



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. 06. 13

亚太博宇
通信产业研究课题组
apptdc@apptdc.com

本期要点

■ 民宅信息化须防泄露隐私

民宅如同城市的细胞，科学管理城市离不开对民宅基本信息的掌握。但是，一个城市的民宅浩如烟海，要完全掌握并不容易。因此，要推进城市管理运行，就要避免管理流于粗放，降低“城市病”的发病率。

■ 物联网产业：一座有待深掘的金矿

6月28日，中国首个物联网全产业链大会——第三届中国国际物联网大会暨展览会将在世博展览馆举行。在此之前，第一届物联网大会以“会”为主，第二届大会的展览面积也只有100平方米左右。而今，第三届物联网大会以展会并举的形式将展览面积扩展至6000平方米。当规模性的展览会成为行业展示的普遍要求，物联网大会的历程浓缩了这一产业的发展轨迹：物联网，正从概念走向应用。

■ 中移动申请固网牌照会否带来良性竞争

近日，有关中移动申请获得固网(宽带)牌照的报道不断见诸报端，这自然引发了人们对一系列相关问题的讨论。有观点认为，中移动的市场占有率已达50%以上，比国际的垄断标准42%还高出不少。

■ 电信业过度竞争不利国家新工业化道路

国务院常务会议5月30日批准的《“十二五”国家战略性新兴产业发展规划》提出，在“十二五”期间将重点实施宽带中国等20项重大工程。《规划》还从加大财税金融政策扶持、完善技术创新和人才政策、营造良好市场环境、推进重点领域和关键环节改革等方面，提出了进一步促进战略性新兴产业发展的政策措施。

■ 如若 Facebook 推手机 与苹果是敌是友？

近日有传言称 Facebook 正在致力于打造自己的智能手机，这对其与苹果公司之间的关系而言意味着什么呢？Facebook 是苹果的

目录

(注：点击目录标题页码后可直接阅读当前文章)

亚博聚焦	5
民宅信息化须防泄露隐私	5
物联网产业：一座有待深掘的金矿	6
中移动申请固网牌照会否带来良性竞争	8
电信业过度竞争不利国家新工业化道路	10
如若 Facebook 推手机 与苹果是敌是友？	11
产业环境篇	13
【政策监管】	13
发改委要求新增移动终端基本支持 IPv6	13
工信部尚冰：通信监管需关注行业变化超前思考	14
商务部就欧盟诉华为中兴表态：不克制两败俱伤	15
工信部严打恶意软件 山寨机陷末路互联网手机中枪	15
【国内行业环境】	17
台湾准备拍卖新移动 4G 频谱	17
网格化社会管理年底前全面推行	17
我国启动新一代数字电视关键技术研究	18
2012 年一季度中国智能机销量同比翻番	19
国产手机迎来新一轮爆发潮：市场份额超 50%	20
国产手机渠道商利润跌破 3% 集体转行做配件	22
中国智能机市场规模翻番 价格战加剧行业亏损	24
部分城市停用小灵通拒绝用户缴费 拉开退网序幕	26
国产智能手机夺市场半壁江山：利润份额不到 1%	27
中国 IPv6 地址申请量世界第三 仅次于巴西和美国	29
【国际行业环境】	29
印度内阁批准通过新电信法	29
韩国电信公司 LTE 用户达百万	30
德国电信推全球首个 M2M 市场	31
英国电信为奥运建 50 万 WiFi 热点	31
澳洲电信计划出售新西兰子公司给沃达丰	32
欧盟称掌握中国手机倾销证据 准备启动诉讼	32
澳大利亚电信摆脱终端补贴模式利润明显增长	34
新加坡测试公交信息系统：可实时查询拥挤状况	36
运营竞争篇	37

【竞合场域】	37
运营商普降 3G 门槛圈用户	37
16 亿物联网专项基金 2012 年启动	39
运营商推即时通讯服务是错误战略	40
台湾运营商建言官方收回 WiMAX 频谱资源	41
物联网专项基金启动: 两部委 2012 年投 16 亿	41
NTT DoCoMo 高管称运营商应将目前频道用于 LTE	42
三大运营商忙布局 IPV6 物联网规模将破 5000 亿	43
【中国移动】	46
北京移动“春游网厅”好戏连台	46
中移动称 TD 终端进入高速发展期	47
中国移动: 五年内实现 IPv6 全面应用	48
中移动 TD 手机招标续: 厂商称月底难交货	48
中移动飞信烧钱超 30 亿 市场表现难言乐观	49
中移动连续 4 年采购宽带设备做进军固网准备	53
中国移动 LTE 发展需 13 亿 IP 地址 三阶段商用 IPv6	54
【中国电信】	55
中国电信率先推出运营商级云手机	55
中国电信将亮相特色潮流手机和云游戏	56
中国电信全面开展骨干网 IPv6 双栈化改造	57
中国电信让全国 900 万高考生跨越 2G 玩 3G	58
中电信或发布终端新策略 两千元价位空档待补全	60
【中国联通】	62
联通增持红筹公司股份	62
联通 20 元 3G 卡第四轮开售	62
中国联通自建电商平台: 主由北京总部推动	63
联通天猫旗舰店正式运营 成联通第二大网店	64
联通 109.6 亿港元增持香港上市公司 4.6% 股份	65
联通开推中档机战略 拉开双核手机大降价序幕	65
联通组建电子商务部 2012 年最低目标锁定 365 亿元	66
联通称将斥 8 亿改造 IPv6 网 2013 年发展用户超 300 万	68
制造跟踪篇	69
【中兴】	69
中兴推出首款 WP 手机 为 WCDMA 制式双待机	69
中兴获准最多发行债券 60 亿元补充营运资金	69

【华为】	70
华为和联想谁能扛起中国智能手机大旗	70
华为回应欧盟双反调查：外部融资现金不到 15%	74
华为互联网业务负责人离职：电商渠道建设受挫	75
华为重申企业业务战略 2012 年国内收入或达百亿	77
【诺基亚】	77
诺基亚高管：将继续推出功能手机	77
诺基亚 Lumia 第一季全球出货 220 万部	78
诺基亚在美启动专利战 HTC 遭遇“337 调查”	79
诺基亚自称全球最大地图公司：占 8 成车载市场	81
【其他制造商】	82
三星 GALAXY SIII 登陆中国	82
摩托罗拉全线布局智能手机市场	82
TCL 退出国内 CDMA 市场数年后大举重返	83
分析称 WP 到 2016 年打败 iPhone 只是幻想	84
三星苹果 2013 年底智能手机市场份额或超 50%	85
服务增值篇	86
【趋势观察】	86
智能手机与 LTE 成无线产业增长动力	86
2013 年中国智能机出货量将超功能机	87
全球芯片厂商抢滩中国低端智能手机市场	87
博通预测 2013 年一季度将出 5G WiFi 手机	89
语音免费成为趋势 独立语音业务将走向消亡	89
【移动增值服务】	91
残疾人手机遥控家电	91
异网用户互发飞信将收费 初期 50 条免费	92
【网络增值服务】	92
100 兆宽带 3 年后进入北京家庭	92
广深公共汽车启动 4G 网络体验	93
杭州开启移动 4G 网络三个月免费体验	95
技术情报篇	98
【视频通信】	98
百视通拟 7 月开售互联网电视机顶盒	98
【电信网络】	98

全球 LTE 商用网络达 72 个：TD-LTE 占 5 个	98
【终端】	99
触摸屏突起 触屏变身物理键盘	99
美 FCC 网站显示谷歌光纤机顶盒支持 WiFi 网络	100
【运营支撑】	101
GSA 证实 LTE 商用网络 12 个月内翻两番	101
全球 IPv6 网络正式启动 我国 11 月进行测试	101
市场跟踪篇	103
【数据参考】	103
2012 年 LTE 手机出货量将达 2790 万部	103
一季度智能手机出货量市场占有率破 70%	103
尼尔森称全球 1/3 智能手机用户使用 iPhone	104
爱立信报告显示移动用户将于 2017 年突破 90 亿	105
IDC 报告显示安卓系手机市场份额 2012 年将达峰值	105
An IDC 预计 2012 年全球手机市场同比仅增 4%至 18 亿部	106
【市场反馈】	108
droid 4.0 市占率增至 7.1%	108
全球 IPv6 实施状况调查：日本完成部署	108
第一季度近 1/4 美国智能机用户拥有平板电脑	109
报告称 4 月 23%新 iPhone 购买者为 Android 用户	110

亚博聚焦

民宅信息化须防泄露隐私

民宅信息化方便了城市管理的科学化，也有个人隐私泄露的隐忧，不可掉以轻心。

民宅如同城市的细胞，科学管理城市离不开对民宅基本信息的掌握。但是，一个城市的民宅浩如烟海，要完全掌握并不容易。因此，要推进城市管理运行，就要避免管理流于粗放，降低“城市病”的发病率。

这种“城市病”，就是民众的衣、食、住、行、娱、学、医诸事，遭遇供需错位的矛盾。一个地区人口稠密，但商场、医院等公共服务场所很少，就会给民众生活带来不便。相反，人口稀少，公共服务设施却很多，则会浪费公共资源。这种公共资源的配置与民众的需求精确对接，才能形成良性秩序。科学配置公共

资源，以最大限度给市民提供便利，乃是城市管理科学的重心所在。尤其是在城市不断向特大型发展的情况下，实现大城市的精致化管理尤为迫切。

最近，北京完成了一项繁重的基础性工作，就是实现全市民宅信息化。这个被称为“房屋标准地址数据库”的信息系统，已导入人口信息 2074.3 万条，将来只需点击电子地图上的任意一栋民宅，就能显示出房间居住者的相关信息。

有了这个民宅信息系统，城市公共资源配置可以更加科学合理，城市管理的质量水平可以相应提升，一些城市功能布局可以进一步优化。可以说，大至城市规划，细至具体公共服务网点设置，都可以在此基础上进行科学决策，以实现城市管理科学化的目标。

也要看到，市民活动除了早晚起居多围绕民宅进行外，白天则多围绕公共单位、场所等进行。针对这些公共资源配置是各有侧重的，若也能信息化，就会为城市管理彻底实现科学化奠定坚实基础。

民宅信息化方便了城市管理的科学化，也有个人隐私泄露的隐忧。因为这个信息系统会显示地址、房屋构造、布局等房屋信息和姓名、籍贯、性别等人口信息。尽管只在公安、交通、教育等部门内部运用，但毕竟涉及如此之众的居民信息，不能掉以轻心。这就需要有关部门加强管理与防范，严防泄露个人隐私的情况发生。来源：2012-6-7 京华时报

[返回目录](#)

物联网产业：一座有待深掘的金矿

6月28日，中国首个物联网全产业链大会——第三届中国国际物联网大会暨展览会将在世博展览馆举行。在此之前，第一届物联网大会以“会”为主，第二届大会的展览面积也只有100平方米左右。而今，第三届物联网大会以展会并举的形式将展览面积扩展至6000平方米。当规模性的展览会成为行业展示的普遍要求，物联网大会的历程浓缩了这一产业的发展轨迹：物联网，正从概念走向应用。

在此届物联网大会举行之前，我国《物联网“十二五”发展规划》已正式颁布。《规划》明确了加大税收支持力度，增加物联网发展专项资金规模，加大产业化专项等对物联网的投入比重，鼓励民资、外资投入物联网领域等方针。作为一个朝阳产业，物联网或将催生一个超过万亿元的市场，引得众多处于转型发展时期的企业争相进入。

“目前较成熟的物联网行业应用体现在智能交通(车联网)、物品溯源防伪及智慧城市建设中，”物联网大会主办方负责人介绍说。正是这些物联网技术的成功应用，为我们带来了全新的生活体验。

1 智能交通疏通城市血脉

上海虹桥综合交通枢纽位于上海与长三角交通衔接的门户位置，集聚了航空、高铁、地铁、自驾车、公交车、长途车、出租车等多种交通方式，共有56种换乘模式。如何保障枢纽车流有序集散，客流迅速换乘？一个集快速道路、地面道路与公共交通管理于一体的智能交通管理系统起到了关键作用。

上海世博会期间，世博园区经历了24次单日超50万人次的大客流，还遭遇了百万人次的超大客流。面对严峻的交通压力，上海交通保障部门能从容应对，综合交通信息平台功不可没。2012年的物联网大会上，世界领先、国内最大、信息最全的上海市交通综合信息平台将首次以直观形式向市民展示。

在上海马路上开车，每行进四五百米就会触发一个感应线圈。这些铺设在道路暗处的小小线圈，向交通综合信息平台传回道路运行信息。上海电科智能系统股份有限公司董事长陈红洁介绍说，通过各种线圈、微波、地磁、视频获得的海量数据被集成处理后，可以动态掌握实时客流情况。上海市交通综合信息平台汇集了公交、出租车、轨交、长途车客流及公路、铁路、民航、港口等各类交通信息，实现了多源异构数据资源汇聚、整合和管理，信息采集准确率达90%以上，具有极高的参考价值，曾是上海管理世博交通的“秘密武器”。

车联网技术日趋成熟，各种智能车载系统将汽车带入3G时代。想去什么地方，开口说出地方，汽车导航系统能自动找到目的地，根据实时路况避开拥堵地段；大热天，车内像烤箱，通过手机远程启用车内系统，可让汽车提前凉下来；停车场大得像迷宫，通过云终端，手机可迅速找到爱车；开车时可用语音发送短信……上海博泰悦臻网络技术服务有限公司常务副总经理杜平告诉记者，车联网的应用将实实在在给驾车人带来安全与方便。

2 智慧社区打造便利生活

在普陀区真如镇清河新村，一只“神奇”的腕表曾让走失的老人安然回家。“腕表”是上海移动与市政府合作、专为老人定制的“老人机”。“老人机”上有“1、2、3、4”按钮，对应4个号码，方便老人快速与家人联系。“腕表”侧面还有一个红色的“SOS”按钮，老人需要帮助时，长按“SOS”按钮几秒钟，监护人会立刻收到显示老人活动区域的信息；监护人也可主动发信息到老人“腕表”获取老人位置，让孤寡老人、失智老人的出行更加安全。

闵行区妇幼保健院的“移动医疗站”将医疗资源带入社区和市郊偏远地区，为出行不便的病患提供初步诊疗和体检服务，检查信息同步传输到区卫生局平台联网共享，既方便了医院，也方便了病人。

“2011年11月上线以来，无线城市平台涵盖了政务、公共事业服务、交通、生活、旅游、医疗、教育、金融、就业、购物10大类应用共100项，涉及城市生活的方方面面，”中国移动(微博)上海公司有关人士介绍说，它好似一张“智能支持网”，让智慧城市的蓝图成为一个个惠民应用，为市民提供便利生活。“无线城市”累计活跃用户已达81万人，可用“物价信息”查询常用农贸商产品的价格行情，用“名医名院”寻医看病，用“移动票务”在线购买电影票和演出票，用“城市账单”查缴各类账单，用“智能交通”实现便捷出行……无线城市已经成为上海市民生活的一部分。

上海移动、上海电信、上海联通等在智慧城市建设方面均有不少实例。如上海电信的“无线数字医疗”解决方案已应用于全市60余家医院和30多家社区卫生服务中心；智慧教育，让虹口8所学校逾1000名学生用上“电子书包”。

“物联网还是一个新兴产业，从感知层、传感层、传输层、应用层等再到后台处理，仍有诸多标准需要研究和制定，”上海市张江物联网产业联盟秘书长黄金伟表示。来源：2012-6-9 新民晚报

[返回目录](#)

中移动申请固网牌照会否带来良性竞争

近日，有关中移动申请获得固网(宽带)牌照的报道不断见诸报端，这自然引发了人们对一系列相关问题的讨论。有观点认为，中移动的市场占有率已达50%以上，比国际的垄断标准42%还高出不少。因此，中移动不应获得固网(宽带)牌照，以免使其垄断地位进一步强化；固网业务的利润已经很低，新进入者还要支付高昂的额外成本，难免徒劳无功。笔者以为，倘若中移动最终能够如愿以偿，无疑将有利于中移动更便捷地进军固定宽带市场，并可能使移动通信市场的竞争行为更为规范。进一步说，希望由此推动宽带骨干网运营商数量增加，以形成宽带发展的良性机制，并希望能够为民营资本经营宽带业务打开方便之门，这样中移动申请固网牌照带来的意义将更为深远。

中移动获得牌照将有利于降低其宽带发展成本，

“端正”其移动通信市场经营行为

虽然第三次电信重组明确提出中移动具有全业务经营能力，但2009年年初工信部颁发的中移动业务经营许可却规定中移动只有权经营与TD-SCDMA有关

的网络接入业务；与 TD-SCDMA 无关的网络接入业务，中移动只能授权铁通公司进行经营。移动公司可以授权铁通公司经营固定宽带业务，但这绝不等同于自己拥有经营权。铁通只是移动的全资子公司，并具备独立的法人资格，和分公司还是有很大区别的。省一级的移动分公司和当地的铁通公司还是合作关系，并没有行政上的隶属关系，这样双方合作就会产生大量的交易成本。尽管移动公司确定了和铁通公司合作发展固定宽带的模式——由铁通公司来建设城域传送网和有线接入网，然后移动公司再通过租赁的形式租赁其网络来拓展宽带业务，由此支付的租赁费比移动公司自建网络提取的折旧费要高很多。

这样的政策不仅不利于中移动固定宽带市场的拓展，也会对其移动通信市场的经营行为产生影响：“既然我们的宽带市场份额很小，既然我们无法有效切入竞争对手的优势领域，那么我们必须把移动通信市场这块蛋糕拼命做大。”于是，某些地区就会出现阻止对手发展移动个人客户的不正当市场竞争行为。

倘若固网(宽带)牌照政策有所调整，中移动能实现真正的全业务经营——获得有线宽带接入业务许可，就能够有效、低成本地切入竞争对手的优势领域。在盈利点和经营重心有所转移之后，中移动在移动通信市场的竞争有望更规范。

增加宽带骨干网运营商的数量， 有利于构建宽带发展的良性机制

目前，我国固定宽带市场基本上是中国电信(微博)和中国联通(微博)主导，两家公司分别在南方 21 省份和北方 10 省份拓展业务，向对方区域市场的进入还很不充分。歌华有线、长城宽带、中电飞华等小型接入商要依靠租用主导运营商的骨干网资源来发展宽带业务。如果中移动获得固网(宽带)牌照，可能使上述局面有所改变，从而使宽带骨干网运营商数量进一步增加，这有利于宽带市场的充分竞争，而充分竞争的市场格局是宽带提速降价良性机制的根本保证。

有的专家建议通过实行“网业分离”来发展宽带，即建立国家层面的整体网络，同时在服务层面引入企业竞争。这种观点值得商榷。“网业分离”存在的问题就是在网络层面难以保证不形成新的垄断，难以保证在没有竞争的情况下形成合理的接入价格机制，难以保证形成不断降低成本和收费的动力，从而也就难以保证形成提速降价的良性机制。“网业分离”的拥护者或许会以重复建设的理由来反对增加骨干网运营商的数量，但相对于市场垄断所形成的高额垄断成本或者宽带消费者的低满意度来说，宽带发展的重复建设成本是必须付出的代价。

民营资本有意愿也有能力参与 宽带网络建设和业务发展

相比国有资本，民营资本在经营过程中拥有的高效率已毋庸置疑，现在对民营资本参与宽带网络建设的质疑主要基于以下观点：宽带建设是不赚钱的行业，

光靠企业是不行的，必须政府投入；正因为骨干网建设是资金技术密集、回报率稳定的业务，所以民营资本没有意愿或能力参与。对于这样的观点，笔者的看法是，比照其他国家的做法，国家对宽带发展进行部分投资无可厚非，至于宽带建设不赚钱进而民营资本没有意愿或能力参与骨干网建设的说法值得商榷。

宽带建设的效益可以分为直接效益和间接效益。由于网络投入以及后期维护的成本巨大，短期内仅凭宽带接入带来的直接收入可能无法弥补，直接效益不佳的观点可以接受。但若论及间接效益或者综合效益，情况就不同了：有了固定宽带，运营商可以将其同固话、手机以及其他业务一起捆绑进而增加收入和挽留客户，实乃市场竞争的一大利器，这可以解释为什么中国移动(微博)一直在呼吁希望能够得到固定宽带接入的经营资格。有了骨干网络，互联网企业可以减少巨大的网络租赁成本，更方便地开展自有业务，这可以解释为什么前一段时间会传出腾讯公司自建骨干通信网的消息。而且，通过加大宽带应用的开发力度等途径，肯定可以找到使宽带建设有利可图的方法。

基于上述分析，我们可以看到，因为有利可图，所以民营资本没有意愿进行骨干网建设的观点也就不成立了。从有关权威统计数据来看，民间有大量的资本沉积，也不存在没有能力的问题，而且倘若单个资本的力量有限，完全可以进行资本联合来投资建设骨干网络。所以现在问题的关键是，如何在宽带建设领域切实落实鼓励和引导民营经济发展的“新 36 条”并出台相应实施细则，为大量的民营资本打开投资的新通道。来源：2012-6-8 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

电信业过度竞争不利国家新工业化道路

国务院常务会议 5 月 30 日批准的《“十二五”国家战略性新兴产业发展规划》提出，在“十二五”期间将重点实施宽带中国等 20 项重大工程。《规划》还从加大财税金融政策扶持、完善技术创新和人才政策、营造良好市场环境、推进重点领域和关键环节改革等方面，提出了进一步促进战略性新兴产业发展的政策措施。《规划》凸显了电信业对国民经济结构调整的基础支柱作用，三大运营商比以往更需要集中精力谋发展。

然而，电信业激烈市场竞争却似乎成了行业最被公众关注的热点。业内权威专家韦乐平刚刚指出我国 3G 用户统计数据存在水分，3G 用户只有公布数据的一半，马上就有媒体报道，陕西洋县移动公司打砸当地电信卖场，市场竞争激烈程度与以往相比毫不逊色，也反映了当前 3G 竞争的深入已经开始引起市场格局的变化。

韦乐平指出，3G 用户数据不实的原因是运营商的统计口径不靠谱。当前，三家运营商统计 3G 用户的口径不一，但是中国电信(微博)和中国联通(微博)因为新增用户主要基于 3G 网的套餐用户，因此用户统计相对真实，而中国移动(微博)TD-SCDMA 主要采用 3G 终端销售量，包括 TD 无线固话，实际无线固话终端根本不具有 3G 功能，只能满足基本的语音和短信。这在业界已经是公开的秘密，但是随着用户大量增加以及增量市场的逐渐趋于饱和 3G 业务的迅速成熟，移动通信市场庞大的 2G 用户升级转网 3G 用户的速度明显加快，这对市场格局的影响无异于巨变。

移动通信市场的主导运营商面临的竞争压力史无前例，而且将打破市场格局，冲击之大引发的逆转之力更猛烈。据媒体报道，在广州天河城有上百家通信店，竟然没有一家卖移动卡的，连代收移动费都没有，店员大都推荐联通卡。原来很多代理商都是主动找移动合作，随着移动对代理商掌控力的减弱，要想留住代理商，移动往往要付出更多的代价。

竞争激烈是电信业打破垄断促进发展的改革所要实现的，但是竞争不是电信业发展的全部，尤其恶性竞争不仅危害产业发展的基础，而且危及用户通信福利的稳步提升。更为重要的是，目前运营商之间的恶性竞争不仅不能引发用户的认同，而且让用户普遍认为电信业仍是暴力行业，快速降价不仅应该而且必须，缺乏社会认同已经严重恶化了电信业健康发展的社会环境。

胡锦涛总书记日前发表重要讲话，深刻阐述了坚持走新型工业化道路的重大意义，对落实推进新型工业化的总体部署提出了明确要求。胡锦涛总书记指出，工业是实体经济的主体，也是转变经济发展方式、调整优化产业结构的主战场。工信部部长苗圩也撰文指出，要着力推进融合发展，促进两化深度融合，确保信息产业切实支撑新型工业化道路的建设。

韦乐平透露，中国电信 2012 年多个省份 IPv4 地址已经售罄，2013 年将全部用完。由于我国没有及时实施向 IPv6 网络迁移，短期内采用私有地址几乎成为唯一选择，加快发展下一代宽带互联网日益迫切，运营商继续局限在行业用户争夺的恶性竞争中只会危及行业发展，危及整个国民经济。来源：2012-6-6 通信信息报

[返回目录](#)

如若 Facebook 推手机 与苹果是敌是友？

近日有传言称 Facebook 正在致力于打造自己的智能手机，这对其与苹果公司之间的关系而言意味着什么呢？Facebook 是苹果的朋友还是敌人？

Android 系统和 iOS 系统之间的竞争非常激烈。鉴于这种情况，在智能手机市场上出现一个新竞争对手如 Facebook，其动力和机会又是什么呢？

据报道，Facebook 正准备推起生产电话的浪潮，不仅生产硬件，而且生产软件。

如果 Facebook 首席执行官马克-扎克伯格 (Mark Zuckerberg) 注意到乔布斯的意见，就像是乔布斯在传记中所建议那样，那么扎克伯格可能已采纳乔布斯的格言——一个公司既提供硬件又提供软件，而不依靠第三方伙伴，这是最好的，这是乔布斯从美国计算机先驱艾伦-凯 (Alan Kay) 那里继承的信念。

Facebook 拥有一段试图进入移动领域的历史。2010 年，有报道公布了 Facebook 手机，但该消息之后被撤销。2011 年有传言表示 Facebook 正在和 HTC(微博) 紧密合作推出一款 Buffy 社交手机。

之后又有传言称 Facebook 已经挖走苹果 iPhone 和 iPad 工程师。根据目前的传言，这款手机将会采用金属表面机身，搭载 4.2 英寸的屏幕，前置镜头是 500 万象素，背面的而是 800 万象素。

正如苹果所做的那样，如果 Facebook 生产自己的硬件，那么它可以完全控制用户体验。

毫无疑问，Facebook 可能生产出非常好的手机，至少也能开发出一个非常好的平台。

它有潜力成为一个引人注目的用户体验。Facebook 拥有工程师、内容和应用，最重要的是，该社交网站还拥有相信其品牌的 8 亿客户。另外，Facebook 还拥有支持短信、社交日历和“事件” (event) 功能的操作系统。然而，Facebook 没有生产手机硬件的背景，该公司将不得不从无到有建立起一个完整的硬件研究、制造和分销模式。由于 Facebook 目前的移动战略令人费解，加之其 iOS 应用程序非常缓慢，而且反应迟钝。Facebook 肯定需要做出一些变化。

然而，Facebook 进入手机市场不太可能给苹果带来担忧，但会让谷歌(微博) 忧虑。Facebook 并不是苹果公司真正的竞争对手，但它与谷歌的 Android 相竞争，而且双方在网络广告营收方面的竞争会愈发激烈。

当被问及移动战略时，Facebook 表示：“在整个移动行业领域，我们正与运营商、硬件制造商，操作系统供应商和应用开发商合作。”

苹果全球开发者大会 (Apple's Worldwide Developer Conference) 将于下周举行，在苹果发表主题演讲前，Facebook 与 iOS 整合正被视为苹果移动软件 iOS6 又一次进行大型整合的最大可能性。

苹果 CEO 库克上个月在 All Things D 大会上暗示苹果和 Facebook 将加强合作，他将两家公司之间的关系形容为“非常稳固”，并补充说：“我们将做更

多事情。”这当然不排除 Facebook 生产手机的可能性。Facebook 具有所需的软件资产，以及通过 IPO 筹集的 160 美元资金，更不用提及其对 Instagram 的最近收购交易。来源：2012-6-9 赛迪网

[返回目录](#)

产业环境篇

【政策监管】

发改委要求新增移动终端基本支持 IPv6

昨日是“全球 IPv6 日”，世界范围内的 IPv6 网络开始正式启动。跟随这一进程，三大电信运营商也给出了各自的 IPv6 计划，我国的下一代互联网发展同步进入高速期。

发改委：新增移动终端要基本支持 IPv6

2012 年年初，国家发改委发布了组织实施 2012 年下一代互联网技术研发、产业化和规模商用的相关通知，对 2012 年我国下一代互联网发展制定了明确目标。

根据发改委规划，2012 年制定出大规模公众网络由 IPv4 向 IPv6 平滑演进过渡方案，实现 IPv4 和 IPv6 网页浏览业务互通；在网络建设与用户规模上，骨干网和约 10% 城域网要支持 IPv6；IPv6 宽带接入用户数超过 800 万。

作为下一代互联网发展的主力军，三大电信运营商被发改委明确要求进行 IPv6 升级改造及规模商用。

“三大电信运营商统一组织，分别选择部分试点城市，改造公众城域网络，提供 IPv6 宽带接入服务，2012 年要实现不少于 300 万 IPv6 宽带接入用户。”发改委方面表示，并特别强调，电信运营商新开展的业务要基本支持 IPv6，新增上网固定终端和移动终端基本支持 IPv6。

三大运营商公布 IPv6 计划

据了解，中国移动(微博)IPv6 总体发展计划将分为三步，并计划在 5 年内实现 IPv6 的全面应用。

2012~2013 年是规模试验阶段，中国移动将启动约 10 个省份的网络改造，推出多款 LTE IPv6 终端，改造 4 个业务基地和十余个自有业务平台，发展 300 万 IPv6 用户。2014~2015 年属于全网升级阶段，中国移动将在东部发达地区和一般的中西部欠发达地区网络支持 IPv6，逐步实现所有自有业务支持 IPv6，新

增移动和固定终端全部支持 IPv6。2016 年是全面应用阶段，中国移动将实现新发展用户均能使用 IPv6，新增终端设备业务完全满足 IPV6 相关需求。

作为在下一代互联网领域起步较早的运营商，中国电信(微博)自 2001 年起就围绕下一代互联网的网络、业务和终端，在演进策略、技术研发、设备测试、现网试验等方面做了大量探索和积累。目前，以双栈技术为基础，结合 DS-Lite、LAFT4over6 等 IPv6 接入过渡技术，中国电信实现用户向 IPv6 的平滑升级。

为加速 IPv6 发展，中国联通(微博)成立了由技术部、网络建设部、运维部、信息化部、市场部和产品创新部支持的“中国联通下一代互联网专项领导小组”，从组织架构上对 IPv6 的发展进行保证。

据悉，中国联通将投入 8 亿元资金，在终端、接入网、城域网、核心网、业务平台和行业应用等多个层面，进行下一代互联网产业的全面推进，在 2013 年底实现不少于 300 万 IPv6 宽带接入用户。来源：2012-6-7 飞象网

[返回目录](#)

工信部尚冰：通信监管需关注行业变化超前思考

日前，工业和信息化部副部长尚冰在出席通信业“十二五”规划宣贯和共建共享现场会期间，深入山东省宽带普及提速工程指挥部、济南市共建共享联合办公室、山东移动客服一中心、济南电信八一营业厅等一线单位调研。调研中，尚冰强调，目前通信业正处在转轨变型期，行业面临着大发展、大变革、大融合。监管工作更要关注行业发展趋势的变化，研究问题，超前思考，一定要跳出传统行业看行业，站得更高、看得更远，统筹好发展、服务、管理和安全之间的关系，进一步主动有所作为。

在听取山东通信管理局局长林乐虎的工作汇报后，尚冰对山东通管局近年来的工作业绩给予了充分肯定，认为山东通管局工作思路清晰，目标明确。所提出的树立“三个观念”、做好“三个结合”、实现“三个转变”等目标，对于国家、企业和广大用户而言都具有战略意义。尚冰强调，下一步行管工作要抓好加快行业发展、加强行业管理、强化网络信息安全、推进队伍建设四项重点任务。

一是要加快行业发展。推动提高行业的核心竞争力和可持续发展能力，是行业管理部门义不容辞的责任。其中最关键的是加快信息通信基础设施建设，这是国家的宝贵战略资源，也是国家经济社会信息化能否抢占未来竞争制高点的关键。要研究、支持各种新业务、新业态、新商业模式，包括云计算、物联网、三网融合等，尤其是移动互联网应用。

二是要加强行业管理。监管工作要抓住核心问题，推动有效解决，即积极推动解决制约行业发展的热点、难点问题，积极推动解决影响群众利益、损害消费者合法权益的热点与难点问题。要进一步推动相关法律、法规的完善。加强行业监管，规范市场竞争行为，切实维护消费者的合法权益。政府、企业、行业协会等要共同努力，共同创造行业和谐发展大局。

三是要采取有效措施，确保网络信息安全和个人信息安全。

四是要推进队伍建设。建立山东省通信行业协会驻各市办事处是一个创新，在解决监管力量不足、推动共建共享方面发挥了重要作用。通管局、安全中心和专用通信局都要坚持有为有位理念，进一步加强队伍建设，努力打造一支素质高、能力强的干部员工队伍。来源：2012-6-12 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

商务部就欧盟诉华为中兴表态：不克制两败俱伤

商务部在其官方网站发文称，商务部部长陈德铭近日在参加中欧经贸混委会期间对欧盟欲起诉中国通信设备企业华为(微博)和中兴通讯(微博)存在倾销一事表示，中欧之间应克制使用贸易救济措施，否则必然是两败俱伤。

