



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. 28

本期要点

亚太博宇
通信产业研究课题组
apptdc@apptdc.com

■ iPhone 背后的种族灭绝

在 iPhone 等几乎所有消费产品背后，所谓的“冲突矿物”带来了诸如种族灭绝、性暴力、童军等备受人道主义组织指责的问题。文章指出，美国证券交易委员会正在依据多德-弗兰克金融改革法案来制定一项规定，要求使用特定矿物来制造产品的上市公司必须向股东及该委员会上报，报告内容是其矿物供应是否来自于刚果民主共和国。

■ 拿什么拯救你：民营 IDC

宽带升级并不能解决所有问题，对于民营 IDC 企业，宽带升级对他们的影响究竟有多大，还不得而知，但有一点可以确定，就是宽带升级并不能从根本上解决民营 IDC 依附于电信运营商的困境。

■ 四核智能手机：机会还是鸡肋

“草树知春不久归，百般红紫斗芳菲”，智能手机市场的厂商们，恰如争春的草树，为了抢夺商机，正展开一场硬件比拼大赛。越来越大的屏幕，像素越来越高的摄像头，越来越快的处理器……智能手机硬件的升级速度让行走市场多年的 PC 也自叹弗如。

■ 电信运营商下一步靠什么盈利

油价进入“8”时代，成为近日大家最关注的消息之一。节节攀升的国际原油期货价格，打开了国内成品油价格上调的时间窗口，使得这次油价上涨显得“顺理成章”。石油是上游工业原材料，成品油则是汽车的血液，油价上调会推高油品使用企业及个人的成本。也许正因为如此，每一次油价上调，都会招来一片反对声和骂声。当然，根本原因在于我国石油对外依存度超过 50%，而我国在国际原油期货市场上几乎没有发言权，国内油企因此缺乏定价权。如不顺势涨价，或有亏损之虞。

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
iPhone 背后的种族灭绝	5
拿什么拯救你：民营 IDC	8
四核智能手机：机会还是鸡肋	11
电信运营商下一步靠什么盈利	13
产业环境篇	15
【政策监管】	15
工信部部长苗圩：近期正式启动宽带普及提速	15
工信部整顿端口群发短信 建设垃圾短信过滤系统	15
【国内行业环境】	16
国产手机借机推进海外市场	16
国家级宽带研发中心落户武汉	17
IPTV 业务第二阶段工作已经开展	17
2011 年我国手机产量名列世界第一	18
我国将进一步扩大三网融合试点范围	19
山寨手机退市已成必然 价格战一触即发	19
央企预计上交利润 823 亿：电信企业近 99 亿元	20
报告称中国 iOS 和 Android 设备激活量已超美国	22
【国际行业环境】	22
美国拟开放更多无线电频谱	22
瑞信称欧盟妨碍电信运营商投资	23
澳大利亚政府禁止华为投标宽带网	23
欧盟对五大电信巨头发出反垄断问询	26
印度 TD-LTE 用户 2013 年将达 500 万	27
新加坡电信重组：500 名员工转移至华为	28
印度 BSNL2011 年亏损扩大至 12.45 亿美元	28
运营竞争篇	29
【竞合场域】	29
运营商酝酿终端定制新攻势	29
三家运营商“打工”一颗苹果	30
语音收入仍为三大运营商收入主力 未停止增长	33
三大电信运营商布局成都 打造 3000 亿云计算市场	34

【中国移动】	35
中国移动 TD 终端已达 800 款	35
中移动在巴基斯坦市场实现突破	36
中国移动财务公司正式开业运营	36
中移动董事长王建宙今日退休 奚国华接任	37
【中国电信】	38
中国电信强攻 3G 市场	38
中国电信启动创新孵化基地	39
电信 2011 年净利润 165 亿元	40
中国电信欲剥离八大产品基地	41
中电信移动服务成第一大业务 告别固话运营商	42
中国电信 2011 年净赚 164 亿元 每户宽带月均 66 元	43
中国电信 2011 年净利未达预期 4G 牌照或 2014 年发放	44
【中国联通】	45
联通 3G 上网卡大促销	45
联通 3G 服务收入增幅 182.3%	46
联通布局手游平台 3G 数据业务竞争加剧	47
联通进军手机游戏 运营商抢占 3G 未来高地	50
中国联通总经理陆益民：将超前建设光纤网络	51
联通 2011 年净利润 42 亿 宽带收入超固网语音	51
联通 3G 业务 2012 年将扭亏 会继续扩大手机补贴	53
联通 2012 年资本开支计划 1000 亿 是中国电信近 2 倍	53
制造跟踪篇	54
【中兴】	54
中兴通讯称将缩减伊朗业务规模	54
中兴知识产权专利战：新势力的突围和商业考量	55
【华为】	58
华为尝试自有商城销售手机	58
华为回应澳大利禁止竞标：失望但继续开放	59
【诺基亚】	60
诺西芬兰裁员 624 人 比原计划减一半	60
诺基亚提交新专利：利用纹身感知来电	60
诺基亚称 iOS 很糟糕 正在开发革命性智能机	61
诺基亚 Lumia 900 下周在美开售：售价 100 美元	61
【其他制造商】	62

联想手机打造全线品牌战略	62
长虹 698 元手机搅动智能市场	63
爱立信增持 LG-Ericsson 股份至 75%	64
三星成台湾最大手机厂商 苹果、HTC 紧随其后	64
摩托罗拉系统推最轻薄对讲机 主攻高端服务市场	65
服务增值篇	66
【趋势观察】	66
IPTV 应向收入产品转型	66
国内智能手机市场或超万亿	67
电商或终结“免费午餐”时代	68
光纤厂商拟联手涨价应对产能紧张	69
IPTV 集成播控平台合并在即 四方分成待验证	70
【移动增值服务】	73
北京移动升级神州行标准卡系统	73
解读三大运营商取消话费有效期	73
【网络增值服务】	75
美国 4G 网络浏览 15 分钟视频竟要花费 7 美元	75
技术情报篇	76
【视频通信】	76
百视通携中国银行首推“电视银行”	76
中广传播尝试 CMMB 全国垂直化运营	76
【电信网络】	78
小灵通频段获准用于国产 4G 发展	78
全球 WiFi 热点三年内增至 580 万	79
和记电讯香港规划建设 TD-LTE 网络	80
【终端】	80
中兴发布智能加速上网卡 MF631	80
NEC 首款三防智能手机国内亮相	80
苹果诺基亚竞争 nano-SIM 卡设计标准	81
校服 T 恤带微芯片 逃学能短信通知家长	82
【运营支撑】	82
4G 高速网络带来全新移动互联网体验	82
传新一代 iPhone 屏幕尺寸不变 支持 4G	84
超 300 家运营商布局 LTE 4G 产业链随势疾进	85

香港 CMMB 业务预计 2012 年上半年正式商用运营	87
市场跟踪篇	87
【数据参考】	87
中国手机用户数量已达 10 亿	87
国内手机安全产品用户将达 3.6 亿	89
全球 LTE 手机出货量 2012 年将激增十倍	89
报告称 2012 年 NFC 手机全球销量将达到 1 亿台	90
2012 年前两月我国手机产量 1.58 亿 同比增长 2.7%	90
TD+CMMB 手机 2012 年将售 3500 万台 排他合作或延续	91
报告称苹果三星 2012 年将占据全球手机行业 90% 利润	91
【市场反馈】	92
调查称开发者最爱苹果系统	92
中国农村广播电视“户户通”调查	93
4G 手机雷声大雨点小：遭遇网络与电池双掣肘	95

亚博聚焦

iPhone 背后的种族灭绝

导读：在 iPhone 等几乎所有消费产品背后，所谓的“冲突矿物”带来了诸如种族灭绝、性暴力、童军等备受人道主义组织指责的问题。文章指出，美国证券交易委员会正在依据多德-弗兰克金融改革法案来制定一项规定，要求使用特定矿物来制造产品的上市公司必须向股东及该委员会上报，报告内容是其矿物供应是否来自于刚果民主共和国。

iPhone 能做很多事情，但它能武装刚果的叛乱者吗？

这是来自电子制造商、矿业公司和国际援助组织的游说者“军团”正在争论的问题，他们在最近几个月以来正寻求影响美国证券交易委员会(SEC)起草一项规定的进程，这项规定是根据多德-弗兰克金融改革法案而起草的，但却跟金融危机没有任何关系。

这项规定要求使用特定矿物(这些矿物一般是在冲突不断的中亚地区开采的)来制造产品的上市公司必须向股东及证券交易委员会上报，报告内容是其矿物供应是否来自于刚果民主共和国。

这项措施旨在切断野蛮的军事集团与所谓“冲突矿物”之间的联系，这些军事集团经常都会占领矿场，然后出售“冲突矿物”来为其军事目的提供资金。受

到这项法规影响的几乎所有公司都称其对此表示支持，但与此同时，许多商业组织则一直都积极推动在这种限制中留出一些余地，它们呼吁引入漫长的逐步采用期、豁免金属的微量使用、以及放宽对哪些类型的金属用途将被这项规定覆盖的定义等。

几乎每种消费产品都包含使用以下四种矿物中某一种的衍生品所生产的电子部件：铌钽铁矿(columbite-tantalite)，精炼后用于巴掌大小的手机和体型庞大的涡轮机；锡石(cassiterite)，用于咖啡罐和集成电路板的锡的重要来源；钨锰铁矿(wolframite)，用于生产电灯泡和机械工具所需要的钨；以及黄金，通常被用作电子导体(当然，也用于珠宝)。

鉴于这些矿物的广泛应用，它们已经成为人道主义组织的首要目标，这些组织对种族灭绝、性暴力、童军及其他已在中亚地区成为斗争冲突常见副产物的问题感到担心。

“我们认为，你们不需要杀人来获得这些用于我们手机的金属。”国际非政府组织“全球见证”(Global Witness)下属美国办事处的负责人科琳娜-吉尔菲兰(Corinna Gilfillan)说道，这个组织在过去几年时间里一直都致力于这些问题。

但制造商则对追踪每一块精炼后金属的原始来源的有效性提出了质疑——更不用说其实用性和费用了。

“现在的挑战是，冲突矿物是一种症候。”行业组织信息技术工业委员会(Information Technology Industry Council)的环境和可持续发展副主席里克-高斯(Rick Goss)说道。“这些国家中根深蒂固的力量拥有其他许多方式来赚钱。仅仅切断军阀或军事统治者的收入来源之一不能阻止种族灭绝事件的发生。”

多德-弗兰克金融改革法案有关冲突矿物的规定已经对刚果东部造成了影响，甚至在针对公司的披露规定就绪以前就已削弱或阻止了许多矿场的生产。

“我要说，这项法案正在对刚果东部的交易商和矿工造成某种类型的禁运。”刚果民主共和国驻美大使馆的官员 Serge Tshamala 说道。“证券交易委员会出台相关指导方针所需花费的时间越多，那么我国人民所将面临的情况就将越加糟糕。”在 2011 年 6 月份，Tshamala 及其他刚果政府官员曾与证券交易委员会的职员碰面，强烈要求后者迅速完成这些规定。

但与此同时，证券交易委员会却仍旧行动迟缓。根据多德-弗兰克法案的规定，该委员会需在 2011 年 4 月份的最后期限以前完成这些规定。在 2010 年 12 月份提出相关规定以后，证券交易委员会进入了 30 天的公众评议期，随后收到了非常多的建议，促使其将评议期的期限延长了一个月时间。

在错过 4 月份的最后期限以后，证券交易委员会在 2011 年 10 月份召开了一次圆桌会议，其委员在此次会议上直接听取了来自于制造商、矿业公司、倡导

组织和机构投资者的意见。本月早些时候，该委员会主席玛丽-夏皮罗(Mary L. Schapiro)表示，希望能“在未来两个月时间里”完成这一程序。

证券交易委员会已经决定纳入一个逐步采用的阶段，允许公司有充足时间建立一个追踪其矿物供应的网络。但豁免微量金属的使用是不太可能的，夏皮罗说道。

正如资产管理公司 Calvert Investments 可持续性研究和政策高级副总裁贝内特-弗里曼(Bennett Freeman)在 2011 年圆桌会议上所说的那样，手机中被用作导体的黄金数量是非常微小的，“但考虑到 2011 年全球范围内手机销售量为 16 亿部的事实，那么这种稀有金属的总使用量是非常庞大的”。

仍旧未能作出决定的——自相关规定提出以来，游说者和证券交易委员会官员之间已经召开了 100 多次会议，而未能作出决定的这个问题一直都是个主题——是该委员会将如何判定哪些公司将需遵守冲突矿物的规定。根据多德-弗兰克法案的说法，冲突矿物必须“对一家公司所制造之产品的功能或生产具有必要性”。

由于定义过于简单的缘故，许多问题由此而生。采矿是“制造性”的活动吗？锡制咖啡罐对正在销售的咖啡来说“在功能上具有必要性”吗？

这些问题的答案将是多德-弗兰克法案可能在法庭上受到挑战的基础，而正是这种前景才让证券交易委员会不得不在制定规则时深思熟虑。

根据行政法的要求，象证券交易委员会这样的机构必须对其制定的规则进行成本效益分析。2011 年，一家联邦上诉法庭驳回了证券交易委员会的一项新规则，称其在成本效益方面的研究工作做得不够。据证券交易委员会内部人士透露，这一判决令该委员会一直都担心会发生类似的事情。

在公司将需付出多少成本来遵循这些规定的问题上，业界几乎没有统一的意见。根据证券交易委员会的估测，公司将必须花费 7100 万美元才能遵循其规定。而根据美国制造行业协会(National Association of Manufacturers)的预测，这些规定将带来 90 亿美元到 160 亿美元的支出。

无论答案是什么，部分负担都会落在制定公司的供应链公司身上，也就是说，很有可能会让那些未被上报规定(这些规定仅针对上市公司)覆盖在内的公司也承担这种成本。

卡夫食品的首席证券顾问 Irma Villarreal 称，在证券交易委员会召开圆桌会议期间，卡夫食品生产了 4 万种不同的产品，使用了 10 万个供应商，启动了一项艰巨的任务，内容是对冲突矿物的供应链进行审计。

支持新规定的非营利组织称，越来越多的公司——据致力于反对种族灭绝和反人性犯罪活动的非政府组织 Enough Project 称，其中包括英特尔(INTL)、摩托

罗拉(微博)和惠普(微博)等公司——已经采取了重大措施来检查和调整其供应链，目的是避免受污染来源的冲突矿物。

“我们的希望，” Enough Project 的政府事务高级经理达伦-芬维克(Darren Fenwick)说道，“是这项规定能强大到令不采取任何措施的业内公司开始感受到供应链压力的程度。”来源：2012-3-21 新浪科技

[返回目录](#)

拿什么拯救你：民营 IDC

随着电信运营商进入传统民营 IDC 的领域，两者之间的竞争呈现同质化的趋势，大量的民营 IDC 企业被挤出市场。

宽带升级并不能解决所有问题，对于民营 IDC 企业，宽带升级对他们的影响究竟有多大，还不得而知，但有一点可以确定，就是宽带升级并不能从根本上解决民营 IDC 依附于电信运营商的困境。

步履维艰的民营 IDC

IDC，全拼是 Internet Data Center，即互联网数据中心。是指在互联网上提供的各项增值服务服务，包括申请域名、租用虚拟主机空间、主机托管等业务的服务。

IDC 目前来说并没有统一的概念，百度知道对于 IDC 的解释是：“基于互联网的 IDC 为集中式收集、存储、处理和发送数据的设备提供运行维护的设施基地并提供相关的服务。IDC 提供的主要业务包括主机托管(机位、机架、VIP 机房出租)、资源出租(如虚拟主机业务、数据存储服务)、系统维护(系统配置、数据备份、故障排除服务)、管理服务(如带宽管理、流量分析、负载均衡、入侵检测、系统漏洞诊断)，以及其他支撑、运行服务等。”

IDC 不仅是一个服务概念，它构成了网络基础资源的一部分，就像骨干网、接入网一样，提供了一种高端的数据传输服务和高速接入服务。

作为互联网的基础设施服务之一，IDC 行业也吸引了大量民营企业的进入，但 IDC 行业不同于其他行业之处在于，电信运营商作为 IDC 的上游资源，同时也参与中游、下游的业务。大部分民营 IDC 可以称之为电信运营商 IDC 业务的代理商，在代理的同时提供自己的服务。

因此，民营 IDC 企业一直被电信运营商所压制。

从目前 IDC 的市场构成来看，中国电信和中国联通(微博)所占的份额在 60% 以上，是不折不扣的行业垄断者。但是回顾 IDC 的发展历史就会发现，其实民营企业才是 IDC 市场的拓荒者，而且曾经取得市场优势，但是电信运营商凭借自身

的网络基础资源优势、政策优势和规模效应，迅速跟进并超越民营 IDC，进而确立了在这一领域的垄断地位，现在国内的 IDC 市场早已成了电信运营商的一言堂。

在 IDC 领域，电信运营商无疑具备得天独厚的先天优势。此外，其本身的资金能力也非常强大，不论在机房的建设、服务器的购买、对电力成本的承担能力上，优势都很明显，民营 IDC 根本不是对手。两者之间的竞争是不对等的竞争，其结果不是资源的优化利用，而是电信运营商垄断优势的不断加强。

早期的 IDC 业务发展上，电信运营商和民营 IDC 还有着比较明确的分工。如电信运营商的 IDC 业务主要集中在托管服务，主机出租服务等，是在 IDC 产业链的最底层，也是最基础的服务。而民营 IDC 则凭借自己与互联网企业结合更加紧密，更了解它们的需求，运作更加灵活的优势，推出了一系列的增值业务，这些增值服务有负载均衡以及集群服务、Web Caching 服务、VPN 服务、网络存储服务 and 网络安全服务等，以差异化的优势在 IDC 产业链获得了一席之地。

但随着电信运营商开始不甘只做“裁判员”还要做“运动员”以后，其运营业务开始从基础业务开始向增值业务发展。例如中国联通提出了从基础服务提供商向宽带通信和信息服务提供商转变的理念，厦门电信也几乎提供所有民营 IDC 能提供的服务内容，它们也都可以提供。随着电信运营商进入传统民营 IDC 的领域，两者之间的竞争呈现同质化的趋势，大量的民营 IDC 企业被挤出市场。

民营 IDC 的转机？

最近，陷入反垄断调查的联通将宽带提速了，无疑这是一件好事，至少对于广大用户来说，提速不提价的做法值得鼓励，但是对于广大仍在仰电信运营商之鼻息的民营 IDC 企业来说，这究竟是否同样是件好事就不好说了。

大多数人认为，运营商的提速似乎与一直受其钳制的民营 IDC 并无关系，但仔细一想，其实并非如此，云计算服务可以说是民营 IDC 突破同质化竞争、实现利润增值的重要渠道，因此对于经营云计算业务的民营 IDC 企业来说，更大的带宽显然是有益处的。

各大 IT 企业对于云计算的投入一向是不遗余力的，苹果的主要服务对象是面向个人消费者，但它也斥资 10 亿美元打造了一个数据中心；包括 IBM 花了 3.5 亿美元在北美建立了数据中心，提供一些容灾服务；惠普(微博)以 15 英镑收购了英国电信的数据中心，谷歌 2008 年在数据中心的投入是 33 亿美元，而这些都是 IDC 可能的市场，云计算是未来 IDC 的重要市场。

民营 IDC 可以打造合作共赢的云计算生态链。云存储可以自建，也可以跟电信运营商合作；从网络来说，可以让用户更快速的访问资源和使用服务；还可以对服务器、存储、网络做全面的虚拟化，从而形成一整套云产业链，而这些显然

都是需要足够的带宽支持的。隆文互动营销研究院院长于明也表示：“IDC是个薄利的行业，越来越多的企业退出了这个领域。不过，市场需求依然存在，还是有一定的盈利空间。”

表面上看起来很美，但其实不然。

需知，目前的云计算发展，针对中小企业的云计算服务少之又少，使用云计算服务的大多是大型企业，但是大型企业有主要被电信运营商所垄断，运营商们提供IDC服务，多数面对的是大企业、集团客户，只有中小型互联网企业，甚至包括十几个人的小网站，才留给民营IDC企业。因此，提速之后得以升级的云计算服务能够为民营IDC企业带来多少好处，值得商榷。

宽带提速无法解决问题

民营IDC直接受到电信运营商发展战略的影响。中国电信曾经在中国移动(微博)的竞争下，固话业务大幅萎缩，于是把宽带业务作为重点来抓，收回了原来租赁给民营IDC的资源，大举拓展IDC业务，给民营IDC造成很大压力。

一直以来，带宽互联问题一直是民营IDC生存的重要手段之一，南方的南电信，北方的网通，两大电信运营商各自盘踞一方，龙争虎斗，全国以长江为界，被两大巨头瓜分，表面上看来小小的民营IDC似乎根本没有机会与两大巨头竞争，但实际上两大电信运营商的带宽互联问题正是民营IDC的机会，民营IDC的双线机房可以有效解决南北互通的问题。

基调网络和中国IDC圈在2010年曾经合作调查互联互通问题，得出的结论显示：有25%的城市互通延时性处于警告状态，如上海电信与北京网通之间，南京电信与沈阳网通之间等，访问丢包率大于10%甚至超出20%的情况超过10%。其中武汉电信访问北京网通和沈阳网通的延时性和丢包率都存于异常状态。互联互通问题经过中国电信与中国联通多年的协商，仍然没有得到彻底解决。

南北网络的带宽互联问题明明是电信运营商垄断而产生恶果，运营商自己不知反思并解决，反而对提供带宽互联解决方案的民营IDC举起了“屠刀”，中国电信展开的对“穿透流量”的清理，进一步压缩了民营IDC企业的生存空间。中国电信从市场竞争的角度考虑，针对不同类型的客户制定不同的网间结算标准，对于中国移动(铁通)等二级运营商收取每月每千兆带宽100-150万的费用，而对于一般的民营IDC企业则收取20-40万元不等的费用，甚至有的低至10万元。这样后者就可以利用价格优势将宽带转租给中国移动(铁通)等二级运营商，从而谋取差价。随着中国电信大规模清理“穿透流量”，这一财路也被封死。

众多差异化的增值业务曾是民营IDC生存的法宝，五年以前，中国的IDC业务范围主要包括网站托管、服务器托管、高速接入、应用托管以及企业网站建设、管理和代维、安全服务等。这两年随着业务的发展，不少民营IDC开始推

出负载均衡以及集群服务、企业邮局、网站加速、Web Caching 服务、异地镜像、VPN 服务和网络存储服务增值业务，通过开展增值业务，IDC 企业能够弥补基础业务利润额的下滑，甚至在某种程度上对抗运营商。

但最近，电信运营商扭转了自己的观念从过去在 IDC 业务上相对单一，以带宽租赁、托管为主，到现在开始增加 IDC 增值服务的内容，以厦门电信和天津网通为例，几乎所有民营 IDC 们能提供的服务内容，它们也都可以提供。

在电信运营商转换思路的情况下，在拥有垄断性资源的运营商面前民营 IDC 企业的生存空间进一步被压缩。

而在可见的未来，为了不受制于中国电信和中国联通，中国移动和广电也在加大 IDC 的建设力度，随着这两家“国字号”企业加入战局，民营 IDC 企业的生存环境将更加堪忧。

仅仅将宽带提速无法解决民营 IDC 企业的生存现状，最多不过是让其“苟延残喘”一会，真正能够解决民营 IDC 企业仍需从政策上下手，电信改革任重道远。来源：2012-3-26 《互联网周刊》微博

[返回目录](#)

四核智能手机：机会还是鸡肋

“草树知春不久归，百般红紫斗芳菲”，智能手机市场的厂商们，恰如争春的草树，为了抢夺商机，正展开一场硬件比拼大赛。越来越大的屏幕，像素越来越高的摄像头，越来越快的处理器……智能手机硬件的升级速度让行走市场多年的 PC 也自叹弗如。

眼下，一场四核热潮正笼罩在智能手机市场的上空。HTC 四核手机 ONE X 将在四月上市，中兴四核手机二季度将正式登场，三星(微博)四核 Galaxy S III 四月发布……悍然来袭的四核智能手机之风，吹皱了市场一池春水，激发了用户的期待与热情，也引发了舆论的赞扬与不屑。纷纷扰扰之下，四核，究竟是无限制商机所在，还是急功近利的产物？

双核尚未平息，四核又来侵袭

智能手机市场永远不乏热点，如今最热的莫过四核产品。

HTC 一马当先。日前，随着该系列旗舰 HTC One X 豪华限定版在台湾预售活动的启动，HTC One 系列大陆行货版本的问世时间也终于有了具体的信息。据媒体报道，HTC 将于 4 月 17 日在杭州正式发布 HTC One 系列行货版本。作为首批上市的四核智能手机之一，HTC one 的硬件配置相当强悍：装载了 4.3 英

寸 qHD 分辨率 AMOLED 触控屏，搭载最新的 Android 4.0 操作系统，并且还配备 1.5GHz 高通 Snapdragon S4 双核处理器。

三星不甘人后。最新的消息显示，三星 Galaxy S III 将会在 4 月份正式发布。据了解，在硬件规格上，三星 Galaxy S III 将会采用 32nm 制造工艺的四核处理器，主频更是达到了 1.5GHz，这款手机的显示尺寸更是到达了 4.8 英寸，而分辨率也是高清级别，显示效果达到顶级，可以让用户获得震撼的视觉效果。另外，三星 Galaxy S III 将拥有 800 万像素主摄像头和 200 万像素副摄像头，搭载最新的 Android 4.0 操作系统，并提供对 4G LTE 高速网络的支持。

中兴磨刀霍霍。作为国产手机的翘楚，中兴也以极大的热情参加到了四核手机的竞赛之中。在不久前举行的西班牙巴塞罗那 2012 年世界移动通信大会上，中兴通讯(微博)发布了四核智能手机“ZTE Era”。该公司表示，将于二季度正式推出四核智能手机。中兴通讯执行董事、手机体系总经理何士友表示，未来手机业的排序将通过智能手机来较量，中兴通讯将在智能终端的带动下挺进全球前三名，改变过去以中低价产品为主的生产营销结构，积极进军欧洲、美国、日本等高端市场。即将推出的这款四核手机，或可认为是中兴进军高端市场的一块探路石。

人们对于双核智能手机的议论之声犹自绕梁，四核又引起轩然大波，智能手机市场上产品的更新换代速度不亚于层层推进的海浪，一波还未平息，一波又来侵袭。

智能机硬件升级促移动互联发展

智能手机厂商对手机硬件配备标准的追求热情正持续升温。屏幕不断变大，堪比平板电脑；处理器速度不断加快，不啻传统 PC；摄像头像素不断提高，媲美专业数码相机……不断升温的硬件竞赛背后，驱动力是什么？又会对市场产生怎样的影响？

激烈的市场竞争是硬件升级的引擎。智能手机市场商机之大，是众所周知的；智能手机市场竞争之激烈，也无人可以否认。阵营上，苹果 iOS 一枝独秀，安卓强手如云，WP 冉冉升起；厂商方面，苹果、三星、HTC 等风生水起，诺基亚、黑莓(微博)、LG 奋起直追；中兴、华为、联想趁势崛起；Facebook、小米、腾讯跨界抢食……硬件比拼，源于竞争带来的压力，源于对淘汰的恐惧，源于不断成长的动力。四核手机，也是这一竞争背景下的产物。

硬件比拼可在一定程度上促进移动互联网的发展。移动互联网几乎成为这两年最为热门的名词，而智能手机堪称移动互联网市场上最重要的代言人。智能手机本身的硬件竞赛，将对移动互联网产生质与量的双重影响。在量方面，四核智能手机的出现或将导致单核甚至双核智能机的价格下降，促进智能手机的普及与

移动互联网规模的扩大。质的影响则是显而易见的——硬件的不断升级，意味着手机可以运行更多应用程序，意味着更加流畅的操作体验，这显然是移动互联网发展的要义。

四核，到底是机会还是鸡肋？

如同任何新事物的出现必将引起纷争一样，业界对于四核智能手机的思考同样迥异。支持者认为这是 PC 界摩尔定律在智能手机领域的再现，是智能手机飞速发展的表现；而不屑者则认为在电池等基本问题尚未解决的前提下，四核智能手机毫无必要，或者，纯粹就是一种浪费。

