



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. 30

本期要点

亚太博宇
通信产业研究课题组
apptdc@apptdc.com

■ 4G 问题多多？

近日最大新闻，莫过于电脑游戏经典作品《Diablo》在事隔 12 年后推出后续作品《Diablo III》，似乎就连一众 IT 界传媒都为之疯狂，当然世界唔会因为这个游戏而停下来，就如 3C 界中就算没有新闻，亦一定有人讲 Apple。最近，Apple 为免 New iPad 4G 产生事端，所以在不同的开售市场，将其改名为“New iPad Wi-Fi+Cellular”，即是当地所用的蜂巢网路制式。

■ 手机动漫等待春天

刚刚过去的母亲节，不仅仅是各商家的销售旺季，上海海唯动漫科技有限公司(下称“海唯动漫”)也收获颇丰：他们制作了一个系列共 12 个动漫祝福内容，发行量超过 1000 万，用户之间相互推荐转发共超过 3000 万人次，给公司带来了超过 150 万元的效益。

■ 联发科的转机和危机

尽管 IC 芯片厂商联发科(微博)一直不愿意顶着“山寨机之王”的头衔，甚至在媒体沟通会上，公关人士还特地与记者打招呼，写稿时最好不要用到“山寨”一词。但即使在其大本营一台湾地区，当地的媒体都不时将其与山寨手机联系在一起。自从这两年国内山寨手机被低端智能手机大幅冲击，再加上山寨手机质量、服务等问题凸显，与山寨手机紧紧绑在一起的联发科的业绩正出现大幅度的波动。

■ 智能手机已深刻改变人们的生活

来猜一道智力题：等朋友、排队、坐地铁、买东西、找饭店、上卫生间、洗澡……能将以上这些动作串连在一起的物品是什么？答案，是手机。

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	6
4G 问题多多?	6
手机动漫等待春天.....	7
联发科的转机和危机.....	9
手机让我们交流更自由了吗	10
智能手机已深刻改变人们的生活	12
产业环境篇	17
【政策监管】	17
工信部禁网内外差别定价	17
工信部推进无线电立法：大量频谱闲置浪费	17
工信部尚冰：禁止网内外差别定价排挤竞争对手	18
国资委要求所有央企年内都要发布社会责任报告	18
国务院：鼓励民间投资参与电信、教育等领域建设	19
【国内行业环境】	20
国产智能手机 4 月集体跃进	20
智能手机销量国产货超洋品牌	20
4 月份 3G 新增用户创年内新低	21
我国正在制定 LTE FDD 终端标准	22
IPv6 全球启动在即 国内试点提速	22
云计算使第二次信息产业面临革命	25
专家称宽带国家战略最早三季度出台	25
一季度我国宽带用户数量同比增长近 20%	29
北斗商业化艰难起步：模块价格目前远贵于 GPS	30
深圳将以信息化智能化引领交通运输现代化国际化	30
【国际行业环境】	31
移动设备占北美网络流量 20%	31
英国 ISP 将封堵免费下载网站	32
芬兰 2015 年宽带速度将达 100Mbps	32
欧盟将对华为中兴提起反倾销诉讼	33
巴蒂电信收购高通印度公司 49%股份	33
荷兰通过网络中立法：不可随意限速	34
美国批准 800 MHz 频谱可推 LTE 服务	34
瑞典政府设立新机构提高网络通信质量	35

韩国电信要求三星等公司分担流量压力	35
印度运营商打响 3G 资费价格战：最高降幅 70%	36
运营竞争篇	36
【竞合场域】	36
中移动联通博弈随意打业务	36
运营商定制互联网手机务必谨慎	38
运营商取消话费余额有效期后改收闲置费	39
运营商触发 3G 用户争夺战 电信联通拼资费	41
电信运营商平媒纷入 云计算产业链逐步成型	42
【中国移动】	43
中移动 2011 年缴税 41 亿	43
飞信对联通电信用户开放注册	44
中移动电子渠道已成业务办理主力	44
中移动 TD 手机招标展讯成最大赢家	46
中国移动明年 iPhone 销量可达 2500 万部	47
报告称中国移动号码垃圾短信占比降至 22%	48
中移动省公司总经理公开竞聘 选拔详情披露	49
传 TD 手机招标芯片两大赢家为展讯和联发科	50
中移动 TD 城区覆盖率达 80% 申请 26 项 LTE 专利	50
中移动手机补贴 2012 年增至 200 亿 补贴率不增加	51
【中国电信】	51
中国电信 40 亿元宽带集采落幕	51
中国电信已专门成立天翼云公司	54
中国电信在英国推出移动通信服务	55
北京电信首批大屏机补贴政策出炉	56
中国电信业共建共享去年节约 150 亿元	56
中国电信：打造全球最大的手机交易会	56
中国电信 23 日起取消预付费老用户话费有效期	58
中电信非语音收入超过 65% 提出“新三步走”战略	59
【中国联通】	60
中联通启动首次 IP RAN 招标	60
联通借低价 3G 卡发力电商渠道	64
联通 WCDMA 智能机发货量突破 1200 万台	65
联通试水电子商务 2012 年最低目标 365 亿元	65
联通第二批超低门槛 3G 卡 12 小时内再次售罄	67
联通希望 3G 降门槛加快普及 新一轮 29 日开售	68

制造跟踪篇..... 69
【中兴】69

中兴：技术创新的终极价值69

中兴海外忧思：专利技术成为新贸易壁垒73

【华为】79

华为终端总部建筑限高调整至 100 米79

华为美国放信号：不和代理商“抢生意”79

华为否认存在倾销：未收到欧盟调查通知82

华为固定接入网 2011 年收入近 23 亿美元83

【诺基亚】84

诺基亚市场份额大幅缩水84

诺基亚“三条锦囊”保驾中国市场85

传诺基亚 9 月推出 Windows Phone 8 手机88

诺西指责华为宣传材料抄袭 出现多处雷同88

诺基亚否认放弃塞班系统：将支持到 2016 年89

诺基亚现金储备或两年内用尽 微软将出手资助90

【其他制造商】91

TCL 发首款双核手机.....91

谷歌完成收购摩托罗拉移动91

索尼将不在印度市场推功能手机91

康佳预计 2012 年销售 800 万部智能手机92

ABI 预计 2012 年手机平板出货将增加 10 倍93

爱立信违反美对古巴出口限制被罚 175 万美元94

服务增值篇..... 94
【趋势观察】94

宽带大规模投资即将展开94

未来 Android 平台可能走向半封闭95

直销模式或有碍 Android 5.0 普及97

工信部尚冰：通信业 2012 年投资 3700 亿同比增 10%99

【移动增值服务】100

智能平台遥感老人安全100

外国人可短信预约住宿登记100

手机拍下二维码 周边信息全知道101

【网络增值服务】102

共建共享破解驻地网建设难题	102
技术情报篇	105
【视频通信】	105
CMMB 手机电视迎来火热销售旺季	105
有线运营商推高清电视反击网络视频	105
【电信网络】	107
山东 WLAN 接入点全国居首	107
广东 TD-LTE 规模测试创纪录	108
【终端】	109
TD-LTE 单卡双待多模终端推出	109
中国联通携手酷派推出首款双待双核智能手机	109
【运营支撑】	111
NTT Docomo 申请 700MHz 频谱牌照	111
北斗导航商业化提速打破 GPS 一家独大	111
电信运营商突破试点范围加快布局 IPTV	111
D-SCDMA 用北斗解决时间同步问题 摆脱 GPS 困扰	114
市场跟踪篇	115
【数据参考】	115
一季度全球手机销量萎缩	115
全国移动电话用户超过 10.3 亿	115
一季度全球 WLAN 收入增长 14%	116
Android 和 iOS 占全球智能机出货量 80%	117
工信部：我国宽带和 3G 用户均接近 1.6 亿	118
我国前四月生产手机 3.5 亿部 同比增 4.7%	119
TD 终端芯片出货量突破 1 亿片 国产化率达 80%	119
工信部：2012 年 1-4 月移动电话用户净增超四千万	121
【市场反馈】	121
智能机让移动视频迎来井喷期	121
Android 5.0 手机有望秋季面市	122
移动电源普遍虚标电量 市场监管缺位	124
苹果蝉联全球最具价值品牌 中国移动第十	125
安卓占中国市场七成份额 中低端加速扩张	125
闪存成智能手机最贵零部件：价格超显示屏	127
中外智能机 8 年首次打平手：3G 手机份额各半	127

亚博聚焦

4G 问题多多？

近日最大新闻，莫过于电脑游戏经典作品《Diablo》在事隔 12 年后推出后续作品《Diablo III》，似乎就连一众 IT 界传媒都为之疯狂，当然世界唔会因为这个游戏而停下来，就如 3C 界中就算没有新闻，亦一定有人讲 Apple。最近，Apple 为免 New iPad 4G 产生事端，所以在不同的开售市场，将其改名为“New iPad Wi-Fi+Cellular”，即是当地所用的蜂巢网路制式。

其实，New iPad 4G 版只兼容美国当地的 AT&T 及 Verizon 的 4G LTE 网络，亦因为这名字产生混淆而被其他国家的用户投诉，当中澳大利亚的 LTE 网络供应商 Telstra 所用的是 1800MHz 频率，但 New iPad 只支援 700MHz 及 2100MHz 频率，最后澳大利亚竞争及消费者委员会(ACCC)认为 Apple 的 iPad 广告中不实描述，违反了澳大利亚消费者保护法，将于法院对 Apple 提出指控，并提出退货及改善问题。而其他国家亦遇上同样问题，因此英国、美国、加拿大、澳大利亚等地的官网，已纷纷为产品改名。Apple 这次事件也讲明，进入 4G LTE 年代，不同地区再次陷入不能统一规格的局面。

现时，经常讲 LTE 本来被称为 3.9G 通讯技术，最后在国际电信联盟的四舍五入之下，与无线网络 WiMAX 被统称为 4G。技术具备 100Mbps 的数据下载能力，以及更短的连接时间、系统容量及更大的覆盖范围，对于网络供应商可以用更低的运营成本，但现时还存在频率不统一的问题。现时全球至少有 38 个不同的无线频率，美国主要用 700MHz，欧洲大部分地区和中国香港都是用 2600MHz，日本用的 2100MHz，部分东南亚国家将使用 1800MHz，至于国内使用的是 2500MHz，不同地方“各自为政”。

目前全球可用的频率其实已不多，因为 LTE 用的有部分是现时电视广播用的频段，又或者是民用、支援等不同的通讯用途，要一时间放出频率似乎是不可能的事。当然在 2700MHz 至 3500MHz 之间还是有可用的范围，但因为网路覆盖范围比低频谱的范围更小，而且穿透力亦不够强，所以室内接收的信号不太好，如果要解决这个问题，可能要大量增加发射站的数目。

最大问题是各地方用上不同的频段时，一台手机到其他地方网络很可能无法正常运用 4G，即是话到国外漫游时还未可以用 4G，只可以用回 3G 网络。

既然在先天上有问题未解决，唯有在硬件上着手。最近 HTC(微博)、Samsung、LG 都在不同地方推出 4G LTE 手机，至于日本 Docomo 也将在近期大量发布新机，当中规格上明显是为当地而设计，但在硬件规划上仍没有一个完整的兼容性，所以这个时候是否真的适合用 4G LTE？如果纯粹为高速网络带来的快感，还是有存在价值。来源：2012-5-23 大洋网-广州日报

[返回目录](#)

手机动漫等待春天

刚刚过去的母亲节，不仅仅是各商家的销售旺季，上海海唯动漫科技有限公司(下称“海唯动漫”)也收获颇丰：他们制作了一个系列共 12 个动漫祝福内容，发行量超过 1000 万，用户之间相互推荐转发共超过 3000 万人次，给公司带来了超过 150 万元的效益。

这是一家位于上海的手机动漫公司，各种各样的节日祝福、社会热点，都是他们的主攻销售点，一般情况下，他们会和传统动漫公司合作，创作各种适合手机播放的动漫产品，通过移动、联通等各家电信运营商传递到终端用户，获取自己的利润。

海唯动漫总经理朱炜告诉《第一财经日报(微博)》，相对于传统动漫，手机动漫完整的产业链已经形成，一些关键的节点已经在频频发力，并获得重大突破。而每个环节都能产生利润，使得整个产业链环节形成一个良性的循环。“手机动漫的消费者已经接受了付费的概念，且有消费能力。”朱炜说。

手机动漫的盈利模式包括信息费分成、点对点收入奖励、运营支撑费等。

比如手机用户支付费用给运营商，运营商从中支付一部分给手机动漫集成商，集成商再支付一部分给手机动漫原创内容商；企业客户付费在动漫内容中加入广告(植入式广告或直接式广告)，支付广告费给手机动漫集成商，集成商再支付一部分给手机动漫原创内容商；手机用户免费观看、转发手机动漫时产生通信流量费，运营商支付一部分费用给手机动漫集成商，集成商再支付给手机动漫原创内容商。

也正因此，朱炜说，手机动漫应该是中国动漫产业迅速提升的一个关键突破口。

2010 年，中国以动漫年产 22 万分钟取代日本成为世界动漫生产第一大国。刚刚结束的深圳文博会上发布的《中国文化品牌发展报告(2012)》称，2011 年国产动画片数量超过 35 万分钟。但事实上，中国动漫产业并未形成一个成熟的产业链，也没有有效的利益传递机制。

朱炜表示，目前国内支持动漫产业的政策还非常传统，也就是按照动漫作品在电视台播放的分钟数进行补贴。但是这种补贴模式，导致很多动漫企业的产品并没有市场竞争力，而是依靠补贴生存。各地的文化创意产业园区里，企业也往往追随着各地提供的优惠政策而不断流动。

“补贴政策本身没问题，但应该转换方向，面向市场，倾向于有市场回报的领域，只有经过市场选择，才能发展出好作品和好企业。”朱炜说。

2011年上半年以来，手机动漫行业收入增长显著，随着智能手机和3G业务的普及，手机动漫业务正进入提速增长期。

来自中国移动(微博)的信息称，到“十二五”末期，中国移动计划吸引10个国内外知名动漫协会，培育50家以上优秀动漫画创作公司和出版社，聚合500家国内外信息服务公司，引入2500家国内外动漫企业，带动十多万人就业，实现手机动漫年产业规模超过60亿元。

放眼国外，2008年，日本手机动漫产业的市场规模达到900亿日元，约127亿元人民币，占电子漫画市场的87%。占整个漫画产业的13%。目前日本新出版的漫画80%都会选择手机动漫这个渠道投放。2009年韩国手机动漫业务达到4亿美元，并将市场年增长率保持在65%左右。

因为看中这个市场未来的空间和潜力，目前，包括贵州、福建、江苏等地，都在大力发展手机动漫产业，比如，中国移动手机动漫基地、中国电信(微博)动漫运营中心都在去年落户厦门。

广州艺洲人文化传播有限公司总裁周湛文在动漫市场经营十几年，他昨日对本报表示，目前手机动漫市场还处于初级阶段，不太成熟，原定于4月推出的手机动漫标准尚未面世，希望这一标准尽快出台。

朱炜说，目前还没有特别大的成规模的手机动漫企业，因此企业要做的，就是迅速卡位。但至少目前，上海并未在其中凸显出自己的优势。比如，去年底文化部牵头制定手机动漫标准体系初稿，上海的相关产业部门甚至并未参与其中。“推动上海手机动漫产业发展的方式可以有很多，比如，把手机动漫和建设‘智慧上海’联系起来，政府的一些民生信息服务、便民服务和政务服务都可以通过手机动漫方式表现。”

朱炜还建议，可以整合上海的手机动漫资源，用一个声音一个面孔去参与全国及电信运营商的手机动漫业务和市场竞争，把上海建设成为全国手机动漫的中心城市和行业高地。来源：2012-5-24 第一财经日报微博

[返回目录](#)

联发科的转机和危机

尽管 IC 芯片厂商联发科(微博)一直不愿意顶着“山寨机之王”的头衔,甚至在媒体沟通会上,公关人士还特地与记者打招呼,写稿时最好不要用到“山寨”一词。但即使在其大本营—台湾地区,当地的媒体都不时将其与山寨手机联系在一起。自从这两年国内山寨手机被低端智能手机大幅冲击,再加上山寨手机质量、服务等问题凸显,与山寨手机紧紧绑在一起的联发科的业绩正出现大幅度的波动。

从近期联发科的情况来看,虽然它在家寨机市场(联发科称之为功能性手机)仍然在持续投入,但其在智能手机市场仍在积极布局,只是在初显曙光的同时,也面临着危机。

联发科主打智能手机市场的主要是两款产品 MT6573 和 MT6575,其中去年推出的 MT6573 支持双卡双待,联想千元智能机 A60 是其第一款搭载的机型,月销量曾经超过百万台。而 MT6575 2012 年 3 月推出,可以升级到 Android 4.0 ICS 系统。目前采用 MT6575 手机的最低价位已经杀到了 900 元左右。而其下一代的 MT6577,记者已经看到过样机,整体性能还不错。目前采用 MT6577 的手机价格接近 1500 元左右的水平。从这个数据可以看出,联发科的产品定位仍然是在中低端市场。

应该是对自己产品有强大的信心,联发科在近期表态称 2012 年其全年智能手机芯片出货量将达到 7500 万套,而此前的预估是 5000 万套。

联发科去年手机芯片发货量为 5.50 亿片,其中 80% 为功能手机芯片。从财报也可以看出,目前功能性手机的营收及毛利贡献仍然是联发科的大头,而联发科预估,第二季度智能手机芯片营收占比将提高到 20%~25%,要到 2012 年第四季度才会超过功能性手机,市场占有率 2012 年有望增长到 12%。

不过从目前的情况来看,一方面,联发科竞争对手美国高通在巩固高端市场的同时,在中国也积极展开 QRD(高通参考设计 Qualcomm Reference Design)的设计服务,这一招正好是联发科此前在家寨手机市场中所惯用的。同时,高通也在降价应战。据说,高通高管 2012 年也去山寨机的大本营——深圳去拜访了一些手机生产厂商,想要进军低端智能芯片市场之心非常明显。

除了高通之外,外资厂商博通(Broadcom)和英特尔也已经进入了智能手机芯片领域。在低端市场,与联发科杀得火热的厂商还有晨星半导体(MStar)、展讯通信(Spreadtrum)和锐迪科等。

另外一方面,撇开均价低于 50 美元的功能手机不谈,在千元智能机市场中,手机厂商冲在最前面。目前市场上已经有 699 元的 Android 手机,手机厂商所获

得的利润并不多。低价格所导致的结果就是低利润，尤其是发展“千元智能机”只能依靠巨大规模压低成本来获得少量利润。华为(微博)终端的老总余承东(微博)也在抱怨，千元智能机的利润太低，“买一台亏一台”。华为都有这样的压力，国内二线厂商，只能将价格压到更低，才能在市场上取得优势。但如果手机厂商赚不到钱，联发科的利润又从何而来，“皮之不存，毛将焉附”的道理谁都懂。

目前，联发科智能手机的客户主要有联想、中兴、华为、波导、OPPO、金立等几家，前三家算是国内大厂，但目前采用联发科的产品型号并不多。寻找更多的手机厂商合作伙伴也是联发科需要尽量解决的问题。来源：2012-5-28 IT 时报微博

[返回目录](#)

手机让我们交流更自由了吗

你身边有没有这样一群人？

早上上班见面问好，他在低头玩手机；中午同事吃饭闲聊，他在低头玩手机；晚上朋友聚会叙旧，他还在低头玩手机。

其实他没有那么忙，他可能是在“切水果”，可能是在“打小鸟”，更有可能的是在刷微博、摇微信。移动互联网的应用、智能手机和平板电脑的普及，培养出了这样一群“指头族”，一群习惯通过手指看世界的人。

上周，谷歌(微博)执行董事长埃里克·施密特在波士顿大学演讲，在谈到使用手机和电脑时表示，人们应当“每天将这些设备关掉 1 小时。将目光从屏幕上移开，关注你所爱的人。与他们对话，进行真正的对话”。

这样一个简单的建议，对很多人来说，似乎已经成了不可能完成的任务。

把手机关掉，领导找不到怎么办？不能看微博怎么办？我在地铁上要干什么？

人们现在可能已经忘了，手机最初的功能，只是用来打电话而已。1983 年，人类发明出第一部手机，这个重达一公斤的“庞然大物”改变了人类只能打固定电话的现实，人类聊天的历史发生了根本的变化，手机赋予人类交流沟通空前的自由。

此后，手机不断升级，硬件和软件都发生了天翻地覆的变化。从一对一聊到一群人聊，从声音聊到视频聊，从即时聊到延时聊，技术发展越来越快，更新换代越来越快，应用发明越来越多。

在日新月异的变化中，手机的功能越来越丰富，一块小小的屏幕成为了人与人之间的纽带、人与世界之间的窗口。工信部最新统计数据显示，今天我国的手

机用户已经超过 10.3 亿，很多人甚至将手机形容为现代人的“人造器官”，已经成为我们生活的一部分。

然而，手机给人类带来极大自由便利的同时，也给人类的沟通和交流戴上了枷锁。

“以前玩手机，是为了把大家聚在一起；现在大家聚在一起，是为了一起玩手机。”

今天，不少手机用户时刻被微博、微信、人人网(微博)、QQ 等即时通讯软件、社交网络软件轮番轰炸着。在海量的信息世界里，获取的信息越来越多，却不知道到底要找什么；储存的手机号码越来越多，却不知道要打给谁；大家手机互动越来越频繁，却从来没有时间见面。

马克思说：“物的世界的增值同人的世界的贬值成正比。”技术越繁华，人心越荒凉。人类曾不止一次在突飞猛进的技术面前，感觉到与之相伴的孤单。

人类的交流是一项复杂、丰富、需要技巧的过程，我们的情感往往隐藏在聊天过程中那些不经意的手势和眼神中。但手机简化了我们的交流，由于不能看到对方，我们需要的，只剩一个最简单的答案。人与人的关系变得直接而浅薄，人际关系变成了手机里储存的号码，有时只要点击一下删除，我们就再也不会与之有任何联系。

某种程度上，人和人的关系逐渐成为手机的附属品，成为技术的附属品，而消费主义的盛行又加重了这种异化。今天，人们购买和使用手机，会被琳琅满目的品牌和型号弄得不知所从，会被各种各样的话费套餐迷得云里雾里。有多少人会认真想想，自己是需要一部手机来沟通，还是需要手机来炫耀？

正如德国哲学家弗洛姆所说，人制造了像人一样行动的机器，培养了像机器人一样行动的人。各种“指头族”、“微博控”、“线上人”已经像一种症候在社会上，尤其是在年轻人中蔓延。最直接、最真诚的交流逐渐被各种“分享”、“圈人”所取代，我们关心每一个“粉丝”的感受，却忽略了与身边人的分享。

健康向上的网络文化植根于我们融洽和谐的社会文化，融洽和谐的社会文化来自于人们之间的彼此信任，来自于我们坦诚真挚的交流沟通。我们需要更多地放下手机，把目光从那块小屏幕上移开一段时间，看看身边的风景，听听朋友的倾诉，谈谈人生的意义。

技术带来了便捷，但便捷并不意味着自由；人应该掌控技术，而非被技术掌控；我们需要经常握住朋友的手，而不是自己的手机。来源：2012-5-29 人民网-人民日报

[返回目录](#)

智能手机已深刻改变人们的生活

来猜一道智力题：等朋友、排队、坐地铁、买东西、找饭店、上卫生间、洗澡……能将以上这些动作串连在一起的物品是什么？

答案，是手机。

大家都用手机做什么

打电话：99.99%、拍照：76%、收发文字短信：72%、上网：38%、收发邮件：34%(中国内地只有 2.5%)、玩游戏：34%、拍摄视频：34%(还有 7%的人从网上下载视频)、听音乐：33%(中国达到 35%)、即时通信：30%……

另外，59%的人会在购物和等待时使用手机、58%的人会在朋友聚会时使用手机、47%的人会在乘坐公共交通工具时使用手机、28%的人在洗澡时使用手机、23%在会议时使用手机……

果壳网最新的一项调查显示，在购物、等待、和朋友聚会、乘坐公共交通工具时，用手机上网的人远远超过平板电脑或者电子阅读器。全球平均每分钟就会有 208333 只“愤怒的小鸟(微博)”在手机屏幕上飞过，外加上 25 万只“西瓜”，不仅成为开会、上课开小差的“利器”，甚至连运动时、吃饭时、如厕时、爱爱时，都会抚摸一把手手机……

上世纪二十年代，伴随着汽车工业在美国迅速普及，出现了最早一群“汽车人”：一群随便去什么地方都会开着自己的汽车、喜欢在车上做任何事情的家伙。“汽车人”的出现，催生出卫星城镇、郊区卖场、电台歌手……

汽车放大了人们的生活半径，整个二十世纪的城市生活面貌，因汽车而改变。今天，随着智能手机的普及，一个全新的族群——“手机人”已在我们周围悄然显身：“它是电话，随时联系到你，你也用它联系世界，它让你有安全感，它是闹钟吵醒你，它是音乐播放器，它是数码相机、DV，它是日程表，它是 GPS，它是游戏机，随时上网，阅读，看电视看电影，它是地铁票，它是钱包、私人助理、顾问、医生”……

当你早上醒来第一件事，是打开手机看微博，入睡前的最后一个动作是关掉手机。恭喜你，你已经是“手机人”了。

如何成为一个“手机人”

大热的英剧《黑镜子》中有这样一幅科幻味十足的画面：所有的人都生活在事先安排好的电脑程序之中，无论吃饭、运动、娱乐都可以依靠虚拟的科技。当然，现实生活还没那么夸张，人们更多地只是畅想，今后出门只要带一部手机，沟通、支付或者认证身份等各种事情全能帮着搞定。

痴迷于手机的人群数目呈现出持续急剧的上升。全球有超过 53 亿的手机在使用中，而这个数字在 2000 年仅有 5 亿左右。面对人们对手机的如痴如醉，“手机人”的概念应运而生——“你之所以变成‘手机人’，是因为你的手机已经仿佛‘器官化’，或者是成为了另一个你。”

听起来是不是有些难以理解？事实上，这种趋势正在潜移默化地蔓延。英国一家通信行业的咨询公司最近发布了调查报告《整个国家都沉迷于智能手机》，从餐桌到洗手间，从办公室到卧室，几乎所有场景都被智能手机所占据。27%的成年人和 47%的青少年都拥有智能手机。青少年更喜欢用手机接收信息，其中 23%的青少年减少了看电视的时间，15%减少了阅读时间。

中国也不例外，国内手机用户接近 11 亿，其中 3G 用户约为 1.5 亿，成为全球最大的手机市场。国内咨询公司第一象限最新的调查显示，在中国，33.3%的手机用户称，手机是每天最早接触的信息源：每天醒来第一件事就是在睡眠惺忪中查看手机中的信息变化。同时，有 62.7%的人表示手机是他们每天最晚离开的信息源，睡前看手机不仅是获得娱乐的一种方式，也是打发睡前无聊时间的最佳方式。

眼下，手机俨然成了人们每天接触次数最多、接触时间最长的媒体。手机上网还使人们更喜欢躺在床上获取信息，感到无聊的时候就会用手机上的手机人占到 70%，公交车上手机上网的人群占到 67.4%，有 59.9%的人群在等人的时候选择手机上网，还有 43.9%的上厕所也要用手机。“手机人”每天接触手机的平均次数是 7.87 次。

手机连起“半熟社会”

试想一下，如果有一天你出门忘带了手机，或者电池用完手机关机，你不会立马坐立不安起来。事实上，我们似乎都习惯于用手机来联系自己所有的人际交往圈。不停滑动手指的“手机人”正在建构的是一种全新的社会关系，北京大学新闻与传播学院教授刘德寰在《正在发生的未来：手机人的族群与趋势》一书中，为这种新的社会形态发明了一个词——“半熟社会”。

正如微博上一个流传甚广的笑话所说，世界上最远的距离不是生与死的距离，而是我坐在你的对面，你却在给我发私信。在基于血缘、亲缘的强关系中，你关心他，是因为他是你的亲人；在基于名片交换所形成的弱关系中，你关注他，是因为他能给你带来机会。而在半熟关系中，你关注他，是因为你们彼此有共鸣。整个“半熟社会”是一张交织着想法、爱憎的智能网络，你就是其中的一个结点，当人们在手机上互相关注、互相评论的时候，一个结点在向他周围的结点传递能量，每一个结点总能找到另一群和他共振的结点，形成纯粹的基于爱好、兴趣、价值观的圈子。

在刘德寰教授看来，整个人类的索引正在被“半熟社会”重构。原来，你想认识 C，要和 B 先拉关系，B 可能还要先去找 D 介绍。现在你可以直接给 C 留言发私信。手机作为移动社交工具，突破了地域、时间的限制，让沟通变得更方便。

催生“熟女”经济

在“手机人”的世界里，活跃着这样一群快乐的女性，她们甚至对技术一窍不通，对某些产品只会用到 10% 的功能，但她们的消费欲望却十分强烈，也有较强的消费能力。她们可并不是初出社会的 90 后，而是以高收入、高学历为特征的 30 岁左右的“熟女”。

第一象限的研究报告勾勒出这群“熟女”们的轮廓：她们有 100 万至 500 万人左右，占了国内手机上网总体的 1.4%，这是一类高收入人群，或者个人收入很高，或者家庭收入很高，平均年龄在 30 岁左右，多数有全职工作(79%)，非单身比例达 65%。其中，私企中级主管，比例遥遥领先。她们关注时尚信息，注重生活质量；她们在乎手机的造型，对手机功能有较高要求；她们严重依赖手机，半数以上同时使用两部以上手机，手机价格主要分布在 1500 到 4000 元之间。

“熟女”们在使用手机上的消费更是惊人。根据相关调查显示，她们喜欢自行安装需要的手机软件，并经常下载喜欢的手机主题；喜欢挂 QQ 和飞信等即时通信工具，活跃于虚拟社区，微博更新频率较高。以付费视频和付费阅读为例，女性在这两个消费项目中都表现出了比男性更强的消费能力与消费意愿。她们平均每月流量花费近 35 元，付费下载花费近 26 元。

社交网站更成了“熟女”们展现各自风采的最佳舞台。如果以 Facebook 的情况为例，女性不仅是该网站用户的主体，而且该网站 62% 的网络活动(发信息、更新状态和写评论)都是由女性完成；由粉丝举办的活动有 71% 是由女性发起和组织的。在 Facebook 上，女性所拥有的“好友”平均要比男性多 8%，花费的时间也远远超过男性。Twitter 也表现出同样的特征：女性多于男性；并且女性用户“追随”更多的人、发布更多消息和拥有更多的“追随者”。

“垃圾时间”变成“黄金时段”

移动互联时代，手机改变了黄金时间和垃圾时间的简单区分。“手机人”眼中，所有的“碎片时间”似乎都是黄金时间。

通常，“公车时间”被认为是互联网和电视的垃圾时间，因为人们浏览新闻的习惯是在上班路上买一份报纸，或者是在 9 点上班后打开电脑浏览新闻，但现在，被忽视的上班时间却成为移动互联网的黄金时间，尤其在快节奏的大都市，“公车时间”的手机新闻比定位在“早餐时间”的电视新闻收视率更高。

手机让人们垃圾时间正在消失。实际上，人类社会越强调时间和效率，越多的地理位置变动就会出现越零碎的时间。在生活中的零碎时间，诸如，上下班的高峰时间，旅行候机、排队、餐厅等菜，甚至无聊的会议中和厕所时间，通常被看做是无聊的垃圾时间。现在，新的手机应用则正在让这些垃圾时间变得更加有意义，按照“长尾理论”，人们与家人、朋友以及外界社会的交流再也不需要现实的空间和整块的时间，他们只要动动手指就可以随机完成，而这些大多处于移动、短暂停留甚至私密的地理空间的碎片时间，正在重构“黄金时段”。

于是，“碎片时间”悄然演变成为有望给企业带来收入的“黄金时间”。来自淘宝无线电子商务的数据显示，手机购物过程往往在典型的碎片时间——在上班路上和下班后的时间，而且周一到周五的工作日午高峰休息时间高于晚高峰时间。值得一提的是，周末时的晚高峰下班时间会高于午高峰时段，更是容易形成最终下单的“黄金时段”。此外，“黄金时段”还出现在看电视和睡觉前的时间，因为关闭手机，才是睡觉前的最后一个动作。

利用“手机人”的碎片时间赚到大钱的例子并不少。最近的一个就是飞在手机屏幕上那只“愤怒的小鸟”，这款游戏用3至5分钟的剧情，吸引了全球玩家超过3.5亿次下载，而对于Rovio团队来说，就意味着每天累计超过3亿分钟的收益。对于企业来说，这意味着一个新的机会，当碎片化的应用成为移动互联网时代的潮流时候，他们可要抓紧机会了。

“手机人”的最爱

智能手机一出，光打电话、发短信俨然沦为“弱爆了”的“土人”，看看整天把玩手机的“潮人”正在体验哪些新鲜功能吧。

LBS：不要以为LBS只是“签到来，签到去”混个脸熟，结合“地理位置+移动信息服务+社交”等移动互联网要素，“复合”版的LBS正大行其道——每到一个新地点，抢占街旁“地主”赢取优惠成了LBS新生代的招牌亮相动作；商量今晚去哪里暴搓一顿，肯定要打开手机上的大众点评，搜罗一番附近性价比高的；喜欢自拍晒头像、晒幸福、晒恩爱的，又少不了嘀咕的“群拍上墙”……

最新数据显示，近几个月国内LBS应用市场增长速度全面反弹。2011年6月底，中国LBS应用累计账户数达到1050万，对比2011年第1季度的655万，环比增长率强劲拉升60.3%。

就目前LBS与周边行业正在深度融合的态势看来，未来的LBS的应用市场将会呈现出以下几种趋势：平台化如LBS+SNS、LBS+生活服务、LBS+电子商务等，基于位置的一站式生活解决方案是未来LBS的核心发展领域；基础化(API)将LBS的基础功能拆散，普遍应用于所有移动互联网领域，以定位和地图为突破点，提升移动互联网应用的真实感、位置感，如LBS+游戏、LBS+微博、LBS+

音乐；专业化以智能交通为主的车用 LBS 领域，以关爱服务为主的人际定位服务，以行业应用为主的 LBS 服务，如物流、医疗、消防、市政等政企领域。

阅读：调查数据显示，每天进行手机阅读者的比例超过 60%，其中绝大多数是多次阅读者，他们平均每次阅读持续时间在半个小时以上。

在国内手机阅读从 2004 年就开始成为用户熟悉的应用，到 2009 年已经基本在手机用户中普及。用户阅读量的快速上升主要有两个原因。首先，从用户心理需求看，阅读作为传统娱乐手段，在快速生活节奏下仍然是人们打发闲暇时间最多选择；其次从硬件条件上看，手机、电纸书、平板电脑、MP4 等等各种终端都可以成为电子阅读介质；最重要的是，中国的电子图书行业迅速成长，无论是文档下载、图书网络还是手机书城都迅速形成了相对成熟的商业模式，如今，手机拉动电子阅读成为增加居民阅读时间的主要动力之一。

尽管 2009 年以后，手机阅读的增长速度开始减缓，用户的付费阅读的意愿不强，但是阅读市场仍然看涨。因为手机阅读粘性强，用户多，庞大的读者基数仍可以为手机阅读盈利提供可能——根据调查报告的样本推算，手机阅读直接来自用户内容消费的市场规模约为 15 亿元左右。

即时通讯：越来越多的人开始通过各类 APP 进行社交活动，比如 IM 即时通信工具、社交平台手机客户端和各类弹性社交 App。目前为止，超过 90% 的用户在手机上网时使用手机即时通信工具，而且超过 60% 的用户经常使用。

第一象限数据显示，手机上网对城市单身族日常生活的融入度更高，已经代替其他传统方式成为重要的维系人际关系的社交工具。35.10% 的单身被调查者会特意通过手机微博或者 SNS 网站等方式去认识一些人，其中微信和米聊的使用者通过社交产品结识陌生人的意愿也更为强烈。

当然，IM 工具是最为传统的战场。2005 年，腾讯推出 QQ 手机客户端，中国移动(微博)于 2006 年推出飞信业务，2008 年 3 月百度(微博)推出百度 Hi……越来越多类似的产品俨然让“战况”更加热火朝天。微博等社交平台自然也不甘其后。除了各类手机客户端，新版的新浪微博，也增加了 IM 即时通信工具……

来源：2012-5-26 东方网-文汇报

[返回目录](#)

产业环境篇

【政策监管】

工信部禁网内外差别定价

昨天，记者了解到，工信部副部长尚冰在新疆调研时首次对一些地方运营商推出的“随意打”业务表态，称禁止以排挤竞争对手为目的而采取的网内网外差别定价等违规行为。

尚冰是在新疆通信管理局调研时作出上述表态的。他此番表态直指联通一些地方公司推出的“随意打”业务。这已是工信部高层第二次亮明立场。来源：2012-5-24 京华时报

[返回目录](#)

工信部推进无线电立法：大量频谱闲置浪费

工业和信息化部近期正在进行无线电立法工作的前期调研，立法工作一旦启动将对我国无线电管理产生重要影响。

长期以来，我国无线电频谱资源的分配使用并未引入市场调控机制，而是一直沿用行政审批的单一模式。无线电频谱资源也几乎是以无偿或者是非常低的费用分配给使用者，造成无线电频谱的大量闲置浪费。

“有些单位和部门占用着某些频段，却使这些频段长期处于空闲状态；而另一些使用频率极高的频段随着新技术的发展，用户数业务量的增长已经拥挤不堪，无法满足发展需求。这一矛盾已经在一定程度上制约了我国无线电相关产业的进一步发展繁荣。”一位不愿透露姓名的业内人士表示。

而上述问题由于涉及到多个领域和部门，单纯的管理条例很难进行统一协调。

“从程序上来说，条例是由国务院批准执行，而立法则需要全国人大讨论通过，具有最高的法律效力。”上述人士称。

我国现行的《中华人民共和国无线电管理条例》是1993年由国务院联合中央军事委员会发布，至今已将近20年。这期间我国的信息通信有了巨大飞跃，管理条例已难以适应目前无线电管理工作的需要，迫切需要一部与形势发展相适应的无线电法的出台。

从通信业角度来看，3G 的高速发展、4G 的规模试商用，都对无线频谱资源需求强烈，而目前能够分配的频段频率越来越高，频率损耗越来越大。另外 ITU 也一直谋求在 4G 上能够尽量统一全球的频谱分配，真正实现“一机在手 全球无缝漫游”的良好愿望。来源：2012-5-24 飞象网

[返回目录](#)

工信部尚冰：禁止网内外差别定价排挤竞争对手

工信部副部长尚冰在新疆通信管理局调研时表示，通信管理局依法监管市场，禁止以排挤竞争对手为目的而采取的网内网外差别定价等违规行为。

5 月 21 日，新疆乌鲁木齐区域性国际通信业务出入口局揭牌，尚冰藉此到新疆通信管理局进行调研。他表示，通信管理局依法监管市场，特别是在资费定价上，要依法依规调整价格，履行相关的报批报备程序，禁止以排挤竞争对手为目的而采取的网内网外差别定价等违规行为。

