



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. 16

本期要点

亚太博宇
通信产业研究课题组
apptdc@apptdc.com

■ 智能手机，谁卖得最好？

2012年4月下旬，各大移动终端巨头纷纷发布了他们的第一季度季报，移动互联网产业在经历了2012年的动荡不安后，一些戏剧性的变化正在悄然发生。

■ 玩手机游戏你愿意付费吗

“切水果”、“愤怒的小鸟(微博)”、“植物大战僵尸”等这些手机上的免费小游戏，让大学生赵一博着实兴奋了一阵子，他表示，自己那段时间对手机游戏非常着迷，“几乎是通宵达旦地玩”。就是这样一个手机游戏发烧友告诉记者，他在玩手机游戏过程中，没有花费一分钱，“安卓系统中的游戏都是免费的，遇到付费的，我就不玩了。”

■ 移动支付：运营商机会何在

手机刷卡、移动支付一直是业界的热点话题。在中国人民银行放开第三方支付市场后，我国三大运营商作为第三批“入场”的企业不再是局外人。4月末，中国联通(微博)将旗下沃易付公司变更为联通支付有限公司，进一步体现出运营商对支付业务发展的高度重视。”

■ 价格仍然是宽带应用“拦路虎”

国际电信联盟(ITU)上周五表示，费用负担是全球超过5亿人口至今仍未使用固定线路互联网服务的主要原因之一。

■ 4G全球竞赛棋到中盘 TD-LTE 如何反败为胜

棋到中盘，酣战正兴，变幻莫测的形势，尤其令旁观者倍感惊心动魄。一招不慎，便可能会有满盘皆输；一子得利，又或许暗藏乾坤妙手。胜负的关键，有时就在这一念之间，只有随机应变，才能够准确地断定先机，并最终赢得完美收官。

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
智能手机，谁卖得最好？	5
玩手机游戏你愿意付费吗	6
移动支付：运营商机会何在	8
价格仍然是宽带应用“拦路虎”	11
4G 全球竞赛棋到中盘 TD-LTE 如何反败为胜	11
产业环境篇	15
【政策监管】	15
国务院：推动企业信息化水平全面提升	15
国务院常务会议确定实施“宽带中国”工程	16
工信部指 TD-LTE 终端薄弱 政策信息仍不明朗	17
国务院：加快部署下一代互联网和推进三网融合	17
国务院要求加快推进三网融合壮大相关产业市场	18
【国内行业环境】	19
国内智能手机市场占有率已过半	19
4 月份我国智能手机出货量超功能机	19
苗圩：中国将加快促进 TD-LTE 产业成熟	20
国内宽带现状与第二大经济体地位不相称	21
【国际行业环境】	22
北美市场 LTE 用户占全球 2/3	22
高通几经波折终获印度 4G 牌照	22
德国电信一季度净利润下跌 50%	23
美国启动全方位宽带普遍服务基金	23
欧盟 7 月 1 日起下调各项手机漫游费	24
美安全部门拟建议拒绝中移动入美市场	25
印度或向沃达丰征收 37.5 亿美元巨额税款	26
新加坡电信第四季净利润 10 亿美元 同比增长 30%	27
运营竞争篇	28
【竞合场域】	28
运营商应加强无线网络安全	28
部分运营商开始下调取消智能手机补贴	31
【中国移动】	34

中国移动推医疗信息化系统	34
中移动仍居高端用户市场霸主	35
中国移动在库 TD 机型已超 350 款	37
中移动不会直接跟进联通“随意打”	38
中移动开放联通电信用户飞信注册功能	40
中移动第三季度将推 TD 千元双核智能机	41
中国移动推 WLAN 手机客户端：智能检测无线热点	41
中移动在库 TD 终端 531 款 预计 2012 年销量 6000 万	42
【中国电信】	43
中电信“点亮光小区”申请用户超 30 万	43
中国电信 PON 集采揭晓：EPON 凭价格优势领先	44
中电信首季 3G 发展强劲 新一代千元机维稳后市	45
【中国联通】	48
联通发力中低端市场加速 3G 盈利	48
联通唐雄燕：FTTH 规模部署条件成熟	50
联通推超低门槛 3G 卡疑瞄准中移动神州行	51
中国联通 5 月 15 日发行 150 亿元短期融资券	52
联通今日将颁 3G 卡新政：每月最低消费降至 20 元	53
中国联通副总邵广禄：2012 年 3G 业务收入将达 700 亿	54
制造跟踪篇	54
【中兴】	54
中兴系“闯入”生物质能源背后	54
中兴通讯发行公司债获证监会核准	57
中兴高管称将吸取 HTC 教训 加强与运营商合作	57
【华为】	59
华为发布 2011 年可持续发展报告	59
华为余承东：将与奇虎 360 合推手机	61
华为大陆员工保障 2011 年支出增 10 亿	61
华为聘请咨询公司 欲加大在美品牌营销	62
华为高管：进军美国难度堪比西方企业入华	63
华为与 Synnex 签署分销协议 强化美国市场	65
华为 2012 收缩市场进攻 重点考量项目利润率	65
华为达成英国最大一笔交易 与 O2 签署五年合同	68
华为预计消费终端销售额 2012 年增至 90 亿美元	68
【诺基亚】	69

诺基亚拟大降 Lumia 价格	69
诺基亚在美遭遇集体诉讼：被指欺诈投资者	69
诺基亚 Lumia 900 获无线电业务核准 6 月将上市	71
诺基亚旗舰机拟月底入华 在美遭诉讼恐影响销售	72
诺基亚开发 Lumia 独占应用 WP 系统或陷入碎片化	73
【其他制造商】	74
联想搅动千元手机市场	74
联通与三星联手推出首批千元智能机	75
苹果 2011 年成日本第一大智能手机厂商	76
高通三星创立全球第二个无线充电标准化组织	76
服务增值篇	77
【趋势观察】	77
终端厂商有望下半年介入 TD-LTE 平板	77
4 英寸屏手机不足千元 向“白菜价”靠拢	78
上海宽带提速方案 6 月出台 政策向弱势运营商倾斜	80
【移动增值服务】	82
北京市开通“96159”排水热线	82
【网络增值服务】	83
北京 A 级景区四年内可刷手机进门	83
盐田公共场所年内实现 WIFI 全覆盖	84
北京电信跟进联通低端 3G 卡：向用户赠 50M 流量	84
技术情报篇	85
【视频通信】	85
南航携央视打造数字付费频道	85
数字电视国家工程研究中心参与下一代标准研究	85
【电信网络】	88
AT&T 与 Sprint 加速部署 LTE 服务	88
TD-LTE 二阶段规模试验 5 月中旬结束	89
中移动下半年 9 城市部署 TD-LTE 试验网	91
中国移动将推全频段 TD 终端 普及 HSUPA	92
中国联通升级 HSPA+ 网络：手机可享 21M 速率	94
TD-LTE 芯片商已达 10 家 联芯称实测速率下行 59M	95
【终端】	96
法国发明防蹭网新招：特种壁纸可屏蔽 WiFi	96

新型燃料电池问世：可为智能手机充电十多次	97
【运营支撑】	98
报告称全球 72 个 LTE 网络商用	98
TD 终端产业链厂商扩展至 259 家	98
北京 TD-LTE 示范网有望近期开放	99
市场跟踪篇	100
【数据参考】	100
亚太地区光纤用户已近 6000 万	100
TD 终端 2012 年出货量预计 8000 万台	102
【市场反馈】	102
信号不好仍是手机用户投诉重点	102
IPv6 数十亿专项补贴有望月底揭晓	103
调查称 18% 美国智能机用户使用签到应用	106
调查称英国“无手机恐惧症”患者比例达 66%	106

亚博聚焦

智能手机，谁卖得最好？

2012 年 4 月下旬，各大移动终端巨头纷纷发布了他们的第一季度季报，移动互联网产业在经历了 2012 年的动荡不安后，一些戏剧性的变化正在悄然发生。

诺基亚(微博)：中国市场失宠

习惯用脚投票的用户，貌似已在终端市场上给诺基亚判了“死刑”：根据财报数字显示，第一季度诺基亚中国业务营收下跌 70% 至 5.77 亿欧元(约合人民币 47.8 亿元)，欧洲业务营收减少 35% 至 13.5 亿欧元(约合人民币 111.8 亿元)。

诺基亚首席执行官史蒂芬·埃洛普对第一季度业绩的评价是“非常失望”，承认公司正在面临“高于预期的竞争挑战”。尽管和微软(微博)展开合作之后，诺基亚已经裁减了 1 万多名老员工，并且抛弃了老塞班系统，但是轻装上阵并没有带来业绩上的改善，他说，诺基亚将继续剥离非核心资产，专注于“对我们的组织、结构或团队进行必要的变化，以便渡过难关”。

苹果：最赚钱科技公司未来在中国

同一周期，苹果中国区的销售额则达到了创纪录的 79 亿美元，占总营收的 20.2%。毫无疑问，中国正在成为苹果的主要市场。这个苗头从近几个财季的财报会议上，库克对中国市场的“口风”中也可以略窥一斑：2011 年二季度，库

克说，在中国市场的销售只是“挠痒痒”；2011年第三季度，库克说，中国市场“着魔般的增速”；而2011年第四季度，当面对着中国市场130亿美元的销售额时，库克不得不承认，“我们低估了中国市场，我们做得远远不够”。

三星(微博)：智能手机出货量超苹果

值得注意的是，自从推出了银河系列智能平板手机之后，背靠安卓这棵大树，三星已经一跃成为智能手机界的一匹黑马：根据IDC的一组数据显示，三星公司2012年第一季度的智能机出货量以4220万部的成绩居于全球首位，市场占有率为29.1%，相比2011年涨幅达到了267%。紧随其后的是苹果，出货量为3510万部。第三位为诺基亚，出货量仅为1190万部。来源：2012-5-15 中国经济周刊微博

[返回目录](#)

玩手机游戏你愿意付费吗

“切水果”、“愤怒的小鸟(微博)”、“植物大战僵尸”等这些手机上的免费小游戏，让大学生赵一博着实兴奋了一阵子，他表示，自己那段时间对手机游戏非常着迷，“几乎是通宵达旦地玩”。就是这样一个手机游戏发烧友告诉记者，他在玩手机游戏过程中，没有花费一分钱，“安卓系统中的游戏都是免费的，遇到付费的，我就不玩了。”

像赵一博这样的手机用户不在少数。近日，手机游戏门户网站当乐网正式发布了《中国2011年度移动游戏产业报告》，其数据显示，37.9%的用户明确表示不会为游戏付费。“宁花4000元买手机，不花6元买游戏”，这是很多手机用户的心态。当乐网CEO肖永泉(微博)认为，这是由于中国用户对于软件的付费意识尚未形成。

第一关 消费习惯

公司职员赵宏向记者坦言，“每个游戏下载一次就算是5元，如果再加上道具收费，积累起来每个月手机游戏是一笔不小的开销，我最多能接受每月10元的手机游戏开销。”移动游戏产业报告也显示，在安卓游戏用户中，月付费额在5元以下的用户比例为57.7%，略高于Java用户；19.9%的用户月付费额在5~10元，另有11.6%的用户月付费额在10~20元。

据了解，苹果iPhone手机游戏的价格大多是0.99美元(约合6元多人民币)。易观分析师孙梦子认为，手机游戏定价在目前情况下，是相对比较合理的。“和PC端的网络游戏相比，手机游戏定价明显较低，一般游戏收费为5元左右，30元就是最高的收费金额，而PC端网络游戏中较贵的道具费用可高达上百元。”

虽然价格并不高，但手机游戏仍然很难打动消费者的心。赵一博表示：“电脑上有大量免费的游戏，而且现在很多付费游戏已经被破解了，能玩免费的为什么还要付费？”

对此，肖永泉分析说，音乐行业和阅读行业也遇到过此类尴尬，由于传统消费习惯，用户尚未形成保护版权的意识。孙梦子也表示，文化背景主导下的用户付费习惯尚未形成。

第二关 收费模式

移动游戏产业报告显示，担心被恶意扣费而拒绝付费的用户，比例为 26.7%。暗扣费用已成为用户在体验游戏之前就产生的一大顾虑。孙梦子认为：“这也是用户对游戏道具收费接受度不高的原因。”

据当乐网 CEO 肖永泉介绍，随着手机游戏行业的发展，收费方式也越来越多元化。除了按月收费，游戏开发商还可以采用在苹果商店等第三方平台上定价销售，或者依靠游戏道具或服务收费。

相较于一次性下载收费，开发商更倾向于采用出售道具或服务收费。孙梦子解释：“关卡收费模式可以设置的付费点相对较多，这样的运营战线拉得越长，可开发的资源就越多，所以他们更倾向于这种收费方式。”但是报告却显示，只有 17.6% 的安卓手机用户认可道具收费。孙梦子认为，用户不愿意采用道具模式收费的原因和一直以来的市场观念是有关系的，“2010 年之前，市场上基本都是单机游戏，目前它仍然是占据大部分市场份额的游戏品类，让用户去接受道具付费就需要一个心理适应的过程。很多用户认为游戏中突然出现关卡收费的这种方式不合理，是因为担心游戏当中的暗扣现象，宁可选择一次性付费的游戏。”

大学生鸿宇表示，自己很少下载手机游戏，因为他曾经遇到过被手机软件恶意扣费的情况。对此，肖永泉表示，几年前，行业内确实有一些开发商急功近利，表面上是免费下载，但在游戏当中会设置道具收费，很多开发商还会在道具收费的时候把收费点设得比较高。“过去开发商要通过移动运营商的游戏平台把游戏推广给用户，这样开发商的成本就比较高，为尽快收回成本，他们有可能会使用恶意扣费的方式。”

孙梦子表示，由于监管惩罚力度比较大，再加上智能系统和第三方应用商店模式的出现，恶意扣费的现象现在已经被控制，但用户的担忧依然存在，并成为道具推广的一个障碍。

对此，肖永泉提出的建议是，开发商应该探索出让中国用户认同的模式出来，“比如‘愤怒的小鸟’当时进入中国市场时，在安卓系统上是免费的，用户接受度很高，而开发商采用了内嵌广告的方式收取广告费。这种模式也被越来越多的开发商认可。”

孙梦子提出轻度收费的模式，“游戏可以完全下载，下载后用户可以自行选择免费模式或付费模式。付费可以获得其他的技能或道具，不付费也可以继续玩下去。轻度付费由于不具备很多的强迫性质，会给用户更好的体验感。”

第三关 用户体验

“产品质量并没有达到用户购买的心理层次，也是用户付费意愿较低的重要原因。”孙梦子分析，“一个重要的原因是，游戏本身带来用户的体验感并没有让人觉得物有所值。”肖永泉认为，一些手机游戏内容同质化严重，无法满足用户想看新鲜、原创的需求。

大三学生杨晓博曾有过付费下载游戏的体验，“我之前花5元下载过一款手机小游戏，但发现不好玩，删除之后，再没有玩过付费游戏”。杨晓博认为，手机游戏相比PC端游戏还是有很大局限性：手机屏幕太小，玩游戏时间太长眼睛受不了；更重要的是，受手机内存、持续供电时间制约，不可能长时间在手机上玩游戏。此外，手机上声音、色彩等与电脑游戏相比还有很大差距，感觉不过瘾。他认为，手机游戏虽然增多了，但是质量和内容无法满足现有玩家的需求。

“手机开发商应该把手机游戏和以往终端的新型的游戏模式区别开来，并不是简简单单地把以前的游戏移植到移动平台上就能成功。”孙梦子建议，手机游戏开发应该结合移动终端特性。手机开发商要注重游戏的娱乐性，产品不必一味贪图大而全，很多小而精的产品反而获得巨大的成功。手机游戏可以充分利用发挥触摸屏的特质，用户不可能去摸电脑屏幕去体验那种感受，而有些游戏在利用触摸屏的前提下，又加入大量的社交元素，采用人机互动的形式，在移动端实现社交互动的娱乐性。

除了移动终端的特性，开发商还要专注于移动互联网上用户的特性。孙梦子认为，现在很多大型互联网游戏厂商看到移动端的利好趋势，都做出了重新布局，推出相应的手机游戏，“要了解这个圈子应该怎么玩，区别于以往的生态系统，所以一个是基于移动终端，一个是基于网络上的用户特性”。来源：2012-5-10 中国青年报

[返回目录](#)

移动支付：运营商会何在

手机刷卡、移动支付一直是业界的热点话题。在中国人民银行放开第三方支付市场后，我国三大运营商作为第三批“入场”的企业不再是局外人。4月末，中国联通(微博)将旗下沃易付公司变更为联通支付有限公司，进一步体现出运营商对支付业务发展的高度重视。中国人民银行支付结算司副司长周金黄在联通支

付公司挂牌仪式上说：“希望三大运营商将自身支付品牌做强做大，成为与VISA、万事达一样的著名支付机构。”

第三方支付呈现多业务形态

“我们已审批了100多家支付服务机构，近期还要审批部分机构。”周金黄说。从获得牌照的企业类型来看，央行下发的第三方支付许可证涵盖了互联网支付、移动电话支付、银行卡收单、预付卡发行与受理、货币汇兑等众多支付业务类型，这也意味着更多形态的业务将获得央行的准许进入。

目前我国第三方支付企业可分为6类：第一类是互联网类，如支付宝、财付通、盛付通等，他们依托在阿里巴巴、腾讯、盛大等互联网巨头上，近年发展迅速。第二类是电信运营商类，三大运营商均已有的自己的电子支付企业，除联通支付有限公司外还有中国移动(微博)电子商务有限公司、中国电信(微博)天翼电子商务有限公司等。第三类是银联和银行类，典型企业有银联商务、北京银联、上海银联等。第四类是有地方国有资产背景的企业。

如首信易付、通联支付以及各地公交IC卡公司。第五类是独立的第三方支付运营商，如快钱、汇付天下、易宝支付等。第六类是发卡公司，如资和信、福卡等，主要发行多用途的预付费卡。

“第三方支付机构需要进一步明确定位，并应寻求合作，细化业务，合理搭配产品，今后比拼的是技术创新、服务水平、客户价值和风险控制能力。”北京赛迪投资顾问公司城市投融资部总经理徐锴对《中国电子报》记者说。

移动支付市场前景可期

目前第三方支付企业的差异化、多元化竞争日益明显，却鲜有互联网企业和独立的第三方支付运营企业提出大规模进军移动支付的战略目标，而这一市场的前景被认为十分广阔。

工业和信息化部科技司副巡视员代晓慧说：“移动支付产业发展非常迅速，截至2011年年底，全球移动支付交易规模达到2410亿美元，预计到2015年全球移动支付交易规模将达到1万亿美元。”中国的移动支付市场也在快速发展，据易观智库的数据显示：2011年，中国移动支付全年交易额达742亿元，环比2010年增长67.8%。

尽管发展速度很快，但部科技司司长闻库提醒业界，目前我国移动支付行业还处于启动阶段。主要制约因素有三点：一是支持移动支付的终端款式和数量比较少；二是不断探索商业模式，降低成本、扩大收益是移动支付面临的主要课题；三是安全性、用户习惯和商业拓展等方面还有差距。

远程做好“小”和“快”

作为移动支付的两大业务形态之一，我国移动远程支付发展非常迅速。2011年11月11日，中国用户通过手机淘宝支付的交易额突破了1亿元，并在12月12日突破了2亿元。2011年手机淘宝全年交易额超过了100亿元，而2010年才18亿元。

分析人士认为，与已经取得骄人业绩的互联网公司相比，运营商在远程支付上并不占据优势，但运营商显然不以为然。联通支付公司总经理戴任飞表示，该公司重点发展移动远程支付和移动近场支付业务，其中远程业务主要是发展移动快捷支付和微支付业务，2012年下半年还将推出微支付产品并升级移动快捷支付产品。目前，联通支付公司已与20多家银行及银联、万事达卡和多家第三方支付机构在网银网关支付、协议支付、快捷支付、银行托收、公共事业缴费等方面开展合作。“三大电信央企进军第三方支付，不仅能够丰富业务种类，带来新的业绩增长点，而且能够使原有业务支付变得更加快捷方便，这将有效巩固现有客户量，加强客户黏性，同时吸引更多的新用户入驻，这也将加快行业的整合速度。”中投顾问IT行业研究员王宁远表示。

近场加快产业布局

相比于移动远程支付，移动近场支付尚处于产业布局阶段。戴任飞对《中国电子报》表示，中国联通会积极参与移动近场支付相关标准的制定，并通过产业链合作方式，推动身份鉴权、手机公交卡、手机刷卡购特的发展，下半年将推出基于电子现金的近场支付产品并开展试点，而且继续推进手机公交卡和校企一卡通的发展。

手机近场支付的标准目前还在进一步研究确定中，而运营商正伺机而动。拥有巨大的用户数量、拥有网络和技术优势使电信运营商站在了较好的起点上，但另一方面，挑战不断。一是竞争对手在不断推出新品蚕食市场。2011年7月1日，支付宝正式推出了条码支付产品，通过扫描用户手机上的条形码即可实现支付；2011年9月1日，快钱公司发布了一款名为“快刷”的产品，该产品甚至免去了手机和POS机的接触，直接将手机变成了POS机。二是面临终端瓶颈，电信运营商所采用的近场支付NFC技术需要适配相应的手机，启动产业链需要前期较大的成本投入。“如果用户需要更换手机或者SIM卡才能实现支付功能，对于用户的吸引力还不够，所以跨行业的集成应用的普及才是推动移动近场支付的重要因素。”徐锬说。来源：2012-5-9 中国电子报

[返回目录](#)

价格仍然是宽带应用“拦路虎”

国际电信联盟(ITU)上周五表示，费用负担是全球超过5亿人口至今仍未使用固定线路互联网服务的主要原因之一。

该行业机构在其最新报告中强调指出，工业化国家的宽带普及率已达到26%，而发展中国家只有4.8%。

国际电联称：“负担能力仍然是发展中国家市场需要排除的主要障碍，特别是非洲地区，那里的固定宽带接入费用平均是人均月收入的三倍。”

为了让此类服务更经济，同时鼓励网络部署，国际电联强调，国家监管机构应当发挥的作用，以促进宽带投资。

国际电联指出：“虽然在某些情况下，政府干预是必要的，但对信息和通信技术的监管方式普遍是，依赖市场机制选择更有效的结构，并提供更好的服务质量让用户选择。然而，宽带为政府、监管机构乃至整个行业带来了更新、更广泛、更大的挑战，它的规模经营更大，责任更艰巨。

“虽然采用以竞争和市场为基础的做法效果不错，但政策制定者和监管机构必须在尊重市场力量的同时，防止市场失灵。”

国际电联对于发展中国家和发达国家间的移动宽带差距调查结果也惨不忍睹。

2011年，只有8.5%的发展中国家人口使用移动宽带。此外，发展中国家中具有宽带功能的手机只占全球同类设备总量的5%。

国际电联秘书长哈玛德·图雷(Hamadoun Touré)在一份声明中表示：“为了让所有人都能够受益于由宽带带动的经济增长，各国政府需要在网络部署方面进行庞大而持续的投资。在不扼杀竞争的前提下，确保投资和创新是各国信息和通信技术监管机构当前面对的主要挑战。”

国际电联电信发展局局长布哈伊马·萨努(Brahima Sanou)重申了该协会的看法——宽带应作为一个国家的关键基础设施的一部分。

他表示：“现在需要的是明确的宽带战略和计划，这一点非常重要。”来源：2012-5-15 飞象网

[返回目录](#)

4G 全球竞赛棋到中盘 TD-LTE 如何反败为胜

棋到中盘，酣战正兴，变幻莫测的形势，尤其令旁观者倍感惊心动魄。一招不慎，便可能会有满盘皆输；一子得利，又或许暗藏乾坤妙手。胜负的关键，有

时就在这一念之间，只有随机应变，才能够准确地断定先机，并最终赢得完美收官。

时至当下，纵论全球宽带移动通信发展态势，亦呈中盘之势。在 4G 全球竞赛的起手式中，LTE 已经击败了 WiMAX 占据了完全优势，成为全球所有主流运营商的共同选择。但在共同的竞逐对手逐渐式微之时，LTE 产业的两大技术流派，TD-LTE 和 LTE FDD 的关系也开始越发微妙。

智能终端的普及和多媒体应用的兴起，迫使众多电信运营商们改变原有的技术演进路线图，以更快的速度、更大的规模来部署 LTE 网络。在这首轮正在蔓延的 LTE 建设浪潮中，谁能拔得先机，率先塑造起成熟的产业链条，就将会占据优势地位。在这一轮博弈中，LTE FDD 拥有先发优势，并在全球几大主流市场占得了部分商用部署和应用；同样，TD-LTE 也在奋起直追，在加快与 FDD 融合发展的同时，已具备规模发展条件。

中国移动(微博)的二期规模试验、日本软银大范围的首轮商用、GTI 的三年产业愿景，都预示着 TD-LTE 将迎来产业发展的春天。然而，在这美丽春色的背后却暗藏着许多变数——犹如棋盘上“黑白世界”的一场角逐，在起手阶段，TD-LTE 显然已失先机；更为严重的是，由于产业链各环节的投入力度是顺应商用需求而定的，如果 TD-LTE 迟迟不能释放明确的商用信号，LTE 产业资源可能会进一步倾向 LTE FDD。届时，TD-LTE 若想再扳回劣势恐怕就为时已晚，TD-LTE 产业可谓迎来了不进则退的“中盘”时刻。

起手：FDD 的商用驱动力

在工信部通信科技委副主任陈如明看来，TD-LTE 在系统设备厂商、芯片厂商、智能手机等方面与 LTE FDD 的商用大规模商业驱动力形成的相应情况比较，依然有巨大差距；且 TD-LTE 多模智能手机方面目前依然空白，路测、网规网优及综合分析、调测仪表方面与国外 LTE FDD 发展情况相比依然有较大差距。

全球移动供应商协会(GSA)更新的《LTE 演进》报告显示，目前全球共有 57 个 LTE 商用网络，其中 TD-LTE 商用网仅为 5 个。当前，LTE FDD 在经历首轮商用后，不但在商用网络数量上遥遥领先于 TD-LTE，而且商用 LTE FDD 的运营商中很多都是主流大型运营商。

以美国最大的移动运营商 Verizon 为例，Verizon 于 2010 年 12 月正式商用 LTE FDD 网络，目前已覆盖美国 165 个城市和 111 个机场，覆盖人口达 1.86 亿，其 LTE FDD 用户已超过 540 万，占全球 LTE 商用用户的 60%。此外，Verizon 还计划在两年内建成覆盖美国全国的 LTE FDD 网络，并启动 LTE 终端的规模采购。

商用网络的驱动力远比技术试验的驱动力要大很多。美国是全球最大的 LTE 市场，全球超过 40% 的 LTE 设备投资都来自美国，因此在美国 LTE FDD 规模商用的推动下，全球 LTE 产业资源向 FDD 倾斜的迹象日益显露。

尤其是在频谱资源方面，全球新释放的低频段 700MHz 目前主要以 LTE FDD 为主，新拍卖的 700MHz 频段都是以 LTE FDD 制式来拍卖，该频段在欧美已分配给 LTE FDD 使用；同时，受欧洲影响，在新释放的高频段(2.5GHz-2.6GHz)，越来越多国家开始参照欧洲标准来拍卖频谱，即欧洲在 2010 年确定新的 50M TDD + 2*70M FDD 的方式，这使得 TDD 频谱从原来 190M 空间压缩为 50M，进一步限制了 TD-LTE 未来的市场空间。

而中国给 TD-LTE 分配的四个频段，实际可使用的仅有 20+15+50+50=135MHz，并且一些仅明确为室外及室内应用，频谱分散及位置偏高使其覆盖、穿透能力较差，而我国目前的 700MHz 频段资源由广电系统使用，短期内很难清出来给电信系统发展 TD-LTE。

对此，工信部电信研究院政策与经济研究所副总工程师何霞表示，应加强对 TD-LTE 频谱资源的倾斜。她指出，“从全球的频谱工作来看，TD-LTE 目前仍处于弱势，需要政府优先规划低频段频谱资源用于 TDD 技术，并避免频段分散分布。中国的频率划分有利于带动更多国家规划 TDD 频谱，扩大 TDD-LTE 的全球市场空间。我国应当尽快为 TD-LTE 分配尽可能多的优质频率资源，将 190M 频谱资源都给 TD-LTE。”

中盘：软银 4G 路线悄然生变

起手阶段，LTE FDD 已然占得先机，主流运营商、频谱等关键资源已开始向 LTE FDD 倾斜。而国内 TD-LTE 还仅限于少数几个城市的规模示范网测试阶段，工信部则表示发放 4G 牌照或许还需要两到三年时间。在当前国内 TD-LTE 产业链发展相对滞后的情况下，TD-LTE 在海外的首轮商用效果将直接影响到 TD-LTE 产业链信心，甚至国际化前景。

在屈指可数的 TD-LTE 商用网中，目前全球规模最大的当属日本软银 TD-LTE，也被业界誉为“TD-LTE 商用全球样板”。但是，软银近期的一些举动似乎让这个全球样板出现了“走样”的迹象。2012 年 4 月中旬，软银先后与两大设备商签署 LTE 合同，在东京、大阪、名古屋等城市及周边部署 LTE FDD 网络，并计划在 2012 年秋季推出 LTE FDD 服务。软银执行副总裁、董事兼首席技术官 Junichi Miyakawa 表示，“我们致力于通过使用 LTE FDD 推出 4G 服务。”

另据知情人士向 C114 独家透露，“与软银 TD-LTE 商用网全部利用旧 PHS(小灵通)站点实现 TD-LTE 与 PHS 共站址不同的是，软银 LTE FDD 将采用

现网 3G 设备升级至 LTE FDD。其中，一期建设大概 2 万个 LTE FDD 基站，预计最迟 2012 年底完成商用发布，初步预计整个 LTE FDD 建设规模大约有 4 万个基站。目前，东京、大阪、名古屋几个城市周边就有近 7 万个 UMTS 基站，未来软银通过平滑演进的 LTE FDD 基站数量可能会更大。”

一直钟情于将 TD-LTE 作为向 4G 迈进主要技术路线的软银，为何会悄然改变去部署 LTE FDD 呢？这可能存在以下几方面原因：第一，中国在推动 TD-LTE 发展方面没有充分发挥自身的示范效应，使软银等国际运营商孤立无援、信心不足；第二，TD-LTE 终端不够给力，目前业界主流终端厂商纷纷将 LTE FDD 作为其 LTE 终端的主要方向，LTE FDD 终端数量已增加至 200 余款，而 2012 年下半年推出的苹果 iPhone5 却可能只支持 LTE FDD 而不支持 TD-LTE；第三，受高通(微博)芯片延迟影响，TD-LTE 智能机上市时间可能从 2012 年 7 月推迟到 9 月。几乎无 TD-LTE 终端可用的尴尬现状，也成为包括软银在内的许多运营商发展 TD-LTE 的后顾之忧。

妙手：TD-LTE 如何反败为胜？

国际运营商对于 TD-LTE 态度的微妙变化无疑给 TD-LTE 全球化前景蒙上了一层阴影，而包括中国移动在内的主流运营商在 TD-LTE 商用方面还没有取得实质性进展，导致 TD-LTE 设备出货量少、网络规模小、产业链不成熟，使 TD-LTE 部署成本居高不下，更看不到全球产业链协作所带来的规模效应。

与此同时，由于 LTE FDD 商用较早，其市场规模已经远超 TD-LTE，未来可能导致更多优势资源倒向 LTE FDD。如果照此趋势发展下去，未来 TD-LTE 可能会错失与 LTE FDD 融合发展的关键时期，甚至可能在国际产业竞争中逐渐被边缘化，TDD 技术标准也将无法真正走向世界舞台。

当年 WiMAX 产业的失败教训需要引起 TD-LTE 的足够重视，这绝非危言耸听，WiMAX 初期在海外备受追捧，但在日韩第一轮商用发展效果都不好，使得全球 WiMAX 迅速降温。如何避免 TD-LTE 重蹈 WiMAX 的覆辙？在 LTE 产业迎来不进则退的“中盘”时刻，早在起手阶段就已失先机的 TD-LTE 如何弈出妙手，从而反败为胜呢？

