



亚太博宇决策咨询 通信产业竞争情报监测报告

决策·参考

■ 人马未动 ■ 粮草先行 ■ 运筹帷幄 ■ 决胜千里 ■

2012. 05. 09

亚太博宇
通信产业研究课题组
apptdc@apptdc.com

本期要点

■ “随意打”打出了什么

近日，浙江联通推出的“2G 随意打”促销活动在业内形成巨大冲击波。用户只需缴纳月租费 3 元，本地拨打浙江联通用户就能完全免费。据报道，“随意打”推出以后，浙江联通的新增用户从每天大约 3000 个，增加到现在至少每天 5000 个以上，十分火爆。“随意打”推出后，各地联通已开始纷纷跟进，中国移动(微博)某些省公司也推出了“3G 流量随意送”与之针锋相对。电信业“浙江军团”向来生猛，今天浙江联通的“随意打”大有当年浙江电信的“小灵通”声势。

■ 黑莓不会注定失败的五个理由

科技世界就像是一头性情易变的野兽。在上一分钟，你还是山巅之王；到下一分钟，你可能就站在了废料堆上。消费者对光泽闪亮的新鲜事物有着贪得无厌的欲望，而产品和服务提供商就会通过定期发布新版本的方式来填饱这种饥饿。

■ 宽带价格双轨引发热议为哪般

近年来，我国宽带市场存在的互联与接入“价格双轨道”现象受到普遍关注，基础运营商向个人、单位等消费性客户提供的宽带接入服务与向经营性 ISP 客户提供的宽带流量转接服务存在很大价格差异，成为当前影响我国宽带市场竞争与发展的焦点话题。

■ 为什么 Vertu 没有成为诺基亚的 iPhone

让新兴国家(包括中国)的富豪们花上数万元甚至数十万元购买一台手机，这大概是诺基亚(微博)在过去十年中做得最成功(某种程度上也是最荒唐)的一件事情。诺基亚的债务评级已经被标准普尔打上“垃圾”的标签，现在正是 Vertu 这只凤凰来为它挣零花钱的时候，今天有消息称诺基亚正打算将 Vertu 出售，以换取超过两亿美元的现金流。

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
“随意打”打出了什么	5
黑莓不会注定失败的五个理由	6
宽带价格双轨引发热议为哪般	7
为什么 Vertu 没有成为诺基亚的 iPhone	12
产业环境篇	13
【政策监管】	13
工信部将完善码号资源有偿使用	13
工信部推出手机应用程序下载新途径	14
重庆出台共建共享设施运维管理办法	15
国务院纠风办：将整治电信领域违规收费	15
四川发布全国首个光纤入户强制性地方标准	16
工信部称移动终端产品禁用谷歌标识不属实	17
宽带测速标准年内出台 将定义最后一段网速	17
工信部推中小企信息化 应用门槛或进一步降低	19
工信部公布通信业十二五规划：3G 用户超 4.5 亿	20
【国内行业环境】	21
国家电网与通信进入蜜月磨合期	21
陕西 2012 年千个行政村将通宽带	24
2011 年第四季度我国网速未达全球平均值	24
中国企业在利比亚的合同存在被重新招标风险	25
中国首次超过美国成为全球最大智能手机市场	25
国产商攻高端洋巨头探低端 智能机之争殊途同归	26
【国际行业环境】	28
德国裁定微软侵犯摩托罗拉移动专利	28
欧美压力下巴西仍维持 4G 网络本土化要求	29
韩国蝉联全球网速最快国家：峰值速度达 48Mbps	29
印度出台有线电视新规 每月 2 美元看 100 个频道	30
运营竞争篇	30
【竞合场域】	30
三大运营商竞价瞄准国际漫游费	30
三大运营商宽带提速上演价格战	32

三大电信运营商均已取消预付话费有效期限限制	38
【中国移动】	38
中移动新建 2 座数据中心 购地 2770 亩	38
中移动全力配合打击侵害个人信息犯罪行为	39
中移动整治“响一声”电话 全国建立监测系统	40
中移动利润增速将持续放缓：语音流量面临考验	41
中移动或加深与广电合作 手机视频布局三网融合	43
【中国电信】	45
电信大屏智能机首次跌破千元	45
中国电信大幅下调国际漫游资费	47
中国电信千元智能机再现缺货现象	47
中国电信：小区满 50 户即可开通光宽带	48
中国电信在南方 21 省进行光宽带提速升级	49
中国电信内测云存储服务 用户绑定是关键	50
苹果 iPhone 价格神话被打破：电信推买十赠一新政	51
【中国联通】	52
联通支付公司正式挂牌	52
联通本月起取消话费有效期	53
中国联通 2012 年计划新增光纤到户家庭 1000 万	53
联通机构再改革：电子渠道中心或更名电子商务部	54
中联通建 LTE 叫板中移动 抢时间窗还是权宜之计	56
制造跟踪篇	58
【中兴】	58
中兴颠覆十年架构意在效率	58
中兴 2012 年聚焦四大市场 做融合方案供应商	60
【华为】	63
华为 15 亿美元在匈牙利建欧洲物流中心	63
【诺基亚】	63
诺基亚全面启动复兴战略	63
诺基亚与卡尔蔡司合作开发高端拍照手机	64
诺基亚董事长承认在智能手机市场反应过慢	65
诺基亚 4100 万像素 PureView 手机本月出货	66
【其他制造商】	66
三星蝉联全美第一大手机厂商	66
苹果新获 37 项专利 正申请 Siri 专利	67

TCL 手机 2012 年前 4 月销量同比持续下降	68
摩托罗拉移动第一财季净亏损 8600 万美元	68
服务增值篇	69
【趋势观察】	69
未来五年安卓有望主导移动操作系统	69
【移动增值服务】	70
北京地铁 4 号线新增彩屏公话：长途 0.1 元/分钟	70
【网络增值服务】	71
北京工行开“歌华有线”自缴	71
杭州 B1 公交每天万名乘客体验 4G	71
北京长安街 5 辆公交车试点 WiFi 上网	73
阿航 A380 实现机上 WiFi 上网 机上服务最低 16 元	73
技术情报篇	74
【视频通信】	74
3D 电视频道本月落地佛山	74
北广传媒城市电视今起改版亮相	74
北京大兴电视台在国内率先实手机直播	75
下一代广播电视网 NGB 预计 2015 年覆盖全上海	76
【电信网络】	78
IPv6 规模商用契机显现 运营商明确发展目标	78
TD-LTE 第二阶段设备测试将结束 试商用仍无期	80
消息称中移动 5 月 17 日开始深圳 TD-LTE 放号测试	81
运营商规划 IPv4 向 IPv6 过渡时间表 逐步启动试点	82
【终端】	83
联通力推双卡大屏机 与移动“共享”用户	83
美设计师推出科幻风格手套手机 Glove One	84
【运营支撑】	85
深圳最快 5 月 17 日启动 TD-LTE 试商用	85
T-Mobile 选择爱立信诺西升级 LTE 网络	86
日本软银 TD-LTE 商用两个月发展用户 3 万多	86
市场跟踪篇	87
【数据参考】	87
2015 年我国光纤入户率将达 60%	87

中国移动无线城市应用超过 15000 个	89
2012 年国内电信资本支出同比增长 11%	89
第一季度全球手机出货量同比减少 1.5%	93
工信部：我国固定宽带接入端口近 2 亿个	94
工信部：电信服务百万用户申诉率环比下降 10.8%	94
【市场反馈】	95
苹果三星包揽手机业 99%利润	95
进场费坐地起价阻碍农村宽带普及	96
第一季度苹果占据全球手机业 73%利润	97
北京市通信管理局：通信信号差成投诉热点	98
调查显示中国 90%用户手机价格低于 2000 元	98
美国智能手机使用比重超 50% Android 仍领先	99

亚博聚焦

“随意打”打出了什么

近日，浙江联通推出的“2G 随意打”促销活动在业内形成巨大冲击波。用户只需缴纳月租费 3 元，本地拨打浙江联通用户就能完全免费。据报道，“随意打”推出以后，浙江联通的新增用户从每天大约 3000 个，增加到现在至少每天 5000 个以上，十分火爆。“随意打”推出后，各地联通已开始纷纷跟进，中国移动(微博)某些省公司也推出了“3G 流量随意送”与之针锋相对。电信业“浙江军团”向来生猛，今天浙江联通的“随意打”大有当年浙江电信的“小灵通”声势。

“随意打”，打出了运营商的精算盘。截至目前，我国 3G 用户已达 1.5 亿户，随着电信业步入 3G 时代，承载在 2G 网络上的传统语音业务开始被手机 QQ、微信等即时通信手段，微博、人人网(微博)等移动社交手段所覆盖。众所周知，运营商网络投入好比是公路，只要网络在，大笔的网络维护、网络优化成本就在，因此，如何让 2G 网络尽可能地发挥作用，是各大运营商身处 3G 时代需要直面的课题。运营商的精算盘还在于，目前我国电信业三甲林立，而随着移动用户数已经接近饱和，猛降资费，依然是吸引更多用户转网的有效办法。因为每增加一名新客户，除了贡献这 3 元业务费外，还会有其他话务量、增值业务费用等，都是潜在的“真金白银”。另外，在高饱和市场上，依靠常规手段发展一名新客户，投入的营销成本也很巨大，而“随意打”，就像拿着大喇叭喊话，无形之间吸引更多人的关注。

“随意打”，打出了运营商对移动互联网终将大行其道的趋势判断。虽然统计显示运营商的语音业务依然是“现金奶牛”，但从发展趋势上对 3G 的期望值则更大，2011 年，中国联通(微博)3G 服务收入达 327.4 亿元，同比增长 182.3%，占移动服务收入比例达到 31.7%。

“随意打”，还打出了由互联网领域刮起的“免费”风，终有一天会在电信运营领域大行其道。免费新闻网站，杀伤纸质媒体，免费音乐下载，杀伤唱片产业，免费视频网站，杀伤音像制品产业，免费维基百科，杀伤《大英百科全书》……运营商安身立命的语音业务，面对移动互联网迟早会成为明天的附加业务，盈利模式也很有可能从目前的前项收费变成后项收费，如“听广告送话费”，“流量消费积分换话费”等。“随意打”的推出提醒着运营商，语音的竞争已经从形成你生我死的局面。突破此局，不在于在语音方面下工夫，而在于数据业务绑定语音业务的深度应用，谁还不看清楚这一点，还满足于 2G 时代的“管道”角色，谁还光靠用户规模称王，那么它的好日子也就不会长久。来源：2012-5-2 解放日报

[返回目录](#)

黑莓不会注定失败的五个理由

导读：《福布斯》网络版周三刊载署名为马克·埃文斯(Mark Evans)的文章称，虽然 RIM 已经从高峰跌入低谷，但仍有五个理由表明黑莓手机不会注定失败。

以下是这篇文章的全文：

科技世界就像是一头性情易变的野兽。在上一分钟，你还是山巅之王；到下一分钟，你可能就站在了废料堆上。消费者对光泽闪亮的新鲜事物有着贪得无厌的欲望，而产品和服务提供商就会通过定期发布新版本的方式来填饱这种饥饿。

在过去两年时间里，黑莓(微博)手机从高峰跌入低谷，它一度是智能手机市场上占据主导地位的佼佼者，但时至今日，来自于苹果和三星(微博)的激烈竞争导致其在混乱中原地打转。

昨天很可能是 RIM 历史上最重要的一天，这家公司召开了年度开发者大会，让外界得以初窥其下一代操作系统黑莓 10。媒体对此说法不一，但这确实提供了一些乐观的理由，让我们觉得 RIM 不会一枪不发就轰然倒地。

带着这种想法，让我们来看看黑莓不会注定失败的五个理由。

1、黑莓 10 操作系统是黑莓迈出的很大一步。在经历了令人尴尬的忽冷忽热的状态以后，看起来这种新的操作系统将会在 2012 年早些时候发布。这将为黑

莓提供很大的支撑，因为一直以来黑莓都试图通过一个过时的操作系统来与苹果和谷歌(微博)Android 展开竞争。

2、在新任 CEO 托斯滕·海因斯(Thorsten Heins)的掌控下，RIM 将得益于重新振作精神的企业文化。在过去几年时间里，RIM 处于联席 CEO 麦克·拉扎里迪斯(Mike Lazaridis)和吉姆·巴尔西利(Jim Balsillie)的统治下，虽然他们带来了庞大的增长，但支配式的管理风格

则令新的创新想法难以出现和繁荣发展。

3、RIM 将得益于远比以往良好的营销，尤其是如果这家公司能聘用一位拔尖的首席营销官。在许多年时间里，RIM 都依靠自身作为世界领先智能手机厂商的身份来进行销售，这意味着该公司的营销活动并非公司优先考虑的事情，而营销正也是苹果能利用 iPhone 迅速获得极

高附着力的众多原因之一。在科技世界中，感知就是现实；因此，RIM 在营销方面缺少具备创造力的、先进的方法，这就使其容易受到攻击。

4、基于黑莓 10 系统的新手机的发布将带来很大的不同，原因是许多消费者都对 RIM 的硬件产品系列不那么热心。这就像是明明知道 2012 年马上就要来了，眼前却停着一辆 2011 年款的动力不足的汽车。此外，黑莓 10 操作系统拥有给受到重重围困的 PlayBook 平板电脑打上

一剂“兴奋剂”的潜力，还能让 RIM 进入新的市场，与所有智能手机厂商建立新的关系。

5、与许多陷入可能的高科技公司不一样的是，RIM 没有负债，而且就目前而言还拥有大量现金。这就使其有时间来组织自己的行动，而不需要孤注一掷。这使得管理层能够押下赌注，寄望于能在押对注的情况下获得回报。

不要误解我的意思。很不幸的，RIM 确实正处于颇具挑战性的、艰难的状况中。但是，虽然许多批评人士都已把 RIM 从智能手机市场的竞争对手名单中一笔勾销，但这位“病人”仍有呼吸，那么有望恢复健康也就并非不可能的事情。

你觉得呢？RIM 究竟是待宰羔羊，还是将会卷土重来？来源：2012-5-3 新浪科技微博

[返回目录](#)

宽带价格双轨引发热议为哪般

近年来，我国宽带市场存在的互联与接入“价格双轨道”现象受到普遍关注，基础运营商向个人、单位等消费性客户提供的宽带接入服务与向经营性 ISP 客户提供的宽带流量转接服务存在很大价格差异，成为当前影响我国宽带市场竞争与

发展的焦点话题。这种现象是否合理？对我国宽带发展有何影响？结合国际电信市场情况，从经济、政策法律等层面分析我国宽带市场的“价格双轨道”（也有称作“价格歧视”）现象，可得出几个结论：国际电信市场普遍存在经营性和消费性宽带的价格双轨道现象；从政策法律层面看，在互联流量市场高度管制下，宽带价格双轨道问题凸显与多个现行政策法律环环相扣，不能简单归咎于垄断；从经济学角度看，信息产品的价格双轨道现象普遍，价格双轨道可减少搭便车效应、提高 IDC 竞争性和刺激加大宽带网络投资。

宽带价格双轨不能简单归咎于垄断

国内互联网流量交易市场涉及的市场主体众多，包括 4 家经营性的互联网骨干网运营商，即电信、联通、移动和铁通，其中铁通并入移动后仍保持独立运营，另外还有教育网、经贸网、中国电子商务网等数家非经营性骨干网运营商，以及众多规模较小的 ISP 及地方广电网络运营商等。其中一级流量交易市场主要发生在约 10 家经营性和非经营性骨干网运营商间，流量交易通过国家三大交换中心 (NAP) 和直联 (即两家骨干网运营商之间直接连接) 进行，其中一级流量交易市场价格受到高度管制。我国明确国家交换中心 NAP 点流量交易价格是由监管机构制定的，直联价格则有运营商协商谈判确定，如果商业谈判出现问题，则由监管机构仲裁，因此两种结算价格实际上都受监管机构管理。我国电信资费管理是由工信部和国家发改委共同负责的，网间互联资费管理更具专业性，多由工信部制定。

与发达国家不同，发达国家不仅 TIER1 之间的一级流量交易市场高度发达，TIER1 和 TIER2、TIER3 之间的二级、三级流量交易市场也高度市场化，而我国并未形成公开的二、三级流量交易市场。流量交易市场的形成首先取决于电信业务许可政策，因为电信业务许可政策决定一个市场主体是否能够具有参与流量交易市场的合法资质。

我国现行电信业务分类目录政策是 2003 年年初生效的，当时宽带服务刚刚起步，现有市场上持有因特网接入服务许可 (俗称 ISP 许可) 都是指过去的互联网“窄带接入服务” (监管机构曾多次确认)，并不能用于宽带经营。完整的宽带经营权必须具备“因特网数据传送业务”和“用户驻地网业务”许可。“因特网数据传送业务”许可是公认可以参与互联网一级流量交易市场的必备资质，但对拥有用户驻地网业务许可是否具备参与二级、三级流量交易市场资质，电信业中存在很大争议。因为电信业务分类目录规定用户驻地网经营者可以开展的是“驻地网内网络元素出租或出售业务”，因此有的认为宽带经营主体仍应该是基础运营商，如长城宽带、鹏博士等以自有品牌经营宽带涉嫌违规经营，而且政策限制用户驻地网只在北京、上海、广州、深圳、济南、青岛、武汉、南京、杭州、宁波、

厦门、重庆、成都等 13 个城市试点开放，信息产业部 2002 年向宁夏通信管理局批复信部电函[2002]12 号文件明确广电网络不能申请宽带用户驻地网资质。而事实上，众多 ISP、用户驻地网经营者、广电网络公司都在涉足宽带业务经营，经营地域范围远不只政策限定的 13 个试点城市，因此对二、三级流量交易形成巨大需求。

由于流量交易的市场主体资格存在问题，众多经营性 ISP 转而利用基础运营商提供高的消费性宽带接入的“灰色手段”来转接流量，而有的骨干网运营商也由于成本原因，转而采用此手段，因此构成一个灰色的地下流量转接市场。由于消费性宽带接入和经营性流量转接存在很大价格差异，使得宽带领域的“价格歧视”问题凸显出来。而骨干网运营商则通过开展经营性高带宽接入清理活动，希望迫使其他竞争者回到正常一级流量交易市场，或以此整顿地下流量交易市场。

《关于加强依法治理电信市场的若干规定》中规定“擅自为无相应电信业务经营许可证者提供接入服务的，电信监管部门应根据《中华人民共和国电信条例》第七十条规定进行处罚。由于绝大多数宽带经营者并无合法电信业务许可，依据这一规定，基础运营商进一步收缩对众多中小宽带经营者提供经营性宽带接入，开展高带宽接入整治活动，却使地下流量转接问题更加突出。

总的来看，在流量交易市场高度管制，二、三级流量交易市场成为灰色地带的情况下，宽带价格双轨现象形成与多个现行政策法律密切相关，很难将此问题简单归咎于垄断，因为背后诸多政策法律环环相扣，需要剖解一整套政策链环。

从国际上看，德国电信、美国 AT&T 公司等也曾经面临类似实施价格挤压的诉讼案件。德国电信、AT&T 被指控通过压低零售价格和实行高批发价格挤压其他竞争者，结果是德国电信受到处罚，而 AT&T 却被法院认为不违反竞争，理由是 AT&T 的定价符合监管机构 FCC 的要求。不过德国电信、AT&T 的诉讼案例与我国存在显著不同，他们被诉的是宽带 DSL 网元解绑转售业务的批发和零售价格差异，而我国并没有实施 DSL 网元解绑和转售政策，争议的是流量转接服务，这两种业务的价格差异性质和根源都不相同。

全球普遍存在宽带价格双轨现象

从国际互联网流量结算规则看，我国互联网互联流量结算模式与国际规则大体接轨。现行的国际互联网流量结算价格体系首先是美国确立的，美国作为互联网的发明者和先行者，确立了互联网“轻手管制”思路。美国要求全球互联网运营商遵从市场规则向自己单向支付流量交易费用。在互联网流量结算上，美国形成 TIER1、TIER2、TIER3 三级架构的交易体系，由规模小的 TIER3、TIER2 互联网运营商向规模大的上一级互联网运营商单向支付流量转接费用，美国这一结算体系被推广延伸到全球各地电信市场。

为与国际市场接轨，我国也采用了国际通行的互联网单向流量结算方式，但存在一些差别，如国外都通过商业谈判确定价格，而国内管制色彩更浓。从国际上看，基础运营商向个人、单位等消费性客户提供的宽带接入服务(DIRECT BROADBAND ACCESS)与向经营性 ISP 客户提供的宽带流量转接服务(IP TRANSIT)一般是由不同部门负责销售的两类不同业务，普遍存在所谓两类宽带业务“价格双轨道”现象。

例如，巴基斯坦电信 PTCL 向消费者提供的 1Mbps 宽带接入价格为每月 1199 卢比(约合 85 元人民币)，而向 ISP 提供 2M 的国际流量转接服务价格为 5400 美元(不同方向价格略有差异)，折算每 Mbps 价格为 17000 元人民币，相当消费性宽带接入价格的 200 倍，另外还需支付 3000 美元安装费。香港新世界电讯 2010 年 8 月公布的 1Mbps 国际流量转接服务价格为每月 5850 港币，安装费 4500 港币，而香港宽带接入价格全球属最低，消费性 1Mbps 宽带接入价格低于 100 港币，由此经营性宽带价格也是消费性宽带接入价格的 50 倍以上。

根据 Tele Geography 公司 2011 年第一季度公布数据，美国互联网流量转接结算价格最低，每 Mbps 价格大约从 1998 年的 270 美元降低至 2011 年的 10 美元以下，欧洲约为 10 至 14 美元，东京平均为 40 美元间，圣保罗平均约为 50 美元，菲律宾马尼拉和澳大利亚悉尼则高达 130 美元与 90 美元，与我国基本相当。不过 2010 年 8 月 JS&A 公司总裁 Jaymie Scotto 曾经在一篇《摩尔定律和 IP 转接价格》文章中质疑美国的流量转接服务价格，称自己在担任 Band-X 公司总裁出售该类服务时，每 Mbps 100 美元的价格都很难让公司得到好看的利润。另一个特点是，国外运营商提供不同方向的流量转接价格往往不一样，提供国际流量转接价格可能远高于提供本地流量转接价格，本地转接服务大都提供穿透服务。

总体看，全球普遍存在宽带“价格双轨道”现象。美国、欧洲的流量转接服务平均价格已经低于消费性带宽价格，而澳大利亚、东南亚等地经营带宽价格仍远高于消费性带宽价格，如 SPARTANIT 公司目前在澳大利亚昆士兰销售的流量转接价格达 160 至 220 美元每 Mbps，很多非洲国家的转接服务价格更高得离谱，如法国 ORANGE 公司在毛里求斯提供的转接服务高达每 Mbps 1312 美元。

价格双轨道可刺激宽带网络投资

从我国互联网流量交易看，顶级的骨干网运营商销售的互联网流量大部分来源于自身拥有的数据中心 IDC 的信息流量，其中部分地下转接流量还包括国际流量转接服务。信息流量是一种典型的信息产品，信息产品的市场机制与传统工业产品存在很大差别，具有高固定成本、零复制成本的特点，成本收益方式也与传统工业产品有很大不同，不能简单套用传统工业品的价格歧视问题看待。

骨干网运营商坚持提供经营性带宽应当收取更高价格，是认为面向其他竞争者提供经营性带宽会涉及更多数量的用户使用信息流量。可以看到，在信息产品销售中，按照使用信息的用户数量来对成本、数量等同的信息产品进行不同定价的现象很普遍。比如同样一套电影拷贝，迪斯尼公司销售给电影院的价格与销售给普通家庭用户的价格存在巨大差异；在有线电视服务领域，普遍存在按照终端用户数量收取服务费的现象。在通信技术领域，现在很多技术设备商也改变传统一锤子买卖方式，改用 LICENSE 销售方式，同样一个通信服务软件，依据使用用户量的多少收取服务费用。类似的，骨干网运营商提供 IDC 信息流量也是可以反复使用、复制的，考虑向一个宽带经营者提供 1Mbps 流量服务涉及成千上万用户使用，其市场价值远大于向普通商业、家庭客户提供的宽带服务，而预期付出的市场成本也高得多，因此与迪斯尼公司销售电影拷贝产品一样，骨干网运营商也倾向采用这种双轨道定价机制，来弥补自身在 IDC 和相关传输网络建设的固定成本支出。

美国监管机构 FCC 一开始决定不对互联网流量交易加以管制，目的是为了减少“搭便车效应”，刺激竞争者加快网络建设。应该注意到 IDC 所需配套网络建设投入成本巨大，而 IDC 经营收入并不高，如我国 IDC 业务收入仅占电信业收入不足 1%，远低于宽带接入收入规模。低流量结算价格可以让中小经营者减少 IDC 和网络基础投入，搭便车直接竞争价值高的接入消费市场。过低的结算价格会削弱宽带经营者网络投资积极性和 IDC 竞争性，过高的结算价格则会导致流量交易市场发育不充分。

宽带“价格歧视”问题的根源在于 IDC 信息源竞争。但 IDC 业务在我国是作为增值业务高度开放和市场化的，拥有 IDC 业务许可的经营者有上千家。我国宽带业务发展所需信息源分布并不均衡，中国电信、中国联通(微博)拥有最大的有线互联网信息源，这主要是市场竞争机制引导资源配置的作用。同时，中国移动(微博)拥有最大的移动互联网信息源，广电也拥有所有的电视节目信息源，这当中有商业模式和行政机制因素影响。

在上述几种信息源中，有线互联网信息源却是最开放、市场化程度最高的，而我国移动互联网则是封闭的模式，各家自闭信息平台，不相互交易流量。电视节目信息源则是行政性封闭模式，现在跨行业信息流量交易也出现价格双轨道现象，如电信企业传送电视节目需要向节目源提供者付出费用，而广电网络企业传送电视节目却可以向节目源提供者收取费用，产生“逆向收费”的价格双轨道问题。有线电视是单向传输的信息流，只要提供一条信息源接入，就可以满足全国性服务，如果让经营性流量带宽价格等同消费性宽带接入价格，未来其他地方有线网络经营者或电信企业也应该能够以类似理由要求广电不考虑使用信息的用

户数量，以非歧视价格提供有线电视信息源，但显然是不可能被接受的。来源：2012-5-2 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

为什么 Vertu 没有成为诺基亚的 iPhone

让新兴国家(包括中国)的富豪们花上数万元甚至数十万元购买一台手机，这大概是诺基亚(微博)在过去十年中做得最成功(某种程度上也是最荒唐)的一件事情。诺基亚的债务评级已经被标准普尔打上“垃圾”的标签，现在正是 Vertu 这只凤凰来为它挣零花钱的时候，今天有消息称诺基亚正打算将 Vertu 出售，以换取超过两亿美元的现金流。

2002年，诺基亚正式推出第一款 Vertu，采取的是豪华的硬件设计与材质(包括蓝宝石键盘、贵金属零部件等)，其中键盘就包括150个不同部件组成。而最让它与众不同的，是它采取纯手工制作，全部制造都在其位于英国伦敦郊外的一个工厂完成。

为了让 Vertu 成为手机领域的劳斯莱斯，卖出一个天价，诺基亚还创造性地推出了一系列与通信不相干的服务，比如提供接机、吃喝玩乐、备份文字与影音文件等私人助理或专属会员俱乐部服务，并在最初的免费期之后每年挣得额外的服务费用(通常是每年数千美元)。还有，Vertu 始终都采用一种操作系统，都采用相对统一的、但却不俗的设计，不像诺基亚在大众手机市场的混乱不堪。

这样的战略设计是不是有点像苹果的 iPod+iTunes 或 iPhone+App store？本质上都是终端平台加上服务。巧合的是，苹果首款 iPod 的问世几乎和 Vertu 同时。这可能并非瞎猫碰上死耗子式的幸运，因为2001年时的诺基亚便推出了一个网站，允许用户下载音乐，而且当时刚刚坐上全球手机业头把交椅两三年的诺基亚还制定了雄心勃勃的互联网计划。

将 Vertu 和 iPhone 放在一起比较还有其他理由：二者都没有将出货量作为首要目标，都采取高端定位，都通过一系列的应用或服务来提高竞争的门槛——毫无疑问，在通过这种模式提高其他奢侈品牌的介入和竞争方面，Vertu 是成功的，丝毫不亚于 iPhone 在其定位领域的成功。

但问题是十年过去了，苹果凭借 iPhone 成为英雄，全球市值最高的高科技公司，移动互联网的宠儿，而诺基亚则不仅丢掉了出货量最大的手机公司的头衔，而且成为评级机构眼中的“垃圾”，Vertu 模式并没有让诺基亚变得更不同。为什么？

首先，Vertu 瞄准的市场比 iPhone 小得多，迄今 Vertu 一共才卖出了 30 多万部，而 iPhone 则已经超过两亿，这让二者的商业模式走向完全不同：Vertu 进入奢侈品和相关私人服务领域，这从 Vertu 作为一部手机始终都不太完美可以看出，其价值最大化的最有效方式是品牌延伸，即推出 Vertu 品牌的其他产品，这样就能从每个客户那里赚更多的钱(但诺基亚并没有这样做)；而 iPhone 未来则可以采取从更多的人那里赚取更多的应用服务费用的模式，因为它的用户群足够的大。

其次，诺基亚推出 Vertu 可能并非将其走位一种全新的商业模式，而只是作为一个 2G 移动通信时代的后来居上者(春风得意者)的赢家通吃心理的自发反应，它在本质上只是想向更多的人卖更多的手机产品，虽然在某些时候它想过要使自己成为互联网行业的领导者。

