



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. 05. 02

本期要点

亚太博宇
通信产业研究课题组
apptdc@apptdc.com

■ 谁泄露了我的个人信息

很多人遇到过这样的情况，手机响了，接通却发现是各种推销产品或者服务的骚扰电话。有的来电甚至知道你的房产、股票等私人财产信息。很多人都会问，我的个人信息到底是如何泄露的呢？日前在公安部统一部署指挥下，四川、北京、河北等20个省市公安机关开展了“打击侵害公民个人信息违法犯罪”的专项行动。

■ 宽带反垄断案或“不了了之”

轰轰烈烈的电信、联通宽带反垄断案似乎已到结案时刻。4月18日，发改委价格监督与反垄断局副局长李青在2012年中国反垄断民事诉讼论坛上表示，2011年11月反垄断调查立案后，涉案的两家运营商主动提出终止调查，并在三方面进行了整改，其中电信和联通的互联互通效率提升了40%，同时电信联通已承诺在3-5年内，终端上网价格将大幅下降。

■ WiFi是否免费运营商看法不一

根据国外媒体报道，随着运营商们制定新的Wi-Fi接入战略，他们在服务是否应免费并向所有人开放的意见上产生了分歧。

■ 工信部公示固网宽带测速方法

2011年12月，DCCI互联网数据中心发布《中国宽带用户调查》报告，称中国绝大部分互联网用户用的都是“假宽带”，超过半数用户上网平均速度达不到标定速度，引发了关于宽带真实速率的争论。针对此问题，近日工信部公示了《固定宽带接入速率测试方法》(报批稿)，公示期截至本月25日。对此，相关专家表示一旦该方法公示通过并实施，将对解决用户和宽带服务商之间的宽带速率争议问题提供有力保障。

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
谁泄露了我的个人信息	5
宽带反垄断案或“不了了之”	6
WiFi 是否免费运营商看法不一	7
产业环境篇	8
【政策监管】	8
工信部公示固网宽带测速方法	8
工信部: 支持电信企业依法依规降价	9
工信部: 宽带建设总投资超 5000 亿	11
工信部: 督促电信企业清理资费套餐	12
四川颁布全国首个住宅光纤入户强制标准	14
工信部回应联通“随意打”措辞含糊 未指违规	14
【国内行业环境】	15
中国云产业联盟在京成立	15
2012 年全年治电信乱收费	16
工业和信息化部打响宽带提速“战役”	16
中国无线设施投资 2014 年将达到顶峰	17
广电内部下文收集证据 直指电信违规发展 IPTV	18
【国际行业环境】	19
2011 年美国无线数据流量翻番	19
英报告说仍无足够证据显示手机有害健康	19
美洲移动第一季净利润 25 亿美元增长 38%	20
运营竞争篇	21
【竞合场域】	21
运营商 3G 战事吃紧 手机游戏成竞争制高点	21
三大运营商 ARPU 对比: 中移动高端用户仍最多	24
电信三巨头首季合赚 330 亿元: 赚钱能力仍逊苹果	24
【中国移动】	25
中国移动: 以新媒体助推团建	25
消息称中移动入股中广传播敲定	27
中移动巴基斯坦公司用户达 1500 万	27
【中国电信】	28
中国电信向厂商定制第三代大屏千元智能机	28
中国电信首次推出动漫终端瞄准青少年市场	29

中国电信一季度净利润 43 亿同比下跌 6.5%	30
中电信一季度末 3G 用户 4355 万 宽带用户 8040 万	30
【中国联通】	30
联通定制天语小黄蜂	30
联通细分受众打造全网宽带提速不提价	32
联通 3G 双待机大规模上市最低降至千元以下	34
中国联通淘宝旗舰店开业 终端多为 3G 合约机	35
中国联通第一季度净利润 10 亿元 同比增 573%	36
联通打造全网宽带优势 2M 带宽速率用户占九成	36
中国联通支付公司今日挂牌 下半年试点近场支付	39
制造跟踪篇	39
【中兴】	39
中兴“巨轮入海”：万亿政企网未知数	39
中兴通讯或遭巴西税局 2.58 亿元税款处罚	42
中兴通讯一季度净利 1.51 亿 同比增 18.53%	42
中兴知识产权总监谈专利战争：争夺竞争话语权	43
【华为】	46
华为收购华赛股权获批	46
华为或在台湾设立研发中心	47
华为透明化：试图进一步开启转型	47
华为面临三方面挑战 转型势在必行	50
华为 2012 年手机出货量目标超 1 亿 智能机占 60%	54
华为 2012 年研发支出拟提 20% CEO 称未视思科为对手	54
【诺基亚】	55
诺基亚评级降至垃圾级	55
巨亏难遏 诺基亚未现转机	56
诺基亚欲借助微软重新夺回失地	59
诺基亚一季度大中华区市场销售急跌七成	59
诺基亚 HTC 赢得专利诉讼 避免产品被德国禁售	61
传诺基亚拟 2.65 亿美元出售旗下豪华品牌 Vertu	62
【其他制造商】	62
传黑莓 10 手机 2012 年 10 月发售	62
iPhone 第二季中国 销量同比增长四倍	63
LG 抛弃微软 WP 平台重新投入 Android 怀抱	63
传三星将继续代工下一代谷歌 Nexus 智能机	64
传 iPhone 5 厚度将下降 20% 屏幕增至 4 英寸	64
服务增值篇	65

【趋势观察】	65
移动支付改变消费环境	65
移动数据业务盈利压力还很大	69
语音云技术带来人机交互新方式	70
手机上网本地资费套餐应在全国推广	75
手机巨头纷纷败走低端 智能机价格大战或启动	76
【移动增值服务】	79
北京推出手机“行人导航”应用	79
中国联通今日起取消“话费有效期”	79
【网络增值服务】	80
4G 网络成为杭州新名片	80
怀柔两万居民享物联网生活	81
中国移动香港推 4G: 网友体验下载速度达 40Mbps	82
技术情报篇	83
【电信网络】	83
亚太区首家 LTE 测试实验室成立	83
【终端】	83
智能手机可遥控家中照明	83
北京电信和华为合推 C8812 手机定价 990 元	84
LTE 多模商用基带芯片入选 2013 年重大科技专项	84
【运营支撑】	85
北斗“一箭双星”发射成功	85
发改委研究专项补贴部分卫星项目	86
山东移动已建 WLAN 热点近 50 万个	86
市场跟踪篇	87
【数据参考】	87
一季度电信收费申诉占 37%	87
我国电话用户一季度突破 13 亿	87
2016 年中国 Wi-Fi 家庭用户将达 1.1 亿	88
通信设备业 2011 年净利润增速下降 20.4%	89
【市场反馈】	91
苹果 iPhone 难挽救美国电信业低迷态势	91
全球手机霸主易位 三星超越诺基亚登顶	92
苹果三星成智能手机龙头 老牌厂商江河日下	93

亚博聚焦

谁泄露了我的个人信息

很多人遇到过这样的情况，手机响了，接通却发现是各种推销产品或者服务的骚扰电话。有的来电甚至知道你的房产、股票等私人财产信息。很多人都会问，我的个人信息到底是如何泄露的呢？日前在公安部统一部署指挥下，四川、北京、河北等 20 个省市公安机关开展了“打击侵害公民个人信息违法犯罪”的专项行动。

据公安部门介绍，侵害公民个人信息犯罪最基本的形式，就是各种以“私家侦探”、“讨债公司”等招牌出现的所谓的“调查公司”。据业内人士介绍，要想成为一名合格的“私家侦探”，收集掌握大量的公民个人信息是先决条件，因为只有这样才能成为“千里眼”、“顺风耳”，工作开展起来才能游刃有余。因此全国数以万计的调查公司，无论规模大小，都会掌握一定量的公民个人信息，这个公民个人信息包括手机号码、房产收入、车辆信息甚至婚姻状况。那么，这些调查公司又是从什么渠道获得如此大量的公民个人信息呢？

在北京，警方查处华博天信商务调查公司时，犯罪嫌疑人王某介绍，业内有一个“数据平台”专门收集公民个人信息，然后或单条，或批量卖给“私家侦探”。目前绝大多数非法调查公司，都是通过这些“数据平台”，来取得自己所需要的公民个人信息。而这些“数据平台”，也已经在网络上形成了一个庞大的公民个人信息交易市场。记者在调查中发现，这些“数据平台”掌握的公民个人信息数量非常庞大，少则数百万几千万条，多的竟然上亿。

那么，“数据平台”手中掌握的各类公民个人信息，流出的源头又在哪呢？在这次公安部“打击侵害公民个人信息违法犯罪”的专项行动中，四川警方就成功破获了一起电信部门“内鬼”向外泄露客户基本信息的案件。据四川警方调查，非法泄露公民个人信息的向某，是成都市金堂县福兴镇中国移动（微博）营销中心的工作人员。同时，北京、河北等省市警方也查获一批非法出售公民个人信息的源头，源头“内鬼”涉及金融、电信、教育、医疗、国土、工商、民航等部门的内部工作人员。

调查至此，侵害公民个人信息违法犯罪的完整利益链条还原出来：一些国家机关、事业单位或企业内部工作人员，将在本单位登记的公民个人信息，窃取并贩卖给专门收集信息的“数据平台”；数据平台又将收集来的公民个人信息，以单条或整体打包的形式，卖给所谓的“私家侦探”等商务调查公司；而那些掌握了公民个人信息的商务调查公司，或将信息以高价出售给客户，或根据客人的需

求，利用手中掌握的信息，从事非法调查，并赚取更大的利益。在这一过程中，大量的公民个人信息被当做商品进行流通，产业链的每一个环节都获得了巨额的利润，而最终的受害者，则是每一个信息遭到泄露的普通公民。

据公安部统计，截至目前，全国公安机关共抓获侵害公民个人信息的犯罪嫌疑人 1936 人，挖出非法出售公民个人信息的“源头” 44 个，摧毁侵害公民个人信息的数据平台和“资源大户” 161 个，打掉从事非法讨债、非法调查等的“调查公司” 611 个。来源：2012-4-30 东方网-文汇报

[返回目录](#)

宽带反垄断案或“不了了之”

轰轰烈烈的电信、联通宽带反垄断案似乎已到结案时刻。

4 月 18 日，发改委价格监督与反垄断局副局长李青在 2012 年中国反垄断民事诉讼论坛上表示，2011 年 11 月反垄断调查立案后，涉案的两家运营商主动提出终止调查，并在三方面进行了整改，其中电信和联通的互联互通效率提升了 40%，同时电信联通已承诺在 3-5 年内，终端上网价格将大幅下降。

虽然李青未透露发改委是否正式作出停止调查的决定，但此前外界传闻的 200 亿元重罚已经不再可能。李青在论坛上表示：“对于电信和联通反垄断调查案的执法并不一定非要重罚。执法的最终目的是通过立案调查，促进企业的整顿整改。”

对于发改委的这一表态，广电方面颇为不满。中广互联 CEO 曾会明 4 月 23 日认为：“发改委官员的表态，意味着曾给广电人带来一丝希望的‘电信联通反垄断’事件似乎将不了了之。”

中国广播电视协会有关人士则表示，“虽然从消费者角度电信联通的宽带升级和资费降低将给其带来好处，但是从行业竞争的角度来看，这一结果将让宽带市场垄断程度提升，长远来看不利于宽带行业的发展。”

其实早在 2011 年 12 月，电信和联通在官方网站刊发声明称，已向发改委递交中止调查申请，并承诺整改。其中，电信承诺，五年内公众用户上网单位带宽价格下降 35% 左右。

2012 年 2 月，两家企业又向发改委递交了整改进展情况，目前均已完成 100G 的互联带宽扩容。其中，中国联通(微博)还进一步明确承诺，2012 年底，公众用户 4M 及以上速率带宽普及率将达到 50% 以上。

中国广播电视协会有关人士指出：“如果网间结算费用不能改变，而电信和联通的宽带带宽提升同时资费降低，那么意味着其他宽带运营商的份额将继续流

失，这只能导致宽带垄断的升级。”来源：2012年04月25日 金羊网-羊城晚报微博

[返回目录](#)

WiFi 是否免费运营商看法不一

根据国外媒体报道，随着运营商们制定新的 Wi-Fi 接入战略，他们在服务是否应免费并向所有人开放的意见上产生了分歧。

对此，Telefonica 英国公司 (O2) 与爱尔兰电信 (Eircom) 就分别是对免费 Wi-Fi 接入服务持两种不同意见的代表。

英国 O2 公司 Wi-Fi 部门总经理 Gavin Franks 解释称，在英国，O2 最近建造了其自己的 Wi-Fi 网络，覆盖了 1000 个地点，其中包含了 7000 个接入点。到 2012 年 6 月底，该运营商计划将其网络扩大至 3000 个地点。

O2 的热点接入是开放且免费的，不仅面向其自身的用户，同时也面向其他英国移动运营商的用户们。

Franks 说：“我们认为没有理由为其建设一个计费系统。”他解释道，O2 的场地伙伴希望 Wi-Fi 服务让所有人都能使用，而 O2 则希望通过吸引所有使用其服务的人来进一步推广品牌。如果用户体验是积极的，则可能吸引新的付费服务用户。

然而，Eircom 则采用了相反的策略。该运营商同样在最近重新启动了其名为“WiFiHub”的自有 Wi-Fi 热点网络，但它仅向其现有的固定宽带和移动用户提供免费接入服务。其他移动运营商的用户仅能享受 10 分钟的免费接入，之后使用服务则将被收费。

“免费与否是问题所在。”Eircom 高级产品经理 John Bermingham 说。“我们还没有完全免费。”他补充道，虽然潜在的零售和场馆伙伴正在就“向部分而非全部用户提供免费服务”这一概念挣扎。

对 Eircom 而言，其新的 Wi-Fi 服务的业务情况依赖于用户维系、增加用户及营收。在推出这一服务的前六个月后，Bermingham 说：营收方面“的增长并未见效太多”，但却对用户维系产生了很大的影响。

最后，Bermingham 表示，公司的目标是平滑切换移动 3G 网络与 Wi-Fi 网络，这样“用户们甚至不需要知道他们正在使用它。我们不想告诉用户们什么……他们将从服务中受益。”来源：2012-4-26 中国通信网

[返回目录](#)

产业环境篇

【政策监管】

工信部公示固网宽带测速方法

2011年12月，DCCI互联网数据中心发布《中国宽带用户调查》报告，称中国绝大部分互联网用户用的都是“假宽带”，超过半数用户上网平均速度达不到标定速度，引发了关于宽带真实速率的争论。针对此问题，近日工信部公示了《固定宽带接入速率测试方法》（报批稿），公示期截至本月25日。对此，相关专家表示一旦该方法公示通过并实施，将对解决用户和宽带服务商之间的宽带速率争议问题提供有力保障。

着重厘清“假宽带”概念

何谓“假宽带”？在2011年DCCI发布的报告中，主要是指用户上网下载的平均速度达不到宽带接入服务商所提供的标称值。对此问题，工信部此次公示的《固定宽带接入测试方法》（以下简称“方法”）进行了专门的厘清。《方法》称，“固定宽带接入速率是指从宽带接入服务提供者的宽带业务接入点BRAS到用户终端这一段链路上的信息传送速率，一般以kbit/s或Mbit/s为单位。”同时，《方法》也强调，“由于接入网只是网络中的一个组成部分，因此宽带接入速率并不等同于用户使用网络业务（如观看视频、下载文件等）时体验到的实际速率，即用户终端到业务服务器之间的速率。”

咨询机构Rational AB的行业分析师张星告诉记者：“宽带接入速率不等于用户体验的实际速率这个提法很重要，这倒不是为接入服务商开脱，而是因为目前影响用户宽带速率体验的因素的确比较多。”据她介绍，目前接入服务商大多以kbit/s或Mbit/s为单位，但用户使用迅雷等工具下载时的速率单位却是Kbyte/s或Mbyte/s，“1byte等于8bit，这两种单位之间本身就有8倍的差距”，但此前宽带接入服务商很少对用户做重点说明，很容易让用户形成“网速不达标”的假宽带印象。另一方面，影响用户宽带体验的除了物理接入速率之外，“还有应用服务商的带宽水平以及服务器拥塞情况等很多方面的原因，例如新浪同一个视频观看的用户过多，服务器响应不过来，那么部分的用户就会出现打不开或者播放卡顿等问题，但这种问题其实和接入服务商的宽带速率没有太大的关系。”张星称。

广东将建公共测速平台

不过张星同时也指出，过去中国电信(微博)、中国联通(微博)两大基础宽带网络服务提供商“划江而治”的局面也是造成此前用户宽带体验不佳的重要原因。“主要是两大运营商的互联带宽不够，这导致南方电信用户访问北方联通的服务器或者北方联通的用户访问南方电信的服务器都会感受到明显速率差异。”对此，大型网络游戏《魔兽世界》(微博)的忠实玩家方先生深有体会；“我刚开始主要和大学同学们一起玩，他们大部分在北方，我只好注册到了联通服务器上，但我本身的网络是电信的，所以经常碰到卡顿、掉线的问题，最后只能回归到电信服务器上 and 身边的朋友们一起玩了。”

据工信部的统计数据显示，目前中国电信和中国联通之间直连宽带为261.5G，仅占两公司拥有1078G国际出口宽带的24.3%。为此，发改委还曾对电信和联通发起了反垄断调查。不过2011年底，电信和联通都已经做出了整改承诺，称将对骨干网的互联互通进行扩容。在此基础上，工信部2012年4月发起了覆盖全国的“宽带普及提速工程”的动员部署大会。工信部部长苗圩明确提出2012年我国要实现4M及以上宽带接入产品市场占比要超50%、新增FTTH(光纤到户)覆盖家庭超过3500万户的发展目标。

与此同时，工信部还将宽带服务的质量问题列为重点监察对象。据广东省通信管理局局长古伟中介绍，省通管局2012年将联合三大基础电信运营商建立起公开的“接入速率测试平台”，方便用户自行测试网速，并且将相关数据定期上报和对外发布，以监督宽带接入服务商落实宽带提速和宽带服务质量提升等问题。来源：2012-4-26 南方日报

[返回目录](#)

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，2012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。

2012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2012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 2012 年全国纠风电视电话工作会议精神的精神，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 2012 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：2012-4-26 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

工信部：宽带建设总投资超 5000 亿

宏观政策将加强预调、微调的预期得到确认。

统计数据显示，2012 年一季度工业品出口交货值同比仅增长 7.4%，前两个月规模以上工业企业实现利润同比下降 5.2%，企业的亏损面升至 20.4%。

昨日，在国新办举行的“2012 年一季度工业通信业发展情况”发布会上，工信部党组成员、总工程师朱宏任透露，对微观层面反映出来的困难和问题，需要引起高度重视。针对问题，正在研究加强预调、微调的一系列相关措施。

业内专家认为，随着信贷投放节奏加快、基础设施建设可能加快，实体经济正处在回升的前夜。

实体经济即将回升

自 2011 年下半年以来，我国规模以上工业下行趋势明显，2011 年三四季度规模以上工业同比增长分别为 13.8%和 12.8%，2012 年一季度规模以上工业增长速度是 11.6%。

在朱宏任看来，尽管一季度中国工业增速持续回落，但是从运行的趋势看，当前工业运行的形势总体稳定，属于缓中趋稳。特别是从 2012 年前 3 个月的具体数据看，经济增长的环比增速分别是 0.63%、0.84%和 1.22%，说明月度的产出是逐步增加的。

“因此，总体上看，我国工业发展的基本面是好的，具备持续增长的潜力，下行风险也是可控的。”朱宏任说。

在他看来，中国工业增速放缓，主要是需求特别是外需变化的客观反映，同时也是宏观层面调控的结果，总体上符合预期。

不过，国际市场的持续低迷、内需短期难以快速提升等多个因素也给企业发展带来了生存压力。数据显示，2012 年一季度工业品出口交货值同比仅增长 7.4%，前两个月规模以上工业企业实现利润同比下降 5.2%，企业的亏损面上升到 20.4%。

就在昨日，中国社科院经济学部“中国经济形势分析与预测”课题组发布了 2012 年一季度经济蓝皮书，课题组通过对沿海地区的调研认为，未来若干年，

劳动力成本将以每年 15%左右的速度递增。同时，信贷紧张、融资成本上升和人民币升值等因素也会对外贸企业生产经营构成不利影响。

朱宏任表示，对微观层面反映出来的困难和问题，需要引起高度重视。有关部门正在研究加强预调、微调的一系列相关措施。在采取措施稳定外需增长的同时，把更大的注意力放在扩大内需方面，包括稳定投资需求，同时把更大的注意力放在扩大居民消费方面。

兴业银行首席经济学家鲁政委(微博)认为，信贷投放节奏已加快，在 3 月破万亿之后，4 月预计会再度达到近 9000 亿元，加上此前已展开的 PMI 和 M1 回升，预计经济正处于信贷向实体渗透、实体经济即将回升的前夜。

宽带建设总投资超 5000 亿

宽带降价提速已经成为未来的共识。

朱宏任透露，2012 年将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 2012 年基础电信业可完成宽带建设等投资 3700 亿元，此外，通过带动相关互联网企业投资，总投入合计将超过 5000 亿元。

工信部副部长尚冰日前在中国政府网与网友互动时表示，2012 年随着国内光纤产业的发展，相关设备产品价格有了较大幅度的下降，经过分析研究，我国初步具备了大规模发展光纤的技术条件。

而对于此前外界普遍关注的宽带降价问题，2011 年 12 月，电信和联通在官方网站刊发声明称，已向发改委递交中止调查申请，并承诺整改。其中，电信承诺，五年内公众用户上网单位带宽价格下降 35%左右。

根据工信部提供的数据，近年来，电信综合价格水平一直持续下降，2011 年同比下降 4.8%。“十一五”期间，我国电信资费 5 年下降 41.93%。不过，随着新应用、新业务的发展，居民的通信消费支出结构发生了变化，在降价过程中也刺激了消费总量的增长。来源：2012-4-26 第一财经日报微博

[返回目录](#)

工信部：督促电信企业清理资费套餐

在昨天国新办举行的新闻发布会上，工信部通信发展司司长张峰表示，2012 年工信部联合了物价、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。

督促电信企业清理资费套餐

专项行动还包括严格规范电信资费的行为和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。张峰说，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。他表示，工信部要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。

张峰表示，针对误导消费者等突出问题，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。

“随意打”违反禁差别定价原则

针对近期热议的浙江通信管理部门叫停“随意打”作出回应，张峰称，该业务违反网内网外禁止差别定价原则。工信部将加强研究并依法依规进行管理。

张峰解释，“随意打”主要是限于2G手机的业务，主要涉及了网内网外禁止差别定价的原则。

■ 发布热点

“整治稀土开采符合世贸规则”

新京报讯（记者 郭少峰）工信部总工程师朱宏任在发布会上表示，尽管一季度中国工业增速持续回落，但从运行趋势看属于缓中趋稳，总体上看，工业发展的基本面是好的，具备持续增长的潜力。朱宏任也承认存在下行压力，虽然下行风险可控，但也要认真予以应对。

此外，针对一个多月前，美国、欧盟、日本针对稀土等三种原材料的出口关税、出口配额等管理措施向中方提出了磋商的邀请。朱宏任表示，中国政府采取的一系列政策措施，完全是出于保护资源、环境，实现可持续发展的需要。配额和关税措施是综合措施的一部分，中国对稀土开采、生产、环保等环节也都采取了同步的管理措施，这是符合世贸组织规则的。

朱宏任表示，中国愿与各国开展稀土技术合作。美国、日本、欧盟在环境治理、废旧产品回收、高端应用技术研发等领域拥有大量先进技术和经验，中国欢迎与国外先进企业，在环保、稀土废旧产品回收、替代产品研发等领域加强沟通、合作和交流。

他强调，开展稀土专项整治是为了进一步规范稀土的开采、生产和经营秩序，在充分考虑到资源和环境承载能力的基础上，确保稀土资源和产品的有效供应。

来源：2012-4-26 新京报微博

[返回目录](#)

四川颁布全国首个住宅光纤入户强制标准

4月26日，四川省住房和城乡建设厅召开了新闻发布会宣布，《四川省住宅建筑通信配套光纤入户工程技术规范》（以下简称《光纤技术规范》）已被批准为四川省工程建设强制性地方标准，自2012年6月1日起在四川全省实施。此举将加快推动“智慧城市 光网四川”发展，助力四川省西部信息网络枢纽建设。

根据《光纤技术规范》要求，四川“新建住宅建筑通信配套采用光纤入户方式建设时，应纳入建筑的统一规划中，并与住宅建筑同步建设”，同时还要求四川“县级及以上城镇住宅建筑的通信配套应采用光纤入户（FTTH）建设方式”。此外，《光纤技术规范》还对新建住宅建筑通信配套光纤入户（FTTH）工程的设计、施工和验收做了相关要求和规定。

2011年4月，中国电信（微博）集团公司与四川省人民政府签署了《智慧城市建设暨“十二五”信息化战略合作框架协议》后，四川电信就组织力量对四川光网宽带建设的政策保障、建设环境、规范小区收费、建立示范区域等内容进行调查论证，并积极参与四川省相关部门就四川光网建设地方标准的制定工作和整体光网城市建设工作的推进。此次《四川省住宅建筑通信配套光纤入户工程技术规范》的出台，意味着四川新建住宅建筑的通信配套建设有了标准化的技术要求，将有力推动四川“宽带战略”的发展，特别是物联网及云计算等相关新兴产业的培育，提高信息化应用水平。

