



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. 07. 25

亚太博宇
通信产业研究课题组
apptdc@apptdc.com

本期要点

■ 智能手机泡沫在冒

除了平板，互联网巨头亚马逊还要闯闯手机领域。近日，据彭博社的一份报告确认，亚马逊拟与富士康合作推出一款 Android 手机，后者同时是苹果 iPhone 的代工方。如果亚马逊最终确认这一消息，意味着继苹果、微软、谷歌之后，又一科技巨头扎入手机市场。其实，在中国市场，进军手机业的号角早已吹响——除了传统的手机硬件厂商，小米、百度、网易、盛大、360、腾讯、阿里巴巴……甚至以砸西门子(微博)冰箱闻名的罗永浩、《读者》杂志等等，都饱含热情地投身手机业。“中外厂商闹哄哄地杀进来，毫无疑问会催生行业泡沫，最终能留下的品牌也寥寥。”一家同时具有家电和手机业务的厂商人士表示。

■ Java 在智能手机之战中赢得胜利

Java 曾因臃肿、繁琐、低效而被“取消”，但如今这一平台却成为了手机领域不可避免的一部分。没有人会注意到，Java 在智能手机之战中赢得了胜利。

■ 智能手机价格跳水推动手机网民激增

手机首次超越台式电脑成为第一大上网终端，智能手机价位不断下降是手机网民激增的主要推手。中国互联网络信息中心(CNNIC)19日在京发布的《第30次中国互联网络发展状况统计报告》证实了这一点：至2012年6月底，中国网民数量达到5.38亿，其中手机网民达到3.88亿，占网民总数的72.2%。

■ 智能手机鼻祖黑莓帝国陨落：黑莓品牌或将消失

诺基亚的衰败就在眼前，智能手机鼻祖黑莓(微博)便很快地成为了“继承者”。孤芳自赏、缺乏创新让黑莓的制造商 RIM 饱受质疑。而近来所遭遇的专利赔偿、市值缩水、大幅裁员等一系列坏消息更是引来了业界的一致唱衰，福布斯甚至预测，黑莓品牌或将在2015年消失。

目录

(注：点击目录标题页码后可直接阅读当前文章)

亚博聚焦	5
智能手机泡沫在冒	5
Java 在智能手机之战中赢得胜利	6
智能手机价格跳水推动手机网民激增	7
智能手机鼻祖黑莓帝国陨落：黑莓品牌或将消失	8
产业环境篇	12
【政策监管】	12
移动寻址行业标准发布	12
国务院明确实施宽带中国工程	13
发改委上调 TD-LTE 预期 望国内三分天下有其二	14
【国内行业环境】	16
国内将首次进行 4G 终端招标	16
国企上半年利润同比下滑 11.6%	16
我国手机市场逐步完成向智能机过渡	17
“十二五”末 IPv6 将在我国规模商用	19
台湾提前上 4G 踩刹车 牌照没有时间表	20
中国与欧美贸易摩擦渐转向新兴产业和电信产品	21
【国际行业环境】	22
巴西移动用户数达 2.56 亿	22
英国首次出现移动通话量下跌	22
印度行业协会质疑 BSNL 招标结果	23
西班牙电信拟出售部分德国 O2 股份	24
韩国 LTE 用户三季度有望超 1000 万	24
印度运营商 Aircel 计划年底推 4G 服务	25
大量资金逃离欧洲电信业 巨头呼吁反思监管	25
泰国 DTAC 二季度净利 8870 万美元 同比下降 6.9%	28
运营竞争篇	28
【竞合场域】	28
全球电信运营商遭遇“管道化”之痛	28
三大运营商 6 月份新增 3G 用户均大增 原因不明	31
【中国移动】	31
中国移动研制 TD-SCDMA NFC 手机	31

中移动高管致函各省：TD-LTE 勿输在起跑线上	32
中国移动 6 月新增用户 559 万 3G 用户达 6708 万	33
中移动即将启动首次 TD-LTE 终端招标 涉及 1 万部	33
中移动香港招标结果出炉 运营商提前上演 4G 大战	34
【中国电信】	35
中国电信在韩国成立分公司	35
中国电信累计 3G 用户突破 5000 万	36
【中国联通】	36
金立联通合推千元机.....	36
联通华盛顶级商务手机亮相	37
联通随意打攻势升级：从语音到数据	37
联通稳定 2G 用户折射 3G 盈利困局难破	39
联通 56 个城市向 3G 用户默认开通 21M 网络	40
联通 6 月份新增 3G 用户 302 万 累计用户 5753 万	41
制造跟踪篇	42
【中兴】	42
中兴否认裁员计划.....	42
报道称中兴已进入 33 个全球 TD-LTE 网络	42
中兴受累年中业绩和调查传言 亟需调整策略	43
中兴通讯接近跌至员工期权价 两高管逆向增持	45
【华为】	46
华为将为首批 P1 用户提供优惠补偿	46
华为第二季度或成全球第三大智能手机厂商	47
华为称 2012 年不会在印度建立手机制造工厂	49
华为终端余承东：只有少数手机厂商能活下来	50
【诺基亚】	53
诺基亚现金储备达 42 亿美元 烧钱速度放缓	53
诺基亚中国区手机出货量同比降 30% 亏损扩大	53
诺基亚暗示将率先推 WP8 手机 WP7 将并驾齐驱	54
诺基亚 Lumia 销量翻番 股价创近 5 年最大涨幅	56
诺基亚周四发布第二季财报 净亏损或达 7 亿欧元	58
【其他制造商】	59
iOS 广告流量和收入远超其他移动平台	59
三星 3.1 亿美元收购 CSR 手机连接和定位业务	60

服务增值篇..... 60

【趋势观察】..... 60

2016 年全球移动宽带收入或接近 1 万亿美元 60

民营资本进入电信业破冰 行业期待“鲑鱼效应” 61

千元手机进入高速增长期 2015 年将占 40% 份额 63

全球 NFC 移动支付有望于 2017 年突破 1800 亿美元 65

【移动增值服务】..... 66

北京移动 WLAN 打造都市“悠生活” 66

武汉推出翼出行 让手机直播实时路况 66

【网络增值服务】..... 67

北京地铁五大线路开通中国电信 3G 信号 67

中移动与美国运营商将开通 TD-LTE 国际漫游 68

技术情报篇..... 68

【视频通信】..... 68

天翼视讯推出首批渠道包业务 68

广电系谋划 NGB 云平台 欲建 TV Store 69

【电信网络】..... 70

D 频段归属将左右 TD-LTE 产业格局 70

中移动启动新一轮 PTN 设备测试为 LTE 做准备 72

【终端】..... 75

键桥通讯拟合作开发公安系统智能终端 75

【运营支撑】..... 75

富士通在英国扩大 100G 光纤网络 75

谷歌下周在美国推出首个光纤宽带网络 76

沈阳成 TD-LTE 扩大规模试验城市 2013 年建千余基站 77

市场跟踪篇..... 78

【数据参考】..... 78

全球移动用户量已超 60 亿 78

全球运营商交换和路由市场 Q1 下滑 79

第二季度三星智能手机销量或超苹果 80

Windows Phone 在美智能手机市场份额将达 4% 81

2012 年美智能机销量增至 1.23 亿部 WP 手机占 4% 81

韩分析机构称 2012 年全球智能机销量将高 2011 年 1/3 82

【市场反馈】	83
手机超 PC 成第一上网终端	83
手机上网流量异常成上半年投诉热点	83
调查称 44%美国成年人将通过移动设备观看奥运	84
全球移动通信业表现低迷 相关企业财报尽显颓势	84
数据显示 iPhone 4S 辐射水平达 Galaxy S III 三倍	86

亚博聚焦

智能手机泡沫在冒

除了平板，互联网巨头亚马逊还要闯闯手机领域。近日，据彭博社的一份报告确认，亚马逊拟与富士康合作推出一款 Android 手机，后者同时是苹果 iPhone 的代工方。如果亚马逊最终确认这一消息，意味着继苹果、微软、谷歌之后，又一科技巨头扎入手机市场。其实，在中国市场，进军手机业的号角早已吹响——除了传统的手机硬件厂商，小米、百度、网易、盛大、360、腾讯、阿里巴巴……甚至以砸西门子(微博)冰箱闻名的罗永浩、《读者》杂志等等，都饱含热情地投身手机业。“中外厂商闹哄哄地杀进来，毫无疑问会催生行业泡沫，最终能留下的品牌也寥寥。”一家同时具有家电和手机业务的厂商人士表示。

企业扎堆跨界手机市场

新近进入手机领域的亚马逊，肯定承受着“新丁”的压力。消费者更依赖移动终端与网络互联，移动终端同时也是电子广告、游戏以及电子商务等业务的“移动化”的最有利承载者。因此，亚马逊的选择不无道理——没有谁敢于忽视移动互联网。

不过，这是一个比平板电脑更为饱和的市场，且不说苹果、三星地位稳固，即便 HTC、摩托罗拉、RIM、联想、诺基亚、华为(微博)、中兴等，也在不断谋求份额提升。别忘了，这些硬件厂商背后，还有全球运营商的补贴。

然而，如果不做手机业务，亚马逊就没有机会一直与移动互联网同行。另外，现实的因素是，亚马逊还需要抗衡苹果、谷歌以及微软。也许 Facebook 也蠢蠢欲动，进军手机市场。没错，基于同样的原因，国内手机市场也丝毫没有经济不景气的表现。相反，360 挑起的“小三”之争，让手机市场热闹非凡。与此同时，百度、网易、盛大、腾讯、阿里巴巴等，也已经向手机市场渗透。

“一发现有人在网上借机狂炒，我就会想是不是他要做手机了。”一名同行在看过周鸿祎(微博)和罗永浩的微博“大戏”后，如是调侃。分析人士称，中外

厂商风风火火闯手机业，一部分是从战略考虑准备长期经营，而一部分则是想捞快钱搞一票就溜。

手机市场泡沫正在聚集

“谁都看到现在手机市场火爆，是个人都想做。”一位家电厂商人士称。该人士认为，手机市场炙热，正是抢占了山寨手机的地盘，手机新增的市场空间有限。据媒体日前报道，有“中国电子第一街”之称的深圳华强北电子市场正经历着退租的痛楚。该市场正是闻名中外的手机电子市场，包括山寨机。

随着智能手机芯片价格不断降低，由联想、华为、中兴、金立、酷派等国产品牌把持的低端市场，迅疾淹没了山寨手机赖以生存的领地。

“现在手机市场完全是虚火。”中域电讯市场部负责人如是称。他透露，在卖场，三星和联想占据了中外品牌销量的头名，其他品牌，则更多地扮演“打酱油”的角色。

据联想集团 CEO 杨元庆日前透露，联想智能手机及全品类手机 6 月份销量均达到第二，仅次于三星手机。“等山寨市场清理得差不多了，手机业将回归理性，不会继续火爆。”出云咨询分析师刘正昊表示。在接受记者采访时，小米代工厂英华达相关人士透露，手机产能是个实际的问题，“很多厂商虽然叫得凶，但真正有大出货量的，还是很少。”文头厂商人士则直言不讳，手机行业泡沫正在形成，未来存活品牌寥寥。来源：2012-7-18 大洋网-广州日报微博

[返回目录](#)

Java 在智能手机之战中赢得胜利

Java 曾因臃肿、繁琐、低效而被“取消”，但如今这一平台却成为了手机领域不可避免的一部分。没有人会注意到，Java 在智能手机之战中赢得了胜利。

当诺基亚(微博)Meltemi 系统开发项目“覆没”时，这标志着诺基亚在一年内推出的第三个平台之星陨落，因为 Symbian 和 MeeGo 系统从某种程度上说已是“一败涂地”。诺基亚 Symbian 系统 3000 名工程师中已有多位工程师转到了埃森哲公司(Accenture)。相关消息显示，转至埃森哲的工程师依然从事漏洞修复工作。这使得诺基亚明确指定 Windows 为其智能手机的操作系统，而仅留下诺基亚 Series 40 为诺基亚其他手机的重要平台。Series 40 仍是被称为“NOS”的诺基亚操作系统的古老版本，但任何比一款简单的应用更为复杂的操作系统都需要 Java 框架。

同诺基亚一样，黑莓(微博) (BlackBerry) 也是作为近年来智能手机之战的受害者之一。黑莓也通过构建一个 Java 基础架构的方式，使黑莓古老的操作系统

统“现代化”。为了保持竞争力，RIM 与诺基亚需要使其智能手机的基本部件不仅要能运行像 Twitter、eBay(微博)、Facebook 等“必要”应用，也需要能与很多更专门的应用与服务如云端笔记网站 Evernote、网络存储网站 Dropbox 等兼容。除了建立一个 Java 框架之外，没有比这更快捷的方式来吸引开发人员。

Java 已作为功能手机的一项运行解决方案近十年之久，但 Java 自身从未实现成为一款手机操作系统。不过从 iPhone 与 Android 智能手机在市场上的表现来看，看起来市场并不是很在意手机的通话质量与电池寿命，而更在乎应用及完美的图形动画，因此诺基亚与 RIM 需要进行一个权衡。来源：2012-7-20 赛迪网

[返回目录](#)

智能手机价格跳水推动手机网民激增

手机首次超越台式电脑成为第一大上网终端，智能手机价位不断下降是手机网民激增的主要推手。中国互联网络信息中心(CNNIC)19 日在京发布的《第 30 次中国互联网络发展状况统计报告》证实了这一点：至 2012 年 6 月底，中国网民数量达到 5.38 亿，其中手机网民达到 3.88 亿，占网民总数的 72.2%。

与传统的功能手机不同，智能手机是具备无线互联功能、通过运行软件程序实现通信、娱乐、工作、生活、学习等多种功能的智能移动终端。智能手机更强调多任务的同步运行，操作系统的开放、稳定，软硬件性能的协调搭配和应用程序的海量供应。

记者调查发现，智能手机的性能价位直接决定了移动互联网市场的规模。2011 年 9 月“山寨机”之父联发科(微博)(MTK)推出了千元智能手机的解决方案，此后中低端智能机生产成本一再下降，使用智能手机的用户数量迅速增加。2011 年小米手机(微博)面世，将高性能智能手机价位降到 2000 元以下，中低端智能手机市场迎来了爆发式增长。2012 年 4 月青橙手机分别推出 599 元、899 元两款智能手机，智能手机价格迅速下探到 500 元区间。最近，一款名为小蜜蜂的智能手机以出货价 299 元刷新了智能手机最低价位的纪录。

易观国际(微博)近期发布的《中国智能手机用户研究报告 2011》数据显示，接近 70% 的智能用户为 20~30 岁的青年人。除了 80 后、90 后这批智能手机的中坚力量外，我国还有 7 亿多非智能手机用户。他们主要集中于二三线城市、农村地区，年龄偏大，主要使用打电话、收发短信、阅读彩信等手机基本功能。今后，随着非智能手机的出货量、市场份额的迅速下降，上述传统手机的用户也将迅速卷入智能手机使用者的行列，成为手机网民的主要增长来源。

智能手机作为移动互联终端，将随着物联网技、云存储、语音搜索等技术的完善和普及，全方位介入人们的生活工作当中。来源：2012-7-23 中国青年报

[返回目录](#)

智能手机鼻祖黑莓帝国陨落：黑莓品牌或将消失

诺基亚的衰败就在眼前，智能手机鼻祖黑莓(微博)便很快地成为了“继承者”。孤芳自赏、缺乏创新让黑莓的制造商 RIM 饱受质疑。而近来所遭遇的专利赔偿、市值缩水、大幅裁员等一系列坏消息更是引来了业界的一致唱衰，福布斯甚至预测，黑莓品牌或将在 2015 年消失。

厄运接踵而至

近日来，有关黑莓和它的制造商 RIM 的坏消息就没有间断过。上周末，美国北加州地方法院的一个陪审团裁定，RIM 对美国移动管理开发商 Mformation Technologies 公司的专利技术构成侵权，并责令 RIM 支付 1.472 亿美元损害赔偿。陪审团要求 RIM 为每台连接到该公司企业级服务器软件的黑莓设备支付 8 美元的专利许可费，总计 1.472 亿美元。这项判决只涉及美国市场已售设备，不包括将来和国外市场销售的设备。

这一判决无疑在“伤痕累累”的 RIM 身上又撒了把盐。RIM 近日发布的 2013 财年第一季度财报显示，该公司营收 28.14 亿美元，比 2011 年同期的 49.08 亿美元下滑 43%；净亏损 5.18 亿美元。不计入商誉减损支出，RIM 第一财季净亏损 1.92 亿美元，每股亏损 37 美分，这一业绩远不及分析师此前预期。受此负面消息的影响，RIM 股价盘后重挫 18%，市值缩水至 41 亿美元。过去一年间，RIM 股价已累计下跌 70%。

为了节省开支，RIM 在全球范围内进行裁员 5000 人，约占该公司总员工数的 30%，这也是 RIM 在一年内的第二次大规模裁员。2011 年 7 月，RIM 公司曾宣布已在全球范围内裁员 2000 人，以推动公司重组。

RIM 业绩的下滑，与其黑莓手机和 playbook 平板电脑始终无法改变销售疲软的局面有关。在这种情况下，RIM 把希望寄托在其下一代操作系统 BlackBerry 10 上。但让人失望的是，BlackBerry 10 的发布日期再次被拖延至 2013 年初。

RIM 首席执行官海因斯对此做出的解释是：RIM 不会在还没准备好时就让产品上市，这件事情绝不妥协。不过这一举动引发了 RIM 股东不满，公司或面临被诉讼危险。

市场研究公司 Forrester Research 分析师表示，推迟发布黑莓 10，意味着该款智能手机将在新型 iPhone、其他基于微软 Windows 8 操作系统的手机，以及升级的安卓手机预期上市时间后才能面市。这使得 RIM 在吸引市场对其新款手机的关注度上面临更大的困难。

不过，自信的海因斯却表示，公司目前运转良好，并有信心在未来几年内成为智能手机领域的强劲竞争者。RIM 没有忽略全球市场，也没有陷入死亡漩涡。不过他也承认，公司正处在转型期，面临非常严峻的挑战。

IDC 数据显示，RIM2012 年一季度在全球智能手机市场上所占份额下滑了一半以上，跌至 6.4%。而谷歌 Android 所占份额上升至 59%，苹果 iOS 占了 23%。从这一数据上看，离海因斯的预期还很遥远。

缺乏创新走向没落

作为智能手机的鼻祖，RIM 的黑莓手机因“推送邮件”服务以及安全稳定的表现，在 2001 年“9·11”事件后开始风靡全球，那时众多商务人士迫切需要及时收到电子邮件，因此将短信做成电子邮件的方式非常受欢迎。但是，随着 3G 时代的到来，手机的发展风向已变，而 RIM 却一直沉浸在自我境界中，没有及时跟上时代的变化。

苹果 iPhone 的问世，将智能手机带进触摸屏时代，这对物理键盘的黑莓而言是个不小的冲击，但黑莓并不认同苹果的设计理念。可事实却是，苹果 iPhone 成功了，再加上安卓手机的迅速扩张，黑莓手机正一步步走向没落。

对此，易观国际(微博)分析师王颖表示，黑莓是由其他功能性终端转做通信产品的，这一点与其他手机终端厂商有所不同，这样的定位注定黑莓将是一款小众产品。RIM 内部对黑莓的用户定位也是这样：仅为政府和企业用户提供拥有独特加密技术的硬件产品。然而整个行业都在往大屏、触屏以及大众娱乐的方向转化，这使黑莓的认知度在一点一点减少。

电信专家项立刚表示，黑莓在移动互联网时代来临的时候，没有找到智能手机的感觉，而是片面地从办公角度来看待智能手机，从而走进了一条小胡同。没有以开放的心态积极接受用户需求，是黑莓走下神坛的一大因素。

而对于转型动作的迟缓，项立刚认为，紧跟时代步伐说起来容易做起来难。诺基亚在 2004 年就宣称自己不是一个手机企业，而是一个互联网企业，可最后结果怎样？有些公司不是看不见市场的变化，但真正抓住机会转型成功其实是很困难的。

管理层争斗平添内耗

另一方面，管理层的混乱也严重拖累了 RIM。此前，该公司一直由两位 CEO 联合执掌大局，他们对公司发展战略有不同的认识，在管理路线上互相掣肘，甚至很少同时出席公司活动，而两人的解决方案也大相径庭。

比如拉扎里迪斯主张推出新的黑莓操作系统，而贝尔斯利则试图走上授权自有技术的道路。后来 RIM 又做出一系列自乱阵脚的行为，让黑莓 Mobile Fusion 同时支持 iPhone 和 Android 设备。这一举动无疑让 RIM 放弃了自己的核心资产，也放弃了利用操作系统形成独有竞争壁垒的可能性，并为 RIM 带来了更加负面的影响。这样的局面，直到 2012 年 1 月海因斯的上任才得以终结。

此后，谷歌和微软都给了 RIM 机会，业界也呼吁黑莓手机转投 Android 或是 Windows Phone 平台，不过碍于面子，在做过短暂考虑后，RIM 还是放弃了改变系统的决定。

海因斯明确表示不希望 RIM 进入一个自己无法完全控制的商业领域。“我们并不太重视进入其他开源操作平台的建议，尤其是仅仅作为一个生产商，并被告知这个你不能做，你只能做那个，那么潜能的差异化该如何体现？增长的潜能该如何体现？我个人不认为进入其他操作平台就能够给 RIM 和其股东带来可观的股息收入。”他说道。

有专家指出，失去创新能力是 RIM 被竞争对手远远抛在身后的真正原因。RIM 的错误在于在大方向上从来没有认识到手机作为一个入口，可以做得更多。同时，管理层之间的争斗也增加了内耗。没有鼓励创新的机制，当中层员工处于随时会被裁掉的边缘时，保住饭碗不出大错就比什么都更重要。而中层员工本应该是创新的推动器。

出售还是转型

对于未来，一直想东山再起的 RIM 却因迟迟没有明确战略目标而让业界对其前景有了不同的猜测，抑或出售？抑或转型？抑或死去？

前不久，有消息称，RIM 正在考虑将公司一分为二，把手机部门从其信息网络部门分离出来，并且出售黑莓硬件业务。另一种计划是公司保持完整，但将股份出售，而潜在买家是微软。

通信世界网总编辑刘启诚认为，与微软合作能得到的好处是有大量资金和技术的注入。但是这样一来的话，RIM 原有的手机业务就会受到冲击。同时也要吸取诺基亚的教训，不能轻易放弃自家的系统。而对于出售手机部门，此举可以效仿此前的摩托罗拉。或许拆分手机部门然后高价出售就是海因斯所说的 RIM 新发展战略。

但对于这些猜测，RIM 则称更希望依靠自身力量渡过难关。可就在黑莓 10 推出的消息出来后，业界对 RIM“自力更生”的做法一片看衰。很多分析师认为，

黑莓 10 发布时间太晚 ,容易导致 RIM 的许多用户都在此空档区转投苹果 iPhone 和谷歌 Android 的阵营。而消费者也已经厌倦了继续等待 BlackBerry 10 系列智能手机 , 因此 RIM 很难借此逆转局势。

除了出售 , 有另一种声音则是转型。正如加拿大财政部长所言 , RIM 需要自己想出办法并选择自己的道路。如果 RIM 及时认清自身衰败的原因及目前的市场形势 , 丢弃旧观念创新技术 , 并能对市场未来前景做出准确的预判 , 或将开拓出一条复兴之路。

有分析人士认为 , 传统上 RIM 是一家软件、硬件和服务一手包办的公司。在系统和硬件越来越缺乏竞争力的情况下 , 抛掉硬件制造部门转型为企业级服务提供商不失为一个选择。

据悉 , 这一选择有 IBM(微博)成功的榜样在前 , 而 RIM 也一向以企业级的邮件推送和数据加密等服务闻名。事实上 , RIM 也确实在做出这样的尝试。2012 年 4 月以来 , RIM 花了很大力气推进跨平台企业管理服务 BlackBerry Mobile Fusion 在全球范围内的采用。

然而在这个方向上 RIM 也是困难重重。根据最新的财报 , 2013 财年第一季度 RIM 的利润构成中 , 硬件业务占了 59% , 而服务只占 36%。如果 RIM 希望专注于企业级服务 , 则不仅要面对剥离硬件业务带来的大量裁员和利润流失 , 还要面对竞争对手的全面阻击。此前 , 微软在 Surface 和 Windows Phone8 两场发布会上都强调了产品的企业级应用和可靠的企业服务 , 而苹果也长期在官网推广其产品的企业应用。

到底是转型还是出售 , RIM 没有明确答复 , 业界也没有统一定论。项立刚表示 , 支持出售做法 , 如果现在不卖掉 , 以后就更难卖掉了。而王颖则认为 , 企业要紧跟市场的变化 , 改变自身的产品预期 , 并且越快越好。手机行业是瞬息万变的。如果没有及时转型 , 恐怕很难补救。

不过 , 不论是转型还是出售 , RIM 都面临着不小的难度。但有一点可以肯定的是 , 如果在决策上继续迟缓下去 , RIM 离死去或许真的不远了。

据福布斯预测 , 随着黑莓市场影响力的急剧下滑 , 潜在收购者也面临两难 , 继续沿用还是打造全新的品牌将是个大问题 , 黑莓品牌或将在 2015 年消失。来源 : 2012-7-20 北京商报微博

[返回目录](#)

产业环境篇

【政策监管】

移动寻址行业标准发布

7月18日，工信部电信研究院信息名址服务管理中心举办了《短信名址服务总体技术要求》通信行业标准发布会，强调了通过规范的移动寻址行业标准促进移动互联网产业健康发展的决心和意义。