第三，商业模式惯性使然。即便诺基亚真意识到了 Vertu 加上服务是一种全新的商业模式，它仍然难以改变自己的路径。从 1998 年诺基亚打败摩托罗拉(微博)成为第一大手机厂商那天起，它就注定了将在以出货量为特点的商业模式上一去不回，而这又进一步让它对运营商产生依赖，害怕得罪它们，从而不敢像苹果那样将终端平台和应用服务分开发展，只能偷偷摸摸地内置越来越多的应用，结果搞得操作系统笨重不堪，用户体验方面又不得要领。

同样，为了满足越来越大的出货量胃口、以满足投资者对增长的需要，诺基亚几乎到了饥不择食的程度，从几百元到几十万元的手机，从普通劳工到富翁，一个都不想漏掉，这让它的产品设计五花八门(无论是出于成本还是所谓的用户需要)，而要命的是这些五花八门的产品却没有一个统一的操作系统进行统辖，这让诺基亚失去从出货量模式转向互联网模式的最后机会——海量用户是互联网大多数商业模式得以建立的基础。来源：2012-5-4 福布斯中文版

[返回目录](#)

产业环境篇

【政策监管】

工信部将完善码号资源有偿使用

为加快建设宽带、融合、安全、泛在的下一代国家信息基础设施，推动通信业发展，全面提升信息化水平，促进经济发展方式转变。工业和信息化部在今天正式发布了《通信业“十二五”发展规划》以及《宽带网络基础设施“十二五”

规划》、《国际通信“十二五”发展规划》、《电信网码号和互联网域名、IP 地址资源“十二五”规划》3 个子规划。

在《电信网码号和互联网域名、IP 地址资源“十二五”规划》中，工信部指出，将进一步健全基础资源相关法律法规，完善码号资源的有偿使用和管理制度，适时出台码号资源拍卖、服务提供商(SP)代码收费等管理办法。规范指导码号分配、管理和使用行为，完善域名管理、IP 地址管理等制度。

根据 2003 年信息产业部制订的《电信网码号资源管理办法》，电信主管部门分配码号的方式可以有 3 种，包括指配、随机选择和拍卖。不过，最近几年来，我国的码号分配都是采用前两种方式，而拍卖方式还没有使用过。只是在 2007 年，广东省通信管理局曾经做过小规模试点。来源：2012-5-4 中国通信网

[返回目录](#)

工信部推出手机应用程序下载新途径

下载手机应用程序，我们除了使用应用商店外，还有没有更加便捷快速的方法呢？近日，在“企业移动应用——我有”为主题的 2012 互联网移动应用巡展上，工业和信息化部电信研究院信息名址服务管理中心推出的 12114 信息名址，正在以快捷、个性、互动等特点逐步奠定其移动互联网入口的地位。

简单来说，移动应用客户端使用 12114 名址号码来帮助用户实现寻址。12114 改变了思路，另立规则，企业只要购买相关名称，就可以通过 12114 实现寻址，用户就能很方便的找到应用程序。而在操作上，用户只要通过手机发送自己想下载的软件名称到指定的端口，即可准确地得到该软件的下载路径，非常方便。

广东移动(微博)携手宝供打造“智慧物流”

南方日报讯 (记者/程鹏)近日，中国移动(微博)广东公司和宝供物流企业集团在广州签署了物流信息化整体合作协议。据了解，通过此次合作，双方将以运输全程供应链职能定位跟踪模式的合作研发应用为核心，整合宝供物流管理平台和中国移动的定位技术、先进的移动通信网络以及 MAS 短彩信多项服务，为物流客户提供货运预达通知、货物在途运输实时查询、运输路径的智能规划以及客户订单的实时电子流转等服务，利用信息化手段降低物流行业的经营成本和能源损耗，实现“智慧物流”。

对于此次合作，广东移动总经理徐龙表示，广东移动将会充分发挥在信息化领域的运营经验和技術二点，将移动互联网、物联网、云计算等先进技术深入应

用到物流信息管理流程中，打造物流行业信息化应用的新标准。来源：2012-5-3 南方日报

[返回目录](#)

重庆出台共建共享设施运维管理办法

近日，重庆市通信管理局正式出台《重庆市通信运营企业共建共享电信基础设施运行维护管理暂行规范》和《重庆市通信运营企业共建共享电信基础设施运行维护管理实施方案》，为重庆市共建共享电信基础设施的运行维护管理奠定了基础。

《规范》依据国家相关标准、规范并结合各基础电信运营企业的具体要求编辑而成，对重庆市共建共享的铁塔、电源、空调、传输、站房、室内分布系统等电信基础设施从维护职责、维护要点、维护规程、维护指标、巡检周期等方面进行了详细规定和要求，使共建共享电信基础设施的维护做到了“有标可依”。《实施方案》则规定了共建共享电信基础设施维护管理工作的操作方法和要求，规定运行维护原则，划分维护界面，明确维护职责，规范维护流程，使共建共享电信基础设施的维护做到了“有章可循”。

上述管理办法的制定和颁布，必将有力促使重庆共建共享工作更加深入地展开，并将推动共建共享工作取得更大的成绩。来源：2012-5-2 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

国务院纠风办：将整治电信领域违规收费

国务院纠正行业不正之风办公室《关于2012年纠风工作的实施意见》今日在中国政府网全文公布。意见提出，2012年要坚决纠正电信领域侵害消费者权益问题。

——集中整治违规收费、恶意误导消费者等突出问题，严肃查处虚假宣传、价格欺诈、强行扣费、违规营销、恶意吸费、自立项目、自定标准、扩大范围收费等违法违规行为。

——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，提高资费透明度，推动电信资费水平合理降低。

——完善电信企业服务承诺制度，督促电信企业公开服务内容，自觉履行承诺。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。

意见明确，以上工作由工业和信息化部牵头，发展改革委、工商总局、公安部、国资委、国务院纠风办为参加单位。来源：2012-5-2 中国新闻网微博

[返回目录](#)

四川发布全国首个光纤入户强制性地方标准

四川省已于日前发布了住宅通信配套光纤入户地方标准，这也是全国首个涉及住宅通信光纤入户的强制性地方标准，对于全国宽带战略的具体执行具有重要的示范意义。

据了解，这份规范目前已经正式通过四川省住房和城乡建设厅审查，并被批准为四川省工程建设强制性地方标准。

四川通信管理局相关人士对飞象网表示，《规范》是由包括四川通信业在内的多个行业共同参与制定，将加快推动“智慧城市、光网四川”发展。

《规范》要求，四川省在“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“县级及以上城镇住宅建筑的通信配套应采用光纤入户建设方式”。此外，《规范》还对新建住宅建筑通信配套光纤入户工程的设计、施工和验收做了相关要求和规定。

上述人士透露，新规范对于电信设施共建共享以及保护用户宽带选择权具有直接意义。

小区宽带布线权对运营商而言，意味着长期、庞大、稳定的客户群，是一笔丰厚的收益。为此，一些宽带运营商与开发商、物业公司违规合作，排斥其他宽带运营商的进入，形成小区宽带接入的事实垄断，剥夺了业主的自由选择权。宽带价格偏高、服务不到位现象因此也时有发生。

工信部副部长尚冰日前也强调，在2012年的“宽带普及提速工程”中，工信部将和住房城乡建设部等部门、联合地方政府共同研究解决办法，要改变“坐地要价”、“遇关设卡”的情况，保障用户通信畅通安全和宽带自主选择权。“我们在新小区当中要有相关的政策，在改造的旧小区当中，我们也需要有政策，有的需要和小区物业等的主管部门共同协调解决。”

据了解，《规范》中要求新建住宅光纤入户工程与住宅建设同步建设，并对光纤入户的设计、施工和验收都统一了标准，这不但有利于光纤资源的共建共享，也为小区不同宽带运营商的接入提供了基本的保证。

据悉，这一规范将于2012年6月1日起在四川省全面实施。来源：2012-5-3 飞象网

[返回目录](#)

工信部称移动终端产品禁用谷歌标识不属实

工业和信息化部相关司局负责人今天就媒体求证网传禁用谷歌(微博)标识一事时说, 我部从未发出过任何关于禁止移动终端产品使用谷歌标识及应用的通知。网上相关消息不属实。来源: 2012-5-4 工信部网站

[返回目录](#)

宽带测速标准年内出台 将定义最后一段网速

《固定宽带接入速率测试方法》(报批稿)(以下简称《标准》)公示阶段已于五一假期前结束, 据负责该标准的组织、拟订和实施工作的工信部科技司工作人员告诉《IT 时报》记者, 公示阶段已经收到了来自各方面不少的意见和建议, 目前正在整理汇总阶段, 预计修改后的标准在年内就会出台。

标准定义了最后一段网速

《标准》规定了固定宽带接入速率的定义、测试设备要求、基准测试方法、替代测试方法及测试数据的处理方法。《IT 时报》记者注意到, 《标准》特别说明该标准适用于对宽带接入服务提供商提供给家庭固定宽带用户的接入速率进行测试。

“固定宽带接入速率”是指从宽带接入服务提供商的宽带业务接入点 BRAS 到用户终端这一段链路上的信息传送速率。通俗点讲也就是用户宽带上网设备 (Modem, 也就是俗称的“上网猫”) 到运营商的宽带接入服务器这一段的传输速度, 这也是通常运营商向用户承诺提供的速率。

电信行业分析师付亮向《IT 时报》记者表示, “此次由工业和信息化部电信研究院和三大运营商联合起草的《标准》对用户透明消费是有积极意义的。”北京基调网络系统有限公司 CTO 陈靖华也向记者表示, “此次标准出台对运营商也有作用, 能够促进他们优化网络。”基调网络是第三方互联网应用监测与用户体验评估机构。

网民实际速度体验受多种因素限制

在《标准》中明确提到, 测速时需要关闭与网络相关的应用, 如迅雷(微博)、电驴、比特精灵等各种下载工具, 优酷、土豆、PPLive 等各种在线视频播放应用, 利用 QQ、MSN、飞信等各种即时通讯工具进行文件传输, 同时用户应通过有线连接接入网络, 而不使用 WLAN(Wi-Fi)接入进行速率测试。

陈靖华向记者解释到，迅雷、电驴这样的 P2P 下载软件，以及视频网站的客户端软件在运行时，对网速的影响确实非常大，而 QQ、MSN 这样的聊天工具由于采用点对点的传输，相对影响会小一点。

同时不能使用 WLAN 接入进行测速，原因在于一方面无线网络速度的传输速度容易被周遭环境影响，“比如附近有信号干扰导致无线设备不稳定，或者隔了一面墙等等。”他还补充说，用户家中的无线设备本身还有兼容性的问题，也会影响网速。”陈靖华称。

付亮告诉记者，“从目前的情况来看，运营商对最后一段的服务还是有保证的。”

他认为实际影响用户上网体验的因素还有很多——真正影响用户网速感知的是访问时的“中间”部分。比如用户要访问国外网站时，通常是从用户到运营商接入网，再到城域网，此后依次是国内骨干网、国际出口接到国外 INTERNET 网络，最终才是国外网站。“在整个过程中，骨干网、城域网、互联互通、国际出口这些环节都可能成为影响网速的瓶颈环节。”

陈靖华则向记者做了一个形象的比喻。“就像是开车一样，从家门口到小区门口是专用车道，速度比较快。但开出小区后，到了公共道路，车一多，速度就会慢。互联网也一样，高峰时段上网用户多，对整个网络资源的占用量加大，网速也会变慢。”

公布测速报告须同时公布标准

2011 年底，DCCI 互联网数据中心发布《中国宽带用户调查》中称中国绝大部分互联网用户在使用“假宽带”，这在国内通信行业引起了轩然大波。

此前 2011 年初，CNNIC(中国互联网信息中心)公布《中国互联网发展状况报告》中提到的各省市宽带网速排名也引起了部分运营商的反弹。

此次《标准》公示后，会否解决这些问题？付亮表示《标准》是一个参考，“其它机构当然也可以公布自己的调查数据，但同时也需要将自己的测试规范、标准和过程公布出来，让大家评判是否公平、公正”。他还特地指出 DCCI 在给出“伪宽带”结论后，却一直没有公布调查标准和过程。“那份调查报告可信度很有限。”

陈靖华评价这份即将出台《标准》所提到的三种测速方法比较科学，“可以被行业内认可”。

上海电信有关人士向记者提供了一份《标准》、上海电信测试标准以及 CNNIC 测速标准的简单对照表。前两种的测试方法基本一致，而 CNNIC 的测试方法是监控用户完全打开网站首页的实际时间。

“不能说谁比较科学，只是大家关注点是不一样的。上海电信的宽带网络测试平台还可以帮助用户测试 FTP 下载速度，我们内部也会监控客户访问知名网站的网速变化情况。”

值得一提的是，《标准》是《宽带网络服务质量及评测方法》系列标准之一，另外还有《固定宽带接入速率测试平台检验方法》、《移动宽带接入服务质量测试方法》、《互联网网间业务质量监测系统测试方法》和《互联网业务服务质量测试方法》等四项。工信部科技司的工作人员告诉《IT 时报》记者，其它四项标准的制定工作正在按部就班的进行中，不过他无法给出其它标准出台具体的时间表。来源：2012-5-7IT 时报微博

[返回目录](#)

工信部推中小企信息化 应用门槛或进一步降低

昨日(5月7日)，工信部召开“中小企业信息化服务信息发布会”，强调进一步推动中小企业信息化服务质量。在发布会上，中国电信(微博)、中国联通(微博)、百度等公司发布了一些为中小企业提供信息化服务的方案，如中国电信表示将投入上亿元专项资金，用来支持中小企业信息化培训和技术指导服务。

据工信部中小企业司司长郑昕介绍，我国中小企业信息化推进工程已经实施6年多的时间，并且也取得了一些成绩。

工信部党组成员、总工程师朱宏任认为，“十二五”期间，中小企业信息化推进工程应该把“强化服务”和“促进应用”放在突出位置。他认为，为支持小型微型企业创新发展，应该进一步降低信息化应用门槛和服务成本，让小型微型企业能够更加便捷而有效地通过信息化实现健康成长。

据郑昕介绍，为保障中小企业的信息服务水平，已经有畅捷通信息技术公司、阿里巴巴(微博)集团等公司为中小企业的信息化发展提供了各项服务。

畅捷通信息技术公司开展中小企业管理升级服务平台试点，目前中小企业用户数量已达150万家，并在全国建立了350家中小企业信息化辅导站和60家信息化服务中心，累计为20万家中小企业进行了企业运营的健康体检。阿里巴巴集团公司则积极推动中小企业电子商务应用，搭建电子商务服务平台，在9个省市试点，探索以电子商务信用、无抵押“网络联保”贷款、与银行共建“风险池”等，为小型微型企业开展融资贷款服务。截至2012年2月初，已为10万多家小型微型企业累积发放小额、短期贷款426.56亿元。

不仅仅是中央政策扶持中小企业信息化发展，《每日经济新闻》记者从会议上了解到，地方政府以及部分企业也从自身角度为中小企业信息化发展提供了便利和支持。

北京市经信委副主任姜贵平介绍说，“北京市经信委在优化中小企业发展环境方面开展了大量的工作和积极的探索实践。在中小企业信息化方面北京市已将中小企业信息化工作上升到战略高度。”姜贵平称，百度的“翔计划”将在2012年投资5000万元，为北京市5000家中小企业免费建立网站，为2万家中小企业提供网络推广资金，帮助中小企业特别是小型微型企业降低经营成本、拓展营销渠道。

中国电信政企客户事业部副总经理张齐在会上说，目前中国电信已与广东、江苏、上海、浙江、福建、山东等25省(市)经信委(或中小企业局)联合发文，投入上亿元中小企业专项支持资金，全面开展中小企业信息化培训和技术指导服务。

据悉，中国电信的该项服务目前已在308个城市开展9906场培训活动，覆盖超50万家中小企业，已建设4万家四星数字企业。来源：2012-5-8 每日经济新闻

[返回目录](#)

工信部公布通信业十二五规划：3G用户超4.5亿

工信部今日发布了《通信业“十二五”发展规划》(以下简称“《规划》”)，《规划》中表示，到2015年，电话总数超过14亿，电话普及率超过100部/百人。3G用户超过4.5亿户，占移动电话用户总数的比例超过36%。

从《规划》中看到，工信部确定的行业目标是到2015年电信业务收入超过1.5万亿元，其中基础电信企业业务收入超过1.1万亿元，信息基础设施累计投资规模超过2万亿元。

在宽带接入方面，“十二五”期间，城市新建住宅光纤入户率达到60%以上，城市和农村互联网接入带宽能力基本达到20Mbps和4Mbps以上，部分发达城市接入带宽能力达到100Mbps。3G网络基本覆盖城乡，实现无线宽带数据业务热点区域连续覆盖，LTE商用。下一代互联网全面商用部署，骨干网和国内访问流量排名前1000位的商业网站系统支持IPv6。国际业务出口总带宽达到8Tbps。

在用户发展方面，《规划》中表示，“十二五”期间，电话用户总数超过14亿户，电话普及率超过100部/百人，其中移动电话超过12亿户，移动电话

普及率超过 85 部/百人。互联网网民超过 8 亿人，互联网普及率超过 57%。(固定)互联网宽带接入用户超过 2.5 亿户，光纤入户用户超过 4000 万户；3G 用户超过 4.5 亿户，占移动电话用户总数的比例超过 36%。已通电的 20 户以上自然村基本通电话，行政村通宽带比例达到 95%。

此外还规定了节能减排等指标，2015 年，单位电信业务总量综合能耗比 2010 年下降 10%，新建大型云计算数据中心的 PUE 值达到 1.5 以下。

据悉，十一五期间，到 2010 年，完成电信业务收入 10303 亿元，其中基础电信企业业务收入规模达到 9079 亿元；电话用户总数达到 11.53 亿户，普及率为 86.5 部/百人；互联网网民达到 4.57 亿人，普及率为 34.3%。基础电信企业非话音收入所占比重达到 42.9%。

基础电信企业光缆线路长度达到 996.2 万公里，互联网宽带接入端口达到 1.88 亿个，国际通信业务出口总带宽达到 1.6Tbps，拥有 7 条登陆海缆、20 条陆缆。3G 网络建设全面展开，累计建成基站 62 万个。来源：2012-5-4 新浪科技微博

[返回目录](#)

【国内行业环境】

国家电网与通信进入蜜月磨合期

一场围绕电力系统的能源革命正在开展，这就是智能电网。

2009 年 5 月，国家电网公司正式发布了“坚强智能电网”发展战略。2010 年的全国两会上，智能电网建设明确为我国的基本发展战略。

但是到目前为止智能电网并没有明确统一的定义。中国科学院院士、中国电科院名誉院长周孝信提出：发展迅速的信息通信和控制技术与传统的输配电网相结合，就构成了未来新型智能电网的雏形。

智能电网的通信诉求

在刚刚结束的“2012 中国智能电网建设国际论坛”上，与会专家的讨论围绕着一个核心话题：能源革命。国网能源研究院副院长胡兆光指出：“智能电网之所以成为全球热潮，主要在于它可以节能、减排。”

业内专家总结智能电网的节能减排主要为三个方面：一是帮助可再生能源接入传统电网中；二是帮助降低能源消耗，提高能源利用效率；三是保障大电网更加安全、可靠。

但是这三点功效，必须依赖一张稳定、灵活的通信网络来实现。

周孝信表示：“将西部的可再生能源接入到传统电网中存在很大难度，因为可再生能源具有间歇性和不稳定性，这要求我们的电网具备分析型调度功能，即能根据负荷变化进行能源管理，又可以根据可再生能源电力的变化额进行能源管理。”需要指出的是：调度任务隶属于国家电网公司调度处，该部门的职责就是部署、管理、应用国家电网在全国的通信网络，比如调度平面、信息采集平面。新能源的接入需要更智能、灵活的调度网络。

其次，在节省能源消耗方面，通信网络可以帮助国家电网更详细地统计各点用电信息、以及用电信息的变化曲线，进而实现合理分配；在保障电网安全、可靠性方面，通过通信网络采集各点发电、输电、变电、用电信息，可以准确分析出存在的故障点，以及潜在故障点，并迅速实现自愈。瑞斯康达企业网事业部副总经理吴东锋向记者举例介绍：“我国高压输电线路很容易受到积雪压力威胁，据此我们可以根据压力信息采集分析潜在威胁点，进而下达信息指令，给予该点是融冰电能，解除危机。”

吴东锋指出：“发电、输电、变电、用电每个环节都需要有与其匹配其使用的网络建设模型，只有建立使用统一的通信网络才能更好地、规模地推广和应用智能电网。”

电网的通信缘

有市场自然催生产业。如何将通信技术更好地应用到电力系统，成为目前各通信企业的推广重点。

其实，国家电网很早就已经开始组建通信专网。当然，这张网络最初只是用于核心环节的信息采集。

早在上世纪 80 年代，国家电网就在当时的高压线路中开始架设 ADSS 光缆，这可以理解为光缆产业在电力系统的延伸，随后出现的 OPGW、OPPC 也是此产业链中的一员。

在 2000 年之后，国家电网开始大规模敷设 OPGW、OPPC 光缆，组建通信网络。通光集团、中天科技、亨通光电凭借自身努力开始在该市场崛起，并逐步打破国际垄断，成为国内市场主流供应商。

当然，此通信网络必然辅之以通信设备方能显其功效，比如：PDH/SDH、工业级以太网交换机、2.5G 传输设备等，近 2~3 年也部署了少量 PTN/OTN，10G 传输设备。但由于该网络只用于内部信息采集，而且传统电网信息采集系统并不完善，所以传输设备需求量较小，市场竞争并不明显，相对于运营商市场来说，电信网络市场并不起眼。

但随着智能电网的提出，国家电网对通信的需求逐步提升。以一个中小城市为例，电力用户有 10 万户左右，配电、变电所约 1000 个，开闭所、环网柜以

及柱上开关等约有 100 个，需要采集的信息点达到 10 万个之多。构建低成本、广覆盖的城市配电信息通信网络是国家电网必须考虑的问题。

借市场机遇，通信厂商开始规模登陆电力系统。其中最引人注目的就是 PFTTH(电力光纤入户)。2009 年，国内第一根 OPLC(电力光纤)面世，通过该线缆可以做到电线、光缆同时入户。经过一系列的实验验证，2011 年国家电网开始在全国各省市大规模开展电力光纤入户工程试点，旨在实现用电信息采集，取代现在的人工抄表项目。据统计，2011 年 OPLC 需求超过 3 亿，亨通、通光、烽火在此市场受益颇丰。同时受益的还有如华为(微博)、中兴、烽火等 PON 系统厂商。

由于看到 OPLC 的“多功能性”，2011 年 6 月，中国电信(微博)与国家电网公司签订关于光纤入户工程的协议，通过 PFTTH，双方各取所需：中国电信实现 FTTH，国家电网公司完成电力部署，同时做到用电信息采集。所有人都已经看到，国家电网的通信潜力巨大。

电网的通信劫

然而“打天下易、守天下难”，对于国家电网来说，也许建设一张通信网络不难，但是如何管理这张网络却实非易事。

“一直以来，电力部门对于通信系统并不重视。长期积弱导致国家电网缺乏必须的通信技术储备。”一位厂商专家向记者透露，“国家电网很多通信人员都缺少必须的通信知识，短期内很难接纳目前的主流通信技术。”

一位国家电网调度处的负责人对此也有同感，他透露：“2011 年，某厂商跟我们在珠海合作了 LTE 项目进行信息采集、在山东省干应用了 OTN 设备，这两种技术确实给我们带来了很大优势。然而，这两种在运营商还处于试点或者刚商用阶段的技术，对于我们来说可能会难以驾驭，也难以推广。”

此外，国家电网也缺乏统一的通信标准，互通也是最大的问题。这往往导致信息采集系统的集中器和采集器必须使用同一厂商的设备，甚至有些集中器无法采集信息，很大程度上限制了信息采集的推广和应用。

同时，智能电网对于通信安全程度的要求要高于运营商，目前还急需建立通信安全架构体系，以保证智能电网安全有序的建设和运行。

上述厂商专家向记者介绍：“通信网络的不完善反映了国家电网通信机制体系的落后与粗放，这急需引起国家电网的重视。”来源：2012-5-2 通信产业报 微博

[返回目录](#)

陕西 2012 年千个行政村将通宽带

近日，陕西省通信管理局组织召开宽带普及提速专项工作会议，学习八部委下发的《关于实施宽带普及提速工程的意见》，征询基础电信企业对《陕西省“宽带普及提速工程”实施方案(讨论稿)》的修改意见，听取了各企业对工程实施的建议和意见，并就 2012 年全省“宽带普及提速工程”重点工作任务及工作进度计划进行了安排部署。

会议指出，互联网宽带作为国家信息化的重要基础设施，已经成为国家战略的组成部分。加快宽带建设不仅仅是提高宽带接入率、覆盖范围，应该加强宽带在促进全省经济增长、提高社会生产率、提升竞争力方面的重要作用，支撑保障下一代互联网等战略新兴产业的创新应用和发展。

会上，陕西通管局对 2012 年的宽带普及提速工程提出以下要求：一是加强无线宽带建设，必须将无线宽带普及作为今后工作的重点，同时加强无线宽带应用开发和拓展；二是 FTTX 部署遵循合理有序原则，新建楼宇采用 FTTH 覆盖，用户需求大的旧小区改造项目考虑 FTTB 升级为 FTTH，不提倡区域覆盖平均化；三是 2012 年实现全省 1000 个行政村通宽带，要求省联通分公司积极承担普遍服务的责任和义务，实现零的突破。来源：2012-5-3 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

2011 年第四季度我国网速未达全球平均值

全球第一大内容分发网络提供商 Akamai 最新报告显示，2011 年四季度全球有 93 个国家和地区的平均网速出现下滑，41 个国家和地区实现增长。韩国四季度的平均网速为 17.5Mbps，峰值速度高达 48Mbps，蝉联全球之首。而该季度中国内地的平均网速为 1.46Mbps，峰值网速为 5.68Mbps。

报告称，在 2011 年下半年中一些国家和地区网速发生重要变化。在 2011 年三季度全球网速最快的 10 个国家和地区中，只有韩国和日本四季度出现增长。韩国平均网速从 16.7Mbps 增至 17.5Mbps，日本平均网速从 8.9Mbps 增至 9.1Mbps。中国香港平均网速从 10.5Mbps 降至 9.1Mbps，与日本并列第二。美国平均网速则从 6.1Mbps 降至 5.8Mbps，位列第 13。

全球平均网速也有所降低，从 2011 年第三季度的 2.7Mbps 降至四季度的 2.3Mbps，降幅达到 15%。来源：2012-5-4 北京商报微博

[返回目录](#)

中国企业在利比亚的合同存在被重新招标风险

中国企业在利比亚参与了 50 个大型项目，主要集中在道路、建筑和基础设施等领域，涉及金额高达 180 亿美元。但在利比亚的国内大变局中，所有外资项目都被迫中止。中国企业的投资是否仍被承认？何时才能重回利比亚重启项目·这是很多中国企业关注的问题。

利比亚经济部长艾哈迈德·科什里说，目前利比亚已基本恢复安全，战后重建需求很大，中国企业在基础设施建设等领域有较强的竞争力和丰富的施工经验，希望他们尽快返回利比亚，重新启动因战争原因而尚未完工的项目。

值得注意的是，科什里说，“凡是在战前签订的合法合规的合同，新政府都将遵守”，“对于已签工程合同，我们期待中国企业的回归，但由于重建任务紧迫，我们不能等待太久。”

科什里一方面表示利比亚政府“尊重过去的合同”，但又说“不能等待太久”，这似乎是在暗示，中国企业如果不尽快重启投资，过去的项目则存在重新招标、引进新投资者的可能。以利比亚目前的情况，中国企业贸然回去显然是存在风险的。但更大的风险则是，利比亚等不及中国企业的观望，而把投资项目转让给新的投资者。这种可能性值得中国企业关注。来源：2012-5-8 南方都市报微博

[返回目录](#)

中国首次超过美国成为全球最大智能手机市场

调研公司 Canalsys 最新数据显示，2012 年第一季度，中国首次超越美国而成为全球最大智能手机市场。

Canalsys 数据显示，第一季度全球智能手机出货量中，中国场所占份额为 22%，首次超越美国，后者的比例为 16%。

三星(微博)是中国市场上最大的智能手机厂商，所占份额为 22%。苹果第二，所占份额为 19%，诺基亚(微博)排第三。

在出货到中国的智能手机中，2/3 基于 Android 系统。在所有的 Android 手机中，中国本土手机占到了 1/4。

Canalsys 称，第一季度全球智能手机出货量为 1.46 亿部，同比增长 45%。其中，美国市场的出货量涨幅仅为 5%，而亚太地区的出货量涨幅为 81%。在全球 10 大智能手机市场中，亚太国家占到了 50%。来源：2012-5-3 新浪科技微博

[返回目录](#)

国产商攻高端洋巨头探低端 智能机之争殊途同归

智能手机的发展日新月异，在风云变幻的智能手机市场，竞争的硝烟弥漫到了每个角落。在贴身的市场肉搏中，各大巨头为占得一席之地，使出了浑身解数，最近国产品牌和洋品牌的上行下探成了终端市场的主旋律。

本土方面，先是华为(微博)在北京高调发布首款高端双核智能手机 Ascend P1，紧接着中兴在其分析师大会上宣布，将打造“明星级”智能手机。各大洋品牌也摩拳擦掌，在摩托罗拉宣布进军千元 3G 智能机之后，又传出三星将与中国联通(微博)合作进入千元 3G 智能机领域。智能手机领域的竞争已经不再是局部领域的竞争而是全方位的较量，高端和低端的上下延伸都是为了拓展生存的空间，争利润抢市场，但殊途能否同归尚需市场检验。

国产品牌进军中高端市场

对于国产品牌来说，高端品牌手机的缺失是大多数国产手机心中永远的痛。十数年来，国产品牌努力耕耘，但仍未能在高端市场上占据一席之地。为此，以中兴、华为为代表的国产品牌吹响了向高端手机进攻的号角。