作为四川通信运营商代表出席发布会的四川电信表示，将在2012年投入50亿元用于光网建设，大力推进光纤进楼入户，大幅提高宽带速率，确保城区普遍具备12M能力，推出100M的FTTH产品，树立行业标杆。来源：2012-4-27 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

工信部回应联通“随意打”措辞含糊 未指违规

针对浙江联通2G电话“随意打”这一事件，工信部通信发展司司长张峰25日接受媒体采访时谈及的看法引起了业界的各种不同解释和猜测，因为其既未称浙江联通合法或者不合法，也未谈中国移动（微博）各地的集团V网是否也涉嫌“网内差别定价”。

引发不同解释和猜测

在出席国新办新闻发布会时，工信部通信发展司司长张峰主要谈及的是网内、网外差别定价的原则，他首先确认，2004年原信息产业部和国家发改委下发过“关于禁止在网内、网外差别定价的规定”。

其次，他又表示，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。

上述表述被指很巧妙，引发了媒体和业界的不同解读，有的认为，这表明工信部确认浙江联通2G电话“随意打”的资费“违反网内外禁止差别定价原则”；有的认为，这是工信部“支持依法依规降价”。还有的称这是工信部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。

政策初衷是要防止“小网会越来越小”

上述这些业界解读无疑是相互矛盾的，但值得注意的是，张峰表达了当初制定这一政策的初衷，即“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”。

很明显，这一政策的根本意图是保护弱小运营商，防止“大网会越来越大，小网会越来越小，市场竞争更加失衡”。如果按照这个原则来看，浙江联通显然是弱势运营商，政策要围绕“防止这个弱势运营商越来越小”来制定，而不是机械地照搬2004年的规定。

此前，浙江省通信管理局曾下文件要求浙江联通停止2G电话随意打的资费，但从上述表态来看，接下来政策走向如何，难以预料。来源：2012-4-26 新浪科技

[返回目录](#)

【国内行业环境】

中国云产业联盟在京成立

为推进中国云产业发展和生态系统建立，4月20日，由北京航空航天大学、宽带资本、百度、用友、中国联通(微博)、龙湖地产、TCL(微博)、联想、阿里巴巴(微博)、腾讯、北京大学共同发起的中国云产业联盟(简称“云联盟”)在北京宣告成立。工业和信息化部副部长杨学山出席成立仪式并祝贺联盟成立。

据悉，云联盟首任联席理事长为北航校长怀进鹏和宽带资本董事长田溯宁。云联盟将通过宣传教育、研讨交流、数据共享、联合开发、推广应用、产业标准制定与推行、联合人才培养、业务与投资合作、促进政策支持等工作，推进中国

云计算技术与产品的突破性创新、产业的跨越式发展，推动培植世界领先的云计算技术、产品、产业和市场。

云联盟在成立仪式上同时宣布，由北航、中云网、百度等单位联合组织，“云联盟”支持的为期 5 个月的“中国云·移动互联网创新大奖赛”即将举办。大奖赛旨在鼓励云计算、移动互联网领域的创新，将围绕大数据处理时代的核心、真实问题，激发高校学子以云计算和移动互联网技术为手段提出解决方案与创意，开展技术和应用创新。大赛由宽带资本、金沙江投资、北极光创投、红杉资本、合毓投资联合发起成立云天基金，基金规模 1000 万美元，主要用于投资云计算技术和相关服务领域的早期创业企业。来源：2012-4-26 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

2012 年全年治电信乱收费

昨天，在一季度工业通信业运行情况发布会上，工信部通信发展司司长张峰表示，工信部将展开对电信服务乱收费问题的专项治理。

张峰表示，工信部将联合物价、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，行动将贯穿 2012 年全年。治理对象将包括为垃圾短信提供发送渠道强行扣费、利用手机终端应用程序恶意吸费等行为。来源：2012-4-26 京华时报

[返回目录](#)

工业和信息化部打响宽带提速“战役”

作为电信行业的主管部门，工业和信息化部再次吹响宽带提速降费的号角。工业和信息化部副部长尚冰日前表示，“建光网、提速度、促普及、扩应用、降资费、惠民生，是此次宽带普及提速工程的总目标。”

此前，工业和信息化部有关宽带提速的动作连连。4 月 11 日，工业和信息化部对外公示了《固定宽带接入速率测试方法》通信行业标准，这表明国家将进一步规范电信宽带行业；3 月 30 日，工业和信息化部启动了全国“宽带普及提速工程”，工业和信息化部部长苗圩在“宽带普及提速工程动员部署大会”上表示，工业和信息化部联合 7 个部门共同印发了《关于实施宽带普及提速工程的意见》，该工程的目标之一是 2012 年我国 4 兆及以上宽带接入用户超过 50%。

据中国互联网信息中心统计,截至 2011 年 12 月底,中国网民数量突破 5 亿,达到 5.13 亿,全年新增网民 5580 万。互联网普及率较上年底提升 4 个百分点,达到 38.3%。但由于在认识、法律、体制及政策配套以及市场管理等诸多方面的不足,我国宽带发展速度明显滞后。比如,如今全球已有 112 个国家和经济体发布了国家宽带战略和计划,而我国不在其列。

尚冰说,宽带价格与一个国家或地区的宽带普及率、当地居民收入水平、地域大小密切相关。当前,由于国土面积大、人口多、人口密度大、发展不平衡,我国在宽带建设和普及方面需要更多投入,面临更大成本压力;企业受到资本市场经营指标的约束、宽带长期发展建设需要的持续投入和广大消费者希望不断降低资费的需求之间存在一定矛盾。

实际上,我国目前网速同比增幅达到 43%,但宽带价格高、网速慢已成为众多用户不满的问题之一。

尚冰表示,在实施宽带普及提速工程中,虽然政府不能强制要求企业降价,但是通过促进企业大幅提高宽带速率,可以使单位宽带价格大幅度下降,提高宽带使用的性价比;同时通过不断完善市场竞争机制、真正发挥市场的作用,包括建立高成本地区的国家补偿机制等措施来促进宽带资费水平下降。

前几年,我国光纤宽带的高成本与用户需求以及消费能力之间的矛盾较为突出,全面发展光纤宽带的经济条件还不具备。现在,国家虽然初步具备了大规模发展光纤的技术条件,但同时也面临着技术更新换代改造过程中的各种问题,以及区域差异大、应用场景复杂多样等情况,这些都需要花费大量的资金和时间。

来源: 2012-4-30 中国高新技术产业导报

[返回目录](#)

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(微博)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(微博)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 2012 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：2012-4-26 飞象网

[返回目录](#)

广电内部下文收集证据 直指电信违规发展 IPTV

近日，有知情人士透露，广电内部再次开始收集整理相关电信违规发展 IPTV 业务的相关证据材料，要求分公司针对当地电信开展 IPTV 业务的基本情况进行调查取证，着重推广宣传情况等。

知情人士透露，广电内部发布了一份《关于收集整理相关电信违规发展 IPTV 业务相关证据材料的积极通知》，《通知》要求各分公司应针对当地电信开展 IPTV 业务的基本情况进行调查取证，着重推广宣传情况，业务开展形式和方式、业务基本内容、节目内容等情况采取照相、录音、录像、收集宣传资料和业务办理等方式进行取证。

据悉，此前各地广电纷纷就此上书广电总局，要求广电总局对如今的 IPTV 业务有所限制，其中焦点集中在三个问题上：1、IPTV 就是 IPTV，不能包括广播（直播）电视。这样 IPTV 就不具备数字电视的可替代性。2、点播内容须经审批。把 IPTV 里的点播内容等同于原先的宾馆 VOD 运营商来管理，这样就有了内容监管的政策依据。3、经营主体要明确，即文广作为牌照拥有者在各地的经营不能由电信或网通出面。也就是说谁的牌照谁跟用户签协议，谁收钱。

而广电总局已经给予了肯定性的批复，已有部分省市广电正在积极召开会议商讨对策，以落实具体规范和惩罚措施。

在地方，此类事件也层出不穷。有网友披露，作为三网融合首批试点城市绵阳的当地广电公然在电视机上打出通告，指责当地绵阳电信所推出 IPTV 业务为虚假宣传，非法活动。提示内容显示，三网融合不是三网合一，号称全面实施三网融合，互动电视免费看的业务宣传为非法、虚假，矛头暗指绵阳电信的 IPTV，绵阳地区获得内容传输许可资格的只有广电，其他任何形式的电视传输服务均为非法，将面临取缔的风险。

据了解，在 2012 年年初，国务院办公厅印发了《关于三网融合第二阶段试点地区(城市)名单的通知》，包括天津、重庆、石家庄、西安在内的 42 个地区(城

市)入围。此次试点城市包括 2 个直辖市、22 个省会城市和 17 个其他城市，覆盖人口超过 3 亿，广电运营商难免担心电信运营商 IPTV 冲击其数字电视业务。

北京邮电大学教授曾剑秋曾表示，三网融合已经“时不我待”，“如果数字电视和 IPTV 再不抓紧时机推进，就会很快被淘汰。现在不应再从小集团利益来狭隘地看待三网融合，总之，合作的利益一定大于竞争。”来源：2012-4-27 飞象网

[返回目录](#)

【国际行业环境】

2011 年美国无线数据流量翻番

美国无线通信与互联网协会近日发布的半年度报告显示，美国用户的无线数据流量仍以惊人速度攀升。2011 年，美国无线数据流量在 2010 年 3880 亿兆的基础上增长了 123%，达到 8667 亿兆。其中，活跃的智能手机和无线掌上电脑的数量增加了 43%，由 2010 年的 7820 万台升至 2011 年的 1.115 亿台。

为了应对美国用户对无线数据的需求，美国移动网络供应商继续在基础设施上投入巨资，将 3G 网络升级至 4G，以增加基站的覆盖面和容量。在 2011 年，移动供应商资本支出达 253 亿美元，较 2010 年增长了 2%。

自 2001 年以来，美国无线供应商投资总支出为 2460 亿美元(不包括无线公司向美国政府购买频谱许可证而支付的数十亿美元)。2011 年是运营基站增长规模最大的一年，到 2011 年年底，全年共增加超过 28.3 万个基站，较 2010 年多出 3 万多个。来源：2012-4-27 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

英报告说仍无足够证据显示手机有害健康

英国卫生防护局 26 日发布一份研究报告说，该机构专家对大量与手机辐射有关的研究结果分析后认为，现在仍没有证据显示手机对健康有害。但报告同时指出，手机出现的时间还不长，对其长期影响还需要继续跟踪关注。

卫生防护局说，该机构的“非电离辐射顾问小组”在 2003 年发布过一份关于手机辐射影响的研究报告，本次报告进行了更新，包含了许多最新的研究结果，研究人员在综合分析相关资料后认为，现在仍没有证据显示手机对健康有害。

这份报告的要点包括：就现有证据而言，手机及相关无线网络中的辐射只要低于国际通行标准，就不会引发人体疾病症状；对手机辐射与癌症风险的关系已

经有了大量研究，总的来说还不能证实两者之间存在关联；对手机之外其他一些无线信号发射源的影响，现在相关研究还较少，也还没有证据显示它们会导致癌症等疾病。

不过这份报告也提到，手机是一项相对较新的技术，还缺少 15 年以上的跟踪研究，因此对于手机辐射的长期影响，还需要继续跟踪关注。

顾问小组主席安东尼·斯维尔德洛说，已有的相关研究都有一些条件限制，因此手机辐射究竟有无害处现在还不能给出明确回答，但总的来说，现有证据显示，只要辐射低于国际通行标准，还没有发现会危害人类健康的情况。

关于手机辐射的影响长期存在争议，相关研究并没有得出一致结论。2011 年 5 月 31 日，世卫组织下属的国际癌症研究中心报告说，长期、高强度使用手机和其他无线通信设备可能增加癌症风险，但也有研究机构认为现有证据不足以支持这一结论。

卫生防护局是英国政府设立的机构，负责监控疫情等各种与公共卫生有关的事项，为英国政府和公众提供信息和建议。来源：2012-4-27 新华网

[返回目录](#)

美洲移动第一季净利润 25 亿美元增长 38%

墨西哥电信公司美洲移动 (America Movil) 近日发布其 2012 年第一季度财报。财报显示，该运营商第一季度利润较 2011 年同期增加 38%。主要是由于墨西哥比索走强，以及其他货币收益辅助了营收和营业利润的增长。

拉丁美洲最大的无线运营商美洲移动表示，其 2012 年第一季度的净利润为 326 亿比索 (约 25 亿美元)，2011 年同期为 237 亿比索。墨西哥比索和其他货币兑美元的升值导致了本季度 193 亿比索的外汇增益，以及总计 58 亿比索的财务收益。

美洲移动在美洲 18 个国家有经营业务，其第一季度的营收增长了 12%，达 1920 亿比索 (约 148 亿美元)。EBITDA 增长 6.3%，达 675 亿比索。其中，无线业务营收增长 16%，固定业务营收增长 7.1%。

第一季度，该公司增加了 420 万无线用户，较 2011 年同期的 610 万出现下降，无线用户总数达 2.46 亿。固定服务用户增加了 190 万，截止第一季度末，该公司固定用户达到 3000 万，其中包括 1600 万宽带接入用户和 1400 万电视用户。

巴西为新增无线用户最多的国家，一季度增加了 120 万用户，其次是墨西哥，新增用户数为 110 万。来源：2012-4-28 中国通信网

运营竞争篇

【竞合场域】

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(微博)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(微博)》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。

本刊记者了解到，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 2012 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(微博)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 2011 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 游戏平台和渠道运营商，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 2011 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 2011 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 2011 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，2011 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](#)

三大运营商 ARPU 对比：中移动高端用户仍最多

随着中国电信(微博)于 27 日公布一季度财报，三大运营商一季度财报均已出炉，而结果显示，尽管中国移动(微博)用户数最多，但其摊在每个用户上的收入(ARPU 值)仍最高，这显示中国移动仍掌握最多的高端用户，市场结构总体未变。

中国移动 2012 年一季度的平均每月每户移动服务收入(ARPU)为 65 元，同比下降 3%，较 2011 年第四季度下滑 12.2%，较 2011 年全年下滑 8.5%。

中国电信该季度的 ARPU 值约为人民币 51.7 元，与 2011 年全年相比基本保持稳定。

中国电信则 2G 和 3G 用户的 ARPU 值相差很大，2012 年一季度，中国联通(微博)3G 业务和 2G 业务 ARPU 值分别为 93.9 元和 34.9 元，同比分别下降了约 19.9% 和 10%。

所以，“2G 业务越来越不赚钱”，这是在联通内部越来越流行的观点，因为联通 2G 用户中的高端用户比例太小。来源：2012-4-28 新浪科技

[返回目录](#)

电信三巨头首季合赚 330 亿元：赚钱能力仍逊苹果

中国电信(微博)昨日公布一季报，至此，国内三大电信运营商 2012 年一季度的成绩单已经悉数亮相。数据显示，国内电信三大巨头在一季度合计实现净利润约 330 亿元人民币，比 2011 年同期的 315.72 亿元增长 4.52%。

2012 年一季度，中国电信实现净利润 42.7 亿元，同比下滑 6.5%，是国内电信三大巨头中唯一一家业绩下滑的。该公司表示，公司对 iPhone 4S 加大市场营销投入，这对公司的短期利润带来压力，但预计对公司的长期持续增长和价值创造将发挥重要的促进作用。

中国联通(微博)与中国移动(微博)已在此前率先公布了一季报。其中，中国联通净利润达到 10.07 亿元，较 2011 年同期的 1.45 亿元大幅增长 594%。有分析认为，中国联通净利润大增主要缘于 2011 年同期净利润基数太小。国内电信老大哥中国移动则在一季度净赚 278 亿元，同比增长 3.5%，但环比下降 18%。最终，国内电信三大巨头在一季度合计实现净利润约 330 亿元人民币。

值得一提的是，国内三大电信运营商在上一季度就拥有了 iPhone 用户，中国联通和中国电信还对苹果手机的销售进行了大幅补贴。尽管如此，国内三大电信运营商的赚钱能力却仍远远不及“苹果”。苹果公司公布的季报显示，2012

年前三个月，该公司实现净利润达 116 亿美元，约合 730 亿元人民币。尤其是来自大中华区的收入大涨，iPhone 销量同比增长达 4 倍之多，俨然成为苹果公司的赚钱机器。来源：2012-4-28 北京晨报

[返回目录](#)

【中国移动】

中国移动：以新媒体助推团建

黑龙江省抚远县，堪称中国移动(微博)“东方第一基站”。基站维护员全明一谈起中国移动公司团委依托《移周刊》平台推出的手机团刊，就掩饰不住兴奋之情，因为刚刚过去的龙年除夕，全明的形象和故事出现在周刊上——严寒中，他戴着皮帽，捂着大口罩，帽子、口罩边盖了一层冰霜。看着手机上图文并茂的报道，全明觉得“温暖而充实”。

这一天的手机团刊，记录了全国各地移动青年员工除夕坚守岗位、恪尽职责的工作场景。全明深有感触地说：“虽然身处边远地区，但手机团刊让我觉得自己和大家的距离并不遥远。”

中国移动通信集团公司依托自身在移动互联网、手机等领域的优势，踩着新技术发展的节拍，探索了一条新媒体团建的有效路径。中国移动团委以飞信群加强组织建设，搭建起融合了微博、手机团刊、手机阅读等诸多新形式的立体化移动互联平台，新媒体正成为中国移动凝聚青年、带动青年、助推团建的一张新名片。

小任是河南移动开封分公司的一名基层员工。2011年上半年，她提出“关于用路径管理提高传输网维护效率的合理化”建议，这条建议很快在河南省内的创新平台发布。目前，她的方案已转化成创新成果。在河南移动公司，青年积极为公司发展献计献策，其动力源于公司搭建的“网络、手机+电视电话”的新媒体创新管理平台。

正是借助新媒体技术，在“第二届青年文化论坛”上，分布在河南省的两万余名青年员工共同参与了互动、交流环节。基层青年员工通过手机发送的建议和意见，立刻出现在会场大屏幕上，充分调动了青年“碰撞火花，启迪智慧”的积极性。

在 2012 年的中央企业共青团工作会议上，中国移动通信集团公司直属团委书记李鹏发言说，当前，移动互联网已成为青年获取信息、学习娱乐、交流沟通的新形式，正根本性地改变着青年的生活、思维、行为方式，需要借助新媒体不

断创新共青团工作模式。“将最新的移动互联网技术应用于共青团工作，中国移动有近水楼台的先天优势”。

2011年，中国移动上海公司团委微博正式开通，迅速成为当地移动青年的“新天地”。在“服务随手拍 微博寻亮点”活动中，公司微博用户纷纷寻找服务亮点，并将照片上传至微博。最终，团委将参与者的建议归类，提交给专业部门打分，评选专项奖。

“利用移动微博快速分享、信息到达率高、互动性强的优势，能更好地搭建团委了解青年、强化交流互动、展示活力的优质沟通渠道，加强和延伸共青团服务基层的工作‘手臂’。”李鹏说。

目前，《移周刊》已成为央企最大的彩信内刊，覆盖中国移动系统54万名员工，其中青年员工40余万名，累计发行40期、近2000万份。在报道公司大政方针和一线故事，提升青年员工凝聚力、增强企业认同感方面，《移周刊》起到十分重要的作用。对于中国移动通信集团公司新闻中心主任葛颀而言，《移周刊》是他了解各地移动青年的好帮手。“作为中央企业青联委员，应多了解青年的思想，有了这份周刊，各地移动青年的近况都尽在‘掌握’。”

不久前，《移周刊》中一档全新互动型栏目引起强烈反响。“将你在公司难忘的一线故事以微博的形式告诉《移周刊》，我们将精选发表。还等什么，快来拼‘博’吧！”果然，来自一线员工的故事精彩纷呈。

广东东莞分公司员工蒋建华和大家分享：“清晨，我们带着资料和小礼物说服客户，常常说到口干舌燥仍被拒绝。但功夫不负有心人，最终我们吸引了很多优质客户，得到了公众的认可。”浙江湖州分公司员工徐飞则讲述了自己在大雨过后，赶赴深山抢修基站的故事。一个个朴实的讲述、一个个普通的故事，于无形中拉近了青年的心理距离。

“凭借一部手机，我们每周都能获得‘送到手心里’的团情资讯。新媒体技术极大地缩短了时空上的分隔。”葛颀说。

在中国移动浙江台州分公司，以“我的青春，我的团”为平台的“掌上团建”网络发展迅速，短短数日已拥有6644名注册团员。“我的青春，我的团”包含了团情快讯、飞信群组、移动书屋等8个栏目，其中，“e读空间”备受好评。

“央企共青团组织要深刻认识信息技术迅猛发展背景下新媒体的特点和规律，充分发挥发挥新媒体的积极作用，更加积极主动地做好新形势下的青年工作，努力实现覆盖‘两个全体青年’的目标。”中央企业团工委书记许高峰说。来源：2012-4-26 中国青年报

[返回目录](#)

消息称中移动入股中广传播敲定

一直以来“绯闻”不断的中国移动(微博)和中广传播合作逐渐清晰,消息人士透露,中广传播与中国移动、央视的股份比例已经确定,不日将有具体信息公布。

据透露,中广传播、中国移动以及央视的股份比例已经确定。中广传播在合资公司中所占比例最大为50%,而中国移动占比40%,剩余的10%为央视。这也意味着中国移动与中广传播的排他协议将会持续下去。

2009年3月,中国移动与中广传播签订合作协议,共同推进具有CMMB功能的TD手机发展,协议明确规定三年内中国电信(微博)和中国联通(微博)的3G制式手机不能介入CMMB领域。三年时间,中广传播的CMMB有了不错的发展。数据显示,到2011年年底,CMMB已完成了336个地级以上城市、855个区县的基础覆盖网络建设,城市信号覆盖率达到98.22%,覆盖人口超过8亿。

而随着中国移动与中广传播的3年排他协议到期,两者合作模式会有怎样的改变成为业界关注的焦点。之前,一直有消息称,中国移动与中广传播合作模式将会深入到资本层面,中国移动将会入股中广传播。对此,前中国移动董事长王建宙在2012年两会期间也表示考虑入股中广传播。当时王建宙表示,中国移动只是持小额股份,交易完成后,中广传播主要负责内容和网络,中国移动则主要负责客户管理和销售。

中广传播集团副总经理刘廷军在接受记者专访的时候也提到,中广传播与中国移动的合作如果没有异议将会继续延续,而且会在2012年加大与中国移动的合作。

中广传播2011年股东有所变动,由广电总局无线电台管理局变更为财政部,中广传播也成为财政部百分之百控股的公司。此次,中国移动以及央视的入股是否会改变中广传播的隶属关系不得而知。来源:2012-4-26 飞象网

[返回目录](#)

中移动巴基斯坦公司用户达1500万

巴基斯坦电信管理局(PTA)公布的数据显示,截至2012年2月,中国移动(微博)巴基斯坦公司ZONG品牌用户数达到1500万,成为巴基斯坦第四大移动运营商。

中国移动巴基斯坦公司 CMPAK 为中移动的海外运营企业。2007 年年初，中移动对巴基斯坦运营商巴科泰尔公司完成收购，更名为 CMPAK。随后中移动推出了 ZONG 品牌。

PTA 的数据显示，ZONG 品牌用户数从约 100 万迅猛增长至目前的近 1500 万，巴基斯坦新增手机用户中接近 40% 选择 ZONG 品牌。

据了解，截至 2012 年 2 月，巴基斯坦电话普及率已经超过 70.6%，其中移动电话普及率达 67.2%，移动用户总数达 1.162 亿。来源：2012-4-27 新浪科技

[返回目录](#)

【中国电信】

中国电信向厂商定制第三代大屏千元智能机

在 HTC、摩托罗拉(微博)也宣布进军 2000 元以下大屏智能机后，多家厂商证实，中国电信(微博)正在集合手机厂商定制硬件配置更高的新一代千元机，不仅要求均为 4 英寸以上大屏，还将降价至 1000 元以下。

截止 2012 年 2 月份运营数据，中国电信 CDMA 用户累计 1.3233 亿户，其中当月新增 CDMA 用户 308 万户，含 3G 用户 245 万，这就是说，3G 用户已占中国电信新增用户数的 75%，这其中千元智能机对拉动 3G 用户起了巨大作用。

华为(微博)、中兴、酷派、联想等多家手机厂商的人士透露，目前已接近完成中国电信定制新一代千元智能机的定制要求，将于近期开始推出第三代千元智能机。

此前中国电信的千元智能机第一代的千元智能机诞生于 2010 年 10 月，当时，随着中国 3G 市场的发展，移动互联网进入快速增长阶段，消费者对 3G 智能手机产生了强烈需求，因此，中国电信于 2010 年 6 月时推出了首批天翼千元 3G 智能手机，这是国内市场第一次真正把 3G 智能手机的零售价格降到了千元左右，大大降低了消费门槛。

