



# 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. 03. 14

## 本期要点

亚太博宇  
通信产业研究课题组  
[apptdc@apptdc.com](mailto:apptdc@apptdc.com)

### ■ 4G 离我们有多远？

3G 改变了不少人的生活，这不禁让许多人憧憬：能以 100Mbps 速度无线上网的 4G 离我们有多远？全国政协委员、中国移动(微博)董事长王建宙日前接受媒体采访时表示，国产 4G(TD-LTE)2012 年将全面商用，他还抛出一枚重磅炸弹：4G 资费只会低于 3G。

### ■ 电信市场不能无止境垄断

全国政协委员、中国联通(微博)董事长常小兵近日接受采访时说，中国的 3G 速度一点不比国外慢，现在 3G 的收费已经比 2G 大幅下降，消费者也不能永无止境地要求电信资费下降，下降到这个行业没有能力建设，倒霉的还是消费者。

### ■ RIM 如何保护供应链的道德

风光无限的苹果公司近来风波不断，但这次媒体不再无休止吹捧它不断飙升的股价，而是祸起供应链——被其最大的供应商之一富士康的负面新闻所拖累。

### ■ 电信资费高不高，谁用谁知道

全国政协委员、中国联通(微博)董事长常小兵两会期间接受记者采访时表示：“电信资费已持续多年下降，不能要求它永无止境加快

## 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
4G 离我们有多远? .....	5
电信市场不能无止境垄断 .....	6
RIM 如何保护供应链的道德 .....	7
电信资费高不高，谁用谁知道 .....	8
<b>产业环境篇</b> .....	<b>10</b>
<b>【政策监管】</b> .....	<b>10</b>
工信部称 4G 牌照还要等两三年 .....	10
工信部：鼓励宽带资费继续下调 .....	10
国资委：央企总利润非“红利”上缴基数 .....	11
工信部称正加紧制订落实“新 36 条”细则 .....	12
工信部：中国宽带战略具体规划争取年底出台 .....	12
工信部称正加紧制订基础电信市场准入配套细则 .....	13
<b>【国内行业环境】</b> .....	<b>14</b>
我国近期将发布宽带战略实施细则 .....	14
全球专利“暗战”潜行：中国话语权提升 .....	15
我国已具备卫星高速实时通信网建设基础 .....	19
工信部部长苗圩：4G 智能手机有望年底面世 .....	20
宽带中国战略计划年内推出：运营商提速不提价 .....	21
台盟中央建议设专项基金促物联网关键技术研发 .....	25
<b>【国际行业环境】</b> .....	<b>25</b>
泰国推出“智能泰国”战略 .....	26
印度人更愿为移动视频付费 .....	26
欧盟峰会呼吁加大宽带投资 .....	26
巴基斯坦 3G 拍卖或将再度延期 .....	27
巴西宽带运营商须提供测速软件 .....	28
欧盟通过 5 年期无线电频谱计划 .....	28
巴西：到 2018 年手机资费降 80% .....	29
意法半导体 MEMS 芯片出货量突破 20 亿 .....	29
马来西亚 P1 公布 TD-LTE 三年发展计划 .....	30
印度电信监管局就 2G 牌照重拍征集意见 .....	31
德国电信呼吁放松管制 勿使运营商沦为“管道” .....	31
韩国 LG U+计划 2012 年 10 月起提供 VoLTE 服务 .....	32

菲律宾运营商 PLDT2011 年第四季度净利大跌 87% .....	32
印度手机用户破 9 亿 国有运营商仅占 11.44% 份额 .....	33
<b>运营竞争篇</b> .....	<b>33</b>
<b>【竞合场域】</b> .....	<b>33</b>
即时通讯：让运营商进退两难的尴尬业务 .....	33
电话簿渐退出舞台 AT&T 洽售黄页业务股份 .....	35
电信业陷入垄断批判：为过去十年付出代价 .....	36
三大运营商近期发财报 业内预测利润普遍不佳 .....	38
<b>【中国移动】</b> .....	<b>39</b>
中国移动切入千元智能机市场 .....	39
TD-LTE 需政策扶持 加速商用提升市场信心 .....	39
中移动李正茂：将使 TD-LTE 占据市场半壁江山 .....	41
中移动试水巴基斯坦难言成功：CMPak 排名仍最末 .....	43
<b>【中国电信】</b> .....	<b>45</b>
中国电信推出年轻品牌飞 YOUNG .....	45
中国电信计划 2012 年 3G 用户数超 2G .....	45
电信版 iPhone 4S 今开卖 社会渠道销售超五成 .....	46
中电信移动互联网流量收入大增 固话收入缩至两成 .....	47
<b>【中国联通】</b> .....	<b>47</b>
联通说服苹果取消下载限制 .....	48
联通东莞投资 10 亿建研发中心 .....	48
中国联通两日大跌 6% 分析师称业绩或低于预期 .....	49
<b>制造跟踪篇</b> .....	<b>49</b>
<b>【中兴】</b> .....	<b>50</b>
中兴押宝 LTE 高层定调前三 .....	50
中兴成 2011 年全球专利申请状元 .....	52
中兴通讯拟发行不超过 60 亿元债券 .....	52
中兴通讯将参与制定 ITU 云计算标准 .....	53
<b>【华为】</b> .....	<b>53</b>
华为发企业市场产品 .....	53
华为 2011 年营收紧逼爱立信 .....	53
华为“港湾劫”：试水内部创业始末 .....	55
华为 MWC 强势崛起：或危及传统手机巨头 .....	58
华为扩充设计团队 欲拓展中高端智能机市场 .....	60

<b>【诺基亚】</b>	61
诺基亚退出印度移动支付领域	61
诺基亚转型后新智能手机首登中国	62
诺基亚 2012 年拟推低价手机与 Android 竞争	62
消息称诺基亚第四季度将推 Windows 8 平板电脑	63
诺基亚将重组低端业务 欲用新平台取代塞班 S40	64
诺基亚两款 WP 手机通过无线电认证 3 月 28 日发布	64
诺西部分 OSS/SDM 研发维护外包 将转移 240 名员工	65
诺基亚 2011 年出货量同比降 25% 手机平均售价降 11%	66
<b>【其他制造商】</b>	66
联想智能手机销量杀入中国市场前三	67
安卓和苹果平台占移动广告市场的九成份额	68
苹果获移动支付新专利 可控制儿童手机消费	68
苹果提高 3G/4G 网络下应用下载限制至 50MB	69
<b>服务增值篇</b>	<b>69</b>
<b>【趋势观察】</b>	69
GDP 目标下调释放转型信号 新兴产业将成新增点	69
报告预测智能终端渐成媒体主战场 终端之战升级	71
<b>【移动增值服务】</b>	73
北京联通新入网 3G 用户存话费最高返还 558 元	73
北京市消协：手机充值卡 2012 年将取消有效期	74
<b>【网络增值服务】</b>	74
上海运营商竞相下调宽带资费 铁通直降 50%	75
<b>技术情报篇</b>	<b>75</b>
<b>【视频通信】</b>	75
飞歌发布新一代 GPS 影音导航	75
<b>【电信网络】</b>	76
Verizon 停止 3G 投资全力发展 LTE	76
中移动北京 TD-LTE 演示网已开通基站 31 个	76
<b>【终端】</b>	77
“救命手机”待机可达 15 年	77
中电信与酷派酝酿推低价 3G 智能双待机	77
<b>【运营支撑】</b>	78
未来三年全球规模部署 TD-LTE 提振市场信心	78

Verizon 称若无新频谱 LTE 网络容量 2013 年会到极限 .....	81
<b>市场跟踪篇</b> .....	<b>82</b>
<b>【数据参考】</b> .....	<b>82</b>
2012 年全球 LTE 智能机销量或达 5000 万台 .....	82
美智能手机用户超 1 亿 Android 份额接近 50% .....	83
<b>【市场反馈】</b> .....	<b>83</b>
手机质量投诉依旧高烧不退 .....	84
安卓和 iOS 美国智能机份额继续增长 .....	86
宽带国家战略是转变经济发展方式重要基础 .....	86
iPhone2011 年第四季度首次成为日本最畅销手机 .....	88
调查显示移动用户对无线网络满意程度不断下降 .....	88

## 亚博聚焦

### 4G 离我们有多远？

3G 改变了不少人的生活，这不禁让许多人憧憬：能以 100Mbps 速度无线上网的 4G 离我们有多远？全国政协委员、中国移动(微博)董事长王建宙日前接受媒体采访时表示，国产 4G(TD-LTE)2012 年将全面商用，他还抛出一枚重磅炸弹：4G 资费只会低于 3G。

在刚刚过去的巴塞罗那通信展上，有消息传出，HTC(微博)等厂商将推出新款 4G 手机。消息属实的话，那些一直叫苦上网不够快的智能手机达人有福了，用 4G 上网不仅速度快，还比 3G 便宜。

不过，工信部部长苗圩表示，4G 网络，特别是 TD-LTE 网络建设还要经过两到三年时间，要进行一系列大规模试验和试商用，才能发放牌照。但苗圩同时表示，基于国产 4G 标准的 TD-LTE 智能手机，大概在 2012 年年底和 2013 年年初将上市。那么，4G 到底离我们有多远？

部分大中城市的 TD-LTE 网络建设可能很快完成，但决定 4G 商用的是产业链的完善与成熟，其中一个标志就是 4G 手机的成熟。4G 手机的成熟度将制约 4G 的商用进程，而主流芯片厂商是否有成熟手机芯片供应是决定 4G 手机成熟度的关键，芯片的成熟则可以从 4G 数据卡是否已经商用判断出端倪。

许多人还记得最初的 3G 手机，大、沉、慢、热是通病，并且电池不耐用的问题到 2012 年也没有完全解决。第一代 4G 手机将再次面临 3G 手机曾遇到过的问题。

从产业链上看，主流手机厂商对 TD-LTE 的支持度将决定 4G 商用时间表。就目前来看，中移动摇旗呐喊 TD-LTE 背后，只有中兴、华为(微博)等国产厂商在鼎力支持，国际厂商虽有表态，但从 TD-SCDMA 发展历史来看，这种表态仅仅出于对中移动的尊敬。

此外，联通借 iPhone 在 3G 市场呼风唤雨，可能促使移动率先扛起国产 4G 的大旗，期望把竞争推进到一个有利阶段。不过苗圩称，“宁可稍微慢一点，准备更充分一些，使用户拿到较为成熟的产品”。

市场最先面世的，可能是打着移动标志的 TD-LTE 制式 4G 手机，不过，如果产业链不够成熟，那么移动很可能起了个大早，赶了个晚集”。来源：2012-3-8 新京报微博

[返回目录](#)

## 电信市场不能无止境垄断

全国政协委员、中国联通(微博)董事长常小兵近日接受采访时说，中国的 3G 速度一点不比国外慢，现在 3G 的收费已经比 2G 大幅下降，消费者也不能永无止境地要求电信资费下降，下降到这个行业没有能力建设，倒霉的还是消费者。

“电信资费已经持续多年下降”，确实是一个应当承认的事实。据工信部公布的数据，“十一五”期间，我国电信资费总共下降 41.93%，2011 年全年电信综合资费同比下降 5.5%。而且，从理论上讲，“不能要求它永无止境加快下降”也并非没有道理。

问题是，时下我国的电信资费已降到“无可再降”的“止境”，甚至到了“这个行业没有能力建设”的地步了吗？答案显然是否定的。一方面，就现实收费状况来看，目前的电信资费，无疑还远没有达到不能再降价的“止境”，进一步降价以及公平计价收费的空间仍十分广阔。据全国人大代表夏绩恩的调研和计算，按照现行“不足 1 分钟按 1 分钟计费”的手机计费模式，“电信三大运营商 2010 年合计 8763.64 亿元的营业收入中，约有 1132.8 亿元是因多计费而增加的收入；每个用户每年被多收费 131.26 元”。

另一方面，从居民收入水平的关系上来看，目前我国电信资费显然也远未达到不能再降的“止境”。以互联网宽带接入费为例，据世界银行 2007 年公布的研究报告，目前发达国家互联网使用价格不到其收入水平的 1%，而中国的比重高达 10%。按月均每 100Kb/s 带宽费用计算，中国的上网费居然是韩国的 135 倍。

电信资费究竟降到何处才是“止境”，或者说电信资费究竟应依据什么规则降价，谁说了算？从市场经济的角度来看，并没有一个绝对的数字界限，也不应该由电信企业单方面说了算。首先，依据市场经济规则，应该由市场竞争机制来最终决定——在非垄断、自由开放的市场环境下，通过各个电信营运商争取消费者的竞争博弈，最终实现一个能够充分平衡兼顾企业与消费者利益的资费水平；其次，为了避免营运商“店大欺客”、有效保障消费者权益，让电信降价“止境”真正到位，除了“市场竞争”的无形之手外，政府监管的有形之手同样不可或缺。

也就是说，电信资费下降的“止境”，不应来自营运商的抱怨诉苦，而只能是充分的市场竞争和有效政府监管，惟其“止”于这样的“境界”，才有真正不能再降的“止境”可言。就此而言，中国移动(微博)董事长王建宙日前提出的看法，或许更加恳切到位：“欢迎民营资本进入电信行业，只有竞争才能推动行业加快发展。”

遗憾的是，目前我国电信市场还不能完全做到这样两点。虽然有三个运营商，但电信垄断依然存在，充分的市场自由竞争尚未真正形成。如前不久中国联通和中国电信(微博)便遭到国家发改委的反垄断调查，发改委表示，“两家电信公司宽带业务占全国的90%，已经形成垄断”。据估算，如果能够推动市场形成有效竞争，“未来5年可以促使上网价格下降27%~38%，至少为消费者节约上网费用100亿~150亿元”；另一方面，面对身为强势央企的电信运营商，相应的政府监管一直显得不够给力。这也正是近年来电信资费领域一直都是各种霸王条款投诉热点的重要原因所在，如“电信卡余额不退”、高额“月租”、“漫游费”等电信收费投诉。

总之，不是消费者不能永无止境地要求电信资费下降，而是电信业不能永无止境地垄断下去。来源：2012-3-7 每日经济新闻

[返回目录](#)

## RIM 如何保护供应链的道德

风光无限的苹果公司近来风波不断，但这次媒体不再无休止吹捧它不断飙升的股价，而是祸起供应链——被其最大的供应商之一富士康的负面新闻所拖累。

激进的消费者权益保护主义网站 Change.org 征集了 20 多万份签名，发起“苹果：保护中国工厂里制造 iPhone 的那些员工”活动，被认为是“血汗工厂”的富士康城(iPhone 和 iPad 都在此装配)在公众的心目中已经形成了相当负面的企业形象。据《环球邮报》称，富士康公司也为“微软的游戏机和其他公司——包括惠普(微博)和戴尔(微博)”制造硬件配件，看来苹果公司可谓吾道不孤。

在加拿大众多企业中，黑莓(微博)手机的制造商——RIM 公司一直是苹果公司强劲的竞争对手之一。但与苹果不同，近几年来，RIM 在供应链责任管理方面十分积极。RIM 公司没有接受富士康的服务，但劳动者权益保护和环境争议对消费电子行业来说一直都不是新鲜话题。由于对加拿大经济和全球市场的重要影响，总部位于加拿大安大略省沃特卢市的 RIM 公司早已经进入环境可持续性管理组织的关注“视野”之内。

虽然 RIM 公司没有像苹果、惠普和摩托罗拉那样公布其供应商名单，但 RIM 公司却在很多方面领先一步来推动供应链上的社会责任。

关注着 RIM 的供应商社会责任项目的还包括一些社会责任投资基金——例如道德基金。这些 RIM 公司股票的所有者对这个问题的关注和监督程度更为深入。在道德基金官网上可以看到这样的内容：我们与 RIM 公司在供应商社会责任项目上的合作始于 2008 年，目标即是确保 RIM 供应商符合我们社会责任投资标准，而且对我们的投资者不会产生不可承受的风险。

除了投资者，绿色和平组织和世界野生动物基金会等绿色环保组织也密切关注着电子产品制造商的一举一动。绿色和平组织定期发布“绿色电子指南”，现已发布了第 17 期版。指南根据各个公司的运营对环境所产生的影响类型和程度，对 15 家手机、电脑、电视制造商进行了评级。2011 年最新一期绿色电子公司名单中便包括 RIM 公司，虽然 RIM 公司排在了榜尾，但是能够满足绿色和平组织的所有环保标准已经是一件令人兴奋的事情了。在 2011 年 11 月 9 日，绿色和平组织发布的新闻通告中特别提到了 RIM 公司，其中提出了其需要改善环境绩效的报告和披露质量，但在矿石原料和纸张的循环使用方面得分很高。

RIM 在其 2011 年度企业社会责任报告中，发布了一些它为推动供应链责任管理设定的“供应商行为准则”、“负责任的矿产原料采购政策”及“关于供应链上员工自由就业的声明”等规范。同时，RIM 也积极参加各类产业员工组织，例如全球电子可持续供应链工作组(Global e-Sustainability Initiative (GeSI) Supply Chain Work Group)等，这一机构的成员即表示自愿提升其环境绩效，同时推动以技术的方式来实现可持续发展。

随着社会化媒体的发展，供应链上的丑闻也会将企业拖入负面消息的泥沼。像消费电子这样全球采购的产业来说，如果不积极地进行供应链责任管理，那么今天苹果的烦恼，很快便会发生在另一个巨头身上。来源：2012-3-7 21 世纪经济报道微博

[返回目录](#)



## 电信资费高不高，谁用谁知道

全国政协委员、中国联通(微博)董事长常小兵两会期间接受记者采访时表示：“电信资费已持续多年下降，不能要求它永无止境加快下降，下降到这个行业没有能力建设，倒霉的还是消费者。”

近年来，国内电信资费有所下降，是否已降至合理水平，却值得探讨。但正常人都懂得，就算电信资费还有下降空间，也不可能“永无止境”，那样的话，运营商肯定也不会答应。中国联通董事长这番话，无疑犯了以预设来倒推结论的谬误。既然资费还没下降到“这个行业没能力建设”的地步，说什么“倒霉的还是消费者”，难免有些耸人听闻。

电信资费有没有下降空间，不光要和以往对比，还得与国内外同行业比。国内电信资费大同小异，用不着多比较。但和国外同行比，国内电信资费之高便一目了然。2010年初，美国两大移动运营商 Verizon 和 AT&T 分别降低套餐资费，同时将每月 100 美元的无限量通话套餐降至每月 70 美元，并将无限量数据及通话捆绑套餐价格降至 100 美元。这意味着，只要每月花费 100 美元，用户即可享受无限量语音通话和上网服务。

若考虑人均收入水平，上述资费标准显然比国内优惠。同样是包月套餐，国内用户只能享受若干时长语音通话和若干流量上网服务，超出均需另行计费。例如，中联通用户上网超出限额，需按 0.0003 元/KB 计费，即每超出 1M，用户要多缴费 0.31 元。这还不说漫游上网的资费标准及语音通话“按分钟计费”方式。新华社日前披露，我国手机用户上网资费比世界上大多数国家和地区都高。

收费与服务相对应，若收费高、服务质量差，用户难免有怨言。国内电讯公司资费高不高、服务好不好，谁用谁知道。以中国联通为例，虽说 3G 上网服务具有明显优势，但通话信号有待改善也是共识。这导致许多因看中联通 3G 业务而换号码的用户，不得不保留原号码，带来诸多不便不说，还白浪费不少钱。若降价会导致“没能力建设”，那么基础设施建设滞后、服务质量不高，用户是否可以找运营商讨个说法？

还可把电讯运营商的盈利水平纳入考量范畴。国内三大移动运营商放到世界电讯领域都称得上是庞然大物。2009 年，中移动是全球最赚钱的电讯运营商，同时也是该年度国内最赚钱央企。2010 年，中移动净利润为 972.7 亿元(央企排名第二)，中国电信(微博)净利润为 84.6 亿元。中国联通虽然巨亏 41.4 亿元，但这与联通、网通合并有关。2011 年前三季度财报显示，联通已实现净利润 42.48 亿元。可见三大运营商均具较强盈利能力。

国内三大电讯运营商都属于央企，不能出现亏空了找国家，赚钱了却不让公众受益。三大运营商均存在资费高、服务差等问题，消费者却没有更多选择余地，这已经够吃亏了。这时候运营商却还表示不该下调资费，消费者大概也只能无语了。来源：2012-3-7 大洋网-广州日报微博

[返回目录](#)

## 产业环境篇

### 【政策监管】

#### 工信部称 4G 牌照还要等两三年

中国移动(微博)的 4G 试商用正在急行军，不过距离中国真正发放 4G 牌照还有很长时间。工信部部长苗圩近日表示，发放 4G 牌照或许还需要两到三年时间。

苗圩表示，TD-LTE 商用目前有两大问题待解。一是基站密度问题，目前 TD-SCDMA 网络的基站有 22 万个，争取用三年时间，使基站增加至 40 万个，届时向 4G 演进更加顺畅。同时，终端尚不成熟，比较大，很费电。苗圩表示，要进一步动员手机厂商、软件厂商、芯片厂商积极参与到产业链中。苗圩预计新一代智能手机在 2012 年底或 2013 年初研发出来。来源：2012-3-8 北京晨报微博

[返回目录](#)

#### 工信部：鼓励宽带资费继续下调

随着国内两大宽带运营商中国联通(微博)和中国电信(微博)全面启动翻倍提速计划后，关于中国网费过高的问题也成了热门话题。本周三，中国工业和信息化部部长苗圩就电信资费、宽带提速等热点问题接受记者采访时表示，鼓励运营商继续降低宽带实际收费。

苗圩称，2012 年实施的宽带普及提速工程中，运营商提高带宽的同时不提高资费，属于“相对降费”，工信部鼓励运营商根据情况实施“绝对降费”。他还表示，我国宽带提速的目标是：到 2015 年末，城市家庭上网带宽达到 20M，农村家庭上网带宽达到 4M。

而就在本周二，有北京媒体爆料称，有用户反映联通宽带提速后并未有明显变化，下载速度反而变慢了。对于公众热议的“宽带不宽”问题，苗圩说，影响

用户体验的因素一是用户访问网站的容量；二是骨干网、城域网及接入用户的带宽是否足够；三是用户实际使用带宽一般为接入带宽的 70%，这和用户的使用习惯有关。

苗圩表示，宽带的问题主要集中在两个方面，即城域网和“最后一公里”。对于城域网带宽，“光进铜退”是最佳解决方案；对于“最后一公里”问题，政府将根据实际情况进行安排布局，推动问题的有效解决。

据苗圩介绍，目前宽带中国战略已经上升到国家层面，将有一个具体的规划。发改委、工信部等相关部委正在组织研究具体规划，争取年底正式出台。

他表示，温家宝总理在政府工作报告中指出，要加强网络基础设施建设，其中最主要的是宽带基础设施建设。现在宽带基础设施建设最大的问题是城域网和最后一公里宽带建设。“如何实现一城一网，避免重复建设，仍是要解决的问题。”苗圩称。

据悉，目前北京范围内联通、电信两大运营商已基本完成宽带提速工作，提速后的资费仍维持原有价格不变，也就是说做到了“提速不提价”。

另外，苗圩还透露，适用于 4G 网络的智能手机预计将于 2012 年底或 2013 年初面世。我国自主研发的 4G 技术——TD-LTE 技术实现规模商用估计还要 2—3 年时间。目前国际上 4G 商用才刚刚起步。来源：2012-3-9 法制晚报微博

[返回目录](#)

## 国资委：央企总利润非“红利”上缴基数

全国政协委员、国务院国资委监事会高级监事、北京市政协副主席王永庆昨日表示，央企发展为经济创造繁荣，但并不完全需要拿出钱“分红”。昨日，国资委表示，现阶段央企的主要任务是提高企业国际竞争力，此外央企利润总额并非“红利”上缴的基数。

### 委员称央企未必一定要向百姓“分红”

昨日有媒体报道称，王永庆表示，国企 2011 年纳税 2.9 万亿，约占总税收 1/3。若再从国企利润中拿出部分直接给老百姓“分红”，“不是非常现实”。但他也坦承央企资本收益大部分还是用在自身，真正用到国民经济发展的不多。

值得注意的是，前日公布的财政预算报告显示，2011 年中央国有资本经营收入 765.02 亿元，支出 769.54 亿元，其中调入公众财政预算用于社会保障 40 亿元。“仅 40 亿元”用于社会保障是否太少引发社会讨论。

### 专家认为央企上缴“红利”比重仍偏低

针对央企“分红”太少的讨论，国资委昨日解释称，所谓“红利”即国有资本收益，按财政部的规定，目前国企按照四种类型上缴“红利”，其中，烟草、石油石化、电力、电信、煤炭等具有资源垄断型特征的行业企业，收取比例最高，达到 15%；而政策性公司，包括中国储备粮总公司、中国储备棉总公司，免交国有资本收益。

国资委表示，“红利”并非央企利润总额，而是为归属母公司所有者的净利润扣除以前年度未弥补亏损等的余额。

中国劳动学会副会长兼薪酬专业委员会会长苏海南表示，虽然 2011 年我国将国企资本收益占企业税后利润比重分档次上调了 5%，但石油化工、烟草等具有资源垄断特征企业的收取“红利”比例也只达到 15%。目前国企上缴“红利”比重还太低，应大幅提高。来源：2012-3-7 新京报微博

[返回目录](#)

## 工信部称正加紧制订落实“新 36 条”细则

工信部相关负责人近日向记者透露，目前工信部正在按照国务院的要求，加紧制订落实《国务院关于鼓励和引导民间投资健康发展的若干意见》（“新 36 条”）的部分配套细则。

据介绍，按照任务划分，需要工信部落实的配套细则主要集中在国防军工和电信，前者由工信部协助国防科工局等部门展开，而后者则是工信部目前正在狠抓落实的重点。

“新 36 条”中有明确要求，“鼓励民间资本以参股方式进入基础电信运营市场，支持民间资本开展增值电信业务”。其大背景是：受到行业准入限制，目前我国民营企业一直徘徊在电信的增值业务领域，网络设施和基础电信业务领域一直为三大电信运营商所掌控，民间资本鲜有进入其中的机会。

