

新闻热线:010—58884107
E-mail:angela@vip.sina.com

■主编 刘燕 副主编 李国敏 责编 陈杰

在全球智能手机市场上,苹果和三星正迎来一个愈来愈可怕的对手

华为 强势崛起的智能手机超级玩家

■业界快评

中科红旗解散

2月10日,关门上锁的中科红旗北京总部大门上粘贴了一张最新公告,这张公告彻底击破了那些仍然坚守公司工作的员工“拯救中国红旗”的希望。该公告称:因北京中科红旗软件技术有限公司经营发生严重困难,董事会于2013年12月13日决议从即日起解散公司,并成立清算委员会依法对公司进行清算。2014年1月22日,已成立了清算工作组,具体负责和开展相关清算工作。

桌面操作系统的重要性不言而喻,操作系统相当于高速公路,应用软件相当于跑在高速公路上的车,高速公路不修好,车就跑不起来。正是基于这种判断,中科红旗诞生了,同时在18号文的支持下,在国产软件采购的推动下,一度中科红旗曾经是政府采购的主力,获得了很多国企、政府订单。另外,中科红旗还获得了很多OEM订单,为了降低成本,联想、戴尔、惠普等公司的电脑都曾预装过红旗系统。

中科红旗以清算收场,国产操作系统从此梦断。

“打车大战”再升级

在滴滴打车补贴降到5元每笔,快的保持10元不变后,近日似乎咽不下气的滴滴打车将与微信支付进行新一轮补贴推广,总金额为10亿元,针对此前乘客司机“合伙挣钱”的情况,滴滴也推出了反制措施。

而就在滴滴打车宣布新一轮补贴计划不到24小时后,快的打车17日宣布同时升级此前补贴方案。快的官方表示,新一轮补贴政策将从18日起正式执行。升级补贴的主要地区集中在北京等一线城市。

快的打车CEO吕传伟表示,从活动效果来看,打车软件这个市场需要实打实的政策,实打实的服务。快的之所以能取得目前的业绩,正是因为在这点上起得早,跑得快,走得远。从去年12月份联合支付宝率先在北京试行移动支付接入打车服务,给用户带去行业内最好出行体验的同时,不断加码优惠措施。

快的打车将执行比同行多“1元”策略,用户使用快的打车并用支付宝付款,将获得11元补贴。同时,奖励单数增加,北京司机每年可奖励10单,高峰期每天5单每单奖励11元,非高峰期每天5单每单奖励5元。司机用二维码收款,每单奖励10元,每天5单。首单北京、杭州、合肥三地奖励50元,其他城市首单奖励20元。免单奖励执行每天10000个免单奖,被抽中的司机乘客均会获得与车费相同的奖励金额。

这场“移动支付大战”在打车App领域有愈演愈烈之势。

高通或被迫研发廉价芯片

有消息称由于近来智能手机市场竞争激烈,高通也开始尝试研发高性能低价格的廉价芯片来迎合市场。

消息人士称:“去年公司全年总收入为249亿美元,高通公司的专利授权收入占了全年总收入的一半,专利费超过总利润的60%。但是,随着手机市场竞争加大,手机价格普遍下降,公司的专利费用也开始骤减。”

由于发展中国家和新兴市场普遍接受中低端手机,故许多知名品牌也推出了性价比较高的低价位手机,例如Lumia 520、Moto G等,这也满足了大众市场的需求,高通开始推出高性价比的廉价手机芯片。

激烈的竞争让智能手机的价格全面下降,从而使得高通专利费锐减,其做廉价芯片也不得不为之。



欧洲最大手机零售商Carphone Warehouse的创始人查尔斯·邓斯通爵士(Sir Charles Dunstone)在华为Ascend P6手机全球发布会上说,他在这个行业耕耘20多年,见证了无数手机厂商的兴衰起伏,而现在,华为是他最看好的手机厂商,他坚信华为的全球化资源、投入的决心和出色的产品能力,将让华为很快就能成为全球智能手机市场的一个超级大玩家(A very, very big player)。

华为:A very, very big player

2014年2月,全球权威市场机构IDC发布了2013年全球智能手机市场的最新排名榜,华为智能手机出货量位居全球第三,市场份额上升至4.9%。与此同时,全球著名分析机构Strategy Analytics及Canalys在相继发布的最新报告同时显示华为已经稳居全球智能手机市场份额第三的位置。

