



亚太博宇决策咨询 通信产业竞争情报监测报告

决策·参考

■ 人马未动 ■ 粮草先行 ■ 运筹帷幄 ■ 决胜千里 ■

2012. 02. 08

亚太博宇
通信产业研究课题组
apptdc@apptdc.com

本期要点

■ 无限制免费 WIFI 随意用？

是不是经常在微博、BBS 上看到网友贡献的无限制免费 WIFI 账号密码，并且还喜滋滋地转发收藏？事实上，这类号称永久免费上网的账号密码并不存在。而三大运营商也确实推出了免费 WIFI 服务，但并非不限地域和时间限制。记者了解到，在广州，存在不同形式的免费 WIFI，只要你运用得当，多数时候在公共场所是能够享受到上网不花钱的优惠。

■ 如何让 iPhone 4S 更省电？

电池续航，一直是最让 iPhone 用户头疼的问题，甚至因此还编出“用 iPhone 的都是好男人(因为每天都要回家充电)”这样的搞笑故事。如今发展到 iPhone 4S 这一代，用户对电池的抱怨似乎“更上一层楼”。想想也不难理解这个两难的选择——既要更快、更强大，又要保持同样瘦削的身材，苹果自己也没有更好的解决之道。当然，在权衡之下，还是有一些可以让 iPhone4S 更省电的办法，起码能在一定程度上让这种尴尬得到缓解。

■ 2012 智能手机发展格局解析

2011 年第四季度，苹果公司的 iPhone 全球智能手机市场销量仍居领先地位。在与 iPhone 的激烈竞争中，三星(微博)则是 Android 旗下多少能与之抗衡的手机厂商。此前有市场分析人士表示，随着数十部谷歌(微博)Android 智能手机的陆续上市销售，人们对 iPhone 的需求可能会受到抑制。但在 2011 年 10 月，苹果公司推出新款智能手机 iPhone 4S 后，苹果截至 12 月 31 日的第四季度在全球售出了创纪录的 3700 万部 iPhone，而三星则以 3650 万部智能手机销量位居第二，两者在全球智能手机的市场份额分别为 23.9%和 23.5%。

■ 下一代 iPhone 或命名 iPhone 6

被国内消费者一直关注的 iPhone 5 实际上可能将永远不会出现，因为它已经被苹果命名为了 iPhone 4S，而这一点在苹果的官网中已经得到了印证，而其下一代 iPhone 产品将直接命名为

目录

(注：点击目录标题页码后可直接阅读当前文章)

亚博聚焦	5
无限制免费 WIFI 随意用?	5
如何让 iPhone 4S 更省电?	7
2012 智能手机发展格局解析	8
下一代 iPhone 或命名 iPhone 6	11
产业环境篇	11
【政策监管】	11
工信部与福建省签约战略合作	11
国资委要求央企副职考核拉开差距	13
工信部：正抓紧制定宽带上网提速工程实施方案	14
工信部：7月起全面实施12项通信消费提醒服务	14
工信部：我国电信业务综合资费2011年同比下降4.8%	15
工信部批准TD-LTE进入二阶段测试 2012年6月完成	15
【国内行业环境】	16
ITU-R 研究组竞选我国胜出	16
国产手机拉近与洋品牌距离	17
浙江农村宽带用户占比全国居首	19
国产 Siri 替代品频出 语音应用或成手机标配	19
我国卫星导航产业产值 2015 年将超 2250 亿元	21
国产 4G 面临叫好不叫座尴尬：不能商用坐失良机	21
国内网速蜗牛爬再惹热议 专家提议引入新竞争者	22
【国际行业环境】	25
朝鲜手机用户超百万	25
日本立法回收旧手机相机	25
法国要求确保携号转网信息透明	26
韩国要求运营商防止“天价账单”	26
美国运营商相继取消不限流量套餐	27
新加坡电信推出全球移动终端管理平台	29
墨西哥电信每年获取超额垄断利润 134 亿美元	30
英国：黑莓市场份额达 27.7% 居智能手机之首	30
运营竞争篇	31
【竞合场域】	31

运营商网上营业厅交易额递增	31
运营商新增用户 3G 占比达八成	31
3G 用户年增速 200%凸显重组改革成功	32
三大运营商 2012 年资本开支或超 3000 亿	33
2011 年 3G 用户净增 8000 万 三足鼎立之势确立	34
运营商开年重金投无线局域网 投资增速将达 70%	35
【中国移动】	37
中国移动组建应急通信局	37
中国移动电子渠道实现以指代步	38
中移动封堵恶意软件控制端 150 个	39
中国移动 3G 业务规模化 WLAN 运营陷迷局	40
中移动实现 TD 三年发展目标 用户数突破 5000 万	43
中国移动财务公司获批开业 注册资金 50 亿人民币	44
【中国电信】	45
中电信 CDMA 产业链快速成长	45
中国电信率先推出手机支付品牌	45
中国电信开启天翼 3G 手机应用年	46
电信版 iPhone4S 预计一季度上市 价格不超过联通	46
【中国联通】	47
中国联通与迪信通开展合作	47
联通暂不出售 iPhone 4S 裸机	47
中国联通软交换设备招标预审结束	48
中国联通启动 IT 支撑系统融合项目	48
中国联通：3G 用户 2012 年有望上亿	51
联通上周逆市下跌 6.01% 套牢多只基金	52
联通酝酿机构改革 部分部门省以下垂直管理	55
制造跟踪篇	55
【中兴】	55
中兴手机全球占有率直逼 LG	55
中兴通讯将享 15%企业所得税待遇	56
中兴通讯 CPE 销售额和出货量双居全球第一	56
中兴在美国推首款平板 Optik：裸机 349 美元	57
中兴称高新技术企业复审通过不影响 2011 盈利	58
【华为】	58
华为连续赢得欧洲市场商用合同	58

华为将坐上电信设备市场头把交椅	59
【诺基亚】	61
诺基亚若要胜出需更激进	61
诺基亚“绿箱子”回收万部废旧手机	62
诺基亚智能手机曙光初现 借 WP 艰难复苏	63
诺西网络计划在德国和芬兰裁员 4000 余人	65
诺基亚董事长预计全年智能机业务进展缓慢	66
诺基亚开发新款 NFC 应用：欲取代语言交流	66
诺基亚高管欲简化手机设计 或支持无线充电	66
【其他制造商】	67
高通对 PC 市场跃跃欲试	67
苹果成为全球第三大手机厂商	67
摩托罗拉智能手机出货量攀升	68
索尼爱立信将于 26 日更名为索尼移动	69
服务增值篇	69
【趋势观察】	69
转发拜年短信成流行趋势	69
科技可使失窃手机停止工作	72
100G 系统规模商用日渐临近	73
2012 年国内 3G 用户渗透率或破 20%	74
Lytro 技术或将颠覆 200 年来摄影理念	77
未来 10 年或将迎来车联网市场高速发展	78
【移动增值服务】	79
北京电话亭将装旅游信息触摸屏	79
【网络增值服务】	80
高速路开通移动路况秘书	80
深圳实现 3G 无线网络覆盖 99%	80
技术情报篇	81
【视频通信】	81
歌华有线开播“电视教育”	81
CMMB 爱国者电视接收器带来收视新体验	81
IPTV 播控平台合并敲定 百视通称细节在研究	82
【电信网络】	83
TD-LTE 规模试验进入第二阶段	83

谷歌在美国堪萨斯市搭建 1GB 超高速互联网	84
华为与电讯盈科实现 84Mb/s HSPA+峰值速率	84
中国移动竞得香港 TDD 频段 将与 FDD 融合组 LTE 网	85
【终端】	85
首款 SONY XPERIA 智能手机上市	85
中兴通讯首款 WP7.5 智能手机在英国上市	86
【运营支撑】	86
英国电信 WiFi 热点数破 350 万	86
泰国最大移动运营商启动 LTE 测试	87
市场跟踪篇	87
【数据参考】	87
国产手机份额涨至 37.5%	87
近 4 年电信业总投资 1.3 万亿元	88
2011 年全国电信服务申诉降 9.9%	88
2011 年全球电信服务收入超两万亿美元	89
报告称到 2016 年 LTE 设备收入将猛增 500%	90
iSuppli 预计 WP 市场份额 2015 年超越 iOS	90
2011 年第四季度全球智能手机销量同比增 55%	92
我国 2011 年手机出口 627.6 亿美元同比增 34.3%	94
2011 年 Android 手机全球出货量增 244%首次超越 PC	94
【市场反馈】	95
功能机拖累手机市场整体增长速度	95
调查显示智能手机成为基本购物工具	96
2011 年国产手机销量份额直追洋品牌	97
2011 年澳门电信服务成消费者投诉之首	97
手机巨头成绩单：苹果三星笑傲诺基亚陷泥潭	97
双卡双待手机迎第二春：待机时间短难题望破解	99

亚博聚焦

无限制免费 WIFI 随意用？

是不是经常在微博、BBS 上看到网友贡献的无限制免费 WIFI 账号密码，并且还喜滋滋地转发收藏？事实上，这类号称永久免费上网的账号密码并不存在。而三大运营商也确实推出了免费 WIFI 服务，但并非不限地域和时间限制。记者

了解到，在广州，存在不同形式的免费 WIFI，只要你运用得当，多数时候在公共场所是能够享受到上网不花钱的优惠。

网传免费 WIFI 账号密码

“免费 WIFI 的账号密码~hoho~ 中国移动(微博) CMCC 卡号：15821275836 卡号 :15800449592 卡号 :15800449954 卡号 :15800449940 密码都是：159258 中国电信(微博)的热点覆盖，全国公免账号 07953591377 密码 3591377；麦当劳(微博)账号：McDonald-OC 密码 Ac28Idfjla92ifjls3jsHdowIo。”相信诸如此类的信息，你在微博或网络论坛上很容易找到。

真的能够免费而且全国无限制吗？记者在能够搜索到中国电信 ChinaNet 信号的地方使用了一下，其实并不像网传的那样神奇，即便使用了其中的账号和密码，也显示无法登录，根本就上不了网。这就表明，网传 WIFI 账号密码并非事实。

辟谣：无不受限制免费 WIFI

对此，中国电信相关人士接受媒体采访时透露，各地都有一定免费的 WIFI，但现在免费 WIFI 使用是有限制的，比如在机场，在一些高校和一些办公区域是可以搜到 ChinaNet 的，这个是免费的，但是没有那种永久免费、而且不限地域、不限时间的 WIFI 网络，这种情况绝对不可能存在。据悉，目前许多免费 WIFI 分为两种，一种是对时间有限制的免费账号和密码，一种是对区域有限制的账号和密码。

记者从广州移动了解到，由广州市政府投资的 41 个热点区域的 WIFI 网络完成建设，并正式向市民开放。在 WIFI 热点覆盖区域内(包括机场、政府机构、公园、医院等)，市民可通过手机、手提电脑、iPad 等无线终端接入“Wireless_GZ”无线网络，在登录页面输入手机号码，获取账号和密码后即可免费使用 WIFI 无线网络服务。但每次离开覆盖区域都会自动退出，如果要重新登录，则需要再次领取新的账号和密码。

链接：本地运营商免费 WIFI 有哪些？

广东移动：2012 年 1 月 1 日至 12 月 31 日，即对于已申请 WLAN 套餐的八大套餐、上网套餐、商旅套餐用户减免 WLAN 套餐费，超出 WLAN 套餐外的流量费也减免；对于未申请 WLAN 套餐的八大套餐、上网套餐、商旅套餐用户直接减免 WLAN 通信费。

只要开通 WLAN 功能后，即可通过 WLAN 无线网卡连接电脑或直接使用支持 WIFI 功能的手机等终端，在中国移动 WLAN 信号覆盖范围内(网络标识为 CMCC)以无线方式高速接入互联网或客户公司的内部网。

广东电信：广东省内的天翼手机用户可通过短信发到 10001 申请或取消每月赠送 30 小时的促销套餐。每月赠送 30 小时，超出按 0.03 元/分钟进行收费，不计流量。电信 WIFI 上网全城免费活动则需要用户使用手机(三大运营商用户均支持)拨打 4008999189 热线，获得免费体验账号及密码。中国电信天翼 WIFI 热点的信号标识为“ChinaNet”，并且不带任何后缀，用户可以在成功连接这个信号后，使用天翼 WIFI 上网业务。但如果搜索到了类似于“ChinaNet-123”或“ChinaNet-XXX”之类的信号，这些信号标识均不是天翼 WIFI 热点，链接此标识将不能享受免费体验优惠。本次活动将于 3 月 31 日到期。

广东联通：联通后付费手机用户可直接发送短信“TYWLAN”至 10010 自助开通免费套餐，获取 WLAN 业务登录账号密码。该套餐即刻申请，即刻生效，并将于 2012 年 3 月 31 日自动关闭。

成功开通后，用户可在公共热点覆盖区域搜索并连接“ChinaUnicom”无线网络。来源：2012-2-1 大洋网-广州日报微博

[返回目录](#)

如何让 iPhone 4S 更省电？

电池续航，一直是最让 iPhone 用户头疼的问题，甚至因此还编出“用 iPhone 的都是好男人(因为每天都要回家充电)”这样的搞笑故事。如今发展到 iPhone 4S 这一代，用户对电池的抱怨似乎“更上一层楼”。想想也不难理解这个两难的选择——既要更快、更强大，又要保持同样瘦削的身材，苹果自己也没有更好的解决之道。当然，在权衡之下，还是有一些可以让 iPhone4S 更省电的办法，起码能在一定程度上让这种尴尬得到缓解。下面就是一些果粉总结出来的经验之谈：

- 调低亮度。不仅是 iPhone 4S 的屏幕，所有大屏智能机都有“耗电”这块短板。亮度调低，不仅省电，更可保护视力。
- 关闭邮件推送和更新提示。如果打开这个功能，一旦关联的邮箱内有邮件，系统会自动将邮件推送到短信中，这种时刻在线的状态是最耗电的；更新提示也是同理。
- 关掉自动检测时区和定位服务。许多用户不知道，这种“基于位置”设置时区功能和非常方便的定位服务同样是电量杀手。特别是对于那些经常出差的人，功能是贴心了，但付出的代价却会让你寒心。
- 关掉后台运行程序。这个不用多说，iPhone 4S 的多任务运行可不是摆设，它真的很能“造”。

- 关闭 iCloud。“云”功能绝对是 iOS 5 最让人眼前一亮的杀手应用，它可以在用户完全不用干预的情况下同步其他设备上的照片、文件、所购买的音乐或视频。虽然屏幕是关着的，但后台下载却是时刻进行，因此也别小看了它的耗电程度。

- 没事儿别开 Siri。虽然这个嗓音甜美的语音助手已经成为许多人爱上 iPhone 4S 的原因，但如果不是必须的话，还是关上为妙，否则“她”也会成为耗电大户。

- 关机重启。如果以上所有招数统统失效，就只能重启机器。笔者也经常碰到各种莫名其妙的状况，很多时候不是硬件的问题，重启一遍，基本上就会神奇地恢复到正常状态了。来源：2012-2-3 北京晨报微博

[返回目录](#)

2012 智能手机发展格局解析

2011 年第四季度，苹果公司的 iPhone 全球智能手机市场销量仍居领先地位。在与 iPhone 的激烈竞争中，三星(微博)则是 Android 旗下多少能与之抗衡的手机厂商。此前有市场分析人士表示，随着数十部谷歌(微博)Android 智能手机的陆续上市销售，人们对 iPhone 的需求可能会受到抑制。但在 2011 年 10 月，苹果公司推出新款智能手机 iPhone 4S 后，苹果截至 12 月 31 日的第四季度在全球售出了创纪录的 3700 万部 iPhone，而三星则以 3650 万部智能手机销量位居第二，两者在全球智能手机的市场份额分别为 23.9%和 23.5%。

美国市场研究机构 IDC 的分析师拉蒙·利亚马斯表示：“对于陆续推出新款智能手机的 Android 手机厂商来说，他们需要非常勇敢才能够与苹果 iPhone 展开较量。”

作为世界上最具潜力的手机市场，中国市场上的手机销量对这些手机厂商来说至关重要，2012 年，智能手机厂商将怎样构筑自己的版图？

苹果是否重视中国市场

苹果 iPhone 销量的迅猛增长，与中国市场的强大需求不无关系。苹果公司 2011 年曾表示，平均来讲，中国苹果零售店的客流量和收入是全世界最高的。不过，无论是北京还是香港，iPhone 新品发布频遭“黄牛”抢购，也让苹果公司和普通消费者伤透了脑筋。

“看看身边的同事和朋友，手拿 iPhone 的人不在少数，新产品在大陆却总不见发售，大家还要想方设法去其他地方买，或者买高价的水货，是从苹果公司

这里我知道了什么叫‘饥饿营销’。”北京某公司职员董小姐告诉记者，她不明白为什么苹果这么不重视中国市场，国人对苹果手机却仍旧趋之若鹜。

苹果 CEO 库克却认为苹果公司非常重视中国市场，并且在近期的财报电话会议上强调了这一观点。他认为，这个世界最大的手机市场对 iPhone 的需求之大令人惊奇。库克表示，苹果今天在中国市场投入的精力远超其他新兴市场，这不是说其他市场就缺少努力和重视，只是说少于苹果今天在中国的投入。

对于苹果公司来说，除了 iPhone 销售可以获得的高额利润之外，还可以通过用户对应用程序的下载而获利。最新的调查数据显示，2011 年圣诞节的一周里，苹果手机和平板电脑下载的应用数超过 12 亿次，首次创下单周应用下载次数超过 10 亿的纪录。下载量大部分来自美国，其次就是来自中国的 9900 万次。

虽然库克声称要进一步开拓中国市场，但在市场上，人们却感受到苹果的“歧视”。在 iPhone 新产品的发售时间表上，中国市场被苹果公司视为与英属维京群岛、开曼群岛等并列的三四级市场，这与库克所声称的中国市场的重要性完全不符。苹果长期以来有意无意地忽视中国市场，这是一种营销策略。

至于说苹果公司是否真的重视中国市场，从苹果的业绩增长来看是重视的，但从中国用户的感受来说，是不够重视。

智能手机不容战略失误

早在 2011 年 10 月，索尼就已宣布，将以 10.5 亿欧元现金收购爱立信所持 50% 索爱股份，使之成为索尼全资子公司，爱立信将不再涉足终端。这一度引起人们猜测，“索爱”这个品牌是不是会消亡？1 月 30 日，有媒体报道称，欧盟已批准索尼收购索尼爱立信(以下简称“索爱”)，随着欧盟的批准，这也意味着，索尼将按照原计划完成收购的所有步骤。

2001 年，索尼和爱立信创立了索爱公司，双方各占 50% 股权。索尼擅长外观设计和硬件技术，而爱立信擅长打造平台，两家合作的前景曾一度被看好，但合资公司内部的相互制衡，也会成为公司决策推进的最大阻力。

在对于智能手机的判断上，索爱和诺基亚(微博)一样，存在明显的战略错误。索爱的功能手机一直专注于采用 Symbian 系统，直到 2009 年，索爱的第一款 Android 手机才上市，但由于摩托罗拉(微博)、HTC(微博)、三星等公司在 Android 系统上发力较早，致使索爱的处境非常尴尬。

此前，索尼 CEO 斯金格曾对外透露，索爱将放弃低端市场的争夺，专注智能手机生产，并将智能手机融入索尼广泛的互联网消费电子产品平台中。索爱公司一位内部人士向记者透露，索爱的目标已经是做 Android 世界里的第一手机品牌。以前欧美人和东方人的思维并不一样，意见的冲突会影响公司业务发展，收购之后，公司的决策和流程将简化，公司对市场变化的反应会更快捷。该人士

认为，索尼的收购对索尼手机事业的发展会起到积极作用，“毕竟索尼的品牌更好”。

该人士也表示，目前索爱员工普遍担心，公司被收购后，企业文化的转型和个人待遇的变化，一部分人因为担心这些变化，已经选择了离职。“合资公司时期，公司企业文化偏欧美风格，被索尼收购之后，企业文化将变成日企风格。还有个人待遇问题，很多人担心重新签署聘用合同后待遇会降低。”

虽然收购后的目标非常明确，但鉴于目前索爱在手机市场中的地位，市场研究公司 Gartner 分析师迪拉·维基认为：“引人入胜的内容是索尼实现同 Android 手机厂商差异化的利器。至少内容能够助力索尼成为一家有实力的竞争对手。”索爱内部人士分析，索尼公司还是会立足自身强项来逐步占领市场，索尼在音乐和游戏上有优势，可能会把智能手机、平板电脑、笔记本电脑、电视结合起来作为渠道，整合内容资源，但理顺这一切需要时间。

多家厂商放弃“机海”战术

间隔不久就推出新款，这是 Android 阵营中很多手机品牌的救市法宝，虽然能够持续吸引消费者的眼球，但这也导致了厂商必须为不断微调产品而疲于奔命。新的一年，摩托罗拉、HTC、RIM 等智能手机厂商很有可能调整战略，减少每年发布的手机机型数量，转而将资源和营销专注于固定型号手机上。

HTC 英国区负责人在接受媒体采访时表示，他们将在 2012 年放弃“机海”战术，不再以多取胜，也是要将重点放在硬件配置以及外观设计等方面。这就意味着，HTC 将把手机的研发放在首位，着力推出经典机型。

智能手机的外形和配置很重要，但质量更重要。智能手机厂商也看到苹果和三星通过专注于一款或一个旗舰系统的手机扩大了市场份额和领先优势。苹果某一个版本的 iPhone 单季度销量就可以达到 3000 万部，而三星 Galaxy S II 智能手机也成功地在面世 6 个月内售出 1000 万部。

在中国市场上，一些厂商放弃“机海”战术，可能会影响到大学生群体的购买。“大学生使用 HTC、摩托罗拉等手机的人数比较多，主要是由于苹果的价格较高，相对来说，HTC、三星等品牌的机型比较多，价格也相对便宜。”在校大学生姜杉担心，如果手机厂商专注于一款或一个旗舰品牌的手机，会不会使智能手机的价格变高？

业内人士认为，厂商放弃“机海”战术不仅有助于智能手机厂商节约研发和营销成本，而且可以使供应链的厂商在生产中扩大规模，更好地控制原材料和运输。不过，由于品牌手机厂商推出机型数量的减少，手机原始设计制造商之间的竞争将更加激烈。来源：2012-2-2 中国青年报微博

[返回目录](#)

下一代 iPhone 或命名 iPhone 6

被国内消费者一直关注的 iPhone 5 实际上可能将永远不会出现，因为它已经被苹果命名为了 iPhone 4S，而这一点在苹果的官网中已经得到了印证，而其下一代 iPhone 产品或将直接命名为 iPhone 6。

iPhone 5 的名称来源于消费市场对于苹果手机产品的推断或俗称。同样的现象还出现在了 HTC(微博)的 Android 手机中，因为第一代 Android 手机与德国电信合作的原因被命名为了 G1，而它的实际名称为 HTC Dream，但因为 G1 名称的好记的原因为国内市场一直以此来区别随后的 HTC 的 Android 机型，而这个 G“X”的名称叫法与官方实际毫无关联。

同样，iPhone 的名称实际上并非以 1-5 的顺序叫法来命名，第二代 iPhone 产品实际名称为 iPhone 3G、第三代为 iPhone 3GS，其意义分别为 iPhone 的 3G 网络版以及 iPhone3G 的速度升级版。而到了第四代 iPhone 产品，苹果才将其以产品的发布顺序进行称呼，取名为 iPhone 4。而第五代产品延续了此前 3G 与 3GS 的性能提升逻辑，将其取名为 iPhone 4S。

记者通过苹果官网发现，无论是美国还是中国的官方网站中，如果用户在购买配件时将机型筛选范围限定为 iPhone 4S 时，其网址中的地址的最后便会显示为“iphone 5”，而之前产品均按照发布顺序进行排序。也就是说，从苹果官方的角度来看，iPhone 4S 实际便为 iPhone 5。

另外，苹果的 iOS 操作系统的版本号实际上也与每一代 iPhone 的发布保持同步，其版本号的首位数字与实际的最新 iPhone 系列排序数相同，而 iPhone 4S 所对应的版本号便为 iOS 5。而目前已经有国外消息显示，iOS6 的操作系统正在内部开发之中，苹果的下一代 iPhone 产品已不可能命名为 iPhone 5，或将直接命名为 iPhone 6。来源：2012-2-1 飞象网

[返回目录](#)

产业环境篇

【政策监管】

工信部与福建省签约战略合作

2月2日，工业和信息化部与福建省政府在福州签订了《关于支持推进福建省工业和信息化发展战略合作协议》。工业和信息化部部长苗圩与福建省省委书记孙春兰、省长苏树林出席签约仪式，苗圩与苏树林分别代表部省双方签字。

签约仪式前，孙春兰、苏树林会见了苗圩一行，决定建立部省合作机制。福建省委常委、副省长张志南，工业和信息化部总经济师周子学出席了签约仪式，张志南主持仪式。工业和信息化部相关司局及福建省经贸委、信息化局、省通信管理局等省直部门负责同志参加了仪式。

此次合作协议主要包括共同推进海峡西岸经济区先进制造业发展、共同促进平潭开放开发、加速新一代信息技术产业发展和应用、促进信息基础设施先行发展、推进闽台产业深度交流与合作等五项内容。双方表示将在更高起点上促进福建省加快工业和信息化发展，推进信息化与工业化深度融合，为福建省实现科学发展、跨越发展奠定坚实基础。

根据协议，双方将共同促进平潭开放开发，共同推动平潭“智慧岛”建设。工业和信息化部支持平潭综合实验区开展“智慧岛”建设方面的探索，建设海峡信息外包服务中心；支持平潭综合实验区在现有国家法律和政策规定内探索建设“离岸云数据中心”。福建省整合通信、信息产业资源，加快平潭“智慧岛”建设，在现有国家法律和政策规定内推进“离岸数据管理中心”、数据处理外包服务中心及关联项目建设，加快推进物联网和云计算应用，在用电、用地等方面支持通信企业发展。

在加速新一代信息技术产业发展和应用方面，工业和信息化部支持福建省加快物联网推广应用，建设区域性物流中心和物流信息服务平台，支持开展“两化”融合相关试点工作。福建省加快实施物联网发展“三年行动方案”，推进福州市鼓楼和武夷山市示范区建设及九类重点行业应用。共同推动无线电技术发展。

在促进信息基础设施先行发展方面，一是共同推动信息网络建设。工业和信息化部支持福建省优化与完善通信基础设施网络布局，加快“数字福建”建设，全面推进“宽带福建”、“智慧福建”、“福建无线城市群”等重点工程建设；支持开展“三网融合”试点，支持国家计算机网络与信息安全管理中心厦门分中心建设，推动互联网属地化管理。福建省继续推动地方电信立法，将通信基础设施建设规划纳入城乡规划，加快“宽带福建”建设，加大党政专用通信、应急通信投入力度，建设全省应急通信保障综合管理系统。二是共同推动云计算发展。工业和信息化部支持福建省建设政务内外网云计算平台，推进数字证书在经济领域的广泛应用和跨区域互认工作。支持福州、厦门加强云计算关键技术研发和云计算产业项目建设。福建省制定促进云计算发展的政策措施，建设云计算公共服务平台，推进福州、厦门、平潭云计算产业基地建设。鼓励公安、教育、金融、通信、电力、邮政等行业率先运用云计算技术。三是共同推动厦漳泉大都市区建设。工业和信息化部支持福建省加快厦漳泉大都市区建设，共同开展厦漳泉通信一体化前期工作，稳妥推进三地市信息化基本公共服务同城化。福建省在信息通

信基础设施建设的规划配套、建设用地、基站选址、电磁辐射环评、电力引入等方面给予支持；鼓励通信业在战略性项目和增值服务领域积极创新、深化应用；在项目立项、资金安排等方面支持信息安全建设。

在推进闽台产业深度交流与合作方面，双方将共同推动对台通信。工业和信息化部支持福建省加快推动“厦门-金门”直达通信海缆和 TSE-1 海缆“福州-淡水”传输系统工程建设，提升对台通信能力。来源：2012-2-3 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

国资委要求央企副职考核拉开差距

昨天，国务院国资委下发《关于进一步加强中央企业负责人副职业绩考核工作的指导意见》，指出央企副职考核应坚持定量考核与定性评价相结合，考核结果要适当拉开差距。

国资委综合局相关负责人称，自国资委《关于印发〈关于进一步加强中央企业全员业绩考核工作的指导意见〉的通知》印发以来，各中央企业推动全员业绩考核工作取得了积极进展，但对企业负责人副职的业绩考核仍然存在薄弱环节。

国资委表示，将授权企业主要负责人负责副职业绩考核工作。建设规范董事会企业，国资委授权企业董事会对高级管理人员进行考核，董事会应根据本指导意见，进一步完善对高级管理人员的考核办法，可授权总经理对副职进行考核。

组织实施方面，指导意见提出五点要求，一是切实加强领导，形成工作合力。二是健全考核办法，确保考核质量。三是坚持定量考核与定性评价相结合，考核结果适当拉开差距。四是强化考核结果运用，健全激励约束机制。五是健全监督机制，公开公平公正。

其中，指导意见强调考核结果适当拉开差距。对企业副职的业绩考核结果，应根据其分管范围的整体绩效、个人工作目标的考核完成情况和定性评价情况进行综合评定。业绩考核最终得分，由定量考核得分与定性评价得分按照适当的权重构成，定量考核得分的权重原则上不低于 60%。定性评价主体应由企业负责人(建立规范董事会企业的董事)、职能部门负责人、一级子企业主要负责人等方面组成，并分别赋予适当权重，也可直接采用依据《中央企业领导班子和领导人员综合考核评价办法(试行)》对企业副职“绩”的评价得分。

值得一提的是，国资委称，将加强对中央企业负责人副职业绩考核的督导检查，对考核制度不健全、执行不得力的企业，将予以通报，并依据《关于印发〈中

央企业全员业绩考核情况核查计分办法》的通知》在中央企业负责人年度经营业绩考核中予以扣分处理。来源：2012-2-4 京华时报微博

[返回目录](#)