陈如明认为，虽然 4G 国内市场的培育与应用商业模式的探索需要一个过程，但是，还是应尽量加速国内由规模技术试验过渡至注重终端应用体验与商业模式探索的规模试商用，然后快速进入正式有效的商用运作。

工信部电信研究院院长曹淑敏表示，我国主导的 TD-LTE 作为 LTE 的 TDD 模式，是国际上主流的宽带移动通信 TDD 标准，快速推动其产业化和国际化，是 TD-LTE 成功的关键。对于 3G 和 4G，我国应两手抓、两手都要硬。一方面

要大力发展 3G，抓住移动互联网和移动智能终端大发展大融合的机遇；另一方面要实质推动 TD-LTE 的产业成熟和国际化。

何霞强调，TD-SCDMA 与 TD-LTE 需要协调发展。她指出，“相关产业政策应围绕 TD-SCDMA 与 TD-LTE 在一定时期内长期共存来设计，未来 5-8 年内，应在继续发展 TD-SCDMA 的同时，积极推进 TD-LTE 的加快发展。现阶段 TD-LTE 产业政策的支持重点应放在研发和产业化、规模商用引导以及国际推广三方面。”

中国移动广东公司总经理徐龙建议，要尽快确定 TD-LTE 发展规划、政策取向和商用计划；同时，加大对 TD-LTE 产业链发展的政策扶持，设立 TD-LTE 科技创新基金，制定针对 TD-LTE 研发的税收优惠政策，扶持和鼓励全球产业链厂家共同参与 TD-LTE 发展；此外，加强对 TD-LTE 频谱资源的倾斜，优先规划低频段频谱资源用于 TDD 技术，并避免频段分散分布。

清华大学技术创新研究中心副主任高旭东表示，在商业模式上，应进一步强调与其他企业共同建立强大的 TD-LTE 产业链的理念。“比如终端方面，无论是中国移动集采，还是利用社会渠道推广，都需要让终端制造企业获得实实在在的利益。而不是单纯借助市场竞争的力量，让这些企业承担太多的风险。”

TD-LTE 肩负着我国自主知识产权的移动通信标准走向国际舞台的历史重任，我们期待在产业链各方的共同努力下，TD-LTE 能在不进则退的“中盘”时刻弈出妙手！来源：2012-5-14 中国通信网

[返回目录](#)

产业环境篇

【政策监管】

国务院：推动企业信息化水平全面提升

国务院总理温家宝 5 月 9 日主持召开国务院常务会议，重点研究部署推进信息化发展、保障信息安全工作。

目前世界各国信息化发展迅速，信息技术的研发和应用正在催生新的经济增长点，信息技术的推广带来了日益广泛的影响。因此，加快推进信息化建设，建立健全信息安全保障体系，对于调整经济结构，转变发展方式，保障和改善民生，维护国家安全，具有重大意义。

此次国务院常务会议讨论通过《关于大力推进信息化发展和切实保障信息安全的若干意见》，确定了六项重点工作：实施“宽带中国”工程；推动信息化

和工业化深度融合；加快社会领域信息化；推进农业农村信息化；健全安全防护和管理；加快安全能力建设。

2012年以来，国家工信部力推宽带普及提速工程，此次国务院常务会议对实施“宽带中国”工程提出了要求，要加快信息网络宽带化升级，推进城镇光纤到户，实现行政村宽带普遍服务。加快部署下一代互联网，重点研发下一代互联网关键芯片、设备、软件和系统，推动产业化。加快推进电信网、广电网、互联网三网融合，培育壮大相关产业和市场。

此次国务院常务会议对推动信息化和工业化深度融合方面提出要求，要重点推动企业信息化水平全面提升，推广节能减排信息技术，增强信息产业核心竞争力，引导电子商务健康发展，推进服务业信息化。

此外，该意见还对加快社会领域信息化、推进农业农村信息化、健全安全防护和管理、加快安全能力建设等方面提出了具体的要求。来源：2012-5-10 每日经济新闻

[返回目录](#)

国务院常务会议确定实施“宽带中国”工程

国务院总理温家宝昨天主持召开国务院常务会议，研究部署推进信息化发展、保障信息安全工作。会议讨论通过《关于大力推进信息化发展和切实保障信息安全的若干意见》，确定实施“宽带中国”工程等重点工作。

根据《意见》，我国将加快信息网络宽带化升级，推进城镇光纤到户，实现行政村宽带普遍服务。加快部署下一代互联网，重点研发下一代互联网关键芯片、设备、软件和系统，推动产业化。加快推进电信网、广电网、互联网三网融合，培育壮大相关产业和市场。

我国将推动信息化和工业化深度融合。重点推动企业信息化水平全面提升，推广节能减排信息技术，增强信息产业核心竞争力，引导电子商务健康发展，推进服务业信息化。

我国加快社会领域信息化。继续深化电子政务应用，加快电子政务服务向街道、社区和农村延伸，建设服务型政府。提高社会管理和城市运行信息化水平，加快推进教育、医疗、就业、社会保障和减灾救灾等民生领域信息化。发展先进网络文化。来源：2012-5-10 京华时报

[返回目录](#)

工信部指 TD-LTE 终端薄弱 政策信息仍不明朗

尽管中国移动(微博)可能于 5 月 17 日开始在个别城市对 TD-LTE 放号测试，但 TD-LTE 的政策信号仍不明朗。一方面，工信部称我国 TD-LTE 制造商和运营商应抓住机遇“走出去”，另一方面，工信部又对我国 TD-LTE 终端芯片不满意，认为是薄弱环节，需要快马加鞭。

根据中国移动之前披露的计划，该公司 2012 年将把 TD-LTE 技术规模试验由 6 个城市扩充到 9 个城市，并希望在 2012 年和 2013 年新建、升级 20 万个 TD-LTE 基站。这个计划是雄伟的，从系统设备厂商的角度来说，目前系统设备似乎在建网能力上问题不大。

对此，工信部部长苗圩近日表示，全球移动通信业正处于由 3G 向 4G 转换阶段，鼓励 TD-LTE 制造商和运营商抓住机遇，组织起来“走出去”。

不过，最开始参与建网的有 11 家系统设备厂商，但 1 年过去了，目前进场的只有 7 家，其中 3 家为国外著名厂商，与中国厂商几乎打成平手。

另外，近日在出席联芯科技组织的一个会议上，工信部一位参与 TD-LTE 工作的相关负责人表示，“在无线通信领域，终端的成熟是一个产业价值链成熟的标志，LTE 也是一样。相比国外商用 LTE 市场，TD-LTE 终端芯片仍是薄弱环节，在多模、工艺、稳定性、功耗、成本等方面还有差距，需要快马加鞭，只争朝夕”。

这又表明，TD-LTE 终端芯片已成为未来中国移动 TD-LTE 建网的关键，这与 TD-SCDMA 时代的情形一样，并不容乐观。若终端不成熟，要想在 2013 年批准 TD-LTE 商用牌照就不是那么容易。来源：2012-5-14 新浪科技微博

[返回目录](#)

国务院：加快部署下一代互联网和推进三网融合

国务院总理温家宝 9 日主持召开国务院常务会议，研究部署推进信息化发展、保障信息安全工作。

会议指出，当前，世界各国信息化快速发展，信息技术的研发和应用正在催生新的经济增长点，以互联网为代表的信息技术在全球范围内带来了日益广泛、深刻的影响。加快推进信息化建设，建立健全信息安全保障体系，对于调整经济结构，转变发展方式，保障和改善民生，维护国家安全，具有重大意义。今后一段时期，要以促进资源优化配置为着力点，构建现代信息技术产业体系，全面提高经济社会信息化发展水平；加强统筹协调和顶层设计，健全信息安全保障体系，

切实增强信息安全保障能力，维护国家信息安全，促进经济平稳较快发展和社会和谐稳定。

会议讨论通过《关于大力推进信息化发展和切实保障信息安全的若干意见》，确定了以下重点工作：(一)实施“宽带中国”工程。加快信息网络宽带化升级，推进城镇光纤到户，实现行政村宽带普遍服务。加快部署下一代互联网，重点研发下一代互联网关键芯片、设备、软件和系统，推动产业化。加快推进电信网、广电网、互联网三网融合，培育壮大相关产业和市场。(二)推动信息化和工业化深度融合。重点推动企业信息化水平全面提升，推广节能减排信息技术，增强信息产业核心竞争力，引导电子商务健康发展，推进服务业信息化。(三)加快社会领域信息化。继续深化电子政务应用，加快电子政务服务向街道、社区和农村延伸，建设服务型政府。提高社会管理和城市运行信息化水平，加快推进教育、医疗、就业、社会保障和减灾救灾等民生领域信息化。发展先进网络文化。(四)推进农业农村信息化。重点提高农业生产经营信息化水平，完善农业农村综合信息服务体系。(五)健全安全防护和管理。重要信息系统和基础信息网络要与安全防护设施同步规划、同步建设、同步运行，强化技术防范，严格安全管理，切实提高防攻击、防篡改、防病毒、防瘫痪、防窃密能力。加强地理、人口、法人、统计等基础信息资源的保护和管理，强化企业、机构在网络经济活动中保护用户数据和国家基础数据的责任。(六)加快安全能力建设。完善网络与信息安全基础设施，加强信息安全应急等基础性工作，提高风险隐患发现、监测预警和突发事件处置能力。加大信息安全技术研发力度，支持信息安全产业发展。

会议要求明确分工，落实责任，加快法规制度和标准建设，加大财税政策扶持，确保各项工作顺利推进。来源：2012-5-10 中国证券报-中证网微博

[返回目录](#)

国务院要求加快推进三网融合壮大相关产业市场

据中国政府网消息，国务院总理温家宝9日主持召开国务院常务会议，研究部署推进信息化发展、保障信息安全工作。会议要求，加快推进电信网、广电网、互联网三网融合，培育壮大相关产业和市场。

会议讨论通过《关于大力推进信息化发展和切实保障信息安全的若干意见》，确定实施“宽带中国”工程。

会议明确，加快信息网络宽带化升级，推进城镇光纤到户，实现行政村宽带普遍服务。

会议要求，加快部署下一代互联网，重点研发下一代互联网关键芯片、设备、软件和系统，推动产业化。加快推进电信网、广电网、互联网三网融合，培育壮大相关产业和市场。来源：2012-5-9 中国新闻网微博

[返回目录](#)

【国内行业环境】

国内智能手机市场占有率已过半

昨日，工信部电信研究院最新发布的数据显示，2012年4月，全国手机市场出货量3528.7万部，同比增长16.6%。其中智能手机出货量为1811.4万部，市场占有率过半。

与3G手机相比，以GSM和CDMA 1X为代表的2G手机出货量出现不同程度的下滑。GSM手机占到1462.3万部，虽同比下降了21.2%。CDMA 1X手机出货量为68.0万部，同比大幅下降了72.1%，仅占手机市场出货量的1.9%。

业内人士指出，尽管3G手机与智能手机有一定差异，但由于3G网络出现后，手机上网速率、附加功能等方面均有所突破，智能手机的功能才得以最大限度地发挥。随着三大运营商大力推广3G手机，智能手机的强大功能开始被越来越多的用户所关注。来源：2012-5-11 北京商报微博

[返回目录](#)

4月份我国智能手机出货量超功能机

工信部电信研究院最新发布的数据显示，2012年4月，全国手机市场出货量为3528.7万部，比上年同期增长16.6%。其中智能手机出货量为1811.4万部，市场占有率过半。

WCDMA手机出货量大幅增长

4月出货的3528.7万部手机中，GSM手机占到1462.3万部，虽然比上年同期下降了21.2%，但仍占到出货总量的41.4%。其次是WCDMA手机，出货量为1080.5万部，比上年同期增长253.0%，出货量占比为30.6%。

另外两种3G制式手机出货量在4月也表现不俗。cdma2000手机出货量为498.9万部，同比增长50.5%；TD-SCDMA手机出货量为419万部，同期增长44.3%。三大3G制式手机加起来出货量共计达到1998.4万部，比上年同期增长115.4%。

与此相比，CDMA 1X 手机出货量为 68.0 万部，同比大幅下降了 72.1%，仅占同期手机市场出货量的 1.9%。

上市新机国产品牌超九成

4 月上市手机新品 434 款，其中 2G 手机 272 款，比上年同期下降 29.5%；3G 手机 162 款，比上年同期增长 128.2%。

值得一提的是，在上市新品手机中，国产品牌手机达到 409 款，占手机上市新品总量的 94.2%；出货量 2726.3 万部，占手机总出货量的 77.3%。

工信部还对智能手机单独做了统计。

2012 年 4 月，智能手机出货量为 1811.4 万部，比上年同期增长 287.6%，市场占有率达到 51.3%。智能手机中，86.5%的手机采用 Android 操作系统。

在 4 月新上市的 434 款手机中，智能手机有 166 款，其中有 161 款采用 Android 操作系统。来源：2012-5-10 飞象网

[返回目录](#)

苗圩：中国将加快促进 TD-LTE 产业成熟

工业和信息化部部长苗圩 8 日表示，中国将推进自主知识产权的 4G 标准 TD-LTE 规模技术试验，合理规划频率资源，适时扩大试验规模，加快促进 TD-LTE 产业成熟，突破关键技术瓶颈，缩小与另一国际 4G 标准 LTE FDD 产业的差距，加快 TD-LTE 国际化进程。

苗圩在国家信息化专家咨询委员会成立十周年活动上表示，下一步中国将科学统筹 3G 与 LTE 的协调发展，大力推动 3G 网络，特别是 TD-SCDMA 网络建设，不断加大网络覆盖深度与广度，夯实 LTE 发展的基础。同时，产业界要高度关注 LTE 在全球网络部署所带来的产业发展机遇，鼓励中国通信制造企业积极参与包括 LTE FDD 商用在内的国际竞争。

全球移动互联网的发展，加速了对大容量高速度数据传输技术和标准的需求，TD-LTE 在灵活利用频谱资源方面具有优势，是移动宽带发展的重要方向。继 TD-SCDMA 成为被全球认可的 3G 国际标准后，TD-LTE-Advanced 也被国际电联确立为国际 4G 标准之一。目前，中国 TD-SCDMA 已经大规模商用，TD-LTE 的研发和标准化也取得重要进展。截至 3 月末，中国移动(微博)运营的 TD-SCDMA 网络有 6000 万用户。

苗圩表示，中国发放 TD-SCDMA 牌照时，错过了国际上 3G 大规模商用的时机，只在中国进行了商用。“TD-LTE 除在中国市场占主导地位，还应顺应

国际上 3G 向 4G 演进的阶段，鼓励设备制造商、终端制造商和运营企业组织起来‘走出去’，在国际上占一席之地”。

工业和信息化部软件服务业司司长陈伟 8 日也表示，2012 年以来中国软件业继续保持平稳较快增长，一季度中国软件产业实现软件业务收入 4665 亿元，同比增长 26.4%，实现利润总额 539 亿元，同比增长 15.8%。来源：2012-5-8 新华网

[返回目录](#)

国内宽带现状与第二大经济体地位不相称

第七届光纤到户亚太区委员会于 2012 年 5 月 9 日-10 日在上海举行，上海市通信管理局正级巡视员李振坤先生介绍了上海的宽带建设情况，以及未来发展的一些建议。

目前，全球有一百多个国家出台了国家宽带战略与规划，以促进经济发展、改善生活质量，光纤到户作为宽带服务的重要方式，受到世界各国的越来越多的重视。

发达国家把宽带服务的目标都将带宽速率提高到了几十兆，甚至过百兆，宽带速率的提高为信息服务提供了广阔的空间。

李振坤表示，我国的宽带建设起步较晚，截至 2011 年底，我国的宽带用户仅达到 1.56 亿户，FTTH 覆盖家庭为 4500 万户。

李振坤认为，目前中国的宽带发展现状，与中国作为全球第二大经济体、位居电信用户及互联网用户全球领先的地位是不相称的。也正因为此，2012 年七部委联合发布了宽带普及提速工程的指导意见，宽带普及工程 2012 年的主要阶段性目标包括：新增光纤入户覆盖家庭超过 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 万户等。

上海作为我国宽带部署领先城市之一，截至 2011 年底，上海共有宽带用户 550 多万，其中 FTTH 用户超过了 140 万。李振坤同时也提出了未来三年的建设目标，实现光纤覆盖用户超过 450 万，自 2011 到 2013 年，光纤到户覆盖要达到 650 万户，家庭平均带宽达到 20M。

他同时提到，FTTH 的部署也会面临很多困难，需要社会各界共同努力来推进，李振坤提出，FTTH 部署认为要做好以下几项工作：做好发展规划、做好光纤到户工作的协调以及共享工作、维护好行业建设秩序以及宽带业务应用的推进等等。来源：2012-5-9 中国通信网

[返回目录](#)

【国际行业环境】

北美市场 LTE 用户占全球 2/3

全球电信与媒体市场调研公司 Informa Telecoms & Media 4 月公布的最新统计数据显示，美国和加拿大拥有全球超过三分之二的 LTE 用户。

截至 2012 年 3 月，北美地区的 LTE 用户数达到 1080 万，美国在其中占据最大份额——1050 万，加拿大则拥有 30 万 LTE 用户。

目前，美国拥有 8 张 LTE 商用网络，加拿大拥有 3 张。

除北美洲外，南美洲地区的 LTE 部署也开始发力。2012 年年初，Informa 曾预测，巴西即将在 6 月举行的频谱拍卖将刺激 LTE 在拉丁美洲地区的部署。

4 月底，巴西电信管制机构 Anatel 曾表示，2.5GHz 频段和 450MHz 频段的频谱售价将不低于 38.5 亿雷亚尔(约合 20 亿美元)。2.5GHz 频段将主要被用于在城市地区部署 LTE 网络，而 450MHz 频段则主要被用于农村地区的网络覆盖。

在拉丁美洲，目前巴西、哥伦比亚、波多黎各和乌拉圭 4 个国家拥有 6 张 LTE 网络。Informa 预测，到 2012 年年底，拉丁美洲 LTE 用户数将达到 30 万。

截至 2012 年第一季度末，美洲移动宽带(HSPA 和 LTE)用户数达到 2 亿，到 2012 年年底这一数字有望达到 2.5 亿，到 2016 年，美洲移动宽带用户数将达到 7 亿。来源：2012-5-9 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

高通几经波折终获印度 4G 牌照

自两年前高通(微博)10 亿美元竞拍印度 4G 宽带频谱后，此事一直颇多周折，但在昨日(周二)，印度方同意了授予高通 4G 牌照，但因此事的拖延，印度方将削减其频谱的使用时间。

相关人员称，印度授予的 4G 频谱通常是 20 年的使用期，但电信部却削减了高通 18 个月的频谱有效性，并要求该公司在三年半内推出服务，而其他频谱获得者却有五年时间推出服务。

据了解，电信部最初拒绝了高通对 4G 频谱牌照的申请，而在 2011 年 10 月松口同意。

高通在一份声明中称，公司获得该互联网牌照的延迟是由于电信部的反对和推迟，因而不对延迟的时间负责，反对电信部削减其频谱使用期限。来源：

2012-5-9 中国通信网

[返回目录](#)

德国电信一季度净利润下跌 50%

德国电信周四表示公司 2012 年第一季度的净利润下降了 50%，从 2011 年同期的 4.8 亿欧元下降至 2.38 亿欧元(约合 3.08 亿美元)。而销售额同比增长了 1.1%，达到 144.3 亿欧元。

首席执行官 Rene Olbermann 称，公司一季度的运营业务在欧洲保持稳定，而在美国有所上升。而净利润的下降主要是因为公司先前支付了一笔 4.64 亿欧元的费用作为因公司重组而提前退休的员工的一次性补偿。

Rene Olbermann 还表示对公司这个季度的表现非常满意，并称在“许多领域方面取得重大进展”。来源：2012-5-10 中国通信网

[返回目录](#)

美国启动全方位宽带普遍服务基金

美国 4 月 25 日正式推出了聚焦宽带的“连接美国基金(CAF)”，旨在 2020 年前让所有美国人都能享受到高速互联网接入服务。连接美国基金由此前的电话普遍服务基金(USF)改革而来，不额外增加预算，年度预算最高达 45 亿美元。首批 3 亿美元资金已到位，将快速连接 40 万个偏远地区家庭、企业和学校。5 月 2 日，FCC 公布了“移动基金(Mobility Fund)”的申请程序和细则，希望加速推进美国 3G 和 4G 的普及。

据 FCC 介绍，连接美国基金并未额外增加预算，完全由此前的电话普遍服务基金而来。连接美国基金的主要服务目标是美国偏远地区的约 50 万尚无网络接入服务的家庭和企业。为此，FCC 削减了不必要的开支，并重新制订了一套非常严格的预算制度。首批到位的 3 亿美元资金就是通过紧缩机制筹集到位的。

该基金项目将通过美国电信服务商落实。自连接美国基金推出之日起，运营商有三个月的时间考虑是否参与其中。参与该项目的运营商在获得补贴的同时也会受到一系列约束，比如运营商必须做出在规定的时限内在偏远地区兴建网络的承诺。同时，FCC 还鼓励运营商在项目中引入私人资本。

2011 年 10 月，FCC 通过了之前宣布的针对普遍服务基金和运营商间补偿制度的改革计划。改革基本原则是不增加普遍服务基金的预算，在原有预算框架内创立一个年度预算高达 45 亿美元的“连接美国基金”，将使超过 700 万居住在乡村地区的美国人享受到高速宽带接入。FCC 预测，未来 6 年内，这一宽带

计划将为美国带来 500 亿美元的经济增长，创造约 50 万个就业机会。根据 FCC 此前递交的报告，45 亿美元基金将用于业务限价补贴、网间结算补贴、移动/部落补贴、极高成本地区补贴四大领域。

同日，FCC 还加大了对部分偏远地区宽带业务的补贴力度。这是 FCC 针对宽带普遍服务实施的又一改革举措。此次 FCC 专门针对美国某些人口稀疏地区设立了一项名为“高成本环路扶持(HCLS)”的普遍服务支撑项目，美国偏远地区多达 500 家小型运营商、200 万条线路将获得更多扶持资金，用于改善宽带业务质量。FCC 称，HCLS 的年预算将近 8 亿美元，约有 100 家一直以高成本运营的偏远地区运营商将因此大幅改善业务经营状况。

5 月 2 日，美国公布了“移动基金”的招标程序。这是美国首次将移动业务作为普遍服务的快速目标，因其认识到移动宽带在教育、医疗和公共安全等领域的重要性日益提升。该基金意在促进美国 3G/4G 的普及，尤其是在偏远地区和部落地区。来源：2012-5-9 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

欧盟 7 月 1 日起下调各项手机漫游费

欧洲议会 10 日高票通过一项决议，决定 2012 年 7 月 1 日起全面下调欧盟范围内的移动通讯漫游费用。

根据这份此前由欧盟委员会和各成员国政府之间达成的协议，消费者使用手机在欧盟境内接听、拨打电话，发送、接收短信，上网浏览的漫游费用较之以往将有不同程度的下降。

具体来说，自 2012 年 7 月 1 日起，移动通话漫游费用将从现在的每分钟最高 0.35 欧元降至 0.29 欧元，2014 年 7 月进一步降至每分钟 0.19 欧元；漫游发送手机短信费用从现在的每条最高 0.11 欧元降至 0.09 欧元，2014 年 7 月进一步降至 0.06 欧元；移动上网漫游收费上限定为每兆字节 0.7 欧元，此前对移动运营商的这一项收费未设上限，2014 年 7 月进一步降至每兆字节 0.2 欧元。

欧洲议会在当天发布的一份声明中说，“现在的移动漫游费依然很贵，但是从 2012 年夏天开始消费者就能享受到更加优惠的价格了。2014 年开始，‘漫游’中的消费者还可以选择本国之外的服务供应商。此举将使市场更加开放，从而增强竞争。”

为了加强移动运营商之间的竞争，该决议还规定，消费者还可以使用同一个手机号码分别从不同的运营商购买国内服务和漫游服务，在欧盟范围内漫游时可以自由切换运营商而无需缴纳任何手续费。

此外，为了避免产生“突然而至”的巨额漫游费用账单，决议还规定，2012年7月1日开始，对于在非欧盟国家漫游的消费者来说，移动运营商必须在消费者的月漫游通讯费达到50欧元(不含增值税)时以短信的形式通知用户。来源：2012-5-11 新华网

[返回目录](#)

美安全部门拟建议拒绝中移动入美市场

据美国《洛杉矶时报》、“商业内幕”网站等媒体7日报道，由美国联邦调查局(FBI)、国土安全部、司法部官员组成的国安小组正在考虑向联邦通信委员会发出“前所未有的”建议，以“情报间谍嫌疑”为由拒绝中国移动(微博)公司2011年10月提出的在美国开展中美两地长途电话业务、建设通信设施的申请。该小组认为，若允许中国移动进入美国市场，将使其“更容易对美国政府展开间谍活动，更容易窃取美国公司的知识产权”，但阻止发放执照有可能导致中国移动提起诉讼。《洛杉矶时报》称，2002年和2003年，中国电信(微博)和中国联通(微博)获准进入美国市场，“因为当时中国网络间谍尚未被视为严重问题”，“现在的情况则不可同日而语”。

《洛杉矶时报》的报道称，由FBI、国土安全部和司法部等国家安全机构的官员组成的“电信小组”负责审核外国公司向美联邦电信委员会提出的申请，他们可以建议联邦电信委员会不要发放执照，也可以要求签署附加协议满足美方的安全要求。审核工作由司法部领导。报道引述一位不愿透露姓名的消息人士的话称，“电信组”正在争议是否向中国移动发放执照，反对人士担心，向中国移动颁发执照意味着允许其使用美国的基础设施和因特网，“美国电信运营商的电话和网络数据便可以转移到中国移动所拥有的网络上，并让中国更加轻易地窃取美国政府信息及美国公司的知识产权”。美国国土安全部前网络安全高级官员西恩·麦克古尔克称，中国移动进入美国市场“会令许多人感到担忧。我们不知道信息会流向哪里，也不知道会造成什么影响。”

但也有官员认为，阻止向中国移动发放执照有可能导致其提起诉讼。《洛杉矶时报》称，美国政府分别在2002年和2003年向中国另外两家国有公司——中国电信和中国联通发放了进入美国市场的执照，这两家公司都在经营中美之间的电话和互联网业务，且并没有被要求签署国家安全协议。“这使得电信组审核中国移动申请的工作变得复杂。”文章引述不具名的中国移动驻美国代表的话说，中国移动正在配合美国电信小组的调查，并希望通过签署一项国家安全协议满足美方的安全要求。

“如同华为收购三叶公司被拒一样，美国政府有理由对想要在美国本土运营的外国电信公司进行全面调查。只要这一过程能公平进行，就不应该被指责为贸易保护主义。但问题是，拒绝中国移动入美的决定是否基于可靠的证据，还是仅仅是出于怀疑、担心或道听途说。”美国科技博客“商业内幕”网站7日发文如此评论称。文章称，中国移动希望为美国客户与中国之间的通信业务提供支持，从表面上看，这没有什么问题，其他竞争对手已经这样做了。但美国政府，尤其是电信小组近年来对外国申请颇为严苛，迫使可疑的公司获批之前签署极为详细的国家安全协定。不过，该文章认为，如果被拒，中国移动可能不会提出上诉，“不管是中国移动，还是美国安全机构，都不希望披露自己手中掌握的数据”。

美国政府对“中国网络间谍”的疑神疑鬼正日益加重。近几个月来，美国官员不断渲染中国网络间谍成为美国经济和国家安全的严重威胁。据美国广播公司8日报道，美国国土安全部近日发布警告称，过去半年，一个不明身份的黑客组织正在筹划对美国油气管控制系统进行“钓鱼式攻击”，并瞄准了该系统的一些美国公司和个人。国土安全部称，不清楚是否有国外势力试图绘制美国油气管道分布图、抑或是黑客妄图破坏美国油气管，目前正同FBI合作确认攻击源。文章同时暗示：“2011年12月被美国安全公司麦克阿菲公司披露的黑客攻击美国油气部门的行为来自中国。来源：2012-5-10 环球时报微博

[返回目录](#)

印度或向沃达丰征收 37.5 亿美元巨额税款

印度政府高级官员称，如果针对海外特定并购交易税收追溯的法案颁布，印度计划向沃达丰征收 37.5 亿美元的税金。

印度财政部营收部门秘书古加尔(R.S. Gujral)周三表示，这笔高额税金中包含了 14.8 亿美元的基本税收、14.8 亿美元罚金和 7.9 亿美元的利息费用。

有关针对沃达丰的税金征收金额此前已经被讨论过，但这是印度高级政府官员首次确认这一数字。外界此前认为印度政府将向沃达丰征收 20 亿美元税金。

“如果基于过去 5 年的法律，这十分不公平，沃达丰要为其他企业的收益缴税。”沃达丰周三表示。沃达丰称，他们已经向其印度业务运营投资了 93 亿美元，缴纳了愈 53.9 亿美元的税金，而且并未将任何收益转回国内。

此次争议的主要问题在于，沃达丰在 2007 年以 112 亿美元收购了香港和记黄埔印度资产的大部分股份，但是这笔交易通过其荷兰的子公司完成。虽然和记黄埔位于香港，但也通过在开曼群岛的子公司完成这笔交易。双方因此都未向印度政府缴纳相关交易税金。

沃达丰表示,他们不应该负责这笔交易的税金,因为交易是在印度以外完成。但印度政府认为沃达丰应该缴税,因为该交易涉及印度资产转移。2012年1月,印度最高法院表示对沃达丰的论点给予支持。

但是印度2012年3月推出了旨在规避法院裁定的新法案,该法案希望通过改变税法来覆盖涉及印度资产的海外交易。该法案周二已经在印度国会下议院获得通过,并等待上议院的批准。如果该法案获得通过,并得到总统批准,印度将有权向1962年以来的交易征收税金。

沃达丰表示,正在研究这项法案,将采取措施捍卫股东利益。沃达丰认为,根据荷兰和印度签订的投资协议,新法案侵犯了公司权利。企业律师称,印度税收追溯法增加了涉及印度资产的跨境交易风险,使得政府有权对数十件已发生的交易进行新裁定。国际贸易和产业协会表示,印度政府此举将促使企业重新考虑他们在印度的投资,印度目前是世界增长最快经济体之一。来源:2012-5-10 新浪科技微博

[返回目录](#)

新加坡电信第四季净利润 10 亿美元 同比增长 30%

新加坡市值最大公司新加坡电信有限公司(SingTel,以下简称“新电信”)近日发布其截止2012年3月31日的第四财季业绩报告。第四季度,该公司的净利润激增30%,一方面是由于地区移动联营公司的业绩提升,另一方面是由于澳元走强计入的货币汇兑收益。

截止3月31日的这一季度,新电信的净利润为12.9亿新元(10.3亿美元),2011年同期则为9.917亿新元。其营业收入增加3%,至47.8亿新元。该公司在上一财年的自由现金流总计为34.6亿新元。

这是两年来新电信首次季度净利润超过10亿新元大关,将给集团行政总裁Chua Sock Koong更大的信心,通过探索收购机会,从而在当地市场已经几乎饱和的情况下获得增长。

截止2012年3月31日的整个财年,新电信的净利润增加4.3%,至39.9亿新元。同时其营收增加4.2%,至188.3亿新元。

继续寻求收购机会

作为一家在投资方面非常挑剔的公司,新电信表示将继续寻求收购机会。2012年3月,该公司宣布以3.21亿美元收购一家美国的移动广告方案提供商Amobee。

Chua 在一份声明中表示：“我们将继续审查增加联营公司股份的机会，且或将进行战略投资以获得重要的能力，从而在相近行业驱动增长，同时延伸集团的客户关系。”

该公司预计从4月份开始的新一财年，集团营收将以较低个位数字增长，并表示将投资9.5亿新元在新加坡建造其新一代网络。

由新加坡国有投资公司淡马锡控股55%的新电信公司，上个月以3.39亿新元向台湾远传电信股份有限公司出售了3.98%的股权。该公司表示，本财年第一季度通过该交易获取了约1.18亿新元的收益。