2013年,华为Ascend P6在全球超过100多个国家上市,截至2013年底全球出货量超过300万台。P6不仅成功树立起华为手机的高端品牌形象,更极大改变了运营商和消费者对华为手机的形象认知。

P6是整个华为为消费者BG跨出的关键一步,是华为消费者BG从2011年开始强力推行的精品策略落地,它的核心就是改变:从低档产品向高档产品的改变,从白牌向自有品牌的改变,从功能机到智能机的改变,这

种改变,也是华为创始人任正非一直强调的,华为需要自己向自己进攻,自己革自己的命。

这种自我革命,到2013年底显示出其初步成效。2013年智能手机在华为手机中的整体比例达87%,且1500元以上的高档机型出货量占比大幅提升至12%,在中国市场,Ascend P6成为华为首款由国内三大运营商同步发布并成为其主推产品的机型,其它精品机型如华为C8813、G510、G520、Y300等智能手机,均在中国市场取得了超百万台的销量。

精品策略的成功,让华为有资格有实力成为全球智能手机的大玩家。截至目前,华为消费者业务的产品已在全球140多个国家和地区上市,并与全球超过600个渠道合作。在中国、俄罗斯、意大利、英国、沙特、菲律宾、南非等零售集中度比较高的公开市场,华为智能手机均实现了80%以上的增长。2013年全年华为智能手机出货量为5200万部,同比增长超过60%;华为消费者BG 2013年总销售收入超过90亿美元,同比增长约18%。

西欧攻略:发达市场攻城拔寨的样板

市场研究机构Counterpoint Research的知名行业分析师Neil Shah认为,过去一年中,华为在产品

对网购“无理由退货”的理解别偏激

□ 陈杰

■IT江湖

以后网购不满意,7日内可无理由退货了。”2月13日,国家工商行政管理总局出台《网络交易管理办法》,《办法》里对于店铺实名制、消费者七日内退货、禁止刷评价,以虚构交易提升商业信誉等都做了具体的规范,《办法》将于今年3月15日与去年10月全国人大常委会通过的新修订消保法同步实施,是对新消法的补充和细化。

近年来,中国老百姓上网购物的习惯逐渐形成,随着无线宽带和智能手机的普及,越来越多的人加入到网络购物的队伍中来。根据麦肯锡去年做的一份《中国网络零售革命》报告显示,2020年中国网购规模预估将达到25000至40000亿元,据保守估计其规模将是2011年的3.5倍。与此同时,智能手机使得三四线城市和农村的用户跨越了之前因宽带时代的局限,直接进入到了移动购物时代,释放了购买力,也在进一步扩大网购用户基数。数据显示,2014年春节同期仅支付宝手机支付便超1亿多笔,手机支付占所有支付宝支付的比例高达52%。

手机浏览器使用频率仅次于即时通讯

近日,艾瑞咨询集团(iResearch)发布《2013年中国手机浏览器行业分析报告》。该报告较艾瑞此前发布的报告相比,除分析手机浏览器行业态势外,增加了与其他智能终端应用的比较。根据艾瑞咨询移动网民行为连续性研究系统mUserTracker数据显示,从2012年11月到2013年11月,手机浏览器的用户规模保持持续增长,2013年11月,月度覆盖人数达到2.1亿,与去年同期相比,增长51.6%,用户规模进一步扩大,在移动应用类别中仅次于即时通讯。

而在2013年11月的手机浏览器的用户月度总使用次数统计上,手机浏览器使用次数已达到146.2亿次,与去年同期相比,增长48.0%,紧随即时通讯其后。手机浏览器作为高频通用型平台,是智能用户使用频率最高的应用之一。同时,手机浏览器用户的月度总有效使用时间呈现高速增长的趋势;2013年11月同比增长97.0%。

报告各项数据表明,中国智能手机用户在各类应

用程序的使用选择上有着越来越清晰的倾向性,即时通讯和上网浏览是中国移动终端用户最大的需求,这两个类型的应用在智能用户当中使用频率最高。随着高端智能终端的高速增长,手机浏览器作为移动互联网的人口,用户粘性正在持续加强。

另外,根据艾瑞报告以及行业动态显示,手机用户人均使用浏览器的个数呈现下降趋势,2013年11月达到1.29个,与桌面互联网用户人均使用2.46个相比,移动互联网用户对单品牌的使用粘性加强,选择更加专一。

mUserTracker数据显示,在iOS及Android两大高端智能机平台上手机浏览器市场格局未有明显变化,UC浏览器以65.9%的月度覆盖人数占据市场第一,并在使用次数和使用市场上具有绝对的领先优势,继续领跑市场。