但后来，消费者对千元智能手机的硬件配置又有了更高的要求，2011 年 5 月，中国电信推出了第二代千元 3G 智能机。当时的标准为：搭载 Android 2.3 操作系统，CPU 达 600MHz 以上，拥有 3.5 英寸以上的多点触控屏。这主要是因为当时的 3G 智能手机比较贵，但受 iPhone 使用 3.5 寸屏影响，用户对 3.2 英寸以上大屏手机非常关注，同时消费者又希望这样档次的手机价格在 1000-2000 元之间，而我们将第二代千元智能手机价格仍然定位在千元以内。

据悉，目前，中国电信正在酝酿推出第三代千元智能机，将在硬件上再次大幅提升，首先是在屏幕上，将以 4 寸及以上大屏为主；其次，在处理速度上，普

遍配置 1G 的 CPU；第三，价格均在 1000 元以内。这其实也就反映了千元智能手机的发展方向就是大屏、智能、实惠。

业内预计，第三代千元智能机在中国电信 2012 年的终端战略中将非常重要，将是 2012 年年中乃至下半年的中低端主力机型，而中国电信率先将 4 英寸大屏手机做到千元以下，也将抢占市场先机。来源：2012-4-30 新浪科技

[返回目录](#)

中国电信首次推出动漫终端瞄准青少年市场

在 28 日参加杭州动漫节时，中国电信(微博)发布了首批品牌名为“益智翼本”的动漫特色终端，这种平板电脑主要针对中国 12 岁以下儿童的教育娱乐而打造。

中国电信动漫运营中心、中国电信集团旗下天翼终端公司和相关终端企业共同宣布了此消息。

此次发布的特色终端是一种平板电脑，基于 Android 开发设计的，将平板电脑与儿童教育内容有机整合，内容包括益教乐园、动漫作品和 SNS 社区增值服务(涵盖游戏、微博、兴趣培养等)。

中国电信表示，“益智翼本”通过将终端、内容和运营有机地整合在一个平台，能为家长和孩子提供更全面更灵活的动漫教学服务。例如在内容上，除了课程辅导，还加入儿童 SNS 社区概念，培养他们的社交能力。

据悉，“益智翼本”在安全上网方面具备“三大优势功能”，解决家长后顾之忧。一是可过滤不健康内容，社区可设定语言过滤功能，对社区发言内容进行严格管理，杜绝任何不健康内容；二是可保护孩子的隐私，屏蔽连续数字输入功能，防止私人资料泄漏，监控避免坏人的诈骗行为，积极保护未成年人；三是能控制上网时间，培养孩子良好的上网习惯，做到学习娱乐两不误。

中国电信相关部门表示，“益智翼本”将是中国电信的一种终端模式，目前推出的平板电脑终端是中国电信携手海信(微博)、35 互联、汤姆逊终端企业等打造的，未来，在“益智翼本”这个平台上，将有更多的动漫教学内容提供者、移动设备的终端厂商加入。来源：2012-4-28 新浪科技

[返回目录](#)

中国电信一季度净利润 43 亿同比下跌 6.5%

中国电信(微博)刚刚发布 2012 年第一季度财报, 期内营收 679.29 亿元, 同比增长 15.7%, 净利润 42.72 亿元, 同比下跌 6.5%。来源: 2012-4-27 新浪科技

[返回目录](#)

中电信一季度末 3G 用户 4355 万 宽带用户 8040 万

中国电信(微博)今天披露其 3 月份运营数据, 当月新增 CDMA 用户 350 万户, 其中 3G 用户 240 万; 截至 3 月底, 中国电信 CDMA 用户总数 1.3583 亿户, 其中 3G 用户 4355 万户。

固网业务方面, 本地固话用户 3 月份减少 32 万户, 累计用户数 1.6871 亿户, 其中家庭用户 1.0765 亿户, 政企用户 3743 万户, 公用电话 1374 万户, 无线市话(小灵通)用户 989 万户。

宽带用户 3 月份新增 125 万户, 累计宽带用户突破 8000 万户, 达到 8040 万户。来源: 2012-4-27 新浪科技

[返回目录](#)

【中国联通】

联通定制天语小黄蜂

中国联通(微博)联手阿里云及天语公司, 力推国产智能机进入最优性价比时代。

4 月 25 日, 天语公司联合阿里云计算及中国联通在杭州举行新品发布会, 正式推出最新款天语云智能手机 W619 “小黄蜂”, 该机型将作为中国联通主推机型之一, 进入联通合约套餐计划, 在全国联通营业厅和社会销售渠道全面开售。

根据现场披露, 该款手机将以 699 元裸机价格发售, 联通用户入网还可获得对应套餐话费返还; 此外, 联通用户预存 999 元话费即可享受 0 元购机。除联通的话费支持外, 阿里云 OS 为每位用户免费提供超大云空间和 500 元淘宝购物红包。无论是选择联通合约机还是直接购机, 小黄蜂以 699 元的裸机价格在同等价位的手机中都堪称“性价比之王”。

天语云智能手机——W619 小黄蜂是基于全新阿里云 OS 2012 操作系统的云智能手机, 亦是目前市面上为数不多的具备双卡双待功能的智能手机。

中国联通浙江分公司总经理于英涛以及联通华盛通信有限公司总经理季巍莅临现场并致辞。于英涛先生对此次发布的搭载阿里云 OS2012 最新版本的天语云智能手机——W619 小黄蜂的市场机会表示看好，并期待有更多搭载优秀的阿里云 OS 的智能机面世。于英涛先生表示，中国联通在推动千元智能机产品的大众普及度上会继续不遗余力地深耕。

阿里巴巴(微博)集团首席架构师、阿里云计算总裁王坚博士表示，移动互联网对人们生活的改变是日益加深且显而易见的，而融云数据存储、云计算服务和云操作系统的阿里云 OS，可以真正将互联网搬入手机，引领终端用户进入移动互联网时代随时随地享受成千上万的互联网产品和服务。他指出，阿里云 OS 自 2011 年发布至今，始终以用户体验为核心，强化自身特色及本地化服务体验，并构建成熟的系统生态。

天语手机副总裁倪刚先生进行了天语 2012 年度重点产品的分享介绍。并详细讲解了此次发布的天语云智能手机——W619 小黄蜂。倪刚先生表示，发力运营商市场是未来手机行业发展的必由之路，在 2012 年天语将继续秉承高配置高品质的产品策略，让消费者体验 3G 互联生活的魅力，同时助力运营商提高客户 ARPU 值。

技术规格显示，小黄蜂采用了高通 Snapdragon “骁龙”的强悍芯片，主频高达 800MHz，搭配 3.5 英寸高清电容触摸屏，同时为了消费者更好的体验移动互联网，特别设计了同类产品中所罕见的 512M+512M 的大内存；并率先采用包壳一体的融合设计，免除保护壳的多余，使手机更加纤薄小巧。同时更有多系列的炫彩原厂外壳可搭配，外观配色堪称惊艳；更值得一提的是小黄蜂依然采用了高成本的 Soft-touch 肌肤触感材质工艺，握持感十分舒适。

自 2011 年发布第一代云智能手机 W700 以来，天语与阿里云一直保持密切合作，云智能手机除提供基础功能及应用外，更高度整合了互联网服务及云服务，不到两年的时间，已经积累了众多忠实用户。国内智能手机的竞争日趋白热化，传统厂商如何从中突破，将不仅仅取决于其自身的实力积淀。从行业角度透视此次三方深度合作，传统手机硬件厂商、通信运营商与互联网产品与服务提供商携手将成为推动当前本土移动互联网发展的经典链条案例。

此前不久，天语联合阿里云计算已经推出了 1499 元的天语 W806 大黄蜂手机，该机目前在淘宝网(微博)销售量位居智能手机前列。来源：2012-4-26 南方日报

[返回目录](#)

联通细分受众打造全网宽带提速不提价

在运营商进行大规模宽带建设之际，中国联通(微博)前瞻性的提出了“以光纤宽带为引领、极速 3G 广泛覆盖、WiFi 热点无处不在”的全网宽带概念。在此次概念下启动的以“光网世界 沃宽天下”为主题的宽带升级工程，不仅开展了免费宽带提速、“光纤入户”工作，中国联通还针对个人、家庭、商务人士、青少年四类用户设置创新的产品应用，通过差异化的业务种类确定中国联通的全网宽带优势和行业领先地位。

与此同时，工信部也已将“宽带中国”战略列为 2012 年重点工作，并在三月底召开的宽带普及提速工程动员部署大会上，对 2012 年宽带普及提速给出了具体目标。一系列迹象显示，我国宽带发展呈现出以运营商为主的市场主体与政府主体携手推进“宽带中国”之势。

联通“网络升级”：宽带提速不提价

据报道，中国联通计划 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。中国联通将更加突出网络能力的提升，超前建设光纤网络，实现网络能力的领先。

在宽带提速方面，中国联通计划到 2012 年末，全网用户 4M 及以上接入速率占比不低于 50%，并利用三年左右时间完成光纤入户，在城市区域逐步普及 10M-20M 网速，部分区域的用户可达 100M。目前中国联通已在北京、天津等重点城市及区域率先开展免费宽带提速、“光纤入户”工作。以北京联通(微博)为例，此次提速包括在网的所有 ADSL 和 LAN 网宽带用户，原 512K 用户升速为 1M，1M 用户升速为 2M，2M 用户升速为 10M，而光纤入户小区最高可提速至 20M。

北京联通相关负责人表示，此次联通宽带提速的特点是“提速但不提价”，未来联通还将继续提速，宽带价格也将进一步下调。提速后联通将关停 4M 以下的新增资费，老用户可以在现有套餐基础上进行转资费续费享受提速。

此外，在进行免费提速的同时，北京联通还针对不同用户的需求推出“固网+2G”、“固网+3G”等新业务，以“固网+3G”融合业务为例，若宽带用户同时使用联通 3G 手机套餐并承诺一定年限，则目前 2M 带宽升为 4M，价格不变仍是主城 780 元包年，区县 600 元包年，现有带宽为 4M 的则免费升为 8M。另外北京沃家庭用户 2M 限时包月宽带产品还将从每月 40 小时免费调整为 80 小时。

联通全网宽带：特色应用带来极致体验

据了解，在开展宽带升级工作的同时，中国联通还配合开展多项特色服务举措，并针对各类用户的不同需求设置创新的产品应用，让用户真正体验到全网宽带营造的“光网世界”。

例如“沃家庭”，为让家庭用户享受到 3G 时代的数字信息便捷性，中国联通针对家庭信息化的需求和发展，推出了“沃家庭”相关应用。记者在联通“沃家庭”体验区了解了“沃家庭”的家庭医疗业务。用户通过这套医疗体系可以在家进行健康检测，家庭医院附带的“心电仪”会将用户的健康数据发送到医院，医院则根据具体情况以手机短信形式发送给用户，当然用户也可以在网上系统中了解病情。通过与联通工作人员的沟通，记者了解到，除了家庭医疗，“沃家庭”还提供网络音乐、在线卡拉 OK、体感游戏、网络教育等应用。

中国联通针对商企用户推出的“沃商务”相关应用也同样体现了“光网世界”所勾勒的现代化智能办公魅力，据了解，目前最受商务人士欢迎的应用是“移动 OA”，通过该应用，用户可以在 PC 和手机中实现自由移动办公，随时随地处理商务事宜；“统一通信——协同办公”这一办公体系也深受企业欢迎，它集企业办公自动化和协同共享等商务通信功能为一体，员工可以通过 PC 或手机与同事联系，通过 PC 还可以进行网络通话、视频通话等操作。与“沃家庭”一样，这些商务应用的功能实现同样需要高网速的支撑，随着联通宽带提速工作的铺开，这些商务应用在使用体验上会更加良好。

此外，还有中国联通针对个人群体和青少年群体设置的“沃 3G”、“沃派”业务板块，同样拥有丰富的智能终端及多元化的业务应用，搭载联通 WCDMA 网络、WiFi 热点，可为用户带来极速的上网体验，实现真正意义上的“光网世界”。

“宽带中国”：国家战略推动宽带发展

以中国联通为代表的运营商不断发力宽带建设，对提升我国信息化水平、繁荣互联网经济都起到至关重要的作用，但宽带建设是一项复杂、繁重的系统工程，靠运营商单方面努力是不够的，也需要政府的支持。而从国家在宽带建设上的不断部署，可以看出政府已开始携手运营商共同推动宽带建设。我国宽带发展呈现出以运营商为主的市场主体与政府主体携手推进“宽带中国”之势。

“实施宽带中国战略，通过制定国家宽带网络发展的目标、路线图、时间表和促进政策等，加快推进宽带基础网络建设、提高网络接入带宽、扩大用户普及和拓展应用领域，着力构建宽带、融合、安全的下一代国家信息基础设施。”从两会传出消息，以宽带中国战略为核心的《宽带网络基础设施“十二五”规划》将于近期发布，这表明以国家战略推动“宽带中国”的大幕终于拉开。

3 月底，工信部召开的宽带普及提速工程动员部署大会，提出 2012 年宽带提速的具体目标：新增 FTTH（光纤入户）覆盖家庭超过 3500 万户，4M 及以上宽带接入产品的用户超过 50%，新增固定宽带接入互联网家庭超过 2000 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，城市家庭的平均带宽要达到 20 兆以上，农村家庭平均要达到 4 兆以上。

国家在宽带建设上的不断部署，和以中国联通为代表的运营商在宽带建设上的积极作为，有效传达了政府和运营商齐心协力共同推进“宽带中国”的决心，相信在政府、运营商的双重努力之下，我国宽带建设将以破冰之势迅速进入高速发展期。来源：2012-4-27 中国信息产业网

[返回目录](#)

联通 3G 双待机大规模上市最低降至千元以下

在五一即将到来之际，中国联通(微博)相关部门宣布，2012 年联通 3G 千元智能机全面集中上市，主要的 5 款机型不仅是千元机，而且均具备为双卡双待功能，最低可选 66 元套餐即零元购机，同时购机大赠礼品。

多款联通智能机降至千元以下

此前的 2011 年年底，中国联通已布局了新一轮的 3G 智能机定制，宣布了新一轮定制千元智能机的定义：硬件配置大力提升，采用 Android 2.3 操作系统、CPU 在 800MHz 以上、支持 WCDMA +GSM 双网双待、配备多点触控大屏幕。

此次正是这些新型千元智能机的集中上市。此次联通声势浩大，集合了华为(微博)、中兴、酷派等多个主流厂商的多款新型千元智能机。

在手机配置上，此批五一节前上市的千元智能机性价比也达到了新高，比如此次上市的酷派 7019 是酷派 706 的升级版，V788D 是中兴 V880 的升级版，虽然硬件升级，但价格反而降至 1000 元以下，这是中国联通首次将主力机型降至千元以下。

中国联通相关部门表示，2012 年集中上市的双待机主要为一些年轻时尚的小白领、学生、普通工薪人员等用户群体而打造。另外，此次华为畅销机型荣耀 Honor 也加入到联通“五一”机型中，这是联通在 2000 元价位段中为数不多的机型，由于前期销量巨大，还曾一度断货。

最低 66 元套餐零元购机

很显然，2012 年就是千元智能机全面出击年，中国联通一直看好 1000—2000 元之间的手机市场，且这部分手机市场份额近年急速攀升，目前在国内已达 20% 的市场份额，也就意味着已超过 5000 万的千元智能机用户，从而达到了前所未有的新高度。

对于此次上市的千元智能机，中国联通全部提供零元购机计划予以大幅补贴。

根据刚刚公布的中国联通一季度财报，3G 手机补贴成本 19.8 亿元，比上年同期增长 3.9%，可见联通对 3G 用户的补贴一直很高。

此次，酷派 7019 只需要选 66 元套餐即可零元购机，使联通千元智能机购机门槛创造新低；酷派 7260 则是选 96 元套餐即可零元购机。华为荣耀 Honor 是选 186 元套餐即可零元购机。

希望以双待机吸引 2G 用户

除了提供零元购机外，中国联通相关部门还对购买这些手机的用户大赠礼品，凡是 5 月 20 日之前购机入网的用户，中国联通将联合手机厂商根据机型分别向用户赠送车载充电器、移动电源、多功能包等礼品。

这次上市的联通千元智能机价格多数不到 1300 元，有些甚至不到 1000 元，同时还能零元购机。业内人士普遍认为，联通千元 3G 智能手机走大众路线，主要是为了适应市场需求，对学生、刚步入社会的白领非常有吸引力。

值得注意的是，这些手机大部分为 WCDMA+GSM 双卡双待手机，将双待机的价格拉至新低，这也将使老的 2G 用户能同时使用 3G。来源：2012-4-27 新浪科技

[返回目录](#)

中国联通淘宝旗舰店开业 终端多为 3G 合约机

近日，飞象网记者获悉中国联通(微博)官方旗舰店已于 4 月初正式上线开业，这是继中国移动(微博)之后，第二家在淘宝落户的运营商终端旗舰店。

该旗舰店于 4 月初正式上线试运营(<http://10010.tmall.com/>)，以拓展中国联通智能终端的销售渠道。据旗舰店客服人员表示，该店是为联通官方提供服务，主营联通号码，根据用户的需求推出优惠购机。

他同时表示，由于目前开业时间不长，所以手机款型还在不断更新中，但不久之后，和联通合作的手机款型将基本都会上线。

记者发现，中国联通官方旗舰店销售的大部分手机为联通 3G 合约机，包括苹果、小米、华为、联想、中兴、夏新、海信(微博)、酷派、戴尔、HTC、摩托罗拉、飞利浦 12 个品牌的机型，并且在首页分别设置了 iPhone 专区和 3G 手机专区。

为了庆祝官方旗舰店的开业，中国联通举行了多种优惠活动：从 2012 年 5 月 2 日至 4 日举办联通号卡合约机购物节，开业酬宾购物有礼！在线支付购买 3G 单号卡，赠送价值 50 元充值卡；购买 3G 合约机，赠送价值 100 元充值卡；购买 3G 小米、iPhone 合约机，赠送价值 200 元充值卡等。来源：2012-4-28 飞象网

[返回目录](#)

中国联通第一季度净利润 10 亿元 同比增 573%

中国联通(微博)今日发布了 2012 年第一季度的财报。财报显示, 2012 年第一季度中国联通营收 611.9 亿元, 同比增 24.8%。净利润 10.1 亿元, 同比增 573%。

财报显示, 一季度, 移动业务完成营业收入人民币 404.5 亿元, 其中服务收入为人民币 292.6 亿元, 分别比上年同期增长 42.3%和 25.6%。移动增值业务收入为人民币 116.0 亿元, 所占移动服务收入比重由上年同期的 34.1%上升至 39.6%。移动用户累计净增 982.7 万户, 达到 2.09 亿户。移动业务平均每用户每月收入(ARPU)为人民币 47.7 元。

3G 业务完成服务收入人民币 125.3 亿元, 所占移动服务收入的比重由上年同期的 24.4%上升至 42.8%, 累计净增用户 884.1 万户, 达到 4886.0 万户, ARPU 为人民币 93.9 元, 平均每用户 每月数据流量为 242.8MB。

GSM 业务完成服务收入人民币 167.3 亿元, 比上年同期下降 5.0%, 累计净增用户 98.6 万户, 达到 1.6 亿户, ARPU 为人民币 34.9 元。

一季度, 固网业务完成营业收入人民币 205.6 亿元, 其中服务收入为人民币 205.5 亿元, 均比上年同期增长 1.1%。固网非语音业务收入为人民币 140.9 亿元, 所占固网服务收比重由 上年同期的 62.1%上升至 68.6%。

宽带服务收入完成人民币 96.0 亿元, 比上年同期增长 13.6%, 所占固网服务收入比重由 上年同期的 41.5%上升至 46.7%, 累计净增用户 263.7 万户, 达到 5828.8 万户, ARPU 为人民币 56.1 元。

本地电话服务收入完成人民币 75.7 亿元, 比上年同期下降 14.7%, 本地电话用户累计流失 49.7 万户, 达到 9,235.4 万户, ARPU 为人民币 23.4 元。

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%。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 112.1 亿元, 同比增长 117.8%, 销售亏损为人民币 20.3 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 25 日 新浪科技

[返回目录](#)

联通打造全网宽带优势 2M 带宽速率用户占九成

2012 年的春天, 中国联通(微博)在构建全网宽带优势方面, 动作不断, 而其宽带升级战略也逐渐浮出水面。

通过主题为“光网世界沃宽天下”的宽带升级工程，中国联通不再满足于单纯的固网宽带免费提速的目标，借势“宽带中国”的国家战略，中国联通此轮的宽带升级，显然旨在打造“百兆光纤入户、极速 3G 广泛覆盖、WiFi 热点无处不在”的全网宽带优势。

“光进铜退”起步早 农村实现光缆到村

国家推进“宽带中国”战略细化落实进程加快，在三月底工信部召开的宽带普及提速工程动员部署大会上，对 2012 年宽带普及提速给出了具体目标，对此各大运营商纷纷积极响应。而事实上，在工信部会议之前，中国联通已经开始了宽带升级进程，并在宽带接入能力、提升接入速率等方面已卓有建树。

近年来，中国联通积极建设宽带及数据网络。在城市区域快速推进“光进铜退”改造，普及光纤宽带接入方式；在北方农村地区逐步实现光缆到村，宽带端口规模快速增长。在全力提升网络接入能力的同时，中国联通还不断为用户提供更高接入速率。截至 2011 年末，2M 及以上速率用户占比已经超过 90%，确保为更普遍的宽带用户提供高速率、高品质的宽带接入服务。

为了让更多的用户享受到高速的宽带网络，中国联通一方面通过优惠提速措施逐步提升接入速率、降低宽带价格，另一方面以“沃家庭”等融合产品形式大幅下调了套餐内宽带价格。同时，为了满足用户应用需求，通过组织自建和合作引入等方式，推出了大量高品质内容应用产品，以内容应用填充宽带接入服务，满足广大用户的“低资费、高速率、多应用”的宽带服务需求，推动了宽带业务的快速普及发展。

光纤宽带为引领 奠定全网宽带优势

目前，中国联通主题为“光网世界 沃宽天下”的宽带升级工程，在不断发力网络建设和业务服务的同时，还预见性的提出了以光纤宽带为引领，极速 3G 网络和 WiFi 热点相结合的全网宽带概念，使中国联通进一步奠定全网宽带的优势，从而引领行业发展。

据了解，中国联通的宽带升级工程，将大力推进“光纤入户”、光纤宽带网络建设，提升接入网能力。不仅在城市区域将逐步完成“光进铜退”改造，中国联通也在进一步加强北方农村区域的宽带建设，预计 2012 年北方 10 省行政村的光纤通达率达到 72%。

在本次的宽带升级工程中，中国联通制定了提升网络速率目标，预计至 2012 年末，中国联通全网用户 4M 及以上接入速率占比不低于 50%；并计划在三年左右的时间里，在城市区域逐步普及 10M-20M 的宽带网速，重点城市或部分区域和用户可达 100 兆的宽带网速。

在百兆光纤入户的同时，中国联通还将对自有网络资源进行整合，结合中国联通极速 3G 广泛覆盖和 WiFi 热点无处不在的优势，推出“宽带+WCDMA+WLAN”的固移融合高速数据产品，满足广大用户“无时无处不在”的上网需求。在“光网世界”下，用户可以在家用光纤宽带，在外用联通 3G 移动网络以及 WiFi 热点网络，随时随地享受无缝连接和在线的宽带接入服务及丰富的互联网应用，这即是中国联通“光网世界”下的全网宽带生活图景。

推进宽带战略 多行业受益

业内人士分析认为，中国联通“光网世界 沃宽天下”的宽带提速工程，不仅提升了用户的宽带体验，还将推动国家信息化的发展，加速智慧城市从概念走向实质，促进相关产业的升级，为国家和行业带来积极影响。

国际很多研究调查表明，宽带是经济发展的强大动力。发展宽带不仅能直接带动 GDP 增长，还能拉动出口，促进就业，改造传统产业，推动经济的转型和升级。数据表示，就全球平均而言，宽带普及率每增长 10%，就会推动 GDP 增长 1%；具体到中国，宽带普及率每增长 10%将拉动 GDP 增长 2.5%。

在光纤宽带、3G、WiFi“三网融合”的全网宽带下，随着云计算和物联网技术的不断成熟，智能交通、智能电网、智能医疗等将会被更广范的运用，从而使智慧城市真正来到人们的生活中。智慧城市可以催生跨领域、融合性的新兴产业形态，还可以引发相关产业链的垂直整合。智慧城市的发展也将带来上万亿元的相关产业增加规模，这些产业伴随着智慧城市的推进而壮大，将成为我国经济长期增长的重要推动力。

中国联通的宽带升级工程势必会对宽带的上下游产业产生直接影响，除此之外，还将促进其他产业的升级发展。如对信息化密集和技术密集的对石油产业而言，宽带升级后，将切实化扩大数字化油田的应用范围，从而大大减轻风险和成本。而且，中国联通发挥固定与移动网络资源整合优势，向行业客户推出了 4200 多种行业应用，促进行业的信息化发展。

“光网世界 沃宽天下”宽带提速工程对社会产生积极影响，不仅取决于运营商的积极建设，还需要政府的政策支持和行业的自律。在“宽带中国”战略推进之时，政府应出台更加明确的政策法规，进一步规范宽带市场竞争行为。而各通信运营企业之间则应加强竞合协同，推动行业自律，形成一个良性健康的宽带业务发展氛围，共同推动通信行业的繁荣发展。来源：2012 年 04 月 25 日 通信世界网微博