2011 年，华为进军中高端智能手机市场，成功推出了以荣耀 Honor 为首的多款精品智能机，凭借人性化的设计理念以及完美应用体验赢得了国内外用户的高度认可，一举超越苹果进入中国智能手机市场份额前三，成功拓展了中高端智能手机市场。4 月 25 日晚，华为又在巴西最大城市圣保罗举行智能手机“荣耀”(Honor)发布会，这一产品将成为华为公司在巴西推出的第一款高端智能手机。

日前，华为首款定位于高端市场的轻薄双核旗舰智能机 Ascend P1 首发上市。伴随 2999 元的价格发布以及渠道政策公布，华为终端首次拉开了进军顶级智能手机市场的序幕。华为终端董事长余承东(微博)表示，华为在内地发布 Ascend P1 标志着华为面向高端智能手机市场的拓展已经开始。2012 年，华为终端将抓住全球高端智能手机洗牌的机会，全面拓展高端智能手机市场，今后还会推出更多高端手机。

中兴方面也不甘人后。早在年初巴塞罗那世界通信大会(MWC)就已亮相并引发热切关注和好评的、TD 制式双核双高清高端智能旗舰中兴 U970 日前正式发售。U970 是中兴第一款在中国市场首发的高端旗舰智能手机，拉开了中兴通讯智能转型的序幕。中兴在 MWC 展会上还发布了旗下四核手机 Era，但具体上市时间一直没有公布。日前中兴副总裁、移动事业部总经理王勇给出了中兴四核手机上市的时间：将在 2012 年第三季度上市。

中兴通讯执行副总裁兼执行董事何士友表示，中兴通讯将会提升在双核、四核智能手机，中高端即 1500-2000 元左右的智能手机占比，因为这部分市场的

提升对中兴手机品牌价值以及盈利非常关键。在美国、中国、欧洲、澳洲这样的高端市场，智能手机特别是中高端旗舰产品成为中兴关注的一个焦点。

国际品牌渗透国内千元智能机市场

据相关报告显示，2012年中国手机的市场容量预计将达到3.1亿台，其中千元智能机将占整个3G手机市场份额的六成以上。巨大的市场诱惑也让许多国际品牌开始涉足中低端千元智能机市场。

4月11日，摩托罗拉与中国联通合作发布了首款千元智能机XT390，售价为1299元。摩托罗拉也成为首个支持中国千元智能手机策略的国际厂商。

在摩托罗拉宣布进军千元3G智能机之后，各大手机巨头纷纷跟进。日前市场又传出消息，三星将与中国联通合作进军千元3G智能机领域。据透露，三星为联通定制的千元智能机在价格方面将更具优势。据悉，这两款手机型号分别为S6102E和S6352，具体上市时间目前未定。就连在智能时代灰头土脸的诺基亚日前也打起了中低端智能机的主意。据媒体报道，诺基亚公司近日于越南正式开建新工厂，诺基亚计划将此工厂与2013年初前竣工并正式投入使用。诺基亚执行副总裁MaryMcDowell称，诺基亚将生产高性价比以及适合不同市场的移动设备，并主要致力于发展潜力很大的中低端市场。

手机厂商自我把控很关键

国际厂商宣布进入千元智能机市场，本土双雄反而大举“进军高端”、“打造明星机型”，背后的深层次原因都是无可回避的利润收缩的问题。摩托罗拉和HTC在全球的市场份额和利润都在下滑，其在安卓市场的传统优势已经被三星取代。据宏达电(HTC)日前公布的第一季度业绩显示，由于苹果和三星电子的激烈竞争，季度净利润同比下降了70%。国际厂商自身所面临的竞争压力在不断增加。而对于国内厂商而言，这一问题同样存在。中兴通讯3月发布的2011年财报显示，中兴收入达到139亿美元，同比增长26%，但其净利润下滑了36.62%。数据显示，国产手机厂商的毛利率多在10%到20%之间，部分企业甚至是只赚吆喝不赚钱。这种情况下国产品牌上行拓展生存空间成了必然。

国产手机向上仰攻高端，是在放量发展之后对利润困境的破解之策；国际厂商产线下探，既是在高端市场苹果三星把持的情况下的无奈选择，也是看中千元智能手机市场的商机。中兴通讯副总裁王勇对此解读为：“国际厂商往下探，做千元智能机，更多的取决于提升市场份额的需要。”洋品牌和国产品牌相互进入各自长期把持的领地，带来的影响也不言而喻。洋品牌的进入，让千元智能手机市场呈现出更多元化的局面，也将在更大程度上撬动千元智能手机市场的商机。但这也意味着，千元智能手机市场的竞争将更加激烈，国产手机的地位势必也将受到严峻的挑战。同样，国内产商向高端智能机靠近，向着对方的优势领域展开

进攻，对中兴、华为们提出更高的产品要求，也反向证明着以中兴、华为为代表的本土手机企业让国际友商们无法再忽视。

智能手机时代，手机市场迎来新一轮的洗牌，在这样的格局变换中，机遇与挑战并存，洋品牌与本土厂商“向左走，向右走”的最终目的都是为了抢利润、争市场。两种截然相反的发展道路，能否殊途同归皆大欢喜，不仅在于自身品牌的竞争力、产品的性价比、创新力和技术水平，也在于自身对机遇的把握能力。如何找到适合自身发展的位置，将成为能否在多强争霸的环境中脱颖而出的关键。来源：2012-5-3 通信信息报

[返回目录](#)

【国际行业环境】

德国裁定微软侵犯摩托罗拉移动专利

德国曼海姆法院周三裁定，微软(微博)侵犯了摩托罗拉(微博)移动专利，因此禁止微软在德国市场销售 Xbox 360 游戏机和 Windows 7 操作系统。

曼海姆法院法官霍尔格·基谢尔(Holger Kircher)周三称，微软 Xbox 360 和 Windows 7 等产品使用了特定的视频压缩软件，这违反了微软与摩托罗拉移动签署的协议。

上周，美国国际贸易委员会(ITC)的一名法官也裁定，Xbox 的无线互联网连接和视频压缩技术侵犯了摩托罗拉移动专利。

业内人士称，基谢尔周三的裁决对于微软欧洲业务影响有限，因为微软已经将欧洲软件分销部门从德国转移到荷兰。

由于微软此前已经预测到，法院的此次裁决可能对摩托罗拉移动有利，因此微软4月初就开始筹备欧洲软件分销部门的转移事宜。

对于周三的裁决，微软发言人称：“对于该裁决，我们将提起上诉，追究摩托罗拉移动的违约问题。我们在德国的业务还将继续。”

最近几个月，德国市场成为了全球手机和平板电脑厂商之间专利大战的主要战场，德国法院此前曾要求三星(微博)停止在德国销售 Galaxy 10.1 平板电脑。

来源：2012-5-2 新浪科技微博

[返回目录](#)

欧美压力下巴西仍维持 4G 网络本土化要求

尽管美国和欧洲方面向世贸组织提出申诉，巴西通信部长保罗·贝尔纳多 2 日说，巴西将维持第四代移动通信网络(4G)频段招标中对相关技术设备研发和制造的本土化要求。

巴西电信管理局 4 月中旬宣布进行 2.5 吉赫频段电信服务的运营商招标工作，开标日期定在 2012 年 6 月 12 日，这一举动标志着巴西在全国范围内建设 4G 网络的战略拉开序幕。

这次招标，电信局发展当地基础设施、扶持本国相关产业的用意十分明显，不仅将以行政命令的形式把前景广阔的 4G 网络和利润微薄的农村网捆绑在一起招标，还规定中标运营商采购的数据网以及通信系统设备和产品在 2012 至 2014 年间必须达到 60% 的本土国产化率，所用技术至少有 10% 为巴西本土研发，到 2017 至 2022 年，这两个比例还要分别提高至 70% 和 20%。

5 月 2 日出版的巴西《圣保罗州报》报道说，巴西的这一招标要求遭到美国和欧盟方面的质疑，它们认为这属于电信行业贸易壁垒，将在本月 5 日向世贸组织提出申诉，要求巴方修改招标公告。

贝尔纳多当天接受媒体采访时说：“我们不会更改本土化要求，一方面我们不认为这违反了国际贸易协定的要求，另一方面我们需要推动本国设备制造业的发展。”他还说，通信部已收到美国和欧盟发来的函件，将在未来几天给出答复。

来源：2012-5-3 新华网

[返回目录](#)

韩国蝉联全球网速最快国家：峰值速度达 48Mbps

全球第一大内容分发网络(CDN)提供商 Akamai 的最新报告显示，韩国 2011 年第四季度的平均网速为 17.5Mbps，峰值速度高达 48Mbps，蝉联全球之首。

以下为 2011 年第三季度至第四季度间的重要变化：

- 韩国平均网速从 16.7Mbps 增至 17.5Mbps。
- 日本平均网速从 8.9Mbps 增至 9.1Mbps。
- 中国香港平均网速从 10.5Mbps 降至 9.1Mbps，因此与日本并列第二。
- 在 2011 年第三季度全球网速最快的 10 个国家和地区中，只有韩国和日本第四季度出现增长。
- 比利时取代丹麦跻身前 10。
- 美国平均网速从 6.1Mbps 降至 5.8Mbps。位列 13。

尽管韩国平均网速增长 4.8%，但全球平均速度却有所降低，从第三季度的 2.7Mbps 降至第四季度的 2.3Mbps，降幅达到 15%。

从全球来看，第四季度有 93 个国家和地区的平均网速出现下滑，41 个国家和地区实现增长。中国大陆的平均网速为 1.46Mbps，峰值网速为 5.68Mbps。

来源：2012-5-3 新浪科技微博

[返回目录](#)

印度出台有线电视新规 每月 2 美元看 100 个频道

印度电信监管机构——印度电信管理局(TRA)于日前发布了新的有线电视收费规定。用户每月仅缴纳 100 卢比(约 2 美元)，便可收看 FTA 模式的 100 个数字电视频道。

规定说，有线电视运营商必须向全国的有线数字电视用户提供最基本级别的服务，当然用户还可选择月缴费 150 卢比来收看更多的频道。

印度政府表示，2012 年 6 月 30 日之前，将首先在新德里、孟买、加尔各答、班加罗尔四大城市实现有线电视数字化转换，2014 年 12 月之前将在全国实现这一目标。来源：2012-5-3 国际在线微博

[返回目录](#)

运营竞争篇

【竞合场域】

三大运营商竞价瞄准国际漫游费

随着 3G 网络建设进入高速发展期，三大运营商之间的资费角逐也不断升级。在中国移动(微博)、中国联通(微博)相继下调国际漫游资费后，近日，中国电信(微博)方面宣布，将国际漫游资费平均下调 50%。

中国电信：平均降价幅度超 50%

“本月起，11 个国家拨打中国大陆的国际漫游语音资费将会下调。”天津电信官方客服代表介绍，本次对于国际漫游资费的调整，平均降幅超过 50%，最高降幅达到 81%。

记者从中国电信官方微博上了解到，此次资费调整的 11 个国家分别是韩国、加拿大、澳大利亚、德国、法国、新西兰、英国、意大利、马来西亚、荷兰、西班牙，都属于国内用户经常出访的热点国家。其中，韩国方向拨打中国大陆下降

至 0.99 元/分钟，降幅达 81%；英国、德国方向降至 1.99 元/分钟，降幅达 75%；澳大利亚、马来西亚方向降至 2.99 元/分钟，降幅达 62%；新西兰、法国、意大利、荷兰、西班牙拨打中国大陆资费降幅超过了 50%，加拿大方向降幅超过 38%。

中国移动：多次进行资费下调

在国际漫游资费调整方面，中国移动可谓动作最为频繁的运营商。近年来，中国移动先后推出了 5 次国际漫游资费下调方案。2010 年 1 月 1 日，下调了英国等 8 个国家和地区的国际漫游资费；同年 6 月 1 日，下调南非的漫游资费；同年 8 月 1 日，下调了瑞典等 10 个国家和地区的漫游资费；2011 年 1 月 1 日，下调了美国等 10 个国家和地区的漫游资费；同年 8 月 1 日，大幅下调了 38 个国家的国际漫游资费。

2012 年，中国移动方面的相关负责人再次表示，“中国移动方面还将在国际漫游资费方面进行调整。”因工作需要经常需要出国的王先生告诉记者，中国移动方面已经针对境外商旅热门方向国家进行过多次资费调整，其中，德国拨回中国大陆及其他国家(地区)由 7.99 元/分钟下调为 1.99 元/分钟；澳大利亚拨回中国大陆及其他国家(地区)资费由原先 7.99 元/分钟下调至 2.99 元/分钟；加拿大拨当地漫游费下调为 3.99 元/分钟，拨回中国大陆及其他国家(地区)资费降至 7.99 元/分钟。

中国联通：“圈地”扩大业务范围

中国联通在降低国际漫游资费的同时，还不断“跑马圈地”，扩大国际漫游覆盖范围、提高国际漫游服务。

据中国联通官方网站的数据显示，中国联通已与 246 个国家和地区的 538 个运营商开通了 GSM、WCDMA 话音漫游业务，与其中 174 个国家和地区的 388 个运营商开通了 GPRS、WCDMA 数据漫游业务。

“联通方面还可以提供 3G 可视电话国际互通漫游业务，目前已与 12 个国家和地区的 23 家运营商开通业务。”中国联通方面表示。与此同时，记者在采访中了解到，联通最新一次的资费调整，实现了包括英国、法国、德国、意大利、西班牙、澳大利亚、加拿大等 30 个国家和地区语音、数据漫游资费的下调。其中，加拿大拨打中国大陆从 11.86 元/分钟降至 7.86 元/分钟，德国、英国从 7.86 元/分钟，西班牙从 6.86 元/分钟，法国从 5.86 元/分钟均降到 2.36 元/分钟，最高降幅达 70%。此外，中国联通还新增了英国、法国、德国、意大利、澳大利亚、西班牙等 15 个国家和地区的优惠资费运营商。

业内观点 调整市场结构成关键

国际漫游资费不断下降，对消费者来说无疑是重大利好，但业内人士指出，资费下调的利好趋势应持续下去，但调整的力度，不应损害运营企业和具体电信业务的长远发展。

“调整市场结构是促进电信市场持续发展、资费不断下降的关键。”中投顾问分析师指出，电信资费调整的关键是形成有效竞争格局。运营商在争相“讨好”用户的过程中，才会主动节约成本，并竞价提质争取市场。因此，建立一个有效竞争的市场格局对于电信资费持续或者健康下降有着重要的意义。此外，资费体系的透明化也很关键，应让消费者明明白白消费，才能切实感受到资费下降带来的实惠。来源：2012-5-8 每日新报

[返回目录](#)

三大运营商宽带提速上演价格战

2012年3月30日，工信部召开了高规格的宽带提速工程动员部署大会，会上工信部规划，在2012年，宽带普及提速工程要完成新增FTTH(光纤宽带)覆盖家庭超过3500万户，使用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2000万户以及扩大公共热点区域无线局域网覆盖规模和进一步推广、普及宽带应用，并推动单位价格降低。

出席会议的中国电信(微博)、中国联通(微博)和中国移动(微博)也提出了2012年各自宽带提速的目标。同时，掌控宽带光纤资源的运营商们都还提出“光进铜退”的光纤网络建设计划。

由此，一场自上而下的宽带提速“运动会”全面展开。同时，因像铁通这样的运营商被爆出遇到不公平竞争待遇，为此，上海市专门成立第三方专业机构来规范“最后一公里”的竞争。

上海样本：争相布局“光进铜退”

宽带提速的一个重要话题就是“光进铜退”——以光纤网络替代目前的铜芯网。

当全国各地的宽带、光纤工程纷纷上马，并以日新月异的速度迅速推进时，上海市因早在2011年提出了加快建设“智慧城市”战略而使各项“涉网”的项目走在了前列。

可以说，作为中国内地上网平均带宽最高的城市，在上海打响的光网争夺战很大程度上体现了各运营商在这一业务上的布局。其中尤以宽带、光纤入户“最后一公里”的争夺及相应资费价格战最为激烈。

上海电信：市场暂时领先

在此前的工信部宽带提速动员大会上，中国电信便率先立下“军令状”，即中国电信在 2012 年拟推进的目标主要包括“新增 FTTH 覆盖家庭超过 2500 万户，达到 5500 万；使用 4M 及以上宽带产品的用户超过 50%；新增固定宽带接入用户 1600 万，达到 1 亿；新增宽带家庭超过 1300 万户；扩大 Wifi 热点 30 万 AP；计划投入 400 亿元开展光网建设计划，宽带提速计划，智慧云海计划，宽带服务领先计划。”

从整个上海地区的宽带光纤“大盘子”来看，整体的大提升催动了三大运营商的集体跃进。

根据上海市经济和信息化委员会副主任刘健向《每日经济新闻》记者透露的数字：“目前光纤到户覆盖超过 550 万户，实际用户超过 150 万户。”而上海市经济和信息化委员会信息基础设施管理处张建明则明确指出：“光纤用户 2010 年 120 万，家庭平均接入宽带 2M。上海计划到 2013 年城镇地区基本具备光纤到户能力家庭覆盖 650 万户以上，家庭平均接入宽带 20M，家庭宽带接入能力可达 100M。”

此前，中国电信上海分公司资深经理花锐强曾向记者表示，中国电信的宽带用户占市场份额的 85% 左右，这一市场份额是在市场竞争比较充分的环境下取得的，但是市场的暂时领先并不等于垄断。

宽带及光纤业务作为中国电信目前最为核心的一块领域，其市场领先的优势由来已久，同时其每年为中国电信贡献了惊人的利润。然而，随着国家对于宽带光纤等网络资源的重新调整以及其他运营商的兼并整合，中国电信的宽带、光纤网络优势正受到来至另两家运营商的挑战，中国电信一家独大的局面或将打破。

上海联通：提速不加价

相对于其他运营商的策略，中国联通方面进行价格战的策略则十分明显。

根据不久前中国联通董事长常小兵公布的宽带提速计划，2012 年中国联通计划新增 FTTH 覆盖家庭超过 1000 万户；使用 4M 及以上宽带产品的用户超过 50%；新增宽带家庭超过 900 万户；扩大 Wifi 热点 30 万 AP。现中国联通已有 8551 万个端口。

上海联通一位产品负责人向《每日经济新闻》记者表示，2012 年上海联通主要有两大目标，一个是速率的目标，到年底之前统一提速到 30M，免费提速到 20M。“值得注意的是，我们的资费一直以来都有优势，同样套餐我们肯定更加便宜。提速的话不会带来加价，可能还会反而降价，带来‘高带宽，低价格’的策略。另外，我们会统一市区、郊区的资源分配，市区的资费会向郊区统一，后者本身价格更加优惠。”

根据这位负责人介绍，目前就上海市整体的光纤、宽带市场占有率而言，上海联通的份额还不能和电信同日而语。目前上海联通的占比还不到 10%，和中国移动旗下的铁通情况差不多，而电信占比达 70%以上，另外还有长城宽带和有线通，这两家合一起的占比也不到 10%。

“而上海联通在用户数方面，我们 2012 年计划要比 2011 年能够翻一番，达到进一步的 growth。在推广促销方面我们都是走两条线。对于单宽带的用户，也是提速并降价，这部分最低是以 6M 起，以 10M 为主；而因为联通 WCDMA 在 3G 业务上还是比较受欢迎，如果用户希望选择捆绑业务的话，我们则会提供更优惠的服务。这部分我们称之为‘融合业务’，不是作为硬性捆绑”，该负责人指出。

然而除了中国电信一家独大之外，在宽带光纤领域相对势弱的中国联通和中国移动则被指面临在部分居民处难以拉网入户的尴尬。对此，上述上海联通负责人也毫不讳言。“目前在上海市场，电信的覆盖资源是比较有优势，我们只能在这方面也加大覆盖的力度。”

对于价格优势以外的竞争策略，上述上海联通负责人强调：“我们的套餐更加灵活。而且由于我们规模相对较小，所以新装的(用户)都是光纤到户，项目启动很快。另外我们在宽带提速方面的优势也会更明显一些，比如政府打造‘智慧城市’，将用户端从 50M 提到 100M，联通会更快一些。而这主要是基于我们的资源和网络能力。”

上海移动：铁通资费裸降 50%

三家运营商中，宽带业务一直起色不大的中国移动，2012 年开始动作频频。而在中国移动喊出宽带资费裸降 50%的口号后，市场人士对于其行业潜力仍持保留态度。

此前中国移动公布的提速计划显示，2012 年中国移动新增 FTTH 覆盖家庭超过 180 万户；使用 4M 及以上宽带产品的用户超过 50%；新增宽带端口 320 万个；新增固定宽带接入家庭超过 120 万户；扩大 Wifi 热点 140 万 AP。

而中国移动上海铁通 3 月 8 日宣布对旗下宽带资费最高裸降 50%的消息，市场对此并不十分看好。一位不愿具名的业内人士向《每日经济新闻》记者表示：“铁通宽带在整个中国移动宽带业务中占比不会太大，对集团不会有太大影响。目前各大运营商都在降价，这只是上海铁通的市场营销行为。”

该人士指出，由于铁通的市场份额和影响力还相对较小，此次降价或许很难对中国电信和中国联通造成太大的压力。“不过相比电信和联通，这次调整后的资费应该算挺低的。”他同时强调，宽带资费的降价空间还要与网络质量挂钩，不能因价格低而牺牲质量。

像铁通这样的占较小市场份额的宽带运营商，此前在与中国电信竞争新用户的入户上，屡屡被爆出遇到不公平竞争的消息。虽然当事公司纷纷事后予以澄清，但是“潜在竞争门槛”却的确存在。

在2011年9月7日召开的上海市光纤到户建设工作推进会上，针对上述情况的第三方专业机构应运而生。据《每日经济新闻》记者了解，上海市建筑通信网络有限公司作为第三方专业机构统一运营网络入户前的“最后一公里”试图以中立公正的角色来平衡目前的竞争现状。然而，有运营商内部人士告诉记者，“最后一公里”政策还暂时没有使其感受到明显的优势。

上述中国电信海分公司资深经理也直言，第三方专业维护公司虽然是成立了，但恐怕还有些问题需要不断摸索。由此看来，目前势弱的另两家运营商，似乎还有一段艰难的“入户”拓展之路要走。

资费调整：运营商上演价格战

2011年，中国电信上海公司率先在上海市进行宽带、光纤提速，至此，三大运营商之间在宽带业务上的角斗开始渐趋白热化。而此前发改委专门立项对两大运营商宽带资费过高的调查，似乎也成为一个微妙的“调价信号”。

3月7日，《每日经济新闻》记者从上海移动处获悉，3月8日中国移动上海铁通对旗下宽带资费最高裸降50%，并为政企客户提供实实在在的平价宽带通信服务，直言将“取消一切宽带业务与其他无线业务的捆绑。”

此举也被视为宽带业务偏弱的中国移动挑战中国电信霸主地位的信号，不仅如此，另一家运营商中国联通也是动作频频，三方在宽带资费价格上做文章的气势已趋明朗。

移动率先下调宽带资费

在这场宽带光纤资费的“三国杀”当中，最近一轮大幅降价的动作，来自于宽带业务规模相对较小的中国移动。

此前，上海移动就3月份铁通宽带资费裸降50%一事公开指出，此次宽带资费调整为上海历史上第一次最高降幅的调整。“是中国移动上海铁通方面响应市府关于加大信息基础设施建设力度，提升网络信息服务水平和业务承载能力的要求，降低上海企业商务成本。”

“为扶植中小企业发展，降低上海商务成本，本次旗下宽带资费调整，政企客户宽带资费最高降幅超过50%，普遍低于市场现行标准10%~20%，甚至集团客户的光网宽带通商排版资费已经全面与家庭宽带资费同步。单从位于汉口路的申报馆内诸多企业来看，宽带信息消费方面支出降低了50%~60%。”上海移动表示。

而记者从中国移动五角场动感地带品牌店了解到，目前中国移动上海分公司在宽带及光纤速度升级的推广中并没有捆绑和套餐束缚。”

一位上海移动的工作人员向《每日经济新闻》记者表示：“我们目前不采取任何捆绑措施，推进是很透明的，只要交年费就能办理。不像其他运营商的套餐里面包含很多附加条件，比如跟手机都捆绑在一起的要求。我们这个宽带业务和其他的业务是完全分开的。”

该工作人员对具体价格资费作了介绍，E家通特享高清套餐为1880元/年，赠送500元话费。以上套餐均免收220元初装费；中国铁通6M高速宽带5折优惠，折后为790元/年，10M宽带5.5折优惠，折后为990元/年。此外，该工作人员强调，虽然对外的营销宣传单上写的活动到期时间是3月31日，但持续时间一直到现在。

电信、联通跟进“价格战”

《每日经济新闻》记者也从上海电信获悉，4月1日起，上海电信率先正式实施新一轮宽带优惠活动，主要针对特定公众用户和企业。

上海电信漕溪北路营业厅的工作人员向记者表示，“我们光纤的速度很快。相比之下，其他运营商肯定达不到这个速度。毕竟，最重要的是速度稳定，在这方面我们的稳定性比较好。”

而在资费方面，上述上海电信的工作人员指出，以目前2M带宽的光纤为例，收费是150元/月，包年费用则为1800元。另外，初装费是310元，如果是预付费，则不需要初装费。“如果小区中有光纤，只要再交10块钱手续费，就可以将2M的免费升级到10M。而如果之前是1M就可以升级到3M、4M。”

相比之下，中国联通方面暂时还有不少区域未能提供相应宽带、光纤服务。不过有联通方面的内部人士向记者透露，2012年公司将加大力度改善这一现状，其中一大举措就是继续保证相同带宽的套餐价格一定低于竞争对手。

在中国联通政通路营业厅，一位王姓工作人员告诉记者，上海联通在宽带业务上的营销策略便是降低价格。“我们10M的光纤资费都不到1000元”

上述工作人员表示，联通的10M光纤通过代理商办理时价格为960元/年，“如果你住的小区有资源，会有专门办理的代理商，并有专门的优惠套餐，收费仅960元/年，如果是营业厅办理则是1280元/年。”

业绩走向：电信“独大”短期难改

2012年三月中旬，国内三大宽带运营商都发布了各自2011年财务报表。其中尤其以中国移动净利润最为突出。

据悉，中国移动 2011 年一年净利润为 1259 亿元，平均每日约为 3.4 亿元，这一水平约为中国联通的 30 倍，中国电信的 7.6 倍，两者之和的 6 倍。其中，中国移动语音业务收入为 3642 亿元，数据业务收入为 1393 亿元。

然而，在光纤宽带领域，中国移动则毫无优势。毕竟，目前国内具有骨干网的只有中国电信和中国联通两家公司。三家运营商的宽带争夺战中，中国电信独大的现状或许短期内很难改变。

2011 年 10 月，中国网民产生的页面浏览量数据被公布，排名前两名的网络接入商为中国电信、中国联通，二者的网民使用率分别为 60.06% 和 25.77%。

对此，中投顾问 IT 行业研究员李方庭向《每日经济新闻》记者表示：“目前联通、移动开始加大网络建设力度，但是电信拥有一半以上的国际互联网出口资源，当前市场份额也是联通、移动的 2 倍以上，加上其用户基数大，网络覆盖面广，网络稳定性高等优势，短期内移动、联通对其市场份额和利润的影响较小。”

电信宽带“家底”最丰厚

记者从中国电信 2011 年财报中发现，公司对宽带业务单独列出进行了说明。

中国电信财报中指出：“截至 2011 年底，公司在服务区内已普遍实现 8M 带宽覆盖，20M 接入带宽的覆盖率达到 70%。在宽带提速的同时，积极填充 iTV、天翼视讯、E 云存储等高带宽需求产品，不断丰富‘天翼宽带’的品牌内容，并从社会合作方积极引入热门网络游戏和在线视频等高带宽内容应用，为用户提供高带宽差异化感知，有效促进了宽带用户的增长和价值提升：2011 年有线宽带用户达到 7,681 万户，净增 1,333 万户，同比增长 21.0%，有线宽带接入收入达到人民币 608.01 亿元，同比增长 12.3%。”

其中，移动业务收入为人民币 827.01 亿元；固网业务收入为人民币 1622.42 亿元，较 2010 年则下降 1.9%。有线宽带、固网增值与综合信息服务收入占比分别达到 27.9%、24.8% 和 12.2%。

由此可看出，宽带业务“家底”最为丰厚的中国电信，在中国联通、中国移动的双面夹击下业绩略有下降，但并不影响大局。中国电信对占其总收入约四分之一的宽带业务丝毫不敢松懈。

移动、联通业务灵活

而另一方，联通作为宽带业务的追赶者，也表现出很强的竞争意识。中国联通总经理陆益民近期对外公开表示，中国联通计划年内投资 1000 亿元人民币用于 3G 网络、光纤宽带等方面建设，预计其中约 20% 将用于宽带投资。

“联通将重点加大宽带网络建设、提高宽带覆盖能力，在城市完成‘光进铜退’改造，普及 10M~20M 宽带接入能力，并大幅提升农村宽带接入能力，同时进一步加强无线宽带建设，通过‘宽带+WCDMA+WLAN’实现固移网络融合。”

与此同时，在中国联通的财报中，公司对于宽带业务也予以了高度的重视。

“2011年公司积极开展以固网宽带为核心的提速营销和融合业务营销，固网宽带业务的快速增长有效弥补了本地电话业务的下滑，全年固网服务收入人民币816.3亿元，同比增长2.4%。固网宽带用户全年累计同比增长17.8%，达到5561.1万户；固网宽带服务收入同比增长18.1%，规模首次超过固网语音，占固网服务收入的比例达到43.2%”，财报中指出。