工信部：正抓紧制定宽带上网提速工程实施方案

工信部通信发展司副司长陈家春在今天国务院新闻办新闻发布会上表示，为改善宽带不宽和上网慢的问题，工信部 2012 年将重点实施宽带上网提速工程。

据陈家春介绍，工信部 2012 年将以建光网、提速度、广普及、促应用、降资费、惠民生为目标，重点实施宽带上网提速工程。拟通过部省的联动优势(微博)和市场机制，强化信息发布和公众参与，促进政策协同和产业链合作，并具体组织开展城市光纤到楼入户、农村宽带入乡进村、宽带应用创新示范、公益机构接入普及、宽带使用感知提升等计划，来落实推动中国宽带基础水平和应用水平的提升，提高居民使用宽带的性价比。

陈家春指出，目前工信部正在抓紧制定工程实施方案，研究确定阶段性的量化目标，并将及时向全社会介绍相关发展目标、工作部署和实施方案，届时欢迎广大媒体朋友关注并且参与。来源：2012-2-7 新浪科技微博

[返回目录](#)

工信部：7 月起全面实施 12 项通信消费提醒服务

近日，工信部网站发布了《关于进一步加强电信服务用户消费提醒工作的通知》，明确了包括业务办理、套餐限量消费等 12 项消费行为的提醒工作，并对此作出了具体规定。《通知》称，此举旨在进一步规范电信业务经营者的收费行为，方便用户及时了解自身通信消费状况。记者了解到，中国移动(微博)近日已率先公布了相关的服务办法。

在 12 项消费提醒规定中，涉及套餐类消费的有多项，包括“用户套餐内所含各项业务实际使用量接近套餐限量前，电信业务经营者应通过短信、语音、页面窗口等方式，提醒用户本计费周期内该业务已使用量、套餐限量等信息；实际使用量达到套餐限量，电信业务经营者应及时通知用户，并告知用户超出套餐外继续使用该业务的收费标准和收费查询方式；对选择套餐方式计费的电信用户，在套餐有效期满前一个合理提前时段内，电信业务经营者应提醒用户现行套餐到期日，并告知用户套餐到期后终止或延续服务的方式以及相应的收费标准”。此外，运营商应结合本地消费情况，设置异常高额通信费用提醒值，用户当月累计

通信费用超过该提醒值，电信业务经营者应及时通知用户。针对漫游至国际及中国港澳台地区的移动电话用户，运营商应主动及时提醒用户当地漫游通话、短信、移动数据流量等业务的收费标准。

工信部在通知中强调，电信业务经营者进行电信业务宣传时，应严格遵守相关法令、律例、规章和《关于规范电信业务推广和服务宣传工作有关问题的通知》的规定，不得夸大优惠事项、模糊业务内容、隐瞒或淡化限制条件；不得搞虚假宣传、强制消费等，做到真实、准确、明晰，通俗易懂。

《通知》要求，上述消费提醒服务不得收费，不得夹带或变相夹带广告，并自发布之日起执行，7月1日起全面实施。来源：2012-2-1 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

工信部:我国电信业务综合资费 2011 年同比下降 4.8%

工业和信息化部总工程师朱宏任在今天国务院新闻办新闻发布会上表示，2011年我国电信业务综合资费 2011 年同比下降 4.8%。

据朱宏任介绍，全年全国电信主营业务收入 9880 亿元，同比增长 10%，电信业务的综合资费同比下降了 4.8%。截至 12 月底，全国电话用户达到 12.7 亿户，3G 电话用户达到 1.28 亿户，当年净增 8137 万户。我国网民数量达到了 5.13 亿人，其中手机网民的规模达到了 3.6 亿人，互联网普及率达到了 38.3%。

针对携号转网的进展情况，工信部通信发展司副司长陈家春介绍到，截至 2012 年 1 月 31 日，累计共有 158631 个用户提出了携号转网申请，其中 58260 个用户实现了携转。下一步，工信部将重点解决试验当中遇到的问题和情况，加快完善试验的方案，建立相关机制，加强对试验的管理，为科学制定下一步号码携带的政策做好准备。来源：2012-2-7 新浪科技微博

[返回目录](#)

工信部批准 TD-LTE 进入二阶段测试 2012 年 6 月完成

有知情人士透露，工信部批准 TD-LTE 进入第二阶段测试，预计到 2012 年 6 月可以完成相关测试工作。

工信部于 2011 年年初批复在上海、杭州、南京、广州、深圳、厦门六个城市开展 TD-LTE 第一阶段规模试验。第一阶段主要针对基于 3GPP R8 标准的系

统设备和 TD-LTE 单模终端开展测试，从 2011 年 4 月到 9 月，第一阶段规模试验基本完成，建设基站超过 850 个。

有消息称，工信部已经批准 TD-LTE 规模试验第一阶段结束，进入第二阶段规模试验。第二阶段主要针对基于 3GPP R9 标准的系统设备和包含 TD-SCDMA 在内的多模终端开展测试，重点验证多模终端、多网络协同工作的效果。

此前有消息称，第二阶段测试将新增 4 个城市，可能是北京、天津、青岛、武汉，如此以来，第二阶段测试的城市有望增加到 10 个。

相关人士表示，预计第二阶段测试将于 2012 年 6 月完成。来源：2012-2-1 新浪科技微博

[返回目录](#)

【国内行业环境】

ITU-R 研究组竞选我国胜出

在瑞士日内瓦国际会议中心，国际电联无线电通信部门(ITU-R)各研究组领导职位当选人名单公布，我国推荐的 6 位专家全部当选重要研究组领导职务。RA-12 中国代表团副团长谢飞波神情凝重的脸上终于露出了微笑。这是最好的结果，得来却很不容易。

会前职位数量限制增压力

“研究组领导职位关系到我国在国际电联研究组工作中的话语权，必须全力争取，没有后退的余地。”在此前国内的预备会上，谢飞波就给几位候选人下了“军令状”。

随着我国无线电产业的发展，我国需要不断增强在国际电联研究组中的影响力。2007 年，我国 6 位专家当选为各研究组的副主席，其中有 5 位 2012 年需要寻求连任。然而，2010 年，在国际电联的全权代表大会上，有关决议中隐含有对来自同一国家研究组副主任职位数量的限制条款，这对我国非常不利。

对此，中国代表团在仔细研究 ITU-R 研究组工作规则和我国参与研究组工作情况的基础上，制定了详细的参选预案和应对策略。

会上候选人扩容再加压

由于各国对于无线电频谱和卫星轨道资源空前重视，RA-12 会议开幕后，每个研究组都有临时增加的候选人，中国候选人的竞争压力陡增。为此，大会提出对每个地区的候选人数进行限制。而在亚太地区，每个研究组领导职位都有 2~4 名候选人，这意味着必须有人退出。

到达日内瓦后，谢飞波在第一时间拜访了国际电联高层，阐明了我国积极参与国际电联活动、支持国际电联工作的愿望，得到了他们的充分理解，为我国 6 名候选人的成功当选奠定了重要基础。

关键时刻中方打破僵局

1 月 18 日 13 时召开的亚太地区会议至关重要，将最终决定提交大会的亚太地区候选人。

在审议前几组候选人时，一直波澜不惊。轮到第 6 研究组(广播业务)时，情况发生了变化。由于亚太各国都很重视广播业务，第 6 组的候选人共有 5 位，远超这次大会上提出的选举指导原则。其中，中国推选的专家属新任，在所有候选人中排序靠后。而在竞争者中，有两位现任副主席谋求连任，无论任职资格还是对本研究组所作的贡献等都有着强劲的竞争力。

由于形势复杂，大屏幕上，亚太地区协调人的鼠标光标在第 6 组 5 个候选人的名字上不停地点来点去，同时反复强调：“第 6 组可能有些问题。”此时，会场一片沉默。新增加候选人的澳大利亚要求发言，强调广播业务对本国的重要性。发言后，会议氛围一度陷入了僵局。

关键时刻，中国代表团副团长谢飞波按下了话筒按钮，用缓慢而坚定的语调作了英文即席发言。他首先表明中国支持对候选人数进行合理限制。但同时强调，中、日、韩等国广播产业及市场在全球占很大份额。从整个亚太地区在全世界广播业务及市场规模中的重要地位、作用、贡献来说，大会都应该考虑到亚太地区广播业务发展的特殊性。为此，他郑重建议亚太地区协调人应将第 6 组的候选人情况作为特例呈交大会团长会议。

现场响起了一片掌声。亚太地区协调人当即采纳了这一意见。散会后，澳大利亚代表团团长特意走过几排桌子，远远地伸出手来，与谢飞波紧紧握手致意。

事实证明，我国在亚太地区会议上的发言对于选举结果起了决定性的作用。在当天晚上的大会团长会议中，亚太地区推选的 6 组候选人突破人数限制全部当选。而我国 6 名候选人均成功全部当选 ITU-R 重要研究组副主席职位，为本次我国参与国际电联研究组领导职位选举画上了一个圆满的句号。来源：

2012-2-3 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

国产手机拉近与洋品牌距离

沾光近几年兴起的 Android 系统并依赖一贯的低价策略，国产品牌手机在国内的市场份额创出新高。

据 EnfoDesk 易观智库昨日发布的数据显示，截至 2011 年年底，国产品牌整体市场份额达到 37.5%，正在逐步缩小与洋品牌的差距，尤其是传统四大品牌诺基亚(微博)、三星(微博)、LG 和摩托罗拉(微博)。据悉，这四家外资手机品牌在国内的市场份额整体为 41.5%。纵观 2011 年全年手机市场，销量前十名的品牌中，国产品牌占据六席，包括联想、华为(微博)、中兴、金立、酷派、OPPO。

国产手机缩小与洋品牌差距的主要原因在于低价策略。易观国际(微博)分析师王颖表示，2011 年整体手机销售的提升依赖智能终端产品的拉动，从产品线布局看，国际品牌集中定位高端价位，相反，国产品牌产品定位中低端价位，而这部分市场需求潜力巨大。值得注意的是，在上榜的六大国产品牌中，除 OPPO 外均与运营商建立了深度合作关系，运营商为拉动 3G 用户数的提升，通过定制明星机型的销售让消费者定制机有了更加明确的认知，加之调整定制了更加优惠的网络资费套餐，吸引了更多消费者选择购买定制机。

此外，“Android 系统的出现，使手机同质化的趋势明显，国产手机同国际品牌的手机差异化减小”。王颖指出。在智能机时代，受益于 Android 系统的风行和开放，国产品牌大多推出了采用 Android 平台的智能手机，也为其在争夺市场份额时增加了砝码。昔日手机巨头诺基亚的市场份额则从 2011 年年初的 29.3% 下降至 14.5%，虽然仍占据整体市场销售榜首，但这种局面难以维持很久。

其实早在 2003 年，国产品牌曾占据国内手机市场的半壁江山，当时排名市场前五名的手机生产企业有三家是国产品牌。但到了 2006 年，又发生了戏剧性的转变，国产手机的份额已跌至 29.4%，3 年前的风光已经烟消云散。

而对于目前的市场情形，业内人士认为，智能手机就如同以前的个人电脑初期一样，未来会有很多变数。正因如此，也使得一些国产厂商开始信心暴涨。前不久，几乎在手机市场上销声匿迹的国内家电厂商海尔、长虹等抱团高调发布最新的智能手机。TCL(微博)集团董事长李东生(微博)更是放出豪言，要挤入全球手机市场前五。不仅如此，还有飞炫手机这样的新品牌也来“搅局”。智能时代又让国产品牌看到了广阔的“钱景”。

不过，有专家对此却不抱乐观心态。飞象网(微博)CEO 项立刚(微博)表示，国产智能手机太缺乏品牌影响力，产品同质化、“山寨”成风依旧是国产手机的短板。虽然对于 Android 平台的过分依赖拉低了产品的平均价格，但单纯的价格竞争也使利润迅速下降。来源：2012-2-2 北京商报微博

[返回目录](#)

浙江农村宽带用户占比全国居首

近年来，浙江省通信管理局主动对接省政府农业农村工作，以省政府美丽乡村建设计划和工信部“四个一”项目建设为载体，全面提升农村信息通信服务水平。2011年，浙江省新投入农村通信建设资金9.5亿元，全面完成工信部“四个一”目标任务。全省乡镇(街道)信息站覆盖率达100%，乡镇信息库覆盖率达100%，村级信息网点覆盖率达96.2%，村级信息栏目覆盖率达95.34%。

截至2011年12月底，浙江农村固定电话用户达到779.7万户，占全省固定电话用户的40%，农村电话普及率居全国首位；农村宽带接入用户达到426万户，占全省宽带用户的41.8%，绝对数和占比均居全国首位。

同时，浙江通管局积极推进“信息下乡”活动，通过“农村党员远程教育网”、“农民信箱”、“农技110”等适农信息服务平台，方便和丰富了广大农民获取农业科技、市场营销、法律咨询等信息服务；农村信息服务资费进一步降低，2011年10月1日起全省农村区间通话费降至0.1元/分钟。来源：2012-2-1 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

国产 Siri 替代品频出 语音应用或成手机标配

“网易干嘛的？”“专门养猪的。”这样搞笑的回答来自于国人设计的中文语音应用 Airi。自 iPhone4s 问世后，其免费智能语音应用 Siri 就一直饱受各国宅男的戏弄和恶搞。无奈，Siri 中文版的姗姗来迟，却让中国苹果用户遗憾地迟迟未能加入这支恶搞队伍。

如今等得心焦的国人意外地发现如 Airi、Ciriis 等国产中文语音应用已悄然抢滩中国市场，国人终于暂时找到了可被戏弄的 Siri 替代品。不过试用后，不够智能这一缺点却让试用者的戏弄有些索然无味。

Siri 冒出中国“亲戚”

各国宅男戏弄 Siri 时常爱问的一个经典八卦问题就是：“你有男朋友吗？”当记者对这 Ciriis 问出同样的问题后，一个嗲嗲的女声响起，给了记者一个相当玄乎又模棱两可的答案：“曾经有人问我同样的问题，我的回答是‘有’，也等于没有。”而当记者继续调侃道：“做我女朋友好吗？”Ciriis 却开始装傻卖萌：“我不懂你的意思，你教教我吧。”很显然，Ciriis 已然从外国亲戚 Siri 那里学到了经验，对于这些使用频率较高的八卦问题，选择了打太极。

而对于“你知道网易、搜狐、新浪吗？”“你冷吗？”等她一时无法理解的问题，Ciriis 则事先设定了不少跟你捣糨糊的应对，如“先上个厕所，不和你聊这个。”又如“我心情不好，不想回答。”

Siri 在中国的亲戚还不止 Ciriis 一个，Airi 同样遭到了中国智能手机用户的集体戏弄。当有人调侃 Airi 过笨，Airi 却用“有种你摔手机”这样霸气的回答意外地逗乐了大家。

国产替代品被嘲“太笨了”

无论是 Ciriis 还是 Airi，其答非所问的回答倒确实让一些人从中得到了戏弄机器人的小小满足感。不过，归根结底，这类语音应用并不应该仅是一个供人闲时聊天的对象，作为手机助理，它的功能应该更多地体现在对于手机的智能化管理和控制上，如语音拨号、语音发短信、语音搜索、语音设置闹钟等。

因而，目前的国产 Siri 替代品普遍让试用者感到智能化程度不够高，尽管与其交流的时候鸡同鸭讲得挺热闹，但遇到复杂问题时却时常无法应对。

在用户对 Airi 的评价中，记者看到网友“有改善”的留言：“现在说您好，她已懂得礼貌地回我你好。那我也礼貌地打个 average(平均分)给你吧，因为 Airi 还是挺笨的。”

作为开发者 iTiTa 团队，显然也意识到了这一点，因此将应用归在了娱乐类而非工具类。在产品说明中，iTiTa 谨慎地表示：“号称‘中文版的 Siri’，其实没有那么夸张。Airi 还只是个玩具，希望给大家带去一些快乐就足够了。”

语音应用或成手机标配

尽管国内目前的语音应用制作尚未成熟，不过从各大终端厂商争推智能语音服务的动作来看，中文语音市场却已开始暗流汹涌。

腾讯日前发布了全面智能语音控制手机浏览器——手机 QQ 浏览器语音版 for Android。据了解，它可以通过语音进行多项智能操控，使用普通话就可以直接打开各大网站，获取搜索结果，并且还支持通过语音调出“书签”、“历史”、“添加书签”、“设置”、“退出”等一系列手机浏览器的常用操作。

几乎与此同时，国内知名的浏览器厂商 UC 优视，也推出了 UC 浏览器 8.2 Android 版，并在手机浏览器中加入了语音助理功能，实现了语音控制与语音搜索。

可见，中文语音应用正成为未来智能手机的重要发展方向，很可能成为手机标配。

当然，尽管这股语音热潮来势凶猛，也有人对其应用前景提出了调侃。且不说对着一个冰冷的机器说话，从感情上来讲似乎有些别扭。就说使用的场合也得有讲究，否则当着一车厢人的面你掏出个手机，一字一句地喊出短信内容给对方

发过去，很可能被认定为既不是普通青年，也不是文艺青年。来源：2012-2-1 新闻晨报

[返回目录](#)

我国卫星导航产业产值 2015 年将超 2250 亿元

国家测绘地理信息局测绘发展研究中心和社会科学文献出版社近日发布的 2011 年测绘地理信息蓝皮书《中国地理信息产业发展报告(2011)》指出，我国卫星导航产业进入高速发展时期，预计 2015 年产值将超过 2250 亿元，成为国民经济重要的新增长点。

蓝皮书指出，全球卫星导航系统是国家重大空间和信息化基础设施，也是国家综合国力的重要标志，由于其广泛的产业关联度和与通信产业的融合度，将成为继移动通信和互联网之后的全球第三个发展得很快快的电子信息产业新的增长点。目前，我国涉足卫星导航应用与服务产业的厂商与机构超过 5000 家，2010 年产值超过 500 亿元。我国北斗一号终端持有量已达 8 万余套，活动用户数 3 万余个。

蓝皮书指出，“十二五”是我国卫星导航产业关键的发展转折时期和最佳发展成长期，卫星导航产业将从封闭走向开放，实现产业跨越式发展，预计 2015 年产值将超过 2250 亿元，卫星导航终端社会持有量有望达到 3.4 亿台左右。来源：2012-2-6 中国高新技术产业导报

[返回目录](#)

国产 4G 面临叫好不叫座尴尬：不能商用坐失良机

3G 风头未过，4G 正扑面而来。大唐电信集团董事长真才基日前表示，未来三四年是推动 TD-LTE(国产 4G)整体发展的关键期，也是重要政策、产业发展和技术突破期。但记者了解到，由于国产 4G 迟迟不能商用，正在面临坐失良机的尴尬。

据悉，具有我国自主知识产权的 3G 标准——TD-SCDMA(以下简称“TD”)打破了欧美对移动通信国际标准的垄断，也是中国百年来第一次系统化地进入世界通信国际标准。截至 2011 年底，我国 TD 用户数量预计将接近 5000 万人，稳居国内三大 3G 标准第一位。

而从国际市场看，4G 发展令人欣喜。目前，TD-LTE 已得到多个国际运营商的认可和接纳，在全球 29 个国家建设实验网，预计将有超过 10 个国家和地

区开始 TD-LTE 网络商用部署。我国在上海等 6 个城市已启动 TD-LTE 规模技术试验，并在北京开始建设演示网。

据记者了解，此前开展 TD-LTE 规模技术试验中，中国移动(微博)已在上海、南京、杭州、广州、深圳、厦门等六大城市建设了 850 个基站，7 个网络设备厂商和 3 个芯片厂商已经完成了测试工作。

不过，TD-LTE 目前的发展速度并不乐观。TD-LTE 一阶段测试结果至今未能公布。截至目前，全球仅有两家运营商正式启动了 TD-LTE 商用服务，并且还没有真正意义上的 TD-LTE “手机”。

飞象网(微博)CEO 项立刚(微博)表示：“大家现在都在看中国的发展。中国迟迟不发出商用信号，运营商不采购，厂商不投入，整个产业处于停滞状态。海外运营商只能观望。”

相关分析人士认为，如果迟迟没有商用信号，产业链上下游不会投入资源，海外运营商只能观望。在频谱资源非常紧张的情况下，拖得时间越长，全球运营商越可能转向其他标准。

野村证券分析师黄乐平认为，TD-LTE 成为全球 4G 主流技术的时间窗口就在这一两年。如果等到 2014 年才开始商用，那个时候 WCDMA 和 CDMA2000 的 4G 版本 FDD 已经全球铺开，TD-LTE 就会陷入类似 TD-SCDMA 的境遇。来源：2012-2-1 北京商报微博

[返回目录](#)

国内网速蜗牛爬再惹热议 专家提议引入新竞争者

从电信运营商涉嫌网络接入垄断到“假宽带”，再到近日一项调查结果显示中国大陆在世界网速排名第 90 位。一场关于国内网速慢、资费高的热议再次吸引了各界眼球。

那么，中国的互联网速度何以呈现“龟速”，实现“快跑”的出口何在？电信运营商们“提速降费”的步伐究竟能否跟上广大互联网用户的殷殷期望？

大陆平均网速“不给力” 全球排名第 90 位

全球最大的 CDN 服务商美国 Akamai 公司最新发布的互联网报告显示，2011 年第三季度世界平均网速同比提升了 39%，达 2.7Mbps，而中国大陆仅排在第 90 位，平均网速为 1.4Mbps，远低于世界平均水平。

中国社会科学院信息化研究中心主任汪向东在接受记者采访时表示，Akamai 公司的报告给我们传递出三层信息：一是从纵比来看，中国大陆的平均网速排名从 2010 年第二季度的全球 117 位上升至 90 位，全球排名是在前进；

二是从增长速度来看，中国大陆的平均网速从 2010 年第二季度的 0.9Mbps 增至 1.4Mbps，增长速度相对还是比较快；三是从横向来看，全球第 90 位的排名毕竟很落后，仅从亚太地区来说，除了远远落后于韩国、日本、新加坡等国家，即使和泰国、马来西亚等相比也是落后的，这和目前中国在国际上的经济地位、政治地位等并不匹配。

在业界看来，虽然目前中国的网速在全球不算快，但收费相对却并不低。DCCI 互联网数据中心 2011 年 12 月底发布的《中国宽带用户调查》显示，中国大陆固定宽带用户上网 1M 带宽每月费用实际折合 13.13 美元，是越南的 3 倍、美国的 4 倍、韩国的 29 倍、中国香港的 469 倍。

IT 企业上海瑞策软件有限公司总经理丁建亭向记者表示，现在国内的网络质量在服务器带宽、用户带宽以及中间链路的顺畅度方面均不理想，导致的直接后果是严重降低了已无时无刻离不开互联网的企业的办公效率，而这对于互联网企业来说，则是面临用户的诟病和导致业务的隐性损失。“在互联网的全球化及电子商务的大发展局势下，中国互联网企业势必落后一局。”

在各大微博、论坛里，网友对中国互联网平均网速排名全球第 90 位的消息反响强烈。新浪微博网友“阳光宝亲王”表示，“价钱比排名网速第一的韩国贵 40 倍，上天价网，却是龟速。”

“蜗牛爬”引业内热议寻真解

电信专家、中科院研究员侯自强在接受记者采访时称，影响用户网速的因素纷繁复杂，仅从内容传播路径上看，其速度就受骨干网、接入网、网络服务器、内容源等影响。

三网融合研究专家、融合网主编吴纯勇表示，目前大陆网速不给力的原因有四点：一是在技术上，中国宽带市场的接入方式与技术以 ADSL 为主，而其他宽带速率高的国家基本上是以光纤接入为主。二是在用户规模上，中国互联网用户基数大，截至 2011 年末，我国家庭电脑上网宽带网民规模为 3.92 亿，占家庭电脑上网网民比例为 98.9%，其他国家的用户规模有的甚至只有几千万。三是在网络改造上，近 4 亿的用户网络改造成本大且周期长。四是在市场竞争方面，互联网国际出口仍集中掌握在中国联通(微博)、中国电信(微博)两大集团手中，非电信系宽带运营商呈现数量多、规模小等特点。

而韩国专栏作家金宰贤在《中国网速为何这么慢？》一文中则将问题直指中国电信市场垄断。他认为，中国网速慢的最大原因是缺乏有效竞争，中国互联网接入市场几乎被中国电信和中国联通两大运营商瓜分，两者分别在南方和北方享受地域垄断优势。

事实上，中国联通和中国电信在 2011 年确实因宽带问题受到国家发改委的反垄断调查，也一度将市场对于宽带接入的改革呼声掀到高潮。

可不少业内人士坦言，想要立即摆脱中国网速目前的“蜗牛爬”现象，也并非轻而易举。

“韩国、日本、新加坡等国家宽带发展速度快，固然有市场竞争因素，但世界上很多电信市场开放程度高的国家也并没有取得上述国家的网速水平。”国内电信评论员、飞象网(微博)总裁项立刚(微博)表示，加快提升网速的重要推动力还来自于国家战略和政府的资金投入。

“提速降费”众望所归

如何才能让中国的互联网用户享受到更好更快更便宜的宽带业务？吴纯勇认为，作为国家相关主管部门及运营商要从多方面进行推动：首先，制订宽带提速的五年或十年发展规划，进一步明确各个时间点；其次，电信运营商每年可根据自身运营及收支状况，加快网络改造步伐，早日实现光纤到楼、光纤到户的进程；再次，充分利用三网融合试点这一难得的发展机遇，把互联网出口权交由第三方、非电信系机构，进而直接形成一个良好的宽带市场及产业竞争环境。

值得关注的是，围绕国内网络发展状况，DCCI 互联网数据中心 2011 年底曾发布的《中国宽带用户调查》报告指出，2011 年前三季度中国内地固网宽带与 3G 用户数累积达到 1.5 亿人与 1.02 亿人，但绝大部分互联网用户用的都是“假宽带”。针对办理不同带宽的固网宽带用户进行的上网平均速度调查发现，超过半数用户上网平均速度达不到标定速度。

“其实所谓的‘假宽带’，主要指的一是网速，二是成本，三是在现有资费情况下给用户带来的体验。”汪向东表示，把此次 Akamai 的报告和之前的“假宽带”问题结合起来，主要反映出目前国内在宽带方面的信息基础设施并不乐观，推高了整个社会的信息化应用成本。目前，社会各界都对宽带的“提速降费”提出了要求，希望能尽快改善这个状况。

针对社会普遍关注的宽带网速低、资费高问题，工信部部长苗圩 2011 年底曾表示，2012 年工信部将实施“宽带中国”战略，将争取国家政策和资金支持，加快推进 3G 和光纤宽带网络发展，扩大覆盖范围，以提速度、广普及、惠民生、降价格为目标，实施宽带上网提速工程。

侯自强建议，发展宽带事业，除了需要增加互联网骨干网运营商的数量，同时要制订市场游戏规则和长久降价机制，引入新的市场竞争者，从而推进我国宽带尽早实现优质优价。来源：2012-2-6 新华网

[返回目录](#)

【国际行业环境】

朝鲜手机用户超百万

与朝方合作提供移动通信服务的埃及奥拉斯科姆电信公司说，朝鲜移动电话注册用户已突破 100 万。奥拉斯科姆电信 2008 年 12 月以参股方式与朝鲜递信省合作，在朝鲜成立第一家且唯一一家 3G 手机网络公司“高丽通信”，提供移动电话服务等业务。韩联社援引奥拉斯科姆电信发表的业绩报告报道，高丽通信在朝鲜境内架设 453 座基站，94% 朝鲜民众居住在移动通信信号网络覆盖区。

来源：2012-2-4 新京报微博

[返回目录](#)

日本立法回收旧手机相机

日本环境省中央环境审议会小委员会日前制定出小型电器循环利用新制度草案，旨在收集废弃手机、数码相机等 96 个品种的小型电器，从中回收有价值的稀有金属和贵金属等。

根据新制度，市、町、村将在当地政府办公楼、车站等处安放回收箱回收小电器，并邀请超市等商家合作。消费者不承担回收费用，收集的小电器由国家认定的厂家回收，从中提取稀有金属等再销售给所需厂商，回收率目标为 20% 至 30%，所获利润用于维持回收体系的运转。

日本环境省准备向本届国会提交新制度的相关法律草案，争取 2014 年 4 月起正式实施。

日本稀有金属多依赖进口，而小电器含有大量稀有金属等，因此被称为“都市矿山”。据环境省的估算，日本国内 1 年废弃的小型电器所含有用金属加起来约为 28 万吨，价值 844 亿日元(约合 11 亿美元)，其中稀有金属 330 吨，价值 136 亿日元(约合 4.3 亿美元)，但这部分稀有金属目前大多当作垃圾处理。来源：2012-2-1 金羊网-羊城晚报微博

[返回目录](#)

法国要求确保携号转网信息透明

法国电信监管部门 Arcep 近日已出版了一份新闻稿，提醒所有隶属该国负责管理携号转网(MNP)机构 EGP-EIG 的运营商成员，关于携号转网的非歧视性和透明性义务。

Arcep 表示，自从 2012 年 1 月 12 日 Free Mobile 加入后，形成了新的市场竞争局面。EGP-EIG 和移动运营商同样都需要应对携号转网爆发性的需求浪潮，携号转网的人数已从 2011 年平均每天 1.2 万人，增加至如今的每天 4 万人——这已是系统的最大容量值。

1 月 27 日，电信运营商和 EGP-EIG 联合发布公告，称双方已同意原则上将把系统的处理能力提升至每天接受 8 万个转网需求，从而以一种渐进的方式避免使法国在携号转网中陷入危机，Arcep 对此表示欢迎。

Arcep 主席同样呼吁运营商注意向消费者确保携号转网过程中所有信息的透明性。来源：2012-2-2 中国通信网

[返回目录](#)

韩国要求运营商防止“天价账单”

作为 1 月 17 日生效的韩国电信法修订条款的一部分，从 2012 年 7 月起，韩国的移动网络运营商将承担提醒消费者可能出现“天价账单”的义务。

韩国通信委员会表示，尽管当地电信运营商已经以自愿方式采取了防止消费者经济损失的安全措施，但从 2012 年 7 月 18 日起，将以法律形式强制要求运营商实行上述措施。