[返回目录](#)

中国联通支付公司今日挂牌 下半年试点近场支付

中国联通(微博)支付公司今日挂牌。中国联通支付公司总经理戴任飞表示,下半年将推近场支付产品。

作为中国联通的支付公司,联通沃易付网络技术有限公司 2011 年 4 月 18 日拿到营业执照并正式成立,公司注册资本 2.5 亿。

由于成立之初没有拿到第三方支付牌照,中国联通的支付公司的名称没法使用“支付”字样的名字,只好取名“沃易付”。2011 年年底,中国联通等三大运营商拿到了第三方支付牌照,自此,“沃易付”将更名为“联通支付有限公司”。

2012 年 4 月上旬,中国联通支付公司已经由“沃易付”改名为联通支付公司,并拿回了新的营业执照。

目前,中国联通已经和 20 多家银行、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合作。在承接联通集团原有支付业务的基础上,正式推出了网银网管支付产品、沃账户余额支付产品、手机号和银行卡绑定的快捷支付业务。

中国联通支付公司表示,即将推出 iPhone 和 Android 手机支付客户端,为联通用户提供充值交费、手机购彩和手机转账等手机支付应用。

此前戴任飞曾表示,中国联通在江西、辽宁和福建三个省公司开展快捷支付和缴费的试点业务。下半年,中国联通支付公司将推出基于电子现金的近场支付产品开展试点。来源:2012-4-26 新浪科技

[返回目录](#)

制造跟踪篇

【中兴】

中兴“巨轮入海”：万亿政企网未知数

一艘巨轮,扬帆起航,驶向蓝色的海洋。

4 月 23 日,中兴通讯(微博)(000063: SZ, 0763: HK)在深圳举行第八届全球分析师大会。在来自全球各地的顶尖行业分析师面前,中兴通讯以一幅“巨轮入海”的 PPT 演示图,揭开了重组后的政企网(Government & Enterprise)业务的神秘面纱。

寓意明显。与现有增长趋近“天花板”的运营商业务，以及增速迅猛但盈利受压的手机终端业务相比，中兴通讯希望驶向政府和企业信息化的政企网这片新的蓝海。

据中兴通讯内部人士透露，政企网是中兴 2011 年收入增长最快的业务，全年实现销售收入 88 亿元，同比上一年增长 89%，在公司总营收中占比约 10%。

但与中兴通讯的野心相比，这还远远不够。“在中国，这块市场是 1 万亿元；在美国，是 7000 亿美元。”中兴通讯副总裁许明接受本报专访时如此憧憬。

架构调整倾斜

中兴通讯的 2011 年，夹杂着繁荣与不满：一方面是它以 23.39% 的收入增速成为“行业增速最快的企业”，财报显示，中兴 2011 年实现销售收入 862 亿元，净利润 20.6 亿元；另一方面是占据中兴营收超过半壁江山的传统运营商业务，收入增速仅为 10.83%，临界个位数增长，而对收入增量贡献颇多的手机终端业务，则出现了高达 59.8% 的营收成本增长。

但是，2011 年的三大主营业务中，仅有运营商业务的毛利率比上一年微增了 0.75%；而终端业务的毛利率同比下滑了 3.81%，电信软件系统、服务及其它产品的毛利率也比上一年下降了 0.50%。

“政企网业务的毛利率要高于运营商业务。”许明向记者透露，目前政企网业务没有在财报中单列，而是计入运营商业务。2011 财年，中兴通讯运营商业务的整体毛利率是 39.16%，如此推断，中兴政企网业务的毛利率水平就要高于这一数字。

毛利率高、增长迅速面对如此双重诱惑，中兴通讯没有理由无动于衷。

据许明透露，中兴通讯刚刚完成了内部的组织架构调整，“向政企网倾斜，是这次调整的一个重要方面”。

在此之前，中兴通讯内部按产品线划分。刚刚完成的组织架构调整，新成立方案经营部。许明说，这样做一是令产品线更聚焦在提升产品竞争力本身；二是依托公司产品线长的特点，突出公司综合方案优势，使公司更贴近客户，可以更快速地响应市场的需求。

从目前来看，中兴已经在政企网业务上拉开了架势。据许明透露，按照规划，到 2015 年，政企网业务的收入目标不低于 60 亿美元，未来三年的年复合增长率将达到 50% 以上。记者从中兴通讯获悉，2012 年，其对政企网相关部门的人员配置将比上一年增加超过 400%，费用投入同比提升超过 350%。

对手是谁？

来自美国马萨诸塞的研究机构 Tolaga Research 的首席研究官 (CRO) Phil Marshall 在接受记者采访时认为, 政企网市场并不是蓝海, 目前已经有很多盘踞多年的竞争对手。

不过, 许明表示, 随着全球各国信息化不断推进, 政企网市场规模巨大, 同时市场上还没有占据主导地位的厂商, 市场集中度较低, “很多客户的需求还没有很好地满足, 中兴来了, 业内也不用太紧张, 中兴会与价值链一起创造更多的需求”。

“中兴目前的政企网技术支撑还是以通信产品技术为主, 未来会继续拓展产品技术领域, 提供更多的 IT 行业应用和解决方案。”许明说。

“与中兴传统运营商业务相比, 政企网市场最大的不同是渠道。”许明亦坦承说, 运营商业务是直销, 而政企网市场的商业运作模式很不一样, 需要借助渠道的力量重建客户关系, “这需要时间, 也需要合作的经营理念和文化”。

Phil Marshall 建议, 中兴通讯可以选择先在国内市场作为突破口。许明则称, 目前中兴通讯在国内轨道交通市场已居于领先地位, 屡次斩获轨道交通系统集成项目。不过, 据他透露, 目前中兴政企网来自海外市场的收入要高于国内市场。

至于中兴通讯的竞争力, 许明强调, 目前政企网市场上的参与者存在两极分化的情况, 一方面是大量中小企业参与其中, 与这些企业相比, 中兴具有它们难以企及的研发实力和实施能力; 而与思科、IBM(微博)等少数外资巨头相比, 中兴的优势是成本和定制能力。

规模与利润平衡木

无论如何, 在企业网市场, 中兴通讯将要遇到的不可忽视的竞争对手就是作为“同城友商”的华为(微博)。

在华为的架构中, 这部分业务被称为“企业业务”。2011年, 华为成立了企业业务部门。有消息称, 华为2011年为此招募了超过1万人的庞大团队。

根据华为的2011年财报, 其企业业务销售收入达到91.64亿元, 同比上一年增长57.1%, 剔除汇率波动的影响, 销售收入同比增长60.8%。

许明不愿意评价竞争对手的做法, 但强调中兴在政企网业务上会更加稳健, 在扩张时会考虑回报是否能够得到支撑的问题, “对一个新行业的了解需要有个过程, 应该滚雪球式的发展, 而不是爆炸式的, 更不能头脑过热”。

不管是中兴, 还是华为, 都要面临进入一个新市场的考验。Phil Marshall 表示, 考验至少还来自两个方面——产品成熟度和盈利能力。就前者而言, 新进入者需要通过一个又一个的项目来让自己的解决方案趋向成熟, 从中短期来看, 这要求厂商面对宽泛的市场进行足够的聚焦。至于盈利能力, Phil Marshall 表

示，规模效应在政企网市场同样适用，中兴一方面要尽快扩大规模，获得与现有市场参与者同样的规模效应，另一方面又要避免由于盲目追求市场份额而出现盈利能力孱弱的风险。

巨轮已经入海，面对那些漂流不定的“冰山”，中兴通讯政企巨轮如何化险为夷？来源：2012-4-28 21 世纪经济报道

[返回目录](#)

中兴通讯或遭巴西税局 2.58 亿元税款处罚

中兴通讯(微博)今日在第一季度财报中披露，中兴通讯或受到巴西圣保罗州税局 2.58 亿元人民币的处罚。

中兴通讯称，2006 年 10 月至 2008 年 12 月期间，全资子公司中兴巴西在巴西圣埃斯皮里图州进口并运送至圣保罗州的货物未向圣保罗州税局缴纳 ICMS 税。应缴金额约 7470 万巴西雷亚尔(折合约 2.58 亿元人民币)。

据了解，所谓 ICMS 税，指货物及相关服务在州际间流通时所缴纳的税种，2012 年 1 月 3 日，中兴巴西收到巴西圣保罗州税局发出的行政处罚通知。

2012 年 1 月 20 日，中兴巴西向圣保罗州行政法庭提交行政抗辩，指出中兴巴西已在圣埃斯皮里图州缴纳 ICMS 税，根据圣保罗州与圣埃斯皮里图州于 2009 年 6 月达成的协议及圣保罗州第 56045/2010 号法令，中兴巴西无需再向圣保罗州税局缴纳 ICMS 税。

2012 年 4 月 13 日，中兴巴西收到圣保罗州行政法庭的一审判决，该判决支持了圣保罗州税局的行政处罚。中兴巴西正积极准备向行政法庭提起上诉。来源：2012 年 04 月 25 日 新浪科技

[返回目录](#)

中兴通讯一季度净利 1.51 亿 同比增 18.53%

中兴通讯(微博)今日发布 2012 年第一季度的业绩，财报显示，第一季度 186.13 亿元人民币，同比增长 24.28%。净利润为 1.51 亿元人民币，同比增长 18.53%，基本每股收益为 0.04 元人民币。

财报显示，一季度，中兴通讯实现营业收入 186.13 亿元人民币，同比增长 24.28%。实现归属于母公司股东的净利润为 1.51 亿元人民币，同比增长 18.53%。基本每股收益为 0.04 元人民币。

产品方面，集团运营商网络收入同比增长 9.11%，终端产品收入同比增长 22.24%，电信软件系统、服务及其他类产品收入同比增长 97.68%。来源：2012 年 04 月 25 日 新浪科技

[返回目录](#)

中兴知识产权总监谈专利战争：争夺竞争话语权

11 年中王海波参与过大大小小数不清的专利谈判。“以前，中兴通讯(微博)(以下简称中兴)在美国和欧洲遭遇过很多起专利诉讼，当然我们也主动打过对别人的专利诉讼，但是规模比较小，最多只能称得上一场场的战争，称不上战役。但是，在过去这一年，这一切发生了改变。”王海波是中兴的知识产权总监。从 2002 年 10 月负责公司的知识产权战略规划开始，在 11 年中他经历了不计其数的涉及中兴通讯的知识产权诉讼案和纠纷，从历时 1 年、与全球最大的电信设备商爱立信之间专利诉讼到与国外各种“专利蟑螂公司”之间的较量。王海波得出的结论是，专利战争是全球化竞争中绕不开的核心战役，往往企业的市场规模和影响力越大，所遭遇的诉讼越多。

他举了一个例子，“美国有一家规模非常小的专利经营公司，是几个律师搞起来的，只拥有十几个专利，我们将这类公司称为‘专利蟑螂’，当时它利用四个专利来起诉中兴，事先没有任何征兆起诉。一开始要求我们赔 20 万美金，后来逐渐降到几万美金，直到最近撤诉了。对于这类以讹诈为目的的公司，在确认不侵权的情况下，我们的态度是宁愿花钱请律师也坚决不做妥协。”

对于这场漫长而艰苦的战役，王海波有着清醒的认识，“如果没有在全球范围内的专利，那么在商业竞争对手打击你的时候，我们压根儿就没有任何的抵抗对冲能力，我们把这个叫做风险对冲。同时，对于中兴来说，我们也不放弃知识产权的必要经营。”

他刚刚经历了一场历时 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。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。2012 年 2 月双方终于握手言和，同意相互撤销针对对方的所有专利侵权诉讼。

在他的眼中，任何一场诉讼或者谈判，都不只是一场局部战斗，而是一场具有一定规模的战役。“有时候，这场战役并不是硝烟弥漫的状态，大家在静默之中分析、权衡，高手之间有时会有非常激烈的冲突，比如诉讼。有时仅仅象征性比划两下，就知道自己的对手谁强大了，根本不用出手的。”他说。

“我们是如何工作的”

王海波说起谈判桌上中的经典场景，对手会抛出一个所谓的基准费率，以及相关的许可框架。以此为基础，被许可方给予一个回应和反报价，双方基于彼此的专利分布、专利价值、市场机会和占有情况，进行多次协商，最后达成基本一致。“我们在中国的专利具有非常鲜明的价值优势，并已经开始在海外市场进行大面积的专利布局，在未来的交叉许可期限内肯定会有大幅增长，所以依靠其强大的专利组合，往往能够达成双方都认可的价码。”

“现在，我们到欧洲、北美去做市场，首先要做这种知识产权的测算、风险评估和机会挖掘，比方说这个知识产权的风险相对大一些，这个产品的报价相对要高一点，以便不时之需。”

即便如此，一些跨国巨头依然认为中国企业不会玩，一上来就漫天要价，最后只能法庭上见。王海波称，在中兴发展初期遇到诉讼时确实有点慌，“手里没货很容易丧失主动权”。但这就是国际游戏的规则，“输了付钱，赢了收钱，但只要有实力，总有扳回战局的机会”。

不过，一切谈判桌上的较量最终还要取决于谈判双方是否具有讨价还价的专利实力。

而专利开发的基础是理论课题研究。2009年，“物联网”这个概念在国内开始变得炙手可热。陈一中(化名)便参加了中兴这方面的专利研究。据他介绍，从狭义的定义到广义的内涵，从字面的阐述到实际应用场景，从物联网架构的初步认识到搭建物联网示范平台，一步步从无知到简单认知，再到深入掌握和研究，整个过程非常艰难。

“我们在 CCSA TC10 这个技术点一次性成功立了三个研究课题项目，分别对关键技术各方面进行研究，基本涵盖了关键技术的重要部分，也因为这突如其来的举动，使得多家单位包括运营商在内措手不及，他们说，‘没想到你们在会上提出的这么快’，当时就连运营商都争着想参与到我们的研究课题中。”陈一中说。

对于以上这样的核心技术的申请，中兴正在小心翼翼地全方位布局。

“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。”中兴有关人士表示，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。据悉，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。”

王海波说，除了专利工程师，在中兴的专利团队中有一个角色叫 IPR 经理，隶属于法务部，他们既要有通讯技术的专业背景，又要懂知识产权法律，分布于一线部门的各个角落，职责就是把创新成果挖掘出来，评审其价值，并根据公司

的经营战略和专利布局申请专利，最终构建公司的无形资产。目前每一位 IPR 经理每年要提交上百件专利，而进行的评审则数倍于此。

“每一个申请的专利都有其价值。”王海波表示，“无论是保护自己的创新成果，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，比如当年中兴在还没有立足美国市场的时候，其在美国的专利部署已经开始。

争夺竞争话语权

显然，掌握技术话语权是争夺全球市场的重要战略。“未来我们的全球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 万元人民币起步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。

2012 年 3 月 5 日，世界知识产权组织公布了 2011 年全球专利申请情况，中兴以 2826 件 PCT 国际专利超越日本松下，成为全球国际专利申请量第一位的企业。王海波说，中兴国际专利(申请)累计近 10000 件，重点分布于欧美等发达国家及重要新兴市场国家。其中，中兴通讯 4G LTE 基本专利数量已经占到全球通信厂商的 7%，充分取得了竞争话语权。

众所周知，在专利战争的背后是商业巨头间对市场的残酷争夺。有人说过，为了狙击中国对手，专利成了跨国公司应对中国企业挑战的最后武器。某国内 IT 厂商的有关人士曾经这样描述中国企业在专利战中的遭遇，“跨国公司派来一个律师，拿着一叠专利诉讼文件，要跟你谈判。双方就得比一比专利实力，要是差不多，那就合作，要是差距太大，就只能交钱。进行一场旷日持久的专利诉讼，没有百十万美元是不行的。”

事实上，对于跨国巨头来说，专利不仅仅是国际市场的准入券，而且也是一门生意。微软和高通这样的技术大佬已经从这样的生意中赚取了大量的真金白银。而谷歌的 CEO 曾明确指出收购摩托罗拉的目标是为了后者庞大的专利群，按照他的说法，谷歌如果想在安卓系统上大获成功，必须具备足够强的抵抗力。

2011 年 6 月，苹果和微软联合黑莓(微博)、EMC、爱立信、索尼等 4 家公司击败了谷歌与英特尔，以 45 亿美元的高价拍得了北电网络的 6000 项专利，平均每项专利价值 75 万美元。两个月后，谷歌以 125 亿美元的高价并购摩托罗拉移动部门，一举获得了 14600 件认证专利和 6700 件申请中的专利。

战略性投入

和 IT 行业一样，电信行业一直是专利战争爆发的核心地带。这是因为，电信行业的基本要求是互联互通。最初，王海波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，员工考核的指标就是每天挖

掘了多少个‘案源’。”那时候，王海波们要与研发人员沟通，无缝连接，配合完成一个专利申请。

这种“随机式的专利申请”是中兴专利战略初期的表现。那时，高通以其强大的专利组合要求中兴通讯支付 CDMA 等一系列专利许可费。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。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，而国际对手对此并未在意。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。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。

王海波说，中兴正在制定新版员工知识产权激励办法，未来将加大对员工申请高质量专利的激励力度，而近年来，公司每年在员工个人专利创新激励上投入超过千万元。据悉，中兴每年将 10% 收入投入研发，近三年研发投入超过 200 亿元。“知识产权是有成本的，很多人都说这是有钱人的游戏。”王海波说，“对于全球化的中兴来说，在别的国家申请专利是一个庞大的资本支出，同时每年又要支出维护费用。”

王海波认为，知识产权是一个战略问题，它的收益大多数时候不是体现在知识产权回报是多少，而是体现在市场的机会创造了多少。比如商家在欧美没有知识产权的障碍，客户对其产品的需求度会大幅上升，一但有了知识产权障碍，可能连市场都进不去了，更别说客户需求。这是一个战略性投入。

值得注意的是，中兴已在尝试进行知识产权变成一笔盈利的生意。例如，中兴的 GoTa 技术是全球首个基于 CDMA 技术的数字集群系统产品，中兴在多年前就进行了密集的专利布局，并最终向多家国际通讯巨头进行了专利授权。王海波说，在知识产权的竞争上，中国企业应该少谈一些理想，多谈一些实际的商业问题，因为生意的规则就是如此。来源：2012-4-28 经济观察报微博

[返回目录](#)

【华为】

华为收购华赛股权获批

发改委昨日发布公告称，已于 3 月份核准华为(微博)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。

2011 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：2012-4-26 新京报微博

[返回目录](#)

华为或在台湾设立研发中心

华为(微博)国际媒体事务副总裁夏思国表示，将加大投资台湾，预计对台采购金额持续增加，未来不排除在台湾设立研发中心。

夏思国昨日表示，华为目前在全球有 23 个研发中心，共有 6 万 2000 名员工从事研发工作，2011 年投资研发金额占营收比重达 12%，投资研发的金额也将持续增加。

目前。华为在中国内地设有七个研发中心，印度则为海外最大研发中心，员工 6000 名，有 50% 的人员约 3000 人从事研发工作。

夏思国表示，华为预计 2012 年营收成长 15% 至 20%。台湾是 2012 年华为重点投资与合作的市场，随着华为与台湾厂商合作比重增加，未来也计划在台湾设立研发中心。2012 年将在台湾重新申请成立分公司，作为在台成立研发中心的第一步。

2010 年，华为对台采购金额 995 亿新台币(约 210 亿人民币)，2011 年达 1100 亿新台币(约 236 亿人民币)。目前美国、日本是华为前二名投资国家，2011 年华为投资美国金额高达 60 亿美元，预估未来三年将再投资 30 亿美元。日本 2011 年投资金额约 5 至 10 亿美元，2012 年也可望持续增加。来源：2012-4-27 新浪科技

[返回目录](#)

华为透明化：试图进一步开启转型

华为(微博)投资控股有限公司(以下简称“华为”)于 4 月 23 日发布的 2011 年年度报告，与以往有很大不同。除了极少露面的首席执行官任正非的“CEO 致辞”以外，轮值 CEO、董事会、监事会成员也都悉数亮相。

这家以往低调甚至有些神秘的电信设备供应商，正在展示着它试图与消费者靠近的决心。

布局之年

华为公司首席执行官任正非，这位 68 岁的创始人过去从来不接受媒体采访，网络上流传的少数署名“任正非”的文章，往往是外界了解其思想及华为管理思路的唯一途径，甚至，在 2011 年之前，华为公司对于外界的质疑也常常回以“不予置评”。

在华为内部，2011 年被定义为“布局之年”，这一年，华为开启了向跨运营商网络、企业业务、消费者业务的端到端的 ICT 解决方案供应商转型。无论在华为内部还是外部，2011 年都可以称之为华为的转折之年。

在外界看来，华为的态度也正是从这一年发生了转变。打开华为年报即可看见，首席执行官任正非、轮值首席执行官胡厚崑(微博)、董事长孙亚芳除发表致辞外，均以灿烂微笑大照片示人。

细心的人们发现，在 2010 年的年报中，华为披露了公司董事会成员名单；而在 2011 年的年报里，华为进一步公布了其三大 BG (Business Group) 管理层名单，以及其专业委员会名单。一位欧洲电信运营商的分析师回忆，“大概是 2007 年之前，华为还不对外公布它的财报，从 2009 年开始，华为的财报开始公布，而且每年增加一点新的东西，你几乎可以预料，明年会比 2012 年的内容更丰富。”

作为非上市公司的华为，在本次财报中不仅公布了其主要的财务数据，还首次披露了公司发展战略是“实施有效增长，持续创新改进；加快全球干部的培养和激励制度的优化，提升组织能力和活力；构建和谐的商业环境，实现公司的生存与发展”。

华为副董事长胡厚崑曾强调在致辞中强调“透明”二字：“现代商业社会基本规则之一是公平竞争，公平竞争的前提是开放、透明，这也是作为全球企业公民的华为所必须要承担的责任。”

内外挑战，都迫使华为改变过去的低调作风。一方面，传统的运营商业务在海外遭遇贸易壁垒，另一方面，新兴的直面消费者的手机终端业务，尚且未能深入人心。

华为在年报中披露的信息非常详尽。

一位外资设备商人士告诉记者，在海外，华为的数据卡已经是数一数二的占有率，特别是发展中国家，运营商非常喜欢中兴和华为的货，华为基本不需要做宣传，但是在智能手机领域，华为的品牌渗透率还远未能使其目前与苹果等公司抗衡。

德国某运营商电信分析师认为，比起运营商市场的高度集中情况来说，企业网业务对手较多，如思科、IBM(微博)均已在此领域深耕多年。不过，比起智能手机终端来说，企业网业务的开展，又较之容易，因为企业网所涉及到研发、制造与传统业务更具接近性，且研发、产品制造供应链管理等环节与传统业务类似，华为都很熟悉，议价能力又强。最难的就是，智能终端业务，不仅各路竞争者层出不穷，且互联网的打法与设备制造业有很大不同，华为需要花更多工夫去适应。

转型

华为正试图进一步开启转型，这一财报也是华为新的管理团队的第一份答卷。

2011年，华为销售收入达到2039亿元人民币，净利润116亿元人民币。启动面向未来的业务架构和管理架构：完成了业务架构的整合：从电信设备制造领先供应商，转型为ICT融合领先供应商。从原来面向电信运营商为主，到面向电信运营商、企业客户、个人消费者并重披露了全球化的发展策略；确定了轮值CEO制度和BG运作。从集中管理到授权管理运作机制的变化，逐渐向精细化运营转变。

轮值CEO在国内外同行中都较为少见，任正非如此解释轮值CEO制度：“华为的董事会明确不以股东利益最大化为目标，也不以其相关利益者利益最大化为原则，而是坚持以客户利益为核心的价值观，驱动员工去努力奋斗。在此基础上，构筑华为的生存。授权一群聪明人做轮值的CEO，让他们在一定的边界内，有权利面对多变世界做出决策。”

任正非说，“轮值期结束后并不退出核心层，就可避免一朝天子一朝臣，因为干部都是轮值期间共同决策使用的，他们不会被随意更换，使公司可以持续稳定发展，又不至于盲目发展，也许是成功之路。不成功则为后人探了路，我们也无愧无悔。”

值得注意的是，华为的净利润2011年比2010年下降50%以上，除去汇兑因素造成损失超过40亿元外，主要原因在于，在研发支出237亿在销售收入持续增长的同时，华为还加大了对新业务的投入。年报显示，华为2011年研发费用同比增加34.2%，达237亿人民币，约占其销售收入的11.6%；共有44%的员工（约62000名）从事研发，并在全球成立了23个研发中心和34个联合创新中心。截至2011年年底，华为累计申请中国专利36344件，国际PCT 10650件；共获得专利授权23522件，其中欧洲3535件，美国1037件，中国18107件，90%以上为发明型专利。拥有高质量的发明型专利，是在未来智能手机领域获得交叉授权，不受制于人的必由之路。

华为在其年报中，还披露 2011 年新成立的一个研发平台——2012 实验室。华为年报介绍说，“2012 实验室”是其创新、研究和平台开发的平台，是构筑华为面向未来技术和研发能力的基石。

