



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. 08. 01

亚太博宇
通信产业研究课题组
apptdc@apptdc.com

本期要点

■ 被表象充斥的终端迷局

7月23日，最新的赛诺6月份手机调研报告出炉，联想以13.1%的智能手机市场占有率，位列第二。值得注意的是，前5名中有4家均为国产手机品牌，其中就包括华为(微博)、酷派、中兴等另外3家，国产手机几乎占到一半。而在5月份的国内CDMA市场排名上，酷派手机销量更是一举超过三星(微博)和摩托罗拉的销售总和。

■ 别让“电子眼”沦为投资工具

如果监控超速行驶的电子眼是私人公司投资的，它开出的罚单还有权威性吗？这样的疑问并非无的放矢。广东审计发现，该省有12个市利用社会资金建设28个“电子眼”项目，“电子眼”为私企运营，罚款成投资回报，违反公安部及广东省公安厅的相关规定，不利于“电子眼”的公益性管理。

■ 广电移动获宽带牌照利少弊多

近日，有消息称，“广电系统将成为‘宽带中国战略’的最大受益方，广电方面不仅将因“宽带中国战略”获得中央财政的资金支持，而且还将获得固网宽带的运营牌照”。同时，有消息传出，称“中国移动(微博)已经同广电一起，从工业和信息化部取得了固网牌照”。如此，中国的固网运营商将增至4家。如果传言为真，结果会如何，笔者认为需深入思量。

■ 微软WP平台成败取决于新兴市场

微软移动操作系统Windows Phone能否取得成功，将在很大程度上取决于其在新兴市场的普及程度。

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
被表象充斥的终端迷局	5
别让“电子眼”沦为投资工具	6
广电移动获宽带牌照利少弊多	7
手机安全系统商业模式必须单纯	8
微软 WP 平台成败取决于新兴市场	9
产业环境篇	10
【政策监管】	10
TD-LTE 终端部分标准获审议通过	10
中消协：两成价格投诉与电信运营商有关	11
呼叫中心行业标准开始制定 预计年底出台	11
国务院：尽快推电信领域民资参与重点项目	13
国务院发文部署宽带中国 需落实细则明确职责	14
工信部鼓励民资入电信业 8 领域 试点方案将出台	16
【国内行业环境】	17
工信部：上半年我国平均宽带资费下降 19%	17
工信部初建应用软件测试平台：加强终端安全管理	17
工信部：3G 格局趋向均衡 上半年宽带提速超预期	18
国内 3G 市场竞争走向均衡 运营商圈地与经营并重	20
【国际行业环境】	23
巴西移动用户数近 2.55 亿	23
韩国无线宽带普及率超 100%	23
突尼斯 3G 年底覆盖 71%人口	24
美智能机用户量 2012 年将超功能手机	24
西班牙电信第二季度净利润 13.27 亿欧元	25
欧洲放缓 4G 投资：LTE 手机替换需求延迟	26
2013 年北美移动资本开支将增至 105 亿美元	26
英电信监管机构推迟 4G 无线频谱拍卖至 2013 年	27
韩高速网络助智能机普及 无线互联替代人人交流	28
印度塔塔通信第一财季净亏损收窄 营收增长 26%	30
英国语音业务霸主地位被撼动：2011 年通话时长降 5%	30
运营竞争篇	31

【竞合场域】	31
运营商掀起准 4G 大战 多网并存考验流量经营	31
中国 3G 电话用户达到 1.8 亿 宽带提速进展顺利	34
【中国移动】	34
中国移动将集采 3 万部 TD-LTE 数据类终端	34
中国移动查获手机不良网站累计达 60 万个	35
中移动 TD-LTE 规划 2014 年达到 35 万个基站	35
中移动发布新版飞信无需手机号及邮箱可注册	36
中国移动：TD 终端销量预计将达 7000-8000 万	37
中移动结束迄今最大规模高管竞聘 16 人进入公示	37
中移动拟打造亚洲最大动漫产业园 收入预计破 50 亿	39
中移动启动 2012 年 SIM 卡产品集采 均为小型 SIM 卡	40
【中国电信】	40
天翼视讯正式启动内部招聘	40
中国电信启动 2012 年 IPTV 终端集采	41
中电信 CDMA 集采招标详情：三家厂商瓜分大单	42
中国电信云平台完成内部开发测试 计划年内上线	43
【中国联通】	45
联通沃商店成立游戏中心	45
联通计划下调千元智能机补贴	46
广东携手联通打造“智慧广东”	48
联通上网卡质变：悄然大规模升级至 21M 速率	49
联通称将借助大数据方案提供 3G 流量详单查询	50
联通 3G 用户月增长重回高位 2G 与 3G 短板互补	51
联通限宽带接入终端数背后：或为 IPTV 推广做准备	53
制造跟踪篇	56
【中兴】	56
中兴联手中国全通 开拓政企网市场	56
中兴通讯谈通信网优：优化深入到毛细管道	56
中兴拉响警报：遭遇企业和消费市场双重打压	57
中兴通讯获高管进一步增持 累计增持近 60 万股	58
【华为】	59
华为“管道战略”初显成效	59
华为高端智能手机押注海思	60
华为首获全球通信设备半程冠军	61

华为上半年收入 1027 亿发力市场渠道构架	61
华为：上半年收入 1027 亿 全年业绩预期较乐观	62
华为重申在英长期发展 2013 年当地员工将超千人	63
【诺基亚】	64
诺基亚中国研究院开始裁员	64
诺基亚告别芬兰制造：关闭最后一家芬兰工厂	64
【其他制造商】	65
联想手机年内目标 2000 万部	65
三星智能机出货量达苹果两倍	66
摩托罗拉系统二季度销售额 21 亿美元同比增 8%	67
服务增值篇	68
【趋势观察】	68
电信业八大领域将向民资开放	68
设备商业绩频亮红灯 4G 成复兴希望	70
台湾智能光网计划 4 年后光纤网络将覆盖 8 成家庭	71
【移动增值服务】	72
北京移动推“业务扣费 主动提醒”服务	72
中国电信开推 WiFi 国际漫游：1 元/分钟	73
【网络增值服务】	73
天津移动推一机双号实号码业务	73
上海移动无线网络接入点年底增至 7.5 万个	74
联通推出车联网后视镜 开车出行新导航方式	75
伦敦奥运设置超 1000 个 Wi-Fi 点缓解网络塞车	76
技术情报篇	76
【视频通信】	76
北京 CMMB 手机电视随心“伦敦行”	76
百视通受益 IPTV 上半年净利增五成	77
【电信网络】	77
亚太首个双模 LTE 网络落户香港	77
工信部近期将批复扩大 TD-LTE 试验	80
谷歌将在美国堪萨斯城推出首个光纤宽带网络	80
【运营支撑】	81
沃达丰与 SK 电讯商谈 LTE 合作	81
思科携手合作伙伴打造高效网络平台	82

传 RIM 本月或在加拿大发布 4G LTE 版 PlayBook	82
杭州拟再扩大 TD-LTE 部署规模 预计 9 月底完成	83
普天透露 TD-LTE 多模测试已完成 已做好升级准备	83
市场跟踪篇	85
【数据参考】	85
2012 年前 5 月企业亏损面 17%	85
全国上半年电信业务总量增 12.9%	85
二季度全球智能手机出货量增长 42.1%	86
统计称美日韩三国 LTE 用户占全球总量 87%	87
2012 年第二季度全球手机出货量达 4.06 亿部	88
【市场反馈】	89
2013 年将要消失的十大品牌：RIM 上榜	89
2011 年度央企考核出炉：中国移动蝉联第一	92
二季度电信服务质量报告发布 网络质量申诉上升	92
消费者 2012 年将支出 2 万亿美元用于智能设备及服务	93

亚博聚焦

被表象充斥的终端迷局

7 月 23 日，最新的赛诺 6 月份手机调研报告出炉，联想以 13.1% 的智能手机市场占有率，位列第二。值得注意的是，前 5 名中有 4 家均为国产手机品牌，其中就包括华为(微博)、酷派、中兴等另外 3 家，国产手机几乎占到一半。而在 5 月份的国内 CDMA 市场排名上，酷派手机销量更是一举超过三星(微博)和摩托罗拉的销售总和。

3G 牌照发放 3 年后，2012 年国内终端市场已经开始充斥着各种迷局：无论是小米与 360 在台前的对攻、联发科(微博)携山寨机的卷土重来，还是诺基亚的颓势不减，运营商对 3G 产业链的全力把控，以及“中华酷联”在千元机市场的节节攀升，从每一个角度看过去，似乎都只能看到国产手机繁荣的表象，而它的实质却愈发难以揣摩。

如果把时间拨回到 2003 年，当时正处在手机产品从单色屏向彩屏的过渡期，洋品牌基于利润考量动作缓慢，结果给国产手机借助低价优势成功打了一个翻身仗。波导、夏新等手机厂商一度夺下了国内手机市场的“半壁江山”，与洋品牌

分庭抗礼。但值得注意的是，当时无论是核心技术还是关键元器件方面，国产手机厂商都并未获得突破，最大的优势只有价格。

而当洋品牌回过神来，同样改走性价比路线后，国产手机核心方案高度依赖海外的问题集中爆发了出来，研发环节的质量缺陷和层级繁多的渠道体系导致了国产手机的最终溃败，而后借助联发科方案崛起的山寨机更是给了国产品牌致命一击，最后不少国产品牌悄然从市场上消失。

对于当时刚刚进入手机行业的酷派而言，这次教训也让他们认清了很多东西。酷派市场部相关负责人李旭青表示，“酷派每年把 10%-15% 的收入投入研发。如果是把这笔钱拿去做广告，当行业发生巨变，很可能就会失去调整的机会。可以说，正是基于对研发的重视，使得酷派手机品牌在诞生 10 年后仍保有活力。”

如今在智能手机市场上，类似的一幕正在上演。虽然在市场份额上，国产品牌再度强势崛起，但在核心技术上，国产品牌仍然受制于人，中高端产品市场的丰厚利润更是被苹果、三星牢牢把握，除了低价，国产手机的品牌竞争力依旧薄弱，市场份额的狂飙突进，更多是依靠为运营商提供超低利润的定制所带来。

不过，由于各种原因导致这些厂商在国内市场还是赢得了一些生存的空间，如果说 3G 时代只比 2G 时代更好一些，那么国产手机在 4G 来临之初仍有追赶的时间，能够弯道超车关键要看自主研发的技术何时能跟上。在酷派看来，快速的市场反应能力，也是本土企业的一个优势。李旭青表示，“酷派已果断放弃 2G 和非智能的 3G 手机，全力聚焦 3G 智能机。”来源：2012-7-30 IT 时报微博

[返回目录](#)

别让“电子眼”沦为投资工具

如果监控超速行驶的电子眼是私人公司投资的，它开出的罚单还有权威性吗？这样的疑问并非无的放矢。广东审计发现，该省有 12 个市利用社会资金建设 28 个“电子眼”项目，“电子眼”为私企运营，罚款成投资回报，违反公安部及广东省公安厅的相关规定，不利于“电子眼”的公益性管理。

应该说，使用“电子眼”能缓解警力不足，提高执法效率、保障执法公正。但同时，“电子眼”也有“病”：安徽杜宝良在短短几个月的时间里，连续 105 次被“电子眼”拍下在北京同一地点闯禁行，罚款额累计达到了 10500 元；黑龙江的哈阿高速公路，4 小时内，“电子眼”开出了 1200 多张罚单；广东甚至有私企老板投资“电子眼”，用超速罚款所得偿还前期投入，罚得越多，投资者获益就越多……

其实，“电子眼”本身没有病，真正有“病”的是那些管理使用者。他们“以罚代管”，违规、不规范使用，把“电子眼”当成“罚款机”，甚至“提款机”，引起广大车主和群众的不满，形容这是新的、合法外衣下的“车匪路霸”。既暴露了他们依法行政意识的薄弱，也损害着政府部门的形象。这就需要管理部门及其工作人员转变观念，规范管理和执法行为，才能提升群众的满意度。

本来，安装使用“电子眼”的真正意义是警示、规劝和减少违章。所以，别让“电子眼”沦为投资工具。建议严格规范“电子眼”的采购、使用，纪检监察审计部门要进行全程监控，以防止管理部门和生产厂商等形成利益链条；对“电子眼”进行强制年检，并公布监督电话；公开“电子眼”的安装和监控位置，流动监控点也应设置明显标志。来源：2012-7-28 南方都市报微博

[返回目录](#)

广电移动获宽带牌照利少弊多

近日，有消息称，“广电系统将成为‘宽带中国战略’的最大受益方，广电方面不仅将因“宽带中国战略”获得中央财政的资金支持，而且还将获得固网宽带的运营牌照”。同时，有消息传出，称“中国移动(微博)已经同广电一起，从工业和信息化部取得了固网牌照”。如此，中国的固网运营商将增至4家。如果传言为真，结果会如何，笔者认为需深入思量。

首先，随着竞争和改革的深入，宽带在持续降价提速。至于所谓的双寡头垄断，恐怕也站不住脚。君不见现在很多小区、学校、机关的门口，宽带通、电信通、长城宽带等所谓的二级宽带运营商，均以自身的低价和快速的服务，持续蚕食电信和联通的市场，如北京就至少有六七十家二级运营商，持续渗透各类社区和市场。而尴尬的是，这些所谓的运营商并无宽带运营资质，很多却已经规模颇大。从这个角度讲，当前的宽带市场并非一家独大或双寡头垄断，而是呈现一个相对自由竞争，实则对各类运营企业均不公平，又让监管者颇为尴尬的状态。因此，移动和广电获得固网宽带运营牌照，并不能降低固网通信成本和价格，对宽带市场格局影响有限。

其次，有消息称“宽带中国战略”的实施，将对中国移动和广电进入宽带运营市场带来机会。事实上，广电在获得固网牌照之前，已经将宽带运营形成事实，在北京等城市，客户申请有线电视的同时，可以同时申请安装宽带和IPTV等服务。而中国移动也通过铁通在持续扩大固网市场，甚至开始大规模建设骨干传输网，以应对规模越来越大的固网运营需求。从投资角度看，固网宽带的运营，依赖于庞大的骨干网和传输网，建设非一日之功，投资也非小数目。中国移动依仗

其强大的资本实力，可以持续投入铺设固网基础网络，但从国家角度讲这种重复投资会造成对国有资产的消耗和浪费。而广电系统，显然缺乏建立和加强全国固定通信网络的实力，也不具备满足庞大市场需求的能力。仅以此论，移动和广电获得固网运营牌照，对于国有资产保值增值，企业实现价值运营，利少弊多。

其三，从长远考量市场格局，目前市场格局存在两种极端的模式，一种是由于缺乏竞争造成垄断或寡头垄断；另一种是由于门槛过低导致的数量庞大的企业无序竞争。面对移动和广电将获得固网运营牌照而言，这两种结果都有可能出现，一是移动和广电进入宽带市场后，移动借助其庞大的移动用户群和营销成本，迅速将移动用户加载固网宽带产品，一家独大的范围从移动通信扩展到固定宽带市场。二是移动和广电进入宽带市场后，当前数量众多的二级运营商更可方便的从两家购得宽带运营的网络资源，引发进入门槛降低、价格套餐无序、市场竞争更为混乱的乱象。所以，如果两家获得固网宽带牌照，需谨防市场格局风险。来源：2012-7-25 通信产业网

[返回目录](#)

手机安全系统商业模式必须单纯

随着手机附加功能越来越多，个人信息的紧密关联度越来越高，用户需要什么样的移动互联网安全产品？近日，IT业界、法律人士及腾讯公司高管齐聚一堂，聚焦移动互联网安全行业，并达成共识：安全软件服务复合型、商业模式单纯型是目前移动互联网安全行业的发展要求。

复合型安全软件受推崇

解读：除了杀毒，用户对隐私保护和手机软硬件管理的需求同样旺盛，用户需要“傻瓜式”的一站式服务，复合型的移动互联网安全产品能为用户带来便捷，单一或插件化服务只适用于有一定手机软件知识的用户。

“手机安全软件和手机杀毒软件不能划等号。”磐石之心同时强调，当手机成为个人生活秘书，手机安全软件还应包括隐私保护等功能。“用户更需要一个复合型的手机安全软件，这点大家应该都有共识。”

石强则着眼于移动互联网安全的未来，认为如今关注的信息泄密和恶意扣费问题的终端局面会演变成大规模互联网安全事态，因此“局部的安全问题已经无法应对未来局面，未来大规模的互联网安全事态需要更复杂的体系”。

“安全产品和服务，一定是从各个方面，从服务到产品相关联的全方位、具体的服务。”中国电子商务协会政策法律委员会副主任阿拉木斯表示。“互联网时代比拼的不是个别产品、个别服务，一定是平台间的竞争。”

单纯型商业模式获共鸣

解读：嘉宾们一致认为，目前手机安全市场包括综合型、专业型和创业型安全软件三类厂商。安全软件的服务特性决定了其商业模式将比较单一，甚至“没有商业模式”。

“安全是一个国防工程，是最底层的，它不仅关系到用户的安全，也关系到企业自身的安全。”腾讯移动互联网事业群总裁助理乐露萍引用了马化腾在移动互联网大会上的比喻，表示“安全产品不能拿来赚钱或吸引眼球，这也是腾讯的战略定位”。

“手机安全软件收费可能没人要”，磐石之心强调，“因为免费，又需要大量投入，做复合型手机安全软件应该有一个慈善之心”，而盈利模式不好构建成为安全软件行业的一种“内患”，他以“警察”作比，表示以警察身份做安全软件，可能会利用职权关系对用户产生一定威胁，这是不合理的。

同样，互联网协会互联网创新委员会副秘书长及互联网大会组委会副秘书长曾明发也以警察做比喻，“安全最好不要商业模式，安全就像警察，警察最好别收费。”

移动互联网安全围墙

“团结各方力量，促进健康、安全、可信的移动互联网”，无论是产品服务类型还是商业模式构建，独立 IT 分析师付亮的这一观点得到大家的一致认同。

首先，移动互联网安全的最基础之处在于提高消费者的安全意识。腾讯公司副总裁丁珂表示用户对智能手机的操作认知及移动互联网的安全意识较为薄弱，为此丁珂强调“服务行业最主要是要帮用户形成意识”。

第二，“法规缺失、严重滞后”现状亟待改善。石强坦言侵害手机安全的违法行为难以定性，中国电子商务协会政策法律委员会副主任阿拉木斯建议“公安部须下发病毒软件治理许可，指定机构才有权进行处置”。曾明发则带来了好消息，称工信部不久将开通 12321 举报热线，专项处理垃圾短信息，窃听，恶意代码软件等。来源：2012-7-25 上海商报微博

[返回目录](#)

微软 WP 平台成败取决于新兴市场

导语：《福布斯》杂志网络版今天撰文指出，微软移动操作系统 Windows Phone 能否取得成功，将在很大程度上取决于其在新兴市场的普及程度。

以下为文章全文：

微软(微博)日前发布了第二季度财报，虽然出现了上市 26 年来首次季度亏损，但微软当季营收仍然让人刮目相看。即便部分重要产品正在接近于使用寿命终点，即便宏观经济存在不确定性，但微软旗下所有核心业务部门的营收仍然出现了增长。

不过，这些营收增长并未转化为微软所有业务部门的运营利润增长。特别是，微软娱乐与设备部门第二季度出现了运营亏损，这主要是因为微软向诺基亚(微博)提供的补贴。据报道，微软每个季度向诺基亚支付 25 亿美元，以便让诺基亚在其移动设备上采用 Windows Phone(微博)操作系统。而诺基亚每售出一部 Windows Phone 手机，将向微软交纳大约 20 美元的授权费。

也就是说，诺基亚每个季度必须售出 1250 万部 Windows Phone 手机，微软收取的授权费才能与其提供的补贴持平。鉴于诺基亚 Windows Phone 手机销量不佳，这种收支平衡恐怕难以在近期内实现。由于销量低迷，诺基亚还被迫将 Lumia 在美售价降低一半，希望低价格能刺激市场需求。

为了解决销售低迷的问题，微软还通过降低使用 Windows Phone 所需要的生产标准，努力吸引精打细算的消费者购买 Windows Phone 智能手机。由于美国移动运营商会向购买智能手机的用户提供补贴，微软的低价策略恐怕在那里收效不大，不过此举有助于微软赢得在新兴国家的市场份额，在这些国家，高端智能手机的价格相当于中产阶级消费者月薪的一大半。

然而，无论 Windows Phone 操作系统的需求是否会增长，Windows 业务部门的利润率对微软股价可能都不会产生实质影响。例如，计算结果显示，即便 Windows 部门营收增长一倍，微软的股价也只是小幅上涨。

依照微软在 Kinect 发布前支持 Xbox 的力度判断，我们预计该公司会继续为其移动平台发展注入动力，即便微软的移动业务部门不断亏损。如果这个部门取得成功，可能会鼓励用户在 PC、平板电脑、手机等所有三个平台上都采用 Windows 操作系统。我们将微软股票的目标价定为 41.38 美元，比其当前股价溢价 40%左右。来源：2012-7-28 新浪科技微博

[返回目录](#)

产业环境篇

【政策监管】

TD-LTE 终端部分标准获审议通过

中国通信标准化协会近期对 LTE 系列行业标准项目进行了审议。

中国通信标准化协会相关专家表示，TD-LTE系统目前正在我国5个城市中试商用，其终端显现出多制式、多频段和多业务的特点，在行业标准的制定工作中也充分考虑到这些具体的特性。

在结合TD-LTE试验网验证情况进行针对性修改后，“TD-LTE数字蜂窝移动通信网终端设备技术要求(第一阶段)”送审稿和“TD-LTE数字蜂窝移动通信网终端设备测试方法(第一阶段)”、“LTEFDD数字蜂窝移动通信网终端设备测试方法(第一阶段)”征求意见稿最终获得通过。

据了解，TD-LTE终端测试方法包括了基本功能、业务和可靠性测试，无线射频性能测试，协议一致性测试和网络兼容性测试等方面。第一阶段主要侧重于基本功能、业务和可靠性的测试。

2012年早些时候，工信部电信研究院牵头启动了TD-LTE系列行业标准项目的起草工作，中国移动(微博)、国家无线电监测中心、华为(微博)、中兴、大唐、重邮信科、展讯、诺基亚、三星(微博)等产业链众多成员都有参与。来源：2012-7-26 飞象网

[返回目录](#)

中消协：两成价格投诉与电信运营商有关

中消协25日发布的上半年全国消协组织投诉分析表明，电信服务价格问题多，并呼吁电信运营商对消费者费用异常及时给予善意提醒。

统计显示，上半年，全国消协组织受理的每5件价格问题投诉中至少有1件与电信服务有关。中消协指出，电信资费调整还有很大的改进空间。然而，一些智能手机因软件设置问题，往往让消费者在不知情的情况下自动联网，漫游状态下会产生大额数据使用费用。电信运营商如能对消费者费用异常情况及时进行善意提醒，采取必要的防范措施，将减少一些不必要的价格投诉。来源：2012-7-26 法制日报微博

[返回目录](#)

呼叫中心行业标准开始制定 预计年底出台

近日，中国电子商会常务副会长王宁透露，呼叫中心的行业标准制定工作协会已经启动，且该标准正在制定当中，目前已经提交工信部审核，预计到2012年底呼叫中心的行业标准将出台。

呼叫中心行业标准年底出台

王宁表示，“国家制定出一个标准有着严格的规定，从提交立案到起草到最终发布是一个漫长的过程。并且呼叫中心有着一定的特殊性，涉及到了通信业、制造业以及软件服务业三个领域，所以相关的审批正在过程进行中。目前的阶段是已经向工信部进行了上报。”

同时，他强调我们倾向于先制定出行业标准，这个工作协会已经启动，2012年底呼叫中心的行业标准将出台。”

呼叫中心指的是企业在运营的过程中售后的服务，而通过售后服务解决企业产品上的问题，是所有企业希望降低成本提高绩效的可行办法，对于规模以上的企业都有这一客观需求。随着企业形象和服务要求的不断提升，越来越多的公司都需要建立呼叫中心(CallCenter)系统，运营商尤甚。

据了解，三大运营商在各地市级公司都建有自己的运营中心，以移动为例，早在2003年，移动就淮安建设了自己的呼叫中心。而在2012年年初，中国移动(微博)集团呼叫中心正式落户淮安，推动淮安“中国声谷”几何级数发展。

据悉，该项目总投资40亿元以上，2万坐席，建成后将容纳员工6万余人，为全国31省市移动客户提供服务，年产值超过50亿元，成为中国(亚太)最重要的呼叫中心，也是全球单体最大的呼叫中心。

数以亿计的中国移动的用户是全球最大的移动电话客户群。中国移动副总经理李跃表示，建设淮安呼叫中心，是中国移动朝着“集中化、标准化和信息化”方向积极布局所迈出的重要一步，它将发展成为集综合业务查询受理、外呼、VIP专席等多功能于一体的高效集中化综合服务平台。

云呼叫中心或成未来主流

传统呼叫中心一直被认为门槛颇高，需要昂贵的设备，建立和维护的成本都相当高。但现在虚拟呼叫中心的出现已经将这一情况彻底改变。虚拟呼叫中心，就是企业通过租赁运营商的资源和服务，利用电话和互联网连接，无需购买昂贵的设备，就能建立自己的呼叫中心系统。

从全球虚拟呼叫中心行业趋势来看，成本更低、更灵活的虚拟呼叫中心将逐步取代传统呼叫中心，成为主流。

而目前在国内，虚拟呼叫中心还刚刚起步。但近年来，国内最大的电话和互联网运营商中国电信(微博)已经开始全面涉足虚拟呼叫中心行业，发挥了不小的推动作用。其中“云呼叫中心”成为虚拟呼叫中心的佼佼者。

“云计算呼叫中心模式的核心价值是整合企业异地资源、移动资源以及更多的企业外部资源，帮助企业营销部门达到从效率到效果的提升。”讯鸟软件副总裁姜冬良如是表示。

权威机构数据显示，云计算技术来极大刺激了呼叫中心市场的增长。2009年-2016年，亚太区基于云计算和托管的呼叫中心市场将以每年超过15%的速度增长，到2016年，该市场将达到12.5亿美金。而Gartner也预测，未来全球新增坐席的1/10都将采用云坐席终端，20%的企业将采用按需使用的云联络中心解决方案，云呼叫中心和联络中心的市场前景将非常广阔。来源：2012-7-27 飞象网

[返回目录](#)

国务院：尽快推电信领域民资参与重点项目

针对民资细则不细的问题，昨日国务院总理温家宝主持召开国务院常务会议，听取鼓励民间投资实施细则制定情况汇报，明确要求在铁路、电信等重点领域尽快推出一批引导民间投资参与的重点项目。

会议表示，一要在铁路、市政、能源、电信、金融、卫生、教育等领域尽快推出一批引导民间投资参与的重点项目，发挥示范带动效应。二要及时跟踪细则实施情况及效果，不断完善政策措施，提高可操作性。对企业反映的部分行业领域进入规则、标准和条件仍不够明确具体等问题，要抓紧研究解决。三要加快推进重点行业领域改革，进一步清理、取消和调整行政审批事项，理顺政府和市场的关系。四要加强对民间资本和民营企业的引导，促进民营经济持续健康发展。会议还决定，国务院近期组织专项督查。

“国务院会议提出的铁路、能源、卫生、教育等领域推项目，主要是因为这些领域以往都是高度垄断的。在当前的经济‘稳增长’的背景下，经济增长不能单靠政府投资建设的项目，而是要进一步引进更多的民资进入。”中国国际经济交流中心研究部副部长张永军表示，一时间全部项目立刻向民资开放并不现实，而通过打破一些固有垄断领域，推出一些重点项目，更能体现出中央的决心，也有利于建立民资的信心。