李方庭表示，虽然中国移动、中国联通在宽带业务方面的发展尚不及中国电信业务规模，但是从另一个角度来看，其业务灵活性也相对较强，有利于后续业务的发展。

有行业人士向《每日经济新闻》记者表示：“工信部通过实施‘宽带中国’战略将加大对互联网的投资力度，着力提高互联网的建设将有利于带动其他产业的发展，例如物联网、电子商务领域的发展等，而三大运营商间的竞争加剧不仅有利于各企业自身实力的提升，而且能够加快3G网络在我国的覆盖面，对于百姓而言，将以更低的价格获得更快速、更稳定的上网体验，同时也将加大用户对运营商的选择范围，体验到更优质的电信类服务。”来源：2012-5-2 每日经济新闻

[返回目录](#)

三大电信运营商均已取消预付话费有效期限限制

中国联通(微博)宣布从昨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。记者昨日致电另外两大运营商广东移动(微博)和广东电信获悉，从上月1日起，这两家公司对广东省内预付费客户充值预存的本金金额也已经取消了有效期限限制。至此，国内三大运营商已经取消预付话费的有效期限限制。来源：2012-5-2 大洋网-广州日报微博

[返回目录](#)

【中国移动】

中移动新建2座数据中心 购地2770亩

根据中国移动(微博)的一项招标项目获悉，中国移动将在呼和浩特和哈尔滨建设两个数据中心，总用地面积达到185公顷，这是中国移动继南方基地和北京的国际信息港项目之后又两个大型购地盖园区的行动。

文件显示，这两个数据中心一个位于内蒙古呼和浩特，总用地面积约 99.10 公顷，净用地面积约 90.89 公顷，总建设规模 72 万平方米，其中一期建筑面积约 16.9 万平方米；另一个位于黑龙江省哈尔滨市总用地面积约 86.27 公顷，净用地面积约 83.5 公顷，总建设规模 66.3 万平方米，其中一期建筑面积约 20.7 万平方米。两者相加，中国移动将增加 185 多公顷土地，相当 2770 多亩。

中国移动历史上对办公楼等固定资产投资不太重视，其房产资源远远不如中国电信(微博)多，很多县分公司最近几年才陆续兴建办公楼，不过，最近两年，中国移动也开始注意盖大型园区，但完全是生产型的，里面没有员工住宅、幼儿园等生活区域，这表明中国移动还是纯粹为了生产建设而兴建园区，因为园区可以把产业链的各种资源集中在一起。

已初步建成的中国移动南方基地就非常有名，总面积达 49 万平方米，规划总建筑面积 26 万平方米。之所以要这么大面积，是因为该基地并非都是中国移动自己用，而是同时吸引大量合作伙伴一起进驻。

设在北京的中国移动国际信息港项目建设也进入工程实施阶段。该信息港即是俗称的中国移动北方基地，是中国移动构建全国集中的运营支撑体系中的两大基地之一。

已知的中国移动呼和浩特数据中心的计划是，中国移动将在呼和浩特市建设云计算基地，项目前两期总投资规模超过 120 亿元。来源：2012-5-3 新浪科技微博

[返回目录](#)

中移动全力配合打击侵害个人信息犯罪行为

针对近期公安部组织开展“打击侵害公民个人信息犯罪集中行动”，中国移动(微博)相关负责人表示，将一如既往、继续全力配合公安机关对侵害公民个人信息的违法犯罪行为开展集中打击。

针对用户信息保护链条长和环节多的实际情况，中国移动率先在行业内成立专门机构集中力量强化管理力度，发布实施了“五条禁令”，同时通过制定《客户信息安全保护管理规定》等 10 余项制度完善常态化保护机制，对涉及客户信息产生、传输、存储、处理、消除的各个环节进行严格管理。

该负责人表示，从目前公安部集中行动披露的情况来看，仍有不法人员为牟取不法利益铤而走险，给用户合法权益带来了严重损害。对此，中国移动将继续全力坚决配合公安机关的打击行动，以“零容忍”为原则，发现一起查处一起，绝不姑息。

中国移动将从四方面着手进一步提升用户信息安全保护工作水平，一是严格落实“五条禁令”，加强员工教育，确保宣传到人、宣传到岗，确保员工牢固树立保护客户信息安全的意识和责任；

二是加快推动“金库模式”的实施部署，实现敏感客户信息操作的严格审批和全量审计，保障客户信息安全；

三是加强对合作方相关人员管理，坚决防止相关人员利用工作之便泄露公司客户信息；

四是依据《客户信息安全保护管理规定》，加强监督检查，全面排查和消除客户信息管理中的安全隐患。

据悉，中国移动的“五条禁令”为：一是严禁泄露或交易客户信息。二是严禁发送违法信息，或未经客户同意发送商业广告信息。三是严禁未经客户确认擅自为客户开通或变更业务。四是严禁串通、包庇、纵容增值服务提供商泄漏客户信息、擅自为客户开通数据及信息化业务或实施其它侵害客户权益的行为。五是严禁串通、包庇、纵容渠道或系统合作商泄漏客户信息、侵吞客户话费、擅自过户或销号、倒卖卡号资源或实施其它侵害客户权益的行为。来源：2012-5-4 新浪科技微博

[返回目录](#)

中移动整治“响一声”电话 全国建立监测系统

面对“响一声电话”抬头的苗头，记者昨日获悉，中国移动(微博)已在全国范围搭建了恶意呼叫监测系统，治理“响一声电话”。

据了解，中国移动很重视“响一声”等恶意呼叫治理问题，目前已在全国范围内建立了恶意呼叫监测系统，并将按照集中治理模式，由集团公司统一组织，进一步加强监测，优化流程，提升对类似恶意呼叫的发现和处置能力。

很多人都有过半夜或凌晨被“一次铃”惊醒的经历，记者在网上也看到不少网友抱怨不胜其扰。这些陌生号码拨回去是“恭喜中奖”，或者广告信息。据介绍，这种恶意呼叫以盈利为目的，通过拨号软件或拨号设备等手段，对大面积或多数量的不同手机号码进行拨测，在链接建立后但未发生有效通话前终止链接。恶意呼叫不仅会对用户造成巨大的困扰，还会影响所在区域的网络信号，造成恶意呼叫源所在地及周边无线小区接通率下降，直接造成正常通话掉线或者拨打不出电话等现象。

那么响一声电话靠什么赚钱？网秦首席安全专家邹仕洪博士指出，据其观察，目前的响一声电话主要以手机号码居多，回拨手机号码会产生相应的通话费，

他们主要是为企业广告宣传或者进行诈骗活动，而且以诱导线下诈骗活动居多。专家提醒市民，遇到陌生的响一声电话，尤其是非普通的手机号码，轻易不要回电。

记者从中国移动了解到，近日该公司同江苏公安部门捣毁一处“一次铃”恶意呼叫团伙。现场查获多台无线接入固定台、自动拨打仪器等设备以及用于恶意呼叫的外地手机卡 100 余张。

■ 新闻链接

“响一声电话”拦截功能上线

中国移动自主研发的免费杀毒软件杀毒先锋的“响一声来电”拦截功能近期在全国上线。如果主叫号码不在用户手机通讯录中、响铃时间没超过 2 秒(≤ 2 秒)且是主动挂断，该条通话记录将会被拦截，并显示在“来电拦截”目录中。用户可登录 <http://gd.10086.cn/shadu/> 免费下载该软件。另外据了解，市面上有多家手机杀毒厂商早已推出相关软件，可屏蔽或者拦截响一声电话。来源：

2012-5-3 北京晨报

[返回目录](#)

中移动利润增速将持续放缓：语音流量面临考验

受春节通话高峰期的影响，第一季度被电信运营商称为通信黄金期，因此第一季度的运营和财务情况往往被看作是全年运营和财务情况的风向标。

日前，中国移动(微博)公布了 2012 年一季度未经审计财报，虽然在一季度中总营收和利润均保持增长，但是其增长速度均有所放缓；另外，在总通话分钟数和数据业务流量同比增长的同时，ARPU 值与平均每分钟收入继续下降。

增长速度放缓但利润率仍大幅领先

财报数据显示，2012 年一季度中国移动总营收为 1274 亿元，同比增长 7.8%；净利润 278 亿元，同比增长 3.5%；EBITDA(税息折旧及摊销前利润)为 607 亿元，同比增长 4.5%。

由于其 3.5% 的利润同比增长率明显低于 2011 年同期的 5.3%，业界表示了担忧，认为这是其增长势头放缓的标志。中国移动声称这是由于竞争的加剧和产业机构价值链变化导致。但若计算其利润率，我们可以发现中国移动在 2012 年一季度仍然保持着 21.8% 的高利润率，在全球电信行业利润率大都处于 10% 以下、中国电信(微博)和中国联通(微博)也未超过 10% 利润率的背景下，这个数值仍是相当惊人。在中国联通 4 月 25 日发布的一季度财报中，净利润虽同比增长了 594.48%，达到 10.07 亿元，但利润率不到 2%。

“这是由于中国移动传统的 GSM 网络建设成本已经基本摊销完，移动语音业务成本非常低，再加上其历史积累的高质量用户，中国移动必然能保持其高利润率状态。”有业界人士表示。

对于中国移动一季度财报，证券市场虽表示出些许失望，但大都维持其原有评级。德银认为，中国移动首季收入增长 7.8% 至 1274 亿元人民币，符合该行及市场预测，但首季纯利增长 3.5% 至 278 亿人民币则低于该行及市场预期的 285 亿元人民币，因此该行维持中移动“持有”评级，目标价 90 港元不变。瑞银也发表报告称，中国移动若撇除其应占上海浦东开发银行的盈利后，纯利实际仅按年增长 2.2%，维持该股“沽售”评级，目标价 70 元不变。

虽然对中国移动来说，利润增长的放缓并非企业喜讯，但是对整个行业而言，恰好说明电信行业正开始了真正竞争。“随着竞争加剧，利润率降低是必然，以前其实根本就不存在真正的竞争，只是在不同的业务领域的寡头竞争或者垄断”，有业界人士表示，“以现在的竞争情况来看，中国移动利润率下滑的态势将持续保持，在近 2~3 年可能回到 10%~12% 的行业平均水平”。

高端用户流失现状不可忽视

在用户发展上，财报称，截至 2012 年 3 月 31 日，中国移动用户数达到 6.672 亿户，其中，一季度净增用户数 1763 万户；3G 用户数达到 5956 万户，其中，一季度净增 3G 用户 835 万户。但同时，财报也显示，2012 年一季度中国移动总通话分钟数为 9981 亿，比上年同期增长 10.1%，但平均每分钟收入 0.128 元，低于上一季度的 0.142 元；无线上网业务流量 1484 亿 MB，比 2011 年同期增长 181.3%，但用户整体 ARPU 值为 65 元，较上一季度的 74 元下跌 12.2%。

对此，中国移动在报告中称，随着低使用量客户增加、“一人多卡”现象普及以及资费稳步调整，期内 ARPU 值及平均每分钟收入继续下降，但数据业务，特别是无线上网业务的良好发展，对稳定 ARPU 值及平均每分钟收入起到了积极作用。

业界人士则普遍认为，中国移动整体用户 ARPU 值及平均每分钟收入的下降，一方面是由于资费的下降，另一方面则是因为其高端用户的大量流失，中国联通和中国电信的全业务融合套餐对中国移动高端用户的抢夺，尤其是 iPhone 终端使得中国移动的高端用户流失非常严重。

对比中国联通的 2011 年财报，我们可以发现，其移动用户整体 ARPU 值为 47.3 元，但 3G 用户 ARPU 值却高达 110 元，虽然在 2012 年一季度财报中，3G 用户 ARPU 值下降至 93.9 元，但仍能说明中国联通 3G 用户的高质量。

“中国联通依靠 3G 网络聚拢了一大批优质的中高端用户，而据我们的数据分析，这批 3G 用户里，80%左右都是抢夺自原中国移动用户。”德国电信咨询公司高级顾问谭炎明表示。

但中国移动内部人士对记者表示，“中国移动一季度 ARPU 值及平均每分钟收入下降，主要原因还是中国移动通信资费下调造成的，高端用户流失现象是存在，但并非像业界流传得那样严重”。

须加强资源价值的高效运营

中国移动在一季度财报中特别指出，2012 年一季度无线上网业务流量比上年同期增长 181.3%，手机邮箱、手机阅读、手机视频等数据业务增势良好；客户、话务量以及数据业务的良好发展推动营运收入稳定增长，数据业务，特别是无线上网业务的良好发展，对稳定 ARPU 值及平均每分钟收入起到了积极作用。

虽然从国际经验看，经营好数据业务应能够有效减缓 ARPU 值下降的速度，但显然中国移动大幅增长的数据流量并没有转化成对中国移动的价值贡献并给其带来相应的收入增长。

有业界人士表示，“这说明语音贬值与流量贬值的双重效应正在考验中国移动的战略选择，同时，也说明中国移动的四网协同战略效果尚未显现，中国移动的互联网战略转型还有待强化。”因此，中国移动必须在用户规模驱动和价值驱动中寻找最佳的平衡点，在保持适度的客户规模增长的同时，保持客户价值的稳健增长，另外，还需加强精益运营理念、组织模式、战略资源配置和集中化运营，尤其是基于资源价值的高效运营体系是中国移动在未来数年必须坚持的战略。来源：2012-5-7 通信世界周刊

[返回目录](#)

中移动或加深与广电合作 手机视频布局三网融合

近日，有关中移动将入股中广传播的消息引起了各方的关注。但紧接着又有媒体称，该合作消息尚未确认，合作协议未达成。

暂且不论该合作是否明确，但一直以来“绯闻”不断的中国移动(微博)和中广传播合作意向已相对清晰，中移动与广电系的合作或加深。从“两会”后就一直消息不断的双方合作事件，近来明显升温，合作如达成无疑将极大地提升中移动在三网融合以及视频业务领域的竞争力，对优化其数据业务意义深远。尤其是在目前 3G 竞争与宽带竞争不占优势的背景下，对于中国移动来说，加快与广电系统的合作力度，有望优势互补，提升视频领域的综合实力。

绯闻不断，双方合作或加深

媒体报道指出，2012年3月，中国移动与中广传播三年前达成的“TD+CMMB”捆绑营销协议到期，然而双方不仅没有停止合作的迹象，而正悄然展开一个有关全方位合作的谈判。

在两会期间，时任中国移动董事长的王建宙就曾对外表示，中国移动可能采取入股的方式参与移动电视CMMB的发展，但只负责客户管理和销售。同时表态，中国移动持小股。交易完成后，中广传播主要负责内容和网络。另外，中国移动入股后不会改变广电系统对于中广传播的控股权。

正是有了两会上这次态度鲜明的表态，业界对双方的合作也乐见其成。除了中移动有明显的合作态度外，中广传播集团副总经理刘廷军也曾对外表示，中广传播与中国移动的合作如果没有异议将会延续，而且会在2012年加大与中国移动的合作。

据业界分析，中国移动入股中广传播，对其短期内有助于双方在原有框架下，继续发展共有客户。

中移动借力广电圈地

据统计数据显示，中广传播的在市场运营方面，CMMB于2009年开始与中国移动的捆绑营销，到2011年已经拥有了1600万付费用户(每月收费8元)，以及2400多万非付费用户。约4000万CMMB用户，相对于中移动6亿多的移动用户以及约6000万的TD用户来说，用户发展极具潜力空间。

对中移动来说，4000万的CMMB用户虽微不足道，但随着更多电视和资讯内容的开发，CMMB手机电视收费用户的ARPU值2012年开始有望大幅提高。此外，2011年，CMMB终端销售量达到2000多万部，TD+CMMB智能手机与功能手机的占比约为50%。这对于中移动来说，与广电系统的合作，一方面突破了宽带资源的限制，在三网融合市场找到新的切入口，另一方面则是在3G时代，为数据业务发展开拓了一个移动视频业务的突破口。

广电专家包冉指出，对移动来说，一直希望弥补有线宽带的短板，中国铁通原有的有线宽带业务不仅用户规模小，而且是非市场化运作的产物。在这种情况下，中国移动要想打破竞争对手在有线宽带领域的垄断，就须借助广电网。

与广电合作拓展CMMB业务，对中移动来说也是一项数据业务拓展的需要。目前，数据业务已占中移动总营收30%以上，对中移动摆脱目前语音业务不断下滑困境具有不可替代的重要意义。

随着我国3G的发展，中国移动因为不具技术优势，其庞大的年轻用户面临被中国电信(微博)与中国联通(微博)分流的可能，而随着明星手机的出现原有的部分高端用户也存在流失风险。因此，通过数据业务提升用户黏性就尤为迫切。

三网融合的形势下，合作已在所难免，此外移动互联网时代，视频业务对运营商的重要性不言而喻，而中移动此阶段则借广电力量进行市场铺垫也在情理之中。

借视频业务亮点寻三网融合突破口

从业界的分析来看，在双方的合作中，中广传播对移动的依赖，远大于中移动对中广传播的依赖；中广传播的综合收益显然也大于中移动，但依然对中移动发展后市具有深远影响。

现阶段中移动语音业务有所下滑，但发展重头戏——数据业务却呈现上升态势，其2012年首季无线上网业务流量达1,484亿MB，比上年同期增长181.3%。其中，移动数据流量573亿MB，环比增长18%，手机邮箱、手机阅读、手机视频等数据业务增势良好。

中国移动一季度的用户ARPU值下降幅度较大；另外净利润278亿，同比增长3.5%，比2011年同期的5.3%低不少。可见，3G时代中移动的利润率在下降，赢利能力在削弱。因此，加强与产业链的合作开拓新的赢利空间显得尤为迫切，与广电的合作是不错的选择，中广传媒是拉动手机电信发展的必然选择。

2011年中国移动的全国手机视频收入达到10.7亿元，而2010年中国移动手机视频基地的营收为5亿多，2009年这一数字为1.7亿。手机视频业务呈现逐年翻番的增长态势，可见视频业务的发展潜力巨大。因此，中移动加紧布局CMMB，力争抢占手机电视发展的时间之窗，同时将其作为TD增值业务，提前圈地力争在三网融合业务中抢得一杯羹的意图明显。

基于市场发展前景，中移动加强对外合作力度也在预料之中。正如国家广电总局广播科学研究院院长、CCBN组委会主任邹峰所说，CMMB和中国移动间有非常好的互补关系。企业和企业间结合，一定是需要有好的互补性，需要联合起来成强强联手，这样才能产生好的效益，才能达到好的市场环境。

中移动正在加码移动视频业务，这是基于优化数据业务收入的重要举措；这是突破宽带资源限制寻找三网融合突破口的重要尝试。来源：2012-5-2 通信信息报

[返回目录](#)

【中国电信】

电信大屏智能机首次跌破千元

五一期间，中国电信(微博)和中国联通(微博)主导了一波大屏幕智能手机的降价狂潮，其中，4英寸屏智能手机的价格已经低至990元，与2011年年底高

达 2000 元的价格相比近乎腰斩。有运营商预测，在手机市场，从 2012 年二季度开始，热点已经不再是苹果等明星机，而将是千元大屏智能机。

市场还预测，随着三大运营商“千元智能机”计划愈演愈烈，2012 年底 3G 智能机价格会降到 500 元，那时山寨机将会被迫退出历史舞台。

进入 5 月，广东电信联合国内五家主流手机厂商，在全省各地市陆续推出 5 款低于千元的 4 英寸屏智能手机，零售价均为 990 元。据了解，上述五款智能手机包括华为、中兴、酷派、联想、海信(微博)等国内品牌。值得注意的是，这五款手机均为 4 英寸大屏且处理器主频为 1GHz。

而且，运营商也给予了大量话费补贴。据广东电信方面介绍，购机并选择 39 元以上两年期合约套餐的用户，都可以获得相当于月套餐资费 10 倍的返还话费。例如，选择天翼飞 young39 元乐享套餐的用户，可以获得 390 元的话费套餐的返还。广东电信方面还透露，选择 49 元以上套餐的用户，加装 4M 宽带最低优惠至 40 元/月，12M 宽带最低优惠至 30 元/月。

将逼退山寨机

另一大运营商中国联通也在五一期间宣布，联通 3G 千元智能机近期全面集中上市，主要的 5 款机型不仅是千元机，而且均具备双卡双待功能，最低可选 66 元套餐即零元购机。

运营商主导的智能手机普及狂潮从 2011 年初就开始了，但在 2012 年二季度达到另一个高潮。不管是国内的还是国外的厂商，都纷纷高举旗帜加入运营商主导的终端普及大战中。

从 2011 年开始，终端普及大战一直在延续，这也导致不少业内人士质疑运营商此举会酿成价格战。但手机厂商酷派市场部李旭青表示，普及智能手机终端是运营商的策略，降价是达到普及目的的一种手段，但是这并不是价格战，手机厂商也没有因此而亏本。

业内还有另外一种说法，在运营商主导的智能手机普及促销活动下，运营商的合约机价格远比市场价格低，因此想要大量出货的手机厂商只能搭上运营商这个捷运，而能继续靠社会渠道维持的手机，只是少部分高端明星机型和分众化非常明显的手机。根据市场调查公司赛诺的报告，2012 年前两个月国内智能手机销量，以华为、中兴、酷派等为代表的国产品牌在前 5 名中占据 4 位，只有 1 个是国际品牌三星。

市场调查显示，中低价位智能终端市场潜力巨大，中国 9 亿手机用户中 90% 使用的手机价格低于 2000 元，中低价位智能终端将成为 3G 普及的决定因素。有手机厂家人士说：“千元智能机占智能机市场的 60%~70%，华为中兴几乎垄断了千元智能机运营商市场。”

一款同样型号的手机，山寨的价格只有正牌的三分之一甚至五分之一。而中国电信等三大运营商为了争抢市场，不仅与品牌手机生产商联合推出低价手机，还纷纷推出各种补贴，将大量中低端客户从山寨机市场剥离。随着三大运营商“千元智能机”计划愈演愈烈，2012年底3G智能机价格会降到500元，那时山寨机将会真正地退出历史舞台。来源：2012-5-3 大洋网-广州日报微博

[返回目录](#)

中国电信大幅下调国际漫游资费

5月1日起，中国电信(微博)大幅下调11个国家拨打中国大陆地区的国际漫游语音资费。平均降幅超过50%，最高降幅达到81%。

这11个国家分别是韩国、加拿大、澳大利亚、德国、法国、新西兰、英国、意大利、马来西亚、荷兰、西班牙，均属于国内客户出访的热点国家。所调资费均是由这11个国家拨打中国大陆的资费。

其中，韩国方向拨打中国大陆下降至0.99元/分钟，降幅达81%；英国、德国方向降至1.99元/分钟，降幅达75%；澳大利亚、马来西亚方向降至2.99元/分钟，降幅达62%；新西兰、法国、意大利、荷兰、西班牙拨打中国大陆资费降幅超过了50%，加拿大方向降幅超过38%。来源：2012-5-2 中关村在线微博

[返回目录](#)

中国电信千元智能机再现缺货现象

五一销售旺季过后，华为(微博)、酷派等手机厂商及中国电信(微博)内部人士均证实，千元智能机再次出现缺货现象，中国电信已紧急催促手机厂商尽快补货。

千元智能机五一销售情况

千元智能机目前是运营商销售的主力机型，基本上中国电信销售的大部分智能手机都是千元智能机。

据悉，五一之后缺货的主要是刚上市的4寸大屏千元智能机。2012年4月底5月初，中国电信联合国内五家主流手机厂商，陆续推出了5款低于千元的4寸大屏智能机——第三代千元智能机，零售价均为990元。据了解，上述五款智能手机包括华为C8812、中兴N880E、酷派5860+、联想A790e、海信(微博)E920，除了联想A790e在2012年3月份上市，其它均为2012年4月才上市的新机。

这五款手机之所以被称为中国电信“第三代千元智能机”，是因为它们均为4寸大屏且处理器主频为1GHz。在操作系统方面，除了华为C8812是最新的安卓4.0外，其他四款均为安卓2.3。也就是说，这些4寸大屏智能机比以前的千元智能机在硬件上有了大幅提升，价格则更低，因此导致4月底以来销售火爆。

对于五一期间的销量，华为、酷派的人士均已表示，由于是新机型，加上购机门槛低，五一期间中国电信合约机的销售情况比社会渠道更好，在很多省市都缺货。

手机产量和供应跟不上

中国电信千元智能机并非首次出现缺货潮，2011年10月份，中国电信移动终端管理中心总经理马道杰就曾称自己成了“乙方”，得天天“求着”华为、中兴、酷派、联想等手机厂商加快提升产能。

从表面上看，此次缺货潮是因为4寸大屏智能机销量比预想大，让中国电信和5家手机厂商都有些措手不及，在手机产量和供应上跟不上。

不过，实际上，这也与中国电信3G用户的大幅度增长有关，中国电信财报显示，2011年中国电信3G用户数增长195.3%至3629万户；而2012年3月份，中国电信3G用户总数已达4355万户，3G用户连续九个月的单月净增数量超过200万。在这种情况下，按照以前的用户数来估算供货量，显然已过时。

据悉，目前中国电信已催促各手机企业供应第三代千元智能手机。来源：2012-5-4 新浪科技微博

[返回目录](#)

中国电信：小区满50户即可开通光宽带

继2月底中国联通(微博)、中国电信(微博)相继宣布完成宽带免费提速之后，宽带提速又有新进展。记者昨晚从中国电信获悉，自5月1日起，中国电信已推出小区免费光宽带活动，每户最高速度可达百兆。

一直以来，小区宽带使用人数越多网速越慢，但这一情况从本月起已发生改变，中国电信小区光宽带的使用人数越多，网速则会越快。

记者今天上午致电中国电信，相关负责人表示，本月起在全国范围内推出的小区光宽带计划规定，只要在同一小区聚齐50户对网速有一样要求的用户，参与到“点亮光小区”活动，就能保证每户宽带最高速率达到100兆以上，每楼最高宽带速率达到1000兆以上。

据了解，此次宽带提速升级活动将持续到 2012 年底，北京的电信宽带用户只要登录网上营业厅进行登记，即可成为光宽带用户。如果用户所在小区不具备光网条件，可在网上申请办理。

中国电信还表示，如果用户所在小区不在列表内，则需对小区进行补录，当小区内申请用户数达到 50 户后，中国电信将立即对该小区进行光网改造，并承诺在 50 个工作日内完成改造。来源：2012-5-6 法制晚报微博

[返回目录](#)

中国电信在南方 21 省进行光宽带提速升级

从 5 月 1 日起，中国电信(微博)在南方 21 省份和部分北方省份推出“点亮光小区”活动，用户通过中国电信网上营业厅进行登记，即可成为中国电信光宽带用户。宽带提速升级活动将持续到 2012 年底。

据了解，5 月 1 日以后，南方 21 省份和部分北方省份用户登录中国电信网上营业厅 www.189.cn，进入自己所在的省份，点击“立即点亮”，将出现一个入口弹窗，填写相关信息后点击“登录”进入，输入自己所在的小区，点击搜索，如果小区已经具备光网条件，点击“立即办理”即跳转至光宽带办理界面。

如果所选择的小区还不具备光网条件，点击“我要点亮”按钮，进入点亮小区的申请页面，填写信息，点击“点亮”完成，成功后会弹出一个窗口，点击“确定”，页面跳转至宽带套餐办理界面。如果此小区不在列表内，则需用户对小区进行补录。当您所在小区内申请用户数达到 50 户后，中国电信将立即启动对该小区进行光网改造，并承诺在 50 个工作日内完成改造。

此前，工信部已经启动宽带普及提速工程，中国电信拟实施光网建设、宽带提速、宽带服务领先、智慧云海四项重点行动计划。“点亮光小区”活动是其中的一项具体举措。

据了解，2012 年，中国电信将新增光纤入户覆盖家庭 2500 万户，达到 5500 万户以上。新增固定宽带用户 1600 万，用户规模突破 1 亿，其中，新增固定宽带接入互联网家庭 1300 万户，达到 8300 万户以上，促进全国家庭宽带普及率提升 3.25 个百分点，2012 年全年新增 1 万个以上的行政村通宽带

上网速率方面，2012 年，中国电信目标是使用 4M 及以上宽带产品的用户比例超过 50%，力争达到 60%；全年新增 WiFi 热点 30 万个，达到 90 万个。来源：2012-5-4 新浪科技微博

[返回目录](#)

中国电信内测云存储服务 用户绑定是关键

中国电信实施云计算战略的第一落脚点，停在了巨头扎堆的云存储领域。

日前，天翼云存储门户悄然上线，通过发放邀请码方式进行测试，目前内测已进入第二阶段。此前流传已久的中国电信云计算公司也已于四月份低调挂牌，总经理谢朝阳曾在某公开论坛首次露面并发表云计算演讲。

巧合的是，就在中国电信内测云存储之际，谷歌、亚马逊(微博)、微软(微博)等国际云计算巨头亦纷纷推出云存储服务。种种迹象表明，云存储是这场关于云计算战争能否取胜的关键。

目标 60 亿元

中国电信于 2009 年正式启动天翼云计算计划，到 2011 年完成了上海、广州、四川等六各城市的试点和资源池部署，正在建设的国内最大的云数据中心已在内蒙古破土动工。2011 年 8 月 31 日，中国电信正式召开云计算发布会，提出要专业化运营，即成立云计算公司。

据中国电信云计算公司总经理谢朝阳透露，中国电信 2011 年 IDC 收入 43 个亿，预计 2012 年能达到 60 亿。这 17 亿元的增长会来自云计算，而云计算第一站中国电信主推云存储服务。