尚冰此番表态与此前几月浙江联通等联通省公司推出的“随意打”业务有关。

自浙江联通 3 月推出随意打后，广西、湖北、湖南和甘肃等联通省公司都推出了不同策略的“随意打”产品。对于该种业务，浙江通信管局和湖北通信管局已经发函到当地联通省公司予以叫停。工信部表示，该种套餐违反了禁止网内网外差别定价的原则，但各地“随意打”产品没有停止，用户仍可办理。

据瑞银的渠道调查分析，自联通推出“随意打”以来，其 2G 用户、收入和 ARPU 值一直在增长。不仅网内流量回升，而且网间流量也有所增长。最为重要的是，联通的 2G 网络变得更“活跃”了。目前联通的 2G 网络总体而言容量过剩，不存在资本支出压力。

不过瑞银的报告也指出，在中国移动(微博)VPN(虚拟专用网络)占主导地位的地区，“随意打”的影响并不显著。在中国移动并不占据市场主导地位或语音资费仍较高的地区，“随意打”使得中国移动陷入两难境地。若中国移动仿效联通，它可能会面临收入和 ARPU 双降的风险。若不仿效，它将面临市场份额丧失的风险。来源：2012-5-23 新浪科技微博

[返回目录](#)

国资委要求所有央企年内都要发布社会责任报告

国务院国资委副秘书长阎晓峰 5 月 26 日表示，未发布企业社会责任报告的中央企业 2012 年底前都要发布。

中国工业经济联合会 5 月 26 日在北京发布了 74 家企业上年度的社会责任报告，其中，包括航天科技、国家电网、宝钢集团、中国化工、中国一汽、中国五矿等 19 家中央企业也集中发布了社会责任报告。

截至 2011 年底，已有 76 家中央企业发布了社会责任报告或可持续发展报告。来源：2012-5-28 《财经网》微博

[返回目录](#)

国务院:鼓励民间投资参与电信、教育等领域建设

国务院总理温家宝 23 日主持召开国务院常务会议，分析经济形势，部署近期工作。

会议指出，当前我国经济运行总体平稳，经济增速保持在年初预期目标区间内，但国内外环境更加错综复杂，出现一些新的变化。世界经济复苏的曲折性、艰巨性进一步凸显。国内经济运行中仍然存在一些突出矛盾和问题，特别是经济下行压力加大。我们要看到有利条件和积极因素，坚定做好经济工作的信心，同时要充分估计面临形势的复杂性和严峻性，冷静观察，沉着应对，未雨绸缪，牢牢掌握经济工作的主动权，确保实现 2012 年经济社会发展目标。

会议强调，要认真贯彻稳中求进的工作总基调，正确处理保持经济平稳较快发展、调整经济结构和管理通胀预期三者的关系，把稳增长放在更加重要的位置。要根据形势变化加大预调微调力度，提高政策的针对性、灵活性和前瞻性，积极采取扩大需求的政策措施，为保持经济平稳较快发展创造良好政策环境。

会议要求，要继续落实好结构性减税政策，减轻企业税负。要坚持稳健货币政策的基本取向，保持合理的社会融资规模，进一步优化信贷结构，更加注重满足实体经济的需求。着力扩大内需，完善促进消费的政策措施。抓紧落实扩大节能产品惠民工程实施范围，支持自给式太阳能等新能源产品进入公共设施和家庭，加快普及光纤入户，加大对保障性住房和农村危房改造支持力度。推进“十二五”规划重大项目按期实施，启动一批事关全局、带动性强的重大项目，已确定的铁路、节能环保、农村和西部地区基础设施、教育卫生、信息化等领域的项目，要加快前期工作进度。认真梳理在建续建项目，切实解决存在问题，防止出现“半拉子”工程。鼓励民间投资参与铁路、市政、能源、电信、教育、医疗等领域建设。大力支持小型微型企业创业兴业。稳定和完善的出口政策，支持企业积极开拓市场，促进外贸稳定增长。落实强农惠农富农政策，努力实现农业再获丰收，保障主要农产品有效供给。稳定和严格实施房地产市场调控政策。

会议强调，要加快转变经济发展方式，积极推进经济结构调整，深化重点领域改革，特别要促进产业转型升级，淘汰落后过剩产能，引导企业加强管理和科技创新，苦练内功，深挖潜力，不断增强发展后劲和市场竞争能力。来源：2012-5-23 中国政府网

[返回目录](#)

【国内行业环境】

国产智能手机 4 月集体跃进

智能手机普及浪潮澎湃，国产手机正在迎来集体性崛起。市场调研公司赛诺的相关报告显示，国内智能手机市场 4 月份三星(微博)占据第一，酷派紧随其后，引人关注的是，前五名中有四个是国产手机品牌。

除了酷派，华为(微博)、联想、中兴在上个月的智能手机销售中也表现不错，4 家份额合计超过 40%。业内人士指出，国际品牌与国产品牌新一轮拉锯战在智能机时代正式上演。昨日酷派与联通推出首款 WCDMA 双核双待双通智能机酷派 cheer 7728，京东预售价为 1699 元。据了解，该款手机上市后，中国联通(微博)将为其提供一定额度的话费补贴。来源：2012-5-29 北京晨报

[返回目录](#)

智能手机销量国产货超洋品牌

昨天，调查机构赛诺公布的 4 月中国智能手机市场份额情况显示：销量排名前五的品牌中，国际品牌只有占据榜首的三星(微博)一家，合称“中华酷联”的四大国内品牌酷派、华为(微博)、中兴和联通分列二到五位。

四国内品牌的份额合计超过了 40%，加上其他国内品牌，国内品牌总体份额首次超过了 50%，力压洋品牌。易观国际分析师路理彬介绍，上次出现这种市场格局还要追溯到 2004 年。国产品牌在智能机产业发展的轨道上抓住了机遇。来源：2012-5-26 京华时报

[返回目录](#)

4 月份 3G 新增用户创年内新低

-22.5%！国内三大运营商发布的 4 月份运营数据显示，截至 4 月底，我国 3G 用户增速明显放缓，三大运营商 4 月净增 3G 用户均不超过 300 万，中移动与中国电信(微博)均创 2012 年以来 3G 新增用户新低。

其中又以中移动情况最让人担心——3G 上客量按月跌高达 22.5%，跌幅是自去年 10 月以来最大。

“4 月份本来就是电讯行业的低谷期，暂时还无需紧张。”电信分析师付亮在接受羊城晚报记者采访时分析指出，“但我们必须密切关注 5、6 月的情况，如果再这样下去问题就大了。”

4 月净增 3G 用户均不超 300 万

根据三大运营商公布的情况，3G 用户新增量似乎并不乐观：中移动 4 月新增 3G 用户 230.7 万户，截至 4 月底 3G 用户累计达到 6187 万户；中国联通(微博)4 月份 3G 用户净增 291.8 万户，截至 4 月底 3G 用户累计达到 5177.8 万户；中国电信 4 月份新增 3G 用户仅 201 万户，截至 4 月 3G 用户累计达到 4556 万户。

有证券分析师认为，三大运营商面临如此惨淡的 3G 发展情况，主要原因是内地经济放缓。“还不至于这么快下这个结论。”付亮分析指出，“4 月份本来就是电信行业最淡的季度，所以不用太惊慌，关键是看接下来 5、6 月的情况，如果 5-6 月还继续如此低迷，那就危险了。”

结构调整比用户增速更重要

“目前，中国的手机移动用户已经达到了 10 亿以上，想要在规模上像当年那种千万级别的增幅已经不太可能。”付亮同时坦言，“现在的增幅很多都是来自双号或者单号转移者。换言之，数字已经不能代表什么，不要仅仅盯着 3G 的用户增量。在我们看来，更重要的是结构调整。”

此前招商证券香港研究部郝云帆曾分析指出，对中移动 2012 年维持中性评级。他认为，2G 用户在向 3G 用户大规模迁移过程中的大量流失将是(中移动)短期内的主要风险，3G 竞争劣势将进一步影响中移动的行业地位；而 4G 远水不解近渴，工信部近期放出 4G 牌照要在 2-3 年后才会发放的言论，再一次延长了市场对于 TD-LTE 上马的预期。

“运营商已经开始发力 3G 用户，尤其是联通。”付亮分析指出，联通近期动作频频，甚至发出了 20 元的 3G 卡抢占市场，“这个表面上貌似成功，但是实际上打破了地域性的节拍，没有迎合不同地域的不同要求，我认为实际上是失败的”。来源：2012-5-23 金羊网-羊城晚报微博

[返回目录](#)

我国正在制定 LTE FDD 终端标准

我国 LTE FDD 终端设备技术要求以及测试方法的行业标准已经开始制定，预计将会在 2013 年制定完成。我国 LTE FDD 紧跟 TD-LTE 脚步，有望展开试验网建设。

3G 正当春风得意时，4G 已经悄然逼近了。LTE 因其对频谱利用的灵活性和高效性以及能够提供高数据传输速率，成为运营商青睐的网络技术。据了解，目前全球市场上已经有 52 个正式商业运营的 LTE 网络，市场上有超过 300 台支持 LTE 的设备。作为 LTE 两大主流技术：LTE FDD 与 TD-LTE 在全球市场发展并不平衡。目前，FDD 在全球已经有 64 个网络商用，用户数超过了 1 千万。美国 FDD LTE 用户已经超过 700 万，NTT DoCoMo 的 FDD LTE 用户数超过 200 万。而 TD-LTE 商用运营商仅有 7 家，9 个商用合同，40 个试验网在建设。

与国际市场发展不同，作为具有我国自主知识产权的 TD-LTE 最先得到规模实验。自从 2010 年 12 月工信部批复同意 TD-LTE 规模试验总体方案之后，中国移动(微博)已经在“6+1”个城市展开了规模技术实验。据中国移动研究院副院长黄宇红透露预计 5 月中旬第二阶段规模测试将会结束。

不过，随着上海联通总经理蔡全根一句“中国联通(微博)正在上海进行 LTE 试验网建设”打破了中国 4G 市场 TD-LTE 一枝独秀的局面。蔡根全表示将会继续加大对 LTE FDD 网络的投入。根据《上海市通信业“十二五”规划》发展要求，将会在“十二五”中后期开展 LTE 规模商用部署。

另外，在 LTE FDD 标准方面，我国已经在 2012 年第二季度开展了 LTE FDD 终端设备技术要求以及测试方法行业标准的制定。目前，该标准还处于起草阶段，在测试方法标准方面主要涉及到网络兼容性测试、协议一致性测试、无线资源管理性能测试、无线射频性能测试、基本功能、业务和可靠性测试。来源：2012-5-29 飞象网

[返回目录](#)

IPv6 全球启动在即 国内试点提速

全世界范围内的 IPv6 网络从 2012 年 6 月 6 日开始将正式启动。通过网络服务提供商、内容提供商以及设备制造商的共同努力，我们将在互联网上看到一

些真实的 IPv6 流量。据悉，这个改变在很多地方将会是永久性的。本期，《通信世界周刊》将提前报道此次启动日，并介绍国内运营商 IPv6 部署情况。

随着全球 IPv4 地址相继告罄，IPv6 快速发展，在 2012 年进入转折期。据悉，国际因特网协会(ISOC)将于 2012 年 6 月 6 日举办全球 IPv6 启动(World IPv6 Launch)的活动。主要的因特网服务提供商(ISP)、网络内容提供商(ICP)及网络设备供货商将共同参与并启动 IPv6 商业运转。思科等网络设备厂商及 Facebook、Google、Microsoft Bing 等网络服务提供者承诺将全面性及永久性地启用 IPv6 通讯协议的网络设备及网络应用服务。这将是互联网演进史的一个里程碑时刻。

据悉，针对该 IPv6 日活动，国内发改委将联合 CNGI 于 6 月初在京举办 IPv6 大会，邀请三大运营商、研究机构以及互联网企业共同探讨国内 IPv6 的进一步落地。年初的时候发改委就发布了 IPv6 发展时间规划，并宣布拿出 80 亿元(人民币)作为下一代互联网发展专项资金，促进 IPv6 产业链快速发展。国内 IPv6 发展也进入转折期。

全球 IPv4 地址相继告罄

早于 2011 年 2 月 3 日，当全球顶层之 IPv4 国际网络地址分配机构(IANA)将最后剩下的 5 个 Class A 之 IPv4 地址分别分配给全球五个局域网络信息中心(RIR)后，IANA 的 IPv4 地址已宣告完全发放完毕。

接着在网络业者争相申请 IPv4 地址下，亚太网络信息中心(APNIC)于 2011 年 4 月 15 日宣告 IPv4 地址发罄，并启动“Final /8”的地址发放政策，亚太地区国家的网络营运者已无法如往常一样正常申请及发放 IPv4 地址。

据估计，下一个枯竭的区域是欧洲的 RIPE NCC，大约是 2012 年 6 月，接下来是北美洲的北美网络信息中心(ARIN)，预计是 2013 年 5 月，其余 RIR 则将陆续在 2014 年全部发罄。

为了解决 IPv4 地址不足的问题，并充分支持对象连网需求，具有 128 位的 IPv6 地址是惟一能彻底解决问题的方案。在 2011 年 6 月 8 日 ISOC 与知名网络服务厂商共同携手举办世界首个 IPv6 日(World IPv6 Day)并进行全球性 IPv6 服务测试。

据悉，2011 年 6 月 8 日 Facebook、Google、Yahoo、百度、腾讯等于当日 24 小时公开测试运行 IPv6 协议。其中腾讯公司除了主页提供 IPv6 访问外，还推出了支持 IPv6 的 SNS 网站“朋友网”，并公布了其整体向 IPv6 迁移的计划。

经 2011 年 6 月 8 日世界 IPv6 日全球大规模的测试，IPv6 应用服务已稳定成长中。面对越来越多的 IPv6 应用服务，政府机关及民营业者更应加速部署 IPv6

网络，对终端用户提供 IPv6 服务。ISOC 强调，由于 IPv4 地址越来越少，产业的每个环节都必须迅速行动以加速 IPv6 的全面采用，否则就会让全球的网络用户面临成本增加与功能受限的风险。

国内试点还属小范围

近两年，国内三大电信运营商开始进行小规模 IPv6 试点，并规划 IPv4 向 IPv6 过渡的具体时间表。中国电信(微博)计划 2013 年底前开展大规模 IPv6 商用试点，中国移动(微博)9 省市现网开展 IPv6 试点，中国联通(微博)也已开展了大量 IPv6 技术实验和小规模试点，预计未来两年开展 IPv6 规模商用。不过中国互联网络信息中心(CNNIC)副主任刘冰透露，目前只有 11% 的 CNNIC 联盟单位做好向 IPV6 过渡的准备。

那么，此活动对国内有哪些影响，产业链各方反应如何呢？据悉，发改委联合 CNGI 于 6 月初在京举办 IPv6 大会，邀请国内 IPv6 产业链各方共同探讨 IPv6 落地。CNNIC 也在珠海举办了 IPv6 相关峰会。

据中国移动研究院一位人士介绍，6 月 6 日这场全球性活动，对国内 IPv6 发展而言，并非里程碑式突破，所以国内并不是特别地看重。中国移动 IPv6 相关研究试点依然按照政府要求的时间规划进行，并没有由于 6 月 6 日这场活动而提前或者是赶时间来推出某些项目。不过，国内组织的相关峰会中国移动都将积极参与。而一位支撑 IPv6 教育网建设的厂商人士介绍，并没有接到在开放日进行相关活动的通知。

另外，腾讯资深网络架构师王宇表示，腾讯的腾讯网和朋友网已经正式提供了 IPv6 服务，这次 IPv6 日活动主要是一些互联网公司试验的业务正式提供长期应用，实际上腾讯已经实现了。另外，腾讯也会积极参加由 CNGI 委员会和 CNNIC 组织的峰会活动。

IPv6 日即将启动

为了继续推动全球 IPv6 的部署速度，ISOC 将于 2012 年 6 月 6 日举办全球 IPv6 启动(World IPv6 Launch)的活动。

ISOC 网络技术长 Leslie Daigle 表示，全球主要的互联网企业都将参与 World IPv6 Launch，这代表 IPv6 已不再是实验性质的产品，而是网络创新重要的下一步，未来将会有越来越多的 IPv6 应用服务及产品，使企业加速其 IPv6 部署计划的重要性渐增。

据悉，目前参与该活动的 ISP 有：at&t、Comcast、Free Telecom、Internode、KDDI、Time Warner Cable 及 XS4ALL 等，它们将在当天启用 IPv6 服务，据统计，当天至少有 1% 的互联网用户可通过 IPv6 造访支持 IPv6 的网站，同时这些 ISP 业者也承诺将比照正常的商业服务，让 IPv6 可自动被取得。

参与该活动的 ICP 包括 Facebook、Google、Microsoft Bing 及 Yahoo 将永久启用站上的 IPv6 功能。而内容递送网络供货商 Akamai 与 Limelight 则将允许客户透过其网络基础设施加入启用 IPv6 的名单。

参与该活动的网络设备厂商 CISCO 及 D-Link 承诺将会在当天启用其多款家用路由器产品的 IPv6 网络协议作为预设。来源：2012-5-29 通信世界网微博

[返回目录](#)

云计算使第二次信息产业面临革命

在黑龙江省现代信息服务业创新发展高层论坛上，原信息产业部部长吴基传说表示，云计算使第二次信息产业面临革命。

吴基传说，云计算不仅影响着 google、亚马逊(微博)、雅虎门户等互联网企业，传统软件企业，包括微软、IBM(微博)和 Intel，中国三大运营商，以及华为(微博)、中兴、联想、浪潮、用友等所有这些企业，都在云计算的浪潮下面，都在研究转型、策略和规划，把自己的核心产品向云计算靠拢。”

“云计算浪潮中将面对工作平台、工作对象、工作方式的重组，要么把工作做强，要么你就会被淘汰。当今信息技术发展的重心，已经是从关心 PC 计算能力、卓越应用软件单机方式，转向需求推动、用户主到、按需服务的网络协同的方式。”吴基传说。

吴基传认为，云计算使 IT 资源变成公共服务体系，真正变成公共服务体系。云计算服务平台逐步成为一种社会公众资源，为企业和个人提供信息服务。

“云计算的发展深入造就了是以产品带服务，过去是以产品带服务的软件生长方式，要向产品带服务转到服务带产品的方式过渡。因为云计算核心是服务，凡是有服务的地方，你都可以进行云服务。包括软件的方式都要发生很大的变化。”吴基传说。来源：2012-5-23 新浪科技微博

[返回目录](#)

专家称宽带国家战略最早三季度出台

继工信部 3 月底召开动员会正式启动实施“宽带普及提速工程”后，5 月 10 日，国务院常务会议提出了实施“宽带中国”工程，宽带中国战略已经呼之欲出。

上海作为内地较早开始光网建设的城市，凭着超过 450 万的光网覆盖率成为“国内光网第一城”。近日，国务院发展研究中心企业所副所长马骏、工信部电信研究院副总工程师陈金桥、北京邮电大学经管学院副院长潘煜、南京邮电大学

经管学院副院长刘立前往上海电信，调研运营商在国家宽带战略中的建设经验和困难，并接受了媒体的专访。

在专家们看来，国家宽带战略尽早出台是一件利国利民的大事，但一定要做好顶层设计，处理好政府与运营商之间的角色和定位。尤其是上海，在光网建设中已经走在了全国前列，运营商一定要抓住机遇，在建立光网建设和应用标准等方面，成为全国的典范。

“光网建设是系统社会工程”

“前期调研已基本结束，计划已处于起草阶段。”陈金桥表示，国家宽带战略有望年内可以出台，最早在2012年第三季度。不过，在工信部调研中，国家宽带战略的实施确实还存在种种困难。

陈金桥：宽带从建设到应用，整个产业的多个环节中都有难点存在，光网建设越往后走，难度越大，涉及到的深层次的问题越多。解决这些问题，绝不能只靠企业的力量。

我认为从解决的难易程度来看，基本上要分几个层次：第一是技术问题，上海电信已经在这方面努力创新，攻克技术难关，但这些技术问题是更容易突破；第二难解决的是体制和政策问题，需要上升到国家层面，以国家的意志来统领，这个需要时间，需要跨部门协调，形成相关法律法规；第三个更广泛的层面，我认为是社会问题，需要广大社会主体，包括公民、社会组织、企业、国企、各级政府机构，都要形成对宽带应用的一种良性循环局面，这将是旷日持久的，是个系统社会工程。

刘立：最大的问题还是要上升到国家层次，大规模的网络基础设施建设，如果没有政府的介入是很难的。

无论是发达国家还是金砖国家，宽带都已上升到国家层面，而我们现在还要为进小区、还要和物业公司之间博弈，令人叹息。而在香港，信息网络建设是立法的，像煤气水电一样，属于公用事业。政府给予的支持，既要有资金上的，也要有政策上的。

“公用品业务政府应该出钱”

政府会采取何种方式推行国家战略？在目前运营商都已投入巨资发展光纤网络的前提下，政府与企业的关系又应如何梳理？这都是业内关注的焦点。

马骏：我觉得跟政府要钱比较难，但我想可以要条件，比如说要一些强制性标准。比如，可以要求小区、商务楼中，光纤网络作为强制性基础设施必须进去。

陈金桥：政府和企业到底谁出钱判断的标准是什么？很简单，凡是可以在市场竞争的，经济效益比较明显的，不属于公共品的业务，企业都应该自己出钱建设，比如家庭宽带接入，这是典型的私人物品而不是公共物品。而对于不能用市场机

制解决的公共民生领域，比如特殊弱势群体的服务、目的是全民素质提升、使少数人不会被排除在信息普遍服务范围之外的建设，需要政府来解决。

这在国外是有成熟机制的，像在偏远山区建设网络，就需要政府来出钱。政府应该分清楚自己位置，哪些是直接投资，哪些是间接投资，哪些属于补贴。

潘煜：事实上，光纤宽带接入对于运营商自己而言，并没有更多的利润产生，带宽在增加，收费在减少，竞争成本因此越来越高。政府有没有什么配套的设施和政策？这是决定上海能不能建设成真正智慧城市的根本。

“智慧城市建设需打破条块分割”

在调研中，古美社区中心医院的自助取药、远程诊疗等智慧医疗模式，打动了每一位专家的心。然而，随之而来的问题是，如此好的医疗模式，何时能让所有区域的患者都享受呢？据记者了解，由于全市各个医院的流程不同、标准不同，古美智慧医疗的模式很难复制到其它区的同类医院中，标准化是目前智慧城市建设中遇到的最大瓶颈。

马骏：长期以来，部门条线和政府横向管理导致在信息化建设中，存在很多信息孤岛。因此，国家宽带战略计划一定要考虑条块分离给实际操作带来的障碍，要考虑顶层设计。

陈金桥：各地的情况千差万别，不能把甘肃、青海跟上海来比，所以在国家整体战略规划之下，各地方各行业还是以块为主，条线来配合，条块有机结合。比如说在中西部省份可以侧重于基础设施的建设，在东部沿海城市，硬件差距已经很小，需要着力解决的是应用普及和深化问题。

体味上海

上海将继续书写未来

尽管上海在光纤网络、智慧城市建设中遇到种种难题，但已经取得的成就不可忽视。目前上海城市光网覆盖已经超过了450万户，2012年底将覆盖所有上海城镇；上海电信的城市光网建设标准正逐渐成为全国的示范；上海已成为国内光网第一城。这些成就同样让诸位专家啧啧称赞。

马骏：国家宽带战略需要有激励性的技术创新政策，创新专利化、专利标准化、标准国际化。上海电信要学会建立自己的专利池，将经过无数次钻研研制出的光纤入户技术和工具，应去申请专利。同时，国家也要进一步推动知识产权的保护机制，这样才能加快技术创新的进程。

潘煜：据我了解，上海电信有很多很好的业务，但是好的业务跟消费者选择使用是一个双向匹配的过程，是信息的互通。通信运营商是大规模做应用的企业，应该有好的渠道让这些业务作为大众应用，引领整个市场。

陈金桥：电信运营商的理想状态是所有人都在使用它的各种产品，但是却感觉不到它的存在，就像阳光、水、空气一样。

时势造英雄，上海已经并且将继续创造很多个历史第一。因为它依托一个强大的城市经济和处于快速发展的社会阶段，它现在开创了一段历史，我相信未来还有很多新的历史会被改写，像上海的智慧医疗很可能成为医疗历史上的一块里程碑。最重要的是电信运营商有效发现并利用了自己与社会经济的一种相互依存关系，主动去发掘这样的市场机会并且把它变为现实，去克服了技术难关，突破了很多利益障碍，率先行动起来，扎实的耕耘才会有收获。

随着上海多次免费提速，上海将成为全国宽带业务性价比最高的城市。5年后，上海的带宽很可能是全国最快的，而每兆平均价格则可能降低到2.5，这是第一。此外，上海作为国际化大都市，宽带的应用将可能是最多的，丰富性也将超过其它区域。

刘立：对于上海电信采取免费提速不加价的模式，作为国企，无论是在推进信息化，还是促进民生，这都是企业应该做的，它们承担了社会责任。同时，价格降低之后，销售量有大的提升，对于企业而言也是利好。当然，能不能通过资费降低来达到销量增加，企业是有风险的，但是随着社会信息化的提升，使用量的增加，信息网络的效能越来越多的显现，我们相信，最后能够达到运营商和用户双赢。

专家犀语

政府在宽带战略中长期缺位

中国宽带建设一直以来相对落后，关键原因是政府在整个宽带战略中应扮演的角色长期缺位。在整个国家宽带战略里面，政府应该扮演一个多重角色，我们要两轮齐转，而不是只靠企业这一只轮子。

政府和企业要各尽其责，政府主要的角色是政策环境的制定者，包括给予企业相应的激励措施。其次政府应扮演公共服务的一个购买者的角色，其实电子政务、政务信息化，本身就是对宽带应用最主要推动力。第三个角色则是资源供应者，尤其在宽带建好以后，路修好以后，怎么解决有路无车或者有车无货等等这些问题。

其实，掌控在政府手上的信息资源是非常多的，很多都与民生需求特别密切。从中央政府到地方政府要打破信息孤岛效应，突破信息壁垒，要使得信息资源充分流动起来。如果宽带只是纯粹用于消费娱乐，我们就不能把它说成是国家竞争力的体现。它可以广泛用于教育、国防、医疗等很多社会领域，对整个经济转型，包括社会转型有重大作用。政府需要扮演多重角色，要清楚认识在不同阶段应该扮演什么角色。来源：2012-5-28 IT 时报微博

一季度我国宽带用户数量同比增长近 20%

工业和信息化部近日发布数据显示，2012 年一季度我国宽带用户数量同比增长近 20%，显示出强劲的发展态势。随着国家层面明确推进“宽带中国战略”以及八部委起草相关实施方案，我国宽带用户发展将迎来新一轮发展周期。

工业和信息化部近日发布最新通信业运行状况，基础电信企业的互联网用户进一步趋向宽带化。数据显示，2012 年 1-3 月份，基础电信企业互联网宽带接入用户净增 754.8 万户，达到 15754.9 万户，同比劲增 18%。去年同期，基础电信企业互联网宽带接入用户净增 735.0 万户，达 13368.7 万户。

相比世界上其他国家，国内宽带用户数增长速度已位居世界前列。据 IHS iSuppli 的研究报告预计，2012 年全球宽带用户总数将达到 6.729 亿户，同比增长 13%。我国市场也赶上了这一波的增长，从近年宽带增长数据看，我国宽带用户增速加快，用户规模屡创新高，呈现良好的增长态势。2007-2011 年，基础电信企业的互联网宽带接入用户每年新增用户数分别为 1561.1 万户、1701 万户、2034.7 万户、2236 万户、3019.5 万户，增长态势平稳。

当前，我国宽带市场正处于成长期，未来发展空间十分可观。中国互联网络信息中心(CNNIC)的最新报告显示，截至 2011 年年底，我国互联网普及率同比增长 4 个百分点，达到 38.3%。市场调研公司 eMarketer 预计，到 2016 年，中国宽带渗透率将达到 60%。

目前，来自全国上下对宽带产业的重视，深刻影响着宽带市场的发展进程。政策倾斜、运营商加快宽带建设步伐、应用业务创新不断、用户感知度不断提升，种种有利因素一起引爆宽带用户的兴奋点，使得宽带日益成为普通民众生活的一部分。

近日国务院常务会议确定实施“宽带中国”工程，标志着“宽带中国”战略正式成为国家战略。另外，《宽带基础设施“十二五”规划》出台，规划指出将通过战略引导、财税金融政策支持、优化发展环境、规范驻地网建设等多种保障措施，护航宽带提速。

工业和信息化部加大指导力度，在“宽带普及提速工程”动员部署大会上提出，2012 年，全国 4M 及以上宽带接入产品超过 50%，新增光纤到户覆盖家庭超过 3500 万户。

国内宽带建设掀起热潮。2012 年初“宽带普及提速工程”席卷全国，三大运营商相继发布了 2012 年的宽带提速计划。其中，中国电信(微博)预计新增光

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 万户 ,规模突破 1 亿户。来源 : 2012-5-28 中国高新技术产业导报

[返回目录](#)

北斗商业化艰难起步：模块价格目前远贵于 GPS

“ 一块 GPS 模块的国际价格大约 2-3 美元 ,再加上关税等就四五十元人民币 ,相较之下 ,北斗模块的价格普遍要四五百元人民币。”北京合众思壮科技股份有限公司副总裁曹红杰对本报表示。

自去年 12 月 27 日北斗卫星导航系统提供试运行服务以来 ,北斗产业化的概念带动了一大批相关上市公司的快速增长。中国卫星、北斗星通、国腾电子、海格通信、合众思壮、华力创通、四川九洲、江苏三友等一批导航和通信高端配件制造商成为了首批受益的北斗卫星概念股。

近几年 ,随着北斗产业化进程的推进 ,一方面 ,国外大公司正利用其在 GPS 和通信领域中积累的技术、产品和品牌等优势 ,竞相抢夺中国市场 ;另一方面 ,全国各地都在大力扶持北斗卫星导航产业 ,各个省份都相继出台了推动北斗发展的补贴政策。

以广东省为例 ,目前广东省内卫星导航企业达 400 家 ,国内 60% 以上的民用车载卫星导航仪均出自珠三角。据广东省副省长刘志庚透露 ,近期广东省还将投入 2 亿元 ,在重点行业和关键领域 ,推动北斗行业应用和产业发展。

从过去的建设和行业应用 ,北斗系统逐步转入商业化运作阶段 ,但在这过程中 ,高昂的成本仍是其首当其冲的一大阻力。对此 ,曹红杰指出 ,产量低和工业化水平不足是目前我国北斗产品成本居高不下的主要原因。“北斗商业化之路不能过度依赖政府补贴 ,北斗要有生命力 ,价格必须与 GPS 趋近 ,才能使用户真正接受北斗。”来源 : 2012-5-23 21 世纪经济报道

[返回目录](#)

深圳将以信息化智能化引领交通运输现代化国际化

深圳市交通运输委员会主任黄敏 28 日在此间表示 ,深圳将以信息化智能化引领交通运输的一体化现代化国际化。

2012 年中国(国际)城市智能交通论坛 ,今天开幕。黄敏在其主题演讲中说 ,当今世界 ,国际城市间的竞争已经演变为体系、功能、体制、机制、产业、人才

之间的竞争。在此背景下，国际城市都非常重视体系的建设，以支撑其核心竞争力，特别是综合交通体系日益成为区域乃至国家竞争力的核心要素之一。

他说，经过三十多年的发展，深圳已初步形成了较为完善的海陆空铁综合交通体系。深圳机场货运量和客运量均位居全国第四位；深圳港集装箱吞吐量位居国内集装箱港口第二，世界集装箱港口第四；铁路方面国家级铁路枢纽深圳北站已建成投入使用，广深港客运专线广深段建成通车；公路方面正在构筑“七横十三纵”的高快速路网体系；城市公共交通系统已初步形成以轨道交通为骨干、常规公交为主体、出租车为补充的公共交通体系。

然深圳综合交通运输体系仍然存在对外客运交通设施供给不足、区域及城市交通一体化程度不足、交通结构性矛盾突出、交通系统管理水平有待提高、交通出行环境有待进行改善等问题。

深圳将建成与深圳城市发展相适应，与社会、经济、环境发展相协调，处于国内领先、具有深圳特色的智能交通系统环境，实现交通体系安全、低碳、有序、畅通和良性可持续发展。

他说，深圳智能交通发展思路是，以需求为向导搭建智能交通体系框架、以标准为先导设计智能交通系统、以规划为指导推进智能交通建设。

深圳智能交通应用体系框架概括为“一个综合应用平台、四个专业应用平台”。即深圳交通运行指挥综合应用平台，四个专业应用平台为智能公交平台、智能设施平台、智能物流平台和智能政务平台。同时，深圳成立了智能交通标准化技术委员会，并编制了深圳首个智能交通中期规划——《深圳市智能交通“十二五”规划》，确定了八大建设重点，制定了五大方面的保障措施。

他说，智能交通改变的不仅仅是交通本身，还有这座城市和与这座城市息息相关的每一个人的生活。来源：2012-5-28 中国新闻网微博

[返回目录](#)

【国际行业环境】

移动设备占北美网络流量 20%

在线广告网络 Chitika 发布的最新报告显示，移动互联网流量仍在继续增长，智能手机和平板电脑已经占到美国和加拿大互联网流量的 20%。具体而言，PC 份额为 80%，智能手机为 14.6%，平板电脑为 5.6%。

Chitika 的数据显示，平板电脑和手机的互联网使用量会在晚间达到高峰，原因是人们此时会离开电脑，看似回到生活中，但实际上却会把注意力集中到手机上，或者坐到沙发上一边看电视一边使用 iPad。

苹果 iPad 占到全部平板电脑网络流量的 95%。iPhone 则占到手机流量的 72%，Andriod 为 26%。具体到桌面领域，Windows 设备占据 85% 的网络流量，Mac 略高于 13%。来源：2012-5-26 新浪科技微博

[返回目录](#)

英国 ISP 将封堵免费下载网站

英国高等法院近日裁定，英国五家最大的 ISP(互联网服务提供商)必须封堵文件共享网站海盗湾。这五家 ISP 分别为英国天空广播公司、英国最大的移动运营商 Everything Everywhere、英国固线和宽带网络提供商 TalkTalk、英国 O2 公司和维珍传媒。

英国唱片业协会称，诸如海盗湾之类的免费下载网站严重侵犯版权、影响就业，破坏了英国对新生代艺术家的投资。2009 年 4 月，瑞典法院曾判决海盗湾的四名创始人帮助网民躲避版权管制的行为违法，并在 2010 年海盗湾上诉后维持原判，但是网站依旧运营至今。

对封堵网站方式持反对态度的人认为这种做法是无效的，因为这些网站能够通过使用代理服务器和其他手段躲避封堵。支持版权改革的英国海盗党称法院的命令将不会给艺术家带来任何额外的收益。对著作权提供建议的开放权利团体认为此举“危险且毫无意义”，并可能加剧更加广泛和严厉的互联网审查。

英国 ISP 协会秘书长尼古拉斯·兰斯曼称“这一举措体现了现行法律保护版权持有者的网上版权。然而，封堵网站的行为不应被视为最有效的手段。希望这一诉讼将促进创新型正版网络服务的可持续发展，这才是解决网上侵权问题的最有效途径。”来源：2012-5-24 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

芬兰 2015 年宽带速度将达 100Mbps

芬兰政府日前作出原则性决定，除了高速互联网连接外，该决定还概述了互联网服务水平的发展情况，政府力争到 2015 年使该国网速达到 100Mbps。

政府计划到 2015 年使所有永久居住区域两公里内都能使用 100Mbps 的高速宽带连接。芬兰政府起草了一项计划方案，用于促进 2012 年年底前宽带连接的供应和需求。政府将继续支持郊区宽带项目建设，同时推动项目资金得到更加灵活的使用。每个省的配额拨款将被废止，使资源可以根据实际需求予以分配，

诸如合资商和新运营商之类的小型电信公司能得到投资资金和必要资本。政府还希望推动低价优质的宽带建设。

这项原则性决定还要求电信公司积极提供和销售网速为 1Mbps 的普遍宽带连接服务。普遍宽带服务的速度将保持在目前的 1Mbps ,但政府有可能研究提升至 10Mbps。政府认为有必要开展研究工作,使全国大部地区有可能使用上几十兆网速的商用无线连接。为了实现这一目标,政府正在准备采用 800MHz 的频段。此外,政府还将研究推动休闲家庭宽带供求的最佳方式,这项研究预计将于 2013 年 3 月底完成。来源:2012-5-23 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

欧盟将对华为中兴提起反倾销诉讼

欧盟再次对中国挥舞反倾销大棒,将对华为(微博)和中兴两家公司提起反倾销诉讼,控诉其从非法政府补贴中获益。

据路透社 5 月 28 日消息,欧盟告知成员国称将会对华为和中兴两家公司提起反倾销诉讼,目前正在搜集证据。欧盟称华为和中兴获得了非法的政府补贴,以低于成本价的价格向欧盟出售产品。一旦欧盟认定中国进行非法贸易,华为和中兴将可能被要求上交惩罚性的关税。来源:2012-5-28 环球网微博

[返回目录](#)

巴蒂电信收购高通印度公司 49%股份

巴蒂电信(Bharti Airtel)将以 1.65 亿美元收购高通(微博)印度 4G LTE 合资企业中 49%的股份。巴蒂电信将在 2014 年完全收购高通印度公司的 BWA(宽带无线接入)部门。

巴蒂电信将拥有高通在四个电信区域的接入权,包括:新德里和孟买的城市。该交易对巴蒂电信立志于 2013 年使其印度电信市场的 TD-LTE 用户达到 500 万而言,是非常重要的。

巴蒂电信预计将在未来 12 个月里在孟买和新德里推出 LTE 服务。

目前,巴蒂电信拥有四个地区的 BWA 牌照:加尔各答、卡纳塔克邦、旁遮普邦和马哈拉施特拉邦。来源:2012-5-25 中国通信网

[返回目录](#)

荷兰通过网络中立法：不可随意限速

荷兰日前通过了欧洲第一部网络中立法。这意味着，互联网运营商必须平等对待所有类型的网络流量，不可以进行阻碍或降速。此举使得荷兰成为继智利之后全球第二个保证互联网中立的国家。

新法案规定，除非在极端情况下，禁止 ISP 限制用户的网速或切断用户的网络接入。法案还包括反监听条款。该条款规定，禁止 ISP 使用入侵性监听技术对用户进行监听，获得授权的情况除外。

维护网络民权的 Bits of Freedom 组织的 Janneke Sloetjes 表示，该法令非常明确。“法律规定，互联网运营商不允许过滤内容或区别对待电脑用户及移动数据。这一点也适用于基于意识形态的过滤。”

