



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. 09. 05

亚太博宇
通信产业研究课题组
apptdc@apptdc.com

本期要点

■ “宽带不宽”引发第5次重组猜想

有关电信业深化改革的话题在近期再度引起热议，如何能够让电信业加快发展的步伐，在三网融合、宽带提速、物联网等新兴信息化发展方向上取得更多的突破，更是受到了社会各界广泛关注。

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
低网速影响生产力.....	5
我的手机钱包去哪儿用?	6
为何韩国网速蝉联世界第一	8
通信企业走出去亟须保驾护航	10
比苹果“快一步”谁能抢 Phone 头?	12
产业环境篇	13
【政策监管】	13
工信部开展个人信息保护立法调研	13
广东发布细则鼓励民资进入交通电信行业	14
工信部住建部成立工作组制定光纤到户建设标准	15
工信部广电总局联合推进 AVS+标准 加速规模应用	16
工信部 8 月新发放进网许可证 202 张 3G 终端仅 61 款	16
【国内行业环境】	17
农村移动支付试点将启动	17
国内通信业大三角格局初显	17
中国电信业加速移动互联网化运营	19
台湾最晚 2013 年 7 月出台 4G 牌照发放规则	20
【国际行业环境】	21
英国宽带平均网速升至 9Mbps	21
印度电信部报告明文限制中国企业 欢迎美日韩	22
美国电信业重起价格战 恢复“不限量”数据套餐	23
英运营商尝鲜 4G LTE 商用 新 iPhone 有用武之地	25
运营竞争篇	27
【竞合场域】	27
国内运营商降价促销 iPhone 4S	27
运营商推多种套餐满足准大学生需求	28
上半年三大运营商花钱谨慎 建网采购均延后	29
【中国移动】	30
中国移动首发移动互联网战略	30
中移动布局移动互联 入口争夺正酣	30
中国移动 MM 商场应用累计下载量近 9 亿次	32

中国移动路由交换集采背后：供应商大变局	32
中国移动力压中国石油成上半年最赚钱央企	35
中移动新疆调查记：西部市场成用户增长主力	35
中移动提出不希望独上 TD-LTE 暗指要结盟电信	38
中移动互联网定调云管端台 移动生态向数据转换	39
中国移动创 13 年来增速最低 利润同比仅增 1.5%	42
【中国电信】	43
中国电信千元智能机销量同比增 60%以上	43
天翼领航：提供智能化宽带网络的得力助手	44
【中国联通】	46
中国联通顶级商务手机本月上市	46
联通发布智慧城市战略整合九大基地	47
首批 iPhone 4 合约机下月到期 转网有困难	47
联通支付公司加快服务落地 开始大规模招聘	48
中国联通完成发行 150 亿元第二期超短期融资券	49
联通上半年 3G 收入翻番 差异化价格战破盈利困局	49
制造跟踪篇	52
【中兴】	52
中兴通讯推出首款英特尔芯片智能手机	52
中兴通讯业绩滑坡 成本控制成当务之急	52
中兴将出席美国会听证会 回应安全威胁质疑	57
中兴通讯否认进军房地产：仅为物业性质变更	58
中兴称不担心苹果专利权诉讼：手机设计很谨慎	59
【华为】	60
华为在京发布首款四核平板电脑	60
华为阐述 10 月德国安卓计划：四部手机两款平板	60
【诺基亚】	62
诺基亚借 WP8 手机背水一战：生存还是毁灭	62
诺西或出售企业支持系统业务 专注移动宽带	63
功能机压阵智能机冲锋 诺基亚兵分两路谋复苏	65
【其他制造商】	67
酷派首款 LTE 4G 手机在美国上市	67
苹果开始回收 iPhone 4S 最高价 345 美元	68
摩托罗拉移动 9 月 18 日发布首款英特尔智能手机	68

服务增值篇.....69
【趋势观察】.....69

LTE 或引爆下一轮专利诉讼69

英企业高管普遍认为座机电话 5 年内消失70

中国 2012 年将超美国成全球最大智能手机市场71

3G 数据业务加快替代 2G 三大策略推进流量经营72

【移动增值服务】.....74

中国电信社交智能手机最低 690 元有购机补贴74

【网络增值服务】.....75

中国移动实现塔克拉玛干沙漠公路全程覆盖75

上海电信启动第四次宽带提速：免费升至 10M.....76

技术情报篇.....77
【电信网络】.....77

美试点超级无线网络 理论可传播 160 公里77

【终端】.....78

远程通信技术应用到传统行业78

【运营支撑】.....78

流量激增施压运营商 100G 部署引宽带市场升温78

全球 IPv6 最大规模测试将在京启动 需统一标准80

市场跟踪篇.....81
【数据参考】.....81

智能手机份额我国将超 1/481

国有企业 1-7 月上交税费 1.8 万亿82

2012 二季度中国智能手机销量破 3800 万82

研究称 2013 年全球智能手机占手机总销量一半83

调查称全球 LTE 用户数 2012 年将增 334%达 7330 万83

【市场反馈】.....84

四核平板价格进入 2K 时代84

中日韩智能机用户强势增长84

全球手机十强国产品牌占三席87

过半韩国 LTE 用户对网络覆盖不满87

报告称 Android 欧洲手机市场份额达到 67%88

亚博聚焦

低网速影响生产力

人多有争上游的本性，但这仅仅是理论上的，现实中并不尽然，比如“民政部发布 101 个城市公益慈善指数，深圳第一穗莞垫底”（人民网(微博)8月28日），这会影响到穗莞的城市竞争力吗？应当不会。除非民政部又来个公益慈善城市评选，跟政绩挂上钩。在我看来，一个城市的慈善公益性，不仅体现在志愿服务，更体现在对外来人的包容和接纳。

包容和接纳意味着心胸之开放，如果像“中山大学图书馆馆长坦言：大学图书馆只能‘有限’开放”（《广州日报》8月28日），虽是实话，但我更希望，大学把资金更多投向图书馆，多增加图书馆藏量和座位，而不是豪华办公楼，那么，所谓“有限”开放的借口也就不存在了。现在的情况是，有些大学故意设置入馆障碍，结果搞得市民兴冲冲赶来，败兴而归。同样，“广州车牌摇号中签率 100%，新能源车却遇冷”（《信息时报》8月28日）的现象，也有这层意思。但我们更应思考其背后根源。其实，并不是市民不待见新能源车，而是政策不明朗，市民怕受伤。

又要开学了，“广东大一新生报到拒绝父母送，有家长表示很‘受伤’”（《信息时报》8月28日），这样的“伤”，我倒是觉得是件好事。子女已长大，何须如襁褓？此时，父母最应该做的是，放手、关心。而“广东女生高校入学率超男生”（《广州日报》8月28日）的情况也不算坏，有了这种竞争态势，男生们才能奋起直追，而不至于总以为老子天下第一。

话说“广东平均网速全国排倒数第十，不及上海一半”（《南方都市报》8月28日），而且，教育网网速西部、边区省份特给力，广东等教育领先地区反而排名靠后。如果不是媒体报道，我估计那些运营商们，也想让消费者相信中国网速天下第一。这些还证明了网速已落后于经济增速。这与广东等省市作为经济发达地区的地位太不吻合了。在我看来，网速慢的最大原因是缺乏有效竞争。互联网接入市场仍几乎被两大运营商瓜分，宽带产业实质上还是处于行政垄断的处境。网速其实还会影响生产力与经济发展水平，所以，很有必要打破这种不必要的垄断，大力引入民营力量“养狼”，形成良性竞争机制，方能在降资费的同时提网速。来源：2012-8-29 信息时报

[返回目录](#)

我的手机钱包去哪儿用？

世博期间，刷手机进世博的创新业务——“手机钱包”着实风光了一把。然而，喜欢尝鲜的上海市民丁先生却尝尽了这一业务的苦头。他向商报记者抱怨道，手机钱包的使用网点正在急剧减少，十分难找。想要放弃“钱包”，却屡屡被打回了回票。

近日，丁先生在个人微博上抱怨，“中国移动(微博)的手机钱包业务欺骗消费者。业务取消了既不发通知，也不退还余额。那些所谓的特约商户让消费者跑断了腿，其实早就没有网络也连接不上系统。”

商报记者了解到，所谓手机钱包，就是在手机上装上带有支付功能的 SIM 卡，从而实现刷卡消费的功能。世博期间，带有手机钱包功能的“世博手机票”出售了近 7 万张。

消费者抱怨：网点骤降

手机钱包也曾经有过辉煌。刚刚推出之时，上海麦当劳(微博)、星巴克、味千拉面、巴贝拉、可的便利、好德便利、喜士多店等 2000 个门店，以及上海地铁 11 条线路的全部 280 多个车站都能够使用手机钱包。业界评价，“手机钱包正在成为市民小额消费支付的新时尚。”

正是“新时尚”几个字吸引住了丁先生。他告诉商报记者，“我是一个喜欢新玩艺的人。于是，在 2010 年我办了手机钱包业务，并充了 200 元。刚开始，一些便利店还能用用，可是现在附近几乎找不到使用网点了。”

商报记者在上海移动官方网站看到，自从 2011 年以来，上海移动不断发出“网点停止使用手机钱包业务的公告”，丽婴房、全家便利、星巴克、麦当劳、屈臣氏等商家相继停止使用该项业务。

丁先生说：“我的手机钱包里面还有 150 元没有用掉呢。我打电话到上海移动客服热线，对方让我去易初莲花和巴贝拉使用，可是我去了几次，一会儿说网络不行，一会儿说机器坏了，反正一次都没有消费成功。”

“地铁里面是能使用的。”他说。“不过，用手机钱包乘地铁不能享受上海公交地铁换乘的优惠。更何况，我上下班也不乘坐地铁的。所以我提出退款。”

记者体验：三家网点仅存一家

为了了解详情，商报记者决定亲身体验一下“手机钱包”业务。

上海移动客服人员告诉记者，手机钱包已经停止发展新用户。不过，对于老用户可以提供服务。除了乘坐地铁外，大约还有 1000 家商户处可以消费。“但是否能够正常刷卡，要以商家实际情况为准。”客服补充道。

根据短信提示，商报记者找到了上海移动推荐的三家手机钱包商户，可是令人遗憾的是，一家好德便利数月前就关门了，一家星巴克称过去曾经有过“手机钱包”的机器，可是早就没有了。只有襄阳南路一家好德便利的确可以使用这项业务，但也颇费了一番周折。

这家好德便利的店长一听说记者要用“手机钱包”，神情立即兴奋了起来。因为“从装上机器到现在，这是第一位客人。”然后，店长拿出了布满灰尘的刷卡机，试了又试。一会儿网络中断了，一会儿按键揪错了，在十几分钟之后终于完成了刷卡。这位女店长告诉记者，“因为从来没有用过，所以技术不熟练。”