据这位负责人介绍，目前全国有两万多家开展增值业务的企业，其中 95% 以上都是民营企业，已形成比较充分的竞争，但工信部还会加大力度鼓励民营资本进入增值业务，并进一步规范电信市场和互联网的运营秩序。2011 年，工信部就针对互联网、移动互联网等方面出台了相关的监督管理办法。来源：

2012-3-13 长江商报微博

[返回目录](#)

## 工信部：中国宽带战略具体规划争取年底出台

工业和信息化部部长苗圩 6 日傍晚接受新华社记者采访时表示，中国的宽带战略 2012 年也已上升至国家层面，目前发改委、工信部等相关部委正在组织研究具体规划，争取年底正式出台。

中国宽带建设一直处于企业层面，光纤进入小区的“最后一公里”还一直是老大难问题。宽带建设的落后使中国的信息化水平与国际差距越拉越大，信息化指标的国际排名近年来不断下降。

苗圩表示，当前媒体和大众关心的“按秒计费”不是技术问题，国际上都是按“分钟”计费，目前工信部正在加紧研究更加合理的话费计算方式，力争给用户一个满意答复。

对于公众热议的“宽带不宽”问题，苗圩说，影响用户体验的因素一是用户访问网站的容量；二是骨干网、城域网及接入用户的带宽是否足够；三是用户实际使用带宽一般为接入带宽的 70%，这和用户的使用习惯有关。

苗圩表示，宽带的问题主要集中在两个方面，即城域网和“最后一公里”。对于城域网带宽，“光进铜退”是最佳解决方案；对于“最后一公里”问题，政府将根据实际情况进行安排布局，推动问题的有效解决。

苗圩表示，随着互联网技术不断演进发展，应用程度加深，人们对于网络带宽的需求也越来越高。工信部就“十二五”时期的宽带建设已进行全面规划，计划到 2015 年，城市宽带速率将达到 20M，农村的宽带速率将提升到 4M，有条件的省市带宽速率将更高。

对于政府工作报告中提到的实质性推动三网融合，苗圩表示，中国三网融合在第一阶段 12 个城市的试点中，克服了行业壁垒和合作障碍，已经取得了重大进展。目前，三网融合的试点进一步扩大，新增了 42 个试点城市，这将使更多的用户享受到三网融合带来的服务和便利。来源：2012-3-7 新华网

[返回目录](#)

## 工信部称正加紧制订基础电信市场准入配套细则

工信部相关负责人近日向记者透露，目前工信部正在按照国务院的要求，加紧制订落实《国务院关于鼓励和引导民间投资健康发展的若干意见》（新 36 条）的部分配套细则。

据介绍，按照任务划分，需要工信部落实的配套细则主要集中在国防军工和电信，前者由工信部协助国防科工局等部门展开，而后者则是工信部目前正在狠抓落实的重点。

“新 36 条”中有明确要求，“鼓励民间资本以参股方式进入基础电信运营市场，支持民间资本开展增值电信业务”。其大背景是：受到行业准入限制，目前我国民营企业一直徘徊在电信的增值业务领域，网络设施和基础电信业务领域一直为三大电信运营商所掌控，民间资本鲜有进入其中的机会。

据这位负责人介绍，目前全国两万多家开展增值业务的企业，其中 95% 以上都是民营企业，已形成比较充分的竞争，但工信部还会加大力度鼓励民营资本进入增值业务，并进一步规范电信市场和互联网的运营秩序。2011 年，工信部就针对互联网、移动互联网等方面出台了相关的监督管理办法。

基础电信方面，工信部目前正在制订市场准入等细则，“至于什么时候制订完成、开放到什么程度，这些都是根据国务院的有关要求来的，工信部在其中更多的是起协调作用”。来源：2012-3-12 新京报微博

[返回目录](#)

## 【国内行业环境】

### 我国近期将发布宽带战略实施细则

正在召开的两会上传来消息，以宽带中国战略为核心的《宽带网络基础设施“十二五”规划》将于近期发布，《规划》将对宽带战略实施细则作出明确阐述。这也意味着我国宽带计划将进入有章可循的“操作期”。

为了早日实现我国“宽带战略”落地，许多通信行业的两会代表做了多年的建议和呼吁。

作为来自通信业的全国政协委员，工信部电信研究院科技委副主任雷震洲对于宽带战略的关注一直没有中断。早在 2009 年两会上他就曾提交提案，呼吁把发展宽带提升为国家战略。

在他看来，在这近三年的时间里，我国的宽带发展战略已经实现了从企业到行业，最终到国家层面的层层突破和提升。

2010 年 4 月，工信部、发改委等七部委联合出台了《关于推进光纤宽带网络建设的意见》，强调了光纤网络建设对于宽带实施的重要性；2011 年年底工信部表示将重点实施宽带上网提速工程，要求运营商更好地满足用户带宽需求；而如今“实施宽带中国战略”又在全国人大会议上被首次明确提出，并将对战略实施细则进行更为明确的规定。

谈及 2012 年两会，雷震洲透露，他 2012 年的提案是建议由发改委或工信部立项建立“中国宽带地图”，尽快就“中国宽带地图”的关键环节和建设方案开展研究。

所谓宽带地图，是通过监测、评估与信息服务系统，以地图的形式向社会直观展示宽带部署和发展进程，并向政府、公众提供服务，如查询宽带信息数据和相关应用、与政府就宽带服务质量进行互动沟通等。

在雷震洲看来，宽带地图是保障宽带战略顺利实施和宽带目标如期实现的一个有效手段。对地域广阔、人口众多、发展不平衡的我国来讲尤其必要。

全国政协委员邬贺铨院士也一直在呼吁制定国家宽带战略。对于宽带中国战略的突破，邬贺铨表示，希望国家宽带战略实施能够突出国家的主导作用，落实建设投资，使中国宽带建设能够后来居上。他还特别建议尽快建立宽带普遍服务基金，用于补贴从事农村和边远地区宽带普及工程建设的成本。

全国人大代表、安徽移动总经理郑杰在 2012 年两会上也给出了加快宽带网络建设的提议。他表示，宽带建设需要巨大投资，不仅是市场行为，更是国家的基础设施，应该和水、电、煤气一样纳入普遍服务范畴。来源：2012-3-8 飞象网

[返回目录](#)

## 全球专利“暗战”潜行：中国话语权提升

3 月 5 日晚间，世界知识产权组织公布了 2011 年全球专利申请情况，中兴通讯(微博)凭借 2826 件 PCT 国际专利一举超越日本松下(2463 件)，跃居全球企业国际专利申请量第一位。这个消息让中兴通讯知识产权总监王海波心头的一块巨石落了地，他终于松了口气。

这个第一，对王海波来说原本是志在必得而又胜券在握的事，但 2012 年春节前突发的一段“小插曲”，却让他龙年的春节过得有了一些忐忑——虽然这意外的风波最后只是让他“虚惊”了一场。

### 看不见的专利争夺战

PCT 国际专利申请量向来是各国科技实力的集中体现，一向注重科技产业的日本对此相当重视，其国际专利申请量排在中国的前面，日企松下更是在 2010 年名列全球企业第一。

2012 年，日本国际专利仍然居于中国之前，但细心一点的人会发现一个有趣的现象——榜单显示，2011 年国际专利前四名均是中日企业，除了中兴通讯

首次超过了此前居第一位的松下取得第一位外，在第二位松下之后第三位又是中国企业华为；第四位则是日本的夏普。中国企业在个体上实现了一定程度的赶超。

363件——曾夺取上届国际专利冠军的松下因这近400项的差距不得不将冠军席位拱手让与中兴通讯。

PCT榜单的出炉，引发日本媒体和国民的强烈关注。《日本经济新闻》3月6日更是在显著位置进行了报道并引起日本国民对中兴通讯的关注，中兴通讯的日方官方网站当日访问量暴增5倍多。

据业内人士透露，2012年1月中旬，恰好在中国传统节日春节前夕，松下曾通过收购子公司或关联公司的方式，直接增加了300多项专利，希望继续领衔PCT企业排行。

业内人士认为松下这个操作时间非常高明。由于WIPO的官方报告通常是在2月初发布，留给中兴后面腾挪的余地已然不大。所幸的是，中兴通讯的专利申请量与松下保持了一个足够的数量级，这最终使中兴通讯以363件的专利差距超越松下。

这场看不见任何“刀光剑影”的争夺，已随着中兴通讯力压松下而告终。但在王海波看来，中兴全球专利道路仍“路漫漫其修远兮”，目前中兴在专利授权上，仍然是支出大于收入，预计未来几年将实现收支平衡，进而实现净收入，从而收回成本并对创新投入做出补偿。“目前中兴在全球的专利布局尚未完成，还需要一定的时间。”

### **数量非目标质量是核心**

除了国际专利第一外，在“2011年我国国内企业发明专利授权量排行榜”上，中兴通讯还以超过5000件国内专利申请量，占据国内企业榜首，这也是中兴通讯2009年以来连续第三年占据国内专利申请量榜首。根据国家知识产权局专利审查协作中心的分析报告，中兴通讯智能手机专利以近千件位居全球第四、中国企业第一。

“双夺魁”！“三连冠”！“全球首位”！在媒体铺天盖地的赞誉之下，王海波表现得十分平静，他坦言：“第一并不是我们的目标，这是自然形成的结果，对于中兴通讯而言，数量不是目标，质量才是核心。”

如何打造高质量的专利？中兴通讯内部有一套完整的专利审核流程。对此，中兴通讯的窦建武、柯雅珠和续斌深有体会。

“公司内部就有一套评审制度，对申报的项目进行评估，评估项目是否具有前瞻性、是否有会成为垃圾专利等风险。”窦建武陷入了当年申报专利的回忆中，“公司会根据整体专利布局对申报项目进行调整，看看这个项目具备多大的技术



价值和商业价值。”“当年，我们的项目还经过了第三方机构的审查。”柯雅珠补充道。

严格的内部审核制度、宏观的布局操控、外部资源的引入、专业的专利资产管理，在经历了内部的层层筛选和重重把关之后，窦建武、柯雅珠和续斌的这个研究项目才开始作为一个“准专利”，进入更加漫长的专利申请道路。

2010年，中国国家知识产权局与世界知识产权组织联合颁发了“中国专利金奖”，该奖项被称为中国专利领域的最高奖。他们3人合作推出的“宽带码分多址移动通信系统的功率控制方法”一路过关斩将，将这一奖项揽入怀中。在那届颁奖大会上，他们的同事还收获了1项“中国专利金奖”和2项“中国专利优秀奖”，中兴通讯也是20年来唯一同时获得2项金奖殊荣的企业。

这些奖项的获得并非时间上的机缘巧合，也并非中兴通讯专利申请的“阶段性爆发”。加上之前2个“中国专利金奖”，中兴通讯总共收获了4项“中国专利金奖”和12项“中国专利优秀奖”，中兴通讯不是获奖“过客”，而是一名地地道道的得奖“常客”。

如果说奖项更多的是上层建筑层面的激励，那么，和全球一流运营商合作的一份又一份合同，则证明了这些高质量专利的商业价值。根据中兴通讯2011年上半年财报，中兴与法国电信、西班牙电信、意大利电信、南非电信、美洲移动、巴西VIVO等重要运营商在主设备方面实现了新的重要合作。中兴通讯一位长期在海外从事销售工作的员工表示，“我们深刻地感受到国外一流运营商为了避免风险对技术专利的重视，这些高质量的专利，让我们在海外市场的拓展中，能够挺直腰板将实实在在的技术拿出手，从而获得了运营商的信任。”

### 禁得起诱惑 耐得住寂寞

“现在电信业竞争这么激烈，利润率都不高，每年少拿出几个亿投入到研发中，对研发影响不大，但是却能让公司的账面利润更好看。”很多人提出了这样的建议。

是的，研发和创新是专利申请的前提，这个过程所需要的资金是个“无底洞”，单就专利申请特别是国际专利申请而言，也需要大量资金的投入。在美国，申请一项专利至少需要花费数十万美元，而在欧盟一些国家和日本，这个数字甚至更高。据统计，中兴通讯全球提交的专利申请超过4万件，并且这个数字还在不断地快速增长中，可想而知，这是一笔多大的投入。

这一大笔资金如果能放在利润的账面上，对于一家上市公司而言，是多么具有诱惑力的一件事情。可是，中兴通讯对这种昙花一现的“美丽”说“不”，要打造“百年老店”，中兴通讯把目光放得更加长远。

因此，中兴通讯加大对技术研发和创新的投入，每年坚持将 10% 的收入投入到研发中去，即使近几年金融危机欧美通信制造厂商迫于压力缩小研发规模，中兴通讯仍坚持并加大研发投入，近三年其研发投入超过 200 亿元。

一项技术创新，从研发到申请专利再到专利授权，在流程推进快的国家也要 2 至 3 年，慢的比如巴西则至少需要 6 至 7 年时间，这就意味这几年间，企业对这些研发项目只有投入，却没有商业价值的产出。这正是考验一家企业耐心和毅力的时候。

“禁得起等待，耐得住寂寞”，对于中兴通讯而言，这种坚持并不是一朝一夕的事。早在 1998 年，中兴通讯就提出将知识产权规划作为公司战略。在 2004 年一次重要的经营工作会上，中兴通讯董事长侯为贵正式宣布把知识产权战略列为公司六大核心战略之一，并推出了一系列重要举措保障其实施。在不断传承中，这种持续创新的精神已经被深深地植入到企业的基因中。

要让这种精神落地，最重要的一环是研发和创新的主体——员工，中兴通讯为他们提供了强有力的支持。通过奖励和规划等手段，在全公司推广知识产权战略理念，鼓励员工“写专利、报专利”，在中兴通讯的 7 万多名员工中，40% 以上从事研发工作。

一项高质量专利的诞生，光靠坚持不懈的财力、人力的投入远远不够。由于专利授权具有滞后性，因此，申报的专利是否具有前瞻性？个人申请的专利具有随机性，需要怎样合理布局？在中国企业“走出去”的今天，如何均衡国内国外的专利数量以帮助业务的拓展？这些问题，考验的是企业专利战略的眼光。

“在我们眼里，LTE 已经不是前瞻性技术了，中兴通讯的 LTE 解决方案已在全球大量商用，一些还没有热起来的技术正在我们的试验室里研发。”王海波在接受本报记者采访时表示，“目前，中兴通讯的专利全面覆盖 3G、4G 核心技术，在以 LTE/3G、云计算及物流网等为主的新技术领域的竞争中，部署了包括基本专利、核心专利在内的数千件专利。”在专利的布局上，中兴通讯有条理地进行分组布局，更好地保护自己的知识产权。在国际市场上，根据公司的全球化战略，均衡国内、欧美发达国家和重要新兴国家市场的专利数量，为市场开拓做好准备。

### 提升国际专利市场的中国话语权

“在全球企业越来越注意知识产权保护的今天，一个专利诉讼案件，极端时候很可能让一家企业面临倾家荡产的风险。”王海波对记者说。反观近些年通信市场一轮接一轮的专利诉讼案，动辄几十亿美金的赔偿，足以让通信巨头们遍体鳞伤。

在产品市场更加短兵相接的今天，专利成了企业之间竞争的“第二战场”，这种专利战只会愈演愈烈。很多专家预言，未来知识产权比拼将成为市场竞争的核心。因此，当智能终端成为产业领头羊之后，我们看到北电专利拍出了“天价”，互联网出身的谷歌正加速构建手机专利帝国，靠个人电脑起家的苹果也没有停止对终端专利的囤积。

专利之争的背后，是“新旧势力”的暗中较量。我们不妨回顾一下，2009年诺基亚(微博)起诉苹果侵犯其专利，彼时诺基亚是手机行业的霸主，而苹果是一个强劲的后起之秀；2010年之后，“安卓系”的崛起，让苹果从被诉方坐到了起诉方的位置。

这些因素让知识产权的竞争开始无序化、混乱化，企业通过知识产权进行技术垄断以谋求行业地位的例子比比皆是。“对知识产权的重视是非常有必要的，但是这种重视需要有理有度，这样才能形成一个有序竞争的环境，从而促进行业的健康发展。”王海波这样认为。对于中兴通讯而言，尽管其国际专利(PCT)申请量由2010年的全球第二变为2011年的全球第一，但是其在专利市场“坚持创新、保护自己、参与竞争、尊重他人”的原则不会变。

据统计，截至2011年年底，包括中国移动(微博)、大唐在内的中国通信行业国内外专利达12万件，中兴通讯以超过4万件国内外专利占中国通信业的三分之一；在中国通信业2万多件国际专利PCT申请量中，中兴通讯以近万件国际专利申请量占到一半。

事实上，中兴通讯已在很多新兴关键技术方面超越西方厂商，在全球竞争中，尤其是在重视技术且通信产业正面临升级的欧美高端市场的竞争中，中兴通讯已具备明显技术优势。作为全球通信产业主要专利持有者之一，中兴通讯所持有专利90%以上为具有高度权利稳定性和技术品质的发明专利，包括众多覆盖国际通信技术标准的基本专利，以及覆盖通信产业关键技术的核心专利。其中，中兴通讯4G LTE基本专利数量已经占到全球通信厂商的7%，智能手机以近千件专利位居全球第四、中国企业第一，且在人机交互等关键领域拥有较多专利。中兴通讯正在用自己的实践，在国际专利领域提升中国企业的话语权。来源：2012-3-13 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

## 我国已具备卫星高速实时通信网建设基础

“以激光为载体，实现星地数据高速率传输，这对我国信息技术产业的发展会带来不可估量的作用。”在京出席全国两会的哈尔滨工业大学校长王树国代表如是说。

近日，我国海洋二号卫星正式交付，其搭载的星地激光通信终端成功进行了我国首次星地激光通信链路数据传输试验，实现了我国首次高精度高稳定的双向快速捕获和全链路稳定跟踪，单路数据率达 504 兆。该项试验的成功，标志着我国在空间高速信息传输这一航天高技术尖端领域走在了世界前列。

攻克星地激光通信难题的是哈工大“教授夫妻”马晶和谭立英。据他们介绍，作为一项具有极大信息传输能力的新技术，卫星激光通信技术将成为空间必备的信息化建设基础设施，具有广阔的应用前景。

“该技术是建立卫星高速实时通信网络的基础。”马晶介绍，当前我国卫星获取信息后，地面无法立刻得到，只能等卫星经过地面接收站时传回来。而卫星高速通信网好比在卫星之间铺设“无线光缆”，把多颗卫星联系起来，形成一个网络，并以中继卫星为中转站，随时将卫星数据传回地面。

“如果把过去的卫星数据传输比作邮局寄信，那么卫星高速通信网建成后，数据传输就像发电子邮件一样，时效性大大提高。”马晶说。

据了解，现有的卫星微波通信技术传输数据率仅 20 兆，无法满足高速通信需求。而激光通信技术不但数据率高出数十倍，而且还具备通信链路距离远、强抗电磁干扰、保密性高等特点。

“在轨测试表明，我们的星载终端在轨状态稳定，捕获概率达 100%，捕获速度快，跟踪状态稳定。”谭立英说，“在今后的研究中，单路数据率还将大幅提高，并可以实现 10 个通道同时传输。”来源：2012-3-12 科技日报

[返回目录](#)

## 工信部部长苗圩：4G 智能手机有望年底面世

3 月 6 日，工业和信息化部部长苗圩代表就宽带提速、控烟规划等社会热点接受记者采访时表示，“2012 年是中小企业服务年，服务重点是减轻企业负担。工业和信息化部将采取强制性措施，制止对中小企业乱收费、乱罚款、乱摊派，另外也要推动减免一些针对中小企业的合法合规收费。对此，工信部准备近期进行研究部署。”

### 4G 智能手机有望年底面世

苗圩代表透露，适用于 4G 网络的智能手机预计将于 2012 年底或 2013 年初面世。我国自主研发的 4G 技术——TD—LTE 技术实现规模商用估计还要 2—3 年时间。目前国际上 4G 商用才刚刚起步。

我国 TD—LTE 技术实现大规模商用，还需要解决两个问题：一是基站建设，二是开发出适用的手机终端。目前我国 3G 基站有 22 万个，基本满足大中城市需要。计划将基站数量增加至 40 万个左右以适应 4G 需求。

### 电信资费计时单位有望更新

苗圩代表透露，我国宽带提速的目标是：到 2015 年末，城市家庭上网带宽达到 20M，农村家庭上网带宽达到 4M。同时要求运营商提速不提价，以实现宽带使用收费的相对下降，并鼓励运营商继续降低实际收费。

“宽带中国战略已经上升到国家层面，将有一个具体的规划。”他表示，温家宝总理在政府工作报告中指出，要加强网络基础设施建设，其中最主要的是宽带基础设施建设。现在宽带基础设施建设最大的问题是城域网和最后一公里宽带建设。“如何实现一城一网，避免重复建设，仍是要解决的问题。”

此外，苗圩代表还透露，工信部正在研究电信资费计时单位问题。目前按分钟计费是国际通行做法，但有一个四舍五入的问题。“目前我国是五入四不舍，对此，工信部在研究新方案，会给出公众满意的答复。”

### 场外声音

#### 速度要上去

#### 资费要下来

网友呼吁 网友“作家草军书”发表微博说，一位通信企业老总说：电信资费不能无休止下降，中国 3G 速度不慢。典型的“霸王”语气。

网友“爱极客”说，手机通话不足 1 分钟按 1 分钟计费，是典型的霸王条款。这有违市场交易中的公平原则，建议取消现行不合理的计费模式，采用按秒收费或者约定俗成的“四舍五入”原则计费。

代表委员评析 全国人大代表宋心仿说，比起许多国家，我国网速慢、收费高的问题十分严重，手机、电话账单中许多收费都是不明不白，让老百姓花了不少钱。随着技术的发展和用户的剧增，通信企业的成本在下降，应该积极主动降价、让利于民。治本之策还是要打破行业垄断，引入竞争。

[返回目录](#)

## 宽带中国战略计划年内推出：运营商提速不提价

“交了最贵的网费，用着最慢的宽带”，5亿多中国网民很有意见。费用高、速度慢究竟是什么因素造成的？和运营商的垄断有多大关系？将有哪些解决措施？

昨天下午，本报记者独家采访了十一届全国人大代表、工业和信息化部部长苗圩。他透露，计划在2012年内推出宽带中国战略，以有效改善我国宽带现状。

### 北京联通电信启动宽带免费提速

北京联通方面表示，已经从2012年3月1日起，逐步对北京联通全网宽带用户免费提速，此次提速包括在网的所有ADSL和LAN网宽带用户。提速后，原512K用户升速为1M，1M用户升速为2M，2M用户升速为10M，4M/8M用户升速为20M。不过部分客户需完成光纤入户改造后才能享受到10M以上宽带速率。

北京电信表示，2012年2月17日，针对512K、1M和2M三档速率的家庭宽带提速工作正式完成，提速后，512K、1M升速至2M，2M提速至4M。至此，北京电信家庭宽带速率全部达到2M及以上水平。北京电信表示，将于近期启动4M及以上速率宽带免费提速工作。

### □ 表态

#### 力争2015年带宽达20M

昨天上午，十一届全国人大代表、工业和信息化部部长苗圩，在人民大会堂参加全体大会前接受本报记者采访时坦言，比较长一段时间，我国没有像重视铁路公路、机场建设那样重视宽带的基础设施建设。但是2012年在温家宝总理的政府工作报告当中提到了，要加强网络基础设施的建设，促进三网融合的发展，说明从国家层面已经开始重视了。

事实上，工信部就“十二五”时期的宽带建设已进行全面规划，宽带中国战略已经上升到国家层面，目前已经有比较成熟的推进方案，跟有关部门统一认识以后，还要报请国务院同意才能够发布，计划2012年年内就会推出，以改变我国宽带相对落后面貌。要通过“光进铜退”——推广光纤光缆，发展宽带城市基础设施建设。

苗圩说，我国宽带提速的目标是：到2015年末，城市家庭上网带宽达到20M，农村家庭上网带宽达到4M，有条件的省市网速将更高。同时会要求运营商提速不提价，以实现宽带使用收费的相对下降，并鼓励运营商继续降低实际收费。“我想通过这些措施，能够使我们的宽带建设改变过去5年在国际上相对滞后并且差距被拉大的不利局面。”

## 让民营资本进入电信领域

苗圩表示，我国网速慢有多种原因，但不能单纯归结为电信运营商的垄断，“但他们也有责任”。

“在基础电信传输上确实存在垄断，但不是绝对的垄断，在应用服务上是‘有限竞争’”，苗圩表示，比如手机电话业务三家运营商都有，固定电话两家运营商在搞，互联网接入服务其实各家也都有。因此，“三大电信运营商属于有限的竞争，不能算是绝对的垄断”。

至于为何我国“宽带不宽”的问题，苗圩说，影响用户宽带体验的因素一是用户访问网站的容量；二是骨干网、城域网及接入用户的带宽是否足够；三是用户实际使用带宽一般为接入带宽的 70%。

苗圩指出，现在宽带基础设施建设最大的问题是城域网和“最后一公里”宽带建设。“如何实现一城一网，避免重复建设，仍是要解决的问题。”

此外，苗圩表示，正在研究民营资本有序进入电信领域的方案，以增强电信业的竞争活力。

针对“宽带不宽”的问题，全国政协委员、中国移动(微博)董事长王建宙近日也作出回应。在全国两会上接受记者采访时，王建宙提议，要加紧宽带推广，并表示宽带的资费已经在逐步下降。他还建议在加强光纤等有线设施建设的同时，大力建设包括 3G 网络、TD-LTE 网络和无线局域网等在内的无线宽带网络。

### □ 现状

#### 平均网速全球第 90 位

根据全球最大的 CDN 服务商美国 Akamai 公司公布的最新数据显示，2011 年第四季度世界平均网速同比提升了 39%，平均连接速度为 2.7Mbps，平均峰值连接速度为 11.7Mbps。平均连接速度最快的国家或地区是韩国，其平均连接速度和峰值连接速度均为最高，分别为 16.7Mbps 和 46.8Mbps；中国香港位居第二，平均网速为 10.5Mbps，同比增幅 14%；日本以 8.9Mbps 排在第三位，同比增 5.8%。中国大陆以 1.4Mbps 的网速排在全球第 90 名，平均网速为 1.4Mbps，远低于世界平均水平，与国家地位颇不相符，不过中国大陆网速同比增幅达到了 43%。