基督教联盟提出的一条依据客户要求过滤互联网的建议并没有得以通过。该政党希望教徒和家有年幼孩子的人能够要求互联网运营商为一个“干净”的网络负责。但第一议院却认为，这应该由消费者自己负责。

新法令下，运营商不可以将任何网站列入被禁名单。此外，今后如果公司或个人要求互联网封锁，只有法庭可以作出裁决。

新法令规定，电信运营商不再允许格外优待自己的互联网服务。与此同时，电信运营商也不可随意遏制重度用户的数据流量，只有在流量大到危及网络稳定性的情况下才可以采取一定的措施。

除上述外，该法案还禁止互联网运营商“窃取”数据，只有在警方和司法机关要求等特殊情况下或者经用户明确同意，数据才可以流出，且用户的许可任何时候都可以撤回。来源：2012-5-23 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

美国批准 800 MHz 频谱可推 LTE 服务

近日美国联邦通信委员会(FCC)移除了对 800 MHz 频谱的技术限制，允许在此频谱上进行 3G 和 LTE 服务部署，从而为 Sprint Nextel 最终在此频谱上部署 LTE 服务开路。

此前，FCC 曾限制 800 MHz 频谱只能用作 2G 服务推出。

Sprint 计划于 2014 年的某时在 800 MHz 频谱上部署其 LTE 服务，目前其 iDEN 网络在 800 MHz 频谱上运行。来源：2012-5-28 中国通信网

[返回目录](#)

瑞典政府设立新机构提高网络通信质量

瑞典政府 22 日说，瑞典信息技术与能源部下属的宽带委员会将新设一个以增强宽带网稳定性为主要任务的工作组，以期提高瑞典网络通信质量。

瑞典政府在当天发布的一份声明中说，新设立的工作组将推动瑞典网络设施建设，进而提高宽带网稳定性。该工作组还将就保障瑞典宽带网络的长期发展质量提出建议，并制定相应的工作方案，于明年 5 月向瑞典宽带委员会提交报告。

瑞典信息技术与能源大臣安娜—卡琳·哈特说，建设高质量、可靠的宽带网络对瑞典十分重要，“我们的社会越来越依赖数字化服务，如果网络出现问题，将对个人和企业造成严重后果”。

瑞典宽带委员会是该国政府机构、社会组织和企业就宽带市场问题展开对话与交流的平台，其目标是为宽带扩建提供建设性方案，并为实现政府制定的宽带战略服务。来源：2012-5-23 新华社

[返回目录](#)

韩国电信要求三星等公司分担流量压力

韩国电信首席执行官 Lee Suk-chae 近日表示，自 3 年前智能手机出现在韩国市场以来，韩国的网络流量已经膨胀了 153 倍，运营商压力倍增。为此，韩国电信决定终结三星(微博)等 OTT 服务商免费“寄生”在韩国电信网上的现象。Lee 要求韩国科技公司为使用韩国电信的网络分发 OTT 内容付费，此举再次掀起了韩国的网络中立之争。

Lee Suk-chae 警告称，如果 OTT 运营商不同意为他们带来的快速增长的数据流量承担费用，那么韩国将“面临大规模的数据中断”。“天下没有免费的午餐，想要在网络使用上坐享其成是不合理的。” Lee 表示，自 3 年前智能手机出现在韩国市场以来，韩国的网络流量已经膨胀了 153 倍。他表示，这给韩国的电信运营商带来了巨大的网络投资压力，迫使他们不得不将压力部分转嫁给自己的用户。

数据流量的增长还影响到了电信运营商的利润。韩国电信的财报显示，2012 年第一季度，尽管收入增长了 9%，但公司利润仍大幅下降了 26.6%。

Lee Suk-chae 的此番言论被认为是在向 LG、三星等科技公司和韩国政府发声。韩国电信已经开始寻找缓解 OTT 内容带来成本压力的方法。2012 年 2 月，韩国电信曾切断过三星互联网电视的网络连接，但由于韩国电信管制机构 KCC 的反对，这一措施仅实施了 4 天。

除了韩国电信，韩国另外两大电信运营商 SK 电讯和 LG U+也都表示过对 OTT 内容无偿占用网络的担忧。来源：2012-5-23 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

印度运营商打响 3G 资费价格战：最高降幅 70%

自上周巴帝电信(Bharti Airtel)宣布大幅降低 3G 数据套餐资费之后(最高降幅达 70%)，Idea Cellular 和沃达丰印度公司本周二也表示，将下调其 3G 数据计划资费，最高达到 70%。

行业对巴帝电信降低资费的反应，使印度 3G 领域的价格战正式打响。自 3G 服务推出以来，该领域在近 18 个月中一直处于休眠状态。

Idea 将其 3G 资费下降了高达 70%，而沃达丰印度公司将其 3G 服务的月租费最高下调了 33%，为了推动市场渗透率并支撑收入。

但是，尽管 3G 价格战终于热火起来，全国范围内使用 3G 服务的用户们仍保持在不温不火的 2000 万左右，较 GSM 用户群还要低 2%。

有外媒分析称，诸如巴帝电信和 Idea 这样的印度电信公司一直聚焦于提高 3G 数据服务的使用率来增加其营收，从而缓和语音服务需求的下降。3G 价格战的开启将成为拥挤且竞争激烈的印度电信市场一个竞争新时代。

基础的 2G 服务领域的价格战已经压低了该领域的利润率，因此运营商们过去一直希望通过定价较高的 3G 数据服务来助其提高利润。但是这些运营商们却未看到 3G 使用率如其预期。来源：2012-5-23 中国通信网

[返回目录](#)

运营竞争篇

【竞合场域】

中移动联通博弈随意打业务

针对多次被叫停的各地联通“随意打”业务将会何去何从，飞象网近日了解到，虽然基于不对等的监管原则，相关部门希望中国联通(微博)得到发展，但该业务最终很可能被制止。截至目前，涉事双方——中国移动(微博)和中国联通依然在博弈之中。

自浙江联通 3 月份推出“随意打”产品后，广西、湖北、湖南和甘肃等各联通省公司相继推出相关“随意打”产品。对于该业务，浙江通信管理局和湖北通

信管理局也分别发函到当地联通省公司予以叫停。但各地“随意打”产品没有停止，用户仍可办理。

而在4月14日早间，浙江联通总经理于英涛即在其个人微博透露，“随意打”目前没有停，但随时准备停，只要友商无处不在的V网停”。并公开暗示“最近浙江联通推出的2G产物包月畅打套餐引起了很大的关注。这确实是竞争带来的结果。面对竞争对手大面积的V网封锁，渠道双禁，收卡换卡，大幅度提升佣金致使产物包价格倒挂这种卑劣的环境，联通如何面对竞争？”

一方面得益于“随意打”的推出，中国联通的2G用户、收入和ARPU值一直在增长，甚至一定程度上激活了2G用户的活跃度。但另一方面，广受用户追捧的“随意打”业务，也同时面临着不能“随意打”的命运。

5月28日，飞象网自内部渠道了解到，南方某通信管理局虽然认为，浙江联通推出“随意打”性质违规，但是基于不对等的监管原则，“政府还是希望联通做大，所以尽量不对浙江联通的行为管的太严格”。

从该事件相关方之一的中国移动方面来说，有某地方移动人士认为，“根本不需在意浙江联通的‘随意打’，因为对双方的业务影响都很小”，但是“也不能完全不予理睬，适当的时候也会做出一定的反应。”

此前，有媒体援引瑞银报告指出，在中国移动VPN(虚拟专用网络)占主导地位的地区，“随意打”的影响并不显著。在中国移动并不占据市场主导地位或语音资费仍较高的地区，“随意打”使得中国移动陷入两难境地。若中国移动仿效联通，它可能会面临收入和ARPU双降的风险。若不仿效，它将面临市场份额丧失的风险。

据知情人士透露，根据目前态势来看，“随意打”业务最终很可能被制止，目前中国移动和中国联通正在监管部门那里进行博弈。

该人士还分析称，从目前通信业整体来看，整个市场竞争加剧，运营商经营状况将逐步走下坡路，员工收入将从高于社会平均收入到与社会平均收入差不多。而这些“随意打”们也是运营商用以拼抢市场份额的无奈招数。另一方面，“由于通信管理局目前还是以监管语音业务为主，这样的监管体系也已经落后于电信行业发展现状。”

据悉，除了推出该产品的各省联通公司不断被监管部门叫停之外，日前，工信部副部长尚冰也在新疆通信管理局调研时指示，“通信管理局依法监管市场，特别是在资费定价上，要依法依规调整价格，履行相关的报批报备程序，禁止以排挤竞争对手为目的而采取的网内网外差别定价等违规行为。”这或许意味着“随意打”最终的命运指向。

事件回顾：

3月20日，浙江联通推出“2G用户随意打”套餐。套餐针对不同人群，分为流量王、长话王、市话王、自由行四大系列。比如畅聊升级版套餐，每月交10元月费，可以本地免费接听所有来电，免费拨打浙江省内联通手机、固话，杭州地区拨打国内长途每分钟1毛钱，还赠送50M上网流量等。如果是联通2G老用户，只要每月在原有套餐上加3元，就能免费打电话了。来源：2012-5-28 飞象网

[返回目录](#)

运营商定制互联网手机务必谨慎

被誉为“国产神机”的小米手机(微博)难逃“重启门”厄运，难免会让安卓系统的稳定性再次成为关注的焦点。

近段时间，被誉为“国产神机”的小米手机因为“质量门”、“重启门”事件成了“众矢之的”。据悉，连日来，网上出现大量有关知名国产手机小米手机的质量问题报道——发货慢、频死机、按键不灵、掉漆、售后速度过慢、售后客服电话难以接通、维修费天价等。近日，更有用户反映小米手机频繁出现自动重启问题，因为不堪忍受如此差的体验，该用户在微博上扬言要“砸手机”维权。

事件曝光后，小米公司已经承认了其中部分问题。并且，小米科技(微博)在官方论坛发布《关于小米手机重启问题的说明及解决方案》中，承认在已售出的200万台小米手机里，有少部分用户出现重启等问题。小米方面表示，如果因为硬件原因引起问题，小米手机严格遵守国家三包法，7天包退，15天包换，一年内保修。笔者以此推算了一下：200万台手机，即使1%的故障率，也高达2万台，足以引起一场不小的质量风波。

最近一段时间以来，众多互联网厂商纷纷投身智能手机行业，记者了解到，这些互联网厂商介入生产的智能手机大多拥有诸如4寸或以上大屏幕，1G以上CPU，双核、双模双待等傲人的硬件，价格却在1500元左右，这在某种程度上拉低了价格，推动了智能手机全面普及，同时，亦显示了国产厂商强大的工业生产能力；不过，另一方面却难以避免地令人质疑他们是否在质量和售后上偷工减料而导致如此低廉的价格；须知道同样具备规模生产效应的国际厂商，同样价格仅能推出硬件指标低一倍的手机。

笔者认为，这些互联网厂商生产的智能手机大多头顶互联网大亨的光环，习惯于利用大批水军和“粉丝”进行炒作，因此在一段时间里不仅让传统手机厂商集体失声，不少运营商手机终端部门的负责人估计亦被“忽悠”得头晕脑胀，进而采购大量互联网厂商的智能手机。事件暴露了国内互联网巨头进军智能手机行

业“大跃进”过程中的种种弊端，对此，笔者建议，国内运营商在引入知名互联网厂商生产智能手机的过程中必需对其质量问题严加提防。毕竟互联网厂商的操作套路与严谨的传统手机厂商不同，对于销量庞大的运营商定制手机而言，一旦出现问题影响，随时是数十位乃至数百万级别的错误。务必谨慎再谨慎！来源：2012-5-25 信息时报

[返回目录](#)

运营商取消话费余额有效期后改收闲置费

截至昨天，北京的 CDMA 预付费手机用户均收到了中国电信(微博)北京公司的短信通知。从今天起，取消用户的话费账户余额有效期。加上从 4 月 1 日起执行的新推预付费产品取消话费有效期，以及 11188 充值卡有效期限统一为 5 年这两大政策，中国电信北京分公司继移动、联通之后，完成了对北京用户的“取消话费有效期”改造。

至此，话费设置有效期这一运营商“霸王条款”在京已成历史，但记者调查发现，在不再催促用户花掉话费后，一些运营商却开收“闲置费”，以期弥补取消话费有效期后的“损失”。

充值卡：

有效期“延长”替代“取消”

目前，三大运营商宣布取消的手机话费有效期包含两种：一种是充值卡卡面上标注的有效期，一般为两年，用户必须在有效期内把话费充到手机上；另一种是“预存话费账户余额有效期”，是指话费存入账户后，用户必须在运营商限定期限内消费完，否则进入“保留期”，账户也处于欠费状态。

对于在宣布取消有效期后新发行的充值卡，三家运营商均将有效期由原来的两年提高至五年；根据中国电信北京公司的规定，对于已发行的 11888 充值卡，其有效期限截止日期在 2012 年 3 月 31 日之后的，有效期限截止日期统一自动延长至 2016 年 12 月 31 日。对于已发行的 11888 充值卡，其有效期限截止日期在 2012 年 3 月 31 日之前的，在有效期截止日期到期后的 1 年内，客户可持有有效证件及充值卡到指定营业厅办理延期服务。

中国移动(微博)和中国联通(微博)也都出台了类似规定，将话费有效期延长了数年。不过，这些举措与工信部“全部取消话费有效期”的要求仍有不小的差距。

预存话费：

每月多花四五元

预存话费账户余额有效期取消后，如果用户只开手机不打电话、不再产生话费怎么办？为了堵住这个漏儿，运营商们使出了各自的高招——即使一个月都不打一个电话，用户还得为电话“闲置”的行为掏腰包。

中国电信北京公司新设了业务保留费，即在手机账户状态正常情况下，如用户连续两个自然月未发生通信费用，自第三个自然月的1日起，每天收取0.15元的业务保留费，如用户恢复使用并产生话费，则在产生话费次日起免收业务保留费。一个月下来，每位符合业务保留费收费条件的用户，平均要交费4.5元。

5月初，中国联通正式取消有月租或有月最低消费的预付费产品的话费有效期。值得注意的是，联通用户如果之前选择无月租或无月最低消费的预付费产品，必须去联通营业厅或网上营业厅变更套餐，选择无话费有效期限制的预付费套餐，才能取消话费有效期限制。5月初，联通3G业务的最低月套餐为46元，2G业务的最便宜套餐为月租费5元的如意通。这就意味着，这些用户每个月必须至少付出5元，用新办套餐换来取消话费有效期限制折优惠。

专家：

运营商不应让消费者再买单

在执行取消话费有效期规定后，用户们又新增了附加套餐、“闲置费”等问题。对此，三家运营商给出的解释是，此举是为了避免有效期取消后号码资源被长期闲置，或者被不法分子囤积倒卖。

对此，大多数消费者并不买账。“用户买卡充值之后，话费如何用、电话打不打本该是用户的消费自由。”中消协律师团团长邱宝昌表示，企业想方设法催着用户在指定期限内花光话费。“如果用户一次充值却长期不打电话，确实会助长一些人占用号码资源或者倒卖号码的行为。”业内资深人士项立刚分析，实际上，每新开一个号段，电信运营商也要向相关部门交纳号码占用费，但这笔费用要低于用户被收取的“闲置费”金额。从长期来看，运营商此举还是为了刺激用户消费。

而邱宝昌认为，防止倒号和号码资源浪费本应是运营商的责任，现在运营商却巧立名目收费，把企业责任强加在消费者身上，实属本末倒置。来源：2012-5-23北京日报

[返回目录](#)

运营商触发 3G 用户争夺战 电信联通拼资费

国内 3G 发展已经进入关键一年，运营商在加速网络建设、推动业务创新与高昂的终端补贴的同时，也启动了新一轮的促销举措，以吸引用户入网。运营商之间的用户争夺战已剑弩拔张。

参照国外电信运营商的经验，3G 商用 3 年后将出现由 2G 用户向 3G 大规模迁移的现象。2012 年正好是中国 3G 牌照发放的第三年。运营商在年初均制定了 2012 年 3G 用户增长目标，中国联通(微博)新增 5000 万户，中国移动(微博)新增 3500 万户，而中国电信(微博)目标 2012 年 3G 用户超过 2G。

根据三家运营商发布的统计数据显示，截至 4 月底，我国 3G 用户总数超过 1.59 亿户，其中中国移动 6187 万户，2012 年净增 1065.8 万户；中国联通 5177.8 万户，2012 年净增 1175.8 万户；中国电信 4556 万户，2012 年净增 917 万户。然而接近年中，目标与差距仍存在较大的差距，制定新一轮吸引用户入网 3G 的举措，也成为了运营商的关键步伐。

显然，在运营商业务差异化较小情况下，调整 3G 资费成为了当下最直接，也被认为成效最快的举措。而中国联通无疑成为了以资费拉动 3G 用户增长的先行者。

2012 年 5 月 17 日，中国联通推出超低价位沃 3G 预付费 20 元卡，每月最低消费为 20 元。首发限量 10 万张，当日全部售罄。为满足用户需求，中国联通网上营业厅于 22 日上午 10 时再次开售沃 3G 预付费 20 元卡，10 万张 20 元卡在开售不到 12 小时内再次全部售罄。

中国联通相关人士表示，新套餐的主要是通过降低消费门槛吸引 2G 用户转网。而目前，很多 2G 用户的 ARPU 值集中在二三十元范围之内。

据了解，中国联通该套餐所包含的通话时长或上网流量可由用户任意组合。按照“拨打本地市话每分钟 0.1 元、本地接听免费、拨打长途或漫游每分钟 0.25 元、上网每兆 0.2 元”的业务单价，如果用户只用来拨打市话，20 元的月费可拨打 200 分钟。

在中国联通推出超低资费 3G 卡不久，中国电信迅速作出反应，推出 3G 易通卡，主要针对语音需求的用户，最低消费 5 元。据了解，易通卡本地长途只需 0.14 元/分钟，并分忙闲时计费，晚 22 点至次日早 8 点，长途话费只需 0.09 元/分钟。易通卡还包含 5M 数据流量。而据用户反映，每月的长途加本地电话，合计也不过 15 元左右。

除了易通卡以外，中国电信此前还针对年轻消费者推出的“天翼飞 young”套餐，最低月消费仅 19 元，包含 20M 手机上网流量和 80 分钟市话及 80 条短

信。针对“天翼飞 young”，中国电信还推出了一系列终端产品，包括三星、摩托罗拉、夏普等品牌，可参与中国电信购机送话费、零元购机/合约计划等政策。

而中国移动方面，尽管公司总裁李跃在近日召开的股东大会上曾明确表示，中国移动反对价格战，未来通过提高质量增加市场占有率。但显然，中国移动并未保持现状，它正在通过加大终端补贴的方式来拉动 3G 用户增长。据李跃透露，中国移动 2012 年终端补贴预算大约 200 亿，大部分将补贴给千元智能机。而去年，中国移动终端补贴额为 172 亿。来源：2012-5-25 通信产业网

[返回目录](#)

电信运营商平媒纷入 云计算产业链逐步成型

云计算的普及吸引了越来越多的参与者。近日，中国联通(微博)、京华时报(微博)纷纷涉足这一领域，不仅预示着各自的一次重大变革，同时也让云计算产业链开始成型。

近日，中国联通首次推出企业云服务产品，明确了云主机、云存储、专享云、云孵化、云集成五大服务方向。而中国联通也成为首家进入云计算领域的国内运营商。

中国联通副总经理姜正新表示，此次企业云服务产品平台的发布和率先商用，是中国联通面对新形势，加快创新转型的重要举措，象征电信运营企业在云服务领域迈出了实质性的一步。

据悉，中国联通将信息服务与通信基础设施服务创新融合，实现在云服务市场的扩展与增长，提升了企业差异化竞争能力。企业云服务定位于成为云基础资源的“供应者”、公众云服务的“提供者”、行业应用云的“托管者”。同时，联通还提出了 5 项战略举措，即统一部署、绿色的云服务基础资源池；提供高效、安全的云服务产品；打造企业私有云的托管服务中心；建设面向应用支撑的共享孵化平台；构建开放、合作的云服务生态环境。

除了运营商，传统报纸也开启了云计算时代。几乎在同一时间，京华时报云报纸全球首发仪式在京举行。京华云报纸也成为第一家将图片识别技术与纸媒相结合的媒体。

所谓“云报纸”，就是普通报纸与云技术的无缝结合。读者可以通过手机拍摄报纸图片的方式，打开云端海量信息。以前只能看到一张图片，了解报纸有限版面的内容，现在可以通过云技术，让报纸静态内容活起来，了解更多相关新闻。

另外，通过云报纸，读者还可以实现在线购物。你只要对准报纸上印的商品进行拍摄，手机将直接转入该商品购物网站，实现点对点下单。读者只要通过手

机下载“联通亿拍”APP软件，就可拍摄云报纸图片实现阅读京华时报电子报、观看视频、点对点购物等拇指生活方式。来源：2012-5-23 北京商报微博

[返回目录](#)

【中国移动】

中移动 2011 年缴税 41 亿

5月23日，中国移动(微博)在京发布2011年可持续发展报告。报告中透露，2011年中移动实现运营收入557.8亿，缴纳企业所得税41.63亿。并且连续第四年作为中国内地唯一企业入选道琼斯可持续发展指数(DJSI)，可持续发展绩效位列同行业全球最优的前10%。

报告对中移动2011年在诚信经营、减小数字鸿沟、保障放心消费等十二个方面的努力和成效进行了阐述，体现了中移动良好的企业社会责任管理水平和绩效表现。

中国移动董事长奚国华在致辞中称，中国移动2011年设立了集团公司董事会，全面强化全面风险管理与内控体系建设，加大力度完善反腐倡廉的制度体系建设。全年提供超过32万人次的应急通信保障服务，确保关键时刻通信畅通；统一下调全球通资费和38个国家和地区漫游资费；在国内率先推出“业务扣费主动提醒”和“增值业务0000统一查询退订”两项举措；严格执行客户服务“五条禁令”，在客户协议中新增“隐私和通信权益保护”条款；2011年中国移动垃圾短信号码占比下降了11个百分点，月均垃圾短信被举报量比上年下降38%。开展违规行为第三方监测工作，对核查属实的42个违规合作方进行了处罚，与其中24个严重违规的合作方停止合作。

在减小数字鸿沟方面，2011年中移动“村村通电话工程”累计为近10万个边远村庄新开通移动电话，总体资费优惠幅度达到60%。与31省区市、217个城市完成“无线城市”战略合作协议的签订，服务拓展至远程医疗、温室监控、矿山安全、智慧物流、智能家居等多个领域。中移动以信息化服务矿山、冶金、钢铁、电网电厂及建筑等行业的生产管理和日常监控，促进了工业化和信息化的融合。

在产业链带动方面，中国移动2011年已基本实现TD网络对国内地级市、县级市和县城主城区的连续覆盖，城区面积覆盖率达到80%。TD客户数稳步增长，实现了“三分天下有其一”的既定目标。2011年，中移动完成26项TD-LTE发明专利申请，并顺利完成了在上海、南京、杭州、厦门、广州、深圳等六个城市的TD-LTE规模试验网第一阶段建设任务；联合产业相关方研发全球首款

TD-LTE/TD-SCDMA/GSM 多模双待 4G 智能终端测试样机，在深圳大运会上成功演示语音通话、高速上网、在线视频等业务。截至底 2011 年移动应用商场（简称 MM）累计注册客户达 1.58 亿，累计应用下载量超过 6.3 亿次。

依托中国移动慈善基金会，2011 年中国移动继续推进了“中西部地区教育捐助项目”和“中国温暖‘12·1’关爱行动”，为中西部地区累计建设了 1,510 所“爱心图书馆”和 500 个多媒体教室，累计培训中小学校长 36,600 名，累计资助艾滋病致孤及特困儿童 15,749 名。值得一提的是，中国移动爱“心”行动已经为 2,991 名贫困儿童进行了先心病筛查会诊，其中 202 名贫困先心病儿童在其资助下成功完成了手术。

在员工发展方面，中国移动员工培训 2011 年达 97.5 万人次，人均培训时间达 57.4 小时。

谈到社会责任与企业经营的关系，中国移动总裁李跃认为，中移动是一个为 6.8 亿用户提供服务的公司，社会进步、百姓富足是中移动作为企业经营的根本。面向“十二五”，中移动将继续以“移动改变生活”为愿景，基于“正德厚生 臻于至善”的核心价值观，统筹现在与将来，兼顾企业与利益相关方，实现经济、社会、环境可持续发展。来源：2012-5-24 人民网微博

[返回目录](#)

飞信对联通电信用户开放注册

昨天，记者了解到，中国移动(微博)飞信的最新版本已经向联通和电信用户开放注册功能，今后飞信将不再只是中国移动用户间的一种联系手段。

中国移动介绍，飞信“开放注册”功能目前处于体验阶段，在体验阶段初期，联通、电信用户通过飞信 PC 客户端晨曦版每月可向飞信好友免费发送 50 条短信；而移动用户向联通、电信飞信好友发送短信，短信资费将按照用户所在地资费短信标准由运营商收取。移动飞信好友之间互发短信仍旧免费。

2007 年该业务刚推出时只可供移动用户使用，现在中国移动将飞信改造为针对所有用户的跨界通讯软件。来源：2012-5-25 京华时报

[返回目录](#)

中移动电子渠道已成业务办理主力

中国移动(微博)正在各省按照统一风格、统一界面、统一内容进行电子渠道体系的升级改造，包括“网上营业厅”、“短信营业厅”、“热线营业厅”、“掌

上营业厅”及“自助终端”等，力争三年内实现电子渠道体系在行业内具有较强竞争力。

来自中国移动官方微博的最新数据显示，截至2012年1月份，网上营业厅综合浏览量达16.29亿次；查询成功率97.8%；业务办理成功率93.3%。短信营业厅活跃客户数达2.5亿，业务办理2.5亿笔，业务办理成功率91.1%。中国移动电子渠道业务办理占比在去年76%的基础上稳步提高。

暂时的替补角色

在三大运营商中，中国移动的实体渠道最为丰富，无论是自建营业厅，还是合作营业厅的数量在行业内都处在领先地位。这样的渠道优势确保了中国移动在2G时代的领先发展。

但随着基于互联网和移动互联网电子商务的发展，用户的消费和享受服务的习惯在悄然改变。尤其是思维更为活跃、敢于尝试新事物、时间更为宝贵的年轻用户，看到人满为患的营业厅就头疼，更愿意通过电子渠道快捷获取相关服务。近两年，中国移动从客户需求出发，不断加大电子渠道建设力度，致力于打造网站、热线、短信、WAP、自助终端等立体化多功能的渠道服务体系，切实做好便民服务。数据显示，越来越多的中国移动客户开始选择电子服务渠道来畅享便捷服务。当前中国移动网站、短信、WAP等电子渠道服务窗口每月服务客户数分别达到8千万、2.5亿及5千万，全天候的电子渠道已成为中国移动服务万千客户的重要手段。

但从目前看，电子渠道仍然只是中国移动渠道的战术替补。一方面国内的移动互联网普及水平尚未达到国外先进水准，中国移动的电子渠道建设起步较晚，电子渠道业务办理占比和收入远远落后实体渠道水准。另一方面，电子渠道的发展与其他新事物一样，要面对来自于传统习惯和观念的挑战，这一点在中国三线以下城市尤为突出。据中国移动广西公司相关人士透露，广西的一些客户对使用电子渠道办理业务还不熟悉、不习惯，特别是农村用户和年纪稍大的客户，认为传统“面对面”的办理业务更为“让人放心”。为消除客户的后顾之忧，中国移动广西公司的短信营业厅、网厅等电子渠道加强了业务办理二次确认、“请您在查询办理和操作完成后及时退出登录”短信提示等安全措施，用以确保用户账户的安全。

从相关数据和情况来看，国内电子渠道发展还处于成长阶段，那么在运营商实体渠道和电子渠道双线并进的策略里，电子渠道是否就应当作为传统实体渠道的“战术替补”？

未来必将成为主力

数位运营商的电子渠道负责人曾表示,未来 3-5 年,电子渠道将成为主力军。目前,中国移动正在加大电子渠道建设和电子渠道使用的 KPI 考核,部分县市级公司电子渠道业务办理占比要达到 80%以上。

首先,电子渠道具有跨越时空的优势。首先运营商可以面向全国客户 7*24 小时、不受地域限制、不受环境限制的自助服务,在国际漫游信息业务方面,电子渠道受理效果还要好于实体渠道,将促使运营商服务能力的提升。其次,电子渠道有利于提升运营商销售能力。可以实现真正意义上的号码资源共享。代理电子渠道不分大小、不分地域,均能满足用户交费充值、业务办理、产品销售等各种需求。同时借助互联网覆盖更多的用户,吸引更多的合作伙伴和开发者,互联网良好的交互体验性还可以促进 3G 业务推广。最后,电子渠道可以降低营业厅、人员、纸张等生产运营成本,降低管理和营销费用,将营业厅人员从前台大量重复、繁杂低成本日常业务中解脱,获得更多时间来开展各类高价值营销活动。

由此可见,电子渠道的发展不应是“战术替补”,而该是真正的“战略主力”。笔者曾在中国移动广西公司客服中心了解到,为了推进电子渠道的战略调整,该中心启动了大范围的内外改革,对内实行实际效益考核与挂钩,对外实行电子渠道专业市场化运作。窥一斑而知全豹,推进成本型客服中心向效益型客服中心转变、推进电子渠道的市场化发展,已经成为全中国移动客服中心当下和未来工作的重中之重。

放眼中国移动,面对不同层次、不同年龄、不同地域的庞大用户群体,如何实现两个渠道在“各个阶段”的效益定位和区分,将是中国移动电子渠道发展的重点之一。来源:2012-5-27 新浪科技微博

[返回目录](#)

中移动 TD 手机招标展讯成最大赢家

据知情人士透露,中国移动(微博)终端公司二季度 TD 手机招标,中兴,华为(微博),酷派,联想(简称“中华酷联”)中只有中兴一款手机中标,其余基本全军覆没,而展讯 8810 则是这次招标的最大赢家。

据了解,中国移动终端公司二季度 TD 手机招标于 4 月启动,并从 5 月中旬开始进入关键期。数据显示,此次招标 TD 手机多达 600 万部。在此次集采的 600 万部手机终端中,普及型智能手机拟采购 240 万部,为 3 款;多媒体智能手机拟采购 160 万部,为 2 款,200 万部为功能手机,采购 2 款。

对于此次 TD 手机招标,不少厂商感叹中标艰难。数据显示,中国移动总共采购 TD 手机 7 款,而参与的厂商有十几家,平均每个厂商中标概率不到 1 款。

近日，有知情人士透露，此次招标中，中兴，华为，酷派，联想(简称“中华酷联”)中只有中兴一款手机中标，其余基本全军覆没。而类似天迈这样的智能终端厂商占据主流。海信(微博)也有一款手机中标。

虽然没有具体统计，但知情人士表示，“展讯 8810 应当是方案的最大赢家”。

此前，在 2012 年中国移动终端公司召开的产业链沟通大会上，中国移动就提出 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。”相关人士表示。

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。

据悉，截止到 2012 年 4 月份，中国移动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。来源：2012-5-25 飞象网

[返回目录](#)

中国移动明年 iPhone 销量可达 2500 万部

导语：《福布斯》杂志网络版今天刊文称，中国移动正在就合作销售 iPhone 与苹果进行谈判。业内人士认为，如果中国移动从 2012 年 10 月开始运营下一代 iPhone，那么 2013 年的 iPhone 销量将达到 2500 万部。

以下为文章主要内容：

中国移动(微博)在 5 月 16 日的股东大会上表示，正在就运营 iPhone 与苹果进行谈判。不过中国移动拒绝透露双方何时能达成协议。这与苹果以往的做法一致，即拒绝透露下一代 iPhone 的具体推出日期。

苹果已经与中国联通(微博)和中国电信(微博)达成了合作销售 iPhone 的协议。而与移动用户数排名第一的中国移动合作将有助于苹果在中国市场保持较高的增长率。中国移动目前拥有超过 6.65 亿移动用户，远超 Verizon 无线和 AT&T 等美国运营商。

此前，TD-SCDMA 技术是阻碍 iPhone 进入中国移动网络的主要障碍。市面上大部分智能手机都不兼容这一技术，其中包括 iPhone。如果希望与中国移动合作，那么苹果必须针对这一网络推出特殊版本的 iPhone。

不过随着高通推出支持多种移动技术的基带芯片，苹果与中国移动的合作成为可能。高通的这一产品不仅支持 TD-SCDMA 技术，还支持中国移动未来的 TD-LTE 网络。到目前为止，中国移动通过大规模建设 WiFi 网络的方式来弥补 3G 网络的不足。

尽管在中国移动的网络中也有大量 iPhone 用户，但业内人士猜测，苹果在中国的市场份额数据并未考虑这部分用户。如果将这部分用户考虑在内，那么苹果的市场份额将会有大幅提升。

截至 2011 年 4 月，中国移动拥有 1000 万 iPhone 用户。在随后的 4 个月中，新增的 iPhone 用户数达到 500 万。这意味着每月新增 iPhone 用户数为 125 万。在 10 月份之前的 4 个月中，中国移动的新增 iPhone 用户数也为同样水平。这表明 iPhone 用户加入中国移动网络的速率保持稳定。

如果中国移动在 2012 年 10 月新款 iPhone 发布时获得 iPhone 的运营权，同时每月售出 150 万部带补贴的 iPhone。那么 2012 年的最后一个季度，中国移动将可以多售出 500 万部 iPhone。而 2013 年的 iPhone 销量可能进一步增长至 2500 万部。如果中国移动的 iPhone 销售达到 AT&T 的水平，那么到 2018 年，中国移动将能售出近 2 亿部 iPhone。

与中国联通和中国电信的合作有助于苹果在中国市场获得一定的机会，但如果缺少与中国移动的合作，那么苹果将无法完全发掘中国市场的潜力。来源：2012-5-26 新浪科技微博

[返回目录](#)

报告称中国移动号码垃圾短信占比降至 22%

根据中国移动(微博)发布的 2011 年可持续发展报告，截至 2011 年 12 月，在被举报的垃圾短信号码中，来自中国移动的号码占比为 22%，比上年底下降了 11 个百分点。这说明垃圾短信来自其它运营商的号码大增，已经达到了 78%。

目前垃圾短信问题已成为社会公害，据中国移动 10086999 垃圾短信举报平台统计，2011 年度月均垃圾短信被举报量比上年下降 38%。2011 年 1—10 月，根据用户举报，中国移动累计封堵垃圾短信发送号码 21 万余个。

另外，2011 年，中国移动对核查属实的 42 个违规合作方进行了处罚，与其中 24 个严重违规的合作方停止合作。来源：2012-5-24 新浪科技微博

中移动省公司总经理公开竞聘 选拔详情披露

针对中国移动(微博)省公司及总部部门总经理竞聘一事，知情人士透露，此次竞聘已接近尾声，比预想的时间长，近日将出结果。据悉，除了竞聘外，中国移动还会有一些省公司及总部部门总经理的轮岗，两者交织在一起，中国移动中高层干部调整的规模将不会小。

前两轮考试开始已结束

知情人士透露，参与竞聘的人均需来北京参加考试，且认为此次竞聘机会宝贵。早先的 2005 年，中国移动曾进行过集团公司副总经理层面的竞聘，时任山东移动总经理的刘爱力与当时的北京移动总经理沙跃家参加竞聘，最后胜出，但那轮竞聘层面更高，且离现在已经 8 年。后来也进行过一些中高层职位的竞聘，但都没有此次规模大。

此次总共有 300 多人参加竞聘，总部部门及省公司副总经理的竞聘已经进行了两轮，第一轮考试过后，剩下 60 人左右参加第二轮考试。第二轮考试也早已于两三周前结束，还没有公布结果。但知情人士透露，目前已到了将要公布的最后关头。

总部部门及省公司总经理招聘 3 人

此次竞聘提供的岗位也丰富，包括总部部门及省公司总经理和副总经理两种。其中最值得关注的是总部部门及省公司总经理的竞聘，据悉，该层面的竞聘者不需要笔试，直接进入面试环节，最后胜出者为 3 人。而总部部门及省公司副总经理则预计将选出十几名。

业内预计，此次竞聘的同时还将伴随着一些总部部门及省公司总经理的轮岗。

2012 年 2 月，业内传出，有十余省公司总经理将轮岗，不过，迄今只实现了一部分。包括北京移动总经理何宁已调任中国移动终端公司总经理，河南移动总经理董昕调任北京移动总经理，陕西移动总经理魏明调任河南移动总经理，中国移动市场部总经理周承阳调任湖南移动总经理，中国移动数据部总经理高念书接任市场部总经理，中国移动数据部副总经理刘昕负责数据部工作，湖南移动总经理王建根退居二线等。

但当时的传言还涉及一些中国移动省公司总经理的轮岗，这些传言是否会在本次总部部门及省公司总经理竞聘后同时实现，则还需要时间来验证。来源：

2012-5-23 新浪科技微博

[返回目录](#)

传 TD 手机招标芯片两大赢家为展讯和联发科

知情人士透露，按照已传出的中国移动(微博)600万 TD-SCDMA 手机招标结果，中标的 6 款手机的芯片全部由展讯和联发科(微博)提供。

根据统计，经过几年的发展，TD 终端芯片累计出货量已超过 1 亿片，TD 终端芯片商包括联芯、展讯、联发科、Marvell 等五六家，其中联芯、展讯等国内 TD 芯片厂商占据了半数以上 TD 终端芯片市场份额。在日前的联芯客户大会上，联芯透露的消息是，2011 年，联芯自研 TD 系列芯片出货突破 1000 万片，联芯 2012 年希望达到 TD 终端芯片出货 2500 万。

与以往一样，此次 TD 手机招标需要报芯片合作伙伴，据悉，中标的六款机型中，除中兴 TD 手机的采用联发科的芯片外，其余的海尔、康佳和天迈均采用展讯的芯片。据悉，展讯的优势是其率先推出了 40 纳米芯片。目前，除了 TD 芯片，多个著名品牌的智能手机也使用了展讯的芯片，包括三星(微博)的 galaxy sII 和 HTC 最近发布的旗舰手机 HTC one x。

据透露，中国移动对此次中标的 TD 手机会优先入库销售，并予以补贴。根据中国移动的资本开支计划，其 2012 年的终端补贴将从去年的 172 亿元人民币提升至 200 亿元人民币，其中大部分补贴资金用于千元智能手机，中国移动甚至希望推出千元以下的智能手机。来源：2012-5-28 新浪科技微博

[返回目录](#)

中移动 TD 城区覆盖率达 80% 申请 26 项 LTE 专利

今天下午，中国移动(微博)发布了 2011 年可持续发展报告，报告中披露，2011 年，公司已基本实现 TD 网络对国内地级市、县级市和县城主城区的连续覆盖，城区面积覆盖率达到 80%。同时，中国移动针对神州行的资费下降幅度达 60%。