据了解，天翼云存储内测期间，凡新注册用户就获赠 18.9G 存储空间，且每签到一次就有 50M 空间赠送，邀请好友注册赠送 200M。

目前，天翼云存储持断点续传、私密空间、通讯录备份、相册式图片浏览、音乐和视频在线播放等功能；在安卓、PC、iPhone、iPad 等平台都有客户端下载。

于此同时，国际云计算巨头亦在云存储领域掀起风浪：亚马逊推出云存储桌面客户端 Cloud Drive。新用户可拥有 5GB 免费空间；谷歌于 4 月 24 日正式推出 Google Drive，免费空间也是 5GB；微软 4 月 23 日正式推出 SkyDrive 客户端用于下载，同时推出了 SkyDrive 的付费云存储服务。目前老用户可设置获得 25GB 空间，新用户免费空间更改为 7GB。

倘若加上已经推出的苹果 iCloud、阿里巴巴(微博)云，云存储领域瞬间巨头林立。

长线投资

为何巨头们选择从云存储领域切入云计算市场？业内普遍看法是云存储做的是长线投资，而非追求短期回报。

中国电信政企客户部相关人士告诉记者，云存储可分成两部分，一部分是云计算基础设施，这基本上是大公司专有业务，比如前文提到的公司。另一部分是

云计算应用层，这部分基本建立在第一部分的基础之上，提供面向最终用户的应用服务云，比如坚果云、115 网盘、Dropbox 等。“ Dropbox 云存储完全是建立在 Amazon 的云存储之上的，或者说，Dropbox 是 Amazon 云存储的增值服务。”

该人士强调，存储能够绑定用户习惯、沉淀用户偏好及社交关系，掌握对用户数据的控制权。尤其在移动宽带化、智能终端普及的趋势下，“用户会把个人的短信、通讯录、照片、曲库都存在云端，那么当用户下次换手机时，再次选购该品牌手机的可能性就会很大，从苹果 iCloud 及亚马逊 Kindle 中已见成效。”

归结起来，巨头们的游戏精髓就是不求速胜，只求先用廉价甚至免费的午餐抓住用户，提高迁移成本，在某个未知的时刻让你心甘情愿地掏钱。思林博德咨询报告显示，未来 5 年，中国云存储市场将由 2009 年的 605 万美元快速增长至 2014 年的 2.0854 亿美元，年复合年增长率将达到 103%。

不过竞争已趋于白热化，即便像中国电信这样的基础设施大鳄，也无法保证俘获消费者。有业内专家一针见血地指出，云存储重点不在“存储”而在“服务”，“不能把云存储做成了单纯卖空间的生意，那就太缺乏想象力了。”来源：

2012-5-7 通信产业报微博

[返回目录](#)

苹果 iPhone 价格神话被打破:电信推买十赠一新政

有网友反映，其单位已收到中国电信(微博)通知，通过单位购买可买十赠一，即每办理 10 个 iPhone 合约计划，可获赠 1 台 iPhone 4S(16GB)，这是 iPhone 4S 进入中国以来从未有过的现象，一直保持不降价的 iPhone 4S 价格神话已被打破。

电信证实单位团购有买十赠一

此前，中国电信于 3 月 9 日开售合约版 iPhone 4S，迄今已有两个月。

5 月 6 日晚间，有网友在微博上报料称，其朋友的单位已收到中国电信的一个单子，对 iPhone 4S 也搞团购，买十赠一。

对此，北京电信一位人士予以证实，其表示，主要是因为之前电信版 iPhone 4S 以个人用户居多，所以，为鼓励单位用户集体购买 iPhone 4S 合约计划，出台了一项新政策：每办理 10 个 iPhone 合约计划，可获赠 1 台 16GB 的 iPhone4S，颜色不限，但前提条件是需要通过单位以同一户名购买入网。

同时，该人士表示，根据北京电信的政策，这些用户必须是新入网的用户，对应获赠的每一部 4S，客户需同时办理一个新号码，搭配赠机使用。同时，需要均为存费赠机合约用户，合约档位均为 189 档及 24 个月以上。其中的“存费

赠机”合约计划即北京电信提供的 iPhone 4S 套餐，三年期 16G 版和 32G 版最低月消费 289 元起可零元购机；二年期的 16GB 最低月消费 389 元起可零元购机。

与电商网站团购不一样

北京电信上述人士特别告知，这种买十赠一与一些电子商务网站的所谓组织团购不一样，“买十赠一”需要以同一户名同一批次入网，适合手机费由单位统一负责的机构用户，而团购则是临时组织起来的散户，各自用各自的名字登记入网。

关于赠送的方式，则按一次性入网(当天内有效)的总台数计算，每满 10 台即可获赠 1 台。比如用户当天办理 65 台符合条件的 iPhone 4S 合约，按 60 台计算赠送 6 台。

苹果中国 iPhone 4S 价格神坛被打破

目前还不知道除了北京电信之外是否还有 iPhone“买十赠一”的，不管如何，中国电信一些省公司已经将 iPhone 4S 拉下神坛，向“街机”方向演进。

此前，苹果公司在中国一直希望保持 iPhone 的“高贵”身段，即力图使 iPhone 价格贵但档次高，而且，苹果公司在中国非常强硬，几大运营商想与苹果合作，所有的广告、渠道销售等都要与苹果商量，被认为非常霸道，即便运营商想对 iPhone 主动降价，这也不容易实施，以为所有 iPhone 的价格必须由苹果自己把控。

但随着竞争厂商产品品质越追越近，且 iPhone 价格偏高，没有竞争优势，其价格神坛也必然打破。来源：2012-5-7 新浪科技微博

[返回目录](#)

【中国联通】

联通支付公司正式挂牌

中国联通(微博)支付公司已正式挂牌营业，公司成立后将重点推出移动远程支付、移动近场支付等多种支付业务。

中国联通支付公司总经理戴任飞介绍，作为中国联通的全资子公司，联通支付有限公司将是中国联通从事支付业务唯一的专业运营公司。中国联通目前已经与 20 多家银行及第三方支付机构在网银网关支付、协议支付等方面合作。来源：2012-5-2 京华时报

[返回目录](#)

联通本月起取消话费有效期

根据中国联通(微博)此前的公告,5月1日起,中国联通取消预付费产品话费有效期。

此前,三大运营商因手机话费有效期被指霸王条款。工信部也要求其取消手机话费有效期。

中国联通3月14日曾发布公告称,不再推出带有话费有效期的预付费产品。并从2012年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。

针对通信账户余额处理问题,自5月1日起,联通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。而对于后付费用户,则可以在办理销户的同时进行退费。

中国电信(微博)此前公告,6月1日前,对已预存话费并存在有效期限限制的用户将推出取消预存话费有效期限限制的方案。中国移动(微博)已经取消此限制。

来源:2012-5-2 新京报微博

[返回目录](#)

中国联通2012年计划新增光纤到户家庭1000万

4月28日,中国联通(微博)召开全集团视频会议,动员部署宽带普及提速工程,集团公司明确了2012年公司的宽带发展目标:新增FTTH覆盖家庭1000万户,4M及以上宽带用户超过50%,新增宽带接入家庭900万户以上。

在本次宽带普及提速工程中,中国联通将扩大公共热点区域无线局域网覆盖规模,降低单位带宽价格,配合工信部各司局完成八个专项工作:加速城市光纤宽带网络发展,推动光纤到楼入户;加快农村宽带网络建设,推动农村宽带入乡进村;改善公益机构与低收入群体的宽带接入条件,推动宽带成果的普遍惠及;加快互联网网站的升级与优化,提高互联网信息源的服务能力;加强宽带应用创新与示范,提高宽带应用水平;积极支持中小企业提高宽带接入和应用水平;加快国家产业化基地及相关平台的宽带网络升级与提速;加强宽带系统技术标准研制、产品研发与产业化,完善产业链。

中国联通将考虑整体的网络布局和演进方向,北方10个省份应全面加快实施光进铜退,确保将网络能力转换为市场能力;南方21个省份要加快主要城市的城域网建设,加快商业楼宇、工业园区等政企客户聚集地及大客户的接入。中国联通将全面推进“光网世界·沃宽天下”宽带主题营销活动,注重加快光速宽

带融合套餐营销，实现业务增收；加大力度推广“沃家庭光速版”套餐，带动10M及以上速率产品发展；重点推广沃家庭B套餐和沃家庭3G合约计划，实现宽带与3G的双向拉动。北方要加快三网融合工作进度，推进家庭宽带多媒体业务发展，南方要积极推广互联网电视业务。要从光速宽带入手，建立标准化的高速率宽带产品体系，城市以10M及以上光纤宽带营销为主，农村以2M及以上宽带营销为主。中国联通将对现有流程和组织体系进一步优化完善，确保将服务承诺工作落实到位。8月底前，北方10个省份要全面落实宽带公开服务承诺，南方21个省份在资源覆盖区域力争实现。

中国联通集团公司总经理陆益民表示，实施宽带普及提速工程是利国惠民、助推社会经济发展的需要，也是电信业转型升级、持续健康发展的需要，更是中国联通推进规模效益发展、增强综合实力的需要。近3年来，中国联通累计投资近600亿元改造提升宽带网络，2011年末宽带端口累计达到8551万个；宽带用户规模年度增长率均保持在20%左右。截至2011年年末，宽带用户总数达到5565万，其中，2M及以上速率用户占比达到90%。但是，目前中国联通的宽带网络能力建设与储备、网络速率与产品应用尚不能有效满足业务发展与市场竞争的新需求；宽带建设投入产出的回报不相匹配；在宽带建设、发展与服务中，不同程度地存在的跨部门协调难、价格战以及消费者装移机难等问题，影响了社会对宽带服务的感知与口碑。中国联通将认真按照工信部要求，全面落实以“建光网、提速度、促普及、扩应用、降资费、惠民生”为目标的各项行动计划，深入开展以“光网世界·沃宽天下”为主题的中国联通宽带普及提速工程，提升网络能力，提高接入速率，丰富产品应用，增强服务水平，不断扩大宽带用户数量，带动宽带业务收入快速提升，持续增强企业的综合竞争实力。来源：2012-5-4 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

联通机构再改革:电子渠道中心或更名电子商务部

知情人士透露，继网络公司、IT信息化、市场部等三大体系改革后，中国联通(微博)又在酝酿一项重要变革，即承担联通网上销售重任的联通电子渠道相关部门酝酿更名转型，将更直接突出电商和网上直销。这将是联通渠道改革的重要部分。

进军电商4年后酝酿改革

电子商务为联通2011年业绩立下汗马功劳。在三大运营商中，中国联通是最早布局电子商务的，2008年重组时，中国联通即组建了电子渠道中心，总经

理由宗新华担任，在运营商中首家搭建“一级架构”系统，并采用统一域名“www.10010.com”。其后，中国联通的电子渠道发展迅猛。

据悉，2011年中国联通电子渠道完成交易额231亿元，较2010年的124亿元增长86%。使用中国联通电子渠道的用户达到1.1亿户，也较2010年的5700万同比翻番。

2012年联通电子渠道日均使用用户超过500万户、日交易额近亿元，在三大运营商中遥遥领先。但中国联通也面临京东商城(微博)等电商网站的压力，商业模式急需向社会化的电商模式靠齐，因此，改革为必然。

传将更名为中国联通电子商务部

此事也缘于中国联通高层对电子商务的重视。

据悉，由于电子商务对销售的拉动显著，2012年，中国联通在年度工作规划中，首次提出“将电子渠道打造成销售服务的主渠道”的口号。将电子渠道提到如此高度，中国联通高层的意识应该说是在国企中比较超前的。

据透露，中国联通电子渠道中心可能将改名为中国联通电子商务部，因为联通的电子渠道包括网上营业厅、短信营业厅，手机营业厅，其中无论哪个，其实都是主要做电子商务业务，在如今“电商”概念流行的时代，还不如直接改为人们更易听懂的名字。不过，该次更名还需要中国联通董事长常小兵、总经理陆益民等高层的最后认可。

网上营业厅及架构同步改革

2011年年底以来，中国联通的改革不断，力度很大。成立了纵向垂直的网络公司和IT支撑事业部。知情人士透露，更名的同时，中国联通也将进行机构改革，将自上而下大力组建电子商务运营队伍，一直到地市分公司都将配备相应人员，以便做大做强电子商务。

在负责建设的网络公司方面，中国联通开始在全国各地市分公司成立了市级网络分公司，其总经理职务由地市分公司一把手担任，同时市级以下的区县网络建设维护机构由市分网络公司直接管理，其是作为市级网络公司的派驻机构。在IT支撑事业部方面，IT支撑事业部是由原来的信息部改名而成的，并在全国范围内实行总分结构，有集团总部、省公司、地市分公司三级IT支撑部，将联通的IT支撑系统、业务数据管理统一于总公司。

这次改革的方向是形成自上而下的纵向垂直管理模式。此次联通对电子渠道的组织架构改革旨在加强专业化管理、专业化运营，未提及是否建立纵向垂直管理模式。

另外，中国联通网上营业厅近日进行改版，之所以改版是因为中国联通网上营业厅是联通电子商务最重要的门户，将是用户通过电商模式购买联通产品最主

要的网上商城，且此次改版正是为了突出电子商务风格，将联通网厅的购买操作进一步简化，页面风格也与电子商务网站当当、京东商城等格调趋于一致。

知情人士表示，随着联通电子渠道向电子商务战略转型，中国联通电子渠道目前是实体渠道的补充，但将来可能会具有大部分实体渠道功能，成为与实体渠道并列的联通重要销售渠道。来源：2012-5-7 新浪科技微博

[返回目录](#)

中国联通建 LTE 叫板中移动 抢时间窗还是权宜之计

继中国移动(微博)宣布在香港推出 LTE 4G 服务以后，中国联通(微博)也按耐不住。上海联通总经理蔡全根近日表示，为配合上海市政府提出的智慧城市建设计划，上海联通将投资 100 亿元左右，进行光网络、WCDMA 网络以及信息化方面的建设。同时，在上海进行 LTE 试验网建设。

这意味着，中国联通正式展开其 4G 战略。尽管目前国内 3G 发展如火如荼，但欧美、日本等地的主流运营商已经开始步入 4G 时代，与此同时，移动互联网催生的数据业务不断对高速宽带提出新的要求，3G 发展时间窗正逐步被压缩，从 3G 过渡到 4G，国内运营商当下就加紧未雨绸缪。

联通布局 LTE 叫板中移动

移动互联网正强力地驱动着全球电信业向 4G 演进，LTE 作为目前 3G 向 4G 演进的最佳路径已经得到全球主流运营商的认可，LTE 也开始进入商用阶段。截至 2012 年 2 月底，全球共有超 300 家运营商致力于 LTE 商用网络部署或正在进行试验、技术测试或研究，这一数字比 2011 年同期高 50% 以上。

在国内电信市场，中国移动最先布局 LTE 发力 4G。中国移动 2012 年 3 月中旬开始在杭州进行 TD-LTE 试商用体验测试；4 月 25 日，中国移动香港公司在香港推出 4G LTE 服务；此外，中国移动广东公司将于 5 月份正式启动 TD-LTE 网络测试。在这样的背景下，中国联通也按捺不住加紧 LTE 布局，率先将上海作为 LTE FDD 试验城市。上海联通总经理蔡全根表示：中国联通现在正在做 LTE FDD 的 4G 试验网，未来对这方面的投入将会继续加大。

在整体的智慧城市建设架构下，网络方面，上海联通准备打造一个高密度的光网格网，使所有接入点可以就近接入；在云计算和存储方面，中国联通已确定在上海南汇临港，投资十几亿建设中国联通的云基地；在应用方面，上海联通将会建设物联网应用平台和大型行业应用平台。

上海联通一系列的智慧城市建设布局,说明中国联通不会如中国移动一样过分迷恋 LTE,而更多的精力则是集中在提升整个智慧城市框架下的云计算、网络、应用等方面的支撑能力。

吸引用户留网铺路 4G

中国联通 LTE 计划一出立即引来业界多方关注,此前中国联通一直对未来 4G 的演进计划缄口不言。在正式获发 WCDMA 运营牌照三年后,中国联通 3G 终于展开了 LTE 的实验网建设,成绩不能否认,短板还需补足。

目前中国联通的网络覆盖、网络稳定性以及给用户的感知与业内的最高水平仍有差距。截至 2011 年 11 月,WCDMA 基站数达 31.2 万个,尽管这一数字在三大运营商 3G 基站数中是最多的,但是在覆盖方面尚不尽人意,因此,提升网络质量无疑已经成为 2012 年中国联通最为重要事项之一。

目前,中国联通抢建 4G 更多的只是一个口号,为了挽留客户而已。中国联通 3G 的庞大投资还未收回,虽然在 3G 技术、终端方面相对中国移动优势明显,但现阶段没有理由将发展重心从 3G 转向 4G,毕竟目前 3G 市场发展态势良好。因此,中国联通不会像中国移动般匆匆上马 4G。其实和中国联通一样,中国电信(微博)的态度也在一定程度上侧面说明中国联通不会急于上马 4G。中国电信董事长王晓初曾表示,只有当 3G 普及率提高到一定程度,才谈得上发展 4G,并且 4G 和 3G 两种网络会长期并存。在牌照方面,按照工信部 2012 年年初的说法,4G 牌照在未来两三年恐难下发。

中国联通在这样的背景下抛出建网 LTE 计划,显然只是为了利用舆论为自身打造一个 4G 运营商的形象,为未来市场做铺垫。

放眼 4G 意义大于实效

无论市场如何变幻,LTE 都将是运营商 3G 向 4G 过渡的最终方向,对于缺乏技术优势的国内运营商而言,拿出更多的时间来考虑演进是非常必要的。

LTE 部署既有技术驱动的因素,也有投资驱动因素,但更多得是竞争驱动的因素,比如 AT&T 和 Verizon 的竞争部署,而同样的情况似乎也要在国内市场上演。从竞争驱动来看,运营企业并不能完全按照自身对于技术与市场的理解而做出判断。中国移动的 TD-LTE 进展颇为顺利,目前已经进入到第二期规模试验阶段。除了在杭州等部分城市进行商用体验外,还在香港进行了正式商用。因此,中国联通宣布在上海部署 LTE 网络的决定在一定程度上是被动的。

从中国联通选择的 LTE 方向看来,测试的是 LTE FDD,不同于中国移动的 TD-LTE,LTE FDD 是目前全球 LTE 技术最主流的标准之一。中国联通部署 LTE FDD 或多或少能坐享产业链的红利。LTE FDD 相较于国产技术标准的 TD-LTE,无论是在技术的成熟度还是运营商商用的规模,最重要的是未来 LTE 终端的支

持度都占有很大优势。在国内运营商中，中国电信也不排除未来将选择 LTE FDD。一旦这样的趋势成型，未来国内 4G 运营市场的格局很有可能重演今天的 3G 天下。

在中国联通 LTE 布局未规模铺开，中国电信还未表露其未来 LTE 方向以及中国移动 TD-LTE 测试结果公布之前，一切都还只是猜测。但 LTE 4G 是大势所趋，尽管运营商目前的布局还未能在实质业务上产生效益，但其战略意义却值得肯定的。来源：2012-5-2 通信信息报

[返回目录](#)

制造跟踪篇

【中兴】

中兴颠覆十年架构意在效率

成立 26 年的中兴通讯(微博)，经历了无数次技术演进和产业升级的变革，而这一次非同寻常。

中兴通讯执行副总裁何士友将目前面临的发展矛盾总结为两点：一是日益暴涨的流量需求却未带来运营收入的增长，使得运营商投资更加谨慎，连带包括中兴在内的设备供应商陷入低谷；二是由于互联网的加入，通信业的商业模式已被颠覆，造成产业发展的路径改变，单一的技术变革无法驱动产业升级，而这原本是中兴这样技术型公司的拿手好戏。现在，只有软硬件加上服务的整合型解决方案，才是买家所需要的东西。

在 4 月 23 日举行的全球分析师大会上，中兴做出了战略调整，宣布为期三年的宏大蓝图，即变身解决方案供应商，并定义电信运营、终端、政企和家庭四类战略市场，以实现跻身全球前三的目标。

的确，中兴的战略调整绝非口头文章。事实上，整个中兴已经运转在新的价值体系之中了。

中兴为此还成立了全新的架构流程部门，整合了原先的 IT 部门、流程管理、考核激励办公室、市场研究部、战略规划部等，以确保新体系的顺利运转，该部门负责人陈健洲高级副总裁由此也被称为“架构设计师”。

“架构设计部门在国内大企业比较少见”，陈健洲说，“我们的任务就是从制度设计上保证公司战略落地，落实到每一位员工。”

架构大重组

陈健洲的第一个“设计项目”就是在2011年年底，将与区域销售并存的产品线体系打破，分割为方案经营部和研发部门，形成销售、市场和研发的功能结构，并借此实现方案经营的新思路。

具体来说，方案经营部主要承担市场需求的调研和提出，结合销售部门的反馈，最终形成研发的方向和立项。每一个区域性销售部门也将获得专属的方案经营部支撑，能满足更加定制化的需求，而原先面向全球市场的产品线也由此变为更加聚焦区域市场。

此前，中兴的研发和产品立项主要由产品线来确定，不同产品线的整合需要经过复杂的程序，而现在，中兴可以灵活地根据客户需求，快速地提供融合性的解决方案。

此外，新架构中特别设立了政企网方案经营部，并加强了终端、服务等方案经营的能力，以完善对新战略确定的战略市场的组织结构，保障销售目标实现。

新架构不仅满足了中兴的经营战略调整，而且减少了许多内部沟通成本，一切面向客户需求。陈建洲举例说，销售部门反馈了客户的需求是一个灯泡，但这距离研发语言还很远，常常就会出现结果与需求不符的情况，而方案经营部就能够很好地承担起这种语言转换。这也正是中兴这两年所倡导的DAR创新思路，即把用户的需要(Demand)变成研发人员的需求(Requirement)，再做好架构设计(Architecture)。

重组的动力

可以看出，中兴为了实现新战略已经做足准备，甚至不惜对运转十余年的体系动“大手术”。

在成立之初，中兴按照事业部方式运营，每个事业部包办了从研发、生产到销售的全部过程，随着产品线的不断扩充丰富，中兴启用了面向全球市场的产品线与区域销售并行的运营体系，由产品线来决定对销售的资源支持，包括评估合同可行性和产品交付流程。

在技术驱动的时期，这两套体系的运转相对融洽，特别是在高利润阶段，这两大体系之间的矛盾与冲突被掩盖，比如同样承担销售指标的产品线与销售的内部竞争，不同产品线对同一区域市场的重复需求调研等。

然而随着外部环境的激烈变化和竞争加剧，中兴感受到来自前端市场和客户越来越大的压力，旧体系下的内部矛盾也越来越突出，效率低下的问题也越来越明显。随着新战略的明晰，中兴高层也下决心进行内部架构变革。

陈健洲承认，公司内部许多人开始不是很理解，新的架构从提出到实施经历大约4个月之久。庆幸的是，新架构实施经受住了考验。根据评估，新架构已经基本达到第一阶段两个目标，一是业务平滑过渡，结束了十几年的产品线经营

方式，克服了许多内部效率低下的问题；二是实现了综合方案能力，包括在运营市场、政企市场等。

从人的角度来说，在其位谋其政，原先的产品线总理由面向全球市场变为对区域性市场负责，大大加强了市场深度经营的执行力度，更贴近客户需求。

均衡之道

奉行稳健经营的中兴，在新架构变革上亦非冒进。近些年来，包括北电网络、摩托罗拉(微博)等通信巨头的没落，带给中兴的思考是如何做优秀的长跑选手，而非赌徒式的冒进。

多位中兴高管对《通信产业报》(网)频繁提及“用户体验”，这意味着中兴并不强调产品的某一项功能突出，而是讲求最优体验的均衡之道。

例如你很难听到中兴会推出一款所谓最薄手机，因为那会牺牲不少用户体验来换取。中兴会关注七寸屏 PAD 由于尺寸大而可能经常被滑落，从而采用最耐磨抗衰的屏幕材料。

新架构的实施也正是为了给用户带来最佳的体验，实现从发掘需求到满足需求的准确快捷。而中兴的方法并不神秘，这就是无限贴近用户。2011 年中兴已经在全球设立了 15 个联合创新中心，与市场 and 用户一起，开发满足需求的产品。

作为负责人，陈健洲明确了解新架构的风险在于需求发掘的流程变长了，然而这确实是一件值得谨慎的事情，与最终的体验相比，中兴已经找准均衡之道。

■ 数字

186.13 亿

中兴通讯一季度实现营业收入 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%。来源：

2012-5-2 通信产业报微博

[返回目录](#)

中兴 2012 年聚焦四大市场 做融合方案供应商

单一的技术升级和产品革新已经无法满足市场需求和竞争的需要，多元化和融合化的解决方案，是包括运营商、政企甚至个人用户所需要的。为此，中兴通讯(微博)已经下决心在三年内从产品供应商转变为融合方案供应商，并充分发挥产品线齐全的强大优势。

经历了 2011 年利润下滑三成的阵痛期，中兴通讯换来全球市场的布局，以及产品商业规模化能力，进入到“复兴期”。2012 由此被定义为中兴的转型深化年，高端和利润成为关键词。

在 4 月 23 日举行的全球分析师大会上，中兴通讯执行副总裁何士友阐述了公司对行业发展形势的看法，以及中兴据此制定的 2012 发展战略。

何士友表示，单一的技术升级和产品革新已经无法满足市场需求和竞争的需要，多元化和融合化的解决方案，是包括运营商、政企甚至个人用户所需要的。为此，中兴通讯已经下决心在三年内从产品供应商转变为融合方案供应商，并充分发挥产品线齐全的强大优势。

分析师大会结束后次日，记者获悉了中兴通讯最新发布的首季财报。财报显示，中兴通讯正在朝这一个方向发展，得益于海外市场强劲增长，公司第一季度营收和净利同时实现双位数增长，尤其是利润较 2011 年同期相比增长 19%。

2011 年业绩增速夺冠

根据 3 月发布的 2011 年财报，中兴通讯实现收入 139 亿美元，获得了 26% 的业界最快增速。其中国内市场增长 29%，海外市场增长 30%，终端更是获得 60.4% 增速，在欧洲北美市场增长 30.7%，快于公司整体增长，占公司收入比重达到 23.7%。

系统设备方面，进入欧洲移动前十大运营商，在日本获得邀请参与软银 TD-LTE 项目，在全球获得 30 个 LTE 商用合同；在政企网市场，国内增长了超过 90%，在运营商服务市场 07-11 年年复合增长率 80%；手机进入了全球前 50 个运营商中的 43 家，年出货量是业界第四，智能手机出货量 1500 万部，增长 400%，其中 Blade 880 出货量超过 800 万部。

何士友表示，能取得上述成绩，得益于公司持续研发投入，2011 年研发达到 13 亿美元，研发人员 2.6 万，全球建有 18 个研发机构，11 个在中国，4 个在美国，2 个在欧洲，1 个在印度。

除此之外，还与运营商建设了联合创新中心。坚定的研发投入使中兴能拿出符合需求的产品和服务，反过来，业绩增长又保证了更多的资源投入研发。

2012 利润年

在阐述 2012 年策略时，何士友重点提出了两个重点挑战：一是业务流量剧增带来了强劲的用户需求，但运营收入增长缓慢的矛盾；二是行业发展路径已经改变，从技术升级和产品革新驱动转向融合性解决方案的推动。

何士友表示，中兴应对之道的核心策略是，一是提供低成本的致力用户体验提升的解决方案，二是致力于不断将产品与服务进行融合，从而满足多种类型市场的需求。

在具体市场策略上，中兴将聚焦在电信运营、终端、政企以及数字家庭四大类战略市场，不断推动融合解决方案的销售，并从组织架构和收入考核上进行资源倾斜。

在电信运营市场上，除了继续扩大有线无线和终端产品份额外，还将重点发力电信服务市场，预计 2012 年将实现 15 亿美元服务收入；在终端市场上，着力提升智能手机份额，提高到 30%，并进一步向个人信息服务拓展；在政企市场上，实现百分百的增长速度；在数字家庭市场，中兴将此当做一个比肩运营及政企规模的市场，利用全产品线优势，力图树立一个成功的商业样板。

何士友还表示，2012 年将是中兴的利润年，公司已经开始调整产品结构，发力高端市场，控制费用支出，来实现利润提升。

打入好莱坞的明星机

作为主管终端的执行副总裁，何士友对终端的期待是，成为全球瞩目的好莱坞级大明星，从而拉动终端整体上升，包括收入和利润。

何士友表示，2011 年已经是中兴手机转型的一年。智能手机出货量增长 400%，从 10 年的 300 万部增长到 1500 万部，2012 年还将翻番。特别是在中高端市场，中兴将加大力度，以此拉动智能手机的高端占有率。

何士友特别强调终端在高端地区市场的占有率。他看重美国、中国、欧洲、澳大利亚、日本、巴西等高端消费能力市场，并表示中兴将加深与当地运营商的合作，不断推出像 Blade880 那样的明星机，从而带动中兴手机品牌的提升，实现对中高端市场的进入。他透露，2012 年将与美国运营商一道，推出更多旗舰型手机，并全部采用双品牌，“成为好莱坞的大明星”。

这也是何士友规划的品牌之道：明星机是最重要的载体，比传统的广告要更有效。相比同样希望在中高端发力的华为(微博)，虽然没有赞助体育赛事、高调发布配置等做法，中兴的品牌之路更加低调务实。

虽然行事低调，但中兴在明星机的规划上十分大胆。据中兴手机市场营销部部长吕钱浩介绍，中兴正在规划 5 寸屏以上的手机和 PAD，同时还将引入多种创新技术，包括使用航天材料、非接触式交互和高端软件等，以新技术和创新产品树立中兴手机的品牌形象。

在渠道策略上，何士友表示 2012 年将通过公开渠道发售 10% 的手机。特别是一些中高端机型，将首先与电商合作，拉动市场后再与运营商定制合作。

何士友还提出，未来中兴手机不会只做硬件，最终的目标是卖服务，并以此带动云计算业务的爆发。来源：2012-5-2 通信产业报微博

[返回目录](#)

