



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. 21

亚太博宇
通信产业研究课题组
apptdc@apptdc.com

本期要点

■ LTE 如何征服世界

自 2004 年问世以来，LTE 已成为移动通信史上发展最快的系统。目前，LTE 已被公认为第四代移动宽带技术的全球标准，并赢得了业内所有主要参与者的大力支持。自 2009 年年底首次商用以来，LTE 的用户数已经从零飙升至两亿，截止到 2011 年 12 月，已有 40 张 LTE 商用网络遍布全球 24 个国家。

■ 三星手机：iPhone 狙击手？

一夜之间，几乎所有竞争对手都被 iPhone 打败，而三星(微博)却在这场战役中趁机吞掉了诺基亚(微博)的诸多市场份额并一举超越了苹果。2012 年初，市场调查机构 IDC 最新发布的数据显示：在 2011 年这家韩国公司以全球 9400 万台智能手机的销量成为全球智能手机市场的新王者。这家韩国手机公司是如何成为苹果 iPhone 最有力的阻击者的？

■ 智能终端争夺进入“战国时代”

如果 2011 年是 3G 智能手机全面爆发的元年，那么 2012 年就是其成长、大幅升级的开始。本月初，中国移动(微博)在深圳举行“G3 大屏智能智享双全”发布会，而中国电信也传出风声，将与宇龙酷派联合推出千元出头、大屏幕、双卡双待的 3G 智能手机。这似乎标志着，运营商、厂家在智能终端上的争夺战，从“春秋”跨入“战国”时代，大屏幕、高配置、双卡双待，则成了它们的战略要地。那么运营商、厂家何以如此看重性能上的比拼？这场以运营商为主导的升级战役，背后驱动力是什么？

■ “宽带中国光网城市”对老百姓意味着啥？

由中国电信(微博)首推的“宽带中国?光网城市”的战略，目前已被提升为十二五期间的国家战略，那么“宽带中国，光网城市”的内涵是什么？这一计划的实施，跟咱老百姓的日常工作生活又有啥关系呢？

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
LTE 如何征服世界.....	5
三星手机：iPhone 狙击手?	6
智能终端争夺进入“战国时代”	9
“宽带中国光网城市”对老百姓意味着啥?	11
产业环境篇	12
【政策监管】	12
工信部：三方面推动移动互联网发展	12
工信部敦促三大运营商自查自纠垃圾短信	13
【国内行业环境】	14
全网宽带客户实施免费升速	14
光纤行业供不应求迎来牛市行情	16
国内手机普及率不及全球平均水平	18
我国 IPTV 发展 8 年后仅有 1400 万用户	20
国产手机印度遭滑铁卢 把主战场移回国内	21
中国 2012 年将超越美国成全球最大智能机市场	22
前两月中国国企收入 7.5 万亿 邮电通信净利领涨	23
【国际行业环境】	23
印度移动电话用户数破 9 亿	23
韩国手机销售额 96%来自智能机	24
NPD 报告称美国多数智能手机不支持 4G 网络	25
运营竞争篇	25
【竞合场域】	25
运营商力促物联网商用提速	25
发改委反垄断局披露：联通电信完成带宽扩容	27
【中国移动】	28
中移动终端采购价下降 20%	28
中移动 TD 网络质量接近 2G 水平	29
中移动未增派息 午后微跌 0.77%	30
中国移动单笔业务办理不超 5 分钟	30
中移动巴基斯坦子公司用户 1530 万户	31
中移动：机会合适将考虑入股欧美运营商	31

中国移动进入惯性增长期：微增长时代来临	33
中移动首次披露数据业务：短信业务收入下跌	35
中移动：期望 2012 年 3G 网络利用率升至 15%	36
中移动 2 月新增 3G 用户 264 万 总数 5659 万户	36
中移动周四发布财报 利润增长或降至 2 年最低	37
中移动 2012 年计划投资 1319 亿：移动网受压缩	38
中移动日净赚 3.45 亿元 净利增速连续 3 年回升	39
中移动 TD 手机平均补贴大减 30% LTE 暂难带来收入	39
中国移动物联网基地在渝 2 年投 10 亿开发云端产品	40
【中国电信】	40
电信推 4S 主副卡抢客户	40
中国电信建 9000 家手机售后网点	41
中国电信云计算公司启动内部招聘	41
中国电信 4 月 1 日起取消话费有效期	42
中国电信八大产品基地开启独立运营	42
中国电信 2 月份新增 3G 用户 245 万户	44
中国电信 2011 年净利润 164 亿元同比增 10.5%	45
电信 iPhone 4S 裸机价格出炉 购买赠 1050 元话费	46
【中国联通】	47
中国联通宣布开放个人黑莓业务	47
联通将投资 20 亿元建设西北数据基地	47
联通宣布 5 月 1 日起取消话费有效期限限制	48
联通开推预存上网费赠上网卡：最低预存 1200 元	48
联通 2 月份 3G 用户净增 282.5 万户 2G 增 25 万户	49
制造跟踪篇	49
【中兴】	49
中兴手机，又出头	49
中兴通讯 2011 年国际专利申请量全球第一	50
【华为】	50
华为 vmall 上线正式进军电商	50
华为完成以太网互联互通全球测试	51
华为获首份澳大利亚 LTE 商用网合同	51
消息称华为计划将印度总部迁至孟买	52
华为终端“涉足”电商渠道 电子商城昨日上线	53
【诺基亚】	53
诺基亚拟加入平板电脑战局	53

诺基亚推出语音地图导航服务：支持 iPhone	54
诺基亚携新品深化在华渠道 安卓当道翻身困难	54
诺基亚 CEO：今后中国市场 WP 手机将同步销售	56
【其他制造商】	58
联想手机抢占国内市场制高点	58
日系手机瞄准 3G 图谋反攻中国市场	58
爱立信拟 1900 万欧元收购 Technicolor 广播业务	60
服务增值篇	61
【趋势观察】	61
售后服务成智能手机软肋	61
高通芯片主宰移动设备市场：或成下一个英特尔	63
【移动增值服务】	65
神州行标准卡短信资费下调	65
浙江联通推 2G 随意打业务 网内电话全免费	66
【网络增值服务】	67
中国移动发力无线宽带	67
广州坐公交坐轮渡可用 WIFI 免费“冲浪”	68
中移动南沙群岛开通手机记：9 个基站花费 1 年	68
技术情报篇	70
【视频通信】	70
重庆卫视对标公共频道一年	70
广电补贴 15 亿元推动直播星“户户通”	73
【电信网络】	74
深圳将率先推 4G 体验 上网速率比 3G 快 10 倍	74
9 城市开展 TD-LTE 规模试验 杭州深圳达试商用	75
【终端】	75
既能打电话又能发短信的手表手机	75
【运营支撑】	76
爱立信助意大利 3 公司升级 LTE	76
中移动动作频频加速 TD-LTE 布局	76
GSA 报告显示全球超 300 家运营商投资 LTE	78
市场跟踪篇	79
【数据参考】	79

移动电话用户达 10 亿户	79
2011 年全国手机投诉再超四万件	79
IDC 预测宽带互联网流量同比增加 50%	80
工信部：1 月电信业务总量同比增 17%	81
工信部报告：截至 1 月底我国 3G 用户近 1.4 亿	82
【市场反馈】	82
联通版 iPhone 被指信号弱	82
消委会发布消费提醒：电话购物陷阱多	84
上海手机充电器等抽检合格率低于 80%	85
iPhone 连续 7 次成为用户满意度最高智能手机	86

亚博聚焦

LTE 如何征服世界

自 2004 年问世以来，LTE 已成为移动通信史上发展最快的系统。目前，LTE 已被公认为第四代移动宽带技术的全球标准，并赢得了业内所有主要参与者的大力支持。自 2009 年年底首次商用以来，LTE 的用户数已经从零飙升至两亿，截止到 2011 年 12 月，已有 40 张 LTE 商用网络遍布全球 24 个国家。

LTE 在全球范围所取得的成功可以追溯到业界在 2004 年做出的一系列决策。这一年，爱立信(微博)与当时全球最为领先的 3G 运营商 NTT DoCoMo 首次联合开展一项关于“超级 3G”的研究项目。

当时，各种 3G 技术的部署工作进行得如火如荼。但是，研究者们预见到了—种全新技术的魅力，它不仅能够利用新的无线频谱提供更快的移动宽带接入，而且能够通过频分双工和时分双工(FDD 和 TDD)两种技术的结合来同时利用成对和非成对频谱。

在仔细研究了各种无线技术之后，爱立信、NTT DoCoMo 和其他研究伙伴选定了正交频分多址(OFDMA)技术，并着手开展标准化工作。

在之后的几年时间里，包括移动 WiMAX、Flash-OFDM 和超移动宽带(UMB)等试图争夺 4G 桂冠的技术不断涌现，在媒体上你方唱罢我登场。虽然某些技术在实验室中展现出比 LTE 更快的速度，但 LTE 已经赢得了业内主要参与者的支持，标准化工作也进展迅速。

事实上，一个成功的全球移动通信标准并非仅是开发—种先进的技术，更意味着打造—套完整的生态系统。

LTE 的设计者深谋远虑，使其能利用从 1.4MHz 到 20MHz 中的各个频段在无论是成对还是非成对频谱、无论是采用频分双工(FDD)还是时分双工(TDD)方式，都能灵活、高效地工作，并能与各种 3G 技术无缝配合。因此，全球范围的参与者都受到了极大鼓舞，并能得以降低建设成本。

随着 3G 技术不断发展并提供越来越高的数据速率，LTE 的开发人员把握时代脉搏，更具创造性地研究如何让 LTE 提供更好的移动宽带体验，例如，如何利用最少的电池消耗实现最大的 LTE 上行数据速率。

此外，LTE 还受益于各种先进的自动化技术，这些技术让部署、优化和调整 LTE 变得就像“即插即用”一样简单易行。此外，各种 LTE 管理系统还提供各类即时、高质量的信息，使持续改进与保持稳定得以兼顾。

如今，全球商用网络捷报频传，用户认可度不断提升，在全球最优秀通信人才的共同努力下，LTE 必将带来更加美好的用户体验，LTE 也必将拥有更加光明的未来！来源：2012-3-16 新浪科技微博

[返回目录](#)

三星手机：iPhone 狙击手？

一夜之间，几乎所有竞争对手都被 iPhone 打败，而三星(微博)却在这场战役中趁机吞掉了诺基亚(微博)的诸多市场份额并一举超越了苹果。2012 年初，市场调查机构 IDC 最新发布的数据显示：在 2011 年这家韩国公司以全球 9400 万台智能手机的销量成为全球智能手机市场的新王者。这家韩国手机公司是如何成为苹果 iPhone 最有力的阻击者的？

这是戏剧性的一幕。苹果公司在 2011 年 6 月份超越诺基亚，成为全球智能手机霸主，但是 3 个月后，这一位置被三星取代。当季，三星智能手机出货量达到 2360 万部，同比增长 223.2%，市场份额为 20.0%。

IDC 分析师雷蒙·拉马斯说：“这一切得益于三星手机产品组合的深度和广度，三星已经占据智能手机市场领导地位。自从发布首款 GALAXY 手机以来，该公司积极拓展并更新了产品线，包含了最新的技术和最受欢迎的功能。与此同时，其 bada 系统智能手机在关键市场获得认可。”智道咨询的分析师宋宇则指出，懂得如何与运营商打交道和 GALAXY S、GALAXY Note 系列明星产品风靡全球让三星智能手机得以异军突起。

正面对决

在全球市场，超级智能手机大战正如火如荼。如今，主要战役在苹果公司的 iPhone 和运行谷歌公司 Android 手机操作系统的众多竞争对手之间展开。苹

果推出 iPhone 4S，并且下调了旧款 iPhone 的售价；诺基亚正在不断推出新品，以抢回自己丢失的疆土；HTC 则加紧收购云计算同步服务 Dashwire、儿童应用开发商 Zoo-dles 以及音频公司 Beats 这样的公司，让自己变得更加多元化。

在失去天才乔布斯后，苹果似乎并未失去魔力，但人们怀疑，其一枝独秀的地位是否已经开始动摇。而智能手机之间最激烈的交锋，则在苹果与三星之间展开。

事实上，对于 Android 手机制造商来说，一个关键的挑战在于把自己开发的手机与其他竞争对手的 Android 手机区分开来。三星的选择是把手机设计得比 iPhone 4 更薄，屏幕更大。“屏幕大小绝非信手拈来。整个设计团队历时 1 年，对 9 个国家共计 12000 名智能手机用户做了消费者调研，并在屏幕浏览、单手操作、手写输入、拨打电话等不同情况下测试产品的便携性。最后，我们决定使用 5.3 英寸大小的 HD Super AMOLED 屏幕。” GALAXY Note 外观设计师朴相植说，“我们经过大量调研与产品研发试验发现，5.3 英寸——这个屏幕尺寸能够减少应用程序之间切换的需要，实现真正意义上分屏操作和多任务处理。”

的确，任何工业设计的原点不是产品，而是人创造出用着顺手的东西，创造出一种生活体验，并由此感受到生活的喜悦。当然，仅仅拥有漂亮的外表还远远不够，为了能与 iPhone 一决高下，三星还给 Android 操作系统增添了一些自己特有的东西，从而变得更加实用。比如其操作系统中有一个叫做“社交圈”的模块，可以显示手机联络人在社交网络上的更新情况，而“影视圈”模块则整合了国内主流的视频网站的内容。

2009 年，三星推出自己的应用商店 Samsung Apps。2011 年初，三星开始为用户提供了整合音乐、影视、阅读以及社交资源的“网圈”应用。为了配合 GALAXY Note 的推出，三星又在应用商店 Samsung Apps 中新增加了一个全新应用品类——S Choice，专门提供适用于“S Pen”的各类应用软件。

关注运营商的需求

三星高层曾笑言：“三星的策略是运营商需要什么，三星就会提供什么。”三星中国一位内部人士则总结称，三星在智能手机市场份额上升的主要原因在于其将营销重点放在了软件和内容上。当然，一个更重要的原因是，三星十分懂得如何迎合运营商，并依靠和运营商的关系快速赢得市场。

当然，苹果是全球运营商的宠儿。一个众所周知的事实是，在 iPhone 4S 推出之前，为了与苹果绑定合作，各大运营商争先恐后抛出橄榄枝，但是高额的补贴政策，使得联通 iPhone 的销售几乎无钱可挣。相比之下，三星 GALAXY 系列手机则采取的是更灵活的定制化模式。“2010 年，我们推出 CDMA、

TD-SCDMA、WCDMA 三种 3G 制式版 GALAXY S 手机，之后，2011 年三星 GALAXY SII 再次延续了全面支持中国三大运营商定制需求的策略。”三星中国有关人士称。

和昔日霸主诺基亚相比，三星更为关注运营商的需求。比如在对待 TD 手机上，尽管立足同一个市场，各大手机厂商还是采取了截然不同的市场战略。在 2009 年 10 月，诺基亚才推出首款 TD 手机。“诺基亚在全球各地签署了 WCDMA 合同，与各国运营商普遍合作，所以在中国市场他们主要的精力还在继续押宝 WCDMA。”一位业内人士表示。与其他国际大佬对 TD 战线若即若离的态度相比，三星手机采取了全面押宝的态度。2008 年，三星手机率先提出“3G For All”战略，成为少数全线支持三种制式终端的厂商之一。“早在 2000 年，三星就开始对中国 TD 进行研究，甚至比很多中国手机厂商要早。迄今为止，三星在 TD 方面的研发已经耕耘了十多年，总投入超过了数亿元。”三星中国的有关人士称。“做这个决定是有一定风险的。”三星中国通信研究院院长王彤说，“当时中国的 3G 上马时间以及 TD 是否将成为运营商主要采用的网络标准都还是未知数，而作为外资公司，很难像一些本土厂商那样获得国家有关部门给予的 TD 项目专项基金资助，而需要完全由自己承担。”

此外，这家韩国公司在与运营商深度定制方面反馈快速。“三星每年至少会自己出 30 多个样板供给运营商作为定制模型的选择，不仅主动承担起担任设计者的角色，还会对运营商的需求做出快速反馈。”运营商的一位内部人士说，“一个例子是晚上 8 点钟之前打电话到三星办公室都能找得到人。”

明星产品

不过，仅仅会和运营商打交道是不够的。三星明白，必须推出和 iPhone 一样的明星产品，才能够真正在这场智能手机大战中胜出，而竞争焦点则是在中高端产品上。

GALAXY Note 就是在这种背景下诞生的。这款手机其屏幕比 3.5 英寸的 iPhone 4S 大了近 2 英寸。为了应对大屏幕的耗电，三星对这款手机的电池容量也进行了升级，达到 2500 毫安，这一招显然直指 iPhone 高耗电的短处。

GALAXY Note 产品设计师金永米说：“整个产品设计团队有 20 多人。在这款产品诞生之前，我们做了大量的消费者的调研与研究，捕捉消费者内心的需要并且将其表达出来是整个团队最重要的工作之一。”“一方面，我们不断发现产品的不足，另一方面更重要的是观察消费者。比如，他们平时最喜欢使用哪些功能，如何将他们的使用习惯变成创意体现为产品语言。”金永米说，“我们了解用户需求，加上对消费者的研究，然后和研发工程师碰头商量技术上的可行性。”她说。比如针对 S 备忘录这个全新功能，三星对两类消费者做了调研，

一类是对于技术非常熟悉的人，另一类是普通消费者，然后针对他们的反馈进行产品优化。金永米指出，三星的设计师们观察人们的生活，不仅仅是看他们如何使用产品，还要研究他们的行为心理。在三星看来，只有在设计中加入社会和文化方面的研究，才能带来更平衡的生活品质。“我们在对 12000 名智能手机用户进行调研，显示有 90% 的用户，因为需要同时携带手机和平板两类数码设备，而对 GALAXY Note 这种可以替代两者用途的跨界产品表现出浓厚兴趣，正是基于对消费者行为和需求的深入理解才催生了 GALAXY Note 的推出。”金永米说。

事实上，这家公司推出新手机的速度非常快。“我们会根据操作系统的不同，对产品系列的造型预演。在造型设计会呈现不同的个性，比如 Android 系列的手机会延续圆润的造型，在手机边框的弧度上，整个设计不是那么硬朗；而我们设计的 Win-dows 系列机型，就比较四四方方，有棱有角。我们希望，用户在三公尺之外一眼可以看出这是三星的产品。”金永米说。来源：2012-3-17 经济观察报微博

[返回目录](#)

智能终端争夺进入“战国时代”

如果 2011 年是 3G 智能手机全面爆发的元年，那么 2012 年就是其成长、大幅升级的开始。本月初，中国移动(微博)在深圳举行“G3 大屏智能智享双全”发布会，而中国电信也传出风声，将与宇龙酷派联合推出千元出头、大屏幕、双卡双待的 3G 智能手机。这似乎标志着，运营商、厂家在智能终端上的争夺战，从“春秋”跨入“战国”时代，大屏幕、高配置、双卡双待，则成了它们的战略要地。那么运营商、厂家何以如此看重性能上的比拼？这场以运营商为主导的升级战役，背后驱动力是什么？

4 英寸大屏幕低价手机密集上市

“巨屏”从来没有变得如此重要。2011 年，运营商向厂家定制的千元左右的 3G 智能手机，大多集中在 3.2 英寸至 3.8 英寸之间，同时在性能方面，普遍处于入门级的水平，如 600M H z 处理器、256M B 内存等。不过，最近情况发生了一些微妙的变化。价格没变，甚至出现了下调，但是 4 英寸巨大的屏幕成了主流配置，且性能基本上提高了 30% 以上。

日前，宇龙酷派一位内部人士透露，该公司联合中国电信推出首款千元左右的智能双待机。据悉，这款手机型号为酷派 5832，是 CD M A +G SM 双网制式的 3G 智能手机，硬件配置与 2011 年底多款中高端手机基本一致，采用 A

ndroid2.3 系统、800M H z 单核处理器。另外海信、联想等厂家也推出了类似机型。

中国移动在深圳的发布会上,重点推介了酷派 8870 与中兴 U 960 两款中高端机型。但更值得关注的是,酷派 8150、中兴 U 960s 两款千元左右的机型。其定位也是 4 英寸屏幕、800M H z 处理器的高性能机型。中国移动广东分公司相关负责人表示,大屏智能手机将满足人们对于外观设计、应用功能、娱乐性、实用性等多样化需求,势必将再一次掀起大屏智能手机的普及风潮。

借大屏幕深挖数据用户需求

目前,这类机型硬件成本已经接近千元左右,而达到当前的定价,离不开运营商在背后的大力支持。“2011 年,是各大运营商争夺用户的市场,2012 年它们会对市场作进一步深挖。”艾媒咨询首席分析师张毅认为,“如何发掘,核心就在于数据业务上,而大屏幕、高配置是驱动数据业务增长的关键。”

一方面,大屏幕、高配置能让更多应用流畅运行,增强用户体验,另一方面,硕大的屏幕可能促使用户利用手机上网冲浪,激发其对数据流量的需求。公开数据显示,2011 年前三季度,中国联通(微博)的 3G 数据用户渗透率不过 15.99%,但 A R P U 却高达 115 元,是同期 2G 用户 A R P U 的 2.5 倍以上,而高的 A R P U 值更容易带来用户对利润的贡献。

“用户从 2G 转移到 3G 后,对数据业务的需求,总体仍然处于较低的水平。”张毅称,如果让数据业务成为用户的核心需求,未来的利润增长将远大于当前对硬件的补贴。

另外,大屏幕手机也是手机厂家对抗苹果 iPad 等平板电脑的手段。深圳电子行业分析师王斌认为,目前苹果 iPad 占平板电脑市场份额的七成以上,其余被惠普(微博)(已停止生产平板电脑)、三星、摩托罗拉所瓜分。除了联想以外,华为、中兴等厂家的影响力都相对偏弱。“某种程度上大屏幕智能手机可以理解为带手机功能的平板电脑,操作系统一样,性能也差异不大,但大屏幕手机是手机厂家的强项,借助运营商,大屏幕手机将分食平板电脑的市场。”

双卡双待成标配

值得注意的是,近期各大运营商推出的大屏幕手机中,不少是双卡双待的型号,如上述的酷派 8870、酷派 5832、中兴 U 960.与过去相比,现在双卡双待成了一种主流配置。但是,双卡意味着用户可以同时在一部手机上使用两个运营商,在 2G 时代,持 CD M A 网络的运营商曾积极推这类手机,但在 3G 时代,各大运营商为什么要将其积极推向市场?

