



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. 04. 27

本期要点

亚太博宇
通信产业研究课题组
apptdc@apptdc.com

■ 鹏博士吞下长城宽带 市场整合加速

4月20日，鹏博士发布公告表示，将支付7.5亿元现金购买中信网络有限公司持有的长城宽带网络服务有限公司50%股权。有分析称，此次并购将使鹏博士宽带接入覆盖用户和缴费用户成本增大，巩固其在电信增值服务领域的民营龙头企业的地位，并将其触角伸至全国。

■ 智能手机专利世界大战：永不停息的战争

全球智能手机行业产值超过2000亿，竞争日趋惨烈，苹果公司及其对手都声称，哪怕是最细小的独特功能对获得竞争优势都至关重要。这些公司拼命提起诉讼，主张自己独享数十项专利的权利，封堵对手的产品。

■ 四维度定价流量经营

G时代，移动数据流量持续增长，流量经营成为电信企业运营思路转变的重中之重。据思科公司预测，全球移动数据流量在未来3至4年内将以每年翻一番的速度增长，而国内流量收入占运营收入的比例也在不断提升，流量经营的重要地位逐步显现。

■ 未来走进现实 400G 光子业务引擎构筑超高速光网络

业务发展推动着光传输网络向着更高速率、更高性能以及永久可靠连接的方向持续演进。从规模部署的10Gb/s到正在兴起的40Gb/s再到日渐成熟的100Gb/s，全球运营商正在加速网络升级。

■ 解读《福布斯》企业2000强：电信业星光黯淡

4月19日，美国《福布斯》杂志公布了一年一度的全球2000强公司榜单。自2003年起，《福布斯》杂志每年公布“全球上市公司2000强”排名，今年已经是第九次发布。在众星云集的榜单中，也汇聚了众多电信行业的佼佼者，但相比以往，今年电信企业的星光似乎暗淡了些，整体排名的下滑、传统巨头的“沦陷”不禁让人生出电信业是否辉煌不再的疑问。

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	4
鹏博士吞下长城宽带 市场整合加速	4
智能手机专利世界大战：永不停息的战争	6
四维度定价流量经营.....	9
未来走进现实 400G 光子业务引擎构筑超高速光网络	10
解读《福布斯》企业 2000 强：电信业星光黯淡	13
产业环境篇.....	16
【政策监管】	16
工信部：支持电信企业依法依规降价	16
工信部余薇：ICT 产业对节能减排产生杠杆效应	18
北京通信业十二五规划发布 家庭用户宽带将达百兆	20
【国内行业环境】	21
工信部介绍 2012 年一季度全国工业通信业发展情况	21
通信设备行业去年净利润增速同比降 20.4%	23
宽带提速工程拉动投资可达 5000 亿	23
蓝汛：加强内容感知网络服务 改善宽带上网体验	24
蒯佳祺：中国移动广告市场落后美国 2-3 年	25
【国际行业环境】	26
韩国运营商 KT 完成 84 个城市 LTE 网络覆盖	26
印度要求提供按秒计费电话服务	27
俄罗斯运营商将商用 LTE 提供免费上网服务	27
运营竞争篇.....	28
【竞合场域】	28
调查称欧洲运营商发展路径尚不明确	28
我国下一代互联网技术规模商用专项即将启动	29
【中国移动】	30
中移动曲线推 TD-LTE 商用 两大难题恐成发展隐忧	30
广东移动 5 月正式启动 TD-LTE 网络测试	32
中国移动在香港推出 4G 服务 首推内地和香港数据流量共用计划	33
【中国电信】	34
中电信已覆盖 3 大手机系统 2014 年用户将破 2 亿	34
上汽与中国电信携手商用车车联网信息服务	35

【中国联通】	36
中国联通一季度净利超 10 亿 同比大增 594%	36
联通“光进铜退”打造信息高速路	37
制造跟踪篇	38
【中兴】	38
中兴高管：美运营商削减手机补贴对公司有利	38
中兴今年社会渠道目标超 10% 或将建电商平台	39
【华为】	40
华为计划将今年研发开支增加 20%至 45 亿美元	40
华为收购华赛股权获批	41
华为今年手机出货量预计超 1 亿 6 成为智能机	41
200G “宇内极速” 的幕后英雄	42
【诺基亚】	45
诺基亚第一季度大中华区市场销售急跌七成	45
诺基亚 WP 机型酝酿大降价 亚太总部将迁往中国	47
【其他制造商】	48
爱立信净利同比大增 116%	48
摩托罗拉系统首季净利 1.57 亿美元 同比降 68%	48
HTC 将逐步放弃 QWERTY 键盘手机	49
传 HTC 正同 ST-Ericsson 联合开发智能手机芯片	50
五大设备商 2011 成绩单：爱立信营收第一	51
服务增值篇	51
【趋势观察】	51
运营商 3G 战事吃紧 手机游戏成竞争制高点	51
“基础应用” 未出现 移动支付急需突围	54
【移动增值服务】	57
中国联通支付公司今日挂牌 将推近场支付产品	57
内蒙古破解电信增值业务违规收费难题	57
【网络增值服务】	58
Verizon 向华尔街推超快速网络服务	58
技术情报篇	59
【视频通信】	59
迎接多方通信 3.0	59

【电信网络】	61
3G 网络建设投资放缓引关注 应用迎爆发增长期	61
iSuppli: 中国无线设施投资 2014 年将达到顶峰	63
上海贝尔推首款 400G 光网芯片 可承载 23TB 流量	64
【终端】	65
ARM 第一季税前利润 9960 万美元 同比增 22%	65
英特尔首款手机芯片登陆印度 欲五年追赶高通	65
【运营支撑】	66
亚太区首家 LTE 测试实验室成立	66
市场跟踪篇	67
【数据参考】	67
业务收入实现持续较快增长——2012 年 1~3 月通信业运行状况分析	67
实时移动设备使用数据显示 iOS 远超 Android	71
报告称全球 4G 移动设备数量今年将同比增 294%	71
工信部: 3 月底我国电话用户总数突破 13 亿户	72
2016 年中国 Wi-Fi 家庭用户将达 1.1 亿	72
【市场反馈】	73
TNS 调查称多数手机用户不在乎 LBS 暴露位置	73
报告称 4G 网络更容易受到攻击	74

亚博聚焦

鹏博士吞下长城宽带 市场整合加速

在中国电信、联通及中移动三大运营商压力下，民营宽带运营商正在加速整合，寻求生存。

4月20日，鹏博士发布公告表示，将支付7.5亿元现金购买中信网络有限公司持有的长城宽带网络服务有限公司50%股权。而鹏博士去年年底已经成功购买了长城宽带50%股权，此次其将实现对长城宽带的完全控股。

根据资料，截至2011年底，长城宽带净资产约为-1.2亿元，负债总额约为30亿元，资产负债率104.14%。虽然负债率较高，但分析人士认为长城宽带具备较强的盈利能力。长城宽带2010年和2011年分别实现净利润1156.04万元、8075.72万元。

鹏博士宽带覆盖用户1100万户，缴费用户约75万户，华北地区的收入占到鹏博士公司总收入的78%。2011年财报显示，互联网增值服务收入占鹏博士主营业务收入的70%以上，为公司第一大收入来源。

长城宽带接入网覆盖30个大中城市，宽带覆盖用户近1400万户，缴费用户超过260万户。完全吞下长城宽带之后，鹏博士将成为继电信、联通、移动三大电信运营商之后的中国第四大固网宽带运营商。

有分析称，此次并购将使鹏博士宽带接入覆盖用户和缴费用户成本增大，巩固其在电信增值服务领域的民营龙头企业的地位，并将其触角伸至全国。

联友电讯董事长王学宗称，鹏博士将拥有国内第四张宽带运营商牌照。民营资本进入宽带市场，对促进竞争，改进服务很有好处。

中信建投证券通信分析师戴春荣也指出，如果长城宽带由鹏博士统一运营后发挥协同效益，预计今年能实现3亿元左右的利润，鹏博士整合长城宽带后宽带业务的发展将有较好前景。

中国电信行业竞争已进入白热化阶段，但骨干网层面，主要是“二人转”。目前中国电信和联通仍是市场垄断者，中移动也在追赶。

三家电信运营商依靠雄厚的资金实力快速扩张，在前不久举行的工信部宽带提速动员大会上，三大运营商均宣布斥资数百亿加强宽带方面的基础设施建设。这对争取到长城宽带零售业务的鹏博士而言，将是一个重大的挑战。

鹏博士加长城宽带之后的实力相对于前三大运营商仍然非常有限。“长城宽带本就是鸡肋。”电信行业专家付亮表示，虽然鹏博士在电信运营商行列也排得上号，但此次并购对市场格局不会有太大影响。

值得注意的是，虽然在电信宽带零售市场，鹏博士覆盖上千万用户，但是在宽带批发市场，鹏博士目前仍是中国电信和中国联通的客户，主要利用或租用基础电信运营商的骨干网和本地网来进行经营。

项立刚表示，鹏博士在IDC业务方面做得比较好，这主要是面向企业，相比个人宽带市场容易搞定客户，“谈下一单就是一单，而且收入也比较大。虽然买下长城宽带能补齐短板，扩展其业务到宽带零售等领域，但是“现在电信运营商都在提速，这些面对个人用户的民营运营商的日子恐怕会更难过。”

“做普通用户，很难拼得过三大电信运营商。”项立刚补充说，但是，对于全国范围的中小宽带运营商来说，整合是唯一出路。

鹏博士董事长杨学平对于收购完成的局面仍持乐观态度，他认为，收购将使鹏博士获得长城宽带的用户资源，每年带来1000万元的净利润，并将使鹏博士在全国范围大展拳脚，按照鹏博士的规划，今年在北京的宽带升级将达到10兆，到2014年，缴费用户将增长到1000万。

来源：2012年04月26日第一财经日报

[返回目录](#)

智能手机专利世界大战：永不停息的战争

购买苹果公司 (Apple Inc.) iPhone产品的顾客也许很少留意这个小玩意的“滑动解锁”功能，但看看苹果公司的专利诉讼案件登记册，你就会明白这个功能还是很有威力的。

苹果公司已经在滑动解锁技术上获得了两项主要的美国专利——该技术让用户将手指在屏幕上一滑就可以中止手机的待机状态。如今苹果公司向全球的竞争对手们挥起了专利之剑。

近几个月来，苹果公司在美国特拉华州和德国对宏达电公司 (HTC Corp.) 提起了专利诉讼。对于摩托罗拉移动股份有限公司 (Motorola Mobility Holdings Inc) 在美国迈阿密和德国状告苹果公司的案子，苹果公司也用专利权进行了反击。苹果公司还高举专利的大旗在澳大利亚、荷兰和美国加利福尼亚州的圣何塞对三星电子公司 (Samsung Electronics Co.) 提起了诉讼。

行业冲突

全球智能手机行业产值超过2000亿，竞争日趋惨烈，苹果公司及其对手都声称，哪怕是最细小的独特功能对获得竞争优势都至关重要。这些公司拼命提起诉讼，主张自己独享数十项专利的权利，封堵对手的产品。

他们的目标：找到一项被认定有效的专利，迫使对手绕道而行，或者达成专利许可协议。

滑动解锁就是众多专利之一，虽然对智能手机而言它似乎算不上核心技术。它的历史——以及未来——可以揭示今天的专利之争是如何发端的。

大约五年前，计算机行业和移动电话行业发生了冲突。技术的进步将手机变成了一台微型电脑，具备收发电子邮件、上网和其它功能。

各个角落里的工业企业都看到了机会，并迅速出手抓住时机。其中包括：诺基亚 (Nokia Corp.) 和摩托罗拉这样的手机制造商；苹果公司这样的计算机硬件制造商；谷歌 (Google Inc.) 和微软 (Microsoft Corp.) 这样的软件企业；以及包括韩国电子企业三星公司在内的其他企业。从一开始，这些企业就通过营销闪电战与对手激烈争夺消费者。

不断积怨

在激烈竞争的背后，围绕知识产权的另一场争斗正在酝酿。几乎就是一夜之间，每一位参与角逐的竞争者都产生了抱怨。比如，传统手机制造商声称，苹果公司侵犯了他们长久以来拥有的数据传输设计权力，苹果公司则抱怨其他企业在偷窃它的设计。

过去两年时间里，在数字图像存储方法、摄像头设计、无线上网技术、电子邮件和日历这样的应用软件以及多数消费者鲜有留意到的产品次要特征等领域出现了大量法律纠纷。

苹果公司的风险在增加。尽管iPhone大受欢迎，但是它的市场份额已经被那些运行安卓系统和谷歌移动操作软件的手机所蚕食。

火上浇油的是：在苹果高管中产生了这样一种感觉，认为它的竞争对手在公然盗窃自己的设计。在一本授权传记里，去年十月去世的苹果公司共同创办人史蒂夫·乔布斯（Steve Jobs）说他会“倾其所有”去打击抄袭仿冒者。蒂姆·库克（Tim Cook）十月份告诉投资者，苹果公司耗费了大量时间、金钱和资源才开发出不可思议的创新产品，我们很不乐意别人拿走那些东西。”

迂回效应

通过诉讼——或者发出诉讼威胁——苹果公司已经迫使其他企业采取费时、有时甚至还很费钱的“迂回之计”以避免侵犯其专利权。但是苹果公司还未能将对手的产品永久性逐出市场，几家竞争对手向苹果发起了反击，指责苹果使用了他们的专利设计。

斗争的焦点是滑动解锁技术，时间可以追溯到2005年年末，也就是苹果公司公布触摸屏产品之前一年多的时间。

当时第一款iPhone还处在研发阶段，包括现任苹果高级副总裁斯科特·福斯特（Scott Forstall）在内的苹果软件工程师们觉得，有必要开发一种功能，可以避免手机从口袋里拿出时或在手提包里受到挤压时意外拨打电话或发送短信。

据知情人士透露，苹果公司的工程师们认为这是一项很重要的功能，因为它能增加用户初次体验iPhone时的趣味。这位知情人士说，从手指滑动的速度到手型动作，苹果团队进行了反复试验。

2005年圣诞节前两天，苹果公司向美国专利及商标局（U.S. Patent and Trademark Office）提出一项专利申请，内容涉及一些含有椭圆和圆形的基本图案。这些图案形成了现款iPhone所用滑动解锁功能的早期版本：白色的圆角矩形滑块，用手指触摸并向右沿水平方向拖滑，直至设备“解锁”，打开开机画面。

四面出击

专利局四年后于2010年初授予苹果公司该项专利。是年3月，苹果公司在美国特拉华州对宏达电公司提起诉讼，指控宏达电侵犯了苹果滑动解锁和其他一些功能的专利权。知情人士透露，苹果公司认为宏达电模仿苹果界面的行为昭然若揭，比如，宏达电

也使用了相同的成排图标，所以苹果在专利维权诉讼案中先拿其开刀。宏达电的发言人拒绝发表评论。

几个月后，苹果公司在美国佛罗里达州向摩托罗拉公司提出索赔，声称摩托罗拉有十余个产品侵犯了苹果的滑动解锁专利权。摩托罗拉公司此前已经在佛罗里达对苹果公司提出了起诉。

摩托罗拉多款手机使用的滑动解锁功能在很多方面与苹果手机雷同，用户用手指从左至右滑过手机屏幕底端就可以实现解锁。

但是手指滑动动作的视觉表现形式有所不同。苹果用户在手机上看见的是一个白色的矩形滑块滑过屏幕，而在摩托罗拉手机上，手指滑动时是拖动了一个滑动条在屏幕上拉伸。以此为部分理由，摩托罗拉声明它所谓的“拉伸解锁”并没有侵犯苹果公司的专利权。

三星的“包围圈”

而三星对苹果的挑战更是不同寻常。就在苹果公司等待专利发布的时候，三星发布了自己的手机，用户点触屏幕中心的圆圈，然后向圆圈以外的任何一点拖滑手指就可以实现解锁。

三星的设计的确有所不同，但在苹果公司的高管们看来，这种差异还不够充分。据知情人士透露，苹果公司因此于2009年再次向专利局提出专利申请，欲将滑动解锁设计专利涵盖的范围扩大。

苹果公司去年10月获得了该项专利，并于今年2月在圣何塞对三星公司提起诉讼，状告三星公司侵犯了苹果一系列专利权，其中包括滑动解锁专利。

意外冲击

今年早些时候，纷争之中的各家企业得知了一个意外的消息：一家名不见经传的瑞典触摸屏制造商Neonode公司公开表示它已经获得了一项滑动解锁的专利。该技术可以让移动设备用户在屏幕上滑动手指来实现切换应用程序的功能。这家公司在2008年破产前曾短暂生产过一个手机系列，其中一款使用了这项技术。

Neonode拒绝发表评论。但是最近在荷兰发生的苹果-三星滑动解锁之争中，三星公司将Neonode的设计作为“现有技术”的例证，证明苹果公司的滑动解锁专利根本不应该获得授权。

一位与三星公司关系密切的人士说，在圣何塞诉讼案中，三星很可能利用Neonode的专利来力争击败苹果公司。该人士说，而三星还有其他的抗辩理由，“滑锁自中世纪时代就已经出现，而触摸屏也不是苹果的发明。两者结合，其定义显而易见。”

到目前为止，苹果公司提出的滑动解锁诉讼案仅有一起获得胜诉。2月份，慕尼黑法官裁定，摩托罗拉的两款设计对欧洲版苹果手机的滑动解锁专利构成侵权。但是摩托罗拉很快对产品进行了迂回设计，避开苹果的专利。摩托罗拉手机依然行销于德国市场。

许多知识产权专家认为，智能手机之争会在一连串授权和相互授权的协议签订之后偃旗息鼓，但是在那之前要耗费太多太多的时间和金钱。

新泽西州卡姆登 (Camden) 的罗格斯大学法学院 (Rutgers School of Law) 的教授迈克尔·卡里尔 (Michael Carrier) 说，“如果企业花费亿万资金用于打官司，那说明我们的专利制度出了问题。”

他补充道，“你得想想它是否弊大于利了。”

来源：2012年04月26日华尔街日报中文版

[返回目录](#)

四维度定价流量经营

3G时代，移动数据流量持续增长，流量经营成为电信企业运营思路转变的重中之重。据思科公司预测，全球移动数据流量在未来3至4年内将以每年翻一番的速度增长，而国内流量收入占运营收入的比例也在不断提升，流量经营的重要地位逐步显现。

流量定价作为流量经营中关键的战略决策环节，将成为落实公司竞争战略和业务战略的重要抓手，需要进行系统性的研究和思考，审慎决策。运营商应该如何对流量进行定价，从而满足市场发展和竞争的需求？

流量定价要考虑四方面的因素：流量业务定位、成本因素、客户需求以及竞争因素。其中，业务定位是基本出发点，定价思路要紧随业务发展思路，在不同的业务发展思路下，定价思路也会存在差异；成本是标尺，流量价格围绕成本来决定，并通过成本衡量定价是否获利或亏损；客户需求是导向，需要分析客户规模、结构以及对流量业务的需求弹性、使用习惯等因素，根据客户需求制定流量经营定价体系及定价策略；竞争因素是动态调整的因素，随时掌握竞争对手的定价体系及竞争策略的变化，从而作出相应的调整。

业务定位是出发点

运营商对流量业务的定位是不同的，要根据自身的经营思路及定位制定定价策略。例如，流量业务的定位可能是追求效益、保有客户或者是争夺客户。追求效益时，在定价上要追求利润最大化；保有客户时，定价应尽量具有吸引力，保证收回成本即可；争夺客户时，成本因素就不应作为考量重点，必要时可以牺牲一部分收入来赢得客户。此外，流量定价体系及策略要兼顾长期和短期业务，不能只顾眼前，要保证短期定价体系能够平滑过渡到长期的目标体系。

成本是标尺

流量业务的总成本包括固定成本和变动成本两部分。固定成本包括网络建设成本、网络维护成本、人工成本等，固定成本与实际流量多少无关，是公司的一次性投入；变

动成本包括营销费用、结算费用等，变动成本与实际流量多少相关，实际流量越多，变动成本越大。具体测算上，又可分为直接成本和固定成本，直接成本如GPRS投资、结算费用等是不需要分摊的，而如话务网投资、营销费用等间接成本则需要分摊。网络建设属于一次性投入，无论网络中实际流量是多少，网络建好后其网络成本是固定的，变动成本与流量成正相关，即流量越大，变动成本也越大。实际上，变动成本与流量的关系较为复杂（比如营销成本与流量增长的关系，涉及选择的渠道、投入的资源以及营销效果等众多因素）。考虑到长期的效果，认为变动成本基本上与流量成正比关系。

对于运营商而言，由于网络并非平滑建设而是逐步扩容，在每次扩容的时候，成本猛增，但实际流量仍然是平滑增长的，所以平均成本曲线和边际成本曲线会有一个明显的跳跃。

客户需求是导向

客户需求分析包括研究流量客户的结构、使用习惯、对业务的偏好、需求弹性等几个方面。客户结构分析可从不同流量使用量的客户占比、不同流量ARPU的客户占比两方面入手，以便设计合理的流量价格档位及各档位所含流量；客户使用习惯分析主要是分析客户月使用情况（客户每日流量使用情况）和客户日使用情况（客户每时流量使用情况），以便设计符合客户使用习惯的、平滑的定价策略；业务偏好分析主要是分析流量的业务结构，以便根据业务、内容的差异来设计定价策略；需求弹性分析主要是根据历史数据，模拟流量的需求曲线以及价格弹性，并与成本曲线相结合，设计合理的标准化资费。

竞争是调整因素

竞争因素分析，一方面是实时跟踪竞争对手的流量定价体系，密切关注竞争对手定价策略的变化，重点比较自身与竞争对手定价体系对客户的吸引力，从而根据市场情况迅速调整、及时应对；另一方面是研究竞争对手的成本曲线，以确定自身与竞争对手的价格底线孰优孰劣。另外，还要分析竞争对手的实际流量使用情况，以确定目前竞争对手流量业务的盈亏情况，并辅助判断竞争对手在流量定价策略上可能作出的调整。

来源：2012-04-26中国信息产业

[返回目录](#)

未来走进现实 400G 光子业务引擎构筑超高速光网络

业务发展推动着光传输网络向着更高速率、更高性能以及永久可靠连接的方向持续演进。从规模部署的10Gb/s到正在兴起的40Gb/s再到日渐成熟的100Gb/s，全球运营商正在加速网络升级。2012年4月18日，上海贝尔在睿智光网络新业务论坛上发布全球

首款商用400Gb/s光业务引擎芯片——400G PSE ,这为光传输网络实现新的性能跨越，构筑更宽、更快、更优的未来400Gb/s光网络铺平了道路。

速度	100 Gb/s	400 Gb/s	4X
网络容量	8.8T	>23T	>2.6X
距离	2,000km	>3,000km	>1.5X
功耗/GE*	650 mW	425 mW	2/3X

100G与400G光子引擎性能对比

400G超高速光网络触手可及

网络视频的兴起带来了海量数据，云计算应用形成的大数据中心需要互联、传输，移动互联网、3G/LTE的发展也将继续加速数据流量的激增。数据显示，未来5年，我国骨干网流量的年增长率依然会高达60%~70%，这不仅意味着5年后的骨干网带宽要求将是当前的10~15倍，更意味着光传输网络必将在市场需求的推动下向着更高速率的方向快速演进。

