

孟樸：3G 市场和智能手机为高通带来新机会

时 间：2008年10月23日
地 点：北京嘉里中心高通公司
人 物：高通公司大中华区总裁
孟 樸
中国电子报社总编辑
刘东

中国 3G 市场启动和智能手机增长 为高通带来新机遇

刘东：目前美国金融危机愈演愈烈，对实体经济的影响也越来越明显。我们注意到，一些跨国公司的业绩出现了明显的下滑，并且普遍调低了对于明年的预期和指标。你如何看待此次金融危机对全球经济的影响？高通公司今年的整体经营情况怎么样？

孟樸：此次金融危机确实有愈演愈烈的趋势，主要是一些错误的金融操作造成的。现在看来，全球金融危机对整个实体经济也开始产生一定的影响。我们看到的一些公司调低业绩预期还不是最严重的情况，因为公司业绩肯定是有好有坏，我目前比较担心的是美国第四季度的零售业。第四季度有从感恩节到圣诞节和新年这个最重要的美国假日阶段，因此第四季度美国零售业的销售总额大概占全年的 50%，比例非常高。我听到最悲观的说法是，这将是近 20 年以来经济状况最差的一个圣诞节。如果事实果真如此，我觉得美国经济状况就相当糟糕了，可能引发失业率的增高，影响不仅表现在第四季度，可能明年全年美国经济都不会太好。美国的不景气状况会影响欧洲经济，然后通过日本影响到亚洲国家，像中国这种比较依赖出口的国家，经济也可能受美国需求减缓的影响。

对于高通来讲，2008 年全年公司的发展非常好，增长速度也非常快。2007 财年（截止到 2007 年 9 月 30 日）高通在中国的业务收入占公司总收入的 21%，首次成为第二大市场。2008 年高通中国业务收入比 2007 年提高很多。从整体上来看，高通在 2008 财年的发展还是比较好的。【编辑注解：根据刚刚公布的财报，2008 财年高通公司受益于全球 3G 市场的蓬勃发展，总收入比上一个财年增长 26%，营业收入首次突破百亿美元大关。高通（中国）在高通公司全球整体收入增长迅速的环境下，仍然保持了 21% 的份额。】

刘东：此次金融危机也将给全球手机产业带来不利影响，包括主导企业在内的手机企业利润大幅下滑，全球手机市场也出现了疲软的态势，这势必影响像高通这样的手机芯片企业的出货量。在这种情况下，高通如何寻找新的市场机会保持增长？

孟樸：从宏观上来讲，全球主要投资银行和市场分析机构都已经调低 2009 年全球手机出货量预测值，有的是稍微下调，而调低最多的则是把明年预测为 10 年以来的首次负增长，所以市场变化将带来较大影响。高通公司看到，受金融危机影响，发达国家市场的换机速度已经减缓，该市场原来的换机周期大约是 18 个月，现在则有所延长。这对整个手机行业会产生一定的影响，对我们也有影响，这是行业大势。

尽管如此，我认为一些局部市场，对高通来讲可能是不错的机会。两个机会对高通来讲值得期待：一个机会是中国 3G 市场将真正启动。由于中国 3G 市场比全球起步晚很多，目前有数年被压抑的市场需求，所以 3G 市场启动以后，明年消费者对换机、新应用、新服务的需求会有超常的增长。特别是最近几年与高通合作的中国厂家，在缺乏中国内部 3G 市场的环境下，在国内外艰苦地打拼，中国市场启动以后对这些公司来讲也是一个收回投资的很好机会。

第二个机会是目前全球手机都在朝智能化方向发展，随着 iPhone 和 GPhone 的推出，带动了消费者利用宽带移动网络进行手机直接上网获取数据应用的需求，也推动了全球智能手机、高端手机市场需求的快速增长。高通的 7000 系列双核芯片专门针对智能手机应用，目前在 30 多款上市的 Windows Mobile 智能手机中占到了 85% - 90% 的份额。另外，最近 T-Mobile 正式销售的 GPhone，仅仅网上预订就已达到 150 万部，这对高通来讲就意味着 150 万片芯片的出货量，因为这款手机用的都是高通的芯片。

中国 3G 市场和智能手机的需求是不是会在一定程度上弥补全球手机市场的下滑，我们还有待观察。从宏观经济来讲明年经济形势肯定不乐观。不过，高通公司现金储备比较多，在现在的经济形势下对公司未来发展有好处。