具体市场份额方面,2012年11月至2013年11月UC浏览器以65.9%的份额占据首位,排名第二的QQ手机浏览器用户渗透率为32.5%。在手机浏览器月度

参数,及整体品牌形象方面的经验曲线有了长足的进步。另一分析机构Kantar Worldpanel的策略总监Carolina Milanesi则表示,考虑到目前的市场竞争状况以及华为一直以来的进步,2014年实现8000万智能手机出货的目标对华为而言并非难事,不过她同时强调,“中国及西欧市场将是关键”。

2013年,西欧消费者业务交出了一份相当不错的成绩单,2013年华为西欧消费者业务新增订货超过11亿美元,同比增长57%;销售收入历史性突破10亿美元,同比增长41%;贡献利润超过预期目标成为消费者业务全球海外最大的产粮区和华为集团西欧区域内发展最快的产业。

“IPSOS数据显示,2013年华为手机品牌知名度在西欧市场大幅提升”,华为消费者BG西欧地区部总裁任宏亮说,在整个西欧市场,华为消费者业务的手机、家庭融合终端、MBB三驾马车齐头并进,都取得了历史性的突破。手机多渠道、多档位布局,智能机收入同比增长100%,主力机型Y300和G510双双零售破百万台,同时西班牙单个国家发货即过百万,家庭融合终端则在FMC和大视频领域开始构建更多的根据地,Youview高端机顶盒在英国TT实现海量交付,Hybrid融合终端以创新解决方案突破DT,成为全球固定移动融合领域的灯塔;MBB产品开启了M2M和LTE的新时代,成功突破全球多家国际顶级车厂,在车载模块领域,树立了全球标杆。

华为在西欧市场的表现是华为在全球市场表现的一个缩影。美国市场调研公司益普索的数据显示,2013年华为手机品牌全球知名度达到52%,同比增长110%;中国区知名度达到68%,同比增长113%。与此同时,欧洲、南美及东南非地区,华为的品牌知名度提升显著,其中德国、意大利、英国、西班牙品牌知名度较上年分别增长230%、213%、200%、140%。

2014年,4G LTE在全球的迅速发展,为华为手机带来了新机遇。

4G意味着一场新的产业格局洗牌。华为的LTE网络遍布全球六大洲,进入全球100多个首都城市及九大金融中心,经历这些全球最核心、技术要求最复杂的市场——“大阅兵”后,华为积累的这些丰富经验,对比其他手机厂商,华为在4G LTE的网络到终端协同更顺畅,产品研发、交付、性能、战略匹配上更有优势。

“如果说1G时代是摩托罗拉的天下,2G时代是诺基亚的时代,3G时代是苹果、三星的时代,那么在4G时代,华为一定是最强有力的竞争者。”华为消费者业务CEO余承东说。(安吉)

多好也不大现实。实际上,网购7日无理由退货在2013年10月底新修订的《消费者权益保护法》中已有规定;经营者通过电话、电视、网络等远程方式销售的商品,除因产品性质不宜退货的,无论是否存在质量缺陷,消费者都有权自收到商品之日起七日内退货。法律规定如此,但落实却往往大打折扣,网购“退货难”已成为消费投诉的“重灾区”之一;其次,偏激地理解“无理由”对广大商家似乎也不大公平,毕竟网上还有不少恶意消费者的存在。对此,全国人大常委会常务委员许为钢曾表示,七日之内,不退货,只要退货就可以退货,这样不太合适。虽然充分体现了对消费者权益的保护,但是与消费者权益保护法规定的经营者和消费者是在自愿、平等、诚信的基础上进行交易活动,有所抵触。

《办法》出发点是好的,其目的是为了保护网络交易中更为弱势的消息者一方,但不能偏激地认为是无条件退换货,其真正的效果不仅需要有关部门严格的执法力度,同时也更需要网购买卖双方的道德和诚信作为支撑,否则《办法》最终也就一纸空文。

爱立信推出“移动统一通信”

企业把IT应用移至云端已成为一种趋势,无论是身处办公室,还是全球差旅中的企业员工都能够随时随地访问企业应用,因此,企业的IT部门更需要他们的移动运营商能与其协调配合,确保企业应用正常运行。然而,实际的用户体验往往因网络不同而各有千秋,对企业应用的访问在很大程度上受制于网络。