“100Gb/s技术面临的诸多挑战已基本解决、100Gb/s技术规范基本成熟、100Gb/s设备蜂拥推出、100Gb/s应用渐行渐近、超100Gb/s潜在需求巨大。从今年开始到2015年，100Gb/s技术应该可以走完从测试验证到规模商用的发展进程。”在睿智光网络新业务论坛上，工信部电信研究院专家、通信标准研究所传送与接入研究部主任张海懿给出了以上判断。

对于全球运营商而言，引入100Gb/s是一个历史性的跨越，其关键特征决定了其将是未来几年高速传输的主流技术。据专家预测，2012年将是100Gb/s长距传输的测试验证年，2013年将是100Gb/s技术现网试验年，2014年将逐步推动规模商用。

然而，值得一提的是，虽然100G技术极大地缓解了运营商面临的网络能力难以扩展的巨大压力，但是需要看到的是，网络宽带需求的增长并不会止步，仍将以难以估量的速度快速攀升。这决定了100Gb/s技术部署和发展仅仅是起点，而在此起点之上的更高速率的400Gb/s或1Tb/s将成为高速传输应用技术新的研究热点。

正是因为认识到了这一点，阿尔卡特朗讯早已开始致力于下一代高速传输系统的研发工作，并经过不懈努力最终推出了传输层的400Gb/s芯片400G PSE，为运营商100Gb/s系统平滑演进到400Gb/s奠定基石。作为全球首款商用400Gb/s芯片，400G PSE可以与100Gb/s网络并存，通过优化空间占用和能耗，最大化100Gb/s网络的能力，实现扩展100Gb/s的传输距离和性能。

将未来性能融入现实网络

今天的网络能否具备未来的性能？无线设备无处不在、视频流迅速增长、社交网络蚕食越来越多的网络资源，这些都在催生网络宽带需求的日渐激增，给运营商的网络建设带来巨大挑战。如何能够让现有的网络具备更多的未来性能，满足业务开展和网络演

进的需要，成为运营商关注的焦点。阿尔卡特朗讯此次推出400G PSE芯片，很好地预见到了网络演进的未来需求，能够让今天的网络具备更多面向未来的关键性能。

400G PSE 包含了超过100项阿尔卡特朗讯的创新专利技术。它将新的调制格式与相关技术相结合，采用高级数字信号处理 (DSP) 技术，使每路光信号能够包含更多的信息，实现更高的频谱效率。同时，它使用超高速模-数、数-模转换器，基于DSP功能强大的前向纠错(FEC)以及其他优势技术实现最优的性能水平。

400G PSE通过4倍于100Gb/s的传输速率，2.6倍的多重处理能力，推动网络从100Gb/s一跃进入400Gb/s时代。同时，400G PSE具有更小的封装开销和更低的每比特功耗，能够将100G的传输距离提高50%以上。此外，400G PSE芯片可以根据运营商的具体要求，通过多种方式实现灵活应用。

值得一提的是，400G PSE充分考虑到运营商网络建设中的困难和需要。在计划部署100G系统时，运营商必须测量一系列复杂的参数，如光纤类型、两个站点之间的距离、拓扑、放大器的安放位置、电中继和业务接入节点等。为了平衡各方面的影响，往往会导致网络设计出现折中的方案。因此，运营商需要在某些光纤段降低线路速率或波长的容量或者另外设置再生站点，而400G PSE正是为了应对这些问题而设计的。

首先，400G PSE传输距离更远。2011年12月，阿尔卡特朗讯发布了100G XR，其将原1500km的无再生中继距离扩展到2000km。而400G PSE更是将这一距离扩展到至少3000km，实现了更多新的应用场景。400G PSE提升了100Gb/s系统的性能，大大拓宽了其在超长距领域以及复杂网状网络应用领域的市场应用范围，使网络性能更高，同时功耗明显降低。

其次，400G PSE建设了一条可持续发展的通道。100Gb/s系统的应用可以满足当前的业务需求。但是，之前5年的经验告诉我们，下一个更大的革新很快便会到来，运营商以及支持运营商发展的技术开发人员需要看得更远，不断努力去应对变革。如果每几年将全部网络设备同时升级更换，所产生的巨大成本开销将是难以承受的。因此，需要解决方案是可扩展的，同时可以实现对现有网络的兼容。

400G PSE就为1830PSS平台的演进提供了一条平滑的路线，允许运营商保护他们现有的投资，同时尽可能将业务迁移到更高的速率上去。采用400G PSE的100G通道，无论在任何光纤情况和拓扑环境中都能够提供史无前例的良好性能。带宽可以被设计为任意的范围，同时功耗和封装开销更小。

由此可见，400G PSE不仅显著实现了性能和速率的提升，为打造超高速光传输网络提供了坚实基础，同时还充分考虑到运营商网络演进的需要，以面向未来的视角帮助运营商探索可持续的网络发展路线，以便在市场竞争和业务开展中更加从容。

来源：2012-04-26中国信息产业

[返回目录](#)

解读《福布斯》企业 2000 强：电信业星光黯淡

4月19日，美国《福布斯》杂志公布了一年一度的全球2000强公司榜单。自2003年起，《福布斯》杂志每年公布“全球上市公司2000强”排名，今年已经是第九次发布。

《福布斯》全球企业 2000 强电信行业排行(节选)

总排名	公司	国家	销售额 (亿美元)	利润 (亿美元)	资产 (亿美元)	市值 (亿美元)
28	沃达丰	英国	735	128	2392	1312
31	中国移动	中国香港	817	195	1512	2165
33	AT&T	美国	1267	39	2703	1873
45	NTT	日本	1240	61	2266	608
57	西班牙电信	西班牙	814	70	1599	756
66	Verizon	美国	1109	24	2305	1122
110	法国电信	法国	586	50	1201	393
112	美洲电信	墨西哥	477	59	679	934
155	中国电信	中国	389	26	661	472
165	意大利电信	意大利	369	42	1171	213
189	软银	日本	361	23	549	323
191	KDDI	日本	413	31	440	292
193	德国电信	德国	760	7	1533	505
196	Telstra	澳大利亚	268	35	406	429
241	英国电信	英国	322	24	370	266
294	TeliaSonera	瑞典	151	27	359	299
295	新加坡电信	新加坡	143	30	306	395
326	中国联通	中国香港	253	6	662	417
338	MTN Group	南非	151	26	225	340
377	巴帝电信	印度	134	14	318	247
538	SK 电讯	韩国	144	15	210	98
551	韩国电信	韩国	190	11	274	75
649	Rostelecom	俄罗斯	91	10	140	152
730	Sprint Nextel	美国	337	-29	494	87

记得在《巴伦周刊》上曾经看到这么一段话：“好企业不应总在繁荣期耀眼，它们在困难时期也仍闪光。”如今新出炉的《福布斯》全球企业2000强排行榜对这句话做了很好的印证。欧洲陷入债务危机漩涡，美国经济复苏乏力，就连放光的亚洲也开始低迷，但是全球最大的公司们却仍旧繁荣不消，去年营收呈两位数增长。

在众星云集的榜单中，也汇聚了众多电信行业的佼佼者，但相比以往，今年电信企业的星光似乎暗淡了些，整体排名的下滑、传统巨头的“沦陷”不禁让人生出电信业是否辉煌不再的疑问。

电信业星光暗淡

今年《福布斯》全球2000强企业总计实现了360000亿美元营收(增加12%),26400亿美元利润(增加11%),拥有1490000亿美元资产(增加8%),市值达370000亿美元(下跌0.5%),在全球范围内雇佣了8300万员工。除市值外,这些企业的各项指标均实现同比增长,而市值出现轻微缩水的原因是全球股市暴跌拉低了股价。

具体到电信行业,今年的《福布斯》“全球上市公司2000强”排行榜中,电信行业总营收14378亿美元,总利润1305亿美元,拥有资产29673亿美元,总市值达18623亿美元,分别占上榜企业总营收、总利润、总资产和总市值的4%、5%、2%和5%。

《福布斯》全球企业2000强排行榜不同于那些仅根据单个指标(比如销售额)进行排名的榜单,而是使用了相同权重的销售额、利润、资产和市值,根据规模大小来对企业进行排名。

榜单的制作首先根据每个指标分别创建了2000强企业榜单:销售额2000强、利润2000强、资产2000强以及市值2000强。每个单项2000强榜单都有最低门槛,企业达到了这个值才能入围:销售额37亿美元,利润2.392亿美元,资产73.4亿美元,市值40亿美元。要想进入最终的全球企业2000强排名,企业需至少入围一个单项排名榜单。每家企业根据其在单项2000强榜单上的排名,得到一个单项分数。如果某家企业在某个单项上低于该单项榜单的门槛,那么它在这一指标上的得分即为零,然后将四项指标的得分相加(权重相同),在各企业销售额、利润、资产和市值各项排名的基础上,得出每家企业的综合得分,再将各企业的得分按降序从高到低排列,从而得出《福布斯》全球企业2000强榜单。综合得分最高的企业排名最高。

按照如此苛刻的条件进行选择,能够入围的企业自然实力不弱。

在今年的排行榜中,按照行业共细分了80个领域,其中电信行业共有62家企业上榜,数量是行业入围企业平均数25家的两倍多。

不错的入围数量显示电信行业的整体实力尚佳,但仔细研读榜单不难发现,今年入围的电信企业排名整体出现了下降的趋势。今年行业排名第一的沃达丰公司在总榜单中位列第28名,较去年行业排名第一的AT&T在总榜单中第14名的成绩下降了不少。

更令人担心的是,不仅行业排名第一的企业滑出了总榜单的前20名,电信行业排行前10家公司在今年《福布斯》全球上市公司2000强排行榜中的总排名也是降多升少。沃达丰、AT&T、西班牙电信、Verizon、法国电信、美洲电信、意大利电信的总排名都出现了不同程度的下滑,其中下降名次最多的法国电信排名从去年的第74名下降到今年的110名,下降了36名。而在电信行业前10名中仅有的3家总排名上升的企业——中国移动、NTT和中国电信,排名上升幅度也十分有限,分别为3名、3名和2名。

欧洲运营商集体“沦陷”

在全球电信行业，欧洲“军团”一直是最具实力的一支力量，在以往的各种排行榜中，欧洲电信运营商无论是上榜数量还是在榜单中的排名都名列前茅。在此次的《福布斯》全球上市公司2000强排名中也是如此。从今年“2000强”名单的行业排名来看，在前20名的企业中，欧洲电信运营商占了7个名额，行业排名第一的桂冠也由英国电信巨头沃达丰摘得。简单来看这似乎是一份漂亮的成绩单，但事实并非如此。仔细同去年的榜单比较不难看出，在行业排名前20的欧洲电信运营商中，除了倚重环球业务部业绩增长及在超高速宽带部署方面走得超前的英国电信的总排名比去年有了9位的微小提升，其他欧洲电信运营商的排名无一例外地出现了下滑，这不禁让人惊呼：欧洲“军团”集体沦陷！

事实上，这种情况的出现并不是偶然现象。早在去年春天欧洲运营商的年度财报集体出炉时，人们就发现，欧洲电信运营商在本土市场的运营出现了问题：法国、意大利和西班牙等电信市场竞争激烈，加之宏观经济的不景气使得这些国家的电信运营商付出了沉重代价。但他们又各有各的苦衷，法国电信受到税负增加很大影响；意大利电信是国内市场移动业务收入不佳；而西班牙电信则是受累于国内经济大环境在2008年房地产泡沫后的持续不景气。

时隔一年，欧债危机的阴影不仅没有消退反而愈演愈烈，将整个欧元区拖入了经济衰退之中。数据显示，目前处在风口浪尖的西班牙已经完全陷入经济萧条，该国失业率达到23.6%，堪比美国大萧条时期的失业率，而年轻人的失业率竟然超过50%。该国的主导型电信运营商西班牙电信公司首当其冲，债务从2003年的200亿欧元暴增至2011年的600亿欧元。如果西班牙经济持续恶化，西班牙电信公司的形势将非常严峻。今年该公司有70亿欧元债务到期，明后有150亿欧元。

此外，欧盟电信管制机构从未放松对电信业的管制，有关削减结算费、漫游费的政策不断出台。就在不到一个月前，欧盟委员会和各成员国政府初步达成协议，定于7月1日再次下调语音和短信业务漫游费，并首次对数据业务漫游费规定了上限。根据协议，欧盟的漫游费上限每年都会进行一定比例的下调，直至2014年7月1日后通过打造独立漫游服务市场代替规定漫游费上限。

在这样的环境下，欧洲电信业不可避免地受到了明显的冲击——收入和盈利锐减，现金流紧张，市场需求疲软，创收压力倍增。然而，宽带、移动数据业务的渐热和4G的兴起又要求运营商要有持续的投资支持。受本土业务拖累的欧洲“军团”在此次榜单中的集体“沦陷”也就在情理之中了。

亚洲成电信业最活跃市场

与欧洲运营商集体“沦陷”形成鲜明对比的是，在今年的《福布斯》全球上市公司2000强排名中来自亚洲新兴市场的电信企业的身影显得格外活跃。在今年入围福布斯

2000强的62家电信企业中，来自亚洲的电信企业就有25家之多，其中入围行业前20名的亚洲电信运营商数量也与欧洲同行平起平坐达到7家。

亚洲电信运营商不仅在数量上占据优势，在榜单中的表现也让传统的电信巨头羡慕不已。不仅入围行业前20名的7家企业，中国移动、NTT、中国电信、软银、KDDI、新加坡电信和中国联通的排名集体上升，其他诸如巴帝电信、韩国电信、中华电信、卡塔尔电信等亚洲运营商的排名也有不同程度的提升，其中不乏韩国电信、中华电信这类排名上升近百名的黑马型选手。

在欧洲同行忙着在后院“灭火”，美国同行厮杀于LTE业务的时刻，在亚洲市场，不论是延续市场对新技术接纳度高优势、加紧部署LTE业务的日韩运营商，还是有着巨大发展潜力的中国、印度、海湾国家运营商，都交出了一份漂亮的答卷，使亚洲成为电信业最活跃的市场。

来源：2012年04月25日中国信息产业网

[返回目录](#)

产业环境篇

【政策监管】

工信部：支持电信企业依法依规降价

4月25日，国新办召开新闻发布会，工业和信息化部党组成员、总工程师朱宏任介绍了一季度工业通信业运行情况。他表示，今年以来，工业转型升级稳步推进，小型微型企业扶持力度进一步加大，宽带普及提速工程全面展开，工业和通信业运行实现平稳开局。工业和信息化部通信发展司司长张峰回答了记者提出的电信服务和资费等问题。他表示，当前工信部正联合多部门开展纠正电信领域侵害消费者权益问题专项行动，集中整治乱收费行为，并支持电信企业依法依规进行降价，并将实施调整相关政策和尺度。

今年宽带总投资将超5000亿元

朱宏任表示，按照宽带普及提速工程的总体目标，通信业将加快实现由传统全程铜缆宽带到光纤宽带网络全面升级改造，降低单位带宽价格，预计今年基础电信业可完成宽带建设投资3700亿元，加上带动相关互联网企业投资，总投入合计将超过5000亿元。朱宏任指出，要以实施宽带普及提速工程为契机，加快推进通信业转型发展。大幅增加网络基础设施建设资金投入，着力解决“宽带不宽”等突出问题，发挥政府引导、企业主导作用，组织实施城市光纤到楼入户、农村宽带入乡进村，为实施“宽带中国”战略奠定坚实基础。积极推进下一代互联网发展，推进三网融合，加快发展互联网服务和电子商务，引导新技术新业务新业态发展。加强信息安全顶层设计和统筹谋划，加强网络

与信息安全监管，维护网络信息安全，全力做好党的十八大等重大活动通信和网络信息安全保障。

严惩电信服务乱收费行为

针对记者提出的工信部将如何治理电信乱收费的问题，张峰表示，为了贯彻今年全国纠风电视电话工作会议的精神，工信部联合物价、工商、公安等部门开展了纠正电信领域侵害消费者权益问题的专项行动，要坚决纠正社会反映强烈的电信服务乱收费行为，营造诚信、规范、安全的良好行业风气。他透露，这项专项行动要贯穿今年全年，主要完成三项重点任务。

一是集中整治乱收费行为。严禁电信企业达成垄断协议和滥用市场支配地位，严禁通过虚假的宣传强行扣费等违规手段非法获利，严禁为垃圾短信提供发送渠道，严禁利用手机终端应用程序恶意吸费等行为。二是严格规范电信收费行为。督促电信企业清理资费套餐，简化资费结构，提高资费的透明度。在电信收费过程中要明码标价，准确计费，通过资费查询、业务发生、费用提醒、网上公示、费用差错退还等有效手段，充分保障消费者的自由选择权和公平交易权，保证用户明明白白消费。三是加强电信服务质量监管。完善消费者投诉处理机制，强化社会监督措施。坚决惩治一批严重侵害消费者合法权益的电信企业，对恶意违规、屡纠屡犯的企业要责令停业整顿，并通过新闻媒体进行曝光。

网内网外差别定价不公平

在回应近来颇受争议的浙江联通2G用户“随意打”业务时，张峰表示，工信部已经高度关注，并坚持禁止网内网外差别定价的原则。所谓网内、网外差别定价，主要是指某电信运营企业网内的用户在本网内通话时的价格低于与异网通话时的价格。禁止网内网外差别定价是为了在移动通信市场严重失衡的情况下，保护新进入者以及小网运营商有公平的竞争环境。张峰解释，差别定价是不公平的，如果电信企业的资费方案都涉及网内和网外的差别定价，限制用户的选择，这将会导致“大网”越来越大、“小网”越来越小，市场竞争更加失衡，最终侵害的还是消费者的权益。

张峰表示，工信部支持电信企业依法依规进行降价，同时也鼓励电信企业目前针对本网内用户的资费优惠方案能够扩大到其他网内的用户。对当前市场出现的类似资费方案，工信部将加强研究，依法依规进行管理。进一步加强市场规范和监管，结合市场发展的趋势和竞争的情况，研究并调整实施相关的管理政策和尺度。也欢迎社会各界对电信行业加强监督，一起来研究广大消费者关注的热点问题。

来源：2012年04月26日中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

工信部余薇：ICT 产业对节能减排产生杠杆效应

近日“2012中国绿色通信大会(第五届)”在北京西苑饭店召开。会上，工信部能源节约处处长余薇称，ICT产业对节能减排起到杠杆效应作用。

余薇称，ICT产业在设备制造、产品运营和废弃物处理等环节，能源消耗在加速，发展速度和增速非常明显，因此工信部将通信业和信息业的节能减排纳入到“十二五”的减排的重点领域来推进。

余薇表示，信息通信技术从本身来讲，一方面是自身的能耗在增加，另一方面随着信息通信技术的发展，信息通信技术的水平的提高，同时也能够带动节能环保产业的发展，据有关专家测算，在ICT行业应用的节能量是自身节能量消耗的5倍，所以这个作用是起到了杠杆效应的作用。

为了进一步推动ICT领域的节能降耗等工作，余薇强调应在以下的五个方面加速推进：

1.发挥信息技术优势，重点是加大移动办公、视频会议、视频监控、应用信息的推广力度等，推进信息通信技术和产品的解决方案，在传统工业领域的应用、改造；

2.推动产业链的各个环节的节能降耗，特别是在设备制造、工程设计、网络建设和运营维护等环节，鼓励电信企业采用新技术和新产品，推动网络结构性和系统性的结构创新；

3.加快推进ICT和绿色机站的建设，完善绿色的ICT的标准体系，引导企业降低绿色成本，鼓励采用海量数据、存储、云计算等技术建设绿色ICT，推进分布式机站建设；

4.加大ICT在工业能源管理体系中的应用，特别是在研发设计、工艺过程和生产的管控等各个环节；

5.积极组织开发数字能解决方案，推进在线仿真技术，用于重点行业的节能，实施工厂能耗的数字化示范。

据了解，本次大会以“问道绿色发展 构建高效运营”为主题，大会同期还会颁发“2012中国绿色通信大奖”，并将发布了《2012中国通信行业节能减排优秀典型案例汇编》。

以下是余薇讲话实录：

尊敬的各位领导、各位来宾，大家上午好！今天非常高兴参加2012年中国绿色通信大会，本来这次大会应该是我们司长过来，因为他临时有一个会议来不了，特意让我来说一下表示抱歉。我代他来致辞。

本次大会将从绿色通信的规划、基础网站的节能、基础电站的节能、机房的节能等方面来围绕着问道绿色发展，构建高效运营的主题来进行讨论，这对推进节能环保产业

的发展具有十分重要的意义。因此，我代表工业和信息化部节能与综合利用司对大会的召开表示热烈的祝贺。

工业是国民经济的主体，也是能源消耗和环境污染的主要领域。工业领域的节能减排的优异成绩为确保国家十一五节能减排任务的完成作出了重要的贡献，但是我们也要清醒的认识到，工业节能减排面临着很多严峻的形势，特别是2011年全国工业增加值能耗只下降了3.49%，没有完成当年的年度节能目标下降4%的节能目标。这样对我们“十二五”的后四年的节能任务带来了更为艰巨的挑战。

“十二五”时期，我们经济社会发展重要的战略机遇，也是转变社会发展方式，加快建设资源节约型、环境友好型的关键时期，工业作为能源消耗的主要领域，也是节能工作的重点，所以贯彻落实经济社会发展第十二个五年规划纲要，以及有关要求，提出了到2015年要比2011年下降21%的目标。

为了实现21%的目标，我们从以下几个方面做好工作。

第一，控制好两高行业的项目。

第二，加大落后产能的力度，完善落后产能的退出机制。

第三，推动节能技术进步。

第四，强化重点企业的能源管理，提升企业的能源管理水平。

第五，发展节能环保产业，为各行业提供节能的支撑和技术服务。

第六，推进数字能源和绿色的发展战略。

第七，加强节能降耗和宣传引导。

ICT产业在设备制造、产品运营和废弃物处理等环节，能源消耗在加速，发展速度和增速非常明显，因此我们也是将通信业和信息业的节能减排纳入到“十二五”的减排的重点领域来推进。

信息通信技术从本身来讲，一方面是自身的能耗在增加，另一方面随着信息通信技术的发展，信息通信技术已经渗透到经济社会和各个领域里面，实际上我们在信息通信技术的水平的提高，同时也能够带动节能环保产业的发展。所以这个作用是起到了杠杆效应的作用，据有关专家测算，在ICT行业应用的节能量是自身节能量消耗的5倍，为了进一步推动ICT领域的节能降耗等工作，我们也提出了在以下的五个方面加以推进。

第一，发挥信息技术优势，带动全社会节能。紧密结合全社会的需求，加快开发有助于节能减排的信息服务和应用，重点是加大移动办公、视频会议、视频监控、应用信息的推广力度等，推进信息通信技术和产品的解决方案，在传统工业领域的应用、改造。

第二，推动产业链的各个环节的节能降耗，特别是在设备制造、工程设计、网络建设和运营维护等环节，全面推进节能节地、环境保护等工作，鼓励电信企业采用新技术和新产品，推动网络结构性和系统性的结构创新。特别是要推进信息通信业的节能。

第三，加快推进ICT和绿色机站的建设，引导新建的大型的ICT合理的布局，完善绿色的ICT的标准体系，引导企业降低绿色成本，降低运行能耗，鼓励采用海量数据、存储、云计算等技术建设绿色ICT。推进分布式机站建设。