在 3G 方面，中国移动董事长奚国华表示，TD-SCDMA 用户数稳步增长，已实现了“三分天下有其一”的既定目标。

报告同时披露，2011 年，公司完成 26 项 TD-LTE 发明专利申请，并顺利完成了在上海、南京、杭州、厦门、广州、深圳等六个城市的 TD-LTE 规模试验网第一阶段建设任务；公司联合产业相关方研发全球首款 TD-LTE/TD-SCDMA/GSM 多模双待 4G 智能终端测试样机，

在资费方面，中国移动总裁李跃表示，面向外出务工人员推出的神州行“两城一家”长途漫游优惠服务，2011年总体资费优惠幅度达到60%。

在减小数字鸿沟方面，报告称，截至2011年底，中国移动“村村通电话工程”累计为近10万个边远村庄新开通移动电话。

另外，2011年中国移动电子渠道业务办理占比达76%，小型化SIM卡累计发放10.9亿张，效果等同于减少了13亿个塑料袋对资源的消耗和对环境的污染。截至2011年底，移动应用商场(简称MM)累计注册客户达1.58亿，累计应用下载量超过6.3亿次。来源：2012-5-23 新浪科技微博

[返回目录](#)

中移动手机补贴 2012 年增至 200 亿 补贴率不增加

在出席中国移动(微博)可持续发展报告时，中国移动总裁李跃再次重申，2012年的终端补贴规模将从去年的175亿元人民币提升至200亿元人民币，其中大部分将用于TD智能手机方面。

2009年中国移动TD-SCDMA刚刚商用时，中国移动对TD手机的补贴率非常高。中国移动总经理李跃曾指出，中国移动对每部TD手机的补贴大约为1000元左右，而如此下去将严重影响公司收益。

2010年上半年，中国移动手机补贴额81亿，其中TD手机补贴额度为49亿，占约60%。2010年中国移动手机补贴总额控制在150亿元之内，2011年则增加至175亿元，这主要是由于TD用户规模的扩大，实际上，每个用户的补贴率下降了30%。

而2012年3月举行的业绩发布会时，李跃表示，2012年终端补贴将增加到200亿元。业内分析，这同样是因为TD用户的增加，并不代表每个用户的补贴率将增加，但将对TD千元智能机用户倾斜。来源：2012-5-24 新浪科技微博

[返回目录](#)

【中国电信】

中国电信 40 亿元宽带集采落幕

作为中国宽带发展战略的积极推动者和主导者，中国电信(微博)2012年率先启动宽带集采，集采总量超过2100万线，集采金额近40亿，为历来规模之最。在我国宽带发展进入关键时期，中国电信的本次集采折射出中国电信“宽带中国?光网城市”战略的不懈追求。

总体来看，我国宽带市场基本上呈现出了政策市场双重驱动、资本业务双重压力的运营格局。在这种大的战略格局下，中国电信此举将会对行业产生哪些影响，又将对全球宽带接入市场产生怎样的冲击？作为主流设备供应商，中兴、华为(微博)、烽火、上海贝尔在此次招标中的斩获如何？困扰业界多年的 GPON/EPON 线路之争，又将会因为此次招标产生何种变化，中国通信网编辑尝试对此予以解读。

招标

运营商对于宽带接入市场的投入每年都在增加，但 2012 年的情形又与往年存在明显不同。之前是市场驱动，而 2012 年则是市场政策的双轮驱动。

在 4 月份工信部召开的“宽带普及提速工程”动员部署大会上，中国电信集团董事长王晓初给出的目标，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。按照工程目标，中国电信宽带用户的接入带宽将在 3-5 年内跃升 10 倍以上，并将持续快速提升；资费在 3 年左右迎来“跳变期”，并将持续下降。

这将会是一笔巨大的开支，虽然固定宽带业务属于稳定的现金流业务，但其投资回报周期却相对较长。更为关键的是，由于一直没有得到相关部门的许可，如何很好的利用高带宽资源开展更富价值的业务，就成为摆在运营商面前的难题。在开源受阻的情况下，反映在此次招标中，节流成为了选择。

中国电信此次 PON 设备集采分 EPON FTTB、E/GPON OLT、宽带终端三部分，其中只限 EPON 场景的 FTTB 总规模 1200 万线，总规模近 12 亿；EPON FTTH 终端规模 400 多万线，GPON FTTH 终端规模 200 多万线，EPON FTTH 的规模比原来预期 350 万线增加了 80 万线，EPON 仍占据 FTTH 主流。但与往年很大的不同，本次集采 FTTH 终端需求较往年有大幅度提升，2012 年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，这也彰显了电信大力推进 FTTH 建设的决心。

在此次招标中，价格再次成为关键因素。但与去年中国联通(微博)2500 万线招标中，令人瞠目结舌的报价不同，电信 2012 年第一标基本上如实反映了产业状况。也正是这个如实反映产业发展现状的价格，决定了几个关键玩家截然不同的市场表现。

玩家

中国电信此次集采的标的是很诱人的，所以各个厂家也都是使出了浑身解数。从目前的情况来看，中兴、上海贝尔和烽火占据了综合排名前三的位置，而传统优势厂商华为却没有进入前三甲。

在局端方面，最终的分配的份额为 GPON OLT 是 25.5 万，这比原来 40.5 万的预想规模大幅度下降，EPON OLT 为 13.9 万。中兴获得 40%左右的 OLT 份额，FTTB 设备获得近 50%的份额；终端方面，根据设备端口的不同细分为 13 个场景，中兴获得 1/3 左右的市场份额。紧随其后的是上海贝尔，在各条战线上也取得了不错的战绩。而作为第三名的烽火，其 EPON 解决方案也是传统强项。

此次招标，中国电信从技术、商务、服务等几个关键维度对厂商进行了评定。但从技术标的层面来看，各个厂商之间的差别很小，因为这是一个相对成熟的技术解决方案，特别是在终端侧。从服务能力来看，华为、中兴、烽火、上贝都是植根于国内市场，在交付能力方面都毋庸置疑。

所以，商务标也就是技术制式本身的产业成熟度，成为了最终决定性因素。EPON 还是 GPON，在技术基无差异的情况下，需要从易用性、成本等多方面判断，只有适合市场发展才是最优的。

这次 EPON 规模超过预期，主要还在于其价格和网络部署的优势，就单台终端而言，GPON 要比 EPON 平均高出 40 元。在中国电信大规模建设推动下，EPON 产业链始终保持良性发展，建网成本更具竞争力；GPON 产业链经过快速发展，价格呈现理性下降，但固有的成本仍相对较高。

事情回到去年，联通在进行宽带集采时，GPON 的价格已经接近 EPON 了，缘何此次又出现了反弹呢？从整个电信行业的发展历程来看，设备的价格只会随着技术的成熟和出货量的增加而逐年下降，情形只有一个，那就是在去年的联通集采中，GPON 价格没有得到真实的反映。

而在此次招标中，从各厂商报价来看，大多依据客观成本，没有出现极端的情况，宽带市场得以回归理性。虽然已经开始了价值的理性回归，但市场要想完全回复健康，尚需时日。

选择

无论是对于中国电信还是设备商而言，这都是一个选择题。

中国电信从 2006 年选择 EPON，到 2007 年大规模发展 FTTB，短短几年建设了全球最大的 FTTB 网络，从网络延续性出发，这次 FTTB 的集采仍保持只采用 EPON。FTTH 建设中国电信综合考虑两种 PON 技术，EPON 和 GPON 并重建设。

中国电信科技委主任韦乐平也曾在很多公共场合表示，在 FTTH 应用场景之下，在本钱相称的情况下，考虑到 GPON 分路比更高，所有优选 GPON 进行部署。但现实的情况，却是与韦乐平的乐观预期相左，GPON 在成本方面还是需要

进一步下降。据 C114 了解，中国电信对于此次招标中出现的价格陡增情况，并没有预选方案，所以才会出现 GPON 预期占比大幅缩小的局面。

而对于设备厂商而言，在之前的累次竞标中，系统中最为核心的、复杂度最高的 OLT 设备价格猛降，终端反而成为了厂商赚钱的主要工具。但伴随着运营商运营技术的成熟，终端市场肯定会走向开放，随之而来的市场竞争将使得终端产品回到平均利润水平。

毫不客气的讲，产品技术复杂度与价格之间的不匹配，已经使得宽带市场变成了中兴华为烽火等 OLT 设备商全面亏损的格局。如果产业链把更多的力量投入到终端而非局端的创新中去，产业链难以健康发展。

而更大的选择题则在于全球固定宽带产业链条，根据 FTTH 委员会对全球市场的研究，亚太地区 FTTH/B 用户数占据了全球 FTTH/B 用户数的 75%。截止 2011 年底，亚太区 FTTH/B 用户数已经近 5800 万，为全球 FTTH 增长的主要驱动力，而中国有望短期内成为该地区最大的市场。

坐拥全球潜力最大、最具成长性的中国市场，以中国电信、联通、华为、中兴、烽火等国内 FTTX 产业链持续的大规模投入已经引领形成了完善的产业链条。在这个链条上，中国无论是技术、设备、运营和维护都已经事实上走在了全球的前列，已经成为引领全球 FTTX 发展的风向标，在 FTTX 领域上，不是中国看海外运营商怎么做，而是海外运营商学习中国怎么做。来源：2012-5-23 中国通信网

[返回目录](#)

中国电信已专门成立天翼云公司

在今天的第四届中国云计算大会上，中国云计算技术与产业联盟副理事长、中国电信(微博)集团公司副总经理张继平透露，中国电信已经成立了天翼云公司，专门运营中国电信的云计算业务。

张继平表示，中国电信也看到云计算的契机，他们认为大数据时代到来为电信运营商在云计算方面的规模应用发展创造了契机。

他表示，中国电信提出光网城市概念，希望未来 3、5 年所有城市实现 20 到 100 兆接入，中国电信目前有世界最大骨干网，骨干网带宽省和省达到 22T，国际出口带宽达到 760T，到 2012 年年末中国电信宽带用户超过 1 亿，这些在带宽方面的发展，宽带用户发展为云计算奠定了基础。

他还指出，“作为中国电信的 TDMA 建设有一个良好结果，预计 2012 年年末，中国电信移动用户超过 1.6 亿。云计算是中国电信新发展战略，中国电信根

据当前形式发展确定自己企业战略，我们要做内容和应用参与者，要做综合平台提供者之一，要做智能管道主导者。三个我们企业战略和客户需求都奠定了对云计算方面的应用发展的前提。”

在谈到云计算和电信业务时，张继平透露，“云计算、移动互联网、电子商务和国际业务四个方面将成为中国电信新转型和创新的希望的突破领域。中国电信从 2009 年开始发展云计算，2009 年我们对社会宣布启动异云计划，2010 年开展内部实验，内部 IT 系统进行应用实验，2011 年在三个层次部署商用云建设，正式为客户提供服务。2012 年我们专门成立中国电信天翼云公司，专业化在全集团运营云业务。”

他表示，“中国电信希望构建一个开放灵活安全标准的云应用环境，聚合了合作伙伴，共同为客户提供无处不在云服务，希望我们成为亚太领先云基础服务提供者。对内中国电信在电信 IT 系统建设，业务平台建设，办公等领域，广泛应用云计算。对外我们部署规模的绿色的节能云数据中心，通过推动规模应用来创造新的发展机会。”来源：2012-5-24 科技资讯网

[返回目录](#)

中国电信在英国推出移动通信服务

中国电信(微博)(欧洲)有限公司日前在英国正式推出名为“CTExcelbiz”的移动业务，中国电信也因此成为我国首个在海外提供移动通信服务的电信运营商。

CTExcelbiz 是一款为在英和旅英华人打造的综合通信服务，目标客户包括在英国居住、留学、旅游或经商的华人，其服务内容包括日常通信、信息查询、娱乐休闲等，以满足华人在中英两地沟通的需求。

据悉，中国电信通过与英国最大的移动通信服务提供商 Everything Everywhere 合作，利用后者的网络资源，确保 CTExcelbiz 用户可以享受全英国覆盖最广的移动网络。

中国电信 22 日晚在伦敦举办了 CTExcelbiz 发布仪式。中国电信(欧洲)有限公司总经理欧岩表示，公司还将继续丰富中国电信海外业务产品线，并逐步将业务领域延伸到欧洲大陆市场。来源：2012-5-23 新华网

[返回目录](#)

北京电信首批大屏机补贴政策出炉

终端是 3G 发展的核心。为吸引更多用户使用 3G，中国电信(微博)北京公司(以下简称“北京电信”)透露，即将上市的第三代千元智能机补贴政策出炉，99 元即可零元购机。

此前，中国电信的第一代千元智能机诞生于 2010 年 10 月，这是国内市场第一次真正把 3G 智能手机的零售价格降到了千元左右，大大降低了消费门槛。但后来，消费者对千元智能手机的硬件配置又有了更高的要求，2011 年 5 月，中国电信推出了第二代千元 3G 智能机。2012 年，中国电信又集合手机厂商定制硬件配置更高的第三代千元智能机，不仅要求均为 4 英寸以上大屏，普遍配置 1G 的 CPU，还将部分机型降价至 1000 元以下。来源：2012-5-23 北京商报微博

[返回目录](#)

中国电信业共建共享去年节约 150 亿元

2011 年，中国电信(微博)行业通过共建共享基础设施减少重复建设，全年节约 150 亿元。

25 日在济南召开的“通信业‘十二五’规划宣贯和共建共享现场会”上，工业和信息化部副部长尚冰介绍，2011 年全国共减少新建铁塔超过 2.7 万个，减少杆路超过 5 万公里，减少基站站址及配套环境 3.6 万个，减少传输线路 7.9 万公里，减少管道 1.9 万公里，减少室内分布 4000 个，全年节约投资 150 亿元。

2011 年，全国共建率和共享率分别超过考核指标 15 个百分点和 30 个百分点以上。国资委综合局副局长刘源说，2012 年共建共享率将提高 5 个百分点。

2012 年，中国将迎来新一轮电信投资高潮，全国投资预计超过 3700 亿，比 2011 年增长 10%。尚冰表示，2012 年将推进 WLAN(无线局域网)、新建住宅小区、校园等领域的共建共享，其重点是地、市、县的共建共享。来源：2012-5-25 中国新闻网微博

[返回目录](#)

中国电信：打造全球最大的手机交易会

中国电信(微博)年度盛会“2012 年天翼 3G 手机交易会暨移动互联网论坛”将于 6 月 15 日-17 日在广州隆重举行。此次交易会旨在为 CDMA 产业链各方的

沟通、合作和交易搭建一个巨型平台，推动产业链的繁荣和发展。这将是一次全方位展示 CDMA 产业链累累硕果的“大阅兵”，是整个 CDMA 产业链一次“大团圆”，更是 CDMA 发展史上的又一里程碑！

届时，中国电信与全球几乎所有主流手机厂商及配件厂商、运营商、操作系统提供商、软件平台供应商、设计公司、芯片厂商、国代商、应用开发商、元器件供应商、渠道经销商、售后服务商、行业咨询公司等产业链各领域逾万名代表将悉数到场。会上发布的天翼 3G 手机政策及流行趋势，都将对未来天翼 3G 手机供应产生深远影响。

本届交易会是在天翼 3G 发展形势喜人的情况下，中国电信连续第四年召开的手机交易会，其规模将远超前三届。来自世界各地 CDMA 产业链上下游的企业高层将莅临琶洲会展中心 3 万多平米的会场，逾万名专业人士，以及 20 多万消费者到场参观、体验、采购，称得上是声势浩大，盛况空前。

值得关注的是，此次交易会将有 5000 家渠道经销商与智能手机厂商举行现场订货会。在开幕式上，中国电信还将推动国代商等直接与智能手机厂商签署订货协议，预计涉及数千万部终端。同时，交易会还将召开“中国电信 CDMA 终端产业链高峰论坛”、“移动互联网论坛”、以及“CDMA 手机设计研发产业联盟会议”等诸多分论坛会议。同时，在本届交易会的“新品发布活动”中，将有明星助阵，参与互动，数十款全球顶级智能手机齐亮相，数款手机全球首发。

2012 年以来，随着 iPhone4S、诺基亚(微博)800C 的上市，标志着全球著名手机厂商全部加盟 CDMA 阵营，显示出 CDMA 终端产业链的高度繁荣。每一届天翼手机交易会正是 CDMA 产业链的一次集体亮相。从创办之初的手机订货会，到如今的世界 CDMA 产业链的重要年度会议，每届交易会见证了 CDMA 产业链所走过的光荣历程。

忆往昔，2008 年，中国电信是在全球 CDMA 运营商纷纷倒下或转网之时拿到的牌照。面临终端成为 C 网发展瓶颈的困境，中国电信制定出大力发展千元 3G 手机的战略，2009 年在南京召开首届“中国电信天翼 3G 手机订货会”，会上中国电信联合几大手机国代商召集手机厂商举行千元手机招标发布会，最终中标 400 万部终端。也正是在这一年，中国电信采用渠道社会化、让利于厂商、定制引导等措施鼓励厂商研发终端。CDMA 终端产业链开始飞速扩军，上百家手机企业应运而生。

2010 年，在全面推动 3G 智能手机普及，提升客户体验的大背景下，中国电信举行第二届交易会，吸引了 CDMA 终端产业链 200 多家厂商云集东莞，7000 余名行业人士与上万名消费者到场，10 多家厂商的数十款手机全国首发。与此同时，中国电信持续发力，相继引入国际品牌，与上游厂商开展芯片、平台、第

三方应用等方面的技术研发，并提出基于天翼 3G 网络、业务、服务、应用优势重点打造“千元 3G 智能手机”和“全系列 3G 智能手机”的策略。随后华为(微博)、中兴、酷派三家厂商参与了中国电信千元智能机的集采。中国电信将整个产业拉出低谷，整个 CDMA 产业恢复了信心，走上良性发展的轨道。

2011 年是中国电信的“3G 智能手机年”，市场进入井喷的拐点。中国电信掀起千元智能机风暴，华为终端受热捧，以 60 天销量过百万的佳绩缔造了天翼大屏千元 3G 智能机的辉煌。随后中兴、酷派先后迈入百万俱乐部，CDMA 终端产业链相继打造出全球漫游手机、3G 互联网四通道手机、以及心系天下系列手机等差异化终端产品。天翼终端品牌达 137 个，在售中高端手机超过 1100 款，全年销量达 3400 万部。C 网终端不够丰富的局面，一去不复返！CDMA 产业链空前繁荣。这一年 6 月 17 日中国电信在广州举办的第三届交易会迎来 400 余家合作伙伴，电信及四家国代商与终端厂商采购近 4000 万部终端。

3 年时间中国电信建成全球最大的 CDMA 网络，同时也是国内最大、覆盖最好的 3G 网络。截至 2012 年 3 月底，CDMA 用户总数达 1.36 亿户，其中 3G 用户增至 4355 万户。天翼 3G 无可争议地成功跃升国内最受欢迎的第一 3G 品牌。预计，2012 年，天翼终端市场规模将超过 8000 万部，其中智能手机超过 4500 万部。

中国电信所领导的 CDMA 产业链，日益成为世界 CDMA 产业链的核心和重要组成部分。“2012 年天翼 3G 手机交易会暨移动互联网论坛”的举办，承载着中国电信为推进 CDMA 产业链快速发展的责任感与使命感，它将凝聚产业链各方优势资源，构建更加开放、充满活力的 CDMA 产业链，为 CDMA 业务发展提供强有力的支撑，增强 CDMA 产业链的竞争力，全面推进 CDMA 终端产业的进一步突破和腾飞，最终铸就世界移动通信产业的新格局。来源：2012-5-24 太平洋电脑网微博

[返回目录](#)

中国电信 23 日起取消预付费老用户话费有效期

中国电信(微博)从今日起开始取消预付费老用户预存话费有效期的限制，至此，三大运营商均取消了新老用户的有月租产品话费有效期。

此前，中国电信表示，自 2012 年 4 月 1 日起，中国电信新推出的预付费产品将取消话费有效期限限制。6 月 1 日前，对于已预存话费并存在有效期限限制的用户，中国电信将推出取消预存话费有效期限限制的方案，由用户自主选择。

5月初,新浪科技曾致电中国电信客服,对于6月1日前中国电信何时推出取消预存话费有效期限制的方案,客服人员并没有给出具体的时间点。

近日,一位为北京电信的微博网友收到了来自北京电信的通知:“中国电信北京公司为提升客户感知,自2012年5月23日起将取消话费账户余额有效期。”

此举可视为中国电信针对预付费老用户取消预存话费有效期限制。新浪科技询问中国电信客服得知,从5月23日起,对于已经在4月1日前预付费的老用户,取消了预存话费有效期的限制。

“比如,您此前充值50元,原先的有效期是90天,现在该有效期已经取消。”该位客服人员表示。

三大运营商从2012年开始都取消了话费有效期,但各家运营商的动作和时间点各有不同。

中国移动(微博)从2012年1月1日起,对新入网用户不再推出设置话费有效期产品。原有存在话费有效期限制用户,可以自主选择取消余额有效期限制的服务。充值卡方面,从2012年1月1日起,新发行的充值卡有效期由2年延长至5年,已经发行的未到期充值卡有效期自动顺延3年。

中国联通(微博)从3月15日起不再推出带有话费有效期的预付费产品。5月1日起,全面取消有月租或有月最低消费的预付费产品的话费有效期。

中国电信把4月1日作为一个节点。自2012年4月1日起,中国电信新推出的预付费产品将取消话费有效期限制。5月23日后,取消预付费老用户预存话费有效期的限制。来源:2012-5-23 新浪科技微博

[返回目录](#)

中电信非语音收入超过65% 提出“新三步走”战略

根据中国电信(微博)4月份的统计数据,中国电信的非语音收入占比已超过65%,为此,中国电信已提出要加快实施“新三步走”战略,即在移动互联网战略方面,中国电信不再只扮演各种新业务成长的管道,而希望实现管道的智能化。

非语音收入占比已超过65%

中国电信非常看重移动互联网及其终端的发展,中国电信将于下月举行的3G手机交易会上发布新的移动互联网业务及终端策略。

知情人士透露,根据中国电信的“十二五”规划,中国电信计划未来每年新增移动用户超过3000万,到2014年整体用户规模达到2亿,未来3年,中国电信新增用户的手机70%以上将是智能手机。

截止去年年底，CDMA 终端产业链合作厂商达到了 400 余家，而 2012 年以来，苹果、诺基亚(微博)等全球著名品牌纷纷与中国电信合作，加上老牌的 2G 厂商如金立等，这些厂商在进军 CDMA 手机领域时直接选择的都是 3G 智能手机。

智能手机用户的增长将带来移动互联网业务的飞快增长。2005 年，非语音收入还只占中国电信收入的 26%，但到 2010 年底，该占比已提升到 56.8%，到 2011 年 6 月底又达到 62.98%，现在已超过 65%。

提出“新三步走”战略

目前，几乎所有智能终端都内置了大量互联网业务，而自小米手机(微博)开始，互联网大佬们也纷纷进军终端，这表明移动互联网与终端的关系越来越紧密。

据悉，中国电信已确定下一步的发展思路，明确提出新转型战略，即“新三步走”战略，其中提出，中国电信不再只扮演各种新业务成长的管道，而应该实现管道的智能化。这包括“中国电信要成为移动互联网综合平台的提供者，中国电信希望能为所有移动互联网的新技术、新模式建立一个综合平台”。另外，中国电信提出要大力发展内容应用，中国电信在这个过程中应该只是作为“参与者”出现，大量的增值业务应该跟 SP、CP 进行广泛合作。

不过，在全球互联网迅猛发展的势头上，各个互联网巨头都已建立了自己开放的互联网平台，他们与中国电信的平台是什么关系？据悉，中国电信应该会在下个月举行的 2012 年天翼手机交易会上发布其看法。目前，中国电信已建立 8 个互联网业务基地，正在进行公司化运作，这应该是“新三步走”战略的一部分。来源：2012-5-25 新浪科技微博

[返回目录](#)

【中国联通】

中国联通启动首次 IP RAN 招标

5 月 4 日，中国联通(微博)启动了“2012 年中国联通分组传送设备规模试商用集中采购”，本次招标规模共 123 个本地网，占联通全国本地网 1/3 规模。所采购设备规模为：核心汇聚层分组设备 5000 端，边缘接入层分组设备 5 万端；烽火通信、华为、北京威发新世纪信息技术有限公司(思科系统)、上海贝尔、中兴通讯入围。“移动网络的分组演进”再度成为厂商的利润焦点。有预计称联通可能在今后 3 年内实现全部基站的分组化。

据悉，本次 123 个本地网的招标主要集中在 3G 业务发展较快的大中型城市，根据联通所提技术要求，各大厂商一致主推 IP RAN 方案。招标之前，中国联通

特意启动了招标测试，测试结果是判定各厂家设备能否满足各档招标模型的主要依据，并作为评定各厂家设备技术评分的唯一标准。

本次测试过程严格人机分离，进入测试机房需主测方与监理全程陪同，测试现场甚至架设了无线网络干扰器，每款设备只有 2 次测试机会，两次测试未经通过，即被判为测试未通过，种种措施与要求昭示本次测试的不同寻常。

值得一提的是，作为我国光通信的发源地，烽火通信在此次以数据设备为主的 IP RAN 测试中也展现了与之相称的技术实力：以优异的表现顺利通过测试，充分显示出烽火通信在新一代分组承载网领域的深厚积累和领先地位。

目前“蛋糕”分配已接近尾声，但具体份额尚待敲定，相关人士介绍：6 月中旬将公布招标份额结果。当然，此次集采仍然保持了“低价”特色，一位思科负责人向记者坦言：“此次其他厂商报价只有我们的 50%，可能我们的份额不会太高。无法理解‘白菜价’的可行性。”

市场需求主导技术选择

在移动回传分组化的技术选择上，业内就“PTN 与 IP RAN”两种方案争论了多年。当然，2008 年中国移动(微博)明确选择了 PTN 作为分组演进的唯一路线，截至 2011 年 10 月，中国移动通过 3 次大规模集采实现了 PTN 的全国覆盖。至此，“PTN 与 IP RAN”的争论戛然而止，业内笑谈称：“中国移动的蛋糕吃完了，争论已无动力。接下来就看电信、联通的选择。”

在中国移动力挺 PTN 的时代，电信与联通对技术选择一如既往地慎重，自 2010 年开始两大运营商也进行了大量的试点建设。2011 年初，中国电信(微博)在杭州、金华、镇江、苏州、深圳等城市进行了分组承载网的试点工作，PTN 与 IP RAN 技术同样在列。

中国联通在 2010 年上半年完成了对分组传送技术的实验室测试，并在 2011 年完成 56 个重点城市的 HSPA+ 升级工作。为了兼顾 UMTS、IPTV、LTE 等固网、移动多业务的综合承载需求，开始在北京、上海、长沙、沈阳、武汉等多个城市进行分组承载网的商用试点建设，对 PTN 与 IP RAN 进行试点评估。

烽火通信副总裁何建明表示，PTN 与 IP RAN 的本质区别在于：IP RAN 以 IP/MPLS 为核心技术，定位为三层网络，采用路由协议和信令，实现路径、业务的动态建立和调整。而 PTN 定位为二层网络，采用静态 MPLS-TP 配置业务和 OAM，提供以太网、TDM 等 L2 和弱三层的业务传送。

“现阶段联通主要考虑网络需求以及综合承载，未来也会演进到 LTE，所以我们在汇聚层、核心层提出了三层功能的要求，以及一些其他数据协议的支持。”中国联通研究院副总工程师唐雄燕如是介绍，“所以，汇聚、核心层的设备都是 IP RAN，接入层设备也有很多 PTN，只有性能要求是硬性规定。”

没有最好的技术，只有最适合市场需求的方案。

何建明分析指出：对中国移动来说，其数据网基础相对薄弱，需要建设一张几乎全新的数据承载网，而当时 PTN 技术相对成熟，具备组建大规模网络的能力。而且，中国移动的重点仍然是移动业务的通信，RAN 的 IP 化是 UMTS 演进的关键部分，PTN 相比于 IP RAN 具有定向的端到端的特性，适合于 TD-SCDMA 基站无线业务的回传。

联通和电信则与移动不同。何建明表示，在全业务运营时期，两者均具有一定的数据网基础，建设需求并不如移动迫切。如何选择合适的技术跟现有的数据网基础进行融合也是一个很重要的问题，当下 IP RAN 技术逐渐成熟，具备了规模组网的能力，能够跟现有的数据网设备进行有效对接，故 IP RAN 技术对电信和联通来说是更合适的选择。

据悉，近日中国电信也已经启动了 IP RAN 的试点集采，烽火、华为、中兴、思科厂商将分别承建部分城市试点网络，IP RAN 的综合承载时代已经来临。

IP RAN 的多方实践

所谓全业务综合承载是指通过一张网络，接入所有的固定电话、宽带互联网接入、2G 语音通信、3G 语音通信、集团客户专线等业务，并且新增业务也同样接入该网络，当然这需要网络具备灵活的扩展能力。

IP RAN 综合承载网解决方案基于 IP/MPLS 技术，灵活提供多样的承载模式，保证各种业务的接入和传送，具备组播(三网融合)、ATM/TDM 迁移、IPv6 的承载能力，能够支撑未来 IPTV、L2/L3 VPN、TDM、ATM、Eth 专线、LTE 等综合业务。

本着综合承载的目的，部分地方联通运营商早已启动过地方 IP RAN 测试。在 2010 年第四季度，中国联通率先在珠海进行 IP RAN 综合承载网方案试点验证，主要包括业务、性能、保护、安全、互通测试等内容。

据悉，珠海联通通过部署 IP RAN 综合承载网，使得机房中原来需要为多种业务承载准备的多套网络设备，减少为一台 IP RAN 综合承载网设备，节省了大量的资本投资。同时，这也减少了机房空间的占用、相关的配电设施、管道和线缆资源的占用、机房的整体耗电等。网络设备的减少，还减少了需要维护的设备数量，降低维护成本，以便真正实现不同业务的统一管理和运维。

不过，对于运维人员来说，虽然维护与管理从原来隶属于传输阵营的 MSTP，转变为现在的隶属于数据阵营的 IP RAN，管理方式的转变给运营商的运维带来挑战。

从 IP RAN 提出以来，厂商就致力于解决运维模式转变所带来的挑战。“开发 IP RAN 的图形管理界面”就是一个主流方案。以 2011 年启动 IP RAN 建设

的上海联通为例，其 IP RAN 网络本期将实现 500 个节点，根据规划将实现 1000 个节点，这也将成为全球最大节点的 IP RAN 网络，其管理挑战可想而知。

然而，上海联通网管中心唐勇表示：“上海联通现在已经在大规模部署 IP RAN 网络，配合网管系统看整个网络的配置还是比较简单的，很多地方超出了我们的预期。”他认为，“IP RAN 很多地方延续了原来的传输网网关操作习惯，配置过程中采用模板化的方式，只需要关注业务本身，而不需要关注过多的技术细节，这样很多新接触 IP RAN 的运维人员就能够快速的上手。”

ALL IP 的挑战

据悉，目前联通各省运营商根据自身需求部署 IP RAN，对于是否综合承载并不统一。在大部分省份，IP RAN 还只是用于承载移动通信业务。中国联通设计院王光全介绍，此次部署 IP RAN 之后将统一要求全国运营商采用 IP RAN 实现综合承载，但这需要一个熟悉的过程。

此外，王光全介绍，IP RAN 的运维对大部分运营商来说还是存在一定困难。比如，IP RAN 的规模组网就是业内一直有争议的话题。从目前来看，还没有出现上千个节点的单个 IP 承载网。但如果全网 IP 化，如北京、上海等地区接入节点甚至能达到上万个，达到如此规模之后 IP RAN 的保护恢复、OAM 管理等等问题会逐步凸显。

可以看出，虽然确定了 IP RAN 的技术路线，积累了大量的部署经验，但大规模分组化演进对联通来说还是一个漫长的过程。

也许 ALL IP 的过程给产业链带来了巨大商机，但 ALL IP 给运营商带来的却更多的是挑战，上述运维的问题就是其中最主要的一点。

此外，运营商构建 IP 承载网的动力源于 IP 技术所提供的低成本承载方案，而且业务的快速发展也需要 IP 技术这样的开放性平台作为支撑。然而，运营商同样面临着这样一个问题：IP video、VoIP、P2P 等 IP 业务的诞生引发了网络流量的爆发增长，带来了增量不增收的局面。中国电信科技委主任韦乐平曾多次提出：“这种流量增速远快于用户增长和业务收入增长的模式是不可持续的。”他举例表示：从 2004 到 2011 年，宽带用户数增长了 4.9 倍，宽带收入增长了 4.6 倍，但是互联网流量增长了 41 倍，而这种对比在移动互联网中更会放大。他指出，这种情况下智能管道是必须的。

这种情况下，IP RAN 也必然要“智能化”。正如同烽火通信副总裁何建明指出：“未来的网络设备也必然是集智能路由、波分复用、运营级传送、大颗粒调度于一身的统一承载。”这也是 IP RAN 的演进方向。来源：2012-5-28 通信产业报微博

[返回目录](#)

联通借低价 3G 卡发力电商渠道

“随意打”风波未了，联通又掀起了一场风雨。本地拨打 1 毛，3G 数据流量 0.2 元/MB，语音与数据可以自由组合，每月 20 元——联通触及三大运营商的资费底线。这套餐卡在世界电信日首次推出 10 万张，不到 22 小时就销售一空，本周二，联通再次发售第二批也迅速售罄。不过，与套餐的低资费相比，更值得关注的是，联通这次完全通过自有电子商务渠道发行。如果是为了发展用户，如此热销的产品为什么仅在电商渠道，而不是在联通成熟庞大的营业厅、合作网店渠道发行呢？

南都记者观察，联通 20 元 3G 套餐卡有不少可圈可点的地方，比如，语音资费通话接近固网的水平，数据流量按 100M 计算，也不过 20 元，均低于三大运营商的标准，超出了会自动关闭，不用担心超标而产生巨额流量费，另外，语音与数据流量可以在 20 元的额度内自由搭配，不设限制。

据了解，20 元 3G 套餐卡相当受市场追捧，第一批在 22 小时内就销售一空。尽管联通这次营销相当成功，但累计 20 万张，与联通每月 300 万新增 3G 用户相比，显然是个很小的数字。深圳战国策首席分析师杨群认为：“联通可能在试探市场的反应，毕竟在如此大范围推广低端套餐，会冲击高端用户市场，并拉低整体的 ARPU 值。这是任何一家运营商都不会希望看到的。”

除了 ARPU 上的考虑，有业内人士指出，联通仅仅选择电商渠道来发售，可能这只是一次为其电子渠道造势的临时性策略。据了解，联通 10010.cn 网站经过改版后，日前正式上线。与过往不同，页面在最主要的位置出现大量定制手机、上网卡、套餐的购买连接，俨然是一个 B 2C 商城。20 元 3G 套餐似乎只是联通商城的开业降价促销，为未来推广铺路。

事实上，现在三大运营商都已经将电商作为未来业务发展的重要渠道。中国移动(微博)总裁李跃在 2012 年的工作会议上，将电子渠道发展提到了前所未有的新高度。中国电信(微博)在去年底，就推出新版网上营业厅，实现了面向全国电信用户的统一认证、统一销售、统一物流配送和统一售后服务。

公开资料显示，中国联通(微博)从 2007 年开始发展电子渠道，实现了业务查询、业务办理、交费充值、选号入网、合约购机等全面的销售服务功能。2011 年联通各类电子营业厅使用用户超过 1 亿户，营业额超过 230 亿元，2012 年目标发展 3G 用户 500 万户，营业额 365 亿元。据悉，中国联通将电子商务平台打造成公司最大的销售服务渠道，力争在 3 年内成为销售服务的主力军。2014 年电子商务平台销售占公司比重将达到 30%，查询及充值交费服务占公司比重将达到 50%。来源：2012-5-24 南方都市报微博

[返回目录](#)

联通 WCDMA 智能机发货量突破 1200 万台

在近日某公开场合，中国联通(微博)市场营销部副总经理库伟对 WCDMA 终端目前的情况进行了介绍，“2012 年 4 月，WCDMA 市场容量为 527 万台，在 3G 市场中的份额为 43%。

当月，WCDMA 市场中智能机销量为 500.6 万台，智能机渗透率较第一季度增长了 1.4 个百分点，达到了 95%。

库伟表示，市场数据显示，2012 年 1-4 月，WCDMA 在中高端 3G 市场上形成了垄断地位，在 1000 元以上各价位段 3G 市场中的份额均在 60% 以上。显然，中国电信(微博)的千元智能终端产品还是给了联通同档位产品不小的压力。

“特色功能的沃.3G 智能机和千元普及型智能终端是中国联通重点打造的产品。”库伟说，“推出的 20 多款包括国内、国际品牌沃.3G 千元智能机产品，目前的总发货量已经突破了 1200 万台。”来源：2012-5-29 中国通信网

[返回目录](#)

联通试水电子商务 2012 年最低目标 365 亿元

“这是奇迹，电信行业的奇迹，也是电商行业的奇迹……”，看到“首届沃 3G 网购节”的战果，中国联通(微博)电子渠道中心总经理宗新华的兴奋溢于言表。

5 月 17 日零点，联通推出号称“史无前例”、为时一周的“首届沃 3G 网购节”，包括发售网络专售产品“沃 3G 预付费 20 元套餐卡”等活动。结果到了晚上 10 点左右，不到 22 个小时，首批 10 万张卡已被抢购一空。接着，联通又紧急调货，于 22 日上午 10 时再次开售，这一次销售得更快，到当晚 21:38，不到 12 小时内 10 万张卡再次全部售罄。与此同时，此事在网上激起巨大反响，据《通信产业报》(网)记者了解，17 日当天，中国联通网上营业厅点击量进入全球网站排名前 200 名。还带动其他产品，包括终端、上网卡等一周内网上销售近 6 万笔。

中国电信(微博)运营商试水电子商务的第一仗，赢得漂亮“开门红”。

意料之外，情理之中

“销售情况如此之好，虽然是意料之外，但也是情理之中”，宗新华对记者说。

据记者了解，此次推出的 20 元卡之所以受到用户的强烈追捧，除了资费低以外，主要因为该卡区别于以往复杂的资费方式，不再固定套餐内业务量，即不限制用来打电话还是用来发短信，或者是 3G 上网，且消费门槛也创新低，流量自动封顶，不会超额消费，因而广受用户欢迎。

实际上，发展电子渠道已经是三大运营商的共识，网上打折促销也已经是比较常见的手段，但是在此之前，并没有一件成功的案例能产生如此大的影响。

业内人士分析，联通这次“网购节”之所以能成功，一是产品设计好，降低了体验 WCDMA 的门槛；二是营销活动组织得好，极富互联网特点；三是系统支撑到位，各环节衔接好。中国移动(微博)业务支撑系统部副经理宁宇在微博中表示，联通这次活动的组织过程中有三个亮点：第一是活动审批快，看来联通总部确实给予电子渠道以特殊政策或通道；第二是活动增加了抽奖，更趋近于电子商务网站的活动；第三网上联通的博友转发积极性明显增强。