#### 费用比韩国高 20 多倍

虽然中国的网速在全球不算快，但宽带收费却高过网速第一的韩国 20 余倍。2011 年 12 月，DCCI 互联网数据中心发布的《中国宽带用户调查》中指出，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(约 83 元人民币)，是越南的 3 倍、美国的 4 倍、韩国的 29 倍、中国香港的 469 倍。

尽管我国网速同比增幅达到了 43%，但宽带价格高、网速慢已经成为了用户不满的问题之一。从中消协近日发布的 2011 年全国受理投诉情况来看，宽带网络服务仍是互联网投诉热点，存在安装难、捆绑服务、维修迟缓、实际网速低于名义网速、宽带选择少等问题，尤其网速慢、资费高被诟病最多。

### 加剧互联网公司亏损

中国工程院副院长、光纤传送网与宽带信息网专家邬贺铨院士说，网速并不仅仅是下载一部电影需多少时间的问题，而是事关国家经济在全球市场的竞争力。邬贺铨表示，速度慢、资费高甚至成为了我国宽带的标签。

从事互联网创业的科技讯创始人李忠存指出，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，严重降低了企业的办公效率，“放在全球来看，网速太慢且贵，这对于互联网企业来说，不仅是个丢脸的事情，也是导致业务在全球缺乏竞争力的隐性损失”。

国内对宽带速度要求较高的视频上市公司优酷网 CFO 刘德乐表示，中国视频企业购买带宽的价格与美国同类企业相比，大概是美国的 4 倍左右。若带宽成本与美国持平(降低到现在的四分之一)，则优酷的亏损可减少一半。优酷 CEO 古永锵也指出，如果联通、电信等运营商不各自为战，可以实现互联互通，那么企业的宽带成本就可以降下来。

### 专家称运营商垄断是主因

到底是什么因素导致我国宽带“不宽不快”呢？三网融合研究专家吴纯勇认为，我国宽带速度不给力原因很多，从技术上来说，是因为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。同时，我国家庭电脑上网宽带网民规模高达 3.92 亿，用户规模太大，宽带负荷自然过大。

科技讯创始人李忠存指出，中国网速慢且贵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(微博)和中国联通(微博)两大运营商瓜分，运营商在大规模建设和升级网络上的动力不足，致使互联网带宽升级速度缓慢。

国内电信行业评论员、飞象网总裁项立刚表示，加快提升网速的重要推动力还要依靠国家战略的重视和政府的资金投入。李忠存也指出，我国宽带网络发展还面临网络建设缺乏统筹规划和协调、国家引导和服务机制尚未建立、缺乏指导我国宽带发展的国家级战略和规划等问题。因此，迫切需要从国家战略高度，加强科学的统筹布局，加快我国宽带网络发展。

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。



北京邮电大学教授、电信专家阚凯力也表示，要提高网速需要增加互联网骨干网运营商的数量，并对宽带资费进行监管，他还建议有关部门加大对电信运营商垄断的调查力度，对垄断运营商违规的罚款可以返还给消费者。来源：

2012-3-10 京华时报微博

[返回目录](#)

## 台盟中央建议设专项基金促物联网关键技术研发

工信部预测我国物联网市场到 2015 年将逾 5000 亿元，2020 年成熟时将启动万亿元级别的市场规模。前景可观。但物联网产业加快发展还面临着资金、技术等问题亟须破解。为此，台盟中央建议，在资金层面积极拓宽物联网项目融资渠道，尽快设立物联网产业培育专项基金，主要用于物联网示范区建设、关键技术研发和物联网技术推广。

物联网的概念是在 1999 年提出的，它的定义很简单：把所有物品通过射频识别(RFID)、红外感应器、全球定位系统、激光扫描器等信息传感设备与互联网连接起来，进行信息交换和通讯，实现智能化识别、定位、跟踪、监控和管理。工信部发布的《“十二五”物联网发展规划》中明确提出，到 2015 年初步完成产业体系构建，形成较为完善的物联网产业链。届时，物联网行业将在核心技术研发与产业化、关键标准研究与制定、产业链条建立与完善、重大应用示范与推广等方面取得显著成效，大力发展“智能化工业、农业、物流、交通、电网、环保、安防、医疗、家居”9 大重点领域应用示范工程。

事实上，与欧美国家相比，我国物联网发展仍然存在成本、技术、政策、用户壁垒等瓶颈，尤其是研发资金方面，国内不少研发企业缺乏项目资金支持，往往是技术研发后无法形成产品投入市场，使得物联网市场被欧美国家产品占领了绝大份额。

对此，台盟中央除了建议尽快设立物联网产业培育专项基金，还提出，建立政府与金融机构沟通协调机制，搭建银企对接合作平台，积极推介物联网产业项目，促进金融机构加大对物联网企业的信贷支持力度；优先支持物联网企业在境内外上市、发行债券、短期融资券、中期票据以及上市公司再融资；将物联网产品和示范工程列入政府采购目录，使用财政性资金和国有企业采购时优先购买。

来源：2012-3-8 北京日报

[返回目录](#)

## 【国际行业环境】

### 泰国推出“智能泰国”战略

泰国信息和通信技术部近日推出了“智能泰国”战略，作为国家信息和通信技术框架(ICT2020)的一部分。

该战略包括两大主要内容：信息和通信技术基础设施(智能网络)与电子政府服务(智能政府)。泰国的宽带网络普及率目前只有 33%，政府的目标是在未来 3 年内升级现有网络，将网络普及率提升至 80%。第二阶段，即到 2016 年至 2020 年，将网络覆盖率提升至 95%。

该战略中“智能网络”的部分将需要约 800 亿泰铢(约合人民币 165 亿元)的投资，还包括与服务提供商开展合作，为偏远地区提供免费 Wi-Fi 的项目。“智能政府”部分将为所有政府服务提供一个电子平台，这些服务主要集中在四个关键领域：教育、卫生、政府服务和农业。来源：2012-3-7 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

### 印度人更愿为移动视频付费

多媒体内容提供商 Vidiator 的一份研究报告显示，印度已有 50% 的人付费使用过移动视频内容服务，远高于英国的 26% 和马来西亚的 47%。印度在移动内容服务盈利方面走在了前列。

报告称，只要服务商能解决一些服务质量体验方面的问题，印度超过三分之二的人愿意为移动视频内容付费。目前，通过移动设备观看移动视频内容受到图像质量、速度慢及载入不同步等问题困扰。虽然移动视频受到人们的欢迎，但人们对需要较长时间载入的低质视频内容感到失望。调查显示，有超过 50% 的英国人、68% 的印度人、89% 的马来西亚人抱怨视频载入时间过长。图像及声音质量差是另一个用户抱怨较多的问题，61% 的马来西亚人抱怨视频质量不佳，印度抱怨视频质量差的用户占 33%，英国只有 19%。英国人抱怨播放过程中断问题使他们扫兴，约占用户总数的 41%。在英国，73% 的用户已经使用过或考虑以后使用付费移动视频服务，这一比例在印度和马来西亚分别为 64% 和 74%。来源：2012-3-7 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

## 欧盟峰会呼吁加大宽带投资

为期两天的欧盟春季峰会 3 月 2 日在布鲁塞尔落下帷幕。此次峰会召开之际，欧盟经济持续衰退，失业率创下新高，为此，促进经济增长与就业成为会议主题。大会呼吁，要进一步扩大通信基础设施领域的投资，并降低宽带接入成本。

欧盟委员会 2 月 23 日作出的预测显示，2012 年欧盟 27 国的经济将陷入停滞，欧元区 17 国经济将萎缩 0.3%，陷入轻度衰退。欧盟委员会主席巴罗佐表示，欧盟将扩大在交通、能源和通信基础设施建设方面的投资，同时降低宽带接入成本。巴罗佐说，必须尽快向这些关键的基础设施建设领域投资，以加快单一市场的建设。此外，继续实施 2012“欧洲学期”项目，加强欧盟经济治理，监督成员国实施财政政策和结构改革。

巴罗佐说，“我们已经出台了《欧洲 2020 战略》，现在需要的不仅是各国首脑认同并决心实施这一战略，而且还需要各国的工会、企业界、地方政府等社会各界都认同这一战略。以前，欧盟作出的决定经常得不到成员国的实施。”

2010 年 3 月欧盟委员会出台《欧洲 2020 战略》，把“欧洲数字化议程”确立为欧盟促进经济增长的七大旗舰计划之一，其目标就是在高速和超高速互联网的基础上，提高信息化对欧洲经济社会的贡献率，到 2013 年实现全民宽带接入，2020 年所有互联网接口的速度达到 30Mbps 以上。欧盟委员会预计电信运营商需要投资 2500 亿欧元实现这一目标。来源：2012-3-7 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

## 巴基斯坦 3G 拍卖或将再度延期

巴基斯坦 3G 牌照拍卖或将再次延期。该国电信管理局(PTA)在其网站上发布了一则简短声明，表示招标会已延期，表面上原因是“运营商在移动通信世界大会上通过代表表示了(对巴基斯坦 3G 拍卖)巨大的热情”。

电信管理局表示，延期使运营商有更多时间评估新的形势，并使之有更多空间做计划。

拍卖原定于 3 月 29 日举行，但目前看来希望已不大。

3G 牌照期限将为 8 至 15 年，投标者须缴纳 3150 万美元保证金。

任何获颁 3G 牌照的巴基斯坦现有移动运营商都可以立即提供服务，而新进入者则须至 2013 年 3 月才能进入市场。这是由于 2006 年巴基斯坦政府在将国

有运营商巴基斯坦电信 26% 的股份出售给阿联酋电信时曾签署协议，2013 年前不提供任何额外的频谱。来源：2012-3-9 中国通信网

[返回目录](#)

## 巴西宽带运营商须提供测速软件

为提高巴西有线宽带的全行业服务质量，巴西全国电信管理局 2 月 29 日强制要求巴西所有有线宽带运营商即日起在网站上提供网速测试软件，用户借此可获得即时网速等信息。

管理局要求运营商在网站主页的显著位置给出下载测速软件的链接，同时要求运营商向用户提供软件使用说明。所有运营商提供的是同款测速软件，软件由运营商购买，费用不得转嫁给消费者。用户通过软件可获得测试时间、测试地点和即时网速等信息。

据悉，2012 年 10 月开始，巴西无线宽带运营商也须执行上述要求。来源：2012-3-7 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

## 欧盟通过 5 年期无线电频谱计划

欧洲议会日前通过了一项为期 5 年的无线电频谱政策计划。该计划将为无线应用和服务提供充足的频谱资源。

欧盟委员会副主席内莉·克勒斯表示，无线电频谱政策计划将有助于填补数字鸿沟，引入更多的无线宽带选择，使欧洲地区紧密连接，更具竞争力。无线技术也将在确保每个欧洲人在 2013 年获得基本宽带、在 2020 年拥有高速和超高速宽带方面发挥重要作用。

欧盟成员国以及欧盟委员会在 2015 年 7 月 1 日前需要采取的相关措施有：至 2012 年年底，欧盟成员国应授权将 2.5GHz~2.69GHz、3.4GHz~3.8GHz 和 900MHz/1800MHz 频段统一用于无线宽带通信(包括第三代和第四代移动通信服务)。

2013 年 1 月 1 日前，所有欧盟成员国(除非已在该日期之前获得个别豁免)应授权将 800MHz 频段用于无线宽带通信。此项措施的主要目标之一是覆盖人口稀少地区。

最迟到 2013 年年中，欧盟委员会将与各成员国合作制定详细目录，以对 400MHz~6GHz 频段的频谱在欧盟内的高效使用进行分析。这将为进一步采取行动、协调分配频段以用于特定用途(如无线宽带)奠定基础。

最迟到 2015 年，应采取的其他行动还包括：欧盟委员会及其各成员国确保为安全服务和民事保护提供充足的统一频谱供给。

总体而言，该计划为欧盟确保频谱的高效管理和使用设定了原则，并将促进投资、竞争和创新。来源：2012-3-7 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

## 巴西：到 2018 年手机资费降 80%

巴西国家电信管理局局长里贝罗(Emilia Ribeiro)近日表示，为与其它国家降低资费的举措看齐、增强电信行业的竞争，到 2018 年巴西移动运营商的收费将下降 80%。

里贝罗称，如果新成本模式的分析获得认可，巴西移动电话的互连费将从目前的 0.48 雷亚尔/分钟降至 0.10 雷亚尔(约 5.6 美分)

互连费是运营商接受竞争对手网络手机呼入而向其收取的费用。虽然削减该费用会导致消费者费用的减少，但巴西手机资费的调整仍落后于西班牙、墨西哥等国，西墨两国的互连费已减少一半。

巴西全国四大移动运营商商 2010 年共收取 213 亿雷亚尔(119 亿美元)互连费，其中 2/3 的资费来自手机互联及手机与固话的互联。政府计划与这四家运营商谈判资费问题。

互连费是巴西设立的收费项目，之前用于帮助移动运营商修建基础设施。如今用于补贴预付费用户，这部分用户占巴西手机用户的 80%左右。来源：

2012-3-12 新浪财经微博

[返回目录](#)

## 意法半导体 MEMS 芯片出货量突破 20 亿

意法半导体昨日宣布其 MEMS 传感器出货量已突破 20 亿大关。

MEMS(微机电系统)传感器可以让智能手机、平板电脑、个人媒体播放器、游戏机、数码相机和遥控器等主流消费电子设备具有运动控制式用户界面，能够提高这些设备的易用性和对消费者的吸引力。

据市场调研公司 IHS iSuppli 调研结果显示，2011 年意法半导体消费电子 MEMS 产品销售额增幅超过 80%，总计约 6.50 亿美元。在手机和消费电子运动传感器市场上，意法半导体是最大的加速度计和陀螺仪厂商。I 消费电子加速度计市场方面，意法半导体已经获得大约 50% 的市场份额，在 MEMS 陀螺仪市场上，销售额在总市场的份额从 2009 年的 1% 激增到 2011 年 70%。

据悉，在 MEMS 传感器出货量破 10 亿大关后 15 个月，意法半导体 MEMS 传感器出货量再次突破 20 亿大关。

2006 年，意法半导体成为全球第一家建立 8 英寸 MEMS 专用生产线的大型芯片制造商，目前 MEMS 传感器的产能日产量超过 300 万件。拥有 600 项 MEMS 相关专利。来源：2012-3-7 新浪科技微博

[返回目录](#)

## 马来西亚 P1 公布 TD-LTE 三年发展计划

马来西亚 Wimax 运营商 P1 近日发布了未来三年的 TD-LTE 部署计划，投资额在 7.5 亿马币至 9 亿马币(约 2.47 亿美元至 2.97 亿美元)。

马来西亚《星报》引用了 P1 首席执行官 Michael Lai 的话称，未来三年计划部署 4000 至 5000 个 TD-LTE 基站，覆盖 80%-90% 的人口，P1 将此计划称之为演讲计划 2.0。

Lai 称：“2012 年我们计划投资 2.5 亿马币，其后两年的年投资额均为 2.5 至 3 亿马币。”

他说，2013 年起，P1 将专注于 TD-LTE 的发展，目前正在和高通、中国移动(微博)合作，并加入了全球 TD-LTE 倡议组织。

P1 的基站支持双模发展，即 4G Wimax 和 TD-LTE。Lai 说：“到 2012 年底，我们会有 2300 个 WiMAX 基站，而且一半都将具备 TD LTE-ready。我们将继续覆盖这些站点，让整个生态系统变得更成熟。”

他说：“规模经济肯定会有，我们相信到 2015 年，P1 会建设 4000-5000 个 TD-LTE 基站。”

谈到不同的业务领域，Lai 称 P1 的中小企业市场服务水平低下，因此运营商 90% 的用户是个人消费者。

他说：“我们认为中小企业和 ICT 服务领域很有发展潜力，P1 的业务范围广泛，从光纤宽带、语音服务到互联网业务。”

P1 目前的用户数为 40 万，Lai 宣称，计划 2012 年收获 50-55 万用户，到 2013 年收获 75 万用户，到 2014 年突破 100 万用户。来源：2012-3-9 中国通信网

[返回目录](#)

## 印度电信监管局就 2G 牌照重拍征集意见

印度 GSM 牌照拍卖又有新进展，该国电信监管局(TRAI)日前已就如何举办拍卖在网站上公布了一份咨询文件。

咨询文件列举了几个主要问题：将拍卖的频谱额度、开放频谱市场、800/900MHz 频段频谱重整、拍卖结构、频谱块大小、参加拍卖的资格标准、底价、推出义务、频谱使用费和频谱交易。

上个月印度最高法院裁定取消 122 张 GSM 牌照，电信监管局受命为重新拍卖这些牌照起草条款。来源：2012-3-9 中国通信网

[返回目录](#)

## 德国电信呼吁放松管制 勿使运营商沦为“管道”

德国电信公司首席执行官奥伯曼(Rene Obermann)近日公开表示了对监管过紧的担忧。他称，监管机构要求电信运营商对竞争性服务商保持网络中立，但运营商却要独力承担建网和运维的巨大成本，这将使运营商沦为“管道”。

奥伯曼称，移动数据消费量的增长给产业带来了巨大的变化，然而最大的受益方却并非是传统的电信运营商，而是那些基于运营商网络开发各类应用的 OTT 服务商和设备商。电信运营商投入巨资建设并升级网络，承受着巨大的网络负荷，然而却渐有沦为“管道”之势。相比之下，OTT 服务商在网络层面的投资微乎其微。奥伯曼称，这种投资回报的错位并不是一个正常的现象。

不过奥伯曼称，随着电信运营商在云计算等领域加大创新力度，未来运营商将获得更多商业机会。奥伯曼称，有了云服务之后，传统的通信网连接业务将纳入更多智能元素，也会更有卖点。在个人云服务层面，云存储、设备间的数据同步将很容易实现。在企业级层面，云服务的卖点主要在成本控制、服务和安全等方面。在美国，宽带服务提供商如 Comcast 和 Verizon 提供家庭安全系统以及远程能源管理服务。AT&T 不久前还发布了自己的平台，可使服务提供商在此平台上推出云服务。

同欧洲众多电信企业高管一样，奥伯曼同样对管制机构表达了些许不满，认为管制机构对电信行业的干预过多，尤其是在网络建设和共享方面。很多国家的监管机构要求拥有基础设施的运营商，必须允许流量不受任何管制地自由在互联网上流通，监管机构也不允许运营商限制潜在竞争对手的流量。奥伯曼称，运营商此前花费了数十亿甚至是上百亿美元购买牌照、建网、维护。但是因为管制因素，大量 OTT 服务商寄生于运营商的网络，攫取了大部分的收益，导致运营商们损失了数十亿美元甚至更多。奥伯曼称，欧洲运营商需要斥资 2000 亿至 3000 亿欧元推出欧洲的光纤和移动网络。而目前来看，管制机构却一直试图从电信行业“榨取”资金，这并不利于行业发展。来源：2012-3-7 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

### 韩国 LG U+计划 2012 年 10 月起提供 VoLTE 服务

韩国移动运营商 LGU+(LG Uplus)本周四表示，该公司计划在 2012 年晚些时候开始在 LTE 网络上提供语音服务(VoLTE)，从而使智能手机用户能享受到更好的数据和语音服务。

该媒体援引 LG U+的一位副总裁 Choi Taek-jin 的话表示：“我们计划在 2012 年 3 月完成全国范围内的 LTE 网络部署后，从 10 月份起开始提供 VoLTE 服务。”

该公司正在考虑从 2013 年开始为所有支持 LTE 的终端提供 VoLTE 服务。

LG U+与 SK 电讯一起从 2011 年 7 月开始推出 LTE 服务，目前已拥有超过 100 万用户。LG U+计划到 2012 年年底将其 LTE 用户数提高至 400 万。来源：2012-3-9 中国通信网

[返回目录](#)

### 菲律宾运营商 PLDT2011 年第四季度净利大跌 87%

菲律宾第一大电信公司菲律宾长途电话公司(Philippine Long Distance Telephone Company,PLDT)近日发布了其 2011 年第四季度以及全年财报。

该公司表示，其截止 2011 年 12 月 31 日的最后一个季度内，净利润剧烈下降了 87%，这主要是受较高的运营支出以及移动增长下降的影响。



这家由香港第一太平洋有限公司(Hong Kong First Pacific Company)、日本 NTT 通信和 NTT DoCoMo 控股的公司,称其 2011 年第四季度的净利润为 11 亿菲律宾比索(2600 万美元),而 2010 年同期这一数字为 82 亿菲律宾比索。

PLDT 2011 年全年净利润达到 317 亿菲律宾比索(7.38 亿美元),较 2010 年下降 21%,也低于市场预期的净利润 399 亿菲律宾比索。来源:2012-3-7 中国通信网

[返回目录](#)

## 印度手机用户破 9 亿 国有运营商仅占 11.44%份额

印度电信管理局(TRAI)日前宣布,截至 2012 年 1 月底印度电话用户总数累计达 9.3612 亿,较 2011 年 12 月底的 9.2653 亿增长 1.04%。

其中,印度无线用户总数累计达 9.0373 亿,较 2011 年 12 月底的 8.9384 亿增长 1.11%。

城市无线用户占比从 65.59%下降到 65.41%,同时农村无线用户数从 34.41%增至 34.59%。印度无线普及率达 74.89%。

截至 2012 年 1 月底,城市无线用户从 2011 年 12 月的 5.8626 亿增至 5.911 亿。农村无线用户从 3.0759 亿增至 3.1262 亿。

按用户数统计,私营运营商占无线运营市场的 88.56%,国有的 BSNL 和 MTNL 仅占 11.44%。

不过 9.0373 亿无线用户中仅 6.5997 亿为活跃 VLR 登记用户,总的活跃 VLR 用户不含 BSNL 的 CDMAVRL 数据,因为它未提供与其总计 435 万的 CDMA 用户数相符的 VLR 数据。活跃用户比例占用户总数的 73.03%。

运营商中,Idea 以 93.18%的活跃用户比例居首,随后是巴帝电信的 91.17%,Etisalat 以 25.56%的活跃用户比例垫底。来源:2012-3-7 中国通信网

[返回目录](#)

## 运营竞争篇

### 【竞合场域】

#### 即时通讯：让运营商进退两难的尴尬业务

自从类 Kik 应用横空出世以来,不仅仅是互联网公司竞相模仿,不甘愿做通道的运营商也加入了这场未知结果的战争。2012 年世界移动通信大会上,欧洲

的五大电信巨头联合推出了自有即时手机短信系统，名称为“Joyn”。韩国三大运营商也表达了积极参与的意愿。但是，运营商推出的“Joyn”服务是否真的能比拼过 Kik、微信等互联网公司呢？中国的运营商是否愿意参与进去呢？

### 即时通讯的普及态势让运营商畏忌

移动互联网的快速发展给运营商带来机遇的同时也带来了挑战。即时通讯就是其中一个不可避免的挑战。2010年10月登陆了 AppStore 和 Android Market 的 Kik 在上线 15 日之内，就吸引了百万的使用者。

### 运营商的梦魇开始了。

善于模仿的中国企业也紧随着推出了类似软件：米聊、微信、盛大 Kiki 等。他们的宣传焦点无一例外的都指向“不收费、省流量”。集图片、文字、语音于一体的便捷应用给运营商的短信带来了极大的冲击。

据分析机构 Ovum 最新预测报告显示，消费者越来越多的利用智能手机使用基于 IP 的社交网络通信服务，使电信运营商短信收入损失巨大：2010 年达 87 亿美元，而 2011 年损失已增至了 139 亿美元。随着通信应用程序的继续普及，短信收入的降幅仍将急需扩大。

通过分析中国移动(微博)2010年财报我们可以看到，2010年中国移动运营收入达 4852 亿元，其中增值业务收入 1514 亿元。短信使用量近 7110 亿条，收入达 526 亿元。所以，中国移动短信收入占总收入比重的 10.84%，占增值业务收入的 34.7%。“可以说，语音和短信仍然是运营商目前主要的收入来源，即时通讯越来越呈现了普及的态势，对运营商来说是一个巨大的挑战。”艾媒咨询 CEO 张毅表示。

社交网络通信搅乱了运营商的传统服务，运营商的压力越来越大。Ovum 警告运营商，如果他们希望保住自己在未来通信市场中的地位，那么就必须改进其原有的服务。

### 运营商反击战开始

面对压力，运营商选择了积极跟进。中国移动推出了“飞聊”，中国联通(微博)的“沃友”、中国电信(微博)的“翼聊”。

而欧洲五大运营商为对抗互联网公司的即时通讯业务，联合推出了自有即时手机短信系统——“Joyn”。在 2012 年世界移动通信大会上，率先在西班牙推出测试版，然后会在法国、德国、意大利和韩国推出。据介绍，Joyn 试图解决信息程序的一个主要缺点：发送者和接受者都要安装相同的程序。Joyn 用户没有必要安装任何东西。

但是，这样一个业务是在挽回日薄西山的短信业务还是在“左手砍右手”踢出短信业务？

## 做，是找死；不做，是等死

“我特意留意了一下，Joyn 服务宣传时宣称的是‘手机短信系统’，所以我认为 Joyn 服务将会走运营商的传统短信通道。”张毅表示。

“如果走传统的短信通道，因为集成了即时通讯的一些方便快捷性，或许可以阻止短信收入的下滑，吸引一些用户。而如果是走数据通道的话，运营商就相当于推出一个新业务而埋葬了自己的旧业务。”张毅推测道。

如果 Joyn 业务和 Kik、微信一样选择的是数据流量方式，那么这项新业务依然是在和短信抢市场，而不是挽回短信市场，运营商不可能这样选择。“如果是走数据模式，那和 Kik、微信无异，运营商和互联网公司竞争这项业务不会有任何优势，运营商没有互联网公司灵活。”张毅表示。

“我不看好 Joyn 这项业务。”零点研究咨询集团资深电信分析师曾韬直言不讳道。“即时通讯的推出对运营商冲击很大，运营商推出 Joyn 服务，并不会对运营商带来什么收入。做，是在找死；而不做，是在等死。这项业务目前来说对于电信运营商的商业模式并不清晰，但是运营商不能再去等模式清晰以后推出，因为那时候可能太晚了。”曾韬表示。

“运营商推出即时通讯服务相当于是‘左手砍右手’，对传统业务是一种冲击。”曾韬提到。“其实，像这样的业务运营商本身内部也是很矛盾。一方面，业绩考核要求短信收入，而另一方面推出的新业务又抢占了短信的市场。这两股势力自然是传统业务强大，所以我不是很看好运营商推出的即时通讯服务。”

有分析人士也提到：“飞信可以说是运营商中做即时通讯较为成功的一例，虽然说是拥有众多的用户，但是到底飞信给运营商带来了多少收入无人知晓。”从 2010 年中国移动财报显示可以看到，飞信收入达 6.42 亿，在总收入中占比可以说是微乎其微。

所以，到底运营商应该怎么做才是正确的。似乎谁都不能给出个明确的答案。也许，运营商就应该做一个可信赖的智能管道。来源：2012-3-7 飞象网

[返回目录](#)

## 电话簿渐退出舞台 AT&T 洽售黄页业务股份

美国电信巨头 AT&T Inc(T)正在洽谈将其黄页业务的部分股份出售给私募股权公司 Cerberus Capital Management LP，此项交易对整个黄页业务的估值为 15 亿美元。

据匿名消息人士称，AT&T 已与几家收购公司进行了谈判，花旗集团与美银担任其顾问。

2011年第四季,AT&T计入了与其黄页业务相关的每股48美分的减值开支。随着互联网搜索引擎的广泛应用,电话簿已越来越被认为是过时的东西。

AT&T首席执行官兰德尔-斯蒂芬森(Randall Stephenson)1月份表示,黄页是他将要认真考虑如何处理的一个业务领域,“这是我们必须做出决定的领域之一,是保留它还是重组它?”