针对有关欧盟对中国通信企业可能采取贸易救济措施的问题，陈德铭表示，中方希望欧盟信守 G20 峰会上达成的共识，不出台新的贸易保护主义措施。他指出，欧洲通信企业在中国开展业务多年，双方互有巨大的商业利益，不希望这一双赢的格局被削弱和破坏。中欧之间应通过充分沟通协商，克制使用贸易救济措施，否则必然是两败俱伤。

此前，据外媒报道，欧盟表示将针对中国电信(微博)设备制造商华为和中兴提起贸易诉讼，指控他们从非法政府补贴中受益，并以低于成本的价格在欧盟销售产品。而一旦欧盟认定倾销确实存在，这两家中国设备制造商将面临欧盟开出的惩罚性关税。不过，华为和中兴通讯两家公司都对外否认了这一指控，并称尚未收到欧盟的正式调查通知。来源：2012-6-6 京华时报

[返回目录](#)

工信部严打恶意软件 山寨机陷末路互联网手机中枪

近日，工信部发布了《关于加强移动智能终端进网管理的通知》(以下称通知)的征求意见稿，要求终端生产企业不得在产品中预装恶意软件。

在这份征求意见稿中，工信部从五个层面对恶意软件进行了界定。同时表示，此番严管恶意软件，意在进一步完善移动智能终端进网管理，维护用户个人信息安全和合法权益。

Q1 安卓平台恶意软件增 18 倍 黑客日赚 4 万

来自网秦的数据显示，目前国内有近三成的恶意软件都来自于厂商预装和水货“刷机”渠道，且连月持续攀升。同时，奇虎 360 近期发布的《一季度手机安全报告》也表明，一季度 Android 平台新增恶意软件及木马同比增长近 18 倍。

另据统计，目前，国内中小品牌手机的月均出货量约在 50 至 300 万部之间，而在深圳、东莞等地的刷机市场中，通过“刷机”后出售的水货设备也通常在 10 万部以上。终端、渠道产业中行业道德和此前法律法规的缺失，导致一条以内置、传播恶意软件谋利的黑色产业链正在悄然形成。

据手机安全行业人士透露，以目前内置一款 APP 应用的行情价 1 至 1.5 元来进行换算(实际会因内置量较大而存在较高折扣)，黑客内置一款恶意软件并通过“刷机”预制到 10 万部手机的成本只需要 15 万元。

“当将这些恶意软件内置到手机并被消费者拿到手中后，其就会通过后台自动联网，接收指令除非扣费。”网秦手机安全专家向中新网 IT 频道表示，“仅以其每天扣费 2 次，每次扣费 2 元计算，黑客单日获利就将超过 4 万元，单月获利 120 万元以上，投入成本却仅为一成左右。而如果将恶意软件预制到 50 乃至 300 万部手机中，期间的暴利更可想而知。”

网秦手机安全专家同时表示：“通过我们的持续分析观察发现，目前吸费软件多采用小额、多次的扣费方式，且已基本全部可通过服务器来灵活配置扣费指令，根据不同地区灵活配置扣费号段，且通过屏蔽运营商短信来躲避用户察觉，更将空前加大用户的财产损失。”

将成重点监管对象 “山寨机” 陷末路

长久以来，“山寨机”都是手机安全的重灾区，而预置恶意软件早已成为“山寨机”厂商获利的重要手段。同时，随着越来越多的国内外大型手机厂商进入千元级别智能机市场，原本以低价作为最大卖点的“山寨机”已经逐渐失去了价格优势，这也从一个方面迫使部分“山寨机”铤而走险。

网秦手机安全专家进一步分析认为，山寨机厂商期望在促销产品过程中，以海量应用作为重要的宣传卖点，如内置播放软件包装为音乐手机，内置多款热门游戏以其作为主打卖点等，使其也乐于与一些应用开发者展开合作。

但这些中小厂商、渠道“刷机”商却根本缺乏、甚至完全不具备安全审核机制，导致恶意软件极易混入其中，消费者一旦购买此类手机，其将在用户毫不知情的状态下悄然触发扣费、隐私窃取等行为，直接威胁用户的话费、隐私安全。

工信部此次在《通知》中，明确禁止手机厂商预装造成流量耗费、费用损失的恶意软件，显然将“山寨机”列为了重点监管对象，这无疑将使本已逐渐失去生存空间的“山寨机”厂商走向末路。

遭遇首道“政策门槛” 互联网手机“中枪”

虽然《通知》将矛头明确指向了恶意软件，但一些注明非恶意的手机软件也可能不幸“中枪”。

除了严管吸费软件外，此次工信部还将“未经用户许可，擅自收集、修改用户个人信息的”软件列入了此次重点管控的范围当中。

如是，近期纷纷推出智能手机的互联网企业不得不面对监管。因为这些互联网企业所推出手机的重点便在于预置自家的各种移动应用。例如阿里云手机的一系列云服务、百度手机内置的各种百度应用，以及 360 特供机内的安全卫士等软件。来源：2012-6-6 中国新闻网微博

[返回目录](#)

【国内行业环境】

台湾准备拍卖新移动 4G 频谱

他们已经准备向政府提交申请，于 2012 年晚些时候发布八个 4G 牌照。

据了解，交通信息部将清除 700MHz，900MHz 和 1800MHz 的频谱用以新的拍卖。虽然这些牌照被归类为 4G 牌照，但只要运营商喜欢，同样可以用于 3G 服务。

据估计，投标人将为每个牌照支付 100 亿新台币(约合 3.34 亿美元)。来源：2012-6-12 中国通信网

[返回目录](#)

网格化社会管理年底前全面推行

28 个网格，207 个网格单元，单元网格格长由社区居委会主任担任，小事都解决在网格内……海淀区学院路街道早在 2010 年就实现了网格化社会管理。到 2012 年年底，海淀区将在城市化管理地区全面推行这样的网格化社会管理和社会服务。

记者昨天从海淀区社工委获悉，海淀将建起“一网一库一平台”，“一网”是海淀区社会管理和社会服务综合信息网，整合了中关村热线“96181”以及社区服务热线“96156”；“一库”是建立共享、交换、应用的海淀区社会管理和

社会服务综合数据库；“一平台”是海淀区社会管理和社会服务应用平台，区级平台与各职能部门建立的专项子平台对接。来源：2012-6-8 北京晨报

[返回目录](#)

我国启动新一代数字电视关键技术研究

6月6日，“十二五”国家高技术研究发展计划(863计划)信息技术领域主题项目《新一代数字电视关键技术研究及验证》启动会议在北京召开。

科技部高新技术发展及产业化司司长赵玉海、空间与信息处处长李莉、国家发改委高技术产业司司长慕成元、国家标准化委员会副主任方向、国家标准化委员会工业二部主任戴红、国家广电总局科技司科技与标准管理处处长盛志凡、工业和信息化部电子产品司王中、中国工程院李幼平院士、高文院士、项目首席专家张文军、项目承担单位及各子课题负责人等出席了会议。

根据科技部的立项要求，《新一代数字电视关键技术研究及验证》项目将针对地面数字电视公益性的基本属性，在数字电视系统链路上展开整体架构、媒体制作与管理、信源编解码、信道编码与传输、视频交互技术、终端技术以及测试平台等关键技术研究，提出完整的演进技术方案，建立一套完整的以超高清电视业务为代表的地面数字电视试验系统，具备音视频交互技术特征，形成完整的技术和专利体系，为新一代数字电视系列标准制定和国际化奠定基础。”

科技部确定《新一代数字电视关键技术研究及验证》项目由数字电视国家工程研究中心牵头，联合上海文广互动电视有限公司、上海交通大学、北京数字电视国家工程实验室、深圳数字电视国家工程实验室以及工信部电子工业标准化研究院共同承担，中国科学院、北京大学、清华大学、中国电信(微博)、西安电子科技大学、中国传媒大学等单位参与项目研发，张文军教授担任项目首席专家。

科技部高新技术司司长赵玉海指出《新一代数字电视关键技术研究及验证》项目应面向需求、面向未来、面向产业化，为我国数字电视和数字新媒体的发展提供技术支撑，为我国今后参与国际竞争提供技术保障。国家发改委高技术产业司司长慕成元在会上总结了“九五”以来我国数字电视国家技术研发、标准制定和产业化工作所取得的成就，他表示，标准是产业的先导，《新一代数字电视关键技术研究及验证》是在数字电视产业面临转型的关键时刻启动的重大主题项目，将大大推动我国数字电视技术和产业升级工作的进展，他要求各项目单位团结协作、协同创新，在研发过程中加强与运营机构和制造企业的合作。国家标准化委员会副主任方向希望参与项目攻关的专家发扬只争朝夕的精神，集中精力、加快进度，力争早日把科研成果标准化。

项目首席专家、数字电视国家工程研究中心首席科学家张文军教授分析了相关技术的国际最新动态，介绍了项目的总体布局与设计原则，并对项目的任务分工、进程等作出了安排说明。张文军表示：通过这个重大项目的实施，在“内容与网络的协同”、“广播网与互联网的互动”、“新型无线覆盖网设计”等方面实现技术突破。

中国工程院李幼平院士归纳自己多年理论思考的积累，高度评价《新一代数字电视关键技术研究及验证》项目的设计理念，希望大家突破互联网简单扩大规模和广播网单纯追求效率的静态广播思路，鼓励项目组能够融合广播网和互联网的各自优势，创造新的技术体系。高文院士希望参与研究工作的专家重视大系统的设立、重视智能化终端、重视人类对于更高质量音视频内容的消费需求。

数字电视国家工程研究中心总经理夏平建表示一定精心组织、不负众望，力争出重大科技成果、出协同创新经验、出新型人才组合。来源：2012-6-7 新浪科技

[返回目录](#)

2012年一季度中国智能机销量同比翻番

最新的数据显示，2012年第一季度中国智能手机市场销量为2895万部，较2011年同期翻了一番，增幅达到103.7%。2012年可以说是智能手机再次高速发展的一年，面对庞大的中国市场，国内互联网巨头纷纷跨界抢食。

由于中国智能手机的市场规模越来越大，因此除了传统的手机巨头重兵驻扎之外，还有一批来自互联网阵营的新军加入。小米、360、百度(微博)、网易、盛大等互联网巨头纷纷进入智能手机市场，并且将自身在移动互联领域积累的业务优势直接移植到手机上来。

新军的加入，加剧了智能手机市场的竞争，并且大幅度拉低了市场的平均价格。价格战影响了行业利润，例如千元智能手机市场的争夺已经趋于白热化。然而，低价格对于智能手机的推广起到了十分关键的作用。

点评：虽然竞争激烈，但仍有企业在陆续进入这一市场，原因在于这些企业看好移动互联网的发展前景。智能手机作为移动互联网应用的主要平台，必然成为兵家必争之地。宁肯手机不赚钱或少赚钱，也要把自己的软件、服务推出去，只要赢得了用户的信赖，就有了建立新盈利模式的基础。因此，未来的趋势将是硬件与软件结合、手机与服务结合。来源：2012-6-7 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

国产手机迎来新一轮爆发潮：市场份额超 50%

当诺基亚、黑莓等洋品牌每况愈下的时候，国产手机正抓紧时机迎头赶上。近日，赛诺最新数据显示，2012年4月，国内智能手机市场，国产品牌整体份额已超过50%。而随着互联网巨头也开始进军这一领域，整个市场又将迎来新的爆发潮。

老牌劲旅相继发力

近日，酷派携手中国联通(微博)推出首款双待双核手机 cheer 7728，将原来仅在高端商务手机配置的双网双通技术首次应用于中高端的产品。该手机具备双网、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。该手机的推出填补了WCDMA市场上2000元左右双核双通产品的空白。

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，而且具备双通技术。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。

与此同时，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，与京东商城进行首发活动，其预售价格为1699元。业内人士指出，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。

赛诺的数据显示，4月，酷派在国内WCDMA智能手机市场份额进一步增长，以7.4%的市场份额超越诺基亚排名第四。这也是酷派首次进入WCDMA产业前4名。据悉，酷派WCDMA产品的比重在2012年还会大幅增加，预计将会有近13款左右的智能机推出，特别是双核双通的WCDMA产品将是布局的重点。

不仅是酷派，华为(微博)、联想、中兴等老牌手机劲旅也是动作频频，都先后发布了各自的最新产品。数据显示，4月，国产手机品牌的市场份额比3月整体上升5%以上，前五名中，上述4家国产品牌均榜上有名，市场份额合计超过40%。

产品差异化竞争升温

随着产品同质化越发明显，国产厂商也开始寻求差异化突围。在发布了一份满意的业绩报告后，联想明确了未来要稳固国内手机市场前三的目标，而打造差异化的竞争路线将是提高产品性价比的最好方式。

日前，联想手机携手中国移动(微博)推出乐 Phone A366t。该手机采用 3.5 英寸屏幕，与目前动辄 4 英寸、5 英寸的手机相比，这个尺寸显然更具手感与操作感。在观看视频时，320×480 高清分辨率下的画面感在同等价位的手机中表现出众。

值得一提的是，该手机支持重力感应，配合多点触控操作，用户可以进行多屏页面的无间切换，上网、玩游戏非常自如。在配置方面，A366t 采用 MediaTek6513 平台，CPU 主频高达 800Mhz，保证了手机在运行大型游戏的时候也能保持顺畅。与此同时，该手机拥有 512 MB RAM+512 MB ROM 的组合，远远大于同档位的智能手机。

该手机搭载全新 Android2.3.6 智能操作系统，并支持 CMMB 手机电视功能。与其他支持 CMMB 手机电视功能的手机不同，联想并没有为 A366t 安装外置天线，而是为其配备了 CMMB 隐藏式天线。这种隐藏式天线的信号搜索能力更强，搜索到的电视频道更为丰富，稳定性也更高。

在应用功能上，联想乐 Phone A366t 还支持 WLAN 无线热点功能。用户只需打开 Wi-Fi 开关，就可以通过高速网络来搭建一个 Wi-Fi 环境。在一定范围内，支持 Wi-Fi 接入的终端设备都可以借助该网络环境上网冲浪。

同时，联想乐 Phone A366t 支持手机导航与辅助导航(AGPS)功能，预装了中国移动的手机导航软件，除提供基于位置的出行信息服务，还提供餐饮、娱乐、旅游等热点信息的查询、电子地图浏览、公交换乘指引以及行路导航等功能的数据增值业务。

易观国际分析师王颖表示，Android 系统的出现，使国产手机同国际品牌的手机差异化减小，也为国产品牌在争夺市场份额时增加了砝码。

国产品牌阵营裂变

不仅是老牌国产厂商正缩小与国际品牌的差距，随着移动互联网的发展，智能手机市场又涌入了新元素，多家互联网企业的加入，让这一领域的争夺也变得更加激烈，同时也让国产手机阵营发生了裂变。

宇龙酷派副总裁苏峰表示，随着互联网企业加入智能手机大战，国产手机阵容将裂变为三类。第一种是以技术创新和研发投入为特点的技术派。代表企业是酷派、华为、联想、中兴。他们在技术创新方面走在产业的前沿，同时，又与运营商高度合作，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。第三种是以互联网企业进军智能机或者与手机厂家联合为主要形式，形成新的态势。

对此，电信专家项立刚认为，智能手机在发展的同时也在大浪淘沙，加速产业的洗牌。2011年有很多的品牌在智能手机的门口“倒下”。手机产业不能看表面繁荣，其实暗含很多的游戏规则，进入者要遵守技术不断创新的游戏规则。

相关新闻

土炮洋枪进入拉锯战时代

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。这也预示着国产品牌在智能机产业发展的轨道上抓住了机遇，甚至超越国际品牌。

而国际品牌除苹果等个别厂商表现强劲外，诺基亚、索尼等多个厂商深陷泥潭不能自拔。对此，易观资讯分析师路理彬认为，国际品牌与国产品牌的拉锯战在智能机时代正式上演。

智能手机的井喷，让国产品牌整体市场份额迅速壮大，一扫2G时代的阴霾。据赛诺数据统计，智能手机前10名中，国产品牌占5家，与国际品牌分庭抗衡。

电信专家项立刚认为，国产品牌能够在智能机时代迅速崛起，主要有几个因素。一是以酷派、华为、联想、中兴为技术派代表的企业，注重产品的创新和研发，使得国产品牌的品质和水平大幅度提升；二是国内品牌对智能机市场反应比较快，能够迅速满足市场和运营商的需求，推出新的不同定位的产品，比如在千元智能机市场国产品牌基本处于垄断地位，而国际品牌由于全球定位的问题，导致产品跟不上市场的变化。来源：2012-6-6 北京商报微博

[返回目录](#)

国产手机渠道商利润跌破3% 集体转行做配件

“利润太低了，根本无法做，春节过后我就把所有的手机清货，全力做高端手机配件。”在深圳华强北做了近十年国产手机的张涛终于下决心做手机配件，而高达上百倍的苹果手机配件利润吸引了与张涛一样的众多手机渠道商纷纷转行。本报记者日前在广州、深圳两地走访发现，目前国产手机渠道商面临价格战、售后问题以及款难收等的困扰，不到3%的利润让众多手机渠道商纷纷放弃了多年的手机生意，“掘金”手机配件市场。

现状：

多重难题困惑渠道商

来自湖南的张涛已经在华强北做手机多年，“前两年卖国产手机利润还有10%~15%，到2011年年底已经只有5%了，有的已经不到3%的利润了，而其他费用都在涨，实在无力撑下去了。”本报记者了解到，在2007年至2008年，

国内“山寨机”达到一个顶峰后，随着低价智能手机的普及，低端国产机逐渐失去市场，从2010年开始到2011年，包括广州以及深圳众多手机渠道商逐渐退出。张涛告诉本报记者，目前做国产手机主要有三大难题，首当其冲的就是价格战，大家都是拼价格，最后的结果就是“血流成河、死路一条”。同时，本报记者在采访中了解到，部分国产手机厂商为了逃避售后责任，打一枪换一个地方，很多售后问题都要渠道商来埋单。让手机渠道商感觉最大的麻烦还是债务纠纷问题。张涛说，目前整个国产手机产业链普遍存在“多角债”，厂商欠供应商的款，供应商又欠原材料商的款，而手机渠道商有时候半年都无法拿到下级经销商的款项，有时候经销商提前付款给厂商，但手机厂商却跑路了。

转型：

手机卖场变“配件城”

随着众多渠道商的退出，此前专门做手机生意的众多卖场同样面临巨大压力，只好纷纷升级转型，进入手机配件领域。目前国内最大的手机配件集散地——深圳龙胜配件城市场部副总经理翁映江告诉本报记者，相比手机渠道商面临的价格战、售后难以及多角债问题，做手机配件因为单件商品价格不贵，在交易中都是一手交钱一手给货，几乎不存在欠款不给的现象，而且因为没有售后问题，因此卖场转型后，吸引了众多原来做手机生意的渠道商都转行做配件。据本报记者了解，深圳龙胜配件城已变成国内最大的手机配件中心，华强北的明通数码城、远望数码城、赛格市场等卖场也各自推出苹果配件销售专区，以吸引商家进驻。

调查：

配件盘活整条产业链

对于目前手机配件的火爆现象，深圳迪瑞德中国市场总监高澍在接受本报采访时表示，这两年手机产业不好的情况下，只有做苹果或者苹果周边产品才能活得很好。目前深圳有上千家企业在专门从事iPhone配件生产，而整个市场总量已超过亿元人民币。翁映江告诉本报记者，做手机配件的技术门槛和资金门槛都比做手机低，投资四五千元开一个模就可以做了，投资10元可以赚到2元，而做手机开模需要的资金在百万元以上，风险较大。

广东心动科技有限公司销售总监朱晗对本报记者表示，在国产手机利润逐步走低的背景下，整个产业链都在面临严峻的挑战，因此在一定程度上，可以说苹果iPhone以及其他高端手机配件的出现盘活了整个产业链。来源：2012-6-11 大洋网-广州日报微博

[返回目录](#)

中国智能机市场规模翻番 价格战加剧行业亏损

如今，智能手机在人们生活中已经很普及。艾媒咨询发布的报告显示，2012年一季度中国智能手机市场销量为2895万部，较2011年同期翻了一番，比增达到103.7%。2012年可以说是智能手机再次高速发展的一年，面对庞大的中国市场，国内互联网巨头纷纷跨界抢食。

互联网巨头比拼硬件跑马圈地

在中国智能手机市场蛋糕越做越大的背景下，互联网巨头按捺不住纷纷入局抢食。腾讯、小米、360、百度、网易、盛大等互联网巨头在暗中角力。

众多的互联网企业纷纷进入手机终端市场，这几乎全面颠覆了传统手机产业的做法。随着大批互联网企业介入手机制造，大幅度拉低了手机的价格，众多的互联网企业推出高配低价的手机，如小米的“青春版”手机，虽然售价1499元，但其配置也是相当高，如采用双核1.2G的高通处理器、4英寸1600万色夏普屏、800万像素摄像头等；阿里巴巴旗下阿里云在4月下旬推出“小黄蜂”，高通芯片，3.5英寸显示屏、4G内存、800万像素，裸机仅699元；而盛大即将在近日发布盛大手机，售价1199元，配备1GHz双核处理器。高配低价的手机已经成为了互联网企业进入手机终端市场发展的趋势。众多的互联网商家都希望通过低价争夺市场。

显然，互联网企业手机终端的竞争体现在一方面是价格战，不管是刚刚入局的互联网厂商还是传统的中国智能手机厂商，价格战把整个智能手机产业的利润已经拉得很低，特别是在千元3G智能手机这一领域；另外一方面则是终端单纯的硬件比拼，厂商绝少考虑软件、应用、服务等。

智能手机已经成为移动业务发展的关键。在这样的背景下，传统的手机厂商和新兴的互联网厂商的终端硬件比拼似乎已经进入了价格战的死胡同。在2G时代国产手机依靠其低廉的价格在国内开辟了一片市场。但是进入3G时代后，低价已经不再成为其发展的杀手锏。在这个拼技术、拼实力的智能手机的时代。如果只是靠一味的低价是无法快速适应市场变化，较难抢占先机。

终端厂商“傍大款”提升品牌

面对着越来越多的竞争者，如何在这场战争中取胜？

艾媒咨询分析师认为，在未来智能手机市场，完全依靠终端销售来获取利润的模式将不太适合所有商家；而通过发展硬件与软件结合的移动互联网生态业务（应用发行、广告、游戏等）从而获得利润的模式，可能成为因大打价格战而鲜有利润的商家获取利润的另一种模式。

作为互联网商跨界发展终端的代表，小米和腾讯合作开始谋求通过软实力来提升终端硬件的竞争力。其实，腾讯对手机 QQ 支持消息来源显示表现得相当谨慎。小米和腾讯合作，享受此待遇的此前只有苹果 iPhone，而小米付出的代价则是在终端上搭载 QQ 软件。其实这样的合作模式并不新鲜，小米希望通过腾讯在互联网的影响力来提升自身在移动互联网上的品牌影响力。

通过腾讯和小米的合作，我们不难看出厂商开始借助互联网的软实力优势提升自身终端的竞争力。据了解，首款 360 用户特供机华为(微博)闪耀(双核)将于 7 月起接受预订，这款手机内置 360 的一系列移动应用，如会预置 360 桌面、360 手机卫士、360 浏览器等 360 的一系列业务。在 2011 年 12 月 20 日，戴尔发布了智能手机—戴尔 Streak Pro D43 上搭载“百度·易”移动终端软件平台的智能云手机。

在面对竞争激烈的市场，手机厂商开始为互联网公司贴牌做手机，希望能从中获得更多的市场，获取更多的利润。厂商借助互联网软实力优势提升自身终端的竞争力这也成为互联网手机的一个新发展趋势。

成熟的生态链才有好的用户体验

互联网商入局终端大战，传统的互联网思维似乎已经行不通。智能手机的生态链结构需要硬件、软件和互联网服务的整合和合作，小米科技 CEO 雷军(微博)称需要具有硬件、软件和互联网三大基因，三者缺一不可。互联网巨头如果只是单纯的靠一方面是无法在这场激烈的竞争中取胜的，同时如果只有价格没有技术的同样也无法长久发展。李开复(微博)在微博上称，单纯为了绑定自己的服务而推出手机，会限制用户的选择，不看好大部分互联网企业进军手机业的前景。

在智能手机高速发展的今天，智能手机的产业链上的企业优势互补，各取所长，共同提供完美的用户体验。互联网商家进入终端市场，所要考虑的就是如何加大其创新，增强自身的技术实力，易观国际分析师路理彬认为，用户体验仍是决定智能手机命运的最主要因素，是各大手机厂商的核心竞争力，苹果 iPhone 手机的热销就是明证。移动互联网应用的发展趋势是多元化。在细分终端市场，竞争者较少，利润率也较高。企业应更加仔细地研究用户需求，在细分市场上下工夫。

如今，互联网企业涉足手机行业已经是大势所趋。而在手机强制性嵌入自家的各式软件的做法已经屡见不鲜，但是如果只是为了更多的嵌入自家软件而发展终端手机，而不以用户的体验为目标，其最终可能也会以失败收场。除了低廉的价格，手机硬件和软件不断创新更是其发展的关键厂商如果无法做到更好的服务用户，从用户的角度出发，那么最终也是会失去民心，失去市场。来源：2012-6-6 通信信息报

部分城市停用小灵通拒绝用户缴费 拉开退网序幕

随着巢湖、石家庄等地区小灵通停用，中国电信(微博)和中国联通(微博)在各地加紧督促当地小灵通用户转网，因为小灵通已到退网的关键时刻。

部分城市停用小灵通

按照 2009 年 1 月工信部下发的通知，小灵通将于 2011 年 12 月 31 日前完成退网清频，不过，在这个退网时间已过去快半年，小灵通在全国大部分地方仍在使用。

以巢湖和石家庄的政策为标志，实际上，小灵通已经拉开了退网序幕。

2012 年 1 月 10 日，巢湖市小灵通业务终止，原小灵通用户可以迁转为 C 网手机或者固定电话。

石家庄地区小灵通也已于之后停用，办理小灵通携号转网业务的用户可继续使用转网手机号码，资费按办理携号转网业务时约定的资费标准执行，小灵通停用后号码取消，小灵通资费同时终止。

目前，小灵通退网工作仍很慢，例如来自辽宁省通信管理局的最新数据显示，截至 2012 年 4 月底，省内小灵通用户比上年末减少 53.2 万户，现在只有 46 万户。一年才减少一半小灵通用户，照这种速度，小灵通用户还需要好几年才能清退。

拒绝用户缴费成最后的法宝

而最新的变化是，很多地方虽然不宣布小灵通停用，但采取劝说转网、甚至拒绝用户缴费的方式让用户不再使用小灵通，而拒绝用户缴费实际上完全相当于停用小灵通。

另外，由于小灵通基站维护成本较高，所以一些偏僻地区有故障的基站就停止了使用，有的甚至拆除，这样也将逼迫一些小灵通用户放弃使用。

“工信部没有下过新的小灵通退网文件，也没有收到过集团公司新的文件”，中国联通一些省公司相关人士都如此确认，但退网工作也一直在进行。

根据工信部的统计，截止 2012 年第一季度，固定电话用户中，无线市话用户减少 153.0 万户，达到 1634.1 万户，在固定电话用户中所占的比重从上年的 6.3% 下降到 5.7%。其中，中国联通小灵通用户同比减少 563.6 万，剩余用户达 778.7 万户。

但实际上，中国联通和中国电信各地分公司都很头痛，这些用户的市场价值并不高，用什么办法劝退都不管用，而实践表明，拒绝用户缴费是最后的法宝，

一旦用户存在帐户里的钱用完了，用户也就没办法继续使用小灵通。来源：
2012-6-6 新浪科技

[返回目录](#)

国产智能手机夺市场半壁江山：利润份额不到 1%

近日，咨询机构赛诺发布了 2012 年 4 月中国智能手机市场份额报告。内容显示，国内前五强中，除了三星电子外均为国产品牌，分别为中兴、华为(微博)、联想和酷派，这四家企业的市场份额合计更超过了 40%，国产品牌总市场份额更将超过 50%。一时间，10 年前国产手机的辉煌年代似乎又回来了。值得注意的是，上榜的“中华酷联”四大品牌有着相似的背景——智能手机集中在千元环节，与三大运营商捆绑紧密。

这点与 10 年前有些相似，当时的国产手机依靠灵活的渠道策略，从代理商环节相对死板的洋品牌手中抢得了市场。而如今，只是渠道端换成了运营商而已。这不免埋下了一层隐忧——撇除运营商补贴和产品本身的性价比，上述企业作为手机品牌，品牌端的价值到底有多大？技术实力又如何？是否能支持其走得更远。

国产手机仍依赖渠道和价格

整整 8 年过去了，国产品牌终于在中国市场上再次和洋品牌打成平手。赛诺数据显示，2012 年 4 月我国智能手机在 3G 市场总体占比 75%，市场占有率持续走高，同时，智能机格局发生变化。前 10 名中，国产品牌和国际化品牌各占五个席位。其中国产品牌有华为、中兴、酷派、联想和海信(微博)，国际品牌为三星、苹果、摩托罗拉和诺基亚 HTC。这 10 家企业的市场份额整体上高达 86.31%，其中国产品牌 5 家份额则高达 44.13%，整体更高出国际品牌。

这不禁让长期关注国内手机市场的人们兴奋不已，毕竟上一次国产品牌的辉煌要追溯到 10 年前，已太久太久。

2003 年是一个特殊的年份。按照原信产部(现工信部)统计，当时国产手机市场占有率达到了 55.7%，首次超过了国外品牌。当时波导、夏新、东信、TCL、康佳等国产厂商是主力军，一度在市场上呼风唤雨。而中兴华为当时还在设备端打拼，联想亦只是初涉手机领域而已。

然而，这种辉煌并没有持续太久。由于当时的国产手机大都为韩国日本的贴牌产品，国产品牌自身并不具备技术研发实力，部分厂家更是连最基础的手机售后服务都不能独立完成。也正因为如此，两年后，由于大规模的质量问题爆发，国产手机库存积压严重，最终拖垮了整个国产手机品牌群。随即波导、东信收缩

回代工业务，夏新一蹶不振，TCL 把更多的精力放到了海外市场上，整个国产手机群土崩瓦解。

“当时国产手机的成功很大程度上得益于渠道端的灵活，以及同等配置下更有竞争力的价格。”长期关注中国手机产业的战国策分析师杨群认为，这两点和当下迅速崛起的“中华酷联”很相似，只是渠道从社会端转向了运营商端，而性价比依然是国产“新贵”们的杀手锏。

国际化品牌下探

不过背景相似归相似，现在的国产品牌远不像 10 年前那么“脆弱”，无论中兴华为还是联想酷派，均具备强大的软硬件技术研发能力，产品质量亦相当过硬。然而，这是否意味着国产品牌足以“一劳永逸”，稳坐半壁江山甚至更多？情况未必会这么理想。

“可能 HTC 自己都没有想到，上半年主打的产品是 ONE 系列，而真正卖得火热的却是面向三大运营商的‘千元智能机’新渴望系列。”广东本地一家为运营商提供资金流物流平台的渠道商负责人向南都记者表示，以面向中国联通(微博)渠道的 HTC 新渴望 V 为例，虽然标榜为千元智能机，但该机的价格高达 1999 元，离 2000 元大关仅一步之遥。即便如此，该机在广东的销量仍非常高。

更值得注意的是，该机采用的只是单核 CPU，同等配置的“中华酷联”产品，价格仅千元出头。

杨群认为，HTC 的例子正是国产品牌能否走得更远的关键问题。“过去国际化品牌不怎么涉足所谓千元智能机市场，一些千元机也都是老款产品降价的结果，但新渴望 V 打破了这种定式，现实更证明，消费者很欢迎国际化品牌的参与。”他进一步指出，运营商很欢迎这样的格局，毕竟对他们来说，多放号、保用户才是关键。至于卖出的产品是国产品牌还是国际化品牌，不是他们关注的重点。

这种情况下，想要抵御“放下身段”的国际化品牌，国产手机只拥有市场份额远远不够，必须增加用户黏性。杨群认为，在这方面小米、百度等互联网背景的企业惯于用自己的应用来黏住用户。但中华酷联不一样，他们的强项仍然是硬件，这需要品牌来支撑。

高价产品和高端品牌是两码事

在公认的高利润面前，苹果 iPhone 4S 平均售价仍在 4500 元以上，同样卖得成行成市，这便是品牌的力量。事实上，即便在“中华酷联”这四大新贵内部，也曾有过在高端领域叱咤风云的代表——酷派手机。

通过双卡双待技术和 WINCE 智能系统，早年酷派手机和多普达手机被誉为国内独有的国产“高端品牌”，酷派手机更一度卖过超过 5000 元的高价。然而进入智能手机大发展的时代，酷派的高端机型突然“走不动”了。对此，业内普

遍观点认为，一方面，三星、摩托罗拉等洋品牌推出的电信高端智能机亦大都支持双卡双待。另一方面，大家用的操作系统都一样，全是 Android。如此一来，同样花 5000 元，买三星还是买酷派，消费者大都会从品牌端判断，强弱立判。