而联通在这次活动中也显示出运营商中少见的，却是做电子商务所必备的快速响应能力。宗新华告诉记者，由于 5 月 17 日的销售情况超出预期，联通 5 月 18 日就着手更改销售方案，5 月 20 日(周日)下午召开紧急调度会，组织物资，于是才有了 5 月 22 日的第二次发售。

打造“ 电商” 联通

从行业角度看，此次“沃 3G 网购节”是国内电信运营商第一次举办电信产品网购节，第一次推出网上专售产品，也是第一次全国统一、最大规模的网上促销活动。因此，这不仅仅是一项促销行动，更是中国联通转向电子商务的“试水”之举。

初战告捷无疑极大地提升了中国联通迈出下一步的信心。宗新华告诉记者，去年联通网上营业厅销售额已达到 230 亿元，2012 年到目前为止，保持了每天一个亿的势头，全年目标是确保 365 亿，力争达到 400 亿。“这在全国的电商中也肯定是名列前茅的”，宗新华强调。

另据《通信产业报》(网)记者了解，联通已经订下了一个三年发展目标——力争到 2014 年，网上销售占全部销售额的 30%，服务营业额占到 50%。

此次成功证明，联通的电子渠道建设已经走在其他运营商的前面，主要表现在专业的团队与真正的电商网站(网上营业厅)再加上互联网式的营销手法，缩短了销售链条，节约了实体渠道佣金，而且其采用的自由组合的方式也符合互联网规律，有利于用户自备机入网，同时还能减少终端补贴。

而与互联网上电商对手们相比，联通也有自身优势。宗新华认为：“普通电商很难像联通这样短期内形成遍布全国，深入地市的力量，这将是我们的优势。”

难题

然而，联通此举在广受好评的同时，也受到了质疑。

比如著名投行美银美林就发表报告指出，“联通推出低门槛 3G 卡，是以优惠价格取代补贴等消极销售方式，有助其持续发展，但将影响收入”。而东方证券则认为这是联通为完成全年 5000 万用户目标而采取的促销手段，其报告称，“联通目前每月 300 万左右的用户数水平，若要再上台阶，需找到新增长点”。

独立电信分析师付亮指出，20 元 3G 卡本身定位存在隐患，与 3G 此前套餐全国卡本地卖相反，此套餐是本地卡全国卖，渠道之间冲突难以协调。

对于这些质疑，宗新华告诉记者，联通之所以能够推出如此低价产品的一个重要原因是成本，网络渠道不但能 24 小时在线，更能面向全国用户服务，大大减少了渠道佣金和中间环节支出，因而可以推出更低价格的产品。而成本降低的同时也会带来用户量的增加，像这次分别只用 22 小时和 12 小时就销售了 10 万张电话卡，已经创下了中国联通单一渠道单一产品的最快销售纪录，这将大大加快 3G 普及速度。至于网络与实体渠道的政策区隔，宗新华告诉记者，联通还在研究之中。

宗新华表示，电信运营商做电子商务，最关键的问题是内部的思想认识，运营商需要有电商思维。而据记者了解，目前联通的电子商务平台是全国统一的，但网上销售收入和供货依然由省公司负责，即系统建设是一级的，生产运营是三级的，这也是联通做电子商务经常需要开“生产调度会”的原因之一。

不过，在组织建设方面，联通已经是运营商中的先行者。宁宇表示，与中国移动电子商务被动受理相比，联通电子渠道更主动。原因之一就是，移动的电子渠道还是 IT 部门主管，是执行业务需求的支撑部门；而联通的电子渠道已经是自己定义产品、做营销策划的业务部门了。来源：2012-5-28 通信产业报微博

[返回目录](#)

联通第二批超低门槛 3G 卡 12 小时内再次售罄

中国联通(微博)电子渠道中心总经理宗新华(微博)的微博透露，联通网上营业厅 5 月 22 日 10 时开始的第二轮 10 万张联通超低门槛 3G 卡，已经在 12 小时内全部售罄。截止 5 月 22 日 21 时，中国联通网上营业厅已被迫关闭销售入口，用户已无法下单购买。

5 月 22 日上午 10 点联通第二轮开售 20 元 3G 卡后不久，登陆中国联通网上营业厅就发现网站速度较慢，可能是因访问人数太多，造成拥挤堵塞。过了会，估计是联通进行了紧急处理后，用户很快就能正常访问网厅了。

5月22日晚间22时，新浪科技派员登陆中国联通网上营业厅，已经发现已经无法再购买该3G卡。同时，中国联通电子渠道中心总经理宗新华的微博称“沃3G预付费20元卡第二轮限量10万张再次售罄，不到12小时被一抢而空，创下新的记录”。

之前，联通超低门槛20元3G卡首次在5月17日开售，1天内就售罄。为满足用户需求，中国联通紧急备货，于5月22日再次开售超低门槛20元3G卡。此次的3G卡备货数量与上次一样多，但售罄时间看来比上次还短。

业内分析，这反映了市场需求。联通超低门槛20元3G卡每月最低消费只要20元，本地语音拨打0.10元/分钟，上网0.2元/MB，且既用来打电话，又用来3G上网，而之前联通3G套餐最低36元，实际上很多低端用户也希望使用3G，所以3G门槛设得越低越好。来源：2012-5-23 新浪科技微博

[返回目录](#)

联通希望3G降门槛加快普及 新一轮29日开售

由于两轮20元3G卡网上销售速度飞快，中国联通(微博)于27日晚间发布公告，将再次出售这种超低门槛3G卡，目前已确定于29日上午10时开售，本次组织的货源仍然为10万张。

此前，中国联通分别于5月17日和21日进行了两次超低门槛3G卡的网上抢购，每次限量10万张，第一次只用了1天就售罄，第二次只用了半天即售罄，令人瞠目结舌，中国联通也没有想到会如此结果。

面对这种强烈的市场需求，注定了中国联通会进行新一轮超低门槛3G卡的上市。果真，中国联通于27日晚公告称，经历货源的筹集组织工作后，中国联通已确定第三批20元3G卡于29日10时开售。

据悉，这种低门槛3G卡仍然只能在中国联通网上营业厅上购买，在联通其它渠道以及社会渠道无法购买。中国联通将于28日在网上营业厅(www.10010.com)提前公布可抢购的号码，届时用户可登录网上营业厅提前寻找自己心仪的号码。关于由于货源的数量问题，中国联通公告称，此次仍然只能提供10万张20元3G卡供出售。

中国联通2012年新增用户目标5000万，3G普及的压力很大，降低3G消费门槛是必然出路。来源：2012-5-28 新浪科技微博

[返回目录](#)

制造跟踪篇

【中兴】

中兴：技术创新的终极价值

这是一场进军全球市场的决胜之战。你不做就等于整个放弃了全球无限系统设备的市场。2006年他们就开始了铺设3G网络，“我们的方案是最新的技术，2G、3G、4G一体。这是一个创新的产品，现在别人还没有这个东西。创新是我们企业的DNA。400多名研发人员历时四年把2G、3G、4G放在一个平台上。”只要能做出客户无法拒绝的产品，“我们的产品一定会走遍世界每一个角落。”中兴通讯(微博)总裁史立荣说。

2010年3月，偏重于销售和市场开拓方面的史立荣接替偏重于技术的殷一民，成为中兴的新任总裁。当时，侯为贵对史立荣的评价是：“技术出身，做过研发，管理过生产，长时间负责销售，全球销售体系管了很多年，对未来全球市场的布局和突破点会有清晰把握。”某种意义上来说，换帅本身已经预示着中兴在经营思路上的转变：更加注重客户导向，以进一步扩大规模。从某种角度来说，稳健的中兴正在变得激进。

履新整整两年的史立荣交出了一份不错的“成绩单”。2011年，中兴通讯实现全年营业收入人民币862.54亿元，同比增长23.39%，增速位居行业首位。其中，国际市场实现营收467.58亿元人民币，占整体营收54.21%，同比增长24%。进入了中国企业“千亿俱乐部”的行列。中兴通讯系统设备已全面服务于全球高端市场的顶级运营商，智能终端增速强劲，已跃居全球第四大手机厂商。

中兴通讯坚持以持续技术创新为客户不断创造价值。公司在美国、法国、瑞典、印度、中国等地共设有18个全球研发机构，近3万名国内外研发人员专注于行业技术创新，2012年3月5日，世界知识产权组织(WIPO)公布了2011年全球专利申请情况，中国企业中兴通讯凭借2826件PCT国际专利一举超越日本松下(2463件)，跃居全球企业国际专利申请量第一位。国内发明专利授权量与申请量也均列国内企业第一位。

产品的竞争力来自于对研发的持续投入，史立荣说，每年中兴通讯都要把10%的销售收入投入到研发上。根据中兴通讯财务报告分析，每年中兴通讯在研发的投入高达近10亿美元。他还特别强调，10%的研发经费是用于前瞻性的产品技术研发，如下一代基站和网络技术。

对此，史立荣表示：“成为世界‘第一’并不是终点，通过知识产权的积累确保公司正常开展市场活动，为我们的客户创造价值，促进行业技术创新，并最终让全世界人民享有技术进步所带来的生活，才是企业技术创新的终极价值。”

创新重质

除了国际专利第一外，在“2011年我国国内企业发明专利授权量排行榜”上，中兴通讯仍以超过5000件国内专利申请量，占据国内企业榜首，这也是中兴通讯2009年以来连续第三年占据国内专利申请量榜首。根据国家知识产权局专利审查协作中心分析报告，中兴通讯智能手机专利也以近千件位居全球第四、中国企业第一。

“第一并不是我们的目标，这是自然形成的结果，对于中兴通讯而言，数量不是目标，质量才是核心。”中兴通讯法务部副部长、知识产权总监王海波平静地说。

如何打造高质量的专利？中兴通讯内部有一套完整的专利审核流程。对此，中兴通讯的窦建武、柯雅珠和续斌深有体会。

“公司内部就有一套评审制度，对申报的项目进行评估，评估项目是否具有前瞻性、是否会成为垃圾专利等风险，”窦建武陷入了当年申报专利的回忆中，“公司会根据整体专利布局对申报项目进行调整，看看这个项目具备多大的技术价值和商业价值。”“当年，我们的项目还经过了第三方机构的审查。”柯雅珠补充道。

严格的内部审核制度、宏观的布局操控、外部资源的引入、专业的专利资产管理，在经历了内部的层层筛选和重重把关之后，窦建武、柯雅珠和续斌的这个研究项目才开始作为一个“准专利”，进入更加漫长的专利申请道路。

2010年，中国国家知识产权局与世界知识产权组织联合颁发了“中国专利金奖”，该奖项被称为中国专利领域的最高奖。他们三人合作推出的“宽带码分多址移动通信系统的功率控制方法”一路过关斩将，将这一奖项揽入怀中。在那届颁奖大会上，他们的同事还收获了1项“中国专利金奖”和2项“中国专利优秀奖”，中兴通讯也是20年来唯一同时获得2项金奖殊荣的企业。

这些奖项的获得，并非时间上的机缘巧合，也并非中兴通讯专利申请的“阶段性爆发”，加上之前2个“中国专利金奖”，中兴通讯总共收获了4项“中国专利金奖”和12项“中国专利优秀奖”，中兴通讯不是获奖“过客”，而是一名地地道道的得奖“常客”。

如果说奖项更多的是上层建筑层面激励，那么，和全球一流运营商合作的一份又一份合同，则证明了这些高质量专利的商业价值。根据中兴通讯2011年上半年财报，中兴与法国电信、西班牙电信、意大利电信、南非电信、美洲移动、

巴西 VIVO 等重要运营商在主设备方面实现了新的重要合作。中兴通讯一位长期在海外从事销售工作的员工表示，“我们深刻地感受到国外一流运营商为了避免风险对技术专利的重视程度，这些高质量的专利，让我们在海外市场的拓展中，能够挺直了腰板将实实在在的技术拿出手，从而获得了运营商的信任。”

创新要耐得住寂寞

“现在电信业竞争这么激烈，利润率都不高，每年少拿出几个亿投入到研发中，对研发影响不大，但是却能让公司的账面利润更好看。”很多人提出了这样的建议。

是的，研发和创新是专利申请的前提，这个过程所需要的资金是个“无底洞”，单单专利申请特别是国际专利申请而言，也需要大量资金的投入。在美国，申请一项专利至少需要花费数万美元，而在欧盟一些国家和日本，这个数字甚至更高。据统计，中兴通讯全球提交的专利申请超过 4 万件，并且这个数字还在不断地快速增长中，可想而知，这是一笔多大的投入。

这一大笔资金如果能放在利润的账面上，对于一家上市公司而言，是多么具有诱惑力的一件事情。可是，中兴通讯对这种昙花一现的“美丽”说 NO，把目光放得更加长远。

因此，中兴通讯加大对技术研发和创新的投入，每年坚持将 10% 的收入投入到研发中去，即使近几年金融危机欧美通信制造厂商迫于压力缩小研发规模，中兴通讯仍坚持并加大研发投入，近三年其研发投入超过 200 亿元。

一项技术创新，从研发到申请专利再到专利授权，在流程推进快的国家也要 2-3 年，慢的比如巴西则至少需要 6-7 年时间，这就意味，这几年间，企业对这些研发项目只有投入，却没有商业价值的产出。这正是考验一家企业耐心和毅力的时候。“禁得起等待，耐得住寂寞”，对于中兴通讯而言，这种坚持并不是一朝一夕的事情。早在 1998 年，中兴通讯就提出将知识产权规划作为公司战略。在 2004 年一次重要的经营工作会上，中兴通讯董事长侯为贵正式宣布把知识产权战略列为公司六大核心战略之一，并推出了一系列重要举措保障其实施。在不断地传承中，这种持续创新的精神已经被深深地植入到企业的基因中。

要让这种精神落地，最重要的一环是研发和创新的主体——员工，中兴通讯为他们提供了强有力的支持。通过奖励和规划等手段，在全公司推广知识产权战略理念，鼓励员工“写专利、报专利”，在中兴通讯的 7 万多名员工中，40% 以上从事研发工作。

一项高质量专利的诞生，光靠坚持不懈的财力、人力的投入远远不够。由于专利授权具有滞后性，因此，申报的专利是否具有前瞻性？个人申请的专利具有随机性，需要怎样合理布局？在中国企业“走出去”的今天，如何均衡国内国外

的专利数量以帮助业务的拓展？这些问题，考验的是企业专利战略的眼光。“在我们眼里，LTE 已经不是前瞻性技术了，中兴通讯的 LTE 解决方案已在全球大量商用，一些还没有热起来的技术正在我们的试验室里研发。”王海波表示，“目前，中兴通讯的专利全面覆盖 3G、4G 核心技术，在以 LTE/3G、云计算及物流网等为主的新技术领域的竞争中，部署了包括基本专利、核心专利在内的数千件专利。”

史立荣介绍说，SDR 解决方案是其中优秀研发成果之一。中兴通讯的 SDR 解决方案通过一致性的硬件平台，进行软件升级，当运营商升级到 3G 或者 4G 的时候，保护运营商的前期投资。

SDR 解决方案与一级跨国运营

“我们的 SDR 解决方案在 2G、3G 和 4G LTE 网络中使用统一的硬件平台，”史立荣说，“中兴通讯是业内第一家研发、提供 SDR 解决方案的供应商。”

史立荣介绍说，隶属于 Telstra 集团的香港 CSL 移动运营商是 SDR 解决方案的积极应用者之一，已经使用中兴通讯 SDR 解决方案的其他运营商还包括南非运营商 CELL-C 和葡萄牙 Sonaecom 等。

SDR 解决方案不仅能够提供 GSM 模式的演进。“我们甚至通过这个平台提供对 CDMA、WiMAX 和 TD-SCDMA 的演进支持。”他笑着说。也就是说，一家 WiMAX 运营商能够通过中兴通讯 SDR 解决方案实现向 TDD 3G 模式的转换，如果它愿意这么做的话。

中兴通讯同样提供 WiMAX 解决方案，如帮助 Telefonica 建设了西班牙的首个 WiMAX 网络。“越来越多的运营商将考虑 TDD 模式，由于 FDD 频谱的稀缺性和昂贵性。”史立荣进一步介绍说，“运营商将更加关注数据和宽带业务并需要更多的频谱资源，TDD 将成为无线宽带的一个选择。”

2008 年中国的电信运营商完成了重组并最终决定采取三种不同的网络建设方案。这意味着中国的电信运营商将进行快速的、巨大的投资，而中兴通讯从中获益良多。“我们在中国的 3G 市场综合占有率第一，这主要得益于我们的技术优势和低 TCO(总体拥有成本)解决方案。”史立荣坦言。

在中国市场，中兴通讯同样要与爱立信、诺西、阿朗、华为(微博)展开竞争。“这五家设备供应商包括中兴通讯在内进行了全面的竞争。”但最终中兴通讯胜出，获得了最多的市场份额。史立荣说：“在三家运营商的评估中，中兴通讯获得了最高分。”这些全面评估细致到比如中国联通(微博)的评估因素包括设备耗电量等。

“一流运营商是我们的明确目标。我们的策略是聚焦于大国和一流运营商，例如 MTN, Bharti, 沃达丰，法电这样的跨国运营商，”史立荣说，“我们

更致力于这一类的运营商。”对于那些规模较小的运营商，公司则会比较谨慎，他补充说，“我们在印度非常谨慎，因为运营商之间会出现合并重组。”那里有许多运营商在争夺市场。

但中兴也不是完全不跟中小运营商打交道。2010年6月中兴与加拿大一家新兴运营商 Public Mobile 签了合同，为其设计、承建并运营一张端到端的 CDMA 网络，其中包括无线网、核心网、业务平台以及 IP 架构。中兴将为该网络部署逾 1000 个基站。

合同当时价值 3.5 亿美金，并由中国进出口银行提供的融资服务。史立荣说，“当你为运营商提供通信设备和技术解决方案的时候，有时候我们会提供一整套融资服务。”“这可以给运营商带来价值。我们有很多的金融伙伴，包括中国和欧洲的银行。”

提供融资服务并不是业内惯例，但是“如果运营商需要，有时我们也可以提供一套融资服务”，史立荣说道，“客户也有自己的融资渠道，他们也会评估这种融资成本”，但是“如果我们可以做到，我们也很愿意提供这种融资服务。这对运营商而言是一种选择”。他补充说：“我们是一家上市公司，有一套非常严格的风险防控措施。”

那个加拿大运营商网络的设计、承建和运营合同是引人深思的。史立荣说，“托管运营也是中兴通讯一个非常重要的战略，我们并没有大张旗鼓地宣传这个，但是我们已经在很多国家提供这种服务。”“在过去的三到四年中，公司有 2000 多名员工在不同的国家提供运营服务。”

谈及中兴在运维托管领域的客户，史立荣列举了印度的 MTS(印度 Shyam 和俄罗斯 Sistema 成立的合资公司)、印度的 Idea Cellular ,以及南非的 Cell-C。“我们相信我们能够看到这个市场的潜力是非常巨大的。”他补充说，中兴通讯的运营合同基本都是“从网络建设开始，但有些我们也是接手现在有的网络和现有的运营人员”。来源：2012-5-26 经济观察报微博

[返回目录](#)

中兴海外忧思：专利技术成为新贸易壁垒

在国内科技型全球化企业突然失去成本优势后，企业战略和国家战略深度融合已经成为产业深度转型和全球竞争力顶层设计的必要之务

顶着深圳 33 摄氏度的高温，避开外界关注，中国最大的两家通讯设备公司悄然走进法庭。5 月 9 日，在深圳市中级法院，中兴与华为(微博)的知识产权互诉案件正式开庭审理。

在此之前一周，诺基亚 5 月 2 日正式宣布，将对 HTC、RIM 和优派提起有关 45 项专利侵权的诉讼。

过去两年来，无数错综复杂的专利诉讼在全世界多处爆发：宏达电起诉苹果也起诉华为；谷歌起诉微软，摩托罗拉也起诉微软；甲骨文(微博)起诉 Facebook，雅虎也起诉 Facebook，英国电信起诉谷歌和甲骨文……在全球化市场争夺中，技术与专利的主导权争夺正愈演愈烈，成为产业巨鳄们决战的主阵地之一。

对于正在逐渐走向全球化市场的中国企业们来说，这正在成为新的壁垒和考验。

在过去的两年中，中兴和华为，这两家来自中国的全球化电信设备供应商，在多个国家的市场无奈地甚或是莫名其妙地遭遇到挫折。

除了频繁遭遇诉讼外，美国、澳大利亚，以及印度，都以国家层面的理由，对包括中兴通讯(微博)、华为在内的中国公司，予以苛刻的准入条件，甚至直接拒绝中国公司进入其部分商业领域。

隐藏在这些围追堵截现状之下的，是在看到中国企业的成本优势消失之后，传统国际产业巨头对有威胁的高成长的中国企业进行的新一轮市场狙击。

通信设备产业可以说是中国体制改革最早、市场化程度最高、国际竞争实力最强的科技产业之一，中兴、华为也是中国创新实力最强、全球化程度最高的科技企业之一。

这一定程度上意味着，中兴现在的烦恼，中国其他科技企业现在或未来也都可能遇到。

更进一步的问题是，面对中国企业“走出去”遭遇的殊死竞争，国家层面应该如何作为？如何助力？

当成本优势之剑磨钝的时候

一直被视作是中国全球化最成功企业之一的中兴，正面对自己的成长烦恼。

此前，中兴 4 月 27 日发布的最新财报显示，公司 2012 年第一季度实现归属于母公司股东的净利润为 1.51 亿元，同比增长了 18.5%。但若扣除相关汇兑收益等毛利率约为 27.4%，低于 2011 年一季度的毛利率 32.2%。

虽然，利润下降的一个原因是中兴在欧美一些重要的区域抢占市场的代价，但是在一些业内人士看来，这也是中兴正在遭遇的诸多内外问题在业绩上的折射。

“比如，我们的成本优势正在减小。”5 月 8 日，中兴通讯执行副总裁谢大雄告诉《财经国家周刊》记者，随着汇率、通货膨胀、人力成本增长，以及外资公司的本地化和研发转移，近年来中兴与欧美公司的研发成本差距正急剧缩小。

这是所有中国企业都正在面临的问题。过去业界传言：“美国人发明东西，日本人把东西做好，韩国人把东西做滥，中国人把东西做到没钱赚”，但现在，“廉价中国”时代已经结束。这意味着，中国企业过去以低成本、低优势杀出一条血路的发展策略，将不得不改变。

对快速发展的中兴来说，这种改变的压力来得更快更猛。在许多人眼里，中兴已经大量进入海外市场，海外收入占据企业主要收入份额，且目前仍在不断开拓全球业务，是一家全球化的公司。而恰恰如此，过去 10 多年，中兴、华为等中国通信企业得以走出去的主要靠的就是成本优势，而当竞争的条件、环境发生改变之后，挥动这支利剑制胜的底气不会那么充足了。

战略必须有所改变。比如华为，2012 年以来已经见不到“杀敌一千、自损八百”的激烈价格战。

在中兴通讯执行副总裁谢大雄看来，通过科技创新进行技术突破，才是打开新天地的煌煌正道。

“这就像是三大战役，第一战打基础打成本，第二战比拼营销服务，最后还是要回归到科技创新。”他说。

单个企业难以负担的问题

“我们内部有一句话：一代看着跑，二代跟着跑，三代并肩跑，四代希望领先跑。”谢大雄说，从技术的积累与产品的竞争来讲，中兴、华为等中国企业现在已经能够跟国外企业同台竞争，并不比人家差，在 4G 时代领先也不是不可能。

“但如果还要再向前一步，还需要国家给予一些力度更强，更集中的持续支持，解决很多一个企业难以担负的问题。”他对《财经国家周刊》记者表示。

一个例子是，中兴生产的手机中的芯片，原来海外采购价格昂贵，后来自己设计生产，更便宜且更安全。但当中芯把芯片设计好以后，由于中国芯片产业的基础相对落后，高性能的芯片只能找国外厂商代工，还是会受到国外厂商的制约。

“以前我们是跟随，比别人的晚一代、二代，没有对他们造成大的威胁，别人愿意给我们代工，但现在大家的产品都差不多，别人就会优先代工他们的产品。”谢大雄说，类似的问题在产业链的很多环节都存在，而这些关键性的问题，已经不可能是某一家企业自己能全部解决。

这只是中兴面临的多种“封锁”之一。一位设备厂商人士说，在中国企业走向海外的过程中，外资厂商一般会采取不同的策略，如果中国企业相对弱小，对方会给予一定的支持，协助你做大市场，并从中获取大量利润；但如果中国企业比较强大，海外巨头就会进行严密的技术与产业封锁，并通过种种方式将其挤出市场。

这位人士认为，只有通过科技创新，借助产业转型升级，在国家的扶持下集合整个产业链的力量，才可能抓住最好的弯道赶超机会。

“所以，出现创新机会的时候，需要大家形成共识，国家也要有引导牵引，最好是对整个产业链有完整的规划，通过建立一个完整的产业生态引导整个产业链的全面成熟。”谢大雄认为，在此之前，中国大力推动了 3G 标准 TD-SCDMA 发展，虽然这一技术在不少人看来并不成熟，产业化程度与市场规范也晚于其他国际标准，但它确实带动了大批中国企业在产业的关键环节积累了大量经验。

“这是必须补上的一课。”他说，就像吃饼一样，虽然在 3G 上我们没有吃饱，但有了它打下的基础，在下一代通信技术 TD-LTE 上，中国就已经赶上了国际同行。

不过，即使如此，在芯片、测试仪表、模具等关键环节，中国企业与海外厂商依然还有明显差距，亟待政府在产业链层面的统一规划和政策扶持。

在谢大雄看来，目前中国产业关键领域获得的支持仍然不够，政策的扶持仍然有限，而且资源非常分散。“我们应该在一些关键的领域集中突破，比如芯片，比如发动机，如果它们解决不了，后面整个产业链都会遭遇发展的瓶颈，都会出现受制于人的大问题。”他认为，国家应该在每个关键领域扶持几家真正有竞争实力的行业，进行持续地扶持，“看准哪个企业的技术比较好，就要持续地支持，直到它实现大突破，进而带动整个产业链的科技创新提升。”

专利战是生死无情的血战

除了技术封锁之外，海外巨头也在不断通过设置技术、贸易乃至政治壁垒狙击包括中国企业在内的竞争对手。

这也是近两年来爆发的专利战争中，中兴、华为等中国企业频频“中枪”的原因。

“放眼全球通讯市场，现在到处都是知识产权诉讼的硝烟。”5月3日，王海波告诉《财经国家周刊》。他的身份是中兴知识产权总监，担当这家公司的知识产权管理、经营与诉讼已经超过 10 年。

王海波说，在此之前，设备厂商们往往会通过向竞争对手交纳专利许可费，以快速进入特定市场。可随着行业竞争的不断加剧，不断扩大专利池，并进行频繁的专利诉讼，延缓甚至阻止对手进入自己的战略市场，已逐渐成为新的市场竞争游戏规则。

自 2010 年开始，全球通信产业在短短 1 年多时间中已爆发数百起诉讼，其中，各巨头已经形成让人眼花缭乱的诉讼链条，各公司互为原告与被告，甚至同时既是原告也是被告。

而这些诉讼的出发点,已经不再是对自身知识产权的保护,而是在关键时间、关键地区以针对性的诉讼,遏止竞争对手的市场布局,或是以同样的手段反制对手,进行市场利益的兑子交易。

2011年4月,在中兴快速扩张欧洲高端市场份额过程中,爱立信就在中兴的欧洲手机销售重镇——德国、英国和意大利分别起诉中兴通讯侵犯其数项专利权,中兴通讯随后在中国提出反诉。

一位知识产权界人士说,专利战发端于通信、IT、互联网等科技创新最集中的行业,但已开始向所有实业及虚拟经济领域扩散,并由知识产权保护政策最为严厉的欧美向更广泛的区域扩散。

只不过,在通信行业,随着越来越多的竞争对手退出市场,竞争显得更加集中,胜负的筹码和代价都更硕大。一位设备厂商人士表示,目前,主流的通信设备厂商只剩下5家,而其中只有前三名才能获得相对安全的市场规模与利润率,否则就只会被逐渐淘汰或被迫转向其他产业。

这种竞争是无情的,输的结果是难以承受的。在王海波看来,这些都将成为未来大量中国科技企业走向海外的重要壁垒,如果没有建立自己的稳固专利基础,中国企业在全球市场上只能频繁应诉直至被赶出市场。

现实没有任何理由支持乐观两字。目前在海外的专利布局上,中国企业要补的课很多。

3月5日,世界知识产权组织(WIPO)当天公布的2011年通过PCT(专利合作条约)提交的国际专利申请的国家、企业及组织机构统计排名中,中兴以2826件PCT国际专利超越日本松下的2463件,跃居全球企业国际专利申请量第一位。华为排名第三,华为子公司排名第37。除此之外,中国公司再无一家上榜。

其原因在于,海外的专利布局需要巨额的资金与资源投入,每个专利的申请成本,都不少于10万元人民币,如果要在全球主要市场都获得专利保护,总花费甚至可能高达300-500万美元。此外,企业要掌握不同国家的专利、商标、版权等法律制度以及司法判例、知识产权中介服务状况,才能根据自身在不同国家的市场战略,进行有针对性的专利布局。

“即使是我们,也有很大的资金压力。”王海波说,中兴每年仅专利投入费用就数以亿元计。

他说,真希望政府未来能够出台更有力的政策,支持企业进行创新研发,“这将有助于推动中国企业进行更多的知识产权全球布局。”

在此之前,为了鼓励企业进行技术创新,不少地方政府曾出台政策。不过,在一位知识产权行业人士看来,目前这些政策仍多是地方政府行为,在国家层面

尚缺少统一的统筹规划，而且很多地方政策对创新激励政策的范围、有效性也缺乏有效的评估与设计。

究竟如何有效地支持创新，依然是没有真正破题的现实问题。

谁为企业搭建走出去的关键性平台

“曾经有位地方政府负责人对我说，他个人很希望支持中兴，但不敢拍板购买中兴的设备，因为如果用了中兴设备后出问题，领导要负很大责任，但如果用外资品牌设备，出问题后的责任却相对要小得多。”谢大雄说，这种现象不是个别的。

“在海外，我们也希望政府能给我们更全面的支持。”他说，由于海外市场大多是海外厂商已经占领的市场，中国企业往往需要付出很大的代价，不但要有过硬的技术、低廉的成本、优质的服务，还必须深切需要了解当地的政府、经济、法律、文化、行业等各方面的环境，并经历激烈的市场竞争，才有可能打开市场突破口。这一过程需要经历种种困难，比如研究当地的环境、进行本地的研发支持、应对海外公司的专利诉讼、反垄断诉讼乃至更多意料之中和意料之外的壁垒，其间任何一个问题都有可能导致一个庞大的并付出很高成本的计划流产。

他举了一个例子，2012年4月，因为涉及一些美国的禁运产品，中兴不得不取消了当地一项总值800万欧元的市场合约。而在此之前，在欧洲、美国、印度等市场，中兴、华为等中国厂商已经多次被认为“威胁国家安全”而遭到排斥，多项合约或并购计划被当地政府否决或被迫取消。

在此过程中，中国企业在海外显然需要获得更多的政策资源或信息资源。

王海波认为，目前，由于现在缺少统一的平台，中国企业不得不自己去研究各个国家的知识产权创新、出口管制、劳工、税收等法律环境，甚至企业需要独力应对海外企业的反倾销诉讼，中兴就有超过100名员工专门负责全球的知识产权工作。

“如果政府能在这些方面提供关键性的平台支持，将对中国科技企业走出海外有巨大帮助。”他说，“比如，目前很多国家的驻外使馆都有专门的科技官员，为本国企业提供海外的法律咨询、知识产权等服务，这值得中国借鉴。”

当包括中兴、华为在内的中国高科技企业，已全身投入到全球化竞争的每一个市场角落时，与之相配合的应当是国家战略层面的新顶层设计结构，以新的科技体制和政策、教育体制和人才环境，适应全球化商业竞争规则和视野，否则跨入全球竞争战场的中国军团遭遇孤军作战的处境在所难免。

“现在，全球各国的科技竞争越来越激烈，但归根到底，一个国家在大国博弈中的整体力量，依然是由众多的企业个体所组成。”一位不愿具名的官员说，“所以，就我个人的看法是，中国就应该坚定地支持科技企业，特别是别人封锁

的、打压我们发展的，我们更要鼎力支持我们的企业。”来源：2012-5-28 财经国家周刊微博

[返回目录](#)

【华为】

华为终端总部建筑限高调整至 100 米

华为(微博)终端总部落户松山湖，按照“打造建筑与自然的和谐”的规划主题，工厂总体将以低层建筑为主。不过昨日松山湖规划建设局公示华为南方工厂二期规划方案调整，建筑限高由原来的 21 米调整为 100 米，这意味着原来整体物业不高的规划有所改变。

根据 4 月中旬公示的规划，华为终端总部选址松山湖南部环湖路以北，投资约 100 亿元，占地面积 1900 亩，分 4 个地块，按照容积率 0.5-0.8 来进行开发。这么低的容积率说明，工厂将总体以 3 层以下的物业类型为主。

从原有四个地块分析，其中地块一、地块二、地块三是临湖而建，地块四 B 区离湖较远，被规划为唯一的高层建筑适建区，要求高层建筑疏朗，避免出现密闭高层界面。由此可以推断，此次拔高到 100 米的高层建筑很有可能落在地块四 B 区。

公示时间

5 月 21 日至 6 月 9 日，认为申请事项关系个人重大利益的，可以提供相关材料反馈意见，作为行政许可的参考。来源：2012-5-24 南方都市报微博

[返回目录](#)

华为美国放信号：不和代理商“抢生意”

因为政治问题屡屡受阻后，华为(微博)正低调地开始其在美国市场的新一轮布局：依托代理商渠道做拓展。

华为企业业务 BG(Business Group，运营中心)CEO 徐文伟(微博)在刚刚结束的拉斯维加斯 InterOP 展会上向记者透露：华为在内部已明确规定，绝不和合作分销商及系统集成商抢生意，而是给予代理商们更多自主权，通过他们的渠道去拓展全球市场。

“这是华为企业业务接下来最重要的策略。”徐文伟说。据记者了解，华为在 Interop 通信展会期间首次与美国 IT 分销商 Synnex 达成分销协议，由后者代

理华为产品。而通过代理商渠道，华为在美国零售、医疗等领域已拿到许多新订单。

在这个渠道商作用非常重要的市场，华为迫切需要向代理商们发出各种让他们放心的信号。而华为也正对其销售渠道进行新一轮调整，包括于近期完成其与赛门铁克合资公司“华赛”的收购，并将完成对华赛销售渠道及华为销售渠道的整合。

重返美国市场

去年，华为企业业务 BG 正式在美成立子公司，开始重理美国业务。但这不是一个给华为业务带来美好回忆的地方。

2003 年底，华为和 3COM 成立合资公司华三(H3C)，华为技术入股占 51% 股份。当时，华为试图通过 3COM 在美国的渠道进入美国企业业务市场。此后，3COM 先后分两次斥资 8 亿多美元收购华为在这家合资公司中的股份，实现对华三的全资控股。

2008 年初，当 3COM 陷入困境，华为曾试图联手贝恩资本斥资 22 亿美元对 3COM 进行整体收购，但最终因政治原因失败，3COM 转而被出价较低的惠普(微博)收购，华三也顺带进入惠普。

这使华为失去了一个借 3COM 网络在全球拓展企业业务的好机会。此后，华为另起炉灶在内部搭建企业业务部门，并于去年正式成立企业业务 BG，成为其内部和运营商业务、消费者业务并列的三大运营中心之一。

“我们作为一家搞通信的企业，不进入美国是说不过去的。”徐文伟说，美国市场的规模让所有通信厂商都无法忽视，华为企业业务于去年开始在硅谷组建团队、进入美国市场。

目前，美国市场规模已占全球企业网市场近一半份额，美国 IT 企业主宰着全球信息产业的发展，包括苹果、谷歌、Facebook、亚马逊等企业每年释放出的需求量巨大，这些企业在存储设备、数据通信设备上的采购量很高。而一些传统美国企业如零售、物流、金融、制造业企业对企业信息化需求也很强烈，全球企业网业务 40% 到 50% 的份额都集中在美国。

但目前思科在这一市场上保有着明显优势，此外惠普、戴尔、Juniper 这样的大玩家也占有一席之地，华为则刚刚进入这一市场。

“全球经济仍不景气，各大企业被迫压低采购预算。”徐文伟预期，高性能、低成本的华为产品会受到更多重视，如华为智真视频会议系统，比其他厂商同等产品约便宜 30%，并在某些性能指标上超越，有可能受到一些美国企业的青睐。

徐文伟指出，美国企业网市场分销网络高度发达，美国当地的 IT 分销企业带来的销量非常可观，这些分销商会将思科、华为等品牌厂商的产品拿来进行二

次开发，做成解决方案再销售出去。因此，华为进入这一市场时比较重视寻找当地合作伙伴。

绕过政治壁垒

华为企业业务美国子公司 CEO 沈竞洋表示，华为将首先在零售、医疗、教育这些与受政治因素影响不大的领域着手，而一些敏感领域，暂时不是华为的业务重点。

在美国市场，美国大企业和政治保持着千丝万缕的联系，许多大企业都在竞选中支持政客以换取今后的潜在支持，如 2008 年美国大选，思科就向奥巴马捐赠了一批竞选资金。2012 年是美国大选年，这被认为是一些竞争对手利用政治手段排挤中国公司的好时机。

华为内部人士透露，在美国大规模电信基础设施建设中，华为很难获得什么大订单，很大程度上与这种政治游说有关——华为竞争对手热衷炒作华为创始人任正非军人出身的话题，而企业业务市场虽不如运营商市场影响广泛，但一些敏感行业仍可能被竞争对手拿来说事。

在美国企业业务市场，金融一个行业就占到了非常大的规模。在这个敏感行业，华为想要切入难度很高。此外，华为要想获得由美国政府埋单的一些公共事业订单，也有相当高的难度。

据沈竞洋透露，美国最大零售企业之一西尔斯的几千家门店将全面上马华为的通信设备，这些出售中小商品的商店很难与国家安全扯上关系。此外

华为也试图在教育、医疗等领域打开局面。

在这一点上，华为终端业务似乎开了个好头。去年华为终端在美国销售超过 9 亿美元，取得不小进步，这表明抛开政治因素，中国的高科技产品，哪怕是在美国，仍非常具有竞争力。

在这种情况下，依托一批当地有实力的代理商、合作伙伴过来“打群架”也成为华为在全球企业市场打开局面的必然途径。

不和代理商抢生意

华为于去年正式成立企业业务 BG，将企业业务提升为和运营商业务、终端业务(现称为“消费者业务”)并列的三大业务群之一。受制于全球电信基础设施建设饱和的影响，华为最重要的运营商网络业务增长出现明显放缓，去年仅增长 3%，而其企业业务则增长 57%，是华为内部增长最快的一块业务。