部分联营公司贡献增长

新电信地区移动联营公司的税前利润同比增长6.4%，至5.1亿新元。其泰国和印度尼西亚的合作伙伴贡献的税前利润出现增加，尽管其印度的联营公司巴帝电信(Bharti Airtel Ltd)对其造成了一定拖累。受本季度印度卢比兑新币下降12%的影响，巴帝电信来自东南亚的业务贡献下降了24.7%，至1.48亿新元。

印度尼西亚 Telkomsel 的贡献增长20.4%，至2.29亿新元。而泰国的 AIS(Advanced Info Service)则增长了52%，至1.11亿新元。Globe、Warid 和 Pacific Bangladesh 的贡献则出现下降。

新电信是东南亚最大的电信公司，对六家国外移动运营商拥有重要控股：巴帝电信、印度尼西亚 Telkomsel、泰国 AIS、巴基斯坦 Warid Telecom、菲律宾环球电信(Globe Telecom)和 Pacific Bangladesh Telecom。

来自新电信澳大利亚子公司澳都斯(Optus)的营业收入在第四季度下降了1.1%，至23亿澳元，其净利润则增加了2.1%，为2.67亿澳元。然而，由于澳元上一年上涨4%，从而使其营收同比增长2.7%，至30.6亿新元。来源：2012-5-11 中国通信网

[返回目录](#)

运营竞争篇

【竞合场域】

运营商应加强无线网络安全

近日，媒体曝光一款疑似破解中国移动(微博)WLAN网络的手机软件，引发业内外人士关注，该款手机软件名为“畅无线”。据5月7日消息，中国移动相关负责人对此回应称，中国移动WLAN网络不可能被大规模破解。

“中国移动 WLAN 网络被破解”扑朔迷离，市场猜测不断，为此记者采访独立电信分析师付亮先生进行分析解读。付亮认为，“畅无线”开发者可能代替用户付费，制造蹭网假象，但目前来看，该软件还未损害各方利益，如果软件安全可靠，其实有利于培养用户的 WLAN 上网习惯。

“畅无线”软件引发各方猜测

据媒体报道称，在中国移动无线网络覆盖区域，用户点开“畅无线”可以直接免费使用中国移动 WLAN 网络，整个过程不必输入用户名和密码。该款应用由上海云联计算机系统有限公司开发，“畅无线”曝出之后，该公司网页一度无法打开。

中国移动相关负责人称，“畅无线”破解中国移动 WLAN 网络属于无稽之谈。一方面，中国移动的 WLAN 由各省建设，设备多样，没有全国性统一的进入方式，全国性大范围密码被破解几无可能；另一方面，中国移动的 WLAN 使用 PEAP 进行认证，而全球还没有大规模破解 PEAP 的先例。

付亮指出，所谓的软件蹭网有两种可能：一是应用钻了 WLAN 网络的漏洞，如果属于这种情况，相信运营商很快会采取应对措施；二是应用代替用户付费，制造免费蹭网的假象，再通过其他手段收费，但这种生存模式的可持续性值得怀疑。

不过，“畅无线”虽然引发多方猜测，但云联公司对软件研发原理三缄其口。云联公司只是透露，“畅无线”功能将不断丰富，未来有望打通中国电信(微博)、中国联通(微博)的无线网络。目前，“畅无线”已经覆盖全国多数省份，江西、广东、山东等省预计不久也提供支持。2012年2月下旬，该公司还曾发布“畅无线校园版本”。

体验良好难掩安全隐忧

谈及“畅无线”带来的影响，付亮指出，从目前情况看，“畅无线”本身不会损害运营商利益。中国移动方面表示，“畅无线”开发者云联公司于2011年底购买4000多张电子卡，部分电子卡至今未扣费成功，电子卡的账号和密码很可能转移至“畅无线”软件。另有分析人士表示，中国移动 WLAN 网络标准资费为0.05元/分钟，即3元/小时，如果全国范围 WLAN 网络被免费使用，中国移动不可能没有发觉。

对于用户来说，付亮认为，“畅无线”的体验并不输于运营商。2012年 WLAN 网络建设如火如荼，但覆盖范围有限、登录认证不便等因素仍然存在，使得目前 WLAN 网络的利用率普遍较低。相反，“畅无线”一定程度上摒弃以上不利因素，更好地满足了用户的移动上网需求。

同时，付亮对蹭网软件表达担忧。付亮称，如果用户购买的蹭网软件设有钓鱼陷阱，在使用时可能泄露个人信息，而且性质可能更严重、损失更大。手机已经成为现代人的生活必备，包含有短信、通话记录、所处位置、上网痕迹等诸多信息，尤其是部分用户下载安装支付软件、炒股应用等，与用户的财产安全紧密相连，一旦蹭网软件出现问题，用户财产难以保障安全。

另外，非法的蹭网软件还可能使手机中毒、导致恶意扣费等。分析人士表示，伴随智能手机数量剧增，但许多用户并未安装手机安全软件，这给某些非法软件以可趁之机。在建议政府部门加大监管力度的同时，用户应提高警惕，关注自身应用下载、平时扣费情况。

无线网络是运营商新课题

进入移动互联网时代，内容提供商、终端厂商、电信运营商等多种角色角逐产业链的主导权，相比 2G 时代，电信运营商的主导地位日益受到挑战。为适应移动互联网的发展，不少电信业务模式逐渐走向互联网化，并形成趋势。

在此背景下，付亮认为，如果蹭网软件安全可靠，不会给电信运营商、用户带来恶意扣费等问题，这种软件其实有利于电信运营商的业务发展。按照传统的 WLAN 上网模式，用户需要搜索周围的无线网络、输入个人账号和密码，结果登录麻烦将很大一部分用户阻拦在外，降低了 WLAN 网络的使用率，削弱了 WLAN 网络分流数据流量压力的作用。

蹭网软件代替用户付费，保证电信运营商的流量收入，同时用户可以省去登录 WLAN 网络的诸多流程，拆除用户登录 WLAN 网络的部分障碍，能够惠及最大多数的智能手机用户。这可以提升用户的 WLAN 上网体验，培养用户使用 WLAN 网络的消费习惯，进而实现 WLAN 网络的有效利用。

付亮表示，QQ、微博、米聊等手机应用贴近移动上网需求，受到智能手机用户的热捧，直接导致电信运营商对手机用户的把控减弱。这对电信运营商的服务提出了新的要求，因为一方面某些恶意代码的隐蔽性强，与电信运营商的关联不大，另一方面有的手机出现恶意扣费现象，用户容易将责任归结于电信运营商。

最后，对这一事件的总结来看，付亮特别指出，在移动互联网时代，手机安全是用户的刚性需求，与电信运营商的把控能力减弱形成冲突，如何保障用户安全使用无线网络，料将是电信运营商下一阶段的重要课题。来源：2012-5-9 通信信息报

[返回目录](#)

部分运营商开始下调取消智能手机补贴

智能手机的风行改变了传统的移动通信行业，也给运营商带来了从未有过的痛楚。一面是给网络带来空前压力的海量数据，一面是让运营商深感“肉疼”的高额终端补贴。长期以来，庞大的支出使得运营商在智能手机业务领域一直深陷增量不增收的窘境。尽管如此，耀眼的用户和业务增量以及不甘人后的小心思在过去的5年间一直令运营商狂热地追捧智能手机。然而，定期出炉的财报数字一次次敲打着运营商狂热的神经，最近风行业界的高额终端补贴“潜规则”终于有了一丝松动。一些运营商痛下决心，开始反思高额终端补贴给公司长期发展带来的不利影响，试图将终端补贴拉回到一个正常的区间。

少补，不补，潜规则松动

4月底，加拿大最大的电信服务商Rogers通信公司首席执行官Nadir Mohamed表示，由于智能手机开始在大量不爱上网的用户间普及，导致用户ARPU(用户月均消费值)降低，公司计划降低对智能手机的补贴额度。

这是很多运营商普遍遭遇的问题。智能手机承载着大量的数据业务应用，运营商希望借此激发用户的数据消费量。然而，目前智能手机已然开始各类消费群体间普及，许多不爱上网的老人也开始用起了智能手机。这使得相当数量的智能手机只被当做普通手机使用，仅仅用来打电话、发短信。但运营商目前却很少基于此对用户实行不同档次的补贴政策。

以Rogers通信公司为例，该公司用户只要签订3年期的合同，就能以159美元的价格购买原价达650美元的iPhone 4S。这样给力的补贴力度使得智能手机在加拿大得以迅速普及，目前该国60%的人都在使用智能手机。

但Rogers透露，智能手机并未物尽其用，该公司用户的ARPU持续走低，同比降低2.26%至57.65美元。这使得该公司做出了调低手机补贴的决定。Rogers初步的计划是按数据业务消费习惯细分客户。针对很少使用数据业务的用户，将调低终端补贴额度，或是主推低端智能手机，待其数据消费量增加后，则可更换到高端手机和更丰富的数据业务套餐等。

而就在不久前，T-Mobile美国公司做了一个更为勇敢的尝试。该公司开始为用户提供不含补贴但无须签长约的资费套餐。相比于Rogers，T-Mobile这一做法无异于釜底抽薪。T-Mobile是美国最小的运营商，在几大巨头的阴影夹缝中生存，近年来一直风雨飘摇。因此，T-Mobile在伤筋动骨的终端补贴面前更显羸弱，因此反而更为果敢。谈及此，T-Mobile美国公司首席营销官Cole Brodman称，手机补贴扭曲了用户对于硬件的价值观，更扭曲了终端实际成本，导致制造商、运营商形成不同的内耗。

事实上，对于智能手机补贴的反对之声近来空前强烈。西班牙电信首席执行官吉尔·佩雷斯此前说：“我们不能一直将补贴保持在这样的水平，当你购买电视机或其他消费品时你会全额支付价款。在我们看来，用户购买手机而运营商投资网络和服务的做法更为健康。”

2012年年初，意大利电信首席执行官 Franco Bernabe 也在公开场合抨击高额终端补贴制度。他称，欧洲移动运营商为吸引长期合同客户不惜对智能手机进行高额补贴，等于是“变相补贴了运营商的竞争对手”。他预计，欧洲运营商对智能手机的补贴很快会降下来。

补贴，运营商不能承受之重

从2007年iPhone初入电信业开始，运营商就一直为其支付高额的补贴。多年来，智能手机品牌渐多，但高端智能手机补贴的力度并未减弱。运营商的利润遭受严重侵蚀，其影响之深从每每公布的财报中清晰可见。

美国运营商的情况最为严重。iPhone 4S 2011年10月开始销售，加之年末圣诞季销售带动，美国运营商的iPhone 2011年第四季度均销售旺盛，然而手机销量的上涨反而拉低了各大运营商的营业利润。

美国最大的两家移动通信运营商AT&T和Verizon 2011年第四季度的移动营业支出均明显增长，而营业利润则显著下降。AT&T和Verizon的营业支出，分别从2010年的117.1亿美元和112.9亿美元大幅增至141.6亿美元与139.2亿美元。AT&T的营业利润率从2010年的22.9%降至15.2%，Verizon则从30.1%降至23.7%。而与之形成鲜明对比的是，2012年第一季度iPhone销量下降，但AT&T和Verizon的营业支出却明显减少，营业利润增长明显。AT&T和Verizon的营业支出，分别降至117.5亿美元和130.6亿美元，营业利润率则分别猛增至27.2%和28.6%。由此可见，运营商的利润受iPhone牵制异常明显。

而美国第三大移动运营商Sprint Nextel的情况更为惨烈。该公司2011年第四季度卖出了180万部iPhone，但为终端补贴的数额高达17亿美元。该公司2011年秋季推出iPhone，但预计要到2015年才能从iPhone上盈利。在美国，用户每购买一部带两年消费合约的iPhone，运营商必须向苹果支付大约400美元。Sprint承认，iPhone的补贴成本平均比其他智能手机的补贴成本高40%。运营商的目标是降低用户的购机门槛，日后通过服务合约赚回成本并实现利润。

魅力，苹果坚称源于自身

对于智能手机严重侵蚀运营商利润的说法，苹果公司显然并不认同。该公司CEO库克近日称：“相比2年期合同用户的月消费额来说，运营商给iPhone的补贴并没有那么高。”库克强调，iPhone有很多独特的功能，能帮助运营商有效锁定用户。他透露，一些运营商的高管曾说过，iPhone用户在所有智能手机

用户中的离网率是最低的，这从某种程度上等于帮助运营商节约了保持用户的相关成本。库克还特别指出，iPhone 在吸引用户使用数据业务方面有其独到之处，而且 iPhone 引领了用户向智能手机的迁移，“大家讨论补贴的时候忽略了这些”。

库克表示，从目前运营商的反馈来看，他们同苹果公司合作的愿望依然强烈，因为“多数运营商希望给用户喜欢的手机”。而从苹果公司的财报来看，消费者对苹果系手机的热情依然不减。

2012 年第一季度，iPhone 销量达到 3510 万部，同比剧增 88%。iPad 销量猛增 151%，至 1180 万台。苹果公司净利润猛增 94%，达 116 亿美元，收入也增加 59%，至 392 亿美元。苹果公司预计，第二季度收入将达到 340 亿美元，2011 年同期仅为 286 亿美元。

南欧现象，iPhone 热销是谁在出力？

事实上，并非所有运营商都在为高端智能手机强力护航。在深受欧债危机冲击的南欧国家，许多运营商迫于经营压力无法给 iPhone 等高端机提供高额补贴，这反而造就了一个独特的南欧现象——iPhone 市场占有率远远不如安卓手机。

研究机构 IDC 透露，在希腊售出的智能手机中，iPhone 仅占 5%，在葡萄牙的占比只有 9%。剩下的手机中，大多数安装的是谷歌(微博)的安卓操作系统。上述结果指出了苹果公司少有的一个弱点：依赖移动运营商的购机补贴才能让更多消费者买得起 iPhone。

在部分南欧国家，大多数用户并没有和运营商签订合同，他们必须以全价购买手机。葡萄牙运营商 Optimus 称，低价设备(基本上是安卓设备)进入市场有助于智能手机的普及和使用。在欧洲，价格不到 200 美元且不带消费合约的安卓手机比比皆是，这帮助谷歌以低价与苹果竞争。在葡萄牙，移动运营商沃达丰的网站信息显示，该公司提供的最便宜的苹果手机(8G 容量的 iPhone 4)售价为 680 美元。而安卓手机最低只要 106 美元，甚至连三星(微博)电子的高端手机 Galaxy S II 的售价也比最便宜的 iPhone 要低。希腊国内最大的移动运营商 Cosmote 称，2011 年最受欢迎的智能手机是三星的 Galaxy Mini，其不带合约的裸机价格为 188 美元。

在美国和英国等国家，运营商补贴政策 2011 年帮助 iPhone 在智能手机市场赢得了超过 20% 的份额。但 iPhone 在部分南欧国家的市场表现说明，如果运营商不愿继续补贴用户的大部分购机成本(如丹麦和西班牙等国的部分运营商)，那么苹果的市场地位可能会动摇。来源：2012-5-9 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

【中国移动】

中国移动推医疗信息化系统

近年来，中央保障民生、改善民生的顶层设计层出不穷，同时，来自企业、社会组织自主创新的底层推动不断涌现。中国移动(微博)北京公司医疗信息化系统正是在保障和改善民生的大背景下，顶层设计与底层推动深度契合的鲜活样本。

以庞大的移动通信用户为基础、优质高效的移动通信网络为支撑，中国移动已经搭建起健康互动、医患互动、移动医护和院前急救系统等环环相扣的医疗信息化系统。

登录中国移动北京公司网站的“健康互动信息系统”页面，婴儿保健、孕妇保健、慢性病患者保健，各种档案和医检计划一目了然，通过这个平台，社区医护人员就可以及时向各类患者或保健对象发送提醒信息和健康知识，最大限度地做好预防工作，降低发病率。

这种良性互动在就诊环节也得以实现，人民医院、妇产医院已大规模应用“医患互动”移动信息化解决方案。从进入医院挂号开始，手机短信就会告诉患者就诊科室在哪里、现在有多少人等候，患者凭借化验结果通知短信在自助终端机上打印化验报告单，系统能够自动短信通知传染病疫情或者其他健康提醒事项……

在解放军 309 医院，医生或护士只需轻轻点击随身携带的平板电脑或定制的 PDA，通过“移动医护”系统就可随时调阅病人的病历、医嘱和各种检查、化验以及护理等信息，并可以准确地床边下医嘱，及时将相关信息传输至科室和医院的管理终端。

如何在急救过程中争分夺秒，让医护人员提前掌握病患情况，也是医疗信息化着力解决的问题。现在，TD 技术已登上北京 120 急救车，利用 TD 宽带无线高速通信技术，将车前路况和车内抢救过程的视频实时传回指挥中心，为后方指挥人员的决策提供依据，加快反应速度和对突发事件的处理能力。据了解，目前中国移动北京公司正在此基础上扩大应用，打造院前急救信息协同系统，利用高速移动通信系统搭建急救信息共享平台，实现急救呼叫、急救中心调度、救护车派遣、病人信息上传和共享、急救准备工作的一体化与协同化，提高急救工作效率。

交通信息化、医疗信息化、社区服务信息化、农业信息化……中国移动优质高速的通信网络已经延伸到我们生活的各个层面。“保障和改善民生是一种责任和追求，其主体不仅包括政府，也包括每一个有社会责任的企业和社会组织，

这种思路将始终贯穿在中国移动的企业发展之中。”中国移动北京公司相关负责人表示。来源：2012-5-11 北京晨报

[返回目录](#)

中移动仍居高端用户市场霸主

三大运营商一季度财报近日均已出炉，数据显示，中移动用户数最多，即便如此，其摊在每个用户上的收入(ARPU 值)依然保持最高，这意味着中移动仍掌握最多的高端用户，尽管中电信和中联通在 3G 市场上表现不俗，iPhone 的引入也为其带来了更多的高端用户，但国内运营用户市场结构总体未变。

在用户数方面，截至 3 月底，中移动用户总数达到了 6.67 亿户，TD 用户为 5956.3 万户，国内 3G 用户占比达到了 39%。不管是 3G 还是整体用户市场，中移动依然是绝对的霸主。然而中移动 TD 前期建设落下的“功课”使得中移动在 3G 网络、数据业务等方面的发展出现结构失衡，成为未来转型发展潜在的隐忧。

中移动仍居高端用户市场霸主

三大运营商一季度的财报数据显示，中电信和中联通双双实现两位数的收入增长，而中移动则保持平稳的增速。中移动一季度营收 1274 亿元，比增 7.8%，净利 278 亿元，比增 3.5%。虽然营收增长较中联通和中电信的两位数增长而言有所放缓，但庞大的用户基数依然给中移动带来了 278 亿元的利润额，相比之下中联通一季度净利仅为 10.1 亿元，中电信为 42.72 亿元。

在用户增长方面，中移动一季度净增移动用户数为 1763 万户，同期中联通为 982.7 万户，中电信为 936 万户，中移动几乎占了三大运营商中新增移动用户的一半。在 3G 用户方面，中移动 3G 用户数达到 5956.3 万户，占了国内 3G 用户市场将近四成的份额。

值得一提的是，尽管用户基数大大超过中联通和中电信，同时 TD 用户的价值仍未有效发挥，但中移动用户 ARPU 值在三大运营商中依然是最高的。一季度中移动用户 ARPU 值虽然较上年全年下降了 3%，但依然能够保持在 65 元；而中联通方面用户整体 ARPU 值虽有所上升，但也仅保持在 47.7 元；中电信方面整体用户 ARPU 较上年全年下降了 1%，保持在 51.7 元左右。用户 ARPU 值是衡量运营商用户价值最主要的指标，中移动庞大的用户基数中虽然有诸多新增的低端用户，但整体看来，国内高端用户依然集中在中移动身上。最明显的是 iPhone 用户，中移动前董事长王建宙在 3 月份时透露，中移动 iPhone 用户数已经达到了 1500 万户。

目前看来，中移动虽把握着众多高端用户，但随国内 3G 即将进入爆发增长阶段，中移动在高端用户市场面临的形势越来越严峻。中移动虽然仍然在国内电信市场拥有明显优势，但优势已经大不如前，领先地位正在被其他两大运营商步步紧逼和追赶。

用户业务结构失衡凸显发展困局

在三大运营商一季度财报发布的同时，工信部也发布了同期国内通信业运行状况统计公报，电信业再次实现了两位数的增长。然而，高增长中间存在的问题仍然不可小觑。整个行业仍未摆脱粗放型增长模式，而三大运营商各自的增长数据背后或是以巨大的成本支出为代价，或是面临后续乏力的困境，有的则是因为 2011 年同期的基数太低。

就中移动而言，尽管是国内 3G 用户数最多的运营商，但其用户的 3G 效应仍未能得到有效发挥。由于网络、终端层面的短板致使中移动在 3G 时代几乎是一蹶不振。中移动的用户价值更多的还体现在 2G 语音业务，而移动互联网时代是 3G 数据业务的天下。

目前看来，中移动结构失衡表现在以下三点：首先在用户结构方面，2G 和 3G 没有明显的差别，换句话说，3G 用户的效应没能得到有效发挥，因此数量再多也于事无补；其次，在网络的承载方面，3G 时代数据业务当道，而中移动一方面 TD 网络利用率还很低，另一方面，2G 网络则已经不堪重负，如果不能有效地将 2G 网络的承载压力转移到 TD 网络上，中移动还将在 3G 的泥潭中继续沉沦；再次，在业务使用习惯上，中移动还没能有效的培养或者引导用户使用数据业务，没能形成用户的数据业务使用习惯，这对中移动未来移动互联网时代开展流量经营，转型移动互联网极为不利。

总体而言，从一季度的财报看来，尽管中移动营收、利润都在不断增长，但是风光的背后暗藏着结构性隐忧。无论是在 2G、3G 用户配比还是用户业务使用习惯上，中移动都需要进行有效的调整以适应未来 3G 乃至 4G 移动互联网时代的发展。

四网协同扭转 3G 颓势铺路未来

对于中移动这艘 2G 巨轮而言，伴随着资费的进一步下降，已经到了战略转型的窗口，亟待“客户规模驱动型增长”和“价值驱动型增长”中寻找最佳的平衡点，既保持适度的客户规模增长，又保持客户价值的稳健增长。如何有效的发挥其 TD 用户的 3G 效益，将目前 2G 网络的承载压力转移到 TD 网络上，如何更好的引导用户形成使用数据业务的习惯考验着中移动的转型智慧。

显然，中移动 2G 的语音优势未来将逐步退散，而 3G 或者说数据业务、流量经营才是中移动的未来。在 3G 方面，工信部国内一季度电信业运行状况统计

显示，国内 3G 渗透了已经突破 15%。按照国际主流运营商的发展经验，3G 渗透了一旦达到 15%就意味着即将进入规模爆发增长阶段，同时也是数据业务考验运营商网络承载能力的重要时刻，这一刻才是 3G 发展真正的关键期。

目前中移动最大的发展困局应该说是网络层面上，中移动正面临着数据业务暴增的挑战。近年来，中国移动(微博)数据业务流量保持着近 150%的年度复合增长率，目前网络的数据业务流量已经快速超越语音业务。在业务形态上，移动 IM、微博、移动视频等正在强烈的挑战包括 2G、3G、WLAN 在内的基础网络承载能力。中移动还想在 3G 市场有所作为，就必须作出调整，而不是一味的迷信 LTE，寄望能迅速过渡到 4G 时代。其实在这一点上，中移动从 2011 年就开始悄然部署。中移动 2011 年的半年工作会议就确定了四网协同的发展策略。

四网协同意味着中移动将进入多张网络协同运营时代，为应对未来海量移动数据业务，需要智能的移动宽带网络，实现一种理想的协同状态。中移动需要从传统的基础网络管道提供者转型为智能服务提供商，专注服务提供与运营策略制定，业务承载则依赖智能网络实现统一协同，实现客户价值最大化。来源：

2012-5-9 通信信息报

[返回目录](#)

中国移动在库 TD 机型已超 350 款

中国移动(微博)透露，截至 2012 年 4 月，中国移动在库 TD 机型已超 350 款，是 2010 年年底的 4 倍多。

据悉，随着三星(微博)、诺基亚、索爱等厂商加入研发 TD 机型，中国移动 TD 手机终端品类日渐丰富。

在 TD 刚刚上马之时，中国移动大力扶持的中兴、华为(微博)、宇龙酷派等品牌手机占据八成份额，目前这种情况已经得到明显改善，摩托罗拉、三星、多普达、诺基亚、LG 等国际品牌机型已日益丰富。

从手机基础能力来看，中国移动 TD 手机产品智能化程度明显提高，功能配置也更趋向使用，支持可视电话、视频会议、视频留言、流媒体等功能的机型都超过 200 款。来源：2012-5-14 新浪科技微博

[返回目录](#)

中移动不会直接跟进联通“随意打”

最近，以浙江联通为代表的联通南方多省陆续推出网内通话低价套餐“随意打”业务，掀起了通信行业新一轮的低价竞争热潮。随之而来的浙江省通信管理局的一纸叫停文件更是让联通部分省公司的此次网内低价套餐成为业界关注焦点。

就在业界纷纷讨论浙江省通信管理局该不该叫停“随意打”时，以广东移动为代表的移动部分省公司推出了免费赠送 500M 高流量的流量“随意送”举措，被部分业界人士认为是“搅局”之措，也有人认为这是“围魏救赵”之举。

4 月 25 日，工信部通信发展司司长张峰在国务院新闻办举行的新闻发布会上表示，“随意打”业务违反了网内网外禁止差别定价原则，工信部将加强研究并依法依规进行管理，并将结合市场发展的趋势和竞争的情况，研究并实施调整相关的管理政策和尺度。

他指出，2004 年原信息产业部和国家发改委下发了关于禁止在网内、网外差别定价的规定，该规定最重要的目的是在移动通信市场严重失衡的情况下，保护新进入者以及小网运营商有公平的竞争环境，若电信企业的资费方案都涉及到网内和网外的差别定价，限制用户的选择，将会导致大网会越来越大，小网会越来越小，使得市场竞争更加失衡，并最终侵害消费者权益。

近 5000 万 3G 用户是联通竞争底气

在浙江联通推出“随意打”被浙江省通信管理局叫停后，浙江联通总经理于英涛曾无奈地表示，这实在是激烈竞争环境下不得已的举措，面对竞争对手大面积的 V 网封锁、渠道双禁、收卡换卡、大幅度提升佣金导致产品包价格倒挂等恶劣的市场环境，联通若不采取这类语音低价竞争策略，又该怎样才能突破竞争对手的“封锁”呢。

据了解，由于虚拟网内可以通过短号拨打享受低价的资费优惠，因而受到了用户普遍欢迎。中国移动(微博)目前推出的虚拟网主要有两种，一种是用于企业、校园等集团客户，由集团统一申请和办理；一种是亲情网，个人用户通过发短信就可以直接申请。通过这两种虚拟网，中国移动的确绑定了相当一部分用户，在虚拟网发展得好的城市，集团虚拟网几乎覆盖了所有大中型企业，而亲情网更是将虚拟网进入门槛放到极限，并进一步带动了虚拟网用户快速增长，甚至于某些城市仅入虚拟网的用户数就超过了另两家竞争对手在该地的用户数之和。

因此，有业界人士认为，中国移动的虚拟网内通话价格明显低于网外，在虚拟网覆盖了绝大部分在网用户后，已经从实质上形成了网内网外差别定价。因此，实际上是中国移动率先推行的网内语音低价策略，并非中国联通(微博)首创。

另外据中国联通 2012 年一季度财报，在 2012 年一季度，中国联通 2G 网络累计净增用户 98.6 万，ARPU 值为 34.9 元，而 3G 网络用户则累计净增 884.1 万户，达 4886 万，ARPU 值为人民币 93.9 元，3G 业务服务收入 125.3 亿元，在整体移动服务收入的占比由上年同期的 24.4% 上升至 42.8%。

“这近 5000 万优质的 3G 用户就是中国联通推行‘随意打’的底气所在。”有业内人士表示。

中移动不会直接降低语音资费

既然中国移动已经率先推出了虚拟网实行变相的网内低价，那么中国联通的“随意打”对中国移动的冲击力究竟有多大呢？

有业内人士称，中国联通的“随意打”虽然直接冲击的主要是中国移动的低端客户，但是对中国移动整体来说，则将面临背腹受敌、中高端和低端用户同时受到冲击的严峻形势。

据了解，对中国移动的用户来说，只能加入一个虚拟网，且使用范围有限，而联通“随意打”覆盖了全省用户，优惠范围非常广，并涵盖移动和固话两种通信形式。因此，一旦这种价格策略起作用，转网的往往不是按单个用户计，而是整个企业、一个集团的虚拟网用户，同时再通过个人用户迅速扩散，这种连锁效应才是真正让中国移动担忧的。

因此，有浙江移动内部人士向记者透露，浙江移动的公司领导都非常关注浙江联通的“随意打”业务，并已经拟定了相关应对措施，但不便透露。他表示，中国移动不会直接跟进中国联通的“随意打”，降低语音资费，因为“我们是大网，他们是小网，降同样的比例，我们损失的至少是他们的 5 倍(浙江移动目前用户数约有 5 千万)”，另外，双方的网络质量和服务品质也存在很大差异。

竞争将导致运营商相互制衡

对于以广东移动为代表的移动部分省公司推出的免费赠送 500M 高流量的流量“随意送”举措，有业内人士认为，这主要是为了“围魏救赵”，用免费的 3G 流量来进攻联通的高利润区，使得联通的 3G 业务利润下降，从而没有足够的现金流持续输送到 2G 市场进行补贴。

至于这次中国联通的“随意打”被叫停，有业内人士表示，这是竞争的必然选择，即使这个产品被叫停，不久也会换个名称和包装形式继续推出。

另外，受访的业内人士还普遍表示，以前中国联通和中国电信(微博)是没有能力和中国移动正面竞争，随着三家运营商实力的逐渐接近，以后的竞争将更加激烈，网内语音低价是必然趋势，并且不仅仅是语音资费下降，3G 数据资费同样也会持续降低，在国外，许多运营商的 2G 和 3G 资费都是相同的，有的运营商甚至 3G 比 2G 更便宜，但资费降到何种程度则要看竞争者博弈结果。

因此，语音的低值化虽然是一种发展趋势，但也只是话务量营销的一种模式而已，以后的竞争将是全方位的，竞争的领域也将不仅仅局限于传统的通信业务。虽然目前三家运营商都是全业务运营，但业务重心各不相同，以后很可能会出现不同业务领域相互制衡的局面。来源：2012-5-9 通信世界周刊

[返回目录](#)

中移动开放联通电信用户飞信注册功能

从中国移动(微博)获悉，移动 IM 飞信新发布的版本将支持中国联通(微博)、中国电信(微博)的手机号注册飞信，这比此前开放的异网短信和支持邮箱注册更进一步。

据了解，中国移动飞信即将发布“晨曦版”，与以往相比，此版本支持非移动用户开放注册，中国联通和电信的手机用户可直接使用手机号注册。

此前，飞信冬旭版已经支持异网短信功能，移动用户通过飞信可以向电信、联通所有手机用户直接发送短信，异网短信资费每条 0.1 元。

目前，中国移动飞信官网尚未有新软件版本更新，但 360 软件管家中已经看到“2012·晨曦”的软件字样。

飞信开放异网手机号注册

新浪科技编辑下载更新飞信版本后，使用中国联通的 186 手机号尝试，填入手机号、姓名及密码等，飞信客户端会发送一个验证码，填入验证码后注册成功。

据悉，飞信晨曦版开放非移动用户手机号注册后，体验初期，中国联通、中国电信用户可以向移动用户发送一定数量的免费短信。知情人士透露称，免费数量为 50 条。超出限额后将按照标准资费收费。

飞信作为中国移动旗下的产品，由神州泰岳公司做运营和技术支持。2007 年最初上线时只支持移动用户使用，2010 年开放邮箱注册，2011 年底开通异网短信功能，2012 年 5 月开始开放异网手机号注册。来源：2012-5-14 新浪科技微博

[返回目录](#)

中移动第三季度将推 TD 千元双核智能机

近日中国移动(微博)终端公司副总经理袁利华在会议上表示，未来中国移动 TD 终端的策略是高中低端协调发展，以普及智能机为主，中国移动争取在 2012 年第三季度推出千元双核智能机。