实际上,这还是运营商一种发展用户市场的竞争手段。资深 IT 行业评论员陈永东指出,双卡双待的 3G 手机可以让用户在保留原来的 2G 号码的同时,使

用 3G 网络，“不管用户以前用的 2G 是哪家的，现在给你办个 3G 号，然后两个号同时用，自然打消了许多手机用户选择 3 G 时换号码的顾虑”。目前，中国移动与中国电信两家运营商在推双卡双待手机方面相对最为积极。来源：

2012-3-15 南方都市报微博

[返回目录](#)

“宽带中国光网城市”对老百姓意味着啥？

由中国电信(微博)首推的“宽带中国?光网城市”的战略，目前已被提升为十二五期间的国家战略，那么“宽带中国，光网城市”的内涵是什么？这一计划的实施，跟咱老百姓的日常工作生活又有啥关系呢？

宽带中国意味着：中国每一个有人居住区域都有天地一体化的无缝隙宽带网络覆盖，宽带触手可及。光网城市意味着：3 级以上城市实现 4 兆以上接入，2 级以上城市 8 兆以上接入，核心城市实现 20 至 100 兆以上光纤入户。我们的城市，将成为真正意义上的“光网城市”。

“宽带中国，光网城市”不仅仅只是一个网络建设的规划，因为集网络接入、业务应用、服务提供以及物联网和云计算技术，它更是一个融合了智慧城市、智慧企业、智慧家庭在内的信息化整体战略。

对政府和企业客户意味着什么？目前已经较为普及的，有智能高清全球眼、RFID 识别和支付等应用、市政公共基础设施和环境监控、城市管理监控、社区安防、交通监控调度等物联网典型业务应用；今后一至三年，基于 IDC 的云主机、云存储服务，将会有系列云计算业务产品，如基于云计算 SaaS 技术的销售管家、物流 E 通、数字医院、定位调度平台、呼叫中心外包等将广泛应用；商业类企业适用的智能网关，可整合有线和无线接入、安全、数据备份等应用，接受远程服务和培训支撑。可以预见，随着城市光纤化时代的到来，视频、物联网、云计算、智能网关、安全等技术和应用将迅速普及，企业在信息化和 IT 应用方面的成本也将快速下降。

对家庭客户意味着什么？光网城市中的家庭，是真正的信息化智慧家庭，拥有高达 20 至 100 兆以上接入的宽带，我们将可以自主管理带宽接入服务，我们可以自由选择带宽，通过家庭智能网关，在高带宽环境下享受家庭融合视频通信、多屏互动、高清视频、WIFI 上网，享受实时、优质和差异化的视频内容服务。

对个人客户意味着什么？今天，移动互联网终端日新月异(手机、电脑、电视、家庭网关、无线上网卡、家庭信息机、PDA、PSP)，多屏人士随处可见。但

是，反复的网络身份识别、多账号、多密码成为众多多屏人士享受光速网络的瓶颈。中国电信提供的统一帐号服务，为我们接入及使用互联网提供了一体贯穿的解决方案，在任意场景下使用任意终端，只需通过一次统一认证，用户可以接入有线无线互联网络，使用各种互联网业务并获取服务保障。目前中国电信手机用户和家庭宽带用户，都可使用统一帐号在全国的数十万热点进行 wifi 漫游使用；非中国电信异网用户也可以通过购买时长卡的方式使用中国电信全国的 wifi 热点资源。三年内，还将实现有线宽带业务全国漫游使用。

“宽带中国，光网城市”体现在电信服务能力上，带给我们最明显的感知，就是服务的远程化。好多原来非得到营业厅办理的业务，都可能通过网络远程实现。比如远程排障、远程维护、故障诊断、处理，远程杀毒等。云端网络安全服务形式，大大简化了电信业务的开通流程，缩短了业务开通、办理的时间，电信的服务将更具智能化、标准化。

随着“宽带中国，光网城市”宽带计划的快速推进，宽带速率和资费的“跳变期”将很快到来。预计城市的“跳变期”为3年左右。经过“跳变期”发展，光纤接入普及率和带宽大幅提高，带宽门槛实现跨越式提升，而宽带的每兆单价则会较大幅度下降。中国电信还将不断提升宽带网络的智能化水平，在不久的将来客户将能够随时、随心地自由选择带宽，也将为用户节省宽带接入费用。

信息化是推动国家经济社会发展的重要引擎，信息化丰富人们的生活方式，提高人们的幸福指数。信息化缩小信息差别，减少数字鸿沟，为落后地区和弱势群体创造平等机会。信息化的基础是宽带网络建设。我相信，中国电信有线无线相融合的天地一体宽带网络，中国电信的“宽带中国，光网城市”计划的实施，将惠及全社会和广大人民群众。来源：2012-3-16 新浪科技微博

[返回目录](#)

产业环境篇

【政策监管】

工信部：三方面推动移动互联网发展

在近日由中国新闻社、人民大学新闻学院、网秦移动共同举办的“移动互联网时代的传播创新论坛”上，工信部通信发展司副司长陈家春表示，工信部将从三个方面推动移动互联网发展。

陈家春指出，目前，移动互联网已成为传播主要载体。全国 160 多家应用商店累计下载数量达到 520 亿次；许多互联网、电信企业、终端企业都开发了自营应用商店；而第三方应用商店发展更快，数量已经超过 120 家。

同时，新的技术形态也在不断涌现，必将推动新的移动互联的模式创新。智能终端的显示技术、借助云端支撑的技术、语言识别技术等实现了人机交互，大大提高了移动互联网和现实的融合。

此外，移动互联网已经成为网络文化产业交易平台和网络文化成果的分享平台。美国有 44% 的高校、图书馆和 34% 的公共图书馆向公众提供移动服务，主要国际媒体均推出了适合智能手机和 pad 的智能应用。目前我国已形成了数十万到百万的应用开发者。

谈及如何把握移动互联时代，陈家春表示，工信部将从三个方面推动移动互联网发展：“第一，全面构建宽带融合国家下一代设施，合力加强下一代互联网发展，打造广泛覆盖、性能优良的宽带无线网络环境；第二，推动移动互联网络创新，加强产业链建设和创新，加快发展手机电视、网络电视、动漫游戏等新兴网络产业；第三，顺应移动互联网发展新特点，进一步完善网络管理，特别做好用户隐私保护、网络信息安全与保障等工作，创造良好的网络环境和文化发展平台。”来源：2012-3-19 中国通信网

[返回目录](#)

工信部敦促三大运营商自查自纠垃圾短信

针对央视 315 晚会曝光中国电信(微博)通过垃圾短信获利一事，工信部今日发布公告称，已责成中国电信调查核实、提出整改方案和保障措施，严肃处理相关责任人；此外，敦促三大运营商开展清理排查工作，举一反三，引以为戒。

昨日，央视 315 晚会曝光了东莞电信、广州电信、上海电信、随州电信等中国电信分公司为了增加收入，都在为垃圾短信的发送提供各种便利。

中国电信随后表示，已成立专门小组对违反规定的基层企业进行调查处理。

而工信部今天也发表声明称，已责成中国电信调查核实、提出整改方案和保障措施，严肃处理相关责任人；此外，立即组织通信行业开展垃圾短信自查自纠活动，要求三家基础电信企业重点针对行业类应用等端口类短信息群发业务组织开展清理排查工作，举一反三，引以为戒。

工信部还表示，欢迎广大用户举报垃圾短信。

以下为工信部公告原文：

工业和信息化部就央视 3.15 晚会报道一事

督促相关基础电信企业进一步做好垃圾短信治理工作

2012年3月15日，中央电视台3.15晚会报道了中国电信集团公司下属多家分公司涉嫌违规为垃圾短信发送提供便利一事。对此，我部高度重视，立即采取以下措施：

一、立即责成中国电信集团公司就报道所反映的问题进行调查核实，分析原因、认真反思、总结教训，提出整改方案和保障措施，严肃处理相关责任人。

二、立即组织通信行业开展垃圾短信自查自纠活动，要求三家基础电信企业重点针对行业类应用等端口类短信息群发业务组织开展清理排查工作，举一反三，引以为戒。

三、欢迎广大电信用户通过12321网络不良与垃圾信息举报受理中心向我部举报垃圾短信，用户可通过电话、邮件、微博和手机客户端等多种方式进行举报。

多年来，我部一直高度重视相关治理工作，并组织开展了一系列专项行动，虽取得一定成绩，但仍未能从根本上杜绝。为此，我部将继续努力，完善相关规章制度，强化制度落实，加强技术手段建设，加大对垃圾短信发送者的处罚力度，法律、政策、技术、经济等方面多策并举，为广大电信用户创造一个良好的电信服务环境。来源：2012-3-16 新浪科技微博

[返回目录](#)

【国内行业环境】

全网宽带客户实施免费提速

“让网速飞起来”，这个曾是许多北京网友的梦想即将实现。这不仅意味着北京通信网络又一次完成本质性变革，而且对北京的国民经济发展和信息化建设，也具有深远影响和重要的推进作用。

多套方案满足不同需求

从3月1日起，逐步对北京联通全网宽带用户免费提速，联通宽带用户网速因此将至少升级一倍，京城正式开启了高速光网时代。北京联通此次推出名为“免费提速、降低资费、增加时长、丰富产品”的立体提速计划，从ADSL到LAN再到光纤，无论用户采取什么样的宽带接入方式，都将纳入到此次免费提速活动中来。

凡是在2012年3月1日前(不含3月1日当天)申请北京联通宽带标准资费业务已开通的公众客户，提速后，原512K客户提速为1M，1M客户提速为2M，2M客户提速为10M，4M/8M客户提速为20M。同时，LAN网宽带从10M共

享提速到 100M 共享。值得注意的是,鉴于 ADSL 铜缆线的技术特点和传输距离限制,由铜缆接入的 2M 及 2M 以上客户,需在客户侧完成光纤入户改造后才能享受到 10M 以上宽带速率(有可能受地理环境影响造成无法安装的客户,请以实际安装为准)。北京联通在这些客户局端完成提速后,客户会在上网时得到信息推送,提示自提速日至 2012 年 12 月 31 日,可通过北京联通“沃宽客户端”签署协议,在签署后,北京联通将分期分批落实免费光纤改造,从而实现客户宽带接入提速,请客户理解配合做好光纤入户施工工作。

北京联通宽带产品的价格体系也随之进行较大调整,宽带产品将主要由 1M、2M、4M、10M、20M 等产品组成,价格体系整体更加清晰简明,便于客户了解、办理。有关宽带提速具体内容,请登录 www.bbn.com.cn 或拨打北京联通客户服务电话 10010 咨询了解。

宽带提速意义重大

为了保证用户的宽带能够如期提速,北京联通动用了几乎公司所有技术人员和设备参与到网络升级改造当中。经过历时两个多月不分昼夜的奋战和精心施工,截至 2 月 29 日,北京联通宽带网络提速阶段工作宣告基本完成,全市城郊区 340 万宽带客户的上网速率得以全面提升,提升幅度小则一倍、大则五倍。这次宽带升级对北京的国民经济发展和信息化建设也具有深远影响和重要的推进作用。

根据近期世界银行对 120 个国家的计量经济分析,宽带普及率每增长 10 个百分点,将带来 1.4 个百分点的经济增长。当前,世界主要城市正在大力开展包括宽带在内的信息化建设,向“智慧城市”阶段大步迈进。

目前,北京市网民以每年百万人数的速度增长,其中三成以上是即将成为社会中坚力量的青年人;网民平均每周上网时长达 23.6 个小时;2010 年,企业对个人(B2C)网络零售额达到 170 亿元,网络购物使用率达到 44.8%,高出全国平均水平 10 个百分点。

2011 年九月,北京市出台了《北京市“十二五”时期城市信息化及重大信息基础设施建设规划》,按照这一规划,北京将建成覆盖城乡的光纤宽带网络,集约化建设信息管道 3000 多公里,实现光纤到企入户,全市所有家庭用户宽带能力达 100 兆(M),社区宽带能力达 1 千兆,高端功能区和重点企业宽带能力达 10 吉比特(G);互联网国际出口带宽达 1.5 太比特(T);打造全国最好、世界领先的无线城市,大规模开展无线局域网(WLAN)建设,实现公共区域的全覆盖,移动宽带普及率超过 60%;“十二五”期末,北京联通将为家庭用户提供 100M 带宽接入能力,实现“百兆入户”;为企业用户提供 10G 带宽接入能力,实现“万兆入企”。

鼠标轻轻一点，施工成本、生产计划、材料分布、合同文本等信息尽收眼底，不但是在施工现场，就算远在千里之外，也能掌控自如。这是北京住总集团第六开发建设有限公司积极推进项目管理的信息化建设一个缩影。近年来，随着北京联通“光进铜退”和“宽带提速”工程的实施，越来越多的北京企业像北京住总集团第六开发建设有限公司一样，正在驶入信息化管理的“高速路”。

作为首都，北京提出了建设智慧城市的战略目标。“十二五”时期是为“智慧北京”建设夯实基础最为关键的五年，北京联通正在进行的宽带提速必将加快首都信息化建设的发展。来源：2012-3-14 北京晨报

[返回目录](#)

光纤行业供不应求迎来牛市行情

2012，传说中的世界末日，不过对于国内的光纤厂商而言，2012年是不折不扣的好年份。电信运营商在全国范围大力开展的光纤到户、宽带提速工程，使得光纤的市场需求大为提升，供不应求的市场局面已经形成。加之国家宽带战略出台在即，这一进步提升了厂商们的信心。厂商们满负荷运转，忙着扩大产能，光纤行业一副繁荣景象，一扫前些年的疲软局面。

“只要生产就有市场”

无论是行业协会人士，还是厂商人士，都认为2012年对于光纤行业来说是不错的一年。

“在运营商的推动下，以及国家宽带战略的刺激下，光纤行业2012年市场状况的确还可以。”中国通信企业协会通信电缆光缆专业委员会秘书长肖人龄对《IT时报》记者说道。

“我们正满负荷生产，而且要扩大产能，只要生产出光纤不愁没市场”，国内光纤光缆主流企业，亨通光电首席技术官雷建设告诉记者。另一家龙头企业，中天科技的相关人士也表示：“光纤产品目前供不应求，所以现在对下游的订单也有所取舍。”

而国内著名券商申银万国的一份调研报告中称，2012年光纤需求量达1.5亿芯公里，供小于需，缺口为2000万芯公里。

国内光纤行业的牛市来得有些“突然”，由于2010年产能扩展过快，光纤行业整体在2010年和2011年上半年实际上并不景气，全行业处于供过于求的状态。不过从2011年下半年开始，运营商大范围大规模推进“光纤到户”工程，这对光纤制造行业立刻产生连锁反应。

目前市场的繁荣局面甚至有些超出厂商们的预期，始料不及的他们忙于扩大产能。雷建设表示，亨通正在准备扩大产能。中天科技在 2011 年年报中也表示，2012 年市场需求量增长较快，公司将及时扩大产能以满足市场需求。不过即使现在增加设备生产，产能也不会立刻提升。申银万国报告称，预计国内光纤产能扩张最快也只能在 2013 年释放，2012 年全年将保持供不应求的状况。“这一波好行情持续两年至少没问题”，雷建设说道。

低质竞争让人头痛

此番牛市行情来临，肖人龄希望厂商们趁此良机提升产品质量，改变以往低质竞争的做法。

在低价的压力下，一些厂商恶意以低于成本报价获取订单，不过却通过偷工减料生产，从中获取利润。这种现象被业内认为是混乱根源，运营商在抽检时多次发现质量问题。

光纤光缆产品的使用寿命应达到 25 年至 30 年，“但现在有的光缆不到 10 年就出问题，甚至不到 5 年就不行了。光纤光缆的质量关乎通信安全、网络安全，更关乎国家安全问题，一定要提升质量。”肖人龄表示。而根据国家通信光电缆产品质检中心的数据，2011 年全国平均电缆电线的不合格率达到 10%，区域最高不合格率达到 70%。

2012 年初，中国通信企业协会通信电缆光缆专业委员会联合行业内多数线缆厂商召开了《关于召开加强质量管理营建绿色安全网络座谈会》，由价格下滑导致的线缆质量退化成为会议的主要议题。“会上要求，厂商们的报价不能低于成本价。质量不提升，国内光纤产业做不好，也做不强。”肖人龄说。

延伸阅读

光纤价格可能上涨

国内光纤的价格如同过山车，在 2001 年时光纤价格达到令人吃惊的高值，不过 2002 年光纤价格又以再度令人吃惊的速度下跌，之后光纤价格便一直低位运行。

2001 年时，国内光纤行业的发展达到了前所未有的高峰，光纤价格也疯狂上涨，从前一年的 250 元每芯公里飙升至 1300 元每芯公里。巨大的利润引发了厂商过度的扩张，而之后一场互联网泡沫破灭让光纤厂商遭受重创，光纤价格也随之大幅走低，当时厂商们感叹“光纤卖的比白菜还便宜”。

国内 3G 牌照发放后，引发光纤需求猛增，2009 年时光纤价格回升至 90 元每芯公里，比起 2010 年的价格，已经相差甚远。不过 2010 年后，光纤价格再次下滑，在 63 元-71 元/芯公里区间内波动。现在，光纤价格基本稳定在 68 元/芯公里。

这次迎来牛市行情，光纤价格是否会上涨，目前并未有确切信息。“可能会上涨，但不好说”，雷建设表示。而肖人龄则预计，价格可能会上涨一些，但是涨幅不会很大。

而申银万国报告中称，在当前光纤供不应求的情况下，各厂商一致认为 2012 年光纤价格不会继续下降，中天科技作为行业协会轮值主席也在积极联合各主要厂商希望提价，而如果提价的话，价格则在 72 元/芯公里。而且，由于光纤成本相对固定，一旦提价，对厂商利润贡献明显。来源：2012-3-19 IT 时报微博

[返回目录](#)

国内手机普及率不及全球平均水平

国内手机市场刚刚突破 10 亿部大关，这一数据超过了欧洲的总量，是北美市场的三倍。然而，靓丽的数字背后却是中国的手机普及率不及全球平均水平。庞大且仍在快速上升的手机用户数量，提供了一个商机遍地的市场。但 2G 用户比例较高，整体服务水平不高的现状也给中国的手机通信行业发展带来巨大的挑战。

国内手机普及率不及全球平均水平

据中央人民广播电台报道，家国内知名市场研究公司的数据显示，中国手机用户日期突破 10 亿大关。从 2007 年的 5 亿成长到 2012 年的 10 亿，MIIT(Ministry of Industry and Information Technology)的统计数据说明，短短 5 年的时间，中国手机增量翻了一倍。

工信部最新发布的统计公报也显示，截至 2011 年底，我国手机普及率已经达到 73.6 部/百人，这一数据较 2010 年同比提高了 9.2 部。通信业知名观察家项立刚(微博)认为，10 亿，是一个标志性的数字。10 亿用户数，就意味着差不多是北美的三倍，超过了整个欧洲的用户。

但论手机普及率，中国的手机市场就要稍逊一筹了。以中国的总人口 13 亿计算，中国的手机普及率仅在 77%左右，而根据市场研究公司 Gartner 和美国普查统计局(Census Bureau)的统计数据，目前全球将近有 80%的人拥有手机。

在美国，人们使用的手机数量已超过了美国人口的总数，这一差值大约为 1000 万。而在阿联酋，手机数量与人口数量之比约为 2:1。根据联合国的统计数据，在撒哈拉沙漠以南的非洲地区，拥有手机的人比家里通电的人多；拥有手机的人比家里装有马桶的人多。因此，尽管手机用户达到 10 亿，中国手机市场依然有上升的空间。

值得一提的是，数量并不等于质量。资费、服务等被消费者和媒体口诛笔伐多年的问题并未得到根本的解决。

通信市场发展结构性不均衡

数字是可喜的、骄人的，但数字背后的事情更值得我们去深思。手机保有量最大，不代表人们对手机的使用程度高，不代表中国手机通信市场的行业发展水平高。就好像如果按照“中国制造”排名全球第一，但实际上专利、盈利、品牌等等背后的价值都是和“中国”不相干的。

因为早在八年前，中国手机用户规模就已登上全球第一宝座，业界专家在这一数据发布后更加关注数字背后的“结构”问题。比如，国内手机市场严重的两极分化现象就不容忽视。

通信业知名观察家项立刚认为，尽管高端人群的使用粘性及感受已经和全世界最先进的水平不相上下，但大多数的普通消费者仍在使用低端机型。他在接受媒体采访时表示，“我们刚才所说的 10 亿数字，支撑起来的是什么，是大量的普通消费者，他们目前对于手机的使用，主要还是打电话、发短信，用低端的功能机，我想对于这个产业来说，要让以后越来越多的手机智能化起来，能力被更多地开发出来，这是历史的重任了。”

Enfodesk 易观智库分析认为，从手机普及程度的趋势来看，移动电话用户的增长将逐渐减缓，预计 2012 年将达 11 亿 1 千万。但智能手机的普及以及移动互联网应用对于数据带宽的需求，将推动 2G 移动电话用户大规模向 3G 群体过度。预计 2012 年 3G 用户群体将快速增长，用户数或将超过 3 亿，而 3G 渗透率则将超过四分之一。

著名 IT 评论人洪波与项立刚有相同判断。他表示，传统手机在很长时间内，它的价格还是有它的优势，在低收入人群当中还是非常受欢迎的，但是因为低端的手机附加值比较低，企业能够从中获得的利润也很少，所以诺基亚(微博)尽管仍然有很高的销量，但是利润情况并不好，苹果销量并不是最多，但是它的利润占了整个行业的一半以上，也是证明高附加值的产品会越来越有市场。

中国手机市场机会挑战并存

手机用户总数高达 10 亿，但普及率却低于全球水平。这说明中国手机市场远没有达到饱和的程度，手机终端厂商，运营商和 SP 等市场参与者仍有较大的市场机会。但从 2012 年手机通信市场暴露出来的问题来看，中国手机通信市场发展任重道远。市场各方唯有切实做好自身的“分内事”，整个行业才有可能持续良性快速发展。

中国手机通信行业要赶上国际发展的脚步，首先需要做的就是尽快推动整个行业由 2G 向 3G 过度。据国际电信联盟(ITU)在发表的一份报告中称，全球 159

个国家和地区推出了 3G 网络，但 2G 网络的覆盖范围是 3G 的两倍。中国的 3G 网络由于起步较晚，目前 2G 用户占移动通信用户的比例仍居高不下。尤其是中移动方面，高达 6 亿多的用户中，2G 用户占了绝大多数。

事实上，从前阵子炒得火热的中国手机网速事件上可以看出中国 3G 网络发展不符合市场需求的现状。研究机构称，中国手机网速全球倒数第二，这与中国 2G 用户占据绝大多数的市场现状不无关系，规模庞大的 2G 用户严重拖了手机网速的整体水平，手机网速被诟病也就不足为怪了。

服务水平跟不上行业发展步伐是桎梏中国手机通信市场发展的另一个原因。在工信部电信研究院副总工程师陈金桥(微博)看来，虽然智能手机、3G 业务的普及，意味着信息化的提升，但是要真正让用户的生活更多地从中获益，服务必须跟上。“2G 我们有两个标准，3G 有三个标准，不同的网络和运营商之间的服务还是有差异性的，很多高端的客户会体验不同的网络的服务质量和业务种类等等，这一点在欧洲或者北美这种成熟的市场，都非常少见。”

此外，还有一个技术进步对软硬件提出更高的要求，从 2G 到 3G 到 4G，现在产业的生命周期越来越短，所以说推动厂商和运营商，不断的提升他们的软硬件水平，对于提升对消费者的服务水平有重要的作用。移动互联网时代，中国手机通信市场要走的路还很长。来源：2012-3-20 通信信息报

[返回目录](#)

我国 IPTV 发展 8 年后仅有 1400 万用户

根据工信部的统计，截止到 2012 年一月份，国内 IPTV 的用户已经达到了 1400 万。自 2004 年国内开始开通首个 IPTV 业务以来，IPTV 已经被公认为“运营商本来最看好，但实际发展最慢”的大型固网业务之一。

1999 年，英国 Video Networks 公司在全球率先推出 IPTV 业务，其后，国外的许多电信运营商相继进入了 IPTV 市场，成为开展 IPTV 业务的主力军。2004 年，我国也开始建设 IPTV，当时的中国电信(微博)与上海文广合作，在广东、上海等地进行了商业化运作。同年，中国网通也在黑龙江、辽宁开通 IPTV 的商用系统。

然而，工信部近日透露，国内 IPTV 的用户已经达到了 1400 万，手机电视的用户超过了 5200 万。

历经 8 年用户数 1400 万，平均每省不到 50 万用户，应该说 IPTV 在我国的发展缓慢。

与之相对比的是国外情况。市场研究报告显示，全球 IPTV 用户仍在快速增长，预计 2015 年 IPTV 用户数将达到 1.051 亿，而 2011 年用户数为 5300 万，年复合增长率为 18.7%，报告同时显示，IPTV 增长速度超过了有线电视与卫星电视服务，预计服务收入将从 2011 年的 218 亿美元增长到 453 亿美元，年复合增长率 20%。来源：2012-3-14 新浪科技微博

[返回目录](#)

国产手机印度遭滑铁卢 把主战场移回国内

国产手机在印度市场曾是个神话，以 Gfive 为代表的深圳手机厂家，在 2009 年至 2010 年间，成功将 Nokia 赶下神坛，雄踞印度手机市场份额前十名的多个位置，Gfive 以 21% 的份额排在第一名。然而，2011 年开始 Gfive 在印度市场却遭遇了最严重的一次挑战。Nokia “王者归来”，重新登上榜首，Gfive 份额跌至 7.5%。在国内被中兴华为(微博)等巨头挤压，海外市场份额又大起大落，国产中小品牌手机将何去何从？

印度庞大的人口造就了一个巨大市场。2008 年前后，中国的白牌手机厂家在那里几乎复制了一个“华强北模式”出来。“以 45 天一个周期，多条设计、生产流水线同时运作，每两周出一批新品，款式功能要尽可能得多。售价要比国际品牌低一半以上。”深圳一位手机操盘手称，凭借这几个特点，国产手机顺利打进了印度市场。高峰时期，一些品牌，如康佳，其向印度市场的出货量，占据了其海外出货量的 60% 以上。