随即，酷派开始转型中端乃至中低端，继续与运营商紧密合作，推出走量机型。杨群认为，酷派选择了正确的道路，毕竟如今还是和中兴、华为、联想一道，夺得国内智能手机近半壁江山。只是这个过程亦证明，酷派当年所谓的高端，并没有从产品端转移到品牌端，使其能与三星、苹果等国际化品牌平起平坐。

“国产品牌手机虽然占据了国内 50% 的智能机市场，但都集中在低端智能机市场。三星和苹果占据了手机市场 99% 的利润，而国产品牌和其他国际品牌只能去争夺剩下的 1% 的利润。”华宝证券近日一份面向手机市场的研究报告亦点出了品牌价值缺失下的隐忧。报告称，尽管国产手机重夺半壁江山，但运营商定制机市场利润微薄，传统渠道市场又受运营商市场冲击和互联网企业低价机的搅局，国产智能手机 2012 年价格大幅下滑，竞争日益激烈。来源：2012-6-6 南方都市报微博

[返回目录](#)

中国 IPv6 地址申请量世界第三 仅次于巴西和美国

昨日，在下一代互联网发展建设峰会上，相关专家表示，中国的 IPv6 地址申请量已经由全球第五跃升至第三，超过了日本和德国。仅次于巴西和美国。

这一排名的提升主要原因在于，5 月 31 日，中国联通(微博)申请了两块地址，一个 /21 和一个 /22(2400::/22, 2400::/21)。

据相关媒体报道，中国 IPv6 地址达到的 12497 块/32。来源：2012-6-7 通信世界网微博

[返回目录](#)

【国际行业环境】

印度内阁批准通过新电信法

5 月 31 日，印度内阁通过了新电信法，针对印度电信业未来 10 年发展制订了更为稳定的管制机制。印度电信管制机构因贪贿门声誉急降，新法旨在一改管制透明度，提供民众消费得起的通信业务，其要点包括实行全国单一牌照机制、携号转网，取消区际漫游费等。这是印度 1994 年以来第三次修订电信法。

印度电信部长 Kapil Sibal 称，“新法希望为电信业未来 10 年的发展提供可知、稳定的机制。”他称，新电信法的宗旨是“提供民众消费得起的高效率通信业务”。

印度政府试图通过此次电信法修订提升此前受损的电信监管部门的信誉。2008 年，印度电信部前部长安迪穆图·拉贾掌管的电信部以仅为市场水平十分之一的价格出售 2G 手机频段，造成政府估计超过 200 亿美元的损失。印度高等法院 2 月 2 日对该国历史上最大的通信业丑闻作出宣判，下令取消 122 个在 2008 年被违规出售的 2G 手机牌照。

新电信法对电信业务牌照实行了重大修改。此前，印度将全国分为 22 个区，运营商在每个区都需要获得独立的运营牌照。新法规定，印度未来将发放可全国经营的牌照，按频段带宽颁发牌照。Sibal 称，此举可使得用户在不改变移动电话号码的情况下更换运营商，同时用户也不必支付此前的跨区漫游费，据称漫游费占印度运营商总收入的比例高达 10%。

此外，新法建议开放频段用途，允许电信服务商在所拥有的频段上开展任何类别的业务。

这是印度第三次修订电信法，此前的两次分别是在 1994 年和 1999 年。

印度是全球增速最快的电信市场，同时竞争也异常激烈。在过去的几年中，不断进入的新服务商进一步拉低了印度的电信资费，使其成为全球电话费最低的国家之一。来源：2012-6-6 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

韩国电信公司 LTE 用户达百万

韩国电信(KT)日前表示，在推出 LTE 网络后，公司已经与第 100 万个 LTE 用户签约。

该韩国运营商表示，公司实现这一具有里程碑意义的用户总量目标比其他竞争对手提前了 2-3 个月。特别是在 4 月份部署了全国性网络后，该公司旗下用户数量迅速增加，每天签约人数高达 11000 人，5 月份的签约人数较上月增加了 60%。

超过 80% 的 LTE 用户选择了提供免费跨网通话的 LTE-520 计划，他们每月网络内的平均通话时间达 80 分钟，约合 9000 韩元/月，相当于每年节省 10 万韩元的手机话费。

此外，约有 43% 的用户正在使用一种可选择的移动数据上限服务——如果用量超出每月的移动数据限额，那么就终止服务。来源：2012-6-12 飞象网

[返回目录](#)

德国电信推全球首个 M2M 市场

德国电信公司近日推出了面向全球的 M2M 市场平台，供厂商和开发商提供与 M2M(机对机)通信相关的硬件、软件、应用和整体解决方案等。该公司称，这是全球首个针对 M2M 的应用市场。

德国电信称，该 M2M 市场可以说是一个全球分销平台。厂商除自有渠道外，可在该市场平台上发布自己的产品，附上详细的说明和图片。而用户则可看到全球的 M2M 产品并充分比较，可下载技术说明书，找到最适合自己的单个产品或是打包服务。

该平台提供了 9 个业务分类，包括能源、医疗、交通物流、汽车、消费电子、零售、工业自动化、公共事业和安全。德国电信相关人员称，该平台提供的 M2M 领域产品“应有尽有”，其意义在于打通了厂商和用户的直接通道，将大大推动 M2M 市场的发展。

德国电信计划提供适用于 M2M 领域的 SIM 卡和芯片。德国电信称，自身已经从一家传统电信运营商转型为解决方案提供商。2010 年，德国电信成立了 M2M 竞争中心，目的是同欧美客户和合作伙伴共同加快 M2M 解决方案方面的创新。2011 年 6 月，德国电信发布了 M2M 开发工具包，加速向 M2M 领域扩张。

据经合组织(OECD)此前公布的数据称，全球目前约有 50 亿台独立运营的 M2M 通信设备，预计到 2020 年，这一数字将达到目前的 10 倍。来源：2012-6-6 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

英国电信为奥运建 50 万 WiFi 热点

英国电信 5 月 29 日透露，在奥运会到来之前，将在伦敦部署 50 万个公共 WiFi 热点。

英国电信是 9 个奥运场馆唯一的 WiFi 提供商，目前已经在田径体育场、游泳中心、自行车馆和伦敦东部的奥林匹克公园的所有公共区域部署了 1000 个 WiFi 接入点。

英国电信的宽带用户可以免费接入这些 WiFi 热点，其他用户则需购买预付费 WiFi 充值卡。

英国电信称自己拥有英国最大的 WiFi 网络，拥有 400 万个热点，其中 47.5 万个位于大伦敦地区。该公司在过去的 6 个月中共部署了 60 万个 WiFi 热点。来源：2012-6-6 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

澳洲电信计划出售新西兰子公司给沃达丰

澳洲电信(Telstra)周二表示，公司正考虑将新西兰的子公司 TelstraClear 出售给沃达丰新西兰。

目前，澳洲电信已经与沃达丰新西兰开始商讨出售的事项，但双方是否能达成一致尚未确定。

据了解，沃达丰新西兰，是英国沃达丰的子公司，也是新西兰最大的移动运营商，占据新西兰一半的移动市场，约有 250 万用户。来源：2012-6-6 中国通信网

[返回目录](#)

欧盟称掌握中国手机倾销证据 准备启动诉讼

欧盟近日指责中国通信设备企业华为(微博)和中兴通讯(微博)获得中国政府的补贴，以低于成本价在欧洲销售设备及相关服务，并声称已掌握倾销的“确凿证据”，准备启动正式诉讼。商务部部长陈德铭日前谈及此事时表示，中欧之间应克制使用贸易救济措施，否则必然是两败俱伤。对欧盟的指控，华为、中兴第一时间做出回应，均否认在欧洲倾销。

贸易战向高科技行业蔓延

据报道，欧盟将针对中国两大电信设备制造商——华为和中兴提起贸易诉讼，指控他们从政府的补贴中受益。欧盟告知其成员国，欧盟此前已在收集针对华为和中兴的倾销证据，称他们获得了政府的非法补贴，并以低于成本的价格在欧盟销售其产品。而一旦倾销行为被认定，根据世贸组织的《反倾销协议》，被调查企业需要修改价格或停止以倾销价格出口，或者调查发起国将征收反倾销税。

不过，华为和中兴通讯两家公司都否认了这一指控，并称也没有收到欧盟的正式调查通知。

中国是欧洲仅次于美国的第二大贸易伙伴。业内人士称，如果事情持续发展，这将成为中国加入世贸组织以来，中欧之间发生的最大规模贸易诉讼。人们还注

意到，以往欧盟针对中国提起的贸易申诉大多涉及低端制造品，如，钢管、瓷砖等，但此次却是针对中国的高科技行业，双方的贸易战已经开始向高科技行业蔓延。

不希望双赢格局被破坏

针对欧盟对中国通信企业可能采取贸易救济措施的问题，陈德铭表示，中方希望欧盟信守 G20 峰会上达成的共识，不出台新的贸易保护主义措施。他指出，欧洲通信企业在中国开展业务多年，双方互有巨大的商业利益，不希望这一双赢的格局被削弱和破坏。中欧之间应通过充分沟通协商，克制使用贸易救济措施，否则必然是两败俱伤。

商务部研究院国际市场研究部副主任、研究员白明在接受本报记者采访时说，“反倾销”具有二重性，它本身没有错，每个国家都要保护自己的利益，反对他国企业采用不正当手段倾销其产品，但要有证据。如果相关主体可比性较差，采用了不同标准得到的所谓证据，我们当然不承认，肯定要反对。一些国家或地区往往披着“反倾销”的外衣搞贸易保护，这就不好了，闹大了，对涉事双方都会产生不利影响。

业内人士认为，发达国家屡屡发动的“反倾销”诉讼，已经成为其贸易保护主义的一个手段。从市场竞争看，中国企业华为和中兴在欧洲网络基础设施市场上的份额的确在攀升，而爱立信(微博)和阿尔卡特等欧洲企业的份额却在下降，那仅仅是市场现象而已。

而令人回味的是华为和中兴居然赢得了其欧洲市场最直接竞争对手爱立信的“声援”。

欧盟想动手要三思

商务部国际贸易经济合作研究院研究员梅新育则表示，华为和中兴已经在全球化市场竞争上赢得了很大的成功，欧盟的电信设备制造业已经没有办法跟华为、中兴平等竞争了。他说，华为、中兴等国内电信设备制造业厂商是引进消化以后自主创新的品牌。华为和中兴一直都是把营业收入的 10%用在研发上面，2011 年全世界获得国际专利最多的企业是中兴，而华为是第三。它们的海外营业收入占营业收入总额的比重都在 70%以上。它们没有在政府的保护之下，已经在全球化市场竞争上赢得了很大的成就。

梅新育还认为，看来光靠非价格的竞争优势，并不足以保证不遭受贸易保护主义壁垒的障碍。像华为、中兴传出遭受反补贴调查，恰恰是因为它们在价格竞争力和自主创新方面做得太好了。

专家指出，尽管欧盟一再表示将对中国政府和企业的不公平竞争方式做出反击，但到真正行动之时却往往面对棘手局面。由于受到欧元债务危机的困扰，欧

洲经济陷入低迷，而对中国的出口贸易成为一个重要的经济增长点。资料显示，2012年，中欧贸易额将达到创纪录的5000亿欧元，中国是欧盟除美国之外最大的贸易伙伴，而欧盟则是中国最大贸易对象。

此外，分析人士认为，欧盟对于中国“倾销”产品的打击并不能为欧洲产品出口中国带来积极影响，恰恰相反，从长远来看可能会让欧洲企业在中国市场遭到更多损失。来源：2012-6-9 人民网—人民日报海外版

[返回目录](#)

澳大利亚电信摆脱终端补贴模式利润明显增长

近来，欧美电信巨头纷纷透露出了降低甚至取消终端补贴的想法。有人担心，一旦失去了高额补贴，创新力不如苹果公司的老牌巨头们很快会败下阵来。这样的担忧弥漫电信业，使得一些蠢蠢欲动的运营商在取消终端补贴一事上畏首畏尾。然而，澳大利亚运营商的经验显示，没有了终端补贴，用户并不会大量流失，而利润却可能出现明显的增长。

澳大利亚电信成功摆脱

终端补贴模式

澳大利亚电信公司发布的财报数据显示，该公司摒弃终端补贴政策后，其利润明显增加。这意味着，澳大利亚电信已经成功摆脱了高额终端补贴模式。

澳大利亚电信此前取消了终端补贴计划，改为“移动分期计划(MRO)”，即购机用户在每月的业务套餐基础上额外支付5澳元或是10澳元。这样的变化不但没有带来用户的流失，反而推高了公司利润。数据显示，在截至2011年年底的2012上半财年中，“移动分期计划”用户的占比已经达到了澳大利亚电信移动用户的23%，2011上半财年，这一比例为11%。此外，该公司的移动利润率从一年前的29%增至34%。而“移动分期计划”的实行也没有对用户增长造成负面影响。2012上半财年，该公司新增用户较一年前有所增加，且新增用户依然领先其他对手。

澳大利亚另一家移动通信运营商Optus2011年第四财季引入了分期购机计划，2012年第一财季，该公司就实现了移动业务EBITDA(未计利息、税项、折旧和摊销前的收益)和利润率的双增长。该公司称，业绩增长的一大原因是终端补贴支出降低。此前，该公司每年为此付出高达25亿澳元。

提高网络质量

摊薄购机支出

澳大利亚电信之所以成功摆脱了终端补贴模式在于其网络在该国移动市场深度和广度方面均有较强势的表现。一方面，该公司拥有澳大利亚最庞大的优质客户群，这部分高端用户对于价格并不敏感，而是更注重网络质量。另一方面，澳大利亚电信是该国最大的移动通信运营商，用户群体庞大，加之其他运营商近来纷纷调高了服务价格，用户并未感觉澳大利亚电信“移动分期计划”的月消费额明显增多，因此新计划受到了越来越多用户的青睐。

目前，澳大利亚的其他几家运营商相继推出了类似的分期购机计划，移动运营商 Optus 和其他宽带服务商均在其列。

当然，客户肯定不会毫无怨言地额外付费，为此，澳大利亚电信也颇费了一些心思。该公司在逐步将高端客户引导到分期购机计划的同时，还为他们提供了更快的网速、更具竞争力的业务套餐。此外，澳大利亚电信还承诺，购买具备多核处理器“超级手机”的高端客户依然能享受该公司的终端补贴。

但有观点指出，澳大利亚的移动通信市场情况特殊，并不一定适用于其他市场。澳大利亚移动市场竞争并不像许多亚太市场一般激烈，澳大利亚电信在市场上占有较大的优势。在亚太，只有新加坡与其情况类似。目前，澳大利亚移动市场的竞争略显温和，且该国智能手机普及率已经超过 50%，庞大的智能手机用户群有利于运营商据此实现规模效益。

分析师称，澳大利亚独特的移动市场情况并不适用于所有国家和地区。比如，中国香港的移动市场竞争相当激烈，日本移动用户中智能手机的普及率只有 14%，韩国在 2012 年 5 月前一直由终端厂商直接补贴消费者，这些特殊的市场情况可能都不会在澳大利亚模式下发生积极的改变。在亚太市场，对合同用户的购机补贴依然被视为是保持用户忠诚度和发展新用户的一大法宝。

欧美补贴松动

效果有待观察

目前看来，终端补贴在欧美地区也在被越来越多的运营商所舍弃。此前，西班牙电信、沃达丰、美国的 T-Mobile 等相继取消了终端补贴，加拿大的 Rogers 也表示将调低补贴额度。

而美国最大的两家移动运营商显然因为怕引起负面效果，至今还未痛下决心，但却采取了非常巧妙的“曲线解围”方式。上月中，Verizon 表示将推出一个流量共享计划，允许客户使用多个设备共享一个流量包，但前提是将会取消 LTE 业务的无限流量套餐。外界认为此举可有效缓解智能手机给运营商网络带来的空前压力，鼓励用户在手机、平板电脑等多种平台上合用流量，有效提高运营商的流量收入，同时也能有效降低运营商的后台处理程序。但 Verizon 随后补充的一个细节颇耐人寻味，该公司称，如果用户全价购买高端手机，则能继续享受

不限量数据业务套餐。这无疑是 Verizon 在削减终端补贴方面做出的一次温柔尝试。

同一天，AT&T 无线也做出了类似表示。

终端补贴是随着新一轮触屏智能手机而兴起的。从起初的收入大增演变到如今，运营商感受更深的是彻骨的痛。以美国运营商为例，2011 年第四季度美国 iPhone 热卖，但各大运营商的营业利润却显著降低。美国两大移动巨头 AT&T 和 Verizon 移动营业支出均明显增长，但营业利润则显著下降。其中，AT&T 的营业利润率从 2010 年的 22.9% 降至 15.2%。而与之形成鲜明对比的是，2012 年第一季度 iPhone 销量下降，AT&T 和 Verizon 的营业支出明显减少，但营业利润增长明显。显而易见，智能手机补贴正严重侵蚀运营商的利润空间。这正是越来越多运营商下决心削减终端补贴的根本原因。

目前看来，欧美巨头刚刚起步，其效果仍有待验证。但可以肯定的是，终端补贴削减乃至取消已经势在必行，运营商目前要做的是尝试各种方式，以求最快实现目的。来源：2012-6-6 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

新加坡测试公交信息系统:可实时查询拥挤状况

新加坡陆路交通管理局(以下简称“陆交局”)将从下月起展开为期三个月的测试，让 500 名乘客试用新的巴士载客信息系统，通过智能手机和平板电脑，提供及时信息，方便乘客掌握所搭乘的巴士路线的实际载客情况。

在不久的将来，巴士乘客或许可像上网选购戏票一样，通过智能手机等流动平台上所显示的颜色标志，预先知道即将到站的巴士到底有多拥挤，以决定要不要继续等车，或改搭其他巴士路线或其他交通工具。

陆交局将从下月起展开为期三个月的测试，让 500 名乘客试用新的巴士载客信息系统，通过智能手机和平板电脑，提供及时信息，方便乘客掌握所搭乘的巴士路线的实际载客情况。

这项通过互联网提供的服务将率先在五条巴士路线(27、60、74、183 和 243W 号巴士)试行，陆交局邀请经常搭乘这些巴士的乘客及该局民情小组“Friends of LTA”(陆路交通之友)的成员参与在 7 月至 9 月间进行的测试。

它前天在社交网站面簿上发出邀请，一天里吸引了 30 个网民报名。

参与者可上网查询这五条巴士路线的实时载客情况，网站所显示的三种颜色标志代表着不同程度的载客量，绿色的标志显示车上还有空座位，橙色代表还有站立空间，红色则代表巴士拥挤。

比方说，如果系统显示巴士已经很拥挤，恐怕挤不上车，乘客可选择等候下一趟车或改搭其他巴士。

陆交局发言人说：“这项测试的目的是要收集公众意见，探讨这类信息对乘客是否有用，并且提出改进建议。”

这套新的巴士载客信息系统是使用现有的巴士车资系统提供的数据，掌握每一个车站乘客上下车的情况，了解每条路线的实际载客量。

率先参与测试的五条巴士路线的共同点除了乘客量颇高之外，它们也相当频繁。例如早上繁忙时段，27号巴士平均每六七分钟来一辆，183号巴士则是每三到六分钟一趟。

陆交局表示将在三个月测试结束后，评估参与者给予的反馈及对系统进行整体评估，才决定是否把这项服务扩大到全岛其他巴士路线。预料检讨工作需几个月的时间。

该局其实在较早前已进行了内部测试，但当时只持续五个星期，而且局限在小部分职员。

这是交通部长吕德耀 2011 年上任后提出的改善巴士服务的首几项计划之一。他当时说：“作为一个乘客，我想知道巴士几时到站，我也想知道巴士到站后，我能否上得了车或找到座位。我们将同业者合作设法提供这类信息，方便乘客作出明智决定。”

乘客反应不一

受访乘客对计划反应不一。家住后港的陈晓薇(30岁，销售员)说：“这项服务相当不错，如果车站同时有几条巴士路线可以搭乘，便可以选择乘坐没有这么拥挤的巴士。”

不过，住在西部的蔡慧慧(33岁，公关)却认为有关计划多此一举。“反正巴士到站后我们自己也可以看得到它是不是很拥挤，何必花时间查询？何况拥挤的定义是见仁见智的。”来源：2012-6-8 新浪科技

[返回目录](#)

运营竞争篇

【竞合场域】

运营商普降 3G 门槛圈用户

联通低门槛 3G 卡掀起 3G 价格战的疑云犹在，北京电信或跟进推出最低消费 15 元左右的 3G 语音资费卡。与此同时，2012 年三大运营商悉数奋战千元 3G

智能机市场。我国 3G 经过 3 年多的发展已步入规模爆发的前夜，运营商通过一系列举措降低 3G 门槛，有助于 3G 用户普及，但从长期来看，提升用户粘性和 APRU 值才是 3G 竞争的本质。3G 市场发展避免陷入价格战泥淖，最根本的落脚点仍在于创新应用与提供个性化服务上。

运营商降 3G 门槛

在国内通信市场 2G 用户逐渐向 3G 迁移的关键节点，三大运营商纷纷通过下调资费和终端价格降低 3G 门槛，对用户的争夺越发剑拔弩张。

3G 业务同质化之下，资费成为效果最直接的杀手锏。近期，联通动作频频，在 2G 领域推出“随意打”业务，在 3G 领域已通过电子渠道发售了四轮低门槛 3G 卡，最低 20 元的月消费限额比原来的最低 36 元大幅降低。报道称，北京电信也将推出一款 3G 语音资费卡，最低消费 15 元。此前中电信针对年轻用户推出的“天翼飞 young”套餐，最低月消费也仅 19 元。

通过高额补贴，降低智能终端的价格是运营商抢用户的另一个举措。其中，千元智能手机成运营商下注的主战场。中电信首先提出千元 3G 手机概念，在新的手机终端“龙计划”中，第三代 4 寸屏千元智能机是重头。从 2011 年开始，中联通重新定义并力推千元智能机。中联通市场营销部总经理周友萌透露，中联通已经推出 20 多款千元智能机，800 元以下的千元智能机将是 2012 年发力的重点。千元智能机对电信、联通用户的拉动作用明显。2012 年，中移动也切入这一市场，中移动总裁李跃日前表示，将提升 TD 千元智能机的补贴力度。

存量市场争夺激烈，运营商加紧用户“圈地运动”

工信部发布的 1-4 月电信业务运行统计数据显示，全国移动电话用户达到 10.3 亿户。其中，3G 用户达到 1.59 亿户，渗透率超过 15%。历经三年多的发展，我国 3G 产业步入高速发展的快车道。在此背景下，运营商近期一系列降低 3G 门槛的行为不难理解。

扩大用户规模，培养用户 3G 数据消费习惯是运营商的主要意图。数据显示，三大运营商 4 月份新增用户数集体陷入低谷。目前，全国移动电话话达到 10.3 亿，对照中国大陆总人口 13.397 亿看，新增市场有限。业内专家陈志刚表示，中国电信(微博)市场增长或已提前进入一个挖墙脚的阶段，这既包括挖竞争对手的墙角，从存量用户市场获取新增用户，也包括挖自己的墙角，从 2G 用户市场获取 3G 新用户。无论是低资费还是低价智能终端，都是运营商在 3G 规模发展初期圈用户的必要手段。发展数据业务首先需吸引到用户。尤其当前语音资费低价化，资费下降是必然趋势，因此适度低价有利于 3G 用户普及，也是运营商面对 3G 用户 15%渗透率的一个尝试。

以联通 20 元 3G 卡为例，该套餐按各业务单价和用户实际使用业务量收费。与其说这是 3G 卡，不如说是 3G 体验卡，是联通扩大用户规模，吸引低端用户的一次试水。因为对于真正的 3G 用户，每月 100M 的流量没有意义，且国内流量 0.0002 元/KB 使其并没有优势。对于 2G 用户而言，该套餐侧重于本地语音优惠，0.1 元/分钟无疑对低端用户极具吸引力。每月 100M 的流量将起到培养用户习惯的作用。用户以后还可转用联通其他数据套餐。对于运营商而言，预付费业务主要针对低端用户，是以优惠价格取代终端补贴等消极销售方式的尝试。联通总裁陆益民指出，20 元 3G 卡仅通过电子渠道销售，联通无需支付佣金及终端补贴，因此成本有所下降，利润亦理想。

保持 3G 持续发展需落脚应用与服务创新

打江山容易守江山难。尽管低价能够吸引到用户，但从长期看，这绝不应是发展 3G 最主要的手段，提前透支 3G 市场的发展动力最终恐伤己伤人。要将通过低价圈进来的用户真正转化为高 APRU 值用户，还需要运营商从业务、服务等方面持续发力。

首先，创新应用和业务，探索流量经营是根本。用户习惯的改变不是一朝一夕的事情，但杀手级应用对于提升 APRU 值无疑发挥着重要作用，也是维系高端用户的有效手段。例如，运营商近年来纷纷通过基地化的运营模式创新应用。中国电信近年来也成立了八大产品基地，以打造自主经营的移动互联网核心产品。

其次，3G 时代用户需求更加个性化，用户市场细分要求服务差异化，运营商需关注细分用户需求，不断提升服务质量。值得关注的是，在套餐设计上，无论是中国联通的 20 元 3G 卡还是北京电信正酝酿的 15 元 3G 卡，都可以让用户在套餐内自由组合资费。在渠道上，三大运营商近期都将电子渠道作为发展重头戏。中国联通与中电信也将低价 3G 卡的销售途径放在各自的网上营业厅。殊途同归，增加用户的自主选择权，贴合用户个性化需求，显示出运营商正逐渐贴合 3G 时代的新特征。来源：2012-6-6 通信信息报

[返回目录](#)

16 亿物联网专项基金 2012 年启动

在 6 日举行的“2012 年国家物联网博览会”上，记者获悉，发改委已于近期启动了 2012 年物联网技术研发及产业化专项，此次发改委物联网专项基金的投入规模可达到 6 亿。而在 2011 年，工信部、财政部已联合设立了物联网专项基金，该基金将重点支持技术研发类、产业化类、应用示范与推广类和标准研制

与公共服务类四大项目，2011年首批5个亿的资金已经下拨，目前各地已启动2012年专项基金的申报，预计2012年资金规模同比增长一倍至10亿元。

如此一来，仅2012年一年，涉及物联网的专项基金就达到16亿。

中国金卡工程协调领导小组办公室主任张琪在博览会上介绍说，物联网是当前热投资热点领域，“截止到目前，各种智能卡发行了80亿张。RFID方面，连续三年都以40%以上的速度在增长，2010年完成了120亿，2011年完成了180亿，预计2012年会有260亿。”而住建部信息中心副主任王毅也提出，住建部将在电子政务、数字城管、建筑节能、城市一卡通等领域推动物联网产业和应用的落地和发展，重点促进城市一卡通的互联互通，使其应用城市达到60个。

据悉，发改委联合国家标准委已经启动了国家物联网标准化工作。而在上周，国务院审议通过了《“十二五”国家战略性新兴产业发展规划》，明确将物联网作为重要任务和重大工程。2012年3月，由国家标准委、国家发改委联合各行业主管部门成立了国家物联网标准推进组。来源：2012-6-8 南方都市报微博

[返回目录](#)

运营商推即时通讯服务是错误战略

电信与信息技术资讯公司Ovum在其最新公布的报告中指出，全球多个市场中的许多移动运营商正在与移动即时通讯服务(MIMS)的负面影响进行抗争，而这种举动已经影响到了短信的收入。

在该报告中，Ovum的分析师重点分析了韩国的情况。韩国无疑是世界上移动即时通讯服务普及率最高的市场，同时也累积了丰富的经验——世界其他地区的运营商在对抗免费移动即时通讯服务时可以借鉴他们的成功经验。

Ovum公司的分析师马克·兰森(Mark Ranson)指出：“移动即时通讯服务的威胁真实存在，但下一代通讯服务也为那些准备好迎接新挑战的运营商带来了机遇。过去，移动网络运营商曾联手制造了短信服务的协同工作能力，而这种能力仍然是下一代通讯服务成功的关键。”

不幸的是，对运营商而言，短信不能与智能手机应用程序提供的功能和用户体验相比，因而导致移动即时通讯服务的使用水平可能继续上升。而这正是移动网络运营商规划新的后短信服务、以便更好地与OTT服务商产品竞争的最佳时机。

然而，运营商应该意识到，在大多数情况下，推出独立的移动即时通讯服务是错误的战略。韩国运营商已经尝试了这种策略，但到目前为止，这些产品一直

无法获得类似领先 OTT 服务商(包括 KakaoTalk、Daum 和 MAD Smart)的吸引力。

韩国运营商在这方面的经历可能会出现在其他市场。对于那些尚未推出独立移动即时通讯服务的移动运营商而言，最好的策略是跳过这个阶段，代之以与同行合作开发相关服务。

兰森认为：“运营商应相互合作，并与手机厂商合作，以便共同对抗 OTT 服务商的信息产品。由此产生的协同工作能力是创造与领先 OTT 服务商竞争的行业的必要元素。短信具有高度的互操作性，而运营商新推出的信息服务也必须具备这种特性，否则他们将失去维持一个重要收入来源的机会。”来源：2012-6-6 飞象网

[返回目录](#)

台湾运营商建言官方收回 WiMAX 频谱资源

由于台湾六年前押宝 WiMAX 技术，目前已没有足够的频谱发展世界主流的 LTE。台湾大哥大营运总经理赖弦五表示，WiMAX 已经是个错，应由政府主导尽快转向发展 LTE。

“政府应有退场机制，WiMAX 做不好，就要回收频谱，尽快推动 LTE 发展。”赖弦五指出，LTE 迟迟未能上路是因为频谱不够用，但有些频谱没有良好的应用就应该收回，不要浪费，政府可以考虑收回 WiMAX 换 LTE。他认为，当初 WiMAX 走向是错的，这是事实，民营业者自己有承担风险的责任，但政府也应从全民的利益来考虑。

“政府说我们(电信运营商)网络很慢，但 WiMAX 甚至连速度都没有！如果它们没办法提供好的服务，政府就应该收回执照、收回频谱”赖弦五认为。LTE 已是全球主流趋势，台湾却还困在没有频谱、又不知拿 WiMAX 如何是好的窘境，政府应该端出更积极的作为，以免台湾电信发展越来越落后。来源：2012-6-7 飞象网

[返回目录](#)

物联网专项基金启动：两部委 2012 年投 16 亿

从 2012 年国家物联网博览会获悉，发改委已经近期启动了 2012 年物联网技术研发及产业化专项，加上 2011 年财政部和工信部的物联网发展专项基金，两部委 2012 年对物联网的投入将达到 16 亿。

发改委高技术产业司副司长徐建平昨日表示，针对我国物联网产业基础和关键环节相对薄弱，标准化工作相对滞后等问题，国家发改委近期组织启动了2012年物联网技术研发及产业化专项。

据了解，此次发改委物联网专项基金的规模可达到6亿。

2011年，工信部、财政部联合出台物联网专项基金相关管理办法。该基金将重点支持技术研发类、产业化类、应用示范与推广类和标准研制与公共服务类四大项目。该物联网专项基金总计50亿元，预计5年内发放完毕。

如此一来，仅2012年一年，涉及物联网的专项基金可以达到16亿。

中国金卡工程协调领导小组办公室主任张琪在博览会上也回顾了智能卡和物联网的发展，“截止到目前，各种智能卡发行了80亿张。RFID方面，连续三年都以40%以上的速度在增长，2010年完成了120亿，2011年完成了180亿，预计2012年会有260亿。”

据悉，发改委联合国家标准委已经启动了国家物联网标准化工作。2011年9月，先后成立了国家物联网标准化专家咨询委员会和国家物联网基础标准工作组，相应成立了物联网行业应用标准工作组，2012年3月，由国家标准委、国家发改委联合各行业主管部门成立了国家物联网标准推进组。来源：2012-6-6 新浪科技

[返回目录](#)

NTT DoCoMo 高管称运营商应将目前频道用于 LTE

日本 NTT DoCoMo 公司的一位高管周二表示，移动运营商应将其目前的频段用于 4G 服务，从而避免频谱分散的问题——这一问题一直困扰着在全球各地推出服务的苹果和其他移动设备制造商。

DoCoMo 公司研发战略部门负责人 Seizo Onoe 表示，解决办法是将现有的 3G 频段用于下一代服务(如 LTE)，使之成为正逐步演变为全球标准的高速网络的技术规范。他还呼吁元件制造商将更多工作投入到多频带支持上来。

这位高管在台湾 Computex 大会上发言时表示：“我们不需要哀叹 LTE 的频谱分散问题。”

不同地区采用不同频率运行 LTE 和其他服务一直是困扰包括苹果在内的全球各大设备制造商的主要问题。在澳大利亚，苹果已经停止其新版 iPad 与 4G 网络兼容的宣传，鉴于当地消费者委员会于 2012 年三月向联邦法院投诉宣传不实。

澳大利亚运营商 Telstra 运行 4G 服务的频段是 1800MHz，而苹果公司最新的 iPad 只能使用 700MHz 和 2100MHz LTE 频段(为美国和加拿大使用)。

Onoe 表示 ,DoCoMo 公司(已于 2010 年 12 月推出其 LTE 服务)现在拥有近 300 万用户，其目标是到 2015 年 3 月覆盖日本总人口的 98%。

他表示，公司也正在积极筹备实施 LTE Advanced，即 LTE 的增强版本，并已经开始在该国的部分地区测试这一技术。他透露 ,DoCoMo 公司已经实现 1GB 的下载速率和 200Mbps 的上传速率，但在现实世界中实现的速度不会这么快。

DoCoMo 公司计划使用大型发射塔和小型基站相结合的方式提供服务 ,这种方法的覆盖面更大，本地连接更稳定。来源：2012-6-6 飞象网

[返回目录](#)

三大运营商忙布局 IPv6 物联网规模将破 5000 亿

IPv6 昨日在全球范围内正式启动基于 IPv6(国际互联网协议第 6 版)的下一代互联网。有比喻说 ,IPv6 能给地球上每一粒沙子都分配一个 IP 地址。一旦 IPv6 全面商用，IP 地址枯竭的情况将得以彻底解决。

海量的地址是未来移动互联网、物联网等应用深入发展的基础。“一旦我们有更多的 IP 地址，就可以把家里的打印机、路由器、电视机全部连接起来，因为每个设备都有一个 IP 地址，你就可以很方便地进行管理。”飞象网 CEO 项立刚说“可能有一天，我们家里的冰箱、窗帘、空调，所有的设备都会通过一个网络体系来管理。”

三大运营商均开始布局 IPv6 ,预计在以 IPv6 为基础的下一代互联网支持下，到 2015 年，我国物联网产业规模将突破 5000 亿元。

运营商布局 IPv6

使用基于 IPv6 的智能家庭网关和业务平台 ,你可以通过遥控器、手机或 PC，对家里的灯光、窗帘、空调、音响、电视机等电器进行控制；IPv6 用于家庭区域布防，一旦有陌生人进入室内，可以第一时间自动接收到短信和彩信；你还可以尽情享受基于 IPv6 技术的可视对讲、实时视频监控、影音娱乐等服务……

这些并不是遥远的未来，2011 年深圳大运会上，中国电信(微博)打造的“智能化大运村”，已经让全球运动员率先体验到下一代互联网的魅力。

运营商被认为是推动 IPv6 规模商用的主要力量———中国电信研究院相关人士透露，中国电信 2012 年将在湖南长沙、江苏无锡等地试点的基础上，增加新的省市启动互联网基础设施改造，目标发展 300 万用户。

中国联通(微博)则计划投入 8 亿元资金,在终端、接入网、城域网、核心网、业务平台和行业应用等多个层面,进行下一代互联网产业的全面推进,在 2013 年底实现不少于 300 万 IPv6 宽带接入用户。

中国移动副总裁李正茂昨日表示,中国移动计划 5 年内实现 IPv6 的全面应用。“今明两年属于规模试验阶段,启动约 10 个省份的网络改造,推出多款 LTEIPv6 终端,改造 4 个业务基地和 10 余个自有业务平台,发展 300 万 IPv6 用户。”

深圳是中国移动 IPv6 网络改造试点单位之一,计划在 2012 年内完成试商用网络搭建。网络发展目标是,“在深圳建设基于 IPv6 的固定宽带接入网络,并改造现网,使之支持 2G、TD 手机终端的 IPv6 接入。”

枯竭的地址

2011 年 2 月,最后一批 IPv4 地址分配完毕。“互联网之父”文顿·瑟夫感慨道,“当初我以为这只是一项实验,而且,用 43 亿个 IP 地址来做实验已经够了。”他说,“谁会知道到底需要多大的空间?”