第四，加大ICT在工业能源管理体系中的应用，进一步发挥工业和信息化部系统的优势，按照两化融合的要求把信息化的技术作为降低工业领域领域的能源消耗的一个重要的举措。特别是在研发设计、工艺过程和生产的管控等各个环节，利用信息技术来推进节能减排，实现两化融合。

同时还要积极的组织开发数字能解决方案，积极的推进在线仿真技术，用于重点行业的节能，实施工厂能耗的数字化示范，加快建设检测预警体系，推进能源在线监测，研究建立地区行业、重点企业三位一体的工业能源的检测和预警体系。加快推进绿色ICT发展战略，推进ICT技术在企业节能减排中的应用。

近几年，通信业领域的节能减排也做了大量的工作，我们也跟相关的通信企业签订了协议，我们从2009年开始跟中国移动、华为签订了节能建设协议，我们也希望能够继续推动这项工作，今年我们将继续在中国电信或者是其他的领域，包括一些设备制造商企业推动这项工作，为了加快这项工作的发展，我们在今年准备出台关于节能资源协议的管理办法。

同志们，节约能源既是我国发展战略的方针，又是能缓解能源资源约束的实现选择，让我们抓住机遇，共同合作，为促进绿色通信产业的发展作出贡献。最后，预祝大会圆满成功，谢谢大家！

来源：2012年04月19日腾讯科技

[返回目录](#)

北京通信业十二五规划发布 家庭用户宽带将达百兆

近日，《北京市通信业“十二五”发展规划》正式颁布。根据《规划》，“十二五”期间，北京通信业将全力支撑北京市建设成“城乡一体化的数字城市、资讯获取便利的信息城市、移动互联的网络城市、信息新技术新业务的先行城市、信息安全水平一流的可信城市”。

为此，全行业将保持固定资产投资平稳增长，基础电信运营企业固定资产投资规模将5年累计达到663亿元左右，年均投资132亿元，预计实现通信业务总量655亿元，年均增长11.6%，电信业务收入592亿元，年均增长6%。全市电话用户总数预计达到3618万户，其中移动电话用户3043万户(3G用户数达到1461万户)，固定电话用户总数达到575万户。宽带互联网用户达到730万户，移动上网用户数达到2789万户。固定电话普及率和移动电话普及率分别达到27.1%和143.2%，3G用户占移动用户比例48%，宽带

互联网用户和移动上网用户普及率达到34%和91.6%。移动电话交换机容量达到5206万户，固定交换机容量874万户，互联网宽带接入端口达到826万个。全市所有家庭用户宽带能力达100兆，3G无线网络实现城市、县城全覆盖，重点乡镇、园区、旅游景点、交通干道的广覆盖。

为实现“十二五”的发展目标，北京通信业明确了加快转型升级、加快信息基础设施升级改造、提升农村信息化水平、实质性开展三网融合、加快信息网络产业技术创新、推进通信资源共建共享、加强网络和信息安全、提升行业监管水平等八项工作任务，并将重点开展新一代无线通信工程、宽带工程、宽带“村村通”工程、信息化应用平台工程、三网融合工程、云计算和物联网工程、网络和信息安全工程、应急通信工程等建设，北京市通信业为此制定了八大保障措施：

一是准确把握工业和信息化部赋予北京市通信业发展的新的政策举措；二是加强与市政府其他部门沟通合作与统筹协调；三是积极培育和引导新技术新业务，扶持增值电信业务企业发展，推动形成有利于新业务健康发展的市场秩序；四是充分发挥信息化服务“三农”的作用，进一步引导企业持续加大农村信息通信基础设施投入力度，大力推进“信息下乡”活动，努力促进农村通信信息化成果的整合共享及集约化发展，积极推进涉农信息资源共享建设；五是着力营造和谐稳定的产业发展环境；六是完善相关政策、标准和规范，加强监督管理；七是强化安全生产意识，加大网络和信息安全保障力度；八是坚持以人为本，加强人才队伍建设。

来源：2012-04-17中国信息产业网

[返回目录](#)

【国内行业环境】

工信部介绍 2012 年一季度全国工业通信业发展情况

近日国务院新闻办公室举行新闻发布会，邀请工业和信息化部党组成员、总工程师朱宏任介绍2012年一季度全国工业通信业发展情况，并答记者问。工业和信息化部通信发展司司长张峰出席发布会。发布会透露，预计今年我国基础电信业可以完成固定资产投资3700亿元；工信部将出三记重拳坚决纠正电信服务乱收费；工信部将加强研究，依法依规管理“随意打”优惠套餐。

朱宏任介绍，今年以来，工业通信业运行实现平稳开局。国家统计局以及工信部的统计数据显示，一季度，全国规模以上工业增加值同比增长11.6%，全国电信业务收入增长10.2%，新增移动电话和互联网用户分别达到3257万户和755万户，软件业务收入增长26.4%。内需拉动基本平稳，尽管受到外需萎缩不利影响，在内需的有力支撑下，消费品工业仍然保持较快增长态势。企业利润有所下降，但总体运行状况基本正常。

预计今年基础电信业完成固定资产投资3700亿元

朱宏任表示，宽带普及提速工程全面展开。按照“建光网、提速度、促普及、扩应用、降资费、惠民生”的总体目标，加大电信基础设施投入，加快实现光纤宽带网络全面升级改造，降低单位宽带价格。预计今年基础电信业可完成固定资产投资3700亿元，加上带动相关互联网企业投资，总投入合计将超过5000亿元，对拉动内需和促进文化消费的作用将十分显著。

工信部三记重拳坚决纠正电信服务乱收费

针对群众反映强烈的乱收费问题，朱宏任表示，工信部将采取措施，坚决制止电信乱收费。张峰介绍，为了贯彻今年全国纠风工作会议的精神，工信部联合了物价、工商、公安等部门开展纠正电信领域侵害消费者权益问题的专项行动，要坚决纠正社会反映强烈的电信服务乱收费的问题，营造诚信、规范、安全的良好行业风气。这项专项行动要贯穿今年全年，主要要完成三项重点任务：一是要集中整治乱收费行为，同时要对恶意误导消费者等突出的问题，严禁电信企业达成垄断协议和滥用市场支配地位，严禁通过虚假的宣传强行扣费等违规手段非法获利。严禁为垃圾短信提供发送渠道强行扣费，严禁利用手机终端应用程序恶意吸费等行为。

二是要严格规范电信资费的行为，要按照更低的价格、更多的选择公开透明这一要求，督促电信企业清理资费套餐，简化资费结构，提高资费的透明度。在电信收费过程中要明码标价，准确计费，通过资费的查询、业务发生、费用提醒、网上公示、费用差错退还等有效手段，充分保障消费者的自由选择权和公平交易权，保证用户明明白白消费。三是要加强电信服务质量的监管，完善消费者投诉处理机制，强化社会监督措施。坚决惩治一批严重侵害消费者合法权益的电信企业，对恶意违规、屡纠屡犯的企业要责令停业整顿，并通过新闻媒体进行曝光。

工信部将依法依规管理“随意打”优惠套餐

回应最近热点——联通多地省公司先后推出“随意打”优惠套餐一事，张峰说，“随意打”主要是限于2G手机有这样的业务。工信部已经关注到有关情况。这几天在网上有很多报道和反映。这个问题主要涉及了网内、网外差别定价的原则，这个原则指在2004年原信息产业部和国家发改委下发的关于禁止在网内、网外差别定价的规定。该规定最重要的目的是在移动通信市场严重失衡的情况下，要保护新进入者以及小网运营商有公平的竞争环境。如果电信企业的资费方案都涉及到网内和网外的差别定价，限制用户的选择，这将会导致大网会越来越大，小网会越来越小，市场竞争更加失衡，最终侵害的还是消费者的权益。

张峰介绍，所谓的网内、网外差别定价，主要是指本网内的用户在本网内使用，它的价格给得非常低，从本网的用户打到其他运营企业网的电话，又给了一个高的价格，我们认为这是不公平的。我们支持电信企业依法依规进行降价，同时也鼓励电信企业目

前只针对本网用户的资费优惠方案能够扩大到其他网的用户，而不是仅局限于本网内的。对当前市场出现的类似资费方案，工信部将加强研究，依法依规进行管理。工信部也要进一步加强市场的规范和监管，结合市场发展的趋势和竞争的情况，研究并实施调整相关的管理政策和尺度。

来源：2012-04-25 中国信息产业网

[返回目录](#)

通信设备行业去年净利润增速同比降 20.4%

2011年年报大戏已近落幕。截至4月25日，沪深两市合计已有2162家公司发布成绩单。

据同花顺iFinD统计数据显示，通信设备行业的净利润增速同比下降了20.40%。

通信设备行业整体净利从2010年82.84亿元下降至2011年年末的65.94亿元。

对此，德邦证券分析师李项峰认为，受行业内的大量扩产和运营商集中采购的影响，通信设备行业毛利率拐点已经到来。

“由于扩产具有一定的建设周期，2012年通信行业的产能依然会进一步扩张，供过于求的状况进一步加剧。”李项峰称。此外，电信运营商集中采购模式也降低了通信设备商的毛利率。“预计今年毛利率将会持续下降，拖累上市公司业绩。”

来源：2012年04月26日21世纪经济报道

[返回目录](#)

宽带提速工程拉动投资可达 5000 亿

宽带普及提速工程全面展开后，预计今年基础电信业可完成固定资产投资3700亿元，加上带动相关互联网企业投资，总投入合计将超过5000亿元。近日，工信部党组成员、总工程师朱宏任在一季度工业通信业发展情况发布会上做出上述表示。

今年宽带提速工程的目标是我国4M及以上宽带接入产品超过50%，新增FTTH（光纤到户）覆盖家庭超过3500万户。到“十二五”末期，我国要实现宽带接入用户超过2.5亿户，接入带宽能力城市家庭平均达到20M以上，农村家庭平均达到4M以上。宽带战略将促使电信企业提升自身业务服务能力，带动产业升级。

来源：2012年04月26日北京商报

[返回目录](#)

蓝汛：加强内容感知网络服务 改善宽带上网体验

当前，我国网速排名在全球比较靠后，用户对宽带提速有着很高期待。如何进一步提高上网速度、改善用户上网体验？蓝汛（ChinaCache）公司表示，仅仅增加“最后一公里”用户接入速度并不能完全提高用户感受，还需要通过内容感知网络服务，合理进行内容与流量分布管理，全面改善宽带用户上网体验。

网络提速涉及“三公里”

蓝汛提出网络传输速度有“三公里”的概念，终端用户接入是“最后一公里”，机房服务器上的内容源接入到互联网是“第一公里”，跨省、跨运营商之间的网络传输是“中间一公里”。过去，媒体和用户更关注“最后一公里”，因为宽带接入和用户息息相关，价格、速度敏感性更强。但实际上用户上网速度、体验取决于互联网传输中最窄的环节，只有“三公里”上的各环节都实现了提速，才能真正提升宽带上网速度与体验。

互联网让信息的“羊群效应”更加明显，网上出现一个热点后，会吸引成百万人同时访问，造成网络的拥塞，用户感受不好常会觉得是网络不行，投诉运营商。此外，互联互通和省际互联也是影响网速的一个重要因素。有运营商对本地带宽进行了扩容，但并没有收到良好效果。分析后才发现，因为大量的内容源在省外，用户跨省访问存在带宽瓶颈。待到扩容了省间骨干带宽，还是没有很好效果，原来是因为内容提供商托管在邻省的服务器因为价格问题挪到其他地方去了。蓝汛公司表示，宽带提速是个复杂和持续的过程，首先需要发现宽带提速中的瓶颈，才能用最少的投入去解决根本问题。

不同用户对带宽需求是不同的，电商网站已经成为蓝汛重要的客户，因为用户访问每延迟10毫秒，都会对交易量产生很大影响，而视频网站对时延的要求相对就低些，从时延从8秒降低到3秒，用户印象会很深刻，从3秒降低到3毫秒，用户感受就不那么突出了。为此，蓝汛于去年10月份推出“内容感知网络服务”（content aware network services）概念，通过对用户的应用状态和应用过程，以及地理位置和使用终端的感知，随时随地进行动态分析和判断并提供解决方案，从而确保终端用户获得最适配的网络服务。

蓝汛还积极响应工业和信息化部宽带普及提速工程，在3月30日推出ChinaCache Index平台，发布宽带环境的相关指数，该平台结合蓝汛遍布全国各级城市的服务节点、众多网络客户实时收集的数据，构成一份精确而全面的互联网状况全景图。用户可以通过“我的状况”模块24小时实时查看本机网络接入速度，通过“全国带宽”模块查看过去一周内全国各地运营商网速及排名情况，CC Index平台还将陆续推出“链路监听”和“网站检测”等功能。

蓝汛推出的平台能够让大家直观感知、测试到网速，从内容感知探测开始找到影响网速的问题点，再推出相应解决方案帮助改善流量分布，让用户更流畅地访问互联网。

今年二季度，蓝汛推出了“一键加速”服务，方便互联网站将内容迁移到CDN平台，避免热点拥塞，提高网民感受。第三季度，蓝汛美国研发中心成立周年之际，还将推出“动态内容加速技术”，应用网络优化、终端压缩等去解决动态内容无法缓存带来的问题。

CDN术业有专攻

CDN服务能够让用户就近访问网络内容，流量不用每次都通过骨干网传输，可以节省骨干带宽投资，破除网络传输瓶颈；就像如果城市的居住区与工作区、商业区布局规划良好，市民工作单位离家都很近，就会大大减少道路拥堵。现在，许多运营商也充分认识到CDN的这种价值，并且也通过自己的服务器资源在实施一些CDN项目，为什么还会采用第三方的CDN服务呢？蓝汛公司表示，首先，基于竞争环境，运营商自己的CDN项目只能解决自身问题，不能解决全程全网问题，需要第三方机构提供的平台。其次，术业有专攻。CDN需要独特的技术实现。

良好的CDN服务不仅仅在于服务器等物理资源，更在于优秀的内容分发算法。就像人们去银行总会希望选择距离最近，道路通畅，排队人少的银行，这就需要好的算法；同时，附近的银行可能有新开的网点，某银行网点可能关闭了或正在歇业，而且如果大家都做“最佳”选择，这个银行网点可能反而不是最佳选择。内容分发在采用稳定的“婚配算法”情况下，传输节点做出选择后不会“悔婚”，这需要良好的筛选排队机制，这些复杂的情况对算法的要求非常高，蓝汛采用“树约束”算法等领先技术较好地解决了这些问题。

算法只是解决系统运转机制问题。对物理资源还需要布点、探测，搜集数据，分析分发效果，以决定如何分配机房、配置服务器。蓝汛在全国合理布局的网络节点，可以将网络内容集中化，大大降低访问时延。同时，蓝汛采用了主动预加载技术，基于对大量用户行为判断，当预知到热点内容时，首先将内容预加载到节点上。每月第二周星期四微软会发布系统补丁，蓝汛都会进行预加载，为微软提供了顺畅的网络服务；这在新电子游戏、新唱片专辑的网络发布等方面都有大量应用。

来源：2012-04-24中国信息产业网

[返回目录](#)

蒯佳祺：中国移动广告市场落后美国 2-3 年

据蒯佳祺透露，从去年第四季度到今年第一季度，品牌广告主在移动上花钱的意愿和投入的金额有非常大的提升，而且是一个质的提升。“去年投入数量非常少，一个品牌广告主在预算当中投入百万元，就已经是非常非常少见了。”

对于移动广告而言，国际品牌主相对容易接受，像快消品牌耐克、阿迪达斯、宝洁、欧莱雅等等，它们对移动广告接受度非常快。蒯佳祺认为，2010、2010年是移动广告市场培育阶段，2011年之后国内品牌主跟进的速度则加快了。

“国内企业相较国外企业有一个好处，就是国内企业的决策非常容易，不像国外稍微大的广告主决策流程比较长，可能有一些比较大的举措，需要一级一级沟通。另外，中国经济发展比较快，相对比较灵活，有一些很好的案例之后，国内的企业跟进非常快，这种趋势在去年和今年非常明显。有些品牌广告主已经跨过了观望阶段，开始进行大规模投放。不过，移动广告整个市场盘子相对较小，但从增长量来看，增长比例非常快，至少增长好几倍。”蒯佳祺指出。

蒯佳祺坦承，美国移动广告平台发展规模比中国领先两三年。

“从移动开发者来说，也是类似的情况，说不定还更快一点，其实两三年是一晃而过的时间，移动互联网发展速度和PC相比是相当惊人的。另外，还有一个例子，也是在几个月前，新加坡电信花了三亿多美金收购Amobee，也是非常好的一个信号。新加坡电信为什么收购Amobee，收购它的用意何在？现在运营商是非常强势的一个角色，很多广告运营商愿意参与，因为运营商有海量的用户信息，提高效率。类似的这种大型的收购，在未来的一到两年里面，我个人觉得会很多。如果以美国、欧洲的经验来看的话，在移动平台上独立存在的广告平台或者独立的开发商并不多，更多的是很快被更大的公司收购掉，这一点是挺明显的一个趋势。”

蒯佳祺同时指出，PC没有真正征服广告主。“其实用户在PC上花的时间，和广告主在PC上花的预算是不成比例的，手机则更不成比例，一个用户花百分之十几二十几的时间在手机上。去年8%的移动广告利润率，这也是一个非常健康的数字，这对整个行业是至关重要的。现在，越来越多的广告主很明显地意识到，品牌广告主把新增的预算投到移动平台上。在PC上发生的事在移动平台上会重演。”

来源：2012年04月25日腾讯科技

[返回目录](#)

【国际行业环境】

韩国运营商 KT 完成 84 个城市 LTE 网络覆盖

据外国媒体报道，韩国第二大运营商KT公司已经完成其全国范围内的LTE网络部署，覆盖了84个城市。尽管该公司加入LTE市场相比其竞争对手LGUplus和SK电讯较晚，但KT坚信其warp技术将帮助其提高市场份额。

KT移动业务部主管称：“我们已经研发专有的warp技术为LTE用户提供更好的服务，相信不久后将重拾原有的市场份额。”

据C114了解,目前KT拥有50万LTE用户,而SK电讯拥有225万LTE用户,LG Uplus拥有150万LTE用户。

来源:2012年04月24日C114中国通信网

[返回目录](#)

印度要求提供按秒计费电话服务

据国外媒体报道,印度电信监管机构——印度电信管理局(TRAI)日前发布命令,要求移动网络运营商至少提供一种按秒计费的语音通话服务计划。

这一特殊命令要求,“每个提供移动服务的服务提供商都应当为用户提供至少一种预付费和后付费服务计划,其国内和长途语音通话的计费时间的为一秒。”

但这一规定将不适用于国际长途电话,国际长途仍然可以按分钟计费。

印度电信管理局还对付费语音信息服务的收费设限——最高不得超过本地语音通话或短信服务的收费的四倍。

来源:2012年04月23日 飞象网

[返回目录](#)

俄罗斯运营商将商用 LTE 提供免费上网服务

根据国外媒体报道,俄罗斯电信运营商MegaFon近日在俄罗斯新西伯利亚推出了LTE网络。在不久的将来,该公司计划在莫斯科、索契、克拉斯诺达尔和俄罗斯其他城市部署4G网络。

MegaFon的4G网络与其现存的3G和2G(GSM)网络兼容,且4G移动终端所有者若在4G覆盖范围之外,将自动重新连接至3G/2G网络。因此,他们将不会在网络转换时失去移动互联网连接。

该运营商已为其在新西伯利亚的4G服务准备了特殊的优惠。从即日起,新的通用modem“MegaFon E392”将开始在MegaFon的零售店出售,价格为2990卢布(约100美元)。此外,直到2012年6月30日,新的4G用户将享受免费的互联网接入服务。

MegaFon计划于今年上半年在在莫斯科、索契、克拉斯诺达尔部署4G网络,并于今年年底在符拉迪沃斯托克、圣彼得堡、萨马拉、乌法、科斯特罗马和其他一些城市部署4G LTE网络。

来源:2012年04月24日C114中国通信网

[返回目录](#)

运营竞争篇

【竞合场域】

调查称欧洲运营商发展路径尚不明确

管理顾问公司Arthur D. Little (ADL)和巴黎银行旗下证券部门Exane BNP Paribas4月17日联合发布的研究报告显示,除非欧洲的电信运营商能在成本削减和进军新领域方面做出关键性的改变,否则在2015年前,欧洲电信行业的核心收入将以每年1.8%的速度下降。

这是两家公司联合发布的第11份年度报告,报告称,欧洲电信运营商的移动语音和短信收入将面临OTT业务带来的持续压力,而在固网领域,欧洲电信运营商的电视和宽带业务也将不再能弥补传统电信业务的下滑。

在国内市场固话业务领域,欧洲的主导型运营商尤其脆弱,2015年前,这些运营商国内运营的核心收入可能会以每年3.6%的速度下降。

报告作者及ADL主管Didier Levy说:“我们现在已经处在一个转折点……我们需要在国内市场做出改变。”他表示,当新兴市场不再为欧洲电信巨头的增长提供动力时,这一时刻就会到来。

Levy指出,“一些电信运营商在新兴市场的增长方面已经做得相当好。”例如西班牙电信、意大利电信在拉美,法国电信在非洲,沃达丰、Telenor和TeliaSonera在亚洲市场都有良好的表现。“但在将来,新兴市场这一增长引擎的转速将会放缓。”

Levy表示,欧洲电信运营商如果想要阻止国内市场收入每年1.8%的下滑速度,就需要进一步降低成本并迅速采取行动,从新的垂直领域获取价值。“卫生、金融、安全和汽车等相关行业存在机会。”他预计,到2015年这些行业将为欧洲电信运营商贡献2%~5%的收入。

但Levy也指出,这些行业可以被视为潜在的增长动力,但仍有很多不确定因素。电信运营商不能凭一己之力开发这些市场,他们需要合作者,如果电信运营商不从现在开始行动,OTT服务提供商将把他们抛在脑后。

在削减成本方面,Levy建议更多的电信运营商应考虑签署网络共享协议。对主导型运营商而言这样做最主要的问题是,同较小的同行共享基础设施会让对手攫取市场份额,但这样做会对成本控制有利。

此外,更多地以在线方式而不是通过电话或面对面的方式提供服务能够节省下约9%的运营支出。电信运营商还应重视在硬件采购方面的节约。

报告预测，通过选择不同的战略部署，电信运营商将分化成三种形式：“百万”用户级运营商、本地知名运营商和基础设施运营商。

“百万”用户级运营商是指那些大型的，在多个市场有业务运营的运营商。这些运营商拥有足够的规模和资本去开发新的垂直市场，收购竞争对手，并与OTT服务提供商展开竞争或合作。本地知名运营商有提供全业务运营的能力，但运营范围较小，仅限于本地市场。基础设施运营商细分自己的网络资产，专注于扮演连接供应商的角色。

根据报告，“百万”用户级运营商有获得更多价值的潜力，但面临的困难是战略的执行。与之相比，本地知名运营商尽管缺少满足一些行业和跨国公司用户需求的规模，但他们在与本地中小企业、内容提供商和公共事业领域的合作方面更具优势。而基础设施运营商的长处则在于更具成本优势的网络部署和批发业务。