【华为】

华为 15 亿美元在匈牙利建欧洲物流中心

华为(微博)公司副总裁鲁勇与匈牙利经济部部长毛托尔奇·捷尔吉 5 月 1 日在布达佩斯签署战略合作谅解备忘录，拟斥资 15 亿美元在匈牙利建设欧洲物流中心。

华为公司自 2004 年进入匈牙利通信市场以来，经历了 8 年的市场拓展，与匈牙利电信、挪威电信、沃达丰、Pantel 等当地主流运营商都建立了战略合作伙伴关系。

随着此次谅解备忘录的签署，华为还将在匈牙利设立欧洲物流中心，进一步带动当地物流行业的投资及配套发展。2012 年，华为欧洲物流中心的仓库面积将达 25000 平方米，进出口货物金额达到 15 亿美元，物流吞吐量预计达到 50 万立方米，将覆盖欧盟境内全部国家。

鲁勇表示，匈牙利是华为公司在中东欧地区最重要的市场之一，华为在此先后投资建设欧洲供应中心、欧洲物流中心，在匈牙利建设华为公司第二大的全球性供应链网络，同时致力于带动当地就业和其他配套产业的发展。

2012 年是华为进驻欧洲的第十一个年头。目前，华为在欧洲已设有 37 个代表处，6 个研发中心，9 个培训中心，其研发、服务、培训以及生产和销售业务遍布整个欧洲，员工人数约有 7000 人，其中 65% 以上为本地员工。来源：2012-5-2 第一财经日报微博

[返回目录](#)

【诺基亚】

诺基亚全面启动复兴战略

在长达 14 年的手机霸主地位被夺走后，诺基亚(微博)接连发出一系列动作欲东山再起。

昨日，诺基亚与镜头制造商卡尔蔡司联合宣布，两家公司已经签署了一项独家合作协议，共同制造高端拍照手机，其中一款新产品将于本月发布。而诺基亚董事长奥利拉也表示，诺基亚将推出一系列平板电脑和“混合型”智能移动设备。这是诺基亚官方首次表态正在研发平板电脑。

近日，多家市场研究机构发布的调查报告显示：三星(微博)手机 2012 年一季度的销量已超越诺基亚，诺基亚 14 年之久的霸主地位从此终结。数据显示，2012 年一季度，诺基亚的手机发货量为 8300 万部，而三星为 9200 万部。而从一季度营收业绩来看，诺基亚也只能用“凄惨”来形容。其财报显示，第一财季该公司净营收 73.54 亿欧元，同比下滑 29%；净亏损 9.29 亿欧元，而上年同期净利润为 3.44 亿欧元。

不过，这个昔日的手机行业老大显然不愿意就此投降。奥利拉说：“这个行业会在未来 5 年或 10 年内经历许多不同的发展阶段，诺基亚有能力对此做出回应。”据悉，除了充分利用技术变革外，诺基亚还将采取其他战略，争取早日走上复苏道路。其中包括降低智能手机价格，增加手机和平板电脑等产品类型。

此外，诺基亚把扭亏为盈的希望放在节省开支上，裁员、剥离非核心资产、寻求新资金来源也成为诺基亚的必然之选。据悉，诺基亚正在进行谈判，打算以 2 亿欧元将旗下英国奢侈品分公司 Vertu 出售给私募集团 Permira。

尽管诺基亚为复兴做好了准备，但业界却对其并不看好。继惠誉之后，标准普尔上周将诺基亚信用评级下调至“垃圾级”，同时维持“负面”的信用评级展望。分析机构预测，诺基亚的困境至少要延续至 2012 年年底。

通信世界网总编辑刘启诚对记者表示，诺基亚不是突然开始衰落的，从失去技术指导权开始，诺基亚就注定要走下坡路。在目前的智能手机市场上，诺基亚腹背受敌，在高低端市场均面临巨大挑战。

中国软件资讯网总编辑陈礼明也认为，虽然诺基亚渠道的铺货能力和品牌的影响力都可以帮助其提升在中国的市场份额，但目前由于其他品牌借助 Android 已在中国市场取得不错的表现，诺基亚很难回到以前的霸主地位，一家独大的局面将不可能重现。来源：2012-5-4 北京商报微博

[返回目录](#)

诺基亚与卡尔蔡司合作开发高端拍照手机

诺基亚(微博)和镜头厂商卡尔蔡司(Carl Zeiss)周三达成一项多年独家合作协议，共同生产高端照相手机，其中一款新产品将于本月发布。

两家公司周三表示，该合作协议将持续多年，诺基亚希望此举能够帮助公司更好地与其他智能手机相竞争，包括苹果 iPhone。

IDC 分析师弗朗西斯科·杰罗尼莫(Francisco Jeronimo)认为，此举对于诺基亚大有裨益，因为摄像头已经成为智能手机至关重要的一部分。杰罗尼莫称：“手机厂商将进一步提升摄像头的分辨率、对焦和其他功能，以实现产品的个性化。”

此外，诺基亚还宣布，首款采用 PureView 拍照技术的智能手机将于本月上市。该款产品采用卡尔蔡司的 4100 万像素摄像头，该分辨率甚至高于一些专业相机。

分析师认为，这款 PureView 新产品并不会十分畅销，因为它采用的是已经被诺基亚淘汰的塞班操作系统。来源：2012-5-2 新浪科技微博

[返回目录](#)

诺基亚董事长承认在智能手机市场反应过慢

诺基亚(微博)董事长约玛·奥利拉(Jorma Ollila)透露，该公司将推出一系列平板电脑和“混合”智能设备，以期扭转手机业务不利局面。奥利拉表示，诺基亚在智能手机革命中反应太慢，尽管公司早就发现这一重要趋势。

奥利拉表示，诺基亚有望凭借令人振奋的产品和服务扭转销量和利润的下滑趋势。

在 1992 年出任诺基亚 CEO 之后，奥利拉用十年时间，将诺基亚从一家举步维艰的芬兰工业集团，打造成了全球第一大智能手机厂商，市值也从 6.5 亿欧元(约合 8.5 亿美元)暴增至 3000 亿欧元。

但从 2008 年起，该公司再度陷入困境，迟迟未能在智能手机市场有所作为。不仅在高端市场面临苹果和三星(微博)的竞争，还在低端市场遭遇亚洲厂商的阻击。

三星上月已经成为全球第一大智能手机厂商，终结了诺基亚 14 年的霸主地位。

奥利拉承认，诺基亚在智能手机革命中反应太慢，尽管该公司早在 2006 年就已经发现了这一重要趋势。但他也表示，新产品和服务的结合将扭转局面，该公司的新产品将充分把握时机。

“平板电脑是重要产品，所以我们将着眼这一市场，今后将有不同的混合体和不同的形式。”奥利拉说。

奥利拉支持史蒂芬·埃洛普(Stephen Elop)与微软(微博)合作生产智能手机的决定，这也是埃洛普出任诺基亚 CEO 以来的第一个战略决策。然而，诺基亚的 Windows Phone 手机至今表现平平，未能对苹果和三星的主导地位构成威胁。

但奥利拉却表示：“我对现状很满意。如果竞争对手很强大，就需要些时间。”

“2008 年中至今已经 4 年了，回报似乎没有达到预期。公司明白这一点，并且普遍接受了现实，但我们当时还不具备软件开发能力，尤其是平台软件开发

能力。”他说，“竞争对手反应更快，推出产品的速度也更快。”来源：2012-5-3 新浪科技微博

[返回目录](#)

诺基亚 4100 万像素 PureView 手机本月出货

诺基亚(微博)今天宣布,搭载 4100 万像素的 808 PureView 手机将于本月晚些时候出货,印度和俄罗斯将成为首批发货的市场。

除此之外,诺基亚还将与德国卡尔-蔡司公司拓展摄像头独家合作关系,后者是诺基亚的长期摄像头合作伙伴,PureView 和 N8 手机都采用该公司出品的摄像头。

“我们从卡尔-蔡司获得的不仅是光学元件,”诺基亚成像主管朱哈·阿拉卡胡(Juha Alakarhu)说,“而是与之建立了真正的合作,他们在我们摄像头的开发过程中扮演了重要角色。”

在从塞班系统转移到 Windows Phone(微博)平台的过程中,诺基亚把成像功能作为主要卖点之一。该公司反复重申,计划将 PureView 技术应用于未来的 Windows Phone 手机。但并未透露详细计划,以及采用 PureView 技术的 Windows Phone 手机将于何时上市。

诺基亚表示,计划将 808 PureView 手机销往印度和俄罗斯之外的市场,但不准备将其引入美国。“我们将把 PureView 技术引入未来的智能手机,不仅包括优秀的光学原件和处理技术,还包括整个用户体验。”阿拉卡胡说。

自 2012 年 2 月在巴塞罗那移动世界大会(MWC)上正式发布 808 PureView 手机以来,阿拉卡胡经常随身携带该手机,并获得了不少肯定,就连摄影爱好者也对这款手机的拍照效果赞赏有加。该公司已经为这项技术的开发投入了 5 年时间。来源:2012-5-2 新浪科技微博

[返回目录](#)

【其他制造商】

三星蝉联全美第一大手机厂商

美国市场研究公司 comScore 的最新调查显示,三星(微博)仍是美国第一大手机厂商,第一季度的份额达到 26%。

comScore 在对 3 万名美国移动用户进行调查后发现 ,LG 的份额从 2011 年第四季度的 20%降至第一季度的 19.3% ,但仍然位居第二 ,排名第三的苹果也从 14%降至 12.4%。

comScore 称 ,2012 年第一季度 ,在 13 岁及以上年龄的美国人中 ,约有 2.34 亿用过移动设备。其中有超过 1.06 亿拥有智能手机 ,较 2011 年第四季度增长 9%。

谷歌(微博)Android 仍是全美第一大智能手机平台 ,份额达到 51% ,高于 2011 年第四季度的 47.3%。苹果位居第二 ,份额从 29.6%增长到 30.7% ,RIM 份额则从 16%下滑至 12.3%。

美国市场研究公司 IDC 周二发布报告称 ,2012 年第一季度全球手机出货量同比下滑 1.5% ,但智能手机出货量却同比增长 42%。三星超越诺基亚(微博) ,成为全球第一大手机厂商。来源 :2012-5-2 新浪科技微博

[返回目录](#)

苹果新获 37 项专利 正申请 Siri 专利

当地时间 5 月 2 日 ,美国专利和商标局(US Patent and Trademark Office) 批准苹果新获得 37 项专利 ,苹果还申请了一项涉及 iPhone 4S 的 Siri 语音识别技术的专利。

据报道 ,新批准的专利涉及 iPhone 不锈钢外壳、MacBook 喇叭以及 iOS 设备内 Map 应用的钉住功能 ,iPhone 4 所使用的“传导性外壳电子设备用天线”等专利。

苹果获得批准的另五项专利均与外观设计相关。这五项专利为苹果 Cinema Display 显示器、iPod Shuffle 零售版本、MacBook Air 重装驱动、iPod nano 界面设计以及一项电池相关设计。

其余 30 项专利涉及安全、MacBook 内置喇叭、苹果 Maps + Compass 应用、按钮、电池、LCD 组件、电能、AirPlay、元数据搜索、充电、色彩矫正等。

此外 ,苹果还为 iPhone 4S 中所用的 Siri 语音识别功能申请专利。来源 :2012-5-3 赛迪网

[返回目录](#)

TCL 手机 2012 年前 4 月销量同比持续下降

根据 TCL(微博)集团的公告，TCL 通讯 2012 年 4 月销售手机 291 万部，同比下降 13%，这意味着高速增长了两年多的 TCL 手机业务已持续多月销量同比下降。

公告称，TCL 通讯 4 月份手机及其他产品销量 291.56 万台，整体销量有所下降，但智能手机表现突出，占整体销量比例继续提升，达到 12.59%，4 月份销量为 36.7 万台。当月海外市场销量 251 万台，中国市场销量为 40 万台，国内市场销量稳定增长。

此前，TCL 通讯一季度销量同比也出现 9.9% 的下滑。当时，TCL 通讯表示，因为全球市场需求疲弱，海外智能手机通过客户测试认证延迟，销量并没有达到预期。

此次，TCL 集团则表示，影响公司一季度手机销量的海外运营商对智能手机认证延迟问题本月已取得突破性进展，多款智能手机已开始出货，预计海外销量将逐步提高。

另外，TCL 集团发布公告称，接公司董事长、CEO(李东生(微博))的通知，李东生于 2012 年 5 月 4 日在二级市场以每股 2.169 元的成交均价增持了 5,531,100 股股份，占总股本的 0.07%，本次增持后持有股票 465,364,700 股，占总股本 5.49%。李东生表示，此次增持是基于对公司未来持续稳定发展有信心。
来源：2012-5-8 新浪科技微博

[返回目录](#)

摩托罗拉移动第一财季净亏损 8600 万美元

摩托罗拉(微博)移动今天发布了 2012 财年第一季度财报。报告显示，摩托罗拉移动第一财季净营收为 30.78 亿美元，略高于 2011 年同期的 30.32 亿美元；净亏损为 8600 万美元，2011 年同期净亏损为 8100 万美元。摩托罗拉移动第一财季每股收益不及华尔街分析师预期，但营收超出分析师预期，其盘后股价略微下跌不到 1%。

在截至 3 月 31 日的这一财季，摩托罗拉移动净亏损为 8600 万美元，每股亏损 28 美分，这一业绩不及 2011 年同期。2011 财年第一季度，摩托罗拉移动净亏损为 8100 万美元，每股亏损 27 美分。摩托罗拉移动第一财季净营收为 30.78 亿美元，略微高于 2011 年同期的 30.32 亿美元。摩托罗拉移动第一财季运营亏损为 7000 万美元，2011 年同期运营亏损为 3600 万美元。

不计入一次性项目，摩托罗拉移动第一财季净亏损为 1000 万美元，每股亏损为 2 美分，这一业绩好于 2011 年同期，且超出分析师此前预期。2011 财年第一财季，摩托罗拉移动不计入一次性项目的净亏损为 2500 万美元，每股亏损为 8 美分。分析师此前预期。财经信息供应商 Fact Set Research 调查显示，分析师平均预期摩托罗拉移动第一财季每股收益为 2 美分，营收为 29.9 亿美元。

摩托罗拉移动第一财季毛利润为 7.54 亿美元，与 2011 年同期的 7.55 亿美元基本持平；毛利率为 24.5%，低于 2011 年同期的 24.9%。

按部门划分，摩托罗拉移动旗下移动设备部门第一财季净营收为 21.94 亿美元，比 2011 年同期的 21.28 亿美元增长 3%；运营亏损为 1.21 亿美元，比 2011 年同期的运营亏损 8900 万美元增加 36%；不按照美国通用会计准则，运营亏损为 8500 万美元，2011 年同期运营亏损为 6100 万美元。移动设备部门第一财季移动设备出货量为 890 万部，2011 年同期为 930 万部；其中智能手机出货量为 510 万部，比 2011 年同期增长 24%。摩托罗拉移动旗下家庭部门第一财季净营收为 8.84 亿美元，比 2011 年同期的 9.04 亿美元下滑 2%；运营利润为 6800 万美元，2011 年同期运营利润为 5300 万美元；不按照美国通用会计准则，运营利润为 9100 万美元，高于 2011 年同期的 8100 万美元。

摩托罗拉移动预计，该公司与谷歌(微博)进行合并的交易将在 2012 年上半年完成，目前两家公司正在与中国当局展开有关交易审批的密切合作。

当日，摩托罗拉移动股价在纽约证券交易所(微博)常规交易中下跌 0.06 美元，报收于 38.76 美元，跌幅为 0.15%。在随后的盘后交易中，摩托罗拉移动股价再度下跌 0.06 美元，至 38.70 美元，跌幅为 0.15%。过去 52 周，摩托罗拉移动最高价为 39.81 美元，最低价为 20.77 美元。来源：2012-5-2 新浪科技微博

[返回目录](#)

服务增值篇

【趋势观察】

未来五年安卓有望主导移动操作系统

市场研究公司 Ovum 最新报告预测，智能手机的表现优于整体市场——2011-17 年间，出货量将达 17 亿部，复合年均增长率(CAGR)高达 24.9%；并且随着手机厂商争相将安卓作为其智能手机的主要平台，安卓有望将在未来五年内主导移动操作系统。

Ovum 在其最新预测指出，在新兴市场(持续增长将继续推动手机出货量)需求带动下，全球每年手机出货量将在 2011 至 2017 年间保持 6.3%的复合年增长率。如北美和西欧等发达国家市场的新增出货量将几乎完全来自于智能手机，而 2017 年功能手机在新兴市场的影响依旧很小。

Ovum 公司首席分析师亚当·林奇(AdamLeach)表示：“安卓将在未来五年主导智能手机市场。虽然苹果自 2007 年推出 iPhone 以来已经界定了智能手机市场，但我们现在看到安卓系手机出货量的大幅增加，预示着该操作系统对手机制造商具有很强的吸引力。”

2011 年，采用安卓操作系统的智能手机占全球智能手机市场总量的 44%，较 2010 年的 17%显著增长。然而，随着安卓系智能手机在未来五年内保持 26.8%的复合年增长率，该操作系统的份额将在 2017 年达到 48%。苹果的 iOS 将在 2017 年成为排名第二的软件平台，占智能手机市场份额的 27%，较 2011 年的 23%略有增加。其余操作系统的市场份额与安卓和 iOS 存在很大的差异。

林奇指出：“虽然苹果手机在出货量方面仍落后于安卓系手机，在苹果仍将是预测期内智能手机市场中的一个关键参与者和创新者。我们预计微软将在 2017 年确立其 Windows Phone 智能手机平台的低位，尽管该公司起步较晚。”

在诺基亚(微博)的大力协助下，Windows Phone 智能手机平台将在 2017 年占智能手机市场份额的 13%。尽管 RIM 的黑莓(微博)平台自 2009 年以来丢掉了大量市场份额，但仍将在 2017 年保有 10%的市场份额。来源：2012-5-7 飞象网

[返回目录](#)

【移动增值服务】

北京地铁 4 号线新增彩屏公话：长途 0.1 元/分钟

近日，记者从京港地铁获悉，地铁 4 号线公益西桥、陶然亭等 11 个车站更新了车站公用电话。新型彩屏公用电话不仅屏幕大便于浏览，更新增了国际信用卡打电话功能。

据介绍，此次新增彩屏电话的 11 个车站包括公益西桥、陶然亭、菜市口、西四、宣武门、动物园、中关村、北大东门、圆明园、西苑、北宫门。

新型彩屏公用电话具备实时网页浏览及收发邮件功能，可使用一卡通拨打国内、国际长途电话和本地电话。

一卡通市话和国内长途通话费均为每分钟 0.1 元。此外，还新增了国际信用卡打电话功能。

据悉，此前 4 号线中只有国家图书馆站与北京南站使用此类公用电话。

为提升服务质量，京港地铁此次与北京联通(微博)合作更换了上述 11 个车站的公用电话，目前共有 13 个车站拥有新型彩屏公用电话。来源：2012-5-6 法制晚报微博

[返回目录](#)

【网络增值服务】

北京工行开“歌华有线”自缴

记者昨天从中国工商银行北京市分行获悉，该行与歌华有线公司合作开通“歌华有线”自助缴费服务。即日起，北京市民可持工行借记卡、信用卡在全市工行 1300 余台查询缴费机上缴纳歌华有线相关业务费用。

“歌华有线”自助缴费服务包括歌华宽带和歌华 SiTV 高清节目包。

市民持卡在就近的工行查询缴费机上选择“缴费业务”中的“歌华有线业务”即可轻松缴费。据了解，工行目前开通的自助缴费服务除缴纳电费、燃气费、自来水费等传统业务外，还包括缴纳非现场交通罚单、速通卡充值、预约挂号等业务。来源：2012-5-8 新京报微博

[返回目录](#)

杭州 B1 公交每天万名乘客体验 4G

踏上 B1 公交车，拿出三部智能手机，一部在“设置”里打开 WIFI 功能，自动搜索到周边的 WIFI 热点后，选择接入 CMCC-4G；一部在“设置”里选择 3G 上网；还有一部选择的则是 2G 网络，“比赛”正式开始！

第一回合：浏览网页

“比赛”首先从最简单的浏览网页开始。三部手机同时打开微博进行刷新，连接 4G 网络的手机瞬间刷新没有丝毫“犹豫”，漂亮亮相！而连接 3G 网络的手机也不甘示弱，刷新起来速度也不慢。不过连接 2G 网络的手机稍显吃力，耐心等待几秒钟后，终于刷新成功！

结论：三部手机均可完成顺利网页浏览的任务。不过 3G 和 4G 网络明显占优。

第二回合：在线看视频

第二回合比赛难度增加：在线看视频！正好三部手机均安装了优酷软件，于是三部手机同时打开优酷网页，选择电影“变形金刚 3”同时进行播放。“比赛”进行到这里，2G 网络明显败下阵来。首先，在手机上打开优酷网站时，2G 网络

就已经很吃力了，缓冲了近一分钟。好不容易打开“变形金刚3”的页面，页面一直在缓冲，压根无法播放。而3G网络在打开电影时，也进行了半分钟左右的缓冲，不过最终播放还算是流畅。但是4G网络一上场，气场立马“秒杀”全场。几乎是没有任何缓冲，“变形金刚3”就流畅播放起来，且放了没几分钟，整部电影就已全部缓冲完毕！

结论：在播放在线视频上，2G网络完败，淘汰出局！

第三回合：下载音乐

“比赛”进行到第三回合，进入到“白热化”阶段了，挑战的内容也变得高难度：比拼下载速率！

同时打开QQ音乐，选择最近很火爆的一首歌“最炫民族风”，音乐大约3M左右。同时点击“下载”，“比赛”结果立马一目了然。4G网络几乎是飞速，短短大约2秒的时间，“叮当”一声下载完毕！而此时3G网络，整首歌才下载了十分之一不到！

结论：4G网络是3G网络的数十倍，4G网络完胜！

“实验”做完之后，移动的工作人员才笑着告诉记者，其实这个“结果”她们早就知道了。因为早在根据前期网络测试的结果，4G下载速度可以高达80兆，哪怕是在行驶的车子上，平均网速也能达到30兆，比有线宽带网速还要给力。一部高清电影2G网络下载估计1天都下不完，3G网络会要几小时，4G网络只要几分钟。

B1车每天有近万名乘客体验4G

面对“极速”网络，市民们hold不住了！

“有时闲着闷了，会临时去黄龙公交站乘坐B1公交车，用4G看会电影，一直坐到下沙城，不发一语，再回到黄龙公交站，当没事发生过，突然觉得这才叫生活。”在体验过4G网络后，网友“肉丸兔儿”在微博上发出这句感慨。的确，面对4G的极速网络，市民们内心hold不住了！据网络部监测的数据显示，B1车每天有近万名乘客接入4G网络体验，日户均流量达40M以上

“平时在家看本电影，卡得要命，没想到在公交上用4G网络看电影，一路下来都没卡过，轻轻松松地看了一本大片。还不需要去影院排队！”杭州网友“counte”说，看看公车上，有手机的看手机，有iPad的玩iPad。个个都有忙不完的“活”。这一个半小时的车程，感觉呼的一溜烟就过了。岂一个“快”字了得啊！

体验者盛婷婷告诉记者，她在车上用4G网络看电影、玩游戏，感觉还没有用过瘾，车子就到站了。不过美中不足的是屏幕看久了容易头晕。但是她想到一个好办法，就是可以趁着“蹭网”的时间把喜欢的高清电影一股脑儿都下载下来，

这样一来在车上可以睡大觉，平时奢望的大流量电影视频等可以完全不费手机流量包月的限制，下载好回家慢慢欣赏。“总之，我发现自从有了4G，挤公交车也是一件快乐的事情！”来源：2012-5-4 杭州日报微博

[返回目录](#)

北京长安街5辆公交车试点WiFi上网

北京公交集团董事长、总经理晏明今日做客城市服务管理广播访谈节目时表示，2012年计划拿出5辆公交车进行公交车WiFi上网试点，然后再全面铺开，目前此项工作还处于调研和试验阶段。

晏明介绍说，2012年三季度前将有180辆液化天然气(LNG)大容量公交车投入到长安街沿线运营，全部配备空调、GPS导航系统、新型电子路牌等装置，还采用低地板等人性化设计，让市民及游客在长安街乘坐更加舒适的环保公交车。

在公交车WiFi上网方面，晏明表示，公交集团正与中国移动(微博)就WiFi系统上公交车的事宜进行意向性合作与协商，未来乘客可在公交车内使用带有WiFi功能的手机、笔记本等设备上网，查询公交线路、公交换乘等公交服务信息。

“目前此项工作还处于调研和试验阶段，初步计划拿出5辆公交车进行试点，然后再全面铺开。”晏明说。

此前，北京移动曾宣布已与北京公交公司签署了合作协议，与北京公交公司合作建设“公交车无线上网服务系统”，未来乘客在公交上可使用带有WiFi功能的移动终端，接入中国移动WiFi网络，实现无线上网。

除了无线上网，乘客还可以通过WiFi终端免费访问公交信息系统，查询公交线路、公交服务及公交沿线商家优惠等信息。来源：2012-5-3 新浪科技微博

[返回目录](#)

阿航A380实现机上WiFi上网 机上服务最低16元

昨日，阿联酋航空(简称“阿航”)宣布，目前空中无线网络服务(Wi-Fi)已全面覆盖其目前运营的21架A380客机，机上Wi-Fi服务最低收费16元人民币。

阿航中国区副总裁李旬先生表示，率先将空中无线网络服务引入中国，主要是看重智能手机和移动网络在中国的日渐普及，国内乘客尤其是长途商务旅客，

对空中无线网络的需求在日益提升。此外，目前阿航机上所有座位都配备了椅背电话、短信及电邮服务。

另有 90 架飞机已开通 Aero Mobile 通讯系统，乘客可使用手机在空中拨打电话。来源：2012-5-4 京华时报

[返回目录](#)

技术情报篇

【视频通信】

3D 电视频道本月落地佛山

记者从佛山广播电视网络公司获悉，本月开始，3D 试验频道正式在佛山落地，这意味着佛山市民将可以体验 3D 电视的乐趣。有关部门预计，2012 年佛山将有 15 万高清互动电视用户。

据悉，3D 试验频道是我国首个立体电视节目综合性试验频道，频道内容主要包括动漫、体育、专题片、影视剧、综艺等类型的 3D 电视节目，以及重大活动的现场转播(如春晚、伦敦奥运会等)的 3D 信号播出。市民只需购买高清双向机顶盒和具有 3D 功能的电视机就可以收看 3D 频道节目，随时体验 3D 的震撼感受。

我国第一个全省统一的高清互动电视平台落户我省后，广东广电网络公司便建设了面向“三网融合”的高清互动平台。高清互动电视的核心是“互动”，体现了电视用户从过去的“看电视”到现在“用电视”、“玩电视”的主动模式转变。基本功能包括：时移、回看、点播等。目前，佛山广电网络的时移回看功能已经开通了 57 个频道，7 天内 57 个频道的任意节目，暂停、快进/快退任你操作，收看电视不再受播出时间的限制。来源：2012-5-8 大洋网-广州日报微博

[返回目录](#)

北广传媒城市电视今起改版亮相

今日，北广传媒城市电视将全新改版亮相，以崭新的包装形象和更为丰富的栏目与观众见面。改版后的城市电视将以更加贴近受众需求的内容和新颖的表达方式诠释“城市改变生活”的频道理念，为在城市生活的人群提供及时丰富的新闻资讯、温暖深刻的专题报道和时尚实用的生活信息。

改版后的城市电视内容将更加贴近城市人群的需求。栏目由以前的 18 个增加到现在的 30 个，既有国际国内和本市新闻资讯，又有受众高度关注的环保、教育、就业等民生领域的新闻专题，也有大量包括衣食住行游购娱等各个方面的生活实用信息，同时专门设置了展现道德模范典型优秀事迹专题的优秀报道，力求创造温暖和谐的社会氛围。来源：2012-5-8 北京商报微博

[返回目录](#)

北京大兴电视台在国内率先实手机直播

在北京最南端的小学——大兴区崔指挥营小学(差不多也是北京最小的学校，因为只有 56 名学生)，一项改变电视发展历史的试验在这里完成。北京市大兴区广播电视中心在国内率先试验利用手机进行电视直播并取得圆满成功。千龙网进行了同步网络视频直播。

这次利用手机直播的是大兴电视台与千龙网联合推出的大型“走转改”采访活动《新区边缘行》的特别节目——“春雨书舍”成立仪式暨“春雨学堂”首次开讲。两家媒体向这所小学捐赠 1000 册图书成立春雨书舍(此后还将不断续捐)，并利用春雨学堂为孩子们讲故事、说道理、谈人生，培养他们的辩证思维能力和客观认知能力。活动尝试改变常见的帮扶活动一锤子买卖的做法，变传统的一次性帮扶为长期性帮扶，变单一物质帮扶为物质帮扶与精神帮扶并重、精神帮扶为主，助力学生形成正确的人生观、价值观和世界观。

媒体赠书，嘉宾讲学，孩子们兴高采烈，整个活动温情脉脉……大兴电视台和千龙网的记者编辑们用心记录了这感人的场景，但他们使用的不是庞大的演播车和昂贵的信号传输设备，而是用普通手机拍摄，又通过手机实时把信号传送到电视播出平台上，轻松实现了电视直播的伟大变革。据观众反映，整个直播过程信号稳定，画面流畅。