我国的 IPv4 地址数量仅为 3.3 亿个,平均不足每个网民一个。截至 2011 年底,我国网民规模达到 5.13 亿。“中国电信部分省份已经出现 IPv4 地址短缺的局面。”中国电信副总经理张继平昨日表示。

根据工信部电信研究院的调研报告,未来 5 年,中国移动互联网 IP 地址需求量为 10 亿,物联网需求量为 100 亿,固定互联网为 5 亿,IP 地址需求总量高达 345 亿,现有 IPv4 地址已远远不能满足网络的发展,发展 IPv6 迫在眉睫。

2012 年 3 月,《关于下一代互联网“十二五”发展建议的意见》出台,明确提出十二五期间中国 IPv6 发展的重点目标和任务,即在 2013 年年底前,将开展 IPv6 网络小规模商用试点,形成成熟的商业模式和技术演进路线,2014 年至 2015 年,实现互联网普及率达到 45%以上,推动实现三网融合,IPv6 宽带接入用户数超过 2500 万,实现 IPv4 和 IPv6 主流业务互通《意见》被认为是下一阶段 IPv6 的路线图和时间表。

80 亿发展专项资金

为加速推进 IPv6 建设,国家发改委宣布拿出 80 亿元作为下一代互联网发展专项资金。

据接近项目方的知情人士透露,“产业化专项”重点集中在石油石化、交通、电力、安防等领域。大部分将投向网络建设,包括线路、设备改造等,不排除后续追加的可能。而商业网站的 IPv6 升级改造也将获得专项支持。

发改委希望通过 2012 年专项的组织实施和带动,在今明两年实现骨干网和约 10%城域网支持 IPv6、IPv6 宽带接入用户数超过 800 万的目标。

中关村物联网产业联盟秘书长张建宁指出，IPv6发展的核心路线图是电信运营商的主干网改造，其次是网络CP和内容提供商的升级，接下来是结合云计算与物联网的商业模式的创新。

“现在的苹果和安卓系统、Win7等都支持IPv6，为业务创新提供了很好的基础，而在网络资源改造方面，很多设备厂商已经具备了技术和产品储备”。

华为(微博)、中兴等主流设备厂商的全线产品均已支持IPv6，一旦市场启动可快速供给。以微软为代表的不少软件厂商和互联网服务商也为IPv6做好了准备，如Windows 7系统已经实现了对IPv6协议的支持，腾讯的QQ软件也已提供支持IPv6的版本，百度的搜索引擎亦开通专门的IPv6网址。

在张建宁看来，IPv6发展对整个产业来说都是机会。“首先是设备商，如华为、中兴通讯、神州数码等，但这个机会很短，最后是拼价格、拼规模。后续当IPv6与物联网和移动互联网相结合时，就会产生更多新的业务机会，特别是与传统产业结合的新型运营服务业的机会，如移动电子商务、物联网服务业等。IPv6将为之提供更大的地址空间、高带宽、更好的网络质量和安全性。”

商业模式之困

但也不是没有困惑。

“仅靠国家补贴的80亿元远远不够，因为运营商所有的服务器都要在IPv6上覆盖。这个是连续性投入的，起码要几百亿，才能把IPv4迁移为IPv6，就算是IPv6发展起来后，也肯定还要源源不断继续投入资金。”飞象网CEO项立刚直言，一面是庞大的投资，另一面是商业模式缺失，各方动力不足。

有运营商表示，其IPv6的业务发展目标是，“以宽带接入为主体，在业务发展过程中逐步探索合理运营模式，拓展IPv6相关应用。”这意味着运营商自身，对IPv6建设的巨额投入如何产生效益还在摸索过程中。

除运营商外，ICP/ISP(互联网内容提供商/互联网服务提供商)也认为IPv6与自己干系不大，没有商业模式；而最终用户也无法感觉到IPv6同IPv4到底有什么区别——就像电话号码从4位升到8位，对于消费者来说就是多了4个号码；而他们也不会关注IP地址后面是不是多了一串字符。

“就如同社交类应用推动了3G网络的发展一样，我们现在也需要有‘杀手级’应用来体现IPv6安全、保持在线、灵活以及可扩展的特性。”H3C解决方案部副部长卢国强说。

链接

IPv6技术优势“点点看”

1、地址资源近乎无限

与 IPv4 相比较，IPv6 最直观的技术优势在于其可以提供的地址资源近乎无限。IPv6 的地址长度为 128 比特，地址空间增大了 2 的 96 次方，因此 IPv6 能够为现在和将来的互联网应用提供更多的网络地址，它能够在现在 40 亿个 IPv4 网络地址的基础上增加约 340 万亿的 IPv6 网络地址。

2、更加有利于物联网

IPv6 地址的无限充足意味着在人类世界，每件物品都能分到一个独立的 IP 地址。也正是因此，IPv6 技术的运用，将会让信息时代从人机对话，进入到机器与机器互联的时代，让物联网成为真实。由于地址数量非常庞大，哪怕是一粒沙子，都可以有其 IP 地址。这意味着，所有的家具、电视、相机、手机、电脑、汽车……全部都可以纳入成为互联网的一部分。

3、网络安全进一步提升

目前，病毒和互联网蠕虫是最让人头疼的网络攻击行为。但这种传播方式在 IPv6 的网络中就不再适用了，因为 IPv6 的地址空间实在是太大了，如果这些病毒或者蠕虫还想通过扫描地址段的方式来找到有可乘之机的其他主机，犹如大海捞针。在 IPv6 的世界中，对 IPv6 网络进行类似 IPv4 的按照 IP 地址段进行网络侦察是不可能了。

4、网络实名制更可行

IPv6 的另一个重要应用就是网络实名制下的互联网身份证。目前基于 IPv4 的网络之所以难以实现网络实名制，一个重要原因就是 IP 资源的共用，因为 IP 资源不够，所以不同的人在不同的时间段共用一个 IP，IP 和上网用户无法实现一一对应。但 IPv6 的出现可以从技术上一劳永逸地解决实名制这个问题，因为届时 IP 资源将不再紧张，运营商有足够多的 IP 资源，运营商在受理入网申请的时候，可以直接给该用户分配一个固定 IP 地址，这样实际上就实现了实名制，也就是一个真实用户和一个 IP 地址的一一对应。来源：2012-6-7 南方都市报微博

[返回目录](#)

【中国移动】

北京移动“春游网厅”好戏连台

告别红五月，迎来热六月，不知不觉已进入夏季，各种商家打折促销也相继热闹登场。近期，北京移动网上商城和网上营业厅就推出了“春游网厅、惠聚移动”系列活动。诸多促销与礼赠活动，力度之大，优惠之广，简直让广大消费者恍然有一种火热般的感觉。

活动一直持续到 6 月 30 日，6 月 1 日至 31 日期间通过中国移动(微博)北京公司网上商城办理“承诺消费，0 元购机”，还可以在配送成功后获赠 50 元超市电子券，可以说越早买越实惠。

此外，“春游网厅、惠聚移动”不止这一项优惠活动，活动期间，登录中国移动北京公司网上营业厅(www.bj.10086.cn)的“春游网厅 惠聚移动”专区并点击“签到领礼券”，即可获赠相应商家的优惠券；参加父亲节等规定节日活动，还有机会抽中 iPad、三星(微博)智能手机以及不同金额的超市购物券。

持续而丰富多彩的优惠活动，精心设计的签到、抽奖环节，为您带来一夏的好心情。来源：2012-6-8 北京晨报

[返回目录](#)

中移动称 TD 终端进入高速发展期

尽管市场对 TD 手机的现状看法不一，但中国移动(微博)透露，TD 终端的销量在快速增长。一季度 TD 手机销量同比增长 125%，在 3G 手机市场的占比也创历史新高。

中国移动一位副总裁 6 月 6 日在业内的一个会议上表达了上述看法，他认为，TD 终端已经进入了高速发展的黄金期，因为目前中国移动网内终端达到 579 款，其中有 388 款为 TD 手机，其中智能手机达到 122 款，占比 31.4%，而 2012 年新上市 TD 手机达到 47 款，其中智能机为 32 款，覆盖高中低端全系列。

而据悉，之前的 2012 年一季度，TD 手机销量达到了 1180 万，同比增长 125%。3 月份 TD 手机在 3G 市场上占比达到了 31.3%，也创历史新高。

另外，截至 5 月底，中国移动终端产业链合作厂商超过 259 家，其中投入手机研发的有 150 家，可商用的芯片方案供应商增加到 9 家。

不过，手机厂商对 TD 手机仍有担心。上月结束的中国移动 2012 年 TD 手机招标中，所有中标手机中，最低的 TD 功能机报价只有 100 多元，预计售价也不超过 200 元；而普及型 TD 智能手机有一款报价也不到 500 元，比市面价格也低了许多。一些参与厂商认为，此次招标基本上以价格取胜，手机厂商并无利润可图。来源：2012-6-7 新浪科技

[返回目录](#)

中国移动：五年内实现 IPv6 全面应用

在今天举行的“下一代互联网发展建设峰会”上，中国移动(微博)通信集团公司副总裁李正茂表示，随着移动智能终端、物联网和移动互联网的快速发展，IPv4 地址难以满足用户的需求。

“推进向 IPv6 演进是移动互联网发展的需要，中国移动将在国家指导下，大力推进 IPv6 产业链成熟，开展试点和试商用，并逐步扩大 IPv6 用户和网络规模，最终完成全网 IPv6 过渡。同时，以 IPv6 为切入点，在发展下一代互联网和移动互联网的过程中占据主动地位。”李正茂说。

据李正茂介绍，中国移动 IPv6 总体发展计划分为三步走，计划在 5 年内实现 IPv6 的全面应用。

2012-2013 年，属于规模试验阶段，启动约十个省份的网络改造，推出多款 LTE IPv6 终端，改造 4 个业务基地和 10 余个自有业务平台，发展 300 万 IPv6 用户。

之前，中国移动已先后在 11 个省、直辖市。中国移动承建了 CNGI 网络，形成了 8 大节点，覆盖 7 大城市(北京、上海、深圳、沈阳、成都、南京、武汉)同时建成了本地网，提供 IPv6 接入；2011 年中国移动在北京、上海、吉林、江苏、浙江、河南、四川、重庆、广东等 9 个省份启动网络改造，完成了核心网、路由器、BRAS、AC 等多种网元的 IPv6 测试和实验；并在超过 3 个城市实现现网 2G/TD-SCDMA 无线接入网支持 IPv6。

2014-2015 年，属于全网升级阶段，中国移动将在东部发达地区和一般的中西部欠发达地区网络支持 IPv6，逐步实现所有自有业务支持 IPv6，新增移动和固定终端全部支持 IPv6。

2016 年属于全面应用阶段，中国移动将实现新发展用户均能使用 IPv6，新增终端设备业务完全满足 IPv6 相关需求。来源：2012-6-6 中国通信网

[返回目录](#)

中移动 TD 手机招标续：厂商称月底难交货

知情人士透露，参与中国移动(微博)2012 年 TD 手机招标的手机厂商正面临新的困境，中国移动要求 6 月 30 日之前第一批手机供货到位，而不少厂商叫苦，担心无法按时交货。

中国移动 2012 年 TD 手机招标引发业内震动，因为此次中标的所有机型都使 TD 手机价格达到新低，而且降幅度很大。价格最低的两款功能手机，报价只

有 100 多元；一款带有 CMMB 功能的 TD 手机报价不到 300 元；还有两款普及型智能手机，分别报价 400 多元和 500 多元。这样的价格，有多家手机厂商均表示，他们无法接受这样的价格，因为肯定要大幅赔本。

在这种情况下，如何能保证这些中标手机按时供货是个问题。按照中国移动招标时的规定，中标的 TD 手机要在 6 月 30 日之前交第一批货，例如一款功能手机首批要求交货 14 万台，而以目前的中标价格，上游的元器件厂商都几乎无利可图，供货不会很积极，因此，首批中标手机要在月底交货是难事。

不过，实际上中国移动在招标时已对此有所防备，当时招标时即要求各手机厂商要提供样机，而不仅是一个设计方案。

2012 年，中国移动规划 2012 年 TD 手机出货量达到 7000 万部，其中智能手机占比超过 50%。TD 手机价格越低，中国移动的手机补贴支出就越低，也越容易推广。不过，一台 TD 手机如果降到 100 多元，对鼓舞整个产业链的士气是个考验。来源：2012-6-8 新浪科技

[返回目录](#)

中移动飞信烧钱超 30 亿 市场表现难言乐观

面对大举兴起的微信、手机 QQ 等移动 IM(即时通讯)产品的包围，飞信终于做出了改变。

5 月上旬，中国移动飞信开放注册壁垒，其竞争对手中国联通(微博)和中国电信(微博)的用户，也可以通过注册飞信使用其服务。

负责飞信业务的中国移动互联网基地近日接受采访时表示，在其推出新版本后的一月间，联通电信用户注册量已经超百万。

飞信业务是中国移动于 2007 年推出的即时通讯工具产品，因与其短信业务打通广受关注，其公司高层曾表示要做“IM 领域的老大”，据艾瑞咨询数据，时至今日，飞信用户量虽已跻身即时通讯前三，但与排名第一的腾讯 QQ 相比，覆盖用户不足后者五分之一，月均使用时间不足后者的四十五分之一。

而本报记者初步统计，仅 2009 年~2011 年最近 3 年，中国移动支付给飞信业务研发和运维外包公司神州泰岳的费用高达 15.4 亿元人民币，如果加上 2012 年签约中的 6 亿封顶的费用，并且 2007 年和 2008 年以 8 亿计算(神州泰岳 2009 年上市，其在此前两年的飞信业务收入未能查到)，神州泰岳的飞信外包费高达 30 亿。而这些还并不包括中国移动负责该业务的互联网基地的相关费用和飞信推广费用。

“一般的互联网创业公司，投入不到两亿元都可以做到上市的规模了。”艾媒咨询 CEO 张毅对本报记者表示，相比飞信业务的投入之巨，其市场表现很难称得上乐观。“电信是寡头垄断行业，而互联网是一个市场竞争非常充分的行业，中国移动以传统电信运营商的思维做互联网产品，决策速度和市场需要跟进都太慢了。”

被移动互联网冲击的飞信

2007 年中国移动推出飞信产品后，即有业内人士推测，飞信将在 IM 领域超过腾讯 QQ。而此前中国移动相关高层曾在内部工作会议上表示，其 IM 工作的整体目标是“打造中移动综合的 IM 品牌，做 IM 领域的老大”。

其时，中国移动的飞信业务是想走 QQ 的路，通过短信免费化，来获取用户，作为社区等其他产品的入口。但是还未站稳脚跟，智能手机等移动终端及其带动的移动互联网飞速发展起来，这让中国移动始料未及。

越来越多地人使用手机 QQ 等移动 IM 产品进行聊天。2011 年以来，新型移动 IM 产品正将互联网厂商同电信运营商在垂直领域推向更为残酷的竞争。2011 年 1 月，小米科技(微博)的“米聊”、腾讯的“微信”先后上线，后者的用户数仅用了 433 天就突破 1 亿。

而这些企业的宣传焦点无一例外的都指向“不收费、省流量”。集图片、文字、语音于一体的便捷应用给运营商的短信带来了极大的冲击。

据分析机构 Ovum 最新预测报告显示，消费者越来越多的利用智能手机使用基于 IP 的社交网络通信服务，使电信运营商短信收入损失巨大：2010 年达 87 亿美元，而 2011 年损失已增至了 139 亿美元。随着通信应用程序的继续普及，短信收入的降幅仍将急需扩大。

中国移动最新发布的 2011 年财报也显示，短信及彩信业务收入不管是从收入占比(2011 年 8.8%、2010 年 9.7%)还是收入总额(2011 年为 464.62 亿元、2010 年为 468.89 亿元)上都出现下滑趋势，这已经是连续几年收入下滑，其态势已难改变。

而与此同时，2011 年中国移动互联网市场用户及市场规模均有比较良性的增长。易观国际发布的报告显示，2011 年移动互联网用户规模达 4.3 亿，市场规模达到 851 亿。

面对压力，运营商选择了积极跟进。中国移动推出了“飞聊”，中国联通的“沃友”、中国电信的“翼聊”。

但是中国移动的飞信和飞聊，距离最初的市场目标尚有很大距离。据中国移动互联网基地给本报提供的数据，目前飞信用户量已经超过 2.7 亿，对方没有透露飞聊的用户数量。而根据艾瑞咨询 2012 年年初发布的报告，飞信 2011 年月

均覆盖人数 7879 万人，覆盖用户不足位居首位的腾讯 QQ 的五分之一，月均使用时间不足后者的四十五分之一，仍有绝对差距。

张毅认为飞信可替代性强，是它难以扩大用户量的一个关键原因：“手机 QQ、微信、微博私信等功能，都可以替代短信功能，而飞信也并非一个不可替代的产品。它不像当年的短信只有有限的几家可以选择。QQ 的手机端、微信、米聊，所有这些产品，包括语音、图片等内容的传送。”

封闭运营与开放注册的两难

“对目前的移动 IM 产品来说，用户基础的积累是最重要的。”艾瑞咨询分析师沈岁对本报记者表示。

而飞信此次推出的新版本“晨曦版”，其竞争对手中国联通和中国电信的用户也可以注册使用飞信，即被视为扩大用户群体，打造成开放式即时通信平台的信号。

中国移动方面表示：“飞信运营至今已经进入了第五个年头，开放一直贯彻的宗旨，此时打通开放注册主要有两个意义，一方面是要拓展现有用户的好友圈，让老用户通过飞信可以与使用联通、电信号码的好友即时联系。”

“另一方面开通开放注册主要是顺应现在互联网及移动互联网一的‘开放’趋势，让联通电信的用户也可以使用飞信，便捷沟通。这一宗旨飞信一直在切实执行，从当初的邮箱注册到异网短信直至今天的开放注册，这种开放是对市场形式的判断和飞信自身发展战略的需要，并且是以后飞信发展的趋势。”

张毅认为这是一个进步：“移动互联网产品很糟糕的一个问题，就是封闭在自己的体系内做。现在的电信运营商最怕封闭，飞信用户的关系圈肯定不会全是移动的用户，如果非移动用户不能使用，极大地影响了用户体验。而如果有一个用户很差地评价，会抵消掉一百个用户的好评。”

不过记者发现，飞信虽然开放非移动用户注册，但非移动用户使用飞信受到较多限制。飞信最具特色的功能就是可以在好友飞信离线的状态下，用 PC 或移动客户端免费给好友发短信。据了解，目前联通、电信用户使用飞信向移动好友发送短信是每月 50 条免费。之后用户则需要通过积分换取短信包，以增加发送条数。而移动用户用飞信给联通和电信用户发短信则需要按标准收费。

此外，飞信目前对于联通和电信的设置“障碍”还有不少，比如不支持获取短信随机密码。不支持更换手机号及绑定邮箱账号，邮箱用户不支持绑定联通、电信手机号码，无法享受增值服务，无法接受群内短信等等。

对此，中国移动方面解释说，这是因为目前在开放注册体验阶段，但其并未表达以后是否会放开对非移动用户的这些限制。

业内人士表示，这显示中国移动在发展即时通讯上处于两难的境地：完全放开担心对竞争对手联通和电信有利，而且冲击到自己的短信彩信业务，不放开却又难以跟微信等移动 IM 产品竞争。

“业内有一个说法，不开放是死路一条，开放也是死路一条。”张毅对本报记者说。

垄断企业跨界遭遇水土不服

事实上，一个反差很大的现象是，电信运营是寡头垄断市场，而互联网行业则几乎是中国市场最自由、竞争最激烈的领域。

与短信业务只有少数几家运营商提供不同，飞信面临的是互联网市场众多已经成功，并且会不断有新的竞争者出现的局面，可替代性非常强。

沈岁指出了运营商做即时通讯的另一个限制：“QQ 对腾讯来说，是其最核心的产品，但是对运营商来说，即时通讯产品不会是最重要的产品。”

“垄断企业适合打大战役，游击战是不行的。而互联网企业是最擅长打游击战的。”张毅认为，作为一家庞大的电信运营商，中国移动在组织架构的灵活性、决策的速度、对市场需求变化的反应上，都比较迟钝，而这是造成飞信发展受限的一个重要原因。

飞信业务外包公司神州泰岳的一位工作人员向本报记者介绍：“飞信这项业务主要是由中国移动互联网基地负责，基地本身也有自己的运营室、产品室、品牌处之类的，和我们每个相关部门直接对口。他们会提需求，我们也会提出规划，移动基地是负责评估审是否可行，具体执行是我们来做。”

神州泰岳从 2007 年起就外包了飞信的研发和运维工作。根据该公司财报显示，2009~2011 年神州泰岳按活跃用户数考核分成获得的飞信收入分别为 4.4 亿、4.9 亿、6.1 亿。

而在 2012 年 4 月，神州泰岳与中移动就飞信业务续签《飞信系统技术实施与支撑合同》。其分成方式做了修改，由原先按照活跃用户数考核分成转化为按照工作量考核，封顶价格 6 亿元，合约改为一年一签。

如果 2007 年和 2008 年以 8 亿计算(神州泰岳 2009 年上市，此前两年飞信收入未能查到)，中国移动 6 年来的飞信业务外包费高达 30 亿。而这并不包括中国移动负责该业务的互联网基地的相关费用和飞信推广费用。

张毅认为这个费用与市场化的互联网公司相比，相当昂贵。

“试想一下，绝大多数的互联网公司在创业阶段，通过两三轮融资，也很难融到飞信一年投入的钱。基本上互联网创业公司，在消耗不超过 2 亿的资金后，就可以发展到上市。实际上融资能达到两亿的已经很少，基本上都不可能有两个亿的投资。”

不过中国互联网基地对本报表示，中国移动对飞信并未采用盈利为单一指标进行考核，“飞信作为中国移动的重要战略级产品，未来将充分发挥基地模式在政策支持、资金实力、客户规模等方面的优势，并促进飞信与其他增值业务的互联互通，最终实现融合快速发展。”

不过中国移动虽然“不差钱”，并不能弥补其相较于互联网公司效率较低的问题。

中国互联网基地位于广东，而神州泰岳则在北京，增加了需求方和执行方的沟通难度。

“地域上有限制，所以常需要跑来跑去的，一个在广州，一个在北京。平时只能依靠电话或网络沟通，非常不方便。”上述神州泰岳工作人员说。来源：2012-6-11 投资者报

[返回目录](#)

中移动连续 4 年采购宽带设备做进军固网准备

对于中国移动(微博)进军固网市场的决心，知情人士透露，自 2009 年以来，中国移动已经连续四年大规模进行固网宽带设备招标，尤其是 2012 年的光纤光缆招标大增。

知情人士透露，中国移动首次 FTTx 集采招标已于 2009 年 12 月启动，2010 年第一季度建设量将达 300 万线。在招标前，中国移动超过 20 多个省份在 2008 到 2009 年间进行了试点和部署，绝大多数省份选择了 GPON。因此，此次中国移动 FTTx 设备集采招标依照“两者并重，优选 GPON”的原则展开，2010 年第一季度建设量将达 300 万线。

以后每年中国移动都进行了光纤设备招标，2011 年年中，中国移动启动了光纤光缆招标，集采 800 万线，招标规模相比 2010 年增长了 20%。而 2012 年据悉中国移动的光纤设备招标同比增 41%。

“中国移动早就修建了全国的骨干网，无需租用中国电信(微博)或中国联通(微博)的网络，它的固网光纤也正在往每一栋商业楼宇铺设，只不过因为没有牌照，它无法正式运营，一旦获得固网牌照，它随时可以参与市场竞争”，知情人士如此透露。来源：2012-6-12 新浪科技

[返回目录](#)

中国移动 LTE 发展需 13 亿 IP 地址 三阶段商用 IPv6

今日，在下一代互联网发展建设峰会上，中国移动(微博)副总裁李正茂表示，LTE 具有永久在线特性，用户开机至少需要 1 个 IP 地址。经初步测算，LTE 对 IP 地址的需求量约为 2G/3G 的 18.9-37.8 倍，中国移动未来发展 LTE 约需要 13 亿个 IP 地址。

现阶段，中国移动正在大力推进四网协同战略。WLAN 作为四网协同的一部分，现在面临热点数量快速增长，WLAN 无需认证就分配地址，地址消耗量巨大。在移动终端方面，随着终端数量的快速增长，平均在线时长不断延长，中国移动目前用户地址占用达到 2.9 亿。

目前，中国移动共有超过 6 亿移动用户，约占全国移动用户的 67%，但仅有 5109 万 IPv4 地址，仅占国内总量的 15.4%，李正茂表示，发展 LTE 和移动互联网，将消耗 10 亿地址，应该考虑引入 IPv6。

“推进向 IPv6 演进是移动互联网发展的需要，中国移动将在国家指导下，大力推进 IPv6 产业链成熟，开展试点和试商用，并逐步扩大 IPv6 用户和网络规模，最终完成全网 IPv6 过渡。同时，以 IPv6 为切入点，在发展下一代互联网和移动互联网的过程中占据主动地位。”李正茂说。

据悉，中国移动 IPv6 总体发展计划分为三步走，计划在 5 年内实现 IPv6 的全面应用。2012-2013 年，属于规模试验阶段，启动约十个省份的网络改造，推出多款 LTE IPv6 终端，改造 4 个业务基地和 10 余个自有业务平台，发展 300 万 IPv6 用户。2014-2015 年，属于全网升级阶段，中国移动将在东部发达地区和一般的中西部欠发达地区网络支持 IPv6，逐步实现所有自有业务支持 IPv6，新增移动和固定终端全部支持 IPv6。2016 年属于全面应用阶段，中国移动将实现新发展用户均能使用 IPv6，新增终端设备业务完全满足 IPv6 相关需求。

此前，中国移动已先后在 11 个省、直辖市启动了 IPv6 试点。中国移动承建了 CNGI 网络，形成了 8 大节点，覆盖 7 大城市(北京、上海、深圳、沈阳、成都、南京、武汉)，同时建设了本地网，提供 IPv6 接入。

2011 年，中国移动在北京、上海、吉林、江苏、浙江、河南、四川、重庆、广东等 9 个省份启动网络改造，同时完成了核心网、路由器、BRAS、AC 等多种网元的 IPv6 测试和实验；并在超过 3 个城市实现现网 2G/TD-SCDMA 无线接入网支持 IPv6。

中国移动在推动 TD-SCDMA 终端和设备成熟方面，联合联芯、Marvell、中兴等厂家推出了支持 IPv6 的 TD-SCDMA 芯片和手机原型，在 CCSA 中推进支

持 IPv6 的 TD 终端相关标准 ,同时完成 5 个厂家的 TD-SCDMA 核心网设备测试 ,包括 SGSN、GGSN、HLR 等关键网元 ,推动相关厂家加快研发 IPv6 功能。

在 TD-LTE 方面 ,目前已经实现了 IPv6 终端的量产 ,已推出了 4 款支持 IPv6 的 LTE 芯片 ,4 款 LTE 数据卡原型产品 ,并完成 8 个厂家的 TD-LTE 设备 IPv6 测试 ,包括 MME、S-GW/P-GW、CG 等 LTE 核心网相关网元。

在标准方面 ,2011 年 6 月 ,中国移动发布 3GPP 历史上首个 IPv6 指导性标准规范-TR23.975。在 2012 年的 3 月 ,由中国移动自主创新的 BIH/PNAT 技术已针对移动终端、家庭网关、桌面操作系统三类产品开发并实现开源开放 ,同时中国移动在 IETF 发起物联网轻量级 IPv6 协议工作组 LWIG(Light-Weight Implementation Guidance) ,并担任工作组主席职位。

李正茂表示 ,IPv6 的引入涉及终端、网络设备和业务平台等各环节 ,需要各环节的支持才能实现端到端 IPv6 通信 ,其中终端和内容是关键环节 ,难度很大。而网络设备 IPv6 功能相对较好 ,但涉及的网元数量多 ,改造难度大 ,主要涉及接入网 ,核心网 ,承载网 ,支撑系统 ,安全系统等等。而在业务应用方面 ,目前 IPv6 内容很少 ,推动有限。来源 :2012-6-6 通信世界网微博

[返回目录](#)

【中国电信】

中国电信率先推出运营商级云手机

中国电信于近日正式推出运营商级的云手机 ,与之前北京电信引入过的手机厂家推出的云手机不同 ,中国电信自推的云手机不限于某一款或几款特定型号 ,任意一款安装了“天翼桌面”的中国电信 3G 智能机都可以成为一台云手机。

中国电信云计算公司已于日前注册成立 ,该公司正在就云主机、云存储等产品进行测试 ,相关产品将在 2012 年上半年试商用。“天翼桌面”即是其中的重要应用 ,这是由中国电信自主开发的云手机应用软件。

云手机是中国电信推出的集团产品 ,将在全国范围内进行推广 ,所有省市的中国电信移动用户都可以将手中的天翼手机迅速变身为云手机 ,北京电信将负责云手机业务在全国的统一运营。所谓云手机 ,与普通手机最大的不同就在于拥有一个强大的后端云平台。目前北京电信搭建完成的云手机服务平台 ,可向全国的云手机用户提供 GB 级的个人存储和丰富的在线应用。来源 :2012-6-6 北京商报微博

[返回目录](#)

中国电信将亮相特色潮流手机和云游戏

据了解，中国电信将在6月举行2012年规模最大的一次3G手机交易会。届时，中国电信将推出高端智能机、5英寸大屏机、双核双待机等一系列特色潮流手机。同时，中国电信将首次亮相其打造的云游戏，这种云游戏突破了以往只限于PC和手机上的限制，在互联网电视上也可实现云游戏。