工信部电信研究院标准所副所长吕军表示，随着智能手机、平板电脑等移动终端的普及，催生了一个繁荣发展的移动应用市场。然而，由于监管、审核等方面存在漏洞，导致“鱼龙混杂”的局面，在影响消费者良好体验的同时，也严重阻碍了移动互联网产业商业模式的形成。此次行业标准的发布和同期推出的下载信息名址以及可信商城等系列动作，将有助于构建一整套统一标准的移动应用体系，帮助企业用户加快建立移动互联网商业模式，并为行业创新探索和发展更多的微应用商业模式发挥良好的示范作用。

重新发现移动互联商业模式

吕军表示，从互联网的兴起到移动应用的火暴，依托的是移动信息行业标准的不断完善。中国的互联网巨头如腾讯、新浪、阿里巴巴(微博)等著名互联网企业正是得益于这种良好的产业环境才得以发展壮大。

移动互联网热潮正席卷全球，随之而来的是对资本泡沫的担忧。吕军认为，造成这种现象的原因除了部分创业者的盲目跟风外，另外一个很重要的原因就是现有的移动互联网产业环境并不完善。而这项行业标准的出台为移动通信行业的发展提供了一个有利的契机，并为现有移动互联网产业环境的完善创造了条件。以信息名址为代表的移动寻址行业，是在《短信名址服务总体技术要求》这个标准的指导下，为移动互联网产业环境的改善提供了示范，并且为整个行业重新发现商业模式提供了有力支持。

对于移动互联网将来的发展趋势和规律，吕军表示，对于行业来讲，未来全球移动互联网发展的基本特点，强调应用为本、模式创新、快速应变。实际上应用为本，也是强调怎么样做好用户使用服务时的服务体验。模式创新当然有一些新的应用模式、营销模式、盈利模式的出现，但核心问题还是在不断地去改善和完善用户使用的体验。所以我们一直强调未来的移动互联网发展，一定是围绕用户体验不断对产品和服务进行快速改变与完善。对于企业来讲，手机和移动互联网将成为继互联网之后的一个新的营销领域。与桌面互联网时代相比较，在移

移动互联网时代，快速、便捷尤为重要。而作为移动寻址行业的领跑者，信息名址以更加精准、安全、快捷的方式和较低的成本让企业的 APP 客户端在众多品牌的竞争中脱颖而出。

助力产业微应用创新与合作

目前，我国很多企业已经将目光聚焦在以 APP 为代表的微应用上。淘宝、京东商城(微博)、当当网(微博)等电商巨头都推出了各自的 APP。但是目前市场上的移动商店中 APP 早已达到百万数量级，企业的 APP 被用户发现并下载的概率越来越小，这也是令很多企业在市场推广中非常头疼的问题。在标准的指导下，信息名址以其精准、直接、快速的特性不但为手机用户提供了查找和直接下载的便利体验，而且解决了很多企业用户在现有海量应用环境下的 APP 市场推广难题，帮助企业 APP 品牌实现了关键性突破，在激烈的市场竞争中取得了优势地位，在一定程度上推动了我国移动互联网产业的发展。

对比十年前的互联网市场，如今移动互联网商业化能力已经明显增强并逐渐出现了一些比较好的商业模式。吕军表示，伴随移动互联网的进一步发展，标准对整个产业会起到越来越大的引导作用，同时也会促进移动互联网产业环境逐步完善。随着我国产业政策、行业标准、监管措施等的不断加强，市场环境、资本运作、技术创新的日趋成熟，相信会有更多的有价值的行业技术标准和商业模式不断涌现，从而推动整个行业健康、可持续发展。来源：2012-7-19 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

国务院明确实施宽带中国工程

中国政府网 7 月 17 日发布《国务院关于大力推进信息化发展和切实保障信息安全的若干意见》，意见指出，到“十二五”末，全国固定宽带接入用户超过 2.5 亿户，互联网国际出口带宽达到每秒 6500 吉比特(Gbit)，3G 网络覆盖城乡，IPv6 实现规模商用。

意见明确了我国“十二五”期间的发展目标，提出重点领域信息化水平明显提高。信息化和工业化融合不断深入，农业农村信息化有力支撑现代农业发展，文化、教育、医疗卫生、社会保障等重点领域信息化水平明显提高；电子政务和电子商务快速发展，到“十二五”末，国家电子政务网络基本建成，信息共享和业务协同框架基本建立；全国电子商务交易额超过 18 万亿元，网络零售额占社会消费品零售总额的比重超过 9%。

为实现这一目标，我国将在“十二五”期间实施“宽带中国”工程，构建下一代信息基础设施。意见明确实施“宽带中国”工程，以光纤宽带和宽带无线移动通信为重点，加快信息网络宽带化升级。推进城镇光纤到户和行政村宽带普遍服务，提高接入带宽、网络速率和宽带普及率。

同时，我国还将加强 3G 网络纵深覆盖，支持具有自主知识产权的 3G 技术 TD-SCDMA 及其后续演进技术 TD-LTE 产业链发展，科学统筹 3G 及其长期演进技术协调发展。加快下一代广播电视网络建设，推进广播电视网络数字化、双向化和互联互通改造。

除“宽带中国”工程外，我国还将推进下一代互联网规模商用与三网融合。意见提出，我国将推进下一代互联网规模商用和前沿性布局，适时推动 IPv6 大规模部署和商用，推进 IPv4 向 IPv6 的网络演进、业务迁移与商业运营。完善互联网国家顶层网络架构，升级骨干网络，实现高速度高质量互联互通。重点研发下一代互联网关键芯片、设备、软件和系统，推动产业化步伐。加快未来网络体系架构关键理论和核心技术的研发，加强战略布局，建设面向未来互联网创新发展的示范平台。

此外，在确保信息和文化安全的前提下，我国将大力推进三网融合，推动广电、电信业务双向进入，加快网络升级改造和资源共享，加强资源开发、信息技术和业务创新，大力发展融合型业务，培育壮大三网融合相关产业和市场。加快相关法律法规和标准体系建设，健全适应三网融合的体制机制，完善可管、可控的网络信息和文化安全保障体系。来源：2012-7-18 通信产业网

[返回目录](#)

发改委上调 TD-LTE 预期 望国内三分天下有其二

据接近国家发改委的知情人士透露，发改委决策层正在讨论 TD-LTE 在国内大规模部署的时间节点，并希望 TD-LTE 能够在国内市场实现“三分天下有其二”。但要如何实现该目标，是通过引入新的运营商，还是提前给中国移动(微博)发放牌照，帮助其抢占超移动宽带市场的时间窗口，发改委还没有最终明确。

“不过，站在中国移动的发展立场上，还是希望这两种方式能够同时成行。但如果站在行业发展的角度上来看，这两种方式都存在着一定的弊端：中国联通(微博)和中国电信(微博)沿着既定技术路线，应该是向 LTE FDD 演进；而如果过早的允许中国移动大规模部署 TD-LTE，可能会压缩另外两家的的发展时间窗口。”该人士说。

“但这也并不绝对，虽然联通和电信采用 LTE FDD 技术，在组网、成本控制和产业链协同方面，会有一定的优势；但 LTE 与原来的 WCDMA/CDMA2000 存在本质的不同，基本上也是属于推倒重来，关键还是要看政府决策部门的意见，特别是对于频谱资源的分配。在发展时间窗口上，TD-LTE 在终端芯片方面还存在一定瓶颈，短期内不会对联通和电信的移动宽带业务造成大的冲击。”该人士接着说。

作为我国具有自主知识产权的 TD-SCDMA 的后续演进版本，TD-LTE 发展路径要较 TD-SCDMA 平坦，但也面临着众多挑战。由于 TD-SCDMA 产业链成熟较晚，基本上错过了全球 3G 规模部署的周期，目前只有在中国得到了较大规模的部署；在丧失了产业链规模优势的情况下，TD-SCDMA 目前的运营情况并不是很乐观。

而 TD-LTE 虽然与 LTE FDD 相比，存在着一年左右的时间差，但凭借着良好的频谱效率和业务支撑能力，市场发展前景还是被看好。但现在 LTE FDD 的发展脚步在明显加快，作为 TD-LTE 产业链的龙头企业，中国移动必须加快部署。从目前全球 LTE 发展状况看，近 1~2 年是 TD-LTE 赢得新一轮国际市场竞争的关键时间窗，全球拥有及可能获得 TDD 频率的运营商，无论是已经开展还是未来要开展 TD-LTE 建设的，都对中国移动扩大规模试验拭目以待。

“TD-LTE 能否成功，取决于 TD-LTE 产业是否具有竞争力，只有相当多的运营商选择 TD-LTE，只有多数设备供应商提供 TD-LTE 设备，只有有竞争力的终端芯片制造商成为产业链重要一环，TD-LTE 才能形成规模效应，如果我们成为‘少数’，无论我们多么努力都难以成功！”中国移动集团公司一位副总裁级的高管如此指出。

在 TD-SCDMA 发展初期，政府部门提出的要求是做到国内市场“三分天下有其一”，从目前发展情况来看，中国移动已经实现了既定的战略目标。虽然存在着一定的非数据业务用户，但 TD-SCDMA 用户数量已经位居三大运营商 3G 用户首位。对于 TD-LTE，中国移动总裁李跃则提出，要做到全球市场“三分天下有其一”，并将 TD-SCDMA/PHS/WiMAX 三种制式作为前向演进来源，同时加大向新兴运营商的推广力度；但对于国内市场的预期，中国移动并没有公开过。

来源：2012-7-24 中国通信网

[返回目录](#)

【国内行业环境】

国内将首次进行 4G 终端招标

中国移动(微博)即将启动 TD-LTE(国产 4G)终端招标 ,包括数据卡、MIFI、CPE 等多种终端 ,这将是国内首次进行 4G 终端招标。

据悉 ,中国移动将于本月底开始招标进程 ,其中 ,TD-LTE 数据卡招标 3000 部、MIFI 招标 6000 部、CPE 招标 1000 部。MIFI 是一个便携式宽带无线装置 ,内置的调制解调器可接入一个无线信号 ,然后多个用户的无线设备可共享 TD-LTE 信号。CPE 则是一种将高速 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 TD-LTE 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。

近年来 ,当中国联通(微博)和中国电信(微博)大力发展 3G 的时候 ,中国移动似乎却将心思都放在了 4G 上 ,并且很有可能使 TD-LTE 成为国际标准。“ 2012 年年内 4G 手机将进入市场 ,2014 年将有超过 100 款产品全面铺开 ,苹果手机也在其中。” 中移动副总裁李正茂的一句话也让国人看到 4G 真的近在咫尺了。

对此 ,终端设备厂商也开始了军备大赛。目前 ,华为、中兴通讯均推出了支持 LTE 的数据卡 ,预计 9 月以后会有更多品牌的产品陆续上市。来源 :2012-7-19 北京商报微博

[返回目录](#)

国企上半年利润同比下滑 11.6%

财政部近日公布 2012 年 1-6 月份全国国有及国有控股企业经济运行情况显示 ,国有及国有控股企业(不含国有金融类企业)上半年累计实现利润总额 10203 .8 亿元 ,较上年同期下降了 11.6%。其中净利润同比降幅较大的行业为交通行业、有色行业、化工行业、石化行业及建材行业等。导致利润持续下降的原因是 ,成本费用增幅高于收入增幅。

财政部数据显示 ,上半年国有企业累计实现营业总收入 198453.6 亿元 ,同比增长 11.1% ,从月份看 ,为连续第五个月下降。与之对比 ,上半年国有企业已交税费 18456.2 亿元 ,增幅达 14.4%。上半年国有企业成本费用总额为 189200.6 亿元 ,同比增长 12.8% ,均高于营业收入增幅。

分行业来看，上半年实现利润同比增幅较大的行业为烟草行业、汽车行业、邮电通信行业等；实现利润同比降幅较大的行业为交通行业、化工行业、有色行业、石化行业、建材行业等。

从分项指标来看，上半年国有企业销售净利率为 3.8%，比 2011 年同期下降 1.1 个百分点。净资产收益率为 2.9%，比 2011 年同期下降 0.9 个百分点。成本费用利润率为 5.4%，比 2011 年同期下降 1.5 个百分点。

此外，上半年国有企业存货同比增长 19.5%。存货周转率为 2 次，比 2011 年同期下降 0.1 次。来源：2012-7-18 南方都市报微博

[返回目录](#)

我国手机市场逐步完成向智能机过渡

工信部电信研究院日前公布的数据显示，2012 年上半年，我国智能手机总体出货量达 9485.5 万部，占同期手机市场出货量的 48.66%。尤其值得注意的是，自第二季度开始，我国智能手机出货量连续三个月超过功能机，市场占有率在 50% 以上，6 月份的市场份额更是高达 56.9%。在硬件成本下降、一些品牌实现规模量产等因素的驱动下，智能手机价格不断走低，加之运营商的终端补贴和其他促销活动，市场需求大幅增加，智能手机出货量也随之攀升，国内市场正逐步完成从功能手机到智能手机的过渡。

智能手机成为市场消费主流，预示着我国移动互联网正步入发展的黄金期，这一点从国内智能手机市场不断涌入的厂商和日益趋于白热化的竞争也可窥见。当然，移动互联网市场的商业模式、盈利模式、竞争秩序等都还有待进一步规范，但不可否认，中国市场已经成为移动互联网最大的金矿。

我国手机市场逐步完成从功能机到智能机的过渡

2012 年第二季度刚刚结束，各个行业关于上半年的发展情况报告相继出炉。智能手机市场方面，据工信部电信研究院日前公布的上半年全国手机行业运行状况数据显示，2012 年上半年，我国手机市场出货量高达 1.95 亿部，其中，智能手机的表现尤为抢眼，出货量达 9485.5 万部，占同期手机市场出货总量的 48.66%，几乎占据市场半壁江山；此外，在上半年新上市的 2099 款手机中，智能手机为 822 款，占比 39.16%。不难看出，国内智能手机市场发展正呈现井喷态势。

与智能手机出货量大幅攀升形成鲜明对比的是，功能手机的市场份额不断被蚕食，国内手机市场正逐步完成从功能手机到智能手机的过渡。自从 2012 年第二季度开始，我国智能手机的市场占有率连续三个月过半，赶超功能机——4 月

份，智能机出货量首次超过功能机；而 6 月份智能手机的市场份额更是高达 56.9%。

总体上来说，近年来，全球智能手机市场的发展速度可谓到了让人瞠目结舌的地步。据市场研究公司 Strategy Analytics 数据，2012 年第二季度，全球智能手机出货量将同比增长 38%。从各个细分国家或地区来说，随着北美、欧洲等成熟市场的需求量逐步趋于饱和，中国、印度等新兴市场的潜力不断显现出来，特别是中国内地市场被认为是智能手机的下一个有力增长点这一观点已经成为业界共识。

国内智能手机出货量之所以能够实现爆发增长，与市场上普及型智能机型大受推崇息息相关。现如今，市场上价格亲民、配置还算不错的千元智能机成为不少消费者的购机选择。数据显示，2012 年我国千元智能机市场规模估计将达到 1.5 亿部，较 2011 年增加 10 倍。国内千元智能机的大普及在很大程度上得益于运营商持续发力该领域，掀起千元智能机规模化大潮，这推动了一波又一波的换机潮到来。运营商不仅为千元智能机进入市场提供了良好的销售渠道，还通过话费补贴和其他促销手段不遗余力地大推智能机。

智能手机市场竞争持续升温

我国智能手机市场商机无限，但竞争却也异常激烈，包括硬件设备商、软件商、芯片商、代理商等在内的产业链上下游企业悉数闻风而动，导致市场竞争持续升温。

2012 年年初苹果 CEO 蒂姆·库克两次访华，刚刚发布的 iOS 6 加入中文语音助手、内置热门中文应用；HTC 表示，2012 年计划重点拓展亚太地区特别是中国智能手机市场，以逐步提升在亚太市场的整体出货量比重；索尼借品牌优势和安卓牌，欲以机海战术开拓中国市场……国际手机巨头掘金中国智能手机市场的热情空前高涨。不仅如此，华为(微博)、中兴、联想等国产品牌也在不断布局智能手机领域，在本土优势的加码下，取得了不俗的成绩。数据显示，2012 年一季度，国产手机品牌“中华联酷”智能手机市场份额均排在前十位。其中，华为国内市场份额更是高达 12.16%，超越了传统巨头诺基亚，位列三甲。在这些厂商混战市场的同时，小米、阿里巴巴(微博)、盛大、奇虎 360 等互联网商也瞄准智能手机市场商机，在业界引起了不少争议。

操作系统对手机的重要性不言而喻，因此竞争亦是十分激烈。除了目前市场上谷歌 Android、苹果 iOS、微软 Windows Phone 三大主要阵营外，国内诸如阿里云等国内厂商基于 Android 自主研发的系统也给市场增添了不少看点，但却一直游离于主流市场之外，发展情况不容乐观。市场研究公司 Gartner 最新数据称，Android 目前在中国智能手机操作系统市场占据 69.5% 的份额，位列第一；

由于中国电信(微博)2012 年开始销售 iPhone，苹果 iOS 市场份额由前一年同期的 9.9%上升到了 17.3%，屈居第二。这两大主流操作系统将其他系统远远甩在身后。

对于厂商来说，市场竞争是残酷的，并非一件“好玩的事”，却也是不可避免的。但从另一个方面来说，厂商之间的厮杀不仅可以为整个国内智能手机市场注入活力，也迫使企业不得不压低价格，并且在产品质量、服务等方面做到优于竞争者以求能够在市场立足，而这些对用户来说无疑是利好。

中国移动互联网全面发展尚需进一步规范

但在高速发展的背后，国产智能手机在盈利模式、竞争秩序等方面还存在一些问题，市场有待进一步规范。

其中表现最为突出的问题莫过于盈利模式。虽然国产品牌在国内智能手机市场所占份额逐步提高，但却一直处于高份额低利润的尴尬境地；而苹果和三星两大巨头则占据了绝大部分的市场利润，市场利润分布严重不平衡。事实上，在智能手机市场未来的发展中，除了完全依靠终端销售来获取利润的模式之外，还可以尝试通过发展硬件与软件结合的移动互联网生态业务来获得利润的模式。

此外，市场竞争秩序也不太良好。连续不断的价格战是表现之一，这也是很多商家鲜有利润的一大关键原因。而类似近期小米和 360 的隔空骂战，更是让人感慨。

尽管还存在不少问题，但总体而言，我国智能手机发展到今天，无论在屏幕尺寸、外观设计，还是摄像头像素、CPU 等配置方面，都在不断变化和突破，整个市场也逐渐趋向成熟。

随着我国成为全球最大的智能手机消费大国，国内移动互联网也步入了黄金发展期，通过智能手机上网的用户不断增多。易观国际的分析报告指出，2012 年中国移动互联网用户数将有可能突破 6 亿，超过互联网用户数量。中国移动互联网市场已经逐渐显现出其诱人的发展前景。来源：2012-7-19 通信信息报

[返回目录](#)

“十二五”末 IPv6 将在我国规模商用

昨日发布的《国务院关于大力推进信息化发展和切实保障信息安全的若干意见》显示，我国将加快部署下一代互联网并开展 IPv6(国际互联网协议第 6 版)商用试点，到“十二五”末，IPv6 实现规模商用。

IPv6 是用于替代现行版本 IP 协议(IPv4)的下一代 IP 协议。数据显示，我国 IPv6 地址仅 429 块，排名全球第 15 位，远远落后于美国、日本、德国等国家，

而目前仅剩的 IPv4 地址据预测仅够使用 1-2 年。除了地址资源，从应用层面看，目前 IPv6 网络在我国的发展仍处于早期阶段，还没有进入到广泛部署实施期，另外 IPv6 产业链也还不完善，尚处在产业发展的形成阶段。

意见提出，我国将推进下一代互联网规模商用和前沿性布局，适时推动 IPv6 大规模部署和商用，推进 IPv4 向 IPv6 的网络演进、业务迁移与商业运营。完善互联网国家顶层网络架构，升级骨干网络，实现高速度高质量互联互通。重点研发下一代互联网关键芯片、设备、软件和系统，推动产业化步伐。加快未来网络体系架构关键理论和核心技术的研发，加强战略布局，建设面向未来互联网创新发展的示范平台。

同时，我国将实施“宽带中国”工程，以光纤宽带和宽带无线移动通信为重点，加快信息网络宽带化升级。推进城镇光纤到户和行政村宽带普遍服务，提高接入带宽、网络速率和宽带普及率。加强 3G 网络纵深覆盖，支持具有自主知识产权的 3G 技术 TD - SCDMA 及其后续演进技术 TD - LTE 产业链发展，科学统筹 3G 及其长期演进技术协调发展。加快下一代广播电视网络建设，推进广播电视网络数字化、双向化和互联互通改造。

此外，在确保信息和文化安全的前提下，我国将大力推进三网融合，推动广电、电信业务双向进入，加快网络升级改造和资源共享，加强资源开发、信息技术和业务创新，大力发展融合型业务，培育壮大三网融合相关产业和市场。加快相关法律法规和标准体系建设，健全适应三网融合的体制机制，完善可管、可控的网络信息和文化安全保障体系。来源：2012-7-18 北京商报微博

[返回目录](#)

台湾提前上 4G 踩刹车 牌照没有时间表

台湾“行政院”政务委员张善政昨日表示，4G 牌照不是越快越好，要选好时间点，做到物美价廉。今后将每 3 个月一次评估 4G 需求。

台湾原定要在 2015 年 7 月发放 4G 牌照，台湾政府高层表态发放将会提前 1 到 2 年，和中国内地同步，台湾通讯传播委员会(NCC)2012 年 2 月表示将会提前发放。张善政的言论恐将使台湾电信运营商、设备商等产业界期待的 4G 商机落空。

张善政表示，3G 并非无路可走，3G 技术还有进步空间，或者到 3.5G、3.9G，4G 的需求将会是水到渠成。他还表示，无线频谱资源是有限的，希望消费者了解 3G、4G 的资源依然有限，不能指望 4G 就能解决网络拥堵问题。

台湾“交通部”邮电司则表示，交通部对 4G 频谱的规划已经完成，4G 牌照一览表预计将会在年底上交“行政院”，最快 2012 年底公布，准备工作仍然是最快 2013 年 7 月，最慢 2015 年 7 月完成。初步预计将会发放 8 张牌照。

据台湾业界分析，中华电信和台湾大哥大最急于获得 4G 牌照，4G 牌照延后相对不利，远传电信有 WiMAX 牌照应急，后起的亚太电信和威宝电信则较为有利。来源：2012-7-18 中国通信网

[返回目录](#)

中国与欧美贸易摩擦渐转向新兴产业和电信产品

上半年，在外资流入下降的同时，中国与几个主要贸易伙伴的贸易摩擦，也呈现在公众面前。

虽然“中国制造”早已对贸易摩擦习以为常，但在 2012 年这样的多事之年，任何不利的动向都有可能成为亚马逊(微博)流域那个扇动的蝴蝶翅膀，带来意想不到的结果。

因为，这很有可能意味着，在外需不振的大环境下，中国出口商将面临更为严峻的外部政策环境，也为全年“保十”带来不确定的风险。近期的案例包括：世贸组织专家组发布中国诉美暖水虾等反倾销措施裁决报告、美欧日就中国稀土等出口管理措施案向世贸组织提起设立专家组请求，以及美诉我电子支付世贸争端案专家组报告。

商务部条法司司长李成刚此前在一个面向业内人士的小范围座谈会上指出，5 月 25 日，中方将涉及美国的 22 个案例打包上诉 WTO，美方在之后必定会对中方的反映做出回应。

他提到其中的重点案例包括，美方诉中方的出版物案，已于年初经过与美方的谈判执行解决；电工刀案，将以利益补偿方式解决；此外还有出口限制案、涉及银联卡电子支付案、中方稀土出口管制案。与欧盟相关的案例则包括鞋、紧固件等。

而尤其引起这位亲历者注意的，是包括新兴产业、电信产品在内的一系列敏感产品的贸易摩擦案例。李成刚认为，最近一段时间的最新动向比较集中地反映了贸易摩擦向这类产品转向的趋势。

最近，欧盟正不断地传达信息，要继美国之后，对中国光伏产品继续发起“双反”（反倾销和反补贴）调查，而且可能要对无线产品，包括以华为(微博)、中兴为代表的中国企业在欧洲市场上的无线产品有所行动。

“假如说，欧盟真的要对中国的无线产品发起‘双反’调查，这个涉案金额可能将会成为我们既往遇到的案例中最大的。”李成刚表示。

商务部新闻发言人沈丹阳昨日在例行新闻发布会上透露，上半年中国共遭遇了 18 个国家、地区发起的贸易救济调查，反倾销、反补贴、特保等这一类的贸易救济调查 40 起，同比增长了 38%，涉案金额 37 亿美元，同比增长了 76%。这些贸易救济调查既有发达国家发起的，也有发展中国家发起的。

作为贸易风险的一个小的佐证，沈丹阳举例说，1~5 月份，中国出口信用保险福建分公司受理了报损案件 143 起，增长了 30%，报损金额将近 3300 万美元，这也增长了一倍多。其中，欧洲市场报损 53 起，增长了 212%。来源：2012-7-18 第一财经日报微博

[返回目录](#)

【国际行业环境】

巴西移动用户数达 2.56 亿

巴西电信监管机构 Anatel 本周四发布数据称，该国的移动手机用户在 6 月份继续增长，但较 2012 年前五个月速度放缓。

Anatel 称，巴西移动手机用户数在 2012 年 6 月增至 2.5613 亿，较 5 月增加 0.46%。6 月的新增用户数位 120 万，5 月则新增了近 200 万移动用户。

Telefonica 巴西公司也即 Vivo，作为该国最大的电信运营商，市场份额稳定在 29.6%。

TIM Participacoes 排名第二，市场份额为 26.9%。TIM 是意大利电信的巴西子公司。

墨西哥美洲移动巴西子公司 Claro 排名第三，市场份额 24.6%。Oi 依旧排名第四位，市场份额 18.6%。来源：2012-7-20 中国通信网

[返回目录](#)