2006年,AT&T的竞争对手Verizon Communications(VZ)出售了其黄页业务。来源:2012-3-9 新浪科技微博

[返回目录](#)

## 电信业陷入垄断批判：为过去十年付出代价

中国的电信业一度展现出令人称奇的“大跃进”,但何以后来又落后于世界先进水平,乃至在今天与用户的期望值产生了新的矛盾?把电信业的问题一律归咎为垄断是容易的,也是片面的,因为这与事实不尽相符。

2011年以来,中国电信(微博)业陷入新一轮的社会批判,批评的声音来自像发改委这样的政府部门,来自像央视这样的新闻媒体,来自像DCCI这样的专业机构,更来自广大用户的民意汹汹。在“中国宽带比韩国贵100倍”,“中国手机速率全球倒数第二”等指证下,社会对电信业的不满再度被点燃。

这场暴风骤雨式的批判令人喜忧参半。我们看到对电信运营商的攻击明显有夹杂私利和理性不足的成分,这令人遗憾。但这轮风波也自有其积极意义,它将“国内电信水平与世界拉开差距”这一隐形问题闹得人尽皆知,而这种警醒,势必刺激中国电信业展开自上世纪90年代以后的又一次跨越浪潮。

### 电信业身陷四面楚歌

2011年从“垄断调查”到“假宽带”,不同的机构组织对电信运营商展开轮番炮轰,直指国内宽带“低速高价”。作为对批评的回应,2012年,工信部宣布了“宽带中国”战略,要求电信运营商加快宽带提速,促进上网资费下降。正当运营商2012年捋胳膊、挽袖子准备对宽带大干快上,批判的矛头又指向了移动通信。最近舆论热议“中国手机上网速率全球倒数第二”,群起声讨国内移动通信水平落后。宽带网络还没搞定,移动网络又成千夫所指,真是一波未平,一波又起,电信运营商手忙脚乱,不知所措。

从专业的角度看,所谓“中国宽带比韩国贵100倍”,“中国手机速率全球倒数第二”云云,几近胡扯,但人们无法否认这些说法所煽动的民意趋向。就像大泽乡的戍卒一会从鱼肚子里发现“陈胜王”的帛书,一会半夜听到狐狸叫“大楚兴、陈胜王”,虽然都是人为设计的把戏,但勾起的揭竿反抗心态倒是真的。

中国的电信业绝不像外界批判的那么不济，但的确与国际水平在拉开差距，也难以让广大用户满意，这是当前对电信业掀起一波又一波批判浪潮的社会根源所在。

而我们要思考的问题是：如果广大用户对电信业的发展感到不满，电信运营商究竟该承担多大的责任？

### 为过去十年付出代价

三年前我曾写过一篇评论，指出当前的中国电信业在市场繁荣的表象背后，隐藏了一个事实——国内电信技术再度落后于世界水平。上世纪 90 年代，中国电信业曾抓住全球通信从模拟技术向数字技术转变的契机，进入超常规发展的黄金期，一举从制约经济发展的“瓶颈”跨越成为国民经济的先导产业，当时无论是电话、手机还是宽带，都赶上了世界潮流。但这轮大跃进之后，中国电信业突然进入一个奇怪的停滞期，从 3G 通信到光纤入户，世界上先进的电信技术在我国基本不采用。现在大家都抱怨宽带上网、手机上网比国外慢，但今日之果无非昨日之因，根源早在十年前即已种下。

中国的固网和移动通信，都一度展现出令人称奇的大跃进，但何以后来又落后于世界先进水平，乃至在今天与用户的期望值产生了新的矛盾？究其根源，有两个方面。

一个即是 2001 年的第二次电信重组。这次电信重组的缺陷在业内已多有反思，在移动通信的爆炸性增长期，通过制度设计让中国移动(微博)几乎垄断这一市场，从根本上铸就了中国移动一家独大的霸主地位。在这种市场形态下，中国移动的净利润动辄是中国电信、中国联通(微博)的 6 倍、8 倍，通信市场完全失衡。承担固网运营的中国电信和中国联通(网通)越来越被边缘化，既没有足够的资源也没有足够的动力投入宽带升级、光纤到户，导致国内的宽带水平与世界的距离逐步拉大。直至意图削弱移动垄断优势的第三次电信重组之后，电信、联通才开始发力光纤到户建设，而这时与世界先进国家的宽带鸿沟已经形成，尽管勉力追赶，但今日仍被诟病落后国际。

第二个原因是扶植自主创新。国内的移动通信发展水平也一度与国外齐平，但随后止步不前。中国的 3G 牌照讨论 8 年不发放，而根本原因就是等待自主新技术 TD-SCDMA 的成熟。在国外大举发展 3G 的时候，国内长期停留在 2G 水平，且自我安慰国外的 3G 都是泡沫与浮云。等自主创新的 TD-SCDMA 姗姗来迟，我国的 3G 才终于在 2009 年得以起步。这两年电信、移动、联通推进 3G 的速度绝不算慢，但问题是已棋差一着。当国外发展 3G 时，我们停在 2G 原地守候；而当我们刚刚上马 3G，国外已有 49 家电信运营商投入了 4G 运营。如果

说中国的移动通信水平落后国际，责难电信运营商并不客观，那更多是从国家利益出发，为扶植自主创新付出的代价。

### 第二次跨越就在眼前

把电信业的问题一律归咎为垄断是容易的，也是片面的，因为这不完全符合事实。澄清中国电信业再度落后的一些客观原因，并非有意为背负骂名的电信运营商开脱，只是想说明一个问题：一个产业的进退兴衰并非完全由企业自身所决定，国家战略、政策环境、市场架构等都对产业的发展有着举足轻重的作用。认识到这一点，有助于我们更清晰地思考电信业的未来。

2011年以来对电信业的社会批判，其最大的意义在于，促使政府、企业、国民都开始正视“中国电信业与世界拉开差距”的问题，重新赶超势在必行。如果把上世纪90年代视为中国电信业的第一次大跃进，那么在21世纪的10年代就将是中国电信业的第二次大跃进。在这10年，人们可以期望通过光纤到户的建设使宽带速率冲向100兆乃至1G，而3G向4G的演进也必将在随后的几年展开，国内宽带网络与移动通信的发展有望再度跻身世界潮流。

而在令人振奋的第二次电信大跨越中，我们要看到，过去电信业的退步，不都是电信运营商的问题；而未来电信业的发展，也不全是电信运营商的责任。在新的历史时期，该制订怎样的国家战略，该形成怎样的政策环境，该引导怎样的市场架构，同样决定着中国电信业将有着怎样的未来。来源：2012-3-12 IT时报微博

[返回目录](#)

## 三大运营商近期发财报 业内预测利润普遍不佳

三大运营商将于本周和下周陆续发2011年财报，投行预测中国移动(微博)和中国电信(微博)利润增幅放缓，而中国联通(微博)利润则略有增长。

本周四，中国移动就将发布2011年财报，里昂证券发表报告，预料中国移动及中国电信盈利表现维持稳定增长。里昂估计中移动2011年度纯利按年增长5.7%至1265亿元人民币，核心盈利按年增长2%。

里昂同时预测，中电信2011年度第四季度及全年盈利按年增长约10%，全年纯利168.44亿元人民币，公司于3月9日推iPhone 4S，将有助其在高端市场的竞争力，但基于高额手机补贴，估计2012年度盈利或会按年跌10%，但2013年度的盈利则会增长约30%。

里昂证券对联通的表现将令人失望，其将联通2011年度盈利预测降8%及2012年度预测降13%，主要由于较高的补贴及资本开支，在竞争加剧下，其盈

利前景仍面临较高风险。估计 2011 年度盈利增长 53%至 56 亿元人民币，净利润率 2.6%。

不过，联通也有可圈可点，其 2011 年业务收入与中国电信大为拉近。来源：2012-3-13 新浪科技微博

[返回目录](#)

## 【中国移动】

### 中国移动切入千元智能机市场

在三家运营商中，中国电信(微博)和中国联通(微博)较早启动千元智能机市场的布局，在 2011 年，千元智能机市场迸发出火热行情，使得两家运营商在拓展 3G 用户上受益匪浅。现在，面对这块越来越壮大的市场，中国移动(微博)也开始“动心”。近段时间，中国移动联合酷派、中兴等手机厂商在全国范围内大力推广千元智能机，在配置上 4 寸及以上屏幕成为主流。

3 月 2 日，酷派炫风 8150 在上海举行新品上市推介会，其售价不足 1300 元。这是酷派推出的首款 TD 制式的 4 英寸千元智能机，之前酷派已同中国电信和联通合作推出了两款类似的 4 英寸千元智能机，分别为酷派 5860 和酷派 7260。就在同一天，中国移动终端公司广东分公司也联合酷派、中兴在深圳举行了新品发布会，四款新品中两款属于千元智能机范畴：酷派 8150 和中兴 U960s。

同之前相比，现在千元智能机的配置不断在提升。除了屏幕，已经从之前的 2.8 寸屏、3.2 寸屏发展到 3.5 屏，直到现在的 4 寸屏甚至更高，在处理器等相关硬件上也在逐步提升。酷派 8150 搭载 806MHz 处理器，运行 Android2.3 操作系统，并拥有前置摄像头和 500 万像素的主摄像头，同时还支持 CMMB 手机电视功能。酷派方面表示，该款机型将是中国移动 2012 年上半年要大力推广的典型大屏千元智能机。酷派方面预计 8150 的销量将超过 100 万台，后期酷派将联合中国移动推出配置更高的、CPU 超过 1GHz 甚至双核的 4 寸屏千元智能机。来源：2012-3-12 IT 时报微博

[返回目录](#)

### TD-LTE 需政策扶持 加速商用提升市场信心

在日前结束的巴塞罗那 2012 世界移动通信大会上，TD-LTE 再次成为全球关注的焦点。据了解，TD-LTE 全球商用化发展加速，截至 2012 年 2 月底，日

本软银、中东运营商 Mobily 和 STC、欧洲运营商 Hi3G 以及南美运营商 Direct TV 已分别建立 5 个 TD-LTE 正式商用网络，同时 10 余家运营商也明确了商用计划。

同时，TD-LTE 在国内的发展同样受到高度关注。有数据显示，2010 年，中国移动(微博)在上海、南京、杭州、广州、深圳、厦门等六城市开始进行规模试验，建设了超过 850 个基站。2012 年，中国移动将启动 TD-LTE 扩大规模试验网建设，通过新建和升级的方式，在北京、上海、南京、杭州、广州、深圳、厦门、青岛等城市建设超过 2 万个 TD-LTE 基站。

事实上，随着智能终端、移动互联网业务的爆发式增长，全球范围内移动互联网进入到了大发展阶段，同时，由于需求不断升级，全球运营商间的带宽竞赛已经加速，亟需通过新一代高容量的移动通信技术来进行承载。

作为三大国际 4G 标准之一，由我国主导的 3G 标准 TD-SCDMA 的后续技术 TD-LTE，在技术上不输于其他任何 4G 技术，其出现带动了中国通信制造企业第一次在知识产权和技术能力上，与国际一流企业站到相同水平线，让中国在通信信息领域，获得了引领世界标准的重大历史机遇。

业内普遍认为，移动宽带技术的全球市场格局将在 1-2 年内确立，因此未来 1-2 年也是 TD-LTE 赢得产业竞争，进入国际市场的重要时间窗。然而，从产业链和商用时间来看，目前国内 TD-LTE 的商用时间迟迟没有准确消息，这可能会导致 TD-LTE 在运营上的落后，也会浪费这次赶超的机会。

由于中国是 TD-LTE 的提出者和主导者，全球产业都在高度关注中国市场的实质性发展，并据此规划其自身的商用步伐，亟早启动 TD-LTE 在中国市场的一定规模商用，明确产业发展信号，将有力保障 TD-LTE 的产业信心、产业资源、市场规模，从而降低终端成本，拉动产业加速成熟，保障首批商用的 TD-LTE 网络运营成功，并吸引更多的运营商选择部署 TD-LTE。

事实上，我国一直对自主主导的通信标准高度重视并给予大力扶持，在政府的领导及我国产业的推动下，TD-LTE 形成了中国企业为主导并得到国际广泛支持的全球化端到端完整产业链。

不过，有业内专家表示，要积极推进 TD-LTE 发展，政府应建立国家战略层面的协调机制，统一解决 TD-LTE 产业化、商用乃至国际化推广的问题，在政策、资金尤其是频率规划等关键问题上给予产业扶持，推动 TD-LTE 加快试商用，让中国真正拥有更多的全球新一代信息技术变革话语权。

工业和信息化部通信科技委员会秘书长周宝信说，为了在全世界更广泛地使用，TD-LTE 设备和产品不能仅仅支持 TD-LTE，必须要同时能支持 LTE-FDD、TD-SCDMA、WCDMA 乃至更多标准，这需要在芯片层面有更高的集成度，在网络、设备、终端等领域也会需要更大的研发投入。



类似的问题，在 TD-LTE 产业链的各个环节都同样存在，多位接受相关企业人士均表示，希望政府及主导厂商给予更多的政策及资金支持，以协助产业链加速发展。

来自华为(微博)技术有限公司的张文林认为，如果政府能对 TD-LTE 的芯片、终端等环节给予税收优惠，也将会是相当重要的推动力。

此外，与产业成熟度问题相比，TD-LTE 的频率资源规划更受业内关注。

“目前，TD-LTE 已经具备了商业化的基础，但目前也还面临技术，资金、经营、管理、商业模式、政策等问题，但是比较起来，拦路虎还是频率。”电子信息监督评估组组长马俊如说，“TD-LTE 的发展现在万事俱备，只欠频率。”

很多专家都认为，TD-LTE 目前的频率资源仍然非常不足，急需尽早规划并尽早分配更多资源。杨骅说，从全球的频谱工作来说，TD-LTE 目前还是弱势状态，这对未来全球化的产业发展是不利的。

“频率的多少，将决定了移动宽带未来的市场空间大小，中国的频率划分有利于带动更多国家规划 TDD 频谱，扩大 TD-LTE 的全球市场空间。”有专家认为，为了体现我国对 TD-LTE 技术的信心和支持，带动全球产业发展，应当尽快为 TD-LTE 分配尽可能多的优质的频率资源。

邓寿鹏也认为，频率是通信的基础，也是国际竞争后盾，所以中国频率资源应向 TD-LTE 倾斜，给予优质频段便利。政府应考虑从国家层面整合并重新分配一些因为历史原因，被分散在多个部门的频率资源，以确保 TD-LTE 发展不受频率问题掣肘。

业内专家认为，不仅是频率问题，当前政府最好能建立一个统一的协调机制，从国家的层面统一组织和规划 TD-LTE 的产业发展、商用和国际推广。

比如加大对 TD-LTE 产业的薄弱环节的研发和产业化支持。邓寿鹏认为，发改委，科技部，工信部就应该联合设立专项基金，引导全社会乃至全球产业资源向 TD-LTE 集中。

而在国际化过程中，国家层面的扶持也可以起到巨大的助推作用。陈如明认为，如果以国家基金支持，帮助海外 TD-LTE 项目拓展，有可能对 TD-LTE 的全球化带来巨大帮助。

“如果有可能，我们可以成立这样的一个协调机制，从国家的层面统一组织和规划国际的推广，大家合理分工，政府发放频段，发放牌照，建立 TD-LTE 的国际化发展的基金，经支持运营商和国外的运营商合作获更多更好的频率，同时支持制造业，建立更多试验网和商用网络。”杨骅说。来源：2012-3-9 通信世界网微博

[返回目录](#)

## 中移动李正茂：将使 TD-LTE 占据市场半壁江山

中国移动(微博)副总裁李正茂于近日接受新浪科技专访时表示,即将于 2012 年和 2013 年扩大的 TD-LTE 规模试验对全球产业界都反响巨大,因为中国移动计划在 2013 年开始 TD-LTE 试商用,将对全球 TD-LTE 格局产生重大影响,而中国移动的目标是,5 年内 TDD 实现三分天下有其一,10 年之后能够占据半壁江山,

### 全球都重视 TD-LTE

此前,中国移动总裁李跃在参加巴塞罗那世界移动通信大会时已表示,2012 年,中国移动将启动 TD-LTE 扩大规模试验网建设,通过新建和升级的方式,在中国的北京、天津、上海、南京、杭州、广州、深圳、厦门、青岛等城市建设超过 2 万个 TD-LTE 基站。

对此,中国移动副总裁李正茂说,中国移动发布这个下一步 TD-LTE 规模部署的计划,使与会全球运营商和产业链都倍感振奋,因为全球通信业最宝贵的是频谱资源,而恰好 TDD 有不少对称的频谱,因此,不少运营商都非常关心 TD-LTE 建设。

此前,日本软银公司 2011 年 11 月正式商用 TD-LTE,计划 2012 年底建设 12000 个 TD-LTE 基站,覆盖日本 92%的人口。据悉,印度 Bharti 公司已表示该公司 2012 年将启动商用服务;美国运营商 Clearwire 公司计划在 2013 年正式商用 TD-LTE,部署超过 5000 个基站;欧洲运营商 Hi3G 公司作为首家商用 LTE TDD/FDD 融合网络的运营商,计划继续扩大规模。

### 2013 年将商用 TD-LTE

对于中国移动的 TD-LTE 进程,李正茂透露,中国移动 TD-LTE 扩大规模试验计划在 2012 年扩大到 9 个城市,增加北京、天津、青岛三个试点城市,总基站 2 万个。

据悉,此次总共 7 个系统设备厂商参与,在杭州和深圳密度最大,测试平滑升级,频率采用 1.9G,基本覆盖整个城区。

中国移动预计 2012 年在这些城市建设 TD-LTE 试验之后,也将对 TD-LTE 数据卡和 WiFi 商用,TD-LTE 智能手机要到 2012 年年底才能出来。

“到 2013 年,TD-LTE 将变成一个全国性的商用网建设”,李正茂如此说。

### 5 年内 TD-LTE 实现三分天下有其一

建设 TD-LTE 对于中国移动来说是多赢局面。中国移动一直希望改变 TD-SCDMA 产业链薄弱的局面,而这将在 TD-LTE 时代改变。

“10年前电视机用单芯片解决了所有制式，在移动通信领域，这个目标终于实现了。有了这种芯片后，全球统一无线通信标准就成了现实。这是王建宙董事长3年前提出的”，李正茂如此说。

他举了个例子。高通最近发布了一款芯片，把2G和3G的六种制式都放在一个芯片里，这样，TD-LTE就不再孤单。

李正茂说，“我们的目标是，5年内TDD是三分天下有其一，10年之后TDD能够占据半壁江山，与FDD平分天下”。来源：2012-3-7 新浪科技微博

[返回目录](#)

## 中移动试水巴基斯坦难言成功:CM Pak 排名仍最末

中国电信(微博)集团计划于2012年某个时间在美国市场推出自主品牌的无线服务，中国电信美洲地区公司总裁谭亦军在接受媒体采访时表示，中国电信将在不久后选出一家合作伙伴作为中国电信在美国市场的服务网络。

有分析认为，这表明中国电信向国际化迈出了深远的一步。而据谭亦军透露：“中国电信或将花费数亿或者数十亿美元用于在美国市场收购固网业务”。

这似乎透露出中资运营商再度踏上海外拓展之路的某种信号。

### 运营商海外并购暂停火

据普华永道数据显示，2011年中国内地企业的海外并购交易数量达到创记录的207宗，普华永道中国企业并购部合伙人钱立强认为，2012年将有更多中国内地企业开始从自身企业战略层面出发进行海外并购。

但在这股中国企业海外并购的浪潮中，三大运营商却似乎鲜见身影。“即使是有并购，也大多是出于业务需要而不是战略需要。”工信部专家陈金桥对《证券日报》记者坦言，“中电信美国公司如果要并购当地的固网宽带公司，肯定是基于进一步改善和增强其在国际互联网中的地位，基于这个业务扩张的需要来确定的。它服务的客户可能也不是美国的普通民众，而是以国际客户转接服务为主。”陈金桥还指出，中电信收购美国固网业务，目前也只是有这方面的意向，不见得就是最后的结果。

虽然多次跃跃欲试，但运营商海外并购目前唯一成功的案例只有2007年中移动收购巴基斯坦运营商Paktel。2007年，以4.6亿美元收购了巴基斯坦Paktel，成立新公司CM Pak，并发布中国移动(微博)也是中国通信运营商第一个国际品牌“ZONG”。在之后的几年中，中国移动在巴基斯坦从扩建基本网络到推出黑莓(微博)解决方案等做了一系列的努力，3年投资超20亿美元，但是换来的是CM Pak年复一年行业排名最末的颓人业绩，这捆住了中国移动继续“走出去”

的脚步。此外，中国移动集团还先后拟入股远传电信、竞标乌兹别克斯坦电信的部分股权，但均未成功。

### 并购需权衡收益和风险

陈金桥在接受《证券日报》记者采访时表示，其实中移动与巴基斯坦的收购在商业上也不是很成功，因为所并购的是一家小公司，对中移动的主体核心业务没有什么太大的补充作用，只是风险比较小。

他表示，中移动收购巴基斯坦 Paktel 只是个案，不会成为潮流和趋势。目前国资委、发改委、商务部对中国企业走出国门到海外运营相对比较谨慎，所以在考核的指标和方式上也没有一些特定的激励措施。运营商同样的资金投资于海外资产的回报率很可能要低于投资国内市场。这也是导致近几年运营商海外并购并不是特别积极的主要原因，因为要权衡收益和风险。

并且，在陈金桥看来，并购会带来很多问题，在市场、法律、社会各方面的风险都很大。尤其是技术类的通信企业，兼具技术密集和服务密集的特性。服务密集就要本地化，就要涉及本地人口的就业和本地劳动法规、服务标准等问题。他指出，中资运营商的并购对象一般是当地的中小型运营商，“第二名都很少，大都是第三名”。而去并购一家小型公司，要解决的问题特别多。所以一般情况下是运营商配合国家的经贸战略，与那些和我国有较为稳固的经贸和外交关系，而且业务还有发展空间的国家合作。而且一般有明确的收购对象的话，往往都是相对小型的公司，而且与自己核心业务形成互补。

### 深度转型运营商做“减法”

金融危机爆发后，一度被认为是运营商对外并购的好时机。然而，事实证明，当时绝大部分跨国运营商都没有搞大规模的并购，反而都在做“减法”。陈金桥认为，现在也并不是运营商海外并购的最佳时机，整个通信业处于一个深度转型时期，业务增长乏力。

并且，陈金桥还指出，海外并购也不是运营商国际化最主要的方式。华创证券 TMT 首席分析师马军也对记者表示，中国在运营类的并购中并不占优势。过去华为和中兴都直接参与到海外运营商的股权中，但并未给公司带来太多好处。

他指出，运营商走出去战略不一定要通过并购，可以输出自己的标准，比如中国的 LTE TDD，这比直接单纯并购某个国家的电信运营公司困难要小一些。

当运营商要新进入一个市场的时候，并购可能是进入市场较好的一个方式。但虽然并购对运营商的品牌提升度有一定作用，对公司的财务更多的却不是支持，而是拉后腿。。

在马军看来，目前中资运营商海外并购困难很大。尤其是运营商基础设施建设涉及国家安全，比较敏感。原则上也不会有大规模的运营商并购对象。运营商

海外并购只是对提升公司知名度锦上添花的事情，并不是构成公司实际大发展和业务促进的事情。来源：2012-3-12 证券日报

[返回目录](#)

## 【中国电信】

### 中国电信推出年轻品牌飞 YOUNG

近日，中国电信(微博)正式推出了专为年轻客户打造的品牌——飞 YOUNG，并有专属的 19 元、39 元的飞 YOUNG 套餐。记者获悉，尽管该品牌主要针对年轻客户，但申请受理并没有限制。

#### 19 元套餐包含 80 分钟省内通话

目前，飞 YOUNG 的网上专区已经推出，记者也获悉其包括的 19 和 39 元月套餐，在广东地区都可以申请使用，两者都是省内接听免费。19 元套餐包含了 80 分钟省内通话，80 条短信，8 小时 WiFi 上网时长，20M 手机上网流量；39 元套餐则包含了 240 分钟省内通话，240 条短信，24 小时 WiFi 上网时长和 20M 手机上网流量。