用户退款遭拒

丁先生告诉商报记者，在这种情况下他产生了退出的想法。“我想把余款转出来，可是等了又等，没有等到移动公司的说法。”

手机钱包能办理退款吗？上海移动客服代表明确告诉记者，“手机钱包的余额只能进行消费，不能退还，也不能另作他用。”

著名科技行业律师刘春泉接受商报记者采访时表示，中国移动积极开展商业创新的意思值得肯定。商业创新失败是正常的，但是企业应该主动承担起商业创新的后果。

刘春泉认为，“从商业创新的角度上来说。手机钱包的问题可能出在用户体验上。用户要使用手机钱包，必须要到营业厅去换 sim 卡，这就太麻烦了。”商业创新是一件挺不容易的事情，“市场是否能够接受有多方面的因素——价格、营销、技术……。很多企业在刚刚开始创新的时候，充满了激情，一段时间过去以后，就停止投入，项目因此变成了虎头蛇尾。”

“商业创新的失败案例通常都是因为没有能够规模化。一项业务用的人少，对于合作商户的吸引力就不够，合同期满就会不断有人退出。这样的案例不胜举。”

不过，刘春泉认为，上海移动应该主动积极地为丁先生等“手机钱包”客户办理退款。“从诚信的角度来看，上海移动可以做得更好。企业应该珍惜来之不易的商业信誉。对于用户造成的麻烦，应该主动承担责任，而不是被动地等待。”

上海普若律师事务所吴秋发律师也持有相同的观点。他认为，上海移动就手机钱包业务与客户之间建立了合同关系，按照合同法第六十条规定：当事人应当按照约定全面履行自己的义务。故上海移动应该履行自己的义务，按照约定提供相应的服务义务。从上海移动业务网点的缩减的情况来看，可以认为上海移动的行为构成违约，应当承担违约责任。“违约责任如何承担，需要根据合同成立时的约定确定。如无约定，则根据对方损失情况进行赔偿。”来源：2012-8-29 上海商报微博

为何韩国网速蝉联世界第一

内容分发网络服务提供商 Akamai 近日发布的 2012 年第一季度的《互联网状态》报告显示，韩国仍旧是全球网速最快的国家，平均宽带连接速度为 15.7Mbps。这个排位已经保持数年。我国目前正在实施宽带大提速工程，有必要借鉴韩国宽带网速连续保持世界第一的经验。

学经验：

“三驾马车”的启示

第一，政府层面高度重视并迅速落实宽带战略。韩国将普及宽带提升为国家战略，认为宽带通信是否先进、网速反应快慢并不仅仅是关系到下载一部电影需要多少时间的问题，而是体现一个国家在全球市场的竞争力问题。韩国政府强调，在各国都面临向信息社会过渡的大转型时期，抓宽带就是占领制高点，为此先后制定了《绿色 IT 国家战略》、《IT 融合发展战略》、《面向未来的互联网发展计划》等。最新的韩国宽带战略提出，2011 年到 2015 年，在互联网领域将投入资金 38.1 万亿韩元，有线网速在 2012 年提高到每秒 1000 兆，2020 年实现每秒 10000 兆的商用化。为便于宽带发展，韩国共制定和修改了超过 100 项的法律法规。

第二，打破大型电信企业垄断，引入民营资本进行充分竞争。上世纪末，韩国政府作出打破垄断的选择，并制定出网络的“分享规则”，强制拥有垄断地位的电信公司和小的竞争者共享其网络。1999 年，韩国 Hanaro 通信公司首次在韩国市场上推出了速度高达每秒 1 兆、远远领先于 ISDN 的 ADSL 技术。在 Hanaro 公司的逼迫下，面临用户快速流失危险的韩国电信公司最终不得不推出更快的互联网服务。打破垄断给韩国带来的是网络价格的下降和网速的上升，2011 年韩国的有线宽带网速可以达到每秒 100 兆，有线宽带的用户规模达到 1786 万户。同时，还导致互联网市场不断扩大，更多 IT 企业有了生存的空间。

第三，基于互联网的广泛应用使宽带网络有了充分的“用武之地”。韩国的宽带发展离不开基于互联网的广泛应用。比如，VOD(视频点播)在韩国迅速发展，成为新型的视听传播渠道，目前该国宽带 20% 的收费来自于 VOD。韩国基于互联网的应用除满足个人生活和娱乐消费从而不断提升国民生活质量之外，更多体现在与政治、军事、商业、金融、教育等领域和行业的充分融合，提升各个产业的效率和竞争力。据预测，2010 年到 2020 年，韩国国内的 IT 融合市场将从 365 亿美元跃升到 1237 亿美元。

找差距：

竞争与应用须赶上

反观我国，截至2012年6月底，全国使用4M及以上宽带接入产品的用户比例达到54%，较2011年年底上升14个百分点，从纵向比较来看，宽带发展可以说成绩不错，但放到国际上进行横向比较，差距依然巨大。如何更有效地使宽带提速降价，将是我们必须面对的问题。而韩国网速持续保持世界第一的经验可以带给我们重要启示：宽带发展需要国家战略、充分的市场竞争以及广泛的互联网应用这“三驾马车”来带动，缺一不可。

从国家战略和政府重视角度来说，我们的差距已经不大。工业和信息化部已经发布了《宽带网络基础设施“十二五”规划》以及其他有关规划，2012年年初又启动了宽带普及提速工程，明确了2012年的发展目标。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。而在国家层面，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。

目前制约宽带发展的一个主要障碍就是市场竞争力度的不足。最近一段时间，有关中国移动(微博)申请获得固网(宽带)牌照以及财政部将出启动资金来组建国家有线网络公司的消息不断见诸报端，倘若中国移动和国家有线网络公司经营宽带业务能够变成现实，无疑将有助于我国宽带市场竞争力度的增强，然而发展宽带不能仅仅依靠国有大企业，原因主要有以下两点。

——和民营企业相比，国有企业并不一定能够保证高效率，且缺乏足够的创新动力。从我国国有企业的多年发展实践来看，在竞争性领域，国有企业的低效率难以得到根本性的改变；而且国有企业对市场需求和潜在盈利机会不敏感，往往会阻碍创新的步伐。

——企业规模过大会产生“大企业病”。所谓“大企业病”即指企业规模扩大、产业类型和管理层次增多后，可能产生的信息阻隔、传递速度衰减或内容失真、指令执行出现严重偏差以及组织机构官僚化等现象。“大企业病”会影响到企业的日常经营，甚至会使企业逐步走向低劣或衰败。

而韩国运用民营资本的力量发展宽带，以及最近谷歌(微博)建设光纤宽带网络的事实都说明了民营资本经营宽带业务的可能性。从具体操作层面来说，民营企业完全可以在力所能及的范围内，选择某些重点客户或某个重点地理区域来建设宽带网络，切入细分市场。

目前制约宽带发展的另一个主要障碍是基于互联网的应用缺乏。宽带在我国经济和社会中的应用深度和广度与发达国家相比仍有明显差距，特别是中小企业在生产经营中应用宽带的能力明显不足，也缺乏低成本和有效的信息化解决方

案。随着宽带的快速普及和发展，基于宽带网络衍生出了一系列新兴产业体系，如云计算、物联网等，但这些产业目前尚处于发展初期。另外，宽带民生性的应用和创新不足，没有明确的与日常生活紧密联系的宽带应用发展模式。

而从韩国的宽带发展经验来看，基础的宽带接入业务是不赚钱的，宽带提供商的经营重点在提供高附加值宽带服务并以此取得收入和利润。这种“低入门多增值”的宽带发展模式值得我们借鉴。有消息称，中国移动即将成立互联网公司，并准备将目前移动九大业务基地从省公司剥离并归入互联网公司，若被证实，无疑是运营商增强互联网应用提供能力的有益尝试。来源：2012-8-31 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

通信企业走出去亟须保驾护航

中国通信企业又遭到美国 337 调查。美国国际贸易委员会(USITC, 简称 ITC) 本月 21 日宣布，将对中国的华为(微博)、中兴、宏达、宏口以及其他国家共 13 家企业展开 337 调查，以确定这些企业是否侵犯美国企业专利。这已不是通信企业第一次遭受调查。据报道，2012 年以来美国已经发起 31 起 337 调查，大多涉及中国企业。

所谓 337 调查，是美国根据《1930 年美国关税法》第 337 条款，由 ITC 对别国的进口商品及企业展开的贸易不公平调查，一般主要针对知识产权，包括专利及商标等。一旦确定侵权，ITC 将直接发布对相关产品的进口禁令。在高科技领域的贸易保护中，337 调查，要比反倾销等调查更冠冕堂皇，而其调查结果更直接和有效。美国近来频繁使用 337 调查，凸显了在高科技领域贸易保护的加强，也折射在该领域国际间市场竞争的加剧。

事实上，此次 337 调查，只是中国通信企业在国际市场竞争中最近所遭遇的一个案例。近年来，伴随中国通信企业参与国际竞争步伐加快，和在国际市场的不断突破，尾随而至的，便是对中国通信厂商的不断打压和抑制。特别是在欧美市场，因为直接接触及主要产业竞争者的主导市场，这种打压和抑制则更为激烈。欧美市场环境成熟，法律规则完善，所以，这些市场往往打着各种条款调查之旗，行贸易保护之实。很多时候，这些国家的市场监管机构以所谓的中国厂商军方背景、中国政府的特别补贴、国家安全等看似荒唐的指责，对中国通信企业的国际购并、投资设厂、市场竞争实施诸多限制，影响正常的商业合作，甚至取消正常的商业合同。

随着国际经济的低迷和欧债危机的影响，国际通信市场竞争更为“惨烈”。2012年上半年，全球前五大通信设备厂商盈利集体下滑，其中两家亏损。欧美市场历来是国际通信设备商竞争的战略市场。欧美国家市场监管者为提振经济，实施贸易保护比过去更为迫切。显而易见，在当前国际通信竞争的关键节点，中国通信厂商在发达市场，正遭受前所未有的不公平待遇。一位主导通信设备商老总坦言，欧美市场从价值观出发以安全为由，对中国通信厂商的战略打压，事实上与中国所面对的国际形势一致，单个企业不可能独善其身。这也许是中国厂商在成长过程中不可避免要遇到的槛。

反观中国市场，改革开放以来，在通信领域“引进、消化、吸收、再创新”策略驱动下，中国为全球通信厂商敞开大门，积极采用国际厂商产品，积极促进国际厂商本地化。中国通信网一度出现“七国八制”局面，中国很长时间成为全球设备商第一收入市场。在刚刚过去的全球金融危机艰难时刻，中国发放兼顾各方的三种制式 3G 牌照，并向全球厂商敞开网络设备采购大门。时至今日，在中国的公用通信网以及专用通信网中，大量部署了国际厂商的网络设备，很多设备更占据着网络核心节点。很多专家认为，与中国厂商在欧美市场待遇相反，国际厂商在中国市场受到的是完全的国民待遇。这不得不让很多中国厂商抱怨“不公平”。