英国首次出现移动通话量下跌

英国电信监管机构 Ofcom 表示，英国人更倾向于给朋友发短信或是在 Facebook 上保持联系，而非使用手机电话聊天，从而导致该国首次出现移动通话使用量减少。

Ofcom 在其年度通信市场报告中表示，现在，用户们平均每周发送 50 条短信，这一数字是四年前的两倍，2011 年英国人发送的短信数量超过 1500 亿。

他们每周花费一个半小时使用电子邮件，或是使用 Facebook 和 Twitter 等社交网站，或者使用移动互联网，而越来越少使用固话或是手机打电话。

调查称，2011 年，英国的电话通话时间减少了 5%。其中，固话通话量减少 10%，而移动通话量也首次出现下降，虽然仅下滑了 1%。

毫无意外地，年轻人正引领着这些改变，尽管他们表示自己更喜欢面对面对面交谈。

16-24 岁年龄段用户中 96% 的人使用信息应用程序来与朋友和家人保持日常联系，调查发现，这些用户中的 90% 习惯发送短信，73% 使用社交网络。

用户习惯的改变与智能手机的快速发展紧密相关。有了智能手机，人们可以更方便地使用互联网。

Ofcom 称，2011 年，39% 的英国成年人拥有智能手机，2010 年时这一数字为 12%。2011 年英国用户使用移动终端设备上网的时间较 2010 年增长 1/4。来源：2012-7-18 中国通信网

[返回目录](#)

印度行业协会质疑 BSNL 招标结果

印度国有电信运营商 BSNL 1437 万线的网络扩容项目已经结束，这是 BSNL 近几年来启动的规模最大的项目招标，中兴和阿尔卡特朗讯赢得这笔合同。

根据印度媒体报道，电信设备制造商协会(Telecom Equipment Manufacturer's Association，以下简称 TEMA)向电信部秘书致信称，中兴等外国设备商违反了 BSNL 招标规范中的某些条款。

TEMA 称，根据 BSNL 的招标规定，外国设备商安装的产品必须是 BSNL 审核通过的，但中兴等外国设备商违反了这项规定。

TEMA 在提交给电信部秘书的信中称：“招投标条款里其中有一条是和竞标人资格相关的，如果某些产品中标，后续提供的产品应当是一样的。这一条款是 BSNL 规定的，但中兴等外国设备商却违反这一条。”

BSNL 公司董事长兼总经理 R K Upadhyay 表示：“所有的招投标条款都会得到严格遵守。”中兴拒绝对此消息发表看法。

TEMA 称，外国设备商提供的进口设备替换了已经由 BSNL 审核批准过的产品。TEMA 还指责这些外国设备商压低了国内本土厂商的报价，从而在 BSNL 的竞标中能够压低他们印度子公司的竞标报价。

“我们感觉，这不仅违反了这次重要竞标项目的条款，而且对本土厂商参与竞争来说也不公平，同时也不符合国家利益。”

印度内阁已经要求，政府采购中，特别是一些涉及国家安全的敏感领域，要优先选择本土厂商的电子产品。

电信领域被认为是事关国家安全的敏感产业，2012 年五月底出台的新电信管理政策(NTP2012)在电信运营牌照中也针对此项问题作出更加严格的规定，鼓励本土设备商的发展以及外国电信设备商在印度设厂生产。

TEMA 在致力保护本土设备商成长方面发挥了重要作用，在新电信管理政策出台前，曾向监管部门施压，要求政府强制印度运营商 30%的设备采购来自本土厂商。来源：2012-7-18 中国通信网

[返回目录](#)

西班牙电信拟出售部分德国 O2 股份

西班牙电(Telefonica)已聘请瑞士联合银行(UBS)处理其德国 O2 20%股份的出售。

此前还有报道称瑞银将处理德国 O2 竞争对手 E-Plus 的出售。

据消息人士透露，西班牙电信试图通过出售德国 O2 少数股份套现 15 亿欧元(C11 注：约合 18 亿美元)。该运营商计划 2012 年举行拍卖，最终出售规模将取决于需求。

此举旨在减少西班牙电信高达 570 亿欧元的负债。来源：2012-7-18 中国通信网

[返回目录](#)

韩国 LTE 用户三季度有望超 1000 万

随着 LTE 手机在韩国市场的普及，以及全国范围内的信号覆盖，目前韩国的 LTE 用户已经达到了 840 万。

韩国时报上周日报道，据未具名消息人士表示，韩国第一大运营商 SK 电信的 LTE 用户数在上周五突破了 400 万。第二大运营商 KT 电信的 LTE 用户为 140 万。而 LGUplus 的 LTE 用户在几天内应该能突破 300 万。

一位市场观察者告诉通讯社，照这个增长速度，韩国 LTE 的用户总数将在 2012 年第三季度超过 1000 万人。并有望在 2012 年年底达到 1600 万人。

而早些时候的一份报告显示，韩国的三家本土运营商目前都致力于推出手机游戏等服务吸引客户，依靠高速的 LTE 网络来提升用户体验。来源：2012-7-23 中国通信网

[返回目录](#)

印度运营商 Aircel 计划年底推 4G 服务

印度移动电话运营商 Aircel 计划投资 5 亿美元，于 2012 年十月至十二月间推出 4G 服务。报道称，这家位于钦奈的电信运营商将率先在泰米尔纳德邦的钦奈和其他城市推出 4G 服务。

Aircel 是一家由马来西亚明讯通讯(Maxis Communications Berhad)和辛迪亚证券投资(Sindya Securities & Investments)联合组建的合资企业。该公司在印度拥有 8 个区块的频谱。

Aircel 将与该国最大的移动电话服务提供商 Airtel 展开竞争，后者已经在印度几座城市推出了同类服务。信实工业旗下宽带机构——Infotel Broadband Services 预计也将于 2012 年年底推出 4G 服务。

Aircel 已经开始自行部署光纤网络——通过部分租赁、部分投资的方式实现。

明讯通讯首席执行官桑迪普·达斯(Sandip Das)在接受《商务标准报》采访时表示：“我们的重点是把数据业务做强做大。我们将尽快签署 4G 设备合同，并在十月至十二月期间推出 4G 服务。我们已经投入了 5 亿美元。我们将成为 4G 服务的综合供应商。”

达斯补充说，除通过转接器和设备提供 4G 服务外，该公司还将提供宽带互联网、广播、视频(视需求而定)、教育和保健服务。他表示，Aircel 希望成为某些领域的强者，而不是涉足印度全国 4G 市场的普通一员。

达斯表示：“我们已经实现了 2G 和 3G 资费平衡，用户总量超过一百万。随着中国和印度大举进军 LTE 市场，我们预计设备的价格将下降。”来源：2012-7-18 飞象网

[返回目录](#)

大量资金逃离欧洲电信业 巨头呼吁反思监管

欧洲电信业的监管向来以严苛著称。从欧洲电信企业的私有化到信息服务时代的全方位监管，欧洲电信管制机构一直实行较为强硬的管制政策，其核心思想是将更大的实惠带给消费者。为此，电信运营商的盈利空间被一再压缩。尽管电信企业对此时有微词，但一直以来也基本相安无事，毕竟这一做法赢得了大量消费者的支持。然而，随着欧债危机的影响日趋严重，欧洲高压电信管制政策的弊病开始逐步显现——投资者风声鹤唳，大量资金逃离欧洲电信业，导致欧洲光纤

部署全面落后。近日欧洲电信巨头集体呼吁，欧盟应反思高压管制给行业带来的潜在且深远的伤害。

管制因素

压断欧洲光纤资金链

尽管投资欧洲电信行业通常能得到较高的股息回报，但由于管制环境的不确定性特别是管制机构在部署下一代网络方面不甚明了的态度，投资者并不看好欧洲电信业。欧洲电信企业高管直斥，当前的管制环境已经吓退了大量电信业的投资者，更谈不上吸引新投资者进入电信业。欧洲光纤业发展整体陷入迟缓状态。

汇丰银行全球电信、传媒和科技领域负责人 Stephen Howard 说：“我对欧洲现在的经济状况表示担忧。”他认为，欧洲电信市场自 20 世纪末实施自由化以来，欧洲电信股的股价表现就变得“深不可测”。他说：“经过 13 年的惨淡回报，投资者已经受够了。”Howard 补充说：“欧洲电信业已经处于‘非常危险的失衡状态中’，在光纤方面，投资者根本看不到任何实质性的回报，所以说电信企业对投资者而言几乎没有投资价值。”

伯恩斯坦高级分析师 Robin Bienenstock 的经历更是印证了投资者逃离欧洲电信业的残酷事实，“五六年前，我每周能接到五六十个来自投资者的电话，咨询应该购买哪家欧洲电信运营商的股票，而 2012 年 4 月份后我再也没有接到过一个这类电话。”

欧盟近年来掌管通信监管事务的一直是铁腕人物。在 2009 年以前，执掌欧盟事务多年的薇薇安·雷丁力促完成了数次欧盟电信法的改革，主张严苛管制电信企业，推行运营商网业分离政策，大力削减漫游费等通信费，被称为“铁娘子”。如今担任欧盟数字专员的尼莉·克洛斯同样是一位作风强硬的“铁娘子”。在她的主持下，欧盟又数次下调漫游费并推出了宏大的宽带普及计划。就在 2011 年 10 月，克洛斯提议强制调低运营商的铜线接入价格。她称，电信运营商从旧有铜线网络上坐收利润“太久了”，而且此举有利于用户转用速率更高的光纤网络。但这一提议遭到了运营商和行业组织的激烈反对，称此举会对光纤发展造成负面影响，一方面用户贪图便宜急于转向光网，而更重要的是本已稀少的投资者会因此被吓退。

Howard 称：“降低铜缆网络接入价格无异于向投资者发出了一个危险信号——一旦你的资金进场了，你就可能成为管制机构开刀的对象。这对于投资者来说是相当残酷的。”

巨头集体呼吁

反思高压政策

就在欧盟夏季峰会召开前，欧洲主要电信运营商的首席执行官发出了一封联名信，呼吁欧盟领导者在欧盟峰会上讨论放松电信市场监管，为欧洲电信市场尤其是光纤市场的投资创造条件。发出此封公开信的 CEO 均来自欧洲电信网络运营商协会(ETNO)，该协会约有 40 家会员，涵盖了多数欧洲国家前国有运营商。德国电信、意大利电信、比利时电信、西班牙电信等均在信上署名。

信中写道：“应该针对电信行业作出政治承诺，保证减小来自监管层面的压力，恢复投资者的信心，让他们相信投资不会因过大的管制因素而遭受损失。”这些首席执行官还呼吁，“不能再对电信企业施加管制压力了，比如针对价格和非歧视领域的监管。”

欧盟此前针对宽带发展制定了雄心勃勃的发展计划，2013 年基本实现全民普及宽带，到 2020 年让每位欧盟公民可享受到 30Mbps 的互联网接入服务，50% 的家庭可享受 100Mbps 的接入速率。这一宏大目标需要强力的网络支撑，网络建设则需要巨额的资金支持。这些“负担”都主要落在了电信企业身上。然而，欧盟相关的激励措施并不强劲，加之欧盟对服务价格制定了严格的管制规定且倾向于要求建网运营商向竞争对手无歧视地开放网络，很多电信投资者认为这使得他们看不到明确的投资回报。尤其是在欧盟人口稀疏的地区，网络部署和维护成本非常高，但后期回报少之又少。因此，多数投资者并不愿意将资金投在光纤领域，连带影响了欧洲电信企业的融资能力。目前，欧盟很多地区的宽带网络普及工程进展缓慢。有分析机构预计，到 2015 年，全球 FTTH/B 用户将达 2 亿户，但西欧届时将只占其中的 5%，亚太地区占比则会高达 72.87%。

在多年的高压管制下，欧洲已经成为全球竞争最激烈的市场之一。西班牙电信负责监管事务的主管 Pablo Pfof 提出，目前应重新考虑不对称管制政策。他认为，不对称管制政策诞生于原国有运营商私有化伊始。而今，在宽带零售等市场，原国有运营商已经不具备市场主导地位了，因此应适时考虑改变政策。对于价格管控政策，运营商更是深感“不必要”。有运营商感慨称，不用管制机构强制监督，哪家运营商一旦提高价格换来的只有客户流失。运营商代表认为，管制机构应给予运营商更多的定价空间，但应辅以过度收费监督机制。

德国电信副总裁 Wolfgang Kopf 称，“光纤投资确实会给经济增长带来明显的推动作用。但是我们针对如何监管光纤已经讨论了 7 年，等来的结果依然是没有投资者。如果不改革监管政策，我们很可能再讨论上 5 至 7 年。”

对于运营商的呼声，欧盟目前尚没有明确的表示，但是已经有管制机构表示了类似的观点。

意大利电信监管机构 AGCOM 的秘书长 Roberto Viola 说：“管制者没有魔法棒。”他警告称，欧洲在下一代网络普及率方面表现欠佳。如果欧洲想要成为



高速宽带的领军者，“管制政策的稳定性是我们需要保证的最重要资本。”Viola认为，管制机构应该给投资者明确的信息，保证电信市场监管的稳定性、预知性和简单性。来源：2012-7-18 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

泰国 DTAC 二季度净利 8870 万美元 同比下降 6.9%

泰国第二大移动运营商 DTAC(Total Access Communication)本周一发布 2012 年第二季度业绩报告。财报显示，2012 年第二季度，DTAC 的净利润同比下降了 6.9%，主要是由较高的成本支出造成。但是该公司依旧维持了其 2012 年全年较高个位数百分比的营收增长目标。

2012 年第二季度，该公司的净利润为 28.2 亿泰铢(8870 万美元)，2011 年同期则为 30.3 亿泰铢。销售和服务的总营收从 197 亿泰铢增至 216.4 亿泰铢，同时，销售和服务的总成本也从 125.4 亿泰铢增至 149.8 亿泰铢，主要是因为监管费用、手机销售和服务成本的增加。

2012 年第二季度，该公司新增了 16.6699 万用户，其总用户数达到 2360 万。

DTAC 重申了其 80 亿-90 亿泰铢的 2012 资本支出目标以及 180 亿-190 亿泰铢的营业现金流目标。

截至 6 月底，DTAC 的营业现金流为 44 亿泰铢，较 3 月底的 60 亿泰铢出现下降。

2012 年上半年，DTAC 的净利润为 58.3 亿泰铢，较 2011 年同期的 63.6 亿泰铢出现下降。来源：2012-7-24 中国通信网

[返回目录](#)

运营竞争篇

【竞合场域】

全球电信运营商遭遇“管道化”之痛

收入增长、利润下滑，这在目前成了全球电信运营商普遍头痛的问题。而造成这一尴尬局面的，便是业界一直热议的“管道化”危机。对电信运营商来说，把管道铺好、坐等收钱的好时代已经过去，被管道化的趋势越发明显。移动互联网带来的大部分增量利润更多地涌向了创新型技术公司，海量数据流量考验着电

信网络承载能力，却未能带来相对应的收入和盈利。这在《财富》2012 年度全球企业 500 强榜单中电信业的数据资料中尤其见得明显。

全球运营商疲弱态势显现

美国《财富》杂志近日公布了 2012 年度全球企业 500 强排行榜，电信业共 20 家企业上榜，与 2011 年持平。日本的 NTT、美国的 AT&T 和美国的 Verizon 分列电信运营业前三甲，NTT 在 500 强中排第 29 位，比上一年上升 2 位。

中国电信(微博)企业总体表现算是不错，有 6 家企业进入前 100 名。在运营商中，中国移动(微博)、中国电信和中国联通(微博)分列第 81 位、第 221 位和第 333 位，上一年度三家的排名分别是第 87 位、第 222 位和第 371 位，位次均有提升。

虽然部分电信运营商表现不俗，但总体上的发展显得疲弱。在收入上，16 家企业同比增长，4 家企业下降，增收力度远弱于其他一些行业。在盈利方面，情况更不乐观，20 家电信运营商中，除 Sprint Nextel 连续两年亏损外，另外还有 13 家企业利润率出现下滑，其中意大利电信更是由 2010 年 11.22% 的利润率转入亏损状态，仅 6 家企业利润率有所提升。

据测算，上榜电信企业的平均利润率只有 7.59%，与 2011 年 9.17% 的平均利润率相比，下滑幅度不小。同谷歌和苹果相比，差距就更大了。

苹果公司 2012 年列榜单第 55 位，比 2011 年的排名上升了 56 位。谷歌公司排第 277 位，较 2011 年上升 48 名。苹果的收入和利润均增幅巨大，其中收入增长 66%，利润增长 85%。其 2011 年度总收入为 1082.49 亿美元，少于电信业前三甲企业，而利润却高达 259.22 亿美元，远高于所有上榜的电信运营商。谷歌公司的表现也很抢眼，收入同比增长 29.3%，利润同比增 14.5%，利润率更是高达 25.7%。

2011 年，国内三家电信运营商利润总和为 1465 亿元。在一定程度上，苹果公司丰厚的收入和利润有不少是来自于运营商的。高额的终端补贴在削弱运营商自身的同时，也让苹果等 OTT 服务商日益强大。

运营商遭遇“管道化”之痛

目前，全球电信运营商普遍面临利润率不断下降的问题，“管道化”问题便是其重要原因。

早在传统互联网时代，运营商“管道化”的趋势就已经显现。中国电信等运营商投入巨资建设了网络，最终催生出新浪、腾讯等诸多互联网巨头，而中国电信最终只收取少量的网络使用费。随着移动互联时代的到来，运营商面临的“管道化”危机则更为严峻。以谷歌、苹果等为代表的越来越多的应用和内容提供商逐渐参与到价值链中，他们在通过创新性的商业模式和运营获取增值价值的同

时，也打破了电信行业原有的生态，电信运营商逐渐沦为应用和内容提供商的业务管道。

“管道化”导致运营商的传统业务受到严重侵蚀，新业务的市场份额也被进一步压缩。一则对苹果应用商店的收入构成分析说，除去开发者获得的 7 成外，苹果自身拿到的是 13%，信用卡公司获取 16%，剩下的 1%归数据存储和传输服务商。在用户下载一个收费应用中，提供网络支持的运营商只有微不足道的收益。

当前运营商的发展面临很多问题。语音通话、短信营收逐年下滑、原本属于运营商的蛋糕被互联网企业严重分食。即时通信如 QQ、微博、网络电话等，这些通信手段的出现，已在一定程度上削弱了人们对运营商的依赖。周鸿祎认为，下一个被互联网颠覆的很可能就是运营商。无处不在的 WiFi 让 SIM 卡形同虚设、微信会干掉短彩信、VoIP 冲击话音业务、微博和 QQ 可短信通话……

谷歌、微软、苹果、Facebook，它们正试图建立一种绕过电信运营商的人与人之间的沟通方式。有人预言，亚马逊即将推出的 Kindle 手机，或可撼动运营商的地位，以致运营商完全被边缘化。

提高管道智能化提升流量价值

移动基础设施厂商爱立信日前发布最新报告指出，iPhone 正对全球 3G 网络产生巨大影响，当前近一半的 3G 网络数据流量源自 iPhone，而这些巨大的流量显然并没有为运营企业带来相匹配的收益。现在，全球运营商都在反思购机补贴政策，因为这一运营商难以承受之重，确实已经到了难以为继的地步。

如何提高盈利能力，如何避免沦为“哑管道”，是运营商都在思考的问题，也是其正在努力的方向。分析人士认为：为了避免沦为“哑管道”，运营商一般可采用两种应对策略，一是提高管道的智能化程度，二是获取管道之外的新价值。

提高管道的智能化程度，主要是通过分层覆盖和流量控制等手段实现业务、用户价值与网络资源之间的优化配置，通过提高管道使用效率来增加价值。获取管道之外的新价值则是通过在网络之上搭建数字内容集成平台，并努力整合上游资源，增强平台黏性，在管道核心功能之外通过扩大服务范围来增加价值。

从本质上讲，这两种策略的目标都是寻求一种价值的增长，不同的是，前者围绕优化资源配置做文章，采取的是内涵型增长方式；后者则跳出了“管道”的范畴，在整个信息通信应用产业链中寻找新的增长点，属于外延式增长方式。

对于提高管道的智能化程度，中国电信 2011 年年初便曾率先提出了做智能管道的主导者；而在获取管道之外的新价值方面，目前，国内三家运营商都在实施各自的创新战略，全面提升移动互联网产业的合作层次。

总之，要避免沦为哑管道，电信运营商需要在提高管道智能化的基础上，扩大流量规模、丰富流量内涵、提升流量层次，从而提升流量和管道价值，最终提升运营商的盈利能力。来源：2012-7-18 通信信息报

[返回目录](#)

三大运营商 6 月份新增 3G 用户均大增 原因不明

根据各自的公告，6 月份，中国移动(微博)、中国联通(微博)和中国电信(微博)新增 3G 用户数均出现环比上升，分别达到 281.7 万户、302.6 万户、280 万户，打破了之前每月均低于 280 万户新增用户的表现，原因不明。

中国移动 6 月份新增 3G 用户 281.7 万户，比 5 月时的新增 239 万和 4 月份时的新增 231 万户均大幅提高。

中国联通 6 月份的 3G 用户净增数 302.6 万户，而其 5 月份时新增用户还仅为 272.6 万户，4 月份时则为 291.8 万户。

中国电信 6 月份时新增 3G 用户 280 万户，之前数月新增 3G 用户数大起大落，3 月份时，3G 用户增长 240 万户，4 月份时新增 3G 用户数降至 201 万户，创下 11 个月以来新低；而 4 月份 3G 用户净增 260 万，又比 4 月份一下子增长 30%。有意思的是，中国电信 6 月份时新增手机用户中仅有 2 万 2G 用户。

对于 6 月份三大运营商普遍新增 3G 用户均大增，有人猜测是因为临近上半年结束之际需要业绩好看，有人认为是由于 5 月份开始千元智能机的大规模上市，目前三大运营商均未做解释，来源：2012-7-23 新浪科技微博

[返回目录](#)

【中国移动】

中国移动研制 TD-SCDMA NFC 手机

来自中国移动(微博)的最新消息，首款具备 NFC(近距离非接触通信技术)支持的 TD-SCDMA 手机已研制成功，并在上月中国移动与浦发银行手机支付系列产品联合发布会上成功展示。该款 TD-SCDMA NFC 手机，支持 NFC 卡模拟、读写器及点对点三大功能，可在手机支付业务中使用。

NFC 是一种基于 13.56MHz 标准的近距离非接触通信技术，日常使用的公交卡、门禁卡、会员卡以及部分支持非接触功能的银行卡都采用了这个技术。中国移动研发的该款手机支持多应用开放平台的安全管理体系，可预置电子钱包客户端及应用，并在国内首次实现了通过多应用开放平台进行空中下载、安装、删

除等业务。通过空中发卡，用户还可使用中国移动浦发联名卡等业务。来源：
2012-7-18 北京商报微博

[返回目录](#)

中国移动高管致函各省：TD-LTE 勿输在起跑线上

知情人士透露，中国移动(微博)一位副总裁级的高管日前向各省公司领导发邮件，详谈了其对 TD-LTE 的看法，要求“TD-LTE 系统全面提升，切勿输在起跑线上”，并表示“我们绝不能起个大早，赶个晚集！”。这实际上也反映了中国移动关于 TD-LTE 的思路。

TD-LTE 要能“出得去，进得来”

2012 年年中的“中国移动总经理研讨会”日前在青岛召开，会上谈及的具体内容不详，但 TD-LTE 肯定是其中的重要内容之一。

而更早的一些日子，中国移动一位副总裁向各省公司主要负责人发出的一个关于“工作思考”的长篇邮件更激起了业界的反响，因为这个邮件表面上是邮件，实际上更像是一个重要指示。

这其中，这位中国移动副总裁详谈了中国移动开展 TD-LTE 扩大规模试验的主要目的，并表示，TD-LTE 是一个非常复杂的系统工程，从实验室到真正成熟商用，仍然是一个漫长的探索过程。为使 LTE 一经推出，就能被用户所接受，并具备相当的竞争力，我们必须做到以终为始，做到“五个确保”、“六个面向”，从而实现 TD-LTE“出得去，进得来”的全球化发展思路。

勿失 TD-LTE 的先发优势

这位中国移动副总裁在邮件中强调，要确保通过规模试验形成对 TD-LTE 的全面认知，掌握其客观发展规律，他要求针对 TD-LTE 网络性能、设备功能、业务承载能力以及互操作等方面开展客观、真实的评估和测试，掌握其本质和发展规律，以便指导今后 TD-LTE 网络的规划、建设、运营、优化工作。

他表示，要确保形成体系化的发展思路，勿失 TD-LTE 的先发优势，为 TD-LTE 全国推广做好充分的经验储备。

他说，“我们是 LTE 的先行者，勿失先发优势。我们绝不能起个大早，赶个晚集！”

他又表示，“要确保针对短板促进 TD-LTE 系统全面提升，切勿输在起跑线上。开展 TD-LTE 与 LTE FDD 的性能、CAPEX、OPEX 等全方位的对标，实现两个系统的同步发展。竞争的实质是“比较”，力争与 FDD 旗鼓相当”。

有竞争力的芯片商至关重要

在网络上，这位中国移动副总裁表示，要确保“4+1”战略的有效落实，务必保持网络整体竞争优势。他在邮件中提出，“请各位通过 LTE 基站科学而切合实际的规划，实现对原有 TD-SCDMA、GSM 基站和 WLAN AP 布局的合理化调整”。

在终端上，他表示，要确保发挥中国移动对产业链的影响力，推动和拉动端到端产业链的快速成熟。他说，TD-LTE 能否成功，取决于 TD-LTE 产业是否具有竞争力，只有相当多的运营商选择 TD-LTE，只有多数设备供应商提供 TD-LTE 设备，只有有竞争力的终端芯片制造商成为产业链重要一环，TD-LTE 才能形成“规模效应”，如果我们成为“少数”，无论我们多么努力都难以成功！