有业内人士表示，许多企业之所以抢着推出四核手机，苹果是一大因素。从厂商角度来说，如今 iPhone 4S 已经是双核了，如果其他品牌不在硬件上超越它，半年后新的 iPhone 上市后，或许会变得更没有看头。从用户角度来考虑，有人认为，和 PC 相比，很多手机应用还未能达到完全的替代，例如一些对 3D 图形的渲染等等，这些问题在处理器提升后会有明显改善。

反对的声音同样不绝于耳。微软公司 Windows Phone 主管艾伦·伍德曼用“可笑”来形容四核手机的军备竞赛。相比之下，索尼移动部门主管史蒂芬·斯纳丹的说法虽然较为保守但也相当明确，他认为现在智能手机的电池与四核是“不匹配”的。用户方面的质疑声也不少，有消费者表示，自己使用手机基本不玩游戏，大部分用途是打电话、发短信、自拍和发微博。这样的使用条件下一天充一次电，并认为这是可以容忍的极限，如果是四核手机，情况估计更糟。

无论支持或反对的观点多么千差万别，不可否认的是，功耗问题将成为四核智能手机的一大软肋，也是其普及路上的一个拦路虎。解决好了，四核将成为智能手机发展过程的一个重要里程碑；解决不好，四核这把双刃剑的刀锋将转向厂商自身，刺伤品牌，刺伤市场。来源：2012-3-22 通信信息报

[返回目录](#)

电信运营商下一步靠什么盈利

油价进入“8”时代，成为近日大家最关注的消息之一。节节攀升的国际原油期货价格，打开了国内成品油价格上调的时间窗口，使得这次油价上涨显得“顺理成章”。石油是上游工业原材料，成品油则是汽车的血液，油价上调会推高油品使用企业及个人的成本。也许正因为如此，每一次油价上调，都会招来一片反对声和骂声。当然，根本原因在于我国石油对外依存度超过 50%，而我国在国际原油期货市场上几乎没有发言权，国内油企因此缺乏定价权。如不顺势涨价，或有亏损之虞。

反观通信企业，每每降价促销，却不见消费者为之叫好。话费补贴、终端补贴、VIP 优惠等各式各样的让利活动，已经成为通信企业的高额成本。但在激烈的竞争环境下，这样的成本却不可少。最近，中国移动(微博)、中国电信(微博)和中国联通(微博)先后发布了 2011 年度财务报告。从收入和利润来看，三大运营商都实现了稳步增长。尽管通信行业和石油石化行业同样被贴上了“垄断”的标签，但据工信部统计，我国电信业务资费自 2005 年以来已经连续 7 年下降，整个“十一五”期间，我国电信资费整体降幅超过四成。在通信资费水平不断下降，运营成本却难以显著下降的情况下，运营商下一步靠什么盈利呢？

依靠创新。唯有创新，才能吸引更多用户，形成新的利润增长点；也只有创新，才能不断吸收新技术，改善内部管理，为用户和股东创造更大价值。

具体来看，三大运营商的无线上网流量连续多个季度呈井喷式增长，这标志着移动互联网时代的加速到来，也预示着流量经营已经成为运营商下一步进行业务创新、管理创新的主阵地。

如中国移动刚刚发布的 2011 年度财务报告就显示，2011 年营运收入较上年增长 8.8%，其中数据业务收入较上年增长 15.4%，占营运收入的比例达到 26.4%；无线上网业务迅猛增长，收入比上年增长 45%。

再如中国联通 2011 年的移动数据流量同比增长 293.4%，带动移动非语音业务收入占移动收入的比例快速提升，达到 37.2%，3G 服务收入同比增长 182.3%。

依靠规模。用户规模大有利于集约化经营，从而有效摊薄平均成本；在对外合作、集中采购等方面，规模效应也有利于增加谈判筹码，节省运营成本。在如火如荼的国内 3G 市场，3G 终端就成为运营商扩大用户规模的利器。

在中国电信 2011 年度业绩发布会上，中国电信董事长王晓初就表示，3G 业务正步入加速增长阶段，中国电信通过合作、让利，充分调动终端产业链的生产积极性，智能手机品种快速增加，3G 智能手机的销量持续攀升，有力支撑了 3G 用户的快速扩张。诚然，用户规模的扩大，离不开大量的补贴及优惠。如中国联通和中国电信对 iPhone 的补贴，从短期来看，对业绩有一定影响，但从长期来看，对公司有利。

说到利润，不得不提到苹果这家全球最赚钱的科技公司。苹果公司 2012 年第一财季利润高达 130 亿美元。令苹果公司的股东欣喜的是，苹果首席执行官库克决定向股东分红，这是 1995 年以来的第一次。乔布斯重返苹果后，一直坚持持有大量现金，以保障运营以及把握投资机会，因此拒绝向股东分红。当然，不论公司股价的绝对增长或是分红都会给股东带来利益，孰优孰劣，难判高下。不同的时代背景，不同的公司状况，不同的经营理念，对长期利益还是短期利益的

不同侧重，都有可能导致不同的选择。来源：2012-3-23 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

产业环境篇

【政策监管】

工信部部长苗圩：近期正式启动宽带普及提速

今日，工业和信息化部部长苗圩在出席工业转型升级规划贯彻实施工作会议时透露，工业和信息化部将在近期正式启动宽带普及提速的工程。

苗圩在会上表示，“十二五”期间，工业和信息化部要着力提升国家新型工业化产业示范基地信息网络基础设施的水平，要求把示范基地的宽带建设作为2012年的一项重点工作给予格外的倾斜，并提及，“过几天将正式启动宽带普及提速的工程”。

在2012年两会期间，苗圩接受采访时指出，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，并介绍说，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。

另据《中国青年报》2月9日消息，工业和信息化部通信发展司副司长陈家春在国务院新闻发布会上称，2012年将以建光网、提速度、广普及、促应用、降资费、惠民生为目标，重点实施宽带上网提速工程。来源：2012-3-23 人民网微博

[返回目录](#)

工信部整顿端口群发短信 建设垃圾短信过滤系统

工信部近日通告称，决定在全行业开展为期3个月的端口类短信群发业务清理整顿专项行动。要求运营商尽快在全国范围内部署垃圾短信发端、收端过滤系统。对利用自有端口、行业端口开展短信群发业务的进行白名单管理。

本次清理整顿的范围主要是利用基础电信企业自有端口和行业类应用端口、信息服务经营者自有端口和个人通信号码(含小灵通号码、手机号码和固定号码等)开展经营性群发垃圾短信的行为。

通知要求运营商加强技术手段建设,加强垃圾短信发现、过滤能力,尽快在全国范围内部署垃圾短信发端、收端过滤系统。

通知还要求,电信运营商重点加强对本企业自有端口、行业端口发送短信行为的清理整顿。对利用自有端口、行业端口开展短信群发业务的进行白名单管理,对群发短信的内容进行严格审查,要求合作单位必须经用户确认后方可利用其端口发送短信。

3月26日至5月底,全行业集中开展端口类短信群发业务清理整顿行动,对重点地区、重点企业、重点业务进行清理整顿并将发现问题和处理结果于6月8日前报工信部。来源:2012-3-27 新浪科技

[返回目录](#)

【国内行业环境】

国产手机借机推进海外市场

在日前举行的国际通信大会上,众多国产手机厂商纷纷高调亮相,并推出了最新四核处理器手机以此向海外市场推进。

智能机时代来临,老牌国际手机品牌在高端市场竞争激烈,新兴市场的战略空白给国产手机品牌带来机会,且国内的生产和研发成本相对较低,新兴市场成为了国产手机品牌出征海外的必争之地。

不过,EnfoDesk 易观智库研究认为,国产手机品牌拓展海外市场,进程喜忧参半。国产手机品牌拓展海外市场仍将面临不小的压力。

易观国际(微博)分析师王颖指出,在 Android 手机市场上,国际品牌仍然占据优势。相比摩托罗拉(微博)、索爱推出大量高中低端机型,国产手机品牌缺乏强大的品牌优势、技术优势和渠道优势。

同时,大量国产手机企业由于在功能机时代放弃了自主研发,大量采用 MTK 等公司的一整套解决方案,导致自身研发能力衰退,因此,在面对 Android 智能机巨大市场机会的时候,有些不知所措。

此外,拓展海外市场,本土化能力不足。“海外手机市场结构与国内差异较大,如何处理和当地运营商的关系成为国产手机品牌必须面对的问题。”王颖说。

业内人士认为，目前，国产手机品牌与国际品牌还以价格战为主。产品由于同质化和缺乏创新性，很难获得突破。来源：2012-3-21 北京商报

[返回目录](#)

国家级宽带研发中心落户武汉

近日，湖北(国家)宽带研发中心在武汉未来科技城揭牌，据承建方湖北电信介绍，宽带研发中心建成后将逐步升级为全国宽带通信应用领域的核心研发基地之一，发挥产业聚集效应，为推动湖北地区高新技术企业的集约化、规模化、国际化作出贡献。

湖北电信是全国最早推出光纤到户商用的运营企业，公司积极开展光纤到户建设及运营模式研究，进行 FTTX 多场景部署模式探索，形成了新建区域，老城区改造和农村区域三大主要场景的建设模式。公司坚持以光纤到户建设与大带宽应用带动本地光电子信息产业发展，烽火科技、长飞光缆等在汉企业均从中受益。2011年，国家 863 重大项目“国家宽带研发中心”落户湖北，更是带来了部市联动、集团支持等有利条件。据了解，湖北(国家)宽带研发中心的建设标志着“以电信网为基础的融合创新示范网”项目进入了实施阶段，湖北电信将用两年的时间，搭建起支持 IPTV、互联网视频、移动流媒体等多视频业务的统一交互式流媒体服务网络演示系统，搭建起面向三网融合应用的业务平台，并实现各种终端之间的“三屏互动”，采用 100G PON 光传送技术，完成 50 万户 100M 独享带宽的光纤到户建设目标。来源：2012-3-21 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

IPTV 业务第二阶段工作已经开展

工信部副部长刘利华日前表示，国内三网融合已实现新突破，广电、电信业务的双向进入正在加快，截至 2011 年底，全国 IPTV 用户超过 1300 万，手机用户超过 5600 万。他透露，目前，IPTV 业务第二阶段工作已经开展，范围将扩展到天津、重庆等 17 个城市。

全国 IPTV 用户超过 1300 万

据刘利华介绍，2011 年全国电信主营业务收入达到 9880 亿，同比增长 10%。这是六年来首次超越同期 GDP 增速。互联网宽带接入端口达到 1.34 亿，固定电话用户、移动电话用户、宽带用户总数均处于全国首位。同时，产业转型速度加

快。“2010年互联网网民规模达到5.13亿，手机网民达到3.6亿，移动互联网、云计算、物联网成为新的热点。电子商务、移动支付、手机视频等互联网应用渗透加大。微博用户超过2.5亿”。

截至2011年底，我国已实现百分之百行政村通电话。99%乡镇通宽带，95%行政村通互联网。全国已有76%乡镇开展了信息下乡，其中东西部的比例分别为95%、81%、62%。

在三网融合进度上，刘利华透露说，广电、电信业务双向进入正在加快，企业合作、产业协作模式创新不断加大，配套产品研发、产业提升能力有所增强。截至2011年底，全国IPTV用户超过1300万，手机用户超过5600万，“目前第二阶段工作已经展开，范围扩展到天津、重庆以及其他17个城市。”

2012年推进三网融合第二阶段试点

目前，信息通信业成为全球竞争新高点，已有超过110个国家制定了宽带战略和计划。但在我国，“宽带基础设施建设滞后，普及率、速率较低；不规范竞争问题依然突出，侵犯消费者权益事件时有发生；互联网技术主要依赖国外，维护网络与信息安全，保护用户隐私与合法性的难度日趋加大。”刘利华指出。

对此，作为行业主管部门，刘利华称，工信部将在2012年重点实施宽带中国战略，加快建设宽带基础设施，并大力推进三网融合第二阶段试点工作。同时，“还将促进通信基础设施共建共享，最大程度防止重复建设，积极推进电信法等上位法早日出台。”

2012年是实施“十二五”规划承上启下重要一年，刚刚闭幕的两会上，温家宝总理在政府工作报告中强调加快发展新一代信息技术，加强网络基础设施建设，促进产业结构优化升级。来源：2012-3-26 飞象网

[返回目录](#)

2011年我国手机产量名列世界第一

在“2012中国(深圳)IT领袖峰会”上，工信部副部长刘利华表示，2011年我国手机产量达到11.3亿部，占全球出货量的70.6%，名列世界第一。

据刘利华介绍，2011年全国电信主营业务收入达到9880亿，同比增长10%，这是六年来首次超越同期GDP增速；电子信息产业实现销售收入9.3万亿，增幅超过20%，其中规模以上制造业实现收入7.5万亿，同比增长17.1%；软件业实现收入1.8万亿，同比增长32.4%；电子信息产品进出口总额达1.1万亿美元，同比增长11.5%，占全国外贸进出口总额31%。

同时，互联网宽带接入端口达到 1.34 亿，固定电话用户、移动电话用户、宽带用户总数均处于世界首位，占全球用户总数的 16%、27%、24%；此外，彩电、手机、计算机产量分别达到 1.2 亿台、11.3 亿部、3.2 亿台，分别占全球出货量 48.8%、70.6%、90.6%，名列世界第一。

此外，刘利华称，广电、电信业务双向进入正在加快，企业合作、产业协作模式创新不断加大，配套产品研发、产业提升能力有所增强。截至 2011 年底，全国 IPTV 用户超过 1300 万，目前三网融合第二阶段工作已经展开，范围扩展到天津、重庆以及其他 17 个城市。来源：2012-3-26 中国通信网

[返回目录](#)

我国将进一步扩大三网融合试点范围

近日，国务院批转国家发改委关于 2012 年深化经济体制改革重点工作意见的通知，称我国将进一步扩大三网融合试点范围。

2011 年 12 月 31 日，国务院公布第二批三网融合试点城市，包括天津、重庆两个直辖市、22 个省会城市与 18 个其他城市，总计 42 个城市入选。继 2010 年 7 月公布第一批三网融合 12 个城市后，所有省会城市均已列入三网融合试点范围。

2010 年 1 月 13 日，国务院常务会议决定加快推进电信网、广播电视网、互联网三网融合，并审议通过了推进三网融合的总体方案。方案要求，2010 年至 2012 年为试点阶段，以推进广电和电信业务双向阶段性进入为重点，制定三网融合试点方案，选择有条件的地区开展试点，不断扩大试点广度和范围。

此外，根据通知内容，2012 年我国还将抓紧完善鼓励引导民间投资健康发展的配套措施和实施细则。鼓励民间资本进入铁路、市政、金融、能源、电信、教育、医疗等领域，鼓励、引导民间资本进行重组联合和参与国有企业改革。来源：2012-3-23 通信产业网

[返回目录](#)

山寨手机退市已成必然 价格战一触即发

在千元智能手机的推动下，国产智能手机正迎来新的春天。易观发布的最新数据显示，截至 2011 年底，国产品牌手机整体市场份额达到 37.5%，正在逐步缩小与洋品牌的差距。而有关机构预测，2012 年国产品牌手机整体市场份额将超过 50%。

近年来，手机市场竞争日趋激烈，不只拼手机的功能，更是大打价格战。在不断压低的价格战中，以超低价格取胜的山寨手机曾红极一时，但是随着质量危机、严打风暴、销量不好等一些列原因，如今的山寨手机已走向没落。然而大牌手机动辄几千元的价格还是让普通消费者望而却步。

记者在中关村走访时发现，很多消费者在品牌机和山寨机的选择上非常犹豫。“大牌手机好，但是现在的多功能智能手机都要几千块，太贵了！如果市场上能有满足这些性能的国产品牌手机就好了。”不少消费者对记者表示。

一位在中关村长期经销手机的经销商告诉记者，以前她光是做批发，一天就能卖掉 40-50 台山寨机，但是现在，她既做批发也做零售，最好的时候一天也只能卖出 10 台。为了维持生意，她不得不同时经营品牌机和高仿机。“生意不好做，以前那些卖山寨机的同行，现在都已经退出市场了。”

随着千元智能手机的纷纷上市，消费者的需求正得到满足，而山寨手机退出市场也已成必然。据记者了解，国内一款飞炫品牌的手机厂商即将推出千元以下的智能手机，让国内的智能手机价格跌进千元以内。

通信世界网总编辑刘启诚认为，国产手机在不改变生产质量的同时又要降低价格，必须采用新的生产与销售模式。据记者了解，目前，山寨机厂商数量也在锐减。深圳华强北的山寨机厂商数高峰期过万，现在不到 2000 家。部分山寨机厂也开始自主创新，研发核心技术；仍然坚持草根路线的则把目光投向海外市场。

另外，针对国产山寨手机的尴尬出身，有关专家认为，目前，国产手机在外形设计、内置系统设置、用户体验等环节大多借鉴国外手机厂商的产品，因而差异性较小、可替代性高，自身核心竞争优势较弱，因而国内手机生产商需要根据企业自身情况，明确定位，发掘自身产品的独特优势，打造自身品牌竞争力。来源：2012-3-21 北京商报

[返回目录](#)

央企预计上交利润 823 亿：电信企业近 99 亿元

2011 年，央企实际上交利润 757.36 亿元，2012 年预计收入为 823 亿元。昨日，财政部首次公布中央国有资本经营收入预算表，其中 50 亿元将用于社保等民生支出。

2012 年上交利润央企扩容到 963 户

财政部表示，2012 年上交利润的企业有所扩容，将工信部、体育总局所属企业，卫生部、国资委所属部分企业，民航局直属首都机场集团公司等纳入中央国有资本经营预算实施范围，2012 年上交利润的一级企业共 963 户。

数据显示，2011年已纳入预算编制范围的央企资产总额 338144.5 亿元；负债总额 218831.4 亿元。同时，实现利润总额 14943.9 亿元，实现净利润 11115 亿元。

2012 年预计税后利润 823 亿元

2012 年，我国预计收取中央企业税后利润 823 亿元，比上年执行数增加 65.64 亿元，增长 8.7%。

2012 年中央国有资本经营收入预算 875.07 亿元，其中：利润收入 823 亿元，股利、股息收入 1 亿元，国有股减持收入 20 亿元，上年结转 31.07 亿元。

其中，烟草业利润收入 160 亿元，石油石化企业近 279 亿元，电力企业近 59 亿元，电信企业近 99 亿元等。

全国人大代表叶青表示，从当前看，国企上缴利润最高比例仅 15%，比例还是偏低。

在国企利润支出方面，50 亿元将调入公共财政预算用于社保等民生支出，比 2011 年的 40 亿元增加 10 亿元。

解读

1 2012 年机场建设费 154 亿

报告显示，2012 年，中央政府性基金收入 2990 亿元，比 2011 年的 3126 亿元有所减少。其中，民航机场管理建设费收入方面 2011 年为 147 亿元，2012 年 154 亿元。对于增加的原因，财政部表示主要是 2012 年民航旅客运输量预计有一定程度增长。

同时，2012 年新增建设用地土地有偿使用费收入预算数为 243.27 亿元，比 2011 年执行数减少 60.82 亿元，下降 20%。

叶青表示，基金收入的总额，对全年的财政收入而言，这笔钱并不高。因此，建议很多基金收费予以取消。比如机场建设费一直备受诟病，从政府倾向民生投入的做法看，这些钱都不应再收。

2 国债占 GDP 比例属健康

报告显示，2011 年，我国国债余额限额为 77708 亿元；2012 年末为 82708 亿元。

对此中央财经大学教授曾康华表示，从国际上看，政府债务占比不超过 GDP 比重的 60%，就说明经济是健康的。从我国 2011 年的数据看，截至 2010 年末，三类地方政府债合计 10.72 万亿元，约相当于 GDP 的 26.9%，即使按全口径计算，加上中央财政国债余额占 GDP 的 17%，政策性金融债约占 GDP 的 6%，总体公共部门债务率在 50%左右。

对于 2012 年的国债数额，即便加上其他债务，整个占比也没有太大变化，为此，这个数据显示我国经济总体是比较健康的。来源：2012-3-24 新京报微博

[返回目录](#)

报告称中国 iOS 和 Android 设备激活量已超美国

移动程序分析机构 Flurry 今天发布报告称，中国市场上的 iOS 和 Android 设备激活量已在 2012 年 2 月的某些时段超越美国。

报告还显示，到 3 月底为止，中国市场上的 iOS 和 Android 设备激活量将占 24%，超过美国的 21%。

业界人士指出，这一发展趋势并不令人感到惊讶，因为中国是全球人口最多的国家，同时也是第一个手机用户超过 10 亿人的国家。但需要指出的，中国正日益成为苹果等公司的关注焦点。

2012 年早些时候，苹果 CEO 蒂姆·库克(Tim Cook)曾在一次电话会议上谈及 iPhone 4S 在大中华区的销售表现时称，这种手机在中国市场上的销售表现一直都起伏不定。

市场研究公司 IDC 上周发布报告称，预计中国最早将在 2012 年超越美国，成为全球最大的智能手机市场。来源：2012-3-22 新浪科技

[返回目录](#)

【国际行业环境】

美国拟开放更多无线电频谱

美国电信监管机构——联邦通信委员会宣布计划，将通过消除不必要的监管障碍释放更多无线电频谱块，以便让运营商能够灵活运用目前分配给移动卫星服务(MSS)的 40MHz 频谱(2GHz 频段)。

这项提案将采纳全国宽带计划的建议，即该委员有权规定使用这一频谱的、独立的地区服务。

联邦通信委员会指出，受分配国际移动宽带及 2GHz 频段连续大块频谱的影响，国家宽带计划建议消除监管障碍，允许运营商灵活运用这一频段。

该监管机构还提出了一些新的政策，鼓励吸纳部分已经售出的 700Mhz 频谱。受与同一频段其他区块间互操作性问题的印象，这些频谱中的一部分目前仍然闲置。

如果联邦通信委员会的这一几乎能够实施,那么将要求专为在 700MHz 频段内运行而设计的设备同时也能在该频谱的其他频段运行。来源:2012-3-23 飞象网

[返回目录](#)

瑞信称欧盟妨碍电信运营商投资

瑞士瑞信银行的一项调查发现,欧洲电信监管部门正在妨碍大型电信运营商的网络投资,因此呼吁管制者对铜缆价格等领域放松监管。

与瑞信有合作关系的电信企业资产总值达 18 万亿欧元,通过对这部分企业进行调查,瑞信银行发现,其中超过 90%的投资者感觉欧盟电信管制政策未能刺激投资,原因是欧盟电信管制政策缺乏预见性,倾向于零售商、消费者并过分追求低价。

近来,欧盟委员会被要求考虑怎样的管制政策能够鼓励在光纤接入领域进行更多的投资并加速经济增长。投资者都不认为降低铜缆批发价格能够鼓励光纤到户的投资,这与欧洲电信网络运营商协会(ETNO)的观点相一致。ETNO 曾警告称,对铜缆接入的价格管制将会影响到运营商的收入以及对光纤网络的非建设性投资。

但也几乎没有投资者认为提高铜缆接入价格能够鼓励投资。相反,大多数投资者认为刺激光纤投资的最好方式是针对光纤接入设置更多可预见性的管制政策。

投资者普遍对欧盟的《数字议程》持支持态度,62%的投资者表示更高的消费者宽带速率将带来更高速的经济增长。几乎四分之三的投资者表示,欧洲电信运营商对下一代高速宽带网络的投资不足。

长期以来,欧洲电信行业都被视为高红利领域,而如今更令人担忧的是,超过 60%的投资者认为欧洲移动领域的收入将会减少,90%多的投资者认为固网领域的收入将下滑,欧洲电信行业希望通过提供更高利润率的数据业务弥补传统业务收入下滑的压力增大。来源:2012-3-21 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

澳大利亚政府禁止华为投标宽带网

澳大利亚政府以担心来自中国的网络攻击为由,禁止中国华为(微博)技术有限公司(以下简称:华为)对数十亿澳元的澳大利亚全国宽带网设备项目进行投标。

“ 因任正非曾是中国军人”

3月24日人民网发自澳大利亚首都堪培拉的消息称，据《澳大利亚金融评论报》和天空卫视澳大利亚新闻台报道，澳方禁止华为投标的理由很牵强，主要是华为的总裁任正非曾是中国人民解放军的军人，并且他从不接受媒体采访。澳方同时认为华为与中国政府有关联。

华为正在通过各种渠道公开据理力争。但澳大利亚司法部长尼可拉·罗克松对这一决定持强硬立场。上述报道援引澳大利亚政府一位女发言人的话说：“作为一项战略和政府的重要投资，我们有责任尽最大努力保护(全国宽带网的)完好性及其运载的信息。这与澳大利亚政府广泛保障重要基础设施安全及其顺应能力是完全一致的。”

该报道称，澳大利亚司法部副秘书长托尼·西汉2011年底就召见华为澳大利亚公司董事长、退休海军少将约翰·洛德，通知他不要在寻求投标宽带网供货项目上自扰，因为他们即使投标也不会成功。澳大利亚官方甚至提醒华为，称堪培拉了解中国的网络攻击。

据华为网站信息显示，华为于1987年成立于中国深圳，在20多年的时间里，逐步发展成一家业务遍及全球140多个国家的全球化公司。

据该网站“公司治理”介绍，“虽然华为是一家民营企业，但我们一直致力于建立一个规范、透明的公司治理结构。”

该网站“财务概要”称，“2010年，我们的销售收入实现1852亿元人民币，同比(较上年同期)增长24.2%。这主要源于华为在海外销售收入的大幅增长，及在电信网络、终端和服务产业的均衡、快速发展。”

华为对国家宽带网的兴趣

从华为网站刊登的该公司刊物《营赢》的两篇文章中可见，华为对“国家宽带网”显示出兴趣。

其中一篇题为“国家宽带正当时”的文章提到，宽带是国家地位和竞争的战略制高点，已逐渐成为各国政府和公众的共识。发展宽带能有效应对贫困、气候变化、老龄化、国际金融危机等21世纪全球最重要的挑战。根据国际社会估计，宽带渗透率每增加10%，对GDP的平均拉动作用为1.3%。

另一篇题为“宽带驿动澳大利亚”的文章称，2010年9月7日，澳大利亚悬而不决的大选终于尘埃落定。现任总理朱莉亚·吉拉德领导工党以微弱优势胜出，获得连任。此次大选一波三折，关于国家宽带网络建设的质疑更成为竞选双方论战的焦点。这也从一个侧面反映了政府对宽带网络发展的关注度。

据上述文章介绍，2009年4月，澳大利亚政府宣布，将采用FTTP技术建设国家宽带网络(National Broadband Network, 简称NBN)，覆盖全国93%的家

庭、学校和企业用户。剩下的 7%人口将通过下一代无线和卫星宽带技术进行覆盖。为此，澳大利亚政府正式成立了 NBN 公司，负责设计、建设和运营第一层和第二层开放接入网络，专营批发业务。

文章提到，澳大利亚国土面积广袤，居世界第六位，而人口仅有约 2200 万，且分布相对分散。这在给工程建设带来挑战的同时，也给网络产品、服务、应用等创新提供了巨大的机遇。《纽约时报》引用加州大学 Larry Smarr 教授的观点，认为澳大利亚 NBN 项目是全球最引人注目的试验之一。

该文章最后称，为此，主要设备商、业务提供商以及研究中心等一起成立了 GreenTouchTM 机构，目标是汇聚全球的精英，推出可大幅降低电信网络能源消耗的基础架构和关键组成技术。IBES 主任 Rod Tucker 荣誉教授领衔主持 GreenTouchTM 的工作，以绿色互联为研究方向。华为也是 GreenTouchTM 的重要成员之一。

IBES 是 Institute for a Broadband-Enabled Society(宽带社会研究院)的简称。据上述文章介绍，IBES 旨在推动宽带业务和应用的研究，促进澳大利亚研究团体的紧密合作，提升公众的宽带意识，帮助 NBN 取得最佳的商用成果。

“ 考验中澳经贸关系”

2011 年，华为在澳大利亚获得超预期发展。2011 年 10 月底有媒体报道称，华为在澳大利亚当地已拥有超过 700 名员工，较 2010 年底的 300 人翻了一倍多。这源于华为在获得一系列重要合同后迅速成长，继续为其在悉尼、墨尔本、布里斯班、阿德莱德和珀斯的 5 家办事处招聘员工。