市场开放、非歧视和公平贸易，实现世界贸易自由化，这是 WTO 的基本精神。遵守这些原则，应该是 WTO 成员国相向的行动。无歧视的开放通信设备市场并给予公平贸易的机会，应是国际社会主要市场共同的承诺。滥用贸易保护手段，歧视性限制市场竞争，短期内可能影响国际合作，但长远看不仅会损害本国市场利益，也不能从根本上改变通信市场竞争格局。近年来国际通信市场的博弈实践证明，这种短视的贸易保护行为，都是损人不利己。

毋庸置疑，当前信息通信技术，正在成为国际竞争的重点领域。随着中国厂商的崛起以及在这个领域不断的技术突破，现在已经是中国通信厂商更快崛起的良好时间窗口。遗憾的是，在主要市场，ICT 领域已经成为贸易保护的重灾区，这使得正在国际市场砥砺前行的中国通信厂商“很受伤”。在这方面，国家贸易主管部门，应该有更多作为。我们在开放中国通信市场的同时，也要为中国通信厂商在走出去创造更好条件。对任何中国厂商所遭受贸易歧视和不公平待遇，都要予以坚决的回击。我们必须为中国通信厂商把握最后的国际化时间窗口，创造更良好的环境。来源：2012-8-30 通信产业网

[返回目录](#)

比苹果“快一步”谁能抢 Phone 头？

新 iPhone 将于下月 12 日发布的消息让许多手机厂商感受“伤悲”——面对“史上最强”对手，谁都希望不正面对垒；而消费者则对此想得很“美好”——惊艳一枪的外观功能，更重要的是促使竞争对手“百家齐放”，中意的手机有更多期待。的确，无论是有意还是无意，在“9·12”这个时间点之前，三星(微博)、索尼、诺基亚/微软、摩托罗拉/谷歌、亚马逊(微博)等，依次推出重磅产品。

三星 Galaxy Note II

亮相时间：8 月 29 日(柏林)

尽管尚未发布，该款手机的配置“参数”已经在网上流传：最大的亮点还是在屏幕上，相比一代 Note 更大的 5.5 英寸 Super AMOLED 屏幕，屏幕分辨率达到 WSXGA+(1680×1050)；搭载 1.8GHz 四核处理器和 TouchWiz 用户界面(一说搭载三星 Exynos 5250 ARM-15 双核处理器)；采用 1.5GB 或 2GB 运行内存，支持 4G LTE 网络；预装 Galaxy S3 中的人性化功能以及采用全新的 S-Pen 等。

另外，据传三星还会推出一款采用 OLED 柔性屏的智能手机 EK-GC100。下期，本报特派 IFA 一线记者也将及时发回相关报道。

索尼 Xperia 手机

亮相时间：9 月 3 日(北京)

在将名字从“索尼爱立信”改为“索尼”后，中国市场最大的一次新品发布会。记者获悉，届时索尼最新 Android 旗舰智能机将隆重登场。2012 年上半年，索尼推出了十余款智能手机，其中不乏索尼 Xperia S LT26i、Xperia ion LT28h 等旗舰级产品。而此次新品，可能是近日相继曝光的索尼 Xperia SL、Xperia T 和 Xperia TX 等多款智能新机中之一款。

诺基亚 WP8 手机

亮相时间：9 月 5 日(纽约)

与微软“捆绑”的诺基亚比任何硬件厂商更焦虑 WP8 的上市时间，因为它已经没有回头路。据悉，此次诺基亚和微软的 Windows Phone 联合发布会将出品两款 WP8 手机——代号为“Arrow”和“Phi”的手机。预计这两款新品都属于 Lumia 系列，传承大弧度玻璃显示屏的特点，再配以典型的聚碳酸酯外壳。另外，一年一度的诺基亚全球大会(芬兰)也将在 9 月 5~6 日举行，预计也会发布诺基亚的新品战略。该大会的时间原定于 9 月 25~26 日，但诺基亚在 5 月份宣布提前 20 天召开。因此，很难说与苹果的新 iPhone 发布有关。

摩托 Droid Razr HD

亮相时间：9 月 5 日(纽约)

被谷歌收购的摩托罗拉和投奔微软的诺基亚处境颇有相似之处：新品乏力、销路不畅，业绩下滑；全球裁员；被“大哥”夺去本属于自己的光环，有沦为配角之虞。而在亮相的时间、地点上，二者竟然也雷同。网上曝光的“参数”显示，该款手机采用 4.6 英寸 1280×720 像素分辨率显示屏幕，采用高通(微博)骁龙 Snapdragon S4 双核处理器。此外，这款智能手机还将支持 LTE 制式 4G 网络及 NFC 近场通信等功能。

亚马逊 Kindle Phone

亮相时间：9 月 6 日(加州)

亚马逊的媒体发布邀请函是 8 月 24 日才发出，时间选在 9 月 6 日，比新 iPhone 的发布时间早一周，不能说是无意之选。此前有消息称，亚马逊将于 2012 年发布两款新的 Kindle Fire 平板电脑，其中一款为当前 7 英寸平板的升级版本，另一款为全新 10 英寸屏平板电脑。

苹果新 iPhone

亮相时间：9 月 12 日(旧金山)

相比前面各家确定的发布时间，苹果下一代 iPhone(姑且称之为新 iPhone)的发布时间仍是个谜。除了预测 iPhone 屏幕更大、更炫、更薄以及速度更快外，新 iPhone 唯一能确定的是将搭载支持中文 Siri 的 iOS 6。可以肯定的是，这一次，iPhone 上市前遇到的对手最为强劲。上述 5 家厂商加上 HTC，谁都不是省油的灯。来源：2012-8-29 大洋网-广州日报微博

[返回目录](#)

产业环境篇

【政策监管】

工信部开展个人信息保护立法调研

8 月 22 日-24 日，工业和信息化部组成调研组，赴四川开展电信和互联网用户个人信息保护规章立法调研。

部政策法规司李国斌巡视员向四川通信行业介绍了电信和互联网用户个人信息保护规章立法的背景情况、立法思路、工作安排和进展，并强调了开展规章立法工作的必要性和重要性。

四川省通信管理局、四川电信、四川移动、四川联通、四川铁通等单位相关负责人，分别介绍了在电信用户个人信息保护方面的工作措施、制度建设情况，

并围绕规章的适用范围、管理职责、保护对象、管理措施等问题进行了广泛深入的讨论，对规章立法提出了有益的建议。

调研组一行还深入基层进行调研，在宜宾就规章立法涉及的有关问题，与宜宾市移动分公司进一步交流，听取了基层企业的意见和建议。来源：2012-8-30 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

广东发布细则鼓励民资进入交通电信行业

继 2012 年广东铁路、城轨、高速公路等重大项目向民间投资开放后，昨日，省政府再发布《鼓励和引导民间投资健康发展实施细则》(以下简称《细则》)，鼓励民间资本进入交通运输建设、电力、电信、市政公用事业服务等行业和领域，打破现有的垄断局面。

可以参股方式参与电网建设

“铁老大”一家独大，电信、能源行业绝大多数是由国有企业垄断，民营企业一般只有干瞪眼的份。今后这种局面将被打破。继 2012 年 7 月省发改委公布广东 44 个重大建设项目面向民间投资公开招标后，省政府再出台《细则》，支持民间资本进入法律法规未明确禁止准入的行业和领域。

记者留意到，该《细则》鼓励民间投资进入公共资源开发利用领域。鼓励民间资本参与交通运输建设，引导民间资本以多种方式参与公路、水运、港口码头、轨道交通、民用机场、通用航空设施、综合运输枢纽、物流园区、运输站场等项目的投资建设、运营和管理，政府协助做好项目前期各项工作。

同时，《细则》还鼓励民间资本参与电力建设。深化能源领域体制改革，在全省电源布局规划基础上，选取部分尚未确定业主的电源项目面向社会公开选择投资主体。鼓励民间资本以参股方式参与电网建设，特别是参与需要升级改造的县级电网和农村电网建设。

电信行业石油天然气建设也可参与

电信行业资费一向为公众所诟病，为打破垄断，《细则》提出鼓励民资参与电信服务。鼓励民间资本开展移动通信转售业务试点、接入网业务试点、用户驻地网业务、网络托管业务和其他增值电信业务。

同时，鼓励民间资本参与石油天然气管网建设。支持民间资本与国有石油企业合作投资建设跨境、跨区域石油和天然气干线管道项目。支持民间资本以多种形式参与建设石油和天然气支线管道、煤制气和页岩气管道、区域性输配管网、

液化天然气(LNG)生产装置、天然气储存转运设施等，并从事相关仓储和转运服务。

市政服务方面也鼓励民间资本参与。建立健全公共交通政府补贴机制，进一步规范出租车经营体制管理，促进规范化和规模化经营。同时也鼓励民间资本参与保障性安居工程建设。研究制订公共租赁住房价格管理办法，合理规定保障性住房租金和销售价格，鼓励民间资本参与保障性住房建设。

参与城市商业银行民企持股可超 20%

民间金融在广州已经逐步放开，根据《细则》，民企进入金融市场的空间将进一步加大。《细则》提出，鼓励民间资本进入银行业等金融机构，鼓励和引导民间资本参与城市商业银行重组和增资扩股。民营企业参与城市商业银行风险处置的，持股比例可适当放宽至 20% 以上。支持民营企业特别是符合条件的农业产业化龙头企业和农民专业合作社等涉农企业，参与农村信用社股份制改革或参与农村商业银行增资扩股。支持民营企业参与村镇银行发起设立或增资扩股，村镇银行主发起行的最低持股比例由 20% 降低为 15%。

同时，支持符合条件的民营企业申请设立企业集团财务公司、投资信托公司、金融租赁公司和消费金融公司。适当提高小额贷款公司单一投资者持股比例。进一步完善融资担保行业扶持政策，鼓励再担保机构加大服务力度，拓宽业务覆盖面。支持符合条件的民间资本投资保险公司，单一持股比例适当放宽至 20% 以上。
来源：2012-8-31 信息时报

[返回目录](#)

工信部住建部成立工作组制定光纤到户建设标准

为推进解决光纤到户建设标准有关问题，加快实施宽带普及提速工程，经与住房城乡建设部标准定额司沟通，部通信发展司近期组织有关企业和专家修订完成了《住宅区和住宅建筑内通信设施工程设计规范》和《住宅区和住宅建筑内通信设施工程施工与验收规范》2 项国家标准送审稿，并于 8 月 23 日-24 日在北京召开国家标准审查会。部通信发展司张峰司长和祝军副司长、住房城乡建设部标准定额司田国民副司长出席会议并介绍了两项标准的编制背景，强调了标准的重要意义，提出了审查原则及要求。