他还说，浙江、广东等公司已经先行开展了一定规模的网络建设和试验工作，取得了显著成效，也积累了很多经验。希望各公司与他们多交流，共享已经积累的经验，也希望你们尽早着手相关培训工作，充分做好相关准备，务必通过扩大规模试验做好“五个确保”要求的有效实践。来源：2012-7-23 新浪科技微博

[返回目录](#)

中国移动 6 月新增用户 559 万 3G 用户达 6708 万

中国移动(微博)今天发布 6 月份运营数据，当月新增用户 559 万，3G 用户累计达 6708 万。

6 月，中国移动新增用户 559 万户，比上月的 501 万有大幅增长。2012 年前 6 个月，中国移动新增用户数 3350 万户，中国移动累计用户数达 6.83 亿户。来源：2012-7-20 新浪科技微博

[返回目录](#)

中移动即将启动首次 TD-LTE 终端招标 涉及 1 万部

知情人士透露，中国移动(微博)即将启动 TD-LTE 终端招标，包括数据卡、MIFI、CPE 等多种终端，这将是中国移动首次进行 TD-LTE 终端招标，同时也是国内首次 4G 终端招标。

据悉，相关厂商已得到中国移动终端公司的通知，将于 7 月底开始招标进程，其中 TD-LTE 数据卡招标 3000 部、MIFI 招标 6000 部、CPE 招标 1000 部。

此前的 2011 年，中国移动在 6 个城市进行了 TD-LTE 的规模技术试验，包括上海、南京、杭州、广州、深圳、厦门，2012 年年初又宣布增加几个测试城

市，并预计到 2012 年底 TD-LTE 基站将超过 3 万个，并且其中的杭州、深圳等城市都要深度覆盖，这显然就需要大量的终端测试。

目前，中国移动在各城市使用的 TD-LTE 终端正是数据卡、MiFi、CPE 这三种，其中 MiFi 是一个便携式宽带无线装置，内置的调制解调器可接入一个无线信号，然后多个用户的无线设备可共享 TD-LTE 信号。CPE 则是一种将高速 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 TD-LTE 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。来源：2012-7-18 新浪科技微博

[返回目录](#)

中移动香港招标结果出炉 运营商提前上演 4G 大战

继提出 2013 年建设目标后，近日，中国移动(微博)香港公司 TD-LTE(国产 4G)商用网络招标结果的出炉，不仅意味着 4G 牌照发放时间很有可能提前，同时也将国内运营商的争夺提升到新的竞争层面。

首张商用 4G 网将使用

中国移动对香港 TD-LTE 网络招标进程十分低调。消息人士透露，有多家设备商参与了此次竞标，最终中兴通讯和爱立信胜出，平分份额，其中中兴通讯负责港岛、九龙等商业区域，爱立信负责其余部分。

此次香港招标建设的 TD-LTE 网，虽然规模不大，但是意义非凡。这是目前为止，中国移动在中国地区第一张商用的 TD-LTE 网，计划在 2012 年下半年投入使用。即便对那些没有入围的电信设备商来说，这也是个令人兴奋的消息。近两年来，国际电信运营商由于缺少大规模网络更换所带来的市场机会，深感运营商业务遭遇天花板。

中国移动选择在市场竞争对手充分的香港率先上马 TD-LTE 商用网，既是将其作为探索 TD-LTE 运营的试验田，也是大规模上马 TD-LTE 的预告片。

抢得市场先机

上周，中国移动明确提出，2013 年将建设 20 万个 TD-LTE 基站。之所以提出这样的目标，是来自于目前根据中国移动在杭州的 TD-LTE 规模试验的测试显示，TD-SCDMA(国产 3G)基站升级至 TD-LTE 基站，平均在一个小时内便可完成升级任务。中国移动将此总结为“三个一”，更换一块基带板、做一次软件升级、增加一对光纤。

中国移动董事长奚国华表示，杭州 TD-LTE 试验网的成功不仅是运营商的成功，更是整个产业链的成功。但也认为 TD-LTE 的成功与否还要靠市场来检验。他建议国家统筹推进 TD-LTE 发展，重点扶植终端芯片等薄弱产业环节，尽快制定频率规划，协调优质频率资源支持 TD-LTE 发展。

预计到 2012 年底，中国移动 TD-LTE 基站将超过 30000 个。到 2013 年，TD-LTE 扩大规模试验成功后，可以通过新建和 TD-SCDMA 平滑升级的方式，使基站规模超过 20 万个。

不可否认，在 4G 的建设上，中国移动已抢在了竞争对手之前。此前，中国电信(微博)一直未曾对 4G 建设和布局有过明确表态，仅在前不久举行的两化融合成果展览会上，才首次展示了其 4G-LTE 研发系列成果——“蓝极光”计划。而中国联通(微博)只是在上海搭建了 LTE 试验网。如果中国移动率先过渡到 4G 时代，对另两家运营商的刺激无疑是巨大的。

市场竞争即将升级

在中国移动将 4G 建设提上日程之时，无疑也将运营商的竞争提升到新的层面。虽然中国联通和中国电信在 4G 方面动作较小，但也不能否认这两家对用户争夺的渴望。

目前，中国联通抢建 4G 更多的只是一个口号，为了挽留客户而已。中国联通 3G 的庞大投资还未收回，虽然在 3G 技术、终端方面相对中国移动优势明显，但现阶段没有理由将发展重心从 3G 转向 4G，毕竟目前 3G 市场发展态势良好。因此，中国联通不会像中国移动那样匆匆上马 4G。中国联通在这样的背景下抛出建网 LTE 计划，显然只是为了利用舆论为自身打造一个 4G 运营商的形象，为未来市场做铺垫。

和中国联通一样，中国电信的态度也在一定程度上侧面说明中国联通不会急于上马 4G。中国电信董事长王晓初曾表示，只有当 3G 普及率提高到一定程度，才谈得上发展 4G，并且 4G 和 3G 两种网络会长期并存。在牌照方面，按照工信部 2012 年年初的说法，4G 牌照在未来两三年恐难下发。来源：2012-7-18 北京商报微博

[返回目录](#)

【中国电信】

中国电信在韩国成立分公司

中国电信(微博)韩国公司 19 日在韩国首尔正式挂牌开业。

中国电信韩国公司当天中午邀请韩国各大运营商合作伙伴举行开业酒会，当晚邀请中国驻韩大使馆商务处、韩国中国商会以及不同行业客户的代表举行了推介会。

中国电信(香港)国际有限公司副总经理谭旭和中国电信韩国公司总经理曾南闽表示，一直以来，跟随广大中国企业一起共同拓展全球市场是中国电信海外战略的核心，在韩国首尔设立分支机构，是中国电信亚太区域拓展的又一个重要的举措。中国电信将进一步加强与韩国电信业界的合作，并期待为在韩中资企业以及有意进军中国市场的韩国企业提供通信解决方案和综合信息服务。

中国电信是全球规模最大的固定电话网络以及宽频服务供应商，同时也是全球最大的 CDMA 移动电话网络提供商。来源：2012-7-19 新华网

[返回目录](#)

中国电信累计 3G 用户突破 5000 万

中国电信(微博)今天发布 6 月份运营数据，当月新增 3G 用户 280 万户，累计 3G 用户数 5096 万户，突破 5000 万大关。

6 月份中国电信新增 CDMA 用户 282 万户，累计用户总数 1.4418 亿户。值得注意的是，中国电信目前新增手机用户中仅有 2 万 2G 用户。

固网业务方面，中国电信当月新增宽带用户 122 万户，累计 8370 万户；本地电话用户流失 31 万，累计用户数 1.6749 亿户。来源：2012-7-20 新浪科技微博

[返回目录](#)

【中国联通】

金立联通合推千元机

昨日金立与中国联通(微博)达成合作，金立首款千元双核智能手机获得了联通定制机专属合约计划补贴。金立昨日联合直供社会渠道签下百万终端合约订单。

这款名为“风华” GN700W 的手机大屏、双核、低价等各个参数直指热炒的互联网手机。而此次合作的一大亮点是在渠道层面以直供模式开展深入合作，金立在全国五万多家销售网点将与联通的渠道一起销售合约机。该手机的裸机价与合约机价格均为 1599 元，将有存费送机和购机送费两种模式。来源：2012-7-18 北京晨报

[返回目录](#)

联通华盛顶级商务手机亮相

上周，联通华盛携手三星(微博)定制的年度顶级商务手机配置已确定，这款针对高端用户打造的手机采用 1.2GHz 双核处理器，Super AMOLED 屏幕，500 万像素摄像头，支持联通下行 14.4Mbps 网络，同时配备内外双 3.3 英寸显示屏。

据了解，所谓“双网双通”即指 WCDMA + GSM 双网双待双通，两个号码同时在线，不漏接任何来电。此次推出的顶级商务手机在 3G 时代继续保留双网双待功能，这样既能满足商务用户的 3G 网络及应用需求，又能延续高端用户的 2G 使用习惯。而“双屏”是指该顶级商务手机配备了内外两块三星 Super AMOLED 魔焕炫屏幕，内外双屏面积均高达 3.3 英寸，具备响应速度快、自发光、显示效果优异以及更低电能消耗等优点。

同时，该款顶级手机支持联通下行 14.4Mbps 网络，网速在同类手机中 fastest，内置了很多中国联通(微博)面对移动互联网的手机邮箱、视频通话、手机上网、手机电视、手机报等相关应用。来源：2012-7-18 北京商报微博

[返回目录](#)

联通随意打攻势升级：从语音到数据

导读：从个人用户到政企用户，从语音到数据，“随意打”攻势不断升级，或引爆运营商之间新一轮竞争。语音业务资费下降是必然趋势，但如何将低价圈来的用户升级为 3G 用户才是运营商的真正考验。

尽管业界对于“随意打”业务的批评和反对之声一直不绝于耳，但或许是越争议就越蔓延。近日，广东联通在全省范围内推出 2G 流量“随意玩”。该业务资费为 5 元 1G，10 元 5G 流量，可在闲时使用。从 2G 语音蔓延至数据流量，由联通引爆的“随意打”业务在全国引发的星火燎原和欲罢不能的态势，或将引爆运营商之间新一轮竞争的再度升级。

“随意打”星火燎原，语音到数据全面升级

“随意打”业务自从出道以来，得到了国内市场的热烈响应，影响范围进一步扩大，移动通信全面跟进。4 个月来，由浙江联通引爆的“随意打”旋风，已蔓延至包括广西在内的 25 个省全部或者部分。冲击当地移动的“虚拟网”和亲情号码业务。

面对联通咄咄逼人的“随意打”业务，移动也在以不同的方式跟进。5月中旬，浙江移动首先发难，推出的亲情网无限打活动，用户月费增加一元，即可实现亲情网内无限畅打，最多可加19个成员。随后，新疆移动也推出“随意打”业务，月话费为12元，异网主叫0.2元/分钟，网内互打免费。为了反击联通的“随意打”，北京移动将全球通家庭计划增至6人。从7月14日起，北京全球通家庭计划可添加6位副卡成员，但超出4个副卡后，每增加1位副卡成员将收取1元。按原有资费10元/月，主卡添加副卡的数量为“6个”时，每月向主卡收取12元月功能费。此前，全球通主卡客户开通家庭计划时的成员(含主卡)最多5人，且收费固定为10元/月。

业内人士表示，面对竞争对手的咄咄逼人的攻势，在原有套餐资费上的新变革成为最有效的对抗方式之一。而中国电信(微博)在这场缠斗中，一直相对低调，只于近日推出19元3G套餐卡。

从个人用户到政企用户，从语音到数据，“随意打”攻势不断升级。更为意外的是，近日，安徽联通又出奇招，在全省范围内推出“1元政务随意打”业务。从该业务的使用范围来看，意在撬动中国移动(微博)政企类客户，从而提高自身用户的ARPU值。而广东联通的2G流量“随意玩”又进一步将业务范围从语音推向数据流量。虽然，各地通管局一直在叫停相关业务，但“随意打”蔓延之势不可阻挡。

以资源换市场占有率，联通意在维稳2G用户

语音业务资费降低是必然的趋势，即使电信运营商内部之间不打价格战，面对互联网企业诸如手机QQ、微信等网络通信方式的冲击之下，电信运营商的语音业务总体也在萎缩。联通“随意打”虽看似“自杀”，但是也可能“置之死地而后生”。

首先是外部竞争激烈，中国移动凭借强大的综合实力牢牢掌控GSM市场的营销和渠道，中国电信在“固定+移动”的融合业务交叉营销方面也不遗余力，中国联通(微博)必须要拿出能够与竞争对手抗衡的“重武器”。

其次，随着业务重心逐步向3G业务倾斜，2G网络出现不同程度的冗余，盘活GSM网络资源、延长资产回报的收益也必须考虑。单纯从语音业务角度看，此举可能确实无利可图，甚至亏本。但是联通2G网络本身利用率并不高，通过随意打业务可发展用户，但并不会明显增加网络成本。同时，大规模的2G转3G尚待时日，2G流量优惠有助于满足大批2G用户需求，培养数据消费习惯。

无论是此前全国各地联通推出的“随意打”，还是广东联通此次的“随意玩”，目的都是为了提升2G用户市场份额，稳固低端用户的忠诚度，挖角中移动2G用户；同时提高2G网络使用率，贡献收入。

抢走用户削弱盈利能力，低价策略是双刃剑

降资费的方式有利于运营商争夺 2G 用户。虽然资费走向平民化，有利于 2G 用户向 3G 迁移，也有助于 3G 的规模化增长。但一味地低价伤了别人恐也伤着自己。

“随意打”的推出机遇与风险并存，如果能够在短时间内快速的挖转竞争对手在网用户并形成雪崩效应，那就会踏上良性循环的轨道；如果优惠吸引到的只是本网用户为主的群体，那今后的风险也将日益显现。况且，低价对于用户未必是好事，运营商收益降低意味着网络扩建投入减少、用户服务交付标准降低，“零利润”的结果只会导致“零满意”。因此，通信运营商应当跳出价格竞争的怪圈，大力提倡价值竞争，在适当下调资费和保护价格体系之间取得平衡，在用户不增加投入的情况下给予更多的回报。

因此，如何将低价圈来的用户转为 3G 用户才是真正考验。数据业务是电信运营商的新增点，未来也必然是主要的收入来源。将主要的精力投放在 3G 数据业务等关键业务上，才可能获得更加持久性的竞争力。来源：2012-7-18 通信信息报

[返回目录](#)

联通稳定 2G 用户折射 3G 盈利困局难破

广东联通不久前推出的 2G 随意玩业务引发各方热议，该套餐月费分为 5 元 1GB、10 元 5GB 流量，使用时段为每晚 11 时至翌日早上 9 时，优惠期至 2013 年底。专家普遍认为，在三大运营商倾力拓展 3G 市场的当前，广东联通突然一记回马枪巧推 2G 数据业务确实独具匠心。随意玩闲时优惠 GPRS 流量套餐在中国通信运营商中属于首创，是细分用户群一个行之有效的举措。联通此举实为上策，针对不同的用户群，制定不同的消费套餐，可以从消费者的角度解决问题。

根据工信部的统计，截至 2012 年 5 月底，全国手机用户累计净增 5447.1 万户，达到 10.4 亿户，其中 3G 用户净增 3825.1 万户，达到 16667 万户。3G 已经成为移动通信的主要增量市场，但与此同时，2G 用户仍有 8.8 亿户之多，庞大的用户规模意味着仍然有巨大的潜在用户需求需要被挖掘。关键是运营商要顺应不同细分用户群的使用需求变化，及时调整相应的打包业务，从而真正让各类用户群共享信息通信发展的发展和变革。

广东联通推出 2G 随意玩业务后在网上引发了巨大反响，虽然也有人担心会引发网络负荷及竞争对手反击等问题，但这档只用于闲时的大流量套餐主要适用于晚间爱上网的用户，给用户提供了更自由的分时上网选择。实际上，推出 2G

上网大流量套餐尤其适合广东，因为广东存在大量白领和农民工，有晚上上网的需求，而他们大部分是租房客，无法装固网宽带。推出晚上手机上网大流量套餐有多大需求？尽管有人对此质疑，不过，根据市场调研，从晚上 23：00 到次日 9：00 是大多数用户闲暇之时，特别是 23：00-2：00 之间是手机上网高峰期，因此，随意玩的推出正好迎合这些用户群体的需求。

从行业发展的走势来看，2012 年前 5 个月全国电信业务总量累计完成 5282.8 亿元，比上年同期增长 13.8%，电信主营业务收入累计完成 4280.7 亿元，比上年同期增长 9.7%。2011 年同期，全国电信业务总量累计完成 4657.7 亿元，比上年同期增长 15.4%；电信主营业务收入累计完成 3907.0 亿元，比上年同期增长 9.6%。数据对比显示，尽管 3G 用户已经在移动通信净增用户总数中占据主导，但是整个行业的主营业务收入增幅并不大，与用户增速结合来看甚至出现下降。这也表明 3G 规模的扩张还没有带来移动数据业务的井喷式发展，显示 3G 仍然缺乏杀手锏级的业务应用，3G 新增用户的通信支出水平并没有比 2G 用户增加很多，当然，这其中也有运营商为激活 3G 应用推出的各项套餐优惠，但是整体来看，3G 缺乏典型的创收业务确实是三大运营商当前都不同程度面临的共同难题。

联通现在突然回头大幅让利 2G 上网业务，实则是要重点 2G 用户群，这自然理所应当，但也反应了 2G 网络运营效益对运营商目前业务收入和利润的重要性。2G 用户仍然是三大运营商的主要收入和利润来源。稳定这个用户群对三大运营商都是基础，在此基础上逐渐实现由 2G 向 3G 的过渡才是固本之策。

3G 是电信业的发展方向，但从 2G 向 3G 过渡的过程不是一蹴而就的，需要运营商的运营智慧，确保高效率发展。来源：2012-7-18 通信信息报

[返回目录](#)

联通 56 个城市向 3G 用户默认开通 21M 网络

日前从中国联通(微博)了解到，自 7 月 17 日起，中国联通将对 3G 网络实施 HSPA+提速升级，为 3G 用户提供下行速率最高达 21.6Mbps/秒的高速上网服务，同时联通在 56 个城市向 3G 用户默认开通 HSPA+网络。用户只要有相应的终端支持，都将享受到极速 3G 网络。

继中国联通在上海升级 HSPA+之后，各地联通一直在加紧测试为用户升级 HSPA+。

据北京联通(微博)人员透露，北京联通一直努力为移动网络用户升级至 HSPA+，可提供 21.6Mbps 的网速。该人士表示，北京联通已经开始了初步测试，



预计升速华为(微博)平台 10 万用户，诺西平台 70 万用户。持有支持 HSPA+终端的北京联通用户可以享受 21M 高速网络。

中国联通 2011 年(2011 年)517 电信日在全国 56 个城市推出了 HSPA+上网卡，理论峰值可达 21.6Mbps 网速。2011 年仅仅是在上网卡上使用，2012 年已经扩展到了手机终端上，但是支持 HSPA+的终端还是较少。在这 56 个城市中，上海在 HSPA+升级方面走在了前面。2012 年 517 之前，上海联通发短信通知客户可以在 5 月 17 日起，开通 21M(HSPA+)上网功能。

据了解，2011 年上海联通已经完成了近 2000 个基站的 HSPA+升级，最高数据传输速率一举由 14.44Mbps 跃升至 21.6Mbps。上海联通的 HSPA+网络信号已覆盖中环以内区域以及中环以外的部分重要区域。根据《上海联通对接上海智慧城市建设白皮书》中承诺，作为中国联通 HSPA+技术部署的首选城市，上海三年内将实现对所有移动基站的 HSPA+升级全覆盖。来源：2012-7-18 飞象网

[返回目录](#)

联通 6 月份新增 3G 用户 302 万 累计用户 5753 万

中国联通(微博)今天发布 6 月份运营数据，当月新增 3G 用户 302.6 万，累计用户 5753 万户；新增 2G 用户 38.1 万户，累计 1.61719 亿户。

值得注意的是，这是联通新增 3G 用户在连续几个月低迷后，重新走高，2012 年 2 月，联通新增 3G 用户跌破 300 万，并在随后几个月，持续下跌，不过 6 月份后，又重拾升势，并再度突破 300 万。

而以整个上半年计算，中国联通累计新增 3G 用户 1751.1 万户，2G 用户累计新增 207.8 万户。2011 年上半年，联通新增 3G 用户数 988 万，下半年新增 1606 万户。

固网业务方面，本地固话用户继 5 月份实现新增后，本月继续保持增长势头，新增 6 万户，累计 9256.9 万户。宽带用户则新增 86.1 万户，累计 6052.7 万户。来源：2012-7-19 新浪科技微博

[返回目录](#)

制造跟踪篇

【中兴】

中兴否认裁员计划

中兴通讯(微博)昨日否认有关“2012 年要裁掉万名员工”的传言，称 2012 年仍有几千名大学毕业生加入公司。

该公司在声明中表示，公司并没有裁员计划。同时，针对媒体关于 2012 年数批中兴海外派驻员工被召回后不给安置的说法，中兴通讯强调说，公司一直致力于推进海外人力资源本地化建设，十几年来已锻炼出一批有经验的本地员工。为深化国际化战略，中兴通讯海外 2012 年将有计划地推动人力资源本地化工作，一方面有经验的海外本地员工将逐步走上管理岗位，成为主力军；另一方面，一家公司根据业务安排进行内部人员调动是一个正常行为。

此前中兴发布了半年报的业绩预警，2012 年上半年净利润同比下降 60%至 80%，这一消息打压了股价，16 日 A 股股价跌停，昨日下跌了 2.82%。来源：2012-7-18 南方都市报微博

[返回目录](#)

报道称中兴已进入 33 个全球 TD-LTE 网络

根据全球移动设备供应商协会(GSA, Global mobile Suppliers Association)发布的最新 LTE TDD 全球部署情况统计，中兴通讯(微博)获得的 TD-LTE 项目的情况是，截止到 2011 年 5 月，中兴通讯已为 19 个国家 33 个全球运营商建设 LTE TDD 实验局和商用网络。

全球移动设备供应商协会报告名为《LTE TDD 生态系统状况》，报告中的数据显 示，已有 28 个国家，约 45 家运营商在计划部署或者已经部署 LTE TDD 网络。其中中兴通讯进入了 19 个国家 33 个运营商的实验局和商用网，遍布欧洲、印度、独联体、亚太、东南亚和美洲等区域，包含 8 个 TD-LTE 商用合同，中兴通讯 LTE TDD 布局数量占据 GSA 数据统计结果的 70%以上份额。

报告指出，不同于 2G/3G 网络，TD-LTE 出现给企业和政府提供了新的应用模式。在中国，已开始广泛部署，如部署北京市政务物联数据网和贵州电力网，其 LTE TDD 网络具备覆盖范围广，容量大，部署周期短的特点。北京政务物联网的规模均超千余个基站，覆盖北京主要城区，旨在改善民生，提升北京市居住



质量，涵盖医疗卫生、交通运输、市政市容、能源环境、公共安全等服务、应急、城市管理物联网领域。

中兴通讯同时披露了鲜为人知的印度巴蒂电信建设 TD-LTE 的情况。据悉，2012 年 4 月 10 日，印度最大的移动运营商巴蒂电信和中兴通讯联合宣布在加尔各答正式商用南亚第一个 TD-LTE 网络。该网络于 2011 年 8 月 24 日由签订合同，中兴通讯提供网络及多款终端产品。来源：2012-7-19 新浪科技微博

[返回目录](#)

中兴受累年中业绩和调查传言 亟需调整策略

导读：尽管海外市场在不断扩张，但中兴和华为(微博)外多年来开展的低价竞争导致的低利润，已成为二者不堪承受之重。面对欧盟调查传言的外忧和对手针锋相对的低价竞争，策略的转变考验着中国设备商的转型智慧。

中兴通讯(微博)上周五发布了 2012 年半年度业绩预告，预计 2012 年上半年净利润同比下降 60%-80%，盈利为 1.54 亿元至 3.08 亿元，上年同期为 7.69 亿元。受此影响，周一早盘股价快速跌停。而在这之前，据香港经济日报报道，受欧盟调查的不利消息影响，中兴通讯在上周二急跌近 9%，创下了 3 年来的低位，对于媒体的报道，中兴通讯表示，公司并无接受不法的国家补贴。

如果说，传言中的欧盟调查是出于地方贸易保护而给中兴带来冲击的话，半年业绩披露的预期数据带来的影响，则体现出企业自身市场竞争策略和产品服务盈利方面存在的问题。作为中国电信(微博)设备领域的领头羊之一，中兴需要探寻积极稳健的发展策略。

调查传言引燃股价下跌导火索

欧盟调查中国通信设备商风波再起，中兴及另一内地通讯设备商华为，日前传出或被欧盟调查，指其接受国家补贴，对当地厂商不公。

此前，欧盟表示将针对中国通信设备制造商华为和中兴提起贸易诉讼。2012 年 5 月底，华为和中兴遭遇欧盟调查的消息传出后，引发中国产业界高度关注。商务部部长陈德铭 6 月初曾在参加中欧经贸混委会期间就此事表示，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。中欧之间应克制使用贸易救济措施，否则必然是两败俱伤。

商务部长的表态使事件一时淡出公众视野，而今，随着中兴股价的下跌再次被提起，中方不得不再次表态。外交部欧洲司参赞华春莹上周就欧盟委员会再次向中国企业发起反补贴调查一事予以回应，其强调，中欧关系的本质是合作、互利共赢的关系，中欧加强在广泛领域的合作包括电信设备领域的合作也应是互利