Levy警告称，不管自己的企业适合哪种战略，运营商都需要尽快做出选择。因为“他们不能在中途停留太久。”

来源：2012年04月25日中国信息产业网

[返回目录](#)

我国下一代互联网技术规模商用专项即将启动

据了解，近期国家发展改革委将启动下一代互联网技术研发以及规模商用专项。这就意味着IPv6规模商用即将上演。

近期将启动下一代互联网规模商用专项

近期，国家发改委高技术司副司长徐建平透露发改委正在组织研究并实施启动下一代互联网技术研发以及规模商用专项。相关人士认为，该规模商用专项的启动将意味着IPv6即将展开规模商用。就像工信部电信研究院副院长刘多所言：IPv6已经不仅仅停留在实验室阶段，而已经成为事实。

事实上，早在2002年国家发改委就会同教育部、中国科学院、中国工程院、国家自然科学基金等等成立了下一代互联网成立了小组。10年来一直从事基于IPv6的下一代互联网关键技术研发、产业化、应用示范、安全保障、标准制定等工作。在总结前期工作的基础上，国家发改委同相关部门，研究提出了我国下一代互联网产业发展的指导思想、基本原则、发展目标、发展路线图、时间表、以及相关的政策措施，并与2011年12月23日经国务院审议通过。2012年3月底又发布了我国下一代互联网“十二五”发展建设意见。

“IPv6是一个系统工程，涉及到整个产业链。但是IPv6的发展还是需要有个拉动，需要国家层面的推动。政府政策的出台可以做个很好的牵引。”H3C解决方案部副部长卢国强认为。

而我国下一代互联网“十二五”发展建设意见稿也明确规定，2013年底前实现现网商用试点，IPv6宽带接入用户数超过800万，形成成熟的商业模式和技术演进路线。

运营商异口同声：300万IPv6接入用户

电信运营商拥有大部分的IPv4地址，他们无疑是对IPv4地址即将分配殆尽感受最深的，对IPv6的部署需求也是最急迫的。据了解，中国联通拥有IPv4地址近7000万，而使用量已经达到了80%。IPv4的需求和宽带业务发展是同步进行的。中国联通目前有近6000万宽带用户，7000万的IPv4地址显然是不够使用的。“中国联通部分省份IPv4地址可能到今年年底就没有了。”中国联通研究院副总工程师唐雄燕表示。

中国电信已在湖南和江苏的节点启动IPv6，两地之间实现了双栈互通，不仅完成了固网和移动网络分组域的升级与测试，实现了IPv6的接入功能验证，而且在城域网进行了双栈升级和支撑系统升级。据中国电信北京研究院副院长赵慧玲透露，中国电信2012年将会在以往的基础上，提升网络能力，确保网络可运营、用户可使用，力争发展IPv6接入用户300万。2013年扩大用户覆盖规模，对城域网分区域、分步骤实施改造。

中国移动也制定了IPv6总体推动计划。中国移动集团公司技术部总经理周建明表示，中国移动IPv6计划分三个阶段实施：2012-2013年规模试验阶段，启动约10个省份的网络改造，改造4个业务基地和10余个自有业务平台。推出多款TD-SCDMA/TD-LTE的IPv6终端，发展300万IPv6用户。2014-2015年为推广期，中国移动要求东部发达地区和50%的中西部欠发达地区网络支持IPv6，逐步实现所有自有业务支持IPv6，新增移动和固定终端全部支持IPv6。到2016年全面实现IPv6应用，新发展的用户均能使用IPv6。新增的终端、设备、业务完全满足IPv6相关要求。

而中国联通也计划能够在2013年前，发展300万IPv6用户规模。

“IPv6正在向我们走来，IPv6发展将会在今年和明年有较大的发展。”刘多预测。

来源：2012年04月24日CCTIME飞象网

[返回目录](#)

【中国移动】

中移动曲线推 TD-LTE 商用 两大难题恐成发展隐忧

近日，中国移动香港公司宣布于4月25日正式推出LTE移动数据服务。同时，中国移动香港公司于4月20日为香港用户提供内地和香港两地数据融合共享月费计划。以香港作为LTE发展试验场，推动TD-LTE尽快走向成熟以及TDD与FDD融合，从长期来看将对推动TD-LTE在全球范围内的发展起到关键性的支撑作用。

中移动借道香港推LTE

据悉，中国移动香港有限公司的LTE服务，初期以优惠价格推出，预计与现有3G月费水平相当，此外还为用户提供最高下载速度为100Mbps、最高上传速度为50Mbps的移动数据服务，预期到2012年年底LTE网络室外覆盖可达现有网络的100%，室内覆盖可达80%的水平，在终端方面，预计今年将有10款4G手机及7款平板电脑推出。可见对LTE在香港的发展抱有信心。

与竞争对手澳洲Telstra旗下CSL相比，中国移动LTE服务最大卖点是用户可享有香港与内地两地共享计划内的免费数据。该计划适用于现有3G月费计划的新用户，以及即将推出的LTE月费计划的用户，可大大节省漫游开支。香港用户在内地将会自动转换网络，预计将会自动转为中国移动TD制式网络。业内分析认为，这一全港首创的服务计划，配合其一卡多号业务，将提供更方便及无缝的数据与话音服务。

中国移动在香港同时拥有FDD与TDD频段，为其LTE发展铺平道路。今年2月，中国移动在香港竞得30MHz的TDD频段，频段为2330MHz-2360MHz。据悉，此频段将用于在香港建设TD-LTE网络。中国移动称，获此频段不但可弥补其在FDD频段方面的资源不足，更可有效推进建设TDD和FDD相融合的LTE网络。之前，中国移动香港有限公司获得香港无线宽带服务牌照。可见，中移动此举早运筹帷幄已久。

机构对TD—LTE发展存分歧

LTE在香港商用对中国移动具有显著的示范效应和重大战略意义。据介绍，在FDD制式的LTE网络投入服务后，TD制式的LTE服务则有望年底登场。另有消息称，预计中国移动香港有限公司在今年第四季度商用LTE FDD/TDD服务。中移动高层表示，这可为其在内地的TD-LTE发展奠定良好基础，为其在全球范围内推广4G两大主流技术实现网络融合、终端兼容提供实际的操作示范。

从宣布加大TD-LTE试验网建设规模，到杭州正式开通TD-LTE体验业务，再到LTE服务在香港推出商用，中移动通过加快TD-LTE在中国的发展、大力推动LTE的融合和通过无线城市为LTE规模发展培育市场三个方面加速TD-LTE的发展。显然，LTE在香港的商业运营为中移动发展4G开辟样板工程。

目前业界对于4G发展仍存争议。有权威人士认为推出4G的时机尚未成熟，原因在于国内3G普及率偏低，尚未实现大众化应用；也有专家建议尽快推进4G商用，抢占移动互联网竞争制高点。

中移动4G概念备受资本市场关注。里昂证券认为，虽然中国内地可能仍需两至三年时间才会发出4G牌照，惟今年内全球各地将有逾百个4G网络投入运作，以及中国移动明年于内地将铺设20万个TD-LTE基站以配合规模测试分析，中国移动的4G业务极具潜力。此外，瑞信及汇丰证券对中国移动4G发展潜力也给予看好。

然而，针对中国移动的4G战略也有部分券商提出质疑：瑞银证券日前在报告中分析指出，TD-LTE一旦全面商业应用，反而会成为中国移动的负累。德意志银行则认为

因主管部门现时政策仍是平衡三大运营商的市场占有率，预料4G牌照将在2—3年后批出，能否在全球普及仍存在疑问。

两大难题恐成发展隐忧

由于3G市场面临较大压力，中移动难以如2G般游刃有余，且移动用户市场日趋饱和，竞争日益加剧，因此转移重心至TD-LTE。权威人士指出，中移动欲借TD-LTE商用打造竞争力，目前面临两大难题：基站密度问题；终端不成熟也制约4G商用，而这两大方面恐成TD—LTE发展隐忧。

据最新数据显示，中国移动3月3G用户新增297.5万，截至3月31日，3G用户总数达5956.3万。同期，中国联通3G用户数达到4886万户，可见，中国移动并不占有明显优势。同时，中国移动的增长面临挑战。财报显示，一季度中国移动用户平均每月每户收入(ARPU)为65元，上个季度为74元，下跌主要由于低端用户增加、一人多卡现象普及以及资费下调。

TD-LTE国内已开始进行规模技术试验，但网络和终端还不成熟，离真正规模商用还需时日。从国际看，LTE处在商用初期，终端款式较少，特别是支持语音业务的多模智能手机方案尚不成熟，多个国际咨询公司的预测认为LTE将2014年左右进入规模应用阶段。

中移动依靠2G市场规模效应仍将持续增长，但面对移动互联网的迅猛发展，以及竞争对手3G发展对于高端用户的分流，中移动的发展正进入关键期，快速推动TD-LTE产业化和国际化，缩小4G与3G时间差，打造新竞争力，对其后市而言都是巨大的考验。

来源：2012年04月26日通信信息报

[返回目录](#)

广东移动 5 月正式启动 TD-LTE 网络测试

继中国移动在杭州启动TD-LTE体验之后，中国移动广东公司计划5.17世界电信日正式启动TD-LTE网络测试，使用户体验无线高速网络应用。据了解，该网络同时TDD LTE与FDD LTE两种模式。

2010年，中国移动在上海、杭州、南京、广州、深圳、厦门6个城市启动TD-LTE规模技术试验建设工作。今年将新增加北京、天津、青岛三个试验城市。到2012年底，北京、天津、上海、南京、杭州、广州、深圳、厦门、青岛等城市将建设超过2万个TD-LTE基站。并计划今年在深圳、杭州等城市启动TD-LTE试商用。

早在2010年世博会和广州亚运会期间，TD-LTE搭建了试验网络。而作为首批试点城市之一，在一期试点期间，中国移动在广州建设了200个室外站、20个室内点，主要覆盖珠江新城和科学城区域；深圳也建设了200个室外站、20个室内站，主要覆盖南山、

福田、龙岗等区域。广东移动相关人士透露，2012年全省保守估计将建设3000个站点以上，覆盖广州、深圳两地大部分核心城区。

广东移动方面表示，与两年前相比，目前的TD-LTE网络有两大进展，一是可支持FDD频段；二是可以从现有的网络实现升级。由此，将逐步扩大LTE的网络覆盖范围，为下一步正式商用作铺垫。

今年3月底，中国移动在杭州启动了TD-LTE友好用户体验，用户无需认证，可直接接入4G网络，并同时支持三家运营商的用户。速率方面，通过测试视频传输发现，下载速率稳定在500Kbps，完全满足高清视频传输需求。

而在广东，根据广东移动提供的数据，在目前网络配置下，TD-LTE的下行峰值可达到70Mbps，上行可达9Mbps。在TD-LTE测试网络中，最快可实现70M带宽的下载速度。广东移动表示，在测试期间，通过TD-LTE转WLAN设备，广深市民不换机、不换号即可体验4G网络。

目前，中国移动正在精心布局一张全球最大的TD-LTE网络。业内人士普遍认为，启动全国性的TD-LTE规模商用至少要2-3年，在此期间，启动试商用很有必要。通过试商用，有效反馈网络应用效果、用户感受以及体验效果，及时解决大网布设时可能出现的问题，给其他城市以经验借鉴，有利于推动中国移动下一步TD-LTE全国性商用。

来源：2012年04月25日通信产业网

[返回目录](#)

中国移动在香港推出 4G 服务 首推内地和香港数据流量共用计划

近日，中国移动香港有限公司宣布推出新一代4G LTE移动通信服务。据悉，其中的内地和香港数据共用服务计划更是全港首创，配合其一卡多号业务，将提供更方便及无缝的数据与话音服务。

4G LTE服务于4月25日正式推出，将为客户提供最高下载速度为100Mbps、最高上传速度为50Mbps的移动数据服务，满足客户与日俱增的移动数据业务需要。公司预期在2012年年底4G LTE网络室外覆盖可达现有网络100%的覆盖水平，室内覆盖可达80%的水平。客户如有查询需求，可致电中国移动香港24小时客户服务热线2945 8888，浏览www.hk.chinamobile.com，或亲临客户服务中心及门市。

凭借母公司中国移动在内地的网络优势，中国移动香港将于4月20日起为香港客户提供内地和香港两地数据融合共享的月费计划，此计划由即日起适用于现有3G月费计划的新用户和即将推出的4G LTE月费计划的客户，让他们可以更安心地在内地和香港两地共享计划内的免费数据，大大节省漫游开支。另外，中国移动香港已于内地设立400免费客户服务热线，用户能通过手机或固话免费致电400 120 4000 接通香港客户服务

热线，确保身处内地时仍能得到最周到的服务。此外，中国移动香港位于香港机场出境大堂的贵宾室，将由6月份起提供漫游技术支持、通信器材租借、漫游储值卡销售等服务，确保客户在离境前能获得所需的漫游服务。

来源：2012-04-20中国信息产业网

[返回目录](#)

【中国电信】

中电信已覆盖 3 大手机系统 2014 年用户将破 2 亿

在国内率先引入诺基亚WP手机之后，中国电信天翼终端迄今已完全实现与三大手机操作系统合作，中国电信预计今年将实现销售8000万部。同时，中国电信将推动终端直供。

与三大操作系统合作

目前，在全球手机操作系统主要有苹果iOS、谷歌Android、微软Windows Phone，其余两个手机操作系统塞版和黑莓Blackberry OS要么快退出市场，要么处于单个企业自己使用的封闭状态。

值得注意的是，中国电信在与诺基亚合作上是优先级的运营商，在引入诺基亚WP手机上，中国电信的上市时间比其它运营商早半个多月。这一方面得益于中国电信快速增长的用户数和CDMA2000本身良好的覆盖，因为没有一定的3G上网速度和覆盖，用户的体验难以保证。

资料显示，2011年中国电信CDMA的手机终端销量突破六千万，增长超过40%。其中3G手机销量3400万，增长三倍以上，智能手机的销量达到了1600多万，比上一年度也增长了将近三倍。而截至2012年2月，中国电信的移动用户数已经超过1.32亿，3G用户达到4115万。预计到2012年中国电信3G用户将超过2G用户数。

加强3G体验式营销

诺基亚800C的面世同时也是中国电信加强3G应用的一个重要里程碑。今年年初，中国电信提出了2012年是“天翼3G互联网手机应用年”，希望以智能手机为重点、以应用为导向，加快天翼3G互联网手机的整体发展与提升，引导和促进消费者工作生活方式变革。

通过发展多种系统平台，中国电信引入了大量的内容与应用资源，为消费者提供更为丰富的选择，例如在应用程序方面，iOS排名第一，有超过50万款。Android平台有超过38万款。Windows Phone商城的应用已突破7万，平均日增长近300款。

同时，截止去年年底，中国电信联合产业链合作伙伴已建成9000家辅导站，经培训获得上岗资格的辅导员1万多人，辅导量逐月攀升。预计中国电信3G辅导站将达到1.2

万家，辅导员将达到2万名，将以用户需求为导向，也可为诺基亚WP手机用户提供培训和服务。

此次，诺基亚WP手机虽然由中国电信引进，但与iPhone 4S一样，实际上是社会渠道同步参与，数千家店面同时销售，这也反映了中国电信终端运营社会化的思路：“多种渠道模式并存，优先发展终端直供”。

而中国电信相关人士也预计，到2014年，中国电信天翼用户规模将超过2亿户，未来三年新增市场3G用户超过70%。

来源：2012年04月17日腾讯科技

[返回目录](#)

上汽与中国电信携手商用车车联网信息服务

在2012（第十二届）北京国际汽车展览会上，上汽集团旗下的上海汽车商用车有限公司与中国电信上海公司合作，在车展现场全球首发“InteCare行翼通”全网智能价值解决方案。该解决方案以突破性的商用车车联网技术，引领商用车行业迈入全网智能新时代。在发布会现场，上海汽车商用车有限公司与中国电信上海公司签订战略合作协议，双方将携“InteCare行翼通”，以校车车载信息服务为切入点，将物联网技术、云计算、3G技术综合应用于校车等商用车上。

作为上汽商用车此次参展的重头戏，上汽MAXUS大通InteCare行翼通发布会，是商用车展区的焦点。InteCare行翼通全网智能价值解决方案，是上汽集团与中国电信强强联合，依照“国际基准”理念开发的新一代人车互动技术。该技术集上汽集团在车载信息服务领域多年的技术积累、对商用车用户行业化个性化需求的深刻领悟，基础骨干电信运营商合作伙伴的可靠资源等优势于一身，颠覆了商用车用户传统的行车、管车模式，进一步提升了上汽MAXUS大通的商用车使用价值。

上汽集团与中国电信上海公司合作，在车联网领域已经取得了令人瞩目的成就。2009年，中国电信和上汽合资企业“安吉星”合作，率先在通用汽车上推出了基于中国电信CDMA网络的“onstar”服务，目前用户数已经超过40万。2010年，双方在世博新能源汽车示范项目上共同发布并实施了“Telematics”车联网解决方案。

中国电信上海公司通过整合产业链合作伙伴，结合中国电信自身的基础通信能力、网络资源优势以及各项信息资源服务，为本项目提供全面和有力的支撑。在本次合作中，上汽大通商用车全系列将预置CDMA芯片，利用中国电信的无处不在的3G无线网络，对车辆的状况进行实时的管理和监控。中国电信利用云计算技术搭建车联网平台，与上汽商用车共同开发和运营车载信息产品。同时，中国电信也将发挥资源优势，为车主提供更加个性化的、更加完善的信息服。鉴于中国电信的3G网络已经遍布城乡各地，

拥有InteCare行翼通的车辆，无疑可以无论何时何地，通过电信3G网络得到技术支持、获取信息服务。

据悉，中国电信与上汽集团将以校车车载信息服务为切入点，将物联网技术、云计算、3G技术综合应用于校车之上，让社会各方享受到移动互联网时代化的实惠和便捷，为孩子上学、放学搭建安全保障。在上汽大通展台，车联网专用校车是现场最具人气的展车。作为国内唯一通过翻滚试验、且率先拥有国家校车资质公告的轻客校车，上汽MAXUS大通V80校车除了通过国家标准全方位测试以及ECE标准认证，在安全上全面达到并符合欧洲客车和美国校车的安全化标准。随着InteCare行翼通的发布，集成其中的校车管理系统也同步推出。通过系统对乘员、车辆、道路等所有相关方面信息的综合管理，上汽MAXUS大通V80校车将进一步强化专业化价值，为我国校车安全带来新的实力保障。

来源：2012年04月23日CCTIME

[返回目录](#)

【中国联通】

中国联通一季度净利超 10 亿 同比大增 594%

中国联通发布其一季度业绩公告，其中归属于上市公司股东的净利润骤增591%。据通信行业分析师指出，这是因为去年一季度联通净利很差而造成的巨大反差。

一季净利骤增近6倍

分析师称是巨大反差

根据联通2012年一季报，2012年第一季度，公司实现税前利润人民币13.4亿元，净利润人民币9.9亿元，其中归属于母公司股东的净利润3.3亿元，同比增长591.9%。

虽然联通一季净利大幅增长，但其真正营业收入却没有如此高的增速。一季报显示，2012年第一季度，公司完成营业收入人民币629.8亿元，其中服务收入为人民币515.6亿元，分别比上年同期(不包含固话初装费递延收入)增长24.7%和13.9%。

有通信行业分析师称，联通净利增长，主要是收入增长带来的，从数据看，同比环比很好，但是从经营看，还有提高空间。并且联通今年一季度净利之所以有爆发式的增长，是因为去年同期联通净利很差而造成的巨大反差。

回顾2011年联通一季度业绩，由于包括终端补贴等在内的费用率太高，联通2011年一季度净利润同比下滑87.8%。当时联通称，由于3G业务仍处于运营初期，折旧及摊销、网络运营及支撑成本和销售费用，特别是3G终端补贴费用增长较快。由于捆绑销售通信终端及通信服务合约的3G优惠套餐，联通于通信终端交予用户时确认通信终

端销售收入，而通信服务收入按照用户实际使用量而确认。通信终端的成本于利润表内被立即确认为营业成本。

3G业务比重上升

通信产品销售亏损18.2亿

此外，一季报显示，联通3G业务持续快速增长，完成服务收入人民币129.3亿元，所占移动服务收入的比重由上年同期的24.4%上升至42.9%，累计净增用户884.1万户，达到4,886.0万户，ARPU为人民币93.9元，平均每用户每月数据流量为242.8MB。

但赢得此般战果的代价也仍然很大。2012年第一季度，联通共发生成本费用人民币591.5亿元，比上年同期增长22.9%。

公司进一步优化移动网络覆盖、提升网络质量，加快实施宽带升级提速。随着资产规模增长以及电价、物业租金上涨，2012年第一季度折旧及摊销费用发生人民币150.3亿元，比上年同期增加人民币9.0亿元，增长6.4%，网络运行及支撑成本发生人民币77.5亿元，比上年同期增加人民币9.1亿元，增长13.3%。

此外，公司加大业务营销力度，加快营销渠道拓展，加强客户维系，2012年第一季度销售费用发生人民币81.5亿元，比上年同期增加人民币13.6亿元，增长20.1%。

由于公司大力发展3G合约计划用户，终端销售保持较快增长，销售通信产品成本发生人民币132.4亿元，比上年增长84.4%，同期销售通信产品收入为人民币114.2亿元，同比增长116.7%，通信产品销售亏损为人民币18.2亿元，其中3G手机补贴成本发生人民币19.8亿元，比上年同期增长3.9%。

来源：2012年04月26日 证券日报

[返回目录](#)

联通“光进铜退”打造信息高速路

在全京城进行宽带提速的同时，北京联通“光进铜退”工程也将大规模展开。为什么要进行“光进铜退”改造？光纤节能、环保、占地小，更重要的是，光纤的传输速率不会受到距离的影响，这也正是其网速大于铜缆几倍或十几倍的重要原因。

北京联通五区分公司副总经理马万春形象地打了个比方：“光缆和铜缆线相当于不同等级的公路，运营商或信息服务商提供的信息，就相当于路上跑的车。不把路修好，开再好的车，速度也提不上去。铜缆线就好比县级公路，理论带宽最多能达到8M，光缆则是高速路，带宽可以达到100M、1000M。”

这正是512K、1M可自行提速，而2M及2M以上客户需要进行免费光纤改造才能完成提速的原因。

为了保证用户的宽带能够如期提速,北京联通动用了几乎公司所有技术人员和设备参与到网络升级改造当中。经过历时两个多月不分昼夜的奋战精心施工,截至2月29日,北京联通宽带网络提速阶段工作宣告基本完成,全市城郊区340万宽带客户的上网速率得以全面提升,提升幅度小则一倍,大则五倍。LAN网宽带客户的提速目前正在实施中。

这不仅意味着北京通信网络又一次完成本质性变革,而且对北京的国民经济发展和信息化建设,也具有深远影响和重要的推进作用。

在去年年底的全国工业和信息化工作会议上,工信部部长苗圩明确表示,从2012年开始,工信部将推动实施“宽带中国”战略。近5年,中国的宽带接入带宽在世界的排位下降,且资费偏高,消费者对此有所不满。今年将以惠民生、降价格为目标,推动宽带建设,计划到2015年城市家庭带宽将达到20M,农村家庭达到4M。

来源:2012年04月25日北京商报

[返回目录](#)