在套餐外部分，省内主叫 0.2 元/分，被叫则是免费，省际主被叫 0.39 元/分；在上网流量方面，如果超出流量在 180M 以内即总流量为 200M 以内，资费标准为 0.15 元/M；如果是超出 200M 的流量部分，资费标准则是 0.06 元/M。天翼飞 YOUNG 所涵括的套餐此前则是被称为天翼校园(年轻人)套餐，而目前天翼飞 YOUNG 套餐为公开套餐，用户不论是否学生，都可正常申请受理。

#### 将有 15 款大屏终端匹配

作为中国电信专为年轻客户打造的客户品牌，天翼飞 YOUNG 品牌从网上公开的有奖征集名称到最后方案确定，整整历时半年，网上参与起名的年轻人超过 300 万。据介绍，天翼飞 Young 品牌将拥有包括三星、摩托罗拉、夏普在内的 15 款专享天翼互联网明星手机。目前，电信新版网厅的飞 Young 也已经公布了这 15 款手机的部分机型。除此之外，中国电信此前推出的翼聊也将推出专属的飞 Young 版，据说将通过云技术推送到 15 款定制终端上，让手机数据高速更新、下载。

此前，中国移动(微博)与中国联通(微博)分别推出了“动感地带”与“沃派”等年轻群体专属品牌。来源：2012-3-7 南方都市报微博

[返回目录](#)

## 中国电信计划 2012 年 3G 用户数超 2G

昨天，中国电信(微博)市场部总经理刘平对外表示，中国电信将借助一系列智能手机实现 3G 用户规模性突破，并计划在 2012 年实现 3G 用户规模超过 2G。

刘平介绍，中国电信期望在 iPhone4S 和千元智能机的带动下，在 2012 年实现 3G 用户规模超 2G。在品牌策略推广方面，中国电信 2012 年将主打年轻品牌“天翼飞 Young”，重点发力年轻用户市场。根据中国电信之前发布的统计数据 displays，截至 2012 年 1 月底，中国电信 CDMA 用户总数超过 1.29 亿户，其中 3G 用户总数已达 3870 万户，占中国电信移动总用户的 30%。而按照中国电信的目标，到 2012 年年底，3G 用户将占中国电信总移动用户数的 50.5%。

数据显示，2011 年全球中国电信的 3G 用户数较 2010 年翻了两番，而最近的 7 个月，中国电信 3G 用户单月净增数量都超过 200 万。2012 年 1 月份，中国电信单月 3G 用户增长已占总移动用户增长总量的 86%。来源：2012-3-13 京华时报微博

[返回目录](#)

## 电信版 iPhone 4S 今开卖 社会渠道销售超五成

今天起，中国电信(微博)正式吃上“苹果”。

电信版 iPhone 4S 将在全国 31 个省市的中国电信自有营业厅、国美、苏宁全国性连锁卖场等约 2580 家门店上市销售。

3 月 2 日起，中国电信就开始开放预约服务。据披露，截至昨天全国预约总量已超过 20 万台，其中上海地区就超过了 2 万台。

在发售启动安排方面，中国电信选择了“让社会渠道先走”。根据安排，电信版 iPhone 4S 在中国电信网上营业厅/网上商城的发售时间为今天凌晨 0 时；包括国美、苏宁、大中电器以及其他合作营业厅等社会渠道的发售时间为上午 9 时；电信自有营业厅及客服热线 10000 的发售时间为下午 2 点。

中国电信将此解释为把先发红利让给社会渠道。“电信版 iPhone 4S 销售将更多依靠社会渠道，”中国电信市场部总经理刘平透露，在渠道份额构成中，社会渠道占比 56%，而中国电信自有销售渠道则占比 44%。电信还宣称，将会给予社会渠道更丰厚的批零差价和佣金待遇。

拉拢更多社会渠道，看来是中国电信用来与联通竞争的手段。

不过，兴奋“品尝”苹果后，中国电信可能也要如联通般承受短期盈利压力的考验。

联通可能是中国电信的前车之鉴。在赢得 3G 用户数和收入的显著增长同时，亏损也在放大。数据显示，中国联通(微博)2011 年上半年销售亏损 32.58 亿元，其中 3G 终端销售亏损(即 3G 终端补贴成本)为 30.57 亿元，比上年同期增加了 25.66 亿元。

野村证券认为，中国电信引进 iPhone 4S，其市场推广费用上升，将会拉低其 2012 年盈利。

中国电信近日也在公告中认为，引入 iPhone 4S“预计将对本公司短期利润带来压力”。来源：2012-3-9 第一财经日报微博

[返回目录](#)

## 中电信移动互联网流量收入大增 固话收入缩至两成

日前，中国电信(微博)吉林公司总经理浦德松透露，目前中国电信固定电话收入只占其总收入的两成左右，而包括移动互联网流量收入在内的其他收入则持续大幅增长。

“八年来，中国电信从传统基础网络运营商向现代综合信息服务提供商转型，目前固定电话收入占我们总收入的比例大约为 20%，另外 80%是移动互联网等其他收入。”浦德松说。据他分析，流量将成为未来 3G 用户收入的主要构成部分，智能手机和流量经营将成为规模发展的主攻方向。

业内人士分析，目前我国已进入移动互联网爆发时代，国内主流通信运营商纷纷采取措施大力提高各自网络接入移动互联网的能力，提升移动终端产品质量和数量，同时大规模开发各类型适合终端承载的应用程序，搭建 3G 体验环境，推广音乐、阅读、视讯、游戏、动漫、应用商城等基地产品的整合营销，提高各自在市场中的渗透率。

统计数据显示，2011 年底，中国电信的移动用户已突破了 1.26 亿，相比 2010 年一季度实现翻番；而 3G 用户达到 3629 万，相比 2010 年初翻了 5 倍。在业务收入方面，中国电信的移动业务收入占比从 2009 年的 12.5% 升至 2011 年的 25.9%，而当年其固网语音收入占比为 22.0%。来源：2012-3-8 中国证券报-中证网微博

[返回目录](#)

## 【中国联通】

### 联通说服苹果取消下载限制

昨天，记者了解到，联通已说服苹果在中国取消通过移动网络下载应用不超过 50M 的限制。

上周，在新一代 iPad 发布后，苹果公司将之前 3G 或 4G 网络条件下的应用下载大小的限制由 20M 提高到 50M，即超过此大小的应用只能通过 WiFi 或电脑上的 iTunes 进行下载。对此政策，中国联通(微博)表示：“我们把此问题向苹果反馈后，目前已得到解决，中国账户下载应用程序是没有大小限制的。”

不过，多数用户认为，苹果的这种限制可以保证用户不会产生高额资费，还是很有必要的。来源：2012-3-13 京华时报微博

[返回目录](#)

### 联通东莞投资 10 亿建研发中心

中国联通(微博)计划在东莞投资 10 亿建研发中心，中国电子信息产业集团计划在虎门投资 56 亿元建设东莞产业基地、在松山湖投资 5 亿元建设电子元器件交易中心。为推动中央企业在莞加大投资建设，由市委书记、市人大常委会主任徐建华，市委副书记、市长袁宝成率领的东莞党政代表团昨日先后拜访多个央企。

#### 联通在松山湖建设南方研发中心

昨日上午 9 时许，东莞党政代表团一行来到了中国联合网络通信有限公司，受到该公司副总经理佟吉禄、张钧安热情接待。

徐建华对联通对东莞建设的支持表示感谢，特别是中国联通集团计划在松山湖投资 10 亿元，建设集团南方新技术、新业务研发中心。袁宝成表示希望联通发挥研发中心的外溢效应，引荐、吸引相关的企业和项目，带动和壮大东莞互联网产业的发展。张钧安表示，联通集团会全力以赴把该项目做成范本，吸引更多企业入驻。

#### 中国电子虎门项目 7 月开工

昨日下午 3 时许，代表团来到中国电子信息产业集团。

中国电子信息产业集团计划分别在虎门投资 56 亿元建设东莞产业基地和在松山湖投资 5 亿元建设电子元器件交易中心。

2011 年 3 月，虎门与中国电子东莞产业基地项目企业签署了《项目合作协议》，基地占地 1588 亩，投资 56 亿，年产值达 152 亿，就业人数达 24700 多



人。昨日会见时，双方计划 2012 年 7 月该项目正式开工，计划 5 年完成全部投资，目前已有六家成员企业入驻。

同时，中国电子与松山湖签订项目投资协议，计划在高新区投资 5 亿元购地 50 亩成立中国电子元器件交易中心有限公司。昨日会见时透露，该项目目前基本部分正在动工，实际到位资金 1 亿，双方还将加快推动该项目建设。来源：2012-3-9 南方都市报微博

[返回目录](#)

## 中国联通两日大跌 6% 分析师称业绩或低于预期

农历新年后这波反弹中，中国联通(微博)(600050，收盘价 4.61 元)表现相对平淡，本周更放量下跌，近两个交易日累计跌幅达 5.81%。另外，H 股市场上中国联通也收出四连阴。6 日有买方机构表示，联通 2011 年业绩或将比此前预期的低。

有分析师对《每日经济新闻》记者表示，暴跌深层次原因却是竞争加剧之后对联通后续 3G 用户增长及 3G 业务贡献利润时点的担忧。“主要还是中国电信(微博)引进 iPhone4S，给市场心理造成了影响”，6 日长城证券研究员王林对《每日经济新闻》记者这样表示。

另据记者了解，目前业内有说法指联通 2011 年年报业绩恐怕会低于预期。国金证券研究员陈运红指出，包含终端收入和终端补贴在内的通信产品成本在营业成本中的占比已从 2009 年时的 1.7% 上升至 2011 年第三季度的 14.3%，成为仅次于折旧摊销的第二大成本，这是导致过去两年联通盈利出现下滑主因。而面临 2012 年 3G 用户争夺战，王林认为“会令外界预期的联通 3G 业务贡献利润时点再推后”。综合目前各渠道已释出信息，2012 年联通资本开支有望在 2011 年 700 亿元基础上增长 200 亿元左右，达 900 亿元级别；而 2011 年公司 3G 新用户发展目标为 2500 万户，2012 年有望将在此基础再增长一倍，由此必然带来折旧摊销和营销费用的上升。来源：2012-3-7 每日经济新闻

[返回目录](#)

## 制造跟踪篇

### 【中兴】

#### 中兴押宝 LTE 高层定调前三

冬春交替之际的西班牙巴塞罗那不是旅游的黄金时节，背包客不多，但位于城中心的展会现场完全可以用熙熙攘攘来形容。

这是一年一度的世界移动通信大会现场，70岁的中兴通讯(微博)董事长侯为贵反复穿梭于此，他不时地与各种肤色的人打招呼，很多人都会向他问起中兴最近怎样了，他往往淡然一笑：“还行。”同时会说，“LTE对中国厂商的超越是下一个重要机会。”而事实上，以手机和3G、LTE设备为代表，中兴正在发起一场新的以“剩者为王”为目标的国际化攻势。

#### 搬迁基站背后的快乐

从1985年起到现在，中兴通讯从一个原始投资300万元的来料加工企业发展到2011年上半年营业收入就达到373.45亿元，而作为中兴通讯的掌门人，侯为贵的核心地位一直保持稳定，他花了20多年带领团队一手打造了这个已位列全球五大设备商之一的巨无霸，也保持了中兴通讯的稳健发展，从未有大起大落。

对于很多落魄的昔日巨头而言，辉煌也曾萦绕他们多年。全球大型电信设备商巨头当年曾多达十几家，但现在只剩下5家，包括爱立信(微博)、华为、中兴、诺西、阿朗。每听到此，侯为贵总是微微一笑。

“这几年参加世界移动通信大会，我们接待的重点客户越来越多，这说明我们在全球运营商市场都是主要的供应商。”他在接受本报记者专访时如此说。

数家已经退出行业的电信设备厂商的基站一直在由华为和中兴搬迁，中兴通讯副总裁张建国也帮他数了数被中兴替换掉的设备商的名字，都是在中国家喻户晓的跨国巨头，能替换他们的设备，有一种中国人胜利的骄傲，“中兴2011年就搬迁了长沙移动的GSM基站，用户达到800万。目前这种搬迁仍在继续，像北电和摩托罗拉(微博)的基站就一直在被搬迁，被替代。比如摩托罗拉的基站除了在北京还有比较多外，在中国内地已经被替换很多。”

“并且，现有的5家老牌系统电信设备商的格局也还在变化。”张建国说，“我认为，全球系统电信设备商的数量还会进一步缩减，在无线领域，可能会变成三到四家。”

#### 两个“行业前三名”的目标

至少最近的七八年里，全球电信设备业从来就没停止过洗牌，诺西就对外宣布，计划在2013年年底裁员17000人——被裁人数约占现有员工总数的23%，堪称诺西裁员史上之最。

在这一系列行业动荡中，中兴通讯确实存在巨大机会。事实上，展望未来，在无线通信设备领域，中兴通讯已经喊出了要进军行业前三的目标。而目前，中兴通讯在国内通信设备市场各个领域已经不止是前三，不少都是数一数二的。

2011年，中兴通讯合同销售额首次突破千亿元人民币大关，进入中国企业“千亿俱乐部”行列，这本身意味着中兴通讯已经跻身全球电信设备商第一阵营。

“中兴通讯2011年的增长还是行业内最快的，2011年前三季度，中兴收入同比增长27%，双倍于业内平均增速。中兴通讯2011年增长最快的是政企网业务，同比增长了90%多，第二是终端业务，整体销量增长50%，第三是服务，增长40.9%。”侯为贵透露了中兴通讯的一些具体情况。

除了系统设备，手机业务的增长也是中兴通讯近年来赖以骄傲的，中兴通讯执行董事、手机体系总经理何士友透露，中兴手机总体销量及智能手机销售保持强劲增长态势，中兴手机整体销量同比增长超过50%，尤其是海外市场增长迅猛。

值得注意的是，2011年中兴手机体系开始智能转型，根据Gartner最新的报告，中兴成为苹果之后增速最快的智能手机厂商。对此，何士友表示，这是中兴通讯非常高兴的地方，“因为中兴手机的产品发生了变化，智能手机方面的销量更大，2011年，中兴实现了年初提出的出货1200万部的目标。”

与侯为贵几乎类似，何士友也提出了一个“进入行业前三名”的目标，他说，“我们希望到2015年中兴通讯手机业务收入超过1000亿，品牌和收入能排在全球前五名，市场占有率进前三名。”

### LTE时代的博弈

不过，要实现这两个“行业前三”的目标绝非易事，目前在系统设备领域，排在中兴通讯前面的还有诺西和阿尔卡特朗讯，他们的优势是长期占有的一些发达国家市场。

对于赶超的手段，侯为贵直言不打价格战，“中兴现在已经不太送设备了，中兴已经过了这个阶段，除非非常重要的客户，或者少量的新产品，想给客户使用，其余基本不送。”

侯为贵认为，中兴通讯能够具备当前的业界地位，重要依托仍然是其技术能力和实力，因为目前中兴通讯已经有3万多研发人员，比诺西和阿尔卡特朗讯的研发人员数量都更多。

而这种研发力量的强大最直接的体现就是下一代移动通信网(LTE)上，侯为贵也非常看好LTE时代的商机，认为LTE商用步伐在加快，因为现在数据流量

大增，倒逼运营商上 LTE。在国外，4G 设备在逐渐成熟，只是终端和频谱都还成为问题。

“在充分竞争的市场，中兴在 LTE 方面的竞争力已凸显得非常明显，至 2011 年 12 月底，中兴通讯已经获得了 30 个 LTE 商用合同，6 个正式商用网络，与全球 100 多个运营商合作并部署试验网，格局已经明显优于 2G/3G 时代。另外，在 4G 专利方面，中兴通讯 4G LTE 基本专利数量已经占到全球通信厂商的 7%，迈入 4G 标准‘第一阵营’。这些正是我们和爱立信这些行业传统大佬博弈的基础。”张建国对与全球电信业老大爱立信在 LTE 上同台竞争也信心满满，丝毫不惧。来源：2012-3-10 华夏时报微博

[返回目录](#)

## 中兴成 2011 年全球专利申请状元

联合国下属机构世界知识产权组织昨日表示，受中国和中等收入国家的拉动，2011 年全球专利申请量增长 10%，达到 18.19 万项，创历史新高。其中，中国电信(微博)设备巨头中兴 2011 年提交了 2826 项专利申请，超过日本松下的 2463 项，排名个人公司全球专利申请的榜首。

中国信息科技制造商华为(微博)凭借 1831 项专利申请名列第三，美国高通则从 2011 年的第三位下跌到第六位。据悉，2011 年专利申请总量中占份额最大的技术领域依然是数字通讯领域(占总数的 7.1%)，紧随其后的是电子机械(6.9%)、医疗技术(6.6%)和计算机技术(6.4%)。

中国人民大学知识产权学院院长刘春田认为，作为知识产权的核心，专利是衡量企业竞争力的一个非常重要的指标。国际专利申请量的剧增反映了国内企业在“走出去”过程中对知识产权的重视程度越来越高。但量多并不一定代表质好，我国目前就普遍存在着专利质量及影响力不足的问题。来源：2012-3-7 北京商报微博

[返回目录](#)

## 中兴通讯拟发行不超过 60 亿元债券

中兴通讯(微博)今天发布公告称，拟申请 A 股市场公开发行不超过 60 亿元债券，相关议案已获得董事会议通过。

中兴通讯称，公司董事会议已审议通过《关于拟发行公司债券的决议》，本次发行债券规模不超过 60 亿元，面向 A 股股东配售，债券期限不超过 5 年。

发行债券主要用于偿还银行贷款、调整债务结构或补充公司营运资金。

公告显示，本次发行债券的具体规模、分期方式、具体配售安排、具体期限构成、票面利率以及具体用途等，还需要提请股东大会授权董事会根据市场状况和相关规定确定。来源：2012-3-8 新浪科技微博

[返回目录](#)

## 中兴通讯将参与制定 ITU 云计算标准

近日，全球电信最权威的组织机构——国际电信联盟标准组织(ITU-T)宣布在第 13 研究组中成立一个新的工作组来制定云计算相关标准。中兴通讯(微博)作为唯一一家中国公司获得云计算架构方向报告人席位，这是对中兴通讯在云计算标准制定方面为业界所作出贡献的高度肯定。来源：2012-3-7 上海证券报微博

[返回目录](#)

## 【华为】

### 华为发企业市场产品

昨天，华为(微博)在 2012 德国汉诺威 CeBIT 展上发布多款针对企业市场的最新产品，包括 3 款 S9700 系列高端交换机、8 款 S5700 系列中低端交换机等。华为表示，其企业业务部门合同销售额在 2011 年翻了一番，估计达 38 亿美元。来源：2012-3-9 新京报微博

[返回目录](#)

### 华为 2011 年营收紧逼爱立信

华为董事会成员兼企业业务部门总裁徐文伟(微博)透露，华为 2011 年营收增长 11%。华为 2010 年营收为 280.5 亿美元，照此计算，该公司 2011 年营收应在 311.5 亿美元左右。目前全球电信设备制造排名首位的爱立信(微博)2011 年营收为 345 亿美元。华为与爱立信的差距进一步缩小在 10 个百分点之内。

#### 华为全业务运营战略显成效

尽管华为公司的年报要 4 月份才出炉，但华为内部透露的初步统计数据显示，2011 年华为与全球排名首位的爱立信的营收差距进一步缩小。华为表示，由于移动设备出货量及企业业务增长，华为已经实现了预期的利润目标。据悉，

华为 2011 年销售额中约 2/3 部分的收入来自于电信设备制造，这一比例大大超过了 2011 年爱立信在这一领域的收入占比。

华为董事会成员、企业业务部总裁徐文伟透露，华为企业部门 2011 年营收为 38 亿美元，侧重商业计算服务的销售，约 40% 的销售在中国市场，同时注重在欧洲及中东的影响力扩展。

Gartner 的报告显示，华为是 2011 年第四季度成长最快的手机厂商，并且跻身全球第四 Android 手机制造商。华为的智能终端和全业务拓展战略，将目光瞄准了企业网市场，取得良好成效。

另一方面，华为终端弃儿终成太子，而爱立信则完全不同。2011 年，爱立信终止了在移动终端领域的发展，宣布将专注于移动宽带和服务业务。在移动基础设施方面，爱立信市场份额 2011 年从 32% 增到 38%，是第二名的两倍，优势明显。从爱立信的发展策略上看，显然自己早已发现并不擅长做终端业务，遂选择放弃。爱立信将索爱 50% 的股份出售给了索尼就是放弃终端制造的明证。

2011 年，全球通信设备商竞争态势发生了重大变化。老牌通信厂商摩托罗拉正式拆分，爱立信终止了在移动终端领域的发展，宣布将专注于移动宽带和服务业务。诺基亚西门子大幅裁员收缩战线，阿朗面临整合困局宣布裁员，中兴则采取一体化运营。

### 终端及企业业务成新引擎

2011 年，华为全面拓展智能手机、平板电脑等终端市场，并深耕企业业务，围绕客户需求进行终端、企业业务创新。

在全球电信业增速放缓的大背景下，传统电信设备商纷纷探寻转型出路。终端战略延续中国设备商辉煌。终端成为了华为、中兴通讯(微博)等中国设备商战略转型的支点。为进一步推动终端业务发展，华为表示未来还将搭建电子渠道。截至 2011 年底，华为终端全球销售收入达到 67 亿美元，同比增长约 50%。终端发货量突破 1.5 亿台，同比增长 30%。其中智能手机同比实现快速增长，发货量超过 2000 万台。在企业业务领域实现销售订货 38 亿美元，其中中国市场占 40%，终端、企业业务带来的收入已近华为总收入的三分之一。从现有数据看，华为的战略转型初见成效。

从爱立信方面来看，爱立信终止了移动终端领域的发展，致力于向服务转型。2011 年四季度，爱立信全球电信专业服务业务取得 32% 的高增长，成为爱立信 2011 年财报中最大的亮点。但是由于受到全球经济不景气等因素的影响，爱立信的各项营收增幅有所放缓，华为才能进一步缩小与其差距。虽然爱立信不至于像诺基亚西门子一样大规模裁员，但是总体来说还是遇到了一些发展阻力。这给华为的赶超带来了更多的机会。

## 优化收入结构着眼未来趋势

华为和爱立信市场在电信市场正面交锋，但 2011 年的营收结构却显示这两家设备商朝着相反方向发展转型，虽然华为 2011 年的营收进一步缩小了与爱立信的差距，但这“看上去很美”的局势，并非无懈可击，华为、中兴通讯等国内设备商仍需提高警惕。

爱立信选择放弃终端，是华为大力突破的契机。虽然营收额差距在缩小，但是从营收结构上看，整体的差距还很大，华为三分之二的收入来自设备制造，未来这一领域利润将越来越低且竞争激烈，前景堪忧；相反，爱立信超六成的收入来自于 IT 服务业务，这一领域利润高，前景好。

对于转型，爱立信、思科等国外设备商巨头更多的转向了 IT 服务，IT 服务的利润要比终端设备制造高得多，在产业链的话语权也更强势。从这一点来说，以华为、中兴通讯为代表的中国设备商未来需要优化业务结构。华为终端设备营销增长迅速，但网络设备市场占有率远低于爱立信。截至 2011 年第三季度，爱立信仍是网络设备市场的老大，仅其移动基站的销售额就是诺基亚西门子及华为的两倍。尽管转型方向大相径庭，但最终都殊途同归，那就是追求更高的利润获取更大的市场。相比之下，中国设备商还需要提升软实力。在业务方面未来需要更多的关注企业业务，云计算，智能管道解决方案等。

目前看来，华为尽管在消费终端领域取得了相当不错的成绩，但一贯以来的电信思维如果不能及时调整，未来的发展依然困难重重。就手机领域而言，华为手机销售长期以来完全依赖运营商渠道，造成了华为自有渠道以及社会渠道的覆盖严重不足。在华为 2011 年的手机销量中，依旧有 65% 是依托运营商渠道销售进行定制或者捆绑，通过零售渠道完成分销的，只有 35%。即便在大本营的中国市场，消费者对华为品牌手机仍感陌生。

对华为而言，需要对未来市场发展趋势有着敏锐的判断，优化收入结构，注重软件和服务的发展，在消费者心中建立自身良好的品牌形象。来源：2012-3-12 通信信息报

[返回目录](#)

## 华为“港湾劫”：试水内部创业始末

如果当年李一男(微博)没有响应“内部创业”的号召，离开华为创办港湾网络，那今天的华为会不会有所不同？

历史没有假设。

民营企业出身的华为，除了创造骄人的业绩之外，管理上的创新更加令人注目，比如全员持股、比如轮值 CEO、比如万人大辞职，但并非所有的创新都以成功收尾。

其中，最轰轰烈烈，也最令人唏嘘的，莫过于 2000 年前后，华为提出的“内部创业”计划。华为的“内部创业”以最年轻副总裁李一男的出走为始，以港湾惨败后被华为收购为终，这可谓是其创新道路上，为数不多的几个“失败案例”之一。

“如果说 1996 年的市场部集体辞职，是一次新老接替的成功尝试的话，那么 2000 年的内部创业，却成了华为心中永远的痛！”华为人力资源原副总裁、管理专家吴建国这样评价华为进行“内部创业”尝试。

2006 年收购港湾之后，华为总裁任正非在座谈会上发言，表示“不纠缠于历史”、“面向未来”。可见，即使在任正非心中，也无法对当年的“内部创业”给出结论式的评价。

### 华为的港湾样本

2000 年 8 月 15 日，华为正式出台了关于内部创业的“管理规定”。根据规定，凡是在公司工作满两年以上的员工，都可以申请离职创业，成为华为的代理商。公司为创业员工提供优惠扶持政策，除了给予相当于员工所持股票价值 70% 的华为设备之外，还有半年的保护扶持期，员工在半年之内创业失败，可以回公司重新安排工作。