从 2011 年开始，在每一次电信展览上，都很容易看到华为的终端广告，甚至，华为开始赞助球赛。近日，华为宣布赞助马德里竞技足球俱乐部，支持其 4 月 11 日在西班牙文森特·卡尔德隆体育馆对阵皇家马德里的比赛。这是华为首次在西欧赞助体育赛事，也是华为继 2011 独家冠名赞助意大利超级杯比赛之后赞助的又一国际顶级体育赛事。2011 年 8 月，华为终端曾独家冠名赞助 2011TIM 意大利超级杯比赛。来源：2012-4-28 经济观察报微博

[返回目录](#)

华为面临三方面挑战 转型势在必行

“难道华为(微博)会有神仙相助？你以为我们会超凡脱俗，会在别人衰退时崛起？”——华为总裁任正非在华为 2011 年报“总裁致辞”中的追问，也是外界对华为的追问。

从 4 月 23 日披露 2011 年财报以来，这家中国最成功的科技公司如履薄冰：销售额 323.96 亿美元，仅增长 9.1%(过去十年华为的年均增长率为 20%—30%)；净利润 18.5 亿美元，大幅下降 53%；现金流 28.32 亿美元，下降 42.5%。

规模减速、利润下挫、现金流下降，这与 2010 年逆市高增长的优异表现形成落差，它让外界产生的联想就是，华为的发展也触及天花板了吗？

“回顾过去 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没有追随的对象或领先者了。”4 月 25 日，华为副董事长、公司轮值 CEO 徐直军既坦然又锋芒毕露地回应了海外分析师关于华为业绩骤然减速的追问。他称，公司的核心业务已经因为电信业普遍衰退以及供应商压价等因素而减速，“这一趋势还将继续延续下去”。

徐直军同时回应称，利润下降是华为核心业务从单一平台(运营商市场)向多平台(企业网与消费者业务)迁徙必须付出的成本，例如华为在 2011 年研发投入达到 236.96 亿元，为销售额的 11%，比上年增长 34%，为业界最高。徐透露，华为还要把 2012 年的研发开支提高 20%至 45 亿美元以支持企业网业务和终端业务的发展。他认为，这是一个“积极的目标”，以此来保障公司 2012 年营收仍然能保持 15%—20%的增长。

这是一个典型的“华为式”天花板问题：一个仍然保持着充沛体能和粮草的登山者，却已经到达了行业的珠峰，他未来的增长预期，只能建立在迁徙和转战第二、第三战场上。

如果回望过去，全球电信设备业早在十年前就已是个没有“钱途”的行业。在这十年中，全球电信设备业规模始终维持在1300亿美金上下，几乎没增长。吊诡的是，在此间，全球信息产业无论用户规模，还是业务应用发展都发展迅猛：全球移动用户数从十年前的5亿增长到现在的50亿；互联网用户从2.5亿增长到了20亿，都增长了将近10倍！

也就是说，电信业在这十年间不断地产生新的用户，推动信息革命，制造各种新的应用需求，但实际并没有在设备商市场上产生新的价值。具体到华为、中兴两家公司而言，它们过去十年的增长，并非来自市场的增量，而是行业残酷的淘汰赛下的“此消彼长”。

但是，2010年之后，当淘汰赛最终只余下5家企业，当华为已经事实上等于问鼎珠峰（2011年华为销售额324亿美元，比爱立信的329亿美元略低，但其利润为18.5亿美元，略高于爱立信的18.3亿美元）的时候，后续的想像空间已相当有限。以2011年销售规模看，华为324亿美金、中兴139亿美金，已占到市场容量的约35%，再往上走很难。

事实上，进入2011年以来，尽管电信设备行业仍然不断传来裁员的声音，但由5家设备商共同把持的市场竞争格局已事实上进入相对平衡的状态：此前一直在亏损边缘挣扎的阿朗2011年营收增长了1.9%，实现了重组以来第一个净盈利，现金流和经营成本也在显著改善；压力最大的诺基亚西门子，2011年实现销售额140亿欧元，增长14%，运营利润达2.25亿欧元，似乎正在重回复兴之路。

另一方面，3G投资高峰退潮之后，电信业变成一个“守成”的市场。以中国市场为例，中移动早在2008年就停止年均业绩保持20%上下高增长的局面，其2011年营业额增长为8.8%，净利润仅增长5.2%。随着经营和竞争压力上升，中移动相应的投资也在缩减。基本上可以认为，这个中国电信（微博）设备市场最大的“甲方”已经不像过去那么令人期待。

华为年报亦显示，2011年面向全球运营商的业务增长仅为3.0%，为历年最低，转型势在必行。

华为年报在其“轮值CEO致辞”中透露，仅2011年一年，华为新增员工达到了3万人，为目前全体员工数（14万）的21%，主要为满足企业网和终端消费者业务的发展需求——在行业普遍裁员的情况下，人力的高速扩张只是转型代价的一个缩影。

业界用“做了是找死，不做是等死”来形容华为手机扩张的两难，这也是对华为从单一电信业务转向多元业务经营时的形象比喻。显而易见的是，华为企业网和消费者业务 2011 年收入分别增长了 57% 和 44.3%，它们是华为业绩持续做大的保障，但由此带来的利润压力也不言自明。

苹果？思科？IBM？——那些新的假想敌们

4 月 25 日，面对来自世界各地的行业分析师，徐直军在被问及华为手机未来前景时，这位一向以直爽著称的湖南人当即回应，即便华为最后不能从智能手机上赚钱，仍然可以通过芯片组赚钱。“如果我们能够从芯片中赚到钱，这也很有可观。”徐说。

一石激起千层浪，海外媒体旋即评论，这意味着华为还要进入移动终端芯片市场，并将成为高通、NVIDIA、德州仪器等公司的对手。

这是个敏感而危险的话题，而华为冲破电信“天花板”寻找下一片蓝海的努力，还将树敌无数，就如华为终端董事长余承东在微博中叫板苹果、三星总是引来围观与叫骂。实际上，无论是企业网，还是手机终端等消费者市场，已没有所谓的“蓝海”，华为在每一个市场都面临着世界上最强悍的对手和残酷的厮杀。

首先来看全球企业网市场，这个市场全球大概有 600 亿 - 700 亿美金规模，为电信设备的二分之一左右。同时，这是一个利润高度集中的市场，40% - 50% 都集中在北美，并且占据 60% 以上的利润。但是，北美是一个因为政治、文化等诸多因素，被华为、中兴最终证明为“拒绝中国企业”的市场，利润最高，但门槛也奇高。

如果排除北美市场、争夺余下的其它区域市场，那将意味着高成本、低产出的风险，因为与电信市场不同，企业网市场客户分散、需求千差万别，何况与北美的大企业相比，其它市场的企业含金量要远远低得多。

除此以外，把持这一市场的公司皆已拥有稳定的行业地位，路由器领域的思科、存储市场的戴尔、EMC、惠普(微博)、IBM，服务器市场的 IBM、思科、惠普、戴尔。

2011 年，它们的销售额分别为：思科 432 亿美元、IBM 1069 亿美元、惠普 1272 亿美元、戴尔 614 亿美元。而华为的企业网仅 91 亿人民币，并且还处于亏损的投入期。

其次是手机等消费终端市场。智能机时代的到来让这个市场充满诱惑。过去两年，由于华为、中兴“千元智能机”的闯入，加速了 LG、索爱、MOTO 的衰退，但“千元机”显然是一个接近零利润甚至负利润的市场，加上 2012 年 HTC、三星、MOTO 亦已开始反向进军“千元机”，低端竞争加剧的同时，华为想撼动体量达“千亿美元”规模的苹果、三星在高端的地位，必然是一着险棋。

但是，这着险棋不走，华为终端亦将无路可走。2011年，华为终端公司收入446亿元，除去数据卡、移动固话，手机的销售额约300亿元，以年报公布的6000万部销量计，平均每部售价仅600-700元——低端市场只能做量，但根本无利可赚。

企业基因、体能与耐力的大拷

余承东说，按华为一贯的作风，看准的事就要血本投入，否则宁可放弃。这就是华为内部一再强调的所谓“压强原则”——这足以解释华为在业务转型、扩张战略中的大胆和果断。

但是，华为是否有足够的体能力和耐力，来付出足够多的迁徙成本、试错的成本，挺过多元化后的耕种期，等到收成的一天？

也许华为真正的挑战，并非来自近期外界广泛争论的“接班人”和华为特色的“轮值CEO”制度，因为所谓“轮值CEO”制度来自华为从2004年开始执行的EMT(核心管理人团队)轮值主席(COO)制度的演变，过去7年已被验证为相对可行的管理制度创新。

华为真正的挑战或者来自于三方面：

一是金融去杠杆化后的资金链管理。华为2011年现金流28.32亿美元，虽然下降了43.5%，但在各大电信巨头当中，仍然为财务较为稳健的公司。只是2010年以来全球金融风暴的深化，华为可资利用的金融杠杆也在受到压制。正如华为财报“轮值CEO”的预言，华为正在面临“宏观环境的挑战，金融去杠杆化可能发生”。华为人士称，2011年初开始，中国金融业的紧缩政策也影响到了华为，深圳工商行等数家商业银行面向华为、中兴的资金支持亦在收紧。

二是“全员持股”这项华为独创的激励制度的后续作用。华为截止2011年底的员工人数为14万，其中持有公司“虚拟受限股”的人数达到6万多人，在企业保持相对高速增长时，这项制度的激励作用无比强大，但是一旦企业增速下降，其作用必然被削减。比如，华为2010年的分红高达2.98元/股(净资产收益率达到54%)，2011年则下降为1.46元/股(收益率为27%)，约下降了一半。华为员工说，在CPI高企、金融投资低收益或负收益的当前，该机制仍能有效地绑定员工，但它未来继续有效的前提必须是，公司能保持持续的增长，并且增长要大于由CPI、房价等综合社会成长上升的速度。

三是华为脱身于电信设备商的基因和出身面临的挑战。例如面向企业、终端消费者的品牌建设，渠道建设之路能否顺利推进？例如如何调和华为“艰苦奋斗”、讲求团队合作的东方式价值观与个体创新之间天然难以磨合的冲突？

所以，华为正在努力打破的是两张天花板：一是局限于电信领域的行业天花板，而另一张天花板，则是企业制度、文化和基因的天花板。来源：2012-4-28 21 世纪经济报道

[返回目录](#)

华为 2012 年手机出货量目标超 1 亿 智能机占 60%

华为(微博)今天宣布，该公司 2012 年的手机出货量目标将超过 1 亿部，其中包括 6000 万部智能手机。

华为终端公司首席营销官邵阳说：“我们计划将中国、美国、西欧和日本作为关键市场。”该公司 2011 年手机销量为 5500 万部。

邵阳还表示，华为预计 5 年内的消费终端设备销售额将从现在的 70 亿美元，增长到 300 亿美元，成为与电信设备比肩的重要收入来源。“这意味着届时的收入将与我们的电信设备业务媲美。我们感觉终端设备的增长空间比电信运营商领域大得多。”邵阳说。

华为 2012 年的智能手机销售目标为 6000 万部，远高于 2011 年的 2000 万部。该公司计划通过高端智能手机提升利润率。激烈的竞争已经蚕食了很多手机厂商的利润率，华为 2011 年的毛利率也下滑了 6.5 个百分点，至 37.5%。

随着核心电信设备部门的增长放缓，华为开始进军消费终端市场，并推出了 Vision 智能手机和 MediaPad 平板电脑等产品。来源：2012 年 04 月 25 日 新浪科技

[返回目录](#)

华为 2012 年研发支出拟提 20% CEO 称未视思科为对手

华为(微博)周三在分析师会议上表示，由于他们正大力拓展核心电信业务以外的业务，2012 年的研发支出将增加近 20%至 45 亿美元。

华为表示，为了实现年营收增长 15%至 20%的目标，他们将寻求在快速增长的移动设备和企业网络市场扩展业务。华为 2011 年营收增长近 12%至人民币 2039 亿元(约合 323 亿美元)。

不过相比 2011 年 34%的研发支出增长，2012 年的研发支出费用增长率已经放缓。华为轮值 CEO 徐直军称，对于华为来说，这个目标是积极的，华为认为已经从技术上赶上了对手。“我们的研发不但不保守，而且极具侵略性，”徐直军

称，“如果你看看我们过去 20 年的历史，我们一直在追随业界的发展。不过再看看今天，华为在很多领域已经没有可追随的基准和领导者。”

华为正在转向手机和电脑网络设备等领域，徐直军认为，华为的核心业务为电信供应商提供基础设施设备因为供应商压低设备公司价格而放缓。他认为，这一趋势还将继续。

同时，华为的其它业务也面临对手的竞争压力。华为正在增长的高端智能机业务正面临苹果、三星(微博)、HTC 等对手的更多竞争压力，而企业网络业务则面临思科等公司的竞争。

2012 年 4 月初，思科 CEO 约翰·钱伯斯(John Chambers)将华为视为思科最难以对付的竞争对手，并表示华为在知识产权保护和电脑安全等领域“不总是按游戏规则”出牌。

徐直军在分析师会议上表示：“从我们的角度来看，我们并未将思科视为竞争对手，因为与他们竞争的业务只占据我们业务营收的很小一部分。”分析师认为，两家公司未来将在网络设备销售和竞争的竞争将更加激烈，华为很难挑战思科在这一领域的统治性。

徐直军并未指出华为企业业务增长的具体目标，华为企业业务营销总裁何达炳表示，他们的目标是超越 2011 年 57% 的营收增长增幅。华为高级副总裁约翰·罗斯(John Roesse)表示，华为实验室在美国的招聘工作将会放缓，这主要是因为华为在 2011 年已经招聘了很多的分析师。罗斯称，华为已经从思科、惠普(微博)等竞争对手那里招聘了一些员工，承诺为他们在项目中赋予更多责任和独立性。

徐直军称，华为在移动业务领域拥有自己的优势。华为为其设备开发了自主芯片组，降低了成本，也为其他设备制造商提供了营收来源。华为不会为面临蒙受损失的风险增加在高竞争手机市场的表现，2012 年的手机销量目标是 2011 年 2000 万台的三倍。

华为在本周初表示，由于人民币升值和投资支出增加，华为 2011 年的净利润降低了 53% 至人民币 116.5 亿元。来源：2012-4-26 新浪科技

[返回目录](#)

【诺基亚】

诺基亚评级降至垃圾级

评级机构惠誉周二宣布将诺基亚(微博)的信用评级由 BBB- 降至垃圾级别 BB+，原因是诺基亚市场份额持续萎缩，前景不容乐观。诺基亚的一季报显示，

净亏损达到 9.29 亿欧元，也是其连续第四个季度亏损。来源：2012-4-26 新京报微博

[返回目录](#)

巨亏难遏 诺基亚未现转机

销售额同比下滑 29%，净亏损 9.29 亿欧元。在诺基亚(微博)发布这一令人沮丧的第一季度财报之后，负责智能终端业务的执行副总裁乔·哈洛开始了其中国之行。一方面他需要了解中国市场的销售情况，另一方面他需要与各方面沟通并给他们打气。他与中国的员工进行了一次对话，内容包括每款产品在不同区域市场的表现，以及接下来将采取的市场策略等等。

“对于第一季度的财报我们早有思想准备。从目前我们内部得到的各种信息来看，并不像外界分析的那样悲观。”诺基亚内部员工告诉《中国经营报》记者。同时，这位员工坦言，诺基亚仍未能走出谷底。

艰难等待

诺基亚一直在不断调整，在管理结构、生产线、产品、企业文化等方面主动求变，但这些均未能将诺基亚拉出困境。

诺基亚近日发布 2012 财年第一季度财报显示，销售额同比下滑 29%，净亏损 9.29 亿欧元(人民币 77 亿元)，这已是诺基亚连续第四个季度财报出现亏损。2011 年同期为盈利 3.44 亿欧元(约合人民币 28.5 亿元)。

诺基亚内部早在 2 月就预计到继续亏损的可能。“真的是很艰难的过程，船大难掉头。”内部员工告诉记者，按照目前新手机上市节奏来看，第二季度的财报仍然不会太乐观，要到第三季度才有可能出现数字上的转机。“我们内部倒不恐慌，2012 年前两个财季肯定不会出现扭转，大家很清楚现状。”内部员工告诉记者，现在内部的工作氛围发生了很大变化，不再像过去那样按部就班，“每天工作非常紧张，加班是非常普通的事情。”

从 2011 年 2 月份 CEO 艾洛普宣布诺基亚的新战略以来，诺基亚一直在不断调整，在管理结构、生产线、产品、企业文化等方面主动求变，但这些均未能将诺基亚拉出困境。

从一季度财报来看，让诺基亚陷入如此尴尬境地的是产品的断档。2011 年 2 月在宣布与微软的合作之后，用户便将塞班操作系统的手机视为“弃儿”。同时，诺基亚新的 Lumia 智能手机在 2011 年 10 月底开始在欧洲发布，然后逐步进入美国、亚洲等其他市场。塞班手机需求大幅下降，而新款智能手机营收不足以弥补

损失，长长的断档期，让诺基亚痛失市场份额。“很多市场都是刚开始做，现在还不会有明显的改变，需要等待。”内部员工表示。

Lumia 手机自发布以来，各地市场表现也不太一样——欧洲市场不温不火，美国市场却非常抢眼。在美国，Lumia 与强势运营商 AT&T 捆绑，以 99 美元的合约价赢得用户的追捧。4 月 24 日，美国一家市场调研机构称，诺基亚 Lumia 900 2012 年第二季度的销量可能将突破 100 万台，将远超 AT&T 和华尔街预期。在中国市场，诺基亚 4 月初开始与中国电信(微博)进行为期一个月的独家发售期，5 月会实现整体销售，销售形势还难下定论。

有喜有忧，但显然诺基亚 Lumia 手机在整体上并没有获得用户疯狂的追捧，更没有像苹果那样形成一种潮流。

急需加速

从全球智能手机的销售发展趋势看，其对电信运营商的依赖更为重要，传统的营销体系则慢慢沦为补充渠道，诺基亚已经看到了这个趋势。

全球智能手机是两个核心市场：美国、中国。这两个市场有最领先的产品和最刁钻的用户。在诺基亚与微软的合作当中，双方更有一个小算盘：美国是微软的强势阵地，中国是诺基亚的强势阵地。这一合作，如果帮助诺基亚打开美国市场、帮助微软打开中国市场，对双方都是最大的收获。目前从美国市场来看，诺基亚已经小有突破，但中国市场却颓势难挽。

中国原本是诺基亚最为有优势的市场，但这一优势在快速丧失。第一季度营收从 19.02 亿欧元直落到 5.77 亿欧元，骤降 70%。同时，一手做大中国市场、现任诺基亚负责销售的执行副总裁赵科林，又将于 6 月 30 日离职。

澳大利亚人赵科林是位“中国通”，在诺基亚供职 20 年。2001 年，赵科林开始担任诺基亚中国区副总裁兼销售总经理，2003 年~2004 年他开始推广 FD (Fulfillment Distribute) 模式，发展省级直控分销商，使得诺基亚的销售渠道逐渐下沉，在中国建立庞大的诺基亚营销体系。而诺基亚也正因为这个营销体系成为中国市场的老大。这一营销模式后来被业内其他企业纷纷效仿。

诺基亚在中国曾以近 50% 的市场份额稳居市场老大，可见中国市场对于诺基亚复苏将是多么重要的阵地。2012 年年初，诺基亚更是将其亚太总部迁至北京，赵科林虽担任全球副总裁但仍在中国办公，加上诺基亚中国区负责人，诺基亚在中国可谓重兵布阵，但似乎并没有把握好中国市场的脉搏。

从全球智能手机的销售发展趋势看，其对电信运营商的依赖更为重要，传统的营销体系则慢慢沦为补充渠道。诺基亚已经看到了这个趋势，在美国选择与 AT&T 的合作就比较成功。但在中国选择与中国电信最先合作，并且承诺了一个月的独家发售期。诺基亚的 Lumia 进入中国市场原本就迟到半年，在中国电信的

单一渠道又拖延一个月，Lumia 进入中国的节奏太过缓慢。“随着越来越多的产品型号进入，更多的渠道铺货，我们拿到的一些反馈数字还比较乐观。”内部员工告诉记者。事实上，诺基亚内部也很着急，他们希望公司在中国的节奏能够再快一些。

因势而变

诺基亚全球 CEO 艾洛普上任之后，对诺基亚做了很多改变。在诺基亚员工眼中，来自微软的艾洛普有着鲜明的美国公司的风格——承认问题，快速改变。艾洛普的这种理念也影响了诺基亚的企业文化，如今诺基亚员工大多有着强烈的改变意识。

诺基亚在变，这个行业也因在快速地变化。诺基亚能否因势而变，将决定这家公司的命运。

比如，现在智能手机的销售更加依赖运营商，而如何选择运营商、采用什么样的合作模式，对于诺基亚是个新课题。诺基亚 Lumia 进入中国首选与中国电信合作，而非最为强势的中国移动(微博)，这令很多人不解。此外，中国网络运营商 2012 年开始发力低端智能手机，而诺基亚合作的是其 Lumia800 系列高端手机。选择 CDMA 网络的中国电信合作，又没有特殊合约价格，可能会使 Lumia800 第一炮显得“雷声大、雨点小”。

再比如，苹果卖手机同时在传播一种文化和时尚，这种营销方式甚至被称为是“宗教式营销”。在中国市场异军突起的小米手机也是采用这种全新的病毒式营销模式。诺基亚的营销，看起来还有些老套，虽然从 2011 年开始不断有大手笔广告投放，广告创意也颇为新颖，但还多为传统广告形式。传统的广告可以打动消费者，可以转化为不错的购买，但很难形成一种流行。

再比如，以前手机厂商的竞争都是靠不断推出新款、新功能产品来不断刺激市场。而苹果改变了以往的游戏规则——一款手机也可以称霸天下。诺基亚在传统手机时代，每一系列产品都会三箭齐发：高、中、低端覆盖不同人群。此次 Lumia 也是 900、800、710、600 多款齐发，力图覆盖更多的市场。以往屡试不爽的“三箭齐发”战术，在未来的智能手机时代是否适用，还不得而知。

在动荡中启动复苏战略，诺基亚最大的挑战就是如何改变，才能适应如此快速变化的市场。新的格局还未形成，新的游戏规则也未形成，诺基亚在急速追赶中，更需要敏锐的嗅觉。来源：2012-4-30 中国经营报微博

[返回目录](#)

诺基亚欲借助微软重新夺回失地

继推出 Lumia(卢米亚)非凡系列 800C 和 710 后,诺基亚(微博)800 昨天又在中国正式上市。这也是短短一个月内,诺基亚针对中国市场推出的第三款 Windows Phone 产品。诺基亚能否借助微软(微博)夺回失地?