中国电信已联合诺基亚(微博)、摩托罗拉、HTC、华为(微博)、中兴、酷派等一系列国内外著名手机厂商展示其手机，包括高端双网双待手机 HTC One XC、摩托罗拉 XT882、诺基亚首款在华 WP 手机 900C、三星(微博)新一代双网双待旗舰手机 I929、摩托罗拉女性主题手机 XT681(锋丽)等均将亮相于展会。

不仅 CDMA 终端企业全部亮相手机交易会，而且，中国电信的八大业务基地也将展示其精彩业务。此前的2010年8月，中国电信游戏运营中心在南京正式挂牌成立，短短两年多里，中国电信爱游戏在用户规模、市场规模环比增长率方面远高于行业平均水平，呈现快速增长趋势。平台用户已达5000万，月活跃用户达1000万，运营各类精品游戏近3000款，平台月收入过1000万，累计游戏下载超1.5亿，呈现出超常规发展态势。

云游戏是中国电信打造的基于云计算前提的游戏方式，玩家可以脱离主机的硬件设备限制，在云端服务器进行跨平台跨终端的游戏体验。免下载，免安装游戏，免升级硬件，可以多平台、主机融合在一起，可以多终端读取同一游戏存档等等是云游戏最主要的优点。

据悉，在2012年天翼3G手机交易会上，中国电信还将向用户演示在互联网电视机上如何精彩演绎云游戏。

为了鼓励游戏开发者与中国电信合作，中国电信还在此次会上邀请了《愤怒小鸟》制作团队分享智能手机应用与体验。当前中国电信“爱游戏”重点打造手机游戏产品线，同时积极拓展体感游戏、TV游戏、云游戏以及多屏互动游戏等新兴游戏市场。平台具有兼容性，用户只需一个爱游戏帐号，就可在手机、电视机、PC等多种屏幕上畅享“爱游戏”的快乐体验。

另外，截至2011年底，中国电信“爱音乐”用户数已达1.8亿。同时，“爱音乐”已与400多家国内外唱片公司合作，曲库数量超过100万首，可让合作伙伴以最低门槛实现创新产品的开发和推广。中国电信“爱音乐”客户端也已覆盖九大市场主流平台，适配超过400款移动终端。

中国电信爱音乐长期以来一直致力于为拥有才华、个性的年轻人提供展示原创音乐的舞台。中国电信爱音乐基地本来也设在广东，此次天翼手机交易会上，

中国电信将举办潮流音乐节，届时，将邀请部分快男快女歌手亲临现场，用户也可以关注天翼手机微博与快男快女进行互动。来源：2012-6-8 太平洋电脑网

[返回目录](#)

中国电信全面开展骨干网 IPv6 双栈化改造

在今天召开的“下一互联网发展建设峰会”上，中国电信(微博)集团副总经理张继平表示，中国电信将通过架构演进、技术创新、网络升级和应用推广四大方面，继续加强产业链条的合作，全面构建高智能、可演进的下一代互联网络，为我国下一代互联网的发展壮大做出积极贡献。

在高智能方面，中国电信将引入能力开放平台适应不同业务和应用的调用；部署智能感知能力，能定制用户和业务的感知分析；试验新型路由机制，能支持基于应用/内容的分层转发。在可演进方面，则要能够提供 IPv4/IPv6 承载能力，满足网络平滑演进需求；同时能够提供固定移动接入能力，满足业务灵活部署需求。

张继平说，中国电信自 2001 年起在下一代互联网领域开展了多年的研究和储备，围绕网络、业务和终端，在演进策略、技术研发、设备测试、现网试验等方面做了大量探索和积累。目前，以双栈技术为基础，结合 DS-Lite、LAFT 4over6 等 IPv6 接入过渡技术，实现用户向 IPv6 的平滑升级。目前，中国电信清华大学联合研究的 LAFT 4over6 已经成为 IETF 主流的新型过渡技术之一。

目前，中国电信承接了国家下一代互联网专项工作要求，扩大现场试验规模，为用户和 CP/SP 提供 IPv6 网络环境。在网络升级改造方面，中国电信面向解决大量用户地址问题的有线宽带、无线宽带业务和支持重要应用的 IDC 业务，同时，支持 CP/SP 的 IPv6 接入，升级改造 CP/SP 集中的重点城市的大型 IDC 网络环境。目前，中国电信骨干网全面开展双栈化改造，京沪穗等部分城域网开启双栈并引入 DS-Lite 等过渡技术。

同时，中国电信还将积极推动与终端芯片厂家的合作，一方面与芯片产业链合作支持 IPv6，另一方面开发了在 Android 平台实现不依赖基带芯片支持 IPv6 的功能，在固网家庭网关对 IPv6 的全面支持是实现 IPv6 宽带接入的关键，要求支持双栈、DS-Lite、LAFT 4over6 等过渡技术及自动化配置。

在应用承载方面，中国电信要投入力量升级改造 IDC 网络设备，为 CP/SP 提供可访问的 IPv6 网络基础。目前，中国电信在自主研发 Smart6 网关，希望以较少的代价和复杂度提供 IPv6 用户访问 IPv4 网站的能力，在发展 IPv6 用户同

时降低中小 CP/SP 迁移的成本。此外，中国电信在智慧水利、智慧安防、智慧农业和智慧家居等方面正在推进 IPv6 的行业应用。

截至 2012 年 5 月底，全球共有 197 个国家申请获得 IPv6 地址，其中拥有量最多的国家依次是巴西、美国、日本、德国、中国等。中国拥有的 IPv6 地址数为 9245 个(/32)，约为巴西 IPv6 地址的 1/7、美国 IPv6 地址的 1/2。我国 IPv6 地址集中在 2011 年 7 月份之后获得，其中中国电信于 12 月获得大小分别为 /21、/22、/23、/24 的四个 IPv6 地址块。来源：2012-6-6 中国通信网

[返回目录](#)

中国电信让全国 900 万高考生跨越 2G 玩 3G

6 月 9 日，在一年一度的高考落下帷幕的同时，中国电信(微博)为全国高考生举办的“送你 1 个 G，跨越 2G 玩 3G”公益活动拉开大幕，活动面向全国 900 万高考生，每人赠送 1G 手机上网流量，考生的准考证就是由 2G 直达 3G，进入“飞时代”的通行证，凭准考证到全国任何一家中国电信的营业厅，即可马上享受惊喜。

据统计，每年高考之后，都是高考生买手机、换手机的高峰，加上 2012 年 6 月 9 日高考结束日正值欧洲杯开幕日，想买手机、换手机的高考生将更多。为了让辛苦备考的学生们更畅快地体验 3G 服务及最新的移动互联网应用，中国电信推出一系列针对高考生的公益及优惠活动。

随着 3G 移动业务的日益普及，我们的世界正在发生着质的改变，无论是生活、工作、学习还是娱乐、沟通、社交，都已逐步摆脱时间和空间的限制，变得无处不在、无所不能，无比自由、无比快捷。据悉，“跨越 2G 玩 3G”活动，旨在向青年学生大力推荐和普及先进的天翼 3G 移动互联网应用，让青年学生能够早日跨越 2G，体验精彩无比的 3G 生活。

全国 900 万高考生每人都可获得 1 个 G 的手机上网流量，且六、七、八三个月内有效，那么，这 1G 手机上网流量意味着什么？记者理解，这 1 个 G 的差异，绝不单单只是流量的概念，更是一个时代的革命性跨越，标志着从以语音通信为主要特征的 2G 个人移动电话时代，到以互联网应用为主要特征的 3G 移动互联网时代的跨越。中国电信向青年学生赠送 1 个 G 流量，是希望广大青年学生能够早日实现技术进步的跨越，早日体验 3G 移动互联网时代的万千精彩。

1 个 G 流量到底能做什么事？记者将这 1 个 G 掰开揉碎了分析，发现它可以做不少事：下载 3500 个常用软件；下载 340 首歌曲；在线阅读 1700 部 3 万字以上的书籍；浏览 20 万帧 WAP 页面，3500 页 WEB 页面；下载 35,000 幅图

片；下载 200 部左右的短片；可以连续看 3 小时欧洲杯或奥运会赛事直播。中国电信无处不在的 3G 网络覆盖、超快捷的网络速度、超稳定的网络连接可以保证人们无论是在国际国内、城市乡村，甚至在极高、极快、极远的极限环境之下，都不会与精彩赛事擦肩而过，都将与整个世界同步精彩。

针对众多高考生的换机、购机需要，配合此项“送你 1 个 G，跨越 2G 玩 3G”公益活动的推出，中国电信制定了配套的大量终端及套餐优惠政策。天翼 3G 热推的手机终端，共同具有速度快、外型酷、应用多、个性鲜明、大屏智能的特点，且涵盖高中低端，真可谓应有尽有。学生们既可通过参与 6 月 25 日-8 月 31 日的“转微博赢手机”试试运气，还可以参与“发送短信参加欧洲杯互动话题赢手机”碰碰手气。也可以关注一下“大屏 3G 智能机天天特价，千万智能机欢乐送”中的特价机活动。据悉，这个特价活动优选了 20 余款性价比高的智能机，其中，高端国际品牌终端 4-5 款，千元智能终端 5-6 款，高折扣终端 10-12 款。针对学生中的“果粉”，中国电信的“新 iPhone 政策”也非常诱人：存费送机，最低 49 元起；购机送费，最低 19 元起。飞 Young 套餐依然是学生们的最优选择：准考证+50 元=19 元飞 Young 套餐+50 元话费+1G 流量。更加超值的是，秋季入学后，预存 200 元即送 1999 元话费。另据悉，针对学生假期的宽带免费提速等优惠活动目前已在进行中。

担心孩子过分沉湎于网络和游戏或许是每个学生家长的顾虑，即便是高考生家长亦不例外。通过网络为年轻人搭建施展才华的舞台，引导青年网络创新创业的另一项公益活动——“天翼飞 Young 青春励志翼助计划”正在酝酿，预计 6 月下旬即可启动。此项活动针对高中生、大学生，鼓励青年学生开展手机及移动互联网创新、创业，青年学生可以用手机做软件、拍微电影、玩手机创意、搞创业，报名参加天翼飞 Young 青春励志翼助计划还可能获取创业基金、就业实习等多种扶持激励。

透视“送你 1 个 G，跨越 2G 玩 3G”，“天翼飞 Young，送你进入飞时代”公益活动的初衷，记者看到，中国电信此举不只是送流量，更是送机会、送体验。2G 到 3G，不仅仅是 1 个 G 的差距，更是一个划时代的跨越！记者相信，3G 互联网是一个大有作为的领域，作为 90 后的青年学生，他们将不仅是参与者，更将是开拓者。来源：2012-6-11 太平洋电脑网

[返回目录](#)

中电信或发布终端新策略 两千元价位空档待补全

由中国电信公司携手高通公司发起的、目前国内最大的 3G 产品交易会——“2012 年天翼 3G 手机交易会”将于 6 月 15 日至 17 日在广州举行。据悉，中国电信将在交易会上发布最新的天翼 3G 手机政策，推出高端智能机、5 英寸大屏机、双核双待机等一系列特色潮流手机。同时，中国电信已联合诺基亚、摩托罗拉、HTC、华为、中兴、酷派、天语等一系列国内外著名手机厂商展示其手机，并将签署涉及千万部终端的订货协议。此外，中国电信八大业务基地也将展示其最新精彩业务。本期，《通信世界周刊》邀请业界多位专家，共同探讨 CDMA 终端产业链的发展。(黄海峰)

与 WCDMA 不同，中国电信(微博)对 CDMA 产业链的把控权显得更加稳固，在其中的作用更加明显。

中国电信 4 月份统计数字显示，其非语音业务收入占比已经超过 65%。因此，中国电信显然已不满足仅仅沦为新业务增长的管道角色。对中国电信的移动互联网战略发展来说，对基于 C 网的终端产品及时补充和调整显得尤为重要。

6 月 18 日，中国电信将举行 3G 手机交易会(以下简称“交易会”)。消息称，中国电信将在该会上直接与众多智能手机厂商签署订货协议，预计涉及数千万部终端，有望创下其历年交易会新纪录。一位业内人士告诉记者，如无意外，在该交易会上，中国电信将发布新的终端战略。

深化终端发展

自 2009 年中国电信开始大力发展千元 3G 智能手机、推动 3G 业务发展以来，其终端集采规模逐年扩大。

2009 年交易会上，最终中标终端达 400 万部；2010 年，10 余家终端厂商对数十款天翼 3G 手机进行了全国首发；2011 年，签署了涉及 4000 万部终端的采购确认书。

有消息称，本届交易会将更突出“交易”的内涵，中国电信将直接与众多智能手机厂商签署订货协议，预计涉及数千万部终端，有望创下交易会新纪录。

事实上，中国电信自身的终端产品体系也在不断地发展。

数据显示，截至 2011 年底，中国电信终端产业链上游各类合作伙伴数量比 2010 年增加 140 余家，总数达到 410 余家；终端品牌达到 137 个，其中天翼 3G 手机在售机型超过 500 款，全年销量达 3400 万部。

另据悉，截至 2012 年 4 月底，中国电信 CDMA 在售终端已达 1200 多款。

此前，中国电信预计，2012 年天翼终端需求量预计为 8000 万部以上，其中 3G 智能手机将达 4500 万部。

不过，2011 年至今，从中国电信的终端布局来看，其前景将是喜忧参半。

一位中国电信工作人员告诉记者，对于明星机型的发布，在摩托罗拉、三星等终端厂商的配合下，中国电信已经做到与其它网络制式同步更新。但是在高端产品上，中国电信主要依靠双模机带动，但是双模单待机的销量却一直欠佳。

此外，以华为(微博)C8812 为代表的第三代千元智能机产品和以 HTC T328D 为代表的千元双模智能机，这两类机型销量较好，市场认知度也比较高，但是对于厂商来说，由于利润较薄，需要达到一定规模才能保证不亏本。

该中国电信工作人员还表示，目前中国电信终端布局中欠缺的是用户体验好、销量理想的 2000 元左右的智能机型。

政策影响企业应有所准备

对于大多数终端厂商来说，运营商的政策变动会直接导致其对产品线的调整，因为运营商渠道是国内终端销售市场的重要组成部分。

业内专家马继华表示，运营商对终端的大幅补贴是这两年 3G 智能手机得以快速发展的动力，但同时也强化了运营商渠道对手机终端厂家的控制力，终端厂家越来越离不开运营商的集中采购。

尽管目前中国电信尚未透露出关于终端政策调整的内容，但是从另外两家的终端策略可以看出，运营商正在期望从终端入手降低运营成本。

此前，中国联通(微博)副总经理李刚曾透露，中国联通计划在近期逐步降低千元智能机的话费补贴，从目前最高达 50%，调至 20%至 30%之间。这一消息似乎印证了运营商已经开始计划减少对终端市场推广的投入。

对此，前述中国电信工作人员表示，中国电信方面暂时不会调整，但是等市场较为成熟的时候也会进行相应调整。

“目前终端市场竞争激烈，价格战在所难免，CDMA 产业链和 WCDMA 不同，C 网产业链由中国电信主导，运营商的作用很明显。从提高产业链各级成员的积极性，以及考虑他们的利益，补贴依然会存在。不过随着终端产品的更新换代越来越频繁，可能补贴也会跟着调整。如果降低补贴，终端厂商需要降低成本或者提供资源来保证足够的利润给渠道商。”

补贴政策之所以调整，来自于其自身的巨大成本压力。但对于终端厂商而言，通过压低价格获取进入运营商销售渠道的商业模式也会受到一定的影响。

在运营商看来，尤其是中国电信，目前供不应求的产品仅是凤毛麟角，而其他厂商能够获得运营商政策性活动的支持，对自身的产品销量帮助非常明显。这就导致了在 C 网产业链中，终端厂商的被动局面。

对于国内终端厂商来说，由于长期与运营商合作，对运营商政策的转变有较快的适应能力，但是国际终端厂商显然需要一个较长的适应过程。

不过，大多数终端厂商所能获得的利润正在减少。有数据显示，国产品牌手机虽然占据了国内 50% 的智能机市场，但都集中在低端智能机市场。三星和苹果占据了手机市场 99% 的利润，而国产品牌和其他国际品牌只能去争夺剩下的 1% 的利润。

易观国际分析师王颖表示，运营商渠道的成熟使得交易量都在逐年成长，但定制机的价格会进一步被压低。来源：2012-6-11 通信世界杂志

[返回目录](#)

【中国联通】

联通增持红筹公司股份

昨天，中国联通(微博)与西班牙电信达成协议，中国联通将通过协议转让的方式战略增持其红筹公司股份，持股比例将由 58.0% 提升至 62.6%。

中国联通表示，将通过下属境外全资子公司购买西班牙电信持有的 10.7 亿中国联通香港上市公司股份，购买价格为每股 10.21 港元，交易总对价约为 109.6 亿港元。本次交易后，西班牙电信对联通红筹的持股比例约为 5.01%，而中国联通对联通红筹的持股比例将由目前的 58.0% 提升至 62.6%。

今后，中国联通与西班牙电信还将继续保持已经形成的战略合作关系。来源：2012-6-11 京华时报

[返回目录](#)

联通 20 元 3G 卡第四轮开售

中国联通(微博)在“沃 3G 网购节”成功推出了主打产品沃 3G 预付费 20 元卡，受到了广大用户的强烈追捧，销售场面持续火爆。据中国联通消息，将于 6 月 6 日上午 10 点再次开放 20 元 3G 卡的购买，仍然只在中国联通网上营业厅(www.10010.com)开放，产品包促销价格 50 元(含 50 元通信费)，本次只限时开放抢购 24 小时，至 7 日上午 10 点将恢复产品包原价 68 元。

中国联通相关部门表示，网上专售 20 元 3G 卡产品包售价 50 元是网购节期间促销价格，该产品包原价为 68 元。恢复原价后的产品包仍含 50 元通信费、免运费，产品包资费保持不变，每月最低消费只需 20 元，不固定套餐内业务量，即不限制用来打电话还是用来发短信，或者是 3G 上网，本地拨打 0.10 元/分钟，国内上网流量 0.0002 元/KB。

中国联通此前三次开放 20 元 3G 卡限量销售，30 万张全部售罄，受到广大消费者的热捧。业内人士分析，主要因为中国联通采用了电子商务销售模式，用户在网上购买方便快捷。

另外，中国联通还将在本次限时抢购中随机发放 20 元 3G 卡的官方限量纪念版“沃与众不同之 24 小时”卡套 1888 套回馈用户，获得限量纪念版卡套的用户可获得中国联通送出的神秘奖品。来源：2012-6-6 北京晨报

[返回目录](#)

中国联通自建电商平台：主由北京总部推动

追随电子商务网站的大潮，中国联通(微博)(600050.SH)也加快发力电商业务。近日有媒体报道，中国联通已于近期下文组建电子商务部，主要以原电子渠道中心为基础，总部、省、地市各级公司均成立电子商务部，2012 年实现营业收入 365 亿元，业务定制 8000 万笔，服务承载占比 30%。

“目前此事正在推进中，详细情况暂不便公布。”《第一财经日报(微博)》记者昨日在致电广东联通相关负责人时，对方表示今后电子化销售服务的比重会加强，电商平台主要还是由北京总部推动。

根据中国联通的规划，此次联通电子商务部计划以联通自有产品销售服务为基础，实现销售和服务快速向电子商务转移，并将其发展成为联通最大的销售服务渠道。

对于该电子商务平台销售的产品，“就像是此前联通推出的 20 元 3G 卡一样，网上销售的产品一般会区别于线下产品，属于专供的性质。”一广州联通内部人士称。

中国联通此前分别于 5 月 17 日、21 日和 29 日，并将于 6 月 6 日在其网上营业厅发售 20 元 3G 卡，每日限量 10 万张。中国联通称，上述三日发售的 20 元 3G 卡均在当日售罄。这意味着中国联通在三天时间内发展了 30 万 3G 用户。

“主要是因为通过电子渠道销售可大幅降低成本。”中国联通总经理陆益民表示，因为 20 元 3G 卡仅通过电子渠道销售，公司无需支付佣金及终端补贴，成本较其他套餐低，利润也比较理想。

对于既要扩大 3G 用户规模，又面临极大 3G 盈利压力的中国联通来说，电子商务平台不失为一次有效的探索。

2011 年，中国联通电子渠道完成交易额 231 亿元，较 2010 年的 124 亿元增长 86%。。

“但真正实现电子商务平台的价值还需要时间，而不是通过几次较大的促销达成。”业内资深分析师包春喜表示，从总部如何推行至地方也需要周全的计划，地市级的电子商务部如何运作而不是成为虚设的部门需要考虑清楚。来源：

2012-6-6 第一财经日报微博

[返回目录](#)

联通天猫旗舰店正式运营 成联通第二大网店

中国联通(微博)相关部门宣布，经过一段时间的试运营后，中国联通天猫官方旗舰店(10010.tmall.com)正式开业服务，将成为联通第二大网店；同时，联通3G预付费20元卡也增加联通天猫官方旗舰店这个网上销售渠道，将于6月13日10点首发。

试运营两个月后正式开业

中国联通日前已下文组建电子商务部，在原有电子渠道中心基础上在总部、省、地市各级公司均成立电子商务部，打造集流程、物流、服务等一体化电子商务运营体系。

中国联通天猫旗舰店(<http://10010.tmall.com/>)也已于4月初上线试运营，该天猫店试运营一段时间后表现一切正常，已升级为正式运营。预计该店的规模将成为联通第二大网店。

至此，在集团公司层面，中国联通和中国移动(微博)均已开通天猫旗舰店，只有中国电信(微博)集团公司还未开通天猫旗舰店。

不过，三大运营商地方分公司均还有一些天猫店，比如中国联通还有广东、江苏、上海、山东、浙江等地方分公司旗舰店；中国电信有北京、湖南、浙江、山东、安徽等省公司天猫旗舰店；中国移动有河南、宁波、惠州等地方分公司天猫旗舰店。

20元3G卡渠道扩至联通天猫店

中国联通相关部门同时宣布，为了庆祝官方旗舰店的开业，将于6月13日10点在其天猫旗舰店也开始出售20元3G卡。

这意味着联通20元3G卡销售渠道的扩大。此前，中国联通只在其网上营业厅出售20元3G卡。截止目前，联通网上营业厅对20元3G卡共开放过4次销售，销量已突破40万张。

中国联通表示，用户在中国联通天猫官方旗舰店购买的20元3G卡标准版与联通网上营业厅购买的标准版没有任何区别。来源：2012-6-12 新浪科技

[返回目录](#)

联通 109.6 亿港元增持香港上市公司 4.6%股份

中国联合网络通信集团有限公司(“中国联通(微博)”)和 TELEFÓNICA S.A. (“西班牙电信”)达成协议，联通将以每股 10.21 港元购买西班牙电信所持有的 10 亿多股联通红筹公司股份，耗资 109.6 亿港元(约合 14.1 亿美元)。

根据协议，中国联通母公司将通过下属境外全资子公司购买西班牙电信持有的 1,073,777,121 股中国联合网络通信(香港)股份有限公司(“联通红筹”)股份，购买价格为每股 10.21 港元，交易总对价约为 109.6 亿港元(约合 14.1 亿美元)，以现金支付。

本次交易后，西班牙电信对联通红筹的持股比例约为 5.01%，双方继续保持已经形成的战略合作关系，西班牙电信的主席 Cesareo Alierta Izuel 先生将继续担任联通红筹的董事。本次交易尚待中国相关监管机构批准。

2012 年以来，中国联通实施对下属上市公司的战略增持，本次交易是继中国联通年初对中国联合网络通信股份有限公司(“联通 A 股”)实施增持以来首次于境外增持联通红筹股份。2012 年 1 月 9 日，中国联通增持联通 A 股股份，拟在 12 个月内累计增持不超过联通 A 股已发行总股本的 2%。本次中国联通以协议转让方式战略增持联通红筹股份后，中国联通对联通红筹的持股比例将由目前的 58.0%提升至 62.6%。

中国联通表示，对公司的未来发展充满信心，本次以协议转让方式实施战略增持联通红筹股份将向市场释放积极信号，有利于维护上市公司股价稳定，并为股东创造价值。来源：2012-6-10 新浪科技

[返回目录](#)

联通开推中档机战略 拉开双核手机大降价序幕

就在一些手机厂商还在炫耀双核手机概念并售价 2000 元以上时，中国联通(微博)首款双核芯片的双待机价格已出炉，零售价格为 1699 元，补贴政策为选 156 元档以上套餐可 0 元购机。这是联通开始实施中档智能手机之始，业内预计，这实际上拉开了双核手机大降价的序幕。

联通开始大降中档 3G 手机价格

中国联通推出的这款双核芯片的双待机型号为酷派 7728。目前终端市场上双核手机屡见不鲜，国际品牌手机厂商推出的高端机型都配有双核处理器，但价位明显偏高，普遍在 3000 元以上。有些国产品牌厂商也推出了双核手机，但价

格也在 2000 元以上，且上市半年多也不降价。而酷派 7728 为 1699 元，已打破了双核双待机市场上的价格平衡。

据悉，推出这种价位的双待机是中国联通在中档手机中的重要一步。

2011 年年底，在宣布 2012 年终端策略时，中国联通总经理陆益民就曾介绍说，在 2012 年，中国联通将继续着力发展千元智能机，以及高端旗舰机型；与此同时，中国联通将加大对“两千元以内、具备更高硬件配置的中档智能手机”的投入力度。此次推出的酷派 7728 只是联通打造高配置中档手机之始。

双核双待机降至 1700 元以下

在目前以 iPhone 为代表和高端手机和以千元以下智能手机为代表的普及型手机均已占较高市场比重的情况下，中档 3G 手机如何进入市场，这曾是联通苦苦思索的问题，目前，很显然，高配置、低价格就是联通的出击策略。

显然，联通是想以更高配置的双待机吸引大学生、白领、职场新人等年轻时尚市场用户，使他们由 2G 转型 3G。

而为推动中档手机的发展，中国联通也承诺提供一定额度的话费补贴。据悉，目前首款双核双待机的补贴政策已出炉中国联通同时对这款手机提供两种补贴政策。如果选择预存 2199 元话费，选择 156 元以上套餐，并承诺在网 2 年，就可实现 0 元购机；如买裸机也可选择入网送话费的形式。

业内预计，在运营商的这种主导态势之下，双核手机的价格下降将会成趋势，这样对普及 3G 有利。来源：2012-6-12 新浪科技

[返回目录](#)

联通组建电子商务部 2012 年最低目标锁定 365 亿元

当前，电子商务已然成为经济领域出现频率最多的词汇之一。从苏宁易购(微博)耗资 10 亿元建设总部，到国美整合旗下两大电商平台，再到快递企业顺丰即将开展点上业务……如今，三大通信运营商之一的中国联通(微博)(600050, SH)也加入了电商之列。

中国联通欲实现销售和服务快速向电子商务转移的计划，昨日(6 月 5 日)受到了业界的关注。有媒体援引知情人士消息称，中国联通已于近期下文组建电子商务部，进一步推进向电子商务渠道的转型。

对此，业内人士表示，中国联通似乎并不局限于只是做“网上营业厅”，手机销售业务或将在其电子商务平台上最先开展。

《每日经济新闻》记者致电中国联通相关部门多位人士，但其并未对此事进行确认。不过，一位不愿意透露姓名的中国联通相关人士称，的确正在大力推进网上营业厅的销售业务等电商渠道建设。

电子渠道中心升级为电商部

中国联通试水电子商务的动作其实早已经展开。在国内三大运营商中，中国联通最早开始布局电子商务，在 2008 年重组之初，就组建了电子渠道中心。

中国联通电子渠道总经理宗新华上个月在接受媒体采访时透露，电子渠道中心 2011 年用户超过 1 亿，营业额达 230 亿元，较 2010 年的 124 亿元增长了 86%，并且中国联通目前已建立了从总部到省分公司、地市分公司的完善的电子商务组织保障体系和运营体系。

2012 年，中国联通首次提出“将电子渠道打造成销售服务的主渠道”的口号。综合上述情况，中国联通成立电子商务部并不意外。

昨日，有消息显示，中国联通已于近期下文组建电子商务部，将以原电子渠道中心为基础，总部、省、地市各级公司均成立电子商务部，专注电子化销售服务和电子商务平台运营，打造集流程、物流、服务等一体化电子商务运营体系。

据悉，中国联通电子商务部将以自有产品销售服务为基础，实现销售和服务快速向电子商务转移，打造电子商务销售和服务主力军，成为联通最大的销售渠道，力争在三年内成为销售服务的主力军。

对此，中国联通媒体负责人温宝球对《每日经济新闻》记者表示，中国联通目前还没有对此的官方消息，因此不方便接受采访。

宗新华此前表示，2012 年中国联通计划通过电子渠道实现营业额 365 亿元，业务定制 8000 万笔，服务承载占比 30%。到 2014 年，电子商务平台销售占中国联通比重将达到 30%，查询及充值交费服务占公司比重达 50%。

或打造电商开放平台

对于中国联通的动作，有业内人士分析道，当前联通的电商业务“有点窄”，刚开始或许主要是针对其自有的缴费业务。

5 月 17 日，中国联通推出了为时一周的“首届沃 3G 网购节”，重点就包括发售网络专售产品“沃 3G 预付费 20 元套餐卡”，这不仅仅是一项促销行动，更是被誉为中国联通转向电子商务的“试水”之举。

“如果是缴费、卖卡，只要有优惠，人们必然会去参与，因为价格决定一切。”通信专家马振贵在接受《每日经济新闻》采访时认为，这就是商务化浓一点的网上营业厅。由于中国联通自身运营商的特性，通过“缴费”完成电子渠道营业额的目标并不是问题。

“ 电子商务部是电子商务渠道中心的升级 ,这是随着电商渠道的价值快速提升 ,中国联通对市场趋势作出的预判。” 易观国际(微博)分析师陈寿送认为 ,此举会使包含终端、话费等产品和服务的渠道 ,未来将会在线上 and 线下之间更加平衡。

不过 ,中国联通似乎并不局限于只是做“ 网上营业厅” 。宗新华此前透露 ,中国联通将根据网上用户的特点 ,陆续推出更多符合网上用户消费的产品 ,且目前还没有向除通信领域外产品扩张的计划。中国联通接下来将对未来发展方向进行研究 ,考虑开放平台的建设。

由此 ,业内人士普遍推测 ,手机销售业务未来或将在中国联通的电子商务平台上最先开展。

“ 很显然 ,小米的策略已经引起运营商的关注。” 马振贵分析认为 ,中国联通可以在这方面进行尝试 ,但电商对运营商来说是一个陌生的市场 ,仅自己做未必能做好。尽管运营商在用户、资金、品牌等方面有着先发优势 ,但在体制、人员配备、物流建设上都存在缺陷 ,“ 合作或许更好” 。

陈寿送也认为 ,中国联通更需要注意的是 ,从传统垄断行业转向以服务为核心的电商行业 ,思路 and 心态的转变更为重要。来源 : 2012-6-6 每日经济新闻

[返回目录](#)

联通称将斥 8 亿改造 IPv6 网 2013 年发展用户超 300 万

在今天召开“ 下一代互联网发展建设峰会” 上 ,据中国联通(微博)副总经理张钧安介绍 ,联通全面参与了我国下一代互联网示范工程的核心网、驻地网以及研发和应用示范项目。近年来 ,中国联通积极进行下一代互联网体系架构、宽带业务和应用等研究工作 ,推动 IPv6 在国内的发展。

据其透露 ,中国联通成立了由技术部、网络建设部、运维部、信息化部、市场部 and 产品创新部 中国联通下一代互联网专项领导小组” 从组织架构上对 IPv6 的发展进行保证。而在网络建设和应用推广方面 ,中国联通也投入了很大资源。“ 中国联通将统筹做好配套互联网基础设施优化提升工程 ,进一步夯实包括固网宽带、无线宽带和数据中心的网络基础设施。”

中国联通将投入 8 亿元资金 ,在终端、接入网、城域网、核心网、业务平台和行业应用等多个层面 ,进行下一代互联网产业的全面推进 ,在 2013 年底实现不少于 300 万 IPv6 宽带接入用户。来源 : 2012-6-6 中国通信网

[返回目录](#)

制造跟踪篇

【中兴】

中兴推出首款 WP 手机 为 WCDMA 制式双待机

在微软的支持下，中兴通讯(微博)今天宣布推出其首款 Windows Phone 手机，采用联通 WCDMA 制式。中兴通讯称“这是中国企业在国内上市的首款 WP 手机”。

中兴通讯今日联合中国联通(微博)、微软召开了相关发布会。据悉，中兴通讯首款 Windows Phone 手机型号为 V965W，于 5 月份已经获得工信部电信部设备进网认证。该手机配备 4.3 寸 800x480 分辨率的 TFT 屏幕，处理器为主频 1.4GHz 的高通骁龙 MSM8255，RAM 为 512MB。同时，手机还内置 500 万像素的摄像头，为 GSM/WCDMA 双网双待机，提供黑、白两个颜色可供选择。