韩国电信监管机构要求，当一个用户的允许数据使用量接近上限时，电信公司需发送提醒短信或停止服务以防止出现“天价账单”。随着消耗大量数据流量的智能手机的快速普及，消费者不断投诉在超过手机包月计划后所产生的高额数据流量费用。到 2011 年 11 月，韩国智能手机用户数已经超过 2100 万。自从两年前高端手机被引入韩国，无线数据使用量激增 53.6 倍，而其在海外的使用也变得更加容易。

其他国家也纷纷采取了防止“天价账单”的措施，如美国政府 2011 年 10 月就出台了相关的指导方针。来源：2012-2-1 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

美国运营商相继取消不限流量套餐

无论是推出 iPhone 手机，还是 LTE 商用，美国电信运营商都走在了业界的前列。然而，这些最先“摸着石头过河”的美国公司也不可避免地出现了闯入数据时代的困惑。面对数据业务增量与增收之间的悬殊差距和海量流量带来的巨大网络压力，美国电信运营商开始回过头来思索：什么样的资费策略才能适应数据时代发展的需求。

取消不限量

2009 年年底和 2010 年年初的几次断网事件让 AT&T 这个百年品牌沾上了“最差运营商”的污点，尽管此后 AT&T 多方努力，增加网络投资，添加新网络带宽，重新设置部分基站，改善网络覆盖范围。但做法仍然不足以减轻网络负担，网络质量还是难以达到用户的要求。

为了减轻网络负担，AT&T 率先打破当时流行的不限量数据套餐模式，开始实施按流量收费。2010 年 6 月，AT&T 宣布推出新资费政策，转向按流量计费模式，不再为新智能手机和 iPad 平板电脑用户提供不限流量的数据套餐。取而代之的是每月 15 美元 200M 流量和 25 美元 2G 流量的套餐。

AT&T 称 98% 的用户使用的流量低于 2G 这一标准，流量超过 2G 的用户，每超出 1G 需额外支付 10 美元。AT&T 同时表示，65% 的智能手机用户适用于 15 美元 200M 流量的套餐。流量超过 200M 的用户，他们将再支付 15 美元获得 200M 的流量。

AT&T 的举动在全球通信业掀起了一股取消不限量套餐的热潮，该公司的主要竞争对手 Verizon 也从 2011 年 7 月 7 日起停止了向新签约智能手机用户提供不限流量数据套餐，代之以价格为 30 美元~80 美元不等的 3 款包月套餐。而此前，该公司的用户每月只要支付 29.99 美元即可不限量地使用数据业务。Verizon 认为 95% 的用户每月的数据使用量都低于 2G。

涨价 断网

如果说取消不限量数据套餐，让之前疲于应对网络压力的运营商获得了一个喘息的机会，那么此后美国电信运营商开始思考怎么化被动为主动，在解决网络压力危机后，让数据业务增量带来收益。同时，面对网络和收入的双重压力，即使是坚持包月制计价方式的 Sprint 也不甘心继续充当冤大头，开始执行“断网”计划。

如今，随着语音业务的衰减，电信运营商开始将数据业务视为新的收入支柱。不甘心“贱卖”数据业务的 AT&T 开始动起了涨价的心思。

AT&T 近日宣布上调新用户智能手机资费计划，最高涨幅达 33%。新资费计划 1 月 22 日生效，新用户选择最便宜的智能手机资费套餐每月需要支付 20 美元，套餐包含 300M 数据流量，而此前最便宜的一档智能手机资费套餐为每月 15 美元，包含 200M 数据流量。对数据流量有更多需要的智能手机或平板电脑用户还可以选择每月 30 美元包含 3G 流量的套餐，此前与之同档的套餐是每月 25 美元 2G 流量。

“用户数据使用量的增长每年在 40%左右。” AT&T 的发言人 Mark Siegel 说：“我们希望为用户提供更大的数据传输量。”

AT&T 最大的竞争对手 Verizon 无线目前提供的是每月 30 美元 2G 的套餐和每月 50 美元 5G 的套餐。Sprint 仍在提供不限量的数据套餐。

按照新的套餐计划，AT&T 最高一档数据套餐的价格从之前的每月 45 美元 4G 流量调整至每月 50 美元 5G 流量，和 Verizon 无线的资费持平。选择每月 3G 或更高数据使用量的用户，在使用中每超出 1G 流量，就需要额外支付 10 美元。

相比已经取消不限量套餐的 AT&T 在明处的涨价，坚持包月制计费的 Sprint 也开始采取措施，减少因用户过度消费流量导致的各种损失。1 月 5 日该公司对外承认，对约 1%的网络重度使用者实施了断网举措。该公司此前一直在广告中宣称提供“真正的不限量”数据业务。

Sprint 首席执行官 Dan Hesse 称，被限量的对象是消费“过度流量”的部分数据卡和平板电脑用户，“对那些想滥用网络资源的人，我们将剔除他们”。该公司发言人随后补充说，只有 1%的恶意滥用网络或是违规消费的“网虫”级用户受到了这一举措的影响。但 Sprint 表示会谨慎甄别，如发现用户有利用 Sprint 的网络私设服务器等恶意消耗网络资源的行为，Sprint 会对其警告或是进一步予以断网。

改变计价主体

由于移动终端日渐普及，很多人拥有不止一部终端，Verizon 计划 2012 年推出按账户计价的移动资费方式，每个用户拥有一个计费账号，该用户的不同接入终端设备可共享语音时长和数据流量。这种改变使计价的主体由之前的设备变成了实际的注册用户，顺应多终端潮流的同时，也让消费者在听多了取消不限量、涨价、断网等“苦涩”消息后，尝到了一点甜头。

在 2011 年年底举行的一次业界大会上，Verizon 首席执行官 Lowell McAdam 称，将引入统一账户计费的方式，即拥有多部手机和电脑等上网设备的用户可以通过单一的账号接入网络并累计计费。届时，用户不管是通过哪种设备联网，都可以使用统一账号中包含的语音时长和数据流量配额。McAdam 称，

基于账号的计费方式是趋势。目前很多美国用户拥有四至五部联网终端，但每种终端几乎都有独立的资费套餐，非常烦琐。

Verizon 的此项计划即将进入正式实施阶段，经过一年多的调研，Verizon 公司将首先推出针对 iPhone 和 iPad 的 3G 数据共享套餐计划，该计划允许用户在多个设备间共享数据流量套餐，只需额外支付 9.99 美元，但详细的套餐和使用方式还没有公示。有消息称今后 Verizon 不但允许两台设备之间共享数据，还会进一步推出家庭数据流量套餐包，允许以家庭为单位，将家庭成员间的所有数据流量都统一计费。

另外两家美国运营商 AT&T 和 Sprint 也在考虑这一综合计费方式。来源：2012-2-1 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

新加坡电信推出全球移动终端管理平台

新加坡电信(SingTel，下称“新电信”)日前宣布推出一项可使企业安全管控企业数据及员工移动终端的服务，无论他们的位置在何处。

全球各地的企业越来越频繁地通过移动终端开展业务，对于移动终端的管控需求正在迅速增长。

通过新电信“移动终端管理(MDM)”服务，企业能够管理不同操作系统的移动终端，并确保员工所用移动终端的信息安全。

如果发生员工移动终端丢失或被窃事件，管理者可以远程锁定终端或选择性删除企业数据，以防市场敏感信息落入坏人之手。管理者可以确定丢失终端的位置并在办公室远程进行、跟踪应用程序的下载，他们还可以通过空口对终端进行配置。

新电信号称其“移动终端管理”兼容所有移动操作系统平台，包括 iOS、Android、黑莓(微博)、Windows Phone、塞班和 Windows Mobile。此外，它被宣传为可以不依赖位置系统和移动网络之外。

通过应用程序管理和内部应用程序发布功能，企业可以从公共应用程序中单独发布其内部应用程序，这确保了只有自己企业的员工才能够接入特定的应用程序，诸如销售、营销或人力资源相关应用。

而通过禁用选定的数据密集型应用功能，成本也将得到管控，尤其是当用户处于漫游状态中。此外，企业还可以通过设置漫游警报来管理漫游成本。

新电信“移动终端管理”是新电信与一家专业服务提供商 MobileIron 之间合作推出的服务。来源：2012-2-2 中国通信网

[返回目录](#)

墨西哥电信每年获取超额垄断利润 134 亿美元

经济合作与发展组织(下文简称“OECD”)的一份最新报告显示，墨西哥的电信服务市场存在垄断，导致墨西哥电信用户每年多支出上百亿美元通讯费用。

报告指出，缺乏竞争导致墨西哥电信市场效率不足，这大大提高了墨西哥的经济成本，并给民众福利带来压力。

墨西哥的移动通信和固定线路通信市场分别被 America Movil 和 Telmex 垄断，而卡洛斯·斯利姆(Carlos Slim)是这两家公司的控制人。斯利姆是世上最富有的人，福布斯富豪排行榜显示，斯利姆的净资产高达 740 亿美元，而比尔·盖茨(Bill Gates)以 560 亿美元净资产屈居第二。

报告称，墨西哥电信市场由一个集团控制，该集团掌握了 80%的固网市场份额及 70%的移动通信市场份额。OECD 调查发现，在美国、日本及智利等其他 34 个国家中，最大电信公司的市场份额平均约为 40%。

总体而言，墨西哥电信垄断导致当地用户每年多花费 134 亿美元费用，其中针对普通民众的收费更高。这给墨西哥每年带来 250 亿美元的经济成本，相当于墨西哥 GDP 的近 2%。

报告还指出，墨西哥是拉美地区第二大经济体，America Movil 及 Telmex 的垄断行为阻碍了国家发展。为了推动经济发展，更多人需要使用电话服务，电信资费必须下调。此外，电信行业需要更多公共投资。

报告还表示，墨西哥政府应对垄断负一部分责任，因为该国政府限制了电信行业的外来投资，同时没有给予电信监管机构足够的授权。来源：2012-2-1 新浪科技微博

[返回目录](#)

英国：黑莓市场份额达 27.7% 居智能手机之首

根据国外调研机构 GFK 最新数据显示，2011 年 BlackBerry 智能手机凭借 27.7%的市场份额再度问鼎英伦第一智能手机宝座。

截止至 2011 年底，全球 BlackBerry 智能手机用户已经达到 7500 万，较上一年增长 35%，在英国的活跃黑莓(微博)智能手机用户也已经达到了 850 万。来源：2012-2-1 赛迪网

[返回目录](#)

运营竞争篇

【竞合场域】

运营商网上营业厅交易额递增

截至1月29日，北京联通(微博)圆满完成各项春节通信保障任务。在传统的话务高峰时段，保证了客户短信、电话拜年的通信畅通；在庙会等人员密集场所安排应急通信车辆多部，解决信号拥堵；在烟花监控和春运保障等方面提供了相应的通信保障。

统计数据表明，春节期间(除夕至初六)，北京联通短信业务量共计3亿多条，彩信业务量近2000万条，其中短信比2011年春节增长了10%左右。与往年春节相比，2012年在网上办理业务的客户迅猛增多。春节长假期间，据北京联通电渠中心统计，网上营业厅使用客户达13万人次，同2011年相比增长49%，而交易额更是同比增长了133%。来源：2012-2-1北京商报微博

[返回目录](#)

运营商新增用户3G占比达八成

昨天，记者从国内三大电信运营商公布的2011年12月度运营数据了解到，3G用户已经成为运营商新增用户的主流，整体占比达到了80%。

2011年12月，中国移动(微博)新增TD用户数为320.5万，在整体新增的524.9万用户中占比达61.1%，而2011年11月份时这一比例还只有49.3%；中国电信(微博)当月新增了3G用户294万，在所有308万新增移动用户中占比为95.5%，也较11月时的69.7%有了大幅增加；中国联通(微博)当月新增3G用户348.5万，继续在绝对数量上领先另外两家运营商，而其在整体新增移动用户中的占比为94.5%，较前月的94.1%略有提高。综合这三家运营商的数据来看，2011年12月国内共新增了962.5万3G用户，占新增移动用户的比例为80%。

截至2011年底，我国3G用户的总数为1.28亿，占移动用户总数9.76亿的13%。来源：2012-2-1京华时报微博

[返回目录](#)

3G 用户年增速 200%凸显重组改革成功

三大电信运营商披露的 2011 年全年用户数据显示,2011 年国内新增 3G 用户超过 8000 万户,而中移动长期以来独霸市场的局面已经不再,三大运营商在 3G 市场呈现三足鼎立的格局。电信业第三次重组以及随之启动的 3G 发展给中国电信(微博)业带来明显变化,三大运营商已经以新的能力和竞争环境为依据,调整了竞争策略,激活了新的市场增长极。

中国电信全年新增 3G 用户 2400 万户,3G 用户总量为 3629 万户,3G 市场份额为 29%。中国联通(微博)全年新增 3G 用户 2595 万户,其 3G 用户总量为 4001 万户,3G 市场份额为 31%。中国移动(微博)2011 年全年新增 3G 用户 3051 万户,其 3G 用户总数达到 5121 万户,3G 市场份额为 40%。而在 2G 时代,中国移动 GSM 的市场份额一直维持在 85%以上的水平。国内 3G 渗透率超过 13%。在 3G 市场,相对均衡的竞争格局雏形显现。符合电信业多年改革发展尤其第三次重组的改革目标。

2008 年 5 月 24 日,工信部、发改委、财政部发布《关于深化电信体制改革的通告》,启动电信业第三次重组改革。目标是发放三张 3G 牌照,支持形成三家拥有全国性网络资源、实力与规模相对接近、具有全业务经营能力和较强竞争力的市场竞争主体,电信资源配置进一步优化,形成相对均衡的电信竞争格局,增强自主创新能力,提升电信企业的竞争能力,促进行业协调健康发展。

重组近四年的时间里,中国电业以 3G 为重点的市场格局重构基本完成,三大运营商特别是最后进入移动市场的中国电信迸发了蓬勃的创新活力。近日,中国电信在国际权威财经杂志《Euromoney》最新年度亚洲最佳管理公司评选中,连续三年获投资分析师投票选为“亚洲最佳管理公司第一名”,成为首家公司连续三年获得这项荣誉。同时,中国电信亦在单项评选中获得“亚洲最佳企业管治第一名”、“亚洲最令人信服企业战略第一名”、“亚洲最佳股东价值创造第一名”及“亚洲最具实用及资讯性网站第一名”。

为了在 3G 普及期占有先发优势,三大运营商也是各显神通。中国电信相关人士证实,CDMA 版本的 iPhone 4S 已经获得入网许可证。此前中国电信已经与苹果公司达成了引进 iPhone 4S 的协议,将会在 2012 年一季度上市。中国电信引入 iPhone 4S 标志着三大运营商抢夺高端用户的竞争达到白热化。

值得一提的是,在三大运营商 3G 竞争日趋激烈的背后,不再是过去 2G 时代恶性争夺用户的竞争策略横行,而是更加关注业务创新和服务水平的提升,全行业对 3G 业务的创新发展和服务跟进重视程度前所未有。工信部副部长尚冰近日也指出,通信业应用服务创新活跃,全行业不断取得新的成绩与突破。就在本

周，工信部要求所有运营商 7 月前落实 12 项消费提醒，从所有细节增强用户良好认知，提升全民通信福利水平。

尽管电信业改革发展的成效广泛显现，但不能否认，电信业持续健康发展仍面临诸多挑战，这些挑战有体制方面的，也有竞争层面的，这些都需要全行业继续努力，牢固电信业健康发展的基础，切实让国人共享改革发展的成果。来源：2012-2-1 通信信息报

[返回目录](#)

三大运营商 2012 年资本开支或超 3000 亿

在抢占 3G 用户市场和加快宽带建设的推动下，三大电信运营商 2012 年的资本开支有望实现小幅增长，合计总额将超过 3000 亿元。

行业研究员指出，近一两年电信运营业务的重点是 3G 普及化和宽带提速，这在资本开支的结构中体现十分明显，而随着中国移动(微博)加快 4G 试验网的进程，预计 2014 年将是新一轮电信设备投资高峰期。

加大宽带建设力度

一位通信设备商人士表示，2011 年底的宽带反垄断调查，使得通信运营商意识到，宽带市场的竞争者可能会增加，广电运营商和中国移动都有望直接参与到市场竞争中。在这种压力下，中国电信(微博)和中国联通(微博)不得不加快在宽带市场的建设力度。

日前，券商将中国电信 2012 年资本开支预测值从 500 亿元上调约 10%，至 550 亿元。由于宽带业务的平均折旧在 15 年，近年增加的支出对运营商业绩负担并不重。

第一创业证券研究员任文杰指出，自从三网融合试点以来，为掌握主动权，电信运营商在宽带接入市场的投资频频加码，而反垄断调查，更加大了几家电信运营商投资宽带市场的紧迫性。

我国提供宽带接入服务商主要包括三类企业：基础电信运营商、用户驻地网运营商和有线电视网络运营商。从用户市场份额来看，基础电信运营商占据了 90% 的份额，有线电视网络运营商市场份额不到 5%。

为了鼓励电信运营商加快宽带建设，2010 年 4 月工信部等七部委联合印发《关于推进光纤宽带网络建设的意见》，明确提出“3 年内光纤宽带网络建设投资超过 1500 亿元，新增宽带用户超过 5000 万。”

而中国联通 2012 年资本开支可能达到 970 亿元，同比增幅约为 15%。券商认为，联通需要加大投入以支撑 3G 用户数大规模增加。

数据显示，中国联通 2011 年新增 3G 用户 2505 万，而业界传言中国联通 2012 年计划新增 3G 用户数在 5000 万户左右，同比增加近一倍。为满足日益庞大的 3G 用户群，中国联通在 WCDMA 网络的投资势必加大。

中移动大幅增加 TD 投资

业界预计中国移动 2012 年的资本开支约为 1500 亿元左右，相比 2011 年略微下降 6%。引起这一变化的主要原因是，中国移动在 3G 网络 TD 投资力度加大的同时，在 2G 网络 GSM 的投资力度有所减弱。

东方证券预计，中国移动全年对 TD 网络的投资将大幅增加至 500 亿元，一方面是为了抵御中国联通、中国电信的 3G 业务竞争，另外随着 TD 终端等产业链的逐步成熟，中国移动对 TD 发展也更加具有信心。

数据显示，中国移动 2011 年全年新增 3G 用户 3051 万户，其 3G 用户总数达到 5121 万户，3G 市场份额为 40%。同期中国联通、中国电信的 3G 市场份额分别为 31%、29%，三家公司势均力敌。而在 2G 时代，中国移动 GSM 的市场份额一直维持在 85% 以上的水平。来源：2012-2-7 中国证券报-中证网微博

[返回目录](#)

2011 年 3G 用户净增 8000 万 三足鼎立之势确立

根据国内三大电信运营商披露的 2011 年全年用户数据显示，单以 3G 市场来看，中国通信市场进入到三足鼎立的格局。

数据显示，中国移动(微博)集团 2011 年全年新增 3G 用户(TD 制式)3051 万户，其 3G 用户总数达到 5121 万户，3G 市场份额为 40%。而在 2G 时代，中国移动 GSM 的市场份额一直维持在 85% 以上的水平。

中国联通(微博)集团 2011 年新增 3G 用户 2595 万户，成功完成年初新增 2500 万户的目标，其 3G 用户总量为 4001 万户，3G 市场份额为 31%。中国电信(微博)集团全年新增 3G 用户(EVDO 制式)2400 万户，3G 用户总量为 3629 万户，3G 市场份额为 29%。

综合来看，2011 年新增 3G 用户合计为 8046 万户，国内 3G 用户总数已经达到 1.27 亿户，在国内 9.76 亿移动用户总量中，3G 渗透率已经超过 13%。

第一创业证券研究员任文杰认为，从国内 3G 市场的发展经验来看，当 3G 用户渗透率超过 10% 的临界点之后，3G 用户将进入大规模普及阶段，目前业内对 2012 年的 3G 用户增长都较为乐观。

而东方证券发布的研究报告认为，在联通千元智能手机的带动下，预计中国联通 2012 年新增 3G 用户数有望达到 5000 万，同比增速接近 200%。

中国电信相关人士证实，CDMA 版本的 iPhone 4S 已经获得入网许可证。此前中国电信已经与苹果公司达成了引进 iPhone 4S 的协议，将会在 2012 年第一季度上市。

长江证券分析师陈志坚认为，中国电信 CDMA 版本 iPhone 4S 的引入处于较为尴尬的境地，由于引入时间明显慢于主要竞争对手中国联通，相当部分用户换机需求已得到满足，而引入的 iPhone 4S 有可能支持 WCDMA、CDMA2000、GSM 三种制式，用户购机后流向竞争对手的可能性也较大。在中国联通已经明显降低对 iPhone 依赖性的情况下，CDMA 版本 iPhone 的引进不会对其构成明显冲击。来源：2012-2-1《财经网》微博

[返回目录](#)

运营商开年重金投无线局域网 投资增速将达 70%

2012 年刚开年，中国联通(微博)及中国移动(微博)WLAN(无线局域网)设备招标采购相继开锣。其中，中国移动的招标规模约为 129 万台 AP 设备(无线接入点)，大幅超越 2010 年。中国联通招标总量也达上亿元规模。此外，按照中国电信(微博)的“无线中国”计划，预计到 2012 年底，天翼 WiFi 热点将达 100 万个，达 2011 年中期规模的三倍。

据国泰君安计算，2011 年三大运营商 WLAN 设备投资规模将在 18 亿元左右，如考虑配套工程，整体投资规模为 28.8 亿元，同比增长 100%。

WLAN 设备采购开锣

近年来，随着 3G 智能终端与运营商业务的快速发展，移动数据流量呈现爆发式增长。在这种环境下，WLAN 作为低成本、高效率的流量承载解决方案，得到了三大运营商的高度重视。

1 月 29 日，中国移动启动 2012 年 WLAN 产品的集中采购工作。据了解，此次招标规模约为 129 万台 AP 设备。

据业内人士预计，再加上各省公司的补充招标，2012 年中国移动的 WLAN 设备投建规模有望达到 200 万台，而 2011 年的总规模大约为 100 万台，同比接近翻番。值得参照的数据是，2010 年年底，中国移动建成的 WLAN 服务热点仅为约 12 万个，截至 2011 年 6 月底，这一数字就超过 100 万个。以至于有媒体用“大跃进”来形容移动的 WLAN 建设速度。“移动的超预期投入也必然刺

激到联通和电信的相关建设，从而带动整个 WLAN 设备市场的加速倍增。”上述人士表示。

此前的 1 月 17 日，中国联通已经率先结束了“2012 年 WLAN 工程无线接入设备公开招标采购”的资格预审文件的递交，成为首家启动 2012 年 WLAN 设备规模采购的运营商。据本报获悉，中国联通此次招标的总量也达到上亿元的规模。

投资增速将达 70%

不仅如此，对 WLAN 的重视在三大运营商的 2012 年度工作会议中也有所体现，甚至成了运营商的“长期规划”。中国移动总裁李跃表示，中国移动将在 2012 年把 WLAN 建设、维护、运营和业务发展纳入日常工作体系，并将 WLAN 定位为“面向未来的长久之计”。据了解，中国移动目前拥有超过 160 万个 AP(无线访问接入点)，计划未来三年建设超过 600 万个 AP。

此外，中国电信的“无线中国”计划也指出，预计到 2012 年底，天翼 WiFi 热点将达 100 万个，达到 2011 年中期规模的三倍。业内人士指出，尽管没有公布近期规模集采情况，中国电信的 WLAN 投建也在加紧推进中。以上海为例，2012 年 1 月，中国电信上海公司宣布建成上海最大的 WiFi 无线宽带接入网络，已投入运营的 WiFi 热点超过 7300 个，并计划在三年内使当地 WiFi 热点增加到 20000 个，并将在 2015 年前完成对公共服务区域的无线热点全覆盖。

国泰君安分析师杨昊帆指出，2011 年可以归结为 WLAN 建设元年，相信三大运营商对 WLAN 网络建设投入将持续增加。据国泰君安计算，2011 年三大运营商 WLAN 设备投资规模将在 18 亿左右；考虑配套工程，整体投资规模为 28.8 亿元；同比增长 100%。未来两年其投资规模将以年均 57% 的速度增长，其中 2012 年投资规模增速将达到 70%，将带动超过 30 亿的设备需求。

招标现“集约化”苗头

值得注意的是，三大运营商中，中国移动的 WLAN 设备投资规模占到了市场总量的近一半，其份额分配对市场总量的倾向起到的影响不容忽视。

据知情人士透露，在 2011 年 20 余家设备厂商入围的基础上，2012 年移动有意缩减供应商名单。这从移动的“2012 年 WLAN 设备集中采购资质预审公告”(以下简称“公告”)中也可解读一二。例如，“公告”指出，“各厂商须具备本次招标上述全部规格产品的生产能力方可进行投标报名”，“非中国移动 2010 年 WLAN 集采中标厂商的报名人与中国移动 2010 年 WLAN 集采中标厂商报名人间投标产品存有 AP 产品同质化问题的，我方将仅保留中国移动 2010 年 WLAN 集采中标厂商的报名人投标资格”等。

上述人士分析，这样一来，2011 年中标排名靠前的供应商将更具优势，所获份额提高的可能性更大。据宏源证券报告显示，上市公司三元达 2011 年在中国移动和中国联通的 WLAN 集采招标中稳居前三，市场份额约 10%。同时，公司相继开发了 802.11n 的室内/室外型 AP 和 AC，并成功开发 WLAN 基站产品，完善了产品线。此外，公司近期拿出 5000 万超募资金追加投资，将使公司 AP 产能达到 10 万套—12 万套/年，未来两年没有产能压力。来源：2012-2-3 上海证券报微博

[返回目录](#)

【中国移动】

中国移动组建应急通信局

为进一步提升应对重大自然灾害时的应急通信保障能力，中国移动(微博)全面构建面向新形势的应急通信保障体系，将现有的总部 - 省 - 地市三级的预案体系调整为总部 - 大区 - 省 - 地市四级预案体系。截至 2011 年年底，中国移动已经完成全国各省区市公司应急通信局的组建工作。

据中国移动相关负责人介绍，中国移动建立应急通信局的工作目标为：通过两到三年的时间，从组织机构和人员、应急预案与演练、物资装备与调度三个方面建立符合新形势要求的应急通信保障体系，依托于信息化的支撑手段，全面提升中国移动的应急通信保障能力。中国移动要求各公司应急通信局组成人员要相对固定，要对其组成人员进行登记备案，确保应急通信局承担的通信保障职责能落实到人。

中国移动根据我国地域、交通、灾害类型等特点，将全国划分为 6 个大区，形成区域保障机制，在大区内指定一个省的所属应急通信局为该区域的牵头局，一个省的所属应急通信局为会同局，形成“牵头局 - 会同局 - 普通局”协同工作的应急保障机制。一般性保障任务由各省区市应急通信局完成；区域性重大和突发事件保障任务由所属区域牵头局统一协调；全国性重大活动和突发事件的通信保障任务由负责该活动(事件)保障的牵头局在总部统一指挥下开展全网事件保障的支撑工作。来源：2012-2-1 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

中国移动电子渠道实现以指代步

中国移动(微博)电子渠道初具规模,在客户中形成了一定的使用基础,成为中国移动客户服务的主流方式之一。在2012年中国移动工作会议上,对电子渠道发展的重视被提到了新的高度。

电子渠道服务成为主流

随着通信技术飞速进步和电信需求的不断扩大,电子渠道的深度介入已使通信行业服务渠道有了很大变化。

电子渠道作为提供业务办理的快速通道,其覆盖面广、实用性强、用户接受程度高的特点不仅可以满足越来越频繁的客户服务需求,还能有效引导客户消费行为,向用户传递各类服务信息,降低营业厅、10086热线的服务压力和服务成本。

业内普遍认为,行业竞争的加剧和3G数据业务、增值业务的不断发展,使电子渠道成为电信运营商提升核心竞争力的重要战略之一,利用电子渠道自由办理业务的方式将逐渐代替传统实体渠道。

据悉,中国移动目前已经为客户定制了电子化自助服务渠道,形成了包括网上营业厅、自助终端、IVR热线语音营业厅、短信营业厅以及掌上营业厅(WAP)五大渠道在内的电子化自助服务体系,并依托现代电子商务平台,开辟了独具特色的网络分销系统。

便捷服务提升用户感知

3G通信技术的成熟应用,移动互联网的迅猛发展,各种新业务与新服务不断推出,传统意义上的移动营业厅已经很难满足客户大量咨询、办理业务的需求,营业厅等候时间过长也成为制约客户满意度的瓶颈。

与传统的营业厅相比,电子渠道更加倾向于以用户为主导,用户将拥有更大的选择自由。同时,由于电子渠道不受地域和时间限制,用户利用电子渠道办理业务不用再择时选日、舟车劳顿跑到营业厅,不用在现场排队苦苦等待,可以节省更多时间,同时也避免更多的现场投诉与冲突,提升了用户的满意度与忠诚度。

以山西为例,中国移动电子渠道包括了网上营业厅、短信营业厅、热线营业厅、掌上营业厅及自助终端等5类,山西广大客户可通过全国范围内的53家银行在线缴费,网上营业厅80%的查询和业务办理可在3步内完成,100%可在5步内完成。山西公司还陆续向客户推出终端选购、网上缴费、业务办理、网上选号等在内的一系列创新服务举措。据悉,中国移动山西公司将力争用3年时间,打造全国领先的电子渠道运营体系。

绿色环保受社会关注

电子渠道自助服务在一定意义上就是引领广大市民通过信息渠道,支持绿色消费,享受信息成就,减少能源消耗,实现了服务高效化、无纸化。因此,电子渠道服务不仅体现了“客户至上”的服务理念,在为客户提供“方便、快捷、低成本”自助服务的同时,其在倡导环保、发展“低碳经济”,加速社会信息化发展有更深层次的价值。

2011年12月,中国移动网上营业厅(www.10086.cn)、WAP营业厅、短信营业厅、电话营业厅、自助终端的用户数(以月为统计周期,计手机号,不重复计算)分别突破8000万、5000万、30000万、40000万、10000万;电子渠道每月交费金额(不含充值卡销售和充值)120亿元、放号120万张、销售手机20万部。