制造跟踪篇

【中兴】

中兴高管:美运营商削减手机补贴对公司有利

据国外媒体报道,中国第二大电信设备制造商中兴通讯日前表示,因为美国运营商寻求削减手机补贴支出,中兴通讯有望从中获益。

中兴通讯企业战略副总裁孙枕戈(George Sun)在4月23日接受采访时表示,“目前就是很好的机遇。我们能够在手机的价格、特色和功能上进行调解。”孙枕戈此前曾担任中兴通讯美国首席执行官,上月刚出任公司企业战略副总裁。

受部分美国运营商寻求削减手机补贴支出的影响,这些运营商对低价手机的需求可能会提升,这也为中兴通讯手机业务在美国的发展奠定了基础。美国第一大移动运营商Verizon无线本月曾表示,该公司将开始从本月升级新手机的用户收取30美元的费用。美国券商BTIG分析师瓦尔特·皮塞克(Walter Piecyk)就此表示,Verizon无线收取额外的手机升级费用,表明移动运营商可能会削减包括iPhone等手机在内的补贴,以减少利润率下滑给公司业绩带来的影响。

乔治·孙表示,“运营商已经向我们提到了这一问题,所有的运营商都表明打算削减手机补贴。未来运营商将会把手机补贴下调至一个更加合理的水平,这也为中兴通讯带来了更多的机遇。”不过乔治·孙并未透露哪家运营商将会削减补贴,或是削减多少补贴。

智能手机销量激增

中兴通讯在去年第四季度成为全球第四大手机制造商，仅次于诺基亚、三星电子和苹果。中兴通讯执行董事、执行副总裁何士友在4月23日曾表示，因为在欧洲、北美、巴西和日本获得了更多份额，该公司今年的智能手机销量将增长一倍以上。他说，中兴通讯今年的智能手机销量将达到4000万部至5000万部，高于上年的1500万部。

孙枕戈表示，中兴通讯预计公司来自智能手机、移动设备的利润将占据公司净利润的一半以上。到2015年，移动设备营收将占到中兴通讯销售总额的50%，高于今年的40%。

中兴通讯上年的营收达到人民币863亿元（约合137亿美元），较上年增长23%；净利润为人民币21亿元，同比下滑37%。

来源：2012年04月25日腾讯科技

[返回目录](#)

中兴今年社会渠道目标超 10% 或将建电商平台

中兴通讯执行副总裁何士友今日在接受腾讯科技专访时表示，中兴去年全球智能手机出货量达到1500万部，相比2010年增长了27%，今年目标是超过100%的增长，重点将放在1500元至2500元中高端机上，并加大对社会渠道的支持力度，计划在今年占比超过10%。

在今日举行的中兴2012全球分析师大会上，中兴通讯执行副总裁何士友表示，中兴在去年各项业务上仍保持着快速增长，这主要源自中兴在研发上的持续投入。去年，中兴在全球投入总额达13亿美元。

这其中，手机终端方面表现突出，去年中兴终端产品实现营业收入269.33亿元，同比增长52.63%，市场研究机构Gartner发布的2011年第四季度全球手机厂商销售情况报告称，中兴通讯在销量榜上超越LG，成为全球第四大手机厂商。

何士友表示，终端厂商未来将主要比拼服务，未来我们将重点放在中高端手机的布局上，尤其是高端旗舰机型，以提升全球名牌知名度，而社会渠可以与消费者紧密接触。

要提升品牌价值，就需要在中高端产品线加强布局。在之前结束的2012 MWC上，中兴就发布了四核手机产品ERA，主要针对中高端市场。

对于公开渠道的具体策略，何士友透露，中兴以往超过95%的产品是与运营商合作，今年计划在公开渠道的比例超过10%，包括与大型卖场国美、苏宁以及电子渠道平台京东等加强合作，未来也不排除建立自有电商平台。

来源：2012年04月23日 11:34 腾讯科技

[返回目录](#)

【华为】

华为计划将今年研发开支增加 20%至 45 亿美元

据国外媒体报道，华为将把今年的研发开支提高近20%至45亿美元，它将积极向核心电信业务以外的领域进行扩张。

华为在分析师会议上说，公司将增强在快速发展的移动设备和企业连网市场的业务，以实现今年营收增长15%至20%的目标。华为去年的收入增长了近12%，达到了2039亿元人民币（约合323亿美元）。

华为今年的研发支出增长目标显然低于2011年34%的增长率，但华为轮值CEO徐直军（Eric Xu）表示，这个研发支出增长目标是积极的，因为华为相信自己已经在技术上赶上了竞争对手。

徐直军称：“我们的研发计划不但不保守，相反却非常积极。回顾我们过去20年的历史，我们的产品在业内一直处于落后的状态，但是到现在，我们在很多领域已经已经没有追随的对象或领先者了。”

华为正在进军手机和电脑网络设备等领域。徐直军称，公司核心业务的增长已经因为供应商压价而减速。他补充说，他预计这一趋势还将继续延续下去。

同时，华为的其他业务也面临着各自的竞争压力。虽然华为高端智能手机的出货量不断增长，但与苹果、三星和宏达电等厂商的竞争也日益加剧，同时它在企业网络领域还将与思科等对手竞争。

4月初，思科首席执行官钱伯斯（John Chambers）认定华为是思科最强劲的竞争对手，并补充说，华为在很多领域没有遵守行业规则。

徐直军在分析师会议上说：“我们并未将思科视为竞争对手，因为与思科构成直接竞争关系的业务对公司的营收贡献很小。”

分析师们称，两家公司可能会在网络设备和服务的销售领域展开更频繁的竞争，并补充说，华为要想在这一领域挑战思科会非常困难。

虽然徐直军并未透露企业业务的具体增长目标，但华为企业业务营销总裁何达炳（David He）表示，公司这部分业务去年的营收增长率为57%，今年的增长率有望超过那一水平。

华为高级副总裁约翰罗斯（John Roesse）称，美国企业实验室的招聘计划可能会放缓，但主要是因为公司已经在2011年招聘了太多的工程师。他说，公司从竞争对手如思科和惠普那里挖来了不少人，在项目中赋予他们更大的责任和独立性。

徐直军表示，华为在移动业务领域占有优势，因为公司开发出了自己的芯片，降低了成本，并从其他手机厂商那里获得收入。他补充说，华为不会冒险提高在竞争异常激

烈的手机领域的市场份额。华为曾经说过,它希望今年的手机销售量能在2011年的2000万部的基础上增加两倍。

本周早些时候,华为称去年的净利润下滑了53%,只有116.5亿元人民币。净利润下滑的主要原因是人民币走强和投资开支增加。

来源:2012年04月26日腾讯科技

[返回目录](#)

华为收购华赛股权获批

发改委发布公告称,已于3月份核准华为收购赛门铁克持有的华为赛门铁克技术有限公司49%股权。

华为赛门铁克技术有限公司是由华为技术有限公司和赛门铁克公司于2008年共同创立的合资公司。双方各出资1.5亿元,华为占51%的股权。

去年11月,华为宣布收购赛门铁克持有的华赛49%股权,交易金额5.3亿美元。交易结束后,华为将完全拥有华为赛门铁克。

电信业分析师付亮认为,合资公司华赛一开始定位就不太清晰,在业绩上也没有给两家公司带来回报,因此分手。

来源:2012年04月26日新京报

[返回目录](#)

华为今年手机出货量预计超1亿 6成为智能机

据国外媒体报道,全球第六大手机生产商华为周三表示,为了拓展全球市场份额,该公司今年的手机出货量预计将超过1亿部,其中智能手机将达6000万部。

负责生产和销售消费类电子产品的华为终端首席营销官邵洋表示:“我们计划将中国、美国、西欧和日本作为今年的主要产品市场。”

华为去年在全球的手机销量为5500万部。

邵洋还表示,华为预计公司消费类设备的年营收在未来五年里将增长至300亿美元,目前则为70亿美元。消费类设备业务还将发展成为与该公司旗舰型电信设备业务一样庞大的收入来源。

邵洋在位于深圳的公司总部接受路透社采访时指出:“这意味着届时,消费类设备业务的营收将能够与电信设备业务营收不相上下。我们认为,消费类设备业务的增长空间要远远大于电信设备业务。”

华为高管此前曾经表示，公司今年的智能手机销量目标位6000万部。去年，华为智能手机的销量则为2000万部。去年，华为消费类设备业务营收达到创纪录的446.2亿元人民币（约合70亿美元），同比增幅高达44.3%。

在竞争日益激烈的手机市场，华为旨在通过销售高端智能手机来提高公司利润率。去年，华为的毛利润率同比下降了6.5%至37.5%。

来源：2012年04月25日腾讯科技

[返回目录](#)

200G “宇内极速” 的幕后英雄

虽然“2012挪威The Gathering (简称TG2012)”已经在4月8日落下帷幕，但“宇内极速”带给网络发烧友乃至整个信息通信产业的冲击却久久不能平息……作为全球第二大电脑和网络盛会，在26000平方米的Hamar冬奥馆里，超过6500名来自全球各地的电脑爱好者，在过去的6天时间里，疯狂地在高达200Gbps这一史无前例的极速世界里争抢着流量。TG2012显然上演了一场极速狂欢——流量持续提升，玩家硬盘很快爆满，仅三分钟会场的服务器就已接近极限，但网络却依然正常运转，不时引发全场欢呼。而且，“宇内极速”200Gbps，还是本次大会的网络支持方——挪威最大的光纤到户运营商Altibox带给电脑玩家的一个惊喜，犹如一枚巨大的复活节“彩蛋”生产出巨大的快乐！而在这枚复活节“彩蛋”的背后，却是来自中国的设备制造商——华为的鼎力支持。那么，作为幕后英雄，华为又应对了怎样的挑战呢？

宇内极速，带来极端挑战

“The End of the Universe (宇宙之极)”，这是TG2012打出的标语，而网络服务商Altibox也携手华为推出了“宇内最快网络”。而“宇内极速”，显然会带来极端挑战。

为“宇内极速”提供证据的，不仅是高达200Gbps的网络速率，更有超过6500名网络发烧友的同时在线，在线游戏、视频交流、在线存储、实时高清视频、云计算、P2P下载等各种高流量业务的同时运行，而更具有说服力的数据在于，TG2012峰值流量一度超越了挪威和瑞典两个国家宽带流量的总和。

与“宇内极速”相对应的，则是网络必须应对的极端挑战。“首先，同时在线人数多，据统计最高时段达到6500人同时在线；其次，各种高流量业务同时运行，对带宽诉求非常高；最后，业务实时性对低时延要求也很高。更为重要的是，网络还要经受更多的安全性挑战和稳定性考验。”胡伟指出。

应对“极速”挑战，就必须依靠业界最领先的技术和产品。“立足于业务诉求和用户需求，华为提供了NE5000E、OSN8800和200G高端路由线卡，这些都是目前业界

顶级的获奖明星产品。”胡伟介绍说。事实上，从目前的客观情况来看，业界只有华为能够提供最顶尖的200G解决方案。于是，当青睐顶尖技术的活动主办方、对服务完美追求的网络服务商，遇上了拥有过硬技术实力和能够提供可靠保障的华为，双方的合作自然就水到渠成了。

综合来看，创造了“宇内极速”的TG2012,为通信业留下了三大亮点。第一，这是全球最大规模的200G现网业务体验；第二，这是全球最快的200G网络速度；第三，这是全球最高容量路由器线卡能力展示。事实上，对比挪威TG历届活动数据，我们不难发现，200G之所以能够称之为“宇内极速”的理由是，200G几乎是1994年TG首次举办时带宽的700万倍；2000年，网速也仅为35Mbps；2000年，4300名发烧友参与盛会，但却有高达3500名到4000名的发烧友处于等待之中而无法在线。

极速部署，彰显软实力

TG2012凭借着业界顶尖技术和产品的应用，创造了“宇内极速”，令Altibox豪气地喊出了“The Fastest Internet in the Universe. So Far. Introducing 200Gbit/s (目前宇内最高速互联网，200Gbps)”的口号。与此同时，也许你并不知道，这个“宇内极速”网络的部署同样也很“极速”，仅仅用了不到5天的时间。这究竟是如何做到的呢？

“TG2012活动4月4日开幕，但设备在3月31日才能进入Hamar的Viking Ship冬奥馆上电调测，因此实际网络的端到端调测只有不到5天。”胡伟表示。值得注意的是，作为端到端200G链路的全球首次现网应用，所面临的挑战，不仅仅是需要完成路由器100G和传输100G WDM的标准化对接，还要协同三个地市之间的各种光参数的调整。“这对任何一个厂家来说都是挑战。”胡伟坦言。

事实上，Altibox之所以选择华为承建端到端200G链路，除了领先的技术和产品外，更是看中了华为目前在业界拥有的领先的端到端部署能力。那么，华为的部署能力又是从哪里来的呢？

华为整体系统设计带来的便利性，加上200G高速路由器线卡引入带来的部署和管理效率提升，为成功、快速部署提供了内在基因。首先，从设备本身来看，华为NE5000E设备具备先进的系统设计和整机工艺，工程安装简便；同时设备具备热插拔特性，ISHE硬件扩展不中断、ISSU业务在线升级等一系列功能，从而使得调试更加方便快捷。其次，从对部署环境的要求来看，华为高速路由线卡本身的每G功耗更低，因此对现场供电诉求也比较低，更有利于快速部署。最后，从技术升级的角度来看，200G高速路由线卡相对40G、10G大幅减少了端口和光纤数量，线路部署和管理效率也更高。

值得注意的是，华为专业的IP互通实验室也为快速部署提供了外部保障。华为IP产品都会经过互通实验室大量测试，以确保良好的互通性和标准一致性，这就有助于提高部署效率。例如，200G高速路由器线卡自2011年4月发布以来，华为已经在实验室对其进行了长时间的严格测试。同时，在“以客户为中心”的理念下，华为自2011年12

月接到客户邀请后,就已经开始了对于整个200GTG项目的准备工作,针对端到端200G路由器和100G波分的协同、安全可靠性等特性在实验室进行了充分的验证。此外,华为一直以来坚持的“本地化服务”理念,也使得其凭借着—支本地化的团队,有效减少了沟通和运作方面的问题。

基于华为的“极速部署”实力,TG2012最终打造出了一条世界上最快的端到端200G链路,并赢得了Altibox和组委会的认可与赞许。“整个网络最核心的部分采用了两台华为NE5000E核心路由器和两块200G单板,3台华为OSN8800和100G WDM波分单板。”胡伟指出。而这条200G链路,贯穿了从挪威首都奥斯陆经Minnesund再到Hamar主会场的3个城镇,传输距离超过了180公里。

这个“宇内极速”网络,最终交上了一份满意的答卷。4月8日11时,挪威TG2012组委会切断了全场网络,至此,华为200G解决方案在经历端到端长距离传输、流量突发不规律、黑客长时间攻击、多厂家互联互通等挑战后,完美地完成了全球首次现网应用。而从4月3日到4月8日,“宇内极速”网络也经受住了6×24小时流量不间断、会场超过6500人同时在线的极端考验。对此,Altibox发言人评价说:“That is a amazing success (令人吃惊的成功); Did a real good job (干得不错)!”

做好准备,拥抱200G时代

TG2012“宇内极速”200G网络的成功亮相,对于200G时代的到来无疑具有重要意义。正如胡伟所说:“这是200G在全球完成的首次大规模现网业务测试,可谓一次里程碑式的应用。”无论是对于借此积累丰富经验的华为而言,还是对于整个产业而言,TG2012都将对200G线卡的真正商用起到推动作用,因为数字洪水已经来临,带宽的压力正在不断增长。

今天,网络带宽已处于爆炸式增长之中,一系列的变革正在发生。根据Informa统计,截至2011年年底,全球互联网流量已经达到了270000PB/年,2015年互联网流量将达到1.26M PB/年,几乎为2010年流量的7倍之多,年增长率高达47%。而在爆炸式增长的背后,则是终端、应用和技术的全面革新。其中,社交化网络和身临其境的体验需求,给网络带宽带来了巨大压力,互联网的P2P流量大幅增长;移动智能终端的普及和创新应用,则进一步导致这种突发流量不仅无法预测,而且对于带宽的消耗极大。同时,伴随着云计算和网络虚拟化技术的发展,网络承载的资源和内容只会变得越来越多,而大型数据中心必须向客户提供高效、大容量的管道接口,从而保证在单一网络接口下可以满足处理多种大带宽应用的能力。

对于网络建设者而言,如何才能确保网络在数字洪水的冲击下,能够提供足够的带宽呢?200G线卡成为运营商的一种选择。由于线卡技术不仅能够使设备单框端口容量达到业内最大的双向6.4Tbps,而且还能够通过其先进的集成技术和芯片技术降低100G

端口部署成本。因此，通过高密度的100G端口，可以轻松地帮助运营商应对在线高清视频、云计算带来的带宽压力。

从驱动整个产业前进的角度来看，200G线卡给整个互联网注入了新的活力。“200G线卡，将加速推动互联网更快地从10G/40G时代过渡到100G/200G时代。”胡伟表示。200G线卡的采用，将大幅减少10G、40G链路的部署，同时能够基于更为高效、简单的连接关系，简化网络架构，消除多条链路捆绑带来的可靠性和扩展性提升的限制。

华为200G线卡亮相伊始，就受到全球运营商的广泛关注，这也从一个侧面反映出业界对于200G技术的青睐。“继2011年4月在上海全球首发后，同年9月获得了InfoVision年度宽带技术创新奖，2012年又受邀参加TG 2012现场演示。”胡伟介绍说。值得注意的是，宝贵的现网测试经验，也让华为收获颇多。通过参与TG2012，华为在200G网络部署上获得了更多的经验数据。无论是在网络快速部署上，还是在工具集成应用和大流量冲击业务保障方面，华为均取得了丰富的经验。同时，华为还获得了运营商的赞许，例如，Altibox网络总监Alte给出了这样的评价：“华为每年在IP领域的投入巨大，在IP领域的技术领先性值得肯定。”

200G线卡的正式商用，正在产业链各参与方的携手推动下稳步走来。“从华为与国内外运营商的交流和TCO分析中，我们看到200G线卡的需求将在2013年下半年出现，并且在后续2~3年规模商用。”胡伟指出。值得注意的是，2011年100G平台在全球运营商市场中已经开始了商用部署，而200G线卡技术的成熟和200G线卡在TG2012上的成功应用，则为运营商在网络演进方案上提供了更多的选择。尤其是在TG2012上的优异表现，将进一步加速200G线卡技术的网络应用步伐。例如，“在今年早期的一些项目中，有些客户也开始考虑采用200G线卡来进行更为高效的网络改造，理由正是200G线卡在端口密度和功耗成本上具有优势”。对此，华为表示已经做好了商用部署前的充分准备，并“计划在2012年年底申请完成各大运营商集采和准入测试，以满足未来互联网发展的需求”。

来源：2012-04-26中国信息产业网

[返回目录](#)

【诺基亚】

诺基亚第一季度大中华区市场销售急跌七成

日前，诺基亚发布了2012财年第一季度财报，数据显示，该公司一季度净营收为73.54亿欧元，同比下滑29%，净亏损9.29亿欧元，这是诺基亚自2011年以来连续四季度财报出现亏损。不仅如此，由于智能手机战略转型效果不明显，再加上功能手机市场

遭遇挑战，一季度诺基亚的手机市场老大地位被三星无情夺走，甚至连大中华区这样的传统优势市场，也出现了70%的销售跌幅。看来，诺基亚已经不再只是“燃烧中的平台”，而正在变成“崩塌中的平台”。

智能手机转型受阻

2011年初，彼时刚上任的诺基亚CEO艾洛普曾在一封公司内部邮件中用“燃烧中的平台”来形容诺基亚的困境，并指出全面向智能手机市场战略转型是挽救公司的希望。为此，他力排众议推动诺基亚和微软达成了战略合作，使得诺基亚成为了市场上唯一一家独家支持Windows Phone系统平台的智能手机厂商。随后的一年中，诺基亚陆续推出了多款Lumia系列的智能手机，并在今年3月，将该系列产品引入中国市场，但这种努力的效果似乎并未显现。

据财报显示，2012年第一季度，诺基亚手机业务营收42.46亿欧元，同比下滑40%。其中智能手机净营收17.04亿欧元，下滑52%、功能手机净营收23.11亿欧元，下滑32%。整个一季度，诺基亚手机出货量为8270万部，同比下滑24%，智能手机出货量为1190万部，同比下滑51%。这种全线下滑的颓势不仅将三星送上了全球手机市场老大的宝座，还进一步拉大了诺基亚和三星、苹果等在智能手机市场的距离。相关数据显示，三星、苹果今年一季度的智能手机出货量都超过了3000万部，几乎是诺基亚的三倍。

大中华区“深度”跳水

更加值得诺基亚担忧的是，在传统的优势区域市场，诺基亚这一昔日“金字招牌”的魅力也在不断流失。财报数据显示，今年第一季度，诺基亚在欧洲、中东和非洲、大中华区、亚太、北美和拉美这七大市场的营收都有不同程度的下滑，其中大中华区的季度营收从19.02亿欧元直落到5.77亿欧元，骤降70%。

屋漏偏逢连夜雨，就在诺基亚发布2012年一季度财报的同时，诺基亚还宣布负责销售的执行副总裁赵科林(Colin Giles)将因个人原因于2012年6月30日离职。“这对诺基亚在中国市场的前景影响巨大。”对此消息，战国策首席分析师杨群表示，作为在诺基亚供职20年的销售干将，赵科林从2001年开始担任诺基亚中国销售业务的负责人，8年时间里为诺基亚打造起了近20个网点的庞大销售体系，同时推出了渠道下沉的FD(Fulfillment Distribute，省级直控分销)模式，推动诺基亚中国在2007年一度拿下了超过45%的市场份额，铸就“霸业”。“所以说，赵科林在诺基亚中国经销商中的影响力很强，他的离职很有可能会动摇部分经销商的信心，担心诺基亚是不是真的不行了。”杨群称。

国产品牌趁机抢位

诺基亚霸主地位的丢失，不仅让三星、苹果这样的新贵迅速崛起。还让不少国产品牌看到了新的机会。前日，在出席年度分析师大会时，中兴通讯执行董事何士友就表示，中兴希望今年扭转手机业务利润率下降，并预计在今年内实现智能手机销量达到3000

万部。根据市场研究机构Gartner发布的2011年第四季度全球手机厂商销售情况报告显示，去年全年，中兴智能手机出货量已经超过1500万部，手机总销量已经攀升到了全球第四。

“和联想、酷派、金立、步步高这些主要盘踞在国内的手机品牌相比，和海外运营商有多年合作经验的中兴、华为等国产品牌更容易在诺基亚表现疲软的情况下获得发展机会。”广州出云咨询的分析师刘正昊称。事实上，华为、中兴等已经开始了行动。华为日前发布的2011年财报显示，其去年手机发货5500万台，智能手机发货量近2000万台，同比增长超过500%。对此成绩，华为终端有限公司董事长余承东表示，华为今年仍将借助低价高质战略，通过与海外运营商合作，将自有品牌智能手机推广到英国、欧洲、美国等全球重点市场。不仅如此，余承东还表示将同时启动精品策略。“精品并非只在高端，华为要做的是所有产品都是同档次的精品。”据他介绍，华为2012年智能手机销量目标将是6000万部。