北京工商大学商业经济研究所所长洪涛也认为，从这一点上看，中央对于此前媒体和民资反映的细则不细还是有一定的了解。“现在细则不细的情况非常严重，没有落实到位的条款很多，很多都是反映的一些老问题，未来项目落地后，究竟怎么进，能进到什么程度都是要解决的问题。”在洪涛看来，民资进入铁路、粮食、能源等领域，所遇到的阻力有很多，一方面是现有的国有企业不愿放弃其既有利益，制造种种障碍；另一方面是地方政府因自身利益不断地抵制中央民资政策；第三是目前现存的体制机制问题。为此，真正要鼓励民资进入，洪涛认为，包括国内市场条款分割，部门、各地政府利益博弈都需要进一步解决，

需要进行深层次的去行政化，使之形成一个统一、竞争有序、高效安全的市场体系。来源：2012-7-31 北京商报微博

[返回目录](#)

国务院发文部署宽带中国 需落实细则明确职责

国务院近日下发两份文件，明确提出实施“宽带中国”工程。《“十二五”国家战略性新兴产业发展规划》将“宽带中国”工程列入战略性新兴产业二十项重大工程之一。在《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》中，实施“宽带中国”工程被列为首要工作。国家大力推进“宽带中国”工程，将使宽带网络建设提速，同时，还需要相关配套政策的跟进，推动“宽带中国”真正落地。

国务院发文部署“宽带中国”工程

根据国务院文件要求，实施“宽带中国”工程，构建下一代信息基础设施，统筹宽带接入、新一代移动通信、下一代互联网、数字电视网络建设。“宽带中国”工程主要内容为加快推进光纤宽带网络建设，加强 3G 网络全面、深度覆盖，开展 TD—LTE 规模商用示范；实施下一代互联网商用推广；推进广播电视数字化改造，积极推进三网融合。由此可见，“宽带中国”工程的核心在于信息网络宽带化升级。

早在 2012 年 5 月，国务院常务会议相继讨论通过了《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》，以及《“十二五”国家战略性新兴产业发展规划》，确定实施“宽带中国”工程等重点工作，如今以文件的形式公开发布，足见国家层面对宽带基础设施建设的重视和加速推进“宽带中国”工程的决心，有利于改善我国宽带发展相对滞后的面貌。

综合两份文件有关内容，“宽带中国”工程实施的目标：到 2015 年，宽带接入能力显著提高，城市和农村家庭分别实现平均 20 兆和 4 兆以上，部分发达城市达到 100 兆，95% 的行政村具备宽带接入能力，全国固定宽带接入用户超过 2.5 亿户；3G 网络覆盖城乡；下一代互联网实现规模商用；三网融合全面推广，电视数字化转换基本完成。

“宽带中国”工程由国务院文件确认，是国家信息化战略意志的体现，意味着将得到政策层面的大力扶持。根据下一代信息网络产业发展路线图，在重大政策方面，“建立信息基础设施建设组织领导协调机制，制定支持宽带光纤、移动通信和数字电视建设相关政策，建立和完善电信普遍服务制度。”

“宽带中国”工程实施将推动 GDP 增长

宽带建设从企业和行业规划层面上升到国家战略高度，对国家信息化发展、产业转型升级以及公众福祉提升大有裨益。“宽带中国”工程的全面推进，将为宽带的发展注入强大动力，必将有力提升中国信息基础设施的水平。尤其是当前经济环境下“稳增长”被摆在更为重要的位置，培育和发展以新一代信息技术产业为代表的战略性新兴产业，是提升中国经济核心竞争力的关键。

首先，“宽带中国”工程实施将拉动 GDP 增长。爱立信(微博)最新研究表明，宽带速度每提高一倍，将带动 GDP 增长 0.3%，短期以及中期内刺激经济发展，同时催生新服务和商业机会。发达国家在 2008 年国际金融危机后，纷纷将复苏经济和引发新增长点的希望寄托在宽带化上。就我国而言，上半年 GDP 同比增长 7.8%，3 年来经济增速首次跌破 8%。宽带对经济增长的巨大贡献能力，将促使其成为我国经济发展的新引擎。

其次，“宽带中国”工程实施将提振产业信心。目前，我国宽带基础设施建设完全依靠市场机制推进，主要是依靠政府鼓励引导基础电信企业自主投入，国家战略和政策支持力度的加大，给产业链带来新的发展机遇，宽带建设将获得更实质的推进。从全球来看，已有超过 110 个国家或经济体出台宽带战略，采取政府直接投入资金、出台多项激励政策等措施推动宽带网络建设。

最后，“宽带中国”工程实施将改变百姓生活。工信部副部长尚冰表示，“当宽带工程上升到国家战略层面，光纤就可以和水、电、气一样，作为重要公共基础设施入户。”网络宽带化、大容量化也使网络视频消费需求增加。据 CNNIC 近日公布的调查报告显示，2012 年上半年通过互联网收看视频的用户增加了约 2500 万人，中国网络视频用户规模增至 3.5 亿。可以预见，高速宽带的普及将惠及百姓信息化生活。

实施细则亟待出台

毋庸置疑，中国迫切需要加强对宽带发展的国家战略指导，明确战略目标和路线图，实行资金和政策支持，使宽带产业成为名副其实的“战略性新兴产业”。宽带网络发展不平衡，宽带市场失灵与资金投入不足、小区入场难等成为目前宽带发展的最突出问题。因此，在国家宣布推进“宽带中国”工程后，实施细则应及时配套出台，使宽带网络建设取得实实在在的成效。

近日，有消息称，备受瞩目的“宽带中国战略”的计划制定并不顺利，未能按照原计划提交国务院审核，这可能导致“宽带中国战略”推迟发布。据业内权威人士透露，“宽带中国战略”的实施方案，包括总体思路、发展目标、路线图、时间表和政策措施等。未来相关监管机构可能还将陆续出台多个实施细则，以配合“宽带中国战略”的部署和实施。

中国工程院院士邬贺铨建议，尽快出台国家宽带战略实施细则，明确政府和企业责任，落实投资来源和激励政策。国家发改委高新技术司副巡视员徐建平表示，应加大国家引导性投入，研究建立电信普遍服务基金，加大政府的专项支持力度，引导优势资源更多地投向宽带技术研发、网络建设和应用创新。同时，国家应增强对宽带发展的政策扶持力度。来源：2012-7-25 通信信息报

[返回目录](#)

工信部鼓励民资入电信业 8 领域 试点方案将出台

今日上午，国新办就 2012 年上半年全国工业通信业发展情况举行发布会，期间，工业和信息化部新闻发言人、通信发展司司长张峰表示，工信部于 2012 年 6 月出台了《关于鼓励和引导民间资本进一步进入电信业的实施意见》，激励民间资本进一步进入电信业的八个领域，并鼓励民间资本开展移动通信转售业务试点，工信部正在制定试点方案，近期将出台。

张峰介绍称，按照国务院总体部署，工信部在 2012 年 6 月份出台了《关于鼓励和引导民间资本进一步进入电信业的实施意见》。意见提出了激励民间资本进一步进入电信业的八个领域，即鼓励民间资本开展移动通信转售业务的试点；鼓励民间资本开展接入网业务的试点和用户驻地网业务；鼓励民间资本开展网络托管业务；鼓励民间资本开展增值电信业务；鼓励符合条件的民营企业申请通信工程设计、施工、监理、信息网络系统集成、用户管线建设以及通信建设项目招标代理机构等企业资质；鼓励民间资本参与基站机房、通信塔等基础设施的投资、建设和运营维护；鼓励民间资本以参股的方式进入基础电信运营市场；鼓励民营企业“走出去”，积极参与国际竞争。

并且，张峰表示，这些领域进一步向民间资本开放是鼓励民间资本进入电信业的最好激励。另外，《实施意见》还从法制建设、加强监管、完善服务、营造“走出去”的环境以及加强指导和监督等五个方面提出了民间资本进入电信业的保障措施。

同时，张峰强调，民营企业具有许多国有企业不可比拟的优势。一方面，民营企业运行机制灵活，对市场反映敏捷，决策速度快。另一方面，民营企业创新动力强，敢闯敢试，可为推动电信行业发展进一步增添活力。《实施意见》涵盖了业务、建设、资本、以及“走出去”等各个层面，是一个全方位向民间资本开放的政策设计，包括了移动转售业务、宽带接入业务以及互联网等目前通信行业发展的重点、热点和增长最快的领域，是国家重点支持的战略性新兴产业，引入民间资本后，将为电信市场带来更多活力，也将为民营企业发展带来更广阔的空

间。目前，我部正在制定试点方案，近期将出台。来源：2012-7-25 中国新闻网
微博

[返回目录](#)

【国内行业环境】

工信部：上半年我国平均宽带资费下降 19%

在今天国务院新闻办新闻发布会上，工信部通信发展司司长张峰介绍到，上半年，全国已有 12 个省份 4M 以上的宽带用户比例超过 60%，新增光纤到户覆盖家庭超过 2300 万，超过全年 3500 万目标任务的一半；全国平均单位带宽价格比 2011 年底下降了 18.7%。

据张峰介绍，截至目前，我国宽带普及提速工程进展顺利，年初确定目标实现过半，4M 及以上带宽产品的用户比例已经达到了 54%，比 2011 年末提升了 14 个百分点。全国已有 12 个省份 4 兆以上的宽带产品用户比例超过了 60%。在网络覆盖能力上，新增光纤到户覆盖家庭超过了 2300 万户，也超过了全年 3500 万目标任务的一半。在宽带用户发展上，新增固定宽带接入互联网家庭超过了 1000 万户，我们年初确定的是 2000 万户，也实现了时间过半任务过半。

张峰表示，目前国务院确定了“宽带中国”工程，发改委和工信部会同 11 个部门正在积极推动“宽带中国”战略的制定。目前部分省率先出台了地方光纤到户的强制性建设标准，积极争取将宽带建设纳入城乡规划。来源：2012-7-25 新浪科技微博

[返回目录](#)

工信部初建应用软件测试平台：加强终端安全管理

移动互联网的发展深刻地改变了人们的生活方式。从数量来看，2011 年智能手机的出货量已经超过了 PC，人们的生活更多的开始依赖智能终端。在智能应用得到广泛发展以后，智能终端的安全问题也就随之出现。据了解，工信部正在搭建移动应用软件认证和管理服务，以加强对智能终端的安全管理。

我国 3G 发展已经进入了规模发展阶段，3G 用户渗透率达到了 16.7%。3G 用户的规模发展带动了智能机的迅速普及。工信部电信研究院公布的 2012 年上半年全国手机行业运行状况显示，上半年全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%。随着智能终端的普及，手机安全问题也日益凸显。

一方面，互联网上原有的恶意程序传播、远程控制、网络攻击等传统网络安全威胁向移动互联网快速蔓延，导致智能终端面临着安全威胁。另一方面，智能终端和用户个人利益关系更加密切，恶意吸费、用户信息窃取、诱骗欺诈也随之出现。据网秦首席运营官史文勇透露，网秦仅在 2012 年上半年共查杀到手机恶意软件 17676 款，相比 2011 年下半年增长了 42%，感染手机 1283 万部，相比 2011 年同期增长 177%。智能手机面临着前所未有的安全危机。

因此，工信部将解决智能终端的安全问题提上了议事日程。“把智能终端作为信宿，移动应用软件作为信息载体，应用商店作为流通渠道，应用服务器作为信息源。这几个层面都存在着不同程度的安全问题。”工信部电信研究院副总工程师王志勤表示。

据了解，工信部主要从出台政策、制定技术标准、建设测试环境以及实施重大专项方面开展对移动智能终端的安全建设工作。2012 年 6 月份工信部发布了《关于加强移动智能终端进网管理的通知》，加强智能终端进网管理工作。

而据王志勤透露，针对移动应用的软件，工信部也开展了测试平台的搭建，初步建成了移动应用软件认证管理系统，并实现了对主流平台应用软件进行“应用检测、签名认证、存档管理”的能力。来源：2012-7-31 飞象网

[返回目录](#)

工信部：3G 格局趋向均衡 上半年宽带提速超预期

尽管面临复杂多变的国际经济环境，我国经济出现了一些新情况新变化，但我国通信业发展仍然保持了良好的发展势头。在 7 月 25 日举行的 2012 年上半年工业通信业发展情况新闻发布会上，工业和信息化部党组成员、总工程师朱宏任通报了上半年我国通信业运行情况，“上半年，我国通信业运行态势平稳，信息化建设取得了新的进展。”

最新统计数据显示，2012 年上半年，全国电信业务总量累计完成 6376.0 亿元，同比增长 12.9%；实现电信业务收入 5780.4 亿元，同比增长 12.1%；新增固定资产投资 1485.6 亿元，同比增长 3.8%。

行业市场的稳步增长与我国正在推行的“稳中求进”系列举措不无关系。朱宏任指出，稳增长是工业通信业发展的基础。2012 年，工业和信息化系统将稳增长放在了更加重要的位置，通过加快宽带中国建设、鼓励民营企业进入电信领域等政策措施，确保通信业平稳运行。

3G 格局趋向均衡

3G 发牌以来，三大运营商不断加大在网络上的投入，以移动互联网为契机，通过多元化的业务与丰富的移动应用，提升 3G 渗透率。特别是智能终端门槛的降低以及 3G 资费的下调，激发了用户的转网率与消费热情。

统计显示，1-6 月，全国移动电话用户累计净增 6572.7 万户，达到 105198.0 万户。移动电话用户中，3G 用户净增 4733.0 万户，达到 17575.3 万户。3G 用户渗透率达到 16.7%。

更重要的是，在 3G 用户规模化发展中，运营商之间的市场格局逐步趋于均衡。截至 2012 年 6 月底，中国移动(微博)、中国联通(微博)、中国电信(微博)的 3G 用户占比分别为 38.2%，32.8%，29.0%，“三分天下”基本成形。

与此同时，上半年表现平平的 3G 市场后期有望爆发。招商证券认为，相对淡季的上半年，暑假、开学季、国庆周等将带动 3G 用户强劲增长，此外，下半年低端智能机的放量，也将拉动国内中低端用户的换机需求，促进 3G 用户数增加。

宽带提速超预期

信息化的建设对于拉动国家经济的增长起到至关重要的作用，在移动互联网、云计算、三网融合等新业务高速发展的当下，宽带提速已经成为其核心推动力。

朱宏任指出，当前，信息化建设对引导和拉动消费的作用越来越大，但信息基础设施建设的步伐还存在一定的差距，必须加大力度，加强宽带等信息化基础设施建设，加快普及光纤入户。

实际上，进入 2012 年，国家开始积极推动宽带中国战略的实施，工业和信息化部率先启动了宽带普及提速工程，明确 2012 年的发展目标。工业和信息化部通信发展司司长张峰在总结上半年宽带普及提速工程进展情况时表示，自工程实施以来，进展非常顺利，年初确定的目标均完成过半，各项指标超年初预期。

据介绍，截至 6 月底，全国使用 4M 及以上宽带接入产品的用户比例达到了 54%，较 2011 年底上升 14 个百分点，其中 12 个省份的用户比例超过 60%；新增 FTTH 覆盖家庭超过 2300 万户；新增固定宽带接入互联网家庭超过 1000 万户；全国平均单位带宽价格相比 2011 年底下降了 18.7%。

为推动宽带提速普及工程的落实，全国各省市通信主管部门积极推动出台地方实施指导意见，上海、四川等省市率先出台了地方光纤到户的强制性建设标准，积极争取将宽带建设纳入城乡规划。而在国家层面，张峰透露，工业和信息化部正联合发改委等 11 个部门积极推动“宽带中国”战略的制定。

当然，宽带提速最终目标是提升用户上网体验，而这将受到宽带接入速率、网络互联互通的带宽、终端性能以及网站负载等多因素影响，同时，用户数量的增长也将伴随网络扩容需求。

“宽带普及提速即是一项系统工程，同时也是一项长期任务。”张峰表示，下半年，工业和信息化部将从四方面推进工程实施：一是继续督促企业做好建设改造计划，增加投资，不断提升接入网、城域网、骨干网和网间互联互通等网络各环节的能力；二是积极引导互联网网站企业采取优化网站设计，增加网站接入带宽等方式，提升服务能力和服务水平，改善用户上网体验；三是制定相关标准，对网速测试方法、服务质量进行规范；四是加强宣传和引导，向公众普及影响网速的因素、提高网速的技巧等方面知识。

民营进入促增效

在当前复杂经济环境下，长期处于封闭状态的电信业需要融入新的创新元素，刺激电信业转型，推进国内经济的稳步前行。引入民间资本，这一被谈及多年，却因门槛过高而无实质进展的课题，2012年被再次提上议程，并有了松动的迹象。

2012年6月，工业和信息化部发布了《关于鼓励和引导民间资本进一步进入电信业的实施意见》(以下简称《实施意见》)，提出鼓励民间资本进一步进入电信业的八个重点领域，其中包括移动转售业务、宽带接入业务以及互联网等目前通信行业发展的重点、热点和增长最快的领域。据了解，目前，工业和信息化部正在制定鼓励和引导民间资本进入电信业的试点方案，并将于近期出台。

对于《实施意见》，多位专家指出，封闭多年的电信行业终于逐步向民营资本开放，是电信改革的实质性进展，对于民营企业，这是一次绝佳的机会。而对于电信行业而言，新的资本进入与新的创新动力同样将带来行业新一轮的增长。

在张峰看来，相比国有企业，民营企业有着独特的优势。一方面，民营企业运行机制灵活，对市场反映敏捷，决策速度快；另一方面，民营企业创新动力强，引入民间资本后，将为电信市场带来更多活力，也将为民营企业发展带来更广阔的空间。来源：2012-7-30 通信产业网

[返回目录](#)

国内 3G 市场竞争走向均衡 运营商圈地与经营并重

国内 3G 在经历了 2011 年的发酵之后，渗透率突破 15%，然而 2012 年上半年却未能如预期出现爆发式增长，整体平平的表现成为了 2012 年上半年 3G 发展的典型映像。而从整个发展态势上看，截至 6 月底，中移动、中联通、中电

信三大运营商 3G 用户的占比为 38.2% : 32.8% : 29.0%，呈现越来越均衡的发展格局。

中国电信(微博)近日公布的 6 月份运营数据显示，当月新增 3G 用户 280 万户。2012 年上半中国电信共新增 3G 用户 1504 万户，截至 6 月底，中国电信 CDMA 用户总数超过 1.44 亿户，其中 3G 用户增至 5096 万户。然而从移动市场整体看来，中移动用户总数达到 6.83 亿，中国联通为 2.19 亿，中电信为 1.44 亿，差距依然明显。拓展用户规模仍是中电信未来发展的主旋律。

3G 市场走向均衡，中电信稳中有升

2009 年获得移动通信运营资格的中国电信，三年多来，一直在努力追赶。从 2012 年上半年的用户发展情况看来，3G 用户月均增长为 250 万户，相比之下中国联通上半年 3G 用户月均增长为 290 万，中移动为 260 万左右，联通优势依然明显。

随着国内 3G 发展走向纵深，中移动 3G 市场份额在持续下降，截至 6 月底跌破四成，中国联通份额则突破了三成，中电信方面亦有所提升，国内 3G 市场中，中移动、中国联通、中电信的占比分别为 38.2% : 32.8% : 29.0%，3G 市场竞争更趋于均衡。

就中国电信而言，按照年初制定的目标，中国电信 2012 年 3G 目标是让 3G 用户在年底占到中国电信移动用户总数的比重达到 50.5%，即所谓的 3G 用户数超过 2G 用户数，目前这一比例为 35%，在三大运营商中是最高的。按照目前的发展态势，尽管中电信新增 CDMA 中近九成是 3G 用户，然而上半年 3G 用户月均增长仅为 250 万户，要完成这一目标困难重重。

从 2011 年的发展情况看来，下半年 3G 发展会迎来一个上升的转折点。2011 年引爆这一转折点是千元 3G 智能手机的普及进一步降低了 3G 终端的入门门槛。2011 年下半年开始，国内 3G 步入快速发展期，一直持续到 2012 年年初，随着国内外越来越多智能手机厂商的跟进，千元 3G 智能手机市场开始表现疲软。

3G 圈地经营并重，中电信规模为先

3G 市场的规模发展需要新的驱动，2011 年下半年牵引国内 3G 快速发展的驱动力是 3G 终端门槛的降低。从 2012 年的发展情况看来，中国联通(微博)这支 3G 急先锋从 4 月份开始以 2G 为切入点着手套餐改革，从 4 月份的 2G 的“随意打”到 5 月份的 20 元 3G 低价套餐再到近日推出的“随意玩”，中国联通套餐的变革引起了中国电信、中国移动(微博)的连锁反应，纷纷跟进。因此，低价 3G 套餐有望继千元 3G 智能手机之后，成为 2012 年下半年引爆 3G 规模增长的主要驱动力。

目前国内 3G 用户总数达到了 1.76 亿，3G 渗透率突破 17%，三大运营商对于 3G 的发展态度也出现了分化。尽管从 3G 用户数据上看不及中移动，但中电信和中联通是国内 3G 发展的主流这一点无可辩驳。

中国联通董事长常小兵在 2012 年年初否认了新增 5000 万 3G 用户的目标，同时中国联通方面提出 2012 年 3G 业务收入高于 2G 收入的目标。目前中国联通 2G 用户数为 1.62 亿户，3G 为 5753 万户。中国电信方面，则更多关注的是用户规模，中国电信 2012 年的 3G 目标是 3G 用户数超过 2G。中国移动方面对 3G(TD-SCDMA)的发展没有明确表示，这也在一定程度上折射出中国移动 3G 发展的尴尬。

在移动用户市场上，三大运营商的差距依然很明显，截至 6 月底，中移动、中国联通、中电信三大运营商的用户总数分别为，6.83 亿、2.19 亿、1.44 亿，占比大致为 65.2%：21.0%：13.8%。电信业是规模经济，从经营者的角度来看，首先要关注的是用户规模，再者是经营收入，最后考虑利润。这就不难理解中国联通将 3G 目标转向经营收入，而中国电信依然聚焦用户规模，这也预示着中国 3G 市场开始进入圈地与经营并重的时代。

3G 用户市场竞争，中电信聚焦校园

对于中国电信而言，扩大移动用户规模依然是当务之急。

中国电信于 2012 年 3 月初发布了面向年轻用户的飞 Young 品牌，中国电信方面希望飞 Young 能统领实现年轻市场突破，向外延伸至 2.7 亿社会年轻人，向下拓展 3 亿中小学生市场。对比以往的数据，2008 年，中国电信高校用户渗透率仅为 1.5%，而今已经达到 28%，中国电信目标 2012 年秋季之后将这一比例提升至 35%。

校园市场是运营商的兵家必争之地，中国电信将规模扩张的焦点聚集于此，这也预示着 2012 年三大运营商的校园暑假大战将更加激烈。

在业务套餐方面，从 6 月份开始，中国电信便对校园市场发起了轮番攻势。中国电信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。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。与此同时，中国联通方面也开始出招，7 月 11 日至 12 日，中国联通针对高考生开放销售 20 元 3G 卡，原价 68 元，售价仅 50 元。在中国电信、中国联通 3G 先锋的攻势下，即便身处 2G 阻击 3G 的尴尬，但校园的大网效益也迫使中国移动打响“动感地带”保卫战。

此前运营商在市场的竞争主要是以赠送话费或者手机的形式，业务套餐主要体现在语音和短信的优惠上。而今已经变成了赠送上网流量。从效果上看，流量

对用户的吸引力要比以往有效得多，同时也能够形成差异化的运营。这样的转变反映了运营商在竞争策略上的变化，从话音更多的转向流量，期望通过这样的方式引导用户流量消费。这也体现了目前运营商 3G 发展圈地与经营并重的阶段性特征。

对于校园市场的争夺，不管是电信联通的 3G 冲锋还是中移动的 2G 阻击，2012 年运营商的校园征战已然开幕，竞争策略也逐渐明朗，在拉动增量用户规模的同时，促进 2G 用户向 3G 用户的迁移。无论结果如何，竞争的过程对于国内电信市场来说，极大降低了 3G 的门槛，推动 3G 新一轮快速增长。来源：2012-7-30 通信信息报

[返回目录](#)

【国际行业环境】

巴西移动用户数近 2.55 亿

电信管理局(Anatel)日前公布的数据显示，5 月份巴西的移动用户数总计达 2.549 亿，比 4 月份增加了 197 万，比 4 月份的 220 万用户增长数略有所下降。

从巴西各主要移动运营商的情况来看：巴西最大的移动运营商西班牙电信巴西公司(也称 Vivo)市场份额依然排在首位，但是 5 月份所占市场份额在下降，从 4 月的 29.75% 下降到 29.63%。TIM Participacoes(意大利电信在巴西的子公司)位居第二，市场份额从 4 月的 26.89% 微降到 5 月的 26.88%。Claro(墨西哥美洲移动通讯公司在巴西的子公司)排名第三，所占市场份额从 4 月的 24.48% 上升到 5 月的 24.59%。排在第四位的是巴西本土运营商 Oi SA 公司，其市场份额从 4 月的 18.57% 微升至 5 月的 18.59%。来源：2012-7-25 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

韩国无线宽带普及率超 100%

经合组织(OECD)7 月 22 日发布报告称，韩国成为 34 个经合组织成员国中首个无线宽带普及率突破 100% 的国家。

经合组织的报告显示，全球无线宽带用户目前已经达到 6.67 亿户，比 2011 年 6 月的 5.9 亿户增加了 13%。韩国是全球无线宽带发展最快的国家，同时也是经合组织成员国中首个无线宽带普及率突破 100% 的国家。目前，韩国无线宽带

普及率已经达到 100.6%，比 2011 年同期 89.8% 的普及率有了大幅提升。其中，韩国通过移动电话使用无线互联网业务的比达到了 47.6%。

紧随韩国的是瑞典(98%)、芬兰(87.8%)、日本(82.4%)、丹麦(81.5%)、挪威(77.9%)和美国(76.1%)。报告称，墨西哥(7.7%)、土耳其(8.9%)和匈牙利(12.9%)是无线宽带普及率最低的 3 个国家。

分析师和专业人士称，无线宽带的普及率同智能手机的普及率息息相关。此外，韩国的高速网络也是促进该国无线宽带业务广泛使用的一大因素。

经合组织的报告同时称，瑞典是固网宽带普及率最高的国家。数据显示，瑞典的宽带普及率为 39.9%，荷兰和丹麦分别以 39.1% 和 37.9% 的普及率紧随其后。这显示出，北欧的固网宽带发展水平依然整体居于世界前列。而智利(11.1%)、墨西哥(10.3%)和土耳其(10.1%)的固网宽带普及率则位居全球最低水平。来源：2012-7-25 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

突尼斯 3G 年底覆盖 71% 人口

突尼斯移动运营商 Tunisiana 日前启用其 3G 网络。网络最初覆盖突 48% 人口，Tunisiana 将向突尼斯(首都)、斯法克斯、苏斯、杰尔巴、哈马马特和纳布勒等地提供 3G 服务。

年内网络将很快扩大至覆盖 71% 人口，并计划到 2013 年年初覆盖 87% 人口。

Tunisiana 的牌照允许它在 900MHz 和 2100MHz 频段上部署 HSPA+ 网络，从而为用户提供更深入的室内覆盖和更清晰的语音质量。

Tunisiana 是卡塔尔电信(Qatar Telecom)的子公司。卡塔尔电信首席执行官 Nasser Marafih 博士对 Tunisiana 团队在获牌后仅仅三个月内就推出 3G 服务给予高度评价，并称他们有助于实现提供卓越用户体验、提供尽可能最好的宽带服务的集团最高目标。来源：2012-7-25 中国通信网

[返回目录](#)

美智能机用户量 2012 年将超功能手机

美国市场研究机构 comScore 周三发布了对美国手机用户的最新调查报告。该公司预计，2012 年美国智能手机用户量将超过功能手机。

2012年4月，47.5%的美国功能手机用户在更换新机时选择了智能手机，比2011年同期增长9.5%。此外，在首次购买智能手机的美国用户当中，61.5%的人选择了Android。

comScore 移动业务高级副总裁马克·多诺万(Mark Donovan)说：“随着上市的智能手机数量越来越多，加之智能手机价格下降以及移动媒体内容的增加，越来越多的美国人拥有了智能手机，而且也渴望拥有智能手机。”