通过助力移动和融合运营商为他们的企业客户提供集成的云、连接和通信服务,爱立信进一步扫除了企业移动办公的障碍。继爱立信于2013年9月推出的点系统解决室内覆盖和容量的难题后,爱立信又推出“移动统一通信”,助力运营商可交付基于标准的、运营商品牌的统一通信服务(UCaaS)。企业用户将可享受到整个网络覆盖内无缝、一致的用户体验,同时安全地从任何移动设备访问企业服务。

Infonetics负责VoIP、统一通信和IMS的首席分析师Diane Myers表示:“爱立信在时间点上把握得可谓恰到好处,目前全球运营商都开始迫切寻求企业服务的成长,而爱立信适时地将统一通信融入网络,推出任何网络和任何设备上都能支持的基于标准的集成解决方案,的确能够有力帮助运营商应对企业客户的需求。”

爱立信副总裁兼通信网络产品主管Magnus Furustam表示:“爱立信的移动企业愿景不仅仅只是那些远程支持的工作人员。我们的移动企业策略是通过运营商提供集成的云、连接和通信服务,而此次网络发布是该策略中的重要一步。爱立信移动统一通信采用运营商管理的电信级网络取代复杂的ICT基础设施,将使企业CIO们的工作更加轻松自如。”

移动统一通信充分利用了运营商在其移动宽带和固网中已经进行的许多技术投资,包括:LTE、IMS、LTE语音(VoLTE)及丰富的通信服务(RCS)。这套新的解决方案将于2014年第三季度首次上市。

爱立信认为,“任何受益于连接的事物都将彼此连接”,在2014西班牙巴塞罗那移动世界大会期间,爱立信将作为网络社会的向导,展示其全球领先的技术成果、服务能力及多项创新,并通过一系列解决方案,推动移动性、能力和云技术的发展,为各行各业的生态系统发展和转型提供基础。(安吉)

华硕推高承载网游服务器方案

如火如荼的网络游戏产业正吸引着各方的眼光,网游市场作为一个细分且快速成长的市场引起了国内外服务器厂商的格外关注。作为国内重要的服务器解决方案提供商之一,信维国际通过对目前网游行业的深入调研及结合合作厂商华硕强大的技术实力和突出的方案整合能力,推出了完整的网游行业运维管理解决方案。

面对网游的大规模数据运算和大流量数据吞吐量需求,信维国际提供的华硕服务器主板Z9PA-D8支持双Intel Xeon E5-2600系列处理器及135W CPU,凭借支持不同的处理器和内存类型,Z9PA-D8协助用户搭建更大范围的服务器与工作站,以满足不同弹性的客户需求。对于数据存储需求,华硕Z9PA-D8拥有双PCI Express 3.0 x16扩展插槽。凭借华硕创新的Flex-E技术可以实现4个真正的PCI Express 3.0 x8插槽或2个16插槽,可供多种扩展卡使用。

信维国际在实际应用需求出发推出的本套高承载网游服务器方案,已在多家游戏公司得到应用,实际运行过程中,也得到了用户的高度认可。(旭言)

迪信通4G手机春节销量大涨400%

国内最大通讯连锁迪信通公布1月及春节销售数据,在2014年1月,4G手机销量环比上涨400%,并在春节期间迎来放量增长,将逐渐成为手机销售市场的主流产品。

在手机厂商方面,苹果、三星继续领跑国内智能手机市场,春节期间其份额之和超过五成,而联想仍稳居国产手机的销量头名之位。在操作系统方面,苹果iOS和Android两大智能操作系统销售份额之和超九成,基本垄断国内智能手机销售市场。

迪信通高级副总裁齐峰表示,移动版iPhone正式销售后,春节期间迪信通4G手机销售份额增幅明显,而iPhone 5s也成为消费者首选的4G手机产品。在2014年,伴随4G手机产品的不断丰富,4G产品的销售份额将快速提升,届时将有更多手机用户享受4G高速上网体验。

春节期间选购4G手机的消费者远多于平时,其中有不少消费者选购4G产品用于春节送礼,“土豪金”iPhone 5s与移动4G服务的搭配也成为春节手机市场的最佳礼品。消费者在购机时,更加关心4G套餐标准与数据流量资费问题。

中国移动此前曾表示,在2014年上半年,中国移动的4G手机种类超过50款,同时还将推出“千元4G手机”。迪信通于1月17日正式发售移动版iPhone 5s与iPhone 5c手机,同时销售三星N7108D、索尼M35T、HTC8088、华为G716、天语Touch1等多款4G手机产品。(安吉)