会议成立了由通信管理局、电信业务经营者以及通信、广电、建筑等行业设计施工企业的技术专家组成的标准审查组。经审查组专家对标准送审稿的内容进行逐条审查和充分讨论，一致同意两项标准通过审查，并建议编制组尽快修改和完善标准后完成报批稿。来源：2012-8-31 工信部网站

[返回目录](#)

工信部广电总局联合推进 AVS+标准 加速规模应用

近日工信部电子信息司与广电总局科技司联合举行了《广播电视先进音视频编解码第 1 部分：视频》(AVS+)标准发布暨宣贯会。在会上，明确提到下一步将加快推进 AVS+标准的产业化和规模应用。

具体来说，一方面要加快 AVS+编码器、解码芯片、接收终端等相关产品的研发和产业化，完善 AVS 产业链；另一方面积极开展 AVS+示范应用，推动 AVS 在数字电视、数字家庭等领域的应用。同时，尽快将 AVS+申报国家标准，持续推进 AVS 下一代标准的研究，保持和提升 AVS 标准的竞争力。

在考虑与应用现状衔接的前提下，将推进 AVS+的应用。对于新推出的业务，如直播卫星高清电视业务，将从一开始就采用 AVS+；对于已大量部署的业务，如有线电视高清业务等，将考虑先从要求相关终端具有 AVS+能力开始实现逐步过渡；对于刚开始部署但还没有普及的业务，如地面数字电视业务，将考虑要求新上的业务使用 AVS+标准。

据了解，AVS+标准是 AVS 技术应用联合推进工作组组织制定的面向高清电视、3D 电视等广播电视业务的 AVS 优化标准。2012 年 3 月，工信部电子信息司和广电总局科技司共同成立了 AVS 技术应用联合推进工作组，推动 AVS 自主创新技术在高清电视、3D 电视中的产业化应用。经过短短 5 个月的时间，工作组完成了对 AVS 技术方案的优化完善，确定了 AVS+标准的技术内容，完成了相关测试验证、知识产权处置等工作，并按照既定的“先行标、再国标”的思路，完成了《广播电视先进音视频编解码第 1 部分：视频》广电行业标准的制定，并于 2012 年 7 月 10 日颁布实施。来源：2012-8-30 飞象网

[返回目录](#)

工信部 8 月新发放进网许可证 202 张 3G 终端仅 61 款

工信部公布了 2012 年 8 月上半月核发的进网许可证。数据显示，工信部发放了 202 张进网许可证，其中 3G 终端 61 款。

具体来说，工信部发放的电信设备进网许可证中 CDMA2000/GSM 手机 2 款；CDMA2000 手 8 款。在 TD 终端方面，工信部发放了 TD-SCDMA 双模数字移动电话机 17 款。此外，WCDMA 手机发放了 34 款。

8 月上半月核发的 3G 终端进网许可证数是 2012 年以来半月度发放的最低值。7 月共核发 193 张 3G 终端进网许可证，其中下半月只有 90 张。来源：2012-8-31 飞象网

[返回目录](#)

【国内行业环境】

农村移动支付试点将启动

中国证券报记者日前获悉，中国人民银行将在农村启动通过手机进行交易付款、汇款、税费缴纳、小额取现等移动支付项目试点。农业银行、邮政储蓄银行、银联、中移电子商务公司、天翼电子商务公司、联通支付公司、上海捷银信息技术公司、钱袋网等成为首批试点企业。

业内人士表示，试点期间，一个农户申请一张小额农贷银行卡及一张可与该银行卡绑定的手机支付卡，就可使用移动支付服务。为推进移动支付下乡，银联正对一些农资产品销售商开展移动支付技术培训。

消息人士透露，为控制风险，监管机构对试点期间交易金额实行限额管理，汇款业务每笔金额不得超过 1000 元，单一客户年累计不得超过 10000 元。试点业务包括账户充值、账户查询、交易付款、汇款、税费缴纳、补贴发放、小额取现等服务项目。支付机构不得提供现金存入和现金汇款服务。

业内人士称，我国农村用户占现有手机用户的半数，农村手机普及率高达 90% 以上，农村网络潜力巨大。目前农村金融环境金融生态并不发达，在农村设立金融机构网点运营和维护成本巨大，很多银行缺乏动力。在推广初期，相关服务提供商要做好先“赔本”的准备，建议有关部门在前期阶段给予相关厂商政策和资金倾斜。来源：2012-9-3 中国证券报-中证网微博

[返回目录](#)

国内通信业大三角格局初显

移动互联网时代，以数据业务为主要盈利模式的运营商正遭到严峻的挑战。近日，中国移动(微博)首次提出的移动互联网战略也被看做是其向这一领域转型的重大标志。有关专家指出，未来电信业格局将由三个运营商之间的竞争变成运营商面对新兴互联网运营商、IT 设备商之间的“大三角”竞争关系。

中移动全新战略定位

在日前召开的移动互联网国际研讨会上，中国移动提出了发展移动互联网的十六字方针：“智能管道、开放平台、特色业务、友好界面。”这也意味着中国移动将在这一领域全面发力。

目前是中国移动的重要转型时刻，根据中国移动财报，上半年中国移动营收达 2665 亿元，同比增长 6.6%；净利润 622 亿元，同比增长 1.5%。虽然收入增长情况尚可，但净利润增长情况不佳。在这种情况下，中国移动也迫切希望从移动互联网挖掘新的利润增长点。

在论坛现场，中国移动数据部副总经理沈红群告诉记者：“我们的总体战略是智能管道、开放平台、特色业务、友好界面。在这样一个总体战略情况下，中国移动目前已经形成一个比较丰富的业务体系，以 MM、飞信、无线城市作为三大业务龙头。同时可以提供音乐、视频、游戏、阅读等一系列数字内容下载服务。同时，还能对外提供位置、支付等功能性的业务。”

此前，中国联通(微博)和中国电信(微博)均推出了一系列的移动互联网业务。数据显示，2012 年一季度，中国电信、中国移动、中国联通的营收分别达到 679.29 亿元、1274.45 亿元、611.93 亿元，比上年同期分别增长 15.7%、7.8%、24.8%，总体增速达到预期，但数据业务发展难言乐观。

业内人士指出，移动互联时代的到来，让电信业和互联网碰撞得更为激烈。而以数据业务为主要盈利模式的运营商正遭遇前所未有的冲击，单一的盈利模式显然无法满足运营商的需求。

单一模式遭受冲击

中国移动董事长奚国华强调，要构建智能管道，即构建支撑移动互联网发展的下一代信息基础设施。按照他的思路，中国移动要大力推进 GSM、TD-SCDMA、WLAN、TD-LTE 四网协同发展，主要措施包括从网络、终端、应用三个方面积极加快 TD-SCDMA 发展，并且精确建设有效发展 WLAN，积极开展 TD-LTE 大规模实验。

面对互联网企业在一些业务上的咄咄逼人，中国移动认为，运营商不仅要做强智能管道，还要出更多更好的移动互联网创新产品，大力发展云计算、物联网等社会化公众信息服务。中国移动希望能够成为整个产业合作供应的大平台。

在做智能化管道这一点上，中国移动与中国电信的思路如出一辙。前不久，中国电信董事长兼首席执行官王晓初明确提出，中国电信要成为智能管道的主导者、综合平台的提供者、内容和应用的参与者。将用 3-5 年时间分阶段、分重点提升管道智能化。

不过，业内人士指出，运营商如何通向智能化管道，却任重而道远。毕竟在云、管、端三位一体的移动互联网时代，运营商的身份就注定了它不可能像苹果

一样靠卖终端赚钱，也不可能像开发者一样靠卖 App 以及服务来赚钱，其收入的最大来源仍将是数据流量费用。

竞争格局发生改变

从依靠短信到依靠无线上网，移动互联网的压力也逼迫着运营商开始转型。“必须看到全球运营商都面临着数据流量爆炸式增长的巨大压力，互联网业务加剧了传统运营模式转型的压力。”奚国华表示。

邮电部原部长吴基传表示，未来电信业格局将由三个运营商之间的竞争变成运营商面对新兴互联网运营商、IT 设备商之间的“大三角”竞争，并且在应对市场变化灵活性等多个方面，电信运营商已落后。

他指出，后互联网时代的特点在于以云计算为代表的新技术改变了互联网的基础设施和平台架构以及合作模式，使其更加集中化、智能化、服务化，并随着无线接入能力的提高，为互联网发展掀开了新的一页。

目前，新兴互联网运营商已有相当规模。因此，电信运营商的网络优势、运营经验优势、用户规模优势等都将受到新的挤压。同时，在创新能力、技术研发、开发平台、新兴的商业运营模式以及在体制、机制和应对市场变化灵活性方面，电信运营商还落后于互联网运营商、IT 软件和设备厂商。

此外，在后互联网时代，必须认识到是互联网在前，移动互联网在后。移动互联网在无线接入能力、终端技术水平、应用的软件综合化水平等领域的高速发展，是对互联网的延伸。而电信运营商在终端技术领域和运营软件终端化水平、原有在无线接入能力的优势很有可能遇到更新技术的冲击。来源：2012-8-29 北京商报微博

[返回目录](#)

中国电信业加速移动互联网化运营

三家电信运营商半年报均已出炉，从发布的数据可以看出市场竞争愈发激烈，且局势已经发生了巨变。上半年中国电信(微博)和中国联通(微博)的收入之和终于接近中国移动(微博)，这意味着重组四年后，中国电信业已经扭转了中国移动完全一家独大的局面，构建了适度均衡的市场竞争架构。与此同时，中国电信业也开始了以 3G 为主导的移动互联网发展潮流，这也是语音业务逐渐进入微利时代，电信业最迫切需要实现的运营模式转变。

在 3G 移动数据业务、流量经营等方面，三家运营商均有较高速增长，数据业务收入结构进一步优化。中国移动 3G 客户总数超过 6700 万，数据业务收入 760 亿元，比上年增长 17.3%，其中无线上网业务收入同比增长 51.6%；

中国电信 3G 用户达到 5096 万户，移动数据业务收入为 192.67 亿元，同比增长 46.7%；中国联通 3G 客户达到 5753 万户，移动业务收入 622.7 亿元，同比增长 23.4%。从 3G 业务增长率、3G 客户规模等角度来看，三家运营商基本呈现齐头并进的局面，并逐渐形成三足鼎立的新平衡。

不过，受宏观经济下行、移动互联网冲击、行业竞争加剧三方面的共同作用，三家运营商的发展态势在 2012 年上半年均受到较大程度的影响。中国联通和中国电信都受累于高额 3G 终端补贴，特别是中国电信对 iPhone 合约机的引入与营销，极大地增加了成本。中国电信 2012 年上半年手机补贴高达 115.4 亿元，同比增 50%，给企业利润的实现带来很大压力，导致中国电信净利润同比下降 8.3%；中国联通净利润增长率高于中国电信与中国移动，但净利润绝对值远低于其他两家运营商，利润率为三家中最低。