他说：“我们预计在年内智能手机用户数量会超过功能型手机用户数量，这一里程碑不仅代表了移动领域的演变，也凸显出市场营销人员面临的巨大潜力，这些功能强大、无所不在的设备会为他们与越来越多的消费者建立联系创造新的机遇。”

过去一年，智能手机在美国得到快速普及，4月份全美智能手机用户接近于1.1亿人，比2011年同期增长44%。对新增智能手机用户的研究发现，在所有功能型手机用户当中，47.5%的人在4月份升级时购买了智能手机，比2011年同期增长9.5%。此外，仍有50.7%的功能型手机用户在升级时仍然选购了另一款功能型手机，但此类用户的数量在过去一年急剧下降。

此外，comScore 的调查还发现，在4月份首次购买智能手机的美国用户当中，61.5%的人选择了Android智能手机，25.2%的人购买了苹果iPhone，7.1%的人选择了Windows Phone(微博)智能手机，还有4.8%的人购买了黑莓(微博)手机。

相比之下，2012年4月份，在现有智能手机用户选择升级时，54.2%的人购买了Android智能手机，33.5%的人选择了苹果iPhone，3.0%的人购买了Windows Phone 智能手机，还有9.6%的人选择了黑莓手机。来源：2012-7-26 新浪科技微博

[返回目录](#)

西班牙电信第二季度净利润 13.27 亿欧元

西班牙电信公司(Telefonica)本周四发布2012年第二季度业绩报告。财报显示，西班牙电信2012年第二季度的净利润为13.27亿欧元，2012年上半年的净利润为20.75亿欧元，上半年的合并OIBDA为104.31亿欧元，第二季度的OIBDA较第一季度增加5.3%。

合并OIBDA的提高主要是由于巴西子公司的强劲表现，西班牙电信巴西公司2012年第二季度的利润出现提高。其OIBDA为17.18亿欧元，较第一季度增长3%。

西班牙电信的移动用户数增加 7%，至 2.435 亿。总用户数同比增加 6%，达到 3.12 亿。

2012 年上半年，西班牙电信的营收为 309.8 亿欧元，运营利润总计达 53 亿欧元。该公司的投资占营收的 11.8%。2012 年上半年，西班牙电信投资了 36.58 亿欧元，主要用于发展其高速宽带业务(包括固定和移动)。来源：2012-7-26 中国通信网

[返回目录](#)

欧洲放缓 4G 投资：LTE 手机替换需求延迟

业内人士表示，由于运营商放缓了对 4G 基础设施的投资步伐，欧洲地区对 LTE 智能手机的替换需求已经延迟。

WIRELESS INTELLIGENCE 的数据显示，截至 2012 年第二季度末，全球 LTE 用户数达到 2700 万，其中美国用户占 47%，韩国用户占 27%，日本用户占 13%，欧洲地区的用户仅占 6%。

业内人士称，尽管已有总计 90 张 LTE 商用网络开始在 45 个国家投入运营使用，但大多电信运营商的 LTE 网络仍在试验阶段。

在法国，法国电信(Orange)已经开始在马赛市建设 LTE 网络，其 LTE 网络预计直到 2015 年才能覆盖整个国家。同时，布伊格电信(Bouygues Telecom)将在里昂进行 LTE 网络试验，很快将会在 2013 年提供商用服务。

在英国，该国电信监管机构 Ofcom 最近刚刚宣布将在 2012 年底进行 4G 网络移动频谱拍卖。这意味着，该国需要约 2-3 年才能看到 LTE 用户数的稳定增长。来源：2012-7-31 中国通信网

[返回目录](#)

2013 年北美移动资本开支将增至 105 亿美元

美国大选在即与欧洲金融环境的不确定性使本年度北美市场的经济前景蒙上阴霾。然而，移动运营商却在忙着为下一代 4G 服务网络部署网络。

市场研究公司 ABI Research 预测部门副总裁杰克·桑德斯(Jake Saunders)表示：“北美蜂窝移动运营商 2012 年的资本开支预计将与上年持平，约为 100 亿美元。2013 年，随着北美运营商继续升级旗下网络，该地区的移动资本开支有望大增 4.9%，至 105 亿美元。”

各主要运营商的开支计划包括：

2012年第二季度, VerizonWireless 宣布, 公司已停止向其 3G 网络投资(旨在扩大和增强网络容量), 并将这部分资金用于部署 4GLTE 网络。与上年同期相比, 资本开支将持平或略有下降。该运营商对其 4G 网络覆盖范围将在 2013 年年中至少与 3G 网络覆盖率相当充满信心。

T-Mobile 美国宣布, 公司将在 2012 年和 2013 年投资 40 亿美元加强其 4G 网络, 其中包括计划于 2013 年推出 LTE。该公司 2012 年第一季度的支出与上年同期基本持平, 部分原因是这些网络正在进行现代化升级。

对 AT&T 而言, 有线网络升级支出仍然占大头, 但 2012 年第一季度, 无线电信支出占该公司总资本支出的 54%, 较 2011 年同期增加 4.54 亿美元至 23 亿美元。

Sprint 升级旗下无线网络以支持 LTE 服务的举措有助于推动其资本开支于 2012 年第一季度达到 7.10 亿美元, 同比增长 58%。

Clear wire 最初以 WiMAX4G 起家, 但却成功抓住了 LTE-TDD 这一良机, 并推出移动宽带服务。在 LTE 网络建设的第一阶段, 该公司共在市中心的“热区”安装了 8000 个基站, 以此作为该公司为其他运营商提供容量卸载服务的战略的一部分。Clear wire 公司 2012 年的资本开支预计将达 3.50~4.00 亿美元。

来源: 2012-7-30 飞象网

[返回目录](#)

英电信监管机构推迟 4G 无线频谱拍卖至 2013 年

英国电信监管机构通信办公室日前透露, 英国无线频谱拍卖将高出 3G 数量的 80%, 并将覆盖英国 98% 的人口, 不过这一极为重要的频谱拍卖要拖到 2012 年晚些时候才能开始, 而竞拍则要等到 2013 年年初。

通信办公室表示, 本次拍卖将包括目前正在使用的移动频谱的四分之三——超过 2000 年 3G 拍卖量的 80%。

该机构希望此举能够有助于 4G 移动宽带至少将覆盖全英国(包括村庄、城镇和大都市)98% 的人口。

通信办公室还透露了将为该国第四大零售商(而不是排名前三的运营商)保留部分频谱的计划, 旨在确保该行业的竞争, 为消费者谋福利。

与此同时, 爱尔兰的电信监管机构通信管理委员会(ComReg)宣布, 将于 2012 年夏天举行 4G 频谱拍卖, 但并没有透露正式日期。

通用宽带将覆盖全英国

通信委员会行政长官埃德·理查兹(EdRichards)解释说：“4G 拍卖力图使英国各地的消费者和公民所能享受的利益最大化。作为通信办公室这一举措的直接结果，消费者将能够自由上网、收看流媒体视频并将电子邮件附件下载至他们的移动设备上——几乎英国的每个家庭都可以实现这一点。”

4G 拍卖会提供至少两个频段——800MHz 和 2.6GHz。低频率的 800MHz 频段为“数字红利”的一部分，这部分频段是大面积移动覆盖的理想选择。

频率更高的 2.6GHz 频段最适合提供更快速数据传输所需的容量。这两个频段将使移动频谱新增 250MHz，而目前使用中的移动频谱约为 333MHz。

高低频率频谱组合使 4G 移动宽带服务覆盖整个英国，同时解决城市中心区网络容量需求巨大的问题成为可能。

这些频段将通过一系列拍卖授予投标人。竞得 800MHz 频段的投标人将有义务在 2017 年年底前为英国至少 98% 的人口提供室内接收移动宽带服务。

800MHz 频谱是尤其适合提供高水平的覆盖率，我们预计，规定一家运营商担负这一义务将带动其他运营商扩大自己网络的覆盖范围。

鉴于提供室外覆盖比室内更容易，运营商很有可能会以将室外覆盖范围提高至 99% 以上来履行这一义务。

除了覆盖率义务外，通信委员会还决定要求同一家运营商在英格兰、北爱尔兰、苏格兰和威尔士等地所提供的室内服务的覆盖率不得低于 95%。而各个地区的室外覆盖率规定则可能为 98-99%。来源：2012-7-25 飞象网

[返回目录](#)

韩高速网络助智能机普及 无线互联替代人人交流

截至 2011 年底，韩国高速网络覆盖率达 100.6%，成为经合组织成员国中首个高速网络覆盖率突破 100% 的国家。另据了解，韩国人口一共是 5000 万人，手机使用用户是 5300 万，其中智能手机的使用用户是 3000 万，韩国智能手机的普及率已经超过了 60%。韩国高速网络覆盖率较高主要归功于智能手机的广泛使用。

韩国人的生活可以说已经离不开智能手机了，尤其是早晚上下班高峰期的地铁和公交车里，几乎车上所有的人都埋头两眼盯着手机，脸上浮现出各种各样的表情。大家用手机做各种不同的事情，有的收看电视，有的检索新闻，也有的看下载的书，还有的跟朋友在聊天。以前上下班的地铁里除了一些看书的人以外，很多人都会因为无聊而闭上眼睛睡觉，现在由于智能手机的普及，大家都觉得在地铁里睡觉浪费时间太过可惜。

不久前一个调查表明，中学生和大学生使用智能手机的学生人数已经超过了一半。对于这些学生们来说，智能手机已经成为一种跟得上时代潮流的象征，没有智能手，与跟周围人的交流就会发生障碍，难以融合到群体中。同时，智能手机也是学生检索资料和信息的好帮手，成为学生们学习和生活的必需品。上班族则更是这样了，手机导航、餐厅咨询、购物、银行业务等等功能齐全，手机还是一个好管家。

在韩国，手机开通首先要缴纳开通费，开通之后缴纳话费。很多手机都是大幅度减价或者是免费的手机，智能手机是定额缴费，主要是走流量的形式，有很多种免费的机型，但是要求用户要保证使用两年。这就给很多人购买智能手机提供了方便，因为手机是免费的。2011年为了普及智能手机，韩国通信公司还推出补助政策，针对使用一般手机的用户，如果更换智能手机的话，还能获得一笔数额不小的补助金。

专家们认为，就像互联网的普及改变整个社会的经济运营方式一样，智能手机的普及也可以创建一种以智能手机为工具的新的商业模式，但是这必须要保障足够的智能手机使用人口。不仅如此，近年来因为通信公司不断推出老年人的智能手机，花费更便宜了，于是老年人当中也掀起了一股使用智能手机的热潮。因为使用智能手机可以随时跟不在身边的子女保持联络，还可以随时跟朋友们群聊，无论何时何处都可以收看电视，让老人们全然不知道孤独是何物。

欧盟老人福利机构派人专程去韩国调查，为什么韩国的老年人智能手机人口在这么短的时间里增加这么快。欧盟认为，老年人使用智能手机促进了他们在精神和体质上的健康，可以减少国家对老年人在医疗保险方面的支出。最后他们得出的结论，首先韩国的超高速互联网的普及接近百分之百，所以韩国人对智能手机的使用方法不陌生；第二，韩国人和父母之间的关系十分密切，老年人要跟子女保持时刻交流的状态就不得不使用智能手机。

但是智能手机的高度普及也带来了一些负面的影响，比如大家都关注手机了，因此和周围的人直接交谈越来越少了。另外，因为智能手机的大量使用使人们的隐私和身份暴露也越来越严重。而且据调查，约有70%、80%使用智能手机的用户都有一种“智能手机中毒症”，他们连上洗手间都要拿着智能手机。任何新事物的诞生都会有正负两方面的影响，如何引导人们过上优质的智能型生活又成了政府和社会要认真思考的一个课题。来源：2012-7-26 中国广播网微博

[返回目录](#)

印度塔塔通信第一财季净亏损收窄 营收增长 26%

印度电信运营商塔塔通信(Tata Communications)本周四发布截至6月30日的2012-13财年第一季度业绩报告。财报显示,由于营收增长速度快于成本支出增长速度,该运营商的净亏损出现收窄。

截至6月的这一季度,该公司的合并净亏损收缩至14.3亿卢比(2580万美元),2011年同期则为21.5亿卢比。合并营收增长26%,达410.7亿卢比,成本支出则增加22.4%,至410.4亿卢比。

塔塔集团提供视频会议业务并运营海底电缆。它一直因带宽价格下降而陷入困境,由于大量的电信公司全球联盟推出其自有海底电缆,导致产能过剩。

一直以来,该公司尝试通过向企业销售更多视频会议解决方案,而不仅仅是带宽和后端设备,从而提高其盈利水平。来源:2012-7-27 中国通信网

[返回目录](#)

英国语音业务霸主地位被撼动:2011年通话时长降5%

新闻回溯:

英国电信监管机构Ofcom于2012年7月18日发布年度通信市场报告,称随着智能手机的普及,英国人更倾向于给朋友和家人发短信或是在Facebook上保持联系,而非使用手机聊天。

报告称,2011年英国人的电话通话时间减少了5%,其中固话通话减少10%,移动通话也首次下降1%。与此同时,用户每周发送短信50条,是4年前的两倍。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。

出现这一现象的原因是智能手机的快速发展和年轻人的引领。调查显示:2011年,39%的英国成年人拥有智能手机,是2010年的3倍多;同时,6~24岁年龄段用户中有96%的人使用信息应用程序来与朋友和家人保持日常联系。

《环球》评谈:

英国Ofcom报告中描述的语音业务下滑现象具有很强的普遍意义。表面上是语音被短信和互联网应用替代,但由于短信本身也在被互联网应用替代,所以其实质应当是IT业与CT(通信)业的融合竞争。从英国Ofcom的报告到《财富》杂志刚刚发布的排名中苹果超过中移动,再联想到芬兰的Rovio公司市值也即将超过诺基亚(微博),这一系列消息的背后,都反映出ICT的产业链上力量对比的此消彼长。总体而言,目前的ICT产业链上呈现出运营商、终端商、软件商三足

鼎立的局面，终端商赶超运营商、软件商赶超终端商的趋势在加速。面对苹果手机“绑架”运营商、微信对语音的替代，CT业基本处于守势，尚未找到合适的应对方案。

价值链上力量对比的关键是客户掌控。传统语音时代，运营商号码对客户的捆绑性最强，但目前终端对客户的捆绑性正在逐渐超过号码。今后随着终端同质化的加剧，应用有可能成为更重要的捆绑客户的手段。在未来的 ICT 市场上，语音业务的主导地位有可能终结，流量型业务将成为吸引客户的核心产品。为了在价值链主导权的争夺中占据有利地位，运营商应当基于管道的优势，努力降低管道的建设、维护和运营成本，以更低廉的网络承载流量型业务。同时，还应在管道的基础上建设双边平台，适度投资软件商，以获得超值利润。来源：2012-7-25 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

运营竞争篇

【竞合场域】

运营商掀起准 4G 大战 多网并存考验流量经营

3G 发展正当时，准 4G 大战却已打响。据报道，中移动即将启动 TD-LTE 终端招标，包括数据卡、MIFI、CPE 等多种终端，这将是中移动首次进行 TD-LTE 终端招标，也是国内首次 4G 终端招标。与此同时，中国联通在 56 个城市向 3G 用户默认开通 HSPA+ 网络。

随着移动互联网的发展，网络逐渐成为运营商能否成功进行数据流量经营的关键。近期，三大运营商准 4G 建设的步伐不断加快。但是，一路高歌并不等于前程无忧，在 2G、3G 甚至准 4G 并存的当下，如何经营好数据流量，是运营商面临的严峻问题。

运营商准 4G 大战已打响

“4G 未来 已来”，中国移动(微博)在户外广告牌上打出的广告似乎在宣告，4G 就在眼前。且不管远近与否，运营商已经在准 4G 的建设上短兵交接，竞争日益激烈。

中国移动在 TD-LTE 的建设上步步为营。在网络建设上，早在 2010 年，中国移动就开始在上海等城市进行 TD-LTE 规模技术试验，并在北京建设演示网。中国移动香港公司近日又宣布，将在香港建设 FDD LTE 及 TD-LTE 无缝双制式

融合网络。这不但进一步提升了中国移动现有 4G LTE 网络，更能有效地利用网络资源，优化网络素质，为用户提供更优质稳定的移动网络服务。

在基站建设上，中国移动董事长奚国华日前表示，中国移动 2012 年将建设 2 万个 TD-LTE 基站，2013 年将建成 20 万个。终端方面中国移动更进一步，将启动国内首次 4G 终端招标，其中，TD-LTE 数据卡招标 3000 部、MIFI 招标 6000 部、CPE 招标 1000 部。另据了解，年内将会有 4G 手机进入市场，2013 年上半年超过 10 款，2014 年将会有超过 100 款产品全面铺开。

面对中国移动的来势汹汹，中国联通(微博)也在加快 3G 网络的全面升级，并将发展方向放在了 HSPA+(3.75G)上。中国联通近日宣布，国内 56 个城市的联通 3G 用户只要更换一部支持 HSPA+网络的终端，即可默认升级使用 HSPA+网络，网络下行峰值速率可提升至 21M。

中国电信(微博)也在低调布局 4G 建设。在之前举行的两化融合成果展览会上，中国电信展示了其 4G-LTE 研发系列成果即“蓝极光”计划，该项目可有效提高手机功率的接收质量，大幅增加覆盖面积和提高手机信号的接收效率，并可以大幅节约在 4G-LTE 的初期投资数额。

中国联通 HSPA+与中国移动 TD-LTE 针锋相对

运营商大大小小的动作给人以 4G 很快要来的错觉，但真正要迎来 4G 时代，业内预计还需要几年的时间。但恰恰是这个 4G 到来前的 3G 演进的当口，是运营商未来博弈 4G 的关键。谁拥有领先的通信技术，谁就能掌控未来。

在 3G 网络的演进上，除了中国移动的 TD-LTE，中国联通的 HSPA+网络尤其引人注目。

据了解，HSPA+是 WCDMA 制式在 R7 及 R8 阶段的新技术，网络下行峰值速率可达到 21.6Mbps、上行峰值速率可达到 5.76Mbps，是联通现有 3G 网络速率的三倍。

2011 年 5 月，中国联通宣布在国内 56 个城市完成 3G 网络升级，并开始在这些城市发售支持 HSPA+网络的无线上网卡产品。中国联通近日宣布，国内 56 个城市的联通 3G 用户只要更换一部支持 HSPA+网络的终端，即可默认升级使用 HSPA+网络。据了解，目前中国联通的 3G 网络均基于 HSPA，从 HSPA 升级到 HSPA+，下行峰值速率可实现从现网的 14.4Mbps 到 42Mbps-84Mbps 直至 186Mbps。中国联通的 HSPA+与中国移动的 TD-LTE 似乎开始有争夺话语权之势。

饱受流量暴涨带来的压力，中国联通的 3G 网络升级是大势所趋。相对于中国移动 4G 呈现出的画饼式美景，中联通的 HSPA+则是目前国内最快的正式商用移动网络，网络更稳定，更有助于吸引用户。

中国联通全面升级 3G 网络，也是为备战 iPhone 5。高通表示，在 2012 年第四季度将出样 3 款同时支持 HSPA+和 LTE 的芯片。其中，MDM9615 芯片不仅支持移动的 LTE-TDD 和 TD-SCDMA，还将支持联通的 LTE-FDD。这款 28 纳米制程的芯片将极有可能成为新 iPhone 的通讯芯片。中国联通 3G 网络大升级，其为新 iPhone 上市铺路的心思可见一斑。

两难境地考验运营商决策

3G 还在飞速发展中，而 4G 已悄然来临，4G 在给运营商带来机遇的同时，也带来了挑战。2G、3G、4G 多网并存的时代正在到来，运营商将面临数据流量经营能力的考验。

近年来，当中国联通和中国电信大力发展 3G 的时候，中国移动已经把心思放在了 4G 上，这多少让人有电信和联通落后一步的担忧。而对于中国联通和中国电信而言，数据业务是其目前的竞争优势，现在的重中之重还应该是加强加快网络建设和优化，继续提高 3G 信号的覆盖，提升 3G 网络速度，保持 3G 网络的良好口碑。两家运营商前期对 3G 建设进行了大量投入还未收回，而 4G 建网又需要新一轮投资，眼下还是利用好现有投资为妙。所以，如果这个优势的时间窗口过早关闭，对中国电信和中国联通来说是一种损失，并且整个产业链又将回到中国移动一家独大的格局，曾经大费周折的行业重组也将黯然收场。

中移动不断扩大 TD-LTE 试验规模，以实现 TD-LTE 的率先商用，从而争取到 LTE 牌照发放前的时间窗，抢先对手。并且 TD-LTE 已受到了国际上很多运营商的支持。在这个技术为王的时代，中国移动如果错过了 4G 部署时间窗，TD-LTE 的全球推广或面临一定难度。不过，中移动积极投入 TD-LTE，使业界质疑这是否意味着对更具自主知识产权意义、致力于培育本土产业链的 TD-SCDMA 的放弃？

无论如何，在即将到来的多网并存时代，网络覆盖、网速仍是消费者关注的焦点，提升服务、丰富应用等也同样重要。当前，增长速度、增长效益和增长模式成为电信业的核心问题，流量经营和业务创新成为保持长期竞争力的重要因素。对于运营商来说，加大开放力度，与产业链内外各个环节开展合作，加快对流量经营商业模式的探索，是提高竞争力的关键。来源：2012-7-25 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

中国 3G 电话用户达到 1.8 亿 宽带提速进展顺利

中国工业和信息化部新闻发言人张峰 25 日在北京透露，截至 2012 年 6 月底，中国电话用户已突破 13.35 亿户，其中 3G 电话用户达 1.76 亿户。

张峰是在国新办 2012 年上半年全国工业通信业发展情况发布会上说这番话的。他表示，上半年，中国信息化建设取得新进展，新增光纤用户 1800 万户，超全年目标一半。

2011 年年底，中国国家发改委曾对中国电信(微博)和中国联通(微博)涉嫌宽带接入领域垄断问题进行调查。电信、联通随后承诺整改，并表示将提升上网速度降低上网价格。

张峰 25 日透露，宽带普及提速工程目前进展顺利。截至 6 月底，使用 4 兆及以上带宽产品的用户比例达到了 54%，比 2011 年末提升了 14 个百分点。

与此同时，各地电信企业采取了提速不提价等多种措施降低资费。如北京联通(微博)就承诺在光纤入户改造可行的情况下，免费将宽带速率从 2 兆提高到 10 兆。目前，全国平均单位带宽价格比 2011 年底下降了 18.7%。

张峰指出，宽带提速是一项长期任务，下半年工信部将把工作重点放在督促企业做好建设改造计划、引导互联网网站企业采取优化设计、制定网速测试标准、向公众普及提高网速技巧等四个方面。

工信部总工程师朱宏任表示，目前，信息化建设对引导和拉动消费的作用越来越大。未来，在加强宽带等信息化基础设施建设的同时，工信部也将积极培育以无线宽带移动智能终端为代表的新消费类产品。来源：2012-7-25 中国新闻网 微博

[返回目录](#)

【中国移动】

中国移动将集采 3 万部 TD-LTE 数据类终端

在今天上午举行的“2012 TD 智能终端与移动互联网高峰论坛”上，中国移动(微博)终端公司产品部总经理汪恒江表示，在 TD-LTE 数据类终端计划方面，中国移动将集采约 3 万部。此外，从 2012 年下半年开始，数据类 TD-LTE 终端将开展专业友好用户发放及测试工作。

汪恒江指出，TD-LTE 终端芯片和产品功能特性已基本具备，但整体性能层面距离商用还存在一定差距，包括功耗、吞吐率、稳定性、灵敏度、互操作等，需要进一步优化。

与此同时，汪恒江透露了中国移动关于 TD-LTE 终端下一步的工作计划，他表示，“在 TD-LTE 数据类终端计划方面，中国移动将集采约 3 万部，第一批在杭州、广州、深圳三城市，预计 10 月份到货；第二批采购其余十个城市用测试终端，2012 年至 2013 年 3 月间陆续到货。”

“2012 年下半年，数据类 TD-LTE 终端将开展专业友好用户发放及测试工作，手机类终端将组织语音方案的测试验证工作。”汪恒江表示，在手机测试终端方面，2012 年下半年将采购 TD-LTE 多模单卡双待手机和 CSFB 手机，用于 8 月份开始在实验室和外场测试验证 TD-LTE CSFB 和多模单卡双待语音方案测试。来源：2012-7-27 中国通信网

[返回目录](#)

中国移动查获手机不良网站累计达 60 万个

来源：2012-7-27 深圳特区报微博

据新华社天津 7 月 26 日电 记者日前从中国移动(微博)天津分公司了解到，中国移动 6 月共发现手机不良网站 17,280 个；截至 2012 年 6 月底，已累计发现并封堵淫秽色情域名达到 600,497 个，其中由境外接入的网站占 98.8%。

据相关负责人介绍，手机上网技术更新飞快，不良网站数量巨大。在累计发现并封堵的手机不良网站中，其中国内接入的色情网站只占 1.2%，境外接入的网站占 98.8%；互联网网站占大多数，WAP 网站的比例不足 5%。

[返回目录](#)

中移动 TD-LTE 规划 2014 年达到 35 万个基站

在近日出席“2012 TD 智能终端与移动互联网高峰论坛”时，工信部科技司高技术处处长叶林透露，中国移动(微博)计划在 2012 年底完成 2 万个 TD-LTE 基站的建设，以及新建 TD-SCDMA 的基站 5.7 万个，2014 年 TD-LTE 达到 35 万个基站，TD-SCDMA 超过 40 万个基站。

第二阶段测试已基本完成

关于 TD-LTE 规模技术实验主要分两个阶段，第一阶段 2011 年年初开始，到 2011 年年底已经完成，2012 年 1 月份启动了规模技术实验的第二阶段的测试工作，在上海、北京等 6 个城市开展了 TD-LTE 和 TD-SCDMA 多模测试，以及增强型智能天线的测试验证，还有祖冲之加密算法。

叶林透露，截止到6月底，第二阶段的测试、实验工作基本上完成：第一，较好实现了TD-LTE和TD-SCDMA的多模互联互通测试。第二，增强型智能天线得到了充分验证，在多种实际网络应用场景下，对比测试结果表明，增强型智能天线的性能比一般多天线和单流智能天线有明显提升。第三，部分系统厂商已经完成祖冲之加密算法的功能测试。

规划2014年TD-LTE达35万个基站

据悉，中国移动近期已经向工信部提出申请，进行TD-LTE下一步扩大规模实验的申请，工信部正在研究，将于近期批复。

下一步扩大规模实验的主要规划是：在2012年底，完成2万个TD-LTE基站的建设，以及新建TD-SCDMA的基站5.7万个，2014年TD-LTE达到35万个基站，TD-SCDMA超过40万个基站，形成至少有4家无线系统设备，4家TD-LTE、TD-SCDMA多模芯片的多厂商的供货环境，以及15款商用水平的多模数据终端和3款手机，完成祖冲之加密算法、新型天线等新技术、新产品的开发验证和运用，发展一定规模的友好用户，实现良好的用户体验。来源：2012-7-30 新浪科技微博

[返回目录](#)

中移动发布新版飞信无需手机号及邮箱可注册

根据中国移动(微博)发布的飞信2012奥运特别版，新版本支持“昵称+密码”方式注册飞信，同时用户可以通过飞信短信中心免费订阅伦敦奥运赛程。

据悉，该版飞信的下载地址是：

<http://download.feixin.10086.cn/pc/index.html>，新版本的飞信在不用手机号及邮箱的情况下也可以使用昵称来注册，简单又快速。这是2012年飞信继开放电信、联通号码注册后的又一重大举措，方便互联网用户快速注册飞信。

飞信2012奥运特别版还新增了炫彩版短信传情功能，可随时随地分享网络语录，并支持自定义添加好友用语，快速增加好友数量。来源：2012-7-26 新浪科技微博

[返回目录](#)