但是在印度市场，国产品牌之间，竞争相当激烈，而且主要以低端、低价机型为主，导致一些厂家为了尽可能压低成本，输出了大量“无码机”、“三码机”等没有或者共用 IMEI 码的山寨机，影响了当地移动网络的正常运作，最终导致印度在 2009 年 5、6 月份，封杀了一大批山寨厂家。

虽然当时 G five 为代表的大厂受到一定影响，但很快就恢复过来，并因为没有了山寨对手而迅速崛起。CyberMedia Research 的数据显示，风波之后，2010 年 G five 在印度市场出货量近 3500 万台，占有率 21%，遥遥领先第二名的诺基亚(微博)13%。但是到了 2011 年，情况却完全反过来了。同一研究机构的数据显示，2011 年，诺基亚份额仍为 13%，名列榜首，而 G five 则跌出了前三(8%)。另一研究机构 ABI Research 的数据显示，G Five 占有率为 7.5%。

ABI 的分析师认为，印度本土与深圳的手机厂家，比如，GFive(基伍)、Micromax、Karbonn(后两者均在深圳代工，贴牌销售)曾经在印度市场拥有强大

的影响力，而现在正受到来自诺基亚、三星(微博)等国际厂商的严重威胁，同时，华为、中兴等厂家也大多通过为运营商定制的模式，在印度取得了一定市场份额。

其实，G five 的崛起离不开“多卡多待”的方案。深圳战国策咨询总裁杨群指出，当时诺基亚担心“多卡多待”的手机会影响其低端手机的销量，所以一直不愿意推出这类手机，但是印度市场太复杂，运营商众多，漫游费高，每个消费者都同时使用好几张卡，这让采用 M TK、展讯方案的国产手机厂家得到了先机。

不过，现在诺基亚已改变了市场策略，推出了多款超低价的“多卡多待”机型，加上其品牌效应、质量较高，又重新回到了霸主的位置。据了解，中国中小品牌手机的市场如其在国内一样，依靠印度的二、三线城市与农村市场生存着。另外，部分厂家为印度本土品牌从事贴牌代工也获得了一定的份额。

此外，仍停留在 2G 时代的国产中小品牌手机，也因为智能手机在印度市场的流行而被削弱。ABI 的数据指出，当前，印度市场智能手机的复合增长率高达 40%，到 2017 年，销量占有率会达到 29%。杨群表示：“M TK 3G 方案的成本，对中小品牌来说仍然太高，缺乏跟运营商合作，中小品牌难以大规模地推出智能手机产品。”

有接近 Gfive 的人士向南都记者透露，2012 年 G five 将转攻国内市场，重点市场可能会放在农村市场，推出一系列性价比较高的产品。然而，G five 主战场一直在印度，而国内渠道建设并没有任何优势，“深圳中小品牌之所以能够生存至今，拼的就是渠道，而对 G five 而言，渠道或将成为其最大的考验。”来源：2012-3-15 南方都市报微博

[返回目录](#)

中国 2012 年将超越美国成全球最大智能机市场

美国市场研究公司 IDC 今天发布报告称，中国 2012 年将取代美国，成为全球手机出货量最大的市场。到 2016 年，印度和巴西两大新兴市场的智能手机出货量也将跻身全球前五。

IDC 分析师拉蒙·拉马斯(Ramon Llamas)说，强劲的需求正在推动新兴市场成为全球智能手机的发展引擎。与此同时，日本、英国和美国等成熟市场的智能手机普及率虽然也将继续增长，但绝对数量无法媲美新兴市场。不过，高昂的硬件价格和包月数据套餐仍将成为智能手机在新兴市场的两大发展障碍。

IDC 认为，在 2011 年下半年连续两个季度的智能手机出货量超过美国市场后，中国的这一发展势头还将在 2012 年得以延续。该公司预计，中国 2012 年

较美国市场的领先优势不会太大，但二者的差距此后将逐渐拉大。中国取代美国成为全球第一大智能手机市场的趋势不可避免。

2011年，售价低于200美元的Android智能手机是中国市场的主要推动力，低价智能手机今后仍将成为主要动力。新兴本土厂商也将推动这一市场的繁荣，华为(微博)、中兴和联想等企业都将与大型本土运营商携手推动市场进步。三星(微博)和诺基亚(微博)等企业也有望在中国低端智能手机市场有所作为。来源：2012-3-15 新浪科技微博

[返回目录](#)

前两月中国国企收入 7.5 万亿 邮电通信净利领涨

1-2月国有企业累计实现营业总收入75020.6亿元，同比增长9.9%。实现利润总额3635亿元，同比下降10.9%。

虽然国有企业的盈利能力有所下降，但税收和成本费用却明显上升。数据显示，1~2月，国有企业已交税费7365.5亿元，同比增长16%。而且国有企业成本费用总额却达到71819.6亿元，同比增长16.9%。

财政部指出，与2011年同期相比，1~2月实现利润增幅较大的行业为烟草、邮电、通信等。实现利润降幅较大的行业为钢铁、石化、施工房地产、机械等。有分析认为，部分垄断行业明显不受经济大环境影响，其中，烟草和通信最为明显。

相反，同经济密切相关的原材料行业却因经济增速放缓盈利能力下降。据行业统计表明，国内77家大中型钢铁企业产品销售利润率仅为0.47%。来源：2012-3-20 大洋网-广州日报微博

[返回目录](#)

【国际行业环境】

印度移动电话用户数破9亿

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达9.36亿，较2011年12月底的9.27亿增长1.04%。其中，印度移动用户总数累计达9.04亿，较2011年12月底的8.94亿增长1.11%。固话用户仅有3239万，较2011年12月减少0.9%。

截至2012年1月底，城市移动用户从2011年12月的5.86亿增至5.91亿，在移动总用户数中的占比从65.59%下降到65.41%。农村移动用户从3.08

亿增至 3.13 亿，占比由 34.41%增至 34.59%。印度移动普及率已达 74.89%。不过移动用户中仅有 6.60 亿为活跃 VLR 登记用户，活跃用户比例为 73.03%。总的活跃 VLR 用户不含 BSNL 的 CDMA VLR 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。

印度固话总体普及率为 2.68%，其中城市和乡村地区普及率分别为 6.78% 和 0.91%。

印度宽带用户数由 2011 年 12 月的 1330 万增至 2012 年 1 月底的 1342 万，普及率约为 1.11%。1 月份宽带用户数增幅为 0.9%。两家国有运营商 BSNL 和 MTNL 分别占据宽带市场 64.6%和 7.6%的份额。

另据消息，印度新闻和广播部近日同意出让其拥有的 700MHz 频谱，这一频谱通过拍卖出售后可用于 4G 电话服务。

报道称，印度通信与信息技术部部长卡皮尔·西巴尔表示，2010 年，政府从一个类似的 3G 移动服务频谱拍卖中获利 220 亿美元，预计此次拍卖获利将会超过这一数字。印度联邦政府预计，这类免税收益将填补其财政赤字，也会为一些社会领域项目提供资金支持。来源：2012-3-14 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

韩国手机销售额 96%来自智能机

市场调研公司 GfK 近日发布报告称，智能手机已经主导了韩国移动电话市场，在过去的 12 个月中，韩国手机销售额中的 96%都来自智能手机。

据 GfK 发布的数据，过去 12 个月中，韩国智能手机销售额达到 54.5 亿美元，同比增 129%。GfK 韩国总经理 Moongen Kwon 称，“韩国互联网普及率高，因此用户更乐于将普通的手机升级为智能手机。2011 年，售出的手机中有五分之四都是智能手机，这使得韩国成为智能手机普及最快、普及率最高的国家。”

GfK 的数据显示，在过去的 12 个月中，韩国售出的手机中 85%为智能手机，同比增长 55%，月均智能手机销量为 9.6 万部。Kwon 称，鉴于韩国运营商都在积极实现 LTE 全覆盖并力图将用户转到 LTE 网上，智能手机热销的趋势将进一步保持。2012 年 1 月，韩国 LTE 手机的销量同比增长了 42%，比 2011 年 12 月增长 10%。相关手机制造商也注意到了这一市场趋势，自 2011 年 9 月以来，韩国已有 47 款可兼容 LTE 网络的新款智能手机上市。

Kwon 称，世界移动通信大会前后，中兴、华为(微博)、HTC(微博)等多家厂商作出了推出新终端的计划，因此，韩国智能手机销量将进一步猛涨。来源：2012-3-14 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

NPD 报告称美国多数智能手机不支持 4G 网络

美国市场研究公司 NPD 今天发布报告称，虽然可能已有各种各样的 4G 高速网络被搭建起来，但事实上大多数新手机都不支持 4G 网络。

报告显示，即使是按照最宽松的 4G 网络定义，2011 年美国市场上售出的智能手机中也仅有 35%是在 4G 网络上运行的。虽然这一比例比 2011 年同期高出了 6%，但仍意味着有近三分之二的智能手机都仅支持 3G 网络。

这其中起到影响作用的一个重要因素是苹果 iPhone。在苹果所有设备中，仅有 AT&T 版 iPhone 4S 的运行速度快于 3G 网络，而且这款手机也只是刚刚满足要求而已。

在新搭建的 4G 网络中，速度最快的 Verizon 的 LTE 网络以及 AT&T 最近推出的同类网络。但是，大多数 4G 智能手机都在 HSPA+ 上运行，这是一种更加循序渐进的技术，T-Mobile 和 AT&T 都使用这项技术。NPD 数据显示，使用 HSPA+ 网络的智能手机在美国智能手机销售量中所占比例为 22%，LTE 网络所占比例为 7%，WiMax 网络为 6%。WiMax 技术是 Sprint 采用的 4G 网络技术。

Sprint 表示，该公司计划在 2012 年早些时候推出 LTE 网络，T-Mobile 则称其将从 2013 年开始提供这种网络，但并未透露将如何做到这一点。

NPD 分析师罗斯-鲁宾(Ross Rubin)发布报告称：“美国所有大型移动运营商都承诺将把 LTE 技术作为其 4G 网络的未来，很明显这种蜂窝网络技术将决定下一代先进智能手机的基线。”来源：2012-3-14 新浪科技微博

[返回目录](#)

运营竞争篇

【竞合场域】

运营商机促物联网商用提速

全国政协委员、中国移动(微博)董事长王建宙近日建议，积极扩大物联网应用规模，促进经济发展方式转变。此外，王建宙还建议，要加快制定和完善物联

网发展的总体规划和相关的各种技术标准与规范，建立和扩大物联网的研发基地。

对此，本报记者采访了中国 M2M 产业联盟网创始人侯芳玉。侯芳玉认为，进入物联网领域，电信运营商拥有网络等诸多得天独厚的优势，但需要整合各行业的业务应用，满足不同用户的需求，促进行业应用规模发展。

运营商力促物联网商用提速

在 2012 年两会上，电信运营商纷纷表达出对物联网的极大关注。全国政协委员、中国移动董事长王建宙近日建议，要利用现有的技术和产品，开发出物联网的实际应用，通过扩大应用的规模，更好地发挥物联网的作用。另外，全国人大代表、中国电信(微博)湖南公司总经理廖仁斌特别提到食品药品安全问题，他建议用 RFID 智能标签代替目前的商品条码，搭建全国性物联网平台。

从这也可以看出，应用落地成为当前物联网技术发展的一大焦点。据悉，中国电信创新孵化项目最终评审结果已经出炉，全国共计 14 个项目入选，物联网等研究方向位列其中。而中国移动的物联网基地于 2011 年入驻重庆，奏响应用推广的序曲。

另外注意到，工信部近日发布了《物联网“十二五”发展规划》，为培育物联网产业提供政策支持。来自工信部的数据显示，我国 2010 年物联网市场规模接近 2000 亿元，预计 2015 年将跃升至 5000 多亿元的规模，年均增长率达 11% 左右。

不过，需要清醒地认识到，物联网市场前景广阔，国内在物联网领域的标准制定、应用开发等方面也取得了显著的成绩。但是整体上来看，我国物联网产业还处在发展的初级阶段，无论是核心技术、商业应用、商业模式，还是标准方面，都与国外市场存在不少差距。在此背景下，电信运营商加快布局物联网的步伐。比如，中国电信于北京、厦门、福州等城市提供手机支付翼机通卡，用户只需刷手机，即可享受乘公交等生活服务。

优势明显仍需加深业务理解

近年来，伴随 2G 手机用户数逐渐饱和，3G 手机进入大规模普及阶段，语音、短信收入增速放缓，迫使运营商寻找增加收入的新增长点。工信部此前预计，2011 年全年通信业非语音业务收入所占比例将达到 46%。中国电信吉林公司总经理浦德松最近表示，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。

由于物联网发展的方向日渐清晰，其中蕴藏的商机吸引了产业链上下游的目光，运营商对其也表现出更加高涨的热情。侯芳玉指出，相对于掘金物联网的企业来说，电信运营商在这个领域拥有得天独厚的天然优势。数据处理方面，电信

运营商有庞大的云计算数据处理中心，可以处理和存储大容量和繁杂的数据；平台运营方面，电信运营商有丰富的平台运营经验、大规模的用户群、销售渠道和品牌优势；服务方面，电信运营商有着长期的大用户群服务能力，而长期以来积累的经验非其他企业所能媲美。

此外，侯芳玉还提醒：物联网应用涉及到各行各业的各种不同应用和环节，每个行业的每细分领域都有着不同的业务需求，对习惯于运营商长期的标准化产品运营是个很大的挑战。因此，运营商必须整合各行各业的业务应用，加强对业务的理解，把业务做精做细，才能满足不同的行业客户需求。

深耕行业应用促进规模发展

当然，正所谓大河有水小河满，运营商要分羹物联网盛宴，必须保证物联网产业健康繁荣地壮大起来。而鉴于电信运营商长期耕耘网络市场，其强大的服务能力对物联网产业构成有力的支撑。

侯芳玉指出，物联网的发展始终离不开电信运营商，物联网要走向繁荣，电信运营商首先需要保证提供物理节点联网所需的无处不在的网络，使得数据传输顺畅，进而实现协同共享。目前运营商普遍采用“智慧城市”建设的策略推动物联网产业发展，在这个过程中，电信运营商还应该规划一个大规模的云计算平台，用于支撑不断增长的大量数据的交换、处理和存储。

其次，电信运营商手握传统的管道优势，建议充分利用自身资源整合优势，联合传感网厂家、应用服务提供商、系统集成商等产业链上下游资源，发挥各自的优势，共同组建一个“物联网产业联盟”。总之，运营商转型做“智能管道”，尽早搭建 M2M 业务平台，加载更多的物联网应用，成为物联网平台的运营商，同时为各行各业的企业客户提供完整的 M2M 服务。

在应用方面，运营商可以瞄准特定的应用市场大力发展等，形成规模应用，聚集客户群。比如，现如今运营商介入手机支付、城市安防等领域更为普遍，这些领域的物联网发展成熟度也相对更高，预计未来几年仍将成为运营商深耕的方向，有利于加快整个物联网产业实现规模发展。至于具有发展潜力的应用，运营商也可借助示范应用打造品牌，力促各方实现共赢，从而占据产业链的主导地位。

来源：2012-3-19 通信信息报

[返回目录](#)

发改委反垄断局披露：联通电信完成带宽扩容

截至目前，中国电信(微博)与中国联通(微博)已完成 100G 的互联带宽扩容，且承诺将进一步降低公众上网资费。

发改委反垄断局副局长张光远近日披露，2012年2月两家企业向发改委递交了整改进展情况，目前均已完成100G的互联带宽扩容。其中，中国联通还进一步明确承诺，2012年底，公众用户4兆及以上速率带宽普及率将达到50%以上。

同时，发改委反垄断局将继续督促两家企业整改。来源：2012-3-15 法制晚报微博

[返回目录](#)

【中国移动】

中移动终端采购价下降 20%

中国移动(微博)2011年年度业绩报告显示，2011年，中国移动组建成立终端公司后，加强了终端集中采购，单台终端平均采购价下降近20%。

2011年，中国移动3G客户规模超过5100万户，市场份额超40%，中国移动3G客户结构得到优化，手机客户占比提升。随着TD终端产业链不断成熟，有销量的TD智能手机60款，千元智能机32款，TD手机户均补贴同比下降近30%。

在3G网络建设上，中国移动针对目标客户群深入实施网络覆盖和优化。3G实现全部县级以上城市的覆盖，基站数量近22万。

2011年，中国移动营运收入较上年增长8.8%；数据业务收入较上年增长15.4%，占营运收入比重达到26.4%，其中无线上网业务迅猛增长，收入比上年增长45%；净增客户数达到6555万户，客户总数近6.5亿户，经营业绩继续平稳较好增长。

由语音时代到“数据为王”，中国移动的机遇与挑战并存。从报告中不难看出，中国移动2011年在网络、业务、管理方面加强创新，奠定了自身持续发展的基础。

在网络方面，中国移动积极推进2G/3G/WLAN/TD-LTE四网协同发展。截至2011年底，基站总数超过92万个，3G网络质量持续领先；WLAN无线接入点近220万个；顺利完成了六城市TD-LTE规模技术试验，九城市第二阶段试验将在2012年展开；发起成立的TD-LTE全球发展倡议，已有40家运营商加入，5家运营商已推出商用服务。中国移动2011年通过四网协同发展，充分发挥四网各自优势，实现网络效益最大化。

在业务创新方面，中国移动提出了“智能管道+开放平台+特色业务+友好界面”的移动互联网发展策略，形成Mobile Market云服务、物联网能力、电子

商务能力、位置能力、飞信+等五大开放平台能力，建立了九大业务基地。MM 移动应用商场累计已有应用 11.5 万个，超过 370 万开发者，超过 1.7 亿户注册用户，应用下载达到 6.7 亿次。中国移动还与 31 省(区、市)、217 个城市签署无线城市合作协议，全国布局和平台建设基本完成，上线应用超过 1.3 万个，形成了面向政务、民生、企业生产营销、各地特色服务等四大领域行业应用的规模发展，已有上千万客户享受到无线城市应用。同时，中国移动 2011 年还大力发展客户端与智能终端，通过终端内置受欢迎的自有业务和第三方业务，推动终端与业务的深度耦合，提供友好的业务界面，形成客户最佳体验。

在管理创新方面，中国移动的专业化运营也在 2011 年迈出实质步伐。国际公司投入运营，拓展了国际业务市场份额，推动了香港国际海缆登陆站建设，为低成本快速形成全球网络能力做好准备；通过与国际运营商谈判降低结算价格，大幅下调了 38 个重点方向的国际漫游资费；通过实施专业化市场化运营，中国移动有力支撑了业务发展，提高了运营管理效率。来源：2012-3-19 通信世界网微博

[返回目录](#)

中移动 TD 网络质量接近 2G 水平

昨日，中国移动(微博)公布 2011 年全年业绩报告，其中 TD 用户规模超过 5100 万，其中客户总数、全年净增户数量和 3G 市场份额均保持行业领先地位。

TD 网络质量接近 2G 水平

据了解，中国移动在 2011 年基础网络与 3G 网络质量均在不断提升，其中 GSM 网络掉话率下降至 0.32%、全程呼叫成功率提升至 99.26%；3G 网络掉话率下降至 0.35%、全程呼叫成功率提升至 98.99%。TD 网络质量已经基本接近 2G 网络。

数据业务和移动互联网业务不仅是运营商收入增长的源泉，更是未来可持续发展的保证。根据业绩报告，中国移动数据业务重点产品订购、退订、登陆等关键指标成功率达到 99%；移动互联网业务网络访问速度提高，客户体验增强，两大业务质量水平有了稳步提升。

据中国移动 2011 年财报显示，中国移动数据业务发展态势呈现良好，收入同比增长 15.4%，占运营收入比重达到 26.4%，其中无线上网业务增长迅猛，收入同比增长 45%，成为拉动运营收入增长的重要原因。

不过，中国移动总经理李跃在业绩发布之后的记者会上表示，中国移动的3G网络利用率存在偏低的问题，2010年利用率为9.9%，2011年上升到13.8%，2012年的目标是增加到15%，只有提高利用率才能使3G业务回报上升。

不过曾经作为中国移动业务收入大头的短信业务却在2011年出现增长势头放缓趋势，其中2011年短信收入为464.62亿元，比2010年的468.89亿元有所下降，这也表明移动互联网业务正在逐渐被用户所认可。

TD-LTE2012年有望试商用

在2012年MWC大会上，中国移动集团总经理李跃曾表示，2012年将开始9城市的第二阶段规模试验，基站数将达到20000个。在浙江和广东省的大城市将采用TD-SCDMA在F频段平滑升级到TD-LTE的方式实现城区的连片覆盖，并在杭州、深圳等地有望在2012年实现TD-LTE业务试商用。

2013年，TD-LTE扩大规模试验取得成功后，中国移动将通过新建和TD-SCDMA平滑升级的方式，使TD-LTE基站规模超过20万个。来源：2012-3-16 通信世界网微博

[返回目录](#)

中移动未增派息 午后微跌 0.77%

由于未如传闻增派息，中国移动(微博)周四午后微跌0.77%。

中国移动今日公布了2011年的业绩公告，公告显示，2011年全年营收5280亿元，增长8.8%。净利润为1259亿，增长5.2%。

股息派发方面，董事会建议派发末期股息1.747港元/股，加上已派发中期股息1.58港元/股，全年股息共3.327港元/股，全年派息率43%。

由于未如传闻增派股息，中国移动周四午后微跌0.77%，报83.55港币。来源：2012-3-15 新浪科技微博

[返回目录](#)

中国移动单笔业务办理不超5分钟

近日，中国移动(微博)在甘肃提出进一步提高窗口服务便捷性的目标。包括市县客户到营业网点的行程不超过10分钟；农村用户到营业网点的距离不超过5公里；客户办理单笔业务的时间不超过5分钟等。

经过近两年的努力，中国移动在甘肃的服务网点数量翻了两番之多，自办营业厅已达到900余所、城区代办网点达7400余家、农村代办网点和信息服务站

超过 2.3 万家，发展代办员近 4000 位，全面覆盖所有行政村，20 户以上的自然村已基本覆盖。

中国移动在甘肃省还开通了网上营业厅、掌上营业厅、短信营业厅，基本实现了电子渠道与实体渠道无差异服务，同时与邮政和各大银行合作，实现了柜台交费、银行卡交费、ATM 机交费服务，在 10086 热线开通交费业务，配备 2400 多台自助缴费机，在各市县的繁华区域共建设了 500 个 24 小时自助营业厅，开通了移动客户间划账支付的服务项目。来源：2012-3-14 北京商报微博

[返回目录](#)

中移动巴基斯坦子公司用户 1530 万户

中国移动(微博)宣布其巴基斯坦子公司 CMPAK 用户数达到 1530 万户，跃居行业第四名。

2007 年初，中移动收购巴基斯坦第五大通信运营商巴科泰尔，更名 CMPAK，又推出了国际品牌 ZONG，正式进军巴基斯坦电信市场。

中国移动称，CMPAK 在五年多的时间里，用户数由刚收购时的 92 万增长到目前的 1530 万，而“ZONG 品牌已在巴基斯坦家喻户晓。”

此外，2011 年 CMPAK 用户增长居全巴基斯坦各运营商首位，占该国新增用户份额 42%。来源：2012-3-16 新浪科技微博

[返回目录](#)

中移动：机会合适将考虑入股欧美运营商

全国政协委员、中国通信集团公司董事长王建宙日前对中国日报表示，中国移动(微博)已经决定参加即将在巴基斯坦举行的 3G 牌照拍卖，希望以此获得在巴基斯坦开展 3G 服务的资质。

同时，中国移动也有意试水欧美发达国家市场，并积极寻求合作目标。王建宙表示，如果有合适机会，中国移动希望以战略投资人的身份，成为欧美国家运营商的小股东。“中国移动不会做单纯的财务投资，我们希望能够通过入股欧美运营商来获得协同效应。”

但到目前为止，除了在巴基斯坦的投资以外，中国移动在海外发展道路上进展有限。而国内竞争对手中国联通(微博)似乎抢先一步，不仅以成立财团的方式入股尼日利亚运营商，更是在 2009 年便与西班牙电信(Telefonica SA)互购股份，并在近期双方进一步增持股份。国内最小的电信运营商中国电信(微博)，也

在海外业务拓展方面取得突破。中国电信在 2012 年计划推出针对频繁往来中美两国人群的专项服务，并有意向在美国购买或组件电信网络。

“现在海外并购的主要问题是价格问题，虽然机会很多，但是我们每次都会遇到高价，有些甚至价格非常之高，这是中国移动近年来在收购方面没有大进展的主要原因。” 王建宙说道。