共赢的。华春莹指出，中欧之间越来越相互依存，利益交融也在深入，在任何情况下欧盟对中兴和华为这样的中国企业发起反补贴调查都是损人不利己的。

目前华为和中兴都没有正式收到欧盟调查的通知，然而传言依然在继续。中兴通讯股价从上周二开始下跌，而上周五盈利下降的预警更是一枚重磅炸弹，直到本周一颓势依然在延续。

环境恶化，竞争手法单一藏隐忧

目前，通信行业竞争激烈，企业间的搏杀趋于白热化，这导致了整个通信行业的格局动荡。一方面，在全球经济不景气的大环境下，地方贸易保护主义形成壁垒增加了中兴华为等中国设备商海外拓市的难度；另一方面，中兴华为等中国设备商的低价策略乃至焦土化的恶性竞争也为自己制造了不少麻烦。

在欧洲市场，本土电信企业遭遇到了中国通信设备企业的强劲挑战。现在全球排名前十的电信设备制造商中，只有华为、中兴和爱立信实现了盈利。从市场占有率来看，中国的华为和中兴已经分别跃居全球第二和第五。它们与成名企业的交锋武器不仅是低廉的价格，还有极具竞争力的先进技术。全球的电信产业刚刚从长达三年的萧条期中复苏过来，中国的通信设备企业在全世界的迅速扩展使北美和欧洲的同行们倍感压力。

从中兴自身的市场策略来看，尽管中兴的海外项目在不断扩张，但中兴和华为在海外多年来开展的低价竞争导致的低利润，已成为其不堪承受之重。在海外市场，华为针对中兴有利润、战略突破的项目，不惜一切代价都要低价拿下，这些恶性竞争所导致的结果，使中兴通讯 2011 年公司每股收益与 2010 年相比下降 38%。中兴通讯 2011 年的业绩也表明，由于推行利润换市场的策略，在欧洲进行了大量的设备赠送和搬迁，对公司的毛利率造成了一定的压力。

海外市场竞争策略亟需转变

美国《财富》杂志近日公布了 2012 年度全球企业 500 强排行榜。电信业共有 20 家企业上榜。但综合来看，从榜单可以明显发现，电信业整体已经出现发展疲态——收入增长、利润下滑依然是电信业的普遍问题。从中兴通讯自身看来，历年的盈利增速维持在 30% 以上，2011 年却出现了巨大变化。2011 年中兴通讯只有 20.60 亿的盈利，同比下滑 36.62%。到了 2012 年一季度，中兴通讯实现净利润 1.51 亿，仅增长 18.53%。

从全球企业 500 强榜单上看来，中兴通讯市值正被海康威视超越，而在海外业务上又被华为抢夺，华为高速扩张的背后是中兴通讯较为缓慢的步伐，本是同根生，同样在全球市场打拼，却同时陷入了零和博弈的窘境，这一点值得中兴和华为反思。

在全球电信设备市场遭遇天花板，竞争激烈利润见底的环境下，企业网被中兴和华为均上调为“战略级市场”。走出低利润困境的中兴和华为虽然在电信市场上有极高的相似度，但在企业市场上，两家企业采取了不同的企业网策略，相同点是双方均以云 IT 为基础，铺设企业网市场未来空前一致。

中兴华为过去的低价竞争策略已显现出弊端，作为国内两大通信设备制造商，将国内的一套模式带出国外并非可行。从中兴在国外遭遇的种种阻碍看出，中国通信设备商在国外的生存环境并不好，在加上本国同行业对手的竞争压力，容易给人带去“窝里斗”的感觉。

行业低迷，蛋糕不会快速变大，周期性长、增速降低、运营成本提升等一系列问题被骤然放大。无论是中兴通讯还是华为，都将面临与爱立信、诺基亚西门子、阿尔卡特朗讯等竞争对手更为激烈的抢食，这将考验它们在市场上的竞争策略和产品服务盈利能力。

对于通信这个高度竞争的行业，需要各方转变博弈的思维，市场固然需要竞争，但是过度的竞争损害的是行业长远的发展效益。当然，需要转变思维还需要相关的监管、主管部门的政策指引。来源：2012-7-18 通信信息报

[返回目录](#)

中兴通讯接近跌至员工期权价 两高管逆向增持

受不良影响，中兴通讯(微博)A 股股价于 17 日继续下跌 2.82%，收盘时的股价 11.39 元已接近中兴通讯员工行使期权的价格。不过，近日中兴通讯两位高级副总裁陈建洲、王家然各增持了公司股票约 5 万股。

此前，中兴通讯预计 2012 年 1 月至 6 月实现净利润为盈利 15400 万元~30800 万元，较上年同期下降 60%至 80%。这造成 7 月 16 日中兴通讯 A 股、H 股股价暴跌。

中兴通讯的骨干员工都有期权，按照五年前的约定，由于中兴通讯连续三年净资产收益率超过 10%，员工期权获得解禁。该计划于 2007 年实施，按照当时中兴 3 万名左右的员工数目，3000 名受益人数占公司总人数的 10%，成为当时覆盖面最为广泛的内地上市公司股权激励方案。

按照当初的规定，授予激励对象将以 30.05 元的价格购买 1 股，另获赠 2 股，相当于每股购买价为 10 元，之前股价高的时候，中兴通讯骨干员工靠期权就能获得一定收入。如今股价暴跌，但预计不少员工早已行使期权。

对于高管增持股票，据悉，对此，公司相关负责人表示，目前公司正处于重要的战略发展期，后续将在信息披露规则允许的范围内，不排除公司管理层进一步增持公司股票可能。

针对有媒体报道中兴将裁掉万名员工的消息，中兴通讯已通过新浪微博回应称裁员计划不属实，2012 年仍有几千名大学毕业生即将加入公司研发等岗位。在该传言出来的前一日，中兴通讯证券部相关人士也明确表示没有裁员计划。来源：2012-7-18 新浪科技微博

[返回目录](#)

【华为】

华为将为首批 P1 用户提供优惠补偿

近日，华为(微博)终端方面表示将为首批 Ascend P1 用户提供优惠补偿，相关细则已经在制定之中。

华为 Ascend P1 于 2012 年 4 月 18 日正式发布并接受预订，当时裸机的零售价格定为 2999 元。该产品为当时最薄的智能手机，机身最薄处仅为 7.69 毫米。同时还配备了主频为 1.5GHz 的德仪 OMAP4460 双核处理器，4.3 英寸 SuperAMOLED 材质的屏幕，内置了 1GB RAM 和 4GB ROM，800 万像素摄像头，电池容量达到了 1800mAh，运行 Android 4.0 操作系统。

但在时隔 3 个月后，最初本已经颇具性价比的定价再次发生了滑落。据记者了解，目前其在一些 B2C 商城中的价格已经达到了 2300 元左右，例如在京东商城中，用户可通过下单后立减 200 元方式以 2199 元购买到这部手机，TD 版的 P1 也降到了 2499 元。而在像亚马逊(微博)、新蛋等网上商城中华为 P1 的价格也均下降到了 2200 元左右。

另外，华为 Ascend P1 在淘宝中的一些商家中的价格更是跌破了 2000 元大关，即便是在天猫(微博)商城的商家中也会通过返现或大礼包的形式来保持自己产品的价格竞争力，使其达到与 2000 元价格水平相接近的程度。

对此情况，华为终端方面近日表示称 Ascend P1 价格的快速下降不是华为的初衷与期望，该产品后续社会渠道价格定在 2599 元，电商价格 2399 元。部分电渠乱报低价扰乱市场，华为与天音通信正在对此现象进行打击。

据悉，华为方面目前正在考虑对先期以 2999 元购买 Ascend P1 的用户给予一定的优惠补偿，相关细则正在制定中。另据记者了解，此前苹果方面曾针对 iPad 由于新品发布而降价 1000 元的行为，对此前 2 周内购买 iPad 的用户给予过差价补偿。来源：2012-7-18 飞象网

华为第二季度或成全球第三大智能手机厂商

导语：国外媒体今天撰文称，华为 2012 年第二季度有望成为全球第三大智能手机厂商，今后还有可能凭借低价智能手机挑战三星和苹果的主导地位。

以下为文章全文：

挑战三星(微博)

华为(微博)虽然在中国如雷贯耳，但在美国人眼中仍是一家名不见经传的企业。但它的计划却足以令美国人震惊，因为，正是这样一家很多美国人闻所未闻的企业，准备在规模达 2191 亿美元的智能手机市场挑战三星，甚至苹果。廉价智能手机则是华为的突破口。

股权研究公司 Asymco 创始人霍雷斯·德迪乌(Horace Dediu)认为，这家仍未上市的中国第一大电信设备制造商，2012 年第二季度有望超越诺基亚和 RIM，成为全球第三大智能手机厂商。

华为早在 10 年前就已进军手机市场，当时的主要策略是面向看重价格的消费者出售功能简单的产品。但德迪乌表示，随着对屏幕和芯片质量的重视，华为可能会扩大对小企业的领先优势，甚至抢夺三星的用户。

“由于在美国市场规模不大，他们并未获得太大的重视。”他说，“三星应该多加小心了。”

尽管华为仍然大幅落后于苹果和三星，但该公司却在通过美国运营商出售产品，借此缩小差距。2011 年 9 月，T-Mobile 美国和 AT&T 都已经开始以 30 美元的价格销售华为 Impulse 智能手机。德国电信美国分公司 7 月 11 日称，华为将为该公司的 MyTouch 手机生产两款机型。

华为的手机拥有很多高价产品才具备的功能，而且能够访问谷歌在线商店提供的

实惠机型

与华为的合作为运营商带来了利益，因为他们可以通过低价产品吸引那些喜欢捡便宜的消费者。而且华为历来愿意支持运营商的营销策略，不会一味推广自家品牌。

“从本质上讲，我们开发了实惠型智能手机市场。”华为美国发言人比尔·普卢默(Bill Plummer)在接受媒体采访时说，“我们占据有利地位，因为我们已经赢得了运营商的信任。”

德迪乌预计，华为 2012 年的智能手机销量有望增长两倍，达到 6000 万部。苹果和三星分别为 1.341 亿和 2.072 亿部。

市场研究公司 ABI Research 分析师麦克·摩根(Mike Morgan)认为，华为的成功很大程度上源于谷歌的 Android 智能手机系统。尽管三星、HTC 和谷歌旗下的摩托罗拉移动都在积极增加自己的软件和功能，以便卖出高价，“但华为却直接将 Android 安装到硬件中就发货了。”

这也使得华为成为 200 美元以下智能手机市场的领导者，摩根预计，这一市场未来几年将享受更快的增速，从 200 至 400 美元市场抢夺份额。

拓展业务

移动运营商会向手机制造商支付全价，然后以为期数年的合约为条件廉价出售手机。苹果 iPhone 和三星 Galaxy 等高端设备都要花费运营商 400 多美元。摩根预计，这类产品的市场份额将稳定在四分之一左右，而中端手机份额则会下滑。

对华为而言，如果想要保持高速增长，就必须在智能手机市场取得成功。这家成立于 1987 年的公司专门向电信运营商出售网络设备，其 2010 财年的收入已经达到 180 亿美元。

过去十年间，华为一直在电信设备以及互联网交换机和路由器市场，与阿尔卡特-朗讯、爱立信(微博)、思科展开竞争。

思科 2003 年起诉华为抄袭该公司的软件并侵犯其专利。在华为同意停售部分产品并改变部分设计后，该案于 2004 年和解。

美国障碍

市场研究公司 Infonetics Research 分析师杰夫·海宁(Jeff Heynen)表示，美国政府对国家安全的考虑导致华为无法向该国运营商出售网络设备。尽管智能手机的安全威胁相对较低，但类似的担忧仍然给华为在美国市场的发展制造了障碍。

投资公司 Raymond James & Associates 分析师西蒙·利奥波德(Simon Leopold)表示，由于中国运营商对开支加以控制，使得华为的电信设备业务面临压力。他说：“华为的核心网络设备业务正在经历大幅放缓。由于拥有一定的基础，发展智能手机就成了必然之举。”

尽管华为可以从实力较弱的竞争对手那里抢夺份额，但要追赶三星却并非易事。虽然二者的智能手机都采用 Android 系统，但由于三星可以自主生产屏幕、芯片等零部件，因此具备成本优势。三星还凭借面部识别和动作感应等高端功能加强了品牌形象。

低价战略

三星 6 月 25 日宣布，其最新款旗舰手机 Galaxy S III 将帮助该公司的移动业务刷新第一季度创下的盈利记录。这款 5 月上市的手机有望在 7 月底实现超过 1000 万部的销量。

德迪乌认为，虽然体量巨大，且掌握着全球智能手机 30% 的销量，但由于不像苹果、谷歌和微软那样拥有平台控制权，因此三星并非坚不可摧。这也限制了三星产品的独特性，使之难以锁定用户，尤其是在面临低价竞争对手的挑战时。

“三星 2011 年实现了长足的进步，”德迪乌说，“但我们从不认为该公司拥有强大的战略。”

由于劳动力和营销成本较低，加之中国智能手机市场的蓬勃发展，华为仍然可以实现盈利。而诺基亚和 RIM 则因为要投资维护品牌，并吸引应用开发者而出现亏损。

“他们通过低成本模式进入了智能手机市场。”ABI Research 分析师摩根说。当成本高昂的竞争对手希望通过高价来收回投资时，华为却可以以低价销售“够用就好”的产品。

“不需要太高端的功能就能满足多数人 90% 的需求。”摩根说。来源：2012-7-19 新浪科技微博

[返回目录](#)

华为称 2012 年不会在印度建立手机制造工厂

华为(微博)印度公司一位高级主管表示，由于华为目前在印度移动手机市场占比持续不高，该公司 2012 年将不会在印度建立一座手机制造工厂。

“现在投资一座新工厂没有用处，因为华为在印度的手机市场份额还较低。”华为印度公司市场营销总监 Anand Narang 表示。

“未来五年，华为计划成为印度顶级移动手机供应商之一。随着我们市场份额的增加，我们以后将会在印度本土建立一座工厂。但肯定不会是现在。”他补充道。

Cybermedia Research 的数据显示，2012 年一季度，诺基亚(微博)主导印度移动手机市场，占据 23% 的市场份额。排在其后的是三星(微博)，市场份额为 14%。来源：2012-7-23 中国通信网

[返回目录](#)

华为终端余承东：只有少数手机厂商能活下来

华为(微博)终端在国内不是没有竞争对手,而是根本就没有在国内真正出手,现在我们开始出手!不过,面向消费者的手机操盘,我们还缺乏经验,渠道和品牌还需要极大的改进。即使我们能做出最好的产品,如果没有好的渠道和品牌能力,无法做到大规模盈利。所以我们需要一个成长过程,需要一点时间。我相信华为终端一定能成长起来,而且一旦成长起来,一定是世界级的品牌!不管这个行业多么艰难,我相信我们是少数能够活下来的厂家之一,只要能活下来,就有灿烂的明天。

只有少数手机厂商能活下来

在手机这个行业中,只有少数厂家能活下来,我想华为会在里面,因为华为有自己的优势。我们有20多年通讯技术的积累,我们有国际化、全球化的视野,我们有开放思维的优势,像工业设计,我们有全球顶级的设计师,2013年的产品出来会有惊艳的感觉。我们有大系统方面、软件上、架构上、芯片上的优势。20多年的通讯积累,让我们的手机跟网络结合更高效,运行更省电,上网速度更快,通讯速度更快,更省流量等等,这些都是我们能做的。我们有亚洲厂商的硬件优势,又有强大的软件架构能力。

运营商的目标是要增加用户,通过普及型手机扩大用户基数。运营商是华为传统客户,华为一定会强力支持。但是另外一方面,我们要走品牌路线。做品牌是一个很长的过程,因为长期做普及型的产品,做久了以后,你再做高端,消费者就有一个接受的过程。

华为专利费远远高于国内其他厂家。还有人工费用,所以华为成本较高。我觉得能不能有毅力、有决心、有良心地坚持到这一天很重要,我们现在就要比毅力。第一,我们要活下来;第二,我们要坚持好的品质,好的体验,好的质量,好的服务。持续下去,慢慢品牌就构筑起来了。

华为终端的员工来自五湖四海,以前主要是从通讯设备转过来的,现在开始从消费电子领域引进人才,不管是哪里来的,只要是能干的人,遵从公司最基本的价值观、客户导向和艰苦奋斗,我们都是欢迎的。其他就是肯干,努力,为共同的目标去努力。

我们做消费电子领域,我们要成为卓越的,伟大的品牌,这一点我们是有梦想的,大家非常努力。

我们现在的经验,包括我本人,没有干过这个行业,虽然我在华为工作近20年时间,但是19年都在做系统设备。面向消费者市场的经验缺失,还有意识

的问题，必须有一个过程，一个学习期，等我们度过这个学习期，度过转折的阶段，我们会有所向披靡的竞争力。

华为的对手是自己

眼界决定境界，定位决定地位。现在，苹果和三星(微博)的确是整个行业的标杆，但华为手机的真正对手不是别人，是我们自己。这个行业正处在洗牌期，将来会有很少的厂家能活下来。中国在海外大规模销售手机的厂商是华为，并且现在华为手机开始使用自己的品牌。

华为传统成功的道路就是技术和性价比，还有我们关注客户。华为在创立公司最基本的理念就是客户导向，关注客户和艰苦奋斗，这两个是基本的。从我20年前加入华为到现在，这两个基本的观念一直没有改变过。但是我们在进入消费品以后，我们关注的客户发生了变化了，要关注最终消费者，以前关注的都是运营商。这个方面我们缺乏跟最终消费者的连接，这个连接是需要我们建立，这是要改变的。

但华为基本的企业文化精神是不会改变的。第一个是关注客户，第二个就是员工艰苦奋斗，如果说还有第三个，特别对管理人员来说，那就是需要有自我批判、开放的精神，不断改进，自我批判和学习。最重要的是前面两点，我们进入消费品领域，华为公司基本的企业文化仍然是非常有用和有效的。

“工程师脑袋”要变成“消费者脑袋”

我们过去所欠缺的不是技术，也不是性价比，主要的是跟终端消费者沟通的经验，关注最终消费者的精神。我们在产品体验上，缺乏关注最终消费者的感觉和悟性，我们在构筑这方面的能力。我们现在需要做的就是员工和管理人员意识的改变。走精品道路，我们最需要改变的是思想观念。

我对目前的状态不满意，还不够好。甚至一些本来是优势的一方面，结果变成我们的不足了，原因就是工程师缺乏对最终消费者的关注。最终消费者不懂技术，而我们不会包装，不会展现，不懂得如何让消费者体验到。

我举一个小例子，华为输入法。你需要长按这个键不松，就切换出来了，日语、拼音、手写、全拼等，什么都有。你用长按键的方式切换，我不反对，但是至少在设置里面要允许切换输入法。谁会想到长按着键不松？我们在产品设计上，是工程师的脑袋，不是消费者的脑袋。

有人投诉，华为手机要是不内置华为输入法就好了。为什么要做自己的输入法，因为我们有全球的语言，那么多国家的语言，国内厂家做的那些输入法没有那么多语言支持。

苹果做的东西简单，所以我们的设计要改变，比如说 Emotion UI(华为基于 Android 开发的智能终端人机交互系统)，我们除了学习苹果，把简单易用做

到极致以外，我们想再做一个更高的境界，在简单易用的基础上，还保留功能强大的特性。要像苹果一样简单易用，又要保持功能强大的特性，给高级客户使用。最高的境界是什么？就是让消费者情感上喜欢它，爱上它。苹果把简单易用做到极致，小孩子都能用，我们只是学习它，永远赶不上它，只有比它更高的境界才能超越它，最高的境界是让消费者喜欢和爱华为的产品，我们的设计要有情感的关注。

简单地去学习，去追赶别人，那是永远不可能赶上别人的。我们只有超越别人的精神，才有可能赶上。

诺基亚、三星在供应链上的优势，这个好学习。最主要还是消费者认可，消费者用了这个东西好用，简单易用，用得方便、舒服。苹果是用一个操作系统，一个 UI(用户界面)来对付所有人，我们现在的系统是让每个人可以选择他所喜爱的 UI 风格。比如小孩喜欢卡通风格的，女人喜欢花哨多彩、动物什么的，老人喜欢大字体的，商务人士喜欢简单高效，小男孩喜欢武器、打仗，我们让每个人都选择他所喜爱的，这是第一。比如苹果手机，只能改后面的墙纸，其他东西都改变不了，所有都一样。但是我们让你可以选择你所喜爱的。第二，你觉得还不够喜欢，你可以 DIY，设计你所喜欢的东西。我们这样做的目的，就是贴近消费者的个性化需求。

我们手机升级了新的软件以后，让易用性得到了极大的改善。比如，你在开车的时候，可以让手机告诉你电话来了，甚至读出你的短信，需要的话可以读出你的 E-mail，可以边开车边听。

上面说的，国内很多厂家在功能机上都做得得到。但做得得到和易用是两码事，你做到了，能不能用？好不好用？比如语音识别，好多年前就有了，结果怎么样呢？触摸屏很多年就有了，结果怎么样呢？就是能不能真正的商用化，真正的易用化，这是非常关键的。我们所干的事情，要让这些东西能够真正被消费者喜欢。

我跟同事说了，我们设计产品的时候，千万不要做“鸡肋”。做出来的东西用之不好用，弃之可惜，就是鸡肋。现在不是稀缺经济时代，现在是过剩时代，高度竞争时代。因为消费者有更多的选择。如果只有你一家做手机，做什么别人都能接受。现在别人有好多选择，你又做得不够好，你 80 分，别人 99 分，消费者会选择 99 分的那个。我们要有一种精益求精的精神，要有精品意识，要有追求卓越的精神，关注最终客户的体验和感受，为最终客户创造价值，要真正关注到这个东西。需要员工、主管头脑的改变，包括我们对外的品牌宣传。

从 2012 年开始，我们会做一些发烧友和意见领袖喜欢的手机。我们推出四核手机，2600 毫安大容量电池。我早上用到现在还有 70% 的电，非常省电，一

天随便你怎么用。成本会高一点，但是非常耐用，真的是发烧友用的手机。我拿着手机到欧洲去，被欧洲的同事拿走了。

我想培养一些意见领袖，培养一些华为的粉丝，他们会传播，感染更多的消费者。来源：2012-7-21 经济观察报微博

[返回目录](#)

【诺基亚】

诺基亚现金储备达 42 亿美元 烧钱速度放缓

诺基亚(微博)周四公布了第二季度财报，亏损低于分析师预期，现金储备达 42 亿美元，而烧钱速度的放慢也缓解了投资者担忧。

由于诺基亚正在进行成本极高的重组并出现亏损，因此该公司的现金储备成为投资者的关注焦点。财报显示，截至第二季度末，诺基亚持有 42 亿美元净现金，低于第一季度末的 49 亿美元。诺基亚目前共持有 94 亿美元的现金和其他资产。

埃洛普表示，除了在 2012 年 5 月向股东发放 7.42 亿美元的年度股息之外，诺基亚基本维持了现金储备的环比持平。这表明诺基亚非常认真地对待了现金问题。

Jefferies & Co 分析师李·辛普森(Lee Simpson)也表示：“烧钱速度的下降是一个积极信号，而诺基亚营收也表现良好。诺基亚正努力做到最好。”不过他也指出，诺基亚的基本问题没有得到解决。来源：2012-7-20 新浪科技微博

[返回目录](#)

诺基亚中国区手机出货量同比降 30% 亏损扩大

诺基亚(微博)发布的第二财季的财报显示，诺基亚净亏损为 17 亿美元(约合 14 亿欧元)，比 2011 年同期的净亏损有所扩大。其中国区市场下滑速度在加快，诺基亚在中国市场的手机出货量仅为 790 万部，比 2011 年同期的 1130 万部下降了 30%，比 2012 年第一季度的 920 万部下降了 14%。

在手机销售方面，诺基亚第二季度的手机出货量为 8370 万部，同比下降 5%，环比增长 1%。其中，功能手机出货量为 7350 万部，同比增长 2%，环比增长 4%；而智能手机出货量仅为 1020 万部，同比下降 39%，环比下降 14%。

当季，除了亚太区之外，诺基亚在欧洲、中东和非洲、大中华区、北美、拉美等主要市场的手机出货量都有不同程度的下滑。其中，诺基亚在中国市场的手

机出货量仅为 790 万部，比 2011 年同期的 1130 万部下降了 30%，比 2012 年第一季度的 920 万部下降了 14%。

在诺基亚最为重要的中国市场，诺基亚的萎缩正以机构撤并的方式显现——作为全球万人裁员计划中的一部分，诺基亚目前已经开始对中国区的机构设置进行瘦身，原有的东、西、南、北四个销售区已缩减合并成南、北两个销售区，其他部门的人员裁减也正在进行中。

市场分析机构认为，诺基亚押宝 WindowsPhone 的智能手机转型战略至今未能带来正向效应，是其业绩持续走低的直接原因。

据了解，在与微软(微博)达成战略合作并开始实施转型之后，诺基亚已经推出了一系列命名为 Lumia 的基于 WindowsPhone 操作系统的智能手机。虽然该系列手机得到部分好评，但并未真正赢得用户青睐。

目前，对诺基亚复苏至关重要的 Lumia 手机的销量稍见起色，但与苹果和三星(微博)相比仍然相去甚远。在 2012 年第二季度，诺基亚共售出 400 万部 Lumia 手机，高于上季度的 200 万部，而苹果公司在当季售出约 3000 万部 iPhone，三星电子当季售出 5000 万部智能手机。

与竞争对手相比，Lumia 手机的惨淡销售仍无法扭转诺基亚手机整体销售的低迷局面。为了吸引用户，诺基亚在一周前将旗舰型智能手机 Lumia900 在美国市场的合约售价拦腰减半，而这次降价距离该产品上市仅仅过去了三个月。

有分析称，诺基亚此举是微软近期宣布 WindowsPhone8 操作系统无法兼容现有 Lumia 系列手机的直接结果——由于多数消费者会选择等待采用 WindowsPhone8 操作系统的新机，所以，已沦为“非主流产品”的现有 Lumia 手机在第三季度的销量将受到较大影响。