中国移动：TD 终端销量预计将达 7000-8000 万

在今天上午举行的“2012 TD 智能终端与移动互联网高峰论坛”上，中国移动(微博)终端公司产品部总经理汪恒江表示，TD 终端销量预计将达到 7000-8000 万。

据汪恒江介绍，上半年 TD 终端新增合作伙伴 50 余家，达到近 300 家合作伙伴。1-7 月 TD 入网测试终端达到 193 款，2013 年至少有 10 款以上的 TD 普及智能芯片上市，主流芯片厂商都参与其中。

“值得一提的是，TD 终端产品性能与竞争产品相当，部分指标优于竞争产品，部分 TD 终端产品故障率优于 W 终端产品。”汪恒江认为，规模发展对于处于单一市场的 TD 产业尤为重要，随着 TD 终端质量、性价比的快速提升，TD 终端将呈现加速发展态势，TD 终端销量预计将达到 7000-8000 万。来源：2012-7-27 中国通信网

[返回目录](#)

中移动结束迄今最大规模高管竞聘 16 人进入公示

中国移动(微博)于 7 月 25 日召开全集团视频会议，中国移动董事长奚国华通报了总部部门及省公司总经理竞聘的进展情况。此次中高层竞聘是中国移动到目前为止涉及职位最多、参与人员最多、受关注度最高的一次竞聘，最后有 16 人被选出，拟先任用，已进入公示阶段。

奚国华亲自主导公开竞聘

此前的 2012 年 4 月，中国移动启动总部部门及省公司负责人的公开竞聘，中移动对此非常重视，董事长奚国华亲自主导、总裁李跃及所有领导班子成员参与。以如此高规格和如此大规模的高管公开竞聘，这在中国移动成立以来尚属首次。

知情人士透露，此次竞聘中国移动全集团共有 377 人报名应聘，其中应聘正职职位接近 50 人，应聘副职职位 320 多人。

据悉，中国移动对此次竞聘的设计非常细致，派出专门团队策划和实施竞聘工作方案。整个考试竞聘过程非常严密，从笔试及面试题设计、试卷评判，到参试人员的组织方式，全过程均实行严格的封闭管理。

另外，中国移动集团公司党组全体成员亲自历时 3 天半对复试人员进行集体面试。

自 2011 年以来，中国移动已经调整了部分总部部门及省公司总经理，但主要以轮岗为主，属于平调，此次竞聘则是公开选拔管理人员，相当于提拔，将为中国移动补充大量年轻的中高层干部。

多达 377 人报名竞聘

参与此次竞聘的人员透露，中国移动对此次竞聘的流程做了非常精心的设计，共分为报名、资格审核、统一考试、确定初步人选、组织考察、决定任用等多个环节，考试方式有笔试、素质测评、两轮面试。这样的流程设计其主要目的是为了体现全面性，以全面考核应聘人选的基本素质和发展能力。

据透露，在第一轮的面试中，入围人选共 122 人。在第二轮的初次面试中，根据成绩有 51 人入围复试。在复试中，按成绩排序，结合个人年度绩效确定差额考察人选共 26 人。根据考察结果，决定先任用 16 人，目前已在相应范围内进行公示。估计经考察后的其他优秀人选，后续还将可能有别的任用。

新浪科技了解到，公示 16 人中 4 人为正职，陕西移动副总经理赵大春提任陕西移动总经理，安徽移动副总经理陈力提任青海移动总经理，山东移动副总经理刘坚提任新疆移动总经理，集团总部市场部副总经理赵芳提升集团总部投资办公室主任。除此之外的 12 人，为省公司网络部老总、市场部老总将被跨省提任为省级公司分管网络、市场条线的副总，也有的将被提任为总部部门副总，分管市场、网络、业务等核心领域，此次将被提任为总部部门副总的还有来自总部相关部门竞聘结果优秀的处室经理。

据悉，针对此次竞聘中未能提任但具有发展潜质的优秀人才，中国移动近期将组织后备领导人员选拔，符合条件的将被充实到后备人才库中，并将针对他们制定相应的培养计划。

前所未有的选拔体制革新

这也是多年来中国移动首次如此大规模的高管竞聘，反映了中国移动的一些新思维。

知情人士透露，中国移动已提出用人的三个导向。一是突出德在干部选拔任用中的主导作用。二是重视基层和业绩导向，例如在竞聘资格条件中明确规定：“具有基层生产运营单位任职经历的，同等条件下优先考虑”。三是重视群众公认导向。其中包括对拟提任人选的群众认可度进行考察。

这实际上与过去央企惯用的自上而下任命制度不一样，强调的是大家对拟提拔人选的普遍认可度。有消息称，为增加竞聘的公开透明度，在复试阶段，中国移动甚至通过自愿报名、单位推荐的方式，选取 35 名员工代表参加了现场旁听。显然，“群众”也成了公开考核的重要一环。

参加了复试旁听的员工代表向新浪科技表示，“以前觉得高管职位竞聘很神秘，这次亲眼所见，竞聘过程公开透明，不是一两个人说了算，很多在省公司、甚至地市公司工作的人员表现很优秀，也选上了，而不再是总部人员优先”。

另外，据透露，在此次大规模竞聘后，中国移动还将采用多种方式宣选拔高管。中国移动传达的一个指示显示：“竞聘不是选人用人的唯一方式，按照现行企业领导人员管理规定，组织选拔、公开招聘、竞争上岗都是规范的选人用人方式”。

业内认为，中国移动已成立十几年，有些省公司领导班子成员明显老化，且在一个领导岗位上干很多年都不挪动，思想和进取心容易僵化，公开竞聘调动了大家的积极性，激发了活力，并且不拘一格选人才，通过竞争性选拔，将使一批年轻的优秀人才脱颖而出。来源：2012-7-27 新浪科技微博

[返回目录](#)

中移动拟打造亚洲最大动漫产业园 收入预计破 50 亿

在第十届中国国际数码互动娱乐展览会上，中国移动(微博)手机动漫基地透露，计划用 5 年时间，将基地打造成亚洲最大的手机动漫产业园，销售收入突破 50 亿元。

随着三网融合、三 C 融合、信息技术与文化融合等一系列产业融合，文化创意产业迎来良好发展机遇。中国移动手机动漫基地目前已经汇聚了近 400 家内容合作伙伴，获得了多个国内热门动画形象授权，在合作上采取 40% 收入归基地所有，60% 收入及版权归内容提供方所有。

据了解，中国移动手机动漫基地近期还将陆续获得 Hello Kitty、铁臂阿童木等日本知名动漫形象的授权，目前已上线漫画作品 3 万多个，动画作品 2 万 6 千多个，动漫主题近 5 千个，彩漫图片近 1 万张。

中国移动手机动漫基地主要面向大众市场、校园市场、家庭市场、集团市场、动漫爱好者等五大目标客户群体。中国移动手机动漫基地总经理张燕鹏表示，计划用 5 年时间，将基地打造成亚洲最大的手机动漫产业园，销售收入突破 50 亿元。同时开发线下衍生动漫产品，拓展产业链，增加盈利渠道。

中国移动手机动漫基地自 2012 年初在全国范围启动正式商用以来，半年时间实现收入 9 千万元，部分热门作品单部收入已超过百万，预计 2012 年全年将实现收入 3 亿元。来源：2012-7-27 中国广播网微博

[返回目录](#)

中国移动启动 2012 年 SIM 卡产品集采 均为小型 SIM 卡

中国移动(微博)发布公告称，近期将启动 2012 年 SIM 卡产品集中采购。本次采购全部为小型化 SIM 卡。

据了解，本次集采的 SIM 卡产品采购种类包括 64K/128K 普通 SIM 卡、64KM2MMP2/MS0/MS1SIM 卡，且全部为小型化 SIM 卡。

根据中国移动集采资格预审相关管理规定要求，本次资格预审报名厂商范围为最近两年(2010 年或 2011 年)向中国移动提供 SIM 卡的供应商和在国内其他电信运营企业有供货经验但未向中国移动供卡的供应商。

其中，对于未向中国移动供卡的供应商资质，中国移动要求，须有向国内电信运营企业提供 SIM 卡类产品的供货经验，且最近 1 年的累计供货量不低于 1000 万张；供应商在国内有实际的生产场地，SIM 卡产品的产能应达到 5000 万张/年；供应商必须具备 SIM 卡预个人化生产能力，不允许将 SIM 卡的预个人化交给其他供应商完成。

另外，其生产的 SIM 卡产品必须通过国家认可的信息安全评测认证机构的评测认证，应符合 GB/T18336：2008/ISO/IEC15408：2008，以及相关标准的要求，且安全保证级别不低于 EAL4 级。来源：2012-7-25 飞象网

[返回目录](#)

【中国电信】

天翼视讯正式启动内部招聘

刚刚获得 1 亿元投资开始资本独立化运作的天翼视讯传媒有限公司，日前正式启动人员招募，涉及包括技术运维部副总经理和总经理助理、业务管理部副总经理和总经理助理，以及产品开发部工程师等相关岗位，主要面向中国电信(微博)集团公司主、实业各单位公开招聘。

此前，为应对互联网产业的竞争压力并丰富内容应用产品，中国电信陆续在南方成立了八大产品基地，天翼视讯即为其一。

2012 年 3 月，飞象网首次获悉，为应对移动互联网高速成长的这个阶段，打破运营商自身体制局限和企业文化影响，增强产品基地与新兴互联网产物的竞争力，中国电信有意将旗下基地独立化公司运营。而前期将会选择业务和收入相对稳定的基地进行试点。

2012 年 6 月，招商集团旗下招商中国基金发布公告宣布，其全资附属子公司深圳市天正投资与中国电信旗下天翼视讯签署协议，天正投资向天翼视讯注入

现金资本 1.02 亿元，完成后，将占天翼视讯扩大后股本 5.37%，中国电信将继续为天翼视讯的控股股东。至此，作为中国电信八大产品基地之一的天翼视讯开始资本独立运作。

独立运作之后，天翼视讯传媒有限公司很快跨界整合巨头打造视频产业新模式，涉足电影制作产业，与华谊兄弟联手“杀入”微电影，双方共同打造的微电影频道也正式上线。

据悉，天翼视讯作为中国电信旗下唯一的全国视讯业务运营平台，业务涵盖手机、PC、Pad 等跨屏终端。截至目前，天翼视讯手机平台用户数已超过 5800 万，付费用户数近 1300 万，每月用户点击播放次数超过 4000 万次，天翼视讯已经成为中国最大的付费视频服务平台之一。

另据了解，同样业务发展良好的浙江天翼阅读基地，以及江苏爱游戏基地也都在为后续公司化运作进行准备中，而其他部分基地也由于此原因开始内部竞聘或对外高薪诚聘，其中，天翼空间基地经理蓝青已离任，由原四川电信客服部副总经理赵锦鹏接任，其他副总经理也同时调整。

2012 年以来，中国电信在移动互联网产业方面动作频频，于三家运营商中率先成立专业的云计算公司，在上海设立创新孵化基地，产品基地陆续“独立”，天翼视讯首个获得注资……这一系列动作，中国电信在低调却有条不紊的进行着，就像一位业内观察家对记者所言：“不显山不露水中，中国电信这一庞大母体却灵活的运用了手中的资源，同时整合外部的资本和市场运作能力，悄然的培养新兴移动业务，以期更快的适应并顺应移动互联网带来的发展机会。”也正如中国电信董事长王晓初所言：“2012 年中国电信将以更加开放的方式，符合行业的模式来哺育培养新业务。”

据了解，中国电信在 2011 年年底，语音部分的收入只占到中国电信的 20%，而八成的收入来自数据业务。其中，无线视讯、无线音乐、无线阅读、无线娱乐、即时通讯等业务发展迅猛。手机流量收入超过了彩信的收入，移动互联网进入了高速的增长期。来源：2012-7-30 飞象网

[返回目录](#)

中国电信启动 2012 年 IPTV 终端集采

据来自中国电信集团阳光采购网的消息显示，中国电信 2012 年 IPTV 终端设备集采工作于近期正式开始，标清机顶盒 354 万台，高清 IPTV 机顶盒 125 万台，智能 IPTV 机顶盒 7.4 万台，每类终端为一个标包。

本次招标为中国电信股份有限公司及其下属子公司和分公司截至 2013 年 6 月的需求，具体分配如下，标清机顶盒 354 万台，高清 IPTV 机顶盒 125 万台，智能 IPTV 机顶盒 7.4 万台。相比以往招标，首次开启了智能 IPTV 机顶盒的招标。

中国电信同时指出，该需求量为根据业务发展所做的预估数量，最终采购数量以实际采购订单为准。中国电信还对应标者提出了诸多要求，其中投标产品应是成熟、稳定的产品，2010 年 1 月至 2012 年 6 月在国内电信运营商(电信、联通、移动)的 IPTV 机顶盒销售金额超过 2000 万元人民币。来源：2012-7-30 中国通信网

[返回目录](#)

中国电信 CDMA 集采招标详情：三家厂商瓜分大单

知情人士透露了备受关注的 2012 年 CDMA 一期集采情况，据悉，此次参与竞标的系统设备厂商中，中兴通讯(微博)获得最大份额，其次是华为(微博)，第三名是阿尔卡特朗讯，而包括系统设备、配套设备、网络优化等在内的整个中国电信(微博)2012 年 CDMA 建设的投资预算是 112 亿元。

参与厂商不多

此次中国电信 CDMA 一期集采中，系统设备是其中一部分，有些是基站扩容，有些则是新增基站。

据悉，几乎所有厂商都对此次招标感到满意，因为主要的竞争者只有 3 家，即中兴通讯、华为和阿尔卡特朗讯。这并非是说所有参与竞标的系统设备厂商只有 3 家，而是其余几家无法构成威胁。

例如新邮通此次也参加了竞标，但其用的是中兴通讯的设备，基本可视为“中兴系”；又比如爱立信虽然参加招标，但其在中国 CDMA 领域太弱。

爱立信原本是不做 CDMA 设备的，2010 年，爱立信收购了北电的 CDMA 业务，但为时已晚，北电在中国的很多 CDMA 设备已经被搬迁，因此爱立信在中国 CDMA 现存市场有限。

另一个国际巨头诺基亚西门子没有参加竞标，因为诺基亚西门子原本也是不做 CDMA 设备的，其 2011 年收购摩托罗拉无线事业部之后进军 CDMA 市场，但是摩托罗拉也早就在中国没有了 CDMA 市场。

中兴华为阿朗分列前三名

因此，在这种情况下，3家主要的CDMA厂商均取得较大份额，中兴通讯获得40%的份额，为全国27个省份、超过220个城市进行CDMA网络扩容和优化，华为获得30%的份额，阿尔卡特朗讯获得20%多的份额。

这与全球CDMA设备市场的情况类似，目前全球排名前三名的CDMA设备厂商也正是中兴通讯、华为和阿尔卡特朗讯，截至2012年一季度，中兴通讯CDMA产品累计无线容量高达3.5亿线，累计基站出货量达到34万台。

爱立信和诺基亚西门子的CDMA市场均主要集中于北美。在发布第二季度财报时，爱立信总裁兼CEO卫翰思还表示，第二季度其业绩不佳的原因之一是CDMA设备销售的预期下降。来源：2012-7-27 新浪科技微博

[返回目录](#)

中国电信云平台完成内部开发测试 计划年内上线

中国电信(微博)发布的云计算战略显示，中国电信年内将建设全网统一的云管理平台，计划与厂商合作，搭建产业链协同的枢纽。通过构建云平台，对内利用成熟云技术整合资源，提升系统性能降低成本，对外满足业务需求。

其建立云平台的动力主要有两方面：一是对其内部，可以借机实现IT基础设施集中和应用统一；二是提供一些IDC数据中心业务、带宽出租等面向互联网业务提供电信级服务。

据悉，中国电信在内部系统做了很多尝试，其系统集成公司负责的内部开发测试已经完成，对主流的一些云平台厂商产品都进行了测试，并已将测试结果提交给中国电信云公司，后续将由云公司统一决策和部署。

各省积极试点

从中国电信系统集成公司了解到，云公司采取“一点开发、全国应用、建设全国统一平台”的思路部署云平台。

然而，与中国联通(微博)有过合作经验的CDN厂商蓝汛介绍，中国电信目前集团管控、各省经营以及面向渠道客户三级管理的一整套计费系统还未搭建，只是进行一些测试。对此，易观国际(微博)黄萌也表示，云平台目前还未落地，相关物联网、云计算基地等概念性服务还没有进行具体的部署，不过相关业务已经开展，把集团直管的基地业务(例如音乐、游戏等)放到云平台，开放给客户租售。

总体来说，目前中国电信各省试点的云平台还是面向内部使用，意在实现集团可以统一调动资源，并集成各个渠道，而各省保有经营权。

此外，由于云计算投资巨大，目前市场还未成熟，收益小，导致之前运营商对其较为轻视。而在政府的号召下，运营商进行了很大转变。黄萌表示，中国电信相对来说较为积极，主动寻求变革，以互联网思维进行优化、升级，进行各种尝试。

但云平台的关键在于其具有可拓展性，而云计算建设才刚刚起步，必然要经历一个发展过程，这就需要中国电信通过建立云基地、发展云业务，从而将技术、资源串联起来，形成统一的平台。

蓝汛云计算事业部高级总监于浩介绍，目前积极参与云平台的试点城市分为两种：如北京、上海、广州等一些资源相对紧张的城市，需要面向客服提供服务，通过云平台可以节省客户的时间和精力，也可以提高电信的资源利用率和运营效果；而对于一些非核心城市，想借助发展云计算将自己的基础设施的管理能力进行提升，比如 IDC 及云计算服务。

业务为突破口

移动互联网时代，运营商发展 3G 业务，采取网络+终端用户的方式做云、管、端，提高用户感知，而其重要的是整合资源、发挥整体效益，各部分进行协同。

云平台的建设需要找到突破口，以业务为推动。据了解，目前中国电信业务平台在云化方面相对较好，其切入点是对内选择成熟应用场所，探索扩大规模；对外选择有规模发展前景的典型云产品，积累运营经验。

与此同时，目前中国电信正进行很多标准和规范的制定，黄萌认为，云平台还需要集团层面的推动，虽然计划年内上线但还有很多事情需要部署。但是，由于中国电信云公司才刚组建，在集团中话语权不足，企业资源不足，在市场营销和客户接入平台能力上有待提高。

电信专家韩少敏认为，开展云业务提供云服务目前较现实，同时也较容易实现，但它的关键点是可定制、可管理、可调度的运营支撑环境的平台。目前已有一些公司推出了类似的产品和平台，但还都是较初步的。另外，在信息处理和具备服务功能的软件服务平台形成 B2B、B2C 平台，这方面的空间巨大，但难度也较大。

打造高效 IT 支撑云

为上层业务平台服务的底层 IT 支撑云在计算资源、存储资源、带宽资源等的可拓展性是最重要的，只有这样才能更好地支撑客户提供 PaaS、SaaS 层的服务。

于浩认为，采用云化技术建设内部网络和 IT 支撑云是目前运营商需要解决的问题，虚拟化和并行计算是实现云的两个技术：虚拟化是一个重要的技术点，

可以把 CPU 更好地颗粒化，实现一个终端硬件绑定多个系统，把一个高性能的物理硬件解耦；并行计算可以为用户提供更丰富的资源，客户进行一个操作就可使运营商把资源统一提供过来。他表示，目前的趋势是系统逐渐模块化，组成分布式、跨平台的方式，通过提供 API 接口进行统一调动。

目前，软硬结合是建设 IT 支撑云的趋势，并且云偏向软件，要以软件指导硬件的思路进行搭建，业务层落地很重要。而运营商在软件上能力较弱，黄萌表示，云平台建设要提高云基础能力，运营商需要转变思路需要个过程，有必要通过 IT 厂商前期配合从软件层面提高能力。

此外，由于运营商的云平台与传统 IDC 有差别，在网络管控上需要运营商来支持，而电信运营商在此之前偏向于资源型，转型后逐步偏向于应用，要面对有很多客户同时在线提供专业团队服务的挑战，因此运营商需要转变以前粗放的服务方式，并且要持续提供服务。

在商业模式上，由于运营商对企业客户提供的公有云服务是其成长的蓝海，目前中国电信按行业分为政务云、金融云、医疗云等服务，其背后的 IT 支撑系统也需要根据行业差异性的需求，搭建成行业化的平台，对同行业性质、应用进行支撑，有助于提高云服务的层次，进而有利于开拓市场。

此外，中国电信系统集成部人士表示，对于运营型业务，重要的是面对故障如何按服务等级进行划分处理，云平台应该在运营中将服务等级和服务功能结合起来。来源：2012-7-30 通信世界杂志

[返回目录](#)

【中国联通】

联通沃商店成立游戏中心

联通目前走的是精品路线，希望通过独家代理或第一时间上线已经热门的游戏或应用带给广大用户，而不仅是追求数量的增长。

7月27日，中国联通(微博)正式发布沃商店游戏中心，游戏将成为未来沃商店的主要战略产品。中国联通应用商店运营中心总经理魏欣透露，虽然游戏板块的应用数量占沃商店总数只有9.56%，但下载量确达到30%，营收更高达40%。

魏欣表示，中国联通体系内还没有游戏基地，联通正在考虑把游戏和应用商店合并经营，这也是个趋势。魏欣表示，目前联通沃商店已经集结了2000家机构开发者，用户规模在7月底将突破1000万，希望2012年全年能够达到3000万用户。

针对日前联通应用商店被指应用较少，中国联通应用商店运营中心产品研发部经理陆洋对媒体表示，联通目前走的是精品路线，希望通过独家代理或第一时间上线已经热门的游戏或应用带给广大用户，而不仅是追求数量的增长。之前，联通沃商店和知名游戏企业 Rovio 联手全球同步首发了“神奇的阿力”这一款游戏。来源：2012-7-30 东方早报

[返回目录](#)

联通计划下调千元智能机补贴

近期，联通缩减对终端补贴的新闻不绝于耳。

当前最新的消息显示，在整体缩减补贴的基础上，联通准备调整当前最为热点的千元智能机补贴政策。从联通的角度来看，缩减终端补贴的角度和力度正在逐渐深入：缩减补贴的方向正逐渐倾向于全面覆盖的方式，从大局出发，整体缩减。

之前谈及运营商扩容计划的实施方略，零点研究咨询集团上海分公司 IT、通信行业咨询总监曾韬表示，为解决扩容问题，运营商整体上继续加强对终端市场的补贴力度，将会是最为有效的方式方法。现如今，另一家运营商联通却逆势而行。一些说法表示，这是迫于经营压力做出的被动选择，不过从联通近一段时间的动作来看，这样的动作也体现出中联通应对问题的睿智。

调整：主客观条件共同促成

经过不到一年的时间，中联通对终端的补贴策略有了近 180 度的大转弯。

2011 年 7 月 11 日，中联通对 3G 终端补贴策略进行了调整。实际情况显示，中联通一方面加大了对千元智能手机的推广力度，另一方面利用更好的套餐政策，辅佐用户扩容工作。根据中联通 2012 年年初发布的统计结果显示，2011 年 12 月，公司实现 348.5 万户 3G 用户净增数，2011 年 3G 用户累计增加 2596 万户，最终超过了年初定下的 2500 万户目标。

据联想集团副总裁、运营业务总经理冯幸表示，中国联通(微博)、中国移动(微博)和中国电信(微博)三大运营商在 2011 年 3G 话费补贴高达 570 亿元到 600 亿元；中联通集团公司总经理陆益民在 2012 年 3 月也曾表示，联通 3G 手机补贴金额由 2010 年的 31.72 亿元，增至 2011 年 57.91 亿元，也充分证明终端补贴政策对于运营商的重大意义。

效果刚刚体现，中联通就在 2012 年开始“转舵”。中国联通市场营销部副总经理库伟出席酷派新品发布会时表示，中国联通现在最关注千元普及型智能终端和有特色功能的沃 3G 智能机，并未谈及终端补贴的具体数额与目标；与此同

时，中国联通副总经理李刚进一步表示，中联通对千元 3G 智能手机的补贴力度，将从此前最高的 50% 下调至 20%-30%。至此，中联通终端补贴的方向，开始向积极缩减的方向前进。

据中联通相关人士表示，一方面由于与苹果公司的合作，让中联通通过推出 iPhone，实现了吸引大量高端用户的目标，另一方面中联通的业绩也进入了稳步发展的调整阶段。中联通 3G 手机补贴成本由 2010 年的 31.7 亿元增至 57.9 亿元，足以说明终端补贴的成本压力已经不能忽视。如果不控制这一趋势，中联通很可能无法把握成本与利润的黄金分割点，进而失去发展的主动权。因此，目前也到了调整终端补贴政策的时候了。

积极的“割肉”

既然一味地强求用补贴的方式增加用户数量，已经进入了瓶颈状态，积极地做出有效应对才能反客为主。

当前，虽然全球的运营商都在补贴终端厂商，但运营商由此承受的巨大压力已经非常巨大，而且已经有部分国外的中小型运营商开始缩减，甚至停止终端补贴政策。

美国运营商 Sprint 公司已经于 6 月底，开售无补贴的预付费版 iPhone。为吸引用户购买相关服务和产品，Sprint 将相应产品的包月价格缩减为其他运营商的三分之一，且允许不限量数据业务消费。从 Sprint，不难看出运营商正在想方设法追求主动。“缩减终端补贴将会成为全球发展的大势所趋，由中小型运营商开始，逐渐遍及大型运营商。”曾韬表示。

在国内，iPhone 曾经是中联通的独家招牌，不过从 2011 年年报来看，三大运营商利润总和为 1465 亿元，同期苹果的利润为 2081 亿元，仅占其七成的比例。联通的净利润增长为 20.0% 为三大运营商之首，可 42.1 亿元的结果比起苹果来还是相形见绌。在苹果身上，中联通花了太多的钱，从结果上看，两家企业“主次”之分已经混乱。

如果中联通赚得的钱，最终全部补贴到苹果的腰包，对中联通而言，补贴的意义就不大了。而当前，中联通也在积极寻找苹果的替代品。近期，中联通将高端定制手机的合作商锁定为三星，意图正是摆脱苹果的控制。苹果已经与中电信合作，与中移动的合作也将不会遥远。“如果已经通过 iPhone 拉拢过大量中移动高端用户，而且苹果也将不会只是自己手中的王牌，现在已经到调整对苹果补贴力度的时候了。”艾媒咨询 CEO 张毅说。

面对苹果的反客为主，中联通也有了应对之策。7 月 19 日，中国联通联合三星在京发布了联通定制高端商务手机三星“大器 II” B9120。据中国联通负责人表示，“大器 II”的主要目标用户群为年龄 35 至 60 岁的男性政企高层管理人

士，也是对高端用户市场的又一次深入的试探。一直以来，业界一直以 iPhone 为中国联通的针对高端用户推出的产品，不过该产品的用户覆盖了各个年龄层的用户，因此中国联通通过 B9120 的推出，细化高端用户年龄层段有了更为深刻的意义。

中国联通副总经理李刚对《通信产业报》(网)记者表示，虽然中国联通减少了在终端补贴方面的力度，但是通过经过长时间的积累，以及在产业链建设方面的优势，中国联通并不会因此丧失市场中的主动权。而在张毅看来，政策是具备灵活性的。目前虽然中国联通减少了补贴，但是毕竟不是“一步到位”，对产业链的影响也不会非常明显。如果有必要，中国联通完全可以再次加强力度，并不会丢掉原有市场。“用苹果进行高端用户的原始积累，再引入大量其他品牌的手机丰富自己的‘内涵’，充分发挥 WCDMA 在网络上的优势，中国联通的目的正在于此。”张毅说。来源：2012-7-25 通信产业网

[返回目录](#)

广东携手联通打造“智慧广东”

广东省政府与中国联通(微博)集团昨日在广州举行推动智慧广东建设战略合作协议签约仪式。中共中央政治局委员、省委书记汪洋出席签约仪式。省委副书记、省长朱小丹和中国联通集团董事长常小兵分别在仪式上致辞，副省长刘志庚和中国联通集团总经理陆益民分别代表双方签署战略合作协议。