值得一提的是，中国电信因为针对 iPhone 补贴成本上升和会计算法，成为上半年唯一一个利润下滑的运营商，但是很多分析师也看好 iPhone 为运营商能够带来长期收益，这要取决于运营商的补贴策略。上半年中国电信移动业务营收同比增长 36.7%，达到行业最领先的水平，数据业务营收占比也是同业中最好的水平。由此可见，中国电信两年前提出的“新三者”转型战略取得实质性进展。

总体来看，三大运营商都已经全面展开了面向移动互联网的转型调整，电信业全面转入数据增值业务为主的过程中，三大运营商开始面临严峻的发展环境及激烈市场竞争考验。微信、米聊、iMessage 等移动互联网应用对传统通信业务的替代效应进一步扩大，而流量经营带来的收入与利润的增长尚不明显。

可以说，国内运营商飞速发展的高峰已阶段性过去，未来将迎来一个竞争结构更为稳定、发展速度相对合理的新阶段。据统计，全球的非语音收入已占电信运营收入的半壁江山，互联网业务已主导了电信收入增长，尽管 ICP 行业只及电信业收入的九分之一，但 56 个上市的 ICP 公司市值达到三大电信运营商之和的一半。目前百度市值已超中国电信，腾讯也超中国联通。且我国 ICP 行业营收年增 37%，电信运营商收入年增仅为 10%。运营商的转型创新之路并不平坦。来源：2012-8-29 通信信息报

[返回目录](#)

台湾最晚 2013 年 7 月出台 4G 牌照发放规则

在台湾行政院要求 2013 年底完成 4G 牌照发放下，NCC 目前正加紧制定相关管理规则，最晚将在 2013 年 7 月对外公布 4G 牌照发放管理规则。届时将影响国内 4G LTE 产业发展。

据透露，台湾行政院会议上周决议，将在 2013 年底发放宽带业务技术中立牌照，届时将释放 700MHz 与目前用于移动通信业务的 GSM900MHz、1800MHz 频段供移动宽带业务使用，并开放竞标 135MHzx2 的总频宽，对 5MHzx2 为单位进行拍卖。

据报道，因整个牌照发放预计在 2013 年 12 月一次完成，牌照发放主管机关 NCC 正在准备相关工作，希望依照行政院要求如期完成发牌。

NCC 发言人魏学文表示，NCC 希望最晚能在 2013 年 9 月开放业者申请，因此最晚在 2013 年 7 月制订出移动宽带业务管理规则，届时将使牌照发放规则更为明确，包括 1GHz 以下黄金频段业者竞标的频宽单位上限、执照张数、业务营运时间等详细规定。

然而，为了尽早征询各方意见修改规则，NCC 可能在更早之前就会先提出大致的计划，尽早搜集各界的意见作修订。

分析称，移动宽带业务管理规则将影响国内 4G 市场的发展，例如 1GHz 以下穿透力较强的黄金频段，业者竞标取得频宽单位的上限，在总频宽不变下可能影响到最后牌照的张数，决定 LTE 服务商的多少、市场规模，业者取得的频宽多少也影响到未来 LTE 网络服务的质量。

至于目前用于 WiMAX 并且也是 4GLTE 可能使用频段之一的 2.6GHz，NCC 表示，目前该频段供 WiMAX 业者所使用，频段规划权责在交通部，未来是否同 700MHz、GSM900MHz 与 1800MHz 办理交由行政院决定。来源：2012-8-30 飞象网

[返回目录](#)

【国际行业环境】

英国宽带平均网速升至 9Mbps

英国电信监管机构 Ofcom 近日发布的研究报告显示，2012 年 5 月英国宽带平均速度达到 9Mbps，而 2011 年 11 月的宽带平均速度为 7.6Mbps，速度增长的主要原因是由于各大运营商推出了新的“超高速”宽带服务，如维珍传媒(Virgin Media)推出速度为 60Mbps 的宽带服务、英国电信(BT)推出速度达 76Mbps 的“Infinity 2”宽带业务。

报告显示，截至 2012 年 5 月，68% 的英国固网宽带用户在使用广告宣传的网速为 10Mbps 的宽带服务，比例同比增长 48%；8% 的英国用户在使用广告宣传的网速为 30Mbps 的宽带服务，比例同比增长 6%。2011 年 11 月至 2012 年 5

月，英国有线宽带平均速度上升了 26%，达到 17.9Mbps；与此同时，ADSL 的平均速度也上升了 10%，达到 5.9Mbps。

报告中提到的 12 个互联网服务提供商(ISP)的宽带业务中，速度最快的维珍传媒的网速为 100Mbps 的宽带业务，实际平均宽带速度达到了 88.3Mbps，其次是英国电信实际平均速度为 58.5Mbps 的宽带业务，其峰值速度可达 76Mbps。但 Ofcom 发现，在网络繁忙时段，维珍传媒客户的宽带速度可能会低于英国电信“Infinity”宽带业务的速度。英国电信的上传速度最快，“Infinity”业务的平均上传速度达到 15.5Mbps。来源：2012-8-29 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

印度电信部报告明文限制中国企业 欢迎美日韩

印度电信部(DOT)提出建议，将同中国电信(微博)企业的合作限制在电信制造业，同时把基础设施和宽带网络保留给“无争议国家”，如美国、日本、韩国等。“出口给印度最多电信商品的国家被放在了贸易和战略参数加权评估的最低位置”，文章评论称，这将严重影响中国电信企业在印度销售第三代无线宽带网络技术的前景。而据《环球时报》记者了解，印度政府部门对中国电信企业的不信任由来已久，中国公司一直被排除在印度电信行业的关键领域外，印度电信部的该“建议”只是将一直存在的事实“明文规定出来”。

据报道，在印度电信部起草的与 15 个国家的战略合作报告中，双边贸易额巨大的中国在“战略”上被排在很低的位置，“印度把中国在贸易核心圈中推入一隅，建议今后与中国的合作仅限于电信制造业”。该报告 8 月 16 日呈交给电信部长西巴尔。报告建议称，印度电信行业的关键业务，如基础设施建设、宽带普及、城市化和弹性网络的合作对象是美国、日本、韩国、澳大利亚、瑞典和芬兰；卫星和应急通信的合作对象是美国、俄罗斯、日本和法国；安全、加密和监控技术留给了美国、以色列、芬兰、加拿大、日本；移动应用程序将与战略伙伴国家即美国、日本、韩国和以色列合作；而在云计算领域仅限于与美国和日本合作。

“电信部的该报告表明，印度会继续允许进口中国手机、计算机硬件，如笔记本电脑和 USB 加密狗等配件，但中国未来第三代无线宽带网络在印度的销售前景存在风险”，《印度快报》解读称。文章认为，2010 年后，印度在安全意识方面变得很敏感，对网络设备的进口严密监视，要求设备供应商提供他们的软件代码和对设备进行检查，否则将面临处罚。根据该报告的计划，印度将与认定的国家和有关组织成立联合工作组，制定出路线图。

在 27 日召开的中印商务部长会议上，中国电信产品出口印度也是关注的焦点。“市场观察”网站称，中国目前是印度最大的贸易伙伴，印度对同中国的贸易逆差扩大非常不满。中国华为(微博)、中兴等电信企业在印度手机市场占据不小的份额，为弥补和中国的贸易逆差和安全原因，印度出台了不少政策限制进口中国电信产品，但由于市场的强大需求，限制措施效果不大。来源：2012-8-29 环球时报

[返回目录](#)

美国电信业重起价格战 恢复“不限量”数据套餐

9 月 5 日，T-Mobile 美国公司将重新推出不限流量的 4G 套餐。2011 年 4 月，该公司迫于网络和盈利方面的双重压力曾坚决叫停了不限流量套餐业务，然而仅仅时隔一年，这项政策就被重新启用。作为美国规模最小且唯一一家没有 iPhone 代理权的全国性运营商，T-Mobile 美国公司希望借此从强大的竞争对手处争抢更多用户。至此，美国市场上一度绝迹的不限量数据业务套餐模式可以说已经真正地死灰复燃，Sprint、Metro PCS 等公司的集体回归意味着美国电信业的新一轮价格战已经开始。

逆潮流？

恢复“不限量”数据套餐

T-Mobile 美国公司此番的宣传点很简单——“不限速，不封顶，是真正的不限量套餐”，但直抓人心。

在美国，“不限量”对于酷爱数据业务的消费者来说是一个巨大的诱惑。自 2007 年苹果公司的 iPhone 首先在美上市后，消费者的数据业务消费热情就被点燃了，同时也给运营商带来了前所未有的网络压力。2009 年开始，由于网内流量过大，AT&T 公司的移动网络数次出现拥塞甚至瘫痪问题。这样的事件后来相继发生在其他美国运营商身上。为缓解网内流量压力，AT&T 从 2010 年开始一步步舍弃不限量数据业务套餐，先是引入分档计费的数据业务收费计划，不再向新入网用户提供不限量数据套餐，2012 年初进一步全面叫停不限量数据套餐。其他几家美国运营商也纷纷跟随。为此，美国市场上很长时间内都没有能令消费者满意的“真正不限量”数据业务套餐。事实上，舍弃不限量套餐的并非只有美国运营商，法国电信、英国的 O2 等也均在其列。

也正因此，T-Mobile 美国公司此番重新推出的不限量 4G 业务套餐可以说是异常“稀缺”的，无疑将有很大的竞争力。该公司营销副总裁 Kevin McLaughlin 宣称：“公司的信念就是想客户之所想，我们将是首家推出全国范围内不限 4G

流量套餐的运营商,客户今后无需再忍受其他运营商复杂的计费 and 糟糕的网络。”与 Sprint 相比,T-Mobile 的套餐便宜了 20 美元。而与 Metro PCS 只在 14 个城市推出不限流量套餐相比,T-Mobile 的套餐覆盖了全美国。

在美国这样一个饱和市场中,争夺用户不易,T-Mobile 的新举措使价格战有重燃的苗头。因为没有 iPhone,该公司更强调用户可以享受更低的月费,如果用户已有 Value 款语音和短信套餐,那么再加 20 美元即可享用不限量制数据流量,但是不含设备;如果用户使用的 Classic 款语音和短信套餐,那么再加 30 美元就能使用不限量制数据流量,并允许用户再购买一部带补贴的智能手机。目前,已经有 100 万 iPhone 用户从其他运营商处转移到 T-Mobile 的网络中。

现在,T-Mobile 的用户每月支付 89.99 美元,即可不限量制使用语音、短信和数据流量服务。而 Sprint 的用户要想享受类似待遇,需要支付 109.99 美元。AT&T 和 Verizon 已经不提供不限量制数据套餐,但是其用户选择不限量制语音、短信加 4G 数据流量套餐的话,每月需要支付 110 美元。

权宜计?