据了解,2012年起,中国移动将继续加大电子渠道建设推广力度,以“营业厅100%业务项目能够在电子渠道办理”为努力方向,狠抓业务功能承载、客户体验优化、渠道应用推广工作,同时加大电子渠道的集中化、标准化管理,为移动用户提供便捷的电子渠道服务。来源:2012-2-1科技日报

[返回目录](#)

中移动封堵恶意软件控制端 150 个

在智能手机大行其道的同时,移动互联网恶意程序(俗称“手机病毒”)引起了部分消费者的不安。中国移动(微博)表示,从保护消费者利益的角度出发,该公司始终旗帜鲜明地反对利用移动互联网恶意程序谋取不法利益的行为,并积极配合政府主管部门的打击和治理工作。

据了解,中国移动2010年初在部分省开展治理试点,初步建立了监测、预警和应急响应工作体系。2010年12月,部署了移动互联网恶意程序治理专项工作,通过建立手段、完善体系、加强服务等方式,推动移动互联网恶意程序治理工作在全网深入开展。

一是试点建立监测系统,开展恶意软件监测。中国移动根据工业和信息化部安排,2010年4月在江苏建立了移动互联网恶意程序监测系统;5月,在广东建立了移动互联网恶意程序多维度侦测系统。通过这些手段对异常行为进行监测与分析,监测移动互联网恶意程序的传播。截至2011年11月,江苏和广东监测系统共监测到移动互联网恶意程序700多种。

二是完善流程,建立预警和应急响应机制。中国移动制定了移动互联网恶意程序预警和应急响应流程,建立了覆盖集团和省公司两级、跨部门的日常预警和应急响应工作机制,实现治理工作的常态化、制度化、流程化。依托江苏、广东

移动互联网恶意程序监测系统，根据监测到的恶意软件信息，定期向全国发布预警双周报。在预警的同时还对监测到的恶意软件初步开展了分析工作，分析恶意软件的行为、控制端信息、涉及恶意订购的相关 SP 和业务信息等。在此基础上，对影响范围大、性质恶劣的恶意软件开展应急处置，第一时间进行封堵、客户告知、媒体发布、终端升级等工作，以降低危害，实现快速响应、快速处理。截至 2011 年 11 月，共封堵有关恶意软件控制端近 150 个。

三是推出“杀毒先锋”，提供移动互联网恶意程序查杀服务。2011 年 10 月，中国移动研发的“杀毒先锋”产品正式开展公测，用户可以在移动 MM 应用商城中免费下载体验。“杀毒先锋”采用全球首创的移动互联网恶意程序行为多维度分析算法及双引擎侦测技术(恶意软件行为分析引擎+病毒体扫描引擎)，在网络侧实现对病毒的侦测，并在手机侧实现对病毒的精准查杀，开创了以运营商为主导的“网络查毒、手机杀毒”的新一代“云查杀”模式。此外，中国移动更主动在门户网站开展了面向客户的预警与提醒服务。

专家介绍，移动互联网恶意程序，一般是指在用户不完全知情和认可的情况下强行安装到用户手机中，或者一旦安装就无法正常卸载和删除的软件程序。主要通过伪装为知名手机软件或通过短信、彩信推送链接等方式欺骗用户下载安装，更为甚者是部分山寨手机将恶意软件提前预装在手机中。来源：2012-2-1 通信世界网微博

[返回目录](#)

中国移动 3G 业务规模化 WLAN 运营陷迷局

在 WLAN 的运营上，中国移动有两种选择：一种是采用更加灵活，更有针对性的计费方式，为用户提供更适合其需求的 WLAN 服务；一种是通过免费提供无线上网业务，聚集大规模的用户群，进而向用户提供有吸引力的增值业务来获得收入。

在 1 月 4 日举行的中国移动(微博)2012 工作会议上，中国移动总裁李跃强调 2012 年要特别重视 WLAN 的建设和运营，要将 WLAN 建设、维护、运营和业务发展纳入日常工作体系。

这表明随着 3G 业务逐渐规模化，TD-SCDMA 网络的承载压力不断加大，中国移动更加需要利用 WLAN 分流数据流量，减轻网络压力。

WLAN 是国际上常用的 3G 网络分流方案，相对于 TD-SCDMA 网络，WLAN 的建设成本相对较低，而且分流的效果也非常明显，但是 WLAN 缺乏像 TD-SCDMA 网络本身那样清晰的盈利模式。

中国移动的 WLAN 网络在运营上还不够成熟。而解决不好运营问题，WLAN 的建设很难获得成功。

WLAN “大跃进”

对比两组数字可以发现，中国移动的 WLAN 热点经历了戏剧性的增长。2010 年年底，中国移动建成的 WLAN 服务热点约为 12 万个，半年之后，根据中国移动发布的 2011 年上半年财报，截至 2011 年 6 月底，中移动在全国已建设 WLAN 接入点超过 100 万个。原定于 2013 年完成的任务提前完成，而且在一年之内增长了超过 7 倍，用“大跃进”来形容并不为过。

有业内人士认为，在缺乏 iPhone 等明星终端的情况下，依靠 WLAN 吸引高端用户，成为中国移动的新选择。

由于 TD-SCDMA 网络本身在制式上不够成熟，中国移动的 3G 用户数并没有取得预期的增长。而且在新增 3G 用户上，中国移动也正在被竞争对手超越。同时在高端用户市场又面临着中国联通(微博)iPhone 等明星终端的争夺，危机之下，中国移动只能另走蹊径，开辟新战场。

根据中国移动的公告，2011 年前三个季度，中国移动无线上网业务流量达到 2173 亿 MB，相比于 2011 年同期增长了 58%，其中移动数据流量 1123 亿 MB，WLAN 数据流量 1050 亿 MB。

从这些数据可以看出，WLAN 确实起到了数据分流的作用，不过流量的增长并没有带来相应的收入。

根据北京移动公布的 WLAN 业务收费标准，标准资费套餐是 0.05 元/分钟(合 3 元/每小时)，不使用不计费，每月最多收取 500 元，40G 流量封顶后当月自动停止 WLAN 上网功能。如果是包月套餐，收费标准为 30 元/月包 15 小时；50 元/月包 40 小时；100 元/月包 200 小时。超出后按照 WLAN 标准资费计费，每月最多收取 500 元，40G 流量封顶后当月自动停止 WLAN 上网功能。

这样的资费标准对用户来说，确实有一定的吸引力，但是实际执行起来却大相径庭。中国移动目前在 WLAN 业务的推广上，还是以免费模式为主。

例如北京移动为吸引用户使用 WLAN 业务，实施 WLAN 免费体验套餐活动，活动从 2010 年 8 月 5 日一直持续至 2011 年 12 月 31 日，中间有一年多的时间。用户在该时间段之内，每月可免费体验 20 个小时的 WLAN 服务时长。而类似的免费策略同样也被中国电信(微博)和中国联通所采用。

免费模式运营 WLAN 显然无法为电信运营商带来直接的收入。其实这样的局面在 TD-SCDMA 业务上同样存在，流量增量不增收，相反却因为建设和优化 3G 网络做了大规模投入而导致其 ARPU 值的大幅下滑。

中国移动副总裁李正茂在 2011 第五届移动互联网国际研讨会上，也表露了这样的意思：“数据流量的爆炸式增长给运营商带来的巨大成本压力。这几年，智能终端的迅速普及带动了流量业务的快速发展。如中国移动数据流量连续几年保持了 150% 以上的环比高速增长。流量爆炸在带来新的收入增长的同时，又使运营商面临着量收不同步的问题，给网络投资带来了巨大压力。”

为了缓解压力，降低 WLAN 的建设成本，电信运营商在采购中偏向价格低的中小型设备提供商，设备的质量相对不高，由此导致 WLAN 业务的用户体验不佳。曾有用户反映使用 WLAN 套餐时信号不稳定，而且出现长时间无法上网的状况。

在降低网络建设成本和促进网络业务收入两者之间，电信运营商在一定程度上陷入了恶性循环。中国移动也不例外。

其实在战略层面，中国移动还是将重点放在了 TD-SCDMA 网络的建设上，WLAN 只是辅助举措。这样的定位也体现在包括设备采购等一系列环节的运营中，导致 WLAN 的作用无法得到有效发挥。

即使建成大规模的 WLAN 热点，能否运营好也还是疑问。借鉴国外电信运营商在 WLAN 业务上的运营经验，实现 WLAN 运营的多样性和灵活性，有助于中国移动走出 WLAN 运营的困境。

运营模式多样化

国外，不论是 BT(英国电信)还是 T-Mobile，在向用户提供 WLAN 服务时都采用了更加灵活的计费方式。例如 BT 针对偶尔使用 Wi-Fi 用户、初级使用用户、国内漫游较多用户、国际漫游较多用户、偶尔出差但有较多上网需求的用户等多种不同种类的用户设计了不同类别的计费形式，T-Mobile 在 WLAN 计费上则包括了时长计费、按日付费套餐、按月付费套餐、签约包月套餐、预付费卡等多种计费模式。

更加多样化的套餐契合了不同类别用户的需求，而中国的电信运营商在 WLAN 服务的计费上还非常简单，缺乏针对性和灵活性。

为降低 WLAN 的运营成本，有电信运营商选择跟赞助商合作的模式，向用户提供限时免费的 WLAN 服务，用户使用这些服务之前需要先浏览赞助商的广告。

部分发达国家采用政府采购，建设 Wi-Fi 热点，向用户免费提供无线上网服务，将 Wi-Fi 作为公共设施。这种模式在中国也有实践，但是还不具规模。未来中国如果推出自己的宽带战略，不排除政府会投入更多资金，建设公共无线网络。

那么对于中国移动，应该怎样运营 WLAN？

中国移动的 WLAN 建设计划是与其无线城市战略密不可分的。中国移动的无线城市建设包含了市民生活的各个方面,例如出行、信息查询、公共事业缴费、影票预订等,通过提供无所不在的上网和信息服务,帮助市民获得更便利、更安全、更顺畅的生活体验。WLAN 所提供的无线接入服务,是构成中国移动无线城市战略的重要组成部分。

从这一角度说,中国移动的 WLAN 运营是有目标,也是有前景的。不过这一计划成功的关键还在于信息服务,也就是各种移动互联网的增值业务。只要能够向市民提供有价值的增值应用,面向用户收费并非一定不可行。例如中国移动原有的无线音乐就是相对成功的增值业务。

所以,在 WLAN 的运营上,中国移动有两种选择:一种是采用更加灵活,更有针对性的计费方式,为用户提供更适合其需求的 WLAN 服务;一种是通过免费提供无线上网业务,聚集大规模的用户群,进而向用户提供有吸引力的增值业务来获得收入。

在中国,免费模式是相对通行的做法。但是这种模式成功的关键是数据业务,是流量经营,也正是中国移动目前的薄弱之处。在 WLAN 的运营上,中国移动还需要进一步探索。来源:2012-2-3 《互联网周刊》微博

[返回目录](#)

中移动实现 TD 三年发展目标 用户数突破 5000 万

截至 2011 年底,我国具有自主知识产权的 TD-SCDMA 网络已覆盖全国所有城市和县城及部分乡镇,用户数达到 5121 万户,约占我国内地 3G 用户的 40%,用户发展实现了“三分天下有其一”,全面实现了国家提出的 TD-SCDMA 三年发展目标要求。

三年来,面对技术起步晚、产品成熟度不高、市场竞争激烈等挑战,中国移动在有关政府部门指导和产业各方支持下,全力以赴、千方百计地推进 TD-SCDMA 的建设和运营,持续加强网络建设与优化,目前 TD-SCDMA 基站数量达到 22 万个,网络稳定性和业务支持能力已与其他 3G 标准基本一致。

在市场运营方面,中国移动不断丰富业务功能,推动 TD-SCDMA 规模应用,特别是在终端方面大力支持国内外厂商研发 TD-SCDMA 终端,目前 TD-SCDMA 终端已有 802 款,终端种类少、质量不稳定的情况已明显改观。在 2011 年 9 月召开的中国国际信息通信展览会上,张德江副总理高度赞扬中国移动没有辜负党中央、国务院的期望,发展 TD-SCDMA 功不可没,并在 TD-LTE 方面取得了突破性的进展。

三年来，TD-SCDMA 对产业的带动作用逐步显现，在通信信息领域形成了完整的自主创新产业体系，带动了我国芯片、设备、终端、软件、集成等各个领域的发展，培养了一批具有国际竞争力的高新技术企业，带动了民族企业发展。

面向未来，TD-SCDMA 三年目标的实现为其后续演进技术 TD-LTE 4G 技术走向世界打下坚实的基础。作为我国主导的新一代宽带无线移动通信技术，TD-LTE 全面继承和发展了 TD-SCDMA 的技术特色和优点，是信息产业自主创新的最新成果。TD-LTE 增强型技术已成为 4G 国际标准，为通信信息领域实现“中国主导技术、全球规模应用”带来重要历史机遇。来源：2012-2-1 飞象网

[返回目录](#)

中国移动财务公司获批开业 注册资金 50 亿人民币

据悉，中国银监会已经批准中国移动(微博)通信集团财务有限公司开业，该公司注册资本为 50 亿元人民币。

2011 年 8 月，中国移动上市公司发布公告称将由北京移动与中国移动通信集团(中国移动母公司)共同成立中国移动财务公司，主要从事提供财务管理服务。

1 月 16 日，中国银监会已经批准中国移动通信集团财务有限公司开业，并向其颁发《中华人民共和国金融许可证》。

据悉，机构名称为中国移动通信集团财务有限公司，注册资本为 50 亿元人民币。其中，中国移动通信集团公司出资 4 亿元人民币，出资比例 8%，北京移动出资 46 亿元人民币，出资比例 92%。

中国移动通信集团财务有限公司由薛涛海任董事长、朱敏任副董事长、朱毅任董事总经理。

中国移动财务公司获准的经营范围为，对成员单位办理财务和融资顾问、信用鉴证及相关的咨询、代理业务；协助成员单位实现交易款项的收付；经批准的保险代理业务；对成员单位提供担保；办理成员单位之间的委托贷款；对成员单位办理票据承兑与贴现；办理成员单位之间的内部转账结算及相应的结算、清算方案设计；吸收成员单位的存款；对成员单位办理贷款及融资租赁；从事同业拆借。

中移动曾表示，成立财务公司主要是加强对内部资金的集中管理、优化资源配置、改善资金流状况、控制资金风险、降低财务成本、提高资金使用效率、提供财务管理服务，从而提升集团整体竞争力。来源：2012-2-1 新浪科技微博

[返回目录](#)

【中国电信】

中国电信 CDMA 产业链快速成长

中国电信(微博)最新统计显示,2011年CDMA终端产业链上游各类合作伙伴数量达到410余家,终端品牌达到137个,各类在售CDMA终端超过1100款,比2010年增加40%;天翼3G智能手机机型近200款,比2010年增长近4倍,全年销量超过1660万部,比2010年增长10倍以上。来源:2012-2-6 人民网-人民日报

[返回目录](#)

中国电信率先推出手机支付品牌

在三大运营商2012年初拿到支付牌照后,昨日记者获悉,中国电信(微博)在三大运营商中率先推出手机支付品牌“银联翼宝”。北京电信人士称,北京电信将在全市营业厅为用户免费更换“银联翼宝”卡,以使用户的UIM卡升级后可使用手机支付。

据悉,从2011年10月底起,“银联翼宝”业务已出现在北京电信各营业厅,这是中国电信与中国银联共同打造的手机支付应用产品。

据北京电信“银联翼宝”的试点规则,北京电信用户只需更换一张UIM卡,便可在不影响任何已有业务的情况下,将手机升级为一台移动支付终端。通过使用绑定在UIM卡上的任意一张个人银行卡进行支付,用户可随时随地为手机充值缴费,实现信用卡免手续费还款、个人银行卡跨行转账、余额查询等金融功能,同时还包含了购买电影票、彩票、游戏点卡等消费功能和身份信息核实的认证功能等服务。

据市场研究公司的预测,截至2011年12月,手机在线支付用户达到3058万,占手机网民的8.6%。因此,普遍预计手机支付将迎来普及潮,目前,三大运营商均采用各种手段抢占用户,以实现业务的普及。来源:2012-2-2 北京商报微博

[返回目录](#)

中国电信开启天翼 3G 手机应用年

近日，中国电信(微博)携手高通在京共同主办的“智汇龙腾，共赢 3G——2012 中国电信 CDMA 终端产业链年会”，国内外主流终端厂商、渠道经销商、售后服务商等产业链各领域的近千名代表参会。

中国电信率先提出向“智能管道的主导者、综合平台的提供者、内容和应用的参与者”转型的战略。2012 年，中国电信将围绕“以创新和服务双领先推动规模发展”这条主线，坚持规模经营和流量经营两大策略，积极拓展移动互联网等新兴领域，加快调整业务结构，盘活用好各种资源，提高发展的质量和效益。

预计 2012 年天翼终端需求量将超过 8000 万部，其中 3G 智能手机 4500 万部。在本次年会上，电信明确提出大力推进智能终端创新，通过移动终端和业务应用有效结合，引导和促进消费者生活工作方式变革。依托中国电信覆盖最广的 3G 网络，不断增加的 WiFi 热点，以及正在开展的“宽带中国·光网城市”工程，同时不断提升差异化的 3G 服务能力。来源：2012-2-1 北京商报微博

[返回目录](#)

电信版 iPhone4S 预计一季度上市 价格不超过联通

联通对“果粉”的垄断即将被电信打破。昨天，上海电信方面证实，电信将发行 CDMA 制式的 iPhone4S，预计在 2012 年一季度推出。电信方面还透露，电信版 iPhone4S 价格不会超过联通版 iPhone4S。

目前工信部网站上已公布电信版 iPhone4S 的入网许可证。“具体上市时间确实现在还没定。”昨天，上海电信一位内部人士这样表示。据悉，电信版 iPhone4S 能支持全球漫游。

在备受关注的价格方面，上海电信表示，电信版 iPhone4S 总的套餐价格和相关政策，都由中国电信(微博)统一制定，一旦合约套餐价格出台，将及时予以公布。来源：2012-2-1 新闻晨报

[返回目录](#)

【中国联通】

中国联通与迪信通开展合作

1月18日，中国联通(微博)与手机零售连锁商迪信通(微博)在京签署战略合作协议。迪信通将在全国门店销售中国联通的多项业务。中国联通社会渠道进一步得到扩充，全国性及区域性战略渠道门店数量超过1万家。

根据协议，双方将全面开展深化合作，互为核心战略伙伴，中国联通授权迪信通全面代理和销售3G、2G、宽带接入和固定电话等业务。迪信通通过设立中国联通的专营门店或专区，全面开放全国门店代理销售联通业务和终端。同时，双方将在营业网点建设、3G终端销售、通信业务办理、联合市场推广等方面展开全方位合作，全面扩充双方业务形态和销售布局，为消费者提供更为便利及优质的产品和服务。

经过三年的发展，中国联通已建成全球最大的WCDMA 3G网络，覆盖全国341个地市级以上城市以及95%的县城，其中56个重点城市的HSPA+下行速率峰值可达21M。在业务发展上，中国联通3G用户发展驶入了快车道，2011年11月净增3G用户338万户，稳居行业第一，3G用户总数则突破3600万户。在终端运营上，对于中高端智能机，中国联通已成为苹果公司全球iPhone销量排名第二的合作伙伴；对于中低端智能机，中国联通通过“新定义千元智能机”项目运作，截至12月底的出货量已突破1000万台。来源：2012-2-1科技日报

[返回目录](#)

联通暂不出售 iPhone 4S 裸机

近日有消息称，中国联通(微博)开始出售裸机版iPhone 4S，价格与苹果官方售价相同。但记者昨日采访深圳联通获悉，该公司尚未接到裸机出售的通知，用户仍需以合约方式购买，目前联通版iPhone 4S货源充足。

日前有媒体报道，有联通内部人员透露，中国联通iPhone 4S除了合约计划方式销售之外，2月1日又推出了裸机销售的新方式，目前裸机可在线下联通营业厅购买，联通官网暂不销售。

报道称，联通iPhone 4S裸机销售价格与苹果官网相同，营业厅的具体销售情况取决于货源，并不保证每个营业厅都有现货供应。

中国联通于1月13日与苹果公司同步在内地地区发售iPhone 4S，设置两年期与三年期的合约计划，当时并未有裸机销售计划。由于裸机奇货可居，春节

期间，不少消费者在其他销售渠道购买 iPhone 4S 时，大多遇到加价销售，少则六七百元，多则上千元。

昨日，深圳联通相关负责人对记者表示，该公司暂未接到总公司关于 iPhone 4S 裸机出售的通知，用户仍需以合约方式购买，目前联通版 iPhone 4S 货源充足。来源：2012-2-3 深圳商报

[返回目录](#)

中国联通软交换设备招标预审结束

中国联通(微博)的“2011年中国联通广西区域国际局新建工程”软交换设备采购项目的招标资格预审结果已揭晓：华为(微博)技术有限公司、上海贝尔(微博)股份有限公司、中兴通讯(微博)股份有限公司等三家企业成功杀入投标阶段。

据他透露，本次招标由中国联合网络通信有限公司委托联通进出口有限公司进行，项目招标设备包括在南宁新建 2 套软交换机(简称 ISS)，2 套中继网关(简称 ITG)，2 套信令网关(简称 ISG)等设备。

据 C114 了解，中国联通对于参与本次招标项目的企业要求除常规要求外，还明确表示，企业注册资本必须在人民币 1 亿元以上。来源：2012-2-3 中国通信网

[返回目录](#)

中国联通启动 IT 支撑系统融合项目

业务支撑系统 BSS4.2 版本不仅实现了对固网移动融合业务的更好支持，更是中国联通(微博)IT 支撑系统“一副面孔、一种语言”目标的体现。

近日，《通信产业报》(网)记者获悉，中国联通正在紧密锣鼓部署业务支撑系统 BSS4.2 版本的上线工作，集团要求 2012 年年中之前北方六省要全部上线 BSS4.2 系统。

这六省分别是北京、山东、黑龙江、河南、河北、辽宁。目前，辽宁省 BSS4.2 系统已经正式上线，而黑龙江、山东两省也将在近期上线。

记者了解到，BSS4.2 系统是中国联通为实现 IT 支撑系统“一副面孔、一种语言”的目标而提出的全新架构，并被列为集团信息化部 2011 年的重点项目。

2011 年年初，中国联通在北方六省正式启动了北方六省 BSS4.2 系统融合项目，实现 6 个省分在固网、移动网业务支撑的两套 BSS 系统的融合。

“近年来，中国联通一直强调 IT 支撑系统的大集中。随着北方六省 BSS4.2 系统的上线，今后各省分的 BSS 系统将逐步进行统一。而根据联通集团工作思路，北方六省核心版本研发团队未来将发展为联通集团的 BSS 研发中心。”一位来自中国联通的专家向《通信产业报》(网)记者表示。

BSS4.2 实现融合计费

作为运营商 IT 支撑系统的重要组成部分，BSS 被认为是企业核心竞争力的一种体现，其重要性对运营商不言而喻。据不完全统计，运营商在运营支撑系统的投资已经占到总设备投资的 5%-10%，而在国外，这一数字高达 16%。

三大电信运营商中，中国联通走在了 BSS 系统建设的前列，持续进行 BSS 系统的演进，根据其业务范围和市场竞争态势建设更为合适的支撑系统。

为了更好的支撑固网移动融合业务的开展，提供一致的用户体验，中国联通 2011 年年初提出要建设一套融合的支撑系统。随后，中国联通联合亚信联创撰写了 BSS4.2 规范，并联合联通系统集成公司、亚信联创以及东软等厂商在北方六省进行部署。

“BSS 4.2 按照中国联通 IT 支撑系统集中化的思路建设，具备了全网统一销售的能力。”来自北京联通(微博)业务支撑部的一位专家在接受《通信产业报》(网)记者采访时表示。

在此之前，中国联通已经在北方十省和南方二十一省分别部署了融合业务支撑系统版本 BSS4.0 和 BSS3.0。

既然在 BSS4.0 系统中已经实现了“全网统一”的理念，BSS4.2 和其有什么区别？这位专家告诉记者：“技术架构没有太多改变，不过 BSS4.2 系统加强了对融合业务的支撑能力，提升了融合业务办理的速度，是一张统一的固网移动融合计费系统。”

中国联通建设固网移动融合计费系统源于 2008 年。当年，三大运营商实现全业务运营，建设一套融合计费系统成为急需解决的问题。

当时的联通提出了两种方案，方案一是采用一套 BSS 系统支撑全业务运营，不过各核心系统如 CRM、计费系统、OCS 等系统需要增强或新增部分功能模块，而 BSS 系统的内外部集成关系也需要进行调整。而方案二则相对简单，充分利用现有的移动 BSS 系统和固网 BSS 系统，通过两套系统之间的协同工作支撑全业务运营。

根据这两种方案，2009 年，中国联通提出了 BSS4.0 系统规范，通过在一套系统中导入移动网数据和固网数据，使得 BSS4.0 具备了支撑融合业务计费的能力。之后，北方十省通过不同的解决方案使得 BSS 系统缩小和 BSS4.0 版本的差距。

不过，在支撑融合业务计费上面，BSS4.0 还存在效率不高等弊病，也和中国联通建设一套统一的 BSS 系统有所距离。为此，2011 年，中国联通又开始 BSS4.2 版本的部署工作。根据中国联通的规划，在 2012 年年中之前，统一的 BSS4.2 系统要实现在北方六省的全部上线，之后还会向南方省分公司推广。

回归集中化

更进一步，BSS4.2 系统是中国联通实现 IT 支撑系统“一副面孔、一副语言”的目标而提出的。

在中国联通看来，IT 支撑系统走向集中是必然。其实在此之前，其 BSS 系统经历了分散和集中反反复复变化的阶段。

“BSS 系统是分散还是集中，和运营商究竟采用何种运营体制息息相关，”上述北京联通业务支撑部的专家表示，“支撑网会根据运营商的业务、管理和文化的的变化而变。”

中国联通的 BSS 系统先后经历了“按专业划分的计费营账系统”、“以综合营账为核心的综合电信业务支撑系统”、BSS1.0/2.0、BSS3.0/4.0 四大阶段。

最早的“专业计费系统”采用分散模式建设，不过随着联通业务的增多，以及开始经营 GSM 业务，分散计费模式表现出工作效率低下、用户体验不好等弊端。

为此，2002 年，中国联通开始建设“综合营账系统”打破原有的分散原则，开始以集中化的模式建设 BSS 系统。

当时由于业务相对单一，用户差异性不明显，集中化的 BSS 系统很好地满足了中国联通开展业务的需要。

2006 年，面对 3G 网络即将商用的挑战，同时运营商开始转向“以用户为中心”的经营阶段，原有的综合营帐系统已经无法支撑业务发展的需求，中国联通开始规划 BSS1.0 版本。

考虑到 3G 业务的多样性和差异性，BSS 系统又开始倾向于分散建设。

虽然中国联通一直改善 BSS 系统保持其先进性，却也造成了 BSS 系统的混乱局面。

一位熟悉中国联通 BSS 系统建设的人士告诉记者，很多地市建设了不同版本的 BSS 系统，由于涉及庞大的用户数据，系统同时在用。而且不同版本的 BSS 系统可能采用不同的厂商进行建设，无法兼容，无形中反而降低了 BSS 系统的工作效率，影响了用户的业务体验。

2009 年，中国联通 3G 正式商用，实现“六统一”的原则。由于实现了话费和管理的统一，建设一套集中式的 BSS 系统成为可能。

借助这个时机，中国联通重整 BSS 系统。这也便是目前在北方十省广泛应用的 BSS4.0 系统和南方 21 省应用的 BSS3.0 系统，采用集中化模式建设。

“事实上，很多国际主流运营商也是选择集中化的模式建设 BSS 系统，中国联通在集中化 BSS 系统的建设上已经走在了国内运营商的前列。”神州数码思特奇的一位计费专家在接受《通信产业报》(网)采访时表示。

2010 年，中国联通又提出 IT 支撑系统“一副面孔、一副语言”的目标，至此，中国联通的 BSS 系统真正回归集中化建设的道路，即在全国建设统一的一套 BSS 系统。

向云计算演进

面向未来，北京联通业务支撑部的专家向记者表示，BSS 系统将向云计算平台迁移。目前，一些省分 BSS 系统已经迁移至基于 x86 的云计算平台。

中国联通研究院云计算总体组组长张云勇向记者表示，“BSS 的云化将是未来中国联通 IT 支撑系统演进道路上的重点工作。”

迁移到云计算平台后，BSS 系统的工作效率将得到进一步提高，为用户提供更好的业务体验，同时将在很大程度上降低 BSS 系统建设和维护成本。

目前，为摆脱“被管道化”的命运，运营商提出要建设智能管道，实现“流量经营”。现有的 BSS 系统能否支撑流量计费？上述北京联通专家向记者表示：“流量经营更多依靠的是网络侧控制单元对不同业务不同流量的识别，一旦网络侧能够做到用户可识别和业务可区分以及流量可调控，BSS 系统完全有能力支撑运营商实现流量经营。”来源：2012-2-6 通信产业报微博

[返回目录](#)

中国联通：3G 用户 2012 年有望上亿

方正证券研究报告指出，电信行业面临转型，竞争格局正在改变。截至 2011 年 11 月数据，三大运营商共有 9.6 亿移动用户、2.6 亿固话用户、1.3 亿宽带用户，对比中国的 14 亿人口、4.5 亿家庭户和 50% 左右的城市化率，规模已进入瓶颈阶段(宽带例外)，客户争夺战逐步升级。随着移动加宽带的需求不断提升，全程全网和升级换代需求使中国联通(微博)和中国电信(微博)处在竞争相对优势地位。

中国联通的竞争优势在于 WCDMA 产业链，2011 年 3G 用户有望过亿。客户争夺的关键在于产品质量、多样性和低成本，WCDMA 产业链提供了这种可能性。国际经验显示，3G 用户渗透率过 5%-10%，市场将会发生爆发性增长，2011 年 11 月数据显示，目前 3G 用户渗透率为 12%(除去 TD-SCDMA 用户，