用最合适的网络承载最合适的业务，因此中国移动一直主张的是四网协同发展，实现网络效益最大化。而终端无疑是实现中国移动战略目标的重要环节。随着 TD 终端质量、性价比快速提升，TD 终端出现了加速的发展态势。“我们定的目标是 TD 终端年销量 6000 万，但是我们知道一定会超过 6000 万台。”

在 TD 终端发展策略上，袁利华表示将要高中低端协调发展，以普及智能机为主。“中国移动计划是 2012 年 TD 智能机占比超过 50%，争取达到 60%-70%。”袁利华提到，“另外，通过做大标准配置产品规模的方式，不断提高性价比，争取三季度实现 4 寸屏产品将至 900 元以内，3.5 寸屏产品将至 600 元以内，争取第三季度推出千元双核智能机。”

在与竞争制式同款产品相比，TD 制式终端至少要做到同质、同价、同期，争取做到价低质优、先发。据悉，截止到 2012 年 4 月，中国移动在库的终端产品已达 371 款手机、531 款终端，形成高中低端协调发展。来源：2012-5-11 飞象网

[返回目录](#)

中国移动推 WLAN 手机客户端：智能检测无线热点

中国移动(微博)日前透露，正在广东试点 Easy WLAN 手机客户端，可智能检测中国移动无线热点。

据了解，Easy WLAN 手机客户端可提供 CMCC 热点提醒、快速认证服务，并可智能检测 CMCC 热点，当产生上网流量时，提醒用户或自动登陆 CMCC WLAN。当手机智能扫描发现热点后，通过白色或灰色集团随 e 行 WLAN 标识，立刻提醒用户有 WLAN 信号覆盖。登陆成功后，显示为橙色集团随 e 行 WLAN 标识。

此外，当手机有上网行为时，客户端将自动打开手机 WLAN 功能，用户可自主选择是否连接 CMCC，链接模式支持自动连接、提示连接和手动连接等多种；15 分钟不使用则自动关闭 WLAN。

同时，对 WLAN 硬件常开过于耗电的问题，该客户端通过智能算法大幅降低耗电，WLAN 扫描耗电增量不超过电池总量 5%。用户首次配置完毕后，客户端可保存用户名与密码，缩短认证步骤，实现快速登录。

WLAN 已经成为中国移动的发展重点。根据中国移动年初制定的计划，未来三年建设超过 600 万个 AP，发展 1000 万以上有效用户。来源：2012-5-9 新浪科技微博

[返回目录](#)

中移动在库 TD 终端 531 款 预计 2012 年销量 6000 万

随着 TD-LTE 规模技术试验也在稳步推进，TD-LTE 也将于 5·17 日在深圳试商用，标志着 TD 产业链的日益成熟。而 TD 终端也取得长足的发展，近日，中国移动(微博)终端公司副总经理袁利华透露，截止到 2012 年 4 月份，TD 终端产业链厂商已经达到 259 家，其中投入手机研发的有 150 家。到 2012 年 4 月份，在库的终端产品已经达到 371 款手机、531 款终端，形成高中低端协调发展。

袁利华表示，截至 4 月份中国移动的终端产业链厂商已经达到 259 家，其中投入手机研发的有 150 家，可商用的芯片方案供应商增加到 9 家。根据测试，TD 芯片总体的质量已经与 WCDMA 基本相当，40 纳米的工艺得道广泛应用，待机功耗降到 2.5 毫安，通话功耗 70 毫安。同时，中国移动还推出了两芯片套片的方案，将芯片面积进一步缩小。

中国移动研究院黄宇红也表示，截止到 4 月底，已有 4 家系统和 2 家终端基本完成测试，预计 5 月中旬第三家芯片完成测试，满足 TD-LTE 第二阶段结束条件。

“在功能、外观、设计、品牌、价位段以及用户的体验方面，中国移动都取得了很大的进步，数据显示，中国移动 4 月份在库终端产品已经达到 371 款手机，达到高中低端均衡发展的格局。”袁利华如是说。而 TD 手机销量也大幅度增加，一季度销量达 1180 万部，同比增长 125%。3 月份 TD 手机在 3G 市场上占比达到了 31.3%，创历史新高。

袁利华认为，终端是实现中国移动战略目标重要的环节和载体，所以中国移动的策略是要作大 TD 终端的规模，降低智能手机进入的门槛，提升产业链的整体的竞争能力。她强调，规模既是产业发展壮大的体现，也是极具产业资源提升产业竞争力的撬动点，规模发展对于单一市场的产业尤为重要，所以 TD 终端要实现规模发展，而今 TD 终端已经开始呈现加速发展态势，预计 2012 年终端销量将会超过 6000 万部。

在终端上，中国移动坚持集中规模做大做强。对其主要的产品线，中国移动也采取高、中、低端协调发展的策略。数据显示，截止到3月底，中国移动用户已达到6.7亿户，假设每年30%的用户换机(有研究结果显示，现在用户平均每22个月换一次手机)，中国移动每年换机市场就是2亿部。

同时，中国移动内部也开始准备对3G的宣传，消息称，中移动2012年的宣传主题之一就是3G。

而大规模的3G宣传，也必将带动TD终端的销量达到新的高度。袁利华表示，中国移动将通过作大标准配置的产品，不断提高性价比，争取三季度4寸屏产品降到900块以内，3.5寸屏产品降低到600元以内。引导技术进步，树立产品配置标杆，争取三季度推出千元双核智能手机，保持产品性价比的领先优势。以2.4寸普及入门，2.8寸普及CMMB手机为主，满足用户发展需求，双卡双待采用适度发展策略的原满足部分客户需求，并鼓励推出满足细分市场的需求，具有特色的差异化的产品。来源：2012-5-11 飞象网

[返回目录](#)

【中国电信】

中电信“点亮光小区”申请用户超30万

为加速推进宽带提速，改善小区宽带网络质量，中国电信(微博)近日在全国范围启动了“点亮光小区”活动，截至目前，申请用户已经超过30万人。

据了解，从2012年5月1日起，中国电信在南方21省份和部分北方省份正式推出“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。

中国电信为小区用户提供了便捷通道，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。而对于不在列表内的小区，用户只需要对小区进行补录，当申请用户数达到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。

截至记者发稿为止，申请用户已达到304947人。

实际上，“点亮光小区”活动是中国电信全面落实工信部“宽带普及提速工程”、服务民生的具体举措。中国电信通过加快光小区改造步伐，大力推广“评估一片、建设一片、平移一片”的发展模式，推进光网小区的规模建设和用户向光纤入户的整体平移转换，为用户提供更快更好的光纤宽带服务。

在国内，中国电信是最早启动宽带提速的运营商。早在2010年2月，中国电信就启动了“宽带中国·光网城市”工程，根据规划，中国电信将在三年内实现所有城市光纤化，用户的接入带宽将在3年至5年内大幅提升至10M、20M，甚至100M，资费在3年左右迎来“跳变期”。在“十二五”末，南方城市地区实现家庭和政企用户光网全覆盖，光纤入户超过1亿。

而截止到2011年年底，中国电信在南方21省城市地区的宽带20兆带宽接入能力覆盖率已经达到了70%。全国新增光纤接入覆盖的住宅套数新增2000万户，达到3000万户。南方形成村通光缆的比例由2010年年底的68%提升到了72%，已通宽带的行政村4兆达到89%。

随着工信部“宽带普及提速工程”的实施，中国电信也提出了2012年的发展目标。中国电信表示，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；加快推进农村宽带普及，全年新增1万个以上的行政村通宽带，帮助农村改善上网条件，缩小数字鸿沟。同时，进一步提升上网速率，使用4M及以上宽带产品的用户比例超过50%，力争达到60%；持续扩大公共热点区域无线局域网覆盖，全年新增WiFi热点30万个，达到90万个；年内继续降低单位带宽价格。来源：2012-5-11 通信产业网

[返回目录](#)

中国电信 PON 集采揭晓：EPON 凭价格优势领先

伴随着“宽带普及提速工程”正式启动，一场以政府为主导的国家宽带运动正式拉开序幕，中国宽带发展迎来了新革命。

作为提速工程的重要推手和宽带市场的主要玩家，中国电信(微博)的一举一动都会引发行业的侧目。而就在日前，备受业界关注的中国电信2012年PON集采落下帷幕。与往年开标之后沸沸扬扬的喧嚣不同，2012年的PON集采有了更多的故事和韵味。

据知情人士透露，中国电信此次招标的规模与预期相差不大，EPON 设备依然占据了主流，而 GPON 设备则没有取得预想中的成绩。但对于各个厂商的具体份额，该人士则不愿意透露。

“ EPON OLT 设备从原来的 14.2 万个端口上升到 40.5 万端口 ;GPON OLT 约为 25.5 万个端口，而之前业界的预期约为 40.5 万端口。”该人士说，“而在 FTTH 方面，EPON 从原来的 330 万线上升到了 420 万线，而 GPON 则保持在 210 万线。”

该人士认为，在此次集采中，EPON 的市场表现高过了很多分析机构的预期。“这主要还是因为价格方面的优势，在招标中，GPON 的价格还是要高于 EPON。在 OLT 设备上，大概要高出 30%；而在终端和家庭网关方面，GPON 单价大概高出 40 块钱。”而就在 2011 年，GPON 的价格曾经一度与 EPON 非常接近，“EPON 的成本优势是一直存在的，当然无论是 EPON/GPON 在成本上都有进一步下降的空间。”该人士说道。“从各个厂商的整体报价来看，并没有出现非常极端的情况，非理性竞争的时期已经过去了。”

据广发证券分析师惠毓伦出具的研究报告显示，中国电信招标规模(PON+终端)达到 49 亿，其中 PON 方面为 21 亿元，终端方面为 28 亿。2012 年中国电信第一次招标家庭网关总需求为 927 万台，相比 2011 年第一次招标 186 万台，同比大幅增长。来源：2012-5-15 中国通信网

[返回目录](#)

中电信首季 3G 发展强劲 新一代千元机维稳后市

日前，三大电信运营商一季度财报悉数出炉。数据显示，一季度，中国电信(微博)、中国移动(微博)、中国联通(微博)的营收分别达到 679.29 亿元、1274.45 亿元、611.93 亿元，比上年同期分别增长 15.7%、7.8%、24.8%，总体增速令人满意。同时，数据显示，三大电信运营商一季度用户总数突破 10 亿，达到 10.18 亿户，其中 3G 达到 1.52 亿户，渗透率突破 15%。

值得关注的是，一季度，中国电信 3G 用户总数突破 4350 万户，占全国 3G 用户数的 28.65%，占中国电信移动用户总数的 32.02%。从 2008 年接手 CDMA 网络开始，不到 4 年时间，中国电信 3G 业务取得如此快速发展，得到业内外广泛认可。分析来看，主要受益于对终端产业链的强大把控力，2012 年借助新一代千元智能终端的持续发力，中国电信 3G 发展或有更大惊喜。

首季 3G 发展强劲，终端策略受肯定

数据显示，第一季度，我国电信主营业务收入累计完成 2505.5 亿元，比上年同期增长 10.2%。其中，中国电信、中国移动、中国联通的营收分别达到 679.29 亿元、1274.45 亿元、611.93 亿元，比上年同期分别增长 15.7%、7.8%、24.8%，首季成绩总体令人满意。

用户数方面，截至 3 月底，国内 3G 用户总数达到 1.52 亿户，3G 渗透率突破 15%。其中，中国电信 3 月份新增移动用户 350 万户，总数达 1.36 亿，3G 用户数增长 240 万户，总数达 4355 万户，占 3 月新增用户的 69%，占中国电信移动用户总数的 32.02%。

此前，中国电信的 3G 目标是让 3G 用户在 2012 年年底占中国电信移动用户总数的比重达 50.5%，也就是所谓的 3G 用户数超过 2G 用户数。按照截至 3 月份的数据可推，2012 年中国电信的 3G 用户增长总数应不少于 2580 万。再往远的时间推算，2011 年中国电信 3G 用户数较 2010 年翻了两番；而在最近的 9 个月，中国电信 3G 用户单月净增数量都超过了 200 万。照此速度，中国电信年底 3G 用户超过 2G 用户数量应该问题不大。

那么，究竟是哪些因素支撑中国电信 3G 的快速发展？这其中千元智能机功不可没。2010 年，随着我国 3G 市场的发展，移动互联网进入快速增长阶段，消费者对 3G 智能手机产生了强烈需求，为了满足消费者需求，中国电信于当年 6 月推出了首批天翼千元 3G 智能手机，这是国内市场第一次真正把 3G 智能手机的零售价格降到了千元左右，大大降低了消费门槛，也带动了我国 3G 进入高速发展期。

2011 年 5 月，中国电信又推出了标准为搭载 Android2.3 操作系统，CPU 达 600MHz 以上，拥有 3.5 英寸以上的多点触控屏的第二代千元 3G 智能机。其中，华为 C8650 更是创造了 60 天销量过百万台的记录，截至目前销量已达 600 万台。由此，中国电信终端掌控能力受到业内人士广泛认可和热议。

第三代千元智能手机引爆新一轮换机潮，维稳后市

近段时间，中国电信再次升级千元智能机，即第三代千元智能手机，这些智能手机主要特点是：在屏幕上，将以 4 寸及以上大屏为主；在处理速度上，普遍配置 1G 的 CPU；在价格上，均控制在 1000 元以内。值得注意的是，第三代智能手机除了国产手机之外，还将出现国外品牌身影，比如摩托罗拉等。据透露，中国电信日前已经推出了 5 款低于千元的第三代千元智能机：华为 C8812、中兴 N880E、酷派 5860+、联想 A790e、海信 E920。

在终端操作方面，中国电信在国内率先引入诺基亚 WP 手机之后，天翼终端迄今已完全实现与三大手机操作系统合作。通过发展多种系统平台，中国电信引入了大量的内容与应用资源，为消费者提供更为丰富的选择，例如在应用程序方

面，iOS 排名第一，有超过 50 万款；Android 平台有超过 38 万款；Windows Phone 商城的应用已突破 7 万，平均日增长近 300 款。这些将为打造“天翼 3G 手机应用年”创造有利条件，中国电信预计 2012 年将实现销售 8000 万部。

业内人士预计，中国电信一系列动作对其抢占市场先机发力 3G 市场有极大帮助。事实上，据中国电信透露，当前推出的 5 款第三代千元智能手机已经开始出现供不应求状态，新一轮的终端换机潮提前出现。

提升软硬实力，平衡投入与持续发展之道

近年来，中国电信在 C 网终端上花费了巨大的心血，丰富了终端的种类，在第三方渠道的拓展方面也有不小的成果，然而，终端补贴的费用一直居高不下，从长远的发展看来，要避免出现这样的尴尬，中国电信需要从多方面入手：

首先，在产业链上，需要中国电信加强引导。“中国电信不能单纯依靠补贴智能机来被动推广 3G 业务，更应围绕硬件、软件两方面提升用户体验。”业内人士指出，随着移动互联网的逐步完善，越来越多的消费者应用智能手机看重了增值业务带来的视听、社交等方面的优质体验。因此，增强客户体验应成为推进智能手机市场发展的重要切入点。

其次，在市场上，中国电信应从长远着眼，一方面，依据自身的资源竞争力和目标市场的发展潜力，形成层次化投入体系，优先稳固宽带市场的发展；另一方面，重兵渗透发展 3G 与移动增值服务相关产业，保持 2G 市场自然发展，在进行补贴竞争快速发展市场的同时，充分考虑后续服务提升与供应能力，必要时采用协同联动，借力打力的方式，合理管控投入与未来持续发展的平衡。

最后，在营销体系上，中国电信可从四个方面对营销体系加以调整：一是压缩管理层级，优化管理流程，加速信息、资金和物流运营的效率，使之更加符合目前市场竞争的需要；第二是梳理营销线路，尽可能的实现责任明确，管理清晰，实现从管理到执行的一体化；第三是注意对承担重要作用的营销单元进行一定资源倾斜，实现正向激励效果，同时亦要兼顾其他渠道的利益，尤其是要严格保证正常的权益收益，以利于长期合作与发展；第四是以市场为导向，以满足客户需求为核心，制定科学的考核标准与管理程序，将自有渠道与社会渠道进行优化整合，形成协同合力。来源：2012-5-9 通信信息报

[返回目录](#)

【中国联通】

联通发力中低端市场加速 3G 盈利

3G 用户净增 884.1 万户，当季三大运营商中增长最多；净利润 10.07 亿元，三大运营商中最少，同比增长却达 594%。中国联通(微博)2012 年第一季度又交出了一份与众不同的“成绩单”。

近日，国内三大运营商的 2012 年第一季度业绩先后出炉。其中，中国联通在 2012 年一季度实现营收 611.93 亿元，较上年同期增长 24.8%，实现净利润 10.07 亿元，较上年同期大幅增长 594%。与中国移动(微博)和中国电信(微博)相比，中国联通的营收和净利润都得到了较大幅度的增长，在 3G 业务高速增长的推动下，中国联通的业绩在不断回暖。

中国联通盈利增幅显著

国内三大电信运营商第一季度财报显示，2012 年第一季度，中国移动营收 1274 亿元，同比增长 7.8%，净利润 278 亿元，同比增长 3.5%；中国电信营收 679.29 亿元，同比增长 15.7%，净利润 42.72 亿元，同比下降 6.5%；中国联通营收 611.93 亿元，同比增长 24.8%，净利润 10.07 亿元，同比增长 594%。

从金额上来看，中国移动的营收和利润额都远远高于中国电信和中国联通排名第一，中国电信次之，而中国联通则低于两家运营商排名最后；从增长率来看，中国联通来了个 180 度突然大转弯，中国联通以营收同比增长 24.8% 的比率高于中国电信的 15.7% 和中国移动的 7.8%；利润增长更出乎意料，其以 594% 的大幅增长远高于中国移动的 3.5%。

现实是，中国移动依然一家独大，平均每日赚 3 亿多人民币，而中国联通 3 个月的净利润也不过相当于中国移动 3 天的盈利额而已。

事实上，盈利是近几年中国联通发展过程中的一个重要问题，数据显示，中国联通 2009 年年度盈利 95.6 亿元，同比下降 35.2%；2010 年净利润 38.5 亿元，同比下滑 59.7%。在其它运营商盈利不断增长的情况下，中国联通的大幅下滑不免显得有些反常。但是，中国联通 2012 年一季度实现利润的高速增长比率让人看到了希望，在中国联通 3G 业务高速增长的推动下，中国联通的业绩亮点不断。

从 2011 年下半年开始，中国联通的 3G 就表现出了强劲的发展力。数据显示，2011 年 3 至 7 月，中国联通的单月 3G 新增用户数还徘徊在 170 多万至 180 多万户。而到了 8 月份，中国联通的 3G 新增用户数首次突破 200 万户。10 月份，单月 3G 新增用户甚至高达 292 万户跃居单月榜首。11 月份，单月 3G 用户

增量达到了创纪录的 338.4 万户，仍稳居单月榜首。2012 年第一季度，中国联通 3G 用户净增 884.1 万户，月均增近 300 万户，比中国移动和中国电信都多。

可见，中国联通 3G 已进入稳步的发展轨道。可以预知，随着 3G 用户的边际成本效益开始显现，中国联通 3G 盈利的步伐将加快。

用户从 2G 向 3G 加速迁移

尽管中国联通 3G 发展态势良好，但其在发展中存在的问题也不可忽视。首先，终端的高额补贴一直是困扰中国联通发展的重要障碍。业内分析认为，联通净利润大幅下滑的原因主要是对终端的大幅度补贴所致。

财报显示，2012 年一季度，中国联通销售亏损为人民币 20.3 亿元，其中 3G 手机补贴成本为人民币 19.8 亿元，比上年同期增长 3.9%。中国联通的终端补贴已经严重影响到了其整体的利润情况。不仅仅是中国联通，中国电信也因引进了 iPhone4S 产生的补贴导致其净利润下滑。

另外，业内分析认为，中国联通净利的飙升，主要归功于 3G 业务。2012 年一季度财报显示，中国联通在 3G 业务上完成服务收入 125.3 亿元，所占移动服务收入的比重由上年同期的 24.4% 上升至 42.8%；累计净增用户 884.1 万户，达 4886 万，ARPU 值为人民币 93.9 元。中国联通 3G 正在以不可抵挡之势快速发展。

中国联通在 3G 发展上突飞猛进，2G 发展却不容乐观。财报显示，中国联通 GSM 业务一季度完成服务收入人民币 167.3 亿元，比上年同期下降 5.0%；累计净增用户 98.6 万，同比 2011 年大幅度下降，达 16062.7 万户，ARPU 值为 34.9 元，同比下降了约 10%。

中国联通 2G 发展形势堪忧，2G 用户在加速向 3G 转变。目前，中国移动仍掌握着最多的高端用户，市场结构总体未变，而中国联通 2G 用户中的高端用户比例太小，2G 业务越来越不赚钱。这难免让人想到，近来中国联通搞得如火如荼的 2G 用户“随意打”业务，也许是为避免 2G 业务进一步恶化采取的措施。

发力中低端市场扩大规模加速 3G 盈利

2012 年第一季度，全国 3G 用户累计净增 2287 万户，国内 3G 用户总数已经接近 1.52 亿户，3G 渗透率也已突破了 15%。参照国际主流运营商的发展规律，当渗透率进入 15% 以后，3G 将迎来规模化的爆发增长期。在国内 3G 将进入爆发增长阶段，3G 用户存量市场竞争从 2G 转向 3G 的背景下，对于运营商来说，明晰的发展策略和路线也许比任何事物都重要。

智能手机的发展带来了全新的市场和竞争环境。2011 年，中国电信和中国联通多次联合各大厂商推出多款千元智能机，并创造出了中兴 V880 销售 600 万部、华为 C8500 销售 300 万部以及联想 A60 和酷派 W706 单月销量突破 50 万

部的好成绩。2012年以来，中国移动也加入到了千元3G智能手机的争夺阵营中，三大运营商之间的3G之争更加激烈。

对于中国联通来说，引入iPhone可以打出品牌，撬动别的运营商的高端用户，但同时其高额的补贴致使中国联通巨额的利润白白流失，联通即使吃了“苹果”也高兴不起来。正如电信专家项立刚所言，目前对于中国市场来说，iPhone对于运营商改变形象、扩大影响、争取高端用户的使命已完成。中国联通也已逐渐摆脱对苹果的依赖，进一步加快推动千元3G智能手机的普及，在终端运营策略上“两条腿”走路。中国联通“五一”前夕宣布，2012年联通新定制的3G千元智能机将集中上市。这预示着中国联通将以更积极的姿态投入到2012年的千元3G智能机的普及中。

根据摩根大通日前发布的研究报告，中国联通在2012年一季度的3G用户增长情况虽有所下滑，但2012年第二季度联通3G用户增长将重新抬头，中国联通的3G业务营收趋于平衡，将于2012年实现盈利。在中低端智能手机的助力下，中国联通的3G盈利将进一步加速。来源：2012-5-9通信信息报

[返回目录](#)

联通唐雄燕：FTTH规模部署条件成熟

“2011年我们国家宽带接入用户增长了3000万，总数达到1.56亿。2012年第一季度，新增接入用户数继续增长了755万。”中国联通(微博)研究院副总工程师唐雄燕在第七届光纤到户亚太区委员会上如是介绍中国的宽带用户发展情况，“每年都会有至少3000万的新增用户，我国宽带用户增速是全球最快的。”

就中国联通而言，2011年底，中国联通宽带接入用户数达到5565万，其中90%用户速率在2M以上，41%的用户速率超过4M。2011年第一季度，联通新增宽带用户263.7万宽带用户，达到5828万。唐雄燕表示：“中国联通固定宽带收入首次超过了固定话音收入，而且宽带用户数依旧在高速增长。”

唐雄燕介绍“凭借1.64亿宽带用户数，中国荣登全球宽带用户数榜首，但我国宽带仍然处于一个“低速”环节，用户接入速率普遍在2M~4M之间徘徊。”根据全球最大的CDN服务提供商AKamai在2011年12月公布的报告显示：全球平均接入带宽为2.7M，其中韩国以16.7M平均接入速率位居第一；香港地区位居第二，平均速率高达10.5M；中国大陆地区网民接入速率平均值为1.4M，位列全球第90位。“虽然这个数值未必精确，但也客观反映了一个情况：我国宽带速率水平落后于全球平均。”

当然，利好消息是 2012 年 3 月 20 日，国家召开普及提速大会，并明确提出 2012 年的宽带目标：新增 FTTH 覆盖家庭超过 3500 万户；总体提升接入速率，4M 用户占比超过 50%，降低单位宽带价格；新增宽带用户超过 2000 万；扩大 wifi 等基础设施。

唐雄燕认为：“战略目标没有什么困难，首先宽带发展受到国家政策的推动，将会加速发展；其次 FTTH 的技术也已经十分成熟，而且成本也从几年前的 5000 元每户降低至目前的 800 元~1200 元每户，规模部署条件已经成熟。”

当然，出于市场竞争因素，中国联通也必然会选择 FTTH 来强化自身竞争力，并且今后的“沃云”战略、物联网、智慧家庭等等业务的开展也必然要基于 FTTH，对于运营商而言，FTTH 加速时代已然来临。

但新技术部署必然伴随着一定挑战，唐雄燕认为：首先，为了保证用户的自主选择权，国家应该完善宽带接入市场政策，确保接入市场的开放竞争，改变目前的物业垄断、运营商垄断现象；其次，FTTH 提速会带来全程全网的速率提升，对运营商的网络架构提出挑战，运营商需要做好从接入、城域到骨干网的统一规划；最重要的一点是，宽带 ARPU 值的持续下降，但 FTTH 施工成本持续攀升，业务收入的增长赶不上流量的增长，FTTH 的投资收益比并不成正比。

对于最后一点挑战，运营商的普遍做法就是降低建网成本，而可压缩的价格空间只有设备、器件成本，但低价也一定程度上引入了低质的产品。唐雄燕表示，运营商在 FTTH 建设中需要做好产品性能与价格的平衡，同时也需要对 FTTH 部署进一步规范，确保网络质量。来源：2012-5-10 通信产业网

[返回目录](#)

联通推超低门槛 3G 卡疑瞄准中移动神州行

对于中国联通(微博)突然将推出超低门槛 3G 卡，知情人士透露，中国联通将于 5 月 14 日发布该套餐的具体情况，目前已知的是该 3G 卡与中国移动(微博)神州行的资费结构几乎一样，应该是与中国移动神州行用户相竞争的 3G 资费，希望以 3G 吸引 2G 用户转网。

与神州行资费结构相似

5 月 8 日晚间，中国联通近日将推超低门槛 3G 卡的消息传出，很快就已引发业内关注。知情人士透露，该 3G 卡将与以往所有联通 3G 套餐的资费结构不同，其每月最低消费额低、购买自由、主打本地通话，这些模式倒是与中国移动的神州行非常类似。

之前联通推出的每档 3G 套餐均包括一定的语音通话、流量、短信，而联通新推的超低门槛 3G 卡据悉将只设最低消费，不包含语音通话、流量或短信，用户根据套餐里的套餐每月实现最低消费即可。这样的套餐原理也与神州行一样，即方便用户使用，每个月没有浪费的通话时长和流量。

唯一的区别是，联通超低端用户可用 3G 上网，与神州行用 2G 上网不一样。我国手机网民预计到 2013 年将达 7.20 亿，手机网民占中国人口比例将达 52.9%，首次超越电脑网民。不过，目前国内手机上网用户大部分依然为中低端用户，半数以上都是每个月只有 80M 以下流量包月的用户，而联通超低门槛 3G 卡正好适应这种需求。

本地语音通话将降至 0.10 元/分钟

据悉，中国联通计划于 5 月 14 日召开发布会宣布推出该套餐。据悉，该套餐正在最后的敲定中，而销售形式将与神州行一样，采用号卡的方式，而不是像后付费用户那样要去营业厅办理。用户拿到号卡即可使用，购买自由，使用也自由。

另外，知情人士透露，即将推出的联通语音通话资费也创新低，本地通话只需 0.10 元/分钟。

值得注意的是，联通超低端 3G 卡的本地语音通话资费将低至 0.10 元/分钟，似乎也比大多数地方的神州行本地通话资费低，目前中国动神州行本地通话资费大多为 0.10 元/分钟至 0.20 元/分钟之间。来源：2012-5-9 新浪科技微博

[返回目录](#)

中国联通 5 月 15 日发行 150 亿元短期融资券

中国联通(微博)今日发布公告称，将于周二(5 月 15 日)发行人民币 150 亿元 60 天期无担保超短期融资券。

据了解，这是中国联通公司 2012 年度第一期超短期融资券，起息日和缴款日均为 5 月 16 日。中国联通表示，募集资金中 50% 用于补充营运资金，其他 50% 用于偿还银行贷款。

中国银行与建设银行将担任此次发行的联席主承销商。

目前，中诚信国已经将中国联通评定公司长期信用评级为 AAA。

2012 年 1-3 月，中国联通实现营业收入 628.18 亿元，营业利润 12.83 亿元。

[返回目录](#)

联通今日将颁 3G 卡新政：每月最低消费降至 20 元

根据中国联通(微博)近日向媒体发布的通知，中国联通将于今日下午召开新闻发布会通报即将推出的超低门槛 3G 卡，知情人士透露，用户购买的联通这种 3G 卡的价格不是之前传言的 20 元，而是有两种，低的一档为 50 元，包含赠送的 50 元话费，但其中设置的 3G 套餐的每月最低消费是 20 元，创联通 3G 门槛新低。

每月最低消费是 20 元

此前，业界一直猜测联通即将推出的超低端 3G 卡是 20 元，知情人士表示，这不完全准确。主要是联通超低门槛 3G 卡将以产品包的形式销售，内含一定的资费，将有两种，较低一种的为 50 元，里面送 50 元话费，免卡费。

另外，该卡每月最低消费为 20 元，其本地通话拨打仅 0.10 元/分钟，这两项都创 3G 资费之新低，因为之前联通 3G 套餐每月最低消费为 36 元。

联通此次推出的超低门槛 3G 卡确实与以前的 3G 套餐与许多不同之处。比如该 3G 卡的出售方式不一样，联通其它所有 3G 套餐都是后付费用户，而这种超低门槛 3G 卡却是预付费用户，可能是为了方便入门级低端用户购买和使用。

另外已知的消息是，联通超低门槛 3G 卡套餐在结构设计与之前联通所有的 3G 套餐都不一样。联通之前推出了从 36 元到 886 元不等的十几档 3G 套餐，每档都包含了一定的通话费、上网流量等，但此次联通超低门槛 3G 卡套餐不包含业务量，只设最低消费，按照各业务单价和用户实际使用业务量收费。比如说，如果用户只用来本地通话，那以 0.10 元/分钟来计算，则可每月本地通话 200 分钟。

2012 年要实现新增用户 5000 万

据悉，联通超低门槛 3G 卡的发布会上，中国联通电子渠道中心总经理宗新华将亲自出席，宣布该 3G 卡的各种资费和推出的背景。

据透露，截止 2011 年年底，中国联通 3G 用户数为 4001.9 万户，2012 年中国联通 3G 用户数计划达到 9000 万户，较上年同期增加 5000 万户，是 2011 年新增用户数的两倍以上。在这种情况下，联通显然需要用更低的门槛来吸引 2G 用户转网，超低门槛 3G 卡正是这样一种举措。

很显然，超低门槛 3G 卡是中国联通为普及 3G 专门设计的一种 3G 资费包，其既具有联通 3G 的特点，又特意照顾低端和入门级用户的需求。来源：2012-5-14 新浪科技微博

[返回目录](#)

中国联通副总邵广禄：2012 年 3G 业务收入将达 700 亿

中国联通(微博)副总经理邵广禄今日在 2012 全球移动互联网大会表示，2012 年中国联通将新增 5000 万 3G 用户，年底 3G 用户总数突破 9000 万户，收入达到 700 亿。

邵广禄称，2011 年底，中国联通 3G 用户达到 4000 万，2012 年计划新增 5000 万 3G 用户，预计年底 3G 用户总数将超过 9000 万户；3G 用户的每月数据流量将由 2011 年的 153MB，增长到 200MB 以上。