何士友也称，未来中兴将会把重点放在中高端手机的布局上，尤其是高端旗舰机型，以提升全球名牌知名度，其今年的目标是智能手机全球销量超过3000万部。

来源：2012年04月26日南方日报

[返回目录](#)

诺基亚 WP 机型酝酿大降价 亚太总部将迁往中国

一季报下滑29%诺基亚启动新一轮自救：WP机型酝酿大降价，亚太总部将迁往中国

随着一季度惨淡的财报浮出水面，诺基亚公司的“健康状况”确实很令人担忧。在业界一片哀叹声中，已然大幅削减人员成本的诺基亚正酝酿新一轮自救计划：一方面，诺基亚官方重申公司现金充裕以安抚投资者；另一方面，诺基亚CEO史蒂芬·埃洛普(Stephen Elop)宣布主推的Windows Phone(下文简称WP)系统智能手机Lumia系列将大幅降价，以刺激新兴市场的销售业绩。

一季报净亏损9.29亿欧元

诺基亚日前发布了2012财年第一季度财报，内容显示销售额同比下滑29%，净亏损9.29亿欧元(约人民币77亿元)。情非得已，昨日有消息称埃洛普已宣布下调Lumia系列产品的价格，以抗争公司在新兴市场的主要竞争者，不过，对于具体的降价幅度和时间等细节，埃洛普并没有透露。自一年多前与微软公司紧密合作以来，诺基亚主推的智能操作系统为WP。据统计，今年一季度诺基亚共销售了200多万部基于WP系统的Lumia手机，但该成绩远远落后于苹果和三星的同价位产品。

实际上，今年3月份，诺基亚已开始酝酿WP智能机降价事宜，以抗衡Android，当时诺基亚执行副总裁尼可拉斯·萨万德尔(Niklas Savander)认为，诺基亚610的价格189欧元(约人民币1500元，但未在国内上市)“仍不够便宜”，不足以对抗Android阵营。此前埃洛普亦表示，将继续下调WP机型售价，以对抗千元智能机。从目前来看，这个时间将进一步提前。至发稿为止，诺基亚中国回应称仍未有Lumia产品降价的动作。

诺基亚自救未停

自业绩一路下坡以来，诺基亚的自救行动就没有停止过，先是在中高端领域舍弃塞班(Symbian)系统投奔微软WP系统推出Lumia系列WP智能手机，尽管在专业领域内获得了一定的好评，但市场销售未出现爆发性增长。

此外，诺基亚的“瘦身”动作也在持续进行中——先是去年宣布了1.4万人的裁员计划，希望在2013年之前削减10亿欧元(人民币约831亿元)的运营成本，并表示在此之外仍有进一步裁员的可能。今年2月份，诺基亚又宣布在匈牙利、墨西哥、芬兰三地的工厂共裁员4000人，约占员工总数的8%。

另外，诺基亚在今年1月还决定将在新加坡的亚太总部搬往中国。按其官方说法，“将亚太总部迁往中国，既考虑了靠近供应商和创新中心，又考虑到了中国的巨大市场。”但由于两地用人成本的差异，节约成本的作用更为明显。

来源：2012年04月24日南方都市报

[返回目录](#)

【其他制造商】

爱立信净利同比大增 116%

爱立信昨日公布了2012年第一季度财报。第一季度爱立信营收510亿瑞典克朗，同比下降4%，净利润则同比大增116%，达到88亿瑞典克朗。爱立信表示，净利润大幅增长主要是因为出售了所持有的索尼爱立信股份。

来源：2012年04月26日新京报

[返回目录](#)

摩托罗拉系统首季净利 1.57 亿美元 同比降 68%

摩托罗拉系统近日发布了2012财年第一季度财报。报告显示，摩托罗拉系统第一季度净利润为1.57亿美元，比去年同期下滑，但超出华尔街分析师预期，主要由于面向政府客户的销售额同比增长11%。

摩托罗拉系统净利润为1.57亿美元，比去年同期的4.97亿美元下滑68%；每股收益49美分，低于去年同期的1.44亿美元。摩托罗拉系统第一季度来自于持续运营业务的净利润为2.32亿美元，比去年同期的1.69亿美元增长37%；来自于持续运营业务的每股收益为50美分，比去年同期的1.07美元下滑53%。

不计入一次性项目，摩托罗拉系统第一季度来自于持续运营业务的调整后每股收益为59美分，比去年同期的54美分增长9%，超出分析师此前预期。汤森路透调查显示，分析师平均预期摩托罗拉系统第一季度每股收益为54美分。

摩托罗拉系统第一季度总营收为19.6亿美元，比去年同期增长7%，超出分析师此前预期。汤森路透调查显示，分析师平均预期摩托罗拉系统第一季度营收为19.3亿美元。摩托罗拉系统第一季度政府部门销售额为13亿美元，在总营收中所占比例约为三分之二。

摩托罗拉系统预计，2012财年第二季度来自于持续运营业务的调整后每股收益为65美分到70美分，其中值略低于分析师此前预期。汤森路透调查显示，分析师平均预期摩托罗拉系统第二季度每股收益为68美分。摩托罗拉系统预计，2012财年第二季度营收将环比增长约6%，即21亿美元左右。摩托罗拉系统还重申了对2012财年业绩前景的预期，预计2012财年销售额同比增长约5%，运营利润在销售额中所占比重约为17%。

摩托罗拉系统周二股价在纽约证券交易所常规交易中报收于48.66美元，自2011年1月份从摩托罗拉分拆以来已经上涨了22%。

来源：2012年04月25日腾讯科技

[返回目录](#)

HTC 将逐步放弃 QWERTY 键盘手机

据国外媒体报道，随着触摸屏技术的普及，越来越多的手机放弃了物理键盘。最近，HTC据说也将放弃现有的物理键盘设计，旗下的所有手机未来都将配置屏幕键盘。

在西雅图召开的记者会上，HTC的创意总监克劳德-齐威格（Claude Zellweger）表示，“我们未来的手机都将逐步放弃QWERTY键盘。”虽然，这并不一定意味着HTC近期不会推出带有QWERTY键盘的手机，但这无疑表明该公司正在改变策略，从而更多的采用触摸屏技术。

其实，这一消息并不令人感到意外。目前，整个智能手机市场都开始逐步放弃物理键盘，从而更好的同智能手机霸主iPhone进行竞争，即使是RIM的Storm智能手机目前也是这样一种趋势。不管怎样，放弃物理键盘而采用屏幕键盘可以使得手机更为纤薄，也更为时尚。

齐威格表示，“继续生产带有QWERTY键盘将分散我们的精力。”他还表示，虽然配置有物理键盘的智能手机还拥有一定的市场需求，但这不能阻止HTC将手机设计向前迈进的步伐。这表明HTC已经明白自己需要一个统一的品牌，而不是一些形态各异的产品。在过去几年，HTC一般每隔3周就会发布一款新的安卓手机。在安卓手机市场快速增长的时候，这一策略有助于该手机平台的推广，也吸引了更多需要换手机的用户，让他们可以体验到最新的科技。但是现在，随着三星和摩托罗拉逐步放慢了手机的发布速度，HTC也应该这么做，而且应该果断的淘汰掉QWERTY键盘。消息称，HTC的这一做法有可能会招致那些QWERTY 键盘的爱好者的不满，但如果大多数消费者需要的是更大的屏幕、更轻更薄的设计，那么HTC的做法无疑将是明智的。

来源：2012年04月20日腾讯科技

[返回目录](#)

传 HTC 正同 ST-Ericsson 联合开发智能手机芯片

据国外媒体报道，在苹果和三星纷纷开始为自己的移动设备配置自主开发的芯片后，HTC也正在开发自己的处理器芯片。消息称，这家台湾的智能手机厂商目前已经同ST-Ericsson签署了联合开发芯片的合作备忘录。

以往，三星、苹果主要是为自己的旗舰级移动设备配置功能强大的CPU，但HTC未来的芯片预计将运行在较为低端的智能手机上。据悉，配置了全新芯片的HTC移动设备将在2013年大规模出货。

HTC看上去正逐渐对高通的芯片失去耐心，因为直到2012年，高通的芯片才被配置到HTC大多数的设备中。今年二月，HTC就暗示了自己的不满，甚至可能认为高通是导致自己近期销量下滑的原因之一。目前，HTC已经将NVIDIA列为处理器芯片的供货商之一，其四核Tegra 3也已经配置到非美国版本的One X旗舰手机上。但是，低端设备何时能配置较高性能的芯片目前还是一个未知数。

通过与ST-Ericsson联合推出更为廉价的专属CPU芯片，或许是HTC将更加重视低端市场的一个信号。截至目前，HTC主要推出的都是高端智能手机，忽略了许多低端市场用户的需求。但是，随着配件的价格越来越便宜，即使三星、中兴、华为所推出的低价安卓手机都拥有了较高的处理性能。现在，到了台湾的厂商需要找到一条出路的时候了，而开发自己的芯片无疑是一个很好的回应。

来源：2012年04月23日09:40腾讯科技

[返回目录](#)

五大设备商 2011 成绩单：爱立信营收第一

伴随华为2011年年报的出炉，电信设备供应商五强格局已然清晰。按销售收入计，爱立信继续领跑、华为无限逼近，阿尔卡特朗讯（下称“阿朗”）、诺基亚西门子通信（下称“诺西”）、中兴通讯分列三到五位。

爱立信2011年全年净销售额为329.3亿美元，同比增长12%；共实现净利润18.3亿美元，同比增长12%。爱立信在无线基础设施上的优势难以撼动，同时在电信专业服务市场，这家最早向之转型的公司仍以121.8亿美元一枝独秀。值得一提的是，2011年爱立信结束了与索尼的联姻，甩去了一块连年亏损的业务，预计对其2012年业绩会有影响。

华为2011年全年实现销售收入324亿美元，同比增长11.7%；实现净利润18.43亿美元。凭借企业业务57.1%和消费者业务44.3%的高速增长，华为无限接近全球最大电信设备供应商的位置。尽管净利润较2011年有所下降，该公司在五大供应商中仍居第一。

阿朗2011年全年营收额203.4亿美元，同比增长1.9%；净利润为14.2亿美元。2011年是阿朗业绩强劲复兴的第二年，也是合并以来实现净盈利的首个年头，其现金流和经营成本亦显著持续改善。

诺西2011年全年净销售额为181.4亿美元；经营利润为2.9亿美元。中兴2011年全年共实现营业收入137亿美元；实现净利润3.3亿美元。

来源：2012年04月24日C114中国通信网

[返回目录](#)

服务增值篇

【趋势观察】

运营商 3G 战事吃紧 手机游戏成竞争制高点

占领3G高地，已经成为三大电信运营商当下最紧迫的新目标。

3月20日，中国联通手机游戏实验基地推出的专门针对智能手机的游戏下载商店“手游世界”，在浙江杭州高调宣布上线。同时，联通还与知名手机游戏《愤怒的小鸟》的芬兰开发商Rovio公司签署了战略合作协议。两天之后，该平台即在国内首发《愤怒的小鸟太空版》全关卡收费版。

据解到，目前，联通的“手游世界”平台共有3000多款游戏，其中80%免费，20%收费，有Android和苹果iOS两个版本。据联通相关负责人介绍，此次推出的“手游世界”为综合性手机游戏平台及应用客户端，相较于苹果公司的“App Store”综合性应

用商店，它更专注于手机游戏应用市场的开拓。浙江联通总经理于英涛在新平台上线时一表雄心，表示联通有信心凭借自身的3G网络优势，“把‘手游世界’做成国内最大的移动手机游戏应用平台”。

这是联通继在上海和广州分别推出“沃商店”和“一起沃”之后，在手机应用市场的又一次重要布局。业内人士分析，最近三大运营商加速在应用渠道上发力，预计今年通过运营商渠道推广的App数量将会有较大增长。

在苹果、谷歌、微软等移动互联网巨头抢食智能手机App市场的格局下，中国三大运营商也先后进入手机游戏领域参与直接竞争，足见运营商的3G野心。而在手机游戏业务上的布局以及一系列的战略合作部署，更是运营商为抢占未来3G高地而做的准备。

布局手游是第一步

运营商加码3G手机游戏业务，实际上反映的是运营商之间3G业务的竞争日益激烈。

2009年，中国移动最先布局手机应用商店，在广东推出Mobile Market，并在江苏设立手机游戏基地，推出“移动游戏大厅”，力推手机游戏下载业务；次年，中国电信游戏运营中心也在江苏挂牌成立，并推出游戏客户端“爱游戏”；而此次中国联通推出全新手机游戏平台的举措，则标志着中国三大运营商全面进入3G数据业务竞争时代。

“最早布局手机游戏基地的中移动去年已实现收入22亿元。”联通“手游世界”平台合作方、杭州趣玩数码科技有限公司董事长郭羽向媒体透露。有业内人士据此认为，联通此次打造手机游戏平台，有可能是受到了中国移动的刺激。

在盈利方面，于英涛介绍，“手游世界”产生的流量资费归联通，其他效益则与开发者五五分成。他表示，用户下载所使用的联通数据流量和游戏道具将成为联通的两大主要盈利点。因此，尽管是最晚开始运作3G游戏平台 and 渠道运营商，但联通方面对于未来的发展充满信心，表示联通在网络速度和用户质量上有优势。

手机游戏背后惊人的市场需求和成长空间已成为移动互联网上下游的共识，手机游戏业务更是被业界视作移动互联网中流量的最主要变现渠道，也是移动互联网的第一桶金。艾媒咨询(iiMedia Research)的分析师指出，手机游戏可以说是目前中国3G时代最为成熟的一大业务，三大运营商纷纷布局手机游戏业务，目的就在于找到新的增长点，为未来抢占3G市场的战略制高点未雨绸缪。

显然，布局手游市场仅仅是第一步，运营商之间更激烈的3G市场争夺战即将拉开序幕。

机会与挑战

业界认为，整个移动互联网产业链中，产业资源和品牌号召力均占有优势的运营商进入手机游戏领域有一定的天然优势。但业内观点同样强调，在移动互联网时代，平台

的建立并非一蹴而就，在苹果、谷歌等移动互联网巨头牢牢占据垄断优势的格局之下，整个手游市场的竞争门槛也越来越高。

而运营商渠道能否成为真正的强势渠道，也同样面临挑战。业内人士以Android软件为例分析，目前Android共有50多个推广渠道，除运营商渠道外，还有91、UC、当乐、安智等一大批民间应用商店，竞争已十分激烈，而且短期内亦难以看出哪个渠道将成主导。更有投资人表示，并不看好运营商渠道，因为与一些民间渠道的灵活性相比，运营商在体制上有劣势。

运营商的3G之路，机会与挑战并存。近日，三大运营商先后公布的2011年度财务报告也同样显示未来的挑战巨大。

过去一年，三家公司的3G用户数虽然都取得了140%以上的增长，其中联通、电信的3G用户数已达到或超过用户总数的20%，但三家公司去年利润总和1465亿元，仅为苹果同期利润(2081亿元)的七成。

而在3G领域，三大运营商各自的优劣势也十分明显。

中国移动尽管目前仍占据市场份额第一的位置，但其主要还是依靠庞大的2G用户数量。随着去年起3G手机的逐渐普及，用户在渐渐向联通、电信3G网络迁移，而移动自主研发的TD-SCDMA网络，从实际用户使用上来看并不成功。易观国际观察家王鲲在分析后指出，“中国移动在3G时代已经机会不大”，而其寄希望的4G网络至少还需数年才可能普及。他认为，对移动而言，当务之急是提高服务质量与管理水平，保住更多的客户数，以等待TD-LTE时代的到来。

相比之下，联通依靠全球成熟的WCDMA网络优势以及大量的明星终端，在3G领域保持较快的增长速度。资料显示，截至2011年12月底，中国联通3G用户数已突破4000万。

至于中国电信，其3G业务则有些“不温不火”。它主要借助固网优势发展3G客户，但其终端数量仍处于劣势，即便在引进明星手机iPhone 4S后，手机用户数方面也未能取得很理想的成绩。业内分析，电信所采用的CDMA制式使得可选机型太少是一大症结，但随着未来诺基亚、摩托罗拉等更多巨头的加入，情况或许将有所改善。

冲刺3G高地大势所趋

尽管还有很多困难，但冲刺3G高地已是大势所趋。

事实上，自2009年初三大运营商先后获得3G牌照，中国就算正式进入了3G时代。经过3年的建设，中国的通信市场发生了微妙的变化。

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，其中3G用户1.37亿户，渗透率已达到13.7%。随着电信业与互联网、语音与数据业务的融合，中国的移动互联网市场接近成熟。

但从去年三大运营商的收入构成来看，3G收入占比仍不大，占大头的仍是传统的语音收入。而随着移动互联网市场竞争日益激烈，三大运营商都面临着从传统的语音业务为主转向数据业务为主的挑战。从移动终端到应用商城，运营商的一系列动作，均为了加强对未来3G市场的掌控。

在联通发布“手游世界”平台一周后，中国电信宣布电信天翼开放平台上线，将在网络平台、支撑平台和业务平台三个平台方面提供开放能力对接。中国电信副总经理杨小伟介绍说，去年中国电信的移动服务收入达到682.48亿元，增长43%，占公司收入的27.9%，已超越宽带成为中国电信的第一大业务。在用户方面，电信的下一个目标是，力求到2013年其3G用户数超过2G用户，智能终端占比过半。

据悉，目前中国电信已分别在广东、浙江、上海等地成立了六大手机应用基地，中国移动则在全国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逾1.29亿户，中国移动的应用商场Mobile Market累计注册用户达1.58亿户，累计应用下载量6.3亿次。

来源：2012年04月25日IT时代周刊

[返回目录](#)

“基础应用”未出现 移动支付急需突围

移动支付是块大蛋糕，无论银行、电信运营商、还是支付企业无不磨刀霍霍。但烦恼是，到底从哪里下刀？

4月12日，北京。旨在讨论移动支付发展前景的“中国支付清算创新与发展高峰论坛”召开之际，中国银联、中国工商银行、联动优势、快钱支付和支付宝等企业悉数到场。

“技术不是问题，问题是有一款普适应用，让消费者上瘾，为之买单。”快钱支付总经理关国光认为：现在移动支付领域仍没有一款可称之为“基础应用”的应用。

“移动支付需打通最后一米。”联动优势董事总经理张斌表示。而银达润和副总裁潘晓翔则认为：产业链如何协同也是一个问题。

潘指出，目前移动支付产业链太长、太复杂，从芯片、终端、服务提供商、电信运营商、银行到银联，需要实现共赢，一套共赢机制的建立，才能使各环节贡献各自产业资源，而不是目前的“红旗高举，原地踏步”式观望。

“银联、银行与电信拥有最多的政策资源和用户资源。此前，他们各自为政，但现在急需有一个桥梁，在一个共同体系内实现优势互补。”六日之后的“2012第四届中国移动支付产业论坛”，潘晓翔继续放炮。

“基础应用”尚未出现

“除移动、电信等运营商和各大银行外，拉卡拉、携程、去哪儿、支付宝等企业都做了很多尝试。”关国光认为：但这些支付都没成为主流人群的主流支付方式，无法通过一种应用集成多种应用，推动移动支付发展。

关认为，在近场支付方面，中国香港的八达通卡是一个好例子，其先是地铁、公交，接着便利店、快餐店，然后是更大范围的普及。但大陆移动支付领域，尚未发展起这样的基础应用。

拉卡拉是“移动支付”领域受惠较大企业之一，主要交易来自信用卡还款，水、电、煤、超商的刷卡用户则很少。新一轮融资中，其估值已超过10亿美元。而银达润和则尝试搭建“整合应用”平台。

目前，银达润和整合的应用主要是互联网应用与服务，合作商家包括网票网、骏网一卡通、看购网、美景天下等。按银达润和计划，今年将在全国建三到四家分公司，与线下如沃尔玛、家乐福、7-11便利店等合作。“但今年重点还是线上服务及公用事业缴费。”潘晓翔说。

潘晓翔透露，为拓展应用，银达润和计划今年进行新一轮融资，通过银达润和与手机捆绑的硬件终端或APP，即可在这些网上购买其提供的应用与服务，如电影票、景区门票等。

不过关国光指出，这些应用都无可替代性，“在商场，用户可选择银行刷卡、现金支付，多一个移动支付可有可无。而‘基础应用’的定义应成为主流用户的主流支付方式的应用”。

因为中国的电信产业，金融产业与国外完全不同，关国光认为八达通的方式无法复制，至于什么是基础应用，他的答案是“或许是一种现在还没有出现的应用”。

银、电构成“楚河汉界”

“移动支付”最核心的资源有两个。一是移动资源即电信运营商，其控制着手机终端，拥有海量电信用户；二是支付资源即银行、银联，其拥有牌照资源，海量用户资源。

过去，两种产业之间“楚河汉界”，各自发展移动支付业务。而银达润和希望能在“楚河汉界”上搭桥。银达润和提供两种产品，在手机电源背面接入一张卡。这张卡里写入用户银行卡信息，这种手机可在线下商超、电影院等地直接刷卡，跟刷银行卡一样。

“这张卡可集成十张以上的银行卡信息，用户无需带更多银行卡，就可在地面通过不同银行卡购买服务。”潘晓翔认为，通过这张卡，银行卡价值“被增值”：银行发卡是为让用户在更多应用场景使用，手机普及最广的智能终端将银行卡向手机普及，占有“移动支付”应用前景。

潘透露，目前银达润和已与工、农、中、建、交等五大国有银行及一些股份制银行展开合作，购卡用户超过1000万。潘晓翔希望能形成规模效应。而对目前用户最担心

的安全问题。“银达润和模式基于银行卡信息，通过银行账户做结算，而不是第三方支付网站做结算，解决了钓鱼网站、木马的问题。”潘晓翔分析。

银、电之间的楚河汉界一直是制约移动支付发展的瓶颈问题。此前，中国移动坚持RG-SIM2.4G标准，而银NFC13.56M标准，道路之争成为移动支付的障碍。潘晓翔认为，在中国的移动支付会由银行（银联）主导。中国银联执行副总裁柴洪峰则在第四届中国移动支付产业论坛上表示，“近场支付的未来产品形态上，我们仍认为NFC手机支付将成为主流模式。”

目前，银达润和主要与中国电信合作，合作原因即其支持NFC13.56M标准。江西是银达润和与中国电信合作的样板。去年下半年始，银达润和员工开始进驻江西电信营业厅，潘晓翔称：“今年会在更多地方推进”。

国外的大故事

4月19日，美国调研机构皮尤发布调查报告称，现金和信用卡将在未来八年成为过时的支付方式，大多数人都将转向手机支付。而市场研究公司ComScore去年12月发布报告称，有38%的智能手机用户已开始用手机进行某种类型的购买行为。

移动支付在国外已成为大故事。如Twitter联合创始人Jack Dorsey和Jim McKelvey创建的Square，早先从信用卡公司Visa获得战略投资，10个月前又新获一亿美元融资。4月20日有国外媒体称，Square又在寻求新一轮2.5亿美元左右融资，估值接近40亿美元。

Square的产品是一个有磁性、插入到iPhone耳机插孔中的一个正方形小设备，当信用卡在读卡器上划过，它读取信用卡数据并转换成声音信号，再由iPhone话筒识别，发送给处理器，然后传给Square在iPhone上的应用程序“Card Case”。最终，加密数据通过WIFI或3G网络与Square后端服务器通讯并完成支付。

