刚上任时，也非常关注细节，当企业实现了他希望的改变后，他才将重心转向长期战略。”

“他认为这样(对比)很无礼。他只是想像他父亲一样，成为一名成功的商人，他努力向父亲学习。”

来源：环球网 2015 年 05 月 20 日

投资 10 亿美元 Facebook 或将打造第 5 座数据中心

据外媒 venturebeat 报道，为了满足其日益庞大的用户需求，Facebook 已经提交了第 5 座数据中心的建设项目书，计划将该数据中心建设在德克萨斯州的 FortWorth，投资高达 10 亿美元。目前，Facebook 还没有宣布这一消息，而该公司发言人拒绝对此置评。但是当地的一份地产税存档文件，表明该数据中心很可能是 Facebook。

来源：雷锋网 2015 年 05 月 24 日

华为海洋助力 MCT 客户联盟修建马来西亚-柬埔寨-泰国海缆系统

全球海缆通信系统解决方案供应商华为海洋网络有限公司(华为海洋)，5月26日宣布与马来西亚电信公司(Telekom Malaysia Berhad)、柬埔寨电信公司(Telcotech LTD)和泰国电信公司(Symphony Communication Public Company Limited)(合称“MCT 客户联盟”)签订马来西亚-柬埔寨-泰国(MCT)海底光缆系统的设计和修建合同。

MCT海缆系统全长约1300公里，它连接马来西亚的珍拉丁湾和泰国的罗永府，并通过海底线路分支器连接柬埔寨的西哈努克城；通过陆缆，它也进一步连接至老挝和缅甸。MCT海缆系统采用华为海洋先进的100G技术，将达到30Tbps以上的设计容量，在2016年底投入使用。

华为海洋创新研制的第二代海底线路中继器将在MCT海缆系统中应用，它最多能支持6纤对，采用钛合金制成，体型纤细，能被直接敷设和犁埋，为客户大幅节约施工成本。

柬埔寨邮电部部长H.E. PrakSokhonn先生，部分柬埔寨政府高级官员和其他贵宾参加了签约仪式。对柬埔寨来说，这是具有里程碑意义的重大事件，MCT海缆将是第一条直接在柬埔寨本土登陆的国际海缆。它将大幅提高柬埔寨以及相邻国家的国际带宽，极大的改善用户对数据密集型、基于互联网的应用和业务的体验。

华为海洋的副总裁马艳峰先生表示，“我们非常荣幸与客户合作修建MCT海缆系统，为中南半岛打造先进的通讯基础设施。这不仅将推动当地的经济和社会发展，也将助力‘一带一路’‘中国—中南半岛经济走廊’的建设。”

来源：C114 中国通信网 2015 年 05 月 26 日

Q115 全球 GPONOLT 端口出货量同比增 47%

来自 BBT 的最新调研显示，由于所有区域市场产品平均售价的下滑，Q115 全球 GPON 市场环比下滑 7%至 13.2 亿美元。跟上年同期相比，全球 GPON 市场则增长了 32%。亚太地区继续推动着需求增长，其中中国市场在政府推动下正在大规模部署 FTTH。

Q115OLT 销售收入环比下滑 17%但同比增长 16%至 5.41 亿美元，ONT 销售收入环比增长 2%同比增长 45%至 7.83 亿美元。在 Q115 的总 GPON 销售收入中，OLT 占 41%。

出货量方面，Q115 全球 OLT 端口出货量环比增长 3%同比增长 47%至 123 万，ONT 出货量环比增长 2%同比增长 51%至 1370 万。在总 ONT 出货量中，MxUONT 约占 4%。在 Q115，85%的 OLT 和 83%的 ONT 出货到亚太地区。

截至 Q115 的滚动四季度，华为以 39%的份额领先全球 GPON 市场，其次是中兴

和阿尔卡特朗讯的 26%和 21%。仅看 Q115，华为份额为 40%，中兴和阿尔卡特朗讯分别为 26%和 22%。

来源：讯石光通讯网 2015 年 05 月 26 日