据上述澳大利亚媒体报道称，澳方禁止华为投标一事，将成为澳大利亚与其最大的贸易伙伴中国双边关系的重要考验。

据澳大利亚统计局统计，2011 年中澳双边贸易额为 1180.7 亿美元，中国已经成为澳大利亚最大的贸易伙伴、第一大出口目的地和第一大进口来源地。中国对能源如煤、铁矿石等的需求刺激澳大利亚能源出口，对澳大利亚经济发挥着关键作用。

就在三天前的 3 月 22 日，中国人民银行与澳大利亚储备银行在北京签署了本币互换协议，互换规模为 2000 亿元人民币或 300 亿澳大利亚元。当天，澳大利亚《金融评论报》发表文章援引澳副总理兼国库部长韦恩·斯旺的话说：“这是人民币走向国际化的重要步骤，是澳中经济关系继续深化的又一里程碑。”来源：2012-3-25 东方早报

[返回目录](#)

欧盟对五大电信巨头发出反垄断问询

欧盟 3 月 14 日对区内五大移动运营商发出问询，令其提供自 2010 年以来举行的数次 E5 会议(即该五家运营商召开的联合会议)的详细内容，以证明其没有通过该会议建立市场操控联盟，妨碍市场竞争。尽管欧盟表示此次问询并非正式调查，但有法律人士指出，鉴于此举会对企业信誉造成较大影响，欧盟应谨慎对待。

欧盟竞争委员会称，已经向涉及此事的五家移动运营商发出了正式问询文件。这五家企业分别是沃达丰、西班牙电信、法国电信、德国电信和意大利电信，他们自 2010 年以来召开了数次名为“E5”的会议，会议主题包括谷歌(微博)和苹果等美国科技企业带来的挑战、科技平台的无缝衔接等。此外，代表移动通信行业利益的 GSM 协会也收到了问询文件。欧盟竞争委员会的一位发言人称，“此次问询的内容主要同未来移动通信领域的服务标准化有关，但此次问询并不意味着我们担心市场竞争秩序受到了影响。”

事实上，英国《金融时报》曾报道称，每次 E5 会议召开都有律师出席，并将会上讨论的相关信息整理后呈交给欧盟相关机构备案。有法律人士表示，尽管欧盟表示此次问询并非正式调查，但既已发出正式问询要求，这从某种程度上意味着欧盟已经开始担心 E5 会妨碍市场公平竞争。法律公司 Taylor Wessing 竞争、欧盟和商务主管 Robert Vidal 称：“管制机构往往会比较关注竞争对手间的会议，但应非常谨慎对待。尽管目前尚不知欧盟是否有后续的调查决定，但高姿态的信息问询要求会对企业信誉造成伤害。”

如果存在违反竞争法的行为，欧盟有权对涉案公司处以高达其年收入 10% 的罚款。

欧盟问询要求发出后，法国电信对其进行了猛烈抨击。法国电信首席执行官 Stephane Richard 3 月 15 日称：“这些会议透明得不能再透明了。”他称，每次 E5 会议召开前都会告知欧盟，会上有律师出席，并将详细的会议记录呈送给欧盟相关机构。“你还想让我们做什么？”Richard 愤慨地表示，“欧盟的管理者们把前垄断企业视为恶魔。”他称，E5 会议的一大目标是希望在智能手机横行的时代集结欧洲电信巨头的实力，在未来全球移动通信标准领域获得更大的话语权。Richard 此前曾在公开场合表示，在欧洲市场已经找不到增长机会了，一方面是因为欧洲市场几近饱和，另一方面则是因为竞争和管制压力。他称，近 20 年来，欧盟管制机构一直在阻碍电信行业发展。

此前，德国电信 CEO 奥伯曼、沃达丰 CEO 克劳均公开抨击过欧盟过于严苛的管制妨碍了电信业的健康发展。奥伯曼称，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”。而克劳则表示，“欧盟应该停止从运营商身上榨取收益”，“强烈要求欧盟放松管制”。来源：2012-3-21 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

印度 TD-LTE 用户 2013 年将达 500 万

受巴帝电信(Bharti Airtel)、信实工业(Reliance Industries)和 Augure 等电信运营商投资的刺激，印度 TD-LTE 用户在 2013 年将达到 500 万。

尽管截至 2011 年底，该国有 9 亿移动用户，但其市场非常破碎，拥有 70 多个 3G 牌照许可区域。该国电信市场相当大的期待都被放在了 4G WiMAX 上，然而却未能实现。

ABI Research 表示，印度的 WCDMA 和 TD-LTE 用户将在 2013 年分别增至 9000 万和 500 万。

巴帝电信将利用印度政府分配的用于无线宽带接入技术的 2.3 GHz 频段进行 TD-LTE 网络部署。

“印度移动用户市场在过去十年出现了强劲的增长，但涉及到移动数据服务的发展，结果则更加复杂。其无线数据用户总数在 2011 年底已经超过 3.7 亿，但是仅有 1700 万用户使用 WCDMA 服务，剩余的用户使用的都是 GPRS 或 EDGE。” ABI Research 副总裁 Jake Saunders 表示。

印度在发力移动宽带市场上面临着许多挑战。地域面积广大以及人口众多是两个最实质的原因，但印度的低 ARPU(3-5 美元)同样也限制了用于基础设施投资的现金流。

尽管面临挑战，印度运营商们正在实施一系列措施。

这些措施包括：减少其资本和运营支出——集中基站塔给信号塔管理公司进行管理；不仅与诺基亚(微博)、三星(微博)、LG 这些公司建立合作关系，同时也与诸如华为(微博)、中兴、Micromax 和 G'Five 等廉价手机制造商进行合作；将其数据计划重新包装从而变得更便宜、更易让人接受；不仅引入廉价平板电脑，同时包含 3G 数据计划；鼓励当地应用开发者创建本地软件应用及内容。

“尽管 3G 服务才刚在印度市场站稳脚跟，诸如 Aircel、Augure 和 Infotel 在内的运营商们已经将目光转向 TD-LTE，希望借此来帮助其应对移动数据服务的市场潜力。” ABI Research 移动终端研究室主任 Philip Solis 表示。来源：

2012-3-23 中国通信网

[返回目录](#)

新加坡电信重组：500 名员工转移至华为

东南亚最大的电信公司新加坡电信公司(以下简称“新电信”)将转移约 500 名新加坡员工到中国华为(微博)公司进行工作，此举是新电信重组计划中的一部分。

新电信在一份声明中表示，华为公司将从 2012 年 6 月开始，为其运营及维护在新加坡以铜线为主的(Copper-based)语音与数据网络基础设施，该合同的最初期限为 5 年。

“这一计划将使新电信能专注于诸如产品发展、营销和客户互动等核心竞争力方面。”网络部门副总裁 Tay Soo Meng 表示。

新电信受影响的员工们将在华为被雇佣，且不改变现有职务、职责、薪酬和福利。

新电信在新加坡共有约 13400 名员工，该公司正试图将自己转变成一家多媒体内容提供商，从而区别于其他提供公共事业服务的电信公司。来源：

2012-3-22 中国通信网

[返回目录](#)

印度 BSNL2011 年亏损扩大至 12.45 亿美元

印度国有移动运营商 BSNL 近日发布了其 2010-11 财年业绩报告。该运营商的营收从上一财年的 3204.5 亿卢比下降至 2010-11 财年的 2968.8 亿卢比(约 57.89 亿美元)。资本支出达 813.8 亿卢比。

该公司的净损失从 2009-10 财年的 182.2 亿卢比扩大至 2010-11 财年的 638.4 亿卢比(约 12.45 亿美元)。税前损失从 2009-10 财年的 219.7 亿卢比增至 2010-11 财年的 657.8 亿卢比。营收的下降及资本支出的增加造成了 BSNL 的亏损。

2010-11 财年的服务收入为 2704.4 亿卢比，上一财年则为 2791.3 亿卢比。来源：2012-3-26 中国通信网

[返回目录](#)

运营竞争篇

【竞合场域】

运营商酝酿终端定制新攻势

近日，中国移动(微博)(00941.HK)、中国电信(00728.HK)、中国联通(微博)(600050.SH)等三大电信运营商相继公布了其2月份的运营数据。统计数据显示，2月份中国移动、中国联通的3G用户净增数都出现了环比下滑，中国电信也只不过略有增长，国内3G用户的增长形势整体有所放缓。不过，业内人士指出，三大运营商相对疲软的表现主要是受到春节假期这一传统淡季的影响，进入3月后将会再次进入快速增长的通道，而这其中，定制终端的市场争夺将会成为亮点。

电信淡季表现抢眼

统计数据显示，2012年2月份，中国移动新增用户596.1万户，环比增长1.58%，累计用户达到6.61亿户，其中3G新增264.6万户，环比下降3.08%，累计达到5658.8万户。同期，中国联通新增2G用户25万户，环比增长37.36%，累计2G用户达到1.6亿户；新增3G用户282.5万户，环比下降7.38%，累计达到4589.4万户。

对于这两家运营商在3G新增用户方面的放缓表现，战国策分析师杨群表示，一方面是因为传统淡季以及2月份天数较少，另一方面是来自于中国电信争夺高端市场的压力。国泰君安分析师杨昊帆则认为，随着中国电信、中国移动在中高端定制终端方面日渐丰富，中国联通在2011年凭借iPhone和千元智能手机所赢得的先发性优势将有所削弱。

数据似乎也在证明着这一观点。2012年2月份，中国电信新增移动用户308万户，环比增长10.8%，累计用户达到1.32亿户。其中，3G用户新增245万户，较2月份小幅增加4万户，累计3G用户达到4115万户，和中国移动、中国联通之间的差距正在不断缩小。

对此，杨群称，在相比中国移动、中国联通，中国电信南方21个省份拥有明显的宽带网络资源优势，而借助宽带营销从2011年开始成为电信在发展3G用户时的杀手锏。“从目前的情况来看，电信在这方面取得的成果不俗，而且目前正好赶上政府出台宽带中国的发展战略，借助自身的宽带提速资源优势，电信的3G用户发展还将具备不少的助推力。”

未来靠终端定胜负

但在不少业内人士看来,对于发展 3G 用户,捆绑宽带促销只能是一时之计,有品牌力、有性价比的移动智能终端才是真正具有决定性力量的武器。“尤其是在千元级的入门终端市场,各大运营商之间的竞争肯定会在 2012 年白热化,因为中高端用户改换 3G 大多是主动性,但他们决定的只是质的问题,入门级用户则不同,他们对价格高度敏感,但却可以给运营商带来显著的量的变化。”出云咨询的分析师张星表示。

正是因为考虑到了这一点,2012 年春节后三大运营商之间的终端营销战就此起彼伏。以广东地区为例,3 月 9 日,广东电信正式发售 iPhone 4S 合约机,一周后,电信版 4S 裸机也跟进上市。对于此举,电信方面虽然解释是为了回馈老客户,但其借 iPhone 4S 的品牌力维系老客户群体稳定的意图昭然若揭。与此同时,电信还发起了声势浩大的“龙手机”计划,推出多款千元级 4 英寸大屏幕 Android 智能手机以抢夺中低端客户资源。

对于电信的攻势,联通和移动自然不会坐视。广东联通一方面在 iPhone 4S 加大了营销攻势,以赠送流量、赠送话费等方式挽留和发展客户,另一方面也同样在中低端市场不断出招。据记者了解,4 月份,联通将会联合多家国产手机厂商推出千元级别的 WCDMA+GSM 双模双待手机,将昔日只是用来争夺中高端客户的“法宝”引入中低端市场,为争夺 3G 用户多添上一块砝码。

2011 年形势一度陷入被动的移动,在 2012 年初也终于获得了众多手机厂商的支持,在千元智能终端上开始发力。据记者了解,目前广东移动(微博)已经联合三星、中兴、摩托罗拉、华为、联想等多家厂商推出了十多款千元级别的 Android 智能机,并展开了可全额返还的零元购机攻势,这势必将三大运营商的定制终端大战推向新的高潮。来源:2012-3-22 南方日报

[返回目录](#)

三家运营商“打工”一颗苹果

作为智能手机业无可置疑的霸主,苹果正在显示出对于电信行业越来越强的影响力。百度发布的《2011 年度电信运营商行业报告》显示,在联通、电信因为引进 iPhone 4S 关注度上升的同时,全球电信业老大中国移动(微博)的关注度第一次降到了 60% 以下。

在这颗强势的“苹果”面前,在中国呼风唤雨的运营商们一下成了“弱势群体”,跌到国际分工链条的不利地位。运营商如何摆脱“为苹果打工”的魔咒,改变被动局势,目前还没有答案。

移动关注度首破六成

《报告》显示，2011年全年，三大电信运营商的关注度份额基本保持稳定。其中，中国移动凭借在全球拥有最多用户及利润最高，关注度一直保持大幅领先优势，但在四季度，其关注度首次下降到了60%以下，比三季度下降了4.1个百分点。

此外，中国电信(微博)以24.6%的关注度排名第二，中国联通(微博)位列第三，关注度为17.7%，关注度均有一定上升。《报告》分析指出，2011年10月iPhone 4S的发布，使得联通关注度快速上升，而电信积极引进iPhone 4S的传闻也使其获得了一定的关注度。

如果给移动关注度的下滑找个原因，答案毫无疑问地指向移动与苹果合作推进的缓慢。

但实际上，即便是贵为全球电信老大的中国移动，也在“屈尊”与苹果进行合作谈判。“双方已经就iPhone支持TD-LTE达成一致，至于中国移动何时可以引进iPhone，需要看TD-LTE的试验和商用情况。从目前的情况看，应该是一年之后了。”有业内人士透露。

至此，中国的三大运营商都和苹果有了实质性或者是可预期的合作。

产业链天平悄然倾斜

北京一地，上市3天，销量8000台——这是3月初刚刚上市的电信版iPhone 4S的销售数据。无论是对于运营商还是手机制造商而言，一款智能手机在短时间内达到这样的销量都是空前的。

电信版iPhone 4S的热销，仅仅是苹果手机在中国市场走俏的一个侧影。当2012年1月中旬姗姗来迟的联通版iPhone 4S在中国内地开售时，各地苹果店被排队的人群挤得水泄不通，以致多家门店因场面不可控制而不得不临时宣布关闭。

但是，正是这样火爆的销售局面，让一度信奉“渠道为王”的运营商慢慢感受到了产业天平的倾斜。

据了解，iPhone在给中国联通带来大量高端用户和高ARPU值(每月每用户收入)的同时，其高额补贴和营销费用也给中国联通带来巨大亏损。

在这场角逐中，最终的受益者仍是苹果公司。苹果业绩报告说，在截至2010年12月25日的这一财季，该公司营业收入和净利润分别比上年同期增长71%和78%左右。按营收计算，已经超过诺基亚成为全球第一大手机厂商。

运营商靠“千元智能”自救？

“大家心里都明白，目前谁也撼动不了苹果在智能手机中的垄断地位。这是事实。”中国联通董事长常小兵表示，电信加入iPhone手机阵营，市场的竞争将会加剧，联通有心理准备。

对于“产品为王”的苹果，运营商也在为自己寻找后路。

中国电信和中国联通均在大力布局千元智能手机。市场预测，由于千元智能机将占到市场份额的大概 60%，仍将是 2012 年电信市场的竞争热点。

“虽然苹果性价比很高，但价格仍偏高，要在中国广阔的市场上完全依靠苹果来推动 3G 业务并不现实。”常小兵表示，以华为、联想、中兴等为主导的国产千元手机销量，到 2011 年第四季度已取得了实质性的突破，几家厂家供应的千元手机都供不应求。

既然中国拥有全球最大的通信市场，有朝一日能否 3 家运营商联合起来与苹果谈判，一举改变被动局势？对此，工信部电信经济专家委员会秘书长陈金桥表示，目前这种想法不具有现实操作性。因为中国三大电信运营商分别使用着 3 种不同的 3G 技术和网络，很难达成统一的诉求，而由行业协会和政府出面，苹果作为一家商业公司显然不会接受。

“渠道为王”的倒掉

乔布斯驾鹤西去，他留下的苹果依然在全世界呼风唤雨。

零售业有个颠扑不破的定律叫“渠道为王”。销售网络面前，商品制造者注定弱势。

我们的运营商们，许是被这条定律惯坏了。在遍布全国的销售网络支持下，即便你是诺基亚这样的行业巨头，也得看人脸色行事，电信运营商才是手机行业真正的话事者和游戏规则制定者。在手机领域，从上下游的配套供应商到各种经销商，每一次技术革新和新产品出现，都无法脱离运营商的默许和暗示。

但这一切，在 iPhone 出现之后发生了改变。

一个电子产品红起来不奇怪，红到改变很多人的使用习惯才叫牛——现在，装着按键的“全键盘”手机早已被淘汰出主流手机阵营，公车上、地铁里，人们手上出现的手机几乎都成了千篇一律的“无键大屏”，手指在屏幕上轻轻划过，也划掉了手机产业的一个时代。

运营商们发现，以往他们所熟知的游戏规则已不再适用。如果一个产品好到“没有它，消费者不买账”的地步，即便是财大气粗的运营商们，也不得不暂时低下高贵的头颅。

恕我直言，于普通消费者而言，这样的局面没什么不好。简单举个例子，中国电信 3 月初刚刚开始销售 iPhone 4S，中国联通的营业厅居然就可以买到 iPhone 4S 的裸机了，而且，不加价——这，就是竞争的力量。

说来说去，想要破解苹果的“产品为王”，最佳的出路或许是制造更好的产品。市场上长得像 iPhone 的手机一抓一大把，但真正用在手上，高下立判。运

营商对于苹果不满的心思，是不是用在培养自己的“苹果”上更合适？来源：
2012-3-23 北京日报

[返回目录](#)

语音收入仍为三大运营商收入主力 未停止增长

根据三大运营商近日发布的 2011 年财报，可从中看出三大运营商的业务构成和发展方向差异很大，中国移动(微博)收入占比最大的是 2G 语音业务，中国电信(微博)互联网业务(含宽带)收入最多，中国联通(微博)虽然仍是 GSM 服务收入，但 3G 收入增长飞速。总体上来说，3G 收入占比仍不多，语音收入仍在增长。

利润增长放缓

从收入上排序，三大运营商格局未变，但中国联通与中国电信之间的收入差距已拉小不少。中国移动营运收入同比上涨了 8.8%，达到 5280 亿元人民币，中国电信 2011 年营收达到 2450.41 亿元，同比增长 11.45%，中国联通 2011 年增长最快，为 2,091.5 亿元，同比增长 22.2%。

从利润上看，中国移动 2011 年净利润增长 5.2%，达到 1259 亿元，中国电信净利润 165.02 亿元，增长 7.53%，中国联通虽以 42.3 亿元的净利润屈居末位。

所以有业内人士说，中国移动 2011 年日赚 3.4 亿，约为中国联通的 30 倍，中国电信的 7.6 倍，两者之和的 6 倍。不过，中国移动利润中来自其参股公司浦发银行的占 43 亿元，贡献了中国移动 2011 年利润增幅 5.2% 中的 3.1 个百分点，实际上中国移动自身利润增长为 2.1%。

语音收入并未停止增长

实际上，三大运营商在收入和利润上的排名不出人们所料，但其业务结果和发展方向已显示他们相互间巨大差异。

中国移动最重要的业务收入是 2G 语音业务，并取得继续增长，用户总通话分钟数为 38872 亿分钟，比上年增长 12.3%，平均每月每户收入(ARPU)为人民币 71 元。而中国移动增长最快的业务收入来自数据业务方面，收入比上年增长 15.4%，占营运收入比重达到 26.4%，其中无线上网业务收入比上年增长 45%，占营运收入达到 8.4%。这说明中国移动主要靠 2G 语音和流量经营。

中国联通则是 3G 成为中国联通收入增长第一驱动力，2011 年全年累计净增 2595.9 万户，达到 4001.9 万户，占移动用户的比例达到 20.0%；用户 ARPU 值为 110 元；实现 3G 服务收入 327.4 亿元，同比增长 182.3%，占移动服务收入的比例达到 31.7%。同时，联通 2011 年固网宽带服务收入同比增长 18.1%，

规模首次超过固网语音，占固网服务收入的比例达到 43.2%。这说明联通主要增长点在 3G 和宽带，且首先是 3G。

中国电信 2011 年收入增长最快的是移动语音业务，收入为 386.3 亿元，比上年同期的 289.1 亿元增长 33.6%；其次是互联网业务收入，为 750 亿元，比上年同期的 640 亿元增长 17.2%；这说明中国电信的主要增长点是 2G+3G 的移动语音业务，其次是宽带业务。

不过，从上仍可看出，语音业务收入仍是中国移动和中国电信的重要收入部分，且并未停止增长。来源：2012-3-26 新浪科技

[返回目录](#)

三大电信运营商布局成都 打造 3000 亿云计算市场

中国联通(微博)IDC 互联网数据中心成都基地近日正式签约，至此包括中国电信(微博)、中国移动(微博)在内的三大电信运营商都已在成都布局云计算数据中心。按照成都市政府的规划，到 2015 年，成都云计算产业将建成云服务、基础软硬件设备生产和云终端产品制造三大产业集群，产业规模达到 3000 亿元。

成都市经信委副主任李长虹介绍说，按照《成都云计算应用与产业发展“十二五”规划纲要》，到 2015 年，成都将基本建成云计算模式下的技术、应用和产业三大体系，构建政务云、社会云、企业云和高性能计算云四大基础平台，形成云服务、基础软硬件设备生产和云终端产品制造三大产业集群，培育一批在国内具有较强实力和影响力的云计算领先企业，云计算产业规模达到 3000 亿元，云服务规模占全国市场的比重超过 10%。

中国电信四川公司副总经理董涛表示，中国电信布局在成都的云计算西部运营中心，将推动整个成都的新兴产业发展，有助于四川在打造西部经济高地方面抢占先机，并巩固和提升成都的现代通信枢纽战略地位。

按照规划，成都将以天府新区和成都高新西区为云服务与终端产品制造发展聚集区，依托综合保税区建设成都国际数据保税港，打造成成都云计算产业发展基地。来源：2012-3-26 中国高新技术产业导报

[返回目录](#)

【中国移动】

中国移动 TD 终端已达 800 款

近日，记者从中国移动(微博)处获悉，中国移动 TD 终端数量已经达到 800 款，TD-SCDMA 产业已进入全新发展阶段，TD 用户总数超过 5121 万户，约占我国内地 3G 用户的 40%，TD 基站数量达 22 万个，覆盖全国所有县级以上地区，TD 终端仅短短三年来已从 8 款增加到现今的 800 多款，增加了 100 多倍。不久前，中国移动携手三星(微博)电子共同推出了首部 5.3 英寸屏幕 TD 机皇，集智能手机便携性、平板电脑宽广视界和不同移动终端核心功能于一身的 GALAXY Note I9228G，作为中国移动与三星合作推出的又一旗舰产品，该新品一上市便引发了不小的市场震动。

不仅仅是这些，就在刚刚过去的春节，中国移动还推出了价格仅为 999 元的海信(微博)首款 4.0 寸 TD-SCDMA 智能手机，该手机凭借超高性价比，也借着春节的火热气氛着实火了一把，而酷派 8150、天迈 D98 以及金立 TD500 等 4.0 寸屏千元 TD 智能手机的上市也必将会扩大中国移动 3G 覆盖的版图。

业内普遍认为，中国移动对 TD 终端推动的效果是显而易见的，短期内千元智能机能够达到快速扩大 3G 版图的效果，这是中国移动所希望看到的，但中国移动也不会把宝都押在千元智能机上，同时推出明星机获取高端用户的高 ARPU，TD 终端“双管模式”已经发挥了作用。

3G 时代下以智能手机为代表的移动终端掀起了一场终端革命，包括中国移动在内的电信运营商都不约而同地将终端作为 3G 发展的先锋部队，极力发展终端。可以说，终端策略的成败关乎 3G 时代三大电信运营商的座次排名。

数据显示，在中国移动的推动下，TD-SCDMA 产业已进入全新发展阶段，TD 用户总数超过 5121 万户，约占我国内地 3G 用户的 40%，TD 基站数量达 22 万个，覆盖全国所有县级以上地区，TD 终端仅短短三年来已从 8 款增加到现今的 800 多款，增加了 100 多倍。

业内人士分析认为，以千元智能机为主的中低端市场无疑是 2012 年运营商在 3G 业务领域竞争的重点，但这也并不是说明星终端市场就不重要，3G 是让用户能够通过终端更加流畅地浏览网络，高端用户的高 ARPU 是任何一家运营商都不能忽视的。事实上，中国移动一直都在加大在终端产品上的投入，通过推出不同价位的定制机的方式，让用户使用运营商各种业务以提高用户的粘性。

一方面是把智能终端的成本降下来吸引到更多用户的加入，争取中低端这部分用户；另一方面是通过推出明星旗舰终端，巩固高端用户市场。不得不说，中

国移动这一策略效果明显，3G 用户数持续扩大，市场份额稳步提升。此外在有关政府部门和产业各方支持下，中国移动在推进 TD-SCDMA 的建设和运营，持续加强网络建设与优化同时，并于 2011 年正式成立了中国移动终端公司，这也将加强各大厂商和渠道商从终端的设计、生产、营销、售后全流程的紧密合作。

来源：2012-3-22 通信产业网

[返回目录](#)

中移动在巴基斯坦市场实现突破

记者从中国移动(微博)获悉，中移动巴基斯坦公司(CMPAK)市场地位取得历史性突破，用户总数达到 1530 万，超过 Warid 公司，跃居行业第四位。

CMPAK 作为中移动的海外运营企业，自诞生之日起就备受关注。2007 年年初，中移动对巴基斯坦当时的第五大通信运营商巴科泰尔公司完成收购。在对原公司更名为 CMPAK 后，中移动又推出了国际品牌 ZONG，正式进军巴基斯坦电信市场。作为市场的后进入者，CMPAK 在 5 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，市场发展效果明显，ZONG 品牌已在巴基斯坦家喻户晓。

收购之初，面对遗留下来的种种困难和问题，CMPAK 公司大力复制中国移动在国内的成功经验，并积极探索本地化经营的道路，在资源有限的情况下，聚焦重点领域，确保规模增长，努力扩大份额，在争取增量客户的同时，稳固存量客户。公司坚持“合纵连横 注重能力”的竞合思路，一方面加强与国际话务公司(LDI)、本地固网公司(LL)在国际专线接入的合作，丰富业务种类，提高业务提供能力；另一方面，注重与行业排名第一的 Mobilink 公司等同业竞争者的合作，共享基础资源，降低运营成本，实现竞合双赢。

公司的一系列市场布局取得硕果，2011 年 CMPAK 公司用户增长居全巴各运营商首位，占全巴新增用户份额的 42%，显示出强劲的市场增长态势和发展潜力。2011 年，巴基斯坦总统授予 CMPAK 公司“总统奖”，以表彰其多年来对巴社会、经济作出的贡献。来源：2012-3-23 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

中国移动财务公司正式开业运营

中国移动(微博)今日宣布，经银监会等部门批准，中国移动通信集团财务有限公司(以下简称“中国移动财务公司”)在北京正式宣布开业运营。

中国银监会非银行金融机构监管部副主任毛宛苑在庆典仪式上宣读了中国移动财务公司开业批复，颁发了《中华人民共和国金融许可证》，并与中国移动通信集团公司党组书记奚国华共同为中国移动财务公司揭牌。

据介绍，中国移动财务公司作为一家非金融性企业集团财务公司，由中国移动通信集团公司和中国移动北京公司共同出资 50 亿元注册成立，经营范围包括吸收成员单位存款、对成员单位办理贷款、办理成员单位之间的转账结算与结算、清算方案设计等业务。

中国移动总裁李跃表示，中国移动希望通过加强集中化、标准化、信息化、专业化、一体化发展，推进集中管理和专业化运营，以实现低成本高效运营。中国移动财务公司的成立，将有助于加强集团内部资金的集中管理，改善资金流状况，控制资金风险，降低财务成本，同时能提高资金使用效率，有效提升集团的整体竞争力，对于中国移动通信集团公司的金融投资、资本运作具有重要现实意义。来源：2012-3-21 新浪科技

[返回目录](#)