“国外社保卡与身份信息、银行信息集中在一张卡上，完成这种集成，或有成为‘基础应用’的可能。”光国光认为。

Google去年五月发布的“Google Wallet”也可以替代钱包里的银行卡，优惠券、广告传单等。“这是一套以谷歌牵头发展移动支付的一种模式，需运营商、发卡机构的认同。”关国光说。

最新有媒体报道称，除Sprint外，美国少有运营商与之合作。Verizon已联手AT&T及T-Mobile谋划一个叫做“Isis”的移动支付解决方案。潘晓翔认为，“这形成了美国移动支付产业的‘楚河汉界’”。

来源：2012年04月21日21世纪经济报道

[返回目录](#)

【移动增值服务】

中国联通支付公司今日挂牌 将推近场支付产品

中国联通4月26日在其总部举行了“联通支付有限公司”挂牌仪式。

据了解，中国联通支付公司之前称之为“联通沃易付网络技术有限公司”。该公司为中国联通集团全资子公司，注册资金2.5亿元，2011年12月31日获得了央行颁发的支付牌照。公司业务类型包括移动电话支付、固定电话支付、银行卡收单，业务覆盖范围为全国。

由于公司注册时不能用“联通支付有限公司”这样的名称，需要在获得许可证之后才可改名。近日，联通支付公司改名工作已经完成，已经拿到“联通支付有限公司”的新营业执照。

目前，联通支付公司已与二十多家银行及银联、万事达卡和多家第三方支付机构在网银网关支付、协议支付、快捷支付、银行托收、公共事业缴费等方面开展合作。中国联通表示即将推出iPhone/Android手机支付客户端，可以为联通用户提供充值缴费、手机购彩、手机转账等手机支付应用。

联通支付公司总经理戴任飞介绍，未来联通支付公司将充分利用中国联通3G网络和终端优势，加快移动支付业务发展。重点发展移动远程支付和移动近场支付业务。

其中，远程业务主要是发展移动快捷支付和微支付业务，真正实现手机随时随地完成支付。下半年将推出微支付产品并升级移动快捷支付产品。

在近场支付方面，戴任飞介绍联通支付公司下半年将推出基于电子现金的近场支付产品并开展试点。

另外，联通支付公司将大力发展公共事业缴费业务，争取在二季度前开始推出公共事业缴费产品，并与移动快捷支付结合，提供移动快捷公共事业缴费服务。

来源：来源：2012年04月26日飞象网

[返回目录](#)

内蒙古破解电信增值业务违规收费难题

内蒙古自治区建立以增值业务鉴权中心为核心的增值业务运营体系，对增值业务短信管理平台进行全面升级，增加了对本地增值短信业务的“二次确认”功能，实现了对所有增值业务的集中统一认证和鉴权，解决了多年存在的增值业务强行定制、二次卡、散号支撑、分散管理等难点问题。这是从日前召开的全国纠风工作会议上获悉的。

据介绍，2010年以来，内蒙古自治区对群众反映强烈的“强行订制、短信陷阱、话卡余额作废”等问题进行了集中整治，坚决打击违规收费行为，对违规服务商采取了警告、行政处罚、责令整改、停业整顿等措施，问题严重的服务商被停业整顿长达6个月。

据了解，内蒙古自治区综合运用12315受理消费者申诉举报、价格监督、合同审查和通信行业专门监管等措施，不断加大对电信行业收费和服务行为的监管力度。每年年初，该区都要根据群众反映的诸如“排队交费、查询不便、选号收费”等问题，下达当年的行风建设工作任务，定期对任务落实情况进行检查，年末组织考核验收，考核结果在全社会公布。

据工业和信息化部电信用户申诉受理中心统计结果显示，2011年8月至2012年2月，内蒙古电信行业百万用户申诉率始终保持在较低水平，稳定在全国低申诉率前5位。

来源：2012年04月18日新华网

[返回目录](#)

【网络增值服务】

Verizon 向华尔街推超快速网络服务

美国运营商Verizon近日将目光瞄向了华尔街的商务人士，试图通过一个速率更高的网络服务吸引新的高端用户。

这家号称拥有最快速无线宽带网络的电信巨头准备面向商务人士推出一项新业务。

Verizon金融服务全球董事总经理Chandan Sharma表示，升级后的网络将连接芝加哥和纽约的中心区，使两个城市间的交易信息能够在14.5毫秒之内往返，相比现有服务有5毫秒的提升。

对于商务人士而言，交易中的毫秒之差可能就意味着数百万美元的赔赚差别。Sharma说：“在这个市场上，即使相差1毫秒也有很大的区别。”

如今，越来越多的金融企业将股票和期货交易自动化，尝试从毫秒间产生的微小价格波动中获利。投资与市场研究公司TABB集团的研究数据显示，2011年，这种高频率的交易占到美国股票交易总量的一半还多。而新网络将为Verizon从这个增长的市场中带来新的生财之道。

“金融行业对更高速率的网络有实际的需求。”从事这类短周期交易的M3 Capital的总裁John Netto说，“而目前提供这种快速网络服务的企业还很少。”

Sharma表示，Verizon将通过改善路由器提高网络效率，确保纽约和芝加哥之间光纤网络的最短路径。他表示，今年早些时候，Verizon将把这项服务向堪萨斯城等其他市场铺开。Verizon表示已经有一些客户选择了新的服务，但拒绝透露客户名单。

来源：2012年04月25日中国信息产业网

[返回目录](#)

技术情报篇

【视频通信】

迎接多方通信 3.0

一家知名家电零售企业的CIO遇到了一个让他非常苦恼的问题：企业刚刚购买的视频会议系统总是运行不正常。他所在的这家企业在全国有300多家门店，每天上午10点，CEO都要通过视频会议和所有门店经理开会，布置工作、听取各地门店经理的工作汇报、讨论日常工作中的重大问题等。事实上，这个视频会议系统起着公司日常运营平台的作用。但要命的是，投入使用后，这个视频会议系统就一直运行不正常，有时候有声音没图像、有时候有图像没声音，有时候图像、声音倒是都有，但却不同步。可想而知，这种情况下，会议的效果会是什么情况。有一次会议开到中间，系统又出了问题，CEO干脆拂袖而去，严令CIO必须在限定时间内把视频会议系统修好。

这个视频会议系统是这个CIO主持购买的，当时买的时候觉得系统很简单，运行起来应该没有什么问题。现在出了问题，要解决时，却发现它也涉及硬件设备供应商、软件供应商、通讯服务三方。让这三方上门检查，每一方都说自己的产品、服务没有问题，但综合在一起就是无法正常运行。CIO急得整天整夜地加班，也搞不定这个比ERP简单得多的系统，最后只能被迫辞职走人了事。

这个CIO的遭遇并不是个别现象，一般来说，和购买机器设备一样，在涉及到包括视频会议、电话会议、网络会议和流媒体会议等多方通信系统时，中国企业往往倾向于自己购买、自己运营，出了问题让供应商上门维护。这种应用模式可称为多方通信1.0，在上一世纪8、90年代比较流行。当时，这个领域由思科、Avaya等设备供应商控制，是一个以设备为主的年代，从客户到供应商都没有服务的概念，多方通信的服务质量主要决定于设备的质量。

多方通信1.0模式的弊端很多，除了象上面这位CIO无法让系统正常运行和重大失误，大部分企业购买来的多方通信设备后不能够有效使用。一方面多方通信平台涉及的技术和通信环境因素很多，而企业IT人士工作千头万绪，大部分情况不能提供专业服务；另一方面，企业自己买的设备往往功能和容量有限，使用不便，需要事先协调和安排。其结果是，企业买了设备后往往一年也用不上几次，大多数时间设备只是白白在那里放着，没有达到增强企业沟通和决策效率的目标。

1996年WebEx推出了网络会议的服务,其销售方法不是卖设备,而是卖服务(SaaS: Software as a Service),用户使用网络会议,不用购买昂贵的设备,也不用自己租赁带宽了,这对多方通信行业来说是革命性的。从行业发展来看,WebEx不仅仅改变了多方通信的载体和方式,最关键的是它填补了产业链下游的“真空带”,因此获得了爆炸性的增长,Webex很快占据了世界网络会议的60%以上市场份额。

随着市场发展,“卖服务”方式的多方通信业务已经占据了94%的市场,而传统的“卖设备”解决方案萎缩到只有6%。多方通信从此进入了2.0时代。

2.0时代的多方通信市场,已经形成一个完整的产业链,思科、Avaya、华为等负责通信网络建设,Intercall、WebEx等提供平台以及系统,多方通信外包服务商则直接面对用户,为用户提供全面的多方通信外包服务。这个时代可以称为多方通信的2.0时代,企业多方通信应用的质量主要决定于多方通信服务提供商的服务水平。

2.0时代,用户能够享受到的服务优势是非常明显的,与上一世纪8、90年代相比,客户不再需要自己购买、维护设备,只要向多方通信服务商购买多方通信的数量及时间即可,至于硬件、系统、平台等问题,全部由多方通信服务负责,这是多方通信的服务时代。竞争的焦点转向哪家多方通信供应商可以提供更好、更细致的服务。2.0时代与2.0时代相比,是一个非常巨大的进步。

但是,随着企业应用的深入,人们越来越发现,在扮服务的多方通信2.0时代还存在着很多不足。首先,多方通信技术发展不断加速和深入,除了原来的电话会议,新兴的多方通信服务还包括:网络会议,网络直播,虚拟场景等,以及多种形式的复合;即使是电话会议,其功能也变得非常强大和复杂;另一方面,企业本身沟通的需求也越来越复杂,这里有全球化的因素,也有企业本身结构扁平化的因素,另外还有移动办公和环保等考虑,使得如何使用新兴的多方通信服务来最有效地为企业提供服务成为一项复杂的、长期的、不断深入的任务。

因此,企业在导入多方通信系统时,还需要多方通信服务商结合企业实际情况提供相应的咨询服务,仔细研究企业所在行业的特点及一般形势,包括企业内部的战略目标、组织结构,业务发展状况,然后制定出切合企业实际的多方通信服务方案。这样,多方通信市场就开始了一个新的转折,由原来的以服务为主转向以咨询与服务并重的时代。和ERP导入企业的历程一样,企业通过咨询再后导入多方通信系统,必将对多方通信系统在企业中的应用效益起到极大的提升作用,也更有利于企业沟通水平的提升,有利于企业更有针对性地减少经营成本。这就是多方通信市场正在进入的3.0时代,以咨询服务为主要特点。

值得注意的是,以上海会畅通讯股份有限公司为代表的多方通信服务商已经在咨询方面走出了新的路子。上海会畅通讯股份有限公司成立于2006年,专注于为企业提供高品质的语音会议、网络会议、网络直播和视频会议等在线会议服务,是国内领先的多

方通信会议服务提供商。会畅通讯与世界领先的基础电信运营商和全球知名的语音和网络协作服务商建立长期战略合作伙伴关系，如中国电信、中国联通、Tata Communication, StarHub, COLT UK，在全球服务网点超过140,000个。其主要客户为世界500强在华公司，他们推进的咨询服务的模式得到了这些客户的一致认同和赞扬。

当然，作为一种新兴的服务，多方通信中的咨询加服务肯定还需要经历一段磨炼之后，才能发挥出最大的效果，但整个行业向这一方向转变的趋势已经非常明显。相信随着咨询加服务模式的深入，企业对多方通信的应用也将进一步深化，那时，不同行业、不同规模的企业在应用多方通信时，也自然要象使用ERP系统一样，选择不同行业、不同规模的版本，那时，整个行业就有可能进入4.0时代，不过，这是未来才会发生的事情，企业现在需要做的，是在多方通信3.0时代找到一个具有咨询服务能力多方通信提供商。

来源：2012年04月24日中国企业新闻网

[返回目录](#)

【电信网络】

3G 网络建设投资放缓引关注 应用迎爆发增长期

工信部近日发布统计数据显示，今年一季度，全国电信业实现电信业务总量3119亿元，同比增长17.4%，增速同比加快2.7个百分点；实现电信业务收入2505亿元，同比增长10.2%，增速同比加快0.8个百分点。同期，3G网络建设稳步推进。基础电信企业3G网络建设投资91亿元，其中TD投资58亿元；新建成3G基站3.6万个，总数达到66.7万个，其中TD基站22.7万个。

作为今年发展的重点，91亿的3G网络建设投资难以与前几年一个季度投资几百亿元相比，因此鲜明的反差引发各方的高度关注。此外，最新数据显示，我国电话用户突破13亿，一季度移动电话用户中，3G用户净增2364万户，总数超1.5亿户，3G发展加速度，尤其是随着移动互联网的发展，3G应用的发展将步上快车道。

3G网络投资下降属合理

有媒体结合目前我国3G的投入产出比来分析，认为3G的回报没有想象得快，因而导致三大运营商均放慢了网络建设的步伐，去年的投资额比前年巨额下滑，今年一季度则延续3G投资下降趋势。

虽然网络建设步伐放缓，但是最具3G代表性的移动互联网用户却呈现大幅上升趋势，今年一季度，移动互联网用户新增3672万户，达到67068万户。超6亿的移动互联网用户是运营商发展3G的重要筹码，也是未来运营市场竞争的重头戏。

从数据来看，网络建设有所放缓，但这却不影响我国3G的整体发展进程。今年年初工信部就对我国3G发展的三年规划进行了一个小结，其中提到，自2009年1月发放三张3G运营牌照至今，我国3G发展已经历3年时间，3G网络投资、基站规模已超额完成企业三年规划目标，3G用户发展目标基本完成。截至2011年底，在基站建设方面，3G基站总数达到81.4万个，其中TD基站达到22万个，中国电信和中国联通的3G基站分别达到26.95万个和32.45万个。3G累计投资达到4556亿元。

因此，业界对一季度3G网络建设投资91亿大可不必惊讶，毕竟我国3G经过三年的建设发展，正从建设期逐步向发展期过渡，因此也不难理解为何各大运营商减少相关网络建设费用。

移动互联网成较量焦点

3G用户规模破亿以后，3G发展迎来了加速增长的时间窗口。早在去年底，业内就有声音指出，经过2011年3G业务的导入期，预计2012年将成为三大运营商强推3G发展的启动年。因此，以往以3G网络建设为重点的运营商们将会将更多的精力投入到移动互联网方面，打造出与2G时代不同的差异化产品应用。

我们知道，3G发展除了需要有足够大的网络覆盖为基础外，用户的体验关键则依托在网络质量方面。据预计，2015年我国移动网络产生的总流量将达到1.845EB/月，相当于2010国内IP总流量，这必将刺激运营商加紧移动网络优化的步伐。

此外，作为最贴近用户的终端环节，近期的3G终端市场也热闹非凡。3G用户要上规模，优质终端必不可少。来自市场调研机构赛诺发布的3月份最新《中国移动通信3G市场月度报告》显示，国内智能手机快速增长，其中高性价比千元智能手机成为增长的“原动力”。

可以预见，随着千元智能终端“飞入寻常百姓家”，无疑将极大地刺激用户培育3G消费习惯。在移动通信用户结构中，中低端用户占据了绝大多数。3G千元智能手机所吸引的正是这个数量庞大的用户群。因此，智能机的普及必将缩小移动互联网与普通用户的距离，让3G不再高高在上，而是融入生活。因此，也不难理解为什么一季度我国移动互联网用户呈现快速增长的态势，正是网络、终端、应用三驾马车共同驱动的结果。

3G应用迎来大发展

运营商发力3G用户，这是移动互联网发展的根基所在。从数据统计看，超过七成的新增移动用户来自3G用户，3G已是运营商新增用户的重要来源，并呈现出快速增长的态势，这一局面使运营商的用户结构发生明显变化，用户的消费习惯也面临新的调整。

比如，在中国联通最近几个月的新增移动通信用户中，新增3G用户所占比例已经超过九成。因此，运营商亟需加快业务应用创新步伐，以适应移动互联网时代用户的消费需求。

预计国内智能机爆发将极大地刺激3G应用市场发展，贴近用户消费需求的应用，包括手机游戏、手机阅读、手机音乐、生活资讯类应用、即时通信、地理位置服务、移动电子商务等，都将迎来景气发展周期。毕竟，3G的发展离不开产品应用本身对用户的黏性。

伴随智能手机应用功能的不断革新，手机通信功能之外的移动互联网应用边界正在日益扩散。运营商们也把握时机，加大对应用的创新以期获得发展先机，例如，近日在2012电影“H计划”发布会上，华谊兄弟与中国电信宣布结合成紧密的战略合作伙伴，双方致力共同打造国内最大的付费“微电影微剧”发行平台；近期，上海联通方面首涉个人金融支付领域，推出手机缴费工具“通付宝”业务；而中国移动旗下的手机阅读业务月访问用户接近8000万，每天的点击量超过4.4亿次。

同时，运营商们在各地加大了应用基地的建设力度，这成为3G发展一道亮丽的风景。作为转型先锋的中电信早于2011年3月就成立了创新业务事业部，专门负责八大业务基地的整体运营，包括爱音乐、爱动漫、天翼视讯、爱游戏、协同通信、物联网、天翼阅读和天翼空间。从去年8月份开始，以中电信为核心的移动互联网开放合作联盟主办的移动互联网应用创新大赛就正式启动，打造创新应用的前沿阵地，拉动相关产业发展。

随着我国3G用户发展进入规模增长期，3G已是运营商发展的第一驱动力，而移动互联网的发展则成为3G发展的蓝海，应用、终端、网络成为产业发展必不可少的要素，并成为衡量运营商综合竞争力的重要考量。

来源：2012年04月25日通信信息报

[返回目录](#)

iSuppli：中国无线设施投资 2014 年将达到顶峰

市场调研公司IHS iSuppli的分析显示，受旨在支持推出LTE服务的设备支出增加的驱动，预计中国移动基础设施装备的总支出将于2014年达到顶峰，约为112亿美元。

IHS公司中国电信设备市场分析师赵海林表示：“中国目前正在进行时分(TD)LTE的预商用试验，实验将贯穿整个2012年下半年。但实际上，真正的LTE服务将于2013年开始启动，从而增大基础设施装备的开支。目前这一轮基础设施装备支出将于2014年达到巅峰，此后逐步减少，知道下一代无线投资开始。”

预计今年的中国移动基础设施建设支出将同比减少7%，从2011年的107亿美元降至99亿美元。2013年，该类支出将攀升1%，至100亿美元，但2014年，这一增幅将达到令人惊讶的12%。

IHS公司估计，到2015年底，TD-LTE eNodeBs将达15万，而中国的下一轮无线基础设施投资将在2014年达到顶峰。

来源：2012年04月26日飞象网

[返回目录](#)

上海贝尔推首款 400G 光网芯片 可承载 23TB 流量

近日，由上海贝尔举办的“2012光网络业务论坛”在北京召开。会上，上海贝尔现场演示了阿尔卡特朗讯开发的业界第一款400G光业务引擎（PSE）芯片，并展望了未来光网络的发展趋势。

据专家介绍，这款400G PSE芯片可用于城域网、国家骨干网以及超长距传输网络的建设，支持在现有或全新光纤链路上进行光信号传输。该芯片可通过单根光纤传输超过23TB的数据流量，并可将传输性能进一步提升超过50%，同时将单位功耗削减三分之一。

专家还称，400G PSE芯片的推出，在提高光网络传输速度和容量的同时，扩展了网络效率和性能，增加了100G光网络长距传输的距离。

此外，关于400G光网络的商用，专家称，虽然目前100G光网络才刚刚开始商用，但根据调查，用户对流量需求的增长基本保持在每年增加50%左右。而要实现400G网络建设的运营商，前提条件是100G网络技术必须成熟。因此，在100G光网络能够满足用户当下需求的同时推出400G光网络技术，是为了将来400G能够平滑地从100G过渡到。

上海贝尔负责人表示，随着宽带中国战略的提出，上海贝尔今年的业务重点将放在中国市场，协助运营商逐步启动100G光网建设，继续为运营商提供测试服务，顺利实行100G光网商用。

在谈到未来光网络发展趋势上，该负责人还表示，根据工信部的要求，2015年，城市接入带宽要达到20M，农村要达到4M，部分沿海城市甚至要达到100M。从目前现有技术来看，实现上述目标，光纤是成本最低、效率最高的一个媒介。而无线网络技术同光纤相比，虽然具有一定的灵活性，但最大的缺陷是无法利用更多的频谱，而没有光纤网络的建设，无线基站无法进行使用。因此从长远来看，铜缆退出市场是必然的，光纤与无线相结合是未来的大趋势，但其中的主体仍然是光纤。

来源：2012年04月18日腾讯科技

[返回目录](#)

【终端】

ARM 第一季税前利润 9960 万美元 同比增 22%

据国外媒体报道，英国芯片设计开发商ARM周二发布了该公司2012年第一季度财报。财报显示，受市场对ARM架构芯片需求增长的推动，ARM第一季度税前利润同比增长22%，达到了市场预期。

在截至3月31日的第一季度，ARM调整后的税前利润为6190万英镑（约合9960万美元）。ARM第一季度营收为1.325亿英镑，较上年同期增长14%。ARM第一季度的营收和税前利润均超过了市场预期。市场分析师此前预计，ARM第一季度调整后的税前利润为6110万英镑，营收为1.30亿英镑。

ARM向芯片制造商授权其专利技术，并以此向每一块制造出的芯片收取少量的专利费。ARM架构的芯片主要被用于智能手机、家用电器和玩具等产品当中。ARM在第一季度新签署了22个处理器专利授权协议，这也推动ARM当季处理器授权营收同比增长27%，达到4110万英镑。

ARM周二表示，今年第一季度，ARM架构的芯片出货总量达到11亿块，较上年同期基本持平；其中8亿块芯片被用于消费和嵌入数字设备当中，较上年同期增长了15%。ARM表示，今年下半年随着微软发布支持ARM架构处理器的下一代Windows操作系统，这将有助于ARM进一步巩固其在移动处理器市场的统治地位。

2012年04月24日腾讯科技

[返回目录](#)

英特尔首款手机芯片登陆印度 欲五年追赶高通

据国外媒体报道，英特尔预计未来5年将成为智能手机芯片“大腕”。过去10多年，英特尔曾多次尝试进军手机芯片市场，但都铩羽而归。

英特尔首席财务官斯塔西·史密斯(Stacy Smith)今天在接受采访时表示，“英特尔不甘心在智能手机芯片市场上小打小闹，智能手机芯片年销量以十亿计，因此对我们而言是一个巨大的机遇。”

英特尔已经宣布将有5家客户推出采用其手机芯片的产品，首款产品已首先登陆印度市场。英特尔计划利用在PC芯片市场上的优势获得智能手机芯片订单。过去，英特尔没有能够对高通等无线芯片领域的竞争对手构成威胁。

史密斯说，本周发布的产品意味着英特尔终于在智能手机芯片市场获得一席之地，“一周前，我们的市场份额还是零，本周，我们的市场份额将实现零的突破，因为已经有采用我们芯片的产品上市销售”。

史密斯称，尽管手机芯片业务不会对英特尔今年的业绩产生重要影响，但英特尔预计明年此时手机芯片销量将达到“有意义的水平。从现在起5年内，我们希望成为手机芯片市场上的重要厂商”。