凭借在中国和巴基斯坦提供电信运营的经验，中国移动将继续深化探索国际化道路。“我们的海外发展有三个重点：一是希望在新兴市场寻找合适机会；其次，如果通过投资方式能够推动 TD-LTE 4G 技术发展，我们也有兴趣。当然，中国移动并不排斥在发达国家的投资机会，如果在欧美国家运营商中有成为其小股东的机会，我们也愿意探索。” 王建宙说道。

针对媒体报道中国移动计划入股美国 Wimax 最大运营商 Clearwire 的新闻，王建宙坦诚，中国移动确实与 Clearwire 探讨过合作事宜，但是最终并没有具体结果。

巴基斯坦是中国移动海外扩张的第一个目的地。2007 年，中国移动以 2.84 亿美金买入巴基斯坦第五大运营商 Pakeel Ltd。经过四年多的发展，中国移动巴基斯坦业务发展迅速，新增用户数在所有运营商中排名第一。据巴基斯坦电信管理的数据显示，中国移动巴基斯坦公司在当地运营的电信服务品牌“Zong”，2007 年仅仅不到 150 万用户，但到 2011 年 10 月，用户规模已经扩张到 1320 万。

王建宙表示中国移动巴基斯坦公司目前已经能够产生足够的现金流支撑自身运营，无需母公司注资维持。

巴基斯坦电信管理部门原计划 2012 年 3 月 29 日拍卖三张 3G 牌照，但因议会阻力而被迫推迟拍卖，具体时间待定。巴基斯坦当地媒体推测新的拍卖时间不会迟于 6 月 30 日。

“如果中国移动拍卖成功，我们将会 在巴基斯坦建设一张 WCDMA 的 3G 网络，因为这次拍卖的频率都是 FDD 频段的。” 王建宙指出。

巴基斯坦目前共有五家移动运营商，中国移动推出的品牌“Zong”位列最末。市场占有率第一的 Mobilink 拥有 3354 万用户。来源：2012-3-15 中国日报微博

[返回目录](#)

中国移动进入惯性增长期：微增长时代来临

上周中国移动(微博)公布了 2011 年的业绩，对比 2007 年-2011 年五年的主要增长指标，净利润、新用户增长率、ARPU 值、短信业务收入及占比等各项指标均有下滑。中国移动开始了惯性增长时期。

中国移动微增长时代来临

每年 3 月前后，当中国移动公布其上年的业绩时，很多媒体爱用“日赚 3 亿”、“日赚 3.2 亿”、“日赚 3.45 亿”来形容中国移动的净利润增长。

尽管看似中国移动日进斗金，但其盈利状况不容乐观。

对比 2007 年-2011 年中国移动的净利润增长状况，从 2007 年的 30% 下降到 2011 年的 5%，中国移动已经进入微增长时代。

2007 年，中国移动净利润增长 31.90%，2008 年这一数字为 29.60%，2009 年为 2.30%，2010 年为 3.90%，2011 年为 5.20%。尤其是在 2009 年、2010 年这两年，由于经济危机、2G 市场饱和，3G 市场还没有形成等原因，中国移动的增速已经微乎其微。

每户每月平均消费(ARPU)值方面，中国移动在 2006 年为 90 元，从 2007 年开始跌破 90 元并逐年下滑。从 2007 年为 89 元，2008 年为 83 元，2009 年为 77 元，2010 年为 73 元，到 2011 年为 71 元。

有中国移动的员工在微博上也抱怨：“看到有文章标题为“中国移动 2011 年日进 3.45 亿”，其实讨论这个话题已毫无意义，移动这两年过得很辛苦，被联通的 3G 抢走了不少高端份额，现在完全是依靠过硬的管理、顽强的员工拼搏精神才获得如今的业绩。2011 年净利润增长 5.2%，达到 1258.70 亿元，其实弄这些数字有何意义呢，现在员工们都苦不堪言！”

短信业务下滑且财报业绩有出入

对中国移动而言，除了外部环境使增势疲软外，传统业务也受到了新社交媒体的冲击，最明显的是短信和彩信业务。

根据中国移动每年披露的业绩，2007 年，中国移动的短信收入为 419.35 亿元，2008 年这一数字为 503.84 亿元，2009 年为 535.57 亿元，2010 年为 526.15 亿元。2010 年，中国移动的短信业务首次出现增势下滑。2011 年，中国移动的短信和彩信业务收入为 464.62 亿，比 2010 年有轻微下滑。

彩信方面，2007 年，中国移动的彩信业务收入为 15.67 亿元，2008 年这一数字为 28.78 亿元，2009 年为 33.36 亿元。

很蹊跷的是，2010 年中国移动并没有披露彩信的业务状况。

不知是何故，在比较 2010 年的业绩时，中国移动称 2010 年自己的短信和彩信业务为 468.89 亿元，这一数字比 2010 年单独披露短信业务收入 526.15 亿元还要低。中国移动也没有对其披露的业绩数字不符给予官方解释。

从短信的总量来看，2007 年为 5027.41 亿条，短信业务占中国移动总体收入比重为 11.8%，2008 年为 6071.29 亿条，占比为 12.2%，2009 年为 6812.25 亿条，占比为 11.9%，2010 年为 7109.83 亿条，占比为 10.9%。2011 年为 7361 亿条，占比为 8.8%。这是短信业务首次低于 10% 的占比。

究其原因，有中国移动的工作人员表示，“短信当年能迅猛发展，重要原因是当时语音资费较高，短信业务性价比突出，替代效应明显。但是，随着语音资费的下降，语音业务、IM 业务已经反过来对短信构成替代，指望短信收入再大幅增长已经基本不可能，能够保持稳定已经万幸。”

新的增长点在哪？

对中国移动而言，传统业务受到冲击是大势所趋，更致命的是，新的业务增长点尚不明晰。短期内，3G 和 4G 业务都无法成为新的增长点。

先说 TD。TD 网络从 2008 年开始试商用，到 2011 年底已经有 5100 万用户，市场份额超过 40%。不过由于 TD 网络的利用率低，目前还处在增量不增收的状态。

中国移动总裁李跃表示，2010 年 TD 网络的利用率为 9.9%，2011 年年上升到 13.8%，“2012 年的目标是增加到 15%，只有提高利用率才能使 3G 业务回报上升。”

而作为 3G 的后续演进的 TD-LTE，目前商用计划尚不明朗。

王建宙直言，“要 TD-LTE 对中国移动集团的收入有贡献，仍需一段时间。他同时表示，本年无计划让母公司收购 TD-LTE 网络。”

这也意味着，之前市场寄望通过 TD-LTE 提升中国移动的业绩的愿望一时半会难以成行。

之前，业内预测工信部很快会明确 TD-LTE 的商用计划，并有消息称，工信部会给中国移动发放 TD-LTE 的牌照。不过，两会期间，工信部部长苗圩表示，会参照 TD-SCDMA 试商用时的经验，在发展 TD-LTE 时“宁可稍微慢一点，把准备做的更充分一点，需要两到三年的时间才能发放牌照。”

不过 TD-LTE 的规模试验还在推进。

2011 年，工信部、中国移动以及各大设备厂商已经协同完成了 TD-LTE 第一阶段的规模试验，中国移动在业绩发布会上表示，2012 年将开始在 9 个城市的第二阶段规模试验，杭州和深圳将达到试商用水平。在香港，中国移动还将开始 LTE TDD/FDD 商业服务。

不过，好在中国移动在数据业务上看到了希望。中国移动 2011 年无线上网业务收入 444.28 亿元，同比增长 45%。在 444.28 亿无线收入中，来自移动数据流量收入 436.89 亿元，同比增长 43.5%，WLAN 收入 7.39 亿元，同比增长 286.9%。

来自 WLAN 的收入增长了接近 300 倍，中国移动的 GSM、TD-SCDMA、WLAN 和 TD-LTE “四网协同” 的战略让人们看到了一丝希望。来源：2012-3-19 新浪科技微博

[返回目录](#)

中移动首次披露数据业务：短信业务收入下跌

中国移动(微博)2011 年度财报首次披露数据业务的增长情况，该块业务 2011 年收入 1393 亿元，同比增长 15.4%，在总营收比重上升至 26.4%；其中无线上网业务收入 444.28 亿元，同比增长 45%，短信和彩信业务收入 464.62 亿元，不及 2010 年。

在 2010 年中国移动全年的业绩财报中，中国移动只是用一句“数据流量业务快速增长，是驱动增值业务发展的重要来源”带过，并没有披露具体数字。

而 2012 年，中国移动详细披露了数据业务情况，该块业务 2011 年收入 1393 亿元，同比增长 15.4%，在总营收比重上升至 26.4%；

数据业务构成方面，应用与信息服务收入 484.4 亿元，短信及彩信收入 464.62 亿元，低于 2010 年的 468.89 亿元，无线上网收入 444.28 亿元。

中国移动 2011 年无线上网业务构成

在 444.28 亿无线收入中，来自移动数据流量收入 436.89 亿元，同比增长 43.5%，WLAN 收入 7.39 亿元，同比增长 286.9%。

2011 年中国移动无线上网业务流量，WLAN 份额过半

2011 年中国移动无线上网业务流量累计 3614 亿 MB，同比增长 152.1%，其中移动数据业务流量 1610 亿 MB，同比增长 56.1%，WLAN 流量 2004 亿 MB，同比增长 397.9%。

中国移动表示，截止到 2011 年底，中国移动移动基站总数超过 92 万，WLAN 热点接入近 220 万。3G 网络实现县级以上城市覆盖。

2G/3G(TD-SCDMA)/WLAN/TD-LTE 四网协同发展策略都对数据业务有拉动作用。来源：2012-3-15 新浪科技微博

[返回目录](#)

中移动：期望 2012 年 3G 网络利用率升至 15%

中国移动(微博)首席执行官李跃在业绩发布会上表示，希望 2012 年 3G 网络利用率可以达到 15%，3G 用户净增长目标是超过 3000 万户，TD 手机销售目标保守估计 3000 万台。

李跃介绍称，中国移动 3G 网络利用率，2010 年为 9.9%，2011 年为 13.8%，希望 2012 年可以超过 15%。集团将通过加强 3G 业务和提升手机补贴，以达到目标，而 2012 年补贴金额将从 172 亿元增至 200 亿元。

而中国移动 2011 业绩发布会材料显示，截至 2011 年底中国移动 3G 用户突破 5100 万户，市场份额超过 40%。3G 基站 22 万个，已覆盖县级以上城市。

中国移动还表示，目前没有计划收购母公司 3G 网络资产，而 TD-LTE 网络建设，将由母公司承担。

业绩发布会材料显示，中国移动 3G 用户结构优化，手机用户的占比提升，但未透露具体数据。

资料显示，目前中国移动 3G 网络已覆盖全部县级以上城市，基站规模达到 22 万，数据流量增长 58.4%。

截至 2011 年底，中国移动 3G 掉话率降至 0.35%，全程呼叫成功率升至 98.99%，而 2G 网络方面，GSM 网络掉话率降至 0.32%，全程呼叫成功率 99.26%。

终端发展方面，中国移动有销量的 TD 智能手机 60 款，千元智能机 32 款，2011 年中国移动 TD 手机户均补贴同比下跌近 30%。来源：2012-3-15 新浪科技微博

[返回目录](#)

中移动 2 月新增 3G 用户 264 万 总数 5659 万户

中国移动(微博)今天发布 2 月份运营数据，当月新增用户 596.1 万户，累计用户规模 6.61397 亿户。

2 月份中国移动新增 3G 用户 264.6 万户，3G 用户总数 5658.8 万户。

2012 年前 2 个月，中国移动 3G 用户新增 537.5 万户，根据中国移动的目标规划，2012 年新增 3G 用户数预计为 3000 万户。

昨日联通公布的运营数据显示，其 2 月份新增 3G 用户为 282.5 万户，总数 4589.4 万户。来源：2012-3-20 新浪科技微博

[返回目录](#)

中国移动周四发布财报 利润增长或降至 2 年最低

中国移动(微博)将于本周四公布 2011 年第四季度财报，其利润的季度增长有可能下降至两年来最低水平。不过业内人士认为，在 2012 年晚些时候进行网络升级并引入 iPhone 之后，中国移动有可能加速增长。

TD-LTE 吸引关注

中国移动目前市值约为 2200 亿美元，该运营商正努力推动用户平均支出的增长。在中国市场，只有 15% 用户为 3G 用户。而相对于竞争对手采用的国际通用标准，中国移动采用的 TD-SCDMA 技术未能获得较大的吸引力。

不过中国移动希望 2012 年晚些时候或 2013 年在中国市场推出 4G TD-LTE 服务。过去一周中，这一网络升级预期促使多家券商上调了中国移动的股票评级，包括瑞士信贷、汇丰银行和高盛等，并使该公司股价创下 2 年半以来新高。

皇家苏格兰银行分析师汤米·莫克(Tommy Mok)表示：“考虑到 TD-LTE 相对于 TD-SCDMA 的优势，以及中国移动相对于竞争对手的先发优势，该公司能够重新恢复增长。”

根据路透的估计，2011 年第四季度，中国移动的净利润为 332 亿元人民币，同比仅增长 2.5%，创下自 2010 年第一季度以来最低的增长率水平。2010 年第一季度，中国移动的净利润同比增长 1.1%。

根据汤森路透的调查，30 名分析师平均预计，2011 年全年，中国移动净利润将同比增长 4.6%，至 1252 亿元人民币。

或于 2012 年运营 iPhone

目前，中国有 9.876 亿移动用户，这一数字将于 2012 年晚些时候突破 10 亿。不过，由于对三星(微博)电子、HTC(微博)和中兴等厂商的智能手机进行补贴，以吸引高端用户，中国市场运营商正面临每用户平均营收(ARPU)的下降。

中国移动目前有 6.65 亿移动用户，超过美国人口的两倍。中国移动也是中国唯一一家尚未签订 iPhone 运营协议的运营商。分析师普遍认为，苹果和中国移动将达成合作协议，一些分析师认为这将在 2012 年下半年。

花旗集团在一份报告中表示：“中国移动最早开始销售 iPhone 的时间将是在 2012 年底。”汇丰银行则指出，上调中国移动股票评级部分是由于苹果下一代 iPhone 5 将支持中国移动的 TD-SCDMA 网络，这意味着在不推出 TD-LTE 服务的情况下，中国移动也可以运营 iPhone。

不过没有分析师认为，中国移动能很快与苹果达成合作协议。中金国际对中国移动的前景不是非常乐观。该券商认为，苹果将不会支持 TD-SCDMA 技术。如果中国政府于 2014 年发放 LTE 牌照，那么苹果和中国移动只有到那时才能合

作推出 iPhone。中金国际近期在一份报告中下调了对中国移动的评级。来源：2012-3-15 新浪科技微博

[返回目录](#)

中国移动 2012 年计划投资 1319 亿：移动网受压缩

中国移动(微博)在发布 2011 年业绩的同时，也披露了中国移动 2012 年的投资计划。中国移动 2012 年预计投资 1319 亿人民币，移动通信网投资受压缩，传输网和局房土建工程的投资比例进一步扩大。

2010 年，中国移动资本开支为 1243 亿，占营运收入的 25.6%。2011 年，中国移动资本开支为 1285 亿，占运营收入的 24.3%。中国移动计划 2012 年投资 1319 亿人民币，比以往两年都有所增长。

具体来看，在中国移动的计划中，2012 年将压缩移动通信网的投入，而加大传输网的投入。移动通信网在整个投资中的占比从 2011 年的 57% 下降到 2012 年的 41%。而传输网在整个资本中的比重从 2011 年的 18% 升到 26%。

另一个投资重点是局房土建，在整个投资中的比重从 2011 年的 9% 升到 16%。另外，支撑网的投资比例小有上升。

业内人士分析，之所以有这样的调整，与中国移动四网协同的发展战略有关。中国移动也明确了四网各自的定位，如 GSM 主要承载语音业务和小流量高价值的手机数据业务。TD-SCDMA 主要承载手机数据业务。WLAN 主要承载 PC/手机的互联网数据业务。TD-LTE 主要承载高带宽高质量的无线宽带业务。

中国移动表示，2011 年，已经完成了六城市 TD-LTE 第一阶段的规模试验建成了 900 个以上基站。2012 年将开始 9 城市的第二阶段规模试验，基站数将达到 20000 个，杭州和深圳将达到试商用水平。到 2013 年，中国移动希望基站规模超过 20 万个，扩大试商用规模。

在 TD-LTE 国际化方面，中国移动成立了全球 TD-LTE 发展倡议组织(GTI)，目前已经有 40 家运营商加入 GTI，5 家已经推出商用服务。10 家明确了商用计划。

中国移动预计，到 2014 年，全球基站达到 50 万个，终端超过 100 款。覆盖人口超过 20 亿。来源：2012-3-15 新浪科技微博

[返回目录](#)

中移动日净赚 3.45 亿元 净利增速连续 3 年回升

昨天,中国移动(微博)公布的 2011 年财报显示,2011 年实现净利润为 1259 亿元,平均每天盈利为 3.45 亿元,不过其净利增幅已经连续三年保持相对缓慢的平稳之势。

财报显示,2011 全年,中国移动的总营收为 5280 亿元,比上年增长 8.8%;其中语音业务收入为 3642 亿元,数据业务收入为 1393 亿元。运营利润为 1512 亿元,净利润达到 1259 亿元,比上年增长了 5.2%。历史数据显示,2007 年中国移动净利润增幅为 31.9%,2008 年为 29.6%,2009 年为 2.3%,2010 年为 3.9%,由此可以看出,中国移动的盈利增长在最近 3 年进入了一个相对平稳的低速期。

2011 年中国移动新增了 6555 万用户,增长了 11.2%,而 2010 年这一数字为 11.8%、2009 年为 14.4%、2008 年为 23.8%,呈现逐年递减之势;而 2011 年中国移动用户的 ARPU 值(平均每月每户收入)为人民币 71 元,低于 2010 年的 73 元和 2009 年的 77 元。新增用户数和 ARPU 值增长的放缓,直接影响到了中国移动的业绩表现。

中国移动还首次披露了数据业务的增长情况,其数据业务收入比上年增长了 15.4%,占营运收入比重达到 26.4%,其中无线上网业务收入比上年增长 45%,占营运收入达到 8.4%。而在 2010 年的业绩报中,中国移动并未披露这方面的具体数字。来源:2012-3-16 京华时报

[返回目录](#)

中移动 TD 手机平均补贴大减 30% LTE 暂难带来收入

在出席业绩发布会时,中国移动(微博)披露,其 3G 用户突破 5100 万户,市场份额超过 40%,TD 手机户平均补贴按年下降近 30%。董事长王建宙又指 TD-LTE 需要一段时间之后才对收入会有贡献。

中国移动认为,2011 年其 TD 整体用户结构优化,TD 手机用户占比有所提升?TD 手机,销售种类已增至 60 种,千元廉价智能手机亦达到 32 款,而随着终端产业渐趋成熟,TD 手机户平均补贴按年下降近 30%?在 3G 网络覆盖方面,则实现县级以上全覆盖,基站数接近 22 万

市场较早前憧憬中国移动推出 TD-LTE(4G)后,会有助该公司业务增长,但王建宙坦言,要 TD-LTE 对集团的收入有贡献,仍需一段时间。他同时表示,本年无计划自母公司收购 TD-LTE 网络。来源:2012-3-16 新浪科技微博

[返回目录](#)

中国移动物联网基地在渝 2 年投 10 亿开发云端产品

“2010 年 7 月中国移动(微博)物联网基地落户重庆,2 年时间来,我们投入 10 亿元开发出云端产品,涵盖智能家居、智能交通、金融、教育、特种设备监控、市政管理、城市安防等领域。”19 日,中国移动物联网基地总经理叶凌伟告诉记者。

在中国移动物联网基地,工作人员向记者展示即将参加中国(重庆)国际云计算博览会的移动科技产品。讲解员通过手机登陆无线城市客户端,在和语音服务沟通后,用时不到一分钟便完成西南医院的专家门诊预约挂号。“除预约挂号外,用户还可通过无线城市客户端,足不出户完成数字电视节目订购、电影票订购、生活信息查询等快捷服务。”中国移动物联网基地负责人说。

据了解,车联网系统是中国移动物联网基地在本次云博会中重点介绍的产品,该系统基于用户车上装载的设备,通过移动通信网络,结合相关后台的应用,向个人用户提供驾驶时所需的汽车安防、车载通信、导航定位、新闻资讯、娱乐应用等功能的综合服务,并可向集团用户提供路线监控、运输调度等服务。

叶凌伟称,该基地正筹备与长安、现代等汽车生产厂商合作,将该系统植入出厂的车辆,可为用户提供车辆保养期提醒、车辆零部件运行情况即时播报等信息,用户可享受到更加全面的服务。来源:2012-3-19 中国新闻网微博

[返回目录](#)

【中国电信】

电信推 4S 主副卡抢客户

为吸引更多的消费者加入电信阵营,中国电信(微博)的 iPhone 营销又出新动作。记者昨日从中国电信获悉,针对 iPhone4S 用户将推出主副卡业务,用户亲友间可共享套餐,不过仅限 129 元及以上档套餐。

中国电信表示,办理 129 元及以上档套餐的 iPhone4S 用户,可办理副卡,使用另外一个单独的号码,享有主卡所有的功能,产生的费用都从主卡扣,因此两者可共享主卡套餐里的通话时长、上网流量、短信等所有内容。而且,主卡和副卡之间在北京本地可免费通话 300 分钟。

自 3 月 9 日开闸后,电信版 iPhone4S 很热销,其中北京电信开售的三天里,销售量已近 8000 部。此前该公司定制了 11 档月套餐,最低门槛是 49 元,进行了大量的补贴。

据了解,主副卡共享套餐是中国电信独有的业务,对于那些每月话费不多,但是又希望以更划算的价钱入手电信版 iPhone4S 的消费者来说比较实用,可用单个人的套餐为家庭节省开支。在业内看来,实际上这种营销方法变相降低了 iPhone4S 的门槛,鼓励用户选择 129 元档以上的套餐,同时又可以发展新用户,具有相当的杀伤力。

记者发现,目前各地的电信公司都在强力推广电信版 iPhone4S。而主副卡已经成为新的卖点,比如山东地区 89 元及以上档套餐即可免费办理副卡业务。有网友评论该业务比较人性化。2012-3-14 北京晨报

[返回目录](#)

中国电信建 9000 家手机售后网点

来自中国电信(微博)的消息称,CDMA 手机售后服务网点达到 9035 家,覆盖了全国 331 个地级市,县级覆盖率达到 96.1%。

据了解,一年前中国电信启动“3G 手机辅导站计划”,为 3G 用户提供产品方面的服务。截至 2012 年 2 月底,中国电信共建成 3G 手机应用辅导站 16125 个,并将售后服务网点向县、乡延伸。来源:2012-3-20 北京晨报微博

[返回目录](#)

中国电信云计算公司启动内部招聘

3 月 15 日消息,即将于 4 月挂牌的中国电信(微博)云计算公司近日启动内部招聘。招聘公告显示,云计算公司定位互联网公司,集市场营销、专业运营、产品研发于一体,下设销售、运营、产品、研发、战略、财务及综合七个部门。

公告称,云计算公司集约化统领全网云业务,独立于现有体制,按市场定薪酬,为有思路、有闯劲、有棱角的同仁提供脱颖而出的平台。通人脉、能协调、懂流程、会“算账者”优先考虑。

此前,通信产业网曾独家披露,中国电信将于 4 月成立专业云计算公司,统辖管理全国各省的云计算业务。云计算公司筹备组于 2011 年中国电信发布云计算战略时成立。筹备组组长由副总经理孙康敏担任。

值得注意的是，此次招聘只面向电信集团内部，招聘职位未涉及高层管理岗位。有媒体报道，云计算公司总经理一职将由某位千人计划引进的高级人才担任。
来源：2012-3-16 通信产业网

[返回目录](#)

中国电信 4 月 1 日起取消话费有效期

中国电信(微博)今日表示，中国电信自 2012 年 4 月 1 日起，将取消预存话费有效期和延长 11888 充值卡有效期限。

中国电信表示，自 2012 年 4 月 1 日起，中国电信新推出的预付费产品将取消话费有效期限限制。6 月 1 日前，对于已预存话费并存在有效期限限制的用户，中国电信将推出取消预存话费有效期限限制的方案，由用户自主选择。