仪式前，汪洋、朱小丹会见了常小兵、陆益民一行。汪洋强调，加快推进信息化建设能够方便人民群众生活，降低企业生产成本，既有利于经济当前发展，又有利于产业结构的战略调整。“智慧广东”的签约与深入推进，顺应了加快转型升级、建设幸福广东的要求。希望双方加快推进广东信息化与工业化融合，助推广东信息化水平迈入世界先进行列。

常小兵在致辞中透露，中国联通集团在“十二五”期间，将在广东继续规划投资 400 亿元，打造 WCDMA 3G 优势精品网络及固网宽带高速网络，加快物联网、云计算的研发和示范应用。

根据协议，双方将继续深入落实 2009 年达成的《战略合作框架协议》，在建设智慧广东、构建广东省电子政务发展新格局、建设民生服务保障、加强广东投资保障、建设现代产业基地、建设无线宽带城市群、加快物联网建设等九个方面进一步深度合作。来源：2012-7-28 南方都市报微博

[返回目录](#)

联通上网卡质变：悄然大规模升级至 21M 速率

在各种 3G 手机层出不穷的情况下，上网卡一度似乎成为被遗忘的角落，然而，运营商高校校园大战前夕，上网卡同样成为角斗的市场。

3G 上网卡的速率转变

发起这轮攻势的主要是中国联通(微博)。几天前，在中国联通的一款手机发布会上，中国联通市场部副总经理库伟突然放出一个令人吃惊的消息：联通于近日在全国部分城市向 3G 用户默认开通 HSPA+网络，用户只要有相应的终端支持，都可使用 21M 网络。

“3G 上网卡的风向可能要变”，听到这个消息后，北京中关村海龙市场电子城里一位专门经营 3G 终端及配件的魏先生如此告诉本报记者。

他表示，现有开放市场上卖的上网卡分联通的 WCDMA 制式和中国电信(微博)的 CDMA2000 制式这两种，从历史上来看，中国电信的上网卡卖得多些，但 2011 年开始，联通的上网卡后来居上，这主要是因为中国电信一开始对 3G 上网卡按时长计费，比中国联通按流量计费便宜得多，而从 2011 年开始，中国电信的 3G 上网卡改为同时有时长和流量的限制，虽然还是比中国联通的上网卡便宜，但联通的上网卡速率更快，部分抵消了中国电信上网卡的价格优势。

与此同时，中国联通旗下终端子公司联通华盛日前又宣布，已引进新一代 3G 上网卡，这种名为“闪电卡”的上网卡将用户确认安装程序的过程省去，只需将数据卡插入 USB 口，15 秒钟即可自动上网，上网方式得以更加便捷，不需要安装后台软件和驱动，不需要进行参数配置，无论老人、孩子还是其它人群，不需要多少电脑技术就可实现上网，对运营商也有很大好处，节省了运营商的后台开发和维护成本。尤其值得注意的是，这种上网卡不仅改进了技术，而且价格降至 250 元以上，创造联通 3G 上网卡价格新低。

低价进入普及型 3G 市场

一方面升级 3G 网络至 21M，另一方面推出低价普及型上网卡，中国联通的这两个策略看似没什么联系。

“其实都是为了利用联通 3G 的网络优势吸引用户。中国联通并非贸然升级 21M 速率，在中国移动(微博)天天叫喊着要上马 TD-LTE 之际，中国联通将 3G 速率提升至 21M，可使用户的市场感知更好，有利于打造联通 3G 品牌和美誉度，增加用户黏性。”中国人民大学商学院院长助理刘刚教授说，“而推出低价又方便安装的闪电卡则主要是因为离高校开学只有一个多月了，高校校园是青少年群体的主要聚集地，大学生也是未来潜在的中高端用户，推出闪电卡易于吸引这种普及型市场。”

这两者的聚合点就是终端，终端一直是联通 3G 的巨大优势。在 21M 网络方面，联通 2011 年进行过 21M 无线数据卡的招标，中兴和华为各一款 21M 数据卡中标上市，但联通的 21M 上网卡礼包的资费并未变，可谓增速不增价。而在“闪电卡”方面，联通之所以能将这种上网卡做到价格新低，也正是因为联通 3G 的规模效应。

不过，值得注意的是，中国联通对上网卡用户的发展一直是稳健的策略。根据最新的统计，2012 年 6 月份，中国联通 3G 用户增长 302.6 万户，其中包括 24.22 万 3G 无线上网卡用户，占比只有 8%。

这主要是考虑 3G 网络负荷问题，上网卡对网络资源的消耗大，因此，全球运营商在对待 3G 用户时都谨慎发展其中的上网卡用户。

但既然上网卡市场是存在的事实，那普及这部分市场也有必要。中国联通的做法一方面是采用按流量计费，即推出 80 元包 1G、50 元包 600MB 等套餐；另一方面就是对上网卡的技术改进，如此次推出的自动安装驱动程序的闪电卡。由此可见，联通这一轮 3G 上网卡的竞争手法是两手抓，一方面用 21M 上网卡吸引中高端和时尚用户；另一方面用“闪电卡”吸引普及型市场，包括女性和校园市场。来源：2012-7-28 华夏时报微博

[返回目录](#)

联通称将借助大数据方案提供 3G 流量详单查询

中国联通(微博)研究院副院长黄文良今日透露，中国联通目前已在移动通信用户上网记录集中查询与分析支撑系统建设上获得重要进展，这一系统采用了目前业界热门的大数据(Big Data)解决方案。

据介绍，中国联通 3G 服务正式商用之后，由于难以向用户提供上网记录查询服务，曾一度为 3G 数据流量所引发的计费争议困扰。而大数据的出现为联通解决了这一难题。

大数据是当前最受关注技术话题。根据 IDC 的定义，大数据具备四大特征：海量数据规模、快速数据流转和动态数据体系、多样数据类型和巨大数据价值。对用户最有意义的，就是大数据可通过处理和分析而被发掘出来的商业价值和社会价值。

根据 IDC 统计，2011 年中国数据存储量达到 2.1EB，服务器出货量达到 126 万台。预计到 2015 年，大数据市场规模将增至 170 亿美元。

黄文良介绍，中国联通采用了英特尔(微博)至强平台及 Hadoop 大数据解决方案，“这一系统可为我们的客户服务人员提供客户上网记录的快速查询服务，

或为客户本人提供高效的异常大流量上网记录自助查询服务。”黄文良表示，这将有助于解决流量投诉问题。

他进一步表示，未来该系统还有望帮助联通更准确地把握用户偏好，从而更好地制定市场策略和开发新业务。来源：2012-7-25 通信产业网

[返回目录](#)

联通 3G 用户月增长重回高位 2G 与 3G 短板互补

导读：国内运营当前正处于 2G 用户向 3G 大规模迁移的关键节点。要维持 3G 高增长，步入良性发展轨道，中国联通还需要从用户套餐业务的使用引导，网络质量的提升，丰富 3G 终端应用，提升服务等方面稳扎稳打，提升盈利能力。

受益于一系列出其不意撬动用户、冲刺销售旺季的举措，中国联通(微博)正一步步回归高速增长的气势。日前公布的 6 月份运营数据显示，本月中国联通 3G 用户增长 302.6 万户，终结了连续 2 个月 3G 用户净增环比下跌的趋势，同时也是继 2012 年 2 月份以来首次月新增 3G 用户超 300 万；2G 用户增长 38.1 万户，增量较上月基本持平。截至 6 月底，中国联通 3G 用户总数达到 5753 万户，2G 用户总数接近 1.62 亿户。

联通领跑 3G 增量市场

上周，三家运营商相继公布了 6 月份用户数据，至此，2012 年上半年三大运营商 3G 用户数据均已出炉。其中，中国联通 6 月新增 3G 用户以及上半年新增 3G 用户均居首。

据中国联通、中国移动(微博)和中国电信(微博)各自的公告，6 月份，三家运营商新增 3G 用户数均出现明显的环比上升，分别达到 302.6 万户、281.7 万户、280 万户。2012 年 1-6 月，中国联通新增 3G 用户共计 1751.1 万户，中国移动为 1586.7 万户，中国电信为 1467 万户，分别占上半年增量市场的 36%、33% 和 31%。

2012 年上半年，三大运营商 3G 发展都未达预期，特别是 4、5 月份集体陷入了低谷。为此，中联通细分用户，采取了一系列有针对性的策略调整，从 2G “随意打”到 3G 低价套餐，强势搅动市场。2G 方面，瑞银发布报告称，自联通推出“随意打”以来，其 2G 用户、收入和 ARPU 一直在增长，因为它充分利用了 2G 网络的价值，并且满足了特定用户的需求。数据显示，中国联通 6 月新增 2G 用户 38 万，较上月 37 万小幅提升。3G 方面，在网上营业厅持续推出的 20 元 3G 卡，也对联通的用户产生拉动效应，6 月新增 3G 用户中，就有一部分来自于 5 月份发售的 30 万张 20 元 3G 卡用户。

中国联通 3G 月新增用户 6 月份重回到 300 万的高位，2G 连续 2 个月保持平稳增速，可以算作上半年衔接下半年的一个转折点，这也说明中国联通自 4 月份以来展开的 2G 随意打，3G 低价策略在市场上开始产生效益。

降补增效与低价扩张两手抓，寄望 3G 盈利

中国联通董事长常小兵在 2012 年年初否认了 2012 年新增 5000 万 3G 用户的目标，同时提出 2012 年 3G 目标业务收入高于 2G 收入。中国联通 3G 发展目标开始从用户数转向业务收入和盈利能力的提升上。中国联通总经理陆益民日前透露，中国联通肯定将于 2012 年年内实现 3G 业务盈利。围绕于此，2012 年以来，中联通频繁变阵调整节奏。

一方面，中国联通下调千元智能机补贴力度，从此前最高的 50%，调低至 20%-30% 之间。中国联通副总经理李刚表示，“考虑下调补贴力度，是因主流手机厂商对千元智能机市场已有较高积极性，国内用户消费习惯也已逐步养成。”摆脱了巨额终端补贴，中国联通无疑可以提升利润，改变增量不增收的尴尬局面，将资源用在优化网络、创新应用等提升长期竞争力的方面。

另一方面，摒弃了终端补贴这一吸引用户的惯用手法，中国联通开始通过 2G 语音优惠、降低 3G 消费门槛等组合拳，吸引 2G 用户转网，进而推动 2G 用户向 3G 迁移。例如，中国联通推出的 20 元 3G 卡刷新 3G 消费新低，且灵活配置的套餐贴合了用户尝鲜 3G 的心态。与此相结合，中国联通大力开拓电子渠道。电子渠道具有及时性、互动性、便捷性等特点，加之成本低廉，有助于运营商以最小的成本增加直面用户的机会，提升用户黏性，扩大业务覆盖范围。

从联通近一段时间的发展策略看来，借低价资费扩大用户和市场规模仍是其市场竞争的重要手段。此举是把双刃剑，短时间内能够维持高增长，但是长远看来可能会影响到 3G 盈利以及 ARPU 值的提升。以联通低价 3G 卡为例，低价 3G 套餐吸引的是低 ARPU 值用户，对联通 3G 盈利起到的正面作用有限，低门槛获取的用户 ARPU 值较低，且增大了网络压力，拉低了整体 3G 形象。如处理不好，过度的资费补贴还有可能蚕食公司利润。因此，凡此种种只是敲门砖，后续的举措，如网络优化升级、差异化套餐设计、数据业务消费等才是决胜的关键。

融合发展 2G/3G，规模与盈利如何取舍？

眼下，中移动正加快 4G 商用步伐，欲缩短 4G 时间窗，施压中国联通和中国电信。对于电信市场的追赶者而言，快速获得用户规模增长，将是奠定未来竞争态势的重中之重。因此，如何在快速规模扩张与实现盈利之间寻求平衡，成为中国联通面临的重要课题。

目前，三大运营商形成各具优势的业务格局，这些优势业务也成为运营商的主要收入来源。这意味着弱势运营商针对强势运营商的优势业务的低价入侵，一

方面能使强势运营商陷入降价流失收入，不降价流失用户的境遇，另一方面，弱势运营商则可能成功策反，挖角强势运营商中对价格敏感的用户。因此，这种“鸡蛋碰石头”，或者说“田忌赛马”式的竞争戏码频频上演，一如中移动针对宽带市场，中国联通针对 2G 市场推出的低价竞争策略。

当前处于 2G 用户向 3G 大规模迁移的关键节点，但 2G 用户仍占据主流。首先圈地大量 2G 用户，进而推动 2G 用户转网 3G，成为联通实现 3G 盈利的路径。可以看到，从 2G“随意打”到 3G 低门槛套餐，再到广东联通日前推出的 2G 闲时流量上网套餐“随意玩”，中国联通在千方百计地利用 2G 和 3G 闲置的资源拓展边缘市场，探索 2G/3G 互补融合发展道路。数据显示，中国移动单月新增 2G 用户 277.2 万，占近半份额，表明 2G 新增市场仍有潜力待挖。中国联通正细分 2G 与 3G 市场层次，利用 3G 和明星终端吸引高端用户，利用 3G 低价套餐和 2G 资费优惠吸引中低端用户及新增用户。

快速将用户圈进来实现规模效应，只是万里长征的第一步。随着以低价吸引的 2G 用户扩张，必然对网络带来压力。显然中国联通不会单纯为此进行 2G 网络扩容，将 2G 用户因势利导到 3G 才是题中之义。归根到底，要维持 3G 高增长，步入良性发展轨道，中国联通还需要从用户套餐业务的使用引导，网络质量的提升，丰富 3G 终端应用，提升服务等方面稳扎稳打，提升盈利能力，而不单单是在价格方面下功夫。尤其是语音业务资费下降已是大势所趋，推动数据业务成长，将成为中国联通翻身的利器。来源：2012-7-25 通信信息报

[返回目录](#)

联通限宽带接入终端数背后：或为 IPTV 推广做准备

一边是在全国铺开的“随意打”、“沃 3G 20 元卡”的广受追捧，一边是全网宽带升级战略的快速推进，2012 年的中国联通(微博)备受关注。而一则“北京联通(微博)家庭宽带限制接入终端数量”的新闻再次使联通成为焦点，与之不同的是，此次迎来的却是舆论的风尖浪口。

近日有媒体报道，北京联通家庭宽带业务，对接入终端数量进行了限制，如果超出约定接入终端数量，将无法上网，用户必须将接入终端数量减至约定范围内，才能恢复正常上网。据了解，这一约定在北京联通“免费提速，光进万家”活动须知中的进行了说明。

在活动须知中，北京联通明确规定，“宽带 2M(含)以下速率客户可通过同一接入账号同时最多使用 2 台终端接入互联网；宽带 2M 以上，10M(含)以下速率客户可通过同一接入账号同时最多使用 3 台终端接入互联网；宽带 10M 以上，

20M(含)以下速率客户可通过同一接入账号同时最多使用 4 台终端接入互联网。当您接入互联网的终端数目超过上述约定将会影响您所有终端的正常上网。”

对于目前家庭用户中，拥有多台笔记本、多部智能手机以及 PAD 等终端设备的现象已普遍存在，“限制终端接入数量”对家庭用户将产生重大影响。实际上，约定中所涉及的终端主要是指以有线方式连接的 PC 等设备，并不包括通过无线路由连接的其他智能终端产品。

抛开这一因素，北京联通推行这一举措还有着另外更深层次的考虑。多位专家在接受通信产业网记者采访时表示，北京联通此举一方面旨在引导用户享受高速宽带接入体验，同时也从侧面反映出运营商提升固网价值的迫切愿景。

引导为先

随着移动互联网的快速发展，云计算、三网融合、物联网等新兴产业的进一步推进，对高带宽的需求日益激增。在此环境下，宽带提速被快速提上议程，并成为了 2012 年通信业最热门的词汇之一。

2012 年 3 月底，工业和信息化部启动宽带普及提速工程，并明确了 2012 年宽带提速目标。在整体框架下，三大运营商开始积极布局。作为中国联通核心市场，北京联通从 3 月 1 日起开始进行宽带免费提速，此次提速包括在网的所有 ADSL 和 LAN 网宽带用户，原 512K 用户升速为 1Mbit/s，1Mbit/s 用户升速为 2Mbit/s，2Mbit/s 用户升速为 10Mbit/s，而光纤入户小区最高可提速至 20Mbit/s。

宽带提速的根本目的是为了能够更好地提升用户宽带上网体验，同时支持更加多元化的业务形态。然而，在宽带提速之初，用户的宽带使用意识尚未得到改变，需要进一步加强引导。

对于此次北京联通家庭宽带限制终端接入数量，工业和信息化部电信研究院李耀华表示，尽管事情发生的有点突然，但不难看出，北京联通更多的是发挥一种引导作用，通过对有线接入终端数量的控制，使宽带提速后的效果更加明显。

当然，在限制接入终端数量中，并不包括通过无线路由接入的移动智能终端设备，而这些设备对带宽的分摊，同样会导致网速下降，那么，同样是对带宽的分摊，为何会区别对待？

对此，有业内人士表示，目前，以智能手机、平板电脑为主的智能终端设备已经非常普及，随时随地的接入已经成为一种常态，限制移动终端设备的接入，将极大地影响用户体验，甚至激发用户转网。

提升固网价值

除了引导以外，提升经济价值也是固网运营商长久以来思考的问题。而这一观点也得到了大部分专家的认同。“从全球来看，几乎所有的固网运营商都在考虑这同一个问题。”上述人士表示。

随着固话业务持续萎靡，运营商开始将重心转向固网业务，而宽带也成为了运营商挖掘固网价值最重要的业务。与此同时，运营商每年高达上百亿的建网与维护成本同样需要回报。以中国联通为例，自 2009 年融合重组到 2011 年底，用于宽带网络上的投资已超过 600 亿元。而 2012 年，中国联通带宽与数据计划投资高达 258 亿。

要实现投资收益与提升经济价值，运营商必须迎合信息化发展趋势，并把握物联网、云计算等新方向，从中找到契合点。而就家庭宽带而言，重要的是激发家庭宽带市场潜力。Ovum 发布的研究报告预测，2012 全球家庭宽带营收将达 1810 亿美元，首度超越家庭语音业务 1590 亿美元的营收。

北京联通此次限制家庭宽带接入终端数量也反映了这一特点。上述人士表示，北京联通一方面通过免费宽带提速来提升家庭用户宽带上网体验。而另一方面，阶梯式的布局，让拥有更多接入终端设备、更高宽带接入需求的用户，自主选择提升宽带等级，运营商也将从中获取增益。

实际上，北京联通仅仅只是一个缩影，无论是联通还是电信，甚至全球范围内的固网运营商，提升固网经济价值都将是一种趋势，只是运营商之间采取的措施不同而言，而限制宽带接入终端数量也不是北京联通的首创。

据北京邮电大学教授曾剑秋介绍，一些发达国家对于宽带接入也是有所限制的，会将家庭宽带分为“独享”和“分享”两种，其中“独享”宽带业务就不允许其他设备的接入。

为 IPTV 做准备

随着三网融合的推进，作为核心业务之一的 IPTV，也得到了快速发展。上述人士表示，北京联通此举或许在为 IPTV 的推行做准备。

据了解，本月中旬，中国网络电视台、北京电视台和北京联通正式签订三网融合 IPTV 合作协议，同时，北京地区的 IPTV 业务已进入用户上线测试阶段。

根据协议，中国网络电视台和北京电视台主要负责 IPTV 业务中内容的集成和播控平台的建设，北京联通主要负责 IPTV 传输分发网络的建设。IPTV 集成播控总平台由中国网络电视台负责建设，北京 IPTV 集成播控分平台由中国网络电视台和北京电视台联合建设。

据了解，IPTV 对宽带有着非常严格的要求。标清 IPTV 业务需要 2M 以上带宽，而高清要求带宽达到 10M 左右。“基于网络的稳定性与可靠性等方面的考虑，IPTV 业务更多的采用固网宽带接入，为家庭预留足够的接入带宽是保障 IPTV 顺畅的前提。”该人士表示。

显然，北京联通要大面积推广 IPTV 业务，还有待宽带光纤化改造的全面完成。根据计划，2012 年，北京联通将确保所有的宽带用户都能够接入 20Mbit/s

的宽带。2015 年以前，北京联通将实现 FTTH 的全面覆盖，为家庭与企业用户分别提供最高 100Mbit/s 与 10Gbit/s 的宽带接入速率。来源：2012-7-27 通信产业网

[返回目录](#)

制造跟踪篇

【中兴】

中兴联手中国全通 开拓政企网市场

中兴通讯(微博)在政企市场的开拓力度进一步加快。昨日，中兴通讯与中国全通在深圳签署战略合作协议，将在专用移动通信、多媒体数字集群通信、智慧城市、政府应急指挥系统等相关领域建立战略合作伙伴关系。双方表示，近日我国北方省市接连暴雨成灾，政府应急系统正在逐步完善，双方的合作将在中国的新一代城市建设进程中发挥重要作用。

双方负责人透露，国家现正加快建设下一代信息网络，着重扩大 TD-LTE 实验网络建设，根据中移动规划，年内将建成 2 万个 TD-LTE 基站，覆盖用户 1.08 亿，为是次双方的 TD-LTE 创新实验室战略项目提供了广阔的市场空间。而近日我国北方省市接连暴雨成灾，政府应急系统正在逐步完善。作为业内领先的应用服务供货商，中国全通和中兴通讯此次强强合作将在中国的新一代城市建设进程中发挥重要作用。据资料显示，中兴通讯目前已经在深圳、上海、南京、美国、欧洲等地建立了 8 个 TD-LTE 研发中心。来源：2012-7-28 深圳商报

[返回目录](#)

中兴通讯谈通信网优：优化深入到毛细管道

中兴通讯(微博)网优技术总工程师尹建华表示，在网络优化方面，中兴通讯提出了“毛细管道”的概念，针对用户的上网过程的每一次连接进行深入分析，着重分析用户行为帮助运营商提高收益。

尹建华表示，在 3G 多业务时代，运营商面临的问题主要是网络资源与用户感知的失衡。

他认为，“目前数据业务的流量呈现爆炸式增长，运营商的资费一直持续的下降，为了应对数据业务的需求的快速增长，运营商又不得不增加对网络建设的投资，这面临投入和产出比较尴尬的局面。”

对于这样的发展态势，工业和信息化部通信发展司司长张峰也表示，运营商的 3G 网络已经进入成熟期，3G 网络发展重点是优化，应该在继续扩大 3G 网络覆盖广度的同时，进一步加强网络深度覆盖。

“努力提高 3G 网络的用户感知度，在原有以网络指标为依据的网络评价方法基础上，注重建立以用户感知为目标的评价体系。”张峰说。

尹建华说，基于运营商提出的“流量经营”的理念，中兴通讯提出“毛细管道”的概念。在用户和业务这两个维度之间，重点关注业务模型和用户行为分析。

“我们可以做到对每个用户每一次上网过程中的每一次连接进行深入分析。一个用户上网浏览一个网页，可能会同时并发十多个链接，我们会对每一个性能指标进行统计。在从粗管道到细管道的过程中，我们会对流经管道的业务打上多种特定的标签，基于这些细化标签有针对性地对管道进行多角度透视。在这个基础上建立面向用户感知的业务质量评估体系。”尹建华这样解释“毛细管道”。

在业务运营综合优化与管控方面，尹建华表示，通过对业务模型分析和业务资源的使用特征分析，可以进行有针对性地规划无线资源配置。

“比如一些小流量业务，可以针对它的一些特性进行相应的无线参数的优化设置。尽量地降低小流量业务对网络的信令通道造成的冲击，用较少的无线资源投入，提升小流量业务用户感知。”尹建华说。来源：2012-7-30 新浪科技微博

[返回目录](#)

中兴拉响警报：遭遇企业和消费市场双重打压

遭遇企业和消费市场双重打压，中兴通讯的股价正处于历史低点。高管增持可以维持投资者信心，但市场表现也应该要更果断才好。

这是中兴通讯(微博)近四年来最糟糕的一个夏天，至少从股价上看是如此。

在过去的一周中，在两地上市的中兴通讯的股价正处于自 2008 年年底以来的最低谷。跌幅最大的一天是 7 月 16 日，当日中兴在港股的股价最终下滑 17%，而在 A 股，它从开盘到跌停仅仅花了不到半个小时。

导致这一股价震荡的绝大部分原因来自于中兴公司在 7 月 14 日发布的上半年业绩预告。这份预告显示，中兴上市公司在 2012 年上半年的净利润将在 1.54 亿元到 3.08 亿元之间，这将会比 2011 年同期的 7.69 亿元下降 60%至 80%。

中兴公司的管理层有些坐立不安了。在 7 月 18、19 日两天，包括中兴创始人和董事长侯为贵、监事长张太峰及总裁史立荣在内，7 名高管以个人资金从二

级市场上共回购增持了 44.28 万股的 A 股股票。其中侯为贵买入了最高的 11 万股。在这次增持之后，7 名高管共持有 413 万股，占到总股份的 0.12%。

高层的此次增持举动看起来就像是在表明公司对未来的信心。当然这一说法成立的前提是，他们确实是“有信心”，而不是试图利用某些消息。在中兴，管理层的集体增持已经不是第一次，在 2002 年和 2008 年的股价低迷时期，这样的情况已经发生了两回。

在之前的业绩预警中，中兴把利润的同期下滑归咎于投资收益下降等原因。在 2011 年，中兴通讯通过持有国民技术的股份而获得近 10 亿元的收益，它是中兴通讯旗下的一家以芯片为主业的深圳上市公司。但由于 2012 年不断减持这家公司的股份，中兴在这方面的投资收益可能只剩 1 亿元。

2011 年中兴在营收增长 23% 的情况下净利润同比下降了 37%，当时被认为与公司推行的市场规模扩张策略有关。至少到 2012 年上半年为止，追求规模的情形仍然在继续。

虽然中兴在此期间进入了全球电信设备商的前五，但它们所处的环境也在变化，包括阿尔卡特朗讯和爱立信(微博)在内，都宣称自己业绩不佳。

更糟糕的是，曾被中兴视为新的增长点手机终端，在价格战过后利润也被大大压缩。尤其是中兴所依赖的中低端智能手机，遭遇的市场竞争只能用惨烈来形容。与之相比，华为(微博)已经开始在高端手机市场进行了积极布局。尽管中兴也有自己认为的高端手机产品，但推广力度要小得多。

一位在中兴工作近十年的海外项目相关中层人士告诉《第一财经周刊》，眼下公司内部一个很大的变化，就是重新强调对利润的考核和管控，上半年签订的合同质量“会比以前高”，不过这种收益要等到年底才能体现出？来。

另外在上半年国内三大运营商的集采中，中兴获得的合同和份额也都比往年要大，但这些合约还无法马上计入收入。另一个利好消息还包括，下半年很可能还会有毛利率较高的其他集团采购项目。

如果中兴业绩的确就此重新抬头，那么此次高管增持的时机可真是恰到好处。来源：2012-7-30 《第一财经周刊》微博

[返回目录](#)

中兴通讯获高管进一步增持 累计增持近 60 万股

中兴通讯(微博)宣布，继董事长、总裁、首席财务官和监事长等 7 位公司高层增持股票后，7 月 20 日邱未召、倪勤、王家然、何雪梅等 4 位公司高层以自

有资金增持 155000 股。7 月 18 日至 7 月 20 日，中兴通讯公司高层已累计集中增持 597800 股。

据悉，王家然和陈建洲已经是本月第二次增持公司股票，其中王家然累计增持达 10 万股，成为增持量最大的三位高层之一。来源：2012-7-25 新浪科技微博

[返回目录](#)

【华为】

华为“管道战略”初显成效

日前，华为(微博)公布 2012 年上半年业绩：销售收入 1027 亿人民币，同比增长 5.1%；营业利润 87.9 亿人民币，营业利润率 8.6%，营业利润环比上升 20.3%，同比下降 22.0%。

据媒体公开报道的数据统计，爱立信(微博)上半年收入 1063 亿元，收益 100 亿元；诺西 2012 年上半年收入 628.7 亿元，运营亏损 12.32 亿元。通过各家电信设备商半年业绩数据的对比，表示，华为在全球经济形势依然严峻、电信设备市场面临较大压力的情况下，仍保持了稳健增长的态势。