就在诺基亚正在寻找更适应当今市场的定位之时,标准普尔在周五把诺基亚的债券等级将为“垃圾等级”。

成立于 1865 年的诺基亚创始的产业是木浆和纸板,之后还涉及多个产业。1995 年诺基亚舍弃全部其他业务全力投入到手机的研发生产。从 1996 年开始,诺基亚连续 15 年占居全球手机市场份额第一的位置。1999 年底,诺基亚超越英美石油成为欧洲市值最高的上市公司。然而由于忽视了智能手机的竞争,从 2008 年至今,诺基亚市场份额被苹果和安卓系统手机陆续挤占,中国市场销售额更是大降 76%。2012 年一季度财报显示,诺基亚也亏损高达 76.73 亿人民币。诺基亚股票也相继从伦敦、法兰克福、巴黎及斯德哥尔摩证券市场退市。

中国 3G 联盟秘书长项立刚(微博)指出,诺基亚固守自己的塞班系统,缺少变化是最大的失误。

项立刚:其实大家都已经知道苹果它的重新设计师非常好的,诺基亚也可以学,但因为它长期是老大,不好意思。不管你是多大,一步没走好就要吃大亏。

临危受命的新 CEO 艾洛普引入微软的 Windows Phone 平台作为诺基亚的核心战略,以期与苹果 iOS 和谷歌 Android 系统抗衡。2012 年 1 月 10 号,诺基亚 Lumia900 在伦敦隆重推出。

诺基亚全球副总裁谷思华:现在转移到以微软系统为基础的操作平台上,当然要和诺基亚的创新相结合。我们绝对相信,这个产品可以让我们重新夺回失地。

《商业价值》杂志总编张鹏认为尽管诺基亚现在处于低谷,但多还有翻身的机会。

张鹏:现在整个行业环境不一样了,但是是不是还能作为整个智能终端领域里一个重要的力量,我认为在与未来一段时间里还是有机会的。来源:2012-4-29 中国广播网微博

[返回目录](#)

诺基亚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 2012 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 2012 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，2012 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(微博)执行董事何士友就表示，中兴希望 2012 年扭转手机业务利润率下降，并预计在 2012 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，2011 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(微博)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 2011 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(微博)表示，华为 2012 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 2012 年的目标是智能手机全球销量超过 3000 万部。来源：2012-4-26 南方日报

[返回目录](#)

诺基亚 HTC 赢得专利诉讼 避免产品被德国禁售

欧洲专利局周三判决称，德国公司 ICom 的一项专利当前无效，这意味着诺基亚(微博)和 HTC(微博)的相关手机不会在德国遭到禁售。

欧洲专利局的这一判决对诺基亚来说尤为重要。诺基亚的销售正在滑坡，而近几周公司信用评级也遭到下调。诺基亚表示，这一判决意味着该公司将可以继续在德国销售产品。

ICom 表示，将对这一判决立即提起上诉。该公司的 100A 专利描述了手机首次连接网络的标准，在上诉后最终判决做出之前将一直有效。ICom 表示：“今天的判决并不影响在德国和英国与诺基亚和 HTC 之间的侵权诉讼判决。”

ICom 此前收购了博世的多个手机专利，这些专利的申请时间为 80 年代中期至 2000 年。包括 100A 专利在内，这些专利涵盖了对移动通信行业至关重要的多项技术。

其他几家主要的手机厂商已经与 IPCom 签署了专利授权协议，但 HTC 和诺基亚并未在欧洲这样做。诺基亚和 IPCom 之间的专利权诉讼已在多个国家持续了近 5 年时间。诺基亚表示，IPCom 的授权费要求是过高而不合理的。诺基亚知识产权副总裁保罗·梅林 (Paul Melin) 表示：“IPCom 需要意识到自己所处的地位，停止不切实际的要求。”

HTC 也对欧洲专利局的这一判决表示欢迎，并称希望结束长期以来的专利权纠纷。HTC 表示：“这一判决推翻了 IPCom 针对我们的授权侵权诉讼。我们认为 IPCom 现在需要重新考虑与 HTC 的机会主义纠纷，撤回针对我们的诉讼。”来源：2012-4-26 新浪科技

[返回目录](#)

传诺基亚拟 2.65 亿美元出售旗下豪华品牌 Vertu

诺基亚(微博)正在与私募股权投资公司 Permira 展开初步谈判，计划出售旗下豪华品牌 Vertu。

据悉，诺基亚有望借本次出售获利 2 亿欧元(约合 2.6519 亿美元)。标准普尔上周刚刚将诺基亚的债务评级降为“垃圾级”。

据知情人士透露，高盛将为该交易提供咨询服务，但具体结果尚未确定。

Vertu 和 Permira 均未发表评论。

北欧私募股权投资公司 EQT 也曾与诺基亚就 Vertu 的收购事宜展开沟通，但知情人士称，该谈判并未正式展开。

诺基亚曾是全球第一大手机厂商，2012 年第一季度刚刚被三星(微博)超越，终结了 14 年的霸主地位。该公司 2011 年 12 月首次表达了出售 Vertu 的意愿。

Vertu 出品了部分全球最贵的纯手工手机，上面可能镶嵌水晶屏幕和蓝宝石按键，而且会采用贵金属零部件，因此售价超过 20 万英镑(约合 33 万美元)。来源：2012-4-30 新浪科技

[返回目录](#)

【其他制造商】

传黑莓 10 手机 2012 年 10 月发售

知情人士透露，首款黑莓(微博)10 手机将于 2012 年 10 月发售，该产品此前已经多次推迟。

知情人士表示，首款黑莓 10 手机可能配备大号触摸屏，而配备 Querty 键盘的产品将于 2013 年上半年推出。RIM 还将为黑莓 10 投入巨额营销资金。

这一消息与 RIM 新 CEO 托斯腾·海因斯 (Thorsten Heins) 的表态一致，他此前称，黑莓 10 设备将于 2012 年下半年推出。来源：2012-4-26 新浪科技

[返回目录](#)

iPhone 第二季中国 销量同比增长四倍

4 月 25 日发布的苹果 2012 财年第二财季财报显示，苹果第二财季的销售业绩再次超出预期，这与苹果在亚洲地区的强劲销售增长有着直接关系。苹果 CEO 库克透露，中国区营收达到了史无前例的 79 亿美元，其中 i-Phone 产品的销量更是同比增长了四倍。截至 3 月 31 日的这一财季，苹果总共售出了 3510 万部 iPhone，超出华尔街分析师平均预期的约 3000 万部。苹果第二财季来自于 iPhone 和相关产品及服务的营收为 226.90 亿美元，比 2011 年同期的 122.98 亿美元增长 85%，在其总营收中所占比重超过一半。来源：2012-4-27 新闻晚报

[返回目录](#)

LG 抛弃微软 WP 平台重新投入 Android 怀抱

LG 今日表示，鉴于 Windows Phone 手机全球销量欠佳，LG 近期不会再推出 Windows Phone 手机，而是重新关注 Android 平台。

LG 是微软 (微博) Windows Phone 重要合作伙伴之一，LG 2009 年曾宣布，将重心转向 Windows Phone 平台。同时，LG 也是首批推出 Windows Phone 的手机厂商之一。

但投入 Windows Phone 怀抱并未给 LG 带来太大经济利益，LG 曾连续 7 个季度出现亏损，只是最近才扭亏为盈。与此同时，LG 市场份额也在下滑，输给了三星 (微博) 和 HTC (微博)。

尽管如此，LG 发言人同时指出，将继续在微软移动平台上进行研发努力。有分析人士称，三星和 HTC 凭借 Android 均有所作为，因此对于 LG 而言，将业务重心重新转向 Android 后能否重新振作值得关注。来源：2012-4-30 新浪科技

[返回目录](#)

传三星将继续代工下一代谷歌 Nexus 智能机

业界消息称，谷歌(微博)将继续选择三星(微博)为其代工下一代 Nexus 智能机。

消息称，由于三星已经成为顶级 Android 智能机厂商，谷歌希望利用其在 Android 平台的创新能力和对供应链关键组件的控制优势，继续开发下一代 Nexus 机型。

HTC(微博)曾经为谷歌代工了首款自主品牌智能机 Nexus One，但是谷歌随后选择三星作为其第二款、第三款自主品牌智能机的主要生产合作伙伴。考虑到谷歌将继续选择三星代工下一代 Nexus 智能机，HTC 已经决定自寻出路，与 Facebook 合作开发定制智能机，该机型最早将在 2012 年第三季度发布。

消息称，HTC 正在开发的 Android 智能机将为 Facebook 提供独家平台，集成该社交网络的所有功能。HTC 此前已经发布了两款配备 Facebook 按钮的智能机：Salsa 和 Chacha。

在 Facebook 成为上市公司后，该社交网络巨头预计将进一步拓展投资，增加收入来源，发布自主品牌智能机将成为其开发战略的一部分。来源：2012-4-26 新浪科技

[返回目录](#)

传 iPhone 5 厚度将下降 20% 屏幕增至 4 英寸

Jefferies & Co 分析师皮特·米塞克(Peter Misek)周五在一份报告中表示，苹果的下一代 iPhone，即“iPhone 5”，将成为“手机历史上规模最大的一次产品发布”。此外，苹果正在开发电视机产品。

米塞克目前对苹果股票的评级为“买入”，目标价为 800 美元。米塞克在报告中关注了苹果电容屏技术供应商宸鸿科技的第一季度财报。他指出，宸鸿科技面向苹果的业务规模正在缩小，这可能意味着下一代 iPhone 将拥有全新的功能，例如更薄的尺寸，而量产将是在 2012 年 9 月份。

米塞克表示：“宸鸿科技的业绩表明，一家大客户正在放弃他们的技术。考虑到苹果正与两家日本显示公司合作开发 inCell 技术，我们认为宸鸿科技的说法和展望，以及两家日本公司给出的预期表明，苹果在 inCell 技术方面获得了极大的进展。”

他认为，首先这意味着 iPhone 5 的尺寸将更薄，厚度将下降 20%。而屏幕尺寸将增加至 4 英寸，超过目前的 3.5 英寸。此外，这一新技术将使屏幕的 DPI

增加 50%。根据苹果供应商的数据，米塞克发现 2012 年第三季度这些公司的订单有大幅提升，可能满足 5000 万至 6000 万部 iPhone 的生产。因此，iPhone 5 将成为手机历史上规模最大的一次产品发布。

米塞克同时指出，包括三星(微博)电子在内的显示屏厂商已经下调了电视机出货量预期，但同时表示市场对玻璃的需求和价格都将环比上升。

他表示，友达光电在电话会议上谈到，新的产品和技术将于 2012 年下半年推出，这将提升市场对电视机的需求，并出现两位数的增长率。而时代华纳有线也承认，2012 年下半年将会有新的电视机产品推出，而该公司已准备好开放应用程序接口 (API)。米塞克认为，时代华纳有线有可能成为苹果电视机产品的合作伙伴。

米塞克预计，苹果本财年营收为 1670 亿美元，每股利润为 47.47 美元。分析师平均预计苹果本财年营收 1623 亿美元。来源：2012-4-28 新浪科技

[返回目录](#)

服务增值篇

【趋势观察】

移动支付改变消费环境

移动支付正在改变消费环境，影响企业的销售和业务流程，并带来营销创新的机会，你准备好了吗？

三木西端(Miki Nishihata)在 2008 年 10 月开设自行车店 Hello Bicycle 的时候，他有一些很酷的招揽顾客的方法。这家新奇的自行车商店位于西雅图 Beacon Hill 社区，店中摆放着一台冰激凌机和一台咖啡机。当然，创业很成功。但是，和其他 2600 万个美国小企业主一样，他选择放弃了一项重要的特色，他的商店不接受信用卡。

三木西端解释道：“信用卡似乎与我无缘。”过高的月费，长期的合同，购买刷卡机的开销以及专用的电话线等原因是他拒绝接受信用卡消费的理由。现金业务上，他做得还不错，但是他也极有可能损失一些销售额。

一个顾客把移动支付的理念介绍给了三木西端。“我听说了这种叫做 Square 的东西，我只需要一部智能手机就可以使用这种移动支付方案，而且任何人都不用为它支付额外的开销。”

2011 年 1 月，三木西端和 Square 签订了合同，并且收到了一部免费的读卡器，随后他的商店开始接受信用卡消费。结果如何？Hello Bicycle 的营业额几

乎达到了 2010 年的 3 倍。而且，他还能够通过无纸化系统这种环保的方式在 8 英里之外的办公室跟踪商店的实时交易信息，这让他激动不已。

增加销售

有一些人和三木西端一样也选择了 Square。加尔扎 (Joey Garza) 是休斯顿一家运动康复中心的老板和理疗师，他在听说了 Square 之后第一时间就申请了 Square。在得到读卡器之后的两个月内，他的收入增加了 10%。

加尔扎表示：“对我来说这是一个转折点。”这个收费系统能让他在任何地方与顾客见面，并进行收款，让那些不愿意带现金出门的人也能方便地进行消费。事实上，康复中心内 70% 的顾客都更倾向于刷卡消费，加尔扎表示他可能比那些只接受现金的同行要忙一倍。

移动支付正在改变着消费环境。据巴克莱银行对美国商业销售的统计，在智能手机和平板电脑上进行的交易在 2011 年度达到 53 亿美元，与上年相比增长了 83%。专注于电子媒体业务咨询的 Generator Research 公司预测，到 2014 年，移动支付使用者数量将增加 600%，在全球范围内将达到 4.9 亿人。

First Data 是一家位于亚特兰大的公司，该公司为全美 410 万个场所提供支付处理和认证服务，并且是谷歌 (微博) 钱包项目的合作伙伴。该公司负责全球产品管理和创新的执行副总裁赫林顿 (Mark Herrington) 表示：“这是一个更好的支付方式，在 2011 年最初的时候，我们向人们询问，需要多长时间手机交易会超过信用卡，大多数人都说需要 10 年以上，而现在大家的回答多为 3~5 年，因为现在的消费者，尤其是更年轻的一代对手机的热情前所未有的高涨，并且他们愿意以自己喜欢的方式进行购物。”

改变公司业务流程

哈默马斯特 (Greg Hammermaster) 是 McLean 公司的总裁，该公司提供支付方案业务，他们最近将移动支付设备添加到业务范围内。哈默马斯特提出：“除了增加销售外，移动支付还能给商家带来其他好处。”他认为，真正的机会在那些提升业务流程的创新中，“试想一下，结账、汇款以及其他涉及支付的商业活动，都在等待新的移动支付应用程序的开发，这些创新将给商人带来更大的价值。”

你已经体验过了高科技带来的安全移动支付，这种快捷的支付方式只需将一个读卡器插在手机上，也体验过了快速签单的便捷，那么很有可能，这种支付系统会迅速在快餐车和集市上被推广。

在移动支付领域中，Square 是一家领先企业，这家公司在 2010 年 5 月引领了移动支付的潮流，并且已经和诸如 Visa 等家喻户晓的信用卡品牌开始合作。尽管一些经营者对 Square 的客户服务以及智能手机上并不令人满意的用户体验而有些抱怨，但是 Square 仍然发行了超过 80 万台移动刷卡终端。

Square 由 Twitter 的联合创始人杰克·多西 (Jack Dorsey) 于 2009 年初创立。那时多西听说了一件事情，他曾经的老板、玻璃用品制作者麦克尔维 (Jim McKelvey) 由于不接受信用卡消费而损失了 2000 美元的销售额。多西发现，既然人们手中的手机具备了可与电脑媲美的强大功能，他可以为手机开发一种更加便利的支付方式的技术。

多西和麦克尔维仅仅用了 1 个月就开发出了 Square 的代码和硬件设备，随后又用了一年时间分析金融服务体系中的法律条款以及如何控制风险。结果是：Square 能在一分钟内完成信用卡消费，无需信贷检查，交易额在第二天就能够到达商家的指定账户。(通常，建立一个传统的可以接受信用卡的商业账户需提交申请并等待很长一段时间，如果你幸运地通过了审核，还要缴纳安装费。)

Square 的首席运营官拉波斯 (Keith Rabois) 表示，Square 的使命就是让交易过程更加透明。近年来，由于信用卡经常含有一些隐藏费用，信用卡体系在商家中的名声逐渐下降。拉波斯说：“我们能够避免这些隐藏费用，基于 Square 平台上的交易过程十分清晰，使用者能够立即看到价值。”

的确如此，自从 Square 于 2010 年 10 月上线以来，交易总额在每个季度都能成倍增长，公司每年要处理 20 亿美元的支付交易。

North American Bancard (NAB) 是一家位于底特律城外的支付处理公司，该公司于 2011 年 2 月加入了移动支付领域，推出了 Pay Anywhere 业务，该业务包括一个手机应用程序，与一个外形和大小都类似于橙子切片器的读卡器。

NAB 的创始人加德纳 (Marc Gardner) 在 2001 年就意识到，移动领域将成为重大商机，那时他和妻子在欧洲购物，就在那时他见识到了这种新科技。“我妻子正在试穿一双鞋，一个柜员拿着一个无线刷卡机走过来，我那时就想，这个刷卡机很便捷，但是这种科技直到现在才显露出它的潜力。”

加德纳表示：“签约 Pay Anywhere 的客户数量远远超出我们的期望，并且数量还将以天文数字进行增长。”他说，每个月都有几千商家和其签订合同，他们的交易费用只有 2.69% (市场中最底的之一)，提供免费的硬件以及优秀的软件功能，例如商业分析以及在多账户中进行切换等功能。总的来说，这项服务有着优秀的用户体验，并且价格合理，以至于 NAB 公司暂停了信用卡无线终端硬件的购买，以 Pay Anywhere 服务取代，公司 2011 年节省了 300 万美元的成本。

2012 年，人们都期望着移动支付能够支持近场通信技术 (NFC)。谷歌公司已经推出了谷歌钱包 (Google Wallet) 业务，这项业务让消费者只需用手机轻碰一下商家的感应器就能实现支付功能，要实现这个功能，手机需内置 NFC 芯片，并事先输入信用卡信息。这项技术已被 Peet's Coffee & Tea 连锁店等众多商家接受，目前这些商家已经在店内安装了几万个这样的感应器。

NFC 技术将在 2012 年春天和夏天受到挑战。由 AT&T、T-Mobile 以及 Verizon 共同创立的合资企业，届时将推出移动支付平台“Isis”，这个平台将率先在盐湖城、奥斯汀以及德克萨斯推出，并计划于 2013 年推向全美。这些运营商与信用卡公司本来就有合作关系，而且使用他们服务的手持终端达到 2.2 亿部。

Isis 市场总监约翰逊 (Jaymee Johnson) 表示：“这些消费者手中有 8 亿张信用卡可供支配，而当我们用移动电话把这些信用卡整合在一起之后，就很有可能从根本上改变消费者购物、消费以及存款的方式。这项技术还可以识别消费者手中的购物卡以及代金券，只需轻点一下具有 NFC 功能的手机，所有事情都可以解决。”

奥斯汀商会负责全球科技创新的高级副总裁达文波特 (Susan Davenport) 希望 Isis 能在奥斯汀市得到迅速发展，因为这座城市里的人们有能力迅速接受新技术，城市内 69% 的人口年龄低于 45 岁，其中包含了 14.5 万名大学生。达文波特还表示：“另外，社区内一共拥有 35341 家私人企业，其中 3944 家涉足科技领域，这些涉足科技领域的公司一共有 95000 名雇员，占了该地区劳动力总人口的 12%。”

给市场营销带来新的机遇

移动商务的作用不仅局限在账单业务上。Sybase 是一家位于加利福尼亚州都柏林的软件公司，该公司的移动商务产品总监米克塞尔 (Andrew Mikese11) 表示，移动商务还将为市场营销带来重大机遇：“移动商务会通过实时性和地域性两大特性为传统商务带来更多改变，就像 Groupon Now 的理念一样。移动商务将帮助商家即时寻找那些就在附近的潜在客户，这实在是太令人兴奋了。”(Groupon Now 是 Groupon 推出的基于位置的实时移动团购服务。)

迪保莱 (Todd DiPaola) 是 CheckPoints 公司的联合创始人和总裁，该公司位于加利福尼亚州的威尼斯，主要经营地区促销活动 (签到、积分和发放奖励)。他认为：“实体店和网络商店共同协作的魅力就在于此，你既可以在网络商店进行购物，也可以上街，得到信息，进实体店购物。”

他还补充说：“对我们来说，这是历史上令人兴奋的一刻，近十几二十年来，我们一直喊着“移动就是未来”的口号，某种程度上我们都喊累了，以为这个目标永远不会实现。现在，有了 iPhone 和安卓这样的智能手机，人们又一次开始向着这个目标加速冲刺。”

对于那些还没有感受到移动支付带来的好处的经营者来说，剩下的仅仅是时间问题。随着不断创新，移动解决方案将会日臻完美。

机会是无限的。位于俄亥俄州的 AppNinjas 公司推出了一项业务，瞄准的是那些已有所成就的企业主，他们愿意为个人商业账户与专用银行经理服务缴纳月

费。该公司首席执行官沃尔德伦 (JohnWaldron) 表示, 公司推出的名为 Swipe 的手机应用的用户数量, 以每个月 300~500 的数字进行增长。诸如 Jumio 等其他公司则希望不再使用手机外设硬件, 转而利用手机自带的摄像头进行读取信用卡信息的工作。其他一些公司则专注于具体行业的移动支付业务, 例如 Service Vault 公司发布了一款针对安卓平台的应用程序, 该公司的联合创始人 Joey Lane 将这款手机应用描述为“一个基于线上第三方平台的移动支付处理终端”。目前该应用主要着眼于建筑与家装行业。利用该应用, 工程双方可以签订一项透明公正的长期工程计划, 工程款项则由 Service Vault 暂时托管, 直到工程双方都对工程项目满意之后再发放。其间 Service Vault 将收取 1%~2% 的托管费用。

支付行业已经停滞了几十年, 如今新技术的发展突然间盘活了整个产业, 并且改变了业务运营的方式和消费者看待货币的固有方式。更重要的是, 移动支付的崛起将让那些小型的本土公司能够拓宽原有的业务。Square 的拉波斯表示: “从无法接受信用卡消费到接受信用卡, 这是业务获得增长的最简单的一步。”
来源: 2012-4-26 创业邦

[返回目录](#)

移动数据业务盈利压力还很大

3G 正式商用接近三年, 移动互联网的发展可谓高歌猛进, 数据业务已经成为运营商业务收入的主要增长点, 流量经营也相应提到了最重要的战略高度。几年前, 运营商曾努力转型, 希望基业常青, 而大力发展移动数据业务正是当年转型的目标之一。目前看来, 这一目标已经取得了阶段性成果, 因为移动数据业务收入正在成为运营商的一大收入支柱。

在电信主营业务收入中, 移动通信收入与固定通信收入在 2008 年基本上是平分秋色, 但到了 2012 年 3 月, 已经是“七三开”了。根据工信部最新统计数据, 2012 年 1~3 月, 移动通信收入累计完成 1808.3 亿元, 在电信主营业务收入中所占的比重上升到 72.17%, 固定通信收入所占的比重下降到 27.83%。

在运营商的收入结构中, 语音收入占比越来越小, “数据为王”的趋势相当明显, 固网宽带和移动数据业务将成为带动运营商收入增长的“两翼”。从技术角度来看, 不论在移动业务还是在固定业务中, 都包含语音与数据。在固定通信的语音业务中, 固定电话用户数连年下滑, 固定电话平均价格水平不断下降, 固定电话本地通话量和长途通话时长大幅下降, 固定语音收入甚微, 在运营商收入结构中已经逐渐边缘化。在移动通信的语音业务中, 通话时长有所增长, 但移动

电话资费已经多年大幅下降，继续下降空间有限，整体来看，移动语音收入难撑大局。

长期来看，数据业务收入将成为支柱，但由于成本原因和资费制约，移动数据流量经营仍是一项复杂的工作。流量经营还面临一些挑战，如“天价流量”曾引起轩然大波。目前，运营商已经通过自动发送流量提醒短信，从服务的角度保障了用户权益。从用户支出的成本来看，固网宽带提速工程正在进行中，而且随着宽带光纤化建设的推进，用户支付的单位流量平均成本还能够进一步下降；对移动数据业务而言，由于技术原因，单个基站下的流量资源是有限的，除非产生革命性的技术突破，否则单位流量价格不可能迅速降低。

从投入产出的角度来看，移动数据业务的盈利压力还很大。根据工信部的统计数据，2009年，三大运营商共完成3G网络建设直接投资1609亿元，建成3G基站32.5万个。据此推算，平均每个3G基站仅建设成本就达49.5万元。如果再加上运维和折旧摊销费用，3G基础设施的成本会更高。由于3G无线网络资源有限，用户需要与他人分享3G流量，手机上网速度有可能因此减慢。定量来看，在不考虑损耗的理想环境下，3G基站的覆盖半径约为3公里。以北京为例，北京市区人口密度约为每平方米995人，一个3G基站约能覆盖2.8万人。按照3G渗透率为11.5%计算，一个3G基站覆盖的3G用户约为3200人。随着3G渗透率的提升，单个基站的负荷还将快速增加，会影响到用户体验。要解决这一问题，离不开无线网络分流与提速。而流量效益的产生，不仅需要具有吸引力的数据应用，还要有无线网络资源峰谷协调、快速响应的运营能力。来源：2012-4-27 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

语音云技术带来人机交互新方式

过去已是历史，果粉们早把对乔布斯的宗教崇拜移情于Siri，这是一个让移动终端变得更好玩的体验式发明。

这是一个大S。Siri改变了iPhone4的名字，也给了喜新厌旧的果粉们一个换手机的理由。质疑者说：几乎一样，为什么要花749美元让手机加一个S？

Siri是何方神圣？我们在苹果的广告里得知，Siri是一个恶魔。她所在的iPhone里没有任何存活的App，她能知道你的名字，当你想回头答话时，已被击杀。她会让一个男人陷入与机器人的殊途之恋。她还会在圣诞节变成礼物寄到你的party上，所有见证开箱者都会死于非命。

这些都是鬼故事。其实，Siri是在提醒你，不要太沉迷于iPhone，执著的爱即是魔鬼，会让你坠入无间地狱。疑似的事情发生在2011年10月初，苹果公司在发布Siri后不久，乔布斯即奔往天堂。第二年，当Siri来到人间，还有人问她：乔布斯做好方舟了吗？

我们经常把Siri当成了交流对象，但她其实只是一个受刺激后会发出叫声的假人。

耳朵也可以高潮，所说的高潮，确实是性高潮，原话出自法国电影“Untouchable”。电影改编自真人故事，这个真人全身瘫痪，只有脖子以上可以活动，但性冲动正常。妓女只需要“摸、吹、舔、咬”他的耳朵，即可使其高潮，症状是耳朵变硬。事实上，Siri也是一种通过耳朵而使人获得“高潮”的娱乐方式，她的英文定义是voice assistance，中文是“语音助理”，拼音缩写是“YY助理”。

要通过耳朵获得高潮，首先要有一个好的YY对手，林志玲是一个不错的选择。首先告诉YY助理：你需要林志玲的声音。助理通过3G网络打开Google搜索所有林志玲的音频信息，并根据其声纹特点合成林志玲的声音。重启后，你的YY助理的声音就变成林志玲了。万法唯心，只要你相信，她就是了。这不是未来科技，科大讯飞公司在其发布会上合成了央视主持人康辉的声音，能以假乱真。今后，如果接到李咏的电话让你砸金蛋，要小心了。

半年已是历史，果粉们也把对乔布斯的宗教崇拜移情于Siri，这时帮主的性别变得越发模糊。一些热心的台湾果粉就喜欢八卦Siri的问题，有人问Siri的三围是多少（答案详见苹果官网），也有求测字以及“乐透头奖号码”，还有人追问“乔布斯在哪”。

求神拜佛并不是Siri强项，即使在Siri最熟悉的英语社会，果粉们还是认为，Siri的主要功能在于被调戏。《生活大爆炸》中印度人Raj的用法堪称经典。在没有女友的日子里，Raj会跟Siri妹妹调调情，排解内心的寂寞，交互数次以后，便会得出“Siri，只有你才了解我”的结论。