2011 年底，中国联通 3G 业务收入 400 亿元，2012 年将增长到 700 亿元。

网络覆盖方面，邵广禄介绍，截至目前，中国联通已建成约 25.6 万个 3G 基站；覆盖 HSPA+网络的的城市达到 56 个；WiFi 热点超过 4 万个，2012 年计划新增 2 万个。来源：2012-5-10 新浪科技微博

[返回目录](#)

制造跟踪篇

【中兴】

中兴系“闯入”生物质能源背后

[中兴能源继承了其集团在通讯领域的低调作风。这家 2007 年注册的公司，注册资本金 12.9 亿元，公开资料显示其在光伏、合同能源管理、生物质能源、棕榈产业、海外农业方面已经有颇多投资。这个在新能源领域体量已经不小的公司，近来动作频频。2012 年 4 月份，中兴提出将投资 20 亿在东莞建能源站，光伏发电领域也屡有斩获]

相对风能、太阳能较为冷门的生物质能产业，一方面在一系列政策提振之下颇有沸腾之势；另一方面随着补贴下调和成本上升，部分领域甚至出现了“生产即亏损”的窘境。

即便如此，近年来意图进入者仍然颇多。受审批所限，目前生物燃料尤其是生物乙醇领域均是国企“玩家”，其中新进者便是通讯巨头中兴集团的子公司——中兴能源。

但较之已在行业中的其他国企玩家，中兴能源如今面对的政策和市场环境已经不同往昔。中兴能源(内蒙古)有限公司规划发展部部长曹珺对《第一财经日报(微博)》记者称，公司进入这一领域时考虑了政策扶持和补贴因素，以及对前景的乐观预测，不过即使如此，面对补贴下调还是压力巨大。

截至目前，虽然尚未出台的《可再生能源“十二五”发展规划》(下称《规划》)中的生物质能发展目标已有透露，但整个生物质能源领域的补贴政策尚不在规划范围内，业内期望也有很大分歧。

进一步放开行业准入，民企或将推动该领域技术进步，但成本问题更足以让敏感的民企望而却步。

国企“玩家”

中国最早从 2005 年开始涉足生物乙醇生产，最初使用玉米作为原料。2006 年相关部门联合制定《关于发展生物能源和生物化工财税扶持政策的实施意见》，实行“定点生产、定向流通、封闭运行”的方式。对核定生物乙醇项目建设，以及产出的乙醇进行补贴。

目前，有 6 家生物乙醇定点生产企业。包括吉林燃料乙醇有限公司、黑龙江华润酒精有限公司、安徽丰原燃料酒精有限公司、广西中粮物质能源有限公司、河南天冠燃料乙醇有限公司，以及中兴能源公司内蒙古项目。

6 家公司中，天冠属于首钢集团控股，中兴能源是通讯巨头中兴集团旗下公司，在其内蒙古的 3 万吨甜高粱制乙醇项目 2010 年获得审批后，加入了生物乙醇队列。其余四家都属中粮系。

据本报记者了解，2010 年国内以粮食为原料的生物乙醇产量达到了 180 万吨，基本为中粮系和河南天冠贡献。从核准项目产能看，河南天冠的产能为 30 万吨，其余近 150 万吨都归属中粮系。

其中中粮 2006 年在广西的项目是个分水岭，之前原料是粮食，业界称为 1 代技术；中粮广西项目以木薯为原料，中兴内蒙古公司以甜高粱为原料，皆为 1.5 代技术。

不过，生物乙醇除了技术外，由于涉及政府补贴，故进入审批非常严格。“如外界所言，一定程度上，这个行业就是靠补贴生存。”全国新能源商会生物质专业委员会理事长程序说。

补贴到底有多高？在“定点生产、定向流通、封闭运行”的方式下，燃料乙醇的收购价格随油价波动，根据现在的定价机制，燃料乙醇生产企业以 90 号汽油出厂价的 91.11% 卖给中石化或中石化，目前价格在 6000 元/吨左右。政府补贴的额度每年审定。

以粮食为原料的燃料乙醇，补贴正在一路降低。从 2004 年到 2008 年每吨补贴标准分别为 2736 元、2395 元、2054 元、1373 元、1373 元。2008 年之后改为弹性补贴标准。2012 年以玉米为原料的燃料乙醇补助标准为 500 元/吨，较 2011 年燃料乙醇平均补助标准 1276 元/吨下调了 776 元/吨。

目前行业平均水平，每 3.3 吨玉米生产 1 吨乙醇，每 2.5 吨木薯干生产 1 吨乙醇。5 月 8 日的价格，全国玉米收购价格在 2400~2600 元/吨的水平。按照 6000 元/吨的乙醇价格计算，玉米制乙醇生产即亏损。随着木薯收购价格的持续攀升，企业成本压力将逐渐显现。

从公开的安徽丰原(上市的中粮生化，原来名字为丰原生化)财务报表分析，扣除补贴和贷款，该公司 2006 年~2009 年一直是亏损。另一方面，原料价格这两年一直在上涨，补贴却在下调。中粮生化 2012 年一季度财报显示每股收益仅 0.057 元，补贴同比减少 57%。

“没有得到审批，以各种形式进入这一领域的民营企业因为享受不到补贴，就更是艰难了。”程序称。

一位不愿透露姓名的民企高层则向本报记者表示，目前的现状就是这样，入围的国企都靠补贴生存，无法入围的民企则创新无力，苦苦寻找项目。

“新兵”中兴能源

作为该行业一个新进企业，中兴能源此时面临的政策环境已不同以往。

不断调整的政策已逐渐超出了“玩家们”的前期预测。即使背景深厚的中兴能源也会遇到这种问题。

曹珺告诉本报记者，当时公司进入生物质能源领域，主要是考虑到生物乙醇的前景，以及国家的扶持政策，再加上公司自己的一些技术积累，选择了北方的高糖作物甜高粱为原料。而且参照了中粮广西的木薯项目。

据本报记者了解，和传统的粮食乙醇相比，木薯乙醇享受的补贴可能更高。“同期中粮系公司享受的补贴可能比公开数字稍高。”一位业内人士对本报记者说。

但以中粮广西项目为参照的中兴甜高粱乙醇项目没赶上好时光。国家发改委 2006 年曾下发了一份《生物燃料发展有关情况 & 政策建议》，提及“目前以陈化粮为原料生产的燃料乙醇的成本约为每吨 4500 元。以甜高粱、木薯等为原料生产燃料乙醇，成本约为每吨 4000 元”。

此后木薯和玉米价格都不断攀升，若以 2006 年价格计算，国家补贴 2054 元的水平涵盖了一半的成本。“一个乙醇项目的原始投资主要用在设备和厂房建筑，早期的持续高补贴已经足以覆盖投资，对像我们这样的后进者就很不不利。”曹珺说。

曹珺觉得其公司的甜高粱项目是全球第一家，在工艺等方面投入较大，同样产能的项目投资要比玉米乙醇投资要大，目前补贴水平下降，公司的经营压力很大。

不过本报记者查阅发现，中兴能源继承了其集团在通讯领域的低调作风。这家 2007 年注册的公司，注册资本金 12.9 亿元，公开资料显示其在光伏、合同能源管理、生物质能源、棕榈产业、海外农业方面已经有颇多投资。

这个在新能源领域体量已经不小的公司，近来动作频频。2012 年 4 月份，中兴提出将投资 20 亿在东莞建能源站，光伏发电领域也屡有斩获。

不过在“十二五”生物乙醇 350 万~400 万吨目标的驱使下，更多企业则是跃跃欲试，试图分羹。

江苏大学生物质能源研究所所长孙建中则对本报记者称，不管怎么说，目前生物乙醇确实缺少民企的空间，投资大、风险大，民企进入太难了，如果放开民企进入，将推动技术进步。

在上述不愿透露姓名的业内人士看来，目前进入乙醇审批难，就只能走生物化学的路子，将原材料转化成化工用品。

本记者从生物乙醇产业链条上的关键添加剂公司——酶供应商诺维信处了解到，也有民企在其客户名单上。不过这些企业因为难以进入定点企业名单，走的市场路线并不为人所知。

此外，生物质能源普遍面临的“与粮争地”“与人争粮”等悖论，以及原料收集体系建设、原料价格波动等，目前也依然是问题。来源：2012-5-9 第一财经日报微博

[返回目录](#)

中兴通讯发行公司债券获证监会核准

中兴通讯(微博)(000063，收盘价 16.54 元)12 日公告，5 月 11 日，证监会发行审核委员会审核了公司关于发行公司债券的申请。根据审核结果，公司此次发行公司债券申请获得无条件通过。公司将在收到证监会的核准批复文件后另行公告。来源：2012-5-14 每日经济新闻

[返回目录](#)

中兴高管称将吸取 HTC 教训 加强与运营商合作

中兴北美业务总裁程立新本周在接受美国科技资讯网站 CNET 采访时表示，中兴将从 HTC(微博)近期的困境中汲取经验教训，致力于发展与美国运营商的关系，支持运营商的需求。

中兴已是全球第四大手机厂商，但中兴品牌在美国的认知度并不高。程立新表示：“我们计划与运营商伙伴更紧密地合作，发展针对消费市场的品牌。”目前已有多家美国运营商以预付费方式销售中兴手机，而中兴正瞄准美国的一线运营商。中兴的崛起表明，新兴厂商正对老牌厂商形成冲击，从而改变了手机市场的竞争格局。

中兴此前曾效仿 HTC 开发美国市场的战略，然而 HTC 近期的困境已给中兴敲响警钟。程立新表示：“我们从竞争对手的错误中吸取教训。我们不会浪费钱发展消费类品牌，同时并未向消费者提供适当的产品。”HTC 已将产品线缩减至少数几款关键产品。

看轻品牌效应

中兴希望，到 2014 年时在美国手机市场的份额达到 5%，而程立新承认这一预期是保守的。如果中兴能实现这一目标，那么将花费一定的资金，直接面向消费者推广其品牌。

程立新认为，品牌在当前的智能手机市场中重要性并不是很强。当消费者购买一款手机时，价格是最主要的决定因素，而另一大因素则是操作系统。

在 2012 年的巴塞罗那移动世界大会(MWC)上，中兴的品牌随处可见。而在近期举行的 2012 年美国无线通信展(CTIA)上，中兴的宣传力度则不是很大。这是由于中兴在美国以外市场的份额更大，而中国仍是中兴最主要的市场。

根据 Gartner 的数据，2011 年第四季度，中兴在全球手机市场的份额为 4%，同比增长近一倍，成为全球排名第 4 的手机厂商。程立新表示，2011 年中兴手机业务的规模相对于 2010 年增长了两倍。而与一些规模更大、更知名的竞争对手相比，中兴的手机业务仍是盈利的。

关注廉价手机

中兴目前已面向美国一些预付费运营商提供廉价手机，但尚未在旗舰级手机领域取得突破。程立新认为，推出旗舰级手机是必需的，对于支持运营商需求来说更重要。

他同时表示，中兴的低成本架构使该公司能售出更多手机。2011 年中兴推出了 13 款新手机，而 2012 年已推出了 4 款。其他一些手机厂商正在削减每年推出手机的数量。中兴希望依靠产品本身，而不是营销活动来提升消费者认知度。

中兴也在发展 LTE 产品。程立新估计，2012 年中兴在美国销售的产品中有 10% 将与 LTE 有关，包括移动热点、手机和平板电脑等。而 2013 年中兴将推出更多相关产品，配合美国运营商 LTE 网络的发展。

程立新认为，中兴在美国最大的挑战并非缺乏认知度，而是跟上运营商需求的能力。他表示：“运营商有时有着非常高的期望。来源：2012-5-9 新浪科技微博

[返回目录](#)

【华为】

华为发布 2011 年可持续发展报告

华为(微博)今天正式对外发布 2011 年可持续发展报告(CSR 报告)。报告回顾了过去一年里，华为公司在消除数字鸿沟、关爱员工、公平经营、绿色环保、社会公益、供应链 CSR 管理、利益相关方沟通、安全运营八大方面的社会责任方面的理念、承诺及实践成效。

华为公司董事长孙亚芳在致辞中表示：“我们坚持把‘树立良好社会形象，成为各国良好的企业公民’作为华为的公司战略，并坚定不移的把对社会负责的行为融合到公司经营中”

报告指出，过年的一年里，华为公司运用其多年的信息及通信领域的专业技术和经验，促进公司在经营的各个环节里实现与自然环境、产业链、社区及员工的合谐发展。同时为实现这一目标，华为公司积极根据 ISO26000(社会责任指南)等国际标准促进华为社会责任的落地，不断提高公司的 CSR 管理水平，建立和优化 CSR 管理体系，通过设立 CSR 委员会及其下 CSR 专职组织和人员的方式，保证华为公司社会责任从科学的战略规划到执行、监督都得到有效落实。

这是华为连续第四年发布企业 CSR 报告。该报告参照“全球报告倡议组织”(GRI)的《可持续发展报告指南》3.0 版(G3)的框架进行编写，系统化、规范化地披露了华为在各个领域的努力、实践和绩效，比之 2011 年，本次报告依据 G3 披露了更多的指标数量。报告达到 GRI 应用等级的 B+水平。

附：华为 2011 可持续发展报告内容摘要

1.华为以消除数字鸿沟为己任，致力于确保所有人都能享受到通信和信息服务的基本权利。华为消除数字鸿沟行动主要聚焦在技术、知识传递等方面。华为通过技术创新降低网络成本，提供客户化的解决方案，从而使得运营商在偏远地区成功运营。如华为与孟加拉运营商合作，实施“Phone Lady”和 CIC(通信信息中心)等项目”，来解决 UAS 电信问题；建设应急网络在地震等自然灾害时迅速弥补通信能力的缺失的；华为公司智能城市解决方案已在全球超过 50 个城市得到广泛的应用，其中包括甘肃天水、新疆石河子数字城管、海南远程法庭、安哥拉数字医疗、乌兹别克斯坦远程教育等。

2. 华为公司致力于为全公司 14 万多员工提供完善的福利保障，致力于员工多样化与员工的职业发展，并为员工提供不同的价值实现通道，实现员工个人价值。华为建立了完善的员工保障体系，除当地法律规定的各类保险外，还购买了人身意外险、重大疾病险、寿险、医疗险、商务旅行险等各类商业保险，并设置了特殊情况下的公司医疗救助计划，2011 年华为全球员工保障共投入人民币 45.34 亿元。华为公司给员工提供管理和专业技术两种职业晋升通道，为多样化的员工提供不同的价值实现方式。华为不仅遵守当地法律规定的最低工资标准，还推行极具竞争力的薪酬体系。

3. 绿色环保是华为的核心战略之一，华为聚焦 ICT，提供端到端的最具竞争力的高能效绿色通信解决方案，在运营中贯彻绿色通信、绿色华为、绿色世界的方针。我们持续不断在产品、技术、服务方面努力，对产品进行全流程节能减排管理，推行全生命周期碳排放(LCA)评估，2011 年，华为完成了 35 类产品的生命周期分析。华为依据国际标准和各国法规建立了废弃物回收利用体系，在深圳建立报废品处理控制中心，与全球服务商合作建立全球区域性的报废品处理平台，对全球范围内废弃物进行一站式拆解和再回收处理，2011 年全球共回收处理 7,403 吨废弃物，其中 6,960 吨被循环再利用，再利用率达 94%。华为制定了绿色包装“6R1D”策略，2011 年，华为绿色包装发货总量达到 4.76 万件，约合减少使用森林木材 0.53 万立方米，二氧化碳减排量 1.3 万吨，主设备绿色包装应用比例达到 79%，回收率达到 85.8%。

4. 供应链的 CSR 管理是华为公司现阶段关注重点，我们通过积极主动地对供应商施加影响，以促进产业链的可持续发展。华为一直以来坚持阳光采购和道德采购原则，在供应商选择方面坚持 CSR 一票否决制，如果供应商在因为 CSR 方面不能达到准入标准，将不能成为合格供应商。2011 年 27 家供应商于 2011 年通过了华为绿色伙伴认证，该认证计划鼓励供应商采取创新的方式开展节能减排，构建绿色供应链。2011 年 9 月，华为举办了第三届全球供应商 CSR 大会，主题为“承诺与创新”，通过强化供应商对可持续发展的承诺和创新思维带来行为改变。6 家重要客户和 174 家供应商的高层管理人员，总共 360 人参加了此次大会，与会全体代表签署了 CSR 承诺。

5. 华为致力于社会公益，回馈当地社会，为推动当地社区经济、社会 and 环境的积极改善做出贡献。“播种通信未来种子”项目以提供奖学金、建立培训中心以及与高校的联合教育等形式使学生从中获益。“华为大学生工作体验”项目通过在中国的 ICT 技能实践和业务体验丰富学生的视野。“eHope”项目给印度全国偏远地区学校的学生普及电脑教育。华为支持肯尼亚红十字会抗击旱灾和饥



饿。华为员工通过“爱心协会”在中国自发开展慈善活动。来源：2012-5-10 新浪科技微博

[返回目录](#)

华为余承东：将与奇虎 360 合推手机

华为(微博)终端公司董事长余承东(微博)今日在 2012 全球移动互联网大会上确认，华为将会和奇虎 360 共同推出一款手机。他同时表示，并不看好国内互联网公司推出自己的操作系统。

奇虎 360 CEO 周鸿祎(微博)此前在微博上高调宣布进军手机硬件领域。华为终端公司董事长余承东今日则在接受采访时确认，华为将会和奇虎 360 合作推出一款手机，奇虎负责提供手机上的安全解决方案。但是，余承东拒绝透露此款手机的细节。

从华为的手机渠道分布看，运营商定制以前一直是华为的主要渠道，而社会和网络渠道在近一两年才开始有所动作。余承东表示，由于社会渠道成本比较大，华为今后将比较侧重网络渠道。

谈到与互联网公司的合作，余承东表示，华为将会和很多互联网公司合作手机业务，但余承东个人并不看好各个互联网公司推出自己的操作系统。“每个公司在 Linux 系统上改良搞一个系统，整个安卓变得很混乱，有什么意思呢？”

昨日，周鸿祎在微博上发表观点认为，高端手机低端化将成为趋势，所有手机会变成廉价的终端。这一观点的转发突破 5000，也获得业界同行的赞同。

不过，华为终端董事长余承东今日对这一观点进行了反驳，“这是对手机制造业缺乏了解。”他认为，尽管手机屏幕、CPU 会有一些尺寸、性能方面的公认标准，但在质量、体验上仍旧会有很大差距存在。来源：2012-5-10 新浪科技微博

[返回目录](#)

华为大陆员工保障 2011 年支出增 10 亿

长期以来华为(微博)优越的薪酬一直备受关注，而其每年的保障支出实际上也是员工福利的重要内容之一。昨日华为发布了 2011 年可持续发展报告(CSR 报告)，集中回顾了过去一年里华为公司在消除数字鸿沟、关爱员工、公平经营、绿色环保、社会公益、供应链 CSR 管理、利益相关方沟通、安全运营八大方面

的社会责任方面的理念、承诺及实践成效。其中，2011年华为全球员工保障共投入人民币45.34亿元，大陆员工的保障大增10亿。

这是华为连续第四年发布企业CSR报告。作为一家全球领先的电信企业，华为近年更为重视企业社会责任。在2012年的报告中，华为强调要“成为各国良好的企业公民”。除绿色、环保、公益等内容外，华为员工福利是2012年报告的一大亮点。

报告表示，华为公司致力于为全公司14万多员工提供完善的福利保障，致力于员工多样化与员工的职业发展，并为员工提供不同的价值实现通道，实现员工个人价值。华为建立了完善的员工保障体系，除当地法律规定的各类保险外，还购买了人身意外险、重大疾病险、寿险、医疗险、商务旅行险等各类商业保险，并设置了特殊情况下的公司医疗救助计划，2011年华为全球员工保障共投入人民币45.34亿元。在员工成长和晋升方面，华为公司给员工提供管理和专业技术两种职业晋升通道，为多样化的员工提供不同的价值实现方式。华为不仅遵守当地法律规定的最低工资标准，还推行极具竞争力的薪酬体系。

从华为历年的CSR报告可以看出，多年来华为持续投入大量费用用于员工保障，其中最重要的方面即用于保险。2011年的报告中显示，这一保障费用高达45.34亿。仅从中国大陆员工保障费用而言，同比增加近10亿。之所以大增10亿的保障，华为公司解释说，主要来源于三个方面：一是员工人数的增加，2011年新增员工数量近3万人，二是员工薪酬的调整，三是深圳自2010年12月起实施住房公积金，使得公司的保障支出也相应增加。来源：2012-5-11 南方都市报微博

[返回目录](#)

华为聘请咨询公司 欲加大在美品牌营销

华为(微博)已经聘请了全球品牌咨询公司 Jack Morton Worldwide，计划在2012年下半年投入更多资金用于美国市场的营销运动。

尽管在科技界为人所知，但华为品牌在很多消费者心中只是“无名之辈”，一些人可能都尚未意识到他们使用的就是华为智能机。

华为希望改变这一现状，计划在美国展开一场大范围的营销运动，强化消费者的华为品牌意识，华为将与其运营商客户 Leap Wireless 或 MetroPCS 等预付费厂商一同开展此次营销运动。不过根据已规划好的下半年营销计划，华为将直接推广其品牌。

“我们希望提升消费者的整体(华为品牌)意识。”华为设备产品和营销执行副总裁詹姆斯·江(James Jiang)在采访时表示。他表示，华为营销运动的首要策略就是从设备开始，并预计将在下月宣布多款设备。

华为称，他们已经聘请了全球品牌咨询公司 Jack Morton Worldwide 帮助他们打造消费者品牌意识。华为计划开展基层营销运动，并更多的借助社交媒体世界。华为下个月开始在美国进行社交媒体推广，拓展其全球表现。

华为的积极品牌推广计划则与另一中国厂商中兴相反，中兴周三表示他们计划推迟所有品牌构建计划，转而优先打造与运营商客户的关系。

华为正处于大幅度转型中，从一个低成本厂商转化为创新领域的领导者。但是由于在美国缺乏品牌知名度，华为很难销售其高端设备，运营商主要销售的就是高端机型。如果运营商赌定一个设备的成功并为之投入巨资，最简单的方式就是与知名品牌合作。“为了发展成一个顶级制造商，你需要拥有一个品牌。”詹姆斯·江称。

以华为 Ascend D Quad 四核智能机为例，它被称作全球最快的智能机，采用了定制处理器。虽然该手机在 2012 年的移动通信大会上吸引了不少眼球，但美国运营商对它并不是十分感兴趣。随着品牌知名度的提升，华为可能将更多高端手机引入美国市场。来源：2012-5-9 新浪科技微博

[返回目录](#)

华为高管：进军美国难度堪比西方企业入华

华为(微博)北美主管约翰·罗斯(John Roes)周五表示，该公司做好了挑战思科的准备，但仍然需要一些耐心和时间。

罗斯是在 Interop 基础设施大会上发表上述评论的，他说：“美国是我们目前最复杂的市场。我们进入美国市场的难度，与西方企业进入中国市场不相上下。”

十年来，华为一直在向美国电信运营商销售基础设施设备，并在加州圣克拉拉设立了美国总部。该公司以往销售的主要产品是路由器和交换机等数据网络设施，以及调制解调器和智能手机等终端设备，但现在却计划向思科发起挑战，面向大企业出售设备。

华为 2011 年 9 月成立了企业部门，并计划到 2015 年在全球创收 150 亿美元，预计 2012 年的收入将超过 70 亿美元。企业部门的产品包括企业内部数据网络使用的集线器、路由器、交换机。罗斯说：“的确要花几年才能达到关键规模，但美国其实并非我们实现收入目标的关键所在。”

华为企业部门 2011 年的营业收入为 91.6 亿元人民币(约合 14.5 亿美元), 增长了 57.1%。尽管收入贡献仅为 4.5%, 但仍然成为该公司内部增速最快的部门。

作为科技行业的老兵, 罗斯曾经供职于北电、博通、Enterasys 和 Cabeltron 等企业。他表示, 华为并未针对美国市场公布任何财务目标, 但已经具备在美国市场成为思科强大对手的要素。

思科是全球领先的网络设备制造商。“思科已经很久没有碰到真正强大的竞争对手了……如今华为来了, 我们可不是虾兵蟹将。”罗斯说。

思科 CEO 约翰·钱伯斯(John Chambers)曾经多次将华为称作企业市场最棘手的竞争对手, 并承诺将展开积极竞争。思科还于 2003 年起诉华为侵犯其部分专利。华为随后取消了有争议的技术, 思科也最终撤诉。

思科执行副总裁罗布·罗伊德(Rob Lloyd)认为, 华为仍在模仿, 并未创新, 而且在安全方面仍然存在疑问。“我们很清楚, 客户从思科看到了创新, 但并未从华为看到相同的因素。可以明确地说, 模仿并非创新。”他在上周二的财报电话会议上说。

他还表示:“隐私信息和数据保护都是我们客户在云计算时代所关心的问题, 这不是华为的长项。”

罗斯对这番评论不屑一顾。他说:“如果他们把我们列为第一号敌人和最大威胁, 我们很乐于接受这样的恭维。”他也补充道, 华为当前在美国的规模太小, 还不足以挑战思科。但该公司的确在蓄势待发。

华为本周宣布, 首次与美国 IT 分销商 Synnex 达成分销协议, 拓展了在美国企业市场的份额。该公司还推出了首款产品, 与思科的网真系统和网络交换机竞争。

不过, 由于美国政客担心安全问题, 华为在进军该市场时仍然面临障碍。罗斯称, 华为目前并未与美国联邦政府和金融服务企业展开业务合作。“在向联邦政府出售产品前, 我们还要解决一些事情。”他说。

罗斯还补充道, 目前尚不具备向金融服务领域出售产品的必要渠道。该公司目前主要向医疗和教育行业供应产品, 例如网真设备和数据库交换机。

“我们正在逐步发展, 现在很有耐心。”他说。罗斯还很感谢思科给他们做的免费广告:“我开玩笑说, 在向人们宣传华为是什么性质的企业时, 钱伯斯先生是我们最大的盟友。他教会很多人‘华为’这两个字的发音。”来源:2012-5-12 新浪科技微博

[返回目录](#)

华为与 Synnex 签署分销协议 强化美国市场

华为(微博)周一宣布,已与全球知名科技产品分销商 Synnex 达成分销协议, Synnex 将在美国市场经销华为的网络及通信产品。

两家公司在一份声明中称, Synnex 的安全联网部门将通过经销商在美国市场销售华为的 IP 网络基础设施,统一通信及协同设备,以及数据中心产品。

当前华为是全球第二大电信设备制造商,此前曾与 Synnex 有过合作,主要是通过华为与赛门铁克的合资公司进行的, Synnex 当时为华为合资公司分销存储和安全产品。

此前,华为在向美国市场提供通信设备时曾遭遇安全顾虑。业内人士称,此次合作有助于将华为产品推广到美国来源:2012-5-8 新浪科技微博

市场,强化向美国企业用户销售产品的能力。

[返回目录](#)

华为 2012 收缩市场进攻 重点考量项目利润率

在海外某运营商宽带项目,华为(微博)在最后关头退出角逐,因为对手放出了低于成本的报价。

这与此前业界熟悉的华为风格大相径庭。通信产业报(网)获悉,早在 2011 年,华为已经陆续下发多份内部文件,明确不再使用激进的商务手段拿单,而重点考量项目的利润率。就连客户忠诚度极低的配套市场,也在受限之列。

这意味着华为正在从策略上大幅减少不计成本的攻击,作为一艘难以减速的大船,华为的使命在当前时期从扩张变为精耕。坐拥在固网宽带、接入、无线等多个领域的业界第一或第二的份额,华为副董事长、轮值 CEO 徐直军直言“在很多领域已难以找到追随者”。

份额稳定的华为遇到的问题是:在传统运营商市场,需要与客户一起应对大流量带来的商业模式变革,找到新赢利点,另一个则是平稳度过新布局的企业网和消费者市场的成本期。

根据 2011 年财报,华为实现销售额 323.96 亿美元,增长 11.7%;但从收入结构上看,华为在运营商市场实现同比增长 3%,而在新布局的企业网和消费者市场,分别实现 57.1%和 44.3%的同比增长。此时转向利润考量,华为有足够的理由和底气。

拯救 2012?