虽然目前还无法预测诺基亚能否通过降价来提振 Lumia 系列手机的销量，但分析师普遍认为，诺基亚在第三季度将面临更大的困难，其复苏之路或将再次受阻。来源：2012-7-20 比特网

[返回目录](#)

诺基亚暗示将率先推 WP8 手机 WP7 将并驾齐驱

诺基亚(微博)CEO 史蒂芬·埃洛普(Stephen Elop)周四在诺基亚第二季度财报电话会议上表示，诺基亚正面临来自 Android 阵营和苹果的激烈竞争。不过诺基亚很可能将率先推出采用微软(微博)Windows Phone(微博) 8 系统的智能手机。

对于诺基亚是否会最先推出 Windows Phone 8 手机的问题，埃洛普没有作出正面回答。他仅仅表示：“在许多场合演示 Windows Phone 8 系统时，使用的将是诺基亚产品。我们和微软有着密切的合作关系，这与其他厂商都不同。”

埃洛普此次为诺基亚和微软的合作关系进行了辩护。一名分析师指出，诺基亚和微软的关系最初像是好朋友，但微软近期推出了自主品牌的移动产品，该产品与诺基亚没有太大关系。而微软 CEO 史蒂夫·鲍尔默(Steve Ballmer)也表示，微软将与多家硬件厂商合作。

对此，埃洛普表示：“我们已经与微软建立了优先的合作关系，也有合约对此进行了规定。”他同时表示，诺基亚也在鼓励其他厂商参与 Windows Phone 生态系统，而这一生态系统的发展还需要更多能量、投资和硬件开发工作，才能应对苹果和 Android 阵营的激烈竞争。

对于与微软之间的合约，他表示：“我们有着重要的合作关系，这依赖于 Windows Phone 系统。不过在位置服务合作方面，微软也很依赖我们。”微软目前使用诺基亚的地理位置数据，这来自诺基亚以 80 亿美元收购 Navteq 的交易。相对于设备部门，诺基亚位置服务部门目前的营收还很低。

埃洛普在电话会议上还谈到其他几方面的内容：

专利

埃洛普再次谈到了专利问题。在向 Windows Phone 手机转型的过程中，诺基亚损失巨大，因此其他资产需要发挥更重要的作用。诺基亚的专利组合价值约 60 亿美元，而诺基亚将依靠这些专利来获得更多收入。此外，诺基亚也将出售更多房地产，因此诺基亚未来有可能关闭更多工厂。

WP8 和 WP7 之间关系

根据微软的说法，Windows Phone 7 用户将无法升级至 Windows Phone 8。一名分析师提问称，诺基亚是否计划将当前的 Lumia 手机升级至 Windows Phone 8，以避免令用户感到失望。埃洛普没有直接回答，而是表示：“当前设备的用户并不一定需要升级，而未来的升级将包括 Windows Phone 8 的一些功能，例如开始页面。”

他同时表示，在 Windows Phone 8 手机发布并开始销售之后，诺基亚仍将销售 Windows Phone 7 手机。诺基亚将采用差异化战略，而 Windows Phone 7 将主要瞄准新兴市场。他表示：“你可以降低价格，并围绕 Windows Phone 7 做一些事。”

埃洛普以 Android 系统作为比较。他表示：“我看到的最新数据是，超过 60% 在售的 Android 设备采用的系统比当前早 3 个版本。大部分这些设备无法进行系统升级，但很明显仍有销量。”

中国市场

埃洛普表示：“中国是一个独特的市场。有补贴的 Android 设备获得了发展，同时我们未能提供有补贴的产品作为应对。”他谈到了 Lumia 610，但目前只有苹果一家公司凭借单一产品战略获得了成功。来源：2012-7-20 新浪科技微博

[返回目录](#)

诺基亚 Lumia 销量翻番 股价创近 5 年最大涨幅

诺基亚周四发布了 2012 财年第二季度财报，报告显示其旗舰智能手机 Lumia 销量超出分析师预期，环比增长一倍以上，这表明诺基亚阻止营收和市场份额下滑的努力正取得进展。受此消息影响，诺基亚股价周四大涨 12%，创下 4 年半来的最大涨幅。

股价大涨 12%

诺基亚周四在一份声明中称，第二季度 Lumia 销量达到 400 万部，是第一季度 200 多万部的近两倍。尽管如此，诺基亚仍然预计其手机业务部门会继续亏损。诺基亚 2012 年早些时候丧失了长达 14 年的手机霸主宝座。

诺基亚第二季度营收继续下降，这也是该公司连续第五个季度营收下滑，而 Lumia 销量增长也是这家陷入困境的芬兰手机厂商为数不多的亮点之一。诺基亚 CEO 史蒂芬·埃洛普(Stephen Elop)目前押注采用微软(微博)Windows Phone(微博)的 Lumia 手机，希望阻止市场份额继续遭苹果 iPhone 和 Android 智能手机(包括三星(微博)Galaxy 系列)蚕食的颓势。

北欧联合银行驻赫尔辛基分析师莱卡·托米宁(Riikka Tuominen)在接受采访时说：“我们很高兴看到诺基亚依旧在坚持。尽管如此，这家公司的未来仍然充满变数。”

周四，诺基亚股价在赫尔辛基股市报收于 1.54 欧元，较前一个交易日大涨 12%，创下 2008 年 1 月以来的单日最大涨幅。在此之前，诺基亚股价 2012 年以来已累计下降 64%，创下 1994 年的最低水平。自苹果 2007 年推出 iPhone 以来，诺基亚市值已经蒸发了 950 亿欧元(约合 1160 亿美元)，如今只剩下 57 亿欧元。

押注微软平台

埃洛普是微软前高管，2010 年接任诺基亚 CEO。上任以后，他便提出了重组计划，裁员 2 万多人，同时关闭多处生产设施与研发基地。他放弃了诺基亚自主研发的塞班操作系统，押注微软 Windows Phone 操作平台。

北欧联合银行驻赫尔辛基分析师萨米·萨尔卡梅斯(Sami Sarkamies)说：“由于 Lumia 销量增长，股市反应积极。”萨尔卡梅斯表示，分析师平均预计 Lumia 第二季度销量为 380 万部。

埃洛普希望借助于 Lumia 的热销，实现诺基亚手机与苹果 iPhone 和 Android 智能手机的差异化。上周，诺基亚将 Lumia 在美国的售价降低一半，AT&T 两年合约机价格只有 49.99 美元，此举表明 Lumia 难以吸引 iPhone 和 Android 智能手机潜在用户的青睐。

由于当前一代 Lumia 无法升级至微软最新操作系统 Windows Phone 8，它们在消费者当中的吸引力恐怕会进一步下降。埃洛普周四表示，自微软上个月发布 Windows Phone 8 以来，新款 Lumia 激活量一直在“稳定增长。”

埃洛普说，诺基亚会继续销售当前一代 Lumia，即便在 Windows Phone 8 推出以后。Windows Phone 8 定于 2012 年晚些时候上市。他在电话会议上表示：“因为它们会继续得到升级和新的功能，我们预计会在相当长的时间里继续进行销售，即便是在 Windows Phone 8 出货以后。”

合作开发新硬件

埃洛普还透露，诺基亚正在与微软合作开发采用 Windows Phone 8 系统的新硬件产品，但他拒绝透露诺基亚何时推出第一款采用 Windows Phone 8 的产品。诺基亚将于 2012 年 9 月召开“Nokia World”大会，该公司过去总将此次大会作为展示新产品的一个舞台。

诺基亚表示，该公司第二季度设备业务部门调整后的运营亏损相当于营收的 9.1%，而第三季度的利润率将在 4% 上下浮动。诺基亚第二季度净亏损从 3.68 亿欧元拉大至 14.1 亿欧元。根据彭博社的数据，分析师平均预计诺基亚第二季度亏损 6.411 亿欧元。第二季度诺基亚营收下降 19% 至 75.4 亿欧元，略高于 73.2 亿欧元的分析师平均预期。

诺基亚称，截至第二季度末，该公司持有净现金 42 亿欧元，高于 37 亿欧元的分析师平均预期。不计特殊项目，诺基亚与西门子联合成立的合资公司诺基亚西门子网络在第二季度扭亏为盈，该业务部门的调整后运营利润为 2700 万欧元，第一季度则是亏损 1.47 亿欧元。

第二季度，诺基亚智能手机总出货量下跌 39% 至 1020 万部，功能型手机出货量上升 2.4% 至 7350 万部。诺基亚手机在欧洲和中国的出货量持续下滑，而在北美的出货量与第一季度相比也几乎没有变化。

失去霸主宝座

根据美国市场研究公司 Strategy Analytics 的数据，三星 2012 年第一季度手机销量为 9350 万部，一举超越诺基亚成为全球第一大手机厂商，终结了这家

芬兰公司长达 14 年的市场霸主地位。在截至 6 月份的三个月时间里，三大信用评级服务机构都已将诺基亚的债券评级下调至“垃圾”级；与此同时，诺基亚两次发布盈利预警，并计划裁减五分之一员工。

瑞典第二大移动运营商 Tele2 CEO 马茨·格兰莱德(Mats Granryd)表示，若想更具竞争力，则诺基亚必须继续改善其手机性能，并考虑下调价格。

格兰莱德周四在接受电话采访时说：“这个季度，没有一款诺基亚手机登上我们最畅销的十款手机榜单，而上个季度也只有一款。如今，三星和在这一榜单中占据了四分之三的席位。我们期待着诺基亚手机能重返十甲榜单，但他们首先必须改善用户界面，在价格上继续做出调整。”来源：2012-7-20 新浪科技微博

[返回目录](#)

诺基亚周四发布第二季财报 净亏损或达 7 亿欧元

诺基亚(微博)将于周四发布第二季度财报。华尔街分析师普遍看衰诺基亚，预计该公司当季净亏损将拉大至 7.06 亿欧元，现金储备减少 10 亿多欧元，而对诺基亚复苏至关重要的 Lumia 手机销量同样没有起色。

作为曾经的全球手机霸主，诺基亚却在智能手机方面反应迟缓，已在同苹果和三星(微博)电子的争夺中败下阵来。当然，诺基亚并未坐以待毙，而是通过采用微软(微博)Windows Phone 操作平台的新智能手机 Lumia 进行反击，尽管这款手机获得了部分人的好评，但在争夺苹果 iPhone 和 Android 智能手机的潜在用户时，却鲜有胜绩。

分析师预计诺基亚在第二季度共售出 400 万部 Windows Phone 手机，相比第一季度增长大约一倍，但与苹果和三星电子相比仍相去甚远。iPhone 第二季度销量达到 3000 万部，三星电子智能手机更是高达 5000 万部。

诺基亚股价周三在赫尔辛基股市报收于 1.37 欧元，在盘中一度创下 1.33 欧元的 18 年来新低。自宣布将 Windows Phone 作为其智能手机主要操作平台以来，诺基亚股价已累计下跌了 84%。

市场研究机构 Markit 的数据显示，上个月诺基亚外借股票比例升至 13.2%，原因是在诺基亚即将发布第二季度财报之际，投资者对诺基亚股价持看跌心态。在截至 6 月份的三个月里，三大评级机构均将诺基亚的信用评级下调至“垃圾”级，同时诺基亚也先后发布两次业绩预警，并称将削减五分之一的工作岗位。

但一些分析师表示，在遭遇了最近一轮抛售以后，诺基亚的问题并不仅仅反映在股价上。北欧银行分析师萨米·萨卡米斯(Sami Sarkamies)说：“投资者中

弥漫的恐慌情绪可能已经到达一个与现实相背离的程度。最令人感兴趣的将是诺基亚下半年的业绩预期。”

根据路透社对 38 位分析师的调查，他们平均预计诺基亚第二季度净亏损将增加一倍至 7.06 亿欧元，现金储备减少十亿多欧元。在过去 5 个季度，诺基亚消耗了 21 亿欧元现金，按照这一烧钱速度，诺基亚的 49 亿欧元现金储备恐怕会在两年内耗尽。

分析师平均预计，诺基亚净现金流将在第二季度末降至 37 亿欧元，在第三季度末降至 32 亿欧元。来源：2012-7-19 新浪科技微博

[返回目录](#)

【其他制造商】

iOS 广告流量和收入远超其他移动平台

根据浏览器开发商 Opera 的报告，苹果 iOS 设备对用户更为友好，使得该平台的移动广告效果好于其他平台。

屏幕在广告效果中的作用似乎一目了然——尺寸越大，广告展示空间越多，越容易吸引用户互动。要在便携与屏幕尺寸之间找到平衡实为不易，但苹果却实现了这一目标。

根据 Opera 的统计，iOS 无论是广告流量还是广告收入，都远超其他平台，这两大指标在所有移动平台中的占比分别达到 46.53% 和 61.41%。分开来看，iPhone 的流量和收入占比分别为 29.88% 和 43.54%，iPad 分别为 6.86% 和 14.26%。如果按照 eCPM(千次展示成本)计算，iOS 同样以 2.49 美元位居首位，iPhone 和 iPad 分别为 2.85 和 3.96 美元。

除此之外，从整体广告表现来看，Android 位居第二，流量和收入份额分别为 24.43% 和 26.56%，eCPM 为 2.10 美元。其次分别为 J2ME 及其他、RIM OS、塞班、Windows Phone(微博)。

该报告认为，操作系统需要通过一些特定的功能来加强用户与广告之间的互动，例如，点击通话、扩展广告、视频回放等。这正是 iOS 和 Android 吸引广告主的重要原因。

除了用户基础庞大外，苹果的用户也通常会花更多时间与 iOS 的广告展开互动。该研究显示，充分发挥广告的互动功能可以起到更好的效果。例如，66% 的用户会点击视频广告并观看视频，平均停留时间达到 52 秒。来源：2012-7-20 新浪科技微博

[返回目录](#)

三星 3.1 亿美元收购 CSR 手机连接和定位业务

英国剑桥硅无线公司(CSR)周二宣布，以 3.1 亿美元现金向三星(微博)电子出售其手机连接和定位开发部门，包括这些领域的技术专利及 310 名员工。

此外，三星将投资 3440 万美元购入 4.9% CSR 股份作为回报。

CSR 表示，3.1 亿美元的售价证明其在手机连接和定位技术领域的投资获得有吸引力的回报。扣除预估的税费、重组成本等相应款项后，预计这笔交易的净收益为 2.09 亿美元。

CSR 将保留其现有的手机连接和定位产品，以及相关收入，并保留未来在手机和移动终端以外领域使用连接和定位技术的权利。

交易条款也给予三星手机连接和定位产品全球性、永久、免授权费的 CSR 专利授权，并向三星转移 21 项美国专利。

CSR 首席执行官 Joep van Beurden 称，这笔交易将加快该公司向经营在增长市场的高毛利企业的转型，成为更具竞争力、差异化和更赚钱的企业。

“我相信，在三星旗下(CSR 的)手机业务将取得在全球手机市场发展的更有利地位。我想感谢所有将转移至三星的同事多年来对 CSR 的服务。”来源：

2012-7-18 中国通信网

[返回目录](#)

服务增值篇

【趋势观察】

2016 年全球移动宽带收入或接近 1 万亿美元

美国市场研究公司 Infonetics Research 的最新报告显示，移动宽带用户在全局移动用户中的占比将从 2011 年的 15%，增长到 2016 年的近 40%。

Infonetics Research 预计，2016 年全球移动宽带服务收入将达到 9760 亿美元，短信和语音业务仍将继续创造收入，但却会受到 OTT 服务的蚕食。

从全球来看，运营商 2012 年的移动语音、移动宽带和移动信息服务收入预计将增长 6%，增幅最大的是亚太和拉美，EMEA(欧洲、中东和非洲)地区可能因为激烈竞争和经济动荡出现微幅下跌。

Infonetics Research 分析师斯特凡·泰拉尔(Stephane Teral)说：“随着移动运营商不遗余力地吸引用户使用数据服务套餐和智能手机，移动世界无疑将从语音转向数据，”

他还补充道：“在北美和亚太地区，移动运营商已经通过移动宽带和信息服务获得了超过 40% 的收入。不过，尽管移动宽带无疑是运营商增速最快的收入来源，移动信息和语音业务并未就此消亡。”来源：2012-7-18 新浪科技微博

[返回目录](#)

民营资本进入电信业破冰 行业期待“鲇鱼效应”

6 月 27 日，工业和信息化部下发《关于鼓励和引导民间资本进一步进入电信业的实施意见》(下称“实施意见”)，明确了民营资本进入电信业的 8 个重点领域。

该实施意见被认为是贯彻 2011 年 5 月 13 日，国务院发布《关于鼓励和引导民间投资健康发展的若干意见》中，有关鼓励民营资本进入包括电信在内的 6 大领域的落实性政策。

随后，在工业和信息化部电信经济专家委员会的夏季沙龙会上，来自国务院发展研究中心、北京邮电大学、国家发改委研究中心以及各大行业机构的专家均表示，实施意见可谓是加入 WTO 12 年来，通信业的又一次破冰，有着非常大的现实意义。

如果说以往的电信改革主要解决的是企业体制改革、优化国有企业竞争格局的问题，针对的是通信业内部和国企间的发展矛盾，那么现在的外部环境引发的

发展问题，已经远远超出了以往电信改革的范畴。

根据工业和信息化部公布的数据，2011 年通信业全年主营业务收入约 1 万亿元，且每年收入增速不低于当年 GDP。从产值而言，电信市场是一个相当庞大的市场，但另一个不争的事实是，三大国有电信运营商都不约而同遭遇“成长天花板”——用户增长乏力、利润增速下滑、恶性竞争迭出、转型成效甚微等等。

与高度集中的电信业形成鲜明对比的是，在民营资本占据绝大多数的互联网、移动互联网领域则不断发生令人惊喜的变化，产业主导权也在悄悄易手，刚刚公布的《财富》500 强排行榜位次的更迭从侧面印证了这一事实。

期待“鲇鱼效应”

某种程度上，此次改革与历次改革有某种相像，策略上都是引入外部竞争者进入电信业，希望引发内部质变。

不过相比过去，“内”与“外”的内涵已完全不同。从外部环境看，无论联通还是铁通的成立都是在行政之手强力干预之下，成立的国有控股企业，带有鲜明的计划经济色彩。彼时民营资本仍只能在增值电信业务领域打转。

而自 2010 年国务院出台《关于鼓励和引导民间投资健康发展的若干意见》(下称“新 36 条”)之后,基础产业和基础设施领域就已经向民资敞开大门。“鼓励民间资本以参股方式进入基础电信运营市场”被正式写进国务院文件。

复旦大学经济学院副院长孙立坚(微博)认为,中国经济要摆脱危机,遵循“好”字当头的发展战略,最关键的就是要让民营企业自发地冲在政府产业结构调整战略的第一线,形成能够代替“输血型刺激”、让市场焕发活力的“造血型机制”。

从产业内部环境看,运营商主导的产业链体制僵化、创新乏力,而 IT 与 CT 产业边界的消弭、移动互联网涌动的创新热情则重新塑造着新的生态链条,赢者通吃的时代一去不返。

好在以中国电信(微博)为代表的运营商已经率先“吃螃蟹”,在上海成立孵化基地和创投公司,引入民间投资者培育新的增长点,激发体制活力。

推倒基础电信业围墙

据主要负责起草实施意见的工业和信息化部通信发展司人士透露,此次发文明确民营资本进入电信业的 8 个重点领域,主要分为资本、设施和业务三个层面。

在资本上,将逐步降低国有资本的比例,引入民营资本;在设施上,拿出较为方便容易的铁塔、线杆等配套设备,以及民营资本擅长的网络托管等服务领域,以降低进入门槛;从业务上,最为突破的是提出了移动通信转售业务,并面向未来的云计算和云服务模式,重提 IDC 和驻地网的开放。

该人士还透露,运行“奔腾一号”网络的中信集团旗下中信网络有限公司将有望成为首个入驻电信运营商的民营资本势力。

北京邮电大学教授唐守廉认为,8 项重点领域最核心的有两个:一是可以转售,二是降低国有股权比例。

专家一致认为,开放移动通信转售业务是基础电信业务一大突破,将极大激发社会力量进行创新。北京大学光华管理学院副教授董小英就表示,引入民间资本可能产生两种产业环境,一是规模经济,同质化竞争,第二种是范围经济,彼此间有互补性和共生性,在交互中产生新的增长空间。政策的目的是促进后者,推动开放和创新的环境。应该在可能产生增量的环节上鼓励民营企业创新。

263 网络通信公司董事长李小龙也表示,移动转售的未来空间取决于明确的政策引导和规范、运营商开放相关网络资源和通信能力、公平合理的市场竞争环境和企业自身的业务创新能力。作为多年在通信增值业务领域拼杀的民营企业,李小龙特别强调,转售千万不能再成为另一个代理,而是应该督促运营商拿出网络资源,让转售业务商创新自己的产品,推自己的品牌,这样才能达到政策的目的。

但对监管层来说，转售业务的风险在于引入民营资本后，如何来确保消费者权益？未来经营主体的多样化，会为监管造成相当大的难度。

而如何降低国有电信运营商的国有股权，唐守廉认为有两个途径，一是民营资本参股，二是国内市场上市。但目前 A 股市场无法承受。

国资委研究中心资本市场部部长卢永真在接受《通信产业报》(网)采访时曾强调，目前央企股权多元化改革进展缓慢，整体成立多元化股权的还比较少，绝大多数企业今后会成为多元投资主体的企业，这个方向不可动摇。

警惕“玻璃门”与“弹簧门”

在政府投资难以保持长期高速增长，尤其 4 万亿元投资的经济刺激效应递减后，国家出台了鼓励和引导民间投资的相关政策，激励民资入场接棒，从而驱动经济可持续增长。

但事实表明，民间投资进入一些领域，仍然会遇到两扇门：一扇是“玻璃门”，看着可以进去，真正想进去时还会遇阻；另一扇是“弹簧门”，刚刚把脚挤进去之后，不小心又被弹了出来。

接近政策制定层的人士坦承，实施意见下发之后的工作更加困难，包括政策如何操作、如何监管、准入门槛怎么定、普遍服务如何保障等一系列细则需要明确。

其中监管能力被看做是最大的考验。其实加入 WTO 后，电信业已经在多个细分市场尝试开放，其中驻地网业务开放十余年，但是受限于各种因素，并没有真正形成用户自由选择的局面。

而对目前主要的监管力量——通信管理局来说，环境变了，问题变了，但是所能依赖和掌握的资源却基本没变，包括迟迟未能出台的《电信法》。

国家发改委体改司司长孔泾源表示，发展民营经济要有“三个创造”：一是创造各类市场主体平等使用生产要素的发展环境；二是创造各类经济主体公平参与竞争的市场环境；三是要创造各类所有制经济平等受到保护的法制环境。

通信发展司人士表示，虽然政策出台艰难，但主管部门从新的角度看待未来产业发展的趋势，决心很大。来源：2012-7-23 通信产业网

[返回目录](#)

千元手机进入高速增长期 2015 年将占 40%份额

随着三星(微博)、摩托罗拉等国际大牌手机纷纷杀入千元智能手机市场，再加上国内互联网巨头的加入，国内低价智能手机市场的竞争变得更加白热化。

据国际研究公司 Canalsys 预计，到 2015 年，售价低于 200 美元的智能手机将占据国内智能手机市场 40% 的份额，整个市场也将进入高速增长期。

千元手机占 25% 份额

目前，千元智能手机占据国内智能手机市场约 25% 的份额。Canalsys 预计，百度和阿里巴巴(微博)等互联网巨头将继续推出价格低廉、广受欢迎的机型，给消费者提供更多选择。

据悉，目前国内约有 2.5 亿智能手机用户，约占手机用户总数的 1/4。由于价格较高、运营商补贴不够广泛、消费者较难接受预付费模式等问题，许多人不愿选购中高端智能手机。

千元智能手机之所以能够取代功能手机，是因为植入了更加智能化的手机操作系统，在此基础上承载了更多内容和应用。此外，国内互联网巨头的加入也让这一市场的竞争更加白热化，将进一步拉低智能手机价格，尤其是入门机型的价格，而他们将利用广告和服务收入补贴智能手机业务。

核心应用受用户青睐

Canalsys 分析师认为，中国手机市场层次分明，这让全球手机厂商能够更加精准地面向目标客户群推广产品。三星、苹果和 HTC 等厂商将继续统治 400 美元以上智能手机市场。到 2016 年，这一高端市场仍将占据智能手机销售额的 2/3。

另一方面，功能手机用户和对价格敏感的消费者将更青睐百度和阿里巴巴的产品。这两家公司均已推出定制化、本地化的手机平台。此外，其他新进入的互联网公司也凭借以应用为核心的用户体验，在中低端手机市场颇受欢迎。

虽然百度、阿里巴巴、盛大等公司均未成长为大型手机厂商，且并不算是 Android 阵营的重要成员，但这些公司不断推动廉价智能手机的发展，其中蕴含深远谋划。

按出货量和设备激活数量相比，中国已经是全球最大的智能手机市场。但与亚洲其他市场相比，智能手机在中国仍属于小众产品，还有很大的发展空间。

警惕再陷同质化泥潭

虽然发展形势迅猛，但也有专家认为，千元智能手机有一个共通的特征，即走硬件路线。依靠价格不断降低的芯片、屏幕等硬件设施，带来利润空间，但是导致的结果却是同质化。在智能手机的配件上，CPU、显示屏、内存、摄像头等主要元器件实际上被高通、三星等少数上游企业所控制，缺乏上游影响力的普通手机厂商利用硬件实现产品差异化的难度正不断加大。

同时，大多数千元智能手机厂商在很大程度上都是依赖三大电信运营商高额补贴的策略，显然这种做法不可能一直持续。中国联通(微博)前不久已表示，将

在近期逐步降低千元智能手机的话费补贴。这一态度转变无疑会让多数厂商受到波及。

此外，也有电信专家认为，互联网企业做手机，只是将互联网元素与智能手机进行简单结合，除在营销策略上有一定新意外，产品本身并没有多大的看点。互联网手机并不谋求从硬件中获取利润，主要是为了布局移动终端，卡位移动互联网入口，后续再通过流量和服务赚钱。来源：2012-7-18 北京商报微博