度过无 iPhone、无 LTE 的困难期

T-Mobile 的行为使美国无线市场迅速分裂为两大阵营:一边是两大巨头,2012 年 7 月,AT&T 和 Verizon 由于担心高流量冲垮网络以及商业利润问题,开始逐步抛却不限量数据定价模式,转而推出按流量计费的数据共享定价模式——允许用户增加设备共享套餐中的流量;另一边是 Sprint 和 T-Mobile,两家公司目前都致力于部署 LTE 网络,也都推出了不限量数据套餐。

当更多运营商纷纷以流量共享计划替代不限流量套餐,试图摆脱“被管道化”的尴尬局面时,T-Mobile 却反其道而行之,推出资费低、覆盖范围广的不限流量套餐。这背后反映了该公司在美国举步维艰的生存状态:与 AT&T 合并的希望破灭,iPhone 运营权一直无法到手(T-Mobile 是美国唯一一家没有销售 iPhone 的全国性无线运营商),LTE 网络迟迟未能商用。这一系列负面消息使得该公司的客户流失不断加速。2011 年至今,公司净流失客户 300 多万,2012 年上半年的客户流失数也超过 100 万。Sprint 从 2011 年年初以来也流失了 50 多万用户,而 Verizon 和 AT&T 则分别增加了 560 万和 190 万新用户。四大运营商的合同用户有 75%属于 AT&T 和 Verizon,Sprint 与 T-Mobile 只能转而寻找那些有价值的企业用户,大多得采取价格战的手段。

在新增用户数很难再有大的增长时,市场份额再分配将成为行业竞争的目标,价格战将成为重要手段,特别是在第二阵营的运营商中更是如此。另一家小型运营商 Metro PCS 通信公司也在推出不限量价格套餐,以挽救合同用户流失的趋势。与 T-Mobile 不同,Metro PCS 推出不限流量套餐主要是因为目前的 LTE

客户只有 70 万，公司需尽快将 2G 客户迁移到 LTE 网上。而 Sprint 则是为了配合 iPhone 的运营。美国所有运营商都在升级网络，T-Mobile 的 LTE 网络将从 2013 年开始使用，而 T-Mobile 为目前的数据套餐使用的新广告语为“全国 unlimited 4G 数据”。

预计 9 月 iPhone 更新换代后，将有一波智能手机的换机潮，届时，T-Mobile 将陷入更加困难的境地，不过也许机遇同样并存。2010 年下半年，AT&T 还是 iPhone 的独家代理运营商，900 万 iPhone 手机被激活。到 2012 年年底，这些用户都面临着换机，但是 AT&T 并不愿意看到大量用户更换新机造成的补贴金额暴增，并在想办法延缓这一趋势。这个过程中，T-Mobile 与 Sprint 等公司就有了机会。为此，T-Mobile 此番背水一战，试图通过不限流量套餐这个终极武器提前应战，以挽留不断下滑的客户份额。

但不可否认，不限流量套餐对于通信运营商来说已经成为一种慢性毒药，Verizon 和 AT&T 深受其害。这种套餐就算在短期内能为处于弱势的运营商带来客户和现金流，但很难实现持续增长。T-Mobile 的套餐推出后，预计将吸引高流量客户和不愿意关注流量余额的客户，但对于热衷 iPhone 和 LTE 的客户则毫无办法。

对于国内运营商，过度的价格战会不断加大行业内耗，加剧行业的管道化趋势，尤其是针对流量的价格战，会把鱼米之乡打成焦土，将严重削弱行业的长远竞争力。来源：2012-8-29 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

英运营商尝鲜 4G LTE 商用 新 iPhone 有用武之地

关于 4G 的消息并不少见，支持 4G 网络的手机终端也屡有耳闻，然而真正推出 4G 服务的运营商却并不多见。日前，据 BBC 曼城电台主持 Ben 透露，由 Orange 和 T-Mobile 合资成立的 Everything Everywhere 公司正式获批在英国开展 4G LTE 商用。与众不同的是，该公司将利用盈余的 2G 频谱资源来部署 4G LTE。由于包括英国《金融时报》在内的多家媒体认为，苹果可能于 9 月 12 日发布具备 4G 功能的新 iPhone，这也意味着，Everything Everywhere 届时将成为英国唯一一家支持新 iPhone 网络功能的运营商。文、图整理/记者 李光焱

据英国媒体报道，该国电信监管机构 Ofcom 近日批准了移动运营商 Everything Everywhere 利用现有频谱资源开展 4G LTE 服务的计划。这一“通行令”让该运营商成为英国首家 4G 运营商。据悉，该运营商由 Orange 和 T-Mobile

于 2010 年合资成立，作为英国最大的移动运营商，它拥有盈余的 2G 频谱资源。早在 2011 年第三季度，Everything Everywhere 就向 Ofcom 提交申请，希望重新利用现有的 1800MHz 频谱部署 4G。如今，这一申请得以通过，也让 4G 登陆英国成为现实。

不出意料，Everything Everywhere 的竞争对手刚开始就对这一计划表示反对。不过 Ofcom 则认为，虽然 Everything Everywhere 在 4G 方面会占先发优势，对竞争对手而言相对不公，但尽快推出 4G 服务对消费者有利，后者重要得多。

有知情人士称，此是“EE 项目，这些设备就是每天经我的手发配到英国各地啊，(4G)站点还在持续安装中，有些站点应该在测试中了”。但有网友担心，“以终极速度运行，不小心点了个啥下载，一两秒钟一个月的 Plan 内流量就耗尽了，16G 全 flash 装满只不过半分钟。”

新 iPhone 有用武之地

当地媒体人士援引分析师的预测称，4G LTE 商用相关服务最快有可能在 9 月 12 日新 iPhone 发布的次日启动。预计在 2012 年年底前，4G 网速将达到现有 3G 网络的 3~5 倍，终极速度可以去到 500MB/S。尽管苹果公司从未透露下一代 iPhone 发布的任何信息，但包括英国《金融时报》在内的多家欧美媒体、科技博客均引用了市场传言——苹果可能于 9 月 12 日发布最新版本的 iPhone 手机。

另据苹果 iPhone 元器件配套厂商透露，预计新 iPhone 已经量产 300 万部。此前，业界普遍认为苹果新 iPhone 将支持 4G LTE，因此 Everything Everywhere 届时将成为英国唯一一家支持新 iPhone 该功能的运营商。“果断 Giffgaff(英国移动虚拟网络运营商，使用 O2 网络)续一月换签 Orange！”有网友说。

同时，英国将在 2012 年底将拍卖 4G 牌照，O2 和 Vodafone 都会参与竞拍，预计 2013 年才能推出 4G 业务。值得提到的是，华为(微博)是此次 Everything Everywhere 4G LTE 商用的设备提供商。对此消息，英国网友“小 Doli 要减肥”表示：原来用 O2 来着的~contract 结束不晓得换哪个公司比较合算？有网友则称：“华为威武。让英国从宅男到高富帅马上都用得上 LTE。”来源：2012-8-29 大洋网-广州日报微博

[返回目录](#)

运营竞争篇

【竞合场域】

国内运营商降价促销 iPhone 4S

近日苹果公司宣布从本周开始对 iPhone 4S 进行回收,不过中国内地并不能享受回收政策。有 iPhone 用户表示,苹果回收价格也并不吸引,不如将 iPhone 4S 倒卖给二手手机商。此外,国内运营商已对 iPhone 4S 大幅降价销售。

回收价远低于国内二手价

从本周开始,苹果公司在美国本地回收用户手中的 iPhone 4S,要求用户的 4S 可以正常工作、电池能够充满电、屏幕和外壳没有划伤磨损和裂缝、没有进过水、里面的个人内容已删除,并附上电源线,苹果公司就进行回收。

根据苹果公司的规定,回收旧款设备的金额将以礼品卡的形式向用户支付,用户可以使用该礼品卡购买新一代 iPhone 或苹果公司的其他产品。其中 64G 版本的 iPhone 4S 回收价格为 345 美元(大约 2200 元人民币)。

消息一出,立即引起不少内地“果粉”热议,不少“果粉”表示希望这一政策能延伸到内地,不过记者从苹果公司一位公关人员口中了解到,苹果回收计划暂不涉及中国市场。另外,也有“果粉”表示该政策吸引力不大,因为目前即使是 16G 的二手 iPhone 4S,也能卖 3000 元左右的价格,因此 64G 的 iPhone 4S 二手价格绝对远超 2200 元的美国回收价格。据记者在赶集网(微博)上所见,二手 64GiPhone 4S 的二手价格在 4000 元以上,2200 元仅能收购 16G 的 iPhone 4。

入手 iPhone 4S 最佳时机

尽管不能享受回收政策,但如果希望入手 iPhone 4S,现在无疑是最佳时机。由于 iPhone 5 即将发布,目前国内各大经营 iPhone 4S 的商家都已经悄然加快清货步伐。

比如,广东电信从即日起将电信版 iPhone 4S 的售价从原本的 4999 元大幅下调到 3650 元,用户只需要办理 89 元/月的天翼 3G 套餐,并且承诺在网 24 个月即可获得,还能够获赠 2.4GB 的免费流量。联通内含 5880 元话费返还的 16GB 版本的合约购机定价也从原本的 5880 元下调 1000 元到了 4880 元,比苹果官方裸机的定价还要便宜 100 多元。来源:2012-8-31 信息时报

[返回目录](#)

运营商推多种套餐满足准大学生需求

每年9月都是抢购手机号码的关键时间,因为大批大学新生需要办理手机号码,选择适合自己又省钱的套餐也非常重要。日前,本报记者到多家移动、联通和电信营业厅进行了解,最终可以向学生推荐以下几款套餐。

移动动感地带

校园 25 元套餐

移动动感地带套餐是针对学生群体推出的套餐类别,多年来深受欢迎。校园 25 元套餐内含 300 条短信、30MB 上网流量、300 分钟 WLAN 上网时长,适合短信业务多的学生使用。在资费方面,校园联盟内本地通话主叫 0.12 元/分钟、校园联盟外本地通话主叫 0.2 元/分钟,校园联盟内国内长途通话主叫 0.2 元/分钟、校园联盟外国内长途通话主叫 0.3 元/分钟。此外,该套餐还赠送飞信业务。

移动动感地带

音乐 21 元套餐

该套餐适合音乐一族。套餐内赠送彩铃、音乐盒、无线音乐俱乐部高级会员业务,可以实现好听歌曲自由下载。此外,该套餐内含 240 条短信、WLAN 免费时长 40 小时。资费上,该套餐分忙时和闲时资费,但最贵仅为 0.3 元/分钟、最便宜为 0.12 元/分钟。