在 4 月 25 日举行的全球分析师大会上，华为多位高管表明未来突破口为二个线索，一是面向大流量数据时代和数字信息时代的 ICT 转型，二是面向消费者和企业市场的转型。

这两条线索的内在联系是，不同类型的客户的最终需求是一致的，即大流量数据信息服务。因此，华为将这两类转型协同为“云-管-端”业务，即提供大容量和智能化的信息管道、丰富多彩的智能终端以及新一代业务平台和应用，给包括运营商、企业和消费者在内的不同层次用户带来高效、绿色、创新的信息化应用和体验。

与此同时，华为在三类核心市场均力求实现利润增长。在运营商市场，继续加大以 LTE、超宽带等领先产品的窗口期利润，提高软件及服务的比重，同时加大在企业 and 消费者市场的中高端卡位，提高产品附加值。在此基础之上，采取更为柔和的销售政策。

华为一位客户代表表示，商务手段的缩紧将加大销售难度，但通过利用更难复制的方案销售，会加大对项目利润的获取。为此华为宣布仍将加大研发投入，在 2011 年研发投入达到 236.96 亿元基础上，再度将 2012 年研发投入加大 20%。

一个有力的措施是，华为在原中央研究院的基础上，设立了 2012 实验室，专门面向未来领先技术和产品，同时加强在海外设立高端手机研发中心，以支撑新兴市场增长点。

在全球分析师大会上，华为表示，看好目前确立的三大战略市场，特别是电信软件和专业服务、智能手机和企业网，有信心在 2012 年实现 15-20% 的增长。

运营商市场：窗口期利润

从华为收入结构来看，来自运营商市场收入占到 70% 以上，这是支柱性的粮仓，尽管增长率只有 3%，但这并非是简单的行业天花板，而是整个行业的转型促使华为这样的通信设备厂商进行 ICT 升级。

在 2011 年年报中，华为提出，ICT 时代，网络是基础，运维是支撑，商业转型是机会。华为通过“网络千兆”、“体验极速”和“运维协同”，为运营商提供移动宽带(MBB)、固定宽带(FBB)、电信软件和融合运维等端到端服务。

从中可以看出，华为的升级涵盖了硬件与软件两个层面，除了夯实“云管端”的面向信息服务的硬件策略外，华为还重点进行了软件及服务的布局。

华为服务营销传播部部长姚涛介绍，2011 年华为与全球客户进行了 929 次客户界面活动，44 场年度会议调研，充分理解了运营商客户在 ICT 融合时代面临的运营效率、用户感知和收入提升方面的压力，最终形成了以用户感知管理为核心的华为专业服务理念及解决方案，包括系统和端到端系统服务解决方案，帮助运营商网络业务无缝演进(系统集成服务解决方案)、最终用户感知管理(品质提

升与保障服务解决方案，HUAWEI SmartCare)和运营运维效率提升，管理服务解决方案)，最终实现收入与利润提升。

姚涛表示，华为在服务上的战略投资转型是走向从面向设备和网络的部署与运维支持，转变为面向网络应用业务最终用户感知的大集成和大管理服务，目标是支撑集团 ICT 战略，成为 ICT 专业服务的领导者。目前，华为专业服务承载了 140 多个国家，覆盖全球 1/3 人口，其中管理服务实现 6 年 70% 以上复合增长率，累计获得 240 多个合同。

在网络架构层，华为在 2011 年连续发布了面向 IP 视频和云应用的 U2Net、基于 SingleRAN 的 LTE 解决方案、多制式 SON SingleSON 解决方案以及吞吐率达 Giga bps 的单站点解决方案，旨在助力运营商搭建“太平洋级别”的管道，真正实现泛在超宽带，同时实现了从单制式网络到多制式网络，以及到多层次网络的自配置、自优化和自维护，满足了当前运营商节省 TCO 和提高运营效率的最大化目标。

消费者与企业网：转基因之战

在 2011 年报中，华为的三大 BG 正式亮相，也宣告企业网与消费者市场成为与运营商市场并列的战略市场。

从 2011 年的表现来看，这两大新兴市场均实现了 50% 左右的增长率。

在年报中，华为披露了在这两大市场确定的策略。其中，在企业网，华为将利用云计算重塑企业 IT 系统的机会，通过云应用和云终端来实现硬件销售拉动，并在全球招兵买马，加速渠道建设，力求复制在电信市场的成功。在消费者市场，华为通过硬件竞赛塑造高端形象，大胆使用自研芯片占据制高点，不断拉升在大众市场的品牌影响力，从而实现从出货量到利润的新高。

而在市场策略上，华为依然沿用了“一旦确定就不惜血本投入”的压强原则，希冀复制在电信设备市场的成功。但业界普遍认为，在企业网和消费者市场上，华为最需要进行的就是“去设备化”，在电信市场的那种高集成度、高复制性的产品思路，无法满足多样化的企业和消费者需求。

对此，华为有足够的认识和准备吗？答案是明确的，只是需要毅力和耐心。
来源：2012-5-15 通信产业报微博

[返回目录](#)

华为达成英国最大一笔交易 与 O2 签署五年合同

中国电信(微博)设备商巨头华为(微博)获得了其在英国目前为止最大的一份合同——该公司与西班牙电信(Telefonica)英国公司 O2 签署一份五年期的网络管理服务合同。

基于这份合同，华为将为 O2 管理其移动核心网络的规划和部署，同时将有 56 名 O2 的英国员工转移至华为。华为将同样获得 O2 当前项目工作中 62 家承包商的服务。

O2 目前并未在其核心网络中采用华为的设备，一位华为公司的发言人告诉媒体。但是 Telefonica 显然对这家中国公司的服务印象深刻。华为声称它是全球管理服务供应商中增长最快的一个。

该发言人并未透露这份合同的价值。

华为英国公司 CEO Victor Zhang 表示，这笔交易标志着“英国首份重大管理服务协议”。

“华为与 Telefonica 在世界各地的一些市场进行了合作，今天的协议意味着我们扩大了在英国的合作关系。”Zhang 补充道。“今天的声明对在英国建立一种世界级的管理服务能力来说，是非常重要的第一步。这份协议对华为和 O2 提供核心网络最佳管理服务而言，都是一个长期的战略承诺。”

华为希望这样的交易能够增加。2012 年 4 月，该公司的业绩报告显示其利润下降了 53%，同时它表示正应对着一些“激烈竞争”的市场。“在价格、功能和服务质量，以及新产品和服务发展的时机等多方面。”来源：2012-5-15 中国通信网

[返回目录](#)

华为预计消费终端销售额 2012 年增至 90 亿美元

华为(微博)终端董事长余承东(微博)周四表示，预计该公司 2012 年的消费终端销售额将从 2011 年的 68 亿美元增长到 90 亿美元。

余承东是在北京的一次行业会议上发表上述评论的。华为是全球第二大电信设备制造商，其消费终端业务集团主要销售无线网卡、手机和平板电脑。

华为此前表示，计划 2012 年出售 1 亿多部手机，包括 6000 万部智能手机，借此增加全球市场份额。华为预计，该公司的移动终端销售额将在 5 年内由现在的 70 亿美元增长到 300 亿美元，从而成为与电信设备比肩的重要收入来源。

华为目前是全球第 6 大手机厂商，落后于三星(微博)和诺基亚，以及本土竞争对手中兴。来源：2012-5-10 新浪科技微博

[返回目录](#)

【诺基亚】

诺基亚拟大降 Lumia 价格

近日，据华尔街日报消息，诺基亚(微博)CEO 斯蒂芬·埃洛普(Stephen Elop)表示，公司计划对 Lumia 系列智能手机“大幅”打折，以刺激在新兴市场的销售业绩，击垮来自亚洲的竞争对手。他称，Lumia 手机销售超出了公司预期，这其中包括了美国地区的销售业绩，但部分如英国等地区的市场则表现不佳。“我们的战略，其中很明确的一部分方针就是要大幅下调 Lumia 系列产品的售价，这样我们才能更有效地竞争。”但埃洛普没有透露细节。同日诺基亚发布的 Q1 财报显示，净亏损为 9.29 亿欧元，2011 年同期为净利 3.44 亿欧元。并且，诺基亚负责全球产品销售的赵科林(Colin Giles，曾任中国区总裁)也将离职。

发布这样的消息相当于告诉消费者现在买 Lumia 等于吃亏。来源：2012-5-9 大洋网-广州日报微博

[返回目录](#)

诺基亚在美遭遇集体诉讼：被指欺诈投资者

在移动市场“节节败退”的芬兰手机制造商——诺基亚(微博)，非但没有从 Windows Phone 平台中扭转局面，还因为其旗舰级的 Lumia900 产品的质量问题的而惹上不少麻烦。

昨日(5月8日)，有境外媒体报道，上周四，美国律师事务所 Robbins Geller Rudman & Dowd LLP 向纽约当地一家法院提出集体诉讼，旨在挽回于 2011 年 10 月 26 日至 2012 年 4 月 10 日期间购买了诺基亚股份的所有投资者的损失。

上述律师事务所指出，诺基亚声称，转而采用微软 Windows Phone 操作系统将能够让该公司扭转其在智能手机市场每况愈下的局面存在误导投资者行为，诺基亚公司及某些管理人员和董事违反了 1934 年美国证券交易法。

诺基亚则表示，公司正在审查这一诉讼。但其认为，这些指控是“毫无根据的”，并将为自己进行辩护。

诺基亚被指欺诈投资者

据《每日经济新闻》记者了解，在此次诉讼中，上述律师事务所认为，诺基亚 CEO 史蒂芬·埃洛普(Stephen Elop)和首席财务官蒂莫·伊哈莫蒂拉(Timo Ihamuotila)的某些言论存在虚假和误导投资者。

该律师事务所举例说，伊哈莫蒂拉曾在 2011 年 11 月表示，诺基亚和微软有在这个新的竞争中取胜的正确的资产，运营商正在真正地支持这个生态系统。然而，诺基亚向 Windows 平台转移并没有像演示的那样好。

就在此前，IDC 公布的最新调查数据显示，2012 年第一季度，三星(微博)公司全球智能机出货量达 4220 万，市场占有率为 29.1%，居全球第一位；与三星一向竞争激烈的苹果，iPhone 出货量为 3510 万部，市场占有率为 24.2%；诺基亚共出货 1190 万部智能手机，市场占有率为 8.2%，相比 2011 年同期下滑 50.8%。

记者从诺基亚方面获得的数据显示，2012 年第一季度，诺基亚仅售出 200 多万部 Lumia 手机，上述数据为欧洲市场的数据，诺基亚方面表示，关于 Lumia 手机的出货量要到等第二季度才会有比较详尽的数据。

但令起诉者不能容忍的是，诺基亚押宝的旗舰级的 Lumia900 存在重大缺陷。

上述律师事务所指出，埃洛普和伊哈莫蒂拉在 Lumia900 智能手机发布之前就知道这款手机有数据连接缺陷。诺基亚在 2012 年第一季度发布利润预警报告那天(4 月 11 日)就知道这个缺陷。

相关数据显示，4 月 11 日，诺基亚股票价格下跌了大约 16%，从 5.03 美元下跌至 4.24 美元。

诺基亚人士向《每日经济新闻》表示，新上市的 Lumia900 手机，确实存在过无法接通网络等一系列缺陷，但该问题已经解决，所有的 AT&T 版 Lumia900 手机用户都将获得 100 美元的补偿。由于这款手机的两年合约价仅为 99 美元，因此相当于免费换新机。

雷曼律师事务所律师郝俊波称，类似诺基亚的这类诉讼在美国非常常见，而本案的关键问题在于，投资者指证诺基亚欺诈的前提是：诺基亚是否提前知道了 Lumia 手机的质量问题；在同微软的合作上，是否在明知不能合作或者合作不能成功的情况下虚构或隐瞒了事实，误导投资者。

智能手机战略尚未奏效

从 2011 年第一季度开始，诺基亚和微软达成战略合作。随后，从 2011 年秋季开始陆续推出了 4 款 Windows Phone 手机，但该款手机目前并没有表现出力挽狂澜的态势——诺基亚的智能手机业务依然出现大范围亏损，营收和出货量均呈加速下滑之势，而以苹果、三星为代表的手机厂商智能手机份额的上升却逐渐压缩了诺基亚智能手机的生存空间。

诺基亚财报显示，2012年第一季度，手机设备营收42.46亿欧元，上年同期为70.87亿欧元，营收下滑40%。其中，智能手机净营收17.04亿欧元，上年同期为35.28亿欧元，下滑52%。功能手机净营收23.11亿欧元，上年同期为34.07亿欧元，营收下滑32%。

同期，其手机设备出货量为8270万部，下滑24%。其中，智能手机出货量为1190万部，下滑51%。功能手机出货量7080万部，下滑16%。

有业内人士分析，从智能手机和功能手机的各项指标对比来看，诺基亚一直致力的智能手机转型并不奏效。有观点甚至估算，诺基亚要想东山再起，2012年需要售出2700万部，2013年需要售出5500万，而2014年则需要售出9400万部。

丹麦调研公司Strand Consult创始人约翰·斯特兰德(John Strand)此前表示：“如果能够达到该销量，诺基亚复苏有望，否则将失去机会。”

据诺基亚方面透露，目前Lumia900黑色和蓝色市场反应良好，在美国亚马逊(微博)网站的手机排行榜中居第一和第二。

然而，就算Lumia智能机销量不错，但产品利润却不高。有业内人士曾作过比较，每台Lumia设备成本在217美元左右，而其售价为450美元(无运营商补贴)，相较于苹果iPhone4S196美元的成本和649美元的售价，利润并不多。

埃洛普曾表示，诺基亚将在第二季度拉开第二波对Lumia手机的广告宣传狂潮，这也意味着诺基亚在Lumia品牌上所投入的成本将进一步增加。

汤森路透进行的分析师调查显示，自2011年2月宣布放弃塞班平台，转向微软Windows Phone操作系统以来，诺基亚股价已累计下跌超过50%。迄今为止，诺基亚与微软的联盟还没有在赢得智能手机用户方面取得明显成效。来源：2012-5-9 每日经济新闻

[返回目录](#)

诺基亚 Lumia 900 获无线电业务核准 6月将上市

从国家无线电管理部门获悉，诺基亚(微博)Lumia 900已经获得无线电业务核准，将在6月上市。

据了解，Lumia 900核准证号为2012-1787，核准代码为2012CP1787，是GSM/WCDMA/WLAN(WAPI)/蓝牙移动电话机，获得核准的时间是4月18日。

按照工信部入网许可的惯例，通过无线电许可后，也很快通过工信部的入网许可，这也意味着Lumia 900上市临近。

诺基亚的一位内部人士表示，Lumia 900 在亚洲的首发将在菲律宾，将于 5 月 18 日在菲律宾上市，在中国上市要在 6 月份。

在 2012 CES 消费电子展上，诺基亚和 AT&T 发布了 Lumia 900。诺基亚 Lumia 900 是第三款 Windows Phone(微博)手机，搭载 Windows Phone 7.5 系统，800 万像素摄像头，首批有蓝、黑两种颜色。来源：2012-5-15 新浪科技微博

[返回目录](#)

诺基亚旗舰机拟月底入华 在美遭诉讼恐影响销售

昨日，南都记者从广东本地手机渠道获悉，迟迟未能在中国市场上推出的诺基亚(微博)旗舰机型 Lumia 900 最快能在 5 月底以行货的形式进入国内。自与微软(微博)达成合作后，诺基亚已在全球范围内推出多款微软 Windows Phone(下称 WP)手机，但到目前为止，仅有两款在国内销售。然而，就在铁杆诺基亚粉丝们翘首仰盼最高端的 Lumia 900 前夜，诺基亚在美国遭遇了集体诉讼，恰恰与该机型有关。

诉讼称诺基亚误导投资者

近日，美国一家律师事务所向纽约当地一家法院提出集体诉讼，目的是“挽回于 2011 年 10 月 26 日至 2012 年 4 月 10 日期间购买了诺基亚股份的所有投资者的损失”。

诉讼内容指出，诺基亚声称转而采用微软 WP 操作系统将能够让该公司摆脱困境。但该律师事务所认为，其间存在误导消费者的行为，原因是埃洛普和诺基亚 CFO 蒂莫·伊哈莫蒂拉(Timo Ihamuotila)在旗舰智能机 Lumia 900 上市销售之前，就知道这款手机有数据连接缺陷。

这种投资者或用户集体维权的行为在美国相当普遍。诺基亚官方随即回应称，公司正在审查这一诉讼。但基调是“这些指控毫无根据”，并表示会为自己进行辩护。但抛去是否“误导”不谈，此前诺基亚已承认 Lumia 900 确实存在质量问题。

Lum ia900 连爆质量问题

与微软合作一年便推出多款 WP 智能手机，按照埃洛普的说法，速度相当惊人。不过在业界看来，这似乎也有些迫不得已——缘起苹果 iPhone 持续热销，谷歌(微博)Android 机型又以风卷残云的速度，吞噬着智能手机市场。诺基亚必须加快产品上市速度，以摆脱颓势。因此，亦有观点认为，正因为过于仓促，导致了 Lumia900 等产品质量不过关。

诺基亚方面否认了“仓促”的说法，但就 Lumia 900 质量问题，仍然开诚布公。

上月，Lumia 900 先是在美国爆出“用户无法登录互联网”的问题，当时诺基亚美国业务主管克里斯韦伯亦承认这一问题与手机软件有关。随后诺基亚还提供了升级包改善软件，并承诺对用户全额补偿。

而就在本周，又有国外用户反映称，当诺基亚 Lumia 900 的屏幕自动调节至较低亮度时，颜色显示会呈紫色。对此，诺基亚也已进行确认，并承诺会通过软件升级的方式解决此问题。

中国开售在即，质量成焦点

一方面是 Lumia 900 在美国上市时间不长便出现了多种质量缺陷，另一方面是作为高端机 iPhone 4S 的热销地，中国对诺基亚来说亦非常重要，但 Lumia 900 却迟迟未能推出。这不禁惹人猜疑，Lumia 900 是否还在修修补补，所以才姗姗来迟？

9 日，有渠道商向南都记者证实，Lumia 900 最快在月底就会推出国内行货版本，不过诺基亚官方并未证实这则消息。另据上述渠道商透露，该机的裸机售价预计会在 4000 元左右。

“美国和中国的维权意识、环境有差别。”出云咨询分析师白东益认为，无论此次诺基亚在美国遭遇的诉讼案是胜是败，都不会成为中国消费者衡量 Lumia 900 的指标。但质量问题不一样，消费者会非常关注。来源：2012-5-10 南方都市报微博

[返回目录](#)

诺基亚开发 Lumia 独占应用 WP 系统或陷入碎片化

为了推广 Lumia 智能手机，诺基亚(微博)周二与多家应用开发商达成合作协议，其中部分应用最初只面向 Lumia 发布。这让外界担心，Windows Phone(微博)平台将出现“碎片化”，遭遇与 Android 类似的难题。

在 2013 年 5 月底前，ESPN 的 Windows Phone 应用将面向 Lumia 独家推出。Groupon 和 AOL Entertainment 的应用在 2012 年夏天发布后，也都将面向该平台独家推广 6 个月。PGA 巡回赛的应用同样会在发布后一年独家登陆 Lumia 平台。诺基亚还与 Rovio 和 EA 建立了合作关系，加速了畅销游戏在该平台的推出速度。

除了合作和独家应用外,诺基亚还表示,将引入 Windows Phone 版 PayPal,以及移动版《时代》周刊和《新闻周刊》。就连热门文件分享服务 Box 也将从诺基亚获得一些技术支持。

Lumia 目前已经成为最畅销的 Windows Phone 手机之一。尽管如此,这些产品却与其他 Windows Phone 手机存在相同问题:缺乏热门应用。Windows Phone 目前约有 8.2 万款应用,而谷歌(微博)Google Play 和苹果 App Store 均超过 60 万款。

由于存在如此之大的差距,迫使诺基亚不得不努力吸引开发者的关注。虽然有人担心独家应用可能引发 Windows Phone 系统分化,但业内人士认为,诺基亚只是抢先一步,并未签订永久性独家协议,因此 Windows Phone 短期内不会面临 Android 那样的平台分化问题。

但 Windows Phone 8 却有可能与 Lumia 和其他 Window Phone 7 手机割裂开来。据美国科技博客 The Verge 报道,现有的 Windows Phone 应用将无法兼容 Windows Phone 8。倘若果真如此,市面上的 Windows Phone 7 手机几个月内就将过时,再也无法升级软件。来源:2012-5-9 新浪科技微博

[返回目录](#)

【其他制造商】

联想搅动千元手机市场

国内电信运营商大力推广大屏千元智能手机的战略,吸引了手机厂商的疯狂加入。近日,联想携手中国电信(微博)推出具备 C+W 功能的新机型 A790e,此举将进一步推动国内千元智能手机市场的发展。

作为中国电信首批推出 4 英寸大屏智能手机之一,联想 A790e 拥有流畅的高档线条设计,正面机身的简洁触控按键布局,增添手机时尚的设计理念。曲面造型带来了吸入式握持感,后壳防止手纹沾染的磨砂材质更显出人性化的设计。

4.0 英寸 WVGA 高清大屏使得联想 A790e 视野更加宽阔,800×480 高清像素让画面显示更加细腻、精美。与主流智能机触控的特点相承,手机支持多点触控,最多完成 5 屏顺畅操作。同时,联想 A790e 还支持重力感应、光线感应和距离感应。

用户使用联想 A790e 的最大乐趣就是体验其最新 Android 2.3.5 智能操作系统。除早已被用户熟识的四叶草主界面外,联想 A790e 还带来了全新的顺畅 3D 界面操作。轻触屏幕下方中心的图标,显示手机应用界面,手指触动屏幕并左右滑动,图标就会呈现出如地球一般的 3D 界面。

同时，该手机还预置了新浪微博、金山词霸(微博)、手机 QQ 等主流应用，方便用户即时体验智能乐趣。同时，手机支持拍照、蓝牙传输、FM 收音机等娱乐功能；更支持无线 WALN，随时接入 WiFi 热点，轻松实现网络遨游。

配置方面，手机装载高通(微博)最新 MSM7627A 平台，1GHz 主频 CPU 轻松运行海量应用。1500mAh 大容量电池，带来持久耐用的电量支持，即使运行多款应用、播放影视动画也无需担心突然断电。

作为一款中国电信定制的智能手机，联想 A790e 具备 C+W 功能，通过 CDMA 与 WiFi 的结合，让用户可以随时随地上网冲浪。在无线网络覆盖的情况下打开 WiFi 功能开关，并通过中国电信的认证，用户就可以使用互联网业务，包括数据下载业务等。值得一提的是，手机能够显示剩余话费及天翼专属功能标识，方便用户实际操控。

此外，联想 A790e 全面支持中国电信定制业务，预装了爱动漫、翼支付、互联星空等天翼业务。同时，手机支持天翼导航，瞬间开启时时定位做到精准无误。据了解，联想 A790e 参加了中国电信“天翼飞 Young”套餐计划，用户可以根据自己的需求选择不同的套餐活动。来源：2012-5-9 北京商报微博

[返回目录](#)

联通与三星联手推出首批千元智能机

中国联通(微博)与三星(微博)共同宣布，将推出两款三星 3G 千元智能机，均为低价格的 WCDMA+GSM 双卡双待手机。

这两款手机型号为 S6102E、S6352，都配备了 Android 2.3 智能操作系统、832MHz 处理器和全触摸屏，据悉，三星 S6102E 零售价为 1158 元，S6352 零售价为 1599 元。

中国联通市场营销部总经理周友盟表示，中国联通为三星 S6102E 和 S6352 定制了高性价比的合约计划，有存费送机和购机送费两种模式。在存费送机合约模式中，用户签约在网两年，选择 96 元套餐预存 1599 元即可 0 元购三星 S6102E；选择 126 元套餐预存 2099 元即可 0 元购三星 S6352。购机送费合约模式则是，用户以零售价购买手机，签约在网两年，选择 46 元及以上套餐，即可获赠套餐月费 30% 的话费。来源：2012-5-12 新浪科技微博

[返回目录](#)

苹果 2011 年成日本第一大智能手机厂商

根据日本市场调研公司 MM Research 周四发布的最新报告，iPhone2011 年在日本市场的销量达到 725 万部，使得苹果成为 2011 年日本第一大智能机厂商。

报告显示，苹果 2011 年在日本智能机市场的份额为 30%，在包含功能手机的所有手机销量中，市场份额为 17%。

尽管苹果是日本第一大硬件厂商，但谷歌(微博)Android 依旧是 2011 年日本最流行的智能机操作系统。Android2011 年在日本智能机市场的份额为 69%，这就意味着 iOS 和 Android 在日本总份额达到 99%。

数据显示，苹果的日本智能机市场份额从 2011 年底开始增长，当时苹果份额为 26.6%。苹果份额的增长主要受到了 iPhone 4S 发售的大幅提振。3 月份发布的 iOS 5.1 可能也起到了部分提升 iPhone 销量的作用，该系统的升级使得 iPhone 4S 语音助手 Siri 支持日语。

日本近些年来已经成为苹果业务中愈加重要的一部分。根据苹果 1 月份举行的季度财报电话会议，苹果高管指出日本是其 2011 年假日购物季最大海外增长市场，苹果产品在该季度销量增长了 148%。

根据 3 月份发布的调查报告，苹果被评为日本第一大消费者品牌。日经 BP 咨询公司(Nikkei BP Consulting)发布的 2012 年日本品牌调查显示，苹果击败其他 999 家品牌公司，荣获桂冠。来源：2012-5-11 新浪科技微博

[返回目录](#)

高通三星创立全球第二个无线充电标准化组织

美国高通(微博)公司和韩国三星(微博)公司等日前宣布创建新的“无线充电”国际联盟，目标是为包括便携式电子产品和电动汽车等在内的电子产品无线充电设备设立技术标准和行业对话机制。

新联盟名称为“无线充电联盟”(简称 A4WP)，提倡的技术及涵盖的范围与 2008 年成立的全球首个无线充电标准化组织有一定区别。

据此间媒体报道，“无线充电联盟”将重点引入“电磁谐振无线充电”技术。此前 LG 电子、飞利浦等 40 多家企业于 2008 年成立的全球首个无线充电标准化组织名为“无线充电联合体”，提倡的是“电磁感应无线充电”技术。

这两种技术各有千秋。前者传输效率可能较低，但可以实现稍远距离的无线充电。后者需要近距离接触，例如将手机放在一个底座上，不用接线就可以通过感应充电，但这样充电效率较高。

此间业界人士认为，高通、三星等公司创立的无线充电联盟扩大了针对的产品范围，包括了电动汽车等更广泛的电子产品领域。

据报道，新联盟的主要任务是推动无线电力传输技术的标准化，发展产品测试、认证、合规等，从而为广泛的消费电子产品建立全球无线电力技术生态环境。

新联盟引用电子市场研究与咨询机构“IMS 研究”的数据称，到 2015 年，全球采用无线充电方式的电子产品将超过 1 亿件。来源：2012-5-11 新华社

[返回目录](#)

服务增值篇

【趋势观察】

终端厂商有望下半年介入 TD-LTE 平板

在 2012 年联芯科技客户大会召开前夕，联芯科技副总裁刘积堂接受通信世界网专访时表示，TD-LTE 规模应用目前主要以数据类终端为主，从 2012 年下半年开始，类似 PAD 的厂商会积极介入，将来 PAD 可能是 LTE 比较流行的一个应用领域。

“LTE 前期的发展就是满足数据需求，以数据业务为主。随着 LTE 网络覆盖逐步完善，LTE 网络肯定是以承载数据业务需求为主，语音可以利用现有的 2G、3G 的方案来解决，将来 4G 上做语音的解决方案只是锦上添花的事，当务之急主要就是解决数据需求。”

目前，影响 TD-LTE 商用的障碍，主要集中在终端的芯片和产品上，如功耗大，稳定性差等问题，同时还需要考虑对多模操作及语音和数据的支持，联芯科技高层预测，满足上述条件的 TD-LTE 手机将于 2013 年下半年商用。

对于 TD-LTE 在频段方面的问题，刘积堂坦言，频段给终端芯片带来的挑战，主要是射频方面，这些技术上都可以克服，但频段的产品需求必须预先规划好。“芯片不是想加一个频段就能马上加的，开发芯片一般需要 12 个月到 16 个月的周期，很多时候需求突然来了，两三个月之后就要产品，挑战非常大”，终端企业的困扰远没有频段对芯片企业的困扰大。

据其透露，联芯科技今天即将发布的 TD-LTE/LTE FDD/TD-HSPA/GGE 多模芯片 LC1761，可满足国内外频段的需求，“FDD 有 4、5 个频段我们也支持”。

在工信部组织的 TD-LTE 规模试验第二阶段的测试中，联芯科技与三家系统厂商测试也已经接近尾声，双模互操作测试结果还不错。“在 LTE 现阶段，我们的规划是先满足测试要求，即将推出 LC1761 芯片是基于 40nm 的 LTE 芯片，以数据业务为主，兼顾话音，到下一阶段会彻底的解决话音的问题。”

刘积堂表示，联芯科技不仅可以提供完整的 LTE Modem 解决方案，同时配合自己的智能终端芯片，也能提供整体的 LTE 智能终端解决方案。

目前，联芯在 TD-SCDMA 上投入更大，随着时间的后移，今后会在 LTE 上加大投入。刘积堂认为，TD-LTE 时代将比 TD-SCDMA 时代竞争更加激烈。在 LTE 时代，国内企业在技术和产品上的开发进程基本跟国际同步，有了 TD-SCDMA 产业链的基础，在 TD-LTE 上的学习曲线将会缩短，投入成本也会更低。

此外，在 TD-SCDMA 功能机方面，刘积堂表示，TD 功能手机市场仍然非常有潜力，2012 年预计将还有 3、4 千万台左右的规模。“在超低端、固话、多媒体等各标段的终端，联芯科技的芯片都能够完全满足中移动各个标段的要求”，“原先 GSM 的双卡双待功能将会在基于联芯科技芯片的 TD 功能机上实现。”

刘积堂认为，联芯在 TD-SCDMA 芯片市场上属于比较有耐力的长跑选手，在 TD 智能手机的高速发展阶段，“一定是以技术创新，通过产品性能的提升拉动用户的需求，而不只是拼价格，因此我们不会简单的简化配置来做。”来源：2012-5-10 通信世界网微博

[返回目录](#)

4 英寸屏手机不足千元 向“白菜价”靠拢

5·17 国际电信日前夕，手机市场的焦点被运营商从高帅富的高端机身上拉到千元大屏智能机身上。运营商定制的 4 英寸大屏智能手机从 2011 年底高达两千元降至近千元，而现在这一降价狂潮仍在继续。5 月 4 日，记者了解到，广东电信一举推出 5 款售价仅为 990 元的 4 英寸屏智能机，创价格新低，堪比手机中的“白菜价”。相比广东移动暂时“按兵不动”，广东联通也首次将主力机型降至千元以下。不过，“没有最低只有更低”的价格战，让手机厂商饱受折磨，有厂商人士感叹“要么亏损要么砸自己牌子”。文、图整理/记者 李光焱

4 英寸屏智能机仅 990 元

当白富美 iPhone 4S 还在坚守 3.5 英寸屏时，4 英寸大屏的智能手机已将价格降至千元以下。据记者了解，5 月初，广东电信联合国内五家主流手机厂商，在全省各地市场陆续推出 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(微博)C8812、中兴 N880E、酷派 5860+、联想 A790e、海信(微博)E920,其中除了联想 A790e 是在 2012 年 3 月份上市的,其他均是在 2012 年 4 月份之后才上市的新机。

别以为这些低价手机也是低配——这五款手机均为 4 英寸大屏且处理器主频为 1GHz。其操作系统均为 Android 2.3 以上,其中华为 C8812 采用的是最新的 Android 4.0 系统。据广东电信方面介绍,此次千元大屏智能机的普及活动,不仅仅是在价格上让利,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 young 39 元乐享套餐的用户,可以获得 390 元的话费套餐的返还。此次话费返还最高额度为 1290 元,也就是说用户选择 129 及 129 元以上的套餐资费,能获得的话费返还资费均为 1290 元。

广东电信方面还透露,选择 49 元以上套餐的用户,加装宽带还有优惠,4M 宽带最低优惠至 40 元/月,12M 宽带最低优惠至 30 元/月。

千元双待机大规模上市

一边是 4 英寸大屏智能机降价,一边是手机功能更趋实用化。记者日前走访运营商营业厅发现,以前高达 1500 元的双模智能机目前价格也仅千元。消费者参加“仅需 1299 元送 3100 元话费,还可以拿 1199 元天翼 3G 双模智能机”的活动,就可以获得酷派、金立、中兴三家厂商推出 CDMA+GSM 双待机。

与此同时,广东联通定制采用 Android 2.3 操作系统、CPU 在 800MHz 以上、支持 WCDMA+GSM 双网双待、配备多点触控大屏幕的手机也大规模上市。据悉,日前上市的千元智能机性价比也达到了新高,酷派 7019 是酷派 706 的升级版,V788D 是中兴 V880 的升级版,虽然硬件升级,但价格反而降至 1000 元以下,这是中国联通(微博)首次将主力机型降至千元以下。

出云咨询分析师黄林表示,广东电信、联通纷纷推出千元双待智能机,“围抢”广东移动用户意图明显。目前,千元级手机市场份额已达 20%,是运营商普及 3G 上量的利器。

持续的降价潮,也让智能机厂商备感压力。“那么多型号款式手机是被运营商手机采购领导们所差异化要求之下才做出来的,只要低价,没有最低只有更低,做差产品会砸自己牌子,改做精品之后,按照运营商集采价就亏损啊。”5 月 5 日,华为负责手机业务的高级副总裁余承东在微博上如是“吐槽”。来源:2012-5-9 大洋网-广州日报微博

[返回目录](#)

上海宽带提速方案 6 月出台 政策向弱势运营商倾斜

6 月，上海市通信管理局有望出台全新的“一揽子”宽带普及提速方案。

记者从上海联通有关人士处了解到，5 月 4 日，上海市通信管理局副局长孙万毅已率队到上海联通公司就电信基础设施共建共享进行专项调研。孙在调研中强调，宽带共享共建将是一揽子计划的核心内容。

而 2012 年 4 月底，上海市通信管理局局长陈皆重也带队前往当地广电运营商东方有线进行调研，核心内容也是共享共建。接下来，上海电信也是这次调研的三家运营商之一。

发改委反垄断局围绕宽带反垄断案的调查还在继续，而在国内宽带普及率最高、竞争最为激烈的上海，围绕 2011 年底以来宽带运营商之间的恶价格战，以及在光网宽带升级建设中各运营商重复建设的问题，上海市通信管理局在系列调研后将制定针对宽带的全新监管政策和推动计划。

然而，面对上海电信占据 73% 市场份额的现状，以及东方有线联合上海移动、上海联通展开的宽带价格战，新监管政策将做出怎样的调整？值得注意的是，拥有 30 多万有线宽带用户的东方有线第一次被列入上海通信管理局重点调研和监管的对象范围。这也显示：三网融合后，广电运营商在宽带政策制定领域话语权增强。

减少投资浪费

虽然在反垄断调查以及工信部的协调下，中国电信(微博)、联通和移动三大运营商的网络互联互通有了改善，但在围绕光网宽带这一代表未来的宽带网络升级中，各大运营商依然为彼此及东方有线等广电运营商在互联互通方面设置了很多障碍。

这一问题在率先提出“光网城市”计划的上海尤其严重。记者从上海电信了解到，2009 年上海城市光网全面启动，截至 2012 年 3 月，上海城市光网覆盖用户 550 万户，光网入户数超过 160 万，2012 年底上海电信将完成 650 万户城镇全覆盖，而这一计划上海电信就网络改造投入的资金已经超过 70 亿元。

与此同时，东方有线、上海联通等竞争对手也在加快各自宽带升级计划。过去两年，东方有线在 NGB 实验网建设已投入 10 多亿元资金，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 NGB 接入网建设，未来三到五年将完成全市近 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。