在 11888 充值卡方面，自 2012 年 4 月 1 日起，中国电信制作发行的 11888 充值卡的有效期限统一为 5 年。对于已发行的 11888 充值卡，其有效期限截止日期在 2012 年 3 月 31 日之后的，有效期限截止日期统一自动延长至 2016 年 12 月 31 日。对于已发行的 11888 充值卡，其有效期限截止日期在 2012 年 3 月 31 日之前的，在有效期限截止日期到期后的 1 年内，客户可持卡到指定营业厅办理延期服务。

值得注意的是，中国电信提示，取消预存话费有效期的相关安排不适用于向客户赠送的话费。

此前，中国联通(微博)今日表示，将从 2012 年 3 月 15 日起不再推出带有话费有效期的预付费产品。从 5 月 1 日起，取消有月租或有月最低消费的预付费产品的话费有效期。中国移动(微博)从 1 月 1 日起取消了针对新用户的话费有效期限限制，原有存在话费有效期限限制用户，可以自主选择取消余额有效期限限制的服务。此外，中国移动近日还将充值卡有效期延长至 5 年。来源：2012-3-14 新浪科技微博

[返回目录](#)

中国电信八大产品基地开启独立运营

近日，本刊记者从消息人士处了解到，中国电信(微博)正在推动八大产品基地进行独立的公司化运作，同时，产品基地原有的员工将脱离中国电信的正式编制。

独立运营是必然选择

近年来，为应对互联网产业的竞争压力并丰富内容应用产品，中国电信陆续在南方成立了八大产品基地，以打造自主经营的移动互联网核心产品。这八大基地包括天翼阅读基地(浙江)、协同通信基地(浙江)、物联网基地(江苏)、爱游戏基地(江苏)、爱音乐基地(广东)、视讯基地(上海)、天翼空间基地(成都)和动漫基地(福建)。

但受到运营商自身体制机制局限和企业文化影响，这些基地难以同互联网进行竞争。一方面，传统电信业务虽然号称“全程全网”，但是在产品层面却体现出较强的地域差异性，不同区域的产品结构和资费标准往往呈现较大差异，而互联网业务则往往是全网一盘棋，属于典型的“一点接入、集中化运营”模式；同时，运营商受制于国企的体制，在管理和激励机制上都与互联网产品高风险、高回报、高激励的特性格格不入，并使得其在产品创新和人才引进等方面受到诸多限制。“互联网产业先机非常重要，等运营商一套计划、招标、审批等流程下来，机会早飞走了！”运营商人士尚斌表示。

此前已有诸多案例表明，在运营商体制内运营互联网产品很难取得成功，因此，对于此次中国电信放飞八大产品基地独立，诸多受访人士均表示毫不意外，认为运营商做互联网要想成功，这是必然的选择。“这是背水一战，因为在3年内没有实现盈利的基地将很可能被关闭。”有消息人士表示。

华信邮电咨询设计研究院沈璞更是表示：“独立公司化运作方向其实早在中国电信八大基地成立之初就已确定。”

省公司支持度恐大幅降低

据业界人士透露，其实中国电信早在2011年底就已经开始尝试将八大产品基地独立公司化运营，目前则是进入了实质性操作阶段。据悉，由于产品基地进行独立公司化后，基地原有的员工将脱离中国电信的正式编制，因此，近期已经出现部分基地员工陆续离职的情况，有的回归电信公司，有的则是直接跳槽离开，而相关的技术和运营人才则受到一些大型互联网公司的青睐，这些互联网公司也想借鉴中国电信的“电信级”技术标准和运营要求。

不过，尽管受访人士对中国电信八大产品基地的独立运营都持肯定态度，但对于其今后的发展也有一些顾虑，即八大产品基地一旦独立公司化运营，马上将要面临的可能就是省公司在配合和支持力度大大降低的问题。因为独立公司化运营后，基地和省公司将只是合作关系，其业务发展指标将不再直接计入省公司业绩中，许多省公司可能会因此认为基地移动互联网产品与自身关联度已不大。

因此，有分析师对此表示忧虑，独立出来的产品基地失去了省公司的全力支持后，会不会像卓望一样处境尴尬。从中国移动(微博)独立出来后，卓望主要负责两个部分，一是为中国移动提供纯数据业务运营支撑服务，二是为中国移动开

发运营部分新产品如号簿管家和航信通等。但由于在运营支撑方面盈利性差，而卓望作为独立的自负盈亏的企业又有盈利要求，这使得现在的运营支撑效率相比过去在内部时的无条件支撑往往会打折扣；而在部分独立的新产品开发运营方面，中国移动的省公司方面又往往缺少足够的激励或者考核要求，对卓望产品在营销层面支持力度不大，使其产品并未得到大力推广。

集团应先进行协同规划

“八大基地独立后，若仍是作为电信增值业务体系的一部分，只是寄生于原有电信业务进行捆绑营销甚至交叉补贴，则前景堪忧；要想有所作为必须作为独立的互联网公司来运营并参与行业竞争与创新。”德国电信咨询公司高级顾问谭炎明表示。

八大基地一旦独立出来成立互联网公司，则必须面临两大协同问题：一是八大类互联网业务之间的协同，一是与中国电信原有业务之间的协同。

对此，谭炎明表示，电信集团层面对此必须要有统一的发展规划，在独立出来之前就要明确产品总体架构、各方合作的框架，账号通行等问题都必须提前解决好，否则后继协同不畅将带来巨大的问题。他举例说，中国移动的手机邮箱、飞信和 139 微博就因为是由不同的公司运营，未能提前做好协同规划，以致后来仅仅是打通其账号就花了三年时间。

对于如何调动省公司的积极性，谭炎明则认为，应该采取“利益关联，风险不共担”的方式，在业务收入上，实现省公司和互联网公司“收入双计”，即互联网公司的成熟产品，省公司在引进的同时也设相应指标进行考核，而在产品创新和发展层面，则由互联网公司独立运营，省公司不承担任何风险。

“产品基地应彻底独立出来，打破对中国电信的依赖，参与互联网企业的竞争中，这样才能真正地做到突破和创新，八大基地就算最后只剩下一个也是成功！”尚斌表示。来源：2012-3-19 通信世界周刊

[返回目录](#)

中国电信 2 月份新增 3G 用户 245 万户

中国电信(微博)今天公布 2 月份运营数据，当月新增 CDMA 用户 308 万户，其中含 3G 用户 245 万，截至 2 月底，中国电信 CDMA 用户累计 1.3233 亿户，3G 用户数达到 4115 万户。

固网业务方面，2 月份本地电话用户流失 41 万，累计规模 1.6903 亿户；宽带用户新增 112 万户，累计用户 7915 万户。

此外，中国电信今天公布的 2011 年度业绩报告显示，2011 年中国电信营收 2449 亿元，同比增长 11.7%，净利润 164 亿，同比增长 10.5%。来源：2012-3-20 新浪科技微博

[返回目录](#)

中国电信 2011 年净利润 164 亿元同比增 10.5%

中国电信(微博)今日公布 2011 年全年业绩，财报显示，中国电信 2011 年扣除初装费后总收入达 2449.43 亿元，同比增长 11.7%。净利润 164.04 亿元，同比增长 10.5%。

财报显示，在扣除初装费等因素影响后，中国电信 2011 年全年经营收入达 2449.43 亿元，同比增长 11.7%；EBITDA 为 942.66 亿元，同比增长 6.5%，EBITDA 率为 40.8%；净利润 164.04 亿元，同比增长 10.5%，每股基本净利润为 0.2 元。

2011 年中国电信资本开支为人民币 495.51 亿元，占收入的比重为 20.2%；自由现金流达到人民币 202.88 亿元，同时保持与 2011 年持平的每股 0.085 港元派息水平。

收入构成方面，中国电信 2011 年移动业务收入 827.01 亿元，同比增长 53.3%，固网业务收入 1622.42 亿元，同比下跌 1.9%。

固网语音

由于移动和互联网业务对固网语音替代趋势加剧，固网语音业务收入持续下跌。2011 年中国电信固网语音收入 497.64 亿元，同比下跌 20.4%，占总营收比重 20.3%。

移动语音

2011 年中国电信移动语音业务收入 386.28 亿元，同比增长 33.6%，在总营收比重 15.8%。

互联网

2011 年中国电信互联网接入服务收入 749.92 亿元，同比增长 17.2%，占总营收比重为 30.6%。

增值服务

2011 年增值服务收入 255.29 亿元，同比增长 13.1%，占总营收比重为 10.4%。其中移动增值服务收入 120.67 亿元，同比增长 53.6%，但由于小灵通业务萎缩，固网增值业务收入下跌 8.5%。

综合信息应用服务

2011年中国电信综合信息应用服务收入 204.73 亿，同比增长 31.9%，占总营收比重 8.4%，其中移动综合信息应用服务收入 41.72 亿元，同比增长 117.3%。

基础数据及网元出租

2011年，基础数据及网元出租收入 142.73 亿，同比增长 15.2%，占总营收比重为 5.8%。

用户数据方面，中国电信 2011 年总用户数达 1.26 亿，净增 3595 万户，同比增长 39.7%。其中 3G 用户数达 3629 万，净增 2400 万，同比增长 195.3%。截至 2011 年末，中国电信在移动用户市场份额提升至 13.0%，3G 用户市场份额达到 28.5%。

此外，有线宽带用户数达 7681 万，2011 年全年净增 1333 万，同比增长 21%；服务区内已普遍实现 8M 带宽覆盖，20M 接入带宽的覆盖率达到 70%。固定电话用户数为 1.7 亿，净减少 546 万，同比下降 3.1%。来源：2012-3-20 新浪科技微博

[返回目录](#)

电信 iPhone 4S 裸机价格出炉 购买赠 1050 元话费

中国电信(微博)将于今天开始销售电信版 iPhone 4S，据悉，北京电信将于 3 月 17 日 0 点率先在北京电信网上营业厅(bj.189.cn)开售 iPhone 4S 裸机。

三款 iPhone 4S 裸机价格

裸机的开卖有其市场需求。据了解，尽管电信版 iPhone 4S 已经于上周正式上市，但是由于电信方面的合约套餐计划或购机返话费活动最初均只针对新入网的用户，老用户就会无法购买 iPhone 4S。此外，在已购买电信版 iPhone 4S 的用户中还有不少人想给亲友购买 iPhone 4S，或者商务用户在节假日期间为客户购买 iPhone 4S。此次裸机的开卖恰能满足这部分消费者的需求。

北京电信透露，整个中国电信 iPhone 4S 的裸机已明确，售价 16GB 版为 4999 元、32GB 版为 5999 元、64GB 版为 6999 元。

买裸机赠送 1050 元话费

此外，为了照顾电信老用户替换下来的 CDMA 手机，北京电信宣布，在北京电信网上营业厅购买电信版 iPhone 4S 裸机用户，可免费获赠内含 1050 元话费的新号卡一张。

北京电信网上营业厅工作人员提醒 赠送的号卡是乐享 3G 卡 ,需配合 CDMA 手机使用 , 用户如需剪卡 , 可以到营业厅免费剪卡。

同时 , 对于新用户而言 , 选择有高额话费补贴的合约版 iPhone 4S 仍是首选。北京电信已经针对 iPhone 4S 推出 “预存话费送手机” 和 “购手机送话费” 两类合约计划。套餐月费最低 49 元 , “存费送机” 合约价格为 5780 元 , 用户签约在网 36 个月的零元购机套餐月费门槛为 289 元。而 “购手机送话费” 合约计划 , 购机款分别为 16GB 版 4999 元、32GB 版 5999 元、64GB 版 6999 元。
来源 : 2012-3-17 新浪科技微博

[返回目录](#)

【中国联通】

中国联通宣布开放个人黑莓业务

昨天 , 中国联通(微博)宣布 , 将向其 3G 后付费手机用户推出黑莓个人及中小企业服务 , 至此中国三家电信运营商都已经成为了黑莓个人业务的合作伙伴。

2011 年 5 月 , 中国联通在北京、上海、广东三地开始进行黑莓业务的试商用 , 随后在全国范围内向集团用户开放了黑莓业务 , 此次推出个人黑莓业务 , 也使黑莓手机最为人所称道的邮件推送服务覆盖了国内的所有运营商用户。

据了解 , 中国联通的个人黑莓业务使用资费为每月 60 元 , 相比中国移动(微博)和中国电信(微博)最低分别为 98 元和 89 元的套餐资费更加有吸引力。来源 : 2012-3-16 京华时报

[返回目录](#)

联通将投资 20 亿元建设西北数据基地

记者 14 日从陕西省西咸新区管委会了解到 , 该区日前在北京与中国联通(微博)签订战略合作协议。中国联通将投资约 20 亿元在西咸新区沣西新城建设西北大区互联网数据基地项目。

据介绍 , 中国联通西北数据基地位于陕西省西咸新区沣西新城信息产业园内 , 根据战略合作协议 , 双方在基础设施建设投资、通信服务、产品提供、资源共享等领域建立战略合作伙伴关系。作为中国联通在西北地区的最大的数据基地与呼叫中心 , 该项目包括西北数据中心、呼叫中心和运营中心等 , 总投资约 20 亿元 , 该项目建成后将提供 2 万人以上的就业岗位。

中国联通是我国信息产业领域最为重要的央企之一，近几年大力实施“3G 领先和一体化创新战略”，成为全球最大的 WCDMA 网络运营商，形成了国内移动数据速度最快、漫游国家最广、内容应用最多、终端产业链最强的产业优势。多年来，中国联通始终把陕西作为投资发展的重点之一，累计投资超过 120 亿元，建成了技术领先、覆盖全省的骨干传输网、移动网和光缆网，为推动陕西信息化发展、建设“数字陕西”提供了有力支持。来源：2012-3-14 新华网

[返回目录](#)

联通宣布 5 月 1 日起取消话费有效期限制

中国联通(微博)今日表示，将从 2012 年 3 月 15 日起不再推出带有话费有效期的预付费产品。从 5 月 1 日起，取消有月租或有月最低消费的预付费产品的话费有效期。

此前，运营商因对预付费产品设置话费有效期、充值卡余额不退等问题，引发消协和用户非议。随后，中国移动(微博)从 1 月 1 日起取消了针对新用户的话费有效期限制，原有存在话费有效期限制用户，可以自主选择取消余额有效期限制的服务。此外，中国移动近日还将充值卡有效期延长至 5 年。

今日，中国联通也作出取消预付费产品话费有效期的承诺。3 月 15 日起不再推出带有话费有效期的预付费产品。并将从 5 月 1 日起，全面取消有月租或有月最低消费的预付费产品的话费有效期。

对于无月租或无月最低消费的预付费产品，用户可通过在营业厅或中国联通网上营业厅变更套餐，选择无话费有效期限制的预付费产品。

而对账户余额处理办法，中国联通表示，5 月 1 日起凡中国联通实名制预付费用户可在办理销户时将通信账户余额全部转移至用户指定的其他本地中国联通号码(赠送款及合约计划约定的预存款除外)。对于未实名制登记的预付费用户，需补充登记客户资料方可转移通信账户余额。而对于后付费用户，则可以在办理销户的同时进行退费。来源：2012-3-14 新浪科技微博

[返回目录](#)

联通开推预存上网费赠上网卡：最低预存 1200 元

中国联通(微博)相关部门宣布发动 2012 年以来首次大规模“预存上网费赠上网卡”优惠举措，总共三种“存费送卡”活动中，最低预存 1200 元上网费，将赠送 7.2M 联通 3G 上网卡一张。另外，预存 1300 元赠 21M 联通上网卡。

目前，中国联通的 3G 上网卡主要有三大类，一种是中国联通在全国大多数城市使用的 7.2M 上网卡，最高速率是下行 7.2Mbps；第二种是中国联通于 2011 年 5 月 17 日推出的 21M 速率 3G 上网卡，下行峰值速率达 21.6Mbps，上行峰值速率达 5.76Mbps，这种 21M 速率 3G 上网卡可在全国 56 个城市使用；还有一种是 3G 无线猫上网卡，可将 3G 信号转换为 WiFi。

此次“预存上网费赠上网卡”优惠举措同时涉及上述三类用户。具体来说，若用户预存 1200 元上网费，将赠送 7.2M 联通 3G 上网卡一张，可选型号为华为(微博)E261/E303 或中兴 MF190；若用户预存 1300 元上网费，将赠送 21M 联通 3G 极速上网卡一张，可选型号为华为 E353 或中兴 MF668A。若用户预存 1200 元上网费，再另加 300 元即可赠送 3G 无线猫上网卡一张，可选型号为上海贝尔(微博)WR540 或中兴 MF30。

数据显示，2012 年 1 月份，中国联通 3G 用户增长 305 万户，其中包括 20 万 3G 无线上网卡用户。来源：2012-3-20 新浪科技微博

[返回目录](#)

联通 2 月份 3G 用户净增 282.5 万户 2G 增 25 万户

中国联通(微博)今天公布了 2 月份的统计数据，数据显示，2 月份联通 3G 用户净增长 282.5 万户，至 4589.4 万户，增幅较 1 月份放缓 7%；期内 2G 用户净增长 25 万户。

联通 3G 用户 1 月份时净增加 305 万户，2G 用户仅仅净增长 18 万户。来源：2012-3-19 新浪科技微博

[返回目录](#)

制造跟踪篇

【中兴】

中兴手机，又出头

在巴塞罗那举办的 MWC(移动通信世界大会)上中兴发布了超薄四核智能手机“Era”，这款手机采用最新的 Android 4.0 操作系统，匹配 NVIDIA Tegra3 四核 1.5G hz 的处理器，拥有 4.3 英寸 QHD 多点触控屏幕，分辨率高达 960x540 像素，并将高清娱乐体验融汇在 7.8 毫米的纤薄机身上，搭载 NVIDIA Icera450H SPA + 调制解调器，极致的运行速度让用户在收看高清视频、浏

览图片、下载文件、看新闻、玩游戏变得轻松自如，配合优质的杜比音效，将为用户带来超乎想象的移动互联体验，这也使 Era 成为中兴当前性能最强劲的安卓智能手机。

国产电子产品的大跃进运动在 2012 年已经初见端倪，在华为(微博)推出了世间最强的平板电脑之后，其在深圳的老竞争对手中兴也推出了最强手机，这是虚火上升，还是品质飞跃带来巨大进步？

“数据是最有说服力的。中兴通讯(微博)的手机出货量 2011 年增长了 50%，而智能手机的出货量则取得了行业最快的 400%增幅。我们坚信，在移动终端市场，中兴通讯将进入一个全新的时代。Era 体现了我们对未来的展望，这是一款值得中兴用户期待的智能手机。”中兴通讯执行董事、执行副总裁何士友说“2012 年，中兴通讯将在巩固中低端市场的基础上发力中高端市场，Era 正是我们发展方向上的最有力见证。”根据知名手机市场研究机构 Gartner 发布 2011 年第四季度全球手机厂商销售情况报告显示，中兴通讯在销量榜上超越 LG，成为全球第四大手机厂商。来源：2012-3-17 南方都市报微博

[返回目录](#)

中兴通讯 2011 年国际专利申请量全球第一

近日，世界知识产权组织(WIPO)公布了 2011 年全球专利申请情况，中国企业中兴通讯(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。目前，中兴通讯国内外专利(申请)规模已超过 4 万件，已经授权的国内外专利超过 1.1 万件，成为全球通讯产业主要专利持有者之一。

该组织总干事盖瑞表示：“尽管普遍的不确定性影响全球经济，但全球企业的发明创新活动并未中断。2011 年的专利申请数字显示，全球创新活动正从北美和欧洲向亚洲转移。来自亚洲的专利申请占全球专利申请总量的 39%。”来源：2012-3-14 金羊网-羊城晚报微博

[返回目录](#)

【华为】

华为 vmall 上线正式进军电商

华为(微博)又一大战略转型得以实现。前天，华为电子商城正式发布，标志着华为开始进入电商领域，在终端销售渠道进行发力。

对于这一早被外界关注的电子商城的上线，华为并没有发布相关消息，而是在前天华为互联网业务总裁朱波在自己的微博上透露了这一消息。朱波介绍，华为电子商城在当天正式发布，网址为 www.vmall.com，在测试版上已注册的用户可以已注册的信息登录。这条消息也引发了华为众多用户的广泛关注，由于此前淘宝已经更名为“天猫(微博)”，网友们纷纷将华为的新商城称呼为“威猫”。

昨日记者登录华为电子商城发现，目前的网页设置还非常简单，而其中的商品也比较单一，全部为华为自己的产品，主要是各款手机，此外也有最新款 pad 以及各式配件等。每款手机均标有“官方价格”与“会员优惠价”，但对比市场上销售价格，在商城上的华为手机官方价格反而还要高出一些，但会员优惠价就便宜一些。对于用户普遍关心的支付方式，华为采用了“在线支付”与“发票制度”相结合的模式。南都记者向华为了解到，新的电子商城的上线将大大推动华为在终端销售方面的力度，根据公司的规划，2012 年华为智能手机全球销量将达到 6000 万部，其中在国内的销量将占 30%-40%。来源：2012-3-20 南方都市报微博

[返回目录](#)

华为完成以太网互联互通全球测试

信息与通信技术解决方案供应商华为(微博)日前宣布，成功与德国电信、日本 KDDI 合作完成光互联论坛 OIF(Optical Internetworking Forum)组织的基于 OTN 传输的以太网服务的全球互联互通性测试。此次 OIF 互联互通测试，主要关注以太网业务在 OTN 平台传送，以及不同厂家在传送平面和控制平面的互联互通特性。

德国电信和 KDDI 的实验室网络环境均采用华为设备。华为 OTN 设备作为面向未来的融合传送产品可提供数据解决方案方面的能力。作为主流传送技术，OTN 和 GMPLS/ASON 控制平面的结合使得运营商在带宽效率提升、网络运维简化、加快业务提供、提高可靠性等方面获得更多益处。来源：2012-3-14 北京商报微博

[返回目录](#)

华为获首份澳大利亚 LTE 商用网合同

澳大利亚 Optus 已选定华为(微博)为其部署新南威尔士州纽卡斯尔的 4G/LTE 网络。

这是华为在澳大利亚获得的首份 LTE 商用网络部署合同 ,澳洲电讯选择了爱立信(微博)建网 , 2011 年开通。

华为将安装其 SingleRAN 设备 ,沃达丰和黄已安装了与 Optus 相同的华为设备 , 但仅激活 2G 和 3G 功能。

Optus LTE 网络将采用 1800MHz 频段频谱 ,Optus 之前将之用于 2G 业务。澳洲电讯的 LTE 商用网络采用了相同频谱 ,而沃达丰亦采用 1800MHz 频谱测试 LTE。Optus 也一直在 700MHz 频段上测试 LTE 技术 ,一旦 2014 年电视数字化整体转换完成 , 该频段频谱就可用于移动宽带。

华为表示 , 希望这一商用合同将带来全国范围网络部署。

“这对华为澳大利亚公司而言是一个真正的里程碑 ,标志着我们提供的第一张 4G 网络。” 华为澳大利亚首席技术官彼得·罗西(Peter Rossi)在一份声明中声称。

据中国通信网了解 , Optus 为新加坡电信全资子公司 , 截至 2011 年年底 , 移动用户总数为 941 万。来源 : 2012-3-14 中国通信网

[返回目录](#)

消息称华为计划将印度总部迁至孟买

华为(微博)目前正计划将其印度总部从新德里迁至孟买 , 以便更接近几个主要客户。

印度几大移动网络 , 包括信实、沃达丰、Idea 和塔塔等都设将总部设在孟买。受印度最高法院上个月取消 2008 年的牌照影响 , 几家总部设在新德里网络运营商失去了经营牌照。

一位熟知内情的高管在接受《经济时报》(Economic Times)的采访时表示 : “华为正在增强自身在印度金融资本的实力 , 该公司已经印度市场拥有了大批 3G 客户 , 预计未来 4G 网络交易数量也不在少数。将公司总部迁至孟买纯粹是为了更接近客户。”

华为印度发言人 Suresh Vaidyanathan 否认这一说法 , 并表示公司并未对此事进行正式磋商。来源 : 2012-3-19 飞象网

[返回目录](#)

华为终端“涉足”电商渠道 电子商城昨日上午线

昨天,华为(微博)互联网业务总裁朱波介绍,华为电子商城于昨日正式发布,在测试版上已注册的用户可以已注册的信息登录,快递公司已切换到顺丰(微博)。

据了解,除了华为电子商城,华为未来还将与京东、当当等电商渠道加强合作,在电商渠道销售部分华为终端产品。

全球电信设备的支出正在减缓,华为则在其他诸如智能手机和平板电脑等新的领域快速发展。

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(微博)的营收差距进一步缩小。来源:2012-3-19 新京报微博