中移动董事长王建宙今日退休 奚国华接任

知情人士透露，中国移动于今日上午举行了相关仪式，宣布了中国移动董事长的变更，现任党组书记奚国华接替王建宙任董事长，将与总经理李跃一起组成中国移动新的最高层。

中移动三巨头减少为两位正职

22 日上午 9 时，中国移动(微博)在集团公司总部大楼召开了相关会议，部门负责人以上级别干部参加，会上宣布了奚国华接替王建宙任中国移动董事长，王建宙退休。

此事早有预兆，因为王建宙是 1948 年 12 月 31 日出生，到 2011 年底已经是 63 周岁了，退休是迟早的事情，只不过王建宙精力充沛、各种工作场合仍活跃着他的身影，因此，从外表很难看出他已过 63 岁。

之前，中国移动是由董事长王建宙、党组书记兼副董事长奚国华、总经理李跃组成最高核心管理层，而此次变动之后，中国移动将由三巨头减少为两位正职。

在最近刚刚结束的两会期间，王建宙曾经表示，他在中国移动生涯“了无遗憾”。

三个奖项概括王建宙 7 年业绩

实际上，有三个奖项可概括其没什么可遗憾的辉煌业绩。

一个是在巴塞罗那举行的 2011 世界移动通信大会上 ,全球 GSM 协会(GSMA)公宣布王建国获得 GSM 协会主席奖。在颁发获奖辞中 ,GSM 协会称 ,在过去的六年里 ,王建国带领中国移动使其用户数从 2004 年的 2 亿增长到了 2011 年初的超过 6 亿 ,接近全球市场的八分之一。而中国移动也是目前全球网络规模和用户规模最大的移动运营商。

第二个奖是 2011 年国际电机电子工程师学会(简称 IEEE)颁给王建国 “IEEE 荣誉会员” 荣衔。IEEE 是全球最具规模的工程师协会。当时 ,王建国与前印度总统卡兰博士一同获奖。

IEEE 的颁奖辞认为 ,在王建国领导下 ,中国移动成为电信界的龙头企业。并为农村的大量人口提供了经济实惠的移动通讯服务。

还有一个奖项是 2010 年 5 月 17 日 ,国际电联授予他 2010 年世界电信和信息社会奖。

与王建国一起获奖的还有马来西亚总理纳吉布、互联网早期创始人之一罗伯特·卡恩。三位获奖的理由是——他们通过互联网和移动电话对联通世界以及保障世界各地用户安全使用互联网作出贡献。

从这三个奖都可看出 ,在王建国执掌中国移动的 6 年中 ,中国移动用户规模的发展确实迅猛 ,实现了大象快跑。来源 : 2012-3-22 新浪科技

[返回目录](#)

【中国电信】

中国电信强攻 3G 市场

自 CDMA 版 iPhone 4S 上市后 ,运营商之间的用户争夺大战也变得更加白热化。近日来 ,中国电信(微博)动作频频 ,意在缩小与其他运营商之间的差距。

考虑到 3G 手机上网是 iPhone 4S 的特长 ,而语音通话是用户使用手机的最基本需求 ,中国电信特意针对 iPhone 4S 加大了套餐内的上网时长以及通话时长 ;同时 ,针对用户的实际使用需求 ,中国电信针对 iPhone 4S 推出主副卡业务 :凡购买电信版 iPhone 4S 合约机的用户 ,只要办理 129 元及以上套餐即可为亲友免费办理副卡 ,共享主卡套餐内的所有时长和内容。

此外 ,为使帮助 iPhone 4S 用户节省费用 ,避免类似“ 天价微博” 现象的发生 ,中国电信北京公司(以下简称“ 北京电信”)宣布 ,为 iPhone 4S 用户提供流量自动升档 :若用户在实际使用过程中超出了套餐包含的流量达到更高一档时 ,将自动升级到更高档位 ,而不是按标准资费收取。该政策限于乐享 3G 上网版套餐 129 元档次及以上。

此前公布的中国电信 iPhone 4S 套餐中,中国电信为每档 iPhone 4S 套餐提供大量的语音通话、上网流量和 Wi-Fi 上网时长。其中提供更多的上网流量正是中国电信的优势之一,例如 289 元档套餐包含每月上网流量 1.5G,在业内最多。

不过,鉴于智能机用户的流量需求极大,即便提供这么多的上网流量,有些用户有可能仍会觉得不够用,或者偶尔超出每月套餐包含的流量。为使用户使用无后顾之忧,避免中国电信 iPhone 4S 每月上网超出套餐流量后造成高额收费,中国电信特意制定了 iPhone 4S 用户流量自动升档的政策。

借助 iPhone 4S,中国电信的 3G 发展态势已突飞猛进,仅以北京电信为例,开售三天,北京电信的 iPhone 4S 销售量已近 8000 部。而中国电信的 3G 信号也将于 2012 年有更大提升。据悉,中国电信 2012 年室外 3G 基站将达到 20 多万个,90% 多的 2G 基站同时也是 3G 基站,这意味绝大多数地方,只要有中国电信的信号,就有天翼 3G 信号,中国电信的 iPhone 4S 就能使用。

截至目前,中国电信天翼 3G 网络已率先覆盖至全国所有县级以上城市及 90% 的乡镇,这包括全国 324 个城市、2055 个县、2544 个乡镇、42.1 万个行政村。

中国电信网络发展部总监董晓庄表示,中国电信的 iPhone 4S 不仅在城市、乡镇,甚至不少农村都能使用上 3G 信号。这也将使中国电信成为全国首个 3G 信号大面积覆盖乡镇农村的运营商。来源:2012-3-21 北京商报

[返回目录](#)

中国电信启动创新孵化基地

22 日,中国电信(微博)宣布上海创新孵化基地正式启动,并表示将用资金等扶持孵化信息行业的“潜力军”。此前这一做法更多是由天使投资人、风险投资方或半官方机构等来参与。电信作为运营商进入这一领域,储备竞争优势的目的不言而喻。

在互联网正快速移动互联化的背景下,不仅是产业链的中下游公司纷纷转型思变,上游的三大运营商也早已体味到了自我改革的紧迫性。

组织架构庞大,身上“互联网基因”较弱的运营商们通过建立孵化基地,吸纳培养创新型的小微企业及成规模的民营公司,可以说一种收获效应的“捷径”。

目前中国电信已经开始征集创新孵化项目及团队的工作,筛选创业项目 382 个,现阶段已有 14 个项目及团队入驻上海孵化基地开始“孵化”。

新浪也属于该基地的合作企业之一。新浪 CEO 曹国伟(微博)向记者表示,在第一代互联网时代里,也就是中国电信在数据服务布网时代,电信这样的运营

商都是非常领先的。但是这个行业发展非常快，替代性也非常强，新的行业在不断改变使用网络和服务的方式，如果不能创新和改革的话，很容易落后。

正是基于行业现状和运营商的特殊资源，电信的这一创新孵化中心聚焦重点便是现在互联网的热点——移动互联、物联网、云计算。来源：2012-3-23 每日经济新闻

[返回目录](#)

电信 2011 年净利润 165 亿元

中国电信(微博)2011 年净利润 165 亿元，同比增长 7.5%。董事长王晓初称 2011 年电信 3G 业务迎来爆发式增长，目前电信 3G 用户市场份额接近三分之一。

昨天，中国电信在香港发布 2011 年年报。年报显示，2011 年营收达到 2450.41 亿元，同比增长 11.45%；净利润 165.02 亿元，增长 7.5%，每股收益 0.20 元。董事长王晓初表示，目前电信 3G 用户市场份额达到 28.5%。此外，电信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%。

电信 2012 年加大 iPhone 销售补贴

年报显示，电信移动用户数 1.26 亿户，净增 3595 万户，同比增长近四成。其中，3G 用户数 3629 万户，净增 2400 万户，增长 195.3%。

查阅近两年的年报，自 2009 年工信部发布 3G 牌照后，至 2010 年底，我国共有 3G 用户 4705 万户。其中，移动占有其中 44% 的 3G 用户份额，联通占有 30%，电信占 26%。联通尚未发布 2011 年年报，从移动和电信两家的年报来看，移动占有 40% 市场份额，电信占 28.5%，推测联通将占 31.5%。由此可以看出，移动在 3G 市场的领先优势在逐步衰退。

王晓初表示，3G 业务正步入加速增长阶段。电信通过合作和让利调动终端产业链的生产积极性，智能手机品种快速增加，3G 智能手机的销量持续攀升，有力支撑了 3G 用户的快速扩张。

由于电信 3 月份也引入了 iPhone，其 2012 年目标是在 iPhone 和千元智能机的带动下，实现 3G 用户规模超 2G。

王晓初表示，目前 iPhone 销售表现理想，在电信预期之内。2012 年电信对 iPhone 销售会增加补贴，并会增加推广开支，以增加新增客户数量，预期对短期盈利有影响，但长期对公司有利。

2012 年资本开支 540 亿，主攻宽带

2011年，电信固话用户1.7亿户，净减少546万户，下降3.1%；但其宽带用户则达到7681万户，净增1333万户，增长21%。这一切受惠于电信宽带网络建设，提升光纤接入普及率和宽带接入速率。

截至2011年底，电信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%。2012年电信将继续加大对宽带的投资。2012年电信资本开支达540亿元(2011年495亿元)，其中七成用于改造光纤及宽带网络。

长期以来，电信和联通掌控着中国互联网接入市场三分之二以上的市场份额。

2012年两会期间，全国政协委员、工信部电信研究院院长曹淑敏披露，国家级广电网络公司将于上半年内挂牌；工信部对广电及电信运营商将分别发放双向接入牌照等。此举意味着，未来广电网络将能在固网宽带业务方面与电信、联通展开竞争。

■ 相关

电信计划收购母公司 CDMA 资产

年报显示，截至2011年12月底，中国电信母公司CDMA网络资产账面价值约1200亿元人民币。董事长王晓初表示，电信计划2012年底前向母公司收购有关资产。

根据国家对电信业重组的安排，2008年6月，电信及其母公司斥资共计1100亿元人民币收购了联通的CDMA网络及相关资产。

其中，电信母公司斥资662亿元收购CDMA网络资产，而电信以438亿元收购了C网业务。电信每年支付租赁费用给母公司得以使用CDMA网络。

在收购CDMA网络之后的几年时间里，电信不断加大对CDMA网络的投入力度。

2011年，电信已成为全球最大的CDMA运营商。王晓初曾表示，越早完成有关收购，对股东越有利，因目前CDMA网络业务发展良好，支付母公司租赁费用不划算，2011年电信向母公司C网租赁费为190亿元。来源：2012-3-21 新京报微博

[返回目录](#)

中国电信欲剥离八大产品基地

中国电信(微博)董事长兼首席执行官王晓初昨日表示，2012年中国电信资本开支要控制在540亿元人民币以内。而有消息人士透露，中国电信目前正在推动

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。

据悉，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产品进行竞争，同时也加大了中国电信的成本支出。

而据通信世界网赵宇透露，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，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。来源：2012-3-21 北京商报

[返回目录](#)

中国电信移动服务成第一大业务 告别固话运营商

中国电信(微博)上市公司计划在 2012 年年底之前完成对母公司 CDMA 网络资产的收购。目前上市公司通过租赁的方式使用

尽管近年来一直在进行转型，但中国电信始终挥之不去“固话运营商”的称号，现在看来，这个称呼确实有些不合时宜了。

昨天，中国电信(00728.HK)公布了 2011 年业绩，扣除初装费等因素后，收入达到 2449.43 亿元，增长 11.7%，净利润达到 164.04 亿元，增长 10.5%。

值得注意的是，移动服务收入达到了 682.48 亿元，增长 43.0%，在公司收入中的占比达到 27.9%，已经超越宽带成为中国电信的第一大业务。

根据财报，中国电信的移动用户 2011 年净增 3595 万，用户总量达到 1.26 亿，移动用户市场份额提升到 13.0%，中国电信成为全球最大的 CDMA 运营商，其中，3G 用户总量累计达到 3629 万，3G 用户市场份额提升到 28.5%。

“当初全行业都不看好 CDMA，但中国电信还是成功将其做大了。”对于中国电信在移动业务的未来，中金公司研究部执行总经理陈昊飞很乐观：“可以说中国电信的移动业务已经挺过了最艰难的时候，未来移动业务的发展潜力非常大。”

同时，宽带业务仍然在快速增长，收入规模达到 608.01 亿元，增长 12.3%。

固网语音业务收入在总收入中的占比持续下降，2011 年固网收入为 497.64 亿元，收入占比下降到 20.3%，比 2010 年的 28.5%下降了 8.2 个百分点。

中国电信董事长王晓初在业绩公布之后的记者招待会上表示，中国电信 2011 年新增了 3500 万 3G 用户，预计 2012 年的用户增量将与 2011 年接近，甚至略有上升，至少不会低于 2011 年水平。

从 3 月 9 日开始，中国电信成为继联通之后的第二家与苹果 iPhone 合作的内地运营商。中国电信表示，iPhone 将给中国电信带来重大发展机遇。首先是提高品牌知名度以及突破高端用户，其次是加快收入增长以及提高移动数据的使用和 ARPU(每月每个用户收入)。

尽管 iPhone 补贴以及一次性开支会对中国电信 2012 年的盈利造成压力，但长远来看，王晓初认为，iPhone 对盈利增长的正面作用会在 2013 年显现。

根据年报的披露，中国电信上市公司计划在 2012 年年底之前完成对母公司 CDMA 网络资产的收购。目前 CDMA 网络资产归属中国电信集团公司，上市公司通过租赁的方式使用，2011 年的租赁费用是 190 亿元。

王晓初表示，收购这部分网络资产对中国电信的经营有利，可以节省相关的租赁费用，这部分资产的账面价值是 1200 亿元，但仍需要独立机构就这部分资产进行估价，然后由董事会及股东会决定。

除此之外，王晓初透露，中国电信上市公司还会收购母公司的北方宽带资产，这部分资产的规模不超过 200 亿元，但暂时没有时间表。来源：2012-3-21 第一财经日报微博

[返回目录](#)

中国电信 2011 年净赚 164 亿元 每户宽带月均 66 元

昨天，中国电信(微博)公布的 2011 年业绩报告显示，该公司 2011 年全年实现净利润 164.04 亿元，同比增长 10.5%。而在外界普遍关注的宽带收入方面，电信在每户宽带用户上的月平均收入为 66 元。

财报显示，中国电信 2011 年总收入为 2449.43 亿元，同比增长 11.7%，净利润 164.04 亿元，同比增长 10.5%。相比不久前公布财报的行业巨无霸中国移动(微博)，电信的收入和净利只分别相当于移动的 42.6%和 13%，但电信在这两项数据上的增速均领先于移动。

在收入的构成中，中国电信的移动服务收入为 682.48 亿元，同比增长 43%，占总收入的比重提升至 27.9%，也成为中国电信第一大收入来源；而中国电信的传统优势项目，固网语音业务 2011 年全年收入为 497.64 亿元，同比下跌 20.4%，占总营收比重降至 20.3%。这也说明，国内最大的固网电信业务运营商中国电信已经实现了移动收入占优势的业务转型。

宽带业务自 2011 年开始成为外界对中国电信业务关注的热点。数据显示，2011 年中国电信在有线宽带接入上的收入为 608.01 亿元，而其宽带用户数为 7681 万户，平均一个月在每个宽带用户上收入为约 66 元，而 2010 年这一数字为约 71 元。电信行业观察家项立刚(微博)认为，每户每月 66 元的宽带收入约合 10 美元左右，与国外水平相比，也不算是一个很高的水平，而且电信的这一资费水平也还在逐年下降之中。他表示，从绝对价格来看，电信宽带业务资费的继续下调空间并不会很大，但用户享受带宽和服务水平在未来的提升空间则非常大。来源：2012-3-21 京华时报

[返回目录](#)

中国电信 2011 年净利未达预期 4G 牌照或 2014 年发放

中国电信(微博)(00728.HK)3 月 20 日披露的 2011 年度业绩显示，公司营业额为 2450.41 亿元人民币，同比增长 11.5%；全年净利润为 165 亿元，增幅为 7.5%，未达市场预期的 177 亿元，主要原因为公司收入增幅不及费用及开支增幅。

中国电信董事长王晓初在业绩说明会上表示，希望在年底前完成收购集团公司 CDMA 网络资产，预估值大概为 1200 亿元。此外，王晓初还认为，大陆可能会在 2014 年发放 4G 牌照，未来即使 4G 投入市场，3G 用户依然会占较大规模，两种网络会长期并存。

年底收购 CDMA 网络资产

针对收购集团 CDMA 网络资产一事，王晓初称，希望在 2012 年底前完成，不过需要委托独立机构就有关资产进行估价，待对价完成后，再由董事会及股东会决定，而有关资产账面值预计为 1200 亿元。

王晓初表示，收购集团 CDMA 网络资产对公司的经营有利，可以节省租赁费用，2011 年的相关租赁费用开支为 190 亿元，完成收购后，可以考虑增加派息。

王晓初还透露，公司未来也会计划收购母公司北方宽带资产，但暂时没有时间表。相关资产规模较小，估计不会超过 200 亿元。

本月初，中国电信已经开始在大陆地区销售 CDMA 版本的 iPhone 4S。王晓初预计，受益于 iPhone 4S 的销售，可能会对 2012 年每用户每月收入(ARPU 值)带来正面影响。不过，他同时指出，由于中国电信对 iPhone 补贴较大，可能会对 2012 年盈利构成压力。

中国电信财报显示，公司全年移动手机补贴为 156.4 亿元，同比增加 29%。公司固网语音业务收入为 497.64 亿元，下降 20.4%，占经营收入的比重为 20.3%。互联网接入业务收入为 749.92 亿元，增长 17.2%，占经营收入的比重为 30.6%。

中国电信称，2011 年公司继续加大宽带网络建设投入，不断提升光纤接入普及率和宽带接入速率；同时注重投资效益，优化投资结构，有效控制固网语音、基础设施等业务投资。2011 年资本支出为 495.51 亿元，增长 15.1%。

2012 年 3G 目标 3500 万

王晓初表示，2011 年 3G 净增客户约为 3500 万户，预计 2012 年上客目标与 2011 年相若，甚至有所上升。

三大电信运营商 3 月 20 日披露的 2 月份用户数据显示，3G 用户均维持了稳定增长。

中国电信 2 月份净增 3G 用户 245 万户，相比 1 月份的 241 万户，环比增加 1.7%。目前，中国电信移动用户达到 1.32 亿户，其中 3G 用户为 4115 万户。

中国移动(微博)公布的 2 月份数据显示，公司当月净增客户数目为 5961 万户，环比增加 1.6%。截至 2 月底，中国移动客户总数增加至 6.61 亿户，其中 3G 客户数为 5658.8 万户。

中国联通(微博)2 月份新增 3G 用户 282 万户，总数达到 4589 万户。但增速较 1 月份放缓，公司 1 月份 3G 用户净增加数达到 305 万户。来源：2012-3-21 中国证券报-中证网微博

[返回目录](#)

【中国联通】

联通 3G 上网卡大促销

WiFi 不是随处有，现在 3G 网络最高可达到 21M 堪比固网宽带，但价格不便宜。日前，中国联通(微博)相关部门宣布，即将发动 2012 年以来首次大规模“预存上网费赠上网卡”举措。

据了解，联通将推出三种“存费送卡”活动，最低预存 1200 元上网费，将赠送 7.2M 联通 3G 上网卡一张。而速度高达 21M 联通上网卡，也只需预存 1300 元。南都记者观察，现在市面上最便宜的 7.2M 上网卡在 200 元左右，而 21M 上网卡则高达 500 多元，也就是说，联通这次促销几乎是“半卖半送”。

目前，中国联通的 3G 上网卡主要有两大类，一种是传统的 7.2M 上网卡，最高速率是下行 7.2M bps；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 5.76M bps，这种 21M 速率 3G 上网卡可在包括深圳、广州在内的全国 56 个城市使用。当下，固网宽带速率普遍在 4M 至 12M，联通 21M 上网卡的理论速度可达固网的一倍以上。来源：2012-3-23 南方都市报微博

[返回目录](#)

联通 3G 服务收入增幅 182.3%

服务收入同比增长 13.4%，超出行业平均增幅 3.4 个百分点；固网宽带服务收入同比增长 18.1%，增幅居行业首位；而 3G 服务收入更是以 182.3% 高达 3 位数的增长遥遥领先……在昨日中国联通(微博)发布的 2011 年财报中，各项居行业首位的靓丽增长数据，都显示了中国联通整体发展呈现持续、加速向好态势与可持续发展能力。

2011 年，中国联通实现营业收入(不包含固话初装费递延收入)人民币 2,091.5 亿元，较上年增长 22.2%，其中服务收入人民币 1,858.7 亿元，增幅居行业首位；净利润人民币 42.1 亿元，较上年增长 20.0%。

3G 爆发强大驱动力

三位数的业务收入增长，这在通信行业已经是久违的事儿了，而 2011 年中国联通的 3G 服务收入增幅高达 182.3%，中国联通的 3G 终于爆发了！

2011 年，中国联通移动业务呈现强劲增长势头。移动用户全年累计较上年增长 19.3%，达到 19,966.0 万户，其中 3G 用户全年累计净增 2,595.9 万户，达到 4,001.9 万户，占移动用户的比例达到 20%；实现移动服务收入人民币 1033.1 亿元，较上年增长 25.3%，其中 3G 服务收入达人民币 327.4 亿元，占移动服务收入的比例达到 31.7%。

这几年，中国联通的 GSM 业务一直保持平稳发展态势，2011 年实现 GSM 服务收入人民币 705.7 亿元，基本保持平稳。然而，目前 3G 以占移动用户 20% 的用户数，实现占移动服务收入超过三分之一的占比，体现了 3G 的高价值。同时，3G 用户 ARPU 保持人民币 110 元的较高水平，这也带动移动用户 ARPU 较上年提高 8.2%，达到人民币 47.3 元。

3G 业务成为推动中国联通收入增长的第一驱动力，这也得益于中国联通 3G “六统一”政策一直很好地在全国范围执行，从而打破过去 2G 时代增量不增收的被动局面。而这才是开始，随着 3G 用户规模爆发性增长，必然为中国联通带来更加强劲的动力。

业务结构更具竞争力

受 3G 和固网宽带业务的持续、快速增长拉动，中国联通在实现收入规模快速增长的同时，业务和收入结构持续优化。

2011 年，中国联通加快固网宽带升级提速，积极开展提速营销，固网宽带用户全年累计增长 17.8%，达到 5,565.1 万户；固网宽带服务收入增长 18.1%，规模首次超过固网语音，占固网服务收入的比例达到 43.2%。2011 年，中国联通加大以融合产品保有固网价值，“沃家庭”用户累计净增 797.5 万户，拉动固话用户全年累计较上年增长 2.2%，达到 8,506.4 万户。然而受用户 ARPU 下滑和无线市话用户大幅流失影响，本地电话业务全年累计实现服务收入人民币 340 亿元，较上年下降 15.2%。本地电话业务收入下滑是一种不可避免的趋势，然而中国联通固网宽带业务的快速增长已经有效弥补了本地电话业务的下滑，2011 年全年实现固网服务收入人民币 816.3 亿元，较上年增长 2.4%，这也是 2009 年中国联通融合重组以来首次实现正增长的一年。

2011 年，中国联通的非语音业务收入占服务收入的比例达到 48.7%。移动数据流量较上年增长 293.4%，带动移动非语音业务收入占移动收入的比例快速提升，达到 37.2%。非语音业务收入占固网服务收入比例达到 63.9%，业务结构进一步改善。这让中国联通应对移动互联网挑战中的抗风险能力更强。

中国联通董事长常小兵表示，2012 年，中国联通将进一步加大对 WCDMA 网络投资，保障增长型业务的资源投入，继续推进管理创新与变革，在确保盈利水平更快增长的同时，实现业务发展和收入规模的更大突破，进一步提升公司的发展水平、效益水平和管理水平。来源：2012-3-23 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

联通布局手游平台 3G 数据业务竞争加剧

3 月 20 日，中国联通(微博)宣布旗下“手游世界”平台正式上线，而 Rovio 公司的手机游戏《愤怒的小鸟》最新版本——《太空版》全关卡收费版将在该平台首发。Rovio 公司全球销售总裁奥笛(Outi Wuorenheimo)表示，以后有新产品推出，将优先与联通“手游世界”合作。

《愤怒的小鸟》在全球拥有 7 亿用户，其中 1 亿下载用户在中国。奥笛认为，有望通过和中国联通的合作，将目前全球第二大市场的中国提升到第一。这也是《愤怒的小鸟》创始人皮特·韦斯特巴卡(Peter Vesterbacka)曾为此次合作专程赶赴杭州，与浙江联通高管洽谈合作的重要原因。

浙江联通总经理于英涛告诉本报，联通希望能够发挥自身的 3G 网络优势，将“手游世界”打造成全球最大的手游中心之一。

手游平台面世

中国联通一直在加强 3G 领域市场的布局，早在一年前，中国联通总部就指定浙江为游戏基地的试点，手游世界的推出是中国联通在 3G 数据业务领域的又一开拓。

作为一个开放式平台，与苹果的“App Store”是一个综合性应用商店不同，“手游世界”是一个为手机游戏开发者提供手机游戏展示和销售的平台。现在已经有支持安卓(Android)系统的“安卓版”和支持苹果 iOS 系统的“iPhone 版”两个版本。

据了解，目前手游世界上已有的 3000 多款游戏，都是由包括 Rovio 公司在内的全球各手机游戏厂商和个人开发者上传提交的。这些游戏厂商将和手游世界采取五五分成的模式。但手游世界平台负责人郭羽透露，不排除遇到好的手游公司也会改变这种分成模式，比如像 Rovio 这样的公司。

除此之外，2010 年 8 月中国联通分别在上海和广东建立了应用商店、手机阅读等基地。联通旗下的这些应用商店，像苹果的“App Store”一样，为联通 3G 用户最主要的应用下载和购买场所。这些应用商店吸引了大量上游的产品开发者，不仅帮联通“黏”住了更多用户，也给联通带来了新的分成收入。

基于 WCDMA 网速优势，联通看到了其中的商机，而手游世界将为中国联通带来两个方面的收益。一方面，无论是单机手游还是手机网游，联通提供流量通道下载；另一方面，对于手机网游，联通不仅提供流量在线支持，其次在游戏里产生的一系列费用联通将会按照比例和游戏公司分成。

公开数据显示，中国手机游戏用户规模稳步增长，截至 2011 年第三季度达 1.56 亿，环比增长 4.6%。从手机游戏市场规模来看，2011 年第三季度手机游戏市场规模一举突破 10 亿大关，达到 10.17 亿，环比增长 8.23%，成为移动互联网市场的第三大业务。《2011 年度中国游戏产业调查报告》称，2011 年，中国手机网络游戏市场实际销售收入 17 亿元人民币，预计 2016 年中国手机网络游戏市场实际销售收入将达到 75.0 亿元，2012 年到 2016 年的年复合增长率为 34.6%。“联通手游世界将会把手机网游作为重点的发展方向。”郭羽表示。目前在手游世界上的“手机网游”板块中，已经有了自主研发的 30 多款手机网游，而这一数量也是三大运营商的游戏平台中最多的。

3G 数据业务竞争加剧

3G 时代，从移动终端到应用商城，三大运营商从线下走到线上。

据工信部最新统计数据显示，截至 2012 年 1 月底，全国移动电话用户数已达到 9.97 亿户，预计这一数据在 2 月底已突破 10 亿户。其中 3G 用户达到 1.37 亿户，渗透率已经达到 13.7%。

2009 年初，中国联通、中国移动(微博)和中国电信(微博)同时获得 3G 牌照，中国正式进入 3G 时代。而在 3G 时代，电信业与互联网、语音业务与数据业务的融合，经历 3 年多的迅猛发展后，中国的移动互联网市场日益成熟。

但在移动互联网快速发展的今天，三大移动运营商面临着战略转型的挑战。这一挑战就是从传统的语音业务为主，转向数据业务为主。从低收入的数据流量收入，转向高收入的数据增值收入。

“ 联通希望在这一转型过程中，能够利用自身的资源优势，积极投身到移动互联网的内容建设中去，积极扮演移动应用综合平台的提供者、内容与应用的参与者的角色，促进移动互联网终端应用的多样化，促使内容愈加丰富。” 于英涛表示。

为实现战略转型，中国移动和中国电信也进行了自己在 3G 时代应用商店上的布局。

据悉，中国电信分别在广东、浙江、四川、江苏和上海 5 省份，成立了六大手机应用基地。中国移动则分别在四川、浙江、广东、上海、江苏、福建、辽宁、湖南 8 地成立了八大手机应用基地。截至 2011 年年底，中国电信移动业务用户已经超过 1.29 亿户，中国移动的应用商场 Mobile Market 累计注册客户达 1.58 亿户，累计应用下载量 6.3 亿次。