[返回目录](#)

全球 NFC 移动支付有望于 2017 年突破 1800 亿美元

据市场研究公司 Juniper Research 公布的最新报告显示，全球基于近场通信的零售支付市场容量预计将于 2017 年超过 1800 亿美元，较 2012 年增长 7 倍之多。其中北美、西欧、远东及中国等主要市场的贡献将占该市场价值总量的 90%，这主要归功于采用近场通信支付技术的智能手机成为新的通信标准。

该报告指出，2011 年是近场通信支付的一个分水岭。重要的科技基础设施标准最终定案，许多移动网络运营商致力于该市场，而移动运营商和金融机构也开始从近场通信支付试验过渡到商用服务阶段。总之，几乎所有手机制造商都宣布推出具有近场通信功能的智能手机，而谷歌(微博)在美国推出其电子钱包服务则引爆了整个市场。

不过该报告警告说，2011 年的市场加速也暴露出一些不足——该行业还没有为未来的发展做好充分准备。特别是零售商都不太相信近场通信支付的效益能够超过现有的银行卡技术，不愿在刚刚过渡到刷卡(CHIP&PIN)式结算后不久再向非接触式付款基础设施投入大笔资金。该行业中其他参与者的引导和“双赢”主张对于让零售商积极参与这一机遇非常重要。

该报告的作者之一温莎·霍顿博士(Dr Windsor Holden)指出：“现在是决定近场通信零售支付市场发展的关键时刻。尽管我们今天已经取得了重大进展，但只有当所有行业参与者平等地参与且移动钱包合作规范化后，这一市场的潜能才能得到充分发挥。我们的报告分析了现有的各种合作模式以及哪些模式能够存续。”来源：2012-7-24 飞象网

[返回目录](#)

【移动增值服务】

北京移动 WLAN 打造都市“悠生活”

午后的慵懒阳光下，头顶是遮蔽阴凉的树荫或大伞，面前摆一杯卡布奇诺或拿铁，优雅地拿着笔记本电脑用 WLAN 上网。对于身在北京 CBD 的白领余辉来说，原来这种只出现在外国电影中的场景已经是日常生活中再平常不过的一部分。

现在，走在北京街头，只要看到“CMCC”（移动）的标志，北京移动用户就可以随时利用移动 WLAN 网络上网，目前，在首都机场、星巴克、移动营业厅、部分高档写字楼、高校等地都可以享受 WLAN 的便捷服务。很多像余辉一样的白领，平时除了上班，经常在咖啡厅上网求一时闲暇。周末，和朋友们去逛街，累了会就近找家覆盖了 WLAN 信号的咖啡厅去坐坐。而更令她惊喜的是，有次去单位附近的一家美发厅做头发，居然发现店内有 WLAN 信号，而且信号很好。那一次余辉在 iPad 上看了部大片，不知不觉中就做完了头发，丝毫不觉得时间难熬。

作为国内电信运营商的领军企业，中国移动(微博)将持续推动 WLAN 网络建设，我们有理由相信，WLAN 无线网络将以其自由无线上网的魅力成为北京都市“悠生活”的一大助力。

从即日起至 2012 年 9 月 30 日，北京移动用户发送 TYWLAN 至 100860140853，即可参与 WLAN 每月 20 小时免费体验(仅限在北京地区“CMCC”标识下的北京移动 WLAN 网络下使用)，轻松畅享移动新生活！详情请咨询 10086。来源：2012-7-20 北京晨报

[返回目录](#)

武汉推出翼出行 让手机直播实时路况

有没有想过，每天出门之前，通过手机、电视或电脑，先查看一下途经路段的实时路况，然后再选择最佳路线？这样的“智慧”交通服务，武汉已在全国率先向市民提供，并将部分缓解市民出行难。前日，中国电信(微博)武汉分公司及武汉市公安交通管理局联合研发的“翼出行”，正式向公众免费开放。

“翼出行”由武汉市公安交通管理局提供授权信源，通过武汉电信的技术整合，向市民全天候免费发布武汉市城区三环主次干道交通路况。市民可通过电脑屏、手机屏和电视屏等“三屏”，查看视频直播、文字路况、语音播报，并可自

行采集路况视频并分享。目前，“翼出行”已提供了市内 40 条主次干路的实时路况视频。武汉市公安交管局表示，将不断改进完善视频采集手段，将更多交通路况及相关信息通过“翼出行”免费提供给市民。

据了解，电脑用户可登录中国武汉政府门户网站或武汉热线下载客户端。ITV 用户则可通过 901、902 两个直播频道查看实时直观的交通路况信息。除电信外，移动及联通智能手机用户同样可在“天翼空间”、“安卓市场”及“百度应用”下载使用。该系统目前支持安卓系统，下月还将开通针对苹果 IOS 系统的客户端。武汉电信有关人士提醒说，该业务因实时传输视频，每分钟约消耗 1.5M 的网络流量，手机用户最好办理包月流量包。来源：2012-7-22 荆楚网-楚天都市报

[返回目录](#)

【网络增值服务】

北京地铁五大线路开通中国电信 3G 信号

7 月 17 日晚北京地铁 5 大线路的电信 2G、3G 系统全线开通试运行。

中国电信(微博)集团政企客户事业部高级顾问张明天透露，北京电信在地铁 1 号线、2 号线、5 号线、8 号线、10 号线共 84 个地下站相继竣工，隧道和站台的 2G、3G 系统全线开通投入试运行。张明天表示到目前为止，北京电信成为在地铁隧道中 2G、3G 信号覆盖最好的运营商。

对此，网友均表示了大力支持。有网友(@朴红伟电信零售)希望地铁基站建设应该三家联合，不要仅仅考虑企业自身利益，而应考虑消费者的利益。

地铁信号问题是广大用户十分关心的问题。但是电信运营商进入地铁可以说是心有余而力不足。“天价入场费”让运营商望而却步。飞象网 CEO 项立刚(微博)曾表示，如果把地铁作为一种垄断资源，阻止运营商进入地铁，或者是依托其垄断地位对移动运营商漫天要价，这样十分危险。他认为，移动通信网络是国民经济基础之一，只有保障通信网络的建设的完备，才能给消费者提供全方位的服务，如果移动通信网络建设过程中，出现太多的机构依靠其垄断地位，像军阀割据一样分割移动通信网络，一定会使移动通信网络建设后患无穷，也会影响整个产业发展，给广大用户造成伤害。来源：2012-7-19 飞象网

[返回目录](#)

中移动与美国运营商将开通 TD-LTE 国际漫游

中国移动(微博)国际公司与美国 Clearwire 公司共同宣布，两家公司已签署在中国和美国开通 TD-LTE 国际漫游服务的非约束性谅解备忘录(MOU)。这也是全球第一个 TD-LTE 国际漫游谅解备忘录。

根据协议，中国移动国际与 Clearwire 将在商务和技术运营层面进行合作，调试各自的系统和设备，建立可行的途径，确保实现双方 TD-LTE 网络的国际漫游。两家公司希望通过此份协议，可为 GTI(Global TD-LTE Initiative)其他成员提供一份国际漫游协议的蓝本。

此前，中国移动在杭州实现了香港 FDD LTE 与国内 TD-LTE 的互漫游。ClearWire 公司是美国一家规模较小的非主流运营商，早年因最早建设 WiMax 网络而受到关注，自从 WiMax 被逐渐废弃后，ClearWire 希望转型建 TD-LTE 网络。来源：2012-7-18 新浪科技微博

[返回目录](#)

技术情报篇

【视频通信】

天翼视讯推出首批渠道包业务

7月13日，天翼视讯首批渠道包产品“星空视频”和“新浪视频”正式上线。渠道包是天翼视讯挖掘业务新增长点，引入新浪、百度(微博)等大型社会渠道推广视讯产品，以品牌效应开辟新经济增长点的产品模式。这标志着天翼视讯社会渠道合作方式的又一次创新。通过渠道包业务预期在2012年下半年将形成5个以上产品包及50万以上包月订购用户的发展规模。

在以往社会渠道业务推广中，视讯不直接参与产品包控制，颇为被动。渠道产品包满足了天翼视讯和社会渠道合作双方的利益诉求。视讯依托大型社会渠道强大品牌号召力及丰富的渠道推荐资源、资深的无线增值运营能力来提升业务量。大型渠道借助视讯平台获得自有品牌产品的独立运营权及计费渠道。

天翼视讯对渠道包合作方设置了较高的准入门槛：所有的渠道运营方申请渠道产品时必须证明拥有日均引入2万独立CTWAP用户的能力，在运营期采用用户导入及新增包月双定量考核，来考验运营方的实力，确保渠道产品的良性运营。

渠道包可以为用户提供直播、回看、点播、下载等视频收看功能，用户可以通过 WAP 域名、渠道页面约定入口、视讯品牌包首页订购渠道包。来源：2012-7-19 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

广电系谋划 NGB 云平台 欲建 TV Store

近日广电总局科技司科技与标准处处长盛志凡透露，广电希望借助云技术打造 NGB 云平台，形成一个 TV Store，促进三网融合发展。

终端设备厂商、内容服务提供商、运营商以及独立业务运营商都可以提供云技术平台。虽然四类平台都会搭建 SAAS、PAAS、IAAS 三类技术形态，但是由于不同厂商来做，运营模式、平台搭建都会有所不同。而广电作为运营商也希望能够在通过云计算技术改变原有的竞争格局和商业模式。

“广电高度关注云技术的运用，我们希望通过云技术搭建 NGB 的互联互通平台，我们称之为 NGB 云平台。”盛志凡表示，“在这个平台里，最重要的是互联互通平台，也就是具有开放性，能够对第三方应用开发者能够开放，使得其能够快速的发展、部署，使得这个新的业务形态能够很好的创造出来。”

“而目前，广电每个业务系统是独立的，互相之间没有交往，每个信息业务，就是一个个独立的系统，所有的东西都做，这样一个架构在三网融合条件下是不太合适的。”盛志凡表示。

据了解，广电系所搭建的互联互通的 NGB 云平台主要分为三大体系：一个是业务体系、一个是能力体系、一个是管理体系。业务体系将负责内容的加工、继承，业务的开发、运营和为支持业务运营需要的外部支撑条件，由内容集成域、业务集成域和业务执行域构成。而能力体系将负责提供编码、转码、流化等基础业务服务能力并在此基础上提供能力的聚合和调度，同时负责提供基础资源接入能力，比如存储资源的接入和管理，网络资源的接入和管理，由公共能力域、内容存储与分发域构成。最后，管理体系将为实现系统互联互通健康运营需要的管理功能、管理支撑和安全体系，由业务管理域、传输控制域、安全域构成。

“在这三个业务体系里，都需要云技术的应用。比如在能力体系中，需要将一些共有的计算能力统一起来，为单元和域体服务，实际上就采用了云计算的概念。”盛志凡表示。“将云技术的概念和架构进行深入的剖析，并和广电的需求进行对接以后，实际上会产生很多变化。这就是我们云平台设计的初步思考的内容”

另外，盛志凡也希望广电系上下游的产业链加入到 NGB 云业务平台中，像 App Store 一样形成一个 TV Store。来源：2012-7-24 飞象网

[返回目录](#)

【电信网络】

D 频段归属将左右 TD-LTE 产业格局

7 月 19 日技术评论(桑菊)从 2G 到 3G，再到如火如荼的 LTE/LTEA，移动通信技术的广泛普及，极大程度上改变了整个人类社会的面貌。但究其根源，则在于人们对频谱资源更高使用效率的渴望。

无可否认，有限的频谱资源是整个移动通信产业存在的基石。所以，也就有不少海外运营商停止了 2G 服务，将频谱资源释放出来用于 LTE 的网络承载。但是在国内，目前我们还看不到这方面的任何迹象。包括中国电信(微博)、中国移动(微博)和中国联通(微博)在内的三家运营商，都必须尽可能的争取更多更有利的频谱资源，为将来的市场竞争奠定基础。

而机会，就在眼前。

据接近工信部的知情人士说，工信部将在 2012 年完成 D 频段(2500—2690MHz)的规划工作。虽然是处于 2.6GHz 的高频段上，在网络覆盖能力方面可能需要加强，但 190M 的频宽资源，还是非常非常诱人的。

因为 LTE 是典型的宽带组网窄带传输，采用 20M 大带宽组网效果才会最佳，在更低的频段上，很难有一家运营商拥有如此丰富的资源来支持组网；另外一个原因是，2.6GHz 也是全球一个比较主流的 LTE 频段，运营商可以尽享产业链强壮所带来的成本和漫游之利。

如此关键，三家运营商自然都是虎视眈眈。其中最为渴望的当属 LTE 的先行者-中国移动，因为对于中国移动而言，2.6GHz 对于自身实在是太关键了。它需要用 2.6GHz 实现良性产业环境和竞争格局的构建，利用 2.6GHz 形成全球规模优势，吸引更多的运营商加入 TDD 阵营；它需要用 2.6GHz 来打消政府、同行和产业链对 TDS/TDL 不能实现协同发展的顾虑，争取早日试商用/商用；它需要用 2.6GHz 来重新构建一张广覆盖大容量的高速数据网络，应对爆炸性增长的移动宽带接入需求，重拾市场竞争优势；它需要用 2.6GHz 来实现“三分天下有其一”的豪言。总之，中国移动实在是太需要 2.6GHz 了。

正如中国移动研究院副院长黄宇红在接受媒体采访时所表达的，中国移动希望能够将 D 频段全部分为为 TDD 模式。“我国已经规划了 1.9G/2.0G/2.3GHz 频率，但 2.3GHz 只能用于室内，2.0GHz 是 TDS 主频段。”

规模优势

就像是现在大家讨论 GSM 和 CDMA 两种 2G 技术制式一样,CDMA 从技术实现和业务承载能力哪个方面来看,都比 GSM 要有明显优势,但最终的结局却是完全相反。因为在电信行业内,存在梅特卡夫定律,网络的价值与其用户量是成正比的,GSM 占尽了产业链更强壮规模更大的优势。

TD-LTE 和 LTE FDD 因为是系出同门,不好直接进行技术比较;但 TDD 天生对于频谱的利用效率更高,网络部署更加灵活,对于非对称业务的承载能力也更强,只不过在实现方式上更加复杂一些。但现在的情况是,TDD 要落后于 FDD 的发展。除了起步比较晚之外,产业链的弱小是根本原因。

所以,通过规模引入 2.6GHz,至少可以在三个层面来极大提升 TDD 阵营的全球实力。

在政府层面,如果中国政府将 D 频段完全进行 TDD 划分,以中国庞大的人口数量以及快速上升的政府影响力,将会吸引到一些人口大国或者金砖国家进行效仿,政府对频段的最终分配也将会成为全球 TDD 产业健康发展的基础。

在运营商阵营中,如果我国将 2.6GHz 进行全 TDD 部署,将为 TD-LTE 的国际发展起到非常好的示范作用,吸引更多拥有 TDD 频段的运营商参与其中,因为 TDD 的频谱资源更加廉价;而如果只是选择 F 频段(1880-1920MHz)进行 TD-LTE 部署,海外运营商的热情将会大打折扣。

在设备商阵营中,中兴、华为、爱立信、诺西、阿朗、大唐都是非常重视 TD-LTE 的发展。但各个厂商在 TDS 时代的份额却是差异很大,如果中国移动在部署 TD-LTE 的时候,过多的集中在 F 频段上,几家海外厂商的推广积极性肯定是不高的。而如果大量的在 D 频段上进行部署,每个人都有机会,产业链的积极性将会被调动起来。设备商也会有更多的动力在全球叫卖 TD-LTE,而不是现在只是中国移动一家在努力。

打消顾虑

从现网的运营情况来看,TDS 的“不给力”已经不仅仅是困扰中国移动现在的难题,也成为了中国移动在 TD-LTE 部署上的羁绊。

如果大张旗鼓的部署 TD-LTE,包括政府、设备商、终端商在内的整个 TDS 产业链都将会质疑中国移动的初衷。作为我国通信产业百年以来的首个系统技术创新,TDS 承载了很多超出技术本身的东西,所以 TDS 必须要做好,这是没有任何商量余地的。

而通过大规模引入 D 频段,则可能会在一定程度上打消产业链的一些顾虑。因为如果大规模采用 F 频段来进行 TDD 部署,产业界可能会出现一种声音,“TDS 高调务虚 TDD 低调务实”。一觉醒来,发现中国移动已经从 TDS 时代完

全过渡到了 TDL 时代，因为升级是比较容易的。就像是中国移动在某个城市的试点一样，“更换一块基板，升级一次软件，增加一对光纤。”

而站在决策部门的角度上来讲，单纯的依靠 F 频段是否能满足扩大规模技术试验，或者未来试商用/商用的需求上，这是要打个问号的。因为对于政府而言，他们既希望中国移动能够引导好 TDL 在国内国际两个市场的发展，又需要中国移动能够最好 TDS 的产业链支持，还需要平衡另外两家运营商的感受。

因为对于中国联通和中国电信而言，移动数据业务是目前的竞争优势。如果这个优势的时间窗口过早的关闭，整个产业链又将回到中国移动一家独大的格局，08 年大费周章的行业重组将黯然收场。

不过，话说回来，真要是将 D 频段完全按照 TDD 进行划分，中国联通和中国电信在 LTE 上的路将会出现更多的变数。如果他们也分配到了 TDD 频段，是采用 TD-LTE 来组网呢，还是牺牲部分频谱资源划出隔离带坚持进行 LTE FDD 组网？现在，一切都是未知数。但 D 频段的划分结果一旦出炉，一切将会明朗。
来源：2012-7-19 中国通信网

[返回目录](#)

中移动启动新一轮 PTN 设备测试为 LTE 做准备

7 月，中国移动(微博)联合华为、中兴、阿尔卡特朗讯、烽火 4 家厂商启动了新一轮的 PTN 设备测试。这是一次惯例的集采前测试，上述厂商需要通过此次测试，方能进入 9 月份的 PTN 集采。

据知情人士介绍：“此次测试主要针对两个方面，一是设备的新功能，比如接入层设备的 10GE 接口、汇聚/核心设备的 40GE 接口、PTN 的三层功能、业务环状保护能力等；二是厂商基于以上新功能推出的一些新设备。这些新功能、新设备都是为即将到来的 LTE 做准备。”据悉，即将到来的 PTN 集采规模将超过以往任何一次，设备数量达 20 万端，资金额更是超过 50 亿人民币。而此前最大的一次 PTN 集采当属 2011 年的集采：规模为 13 万端设备、资金 40 亿人民币。

提前入驻 LTE

对于 LTE，中国移动有着清晰明确的规划。据悉，7 月 10 日，中国移动已召集 11 家设备商并开始着手准备即将展开的新增 2 万基站的大幅规模实验。接下来在 2013 年，中国移动将实现全国所有省会城市的 LTE 试商用，业内预计新增基站将达 20 万；2014 年，LTE 试商用的规模将扩大到国内所有一二线城市。

相比于 2G/3G 移动通信系统，LTE 将使得移动网络真正进入移动宽带时代。但同时，TD-LTE 对回传网络在高带宽、低时延、横向转发等方面提出了更高要求。

首先，带宽需求由 2G/3G 时期的几兆、几十兆发展到 LTE 时期的几百兆，移动回传设备需要更高速率的接口、更大的容量，所以此次中国移动测试明确要求了设备的 10GE/40GE 接口，并提出设备容量要超过 640G；其次，LTE 需要提供灵活的 QoS 和更严格的端到端时延，根据 3GPP 规定，对时延要求最严格的实时游戏类业务，从用户终端到服务器的端到端单向时延为 50ms，其间传输时延需要在 10ms 以内，PTN 灵活的统计复用和 QoS 能力，已经验证可以满足 LTE 低时延的要求，还能够为 LTE 系统提供精确时间和频率同步信息传递；第三，LTE 引入了相邻基站间互联和基站多归属需求，导致回传网络由原来点到点的汇聚型网络转变为点到多点或多点到多点的路由型网络，现有 2G/3G 回传网络已无法满足这种横向转发需求，即便是 PTN 也需要加载三层功能方能(L3 PTN)或者与路由器联合组网(PTN+CE)方案实现此需求。

PTN+CE 与 L3 PTN 两种方案各有优劣，在此之前中国移动曾进行 6 次大规模测试，验证二者功能并试图选取更优者。

“现在集团层面已经明确选择了三层功能，但对于少部分之前试点中采用的 PTN+CE 网络也不做硬性要求，可以继续沿用。”中兴通讯承载网规划系统部市场总监余卓向记者介绍。据悉，杭州 LTE 试点的回传网络就是采用的 PTN+CE 方式，其余各地均为 L3 PTN 方案。

LTE 引进新课题

2008 年，中国移动在几种方案中明确选择了 PTN 作为今后分组承载网的唯一路线，并于第二年启动了首次 PTN 集采。截至 2011 年 7 月，中国移动通过三期 PTN 集采实现了 PTN 网络的全国覆盖，累计采购 PTN 设备近 32 万端，滋润了整个 PTN 产业。在最关键的时刻，中国移动以一己之力扛起了 PTN 的大旗。

在很多国际组织中，PTN 被视为发源于中国、成长于中国的技术，但目前 PTN 已经在亚太、欧洲、拉丁美洲取得规模商用，4 大厂商 PTN 在中国以外的市场出货量也超过 15 万端。

而且，最重要的是在刚刚结束的 CEWC(电信级以太网世界峰会)上，PTN 的核心技术 MPLS-TP 的标准 G.8113.1 正式通过，并分配代码，对于整个 PTN 产业链来说这是一张国际市场“准入证”。熟悉 PTN 产业的人都了解，这张“准入证”来之不易，整个 PTN 产业链耗时 3 年，克服重重阻力才拿到了本应在 2009 年就拿到的“准入证”。

但 LTE 带来了新的课题。MPLS-TP 的标准并不能支持新增的三层功能，为了适应网络需求，中国移动已经联合 PTN 产业链针对 PTN 的三层功能开发了新的行业标准，并被 CCSA(中国通信标准化协会)采纳。但要将该标准上升为国际标准显然还有很长的一段路要走。“中国移动的决心非常大。”余卓认为，“中国移动独立支撑了 TD-SCDMA 产业，也扛起了 TD-LTE 的大旗，必然也能支撑 PTN 产业的循环发展。”他认为三层功能肯定会“惯例似”地遭遇很大的阻力，但终会被克服。

此外，中国移动相关人士向记者介绍：从运维来看，L3 PTN 方案还需进一步丰富和完善网管功能，便于维护人员日常配置、管理和维护。对于 L3 PTN 与核心网 SGW/MME 的对接保护，建议优先选用 L2 捆绑、VRRP 主备网关保护结合双归保护方式，但需推进部分核心网设备商开发支持。

三种抉择

其实，另外两家运营商一直在释放积极准备 LTE 的信号。

2012 年 4 月，中国联通(微博)启动 IP RAN 集采在全国 125 个城市建设分组传送网络。中国联通研究院副总工程师唐雄燕表示：“此次规模部署 IP RAN 一是为了适应现网需求，第二就是为即将到来的 LTE 打好基础。”

5 月，中国电信(微博)启动 IP RAN 规模试点，有中国电信人士向记者介绍：“此次测试也考虑了很多 LTE 承载的需求。”

三大运营商的需求是相近的，但三大运营商的技术选择却各有不同：中国移动独宠 PTN；中国电信基本已经定型为 IP RAN，其试点中已基本看不到 PTN 的身影；中国联通更倾向于采用面向技术融合的设备制式进行组网，整个网络在核心和/或汇聚层采用 IP RAN 设备，接入层采用 PTN 设备，本次集采中有 20 个省份集采了 IP RAN 设备，9 个省选择了 PTN 设备。而且，三家运营商针对分组传送网开发了三种不同的技术标准。

三大市场主导者的不同选择必然会影响厂商的技术以及商业路线。就目前产业形势分析：阿尔卡特朗讯的 PTN 与 IP RAN 是两大产品线，二者相互独立；而中兴、华为、烽火三个厂商的 PTN 与 IP RAN 产品则属于同一个产品线出产的两种不同产品。

几大厂商要为了三大运营商的不同需求，编写不同的技术方案，甚至生产不同的设备形态。显然，这并不是最优的产业结构。对于厂商来说，如果三大运营商的技术选择一致、技术标准统一，那么产业链则极易规模化，成熟度也更高。从这一角度来讲，在今后的发展过程中，产业链仍需进一步优化。



有运营商人士认为：“至少从网络需求来讲，三大运营商存在共同诉求，那么三家运营商也完全有可能就部分技术细节达成共识，形成统一标准。PTN 与 IP RAN 所代表的传输、路由两种技术完全有融合潜力。”

但对于这种融合趋势，业内分歧众多，是以 PTN 为基础融合 IP RAN 的灵活性？还是以 IP RAN 为基础融合 PTN 的传输特性？难成共识。甚至有专家表示：“PTN 与 IP RAN 本来就应为两种设备，各有强弱项，融合可谓臆想，最终会‘四不象’。” 来源：2012-7-24 通信产业网

[返回目录](#)

【终端】

键桥通讯拟合作开发公安系统智能终端

键桥通讯(002316，收盘价 6.99 元)20 日公告，公司与上海辰锐信息科技有限公司于近日签订了《合作协议书》，双方拟共同研发、生产满足公安实战需要的多功能智能终端，并在全国公安系统内进行销售。此举有助于公司拓展在公安行业的新业务，有利于扩大公司销售规模，增强公司的盈利能力。来源：2012-7-20 每日经济新闻

[返回目录](#)