据悉，大兴电视台多年来一直根据自己对媒体发展趋势的前瞻性把握，致力于新媒体和传统媒体融合方面的探索。早在 2006 年 5 月 8 日，大兴电视台就开设了国内第一个以手机拍摄素材为主要内容的新闻板块《手机新闻眼》，并率先推出了手机记者的概念。他们的这一创新举措使“三贴近”的要求得到更深入的贯彻，受到了观众的广泛欢迎。这标志着一种新的电视传播模式的出现，也标志着一种新的新闻业态的出现。

“手机是一个多重功能的集合体，兼具人际传播和大众传播的特点。从电视媒体的发展趋势来看，对新的传播渠道、娱乐方式和技术手段的整合将成为其之必然选择，而手机的先天性特点恰恰与这种趋势相吻合。”大兴广播电视中心主

任、享受国务院特殊津贴专家李岭涛说。可以预见，手机必将会带来电视传播模式的变革。

“手机带来的这种独特的电视传播方式，不光从内容和形式上做到贴近性，更重要的是从观众的心理上做到贴近性。”李岭涛特别强调指出，手机更能表现观众主体意识的觉醒，它可以帮助观众实现电视传播活动的深度参与、决策和互动，有效弥补电视自身技术手段的不足，使电视突破传统的单向传播模式的限制，回归“传播是人与人之间的沟通交流”的本质。

此次试验成功以后，大兴电视台将把利用手机进行电视直播作为一项常态化的工作，发挥手机用户点多面广的特点，经常性地对观众感兴趣的内容进行直播，有效缓解节目信息来源不足的问题，大大提高自身对新闻事件特别是突发事件的快速反应能力，力争彻底改变传统电视直播机动性差、互动性弱、耗费人力物力大的弊端。来源：2012-5-7 中国新闻网微博

[返回目录](#)

下一代广播电视网 NGB 预计 2015 年覆盖全上海

作为“广电光网”建设的排头兵，在市委、市政府的领导下，东方有线到目前为止已完成了全市超过 200 万户的 NGB 接入网建设。在三到五年时间内，东方有线将完成全市近 600 万户有线电视用户的 NGB 网络改造，全面普及高清电视和百兆宽带入户，为“三网融合”及建设“智慧城市”奠定坚实的网络基础。

无需改变家庭内部网络布线

轻松实现“千兆进楼、百兆到户”

2009 年 7 月 31 日，国家科技部、国家广电总局和上海市政府签订示范合作协议，宣告中国“下一代广播电视网(NGB)”示范网建设率先在沪启动。

NGB(Next Generation Broadcasting Network，简称 NGB)，即下一代广播电视网，是以有线电视网数字化整体转换和移动多媒体广播 CMMB 的成果为基础，面向三网融合的广播电视和高速宽带的融合网络。它采用自主创新的国家“863 计划”和国家科技支撑项目“高性能宽带信息网”核心技术，将有线网络骨干网速率提升到每秒 1000 千兆，接入网用户端速率提升到每秒 100 兆，具有高带宽、强互动、可管控的优点，能够满足未来每个家庭“出门就上高速路”的信息服务需求。

NGB 具备“百兆到户、千兆进楼、T 级骨干”的网络承载能力，能轻松实现高速宽带、高清互动电视、多媒体通讯、家庭金融、远程互动教育、电视游戏、智能家庭等三网融合全业务运营，为用户带来全新的电视收看和使用体验。

此外，NGB不需要在用户室内穿墙打洞，不扰民，即可实现百兆到户、高清互动。它还采用了独特的业务保障机制和安全管理模式，既继承了广播电视网一贯的信息安全政治属性，又可对接电信、移动等其他运营商的网络和业务，实现用户、业务、流量的点对点控制和管理，继续保障“可管可控”

截至2011年底，在有线电视用户数字化整转区域中，东方有线选择约200万户完成了NGB接入网建设。目前，NGB示范网已正式投入运营，实现了千兆到楼、百兆到户、高清普及。2012年，东方有线还将完成200万户的NGB接入网建设。在三到五年时间内，将完成全市近600万有线电视用户的NGB网络改造，全面普及高清电视和百兆宽带入户，为“三网融合”及建设“智慧城市”奠定坚实的网络基础。

光网业务新颖多样

助力构建“智慧城市”

目前，除基本公共收视服务外，NGB用户还可以享受到海量的高清视频点播和录制、高清电视金融、高清多媒体通讯、互动教育、极速游戏、电视短信等服务应用，并能选择从2M到30M的多类宽带产品。用户能享受足不出户看高清大片、炒股票、支付水电煤账单、进行家庭通讯、娱乐、教育、百兆上网等众多三网融合服务。

前不久，东方有线正式推出了3D高清点播专区，进一步丰富了3D片源，让市民在家就能够点播3D节目，由此翻开了沪上电视3D高清新篇章。

东方有线提供的3D点播服务是基于NGB网络的。目前，上海NGB区域内的数字电视高清交互型机顶盒用户，配备3D电视机，可以享受东方有线互动电视平台上的3D点播服务。3D专区点播路径为：视频点播—高清—3D专区。

“3D点播专区”收录了各类3D节目，比如各类3D综艺节目，其中三维立体的演唱会转播，能让观众体验到零距离亲近歌星的梦幻感受；再比如3D体育赛事，不光是“左右”动，连“前后”也动起来了，现场感十足；还有3D旅游风光片，就好像你亲自乘着滑翔机穿梭山林间；也有3D车展转播，不去拥挤现场，照样能抢到最佳位置凝视车模……

东方有线基于NGB网络建设的电视金融项目，也为不少用户所称道。东方有线开展的以“电视金融平台”和实名制数字电视卡为载体的家庭金融商务服务，能提供“电视银行”、“电视证券”、“便民付费”、“彩票天地”等一系列服务。

“电视银行”是基于东方有线网络有限公司运营的数字电视网络，在双向数字机顶盒内建立的综合服务平台。它是继电话银行、ATM机、网上银行之后推出的一种全新的银行自主服务的业务模式。与电话银行相比，电视银行最大特点

在于可视性和可双向交流；与网上银行相比，用户不必面对时常拥挤的网络和网络病毒的侵犯；与 ATM 机相比，用户不用出门，在家就能轻轻松松办理业务，具有很好的安全性和私密性，省力又省心。

“电视证券”功能可以让用户了解每天沪深股市、债券、基金的实时行情，查询个股信息，浏览财经资讯，在线证券交易等。实时行情操作快捷，专业资讯一览无遗，安全稳定快速下单，品种齐全一网打尽。电视证券以其强大的分析功能，快捷的行情速度，个性化的服务，为投资者提供方便快捷的投资渠道。

对于“便民付费”服务，用户则可以通过高清数字电视界面中“便民—便民付费”频道进入，不仅可以缴纳有线电视、有线通网费、水、电、燃气等公用事业费类账单，还可以缴纳移动、联通、网通、铁通、润迅等手机、电话费用账单。除此之外，还可以进行充值、余额查询、账单绑定、预存账户充值、查看个人信息、查询交易记录、统计已付账单等功能。

随着 NGB 建设的深入开展，在上海数字电视网络平台上，东方有线正努力构建视频、语音、数据三网融合，有线无线相结合的全业务体系，并以“高宽带、强交互、可管控”为优势特征的 NGB 网络为基础，大力推进三网融合业务试点，真正成为拥有百万级互动用户规模的有线网络，助力上海“智慧城市建设”，使上海在全国三网融合发展中起到领先示范作用。来源：2012-5-4 天天新报

[返回目录](#)

【电信网络】

IPv6 规模商用契机显现 运营商明确发展目标

2012 年，全球大部分区域 IP 地址已经分配完，IPv6 网络建设得到加速发展，真正成为 IPv6 规模商用年。可以看到，随着产业链逐步成熟，IPv6 标准、终端、应用正在快速 IPv6 化，更多国家和政府把 IPv6 作为国家战略。

当前，国内互联网高速发展，智能终端增多，云计算、物联网蓬勃发展，IP 地址需求迫切。据工信部预计，未来 5 年我国 IP 地址需求量大致为 345 亿，能够提供海量地址的 IPv6 将成为未来的发展趋势之一。

相比 2011 年，中国 IPv6 不再仅是处于试点阶段，政府、运营商都宣布了明确的 IPv6 发展路线图，规划了 IPv4 向 IPv6 过渡的时间表，给产业链带来强劲的发展动力。所以说，2012 年，IPv6 实现规模商用是真正意义上的“蓄势待发”。

IPv6 即将进入规模商用期

近年来，为应对现有 IPv4 地址逐渐枯竭这一挑战，IPv6 的发展受到了业界的高度关注。到目前为止，美国、日本、中国、欧盟都建立了 IPv6 的骨干网，并逐渐开始推进从 IPv4 到 IPv6 的变迁。

互联网向 IPv6 过渡已经开始进入了实施阶段，2012 年后全球 IPv6 开始转换。据了解，日本在 2011 年 6 月就已提供 IPv6 的商业服务。而美国政府则计划在 2012 年 9 月底前提供 WWW、Email、DNS 等 IPv6 服务，2014 年 9 月底前再提供基础网络与系统的 IPv6 服务。韩国网络服务业者计划在 2013 年提供 IPv6 服务。欧洲多个国家计划 2012 年都先以政府部门网络转换 IPv6 为主，再陆续提供 IPv6 的相关服务。

“‘十二五’期间我们要加大政府投入、提升创新能力、深化国际合作、优化市场环境等政策举措。”在“2012 年全球 IPv6 暨下一代互联网峰会”上，工业和信息化部通信发展司司长张峰在提到 IPv6 互联网未来发展时表示。

事实上，我国相关政府部门高度重视下一代互联网的发展。据悉，就在 3 月 29 日，7 部委联合下发《下一代互联网“十二五”发展建设意见的通知》，为我国 IPv6 快速发展指明方向。意见指出，2013 年底前为 IPv6 现网商用试点阶段，我国将开展 IPv6 网络小规模商用试点，向用户和应用优先分配 IPv6 地址，形成成熟的商业模式和技术演进路线，为全面部署 IPv6 网络做好准备。2014~2015 年我国将进入 IPv6 全面商用部署阶段，逐步停止向新用户和应用分配 IPv4 地址。

2013 年底计划发展 300 万用户

中国电信(微博)一直走在 IPv6 试商用的前列，其湖南、江苏试点成为国内样板。中国电信北京研究院副院长赵慧玲在峰会上表示，中国电信拟在 2011 年 IPv6 现场试验基础上，增加新的城市启动改造，力争发展 IPv6 接入用户 300 万户，覆盖用户达到 600 万户。

中国移动(微博)技术部总经理周建明表示，面对发展 IPv6 的困难，中国移动制定了总体推动计划，分为了三个阶段：2012~2013 年规模试验阶段，启动约 10 个省份的网络改造，改造 4 个业务基地和 10 余个自有业务平台；推出多款 TD-SCDMA/TD-LTE 的 IPv6 终端，发展 300 万 IPv6 用户。2014~2015 年为推广期，中国移动要求东部发达地区和 50% 的中西部欠发达地区网络支持 IPv6，逐步实现所有自有业务支持 IPv6，新增移动和固定终端全部支持 IPv6。据悉，目前中国移动已在 9 个省份开展了 IPv6 省级改造试点，并且首次实现 TD-SCDMA 终端接入 IPv6 现网。

中国联通(微博)研究院副总工程师唐雄燕指出，依照目前的发展态势，中国联通在许多省市的 IPv4 地址到 2012 年年底将耗尽，中国联通的当务之急是解决

IPv4 地址短缺。唐雄燕透露，中国联通这几年开展了大量 IPv6 技术研究工作和小规模试点。“我们也规划在未来一两年内开展 IPv6 规模商用，希望能够到 2013 年底前，发展 300 万 IPv6 用户规模。”

产业链需携手应对发展难题

向 IPv6 演进最大的 3 个挑战，分别来自网络、终端与业务。在 IPv6 网络部署中积累许多经验的华为公司表示，相对来讲，在网络部署上承载网络(城域与骨干)由于技术成熟、设备新，最为容易进行 IPv6 改造的，大多数的运营商的现网设备已经具备了 IPv6 的双栈能力。

在终端侧，从硬件设备来看，2012 年许多新固定终端和智能终端开始支持 IPv6。当前 Windows7、iOS 和安卓等操作系统对 IPv6 支持度也已很高，产业链下一步目标是需要实现大量应用软件对 IPv6 的支持。总体而言，2012 年 IPv6 终端环节正在走向成熟。“中国联通近期预定了我们 30 万台支持 IPv6 的手机。”爱国者公司董事长冯军在大会上透露。

从业务层面看，IPv6 教育网以及各大运营商的试点网络规模逐渐扩大，这让 IPv6 内容和应用不断加速，但是整体数量还是太少。一位运营商人士告诉记者，虽然腾讯、百度、华为、中国电信等几家公司的网站可以支持 IPv6，但目前支持 IPv6 的网站仅占总体的 0.66%，数量太少。“运营商把路修好了，但是没有车在上面跑，这会打击运营商的积极性。”

一位参会人士在峰会期间告诉记者，面对当前地址稀缺的紧迫形势，中国 IPv6 产业链各方不应该再纠结于先“造路”还是先“造车”的问题，而应该携起手来，积极投入，解决发展中面临的挑战，共迎 IPv6 时代的到来。来源：2012-5-2 通信世界杂志

[返回目录](#)

TD-LTE 第二阶段设备测试将结束 试商用仍无期

知情人士透露，尽管部分系统设备厂商宣称其已经结束了 TD-LTE 规模第二阶段测试，但实际上只是一种试验状态下的设备测试，为建网做准备，而不是真正的用户测试，9 个城市的试商用及向友好放号并远远没有开始。

与多模终端的测试不理想

爱立信(微博)等一些厂商于“五一”之前宣称已完成“由工信部和中国移动(微博)组织的 TD-LTE 规模试验第二阶段大规模外场实验的测试内容”，对此，中国移动内部一位人士告知，以此简化为“已完成 TD-LTE 规模试验第二阶段试验”

的说法是不准确的，好象 TD-LTE 第二阶段的规模测试就要结束了似的，实际上根本就还没开始真正重要的内容——试商用。

工信部于 2012 年 2 月批准 TD - LTE 规模试验进入第二阶段，这一阶段将主要针对基于 3GPP R9 标准的系统设备和包含 TD - SCDMA 在内的多模终端开展测试。

之后，TD-LTE 系统设备厂商在现网环境下进行了与现网 TD-SCDMA 互操作测试以及多模终端测试。也就是说，目前已完成的测试仅仅是系统设备的一些主要内容的测试，只是大规模建试验网和试商用的前奏，离试商用还早。

“只能说有些系统设备厂商参与了测试和建网，但效果还并不太理想，尤其是与多模终端的测试，也可能是终端芯片还远不成熟，导致上网并不稳定，切换不流畅，目前只能先建基站，再去做网络优化”，参与建网工作的上述人士如此告知。

9 个城市试商用都尚无时间表

根据划，中国移动 2012 年，中国移动在国内 9 个城市开始部署 TD-LTE 商用试验，将建成 20000 个基站，可以覆盖 1 亿用户。而到 2013 年，中国移动将建成 20 万 TD-LTE 基站，可以覆盖 2 亿用户，基本覆盖国内几乎所有大城市，届时国内用户可以使用 TD-LTE 的 4G 网络。

其中，中国移动要在杭州和深圳深度覆盖基站，每个城市都是上万个基站，这不是两三个月内能完成的，而青岛、大连等几个城市之前没参与第一阶段的 TD-LTE 规模试验，建网进程也需要时间，

因此，截止目前，所有参与 TD-LTE 规模试验的城市还没有试商用的时间表，包括日前把 LTE 信号搬到公交车上的杭州，也没开始放号。来源：2012-5-2 新浪科技微博

[返回目录](#)

消息称中移动 5 月 17 日开始深圳 TD-LTE 放号测试

知情人士透露，中国移动(微博)应该会于 5 月 17 日左右开始在深圳首次进行 TD-LTE 用户测试，但只针对友好用户，并且用户人数很少。

这将是中国移动首次对外接受普通用户测试，此前杭州在公交车上建设了一个 TD-LTE 体验区，但那是将 TD-LTE 转换成 WIFI 信号，并不是真正地 TD-LTE 体验，且固定为一条公交车线路，与现实的 TD-LTE 网络不一致。

据悉，中国移动旗下深圳移动着手邀请友好用户，拟在 5 月 17 日开始 TD-LTE 网络测试，因为这一天是世界电信日期间，在业内比较具有标志性效应。

中国移动已在深圳建设了 3000 个基站，是 2011 年的 10 倍以上。中国移动 2012 年的 TD-LTE 扩大到 9 个城市，其中深圳和杭州被定为重点试验区，基站建设数量和密度比其它城市大得多。

此次测试将只提供 TD-LTE 数据卡，因为目前还没有 TD-LTE 手机。

据透露，深圳一家信息职业技术学院的 10 名学生已经被确定为首批友好用户。根据他们与深圳移动的合作条件可看出，测试期为 3 个月，流量费用都由中国移动买单，但这些友好用户需要定期交业务应用测试报告。

中国移动已经于 4 月底在香港开通了 TD-LTE 服务，宣布可提供理论峰值为 100Mbps 的速率。来源：2012-5-7 新浪科技微博

[返回目录](#)

运营商规划 IPv4 向 IPv6 过渡时间表 逐步启动试点

日前三大电信运营商开始规划 IPv4 向 IPv6 过渡的具体时间表。中电信计划 2013 年底前开展 IPv6 商用试点，中移动 9 省市现网开展 IPv6 试点，中联通也已开展了大量 IPv6 技术实验和小规模试点，预计未来两年开展 IPv6 规模商用。

据悉，随着我国下一代互联网发展，三大电信运营企业积极向 IPv6 过渡。中国电信(微博)计划 2013 年底前开展 IPv6 商用试点，打通端到端 IPv6 流程；2014 年实施规模部署和商用，业务平台将具备 IPv4IPv6 业务处理、流量互访或穿越、用户认证计费 and 流量统计分析能力；终端软件支持 IPv6 及 IPv4IPv6 地址获取和数据转发。

中国移动(微博)现阶段到 2013 年为启动期，2014-2015 年是推广期，2016 年达到全面应用。目前，中国移动正在进行大量地址申请和过渡方案、完善现有设备和终端对 IPv6 技术要求，在全国 9 个省市现网开展 IPv6 试点，并完成了 8 个厂家的 TD-LTE 设备 IPv6 测试。

中国联通(微博)也已开展了大量 IPv6 技术实验和小规模试点，预计未来两年开展 IPv6 规模商用，2013 年发展 IPv6 用户 300 万。

2012 年 3 月 29 日，7 部委联合下发《下一代互联网“十二五”发展建设意见的通知》，通知指出，2013 年底前为 IPv6 现网商用试点阶段，我国将开展 IPv6 网络小规模商用试点，向用户和应用优先分配 IPv6 地址，形成成熟的商业模式和技术演进路线，为全面部署 IPv6 网络做好准备。2014-2015 年我国将进入 IPv6 全面商用部署阶段，逐步停止向新用户和应用分配 IPv4 地址。来源：2012-5-3 飞象网

[返回目录](#)

【终端】

联通力推双卡大屏机 与移动“共享”用户

千元智能机市场是兵家必争之地，近两年来一直硝烟弥漫。2012年“五一”中国联通(微博)又一次点燃了战火，但思路跟过去相比似乎发生了变化。“五一”前夕，中国联通宣布，2012年，联通新定制的3G千元智能机将集中上市。值得注意的是，重点推荐的5款机型不仅是千元机，而且具备为双卡双待功能。双卡双待意味着，用户可以同时使用移动与联通两个网络。业内人士认为，联通的目的可能降低用户换机的成本，让移动用户在不改号的情况下，能体验到联通3G服务。

一季成绩单不错双卡机争夺用户

中国联通发布第一季度财报，Q1未经审计的净利润较上年同期飙升近6倍。移动业务的营业收入为415亿元，比上年同期增长42.1%。同时，由于iPhone4S引入，拉动了3G用户增长。同时，联通对iPhone4S的补贴少于iPhone4。这几种因素提振了中国联通的业绩。摩根大通日前发布研究报告指出，2012年第二季度联通3G用户增长将重拾增长势头，并预测联通的3G业务2012年将达到收支平衡。

持WCDMA网络的联通，拥有大量国际品牌旗舰级机型的优势，如iPhone4S，三星Galaxy Note等，而且由于WCDMA手机芯片开发相当成熟，因此市面上不少千元左右的性价比机型，如中兴V880。手机市场是一个哑铃结构的市，联通这两头的优势让其3G用户在2011年保持了连续六个月的增。

要获得用户，就必须要有足够吸引人的终端，所以三大运营商在定制机不方面都不遗余力，甚至不惜巨额补贴厂家与消费者。2011年底，中国联通开始布局新一轮的3G智能机定制，在联通的配置单上，可以看到CPU在800MHz以上、备多点触控大屏幕、Android2.3操作系统。

差不多半年过去了，这些新款的千元智能机开始声势浩大地密集上市。包括华为、中兴、酷派等多个国内主要厂商推出了符合联通定制要求的手机。比如，酷派706升级为7019，中兴V880升级为V889D。以V889D为例，CPU速度提升了25%以上，屏幕从3.7英寸变成4英寸，但是价格却与V880刚上市时差不多。

不过，最值得关注的一点是，联通重点推介几款机型大部分都支持WCDMA+GSM双网双待。比如，V889D外、酷派7260等。中国联通方面表示，

“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。”

“在很多用户眼里，换号成本相当高。”艾媒咨询分析师张毅说，“除非已经开始试点的携号转网能够在全国实施，否则，只有‘双卡双待’能够解决这个矛盾，中国移动(微博)用户可以不放弃原来号码，又可以尝试到联通的3G网络。”

相关新闻诺基亚“复兴之星”终出联通版

被誉为诺基亚“复兴之星”的 Lumia800C 与中国电信(微博)首发后，联通3G版本也在4月28日上市了。据悉，诺基亚 Lumia800 为 WCDMA 制式，零售价为 3599 元，将在诺基亚旗舰店、授权专卖店和苏宁、国美、乐语、京东商城等线下线上渠道销售。

因为是首款 WindowsPhone7 .5 系统的旗舰级手机，Lumia800、800c 人气相当高，仅次于 iPhone4s.4 月初，诺基亚选择了与中国电信首先推出了 CDMA 版本的 800c。由于诺基亚宣布放弃 CDMA 网络，这一“吃回头草”的做法，业内猜测是看中了中国电信的市场增量。来源：2012-5-3 南方都市报微博

[返回目录](#)

美设计师推出科幻风格手套手机 Glove One

美国设计师布莱恩·塞拉(Bryan Cera)设计了一款颇具未来感的 Glove One 手机，可以像手套一样戴在手上。

这款手机只是一个原型机，但的确已经具备基本功能。它的外形就像是未来派机械

铠甲的一部分，按钮被设计在手指关节内侧，之后将手摆成“六”的造型，拇指做听筒，小指做话筒，即可实现通话。这款手机使用 mini USB 接口充电，SIM 卡插槽位于手背部位。

塞拉认为，人类身体的某些部位今后可能会被手机等现代化产品取代，导致身体退化，而 Glove One 正是他对该想法的一种表达。他使用 3D 打印机制作了这款原型机，尽管不准备投入商业生产，但今后仍计划继续改进。来源：2012-5-7 新浪科技微博

[返回目录](#)

【运营支撑】

深圳最快 5 月 17 日启动 TD-LTE 试商用

近日，知情人士透露中国 4G 标准 TD-LTE 在国内的试商用将率先在深圳实现。据悉，最快深圳将在 5 月 17 日即世界电信日时启动 TD-LTE 试商用。目前最终方案仍没确定，但总体原则是利用深圳此前规模技术试验的良好基础和雄厚的产业链配套尽快先行先试。

TD-LTE 最早是“6+1”的格局，即中国移动(微博)在上海、深圳、广州、杭州、南京、厦门六城市建设规模技术试验网，在北京建演示网。中国移动副总裁李正茂近日透露，TD-LTE 扩大规模试验计划 2012 年增加北京、天津、青岛三个试点城市。该计划总共 7 个系统设备厂商参与，深圳是建网密度最大的城市。

建网城市中深圳缘何冒尖？该市发展相当给力，2011 年 4 月最先实现 TD-LTE 规模技术试验业务开通。第 26 届世界大学生运动会上，深圳也面向全球人士展示了 TD-LTE 的典型业务和良好体验。

据了解，各试点中，深圳是唯一采用 PTN L3 技术承载的城市，并在全国首次成功实现不同厂商 PTN L3 对接，这对 TD-LTE 建设融合各厂商技术、增强产业链吸引力有不小作用。

此前，中国移动总裁李跃在世界移动通信大会上透露，年内可能在深圳等地开展 TD-LTE 业务试商用，拟采用 TD-SCDMA 在 F 频段平滑升级到 TD-LTE 的方式建设，实现城区成片连续覆盖。

人士表示，深圳 TD-LTE 规模技术试验网 2011 年的覆盖面积已达 37.58 平方公里，良好覆盖深圳市中心区，城市主干道和人流密集场所均有较强信号。已知道的消息是，TD-LTE 网络 2012 年将覆盖深圳主要城区、各行政区人口密集区域，年底前 TD-LTE 基站将从现有的 220 个大幅增至 3000 个，在各试点城市中最多，例如杭州计划到年底仅建成 2000 个基站。

并且，中国移动对于深圳建网工作非常重视，投入很大，深圳市政府也全力支持，加上华为(微博)为首的本地产业链积极参与，爱立信(微博)也连续投入很多资源和人力，第一个通过了 TD-LTE 第二阶段室内测试，并且提出 FAD 天线及算法，被列为 TD-LTE 部署的必选项。由此可见，深圳在全国率先试商用的可能性并不是空穴来风。另一个可视为信号的是，TD-LTE 首批测试用户选在深圳高校，10 名学生测试者使用免费的 4G 数据卡，定期提交使用报告。

深圳发力 TD-LTE 早就显露迹象。深圳市政府与中国移动 2011 年底签约合作发展信息化，中国移动计划在深圳建立中国移动智慧城市研发及业务创新中

心，推动涵盖 4G 系统设备、终端、芯片、研发、测试、应用、平台等产业链各重点环节的形成和产业项目落地。当地政府则承诺全力配合支撑。来源：2012-5-4 深圳新闻网

[返回目录](#)

T-Mobile 选择爱立信诺西升级 LTE 网络

美国第四大移动运营商 T-Mobile 美国周一表示，计划在 2013 年支出 40 亿美元进行 LTE 网络升级。据了解，该公司将选择爱立信(微博)和诺基亚西门子的网络设备。

目前，T-Mobile 美国尚未透露两家设备商合同的具体数额。

自 2011 年 AT&T 收购 T-Mobile 美国失败之后，T-Mobile 美国就一直致力于升级其网络以赶上竞争对手，此次升级 LTE 网络也是紧跟其竞争对手的步伐。

据了解，爱立信和诺西将负责升级 T-Mobile 美国的 37,000 个基站设备。来源：2012-5-8 中国通信网

[返回目录](#)

日本软银 TD-LTE 商用两个月发展用户 3 万多

在近日出席 2012 中日 TDD 论坛暨 GTI 专题研讨会时，日本软银公司透露，其 TD-LTE 网络自 2 月 24 日商用以来一发展了 3 万多用户，2013 年 3 月前将增加 1.2 万个基站。

由 TD-LTE 全球发展倡议(GTI)等主办的该次研讨会上，中国工信部、日本总务省、中国移动(微博)、日本软银、TD 产业联盟(微博)等均参加。日本软银公司首席策略官 Ted Matsumoto 在致辞中介绍，软银在 2012 年 2 月 24 日正式推出了基于 TD-LTE MiFi 终端的商用服务，用户体验良好，目前已发展 3 万多用户。

日本软银是全球最早推出 TD-LTE 的大型运营商，其 2012 年 2 月 24 日推出的 TD-LTE 服务面向智能手机和平板电脑，套餐有两种，一种是月资费 5505 日元(约 70 美元)，另一种是月资费 3880 日元(约 49 美元)。不过用户每月流量上限是 5GB，流量超出后速率将退回至 128kbps，用户也可以另外增加费用选择 TD-LTE 速率。

此次软银的 TD-LTE 项目仅一期已经完成 2000 个基站，二期合同超过 1 万个。软银的 4G 建网基本被中国两大设备商包揽，一期项目是华为(微博)、中兴平分，各 1000 个基站，二期华为 7000 个，中兴 4600 个。

中国移动香港子公司是另一个开通 TD-LTE 的大型运营商，其于 4 月份在香港推出了 TD-LTE 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。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。中国移动香港公司也推出了 4G 的相关合约套餐，基本套餐为 188 港币包 500M 数据流量。

软银则透露，下一步，将计划在 2013 年 3 月前部署 12000 多个基站，进一步促进 TD-LTE 的商用发展。

TD-LTE 似乎有燎原之势，美国 WiMAX 服务提供商 Clearwire 表示，该公司到 2013 年 6 月将在 31 个顶级市场部署 5000 个 TD-LTE 热点。这些市场包括纽约、旧金山、洛杉矶、芝加哥和西雅图。来源：2012-5-2 新浪科技微博

[返回目录](#)

市场跟踪篇

【数据参考】

2015 年我国光纤入户率将达 60%

工业和信息化部今天发布了《通信业“十二五”规划》(以下简称《规划》)，提出到 2015 年，电信业务收入超过 1.5 万亿，城市住宅光纤入户率达 60% 以上，并实现 LTE 商用。

《规划》以服务经济社会发展为中心，以加快通信业转型升级为主线，实施“宽带中国”战略，把构建下一代国家信息基础设施作为转型升级的重要支撑。

《规划》指出，“宽带中国”战略是统领下一代国家信息基础设施发展的国家战略。到“十二五”期末，通过实施“宽带中国”战略，初步建成宽带、融合、安全、泛在的下一代国家信息基础设施，初步实现“城市光纤到楼入户，农村宽带进乡入村，信息服务普惠全民”，新兴信息服务成为推动行业发展的重要力量，通信业在全面提升国家信息化水平和支撑经济社会发展中的战略性、基础性和先导性作用更加突出。