刘东：去年年底，Google 与 30 多家业内企业成立了开放手机联盟(OHA)，共同开发 Android 开源移动平台，并在今天向市场推出了第一款 GPhone，但是市场反应似乎不如 iPhone 正式上市时那么火爆。我们知道这款手机使用的是高通公司的芯片。请介绍一下高通公司在其中扮演的角色，以及与 Google 合作的具体情况。

孟樸：我认为 GPhone 代表智能手机新的开始，GPhone 的重要意义不在于今后这款手机有多成功，它代表了两个重要趋势：一是采用开放平台，将来会有很多公司介入智能手机行业；二是与 iPhone 或者其他智能手机相比，GPhone 的主要卖点并不是用户



孟樸 (Frank Meng)

高通公司大中华区总裁

孟樸现任高通公司大中华区总裁。此前，他担任高通公司中国区总裁。孟樸在中国信息技术行业拥有多年的工作经验。在加入高通公司之前，他曾担任数家公司的高级管理职位。孟樸在北京邮电大学获得微波和光通信专业的电子工程学士学位，在纽约理工大学获得通信系统专业的电子工程硕士学位。

孟樸性格沉稳睿智，但极为健谈。大学毕业后，孟樸曾在北京邮电大学担任教师。作为高通公司的大中华区总裁，他的口袋里总是装着两三款中国合作伙伴的手机，方便随时向客户和媒体展示中国合作伙伴的新技术新应用。

界面比 iPhone 更好，其更强调上网功能，能够直接上网进入 Google，并且拥有 Google Map 功能。此外，GPhone 特别强调 GPS（全球定位系统）的应用。开放的软件平台加上对互联网应用的追求，会在今后几年催生很多类似 GPhone 的终端。

我认为未来两三年内，能够直接接入互联网的智能手机会占到全球手机出货量的一半。随着互联网的普及和消费者对互联网应用的追求，智能手机的发展会越来越好。

刘东：目前 Symbian、Windows Mobile、Linux、Android 等智能手机平台之争相当激烈，高通与 Windows Mobile、Linux、Android 开展了合作。你们是如何选择优先支持何种平台的？

孟樸：高通优先支持哪个平台完全是看消费者需求或者说运营商导向。运营商有需求的话就会有厂商做，有厂商做高通就会提供支持。

在过去的两年里，欧洲主流运营商包括沃达丰在内都对手机厂家提出要求采用 Windows Mobile 平台。其原因在于运营商的企业客户有此类需求，由于这些企业客户的后台资源都是微软提供的，所以 Windows Mobile 比较方便。现在全球有 30 多款 Windows Mobile 手机，绝大多数都是采用高通的芯片。

所以从几个操作平台上来讲，Windows Mobile、Symbian 在相当长一段时间里应用量比较多，iPhone 的 OS 平台只有 Apple 在用，RIM 只有 BlackBerry 在用。

高通与中国企业合作将更加紧密

对 TD 计划视市场需求而定

刘东：中国电信业重组已经基本结束，三大运营商围绕全业务运营将开始新一轮大规模投资。如果 3G 牌照正式发放的话，投资规模会更大。高通如何看待 WCDMA、CDMA2000、TD 等三大 3G 标准体系目前在中国的市场格局以及未来中国市场发展的态势？

孟樸：要看三大标准的竞争格局，主要是看三大运营商的发展态势。

中国移动拥有的现金以及在移动通信领域里多年的积累是其最大的资本，其在过去几年所进行的投入应该是今后抵御风险最大的保证。我相信中国移动的市场份额可能会有所下降。不过，除非有特别大的变动，下降到 50% 以下的可能性不是很大。虽然中国移动的市场份额会下滑，但是在市场上还将是主导运营商。

至于另外两家运营商，我们知道中国电信第一次进入移动通信领域。虽然要做的工作比较多，但是也有很多机会，中国电信有

固网宽带网络资源，也有企业客户资源，这在一定程度上让其能够取长补短，特别是从 CDMA 网络升级到 3G 的角度来说，其是三大标准中成本最低、见效时间最快的。如果中国电信能抓住机会，打出时间差，将会迎来比较好的前景。如果网络升级拖的时间过长，中国电信 CDMA 网络的时间优势失去的话后面就会更被动些。