成功的关键是，运营商都在努力建立自己的开放平台，吸引足够的人气。中国移动上海副总经理聂晶接受本报采访时表示，运营商需要做的就是整合优质资源给内容商提供推广。

如今，随着智能终端价格走低和游戏获取、使用门槛降低，再加上免费模式成为主流及各休闲类、社区类手机游戏产品涌现，中国手机游戏已经拥有了庞大的用户基数和增长空间。

此前，中国移动已经在江苏设立了手机游戏基地，推出了“ 移动游戏大厅”。中国电信也在江苏设立了游戏基地，推出了游戏客户端“ 爱游戏”。而现在中国联通推出了“ 手游世界” 平台，则让三大运营商再次上演了一场势均力敌的“ 三国杀” 。

手机游戏无疑是目前中国 3G 网络时代最为成熟的业务之一。“ 手游市场必然是未来移动互联网的主方向，未来 2~3 年将飞速发展。” 联通浙江分公司副总经理袁健说。来源：2012-3-24 经济观察报微博

[返回目录](#)

联通进军手机游戏 运营商抢占 3G 未来高地

3月20日，浙江联通宣布联通“手游世界”平台正式上线，并与知名手机游戏“愤怒的小鸟(微博)”开发商 Rovio 公司签署了战略合作协议。

在苹果、谷歌、微软(微博)等移动互联网巨头疯抢智能手机 App(应用程序)市场的格局下，联通却高调宣布“杀入”红海，与之进行手机游戏下载平台的直接竞争。

据联通介绍，此次推出的“手游世界”属于综合性手机游戏平台及应用客户端，与苹果公司自创的“AppStore”综合性应用商店不同，更为专注于手机游戏应用市场的开拓。

布局手机游戏，背后惊人的市场需求和成长空间早已成为移动互联网上下游的共识。杭州趣玩数码科技有限公司董事长郭羽就向《每日经济新闻》表示，任何一家公司研发能力再强，一年也就能研发出几款游戏，而有了平台就可以吸引全世界游戏开发者。“移动互联网时代下的平台是一个新的形态，就是应用商店。运营商在数据库中很容易就能查到什么类型的用户在什么时间下载了什么类型的应用程序，具有天然优势。”

整个移动互联网产业链中，产业资源和品牌号召力处于上游的三大运营商进入手机游戏早已被不少业内人士所预测。此番联通布局手机游戏平台，旨在借此进一步激发其 3G 业务的目的性十分明显。

然而，平台的建立远非一日之功，更何况前述几大系统厂商已经让准入门槛愈发变高。联通此番入局，是否已经错过了机会窗口？

联通建立的这一手机游戏平台，向各大系统开放。据悉，目前“手游世界”推出的版本支持安卓系，针对苹果 iOS 系统的 iPhone 版也处于最后测试阶段，支持 Java 和微软 WP 等操作系统的版本也会陆续推出。

谈及最为核心的盈利模式，浙江联通总经理于英涛向《每日经济新闻》记者介绍，手机游戏在中国必须有一个远景规划，毕竟这还是一个新鲜事物。“联通方面和所有手机开发者都会有一个非常合理的商业模式。中国联通(微博)的盈利主要来自两方面，首先用户的下载是使用了联通的数据流量。同时我们和手机游戏公司之间、包括游戏道具等，都会成为中国联通的盈利点。”

如今，三家运营商纷纷表示进入手机游戏领域，在很大程度上体现了运营商之间的 3G 业务竞争激烈，先后建立的游戏业务基地以及战略合作部署均为抢占未来战略制高点。来源：2012-3-21 每日经济新闻

[返回目录](#)

中国联通总经理陆益民：将超前建设光纤网络

2012 中国(深圳)IT 领会峰会今日正式召开，中国联通(微博)总经理陆益民出席本次大会并发表致辞。他表示，中国联通将超前建设光纤网络，实现网络能力的领先。

陆益民在发言中表示，中国联通未来将突出运营模式的转变，注重流量经营，扩展移动互联网、信息化领域应用。同时，中国联通将突出网络能力的提升，扩大 3G 网络覆盖，超前建设光纤网络，实现网络能力的领先。

陆益民指出，中国拥有全球最大的移动用户群和全球最大的互联网用户群，发展空间巨大，在转型的大背景下，既面临宝贵的机遇，也面临着诸多挑战，如何有效应对这些变化，确实值得业界共同思考。

他建议，面对新的形势，电信运营企业必须适应行业演进的大趋势，顺势而为，以变应变，并重点把握以下三点：一是创新，主要是体现在对未知领域的积极探索；第二是变革；三是合作，主要是体现在以开放视野和良好机制实现共赢。

中国联通日前发布了 2011 年全年财务报告，全年营收 2091.7 亿元，同比增长 22.2%，净利润 42.3 亿元，同比增 14.2%。来源：2012-3-25 新浪科技

[返回目录](#)

联通 2011 年净利润 42 亿 宽带收入超固网语音

中国联通(微博)今天发布 2011 年度业绩报告，期内实现营收 2091.7 亿元，同比增长 22.2%，净利润 42.3 亿元，同比增长 20%。

移动服务收入在服务收入占比达到 55.6%，与固网服务收入差距开始拉大，后者占比降至 43.9%。

值得注意的是，在固网业务块中，宽带服务收入 352.3 亿元，规模首次超过固网语音。

财务表现

2011 年中国联通营业收入(不包含固话初装费递延收入)2,091.5 亿元，同比增长 22.2%。其中服务收入 1,858.7 亿元，同比增长 13.4%，销售通信产品成本 297.4 亿元，同比增长 178.3%，收入 232.82 亿元，销售损失 64.6 亿元，其中 3G 手机补贴成本为 57.9 亿元；实现 EBITDA 634.0 亿元，同比增长 6.7%；净利润 42.1 亿元，同比增长 20.0%；每股基本盈利 0.179 元(包含固话初装费递延收入)。

实现经营现金流 664.9 亿元，同比增长 0.2%；资本性支出 766.6 亿元，同比增长 9.2%。截至 2011 年 12 月 31 日，债务资本比为 34.2%，净债务资本比为 29.4%。

年度派发末期股息每股 0.10 元。

业务表现：移动服务收入占比 55.6%

受 3G、固网宽带业务拉动，2011 年中国联通服务收入同比增幅超出行业平均增幅 3.4 个百分点。移动服务收入占服务收入的比例达到 55.6%，非语音业务收入占服务收入的比例达到 48.7%。

移动业务：3G 成为第一大增长驱动力

2011 年，中国联通移动用户全年累计同比增长 19.3%，达到 1.9966 亿户。实现移动服务收入 1033.1 亿元，同比增长 25.3%。移动用户 ARPU 同比提高 8.2%，达到 47.3 元；移动数据流量同比增长 293.4%，移动非语音业务收入占移动收入的比例达到 37.2%。

3G 成为中国联通收入增长第一驱动力，全年累计净增 2595.9 万户，达到 4001.9 万户，占移动用户的比例达到 20.0%；用户 ARPU 值为 110 元；实现 3G 服务收入 327.4 亿元，同比增长 182.3%，占移动服务收入的比例达到 31.7%。

全年 3G 业务社会渠道销售占比达到 53%。自有渠道方面，网上营业厅使用量快速增长，全年营业额达 230.7 亿元，同比增长 86%。

2011 年，3G 用户月均数据流量达到 267MB，同比增长 50.1%。

全年累计净增 GSM 用户 627.5 万户，达到 15,964.1 万户。实现 GSM 服务收入 705.7 亿元，基本保持平稳。

固网业务：宽带服务收入首次超过语音

全年实现固网服务收入 816.3 亿元，同比增长 2.4%。其中，非语音业务收入所占比重达到 63.9%。

固网宽带用户全年累计同比增长 17.8%，达到 5,565.1 万户；固网宽带服务收入同比增长 18.1%，规模首次超过固网语音，占固网服务收入的比例达到 43.2%。

2011 年，“沃家庭”用户累计净增 797.5 万户，拉动固话用户全年累计同比增长 2.2%，达到 8,506.4 万户。

受用户 ARPU 下跌和小灵通用户流失影响，本地电话业务全年累计实现服务收入 340.0 亿元，同比下降 15.2%。

网络建设：基站总数 61.4 万个

2011 年中国联通新建 3G 基站 5.6 万个，新建 GSM 基站 4.6 万个，移动基站总数达到 61.4 万个，同比增长 19.9%。

在全国 56 个重点城市完成 3G 网络 HSPA+ 升级；光纤接入方面，固网宽带接入端口总数 8592.3 万个，其中，FTTH/B(光纤到户/楼)端口占比达 45%。来源：2012-3-22 新浪科技

[返回目录](#)

联通 3G 业务 2012 年将扭亏 会继续扩大手机补贴

在香港出席业绩发布会时，中国联通(微博)董事长常小兵称，相信 2012 年 3G 业务有望扭亏，中国联通总经理陆益民表示，预计 2012 年全年 3G 补贴金额占营运收入比重扩大至约 17.7%。

根据财报，联通实现营业收入 2091.7 亿元人民币，同比增 22.05%；净利 42.3 亿元，同比增长 14.2%，情况好于预期。之前，业内担心中国联通对 iPhone 的补贴过度，会侵蚀利润，事实上 2011 年联通利润反而超过更早一年。

中国联通董事长常小兵表示，2011 年第四季其中一个月 3G 录得盈利，原预期 2011 年整年 3G 业务录得盈利，惟最终未能实现。不过，他相信 2012 年 3G 业务有望转盈。

陆益民则透露，2011 年，联通集团 3G 手机补贴金额由 2010 年的 31.72 亿元，增至 2011 年 57.91 亿元。

根据公告，联通全年销售通信产品发生成本 297.4 亿，同比增长 178.3%；同期销售通信产品收入 232.8 亿，同比增长 219.5%，销售损失为 64.6 亿，其中 3G 手机补贴成本 57.9 亿。

中国联通副总经理李刚表示，集团为扩大 3G 业务，吸纳更多较低资费的客户，预期 2012 年 3G 的 ARPU 水平会较 2011 年低。2011 年 3G 的 ARPU 约为 110 元人民币。来源：2012-3-23 新浪科技

[返回目录](#)

联通 2012 年资本开支计划 1000 亿 是中国电信近 2 倍

知情人士透露，2012 年将是中国联通(微博)又一个大规模投资年，联通计划 2012 年资本开支约 1000 亿元人民币，同时用于 3G 扩容和宽带建设。而中国电信(微博)2012 年预计资本开支为 540 亿元，比联通少很多。

中国联通上一次的庞大开支年是 2009 年，当时是用作首次发展 3G 网络。

据悉，中国联通 2012 年再次大幅增加开支，主要是配合 3G 客户人数的增加，需要在城市及全国建立更多基站，覆盖完善网络。

中国联通相关负责人表示，集团有净现金流，亦有收入回笼，加上拥有信贷金额，资金充裕无压力。来源：2012-3-27 新浪科技

[返回目录](#)

制造跟踪篇

【中兴】

中兴通讯称将缩减伊朗业务规模

中兴通讯(微博)周五称，该公司将“缩减”在伊朗市场上的业务活动，此前有报道称该公司已向伊朗最大电信公司出售了一个功能强大的监测系统，这个系统具备对电话和互联网通信进行监控的能力。

周四有报道称，中兴通讯在2010年12月与伊朗电信签署了一份价值9860万欧元(约合1.306亿美元)的合同，其内容包括上述监测系统。

中兴通讯发言人 David Shu 在接受电话采访时称：“我们将缩减在伊朗市场上的业务。”

报道还称，虽然美国已对面向伊朗销售的科技产品颁布了一项长期禁令，但中兴通讯根据上述合同在2011年7月24日开出的“装箱单”上仍旧包括大量的美国硬件和软件产品。而与此同时，微软、惠普(微博)、甲骨文(微博)、思科、戴尔、Juniper Networks 和赛门铁克等此类产品的美国厂商则都表示，它们对中兴通讯的这项合同毫不知情，且多家公司称其正在调查此事。

David Shu 则表示，中兴通讯在“一段时间以前”就已决定“缩减”在伊朗市场上的业务。但他同时表示，该公司尚未就具体细节作出决定，目前“仍在讨论中”，并称其不了解公司作出这项决定的原因。在上述报道曝光以前，中兴通讯发言人一直都拒绝讨论该公司在伊朗市场上的业务。

David Shu 在周五表示：“现在我们不能发布更多信息。”伊朗方面尚未就此置评。

中兴通讯此举对伊朗来说意味着又一种打击，目前该国正面临着全球制裁措施，原因是据称该国正试图开发核武器，但伊朗方面则一直予以否认。就目前而言，制裁措施尚未波及伊朗电信部门，但其他多家大型设备制造商都已在此前宣布，这些公司将会削减在伊朗市场上的业务，其中包括欧洲的爱立信和诺基亚西门子中国的华为等，但这些举措并不意味着它们将立即终止所有伊朗业务。

David Shu 表示，中兴通讯在伊朗市场上的业务规模远小于其他设备制造商。在被问及与伊朗电信之间的合同时，他表示这项合同尚未完成。除了监测系

统以外，这项合同的内容还包括大量的网络设备。David Shu 称，他不清楚中兴通讯削减伊朗业务的决定可能会对这项合同造成什么影响。

中兴通讯 2010 年营收为 106 亿美元，其设备远销 140 多个国家。该公司的另一名发言人周四表示：“中兴通讯一直都严格遵守联合国的所有规定以及业务运营所在国家当地的法律法规。来源：2012-3-24 新浪科技

[返回目录](#)

中兴知识产权专利战：新势力的突围和商业考量

王海波是中兴通讯(微博)的知识产权总监。在电子行业的知识产权领域工作的近 12 年里，他已经记不清究竟参与处理了多少起涉及中兴通讯的知识产权诉讼案了。

“现在整个通讯产业硝烟弥漫，到处是战争。”他在接受本报记者专访时表示，“新旧势力更迭，新势力遭遇旧势力的强力阻击，这是历史规律，而我们身处其中。”

信息技术产业在知识产权领域陷入混战的局面，旧势力如诺基亚(微博)、爱立信(微博)、索尼等，不断以领跑者自居，向后来者索要“买路钱”，而新势力如中国的华为和中兴通讯等，则不惮威胁，不断冲破原有的藩篱。

新势力扩张的最原始方式，就是尽一切可能扩大专利技术的持有量。

2012 年 3 月世界知识产权组织(WIPO)刚公布的 2011 年全球专利申请榜单上，中兴通讯凭借 2826 件 PCT 国际专利一举超越拥有 2463 件专利的日本松下，跃居全球企业国际专利申请量第一位。

但有意思的是，这足以拿出来对中国企业的创新能力大书特书的榜单，在王海波眼里却有另一种解读：对一个公司来说中长期投入产出的平衡永远要考虑，而申请专利是要花钱的。全球化的专利布局，是为了经济安全和经营考虑的。

“对于企业来说，我们不关心知识产权宏观制度的社会化，在法律框架之内，知识产权无关道德，而是企业发展壮大的商业工具。”他说。

反诉第一战

从 3 月开始，在深圳科技南路的中兴研发楼里，知识产权项目经理的吴殿清终于可以恢复到准点上下班的工作状态了。

这是一场历时 11 个月的专利诉讼案。2011 年 4 月爱立信在中兴的欧洲手机销售重镇——德国、英国和意大利分别起诉中兴通讯侵犯其数项专利权。2012 年 2 月双方握手言和，同意相互撤销针对对方的所有专利侵权诉讼，并签署了全球范围内的专利交叉许可。

“这是第一个如此大规模的反诉案子。我当时觉得很兴奋。”吴殿清告诉本报记者。

实际上这也是国内电子通信企业反诉老牌跨国企业专利侵权并且最终双方言和的第一案。在获悉成为被告的第一时间，中兴通讯当下就决定在中国提出反诉。在此之前，中国企业只有不断当被告、疲于应诉的份儿。

吴殿清表示，做出反诉决定考虑了如下原因：一是中兴对中国市场和法律环境更为熟悉，而去国外反诉成本高；爱立信不可能不要中国市场。中兴诉称爱立信在这里侵犯其基础专利，是“打蛇打七寸”。

与此同时，4月份华为在德国、法国、匈牙利起诉中兴通讯侵犯了华为的数据卡和第四代移动通信系统(LTE)专利。同样地，中兴通讯快速做出反应，在中国对华为提起反诉。

同时被两家国内外企业起诉，当时中兴通讯在舆论上受到了很大压力，被质疑为不遵守游戏规则。但在吴殿清看来，这就是商业工具的运用：“现在企业滥用知识产权的程度比以前高了。通讯行业就是个大蛋糕，一块唐僧肉，一堆人过来吃。”

最终跟爱立信还是回到了谈判桌前。“经过这事儿后，我可以这样说，在中国市场上，我们对知识产权的积累、对冲能力和反诉能力，不惧怕任何一家业内竞争对手。”吴殿清说。

从“随机”到“布局”

从新世纪之初不得不向高通公司交专利费，到现在的反诉顺利和解，王海波觉得中兴对于知识产权的认识发展之路，和目前的国际大牌企业都不一样。

王海波最初加入中兴的团队是法务部的知识产权科。“当时我们所有人的工作都是在做专利申请，考核的指标，就是今天挖掘了多少个‘案源’。”王海波们要与研发人员沟通，建立私人关系，配合完成一个专利申请。

这种“随机式的专利申请”表明，企业对于知识产权还没有战略布局。高通乘机而入，要求中兴通讯支付CDMA等一系列专利许可费。按照王海波的话说，中兴通讯当时被高通“经营”了一把。

2002年10月，王海波开始负责公司的知识产权战略规划。规划在次年实施，中兴从单纯的专利申请扩展到知识产权的版权、商标等领域。直到2004年，“专利布局”的概念才提上议事日程。这一时期的中兴通讯悄悄积累了大量的知识产权资产，而国际对手对此反应迟钝。王海波说：“这是中兴的一个相对平稳的内在生长阶段。”

2007年，中兴通讯的知识产权资产已经积累了庞大的体量，“专利经营”被提上了议事日程。“有这么多专利了，当然要进行管理了，获取这么多资产是有成本的；其次，智力成果是应该得到尊重的，而不是束之高阁。”

此时知识产权的团队在悄悄扩大，从原先的十几人增加到超过100人。各个研发部门中都有专利工程师，主导和推进专利技术的发现与申报。中兴提倡全流程的知识产权资产管理，覆盖从市场研发开始到最后专利价值的应用。

仅一年后，2008年金融危机来临。这使得国际电子通信巨头面临极大的生存压力，随后这些压力又通过专利诉讼直接转嫁到了像中兴通讯这类国际市场的后来者身上。

专利许可、交叉授权、专利诉讼和贸易战，中兴通讯的知识产权部门压力陡然上升。在2006年，中兴终端决定盛装参展德国汉诺威国际通信展，开展前一天，展台的手机即被德国海关没收，原因是一家专利代理机构称中兴专利侵权。

与此同时，越来越多的NPE开始瞄上这家新型企业，在各种技术细节上千方百计收取专利费用。直到今天，这样的战争还在继续。

背后的商业考量

专利混战的背后，是知识产权制度的全球性难题：电信行业要求互联互通，这意味着一个统一的标准，即私有的专利变成了公用的必要和基础，而后来者根本无法绕开；另一方面，电信设备技术高度密集，你中有我，我中有你，谁都不能独善其身。

这使得电信企业早就撕去道德的面纱。专利申请、布局和诉讼中的商业考量，业内心知肚明。

对于王海波的团队来说，商战从内部专利评估阶段就开始了。

“即便一项新的研发技术很好，但和公司主营业务发展无关，就需要慎重评估进行专利申请的必要性。如果某一个算法申请了专利，不但达不到保护的目的，反而会将技术公开，这时也没有必要申请。”王海波说，而如果有些产品针对大块发达市场，那么申请专利就显得尤为必要。

对于可以申请专利的核心技术，他们小心翼翼地进行全方位布局。吴殿清和研发人员的交流过程，通常都是启发他们延伸自己的专利技术，比如本来仅仅在某一个部件增加的降噪装置，是否可以在其他地方应用等。

“我们需要对核心技术进行专利布局，通常是在其周围申请一定数量的专利，形成必要的专利组合。”吴殿清表示，这样做的好处很多：保护核心专利；迷惑对手，增加了对手专利被判无效的可能。

中兴目前在LTE、智能终端和云计算等未来关键技术领域方面，贯彻着这样的布局理念。

“在商业利益上，中兴每一个申请的专利都有存在的价值。”王海波表示，“无论是用来消耗对手成本，还是防御性地申请专利，都是有目的性的，没有真正所谓的‘垃圾专利’。”

这种专利布局的商战思维已经完全融入了中兴的血液，甚至在还没有立足的美国市场，其专利部署已经开始。

掌握技术话语权是专利全球布局的目标。“未来我们的海外布局会一直持续下去，尤其在欧美战略市场，投入的专利资源十分丰厚。当然，每个10万人民币起板的专利申请高额成本，会让我们更注重海外专利战略，挑最有价值的专利去申请。”王海波表示。来源：2012-3-24 21世纪经济报道

[返回目录](#)

【华为】

华为尝试自有商城销售手机

短短几年，凭借与运营商的紧密合作，华为从一家设备制造商，成为了世界最大移动终端厂家。2012年，华为继续将全球智能手机出货量提升至2011年的3倍，由2000万台提升到6000万台。如此庞大的数字背后，以运营商为主要渠道，已经无法满足这头“狼”的胃口。2月底，2012世界移动通信大会上(MWC)，华为终端董事长余承东(微博)就透露过2012年内要建立自有商城。余承东话音刚落，3月18日，华为商城就横空出世。那么，华为直营电商将面临什么样的挑战？

华为商城在如此短暂的时间内出现，不少业内人士看来只是“意料之外、情理之中”的事情。实际上，MWC上，余承东曾坦承，华为手机有一块心病，那就是公开渠道。因为，当下华为手机的销量，主要还是依靠运营商定制。

运营商渠道存在一个问题，就是铺货速度太慢，一款手机从谈判、合作到公开发售，需要消耗大量时间，尽管产品已经实现量产，但是积压在库房里无法出货，这使得华为一些性价比极高的新品错失了最佳的市场销售时机。而且智能机现在已经进入拼硬件的时代，隔一两个月就会有更快更新的手机问世，铺货慢，意味着还没有上市就落伍了。因此余承东表示，“从运营商定制市场到公开市场，华为还在路上。我们必须做出一些改变。”

余口中的“改变”指的就是扩充电子商务。据知情人士透露，华为商城运营支持可能是由深圳一家电商服务商提供，结算系统则由华为自建自营，目前物流是顺丰速运。对于京东、淘宝等电商开放平台，华为也将自行入住，或委托合作

伙伴运营旗舰店。余承东表示，电商运营商、线下渠道将一起成为未来华为手机的三大销售方式。

其实，华为选择电商作为其主要的销售模式并非偶然。因为小米手机(微博)只以电商作为销售渠道取得了巨大的佳绩，这让华为触动挺大。余承东曾在微博上，公开夸奖小米手机在网络订购火爆。

另一方面，华为计划在2012年将智能手机销量从2011年的2000万台提高至5000万至6000万台。“这数字仅仅靠运营商是无法满足的。”艾媒咨询首席分析师张毅称。据了解，华为的6000万台目标中，约有35%是海外市场的，约60%也就是3500万台是国内市场的，而各大运营商3G用户增长的目标可能只有1亿多，华为的压力可想而知，所以必须要开发新的渠道。

有业内人士认为，小米手机的销售模式对华为而言，仅有参考价值，毕竟两者市场策略完全不一样，因为华为是面向大众化的产品，而小米只针对“发烧友”，小米用户对网络渠道接受程度极高。另外，从各大电商公布的销售额来看，手机数码产品的量与传统渠道相比，仍是杯水车薪。

实际上，华为商城更像是华为众多渠道的一个新尝试，余承东曾指出，希望2012年能把运营商渠道和公开渠道控制在一个“相对平衡”的比例，但华为将仍然依靠运营商，“事实上，苹果也靠运营商。”

记者观察

华为商城价格不占优势

南都记者登录华为商城发现，该商城目前还似乎相当不完善。机型只有为数不多的几款，而且华为自有电商的货源优势更没有体现出来。比如，华为一款颇受市场欢迎的U8800+一直处于缺货状态，华为引以为豪的“荣耀”U8860型号的手机，三个颜色有一个显示为缺货状态。到截稿为止，整个商城手机也只有9款。

价格方面，华为商城也基本不占任何优势。除了“荣耀”以外，其他几款的价格均比京东、亚马逊(微博)等电商渠道价格要高。比如，主打性价比市场的“Sonic”U8660型号手机，京东售价899元，而华为商城则标出了1399元，与线下卖场价格相当。来源：2012-3-22 南方都市报微博

[返回目录](#)

华为回应澳大利禁止竞标：失望但继续开放

华为(微博)周一发布声明，对澳大利亚政府禁止华为参与澳大利亚国家宽带网络合同竞标事件给予回应。

“ 尽管我们明显对此决定感到失望，但华为将继续保持开放、透明，并寻求多种方式为我们的技术安全提供保证。” 华为在声明中称。

澳大利亚《金融评论报》引用消息人士的话称，华为 2011 年就已经被告知不要参与任何有关澳大利亚国家宽带网络项目的竞标，该项目旨在通过光纤连接 93% 的澳大利亚家庭和企业网络。

华为在声明中称，他们正在包括英国、新西兰、新加坡和马来西亚在内的其他国家构类国家宽带网络项目。

华为还表示，他们在澳大利亚的业务并不依赖国家宽带网络，并与当地电信运营商合作多年。来源：2012-3-26 新浪科技

[返回目录](#)

【诺基亚】

诺西芬兰裁员 624 人 比原计划减一半

诺西网络称，它将在芬兰裁减 624 名员工，裁减人数是它以前预料的一半。不过，诺西网络将坚持在全球裁减 1.7 万员工以便使公司更加盈利的目标。

由诺基亚(微博)和西门子(微博)组建的合资企业诺西网络在 2011 年 11 月曾宣布，它要裁减大约 1.7 万名员工，占该公司员工总数的将近四分之一。

诺西网络面临中国的竞争对手以及瑞典的爱立信(微博)等公司的激烈的价格竞争。诺西网络称，它要把重点放在提供盈利能力方面，而不是提高市场份额方面。

诺西网络最近表示，它将把 240 个工作岗位外包给芬兰 IT 服务公司 Tieto。来源：2012-3-23 赛迪网

[返回目录](#)

诺基亚提交新专利：利用纹身感知来电

诺基亚(微博)向美国专利与商标局提交了一份专利申请，该项技术可确保用户不会错过任何一个电话、短信或电子邮件提醒。

该项技术需要用户首先做一个特殊的纹身，手机与纹身通过电磁波来交换信息。手机首先发出电磁波，然后纹身作为接收器。当电磁波传到纹身时，纹身会发出一系列可感知信号。

诺基亚在文件中还称，用户可以根据呼叫方的身份来定制纹身的反应，如同为不同的人设定不同的铃声一样。例如，当丈夫打来电话时，用户只会感到无聊的发麻；但如果是自己的小女儿打过来，则会有一种兴奋感。

有业内人士称，该项技术很可能与当前的手机通过蓝牙同步有些类似。诺基亚的这种磁化纹身主要利用磁性墨水，内含铁元素或铁的氧化物。在植入用户皮肤前，墨水需要经过高温加热，暂时消磁。形成纹身后，需要用磁铁重新磁化。

制作一个磁化纹身是一个比较激进的方案，诺基亚同时还给出一个保守的方案，即利用外置的磁接收器，如像粘贴一样贴在皮肤上。来源：2012-3-21 新浪科技

[返回目录](#)

诺基亚称 iOS 很糟糕 正在开发革命性智能机

诺基亚(微博)首席设计师马可·亚蒂萨利(Marko Ahtisaari)在接受芬兰报纸《Kauppalehti》采访时表示，iOS 设计很糟糕，该公司正在开发“革命性”的智能手机挑战苹果。

亚蒂萨利表示，诺基亚的这款新设备将“让其他手机都变得过时”。在谈到这款新产品与苹果 iPhone 之间的关系时，他说，iOS 的界面“设计糟糕”。他还采用了一个非常有趣的比喻来描述 iOS：“从厨房到餐厅总要经过前门。”