渗透率为 7.25%)。同时，在 ARPU 短期相对稳定的情况下，加快市场份额的扩张符合联通的商业利益。此外，摩尔定律也会帮助公司降低单用户的扩张成本，预计 2012 年公司 3G 用户超出 1 亿是大概率事件。

预计公司 2011-2013 年 EPS 分别为 0.1 元、0.16 元和 0.25 元，考虑到公司在 5 年内用户数占有国内 30%左右市场份额的预期，同时作为 3G 龙头有政策支持等因素，给予公司“增持”评级。来源：2012-2-7 中国证券报-中证网微博

[返回目录](#)

联通上周逆市下跌 6.01% 套牢多只基金

龙年第一个交易周，上证指数微涨 0.49%，《证券日报》基金周刊重点跟踪观察的 97 只重仓股(45 只股票的基金持仓占流通股本比例超过 20%，52 只股票的基金持股市值超过 20 亿元)，有 49 只跑赢大盘，占比仅 50.52%。也就是说，半数基金重仓股龙年伊始并未实现“龙抬头”。

尤为令人关注的是，由 59 只基金联合重仓的中国联通(微博)一周逆市下跌 6.01%，以基金为首的主力机构同期减筹 5 亿元，相当于最多 32 只基金全身而退。明星基金经理王亚伟因持有中国联一周浮亏 2800 万元，且华夏策略及华夏大盘持有中国联通数量 11 个季度增加两倍，但目前股价低于建仓成本 30%左右。

“近期，中国联通虽然有‘2011 年 3G 用户目标超额完成’、‘iphone4s 再聚用户人气’等利好消息的刺激，但项目内容同质化、商业模式创新不足、成本压力激增等始终是发展瓶颈，令其股价萎靡不振。”北京一通信业分析师对《证券日报》基金周刊记者分析道，“公募基金一哥的失手，令主力机构不敢恋战，中国联通股价短期上行空间有限。”

机构连续 5 天减筹

32 只基金或全身而退

龙年伊始，基金重仓股可谓“一半是海水，一半是火焰”，半数跑赢大盘。59 只基金联合重仓的中国联通，却逆势下跌 6.01%，首秀惨败令重仓的基金等主力机构黯然神伤。指南针机构密码数据显示，中国联通已有 5 亿元的筹码流失。

具体来看，2012 年 1 月 30 日，中国联通放量下跌 3.1%，同期上证指数下跌 1.47%；当天有 11717.90 万元的机构资金净卖出中国联通，其中机构买入额 48713.77 万元，卖出额 60431.67 万元。1 月 31 日，中国联通再度下跌 2.40%，同期上证指数上涨 0.33%；当天有 21081.97 万元的机构资金净卖出该股，其中机构买入额 30908.26 万元，卖出额 51990.23 万元。2 月份的第一个交易日，

中国联通再度下跌 1.23%，同期上证指数下跌 1.07%；当天机构买入额、卖出额分别 29795.30 万元、40021.95 万元，净卖出该股 10226.65 万元。2 月 2 日，中国联通缩量上涨 1.24%，上证指数则大涨 1.96%；当天机构依旧净卖出该股，其中买入额、卖出额分别 27594.30 万元、28527.70 万元，净卖出该股 933.41 万元。2 月 3 日，中国联通放量下跌 0.61%，上证指数则涨 0.77%；当天机构依旧净卖出该股 5150.90 万元，其中买入额、卖出额分别 31561.22 万元、36712.11 万元。

若按基金四季报披露的重仓市值数据，中国联通一周流失的 5 亿元筹码，相当于最多 32 只基金已全身而退。北京一通信业分析师对《证券日报》基金周刊记者分析道：“项目内容同质化、商业模式创新不足、成本压力激增等始终是中国联通的发展瓶颈，令其股价萎靡不振，众主力机构不敢恋战。”

套牢 59 只基金

鹏华系六基金或亏 9000 万

据财汇资讯最新统计，2011 年四季度中国联通为基金减持的前百只重仓股，共 28 家基金公司旗下的 59 只基金在四季度持有中国联通，持股总数为 131985.17 万股，占流通股比例为 6.23%，持股数环比三季度减少 2024.92 万股，持股市值也由三季度末的 72.01 亿元下降至 69.16 亿元。

持有中国联通数量最多的基金是银华价值优选，四季度末持股 15243.70 万股，持股市值 79877.00 万元，一周超过 6% 的跌幅，令其持股市值或折损 4800 万元；鹏华价值优势紧随其后，四季度末持股 15160.00 万股，持股市值 79438.40 万元，一周账面或浮亏 4774.25 万元。银华-道琼斯 88 指数、长盛同庆、博时第三产业股票三只基金，四季度末持有中国联通 1 亿股左右，跻身重仓该股的前 5 只基金，三只基金一周由此账面浮亏均或超过 3000 万元。

从重仓基金的净值表现来看，上述 5 只基金有 3 只回报率为负，仅一只勉强跑赢同期大盘。其中，鹏华价值优势 5 天回报率为 -0.91%，博时第三产业回报率为 -0.44%；两基金期末持中国联通市值占净值比例分别高达 8.11%、8.31%，重仓股的下跌明显拖累其新年业绩。

从基金公司的角度看，鹏华基金旗下 6 只基金合计持有中国联通 28791.01 万股，持股市值 15.09 亿元，为第一大重仓基金公司。一周超过 6% 的跌幅，令鹏华系基金持股市值或缩水 9066.98 万元，成为受伤最重的基金公司。银华系基金 2011 年四季度减持中国联通 5627.51 万股，但 28283.96 万股的总持股量，令其持股市值蒸发掉 8907.3 万元；华夏系基金 2011 年四季度增持中国联通 1988.21 万股，但 17233.46 万股的总持股量，令其持股市值蒸发掉 5427.23 万元。

王亚伟增仓被套 持股三年遭亏损三成

随着基金 2011 年四季度的披露，明星基金经理王亚伟的最新重仓股也浮出水面，与 2011 年三季度相比，王亚伟的持仓变化保持稳定，十大重仓股中，主要增持了中国联通。

华夏策略及华夏大盘的 2011 年四季报显示，两只基金的持仓较 2011 年三季度变化不大。华夏策略的股票占基金资产净值比例由三季度的 74.70% 变为 74.68%，几乎没有变化；华夏大盘的则由 89.39% 减仓至 86.54%。值得注意的是，在重仓中国联通的 4 只华夏系基金中，有两只为王亚伟执掌，且均同时增仓。其中，华夏大盘精选持有该股 7000.00 万股，环比增仓 626.07 万股，持股市值 36680.00 万元，持仓市值占基金净值比例 5.83%；华夏策略混合持有该股 2000.00 万股，环比增仓 522.94 万股，持股市值 10480.01 万元，持仓市值占基金净值比例 4.08%。王亚伟认为，股市持续扩容和赚钱效应的长期缺失导致市场信心受到较大打击，指数破位下行创出 2 年来新低；经过前期调整，部分股票的长期投资价值逐步显现，但市场信心的恢复仍需要较长时间。华夏策略及华夏大盘将在控制组合整体风险的基础上，精选中长期投资品种，对组合进行持续优化。

遗憾的是，2012 年以来股指虽然出现 5.96% 的反弹，但王亚伟增仓的中国联通却逆市下跌 7.44%。若持仓量不发生变化，18 个交易日两基金账面合计或浮亏 3508.70 万元；其中近龙年第一周，6.01% 的跌幅令两基金账面合计或浮亏 2834.32 万元。

《证券日报》基金周刊通过观察以往季报披露的信息发现，王亚伟旗下两只基金于 2009 年二季度同时建仓中国联通。2009 年二季报显示，华夏大盘当时持有中国联通 2200 万股，高居其第三大重仓股；华夏策略持有中国联通 800 万股，为当时第六大重仓股。此后，中国联通便长期出现在华夏大盘和华夏策略前十大重仓股行业之中。王亚伟持中国联通股数由 3000 万股增至目前的 9000 万股，三年增加两倍。

不过，尽管持有中国联通 11 个季度，但其并未给王亚伟带来可观的投资回报，相反却是资金的被套。2009 年二季度，中国联通平均股价 6.22 元，若以此均价买入，其成本仍较目前的 4.85 元高出 28.25%；而若是以当季最高价 6.93 元建仓，股价则大幅下跌 30.01%，王亚伟两只基金已被深套。来源：2012-2-6 证券日报

[返回目录](#)

联通酝酿机构改革 部分部门省以下垂直管理

中国联通(微博)于 1 日召开了相关会议,计划对信息化和网络公司将进行改革,将做实联通网络公司,在省以下实行垂直管理;信息化支撑系统也将统一制式、加强垂直管理。同时,这些变化涉及一定数量的部门设置和人员岗位调整。

2012 年正好是联通网络公司改革两周年。两年前的 2010 年 1 月,中国联通将固网建设、运维部门和移动网络公司合并,组建中国联通网络分公司(以下简称网络公司)。更早前的 2008 年,中国联通重组时,成立了移动网络公司。上述 2010 年的改革实际上是将固网和移动网络的建设、运维部门全部合并。

而此次,中国联通再次酝酿变革,据悉,主要的变革之一是,实现省内网络公司的垂直化管理和专业化运营,形成总部、省分两级决策管理,总部、省分、市分三级生产支撑的专业化管理体系。

具体来说,联通网络公司总部、省网络公司对运维成本预算、作业计划与定额、能耗等进行全过程管控,对运维成本使用效果负责。地市网络公司负责本地网络运行维护的生产管理,负责属地运维成本支出的具体执行。

涉及的部门和人员岗位调整是,不同层次设立不同的机构,不再像过去那样总部、省公司、地市分公司全部机构对应,机构数量和部门都一样。例如总部运维方面设三个中心,到省公司层面设 4 个中心,到地市公司层面设 2 个中心。来源:2012-2-2 新浪科技微博

[返回目录](#)

制造跟踪篇

【中兴】

中兴手机全球占有率直逼 LG

据知名咨询机构 IDC 昨日发布的一份报告显示,以手机出货量计算,截至 2011 年四季度,中国手机制造商中兴通讯(微博)在全球手机市场的占有率排名第五,与排名第四的韩国 LG 电子仅有 0.1%的差距。

2011 年四季度,中兴通讯手机出货量 1710 万,在全球的市场占有率为 4%。同期, LG 以 1770 万的出货量拿下 4.1%的份额。排在全球前三位的依次是诺基亚(微博)、三星(微博)和苹果,市场份额分别是 26.6%、22.8%和 8.7%。

该报告指出,中兴通讯的智能手机正在市场上加速蔓延,该公司的主要目标市场是亚太,但目前其在欧洲、中东、非洲和拉丁美洲市场也获得了一定份额,

同时将业务扩张到了北美。以给电信运营商定制手机起家的中兴通讯，此前主要在新兴市场销售低价功能手机，而如今正向利润更加丰厚的智能手机市场进军。

造成此次差距进一步缩小的原因，也“得益于”LG 出货量的同比大幅下降。2010 年四季度，LG 还以 3060 万的出货量占据 7.6% 的份额，在当时几乎是中兴通讯的一倍。

一直以来，中兴通讯手机都采用谷歌(微博)Android 操作系统，就在前不久，中兴通讯又推出了基于微软(微博)Windows 操作系统的手机。来源：2012-2-7 北京商报微博

[返回目录](#)

中兴通讯将享 15%企业所得税待遇

中兴通讯(微博)今日发布公告称，公司已通过国家高新技术企业复审，资格有效期三年。按照规定，公司将在三年资格有效期内享受所得税按 15% 税率征收的优惠政策。

公告表示，本公司将在 2011 年所得税汇算清缴前办理优惠备案手续。2011 年度公司企业所得税暂按 15% 的税率预缴，因此，2011 年公司全年的盈利水平不会受到影响。来源：2012-2-6 新浪科技微博

[返回目录](#)

中兴通讯 CPE 销售额和出货量双居全球第一

近日，全球知名咨询公司 Infonetics 发布了最新 CPE(Customer Premises Equipment 用户终端设备)市场相关报告《Broadband CPE and Subscribers:PON, FTTH, Cable, and DSL: 3Q11》，报告中指出，在 2011 年第三季度，中兴通讯(微博)CPE 产品销售额和出货量双双位居全球第一，在业界主流 CPE 供应商中，发展最为稳健。

报告分析了 2011 年第三季度全球 CPE 的整体情况。全球 CPE 整体销售额已达 16 亿美金，较第二季度总体增长了 1%，销售数量达到 4100 万台，同比下降了 1%。其中，FTTH CPE 增长较为迅速，整体销售数量较第二季度增长了 20%，cable CPE 增长了 2%，而 DSL CPE 则有明显下滑，减少了 6%。Infonetics 分析认为，未来随着更多中国、日本、韩国、美国以及中东等地的电信运营商在 FTTH 网络建设方面的大力投入，CPE 用户数量将会不断增加，CPE 的销售也将继续增长。

报告还认为，在业界主流 CPE 供应厂商中，中兴通讯发展最为稳健。早在 2012 年第二季度，中兴通讯 DSL CPE 的出货量以及销售额已超越竞争对手，跃居全球第一，分别为 22%和 15%。第三季度，中兴通讯的 DSL CPE 依然保持较强的发展势头，份额遥遥领先其他厂商，连续两个季度的销售额和出货量双居全球第一。同时，FTTH CPE 更是有了长足的发展，全面超越了主要竞争对手，以 34%的出货量和 20%的销售份额成为全球第一。在全球市场方面，第三季度，中兴通讯获得多家运营商连续扩容订单，欧洲市场出货量同比增长超过 300%，拉美市场出货量同比增长超过 200%，而中国市场 FTTH CPE 更是同比劲增 360%。

中兴通讯 CPE 产品负责人黄付宗指出：“为客户提供快速定制化的 CPE 产品是我们制胜的法宝，我们不断加强研发、物流、售后等方面的投入，全力保障定制产品及时交付，为客户赢得最佳市场时机。”

截至目前，中兴通讯 CPE 产品已累计进入超过 80 个国家和地区，是法国电信 Livebox 以及荷兰皇家电信 Experia Box 产品的全球战略合作伙伴、Telefonica 最大的 CPE 供应商，规模进入全球 TOP20 运营商中的一半。来源：2012-2-1 科技日报

[返回目录](#)

中兴在美国推首款平板 Optik：裸机 349 美元

中兴周四宣布，他们在美国市场推出其首款平板电脑 Optik，两年合约价为 99 美元。

Optik 由 Sprint 负责在美国销售，两年合约价为 99 美元，裸机价为 349 美元。

Optik 搭载 7 英寸显示屏，采用高通双核心芯片，运行“蜂巢”版本 Android 系统，配备前置、后置摄像头。

中兴此前针对全球和北美市场提出了部分颇具野心的目标，他们表示，中兴的目标是手机、平板电脑、热点领域。“这是我们 2012 年的策略。”中兴美国 CEO 程立新(Lixin Cheng)表示。

程立新在周四的声明中称，Optik 将使得更多新领域用户用上平板电脑。来源：2012-2-3 新浪科技微博

[返回目录](#)

中兴称高新技术企业复审通过不影响 2011 盈利

中兴通讯(微博)发布公告称,中兴通讯于 2011 年 12 月到期的《高新技术企业证书》已于 2012 年 2 月 3 日顺利通过国家高新技术企业复审,新证书编号为 GF201144200244,资格有效期仍为三年。

据了解,中兴通讯股份有限公司(以下简称“中兴通讯”或“本公司”)于 2008 年被认定为深圳市 2008 年第一批高新技术企业,并于 2008 年 12 月 16 日取得证书编号为 GR200844200395 的《高新技术企业证书》,有效期三年。

根据《高新技术企业认定管理办法》(国科发火〔2008〕172号)、《高新技术企业认定管理工作指引》(国科发火〔2008〕362号)规定,2012 年 2 月 3 日深圳市科技工贸和信息化委员会在其官方网站(www.szsitic.gov.cn)发布了《关于领取深圳市 2011 年通过复审国家高新技术企业证书的通知》(深科工贸信产业字〔2012〕4号),中兴通讯顺利通过国家高新技术企业复审,证书编号为 GF201144200244,资格有效期三年。

根据《中华人民共和国企业所得税法》以及国家对高新技术企业的相关税收规定,中兴通讯将在高新技术企业的有效期内享受所得税减按 15%税率征收的税收优惠政策。中兴通讯表示将在 2011 年所得税汇算清缴前办理优惠备案手续,2011 年度暂按 15%的税率预缴企业所得税,因此,2011 年公司全年的盈利水平不会受到影响。来源:2012-2-7 飞象网

[返回目录](#)

【华为】

华为连续赢得欧洲市场商用合同

信息与通信解决方案供应商华为(微博)近日宣布,华为业界领先的相干 100G 解决方案赢得欧洲市场的普遍认可,已被欧洲的多个全球领先运营商选为合作伙伴,建设 100G 商用波分网络,其中包括著名的荷兰 KPN 国际、法国 SFR、丹麦电信 TDC 等。

全球超宽带网络建设日益加快,从 2012 年始,100G 骨干传送网在欧美等发达国家已经进入商用部署阶段。100G 相干波分技术是业界目前解决带宽洪流最直接、有效的传送技术。华为的相干 100G 技术较其他 100G 技术,对现网的老光纤具有强大的适应能力,长距传送性能优异。继 2011 年 6 月助力 KPN 国际完成泛欧网络的 100G 商用部署后,华为将再次携手多个欧洲客户建设 100G 的网络。来源:2012-2-1 北京商报微博

华为将坐上电信设备市场头把交椅

导语：国外媒体 2 月 3 日发表评论文章指出，华为增长势头迅猛，电信设备销售额将超过排名第一的爱立信。随着电信设备领域的增长放缓，华为将重点发展消费电子产品业务，并继续大力拓展亚洲市场，支持未来的持续增长。

以下为文章全文：

华为(微博)4 月公布的年度报告将显示，该公司可能将超越爱立信(微博)，成为全球销售最高的电信设备制造商。

正如同中国另一家公司尚德太阳能在太阳能板领域的主导地位一样，华为也是快速登上了行业的全球高峰，但却只是在国内声名显赫，还没有为外界所充分关注。

随着全球电信设备支出速度放缓，市场对网络连接所需的交换机、集线器和基站的需求减弱，华为却在智能手机、MediaPad 平板等领域实现了高速增长。

从全球来看，华为在手机销售方面排名第六。华为是一家私营企业，由现任 CEO 任正非在 25 年前创立。在 2011 年由《财富》杂志发起的最具影响力亚洲 CEO 评选活动中，现年 68 岁的任正非排名第五。

预计华为全年销售额将在人民币 2000 亿元(约合 317 亿美元)左右，其中三分之二的销售额(210 亿美元)来自电信设备，而爱立信 2011 年网络设备销售额是 198 亿美元。爱立信目前市值逾 310 亿美元，已主导全球移动通信设备市场至少十年。

电信设备增长放缓

IT 研究公司 Gartner 的报告显示，由于受到欧债危机和全球经济疲软的影响，全球电信设备支出规模 2012 年将仅增长 6.9%至 4440 亿美元，增幅低于 2011 年的 7.7%。

英国研究公司 Ovum 也作出了类似的趋势预期。该公司的报告显示，2012 年电信运营商支出增幅将降至 5.5%，而 2011 年的支出增幅为 12.2%。

华为三分之二的收入来自电信设备销售，该公司在这一领域的竞争对手分别是诺基亚西门子、阿尔卡特朗讯和中兴。

除了消费产品以外，华为加大了针对企业市场路由器和交换机的销售力度。目前全球企业市场规模已扩大至 350 亿美元，该市场由思科和惠普(微博)主导。

研究公司 IDC 分析师比尔·罗哈斯(Bill Rojas)表示，由于目前面临来自中国企业的大量价格压力，爱立信处境艰难。

但是，一些分析师表示，如果华为要在企业市场立足，今后 3 至 5 年内需要建立强大的渠道合作伙伴，其中包括建立分销商及系统集成商队伍。

Ovum 分析师马特·沃克尔(Matt Walker)在谈到电信市场时表示，这个市场很开放，输赢难以预测。一些观察人士对市场增长前景持保守态度，认为这就意味着电信市场在打价格战，而最终将有利于中国供应商。沃克尔却不这么认为。他表示，华为与中兴在市场上表现良好，其他公司也同样如此。服务可能占很大一部分比重。

2011 年，迫于美国政府的压力，华为未能成功收购美国服务器技术公司 3Leaf 的资产。2008 年，也在美国网络设备公司 3Com 的竞购中退出。2010 年，一些共和党议员就提出反对，认为华为竞标 Sprint Nextel 移动通信设备供应合同可能影响美国国家安全。

从电信设备到消费电子

华为及中兴的未来增长动力可能是炙手可热的消费电子产品市场。华为上月表示，包括手机及平板电脑在内的消费电子产品目前对营收的贡献几乎达到 20%，这种贡献比例即将达 40%，比 2010 年水平增长一倍。华为 2011 年的消费电子产品销售额为 68 亿美元，目前正力图通过增加 IDEOS 及 Vision 智能机销量来实现价值链升级。

价格是主要优势

华为新推出的 Ascend 智能手机售价约为 400 美元，比 iPhone 4S 便宜很多。iPhone 4S 在香港零售店的售价为 650 美元。Ascend 智能手机正逐步进入中国大型购物中心。

有博客文章表示，与价格昂贵的高端智能机相比，中国用户更热衷于价格相对便宜的中端智能机，同时这类智能机的用户体验较低端智能机好很多。文章表示，希望华为推出更多中端智能机，但是同时也希望华为改进智能机的软件性能。

随着销量逐步攀升，华为希望提高利润率。该公司的毛利率 2010 年从此前的 39.6% 提升至 41.9%。而爱立信的毛利率则从 2010 年的 38.2% 降至至 2011 年的 35.1%。

华为一名高管表示，公司正尝试寻求除价格战以外的其他策略。他还表示，过去 2 至 3 年，华为更专注价值，如定制服务、支持及系统集成等。

华为的其它新增长领域包括比 3G 数据下载速度更快的第四代(4G)LTE。

IDC 分析师罗杰斯表示，华为在 LTE 产品上极具竞争力，该公司将在该市场获得更多份额。

华为一名高管 11 月表示，该公司已经与包括日本软银在内的大型运营商签订超过 36 个 4G LTE 合同，明年 LTE 设备销量将翻番。

华为目前的全球员工数超过 11 万，其为运营商提供的解决方案将充分利用 singleRAN 技术，帮助运营商轻松进行网络迁移。作为知名企业，华为也参加了在伦敦地铁构建移动通信网络的竞标，但却以失败告终。

在亚洲市场，尤其是中国市场，华为可能还会在电信设备及产品业务中受益。另一名华为高管表示，积极的一面是亚洲运营商仍需要进行网络部署，需求确实存在。虽然亚洲市场的增长率可能不及从前，但与世界其他地区相比，这个市场仍非常重要。来源：2012-2-3 新浪科技微博

[返回目录](#)

【诺基亚】

诺基亚若要胜出需更激进

诺基亚(微博)若希望振兴智能手机业务，需要采取更激进措施。

过去的一年中，诺基亚已经经历了部分重大转型：放弃 Meego，接受 Windows Phone，将其长期使用的 Symbian 平台用于低端设备。诺基亚付出的所有努力都是为了扭转当前局面。诺基亚最近发布的 Lumia Windows Phone 手机设计简约、华美，运行微软(微博)口碑最佳的平台，标志着诺基亚发展前景不错。但如果诺基亚希望获得成功，Lumia 手机应该只是其智能手机革命的一个开端。

幸运的是，诺基亚似乎心态不错。诺基亚硬件和软件设计团队掌门马尔科·阿迪萨利(Marko Ahtisaari)在接受《卫报》采访时说，在智能手机上创建独特体验的机遇还有很多。

阿迪萨利说：“关于设计，有一种观点认为，与手机交互的所有创新都已经完成了，事实并非如此。”

阿迪萨利将当前的智能手机设计比作十九世纪八十年代的汽车业，指出汽车业经历了 15 年才演变为我们当今看到的基本设计，尤其是汽车前方的方向盘演变，之前方向盘位于汽车后侧，类似小艇舵柄。他相信智能手机也会发生类似的巨大变化。

他说：“我们正处于交互演变的大潮中。”

当然，阿迪萨利指的是大家非常熟悉的 iOS 体验，iOS 平台可显示多款应用，只有一个主按钮。还有 Android，采用熟悉的主屏格式，添加了小工具和应用文件夹。

阿迪萨利在接受采访时阐述了 Windows Phone 的优势，并对设计 Lumia 手机付出的心血及所做的工作赞不绝口。阿迪萨利讨论了 Windows Phone 设备

体验与 Android 及 iOS 设备不同之处，即微软和诺基亚高管经常标榜的与众不同之处。实际上，Windows Phone 中的实时平铺窗格及其醒目的对比色和字体都是一股清新的空气。

阿迪萨利还夸奖了该软件的另一个好处：用户不用一直低着头长期盯着设备就能够快速完成一项任务。这是微软最初为其移动平台吸引注意力而打出的一个广告宣传活动。

客户回应是“如果该手机真的那么好，我为啥不愿多使用一会儿呢？”

阿迪萨利和微软有关手机易用性和“扫视设备能力”的观点还是很中肯的。智能手机已经占用了我们太多时间，现在是快速查看电子邮件和信息的时候了。

一般观点认为智能手机设计创新，尤其是硬件创新已经终结，阿迪萨利的观点则正好相反。现在许多智能手机的质量都一样：配置一款触摸显示屏、机身轻薄、底部有一个或多个按钮，侧面还有一些按钮。不同的无线电、电池、处理器和存储都要求一定的空间，创造设计师都极力达到其物理极限。

阿迪萨利似乎并不关注这些局限性。诺基亚若希望拓展主流智能手机市场，尤其是美国市场，还需要作出艰苦努力。

若希望引起外界关注，诺基亚应该大胆采用激进设计，软件和硬件设计都应该很激进。诺基亚对前卫设计并不陌生，其中 7280 被比作唇膏；N-Gage 手机适合游戏。诺基亚尝试的这些大胆设计并未成功，但我们应该为诺基亚举措喝彩。

设计标新立异是诺基亚在智能手机市场胜出的唯一途径，尤其是在诺基亚并非唯一 Windows Phone 设备厂商的大环境下。尽管诺基亚 Lumia 900 通过 AT&T 发布后在美国引起了轰动效应，但该手机还将面临着宏达电 Titan II 的竞争。鉴于大多数手机厂商提供中规中矩的 Windows Mobile 标准智能手机设计，诺基亚有能力尝试激进设计。

苹果推出的 iPhone 4 及 iPhone 4S 已经打破了智能手机设计常规，手机周边的金属边兼起天线作用，正面和背面采用玻璃，其设计绝对堪称一绝。

诺基亚在制造新智能手机时也打破常规。Lumia 800 和 900 采用聚碳酸酯机壳，有多种颜色，这是一个良好开端。但若希望振兴公司重新吸引消费者注意力，这只是个开端。来源：2012-2-1 科技资讯网

[返回目录](#)

诺基亚“绿箱子”回收万部废旧手机

继北京站后，近日，诺基亚(微博)和广州邮政共同发起的“回收一部手机，传递一份爱心”特殊公益活动在粤掀起了一股手机回收热潮。经过接近两个月的

时间，已成功回收了超过 1 万部废弃手机，而回收手机不仅为环保做贡献，还能够为贫困地区的小朋友送上一份爱心。

市民只需前往 50 家指定邮局网点，将手机装入回收专用信封，便可完成环保义举。值得一提的是，在活动期间每回收十部手机，诺基亚就向中国扶贫基金会捐赠一个“爱心包裹”，并将在新学期开始之际把“爱心包裹”送往贫困地区，以帮助有需要的小朋友。

有不少市民表示，以前到邮局只是办理邮寄的业务，想不到也能支持环保。有前来邮局参与“绿箱子”活动的市民说：“家里一直有好几台废弃手机，现在到附近的邮局就能进行环保回收，非常方便，而且还赠送电影票或者报纸，更能资助山区的小朋友，非常有意义。”

此外，许多市民都很关心这些废弃手机装进回收信封之后的去向。目前首批废弃手机已送抵活动指定的回收合作伙伴。在那里，回收厂的工作人员会一一核对、记录每个回收信封以及废弃手机的信息，再对其进行环保处理；通过拆解、粉碎、提炼等方式，分类回收手机中的金属、塑料等原材料，实现资源循环，不存在任何翻新或者元器件利用行为。来源：2012-2-1 科技日报

[返回目录](#)

诺基亚智能手机曙光初现 借 WP 艰难复苏

各大手机厂商 2011 年第四季度的财报相继出炉，诺基亚(微博)的表现依然是业界聚焦所在。颓势不减，第四财季连续第三个季度出现净亏损，因手机销售较上年同期下降 29%。亮点犹存，智能手机销量 1960 万，超出市场预期。

虽然整体表现不如意，但智能手机市场的起色还是让人对诺基亚未来的发展增添了几分信心。毕竟，智能手机才是诺基亚当下及未来布局市场的主打武器，而与微软(微博)合作的 WP 手机更是肩担复兴大任。尽管前行的步伐缓慢且艰难，但智能手机战略毕竟让诺基亚迷雾重重的前景中现出一道曙光。

兵败如山倒，诺基亚持续亏损

眼下，虽然时光已经缓缓流入 2012 年，但各大手机厂商 2011 年的盘点工作依然进行得如火如荼。当手机市场各路兵纷纷亮出 2011 年最后一季度的成绩单，作为手机市场的老大，诺基亚的市场战绩再次吸引了各方的目光。

诺基亚公司(Nokia Co)日前公布，第四财季连续第三个季度出现净亏损，因手机销售较上年同期下降 29%。在截至 2011 年 12 月 31 日的三个月，诺基亚净亏损 10.7 亿欧元，上年同期实现利润 7.45 亿欧元，分析师平均预计诺

基亚第四财季实现利润 5200 万欧元。诺基亚主要手机生产子公司 Devices & Services 的营业利润率下降至 3.4%，上年同期和上季度分别为 12.7%和 12.1%。

成绩惨淡似乎也在情理之中，毕竟，在过去的一年中，这已经成为诺基亚发展的主基调。2011 年，诺基亚经历了太多的心酸：智能手机市场的王者权杖拱手相让；关闭罗马尼亚工场；相继从各大证交所退市，曾经广袤的资本阵地如今唯余美国和芬兰，前者仍待拓展，后者则是必须守望的家园；几经周折，塞班品牌终究成为市场回忆；只剩 N9 独守的 MeeGo 不尽凄凉；联手微软打造的 WP 手机是仅存希望，却也被业界指生态链过于脆弱... ..