目前，微软已与 HTC、诺基亚、三星(微博)、中兴等厂商合作，计划借助更多价位的基于 Windows Phone 7.5 操作系统的手机来拓展中国市场。中兴通讯执行副总裁何士友表示，中兴通讯在国内企业中首个推出 WP 手机，是看好 WP 手机的很多独特功能，目前中兴通讯在全球手机销量排第四，希望借助 WP 手机更多地开拓市场。

中国联通市场营销部总经理周友盟表示，2011 年下半年以来，联通智能机的销量增长迅猛，仅与中兴通讯合作的 V880 就达 300 万多部，中国联通将与所有操作系统平台合作。

有消息称，中兴每部 WP 手机需要向微软交纳 20-30 美元不等的许可费用。
来源：2012-6-8 新浪科技

[返回目录](#)

中兴获准最多发行债券 60 亿元补充营运资金

在遭遇欧盟反倾销调查之际，中兴通讯(微博)于 6 月 6 日晚间发布公告，称已获证监会批复，可发行不超过 60 亿元人民币的公司债券，其资金用途是偿还银行贷款、调整债务结构或补充公司营运资金。

公告称，已接获证监会《关于核准中兴公开发行公司债券的批复》，核准中兴通讯内可公开发行不超过 60 亿元人民币的公司债券。这次发债采用分期发行

方式，首期发行面值不少于总发行面债 50%，自核准发行之日起 6 个月内完成；其余各期债券发行，自核准发行之日起 24 个月内完成。

资料显示，2011 年中兴通讯的短期借款大增，为 111.83 亿元，而 2010 年这一数额仅为 65.78 亿元，这意味着中兴通讯 2011 年财务成本高于往年。该公司在年报中也披露，2011 年利息支出 13.74 亿元，较 2010 年的 7.29 亿元增长了 88%。

同时，眼下正值欧盟拟对中兴、华为(微博)进行反倾销之际，其中一个理由就是欧盟委员会认为其已掌握“非常确凿的证据”，证明华为、中兴在内的中国设备商获益于非法的政府补贴、并曾以低于成本的价格在欧盟境内销售产品。其中，华为、中兴来自中国国家开发银行的信贷额度被认为是欧盟此次调查的核心之一。欧盟委员会的一份报告表示，在 2011 年，中国最大的电信设备制造企业受益于政府支持，其中包括来自国有银行的“巨大”信贷额度。

不过，欧盟此看法已经遭到批驳，因为华为、中兴与国家开发银行的协议只是合作意向协议，并非信贷额度，且信贷条件并不比西方银行优惠。来源：

2012-6-7 新浪科技

[返回目录](#)

【华为】

华为和联想谁能扛起中国智能手机大旗

华为(微博)与联想的处境有何不同？看一下数据就知道了。2011 年，华为技术有限公司的净利润下降 52.9%，而联想集团有限公司净利润大增 73%。但这并不适用于比较这两家不同领域中的全球顶级公司在智能手机上的表现。

随着用户逐渐用智能手机和平板电脑代替个人电脑，全球第二大个人电脑生产企业联想集团与全球第二大电信设备制造商华为都将公司未来战略锁定于此。不同之处在于，联想集团的业务发展重心是中国的中低端手机市场，而华为则在 2012 年的巴塞罗那移动世界大会推出了，号称当今世界上最快、最薄的高端手机。

这与一年前相比已经是天壤之别。对比 2011 年的移动世界大会，再怎么描述华为取得的巨大进步都不为过。

事实上，这两家公司当初都是以低端智能手机作为自己的入场券。2011 年的移动世界大会上，华为只推出了 IDEOSX3 这一款智能手机。那是一款非常普通的廉价手机，没给人留下什么印象。据研究公司 Gartner 数据，截至 2 月 12 日的一年里，华为在全球市场中的份额从 1.5% 提升至 2.3%，跟诺基亚和苹果等

公司比起来仍旧很小。而联想的智能手机除了价格优势以外，也确实找不到太多的亮点。

值得关注的是，在 2011 年第四季度，中兴和华为是除了苹果以外增长最快的手机销售商。

华为的口号也似乎更抢眼。这家智能手机销量全球第六的生产商希望通过 Ascend 等系列，在 2015 年之前成为世界三大手机品牌之一。反观联想集团似乎稳健的成份更多一些，直到 5 月 30 日，才刚刚踏入高端智能手机的大门。

“陷阱”也得跳

为谋求市场规模，华为与联想无一例外加入了“千元智能机”战场。只不过硬币还有另一面。

华为似乎更有感受。2011 年，华为销售总收入达 2039.29 亿元，这个数值是 4 年前的两倍多，相当于百度在 2011 年总营收的 14 倍。但华为正在为从运营商市场向企业级与消费者业务的转身付出代价。2011 年华为年销售收入同比增长仅 11.7%，2011 年该比例则为 24.2%；但净利润却出现大幅下滑。华为对此的解释为“受主要电信运营商投资减少的影响”。

不过华为在消费业务交出的答卷还算令人满意。2011 年华为在消费者业务销售总收入达 446 亿元，同比增加 44.3%；其中，全年智能手机销售量约 2000 万部，较 2010 年增长逾 500%。据华为终端相关负责人向《中国经济和信息化》表示，2011 年，华为终端销售收入为 68 亿美元(约 430 亿元)，这几乎占到了华为销售总收入的五分之一。

显然，智能手机的贡献功不可没。

有资料显示，华为第一代千元智能机 C8500 上市百日销量超百万，第二代千元智能机 C8650 上市两个月也破百万销量。根据 IT 研究与顾问咨询公司 Gartner 相关研究数据发现，2011 年第四季度，除三星与诺基亚之外，华为凭借与运营商合作推出的千元机，以 12.6% 市场份额跻身中国智能手机市场第三位，同样受惠于千元机的中兴则以 11.1% 紧随其后。

如此巨大的市场潜力，谁都不会落后。联想移动互联与数字家庭业务集团总裁刘军对《中国经济和信息化》记者表示：“2011 年为了抓住市场快速增长的机会，联想针对三大运营商推出了从 2999 元至 1000 元价位的多款中低端产品。”

但这些市场份额与利润之间的距离有多远？据了解，90% 以上的全球手机行业利润正被苹果与三星瓜分，其他厂商只可分得少得可怜的残羹冷炙。华为终端副总裁余承东(微博)公开承认，华为 Y 系列手机虽发货量大，但运营商杀价太狠，根本不赚钱。他表示，在这个残酷的智能手机市场，没有规模经济便难成活，毕竟 1000 万台与 1 亿台的智能手机采购成本相差很大。

基因也能改

相对于华为来讲，联想的财报表现是值得称赞的，但智能手机对其财报的贡献确实微乎其微。即便算上平板电脑，乐 Phone 和乐 Pad 的销售收入也还没有达到联想总收入的百分之五。要知道，在乐 Phone 刚刚面世时，联想甚至没有把 iPhone 放在眼里，如 2012 年乐 Phone 销量不过 600 万台，别说跟 iPhone 去比较，就连华为的四分之一也没有达到。

事实上，在轰轰烈烈的移动互联网革命中联想算得上是个积极分子。如 2009 年花大价钱回购一年前以 1 亿美元贱卖的联想移动业务，之后，又推出乐 Phone 与乐 Pad。2011 年 1 月，联想成立专职研发移动互联网终端的 MIDH，2012 年 5 月，其又宣布将在武汉建立集移动互联网终端研发、生产和销售于一体的联想(武汉)产业基地。

但正醉心于智能电视，希冀以此带动四屏融合，沿着 PC+ 的康庄大道成为全球第一的联想，必须再努一把力。互联网专家姜奇平告诉本刊记者：“从历史上几次重大关头中联想的表现来看，领导人应该负主要责任。从以往错失进入通信业及电子商务良机，到后来拒绝联发科(微博)一起做低端机，从而失去一举击垮欧洲产业链的最佳时机，联想几次转型尝试都失败了；反观华为，一路走来非常稳健。”他认为，联想在战略能力上不如华为。

事实上，华为公众形象内敛得几近保守和封闭。不过，如今正被口无遮拦、喜形于色的余承东所打破。5 月 31 日零点 20 分，余承东在微博中写道：“人生总会经历心灵剧痛与磨难，自己情商太低，当明白一些事情的时候已经太晚了。风雨与磨难之后只会更坚强。微博是公开媒体，不宜流露个人情感，应把悲伤留给自己，把快乐分享给大家。”

四天前，余还曾发微博称，“公司里就我一个人最积极发微博宣传公司产品……然在这么一个低调大公司里，我这样做是出格出位了，也容易把自己给报废掉。我常常也感到很犹豫与彷徨。”

某种程度上说，这是华为自我求变的一个过程的表现。从 2011 年起，华为便启动了以亲和生动的新形象换下严肃老面孔的尝试。从华为终端体验店在北京西单开张，到公司高管陆续开通微博。从刊登路边广告到形象广告遍及地铁、机场、意大利超级杯赛场等各大城市的时尚地标和核心商圈，走出运营商幕后，来到大众消费者面前的华为越来越随意、张扬。华为总裁任正非甚至鼓励公司宣传部门不要害怕对外说错话。

只是，将开放基因塞进低调的躯体，尚需一段时间的排斥反应——据说，余承东经常被员工私底下称呼为“余疯子”。也有业界人士认为，华为以往过度依赖运营商的“后遗症”正在显现。

2012年4月，华为首款轻薄双核智能旗舰手机 AscendP1 发布，被视为华为向高端消费品牌迈出的第一步。这正是余承东多年夙愿。他始终认为，对华为而言，当初期已成规模之后，推出高端产品已提升产品价值方为正途。

“世界没有人记住第二，都记第一。世界第一是珠峰，第二高峰是什么？很多人答不出来。想有未来，必须面向终端消费者，做高端。”余承东说。来自华为终端的官方说法是：人们记住的永远是行业旗舰标杆，因此不管是高档、中档还是低端产品，华为终端都要做同档次中的精品。

AscendP1 将成为华为此后系列高端手机的前锋，此后华为还将有多款高端机型陆续上市，余承东在微博上写道：“AscendP1 及 AscendD1 的 2600mAh 超大容量电池版本预计 7 月下旬量产??MyDreamPhone”，而后者之所以被华为自称为全球最快智能手机，皆因其搭载了华为自主研发的海思四核处理器。

联想也没闲着。5月30日，联想携英特尔正式发布 K800 智能手机，并将其锁定为中国高端智能手机市场。这款首次搭载英特尔芯片的智能机市场售价被定为 3299 元。此前几天，刘军曾向记者表示：“3000 元以上的高端智能手机是一个非常诱人的市场，我想联想会有此类计划。”

不做“窝里横”

目前国内手机厂商基本瞄准中低端市场，国外手机厂商则基本瞄准中高端市场，而华为对高端智能手机的重视显然说明了华为的发力点并不在国内。

“华为手机终端领域主要竞争对手根本不是中国厂商，而是国际巨头们！我们无意与国内兄弟企业竞争，而要在全球市场上与最强大的对手作战，努力去赢得市场、获取利润。”余承东宣称。

这话多少会让国内的厂商感到有些不舒服，但事实的确如此。自 1996 年华为启动全球化战略起，虽有爱立信、阿尔卡特等国际巨头重重围困，华为依旧取得国际市场重大突破，一跃成为全球第二电信设备运营商。依靠运营商这棵大树，华为在国际市场，尤其是欧美市场的发展势头非常强劲。据华为终端相关负责人透露，截至 2011 年底，华为终端的产品和服务遍及全球 500 多个运营商。

这是因为华为于 2010 年首次提出的“端—管—云”战略的确让运营商产生了兴趣。在华为看来，华为终端作为“端—管—云”战略的重要部分，是华为直接面向最终消费者的关键触点，而智能终端将越来越多地进行“云-端互动”。

“华为是‘狡兔三窟’，很有可能在云、管、端三条主战场上全面获胜。”姜奇平称，“相比之下，联想正逐渐显露出衰老迹象。当然，他们都比互联网企业更扎实。”

“若比较华为与联想在智能手机的潜力，我倾向于更有冲击力的华为。看看历史就知道，华为只要下功夫做一件事情，往往就会做得非常好。”飞象网 CEO 项立刚称。

但华为现在必须要面对的问题是，品牌知名度如何才能更响亮？为更贴近消费者，余承东甚至曾就是否可将华为改名为“华昇”公开征集意见。

眼下，全球智能手机市场乱战一片。除苹果、三星牢牢把控制利润关口之外，摩托罗拉、索尼、诺基亚等传统手机厂商正逐步丧失话语权，多个行业跨界涉足智能手机的企业尚未形成大气候。在余承东看来，这正是华为崛起的绝佳契机，甚至放言于 2015 年与其它两家企业成三足之势。若几年后中国手机市场果真仅剩几家，华为和联想将会扮演怎样的角色？来源：2012-6-12 《中国经济和信息化》杂志

[返回目录](#)

华为回应欧盟双反调查：外部融资现金不到 15%

“我们目前还没有从欧委会获得正式的官方质疑，但据了解，主要是反倾销和反补贴两项调查。”针对欧盟委员会可能对中国无线通讯设备产品发起“双反”调查一事，华为(微博)布鲁塞尔办公室及欧洲事务部总裁孙翱日前表示，华为一直寻求机会与贸易总司进行沟通，但沟通的数量、质量透明度都不够。更指欧盟误解国有银行对华为提供低息贷款，甚至不用偿还，但事实上，“与西方银行相比，国开行提供的信贷条件并不优惠”。

“国开行的信贷条件并不优惠”

欧盟官员在一次闭门会议上告知 27 个成员国的代表，欧盟委员会已掌握“非常确凿的证据”，证明华为、中兴在内的中国设备商获益于非法的政府补贴、并曾以低于成本的价格在欧盟境内销售产品。并称欧委会正在考虑对中国无线通讯设备产品依职权发起反补贴调查。

该案一旦成立，将标志着欧盟委员会作为欧盟的执行机构，首次主动立案进行贸易调查，而非为回应某些企业或某个行业组织提交的正式申诉而进行调查。

据知情人透露，华为来自中国国家开发银行的 300 亿美元的信贷额度被认为是欧盟此次调查的核心。欧盟委员会的一份报告表示，在 2011 年，中国最大的电信设备制造企业受益于政府支持，其中包括来自国有银行的“巨大”信贷额度。

以国开行为例，在 2004 年-2009 年同意向华为的客户 100 亿美元信贷额度，2009 年到期之后，其又将这一额度提升至 300 亿美元。

“按照欧洲人的理解这是一笔低息贷款，甚至不用偿还。”孙翱解释称，事实上，300亿并不是信贷额度，只是合作意向协议。在该意向性协议下，国开行根据不同的项目情况，提出融资方案。“但与西方银行相比，国开行提供的信贷条件并不优惠”。

孙翱续指，根据2011年毕马威的审计结果，华为现金流只有不到15%来自外部融资，其他都来自公司自有的现金流运转和员工持股计划。“在这15%当中，有63%是来自国际性银行，只有37%是来自中国的银行，其中12%还是中国在海外上市的金融机构所提供的贷款。”

合则两利斗则两败

随着欧洲债务危机的不断恶化，中欧之间的贸易关系正迎来新的挑战。3月，欧盟和美国以及日本将中国的稀土出口政策告到了世界贸易组织；还有报道称，欧盟在考虑修改其政府采购法，其意图是将中国排除在其采购法以外。此番欧盟密谋发起对国内设备制造商“双反”调查，更激起强烈反弹。

中国商务部部长陈德铭在布鲁塞尔呼吁欧盟克制采取贸易救济措施。有不愿具名的商务部官员表示，贸易救济调查一般都是调查机关根据企业要求提起的，“历史上，欧盟从未在没有企业提起的情况下，自主发起贸易救济调查。如果传闻属实，中方不会容忍这种恶劣的贸易保护主义做法。”

“如果欧盟对中国发起贸易诉讼，中国应该马上向世贸起诉，同时对欧盟采取对等的回应措施。”清华大学贸易专家周世俭说。

据悉，欧盟将最快在本月对华为和中兴发起贸易诉讼，中欧双边关系经历考验。知情人士透露，商务部也对欧盟在农产品、机电产品、通讯设备、风能等多领域的补贴进行调查，并掌握了相当的证据。

合则两利，斗则两败。孙翱说，虽然欧洲对华为仍存在误解，但欧洲一直是华为最重要的海外区域市场，它的重要意义不仅在于业务拓展，还有意获取当地人才，是华为提升全球化能力的重要资源。来源：2012-6-6 南方都市报微博

[返回目录](#)

华为互联网业务负责人离职：电商渠道建设受挫

初次尝试电子商务的华为，似乎缺少了一个美好的开始。

作为华为电商业务的负责人朱波，已在近日离开华为。据消息人士称，朱波的下一站是孵化器项目，为此广州市某区政府已经划拨了接近1个亿的款项。

“从华为公司整体来看，互联网离它的核心业务确实太远，如果公司不做任何改变，即便管理者有丰富的互联网经验，也很难从根本上改变现状。”资深互联网人士龚文祥对本报表示。

作为华为花大力气从外界引进的高管，朱波在互联网业务上被寄予厚望。此前，他曾经创立 NeTrue 通信公司并将其运作上市，并在之后创办了移动搜索公司 Cgogo。

加入华为之后，朱波的工作主要集中在业务和软件产品线上，启动了“天天浏览器”手机浏览器项目和“数据银行”，这些看上去有些“不务正业”的项目和以往华为所擅长的不太一样，客户从运营商和设备商转向了终端消费者。

“其实还是为中国移动(微博)、沃达丰等电信运营商做整体解决方案。”据内部人士透露，因为对互联网业务意见不统一，朱波在进入公司后很多工作都无法开展，开始一半的项目常常会无故叫停。

“这让朱总也很郁闷，但是公司的主业毕竟不是互联网。”一位华为内部员工对记者表示。

20 多年构建的庞大 B2B 架构，也让华为终端业务在向 B2C 转型过程中面临巨大挑战。

2010 年 10 月，已经看到电信设备市场天花板的华为决定启动多元化。从“云计算”技术战略演化为“云管端”技术战略。任正非在当年表示，“华为终端要成为这个领域重要的玩家，到 2012 年，销售额要超过 100 亿美元。”

据华为内部人士透露，也就是从那时候开始，终端事业部的地位才开始提高，互联网事业部也加入进来。“公司对互联网的态度变得积极起来。”

2012 年 3 月 18 日，华为电子商城正式上线，作为华为终端的负责人，余承东(微博)表示华为进入电商渠道是华为终端销售渠道建设的关键性举措，并且将在 2012 年加大拓展电子渠道和在电子商务领域的投入。

余承东称，除了华为电子商城，华为还将与京东、当当等电商渠道加强合作，在电商渠道销售部分华为终端产品。在天猫商城中，记者看到华为商城旗舰店的累计的访问数已达 8553580 次。

但事实上，在华为官网的界面上，记者看到的产品数量并不多。记者注意到，Honor 荣耀 U8860 手机的价格已经从上线初期的 2499 元下调到 1799 元，不到 3 个月的时间下调了 700 元。

“华为的电商平台起色不大。”龚文祥告诉记者，在市场定位上，华为希望用网络传播拉动销售，但互联网的操作方式和华为以往的企业基因有很大的冲突，过往过于依赖运营商的华为，在公开渠道上几乎没有优势。

据其介绍,朱波曾经希望引入外部资本,将互联网业务从华为母体分拆出来,从而给员工们更好的激励,但这些想法都没有能够实现。

龚文祥表示,华为虽然实力雄厚,但是过去并没有这方面的经验,也没有与这种渠道打交道的经验,如果真的想把电子商务做好,必须从华为的母体中独立出来。来源:2012-6-6 第一财经日报微博

[返回目录](#)

华为重申企业业务战略 2012 年国内收入或达百亿

在今天华为(微博)的一个发布会上,华为企业业务群组 CEO 徐文伟(微博)表示,华为将长期坚持企业业务战略不动摇。这也回应了前段时间有关华为企业业务的一些传言。

徐文伟是在华为发布一款面向云计算的数据中心交换机时做上述表示的。之前,华为企业业务交上的业绩答卷是:2011 年华为销售总收入达 2039 亿人民币,同比增长 11.7%,净利润 116 亿人民币,其中,作为华为的核心业务之一,华为企业业务较 2011 年同比增长 57.1%,全年销售收入达 92 亿人民币。

据悉,目前华为企业业务整个团队规模已达 2 万人,有从华为其他产品线内部招聘来的老员工,大多数为对外招聘而来的。

华为企业业务部门希望在 2015 年销售收入突破 150 亿美元,届时这一收入规模将占到华为公司总收入的 20%。而 2012 年,华为企业业务希望在国内收入 100 亿元人民币。

徐文伟表示,目前华为企业也得到了来自内部的华为中央研究院和海外研发中心的支持。华为还最新推出了一款 CloudEngine 系列数据中心交换机,这是名副其实的面向未来的数据中心级交换机产品,这也是华为企业业务面向全球的产品。来源:2012-6-6 新浪科技

[返回目录](#)

【诺基亚】

诺基亚高管：将继续推出功能手机

诺基亚(微博)执行副总裁玛丽·麦克道尔(Mary McDowell)周五表示,尽管智能机越来越便宜,但功能手机未来仍有一席之地,诺基亚将继续推出更多物美价廉机型。

麦克道尔称，诺基亚已经意识到低端智能机售价正在下降，但诺基亚的策略是继续提供更加廉价的功能手机。“人们已经注意到了智能机现象，”麦克道尔表示，“他们希望获得应用，访问网站，价格也在下降。”

但是智能机价格的下降迫使诺基亚提供更加廉价的功能手机产品，上一季度，诺基亚低端手机营收同比下降近三分之一，出货量下降 24%。

麦克道尔承认，智能机已经侵蚀了诺基亚的高端业务，这一点在中国市场表现的尤为明显。2012 年初，诺基亚有 9 款售价在 100 欧元(约合 125 美元)的功能手机。但第一季度结束时，只剩下三款。

诺基亚在本周早些时候推出了新款 Asha 系列触摸屏功能手机，售价在 79 美元至 115 美元。该系列手机可提供一般智能机体验，但售价更低。诺基亚以往功能手机要么配备数字键盘，要么配备 QWERTY 键盘，但麦克道尔表示，到 2015 年时，40% 的功能手机预计将配备触摸屏。

不过麦克道尔并未提及诺基亚与低端智能机的直接竞争，诺基亚曾经凭借塞班成为低端智能机领域重要厂商，但是该市场已经迅速萎缩。据称诺基亚正在开发代号为 Meltemi 的 Linux 系列手机，它可以更好的帮助诺基亚占领低端智能机市场。诺基亚目前最便宜的 Windows Phone(微博)手机是诺基亚 610(Lumia 610)，售价 236 美元。

麦克道尔拒绝置评 Series 40 和 Windows Phone 以外的智能机业务。来源：2012-6-9 新浪科技

[返回目录](#)

诺基亚 Lumia 第一季全球出货 220 万部

美国市场研究公司 IDC 的数据显示，诺基亚(微博)第一季度 Lumia 智能手机全球出货量为 220 万部。

诺基亚在与苹果和三星(微博)等争夺智能手机市场的过程中连连失利，该公司希望借助 Lumia 手机重新夺回市场领导地位。为了更好地展开竞争，该公司推出了多个型号的 Lumia，并计划于 2012 年第三季度进一步扩大 Lumia 产品线。

IDC 的数据显示，Lumia 智能手机的出货量目前仍然很小，但有望在未来几年获得增长。相比而言，苹果 iPhone 单季出货量则高达 3500 万部，约为 Lumia 的 16 倍。出货量是指设备制造方分销给零售渠道的数量，并非最终出售给消费者的数量。

IDC 分析师凯文·莱斯蒂沃(Kevin REstivo)说：“现在就对 Lumia 的成败与否做判断还为时尚早，因为这款手机还将通过更多运营商在更多国家推广。今后两个季度将更好地判断 Lumia 的成功概率。”

诺基亚最近发布的财报显示，2012 年第一季度实现净销售额 74 亿欧元(约合 93 亿美元)，2011 年同期为 104 亿欧元；运营亏损为 13 亿欧元，2011 年同期为运营利润 4.39 亿欧元。来源：2012-6-9 新浪科技

[返回目录](#)

诺基亚在美启动专利战 HTC 遭遇“337 调查”

手机制造商的“专利战”再度打响，这次的主角是昔日的行业大佬——诺基亚(微博)。

鉴于在 Windows Phone 销量额回升前急需资金度过难关，诺基亚开始效仿微软(微博)的竞争策略，加快了对其竞争对手征收专利版权费的步伐。据外媒报道，由于诺基亚提起指控，美国国际贸易委员会(ITC)4 日宣布对我国台湾宏达国际电子股份有限公司(HTC(微博))发起“337 调查”，以确定 HTC 生产的部分电子产品是否存在专利侵权行为。此次调查具体涉案产品包括 HTC 总公司以及美国公司生产的某类电子产品，包括移动电话、平板电脑及其零部件。诺基亚的这一举动，也被外界认为是其竞争策略改变的信号。

所谓美国“337 条款”(337U.S.survey)是指，禁止一切不公平竞争行为或向美国出口产品中的任何不公平贸易行为。

一直处于亏损状态的诺基亚，希望利用专利诉讼获得大笔的专利收入，为其复苏争取有利的条件和时机。但有分析人士认为，仅靠单一的专利授权费用并不能令诺基亚摆脱市场份额日益下滑的尴尬。

昔日联盟“反目”

事实上，HTC 曾是诺基亚在专利战上的盟友，而此次在专利上向 HTC“发难”，也证明了诺基亚是有备而来的。

5 月 2 日，诺基亚在德国对 HTC、RIM 及优派(ViewSonic)提起多起诉讼，指控这些公司侵犯了 45 项软件专利，包括在手机上提供双功能天线、电源管理和多模射频等相关硬件技术，以及与推出应用商店、实现手机多任务操作、导航、会话式信息显示、动态菜单、数据加密和电子邮件附件检索等相关的软件技术。

此外，诺基亚也向 ITC 指控 HTC 侵权。对此，诺基亚发布声明称：诺基亚技术受到专利保护，却被竞争对手任意使用，虽然已向逾 40 家公司授权了这些专利应用，但 HTC、RIM 及 Viewsonic 并不在列，上述三家公司在未经获得授

权的情况下使用了诺基亚的专利技术，所以不得不采用法律手段来维护自身的利益。

诺基亚称，HTC 侵犯了其 9 项专利，要求美国禁售 HTC 的感动机 4G、Inspire4G 及其他八款手机和两款平板电脑。

另外，诺基亚在美国联邦法院也提出诉讼，除同样指控 HTC 侵犯 9 项专利外，还增加了其他 9 项专利，包括跨时区调整的技术。

对此，HTC 反驳称，早在 2003 年就已获得诺基亚公司一些重要的无线专利的授权。

根据有关程序，ITC 在启动“337 调查”后，该机构必须在 45 天内确定终裁的目标时间，并尽快完成调查，通常案件需在一年内作出裁决。如果 HTC 被裁定违反了第 337 条款，ITC 将发布相关产品的排除令和禁止进口令，这意味着 HTC 涉案产品将彻底丧失进入美国市场的资格。

据《每日经济新闻》记者了解，此次并不是 HTC 第一次遭遇 ITC 的审查。2011 年 8 月，苹果曾向 ITC 发起关于 HTC 涉嫌专利侵权的申诉。ITC 最终认定 HTC 侵犯了苹果 iPhone 的一项专利权。因此，ITC 有权从 2012 年 4 月 19 日起对 HTC 手机实施进口禁令。

或难扭业绩下滑态势

“从以往的经验来看，双方和解的可能性很大。”通信专家陈志刚对如是说。

在他看来，诺基亚是在向外界释放一个信号，其将在专利权上开辟一个新战场。在陷入销售额下降和市场份额缩减的时刻，专利已成为诺基亚扭转这一困境的最宝贵的资产，“如何充分利用这些专利将成为诺基亚长期生存的关键。”

实际上，4 月份诺基亚高管表示，未来将依靠专利战筹措更多资金。

中国移动互联网产业联盟秘书长李易则认为，诺基亚从与苹果的专利战中尝到了“甜头”。

凭借在通信专利上的积累，诺基亚也让苹果付出了代价。2011 年 6 月，诺基亚宣布称已跟苹果解决所有专利纷争问题，双方签订协议不再向 ITC 起诉。根据协议，苹果向诺基亚一次性支付相关专利费用，并承诺支付后续使用专利技术的相关费用。

尔后，诺基亚从卖出的每一台 iPhone 上都赚到了版权税。此前，德意志银行分析师凯·科瑟尔特在一份研究简报中称，仅 2011 年第二季度诺基亚就可能会获得苹果支付的总计 6.08 亿美元的版权费。

与诺基亚有同样策略的还有微软，J.Gold Associates 的创始人及首席分析师 Jack Gold 曾在一份研究报告中表示表示，目前微软针对谷歌 Android 设备所获得的专利授权费用收入已超其 Windows Phone 手机的销售收入。数据显示，

2010 年全球 Android 智能手机的销售量为 1.4 亿部，微软获得了 6.6 亿美元至 11 亿美元的 ActiveSync 特许权使用费和 7 亿美元的 Android 设备的专利授权费，总收入达到了 14 亿美元到 18 亿美元，WindowsPhone7 和老版本的 Windows mobile 操作系统手机仅为微软提供了 1.8 亿美元的收入。

作为 Windows Phone 阵营的亲密战友同时坐享专利授权利益的行为也“激怒”了 Android 阵营的谷歌。谷歌已经向欧盟监管机构提出反垄断投诉，指控微软和诺基亚利用代理公司炫耀专利并且损害谷歌 Android 移动操作系统的前景。

针对谷歌的投诉，诺基亚法律发言人马克·达兰特表示，谷歌的说法是错误的。诺基亚和微软都有自己的知识产权组合且独立运营。

然而，仅靠单一的专利授权费用并不能令诺基亚摆脱市场份额日益下滑的尴尬。

市场调查机构 ComScore 发布的数据显示，相比 2012 年 1 月，4 月美国智能机用户量增长 6% 至 1.07 亿。截至 4 月，Android 的美国智能机市场份额为 50.8%，相比截至 1 月的 48.6%，增加了 2.2 个百分点。苹果 iOS 市场份额为 31.4%，增长了 1.9 个百分点。

同时，微软 Windows Phone 市场份额为 4%，诺基亚塞班为 1.3%，两款系统的市场份额分别下降 0.4 个百分点、0.2 个百分点。来源：2012-6-6 每日经济新闻

[返回目录](#)

诺基亚自称全球最大地图公司：占 8 成车载市场

诺基亚(微博)定位与商务业务创新主管彼得·布朗德莫(Peter Brondmo)周三接受媒体采访时称，诺基亚是全球最大的地图公司，为全球 196 个国家的 1.76 亿台设备提供服务，涵盖 50 种语言。

布朗德莫表示，如果将车载、网络 and 移动地图的份额加总，诺基亚肯定是地图行业的王者。该公司不仅为雅虎的服务提供地图平台，还与微软(微博)必应展开了合作。得益于 2007 年对 Navteq 的收购，诺基亚甚至拿下了车载市场 80% 的份额。他说：“从根本上讲，我们是全球最大的地图公司。”

虽然在车载市场无可匹敌，但市场竞争却越发激烈。谷歌(微博)周三刚刚推出了离线地图，而且还内置了“规划路线”(turn by turn)导航功能。而由于谷歌 Android 系统占据美国智能手机市场的半数份额，因此完全有望超过诺基亚。

除此之外，苹果也有望进军地图市场，从而对诺基亚构成挑战。但布朗德莫却并不担心竞争，准备采取静观其变的战略。

但诺基亚并未懈怠，该公司 2012 年 2 月宣布与 Groupon 合作提供更好的服务，尤其是在移动领域。2012 年 3 月，还针对移动设备优化了“建议路线”徒步导航功能。

通过与 Yelp 和 Foursquare 的合作，诺基亚还将为用户提供更加个性化的服务，例如：当用户启动地图时，就他们正在寻找的东西给出答案。来源：2012-6-7 新浪科技

[返回目录](#)

【其他制造商】

三星 GALAXY S III 登陆中国

在手机发烧友眼中，堪与 iPhone5 一较高下的新生代手机，三星 GALAXY S III 算一个。这款年度力作昨日宣布正式登陆中国市场，6 月 9 日首销，三大运营商三种制式齐发。

这款手机自亮相开始一直被关注，“体感拨号”算一个，它能识别人的动作——当你在给某人发短信或正在查看通讯录时，突然想要直接给这个人打电话，只需将手机放到耳边，它居然会自动替你拨通这个号码。它还能“智能休眠”，在你看着屏幕的时候，屏幕就会一直亮着，从技术层面的解读是前置摄像头能识别你的眼部动作。它还第一次实现了“画中画播放”，可以一边看视频，一边看邮件、发短信或上网。因为它有强大的“芯”——三星首款四核手机。来源：2012-6-7 北京晨报

[返回目录](#)

摩托罗拉全线布局智能手机市场

在被谷歌正式收购后，摩托罗拉(微博)的信心也开始暴增。

近日，先是携手新浪针对年轻时尚人群推出当米诺微音乐手机 XT550。紧接着，又针对中高端人群推出两款中国移动(微博)定制手机。摩托罗拉一系列的创新举动也预示着其全线抢占智能手机市场的巨大决心。