[返回目录](#)

【诺基亚】

诺基亚拟加入平板电脑战局

虽然在手机领域的颓势还在继续,但高傲的诺基亚(微博)并不打算认输,已经着手准备进军平板电脑市场。昨日,有消息称,诺基亚有望在2012年四季度推出一款采用微软(微博)Windows 8操作系统的平板电脑,渴望在该领域分一杯羹。

尽管诺基亚极力辟谣,但业界认为此举就像当初诺基亚同样否定有关其与微软展开合作的传言相似。此前,诺基亚CEO史蒂芬·埃洛普已经明确表示,平板电脑市场仍存在很多机会。

据悉,诺基亚正准备加入ARM阵营,其正在研发的平板电脑将可能采用高通双核Snapdragons芯片。此外,诺基亚可能将这款平板电脑的生产外包给台湾仁宝电脑,首批出货量为20万台。

据诺基亚公布的2011财年第四财季报告显示,其智能设备销量同比下跌31%,智能设备的收入下跌38%。此外,诺基亚2011财年第四财季产品销售收入下跌29%,营业利润不到2010年同期的1/5。而平板电脑战略显然成了诺基亚扭转颓势计划中的重要部分。

不过,业内人士认为诺基亚的平板电脑是否具有杀伤力还很难确定,也不会对苹果iPad以及谷歌(微博)Android平板电脑构成威胁。此前,微软Windows 7平板电脑在与对手的竞争中也鲜有作为,而Windows 8还没正式发布,要想普及还需一段适应时间。来源:2012-3-14 北京商报微博

[返回目录](#)

诺基亚推出语音地图导航服务：支持 iPhone

诺基亚地图移动网站目前将会向所有设备的浏览器开放其 Turn-by-turn 步行语音导航服务，其中包括 iPhone。

诺基亚在 2011 年夏天推出了诺基亚地图移动网站 m.maps.nokia.com，这个网站几乎是谷歌(微博)地图的翻版，但是影响力非常有限。该网站能够为移动用户提供搜索方位、寻找路线以及与好友分享信息等服务——这些都是些标准化的功能。但是从周二开始，诺基亚地图移动网站将会提供一款 Trun-by-trun 语音导航服务，这恰恰是谷歌地图所没有的功能。

用户只需登陆 m.maps.nokia.com，然后授权该网站来定位自己的位置，并且勾选同意服务的授权条款。之后，无论用户使用的是 iPhone、iPad、诺基亚还是其他任何品牌的智能手机以及移动浏览区，诺基亚地图都将会通过语音为用户提供具体的步行导航服务。

尽管有人表示为步行提供语音导航服务有点画蛇添足多此一举，因为对于走路的人而言，地图导航一般只需看看就行，只有用户在骑车或者雨雪天不方便用手时才用的上。不过这对诺基亚而言还是一个不小的创新之举。同时也有人推测诺基亚的这一服务或许只是为一个新的汽车导航功能进行试水。来源：

2012-3-14 新浪科技微博

[返回目录](#)

诺基亚携新品深化在华渠道 安卓当道翻身困难

诺基亚在前不久的 MWC2012 上宣布，Lumia 系列智能手机将于 2012 年 4 月起登陆中国市场。有消息称，中国电信(微博)近期将在国内引入包括 Lumia800 等在内的多款诺基亚 Windows Phone 手机旨在打造中国电信新品牌“飞 Young”。据了解，此次 Lumia 系列智能手机搭载 Windows Phone 7.5 操作系统，初期引入的是 CDMA 与 WCDMA 两个版本，因此对应的合作运营商将是中国电信和中国联通(微博)。

诺基亚 Lumia 系列一经发布广受消费者和运营商的关注，但作为一个新生系统，Windows Phone 要想比肩 Android 系统困难重重。有分析人士指出，在功能手机时代，诺基亚依靠数量众多的渠道商，称霸中国手机市场。但近两年智能机广受消费者青睐，诺基亚手机产品不再畅销，加上诺基亚严格的渠道管制，

使得大量经销商对诺基亚手机失去了兴趣。如何深化在华渠道，对诺基亚至关重要。

诺基亚押宝微软拓展中国市场

对任何一个厂商来说，中国手机市场都是一个大蛋糕，这个市场内蕴含着无限的潜力。但苹果和诺基亚作为目前手机市场中的两大巨头，对中国市场却有不同策略。苹果 2011 年 10 月发布了新款 iPhone 手机——iPhone 4S。苹果在 iPhone 4S 发布会上公布了第一批和第二批的销售国家和地区，没有中国大陆和香港。而诺基亚方面，首款基于 Window 系统的智能手机 Lumia800 自 2011 年 10 月发布以来就宣称会在 2012 年的上半年在国内进行销售，在 2012 年的 MWC2012 上，诺基亚也宣布了 Lumia 系列智能手机将于 2012 年 4 月起登陆中国市场。相较于苹果对中国市场的冷淡态度，诺基亚则显得很重视。在 2011 年年底，诺基亚就已宣布把亚太总部从新加坡迁至北京，这一举措也预示着诺基亚 2012 年市场重心将转向中国。

基于 Windows Phone 智能手机操作系统的 Lumia 智能手机是诺基亚发展战略中极重要的一步。资料显示，诺基亚 Lumia 系列智能手机此前已在全球部分国家或地区销售，而未在中国市场同步销售。对此，诺基亚全球 CEO 艾洛普称，Lumia 较晚进入中国市场是诺基亚和微软一起商讨的。可见，诺基亚虽想借中国市场挽回整体颓势，但受制于微软压力，目前还不能独自进行策略制定，诺基亚在中国市场还放不开。

诺基亚发力中国市场或重现生机

诺基亚此番借力微软在华发布转型后新智能手机，意图很明显，就是希望借 Windows Phone 手机在与苹果、谷歌的较量中扳回一局。诺基亚想重振雄风还是有章可寻的。诺基亚 2011 年在全球部分国家或地区上市销售发布的两款重量级产品诺基亚 Lumia 800 和诺基亚 Lumia 710 以其靓丽的外形和 Windows Phone 系统均在欧洲大受好评，销售情况也非常乐观，而其联合美国运营商 AT&T 在 2012CES 大展发布的旗舰机型 Lumia 900 也人气很旺，美国金融公司摩根士丹利预计，2012 年，Lumia 900 销售量将达 3700 万台；2013 年，销售量将达 6400 万台。

中国是诺基亚目前最大的市场。尽管近两年诺基亚遭遇转型阵痛，但 2011 年在中国市场的智能手机发货量仍名列前茅。易观国际数据显示，2011 年前三季度诺基亚在中国的出货量是(683+512+401)万部，第二名的三星(微博)是(361+440+544)万部。前三季度，诺基亚在中国智能手机市场份额分别为 43.7%、30.4%、18%。

诺基亚将中国市场作为战略翻身起点是正确的，因中国有全球最齐全产业链和全球第三世界最大市场。随着中国智能手机需求量的不断增长，智能手机消费量将超过美国，诺基亚在中国的销售渠道是其翻身的最大资本。诺基亚 CEO 埃普罗在新机未上市之前就对中国的渠道商进行拜访，说明诺基亚已开始深化在华渠道发展，夯实市场基础。

搭载微软诺基亚崛起仍面临诸多考验

尽管诺基亚在中国市场的翻身之路看起来前景一片光明，但智能手机不断深入变革引发了全球手机市场变局。在谷歌安卓系统的开放推动下，中国智能手机产业正在不断崛起。诺基亚在中国市场的翻身还面临诸多挑战。

首先，国产智能手机在国内占据了半壁江山。据易观智库最新数据显示，截至 2011 年年底，国产品牌整体市场份额达 37.5%，正在逐步缩小与洋品牌的差距。

其次，安卓操作系统已深入人心。随着 3G 网络的发展，搭载 Android 系统的苹果等手机发展迅猛，诺基亚智能手机的销量曾被苹果等厂商超越。诺基亚智能手机搭载微软操作系统是否适合国人胃口还有待验证。

再次，诺基亚在和微软的合作中是否有足够话语权也很关键，这或将从诺基亚内部牵制诺基亚在华大展身手。因外界尚不清楚诺基亚同微软的合作是否会突生变故，也不了解合作过程中，诺基亚究竟有多大“自由度”。

尽管人们对诺基亚 Windows Phone 智能机十分看好，但诺基亚的复兴之路绝不会一帆风顺，我们期待在 2012 年曾经的手机王者能重新崛起。来源：2012-3-19 通信信息报

[返回目录](#)

诺基亚 CEO：今后中国市场 WP 手机将同步销售

“3 月 28 日，诺基亚(微博)将正式给大家带来 Windows Phone(WP)手机。这是在中国令我们振奋的一项活动。诺基亚现在时间表调得很快，在加速推新品。”3 月 9 日，在宣布与微软(微博)战略合作一年后，诺基亚 CEO 史蒂芬·埃洛普(Stephen Elop)在广州接受 E 天下记者采访时透露，尽管中国市场 WP 手机销售比全球晚了几个月，但今后将与全球同步。

面对 4100 万像素技术应用于 Symbian 老系统是玩票的质疑，他称，未来该技术也会应用于诺基亚基于微软操作系统的 Lumia 手机。而对于不断壮大的平板市场，诺基亚表示暂时未有计划“染指”。文、图/记者 李光焱

WP 手机完成本土化将与全球同步

“Lumia 手机确实在中国市场销售时间晚了几个月。但因为这是第一次发布，需要与微软一起针对中国用户在市场、APP 等本土化上做好适配。并且，诺基亚还在做特殊的本土化工作，比如社交、通讯网络工具的植入等。”埃洛普解释，今后 WP 手机再发布，中国市场将与全球同步。

此前，诺基亚已经在美国、英国等市场发布了 Lumia 800、Lumia 710、Lumia 900、Lumia 610 四款基于 WP 系统的智能手机，覆盖高中端价位区间。3 月 28 日之后，这些产品将在中国市场陆续上市。埃洛普表示，与微软战略合作后，诺基亚的时间表调得很快，正在与时间赛跑，加速推出新品。“与微软合作后，短期内就拿出了 WP 手机，将来会在市场上推出更多与众不同的产品。”他说，作为特殊伙伴，诺基亚贡献了软件、硬件和服务方面的努力。

出人意料的是，在上月结束的巴塞罗那移动通信展(MWC2012)上，诺基亚将业内最疯狂的 4100 万像素摄像技术应用于一款 Symbian 系统手机上，而诺基亚对该系统仅支持到 2016 年。因此，坊间对诺基亚此举颇为不解。“这一技术融合了硬件、软件和算法的革新。当我们实现这一技术后，考虑如何最快投放市场，用 Symbian 系统最容易。”埃洛普在现场给记者演示 4100 万像素拍照、压缩存储、网络上传等流程后表示，以后该技术会用在 Lumia 手机上。目前，则是了解用户对该技术的反馈，未来加以改进。

暂无平板计划

针对新 iPad 带来的平板冲击，埃洛普称，诺基亚目前没有任何平板产品，也没有任何相关平板电脑发布。“诺基亚会关注微软的新动向，如果新操作平台可以用在手机之外更大屏终端上，我们也不排除推出平板电脑。”他说。

埃洛普还表示，诺基亚将以功能机阻击中国 Android 市场刮起的千元智能手机风暴。当然，Lumia 系列手机价格也会逐渐降低。目前，尽管销量持续下滑，诺基亚在中国市场的份额依然居第二。据易观的数据，2011 年第四季度，诺基亚以 15% 的市场份额紧随三星(微博)之后。不过，这一数据与第一季度的 26% 相差甚远。分析人士称，WP 是诺基亚翻盘的最后机会，现在必须跑在时间前面。

来源：2012-3-14 大洋网-广州日报微博

[返回目录](#)

【其他制造商】

联想手机抢占国内市场制高点

近日，联想与中国联通(微博)共同推出了联想 A750、联想 A780 以及联想 A65 三款全新的定制智能手机，均拥有 W+G 双卡双待功能。作为 2012 年与中国联通深度合作的首发系列，联想也将借此抢占 2012 年国内手机市场的制高点。

联想 A750 配备 4.0 英寸 1600 万色 TFT 高清大屏，拥有智能手机的多点触控特点，搭配联想独创的四叶草主题页面显示，并搭载 1GHz 高速主频，配合 4GB 的大容量机身内存，可以容纳多款大型智能游戏、视频图像。

联想 A780 拥有“乐语音”功能，开启语音秘书可以通过声音传播完成指定命令，无论是收发短信、记录消息，还是发送微博都很方便。更为突出的是，联想乐安全中心具备“三防”（防吸费、防偷窥、防骚扰）功能，让手机装备安全屏障。

而联想 A65 加入了对 VOIP 的支持，即使身处异国，也可以轻松实现视频通话。与此同时，该手机增添了全面的多媒体享受，加入了对 VP8 及 WebM 视频和 AAC 及 ARM 音频格式的支持。

目前，在深度定制的智能手机名单中，几乎占据半壁江山的国产品牌已不再是配角。据联想集团(微博)日前发布的财报显示，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。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。

联想集团高级副总裁刘军指出，联想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。来源：2012-3-14 北京商报微博

[返回目录](#)

日系手机瞄准 3G 图谋反攻中国市场

日系手机正在通过各种方式重新杀回中国市场。NEC 手机事业部初定于本周五（3 月 16 日）宣布离开中国市场 6 年之久的 NEC 手机回归。尽管 NEC 方面目前尚未透露任何回归的具体信息，但是坊间已经就其回归的机型和渠道，有了众多的分析和猜测。事实上，近来日系手机动作频频，索尼爱立信 2012 年刚刚改名“索尼移动”，将携以“SONY”为品牌名称的智能手机重新征战中国市场；松下于 2011 年 12 月初宣布，将于 2012 年 3 月凭借智能手机新品重返中国市场；日本京瓷公司则于 2012 年 2 月联合中国电信(微博)推出了定制双屏 3G 智

能手机，成为京瓷重返中国手机市场的探路石... ..可以看出，曾经集体溃退的日系手机正在集体吹响反攻中国市场的号角。

集体溃退 又集体回归

时隔多年，在苹果和 Android 智能手机影响下的手机用户，可以对 iPhone、三星(微博)、摩托罗拉、HTC 侃侃而谈，却少有人记得当年也曾盛极一时的松下、NEC、索尼等日系手机。从 2005 年到 2008 年期间，日系手机在中国市场经历了一场集体溃退，2005 年，东芝(微博)和松下分别宣布退出中国市场和收缩海外手机事业；2006 年，三菱和 NEC 先后宣布退出中国市场。2008 年，京瓷因经营压力收缩手机业务，并关闭天津手机生产基地，全面退出在中国的业务布局。至此，国内手机市场一度出现了日系品牌手机空缺的局面。然而，就在它们几乎已经消失在人们的记忆中时，日系手机突然高调“杀回马枪”，松下、京瓷、NEC，还有一直被认为是“混血”的索尼爱立信，在完成了索尼对爱立信手机品牌的收购后，也开始针对中国市场陆续推出一系列机型并制定相关策略，日系手机逐步反攻中国手机市场的意图十分明显，也牵动着业界敏感的神经。

3G 成为关键吸引力

“曾经集体‘败退’的日系手机正在卷土重来，主要原因在于 3G 智能手机的迅猛发展。”易观国际分析师认为，日系手机此番重返中国市场正是瞄准了中国 3G 市场的无限潜力。数据显示，在 2011 年全年，中国 3G 用户新增 8046.9 万户，总数突破 1.28 亿户。有专家预计，经过 2011 年年底冲刺后，中国 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。

“日系厂商以 3G 智能手机来突围市场显然可以大展拳脚，同时中国 3G 热持续爆发，以及日本本土市场的激烈竞争与饱和状态，日本厂商不得不再次垂涎中国手机市场。”业内人士表示，当前全球智能机市场发展迅猛，且中国市场潜力巨大，智能机销量将会出现井喷式增加。显然，日系手机厂商正是看到了中国智能手机的巨大市场，才纷纷返回的。

前路坎坷 重返不易

然而，对于日系手机的集体“回马枪”，业内人士认为，即便是赶上了中国 3G 市场发展的顺风车，日系手机欲成功重返中国市场也并非易事。据了解，日系手机撤离中国市场已有四年以上时间，诺基亚、三星、摩托罗拉和索尼爱立信的高调“扩张”，再加上后来苹果的迅猛崛起，已经使得日系手机逐渐淡出人们的记忆。

目前，在国内的智能手机市场上，高端部分有苹果、三星、HTC、摩托罗拉等群雄争霸；而在千元智能手机这样的低端市场，华为、中兴、酷派等国产品牌终端厂商迅速崛起，占据了绝大部分市场份额，同时，还有许多闻所未闻的品牌

也加入了 3G 智能终端混战，日系手机面临的竞争形势非常复杂。来源：
2012-3-15 四川新闻网-成都日报

[返回目录](#)

爱立信拟 1900 万欧元收购 Technicolor 广播业务

爱立信(微博)日前宣布，将向法国媒体娱乐行业科技公司 Technicolor 广播服务部提交一份价格为 1900 万欧元具约束力的收购要约，并将根据 2015 年广播服务部的潜在盈利能力额外支付 900 万欧元，这笔收购还有待相关监管部门的审批，预计将于 2012 年年中完成。

爱立信指出，此次收购将为爱立信带来约 900 名高级技术人才以及在法国、英国和荷兰为多家电视广播机构提供服务的播放运营中心。爱立信称将利用电信业务领域的管理服务模式，帮助广播电视机构提升效率、推进创新和增加收入。

爱立信执行副总裁兼全球服务业务部主管 Magnus Mandersson 表示：“电视行业正在经历向多平台点播服务过渡的根本性变革，而找到一家值得信赖的合作伙伴将有助于广播服务机构满足电视市场商业和技术复杂性和竞争的需求。我们把领先的服务和技术与我们在广播运营和播放能力上的战略投资有机地结合起来。”

Technicolor 首席执行官 Frederic Rose 表示：“此项收购与 Technicolor 把重心放在媒体货币化解决方案、新的增长型业务以及增强自身盈利能力的战略转型是一致的。管理服务是爱立信的核心业务。业务拆分后，广播服务部将从爱立信的专业技术和全球规模中获益，从而在全球电视广播行业中继续保持重要地位。”

此次收购后，爱立信表示将把管理服务进一步扩展至媒体广播机构，确保公司在该领域的长期发展和承诺。来源：2012-3-14 新浪科技微博

[返回目录](#)

服务增值篇

【趋势观察】

售后服务成智能手机软肋

通信产业网讯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，尽快出台强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。

用户需理性应对手机问题

相比于 Feature Phone，智能手机必然会出现更多的质量、运行等问题，尤其在移动互联兴起之时，智能手机应用日益丰富，由于任务处理、软件运行导致的死机、黑屏等现象屡见不鲜。但诸如此类的问题也不能完全怪罪于手机本身，用户至少应当从三方面明确问题的所在。

诚然，这其中首先是基于手机的配置、性能以及质量等基础因素；其次是软件自身的大小、Bug 等各种会导致运行问题的诱因，现在的手机应用正处在发烧期，很多软件都存在漏洞、运行障碍，甚至有一些没有经过认证的应用潜在着恶意吸费、插件、用户信息窃取等风险。用户需在充分了解手机性能的情况下，选择性使用软件，不应强行使用对手机性能要求超标的的应用，否则难免造成运行缓慢、闪退、死机等现象。更需注意的是，在下载应用时，用户更需谨慎参考评级、认证、使用评论等，积极抵制并举报不良软件，保护自己的手机同时，也保障自身权益不受侵犯。

最后，用户的使用习惯也是造成智能手机出现问题的重要因素，尤其在手机硬件保护、电池充电、任务处理切换等方面，常常会有不良操作。加之更有部分消费者对智能手机的了解还很模糊，在使用时不知所谓，这些都会直接导致手机产生各种各样的“罢工”。因此，在手机出现问题时，用户还需利用“排除法”寻找根源，从使用到软件，再到手机硬件，不应盲目地对智能手机太过苛责。来源：2012-3-15 通信产业网

[返回目录](#)

高通芯片主宰移动设备市场：或成下一个英特尔

导语：最新一期美国《巴伦周刊》印刷版刊文称，全球智能手机市场规模到2015年有望翻番至10亿部，届时，多数设备都将采用高通的芯片或技术。

以下为文章全文：

下一个英特尔

你的智能手机很可能使用的是高通芯片。即使不是，很快也就是了。

英特尔自 1980 年代便主导了 PC 行业的芯片供应，与之类似，高通也将在新兴的移动计算和通讯领域掌控局势。PC 或许不会走向末路，但智能手机和平板电脑正在成长为新一代 PC，而高通似乎就是新一代的英特尔。

“我们尚未打造像英特尔一样的品牌，但我们正在向这方面努力。”高通 CEO 保罗·雅各布(Paul Jacobs)在加州圣迭戈总部接受采访时说。

虽然高通不是一个家喻户晓的名字，但使用其芯片或技术的企业却都声名显赫，首当其冲的就是苹果。尽管高通和以保密著称的苹果都没有证实新一代 iPhone 和 iPad 采用了高通的技术，但拆解分析显示，这两款产品的确内置了高通的芯片组。美国投资公司 Charter Equity Research 电信分析师艾德·斯内德 (Ed Snyder)表示，苹果 2011 年发布的 iPhone 4S 选择高通为通讯芯片供应商，放弃了英特尔旗下的英飞凌部门。

授权收入

49 岁的雅各布 2005 年接替他的父亲、高通创始人欧文·雅各布(Irwin Jacob)出任 CEO。他表示，移动互联网“是当今世界最大的趋势”。据美国市场研究公司 Gartner 测算，2015 年的全球智能手机市场规模有望翻番至 10 亿部。高通之所以能够在这一市场处于核心地位，源于该公司十年前的一系列决策，他们当时就认为，这项技术将逐步普及开来。

高通股价上周末大约在 65 美元左右运行，而随着智能手机需求的增加，今后一年还有望再上涨 30%甚至更多。

自 1990 年代初以来，高通已经投资了数十亿美元开发手机技术标准，并申请了数千项专利。如今，全球几乎所有的 3G 智能手机都采用该公司的通讯芯片或技术。诺基亚(微博)、三星(微博)、摩托罗拉(微博)移动、HTC 以及其他厂商，每卖出一部手机都要向高通支付约 6 美元的专利费。苹果的具体情况仍旧保密，但收益无疑很可观。

在截至 2011 年 9 月的 2011 财年内，高通实现收入 150 亿美元，授权费约占 38%。但在高通 42.6 亿美元的利润中，占比却高达 80%。这一利润折合每股收益为 3.20 美元，较 2010 年增长 37%。2012 年的每股收益有望再增长 17%，达到 3.75 美元，收入有望增长 29%。

专利魔爪

高通所谓的基带数字信号处理技术非常复杂，而庞大的专利费收入也帮助其进一步加高了专利门槛，尤其是在 4G LTE(长期演进)技术领域。

尽管包括英特尔在内的竞争对手都在努力推动 WiMax 技术成为 4G 标准，但高通依旧着眼于更为复杂的 LTE 技术。在硅谷，看好 WiMax 技术的科技企业

高管凤毛麟角，但他们仍旧希望这项技术能够普及开来，从而摆脱高通的“专利魔爪”。

雅各布说，早在互联网泡沫的鼎盛时期，他就曾经带着能够拍摄视频和网上冲浪的手机愿景来到硅谷。“他们几乎都朝我扔鞋。”他回忆道。但高通还是义无反顾地发展着这一战略。多亏了苹果，移动互联网的发展速度超出了多数人的想象，在运营商的推动下，智能手机也实现了快速普及，而为了获得更快的数据传输速度，高通技术的需求也随之加大。

凭借 2011 年 1 月斥资 31 亿美元收购的 Atheros，高通还出售连接芯片，这种芯片可以提供蜂窝、WiFi 和蓝牙无线技术。该公司还以 Snapdragon 品牌出售应用处理器，帮助移动设备处理视频、照片和图形。将这些芯片整合到一起便吸引了极高的需求，不仅如此，2013 年上市的 Windows 8 平板电脑和笔记本也将借此部署触摸屏技术。