这是两个完全独立的宽带升级计划，而随上海联通、上海移动同样推进各自的升级计划，这意味：未来上海将至少有四张高速宽带网络同时存在，总投资规模超过 200 亿元，中间存在巨大的投资浪费。

2012 年 4 月底，上海市通信管理局专项调研的目的就是为增加共享共建，并减少重复投资。其中，上海联通曾被列入成功典型，上海联通有关人士表示，“过去三年上海联通积极参与兄弟运营企业 130 个移动基站共建、与上海电信实现 280 个基站共享。仅共建基站一项，上海联通即节省建设、运维费用近亿元。”

孙万毅在调研中表示，完成第一轮调研后，上海通信管理局将与上海市国资委合作、加大共建共享考核力度，以考核激励机制激发主要宽带企业的合作热情。

广电行业专家、融合网主编吴纯勇指出，“如果在未来的 NGB 和电信、联通的光网建设中三家运营商能全部做到共享共建，将至少节省超过百亿元的资金。”

宽带价格战

如何协调宽带运营商 2011 年底以来展开的宽带特别是光网宽带的价格战，也是上海市通信管理局“一揽子方案”的重中之重。

作为占上海宽带市占率 73% 的上海电信，继 2011 年 1 月和 10 月两次宽带免费提速后，4 月 1 日上海电信又展开面对公众用户和企业的新一轮宽带优惠活动，估计最终将涉及 55 万用户。

上海电信有关人士透露，目前 4M 宽带资费标准为 150 元包月，而东方有线“有线通”的 1M 和 2M 包月费用分别为 80 元和 120 元。东方有线等竞争对手的低价优势正逐步丧失。

虽然，东方有线 2011 年年底开始推出 15M 和 30M 的“光视通”宽带业务，其包月费用只有 150 元和 210 元，但其目前还仅能在嘉定、松江和浦东等部分开通 NGB 网络的区域用户才能使用。

继续降价成为了弱势宽带运营商的唯一出路。近日，东方有线宣布原 2M 有线通宽带用户全部免费升级为 10M 资费不变，也可以加钱升级到 15M 和 30M，而上海移动联合上海铁通对旗下宽带资费最高裸降 50%，并为政企客户提供平价宽带通信服务，成为上海历史上第一次最高降幅的调整。

“对东方有线等弱势运营商来说，其在宽带业务上价格跟随面临很大压力，因为拥有基础网络运营商资格的上海电信和上海联通并没有降低其对东方有线的网间结算的费用，却降低了其面向个人用户的宽带价格。”广电行业专家包冉指出。

东方有线由此向上海通信管理局提出了多方面建议。上海通信管理局有关人士告诉本报记者，“针对宽带升级后的资费调整和网间结算费用将向弱势运营商进行政策倾斜，未来网间结算费用将进一步降低。”

上述人士还指出，东方有线主导的 NGB 网络接下来的建设中，上海市通信管理局也将给出重点支持，因为与电信光网升级改造需要入户改造不同，NGB 不需在用户室内穿墙打洞即可实现百兆到户、高清互动。这将是上海“光网城市”计划的重要补充，东方有线有望成为上海宽带市场竞争的关键角色。来源：2012-5-1021 世纪经济报道

[返回目录](#)

【移动增值服务】

北京市开通“96159”排水热线

昨天，本市开通首部 24 小时排水热线“96159”。今后市民发现井盖丢失、排水管堵塞、道路积水等问题，均可拨打排水热线，工作人员将及时到场处理。

常规问题 2 小时解决

据介绍，“96159”热线将主要受理本市城区范围内由排水集团所属的公共排水和再生水设施服务事项。具体包括排水管网、污水处理、污泥处置及再生水业务咨询、排水和再生水设施报修、排水户线报装、再生水供水服务、业务投诉举报等。

排水集团负责人表示，2012 年汛期即将到来，市民如遇到排水设施积水，也可拨打此电话。如果反映井盖丢失等常见问题，工作人员将在 2 个小时内到场并解决问题。市民若反映排水管线淤堵而影响道路通行问题，排水集团需要和道路交通管理部门协商，得到审批后才能进行作业，但也会保证 1 个小时之内找到负责人对现场进行对接维护、设置隔离墩等工作。

地下管线将联网查

最近，市民杨二敬坠坑烫伤身亡事件中，责任方的转交不畅在一定程度上导致了悲剧的发生。记者昨天获悉，市市政市容委正协调组织热力、自来水、天然气、排水、自来水等单位，计划逐步实现地下管网的转交机制，任何单位在日常工作检查中发现问题，必须互相通报，以确保及时发现隐患，避免出现隐患发生时现场无人员值守的情况。来源：2012-5-9 京华时报

[返回目录](#)

【网络增值服务】

北京 A 级景区四年内可刷手机进门

四年内，游客手持手机“刷”一下能进景区，点一下能请“导游”。昨日记者获悉，北京旅游委将构建智慧旅游体系。

刷身份证将代替购门票

市旅游委昨日公布《北京智慧旅游行动计划纲要(2012——2015)》，计划四年内建成智慧景区、智慧饭店、智慧旅行社和智慧旅游乡村。智慧景区建成后，游客可凭借手机刷卡或身份证进入景区。

市旅游委相关负责人介绍，“智慧景区”首先要从门票系统改造开始。目前，旅游委已经在北京一些 A 级景区试运行“电子门票”。

电子门票有很多形式，其中手机下载二维码是较为普遍的。游客通过手机获得电子门票二维码，就能刷卡进景区。旅游委相关负责人介绍，游客还可以记住电子门票号码或用电子信息兑换纸质门票。

此外，旅游委正在推进凭身份证号进景区的识别系统，届时，游客只要刷身份证就能完成检票。据了解，这项改造工作将从 A 级景区逐渐推广。

自助导游将有地图功能

自助导游是智慧景区建设的另一大工程。“游客仅凭一部智能手机或平板电脑，就能通过自助导游系统选择旅游线路。”

旅游委正在着手进行硬件建设，一方面，游客可以登录景区门户网站把自助导游下载到手机上，另一方面游客可以到景区的服务店将自助导游拷贝到手机里，也可以领取导游机。他说，自助导游不仅包括对景区的介绍，还涉及与景区相关的历史故事、历史人物等人文类的介绍。

据了解，目前故宫、天坛等大景点，都提供自助导游机，但还不够智能，今后将增强智能导游系统，计划将景区线路和游客游览路径结合起来进行导游。

推手机版拥堵预报软件

此外，有关负责人介绍，四年内，景区会设一些感应器，与内网连接，形成拥挤程度的示意图，实时传至外网。游客可随时上网查询拥挤程度，今后有望推出手机版的拥堵指数预报软件，像查询天气一样便捷。

据了解，智慧景区电子设备的投入由景区自行承担，电子设备的投入不会与门票挂钩，此外，政府主管部门会对景区改造有政策和资金扶持。来源：2012-5-11 新京报微博

[返回目录](#)

盐田公共场所年内实现 WIFI 全覆盖

2012 年内，来盐田旅游的游客不但可以尽情游览盐田的山色海景，还将享受到在任何公共场所均可无限上网的“特殊待遇”。这是记者昨日从盐田区获悉的。

为了让辖区群众及广大市民游客享受信息时代的便捷生活，让山海盐田更添旅游资源，盐田区决定按照“政府主导、企业运营、公共服务”的原则，全面开展“无线城区、数字盐田”建设。

在区行政部门办事大厅、图书馆、公园广场、旅游景点、学校、医院、车站码头、居委会等公共场所实现 WIFI 信号覆盖，重要公共场所为居民提供 24 小时免费无线宽带网络服务，年内辖区主要公共场所实现 WIFI 信号全覆盖，以打造“数字盐田”生活新模式、新名片。

此外，盐田还将在年内积极推进 TD-LTE 等高速宽带无线通信网络建设，对全区户外进行 4G 信号覆盖，并协调运营公司，争取纳入 TD-LTE 试点工程主要区域，推进 4G 网络体验点建设，力争在全市率先进入 4G 网络体验时代。来源：2012-5-9 大洋网-广州日报微博

[返回目录](#)

北京电信跟进联通低端 3G 卡：向用户赠 50M 流量

在中国联通(微博)将推出超低端 3G 卡的消息传出后，北京电信也对外发布公告，宣布将向所有手机用户免费赠送一个月的 50M 流量。无论中国联通低价还是北京电信的赠送流量，两者显然都是普及 3G 的重要举措。

向所有手机用户赠 50M 流量

此前的消息已披露，中国联通将推出超低端 3G 卡，资费远低于目前档位最低的 36 元套餐，其资费结构疑似中国移动(微博)神州行，业内认为，这应该是中国联通希望以此吸引中国移动神州行用户转网 3G。

而 5 月 10 日，北京电信也发布公告，称“为鼓励用户使用手机上网，北京电信将向所有手机用户赠送一个月的 50M 手机上网流量，让用户体验 3G 上网的便捷”。

北京电信内部人士表示，向用户赠送流量主要是向让未使用过的用户亲身体手机上网，因此，本次北京电信赠送 50M 流量不限 2G 和 3G 用户，而是包括全体在网语音用户，无论后付费语音、预付费语音、天翼商话。

手机上网用户比例还仅为 36%

根据工信部的统计数据，2012年第一季度，我国3G用户净增2364万户，已经远远超过该季度2G新增用户的893万，这显示我国正在加速向3G转型。并且，一季度我国手机用户数已突破10亿，经常使用手机访问互联网的有3.6亿人，手机上网既有广泛的市场需求，也有巨大的市场潜力。

根据公告，用户参与方式也非常简单，北京电信将用其客服接入号10001向用户发短信，用户只需回复“517”，即可获赠50M免费流量。北京电信计费系统为全体语音用户自动开通，用户无需办理任何业务即可参与。

不过，此次赠送的上网流量仅限本地、国内漫游流量，不含港澳台及国际漫游流量；同时仅限当月使用，月底未用完自动清零。

50M流量能用来做什么呢？根据实际测算，50M流量可满足8小时的WAP上网需求：可使手机QQ用户一个月里每天挂机8小时；也可让用户在一个月里每天使用两个小时的微博、人人网、开心网(微博)；若用天翼视讯、优酷、奇艺，可连续观看视频1小时；若用手机阅读：可满足1个月里每天看书2小时；若用手机炒股：可满足半个月浏览行情与正常交易需求。来源：2012-5-11 新浪科技微博

[返回目录](#)

技术情报篇

【视频通信】

南航携央视打造数字付费频道

中国南方航空集团公司与央视旗下付费数字频道CCTV-发现之旅于6日在北京签署战略合作协议，双方将在节目内容制作、渠道营销等方面开展深度合作。

南航方面表示，具体事项将由其旗下南航文化传媒股份有限公司直接负责。中国南方航空集团公司党组书记、中国南方航空股份有限公司总经理谭万庚在签约仪式上表示，双方的合作有利于频道的节目制作与推广，南航将全力支持频道的节目运营和未来的产业发展。来源：2012-5-9 京华时报

[返回目录](#)

数字电视国家工程研究中心参与下一代标准研究

2011年11月，一份全球数字电视主流科研机构共同签署的《上海宣言》宣告了一个新的全球数字电视技术研究合作组织(FOBTV)的诞生，代表中国参与组

建 FOBTv 的数字电视国家工程研究中心(NERC-DTV)也逐渐走入人们的视野。半年过去了，FOBTv 有什么进展呢？近日，刚刚从美国 NAB-2012 回来的 NERC-DTV 总经理夏平建介绍了相关情况。

全球未来广播电视研发计划 FOBTv 实质启动

2012 年 4 月 17 日-19 日，在全美广播电视设备展 NABShow2012 期间，中国数字电视国家工程研究中心(NERC-DTV)联合美国高级数字电视系统委员会(ATSC)、美国电子与电气工程师学院广播技术协会(IEEE-BTS)、美国全国广播电视协会(NAB)、美国公共广播电视台(PBS)、欧洲数字电视广播标准组织(DVB)、欧洲广播电视联盟(EBU)、加拿大广播公司(CBC)、加拿大通信研究中心(CRC)、日本 NHK 广播电视协会(NHK)、韩国电子通讯研究院(ETRI)、巴西 TV Globo 电视台(TV-Globo)、巴西电视工程协会(SET)等著名广播电视科研机构在拉斯维加斯召开全球未来广播电视研究计划工作会议，共同签署了备忘录，实质启动全球未来广播电视研发计划(Future of Broadcast Television Initiative)。

本次全球范围内的合作研究计划汇集了全球广播电视领域最前沿的科研机构，目标是通过跨区域的技术协同，共同推进未来数字电视系统技术的研发。这项技术合作计划涵盖了当前全球广播电视行业共同关注的很多内容：共同开发包括商业、技术和监管环境在内的地面数字电视未来生态系统模型；共同确定下一代地面数字电视广播系统的业务需求；共同促进全球数字电视开发实验室之间的协同创新；共同推荐未来全球数字电视新标准的技术基础，配合标准机构对选定的技术进行标准化。

在此次 FOBTv 会议上，美国 ATSC 委员会的主席 Mark Richer、欧洲 DVB 委员会的主席 Phil Lavin、中国数字电视国家工程研究中心的首席科学家张文军教授、日本 NHK 研究总监 Toru Kuroda 博士分别对新一代数字电视系统的社会生态环境、各类业务需求、技术发展趋势、未来电视系统基本构架作了技术报告。

来自不同国家和地区的专家集中表达了统一的意见：地面数字电视在全球的成功应用实践证明，在互联网和移动通讯高速发展的情况下，地面电视以其独特的广播特性仍然是公共传播的主要途径；未来电视的标准方案设计必须综合考虑体系结构、信号处理、网络融合、终端互动等各方面因素，积极考虑与互联网、移动通讯技术的相互支撑，才能满足社会、广播者、消费者对电视的各种需求。简单地在局部环节寻求提高效率的静态广播技术思路已经不能适应地面数字电视面临的新环境。

FOBTv 将深入研究全球共性的技术需求，并成为开发下一代统一标准的依据。

承担 FOBTv 全球秘书处工作

2012年4月19日,全球未来广播电视研发计划(FOBTV Initiative)召开发起人会议正式宣布成立了该计划的管理委员会和技术委员会。美国 ATSC 委员会的主席 Mark Richer 担任管理委员会主席、欧洲 DVB 委员会主席 Phil Lavin 担任管理委员会副主席。中国数字电视国家工程研究中心的首席科学家张文军教授担任技术委员会主席,日本 NHK 研究总监 Toru Kuroda 博士、韩国电子通讯研究院 ETRI 的主任 Namho Hur 博士和加拿大通信研究中心首席科学家吴亦彦博士担任技术委员会副主席。

与会的全球广播电视科研机构共同签署的合作备忘录还一致确定,中国数字电视国家工程研究中心承担全球未来广播电视计划组织的全球秘书处工作,全程管理全球未来广播电视研究计划 FOBTV 的组织运行。

(ITU 积极支持 FOBTV 研发计划)

2012年5月1日,在日内瓦召开的国际电信联盟 ITU 第六研究组的会议中,会议主席 L.Olson 重点介绍了 2011 年 11 月由中国数字电视国家工程研究中心及美国先进电视系统委员会(ATSC)、欧洲数字视频广播组织(DVB)、欧洲广播联盟(EBU)等全球 13 家广播电视行业的技术领导者、标准制定者、主流运营机构及产业链企业共同发起创立的全球未来广播电视研发计划(FOBTV Initiative,) ,高度评价《上海宣言:未来广播电视的全球发展道路》(《Shanghai Declaration: A Global Approach to the Future of Terrestrial Television Broadcasting》)所形成的共识,期待 FOBTV 尽快形成在上海宣言中承诺的全球统一地面广播标准提案。ITU 支持 FOBTV 的技术研究工作,并将加强与 FOBTV 的合作,推动未来全球地面数字电视广播技术标准化的进程。

数字电视国家工程中心高起点布局新一代数字电视体系研究

数字电视国家工程研究中心总经理夏平建表示,面对全球广播电视技术和产业格局的巨大变化,数字电视国家工程研究中心作为中国数字电视系统技术研究的骨干队伍,我们深感责任重大。

夏平建认为:随着全球未来广播电视研发计划 FOBTV 的实质启动,中国数字电视国家工程研究中心成为 FOBTV 秘书处和张文军教授担任 FOBTV 全球技术委员会主席是中国数字电视科技工作国际合作的重大突破。对于我国积极参与全球未来广播电视的技术和产业发展、对于我们用国际视野来规划和组织下一代数字电视标准研究开发、为带领我国更多的广播机构及制造企业参与国际标准研究都具有重要意义。

夏平建介绍说,数字电视国家工程研究中心牵头承担了科技部“863 高科技发展计划”中的“新一代数字电视关键技术研究及验证”项目。这项研究工作涵盖了系统构架、新型覆盖与接入网络研究、超高清超媒体内容制作与管控技术研

究、高端视频编码与网络适配系统研究、无线传输技术、系统与试验网研究、新一代终端技术体系开发、测试系统及试验网开发与建设等方面各项内容，国内很多数字电视科研单位和企业都参与了其中的子课题。FOBTV 的实质启动使我们有机会从一开始就以国际视野来规划和布局技术体系和标准研究开发工作。

目前，数字电视国家工程研究中心正在按照国家发展与改革委员会、国家科技部、工业与信息化部、广电总局、国标委的统一部署，落实措施，积极组织研究力量，加快推进“863”项目的研发。同时，充分发挥未来广播电视计划 FOBTV 的国际平台作用，积极把我们的 863 项目成果向国际标准转化。来源：2012-5-10 新浪科技微博

[返回目录](#)

【电信网络】

AT&T 与 Sprint 加速部署 LTE 服务

AT&T 公司和 Sprint Nextel 公司正在加速推广配套了快速 LTE 服务的新智能手机。但问题在于：他们的客户大多居住在附近没有 LTE 网络的地区。

这两家运营商正在权利追赶 Verizon Wireless，后者已经开始大范围地提供 LTE 服务。LTE 指的是长期演进，是一种新的无线标准，能够让用户更快地接入互联网。AT&T 共在 35 个市场推出此类服务，约占美国人口的四分之一。Sprint 公司目前仍未推行 LTE 服务，但已经计划 2012 年年中时在六个城市开始此类服务。

华盛顿消费者联盟的政策法律顾问帕鲁尔·德赛(Parul Desai)表示：“如果他们事先让消费者了解这一问题，你们情况就不会那么糟糕。我更关心的是那些购买了新手机的用户，他们决定签署一份为期两年的合同，但却有一个半月的时间无法享受到服务。”

这种形势让我们想起高清电视问世之初，当时的消费者们纷纷抢购高清电视，但却发现没有足够的高清节目。运营商将面临更大的压力——必须在 2012 年早些时候完成大范围 LTE 网络部署。分析师们预计，苹果公司将在 2012 年早些时候推出 LTE 版 iPhone。在 AT&T 和 Verizon 第一季度售出的智能手机中，iPhone 占 64%。

AT&T 公司于 2011 年 11 月在 9 座城市推出首批 LTE 手机与服务。目前，该公司提供七款 LTE 手机和 LTE iPad，计划到 2013 年底完整覆盖全国的目标。Verizon 共在 230 个市场开始 LTE 服务，覆盖了美国三分之二的地区

Sprint 在覆盖率方面位居最后 ,即便该公司推出更多 LTE 机型也无法改变这一举世。该公司上个月开始出售三星(微博)GalaxyNexus 智能手机 ,这是计划 2012 年推出的 15 款 LTE 设备中的第一个。现在 ,购买这些设备的用户只能使用速度较慢的 3G 连接。

Sprint 首席执行官丹·黑塞(DanHesse)表示 ,公司之前出现过在推出下一代手机时 ,网络仍在部署中的情况。该公司目前的做法与推出宏达 EVO 手机时相似 ,这款手机使用的是另一种 4G 标准——WiMax。当 EVO 手机在 2010 年 6 月问世时 ,Sprint 仅在 33 座城市推出了 WiMAX 服务。即便如此 ,EVO 仍创造了 Sprint 单一产品单日销售记录。

黑塞在接受记者采访时说 :“ 我们有过这种经历。我们非常清楚在网络部署过程中推出一款 4G 设备意味着什么。”

Sprint 将更多的赌注押在 iPhone 上。该公司直到 2011 年才开始经营该款设备 ,并将这款手机视为其复出计划的关键。

在错过了四年时光 ,眼睁睁看着荷包满满消费者转而与其他运营商签署 iPhone 协议后 ,Sprint 公司承诺在未来四年向苹果公司支付 155 亿美元 ,以赢得该款产品经营权。这意味着它的销量必须达到一定数量。当新版问世后 ,Sprint 计划在全国范围内销售——尽管其 LTE 网络尚未完全建成。来源 :2012-5-14 飞象网

[返回目录](#)

TD-LTE 二阶段规模试验 5 月中旬结束

随着 TD 产业链的日益成熟 ,我国 TD-LTE 规模技术试验也在稳步推进。按照规划 ,工信部于 2012 年 2 月批准 TD - LTE 规模试验进入第二阶段。上证报记者昨日从 2012 年 TD-SCDMA/LTE 芯片及终端产业高峰论坛(上海)获悉 ,中国移动(微博)TD - LTE 二阶段规模试验将在 5 月中旬结束 ,目前芯片与终端仍是影响 TD-LTE 试商用的关键因素。在接下来的相关测试中 ,如何突破商用有望成为工作重点。

TD - LTE 二阶段规模试验渐近尾声

TD-LTE 是我国主导的新一代移动通信技术 ,是 TD-SCDMA 的后续演进技术。继 TD-SCDMA 成为被全球认可的 3G 国际标准后 ,TD-LTE-Advanced 也被国际电联确立为国际 4G 标准之一。

自工信部 2010 年 12 月批复同意 TD-LTE 规模试验总体方案后 ,中国移动承担了上海、杭州、南京、广州、深圳、厦门六城市 TD-LTE 规模技术试验网和

北京演示网建设，即业界俗称的“6+1”规模试验。2012年2月，工信部批准TD-LTE规模试验进入第二阶段。

记者在采访中获悉，目前该实验已经接近尾声，即将于5月中旬结束。联芯科技、中兴通讯(微博)(000063)旗下中兴微电子、创毅视讯成为参与测试的三家芯片厂商。2012年4月，大唐电信(600198)公告将以定向增发的方式收购联芯科技有限公司99.36%股权。

据联芯科技副总裁刘积堂介绍，目前联芯科技的测试已经接近尾声，双模测试结果还不错。“可以看得到的，LTE是确定的产业发展方向。”

但值得注意的是，二阶段测试的结束并不意味着LTE规模试验的终止，相关测试会一直继续下去。而如何突破商用成为下一阶段工作的重点。

芯片与终端将影响 TD-LTE 试商用

在联芯科技董事长兼总裁孙玉望看来，目前影响TD-LTE商用的障碍，更多集中在终端的芯片和产品上，如功耗大，稳定性差等，目前芯片和终端产品要支持商用还有很长路要走。

据悉，联芯科技是第一个推出TD-SCDMA和TD-LTE双模芯片的厂商。孙玉望昨日接受采访时指出，联芯科技接下来要通过规模测试进一步提高芯片的性能指标和稳定性，逐步达到准商用目标；也已经做好了后续产品的准备。

据他预测，客户基于联芯芯片所开发的终端产品，在2013年二、三季度有望达到商用。

谈到LTE上的产业机会，孙玉望表示，总体来说新产业的兴起就是很好的机会。从2011年以来中国在LTE上的投入就不断加大。在LTE时代，竞争会更加残酷，目前LTE芯片厂家已超过10家，在这种情况下，国家的政策非常重要，借助国家力量支持企业发展尤为重要。

LTE 规模化启动将快于 TD

工信部部长苗圩8日表示，中国将继续推进TD-LTE规模技术试验，合理规划频谱资源，促进TD-LTE产业成熟。苗圩称，由于中国TD-SCDMA牌照发放较晚，错过了国际上3G大规模商用的时机，使其在国际推广上受到限制，目前仅国内使用。他希望TD-LTE能够在国际上占一席之地。“TD-LTE除在中国市场占主导地位，还应顺应国际上3G向4G演进的阶段，鼓励设备制造商、终端制造商和运营企业组织起来‘走出去’，积极参与包括LTEFDD商用在内的国际竞争。”

刘积堂认为，TD从研发到规模化经过了漫长的时间，但是经过TD-SCDMA的磨炼，我国已经在芯片设计、仪表等技术上有所储备，配套产业迅速发展。经

过这些积累，在 LTE 时代，中国在技术和产品上和世界站在同一起跑线上，目前 LTE 进程正日益加速，运营商也在大规模推进，LTE 的规模化启动将快于 TD。

按照规划，2012 年，中国移动将启动 TD-LTE 扩大规模试验网建设，通过新建和升级的方式，在北京、天津、上海、南京、杭州、广州、深圳、厦门、青岛等城市建设超过 2 万个 TD-LTE 基站。2013 年 TD-LTE 的基站规模将超过 20 万。

此外，中国移动还在杭州、深圳等地加速推进 TD-LTE 业务试商用。据了解，目前，杭州已经向用户免费开放 TD-LTE 体验，而深圳最快将于 5 月 17 日正式启动试商用，但可能也仅局限于数据业务。

孙玉望告诉记者，上周中国移动终端公司召开产业链沟通大会，要求 2012 年 TD 终端出货量达到 7000-8000 万，而联芯科技业对自己的出货量提出了更高目标，要求在 2011 年 TD 芯片出货量 1000 万的基础上，达到 2500 万。孙玉望表示，目前公司在 TD-SCDMA 上投入更大，随着时间的后移，今后会在 LTE 上加大投入。

但孙玉望认为，从现在到 2013 年，TD-LTE 的主要终端形态还是数据卡等产品。刘积堂也表示，LTE 规模应用的前期一定是以数据业务为主，随着 LTE 网络越来越多，可以承担部分话音业务。来源：2012-5-10 上海证券报微博

[返回目录](#)

中移动下半年 9 城市部署 TD-LTE 试验网

随着中国移动(微博)TD-LTE 二阶段规模试验将在 5 月中旬结束，接下来 TD-LTE 将进入扩大规模试验阶段。中国移动下半年将在 9 个以上城市部署试验网。与此同时，杭州、深圳、北京、厦门等地积极试水试商用。

中国移动研究院副院长黄宇红日前表示，中国移动 TD-LTE 试验分为三步。包括技术试验，6+1 城市规模技术试验以及扩大规模试验。

据悉，TD-LTE 规模技术试验自 2010 年底启动后，分为单模阶段和多模阶段。前者面向技术产业成熟和单模终端的可商用能力验证，并已于 2011 年第四季度完成；而面向网络运营和多模终端的测试也即将在本月结束。

“下半年将在 9 个以上城市部署 TD-LTE 扩大规模试验网。”中国移动终端公司副总经理袁利华透露。

黄宇红介绍，中国移动 2012 年 TD-LTE 基站数将达 2 万个，新建站点与已有站点升级并存。同时打造融合多模多频段终端，联合国际运营商研究和构建新型数据漫游，并在香港率先实现 LTE TDD/FDD 商用服务。

她指出，经过验证，TD-LTE 与 LTE FDD 在用户速率、时延、覆盖等方面的性能基本相当。端到端产品基本完备，成熟度与 FDD 商用初期相当，包括系统产业、芯片和终端产业以及测试仪表等。其中数据类终端达到或接近商用水平，智能手机也将于 2012 年下半年推出。

“目前 LTE 仍处于商用启动期。”据黄宇红介绍，国际市场已于 2011 年率先启动商用，至今已有 7 家国际运营商正式商用，已公布 9 个商用合同，15 家运营商公布了商用计划。全球 LTE 基站数 2011 年为 9000 个，预计 2012 年将达到 3 万个。

TD 产业联盟(微博)秘书长杨骅告诉记者，TD-LTE 下一步将着重探讨如何商用，其中杭州模式就很值得效仿。据悉，3 月底在浙江杭州启动 TD-LTE 体验活动，乘坐 B1 快速公交车的乘客，只要带上具备 WiFi 功能的智能手机、平板电脑、笔记本电脑，就能免费体验高达 30M 的 TD-LTE 上网体验。

杨骅认为，TD-LTE 发展除了技术和规模试验外，不能等到所有技术成熟后再试水商用，应该在现有的技术基础上进行部分小规模试商用，例如杭州模式和深圳模式等。据悉，深圳最快将于 5 月 17 日正式启动试商用，通过小规模放号试水 TD-LTE 的应用效果。而福建移动也将同期在厦门启动“4G 体验月”活动。

另据黄宇红透露，北京 TD-LTE 示范网目前也已初步具备展示条件。据介绍，该项目受到重大专项支持，总站点数为 81 个，包括联芯科技在内的多家厂商提供数据卡等终端，大唐移动为主设备提供商。

“我们希望 TD-LTE 应用不只局限于智能手机、数据卡产品等，更能进一步进入消费电子市场，包括车联网等。”黄宇红称。来源：2012-5-12 上海证券报微博

[返回目录](#)

中国移动将推全频段 TD 终端 普及 HSUPA

5 月 10 日，上海东郊宾馆，湿润的空气中散发出泥土的芬芳，这似乎预示着 2012 年 TD 产业即将迎来一轮朴实的变革。如果将 2011 年的 TD 市场发展称之为中国 3G 的弯道超越，那么 2012 年的 TD 终端发展用“好雨知时节”来形容当今的供需关系就再也恰当不过了。

一直以来，中国移动(微博)的 TD 用户数保持着 3G 三分天下有其一的领先优势，但消费者乃至友商对 TD 终端的体验仍停留在 2008 年试商用阶段的印象之中。中国移动终端公司相关负责人坦承，2008 年送了很多手机，质量体验都

不够好，“由于那时候一点点急躁的原因，导致现在要花十倍的力量让用户理解。”

然而彼时的 TD 终端产业链，还属于在“游泳中学习游泳”的过程。如今，在包括 TD 终端芯片、系统软件和测试各方面，产业链趋于成熟，“总体质量已与 WCDMA 芯片基本相当，很多方面比 EVDO 强。在制程工艺上普遍采用 40 纳米，待机功耗降低到 2.5mA，通话平均功耗降低到 70mA”，上述人士如是评价，部分厂商推出两芯片的套片方案，在布板面积上也缩小到了与 WCDMA 相当的水平。当今的 TD 终端成本、质量和体验已经完全能够与 WCDMA 终端抗衡。

2012 年一季度，TD 手机销量达到 1180 万台，同比增长 125%。尽管中国移动 2011 年减少了单款终端补贴，但依然出现了很多畅销的产品，截至 2012 年 3 月份，有 9 款产品累计销量超过 100 万台。

中国移动集团终端公司副总经理袁利华在 2012 联芯客户大会上提及，2011 年，明星机 U880 的销量突破 100 万。但来自中兴的销量数据显示，该款手机 2011 年销量接近 200 万部，目前已经突破 300 万部，这不仅印证了这款手机在京东商城(微博)、淘宝等社会渠道上的热销程度，也意味着 TD 终端发展可以摆脱必须依赖运营商集采的困境。

据其透露，4 月份在库终端产品中 TD 手机已经达到 371 款，TD 终端已形成高中低端均衡发展的格局。目前，TD 终端销量以手机为主，其中智能终端占据了重要位置。此外，MIFI 从 2011 年开始在市场上非常受欢迎，数据卡产品正在逐步淡出。

2012 年，中国移动将会实现至少 6000 万部的出货量，智能手机的占比超过一半。其实，对于 TD 终端 2012 年的出货量预测业界各说纷纭，9000 万台的目标业界亦持乐观态度。

中兴 TD 终端相关负责人表示，现在一款 TD 智能手机的生命周期一般不会超过半年，2012 年该公司的 TD 智能手机在更新换代的频率将会提升。2012 年下半年，中兴将推出基于联芯双核 A9 架构 LC1810 的千元智能终端，作为 U970 这款刚上市手机的后继者，而中兴 TD+WCDMA 手机 U960 也刚刚成为中国移动的合约手机。

截至 3 月底，中国移动已经拥有 6.67 亿用户，按照每年 30% 的用户换机，平均 22 个月换一次手机，中国移动每年换机市场是两亿用户规模，“这些换机用户都是 TD 发展的市场。”