这显然是一种错觉。这种错觉不会发生在键盘或手指时代。当我们换成嘴巴，有意无意地叫唤YY助理时，我们自己制造了这样的错误——把YY助理当成人。其实那只是一个受刺激后会发出叫声的假人。

这样的错觉让使用者对YY助手的期望达到人的水平——“这给语音技术带来很大的挑战，”30年前就研究语音技术的李开复（微博）说，“语音是人类最自然的沟通方式，人们一旦用语音开始跟你交流了，就会把你当作一个人。图形界面、多点触控，怎么拉、怎么拽，都可以教用户做。（但对语音技术）用户会喜欢怎么说就怎么说，机器就必须要跟人做得一样好。”

自从 Siri 出世，很多开发者做出了山寨版的 Siri，李开复的创新工场也收到很多创业计划书。他对创业者说：“不要以为把 API 连接起来就能改变世界了。”

语音操控真正可以做到的，是释放你的手指，同时竖起你的耳朵。科大讯飞副总裁江涛如此讲述“叫”比“摸”的好处：“普通的触屏手机发哪怕十个字的短信，从查找通讯录到写出这个字来，可能要触摸一百多次，但用语音就一句话。”

语音通常用于手忙脚乱的场景中，特别在开车时很难搞多点触摸的动作，“一摸就会出车祸”：主人双手都在方向盘上，无法通知情人“老婆正在上楼”，只好用嘴叫唤：“Siri, call my darling. Tell her Hillary's coming.” 不过，在中国，语音最常见的使用场景依然是微信和米聊——人们把手机放在嘴边说“你这个神经病”，然后把手机放在耳旁听同样的一句话。

多年以前，年轻人曾经寄希望于语音输入法能让父母们用上电脑，但很多父母喜欢把“沙发”念成“撒发”，这让 YY 助理无所适从。对自然语言识别率的低下，依然是 Siri 面世以后语音交互最大的难题，特别是方言及非规则语法的识别。投资了科大讯飞的柳传志对目前中文语音助理的评价是这样的：“要念‘今天晚上请等我吃饭’，保证准备无误。如果换一句话说‘今天晚上吃麻婆豆腐’（带口音），就不一定对了。”结论是：词汇不能个性化，要选助理听得懂的说。

后来，人们把语音技术用于唱歌评分，并把 YY 助理叫做 Mr. Mike。今天语音助理已经能够圆滑地对接手机上这些应用：电话、短信、应用、搜索、网站、日程、闹表、天气、音乐、股票、地图、餐饮、闲聊。几乎每一个应用都对应着一个垂直网站。这也是语音应用面临的一大问题——语音助理改变的只是人机交互的方式，而不是需求背后的内容，以及内容背后的资源。找酒店还是要打开携程，找厕所还是要打开谷歌地图。

自从 Siri 出世，很多开发者做出了山寨版的 Siri，李开复的创新工场也收到很多创业计划书。他对创业者们提出疑问：用语音技术解决什么问题？语音后台的内容怎么解决？然后甩出一句：“不要以为把 API 连接起来就能改变世界了。”

“语音到底是工具还是玩具？”这是江涛的总结，“我爱你，你爱不爱我？调戏一次两次挺好，十次八次就烦了。语音不光是一个玩具，而是要解决实际问题。”如果早能解决问题，风靡一时的 IBM 的语音识别系统就不会没落，研究语音技术多年的微软后来也不会收购 tell me。

语音交互技术要改变世界，这是比尔·盖茨多年以前的预言。那时，李开复还在微软研究语音技术。“第一次做语音是在 1983 年。30 年了，语音的发展起

起伏伏。我记得在微软的时候，比尔·盖茨就常说，5年以后，语音一定改变世界。5年以后，他又说了一次。”如是15年。

比尔·盖茨退休前在CES上的一次演讲说到，未来改变人机交互的三大技术：语音、多点触控和虚拟视觉对应的体感技术。后来，iPhone验证了第二点，Xbox验证了第三点，现在就剩下语音了，会是Siri吗？

语音云怎样聚成？

中国式Siri的进化之路

中国有上亿智能手机用户，每个人每天对着语音助理说一句话，也能为中国式Siri的进化带来巨大的机会。

Siri面世以后，中国山寨如潮。有些把Siri汉化，让她说起中国话；有些自己做起语音助理，其中不乏大众点评这些主流网站。后者的幕后技术支持者在安徽合肥，一家靠给华为(微博)、中兴、移动运营商和教育部门提供语音技术的上市公司。科大讯飞在Siri之后也推出语音助理讯飞语点。

“像苹果这样的公司是能改变用户使用习惯的，我们驾驭市场的能力跟他们比根本不是一个等级的。”科大讯飞副总裁江涛说，Siri定位于语音助理，还是一个虚拟人物的形象，语点还只定位于工具，进入界面也还是短信、电话等选项，为的是让用户不要移情并寄希望于语点能解决你的寂寞。它只是用语音代替点击、用叫代替摸而已。

这些不是谦虚的说法，即使语音技术强大如科大讯飞——其中文语音识别技术曾多次获国际大奖，刚推出一个月的语点依然惨遭使用者批评。幸好，面向广大用户的语音输入法和语音助理，只是在圆创业者们的旧梦，科大讯飞的主业还是公司级客户以及政府项目，在其北京公司，赫然挂着习近平的来访照片。

各种数码终端的兴起给中国语音软件开发带来了众多的商业契机。

科大讯飞董事长刘庆峰做的第一款输入法不是今天霸占中文市场的讯飞语音输入法，而是“统一输入法”。这个输入法跟鲜橙多关系不大，跟IBM倒是很有关系。2000年时，IBM的语音识别系统依然流行，一套软件也要数十美元。90年代从中国科技大学毕业的刘庆峰、江涛等年轻人的创业理想，就是研究出中文版的语音输入法，然后像IBM一样卖向全国。

“第一款产品叫做畅言2000，现在来说就是PC版的Siri。你跟她说‘打开记事本’，她会打开，然后把你的话听写出来。当时初生牛犊不怕虎，一套卖一千多块钱，在全国十几个省找了经销商、总代理。还在合肥搞经销商大会，折腾得风风火火。”多年以后，江涛回忆起旧事，已经把那段峥嵘岁月看成戏，“但是就是卖不出去”。

1999年10月，刘庆峰等人去参加深圳第一届高交会，租了一个很小的展台，华为的人路过“一听声音不错”。众人被请到华为蛇口的业务软件中心去。“一堆人问了一个下午，后来就跟我们签了协议。采购量非常稳定，而且不断增长。”江涛说，这是科大讯飞的第一桶金。到了2004年以后，各种数码设备兴起，“导航仪、电子书、电子词典，还有金立手机的语音王和后来的各种Pad”使科大讯飞的语音技术授权业务越来越多。

不过江涛也说到，把技术卖给其他公司，就不是自己的了。比如华为给运营商做的呼叫中心，科大讯飞的人发现可以做到80分的，他们只用了60分，就建议他们优化。“华为的人说，这个工程已经验收完了，不要给我们找麻烦了。”后来才有了科大讯飞的互联网战略以及个人用户产品。

两年来语音云的运营，给科大讯飞带来了千万用户、数千合作伙伴以及更高的识别率。

2010年10月28日，科大讯飞发布第一代语音云。刘庆峰说那时他“还要向公众解释什么是语音技术。今天，我们接触到的所有设备厂商、所有的电信运营商都认为，语音云技术必然成为以后每一台手机的标配功能”。

语音云的前端是科大讯飞的语音输入法，你对着手机说“难道又是沙发”时，这个声音就传到云端，计算结束后再显示这六个字在你的输入框里，你加个“？”就可以回帖了。

“当时给的任务是一年要发展一千万用户，我们觉得简直是不可能的，用户在哪呢？”江涛回想起2011年为输入法开发用户时的苦恼，他讲述唯一投过的一次广告，“2011年上半年，在机锋网站上做了两万多块钱的广告，后来我问推广团队：这两万多块究竟给我带来了多少用户，你能给我具体数据吗？他讲来讲去讲不清楚。”

江涛显然把科大讯飞占据语音输入法第一把交椅的功劳归于口碑：“一开始一天才几百个下载，2011年年初一天有一千多个下载了，然后慢慢涨。我们的第一百万个用户是2011年5月下旬。”到2011年年末，科大讯飞语音云用户超过1000万，到2012年4月已经超过4000万。合作伙伴在3500家以上，每天服务请求量超过700万次。这些请求包括你在大众点评上问麦当劳(微博)及其厕所在哪。

语音云规模的形成，增加了科大讯飞对抗Siri把产品做大的底气。江涛说，两年来语音云的运营，给科大讯飞带来了千万用户、数千合作伙伴以及更高的识别率。“第一代语音云发布时，综合识别率才百分之六十几，现在已经到达了百分之八十几，有些领域能到百分之九十几。这些是通过几年来数据的积累或者说后台对语音识别的持续训练达到的。”

以 IBM 为代表的 PC 端的语音识别系统没有成功，重要的原因是训练量不足。Siri 在被苹果收购以前，也已经在美国运行并积累了一定数据。中国是一个更大的训练场所。正如李开复说：“一个人录的语音量是有限的，讲两个小时就累了。但中国有一亿个用户，每一个人哪怕只讲上 3 秒，一天就是 3 亿秒的训练。特别是在输入法或者听写里，每一次正确输入都是一个正回馈——原来四川人是那样说沙发的——这种训练是提升精确性的重要方式。”

每个手机用户的声音特征都储存在那片云里，这不就是声音的身份证吗？

提高识别率还有一个方法，就是建立个人音库。2012 年年初，科大讯飞乘着 Siri 的热闹劲推出了语点，其中一个计划就是建立 4000 万用户的个人音库。正如你要用林志玲的声音来当语音助理一样，科大讯飞要把你的声音特征储存在云端。不管你在大众点评还是携程上进行语音操作，云那端都知道你说的“撒发”其实是“沙发”。

需要多少声音资料才能建立个人音库呢？江涛说要视乎音质的好坏，“我们用一个多 G 的资料，做出的康辉的声音已经做到了以假乱真”。但他说个人音库可能会难很多，因为采样的环境复杂，可能有汽车等噪音，机器无法判断货车喇叭的叫声是不是你发出的。

个人音库同时也是一项可怕的计划，每个手机用户的声音特征都储存在那片云里，这不就是声音的身份证吗？犯事的人非要把自己折腾感冒了才能出国，但感冒了也可能被当成非典疑似。来源：2012-4-30 新周刊微博

[返回目录](#)

手机上网本地资费套餐应在全国推广

据报道，我国手机用户数已突破 10 亿。经常使用手机访问互联网的有 3.6 亿人，3G 服务渗透率达到 13.0%。使用手机上网的用户数仍在持续增长，发展势头十分明显。为此，中国电信（微博）等三大电信运营商均按用户群体定位，先后推出了不少资费套餐，套餐除了分后付费和预付费之外，还提供短信、手机上网等包月套餐，方便广大用户自主选择。

从三大电信运营商推出的各种资费套餐来看，都强调了全网统一经营的战略主导思想，力求通过“一盘棋”进行全面战略部署：包括宣传、市场营销、业务推广、资费套餐等，以集团化的运作方式打造品牌的竞争力、提高产品和业务的核心竞争力，以期获得较好的市场效果。如此，当地运营商实际就成为执行层，进行层层分解执行即可，没有了自主权，不能根据当地实际情况制定符合用户需要的资费套餐和手机上网套餐，这无疑给其经营拓展工作带来不小难度。

为了更好地满足用户的深度需要，有的省市公司在主推集团各种资费套餐的同时，还对本地实际情况做了深入的市场分析、调研，自主推出了手机上网本地（省、市）资费套餐，受到了广大用户的欢迎。特别是对那些工作和生活中的移动性需求不高的中老年用户来说，选择手机上网本地资费套餐就比较合适，也减少了对手机漫游网络资源无谓的占用。

笔者获悉，武汉电信近年来推出了多款本地流量套餐。现有 5 元、10 元、20 元包月市内上网流量包，其中，5 元包月可使用 100M 流量，比集团国内流量 30M 多出了 70M；每月 20 元可享受 500M 流量。在笔者看来，武汉电信能够积极应对市场，充分考虑本地用户需求，是值得肯定的。

然而，到目前为止，电信运营商推出的手机上网本地资费套餐主要集中在二线、三线城市，北京、上海、天津等大城市至今尚未提供相应的手机上网本地资费套餐。按说，这些大城市的网络覆盖更广、网络资源更为丰富、服务质量和水平更高，似乎应走在其他城市的前面，但事实却恰恰相反。

对此，笔者建议电信运营商在全国推出集团各种资费套餐的同时，应进一步给所属省市公司一些业务自主权，包括增值产品价格的制定权，使其能够根据当地实际和用户使用情况，及时推出有竞争力的手机上网本地资费套餐和其他资费套餐，以此提高其业务和产品在当地市场的竞争力，充分发挥电信运营商网络资源的优势，满足用户在本地的需要。来源：2012-4-27 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

手机巨头纷纷败走低端 智能机价格大战或启动

低端市场再不只是国产手机崛起的福地，还成为知名手机厂商暂避困境的港湾。日前，曾表示不会推低价手机影响自身高端品牌形象的 HTC 食言了，接连发布数款千元智能手机；连亏四个季度的诺基亚无奈了，决定大幅降低最新利器 Lumia 的价格来刺激销售；风雨飘摇的 RIM 在铺天盖地的唱衰论调中彷徨了，选择在印度等地推低价手机来实现收支平衡……

这些在智能手机风暴中暂时失势的知名手机厂商，不约而同地聚集到了低价智能手机市场。这一现象带来的影响可能是多方面的：知名厂商扎堆低端市场，或促进智能手机规模发展；但与此同时，也有可能将智能手机市场拉入价格战的漩涡中，从而让整个产业陷入新的困境。

一季财报：诺基亚 HTC 很“受伤”

人间四月天，不只是春光明媚，还有连绵不断的阴雨。盘点季节，三星(微博)苹果灿烂的笑颜之后，是诺基亚与 HTC 掩饰不住的落寞。

诺基亚的悲情，已是智能手机市场老生常谈的话题。人事的变动，策略的调整，WP 手机的推出，让人们对这个陷入颓势的巨人多少抱有些新的期望，但它再次让人们失望了。诺基亚发布的第一季度财报数据显示，第一季度诺基亚净亏损 9.29 亿欧元(约合 76.73 亿人民币)。这已是诺基亚连续第四个季度亏损。2011 年第二季度，诺基亚由盈转亏，出现季度性亏损，净亏损达 3.68 亿欧元，自此一发不可收拾，第三季度和第四季度净亏损分别为 6800 万欧元、10.7 亿欧元。其寄予厚望的 WP 手机尽管表现不算太差，Lumia 系列产品在过去的三个月内销量也有两百多万台，但还是难以掩盖其整体的颓势。诺基亚 CEO 埃罗普表示：“我们 2011 年做了一些战略上的改变，但我们遇到的困难比想象中的要大。”积重难返，诺基亚为其智能手机策略的失误付出了惨痛的代价。

HTC 的困惑。这个来自中国台湾的厂商 2010 年全年和 2011 上半年在智能手机市场上的表现堪称惊艳，2011 年其在全球手机市场份额一度达到 15%，无愧于业界赋予的“安卓三剑客”之一的称号。但谁曾想到，这样的艳丽真的成了惊鸿一瞥，2011 年下半年尤其是第四季度开始，犹如过了最灿烂的花期，HTC 的发展形势开始急转直下。最新发布的财报显示，其手机营收 677.9 亿元新台币(约合 23 亿美元)，同比下滑 34.92%；税后净利润为 44.64 亿元新台币(约合 1.51 亿美元)，同比下滑 70%。利润大幅下滑七成，这是 HTC 自推出自有品牌智能手机 6 年以来的最低值。表现在市场上，则是其智能手机大好河山的不断流失。数据分析公司 Chitika 发表报告称，智能手机厂商 HTC 在 2011 年 10 月到 2012 年 3 月这 5 个月的时间里，HTC 的市场份额缩水了 60%。

低端市场：知名手机厂商的避风港

带着累累伤痕，落败的诺基亚和 HTC 不约而同地选择了低端市场“疗伤”。

诺基亚的整个产品线中，搭载 WP 系统的 Lumia 是最大的亮点了，甚至被业界称为诺基亚翻盘的重磅筹码。此次，面对一季度惨不忍睹的财报，诺基亚 CEO 史蒂芬·埃洛普依然选择用 Lumia 来“救火”。他表示，新 Lumia 智能手机的销售好坏参半，他计划“大幅”降低新 Lumia 设备的价格刺激销售，与亚洲对手争夺新兴市场。埃洛普称：“我们的战略有一个非常明确的部分，就是推动 Lumia 设备价格大幅下降，以便进行有效竞争”，但他拒绝透露诺基亚计划具体什么时候推出新的更廉价 Lumia 手机。最新的产品都计划大幅降价，诺基亚此举颇有点破釜沉舟的悲壮。

相信不少人还记得，在 2011 年铺天盖地的千元智能手机风暴中，HTC 首席执行官周永明曾不止一次笃定地表示，HTC 不会通过推廉价手机来放弃“高端品

牌”的形象。然而，那掷地有声的豪言犹在半空回荡，就被无情的现实击得粉碎。缩水六成的市场份额，让 HTC 不得不直面惨淡的业绩。近期，HTC 正式加入千元智能机行列，首波新渴望系列三款新机覆盖移动 TD-SCDMA、联通 WCDMA 以及电信 CDMA 2000 三大网络，手机零售价仅需 1999 元，还有运营商开出的零元购机合约计划。HTC 的食言确实不太光彩，但激烈的市场竞争中，生存的意义远远大于面子。

难兄难弟不只是诺基亚和 HTC，还有黑莓(微博)制造商 RIM。有分析称，RIM 不敌苹果公司的 iPhone 和谷歌 Android 手机的竞争，连续五季销售量减少，数月来分析师一直在评估 RIM 分拆出售的可能性。收购传闻，开发者的抱怨，人士变动消息... 身世浮沉，风雨飘摇，或许是对 RIM 最真实的写照。无奈之余，这个曾经高高在上的商务巨头也低下了高贵的头颅。据报道，RIM 已在印度推出低价黑莓智能手机，并在几周后将于印度尼西亚推出，意图在年底新款黑莓 10 手机上市之前平衡收支。曾经商务贵族，如今只求收支相抵，RIM 的遭遇只能让人感慨命途多舛。

此外，被谷歌收入囊中的摩托罗拉也于不久前联手中国联通(微博)推出千元 3G 智能手机。

扎堆低端：带来的是规模还是困惑？

细数这些厂商，摩托罗拉、HTC、诺基亚、黑莓，无一不是手机市场上响当当的品牌，但智能手机市场惨烈的竞争，却将他们一一逼入困境。或许放低身段布局低价市场只是他们探寻复兴良策的一块问路之石头。但不可否认，当知名厂商产品线纷纷下探，必将对整个智能手机市场的格局造成不容忽视的影响。

低价促进智能手机规模发展。移动互联网的普及进程还在不断推进，价格无疑是影响这一进程的一个重要因素。众多知名厂商纷纷布局低价产品，或许能撬动市场商机，促使整个智能手机市场迎来一场大规模的爆发式增长，为移动互联网的普及写上浓墨重彩的一笔。

但规模发展之后呢？是价格战的怪圈？还是赔本赚吆喝的利润困境？确实，这些厂商个个在业界名声响亮，但别忘了，它们选择切入低端的原因却各有各的无奈。当众多知名厂商都陷入困境，是不是说明整个智能手机市场本身的发展模式存在问题？更何况，苹果与三星目前已经合占了整个市场九成的利润，当其他厂商纷纷被迫败走“低端”，很难保证智能手机市场不会陷入两强争霸的垄断局面。来源：2012-4-26 通信信息报

[返回目录](#)

【移动增值服务】

北京推出手机“行人导航”应用

如果想出行可以先通过“掌行通行人导航”查询下一趟公交车将在何时到站，也可以通过其提前了解道路拥堵状况...昨日，在由北京市交通委、市财政局、市发改委等部门联合举办的“便捷公交低碳生活”发布会上，android版本“掌行通行人导航”手机客户端应用软件首次亮相，可以为市民提供设置出行方案、语音导航、公交车实时查询等功能。

目前，该智能交通出行信息项目已制作完成了覆盖北京市城区的行人导航数据，包括2080条公交线路以及3000多条过街天桥、地下通道。来源：2012-4-27北京商报微博

[返回目录](#)

中国联通今日起取消“话费有效期”

中国联通(微博)从5月1日起，全面取消有月租或有月最低消费的预付费产品的话费有效期。此前，中国联通表示，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。

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

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

至此，中国三大运营商已全部取消话费有效期限限制。中国移动(微博)从2012年1月1日起取消了针对新用户的话费有效期限限制，原有存在话费有效期限限制用户，可以自主选择取消余额有效期限限制的服务。此外，中国移动近日还将充值卡有效期延长至5年。

中国电信(微博)自2012年4月1日起，取消预存话费有效期和延长11888充值卡有效期。来源：2012-5-1 新浪科技

[返回目录](#)

【网络增值服务】

4G 网络成为杭州新名片

“去杭州体验 4G 啦！”这段时间，不少外地数码控在微博上发起号召，要组团来杭州坐 B1 快速公交，体验“飞一般”的移动 4G 网络。

确实，对于那些还没有开通 4G 体验的城市来说，浙江移动在杭州 B1 快速公交线路开通的 4G 体验网络，足以令他们“羡慕嫉妒恨”：网速高达百兆，免费体验。作为中国自主知识产权的 4G 标准，TD-LTE (4G) 已不局限于亮相之初的“惊艳”，其技术之先进、产业链之成熟以及国际化步伐加速，已令杭州在抢占全球 4G 制高点的进程中得分不少。

4G 成为杭州新名片

那些在 B1 快速公交线上体验过移动 4G 的用户，包括专业人员，对于 TD-LTE 的网络速度都印象深刻。

日前，飞象网(微博)、通信产业报等多家专业通信媒体，专程到杭州来实地路测 4G 网络的各项性能。在车速约 40 公里/小时的环境下，他们分别体验了高清视频播放、视频下载、文件上传、互联网视频通话、与 3G 手机视频通话、同时播放 8 路视频流等业务。

路测结果显示：TD-LTE 试验网下行速率最高可达 80M，上行速度达到 20M，1G 大小视频下载只需 2 分 30 秒左右即可完成，甚至超过固定宽带速率。

实测结束后，参与人员没有吝啬他们对于 4G 网的赞美之词，与普通手机用户一样，他们也使用“震惊”“飞速”“给力”这样的词语，来形容这次体验之旅。

浙江移动总经理钟天华透露，目前杭州每天有一万名左右用户在体验 4G，体验者来自全国各地，4G 已经成为品质之城杭州的又一张名片。

应用前景超越想象

正是基于 TD-LTE 的先进技术和高速网络，一些受限于以往几代通信技术的应用，在 TD-LTE 的支持下将毫无压力。

4 月 19 日，在杭州和平国际会展中心举行的第六届中国·杭州电子信息博览会上，杭州移动展示了一名非常机灵的机器人，演示者只需用智能终端发出相应指令，该机器人就会唱歌、跳舞，还会打太极。

“机器人的头部内置了 TD-LTE 芯片，体内拥有 100 多个传感器，并且集成了摄像头、声纳系统、红外系统，是物联网、云计算、云存储的典型应用。”杭

州移动工作人员介绍说，这个通过 4G 网络控制的机器人，可以传输图像、视频和声音等信息，完全可以胜任照料老人、孩子或者安防巡逻的角色。

此外，杭州移动还在本届电博会上展示了多路高清视频点播、无线直播、无线视频监控等众多个人家庭和行业运用示范，还展示了 4G 上网卡、4G 上网伴侣、4G 无线路由、带 4G 模块的无线直播设备、4G 无线视频监控以及大量的软件应用、基站等专业性的硬件设备。

浙江移动技术人员介绍，3G 的速率虽然比 2G 提高了一个等级，但还不能真正满足基于流媒体技术的无线视频的需要。而 4G 才是真正的移动宽带，基于 4G 技术的应用前景极为广阔，不仅可以随时随地收看高清电影、在线游戏、高速上网和下载文件，使得实时移动视频、远程医疗、现实技术导航、无线采访等和人们生活息息相关的的应用即将成为可能，这些丰富的应用前景都决定了 4G 具有超强的生命力。

杭州抢占 4G 产业制高点

2011 年全球各地 LTE 网络发展迅速，已有 18 家电信运营商在全球包括德国、日本、美国等在内的 12 个国家推出商用 LTE 网络，且这一发展势头仍在持续，目前已经有 56 个国家和地区的 140 家运营商明确表示将部署 LTE 网络，另有 56 家运营商正在对 LTE 进行测试，预计到 2012 年年底 LTE 商用网络数量将提高至 73 家。

4 月 19 日在杭州举行的 TD-LTE 产业开发者峰会上，诺基亚西门子、华为(微博)、中兴、银江股份、电意电子等企业介绍各自在 TD-LTE 产业上的开发成果。诺西大中国区销售总监张健称，杭州已成为业界最活跃的终端测试中心之一。