【运营支撑】

富士通在英国扩大 100G 光纤网络

富士通公司宣布已经扩建了位于英国的 100G 高速光纤网络，通过额外占地 2500 公里的暗光纤，扩建使通过富士通托管波长服务(MWS)的数据传输速度达到 100G/s，确保富士通客户获得运营级的高容量、低延时的网络服务和高性能计算服务。

与英国配置数据中心运营商 SSE 合作的暗光纤部署已超过 6000 公里，该网络为富士通公司数据中心提供了与众多英国战略设施之间的连接，这些设施与大部分一二级的通信及互联网服务提供商互联。

该网络的设计使用的是 ADVA 光纤网 100G 灵活内核平台和可重构光分插复用器(ROADM)，能够实现实时波长配置和核心网络切换。客户因为这种灵活性获得了许多好处，尤其是在不断变化的业务需求基础上，针对运营的调整和不断满足其对于带宽的需求。



富士通公司表示与 AVDA 光网络公司在英国战略合作已经超过 6 年。来源：2012-7-18 中国通信网

[返回目录](#)

谷歌下周在美国推出首个光纤宽带网络

谷歌(微博)周三在公司博客中宣布，将于下周在堪萨斯城推出首个光纤宽带网络。

谷歌已设置一个专门页面，宣布这一宽带网络的推出时间是 7 月 26 日。谷歌尚未公布该项目更多的细节，仅仅表示用户可以于 7 月 26 日登录这一网站，以获得更多信息。

美国科技博客 GigaOm 表示，谷歌已发出邀请称，该公司将于下周四在堪萨斯城举办发布活动。邀请函显示：“我们想邀请你参加一次特别的发布会，关于谷歌光网(Google Fibre)项目和互联网的下一篇章。”

谷歌于 2010 年 2 月宣布将启动这一项目，并从 2012 年 2 月开始建设主干网。谷歌曾表示，计划于 2012 年夏季推出这一网络。通过谷歌光网项目，谷歌希望建设商用的光纤高速宽带网，以尝试需要更高带宽的新业务模式和应用。几千座城市就谷歌这一项目展开竞争，而堪萨斯城最终胜出。

目前来看，谷歌已准备好利用这一网络。2012 年夏季初，带谷歌标志的机顶盒已通过了美国联邦通信委员会(FCC)的审批。目前尚不清楚这一网络的建设成本。谷歌接入服务总经理凯文·洛(Kevin Lo)2012 年 2 月表示，谷歌将首先建设主干网，随后才是通向用户家中和办公室的接入网。

他表示，谷歌的光纤宽带网络将给堪萨斯城居民带来网速超过当前水平 100 倍的宽带连接。不过这一新网络的建设需要时间，堪萨斯城附近的居民用上这一网络还需多个月时间。

谷歌表示，无意与当地的宽带服务提供商竞争。这一光纤宽带网络只是一个商业试验平台，以便测试在 1Gbps 的带宽下企业可以提供哪些应用和服务。不过仍有一些业内人士认为，谷歌建设宽带网络有其他动机。有传闻称，谷歌也可能会在欧洲一些地区开展谷歌光网项目。来源：2012-7-19 新浪科技微博

[返回目录](#)

沈阳成 TD-LTE 扩大规模试验城市 2013 年建千余基站

目前，沈阳已经成为十个 TD-LTE 扩大规模试验城市之一，预计到 2013 年，中国移动(微博)将在沈阳建设 TD-LTE 基站千余个，基本覆盖沈阳主城区及十二运全运村、全运场馆、机场、车站等热点区域。

届时，中国移动将依托“无线城市”，打造一届“数字全运”。此前，中国移动表示，将会从三个方面来推动 TD-LTE 的发展，其中之一便是通过“无线城市”的建设为 LTE 规模发展培育市场。

同时，中国移动还将把位置服务、移动办公等先技术和业务引入十二运，而由中国移动投资 30 亿元建设的“中国位置产业园”也即将在沈阳开工。这是目前全国第一个集位置服务、地图生产制造、软件开发、终端生产和信息服务为一体的专业化位置服务产业基地。

此前，中国移动宣布了未来三年 TD-LTE 全球规模部署计划，通过新建和升级的方式，在中国的北京、天津、上海、南京、杭州、广州、深圳、厦门、青岛、沈阳十城市建设超过 2 万个 TD-LTE 基站，与此同时，中国移动将在杭州、深圳及广州实现 TD-LTE 的深度覆盖。

中国移动相关高层表示，到 2013 年，TD-LTE 扩大规模试验取得成功后，中国移动可以通过新建和 TD-SCDMA 平滑升级的方式，使 TD-LTE 基站规模超过 20 万个。亦有中国移动决策层人士近期指出，2013 年完成的 20 万个 TD-LTE 基站建设，主要是指基站升级，通过对 TD-SCDMA 第三期之后的设备进行平滑升级，“这个过程非常容易，通过非常少的成本就可以过渡”，但他同时强调，“何时升级，需要看 TD-LTE 产业的成熟度”。

知情人士透露，在原有扩大规模试验的 10 城市基础之上，将新增宁波、福州和成都。

5 月，宁波的 TD-LTE 网络完成 F 频段双模片区测试，基于 F 频段升级演进的成本比新建节约一半以上，此前有报道称，2012 年宁波的 TD-LTE 将覆盖三区核心城区、鄞州中心区、高教园区等重要区域。

另据华西都市报引述消息人士的话，目前成都移动内部已经初步拟定了 TD-LTE 业务试点的区域，要求形成相对成片的连续覆盖，包括一环路内主城区，机场、地铁 2 号线、重点高校、会展中心、大型写字楼等商圈区域，成都移动还计划建设几个大型 4G 体验厅，预计 2013 年三月份之前建成 1000 个基站。

据大唐移动相关人士向通信世界网表示，TD-SCDMA 通过 TD-LTE 的软件升级需半小时左右，重要的是前期完成核心网与基站间的传输升级及共站改造。

据媒体报道，在杭州，华为(微博)等厂商的测试通过 TD-SCDMA 站点升级至 TD-LTE，平均在一个小时内完成升级任务，中国移动对此总结为“三个一”，更换一块基带板、做一次软件升级、增加一对光纤。

月初，工信部副部长尚冰一行赴杭州调研 TD-LTE 规模技术试验情况。尚冰表示，要加快 TD-LTE 扩大规模试验步伐，扩展试验参与城市及其网络规模，进一步开展 LTE 语音、多频组网等技术的试验验证，着力推动多模多频手机终端等产品加速成熟。

同时，尚冰指出，要坚持推动 TD-SCDMA 和 TD-LTE 统筹协调发展，继续推动 TD-SCDMA 加快发展，提升网络服务质量，夯实 TD-LTE 发展的基础，扎实做好 TD-SCDMA 和 TD-LTE 共存和多模发展。

按照规划，在频率的使用上，在 TD-LTE 扩大规模建设的城市将以 2.6GHz 为主开展部署，同时，2.3GHz 将为室内提供覆盖和容量。

另据 GSA 发布的数据显示，目前，67 家终端制造商已经发布了 417 款 LTE 设备，其中，68 部终端设备支持 TD-LTE 制式。来源：2012-7-20 通信世界网微博

[返回目录](#)

市场跟踪篇

【数据参考】

全球移动用户量已超 60 亿

世界银行的一项研究显示，全球已有 3/4 的人口使用移动设备，而全球移动用户数已从 2000 年时的不到 10 亿上升至目前的超过 60 亿。

这项研究名为“2012 年信息与通信发展”。研究显示，接近 50 亿移动用户位于发展中国家。而从 2000 年至 2010 年，中低收入国家的移动用户数增长了超过 15 倍，从 4% 上升至 72%。

需要指出的是，手机用户量常常会超过人口数量，因为如果一个人拥有 2 部或更多手机，就会被统计为 2 个或更多用户。

尽管语音和短信业务推动了移动设备的普及，但应用真正改变了人们的生活方式和经济。世界银行可持续发展副总裁拉切尔·凯特(Rachel Kyte)表示：“移动通信带来了人类和经济发展的好机会，无论是提供最基本的健康信息，还是进行支付。这创造了工作岗位，推动了公民参与。目前的挑战在于帮助发展中国家的个人、企业和政府开发与当地相关的移动应用，从而充分利用这些机会。”

例如，通过移动应用，农业贸易商可以在商品销售中获得更高的利润。智利一些小本农场主在销售农产品时可以通过手机获得最新市场价格信息和天气状况。“赞比亚全国农场主联盟”则通过短信向成员机构提供最新的大宗商品价格信息。

移动医疗是利用手机技术的另一个领域。在博茨瓦纳，远程医疗设施利用了带摄像头的手机和平板电脑，发送病人的照片供医生诊断。在南非，短信服务能提醒艾滋病患者何时可以治疗，并提供健康建议。

手机还能加强公民与政府之间的关系。在印度 Kerala，一个“移动政府”项目部署了 20 款应用，自 2010 年 12 月以来已经实现了 300 万次政府与公民之间的互动。

研究显示，“应用经济”对于移动业务的发展至关重要。报告称：“截至 2012 年初，全球用户的应用下载量已超过 300 亿次。他们探索了创新的移动领域，有可能极大地改变发达国家和发展中国家的人类生活。小型软件开发者和本地信息聚合服务将获得更大的发展机会，使应用符合不同用户的需求。从全球来看，用户个人将成为内容提供商。”来源：2012-7-19 新浪科技微博

[返回目录](#)

全球运营商交换和路由市场 Q1 下滑

Ovum 最新研究报告预测，全球运营商交换和路由(SPSR)市场预计将在 2012 年增长 4.4%，至 154 亿美元，尽管 2012 年第一季度该市场的增长出现了停滞。

Ovum 称，2012 年第一季度全球 SPSR 市场收入较 2011 年第四季度下降 16.4%，较 2011 年第一季度下降 0.2%。这是 SPSR 市场自 2009 年第四季度以来首次出现季度收入下降。

“在 2012 年第一季度，年度化收入增长暂停。IP/MPLS 核心、接入交换以及路由器细分市场的下降与 IP/MPLS 边缘、IP/以太网产品细分市场的增长几乎相抵消。”Ovum 网络基础设施首席分析师 David Krozier 表示。

Krozier 表示，市场在第一季度并非全部都很糟。供应商们在南美、中美洲取得了“重大增长”，甚至是北美市场的增长率也达到两位数百分比。

“2012 年第一季度表现最强劲的市场是在南美和中美洲，这些地区的销售额较 2011 年同期增长了 25%。”北美增长了 13%，但是亚太市场则下降了 0.7%，欧洲、中东和非洲则下降了 18.5%。

阿尔卡特朗讯(以下简称“阿朗”)与思科是 2012 年一季度表现出色的两家供应商。

“阿朗一季度在拉美和中美洲表现尤其强劲,而思科则在北美市场取得了创纪录的收入业绩。”Krozier 说。两家供应商都“在亚太地区达到了两位数百分比的增长速度,从而超过全球增长速度。”

他表示,2012 年第二季度亚太市场将会改善,欧洲、中东和非洲市场则“有理由保持乐观”,不过南欧的经济却令人担忧。全年“北美、中南美地区的运营商 SPSR 支出将保持稳健”。来源:2012-7-18 中国通信网

[返回目录](#)

第二季度三星智能手机销量或超苹果

根据路透社对 41 位财经分析师的调查,2012 年第二季度三星(微博)智能手机销量可能超过苹果。由于三星 Galaxy S III 已经上市,而 iPhone 5 尚未发布,因此这一结果并不出人意料。

三星和苹果是智能手机市场的两大领头羊,但 41 位财经分析师却认为,受益于 Galaxy S III 的热销,三星 2012 年第二季度将进一步扩大对苹果的领先优势。

三星和苹果的智能手机需求已经连续数个季度不相上下,但自 Galaxy S III 2012 年 5 月发布以来,二者的差距却开始扩大。从 4 月 1 日至 6 月 30 日,分析师估计三星共计卖出 5000 万部智能手机,苹果仅为 3050 万部。

苹果预计的销量高于 Piper Jaffray 高级分析师基尼·蒙斯特(Gene Munster)的估计,后者为 2800 万至 2900 万部。但这两个数字都高于华尔街分析师的平均预期——2500 万至 2700 万部。

三星的表现很大程度上源于该公司的积极推广,但更大的原因还在于其智能手机产品组合的多样性,以及频繁的更新换代。

“三星第二季度有望成为智能手机英雄。”IDC 分析师弗朗西斯科·杰洛米诺(Francisco Jeronimo)说,“我们预计它将创造有史以来单一厂商的单季智能手机出货量记录,这主要受益于 Galaxy 系列手机的强劲需求,尤其是 Galaxy S II 和 Galaxy S III。”

另一方面,苹果的智能手机表现完全依赖于新一代 iPhone 的发布。除此之外,由于消费者预计苹果很快就将发布新一代 iPhone,所以可能会放弃 iPhone 4 和 iPhone 4S 的购买计划。

虽然三星可能成为智能手机销量冠军，但苹果有望凭借 2012 年夏天或年末发布的 iPhone 5 重新夺回这一宝座。对苹果而言，iPhone 的销量至关重要，因为这款产品为其贡献了过半的收入。以往，苹果的业绩一直都能超出分析师预期。

三星和苹果分别将于 7 月 27 日和 7 月 24 日发布最新的财报。来源：
2012-7-18 新浪科技微博

[返回目录](#)

Windows Phone 在美智能手机市场份额将达 4%

据市场研究公司 Strategy Analytics 周三发布的最新数据显示，微软(微博)Windows Phone 在美国市场上所占份额将有所上升，但近期内不可能会对 Android 造成威胁。

报告显示，预计 Windows Phone 2012 年在美国智能手机市场上所占份额将为 4%，高于 2011 年的 3%。根据 Strategy Analytics 的预测，2012 年基于 Windows Phone 系统运行的智能手机销售量将为 500 万部，高于 2011 年的 350 万部。

Strategy Analytics 高级分析师斯科特·比切诺(Scott Bicheno)指出：“诺基亚(微博)、HTC 和三星(微博)目前在微软智能手机产品组合中占有最大份额，2012 年这三大硬件厂商也将成为推动其增长的主要动力。”比切诺预计，整体而言 2012 年美国市场上的智能手机销售量将达 1.23 亿部，高于 2011 年的 1.018 亿部。

另据市场研究公司 IDC 在 6 月份发布的报告显示，该机构预计 2012 年微软在全球智能手机市场上所占份额将会达到 5.2%，这意味着这家公司在全球市场上的表现可能好于在美国市场上的表现。IDC 还预计，到 2016 年微软在全球智能手机市场上所占份额可能会增长至 19.2%。

不过，微软距离赶上 Android 还有很长一段路要走。根据 IDC 的预测，到 2016 年 Android 在全球智能手机市场上所占份额将会达到 53%。来源：2012-7-19 新浪科技微博

[返回目录](#)

2012 年美智能机销量增至 1.23 亿部 WP 手机占 4%

虽然微软(微博)继续大力推动其 Windows Phone 平台，但今日公布的来自策略分析师的数据却表明与 Android/iOS 产品相比，Windows Phone 手机销量

依然增长缓慢。策略分析师预期 2012 年美国智能手机销量将比 2011 年增长 21% 至 1.23 亿部 ,不过预期 2012 年 Windows Phone 手机的销量仅占美国智能手机总销量的 4%。

策略分析师预期 2012 年 Windows Phone 手机销量将达到 500 万部 ,这一数据比 2011 年的 350 万部有所增长 ,不过 Windows Phone 手机销量仅占美国智能手机总销量的 4%。虽然 4% 的比例意味着 2012 年 Windows Phone 手机销量所占比例较 2011 年有所增长 ,但增长率仅为 1%。

这对诺基亚(微博)来说并不是好消息 ,因为 Windows Phone 平台的成功对诺基亚进军美国市场具有重要意义。诺基亚已采取了一些有力措施以提升其旗舰产品 Lumia 900 Windows 智能手机的销量。仅在该款产品发布三个月之后 ,诺基亚便在本周早些时候宣布 ,对于两年期合约的用户 ,诺基亚将 Lumia 900 Windows 智能手机的价格从之前的 990 美元下调至 490 美元。这至少能帮助在 2012 年内 Windows Phone 保持目前的销售趋势 ,而不至于使市场份额缩小。不过来自策略分析师的预期数据对包括 HTC(宏达电)、三星(微博)在内、生产 Windows Phone 手机的手机制造商们来说也不是好消息。来源 :2012-7-19 赛迪网

[返回目录](#)

韩分析机构称 2012 年全球智能机销量将高 2011 年 1/3

韩国分析机构 True Friend 的最新预测显示 ,2012 年全球智能手机销量约为 6.8 亿部 ,较 2011 年增长 38%——虽然受中国 iPhone 销售超出预期、而后进行 iPhone 库存调整影响 ,第二季度的销量与 2011 年同期持平。

他们估计 ,诺基亚智能手机的销量约为 1020 万部(环比下降 14% ,主要是受 WindowsPhone7 操作系统将不会升级到 Windows8 的传言影响) ,苹果的出货量约 2700 万部(环比下降 23% ,主要是受库存调整影响——鉴于中国电信(微博)运营商 2012 年第一季度的销售强于预期及消费者因等候 iPhone 5 上市而推迟购买时间) ,宏达电为 850 万部(环比增长 29% ,这一数字低于此前的 1000 万部目标 ,主要是受美国海关延误和欧洲销售疲软所致) ,三星(微博)电子的智能手机出货量将达 5000 万部(环比增长 13% ,虽然银河 S3 系产品的推出稍微延后且中国市场的需求疲软) ,LG 电子的出货量预计达 580 万部(环比上升 18% ,3G 手机的销量令人失望 ,而 LTE 手机的表现则强于预期)。



他们还注意到，三星电子是可能是受到 2012 年早些时候全球经济疲软影响最小的智能手机制造商，主要是因为该公司的智能手机产品更为多样。来源：2012-7-24 飞象网

[返回目录](#)

【市场反馈】

手机超 PC 成第一上网终端

昨天，中国互联网络信息中心(CNNIC)发布的《第 30 次中国互联网络发展状况统计报告》显示，在 2012 年上半年，通过手机接入互联网的网民数量达到 3.88 亿，相比之下台式电脑为 3.80 亿，手机首次成为我国网民的第一大上网终端。

本次报告还显示，截至 2012 年 6 月底，中国网民数量达到 5.38 亿，互联网普及率为 39.9%。2012 年上半年网民增量为 2450 万，普及率提升 1.6 个百分点。农村网民规模为 1.46 亿，比 2011 年底增加 1464 万。

截至 2012 年 6 月底，我国手机网民规模达到 3.88 亿，较 2011 年底增加了约 3270 万人。而 2012 年上半年使用台式电脑上网的网民比例为 70.7%，相比 2011 年下半年下降了 2.7 个百分点，手机上网比例则增长至 72.2%，首次超过台式电脑。来源：2012-7-20 京华时报

[返回目录](#)

手机上网流量异常成上半年投诉热点

市消保委昨天公布了 2012 年上半年投诉量最高的三大领域，网购、预付卡消费依然是热点，以手机上网流量异常为主的通信服务投诉也登上榜单。

上半年消保委共收到有关通信服务的投诉 3508 件，占总量的 7.07%。其中最为突出的是消费者用手机上网，流量发生异常。目前造成这一问题的原因有两种：一种是消费者使用 3G 智能手机，这种手机在浏览网页时速度很快，消耗的流量相对来说也很大；另一种是消费者使用了内置恶意软件的手机，不知不觉中产生高额流量。

市消保委认为，目前通信商在新用户开户时，往往将消费者的上网功能默认打开。如果将默认的上网功能设置为关闭，并在说明书上写清使用方法，可提醒消费者规避风险，避免产生不必要的高额流量。来源：2012-7-18 新闻晚报

[返回目录](#)

调查称 44%美国成年人将通过移动设备观看奥运

美国市场调研机构 Harris Interactive 进行的一项调查显示,44%的 18 至 44 岁美国成年人计划使用两种或更多的设备来关注 2012 年伦敦奥运会,而男性将比女性使用更多类型的设备。

随着平板电脑和智能手机的发展,用户将更多地在观看电视节目的过程中使用这些设备上网。这将影响企业投放营销信息的方式,Facebook 和 Twitter 等社交媒体将成为更重要的互动渠道。

移动营销技术提供商 Velti 首席营销官科里什纳·苏布拉曼宁(Krishna Subramanian)表示:“对于希望覆盖奥运会观众的品牌来说,这是一个重要发现,表明广告主可以考虑除电视以外的其他渠道,例如专注于智能手机和平板电脑等第二设备。”

根据组织者的报告,全球将有最多 40 亿人通过电视观看 2012 年奥运会。调查同时显示,在 55 岁以上人群中,有约 1/3 将通过两种或更多的设备关注奥运会。在所有受访者中,有 14%的人表示将通过 3 种或更多设备关注奥运会。

苏布拉曼宁表示:“调查表明,很大一部分美国人将在外出时获取奥运相关信息。如果这样做,他们将会更多地依靠移动浏览器。”康卡斯特旗下 NBC 环球将提供奥运会赛事在美国的在线直播。来源:2012-7-20 新浪科技微博

[返回目录](#)

全球移动通信业表现低迷 相关企业财报尽显颓势

近期,各大 IT 企业陆续发布季度财报,以诺基亚(微博)、微软为首的国际知名 IT 厂商均已“亏”字当头,微软更是出现了上市 26 年来的首次季度亏损。其中,多家传统的手机厂商和移动通信设备商业绩表现不佳,市场陷入低迷,行业受困。

诺基亚巨亏恐难扭转颓势 微软上市 26 年首现季亏

继近期爆出裁员撤区、手机甩卖的消息后,诺基亚上周发布了惨淡的第二季度财报。截至 6 月 30 日的第二季度,公司净亏损为 14.1 亿欧元,亏损额较上年同期的 4.92 亿欧元急剧扩大。

此前,诺基亚试图用 Lumia900 来夺回失去的市场,诺基亚方面称,2012 年第一季度 Lumia 系列手机共售出超过 200 万台,第二季度发售了 400 万台。而调查机构尼尔森的报告却称,Lumia 全系列在二季度仅销售 33 万台。而近期,诺基亚宣布 Lumia900 售价由 99.99 美元暴跌至 49.99 美元。

2012年6月，微软在WindowsPhone8发布会上宣布WindowsPhone7.5设备将无法升级到WindowsPhone8，也无法运行基于后者开发的应用。而发布不久的Lumia900等4款诺基亚WindowsPhone手机全都成为了“淘汰品”，诺基亚借助微软扭转颓势的期望也化为了泡影。

同时，微软日前发布了2012财年第四财季财报，其第四财季微软净亏损4.92亿美元，这是微软上市26年来首次季度亏损。

2007年，微软斥资63亿美元收购了在线广告公司aQuantive。但aQuantive业绩不如预期，微软于2012年7月初宣布将账面资产价值减记62亿美元。若不计入这项支出及与购买Windows操作系统升级相关的5.4亿美元递延营收，微软第二季度净利润为69.3亿美元。

摩托罗拉(微博)亏损加剧 谷歌受累营收仍增长

与诺基亚和微软的亏损形成鲜明对比的是谷歌，其公布的截至6月底的第二季度财报显示，谷歌第二季度的营收122亿美元，同比增长35%。净利润是27.9亿美元。

谷歌在5月中旬完成了125亿美元收购摩托罗拉移动的交易，为它在竞争非常激烈的智能手机硬件市场提供一个立足点。

但在“入谷”之后的第一个季度里，摩托移动亏损额为2.33亿美元。其中移动业务亏损1.92亿美元，商业部门亏损4100万美元。

目前，谷歌收购摩托罗拉已有近两个月的时间，尚看不到对摩托移动进行了哪些改造并提供了哪些支持。在2012年一季度，也就是被谷歌收购前的最后一个季度，摩托移动的亏损还只是8600万美元。

爱立信(微博)毛利率萎缩 电信设备商业绩集体下滑

据电信设备商爱立信日前发布的第二季度财报显示，该公司二季度净利润约合1.58亿美元，同比下滑64%，毛利率也萎缩至32%。

电信行业分析师付亮认为，造成电信设备商集体业绩大幅下滑的原因主要有两点：一是全球整体经济形势不乐观，导致了各国运营商推迟了设备采购，电信设备商的盈利受到影响；二是通信发展越来越数字化，传统电信设备商遇到了更多新的对手。

预计，这种业绩下滑的趋势近期是无法看到好转迹象的，至少要到2012年年底才能看出形势会不会变好。付亮表示，面对当前的这种不利局面，电信设备商们要根据各自的条件选择业务转型的方向。

研究公司Gartner的报告显示，由于受到欧债危机和全球经济疲软的影响，全球电信设备支出规模2012年将仅增长6.9%，增幅低于2011年。来源：

2012-7-23 中国新闻网微博

[返回目录](#)

数据显示 iPhone 4S 辐射水平达 Galaxy S III 三倍

辐射测量应用 Tawkon 的数据显示，苹果 iPhone 4S 的辐射量达到三星(微博)Galaxy S III 的三倍多。

根据 Tawkon 测量的 SAR 值，iPhone 4S 位居第二，高达 1.11w/kg，接近美国联邦通讯委员会(FCC)允许的 1.6w/kg 的最大值。而三星 Galaxy S III 仅为 0.34w/kg。

另外三款接受测试的设备包括黑莓(微博)Bold 9700、HTC Evo 4G 和摩托罗拉(微博)Droid 4，这三款手机的 SAR 值分别为 1.37w/kg、1.03w/kg 和 0.7w/kg。

辐射水平一直以来都是手机行业的热门话题。有关手机及其辐射对人体的危害仍然存在争议，因此没有人确切地了解手机对人类的真实影响。但无论手机辐射是否有害，减少每天的使用量仍然不失为一种不错的预防措施。来源：

2012-7-19 新浪科技微博

[返回目录](#)

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

● 垂询及订阅请联系：



集团总机: (010) 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