移动互联网的大旗迎风招展，旗下的兵将在一幕幕厮杀中上演了一场场悲欢离合，而诺基亚，无疑是这个时代最为悲情的代言人。兵败如山倒，2011 年，从年头到年尾，诺基亚手机帝国的领土一点点失守，节节败退，移动互联网耀眼的光芒之下，这个曾经在手机市场呼风唤雨的王者却老态毕露，命途堪忧。

忧中也有喜，智能机初显生机

不过，诺基亚的市场表现也不乏亮点，智能手机的表现便是其一。诺基亚财报显示，包括从 2011 年 11 月开始发售的 Lumia 系列产品在内，公司第四季度智能手机出货总量为 1960 万部。苹果同期的 iPhone 销量达到了 3700 万部。

另有消息称，经过 13 年的发展，基于 S40 操作系统的手机出货量已达到 15 亿部。对此，诺基亚手机部门主管玛丽·麦克道尔(Mary McDowell)深有感触：“很难想象，一款产品能对全球用户带来如此重大的影响。”对于 S40 的未来，他也持乐观态度，麦克道尔称：“下一个 10 亿用户不是来自农村，而是来自大城市的一些特别年轻的用户群。”S40 对这些用户具有一定的吸引力，S40 手机现在可以支持一系列应用，从《愤怒的小鸟》到即时通信，再到社交网络等等。

移动互联网时代，得智能手机者得天下。诺基亚手机市场的节节败退，也源于其在智能手机市场发展的不得力。意识到自己的落后局面，诺基亚方面也是频频发力，从人事调整，塞班改良，再到结盟微软，诺基亚的努力有目共睹。近日还有消息称，诺基亚已经将其媒体广告业务部门出售给一家美国数字出版创业企业 Matchbin，以便把重点放在自己核心的手机业务方面。毫无疑问，手机业务中最重要的当属智能手机业务，从这一举措中不难窥见诺基亚复兴的决心。

WP 肩担重任，复兴大业路漫漫

尽管智能手机市场发展远远落后于三星(微博)和苹果等厂商，但正所谓“瘦死的骆驼比马大”，凭借着在功能手机市场打拼多年积累下的经验，诺基亚依然占据着整个手机市场的霸主地位。单纯看 2011 年第四季度的手机市场，苹果取得了 8.3%的市场占有率，但诺基亚的 25.5%和三星的 21.3%，依然凌驾于苹果

之上。再看 2011 年整体的发展情况，数据显示，诺基亚全年出货 4 亿 1700 万部手机，仅第四季度就出货了 1 亿 1350 万部。

诺基亚首席执行官史蒂芬·埃洛普一直坚信，搭载微软 Windows Phones 操作系统的智能手机能弥补 Symbian 智能手机退出后的空缺。借塞班守，用 WP 攻，诺基亚这一路走得很辛苦。如今，诺基亚的智能战略已经初显成效，而其主打的 WP 系列产品更是引人注目。

据悉，已经在欧洲市场开售的 Lumia 系列产品，当前正扩张进入印度、中国等智能手机新兴市场。诺基亚表示，截至目前，Lumia 系列手机的销量已经突破 100 万部。对此，埃洛普表示，“在生态体系的战争中，很明显该领域已经存在着一些强大的竞争对手。通过 Lumia，我们表明了能够在该领域拥有适当的地位。”

同时，WP 系统的“东家”微软也对这个诺基亚这个死党给予了倾力支持。据悉，微软在 2011 年第四季度向诺基亚支付了 2.5 亿美元 Windows Phone 7 平台支持费，今后还将陆续支付数十亿美元，这无疑也为诺基亚 WP 产品线的完善提供了有利条件。

然而，诺基亚未来发展仍将步履维艰。智能机销量超预期，但与三星和苹果相比，就是小巫见大巫了。被赋予重任的 WP 手机，也将面临着来自庞大的安卓阵营与星光熠熠的苹果的压力，发展之路同样不平坦。因此，诺基亚的复苏之路仍将漫长而艰难。来源：2012-2-2 通信信息报

[返回目录](#)

诺西网络计划在德国和芬兰裁员 4000 余人

全球第二大手机网络设备厂商诺西网络正在同德国和芬兰的工会组织进行谈判，它打算在德国和芬兰裁员 4000 余人。

诺西网络称，公司打算在德国裁员 2900 余人，在芬兰裁员 1200 余人，此次裁员是公司大规模重组计划的部分内容。诺西网络的重组计划将把员工人数减少近四分之一，预计每年可节省开支 10 亿欧元(约合 13.1 亿美元)。

自从 2007 年创立以来，诺西网络就一直在为实现盈利而努力。当年诺基亚(微博)和西门子(微博)组件该合资公司的目的是希望通过规模效应来获得行业领先的优势。

诺西网络面临着来自竞争对手的产品降价和经济衰退的双重压力，许多电信公司已经因为宏观经济衰退而削减了开支。来源：2012-2-1 赛迪网

[返回目录](#)

诺基亚董事长预计全年智能机业务进展缓慢

诺基亚(微博)上个季度亏损 12 亿美元，智能手机销量下降 31%。公司开始向 Windows Phone 系统转型，不过诺基亚董事长约玛·奥利拉(JORMA-OLLILA)警告称，可能一段时间以后才能看到业绩的明显改善。

奥利拉对媒体表示，预计诺基亚全年大部分时间都将感受这种过渡效应。但诺基亚官方并未发布第一季度以后的预期。

诺基亚仍然充满信心，相信最终将成为智能手机领域的主要制造商。奥利拉表示，公司在此方面的缓慢开局在意料之中，诺基亚有很大的机会成为智能机领域的三大制造商之一。来源：2012-2-2 新浪科技微博

[返回目录](#)

诺基亚开发新款 NFC 应用：欲取代语言交流

诺基亚(微博)旗下 Nokia Research 上周末发布了新款通讯应用“Nokia Hello”，在 NFC(近场通讯)技术的帮助下，用户可以使用 NFC 智能机在多语言环境下进行沟通。

在使用诺基亚 C7 等新款 NFC 手机前提下，用户将手机短暂接触后就可交换“早上好”、“下午好”等一系列问候，甚至可以传递茶、咖啡等偏好。Nokia Research 对该项目进行研究，并预计到 2015 年时，同事间的语言交流需要将完全消除，对于处于多语言环境的职员来说是个好消息。

NFC 技术通过磁感应强度实现，两款 NFC 设备可以在 20 厘米的距离内进行信息传递。

该应用目前正在接受测试，将“很快”推出，免费提供给用户。来源：2012-2-6 新浪科技微博

[返回目录](#)

诺基亚高管欲简化手机设计 或支持无线充电

诺基亚(微博)新任负责手机设计的执行副总裁马克·阿赫蒂萨里(Marko Ahtisaari)在接受英国《卫报》采访时表示，他希望使诺基亚手机更加简洁。

阿赫蒂萨里表示，Lumia 900 的设计代表了诺基亚未来的发展方向。根据他的设想，未来的诺基亚手机将没有任何接口。《卫报》据此认为，诺基亚可能会考虑使手机支持无线充电功能。

阿赫蒂萨里表示，诺基亚的 Windows Phone 手机未来将支持近场通信 (NFC) 技术。目前，采用 MeeGo 系统的 N9 已经支持这一技术，不过诺基亚仍在等待 Windows Phone 系统官方对近场通信的支持。诺基亚 CEO 史蒂芬·埃洛普 (Stephen Elop) 在 2012 年的拉斯维加斯消费电子展 (CES) 上也表示，诺基亚希望为 Windows Phone 增加近场通信功能。

近场通信主要用于无线支付。不过诺基亚还利用该技术实现了蓝牙耳机和话筒的快速配对。近场通信技术可以被用于读取标签，从而在两只手机之间交换数据。

阿赫蒂萨里还认为，触摸屏仍处于发展的早期阶段。他表示，19 世纪末，汽车仍使用类似轮船的舵来驾驶，而业界花费了大量时间才使汽车中出现了方向盘。他表示，目前的硬件“正处于”转型之中。来源：2012-2-1 新浪科技微博

[返回目录](#)

【其他制造商】

高通对 PC 市场跃跃欲试

日前，高通 CEO 保罗·雅各布斯表示，高通希望即将推出的 Snapdragon S4 芯片能够在 PC 市场占据一席之地，并借此突破智能手机和平板电脑传统市场。高通正在与一些 PC 生产商商谈推出基于 Snapdragon 芯片的轻薄笔记本的合作事宜。雅各布斯表示，高通 Snapdragon 芯片基于 ARM 架构，最初一批 PC 将使用 Snapdragon S4 芯片。多年来 PC 市场一直被 x86 垄断，S4 将为 PC 提供一种全新的使用模式。基于 S4 芯片的笔记本可以加入很多原本针对智能手机的功能，例如快速启动，通过即时云服务启动应用程序并备份数据。雅各布斯还给出畅想：“你的下一款 PC 将实现总是保持开机、总是连接互联网。”来源：2012-2-3 《互联网周刊》微博

[返回目录](#)

苹果成为全球第三大手机厂商

美国市场研究公司 IDC 的最新报告显示，iPhone 的创纪录销量推动苹果超越中兴和 LG，成为全球第三大手机厂商。

IDC 的数据显示，2011 年第四季度全球手机出货量达到 4.274 亿部，同比增长 6.1%，超出该公司 4.4% 的增长预期，但仍然远低于第三季度的 9.3%。

IDC 高级分析师凯文·雷斯特沃(Kevin Restivo)表示,受到“全球宏观经济疲软”的影响,这一数字“非常低”。他还指出,苹果 iPhone 4S 的发布对上一季度的市场增长起到了关键作用。“iPhone 4S 等高增长产品的推出推动了智能手机的增长。然而整体市场增幅却降到 2009 年第三季度经济衰退全面爆发以来的最低值。”雷斯特沃说。

根据 IDC 的测算,诺基亚(微博)仍是全球第一大手机厂商,第四季度出货量为 1.135 亿部,同比减少 8.2%。三星(微博)位居第二,出货量为 9760 万部,同比增长 20.9%。苹果则实现了 128.4% 的惊人增长,出货量达 3700 万部,拿下 8.7% 的市场份额。

除此之外, LG 出货量从 2010 年第四季度的 3060 万部骤降至 1770 万部,位居第四。中兴则从 1570 万部增长到 1710 万部,位居第五。

在全球前五大手机厂商中,除苹果外,功能型手机仍然占据多数出货量份额。但功能型手机的销量可能会继续下滑。IDC 高级分析师拉蒙·拉马斯(Ramon Llamas)指出,低价手机正在努力维持市场份额。他表示,为了减慢出货量的下滑速度,厂商将为功能型手机增加移动互联网和第三方应用等功能。

IDC 的数据基本与另外一家市场研究公司 Strategy Analytics 上周发布的数据相符,只是 IDC 的全球出货量数据略低,二者分别为 4.274 亿部和 4.45 亿部。而由于苹果已经公布了 iPhone 销量数据,因此 IDC 给出的苹果市场份额略高。根据 Strategy Analytics 的数据,苹果再度成为全球第一大智能手机厂商,三星以 3650 万部的出货量屈居第二。

得益于 iPhone、iPad 和 Mac 的创纪录销量,苹果 2011 年第四季度的利润创下历史最高记录。该公司 CEO 蒂姆·库克(Tim Cook)说:“苹果的势头极其强劲,我们还将推出一些令人惊讶的新产品。”来源:2012-2-2 新浪科技微博

[返回目录](#)

摩托罗拉智能手机出货量攀升

1 月 27 日,摩托罗拉(微博)移动技术控股有限公司发布的 2011 年第四季度及全年财务报告显示,公司第四季度净营收为 34 亿美元,其中移动终端部门营收为 25 亿美元。公司全年净营收为 131 亿美元,同比增长 14%。

摩托罗拉移动技术公司 2011 年第四季度移动终端出货量为 1050 万台。其中,智能手机出货量为 530 万部。公司第四季度净营收为 34 亿美元,与 2011 年同期持平。其中,移动终端部门营收为 25 亿美元,家庭宽带部门营收为 8.97 亿美元。公司全年净营收为 131 亿美元,比 2011 年同期增长 14%。

“在第四季度中，Motorola RAZR 这款将经典品牌与至薄机身相融合的创新性智能手机得到了消费者的认可。我们的家庭宽带部门通过提供独一无二的解决方案让丰富的跨屏幕媒体体验成为可能，也因此行业向全 IP 网络转型的过程中保持着领先地位。”摩托罗拉移动技术公司董事长兼首席执行官桑杰·贾博士表示，“我们对谷歌(微博)的合并方案保持着一贯的信心与动力，并将继续致力于打造创新的技术。”来源：2012-2-1 科技日报

[返回目录](#)

索尼爱立信将于 26 日更名为索尼移动

索尼公司计划 2 月 26 日将索尼爱立信(微博)正式更名为索尼移动，英文名称是 Sony Mobile Communications。这标志着索尼爱立信时代的正式结束。

2011 年 10 月底，索尼宣布以 10.5 亿欧元的价格收购索尼爱立信公司 50% 的股权，大约为 14.6 亿美元。日前，欧盟正式批准了此项交易，索尼公司全额收购索尼爱立信股权。

虽然改名公告将于 2 月 26 日才会正式全部，但在此前 CES2012 展会上，索尼公司已经推出了两款智能手机，它们的型号分别是索尼 Xperia S 以及索尼 Xperia Ion。据了解，索尼公司将携新品亮相本月 26 日举办的世界移动通信大会，业内人士预计 Sony Xperia U、Sony Nypon t 和 Sony Pepper 等多款手机将在此次大会上亮相。

索尼日前发布的 2011 财年第三季度财报显示，第三财季，索尼销售额为 2.21 万亿日元(约合 290.17 亿美元)，同比下滑 17.4%。净亏损 1590 亿日元(约合 21 亿美元)。索尼的新任首席执行官平井一夫在接受采访时表示，如果不能扭转业绩，那么索尼将面临严峻的形势。来源：2012-2-6 赛迪网

[返回目录](#)

服务增值篇

【趋势观察】

转发拜年短信成流行趋势

伴随着手机的诞生，短信已成为许多人联系的最便捷方式。在新年到来之际，向领导、同事发送一条祝福短信；向因工作繁忙疏于联络的朋友送去慰问，提醒对方你还记得他们，短信拜年成了时下最常见的一种拜年方式。据统计，近年来

全国春节期间的短信呈迅速上升趋势，2009年，180亿条；2010年，230亿条；2011年，近300亿条；2012年，320亿条以上。可是，在享受着短信拜年便利的同时，各种随之伴生的烦恼，让手机用户对其“爱恨交织”。

发或者不发？

从大年三十清晨，平常作为重要联络工具的手机又开始发挥它的新功能——拜年。大部分人短信拜年采用群发方式，即一条短信发送给若干个对象。不过，现在的拜年短信满天飞，有创意、有个性的短信才能受到收件人的青睐。

有的人编写短信分明一首“藏头诗”，将对方名字嵌进去，代表其独一无二；有的人将发送对象目前的生活状况编入短信，寓意丰富；总之，短信要原创，而且是大量原创，考验着发件人的智慧，为了送朋友一条“原创”短信，翻百科全书、看中国古诗词选集，可谓绞尽脑汁。

“每年编写节日短信，快把我头发都愁白了。”从事营销工作的杨洋无奈地说：“从事我们这类工作，最看重的就是维护人际关系，逢年过节都要发祝福短信。2012年从年三十到初五，我大概统计了一下，发出去的不同短信有1000多条。”对于重要客户，还得编写短信内容定向发送，发送短信的内容也着实让杨洋头疼，一切都要做得恰到好处。

回或者不回？

明知道收信人不是特别关心，很多人还是按手机中的通信录群发一遍，以显示自己重视与对方的关系；收到成打的祝福短信，不回显得自己没礼貌，回了又嫌烦，费钱又费时。到底回不回？回什么内容？真让不少人纠结。

刚刚参加工作的小刘，在2012年大年三十中午十分认真地向所有领导和同事都发送了祝福短信，但是真正回复他短信的并没有几个。小刘担心对方没收到，还重复地向几个平日关系不错的同事发短信，“这个春节我过得一点都不舒坦，心里总在想是不是我平日为人处事有问题，上班后见了那些没回短信的同事，心情很压抑。那些回复了我短信的同事，我对他们心存感激。”

有些人收到别人发来的祝福短信后，甚至没有看短信内容就转发给他人，闹出不少笑话。春节回重庆老家过年的李鹏程收到一条“借着这新春之际，赵博在此祝您及您的家人：新春快乐”的祝福短信，可他并不认识短信中的赵博，一查发信号码才知道，短信是朋友老余发过来的，由于没有细细读清短信内容就匆匆忙忙转发给了他。有超过一半的手机用户表示，自己曾遇到过类似的情况。

针对收到成打的祝福短信，大多数人也表示“看看而已”，选择性回复，要么转发别人的祝福短信回复，要么简单一句“谢谢”“新年快乐”，真正会逐条细心回复的人较少。

换个形式深化交情

有人短信发得手指发酸，可收到短信的人却不以为然，而随着手机功能的升级，一条短信只按两个键可发给百余人，其形式远远超过了意义。

从事酒店管理工作的欧阳告诉记者，没有必要去追求虚拟的形式，凑热闹去送新年祝福。“平日里，你是一个讲义气的朋友、一个敬业的员工、受人尊敬的工作伙伴，这些就足够了。你的人际关系和个人形象，不会因为除夕之夜的一条短信打折扣或是有所提升。”春节前夕，欧阳已给关系比较密切的朋友、客户、同事以及领导通过邮寄贺年卡，或是打电话的方式表达过节日祝福。他认为，这种方式比扎堆发送短信要好得多。而一些网友干脆在 QQ 或 MSN 签名档上，醒目写着“2012 年过年不发祝福短信，提前祝福新春快乐”之类的“宣言”。

其实，在春节这样重要的时刻通过短信联络感情，是中国人传统习俗的一种延续，但是人际交往原本就应该真诚至上，不要将短信看得太重、想得太多。春节祝福并不一定非要扎堆在节日那两天表达，它还可以在年前通过贺卡、电话、聚会等方式表达。“挪用”电影《非诚勿扰 2》中的台词，“我发，或者不发，朋友就在那里，不生不疏；我回，或者不回，交情就在那里，不深不浅……”

春节期间清远短信激增 200%

“龙腾虎跃”、“龙马精神”……时下，网上拜年、短信迎新年等方式早已成为市民传递亲情友情、送祝福、报平安的主要联系通道。2012 年春节期间，清远短信流量激增，大年三十、正月初一，几乎每个持有手机的人都会忙碌于收发拜年短信。

据了解，春节期间，清远移动用户大年三十、初一两日无线话务量增加约 30%；除夕、初一两天，清远移动短信总量超过 9000 万条，相当于平均每个清远人发送 25 条的短信，比平时增加超 200%。在短信送祝福的过程中，部分用户发现，拜年短信被重复发送，很多人因此担心会被运营商多收短信费用。

记者向清远移动了解到，春节期间，清远移动承载的短信发送量很大，有的用户一次性可以发送上百条短信，若遇到网络繁忙，短信发出未成功的话，有可能出现短信重复发送现象，但这并不意味着会重复收费。未成功发出的短信一般会保存在手机发件箱里，一定时间内自动重发，确定发出后才收取当条短信费用。有的用户见短信一时未发送出去，在未删除自动重发短信的情况下，又重新将祝福短信反复发送，发送成功后自然会收取短信费用了。该工作人员表示，如果用户有疑问，可以进行话费详单的查询，每条短信发送的时间和费用都会显示在账单里，如果出现了多收费现象，移动一定会为用户妥善解决。

清远联通的客服人员则表示，用户短信重复发送，可能与当时的手机设置有关系，因为有的手机具有短信自动重发功能。一般来说，只有用户自主的重发才

会被计费。用户如发现短信重复收发，可先检查手机设置和 SIM 卡，或到营业厅查询短信实际发送数量等详细信息。

由于中国人的传统和民俗，在春节通过电话和短信送上节日祝福的是中国民众的传统，所以春节期间，通讯上会出现一个高峰，是一年通讯压力最大的时段。据清远移动称，该通信公司已经通过系统监控和预测，制定春节特别保障方案应对节日的临时性激增需求，保障了春节间通讯的顺畅和稳定。来源：2012-2-1 南方日报

[返回目录](#)

科技可使失窃手机停止工作

在智能手机推广普及的同时，也成了扒手关注的首要目标，而在不久的将来，手机将会配备紧急锁定系统，一旦手机落入心术不正之人的手中或者成为黑客的攻击目标，这一系统就会被自动激活。

随着技术不断的进步，人们越来越多地使用移动设备存储大量敏感资料及数据，其中包括个人信息，银行密码，现金交易信息，以及照片，视频，邮件，通讯录，上网浏览记录等等重要信息。如果不慎手机被盗或遭遇黑客入侵，这些资料就可能被非法滥用。

如今，来自苏格兰著名学府——格拉斯哥大学的专家们正在开发一个雄心勃勃的项目，旨在强化手机安全——让手机成为用户们的个人管家。

这一系统将会收录所有异常来电和应用，禁用电话接听呼出功能，保护手机内的敏感数据，停止手机的支付功能，并且防止手机遭遇窃听。这样一来，对于小偷和黑客们来说，对移动电话下手就不那么有利可图了。

手机用户可以通过授权非常规操作，实现手机再度激活。

起初，用户可以通过输入个人识别码激活手机，专家们也正在研究更为精密复杂身份识别系统——诸如借助触摸屏，内置相机，话筒输入保密信息的方法进行激活。

这一为期两年，耗资十七万英镑的研究项目荣获了玛丽居里奖学金——这是格拉斯哥大学第三次获此殊荣，并且它也得到了欧盟第七科技框架计划的资助。

研究员 Gunes Kayacik 博士将会作为此“动态安全成就活跃表现：提高移动设备安全性的新方法”项目的领导者。

Gunes 博士说：“移动设备不断发展，成为了我们日常生活不可分割的一部分。不幸的是，也正是由于这个原因，攻击者们对移动设备垂涎欲滴。

“我们的项目将会弥补以往安全风险的漏洞，致力于完善各种保护措施来提高人们使用手机的安全性，从而保障手机用户和供应商的利益。来源：2012-2-2 赛迪网

[返回目录](#)

100G 系统规模商用日渐临近

春节刚过，业界就传来一个好消息：中国电信(微博)正在组织国内首次 100G 系统技术测试，参加测试的包括华为(微博)、中兴、烽火和阿朗等主要光通信设备供应商。目前测试进展顺利，预计测试完成后，中国电信将很快择机进行 100G 商用试验。以 100G 系统规模部署为标志的全球超高速网络建设热潮，有望在中国得到延续和发展。

节前记者曾就光通信技术发展趋势问题走访电信研究院知名专家张海懿。她认为 100Gb/s WDM 系统日趋成熟，克服了高速数模变换和数字信号处理等方面的技术瓶颈，多个厂家在 2011 年推出了商用的 100G 系统，预计 2012 年将成为 100Gb/s WDM 系统的实验室测试和系统试验年。

随着“宽带中国·光网城市”计划的实施，在移动互联网、物联网和云计算等新型带宽应用的强力驱动下，传送网络迫切需要具备更高的容量。目前骨干网已经规模部署了 40G WDM 传输系统，但要建设超高速网络，100G WDM 的规模部署势在必行。而作为宽带中国战略的最有力倡导者，中国电信率先进行 100G 波分系统大规模技术测试也在情理之中。

相对于 40Gb/s 从提出到商用经历近 10 年发展过程而言，100Gb/s 技术从提出到接近设备成熟可谓异常迅速。目前 100Gb/s 技术在全球的发展状况，可以概括为“四化”。一是标准逐步成熟化。100Gb/s 标准化范围主要涉及客户接口、线路接口以及线路传输等方面。目前 IEEE802.3ba 已规范了标准的 100GE 客户接口，IEEE802.3bj 正在规范 100GE 的背板及铜缆传输规范，而成本更低廉的下一代 100GE 客户接口也在讨论当中。线路接口和线路传输参数目前主要由 OIF 和 ITU-T 进行规范，OIF 已发布 100G 光模块、FEC 等协议文件，而 ITU-T 的 Q11 主要规范了 OTU4 等 100G 逻辑信号结构，ITU-T 的 Q6 则侧重于 100G 物理层的规范研究。

二是设备支持全面化。目前主流的路由器厂商和传输厂商一般均可提供 100GE 路由器和 100Gb/s WDM/OTN(光传送网)设备，国内典型的华为、中兴、烽火均宣称目前可提供商用基于 DP-QPSK 相干接收实时处理的 100Gb/s 传输设备，具体支持能力有待国内外研究机构和运营商多方测试验证。

三是测试仪表多样化。作为 100Gb/s 技术实现程度的评估工具，JDSU、ANRITSU、EXFO、Spirent、IXIA 等厂家均可提供 100GE 分析仪，同时部分传输仪表商还支持基于 OTU4 的 OTN 协议分析，包括开销验证、告警分析、性能统计等功能。在物理层信号质量分析上，Agilent、EXFO、TEK 等还可选择提供光调制分析仪、光示波器等 100Gb/s 分析仪表。

四是现网应用趋势化。随着高带宽新型业务的持续发展驱动，基于 100Gb/s 高速传输的应用需求日趋明显。目前在世界其他地区已得到一定程度的商用或试用，如华为在 KPN 的 100Gb/s 部署、阿朗在法国 Completel 的 100Gb/s 升级、香港新世界电信的 100G 部署等。

从 100Gb/s 技术应用前景来看，长距离传输是 100Gb/s 技术应用的重点，考虑到其技术实现的复杂性、传输链路的物理限制和组网等因素，100Gb/s 长距传输的应用主要涉及到应用场景、组网功能支持、线路传输限制解决、系统余量考虑以及现网升级兼容性等多个方面。从应用场景来看，干线网络层面将是 100Gb/s 长距传输的首选场景。

针对现网 10Gb/s 和 40Gb/s 系统的实际部署，在现有 10Gb/sWDM 系统中直接升级 100Gb/s 速率的可能性不大，而在 40Gb/sWDM 系统中升级支持 100Gb/s 速率有一定可能。因此，在 100Gb/s 系统应用时，还需要考虑 40Gb/s 速率和 100Gb/s 速率在现有 40Gb/s 系统上混传应用所涉及的一些关键因素。因此在商用部署上，国内电信运营商的态度将是慎重的，但 100Gb/s 技术的关键特征决定了其将是未来几年高速传输带宽的主流提供技术。据专家预测，2012 年将是 100Gb/s 长距传输的测试验证年，2013 年将是 100Gb/s 技术现网试验年，2014 年将逐步推动规模商用，而更高速率的 400Gb/s 或 1Tb/s 将重新成为高速传输应用技术新的研究热点。来源：2012-2-2 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

2012 年国内 3G 用户渗透率或破 20%

随着三大运营商 2011 年 12 月运营数据的出炉，2011 年国内 3G 发展的情况也逐渐明朗。2011 年全年，国内 3G 用户新增 8046.9 万户，总数突破 1.28 亿户。其中，WCDMA 用户全年累计增长 2595.9 万户，EVDO 用户全年增长 2400 万户，TD 用户全年增长 3051 万户。3G 用户的高速增长，离不开三大运营商不遗余力的市场普及策略和智能终端市场的拉动。2012 年 3G 市场的争夺

还有赖于用户的细分，运营商必须在原有策略上，加强市场细分和消费者行为研究，制定出差异化的营销策略。

3G 发展迅猛，渗透率或破 20%

2011 年是我国的 3G 大发展年，早在 2011 年年初就有专家预测我国 3G 用户渗透率会突破 10%，相关数据证明从 2011 年年中的 7%到年底的 12%，3G 发展在 2011 年下半年明显提速。

从全年数据来看，3G 已经是我国运营市场毫无争议的主角。其中，中国电信(微博)CDMA 用户在 2011 年 12 月增长 308 万户，CDMA 用户总数达到 1.26 亿户。其中，3G(EVDO)用户在 12 月增长 294 万户，3G 用户总数增至 3629 万户。2011 年全年，中国电信 CDMA 用户累计增长 3595 万户，其中 3G 用户累计增长 2400 万户。

中国联通(微博)2G 用户在 2011 年 12 月增长 20.2 万户，2G 用户总数接近 1.6 亿户；3G(WCDMA)用户在 12 月增长 348.5 万户(其中包括 22.1 万无线上网卡用户)，3G 用户总数达到 4001.9 万户。2011 年全年，中国联通 3G 用户累计增长 2595.9 万户。

中国移动(微博)用户在 2011 年 12 月新增 524.9 万户，总数接近 6.5 亿户。其中，3G(TD-SCDMA)用户在 12 月新增 320.5 万户，总数达到 5121.2 万户。2011 年全年，中国移动用户累计增长 6555.1 万户，其中 3G 用户全年增长 3051 万户。

对此，有专家预计，经过 2011 年年底冲刺后，我国 3G 普及率能达到约 14%左右，2012 年或能达到 20%以上，进入 3G 快速增长期。据摩根斯坦利移动互联网报告(2009)，3G 用户渗透率达 15%是发展的拐点，从国外经验看，拐点后一年的渗透率将达到 19-31%。这样推算下来，2012 年用户潜力市场完全能够支撑各大运营商 3G 用户目标实现。

运营商比拼 3G 销量，新年竞争火热

事实上，就在中国联通集合国产手机厂商为 2012 年 3G 大战布局之际，中国电信也毫不示弱。据悉，中国电信已出台“龙计划”，旨在通过“统一套餐政策”加“高额补贴政策”进一步拓展 3G 市场。就连“沉默”多时的中国移动也在加速开发手机应用，并且不断与终端厂商合作推出新品 TD 智能手机。三家运营商在 2011 年底一连串的举措都在为新年的市场竞争做铺垫，而这些都将让广大消费者享受到实实在在的优惠。