股价前景

美国投资公司 Lateef Investment Management 投资组合经理斯科特·查普曼(Scott Chapman)认为，高通的低能耗芯片组使之在与英特尔争夺 Windows 移动操作系统的过程中获得了优势。但即使不考虑 2012 年早些时候发布的 Windows 8 操作系统，高通 2012 财年的盈利也将达到 64 亿美元，折合每股收益 3.80 美元。倘若考虑高通资产负债表中 131 亿美元的净现金，他认为该股的价值可以达到 85 美元。他给予高通 90 美元的目标股价。

在两周前的股东大会上，雅各布宣布了 40 亿美元的股票回购计划，这将使高通的流通股本减少 4%。该公司还将季度股息上调了 16%，使得股息收益率达到 1.5%。

该股 2012 年以来已经累计上涨 19%，其股价的长期利空因素基本已经解除。尽管单位设备的授权费多年来一直在下滑，但设备总量却在加速增长。不仅如此，有关厂商不会续签授权协议的担忧也已基本解除，主要是因为高通的技术已经无法绕开。来源：2012-3-19 新浪科技微博

[返回目录](#)

【移动增值服务】

神州行标准卡短信资费下调

从昨天 18 点起，中国移动(微博)神州行标准卡开始为期 4 次的系统升级。升级后超出套餐的短信发送费用将从 0.15 元/条降为 0.1 元/条。

据悉，升级后的神州行标准卡客户将享受更多服务和优惠，客户升级前如果开通了短信套餐，超出套餐的短信发送费用为 0.15 元/条，升级后降为 0.1 元/条。升级前，神州行标准卡客户可以享受港澳台漫游服务，升级后将增加国际及港澳台漫游服务。

此外，中移动将通过此次升级取消话费有效期限限制。据了解，神州行标准卡升级前的话费余额有有效期限限制，升级后，从 4 月起可申请取消话费余额有效期限限制。

此前，中国移动宣布，针对存在“有效期限限制”的老用户，中国移动将在 2012 年 2 季度之后提供可以自主选择取消余额有效期限限制的服务，客户办理该项服务后，只要在 2 个月内存在正常的通信消费行为，则账户余额一直有效。

据移动方面透露，此次神州行标准卡的升级时间分别为 3 月 16 日 18 点、3 月 21 日 18 点、3 月 25 日 18 点、3 月 28 日 18 点，每次升级历时 16 个小时左右。升级期间，各渠道将暂停业务办理、查询和提醒服务。神州行标准卡用户在使用中将受到一定限制。来源：2012-3-17 新京报微博

[返回目录](#)

浙江联通推 2G 随意打业务 网内电话全免费

2012 年 3 月初，浙江联通推出 2G “随意打”系列套餐，无论新老客户，只需办理此项套餐，就能享受本地拨打省内联通用户全免费的优惠。2G “随意打”套餐一上市，就受到消费者青睐，各大营业网点办理业务的人络绎不绝。

据了解，在目前市场几大运营商推出的套餐中，市话、长途通话资费最低标准是 0.1 元—0.15 元之间，办理联通 2G “随意打”套餐，用户在拨打浙江省联通手机、固话，不管长话、市话都享受全免费，其优惠力度堪称史无前例。

这次联通推出的“随意打”跟传统的虚拟网、亲情网比有三大的优势：

一、虚拟网有分钟数的限定，有人数的限定，“随意打”没有，想打多就打多久，不怕有话费，就怕没电板；

二、虚拟网短号拨打才免费，“随意打”不需记短号，直接拨打原号，方便快捷；

三、更重要的是，虚拟网只能加入一个，范围有限，而“随意打”包括了全省联通用户，免费的范围大又广，现在拨打浙江联通一千多万手机、固话用户都是免费的。

为方便客户办理，浙江联通提供了多种“随意打”业务开通方式，全省十一个地市都可办理联通 2G “随意打”系列套餐。新老用户可前往附近营业厅及各

大业务代理点进行办理。2G 老用户可通过发送短信“7663”或“SYD”至 10010 办理。

另外，2G“随意打”系列套餐，分为流量王、长话王、市话王、自由行四大系列，流量王为年轻时尚，喜爱上网的人群设计；市话王为经常拨打市话的居家用户提供；长话王满足外来务工人员经常打长途的需求；自由行适合经常在省内出差的商务人员。来源：2012-3-20 杭州网

[返回目录](#)

【网络增值服务】

中国移动发力无线宽带

近期，中国移动(微博)(00941.HK)公布了其 2011 年财报，同时提出了 2012 年资本开支计划。计划显示出明显的“结构变化”：2012 年中国移动将缩减 2G(GSM)网的支出，转而加大投资 WLAN 和数据传输网，提升无线宽带的速度和容量，显示出对工信部“宽带中国”战略的大力支持。

中国移动计划 2012 年资本开支为 1319 亿元，总量上看，同比微增 2.6%。其中传输网开支 342 亿，同比增长 48%，WLAN 开支 112 亿元，同比增长 87%，IDC 和机房建设开支 210 亿元，同比增长 82%。TD-LTE 从 2011 年 2 亿元跃升至 50 亿元，而传统移动通信网开支则缩减近 200 亿元。

中国移动的资本开支计划为 2012 年相关 A 股上市公司呈上几百亿元的“大蛋糕”。首先传输网领域增量“蛋糕”110 亿元，将显著利好光通信行业，相关公司包括光通信设备的烽火通信，中兴通讯以及做光纤光缆的中天科技，亨通光电等。而机房建设和 IDC 数据中心增量“蛋糕”95 亿元，利好日海通讯等，其他相关公司也有望从 TD-LTE(48 亿元)、WLAN(52 亿元)的相关建设中分一杯羹。

国内其余两家电信运营商中国电信(微博)和中国联通(微博)也将陆续发布 2011 年财报，预计其资本开支计划也将延续对“宽带中国”的支持。来源：2012-3-20 中国证券报-中证网微博

[返回目录](#)

广州坐公交坐轮渡可用 WIFI 免费“冲浪”

坐公交、乘渡轮，都可以利用免费 WIFI 上网“冲浪”了！昨日，由百灵时代和中国联通(微博)共同打造“闪播网”正式上线，市民搭乘公共交通工具时，只需在“无线局域网”的设置栏中，选择“闪播网”的链接，便可以实现上网。

据介绍，目前该网络先在全市 200 余辆公交车设试点，覆盖了 B10、211、244、245、810/813 等广州部分核心公交线路、交通客运站场、天字码头和广州之星属下游轮。接下来，这一免费 W I F I 网络还将进一步覆盖广州所有公交线路、地铁线路以及电影院、大型商场。来源：2012-3-17 南方都市报微博

[返回目录](#)

中移动南沙群岛开通手机记：9 个基站花费 1 年

在历时三年规划、1 年的艰苦施工后，中国移动(微博)已在中国最南端的南沙群岛全面开通手机服务，近日，新浪科技专门赴海南了解了南沙群岛手机服务开通的整个过程。

历时一年建成

“此次建站实际上既包括南沙群岛，也包括西沙群岛，岛上覆盖移动通信网络意义重大，属于我国通信史上的一大突破，对驻岛军民、过往船只以及边疆海防的重要作用显而易见”，3 月 15 日，坐在中国移动海南公司的一间办公室里，海南移动工程建设中心副总经理林念东如此说。

林念东是整个南海群岛建设基站的亲历者。他说，“中国移动是 3 年前规划在南沙群岛建基站的，2010 年开始接受实际建基站的任务，大概花了一年时间才建成。”在此之前，南沙群岛的守礁官兵以及过往渔民、商船如同与世隔绝，没有网络、没有通信。紧急状况下，只能依靠海事卫星电话，不仅费用高，而且信道少。

“实际上，很长时间以来，当地渔民和驻岛官兵对南海通信的需求一直非常强烈，随着南海开发的深入，海防、海洋资源保护、远洋航运、海洋气象预警、海上救援等领域都对海面及岛屿移动通信覆盖提出了越来越高的要求，”中国移动海南公司综合部总经理宁钧伟如此说。

2010 年 5 月，中国移动启动了对南沙群岛的移动通信网络覆盖工程，历时一年多，终于完成了对南沙群岛驻军七岛八礁全部覆盖。

建设过程回忆

从海南移动播放的一段 PPT 中可看出，一些南沙群岛基站上带有 ZTE 的 LOGO，海南移动相关负责人介绍说，南沙群岛每个岛都很小，多数只有一个篮球场大小，最大的有一个足球场那么大，这些岛上总共部署了 9 个基站，多数采用华为(微博)的基站，少数是中兴通讯(微博)的基站。

海南移动“威虎”通信抢险突击队张光炳说，海洋以及岛屿移动通信基站虽然数量不多，但相比陆地通信基站建设技术要求高、建设难度大、工程周期长。在远离陆地的岛屿、礁石上建设基站还要克服许多常规建站中从未遇到的难题，如南沙岛礁湿度过大、交通运输周期过长、频率及雷达干扰等。

“西沙群岛和南沙群岛所有有战士覆盖的地方都有信号。我们去南沙也考虑到了当地情况，因此选了集成度比较高的设备，这样把安装时间压缩到两三个小时以内”，林念东如此说。

在南沙群岛基站建设已收尾之际，基站设备维护也是另一个棘手的事情。

“今天南沙群岛天气好点，没什么风，所以现在大家都在做维护工作，因为岛上海风大，盐分比较多，设备要做除锈工作”，在电话的另一端、中国移动海南公司工程建设中心项目经理陈泽刚如此说。

按常理，建设完成后，人员要撤回，不过，包括陈泽刚在内，还有 10 名海南移动员工在各岛上做维护工作，尚未返回。

陈泽刚也说，“平常的维护只能靠战士，而战士又是老换班的，所以需要不停地给战士培训。主要的困难是交通和晕船，从海南岛最近的地方去南沙群岛要 60 小时”。

每个用户赠送话费和短信

据悉，截至 2011 年 9 月，南沙群岛累计通话时长 11 万多小时，西沙群岛累计通话时长 94 万多小时。南沙群岛日平均通话时长约为 370 小时，日均通话次数约为 1.75 万人次。

“我们对南沙群岛的用户也收费，但每个月中国移动给每个号码 400 分钟、100 条短信，主要是让岛上的用户通上电话，”林念东如此说。来源：2012-3-16 新浪科技微博

[返回目录](#)

技术情报篇

【视频通信】

重庆卫视对标公共频道一年

3月15日整个下午，几位穿着白色衬衣的男士，领口微微敞开，轻松地主持市民节目；晚间18点30分，重庆新闻联播片头过后，镜头对准一位系着红色领带的主播，他开始字正腔圆的播报。头条是薄熙来被中央免去职务的消息。

一年多前，重庆卫视频道取消商业广告，这块约占重庆广电集团近45%的主营业务收入。

30分钟的新闻结束后，电视上出现的一条酒类广告引起人们注意。更早有一条微博说，重庆卫视正在重新招募广告营销人员，准备重返商业广告市场。2012年重庆卫视已有一个《星电影》节目获得企业冠名，制作人表示需要对冠名费保密。

重庆广电集团广告中心一位部门主管说，“还没有卫视广告招商计划，也没有招聘。”

从财务到内容的改革

一年多前重庆向全国播出的卫星频道上取消商业广告。重庆市市长黄奇帆计算过经济上的合理性：广电集团因此减少约3亿的收入，将由财政补贴1/2，再由其他地面频道业务增长补充另一半。

部门架构的变化迅速到来，在一年之内，重庆广电集团原总裁，重庆电视台台长李晓枫涉案被证实；集团广告中心业务部负责人也涉入案件中被带走。

此后广告中心进行了一轮“人事双选”，将原有近140人的团队压缩近1/4。之后管理层级精简。

上述人士说，2011年广电集团商业制定的广告任务超过4亿元。其中过去投放到卫视的客户资源，最终大约有2000万至3000万转入到地面频道投放。

“因为两类频道的客户群完全不同。”

在运行费用压缩之后，留下的普通职员的薪资仍下降10%；管理岗位的薪资最多下降约40%。同时，重庆广电在财务管理上加强了内控。

目前，重庆卫视频道的主要收入来源，是地方宣传片，而占据大量空闲时段的公益广告，据说仍在广告中心内部运营费用列支。除此以外，广告中心几乎不承担卫视的推广工作。

重庆卫视独立制作了一批与公共民生有关的节目。黄金时段的节目如《天天红歌会》、《品读》、《五个重庆》和《十大民生》等，制作费用相对都不高。一年之后，相邻的四川和贵州卫视，在近一年广告收入增长迅速。

公共与市场悖论

依照黄奇帆在 2011 年两会中的解释，对重庆卫视的改造，目标是形成中国的 BBC(英国广播公司)。西方公共频道的主要收入，或来自观众缴纳的视听费，或来自财政性的补贴。但公众对节目的收视评价仍然是重要指标，节目的设置也避免政治干扰。

四川大学文化产业研究中心研究员阚玉娜曾在一份研究报告中透露，自 2011 年 3 月 1 日启动大改版后，定位于“红色频道”的重庆卫视，其 2011 年全国收视率仅位于省级卫视第 23 名。

而在此前的七年时间中，重庆卫视一度在 2007 年获得过省级卫视排名第四的最佳纪录。彼时，重庆卫视的频道口号是“故事中国，人文天下”，每日大部分时间均播出英雄剧。

而重庆市委宣传部部长何事忠将改版归纳为“一不二减三增”，即不播出商业广告；减少电视剧、外购外包节目播出量；增加新闻节目、自办专题节目和公益广告的播出量。

进入 2012 年后，重庆卫视在上海等国内一线城市的收视率也较为惨淡。本报记者获得的权威央视索福瑞每日收视率统计显示，在上海地区，重庆卫视 2012 年 3 个月的黄金时段(每日 18 点至 24 点)收视排名，位于所有 32 个省级卫视的第 22 名左右，3 个月每日平均收视率，因为四舍五入的原因，显示为尴尬的 0，市场份额也仅占 0.1%。

“在行政指导下的重庆卫视栏目，完全无法与纯粹的市场化操作节目来对比，”四川大学文化产业研究中心主任蔡尚伟对本报称，“而在收视人群的自由选择下，重庆卫视的收视率自然就比较低。”

重庆卫视对标公共频道一年

重庆卫视的节目在很多时候需要一定政治资源。像《十大民生》、《共富大家谈》等节目，脱胎于重庆市委提出的发展政策。这些节目的制作人邀请许多著名学者主讲。最早的受邀嘉宾包括研究马克思主义理论的陈奎元、程恩富等人。

“西方的公共频道，它是在社会层面，相对于政治和商业的两重公共。重庆卫视是去商业化，它不可能去政治化。”蔡尚伟说。

寻求盈利路径？

2012年以来，该卫视一档名为《星电影》的栏目中鲜见地引入了冠名商，并开始植入“艺术化”的广告。这是自改版以来，重庆卫视目前唯一一档拥有冠名商的栏目。

《星电影》每期时长约80分钟，由重庆卫视和央视《新电影传奇》栏目共同制作，《东方时空》创始人时间担任总策划。

“但我们目前不会在栏目中插播商业广告，”《星电影》总导演、监制尹燕在接受本报采访时称，“至少目前还没有接到通知可以做。”

于2012年2月初上星播出的《星电影》，在1个多月后，已经成为所有重庆卫视播出的节目中，继其转播的《新闻联播》后，收视率排名第二的栏目。

“但在同一时段全国范围内，《星电影》目前收视排名不是太高，”《星电影》总导演、监制尹燕称，“因为播出时间已经偏晚，但从上周开始，收视率数据就已经越来越好了。”

事实上，《星电影》亦是一个转型的产物，其前身是重庆卫视在改版后推出的一档名为《经典电影》的节目。此前，《经典电影》中所评析的电影，皆以诸如《刘三姐》、《闪闪的红星》等远离目前大众电影市场的作品。

后来，《刘三姐》走了，热映港片《桃姐》来了；斯皮尔伯格新片《战马》也取代了《闪闪的红星》，成为被《星电影》评析的作品。市场上知名的北京新影联院线副总经理高军和影评人谭飞，也首度加盟红色卫视下的时尚电影栏目。

一个更值得注意的改变是，“皓鼎”两字映衬着栏目的名字同时出现在了片头，“皓鼎”是一家企业的名字。重庆皓鼎实业有限公司即为《星电影》栏目的冠名商，该企业所在的重庆皓鼎集团董事长彭彦铭，此前曾被提名为2009年度重庆十大经济年度人物。

尹燕未透露皓鼎冠名费的具体数额，她透露重庆广电集团高层对合作较为支持，目前该栏目已与皓鼎洽谈进一步合作和活动推广。

但重庆广电集团广告中心的人士否认最近卫视已允许广告招商计划，为了解决财务问题，一个当下更可能的举措是，收回一部分地面频道外包节目的广告开发权益。“最近的变化下面得慢慢消化。”他说。来源：2012-3-16 21世纪经济报道

[返回目录](#)

广电补贴 15 亿元推动直播星“户户通”

全国有线电视数字化转换已经完成 65% ,按照广电总局 2003 年确定的 2015 年关闭模拟电视信号的进度表 ,未来 3 年将是中西部地区通过地面和卫星来完成数字化的关键时期。

3 月 14 日 ,在全国两会的最后一天 ,广电总局、财政部与内蒙古、海南、贵州、云南、陕西、甘肃、青海等七省(区)人民政府 ,在北京举行直播卫星“户户通”工程目标责任书签订仪式。

据介绍 ,采用直播卫星实现广播电视“户户通” ,是提高我国农村地区广播电视公共服务水平的重要举措。通过直播卫星 ,我国农村地区约 2 亿农户可以免费收听收看到 40 多套广播电视节目 ,同时实现应急广播和电话入户服务。

广电总局科技司有关人士 3 月 16 日告诉本报记者 ,其实 2011 年下半年广电总局已经开始在宁夏、内蒙古等地来试点推广直播星业务 ,宁夏的推进效果最好 ,到目前已经完成过半 ,还组建了专门的户户通运营部 ,这次是国家财政拿出更多的补贴来推进这一进度。

记者了解到 ,本次参加签订责任书的七省区将完成 1300 多万户农村地区的直播卫星“户户通”建设任务 ,使近 5000 万农村群众收听收看广播电视的条件得到根本改善。

据悉 ,中央财政将为这次签约的 7 省区拿出 15 亿元财政补贴 ,其中陕西获得了 3 亿元的财政补贴 ,而当地政府配套的财政补贴也将达到 10 多亿元。

签约的各地广电局将向机顶盒和芯片厂商集中采购 1300 多万台接入设备 ,这次的规模与“村村通”规模类似 ,而每个盒子原来的定价大约在 450 元 ,而政府补贴每台超过 200 元 ,给机顶盒厂商提供了不错的市场机会。

中广研究分析师熊飞表示 ,“1300 万台的规模是平时卫星机顶盒几年的销量 ,而这次签署的协议是一年内完成 ,显然这意味着海尔、国芯、国科广电、上海高清等芯片商和机顶盒厂商一年消化几年的市场 !”

值得注意的是 ,这 60 亿元的市场规模仅仅是卫星直播星市场的一部分 ,按照全国 2 亿农村非有线电视用户的规模 ,到 2015 年前这一整体市场规模将超过 200 亿元 ,这是继 2005 年有线机顶盒爆发性增长后未来几年机顶盒和芯片企业最大的增量市场。

记者了解到 ,由于有线数字电视整体化转换的放慢 ,和高清数字电视推广缓慢 ,2011 年国内机顶盒市场开始出现萎缩 ,同洲电子等业务大幅下滑 ,而随着高清数字电视 2012 年来推广加速和卫星数字电视的财政补贴 ,机顶盒市场有望迎来新的发展机遇。来源 : 2012-3-20 21 世纪经济报道

【电信网络】

深圳将率先推 4G 体验 上网速率比 3G 快 10 倍

传说中的 4G 真的来了！国内首批 4G 测试用户昨日在鹏城诞生，记者在中国移动(微博)首次 4G LTE 客户体验活动中获悉，深圳市民 2012 年内可普遍“尝鲜” 4G 网络服务。

4G 网速可达 60 兆比特/秒

深圳信息职业技术学院的 10 名学生成为了首批幸运儿。据悉，他们将在三个月内充分体验 4G 极速魅力，利用免费的 4G 数据卡，在笔记本电脑、平板电脑等移动终端上体验比 3G 快十余倍的上网冲浪。测试用户所产生数据流量费用将全部免去。此外，首批 10 名测试用户将定期进行业务应用测试报告。深圳信息职业技术学院 11 级的移动通讯专业的学生林家驹表示，网友和同学们都很羡慕自己能够率先体验 4G，这段时间会充分尝试 4G 为学业和生活带来的便利之处，并与亲友及时分享 4G 感受。

记者在现场的实时测试仪器上看到，中国移动 4G 的无线上网速度比现有 3G 网络快 10 倍左右，无论是上网浏览、下载视频、上传文件都速度飞快，在线点播高清影片没有丝毫“卡壳”，3G 下载需要三四个小时的高清大片，4G 网络只需 10 分钟就完成。

记者了解到，4G 网速目前可达 60 兆比特/秒，常见的 3G 网速则在 1 兆比特/秒~3 兆比特/秒之间。

4G 基站将增至 3000 个

深圳市民将在全国率先体验到 4G 网络带来的便利。深圳移动相关负责人表示，4G 网络年内将实现深圳福田、罗湖、南山、盐田等四区全覆盖，宝安、龙岗等其他各区将覆盖人口密集区域。这意味着深圳全市的政府办公、商务、生活休闲等信息服务需求旺盛的区域都将获得 4G 网络支撑。这对于中国 4G 尽快吸取一线城市应用经验加速发展有着重要意义。

记者在现场采访获悉，届时全市的 4G 基站将从现有的 220 个增至 3000 个。如此大规模的 4G 建设布局，不仅在全国领跑，而且堪比海外一些国家的全国性 4G 商用网络规模。

专家指出中国 4G 在深投入测试，为城市转型升级带来创新抓手，有助加快实现“深圳质量”，云计算、物联网等由此更易普及并发挥实效。来源：2012-3-16 大洋网-广州日报微博

[返回目录](#)

9 城市开展 TD-LTE 规模试验 杭州深圳达试商用

中国移动(微博)公告显示,中国移动 2012 年将在 9 个城市进行 TD-LTE 第二阶段的规模试验,杭州和深圳将达到试商用水平。

中国移动在公告中称,TD-LTE Advanced 成为国际电信联盟(ITU)4G 标准,2011 年,已经完成了六城市 TD-LTE 第一阶段的规模试验。

中国移动表示,2012 年将开始 9 城市的第二阶段规模试验,杭州和深圳将达到试商用水平。在香港,中国移动还将开始 LTE TDD/FDD 商业服务。

在 TD-LTE 国际化方面,中国移动成立了全球 TD-LTE 发展倡议组织(GTI),目前已经有 40 家运营商加入 GTI,5 家已经推出商用服务。

截止到 2011 年底,中国移动移动基站总数超过 92 万,WLAN 接入点接近 220 万。3G 网络实现县级以上城市覆盖。来源:2012-3-15 新浪科技微博

[返回目录](#)

【终端】

既能打电话又能发短信的手表手机

远看是块表近看是块表,要说它是表,比表多键盘,既能打电话又能发短信,难道是神表?