亚蒂萨利表示，这款新手机将推动 Windows Phone(微博)引领竞争潮流。他还透露，用户甚至不需要接触设备就可以使用手机。

在近期的众多行业展会上，都可以看到很多新颖的控制方式。苹果 Siri 语音控制功能也可以在不接触设备的情况下控制 iPhone。

但诺基亚发言人随后发布声明称，亚蒂萨利所提到的技术只是一个概念，他早在 2010 年 12 月的 LeWeb 大会上就曾谈到过这一技术。但该发言人并未透露这一概念技术何时能够投入商用。来源：2012-3-21 新浪科技

[返回目录](#)

诺基亚 Lumia 900 下周在美开售：售价 100 美元

诺基亚(微博)将从下个月开始在美国市场上以 99.99 美元的价格出售 Lumia 900 高端智能手机，这款手机对诺基亚来说是一款至关重要的产品。

诺基亚目前正在实施一项复兴计划，根据这项计划，该公司在 2011 年同意使用微软(微博)Windows 操作系统来生产智能手机。诺基亚 2011 年 10 月在欧洲市场上开始销售首批 Windows 手机，分析师称其销售表现好坏参半。

就当前而言，诺基亚在美国高端智能手机市场上几乎未占有任何份额。业界分析人士指出，Lumia 900 手机的表现如何将提供诺基亚能否在美国市场上取得增长的初步迹象。这款手机将由 AT&T 在北美市场上独家经销，从周五开始接受预购订单。诺基亚在 2012 年早些时候召开的拉斯维加斯电子展上推出了这款手机，但当时并未透露价格。

诺基亚 2011 年第四季度净亏损为 10.7 亿欧元(约合 14.2 亿美元)，这一业绩远不及 2011 年同期，当时其净利润为 7.45 亿欧元(约合 9.93 亿美元)，主要原因是计入了 14.3 亿欧元(约合 19.1 亿美元)的支出和减记。诺基亚第四季度销售额为 100 亿欧元(约合 133 亿美元)，比 2011 年同期下滑 21%。来源：2012-3-27 新浪科技

[返回目录](#)

【其他制造商】

联想手机打造全线品牌战略

3G 手机因能够实现移动性、交互性、分布式三大业务优势，吸引了国内众多用户的青睐。特别是运营商的 3G 智能机战略拉近了大屏智能手机和普通用户的距离，对此，手机厂商也在此方面大做文章。

近日，联想牵手中国电信(微博)发布新一代天翼纤薄大屏智能手机——联想 A790e。凭借高清的大视野屏幕，稳定极速的强劲性能以及天翼业务的深度融合，联想 A790e 也将把国内智能手机的竞争推向新的高潮。

联想集团(微博)副总裁、运营业务总经理冯幸表示，一直以来，联想都致力于为用户提供更加丰富的终端，并且满足用户在 3G 时代的多元化需求。与中国电信的战略合作，使联想能够更好地满足用户对不同 3G 制式移动终端的需求。2012 年，联想将全面部署与中国电信的深度捆绑，推出以联想 A790e 为代表的千元智能机、中高档智能机等，为用户提供最全面、最优惠的智能终端。尤为突出的是，联想在每部天翼定制智能机中都预置了“爱音乐”、“天翼视讯”、“189 邮箱”等天翼业务的核心应用，以满足用户的移动互联体验。

此次发布的 A790e 在外观方面，拥有如高档跑车般别致的线条设计，11.8mm 的纤薄机身配合简约流畅的 PDA 外观设计。采用 4.0 英寸 WVGA 高清超大屏幕，

800×480 的像素，手机支持多点触控同时，还支持重力感应、光线感应与距离感应。

性能方面，该手机装载高通最新 MSM7627A 平台，1GHz 主频 CPU，配合 512 MB RAM+512 MB ROM，1500mAh 大容量电池，搭载最新 Android 2.3.5 智能操作系统，并预置了移动 QQ、新浪微博等主流应用。同时，该手机还支持天翼导航，快速启动时时定位精准；支持手机拍照、蓝牙传输功能与 FM 收音机等娱乐功能；更支持 WALN 功能，随时接入 Wi-Fi 热点。

作为一款中国电信定制的智能手机，联想 A790e 具备 C+W 功能，并预装了爱游戏、爱音乐、天翼视讯、天翼空间等丰富的天翼业务。正如冯幸在天翼终端产业链高层峰会上所说，在智能手机领域，联想已形成了从高端到中低端产品的全面布局，覆盖各个细分市场的需求。毫无疑问，未来几年里联想将继续与运营商、渠道商及众多战略合作伙伴“鱼水交融”联手协作，研发更全面的智能终端产品，打造联想在国内的智能终端全线品牌战略。来源：2012-3-21 北京商报

[返回目录](#)

长虹 698 元手机搅动智能市场

698 元，智能手机的低价再次被刷新。2012 年誓在智能产业大赚一把的国产家电品牌长虹开始借助低价策略在手机市场发力。

昨日，长虹集团旗下公司国虹通讯推出了定价 698 元的水滴手机，品牌命名为国虹。据水滴手机项目总经理余伟介绍，水滴手机打出“100 美元的智能手机”的概念正是瞄准一些尚在奋斗中的年轻人。国虹通讯还大胆放言，希望借助国虹以及金长虹等手机品牌跻身世界级的移动数码通讯企业集团。

对于长虹手机如此低廉的价格，通信世界网总编辑刘启诚在接受记者采访时表示，长虹此举更像是营销噱头。“我不认为长虹手机会成功。目前国内千元手机市场基本被华为、中兴、酷派、联想这四家厂商把持着，其他厂商若想从中分一杯羹难度很大，尤其是长虹这类以家电为主的厂商。而随着千元手机的普及以及同质化等因素，厂商进入门槛越来越低，产品质量也越发没有保证，此次长虹推出 700 元以下手机像是在搅混水。”

除了长虹，国内企业 TCL(微博)也宣布加大旗下手机品牌阿尔卡特、TCL 的市场推广力度，此前，海信(微博)、海尔等也均有智能手机产品上市。家电市场低迷也是各大家电集团介入手机市场的主要原因之一。随着家电下乡、以旧换新等政策收官，家电市场刚性需求已经提前透支，家电企业不得不做好过冬的准备。

家电分析师刘步尘告诉记者，相比家电产品尤其是冰箱、洗衣机等白电产品的家庭需求量，手机市场空间更大、灵活性更强。

一个巧合的现象是，这些品牌不约而同地声称：凭借着背后集团的优势和多年来的品牌影响力。对此，一位手机企业内部人士指出，智能手机成本和生产门槛的降低让家电厂商抱着“试一把”的心态进入这一领域。“一个企业有影响力并不一定每个业务都受市场认可。微软和爱立信这两家国际巨头在手机方面就是最好的例子，一个正在为打开市场，在苹果与谷歌的夹缝中苦苦挣扎，另一个几乎销声匿迹了。”

虽然创新工场董事长李开复日前提出观点称，当手机价格降至 700 元以下，可增加一倍销量。但业内更多分析人士认为，智能手机比拼的决定因素更多是功能应用和使用体验，而非价格。飞象网 CEO 项立刚一针见血地指出，目前国产智能手机仅仅价低，太缺乏品牌影响力，产品同质化、“山寨”成风缺乏创造性依旧是国产手机的短板。

记者昨日在京东商城注意到，长虹的国虹水滴手机已经上架。不少网友对此并不感冒，并评价称其外形与苹果 iPhone 和三星(微博)手机极其相似，投机取巧意图太明显。来源：2012-3-27 北京商报

[返回目录](#)

爱立信增持 LG-Ericsson 股份至 75%

爱立信(微博)今日宣布，已增持 LG-Ericsson 的股份，所持股份由之前的 50% 加 1 股上升至 75%。

LG-Ericsson 是爱立信于 2010 年 7 月收购了原北电持有股份后形成的 LG 电子与爱立信的合资公司，主要为运营商和企业客户提供个性化解决方案，产品组合包括移动和固定网络基础设施、电信服务、软件、宽带、语音和数据网络解决方案等。

LG-Ericsson 现有 1300 名员工，总部设在韩国首尔。来源：2012-3-23 新浪科技

[返回目录](#)

三星成台湾最大手机厂商 苹果、HTC 紧随其后

来自台湾地区零售渠道的数据显示，2012 年 2 月份，三星(微博)、苹果和 HTC 是台湾市场三大手机厂商，合计市场份额达到了 60%。

按出货量计算，受 Galaxy S II 和 Galaxy Note 智能手机的推动，三星 2012 年 2 月在台湾手机市场的份额为 31%，排名首位。其次是苹果和 HTC，市场份额在 23%至 24%之间。

按销售额计算，苹果排名首位，市场份额为 30%。三星位居第二，市场份额接近于 30%。HTC 第三，市场份额为 23.5%。

在台湾 10 大畅销手机机型中，有 7 款来自苹果、三星和 HTC。尽管诺基亚(微博)试图通过 Lumia 系列提升市场份额，但 2012 年 2 月在台湾的市场份额却降至了 10%以下，为历史最低点。

诺基亚排名第四，市场份额略高于排在第五位的索尼。尽管索尼、摩托罗拉(微博)移动和 LG 在 Android 市场取得了一定成绩，但在整体智能手机市场，竞争力仍不及三星和 HTC。

与此同时，酷派、华为和中兴等内地手机厂商利用价格优势成为了生力军。
来源：2012-3-26 新浪科技

[返回目录](#)

摩托罗拉系统推最轻薄对讲机 主攻高端服务市场

摩托罗拉(微博)系统(中国)无线对讲渠道业务总经理王海明近日对新浪科技表示，公司已经推出了目前最轻薄的数字对讲机 MOTOTRBO?SL 系列产品，主攻高端服务市场。

3 月 6 日，摩托罗拉系统推出 MOTOTRBO? SL 系列数字手持对讲机。SL 系列对讲机一改以往对讲机笨重的外型，开始和手机一般大小。在信息显示上，也比以前的对讲机显示的行数多，比起传统的对讲机，它们更像手机了。

对于这样的一种转变，王海明说，“现在对讲机的应用场合越来越扩展，我们形容这款新型对讲机为纤薄、华丽、轻巧，主要应用于轻型的商业环境，主要面向高端的服务市场，如高端酒店、物业等领域。”

而以往对讲机经常应用的专业级场景，比如消防以及其他的恶劣环境，王海明说，这款对讲机可以配合相应的附件来实现，一样可以应用。

对讲机变轻薄后，续航时间会怎样？摩托罗拉无线对讲渠道业务产品经理黄杰表示，“该款对讲机配两块电池，一块为 1400 毫安时，可以用 8.5 小时，另一块为 1800 毫安时，可以用 11.5 小时，可以满足人们的需求。”

相对于人们使用频率更高的手机，对讲机市场因为专业性强，面对的用户群是工业和政府领域内的专业人士，因此一般消费者不是很熟悉。摩托罗拉自 1987 年进入中国市场，经历了 2011 年的分拆后，原来的摩托罗拉解决方案公司更名

为摩托罗拉系统公司，主要业务分成四大块，包括无线对讲渠道业务、系统业务、企业业务和无线网络解决方案业务。

“摩托罗拉系统 1999 年推出的对讲机现在还在用，对讲机是专业类的市场，比起消费级的市场没有那么强的更新换代。从需求上，对讲机是生产工具而不是消费品。”王海明说，“正因为如此，人们对对讲机的内核需求和个性化需求要求很高。”

王海明透露，此前在对讲机外观不变的情况下，摩托罗拉系统公司要针对用户不同的要求，在功能上、软件上做改进。

据了解，截止到 2011 年年底，摩托罗拉系统已经在全国成立了 100 家对讲机及原装配件店。“这些原装配件可以针对用户的使用环境不同提供不同的配件，以提高对讲系统的可靠性。”王海明说。

不过王海明认为，“摩托罗拉系统不急着重扩大配件店的规模。100 家配件店已经基本满足我们对用户的覆盖需求，因为管理配件店也是一个很复杂的过程，我们不追求零售店的数目的快速增加，更注重质量和可靠性。”来源：2012-3-23 新浪科技

[返回目录](#)

服务增值篇

【趋势观察】

IPTV 应向收入产品转型

“IPTV 与网络电视论坛”在 2012 年 CCBN 展上同期举办，会议上上海电信研究院融合视讯产品线主任施唯佳希望 IPTV 逐步从宽带填充型产品向收入型产品转型。

IPTV 业务作为广播电视业务和电信业务的结合体，是三网融合的典型应用之一。三网融合新政出台以后，广电负责 IPTV 的集成播控，电信负责 IPTV 的业务运营，逐渐清晰的合作模式带来了 IPTV 的快速发展。

据施唯佳透露截止到 2011 年底，中国电信(微博)发展超过了 1200 万 IPTV 用户。江苏、浙江、广东、上海、福建、安徽用户超过了 100 万。“中国电信的 IPTV 达到了千万级用户，而且 IPTV 业务是宽带网络上的重要产品，也是数字家庭中的核心应用，所以我们希望能够将 IPTV 逐步从宽带填充型产品向收入型产品转型。”施唯佳表示，“我们正在积极探索 IPTV 上增值业务的发展模式，比如说游戏、卡拉 OK、电视支付、理财、健康等等。”

而根据赛迪顾问的预测数据,2012年,中国IPTV用户规模有望达到2110.2万户,较2011年增长751.7万户,增长率达55.3%;2014年,中国IPTV用户数将达4042.4万户,相比2011年有近2倍的增长。来源:2012-3-23 飞象网

[返回目录](#)

国内智能手机市场或超万亿

移动互联的快速发展,将推动手机飞速地更新换代。如果国内10亿移动用户在3年内更新为智能手机,每台按1000元计算,这将是一个超万亿的巨大市场。在昨天IT领袖峰会“移动互联与云计算”分论坛上,IT巨头们一通简单的估算,让所有产业链上的企业兴奋不已。

根据2011年国产10亿部手机七八成出自深圳的格局,随着深圳智能手机商的快速发展,有望在这万亿产值的新硬件领域分得四成蛋糕。

智能手机蕴含万亿市场潜力

作为移动终端智能化的受益者,联通总经理及副董事长陆益民透露,移动业务将提升到联通收益的55.6%,发展空间巨大。

宇龙通信董事长兼总裁郭德英预计,自2011年中国智能手机业务发展规模超过美国成为世界第一后,未来3年还有爆发式的增长:“相信智能手机还会有50%的增长,10亿用户、内容提供商、运营商包括产业链本身都会是推动力量。”

这场更新潮中,将会创造多大产值呢?美通无线董事长王维嘉保守估计,按较低普及标准的千元智能机来计算,就是1万亿的市场。“2011年国际手机销售20亿部,中国占一半。按这种比例估计,未来智能机领域国际国内平分秋色,整个更换市场就有2万亿的潜力。”

国产智能手机占半壁江山

郭德英说,2011年下半年至2012年2月的用户调查显示,国产智能手机占有率略超50%;国外厂商中三星(微博)居首,占24%,苹果占有率为个位数。他说,国产手机占有率如此强势在过去是很少见的。而且,这一占比有望在未来巩固并提升。

郭德英认为,欧洲、南美、俄罗斯等国家和地区的海外运营商都在深圳等地建立了采购中心,主动要求国产智能机厂商供货和认证。

“海外运营商也不是只买贵的。三星、苹果卖400美金,我们卖200美金,国产厂商能让用户花最少的钱得到可靠的产品。”郭德英认为,硬件固然重要,购置成本、硬件性能、软件优化和云应用在智能机领域都是重要因素。“比如安

卓推出 4.0 版本以后，目前只有三星生产出对应机型，酷派正在做 4.0 的机子，月底推出，体验上不能落后。”

简单计算，3 年内国内万亿的换机市场，国产机占据半数以上，那么深圳将能分得四成左右蛋糕。

整合移动互联产业链

除了硬件，在移动互联的价值链上，更吸引人的还有软件和应用，这两者价值远超硬件，同样蕴含着中国企业的巨大机遇。

据介绍，国内智能机硬件生产环节竞争激烈，PC 机、电视机、互联网内容商都盯着这个移动互联的终端和门户，希望分一杯羹。

ARM 中国区总裁吴雄昂(微博)说，中国在移动互联方面首次实现了软件、硬件、后台服务产值全球最大，因此，在这波移动互联网的普及狂潮中，中国完全有机会在本土整合移动互联网的产业链和价值链。来源：2012-3-26 深圳特区报

[返回目录](#)

电商或终结“免费午餐”时代

继淘宝商城年费涨价引起轩然大波后，本月初，QQ 商城也迈开收费的步伐，目前，京东商城(微博)、当当等国内知名电商平台也对入驻商家收费。然而，就在国内 B2C 平台摘下免费招牌的同时，亚马逊(微博)中国“我要开店”项目此前却打出了“零押金，零年费，零平台费”的广告，以吸引商家入驻。

本月初，腾讯旗下的 QQ 商城启动收费举措，向商家收取“平台使用服务年费”，各店铺每年 6000 元。

尽管自诩是“业内最低”，但依然让商家顾虑重重，连日来，有不少商家表示愿意转战新的免费电子商务网络平台。

2011 年 10 月，淘宝商城调整招商续签相关规则，技术服务年费和违约保证金全面上涨。其中年费由每年 6000 元提高至 3 万元和 6 万元两个档次，保证金依商铺类型涨至 1 万元至 15 万元不等，上涨幅度达 5 至 15 倍。公告一出，不少中小店铺卖家叫苦不迭。

目前，国内的大型 B2C 平台天猫(微博)、京东商城、当当都已不再免费。这意味着，国内 B2C 平台全部摘下免费招牌。

昨日，记者登录亚马逊中国，在“我要开店”项目中看到“零押金，零年费，零平台费”的广告，以吸引商家入驻。

对此，业内人士认为，电商领域竞争激烈，收费可以理解，不收费也可以理解。QQ 商城可能是借此提高门槛，淘汰盈利能力差的商户。而不收费，是为了

吸引更多商户入驻，借此增加网站商品，带来更多流量。来源：2012-3-23 长沙商报

[返回目录](#)

光纤厂商拟联手涨价应对产能紧张

近日，工信部部长苗圩表示，工信部将在近期正式启动宽带普及提速的工程。“十二五”期间，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。

近期，三大运营商均发布了2011年业绩报告。中国联通(微博)2011年固网宽带服务收入规模首次超过固网语音。2012年，中国联通将大力推进光纤接入网建设，继续大力推进以FTTH/B为主的光纤接入网建设。2011年，中国联通固网宽带接入端口总数达到8,592.3万个，其中，FTTH/B端口占比达到45%。

中国移动(微博)计划2012年投资1319亿元，其中在传输网的投资上将从2011年的18%提升至26%。2011年，中国移动实施移动、固定、无线和有线结合，强化全业务的发展，重点发展集团客户，选择拓展家庭客户。时任中国移动董事长的王建宙在两会期间提议，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。

中国电信(微博)2011年启动“宽带中国·光网城市”工程，提出未来5年内，中国电信全国宽带用户接入带宽跃升10倍以上。通过“宽带中国·光网城市”计划，加快光进铜退和光纤到户(FTTH)改造，全面实施宽带提速。截至2011年底，中国电信在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%。两会期间，中国电信集团浙江电信公司党组书记张新建建议，进行农村光网络建设试点研究，推动建立相关投资补偿机制和运营补贴机制。

相关分析报告指出，2012年预计三大运营商招标规模将达9400万芯公里。其中，中国移动招标3400万芯公里，同比增41%；中国联通招标3000万芯公里，同比增114%；中国电信招标3000万芯公里，同比增76%。

与此同时，2012年我国三网融合试点城市增至54个，三大运营商2012年将继续扩大并优化3G网络覆盖。方正证券指出，光纤光缆企业呈现订单饱满、产品供不应求的情况，行业景气回升，需求持续旺盛。从整个行业来看，未来3年是宽带中国的落实建设阶段，电信领域的光进铜退、广电领域的NGB以及电网领域的智能电网建设均处于高投入阶段，可使行业的整体需求维持旺盛。

该公司报告指出，“具体到电信领域而言，数据业务的快速发展使运营商加大了对于传输网络的投资，据三大运营商 2012 年的分项资本开支测算，传输网的投资同比增速将超过 30%。”

上述报告还指出，目前，光纤光缆上游的光线预制棒产能主要集中在日本的藤仓、住友及信越等厂家手中，很难短期扩充产能；而国内的预制棒生产企业(烽火科技、中天科技、亨通光电及法尔胜等)，受制于合作方及产能建设进度等因素，亦很难短期放量。因此，光线预制棒的供应趋紧限制了光纤光缆的产能及供应量。

业内专家表示，2009 年后，我国光纤价格连续两年下滑，从均价在每芯公里 80 元以上的运营商集采价，下跌至 68 元/芯公里左右。一根光纤 2000 年要卖 1000 元/芯公里，近年来只要 50 多元/芯公里，“按单位长度算，光纤比面条便宜”。

相关媒体报道，业内多家光纤光缆厂商正在联合商议希望提价应对产能。专家认为，此举有望改变光纤“面条价”困境的同时，势必会对我国宽带战略的实施产生负面影响，希望国家相关部门综合考虑出台政策解决问题。来源：

2012-3-27 通信世界网微博

[返回目录](#)

IPTV 集成播控平台合并在即 四方分成待验证

在 2011 年 CCBN 开幕期间，工信部韦乐平曾发表了“三网融合恐怕已经夭折”的观点，2012 年两会上，三网融合仍是热议的话题。作为三网融合核心业务的 IPTV，目前用户数已达到 1400 万。然而 IPTV 自 2004 年在国内便已推出，经历八年的发展，在 1.56 亿宽带用户里面，只占不到 10%。面对着有 2 亿家庭用户的有线电视，以及地面无线和卫星电视的竞争，虽然是电信运营商看好的视频业务，但 IPTV 的发展一路坎坷，尤其集中体现了三网融合中电信运营商和广电运营商在双向进入中的矛盾。

经历一年发展之后，IPTV 仍然是目前提供视频业务惟一的较成熟的模式，三网融合的试点已扩增至 54 个城市，2012 年将是 IPTV 快速发展的一年。但同时，作为扩大 IPTV 试点地区的交换条件，上海广播电视台与中央电视台于 2012 年 2 月份签署 IPTV 播控平台合作协议，IPTV 集成播控平台合并为中国惟一的中央集成播控总平台，原上海广播电视台 IPTV 集成播控平台作为 IPTV 中央集成

播控总平台的备份平台，同时双方成立合资公司。这一合作，无疑为 IPTV 的快速发展带来诸多不确定性。

北京 IPTV 合作停滞

近日，有电信业内人士透漏，“三网融合”标志性城市北京 IPTV 业务面临夭折。“电信运营商的 IPTV 平台已经花巨资建好，销售工作部署完毕，但是 IPTV 牌照方迟迟不按照协议提供电视信号，运营商内部极大抱怨，相关工作已经停止。”

对此，中广互联分析师熊飞认为，北京地区 IPTV 业务进展一直缓慢，是政策下的“面子工程”。由于给北京 IPTV 提供电视传输信号的北广传媒同时也是歌华有线的大股东，二者是从属关系，对 IPTV 提供信号必然会影响歌华有线电视业务的开展，因此合作不积极。

另一方面，2012 年百视通和 CNTV 签署合作协议，从而使北京 IPTV 合作发生变化。据了解，在此之前，北京联通(微博)曾和北京广播电视总台下面的 IPTV 小组谈合作，BTV 曾经提供过测试信号，计划 2011 年 10 月 1 日放号。但百视通和 CNTV 的合资公司目前仍在筹备中，人员也未到位，因此 IPTV 合作不知与哪方去谈，目前情况是北京 IPTV 已经没有信号来源。

根据广电总局的最新要求，之前百视通在各地建设的分平台必须在 2012 年 3 月 31 日前合并到央视与地方广电联合建设的分平台上。熊飞认为，这也是广电总局督促双方尽快合作。北京 IPTV 属于个案，北广传媒采用拖字诀。而在其他地区，地方电视台会乐于与对接后的 IPTV 平台合作进而分成，不会帮有线公司限制 IPTV 发展，特别是在国网成立后，跟地方有线关系会更加疏远。

而歌华有线罗小布认为，有线电视作为党的喉舌，需要照顾弱势群体。据悉，目前有线数字电视用户已经有 1.13 亿户，到 2015 年还将增加 1 亿用户。

分成是关键问题

在 CNTV 和百视通合作之前，IPTV 业务面对的问题是跨地域信号传输版权限制问题，即上海电视台的信号传输到上海以外的地区受到限制，而这属于广电内部矛盾；同时 IPTV 业务还受到当地电视台抵制，地方电视台不提供信号给 IPTV 用户。

在合作之后，IPTV 一方面可以接入 CNTV 和地方电视台的信号，更利于在本地的发展，但另一方面，也涉及到合作后的分成问题，而这也是关键问题所在。殷建勇表示，此前电信运营商与百视通的合作模式很顺利，新的合作模式加入了 CNTV 和地方广电分成，成为四方分成，打破了此前只有百视通与电信运营商合作的模式，也打击了电信运营商的积极性，使得 IPTV 业务发展存在不确定性。

熊飞认为，若按照原有的百视通模式发展 IPTV 业务肯定会有快速的发展，但是加入了 CNTV，关系就变得很微妙。

根据总局 344 号文件规定，百视通仍然保留上海、大连、哈尔滨和厦门四个城市的 IPTV 用户存量。同时百视通在广东和杭州等省市地区是绝对主体，而 CNTV 在四川、武汉和湖南地区为 IPTV 业务发展主体。

IPTV“合法化”

广电总局要求百视通在各地建设的分平台在 3 月 31 日前合并到央视与地方广电联合建设的分平台上，意在督促 IPTV 迅速发展，同时也意味着从 4 月开始，电信运营商与百视通在全国 54 个试点城市的 IPTV 业务将正式“合法化”，从此 IPTV 可以合法地进行电视传输服务，改变以往总是面临被取缔的风险。

此外，IPTV 用户规模也得到提升。自 2011 年 2 月 16 日开始，中国电信(微博)发布“宽带中国·光网城市”战略，进行宽带提速；并于 2011 年年底开始，中国电信启动宽带升级计划，将原来的 2 兆、4 兆非光纤用户提升到 8 兆、12 兆。宽带升级的同时，电信运营商通过宽带捆绑的形式发展了大量 IPTV 用户。

根据工信部的统计，截止到 2012 年一月份，国内 IPTV 的用户数达到了 1400 万，一年中用户增加近 1.5 倍。同时，三网融合的试点已扩增至 54 个城市，目前第二阶段试点工作已经全面展开，预计 2012 年 IPTV 用户数还将翻番。

电信运营商新策略

殷建勇认为，“目前能满足用户视频业务消费需求的只有 IPTV 业务。”截至 2011 年底，我国宽带用户 1.56 亿户，IPTV 用户目前占宽带用户数的 10% 左右，他认为，“未来电信运营商还将在现有宽带用户中发展 IPTV 用户。”电信运营商在宽带提速降价中，在其新套餐中全部免费赠送 IPTV 业务，以此实现二次营销。

而在完成平台合并后，IPTV 便拥有了 CNTV 和地方电视台的内容，熊飞表示，IPTV 在视频上和有线电视没有差别了，此外电信运营商还会开展付费点播业务和卡拉 OK 等付费业务。

同时，中国电信上海研究院启动 IPTV3.0 标准测试平台，分为内容管理平台、业务管理平台、EPG 等多个部分，殷建勇认为，这是电信运营商绕道集成播控平台，面向高带宽用户，搭建新的 IPTV 梦网平台，将内容和 EPG 分开，加入优酷等视频网站业务。即一方面保持对原有 IPTV 用户的维护，同时开发高端用户，发展类似 OTT 模式的 IPTV。例如电信运营商目前开展的互联星空业务，可以在宽带上加更多的内容和应用，吸引用户，促进消费，增加 ARPU 值。而在用户管理和计费系统上，据悉，IPTV 中央集成播控总平台将不再要求有自己的 BOSS 业务运营支撑系统，用户管理和计费系统由电信方负责，总平台可以

查看。这样电信运营商就可以做自己的智能管道，作为 IPTV 业务的“收银台”，而广电内容成为“仓库”的形式。来源：2012-3-27 通信世界周刊

[返回目录](#)

【移动增值服务】

北京移动升级神州行标准卡系统

中国移动(微博)北京公司自 3 月 16 日起进行系统升级，从而为神州行标准卡用户提供更多便捷服务。

用户升级前如果开通了短信套餐，超出套餐资源的短信发送费用为 0.15 元/条；升级后，超出短信套餐资源内的短信发送费用降为 0.1 元/条。升级前，用户进行话费充值，话费余额有有效期限限制。例如，充值 50 元，话费余额有效期为 90 天。升级后，用可以从 4 月起申请取消话费余额有效期限限制。同时，升级前，仅可以享受港澳台漫游服务，升级后，就可以享受国际及港澳台漫游服务，满足用户国际化、多元化的通信需要。

鉴于神州行标准卡用户众多，本次系统升级分 4 次进行，每次开始时间为：3 月 16 日 18 时、3 月 21 日 18 时、3 月 25 日 18 时、3 月 28 日 18 时，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。来源：2012-3-21 北京商报

[返回目录](#)

解读三大运营商取消话费有效期

“手机里还有话费，为什么需要激活才能使用？”“不停地买充值卡，话费用也用不完，像滚雪球一样越滚越多”……被人诟病为“霸王条款”的预存话费有效期即将取消。近日，三大运营商纷纷表示将取消手机预存话费有效期，服务更趋人性化，同时，充值卡卡面有效期将延至 5 年。

运营商取消“预存话费有效期”

中国电信(微博)近日表示，自 4 月 1 日起，中国电信新推出的预付费产品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，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。不过，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。

中国联通(微博)也表示,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。5月1日起,中国联通所有无月租和无最低消费的预付费用户都可以申请转至无话费有效期产品。

此前,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,原先被话费有效期束缚的用户,可以选择取消限制。此外,中国移动近日还将充值卡有效期延长至5年。

新规定适用哪一类用户?