对于华为出台这个规定的初衷和背景，从李一男离开华为时轰轰烈烈发表的“内部创业宣言”中略见一斑。

“任总看到了在未来的竞争中华为公司不可能仅靠自己一家的力量来独自发展，如果可以团结一大批合作者在周围作为补充……形成一个强大而广泛的统一战线以应对新经济到来，完全有理由相信在新经济的竞争中，我们不仅可以赶上朗讯、阿尔卡特等老牌的国际竞争对手，而且也完全可能赶上思科这样的 IT 新贵。”

之后李一男用自己在华为的股票，换取了一批数据通信产品，创办了“港湾网络”。李一男并非唯一一个响应“内部创业”的华为高管，同时期，副总裁黄耀旭创办了钧天科技，副总裁刘平创办了格林耐特等。

但世事难料。内部创业的尝试并没有朝着任正非期望的方向发展。

港湾在创办的前三年获得了快速发展，可与此同时的 2000 年到 2004 年前后，华为却遇到了发展瓶颈：3G 长期投入后迟迟不见回报，误判小灵通项目让竞争对手中兴步步紧逼，此外，因为知识产权还与思科爆发了“世纪诉讼”。



更重要的是，港湾为了自己的生存，开始与华为进行正面竞争。任正非也毅然决定“痛下杀手”，成立“打港办”就是一个重要标志，凡是港湾的订单，华为无论花费多大的代价都要拿下。此外，华为还对港湾展开了知识产权诉讼，甚至连为了阻挠港湾上市而发给纳斯达克(微博)的诉讼信，华为也难以洗脱嫌疑。

“这两年我们对你们的竞争力度是大了一些，对你们打击重了一些，这几年在这种情况下，为了我们自己活下去，不竞争也无路可走，这就对不起你们了。”收复港湾时，任正非对双方的竞争直言不讳。

2006年，华为收购港湾。轰轰烈烈的华为内部创业终于以这种惨烈的方式画上句号。

### 内部创业之成败

尽管华为的“内部创业”的设想没有达到最初的目的，但正如任正非在欢迎港湾的座谈会上提到的那样，“这五年来说，没有你们离开公司，我们还发现不了公司这么多严重的问题”。

在跟港湾的座谈会上，任正非将华为与港湾陷入搏杀局面归结于基金的推动。“后来我们发现并不是和你们竞争，主要面对的是基金和竞争对手，如果没有基金强大的力量，你们很难招架得住我们的竞争压力。我们感觉到基金的力量，与巨大的威胁，如果我们放弃竞争只有死路一条。”任正非说。

实际上，如果跟松下等企业的内部创业方式相比，不难发现，松下不但给员工提供丰厚的资金支持和相关培训，更重要的是要求松下公司在员工创业企业中的股份占比达到51%及以上。

“如果内部创业指的是内部产生母公司投资的、主业之外的公司，港湾等就根本不算。”《华为的世界》作者冀勇庆(微博)认为，华为当年的目的更多是为了清理沉淀的管理层。

从实际做法来看，华为显然没有想清楚华为与员工内部创业公司的关系问题，华为在当年的内部创业规定中仅仅是要求员工签署同业禁止协议，这导致对员工的约束缺乏制度保障和利益牵引，出现失控的局面也不可避免。

不过，经历了内部创业风波，以及通过“剿杀”港湾与“收复”港湾，华为当时的数据业务合资公司华三获得了快速发展，华为进一步明确企业网业务的发展方向。与港湾作战的那几年也是华为大发展的几年，到收购港湾时，华为的销售额首次突破了百亿美元。

之后，华为虽然出于资金方面的考虑，出售了华三的股权，但来自港湾数据业务的人才和知识产权，极大充实了华为的数通产品线，这也为华为在2011年明确大力发展企业业务奠定了基础。目前华为将企业业务作为华为突破千亿美元的战略业务。

只是，所谓“内部创业”的说法，华为已不再提及。在华为的快速发展阶段，华为采用了拓展业务边界的方式以保持企业的持续前进，而不再采用内部创业的方式来激发日益沉淀的情性和惯性。

不过，在华为完成资本积累，然后离职创业的人变得越来越多，创业方向也更为多样性。比如互联网、传统服务业以及公关咨询等行业。虽然这些企业都与华为没有任何关联，但将华为称为“人才的黄埔军校”也并不为过。来源：2012-3-9 第一财经日报微博

[返回目录](#)

## 华为 MWC 强势崛起：或危及传统手机巨头

导语：国外媒体今天撰文称，虽然一年前还是名不见经传的“小个子”，但在 2012 年的移动世界大会(以下简称“MWC”)上，华为却引发了广泛关注。从该公司以往在电信设备市场的战绩来看，它极有可能对 HTC 和 LG 等老牌手机巨头构成挑战。

以下为文章摘要：

### 强势崛起

你或许不会念它的名字，但在 2012 年的巴塞罗那移动世界大会上，你肯定不会错过这家中国科技巨头，它就是华为。

作为华为最大的竞争对手，中兴同样在 MWC 上展开了声势浩大的宣传活动，它的商标出现在了 6 万多名与会代表的挂绳上。但与无处不在的华为品牌相比，中兴的曝光率仍然相形见绌。

华为展台最显眼的是一个 19 英尺(约合 5.8 米)高的飞马雕像，它由 3500 部最新款华为手机组成，俯视着整个 Fira 展览中心。虽然是一家中国企业，但华为却选择伦敦 Machine Shop 工作室制作的这个符合西方文化的雕塑，这绝非偶然，而是体现了该公司的国际化野心。

2012 年，华为展示了最新款 Ascend 系列手机，并号称拥有全球最快和最薄两项桂冠。高端手机市场依然非常拥挤，难以辨识，其中多数都采用了谷歌 Android 操作系统。在这样一个市场，华为将与三星(微博)、HTC 和 LG 等知名主流品牌一决高下。有趣的是，这款手机的四核处理器是由华为旗下的海思半导体自主开发的，而没有使用 Nvidia 或高通的产品。考虑到华为拥有 14 万名员工，且 44% 为研发人员，这或许并不出人意料。

但这一年的变化实在是太大了。2011 年的 MWC，很难想象这家深圳科技巨头能够实现如此大的跨越。

2011年，华为在MWC上发布的唯一一款智能手机是IDEOS X3，那是一款非常普通的产品，并无惊艳之处。而凭借Ascend这样的产品，在全球移动设备销量中排名第8的华为，计划在2015年成为全球三大手机品牌之一。根据美国市场研究公司Gartner的数据，在截至2月12日的一年内，华为全球市场份额从1.5%增长到2.3%，仍然远远落后于诺基亚和苹果。

但除了苹果外，中兴和华为却成为2011年第四季度增速最快的厂商。华为终端CEO万彪在巴塞罗那接受媒体采访时透露，该公司2012年计划销售5000万至6000万部智能手机，2011年为2000万部。

### 过往业绩

如果你想理解这家中国巨头的到来，将对手机行业产生何种影响，那就应当看看它在其他行业取得的成绩。

“所有研究基础设施市场，并目睹了华为在电信设备领域取得的成就的人，都会谨慎对待华为的野心。”美国市场研究公司CCS Insight首席分析师本·伍德(Ben Wood)说，“他们十分凶悍。由于它的出现，导致很多企业破产，例如北电。还有很多企业仍在面临巨大压力，例如诺基亚西门子通信(微博)公司，例如朗讯。”

即使身为全球第一大电信设备制造商，拥有320亿美元市值的瑞典爱立信(微博)依旧感到头痛。2012年1月，该公司发布了令人失望的第四财季净利润数据。该公司已经在移动通信设备市场占据了多年的领导地位，但当华为2012年4月发布最新业绩时，很多评论人士预计爱立信将被华为超越。华为发言人拒绝对猜测发表评论。

倘若华为在手机领域延续这一辉煌，谁将成为它的手下败将？Gartner分析师卡罗丽娜·米兰内斯(Carolina Milaneisi)表示，诺基亚理应担心，但或许不至于像很多人预测的那样。“尽管过去几年问题缠身，但诺基亚的品牌仍然深入人心。”她说。

伍德认为，LG和HTC这样的企业可能会受到华为的挤压。他说：“如果你没有三星的规模，也没有能力斥资数百万美元推广一款手机，就很难与之竞争。”

### 障碍犹存

华为25年前由CEO任正非创立。该公司发言人称，华为完全由员工持股。但不断增加的曝光率却迫使这家私有公司越来越受到公众关注。媒体调查显示，在西方企业两年前纷纷撤离伊朗后，华为却增加了该国的业务。这一调查也促使华为公开承诺，将“主动限制在当地的业务开发，不再寻求新客户，并限制与现有客户的业务往来。”

2011年11月，美国众议院情报委员会宣布，将扩大对华为和中兴的调查，以确定其是否危害美国国家安全。作为回应，华为承诺将进一步公开财务状况。

尽管仍是私有公司，但华为仍会公布年报，并由毕马威审计。在2012年4月发布的最新财报中，外界有望了解到华为管理层以及财务结构的更多细节。

当其他中国企业拓展海外市场时，很多也将遭遇华为目前所遭遇的问题。华为希望成为中国首批国际品牌之一，因此不得不肩负这一重任：这不仅是为了推销自己的产品，从很大程度上讲，也是为了推销整个中国。

顺便说一下，这个牌子的发音是“WAH-wey”。来源：2012-3-8 新浪科技微博

[返回目录](#)

## 华为扩充设计团队 欲拓展中高端智能机市场

华为正在扩充设计团队的规模，希望在竞争激烈且增长迅猛的全球智能手机市场提升自身地位。

华为首席手机设计师哈根·芬德勒(Hagen Fendler)表示，该公司2012年晚些时候计划推出一系列中高端智能手机，以期在该领域抢占更大的份额。“我们希望在未来五年内成为三大智能手机厂商。为了实现这一点，我们必须扩充产品线。”他最近接受采访时说。

根据美国市场研究公司 Strategy Analytics 的数据，华为2011年第四季度全球智能手机市场份额为4%，使之成为全球第6大智能手机厂商。Strategy Analytics 执行总监尼尔·茅斯顿(Neil Mawston)说：“随着渠道和产品线的扩充，它的排名正在悄悄上升。”

但要挑战全球排名第一的苹果，以及三星(微博)和诺基亚(微博)等老牌巨头，华为仍将面临很大挑战。后三家公司2011年第四季度的市场份额分别为23.9%、23.5%和12.6%。

华为的设计团队目前在中国大陆、美国、日本和欧洲拥有约300名员工。芬德勒表示，华为将增加员工，但并未披露具体的招聘计划。“这是一个非常开放，非常国际化的团队，有很多国外设计师和本土设计师。”芬德勒说。他还补充道，华为还在瑞典、英国和芬兰招聘了设计师。

专注于中高端智能手机市场将成为华为的一次重要战略转型。该公司最初是一家低价电信设备供应商，后来拓展到终端业务领域，起初供应数据卡，后来又以ODM(原始设计制造商)的身份为运营商提供手机。自2011年起，华为便开始推

广自有品牌移动终端，包括智能手机和平板电脑。华为 2011 年上半年总收入达到 152 亿美元。

华为上月在巴塞罗那移动世界大会(MWC)上推出了 Ascend D Quad 高端智能手机，采用谷歌 Android 操作系统，配备 4.5 英寸高清触摸屏，内置高速处理器，并具备全高清视频拍摄功能。芬德勒表示，这款手机有望于 2012 年下半年上市。

但他拒绝透露这款产品的定价和具体发布时间。通常而言，中高端手机的定价在 300 至 500 美元之间，低端手机约为 100 至 200 美元。

在 2010 年 8 月加盟华为前，芬德勒曾经担任国际设计公司 VanBerlo Strategy + Design CEO，并且领导过西门子(微博)产品概念部门。“吸引我加入华为的是，我们想做出改变，直接面对消费者，并打造自己的品牌。”他说，“重要的改变是为我们公司实现高质量的增长，这意味着我们要服务于不同的消费者，推出中高端产品。”

对华为而言，进军中高端智能手机市场并非易事。三星、LG 和 HTC 等强大的亚洲竞争对手已经建立了多年的品牌优势，尤其是在美国市场，华为还要与苹果竞争。Strategy Analytics 的数据显示，苹果 2011 年全球手机出货量为 9300 万部，较 2010 年实现翻番。

苹果还在努力拓展中国市场。“现在才刚刚进军手机市场五年，苹果 2012 年的出货量有望超过 1 亿部，中国将成为苹果 2012 年的关键市场。”Strategy Analytics 总监汤姆·康(Tom Kang)说。

芬德勒也承认，要挑战苹果并非易事，但他表示，华为将致力于打造自主品牌。他还透露，华为仍将继续与谷歌合作，生产 Android 手机。“设计和品牌是消费者最看重的东西，大家都要向苹果学习。”他说。来源：2012-3-9 新浪科技微博

[返回目录](#)

## 【诺基亚】

### 诺基亚退出印度移动支付领域

芬兰手机制造商诺基亚(微博)已决定退出移动支付业务，两年前该公司在印度推出了该服务。这一举动是该公司计划在全球范围内剥离非核心领域业务战略的一部分。

诺基亚在 2010 年与印度商业银行(YES Bank)达成合作关系后推出了移动支付业务。随后，它与联合银行(Union Bank)进行合作，推出了诸如票据支付和货

币划拨等服务。诺基亚同样以“Nokia Money”这个品牌独立进行服务推出，并已有约 20 万用户。总计共有约 120 万用户在这三个平台上使用诺基亚的服务。

除了印度以外，诺基亚还通过 Obopay 的移动支付平台在包括巴基斯坦在内的其他国家推出了服务。

报道称，20 万“Nokia Money”用户将马上受到影响。业内人士表示，从 3 月 15 日开始，这些用户将会收到消息，提醒其赶快用完存储在移动支付账户内的资金。

诺基亚将继续在未来的 3-4 个月内提供移动支付服务，并给用户们足够的时间用完账户内的资金。

据中国通信网了解，在印度，诺基亚零售店数量远远超过银行数量，使它们也成为诺基亚支付代理商。印度消费者所需做的只是去那些可以为手机配置该服务的诺基亚授权零售店，向代理商支付现金将之存入手机中。随后他们的手机就可以用来支付水电费、为手机充值、缴纳保险费及其它款项。来源：2012-3-12 中国通信网

[返回目录](#)

## 诺基亚转型后新智能手机首登中国

“对诺基亚(微博)，对中国市场而言，这将是一个全新的开始。”在上海外滩的诺基亚办公室，诺基亚总裁兼 CEO 艾洛普(Stephen Elop)面前排放着 5 部手机，全部是 2011 年 10 月以来发布的新品。此次艾洛普的中国之行，也正是诺基亚为了即将 4 月登陆中国的 Lumia 系列智能手机等“预热造势”。

诺基亚首款基于 Window 系统的智能手机 Lumia800 2011 年 10 月发布，后续发布了一系列产品，但到中国面市延迟了数月，艾洛普如此解释：“进入中国之前，诺基亚需要做大量功课，包括是否有市场需求、语言版本的优化等，微软(微博)在做智能手机方面并没有经验，我们希望做正确的事情。”“诺基亚将继续加大在中国的投入，包括资金、研发和员工，北京研发中心是诺基亚全球唯一一个全款手机的研究和制造中心。”艾洛普在昨天的专访现场同时表示，诺基亚在欧洲、墨西哥等进行裁员，部分业务将转移到中国在内的亚洲市场。

据悉，自 2011 年 2 月诺基亚宣布与微软建立战略合作关系，选择 WindowsPhone 作为其智能手机的主要操作平台。来源：2012-3-8 新闻晨报

[返回目录](#)

## 诺基亚 2012 年拟推低价手机与 Android 竞争

诺基亚(微博)周四称，该公司计划在 2012 年翻新功能手机产品，同时推出更多价格更低的 Windows 智能手机，藉此对抗人气度迅速上升的谷歌(微博)Android 手机。

谷歌在今天发布的年报中称：“我们计划在 2012 年推出智能化程度更高、价格上更具竞争力的功能手机，这些手机能带来更加现代化的用户体验，从而解决这个问题。”

虽然苹果 iPhone 等智能手机能为第三方应用开发者提供一个平台，而且已成为手机行业增长的中心点，但对第三方软件仅提供有限支持的功能手机仍在手机销售量中占据多数份额。在整个行业的销售量中，智能手机目前所占比重仅为不到三分之一。

有业内人士透露，诺基亚一直都致力于开发基于最新 Linux 系统的软件平台，这个代号名为“Meltemi”的平台将取代最先进功能手机中的 Series 40 软件。Series 40 平台在功能手机中的使用量高于其他任何软件，几个月前使用这种软件的手机总量已达到 15 亿部。而与此相比，Meltemi 平台将在功能手机上带来更多类似于智能手机的用户体验。

在过去几年时间里，谷歌免费的 Android 平台对智能手机市场发起了猛烈的冲击，到上一季度为止，基于这个平台的智能手机在全球总销售量中所占比重已超过 50%。诺基亚在 2011 年推出了基于微软(微博)Windows Phone 的智能手机软件平台，但这个平台到目前为止的影响有限，其部分原因是使用这个平台的手手机价格较高。

诺基亚在上个月的移动世界大会上发布了新款 610 手机，这是该公司截至目前为止售价最低的一款 Windows Phone 手机，除去税收和运营商补贴的手机仅为 189 欧元(约合 250 美元)。诺基亚在年报中称：“我们计划推出和销售价格更加低廉的新款诺基亚 Windows Phone 产品，比如说 610 手机等。”

诺基亚还在年报中预测称，该公司 2012 年资本支出约为 6.5 亿欧元(约合 8.62 亿美元)，高于 2011 年的 5.97 亿欧元(约合 7.92 亿美元)。诺基亚同时表示，旗下导航业务的可导航地图数据正面临着上升中的价格压力，原因是谷歌推出了免费的导航产品。来源：2012-3-9 新浪科技微博

[返回目录](#)

## 消息称诺基亚第四季度将推 Windows 8 平板电脑

上游零部件供应商称诺基亚(微博)将联手微软(微博)进军平板电脑市场。

消息称,诺基亚将与微软合作,于2012年第四季度初发布一款基于Windows 8操作系统的10英寸平板电脑。据悉,这款平板电脑将使用高通双核处理器。

据了解,诺基亚可能将这款平板电脑的生产外包给台湾仁宝电脑(Compal Electronics),首批出货量为20万台。来源:2012-3-12 新浪科技微博

[返回目录](#)

## 诺基亚将重组低端业务 欲用新平台取代塞班 S40

诺基亚(微博)正计划对功能型手机业务进行重组,并开发更多的廉价Windows Phone 智能手机,从而对Android手机做出反击。

诺基亚周四在年报中表示:“我们计划于2012年推出更智能、定价具有竞争力的功能型手机,并提供更现代的用户体验。”尽管智能手机是行业的发展方向,但功能型手机的销量仍高于智能手机。目前,智能手机销量在手机总销量中不到1/3。

消息人士称,诺基亚还在开发新的基于Linux的软件平台Meltemi,在更先进的功能型手机中取代S40平台。目前,S40是全球范围内被应用最多的手机平台,数个月前此类手机的总出货量达到15亿部。相对S40,Meltemi将在功能型手机中提供更类似智能手机的体验。

过去几年中,谷歌(微博)Android系统在智能手机市场掀起风暴。上一季度,全球市场售出的智能手机中有超过一半采用了Android系统。诺基亚2011年宣布将放弃Symbian系统,转向微软(微博)的Windows Phone系统。不过,由于相关手机的定价较高,Windows Phone尚不具有较大影响力。

诺基亚在年报中表示:“我们计划2012年推出价格更亲民的新款Windows Phone手机,例如Lumia 610。”诺基亚同时表示,由于谷歌提供免费的导航服务,该公司的导航地图数据业务正面临较大的价格压力。来源:2012-3-9 新浪科技微博

[返回目录](#)



## 诺基亚两款 WP 手机通过无线电认证 3 月 28 日发布

从国家无线电管理中心获悉，诺基亚(微博)两款 Windows Phone 手机已经通过国家无线电频谱许可。诺基亚 CEO 艾洛普近日透露，将在 3 月 28 日在中国发布 Windows Phone 手机。

工信部无线电频谱监测和检验中心网站显示，Nokia 719C、Nokia710、Nokia800 和 Nokia800C 都通过了无线电频谱许可，其中 Nokia 719C 和 Nokia800C 支持 CDMA 网络。

此前，中国电信(微博)曾称要在中国率先引入诺基亚 Windows Phone 手机，并称在做相关的准备，预计将发布三款手机。

诺基亚也在前不久举行的世界移动通信大会上表示，Lumia 系列智能手机将于 2012 年 4 月起登陆中国市场，且有 CDMA 及 WCDMA 两个版本。

而在近日，诺基亚 CEO 艾洛普透露，将在 3 月 28 日在中国发布 Windows Phone 手机。

从手机型号上来看，除了 Nokia 719C 和 Nokia800C，应该还有一款手机，有人推测为 Lumia610 或者 CDMA 版 Lumia900。

首款 Windows Phone 7 手机 Lumia 800 于 2011 年 10 月发布，但一直未进入中国市场。随后，在 2012 年 1 月，诺基亚发布了首款支持 LTE 网络的智能手机诺基亚 Lumia 900。在前不久举行的世界移动通信大会上，诺基亚发布了诺基亚 Lumia 610、Lumia 900 手机的国际版。来源：2012-3-12 新浪科技微博

[返回目录](#)

## 诺西部分 OSS/SDM 研发维护外包 将转移 240 名员工

诺基亚西门子通信(微博)(下称“诺西”)宣布，已与 IT 业务公司叠拓(Tieto)签署了一份协议，将其芬兰移动网络运营支撑系统(OSS)和用户数据管理(SDM)的部分维护、技术支持和研发外包给后者。

主要在坦佩雷和埃斯波工作的约 240 名诺西员工将被转聘至叠拓。

“诺西和叠拓是长期合作伙伴。这一外包计划符合我们在 11 月宣布的全球战略，即聚焦业务核心领域和提高效率。”诺西芬兰总经理佩卡·索伊尼(Pekka Soini)表示。

该外包计划须芬兰竞争管理局(Finnish Competition Authority)批准，预计将于 2012 年 4 月处完成。

叠拓是北欧最大的 IT 业务提供商，亦为欧洲软件服务三巨头之一，目前拥有 1.8 万名员工。来源：2012-3-7 中国通信网

[返回目录](#)

## 诺基亚 2011 年出货量同比降 25% 手机平均售价降 11%

诺基亚(微博)周四向美国证券交易委员会(SEC)提交的 20-F 年报显示，尽管该公司改变了智能手机战略，并与微软(微博)签订了合作协议，将 Windows Phone 作为主要平台，但 2011 年仍然营业亏损 14 亿美元，2010 年则盈利 27.4 亿美元。

### 设备销量

诺基亚 2011 年智能手机出货量为 7730 万部，较 2010 年减少 25%。功能型手机出货量为 3.398 亿部，同比减少 3%。诺基亚的平均手机售价也降到了 75 美元，较 2010 年的 85 美元减少 11%。

作为与微软合作的一部分，诺基亚指出，已于 2011 年第四季度收到了微软支付的首笔平台支持费，总额为 2.5 亿美元。总的平台支持费有望超过该公司向微软支付的软件授权费。

### 员工总数

此前有报道称，为了精简供应链，诺基亚正在全球展开裁员，芬兰、墨西哥、匈牙利和罗马尼亚等地的很多工作岗位都被转移到亚洲。

截至 2011 年末，诺基亚员工总数为 13.0050 万人，低于 2010 年底的 13.2427 万人。

### 业绩展望

诺基亚表示，将最大限度地开发塞班业务，并将重点向部分地区出货，直到 2016 年末。另外，该公司认为市场环境已经发生变化，并将继续着眼于 Windows Phone 设备，因此塞班设备的销量将低于此前预期。

诺基亚还表示，其挽留并激励员工的能力可能会对竞争力产生影响。除此之外，该公司还将继续保护自身的知识产权。

由于诺基亚已经授权了很多专利，并且开始向苹果收取知识产权补偿，因此其他企业的侵权行为将令该公司获利。来源：2012-3-9 新浪科技微博

[返回目录](#)

## 【其他制造商】

### 联想智能手机销量杀入中国市场前三

围绕移动互联网业务，国内智能手机市场加速洗牌。近日，联想集团(微博)披露，截至2012年1月，其智能手机销量国内市场份额提升至11.1%，成功跻身三甲行列。

联想不久前公布2011财年第三财季财报，得益于乐Phone S2、A60、P70等产品的推出，联想智能手机当季销量同比增长20倍，增速达到整体市场近两倍，在2011年12月的市场份额就突破了10%。

2011年初，联想根据移动互联市场在中国的迅猛发展做出了重大组织结构调整，成立了联想移动互联和数字家庭业务集团(以下简称“MIDH”)，并通过寻求差异化创新，攻占智能手机各细分市场需求——S、A、P等几大系列产品，从定位、外观、定价、渠道等方面满足高、中、低各层次消费人群需求。

联想方面介绍，整体布局之外，乐Phone的产品创新是关键，不仅拥有全景拍照、笑脸识别等拍照应用，还有实现语音拨号、发短信、发微博的云语音秘书，基于深度内核防御的“五防三模”技术让用户无后顾之忧。

另据披露，其智能手机产品已与国内三大运营商达成全面合作，成为提升联想品牌影响力和市场份额快速增长的重要原因。联想智能手机2011年累计销量已经达到650万部，在运营商捆绑市场份额屡创历史新高。自2011年下半年，联想MIDH陆续推出乐Phone A60、A68e、A66t、A390e、A668t等多款运营商定制的3G智能手机，这些产品通过与运营商定制模式，性能和应用俱佳，但价格却低于1500元。

记者获悉，通过与运营商全方位、全运营商式的紧密合作，联想在千元智能终端领域掀起千元智能机普及风暴。其中联想乐Phone A60创造了单月销量突破50万部纪录，成为总销量破百万级别的明星产品。截至目前，A60在运营商渠道已经取得了超过200万部的销售业绩，其他几款手机的销量也在短时间内冲破百万大关。