表盘表带甚至连佩戴方法都和手表一模一样,只是在表盘下面多出了一个微型数字键盘,大小和一块运动型手表没有区别,款式时尚。只是功能不仅仅是手表这么简单,它是一款手表式手机,小小的身材里还有丰富的大大内容,还可以听音乐当 MP3 使用。推出之后广受好评,特别是受到小学生家长的青睐。

动辄几千元的手机,给刚上小学的小孩配发,如果丢了着实让人心疼。这款手表式手机彻底解决了这问题,像表一样佩戴在手腕上,看时间、电话求助非常方便。双职工家庭很难接送孩子上下学,但孩子自己回家却又让家长担心。以前家长总是让孩子出学校门找公用电话给她打,回到家后再打一次。但孩子在路上不免贪玩,所以比预订时间晚了家长难免着急。不过有个手表式手机不但孩子很喜欢,大人联系起来也十分方便,免去了不少担忧。来源:2012-3-19 北京晨报

[返回目录](#)

【运营支撑】

爱立信助意大利 3 公司升级 LTE

为了更好地适应移动数据流量的增长,意大利领先运营商意大利 3 公司与爱立信(微博)(NASDAQ: ERIC)续签其网络转型协议。爱立信将对意大利 3 现有的 3G 移动宽带接入网、核心网与传输网进行改造和升级,以支持 42Mbps HSPA 和 100Mbps LTE 或 4G 标准。通过签署该协议,爱立信进一步巩固了其作为意大利 3 主要供应商的地位。

此协议内容完成后,意大利 3 的用户将享受到世界一流的移动宽带网络所带来的全面提升的速度、覆盖范围、容量、性能和服务。

截至 2012 年 3 月底,意大利 3 将成为意大利唯一能够在其全国网络覆盖范围内提供高达 42 Mbps 下行和 5,76 Mbps 上行速率,并可以在 2012 年推出 100 Mbps LTE 商用网络的运营商。

早在 2001 年,意大利 3 公司就选择爱立信作为其 3G 核心与接入技术的主要合作伙伴。2005 年,意大利 3 指定爱立信作为独家合作伙伴,提供多厂商网络的电信管理服务与电信 IS/IT 基础设施。2009 年,意大利 3 与爱立信签署了对其 WCDMA/HSPA 网络进行改造升级的协议,并续签了电信管理服务协议。

来源:2012-3-14 新浪科技微博

[返回目录](#)

中移动动作频频加速 TD-LTE 布局

从 3 月中旬开始,杭州 B1 快速公交线的乘客们将率先体验我国主导的 4G 技术 TD-LTE 的魅力,不管哪家移动运营商的用户,都可以全程免费上网,只要手机支持 WiFi 功能,就能体验到移动 4G 上网的快感。中移动方面称,目前已经完成了东西纵贯的 B1 公交线路的 TD-LTE 网络覆盖,测试的网速最高可以达到 80M。

中移动动作频频加速 TD-LTE 布局

近段时间以来,中移动布局 4G 的动作非常明显。中国移动(微博)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。在参加巴塞罗那世界移动通信大会时,中移动总裁李跃表示,2012 年,中移动将启动 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；中移动未来将致力于打造包括 2G、3G、TD-LTE 与 WLAN 四网融合的精品网络。在 2012 年全国两会上，中移动董事长王建宙表示，中移动争取在 2012 年内实现 TD-LTE 在国内部分城市试商用，未来 4G 资费低于 3G。

从世界移动通信大会到两会，中移动都高调宣传其 TD-LTE，同时规模化试验、试商用的部署进程也在进一步推进。从近期的表现来看，中移动信心满满，其发展 4G 意图非常明显，对未来 4G 首战，中国移动似乎已志在必得。

中移动博取用户好感铺路 4G

随着杭州 B1 快速公交线体验活动的进行，中移动在浙江如火如荼地开展 TD-LTE 体验计划，网络建设也在加紧筹备中，在这之中最吸引眼球的是，异网用户也可免费体验中移动 TD-LTE 网络，其他运营商用户无需更换手机，只需配备网络转换器，就可将中移动准 4G 的 TD-LTE 转换成 WIFI 信号，供手机接收。中移动大方为异网用户提供准 4G 体验，其目的不言而喻，即是让更多用户体验 LTE 网络，取得用户好感，为其发展 4G 网络铺路。

国内 3G 发展气氛热烈，但中移动并没有从中得到喜悦，虽然中移动 3G 用户数量居三大运营商之首，但其网络质量却一直无法得到用户认可，其 3G 用户也没能得到有效盘活。中移动目前处于较为尴尬的境地，虽然其存量用户市场依然广大，然而其高端用户却不断在流失，原因在于中移动 3G 网络无法满足用户需求。随着智能手机的广泛普及和 3G 时代的到来，移动互联网的便捷性吸引着无数用户，网络体验感知对于一些高端用户而言甚至比价格因素更能够打动他们，但显然中移动 3G 网络短板制约其用户体验，中移动高端用户正在向其他运营商流失。

布局 4G 或能有效扭转这一局势，中移动希望能尽快跳跃发展至 4G，扭转 3G 发展的颓势，同时也减轻 2G 网络流量的压力。但是没有 4G 牌照护航，TD-LTE 都只能是中移动 3G 网络的补充手段，无法真正运营。中移动希望能建设包括 2G、3G、TD-LTE、WiFi 在内的四网协同网络，但 4G 无法有效展开，LTE 也只能作为一种宣传效应，无法真正发挥其作用。

3G 时间窗受关注

工信部长苗圩近日表示，中国发放 4G 牌照或许还需要两到三年时间。TD-LTE 的商用目前需解决两个问题：一是基站密度问题，二是终端不成熟。他表示：“宁可稍微慢一点，准备更充分一些，使用户拿到成熟的产品。”相比于工信部的态度，近来中移动大力部署 4G 的进程就显得过于激进，中移动希望通过 4G 的宣传推广大大压缩国内 3G 时间窗，但从工信部的态度来看，未来的 2-3 年，国内仍将以 3G 发展为主导。

对于中移动而言，TD-LTE 商用仍存在一些问题。如何使 TD-SCDMA 向 TD-LTE 平滑升级是中移动需考虑的问题；其次终端还不成熟，目前尚没有一款真正意义上的 TD-LTE 手机，终端研发也是制约中移动 TD-LTE 发展的重要原因，提高 TD-LTE 终端丰富性才能使得中移动 4G 真正发挥其作用。中移动 4G 发展进程中还有很多问题亟待解决，盲目宣传发展 4G 对于产业发展没有好处，中移动目前应遵循技术创新、规模效应降低成本、市场驱动的原则，出于赢得竞争的目的盲目挖掘 4G，运营商或将受到互联网公司的冲击而沦为管道。

2012 年将是国内 3G 规模化发展的爆发年，随着手机网民数量的不断增加，3G 用户市场在不断扩大，对于运营商来说，现阶段还是应该将注意力集中在如何继续推进 3G 发展上。从整体的环境看来，目前国内的运营商需要考虑的核心问题是如何在推动 3G 发展的同时，平稳地过渡到发展 LTE 的轨道上。正如苗圩所言，宁可准备充分一些，让用户拿到更成熟的产品，平稳过渡才能有利于 LTE 产业持续健康发展。来源：2012-3-19 通信信息报

[返回目录](#)

GSA 报告显示全球超 300 家运营商投资 LTE

全球移动供应商协会(GSA)日前在其《LTE 演进》(Evolution to LTE)报告更新中确认，目前共有 301 家运营商致力于 LTE 商用网络部署或正在进行试验、技术测试或研究，这一数字比 2011 年同期高出 50%以上。

据统计，在全部 301 家运营商中，共有 242 家来自 81 个国家的公司的 LTE 商用网络正在部署、投入使用或计划中。另有 14 个国家的 59 家运营商目前正在进行 LTE 技术的试验、测试或研究。

报告显示，目前共有 57 家 LTE 运营商已经推出商业服务，比该协会一年前的报告多出 40 家。LTE 商用服务现已在 32 个国家和地区推出。

全球移动供应商协会主席艾伦·海登(Alan Hadden)表示：“运营商正在加速推出 LTE 服务。我们已经再次提高了对这一市场的展望。全球移动供应商协会预测，到 2012 年年底，至少将有 128 个 LTE 网络推出商业服务。”

每年推出的 LTE 商用网络统计如下：

2009 年：2 个

2010 年：15 个

2011 年：31 个

2012 年：9 个(截止 2012 年 3 月 12 日)

全球移动供应商协会预测，截止 2012 年年底：128 个

利用重新分配的频谱进行 LTE 部署，特别是 1800 兆赫(即 LTE1800)对运营商的吸引力也越来越大。全球移动供应商协会在其报告中证实了近期市场的发展趋势。目前已有 14 个国家和地区的 LTE1800 网络投入商用，分别是澳大利亚、丹麦、芬兰、德国、香港、匈牙利、拉脱维亚、立陶宛、波兰、沙特阿拉伯、新加坡和韩国。还有几个 LTE1800 网络正在部署，证明 1800 兆赫是全球 LTE 部署的一个主要频段。

该报告还强调，国际社会对 LTETDD 模式(在非成对频谱中部署的 LTE)的认可度正在不断增加。目前已经有五个 LTETDD 网络投入商用，分布在巴西、日本、波兰和沙特阿拉伯。世界其他地区也正在进行/计划此类部署与试验，其中包括非洲、澳大利亚、中国、印度、马来西亚及其他亚洲市场、欧洲、中东、俄罗斯、北美和南美等市场。来源：2012-3-16 飞象网

[返回目录](#)

市场跟踪篇

【数据参考】

移动电话用户达 10 亿户

工业和信息化部今天发布的 2012 年 1 月通信业运行数据显示，1 月份，全国移动电话用户累计净增 1034.5 万户，达到 99659.8 万户。按照这一增长速度，不出意外的话，目前全国移动电话用户已经达到 10 亿户。

工信部统计显示，2012 年 1 月，全国电话用户净增 993.6 万户，总数达到 128130.4 万户。其中，固定电话用户减少 40.9 万户，移动电话用户净增 1034.5 万户。移动电话用户中，3G 用户净增 817.6 万户，达到 13660.0 万户。基础电信企业的互联网用户进一步趋向宽带化。1 月份，基础电信企业互联网宽带接入用户净增 250.8 万户，达到 15251.0 万户，而互联网拨号用户减少了 0.5 万户，达到 550.2 万户。来源：2012-3-15 人民网-人民日报

[返回目录](#)

2011 年全国手机投诉再超四万件

据全国各级消费者协会组织统计汇总，2011 年中国家用电器类投诉共 138819 件，占总量的 22.9%，在所有投诉中排名第三。在电子电器投诉中，手

机排名第一，其次是电脑、空调等，而涉及平板电视的投诉量则减少了 18.5%，排在了前十以外。

继 2010 年达到 47576 件后，2011 年的手机投诉量再超 4 万件，为 43810 件，登上家用电子电器类投诉的榜首。

专家认为，全国手机用户达到了十亿，用户多，投诉自然也多。投诉的内容包括：通话时有杂音不能正常接听、手机出现花屏现象和充不进去电的情况、经常出现断线掉线、自动关机、按键失灵、屏幕无显示、电池待机时间短、外壳裂损翻盖断裂等。

此外，水货手机、组装机、翻新机充斥市场。个别商家存在虚假宣传，夸大手机功能。个别商家售后服务不好，不明示故障原因乱收费，手机一旦出现问题，经营者与厂家相互推诿，推托是消费者人为造成的，或者拒绝履行“三包”义务。

评：手机市场太大，因此涌入者众多。对消费者而言，尽量选择知名品牌的产品，选择正规的渠道，其在质量保证方面会做得更好；从监管来看，需要社会各方共同推动对不合格产品和厂家的制约。此外，虽然三令五申，我们仍然在电视节目中可以看见“几百元购买相当于几千元手机”这样明显违背市场规律的广告，也是手机投诉的诱因之一。来源：2012-3-15 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

IDC 预测宽带互联网流量同比增加 50%

据国际数据公司(IDC)发布的最新研究预测，互联网产生的宽带流量同比增长 50%左右。

国际数据公司消费者和中小型企业电信服务总监马特·戴维斯(Matt Davis)表示：“固定和移动宽带服务终端用户需求的增长非常惊人。尽管国际数据公司已经在研究中做出了巨幅增长预测，但仍然不足以反映其实际增长。固定和移动运营商将不得不面对一个新的现实：将网络资源用到极限——也许已经超过了极限。”

国际数据公司预测，2015 年，宽带流量将增至 116539PB/月，是 2010 年 9665PB 的 12 倍之多。

该公司表示，带宽的使用与宽带速度更快有着很强的相关性。国际数据公司指出：“我们由此可知，宽带容量和使用相互交织，而增加容量最终将导致新服务的采用和使用量的增加。”

宽带服务提供商目前正在通过提供更快的上网速度加速该行业的发展。例如，英国有线电视公司 Virgin Media 正在升级旗下用户的宽带速度至 120Mb，

是原来的一倍。而 Talk Talk 也于本周宣布推出该公司速度最快的计划——80Mb 的光纤服务。

能够有助于满足这一需求还包括 4G LTE 网络——2012 年英国有望建设并运行 4GLTE 网络，此前英国电信办公室已经给予 Everything Everywhere 公司临时许可，允许其使用现有的 1800MHz 频谱运行 4G 网络。来源：2012-3-16 飞象网

[返回目录](#)

工信部：1 月电信业务总量同比增 17%

据工信部网站消息，2012 年 1 月，全国电信业务总量累计完成 1019.1 亿元，比上年同期增长 17.1%；电信主营业务收入累计完成 816.3 亿元，比上年同期增长 12.2%。

在用户发展方面，2012 年 1 月，全国电话用户净增 993.6 万户，总数达到 128130.4 万户。其中，固定电话用户减少 40.9 万户，移动电话用户净增 1034.5 万户。

值得关注的是 1 月份全国固定电话用户减少 40.9 万户，达到 28470.6 万户。固定电话用户中，无线市话用户减少 93.4 万户，达到 1693.6 万户，在固定电话用户中所占的比重从上年的 6.3% 下降到 5.9%。全国移动电话用户累计净增 1034.5 万户，达到 99659.8 万户。移动电话用户中，3G 用户净增 817.6 万户，达到 13660.0 万户。基础电信企业的互联网用户进一步趋向宽带化。1 月份，基础电信企业互联网宽带接入用户净增 250.8 万户，达到 15251.0 万户，而互联网拨号用户减少了 0.5 万户，达到 550.2 万户。

在收入方面，移动通信收入累计完成 588.7 亿元，比上年同期增长 18.2%，在电信主营业务收入中所占的比重从上年同期的 68.41% 上升到 72.12%；固定通信收入累计完成 227.6 亿元，比上年同期下降 1.0%，在电信主营业务收入中所占的比重从上年同期的 31.59% 下降到 27.88%。来源：2012-3-14 中国新闻网微博

[返回目录](#)

工信部报告：截至 1 月底我国 3G 用户近 1.4 亿

工业和信息化部 14 日发布的通信业运行报告显示，1 月份，全国移动电话用户累计净增 1034.5 万户，达到 99659.8 万户。移动电话用户中，3G 用户净增 817.6 万户，达到 13660 万户。

报告显示，2012 年 1 月，全国电话用户净增 993.6 万户，总数达到 128130.4 万户。其中，固定电话用户减少 40.9 万户，达到 28470.6 万户。

2012 年 1 月，移动通信收入累计完成 588.7 亿元，比上年同期增长 18.2%，在电信主营业务收入中所占的比重从上年同期的 68.41% 上升到 72.12%；固定通信收入累计完成 227.6 亿元，比上年同期下降 1%，在电信主营业务收入中所占的比重从上年同期的 31.59% 下降到 27.88%。

基础电信企业的互联网用户进一步趋向宽带化。1 月份，基础电信企业互联网宽带接入用户净增 250.8 万户，达到 15251.0 万户，而互联网拨号用户减少了 0.5 万户，达到 550.2 万户。来源：2012-3-14 新华网

[返回目录](#)

【市场反馈】

联通版 iPhone 被指信号弱

风靡全球的苹果手机在操作系统方面存在重大缺陷？

近日，多名消费者表示联通 iPhone 手机信号存在问题，比如打不通对方电话或者时常断线等，《证券日报》记者多方采访调查欲揭开联通 iPhone 手机信号不佳的源头，多名专家向记者表示，苹果手机的操作系统存在重大缺陷，而联通网络建设存在问题也是存在信号不佳的原因之一。

联通版 iPhone 信号弱

一直以来，总有联通 iPhone 手机的用户向本报反映联通版 iPhone 手机信号不好的问题。联通 iPhone 4 手机用户谢女士告诉记者，她的 iPhone 手机在电梯里几乎没有信号，平常房间里信号覆盖也不完全，常需要去阳台打电话。另一位联通 iPhone 4S 的用户李女士也告诉记者，好几次朋友给她打电话都打不通。

网友 kalue 也发帖诉苦：2010 年 9 月 25 日签约 iPhone4 黑色 16G... 陆陆续续有朋友抱怨，说老打不通我的电话... 又过了几个月，一个莫名其妙的毛病出现了，电话打着打着就断线，界面显示呼叫失败，可我明明是在接电话，如何成了呼叫，关键是此刻还挂不了，急死个人。最初这情况大概一星期碰到一次，后

来越发频繁，甚至是一天几次。找联通，联通让我找苹果，可苹果又让我找联通... ..

在百度上搜索“联通苹果机信号”，也会出现大量反映联通 iPhone 手机信号问题的帖子和言论。

《证券日报》记者就此问题问询了联通新闻发言人，“反映问题的是移动用户吧？”该发言人反问记者。

当得到否定的答案后，他表示，没有听说过有这个问题。联通目前没有这方面的投诉，从客服部门也没有听到有这方面的消息。他认为，如果是某个用户出现这个情况，应该根据他的具体情况进行具体分析。

此前移动版 iPhone 4S 也出现过“信号门”的问题，无怪联通新闻发言人“是移动用户吧”的疑问。移动版 iPhone 4S 信号门的最终解决方案是，苹果公司本月初针对中国大陆地区，专门发布一个 iOS 固件更新，可以解决移动版 iPhone 4S 的信号问题。

苹果手机系统缺陷

那么，联通版 iPhone 信号问题的原因究竟是什么呢？不仅网上对此问题的讨论众说纷纭，记者在此问题的采访中也难以获得确定的答案。

记者采访的多位业内人士均表示，联通网络建设的问题可能是主要原因，与这种看法不同的是，北京邮电大学教授曾剑秋告诉记者，苹果手机的操作系统才是问题的根源。

曾剑秋在接受《证券日报》记者采访时表示，联通版应该与移动版问题一样，问题根源在于苹果手机操作系统。

他指出，目前手机系统主要有安卓、苹果、微软(微博)、黑莓(微博)四大系统。其中，苹果的 iOS 操作系统主要是基于美国的 CDMA 网络开发的，而联通用的是欧洲体系的 GSM 网。3G 网络方面，美国本土标准是 CDMA2000，欧洲标准是 WCDMA，中国是 TD-SCDMA。从源头来看，可能是苹果手机在操作系统部分还没有完全适应全球的需要。

在曾剑秋看来，这是苹果的一大缺陷。他认为，苹果手机在实现全球战略的过程中，怎样适应全球市场的发展，特别是如何适应中国市场，从技术上来讲，主要就是苹果手机的操作系统如何改进的问题。

联通低频段资源少

曾剑秋认为，其次是联通网络建设方面的问题。

接受本报记者采访的业内人士也都表示，联通可能确实存在某些地方信号不好的现象，这与其网络覆盖面不够广，深度(即在覆盖区域信号的质量)不够有关系。

联通 WCDMA 网络弱覆盖的问题在业内已是共识。联通目前已获得的 3G(WCDMA)频段为 1940MHz-1955MHz(上行)、 2130MHz -2145MHz(下行)。2.1G 频段带宽更宽，但穿透能力较差。而联通对此也并非无动于衷，据媒体报道，联通近日已在 3 个省获批在 900Mhz 频段开展组网试点。

在正式获得 U900 频率资源前，在低频段资源方面，相较其他两家运营商，中国联通(微博)掌握的资源较少。

尚缺网络优化深厚经验

另一位业内人士告诉记者，网络覆盖其实比较好解决，但如果同一覆盖区域用户增多，就存在一个网络扩容和网络优化的问题。而联通在网络运营和网络优化方面没有深厚经验，确实会存在网络问题。

一位通信行业分析师告诉记者，就实际效果而言，联通在 2G 网络上肯定不如移动，在 3G 的信号上肯定是不如联通，可使用电信网络的地方肯定远远多于联通。他认为，随着电信版 4S 的发售，在电信版的对比下，信号这个问题会越来越明显。特别是接下来会有数据业务信号的对比，就非常明显了。

虽然联通网络建设确实存在短板，但联通版 iPhone 手机信号的问题，究竟是什么原因，目前业内也并没有明确的认识，除了网络原因，手机的天线设计、软件问题等都可能是信号不好的原因。据上述业内人士告诉记者，唯一能得出确定答案的方法就是去找专业部门做测试。来源：2012-3-15 证券日报

[返回目录](#)

消委会发布消费提醒：电话购物陷阱多

电话(电视)购物是一种很便捷的消费方式，可也充满陷阱和圈套。昨日市消委会发布消费提醒称，电视、电话购物宣传多有虚夸成分，消费者切勿贪图便宜，需谨慎消费。

赠品到手货不对板

市民刘先生日前接到一个电话，称有关公司举办一个优惠活动：购买三年网卡共 1500 元，送联想 14 寸笔记本电脑一台。刘先生信以为真，立即当场订购。可等到中国邮政代收货款时，刘先生发现，收到的赠品并非电脑，而是一台旧的学生用学习机，且没有网卡。刘先生认为货不对板，商家涉嫌欺诈行为，当即将此事投诉至市消委会。

由于市消委会与市邮政局已经建立了“消费投诉处理对接机制”，市消委会迅速将此情况通报给市邮政局，由市邮政局将此货款暂扣，完善相关手续后将货款退还给了刘先生。

电话消费纠纷举证难

消委会分析称，事件中刘先生在明知道联想 14 寸笔记本电脑价值肯定不止 1500 元的情况下，依然选择相信商家“购买三年网卡共 1500 元，送联想 14 寸笔记本电脑一台”的承诺，很容易上当受骗。好在刘先生维权意识很高，收到货物后当即现场向消委会投诉，为追回自己的货款、维护自身合法权益赢得了宝贵的时间。

消委会称，电话(电视)购物本来是一种便捷的购物方式，消费者通过电视、网络、电话向商家订购商品。但不法分子常利用邮政速递规定收件人须先向速递员交款才能打开包裹查看邮件的规定，大肆销售假冒伪劣产品甚至是废品。而消费者在维权时，经常因为找不到销售方，举证困难而被迫放弃维权。

切勿轻信商家承诺

据消委会介绍，不法分子一般都是利用部分消费者贪小便宜的特点，以远远低于市场价的价格、组合套餐促销等方式诱惑消费者购买其产品，并通过“专业话务员”凭借精密的“话术”，一步步让消费者落入圈套。

市消委会提醒广大消费者，应尽量通过正规渠道消费，切勿贪图便宜。在电话(电视)购物时，一定要先验货后付款；若快递员不让验货，则拒绝签收和付款。如果已被侵害合法权益，则必须及时保留消费、维权凭证，第一时间进行投诉。

来源：2012-3-16 大洋网-广州日报微博

[返回目录](#)

上海手机充电器等抽检合格率低于 80%

市质监局近日通报 2011 年四季度产品质量抽查总体情况。

2011 年四季度，市质监局组织对日用消费品、工业生产资料和农业生产资料等产品质量进行了监督抽查。抽查涉及 1313 家企业生产的 41 种产品，实际抽查 1133 家企业生产的 1244 批次产品。其中，180 家企业因停产、仅生产出口产品等原因未能抽到其产品。在抽查的产品中，经检验，不合格 121 批次，平均抽样合格率为 90.3%，其中涉及本市 822 家企业生产的 891 批次产品，不合格 68 批次。

在 3C 认证产品抽查汇总结果中，火灾报警产品、汽车灯具、电磁灶等 7 种产品抽样合格率为 100%；建筑用中空玻璃、手机、彩色电视广播接收机等 8 种产品抽样合格率在 80%以上；建筑用夹层玻璃、家用洗衣机、手机充电器等 3 种产品抽样合格率低于 80%。来源：2012-3-14 新闻晨报

[返回目录](#)

iPhone 连续 7 次成为用户满意度最高智能手机

美国市场研究公司 J.D. Power 的最新报告显示,iPhone 连续 7 次成为用户满意度最高的智能手机,但很多用户都对该产品的电池续航能力不满。

J.D. Power 每半年会进行一次智能手机满意度调查,满分为 1000 分,苹果本次以 839 分的成绩蝉联行业第一。该公司在性能、易用性、功能和物理设计方面都表现出色,但最令人满意的还是功能和易用性。

HTC(微博)以 798 分的成绩位居第二,其次是三星(微博)(769)和摩托罗拉(微博)移动(758)。

调查显示,电池续航时间是智能手机用户最不满意的方面,也是少数几项满意度低于较 2011 年 9 月的指标。具有讽刺意味的是,iPhone 4S 的电池续航时间也遭到很多用户的批评。苹果试图通过升级系统来修复这一问题,并于上周推出了 iOS 5.1。但很多用户表示,升级后,问题依旧存在。

除此之外,4G 手机的电池续航能力也低于 3G 手机。由于需要搜索 4G 信号,使得这类产品耗电量加大。J.D. Power 还发现,4G 用户使用手机的频率更高,导致电池更为紧张。第三代 iPad 是首款整合 4G 模块的苹果移动设备,该公司有望在下一代 iPhone 中也整合这一芯片。来源:2012-3-17 新浪科技微博

[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