从 2011 年开始，全球通信低迷，国外电信运营商普遍收入锐减、利润下滑，电信设备商也纷纷出现各种下滑信号。此外，受到全球经济不景气的影响，通信设备行业 2012 年整体增长放缓。据了解，华为公司预计年度增长 15%左右，运营效率会有提升，盈利能力与 2011 年持平，现金流改善，整体财务状况安全。

华为首席财务官孟晚舟表示：“2012 年，公司明确了管道战略，进一步围绕管道战略进行聚焦。与此同时，公司实施了‘有效增长，提升效率’的策略，推动经营效益及运作效率的持续提升。”

据了解，管道战略是华为公司的核心战略。华为也将坚定不移地聚焦管道业务。面向即将到来的数字洪水时代，华为将通过提升管道容量、增强管道使能、优化管道管理，使管道越来越宽，管道覆盖无处不在，客户体验越来越好，从而促进全社会实现联接的无限可能，极大地丰富人们的沟通与生活，提升工作效率。

2012 年上半年，华为三大业务在技术创新和市场拓展方面都取得了较大的进步，进一步强化了华为作为全球领先的 ICT 解决方案供应商的地位。华为运营商网络在上半年保持了领先，其无线领域率先推出了单站点容量达到 Giga 比特的 GigaSite 解决方案，以及业界最高集成度的 small cell 解决方案 AtomCell。截至 2012 年 6 月，在全球已经发布 80 个 LTE 商用网络中，华为部署了 38 个，可为全球 2 亿人口提供 LTE 服务。

消费者业务领域，华为布局全球高端智能手机市场，其推出的 Ascend P1、Ascend D1 等高端旗舰产品陆续在中国、西欧、日本、澳大利亚、加拿大等国家和地区上市并大卖。据易观国际(微博)数据，在中国智能手机市场，华为以 12.16% 的份额排名第二。

作为世界 500 强中唯一一家非上市企业，华为本无需公开财报，但 2012 年以来，华为不断增强开放透明的力度。面对全球化业务的挑战，华为未来将更加注重商业生态环境的改善工作，以持续提升其全球化、本地化的能力。此外，正在开展的“华为是谁”品牌运动也表明，手机终端很可能成为华为未来的重要增长点之一。来源：2012-7-30 中华工商时报

[返回目录](#)

华为高端智能手机押注海思

华为(微博)手机产品全球营销总监 FREDERIC FLEURANCE 表示，华为公司手机芯片战略将在明(2013)年发生重大改变，高端智能手机芯片将重要选择海思，预计将有至少 4 款高端智能手机处理器采用海思芯片，并将同步采用海思的 LTE 芯片。

FREDERIC FLEURANCE 表示，华为目前拥有高通(微博)、德仪、联发科(微博)、海思等 5 个芯片平台，华为今后策略是海思平台专供高端产品；高通平台专攻量大产品；新机种将不会再采用德仪平台，而新打入华为的联发科，主要是以双卡双待产品为主。

华为 2012 年在 MWC 世界移动通信大会上发布采用海思四核心处理器平台的高端智能手机 Ascend D1，引起轰动，但 Ascend D1 上市一再延期，据闻是需要解决处理器过热的问题。华为近来集中精力加强研发，将进一步加强与海思的合作，确保自身的元器件供应和垂直整合，提高利润率。

华为 2011 年开始推出手机自主品牌。华为已经在全球成立了 8 个设计中心，与微软、高通等公司成立联合实验室，并花费巨资，在市场强力推广品牌形象，2012 年预计投入 2 亿美元。来源：2012-7-31 中国通信网

[返回目录](#)

华为首获全球通信设备半程冠军

苦守亚军位置两年的深圳华为(微博),终于在龙年夏天实现了在世界通信设备行业的重大突破——华为昨晚公布 2012 年上半年业绩,销售收入达 1027 亿元人民币,第一次超越全球老大爱立信(微博),首次成为全球“半程冠军”。

华为的“超车”,发生在全球电信设备市场竞争日益加剧、发展一片低迷之际。7月19日,爱立信发布 2012 年第二季度财报,2012 年上半年实现净销售额 1063 亿瑞典克朗,按即时汇率,约合 975 亿人民币。华为同比增长 5.1%,而爱立信同比微降 1.3%,一升一降,龙头易位。据记者比较,排名第三的阿尔卡特朗讯营收预计约 517.25 亿元人民币,诺基亚西门子约 485 亿元人民币。艾瑞专家麦浩超分析,由于全球经济形势的不确定性,电信运营商减少支出,导致通信设备企业普遍出现业绩亏损。业内专家称,华为的升位,是一次典型的“逆市超车”。

坚持研发创新、自主创新,是华为持续发力的基石。据了解,2011 年华为的全球 PCT 专利申请量达 2463 项,位居全球第三位,目前拥有约 10% 的 LTE(4G)基础专利,跻身全球前三。多年来,华为一直坚持将每年收入的 10% 投入研发,仅 2011 年研发投入就达 24.5 亿美元。截至目前,华为在德国法兰克福、瑞典斯德哥尔摩、英国伦敦、法国巴黎、意大利米兰、俄罗斯莫斯科、印度班加罗尔等地设立了 23 个研究所,与欧美及印度主流运营商成立 34 个联合创新中心。

加快转型升级,是华为逆市增长的重要力量。在新兴的 4G 领域,在 2012 年 6 月全球已发布的 80 个 LTE 商用网络中,华为部署 38 个,占据 47.5% 的份额,可为 2 亿人口提供服务。易观国际(微博)数据显示,在中国智能手机市场,华为以 12.16% 的份额排名第二,在发达国家和地区呈热卖之势。来源:2012-7-25 深圳特区报微博

[返回目录](#)

华为上半年收入 1027 亿发力市场渠道构架

7月24日,华为(微博)公布了 2012 年上半年业绩,销售收入 1027 亿人民币,同比增长 5.1%;营业利润 87.9 亿人民币,营业利润率 8.6%,营业利润环比上升 20.3%,同比下降 22.0%。

华为首席财务官孟晚舟表示:“2012 年,公司明确了管道战略,进一步围绕管道战略进行聚焦。我们对公司全年的经营情况和盈利能力保持较为乐观的预期。”

据记者了解，华为预计 2012 年度增长 15%左右，盈利能力与 2011 年持平，现金流状况将得到改善。

2012 年全球通信设备行业整体增长放缓。为了应对这种困境，华为整合了原华为-赛门铁克业务，以进一步完善其面向企业市场的 ICT 解决方案。

目前，华为正在大力铺设渠道，到目前为止，华为在全球拥有 2000 多家渠道合作伙伴，包括 200 多家总经销商和增值经销商等一级渠道合作伙伴。

对此，有电信行业分析师向媒体表示，预计华为的渠道将会在未来两至三年逐渐趋于成熟。来源：2012-7-25 每日经济新闻

[返回目录](#)

华为：上半年收入 1027 亿 全年业绩预期较乐观

在电信设备市场增长放缓、电信设备商普遍不景气的情况下，华为(微博)的半年报看起来相对乐观。

7 月 24 日，华为公布 2012 年上半年业绩：销售收入 1027 亿人民币，同比增长 5.1%；营业利润 87.9 亿人民币，营业利润率 8.6%，营业利润环比上升 20.3%，同比下降 22.0%。这个数字说明，华为从 2011 年开始的业务转型战略初见成效。

“我们对公司全年的经营情况和盈利能力保持较为乐观的预期。”华为首席财务官孟晚舟表示：“2012 年，公司明确了管道战略，进一步围绕管道战略进行聚焦。与此同时，公司实施了‘有效增长，提升效率’的策略，推动经营效益及运作效率的持续提升。”

当前，全球电信设备商普遍遭遇艰难。电信运营商面临收入减少、投资放缓的局面，从而导致电信设备商的运营业务增长缓慢，甚至出现了下滑。

行业老大爱立信第二季度财报显示，净销售额增长了 1%，但净收入下滑了 63%；中兴通讯(微博)预计第二季度净利润也将下滑 60%~80%；诺基亚西门子第二季度的销售收入同比下跌 8%，运营亏损 2.27 亿欧元(约合 2.78 亿美元)；阿尔卡特朗讯也预计第二季度营业亏损为 4000 万欧元，无法达到 2012 年的利润目标。

在运营业务逐渐遇到天花板的情况下，华为从 2011 年开始进行业务转型，通过新投入的企业业务和消费终端业务增加了新的增长点。

在企业业务方面，华为整合了原华为-赛门铁克业务，进一步完善了面向企业市场的 ICT 解决方案。华为内部人士透露，到目前，华为企业业务在全球拥

有 2000 多家渠道合作伙伴，包括 200 多家总经销商和增值经销商等一级渠道合作伙伴。

在终端业务上，华为改变过去只做低端“白牌”手机的历史，推出 Ascend 系列，向苹果和三星(微博)看齐，据易观国际数据，在中国智能手机市场，华为份额 12.16%，已排名第二。

不过上述两大业务集团目前尚处于投入期，作为新进入者，仍然面临行业突破的压力。来源：2012-7-25 经济观察网微博

[返回目录](#)

华为重申在英长期发展 2013 年当地员工将超千人

华为(微博)近日重申了其在英国发展的长期承诺。该公司在英国的员工人数将增加 20%，到 2013 年将超过 1000 人。华为称赞英国政府创造了一个公开透明的商业环境。

华为董事长孙亚芳上周五在全球投资论坛(Global Investment Forum)上表示：“华为 2001 年在英国设立了首个办事处。自那时我们就发现英国是一个自由开放的市场，这里有着高效、给予支持的透明政府。”

“随着我们与英国客户的合作，我们通过学习他们的专业管理和清晰战略规划持续提高自身业务表现。今天，华为已成为英国大多数电信运营商的战略合作伙伴，我们也已与领先的运营商们建立了联合创新实验室(Joint Innovation Labs)。”当谈及华为未来的投资计划时，孙亚芳表示：“华为英国公司目前已有超过 800 名员工，预计将在 2013 年增至超 1000 名。华为将在伦敦设立首个终端设备全球设计中心。”

她表示，自 2001 年来到英国以后，华为一直通过“零等待”、无所不在的超宽带基础设施帮助英国实现其宽带目标。

截至 2012 年 5 月，华为与英国电信(BT)合作已为超过 1000 万家庭提供了光纤覆盖。到 2014 年，2/3 的家庭和办公场所将会享受到光纤连接。华为为 Everything Everywhere 提供的领先移动基站技术，以及对沃达丰的网络实施的现代化工程，都可向英国提供领先的移动宽带服务。

“作为一家公司，我们对自身在英国的成就和贡献感到自豪，我们期望未来与合作伙伴能有更深入更广泛的合作。”她表示。来源：2012-7-30 中国通信网

[返回目录](#)

【诺基亚】

诺基亚中国研究院开始裁员

对于有传言称诺基亚(微博)中国研究院开始裁员，诺基亚中国公司资讯总监高翔表示，诺基亚在华研究院确实有裁员，但具体情况无法披露。不过，这也意味着诺基亚的裁员从销售系统蔓延到研发系统。

诺基亚中国研究院位于北京经济技术开发区(BDA)诺基亚中国园，是诺基亚在全球非常重要的一个研究机构，院长刘震。据悉，诺基亚将关闭中国研究院的一些试验室。

实际上，从7月份开始，诺基亚将在全球陆续裁员1万人，削减16亿欧元支出，其中首先被裁掉的是4月份已经宣布彻底放弃的MeeGo的高层和研发总监，MeeGo这个部门的员工也自此彻底离开诺基亚。

而在中国，最先透露出裁员消息的是，诺基亚撤销了原东西两大销售区，将原先的东南西北四大销售区合并为大南区和大北区两大区。

不过，网上的信息显示，2012年上半年诺基亚中国研究院还去一些高校招聘，比如其2012年4月的一则招聘信息称“诺基亚北京研究院招聘：本地化应用与系统平台组(LCS)，合同形式为外部员工(FESCO)。薪酬待遇：税前月薪最低8000元起，视个人能力和经验灵活上调”。

在目前的大裁员情况下，很难说这些招聘是否会继续。来源：2012-7-25 新浪科技微博

[返回目录](#)

诺基亚告别芬兰制造：关闭最后一家芬兰工厂

诺基亚(微博)周五确认，将关闭位于Salo的最后一家芬兰手机工厂，并就裁员进行谈判。诺基亚Salo工厂的780名员工将被裁减，低于外界最初猜测的850人。

诺基亚未来将无法以“芬兰制造”自诩。本周三，该工厂组装了最后一部诺基亚手机。诺基亚关闭Salo工厂为意料之中的举措。诺基亚早在6月份时就表示，作为削减成本计划的一部分，将在芬兰裁减3700人。诺基亚随后上调了裁员目标，将在全球范围内裁员1万人。

诺基亚Salo工厂将于2012年9月正式关闭。过去几个季度中，诺基亚采取了一切可能的举措，以保持竞争力。不过2012年第二季度，诺基亚的运营亏

损同比几乎翻番。诺基亚表示，关闭 Salo 工厂以及德国和加拿大研发中心等举措将帮助该公司在 2013 年底之前节约近 20 亿美元成本。来源：2012-7-28 新浪科技微博

[返回目录](#)

【其他制造商】

联想手机年内目标 2000 万部

联想正在智能手机上寻求突破，以应对全球 PC 出货量的下滑趋势。

第三方市场调研公司赛诺数据报告显示，2012 年 6 月，联想手机以 11% 的市场份额超越诺基亚成为中国市场第二大手机厂商，三星(微博)以 15.73% 的市场份额位列第一。在联想智能手机方面，联想目前份额已达 13.1%，仍位列第二，而联想 2011 年该数据仅占 0.72%。

联想发力手机的背后是全球 PC 出货量的下滑。也正基于对此的判断，联想较早地启动了 PC+战略，而智能手机将成为 PC+最重要的终端之一。

联想移动互联和数字家庭业务集团总裁刘军表示，联想 2012 年有望达 2000 万部的手机出货量，其中，智能机占比将超过 70%。

瞄准三星

一名联想内部人士透露，联想将国内的手机竞争对手瞄准三星。据联想内部预计，三星在 2012 年第三季度的国内市场份额或将下滑 2 个百分点，与联想持平。

从战略上也能看出联想基于三星所展开的针对性布局。

刘军表示，联想将采取大屏策略、多产品矩阵、借助 PC 渠道和供应链的方式快速切入市场，此外，在运营商关系上，联想相比其他竞争对手也拥有较大的竞争力。

与功能机不同，智能手机考验的是端到端的整合能力。借助 PC 供应链资源，似乎是 PC 厂商转型手机制造的核心优势。刘军认为，智能手机的技术体系和工艺体系已越来越趋同于 PC，其架构仍然是“PC+操作系统”，符合摩尔定律的技术发展规律。

此外，在开发流程上，智能手机也越来越像 PC。联想的 PC 制造资源和经验，可以很好地平移到手机移动领域。

艾媒 CEO 张毅认为，三星是在供应链的优势基础上，以做到市场快速反应而成功；而联想是借助其在 PC 方面流程的控制经验，做到供应链的周转效率。

此外，联想的运营商资源优势，也使得联想手机能够快速切入市场。一份数据显示，联想手机在联通和中移动定制机方面均排名第一，在电信定制机里也位列前位。目前，联想运营商定制的数量占整体出货量的 50% 以上。

不过，在产品策略上，联想却与三星的打法一致，均打出“大屏+多产品矩阵”策略，据了解，目前联想已部署 30 余款智能手机，且手机屏幕均采用 4-5 英寸之间。但在价格上，联想具有较大优势。

PC+战略

有分析认为，联想已经开始学会借助整体优势，推出其在 PC+ 战略之下的单项产品。而联想手机也只是联想“四屏计划”中的一环。除手机外，PC+ 还包括电视、平板、PC 等。而联想的产品线越丰富，品牌优势越强，供应链、渠道的协同作用也将越加凸显。这是有别于苹果、三星的第三种模式。

联想目前已在部署联想零售品牌商店的转型工作，以满足未来 PC+ 战略的零售渠道需要。

上述调整方向为，联想 PC 门店将转型为小 3C 门店，原有的零售店将不再只销售联想品牌的 PC 产品，而会销售包括手机、电视、平板等 PC+ 产品。根据要求，截至 2012 年年底，有上百家全国联想零售门店将进行改造。

此外，借助 PC+ 产品的协同优势，联想手机也将走向海外。刘军表示，联想手机将借助联想原有的渠道，走“先新兴、后成熟”的市场策略。联想手机 2012 年在俄罗斯、印度、越南、印尼均有布局。

不过，张毅认为，联想手机是否能取得持续的成绩还体现在协调力与执行力上，从整个 PC 业来看，惠普(微博)、戴尔(微博)也曾打过手机的算盘，但并未成功。此外，如何围绕手机终端搭建生态链，也同样考验着联想。

[返回目录](#)

三星智能机出货量达苹果两倍

市场研究机构 IDC 日前发布的数据显示，2012 年二季度三星(微博)智能机出货量是苹果的近两倍。全球智能机出货量达到 1.539 亿部，同比增长了 42%。

根据报告，二季度三星智能机出货量达到 5020 万部，同比增 172.8%，市场份额为 32.6%。而排名第二的苹果出货量为 2600 万部，市场份额为 16.9%。

诺基亚(微博)排名第三，出货量为 1020 万部，其中 Lumia 系列出货量为 400 万部，诺基亚的市场份额也降至 6.6%。

HTC(微博)和中兴分列第四和第五位。这也是中兴首次攀升至全球智能机出货量第五的位子。来源：2012-7-30 新京报微博



摩托罗拉系统二季度销售额 21 亿美元同比增 8%

摩托罗拉(微博)系统公司今日公布了 2012 年第二季度财报，第二季度销售额达 21 亿美元，比 2011 年同期增长 8%。

二季度销售额 21 亿美元

2012 年第二季度的 GAAP 运营收益为 2.78 亿美元，占销售额的 12.9%，2011 年同期为 1.59 亿美元，占销售额的 8%。持续经营业务的 GAAP 每股收益 (EPS) 为 0.60 美元，2011 年同期为 0.14 美元。

2012 年第二季度非 GAAP 运营收益为 3.50 亿美元，占销售额的 16.3%，2011 年同期为 3.04 亿美元，占销售额的 15.3%。持续经营业务的非 GAAP 每股收益为 0.70 美元，2011 年同期为 0.54 美元。非 GAAP 财务数据不包括每股摊薄约为 0.10 美元的税后收益，该收益涉及股票形式的薪酬费用、无形资产摊销费用和与突出显示的项目相关的费用。

2012 年第二季度，公司通过持续经营业务产生的经营现金流为 2.54 亿美元。此外，本季度，公司回购了 4.39 亿美元股票，支付股息 6400 万美元。截止季末共有现金**37 亿美元。

政府业务销售额为 15 亿美元，比 2011 年同期增长 14%，所有区域均实现增长。GAAP 运营收益为 1.97 亿美元，占销售额的 13.5%，2011 年同期为 1.05 亿美元，占销售额的 8.2%。非 GAAP 运营收益为 2.40 亿美元，占销售额的 16.4%，2011 年同期为 1.68 亿美元，占销售额的 13.1%。

企业业务销售额为 6.89 亿美元，比 2011 年同期下降 2%，包括 iDEN 销售额的预期下滑。GAAP 运营收益为 0.81 亿美元，占销售额的 11.8%，2011 年同期为 0.54 亿美元，占销售额的 7.7%。非 GAAP 运营收益为 1.10 亿美元，占销售额的 16.0%，2011 年同期为 1.36 亿美元，占销售额的 19.4%。

第三季度和全年预期

与 2011 年同期相比，公司预计第三季销售额将增长约 3%，持续经营业务的每股收益从 0.69 美元增加到 0.74 美元。公司还将 2012 全年销售额预期从之前对比 2011 年高出约 5%上调至 5%到 6%之间。运营收益预期保持不变，将占销售额的 17%左右。本次预期不包括股票形式的薪酬费用、无形资产摊销费用以及与公司季度收益报表中突出显示的项目相关的费用。

公司今天宣布董事会定期季度现金股息已增加 18%，增至每股 0.26 美元。下个季度的股息将会在 2012 年 10 月 15 日支付给 2012 年 9 月 14 日股市收盘

之前登记在册的股东们。作为继续向股东回报计划的一部分，公司董事会已授权 20 亿美元的额外股票回购，此次回购没有终止日期。此前公司已授权 30 亿美元的股票回购，其中 29 亿美元股票回购已在过去 12 个月内完成。今后，摩托罗拉系统会继续在公开市场或者其他非公开交易中根据市场条件回购股票。来源：

2012-7-31 新浪科技微博

[返回目录](#)

服务增值篇

【趋势观察】

电信业八大领域将向民资开放

“将激励民间资本进一步进入电信业的八个领域，并鼓励民间资本开展移动通信转售业务试点，试点方案近期将出台。”在昨日举行的“2012 年上半年全国工业通信业发展情况”发布会上，工业和信息化部总工程师朱宏任指出，上半年，我国通信业发展势头良好，全国电信主营业务收入同比增长 9.2%。

此外，宽带普及提速工程实施以来，进展顺利，新增光纤用户 1800 万户，超过全年目标一半。截至 6 月底，使用 4 兆及以上带宽产品的用户比例已经达到了 54%，比 2011 年末提升了 14 个百分点，同时，在降低单位带宽价格上，全国平均单位带宽价格比 2011 年底下降了 18.7%。

可令电信市场结构更加优化

《关于鼓励和引导民间资本进一步进入电信业的实施意见》已于 2012 年 6 月份出台，意见提出了激励民间资本进一步进入电信业的八个领域，即鼓励民间资本开展移动通信转售业务的试点；鼓励民间资本开展接入网业务的试点和用户驻地网业务；鼓励民间资本开展网络托管业务；鼓励民间资本开展增值电信业务；鼓励符合条件的民营企业申请通信工程设计、施工、监理、信息网络系统集成、用户管线建设以及通信建设项目招标代理机构等企业资质；鼓励民间资本参与基站机房、通信塔等基础设施的投资、建设和运营维护；鼓励民间资本以参股的方式进入基础电信运营市场；鼓励民营电信企业“走出去”，积极参与国际竞争。

《实施意见》一经发布便引起了市场的强烈关注，不少机构认为这次意见稿的推出意味着新一轮行业投资热潮将出现。

“鼓励和引导民间资本进入电信业，必将给行业注入新的发展活力”。

而事实上，在此之前也不乏民营资本进入电信业的先例，从上世纪 90 年代的润迅到 2000 年的中信网络，以及颇具争议的“泰龙模式”，最终都受政策、市场等诸多因素影响，基本以失败告终。

此次《实施意见》对民间资本的开放，是否会重蹈覆辙同样令人关注。中国信息经济学会理事长、业界知名电信专家杨培芳先生曾表示，“这可令电信市场结构更加优化，随着竞争主体的增多，在一定程度上也会促进国有运营企业加大对现有企业的服务与创新力度。”但也有业内人士直言，与政策出台相比，后续细则的制定、执行和监管更是长期而艰苦的工作。

对此，工信部新闻发言人、通信发展司司长张峰表示，这些领域进一步向民间资本开放是鼓励民间资本进入电信业的最好激励。另外，《实施意见》还从法制建设、加强监管、完善服务、营造“走出去”的环境以及加强指导和监督等五个方面提出了民间资本进入电信业的保障措施。

“《实施意见》涵盖了业务、建设、资本、以及‘走出去’等各个层面，是一个全方位向民间资本开放的政策设计，包括了移动转售业务、宽带接入业务以及互联网等目前通信行业发展的重点、热点和增长最快的领域，是国家重点支持的战略性新兴产业，引入民间资本后，将为电信市场带来更多活力，也将为民营企业发展带来更广阔的空间”，张峰强调，目前，工信部正在制定试点方案，并将于近期出台。

超五成用户使用 4 兆以上带宽

对于公众尤为关注的宽带普及提速工程，张峰指出，“截至 6 月底，时间过半，目标也实现过半”，工信部在下半年将在多方面继续展开工作。

《关于实施宽带普及提速工程的意见》，4 月 1 日由工信部发布，意见以“建光网、提速度、促普及、扩应用、降资费、惠民生”为总体目标，意在推动我国宽带基础设施水平的提升，促进宽带应用的普及和推广。

张峰在会上提到，目前为止，在速率、网络覆盖面以及价格等方面完成情况均超过了年初预期。使用 4 兆及以上带宽产品的用户比例已经达到了 54%，比 2011 年末提升了 14 个百分点，新增光纤到户覆盖家庭超过了 2300 万户，新增固定宽带接入互联网家庭超过了 1000 万户，在降低单位带宽价格上，全国平均单位带宽价格比 2011 年底下降了 18.7%。

尽管宽带的普及推广已取得一定成效，但不少专家认为我国的宽带发展现状与我国作为全球第二大经济体的现状仍不相称，而在他们看来“宽带中国”工程的提出，有望改变此尴尬局面。

张峰特别提到，目前各省通信主管部门正积极推动出台本省实施指导意见，并不断创新工作方法，部分省也率先出台了地方光纤到户的强制性建设标准，积极争取将宽带建设纳入城乡规划。

“宽带中国”是在宽带普及的过程中，国务院确定的一项重要工程。此工程从2012年起由工信部实施，计划用几年时间对我国的网速进行“降价提速”，加快推进3G和光纤宽带网络发展，扩大覆盖范围。争取到2015年末，城市家庭带宽达到20兆以上，农村家庭达到4兆以上，东部发达地区的省会城市家庭达到100兆。来源：2012-7-26 南方日报

[返回目录](#)

设备商业绩频亮红灯 4G 成复兴希望

在智能手机市场因为前景看好而引来百花齐放局面的同时，通信设备商的日子却不怎么好过。前日，华为(微博)发布了其2012年的上半年业绩，虽然销售收入同比增长5.1%达到1027亿元人民币的水平，但其营业利润同比却下滑了22%，表现不甚理想。然而华为并非唯一一家出现利润下滑的通信设备商。在过去的一两周里，爱立信、阿尔卡特朗讯、中兴通讯(微博)等通信设备巨头相继发布的业绩报告也相当惨淡。疲软的全球经济形势，正在给电信设备市场带来前所未有的压力。

利润下滑是普遍现象

作为全球通信设备市场的老大，爱立信在2012年第二季度的销售额仅增长了1%，净利润更是同比大幅下滑了63%，仅有1.72亿美元。对此，爱立信全球总裁兼CEO卫翰思直言：“该季度网络设备的销售同比下降主要是由于CDMA销售的预期下降、中国市场业务活跃度偏低、GSM销售疲软，以及俄罗斯市场3G销售低迷。”另一巨头阿尔卡特朗讯的情况也同样不容乐观，据其不久前发布的业绩预警显示，2012年二季度，该公司将出现4000万欧元的亏损，而且预计全年盈利的希望也颇为渺茫。

不仅如此，诺基亚西门子在2012年二季度也出现了销售收入的下滑，同比跌幅达到了8%，而运营利润则直接出现了2.78亿美元的亏损。在这种严峻的市场形势下，即使擅长成本控制的国产通信设备商也未能幸免，除了华为出现了营业利润下滑外，中兴通信也发出了盈利预警，称其2012年第二季度的利润可能会下滑60%-80%，这一预警大大出乎了投资业界的预料，也让近期中兴通讯的股价跌到了三年来最低的水平。

4G 市场成复兴希望

虽然华为的营业利润出现了同比下滑，但华为首席财务官孟晚舟表示，该公司仍然对全年的经营情况和盈利能力保持较为乐观的预期。究其原因，除了华为在光接入、光传送和分组微博市场持续保持领先地位之外，还因为在全球方兴未艾的 LTE 商用网络建设中，华为也抢得了不少先机。据透露，截至 2012 年 6 月，在全球已经发布 80 个 LTE 商用网络中，华为已经成功地部署了 38 个，而且就全球范围的情况来看，LTE 网络的建设在未来几年中还将进一步加速。