对于乐Phone的表现，联想集团高级副总裁、移动互联及数字家庭业务集团总裁刘军评价指出：“上个季度联想在移动互联方面取得了突飞猛进的进展。联想的产品线为客户提供全面服务的策略得到了非常好的进展。智能手机每个月都创造新的历史新高，是中国增长最快的品牌。”

针对市场竞争，联想认为，必须利用自身优势，抓住智能手机进入大屏双核时代的机遇，聚焦细分市场。据透露，在高中低各档次智能机新品联想都已投入

研发，并将在年内推出针对女性、商用、旗舰乐 Phone 的高性价比和高性能智能机。按照刘军的话来说：“2012年，联想会继续在智能手机领域投资，保持势头，全线发力，成为中国的领导品牌。”来源：2012-3-7 北京商报微博

[返回目录](#)

## 安卓和苹果平台占移动广告市场的九成份额

据 Jumtap 最新统计表明，2012年1月，在美国平均每月9500万用户的移动广告网络中，安卓操作系统以58.8%的份额位列第一，苹果以32.2%的市场份额紧随其后，而其他平台的份额差距明显。RIM的黑莓(微博)平台市场份额仅占6.7%，同时，诺基亚(微博)的 Symbian 操作系统市场份额仅占0.5%，而其与微软(微博)合作的 Windows Mobile 也仅有1.4%的市场份额。预计，虽然微软会与诺基亚合作推出新款 Windows Phones，但这三种手机平台的全部市场份额仍不会超过10%。来源：2012-3-8 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

## 苹果获移动支付新专利 可控制儿童手机消费

苹果近日获得了一项“家长控制”(parental controls)专利，该专利系统可以允许家长对孩子的手机消费习惯加以控制。

苹果最初在2009年1月9日提交了这项专利申请，该系统允许家长控制孩子访问特别连接的信用卡、限制产品购买商店。苹果在专利文件中称，社会现在变得“更加移动”、“节奏更快”，家长如今直接给予孩子支付卡，而不是现金，这种方法可能会导致家长因为跟不上社会的节奏而失去对孩子的控制。

文件显示，新专利将通过“电子钱包”(E-Wallet)软件为家长提供一种控制支出的方式，该软件可以追踪所有银行卡和账户。它还允许家长针对个体零售商设置消费参数，当家长想要购买时，所有上述规则均可更改。

另一个更高级的功能就是智能购物车系统，它可以告诉用户所放入购物袋中的产品并允许用户现场通过 NFC 芯片设备进行支付。

自2010年以来，外界一直传闻称苹果正在开发移动支付系统。苹果也申请了多个有关 NFC(近场通信)技术产品的专利，这些技术的基本原理就是使用 NFC 芯片完成购买产品的支付。

苹果目前拥有愈2.25亿个 Apple ID 账户，被苹果2011年称之为与网络信用卡关联最多的账户群。支付网络不但为苹果提供了新业务机会，苹果也可以借

此对抗谷歌(微博),后者已经在 Android 系统和新设备中增加了对 NFC 芯片的支持。来源:2012-3-7 新浪科技微博

[返回目录](#)

## 苹果提高 3G/4G 网络下应用下载限制至 50MB

苹果已经将 3G 或 4G 网络条件下的应用下载限制提高到了 50MB。苹果周四发布了新一代 iPad 平板电脑,它配备视网膜高清显示屏。

苹果在新款 iPad 发布后提高了应用容量下载限制。此前,除非借助 WiFi,否则苹果应用在蜂窝网络连接下的下载容量限制为 20MB。

20MB 的限制对于应用开发者来说存在不足,后者担忧他们为 iPad 视网膜显示屏开发的应用无法通过 3G 或 4G 网络访问。此次 50MB 的下载限制政策适用于任何 App Store 或 iTunes 内容,包括应用、音乐、视频和电子书。

苹果并未立即给予回应。

有用户对此进行了尝试,通过 3G 下载 37MB 应用时系统并未出现像过去一样的错误信息。但是当进行 100MB 应用下载时,系统提示下载容量超过 50MB,需要借助 WiFi 或使用电脑上的 iTunes 进行下载。通过提高应用下载上限,苹果使得开发者更易为新款 iPad 视网膜显示屏开发应用,该屏幕分辨率达到 2048x1536 像素。来源:2012-3-9 新浪科技微博

[返回目录](#)

## 服务增值篇

### 【趋势观察】

## GDP 目标下调释放转型信号 新兴产业将成新增点

2012 年是实施“十二五”规划承上启下的关键性一年,面对复杂多变的国内外形势,发展方式转变、经济结构调整、消费升级、经济稳定增长等成为各方关注焦点。后金融危机时代,寻找新的经济增长点成为各国发展的重要课题。近期,多个新兴产业的“十二五”规划相继出台,可以看到,战略性新兴产业、文化产业等都被大力推进,成为承载我国经济可持续发展的先导产业。在本届两会上,相关提案议案引发代表委员热议,这不仅引发相关领域的“两会行情”,信息产业也将从中受益,迎来新一轮景气周期。

### GDP 目标八年来首下调释放经济转型信号

在后金融危机时代，全球经济都面临转变经济发展方式这一课题。“十二五”期间，我国经济发展面临更复杂的国内外环境：外部，世界经济艰难复苏，欧债危机持续发酵，国际保护主义抬头，外部市场不确定成最大风险；内部，受外需萎缩和综合成本上升等因素影响，中国以出口、房地产等作为经济增长驱动力的模式遭遇挑战。

在本届两会上，转变经济发展方式依然是重中之重。3月5日，温家宝总理在十一届全国人大五次会议上作政府工作报告时提出，2012年GDP增长7.5%，CPI涨幅将控制在4%左右。

这是我国GDP预期增长目标八年来首次低于8%，释放高层着力放缓经济增长速度，倒逼经济转型，提高发展质量的信号。未来，中国经济将进一步从依赖出口向扩大内需转变，从中国制造到中国创造转变，更加重视实体经济和小微企业的作用。

为促进产业结构优化升级，温家宝强调，要推动战略性新兴产业健康发展；建立促进新能源利用的机制；发展新一代信息技术，加强网络基础设施建设，推动三网融合取得实质性进展；大力发展高端装备制造、节能环保、生物医药、新能源汽车、新材料等产业；落实并完善促进小型微型企业发展的政策，进一步减轻企业负担，激发科技型小型微型企业发展活力等。

### 新兴产业成转方式突破口

目前，世界各国普遍将绿色增长、低碳经济、新兴产业等作为后危机时代经济发展的突破口，抢占未来的战略制高点，这对我国产业发展中的技术创新提出更高挑战。事实上，新兴技术一方面推动传统产业升级，另一方面，其所形成的新兴产业更是创造亿万产值，成为整个经济结构调整的重要杠杆。因此，新兴产业成为热议焦点。

第一，转变经济发展方式，促进传统产业升级离不开信息技术的基础推动力，两化融合仍是重要议题。对此，全国政协委员、中国移动(微博)董事长王建宙在提案中建议：一是实施宽带战略，加快三网融合；二是节能减排，合理规划集中建设大型数据中心，通过云计算平台提供安全、可靠、可拓展的信息技术设施；三是采取激励措施鼓励信息产品创新和创优秀品牌，逐渐摆脱我国信息电子企业“代工制造者”的身份标签；四是积极推动物联网的应用，加快制定和完善物联网发展的总体规划和相关技术标准。

第二，产业空心化导致的金融危机仍在延续，凸显实体经济的基础作用，振兴实业成各方关切热点。其中，如何破解实体经济的融资困境成为探讨的核心问题。在政府工作报告中，温家宝强调重点支持实体经济特别是小型微型企业。加强对符合产业政策、有市场需求的企业特别是小型微型企业的信贷支持，切实降

低实体经济融资成本。据报道，由民建中央、农工党中央、全国工商联联名提交的《关于强本固基维护实体经济坚实基础的建议》已被列为 2012 年全国两会的“一号提案”，提出引导民间资本进入战略性新兴产业。

战略性新兴产业无疑起着调整经济结构、推动产业升级的重要使命。对此，中国工程院院士、全国人大代表邓中翰提出，加大对战略性新兴产业的重视和扶持力度，标准和专利战略是切入点。

此外，文化产业有望成为新的经济增长点。为鼓励商业银行加大对文化产业的信贷支持力度，全国政协委员、招商银行行长马蔚华在提案中建议，进一步完善文化产业融资环境，出台相关的定向政策，帮助银行降低文化产业企业融资风险，引导银行扶持文化产业发展。

### 电子信息产业需深挖市场需求

事实上，信息产业作为新兴产业之一，直接受惠于相关政策。同时，“转方式、调结构、惠民生”依然是中国经济社会发展的主旋律，信息产业作为经济社会发展的基础设施，应深入挖掘市场需求，开创新一轮行业景气周期。

首先，温家宝在政府工作报告中指出，扩大内需特别是消费需求是我国经济长期平稳较快发展的根本立足点，是 2012 年工作的重点。为此，将加快构建扩大消费的长效机制，积极发展网络购物等新型消费业态等。这进一步刺激电子商务发展。同时，随着信息技术的更新换代，信息消费的市场空间巨大。

再者，宽带不仅是新一代信息技术的基础设施，也是促销费、惠民生的重要方面。为此，工信部已将推动实施“宽带中国”战略列为 2012 年重点工作。在本届两会上，相关议案层出不穷。3G、光纤宽带以及物联网等新技术应用被大力推广，不仅使信息产业获得新增点，也为设备商转型提供良机。全国政协委员、联想集团(微博)董事局主席兼 CEO 杨元庆表示，中国的经济需要坚持发展制造业，发展制造业应该坚持自主研发，培育拥有自主知识产权的制造业。

再者，小微企业和文化产业引关注，使手机应用开发、动漫等文化创意产业获得发展动力。移动互联网时代，为微创业提供了历史舞台。据悉，“十二五”期间，我国将重点发展 11 个行业，尤其重视推动动漫、网游等数字文化内容的消费，力争到 2015 年，动漫业产业增加值超过 300 亿元，网络游戏业市场收入规模达到 2000 亿元。来源：2012-3-7 通信信息报

[返回目录](#)

## 报告预测智能终端渐成媒体主战场 终端之战升级

北京市新闻工作者协会连同相关课题组 9 日发布《2011 年中国媒体融合发展报告》。报告分析了 2011 年中国媒体融合现状及媒体融合发展的特征，指出媒体融合的总体趋势在 2011 年并未出现质的变化，但智能终端及相关应用快速发展，甚至逐步成为平面和广电等传统媒体进行媒体融合拓展的主要平台和重要目标。

报告提到，2011 年媒体融合的总体趋势并未出现质的变化，传统媒体内容生产仍以传统媒体产品为主，但其顺应媒体融合的趋势显露互联网中心化特征，特别是传统媒体的新媒体平台基本以互联网和移动互联网内容生产和传播为核心。

同时，电信、互联网企业与传统媒体深度合作，前者的资金、技术、创新动力协同传统媒体内容生产的优势开始共同描绘新的传媒业图景。目前来看，电信、互联网企业与传统媒体深度合作的领域主要在互联网和移动互联网领域。

显而易见，互联网成为目前新媒体最重要的载体，也是媒体融合的中心。经过多年的发展，互联网、电信网和广播电视网的“三网融合”依旧是 2011 年媒体融合最重要的发展方向之一，在其背后起到重要支撑作用的技术标准制定与技术体系发展都取得了相应的进展。

智能终端技术、互联网技术、移动互联网技术、云计算技术等成为了影响中国媒体融合进程最主要的技术门类。各类数字内容(含数字电视、数字广播、网络游戏、动漫、数字图书、数字杂志/报纸等)被越来越多地被引入到各类终端中，加上 IPTV/互动电视、智能手机等的发展，都得益于不断进步技术支撑。

同时，2011 年是智能终端及相关应用在中国快速发展的一年。随着智能手机、平板电脑、智能电视等产品的推出和普及，智能化终端正逐步成为平面和广电等传统媒体进行媒体融合拓展的主要平台和重要目标。

移动互联网也在过去一年逐渐渗透到了人们的生活、工作的各个领域之中，手机短信、微博、移动音乐、手机游戏、手机视频等丰富多彩的移动互联网应用迅速发展，正在深刻地改变信息时代的社会生活，以智能手机为代表的终端，正在成为社会大众获取信息、沟通交流和娱乐消遣的重要渠道之一。

而不断发展的新兴传播技术推动了“全民记者”时代的到来，传统意义上的传播者与受众的关系已被颠覆，而随着新技术的推动，新兴媒体形式也不断涌现。传统媒体的市场垄断已被打破，其生存和发展也面临着巨大的危机和挑战，只有理解和融合新媒体，并且针对用户行为方式的变化做出积极调整，将技术与理念创新融入到内容生产与传播途径中，才能真正满足日益多样的用户需要。通过媒



体融合能够为传统媒体的发展带来了巨大的机会，新旧媒体之间的融合也成为了传统媒体的生存之道。

报告强调，在考察 2011 年中国媒体融合发展现状时，课题组把研究重点限定在传统媒体基于媒体融合趋势的转型，即关注广播、电视、报纸等传统媒体和新媒体的融合发展及自身转型，与传统媒体发展相关联的网络、手机等新媒体都在研究范围内，而本身即为融媒体或多媒体且没有内容采编资格的商业网站未列入研究范围。

据报告分析，报业的媒体融合发展在 2011 年仍以全媒体转型为主要发展趋势，更多的报刊卷入全媒体浪潮，既有全媒体集团继续探索媒体融合趋势下如何生产与运营，并不断尝试创新，重心转移到手持移动终端的内容生产，如 iPhone、iPad 客户端的研发。传统互联网企业纷纷加大移动互联网的投入，新应用的不断出现和商业模式的不断创新吸引大量新进入者，也在推动传统报业在手持移动媒体方面的发力。

与报纸、电视等传统媒体相比，以音频为基本传输方式的广播媒体寻找到了新的发展空间，积极突破广播发展瓶颈，立体化多平台传输音频内容，借助于新媒体衍生出一些新的传播途径和传播形态，积极突围。中国广播 2011 年强化了以传统广播为主，网络广播、手机广播为辅的多元并举的全媒体广播发展格局，尝试全媒体运营，基于此的新型业务和产品也得到了创新性发展。

2011 年广电媒体的融合主要体现在终端之战升级。由于“三网融合”的背景，广电和电信业务双向进入，目前广电媒体产业链上出现了很多新媒体，这些新媒体在 2011 年都做出很多探索，例如积极探索各类视听新媒体的业务创新、大力发展网络电视台等。来源：2012-3-9 中国新闻网微博

[返回目录](#)

## 【移动增值服务】

### 北京联通新入网 3G 用户存话费最高返还 558 元

北京联通(微博)日前表示，将从 3 月 5 日起开始为期一月的存话费返还活动，用户预存 186 元话费，最高返还 558 元话费。

据了解，该活动从 3 月 5 日开始到 3 月 31 日结束。北京联通表示，活动期间，3G 新入网后付费 66 元及以上套餐用户，在入网当月办理“入网 186 存 186 得 558”，可享受预存话费送话费的优惠。如入网同时办理合约，可再享受免 45 元 USIM 卡卡费的优惠。

据了解，返还的 558 元话费分为预存话费和赠送话费两个部分，预存话费 186 元，分 12 个月解冻，每月解冻 15.5 元。赠送话费为 372 元，分 12 个月赠送，每月赠送 31 元，如此每月到账话费为 46.5 元。

此举也是北京联通阶段性吸纳新用户的举措，从中国联通(微博)1 月的运营数据来看，2012 年 1 月，中国联通新增 3G 用户 305 万，连续数月增长 300 万以上。来源：2012-3-7 新浪科技微博

[返回目录](#)

## 北京市消协：手机充值卡 2012 年将取消有效期

沿袭多年的手机充值卡有效期将于 2012 年成为历史。昨日，北京市消费者协会副会长董青表示，最近电信企业都作出了承诺，2012 年将不在手机的充值卡上设有效期。

### 充值卡期限大多两三年

昨日，北京市工商系统相关负责人做客北京市政风行风热线“走进直播间”，谈优化消费环境，保护消费者权益。

董青说，消协更关注的是对更多数的消费者利益的侵害，此外，消协也特别关注在一些行业方面的霸王条款的点评。董青说，我国的手机消费者已经达到了 10 亿，最近，电信企业都作出了承诺，准备在 2012 年手机的充值卡上不设有效期。

手机充值卡有效期，指必须在卡面上标注的截止日期之前冲到手机账户中，逾期将被视为放弃卡上金额。目前市面上的手机充值卡，一般有效期只有两三年。

### 建议取消余额不退规定

2011 年 6 月 23 日，北京市消协就曾点评移动电话预付费业务中的“霸王条款”，建议取消充值卡设置有效期以及“服务到期余额不退”的规定，在服务期满后，应当设定多种退返途径，允许消费者自由选择。

此前北京移动已宣布，2012 年元旦起，手机话费有效期全部取消，充值卡有效期延至 5 年。来源：2012-3-9 新京报微博

[返回目录](#)

## 【网络增值服务】

### 上海运营商竞相下调宽带资费 铁通直降 50%

中国移动(微博)上海铁通宣布宽带资费最高降低 50%，为上海历次降幅之最。与此同时，上海联通和上海电信也表示，将有不同程度的提速降资费措施。

此次，上海铁通推出 790 元 6M 包年宽带及 990 元 10M 包年宽带，用户无需捆绑任何固话或手机，无需承诺任何最低消费，只要上海铁通宽带资源覆盖小区均可办理。

如此一来，本次宽带资费调整，政企客户宽带资费最高降幅超过 50%，普遍低于市场现行标准 10 - 20%，集团客户的光网宽带通商铺版资费已经与家庭宽带资费同步。

中国移动上海公司董事长兼总经理徐达表示：“为满足各方需求，多年来，我们不断降低通信资费，希望通过降低企业和家庭使用者的门槛，实现规模效应”。

不仅仅是上海铁通，此前中国联通(微博)也表示，2012 年将重点推进光纤到户建设，实现 300 万户上海家庭光纤宽带接入能力覆盖，家庭宽带用户平均互联网接入带宽将从 2010 年末的 10M 免费提高到 30M。

此前，上海电信也表示，从 4 月 1 日起将对专线上网和宽带拨号的企业实施光网提速，资费平均优惠幅度达 30%，同时对全市 9000 家经信委认定的信息服务类企业和 9 个重点信息园区中的 7000 家企业，在优惠 30% 的基础上再优惠 20%，这将使此次受惠企业用户超过 11 万户。来源：2012-3-7 新浪科技微博

[返回目录](#)

## 技术情报篇

### 【视频通信】

#### 飞歌发布新一代 GPS 影音导航

日前广州飞歌推出新一代专车专用 GPS 影音导航，FlyAudio 飞歌 GALAXY 银河系列面板外型按照原车中控面板专门设计，外观上与原车导航主机一致。在硬件配置方面采用新一代 1.2GCortex A8 专业平板电脑 CPU，512M DDR 高速内存，带来流畅的视频解码以及 3D 游戏体验。根据不同的车型，配备 7 英寸、8 英寸的高清电容屏，同样支持多点触摸。来源：2012-3-7 南方都市报微博

## 【电信网络】

### Verizon 停止 3G 投资全力发展 LTE

Verizon 无线推出 LTE 服务一年有余，但目前 LTE 用户仅占其合同用户的 5% 左右。截至 2011 年年底，Verizon 共拥有 8738 万合同用户，其中约有 440 万为 LTE 用户。为了促使更多的用户转向 LTE 网络，Verizon 表示将在今后停止对 3G 网络的投资，将精力更多地用于 LTE 业务。

Verizon 无线为推广 LTE 服务做了很多努力，目前其 LTE 网络已覆盖 2 亿美国人口，并推出了 20 几款智能手机和平板电脑。到 2013 年 Verizon 的 LTE 网络将覆盖其全部 3G 市场。Verizon 首席财务官 Fran Shammo 表示，自 2011 年为推出苹果 iPhone 手机对 3G 网络进行投资后，Verizon 的注意力开始转向使更多用户过渡到 LTE 网络上。

Shammo 在 2 月 27 日的一次投资者会议上说：“现在是个关键时期，我们正在维持一个非常微妙的平衡，因为我们不想再为 3G 网络投入更多资金。”他表示，目前开展的一项为期两个月的促销活动为 LTE 用户以半价提供两倍的数据流量。

此外，Shammo 表示，Verizon 将与 DVD 影碟租借公司 Redbox 合资成立一家流媒体视频公司，“提供订阅服务及其他一些服务”，这些服务支持多种设备，包括智能手机、平板电脑以及电视等。Verizon 持有合资公司 65% 的股权，而剩下 35% 的股权归 Redbox 母公司 Coinstar 所有。来源：2012-3-7 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

### 中移动北京 TD-LTE 演示网已开通基站 31 个

从中国移动(微博)了解到，截至 3 月 8 日，中国移动北京 TD-LTE 演示网工程进度顺利。其中，核心网工程建设工作已经顺利完成；在无线网工程建设中，已累计建设完工基站 40 个，开通 31 个。人民大会堂、工业和信息化部、北京邮电大学等区域均已开通并具备演示条件。

2012 年 1 月 18 日深夜，中国移动首个北京 TD-LTE 基站在美惠大厦顺利开通，这标志着北京市作为 TD-LTE 演示城市圆满完成了 TD-LTE 核心网和首个基

站联调的工作。经过现场测试，FTP 业务的下载速率达到了 60Mbps，上传速率达到 15Mbps。

据悉，中国移动北京 TD-LTE 演示网将在北京市建设 71 个基站，覆盖范围包括西长安街沿线、北京邮电大学、工信部电信研究院和大唐电信科技集团等区域，用于面向产学研用单位的业务演示和体验。来源：2012-3-9 飞象网

[返回目录](#)

## 【终端】

### “救命手机”待机可达 15 年

一款待机时长可长达 15 年的手机定于本月 15 日正式上市，定价为 70 美元。这款非智能手机主要为紧急情况下使用。

这款“节约一号”手机由美国 Xpal 能量公司研制，最大特色是使用一节 AA“劲量”新型锂电池，在不开机状态下可待机 15 年，开机状态下可使用 2 个月，支持连续通话 10 小时。不过，这仅限于使用原装电池。

它采用全塑料设计，外形简洁，类似一支遥控器，上部类似屏幕的位置可见电池。键盘上部中间是一个红色的紧急呼叫键，旁边是 4 个功能键，下部则是数字键和×号、#号键。

手机没有屏幕，没有电话本，只支持数字输入，不含照相机、上网等任何耗电杂项。不过为方便用户拨打常用电话，生产商预置了 9 组快捷呼叫号码。红色紧急呼叫键在没有 SIM 卡的情况下也可拨打。

手机定于本月 15 日发售，用户可通过官网 [www.spareonephone.com](http://www.spareonephone.com) 购买。英国《每日邮报》5 日报道，手机标配为一张 microSIM 卡和一节 AA“劲量”锂电池，在美国的售价为 70 美元，在英国的售价为 60 英镑(约合 95 美元)。

“节约一号”并非智能手机，设计初衷就是为应对紧急情况，比如驾车在野外抛锚。手机可以自动发送用户位置信息，还内置了一个发光二极管(LED)手电筒，用于在黑暗中照明或求救。手机仅重 75 克，背盖容易拆卸，便于更换电池。来源：2012-3-7 南方都市报微博

[返回目录](#)

## 中电信与酷派酝酿推低价 3G 智能双待机

宇龙酷派近日透露，其将联合中国电信(微博)推出首款千元左右的智能双待机，价格将破历史记录，为千元左右，打破了以往双待机价格超过 2000 元左右的历史记录，预示着智能手机产业竞争越来越激烈。

### 双待机将降至千元左右

宇龙酷派是国内最早的双待机厂商。据悉，此次中国电信联合宇龙酷派推出的首款千元双待机代号为“开拓者”，机型名称也确定为酷派 5832，从之前的 5820、5860 等型号的命名来看，这款手机应该是 CDMA+GSM 双网制式。

同时，宇龙酷派近日的微博中也透露，该手机采用 Android 操作系统，是一款 3G 智能手机，在硬件上采用德州仪器(微博)3630 800MHz 单核处理器，搭配 256MB RAM 以及 512MB ROM，手机背部拥有一枚 300 万像素摄像头。这些配置与 2012 年初市场上的多款明星千元机基本保持在同一水平。

### 创造 3G 双待机价格新低

分析人士称，双待机在以往价格高高在上，阻碍了双待机的普及速度；目前由运营商来主导双待智能手机的普及，将会从价格、渠道政策、补贴政策给予倾斜。

只不过，该手机的价格比以往任何 3G 双待机都低，之前，酷派还曾为三大运营商定制打造过一些低价格的 3G 智能机，销量颇佳，但价格基本为 1200 多元，此次则是价格更低，据透露，酷派 5832 手机的价格在千元左右，创造 3G 双待机价格新低。

但该手机何时上市还不清楚，预计中国电信也将出台相关补贴政策，并将其作为千元机中的主力机型之一。来源：2012-3-13 新浪科技微博

[返回目录](#)

## 【运营支撑】

### 未来三年全球规模部署 TD-LTE 提振市场信心

在 2011 年 LTE TDD/FDD 巴塞罗那峰会上，TD-LTE 的商用部署还停留在纸面上，一年后的今天，TD-LTE 的产业化、国际化发展已经取得了突破性的进展。

TD-LTE 全球商用正式启动，截至 2012 年 2 月底，日本运营商软银、中东运营商 Mobily 和 STC、欧洲运营商 Hi3G 以及南美运营商 Direct TV 已分别建立了 5 个 TD-LTE 正式商用网络，另有 10 余家运营商明确了商用计划。在刚刚结

束的 2012MWC 上，由中国移动(微博)宣布的未来三年 TD-LTE 全球规模部署计划，更是引起全球注目。全球运营商联合推进 TD-LTE 发展的大趋势已经形成，由中国移动联合国际运营商发起的 GTI(TD-LTE 全球发展倡议)的规模和影响不断扩大，已有来自全球各大洲的 40 家国际运营商加入，合作研究 TD-LTE 商用部署的频率、终端、多天线技术等八大关键问题，联合推动 TD-LTE 全球化商用部署。