目前，全球范围内处于市场领先地位的运营商均将网络、终端、业务端到端质量作为主要的竞争手段。从 2011 年起，中国移动加强了 TD 终端在用户体验、

整机稳定性和应用兼容性的测试。在用户体验方面，重点关注图片相关应用的用户体验，如要求降低拍照延迟，提供所见即所得的体验，优化触摸屏响应的流畅性。在稳定性方面，中国移动明确要求每款终端的平均无故障运行时间，高端产品达到 300 小时，低端产品达到 200 小时。

2012 年，中国移动对 TD 终端的质量要求更加完善，包括标准、评测服务、生产质量管理、售后服务等诸多方面，不难理解业内终端企业的抱怨，中国移动 TD 终端对质量标准的追求过于苛刻。袁利华回应称，“我们希望开放合作的心态，愿意跟大家一起共同探讨，如何提升质量的方式方法手段，但是提升质量的目标是不容讨论的。”

亦有业内权威人士指出，中国移动应放宽追求千篇一律的质量标准要求，助推企业推出个性化终端，同时缩短 TD 终端入库的周期，“在这一点上，中国移动应该向中国电信(微博)的 CDMA 终端市场取经，保障终端企业的利益。”

此外，袁利华还表示，2012 年中国移动 TD 终端布局方面高中低端协调发展，以普及智能为主，对于旗舰产品为主，实施精品策略，打造设计优良、质量过硬的高端明星机型，支持中高端用户保有，同时“大力普及 WLAN 终端，支撑四网协同协调发展，智能手机要全部支持 WLAN，预装 WLAN 客户端，方便用户接入。”

“随着上行业务需求的快速增长，中国移动将全力推动 HSUPA 和 EDGECLASS12 发布普及”，袁利华表示，TD 与 GSM 网络互操作，造成了手机重选时间过长，呼叫不可及现象降低用户感受，将推动自主创新的准 FR 技术的商用，同时，将尽快推出支持 A+F+E 全频段 TD-SCDMA 终端设备。

值得一提的是，2011 年，中国移动在 2012 年终端规划中提及，争取将 4 寸屏产品降到 1000 元以内，3.5 寸屏产品降低到 800 元以内。2012 年，中国移动更进一步，计划在第三季度分别将这两档主打产品都拉低 200 元，此外，第三季度还将推出千元双核智能手机。来源：2012-5-15 通信世界网微博

[返回目录](#)

中国联通升级 HSPA+网络：手机可享 21M 速率

近期有上海联通用户收到中国联通(微博)的网络升级通知，通知中说，已经开通 21M 上网功能，用户使用支持 HSPA+的终端，即可在 HSPA+网络覆盖区域内使用高速上网。

一位用户发布的微博显示，上海联通发出通知称，“5月17日起，上海联通已为您开通21M上网(HSPA+)功能，您只需持HSPA+终端，即可在HSPA+覆盖区享受高速网络。”

2011年5月17日，中国联通在国内56个城市开放HSPA+，传输速率升至21Mbps。值得注意的是，2011年的网络升级只是表明中国联通具备了HSPA+21M的传输速率，但网络覆盖区域比较小。终端方面也只有上网卡可以使用该网络。

而在2012年，经过网络升级后，21M的传输速率不仅对上网卡，手机也可以使用。但也有问题是，目前用户手中持有的HSPA+终端比较少。

据GSA公布的数据显示，截止到2011年2月，全球已商用的HSPA+终端有245款，其中137款产品下行峰值21Mbps，14款产品28.8Mbps。有27款智能手机支持HSPA+网络。来源：2012-5-10 新浪科技微博

[返回目录](#)

TD-LTE 芯片商已达 10 家 联芯称实测速率下行 59M

在出席“2012年联芯科技大会”时，与会人士透露，目前TD-LTE的芯片厂家已经达到10家了，参与了中国移动(微博)TD-LTE规模技术试验第二阶段测试的有3家，双模数据卡在现网测试下面已经达到了下行速率59M。

LTE 时代芯片竞争会更激烈

“在LTE时代，芯片业的竞争比TD-SCDMA时代更加残酷”，联芯科技总裁孙玉望如此感叹说。

他说此话的依据是，TD-SCDMA芯片厂商目前起主导地位的基本上是展讯、联芯、联发科(微博)等，高通(微博)则估计在2012年3、4季度也会进入这个市场，但TD-LTE芯片厂家则已多大10家了。

孙玉望认为，在这种情况下，国家的政策很重要，在LTE时代，借助国家的力量支持国内企业的发展是有必要的。

目前，国产TD-LTE芯片厂商暂时领先，在目前中国移动TD-LTE规模技术试验第二阶段测试中，有3家厂商芯片厂商参与了，且都是国产芯片厂商，但高通等国外厂商的实力强劲，将来是重要竞争对手。

单模双模终端都有市场

此前的消息称，中国移动将于2012年的5月17日在深圳进行首次TD-LTE用户测试，初期只针对较少用户，目前中国的移动已在深圳地区建立了300多个

基站，数量是 2011 年的 10 倍，由于目前市面上还没有 TD-LTE 网络手机，所以此次测试只能使用中国移动提供的 TD-LTE 数据卡。

据悉，这些 TD-LTE 数据卡与 2011 年已有不同，目前参与测试的均为 TD-LTE 双模制式，联芯的一款双模芯片 LC1760 也在其中，在 2010 年 12 月份时就已推出。

孙玉望表示，“我们正在参加中国移动的 TD-LTE 规模技术试验第二阶段的测试，现在基于 LC1760 芯片的双模数据卡在现网测试下面已经达到了下行速率 59M”。

关于后续进展，他表示，预计到 2013 年，TD-LTE 芯片可以达到商用的水平，联芯的投入会增大，同时，联芯还会推出 TD-LTE 单模的芯片，可以直接商用，也将有市场需求。

中国移动一些希望加速 TD-LTE 的商业化，不过，瑞银证券在报告中分析指，TD-LTE 一旦全面商业应用，反而会成为中国移动的负担。来源：2012-5-11 新浪科技微博

[返回目录](#)

【终端】

法国发明防蹭网新招：特种壁纸可屏蔽 WiFi

法国格勒诺布尔理工学院(Institut Polytechnique de Grenoble)与法国纸业技术中心合作开发了一种壁纸，可以屏蔽 WiFi 信号，防止信息传播到办公室或公寓以外。

但与其他以“法拉第笼”为基础的信号屏蔽技术不同，这种壁纸不会屏蔽所有的电磁信号，而是会有选择地屏蔽 WiFi 频率，使得手机和其他无线电波可以顺利传输。据悉，这种壁纸将于 2013 年上市，价格与传统的中档壁纸相当。

据研究人员介绍，这种壁纸除了可以防止 WiFi 嗅探，在担心 WiFi 干扰或希望屏蔽额外 WiFi 源的地方，也可以发挥作用，例如医院、宾馆或影院等。该技术可以防止顾客绕过付费网络，使用外部的免费 WiFi 网络。

除此之外，如果担心 WiFi 所产生的电磁辐射，也可以使用这种壁纸。来源：2012-5-11 新浪科技微博

[返回目录](#)

新型燃料电池问世：可为智能手机充电十多次

零售商 Brook stone 2012 年将开始销售便携式燃料电池，能够对智能手机充电十多次。

燃料电池厂商 Lilliputian Systems 今天宣布 Brook stone 将是首家零售商。燃料电池设备尺寸与一款较厚的智能手机接近，燃料盒尺寸与打火机尺寸类似。

这对 Lilliputian Systems 和燃料电池技术都是一个巨大进步，数家燃料电池公司都在开发便携式动力系统，但大都以失败告终。

新型燃料电池能够对支持 USB 接线的任何设备充电。

目前尚不清楚 Brook stone 燃料电池定价，但 Lilliputian Systems 企业开发副总裁莫利·拉曼尼(Mouli Ramani)表示，燃料盒为塑料外壳，内装丁烷，只需数美元成本，“与星巴克咖啡价格差不多”。

人们可通过 Brook stone 商品目录在线购买盒装燃料和燃料电池，也可在商店购买。盒装燃料用完后可通过市政回收程序回收燃料盒。

Lilliputian 公司预计第一批客户将是早期技术人员，其便携性随后将吸引更多人群如旅行者、大学生及将大量时间用在便携视频游戏机上的青少年。拉曼尼说：“那些希望从使用壁装电源插座为手机充电中解放出来的人们都会青睐燃料电池。”

拉曼尼解释说：“Lilliputian 是第一家在硅晶圆中存储固体氧化物燃料电池膜的公司。”投资者英特尔(微博)已经改装一家晶圆工厂，准备生产印刷 Lilliputian 薄膜的特殊硅芯片。

拉曼尼说：“之前设备通常采用甲醇或硼氢化钠作燃料，但做成产品时，其性能还不如锂离子电池。”

拉曼尼指出，Lilliputian 推出的燃料电池使用一盒燃料可为 iPhone 4 充满电的次数约 10-14 次。对大多数人而言，一盒燃料能够为智能手机充电两周。

盒装燃料将由打火机厂商生产，可以在飞机上携带。Lilliputian 目前正在寻找其它分销商。来源：2012-5-9 科技资讯网

[返回目录](#)

【运营支撑】

报告称全球 72 个 LTE 网络商用

全球移动供应商协会(GSA)日前在其最新公布的《LTE 演进》报告中证实，目前已有 319 家运营商致力于 LTE 商用网络部署，或正在进行相关试验、技术测试或研究。该报告涵盖了 LTE FDD 和 LTE TDD 两种模式。

在这 319 家运营商中，目前正在进行 LTE 商用网络部署、投入商用或计划投入使用的共有 258 家，分布在 84 个国家。其余 61 家运营商(位于 13 个国家)正在进行 LTE 技术试验、测试或研究。

已经正式推出 LTE 商用服务的运营商有 72 家，包括 2012 年前 4 个月问世的 25 个网络。目前，已经有 37 个国家和地区开始了 LTE 商用服务，其中既有发展中国家，也有发达国家。

全球移动供应商协会主席艾伦·海登(Alan Hadden)指出：“在过去的 12 个月中，共有 52 家运营商开始了商用 LTE 服务。此外，还有数十家运营商正准备在 2012 年推出商用 LTE 网络。目前市场中的 LTE 用户设备多达数百种，所有细分市场的用户数量都在快速增加，这标志着 LTE 将进入一个新阶段——在 2012 年成为主流技术。”

每年推出的 LTE 商用网络数量：

2009 年：2 个

2010 年：15 个(年底累计 17 个)

2011 年：30 个(年底累计 47 个)

2012 年 1 月至 5 月 8 日：25 个(截至目前共有 72 个))

全球移动供应商协会预测到 2012 年底：134 个(分布在 57 个国家和地区) 来源：2012-5-10 飞象网

[返回目录](#)

TD 终端产业链厂商扩展至 259 家

在今天召开的“2012 年 TD-SCDMA/LTE 芯片及终端产业高峰论坛暨联芯科技客户大会”上，中国移动(微博)集团终端公司副总经理袁利华透露，截止到 2012 年 4 月份，TD 终端产业链厂家已经达到了 259 家，其中投入手机研发的有 150 家，可商用的芯片供应商增加到了 9 家。

袁利华表示，TD 芯片总体质量已与 WCDMA 芯片基本相当，在制程工艺上普遍采用 40 纳米，待机功耗降低到 2.5mA，通话平均功耗降低到 70mA。同时，也已经有部分厂商推出两芯片的套片方案，在布板面积上也缩小到了与 WCDMA 相当的水平。

据其透露，截止到 2012 年 4 月，在库的终端产品已经达到了 371 款手机、531 款终端，形成了高中低端均衡发展的格局。“特别是多款明星终端出现，比如全球旗舰机型三星(微博)S3、HTC(微博) S720 等 TD 版也即将上市。”来源：2012-5-10 中国通信网

[返回目录](#)

北京 TD-LTE 示范网有望近期开放

继 2011 年 10 月完成了单模的关键技术以及产品可商用能力验证后，2012 年初开始的 TD-LTE 第二阶段试验即将于 5 月底完成，其中多模终端的测试、4 家系统厂商和 2 家终端厂商的互操作为终端验证方面的主要内容，现已基本完成，满足第二阶段试验的目标。经过验证，TD-LTE 单模终端芯片产品具备预商用要求，支持 TD-SCDMA 的多模芯片已经推出，下半年有望推出多模预商用产品。

这是中国移动(微博)研究院副院长黄宇红在 5 月 10 日的“2012 年 TD-SCDMA/LTE 芯片及终端产业高峰论坛(上海)暨联芯科技客户大会”介绍 TD-LTE 试验时，透露的有关终端的最新进展。

TD-LTE 规模试验的快速推进和产业链成员马不停蹄地推出终端、设备、配套方面的新产品，无一例外地都在和 LTE FDD 商用成熟度进一步缩短距离。

LTE FDD 的国际商用范围日渐扩大，用户数量快速攀升。其中，日本 NTT docomo 的 LTE FDD 用户数已经超过 200 万；美国 Verizon 已经将 FDD 网络覆盖 200 多个城市 2 亿多人口，2013 年覆盖全国；全球 LTE FDD 终端已累计推出 347 款，其中，苹果也于近期推出支持 LTE FDD 的平板电脑，三星(微博)还推出了支持 LTE FDD 的 Galaxy 手机。

FDD 链条的快速扩张，促使 TD-LTE 产业链 2012 年以来以更快的速度完善技术并推出符合预商用标准的产品，其中中国的试验进展更为全球 TD-LTE 市场所瞩目。

据黄宇红称，TD-LTE 与 LTE FDD 在用户速率、时延、覆盖、并发用户容量等方面性能已基本相当，目前 TD-LTE 网络设备无线网络性能指标已经基本达标，大部分厂商设备稳定性、可靠性、产品多样性已经可以满足预商用需求。

在杭州等地以 LTE-Fi 方式已经开展 TD-LTE 体验活动的基础上，中国移动计划年底前建成 2 万个 TD-LTE 基站，联手终端企业重点打造 FDD/TDD 双模多频段的数据卡、MIFI、CPE 等数据终端。同时，将在中国香港地区开展 FDD/TDD LTE 商用服务。

对 2013 年中国移动提出了“建设超过 20 万个基站、新建站点与已有站点升级并存，加快 TD-LTE 试商用的进程和加大用户规模”的目标。

在北京以长安街沿线为主要站址的 TD-LTE 演示网正在加快建设。据黄宇红透露，目前已建成其中 64 个宏基站、17 个室内站，主要基于 2.3GHz 和 2.6GHz 频段，室内数据速率可达 50Mbit/s，室外数据速率达 20Mbit/s。“目前已经初步具备 5.17 展示条件”。

言外之意，此前业界猜测的 2012 年世界电信日期间开放北京 TD-LTE 演示网将“很有戏”。

据称，政府和业界专家将成为该演示网首批用户，将利用 TD-SCDMA/TD-LTE 多模数据卡体验该网络的数据业务。

“一旦 LTE 终端普及，激发的数据流量将是非常大的。”黄宇红称。来源：2012-5-15 通信世界周刊

[返回目录](#)

市场跟踪篇

【数据参考】

亚太地区光纤用户已近 6000 万

“第七届光纤到户亚太委员会 2012 年会”日前在上海举行，此次年会以“光纤改变生活”为主题。记者从会上了解到，2011 年亚太区 FTTH/B 用户数以 28% 的增长率稳定增长，FTTH/B 覆盖率以近 73% 的年增长率持续快速增长。截至 2011 年底，亚太区 FTTH/B 用户数已经接近 5800 万，覆盖超过 1.75 亿个家庭。

多方共同参与 FTTH 建设

不少亚太区国家如马来西亚、印度尼西亚等在会上都宣布了 FTTH/B 大规模部署的计划。并且多个国家都推出了鼓励国内和国际私人投资的政策，亚太区市场的巨大潜力正在浮出水面。

马来西亚目前正在建设 HSBB(高速宽带)项目，采用了公私合营、共同投资的方式，其目的旨在让公共部门和私营公司的优势进行互补。“公共事业部门资金多，但项目也多，因此效率比较低，而私营部门为了盈利则会尽量选择成本低、

收益高的项目，HSBB 就是这样一个适合公私合资的项目。”马来西亚电信首席策略官 Farid Mohamed Sani 博士表示，从国家层面看，HSBB 能满足市民对于网络的需求，也满足了私营部门盈利的要求。2008 年 9 月 16 日，HSBB 协议正式启动，从刚开始起步发展缓慢、市民反应较差到现在业务量在一年里翻了 5 倍，FTTH 端口达到 70 万。Farid Mohamed Sani 博士认为，正是由于公私合营的体制，减少了双方和最初战略目标不相符的工作量，而且不少私人在拓展业务方面是强项。

FTTH 年会主席张穆告诉记者，建设信息高速公路就像建公路，私人建，不统一，有了政府政策的参与和引导，才会实现双赢，“在澳洲，如果某党派的执政者不支持私人加入信息建设，支持率就会很低。”

丰富应用是关键

在发达国家，人们接受 FTTH/B 的主要动力是客户对如高清电视节目、音乐下载等在线丰富娱乐服务的需求，这些基于带宽的丰富应用为运营商提供了拓宽收入、增加利润、提升用户忠诚度、提高自身竞争力和 APRU 值的绝佳机会。

不少外国电信业界人士认为，内容为王是提高用户感知度的关键。正如新西兰皇冠光纤控股有限公司首席执行官 Graham Mitchell 所说，新西兰电信自重组后股价有了很好的表现，得益于所提供的满足各类用户需求的应用和能为用户带来利益的服务。印度尼西亚 PT 电信基础建设及服务计划副总裁 Revolin Simulsyah Nasution 也表示，随着 PT 电信的创新应用的推出，其用户也在逐步增多。

张穆认为，要扩大 FTTH 的覆盖量，关键是要让用户体会到 FTTH 的好处，其不可或缺的就是应用，“现在只有 IPTV、远程教育、无线医疗等还算得上是比较成功的应用，但这些远远不够，用户关心的不是技术，而是自己的需要能否得到满足。”上海电信总经理张维华也认为，应用推荐是发展 FTTH 过程中的一个难点。

记者在会场发现，参加此次年会的主要还是以运营商为主，鲜有内容提供商。FTTH 亚太区委员会总裁 Fouad Jaffer 告诉记者，现在的内容提供商很少出席此类会议，即使出席也派职位不是很高的人。“所以希望有相关的政策来鼓励内容提供商积极创新，并发出自己的声音。”Fouad Jaffer 表示。来源：2012-5-14 IT 时报微博

[返回目录](#)

TD 终端 2012 年出货量预计 8000 万台

据相关人士透露，中国移动(微博)2012 年 TD 终端预计出货量在 7000 万到 8000 万左右，智能手机预计占据 50% 份额。

据相关人士透露，在 2012 年中国移动终端公司召开的产业链沟通大会上，中国移动提出 2012 年要争取实现 7000 万-8000 万台的终端销量，而超过一半的机器是智能机。“中国移动移动用户达 6 亿多，TD 新增用户每年有几千万，而且有统计显示 60% 以上的换机用户会采用 3G 智能手机。”该人士表示。

“大量的 2G 用户正处于换机的时候，如果中国移动没有合适的 3G 智能手机给用户，用户自然会选择中国联通(微博)或者中国电信(微博)。因此，中国移动必须在智能机上发展。”

除了不断增长的市场需求，TD 终端领域也有了明显发展。2008 年 TD-SCDMA 发牌以来，从仅有的 8 款终端，经过三年的发展，TD 终端款式增长了 90 倍。手机厂商覆盖了中兴、华为、三星、HTC、诺基亚、MOTO 等国内外厂商。芯片厂商也逐渐增多，目前占有主导地位的展讯、联芯科技、Marvell、MTK、高通等芯片厂商。据中国移动预测，到 2012 年 TD-SCDMA 制式手机有望超过 150 款，并将陆续推出多款中高端明星机型，普及型智能终端的数量也将大幅提升。来源：2012-5-10 飞象网

[返回目录](#)

【市场反馈】

信号不好仍是手机用户投诉重点

北京市通信管理局昨日发布的电信服务质量通告显示，一季度受理总量共计 3029 件。在 100 件申诉中，网络质量申诉 32 件，占整体 32%，环比上升 3.23%，同比下降 60.49%；收费争议申诉 40 件，占整体 40%，环比上升 37.93%，同比下降 35.48%；用户服务申诉 28 件，占整体 28%，同比下降 3.45%。

值得注意的是，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。

在收费争议方面，用户普遍反映最多的是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。来源：2012-5-9 北京商报微博

IPv6 数十亿专项补贴有望月底揭晓

在 IPv6 的发展之路上，政策总在不停地释放惊喜。上海证券报记者近日从一业内人士处获悉，目前发改委针对下一代互联网在产业化、安全等方面的两项专项答辩已结束，数十亿专项补贴有望本月底揭晓。补贴将覆盖包括北京、上海等地的三大运营商、电力、石油、安防等重点行业的示范应用。

按照国务院整体部署，2012 年将成为我国 IPv6 商用试点及产业化的元年。相应的，从 2011 年底至今，相关政策利好不断。2012 年 2 月，发改委发布针对下一代互联网发展的两个“专项”通知；3 月底，发改委再度联合工信部等部委共同发布了《下一代互联网“十二五”发展建设的意见》的通知。用业内人士的话说，“在 IPv6 产业已经达到 99 度的关键时候，国家添了一把火，把水烧开了”。

IPv6 发展路径近似 3G 建设。发改委专项文件中，明确提出骨干网和约 10% 城域网支持 IPv6，以及 IPv6 宽带接入用户数超过 800 万的目标。业内人士认为，随着运营商投入的加速和产业化高潮的掀起，IPv6 设备厂商无疑将最先受益。后续当 IPv6 与物联网和移动互联网相结合时，会产生出更多新的业务机会，特别是与传统产业结合的新型运营服务业的机会，如移动电子商务、物联网服务业等。

首批专项资金偏向网络建设

日前，国家发改委连续发出《关于组织实施 2012 年下一代互联网技术研发、产业化和规模商用专项的通知》(以下简称“产业化专项”)和《关于组织实施 2012 年国家下一代互联网信息安全专项有关事项的通知》(以下简称“安全专项”)。下一代互联网成为继物联网、云计算之后第三个获得专项资金支持的新一代信息技术产业。

据接近项目方的知情人士透露，目前两专项均已答辩结束。“产业化专项”重点集中在石油石化、交通、电力、安防等领域。有专家建议，针对产业化应用的评选，一个领域可以支持多个项目，而从设备角度来讲，会重点支持基础好、实力强的大企业，包括路由器、交换机及安全设备等。

据了解，专项资金的补贴比例不超过项目总投资金额的 20%，且大部分将投向网络建设，包括线路、设备改造等，不排除后续追加的可能。而商业网站的 IPv6 升级改造也将获得专项支持。

此外，发改委还将投入上亿资金进行试点城市的 IPv6 建设，主要由运营商参与，具体工作包括网络建设和用户发展等。除了北京、上海、广州等一线城市

有望入围外，运营商已率先进行 IPv6 改造的优势区域也有望进入首批试点名单，如长沙、无锡等。

“下一代互联网的产业化也会按照先试点、再铺开的次序进行。”中关村下一代互联网产业联盟秘书长张建宁表示，“IPv6 应与无线、4G 建设提升到同一战略高度，最好和 4G 同步建设发展。”

“现在比较好的是，在 IPv6 产业已经达到 99 度的关键时候，国家添了一把火，把水烧开了。”天地互连常务副总裁陈起表示，“随着两大专项的开展，整个下一代互联网产业将被盘活。”

运营商表态扩大 IPv6 试点

目前，运营商被认为是推动产业化规模商用的主要力量，三大运营商中以中国电信(微博)重视程度最高。据中国电信研究院相关人士透露，中国电信 2012 年在扩大新省市 IPv6 改造基础上，IPv6 接入用户将远超过 300 万，占发改委要求的“IPv6 宽带接入用户数超过 800 万”目标的近 40%， “而这个总量也只是保守估计”。

在扩大试点范围和覆盖用户数的同时，中国电信还将注重深度扩张，即扩大实际用户接入数。“在推进 IPv6 建设方面，电信对于固网、无线网络和移动终端都非常重视，这几方面会齐头并进。”来自中国电信北京研究院的解冲锋告诉记者，虽然国家对于运营商建设 IPv6 将有系列补贴，但大多数仍需运营商自己投资。

此外，中国移动(微博)也将在 9 个省启动 IPv6 试点，并将在 TD-LTE(分时长期演进，4G 移动通信技术与标准)建设中考虑 IPv6 兼容问题。中国移动技术部总经理周建明透露，中国移动将大力推进以 TD-SCDMA/TD-LTE(注：TD-SCDMA 为三个 3G 标准中的一个)为主的 IPv6 移动互联网。现阶段到 2013 年是启动期；2014、2015 年是推广期；到 2016 年达到全面应用。

中国联通(微博)技术部总经理张忠平也向记者表示，中国联通也密切关注 IPv6 的网络建设。

按照国家统一部署，“十二五”期间，IPv6 宽带接入用户数将超过 2500 万。2013 年底前，所有骨干网和约 10%的城域网支持 IPv6，所有新建网络设备支持 IPv6。

根据发改委提出的目标，通过 2012 年专项的组织实施和带动，骨干网和约 10%城域网支持 IPv6，IPv6 宽带接入用户数超过 800 万；此外，国内具有重要影响力的 100 家商业网站支持 IPv6，电信运营企业新开展的业务基本支持 IPv6，新增上网固定终端和移动终端基本支持 IPv6。

此外，对于商业网站系统 IPv6 升级改造，发改委鼓励具有影响力的各商业网站自主开展支持 IPv6 的升级改造，专项将采取后补助方式，视其升级改造完成情况，从中优选 50 家予以支持。据本报了解，目前中国电信是国内唯一提供 IPv6 门户服务的运营商，并加强与盛大、腾讯、新浪等 ICP 的合作，与业务提供商探索业务合作型迁移模式。

设备厂商产品线全面支持 IPv6

“最有潜力的市场未必会最先启动，在发改委专项的推动下，除了运营商市场，大型央企和部委的 IPv6 示范应用有望在 2012 年率先启动。”星网锐捷相关人士告诉记者。

据中兴通讯人士介绍，在发改委两个专项启动后，虽然首批上马的设备规模不会太大，但初期利润空间仍将非常可观。特别是设备厂商经过跑马圈地，将与地方运营商建立起基于 IPv6 协议的紧密关联，从而更容易获得当地企业客户的资源。

举例来说，如果某地的 IPv6 建设是由设备商 A 来承建完成的，当某大型企业 B 要在当地建设自己的数据中心，考虑到与运营商固网的数据能够顺利衔接，选择 A 设备商来搭建自己的数据中心平台的可能性相当大。对于设备商，这才是隐藏在“下一代互联网”背后的更具诱惑力的市场蛋糕。

“当然，初期市场和产业化项目的启动必然是政府、运营商，以及设备厂商共同出资的结果，并经历相当长的市场培育期，甚至是经历过市场的洗牌后，才能收获。这和我国投建 TD-SCDMA 的路径相似。”中兴通讯人士称。

华为相关工作人员也表示，从终端用户设备、网络设备和网络应用及内容三个层面来看，尽管各环节在 IPv6 支持度上略有不同，但总体来说 IPv6 产业链已经日趋成熟，并进入实际部署阶段。

记者从日前召开的“2012 全球 IPv6 暨下一代互联网高峰会议”上获悉，目前中兴通讯、华为等主流设备厂商的全线产品均已支持 IPv6，一旦市场启动可快速供给。

据介绍，目前合理的过渡路径是在不影响现有 IPv4 业务的前提下逐步引入 IPv6，后续随着 IPv6 的普及逐步关闭 IPv4。这个过渡期大概需要 10 年左右的时间，其长短也会受到产业链和政府推动的影响变化。目前我国从国家战略角度加速 IPv6 发展，无疑会加速这一进程。

值得注意的是，随着全球 IPv4 地址的分配完毕，研究界和工业界已经为 IPv6 部署做好准备，2012 年 6 月 6 日世界各地将举办全球 IPv6 商业服务启动日。与 2011 年 6 月 8 日首个“世界 IPv6 日”不同的是，2012 年 IPv6 服务不再只是实

验性产品，将确实成为商业服务，并将自该日起持续进行下去。来源：2012-5-9 上海证券报微博

[返回目录](#)

调查称 18%美国智能机用户使用签到应用

根据皮尤研究中心旗下皮尤互联网与美国生活项目发布的最新调查报告，18%的美国智能机用户使用签到应用。

调查发现，2012年2月份，18%的18岁以上美国智能机用户使用Foursquare等地理社交(geosocial)签到应用，高于2011年5月份的12%。即便是在使用功能手机的成年人中，11%的人表示使用签到应用。这就意味着10%的美国成年人现在已经使用过签到服务。

不过该调查并未询问受访者他们使用签到服务的频率，考虑到过去围绕着这些应用的宣传，地理社交应用的用户“粘性”值得关注。

调查还显示，四分之三的美国智能机用户通过他们的手机获取位置信息，而近25%的智能机用户不使用手机获取位置信息。皮尤近期的另外一项调查还显示，65%的智能机用户使用手机获取逐向道路导航(turn-by-turn)，15%的用户每天都使用该服务。来源：2012-5-12 新浪科技微博

[返回目录](#)

调查称英国“无手机恐惧症”患者比例达66%

英国手机技术公司Secur Envoy的最新调查显示，该国“无手机恐惧症”(Nomophobia)患者正在不断增加，比例已经达到66%。这类“患者”对手机有很强的依赖感，时刻担心离开手机。

与四年前的53%相比，最新调查增长了13个百分点。儿童和家庭心理学家米奇·斯派洛(Mitch Spero)认为，随着手机使用量的增加，这一数字的增长很正常。但他警告称：“手机是一种改善我们生活的工具，不能让它破坏我们的人际交流能力。”

Secur Envoy的调查显示，受访者平均每天查看34次手机。一位名叫卡拉·坎普斯(Karla Campos)的网络服务公司老板甚至表示，她每天都会查看大约50次手机，睡觉都不能没有手机。“我睡觉时会把手机放在枕头下。”她说。

该调查显示，75%的受访者在洗手间使用手机，很多是用手机代替报纸。更有甚者，某些人无论到哪里，都会随身携带手机。坎普斯就表示，她洗澡时都要把手机带进浴室，以免漏接电话。当然，她肯定会把手机放在干燥的地方。

在坎普斯家里，她并不是唯一一个对手机上瘾的人，她10岁的儿子也很依赖手机。即使母子二人相隔不远，也会用手机交流。“他不跟我说话，我看到他时，他就说一句，‘嗨，妈妈。’”坎普斯解释道，“我们真正的交流其实是通过手机或 Facebook 展开的。”

但坎普斯并未抱怨，在她看来，聊胜于无。她认为手机连接了她与家人。

斯派洛却不同意这种看法。“我建议把手机当做紧急通讯工具，当你跟某人在一起时，应当将对方放在首位。”他说。

SecurEnvoy 的研究还显示，年龄越小，就越有可能患上“无手机恐惧症”，女性的“患病”概率也高于男性。如果你总是不厌其烦地查看手机，时时刻刻担心找不到手机，而且从不关机，那就要小心自己是否已经患上“无手机恐惧症”了。来源：2012-5-9 新浪科技微博

[返回目录](#)

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

● 垂询及订阅请联系：

集团总机：(010) 6598-1925、 6598-1897	E-mail: beijingkf@apcsr.cn
北京公司：(010) 6598-1925、 6598-1897	E-mail: beijing@apcsr.cn
深圳公司：(755) 2557-1499、 2557-6104	E-mail: shenzhen@apcsr.cn
上海公司：(021) 5032-6488、 6153-2019	E-mail: shanghai@apcsr.cn
重庆公司：(023) 6300-3200、 6300-4233	E-mail: chongqing@apcsr.cn
杭州公司：(571) 8993-5943、 8993-5942	E-mail: hangzhou@apcsr.cn
广州公司：(020) 3724-9249、 2337-5832	E-mail: guangzhou@apcsr.cn