对于中国联通来说，中国联通和中国网通内部整合需要一定的时间，所以，3 个运营商有各自不同的特点。在今后 1 年大家都有很多机会，也会根据市场竞争格局做出很多调整。

刘东：3G 标准的后续演进非常重要，很多运营商已经开始了从 HSPA、EV-DO 向 LTE 演进的实验。高通如何设计三大 3G 标准体系后续演进的技术路线，如何在推进演进方面发挥更大的作用？

孟樸：从第三代移动通信技术来讲，WCDMA 和 CDMA2000 有很多相似的地方，不同的就是 CDMA2000 将语音和数据分开，WCDMA 是放在一起。CDMA2000 的 EV-DO 版本出来以后下行速度很快，WCDMA 就提出 R5 版本做 HSDPA（高速下行分组接入），单独把数据拿出来，使得下行速度也很快。CDMA2000 演进到 EV-DO 版本 A，使得上行的速度提高，WCDMA 就有了 R6 版本。CDMA2000 演进到了 EV-DO 版本 B，就是把多个 EV-DO 版本的载波捆绑在一起，使它的传输速度更高。

WCDMA 这边就出了 R7 版本，它是把多个 HSPA（高速分组接入）载波捆绑在一起。未来几年无论是单载波还是多载波都会发展下去，高通在这方面投入也很多。

在后一步演进中就将采用不同的技术了，OFDM（正交频分多址）技术在频谱利用率方面实际上并不比 CDMA 好。现在主要 CDMA2000 运营商都希望在下一步走到 OFDM 的时候和 3G 产业链合起来，大家在下一步部署 OFDM 的时候会使用 LTE（长期演进）。作为高通来讲，以 OFDM 的技术为基础，我们在 LTE 上面也做了很多投入。不管是 WCDMA 运营商还是 CDMA2000 运营商演进到 LTE 所要花费的工夫都是一样的，要做一个叠加网，而且这个叠加网也不会完全取代 3G 网。所以我觉得 CDMA 和 OFDM 技术会在一段时间内共存，这样就需要多模终端。

刘东：高通目前的主要技术和产品集中在 CDMA2000 和 WCDMA 领域，对于 TD 还没有介入。目前，TD 市场在中国即将正式启动，高通在这一领域有没有什么具体计划？

孟樸：目前还没有，我们希望能够多观察，从技术演进、成熟度、商业规模等方面对

TD 领域进行认真判断，目前我们还在观察期。TD 市场究竟有多大？这个问题就跟 3 个运营商今后的格局会怎么样一样，就算是市场专家，10 个专家可能有 10 个不同的答案，不确定性比较大。另外，除了中国以外，TD 在全球市场有多大的机会？这也是值得关注的问题。高通公司毕竟是一家全球性公司，还要看公司全球资源的调和全球的市场机会。过去，高通公司还没有针对哪一个具体市场来做产品，这两年 TD 领域的变化很大，有很多不确定性，我们也不太好做决定。

高通没有介入 TD 的另一个原因是基于市场的考虑，TD 自始至终都提倡中国企业自主创新，我们介入会不会有机会？如果我们做了相应的产品运营商不采用，我们做了有什么价值？这可能是公司做决策的时候要考虑的事。

刘东：2007 财年高通中国业务占高通全球市场的比例达到 21%，应该说，对一个跨国公司来讲，中国业务所占比例已经相当高了。刚才你谈到中国电信新一轮投资会给高通带来新的市场机会，高通中国业务将重点在哪些领域取得突破和增长，对未来中国业务占全球市场的比例有什么期待？

孟樸：如果已经占到全球收入的 20%，不管对哪个行业和哪个企业都已经非常好，如果超过太多，比如说占到 40% 以上反而不一定正常，所以我倒是希望和中国公司合作，能够把他们的基础打实，把产品的层次提高上去。

虽然中国企业一直在说要进入主流市场，要把产品做成高端产品，但是现在看来，在所有手机厂家里面，中国企业的产品还是中低端的比重比较大。我认为中国的很多公司在过去过多地追求外形设计，虽然外形设计很重要，但是在一些软件的应用上面，特别是根据中国市场开发一些比较好的应用，然后做出一些产品可能更为重要。我更愿意看到中国企业在软件应用上面能够有所创新，能够做出一些好产品，引领产业发展。