移动动感地带

网聊 21 元套餐

这款套餐是专为喜欢手机上网的学生准备的,内含手机上网 20MB,超出后按照 1 元/MB 收取费用。此外,还赠送 5 元版 139 信箱、飞信和 WAP 账单业务,其他资费与移动动感地带音乐 21 元套餐一样。

联通沃·3G

A 计划 66 元套餐

这款套餐最低消费 66 元,内含 50 分钟国内语音拨打时长、300MB 国内上网流量和 240 条短信,可满足学生喜欢上网和发短信的需求。该款套餐国内语音拨打 0.2 元/分钟,超出套餐流量资费为 0.0003 元/KB,并且无全国漫游费用,相当便宜,适合上网较多、短信较多的学生使用。

联通沃·3G

B 计划 66 元套餐

与 A 计划 66 元套餐相比,这款套餐的优势在于国内语音拨打时长达 200 分钟,但其国内上网流量仅为 60MB,其他资费与 A 计划 66 元套餐相同。这款套

餐的国内通话时间较长，适合外地来京读书的学生使用，因为给家中拨打长途电话将占据电话通话时长的绝大部分，使用这款比较划算。

联通沃·3G

C 计划 66 元套餐

与以上两款套餐相比，这款套餐的区别在于包含 380 分钟本地通话时长，上网流量为 60MB。不少北京学子考上北京的大学后也要住校，但从没有离开过父母照顾的他们也一定会有很多不适应，免不了向父母诉说心事、报平安，他们还少不了与同在北京的老同学“煲电话粥”。使用这款套餐资费就相当划算了。

电信 69 元上网套餐

这款套餐适合上网需求多的学生，内含 300MB 国内上网流量、国内语音拨打时长达 150 分钟、国内无线上网时长 30 小时、短信 30 条、彩信 6 条。更吸引人的是全国接听免费。此外，其资费为：国内长途和本地语音拨打均为 0.2 元/分钟，上网流量超出后按 0.003 元/10KB 收费。来源：2012-8-31 北京晨报

[返回目录](#)

上半年三大运营商花钱谨慎 建网采购均延后

根据三大运营商发布的财报，均出现上半年花钱谨慎的情况，资本开支均未实现全年资本开支的一半，中国联通(微博)甚至连全年资本开支计划的 40% 都未实现，这也正是中兴通讯等几大电信设备商 2012 年上半年收入不景气的原因之一。

中国移动(微博)2012 年全年的资本开支计划为 1300 亿元，但上半年资本开支仅 588 亿元，同比减少 30 亿元，占全年资本开支预算的 44%，用于移动通信网、传输网、业务网、支撑网及机楼等方面的建设，并主要以经营活动所产生的现金支付。

中国联通全年资本开支计划 1000 亿元，上半年仅用 389 亿元，中国联通已解释是因为工程延迟，下半年工程会按计划进行。

中国电信(微博)上半年资本开支虽增 22% 至 256.5 亿元人民币，但其全年开支计划增 9% 至 540 亿元人民币，也就是说中国电信上半年资本开支仍只占全年计划的 47%。

中兴通讯在之前的中报预告中也曾指出，“由于运营商招标推迟而未能在本报告期进行业绩确认，使本报告期总体收入增长未达到公司预期目标”，实际上就是指三大运营商建网招标推迟、资本开支减少而导致其收入不景气。

由此可见，三大运营商大规模的建网设备采购将在下半年进行，包括中国移动 TD 六期、中国联通 3G 扩容、中国电信 CDMA 扩容。中国移动也预计下半年投入的资本开支将同比增长将达到 10%，将实现比上半年较大幅度增长，这将给电信设备商市场情况带来好转。来源：2012-8-29 新浪科技微博

[返回目录](#)

【中国移动】

中国移动首发移动互联网战略

8月21日-22日，由中国移动(微博)通信集团公司主办的2012(第六届)移动互联网国际研讨会(IMIC)在北京召开。

本次大会采取主题报告、沙龙、展览等多种形式全面展示中国移动及合作伙伴在TD-LTE、四网协同、无线城市、智能终端、大云2.0、智能管道、移动医疗/健康等方面的创新成果，此外，大会还设置了“创新汇”商务洽谈专区，并开设系列展览和业务体验区，让观众亲身体会移动互联网的创新应用。

会上，中国移动董事长奚国华表示，移动互联网在全球的兴起给运营商带来了新的机遇与挑战。对此，中国移动根据自身优势制定了全新的移动互联网战略，归纳起来包括四个方面：构筑智能管道、搭建开放平台、打造特色业务与提供用户体验友好界面。

此次，中国移动首次发布移动互联网战略，意味着中国移动将从“云、管、端、台”四大领域发力移动互联网，加快推动战略转型，积极实现运营商和移动互联网发展的创新思路。突出体现了在移动互联时代全面开启之际，中国移动的全新战略定位。

号外！

从即日起至2012年9月30日，北京移动用户发送TYWLAN至100860140853，即可参与WLAN每月20小时免费体验(仅限在北京地区“CMCC”标识下的北京移动WLAN网络下使用)，轻松畅享移动新生活！详情请询10086。来源：2012-8-31 北京晨报

[返回目录](#)

中移动布局移动互联 入口争夺正酣

在与苹果语音合作仍无进展的情况下，中国移动选择了迂回前行。

近日，中国移动宣布，与安徽科大讯飞信息科技签订协议，认购科大讯飞7027.39万股新股，占科大讯飞扩大后股本的15%，每股作价19.4元人民币，涉资13.63亿元，以现金支付。入股后，中国移动将成为科大讯飞的第二大股东。

一位不愿具名的中国移动新闻发言人告诉本报，中国移动和科大讯飞的合作主要是智能语音产品的开发，但是，未来并不排除在移动互联网应用上面展开更多的合作。此次交易被业界认为是中国移动开拓互联网市场战略中的重要一步。

各取所需

一直以来，科大讯飞智能语言产品“讯飞口讯”“讯飞语点”等产品被称为中国版的“Siri”。分析人士认为，科大讯飞在中文语音识别方面，对于中文普通话及方言的支持要优于苹果的Siri，具有很强的本土优势。

据了解，作为国内最早从事语音技术研发的科大讯飞，许多国内主流的互联网公司 and 终端企业都是其合作伙伴。科大讯飞的语音产品及服务覆盖包括智能电视、手机、平板等主流产品线，合作开发伙伴超过3100家。2011年年报显示，其2011年营收达5.57亿元，同比增长27.74%，利润1.44亿，同比增长31.13%。

对于此次认购，中国移动相关负责人表示，希望借此打造统一的智能语音门户，抢占移动互联网的入口。目前科大讯飞在智能语音领域独树一帜，尤其在中文智能语音技术方面占据龙头地位。认购后，公司仅从出资人和战略投资者的角度履行相关权利义务，无意主动取得科大讯飞的控股股权或实际控制人地位。

科大讯飞董秘徐景明表示，目前和中国移动合作还在预案阶段，不方便对外透露更多的细节。

“中国移动和科大讯飞的合作将是个双赢的局面，移动将利用讯飞切入移动互联网，而科大讯飞在中国移动众多的合作伙伴中受益。”中国移动互联网产业联盟秘书长李易表示。

抢占入口

记者获悉，双方将在智能语音门户、智能语音云服务、智能语音技术和创新产品、客户服务应用、基础电信业务及行业信息化等领域建立为期三年的战略合作。如此强大的战略合作，无疑给科大讯飞吃下了一颗“定心丸”。

业界人士分析认为，中国移动通过牵手科大讯飞将有助于拓展其在移动互联网领域的优势地位，借助科大讯飞的语音技术盘活自身的移动互联网应用。

艾媒咨询CEO张毅表示，移动也是借科大讯飞的输入法等产品杀入移动互联网，谋求移动互联网的入口。

记者了解到，2012年3月，科大讯飞与中国联通(微博)签订战略合作框架协议，双方在移动互联网、手机音乐业务、呼叫中心与客户服务、电子渠道、智能语音技术汽车行业解决方案等方面达成合作，协议的有效期为三年。

尽管中国移动董事长奚国华表示，无意掌握科大讯飞的控制权，但战略投资占 15% 的股份形成事实上的独家合作，这也意味着将对中国联通和中国电信(微博)形成牵制。

有消息称，中国联通和中国电信在和另一家语音识别企业车音网接触，或许，这正是中国联通和中国电信试图拉拢其他语音企业布局移动互联网语音的战略。

此外，来自苹果 Siri、GoogleNow 等语音服务的正面冲击也不容忽视。典型应用“讯飞语点”一直未获苹果审核通过，显然是苹果对竞争对手的防备。

业内人士告诉记者，要想在语音应用立稳脚跟，科大讯飞还需要从手机、应用等其他渠道继续拓展业务，以抵抗其他语音巨头的压力。来源：2012-8-29 中国经济时报微博

[返回目录](#)

中国移动 MM 商场应用累计下载量近 9 亿次

中国移动(微博)今日宣布，截至 7 月底，中国移动运营的中文应用商场(MobileMarket，以下简称移动 MM)经过两年多的发展，上架应用已突破 12.6 万个，其中游戏类应用 1.5 万个、软件类应用 3.7 万个、主题类应用 7.4 万个；平台注册开发者超过 370 万，累计下载量近 9 亿次，日下载量超过 1000 万次。

据介绍，移动 MM 已先后与 Motorola、Nokia、日本 KDDI、韩国 SKT、法国电信、台湾远传电信、凤凰网、EA、GLU、索乐、Gameloft、VIVA、腾讯、金山、盛大、滚石等企业建立了战略合作关系。

此外，中国移动最近面向广大开发者新推出的计费能力开放，可为开发者提供免费下载、并在使用过程中进行收费的能力，支持比下载收费更灵活的业务收费策略，为开发者降低开发门槛同时，也提供了一个完备的收费、结算、支付的全流程服务。

中国移动表示，还通过全球开发者大会等行业大会，发布相关政策，以更开放的平台和更大力度的政策扶持开发者。来源：2012-8-29 新浪科技微博

[返回目录](#)

中国移动路由交换集采背后：供应商大变局

日前，中国移动(微博)公布了 2012 年路由器和交换机集中采购招标初步结果，在此次中国移动推出 20 个标包中，华为(微博)、H3C、Juniper、上海贝尔(微博)等厂商最终入围。

据了解，此次中国移动共推出 20 个标包，包括互联网骨干网六期扩容工程 8 个标包，IP 专用承载骨干网七期扩容工程 5 个标包，高端路由器设备、BRAS 设备、低端路由器设备、三层高端交换机设备、数据中心交换机设备、三层低端交换机设备、二层交换机设备集中采购各 1 个标包。

所有的硝烟都散去后，一切又在喧嚣中回归平淡。但如果我们仔细去品味此次集采，却又会发现很多改变未来的变数。中国移动正在加速拥抱云计算和移动互联网，在这个不可逆转的新时代里，中国移动开始了新的尝试，供应商的格局也开始发生巨大的变化。