不是每一类用户都能享受“取消有效期”优惠。记者获悉,购买充值卡为产品充值的方式视为预付费,加入套餐并寄账单的后付费产品并不包含其中。而在预付费产品中,又存在有月租、每月最低消费,以及0元月租、不设最低消费两种情况。据记者向运营商客服了解,取消话费有效期实际是针对前一种用户。

记者了解到,目前三大运营商只是进入不再推出话费有效期的预付费产品阶段,数月后全面取消“话费有效期”政策后,话费存入账户,不再设置消费期限,但账户余额必须够扣每月最低消费额度。

0月租用户不消费仍会停机

取消话费余额有效期,对于0元月租、不设最低消费的预付费用户,是不是只要卡中有话费,就可以永久保号?答案是否定的。这类用户需要转为有月租或有最低消费套餐等即可。

运营商人士称,虽然取消话费有效期,但账户余额中必须达到每月最低消费额度。目前三大运营商几乎所有套餐都设有最低消费门槛,“运营商购买号段资源和管理号码都需成本,所以用户不能白白占用一个号码不消费,从全球范围来看,收取电信网号码资源占用费是国际通行做法。”

充值卡有效期延长至5年

有很多用户将“预存话费有效期”与手机充值卡有效期相互混淆。据专家介绍,“预存话费有效期”是指话费存入账户后,用户必须在期限内消费完,否则进入“保留期”,被视为欠费。比如,30元充值卡的有效期从充入手机卡中算起,一般为90天,超过则需要继续充值激活。而以后,则可以取消话费余额有效期限制。

手机充值卡有效期则是用户必须在有效期内把话费充到手机上,以往一般为两年。目前,三家电信运营商均表示,充值卡卡面有效期将延至5年。来源:2012-3-26 IT时报微博

[返回目录](#)

【网络增值服务】

美国 4G 网络浏览 15 分钟视频竟要花费 7 美元

美国苹果公司新一代 iPad 发布几天全球销量就超过 300 万部。这一平板电脑的高分辨率显示屏优于高清电视，有支持 4G 无线网络的版本，引发一些市场分析猜想：iPad 或许能终结美国消费者对有线电视网络的依赖。

只是，一些消费者发现，高速 4G 发生高昂费用，新款 iPad 让人颇感“买得起，用不起”。

依据上网途径划分，苹果公司现在发售的新一代 iPad 有两个版本：通过 WiFi 信号连接因特网，或通过 4G 网络连接因特网。后者配置更高且更贵，可以让消费者在没有 WiFi 信号的户外观看高清娱乐节目。

威斯康星州公共电视台电视节目主管加里·丹尼是“果粉”，已有前两代产品，依然购入新一代 iPad，期望这款平板电脑让他在工作或生活所在的任何地方都能看到高清新闻和电影。通信运营商开来的账单让他大吃一惊。丹尼告诉美国《华盛顿邮报》记者，他上周用 iPad 在视频网站 Youtube 点击浏览一段 15 分钟视频，账单显示 7 美元，相当于他包月“套餐”流量的三分之一，足以购买一张小型演出的门票。

高资费让不少新款 iPad 的消费者面临两难，要么付更多钱，要么克制使用产品最新功能的冲动。

《华盛顿邮报》报道，这种窘境凸显移动设备创新步伐与通信运营商落后承载力之间的差距。

美国思科系统公司近期发表研究报告，预测全球移动设备的数据使用量今后 5 年增长 18 倍。平板电脑的平均数据使用流量高出智能手机两倍；它的普及使无线网络承受更大流量压力。

另一方面，通信运营商一直抱怨商用无线网络现有频段不足以应付无线流量需求的高增长。对新用户，韦里孙无线通讯公司和美国电话电报公司取消先前执行的无限量网络流量月费计划，而根据消费者使用的实际流量收费。

移动设备连接 4G 网络，在一些市场分析师眼中，如同“在只有几条车道的公路上开太多 18 轮(重型)运输卡车”。

短期内找不出根本解决办法，通信运营商开始下功夫引导消费者使用习惯。

由于新款 iPad 会自动优先选择 WiFi 网络登录因特网，《华盛顿邮报》报道，通信运营商建议消费者使用这款平板电脑时尽可能多地使用 WiFi 网络，避免因 4G 流量超出套餐限额而支付额外费用。

另外，一些运营商正准备采取措施，对数据流量使用最多的消费者限制下载速度，以避免网络超载而陷入瘫痪。来源：2012-3-24 东方网

[返回目录](#)

技术情报篇

【视频通信】

百视通携中国银行首推“电视银行”

继获得中国银行 40 亿元授信后，百视通新媒体股份有限公司（百视通，600637）和中国银行昨日宣布共同启动中国首个智能电视“家居银行”。

据百视通发布的新闻稿称，家居银行又称“电视银行”、“家庭银行”，是电子银行渠道的重要组成部分。

据介绍，使用该项功能个人用户手持遥控器就可操作家里的电视机和电视机顶盒，进行类似网银和手机银行的交易。

“家居银行”不仅具有电视支付功能，还能提供自助注册、账户查询、本地服务（代缴费）、柜台签约、转账汇款、信用卡、基金、国债、个人设定等功能，与网络银行、手机银行共同成为新媒体时代的银行业务三大支撑。

据悉，“家居银行”业务的正式启动只是百视通与中国银行一系列战略合作的开始。

就在前几天，百视通宣布与中国银行建立长期合作伙伴关系，百视通最高可以获得不超过 40 亿元等值人民币的授信支持，而此举也是中国银行首次尝试拓展智能电视与 IPTV（交互式网络电视，）领域的金融服务。来源：2012-3-21 东方早报

[返回目录](#)

中广传播尝试 CMMB 全国垂直化运营

“2012 中国国际广播电视信息网络展览会(CCBN2012)”于 3 月 21 日-23 日在中国国际展览中心举行。中广传播集团参展，全面展示了 CMMB 各类新业务平台、终端设备、省公司风采、CMMB 全国网络建设成果。其中，“垂直化”运营体系成为中广传播此次参展的重点。

打造广电系首个全国性“垂直”运营体系

在 CMMB 展台，中广传播大幅度的对各省公司的网络发展情况进行了重点展示，而这一展示旨在对中广传播 CMMB 全国性的“垂直化”运营体系进行宣传。

一直以来，广电系统主要采取“四级体制”架构运营，但这一架构对广电业务的发展与运营存在一定的弊端。随着数字化、网络化、信息化最终走向一体化与开放化，建立全国性的开放性垂直运营体系也成为广电系统的关键所在。为此，中广传播集团以 CMMB 产业发展为基础，以推动国家三网融合战略为核心，在不改变原有架构的前提下，建立了全国广电系统内第一个开放性的全国垂直运营体系。

“这是中国广电历史上建立的第一个，也是最成功的一次“垂直化”尝试，给国家三网融合战略提供了深厚基础。”中广传播相关工作人员向记者表示。

目前，中广传播集团现已发起设立了 31 家省级控股公司，并建立了一套行之有效的统一化运营机制，从而充分发挥各地方资源优势，最终形成系统的行业合力。工作人员透露，未来，中广传播各省分公司将独立运营，而在业务发展方面，各省公司可根据地方需求进行发展，而跨省业务的互通互联，则通过集团公司 BOSS 平台实现统一管理。

据了解，目前，中广传播集团现已将 CMMB 建成全球最大的广电覆盖网络。除“玉树”外的 336 个地级以上城市、850 多个县级城市的基础覆盖网络建设，CMMB 城市信号覆盖率达到 98.22%，覆盖人口近 8 亿。同时，2012 年，中广传播将对 CMMB 信号已覆盖区域优化及重点区域补点为主要原则，对重点城市所辖 173 个县级城市进行覆盖，同时对已覆盖地区进行深度覆盖，建设完成后使上述城市实现重点场所室内覆盖目标。

重点完善“两个平台”建设

针对“垂直化”运营体系，中广传播分别推出了“终端整合平台”与“综合业务管理平台”。

在“终端整合平台”方面，工作人员介绍，由于终端厂商采用的操作系统存在差异，终端厂商对 CMMB 支持，在研发上存在一定的难度。而“终端整合平台”通过将各类系统平台进行整合，大大降低了终端厂商的开发难度，极大的调动了厂商参与的积极性。

目前，CMMB 终端产品包括手机、平板电脑、PC、GPS、PMP、车载等数千款终端，其中 TD-CMMB 终端 166 款(截至 2011 年 8 月)，这些产品来自中兴、宇龙、三星(微博)、联想、LG、摩托罗拉(微博)等 36 个品牌厂商。

“综合业务管理平台”是中广传播另一个重点建设的平台，该平台主要用以承载 CMMB 各类数据业务。

目前，中广传播已为 CMMB 配置了大量的电视节目，其中包括 CCTV1、5、CCTV 新闻、精彩电影、精彩天下等全国节目，此外还有 31 个省播出的省级精彩节目和 331 个地方节目。2012 年将新增两套全国节目。而在数据推送业务方面主要是精彩导航与精彩财经。

然而这些业务主要是单向传播，在三网融合背景下，中广传播更希望实现广电网与通信网的全面融合。中广传播表示，“综合业务管理平台”开创了全新的 CMMB 传输体系，开启了单向广播到双向互动的各类资源整合，为我国率先实现三网融合运营战略，迈出了重要一步。

中广传播新业务中心总协调人杜婧此前透露，未来精彩将推出互动电视、互动广播、专业频道、CMMB 实时资讯服务和音乐富媒体业务，并力求与互联网、电信网结合，打造出符合“三网融合”发展趋势的全媒体内容整合平台。同时，在数据推动业务方面，还将新增精彩报纸、精彩广播、精彩杂志、精彩资讯、精彩生活、精彩排行版、应急广播等媒体业务。来源：2012-3-22 通信产业网

[返回目录](#)

【电信网络】

小灵通频段获准用于国产 4G 发展

工信部近期正式发文称，小灵通使用的 1.9GHz F 频段以后将用于 TD-LTE(国产 4G)的 TDD 模式的移动通信系统。与 TD-LTE(国产 4G)目前试验中使用的 2.6GHz 频段相比，1.9GHz F 频段在无线传播特性方面具有一定的优势。据悉，目前工信部电信研究院正在进行调研论证，为 TD-LTE 相关设备在 F 频段上的研发和试验工作做准备。

据记者了解，TD-LTE 频率划分问题，一直是业界关注的焦点。TD 产业联盟(微博)秘书长杨骅表示，他在长期的标准国际化推广工作中发现，对于新的技术和标准，新兴市场 and 中小国家一般都要找一个参照或者标杆，才敢于去尝试和采用。“目前我们对于 TD-LTE 还没有明确的频谱规划，很难说服别人去试验和采用。他们很容易去参照北美或者欧洲的频率规划方案，这对 TD-LTE 的发展未必有利。”杨骅说。

大唐电信集团董事长真才基则表示，未来三四年是推动 TD-LTE 整体发展的关键期，也是重要政策、产业发展和技术突破期。如果迟迟没有商用信号，产业链上下游不会投入资源，海外运营商只能观望。在频谱资源非常紧张的情况下，拖的时间越长全球运营商越可能转向其他标准。

业内分析人士认为，从 2012 年开始，中国移动(微博)的 TD-LTE 推进速度明显加快，如今又在非常宝贵的频率资源上获得利好消息，将对 TD-LTE 的发展起到积极作用。据悉，中移动已于 2011 年完成 6 个城市的 TD-LTE 第一阶段规模技术试验，9 个城市的第二阶段试验将于 2012 年展开，杭州、深圳主城区将达到试商用水平，并将在香港城区启动 LTE TDD/FDD 商业服务。中移动预期将通过新建和升级两种模式，令基站数目超过 20 万个，扩大试商用规模。

这一消息也意味着曾经火爆一时的小灵通很快将告别历史舞台。2009 年，工信部提出到 2011 年年底，小灵通完成退市。不过，截至 2011 年 10 月底，我国尚未退网的小灵通用户还有 1950.9 万户。来源：2012-3-23 北京商报

[返回目录](#)

全球 WiFi 热点三年内增至 580 万

“WiFi 热点现在在咖啡店和酒店外的许多公共场所都可以找到了，目前全球共有 150 万个 WiFi 热点，据估计，中国市场 WiFi 热点数量在 50 万~100 万之间，中国正在引领着 WiFi 策略的部署。”近日，WiFi 联盟市场总监凯莉戴维斯在深圳代表 WiFi 联盟表达对中国 WiFi 产业发展的理解。

凯莉戴维斯说，WiFi 联盟有 500 多家会员企业，其中中国有包括深圳的华为、中兴、比亚迪在内的会员企业 40 多家，2 月 9 日，WiFi 联盟在中国的第三家独立授权测试实验室深圳电信研究院 WiFi 联盟授权实验室正式成立，将极大帮助提高 WiFi 中国产品的性能和易用性。

凯莉戴维斯同时表示，目前中国国内三大运营商中国移动(微博)、中国联通(微博)、中国电信(微博)都在积极部署 WiFi 热点，其中中国移动在 2011 年投资 100 亿元进行 WiFi 热点部署，计划三年内在内地市场新增 100 万个热点。全球预计 2015 年将达到 580 万个。

凯莉戴维斯说，2011 年 WiFi 设备出厂量近 11 亿部，并有望在 2015 年前增加一倍。WiFi 联盟预计，2011~2016 年，联网家庭设备(包括电视、媒体播放器 and 游戏控制台等设备)的增幅有望达到 35%。来源：2012-3-26 深圳商报

[返回目录](#)

和记电讯香港计划建设 TD-LTE 网络

和记电讯香港公司昨日公布 2011 年业绩。2011 年 ,和电香港营业额达 134.1 亿元 ,升 35.7% ;经营性利润达 14.3 亿元 ,升 29.4%。净利润达 10.2 亿元 ,升 35.1%。

在昨天的业绩记者会上 ,和电香港行政总裁黄景辉表示 , 2.6GHz 的 FDD-LTE 制式 4G 网络建设已经完成 , 最迟于上半年内推出 4G 服务。对 2012 年 2 月其与中国移动(微博)同时投得的 2.3GHz 频谱 , 黄景辉表示 , 暂时未有计划进行网络建设 , 但因应未来 4G 业务需求的逐步增长 , 计划会建设 TD-LTE 制式 4G 网络。

不过 , 黄景辉也强调 , 目前支持 4G 制式的手机款式仍不多 , 期望有更多相关手机推出。

他同时表示 , 随着 2G 客户愈来愈少 , 将把部分 2G 网络改造成 3G 网络 , 但不会完全关闭 2G 服务。来源 : 2012-3-21 通信产业网

[返回目录](#)

【终端】

中兴发布智能加速上网卡 MF631

日前 ,中国联通(微博)联合中兴公司在国内发布了一款轻便、时尚的 WCDMA 制式无线上网卡—智能加速卡(中兴 MF631)。

采用智能压缩及解压缩技术 , 节省一半以上的网页下载流量 , 访问速度提升 15% , 用户在享受更快、更多上网服务的同时 , 还不需要支付额外的资费。MF631 采用服务器端内置防火墙 , IP 地址访问控制列表 , 用户名和密码认证等多重保护方式 , 确保用户上网安全。来源 : 2012-3-23 北京晨报

[返回目录](#)

NEC 首款三防智能手机国内亮相

NEC 移动云解决方案媒体发布会日前在京召开 , 从“移动云”的视角展示了 NEC 的云服务和解决方案 , 同时 , NEC 的移动云终端 , 首款智能手机 NEC909e 和两款商务平板电脑单屏(LT-B)、双屏(LT-W)也首次在国内亮相。

NEC 大中华区总裁木户脇介绍 , 云计算是 NEC 的重要发展战略 , 也是智慧城市的重要支撑 , NEC 通过发挥在 IT 和网络融合方面的优势 , 面向公共安全、

医疗、养老、能源、交通物流等重点领域，从平台搭建、各种应用开发到提供各种个性化的移动云终端，为客户提供端到端的解决方案服务。

NEC 展示的商务平板电脑，有单屏和双屏两种机型，均搭载安卓操作系统，超薄 7 英寸屏、超长待机，支持 Wi-Fi 网络。据称，单屏机还内置双核 CPU，具备防滴防尘功能，并可自行更换电池。

最引人关注的还是搭载安卓系统的三防智能手机 NEC909e，该手机是目前国内市场第一款具备专业三防、军工品质的智能手机。屏幕采用康宁 Gorilla 玻璃，耐刮耐磨、不易破碎，防撞击缓冲边框和橡胶设计也最大限度地保护了屏幕不受损伤。来源：2012-3-21 北京商报

[返回目录](#)

苹果诺基亚竞争 nano-SIM 卡设计标准

苹果正在与摩托罗拉(微博)移动、RIM 和诺基亚(微博)竞争，希望使该公司设计的 nano-SIM 卡成为行业标准。

目前，手机中使用的 SIM 卡和 micro-SIM 卡尺寸已经很小，但手机厂商还希望继续缩小体积。nano-SIM 卡的概念于 2011 年下半年提出，目前已成为手机厂商竞争的一大热点。

苹果的 nano-SIM 卡需要使用卡槽，但与 iPhone 4S 和 iPad 中使用 micro-SIM 卡并不相同。有报道称，诺基亚在 nano-SIM 卡方面的技术领先于苹果，并且不需要使用卡槽。其他厂商担心，尽管 nano-SIM 卡将成为一项标准，从而可以被所有厂商使用，但苹果有可能获得 nano-SIM 卡的关键专利。

苹果正在这一领域进行努力。欧洲电信标准协会计划于下周决定最终的 nano-SIM 卡设计方案。有媒体报道称，苹果试图成为该组织中最大的投票实体，以推动 nano-SIM 卡向有利于苹果的方向发展。报道称，苹果已经在欧洲注册了 6 家子公司，从而试图获得更多的投票权。

诺基亚并未放弃，并对苹果的投票权问题提出质疑。目前，诺基亚是该组织中最大的投票成员，共有 92 张选票。不过，苹果的每一家子公司都有可能获得 45 张选票。来源：2012-3-21 新浪科技

[返回目录](#)

校服 T 恤带微芯片 逃学能短信通知家长

巴西东北部城市维多利亚达孔基斯塔计划 2013 年使 2 万名小学生穿上带有微芯片的校服 T 恤(如图)。无论学生准时到校还是迟到，家长都会收到一条通知信息。当局称这一措施将增进老师和家长的关系，阻止学生逃学旷课。

到 2013 年，当地所有 14 岁以下的小学生都将会穿上这种校服。微芯片往往藏在校服徽章的下面或袖子上。每当学生经过学校大门，微芯片就会把短信息发到学生父母的手机上。来源：2012-3-24 大洋网-广州日报

[返回目录](#)

【运营支撑】

4G 高速网络带来全新移动互联网体验

在刚刚结束的 MWC 世界通信大会上，中国移动(微博)4G 吸引了科技界的眼球，而在刚刚结束的两会上，4G 这个新生的概念再度成为了关键词。中国移动董事长王建宙在两会上提交了题为《在发展新一代移动通信中扩大我国自主创新技术的国际影响力》的提案，志在推进其下一代 TD-LTE 网络的建设发展。

在 2011 年，中国移动 TD-LTE 在全国 6 个城市组织技术试验，杭州率先在 9 月 30 日完成了全部测试；2012 年将全力推进 4G 在杭州的全面覆盖，杭州即将跃入无线宽带网络的时代。

4G 网络带来全新办公体验

网速快，灵活方便是移动 4G 网络的最大优势，区别于普通宽带上网的空间局限和无线上网网速的限制，4G 网络只需要一个方形的“小盒子”，即 4G 网关终端，就能实现飞速上网的体验，该“小盒子”还能将 LTE 信号转换成 wifi 信号，覆盖全面，实现网络多人共享。

一部 2.8G 的大英百科全书，8 分钟可以完成下载；下载一部 40G 容量的蓝光 3D 影片，不到 2 小时，这些对于 4G 网络来说简直就是小意思，LTE 技术的成熟不仅仅服务于网民对于网上冲浪的需求，高速的网络更将对社会办公体系带来巨大推动，有利于提高整体运作功能。4G 的行业应用在世博会和大运会上已经得到了充分的表现，各界对 4G 网络传输的高清视频即拍即传表示高度的认可，这也让人们看清，4G 网络将在未来的社会应用中大显身手。

一个移动 4G 终端

异地赛事实时传送

没有演播车，没有光纤传输，这就是未来的无线采访。新闻媒体利用一个支持中国移动 4G 的无线摄像机，每个摄像机内置一个 4G 模块或者配置一张 4G 上网卡，这样，记者就可以直接把采访的现场情况发送到采集中心进行剪辑并发布。这减少了采访车这个环节，在紧急采访的情况下，也可以减少采访工作的准备难度。

对于多媒体工作者来说，视频音频等素材的传递无疑是最耗费时间的，以往为了传输一段制作好的广告或音乐，往往需要长时间的等待；而现在有了 4G，文件传输和下载的速度大大提高，500m 的文件只需 3 至 5 分钟时间便可传送完成，网速是 3G 的几十倍；哪怕在移动状态下，4G 网速至少也能达到 30M 以上，大大提升了工作效率。要知道，在目前 3G 的理想极限状态下，网速也只能达到 10 多 M。

2011 年的深圳大运会是 4G 技术在中国举办的大型体育赛事中的首次亮相，将大运会的网络传播技术普及到社会中去，这就是 4G 网络的大众化。在 4G 技术的帮助下，人们通过户外大屏幕就能欣赏到一场正在激烈进行的体育赛事或者是国际性的大会直播，实时传送，让观众第一时间了解进展及详情，让市民可以不用置身现场就能“亲临感受”。2011 年深圳大运会的事实证明，中国移动 4G 的即摄即传服务，为赛事转播提供了无线高清直播，相比卫星直播稳定性更高、性价比更好。

城市道路交通

网络视频监控更精准

随着城市化进程加速，伴随而来的是交通车辆的急剧增加，虽然道路基础设施得到了很大改善，但交通拥堵状况却日趋严重，交警部门的管理投入和警力工作负荷在不断增加。

而目前最便捷的管理方式就是在各区域路面安装图像监控设备，通过在往来车辆道路的几个不同方向安装摄像机，将各路面情况实时上传到道路监控中心，而这过程就需要强有力且安全的网络来做支持。

如今，以图像为介质的传输因有了 4G 超大扩容的网络轻松了许多，实时监控的同步性将大大提高，可以把原来存在的“图像传输延时过长、无法实现多路同时监控、集成性差”等问题统统解决。

4G 将助力

推进无线医疗

利用网络医疗管理系统进行医生查房、病人监护，药剂师配药和分发，设备的管理和实时监控，病人档案、病例管理，控制医疗装置等，已成为医院工作人员日常工作必不可少的重要工具。

4G 网络的到来，让移动远程医疗成为可能。病人在家中通过高速无线网络就可以与专家进行高清视频问诊。我国地域辽阔，医疗资源分布极其不均衡，边远地区极其缺乏高端医疗人才和器材。移动高清远程会诊提高了诊断与医疗水平、降低了医疗开支，对于改善现有状况具有现实意义。

通过 4G 无线网络的方式还可以很好地解决医院对移动办公、医疗护理设备网络接入的需求，并且也可以为医患双方提供便捷的无线网络。高速的 4G 信息化医疗应用为今天的医疗事业提供巨大的发展潜力。例如医生可以即时更新患者最新的信息，有助于消除医疗差错，节省医护人员的时间，同时也降低了数据录入成本。

4G 无线 wifi 信号覆盖以灵活快捷的方式，将彻底打破传统医疗程序的局限，对提高医院医疗管理效率具有不可估量的优势，让我们一起拭目以待！

主城区 4G 全面覆盖

将在年底完成

高清的画面、流畅的网络、同步多路视频播放，享受峰值每秒 80 兆的超级带宽极速体验，这就是 4G 网络带来的全新冲浪式体验。当人们还在对 3G 津津乐道之时，4G 的高速网络时代已经悄然而至。据悉，杭州的快速公交 B1 线已在全国率先全程开通 4G 网络；登上 B1 公交车，就可以亲身体验到由中国移动带来的全新科技成果。全民无线高速网络已经不是想象，在中国移动 4G 的推动下，杭州在 2012 年有望完成这个目标。

目前，浙江移动正在加速 4G 网络的推进，届时，不仅是公交车上，包括萧山、余杭在内的杭州 8 城区都将覆盖 4G 网络。

然而 4G 的资费问题又再次聚焦了人们的眼球，使用 4G 网络的资费该怎么算，中国移动又会推出哪些消费套餐？作为消费者是否能真正得到实惠体验？在 2012 年的两会上，全国政协委员、中国移动董事长王建宙在接受记者采访时表示，国产 4G(TD-LTE)2012 年将全面商用，而 4G 未来的资费只会低于 3G。这也是他首次对国产 4G 的资费问题做出回答。来源：2012-3-22 钱江晚报

[返回目录](#)

传新一代 iPhone 屏幕尺寸不变 支持 4G

苹果新一代 iPhone 将于 2012 年秋天发布，虽然屏幕尺寸与现有产品相似，但却能兼容 4G LTE 网络。

由于新 iPad 已经支持了 LTE，因此新 iPhone 支持 LTE 也在意料之中。根据 iMore 的消息，2012 年的 iPhone 发布会将于 10 月举行，但具体日期未定。

在 iPhone 4S 之前，iPhone 通常都选在 6 月发布，但如果新 iPhone 定于 2012 年 6 月发布，与 2011 年 10 月发布的 iPhone 4S 之间就只间隔 9 个月。鉴于 iPhone 4S 强大的创收能力，苹果没有理由缩短该产品的生命周期。

由于苹果通常会在 iPhone 的发布会上宣布 iOS 的重大升级，因此 2012 年也有望同步发布 iOS 6，但这目前只是猜测，具体要看苹果能否提前推出 iOS 6 的软件开发套件(SDK)。来源：2012-3-24 新浪科技

[返回目录](#)

超 300 家运营商布局 LTE 4G 产业链顺势疾进

种种迹象表明，全球 LTE 开始步入商用阶段。根据全球移动供应商协会(GSA)日前在其《LTE 演进》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。而随着全球范围内无线数据传输需求的不断增加，越来越多的运营商将部署 LTE。4G 竞逐大戏已经开场。

全球 LTE 渐成规模

移动互联网驱动 4G 发展。爱立信(微博)CTO Hakan Eriksson 根据近期检测结果指出，2009 年，移动网络上的数据流量超过语音，数据流量在 18 个月内走完了语音流量 20 年的路程，而到 2015 年二者之比将达到 30:1，2020 年更将增至 1000:1。