统计数据显示，全球已有 301 家运营商承诺部署 LTE 商用网络，或正在进行试运行、技术试验或研究。其中，分布在 81 个国家 242 家运营商的商用 LTE 网络已进入规划、部署、商用阶段。其余 59 家运营商分布在另外的 14 个国家，正在进行 LTE 试运行、测试或研究，一旦这些计划全面铺开，将给通信设备厂商带来数千亿美元的全新商机。中兴通讯和爱立信近日就成功获得了中国移动(微博)香港的 LTE 网络建设订单，而且和全球其他地区不同，中国移动在香港建设的 LTE 网络是全球首个双模 LTE 网络，同时支持 TD-LTE 和 FDD LTE。中兴通讯副总裁刘鹏称，这对于中国内地建设 TD-LTE 网络具有强烈的示范效应和标杆作用。而爱立信方面也表示，作为全球最具潜力的通信市场，中国未来的 LTE 商用对通信设备商具有举足轻重的意义。来源：2012-7-26 南方日报

[返回目录](#)

台湾智能光网计划 4 年后光纤网络将覆盖 8 成家庭

日前，台湾智能光网正式取得台北市市内网络业务筹设特许，未来若顺利完成光纤网络建设，将提供北市家庭高速光纤上网服务的另一低价选择。4 年后光纤网络将覆盖台北市 8 成家庭。

台湾智慧光网 2011 年底取得台北市光纤网络建设项目，将在台北市利用市区道路、下水道管线，铺设光纤网络，以提供较中华电信收费更低的 100M 高速光纤上网服务，4 年后光纤网络将覆盖台北市 8 成家庭。

台湾智慧光网 4 月向 NCC 提出俗称“小固网”的市内网络业务特许申请，NCC 今天评估其营运计划说明，基于促进固网市场竞争的考虑下予以通过，象征台北市光纤网络向前迈进了一步。

NCC 主任秘书暨发言人翁柏宗表示，依台湾智慧光网所提出的说明，该公司将采用先进的技术提供宽带上网服务，未来也可开放给缺乏骨干网络而必需租用中华电信线路的行动通讯业者使用，有利于电信市场的竞争。

取得“小固网”业务特许后，台湾智慧光网可在北市铺设市内网络从事 VoIP 网络语音通话及宽带上网等相关服务。但后续还有相当多的程序必需达成，例如

取得特许后需在 6 个月内变更公司业务登记,将资本额增加至法定资本额 5 亿元,再提出网络建设许可,依法需在 3 年内完成至少 3.3 万门号规模,未来仍有相当多的考验。

由于“小固网”特许不只允许运营商经营宽带网络业务,还可经营 VoIP 网络语音通讯服务,未来台湾智能光网除了高速光纤上网服务,可望提供台北市民众具竞争力的市内网络电话服务,增加通讯服务选择弹性。

按计划,若一切程序申请顺利,最快在 2012 年底先开始北市内湖、南港、松山区网络建设,2013 年中先开放 100M 高速双向光纤上网服务,再布建其他行政区网络,一年网络涵盖北市三分之一家庭,2016 年覆盖半数以上,2016 年底覆盖 8 成家庭。来源:2012-7-26 飞象网

[返回目录](#)

【移动增值服务】

北京移动推“业务扣费 主动提醒”服务

无线音乐俱乐部、手机证券、手机阅读……对于张先生来说,关注和订购数据业务,成为了生活中不可或缺的一部分。而对于每一笔消费支出,张先生都很清楚,这都要归功于北京移动推出的“业务扣费 主动支持”的服务。在扣取增值业务的费用前,移动用户都会收到 10086 开头号码发送的扣费提醒短信。用户如有疑义,更可直接不回复短信进行取消订购,对于退订的业务,不会再收取费用。

比如,上周张先生开通了北京移动的号簿管家业务,发送短信 KTPIM 到 10086 后,马上收到回复:“欢迎订购中国移动(微博)号簿管家业务,您将收到由 10086 发送的订购确认短信,请注意查收。之后张先生就收到了北京移动的提醒短信:“您好!您将订购中国移动的号簿管家服务,标准资费 3 元/月,请在 24 小时内回复“是”确认订购,回复其他内容和不回复则不订购。”

可以说,这项服务有效地防止了未经用户确认违规订制、山寨机内置功能恶意订制等违规现象,最大限度地保护用户利益,真正做到了“我的消费我做主”。

号外号外!

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)!详情请询 10086。来源:2012-7-27 北京晨报

[返回目录](#)

中国电信开推 WiFi 国际漫游：1 元/分钟

伦敦奥运会前夕，中国电信(微博)宣布，将把 WiFi 漫游服务扩展到 33 个国家和地区，包括英国、法国、德国、意大利、西班牙等，有超过 28 万个 WiFi 热点，包括在英国一地，用户可使用的热点就超过 4000 个，而中国电信 WiFi 国际漫游服务的资费为 1 元/分钟。

中国电信介绍，伦敦奥运会期间去英国的中国电信用户，可以选择中国电信在英国推出的“CTExcelbiz”的移动业务。这是中国电信在海外首次提供的面向个人的移动通信服务，也成为中国第一个在海外提供虚拟移动网络运营服务的电信运营商。CTExcelbiz 使用中英双语提供 7X24 小时的客户服务，同时提供中英双语网站(www.ctexcel.com)，方便查询余额和在线充值。CTExcelbiz 与 Paypoint 及 Payzone 交易网络合作，5 万余家充值网点遍布全英各地。

同时，中国电信用户的天翼 WiFi 账号可办理国际及港澳台漫游功能，在网站(http://cwclient.vnet.cn/)下载支持手机或电脑的客户端后，即可使用。

据了解，中国电信国际及港澳台漫游已经覆盖全球 259 个国家和地区，客户在 13 个国家和地区还可以通过使用双模手机和天翼国际卡实现 CDMA 和 GSM/WCDMA 双网漫游的自由切换。

此前的 2012 年 5 月 1 日，中国电信再次大幅下调 11 个国家拨打中国大陆地区的国际漫游语音资费，平均降幅超过 50%，最高降幅达到 81%。这 11 个国家包括韩国、加拿大、澳大利亚、德国、法国、新西兰、英国、意大利、马来西亚、荷兰、西班牙等。来源：2012-7-26 新浪科技微博

[返回目录](#)

【网络增值服务】

天津移动推一机双号实号码业务

天津移动近日全新推出“一机双号实号码业务”，用户可以拥有 2 个手机号码，充分保护个人隐私，远离电话骚扰。据统计，目前天津本地注册用户数已达 4000 余户。

一机双号业务是一种在移动通信网中应用的技术，为拥有一个 SIM 卡的移动用户提供两个电话号码。用户可以使用这些号码接听来电，选择向他拨出的被叫用户显示不同的主叫号码。

一机双号实号码业务采用标准的 MSISDN 号码(即手机号码)，用户申请“一机双号实号码”业务后，就可以再拥有一个移动号码。用户可以针对不同的人群

选择使用不同的电话号码来进行呼叫，也可以在不同的时段将副号码设置为“开机”或“关机”状态，充分保护隐私。

此项业务的开通范围是天津移动所有的移动电话用户，并支持用户在全国漫游状态下接听。通过一机双号实号码业务拨出电话时，不包括 110、120、119、122、10086、114、10060、10010 等特服电话。

一机双号实号码资费为每月 8 元功能费，从主号码中收取。其中，用户通过副号码通话所产生的通话费，会按照用户主号码现行资费收取。

一机双号实号码业务提供了两种业务开通方式——短信注册和营业厅注册。用户编辑短信 3113 发送到 10086，或编辑短信 RZC 发送到 10658359 即可订购，或前往营业厅开通该业务。

用户拨打 1255016+被叫号码时，对方来电即显示副号码。拨打 1255016 管理热线，按 2 号键可以随时更改副号码的开/关机状态，同时支持黑白名单的设置功能。副号码在设置关机状态后，任何未接来电都会以短信的方式提示给用户，以免漏掉重要来电。来源：2012-7-25 通信产业网

[返回目录](#)

上海移动无线网络接入点年底增至 7.5 万个

日前，上海移动在田子坊、陆家嘴等区域已经完成了无线网络覆盖建设，市民可以在这些区域享受免费上网冲浪。

记者在陆家嘴体验发现，连接“CMCC-LJZ”无线网络后即可上网，无需输入用户名、密码。如果只是浏览新闻、逛淘宝等，速度很快。在东方明珠前的环形天桥附近，边走边在线听歌，一路都有 WiFi 信号覆盖，信号强度多数时候是满格。不过，到了滨江大道附近后，WiFi 信号有所减弱，打开一个百度(微博)页面大约花了 2 分多钟。

昨天，上海移动介绍，3G 网络将于“十二五”中期在上海地域实现全面深度覆盖，全市平均提供 1M 以上接入能力，市区达 3M 以上。目前，4G(TD—LTE)试验网主要在做相应的布站工作，届时上海 4G 网络将会覆盖内环以内的相应区域，最高网速将达 90M，预计 2012 年第三季度将推出高通(微博)的 TD-LTE 芯片，并在 2013 年的上半年放号。首款 TD—LTE 手机也可望年底推出，预计 2013 年 4G 智能手机将大规模普及。

截至目前，上海移动全市共拥有无线网络接入点近 5 万个，预计到 2012 年年底将增至 7.5 万个。计划到 2013 年底前，完成覆盖医疗卫生、文化场所、交

通枢纽、政府办公服务窗口等处近 1 万个无无线网络接入点的公益建设试点示范。来源：2012-7-25 新闻晨报

[返回目录](#)

联通推出车联网后视镜 开车出行新导航方式

在日前举行的 2012 深圳国际汽车电子展上，中国联通(微博)展示了首款基于 3G 网络的车联网后视镜。

该产品的功能与常见的车载导航类似，包括地图导航、周边饮食住宿服务信息、蓝牙电话、倒车后视等，但实现方式大不一样。

传统车载导航，依靠使用者(司机)与设备互动，来实现导航、拨打电话、查询信息等功能。而且这些功能的实现都需要使用者在设备上先进行输入，设备才能有相应的输出提供给用户。另外，设备提供的信息基于内置的地图文件，如果地图文件没有实时更新，提供的信息就会不准确。

车联网后视镜则主要通过呼叫中心来实现上述功能，它通过联通 3G 网络与中国联通的呼叫中心进行连接，在使用导航的时候，可以直接与呼叫中心接线员对话，设备就可以按照用户口述的目的地进行导航，同样，拨打电话，发送短信，都可以通过接线员来实现。

这种模式下，用户不需要手动操作，驾驶的安全性更高。并且，由于地图和商家信息在云端，通过呼叫中心提供服务，各种信息可以实现实时更新。此外，依托呼叫中心，还可以实现订机票酒店、道路救援、保险服务等更加丰富的功能。

在前不久举行的杭州市政府与浙江联通共建“智慧城市”战略合作协议签署仪式上，联通相关负责人透露，中国联通已经开发出功能更加齐全的“智能汽车”系统，以汽车生活服务为核心，将 WCDMA 3G 通讯技术、GPS 全球定位系统、互联网技术相结合，为驾驶员和乘客提供丰富的位置服务、通信服务、远程诊断与救援、安全监控、资讯与娱乐服务等。

比如，随时随地掌握前方道路拥堵情况、就近停车位信息、目的地天气预报以及周边餐饮娱乐信息，以及汽车保养提醒、盗抢智能报警功能等。

据悉，中国联通已经与一汽、上汽、长安、奇瑞、比亚迪、吉利、青年汽车、东风裕隆等多家国内知名整车生产集团签署战略合作协议，展开全方位合作，共同打造安全、丰富、便捷、高效的汽车信息服务平台。未来，车联网服务可能彻底改变社会出行模式。来源：2012-7-26 都市快报微博

[返回目录](#)

伦敦奥运设置超 1000 个 Wi-Fi 点缓解网络塞车

奥运明天开幕，英国女王将出席开启赛事，接着奥运旗会抵达现场，并且在奥运歌声中升扬。外界估计，伦敦奥运期间，将有几十万的观光客、工作人员及运动员，在伦敦使用行动装置。为了因应巨大的传输流量，主办单位在 500 公顷的面积范围内设立了 30 个行动电话塔台，建立了全国最大的 Wi-Fi 设备，对于应付赛事期间高流量做了最大准备。

开幕典礼将有一名运动员、一名裁判、一名教练会到台上，宣誓遵守运动规则。重头戏在最后面，奥运火炬接力赛在英国历时 70 天、约 12,800 公里的路程后，将会传至最后一名运动员，点燃位于跑道中央奥运大锅炉。

根据外电报道，奥运的 9 个场地可以同时容下超过 16 万人，奥运村将会容下 17500 名运动员及官方代表，而且还会有几千名工作人员及维安人员进驻。在高峰时段，当一群观众离开，另一群观众进来时，在场人数将达 20-30 万之间。

为了应付庞大的 3G 流量，英国已经设置了超过 1000 个 Wi-Fi 点。来自国外的观光客若要使用网路，费率将是 500 分钟 28 英镑。英国官方指出，奥运期间能够负荷每秒 1.7 gigabits，等同每分钟 13200 个网页下载。

主办人员指出，即使在最忙的时间，每一个人都能打电话、传简讯、上网、上传资料到社群网站。发言人指出：“我们已经向世界杯足球赛、英国皇室婚礼、美式足球全国冠军赛等学习经验，来计划如何因应流量。”来源：2012-7-27 中国新闻网微博

[返回目录](#)

技术情报篇

【视频通信】

北京 CMMB 手机电视随心“伦敦行”

伦敦奥运圣火即将点燃，对京城的广大体育迷来说，这既带来了对于精彩赛事的热切期望，也不免带来了一定的困扰。

“看奥运有那么困难吗？上下班路上就解决了啊。”而对于某公司职员小刘来说，这完全不是问题。如此轻松，完全要归功于小刘手中的“秘密武器”——CMMB 手机电视。它的优势在于采用广播网络提供点对多的电视服务，不受带宽限制，业务操作使用简便，画面清晰流畅，图像质量高，在高速移动状态下也具有稳定优异的接收效果并且不产生流量费用。

同时，手机电视的乐趣远非局限于看球，凡是支持 CMMB 功能的手机，如大部分北京移动的定制版千元智能机，都可以免费收看 CCTV 新闻频道，而像小刘这样每月花上 6 块钱的月费，就可以免流量费收看 CCTV-1、CCTV-5、BTV-北京、睛彩北京、睛彩天下、睛彩电影等 6 套付费节目，体育、娱乐、新闻，一应俱全。

免费、收费俱全，只要有信号的地方就可以进行观看。在奥运会期间随时随地观看精彩比赛，这对于广大京城体育迷来说，绝对是难以抵挡的诱惑。

北京移动用户可编辑短信 DGSJDS01 发送到 10086，6 元/月，开通前请确认您的手机是否具备 CMMB 手机电视功能。来源：2012-7-27 北京晨报

[返回目录](#)

百视通受益 IPTV 上半年净利增五成

新媒体视听业务运营商百视通(600637.SH)昨晚发布的 2012 年上半年年报显示，受益于 IPTV(网络电视)用户数量持续、高速地增长，公司上半年净利润达 2.57 亿元，较上年同期增长 53.98%。

根据电子行业市调机构 IHS iSuppli 公司的中国电子供应链专题报告，2011 年中国 IPTV 用户数量大增 70%，达到 1370 万个。

2012 年上半年，全国三网融合试点城市扩大为 54 个。为了获得更多全国和本地节目版权内容，百视通增加了全国及地方广电播出机构的内容费、版权节目费等费用，因而其 IPTV 业务的营业收入比上年同期增加 67.2%的同时，营业成本也同比增长了 98.7%。

此外，百视通还于近日出资 3000 万美元，参股拥有 2.7 亿累积用户的北京风行在线技术有限公司。百视通表示，此举意在加快互联网和广电网的融合，加强其在互联网视频领域的竞争力。此外，下半年，百视通还将介入内容制作，布局影视全产业链。来源：2012-7-27 第一财经日报微博

[返回目录](#)

【电信网络】

亚太首个双模 LTE 网络落户香港

7 月 19 日，中国移动(微博)TD-LTE 项目在香港地区正式落地。在内地 TD-LTE 试验网持续扩大但商用前景和商用时间都不明朗的当前，这一“突然而至”的商用消息引爆各方关注。

据中国移动香港有限公司(中国移动香港)称，这是亚太第一个双模 LTE 网络，即在现有 FDD LTE 网络上引进 TD-LTE，形成 FDD/TDD 无缝双制式融合网络；同时这也是中国移动第一个正式商用的 TD-LTE 网络，对备受瞩目的中国内地 TD-LTE 规模试验形成了强烈的示范效应。

据悉，设备巨头中爱立信、中兴通讯(微博)、华为(微博)三家厂商参与了该项目竞标，其中中兴通讯获得了较大份额，首期网络覆盖港岛和九龙，涉及香港 70%的人口。

按计划，该网络将于 2012 年年底开通。

中国移动香港“打前站”

2012 年 2 月，中国移动在香港通过参与拍卖成功获得 30MHz 的 TDD 频段 (2330MHz~2360MHz)，据称还有可能以合作并购方式拿到世纪互联的 2300MHz~2330MHz。如果如愿，60MHz 频率资源将为其双模 LTE 发展提供更有力的支持。

中兴通讯副总裁刘鹏就该项目接受本刊采访时称，中国移动香港 TD-LTE 网络将基于 GSM1.8GHz、FDD2.6GHz、TDD2.3GHz 这几个频段，形成三模三频的融合组网。到 2012 年底，中国移动香港计划实现 LTE 网络室外覆盖达现有 GSM 网络的 100%水平，室内覆盖达到 80%。

显然，中国移动借此希望在香港变身为主流运营商。据刘鹏分析，若想实现香港 TD-LTE 全覆盖需要至少几千个基站，首期会在城市消费区、重要交通轨道上实现移动互联网的热点覆盖。

针对该项目的未来应用，基于中兴通讯的商用系统设备和香港应用科技研究院提供的商用 USB 卡终端，中国移动香港公司和中兴通讯联合演示了基于真实 TD-LTE 网络环境中的单个终端峰值下载速率。当上下行时隙配比为 1:3 时，单个终端的下行 FTP 平均吞吐量达到 102Mbit/s，达到了 TD-LTE 理论最大速率。

之所以在此次项目中以较大份额拿下合同，与中兴通讯此前在香港 CSL、印度巴帝、日本软银等运营商项目中的建网经验不无关系。在与 CSL 的合作中，中兴通讯为 CSL 在香港部署了上千个基站。

“对于双模 LTE 网络来说，FDD 与 TDD 技术的融合难度不大，FDD 上下行频率传播距离比 TDD 好但是是以占用更多频率资源为代价的，而且国际上很多地方 FDD 频率非常昂贵，所以更多国家对 TDD 给予了非常大的希望。”刘鹏强调。

除了网络，据悉中兴通讯已经推出了支持四模的 LTE 终端芯片，但还没有量产。就在近期的业内展会上，中兴通信还透露了将在 2012 年第四季度推出 TD-LTE 智能手机的计划。

应对特殊环境挑战

以“弹丸之地”为特点的香港，在网络部署上几乎被所有厂商视为“最难以挑战的城市”，其楼宇密集之高，天面资源之少，都是与国际其他地区以及内地所不同的。而且在香港本地的建筑物中部署网络，香港政府只允许一星期一次，每次两小时进场调试，时间短、任务重，需要做非常详细的网络部署预案才能在最短时间测试并完成基站架设。

香港客流量最大的地铁站之一金钟地铁室分系统的超高负荷，就是颇典型的一个场景。该地铁站高峰时有 200 位用户同时通话，而地铁站的室分系统只有一个扇区，单天线收发，即使三载波同一时间工作也最多能支撑 150 位用户同时通话，对此几个运营商都频频受到投诉。

把积木式多频段组合方案以及多类型基站的弹性方案应用到此类场景中后，中兴通讯和 CSL 最终联合攻关解决了金钟地铁站的问题，相同的技术手段也正在用到新建的双模 LTE 网络中。类似金钟地铁的场景，中兴累计了大量针对香港人口密集度高，巨型建筑多，无线条件复杂的方案和手段以及工程部署案例，这也是被中移香港所看重的。

资源整合型方案被看好

此前中国移动创新提出的 C-RAN 技术，刘鹏建议将来用到香港 LTE 网络中。据刘鹏称，以“集中化的基带处理、高速的光传输网络和分布式的远端无线模块”为特点的 C-RAN 有望将运营商目前的运营成本至少降低 30%，应用潜力巨大，所以中兴通讯也对此投入了大量的研发精力。

另一个体现资源整合的技术是中兴通讯的 Ran Sharing 方案，可以使得两家甚至多家运营商在 60MHz 内灵活分配带宽，共用一套无线网络，采用不同的核心网和计费系统提供定制化服务。

针对融合型的网络，中兴通讯此前推出的一些创新技术也被中国移动香港公司所看好。例如 PS 切换的完善，因为在 LTE 网络与 GSM/UMTS 切换或者 FDD 与 TDD 网络切换时，业界通用方案是采用“重定向”方式，即用户从一个网络切换至另一个网络该用户的网络资源被全部释放，再重新接入，但这种方式势必影响用户端体验。而 PS 切换则可以保障切换时业务不间断，此前 5 月份中兴已经完成全球首个 FDD/TDD LTE 系统双向 PS 切换性能验证测试。来源：

2012-7-30 通信世界杂志

[返回目录](#)

工信部近期将批复扩大 TD-LTE 试验

在今天上午举行的“2012 TD 智能终端与移动互联网高峰论坛”上，工信部科技司处长叶林表示，工信部正在对中国移动(微博)提出的扩大 TD-LTE 规模试验的申请进行研究，将于近期批复扩大规模的试验；到 2014 年，TD-LTE 基站将达到 35 万个，TD-SCDMA 基站将超过 40 万个。

叶林指出，TD-LTE 规模技术试验分为两个阶段：第一阶段是 2011 年年初开始到 2011 年年底完成的；从 2012 年 1 月份又启动了规模技术实验的第二阶段的测试工作，主要内容包括 TD-LTE 和 TD-SCDMA 多模测试、增强型智能天线的测试验证、祖冲之加密算法三部分主要内容。

“截至 2012 年 6 月底，TD-LTE 第二阶段的测试工作、实验工作基本上完成，经过总结评估已经实现了预定的目标。”叶林称，中国移动已经向工信部提出申请，进行下一步的 TD-LTE 扩大规模试验的申请，工信部也正在研究对中国移动提出的进行扩大规模试验的申请进行研究，将于近期批复扩大规模的试验，在原有的“6+1”城市的基础上扩大至 10 余个城市开展更大规模的试验。

据叶林介绍，在 TD-LTE 扩大规模试验中，将遵循 TD-LTE 和 TD-SCDMA 协调发展、科学合理、加快推进、统筹兼顾、带动国际产业和提升国内产业并举，商用组网验证和新技术、新产品同步这几个基本原则来进行。扩大规模实验的目标是实现 TD-LTE 无线网络的连续覆盖与现网 TD-SCDMA 互联互通和多模应用，

叶林表示，到 2012 年底，将完成 2 万个 TD-LTE 基站的建设，以及新建 TD-SCDMA 的基站 5.7 万个；到 2014 年将 TD-LTE 基站达到 35 万个，TD-SCDMA 超过 40 万个基站，为这个目标打下一个良好的基础，形成至少有 4 家无线系统设备厂商、4 家 TD-LTE 和 TD-SCDMA 多模芯片的多厂商的一个供货环境，以及 15 款商用水平的多模数据终端和 3 款手机，并且完成祖冲之密算法、新型天线等新技术、新产品的开发验证和运用，同时发展一定规模的友好用户，实现良好的用户体验，并且组织开展一系列的示范和推广活动。来源：2012-7-27 中国通信网

[返回目录](#)

谷歌将在美国堪萨斯城推出首个光纤宽带网络

谷歌(微博)26 日将在美国堪萨斯城推出首个光纤宽带网络。今天，用户可以登录这一网站以获得更多信息。谷歌此前对公众发出邀请称，公司将于今天在堪

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，关于谷歌光网项目和互联网的下一篇章。”

谷歌是在 2010 年 2 月宣布将启动这一项目，并于 2012 年 2 月开始建设主干网。谷歌曾经表示，计划于 2012 年夏季推出这一网络。通过谷歌光网项目，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个项目展开竞争，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。而谷歌接入服务总经理凯文·洛 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。他说，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。不过这个新网络的建设还需要时间，堪萨斯城附近的居民用上这一网络还需几个月时间。谷歌也表示，并不想要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 1 兆每秒的带宽之下企业可以提供哪些应用和服务。但也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：2012-7-26 中国广播网微博

[返回目录](#)

【运营支撑】

沃达丰与 SK 电讯商谈 LTE 合作

韩国 SK 电讯日前表示，正在同英国沃达丰集团及法国第二大移动通信公司 SFR 进行商谈，有望在 LTE 领域展开合作，同时，SK 电讯还同这两家英法巨头就智能推送和无线网络捆绑等 SK 电讯的创新技术进行了合作方案的探讨。韩国移动通信市场竞争激烈，SK 电讯为确保竞争优势，不断对技术进行优化和创新。为应对数据流量激增问题，SK 电讯 2011 年 5 月便在全球首次开发并应用了智能推送技术，使流量集中或分散，有效缓解了 LTE 及 3G 通信网超负荷问题。来源：2012-7-25 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

思科携手合作伙伴打造高效网络平台

近日，思科携手其傲网合作伙伴上海紫越网络科技有限公司帮助上海大智慧股份有限公司部署实施新办公大楼网络平台搭建项目。

本次合作，紫越科技为上海大智慧量身打造了基于思科交换和路由设备的完整网络架构，实现了新办公大楼的网络扩容。现在网络容纳人数从之前的 3000 跃升至 7000，大智慧内部网络亦得到充分优化，路由传递效率得到大幅提高，稳定性和便捷性也显著加强。此外，新的网络架构更加易于管理和拓展，最大程度满足了企业未来 5-10 年的发展规划。在网络结构设计和实施的工程中，紫越科技还充分考虑到企业原有 IT 投资，并最大程度上避免了大智慧在网络技术方面的重复投入。来源：2012-7-25 北京商报微博

[返回目录](#)

传 RIM 本月或在加拿大发布 4G LTE 版 PlayBook

据科技博客站点 MobileSyrup 报道，RIM 可能在本月发布 4G LTE 版黑莓(微博)PlayBook 平板电脑。

报道援引来自于贝尔的内部文件称，这种新款黑莓 PlayBook 平板电脑预计将于 7 月 31 日通过贝尔以及其他加拿大运营商登陆加拿大市场，售价将为 549.95 美元。据这份文件所披露的规格细节显示，这种平板电脑将拥有 7 英寸显示屏，像素为 1024x600，配备 1.5GHz 双核处理器、1GB RAM 和 32GB 内存；其操作系统为黑莓 OS 2.0，配备 500 万像素的背面摄像头和 300 万像素的正面摄像头，可支持 4G LTE 网络和 HSPA+。

RIM 长期以来一直都在开发 4G 版 PlayBook 平板电脑，但这种产品一直未能推出市场。RIM 在 2011 年召开的移动世界大会上首次宣布将推出这种平板电脑，Sprint 原计划推出使用其 WiMac 网络的 4G 版 PlayBook，但随后两家公司取消了这项计划，原因是 RIM 希望能将重心转向 LTE 网络。RIM 尚未就此置评。

业界人士指出，如果这篇报道属实，那么一个很大的问题是消费者是否会购买新的黑莓 PlayBook，哪怕是配备 4G LTE 网络的 PlayBook。与 2011 年相比，今天的 RIM 正面临着更加拥挤和更具竞争性的平板电脑市场，尤其是 7 英寸平板电脑市场。亚马逊(微博)Kindle Fire 和谷歌(微博)Nexus 7 的市场需求表现均十分旺盛，此外还有报道称苹果将在 2012 年早些时候推出 iPad Mini。

不过，亚马逊 Kindle Fire 和谷歌 Nexus 7 都仅支持 WiFi 网络，其目标对象是注重预算的个人消费者，而苹果 iPad Mini 仍是一个谜，因此还不知道这种平板电脑是否会支持 4G 网络。