除使用了“很高的数量”这一词汇外，史密斯没有量化英特尔的智能手机销量目标。

印度Lava International成为首家推出配置英特尔芯片手机的厂商，发布一款名为XOLO X900的Android手机。英特尔2月份公布了与Lava International的合作关系，称后者将推出配置其芯片的手机和平板电脑。XOLO X900 4月23日在印度上市销售。

法国电信旗下Orange、摩托罗拉移动、联想和中兴也计划推出配置英特尔芯片的产品。英特尔之前曾宣布与诺基亚和LG的合作关系，但诺基亚和LG已经中止相关计划。

高通是最大的手机基带芯片厂商，也生产应用处理器。德州仪器和英伟达也是手机芯片市场上的重要厂商。苹果自主设计应用处理器。英特尔同时生产应用处理器和基带芯片。

市场研究公司IDC预计，今年全球手机销量将达到17亿部，比去年增长8.2%，其中智能手机将激增34%。业内普遍认为，手机销量增速将高于PC。市场研究公司Gartner预计，今年全球PC销量将增长4.4%至3.68亿台。

来源：2012年04月26日腾讯科技

[返回目录](#)

【运营支撑】

亚太区首家LTE测试实验室成立

虽然中国的LTE发展刚刚开始，但全球通信市场4G网络的产业链布局已经快速展开。近日，世界领先的质量与安全第三方机构Intertek天祥集团宣布在深圳设立亚太地区首家LTE测试实验室。根据市场调研公司Maravedis的最新报告，目前全球LTE用户数已达到1202万。

来源：2012年04月26日 南方都市报

[返回目录](#)

市场跟踪篇

【数据参考】

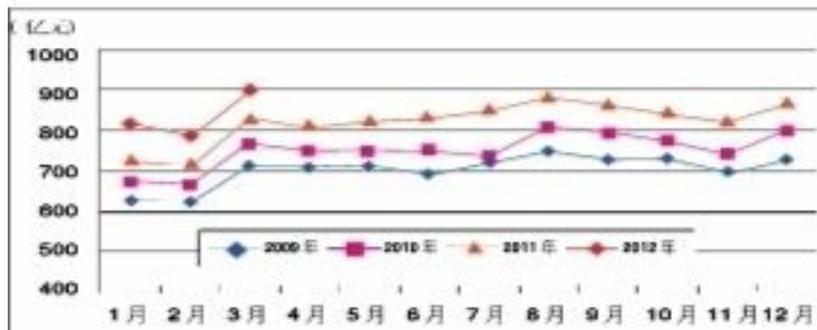
业务收入实现持续较快增长——2012年1~3月通信业运行状况分析

一、主要指标发展情况

(一) 业务总量和业务收入

2012年1~3月，全国电信业务总量累计完成3118.7亿元，比上年同期增长17.4%；电信主营业务收入累计完成2505.5亿元，比上年同期增长10.2%。

图 1. 2009 年~2012 年各月电信主营业务收入比较



(二) 用户发展

2012年3月，全国电话用户净增1165.1万户，总数突破13亿户，达到130286.0万户。其中，固定电话用户减少25.0万户，移动电话用户净增1190.1万户。

1. 固定电话用户：1~3月份，全国固定电话用户减少107.8万户，达到28403.7万户。固定电话用户中，无线市话用户减少208.7万户，达到1578.3万户，在固定电话用户中所占的比重从上年的6.3%下降到5.6%。

图 2. 2009 年~2012 年固定电话用户各月净增比较

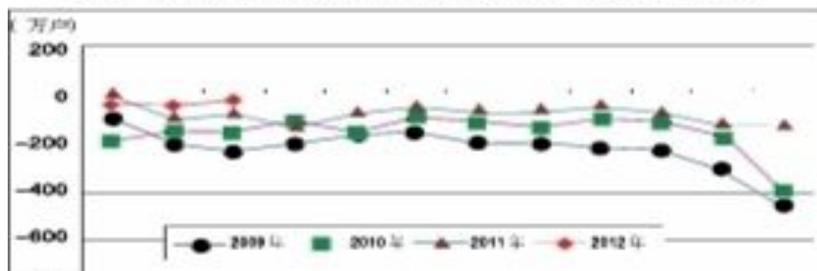
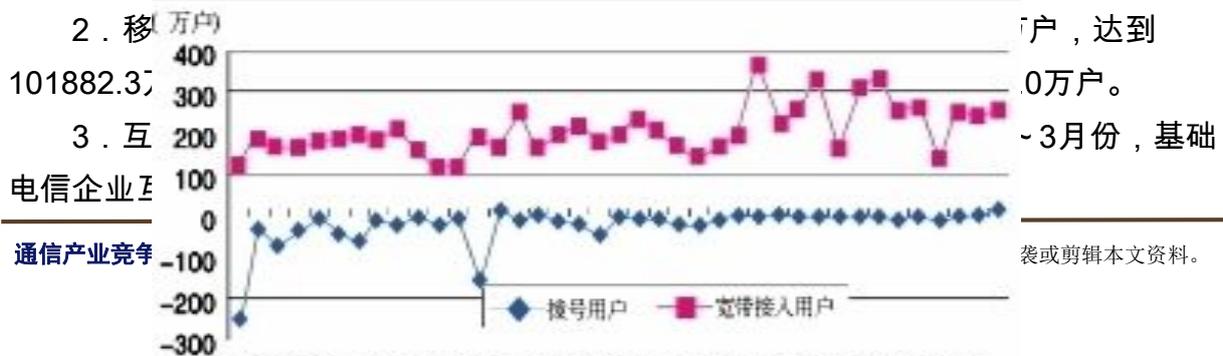


图 4. 2009 年~2012 年互联网用户各月净增比较



二、业务结构分析

(一) 电信主营业务收入构成

2012年1~3月,移动通信收入累计完成1808.3亿元,比上年同期增长13.3%,在电信主营业务收入中所占的比重从上年同期的70.22%上升到72.17%;固定通信收入累计完成697.2亿元,比上年同期增长3.0%,在电信主营业务收入中所占的比重从上年同期的29.78%下降到27.83%。

图 5. 2011 年 1-3 月电信主营业务收入构成

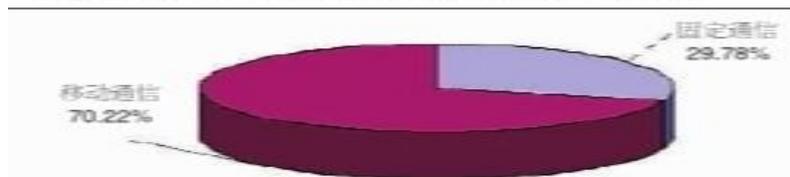
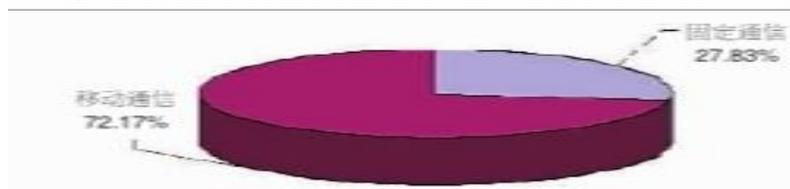


图 6. 2012 年 1-3 月电信主营业务收入构成



(二) 本地电话业务

2012年1~3月,固定本地电话通话量比上年同期下降17.1%,而移动本地电话通话时长比上年同期增长11.6%。

表 1. 2012 年固定本地与移动本地通话量比较

指标名称	单位	2012 年 1-3 月	2011 年 1-3 月	增长率 (%)
固定本地电话通话量	亿次	756.6	912.8	-17.1
其中:传统固定电话	亿次	726.9	831.0	-12.5
无线市话	亿次	29.7	81.8	-63.6
移动本地电话通话时长	亿分钟	5056.3	4532.7	11.6

(三) 长途电话业务

2012年1~3月,固定长途电话通话时长比上年同期下降20.2%,而移动长途电话通话时长比上年同期增长31.8%。

表 2. 2012 年固定长途与移动长途通话量比较

指标名称	单位	2012 年 1-3 月	2011 年 1-3 月	增长率 (%)
固定长途电话通话时长	亿分钟	171.9	215.4	-20.2
其中:IP 通话时长	亿分钟	46.3	65.5	-29.3
移动长途电话通话时长	亿分钟	1469.4	1114.5	31.8
其中:IP 通话时长	亿分钟	126.4	154.3	-18.1

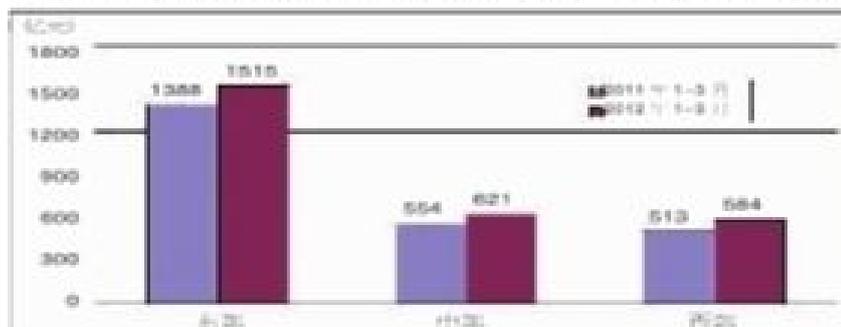
三、地区发展比较

(一) 东、中、西部比较

1. 东、中、西部电信主营业务收入比较

2012年1~3月，东、中、西部地区电信主营业务收入比上年同期分别增长9.1%、12.0%、13.8%。

图 7. 2011 年~2012 年同期东、中、西部电信主营业务收入



2. 东、中、西部净增固定电话用户比较

与上年同期相比，东、中部地区固定电话用户减少数量有所下降，西部地区用户规模减少42万户。

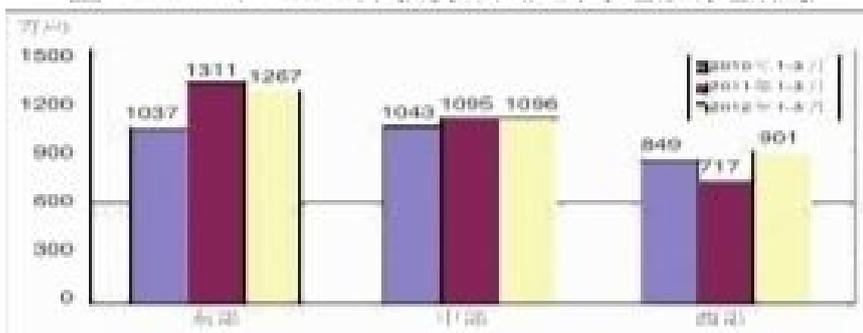
图 8. 2010 年~2012 年同期东、中、西部净增固定电话用户



3. 东、中、西部净增移动电话用户比较

与上年同期相比，东、中部地区净增移动电话用户基本持平，西部地区净增移动电话用户大幅上升。

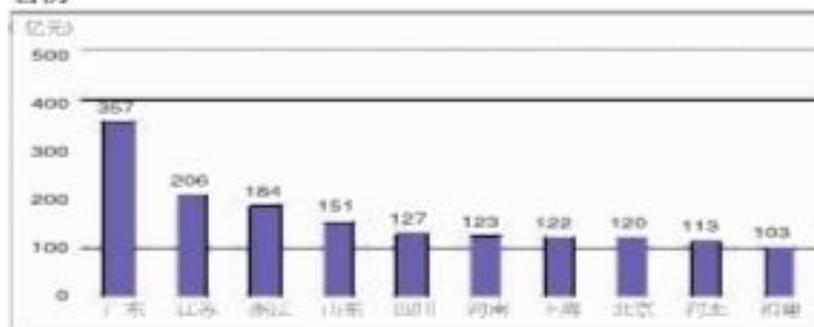
图 9. 2010 年~2012 年同期东、中、西部净增移动电话用户



(二) 分省情况

1. 电信主营业务收入排名前十名的省份

图 10. 2012 年 1-3 月电信主营业务收入排名前十名的省份



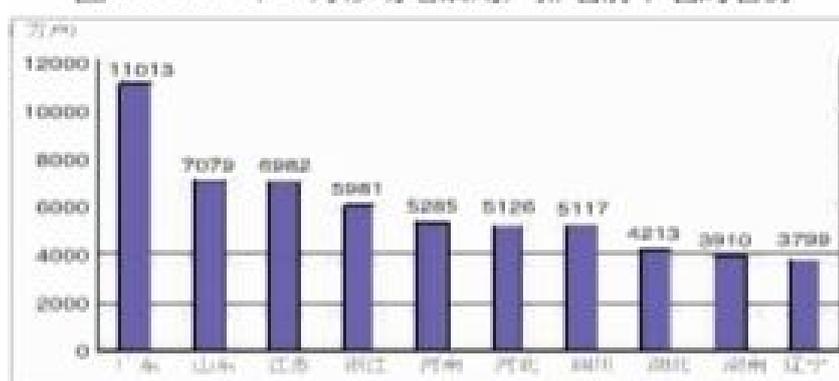
2. 固定电话用户排名前十名的省份

图 11. 2012 年 3 月固定电话用户排名前十名的省份



3. 移动电话用户排名前十名的省份

图 12. 2012 年 3 月移动电话用户排名前十名的省份



来源：2012-04-24 中国信息产业网

[返回目录](#)

实时移动设备使用数据显示 iOS 远超 Android

在全球移动设备的市场——尤其是智能手机的份额上，Android一直在占据着头名。不过根据国外媒体的最新消息报导，在线广告网络统计公司Chitika刚刚发布一份移动设备数据使用的实时数据对比，发现iOS在这项统计上却要远远超过竞争对手Android平台。

据了解，Chitika进行的这项数据调查面向的是美国地区，采集的是在过去的24小时内该地区移动设备的使用情况。在Chitika给出的数据图中，我们可以看到iOS以71%的比例远超Android的23%，而这两个平台之外的所有移动设备使用比例只有6%。

来源：2012年04月24日威锋网

[返回目录](#)

报告称全球 4G 移动设备数量今年将同比增 294%

据国外媒体报道，ABI研究机构最新发布的一篇报告称，4G网络服务用户数量在2012将会快速增长，因为目前市面上可供选择的4G移动设备将会越来越多。

从USB数据接收器、智能手机、平板电脑，到4G便携热点、无线宽带modem，零售商店里的4G设备种类数正快速增长。

ABI负责市场预测的副总裁杰克-桑德斯 (Jake Saunders) 表示，“在2012年，4G设备预计将增长8700万部，比去年增长294%。目前，该领域绝大多数运营商提供的都是LTE网络服务，而WiMAX网络极少被采用。”

如果仔细观察3G蜂窝网络的成功，你就会明白终端用户对无线网络有更多的期待，不管他们是商务人士还是一般消费者，都期望4G网络的服务质量更上一层楼。然而，4G网络还处于初期阶段，目前还有许多服务上的问题需要进行调试。

ABI移动设备研究总监菲利普-索利斯 (Philip Solis) 表示，“苹果全新iPad打着支持LTE网络的旗号在澳大利亚发售时遭遇了惨败，甚至一度面临过被起诉的情况，因为当地的LTE频段并不支持全新iPad。不过，2012年4G掌上设备的出货量预计将达到6100万部，而支持4G的非掌上设备出货量也将达到2600万部。从短期来看，这反映出大多数用户将会为自己的笔记本电脑或上网本购买USB数据接收器，其次是购买家用无线宽带modem。”

来源：2012年04月21日腾讯科技

[返回目录](#)

工信部：3月底我国电话用户总数突破 13 亿户

工业和信息化部20日公布的统计数据显示，今年一季度，全国电话用户净增3149万户，总数达到130286万户。

其中，移动电话用户净增3257万户，达到101882万户。在移动电话用户中，3G用户净增2364万户，总数达到15206万户；其中TD用户净增834万户，达到5955万户。

数据还显示，一季度，全国电信业实现电信业务总量3119亿元，同比增长17.4%，增速同比加快2.7个百分点；实现电信业务收入2505亿元，同比增长10.2%，增速同比加快0.8个百分点。

同时，互联网用户快速增长。基础电信企业互联网宽带接入用户净增755万户，达到15755万户；移动互联网用户新增3672万户，达到67068万户。

此外，3G网络建设稳步推进。一季度，基础电信企业3G网络建设投资91亿元，其中TD投资58亿元；新建成3G基站3.6万个，总数达到66.7万个，其中TD基站22.7万个。

统计显示，我国电信资费持续下降。一季度，电信综合价格同比下降6.1%，其中固定通信业务资费下降4.6%，移动通信业务资费下降6.4%。

来源：2012年04月20日新华网

[返回目录](#)

2016 年中国 Wi-Fi 家庭用户将达 1.1 亿

市场研究机构Strategy Analytics最新发布的研究报告显示，未来5年，中国将成为全球Wi-Fi增速最快的国家。到2016年，中国将拥有1.1亿Wi-Fi家庭用户。

Strategy Analytics对全球17个国家的Wi-Fi家庭普及情况进行了调查。统计数据显示，2011年，全球拥有4.39亿Wi-Fi家庭用户，占全球家庭用户数的四分之一。预计到2016年，Wi-Fi家庭用户总数将达到8亿，在全球家庭用户数的占比有望达到42%。

在家庭用户Wi-Fi普及率排名中，韩国最高，达到了80.3%，其次为英国，达到73.3%。中国以21.8%的普及率排在第15位，印度最低，普及率仅为2.5%。

报告称，未来5年，亚太地区将成为全球Wi-Fi家庭用户增速最快的地区，其中，大部分来自中国、印度以及其他亚太新兴国家，中国将占到Wi-Fi家庭用户增长总数的31%。

Strategy Analytics资深分析师Jia Wu表示，在宽带比较发达的国家，Wi-Fi在家庭中已经非常普及。但由于人口规模，中国在Wi-Fi家庭数量方面已遥遥领先，其次是美国和日本。

在中国，运营商开始大力推动WLAN的部署，以卸载3G网络上庞大的数据流量，更好地满足用户高带宽应用需求。2011年，中国电信在光网计划中提出，2012年年底，其WLAN热点规模将达100万个。中国移动也曾宣布，计划在2013年前部署100万个Wi-Fi热点。

在近日启动的“宽带普及提速工程”会议上，三大运营商均明确了今年WLAN发展计划。中国电信今年将新增Wi-Fi热点30万个，达到90万个。中国移动与中国联通今年将分别新增热点140万个与30万个。

报告最后指出，目前，Wi-Fi已成为家庭联网中主要的无线技术之一。具备Wi-Fi功能设备数量的增加以及宽带的迅速普及，为家庭Wi-Fi增长提供了坚实的基础，势必推动Wi-Fi在家庭应用中实现新的发展。

来源：2012年04月26日中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

【市场反馈】

TNS 调查称多数手机用户不在乎 LBS 暴露位置

24日在上海发布的一项调查报告称，全球受访手机用户中近两成已使用定位服务(Location-based services)，他们利用这项科技手段的目的五花八门，包括地图导航、寻找位于附近的朋友、寻找餐馆和娱乐场所等。

世界知名咨询公司TNS的这份“年度移动生活研究(Mobile Life)”调查，访问了58个国家和地区的48000名手机用户，试图探索他们的手机使用情况。

调查显示，受访手机用户中，尚未使用LBS者有超过60%希望能开始使用这类服务。在中国，这一比例更高达71%。而对因使用LBS而“暴露”自己的地理位置，大多数受访手机用户均表示不在乎。

报告称，受访用户中的五分之一(19%)已在用LBS，这一比例在中国为16%。62%的手机用户希望今后能使用此类服务，这一比例在中国达71%。地图导航和全球卫星定位系统是目前受访者使用LBS的最普遍动机(占46%)，在中国这一情况更为显著(52.2%)。

LBS用户越来越多地利用定位服务来丰富其社交生活。据此项调查，全球受访者中有五分之一(22%)利用该服务来寻找位于自己附近的朋友。其中拉美手机用户使用该功能者高达四成，但在中国这一比例只有18%。

大约四分之一的受访用户利用LBS来寻找餐馆和娱乐场所，这一现象在发达的亚洲市场尤为普遍。此外，有19%(中国为15.6%)的受访LBS用户利用此科技手段查询公共交通服务的时间表；8%(中国为5.5%)的受访LBS用户利用此手段预订出租车。

来源：2012年04月24日中国新闻网

[返回目录](#)

报告称 4G 网络更容易受到攻击

一份来自Heavy Reading的报告显示，随着移动运营商们部署LTE网络，他们将需要更新其网络安全战略，因为来自公共互联网和新应用程序的攻击造成的威胁正日益增加。

根据《3G和4G网络的下一代移动安全网关》报告显示，新一代的移动宽带网络更容易受到攻击，并且面临着更宽泛的各种各样的安全威胁，超过之前的以语音为中心的时代。

这是因为，大多数运营商都将在未来几年推出LTE服务，这是一张完全不同的网络架构，且其本身可能将引入新的漏洞，由于4G网络拥有一个平面，IP架构相较前几代移动网络可能更容易成为攻击者。

Heavy Reading的高级分析师、该报告的作者Patrick Donegan表示：“移动网络上的威胁和攻击媒介正日益多样化，这意味着威胁检测及缓和同时面临着挑战，同时价格未能应对此挑战，正在不断地增加。”

除了传统的DDoS(分布式拒绝服务)攻击以外，移动网络的新威胁包括如下：可以绕过传统安全点的应用层的攻击；智能手机恶意软件；智能手机信号(即使不是恶意的，大量的信令流量对网络产生的影响将与攻击一样)；以及LTE架构漏洞，包括来自新的所谓“不受信任”站点的潜在威胁，例如small cell。

此外，随着移动运营商检查其网络的安全形势，他们面临着从防火墙厂商到政策管理机构，来自电信和IT市场不同方面不断扩大的技术选项范围。

移动基础设施安全产品市场正在改变，从而应对新的威胁以及运营商的需求：防火墙厂商开始添加对入侵防御系统(IPS)和3GPP定义的安全网关(SEG)功能的支持；路由器厂商已计划在其网络产品中采用一些SEG功能、防火墙和威胁检测；专注企业业务的安全公司，如McAfee或赛门铁克等，也已经开始同样为移动运营商开发新的功能。

“运营商中的不同团队将越来越多地发现，他们将与同样厂商中的一些进行单独的对话，内容是关于他们自己特定的安全问题、流量管理或是创收问题。”Donegan表示。“这将有助于改变这些对话中的大部分问题、RFPs和网络部署的情况。”

来源：2012年04月23日C114中国通信网

[返回目录](#)

本报告针对国家通信产业政策和行业要情、代表行业发展的最新技术、通信运营商的

竞争手段和形势、设备制造商的生产动向、客户对通信产品和服务的市场反映等方面



进行大量的信息采集和汇总分析，是面向各类通信运营商和设备制造商提供的一份跟踪政策环境，探索最新技术，搜集同行情报，指导经营决策的专业性行业信息研究报告。报告中除分析论述外，部分信息的标题为本资料分析员所加，其中的内容和观点仅供企业用于日常经营和管理决策参考，不作为研究结论或投资依据，望善加利用并慎重决策！对有关信息或问题有深入需求的，欢迎使用亚太博宇财经顾问之专项研究咨询服务。

● 垂询及订阅请联系：

集团总机：（010） 6598-1925、6598-1897	E-mail： 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） 8222-0605、2598-2115	E-mail： shenzhen@apcsr.com
上海公司：（021） 6153-2019、6153-2018	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） 3724-9249、2337-5832	E-mail： guangzhou@apcsr.com