近日，摩托罗拉携手新浪共同举办了“MOTO 当米诺新浪微音乐手机 XT550 歌友会”，现场多位明星到场助阵。该手机主打音乐功能，首次独家预装新浪微音乐应用，可随时收听音乐，即时向好友分享。还可随时记录生活中的音乐细节，不管是在音乐节，还是在与朋友 K 歌欢唱，或是在歌剧现场，都可以随时摘录音乐日记。

作为一款音乐手机，摩托罗拉 XT550 集成杜比移动娱乐体验技术为影音播放增添音效，SRS WOW HD 高端音效处理技术丰富高低音细节，专业音频处理芯片提升音乐品质。不仅如此，MOTO 微音乐手机 XT550 配备了共鸣版和交响版耳机组合以及外置独立音乐播放键。

此外，由中国电信(微博)定制的全新双网双待音乐智能手机 MOTOSMART MIX 当米诺新浪微音乐手机 XT553，也将于 6 月底上市发售。

除了针对年轻时尚人群，摩托罗拉在中高端机型的争夺上也从来没懈怠过。上周末，摩托罗拉携手中国移动发布两款中高端产品锋芒 MT887 和入门级产品锋丽 MT680。这是继 MT917 之后，摩托罗拉推出的全新 TD 智能手机产品。

MT887 打破以往商务机的形象，有黑、白、粉三种颜色可选，拥有凯芙拉材质的机身后壳，并延伸至摄像头，机身厚度为 8.35mm。依然采用一体机身设计，同样不能更换电池，以及 4.3 英寸触控屏和双核 1.2GHz 处理器。同时 MT887 也是摩托罗拉首款搭载 Android 4.0 系统的机器。

而 MT680 机身厚度为 10.35mm，相比 MT887 略厚一些，黑、白两种颜色可选。配备 4 英寸 WVGA 触控屏，500 万像素的摄像头，以及 1GHz 处理器和 1390mAh 的锂电池。MT680 采用 Android 2.3 操作系统。同时摩托罗拉还请了著名造型师小 P 为 MT680 设计了后壳，使 MT680 更具时尚元素，主打年轻化市场。

此次发布的两款手机均内置了音乐随身听、飞信等移动定制功能，还升级了智能设定功能，用户可以根据日程自动调整情景模式、网络、屏幕亮度等功能，可以有效延长电池使用时间。来源：2012-6-6 北京商报微博

[返回目录](#)

TCL 退出国内 CDMA 市场数年后大举重返

TCL(微博)通讯的内部通告信息显示，在退出 CDMA 国内市场多年之后，TCL 通讯已确定重新在国内市场大做 CDMA 手机。

曾退出 CDMA 国内市场多年

对于 CDMA 手机，TCL 原本并不陌生，TCL 通讯的前身 TCL 移动原本是国内 CDMA 手机元老，2001 年 CDMA 在中国上马不久，TCL 移动就开始进军 CDMA 手机。

资料显示，2002 年，TCL 开始推出国内第一款支持 BREW 平台 CDMA1X 手机，这离现在已经 10 年了。2003 年，TCL 通讯曾推出一款价格只有 200 多元的超低价 CDMA 手机 TCL1898，在深圳 CDMA 手机市场，根据统计，这款手

机市场占有率一度接近 15%。之后由于种种原因，TCL 几乎退出了国内 CDMA 手机市场。

已确定大举重新出击 CDMA 手机

TCL 内部人士透露，之所以 TCL 决定重新大做 CDMA 手机正是因为这个市场的发展已经足够大。截至 2012 年 4 月底，中国电信(微博)CDMA 用户总数接近 1.39 亿户，其中 3G 用户增至 4556 万户。

TCL 通讯以往的公告信息显示，近年来，TCL 通讯在海外的 CDMA 业务发展得还不错，目前 TCL 通讯已与全球 12 个国家的 CDMA 业务运营商进行合作，每年为全球提供近 30 余款 CDMA 定制产品。最近，TCL 的 EVDO 手机 E2 成为了中国国内手机品牌在印尼上市的第一款 3G 手机产品，一上市就达到了 40 万台的销量。在巴西，TCL OT-208P 单款产品的销量更达到 100 万台。

在海外市场已奠定了 CDMA 业务的基础，现在，TCL 通讯也借着大举进军国内市场的机会，除了发展 TCL 通讯擅长的 WCDMA 制式外，也要大力发展 CDMA 制式手机，由此，TCL 通讯关于 CDMA 手机市场的举动已确定。而经过一段时间的筹划，目前 TCL 重新大举进军 CDMA 手机已板上钉钉。来源：

2012-6-8 新浪科技

[返回目录](#)

分析称 WP 到 2016 年打败 iPhone 只是幻想

近日有分析师对 IDC 报告提出质疑，认为 Windows Phone(微博)销量到 2016 年将超越 iPhone 的预计只是幻想，对一个变幻莫测的市场未来四年的趋势下定论是愚弄民众。

IDC 称到 2016 年，Windows Phone 手机将成为仅次于 iPhone 的世界第二大畅销智能机。Windows Phone 市场份额将从 2012 年的 5.2% 扩大至 2016 年的 19.2%，而 iPhone 的市场份额会从目前的 20.5% 下降至 19%，也即 Windows Phone 市场份额比 iPhone 高出 0.2%。

IDC 还预计，到 2016 年 iPhone 全球市场份额将趋于饱和，因此销量增长趋缓，而 Windows Phone 在新兴市场走强会带动销量增长。

然而，分析师认为，预测一个操作系统在 4 年后市场份额超过对手 0.2% 是很荒谬的，没有任何可靠方法可以对数据进行预测，尤其是预测瞬息万变的市场。

此外，IDC 报告直接与两周前所作另一篇认为 Windows Phone 销量增长会很缓慢的报告矛盾。

IDC 认为 Windows Phone 销量增长缓慢的报告数据与 Gartner 相符，Gartner 数据显示 2012 年第一季度，Windows Phone 在全球市场份额为 1.9%，而上年为 2.6%。市场调研公司 NPD Group 的数据显示，2012 年第一季度 Windows Phone 占美国智能机销量 2%。市场调研公司 Nielsen 数据则显示，同期 Windows Phone 占美国智能机销量 1.7%。

以上数据均不能说明 Windows Phone 市场份额会如 IDC 所说获得增长，更为重要的是预测一个瞬息万变的市场四年后的某个数据是不可能的。2008 年推向市场的安卓手机在 2009 年市场份额仅为 0.8%，但现在安卓占市场主导地位。

分析师认为，Windows Phone 到 2016 年超越 iPhone 的可能性存在，但是微乎其微。来源：2012-6-8 赛迪网

[返回目录](#)

三星苹果 2013 年底智能手机市场份额或超 50%

据今天发布的一份最新报告显示，三星(微博)和苹果在控制智能手机市场的问题上已经是表现良好，但在未来一年时间里，这两家公司所面临的形势还将变得更好。

加拿大投资银行 Cannacord Genuity 分析师迈克尔·沃克利(Michael Walkley)今天发布投资者报告称，他认为到第二季度末为止，苹果和三星在全球智能手机市场上所占份额之和将会达到 48.1%；到 2012 年底为止，这一数字将会达到 49.7%；而到 2013 年底为止，这两家公司所占份额之和将会触及 52.3%。

沃克利预计，三星在全球智能手机市场上所占份额将是最大的，2013 年可达 31.3%，智能手机出货量为 3.044 亿部；与此同时，苹果 2013 年的 iPhone 出货量预计将达 2.041 亿部，在全球市场上所占份额为 21%。

对苹果和三星来说，沃克利的这一预期是继续浮现出来的好消息，而对其竞争对手来说则是更加糟糕的消息。上个月美国市场调研公司 Asymco 分析师贺拉斯·德迪欧(Horace Dediu)发布报告称，苹果和三星在移动领域总运营利润中所占份额之和为 99%；HTC 占据第三的位置，所占份额仅为 1%。而如果沃克利的预期是正确的，那么苹果和三星只会进一步巩固这种优势地位，这就会带来一个问题，那就是其他所有智能手机厂商是否还能获取任何运营利润。

就其他智能手机厂商而言，沃克利不认为它们在市场上也能取得一样好的表现。举例来说，沃克利预计到 2013 年底为止，诺基亚(微博)的手机销售量将会从 2009 年的 4.318 亿部减少至 3.32 亿部；同期，摩托罗拉移动的销售量则预计

会从 5510 万部减少至 2730 万部。虽然 2011 年 RIM 的销售量达到了 5200 万部，但预计到 2013 年底为止将会减少近一半，至 2690 万部。

沃克利还预计，到 2013 年底为止，Android 和 iOS 在全球市场上所占份额之和将会达到 85.8%；Windows Phone 将名列第三，所占份额为 8.8%；RIM 黑莓(微博)操作系统所占份额则将仅为 2.8%。来源：2012-6-6 新浪科技

[返回目录](#)

服务增值篇

【趋势观察】

智能手机与 LTE 成无线产业增长动力

iSuppli 公司日前发布无线系统市场追踪报告指出，智能手机和 LTE 将是 2012 年以及未来推动移动通信产业增长的关键因素。

2012 年总体移动通信营业收入将达到 3926 亿美元，比 2011 年的 3363 亿美元劲增 17%。到 2016 年，总体无线营业收入将达到 5760 亿美元，相当于该产业的 5 年复合年度增长率为 11% 左右。

上述预测数据由无线通信产业各领域中的 OEM 厂商的总体工厂营业收入构成，包括手机、媒体平板和移动基础设备等主要领域，以及无线路由器、无绳电话、电池充电器和“山寨”手机等辅助领域。

iSuppli 公司认为，不论是直接推动无线设备出货量增长，还是间接促进基础设施升级要求，推动无线产业持续增长的主要因素在于 LTE 提供的高速低等待性能，以及使用智能手机所带来的数据需求。远非仅局限于智能手机领域，LTE 也在进入其他移动宽带接入设备之中，如媒体平板、移动热点和 USB dongle。这将扩大 4G 标准的使用范围。LTE 接入速度远高于 3.5G 和 3.75G 技术。在北美和欧洲等许多发达市场，3.5G 和 3.75G 技术仍然广泛使用。利用 4G LTE，视频流和多人游戏等实时应用不仅可能，而且将变得可用。

iSuppli 指出，2012 年，增长最快的三个领域将是 3G 手机、4G 手机和媒体平板。2012 年 3G 手机产量将达到 7.126 亿部，比 2011 年的 5.826 亿部增长 22%。同时，2012 年 4G 手机产量将从 2011 年的 1440 万部增长到 4530 万部，虽然只是 3G 手机产量的一个零头，但其增长率高达 214%。

到 2016 年，2G 手机产量将降到 4.296 亿部，而 3G 手机产量将达到 9.245 亿部，4G 手机将达到 5.325 亿部，媒体平板产量将达 3.112 亿台。中国、印度等发展中国家的用户将继续强劲增长。

iSuppli 还认为，整体无线产业的强劲增长，也将促使移动通信半导体市场的繁荣。来源：2012-6-6 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

2013 年中国智能机出货量将超功能机

市场研究机构 IDC 的最新报告预计，2012 年国内手机市场的总出货量将超过 2.8 亿部，而 2012 年正在成为一个转折点，预计在 2013 年智能手机出货量将首次超过功能手机。

IDC 在该报告中指出，中国智能手机出货量增长的部分原因是受中国市场上更多 3G 移动设备使用的推动。同时，中国生产国产移动操作系统的趋势正在升温，更多国内消费者更习惯使用本地厂家提供的本土在线服务。

通信世界网总编辑刘启诚认为，随着千元智能手机的上市，2011 年下半年中国智能手机市场迅猛增长。凭借极高的性价比优势，智能手机已渗透到大众消费市场。在 3G 和智能手机普及率达到拐点的情况下，中国手机用户的消费行为已开始由功能手机向智能手机进行结构性转变。他还认为，与 2G 向 3G、固网互联网向移动互联网的转变相似，功能手机向智能手机的转变是国内电信领域的又一个主要趋势，这可能在今后两三年里对价值链中的所有公司产生深远影响。来源：2012-6-6 北京商报微博

[返回目录](#)

全球芯片厂商抢滩中国低端智能手机市场

正在出席台北国际电脑展(Computex)的芯片厂商高管和业内分析师表示，鉴于中国用户对入门级智能手机的强劲需求，高通等全球知名芯片厂商正在强化低端处理器的性能，尽管利润微薄，但他们希望通过数量来确保利润。

台北国际电脑展是全球第二大 PC 展会，参加此次展会的企业高管和业内分析师表示，高通和博通等芯片厂商纷纷销售利润率较低的低成本芯片，他们希望通过数量来取胜。

由于市场需求强劲，中国三大移动运营商对一些国产入门级智能手机给予较高的补贴，如华为 C8650、中兴 U880 和联想乐 Phone A65。

高通高级副总裁罗布·詹德胡克(Rob Chandhook)称：“我们正继续将我们的先进技术推向大众市场。”高通 2011 年推出了参考设计(Reference Design)计划，旨在吸引生产低成本手机的厂商。

此前，低成本手机芯片市场一直被台湾地区的联发科、晨星半导体，内地的展讯通信所主导。但据出席台北国际电脑展的企业高管称，至目前为止，联想 A780 和 Coolpad 7260 都在使用高通的 S4 Snapdragon 芯片组。

IDC 北京分析师 TZ·庄(TZ Chuang)称：“价格低于 1000 元人民币的智能手机市场前景乐观，因为当前许多使用功能型手机的用户尚未购买过智能手机，而该价位智能手机将是他们的升级首选。”

IDC 数据显示，2012 年第一季度，中国市场 1000 元人民币以下的智能手机占智能手机总出货量的 21%，而一年前的该比例为 12%。

2012 年 2 月末，博通针对搭载 Android 4.0 系统，价格在 299 美元以下的智能手机推出了一系列芯片和解决方案。当问及 1000 元人民币以下智能手机市场时，出席台北国际电脑展的博通高管表示，这些芯片和解决方案将被用于中国等市场。

市场需求强劲

尽管苹果 iPhone 和三星 Galaxy 系列在中国较为富裕的沿海城市颇受欢迎，但在二、三线城市，消费者对廉价智能手机的需求十分强劲。

基于该趋势，海尔和阿里巴巴旗下阿里云计算公司周三联合发布了一款 999 元人民币的智能手机，该款手机采用阿里巴巴的“阿里云”移动操作系统。

百度上个月也表示，将与富士康、长虹和联通共同推出价低于 1000 元人民币的智能手机。

中国当前拥有 10.2 亿手机用户，但 3G 用户仅占 10%，其余均为 2G 用户。分析师表示，为推动用户升级至 3G，并使用数据服务，中国移动(微博)、中国联通(微博)和中国电信(微博)三大移动运营商一直在提供高额补贴。

中国联通上周曾表示，2012 年来自 3G 服务的营收有望超过 2G 服务，而 2011 年这两项服务的营收比例为 7:3。此外，中国电信也表示，2012 年数据服务营收将超过语音服务营收。

中国电信董事长兼 CEO 王晓初上周曾表示：“当前真正热销的智能手机是 1000 元以下产品，它们深受年轻一代欢迎，尤其是学生和刚参加工作的人群。”

以数量确保利润

由于入门级智能手机利润率微薄，芯片厂商希望通过销量来确保利润。

瑞士信贷台北分析师兰迪·艾布拉姆斯(Randy Abrams)称：“面向低成本智能手机的芯片组市场竞争将异常激烈，利润率提升空间十分有限。”

艾布拉姆斯称，亚洲芯片组供应商 2011 年向功能型手机市场的发货量约为 8 亿部。在未来 2012 年内，其中大部分供货将转向智能手机市场。

艾布拉姆斯说：“甚至连英特尔也进入该市场，并且已联合联想和 Lava 推出了手机产品。”来源：2012-6-6 新浪科技

[返回目录](#)

博通预测 2013 年一季度将出 5G WiFi 手机

博通公司今日透露称，2013 年第一季度将有厂商推出支持 5G WiFi 手机。

根据思科公司的调查数据，到 2015 年，每秒钟将有 100 万分钟的视频内容跨网络传送，从 2010 年到 2015 年间，全球移动数据流量 将增长 26 倍。2014 年的消费性电子设备总数将超过 50 亿。

博通公司的负责人表示，用户对无线网络的增加，以及越来越多的无线设备投入使用，为现有的 WiFi 网络带来巨大压力。下一代 WiFi 制式 5G WiFi 可以传输更快，更多的内容，同时降低功耗。

所谓 5G WiFi 有两种含义，一是从 WiFi 迭代来看，从 1997 年推出第一代 WiFi 802.11b 以来，到现在已经是第 5 代 WiFi 802.11ac。二是该种技术运行在 5GHz 频谱上。5G WiFi 可以提供千兆无线数据传输能力。

博通负责人预测，2013 年第一季度将有厂商推出支持 5G WiFi 手机。

博通方面，目前已经推出业内首个基于 5G WiFi 的高带宽系统单芯片(SoC)解决方案。从数据测算来看，目前该方案比现有的网络增 速将达 10 倍。功耗方面，网络运作上，相对可减少 70%以上功耗，停机时可减少 95%。博通预计，相关的产品可以在 2012 年下半年可量产。来源：2012-6-8 新浪科技

[返回目录](#)

语音免费成为趋势 独立语音业务将走向消亡

美国电信运营商集体推出“随意打”服务的消息一出，使得语音免费话题再次成为大家讨论的焦点。相关专家认为，运营商采用不限通话时长的包月服务是未来发展的趋势。而语音通信作为一种独立的业务将会走向消亡，融入到新的移动互联网服务中。

电信运营商尝试“随意打”

2012 年 3 月浙江联通率先在我国推出网内“随意打”业务，一时间引起了业界的讨论，监管部门甚至下文叫停。但似乎星星之势已经燎原，联通各地运营商迅速跟进。而一些地方移动也相应的推出“移动随意打”。运营商的“价格战”拉开了序幕。

近日，国外媒体报道，AT&T 等美国各大电信运营商也在制定措施，推出包含不限通话时长的包月服务，意在确保用户付费使用通话服务。和中国运营商不同的是，美国运营商推出此项服务是为了改变手机用户通话时长每年减少的状况。

但是，趋势已定，即使运营商在业务模式上有所变化，也不会改变语音业务逐渐消亡的趋势。

独立语音业务走向消亡

语音业务一直以来都是电信运营商收入的主要来源。据三大运营商财报显示，2011 年中国移动(微博)语音收入占比高达 69.0%，数据业务收入占比达 26.4%。中国联通(微博)2011 年 2G 服务收入达 705.7 亿元，占比达 33.74%，3G 增长迅速达 327.4 亿元，同比增长 182.3%，但是尚未超过 2G 业务。中国电信(微博)单项收入最大的是互联网业务，占比达 30.62%，移动和固网语音合并收入达 36%。美国各大运营商每月也有三分之二的手机服务收入来自于语音通话服务。

但是，自从 2007 年 iPhone 等智能手机横空出世以来，美国手机用户月均语音通话时长一直呈现了下降趋势。

因此，中国移动首席科学家杨景在微博上透露，语音通信作为一种独立的业务将会逐渐走向消亡，语音通信将会融入到新的移动互联服务中。

语音业务更多的是在 2G、3G 网络上运行，随着智能手机的普及，通话时长的缩短，运营商没有必要维护仅仅能够提供语音业务的 2G 网络。国外很多运营商已经选择了关闭 2G 网络，甚至是 3G 网络，让出更多的频谱来给 LTE。语音业务在这个过程中，将会融入到新移动互联网服务中，而不会作为一个单独的业务存在。

据了解，芬兰三大运营商 2010 年就放弃了第二代 GSM 网络，全面转向 3G 网络；日本最大运营商 NTTDocomo 也于 2011 年 3 月正式关闭了 2G 移动网络服务；韩国电信 2011 年年底关闭了原有的 2G 网络，腾出更多频谱发展 LTE。

运营商 2G 时代似乎走向了尽头。

语音免费已成为趋势

无论是美国电信运营商推出包月不限时长的服务也好，中国联通推出“随意打”业务也好，都说明了一个趋势：语音免费时代的到来。

运营商也意识到了这一点，中国移动前任董事长王建宙曾经表示：“打电话免费是趋势，但是中国移动现在不得不进行抗拒。”

“美国运营商的今天就是中国运营商的明天。”零点前进策略上海公司 IT 电信总监曾韬认为，“语音免费一方面是大势所趋，另一方面也是运营商之间竞争的产物。”

对此，艾媒咨询创始人兼 CEO 张毅也认为，运营商语音通信的高峰时期已经成为过去式，但是原来为语音业务建设的基站和资金投入，都是有生命周期的。运营商需要充分利用这些设备，因此，美国电信运营商推出包月不限时长的语音服务可以说是为了充分利用当前设备，解决当前的问题。

“另一方面，语音收入增长乏力，需要向数据流量收入转移，但是无论是怎样的转移，必须要积累足够多的用户，用户数是根本。所以说，包月不限时长的服务另一方面也是为了抢占更多的用户，为了未来做准备。”张毅表示。

离语音越远 离危险越近

虽然，语音免费是趋势。但就目前来说，运营商对语音的依赖程度很高。所以，“离语音越远，离危险越近。”曾韬认为。

智能手机的普及，越来越多的用户选择 Skype、Sidecar、Viber 等互联网应用进行沟通。运营商正是意识到了这一点，所以也希望能够摆脱对语音的依赖。据中国电信对外透露，中国电信非语音收入占比已经超过了 65%。

但是，曾韬认为，电信运营商因语音而生以及成长。“承载语音的网络建设已经很完善，收入模式既定。但是，数据流量由于建设周期的原因，还未到大规模收益的时候，所以电信运营商离语音越远，离危险越近。”来源：2012-6-12 飞象网

[返回目录](#)

【移动增值服务】

残疾人手机遥控家电

荔湾残疾人有望遥控全屋家电，昨日，街道正在联系全宅手机控系统厂家，有望为 20 户残疾人免费安装设备。

这些新型设备便宜的千多元，较好的上万元甚至以十万元计算，白鹤洞街道等荔湾区有关部门正在积极联系全宅手机控系统厂家，为 20 户残疾人免费安装设备。来源：2012-6-7 大洋网-广州日报微博

[返回目录](#)

异网用户互发飞信将收费 初期 50 条免费

对于中国联通(微博)、中国电信(微博)用户与中国移动(微博)用户之间的飞信是否收费问题，中国移动相关负责人介绍，目前中国移动用户通过飞信向联通、电信用户发送信息，按照现有网间资费标准收取；联通、电信的飞信用户则可免费发送 50 条测试信息，待“飞豆”上线后，将按正常资费标准收取。

此前，中国移动已发布跨运营商的飞信晨曦版和朝晖版，其最大的特点就是支持联通、电信手机用户注册使用。当打开中国移动飞信 PC 客户端时，在注册用户一栏上方的显著位置有一个提示：“联通、电信手机号可以注册啦！”

关于资费，该负责人介绍，移动用户可以通过飞信向联通、电信用户发送信息，按照现有网间资费标准收取，联通、电信用户可以通过飞信 PC、手机及 MAC 客户端接收。现阶段中国移动还为联通、电信的飞信用户提供 50 条免费测试信息，可通过飞信客户端向移动飞信好友发送信息。待“飞豆”上线后，也会类似 Q 币一样，电信、联通等非移动客户发起的信息就可按正常资费标准收取。

目前，在中国移动飞信官方网站上，可以看到这样的提示：“目前为联通、电信飞信用户所赠送的免费短信配额为每人每月 50 条，可用来向移动飞信好友发送手机短信，当月内使用，不可累计。更多的免费短信可通过飞信积分兑换。”
来源：2012-6-11 新浪科技

[返回目录](#)

【网络增值服务】

100 兆宽带 3 年后进入北京家庭

昨日，北京市经信委方面表示，北京市计划 3 年后——2015 年家庭宽带升至 100 兆。

昨日，北京市经信委电子政务与信息资源处处长潘峰对近期发布的《北京市“十二五”时期城市信息化和重大信息基础设施建设规划》(以下简称《规划》)进行解读。潘峰透露，目前北京市家庭宽带是 2 兆，根据《规划》北京市计划到 2015 年的家庭宽带提至 100 兆。

100 兆宽带会给家庭用户怎样的上网体验？

潘峰介绍，中国的家庭一家四口是比较普遍，100 兆宽带意味着四口人都可以看高清电影，满足全家的单向娱乐需求。来源：2012-6-9 新京报微博

[返回目录](#)

广深公共汽车启动 4G 网络体验

小陈迫不及待地点开刚更新的电视剧，但缓冲了两分钟，视频依然无法顺畅播放。3.7K/s、1.8 K/s……望着几乎停滞不动的校园网信号，小陈忍不住“仰天长啸”：“等到花儿也谢了！”

类似的“苦逼”情景在广州大学城每天上演。但现在，大学城的学子可暂时脱离“龟速”校园网，出门体验“飞一般”的 4G 网络。

近日，广东移动(微博)联合广州市科信局、广州市交委、广州市第三公共汽车公司将 381 路大学城环岛公交车线共同打造成为广东省内首个 TD-LTE 公众体验项目，引发了不少学子对 4G 网速的好奇心。“走，蹭网去”，成为同学们时兴的口号。

4G，到底有多快

走上有“中国移动(微博)4G-LTE 信号已覆盖”标识的 381 路公交车，记者发现不少乘客正拿着手机，低头专注刷屏。“速度比宿舍的 WiFi 给力。”旁边一个男生说。

据悉，381 路公交车安装了 CPE 无线网关设备，可将 TD-LTE 网络转化为 WiFi 信号，乘客只需使用带有 WiFi 功能的智能手机等移动终端，便可免费畅享 4G 网络。

4G 网络究竟有多快？记者通过手机接入 4G 转换的 WiFi，测试了 3 次网速，最快速率达 1.2M，最慢的也有 400K，而 400K 已相当于一般固网宽带的速度。按照这个速度，如果在 381 路公交车上下载一首流行歌曲，刚按“下载”键，就能听到“噔”的一声，完成下载。

但也有乘客反映，4G 网速也不比 3G 网络快多少。381 路大学城环岛公交车线是大学城载客量最大的一条线路，下课、放假等时间段非常拥挤，有学生因此笑称：“在 381 路拿起手机都难，更何况体验 4G 呢？”

对此，广东移动的相关人员向记者介绍，广州 TD-LTE 网络下行速度可达 100Mbps，是目前主流宽带的 25 倍。但如果车上多人一起观看或下载高清视频，网速也会出现分流甚至压力过大的情况。

杭州先于广州和深圳启动 4G 网络体验点。据悉，杭州 B1 快速公交线的 4G 网速在 20M~40M 左右，可支持 60 人到 80 人同时流畅地上网。有趣的是，自开放 4G 网络免费体验以来，杭州 B1 快速公交线已出现了一批“蹭网族”。他们一上车，就开始用手机、平板等设备浏览网页、下载电影，不浪费一分一秒。

4G 网络的惊喜不仅仅在于快网速。广深 4G 网络体验点启动当天，广东移动还在两地设置 TD-LTE 现场体验区。TD-LTE 高速上网、高清视频通话、在线对战游戏……十多项基于 TD-LTE 技术的全新业务体验向公众开放体验。

在中国移动南方基地，TD-LTE 机器人的表演引来观众一阵阵惊叹。“TD-LTE 机器人通过 4G 网络进行操控，它的头部内置 TD-LTE 芯片，体内安置了 100 多个传感器，并且集成了摄像头、声纳系统和红外系统，通过 TD-LTE 网络能够在极短的时间里传送各种数据，包括视频、声音、控制和传感信号等。”现场工作人员介绍说。

而 TD-LTE 即摄即传技术已成功应用于 2010 年广州亚运会及 2011 年深圳大运会的直播报道，备受好评。

4G，离我们有多远

虽然现在公众可在杭州、广州和深圳三地体验 4G 网络，但不少网友遗憾地表示，4G 网络体验点还是太少了。4G 网络还有多久才能走进寻常百姓家？

据悉，TD-LTE 是我国主导的新一代宽带移动通信技术，也是我国拥有自主知识产权的 TD-SCDMA 的后续演进技术，具有技术先进、传输速率高、频率使用经济等特点，已被国际电信联盟最终确定为三大国际 4G 技术标准之一。

自工信部 2010 年年底批复同意 TD-LTE 规模试验方案以来，中国移动协同产业生态圈合作伙伴加快了 TD-LTE 发展步伐，大力开展上海、南京、杭州、广州、深圳、厦门六城市规模试验网和北京演示网建设。

目前，针对单模终端测试的 TD-LTE 规模试验网第一阶段已顺利结束，针对多模终端测试的 TD-LTE 规模试验网第二阶段正在如火如荼地开展。截至目前，七城市 TD-LTE 基站数已超过 1000 个。

在广东，4G 网络建设正在火热进行中。

目前，广州在大学城、珠江新城、科学城都形成了连续覆盖区域；深圳的罗湖、龙岗商务中心区域，也实现了连续覆盖。广东移动估计，直到 2012 年年底，广深两地的 TD-LTE 基站将覆盖广州市区的中心区和番禺区，以及深圳的宝安、龙岗、坂田等区域。

南方基地作为中国移动唯一的创新基地，不断开拓、研发基于国产第四代通信标准 TD-LTE 的技术应用，2012 年年初成为工信部第一批推荐的“百面旗帜”基层实践基地选点单位，并有望成为广州的科普基地。

据悉，自 2010 年入园运营以来，南方基地已经与诺基亚、爱立信(微博)、日本 KDDI 等全球著名企业建立 12 个联合创新中心，聚集了近百家知名信息服务企业或其分支机构入驻，带动产业产生的经济效益超过 50 亿元。

到 2015 年，南方基地将形成“115”的产业格局，(1 个基地、10 个国际性的研发中心、500 家知名信息服务企业)，创造 100 万个创业就业机会，带动产业链产值突破 1000 亿元，成为具有国际影响力的信息产业智慧园。

“相信在不久的将来，TD-LTE 高清视频监控、高清视频通话、家庭媒体网关等 4G 业务将走入寻常百姓家，成为建设幸福广东的有力助推器。”广东移动的宣传手册这样写道。

面对 4G 网络，普通消费者的愿景简单得多。“希望走到哪里都有信号，希望费用低。现在手机 1G 流量就要 50 块钱，太贵了。”广州大学计算机专业谢震说。来源：2012-6-7 中国青年报

[返回目录](#)

杭州开启移动 4G 网络三个月免费体验

从 6 月 5 日起，杭州正式开放“4G 全城体验”活动，市民只要到杭州移动元通、文一路营业厅办理相关业务，就可以成为移动 4G 网络的全国首批“全城体验”用户，体验期间可以享受三个月的免费优惠，轻轻松松就能抢“鲜”体验 4G 的超快速度。

据了解，目前中国移动率先在上海、杭州、南京、广州、深圳等多个城市建成了 4G 规模试验网并启动了免费体验活动，预计在 2012 年年底可试商用。杭州作为首批试点的城市，一直走在 4G 发展的前列，不仅创新采用了平滑升级演进技术，而且还率先完成了主城区近 200 平方公里的网络覆盖，并于 2012 年 3 月在全国首个推出了 B1 公交线路的免费体验活动。

“目前，杭州的 4G 网络已经初步具备了试商用的条件。”中国移动浙江公司总经理钟天华介绍说：“此次推出的‘4G 全城体验’活动将体验规模扩大至全城 4G 网络覆盖的范围，这是为了进一步让广大市民切身感受到移动 4G 网络的网速以及丰富的业务应用，也将为下一步创新移动 4G 商务模式奠定基础。相信走上 4G 的‘信息高速公路’后，杭州将会进入到一个‘智慧城市’的新时代。”

据中国移动浙江公司介绍，加入“全城体验”活动的客户，可以在营业厅办理一个“4G 体验包”业务，体验前三月期间，在 10G 流量内实行免费优惠，那么超出流量后，会不会产生高的费用呢？中国移动浙江公司工作人员告诉笔者：目前的免费政策是针对体验包内的范围，不过消费者也不必担心，当您在使用中超出流量后，移动公司将自动对你的上网网速进行限制，在不高于 128Kbps、低速情况下，对客户的流量实行免费政策，当然，客户也可申请速率恢复，恢复后

按照 0.1 元/M 计费。这也是国际通行的做法。同时，移动公司还将实行细致周到的流量提醒服务，通过多种提醒方式告知客户流量使用情况。

据了解，经过只争朝夕地建站布网，目前杭州全城已开通 4G 基站近 600 个，网络基本覆盖主城区，北至登云路、余杭塘路，西至古墩路、梅灵南路，南沿之江路，东至钱江新城、绍兴路，在此区域近 200 平方公里的范围内，用户都可以使用 4G 设备高速上网。

“我们也想给客户一个友情提醒，目前 4G 网络全覆盖的地域主要是在杭州主城区以及下沙、滨江、萧山、余杭的中心区域，在市区周边、近郊、农村等部分地区的网络还有待完善，到 2012 年年底，4G 覆盖将会贯通杭州八大城区，届时能为大家提供更好的上网体验。”中国移动浙江公司工作人员这么说。