会上，杭州市政府透露，将依托本地企业，集中力量扶持 TD-LTE 产业发展，加快推进杭州市工业经济结构战略性调整，力助杭州抢占全球 4G 产业制高点。并与杭州移动倡议成立“TD-LTE 开发者联盟”，创新打造 TD-LTE 产业集群，降低开发成本。4G 发展带来的巨大机遇已经显现，产业化发展也将迎来春天。来源：2012-4-26 都市快报微博

[返回目录](#)

怀柔两万居民享物联网生活

当“物联网”还只是人们头脑中的一个概念时，在怀柔，已有两万居民享受到物联网带来的便利生活。昨天，记者在怀柔亲身体会了物联网的智能抄表功能。

昨天上午，在怀柔区幸福东园小区 3 号楼一户居民家里，女主人焦桂荣一手抱着孩子，一边用手机发送短信，为家里的水表进行“开阀”、“关阀”、“充

值”等操作。“你看，我发短信‘kf’到我家的水表号，水阀就能开了。我发‘cx’，几秒钟就能查水表，知道还剩下多少水了，还可以随时为水表充值。”焦桂荣称，以前每月到了抄水表的时间，家里还要专门留人等自来水公司的工作人员，现在随时随地发个短信就可以搞定。

据了解，焦桂荣家用的是由怀柔一家本土企业自主研发的物联网水、电、气表系统。目前，怀柔区已有两万户居民免费更换了该系统，这可以让在千里之外的“大忙人”操管家中水电气，也可以方便燃气或自来水公司的管理人员远程抄表。

“一登录系统，就可以查到每个用户的使用情况。”该企业负责人彭明双说，除方便、快捷、智能等优势外，智能抄表系统的表具还会将采集到的用户基础信息形成信息云团，在此基础上进行云计算，能为政府作调节水、电、气价格等决策时提供信息支持。

>>名词解释

物联网指的是将无处不在的末端设备和设施，包括具备“内在智能”的传感器、移动终端、工业系统、楼宇控制系统、家庭智能设施、视频监控系统等和“外在使能”，如携带无线终端的个人与车辆等“智能化物件或动物”，通过各种无线或有线的通讯网络实现互联互通、应用大集成，以及基于云计算的SaaS营运等模式，提供安全可控乃至个性化的实时在线监测、定位追溯、报警联动、调度指挥、预案管理、远程控制、安全防范、远程维保、统计报表、决策支持等管理和服务功能，实现对“万物”的“高效、节能、安全、环保”的“管、控、营”一体化。来源：2012-4-27 京华时报

[返回目录](#)

中国移动香港推 4G：网友体验下载速度达 40Mbps

中国移动(微博)于4月25日在香港推出了4G服务，有香港用户体验现场覆盖，称在部分地区下载速度在20-40Mbps不等。中国移动也推出了4G的相关合约套餐，基本套餐为188港币包500M数据流量。

此前，中国移动官方曾宣布，4G服务可为用户提供最高下载速度为100Mbps、最高上载速度为50Mbps的移动数据服务。

中国移动在香港推出4G服务

有香港用户在4G覆盖地区体验网络，乘259D巴士由观塘回屯门，使用Samsung GS2 LTE手机，“多人住的地方会有4G覆盖，尤其是在九龙东市区大部分地方及屯门市中心，下载速度达20Mbps-40Mbps不等。”

网友晒香港 4G 网速(图片来自@StoneIP 石先生)

有网友在微博上晒 4G 的网速, 当时他体验的下载速度在 12.25Mbps, 上载速度为 1.03Mbps, 网络延时为 32 毫秒。

从现有的网络覆盖来看, 4G 覆盖不到的地区, 会切换到 2.75G 网络, 速度会慢很多。中国移动表示, 预计在 2012 年年底 4G 网络室外覆盖可达现有网络的 100% 覆盖水平, 室内覆盖可达 80% 的水平。

中国移动香港 4G 套餐计划

资费方面, 月费分 188、298、398 港币三档, 分别包 500M、1G, 398 元港币档套餐不限流量。用户如果签 12 个月的合约计划, 资费可分别低至每月 138、178、218 港币。流量上限为 5GB。值得注意的是, 该套餐可以实现香港和内地数据流量共享。香港用户漫游内地的数据流量可计入包月之内。

在终端合约方面, 中国移动在香港推出了 LG Optimus True HD LTE、Samsung GALAXY S I I LTE 及 HTC(微博) One XL 手机以及 Samsung GALAXY Tab 8.9 LTE 平板电脑, 签 2 年合约可享受资费优惠。来源: 2012-4-27 新浪科技

[返回目录](#)

技术情报篇

[[电信网络]]

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: 2012-4-26 南方都市报微博

[返回目录](#)

[[终端]]

智能手机可遥控家中照明

只要手中有一部 iPhone 或 iPad, 就可以实现远程遥控家中的照明系统, 全球 500 强企业之一的施耐德电气公司根植中国 20 余年, 在不断改变着人们的生活。

施耐德电气中国公司有关负责人刘琦表示，“智能能源”将是有史以来最大的机遇。以施耐德的智能照明控制方案为例，只需要手中有一台 iPhone 或 iPad，通过应用商店下载施耐德电气开发的相应应用，就可以实现远程遥控家中的照明系统；甚至通过在家中安装的摄像头，可以远程监视家中每一个角落的实况，真正实现智能能源管理。

“目前，施耐德电气拥有 100 多套节能增效解决方案，以及 300 多种节能增效产品”，施耐德电气中国区副总裁王洁表示，在 5 月底即将举行的“京交会”上，施耐德将在现场与企业、政府进行沟通交流。来源：2012-4-28 京华时报

[返回目录](#)

北京电信和华为合推 C8812 手机定价 990 元

中国电信(微博)北京公司(以下简称“北京电信”)今日宣布将于月底引入华为(微博)C8812，价格为 990 元。北京给予相应补贴，套餐 39 元起。

千元智能机是中国电信的重点推广机型。此前推出的机型都是 3.5 寸屏，CPU 在 600Mhz 以上。此次，千元智能机从 3.5 寸升级为 4 寸，主频提高到 1GHz。操作系统从 Android 2.3 升级到 Android 4.0。

华为 C8812 是千元智能机升级后的一款产品。搭载 Android 4.0 ICS 系统，主频 1GHz，机身厚度 11mm，开机只需 5 秒。支持人脸识别和 360 度全景拍照。

与以往相比，北京电信提供的补贴门槛从 49 元降为 39 元。飞 Young39 元套餐纳入合约计划。用户选择 159 元及以上套餐，预存 1590 元话费即可零元购机。

据了解，北京电信同期推出的千元 4 寸大屏机还包括中兴 880E、酷派 5860+、联想 A790e 和海信(微博)E920 等四款机型。来源：2012-4-26 新浪科技

LTE 多模商用基带芯片入选 2013 年重大科技专项

近日工信部下发了“新一代宽带无线移动通信网”国家科技重大专项 2013 年课题申报指南。

项目涉及到 LTE 及 LTE-Advanced 研发和产业化课题。2013 年，LTE 及 LTE-Advanced 研发和产业化项目包括：为继续完善 TD-LTE 产业链，重点安排了 TD-LTE 小型化天线、空口监测仪表、多模商用基带芯片、多频商用射频芯片、多天线无线信道模拟器等开发；针对 LTE-Advanced 设备研发，启动了终端综合测试仪等课题；在前期课题已取得进展的前提下，开展 TD-LTE 公网集群、高频高速室内接入样机开发等课题。

其中，多模商用基带芯片研究要求实现 TD-LTE/FDD-LTE/TD-SCDMA/WCDMA/GSM 的多模芯片，要求满足商用。申报指南显示，该项目可以获得中央财政投入和地方的财政投入。其中中央财政投入与其他来源经费比例为 1:3，其中地方财政投入资金应不低于中央财政投入的 50%。要求支持家数不超过 3 家。

此外，研究课题还涉及到移动互联网及业务应用研发、无线新技术、宽带无线接入与短距离互联研发和产业化、物联网及泛在网等课题研究。来源：
2012-4-27 飞象网

[返回目录](#)

[[运营支撑]]

北斗“一箭双星”发射成功

昨天 4 时 50 分，我国在西昌卫星发射中心用“长征三号乙”运载火箭，成功发射两颗北斗导航卫星，卫星顺利进入预定转移轨道。这是我国北斗卫星导航系统首次采用“一箭双星”方式发射导航卫星，也是我国首次采用“一箭双星”方式发射两颗地球中高轨道卫星。

这次发射的两颗卫星是北斗卫星导航系统的第十二、十三颗组网卫星。它们的成功发射，对改善和提高北斗卫星导航系统所覆盖区域的导航定位精度，具有重要意义。据介绍，北斗卫星导航系统自 2011 年 12 月 27 日正式宣布提供试运行服务以来，已转入系统建设和应用推广并举的新阶段，并逐步拓展到交通运输、气象、渔业、林业、电信、水利、测绘等应用领域，产生了显著的经济、社会效益。

2012 年我国还将陆续发射 3 颗北斗导航组网卫星，进一步提升系统服务性能，扩大服务区域。按照北斗卫星导航系统“三步走”发展战略，2020 年左右，我国将建成由 30 余颗卫星组成的北斗卫星导航系统，提供覆盖全球的高精度、高可靠的定位、导航和授时服务。

这次发射的卫星和火箭分别由中国航天科技集团公司所属中国空间技术研究院和中国运载火箭技术研究院研制。这是长征系列运载火箭的第 160 次飞行。来源：2012-5-1 京华时报

[返回目录](#)

发改委研究专项补贴部分卫星项目

中国政府正计划对部分卫星项目进行专项补贴，以促进及应用产业的规模化市场应用。

据西安市发改委透露，国家决定以研发补助资金的方式对部分卫星项目进行补贴，卫星制造商与用户需要联合提出卫星项目申请，由国家发展和改革委员会与财政部联合评审。

据了解，国家将根据项目具体情况，适当安排研发补助资金，补助资金原则上 40% 补贴研制单位，60% 补贴应用单位。

此次专项支持将重点支持基于自主卫星的通信、导航和遥感三大领域的应用和推广，促进卫星应用产业规模化发展及卫星资源和重要基础能力建设，以扩大卫星技术、产品和服务在经济社会发展和公共服务领域的市场应用。

专项实施将有助于充分发挥我国卫星资源的效益，培育发展卫星产品与服务的市场应用，加速我国民用航天产业发展。此次专项将集中在行业应用部分，包括：推动卫星通信在教育、培训、医疗、交通等领域的应用；推动北斗导航系统在智能交通、医疗救助、煤矿安全生产、重要设施安全监测等领域的深度应用以及公共领域的规模化应用；支持遥感卫星数据接收处理系统应用、高分辨率卫星遥感技术应用等。

同时，专项还支持电源控制器等关键部件、组件的研发与应用，增强我国卫星产业基础保障能力。

据专项将实行 3 年，即从 2012 年至 2014 年，每年申报一次，2012 年申报截止日期为 5 月 5 日。来源：2012-4-27 通信产业网

[返回目录](#)

山东移动已建 WLAN 热点近 50 万个

在第六届中国国际信息技术博览会上，山东移动透露，已在全省建设了近 50 万个 WLAN 接入点，覆盖 3 万多个热点区域。如果按照中国移动(微博)WLAN 已有 238 万个热点的规模来计算，山东移动一省就占了 1/5 以上。

山东移动是在该博览会上的亚太新媒体高峰论坛上透露此消息的，当时，与会的 800 多名嘉宾围绕“融媒体?新技术?新资本?微世界”主题进行了研讨。

会上，山东移动负责人透露，作为“无线城市”建设的重要组成部分，山东移动 WLAN 目前已覆盖山东全省交通枢纽、商业中心、大中专院校、人才市场、医院等 3 万多个热点区域。山东移动 WLAN 无线宽带网最高网速达 11M，手机号

就是上网账号，手机、电脑都能用，5部电脑和手机等终端可以用一个账号同时高速上网。此次与会者也是利用山东移动WLAN无线宽带提供全程网络支持。

根据3月30日中国移动董事长奚国华在出席工信部“宽带普及提速工程”动员部署大会时介绍的情况，中国移动2012年将加大WLAN热点建设，新增140万个热点。加上现有的238万个，到年底将形成378万个热点。

而据统计，目前山东移动已在全省建设了近50万个WLAN接入点，覆盖3万多个热点区域，包括所有机场、火车站和大部分长途汽车站，全省1100多个酒店、1400多个商场、近8000个居民小区、全省96%以上的高校校区。

据悉，山东移动同步建设了无线城市门户网站，提供查看交通出行及各类生活信息，还能手机订电影票等各种服务，且只需通过一个手机号码，手机、电脑能同时登陆互联网，看视频、发微博。来源：2012-4-28 新浪科技

[返回目录](#)

市场跟踪篇

【数据参考】

一季度电信收费申诉占37%

工业和信息化部今天公布了2012年一季度电信服务情况通告。根据工信部的调查显示，在电信服务收费争议方面的申诉占总申诉量的37%，较上季度下降1.3个百分点，其中关于移动电话和手机上网收费问题的申诉有所增加。统计显示，2012年一季度，有关电信服务的申诉共16055人次，其中服务方面的申诉占申诉总量的43.5%，较上季度上升3.6个百分点，主要是由于个别地区电信企业单方面变更服务协议引发用户不满；网络质量方面的申诉占申诉总量的19.5%，较上季度下降2.3个百分点。来源：2012-4-28 北京日报

[返回目录](#)

我国电话用户一季度突破13亿

工信部发布的数据显示，2012年一季度，电话用户总数突破13亿户。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。

从收入来看，一季度全国电信业实现电信业务总量 3119 亿元人民币，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。

虽然电信收入继续增长，但电信资费持续下降，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%。

互联网用户也实现了快速增长。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。在 3G 网络建设上，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。来源：2012-4-29 北京日报

[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(微博)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(微博)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2012年WLAN发展计划。中国电信2012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(微博)2012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：2012-4-26中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

通信设备业 2011 年净利润增速下降 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，2162家上市公司累计实现归属母公司股东的净利润为1.87万亿元。与2010年的1.67万亿元相比，同比增幅约12%。

就净利润同比增幅而言，食品饮料全年以37.63%的净利增速位居前十大行业中的第一位。报告期内，食品饮料实现归属于母公司股东的净利润累计达339.37亿元，较2010年同期246.59亿元，整体净利润增加了92.78亿元。

如贵州茅台(600519.SH)、五粮液(000858.SZ)、泸州老窖(000568.SZ)等三大酒类巨头全年分别实现净利87.63亿元、61.57亿元、29.05亿元，同比增幅达73.49%、40.09%、31.73%。

与此同时，港口水运业却成为了2011年唯一整体出现严重亏损的板块。截至2011年年末，港口水运行业全年亏损额合计达15.96亿元。与2010年上半年同期整体盈利254.69亿元相比，同比业绩降幅高达106.27%。

前十大行业盈利占比逾八成

数据表明，包括银行、石油开采、采掘、化工、建筑材料、房地产、汽车、机械设备、食品饮料以及证券、信托、保险在内的前十大行业2011年合计实现归属母公司股东的净利润达15463.86亿元，占已披露全年业绩报告公司净利总数的比重超过八成，达82.69%。

除了食品饮料行业外，银行板块以29.11%的净利润增速紧随其后。截至目前，14家上市银行实现归属母公司股东的净利润合计高达8685.41亿元，与2010年同期数6727.20亿元相比，同比激增1958.21亿元。

对此，安信证券首席行业分析师杨建海认为，上市银行盈利同比大幅增长的主要贡献因素包括息差提高和规模增长、中间业务快速发展以及成本收入比下降等。

“中信银行(601998.SH)、招商银行(600036.SH)、华夏银行(600015.SH)、农业银行(601288.SH)等4家银行2011年净息差上升幅度最大，其上升幅度分别达到了37、35、35、28bp。此外，民生银行(600016.SH)、招商银行、中信银行的净息差更高达为3.14%、3.06%和3%。”杨建海称。

上市银行中，深发展(000001.SZ)、浦发银行(600000.SH)、华夏银行、民生银行、招商银行、光大银行(601818.SH)、中信银行等7家上市银行净利润同比增幅均超过四成以上，分别达64.55%、42.28%、53.97%、58.81%、40.20%、41.26%、43.28%。

截至目前，深发展净利同比增幅在14家上市银行居首。公司2011年实现营业收入296.43亿元，同比增长64.94%；实现归属于母公司股东的净利润102.79亿元，同比增长64.55%。

此外，房地产板块盈利也并未因调控而降低。

截至2011年年末，房地产板块实现归属于母公司股东的净利润从2010年的563.21亿元大幅增长至报告期末的636.98亿元，大幅增加了73.77亿元，整体净利润增速达13.10%。

如万科(000002.SZ)净利从2010年同期的72.83亿元增加至2011年年末的96.25亿元，增幅达32.15%；广宇发展(000537.SZ)净利同比也翻番，从2010年1.07亿元激增至2011年年末的2.80亿元，同比激增162.84%。

相比之下，尽管证券、信托、保险在前十大行业中整体盈利能力位居第三位，但与上年同期相比，全年实现归属于母公司股东的净利润却大幅下降了20.88%。其净利润增速在前十大行业中位居倒数第一。从2010年年末的1014.60亿元下降至2011年年末的802.77亿元。

港口水运板块亏损15亿

值得一提的是，港口水运板块成为了板块中业绩垫底的板块。截至2011年年末，港口水运板块整体亏损15.96亿元，较2010年同期盈利254.69亿元相比，业绩急剧下降106.27%。

如长航凤凰(000520.SZ)2011年净利亏损额高达8.83亿元，与2010年盈利1106.52万元相比，净利降幅高达8078.64%。

有券商研究员认为，在当前经营环境继续恶化，燃油成本继续上升的情况下，受供需影响运价持续下跌，公司一季度亏损可能继续加大。统计数据显示，2012

年第一季度波罗的海干散货运费指数 BDI 平均值为 867 点,比 2011 年同期的 1365 点下降了 36.48%。

此外,同一板块中的 *ST 长油(600087.SH)也继 2010 年亏损之后,2011 年亏损额进一步扩大至 7.54 亿元,较 2010 年同期大幅下降 3955.84%。

此外,在全年整体净利润额位居后十大的行业中,通信设备和轻工制造两大行业的净利润增速同比也分别下降了 20.40%和 10.82%。

其中,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;轻工制造行业归属于母公司股东的净利也从 2010 年年末的 80.84 亿元减少至 2011 年年末的 76.64 亿元。如 *ST 科健(000035.SZ)在 2010 年盈利 4678.21 万元情况下,2011 年亏损 2181.83 万元,同比降幅高达 146.64%。

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 2012 年毛利率将会持续下降,拖累上市公司业绩。”来源:2012-4-26 21 世纪经济报道

[返回目录](#)

【市场反馈】

苹果 iPhone 难挽救美国电信业低迷态势

昨日,美国运营商 Sprint 发布了 2012 年第一季度的财报,亏损略低于预期。

截止到 2012 年第一季度,Sprint 已经销售了两个季度的苹果 iPhone。第一季度 Sprint 销售了 150 万 iPhone,其中 66 万来自新用户。也因为此,Sprint 的股票在早盘上涨 7%。

对照其他美国两家运营商 AT&T 和 Verizon 的业绩,发现美国电信业依然不景气。

第一季度,Sprint 的同名无线品牌为其增加了 26.3 万后付费用户,增长不到 1%。但 Sprint 旗下的 Nextel 品牌,后付费用户则减少了 19.2 万。第一季度,Verizon 和 AT&T 分别增加了 50 万和 20 万用户。用户增长同样不到 1%。而他们的增长主要来自于 Sprint 和 T-Mobile 的用户流失。

Sprint 比 AT&T 和 Verizon 好的一点是,用户每月支出 ARPU 值有所增长,一季度增长 4 美元,到 60 美元左右。这致使 Sprint 的利润率有所增加,但仍低于一年前卖 iPhone 之前的水平。

如此看来，美国前两大运营商 Verizon 和 AT&T 的利润率并不高，Sprint 则更加痛苦。Verizon 和 AT&T 的固定资产回报率在 7.5%，Sprint 既没有规模，又没有新网络，固定资产回报率只有 1%。

截至昨日收盘时，Sprint 的涨幅已经完全消失。苹果也许会救某些企业，但是得益者肯定不是 Sprint 或其股东。来源：2012-4-28 新浪科技

[返回目录](#)

全球手机霸主易位 三星超越诺基亚登顶

来自机构的销售数据显示，三星(微博)在 2012 年一季度成功超越诺基亚(微博)，晋升为全球手机业新的霸主。

美国市场研究公司 Strategy Analytics 的最新数据显示，2012 年前三个月，三星手机的销量达到 9350 万部，全球市场份额达到 25.4%，在 14 年来第一次超越诺基亚，成为手机业新的霸主。而诺基亚同期手机销量为 8270 万部，市场份额萎缩至 22.5%。苹果则以 9.5% 的市场份额排名第三。

手机业出现类似“朝代更替”的局面并不奇怪，主要缘于昔日霸主诺基亚在全球各个区域遭到挑战，市场份额被苹果和安卓两大阵营蚕食。诺基亚近日公布的 2012 年一季报很黯淡，无论是功能机，还是智能手机，出货量均出现下滑，以至于连续第四个季度出现亏损。

在诺基亚节节败退的同时，三星和苹果的手机销量却在高歌猛进。三星电子昨日公布的数据显示，一季度通讯部门因智能手机销售量大增，销售额同比增加 70%。与此同时，苹果手机也在屡屡创造销售的神话。

1998 年，诺基亚曾一举超越摩托罗拉而成为全球最大的手机厂商。而当时，三星刚刚进入手机市场，还是个很不起眼的“小弟”，但如今，“小弟”已经长大了。

在过去的 14 年里，诺基亚一直牢牢盘踞在手机领域的王位上，在 2007 年苹果推出 iPhone 之前，诺基亚在全球手机市场的份额一度达到四成。可现在，诺基亚却连霸主地位都保不住了。这同时表明，手机商的新一轮洗牌已经到了关键时刻，不仅三星、苹果等国际大牌在你追我赶，就连中兴、华为(微博)、联想等国产手机品牌中的中坚力量也在奋发崛起。来源：2012-4-28 北京晨报

[返回目录](#)

苹果三星成智能手机龙头 老牌厂商江河日下

苹果公司近日发布的出色业绩让市场看到，智能手机行业的两极分化趋势正越来越严重。苹果公司和三星(微博)电子处于领军地位，两家公司占据了整个手机行业绝大部分的利润，而诺基亚(微博)等老牌手机商的业绩则江河日下。

苹果三星市场份额不断扩大

苹果虽然只生产 iPhone 一款手机，不过因为出色的设计，以及强劲的软件和应用程序系统，该产品受到了消费者的广泛喜爱。三星电子则以规模取胜，该公司广泛投资，旗下的 Galaxy 智能手机等多种产品根据合作伙伴的不同需求开发了多个版本。

数据显示，苹果和三星电子的智能手机发货量占到全行业发货总量的近一半，把诺基亚、宏达国际等竞争对手远远甩在后面。其中，三星电子 2011 年的销量达到创纪录的 3 亿部，随着推出采用谷歌(微博)Android 操作系统的新 Galaxy 机型，预计该公司 2012 年的手机销量将达到 3.8 亿部。

有分析人士指出，由于消费者更加青睐 iPhone 和 Android 手机，而非塞班系统机型，诺基亚的市场份额一直被三星电子和苹果公司所蚕食。

在盈利方面，苹果和三星电子更是当仁不让。市场调研公司 Strategy Analytics 公布的统计数据显示，2011 年第四季度苹果和三星电子的营运利润加起来已经占到整个手机行业营运总利润的 90% 左右。

昔日王者今不在

以手机产量计，芬兰手机巨头诺基亚仍是全球第一大手机制造商，但 2011 年在利润丰厚的智能手机市场已经落后苹果及三星。分析人士指出，激烈竞争使得诺基亚面临更为严峻的挑战，特别是来自苹果和三星的竞争。

新兴市场曾是诺基亚的重要市场。诺基亚称，由于印度、中东、非洲和中国市场的竞争激烈，将使公司 2012 年上半年的业绩受到打击。诺基亚公司 4 月 19 日发布的第一季度财报还显示，诺基亚当季净营业收入为 73.54 亿欧元，同比下滑 29%；亏损 9.29 亿欧元，为自连续第四个季度出现亏损。从各大区域收入看，第一季度诺基亚全球七个大区的营收都不同程度地下滑。诺基亚股价也一路走低，自 2011 年 2 月以来，其股价已挫跌逾 50%。

分析人士指出，三星电子正在飞快地取代诺基亚，诺基亚在智能手机领域毫无竞争力可言，将继续损失市场份额。评级机构惠誉日前已将诺基亚信用评级下调，原因主要是诺基亚手机业务在第一季度继续恶化，且前景不容乐观。惠誉分析称：“要想避免信用评级被继续下调，诺基亚需要切实提高它的业绩。鉴于诺



基亚目前面临的各方面的情况都不太乐观，惠誉认为诺基亚很难在未来 18 个月内完成改善业绩的任务。”来源：2012-4-26 中国证券报-中证网微博

[返回目录](#)

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

● 垂询及订阅请联系：

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