为此，《规划》提出了“十二五”期间的八大目标：

第一。行业规模发展壮大。到 2015 年，电信业务收入超过 1.5 万亿元，其中基础电信业务收入超过 1.1 万亿元。建立创新型产业体系，形成一批具有较强国际竞争力的互联网企业。信息基础设施累计投资规模超过 2 万亿元，带动通信设备制造企业进一步发展，实现智能终端产业全面升级。

第二。信息网络实现跨越。光纤接入网络覆盖商务楼宇及新建小区，城市新建住宅光纤入户率达到60%以上，城市和农村互联网接入带宽能力基本达到20Mbps和4Mbps以上，部分发达城市接入带宽能力达到100Mbps，用户实际使用带宽水平显著提升。3G网络基本覆盖城乡，实现无线宽带数据业务热点区域连续覆盖，LTE商用。超高速、大容量、高智能干线传输网络基本建成。下一代互联网全面商用部署，骨干网和国内访问流量排名前1000位的商业网站系统支持IPv6。国际业务出口总带宽达到8Tbps，下一代国家信息基础设施核心关键技术取得突破，在信息通信国际标准制订方面的影响力明显增强。

第三。新兴业态迅速崛起。互联网在国民经济和社会发展各领域全面深化应用。移动互联网技术业务体系创新取得突破。云计算服务商业化进程明显加快，实现云计算中心、绿色数据中心、CDN等新型应用平台统筹布局。物联网在重点领域全面开展先导性示范应用。三网融合在网络建设、业务应用、产业发展、行业管理等方面取得突破。

第四。信息服务普惠民生。电话用户总数超过14亿户，电话普及率超过100部/百人，其中移动电话超过12亿户，移动电话普及率超过85部/百人；互联网网民超过8亿人，互联网普及率超过57%。(固定)互联网宽带接入用户超过2.5亿户，光纤入户用户超过4000万户；3G用户超过4.5亿户，占移动电话用户总数的比例超过36%；已通电的20户以上自然村基本通电话，行政村通宽带比例达到95%，为医疗、教育等公益机构提供宽带网络接入条件。

第五。服务质量持续提升。电信服务质量整体水平有效提高，进一步实现服务规范化、种类多样化、消费透明化，电信资费水平稳步下降，电信用户满意度逐步提高。基本建立涵盖各类电信业务的、相对完善的电信服务质量保障体系。

第六。节能减排扎实推进。节能降耗、绿色环保新技术全面应用，2015年单位电信业务总量综合能耗比2010年下降10%，新建大型云计算数据中心的PUE值达到1.5以下。信息通信技术广泛应用于经济社会各领域，对全社会节能减排的贡献进一步加大。电信基础设施共建共享向深度和广度扩展，在节约土地资源、保护生态环境、减少重复建设等方面取得明显成效。

第七。保障能力显著增强。通信网络与信息安全监管制度和标准体系进一步完善，网络与信息安全管理体制和机制进一步健全。核心关键技术研发和基础设施建设取得突破性进展，基础网络 and 关键应用基本实现安全可靠，安全防护和抗风险能力持续增强，通信网络环境更加安全可信、健康有序。应急通信保障能力和公众通信网络抗毁能力大幅度提高。安全生产水平不断提升。

第八。发展环境日趋优化。通信法律法规体系基本完善，监管政策和程序更加公开透明。电信市场进一步开放，上下游产业链和谐发展。来源：2012-5-4 通信产业网

[返回目录](#)

中国移动无线城市应用超过 15000 个

中国移动(微博)方面宣布,目前中国移动无线城市门户已在全国 30 个省 283 个城市上线,相关应用超过 15000 个。

其中,上线数量最多的应用为天气查询 268 个、政务新闻 267 个、办事指南 267 个、WLAN 热点查询 267 个。除此以外,中国移动还推出了很多本地特色应用,部分应用的用户访问已初具规模。

中国移动已在大部分省实现或正在进行位置能力接入,在此基础上的应用服务也将陆续与之结合,如周边搜索、公交自驾查询、实时路况等。电子商务方面的应用也在各省陆续接入,未来市民可以利用无线城市应用轻松缴纳话费、缴纳公共事业费用以及进行电影票订购等。

中国移动与广东地税合作开展发票查询兑奖业务,无线城市用户可通过客户端、WAP、短信等多种方式进行地税发票真假查询和兑奖。发票查询兑奖业务为市民提供随时、随地查询发票真假信息。

在重庆,中国移动推出无线城市消费防忽悠栏目。该栏目已收录包括家电选购、家具选购、旅游消费等日常消费的服务类别,让用户能通过无线城市了解消费技巧、解读消费陷阱,成为市民消费过程中的好参谋。来源:2012-5-5 新浪科技微博

[返回目录](#)

2012 年国内电信资本支出同比增长 11%

瑞银(UBS)近日发布的报告称,2012 年,国内电信业资本支出(以下简称资本支出)同比增长 11%,达到 3710 亿人民币。国内三大电信运营商在三月底的 2011 年报里,已经公布了他们的资本支出预算。中国联通(微博)的资本支出同比增长 35%排名第一,中国移动(微博)资本支出同比增长 8%,中国电信(微博)资本支出同比增长 1%。

2G 高峰期已经过去

瑞银预计，2012年，运营商对2G投资是唯一一个资本支出下滑的项目，同比下滑37%。预计传输网络是资本支出投资最大的一块，同比增长45%，紧随其后的是3G类投资(同比增长34%)、基础设施(同比增长22%)、宽带(同比增长11%)。

继2011年2G的资本支出反弹34%之后，中国移动2012年下调了对2G的资本支出投资额，同比下滑26%。由于GSM在承担无线数据流量方面的低效，使其投资也开始下滑。瑞银认为，2012年是中国移动停止对2G网络升级改造的开始。

2012年，中国联通和中国移动都显著上调了对3G的资本支出支出，中国电信没有将3G的资本支出单独列出，瑞银预计，因3G用户和数据流量的增长，中国电信的3G资本支出支出也会略有增加。总体来看，2012年，国内电信业的3G资本支出将同比增长34%。

鉴于WCDMA和CDMA2000网络能够为数据业务用户提供更好的体验，瑞银认为，中国移动的大数据流量用户会流向中国联通和中国电信，这样会使中国移动缓解GSM网络面临的流量压力，2011年下半年，中国移动的数据流量相比上半年已有下滑趋势。从投资上看，2012年的TD-SCDMA资本支出远高于2011年。

三大运营商3G支出

中国移动此前披露2011年的TD资本支出预算为240亿元，2011年12月结束的TD五期采购显示，事实上的投资力度却相当薄弱，而实际部署以及向供应商的付款也将拖延到2012年的二季度和三季度。

中国移动同时也披露了2012年的TD资本支出预算为180亿元，TD-LTE的资本支出预算为50亿元。瑞银认为中国移动的TD六期集采将于2012年的下半年启动，延长到2013年，会和五期集采的情况类似。

因此，预计TD在2012年的资本支出将达到270亿元(TD五期140亿元；TD六期80亿元；TD-LTE为50亿元)，相比2011年的TD总支出200亿元高了35%(TD四期100亿元；TD五期100亿元)。

中国联通2012年重点是3G网络扩容，正如中国联通管理层透露的那样，2012年的3G资本支出重点放在网络扩容上。联通计划提高3G信号的覆盖，将郊区和农村现有的39%的覆盖率提升到78%，到2012年底，将高速公路低于80%的3G覆盖率提升到90%。

瑞银预计2012年，中国联通将新建10万3G基站，这一规模和2009年的类似，相当于2011年和2010年投资总额。瑞银预计联通2012年将新增30万个WCDMA扇区，除了新增3G基站，还会升级城市现有的基站性能。北京、上

海等一些大都市的热点利用率在高峰时间已经达到了 70-80%，新增扇区是必要之举。

对室内覆盖，联通管理层称，这不是 2012 年资本支出的关键领域，预算为 60-70 亿元，根据联通公司的计划，2012 年新增 3 万个室内覆盖系统，这一规模和 2011 年相当，欲覆盖国内 90% 的 A 级建筑。

传输：不仅在回程

相比 3G、2G 和宽带的投资，传输网络的资本支出不能简单归类为无线或有线的资本开支里。相反，为了降低总体开支，改善带宽的效率，传输网络越来越多地同时由无线和有线网共享。

中国移动已经拥有一个完整且先进的骨干网络，但仍然没有建成一张全面的传输网。截至目前，中国移动部分地区的传输网仍然需要向中国电信和中国联通租赁。

因此，中国移动 2012 年最大的投资重点在传输网络，资本支出同比上涨 40%，达到 410 亿元。这类传输网络的建设目的已经不再局限于为基站承担回传，同时也意在为企业客户提供固网宽带服务。

中国联通对传输网的资本支出同比也提高了 66%，达到 260 亿元，主要是由于 2012 年新增的 10 万个 3G 基站，需要提供与之相关的回程网络。

瑞银预计中国电信对传输网的资本支出将同比增长 17%，达到 90 亿元，因为中国电信的传输网相对竞争对手，已经是最为全面的。

总而言之，瑞银预计 2012 年，国内三大运营商对传输网络的资本支出投资将同比增长 45%，达到 750 亿元。

PTN 和 IP RAN 将逐步成为主流

PTN 是一种新的传输网络技术，主要被移动运营商用于先进的回程网络中，它可以向企业客户提供固网数据管理服务。正因为如此，最早获得中国移动支持，应用于传输网络的建设中，向企业用户提供固网宽带服务。

自 2009 年起，中国移动选择 PTN 作为唯一的传输网络解决方案，并已进行过三次集采。

IP RAN 是另外一种先进的传输网络技术，和 PTN 相反，它是基于 IP 技术的，从架构上更倾向于互联网而非电信网络。

国内目前还没有 IP RAN 的商用网络部署，中国电信未来更倾向于选择 IP RAN 技术。

中国联通和这两家运营商明显的倾向不同，对 PTN 和 IP RAN 采取了同时接纳的态度，在一些地区的 WCDMA/HSPA 回程网络建设采用 PTN，另外一些城市则选择了 IP RAN。

至于哪种技术更好，目前运营商和厂商之间仍然存在争议，不过有一点毫无疑问，这两种技术未来都将逐步取代传统的 SDH/MSTP。原因在于这两个技术都能提供更大的容量、支持不同业务时的灵活度、更具成本效益、节省运维开支。

这种技术变迁为市场新军提供了追赶行业领先者的绝好机会，能够快速提升市场份额，瑞银认为中兴通讯和烽火就是两家关键的受益者。

烽火是全球首批投入 PTN 技术的厂商，中兴已经成为全球市场领先的 PTN 供应商。根据研究机构 Dell' Oro 的报告，2011 年第一季度，中兴以全球 43.9% 的份额，在 PTN 产品领域排名第一。

举个例子，在国内传统的 SDH/MSTP 传输市场，华为以 60% 的市场份额占据行业领先者的位置。而在 PTN 市场，原有的格局就有所变化，华为份额下滑到 35-40%，中兴的份额上涨到 30-35%，烽火也取得了 15-20% 的份额。

尽管国内有三家厂商竞争，但利润率仍然处于较为适意的水平，据中兴透露，传输网络的毛利润在 43-45%。

宽带：FTTx 部署继续

瑞银相信，宽带接入的资本支出仍然处在上升周期，预计 2012 年同比增长 11%，主要推动力来自中国移动，其宽带接入的资本支出同比增长 23%。中国联通和中国电信在 FTTx 上的资本支出将与工信部的提出的任务保持一致。

中国移动在无线业务上面临着中国联通和中国电信的强力竞争，2012 年显著提升了对固网宽带的投资，以推动自身的固网宽带服务。

瑞银认为，中移动的策略有两个方向：1)提高固网业务营收，以抵消无线营收的放缓，特别是在东部沿海地区；2)对竞争对手施加压力，以减轻无线业务上的竞争压力。

监管部门限制中国移动直接向终端用户提供固网宽带服务，工信部 686 号文件虽然于 2011 年底解禁，不过目前仍不清楚中国移动短期内能否获得固网业务运营牌照。中国移动的一些省份公司已经开始以铁通公司的名义，或者与当地的有线电视运营商合作建设 FTTx 网络。

不过，中移动各省份公司的固网宽带建设进展很不均匀，大部分省份仍处于初步的起始阶段，瑞银的调查显示，江苏、浙江和广东的进展是最为积极的。

瑞银预计宽带中国的战略可能在 2012 年中出台，根据发改委的规划，政府很有可能在 2012 年中发布宽带中国计划，目标是到 2015 年将全国的带宽大幅提升，东部沿海发达城市达到 100M，其他城市达到 20M，农村地区达到 4M，目前具体的细节尚未透露，瑞银认为宽带政策将考虑到以下方面：1)设立宽带普遍服务基金；2)为不发达区域的宽带基础设施建设提供财政支持；3)农村地区的服务业务运营可享受退税。

此前的报道称，工信部在3月30日举行的内部电话会议上，副部长苗圩已经提出了2012年宽带发展的关键性指标，包括1)新增3500万FTTH用户端口；2)新增2000万家庭宽带用户；3)带宽在4M以上的用户占整体宽带用户的比例上涨到50%。来源：2012-5-7 中国通信网

[返回目录](#)

第一季度全球手机出货量同比减少1.5%

美国市场研究公司IDC今天发布报告称，2012年第一季度全球手机出货量为3.984亿部，较2011年同期的4.043亿部减少1.5%。三星(微博)当季出货量超过诺基亚(微博)，成为全球第一大手机厂商。

自从IDC 2004年开始追踪全球手机出货量以来，诺基亚一直称霸全球。本次被三星超越，反映了智能手机过去两年的迅猛发展。三星第一季度全球手机市场份额为23.5%，出货量为9380万部，同比增长35.4%。诺基亚以20.8%的份额位居第二，其次分别为苹果(8.8%)、中兴(4.8%)和LG(3.4%)。

虽然整体手机出货量下滑，但智能手机出货量却同比增长42.5%，从2011年同期的1.017亿部增长到1.449亿部。三星也取代了苹果，成为全球第一大智能手机厂商。第一季度全球智能手机出货量增幅较IDC预期高出1个百分点，但低于2011年第四季度的57.4%。

IDC分析师拉蒙·拉马斯(Ramon Llamas)说：“苹果与三星之间的竞争依旧激烈，双方都在关键领域实现增长。苹果在更多市场推出了iPhone 4S，最值得注意的是中国。而三星Galaxy Note智能手机/平板电脑和其他Galaxy智能手机的表现也持续向好。在其他企业经历重大战略调整之际，苹果与三星之间的竞争将备受瞩目，二者都将有新产品发布。”

以下为五大智能手机厂商详情：

三星重新夺回智能手机市场的霸主地位，智能手机单季出货量也创下历史记录，这也推动该公司全面扩展Galaxy产品线。该公司第一季度全球市场份额为29.1%，出货量为4220万部，同比增长267%。

苹果位居第二，智能手机业务的增长源于苹果面向更多运营商推出iPhone，并满足了消费者和企业用户的需求。该公司第一季度全球市场份额为24.2%，出货量为3510万部，同比增长88.7%。

随着中国等关键新兴市场的需求下滑，诺基亚塞班系统上一季度出货量陡降。该公司正在努力推广Windows Phone智能手机。该公司第一季度全球智能手机市场份额为8.2%，出货量为1190万部，同比减少50.8%。

RIM 黑莓(微博)出货量持续下滑，创 2009 年以来的最低水平。与诺基亚一样，RIM 也在经历转型，将于 2012 年晚些时候推出新一代黑莓 10 操作系统。届时，该公司的前景将更加明朗。该公司第一季度全球智能手机市场份额为 6.7%，出货量为 970 万部，同比减少 29.7%。

HTC 在美国市场举步维艰，并再次影响了该公司的整体表现。但由于在亚太市场的业绩相对较好，使之仍然跻身五大智能手机厂商之列。该公司的未来很大程度上取决于 One X 和 S 系列产品的成败。该公司第一季度智能手机市场份额为 4.8%，出货量为 690 万部，同比减少 23.3%。来源：2012-5-1 新浪科技微博

[返回目录](#)

工信部：我国固定宽带接入端口近 2 亿个

据工信部最新数据显示，“十一五”期间，我国固定宽带接入端口增长了近 3 倍，达到了 1.88 亿个，骨干网带宽超过 30Tbps。

据悉，在“十一五”期间，“十一五”期间，网民数增长 3 倍，达到 4.57 亿人，普及率攀升至 34.3%，超过世界平均水平，其中城市网民达到 3.32 亿人，农村网民达到 1.25 亿人。互联网网站数由 2005 年底的 69.4 万增长至 191 万个，网页数增长 13 倍达到 600 亿个，容量接近 1800TB。

另外，在互联网基础设施建设方面，我国固定宽带接入端口增长近 3 倍，达到 1.88 亿个，3G 网络覆盖大部分城市和乡镇；骨干网带宽超过 30Tbps，互联网国际出入口带宽增长 7 倍超过 1Tbps，骨干网络海外 POP 点达到 40 个。互联网资源拥有量大幅增长，截至 2010 年，IPv4 地址总量达 2.78 亿，居全球第 2 位。

2010 年，互联网服务行业收入规模超过 2000 亿元。来源：2012-5-7 飞象网

[返回目录](#)

工信部：电信服务百万用户申诉率环比下降 10.8%

近日，工信部发布电信服务质量通告显示，2012 年第一季度，工信部及各省、自治区、直辖市电信用户申诉受理机构通过申诉热线、政府网站等渠道，共受理有关电信服务的申诉 16055 人次，较上季度下降 8.3%；季度百万用户申诉率为 12.4 人次，较上季度下降 10.8%。

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；收费争议方面的申诉占总量的 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；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。

第一季度，各省、自治区、直辖市通信管理局对于违反《中华人民共和国电信条例》有关规定、侵害电信用户合法权益的行为，及时进行了调查处理，共查处违规电信企业 14 家。

第一季度，全国电信网和互联网运行正常，未发生网络运行安全和安全生产重大事故；元旦、春节通信高峰期间，本地电话接通率超过 92%，长途电话接通率超过 90%，各项主要指标符合电信服务规范要求，通信服务质量整体稳定。在“两节”、“两会”以及各类自然灾害通信保障任务中，电信行业累计投入应急人员 29 万人次、应急通信车辆 6.9 万台次，确保国家重要活动和应急指挥通信畅通，为社会和谐稳定提供基础保障。

在我国电信业的大力支持下，目前，全国已有 274 个城市建立了无线城市门户网站，便民问答等电子政务应用超过 14000 个，手机支付用户总数达到 5300 万，手机阅读用户总数约 1.3 亿。来源：2012-5-3 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

【市场反馈】

苹果三星包揽手机业 99%利润

虽然手机行业有众多的厂商，但全行业的利润却几乎完全流入两家的腰包。昨天，调研公司 Asymco 发布的数据显示，2012 年第一季度，苹果和三星(微博)两家公司就占据了全球手机行业 99% 的利润。

数据显示，2012 年一季度，苹果公司一家就占去了全球手机行业 73% 的利润，吸金能力令人咂舌；而新科全球手机份额老大三星则占有了 26% 的利润，两个公司几乎垄断了全球手机行业产生的所有利润。其他大厂商中，HTC 收支基本平衡，诺基亚(微博)、RIM、索尼、摩托罗拉移动和 LG 则都处在亏损的境地。

全球手机市场利润份额的变化也显示出苹果的 iPhone 创造了怎样的奇迹。2007 年二季度苹果首款 iPhone 上市前，诺基亚还一家独占着市场 60% 以上的利润，三星、RIM、索尼爱立信(微博)、LG、HTC 等厂商也都能够从市场中分到部分利润，而短短几年后，除了三星利润份额得以扩大外，其他厂商都已经无法染指手机市场的利润了。

Asymco 在报告中还表示，上个季度，全球手机市场的利润总和为 144 亿美元，而两年前这一数字还只有 53 亿美元，显然苹果并不是简单地抢到了原本属于其他厂商的利润，而是通过其产品扩大了市场的总规模。来源：2012-5-5 京华时报

[返回目录](#)

进场费坐地起价阻碍农村宽带普及

谈到宽带普及中“坐地起价”问题，大家直接联想到的，应该就是电信运营企业在城市光纤入小区时，遇到的部分房地产开发商或物业管理公司等利用电信企业间竞争，迫使企业高价进入，造成通信网络建设难、用户无法自主选择电信服务的现象。近日，记者在海南等地的采访中发现，“坐地起价”问题不仅仅局限在城市区域，广大农村市场对宽带建设过程中“坐地起价”的现象也愈演愈烈：铺光缆破路需交不菲的费用给路政部门，被明显或不明显占到了土地的农民群体也得收取施工配合费，有的明线从村里穿过，各家各户都会索取费用，否则不让通过。“坐地起价”带来的高成本已经严重阻碍了高速宽带在农村的普及。

城市宽带市场运营商通过数年经营能收回成本实现盈利，被收取相关设施占用和施工配合费，也就罢了。对于本就“赔本赚吆喝”，纯属提供普遍服务的农村市场，还得面临“坐地起价”的障碍，电信运营企业真是苦不堪言。如何破解这一难题？

农村宽带市场投资大，回报难。农村宽带建设成本高、需求小，投资长期难以回收是一个世界性难题。记者了解到，在我国地理条件最偏远的几个西部省区，运营商每年在光纤业务方面的投入占比多数已达到 40%，宽带建设投资巨大，十年甚至数十年都难以收回成本。因为，农村市场宽带接入需求相对少，难成规模，收益远远小于投入。记者在海南了解到，由于海南的海口、三亚两大主要城市都属于旅游城市，“候鸟”现象明显，很多小区常住人口并不多，装宽带的需求少，城市地区宽带投资 3 到 5 年能收回成本就不错了，农村地区需求更小，几乎不可能收回成本。

农村宽带建设面临“坐地起价”难题，企业不堪成本重负。尽管明知农村宽带投资回报将会非常艰难，但作为国有企业，电信运营商还是很自觉地履行起了普遍服务的义务，努力缩小农村与城市间的“数字鸿沟”。记者在海南了解到，近年来海南联通一直致力于光纤基础网络建设，以高带宽的良好体验造福海南人民。未来三年，海南联通还将投入数亿元，促进城市光纤延伸到小区、商住楼以及用户端，农村光纤通达乡镇并向行政村延伸。但在农村宽带建设的过程中，也

面临“坐地起价”的重重困难。海南联通相关负责人表示，在海南，由于台风频发，大部分光纤只能埋到地下，光缆向农村延伸破路施工需要交纳高昂的费用。原来每公里 1.8 万元，由于近年来海南地价狂涨，有一段时间破路施工费居然开价到每公里 4 万元，虽然通过向政府相关部门反映又调回到每公里 1.8 万元，但仍然高于周边的广东、广西等省份。再加上施工费用，企业铺设每公里光缆需要付出 3.3 万元的成本。而且，路政部门收取了破路补偿费后，由于光缆铺设也或多或少占到了农民的用地，他们还得索要一定费用。电信企业农村宽带普及本意是造福农民，反而还要向农民交钱，真成冤大头了！

如何解决这一难题？运营商毕竟是上市公司，不可能一味不计成本去填补不发达地区的宽带建设亏空。对此，中国工程院院士邬贺铨等专家疾呼，要促进宽带普及和国家宽带水平提高，应该充分调动各方力量推动，设立宽带普遍服务基金势在必行。以发达地区补贴不发达地区的宽带建设是普遍的解决之道。目前，世界上很多发达国家都设立普遍服务基金，发展中国家有 99 个在电话方面设立了普遍服务基金，有 36 个提供宽带的普遍服务。另外，也需要政府相关部门把宽带惠民利民的声音传达到广大农村，让电信企业在农村宽带基础设施建设中得到更多的支持和理解。来源：2012-5-2 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

第一季度苹果占据全球手机业 73%利润

调研公司 Asymco 今日发布的数据显示，2012 年第一季度，苹果占据了全球手机利润的 73%。

IDC 数据显示，2012 年第一季度 iPhone 出货量仅占全球手机出货量的 8.8%。但 Asymco 数据显示，按利润计算，苹果却占到了全球手机利润的 73%。

尽管如此，与 2011 年第四季度相比，苹果所占利润比例还是下滑了两个百分点，当时为 75%。相比之下，三星(微博)手机出货量市场份额为 23.5%，占全球手机利润的 26%。此外，HTC 基本收支平衡，而 RIM、诺基亚(微博)、索尼、摩托罗拉(微博)和 LG 则在亏损。

Asymco 创始人霍拉斯·德蒂乌(Horace Dediu)同时指出，上述情况发生的背景是，全球手机销量呈增长之势，上一季度，全球八大手机厂商的利润总和为 144 亿美元，而两年前仅为 53 亿美元。

德蒂乌称：“这表明，苹果并不是从传统手机厂商手中赢得利润，而主要是通过创造新需求而赢得。”来源：2012-5-3 新浪科技微博

[返回目录](#)

北京市通信管理局：通信信号差成投诉热点

据北京市通信管理局发布的《2012年第1季度电信服务质量通告》显示，移动通信信号不好影响手机通话质量或无法上网成为用户反映的主要问题。

北京市通信管理局发布的电信服务质量通告显示，一季度受理总量共计3029件，其中受理电信用户申诉100件，咨询建议2929件。受理总量环比上升10.99%，同比上升9.59%；申诉量环比上升31.58%，同比下降41.86%；咨询量环比上升10.4%，同比上升13%。

数据显示，一季度北京地区整体百万用户申诉率为2.35。从各运营商的情况来看，北京移动为2.22，环比上升12.9%，同比下降58.33%；北京联通(微博)为2.24，环比上升37.14%，同比下降29.41%；北京电信为2.30，环比上升100%，同比下降28.57%；北京铁通为7.45，环比上升40%，同比上升16.67%。

在100件申诉中，网络质量申诉32件，占32%，环比上升3.23%，同比下降60.49%；收费争议申诉40件，占40%，环比上升37.93%，同比下降35.48%；用户服务申诉28件，占28%，环比上升100%，同比下降3.45%。

北京市通信管理局表示，用户反映的主要问题仍然是移动通信信号不好影响手机通话质量或无法上网。同时，宽带用户反映用户端上网速度低于电信经营企业推广宣传的速度。

收费争议方面，参加充值返话费活动，充值后未及时返话费，上网流量费高，对企业核查的结果不满意；没有申请信息服务业务，但出现信息费；办理套餐业务后实际扣费与申请的套餐业务资费不相同；没有定制彩铃或短信却产生费用等这些问题成为用户反映的主要问题。来源：2012-5-8 新浪科技微博

[返回目录](#)

调查显示中国90%用户手机价格低于2000元

日前传出的“三星(微博)将出击千元智能机”一事已获证实。

早报记者昨天从中国联通(微博)了解到，在与中国联通协商后，三星已确定首批千元智能机机型，共有两款，型号分别为S6102E和S6352，具体上市时间待定。这也是三星首次发布千元智能机。

三家运营商眼下都在竭力推动手机企业做千元智能机，拉低用户进入门槛，使后者从2G网络过渡到3G网络。

联通透露，2011年联通总共推出了10多款千元智能机产品，总发货量达到了1100万部，全部来自中国本土品牌。

据称，受此推动，WCDMA 手机市场上国产品牌市场份额急速飙升，中兴手机从 2011 年 5 月份的 1.1% 增至 2011 年年底的 6.2%，联想手机则从 1.6% 增至 11.1%。

2012 年海外品牌也纷纷加入千元智能机行列，HTC 与摩托罗拉近日已分别推出千元 3G 联通定制手机，以防市场份额被本土品牌进一步分食。

有市场调查数据显示，中国 9 亿手机用户中 90% 使用的手机价格低于 2000 元。

伦敦研究公司 Strategy Analytics 最新发布的数据显示，2012 年第一季度，三星电子超越诺基亚(微博)，首次成为全球最大的手机生产商，占据了全球四分之一的市场份额。智能手机方面，三星电子当季发货量增长超过两倍至 4450 万部，其目前在全球智能手机市场的份额为 30.6%，超过苹果公司的 24.1%。来源：2012-5-3 东方早报

[返回目录](#)

美国智能手机使用比重超 50% Android 仍领先

市场调研公司尼尔森周一发布调查报告称，美国市场智能机用户量已经超越基本功能手机用户量。2012 年 3 月，智能机在美国手机市场的份额为 50.4%，Android 继续占据统治地位，在智能机中的份额为 48.5%。

虽然苹果 iOS 市场份额为 32%，但其仍是最大单一智能机品牌。50.4% 的市场份额相比 2011 年 12 月的 47.8% 增长了三个百分点，这显示出尽管美国智能机渗透率仍在增长，但速度已经有所放缓。

尼尔森还对具体使用智能机的美国人群进行了分析。亚裔美国人使用智能机比率最高，67.3% 的亚裔美国人将智能机作为其主要手机设备；西班牙裔排在第二，比率为 57.3%；非洲裔排在第三，比率为 54.4%；美国白人最低，为 44.7%。

尼尔森并未解释出现上述情况的原因，但是有猜测认为，白人使用智能机比率低的原因可能是他们是较早使用前代手机的人群，因此向新设备的转变也较慢。

另外一个有趣的现象是，美国女性智能机用户比重超越了男性。在美国，50.9% 的女性拥有智能机，男性为 50.1%。绝大多数年轻人追捧智能机，在 25 岁至 34 岁人群中，三分之二的人拥有一部高端手机。来源：2012-5-8 新浪科技

[微博](#)

[返回目录](#)

[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