我觉得 iPhone 是一个革命，GPhone 不能算是完全的革命，但是在引导行业趋势方面有着极为重要的意义。为什么人家能想到 GPhone，而我们中国公司没有想到类似一个“ChinaPhone”的产品？中国企业有很多特点，对中国企业的全球竞争力会有很大提升。

刘东：近几年高通公司跟中国的企业开展了广泛的合作，尤其是跟中兴、华为的合作创造了双赢的局面，最近你们和中国公司的合作广度和力度都在不断扩大。你们在与中国企业合作方面，有什么新的战略部署？

孟樸：过去几年高通跟中国公司的合作符合公司一贯的战略考虑，也符合我们对中国的承诺。我们承诺过支持中国通信产业发展，很早的时候我们就明白 CDMA 要想在中国取得成功，没有中国企业广泛参与肯定不能实现得很好，所以我们在很早的时候就针对中国企业进行支持。

不管是中兴公司还是华为公司或者其他的公司，这些公司在跟高通公司合作的过程中，加深了对手机终端和系统研发的理解。我们虽然没有直接参与 TD 产业，但还是间接地对中国 TD 产业发展作出了贡献。因为中国很多企业在做 GSM 终端时技术投入较少，而后来在 CDMA2000 和 WCDMA 上与高通进行联合技术研发方面有很好的合作。我们看到，在 TD 领域取得了较大成功的公司，都是和高通在 CDMA2000 和 WCDMA 上合作得很好且取得成就的公司。从战略方面来讲，在今后几年里面，随着全球市场的发展和 3G 的发展，我们和中国公司的合作会越来越紧密。

加强合作是我们一直所倡导的，因为高通和这些公司没有根本的利益冲突，我们不生产系统和终端，所以不管是在产品的选择上还是在海外市场的开拓上，我们都与合作伙伴一起肩并肩合作。

高通将大力抢占移动互联网制高点

显示屏或成新增长点

刘东：移动和计算的融合趋势正成为行业的热点，目前通信厂商和 IT 厂商都在试图进入互联网领域并加紧向对方优势领域渗透。例如来自计算领域的英特尔和来自移动领域的高通公司凭借各自的优势各自推出了新的产品。你如何看待这种状况？

孟樸：在产业融合的时期，一方面是 IT 厂商进入移动领域，另一方面就是通信厂商进入 IT 领域，两边的门槛都是很高的。IT 厂商如何把 PC 变成通信产品，他们有很多要学的东西。从 Intel 做 WCDMA 芯片可以看到，在这个过程中 IT 厂商确实有许多移动通信的技术和理念要学习。

通信厂商在这一方面也有很多要学的东西，不能讲谁更容易一些，但是我们会有一些优势。从技术难度来讲，我认为移动通信的难度要比 IT 的技术难度高一点，因此我们的技术优势更多一点。此外，在半导体应用上面，我们也有优势，因为我们开发手机芯片，从一开始就非常重视功耗问题。Snapdragon 在进行速度为 600MHz 的计算时，功耗只有 500 毫瓦，而 PC 进行相同的计算时功耗达到几瓦，所以在低功耗的芯片上面我们也有优势。

刘东：移动互联网肯定是大势所趋，为了迎合这一趋势，高通推出了 Gobi 和 Snapdragon 解决方案和平台，基于上述解决方案和平台开发出的产品有什么优势？是否有中国企业

参与到这一类设备的开发中？

孟樸：从广义上来讲，Gobi 和 Snapdragon 都是追求接入互联网这一共同的目标。通过通信技术和互联网的融合，消费者可以在任何时间、任何地点上网，不同的人的电子装置都应该和互联网连接起来，这是第三代移动应用和第四代移动应用共同的目标。

从不同的市场来讲，Gobi 主要解决笔记本上网问题。但是对于移动通信来讲，如何做到任何时间、任何地点的接入，到目前为止广域网是解决办法，特别是 EV-DO 和 HSPA 应用以后，广域网的普及可以实现任何时间、任何地点上网。目前笔记本电脑接入广域网是通过 PC 卡或者是 USB 卡，怎么样能够使得笔记本电脑出厂的时候就有内置的广域网？Gobi 就是针对这一点，同时支持 EV-DO 和 HSPA。全球一些主要运营商，例如 AT&T 和 T-Mobile 都做了认证，然后授权给 PC 厂家。比如惠普、联想和宏碁，这些厂家把 Gobi 装在主板上，消费者买到 PC 打开以后马上就可以登录。