“4G 全城体验活动启动后，用户携带相关证件到我们元通、文一路这两个营业厅就可以办理了。”杭州移动元通营业厅技术经理卢先生告诉笔者。开放体验活动三天以来，到营业厅来办理业务的意向客户已达千人次，首轮限量体验的名额已经告罄。

“我在很早之前开始关注移动 4G，杭州 B1 快速公交线启动 4G 体验后，我还专程去坐了公交车，那个上网的速度真是让人惊叹！”王先生告诉笔者，他家正好在 4G 无线网络覆盖范围内，所以他打算申请一个 4G 高速无线网关放在家里体验，“以后在家里用 4G 网络上网看电影，肯定特别爽！”办理业务期间，王先生接起了电话，原来他另外还有三个朋友听说他在办理 4G 体验业务，纷纷拜托他帮忙办理。

除了像王先生这样的个人用户，还有不少企业用户来到移动营业厅办理 4G 体验业务，他们一般都会申领多台。杭州的周先生就一口气就申领了 10 台。“我们是一家科技公司，业务演示都是基于高速的网络，以往我们拜访客户时，有些时候网络不够稳定，网络太慢很影响演示效果。”周先生透露，他之前在 B1 公交车上体验过 4G 网络，无论是笔记本电脑还是 pad，4G 上网都很流畅稳定，所以他一听说 4G 可以全城体验了，就立马赶过来申领了。以后公司业务员外出向客户介绍业务时，只要随身带着 4G 高速无线网关，就可立马演示了，再也不用担心网络问题。除了公司业务需要外，周先生还有一点“私心”，“我家里的固定宽带一直不够稳定，有了 4G 之后，我还可以把 4G 高速无线网关带到家里，一插上电源就可以使用，在家里上网也方便多了。”

除了企业代表外，也有不少穿着时尚的年轻人出现在两家营业厅。朱先生自称是电影发烧友，他参与 4G 体验活动的目的很简单：在线看高清视频很流畅，又不会影响家人同时上网。朱先生昨天还替他的 4 位朋友办理了该业务。

游戏发烧友刘先生说，他喜欢玩大型网游，但是住处因为早年装修时网络布局不合理，现在有些地方无法接收网络信号，不用拉网线的 CPE 正好解决了这个问题。“我家里的固定宽带一直不够稳定，有了 4G 之后，我还可以把 4G 高速无线网关带到家里，一插上电源就可以使用，在家里上网也方便多了。”

据悉，4G 高速无线网关 CPE 是一种将高速 4G 信号转换成平板电脑、智能手机、笔记本等移动终端通用的 WiFi 信号的设备，可同时支持多部终端上网，大小相当于一本书，在有 4G 信号覆盖的地方，插上电源就能使用，不必拉网线，使用和携带都很方便。在已经开通 4G 商用的美国、日本等国家，运营商也都将 CPE 作为 4G 商用的主要设备。

“目前 4G 高速无线网关限量供应，市民们想要在家里体验 4G 网络可要抓紧时间来办理。”杭州移动元通营业厅技术经理卢轶俊介绍说，目前我们开始的“4G 全城体验”活动，使用的就是这样的 CPE 设备。

4G 的上网速率究竟有多快？中国移动浙江公司相关负责人介绍：根据前期网络测试的结果，4G 下载速度可以高达百兆，在行驶的公交车上，网速也能稳定在 20M 以上，而在目前试点用户家中，则可以达到 50-80M 的网速，是目前 3G 上网速度的数十倍，将比有线宽带网速还要给力。

据悉，中国移动浙江公司于 2012 年 3 月 30 日在杭州 B1 快速公交线推出 4G 网络免费体验活动，根据两个月的试用情况来看，得到了乘客们的一致热烈响应：每日乘坐 B1 公交体验人数已突破万人，公车上的上网日流量达 400GB。

笔者到杭州紫荆家苑的李先生家对 4G 网速进行了一番检测：用智能手机迅速搜到“4G”无线信号，输入密码连接成功后，打开视频，无需缓冲等待便可播放；再同时打开手提电脑使用迅雷(微博)下载高清电影，结果一部 800M 的高清电影 3 分钟就下载完成，下载速度平均约为 2.5M/s。如果是一般家庭的 4M 宽带，需 20~30 分钟才能下载完成，3G 网络会要几小时。

中国移动浙江公司工作人员介绍道：4G 技术的成熟不仅仅服务于网民对于网上冲浪的享受，高速的网络更将对社会工作生活体系带来巨大推动，有利于提高经济社会的效率。4G 时代的到来，将把无线城市、智能生活等方面的应用推向新的高峰。来源：2012-6-8 钱江晚报

[返回目录](#)

技术情报篇

【视频通信】

百视通拟 7 月开售互联网电视机顶盒

广电系新媒体企业百视通新媒体股份有限公司(百视通,600637)6日在上海宣布成功研发高清3D智能云互联网电视机顶盒。百视通方面表示,这是国内首款具有高清智能功能的电视机顶盒产品。

百视通总裁陶鸣成表示,该机顶盒预计将于2012年7月上市,将以国美门店、淘宝电商、运营商联合推广等多种方式销售。

该机顶盒具有在线视频、应用商城、游戏中心、电视购物等模块,其中内置的“百视商店”是首个为电视屏幕定制的应用商店,目前已内置上百款应用。

百视通昨日同时发布了一款可以安装在智能手机和平板电脑内的名为“百视通疯狂遥控器”的终端软件。借此,手机、平板电脑也可以成为第二个遥控器,滑动指尖即可完成对机顶盒的操作。

三网融合研究专家、融合网主编吴纯勇表示,包括百视通、乐视(微博)网、PPTV等视频网站纷纷推出互联网电视机顶盒,都是在抢占家庭娱乐视听源。此款互联网电视机顶盒的不同意义是百视通首款独立发售的互联网电视机顶盒。

国家广电总局2011年10月下发的《持有互联网电视牌照机构运营管理要求》规定,“互联网电视内容服务平台只能接入到总局批准设立的互联网电视集成平台”。这使得不少智能电视生产厂商选择与百视通合作推出机顶盒产品。百视通正是7家持有互联网电视集成业务牌照的企业之一。

持有互联网电视集成业务牌照其他6家企业是:中国网络电视台、华数传媒、湖南广电、南方传媒、中国国际广播电台、中央人民广播电台。来源:2012-6-7东方早报

[返回目录](#)

【电信网络】

全球LTE商用网络达72个:TD-LTE占5个

在今天举行的“2012 TD-LTE组网技术研讨会”上,中国移动(微博)设计院副总工程师张玉胜表示,目前,全球LTE商用网络已达72个,其中包括LTE FDD

商用网络 66 个，TD-LTE 商用网络 5 个，LTE FDD/TD-LTE 混合组网的商用网络 1 个。

张玉胜指出，智能终端的普及以及移动互联网业务的快速发展，使得移动数据业务量呈现高速增长态势，驱使运营商加快部署 LTE 网络，使得 LTE 商用化进程明显快于 2G、3G 系统。

2009 年 12 月 15 日，TeliaSonera 在北欧建设第一个 LTE 商用网。据张玉胜介绍，“截至 2012 年 5 月 8 日，已有 84 个国家的 258 个运营商承诺投资 LTE 网络。同时，已经在 37 个国家拥有 72 个 LTE 商用网络，其中包括 LTE FDD 商用网络 66 个，TD-LTE 商用网络 5 个，LTE FDD/TD-LTE 混合组网的商用网络 1 个。此外，还有来自 13 个国家的 61 个 LTE 试验网络。到 2012 年底，预计至少 134 个 LTE 网络在 57 个国家中实现商用。”

张玉胜表示，TD-LTE 在标准制定方面基本和 LTE FDD 保持同步，系统设备、终端方面稍微落后于 FDD，产业链成熟度晚于 FDD 大约 1-2 年。

不过，在我国相关部门统筹规划领导下，TD-LTE 已经取得了长足进步。据张玉胜介绍，中国移动 6+1 城市的 TD-LTE 规模试验网建设及单模终端测试工作于 2011 年 9 月份基本完成，共 11 个设备厂家参与了 1200 个左右的基站建设规模，同时完成了独立的核心网网元建设。

“通过 TD-LTE 第一阶段规模技术试验，基本验证了 LTE 系统的设计目标和技术能力；端到端产业已基本具备单模数据业务的商用能力；促进了 TD-LTE 发展进程，推动厂家的设备成熟。”张玉胜说。

张玉胜进一步表示，近期，在 TD-LTE 规模技术试验网第二阶段测试中，又完成了双流波束赋形功能和多模终端测试等多项重要测试内容，为 TD-LTE 的进一步规模部署奠定了基础。杭州、广州、深圳等城市已经进入客户体验阶段。来源：2012-6-8 中国通信网

[返回目录](#)

【终端】

触摸屏幕突起 触屏变身物理键盘

使用全触屏手机的用户一定会有这种感觉，在发短信或者聊 QQ 时会觉得平平的屏幕按起来非常的没有感觉，如果能稍微突起一块，那操作起来该多方便呢？

来自美国加利福尼亚州的 Tactus Technology 公司这次就推出了“动态物理键盘”这项酷到了不行的技术，手机触摸屏可突起，用户瞬间就有了方便操作的物理键盘。

为了改进目前触屏控制的缺陷

目前 Tactus 公司还处于起步阶段，目前，该公司研发了能从触屏上突起并缩回的透明按键。在触屏手机和平板电脑上加上一层超薄透明的“涂层”，轻轻一按，键盘就将从屏幕上缓缓突起，再一按，键盘就将缩回到“涂层”里。这家公司宣称，这个透明按键所依附的“涂层”与目前触屏手机上的那层透明玻璃差不多厚度。这项技术可以应用在平板电脑、手机和遥控器上，甚至可以应用在其他采用触屏的设备上。Tactus 把这项技术称为“世界第一”，其研发目的就是为了解决目前触屏控制的缺陷。

该公司发言人在新闻发布会上称：“如果按键可以从设备的表面‘升’起来呢？Tactus 提供给触屏们一个新的思维方式，让真正有触感的按键在需要时从触屏表面突起，不需要时再缩回去。而当按键缩回去时，触屏表面光滑平整，完全看不出按键的痕迹。”

不需要更改原有传感器设置

现代触屏是由不同材料制成的超薄涂层组成。Tactus 表示，他们所研发的 Tactus 涂层跟目前所使用的“透明玻璃”厚度差不多，并不需要更改原有的屏幕或者传感器设置。但是有了这种按键，用户就能选择直接按键输入或者使用触屏按键了。而不需要使用这些按键，它们将会退回到屏幕中变成隐形，让用户回到使用触屏的时候。

Tactus 表示，这项技术是基于目前触屏用户反馈的一项“很自然”的进展。此外，这项技术也让用户能更准确地使用触屏，因为用户知道，在需要触屏的时候使用触屏，需要按键的时候使用按键。“这个并不是故意戏弄用户的感受，而只是增加一个触感按键，让用户更加方便使用触屏设备。”来源：2012-6-9 金羊网 - 新快报

[返回目录](#)

美 FCC 网站显示谷歌光纤机顶盒支持 WiFi 网络

知名科技博客网站瘾科技今天报道称，美国联邦通信委员会(以下简称“FCC”)网站列出了一款谷歌(微博)光纤 IP 机顶盒，支持 WiFi 网络，配置有 USB、以太网、HDMI 输入/输出端口。

这可能标志着谷歌即将向消费者提供速度超快的宽带连接

FCC 网站显示有谷歌光纤 IP 机顶盒的标签以及测试报告。标签上显示有“Google Fiber”标识，申请测试的是制造厂商 Humax。

谷歌两年前公布了“超快”宽带网络计划，2012 年早些时候宣布将开始在堪萨斯城市场铺设光纤网络。来源：2012-6-6 科技资讯网

[返回目录](#)

【运营支撑】

GSA 证实 LTE 商用网络 12 个月内翻两番

据全球移动供应商协会(GSA)在本周最新公布的《LTE 演进》报告(Evolution to LTE)中证实，目前已有 99 个国家和地区的 327 家运营商致力于 LTE 商用网络部署或正在从事相关试验、技术测试或研究。该报告涵盖了 LTE FDD 和 LTE TDD 两种模式。

其中 267 家公司计划 LTE 商用网络部署、正在进行部署，或已经投入商业使用，覆盖范围包括 86 个国家和地区。另有 13 个国家和地区的 60 家运营商正在进行 LTE 技术试验、测试或研究。

目前已经推出 LTE 商用服务的运营商有 80 家，其中包括 7 个商用 LTE TDD 系统，主要分布在巴西、印度、日本、波兰、沙特阿拉伯和瑞典。

全球移动供应商协会主席艾伦·海登(Alan Hadden)表示：“LTE 商用网络的数量在短短一年内翻了两番。目前已经有 38 个国家开始提供商用 LTE 服务。目前运营商推出 LTE 服务的速度非常快，远远超出人们一年前的普遍预测。”

运营商每年推出 LTE 商用网络的数量：

2009 年：2 个

2010 年：15 个(年底累计推出 17 个)

2011 年：30 个(年底累计推出 47 个)

截止 2012 年 6 月 4 日：33 个(累计推出 80 个)

全球移动供应商协会预测，截止 2012 年年底，LTE 商用网络将达 144 个，分布在 59 个国家和地区。来源：2012-6-11 飞象网

[返回目录](#)

全球 IPv6 网络正式启动 我国 11 月进行测试

知情人士透露，随着全球 IPv4 地址相继告罄，将向 IPv6 过渡。全世界范围内的 IPv6 网络从 6 月 6 日开始正式启动，与此同时，由 IPv4 向 IPv6 过渡的技

术标准已有数十种，2012年11月将在中国进行一次测试，选取国际通用的IPv6标准。

IPv4 向 IPv6 过渡的技术标准将统一

中国高度重视下一代互联网发展，此前，2011年12月23日和2012年5月9日，国务院常务会议两次研究部署加快发展我国下一代互联网产业。2012年3月29日，发改委、工信部等七部委联合发布了《关于下一代互联网“十二五”发展建设的意见》，明确提出“十二五”期间中国大规模部署下一代互联网日程表和路线图。

据悉，在具体实施由IPv4向IPv6的过渡中，相关过渡技术种类繁多、过渡场景复杂、路线不清晰，加上缺乏对应的测试标准，难以对各种过渡技术的特点和优势进行评价。因此，必须对过渡技术统一标准。

相关部门透露，IETF、BBF、IPv6 Forum等国际组织已发起全球首次IPv6过渡技术国际测试，经过中国团队积极争取，将于2012年11月在北京邮电大学举行。此举也得到中国CATR、美国IOL、欧洲ETSI、日本WIDE等机构的大力支持，未来考虑纳入“IPv6 Ready”和“IPv6 Enabled”全球认证测试体系。

我国多个标准参与遴选

本次IPv6过渡技术国际测试旨在测试各种过渡技术的应用场景和特点，将全面测试国际主流的双栈、隧道和翻译技术，我国也有多个标准参与，例如Softwire、IVI、SAVI、Smart6、Laft6、PNAT等。

目前，国内三大电信运营商也同时在进行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。来源：2012-6-6 新浪科技

[返回目录](#)

市场跟踪篇

【数据参考】

2012 年 LTE 手机出货量将达 2790 万部

在运营商和设备制造商的推动下，4G LTE 手机正变得越来越流行。Visiongain 近日预测 2012 年全球将有 2790 万部 4G LTE 手机出货量，而未来十年 4G LTE 手机市场将保持强劲增长。

Visiongain 发布的报告显示，大规模 3G 网络的部署推动了智能设备的普及，以及用户对数据服务的需求，从而进一步推动了运营商着手发展 4G 网络来应对未来的需求。而随着美国、亚洲以及欧洲一些 LTE 网络运营的成功案例，更是确立了 4G 服务的地位。目前，世界各国政府都在举行 4G 频谱拍卖，顶尖的运营商正在建设、试用和部署 LTE 商用服务。Visiongain 相信这将推动未来五年 LTE 手机市场的增长。来源：2012-6-6 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

一季度智能手机出货量市场占有率破 70%

智能手机市场不断攀升，根据 IDC 统计，第一季度智能手机出货量占整体市场比重已突破 7 成，传统功能手机则快速萎缩至 3 成以下。

IDC 统计，第一季度共出货 221 万部手机，较上一季度仅微幅成长 0.8%，但和 2011 年同期相比减少 1.1%。IDC 分析市场比 2011 年同期减少原因为为功能手机出货大幅锐减，导致总体市场微幅下滑。

功能手机 2011 年第四季还有 84 万部出货，但 2012 年第一季已衰退至 56 万部，市场占比也滑落至 3 成以下，相较之下，智能手机增长迅速，连续三季度出货量达百万部以上，第一季度更达到 165 万部，占比达 70% 以上。

从历史数据来看，智能型手机增长幅度已开始趋缓，从 2011 年第一季度的 170% 下降到 2012 年第一季度的 62%，而相同时期内功能型手机则呈负增长，幅度从 -26% 增加至 -54%。

IDC 资深分析师严兰欣表示，手机平均价格因 iPhone4S 带动而明显下降，这一季度智能型手机价位也明显下移，中低价机种出货力道不容小视，目前千元智能型手机已出现百家争鸣的市况，预期未来随着更多中低价位产品进入市场，智能型手机主力价位带将会重新洗牌。

就智能型手机市场竞争来看，第一季度 Android 手机虽受到 iPhone4S 上市影响而下降 1%，但仍以 73.4% 稳坐第一大手机平台的位置，iOS 占比提高至 2 成以上，前两大平台掌握超过 9 成市场，Android、iOS 主导智能型手机市场的态势明显。而原本第三大的 Symbian 则有部份转移至 Windows，因此 Windows 成长表现虽不如预期仍然以 1.4% 拿下第三名。

据悉，Android 已连续三季拿下智能型手机 7 成以上市场占有率，IDC 认为在智能型手机大多采用相同平台下，手机厂商如何在同中求异建立差异化将是未来重要的课题，除了硬件、价格的竞争之外，功能设计、软件应用、外型都必需有独特性。来源：2012-6-12 飞象网

[返回目录](#)

尼尔森称全球 1/3 智能手机用户使用 iPhone

市场研究公司尼尔森近期在一份报告中表示，截至 2012 年 3 月底，全球 1/3 的智能手机用户使用 iPhone。

尼尔森同时表示，苹果网站目前是全球最热门的网站之一，2012 年 4 月的美国独立用户访问量为 7200 万。此外，苹果已成为“10 大网络品牌”之一。4 月份，苹果网站的访问者平均在该网站上花费近 1 小时时间。

尼尔森表示，iPhone 用户平均下载了 50 款应用，而 Facebook 是 iPhone 中最火爆的应用，其次是地图应用。1/3 的 iPhone 用户在过去 30 天内下载过付费应用。

美国科技博客 Business Insider 主编亨利·布洛吉特(Henry Blodget)认为，苹果的成功主要是由于更广泛的销售渠道(新增了 Sprint 等运营商)、较低的产品价格(包括廉价的 iPhone 3GS)，新的销售合作伙伴(包括沃尔玛、亚马逊(微博)和百思买)，以及 iPhone 的成本与竞争对手产品一致等。

此外，维珍移动已经宣布，将以预付费的形式销售 iPhone 4S。尽管手机本身售价为 649 美元，但根据计算两年的使用成本仅为 1369 美元，比 AT&T 合约机低 300 美元，比 Verizon 和 Sprint 的合约机低 500 美元。

iPhone 相对于 Android 手机的一大优势在于，iOS 设备较为统一，而 Android 设备则存在明显的碎片化。尽管 Android 生态系统提供了更多的选择和竞争，但统一尺寸的屏幕、统一的配件和应用生态系统有利于 iOS 设备的发展。

在研究机构 JD Power 的报告中，苹果已连续排名智能手机厂商的首位。2012 年 3 月，以千分制计算，苹果得分为 839 分，而排名第二的 HTC(微博)得分为 798 分。来源：2012-6-10 新浪科技

[返回目录](#)

爱立信报告显示移动用户将于 2017 年突破 90 亿

据爱立信公布的最新移动流量报告显示,2017 年移动用户数量将突破 90 亿大关,其中最大的贡献来自于亚洲和远东地区。

该报告发现,大部分人的第一次上网经验将来自于手机,而不是个人电脑或笔记本电脑。到 2017 年,全球将有 30 多亿部智能手机投入使用,3G 将覆盖 85% 的人口,其中 50% 使用 4G。

根据爱立信的预测,2017 年,约有三分之一的笔记本电脑接入蜂窝网络,约有半数的平板电脑将接入互联网。这将意味着用户数量的增加,目前西欧的移动用户比率已经是其人口的 126%。

尽管爱立信仍在从事电话基础设施业务,但该公司将不再为用户提供手机产品——目前该瑞典公司已经卖掉了所持有的索尼爱立信(微博)的剩余股份。该公司首席执行官卫翰思(Hans Vestberg)称,从该市场抽身的决定是“义气”用事。

他表示:“这是我们首次不再从事手机业务。手机已经从网络的延伸转变为一种需要应付诸多新事物的产品。因此,我们所做的是正确的战略决定。”

虽然爱立信不再出售手机,但他卫翰思暗示,仍有一半的通话将采用爱立信的硬件。网络延迟将是公司面临的一个更大的问题,爱立信的数据已经表明,智能手机用户关注的头号问题是网络速度,而不是针对移动用户的标准收费。来源:2012-6-7 飞象网

[返回目录](#)

IDC 报告显示安卓系手机市场份额 2012 年将达峰值

受功能手机市场销量急剧下降和全球经济不景气等因素的影响,预计 2012 年全球手机市场同比增长只有 4.0%,为 2009 年以来的最低年度增幅。国际数据公司(IDC)公布的《全球手机季度跟踪报告》(Worldwide Quarterly Mobile Phone Tracker)显示,2012 年供应商的手机出货总量接近 18 亿部,较 2011 年的 17 亿部小幅增加。国际数据公司预测,到 2016 年底,手机出货量将达 23 亿部。

整体手机市场增速放缓的主要原因在于业内预测 2012 年的功能手机出货量将减少 10.0%。由于就业和经济前景不确定,许多功能手机(有时被称为“通话

和文本”设备)用户都打算继续使用现在的手机。尽管功能手机的出货量大幅下降，但仍占 2012 年手机市场总量的 61.6%。

相比之下，智能手机市场的出货量预计将较上年增长 38.8%，达 6.86 亿部，这将在很大程度上抵消功能手机出货量的下降。市场对智能手机的需求强劲主要得益于运营商的高额补贴、平均售价和零部件成本的下降、对设备多样性认识的提高以及收费较低的数据服务计划等诸多因素。因此，购买智能手机正成为越来越多用户购买手机的最佳选择。

国际数据公司《全球手机跟踪季度报告》的高级研究分析师凯文·雷斯蒂沃(Kevin Restivo)指出：“智能手机 2012 年的表现不会像往年一样耀眼。从功能手机转向智能手机将是一个渐进、持续的趋势。然而，智能手机的增长将越来越多地受智能手机操作系统的驱动，即安卓、iOS 和 WindowsPhone7。”来源：2012-6-7 飞象网

[返回目录](#)

An IDC 预计 2012 年全球手机市场同比仅增 4%至 18 亿部

导读：IDC 预测，在未来五年时间里，Android 仍将是出货量最高的智能手机操作系统，但其市场份额将在 2012 年减低。

市场研究公司 IDC 今天发布研究报告称，预计 2012 年全球手机市场将同比小幅增长 4%，创下自 2009 年以来最低的年度增长速度，主要由于功能手机市场大幅下滑，且全球经济状况萧条。

报告显示，2012 年全球手机厂商的手机出货总量将会达到近 18 亿部，高于 2011 年的 17 亿部。IDC 预测，到 2016 年底为止，全球手机出货量将会达到 23 亿部。

功能手机出货量下滑

IDC 指出，整体手机市场增长速度的放缓主要是由于预计功能手机 2012 年的出货量将会下滑 10%。许多功能手机的用户都将继续保有现在的手机，原因是就业和经济前景不确定。虽然出货量有所下滑，但功能手机在 2012 年总手机市场上所占份额仍将达到 61.6%。

与此相比，智能手机市场的增长则将在很大程度上抵消功能手机市场的下滑，预计 2012 年智能手机的出货量将为 6.86 亿部，比 2011 年增长 38.8%。智能手机需求水平较高的原因是运营商提供的补贴较高、平均售价以及部件成本下降、认知度提高和设备多样化、以及成本较低的

数据计划等各种因素。有基于此，智能手机对越来越多的用户来说都正日益成为一种更具吸引力的选择。

IDC 高级研究分析师凯文·雷斯蒂沃(Kevin Restivo)称：“智能手机市场 2012 年的表现将不如以往那样活跃。手机用户从功能手机到智能手机的过渡仍将继续，这种过渡将趋于平缓，但过渡的趋势不会有所减弱。不过，智能手机市场增长速度的推动力将日益来自于智能手机操作系统的三巨头，也就是 Android、iOS 和 Windows Phone 7。”

智能手机操作系统

IDC 预测，在未来五年时间里，Android 仍将是出货量最高的智能手机操作系统，但其市场份额将在 2012 年减低。报告指出，Android 的份额和增长将日益以三星(微博)手机的销售量为推动力；即使将有更多基于 Android 系统的智能手机进入市场，这种趋势仍旧将会发生。

与此同时，iOS 则将延续其令人印象深刻的表现，主要由于 iPhone 4S 2012 年在北美、西欧和亚太(尤其是中国)市场上仍将保持强劲的增长动量。IDC 预测，在未来五年时间里，iOS 的增长速度将是有节制的，原因是苹果已经积累了庞大的用户基数，这意味着其更多的可寻址

市场将进入替换周期。对 iOS 来说，在新兴市场上的增长对这种操作系统的份额增长来说是最为重要的。IDC 预计，虽然 iOS 所占市场份额将会小幅下滑，但到 2016 年为止，这种操作系统的整体出货量将取得重大的增长。

IDC 指出，Windows Phone 7 和 Windows Mobile 虽然起步较慢，但其市场份额则将有所增长，诺基亚(微博)在主要新兴市场上所占据的强势地位将对其有所帮助。IDC 预计，到 2016 年 Windows Phone 7 和 Windows Mobile 将成为排名第二的智能手机操作系统，所占份额超过 19%，前提是诺基亚能保持在新兴市场上的立足点。

虽然 RIM 正面临困境，但基于黑莓(微博)OS 的智能手机仍将在市场上占有一席之地，在新兴市场上更是如此，这些市场上的用户会寻求获得能买得起的智能手机。但是，未来五年时间里黑莓 OS 与其主要竞争对手之间的差距将会拉大，原因是手机市场将日益变得以软件和应用为导向，而且企业允许员工携带自己手机上班的趋势也将扩散开来。来源：2012-6-7 新浪科技

[返回目录](#)

【市场反馈】

Android 4.0 市占率增至 7.1%

谷歌(微博)最新统计数据显示,目前 Android4.0 操作系统在 Android 设备中所占份额升至 7.1%,与 4 月的 2.9%相比,增加了两倍多。

谷歌对登录 Google Play 应用商店的 Android 设备数据进行了统计。数据显示,Android4.0 出现良性增长,不过在之前版本的系统仍是 Android 设备操作系统的主力军,Android2.3 的市场占有率虽增幅较低,但仍是 Android 市占率最高的系统,为 65%;Android 2.2 的市场占有率出现下滑,为 19.1%。

需要提出的是,这些数据并未准确地反映 Android 操作系统生态环境的情况,因为并非每台 Android 设备都会登录 Google Play。由于亚马逊(微博)Kindle Fire 的操作系统是基于之前版本的 Android,因此,Android4.0 的市场占有率或许更低。来源:2012-6-6 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

全球 IPv6 实施状况调查:日本完成部署

集成 DNS 应用和解决方案提供商 Nominum 针对覆盖北美、日本、欧洲和拉丁美洲 1.1 亿家庭的、67 家顶级 ISP(互联网服务提供商)进行的调查发现,23%的 ISP 已经实施应用了 IPv6,35%则表示他们计划在 2012 年开始实施。被调查的 ISP 中,39%称他们计划到 2013 年或更晚开始过渡至 IPv6。

调查显示了 IPv6 部署计划的主要区域差异。所有被调查的日本 ISP 已经部署了 IPv6。另一方面,北美地区则仅有 25%已经部署了 IPv6,但是 100%的被调查对象表示计划到 2012 年年底部署 IPv6。

调查进一步指出,欧洲 ISP 若未能及时过渡至 IPv6,或将承受巨大风险。由于根据现行政策,欧洲地区互联网注册(Regional Internet Registry for Europe)预计将在 2012 年晚些时候面临 IPv4 地址枯竭。

Nominum 表示,IPv6 带来了支持 IP 功能终端、M2M 等的快速增长,同时带动了新的或拓展市场的增长。“IPv6 代表了自互联网出现至今,IP 网络最大的一次改变。大部门人们知道保持联网发展和增长是非常必要的,但却并不知道它如何来改善我们最喜欢的应用。IPv6 同时显示了对运营商、服务提供商、和企业而言,‘新的’互联网将更好地处理业务从而使其收益。”

Nominum 固定宽带解决方案部门主管 Craig Sprosts 表示。来源：2012-6-7 中国通信网

[返回目录](#)

第一季度近 1/4 美国智能机用户拥有平板电脑

美国市场研究机构 comScore 上周发布了一份有关美国平板电脑市场的最新研究报告，对用户构成和使用情况做了深入分析。报告显示，在截至 2012 年 4 月的 3 个月里，四分之一的美国智能手机用户都拥有平板电脑。

comScore 报告还发现，平板电脑用户在其设备上观看视频的可能性是智能手机用户的 3 倍，十分之一的平板电脑用户几乎每天都通过其设备观看视频内容。

comScore 移动业务高级副总裁马克·多诺万(Mark Donovan)表示：“平板电脑是历史上推广速度最快的消费类技术之一，有望从根本上改变人们与数字世界互动的方式。一旦消费者拥有了第一台平板电脑，他们就会在各类与媒体相关的活动中使用，包括看电视，这并不让人感到意外。”

四分之一智能手机用户拥有平板电脑

comScore 报告称，虽然 iPad 发布仅仅两年时间，但这款平板电脑却已拥有相当大的市场份额，而随着价格和功能都颇具新引力的新设备的不断推出，平板电脑同样取得了爆炸式增长。2012 年 4 月，美国 16.5% 的移动用户使用平板电脑，同比增长 11.8%。

平板电脑对智能手机用户的渗透更为明显，2012 年 4 月，近四分之一的智能手机用户拥有平板电脑设备，同比增长 13.9%。相比之下，10.4% 的功能型手机用户拥有平板电脑，这表明在当前市场智能手机用户更有可能购买平板电脑。

平板电脑用户年龄更大更富有

对移动设备用户构成的分析结果表明，平板电脑和智能手机用户在性别构成方面存在很大的相似之处，女性购买平板电脑的可能性仅比购买智能手机的可能性略高。但用户年龄构成表明，平板电脑用户年龄比智能手机用户大许多。25 岁至 44 岁之间的用户是受智能手机和平板电脑渗透最大的一个群体。

平板电脑用户还更有可能来自于高收入家庭，或许在许多普通消费者看来，这些高价设备仍然是奢侈品。近五分之三的平板电脑用户来自收入达 7.5 万美元及以上的家庭，相比之下，二分之一的智能手机用户来自于收入达 7.5 万美元及以上的家庭。

平板用户观看视频的可能性是智能机用户近 3 倍

comScore 的报告显示，2012 年 4 月，超过一半的平板电脑用户在其设备上观看视频或电视内容，相比之下，只有 20% 的智能手机用户在其设备上观看视频或电视内容，原因是与屏幕尺寸较小的智能手机相比，平板电脑屏幕更大，观看视频的体验更好。

平板电脑用户不仅观看视频的可能性更大，而且更有可能形成观看视频的习惯。comScore 报告称，18.9% 的平板电脑用户每周至少看一次视频内容，9.5% 的平板电脑用户几乎每天都看视频内容。来源：2012-6-11 新浪科技 [返回目录](#)

报告称 4 月 23% 新 iPhone 购买者为 Android 用户

市场调研公司 CIRP(Consumer Intelligence Research Partners)发布最新调查报告称，在 2012 年 4 月份购买 iPhone 的用户中，超过三分之一的用户此前使用的是 Android 或黑莓(微博)手机，其中 Android 占据 23%。

报告显示，在该月购买 iPhone 手机的用户中，38% 的人表示此前使用的是 Android 或黑莓手机，4% 的人表示此前使用的是 Palm。相比之下，只有 34% 的用户表示此前使用的是 iPhone。

调查表明，苹果在 4 月份卖出的 iPhone 数量实际要多出现有用户旧有机型的升级。CIRP 指出，与之形成对比的是，在 iPhone 4S 2011 年 10 月刚推出时，大部分用户为旧有 iPhone 机型升级用户。来源：2012-6-8 新浪科技 [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