但这块业务更多是依靠华为自己来做还是依靠代理商们的力量来做？华为内部曾一度出现争议。

在过去，华为业务主要针对运营商，大部分业务通过直销完成，也历练出一批强大的直销团队。华为企业业务的研发部门最开始对单个客户的需要针对性做

量身定制的研发，并受到一些客户欢迎，但这种方式也使产品难以复制，市场不能发展，

而且，这种做法某种程度上挫伤了与华为合作的分销商、集成商们的积极性。徐文伟表示，去年曾有一度华为企业业务定位不是很清晰，也做了一些端到端的案子，最后许多代理商、系统集成商以为华为也要变成集成商，和他们抢生意了，因而产生抵触情绪。

“2012年我们内部明确规定，我们是被集成，不和代理商竞争。”徐文伟表示，华为的企业业务自身的定位一定要清楚，就是只提供标准化产品、解决方案和平台，而让分销商和系统集成商们去市场上拿订单。

这是由企业网业务特性决定的。企业网业务和华为传统的运营商业务的最大不同，是企业网业务必须和渠道代理商、系统集成商紧密合作，因为全球主要运营商数量可数、运营商模式大同小异，而企业业务，不同行业、不同企业需求差别非常大，必须发挥渠道代理商、系统集成商的作用。

2011年底，华为以5.3亿美元价格全部收购其与赛门铁克合资的公司华赛，成为华为去年最重要的一笔收购案。当时，华为之所以愿和赛门铁克成立合资公司，是希望借此弥补华为在安全和存储产品线上的不足，而这正是企业网业务的重要分支，赛门铁克则希望借助华为渠道扩大中国市场的销售。

徐文伟解释，收购华赛某种程度上是给市场信心，“如果华赛被他人买走了，会给市场混乱信息。”但收购还有另一层意思，即华赛旗下许多业务和华为自己的企业业务都存有竞争，收购华赛对理顺华为的销售渠道也颇为重要。

“我们双方对这一合资企业都还比较满意。”徐文伟表示，收购华赛更多是从战略层面考虑，这笔收购对丰富整个华为企业业务的产品线有重要作用。来源：2012-5-24 21世纪经济报道

[返回目录](#)

华为否认存在倾销：未收到欧盟调查通知

针对有媒体报道，欧盟将对华为中兴进行反倾销调查一事，华为今日向新浪科技发来声明称，目前没有收到欧盟的正式调查通知，否认媒体报道中所说的华为存在倾销和“获得中国政府的非法补助”，并反对欧盟发起媒体中所说的双反调查。

据英国金融时报昨日报道，华为和中兴正面临欧盟提出诉讼，指称该两家公司收受非法政府补贴后在欧洲以低于成本的价格销售产品。

报道指，欧盟正就此搜集证据，并已将此事知会各成员国。倘欧盟判定两公司行为属违法，华为和中兴将可能需支付惩罚性的欧盟关税。

华为今日发表声明称，目前没有收到任何有关欧盟的正式调查通知，否认媒体报道中所说的华为存在倾销和“获得中国政府的非法补助”，并反对欧盟发起媒体中所说的双反调查。

以下为华为声明：

目前华为没有收到任何有关欧盟的正式调查通知，但是从媒体上看到了一些信息。我们否认媒体报道中所说的华为存在倾销和“获得中国政府的非法补助”，并反对欧盟发起媒体中所说的双反调查。一直以来欧盟都是提倡公平开放竞争的领导者，我们高度赞赏欧盟的这一态度，并遵守这一原则参与市场竞争。华为认为通信行业的全球化需要一个公平开放的商业环境。同时，更多的投资以及更为卓越的创新将促进经济的发展，并最终使广大欧洲及全球的消费者得到便利。

华为在欧洲目前已经雇用了 7000 多名员工，并间接创造了 6000 多个就业机会；2011 年，华为在欧洲的本地采购金额超过 29 亿欧元。我们从创新到交付，都植根于欧洲，这也是我们在欧洲长期的战略。来源：2012-5-29 新浪科技微博

[返回目录](#)

华为固定接入网 2011 年收入近 23 亿美元

“华为(微博)固定接入网继续保持稳定增长，2011 年全球收入 22.9 亿美元，FTTx 收入相比 2010 年增长 19%。”近期，华为固定接入网产品线副总裁李和顺在接受《通信世界周刊》采访时表示，华为固定接入网在该领域持续创新、保持全球领先的根本原因是坚持瞄准运营商宽带接入网主流场景，海量应用来组织资源投入、战略布局。

技术优势驱动市场增长

李和顺表示，华为固定接入网的在 DSL 和 PON 两大宽带接入解决方案领域，从业务应用、网络架构、系统架构，到芯片、器件的物理层技术都有全方位的研究、专利积累，并以此来保障华为接入网中长期持续创新力，构筑领先优势、满足客户不断增长的带宽提速需求。

诚然，华为在宽带接入新技术创新方面始终走在业界前面，2011 年华为率先发布了业界首台 40G PON 样机并成功在北京国际通信展展示，率先发布了节点级 Vectoring 和业界首个 G.FAST 样机 Giga DSL，业界首次验证了在单根双绞线上提供 1G 接入带宽的可能性。2012 年 MWC 大会上，华为成功演示了 40G

PON、Giga DSL，这些新技术组合下所展现的超高带宽提供能力受到与会运营商的高度关注，并进一步坚定了运营商在铜线接入领域的持续投资信心。

基于技术创新、深刻理解客户需求，华为构筑了超宽带解决方案 SingleFAN 的高性价比优势。SingleFAN 作为业界第一个真正在固定接入领域实现了光铜一体统一接入平台的超宽带接入解决方案，能够大大提升运营商在 FTTx 网络建设中的投资效率、部署效率、业务发放及运维效率，实现全业务、全场景的覆盖接入能力。目前华为 FTTx 服务于全球 100 多家运营商，在全球 TOP50 的运营商中，华为 FTTx 进入了 33 家。2011 年年底，华为获得新西兰国家宽带二期项目，在全球国家宽带项目中“5 发 5 中”。PSTN 和 ATM DSLAM 网改 2011 年内累计发货超 1100 万线。

发展 GPON 渐成业界共识

在 GPON 和 EPON 的发展方面，华为均保持出色的市场表现。“华为在 GPON 和 EPON 上都保持重点研发投入，在 EPON 方面华为也是标准的重要贡献者。例如，IEEE 曾评价华为是惟一在 10G EPON 标准上做出实质贡献的中国厂家。”李和顺表示。

从全球 FTTx 发展来看，由于历史的原因，EPON 市场主要集中在亚太的中、日、韩三国。目前业界已经停止 GPON 和 EPON 制式之争，从现状和未来发展趋势看，GPON 是主流已经成为共识。由于 GPON 向 10G PON 演进是采用波分原理，因此可以通过“波分+分光器”实现 10G GPON 兼容多路 GPON。

谈及 10G PON 的商用，李和顺介绍，从全球市场来看，目前 GPON/EPON 产业链已经成熟稳定，在带宽提供方面能够满足运营商未来几年的需求，因此 10G PON 的商用压力并不太大。目前华为完成了多家 TOP 运营商 10G GPON 的现网测试和试点，运营商通过 10G GPON 的实验局主要为了验证 10G GPON 的成熟度、与现网 GPON 的兼容能力，短期内还没有看到看到明确的放量计划。

对于华为在 PON 领域的进展，李和顺表示目前华为已经帮助国内外很多运营商大规模部署 PON 网络。同时，华为 10G EPON 和 10G GPON 在 2012 年都具备正式商用能力。来源：2012-5-28 通信世界周刊

[返回目录](#)

【诺基亚】

诺基亚市场份额大幅缩水

百度最新发布的报告数据让全球手机霸主诺基亚(微博)喜忧参半，喜的是依旧保持互联网手机的老大地位，忧的是市场份额仍在大幅缩水。

昨日，百度发布的 2012 年第一季度移动互联网发展趋势报告显示，在移动终端品牌中，诺基亚、山寨机和三星(微博)依旧占据移动互联网手机品牌的前三位，但诺基亚的市场份额同比减少近两成。

报告显示，2012 年第一季度，诺基亚、山寨机和三星的市场份额分别为 22%、16.1%、和 10.4%。其中，诺基亚手机市场份额环比下降 5.8%，同比下降 18.4%。山寨机的市场份额也在稳步下降，环比下降 4.3%，同比下降 10.3%。百度报告分析认为，诺基亚虽然继续占据榜首的位置，但在整个产业向智能演进的过程中，如果不通过创新成功突破僵局的话，等待诺基亚的只能是“惨败”。在诺基亚手机市场份额不断下滑的同时，风靡全球的苹果则以 5.9% 的市场份额晋升到第四位置。

百度昨日还发布了第一季度的十大应用系统。在苹果系统中，排名前三位的分别是百度搜索、愤怒的小鸟(微博)、谷歌地图。来源：2012-5-25 北京晨报

[返回目录](#)

诺基亚“三条锦囊”保驾中国市场

面对不良的经济状况，诺基亚正希望它的中国消费者重新对其树立信心。然而，中国区对诺基亚而言，竞争程度是最高的，因为在中国它的竞争对手不只是手机厂商，还有互联网企业。

“我们并不期盼未来的竞争环境会趋向缓和，但我们有很好的发展战略和强大的执行能力，能够使得我们保持竞争力。”诺基亚全球副总裁、中国区负责人谷思华对本刊记者说。

安抚渠道

在接近一年的时间内，诺基亚频繁地表示其与微软的合作将会改变其在智能手机领域的被动局面，但是它的财务状况却并未呈现出这样的结果。

诺基亚最新的 2012 年第一季度财报显示，诺基亚在大中华区，净营收同比下滑 70%。为诺基亚工作 20 年的诺基亚主管销售的副总裁科林·吉勒斯宣布将在 6 月离职，其曾长期担任中国市场的高管。

不过，诺基亚正在努力改变这一现状。诺基亚 CEO 艾洛普曾出席中国首款 Windows Phone(以下简称“WP”)手机的发布会。

这场名为“凡事不平凡”的新品发布会给业界发出了两个信号。一方面，诺基亚终于开始为其最重要的一个市场提供智能手机。Gartner 研究总监 Anshul Gupta 表示，对全球手机厂商来说，智能手机的销量逐渐成为影响整体手机业绩最重要的因素。另一方面，诺基亚重新建立起与中国电信(微博)的合作。尽管诺

基亚目前并未透露过多与电信运营商合作的细节，但是谷思华表示诺基亚将继续关注中国电信运营商和千元机市场。

此外，面对中国特有的渠道模式，诺基亚正吸取其在 2011 年的惨痛教训，艾洛普在 2012 年多次来中国的多个城市考察，约谈诺基亚各级经销商。

争取机遇

就在诺基亚重整旗鼓之际，它的竞争对手却并未给诺基亚留有喘息之机。

Gartner 数据显示，在全球市场，2012 年第一季，三星取代自 1998 年就一直蝉联冠军的诺基亚。就智能手机而言，三星更是以 3800 万部的销量击败了苹果。

在低端手机市场，诺基亚同样面临着激烈竞争。在中国，华为(微博)、中兴等本土企业正通过与电信运营商的千元智能机的合作模式创造着单品销售量过百万台的奇迹。

不过，诺基亚仍将自身列为中国市场中强有力的竞争者。谷思华说，“目前为止，我们已经取得了非常积极的进展，新战略执行得很好”。

对于这份战略，诺基亚认为其核心是调动公司所有的资源生产出世界上最好的移动产品。而为了完成这样的目标，诺基亚将从三个方面作出努力。

在智能手机市场，诺基亚已然完全改变了其发展策略、方向以及商业模式。艾洛普上任以来，砍断了发展 Android 的计划，停止了与英特尔合作的 MeeGo 操作系统，选择推出了 WP 系列的智能手机。

诺基亚还推出了其称为“下一个十亿用户”的销售计划，这将包括中国的三、四线城市以及其他同等市场。诺基亚希望通过提高了移动互联网体验的功能机来为这些地区的普通消费者提供更好的选择。

此外，诺基亚还将未来寄托于颠覆性技术的研发上。在其看来这些技术的创新、研发能够使其在这些领域取得领先的地位，使其能获得塑造未来市场的能力。在这方面，诺基亚研究院正为之作出努力。在这方面，最具代表性的产品是其即将在中国市场推出的新款产品诺基亚 808 PureView 手机，其最大亮点是强大的影像功能，手机的照相像素达到 4100 万。不过，这款手机的操作系统并非 WP。

谷思华说，“现在已经有的迹象表明，诺基亚是走在一条正确的道路上。仅仅用了七个星期的时间就接连推出了 4 款产品，在这个短短的时间里我们得到了消费者非常好的反馈。同时，诺基亚正在进行一系列的非常广泛的创新工作。”

不再摇摆

从诺基亚对战略的制定来看，诺基亚在智能手机市场摆脱了关于操作系统的摇摆不定。

谷思华告诉本刊记者，“诺基亚在智能终端上所选择的平台和操作系统就是WP。诺基亚认为WP是一个很具发展潜力的生态系统，其也将投入最好的资源到WP手机的研发和推广过程中”。

事实上，微软也急需相应的筹码来巩固自身的实力。惠普(微博)和戴尔并未在移动端有过发展，而联想目前移动终端市场并未推出具有绝对影响力的产品。HTC尽管推出了WP的产品，但是其Android的产品类型数量显然占据着绝对的优势。

这对诺基亚短期内可以算是个好消息，但是诺基亚阻止不了其他手机厂商推出WP产品。

面对这个问题，谷思华说，“要想从WP手机里面获得最好的体验，就应该用我们诺基亚手机”。

一位购买三星WP手机的消费者告诉记者，其在购买后也通过设置的方式，将其手机的操作系统设置为诺基亚版本的WP，原因是能够使用诺基亚的WP应用商店。实际上由于诺基亚与微软的合作较早，其在WP应用匮乏的当下，已经在全球推出了大约8万个应用，其中中文应用2万个左右。

不过，谷思华也表示，诺基亚乐于见到其他厂商参与WP手机的研发和推广，“这对建立整个生态系统来说是件非常好的事儿”。

记者观察：

诺基亚转型急需摆脱“功能机思维”

船大难掉头，对诺基亚这个大型公司来说，转型也是一样的艰难。

诺基亚在中国的境遇事实上反映了其全球市场的情况。在2012年第一季度，诺基亚全球净营收为73.54亿欧元，同比下滑29%，净亏损9.29亿欧元，这是诺基亚自2011年以来连续四季度财报出现亏损。更令其雪上加霜的是，落后于三星失去了出货量第一的位置。

虽然对这份财报，各方解读不一，但是可以肯定的是，诺基亚正在加大投入，用于产品的生产、研发。然而，在智能手机迅速普及的时代，一向以“科技以人为本”作为口号的诺基亚却显得有些创新乏力。诺基亚正不断强调其影像技术、地图定位技术，以及音乐功能等，而这些却都还是功能机时代用户所需求的。与苹果、三星等相比，诺基亚就显得只剩下“换壳儿”了。

诺基亚在其战略中提到了“下一个十亿用户”的销售计划，但是对这个计划所提供支持的手机并非是智能机，而且是通过功能机的部分功能升级，提高消费者的移动互联网体验。事实上，诺基亚推出的前述高端技术所应用的也采用了Symbian操作系统。

尽管诺基亚一再承诺将支持这一操作系统至 2016 年，但是亦有国外媒体报道称，诺基亚推出 Symbian Carla 的计划已经取消，并将于 2012 年底彻底结束 Symbian 的产品周期。

由于与微软的合作，诺基亚放弃了对 Android 的选择，这也将其自身逼入绝境。但是微软希望的是更多手机厂商的加入，从而使 WP 能够构建更加健康的生态系统。这使得业界担忧诺基亚会被微软收购的传言更加容易让人相信，因为有了摩托罗拉这个前车之鉴。

可是，诺基亚的高层却对市场的信心巨大，甚至连用三个“very strong(非常强)”来回答记者的问题，但实际上市场留给诺基亚的时间已经不多了。Gartner 在其相关产业报告中将 2012 年全球手机市场增长预期下调约 1%，即 2000 万部。来源：2012-5-28 通信世界周刊

[返回目录](#)

传诺基亚 9 月推出 Windows Phone 8 手机

据科技专家埃尔德·莫塔金(Elder Murtazin)透露，诺基亚(微博)将于 2012 年 9 月推出 Windows Phone(微博) 8 智能手机。

莫塔金一向消息灵通，曾经多次披露可靠消息。而且诺基亚也将于 9 月初举行 Nokia World 大会，选在那个时候推出新手机也非常有可能。

Windows Phone 8 开发代号为“阿波罗”，支持 Nvidia Tegra 3 四核处理器，以及分辨率更高的屏幕。Windows Phone 平台因为不支持 microSD 而备受批评，Windows Phone 8 有望解决这一问题。该系统还有可能支持 NFC(近场通讯)技术。来源：2012-5-26 新浪科技微博

[返回目录](#)

诺西指责华为宣传材料抄袭 出现多处雷同

诺基亚西门子通信(微博)公司(以下简称“诺西”)本周在官方博客中表示，华为(微博)2012 年的电信咨询业务宣传资料与诺西 2011 年相同业务的宣传资料在设计 and 内容方面存在大量相似之处。

华为的这份宣传资料题为“实现业务成功”，而诺西的资料则名为“实现你的业务目标”。诺西表示，除标题、布局、板块和配色方案之外，华为宣传资料中对电信咨询业务的细分也与诺西类似。

诺西 2011 年的资料中将电信咨询业务分为客户体验实务、营收获得实务、效率实务、转型实务和安全实务。诺西表示，这为电信咨询业务设定了标准，而华为也对电信咨询业务进行了类似的分类，包括客户体验实务、营收获得实务、高性能网络效率实务和转型实务。

此外，两家公司的宣传资料在用词方面也存在雷同之处，例如在类似板块中都出现了“我们解决你的关键问题”以及“会见我们的一些顾问”的大标题。

诺西指责称，华为的宣传材料设计存在明显的“复制粘贴”，而这也不是华为第一次复制诺西的版权内容。2011 年 11 月，华为的一份演示稿中出现了诺西芬兰 Smart Labs 的版权内容。

在宣传材料的末尾，华为的一个大标题显示“为什么选择华为的企业咨询服务？”这一大标题也与诺西的材料中类似。诺西表示，华为或许应该加上“你可以与诺西真正的专家谈谈”。来源：2012-5-26 新浪科技微博

[返回目录](#)

诺基亚否认放弃塞班系统：将支持到 2016 年

对于有媒体报道称的诺基亚(微博)提前放弃 Symbian 平台的消息，诺基亚在微博上重申对塞班系统的支持，将支持到 2016 年。

今日有媒体报道称，Symbian 的生命将会被提前结束。但这一说法被诺基亚否认。

诺基亚在微博中称，诺基亚对塞班平台的承诺并未改变。在过去 12 个月中，我们发布了多款新的塞班智能手机，包括近期屡获殊荣的诺基亚 808 PureView。我们也带来了多项塞班系统升级，包括 NFC 功能，微软(微博)移动 Office 应用，以及对最新杜比音效技术的支持。事实上，在接下来的几个星期里，我们还将提供更多的塞班系统更新。正如我们之前所承诺的，我们将继续支持塞班到 2016 年。

自去年 2 月诺基亚和微软达成战略合作协议，诺基亚智能手机平台转向 Windows Phone(微博)后，诺基亚对于 Symbian 的态度颇引人关注。去年 3 月，曾有消息说，诺基亚将于 2012 年 3 月全面停止 S60 系统服务，停止开发和更新 S60 系统，随后这一消息被诺基亚否认。来源：2012-5-24 新浪科技微博

[返回目录](#)

诺基亚现金储备或两年内用尽 微软将出手资助

一边是 Facebook 这类厂商风光上市，一边是老牌硬件厂商遭遇前后夹击困境。5月19日，据路透社消息，诺基亚(微博)正在快速使用公司现金储备。部分分析师称诺基亚可能在未来几年耗光所有现金储备，甚至可能出现债务违约。

过去的5个季度，诺基亚现金储备被消耗21亿欧元(约27亿美元)，按照这个速度该公司未来几年内就将耗光所有49亿欧元储备。路透社上周五对30家银行和中介机构的调查显示，分析师普遍预计诺基亚将在未来三个季度烧掉近20亿欧元，其中最悲观的预期是，诺基亚明年必须要有现金储备缓冲，否则明年就将耗尽所有49亿欧元现金储备。

据报道，诺基亚在2007年曾经有100亿欧元的现金储备。但目前，诺基亚存在两个债务问题，分别是在2014年到期的12.5亿欧元5.5%的短期债券和2019年到期的5亿欧元6.75%的债券。

根据市场调研机构 Markit 的数据显示，诺基亚五年期信用违约掉期在本周上升至749基点的历史新高，自2012年1月出现最低点309基点以来，上升142%。根据 Markit 的信贷研究主管加文·诺兰(Gavan Nolan)的分析，这一数据意味着诺基亚在未来五年的违约概率为49%。

一名诺基亚发言人称，增加现金流是诺基亚一个重要的目标。“诺基亚正在采取坚决有力的措施，保证公司未来的增长和成功。这些措施的核心就是降低支出、提升现金流以及维持强劲的财务状况。”

微软(微博)或成为诺基亚天使

作为曾经的手机厂商霸主，诺基亚没落于智能手机兴起的时代。其竞争对手苹果上月称，2012年一季度的季度盈利几乎翻倍。

也有部分人士对诺基亚持乐观看法，因为该公司即将推出搭载微软 Windows Phone(微博)系统的新一批智能手机。分析师预计诺基亚明年将售出4600万部手机，高于2012年2000万部的预期。

分析人士认为，如果诺基亚未能顺利走上重振之路，微软可能会成为守护诺基亚的天使。毕竟，不仅 Lumia 系列手机搭载的是微软的软件，而且诺基亚 CEO 史蒂芬·艾洛普(Stephen Elop)是前微软高管。来源：2012-5-23 大洋网-广州日报微博

[返回目录](#)

【其他制造商】

TCL 发首款双核手机

TCL 通讯昨日联合苏宁推出其首款 4.5 英寸屏的双核智能手机，零售价与小米手机(微博)一样为 1999 元。TCL 通讯高级副总裁黄万全表示，目前国际品牌所有的双核智能手机上市价格多在 3000 元以上，国内品牌的同类机型定价也多在 2500- 3000 元之间。而 TCL S900 将具相当竞争力。据了解，该手机将通过苏宁首发进入全国销售。近期诸多互联网公司与手机商合作智能手机，中低价位的双核手机是比拼重点。来源：2012-5-25 北京晨报

[返回目录](#)

谷歌完成收购摩托罗拉移动

在上周六获得中国商务部放行后，昨天晚间，谷歌(微博)公司正式宣布，其对摩托罗拉(微博)移动的收购已经正式完成，谷歌公司该收购案负责人丹尼斯·伍德西德成为摩托罗拉移动新的 CEO。

谷歌公司表示，今后摩托罗拉移动仍将独立开展业务，而从 2012 年 2 月份开始监管这项交易的谷歌美洲地区总负责人丹尼斯·伍德西德将成为摩托罗拉移动新的 CEO，而摩托罗拉移动前任 CEO 桑杰·贾在卸任后仍将继续与谷歌公司合作，以确保公司平稳过渡。丹尼斯·伍德西德表示，已经聘请了几位新的高管成员加入摩托罗拉移动的领导团队，而多数摩托罗拉移动高管成员仍将继续留在公司。来源：2012-5-23 京华时报

[返回目录](#)

索尼将不在印度市场推功能手机

索尼移动印度区总经理巴拉吉(P. Balaji)于当地时间周三透露，公司正在逐步淘汰整个功能机产品线，以集中精力专注智能机市场。

据了解，目前印度市场上还有约 7 款索尼移动功能手机，预计到 2012 年 9 月以后，印度将再没有该公司功能手机的身影。

“尽管我们打算将全部精力投入到智能手机市场，但目前还没有在印度当地建立智能手机工厂的打算，考虑到现有市场容量等因素，还不具备在印度投资建厂的条件。”巴拉吉补充说，“虽然印度用户对智能手机的需求日益增长，但索

尼仍然只占该国每年 1.5 亿手机销售额中的 10%。”目前索尼移动通信在日本、中国及墨西哥分别建有智能机工厂，在瑞典设有一个研发中心。

据巴拉吉透露，之所以做出此种决策，是因为索尼移动曾通过研究发现，消费者更愿意花钱在智能手机上享受丰富的移动互联网体验。而随着 3G 数据业务变得越来越实惠和普及，这种趋势将更强烈。同时，此种决策也给了其他手机厂商某种启发。来源：2012-5-25 中国通信网

[返回目录](#)

康佳预计 2012 年销售 800 万部智能手机

康佳近日对外宣布，公司将投资 5.5 亿元，在深圳光明新区建设康佳通信运营总部，大力拓展手机市场。深圳康佳通信科技有限公司运营总监左斌日前向深圳商报记者确认了该消息。他透露说，康佳通信于 2012 年 3 月份正式确定进驻光明新区，目前已完成选址工作，进入土地公开交易环节。

谈起康佳手机 13 年经历的风风雨雨，左斌坦言，康佳手机作为一家稳健型企业，将一如既往地做出最好的智能手机满足国内外市场需求，并将成为国内领先、全球知名的民族品牌。

记者注意到，2012 年 5 月，康佳推出了一款机皇级智能手机“云智能”E900。左斌对该款智能机很自信，他的一位同事向记者演示了“康佳书写王”。在手机上随意地写入关键字“王”，手机内对应的与“王”字有关的资料等相关索引结果便自动显示在屏幕，随意点击还可自动索引出对应的移动互联网信息。左斌表示，康佳书写王是全球首款基于云计算，提供桌面直达式手写、笔迹书法美化等诸多创新型功能的智能手写系统。

左斌透露，康佳手机拥有一支强大的研发团队，仅智能手机的研发人员就差不多有 500 人，康佳从 GSM、CDMA 到 TDSCDMA、WCDMA，从 2G 到 2.75G 再到 3G，一直保持着领军者姿态。早在 2003 年，康佳手机就已经启动了智能手机研发工程，率先踏上了自主研发智能手机的漫漫征程。经过 linux 系统和微软(微博)Windows Mobile 操作系统的洗礼之后，康佳手机果断决策，进入了当前世界最主流的智能机领域——谷歌(微博)Android 开放系统联盟，开启了康佳智能手机研发的新时代。9 年的奋斗与沉淀，为康佳手机打造出了一支超高水平的国产智能手机研发团队，形成了康佳手机智能研发领域的核心竞争力。

“从目前销售势头来看，2012 年实现 800 万部智能手机的销量应该是没有问题的。”左斌介绍，目前康佳在销的智能手机机型虽然还不够多，但是每一款销量都很好，比如 E810、E860、E5838 等，单款月销量都在 5 万部以上。截至

2012年4月份，康佳智能手机海内外出货总量已经突破200万部。左斌保守估计，2012年康佳智能手机海内外总出货量应该能突破900万部。来源：2012-5-28 深圳商报

[返回目录](#)

ABI 预计 2012 年手机平板出货将增加 10 倍

市场研究公司 ABI Research 预测称，新兴终端类别“手机平板(phablet)”，或者是那些尺寸比智能手机大、但比平板电脑小的终端(一般配备一个5英寸的屏幕)，将在未来几年里进一步发展，并在2015年达到2.08亿部。

目前，最受瞩目的手机平板是三星(微博)电子的 Galaxy Note，该终端配备一块5.3英寸的屏幕。三星在2012年3月底曾表示，该公司已经售出了500万部 Galaxy Note。Galaxy Note 自去年秋天开售，目前美国运营商 AT&T 已经在售，这款支持 LTE 的终端两年期合约价为250美元。

可能是因为三星的成功，其他手机制造商似乎也准备在2012年晚些时候进入手机平板市场，包括 HTC(微博)、华为(微博)和 LG 电子。

ABI 定义的手机平板为配备一块4.6-5.5英寸触摸屏的终端。该研究公司预测，手机平板2012年的全球出货量较2011年将增加10倍。

ABI 分析师 Joshua Flood 在一份声明中表示：“手机平板发展的一大主要驱动力是，人们在路上有大量时间使用智能手机浏览网页、阅读文章和报纸，或是简单地以此打发他们的旅途时间。”

“相较于常规尺寸触摸屏的3.5-4英寸，更大的屏幕尺寸使用户们享受到了显著不同的体验。”

此外，新的手机平板类型的终端提供了一种吸引人的二合一终端命题，并且，现在我们已经可以看到这些较大尺寸的智能机和较小的媒体平板电脑(小于7英寸)之间的竞争。

随着 LTE 网络的激增，手机平板也有可能获得那些想要在大屏幕上观看高清多媒体内容、但却不想购买一款更昂贵的平板电脑用户们的青睐。

手机平板的主要缺点在于，当人们将这些终端握在手中时，它介于两者之间的尺寸会显得有些笨拙。来源：2012-5-25 中国通信网

[返回目录](#)

爱立信违反美对古巴出口限制被罚 175 万美元

据路透社获得的一份和解协议表明，爱立信(微博)巴拿马子公司将支付 175 万美元的罚款给美国商务部，因其私自将古巴的破损设备去除可识别标志并伪造文件后运到美国整修，修好后再经由巴拿马运往古巴，违反了美国对古巴的出口限制。

协议表示，“出口计划”被发现后，爱立信巴拿马公司主动承认违反了美国商务部的出口管理条例。并表示“知道从美国向古巴出口货物是违法的，因为其母公司曾告知过该公司古巴出口禁令。”

爱立信发言人 Frederik Hallstan 称，组织这次“出口计划”的是爱立信巴拿马公司的三位员工，目前，这三人已解雇。

该协议在周四被批准，但尚未公之于众。来源：2012-5-25 中国通信网

[返回目录](#)

服务增值篇

【趋势观察】

宽带大规模投资即将展开

继 23 日北京科博会召开“云计算国际论坛”后，24 日，由中国电子学会主办的“第四届中国云计算大会”也高调召开。

在昨天的大会上，与会代表认为，中国云与世界云在应用上已经存在差距，当前亟需把宽带建设作为云计算的基础性、先导性的工作加以推动。

记者了解到，主管部门已经启动了宽带普及提速工程，预计 2012 年将拉动 5000 亿投资。

在当天的大会上，原信息产业部部长、中国电子学会名誉理事长吴基传对中国云计算产业的现状和差距做出了明确的阐述。

金融危机后，世界各国都在云计算产业中打造核心竞争力和竞争优势。云计算市场规模总量虽小但增长迅猛，到 2012 年全球云计算服务市场规模将达到 1072 亿美元，2015 年全球云计算服务市场规模将达到 1768 亿美元，发展空间十分广阔。

但吴基传表示，中国的云计算产业在全球发展中并不占据优势。数据显示，在全球 24 个国家云发展的环境调查报告中显示，中国的综合排名排在 21 位。

吴基传说，2011年，全球云计算服务的市场规模已接近900亿美元，其中，美国云服务市场的规模占了全球的60%，欧洲占到24.7%，我国目前只占3%。

对于以上差距，吴基传开出了多个药方。包括“积极推进国家的宽带战略，要把宽带作为云计算的基础性、先导性的工作加以推动，使云计算服务能够尽快地、普遍地部署，惠及整个社会进步和全区域的发展。”

在中国，带宽不足、流量成本高的问题都制约着云计算的发展。目前，我国网络带宽与美国、日本、韩国等发达国家差距甚远。非但如此，从比特率、结构速率来讲，我国的宽带也存在较大差距。此外，我国宽带发展还存在地域性不平衡、城乡不平衡的现象。

针对以上差距，工信部目前已经宣布正式启动实施“宽带普及提速工程”。2012年的阶段性目标包括，使用4M及以上宽带接入产品的用户超过50%，新增FTTH覆盖家庭超过3500万户。

工信部总工程师朱宏任在国新办新闻发布会上表示，在宽带普及提速工程的带动下，预计2012年基础电信业可完成固定资产投资3700亿元，加上带动相关互联网企业投资，总投入合计将超过5000亿元。来源：2012-5-25 上海证券报微博

[返回目录](#)

未来 Android 平台可能走向半封闭

随着谷歌宣布完成对摩托罗拉移动价值125亿美元的收购之后，摩托罗拉移动已经成为谷歌旗下的独立子公司。尽管谷歌承诺将至少在“未来5年”时间内保持其Android智能手机操作系统的开放性，并同意为其技术专利组合的授权收取公平和合理的费用。

但是，谷歌的承诺也存在较大变数，其在承诺5年的时间限制中说明，谷歌保留了将Android转变成为封闭和独有平台的权利。未来Android平台很有可能走向半封闭，并引起一系列连锁反应，甚至带来全球智能终端产业的又一次洗牌。

对内加强管控：高层大换血

在全球智能终端更加注重用户体验、硬件厂商利润呈现日益下滑的趋势下，以及摩托罗拉移动过去三年累计亏损了17亿美元的困境下，摩托罗拉移动以125亿美元的高身价嫁入谷歌可谓是一种最好的归宿。

当然，谷歌在对摩托罗拉移动的收购中也收获颇丰。其获得了摩托罗拉移动拥有的约17000项专利以及2G、3G、4GLTE、视频压缩解压方面的7500项争议专利。这些专利涵盖了手机、平板电脑、机顶盒以及其他硬件等诸多领域。利

用这些专利，谷歌可以更好地应对来自甲骨文(微博)、微软、苹果公司的专利官司。

不过，虽然谷歌决定让摩托罗拉移动独立运营，职员也将保留电子邮件账号，摩托罗拉标志也将保留。但谷歌的一系列举动说明其正在加强对于摩托罗拉移动的管控力度，该公司组织机构正在出现巨大变动，其中最大变化来自最高管理层。摩托罗拉移动现任 CEO 桑杰·贾(Sanjay Jha)已经离职，继任者将是谷歌前美洲区总裁丹尼斯·伍德赛德(Dennis Woodside)。

除了 CEO 桑杰·贾离职以外，其他几位摩托罗拉高管也将离开公司。消息人士称，摩托罗拉移动的首席战略官约翰·布赫尔(John Bucher)、高级副总裁阿兰·穆特里西(Alain Mutricy)、供应链主管迈克·弗莱明(Mike Fleming)、首席营销官比尔·奥格尔(Bill Ogle)、人力资源主管斯科特·克拉姆(Scott Crum)、首席运营官尤尔根·斯塔克(Juergen Stark)和首席财务官马克·罗斯曼(Marc Rothman)都将辞职。

与此同时，谷歌还任命了新的人力资源主管、首席财务官和首席营销官，谷歌聘请了电商亚马逊(微博)前供应链负责人马克·兰德尔(Mark Randall)、经纪与咨询服务供应商 Marsh & McLennan 前首席财务官凡妮莎·惠特曼(Vanessa Wittman)、Visa 以及 Nvidia 前人力资源部门负责人斯科特·沙利文(Scott Sullivan)以及谷歌营销业务副总裁加里·布里格斯(Gary Briggs)等业内高管加入。

对外承诺存变数：Android 或成半封闭平台

在对摩托罗拉移动加强内部管控的同时，谷歌也针对 Android 平台未来的开放性作出承诺：“谷歌将至少在未来 5 年时间内保持其 Android 智能手机操作系统的开放性，并同意为其技术专利组合的授权收取公平和合理的费用。”

然而，谷歌的承诺也存在较大变数，其在承诺 5 年的时间限制中说明，谷歌保留了将 Android 转变成为封闭和独有平台的权利。对此，赛迪顾问通信产业研究中心分析师周宇岩在接受 C114 采访时表示，“如果谷歌 100%地承诺开源，那么它就不需要在承诺前加上期限。谷歌正在摩托罗拉移动身上更多地体现谷歌自己的战略，目前谷歌也完成了从谷歌云、谷歌搜索等软件到终端硬件等全生态系统的整合，具备了相当的实力与其他智能终端硬件厂商去竞争。因此，未来 Android 平台很有可能走向半封闭，并引起一系列连锁反应，甚至带来全球智能终端产业的又一次洗牌。”

其实，早在 2011 年 8 月 15 日谷歌正式宣布收购摩托罗拉移动的消息发布之后，就刺激了 Android 阵营的很多厂商，那些不甘“陪太子读书”的厂商均表示可能投向其他阵营。

而一旦 Android 阵营出现“集体叛逃”情况，微软的 Windows Phone 将迎来历史性机遇。诺基亚与微软的联姻已被世人所看好，认为将实现共赢。而随着诺基亚推出多款 Windows Phone 手机后，当前的 Windows Phone 阵营中已经云集了诺基亚、三星(微博)、HTC、LG、中兴等主流大型手机厂商。

我们知道，谷歌 Android 之所以获得成功，主要是因为其开放的政策和众多手机厂商的集体加盟，未来微软 Windows Phone 应该也会效仿这种模式。一旦 Android 阵营出现逃兵，那么微软 Windows Phone 7 将成为最好的“收容所”。

如果微软 Windows Phone 阵营不断壮大，将导致苹果 iOS、谷歌 Android、微软 Windows Phone 呈现三足鼎立之势，三大阵营的实力将日趋均衡。此外，未来智能手机的硬件品牌将日趋淡化，取而代之的生态系统的打造将会更为关键。而这一切将更多地取决于谷歌正式收购摩托罗拉移动后的进一步策略。来源：2012-5-24 中国通信网

[返回目录](#)

直销模式或有碍 Android 5.0 普及

谷歌 Android 系统升级在即，近日有消息称，谷歌或于 2012 年秋季同时与 5 家代工生产厂商合作推出搭载 Android 5.0“果冻豆”的全新 Nexus 智能手机。除了打破原先与单一硬件设备商合作的先例外，谷歌还将重新启用直销模式销售新系统产品，这一点也颇引人关注。

直销模式意味着绕开运营商，直面消费者，这对谷歌来说或将产生双刃效应。一方面有利于其对新系统的控制，加快产品更新换代步伐，解决困扰已久的系统分化问题；但另一方面，运营商在终端销售方面具有渠道优势，套餐补贴也是用户选择的一大原因，谷歌反其道而行，或将其对新产品的销售产生影响。

谷歌秋季将与 5 家 OEM 厂商合作发布 Android 5.0 手机

继去年十月份发布 Android 4.0 操作系统和搭载该系统的智能手机新品后，谷歌 Android 将在 2012 年推出其新版本系统已是板上钉钉的事。最新消息是，日前有外媒称，谷歌将于 2012 年第三季度推出其下一代 Android 5.0“果冻豆”系统以及 Nexus 手机系列产品，并且，亚洲、美洲、欧洲等需求旺盛的地区将会是新一代 Nexus 手机的主要战场。

据悉，与以往不同，谷歌此次或将打破仅与一家厂商合作的惯例，在 Android 5.0 系统推出之时，授权 5 家代工硬件设备商推出搭载新系统的智能手机产品。也就是说，在 Nexus 手机推出时，消费者可以自由选择自己喜欢的 OEM 厂商购买新产品。有业内人士认为，参照当前 Android 系统智能手机产品市场占有率及