伴随着数据的爆炸，用户需要更高的带宽和更佳体验，运营商必须扩大网络容量，提高接入速度，同时提供相应的强大后台支撑系统、计费系统和监测系统，在此背景下，LTE 成为全球运营商未来部网的必然选择。

由此，全球运营商布局 4G 网络的速度正在加快，范围进一步扩大。GSA 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。美国移动运营商 AT&T 宣布，将在 2012 年夏天前将其 LTE 4G 网络扩大到另外 11 个城市。目前该公司的 4G 网络已覆盖了 28 个城市。美国另一家运营商 Verizon 的 LTE 网络覆盖城市最多，达到 196 个。在新兴市场，有报道称，印度最大的私营电信公司印度巴帝电信公司很可能将开启 4G 服务。

有业内专家曾对 LTE 未来发展趋势做出分析和预测。根据研究显示，2010-2014 年，全球 LTE 用户的复合增长率将达到 400%，增长速度会快于以往的所有移动标准，包括 3G。在网络发展方面，2013 年全球将部署 38906 个 LTE 基站，到 2015 年基站数将达 24.2 万个。

4G 产业链顺势疾进

全球运营商在 LTE 上的持续投入将给设备商、芯片商和终端厂商带来巨大的利好，同时也加速了 LTE 产业生态环境的成熟与完善。

产业链已应势而动，爱立信近日提出了最新的预测，其估计全球移动宽带用户将在 2016 年达到 50 亿人，带宽需求紧俏，4G 产业链 20 个月内成形。产业链伺机而动，正在进行一场新的排位赛，目的就是争抢 4G 先机。

目前，运营商定制终端成为主要驱动力。终端方面，推出 4G 手机的厂商越来越多。GSA 最新报告显示，目前已有 137 款 LTE 用户端设备上市，相比 3 个月前，该数字增长 40%。这些用户端产品来自全球 42 家设备制造商。事实上，无论是加入 LTE 网络卡位战的设备制造商，还是 LTE 网络本身的规模，均在快速扩张，为 4G 产业生态系统的成熟完善不断添砖加瓦。

Sprint 将于 2012 年下半年推出第一款 4G/LTE 终端，该运营商预计将在 2012 年全年推出约 15 款终端，包括手机、平板电脑和数据卡。美国另一区域运营商 Cellular 计划 2012 年推出 5-7 部 LTE 终端，其中包括平板电脑、智能手机和其他产品。

微软(微博)日前表示，将尽快发布 Windows LTE 手机。而谷歌和三星(微博)此前发布的 Galaxy Nexus 智能手机将 4G LTE 功能作为卖点，2011 年三星公司支持 LTE 的智能手机在韩国销售量达 130 万台。而苹果新款 iPad 支持最高速率达 72Mbps 的 LTE。据摩根士丹利预测，苹果下一代 iPhone 也将支持 LTE 功能。

抢 4G 先机机遇挑战并存

目前，81 个国家的 218 家运营商已经投资建设 LTE 网络，而这仅仅只是浪潮开始。面对新的增长机遇，中国设备商也与世界电信业界巨头一道前进。以中兴、华为等中国设备厂商的市场领先实力，使得中国设备商在这个大蛋糕中也将有巨大商机。

据全球移动通信供应商协会(GSA)最新发布的 LTE 演进报告称，在全球已经正式商用的 49 张 LTE 商用网络中，华为部署的 LTE 商用网络有 23 个，超过爱立信的 21 个，位居业界第一位。同时，在 2012 年上半年，华为 LTE 手机将会上市，从而不断拓展华为手机的产品线。

分析机构预测，到 2014 年，全世界通信运营商用于 LTE 的通讯设备开支将增长 18.6 倍，从 2010 年的 15 亿美元增长到 2014 年的 279 亿美元——在乐观的设备厂商人士看来，这个数字实在低得离谱。

不过，需要注意的是，终端制造商所面临的挑战是以后巨大的也是细分的市场，如何在巨大的市场中，纷繁的技术中找到细分市场并占领细分市场将非常关键。来源：2012-3-26 通信信息报

[返回目录](#)

香港 CMMB 业务预计 2012 年上半年正式商用运营

据知情人士透露，CMMB 预计在香港将于 2012 年上半年正式运营，在海外运营方面 CMMB 将采取合作方式推进。

在国内，中广传播在 2012CCBN 上展示了其“垂直化”运营体系。目前，中广传播现已发起设立了 31 家省级控股公司，接近 100 个市级公司，并建立了统一化运营机制。

与“一个主体全程全网”模式不同的是，广电系统一直按“四级体制”架构运营。随着三网融合的推进，中广传播在不改变原有架构的前提下，建立了全国广电系统内第一个开放性的全国垂直运营体系。

中广传播内部人士表示，在运营方面将借鉴三大电信运营商的经验，采取集团公司-省公司-市公司运营体系，集团公司控股省公司或者全资拥有省公司，各省公司可根据地方需求进行发展，跨省业务互通互联，通过集团公司 BOSS 平台统一管理。

我国 CMMB 正式运营始于 2010 年，3 月 CMMB 单向终端开始运营，5 月中广传播与中国移动(微博)合作的双向终端开始运营。截至 2011 年年底，CMMB 用户总数达到 3700 万户，其中付费用户 1900 万，免费用户 1800 万。

目前，中广传播已完成了 336 个地级以上城市、855 个县级城市的基础覆盖网络。大功率的发射机使用了 2050 台，区域性的布点网络 5000 多个，CMMB 城市信号覆盖率达到 98.22%，覆盖人口近 8 亿人。

2012 年，CMMB 将聚焦在基础网络建设，整合产业资源实现内容聚合，达到传送区域的内容差异化，而“互动将是 CMMB 内容建设工作的重点”。来源：2012-3-23 通信世界网微博

[返回目录](#)

市场跟踪篇

【数据参考】

中国手机用户数量已达 10 亿

据三大运营商披露的最新数字，中国手机用户数已经达到 10 亿规模。

中国电信(微博)和中国移动(微博)昨日在官网公布的2月末的用户数据显示：中国电信手机用户数量在2月升至1.323亿户，包括4115万的3G用户；中国移动用户规模达到6.614亿户，包括5658万3G用户。而中国联通(微博)在3月15日提交给港交所的文件中称，公司拥有1.601亿的2G手机用户以及4590万的3G用户。三者相加，中国手机用户已达9.997亿。

电信 2011 年赚 164 亿

中国电信股份有限公司(0728.HK)昨日也发布了2011年全年业绩。中国电信2011年营业收入达到2449亿元，同比增长11.7%；股东应占净利润为164亿元，同比增长10.5%。该公司164亿元的净利润低于之前分析师预期的176亿元。中国电信昨股价走低，收盘跌3.11%，报4.36港元。

移动业务和有线宽带业务成为中国电信收入增长的关键。年报显示，中国电信2011年移动业务收入682.48亿元，同比增长43%，占总收入比重达到27.9%；有线宽带业务收入608.01亿元，同比增长12.3%；固网语音业务收入497.64亿元，占比降至20.3%。

值得注意的是，运营不足4年的移动业务现已成为中国电信第一大业务，从而推动中国三大运营商手机用户总量近10亿。

2012 年向母公司

收购 CDMA 网络资产

中国电信2012年3月开始销售苹果公司iPhone手机，且采用了与中国联通类似的策略，对iPhone进行补贴销售。

中国电信董事长王晓初昨日在业绩说明会上，因与苹果有协议，不能透露具体协议，但预期iPhone销售短期对公司构成压力，长期则利好。王晓初说，iPhone目前的销售情况在公司预想之内。

中国电信执行副总裁兼财务总监吴安迪介绍，2011年公司手机补贴156亿元，同比增长29.1%，预料2012年，不包括iPhone补贴，补贴金额不会下降，但占收入比重会下降。

王晓初昨日还表示，2011年向母公司支付了190亿元CDMA网络租用费，为减少关联交易，2012年内会向母公司收购CDMA网络。他同时指出，目前CDMA网络账面值为1200亿元，开展收购后会找第三方评估，且承诺收购完成后考虑增加派息。

2008年，中国电信以总价1100亿元人民币收购中国联通CDMA网络。其中，中国电信集团以662亿元收购联通CDMA网络资产，上市公司以438亿元收购CDMA运营业务。

王晓初昨日还表示，中国电信母公司持有的北方资产价值约 200 亿元，上市公司目前对此没有收购计划。来源：2012-3-21 东方早报

[返回目录](#)

国内手机安全产品用户将达 3.6 亿

国内移动互联网的快速发展带动了手机安全市场。昨日，据 EnfoDesk 易观智库发布的报告显示，国内手机安全产品已进入快速成长期，到 2013 年底，手机安全产品用户数将达到 3.6 亿。

易观智库相关分析师认为，虽然目前的手机安全产品基础防护功能比较完备，但在防骚扰、隐私保护和数据保护方面仍有欠缺，未来仍有较大的市场空间。QQ 手机管家、安全管家、网秦等安全厂商纷纷宣布进军云安全领域，2012 年将是移动云安全加速落地的关键年，各大安全厂商必将继续加大对移动云安全解决方案的投入力度。

同时，目前众多手机安全厂商的产品采取免费模式，在已经形成一定用户规模壁垒的同时，如何形成“基础安全底层服务+平台+内容”的一站式商业模式，将是未来安全厂商需要抉择的。

目前的移动安全市场，已进入群雄逐鹿的阶段，如何凭借对于用户需求脉搏的准确感知与强势广泛的业务进行布局，将是驱动市场洗牌的关键因素。来源：2012-3-27 北京商报

[返回目录](#)

全球 LTE 手机出货量 2012 年将激增十倍

据市场调研机构 Strategy Analytics 的最新研究显示，全球 LTE 手机出货量将于 2012 年增长十倍，达 6700 万台。2012 年是 4G 技术实现突破的一年。引领本轮增长的公司包括苹果、三星(微博)、宏达等。

Strategy Analytics 的分析师尼尔·沙阿(Neil Shah)表示：“我们预测全球 LTE 手机出货量暴增 10 倍，从 2011 年的 680 万增至 2012 年的 6700 万。推动 2012 年 LTE 增长的主要国家包括美国、日本和韩国。如 Verizon Wireless、NTT DoCoMo 和 SK 电信公司等多个运营商正在积极扩大其 LTE 网络。推动 LTE 手机出货量增长的关键厂商包括苹果、三星、宏达、LG、诺基亚(微博)、摩托罗拉、泛泰和富士通。”

Strategy Analytics 公司的执行董事尼尔·莫斯顿(Neil Mawston)补充说：“移动通信行业正在进入 4G LTE 技术取得重大突破的一年。多家运营商和手机厂商将在全球许多国家推出数十款 LTE 机型。LTE 已经迅速成为一个高增长、高价值的市场，不能忽视任何一家运营商、服务开发商、设备供应商或组件制造商。”

Strategy Analytics 公司董事汤·康(Tom Kang)表示：“LTE 手机市场有望在 2012 年以极快的速度扩张，但无疑早期将会遇到问题。许多 LTE 手机和数据计划相对昂贵，这意味着运营商将需要投入大笔补贴，让 4G 的费用能够更为公众接受。同时，消费者将跟关注 LTE 的可用性问题，如电池寿命缩短、设备过重，或突然被高额消费数据账单吓到。”来源：2012-3-26 飞象网

[返回目录](#)

报告称 2012 年 NFC 手机全球销量将达到 1 亿台

市场调研公司 Berg Insight 周一发布报告称，2012 年 NFC(近场通信)智能机的全球销量将达到 1 亿台，达到 2011 年销量的三倍以上。

Berg Insight 预计，到 2016 年时，NFC 手机的全球销量将从 2011 年的 3000 万增加到 7 亿。手机厂商在 2011 年发布了愈 40 款 NFC 智能机，希望借此能够打入新兴市场的移动支付领域。

NFC 功能可以使得数据在几厘米的距离内进行无线交换，这就意味着手机可以用来支付商品、电子票、下载音乐以及交换照片和名片。

恩智浦半导体公司(NXP Semiconductors)是领先的 NFC 芯片制造商，Inside Secure 也获得了部分订单。来源：2012-3-27 新浪科技

[返回目录](#)

2012 年前两月我国手机产量 1.58 亿 同比增长 2.7%

工信部近日公布了 1-2 月电子信息制造业的产品产量，前两月，我国生产移动电话 1.57 亿部，比 2011 年同期增长 2.7%。笔记本达到 3521 万部，增幅接近四成。

其他产品方面，前两月，电话单机前两月有 1895.1 万部，增长为 0.8%。程控交换机产量 388.7 万线，比 2011 年同期减少 20.7%，移动通信基站设备 1280.9 万信道，比 2011 年同期增长 38.9%。传真机产量 56.1 万部，比 2011 年增幅 96.8%。

彩电方面，彩色电视总产量为 1494 万台，比 2011 年增长 8.2%，其中，液晶电视 1240.7 万台，2011 年增幅 12.7%。显像管彩色电视机产量为 80.6 万台，比 2011 年下降 53.8%。等离子电视 27.9 万台，比 2011 年下降 38.8%。来源：2012-3-22 新浪科技

[返回目录](#)

TD+CMMB 手机 2012 年将售 3500 万台 排他合作或延续

据知情人士透露，在中国移动(微博)与中广传播 CMMB 排他协议到期之后，双方如对协议无异议，合作将延续。业内人士分析认为，在政策不干预的情况下，TD+CMMB 终端的排他合作模式将成为中国移动入股中广传播的枢纽。

此前，在两会期间，时任中国移动董事长的王建宙透露，中国移动可能将采取入股的方式参与移动电视 CMMB 的发展，但只负责客户管理和销售。

2009 年 3 月，中国移动与中广传播签订 TD+CMMB 的合作协议，协议明确规定三年内中国电信(微博)和中国联通(微博)的 3G 制式手机将不能介入 CMMB 领域。

广电总局副局长张海涛为 CMMB 设立了力争三年发展亿级用户的新目标。业内人士预计，2012 年 CMMB 终端预计至少销售 5000 万部，其中手机占比至少为 70%。由于与 TD 终端进行合作捆绑，这意味着 2012 年 TD+CMMB 的手机预计销量将突破 3500 万部。

通信世界网获悉，2011 年，CMMB 终端销售量达到 2000 多万部，95% 的终端主要依靠社会渠道进行销售。TD+CMMB 智能手机与功能手机的占比分别为 50%。

2011 年 6 月，中广传播发布了 CMMB 终端通用平台，通过终端通用平台，可大大降低终端厂商的开发难度。随着 TD 终端成熟度的提升及网络规模扩容，预计 2012 年 TD+CMMB 智能手机在 CMMB 手机中的份额将大于 50%。来源：2012-3-23 通信世界网微博

[返回目录](#)

报告称苹果三星 2012 年将占据全球手机行业 90% 利润

瑞银周四发布研究报告称，苹果和三星(微博)将获得 2012 年全球手机行业利润的 90%，而营收则占整个行业的超过 50%。

随着三星的利润率提升至接近 20%，三星和苹果的利润总额正继续增长。苹果的利润率目前在手机厂商中处于领先。苹果的手机销量占整个行业的 9%，但利润却高达约 75%。

瑞银同时将苹果 2013 财年的 iPhone 销量预期上调至 1.565 亿部，高于此前的 1.495 亿部。瑞银预计，苹果将于 2012 年早些时候推出第 6 代 iPhone，而这款 iPhone 的销量将创纪录。

瑞银分析师梅纳德·乌姆(Maynard Um)表示：“苹果持续加速推出 iPhone，在更短的时间内在更多国家和更多运营商网络中推出新款 iPhone。以 iPhone 4S 为例，这款手机在发布 2 周内就在 29 个国家开售。而 iPhone 4 在发布 6 周内仅在 2 个国家开售，iPhone 3GS 在发布 1 周内 14 个国家开售。”

瑞银预计，下一代 iPhone 将得到彻底的重新设计，这将推动一个强于平均水平的产品升级周期。经过升级的硬件将鼓励智能手机和非智能手机用户转向苹果产品。

瑞银认为，除苹果和三星之外，其他有潜力在 2012 年有所作为的手机厂商包括华为和 HTC(微博)。瑞银同时预计，诺基亚(微博)2012 年第一季度将售出 290 万部采用 Windows Phone 系统的 Lumia 手机。来源：2012-3-23 新浪科技

[返回目录](#)

【市场反馈】

调查称开发者最爱苹果系统

据外媒报道，美国市场研究公司 Appcelerator 和 IDC 的调查显示，苹果的 IOS 系统已成为最受应用开发者欢迎的平台，而 Android 平台的吸引力有所减退。

这项调查询问开发者是否有兴趣为不同系统的设备开发应用，其中 90% 的受访者有兴趣为 iPhone 或 iPad 开发应用，Android 手机的这一比例下降到 80%，而 Android 平板电脑的比例仅为三分之二。数据还显示，对 Windows Phone(微博) 7 感兴趣的开发者占 37%，而对黑莓(微博)感兴趣的开发者已经降至不到 16%，低于 3 个月之前的 20%。

分析认为，由于不同硬件厂商以不同方式使用 Android 系统，平台的碎片化导致开发者兴趣下降。来源：2012-3-22 新京报微博

[返回目录](#)

中国农村广播电视“户户通”调查

信息鸿沟，城乡公共服务均等化的一大“拦路虎”。

数据显示，截至 2011 年，全国仍有 6 亿多农民主要靠地面无线模拟信号收听收看广播电视。“转动天线找信号，刮风就看雪花点”，是不少山区农民看电视的真实写照。

2011 年国家启动直播卫星“户户通”工程，决心在 2015 年前彻底攻坚这一难题。宁夏经过试点，已基本实现农村广播电视全覆盖。“户户通”能给广大农民带来多少实惠？三网融合的设计，能否缩小城乡信息鸿沟？广大农民还有哪些期盼？新华社记者展开调查。

6 套节目到 60 套，“户户通”缩小城乡“信息鸿沟”

收看花样翻新的电视节目，都市人早习以为常，但却是不少农民多年来不可企及的梦想，不少地方有的只能收看几套电视节目。

地处宁夏西海固的盐池县，多年来当地电视信号只能覆盖县城周边 20 公里的农村。广播电视“村村通”工程缓解了困难，但到 2010 年底，全县仍有 20% 的农村人口看电视难，不少地区只能看到 6 套节目。

权威人士指出，我国是农业大国，构建公共文化服务体系，重点在农村，难点也在农村。扩大广播电视覆盖，有利于实现广播电视公共服务均等化、改善农村文化民生，提高农村文明程度。

2011 年，中宣部、国家广电总局启动直播卫星“户户通”工程，为有线电视尚未通达的农村地区提供广播电视公共服务，在宁夏、内蒙古、河北先行试点。

宁夏自 2011 年 11 月以来，有 70 余万户农户受益于“户户通”，经过中央财政、地方财政和中国移动(微博)宁夏公司的补助，农户安装一套近 500 元的卫星接收设施，只需交纳 50 元，可看到 60 多套节目。

“户户通”能给群众带来多大变化？贺兰县星光村村民何光荣说，之前农闲没事时，大家就是睡觉、打麻将，现在节目多，可以多长点知识，多了解外面的世界。

一些农民期盼“户户通”能优惠通、优质通。“现在家里收的节目不比在县城的儿子家少，画面也清晰，还免费。”盐池县白塘村 69 岁的老人徐志勋说。但他担心，今后如果像城里一样交费，恐怕有些人又会重新架天线，用“山寨锅”。

紧扣农民消费 三网融合力求实效

与广播电视“村村通”相比，直播卫星“户户通”在终端可实现广电网、电信网、互联网三网融合。宁夏回族自治区广电局副局长童万才认为，经此推动，

农村三网融合比城镇早走了一步，为攻坚城乡“信息鸿沟”提供了有力支撑。但三网融合如何充分利用，取决于农村消费需求是否旺盛。

国家广电总局广播电视卫星直播管理中心副主任黄其凡说，国家广电总局与中国移动合作开发了移动固话功能，整合了资源。电信运营商可利用国家在有线网络未通达农村地区推广直播卫星“户户通”的机会，不搞重复建设，为需要者开通移动固话业务，并为农民购买“户户通”设备提供补贴。这样既加快了“户户通”的推广普及，也拓展了电信运营商的业务范围。

在宁夏，目前有3个村试点了“户户通”电话业务，4月起将全面推开，但上网功能尚未启动。

银川市西夏区昊源村村民陈广经告诉记者，他儿子在外打工，他和老伴又“玩不转”手机，新装的“机顶盒电话”很方便。他算了一笔账，他家预存240元话费就免费装上了电话。每月月租10元，送200分钟话费，够用了。

“我希望在自家就能上网微博卖菜！”曾因微博卖菜引发网友关注的灵武市杨洪桥村菜农徐孝成说。那些微博是他跑进城找朋友发的。全村只有一家人买了电脑，还没法上网，因为村里不通互联网。

不过，“户户通”拟覆盖的农村人群多集中于老少边穷地区，现金收入有限，可能影响到“三网融合”实效。部分群众表示，他们对电话尚有需求，对上网则了解不多。

中国移动盐池县分公司经理王天军认为，紧扣农民消费开发产品，制定实惠的资费标准，农村三网融合将有用武之地。

“户户通”能否成为服务三农的“一卡通”？

多年来，我国自然灾害、极端天气多发，与应急广播体系建设相对滞后形成鲜明对比。此次推广的“户户通”，先于城镇有线电视用户内置了应急广播软件。

宁夏盐池县文化旅游广电局副局长李向军说，比如，某地发生重大自然灾害，国家应急广播中心对灾害地区定向发布，农户的机顶盒无论是否开机，都可自动发出报警信号。

应急广播只是“户户通”信息功能的一部分。记者走访农户时看到，农民通过“户户通”可接收农科、农贸、农资等信息。下一步还可提供文化信息资源共享、中小学远程教育等服务。

盐池县下高窑村村民段爱翠告诉记者，他种了大半辈子马铃薯，2012年决定换个新品种。他选用的马铃薯“脱毒种薯8号”，就是从“户户通”上了解到的。

“‘户户通’开通了涉农信息服务模块，有望发展成为服务三农的‘一卡通’。”童万才说。

部分群众向记者反映，希望“户户通”能够提供更多农民喜闻乐见、有针对性个性化的节目与服务。据记者调查，仅在宁夏，涉农信息、科技服务就有三农呼叫中心、科技特派员等多个种类，分别隶属于科技、农牧、林业等多个部门。最近自治区几个涉农部门与自治区广电局接洽，希望通过“户户通”整合、延伸涉农服务。来源：2012-3-27 新华网

[返回目录](#)

4G 手机雷声大雨点小：遭遇网络与电池双掣肘

3G 手机方兴未艾，4G 手机又风雨欲来。市场上，诺基亚(微博)、HTC、三星(微博)等各大手机厂商纷纷推出 4G 产品，而在不久前结束的 MWC 2012 移动通信世界大会上，4G 终端与应用更是各方关注的焦点。

然而，4G 手机的发展条件仍未成形。美国市场研究公司 NPD 近日发布的报告称，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。并且国内 4G 牌照的发放也尚无明确日期。4G 网络与技术还未成熟、4G 手机电池续航能力遭诟病等因素严重困扰 4G 手机迎来大规模发展。尽管有着巨大的发展前景，但就目前而言，4G 手机的大规模普及还需时日。

4G 智能手机崭露头角

3G 网络的普及带来了 3G 智能手机的迅猛发展，随着 4G LTE 技术的发展，4G 终端已经浮出水面。

诺基亚此前在美国拉斯维加斯召开的消费电子展(CES)上发布了 Windows Phone 新一代旗舰产品 Lumia 900。该机由美国最大运营商 AT&T 独家发售，是诺基亚首款支持 LTE 4G 技术的智能手机。而 HTC 也是布局 4G 市场的积极推动者。继推出世界上第一台支持 4G 网络的手机 HTC EVO 4G 之后，HTC 最近又发布了新的 LTE 智能手机——HTC Titan II。紧随诺基亚、HTC，发展正如日中天的手机厂商三星日前也欲抢占 4G 市场先机，也将推出一款代号为“Mandel”的 4G LTE Windows 智能手机。

不难发现，在 4G 网络加速发展之下，承载着 4G 网络的终端被看成是未来手机市场最大的蛋糕。尤其是在美国市场，4G 智能手机的竞争日趋白热化，三星、LG、摩托罗拉(微博)、HTC 等品牌 4G 智能机纷纷抢食，而苹果 iPhone 4S 则成为美国最受欢迎的 4G 手机。根据 NPD 市场调查数据，4G 机型(包括支持 LTE，WiMAX 和 HSPA+)2011 年第四季度已经占到美国智能手机销量的 35%，而这一数字在上年同期仅为 6%。

市场上 4G 手机十分火热，同样在业界，4G 终端也是风头强劲。在素以“通信手机行业风向标”闻名的 MWC 2012 展会上，最抢眼的光芒就是 4G LTE 技术。LTE 是此次大会最热门的主题，所有的终端、应用和技术都在围绕这方面开展，一些手机制造企业也顺势推出了 4G 手机，把网络、应用、终端融合起来。比如，中兴展出了两款主打 4G LTE 的手机——PF200 和 N910，在移动数字生活、移动支付、高清多媒体等多方面的性能均体现出技术优势。HTC 旗舰产品 HTC OneX 也配置了高通的 LTE 芯片。

目前 4G LTE 网络已经在海外盛行。随着全球运营商加速布局 4G 网络，4G 智能手机也会成为手机市场上一道靓丽的风景。

4G 手机发展尚存桎梏

尽管业界看好 4G 发展前景，但是就现阶段而言，4G 智能手机概念远大于实际意义，其发展存在着诸多限制条件。

首先，4G 终端虽然抢眼但噱头居多。美国市场研究公司 NPD 日前发布的一份报告指出，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在支持 3G 网络。换句话说，3G 智能手机仍是当前市场主流。

国内的情况亦是如此。一方面，3G 智能手机占据终端市场的绝对份额。3G 网络的发展与普及，催生了火爆的 3G 智能手机市场。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。3G 发展如火如荼，而另一方面，4G 牌照的发放目前尚无具体日程。工信部部长苗圩日前称，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。

此外，4G 手机的电池续航能力颇令人担忧。众所周知，电池耐力已然是制约 3G 智能手机的一大瓶颈，而对于网络速度更快、配置更为强大的 4G 智能手机而言，电池耐力的考验将更为严峻。在 4G 网络较为普及的美国，愈来愈多的 4G 智能手机用户发现高速的宽带服务会加快电力的耗损速度，而 4G 服务不稳定是电力消耗的元凶，即使在美国的大城市中，手机还是要不时地搜寻网络服务，继而耗损电池续航力。无独有偶，美国市场研究公司 J.D. Power 每半年进行一次的智能手机满意度调查的最新结果显示，电池续航时间是智能手机用户最不满意的方面。其中，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。另外，4G 用户使用手机的频率更高，导致电池更为紧张。

4G 发规模普及尚需时日

4G 网络不稳定、4G 手机为数不多、终端电池耐力跟不上……诸多限制条件制约着 4G 智能手机市场的扩大。尽管 4G 发展的号角已经吹响，但终端的普及与规模发展仍需要一段时间的酝酿与完善。

从全球范围来看，4G 发展是趋势，更是未来一大蓝海。不少设备商、终端厂商、芯片制造商都纷纷推出了自己的 4G 产品，运营商也展示了各自网络部署的状况。而当 4G 网络发展日趋成熟，4G LTE 技术日益完善之下，4G 手机迎来增量发展并不是不可能。不过，目前 3G 网络建设仍在如火如荼地进行中，3G 智能手机正处于大力普及阶段，4G 手机的规模发展仍需经受时间的考验。

尤其是在国内市场，4G 智能手机的发展还需走过多道门槛，或许需要更长时间。国内 4G 牌照的发放则是横在 4G 终端发展面前的“拦路虎”。况且，按照工信部部长苗圩的说法，中国 4G 牌照的发放或许还需要两到三年时间。而中国 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。苗圩表示：“宁可稍微慢一点，准备更充分一些，使用户拿到成熟的产品。”由此可见，未来的两至三年，国内仍将以 3G 发展为主导。并且，2012 年是国内 3G 规模发展的重要一年，在中电信等运营商积极推进 3G 发展的进程中，3G 智能手机将迎来爆发增长。而 4G 手机目前只是处于孕育阶段，实现大规模普及尚需时日。来源：2012-3-22 通信信息报

[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