Snapdragon 是业界第一个处理速度达到 1GHz，而且支持 Wi-Fi、蓝牙、功耗很低的芯片组，针对介于手机和笔记本电脑中间地带的电子产品，从显示屏来区分，就是 4 英寸 - 10 英寸的便携式电子产品。Snapdragon 有一个特点，就是保证电子产品的永远在线。

刘东：全球半导体行业正在处于新的整合阶段，此前宣布的爱立信移动平台部门 (EM P) 与 ST-NXP 的整合引起了行业的极大反响，业内人士认为这将对目前无线芯片行业的领军企业高通公司和德州仪器带来极大的挑战和冲击。你如何看待这一竞争形势的新变化，通信芯片市场格局将如何演变？

孟樸：通信领域的半导体产品很难做，因为专业性非常强。在过去几年里，半导体产业已经经历了很大的变化，像 2003 年前后 WCDMA 在全球宣传得比较多，那时候全球半导体公司，包括英特尔、摩托罗拉、德州仪器都在做 WCDMA 芯片，因为大家都看到了 3G 今后的发展。但是到了去年，成功的与没成功的就开始区分开来，所以有一些公司被 PE 公司买下来，有一些公司进行合并。爱立信移动部门和 ST-NXP 的合并是最近的一个例子。从一开始有很多家，到最后的少数几家，这是市场化竞争带来的自然结果。

现在做 3G 芯片的公司，做得比较好的也就剩下 3 家：高通、爱立信与 ST-NXP、德州仪器。我认为有点像三分天下，基本上 3G 芯片市场的格局已定，下一步对高通来讲就是怎么在这个格局下更好地提高自己产品的竞争力。这是高通的机遇，同时也是挑战。

总的来讲，3G 芯片市场的发展证明了高通在通信领域的竞争力非常强。高通也没有失言，2003 年国外 WCDMA 市场发展的时候，国内 3G 还没有起来，国内很多企业都在做 WCDMA 手机的研发。那时候对高通的挑战是，每个公司都说自己有 WCDMA 芯片，凭什么说服客户用高通的芯片。当时高通就告诉国内厂商，高通的商业模式是支持多个厂家，你如果用德州仪器的芯片，德州仪器对中国厂家的支持力度不可能超过对诺基亚的支持力度；你如果用爱立信 EM P 的芯片，索尼爱立信肯定是其最大的客户。此外，高通只开发通信芯片，不做相机芯片、Wi-Fi 芯片等其他产品。这几年不管是产业研发还是海外拓展，中国公司和我们都合作得很好，这才是真正的合作伙伴关系。

刘东：联发科通过芯片加软件的模式，如果做不到公平、非歧视，你的技术授权体系就被打破了。而且从商业模式上来讲，我也不认为专利是影响技术的根本原因，专利是随着技术发展而发展的。如果没有高通公司持续研发并广泛授权，几个大型半导体公司与几家大型手机厂商捆绑在一起，中国公司和韩国公司的机会就会很有限。

因此，还是要辩证地看问题。如果没有 CDMA，三星、LG 等韩国公司就起不来。如今三星 GSM 做得不错，但那也是其在 CDMA 成功以后取得的进步，如果没有 CDMA，三星怎么与诺基亚和摩托罗拉竞争？中国的情况也一样，高通做了研发，通过技术授权给很多厂商，如果没有这个模式，手机企业只会大的越来越大，小的越来越小，所以对中国和韩国这些企业来讲，高通公司是很好的盟友。

刘东：近日高通推出了 Mirasol 显示产品，这是否意味着你们未来除了关注芯片领域以外，还将向显示屏领域发展？显示屏领域是否将成为高通公司新的增长点？

孟樸：对手机和其他便携式电子产品来说，用户体验非常重要。Mirasol 显示屏可以解决两个问题：一是不论在很强或者很暗的光线下，消费者都可以很清楚地看到显示屏上的内容，这是一个技术革新，用户体验会更好；二是功耗非常低，比现有显示屏的功耗低很多，如果原来能待机 5 天，采用 Mirasol 显示屏能待机 10 天。

Mirasol 显示屏技术还处于萌芽阶段，下一步要实现彩色显示屏的商业生产。实现大规模生产，还需要完善技术。如果技术成熟，显示屏产业会变成公司新的增长点，毕竟显示屏也属于半导体领域。

（本报记者安勇龙整理 张鹏撰）