### 中国 TD-LTE 基站规模将超 20 万

在 2012MWC 第六届 LTE TDD/FDD 国际峰会上，中国移动宣布了未来三年 TD-LTE 全球规模部署计划。中国移动总裁李跃表示，中国移动会从三个方面来推动 TD-LTE 的发展：一是加快 TD-LTE 在中国的发展，二是大力推动 LTE 的融合，三是通过“无线城市”的建设为 LTE 规模发展培育市场。

“我们将全力支持 GTI 在 TD-LTE 商用发展实质性阶段发挥重要作用，不断扩大产业的规模。2012 年，中国移动将启动 TD-LTE 扩大规模试验网建设，通过新建和升级的方式，在中国的北京、天津、上海、南京、杭州、广州、深圳、厦门、青岛等城市建设超过 2 万个 TD-LTE 基站。”李跃说。

与此同时，中国移动拟在浙江、广东的大城市采用 TD-SCDMA 在 F 频段平滑升级到 TD-LTE 的方式建设，实现城区成片连续覆盖，并在杭州、深圳等地开展 TD-LTE 业务试商用。据悉，2013 年，TD-LTE 扩大规模试验取得成功后，中国移动可以通过新建和 TD-SCDMA 平滑升级的方式，使 TD-LTE 基站规模超过 20 万个。

“中国移动已在香港地区获得 15x2 的 2.6GHz FDD 频率和 30MHz 2.3G TDD 频率，年内将在香港地区开始 LTE TDD/FDD 的商业服务。”李跃表示。

### 提振信心 全球跟进

作为全球 TD-LTE 引领者，中国移动此次发布下一步 TD-LTE 规模部署的计划，大大提振了市场信心，使得全球运营商和产业链倍感振奋。

GTI 重要运营商的管理层纷纷表示，随着近几年中国对于 TD-LTE 发展的引领和推动，特别是 2011 年 GTI 成立后，成员迅速增加，有力的推动了全球 TDD 产业阵营的进步。目前 TD-LTE 的技术和产业已经基本成熟，未来最重要的是扩大全球市场规模，希望中国能够继续发挥引领者的作用。

在 2012MWC 上，各国运营商也公布了自己在 TD-LTE 方面的商用进展和计划。据印度 Bharti 公司 CEO Sanjay Kapoor 介绍，该公司 2012 年将启动 TD-LTE 商用服务；日本软银公司董事会成员 Ted Matsumoto 称，该公司的 TD-LTE 网络已于 2011 年 11 月正式商用，计划 2012 年底建设 12000 个 TD-LTE 基站，覆盖日本 92% 的人口；美国 Clearwire 公司 CEO Erik Prusch 表示，该公司计划

在 2013 年正式推出 TD-LTE 商用服务，部署超过 5000 个基站；欧洲 Hi3G 公司 CTO Jorgen Askeroth 则宣布，作为首家商用 LTE TDD/FDD 融合网络的运营商，Hi3G 计划继续扩大网络规模。

GTI 运营商还在 2012MWC 上发布了 GTI 行动宣言，宣布到 2014 年，要使得 TD-LTE 基站在全球的部署规模达到 50 万个，终端超过 100 款，覆盖人口超过 20 亿人。未来三年 TD-LTE 规模部署的计划强烈提振了市场信心，彰显了 GTI 运营商合力扩大 TD-LTE 全球市场规模的信心和决心。

### 产业链给力 TD-LTE

全球运营商对 TD-LTE 商用释放出明信号，让整个产业链倍受鼓舞，各大厂商也纷纷发力跟进。在 2012MWC 上，近 35 款各类 TD-LTE 最新终端和创新业务应用进行了展示，其中包括多款 TD-LTE/LTE FDD/3G/2G 多模芯片，这些芯片将推动 2012 年 TD-LTE 智能手机的全面上市。

在 2012MWC 现场，记者看到了高通 MSM8960 和海思 Balong710(下行速率可达 110Mb/s)两款重量级多模终端芯片。这两款芯片产品都支持 TD-LTE、LTE FDD、3G、2G 等多种通信制式。现场工作人员告诉记者，这两款芯片的发布标志着 FDD/TDD 的全面融合发展即将实现，预示着新一代的融合智能手机将在 6-9 个月内正式面世，从而全面支撑 TD-LTE 在全球的加速部署和商用。

在 TD 产业联盟(微博)展台上，记者注意到，美国 Ixia 与创远仪器两家测试解决方案企业展出了 TD-LTE 系列仪器，华域展示了 TD-LTE/TD-SCDMA Mobile Hotspot，TD-SCDMA 数据卡及模块等产品和解决方案；广东大普主要展出了可广泛应用于通信基站、终端、导航设备以及精密检测仪器等产品的高稳定晶振。此外，TD-LTE 展台上还设立了单独的“TD 终端墙”，展示最新的 TD-LTE/TD-SCDMA 终端等产品。

此外，一些设备厂商也推出了最新产品。如阿尔卡特朗讯与中国移动宣布签署联合开发协议。根据协议，双方将在阿尔卡特朗讯斯图加特实验室就“灵云无线”(lightRadio)展开一系列共同开发和测试项目。中兴通讯(微博)则发布了新一代 TD-LTE Pico 基站，该产品为业界首个 TD-LTE 多模 Pico 基站。

### 中国引领 GTI 扩展全球市场规模

在 2012MWC 第六届 LTE TDD/FDD 国际峰会上，各家 GTI 运营商与主要终端芯片提供商共同发布的商用行动宣言，翻开了 TD-LTE 全球发展的新篇章，预示着 GTI 运营商正在携手全球产业链，共同推动 FDD/TDD 的全面融合和发展，迈向 TDD 规模商用新时代。

自 2011 年 2 月发起成立以来，GTI 发展迅速，已拥有 40 家国际运营商成员，成员遍及亚洲、欧洲、北美洲、南美洲、非洲以及大洋洲。



在过去的一年中，GTI 发挥了引领全球 TDD 市场发展、加速全球统一技术产业格局成形的重要作用。

在市场拓展领域，GTI 使全球性的 TDD 产业正式形成，全面提升了 TDD 技术和产业在全球的地位，激发了 TDD 的潜在市场空间。GTI 汇聚了全球 TDD 运营商，得到了包括传统 FDD、TD-SCDMA、WiMAX 及 PHS 产业在内的最广泛的全球产业支持，并与 GSMA、NGMN 等国际组织建立起战略合作关系。在 GTI 的推动下，2011 年 TD-LTE 在国际市场成功实现了重大突破，日本软银、沙特 STC 和 Mobily、欧洲 Hi3G、南美 Direct TV 等 5 家运营商正式推出商用服务，10 余家运营商明确了商用计划。

在技术拓展领域，GTI 运营商联合起来挖掘和探索 TD-LTE 规模商用中的关键问题，成立了包括频谱、终端、测试、系统、网络部署在内的多个技术工作组，汇聚全球运营商的共同需求，并联合产业形成一致解决方案。目前已经完成了干扰共存研究报告等研究成果，启动了多模多频段产品需求白皮书的研究和撰写。GTI 通过这些技术工作，提升了 TD-LTE 全球产业研发的针对性和效率，有助于加速全球商用部署。

记者从中国移动了解到，下一步，GTI 将会采取更多的实质性战略举措推动 TD-LTE 在全球的部署和商用，包括各运营商加大投入扩大网络规模，加速 FDD/TDD 融合全球漫游终端的发展和成熟，构建 LTE 新型漫游模式，推动基于 LTE 的业务和应用创新等。来源：2012-3-13 新浪科技微博

[返回目录](#)

## Verizon 称若无新频谱 LTE 网络容量 2013 年会到极限

此前，美国电信运营商 Verizon 公布将投入 39 亿美元从有线网络运营商手中收购频谱一事，遭到了其他小型移动运营商们的联合抵制。Verizon 近日对此交易作出辩解，称其 4GLTE 网络 2013 年如果没有新的频谱资源支持，就会到达容量天花板。

在提交给电信监管机构 FCC 的文件中，Verizon 称其现有的频谱资源无法支持 LTE 网络容量满足未来的移动宽带需求，某些地区的 LTE 网络会在 2013 年达到容量极限，2015 年会有更多地区出现容量问题。

Verizon 此前试图从有线网络运营商 Verizon、时代华纳、BrightHouse Networks 以及 Cox Communications 等公司手中收购无线频谱，但竞争对手正着手阻止这笔交易。

Verizon 在文件中称：“根据我们的用户使用预测，到 2013 年初，LTE 网络的数据流量将超过我们的 EVDO 网络，到 2015 年底，预计我们的 LTE 网络数据流量将五倍于 3GEVDO 网络峰值流量。综合来看，从 2011 年底到 2015 年底，LTE 数据流量的增长速度在 20 倍以上。”

根据《华尔街日报》的报道，Verizon 的竞争对手 T-Mobile USA 上月向 FCC 递交的文件中称，如果允许这些“过分集中”的无线频谱落到已经占据领先优势的 Verizon 手中，那么这将伤害美国电信市场的竞争。

Sprint 和 MetroPCS 也公开反对这笔交易，此前他们成功阻止了 AT&T 收购 T-Mobile USA 的交易。

4G 时代来临之际，美国运营商掀起了频谱争夺之战。AT&T 收购 T-Mobile 美国虽然落败，但随后成功收购了高通的无线频谱。2011 年底，Clearwire 宣布加强与 Sprint 的合作，双方达成了财务和网络共享协议。根据协议，当其他公司提出收购 Clearwire 所持频谱时，Sprint 有权优先收购这些频谱。来源：2012-3-7 中国通信网

[返回目录](#)

## 市场跟踪篇

### 【数据参考】

#### 2012 年全球 LTE 智能机销量或达 5000 万台

台湾智能机制造商称，随着新款 iPad 支持 LTE 网络，再加上 2012 年下半年发布的新版 iPhone 也极有可能支持 LTE 以及其他厂商预计也将在 2012 年推出新款 LTE 旗舰智能机，所以这很可能将推动 2012 年全球智能机销量从最初预计的 2500 万至 3000 万台提升至 4500 万至 5000 万台。

不过消息称，由于其它地区的网络采用不同频段，新款 iPad 只支持北美的 LTE 网络。目前北美使用的是 700MHz 和 2100MHz 频段，西欧、中东和非洲采用的是 800MHz 和 2600MHz 频段，东欧使用的是 800MHz、1800MHz、2300MHz 和 2600MHz 频段，亚太则使用的是 1800MHz 和 2100MHz 频段。

到 2015 年时，全球 LTE 网络频段将有 38 种组合，其中 700MHz 频段的比重最大为 16%，2100MHz 为 13%，2600MHz 为 11%，2500MHz 为 10%，消息引用 GSM 协会下属无线情报部门的数据称。

消息称，由于 LTE 智能机无法支持其它地区的网络频段，所以手机就无法在该地区实现网络漫游，这是芯片设计商和智能机制造商需要合作必须解决的问题。来源：2012-3-13 新浪科技微博

[返回目录](#)

## 美智能手机用户超 1 亿 Android 份额接近 50%

市场调查公司 comScore 的最新报告显示，在截至 2012 年 1 月的三个月期间，在美国有 1.013 亿移动用户使用智能手机，较 2011 年 10 月增长了 13%。13 岁以上美国移动用户达到 2.34 亿。

与上个月的调查结果相似，谷歌的 Android 操作系统在智能手机市场上继续增长，占智能手机用户的 48.6%(上升 2.3%)，苹果的市场份额为 29.5%(上升 1.4%)，RIM 以 15.2%的市场份额排名第三，随后是微软(4.4%)以及诺基亚(微博)Symbian(1.5%)。

在设备制造商方面，三星(微博)是最大的原始设备制造商，占美国移动用户的 25.4%，LG 的市场份额为 19.7%，摩托罗拉(微博)的市场份额为 13.2%。苹果的市场份额为 12.8%(上升 2%)，而 RIM 则以 6.6%份额列第五。三星、LG 和摩托罗拉的市场份额在此期间都出现了下降，只有苹果市场份额进一步攀升。

随着手机使用量的增加和智能手机普及率的增长，越来越多的消费者开始使用手机通话以外的功能。2012 年 1 月有 74.6%的美国移动用户通过移动设备发送短信，同比增长 2.8%。此外有 48.6%用户运行了下载的应用程序(上升 4.8%)，还有 48.5%用户使用手机浏览器上网(上升 4.5%)。

越来越多的用户都喜欢用手机访问社交网站或博客，移动用户访问量同比增长 3.4%至 35.7%。有 31.8%的移动用户使用手机玩游戏(上升 2.6%)，还有 24.5%的用户会使用手机听音乐(上升 3.3%)。

显然在美国，智能手机已经大有超越传统手机的趋势，皮尤研究中心(Pew Research Center)上周也发布报告指出，智能手机用户数量已经超越了低端手机用户数量。另一家市场调研机构尼尔森也指出，在 24 岁到 35 岁的美国成年人当中，有 66%的人都使用了智能手机。来源：2012-3-7 新浪科技微博

[返回目录](#)

## 【市场反馈】

### 手机质量投诉依旧高烧不退

经过一年时间的普及，智能手机已经逐渐融入很多消费者的工作和生活，成为不可或缺的一部分。但随之而来的是，用户投诉软硬件故障、售后服务不良、山寨机等问题屡见不鲜，也让消费者协会应接不暇。

根据《中国 3·15 电子商务诚信投诉分析报告》显示，在投诉数量最多的数码产品类案件当中，手机投诉依旧高烧不退，而针对商家以及产品质量的投诉则占到了手机问题总量的三分之二。不难看出，智能手机的兴起，以及山寨智能机、翻新机的“复生”，在一定程度上直接导致了厂商服务、手机质量问题加剧。

更值得注意的是，在令用户眼花缭乱的智能手机应用当中，一些软件也是暗藏杀机，恶意吸费、个人信息泄漏等等让消费者防不胜防，更使得部分不明就里的手机用户直接迁怒于电信运营商和终端厂商。如今移动互联方兴未艾，低质、病毒、含插件的应用软件层出不穷，用户相关投诉也与日剧增，尽快出台积极有力的监管举措已经势在必行。

#### 山寨手机复燃

智能手机时代来临，让原本大规模占有 Feature Phone 市场份额的山寨手机走到尽头，但仅仅不到一年的时间，山寨手机的触角便已延伸到智能终端市场。在消费者投诉中，有这样一则案例引起了记者的注意：一款名为尼彩的智能手机在面向消费者销售时号称“只有 10 元利润”，并自我标榜为手机工厂店，在消费者购买后便出现质量缺陷、手机不可用等诸多问题。

据了解，尼彩手机主打产品 i8 的设计公然盗版 iPhone，并且以 10 元利润为噱头做虚假宣传，每部手机却有近 200 元的利润。“由于低廉的价格，很多消费者明知是山寨手机却仍旧愿意购买。”泰尔实验室主任何桂立在接受《通信产业报》(网)记者采访时表示。这种“心甘情愿”式的消费换来的却是用户的使用损失，由于产品内核不同于正版，手机功能往往不能使用，产品质量参差不齐。

《中国 3·15 电子商务诚信投诉分析报告》中明确指出，在销售方的无序恶性竞争中，以向消费者销售山寨机、翻修机、冒牌劣质手机，强制性买卖为主要投诉原因。但尼彩模式却俨然成为山寨手机复兴的捷径，引得一些无法得到用户认知的国内手机品牌竞相效仿。业内资深分析师刘东凯认为，这类手机的市场策略正在国内兴起，但其获取利润的同时，透支的是消费者的信任和对国产手机的认知，如果不能得到有效控制，山寨军团或将给国内手机产业链带来毁灭性打击。

#### 手机也“看病难”

由于服务体制不健全，山寨机、低质手机的复苏，在很大程度上加深了用户对手机售后服务的不满意度。但同时，智能手机厂商所暴露出的服务问题也日益严重。

“手机的售后服务是手机投诉问题最严重的部分，这其实还是一个传统的问题。”在采访中，中国 3.15 电子商务诚信平台董事长杨玉峰向本报记者表示。目前，国内的手机销售商很少有严格按照国家制定的三包法来解决手机售后问题的。同时，手机的标准也各自为阵，手机的材料、配件等等都没有统一的标准，因此商家就有各种解释，消费者无所适从。

“以苹果手机为例，我们去苹果的售后中心去调查过，维修的人非常多，排队的用户人山人海。”杨玉峰介绍，在做测试时，给苹果维修部门打预约电话，从开始打到有人接通平均等候历时 50 分钟。

此外，售后服务网点问题也十分严重，如小米手机(微博)目前就处于基本没有网点的状态。而相比之下，一些传统手机大佬，诸如三星(微博)、LG 等手机的售后服务则更显得是“老、大、难”问题，售后电话打不通、反应时间慢等都成为困扰用户的难题。据何桂立向本报记者透露，国外厂商的手机质量以及服务问题更加严重，超过国内手机厂商。

数据显示，2011 年，手机产品的售后服务投诉数量超过 300 万件，另根据消费者协会的调查表明，在对服务持不满态度的消费者中，只有 36% 的用户会选择投诉，可见手机售后服务问题之深。小米公司 CEO 雷军(微博)也坦承，手机销售、供应链和生产不是最难的问题，真正需要面对的是服务问题。

### 厂商推托是关键

智能手机的最大特点就在于应用软件，随着移动互联的深入发展，低质、病毒等软件也层出不穷。据 360 安全中心 2011 年中国手机安全状况报告统计，2010 年共发现 Android 木马样本 12 个，而在 2011 年，这一数字就增长到 4734 个，被感染人数超过 498 万人次。这些软件将直接导致手机重启、死机、吸费、个人信息泄漏等问题。

因此，软件问题往往成为手机厂商“不认账”的托辞。“在手机出现问题时，厂商采取直接给消费者进行升级等手段，可能当时解决了，但过一段时间还是会出现类似的问题，消费者心理就可能认定这属于软件问题。”中国 3.15 电子商务诚信平台总裁白雪向本报记者表示。但是否与硬件、设计和生产的缺陷有关，却没有消费者向这个方向去思考，毕竟用户都不专业。

和成熟产品相比，智能手机这种新兴产品有这方面的“优势”，就是消费者不懂，因此很多消费者在遇到问题时总以为是自己不会操作，或是应用程序造成的，但其实这与手机的生产和设计都有很大的关系。白雪认为，不论是软件，还

是硬件的问题，其实都是厂商的产品的的问题，因为其销售的产品包含软件和硬件两个方面的内容。所以责任是无法推托的。来源：2012-3-12 通信产业报微博

[返回目录](#)

## 安卓和 iOS 美国智能机份额继续增长

根据美国市场研究公司 comScore 的最新数据，Android 和苹果均持续在美国智能手机市场占据主导地位，二者的市场份额分别环比增长 2.3 个百分点和 1.4 个百分点。

根据 comScore 的数据，在截至 1 月底的三个月内，谷歌 Android 美国智能手机市场份额为 48.6%，较 2011 年 10 月底的 46.3% 增长 2.3 个百分点。苹果 iOS 则从 28.1%，增长到 29.5%。

其他平台的份额仍在持续下滑，RIM 这一时期下滑 2 个百分点，至 15.2%。微软下滑 1 个百分点，至 4.4%。诺基亚(微博)塞班下滑 0.1 个百分点，至 1.5%。

由于先前的企业用户纷纷转用 Android 和 iOS，给 RIM 带来了艰巨的挑战。而微软 Windows Phone 仍然举步维艰，正在等待与诺基亚的合作为其打开僵局。

根据 comScore 的统计，2012 年 1 月，全美智能手机用户突破 1 亿人，达到 1.013 亿。

具体到智能手机厂商，三星(微博)仍然位居首位，份额约为 25%。得益于 Galaxy 手机的旺销，该公司第四财季销售额和利润均出现大幅增长。

LG 位居第二，份额将近 20%。摩托罗拉(微博)以 13% 的份额位居第三。

苹果仅为第四，但却是五大智能手机厂商中唯一一家份额增长的企业，总体份额约为 13%。RIM 位居第五，份额仅为 6.6%，与 2011 年 10 月底持平。来源：2012-3-8 新浪科技微博

[返回目录](#)

## 宽带国家战略是转变经济发展方式重要基础

随着全国两会的召开，代表和委员们对通信业的民生热点关注也随之升温，宽带提速尤其成为关注焦点，很多位代表和委员表达了对宽带提速的呼吁和期待。运营商对此也给出了积极回应，就在两会前夕，北京联通(微博)宣布正式实施宽带提速，而此前，中国电信(微博)已经在北京完成了宽带翻倍提速工程，但要确保宽带产业跨越发展，现在更迫切的是需要来自国家层面的战略引导和扶持。

工业和信息化部提出将推动实施“宽带中国”战略，据悉两会后推出宽带上网提速工程专项行动方案。同时，工信部计划争取国家政策和资金支持，加快推进光纤宽带网络建设，扩大覆盖范围，实施宽带上网降价提速。目标是到2015年末，城市家庭带宽达到20M以上，农村家庭达到4M以上，东部发达地区的省会城市家庭达到100M。与此同时，继续推动建立普遍服务资金，深入实施通信村村通工程和信息下乡活动。

国家发改委表示，我国应抓紧研究制定并实施宽带中国战略，加大国家引导性投入，研究建立电信普遍服务基金，加大政府的专项支持力度，引导电信运营企业、设备制造企业和其他社会各方面的优势资源，更多地投向宽带技术研发、网络建设和应用创新。

事实上，自2008年国际金融危机以来，美日欧纷纷将宽带国家战略纳入国际经济刺激计划。在3月2日刚结束的欧盟领导人春季峰会上，重点讨论如何促进经济增长，其中重要的一项举措就是加强宽带基础设施建设。从美国、德国、英国和日本四个发达国家宽带发展历程来看，当宽带渗透率在10%-25%这个阶段时，宽带行业将保持高速增长，我国目前渗透率仅为11.6%，刚步入高速增长通道。根据联合国的研究数据，中国宽带渗透率每提高10%的可增加2.5%的GDP增长率，并间接拉动大量就业岗位。

中国现在也迫切需要加强对宽带发展的国家战略指导，明确战略目标和路线图，实行资金和政策支持，特别是加大对中西部农村基础网络设施的支持和扶持力度，使中国宽带产业成为名副其实的战略新兴产业，真正成为经济转方式、调结构的重要力量。

值得一提的是，我国的电信运营商对宽带发展的投入从未放松，十一五期间，仅中国电信一家就投资1500亿用于宽带发展，为推动国民经济发展、工业化与信息化融合、加快转变经济增长方式发挥了重要作用。

“十二五”开局之年，中国电信又率先启动“宽带中国光网城市”建设，工程实施一年来，截至2011年年底中国电信在南方21省的城市地区宽带线路20兆带宽接入能力覆盖率已达到70%。按照工程目标，中国电信将在三年内实现所有城市光纤化，用户接入带宽将在3至5年提升10倍以上，资费在3年左右迎来跳变期。到“十二五”，南方城市地区实现家庭和政企用户光网全覆盖，光纤入户超过1亿。同时，实现天翼3G网络全网覆盖，热点区域WiFi覆盖，建成有线无线一体化的高速宽带网络。

达到这个目标需要运营商孜孜以求，更需要国家增强对宽带发展的政策扶持力度，增加宽带投入，出台各项宽带运营扶持政策。来源：2012-3-7 通信信息报

[返回目录](#)

## iPhone2011 年第四季度首次成为日本最畅销手机

根据市场研究机构 IDC 本周四发布的最新数据，2011 年第四季度，苹果 iPhone 首次成为日本市场上最畅销的手机，市场份额达到 26.6%。

IDC 最新数据显示，2011 年第四季度，受 iPhone 4S 在 2011 年 10 月发布的推动，iPhone 出货量在各种手机(包括智能手机和功能型手机)出货量中占据 26.6% 的份额。收购了东芝(微博)手机业务的富士通位居次席，市场份额为 18.3%，惠普(微博)则以 15.7% 的份额排名第三。

日本市场的手机出货量在第四季度出现了大幅增长，尤其是 iPhone 等智能手机。数据显示，第四季度日本手机总出货量同比增长 15.2%，达到 1065 万部，其中智能手机所占份额约为 64.7%。

日本市场 2011 年全年手机出货量同比增长 5%，达到 3796 万部。就 2011 年全年而言，夏普手机出货量在日本市场排名第一，市场份额为 20.1%。富士通-东芝和苹果的手机出货量排名第二位和第三位，市场份额分别为 18.8% 和 14.2%。来源：2012-3-10 新浪科技微博

[返回目录](#)

## 调查显示移动用户对无线网络满意程度不断下降

据 iPass 一项最新民意调查显示，随着智能手机和平板电脑数量的激增，移动行业的用户对于他们的无线网络服务的满意度逐步降低。

这项针对 1,100 家公司 1,800 名用户的全球调查发现，他们对移动网络的满意度较一年前下降了 25 个百分点。2011 年，87% 的受访用户表示，他们对自己的手机服务感到满意，但这个数字在 2012 年下降至 62%。

这项最新调查于 2012 年 1 月 11 日到 2 月 3 日间进行。iPass 为企业提供移动服务，并为全球的各种合作伙伴经营着近 70 万个无线热点。

该调查还指出，平均每位用户拥有 3.5 台设备，这一数字较 2011 年的 2.7 台有所上升。这些设备中至少有一台笔记本电脑、一部智能手机和一部平板电脑。超过 60% 的受访者表示，他们使用平板电脑，而在 2011 年，这一比例只有 41%。

用户对无线服务整体满意度的下降有各方面的原因。例如，对网络速度的满意度从 2011 年的 46% 下降至 2012 年的 34%；对数据覆盖的满意度从 57% 下降





到 50%；语音质量的满意度也从 77%下降到 62%，语音覆盖的满意度从 73%下降到 66%。

iPass 和其他专家将满意度的下降归结为数据流量和设备的增加，而同时运营商网络的无线基础设施没有跟上需求的增长。来源：2012-3-8 飞象网

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