中国联通提升了千元智能机标准，降低 0 元购机的门槛，将最低一档从 96 元下调至 66 元。据相关负责人透露，中国联通的终端补贴力度全国并不一致，

但部分机型话费补贴力度已基本接近联通终端公司的集采机型价格。并且新年里联通还重点补贴并推广 1000-2000 元价位的 3G 智能手机。

对于市场关注的 iPhone 4S 的合约计划，中国联通实行 16GB 款预存 5880 元，两年每月消费 386 元零元购机，三年每月消费 286 元零元购机；32GB 款预存 6999 元，两年每月消费 586 元零元购机，三年、每月消费 286 元零元购机。

同样，中国电信“龙计划”也加大了终端补贴的力度。据报道，西安电信相关人士透露，“此次终端推广计划的套餐和补贴在全国统一执行，主要针对新增用户且补贴比例达 42%，力度超过以往的任何一次，超出以往最高补贴率 12 个百分点。”并且在第一批“龙计划”的 6 款智能手机中，多数都是最新上市的产品，还有不少为双卡双网双待的智能手机。

据赛诺咨询相关数据显示，2011 年前 9 个月，三家运营商补贴规模达到 440 亿，全年预计将不少于 600 亿。2012 年，在三大运营商的大力补贴下，更多的消费者将能选到心仪的 3G 智能手机，享受 3G 给生活、工作带来的便利。

细分市场提高用户满意度

据了解，2012 年三大运营商终端补贴近 600 亿。2012 年中国移动、中国电信和中国联通的补贴总额还会提高，但幅度不会太大。无疑，终端尤其是智能终端成为我国 3G 发展重点，国内智能机的未来销售年复合增长率将保持在 33% 以上，预计 2012 年将超过 1 亿部，目前各大运营商都加大提升中端智能机在核心渠道的销量，带动 3G 用户的快速增长。

明星终端是拓市利器，但面对用户多元化的业务需求，运营商必须在市场细分和消费者行为研究的基础上，制定出差异化的营销策略。同时，终端补贴、内容服务、资费捆绑优惠等营销方式，都要根据用户的需求进行合理设计。

目前，运营商都在积极打造自己差异化的竞争优势，而中国联通 10 月份净增 3G 用户 292 万户，较 9 月份环比增长 23.6%，在三大运营商中净增用户数上拔得头筹。业内人士表示：“这与联通全业务品牌细分市场策略，面向不同用户提供的差异化服务密切相关。”据悉，中国联通全业务品牌“沃”涵盖了联通的所有产品、业务及服务。

另外，申银万国分析师王晶认为，低端智能机也将成国内 3G 渗透率加速上升的重要推手。随着 3G 普及进程的加快，3G 手机终端产品日益丰富和价格不断走低，推动 2G 用户向 3G 阵营规模迁移，对 3G 用户的爆发式增长起到了决定性作用。而且千元智能终端短期可以帮助运营商占领市场，增加用户黏度。因此，发展千元 3G 智能手机将是三大运营商在未来一段时间内最主要也是最迫切

的任务，这是完成 3G 在 2012 年发展两亿用户的必经之路，也将是开启 3G 时代最好的催化剂。来源：2012-2-1 通信信息报

[返回目录](#)

Lytro 技术或将颠覆 200 年来摄影理念

关于苹果下一代的传闻从未停止过，多为“新的 iPhone 将会配备某某技术...”，这一次是一种听起来较为陌生的 Lytro 技术。

假如新的苹果手机真如国外专业网站报道的那样，应用了这一摄影技术——拍照之后再对焦，那么苹果手机可能将更加强大，因为有专家表示，Lytro 技术可能颠覆了 200 年来的摄影技术。

乔布斯生前的会面

乔布斯生前曾与摄影公司“Lytro”的 CEO Ren Ng 见面并讨论了产品设计和摄影技术。据称此次见面也使乔布斯找到了能够提升 iPhone 摄像头的新技术，这是一种拍照之后再对焦的技术。众所周知，iPhone 4S 在拍摄质量上已经提高了很多，足以媲美一般的数码卡片相机。根据报道的内容来看，乔布斯显然不会因此而止步。

报道引用“Inside Apple”书中的记叙：在人生的最后几个月中，乔布斯为与 Ren Ng 见面做出了努力。Ren Ng 是毕业于斯坦福大学的研究生，也是摄影公司“Lytro”的 CEO。

这家公司也是因为旗下的光场相机(Light Field Camera)而变得知名。当得知乔布斯希望和自己见面这一消息后，Ren Ng 来到乔布斯的家中，展示了 Lytro 的技术，与乔布斯讨论了相机技术和产品设计。后面的进展也是顺利的，Lytro 将进一步与苹果合作。

这样一来，如果该技术顺利的运用在 iPhone 上，不仅随着 iPhone 的大范围使用，该技术将得到普及，这也势必将使 iPhone 的拍照技术跨入一个层面。

先记录光线，再软件解码

对于摄影初学者们来说，对焦也许是件非常头疼的事情。如果有一个相机能够允许你先照相、后对焦，摄影也许会变得更有乐趣。2011 年中期，Lytro 公司推出了一种新型相机，它将允许用户先拍照后聚焦，以此正式向相机业巨擘佳能和尼康发起挑战。Lytro 公司透露，其新款光场相机采用特殊的传感器，可以记录每一束光线的颜色、强度和方向，因此，与普通数码相机相比，该相机可以捕捉更多数据。而所捕捉的所有信息将被存储在每个图片文件中，用户可以用前

所未有的方式编辑和处理照片——包括在拍摄之后将照片重新聚焦，以及修改拍摄角度等。此外，该款相机即使在弱光条件下也无需使用闪光灯即可正常拍摄。

严格说来，“先拍照后对焦”的相机不能算是特别新鲜的技术。这个学名叫做“光场相机”(Light Field Camera)或者“全光相机”(Plenoptic Camera)技术，斯坦福大学早在1996年就有相关课题的研究。2005年，还在斯坦福攻读博士学位的吴义仁和Marc Levoy就成功地将一部Contax645相机改装为光场相机。2008年，软件巨擘Adobe还曾经发布过关于集束19个镜头的光场镜头原型。光场相机可以在拍摄后调焦，也可以记录3D照片，还可以减轻噪点，简直就是科幻电影中的全息影像或者哈利·波特的照片。来源：2012-2-3 科技日报

[返回目录](#)

未来 10 年或将迎来车联网市场高速发展

从互联网到物联网，信息交互的方式也随之发展变化。如今随着中国汽车产业的壮大，车联网这一新兴概念正悄然兴起。专家预测，未来10年将迎来国内车联网市场的高速发展期，汽车后市场即将迈向车联网时代。

什么是车联网？

试想在不远的将来，人们可以在汽车自动驾驶的模式下获得实时的交通信息，自动选择路况最佳的行驶路线，即使在面对危险的交通路况时也可以提前进行防范，于是车辆事故、交通拥堵、停车难等问题大大缓解。而这一切正是通过车联网的应用得以实现。

所谓车联网就是指装载在车辆上的电子标签通过无线识别技术，实现在信息网络平台上对所有车辆的属性信息进行提取和有效利用，并根据不同的功能需求对所有车辆的运行状态进行有效地监管，同时也提供综合服务，让车与车以及车与城市网络能互相联结，从而实现更智能、更安全的驾驶。

根据通用汽车中国科学研究所所长杜江凌的介绍，车联网由如下几个层面组成：最底层是智能交通系统，提供整个车联网需要的基础设施；第二层是车联网的核心——智能互联网车，和互联网相连；第三层是车联网服务，例如安全服务、紧急救援服务等。

由概念走向应用

目前车联网已被列为国家“十二五”期间的重点项目，预计未来5年车联网产业的产值有望超过1000亿元。而在国产乘用车中，目前已有超过30%的品牌配备不同性能的车联网系统。

据悉，自 2010 年年底，车联网系统已开始应用和普及，安吉星系统几乎覆盖了上海通用旗下所有车型，而东风日产、荣威等品牌也都拥有了属于自己的车联网系统。有业内人士预测，随着车联网相关技术的逐渐成熟，3G、CallCenter、云平台与语音识别技术等均已开始与车联网产业深度融合，在市场需求带动下，车联网终端设备有望迎来爆发式增长。

如今，车联网已逐渐由概念走向应用。据了解，目前我国已经有超过 20 万用户正在体验车载信息服务。预计到 2015 年，我国车载信息服务用户规模将达到 4000 万，到 2020 年，可控车辆的规模将超过 1 亿元。

发展面临挑战

然而，随着车联网热潮的升温，一些专家也理性地指出，在技术、标准以及社会资源的整合层面上，车联网的发展仍会遭遇诸多瓶颈。由于车联网产业链发展并不均衡，在中长期发展过程中将会面临不断的市场整合。

业内分析人士估计，目前仅有 15% 的车联网服务供应商能够盈利，即便是到了 2013 年，这一比例也不会超过一半。

对此通信行业专家杨景表示，“现在这些车载产品更多是解决了车与人的关系，还远远没有解决车与车、车与道路等周边环境的问题，车联网技术应用更多的是作为诱人的卖点在吸引消费者。”在他看来，车载产品的发展才刚刚起步，其政策、资金、技术及支撑的产业链条仍不完善成熟，因此政府要构建一个博弈环境，引导汽车业、电子业、通信业等企业协同，共同打造未来车联网价值的增长点，才能吸引更多的人来参与和开发车联网市场。来源：2012-2-6 中国高新技术产业导报

[返回目录](#)

【移动增值服务】

北京电话亭将装旅游信息触摸屏

昨天，市旅游委正式发布《北京市旅游环境与公共服务体系三年建设指导意见》。其中提出：本市 2012 年将在各电话亭加装旅游信息触摸屏，三年内开通旅游观光巴士等指导意见，争取用三年(2012 年—2014 年)时间，初步建立信息化、便利化、智慧化、规范化的北京市旅游环境与公共服务体系。

市旅游委副主任安金明告诉记者，为了完善旅游公共信息服务体系，市旅游委 2012 年将与联通合作在电话亭加装触摸屏，与经信委合作将北京旅游信息网的内容推送到公共信息亭、电话亭的触摸屏中，这样市民就可在电话亭中自助获

取最新的旅游信息。同时在各景区、饭店还将大力建设无线宽带网工程(WLAN), 以达到方便游客的目的。

安金明表示, 争取在 2014 年之前完成北京市旅游观光巴士运营模式、线路等方面的设计工作, 开通北京市旅游观光巴士。而观光巴士的运营或将采取招投标的方式, 让具有优良资质的企业进行运营。来源: 2012-2-1 京华时报微博

[返回目录](#)

【网络增值服务】

高速路开通移动路况秘书

下周一开始, 市民开车走高速公路时可拨打 96011 热线查询实时路况、行驶路线等信息, 还可进行求助和投诉。首发集团昨日表示, 2 月 6 日将正式开通高速公路 24 小时服务热线 96011, 该服务热线也将成为通行高速公路客户的移动路况秘书。

据首发集团介绍, 96011 是为广大市民提供的一个专用服务号码, 市民可通过语音、传真、短信平台、电子邮件等形式获取高速公路的实时路况、行驶路线、收费标准、电子不停车收费业务、道路气象资料等综合信息。

此外, 拨打 96011 热线还可进行各类求助、咨询、投诉等服务, 并可对高速公路相关政策法规进行咨询。来源: 2012-2-4 新京报微博

[返回目录](#)

深圳实现 3G 无线网络覆盖 99%

“十二五”期间, 深圳将建成“无线城市”示范市, 到 2015 年, 全市 3G 无线网络覆盖将达到 99% 以上, 而 4G 网络覆盖也将达 90% 以上。昨日, 《深圳市无线电事业发展“十二五”规划》通过最新一期的《政府公报》对外公布。

九成公共服务项目可通过无线办理

根据新公布的规划目标, 到 2015 年年底, 围绕“智慧深圳”建设目标, 深圳将建成“无线城市”示范市, 提升城市软实力和综合竞争力。到 2015 年, 全市 3G 无线网络覆盖 99% 以上; 4G 试验在技术标准制定方面取得新突破, 网络覆盖 90% 以上。

未来几年, 无线电业务也将在政务、商务、生活等社会各个领域的全面深入应用。按照规划, 将构建覆盖深圳区域的无线宽带政务大平台, 在应急指挥、视频会议、移动执法、治安监控、智能交通和环境监测等领域实现规模应用, 公共

管理和服务部门通过无线网络系统的接入率达到 99%，90%以上的服务项目可以通过无线宽带业务进行。

同时，全市还将建设无线医疗、无线教育、数字广场和移动社区、移动商区等公共服务项目。

深港两地将提高频率资源共享

在规划中，还特别提及了深港两地无线电管理协调与合作。

根据规划，将加强深港无线电频率规划的合作，提高两地频率资源共享，促进深港无线电事业多方互动交流推动深港无线电产业协调发展。同时，还将加强信号过界覆盖联合监测，加强对深港移动电话、航空、航海、广播电视等重要过界无线电信号的联合测试，保障深港边界通信安全畅通。来源：2012-2-2 大洋网-广州日报微博

[返回目录](#)

技术情报篇

【视频通信】

歌华有线开播“电视教育”

日前，歌华有线依托高清交互数字电视平台推出了多媒体教育栏目“电视教育”。本市 270 多万高清交互数字电视用户在家中通过高清交互数字电视点击“百姓生活”板块中“电视教育”栏目，可随时点看丰富、优质的教育视频节目。

首期上线内容主要涵盖小学语文、数学和英语全部课程的视频节目，课件以动画形式，通过情节化的编排展现。据歌华有线相关负责人介绍，该栏目将紧密配合市教委，充分利用首都独特的教育资源优势，整合并储备更丰富、更优质的教育资源，进一步满足广大首都市民日益增长的文化教育需求。来源：2012-2-3 北京晨报微博

[返回目录](#)

CMMB 爱国者电视接收器带来收视新体验

国内领先的数码产品设备商爱国者(微博)旗下的子品牌 aiPowo 与中广集团、Apple 共同研发了全球首款苹果 iOS 平台观看 CMMB 数字电视的配件——AP801。AP801 整体设计和 Apple 产品风格浑然一体，在天线接收器的设计方

面，采用和挂绳的一体式设计，在不影响播放流畅性的同时，保证了产品整体简洁和美观。颜色搭配有白色和黑色两种，产品外形小巧，便于携带。

CMMB 爱国者 AP801 电视接收器只需插入苹果手机、iPad、touch，就可以接收 7 个 CMMB 电视频道，分别是 CCTV - 1、CCTV - 5、CCTV - 新闻、BTV 卫视、睛彩北京、睛彩电影、睛彩天下，这 7 个频道包含了体育、娱乐、电影、电视剧、新闻、财经等各方面节目内容。它让您“不再错过每一场直播”，随时随地观看激烈的体育赛事，实时的新闻资讯、热播的影视剧、劲爆的综艺节目等；更诱人的是，AP801 不走 3G/Wi-Fi 流量，免 3 年收视资费，彻底摆脱流量束缚。来源：2012-2-3 北京晨报微博

[返回目录](#)

IPTV 播控平台合并敲定 百视通称细节在研究

今日，百视通终于就 IPTV 播控平台合并事宜正式发布公告，宣布合并相关协议已签署。但是，对于众所关心的合资公司合作模式、分成模式等细节，公司只字未提，仅表示正与 CNTV 就相关的合作协议进行磋商。

2 月 1 日，公司收到告知函，根据三网融合总体方针、国家广播电影电视总局的要求，上海广播电视台、SMG 与央视下属中国网络电视台(CNTV)签署 IPTV 播控平台合作协议，落实上海广播电视台与央视原建设的 IPTV 集成播控平台合并为中国唯一的中央集成播控总平台。

投资者备受关注的 IPTV 播控平台合并事项终于有了眉目。此前，由于担忧 CNTV 和 SMG 百视通两大 IPTV 播控平台合并后，百视通经营多年的 IPTV 市场将难自保，其与电信合作的分成盈利模式也将被打破，市场对其业绩持悲观看法，导致百视通股价在 1 月出现暴跌，于 1 月 17 日盘中创下近期低价 9.98 元，当天收盘价较 1 月 4 日大跌触发前股价下跌 26%。在大跌中，公司于 1 月 10 日对上述合作事项进行说明。至 1 月 19 日，高华证券发布的调研纪要也透露，公司高层表示谈判仍在进行，未来百视通将主要通过为拟设立合资公司提供运营和技术服务而获取收入。公司管理层认为，在此框架下基本收视费 ARPU 下降是必然趋势，但可能被更大的市场空间和更快的用户增长所抵消。

在今日的公告中，百视通表示，公司将着手研究、筹备下属全资子公司，也是公司核心资产的百视通技术与 CNTV 设立合资公司共同负责 IPTV 中央集成播控总平台的可经营性业务，但仍旧未披露具体细节，如合资比例、分成比例、合作模式等核心问题。

东方证券研究报告指出，目前市场有 CNTV 和 SMG 两张全国性 IPTV 播控牌照，出于监管需要和三网融合整体发展的考虑，两牌照方将共同运营播控平台。在 IPTV 集控平台中，百视通是日常运营的主体，承担着内容集成、技术服务等重要职能，并据此参与电信运营商 IPTV 收入分成，百视通在内容和技术上的综合竞争力难以替代。基于此，如播控平台合二为一，公司作为整个 IPTV 集控平台的内容提供商和运营主体的地位依然稳固。同时，尽管公司 IPTV 用户 ARPU 值必然因分成而下降，但有望通过用户增量得以补偿。

百视通今日同时表示，公司与 CNTV 的磋商一旦有进一步进展，将及时公告。
来源：2012-2-2 上海证券报微博

[返回目录](#)

【电信网络】

TD-LTE 规模试验进入第二阶段

日前，工信部批准 TD-LTE 规模试验第一阶段结束，进入规模试验第二阶段。第一阶段主要针对基于 3GPP R8 标准的系统设备和 TD-LTE 单模终端开展测试；第二阶段主要针对基于 3GPP R9 标准的系统设备和包含 TD-SCDMA 在内的多模终端开展测试。

规模试验是为了进一步验证 TD-LTE 关键技术和系统组网能力，促进产业链各环节研发和产业化进展。在已经完成的第一阶段测试期间，中国移动(微博)选择了上海、杭州、南京、广州、广东深圳、福建厦门六个城市作为试验城市，组织了超过 300 人的测试团队，编制完成 29 本技术规范和测试规范以及十多项管理制度，累计完成包括无线网、核心网、传输、承载、安全、网管等领域在内的两万多项测试。

第一阶段测试结果表明，TD-LTE 系统的功能完善、性能良好、稳定性较好，接近 LTE FDD 商用设备初期的同等水平；单模芯片终端的功能完整、性能较好，可以长时间稳定地在网工作；TD-LTE 采用智能天线与 MIMO 结合等关键技术，性能得到较充分的验证；在同频组网条件下，终端实测的 KPI、吞吐量、多用户容量等主要指标达到规范要求，基本验证了 TD-LTE 具备较好的同频组网能力；TD-LTE 的网络规划、优化的工具和仪表，得到应用和持续改进。此外，TD-LTE 已经形成了比较完备的国际化产业链，通过第一阶段试验，在设备供货、工程建设、技术支撑、网络优化和产品升级等方面均得到一定验证。

总体来说，TD-LTE 技术、产品、组网性能和产业链均已具备进一步扩大建设规模和商用的条件。来源：2012-2-7 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

谷歌在美国堪萨斯市搭建 1GB 超高速互联网

谷歌(微博)互联网接入总经理凯文·娄(Kevin Lo)周一表示，谷歌周一将开始在堪萨斯市(Kansas City)搭建 1GB 超高速互联网。

凯文·娄称：“我们已经进行了位置测量，研究过地图，调查过邻近城市，制订了一整套详细的工程图。总之，万事俱备，从今天开始，我们就准备铺设光纤。”

谷歌通信助理詹娜·万德列斯(Jenna Wandres)称，该项目 50%以上的工程人员和安装人员来自当地。

当基础设施全部搭建完毕后，谷歌将进行实际的网络连接。谷歌并未透露初期项目将于何时完成，但万德列斯称，2012 年上半年有望服务于首家客户。来源：2012-2-6 新浪科技微博

[返回目录](#)

华为与电讯盈科实现 84Mb/s HSPA+峰值速率

华为(微博)近日宣布联合香港领先的电信运营商电讯盈科，完成了基于 MIMO (Multiple Input Multiple Output, 多输入多输出)和 DC(Dual Carriers, 双载波)技术的 HSPA+业务演示，其下行峰值速率达到创纪录的 84Mb/s。这次演示通过商用终端实现了 3G 用户体验的最快速率，标志着引入 MIMO 和 DC 技术的 HSPA+业务已经具备商用条件。

在移动宽带时代，数据业务的需求在全球呈快速蔓延之势。对高速率、低延迟以及优良业务体验的追求推动移动宽带技术不断前进。基于 3GPP R9 标准的华为 HSPA+解决方案融合了 64QAM(正交幅度调制)、MIMO、DC 等领先技术，使得下行速率最高可达 84Mb/s。在网络性能大幅度提升的同时，网络成本显著下降。采用双载波技术的华为 HSPA+解决方案进一步提升了运营商的频谱利用率，并带来 20%以上的系统容量增益。HSPA+相对于 HSPA 以及其他制式的 3G 演进技术，在系统吞吐量、单用户体验、频谱利用率等诸多方面具有优势。

电讯盈科采用华为业界领先的 HSPA+解决方案，建设了一张覆盖全港的多层次宽带网络，不仅提升网络容量，增强用户体验，同时降低网络总成本(TCO)。

华为无线产品线总裁汪涛表示：“移动宽带应用快速丰富，用户期待更高的网络速度带来更好的体验，这也是帮助运营商实现商业成功的重要因素。我们非

常高兴能与电讯盈科携手，在业界率先将 84Mb/s HSPA+ 解决方案推向商用市场，满足用户需要并进一步推动移动宽带的发展。”

作为移动宽带领域的领导者，华为一直与全球领先运营商积极合作，在 MIMO 等关键技术引领业界潮流，为用户提供更快更好的移动宽带业务体验。

来源：2012-2-1 科技日报

[返回目录](#)

中国移动竞得香港 TDD 频段 将与 FDD 融合组 LTE 网

中国移动(微博)今天在香港通过拍卖成功获得 30MHz 的 TDD 频段，频段为 2330MHz-2360MHz。此频段将用于在香港建设 TD-LTE 网络。

此前 2009 年 2 月，中国移动香港公司竞得 FDD-LTE 频段，目前 LTE 网络建设顺利，预计 2012 年 3 月即可在香港投入商用。

而香港电讯管理局又于 2011 年 11 月 11 日决定重新编配 2.3GHz TDD 频段供无线通信服务使用，并于 2012 年 2 月 6 日进行了拍卖。

此次在香港成功竞拍 TDD 频段，充分展示了中国移动对 LTE 技术的信心和承诺。中国移动香港公司获此频段，不但可弥补其在 FDD 频段方面的资源不足，更可有效推进建设 TDD 和 FDD 相融合的 LTE 网络，从而为中国移动在全球范围内推广 4G 两大主流技术实现网络融合、终端兼容提供实际的操作示范。

此次竞拍 TDD 频段成功，也意味着中国移动香港公司成为既拥有 FDD 的 4G 频率，又拥有 TDD 的 4G 频率的电信运营商，将对推动内地 LTE 发展起到非常重要的关键性作用。来源：2012-2-6 新浪科技微博

[返回目录](#)

【终端】

首款 SONY XPERIA 智能手机上市

日前，索尼爱立信正式发布了首款以“SONY”为品牌名称的智能手机——SONY XPERIA S LT26i。这是索尼宣布全资控股索尼爱立信之后，以“SONY”品牌重回中国市场的首款机型。

XPERIA S LT26i 拥有 4.3 英寸显示屏幕，分辨率达 1280×720。同时，该手机支持 NFC 近场通信功能，通过 DLAN 或 HDMI 还可与索尼电脑、平板和智能电视进行无缝连接。

对于全新的 SONY XPERIA 智能手机，索尼爱立信大中华区总裁奎迈格表示，专注于智能手机市场且立志成为 Android 领导品牌，依旧是索尼爱立信 2012 年的发展方向。SONY 独特基因带来的娱乐体验，很好地将 XPERIA 与其他智能手机区别开来。

这款刚刚在 2012 美国 CES 消费电子展上揭开神秘面纱的新品手机将于 2012 年一季度进入中国市场。

2011 年 10 月 27 日，索尼公司宣布以 10.5 亿欧元收购爱立信所持有的 50% 股份，索尼爱立信将成为索尼的全资子公司。截至 2011 年三季度末，索尼爱立信占据 Android 手机市场 11% 的价值份额。来源：2012-2-1 北京商报微博

[返回目录](#)

中兴通讯首款 WP7.5 智能手机在英国上市

近日，全球领先的综合通信解决方案提供商中兴通讯(微博)，在英国正式发布其首款 Windows Phone7.5 智能手机 Tania。

中兴通讯 Tania 采用 4.3 英寸触摸屏，同时配有 1GHz 处理器，4GB 内置存储卡，搭载了 LED 闪光灯以及 500 万像素自动对焦摄像头，机身厚度仅有 10.7 毫米。

据 IDC 第三季度报告显示，中兴通讯手机出货量为 1910 万部，超过苹果成为全球第四大手机供应商。来源：2012-2-3 北京晨报微博

[返回目录](#)

【运营支撑】

英国电信 WiFi 热点数破 350 万

英国电信(British Telecom)宣布，其英国及爱尔兰 Wi-Fi 热点数已超过 350 万个，再创新高。该运营商还面向其家庭宽带用户推出了一项新的 BT FON 应用，使他们更易于从黑莓(微博)终端接入热点。

英国电信在伦敦拥有超过 38 万个 Wi-Fi 热点，在伯明翰和利兹拥有 2.5 万个热点，在曼彻斯特、爱丁堡和谢菲尔德拥有约 2 万个热点，在利物浦、布赖顿、布里斯托尔和卡迪夫拥有超过 1.1 万个热点。

英国电信的 Wi-Fi 热点对 600 万宽带家庭和企业用户免费。

英国电信客户总经理约翰·皮特(John Petter)表示：“数以百万计的英国电信宽带用户畅享全球最大之一的 Wi-Fi 网络的免费接入。我们面向苹果、Android

和黑莓终端的免费应用令上网更为容易，并已获得 90 万次下载的证明。”来源：2012-2-7 中国通信网

[返回目录](#)

泰国最大移动运营商启动 LTE 测试

泰国最大移动运营商 AIS(亿旺资讯服务公司)日前在曼谷与马哈萨拉堪启动非商业性 LTE 测试。

AIS 采用由国有运营商 TOT 提供的 2.3GHz 频段上的 20MHz 频谱。20 个 LTE 基站位于曼谷中心。

AIS 同时与 CAT(泰国电讯局)采用 1800MHz 频段频谱进行另一项 LTE 测试。8 个基站位于马哈萨拉堪。

泰国电信监管部门，国家广播和通信委员会(NBTC)现已允许所有移动运营商申请 4G 测试。但据 C114 了解，泰国至今尚未颁发 3G 频谱牌照，一些运营商不得不采用“曲线救国”的方式，通过部分 2G 频谱来开展 3G 服务。

泰国 3G 牌照或将于 2012 年年中颁发。来源：2012-2-2 中国通信网

[返回目录](#)

市场跟踪篇

【数据参考】

国产手机份额涨至 37.5%

在过去的一年，国产手机品牌打出一个高潮。来自市场调研机构易观国际(微博)的数据显示，在 2011 年全年手机市场销量排行中，中国品牌在前十名中占据六席，分别是联想、华为(微博)、中兴、金立、酷派和 OPPO。

数据显示，截至 2011 年底，国产品牌整体市场份额为 37.5%，国产品牌正在逐步赶超国际品牌市场份额。数据显示，诺基亚(微博)、三星(微博)、LG 和摩托罗拉(微博)四大国际品牌占整体市场份额的 41.5%。

易观分析师王颖分析指出，国产品牌手机份额大提升主要得益于安卓系统的盛行。首先，进入智能手机大普及的时代，昔日手机老大哥诺基亚的市场份额被一点点吃掉，从年初的 29.3%下降至 14.5%，其他国际品牌市场份额增幅并不显著；其次，2011 年整体手机销售依赖智能产品，国际品牌定位高端，而国产品牌定位中低端价位，这部分市场需求潜力巨大。另外，前十名中的六家国产手

机企业，除 OPPO 外均与运营商建立了深度合作关系，吸引了更多的消费者选择购买定制机。来源：2012-2-2 北京晨报微博

[返回目录](#)

近 4 年电信业总投资 1.3 万亿元

易观国际(微博)今天发布数据表示，过去 4 年，电信业总投资额高达 1.3 万亿元，相当于过去 8 年的投资额总和，且今后几年都不会大幅削减。

易观智库研究表明，从 2008 年至 2011 年的 4 年间电信业固定资产投资进入相对稳定的高投入期，共计 13206.6 亿元，大致相当于 2000 年至 2007 年 8 年的投入额总和。

易观国际分析师黄萌表示，近年来随着 3G 网络升级而加大的固定资产投资，在 2012 年乃至今后几年中都不会大幅削减。其驱动力将来源于中国移动(微博)的 TD-LTE 建设，中国联通(微博)和中国电信(微博)的 HSPA+ 和 Rev.A 的 3.5G 网络升级，以及全业务运营对智能管道技术的需求。来源：2012-2-2 通信产业网

[返回目录](#)

2011 年全国电信服务申诉降 9.9%

工信部日前发布的 2011 年全年及第四季度电信服务质量通告显示，2011 年，全国电信网和互联网运行正常，本地电话接通率超过 92%，长途电话接通率超过 90%，各项主要指标符合电信服务规范要求。针对用户申诉反映较多的电信服务和收费问题，工业和信息化部累计实施问责督办 36 项，主要涉及电信企业单方面变更或终止资费套餐等，经第四季度全面复查，整改情况良好。