销量，三星(微博)、HTC(微博)、摩托罗拉(微博)移动、甚至索尼与华硕都极有可能参与到全新谷歌 Nexus 系列产品项目中。

若消息属实，这无疑将给除摩托罗拉外的 Android 阵营厂商打一剂强心剂。事实上，2012 年年初就有报道称，谷歌计划重启 Nexus 业务，将与第三方硬件厂商合作推出新的 Nexus 系列智能手机。去年谷歌收购摩托罗拉后，业界纷纷预测其是否打算通过摩托罗拉涉足硬件并垄断 Android 市场，三星、HTC 等其他 Android 阵营厂商对于谷歌能否“一碗水端平”也难免产生顾虑。因此，谷歌联合多个厂商参与新一代 Nexus 系列产品生产，借此达到稳定 Android 阵营的目的，也是情理之中的事。

谷歌新系统产品销售重启直销模式

“果冻豆”此番来袭，除与多家代工生产商合作外，还有更关键的一点是，谷歌计划重新启用此前因谷歌 Nexus One 销售失败而放弃的直销模式，自行销售 Nexus 系列智能手机的解锁版。据了解，谷歌将通过自己的网站和部分零售商，直接向消费者销售产品配件。这对于用户来说，意味着其将有更多选择，而非只能接受通过 OEM 厂商或者运营商购买手机，并且可以在第一时间进行系统升级。另一方面，对 Android 系统本身来说，直销模式或有利于解决困扰已久的版本分化问题。

时下智能手机操作系统市场上，Android 是当之无愧的领先者，Gartner 近期发布的数据显示，2012 年第一季度 Android 手机市场份额上升至 56.1%，比去年同期增长了 20 个百分点。

然而，开源性特点在为 Android 赢得市场的同时，由于各硬件设备商、运营商等可以控制手机的系统升级，其版本庞杂和分化问题也备受争议，这给手机应用的兼容性和适应性造成了很大的麻烦。应用真机测试平台 Testin 发布的《中国市场 Android 终端 App 兼容性质量报告》认为，安卓系统碎片化使各类应用与移动设备的兼容性和适应性整体偏低，这导致用户投诉比例高达 30%，全球因此造成的返修等损失一年超过 20 亿美元。

智能手机市场瞬息万变，惟有不断加快系统更新换代速度、提高用户体验，才能在市场厮杀中保有一席之地。对于谷歌公司来说，解决 Android 版本分化问题迫在眉睫。直销模式意味着谷歌公司将绕开运营商，直面消费者，这将加快产品更新换代的步伐，提高谷歌自身对新系统的控制力度和在应用程序和软件方面的影响力。

绕开运营商，直销模式或产生双刃效应

但直销模式也并非全无风险，其所带来的影响是双方面的。

对于手机厂商来说，运营商是 Android 扩大市场份额的一大渠道，其在手机产品的销售上拥有较大的市场话语权，特别是在欧美手机市场上更是如此。而在中国国内市场上，运营商所推出的“高配低价”千元智能手机绝大多数采用的是 Android 系统，并且目前看来这一市场仍将持续扩张。对于消费者来说，他们所关心的绝不是手机产业链上游的是是非非，而是手机的价格、配置、应用软件等综合使用体验。而同样一款手机产品，相对于硬件设备商来说，运营商由于有套餐补贴，在价格方面显然更有优势，这也是用户选择 Android 手机的重要原因。

谷歌公司若在 Nexus 系列手机的销售上采用直销模式，反其道而行，少了运营商这一环节，或将影响新产品的销售，进而影响到新系统在市场上的拓展。据谷歌公司日前公布的 Android 各个版本市场占有率的数据显示，最新版本的 Android 4.0“冰激凌三明治”系统只有 4.9% 的小众市场占有率；与之形成对比的是，Android 2.3“姜饼”系统的占有率仍在进一步增加，达到了 64.4%。如果 Android 5.0 无法迅速打开市场，或将重蹈 Android 4.0 的覆辙，届时形势将变得更加严峻。来源：2012-5-28 通信信息报

[返回目录](#)

工信部尚冰：通信业 2012 年投资 3700 亿同比增 10%

工信部尚冰近日透露，通信行业 2012 年投资预计超过 3700 亿元，同比增长超过 10%。

尚冰是在全国通信业“十二五”规划宣贯和共建共享现场会上作出上述表示的。

尚冰说，此次通信业“十二五”规划，作为实行大部制改革后第一次系统编制通信行业发展规划，“编制工作总体上做到了预研充分、体系完备、论证严谨、社会参与程度高、可操作性强。”

通信业十二五规划显示，十二五期间，城市新建住宅光纤入户率达到 60% 以上，城市和农村互联网接入带宽能力基本达到 20Mbps 和 4Mbps 以上，部分发达城市接入带宽能力达到 100Mbps。3G 网络基本覆盖城乡，实现无线宽带数据业务热点区域连续覆盖，LTE 商用。下一代互联网全面商用部署，骨干网和国内访问流量排名前 1000 位的商业网站系统支持 IPv6。国际业务出口总带宽达到 8Tbps。

尚冰透露，2011 年全国共建率和共享率分别超过考核指标 15 个百分点和 30 个百分点以上。通过推进共建共享，2011 年共减少新建铁塔超过 2.7 万个，减少杆路超过 5 万公里，减少基站站址及配套环境 3.6 万个，减少传输线路 7.9

万公里，减少管道 1.9 万公里，减少室内分布 4000 个，全年节约投资约 150 亿元人民币。来源：2012-5-28 新浪科技微博

[返回目录](#)

【移动增值服务】

智能平台遥感老人安全

昨天，在北京科博会“智慧北京”展台上，一套通过物联网搭建的空巢老人安居关怀平台亮相。该平台可通过感知老人的日常活动，对其生活规律的异常状况发出预警。据了解，平台推广后，社区空巢老人能实现全天网络监控下的居家养老。

“注意，用户拐杖连续高频率接触，同时燃气阀门打开半小时仍未关闭。向用户亲属和辖区工作人员发出预警，请尽快查实。”这是发生在本届北京科博会“智慧北京”展台区——“空巢老人安居关怀平台”内的一次模拟演习。工作人员通过连接在老人手中的拐杖上和燃气阀门上的传感器，根据老人的日常生活习惯，探查老人生活中的异常情况，得出老人可能有安全隐患的结论，第一时间向用户的家人和辖区内相关工作人员发出预警。

据平台开发方东方博思工作人员陶先生称，在老人的日常生活中，突发的疾病或事故可能让老人没有能力及时求救。为此，工作人员根据运行 10 年的智能传感系统，创新出一套利用安装在和老人生活有关的物品或场所的传感器，对老人的日常生活进行记录，并时刻进行监测。来源：2012-5-29 京华时报

[返回目录](#)

外国人可短信预约住宿登记

“这本书挺好的，信息非常全面。”接过民警免费送上的《来京外国人生活服务手册》后，英国人飞碟高兴地说。昨天下午，市公安局推出七项便民服务措施集中宣传，征求在京外国人的建议。

昨天 14 时，位于北二环小街桥南侧的市公安局出入境管理总队二楼大厅内，前来办证的外国人熙熙攘攘。英国女子飞碟去年 9 月到北京工作，这次到出入境大厅主要是为了换签证。看到民警递上的《来京外国人生产服务手册》，她不觉露出惊讶之色。“中国警察的服务真周到，有了这本书，生活将会方便很多。”飞碟说。来自印度的凡卡特一家三口则对北京警方推出的短信提醒服务很是赞

赏。“签证还有一个月到期，北京警方就发来短信提醒，我们以后再也不用总担心忘记签证是否过期了。”凡卡特说。

“目前，每日在京实有境外人员达 20 万人。”北京警方表示，依照中国法律规定，在城区居住的境外人员须于住宿 24 小时内向当地派出所申报住宿登记。以往，由于住地分散、交通、时间、健康等多种原因，使一些境外人员在办理登记时遇到困难，感到不便，也有些境外人员由于疏忽大意、工作繁忙或不熟悉相关法律规定等主客观原因，造成未及时办理住宿登记，甚至是非法居留。同时，有些境外人员因疏于防范，合法权益受到不法侵犯；还有些境外人员因为语言问题，难以与群众或民警进行正常沟通。

从 2012 年 5 月起，北京警方陆续针对外籍人员采取七项便民措施，即在有条件的社区实行境外人员就近在社区办理住宿登记；为有实际困难的境外人员提供电话或短信预约办理住宿登记、上门送证服务；使用中外文对照的《报警求助服务卡》；发放《来京外国人生活服务手册》；对签证、住宿登记即将到期的境外人员主动提醒；对中外居民进行日常涉外警情提示；采取多种形式开展涉外法制宣传。来源：2012-5-29 北京晨报

[返回目录](#)

手机拍下二维码 周边信息全知道

今后，市民在西城区有望见到带有二维码标志的公交站牌或路牌。手机拍下二维码，就可以获取周边餐馆、娱乐设施、公交信息和出行线路等。昨日，西城区政府与中国移动通信集团北京有限公司正式签订“无线西城”战略合作协议。根据协议，2013 年西城区将实现无线网络全覆盖，到 2015 年打造成为全市首个无线核心区。

无线公共服务全区覆盖

“无线西城”将通过 2G、3G、WIFI、WiMAX 等无线网络技术，为市民、企业、政府等提供全区域多模式的无线公共接入。同时，西城区将利用第三方应用程序建设“智能西城”工程，涉及智能交通、智慧旅游、数字社区、医疗卫生文化教育、安防监控等多个领域，包括为旅游者提供景点介绍、行程安排、路线提示、商家搜寻等服务；为市民提供停车、公交查询、便民菜站等查询服务，为辖区居民提供预约挂号及社区转诊、网络教学、安防监控等多项安全便捷的服务。

多个商业区可上无线网

据移动公司相关人员介绍，目前公司正与公交集团协商，在公交站牌上设置二维码，今后市民用手机拍一下公交站牌上的二维码，就可以获取周边餐馆、娱

乐设施、公交信息和出行线路等，“目前还不确定是更换站牌或是在站牌上贴二维码的标。”除公交站牌，一些路牌、地铁站牌甚至建筑物也有望印上二维码标志。

此外，来京游客在西城游玩时只要发个短信，所有行程安排都不用操心了，景点介绍、路线提示、自助导游、电子门票全都在手机里了。

西城区表示，将大力支持各电信运营商加快公益性无线宽带局域网建设。今后，市民可以免费在金融街地区、德胜广安地区、什刹海阜景街地区、大栅栏琉璃厂地区、天桥演艺区、西单商业区、马连道茶叶特色商业区的人员密集区域及综合行政服务中心、7个专业办事大厅和15个街道办事服务大厅使用无线网络，通过“my beijing”统一认证登录，获取无线宽带上网服务。来源：2012-5-25 新京报微博

[返回目录](#)

【网络增值服务】

共建共享破解驻地网建设难题

驻地网建设及维护管理不但是三家运营商跑马圈地、抢占用户的必争之地，也是运营商签订排他性协议、开发商设置进入门槛、物业故意刁难等诸多问题的集中地。随着宽带建设的兴起，驻地网的建设、管理成为通信行业面临的一个巨大挑战。一直对驻地网建设管理方面颇有研究的江苏省通信管理局发展处处长陆凤祖形象地说，一方面是开发商的不作为，像个“惯坏了的孩子”；另一方面是物业坐地起价，像个“山大王”，运营商干着急没办法。

宽带要落地，就必须尽快破解驻地网层面的这些难题。江苏通管局经过深入探索认为，在驻地网的建设管理上，抓住两头是关键，一头是房地产开发商，一头是电信企业，抓好这两头的规范与衔接，难题就会迎刃而解。因此，应该把驻地网建设与经营纳入共建共享统一管理的范畴。驻地网的建设与管理重心在地市一级，规范小区建设的大量工作必须在本地网层面落实，必须依靠各级通信行业协会，而13个地市都设有通信行业协会正是江苏的优势。

2006年，江苏通管局授权各市通信行业协会具体负责《住宅小区通信配套设施建设标准》的落实工作。此后，各地驻地网管理、共建共享工作深入推进。

规“章”

陪同记者采访的陆凤祖介绍说，改变这个状况是一个字——“章”，是“章”把住了规范要求、把住了乱建现象、把住了物业的蛮横。看大家都比较兴奋，他卖个关子说，等会让大家看看这枚神奇的“章”。

说着话儿，我们的车已经从南京开到了镇江，车子直接进入了镇江滨江花城。一下车，镇江市通信行业协会秘书长孙小敏便迎了上来，热情地带我们去小区交接间参观。只见交接间内，依次整齐排列着三大企业的交接架。“室内有监控探头，也有小区物业的安保，哪家要放装用户了，就在自家的架子上插线。”“设备主要由电信建设，其他两家分摊费用，维护也是如此。”协会副秘书长杨文辉告诉记者。

看完小区现场，大家又来到一个逼仄的小楼门前，这就是镇江行业协会的办公地点。据说这里已经接待了很多南来北往的同行，他们都是到这里“取经”的。办公室里的陈设虽然简陋，但几个来自三家企业的工作人员看起来忙碌、充实而兴奋，几家企业在市场拼杀的硝烟在这里完全看不出来，非常和谐。他们拿出与开发商签订的合同、与企业签订的协议，热情地介绍他们的“创举”。孙小敏说：“在镇江，新建小区的各种设施建设以交接箱为界，以外的部分由运营商建设，以内的部分由开发商建设，用户可以自由选择运营商。对于老旧小区，正好赶上政府改造，我们就督促先进入者开放资源，同时，通过协商让后进入者给予一定的价格成本补偿。这样大家都受益，原来的企业省了投资，新进入者有了机会。”

小区设施共建共享了，设施维护起来是否会有矛盾？用户反映的问题会不会出现推诿的现象？姚俊副秘书长介绍说，我们协会从2004年开始，对凡是共建的通信管道一律通过对外招标，委托社会上的通信工程公司进行统一维护。由于实行管道共维，各通信企业不仅降低了通信建设成本，减少了维护扯皮现象，同时还配合地方政府加强了市政公共设施管理。比如，管道人井盖失窃、损毁，只找代维公司一家即可很快修复。今后如有新的运营商或者民营企业提供小区内宽带等业务，同样可以在征得业主委员会同意的基础上，将主干线路接入小区通信机房，通过租用方式共享已建配缆和设备，为用户提供服务。

落地

针对宽带建设进入难、共建难、管理难等问题，其实全国很多地方的通管局都和地方住建部门联合下发了文件，对小区内设施由谁建、归属权都有法律法规，但在落实环节却有很大差别。说到底，不落地，就是一纸空文！

杨文辉说，真正的改变是2010年。当时江苏省通管局联合省住建厅出台了全面推进共建共享工作的通知(308号)，镇江协会全员都行动起来，决心把政府的这个文件变成实实在在的“尚方宝剑”。协会根据308号文件精神，起草了“关于进一步明确住宅小区及商住楼通信配套设施建设有关事宜的函”及协会联合通告，大家分头行动，给开发商逐家送达，争取开发商的支持和理解。

“只有几个临时从企业抽调过来的协会工作人员为何有如此大的能量？”听到记者的问题，孙小敏似有难言之隐，他笑了一下说：“还是不说了吧，这一

年多的经历可能比我前些年干企业还要辛苦，还要复杂，还要艰难。”见记者执意要刨根问底，别的工作人员说，孙小敏为镇江的共建共享工作付出太多了。他无数次去政府汇报工作、到各部门去“游说”，由于我们想把住小区建设这个关口，开发商很不高兴。曾经有几家开发商联名写信到市政府告状，市里面来了几拨人调查，最后发现没有任何问题，完全是按章行事，才最终同意将监督管理权交给我们。

2011年8月12日，镇江市住建局下发文件，明确要求行业协会应参与图纸设计、施工图审核、工程施工、竣工验收等环节的把关。要求各级建设行政主管部门、通信设计单位、房地产开发企业、市通信行业协会建立工作联系机制，确保市住宅小区和商住楼通信配套设施建设及共建共享工作落到实处。

来自联通分公司的副秘书长激动地告诉记者：“我们现在老有面子啦。”“现在开发商建楼盘，都主动找到协会。连从来没为楼盘内通信设施建设掏过钱的万科，也认可了镇江模式。”陆处长说。可以说是“小区驻地网通信配套设施管理专用章”清除了驻地网建设的障碍，我们心中的理想模式在镇江实现了。

目前，江苏省新建小区通信配套设施基本解决了由电信运营企业在红线内出资建设并与开发商签订排他性协议的问题，实现了共同进入。特别是镇江、泰州等地区，已经实现了通信配套设施建设比照供气、供水、供电、广电等生活配套设施基础设施建设模式。据不完全统计，起步最早的镇江地区参与了230多个驻地网的行业共建，共建共享比例达到100%，泰州地区新建小区实现了全覆盖；苏北地区的宿迁、盐城组织了200多个小区的共建，新建小区基本实现共建共享，已超过当地小区总数的20%；苏南的苏州、无锡由协会牵头共建了约500个驻地网，江苏通信驻地网的行业共建、共维、共管工作已逐步走向良性循环的轨道。

江苏省通信管理局局长苏少林说：“镇江的经验就是抓得实，跟得紧，所以效果好。现在全省其他地方都已经有了良好的开始，2012年为落实宽带提速降价工程，江苏还将重点解决最后一公里问题，全面推进308号文件的落实，让镇江经验全面开花。”来源：2012-5-24 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

技术情报篇

【视频通信】

CMMB 手机电视迎来火热销售旺季

随着欧冠联赛的火爆，以及欧锦赛和奥运会的接踵而至，CMMB 手机电视终端产品一片繁荣。近日，笔者在北京中国移动(微博)营业厅对 CMMB 手机终端市场一探究竟。据营业厅工作人员说，欧锦赛和奥运会即将在 6 月和 7 月陆续开幕，但很多人都很忙，没有大把时间在家里悠闲地看电视，所以能把电视带在身上想看就看，满足了很多人的实际需要。

笔者在北京移动营业厅碰到了前来选购移动“手机电视”的王先生，他表示自己最看重的是画面流畅度和资费，以前曾用流媒体的方式用手机看互联网上的直播内容，结果在收看过程中，画面频繁缓冲已达到无法忍受的地步，“直播”根本无从谈起，并且通讯资费还极为昂贵，看一小时差不多要近 200 余元。所以他最终选购一款 CMMB 手机电视，并对 CMMB 信号的稳定性也大加赞赏。另外，CMMB 手机电视里面除了能看 CCTV 节目外，还能收看“睛彩北京”、“睛彩天下”和“睛彩电影”等频道。

北京移动用户可编辑短信 DGSJDS01 发送到 10086，6 元/月，开通前请确认您的手机是否具备 CMMB 手机电视功能。来源：2012-5-25 北京晨报

[返回目录](#)

有线运营商推高清电视反击网络视频

实质内容并不复杂的“三网融合”（让有线网提供电话、宽带，让电信网提供电视），在国内争论十余年，仍停留在进展缓慢的“讨论、试点”阶段。与此同时，互联网视频和智能电视机这“一软一硬”在家庭娱乐市场的攻势，却让传统的有线电视网络运营商感觉到了竞争压力。

记者注意到，2012 年年中，在联想这家纯 IT 厂商进入智能电视机领域的同一时刻，河北本地有线网络运营商也开始大举推广高清电视，显示有线运营商不甘在“电视机上网时代”被边缘化。

本地：

高清升级进行时

近日，在石家庄市翟营大街的一家有线营业厅，记者注意到墙边堆满了山东浪潮电子高清机顶盒的包装箱，一名工作人员正在整理这些空箱。“最近置换高清机顶盒的用户很多，尤其是五月份推出促销措施以来”，一名工作人员告诉记者。

基本收视费，几乎是传统有线电视网络运营商的唯一收入模式。而在数字电视时代，运营商看到了一个增值服务的市场空间，高清电视将是两大增值服务之一。2012年，河北广电网络的高清用户目标将是50万户。

记者注意到，2011年底，河北广电网络曾尝试“促销”高清电视及机顶盒，但是1000元(14个月)的收费高清频道+高清机顶盒捆绑价，遭遇曲高和寡。

从5月开始，该公司二度促销高清电视，高清机顶盒置换价格降至500多元水平，此外收费高清频道套餐的价格也明显下调。

石家庄裕华区的有线电视消费者吴先生，买回高清机顶盒后第一次让家中的高清液晶电视“享受”了一回高清信号，他认为视觉体验很有冲击力，500多元的置换费用，属可接受范围，但是是否每年花费四五百元购买收费高清频道，仍需要对免费试看频道进行“鉴定”。

功能：

上网业务暂不能使用

给电视机安装操作系统和应用软件的“智能电视机”，逐渐成为电视机市场的主流。值得注意的是，国内现有智能电视机的上网管道，仍然是经由Wi-Fi借助主流的电信商宽带网络，其中ADSL比例仍然远超光纤。

无疑，在互联网在线影视欣赏逐步普及的背景下，越来越多的智能电视机消费者，将会选择借助电信商宽带欣赏免费网络视频。除了免费之外，“想看什么点什么”的点播模式，是网络视频已经呈献给用户的最大优势。

记者发现，本地有线此次推出的高清机顶盒用户界面，已经有了一些智能电视机的“味道”，其囊括了不少“用电视”的功能，比如“电视读报、电视杂志、网络资讯、网上看天气”等功能。不过记者从河北广电网络相关人士了解到，基于目前有线电视网络双向改造的进展，上述互联网访问业务石家庄地区暂时还不能使用。

在发达国家，“三网融合”更多被称之为“一网三用”(Triple-Play)。记者在美国AT&T、时代华纳有线公司等电信运营商、有线网络运营商的官网看到，囊括“TV-Internet-Phone”(电视、宽带、固定电话)的套餐产品比比皆是，其中时代华纳月套餐资费仅为每月89.99美元(美国人平均月收入在3000美元左右)。

在国内，受到众所周知的体制原因，三网融合推进缓慢，此前，河北省石家庄市曾被列入国内三网融合试点城市，但时至今日，通过有线网上网、打电话，通过电信固网看电视对本地民众而言仍遥不可及。

趋势：

网络视频取代有线？

在美国，网络视频和有线网络运营商之间的“斗争”也在激烈进行中。其中，新闻集团、迪斯尼和 NBC 等电视台控股的视频网站 Hulu，在全球开创专业版权视频网站模式(而非 YouTube 的用户原创)，网站大获成功，在国内也引发了奇艺网等效仿。

然而，网络视频的兴起，却是以电视台和有线电视、卫星电视运营商的“受伤”为代价。在康卡斯特、时代华纳有线等公司的季度报告中，“用户流失”成为常态，比如去年三季度，康卡斯特损失 16 万用户，时代华纳有线流失了 13 万用户。

为避免有线和卫星用户流失，最近有消息称，Hulu 的几个电视台股东正考虑在网络视频上收缩，即 Hulu 免费在线视频服务，将停止向普通网民开放，而只向现有有线和卫星电视订户开放。消费者要想在网上看精彩电视剧，要么成为网站付费用户，要么首先成为线下收费电视订户。

随着家庭影视娱乐消费从传统电视提供商转向互联网，有业内人士提出网络视频可能是传统有线电视卫星电视运营商的“终结者”，不过也有分析师认为，有线电视拥有基于带宽优势的高清电视优势(电信商 ADSL 有心无力)，和电视台视频内容制作商存在紧密合作，再加上数亿有线电视观众几十年形成的消费习惯，未来有线电视和网络视频可能是各自瞄准一个消费群体长期共存。来源：2012-5-28 燕赵都市报

[返回目录](#)

【电信网络】

山东 WLAN 接入点全国居首

记者近日获悉，山东全省 2 万个主要公共场所均已覆盖移动 WLAN 网络，包括交通枢纽、大中专院校、商业中心、酒店、医院等。无线接入点达 56 万个，居全国首位。

近几年，山东移动大力推进全省 2G、3G(TD-SCDMA)、无线宽带 WLAN “三网合一”建设，网络覆盖了 3 万多个热点区域，包括所有机场、火车站及大部分长途汽车站、全省 1000 多个酒店、500 多所大中专院校、1400 个商场、157 家

医院和 8000 个居民小区以及近 4000 个村庄。WLAN 的深度覆盖，使山东市民能随时通过手机或电脑登录无线城市门户网(手机登录 wap.sd.10086.cn/sdwxcscs，电脑登录 www.sd.10086.cn/sdwxcscs)，查询电费、水费、燃气费、五险一金、有线电视、交通出行、政务信息、生活信息、移动服务等 9 大项 80 多类便民信息并获得服务。

目前，济南 WLAN 覆盖了 95 所大中专院校、各大核心商圈、260 家酒店宾馆、交通枢纽及主要的会展中心、医院等。青岛 WLAN 接入点已达 7.5 万个，覆盖 1.5 万余座楼宇和主要公共场所，到 2012 年年底，青岛的四个海水浴场也将全部搭建起 WLAN 网络。潍坊 WLAN 不仅覆盖了商场、酒店、写字楼以及市政办公大楼、行政审批中心等，而且还下乡进村。来源：2012-5-24 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

广东 TD-LTE 规模测试创纪录

广东移动(微博)克服工程建设密度大、覆盖区域广、网络环境复杂等困难，正积极推进广州、深圳两地的 TD-LTE 试验网规模建设和测试工作。记者近日获悉，广东移动已在广州、深圳两地同步启动 TD-LTE 客户体验活动，各类基于 TD-LTE 技术的全新业务体验受到社会关注。

据悉，广东移动在 TD-LTE 规模试验中创下了数项纪录：一是 TD-LTE 测试网全国规模最大。目前，广深两地已开通的 TD-LTE 基站超过 700 个，在广深多个区域，TD-LTE 测试网络已经形成了连续覆盖。预计到年底，两地的 TD-LTE 基站规模将进一步扩大，信号可以覆盖广州、深圳的市区中心区和更多区域。二是 TD-LTE 体验业务种类最多。据了解，广深两地目前可让用户参与体验的 4G 业务包括高速上网、TD-LTE 机器人、家庭多媒体网关、在线对战游戏、高清视频点播、车载视频监控、即摄即传移动采访车等 10 多项业务。三是在核心商务区开通 TD-LTE 业务体验，这在全国属首次。目前，在广州的大学城、珠江新城、科学城，深圳的福田、罗湖等商务中心区域均已覆盖 TD-LTE 测试信号。来源：2012-5-23 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

【终端】

TD-LTE 单卡双待多模终端推出

“5·17”前夕，TD-LTE 多模手机研发获得重大突破，创毅和中国移动(微博)研究院、广东移动(微博)联合推出的 TD-LTE 多模智能手机成功入选广东移动创新项目，并已赢得广东移动的协议采购。据悉，该款手机是全球第一款可批量生产的同时支持 GSM/TD-SCDMA/TD-LTE/FDD LTE 制式的手机终端。

结合当前中国移动网络建设的实际环境，移动的 TD-LTE 多模手机创新项目目的是将移动的 GSM 语音优势和 TD-LTE 数据能力捆绑起来，实现 GSM 网络数据业务分流到 LTE/TDS 网络，提供更好的用户体验，促进多网均衡发展。为了应对这一需求，创毅和广东移动提出了 GSM/TDS/TD-LTE/FDD LTE“单卡双待”手机终端设计方案，实现了使用一张 USIM 卡，数据业务承载在 TD-LTE 网络上，语音业务承载在 TD-SCDMA/GSM 上；LTE 模块实现 TD-LTE 与 FDD LTE 的共模。在漫游场景下，FDD LTE 模式和 GSM 模式同时待机。

手机采用了创毅 40nm 工艺 WarpDrive 5000 基带芯片，支持 TD-LTE/TDS/GSM/GPRS/EDGE 多模制式。WarpDrive 5000 采用超低功耗设计，最高可实现 150Mbps 的下载速率和 50Mbps 的上传速率，支持多种上下行配比及同频、异频测量和切换，支持 CAT4 速率等级。值得一提的是，WarpDrive 5000 是率先支持先进的双流波束赋形 8 传输技术的基带芯片。该款手机采用安卓 2.3 操作系统、4.3 英寸屏幕、2100mAh 大容量电池。

和 FDD LTE 相比，TD-LTE 终端远不及前者成熟，中国移动积极鼓励芯片厂商和终端厂商加快研发进度。按照规划，创毅还将继续密切配合中国移动，陆续推出更多多模终端，为 TD-LTE 网络商用奠定坚实基础。来源：2012-5-24 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

中国联通携手酷派推出首款双待双核智能手机

时下，智能机市场竞争不断升级，而 WCDMA 市场无疑是竞争最为激烈，传统家电企业“耐不住寂寞”纷纷涉足手机行业，互联网企业也不甘落后，整个智能机市场新涌入者众多。据赛诺最新数据显示，酷派 4 月份 WCDMA 智能机排名超越诺基亚，上升到第 4 名。与此同时，为进一步增强竞争力，继创造百万销量的酷派春雷 7260 之后，酷派携手中国联通(微博)推出一款重磅新品——

WCDMA 首款双核双待智能机酷派 cheer 7728，这是一款极具差异化的产品，是酷派将原来仅在高端商务手机配置的双网双通技术首次应用中高端的产品。

WCDMA 市场酷派超越诺基亚，紧追苹果

厚积薄发用来形容酷派在 WCDMA 的发展最为贴切，相比于诺基亚、索尼等国际品牌来说，酷派涉足 WCDMA 产业时间不长，但酷派通过技术的积累和创新，市场份额上升很快。据赛诺 4 月份数据显示，4 月份酷派份额进一步增长，以 7.4% 份额超越诺基亚排名第四，紧追苹果，这是酷派首次进入 WCDMA 产业前 4 名。

酷派在 WCDMA 智能机市场的“攻城掠寨”，得益于酷派的产业布局和技术创新。宇龙酷派副总裁苏峰认为，酷派在 WCDMA 领域的崛起，主要是基于差异化产品的提前布局和酷派的双待机优势，加上与中国联通的深度合作和快速反应能力。酷派首款 WCDMA 4 英寸千元智能机春雷 7260 销售火爆，单款产品销量超过 150 万台，是最畅销的 4 英寸智能机产品。

据酷派内部人士透露，酷派 WCDMA 产品的比重在 2012 年大幅增加，预计 2012 年将会有近 13 款左右智能机推出，特别是双核双通的 WCDMA 产品将是布局的重点。

中国联通联手酷派推首款双核双通手机

不打“核战争”和“价格战”，寻求产品的差异化，这是酷派的竞争策略。据悉，此次酷派携手中国联通推出首款 4 英寸双核双通智能机，填补了 WCDMA 市场上 2000 元左右双核双通产品的空白。据透露，此次联合中国联通推出的双核双通手机的型号为酷派卓尔 7728，双网、双待、双通、双核、双摄像头，同时，配备 4.0 英寸 IPS 全视角高清大屏，搭载 Android 4.0 智能系统。

易观资讯分析师路理彬认为，2000 元左右的双核手机市场目前竞争比较激烈，很多互联网企业纷纷进入这个市场，目前小米推出的青春版和 360 的特供机，都是双核手机，主打高性价比，酷派 cheer 7728 将成为最具实力的竞争对手。宇龙酷派副总裁苏峰认为，酷派此次推出的首款双核双待机，差异化特征比较明显，酷派 cheer 7728 是双网双待产品，而且是具备双通的技术，这是当前市面上很多双核双待手机不具备的功能；同时，针对年轻人的移动互联应用需求，配备了双摄像头和 DTS 音效，预装安卓 4.0 操作系统，用户体验会更出色。

酷派联手京东商城(微博)首次试水电子商务

据透露，酷派 cheer 7728 产品在渠道策略方面也进行了新的尝试，首次试水电商渠道进行产品首发销售，与中国最有影响力的电子商务平台京东商城进行首发活动，京东预售价格为 1699 元，高性价比和良好的用户体验，将奠定了京东良好的销售基调。分析人士认为，电子商务的价值在智能机时代得以充分释放，

受到很多厂家的重视和认可，以酷派、华为(微博)等为代表的企业不断涉足新的电商渠道，扩大渠道覆盖面，形成新的复合型渠道通路。来源：2012-5-28 中国新闻网微博

[返回目录](#)

【运营支撑】

NTT Docomo 申请 700MHz 频谱牌照

日本最大的电信运营商 NTT Docomo 周三表示，计划申请 700 MHz 频谱牌照来升级基站和提供更高速的移动服务，从而与竞争对手争夺智能手机用户。

如果成功，NTT Docomo 将支付 1500 亿日元(约合 19 亿美元)来改变必要的基础设施，支持 3.9G 的手机用户。

据了解，日本通信部在 2012 年 2 月将令人垂涎的 900 MHz 频谱分派给了软银(Softbank)。来源：2012-5-24 中国通信网

[返回目录](#)

北斗导航商业化提速打破 GPS 一家独大

18 日，第三届中国卫星导航学术年会在广州落幕。记者在会上获悉，北斗卫星导航系统商业化应用正在提速，逐渐从国防应用、行业应用走向大众应用。按照中国卫星导航系统管理办公室规划的实施战略，2012 年，中国北斗将为亚太地区的广大用户提供高质量的卫星导航系统服务，打破美国 GPS 一家独大的局面。

“据相关机构预测，中国导航产业有望从目前的几百亿产值规模，迅速飙升到 2015 年的 3000 亿规模，2020 年则可达万亿。”合众思壮副总裁曹红杰告诉南都记者。本次年会上，合众思壮已经率先推出 199 元的北斗/GPS 双模模块，有望带动市场价格下降 70%左右。来源：2012-5-24 南方都市报微博

[返回目录](#)

电信运营商突破试点范围加快布局 IPTV

近日，中国电信(微博)与宁夏回族自治区政府签订了战略合作框架协议，根据协议，中国电信将累计投入 50 亿元(人民币，下同)实施“宽带中国·智慧宁夏”工程，并在全区范围内实现宽带及 IPTV 的全面覆盖。

事实上，这仅是中国电信与中国联通(微博)在“宽带普及提速工程”及三网融合第二批试点推动下，大千快上宽带及IPTV业务的一个缩影。中国联通相关受访人士告诉记者，“尽管集团层面仅要求在二批试点城市推广IPTV业务，但实际上早已全国铺开”。而2012年中国电信内部也提出了IPTV用户数翻番的目标，可以预见，随着FTTx高效推进，其IPTV业务也将突破三网融合试点范围限制，呈现出燎原之势。

但与此同时，广电有线电视网络公司(下称地方有线)却愈加陷入令人堪忧的“等死模式”。对不少二批试点城市的地方有线而言，除了协助当地政府上报类似“通稿”的试点方案外，仍主要埋头于网络改造、省网整合、贷款筹措等非市场化事务中，而面对来自电信方的强劲市场攻势，其或“按兵不动”，或将暂时向其抛来橄榄枝的中国移动(微博)视为“最后的救命稻草”。

二批试点缓慢推进

目前，三网融合二批试点工作仍在缓慢推进中。

据记者了解，除天津、重庆、太原、沈阳、贵阳、西安等地市已经上报了试点方案外，多数地市方案正在陆续上报中，但也有不少地市仍抱有试点名单公布之初的消极态度。某三网融合二批试点城市的地方有线高管告诉记者，当地广电机构仍采取“按兵不动”的策略，对于配合市政府调研以及拟定方案并不积极。

事实上，二批试点的整体试点方案进展情况并不理想，目前还没有一个试点城市完成方案审批，并且就已上报的方案来看，大多创新不足、意义有限。

“就已看到的试点方案看，大多有浓重的‘通稿’特质，一般包括三网融合试点指导思想、基本原则、试点工作基础条件和优势、主要目标等部分，几乎都是纲领性的内容。虽然纲领性的内容是极为有必要的，但建议各试点城市还应在方案中涉及更多的个性化方案以及应用层面的内容。”三网融合专家吴纯勇表示。

缓慢推进的不仅是试点方案，还有地方有线的试点准备工作。据悉，目前各二批试点地方有线仍在忙于有线电视网络数字化整体转换、双向网改等网络改造工作，并且仍受困于贷款筹措、省网整合等事项。

“相比电信运营商，地方有线网络升级及业务推进工作困难重重，不仅数字化整转工作尚未完成、资金严重不足，并且还要分身处理省网整合以及国家级有线电视网络公司组建等问题。”吴纯勇表示。

重重困难之下，地方有线在宽带以及相关业务领域与电信运营商的差距正在拉大，于是，2012年以来，多地地方有线纷纷选择与中国移动联手，推出业务捆绑套餐以应对来自中国电信以及中国联通的猛烈市场攻势。

预计年末IPTV用户数达4500万

与地方有线的缓慢推进不同，近期电信运营商在“宽带普及提速工程”促进下，加快了宽带升级以及 IPTV 业务的市场推广力度，不仅在三网融合试点地区进行了重点布局，更在全国范围内逐步铺开。

“按照集团要求，‘5·17’之前需完成新建小区的光纤改造，速率达到 4M，年底达到 10M，而明年年末达到 20M，”成都联通相关受访人士表示，“而随着 FTTx 工程的推进，IPTV 将作为主打业务打包进套餐进行重点推广。”

上述成都联通受访人士进一步表示，对于 IPTV 业务，虽然集团层面仅要求在三网融合试点地区进行推广，“但实际上随着宽带升级及推广，IPTV 业务已在各地全面铺开”。

事实上，不仅中国联通，中国电信也突破三网融合试点限制，在全国范围内启动了 IPTV 业务推广。近日，中国电信与宁夏回族自治区政府签订了战略合作框架协议，未来几年中国电信的宽带网络以及 IPTV 等业务将覆盖宁夏大部分城市及农村地区。

“截至去年年末，全国 IPTV 用户约 1500 万，保守估计 2012 年年末 IPTV 用户数将达 4500 万。”吴纯勇表示。

行业协会应推动广电自救

其实，推广 IPTV 业务仅是第一步，电信运营商将借此抢占用户的电视屏幕，抢占成功后，未来电信运营商还将推出更多的创新业务，将用户电视机打造为“准智能电视”，届时地方有线的市场地位将更加堪忧。

“在集团任务压力下，半年或一年后，中国电信与中国联通的宽带将达到 10M、15M、20M 的水平，而地方有线最多达到 2M、4M、8M 的水平，加之电信方拥有更充足的套餐补贴资金，IPTV 多地又是免费赠送的，多重因素下，地方有线市场空间将极为有限。”吴纯勇表示。

“预计到 2012 年年末，地方有线与电信运营商在宽带速率以及业务领域的差距将继续拉大，继续发展下去，地方有线或面临被市场淘汰出局的风险，”分析人士指出，“更危险的是，届时地方有线将失去最后的利用价值，那么中国移动这一目前地方有线的盟友或将放弃与之联盟。”

事实上，目前自身创新与改造无明显进展而转而依靠中国移动套餐补贴的地方有线已经陷入了危险的“等死模式”，一旦中国电信与中国联通业务套餐性价比足以撬动大批用户弃有线电视而选择 IPTV，中国移动也将随之离去，届时，地方有线或面临四面楚歌境地。

对此，吴纯勇建议友好网、广电联合发展公司等广电行业联盟应加快行动，推动地方有线业务创新与试点，“即使地方有线市场份额被蚕食，只要可以研发

出有市场前景的新业务，用户 ARPU 值将有效提升，地方有线仍可以从有限的用户中获取足量收入”。来源：2012-5-28 通信世界周刊

[返回目录](#)