RIM 原本将 PlayBook 定位于企业市场，但这种平板电脑在企业和个人消费者两个市场上都未能变得流行，即使是在 RIM2011 年 9 月份降价以后也是如此。从这一点来看，由于面临着苹果、亚马逊和谷歌等对手的竞争，RIM 将很难为这种新的平板电脑吸引足够的用户，无论其是否支持 4G 网络。来源：2012-7-25 新浪科技微博

[返回目录](#)

杭州拟再扩大 TD-LTE 部署规模 预计 9 月底完成

据消息人士透露，在现有 TD-LTE 规模试验基础上，浙江移动将再次扩大 TD-LTE 规模试验，并已向集团公司上报最新方案。

原计划，杭州 2012 年 TD-LTE 建设目标为 1200 个宏站、500 个室分，而上报方案将调整为 1500 个宏站、900 个室分。网络覆盖范围从之前的主城区、萧山、余杭城区，扩大到富阳、临安城区；同时，余杭临平城区覆盖范围适当扩大，包括了整个临平区域；此外，萧山还新规划整个湘湖景区，并扩大转塘覆盖区域。预计网络建设将于 2012 年 9 月底完成。

这位人士还透露，截至目前，杭州 TD-LTE 累计开户用户数已接近 2000 个，累计当月活跃用户百分比近 70%，平均单用户流量达到 2.5GB 左右。除 B1 线外，杭州已在其他试点区域安装 12 个 LTE-FI 设备，目前 LTE-FI 体验日最高流量已达到 563GB 左右。

2012 年，中国移动(微博)在北京、上海、杭州、南京、广州、深圳、厦门、青岛、天津、沈阳 10 城市率先启动 TD-LTE 扩大规模试验，后新增宁波、成都、福州等 3 城市为海峡两岸无线合作城市，合计在 2012 年完成约 2 万个基站建设，兼顾室外和室内覆盖。来源：2012-7-27 飞象网

[返回目录](#)

普天透露 TD-LTE 多模测试已完成 已做好升级准备

正在参与 TD-LTE 规模技术试验的中国普天透露了最新进展，据悉，6 个城市的第二阶段测试都已基本结束，目前正在根据中国移动(微博)安排进行商用设

备相关的测试工作，而后续的扩充城市将结合工信部意见后启动，各厂商已为此做好准备。

TD-LTE 将新增 3 个试验城市并扩容

“我们已经为 TD-LTE 规模技术试验升级做好了充分的准备”，7 月 25 日，中国普天相关人士如此说。

该人士透露，经中国移动决策，计划在北京、上海、杭州、南京、广州、深圳、厦门、青岛、天津、沈阳 10 城市率先启动 TD-LTE 扩大规模试验，并已上报新增宁波、成都、福州等 3 城市为海峡两岸无线合作城市，此次扩容及新增试验城市将结合工信部意见后启动，合计在 2012 年完成约 2 万个基站建设，兼顾室外和室内覆盖。

关于覆盖标准，中国移动计划室外尽可能连续覆盖，目标覆盖区域内 98% 以上室外道路。室内主要热点覆盖为数据业务热点区域内的物业点。

多模测试已结束

目前，TD-LTE 系统设备厂商总共有 10 家，国际巨头有爱立信、诺基亚西门子、阿尔卡特朗讯、三星，国内厂商有华为(微博)、中兴通讯(微博)、中国普天、烽火、新邮通等。其中，中国普天是 TD 产业链的最早参与者之一，从 2003 年开始从事 TD-SCDMA 标准制定、产品研发，参与了中国移动的 TD 网络各期建设，2005 年开始启动 TD-LTE 技术标准制订、产品研发、产业化推动工作，累计承担国家重大专项 52 项。

普天相关人士表示，其承建的南京 TD-LTE 试验网已通过规划中的一期、二期测试，二期测试即多模测试，系统设备厂商与多模终端相互测试互联互通；另外，目前还正在根据安排进行商用设备相关的测试工作，测试结果也显示系统设备均稳定可靠和可商用性。

据悉，接下来中国移动可能要对下一阶段的 TD-LTE 试验网的参与厂商进行招标。而为此，包括华为、中兴、爱立信、普天等在内的各系统设备厂商均已摩拳擦掌，准备迎接这一业界盛筵。

南京 TD-LTE 网测试情况

普天同时透露了其参与的南京 TD-LTE 试验网的具体建设情况。据悉，南京 TD-LTE 试验网覆盖了包括密集区(湖南路和市政府区域)、典型商务区(奥体商务区)和标准城区(仙林大学城区域)的各种业务场景，已经圆满通过规划中的一期、二期测试，中国普天为此提供了系统侧的全套设备，目前正在根据安排进行商用设备相关的测试工作。

在规模试验网测试期间，中国普天配合中国移动江苏公司已完成 TD-LTE 展区的网络部署工作，演示了基于 TD-LTE 数据卡的高清路况监控、多路高清视频点播业务以及 3D 高清视频点播等特色业务。

中国普天相关人士表示，南京规模试验网测试全面验证了 TD-LTE 设备、工程建设、网络优化等方面的能力，中国普天提供了高集成度、小型化的设备，单基带板处理达到 3 个 8 天线 20M 的处理能力，也验证了在各种复杂的无线环境中设备的稳定性、可靠性及可商用性。来源：2012-7-25 新浪科技微博

[返回目录](#)

市场跟踪篇

【数据参考】

2012 年前 5 月企业亏损面 17%

昨天，在国新办有关工业通信业的发布会上，工信部新闻发言人、总工程师朱宏任介绍，2012 年前五个月，规模以上工业企业实现利润同比下降 2.4%，企业亏损面 17%，不过尚未出现大面积效益下滑局面。

当天，工信部通信发展司司长张峰表示，工信部于 2012 年 6 月出台了《关于鼓励和引导民间资本进一步进入电信业的实施意见》，鼓励民间资本开展移动通信转售业务试点，工信部目前正在制定试点方案，将于近期出台。来源：2012-7-26 京华时报

[返回目录](#)

全国上半年电信业务总量增 12.9%

工业和信息化部昨日发布的通信业运行报告显示，2012 年上半年全国电信业务总量累计完成 6376 亿元，比上年同期增长 12.9%。电信主营业务收入累计完成 5175.3 亿元，比上年同期增长 9.2%。

数据显示，6 月全国电话用户净增 1100.7 万户，总数达到 133528.8 万户。其中，固定电话用户减少 24.9 万户，移动电话用户净增 1125.6 万户。

上半年，全国移动电话用户累计净增 6572.7 万户，达到 105198 万户。移动电话用户中，3G 用户净增 4733 万户，达到 17575.3 万户。来源：2012-7-25 新京报微博

[返回目录](#)

二季度全球智能手机出货量增长 42.1%

IDC 最新研究报告显示，2012 年第二季度全球前五大智能手机供应商为：三星(微博)、苹果、诺基亚(微博)、HTC 和中兴通讯(微博)。

IDC 表示，2012 年第二季度，智能手机市场同比增长 42.1%。本季度，智能手机的出货量达到 1.539 亿部，2011 年同期则为 1.083 亿部。

三星是全球最大的智能手机供应商，该公司因推出 Galaxy S III 智能手机获益。三星同样因其已经达到 5000 万部销量的智能手机与平板电脑混合终端 Galaxy Note 而受益。本季度，三星智能手机的出货量为 5020 万部，同比增长 172.8%，市场份额为 32.6%。

苹果上个季度出现预料中的季度下滑。该公司正在进入新的市场和领域，包括较小的地区运营商和预付费服务提供商。苹果在第二季度的智能手机出货量为 2600 万部，市场份额为 16.9%。

诺基亚的塞班和 MeeGoo 手机销量下滑。Lumia 系列销量保持稳定。本季度诺基亚的智能手机出货量为 1020 万部，市场份额为 6.6%。

HTC 在亚太地区的表现使其能够重回现在的位置，本季度的智能手机出货量为 880 万部，市场份额为 5.7%。

中兴首次攀升至全球第五大智能手机供应商的位置，这主要得益于该公司在中国廉价入门级智能手机的出货量。然而，中兴在国际市场的智能手机销量同样在增长，尤其是在美国。拉丁美洲是中兴智能手机增长的另一重要来源。尽管上个季度取得了巨大增长，但是品牌价值未来或将成为中兴担忧的一个问题。提升强大的品牌意识对在海外提高智能手机销售而言是一项首要任务。中兴本季度的智能手机出货量为 800 万部，同比增长 300%，市场份额为 5.2%。

根据 IDC 的数据显示，智能手机市场在第二季度增长了 42.1%。但是 Strategy Analytics 则表示，智能手机在本季度的出货量同比增长了 32%，达到 1.461 亿部。

Strategy Analytics 高级分析师 Neil Shah 表示：“三星和苹果两家公司合集占全球智能手机出货量的一半，2011 年同期则为 1/3。市场发展主要都围绕着这两个品牌。三星和苹果的增长部分也是由于诺基亚的全球智能手机市场份额下滑，该公司全球智能手机份额 2011 年一年已经从 15% 跌至 7%。这创下了诺基亚智能手机份额史上最低。诺基亚希望借与微软合作的 Lumia 系列重新夺回市场份额，但这并未能挽救其塞班平台的巨幅下滑。”来源：2012-7-27 中国通信网

[返回目录](#)

统计称美日韩三国 LTE 用户占全球总量 87%

美国、韩国和日本的电信运营商是较早商用 LTE 的，GSM/Wireless Intelligence 最新报告统计，截至 2012 年第二季度，这三国的 LTE 用户占全球总量的十分之九。

截至 2012 年第二季度，全球 LTE 用户已达到 2700 万，2011 年底的用户为 1000 万，美国的 LTE 用户占 47%，韩国占 27%，日本占 13%。

这三大市场的 LTE 用户数量占据优势，全球范围内越来越多的运营商正在部署 LTE 网络，根据 Wireless Intelligence 的统计，2011 年有 30 个国家和地区商用 LTE，截至 2012 年上半年，随着印度和俄罗斯等国家商用 LTE，这一数字将超过 40。

美国

目前全球最大的 LTE 运营商是美国 Verizon 无线，Verizon 于 2010 年底成为美国首位 LTE 运营商，目前已在 337 个市场推出了 LTE 服务，覆盖了 75% 的美国人口，近 2.33 亿个热点。

上周，Verizon 宣布，2012 年第二季度售出了 320 万个 LTE 终端，累计售出的终端已突破 1000 万个，其中零售后付费用户比例超过了 12%。

AT&T 于 2011 年 9 月份商用 LTE，目前已在 47 个市场推出服务，计划 2013 年底完成全部部署计划。AT&T 宣传成 4G 品牌的 HSPA+ 网络已经覆盖 2.6 亿人口，截至二季度，其后付费智能手机用户已占总体用户的三分之一，为 250 万。

美国第三大运营商 Sprint 也于 7 月初，在 15 个市场商用了 LTE 服务，几家区域运营商也推出了 LTE 服务，包括 MetroPCS 和 Leap Wireless。

韩国

在韩国，领先的移动运营商 SK 电讯本周宣布，其 LTE 用户已突破 400 万，近期增长势头迅猛，44 天内新增 100 万用户，7 月份平均每天有 41000 名用户加入 LTE 网络。SK 电讯同时宣布，计划成为全球首家推出多载波 LTE 服务的运营商，2012 年就在首尔和六大城市商用多载波 LTE 服务。

SK 电讯的竞争对手也紧跟其后，本周，LGUplus 宣布其 LTE 用户接近 300 万；韩国电信于 2012 年 1 月份商用 LTE，迄今用户达到 140 万。

日本

在日本，国内最大的运营商 NTT Docomo 于 2010 年 12 月份首家商用 LTE，于 7 月 22 日宣布 LTE 用户突破 400 万，这个时间离 NTT Docomo 上次宣布突破 300 万用户仅一个半月。NTT Docomo 将 LTE 用户激增的原因归益于多款 LTE 智能手机的推出。

NTT Docomo 竞争对手软银移动，于 2012 年 2 月份利用其 AGXP 网络(兼容 TD-LTE)也推出了 LTE 服务，EMOBILE 的 LTE 商用于三月份推出，日本第二大运营商 KDDI 计划年底前商用 LTE。来源：2012-7-27 中国通信网

[返回目录](#)

2012 年第二季度全球手机出货量达 4.06 亿部

美国市场研究公司 IDC 今天发布报告称，2012 年第二季度全球手机出货量为 4.06 亿部，相比 2011 年同期的 4.018 亿部增长 1%。

其中，苹果和三星(微博)几乎售出了全球半数的智能手机。过去两年，苹果和三星手机市场份额之和提升了一倍多，进一步拉开了与其它竞争对手之间的差距。

IDC 高级研究员凯文·雷斯蒂沃(Kevin Restivo)表示，虽然采取的市场策略不同，但三星和苹果都迅速成长为智能手机市场的重量级公司。其中，三星采用“散弹枪”策略，生产众多覆盖高、中、低端用户的手机产品。苹果则刚好相反，专攻高端智能手机市场。相同的是，三星和苹果都赢得了较大的市场份额。未来为了争取更多的利益，两家公司将不可避免地发生冲突。

第二季度全球智能机出货量同比增长 42.1%

IDC 指出，哪怕全球智能手机市场能够继续保持 2012 年第二季度 42.1% 的超高增速，要想进一步获得更多市场份额也会非常不易。实际上，自 2009 年第四季度以来，这已经是最低的增速了。2012 年第二季，全球智能手机出货量为 1.539 亿部。2011 年同期为 1.083 亿部。

IDC 高级研究分析师拉蒙·拉马斯(Ramon Llamas)称，未来经济增长的不明朗为未来手机的增长埋下了不确定性。2012 刚过去半年，手机生厂商们已经开始展望 2013 年，他们特别期待 2013 年欧洲和新兴市场的表现。然而，尽管近期几个欧元区国家实施了援救计划，但具体成效还有待观察。另一方面，新兴市场具有庞大的规模和快速成长的特性，这注定它是一个强劲的新增长来源。但新兴市场能够抵消多少其它地区的下滑，目前还是未知之数。

尽管如此，IDC 预测，在 2012 及之后的几年内，功能手机和智能手机的出货量将保持稳定增长，因为手机在人们生活中的中心地位越来越明显。拉马斯指出：“对很多用户来说，手机已经成为他们与外界保持联系的最重要的工具。”

五大厂商：三星、苹果、诺基亚(微博)、HTC 和中兴

第二季度，三星进一步扩大了对苹果的领先优势。这主要得益于三星新旗舰智能手机 Galaxy S III 的大卖，以及苹果下一代产品上市滞后。此外，三星智能

手机和平板电脑的混合产品 Galaxy Note 也延续了上一代的成功。种种利好使得三星第二季度手机出货量达到创纪录的 5000 万部。唯一的悬念是，在苹果下一代 iPhone 出来后，三星将如何应对。预计新款 iPhone 将于 2012 年晚些时候发布。

与 2011 年同期情况类似，苹果财季报告出现了预期的环比下滑。自 6 个月前发布 iPhone 4S 后，苹果手机出货量在本季出现下滑。当然，苹果的下滑在意料之中，因为就以往的经验来看，新品发布后的两个季度往往是苹果手机的销量高峰。目前苹果的产品发布周期为一年，这必然导致一年中有两个季度销售表现不佳。尽管如此，苹果在新兴市场 and 细分市场的进展还是非常显著，包括与区域性运营商和预付费服务提供商的合作。

诺基亚智能手机业务经历了又一个季度的过渡。本季度，诺基亚塞班和 MeeGo 系统手机的需求量降至 2005 年来的最低水平，而 Windows Phone 手机的出货量相比上个季度几乎翻了一番。诺基亚 Lumia 手机的销量没有受微软 Windows Phone 8 新版移动操作系统的太大影响，尽管微软宣布当前的 Lumia 用户不能升级至该最新版操作系统。尽管如此，Lumia 的销量还保持在一个稳定的水平，相信最终 Lumia 用户也会享受到 Windows Phone 8 的新功能。当然，诺基亚的复兴之路还很漫长。

HTC 从过去两个季度的挣扎中走了出来，宣布重新回到智能手机厂商排行榜前四位置。通过修正渠道库存问题，HTC 本季度在亚太地区的表现强劲，这帮助它重回 TOP4 位置。在经历连续下滑后，HTC 通过了简化产品组合的战略调整，这意味着该公司未来的收入将更多地依靠单一产品的表现。

中兴通讯(微博)首次挤进智能手机出货量 TOP5 的榜单，这得益于它在中国市场大量推广低成本、入门级智能手机。不仅如此，中兴在国际市场的智能手机销售量也得到了提升，特别是在美国，尽管它们不是以“中兴”的品牌被销售。拉丁美洲将是中兴下一个潜在的智能机增长市场。当然，品牌可能会成为中兴的一个难题，要在海外实现智能手机销售的大幅增长，品牌知名度是必不可少的。
来源：2012-7-27 新浪科技微博

[返回目录](#)

【市场反馈】

2013 年将要消失的十大品牌：RIM 上榜

美国财经网站 24/7 Wall St 近日评选出 2013 年将要消失的十大品牌，RIM、雅芳、美国航空等赫然在列。

以下即为 2013 年将要消失的十大品牌榜单：

1、美国航空公司

美国航空的母公司 AMR 已在 2011 年 11 月份申请了破产保护。美国航空目前仍在继续运营，但这还要归功于母公司破产给其带来的一些好处。AMR 称，该公司计划根据美国破产法第 11 章的相关程序，重新成为一家独立运营的航空公司。不过这种前景成功的可能性微乎其微，全美航空公司(US Airways)已经明确表示，该公司想要收购美国航空的资产。

2、Talbots

处境维艰的零售商 Talbots 预计将被投资公司 Sycamore Partners 收购，收购价格为每股 2.75 美元，也就是说，收购总价仅为 1.9 亿美元。这项收购因多种原因而屡屡推迟。Sycamore Partners 2011 年 12 月份发起收购时的报价还达到每股 3.05 美元，但后来又将其报价降至每股 2.75 美元。

3、Current TV

美国前副总统戈尔旗下电视频道 Current TV 目前深陷困境，即使是在 2012 年 3 月份解雇知名主播凯斯·奥尔博曼(Keith Olbermann)以前。艾略特·斯皮泽尔(Eliot Spitzer)取代了奥尔博曼的位置。但是根据尼尔森发布的数据显示，与奥尔博曼 3 月份的成绩相比，在斯皮泽尔担纲主播的 4 月份，Current TV 收视率下降了近 70%。

4、RIM

RIM 曾经是智能手机市场的霸主，黑莓(微博)手机曾被企业广泛使用。由于进入消费级市场步伐迟缓，RIM 失去了先机，受到苹果以及 HTC、三星(微博)及摩托罗拉移动等 Android 手机厂商的连番打击。RIM 衰败的速度甚至比其崛起的速度还要快。

RIM 2008 财年营收和净利润分别为 60 亿美元和 13 亿美元，而到 2011 财年更是达到 200 亿美元和 34 亿美元。但在过去一年时间里，RIM 先是两次发布业绩预警，称其利润将市场预期，接着还更换了 CEO，并发布第三次预警，称第一季度将出现亏损，最后还宣布了裁减数千名员工的计划。RIM 董事会表示，目前他们正在进行“战略选择”评估，其中就包括出售等。

RIM 在美国智能手机市场的份额变化或许是衡量这家公司快速陨落的最好标准。市场研究机构 NPD 最近发布的报告显示，RIM 2011 年在美国智能手机市场上所占份额仅为 10%，而在 2009 年则高达 44%。另一家市场研究机构 comScore 发布的数据则显示，RIM 2012 年在美国市场的份额进一步下滑。

市场份额下滑对 RIM 股价造成了灾难性影响。RIM 的股价如今只有 11 美元，而 4 年前还高达 144 美元。在这种情况下，RIM 已无法作为一家独立的公司生

存下去。《华尔街日报》最近报道称，“HTC 等亚洲手机厂商和在线零售商亚马逊(微博)都有可能全盘收购 RIM。”

5、Pacific Sunwear

5 年前，服装零售商 Pacific Sunwear 的股价为 23 美元，而最近已跌至 1.50 美元。最新一季财报显示，Pacific Sunwear 的营收仅为 1.74 亿美元，净亏损为 1500 万美元。该公司现金及现金等价物已从上一季度末的 5000 万美元减少至 2200 万美元。Pacific Sunwear 管理层表示，公司当前财季还会出现净亏损。

6、铃木

2012 年前 5 个月，铃木汽车在美国市场的轿车和轻型卡车销售量仅为 10695 辆，与 2011 年同期下滑 3.9%，目前在美国市场上所占份额仅为 0.2%。铃木之所以在美国深陷困境，是因为该公司汽车在美国消费者当中的口碑极差。

7、Salon.com

Salon.com 是新闻评论网站先驱之一，其即将“消失”的一个迹象是，最近 CEO 和 CFO 接连离职。首席技术官辛西娅·杰弗斯(Cynthia Jeffers)接手了这家公司。截至 2011 年第四季度末，Salon.com 在银行的存款仅为 14.9 万美元，而其短期债务至少达到 1270 万美元。Salon.com 第四季度的营收仅为 103 万美元，净亏损却达到 99.7 万美元。

8、奥克兰突袭者队

奥克兰突袭者队(Oakland Raiders)2013 年还会留在 NFL(美国全国橄榄球联盟)，但不是在奥克兰。这支创立于 1960 年的球队在 NFL 联盟 1970 年成立时加入，曾在 1976 年、1980 年和 1983 年赢得超级碗桂冠。但在过去十年间，奥克兰突袭者队的成绩一直不佳，出于财务考虑，将离开奥克兰。

9、MetroPCS

这家美国小型移动运营商已经完全丧失了与 T-Mobile、AT&T、Verizon 和 Sprint-Nextel 等四大运营商竞争的机会。由于对 MetroPCS 业绩十分失望，投资者纷纷抛售其股票，致使 MetroPCS 股价从 52 周的最高点 17.84 美元跌至 5.86 美元——无限接近于其历史最低点。

10、雅芳

在美国所有大型企业中，恐怕很难找到一家比雅芳处境更加艰难的公司了。2011 年早些时候，担任雅芳 CEO 多年的钟彬娴(Andrea Jung)由于公司业绩不佳遭到驱逐。新任 CEO 谢琳·麦考伊(Sherilyn S. McCoy)在 4 月份上任，她此前曾在强生供职。但是，麦考伊此前从未有过管理一家上市公司的经验，更别说是深陷困境的上市公司了。

美国证券交易委员会还对雅芳与分析师之间的联系进行了调查，最终导致 CFO 查尔斯·克拉姆(Charles Cramb)离职。包括香水公司科蒂集团(Coty)在内的一些公司已向雅芳发出收购要约，而根据雅芳的品牌影响力和营收来看，它还算是个理想的收购目标。来源：2012-7-31 新浪科技微博

[返回目录](#)

2011 年度央企考核出炉：中国移动蝉联第一

根据国资委公布的 2011 年度中央企业负责人经营业绩考核结果，通信 IT 类企业有两家进入 A 级企业名单，其中，中国移动(微博)蝉联第一，中国电信(微博)和中国联通(微博)则均未进入 A 级企业。

此次获得 2011 年纳入国资委考核范围的 118 户中央企业中，A 级企业 46 家，占全部中央企业的 38.98%；B 级企业 55 家，占 46.61%；C 级企业 13 家，占 11.02%；D 级企业 4 家，占 3.39%。

其中，通信行业只有中国移动进入 A 级，且成绩居首。国资委管辖的通信类央企还有中国电信、中国联通、中国普天、烽火通信、大唐电信集团等，但均未进入 A 级企业。此前的考核中，只有 2009 年度中国移动落后于中国石化，该年排名第二，但在 2007-2009 年度第二任期考核中，中国移动列第一。更早的 2007 年央企业绩排名中，中国移动第三，中国电信第九。2008 年度央企考核，中国移动也位列前三名。

IT 类企业则只有中国电子科技集团公司进入 A 级企业，但由 2011 年的第 33 名降至第 40 名。来源：2012-7-26 新浪科技微博

[返回目录](#)

二季度电信服务质量报告发布 网络质量申诉上升

据工信部 26 日发布的 2012 年第二季度电信服务通告显示，二季度，工业和信息化部及各省(自治区、直辖市)电信用户申诉受理机构通过申诉热线、政府网站等渠道，共受理有关电信服务的申诉 14942 人次，较上季度下降 6.9%，季度百万用户申诉率为 11.3 人次，较上季度下降 8.9%。用户服务方面的申诉占申诉总量的 43%，较上季度下降 0.5 个百分点；网络质量方面的申诉占申诉总量的 20.8%，较上季度上升 1.3 个百分点，其中涉及移动信号覆盖的申诉有所上升；收费争议方面的申诉占总量的 36.2%，较上季度下降 0.8 个百分点。

二季度，电信行业继续保持快速发展。全国电话用户总数达到 13.4 亿户，其中，移动电话用户数超过 10.5 亿户，3G 用户占比达到 13%。宽带普及提速工程顺利推进，截至 6 月底，互联网宽带接入用户达到 1.6 亿户。通信“村村通”工程不断深入，为极偏远的 270 个自然村开通电话、564 个行政村开通宽带。来源：2012-7-27 飞象网 [返回目录](#)

消费者 2012 年将支出 2 万亿美元用于智能设备及服务

据市场调研公司 Gartner 的最新研究显示，2012 年，全球消费者在数字化信息和娱乐产品与服务方面的支出预计高达 2.1 万亿美元。这一数字较 2011 年增长 1140 亿美元，而此类支出将继续以比以往更快的速度增长——每年约为 1300 亿美元，并于 2016 年年底达 2.7 万亿美元。

这 2.1 万亿美元的花费包括消费者用在手机、电脑与娱乐、媒体与其他智能设备、能够让这些设备接入相应网络的服务以及这些设备消耗的软件和媒体内容等。

Gartner 公司首席研究分析师阿曼达·萨比亚(Amanda Sabia)表示：“消费技术市场有三大领域，分别是移动服务、手机和娱乐服务，预计这一趋势仍将持续。这其中又有两类产品，虽然绝对数额明显较小，但却在 2016 年表现出巨大的增长势头。这两类产品分别是移动应用程序商店和电子文本内容。我们完全有理由相信，到 2016 年，消费者在这两类产品上的支出将增加三倍以上。”

预计 2012 年移动服务支出将占全球消费支出总量的 37%，达 0.8 万亿美元，这一数字将在 2016 年上升至近 1 万亿美元。2012 年，手机将占总支出的 10%，达 2220 亿美元，并有望于 2016 年增至 3000 亿美元。同样，包括有线电视、卫星电视、网络电视和在线游戏在内的娱乐服务将占 2012 年技术产品和服务的消费支出总额的 10%，至 2100 亿美元，并于 2016 年上升至近 2900 亿美元。

Gartner 公司预测，消费者在移动应用程序商店和内容上的支出将从 2012 年的 180 亿美元飙升至 2016 年的 610 亿美元，而在电子文本内容上的开支(电子书籍、网上新闻、杂志和信息服务)将从 2012 年的 50 亿美元增至 2016 年的 160 亿美元。

萨比亚女士指出：“我们的研究一再表明，消费者愿意掏钱购买他们认为‘值得’的内容。不过，我们也发现，消费者愿意接受广告支持的业务模式，以便在访问互联网时换取各种免费功能和内容，包括个人云存储、社交网络、信息检索、电子邮件、即时通讯、人对人(P2P)语音(Skype 和网络电话)、流媒体/ 下载视频和音乐内容。

各个环节之间的相互关联越来越重要。例如，美国移动运营商宣布的新的多设备率计划使消费者能够从自有设备中得到更多。这种能够持续连接至更多手机、平板电脑和移动电脑的性能将提高整个生态系统的价值，并将推动硬件的销售。不同领域的供应商之间需要进行合作，以便在各种平台之间搭建桥梁，并提供更为简单的解决方案。来源：2012-7-27 飞象网 [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