据悉，2011 年，工业和信息化部及各省(自治区、直辖市)电信用户申诉受理机构通过申诉热线、政府网站等渠道，共受理有关电信服务的申诉 64786 人次，较 2010 年下降 9.9%，年度百万用户申诉率为 51.4 人次。2011 年第四季度，共受理有关电信服务的申诉 17508 人次，较上季度上升 2.4%。用户服务、收费争议方面的申诉较上季度略有上升，网络质量方面的申诉占申诉总量的 21.8%，较上季度下降 4.4 个百分点。

截至 2011 年年底，第三代移动通信(3G)网络已覆盖全国所有县城及大部分乡镇。全国电话用户总数达到 12.7 亿，比上年增长 10.2%，互联网宽带接入用户达到 1.56 亿户，比上年增长 23.5%，全国网民总数超过 5 亿，3G 用户总量

接近 1.3 亿，其中 TD-SCDMA 用户超过 5000 万户；村通工程、农村宽带网络建设和信息服务取得较快发展，全国 14410 个自然村新开通电话，18255 个行政村新开通宽带，通电话自然村比例和通宽带行政村比例分别达到 94.6% 与 84%。

2011 年，我国电信综合资费水平较 2010 年降低 5.5%；应急通信保障能力显著提高，在抢险救灾和重大活动通信保障任务中，电信行业累计投入应急人员 19 万人次、应急通信车辆 5.3 万台次、应急通信设备 3.8 万台(套)，保障通信畅通。

2011 年，工业和信息化部组织开展电信服务和收费专项检查 4 次，涉及三家基础电信企业和近 500 家增值电信企业的 1400 多项电信业务。检查中发现的主要问题集中在增值业务违规收费、业务名称与内容不符、收费应用软件无法正常使用等方面。针对上述问题，已责令相关企业纠正。来源：2012-2-1 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

2011 年全球电信服务收入超两万亿美元

咨询公司 Ovum 在一份最新报告中称，2011 年，电信服务提供商收入增长 7%，至 19600 亿美元，但增长率在未来 5 年将放缓。

这份 1 月 30 日发布的报告显示，电信服务提供商的资本支出在 2011 年仍然强劲，增长了 12%，至 3140 亿美元。

“2011 年行业出现了良好的回弹。” Ovum 首席分析师也是这份报告的作者 Matt Walker 表示。

2011 年，移动运营商的资本性支出在全部运营商资本性支出中占 56%，Walker 预测，这一比例在 2017 年将达到 62%。

但 Ovum 预测在 2012 年~2017 年间，电信服务提供商收入将继续增长，年复合增长率为 2.9%，低于 2004 年~2010 年 6.3% 的年复合增长率。在资本性支出方面也将出现类似情况。

“宏观经济疲软将限制电信服务提供商的销售收入增长。” Walke 警告称：“电信服务提供商需要适应这一现实，积极进行成本结构调整，这其中既包括资本性支出，也包括运营性支出。”

他指出，电信服务提供商将越来越青睐成本控制手段，例如网络共享、基于软件的网络元素和按需付费的合同条款。Walke 还指出，联合采购和并购也很重要。来源：2012-2-1 中国信息产业网-人民邮电报

报告称到 2016 年 LTE 设备收入将猛增 500%

据市场调研机构 Dell'Oro 集团最新预测报告显示，LTE 设备市场将在未来五年内将以 45% 的复合年增长率增长。

“实惠的智能手机、创造性的定价模式，以及终端产业链和应用程序社区的持续创新将同时在发达经济体和发展中经济体开创一个全新的市场。” Dell'Oro 集团高级分析师斯特凡·庞格拉兹(Stefan Pongratz)表示。

“用户习惯和对网络期望值的改变，再加上频谱限制，将继续推动运营商投资单位面积最具频谱效率的技术，这将反过来推动运营商对部署 4G 技术及微型基站、Wi-Fi 的需求。” 庞格拉兹补充道。

报告显示，LTE 宏基站出货量将在预测期的早期到中期推动 LTE 设备收入增长，而室外地下及微型基站出货量预计将于 2016 超过宏基站出货量。3GPP RAN 技术在预测期内将以 6% 的复合年增长率增长。来源：2012-2-2 中国通信网

[返回目录](#)

iSuppli 预计 WP 市场份额 2015 年超越 iOS

智能手机的发展日新月异，智能时代，应用为王。应用软件的数量和品质决定了其操作系统的江湖地位。据媒体报道，微软(微博)WP 手机应用数量目前已超过 6 万个，该平台应用数量在 25 天内就增加了 1 万个，而其增长速度还在加快，预计到 2012 年 4 月底，WP 应用数量将达到 10 万个。市场研究公司 iSuppli 预计，Windows Phone 的市场份额将于 2015 年超越 iOS。尽管 Windows Phone 目前还不能与苹果 iOS 以及 Android 平起平坐，但微软 WP 的前景已被业内人士所看好，其发展潜力不容小觑。

微软 WP 系统捷报频传

微软 WP 系统近来好消息不断。媒体报道，微软 WP 手机应用数量目前已超过 6 万个，该平台应用数量在 25 天内就增加了 1 万个，增速甚至超过了苹果 App Store 和谷歌(微博)Android Market 的初期增速。对此，市场研究公司 iSuppli 更是大胆预计，Windows Phone 的市场份额将于 2015 年超越 iOS，成为市场上第二大移动操作系统。该机构预测，到 2015 年，Windows Phone 占据的市场份额将达到 16.7%，而苹果 iOS 的市场占有率将由 18% 下降至 16.6%，届时操作系统的座次将重排。

iSuppli 的预计当然不是毫无根据。以诺基亚(微博)为例，在诺基亚深陷困境，全面唱衰的情况下，Lumia 900 智能手机的抢眼表现给四面楚歌的诺基亚带来了一抹亮色。诺基亚 Lumia 900 被视为迄今为止最棒的 Windows Phone 手机，根据彭博汇总 22 位分析师的平均估计数，Lumia 手机于 2011 年 11 月开始在欧洲销售，到 2011 年底，它可能已经向运营商、零售商销售了 130 万台。分析师的数据介于 80 万至 200 万台。同时，试用过 Windows Phone 手机的人指出，每款 Windows Phone 手机的体验都超出了此前的预期。

此外，中兴首款 Windows Phone 智能手机 Tania 将于二月底上市，中兴 Tania 搭载 Mango 系统，预装 IE9 浏览器，支持 HTML5，能够带来更加流畅的上网体验。而此前，支付宝(微博)宣布推出 Windows Phone 版手机支付宝客户端，三星(微博)、HTC(微博)等厂商纷纷推出 WP 手机，并且 WP 二代也相继登台。微软 WP 的支持者日益增多，极有望成为继苹果 iOS 阵营和谷歌 Android 两大阵营之外的第三大阵营。

WP 追赶之路依然漫长

Windows Phone 正在自己的崛起之路上奋力前行，未来在蚕食苹果 iOS 平台市场份额的同时，也会对谷歌的 Android 平台造成一定的影响。就目前来看，面对横亘在面前的安卓与苹果 iOS 两座大山，其崛起之路注定不会平坦。根据市场调查公司 Nielsen 的最新调查结果，美国最近三月内购买智能机的人里面，只有 1.4% 的人选择了 Windows Phone 手机。这个数字不仅低于自家的 Windows Mobile(2.4%)，还低于 Symbian 和 webOS，更是与 2011 年 12 月份 44.5% 的新用户选择了 iPhone，51.7% 的新用户选择了安卓的数据相去甚远。

此外，虽然当前 WP 手机每天约有 400 个应用通过审批并登陆微软 WP 应用商店，该系统实现 6 万个这一里程碑的速度比 iOS 和 Android 都快。但 6 万款应用的数量还是远远落后于 iOS 和 Android。据悉，在过去的 1 年中，苹果应用商店中的应用数量从 338000 增加到了 589148 个。而谷歌的 Android 市场应用数量从 115000 个增加到了 319774 个。

而且，Windows Phone 尽管已经拉拢了诺基亚、HTC、中兴等众多厂商，但市场产品依然和者寥寥，与安卓阵营的一呼百应和苹果在手机以及平板市场的呼风唤雨相比，Windows Phone 还显得过于稚嫩和力量单薄。Windows Phone 要想抗衡 Android 和 iOS，还有很长的路要走。

WP 需产品与应用齐头并进

诺基亚首席执行官 Stephen Elop 曾表示，手机设备之间的竞争已经演变为生态系统之间的竞争。WP 作为一个全新的生态系统，应用的数量正在迅速膨胀，这说明 WP7 平台已经被越来越多的开发者所追捧。而对于移动应用的开发者来

说，作为操作系统的后起之秀，WP7 平台更加封闭，应用审核也比较严格，相对来说还是一片蓝海，竞争相对其他平台要小很多，这造就了绝佳的机会，谁能捷足先登，谁就更容易赚到第一桶金，这无疑有巨大的诱惑力。

不过，虽然说越来越多的开发者开始为 Windows Phone 平台开发应用令人鼓舞，但是应用的质量仍然是一个大问题。有例为证，2011 年 12 月 26 日，开发者在 WP Marketplace 程序店发布 20 款应用，它们来自 CNN、BBC 网站的新闻程序，没有什么新意。对于用户来说，他们想要的是真正炫酷的应用，以及他们好友所拥有的应用——而这正是 Windows Phone 与 iOS 和 Android 的致命差距所在。据悉，目前，Windows Phone Marketplace 排名前几位的应用主要都被游戏占据，多数来自微软和 EA。

令人欣喜的是，微软已经清晰认识到了这一问题并正在努力缩小与竞争对手的差距。有报道称，微软正在努力确保 Android 和 iOS 中排名前 25 位的应用都能在 2012 年上半年登陆 Windows Phone 平台。倘若能够实现这一计划，就将向正确的方向迈出一大步。

随着高质量的顶级应用的加入以及应用数量的快速增加，Windows Phone 将会被社会广泛接受，以诺基亚和微软为代表的第三极将崛起，移动操作领域或将真正迎来三足鼎立的时代。来源：2012-2-2 通信信息报

[返回目录](#)

2011 年第四季度全球智能手机销量同比增 55%

根据市场调查机构 IDC 最新发布的《全球移动电话统计报告》的数据显示 2011 年第 4 季度全球智能手机销量同比增长了 54.7%，达到 1.578 亿部，超过了 IDC 预期的 40% 的增幅，也超过第三季度 49.2% 的增幅。这主要受到了苹果在 2011 年下半年推出的 iPhone 4S 在市场上获得了大量需求而带来的积极影响。

智能手机出货量将继续高速增长

从 2011 全年来看，全球智能手机的总出货量为 4.914 亿部，较 2010 年的 3.047 亿部增长了 61.3%，这也超过了 IDC 预期的全年 54.7% 的增幅，但仍低于 2010 年全年 75.7% 的增幅。虽然相比 2010 年增幅有所下降，但 IDC 预计，在可预见的未来智能手机市场仍将保持两位数的增长。

智能手机依旧是市场上最热门的电子消费产品，并且一些关键设备的发售都一定程度上推动了全年整体形势的改善。IDC 手机技术和趋势部门高级研究分析师拉蒙·拉马斯(Ramon Llamas)表示：“在第 4 季度末，全球每售出的三部手机

当中就有一部是智能手机。苹果 iPhone4S 的推出在智能手机销量增长上起到了关键作用，因为它满足了之前被压抑的需求，其他厂商智能手机的推出也为满足不同喜好和预算的消费者提供了广泛的选择”。

由于智能手机厂商在新兴市场和发达市场都在努力拓展各自的用户群，各种产品之间的差别也在日益缩小。IDC 全球手机统计项目的高级研究分析师凯文·雷斯蒂沃(Kevin Restivo)表示：“包括三星(微博)Galaxy Nexus 和苹果 iPhone 4S 等所谓的‘经典设备’都吸引了大量消费者的关注。但是价格低于 250 美元的 Android 设备也越来越多，使得谷歌(微博)的硬件合作伙伴在提高智能手机销量的同时也进一步扩展了市场份额”。

各大手机品牌观察

苹果在推出了 iPhone 4S 之后又一次回到了市场的领先地位，其一个季度的销量便打破了该公司自身以及整个智能手机行业的记录。尽管 iPhone 4S 有着种种不尽如人意的地方，例如不支持 4G LTE，或者没有使用更大的屏幕等，但是该产品的需求量依旧非常火爆。而年底的购物季又进一步推动了该产品销量的突飞猛进。

三星在第 4 季度完成了一系列重大的成就：首次突破了 3000 万台的销量大关，成为了各大智能手机企业同比增长最快的企业，同时在 2011 年成为了智能手机整体市场的领头羊。其 Galaxy 系列智能手机的市场份额进一步扩展，先后推出了针对高端市场的 Galaxy S II 和 Galaxy Nexus，以及针对大众市场的 Galaxy Ace 以及 Galaxy Y 等。同时该公司还在 Windows Phone Mango 的基础上更新了其 Omnia 和 Focus 等产品。

诺基亚(微博)则出现了最严重的同比下滑，但是其智能手机策略已经开始进入了积极实施的阶段，并推出了第一个 Windows Phone 智能手机系列 Lumia 710 以及 Lumia 800。诺基亚 CEO 史蒂芬·埃洛普(Stephen Elop)声称这批产品在发布之后已经在一个月之内售出了“超过 100 万台。”并且已经开始使用早期的反馈来调整其市场营销和销售策略。同时，诺基亚的塞班系统智能手机的需求似乎已经逐渐消退，预计出货量将在 2012 年出现进一步的下滑。

RIM 在第 4 季度的业绩喜忧参半。其最新推出的搭载了黑莓(微博)OS7 操作系统的智能手机已经进入了市场，结束了该公司总销量连续 4 个季度环比下降的势头。但是 10 月出现的全球网络中断事故，以及稍后宣布的第一款搭载黑莓 10 操作系统的智能手机要推迟到 2012 年年底才能问世等负面消息却为公司的现状带来了一些不安的阴影。这种拖延会导致 RIM 错失良机。而随着该公司新任董事长兼 CEO 托斯腾·海因斯(Thorsten Heins)在 1 月走马上任，RIM 将确保对公司内外进行大规模的变革。

HTC(微博)继续稳健发展，先后推出了使用 Windows Phone 操作系统的 Titan 和 Radar 智能手机，以及 Rezound 魅力魔声手机，支持 LTE 的 Vivid 智能手机，此外还有很多款 Android 操作系统下的智能手机。HTC 将会继续使用 2 种操作系统，来满足不同需求的运营商和消费者的需要。尽管 HTC 在第 4 季度高调发布了许多新产品，但是其设备出货率还是较第 3 季度有所下滑。来源：2012-2-7 新浪科技微博

[返回目录](#)

我国 2011 年手机出口 627.6 亿美元同比增 34.3%

根据工信部的统计，2011 年我国手机出口的数据已出炉，2011 年全年，我国手机出口额 627.6 亿美元，增长 34.3%。

2011 年以来，我国手机出口一直增长较快，前 8 月我国手机出口 366 亿美元 同比增长 34.1%。更早前的 2010 年，我国手机出口额同比增长 23.2%。

工信部的统计同时称，2011 年我国通信设备行业保持较快增长，出口额 1300.2 亿美元，同比增长 26.6%。来源：2012-2-7 新浪科技微博

[返回目录](#)

2011 年 Android 手机全球出货量增 244%首次超越 PC

美国市场研究公司 Canalsys 周五发布报告称，2011 年 Android 手机全球出货量增长近 250%，几乎占领了整个智能手机市场的半壁江山。报告同时显示，2011 年全球智能手机出货量首次超过了 PC 出货量。

报告表明，2011 年第四季度谷歌(微博)Android 操作系统在全球智能手机市场上占据主导地位，所占份额为 52%；在 2011 年全年，Android 手机所占份额为 48.8%，出货量约为 2.378 亿部。与此相比，2010 年 Android 手机所占份额仅为 23.9%，出货量仅为 6910 万部，这意味着其年度增长率高达 244%。

苹果 iOS 系统 2011 年所占份额为 19.1%，iPhone 出货量为 9310 万部，比 2010 年增长 96%；三星(微博)手机出货量为 9190 万部，仅略少于苹果，远高于 2010 年的 2490 万部。Canalsys 在报告中并未计入三星在 Nexus 等其他品牌下的销售量。

Canalsys 高级分析师蒂姆·谢福德(Tim Shepherd)指出，出货量的爆炸性增长表明，智能手机已经不再是一种利基产品，而是“已经成长为大销量市场”。

报告还表明，RIM 和诺基亚(微博)的表现不佳，但谢福德指出，不能过于低估 RIM。他表示：“RIM 所面临的负面因素很容易产生误导作用，尤其是该公司在北美市场的表现相当不好。但如果将目光投向中东、非洲和南亚等全球其他地区，那么该公司的表现十分良好。”此外，RIM 在欧洲某些国家也表现强劲，尤其是英国。

谢福德对诺基亚的表现则作出了好坏参半的评价。诺基亚 Lumia 系列的手机颇受用户欢迎，但该公司仍旧未能在市场上证明自身地位。谢福德指出：“诺基亚必须继续扩大 Lumia 产品组合，在所有有意展开竞争的市场上推出各个价格点的手机。”

业界分析人士指出，Canalys 的这份报告表明，PC 占据主导地位的时代即将结束。虽然数据并不支持 PC 已经“死亡”的说法，但智能手机出货量首次超过 PC 确实表明 PC 已不再是占据主导地位的平台。从 PC 向智能手机转变的趋势在很大程度上要归因于上网本市场的下滑，这种设备的销售量下滑 32%。谢福德称：“平板电脑的推出使上网本变得没有价值。”

但谢福德同时补充称，平板电脑还已开始蚕食笔记本的销售量。报告表明，2011 年台式机销售量下滑 3.6%，原因是个人消费者和企业需求均告萎缩。但在欧洲市场上，台式机销售表现则很可能有所改善。来源：2012-2-4 新浪科技微博

[返回目录](#)

【市场反馈】

功能机拖累手机市场整体增长速度

IDC《全球手机跟踪》(Worldwide Mobile Phone Tracker)报告显示，2011 年第四季度，全球手机市场同比增长 6.1%，其中功能手机市场降幅明显快于预期，拖累手机市场增长降至两年多来的最低点。

该报告显示，2011 年第四季度全球厂商的出货量达 4.274 亿部，而 2011 年同期为 4.028 亿部。这一 6.1% 的增幅高于 IDC 公司 4.4% 的季度预测，但大大低于 2011 年第三季度的 9.3%。

IDC《全球手机跟踪》高级研究分析师凯文·雷斯蒂沃(Kevin Restivo)表示：“2011 年最后一个季度，手机市场的增幅过低，表明该部门未能免受全球宏观经济条件疲软的影响。引进高成长性产品，如在第四季度出货的 iPhone 4S，带动了智能手机的增长。但整体市场的增长降至自 2009 年第三季度(全球经济衰退最严重的时期)以来的最低点。”

虽然智能手机的普及率仍在不断提高，但占据手机出货总量绝大部分的仍然功能手机。IDC 公司移动电话技术和趋势部门的高级研究分析师拉蒙·拉马斯 (Ramon Llamas)表示：“上个季度，功能手机在四五个主要市场占据出货量的绝大部分。尽管它们的比例不断减少，但功能手机的吸引力依然不减，这主要得益于其低廉的价格和易于使用等特点。”

拉马斯补充说：“与此同时，功能手机正在努力捍卫其市场份额。为了迎接挑战，功能手机正向智能手机靠拢，如将移动互联网和第三方应用程序功能纳入其中。虽然这可能无法抗衡智能手机的大潮，但应该能够起到降低人们舍弃功能手机、一味选择智能手机的概率。来源：2012-2-3 飞象网

[返回目录](#)

调查显示智能手机成为基本购物工具

皮尤研究中心发布的最新调查报告显示，在 2011 年假期购物季，有超过一半的美国成年手机用户在商店内使用手机协助购物。

调查显示，圣诞节前后的一个月里，10 个手机用户中有近 4 人在传统商店购物时，给朋友打电话寻求购买建议。报告显示，四分之一的手机用户在实体店购物时运用手机上网查看产品评论。皮尤研究发现，有了目标购买产品后，四分之一的成年手机用户会上网查看是否可以找到更优惠价格。

调查发现，年轻人比父辈和祖辈更有可能将手机当成购物工具来使用。在 18 岁至 49 岁之间的手机用户中，63%都通过电话向朋友询问购买建议，或在线查看产品评论。而在 30 岁至 49 岁的手机用户中，这个比例降至 59%。65 岁以上的手机用户中，仅 25%的用户打电话询问朋友或上网查看产品评论。

皮尤的调查结果提醒传统零售商：移动设备正快速成为基本购物工具。更多智能手机及平板电脑消费者很快将意识到，实体商店的商品价格与网上商品的价格相当或更高。

传统零售商有愤怒的情绪也不足为奇。最近，美国零售业协会就对亚马逊(微博)的比价促销行为提出指责。在该促销活动中，亚马逊对采用亚马逊智能手机应用与实体商店比价的消费者给予 5%的折扣。但移动设备现已普及，比价行为也将会变得更加普及。这对传统零售商而言是则不利消息。来源：2012-2-1 新浪科技微博

[返回目录](#)

2011 年国产手机销量份额直追洋品牌

易观智库对中国手机市场销量监测数据显示，2011 年手机市场销量前十品牌中国产品牌占据六席。国产品牌整体市场份额为 37.5%，而诺基亚(微博)、三星(微博)等四大国际品牌的份额为 41.5%。

数据表明国产品牌正在逐步赶超国际品牌市场份额。易观国际(微博)认为，本年度国产品牌份额大幅提升的原因来自多方面。首先，尽管其他国际品牌市场份额在 Android 系统的带领下缓慢提升，但昔日手机巨头手机诺基亚的市场份额从年初的 29.3% 大幅下降至 14.5%。其次，国产品牌产品定位中低端价位，而这部分市场需求潜力巨大。

在列的 6 大国产品牌中，除 OPPO 外均与运营商建立了深度合作关系。易观认为，运营商为拉动 3G 用户数的提升，通过定制明星机型的销售让消费者定制机有了更加明确的认知，加之调整定制了更加优惠的网络资费套餐，吸引了更多的消费者选择购买定制机。来源：2012-2-1 新浪科技

[返回目录](#)

2011 年澳门电信服务成消费者投诉之首

澳门特区消费者委员会近日公布的数据表明，2011 年共接到 1689 宗消费者投诉，涉及最多的分别为电信服务、通讯器材、食盐价格及奶粉供应。

据介绍，在澳门消费者委员会接到的涉及电信服务的投诉中，约有一半涉及手机服务，其中 60% 是手机漫游或下载数据的收费争议。通讯器材的投诉大部分集中在手机质量、价格及售后服务，同类投诉数量同比增长 7%。而摄影器材的投诉则同比增长 70%。来源：2012-2-7 深圳特区报微博

[返回目录](#)

手机巨头成绩单：苹果三星笑傲诺基亚陷泥潭

手机厂家相继交出 2011 年成绩单。动荡、惨烈，两极分化趋势愈加明显。

市调机构 Technology Insights Research LLC 高级分析师内华-乔克什说，苹果和三星(微博)仍是赢家。诺基亚(微博)、黑莓(微博)是否一蹶不振，现在难下定论，HTC(微博)路在何方也有变数。

两极分化

外界预测 iPhone 何时成为明日黄花。但 2011 年苹果神话还在继续。

苹果 2012 财年首季营收 463 亿美元，同比增长 73%，净利高达 131 亿美元，同比增长 118%。iPhone 销量达 3704 万部，同比增长 128%。

此前它曾被三星暂时夺去智能机一哥宝座。但第四季度 iPhone 4S 热销帮助它王者归来。当季全球 1.49 亿部智能手机出货中，iPhone 占 25%。

三星风头也不错。Juniper Research 报告显示，三星智能机份额已从 2010 年首季 4.7% 提高到目前的 21.7%，成长惊人。三星已成全球最大的智能手机厂商，还是苹果最大的配件供应商之一。

其他手机厂商则命运多舛，甚至惨不忍睹：诺基亚 2011 年第四季度营收下滑 21% 仅 131 亿美元，当季净亏达 10.7 亿欧元，已是连续三季度净亏。它的智能机出货下滑 31%。

摩托罗拉(微博)也不见起色。它虽已被谷歌(微博)收购，但没能避免亏损。2011 全年净亏 2.49 亿美元。

HTC 历经磨难。2011 年它一度超越苹果成为北美第一大手机厂商，但随后受困诉讼阻击。财报显示，HTC 第四季度净利下滑 26%，这是两年来净利首次下滑。

Juniper Research 数据显示，苹果和三星前季交替成为老大，其他厂商黯然失色，相对而言，HTC 已是两大巨头之外唯一实现出货量同比明显增长的厂商。

反击何时来？

苹果飞龙在天，不过断言诺基亚一蹶不振为时太早。

诺基亚 Windows Phone 智能机已实现约 100 万部销量。它在北美已占据有利地形：运营商 AT&T 为其高端机 Windows Phone Lumia 900 提供了优惠购机套餐，绑定两年可 99 美元买下。而 iPhone 和三星手机绑两年要花 199 美元。运营商支持可能改变美国智能机市场规则。

而且它已获得微软(微博)站台。诺基亚财报显示，2011 年第四季度，诺基亚收到微软第一笔平台支持费 2.5 亿美元，包括平台支持费和最低软件版权承诺等费用有望达到几十亿美元。

但不确定性也明显。中兴通讯(微博)一位产品线负责人透露，每卖一部 Windows Phone，中兴要向微软缴纳 15 ~ 20 美元专利费。另一说法是，专利费达 27 美元/部。

相比之下，Android 优势明显。它是免费的操作系统，即使微软每部手机收取 5 美元的专利费，成本仍远低于 Windows Phone。

新品推进更令人担忧。尽管微软和诺基亚 2011 年 2 月已达成合作，但截至目前市面产品不过 3 款。

冀望东山再起的还有黑莓。1月26日，黑莓的两位联合创始人拉扎里迪斯、贝尔斯利分别辞去 CEO、董事长职位，COO 海因斯出任 CEO。

开放黑莓操作系统、对外授权，已成为海因斯复兴黑莓的备选方案之一。不过近期接受采访时，他说，更期待 Android 和 iPhone 平台的用户安全出问题，届时用户会再度回归。这种期望对手出丑的思路让人怀疑黑莓的前途，它的未来却是蒙着一层阴影。来源：2012-2-2 第一财经日报微博

[返回目录](#)

双卡双待手机迎第二春：待机时间短难题望破解

目前三星(微博)、诺基亚(微博)、摩托罗拉(微博)等国际厂商都纷纷进入双卡双待市场领域，显示该市场潜力巨大。而双卡双待手机将借智能手机迎来“第二春”。

据美国市场研究公司 Strategy Analytics 发布的最新报告，中国在 2011 年三季度已经超越美国成为全球第一大智能手机市场。

随着 3G 智能手机时代的来临，不同网络之间的自由切换变得越来越重要。消费者对语音和数据同时在线的需求日益迫切。

目前，大量的双卡双待智能手机终端已推向市场。但是，由于频繁地在 2G/3G 网间转换、不同国家的漫游和高负荷的数据下载业务，使双卡双待手机容易出现待机时间短、掉话和下载掉线等问题。而部分方案提供者也只是一味追求多卡多待，忽略了这些消费者在使用上最在意的根本问题。

联发科(微博)技在多年前就领先业界推出了双卡双待解决方案 Gemini。该解决方案一经推出就凭借其平台的高稳定、业界最低掉话率、高系统整合和业界独具的低功耗，在短时间内就成为各个手机厂商的标配之一。近日，联发科技又推出新一代双卡双待解决方案 Gemini V2，延续了联发科技 total solution 完整系统解决方案的优势，可支持两张 SIM 卡在 2G/3G 网络下运作。该解决方案更针对移动互联网巨大的需求做了突破性的软件优化，是业界双卡双待方案中惟一实现一张 SIM 卡在进行数据传输时，另一张 SIM 卡可以接收或拨打电话，同时待机时间与先前性能一样。

智能手机的待机时间短一直困扰着众多智能手机的使用者。如何在增强功能的同时做到低功耗，联发科技充分发挥其 total solution 的优势，Gemini V2 因此在功耗方面也实现了重大突破。由于在软硬件以及系统上进行了优化与创新，其功耗是其他双卡双待解决方案的一半。

测试发现，采用 Gemini V2 手机的待机时间是其他方案的两倍，而且不会因为双卡的功能造成待机时间的耗损。而在数据上传与下载速度方面，Gemini V2 同样达到了业界领先水平。由于在协议栈上实现了极大的优化，该方案的数据上传、下载反应速度比同类解决方案快大约两三倍，成为目前速度最快的双卡双待解决方案，可以为用户提供绝佳的上网体验。来源：2012-2-1 北京商报微博

[返回目录](#)

本报告针对国家通信产业政策和行业要情、代表行业发展的最新技术、通信运营商的竞争手段和形势、设备制造商的生产动向、客户对通信产品和服务的市场反映等方面进行大量的信息采集和汇总分析，是面向各类通信运营商和设备制造商提供的一份跟踪政策环境，探索最新技术，搜集同行情报，指导经营决策的专业性行业信息研究报告。报告中除分析论述外，部分信息的标题为本资料分析员所加，其中的内容和观点仅供企业用于日常经营和管理决策参考，不作为研究结论或投资依据，望善加利用并慎重决策！对有关信息或问题有深入需求的，欢迎使用亚太博宇财经顾问之专项研究咨询服务。

● 垂询及订阅请联系：

集团总机：（010） 6598-1925、6598-1897	E-mail： apptdc@apcsr.com
服务平台：（010） 6598-1925-602	E-mail： fuwu@apcsr.com
北京公司：（010） 6598-1925、6598-1897	E-mail： beijing@apcsr.com
深圳公司：（0755） 8209-6199、8209-1095	E-mail： shenzhen@apcsr.com
上海公司：（021） 5032-6488、5032-6844	E-mail： shanghai@apcsr.com
重庆公司：（023） 6300-3200、6300-3220	E-mail： chongqing@apcsr.com
杭州公司：（0571） 8993-5943、8993-5942	E-mail： hangzhou@apcsr.com
广州公司：（020） 8595-5398、3758-0475	E-mail： guangzhou@apcsr.com