D-SCDMA 用北斗解决时间同步问题 摆脱 GPS 困扰

在参加相关会议时，中国移动(微博)技术部总经理王晓云透露，TD-SCDMA 在时间同步上已经支持北斗导航系统，摆脱了对美国 GPS 全球卫星定位系统的依赖。

GPS 全球卫星定位系统归美国政府所有，受控于美国国防部，对世界各地的用户未有任何政府承诺，而且用户只支付了 GPS 接收机的费用，并未支付 GPS 系统的使用费用。因此这种方法自主性差，也带来一些不稳定因素，例如故意降低 GPS 精度，关闭 GPS 在某个地区的发送信号，增加随机扰码，周围环境对 GPS 无线信号的干扰等，可以充分利用但不能完全依靠。

北斗则是我国的导航系统，此前的 2012 年 4 月 30 日，第十三颗北斗导航系统组网卫星发射成功，据悉精度可达 1-2 米，定位只需几秒，远快于 GPS 定位速度，

据悉，由于 TD-SCDMA 及其 TD-LTE 对于时间同步的要求格外严格，北斗卫星定位系统可以解决时间同步的问题。

国产 3G 标准 TD-SCDMA 和北斗导航系统都是我国自主创新的技术。据悉，未来，北斗导航系统的目标是占据 80% 的中国市场，20% 的世界市场，9 颗卫星处于组网工作的状态，2 颗卫星正在测试，另有 2 颗卫星处于轨道维持状态，还有 3 颗卫星将于 2012 年 6 月和 8 月待发。未来，北斗系统将包括 5 颗静止轨道卫星和 30 颗非静止轨道卫星。与 31 颗卫星的美国 GPS 系统、24 颗卫星的俄罗斯 GLONASS 计划比，规模更庞大。而 TD-SCDMA 则从一开始就提出要“三分天下有其一”。根据近日公布的数据，截止 2012 年 4 月底，中国移动累计 TD-SCDMA 用户已达 6187 万户。来源：2012-5-23 新浪科技微博

[返回目录](#)

市场跟踪篇

【数据参考】

一季度全球手机销量萎缩

调研机构 Gartner 上周发布数据称，因亚太地区需求放缓，2012 年第一季度全球手机销量较上年同期萎缩 2%，为 2009 年以来首次同比下滑，但智能手机销量同比增 45%。

“第一季度以往是亚洲市场表现最强的季度……而这一次主要手机企业推出的新品不多，而且用户推迟手机换代，等着在年内稍晚时买到更划算的智能机。”分析师 Anshul Gupta 在声明中称。

Gartner 称，年初的缓慢开局促使其对 2012 年余下时间保持谨慎，并将把全年的全球手机市场销量预估调降约 2000 万台。

Gartner 称，韩国三星(微博)电子第一季度在全球手机市场夺取 20.7% 的份额，销量排世界第一。Android 手机第一季度在智能手机市场的市占率为 56%。

来源：2012-5-23 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

全国移动电话用户超过 10.3 亿

工业和信息化部 23 日公布的数据显示，2012 年 1 - 4 月全国移动电话用户累计净增 4379.9 万户，达到 103005.2 万户；其中 3G 用户净增 3054.7 万户，达到 15897.1 万户。

截至 4 月底，全国电话用户总数达到 131381 万户，其中固定电话用户降至 28375.8 万户。同时，基础电信企业的互联网用户进一步趋向宽带化，1 - 4 月全国基础电信企业互联网宽带接入用户净增 930.6 万户，达到 15930.7 万户。

从电信行业经营表现来看，1 - 4 月全国电信业务总量累计完成 4190.6 亿元，比上年同期增长 14.8%；电信主营业务收入累计完成 3390.5 亿元，比上年同期增长 10.1%。

在电信主营业务收入中，移动通信收入累计完成 2461.3 亿元，比上年同期增长 12.9%，在电信主营业务收入中所占的比重从上年同期的 70.75% 上升到 72.59%；固定通信收入累计完成 929.2 亿元，比上年同期增长 3.1%，所占的比重从上年同期的 29.25% 下降到 27.41%。来源：2012-5-24 东方早报

一季度全球 WLAN 收入增长 14%

据市场研究机构国际数据公司最新公布的《全球无线局域网季度追踪报告》(Worldwide Quarterly WLAN Tracker)显示,2012 年第一季度,消费者和企业全球无线局域网(WLAN)市场收入同比增长 13.9%,环比则下降 2.9%,主要是由季节性疲软所致;其中企业部分持续强劲增长势头,增幅高达 27.2%。

国际数据公司企业通信基础设施部负责人罗希特·梅拉(Rohit Mehra)指出:“在企业中使用自备设备(BYOD)的势头有增无减,而且是推动企业移动和无线局域网市场增长的最重要因素。随着越来越多的服务提供商利用 Wi-Fi 卸载蜂窝数据流量,当前关键垂直市场中驱动因素将确保企业级无线局域网设备市场,而解决方案也将被带动。因此,预计这一市场将在可预见的未来继续活力。”

就区域而言,该季度企业无线局域网市场增长最快的地区是拉丁美洲——同比增长达到惊人的 73.8%。北美地区的综合增幅达 34.5%,表现出相对快速和持续的势头。其他地区的增速则相对较慢,其中欧洲、中东和北非地区同比增长 19.7%,亚太地区则只有 16.4%,均低于全球总体水平。

国际数据公司全球网络追踪部门高级研究分析师彼得·伊洛夫斯基(Petr Jirovsky)指出:“企业无线局域网市场在过去几个季度中取得了积极成果,其中包括几家老牌和新崛起的供应商,这表明无线局域网投资仍然排在许多首席投资官优先级名单的前列。”

关键企业无线局域网供应商一季度收入变化

2012 年第一季度,思科的全球性企业无线局域网收入较去年同期增长 27.0%,达 4.14 亿美元,其中北美市场占思科全球无线局域网总收入的 49.4%。思科的全球市场占有率从 2011 年第四季度的 51.0%提高至目前的 52.4%,与 2011 年第一季度相当。

Aruba 公司(不包括其原始设备制造商业务)的收入增幅达 42.8%,占全球企业无线局域网市场的 11.6%。

惠普(微博)第一季度的企业无线局域网收入同比增长 10.0%,低于市场平均水平,其市场份额从 2011 年第一季度和第四季度的 6.6%降至 2012 年第一季度的 5.7%。

Ruckus 公司第一季度的表现遥遥领先——收入同比增长 183%,主要归功于服务提供商和企业销售。来源:2012-5-24 飞象网

Android 和 iOS 占全球智能机出货量 80%

美国市场研究公司 IDC 今天发布报告称，2012 年第一季度，基于 Android 和 iOS 操作系统的智能手机占到全球智能手机出货量的 80%以上。在当季 1.523 亿部的智能手机出货量中，二者的份额分别为 59%和 23%。

IDC 的数据显示，去年第一季度，Android 和 iOS 的全球智能手机出货量合并份额仅为 54.4%。如此大幅的增长，表明这两大操作系统不仅将塞班和黑莓(微博)等老牌霸主甩在后面，更是远远超越了 Linux、Windows Phone 7 和 Windows Mobile。

IDC 高级分析师拉蒙·拉马斯(Ramon Llamas)说：“Android 和 iOS 的流行源于竞争对手难以企及的整合因素。Android 和 iOS 都不是这些功能的开创者，但凭借直观而无缝的智能手机使用体验，很快获得了主流认可。”

“对于想要夺取市场份额的竞争对手而言，其创造者和硬件合作伙伴必须确保开发者的忠诚度。这是因为开发者对某个操作系统的兴趣和热情，通常是硬件销量获得成功的先行指标。”IDC 高级分析师凯文·瑞斯蒂沃(Kevin Restivo)说。

以下为各大智能手机操作系统详情：

Android 第一季度成为智能手机操作系统市场当之无愧的赢家，在全球智能手机出货量中占据过半份额。除此之外，该系统的硬件合作伙伴数量也位居行业首位。三星(微博)是 Android 成功的最大功臣，约占全球 Android 智能手机出货量的 45.4%。但除了三星以外，其他企业的进展都比较乏力。但第一季度的 Android 智能手机整体出货量仍然同比增长 145%，全球市场份额为 59%，高于去年同期的 36.1%。

iOS 也实现了强劲的同同比增长，主要源于 iPhone 4S 的热销，以及合作运营商的增加。尽管终端用户需求仍然维持高位，但由于需要付出高额补贴，且签订数据收入分享协议，因此 iPhone 的热销反而给移动运营商带来了运营压力。iOS 智能手机第一季度出货量同比增长 88.7%，全球市场份额从去年同期的 18.3% 增长到 20.3%。

由于诺基亚(微博)转向 Windows Phone，导致塞班智能手机出货量同比下滑 60.6%，创历史之最，全球出货量份额也仅为 6.8%，远低于去年同期的 26%。尽管塞班出货量下滑，但仍然受到很多拥趸的追捧。除此之外，诺基亚仍在支持塞班，诺基亚 808 手机上的 PureView 项目就是例证。不过，随着诺基亚逐渐向 Windows Phone 转移，IDC 预计该系统的份额还将进一步下滑。

由于市场期待黑莓 10 智能手机的发布，导致老款黑莓设备需求疲软，因此黑莓仍然处于下行通道。除此之外，很多企业都允许员工使用自己的智能手机接

入公司网络，使得黑莓市场份额遭竞争对手蚕食。尽管 RIM 尚未正式发布黑莓 10 操作系统，但初步印象的确显示出一些改善的迹象。黑莓第一季度全球智能手机出货量份额为 6.4%，低于去年同期的 13.6%，出货量同比下滑 29.7%。

Linux 在全球智能手机市场保持着 2.3% 的小众份额，主要源于三星对 Bada 的持续推广。截至第一季度末，全球有 81.6% 的 Linux 智能手机来自三星。Linux 在移动市场的命运与三星的战略紧密相连，该公司已经在大力发展 Android 和 Windows Phone，2012 年早些时候还将采用 Tizen 系统。虽然 Linux 智能手机第一季度出货量份额低于去年同期的 3.1%，但绝对出货量还是同比增长 9.4%。

Windows Mobile 和 Windows Phone 尚未在智能手机市场取得太大进展，但随着诺基亚与微软的联手推广，2012 年可能会有所作为。然而，在诺基亚加快 Windows Phone 智能手机的发展速度，以及更多厂商加盟 Windows Phone 阵营前，该平台的发展速度仍然难有起色。Windows Phone 与 Windows Mobile 智能手机第一季度的全球出货量合并份额为 2.2%，虽然低于去年同期的 2.6%，但出货量仍然实现 26.9% 的增长。来源：2012-5-24 新浪科技微博

[返回目录](#)

工信部：我国宽带和 3G 用户均接近 1.6 亿

工信部发布的 1-4 月电信业务运行统计数据显示，我国宽带用户和 3G 用户均接近 1.6 亿户。

工信部的数据显示，2012 年 1-4 月，全国电信业务总量累计完成 4190.6 亿元，比上年同期增长 14.8%；电信主营业务收入累计完成 3390.5 亿元，比上年同期增长 10.1%。

用户数方面，2012 年 4 月，全国电话用户净增 1095.0 万户，总数达到 131381.0 万户。其中，固定电话用户减少 27.9 万户，移动电话用户净增 1122.9 万户。

固定电话用户方面，1-4 月，全国固定电话用户减少 135.7 万户，达到 28375.8 万户。固定电话用户中，无线市话用户减少 251.3 万户，达到 1535.8 万户，在固定电话用户中所占的比重从上年年底的 6.3% 下降到 5.4%。

移动电话用户方面，1-4 月，全国移动电话用户累计净增 4379.9 万户，达到 10.3 亿户。移动电话用户中，3G 用户净增 3054.7 万户，达到 1.59 亿户。

互联网用户方面，1-4 月，基础电信企业互联网宽带接入用户净增 930.6 万户，达到 1.59 亿户。

2012年1-4月，移动通信收入累计完成2461.3亿元，比上年同期增长12.9%，在电信主营业务收入中所占的比重从上年同期的70.75%上升到72.59%；固定通信收入累计完成929.2亿元，比上年同期增长3.1%，在电信主营业务收入中所占的比重从上年同期的29.25%下降到27.41%。来源：2012-5-23 新浪科技微博

[返回目录](#)

我国前四月生产手机 3.5 亿部 同比增 4.7%

据工信部的统计，1-4月，我国生产手机3.5亿部，增长4.7%。移动通信基站3903.7万信道，增长57.8%；程控交换机1105.0万线，下降29.9%。

从2012年前四个月的统计来看，通信设备行业实现销售产值和出口交货值3108和1613亿元，分别增长17.4%和25.4%，高出行业平均水平5.9和15.7个百分点，位居各行业增速之首。其中，4月出口增长26.9%，高出全行业平均水平17.9个百分点。1-4月生产手机34975.7万部，增长4.7%；移动通信基站3903.7万信道，增长57.8%；程控交换机1105.0万线，下降29.9%。

固定资产投资增速继续回落。1-4月，电子信息产业500万元以上项目完成投资2376亿元，同比增长9.6%，低于去年同期75.1个百分点，比前2、3月份分别回落10.2和1.2个百分点，低于工业投资14.2个百分点。其中，4月份投资779.7亿元，同比增长7.1%，环比下降9.1%。来源：2012-5-29 新浪科技微博

[返回目录](#)

TD 终端芯片出货量突破 1 亿片 国产化率达 80%

近日，在业内会议上，通信世界网获悉，TD终端芯片累计出货量已超过1亿片，其中大唐联芯、展讯等国内厂商占据了约80%市场份额。

截至目前，TD终端产业链厂商已经达到259家，TD终端总数超过900款，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。在不断加大与国际知名手机品牌的合作力度的促进下，TD终端产品不仅在性能方面稳步提升，在外观、工艺、体验等方面也不断强化，实现与其他制式终端产品“同时、同质、同价”上市的目标。

近日，中国移动(微博)总裁李跃表示，中国移动2012年对于终端的补贴将从2011年的172亿元人民币提升至200亿元人民币，其中大部分补贴资金用于

千元智能手机，“甚至是千元以下的智能手机”，“不同机型的补贴方案将有所不同，其中一部分机型将给予全额补贴，其他机型将给予部分补贴。”

回顾 2008 年，在 TD 社会化业务测试和试商用期间，用户普遍反映 TD 终端产品少、性价比低、精品手机奇缺，TD 手机时常打不通电话、死机、电池耗电过快、操作不方便。更令人担忧的是，TD 终端产业链信心不足，国外巨头互相观望、国内厂商举步维艰。终端已经成为制约 TD 发展的瓶颈。

为此，在 2009 年底，中国移动联合 TD 产业上下游链，启动了“TD-SCDMA 终端专项激励资金联合研发项目”，投入 6.5 亿元带动 3 家芯片厂商和 9 家手机厂商共同投入超过 12 亿元，推出了 11 款 TD 手机。同时，也带动包括诺基亚(微博)、黑莓(微博)等国际巨头陆续加入 TD 手机的阵营，极大增强了 TD 终端产业链的信心。

为了进一步推动 TD 终端产业快速发展，中国移动还相继推出了“2G 与 3G 终端定制联动、TD 终端产品库、TD 专项激励资金和全网包销深度定制”四大激励举措，深度合作引导 TD 终端产业成熟完善。2011 年 8 月，中国移动成立了中国移动终端公司，集终端采购、销售和售后职能于一身，承担中国移动推动 TD 终端产业链快速发展的使命。

同时，TD 产业链打破了国际厂商高端通信仪表的垄断局面，国产化率接近 90%，首次实现高端通信测试装备出口，“但我国在 WCDMA 和 CDMA2000 测试仪表领域还是一片空白”，业内人士在 517 电信日上透露。

目前，我国移动通信设备厂商在 TD 网络建设中占据了主导地位，市场份额超过 85%。2011 年，中国移动已基本实现 TD 网络对国内地级市、县级市和县城主城区的连续覆盖，城区面积覆盖率达到 80%。目前，TD 基站数达 22.7 万个，正在展开的 TD 五期有望在第三季度完成建设。

上述人士表示，在 1G 时代，我国发展了 600 多万用户，向国外公司购买设备支付 2500 亿元。在 2G 时代，我国向国外公司仅购买设备花费近万亿元。“但在 3G 时代，随着 TD-SCDMA 用户规模的扩张，相比于其他 3G 标准，我国终端企业可节约的专利许可费支出就可达到数十亿美元。”

据测算，2009 年~2011 年的三年间，TD 直接拉动运营、终端、芯片、系统设备、仪表合计直接拉动 GDP 增加 612 亿元；通过产业关联效应，间接带动国民经济其他行业增加产值 1768 亿元。同时，通过网络投资、业务运营和聚合业务开发企业，TD 直接创造就业岗位超过 43.1 万个。来源：2012-5-25 通信世界网微博

[返回目录](#)

工信部：2012年1-4月移动电话用户净增超四千万

昨日，工业和信息化部发布了2012年1-4月通信业运行状况，据统计，1-4月全国电信业务总量累计完成4190.6亿元，比上年同期增长14.8%；其中全国移动电话用户累计净增4379.9万户，3G用户净增3054.7万户。

据悉，1-4月份，全国移动电话用户达到103005.2万户。移动电话用户中，3G用户净增3054.7万户，达到15897.1万户。全国固定电话用户减少135.7万户，达到28375.8万户。固定电话用户中，无线市话用户减少251.3万户，达到1535.8万户，在固定电话用户中所占的比重从上年的6.3%下降到5.4%。基础电信企业的互联网用户进一步趋向宽带化。1-4月份，基础电信企业互联网宽带接入用户净增930.6万户，达到15930.7万户。

在收入方面，2012年1-4月，移动通信收入累计完成2461.3亿元，比上年同期增长12.9%，在电信主营业务收入中所占的比重从上年的70.75%上升到72.59%；固定通信收入累计完成929.2亿元，比上年同期增长3.1%，在电信主营业务收入中所占的比重从上年的29.25%下降到27.41%。来源：

2012-5-24 中国新闻网微博

[返回目录](#)

【市场反馈】

智能机让移动视频迎来井喷期

千元智能机的混战，也让基于移动互联网运行的移动视频迎来黄金发展期。近日，很多体育爱好者通过手机视频观看了“美途国旅”杯CBSA美式9球房山国际公开赛的首日战况。其中潘晓婷和车侑蓝两位美女选手在下午同时登场并最终战胜各自对手晋级。

有关专家介绍，移动视频通信，以时下流行的智能手机为主要终端，彻底摆脱了信息沟通对于地点的门槛设置。记者了解到，随着美国台球市场的萎靡，“CBSA美式台球国际公开赛”将会成为世界上最有影响力的系列赛事，单站比赛总奖金将达到56万元，其中男女冠军奖金各为8万元，均为中国美式台球项目的历史之最。来源：2012-5-23 北京商报微博

[返回目录](#)

Android 5.0 手机有望秋季面市

谷歌 Android 系统升级在即，近日有消息称，谷歌或于 2012 年秋季同时与 5 家代工生产厂商合作推出搭载 Android 5.0“果冻豆”的全新 Nexus 智能手机。除了打破原先与单一硬件设备商合作的先例外，谷歌还将重新启用直销模式销售新系统产品，这也颇引人关注。

直销模式意味着绕开运营商，直面消费者，这对谷歌来说或将产生双刃效应。一方面有利于其对新系统的控制，加快产品更新换代步伐，解决困扰已久的系统分化问题；但另一方面，运营商在终端销售方面具有渠道优势，套餐补贴也是用户选择的一大原因，谷歌反其道而行，或将其对新产品的销售产生影响。

谷歌秋季将与 5 家厂商合作发布 Android 5.0 手机

继去年十月份发布 Android 4.0 操作系统和搭载该系统的智能手机新品后，谷歌 Android 将在 2012 年推出其新版本系统已是板上钉钉的事。最新消息是，日前有外媒称，谷歌将于 2012 年第三季度推出其下一代 Android 5.0“果冻豆”系统以及 Nexus 手机系列产品，并且，亚洲、美洲、欧洲等需求旺盛的地区将会是新一代 Nexus 手机的主要战场。

据悉，与以往不同的是，谷歌此次或将打破仅与一家厂商合作的惯例，在 Android 5.0 系统推出之时，授权 5 家代工硬件设备商推出搭载新系统的智能手机产品。也就是说，在 Nexus 手机推出时，消费者可以自由选择自己喜欢的 OEM 厂商购买新产品。有业内人士认为，参照当前 Android 系统在智能手机产品市场上的占有率及销量，三星(微博)、HTC(微博)、摩托罗拉(微博)移动、甚至索尼与华硕都极有可能参与到全新谷歌 Nexus 系列产品项目中。

若消息属实，这无疑将给除摩托罗拉外的 Android 阵营厂商打一剂强心剂。事实上，2012 年年初就有报道称，谷歌计划重启 Nexus 业务，将与第三方硬件厂商合作推出新的 Nexus 系列智能手机。去年谷歌收购摩托罗拉后，业界纷纷预测其是否打算通过摩托罗拉涉足硬件并垄断 Android 市场，同时，三星、HTC 等其他 Android 阵营厂商对于谷歌能否“一碗水端平”也难免产生顾虑。因此，谷歌此番联合多家手机厂商参与新一代 Nexus 系列产品生产，借此实现稳定 Android 阵营的目的，也是情理之中的事。

谷歌新系统产品销售重启直销模式

“果冻豆”此番来袭，除与多家代工生产商合作外，还有更关键的一点是，谷歌计划重新启用此前因谷歌 Nexus One 销售失败而放弃的直销模式，自行销售 Nexus 系列智能手机的解锁版。据了解，谷歌将通过自己的网站和部分零售商，直接向消费者销售产品配件。这对于用户来说，意味着其将有更多选择，而

非只能接受通过 OEM 厂商或者运营商购买手机，并且可以在第一时间进行系统升级。另一方面，对 Android 系统本身来说，直销模式或有利于解决困扰已久的版本分化问题。

时下智能手机操作系统市场上，Android 是当之无愧的领先者，Gartner 近期发布的数据显示，2012 年第一季度 Android 手机市场份额上升至 56.1%，比去年同期增长了 20 个百分点。

然而，开源性特点在为 Android 赢得市场的同时，由于各硬件设备商、运营商等可以控制手机的系统升级，其版本庞杂和分化问题也备受争议，这给手机应用的兼容性和适应性造成了很大的麻烦。应用真机测试平台 Testin 发布的《中国市场 Android 终端 App 兼容性质量报告》认为，安卓系统碎片化使各类应用与移动设备的兼容性和适应性整体偏低，这导致用户投诉比例高达 30%，全球因此造成的返修等损失一年超过 20 亿美元。

智能手机市场瞬息万变，惟有不断加快系统更新换代速度、提高用户体验，才能在市场厮杀中保有一席之地。对于谷歌公司来说，解决 Android 版本分化问题迫在眉睫。直销模式意味着谷歌公司将绕开运营商，直面消费者，这将加快产品更新换代的步伐，提高谷歌自身对新系统的控制力度和在应用程序和软件方面的影响力。

绕开运营商，直销模式或产生双刃效应

但直销模式也并非全无风险，其所带来的影响是双方面的。

对于手机厂商来说，运营商是 Android 扩大市场份额的一大渠道，其在手机产品的销售上拥有较大的市场话语权，特别是在欧美手机市场上更是如此。而在中国国内市场上，运营商所推出的“高配低价”千元智能手机绝大多数采用的是 Android 系统，并且目前看来这一市场仍将持续扩张。对于消费者来说，他们所关心的绝不是手机产业链上游的是是非非，而是手机的价格、配置、应用软件等综合使用体验。而同样一款手机产品，相对于硬件设备商来说，运营商由于有套餐补贴，在价格方面显然更有优势，这也是用户选择 Android 手机的重要原因。

谷歌公司若反其道而行，在 Nexus 系列手机的销售上采用直销模式，少了运营商这一环节，或将影响新产品的销售，进而影响到新系统在市场上的拓展。据谷歌公司日前公布的 Android 各个版本市场占有率的数据显示，最新版本的 Android 4.0“冰激凌三明治”系统只有 4.9% 的小众市场占有率；与之形成对比的是，Android 2.3“姜饼”系统的占有率仍在进一步增加，达到了 64.4%。如果 Android 5.0 无法迅速打开市场，或将重蹈 Android 4.0 的覆辙，届时形势将变得更加严峻。来源：2012-5-24 通信信息报

[返回目录](#)

移动电源普遍虚标电量 市场监管缺位

随着智能手机、平板电脑等移动互联网终端产品的普及，3C产品的“电池短板”问题日渐严重。但正所谓有需求就有市场，iPhone、Android智能手机电池不给力，移动电源这类外接式供电设备就开始走红市场了。记者在淘宝上用“移动电源”一词进行搜索，立刻就得到了上万个查询结果，相关卖家更是数以千计。然而移动电源市场繁荣的背后，种种安全问题也相继衍生，消费者稍不留意，就有可能买回一颗“定时炸弹”，实在不能不防。

电量虚标、偷工减料是普遍现象

“我最近刚买了一个号称10000mAh(毫安时)的移动电源，但实际用下来给我的手机充电最多只能三四次，可我的手机电池才是1500mAh的，不是应该能够充电六次以上的吗？”家住芳村的潘先生这样抱怨道。和潘先生有着同样遭遇的并不在少数，家住五羊新城的陈小姐所购买的2000mAh移动电源给iPhone充电居然连一次都充不满，为此她觉得自己被忽悠了。为什么会这样呢？

“其实现在很多移动电源的电量都是虚标的，这里面涉及到了两层原因，一层是厂商方面为了省成本、赚利润的偷工减料，比方说用800mAh的电芯冒充1000mAh，反正普通用户都没有专业测试设备，一般都发现不了。”淘宝上一位相熟的手机卖家这样告诉记者，“另外就算是实标的电芯所标称的容量也是该电芯所能容纳的最大容量，并不等于输出量，这里面有个转换率的问题，实际上优秀的移动电源能够有80%的输出转换率就算是很好了，也就是说标2000mAh的移动电源用来充电最多也就是能输出1600mAh的样子。”

而移动电源厂商虚标容量的根本目的当然是为了赚钱，“电源这个行业并不是太透明，消费者对多少mAh应该卖多少价钱根本就搞不清楚，不同材料的电芯成本有什么不同更加不熟悉，买单的时候当然就会觉得电量越大价格就应该越高了。所以厂商自然就会搞些虚标电量、偷工减料的名堂，这样才能多赚钱嘛。”广州市鸿韵数码公司的经理伍高云告诉记者，实际上目前市场上4000mAh的移动电源成本不过数十元，但是市场零售价大多在百元以上，“这里面本来利润就不小，但一些不法厂商再搞下虚标什么的，利润就更高了。”

安全问题频出 市场亟待监管

然而移动电源行业虚标电量、偷工减料的问题所造成的后果还不仅仅是消费者被花了冤枉钱的问题。“尤其是偷工减料这方面，如果任由不法厂商操作下去的话，可能会引起不少安全性的问题。”伍高云称。事实上，这类事件已有发生，2012年初香港论坛就曾经爆出“X博”品牌的11200mAh移动电源发生爆炸的

事故，而其背后的原因就在于该移动电源为了压缩成本采用了安全性较差的锂离子电芯代替目前主流的锂聚合物电芯所致。

“就目前的技术而言，锂聚合物电芯的安全性要有保障得多，但是厂商为省成本改用锂离子的情况的确比较普遍，尤其是在5000mAh以上的大容量电源上，这种情况更加多。”上述淘宝卖家向记者证实，他的小店售卖的移动电源中还有不少采用锂离子电芯的产品，“这些产品我一般都不会推荐给熟人，就是怕惹麻烦，尤其是现在快到夏天了，在高温环境下使用不当的话的确还是很有风险的。”

对于这样的“内幕”，普通消费者当然无从得知，更关键的是他们无法进行准确识别。“和其他成熟的3C产品市场不同，移动电源市场目前还没有清晰的品牌概念，部分网络宣传成功的品牌也不见得就不存在质量偷工减料的问题，最关键的是这个行业也没有统一的认证标准，市场监管更是缺位，消费者要想不中招还真有点难”。伍高云表示，目前的电源市场和早年的山寨机市场很像，都是“野蛮生长”，虽然市场需求在迅速增长，但并没有得到品牌厂商或者市场监管部门的关注，缺乏可信赖的品牌产品，更缺乏行业标准，“怎一个乱字了得。”
来源：2012-5-24 南方日报

[返回目录](#)

苹果蝉联全球最具价值品牌 中国移动第十

市场研究机构 Millward Brown 周二发布的年度 BrandZ 最具价值全球品牌百强榜显示，2011 年苹果品牌价值上升 19% 至 1829.51 亿美元，蝉联全球最具价值品牌称号。

中国移动(微博)成为榜单前十名中唯一一家中国企业，品牌价值达到 470.41 亿美元，位列第十。来源：2012-5-23 新京报微博

[返回目录](#)

安卓占中国市场七成份额 中低端加速扩张

日前，易观国际(微博)针对国内手机操作系统市场的调查显示，截至 2011 年第四季度，国内市场安卓(Android)产品的市场份额已经占据了整体智能机市场的 68.4%。而在 2011 年第一季度，这个数字仅为 33%。

国内厂商发力 安卓高歌猛进

尽管苹果 iPhone 系列一直吸引着广大用户的眼球，微软 Windows Phone 系统的智能手机近期也得到媒体很高的曝光度，但不可否认的是，谷歌 Android 系统的智能手机一直是国内市场的“主力军”，特别是近年来，以中兴、华为(微博)为代表的国内手机制造商的强势崛起，更让 Android 系统的智能手机有了持续发展的动力。

谷歌一心抢占智能终端市场，旗下 Android 操作系统一直打“开放”牌、“免费”牌聚拢全世界的终端厂商。对于来自中国的手机厂商，谷歌更是“笑迎八方来客”。正是在这样的大背景下，中兴、华为、酷派等国内手机厂商几乎全体投向 Android 阵营。据艾媒咨询发布的《2011 年中国 Android 智能手机用户调查报告》数据显示，2011 年中国 Android 智能手机用户使用品牌调查中，国内品牌华为、中兴、酷派占比分别为 11.4%、9.8%和 9.2%。

显然，国内的手机厂商已经成为 Android 拓展市场的重要组成力量，过去的 2011 年也成为国内手机厂商崛起的一年。据易观国际对中国手机市场销量监测数据显示，2011 年手机市场销量前十的品牌中国产品牌占据六席，分别为联想、酷派、华为、中兴、金立和 OPPO，国产品牌的整体市场份额达到 37.5%。这些品牌的智能手机几乎都是搭载 Android 系统。

精耕中低端市场 成厂商决战关键

智能手机发展至今，高端市场几乎被苹果 iPhone 系列牢牢把控，其他系统商与其削尖脑袋与苹果血拼争夺高端市场，不如提升产品品质抢占更为广阔的中低端市场。

目前国内智能手机发展迅速。市场调研机构 IDC 预测，2012 年中国在全球智能手机市场的份额将达到 20.7%，首次超过美国，并且未来差距将越拉越大。另据中怡康联合国美、永乐、大中等家电卖场发布的 2012 年手机市场消费趋势报告预测，2012 年国内智能手机市场将保持 104%的增速，其中过半智能手机价格将跌破 1500 元。中低端智能手机市场的潜力已经展现得一览无余。

当然，Android 在中低端市场的地位也并非牢不可破。首先，微软 Windows Phone 系统吸引手机厂商“脚踏两只船”。目前，三星(微博)、联想、华硕等原来 Android 阵营的手机厂商开始不同程度涉水 Windows Phone 系统，这势必影响 Android 在中低端市场的拓展。其次，同质化问题影响用户感知。聚拢在 Android 系统旗下，国内中低端智能手机除了品牌，其他几乎千篇一律，这已经影响到用户使用感知。第三，开发商热情下降动摇 Android 根基。IDC 调查显示在 2012 年第一季度，开发商对 Android 手机应用的开发兴趣下降了 4.7 个百分点，降到 78.6%。应用软件是系统开发商争夺用户的关键，开发商热情下降对于 Android 显然不是好消息。

因此，对于目前市场的几家手机操作系统开发商来讲，中低端的市场机会仍旧巨大，只要能发现市场需求，依靠优质的产品、丰富的应用和良好的用户体验，依然能够决胜市场。来源：2012-5-28 中国高新技术产业导报

[返回目录](#)

闪存成智能手机最贵零部件：价格超显示屏

野村证券最近发布《2012 智能手机指南》，对智能手机的各种零部件及其供应商的状况进行了分析，并发现，智能手机中成本最高的零部件并非屏幕，而是 NAND 闪存。

该报告显示，要生产一部现代化的智能手机，需要 25 个以上的零部件。尽管屏幕曾经一度被视为手机中最昂贵的部件，但根据野村证券的报告，最贵的应该是 NAND 闪存，每部智能手机在这方面的平均成本为 20 至 22 美元，而屏幕成本仅为 18 至 20 美元。

对于三星(微博)、东芝(微博)、SanDisk 和美光科技等存储芯片供应商而言，这应该是一条好消息。NAND 的价格高企，源于苹果和三星等智能手机厂商争相在产品中加大存储空间。

该报告还显示，高通是移动芯片市场的领导者，市场份额高达 24%。德州仪器位居第二，份额为 12%。意法半导体和联发科(微博)并列第三。联发科去年以 9% 的移动半导体市场份额，超过英特尔、博通和三星。来源：2012-5-23 新浪科技微博

[返回](#)

[目录](#)

中外智能机 8 年首次打平手：3G 手机份额各半

根据市场调研公司赛诺的 2012 年 4 月份手机报告，4 月份国产品牌 3G 手机的市场份额继续增长，已超过 50%；报告同时披露了苹果在中国的市场份额增加到 8.52%，比 2 月份的 5.2% 增加了 3.3%，这应该就是增加了 CDMA 版 iPhone 4S 后的结果。

赛诺的报告显示，2012 年 4 月份中国 3G 智能机格局进一步发生重大变化，前十名的市场份额整体上高达 86.31%，其中，三星继续以 22.75% 居于产业第一位，并且领先优势越来越大，因为之前的 2 月份，三星在 3G 手机中的份额还仅为 19.4%。

国产品牌的份额比3月份上升5%以上，前五名中国产品牌占有4席，包括酷派、华为(微博)、中兴和联想，这4家国产品牌手机企业的市场份额合计超过40%，若加上国产品牌，整体份额将超过50%以上。其中以酷派的上升势头最猛，以11.17%上升到第2名，华为以10.92%紧随其后，排名第4为和第5位的联想、中兴分别为10.21%、9.28%。而之前的2012年2月份，第二名是华为，从华为至第五名酷派，市场份额从13.4%至9.6%不等。

苹果公司也变化较大，增长较快，去年同期市场份额只有3.6%，到2012年2月份增长到5.2%，而2012年4月份增长到8.52%，而一个月正是中国电信(微博)热火朝天销售CDMA版iPhone 4S的时候。

这也是国产品牌智能机份额自从2004年以后首次与国际品牌在竞争中旗鼓相当，这也说明国产品牌借千元智能机抓住了机遇，甚至超越了国际品牌，而国际品牌除三星、苹果2家表现强劲外，诺基亚、索尼等企业深陷“泥潭”。

目前，国产手机阵容裂变为3类，第一种以技术创新和研发投入为特点的技术派，代表企业是华为、酷派、中兴、联想、海信(微博)，这些老牌手机企业与运营商高度合作，以规模效应取胜；第二种是以投入大量广告为支撑的营销派，以品牌来增加产品的溢价能力，代表为步步高、金立、OPPO；第三种是从互联网企业进军智能机领域的，以内置互联网应用和借口水战打造品牌等为主要特征。来源：2012-5-24 新浪科技微博

[返回目录](#)

[录](#)

谷歌五年内保持安卓免费 国产手机吃下定心丸

商务部有条件地批准谷歌对摩托罗拉(微博)的收购，让中国国产手机厂商颇受鼓舞。

5月19日，商务部正式批准了谷歌收购摩托罗拉移动的交易，但要求谷歌必须五年内保持安卓平台的免费和开放，以及“以非歧视的方式对待所有原始设备制造商”。

目前大部分的智能手机厂商采用的都是安卓系统。商务部《公告》中指出，2011年第四季度，仅谷歌开发的安卓系统就占据73.99%中国市场份额。由此，谷歌对安卓的态度关系到大部分手机厂商的命运。

“谷歌之前一直强调安卓会免费和中立，但宣布收购摩托之后业界一直都有担心谷歌会不会区别对待，现在相当于是更强化了谷歌之前的承诺。”一国产厂商人士表示，现阶段安卓依然是终端厂商的首选平台。

当然，对一些大型手机厂商而言，他们还是有着无法掌控系统的担心。比如谷歌每次发布新版本的安卓系统，选择哪家硬件厂商首发都会成为大家关注的焦点。“商务部的表态相当于是吃了一颗为其五年的定心丸。”有国产厂商人士如此评价。

上述人士称，至少在现阶段，安卓依然是大家的首选平台，至于5年之后会有怎样的变化则很难预测。“技术是一直在发展的，比如iOS、安卓、Windows Phone、WebOS、Meego，有的成功了有的不成功，但一直有人在不断尝试，我们也不会放弃找新的尝试。”

2011年8月，为了抵御来自苹果和微软的专利大战，谷歌宣布将以125亿美金的代价收购摩托罗拉移动，主要的目的在于后者手中超过1.7万件的全球专利。

摩托罗拉这家老牌的通信巨头在过去几年的表现并不算好。根据市场调查机构Gartner的最新统计，2012年第一季度，摩托罗拉的移动终端出货量为836.8万部，市场份额为2%，排名第八。同为安卓阵营的三星(微博)市场份额为20.7%，排名第一。

因此，收购之后摩托罗拉的命运会发生怎样的改变一直为人们所猜测。比如，谷歌是不是会给摩托罗拉更多的资源倾斜，让它在与其他的手机厂商竞争中获得更多的优势。

事实上，由于收购案的不确定因素，摩托罗拉近期在中国市场也没有特别有效的发展策略或者抢眼的市场动作。因为谁也不知道被收购何时批准，也不知道收购之后公司策略会有怎样的变化。

根据易观国际(微博)的统计，去年摩托罗拉中国的市场份额一直在3%左右。“我们其实也希望交易能快点完成，至少能尽快明确下一步的战略和目标。”有摩托罗拉人士年初向记者表示。来源：2012-5-23 21世纪经济报道

[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) 65981925、65981897	E-mail: apptdc@apptdc.com
北京公司：(010) 65981925、65981897	E-mail: beijing@apptdc.com
深圳公司：(0755) 82220605、25982115	E-mail: shenzhen@apptdc.com
上海公司：(021) 61532018、61532019	E-mail: shanghai@apptdc.com
重庆公司：(023) 63003200、63003220	E-mail: chongqing@apptdc.com
杭州公司：(0571) 89935943、88829061	E-mail: hangzhou@apptdc.com
广州公司：(020) 37249249、23375832	E-mail: guangzhou@apptdc.com