华为毫无意外的依然是最大赢家；思科传统的技术优势一步步丧失，高商务的痼疾导致其退出速度加快；Juniper 在国干层面依然保持优势，但距离在缩小；中兴由于在数通方面的战略性布局较晚，需要苦苦追赶技术的新要求；H3C 则是进步最大的厂商，开始逐步回到“阔别已久”的舞台中心。

全业务运营时代：新需求新变革

从原来的粗放式数据运营，到全面进行全业务拓展后的今天，中国移动真正进入了全业务运营时代，数据运营模式的变化也导致了城域网模型的变化，原有的网络架构针对的用户群体和需求也发生了较大变化。云管端模式基本已经形成，而这个阶段对于城域网路由器的需求导致其对供应商的选择上有了较大变化，重点需求集中在大容量的万兆接口数量、跨区域的虚拟化能力等方面。

城域网模型只是一个方面，另外一个突出的应用场景则是数据中心。作为云管端整体架构中最为关键的组成部分，数据中心扮演的是“大脑”的角色。但对于这个大脑，运营商之前一直并没有给予足够的重视。

由于中国移动逐年增加的数据客户，产生了大量对内容的需求，而以往的数据中心建设均没有采用专用的数据中心设备来进行建设，导致向云计算演进困难，业务整合困难等问题。而数据中心专用交换机必须具备 CLOS 架构、大缓存、高密万兆、多框虚拟化、大二层扩展等能力。就是在这种背景下，中国移动开始尝试采用数据中心交换机来解决问题。

本次数据中心交换机集采，中国移动更加看重的是供应商产品的稳定性、可靠性，是否具备向下一代云融合网络演进的技术基础，以及其他电信级特性。在原有的长期供应商中，或因重心不在城域网，或技术在长期演进中无规划，逐步退出此市场以及向 BAS、综合网关型设备转移的趋势。

由于其紧贴中国移动数据中心交换机集采的相关需求，H3C 的产品成为了中国移动纯数据运营产品的主力供应商，并且在城域网核心汇聚路由器这个关键部件上，也成为了高端城域网路由器的主流供应商。其实，早在数年前 H3C 的高

端路由产品就已经在中国移动现网中运行，可以成为原有国外厂家的成熟替代者。

供应商版图呈“三足鼎立”

据业内人士分析，中国移动往年进行网络建设中，主流供应商格局相对比较固定，但随着其逐步进入移动互联网、云计算领域，对网络产品供应商的选择目标也逐步清晰。高稳定可靠性、高性价比、技术可向“云”演进，成为本次中国移动集采入围资格重要参照标准。

本次集采最大的变化是 Cisco 公司的采购量变小，而中兴份额也相对缩减，高端路由器市场份额部分丧失，BAS 路由器中获取了部分份额，而华为、H3C 等厂商占据了整个集采中的大片版图。

在本次高端路由器设备集采项目中，国脉科技(Juniper 合作伙伴)和为公司中标第一档；国脉科技、H3C 和华为夺得第二档；国脉科技、H3C、华为、上海贝尔共享第三档和第四档；H3C 和华为共享第五档；上海华讯(思科代理商)和华为共享第六档。而在首次开启集采的数据中心交换机领域，由 H3C、国脉科技和上海华讯三家成功中标。从结果来看，此次招标依旧保持数据中心交换领域传统三强的格局。

技术与服务“双剑合璧”

中国移动集团在进行集采前，曾做过大量的调查，特别是在数据业务全面爆发的今日，由于中国移动的数据网络维护人员有限，造成其大量运行维护人员长期处于重负载状态，且网络故障和问题往往定位和处理速度较慢，所以需网络设备厂家能够按照中国移动集团的需求进行大量的定制化开发，且能够快速响应中国移动的需求，并且能够在第一时间提供远程和现场的服务。

而思科对于中国移动的定制化需求的响应逐年在下降，且本地化服务能力也逐年在降低，这也是中国移动在选择供应厂家时主要考虑的一个因素，导致了其份额缩减。

相比而言，H3C 等企业在移动集团的后评估中，各项指标均表现良好，为其获取了不少的加分，在中国移动集团要求的 MIB 开放接口的工作中，相比思科，H3C 等企业的满足度也较好，能够实现可管可控的效率也更高，是成为中国移动用户选择的一个根本原因。

除此之外，此次招标，中国移动也十分看重厂商产品及服务的性价比。H3C 的高端路由器产品在严格的测试下各项指标均达到或部分超过了中国移动的要求，在与其他厂家的对比中占优，而商务上更是具备了很高的竞争力，使得 H3C 在高端路由器、数据中心交换机等领域内获得了较大范围的入围效果。

业内人士指出，随着运营商继续加大部署云计算，云计算从小到大的规模演进，运营商在网络建设中更应该考虑到三到五年后的规模增长需求，而只有具备良好创新能力和丰富实践经验的公司才能为其提供支撑，以应对因业务量爆炸对网络形成的巨大挑战。

在过去每年的运营商集采，几乎都是像思科、Juniper 这些国际企业的囊中之物，但随着国内厂商的逐渐壮大，越来越多的份额被那些植根中国了解中国市场的企业消化掉。来源：2012-8-30 飞象网

[返回目录](#)

中国移动力压中国石油成上半年最赚钱央企

日前，国资委公布了 1-7 月中央企业经营情况。1-7 月，中央企业累计实现营业收入 123347.6 亿元，同比增长 8.4%；上交税费总额 12625.7 亿元，同比增长 13.8%；累计实现净利润 4593.8 亿元，同比下降 16.1%，降幅比 1-6 月收窄 0.3 个百分点，其中 7 月份当月实现净利润 693.7 亿元。

在近百家直属国务院国资委的中央企业中，到底谁最赚钱呢？单纯的从各个央企发的财务报告来看，中国移动(微博)以微弱的优势超过中国石油，成为了上半年最赚钱的央企上市企业。

根据中国移动(0941.HK)财报，上半年中国移动营收达 2665 亿元，同比增长 6.6%；净利润 622 亿元，同比微增 1.5%。而中国石油(601857.SH)发布 2012 年半年度报告，期内公司实现营业总收入 10466.61 亿元，同比增长 9.90%；归属于上市公司股东的净利润 620.24 亿元。

当然两家企业面临的情况也不同。中国移动是处于相对开放的电信市场，面临着中国电信(微博)和中国联通(微博)的激烈竞争，考验的是网络覆盖水平和业务服务能力；而中国石油却是处于一个半垄断的行业，缺乏定价权，且容易受到海外市场影响。来源：2012-8-30 中国通信网

[返回目录](#)

中移动新疆调查记：西部市场成用户增长主力

中国移动(微博)近日发布的上半年财报显示出发展步伐放缓后，新浪科技近日奔赴新疆调查后却发现，中国移动在新疆等边疆地区的发展速度大大超过内地，中国移动似乎呈现了“东边不亮西边亮”的情形，而这主要是由于中国移动近年来“深耕农村战略”的结果。

农村占新增用户市场 60%

8月中旬之后至9月处的新疆各地，天气有的炎热，有的凉爽，起伏不定，位于南疆石河子新疆生产建设兵团农八师148团二连棉花种植地像火烤一般炎热，然而，当地棉农宋玉红躲在树荫下，拿出手机发出一条短信，附近棉田里的滴灌电磁阀随即自动开启，实现自动滴灌。

如果不是亲眼所见，恐怕没人相信新疆的农业技术已经如此发达。

“这是一种无线自动化滴灌系统，主要与中国移动合作，现在有了自动化节水灌溉系统，浇水、施肥都实现了自动化控制，坐在办公室，打开电脑，就可以看到远在几公里、甚至几十公里外的农田灌溉实时状况”，农八师148团团长王东升如此介绍说。

使用农业技术将农民与手机联系在一起，这实际上是中国移动深入西部农村的一个典型场景。

根据中国移动半年报，2012年上半年，中国移动营运收入达2665亿元，比上年同期增长6.6%。2012年上半年，中国移动净增用户3351万户，用户总规模达6.83亿户。其中，在中国移动的新增用户中，有60%以上的用户来自于农村市场。

西部通信市场比东部增长快一半

“农村、流动人口、校园”，这三个曾是中国移动依靠人口红利实现用户迅猛增长的三个领域，但如今只剩下农村了，而农村也并非指东部农村，西部农村通信市场的增长实际更快。

根据工信部发布的《2012年7月通信业运行状况》报告，2012年1-7月，东、中、西部地区电信主营业务收入比上年同期分别增长8.2%、10.7%、13.2%，由上可看出，我国在西部地区的业务收入增长方面远高于东部。

而在净增移动电话用户比较方面，与上年同期相比，东部地区净增移动电话用户由3643万户减少至3217万户，中部地区净增移动电话用户由1779万户增至2287万户、西部地区净增移动电话用户进一步上升，由1656万户增至2075万户。从这也可看出，东部地区每月新增手机用户数在减少，而中西部则在增加。

另据新疆通信管理局公布的2012年上半年新疆通信行业经济运行情况显示，1-6月份新疆电信业务收入完成91.8亿元，同比增长15.3%，居全国通信业第三位，高于全国平均水平6.1个百分点，居全国通信业第3位。新疆移动电话普及率已达到85.4部/百人，移动互联网用户达到1101.5万户，3G移动电话用户总数达到284.2万户，占移动电话用户总数的15.1%，接近于全国平均水平。

通信信号覆盖的巨大作用

这其中，三大电信运营商在西部地区的“村通工程”起了重大作用。中国移动副总裁李正茂透露，中国移动已经在农村信息化方面累计投入 300 亿。

新疆移动综合部副总经理孙振刚介绍说，新疆沙漠总面积占全国沙漠总面积的 2/3，戈壁面积为 29.3 万平方公里，占全国戈壁面积的 51.4%。因此，到 2004 年底，新疆有 2635 个行政村未通电话，比例高达 28.5%。而新疆农村地区人口占总人口 64.85%，远高于全国的平均水平 58.2%，新疆农村电话普及率却低于全国近 5 个百分点，仅为 8.44%。

根据新疆移动的统计，截至 2010 年底，新疆移动已累计投入 21.3 亿元，建设基站 2563 个，对偏远山村、边境一线、交通干线、旅游景区实现了良好的网络覆盖，使乡镇和行政村覆盖率均达到 100%，等同行政村覆盖率达到 90.5%，解决了全疆 4890 多个行政村、兵团连队 90% 人口的移动通信覆盖问题。

通信信号完善的直接后果就是用户的大量增加。2000 年时，新疆移动的用户是 50 万，10 年后的 2010 年，新疆移动的用户数已经突破 1200 万，增长了 24 倍。

新疆移动集团客户部相关负责人介绍说，克拉玛依市完全是沙漠里建起的城市，但却是新疆手机普及率最高的地区，人均手机的拥有量已达到 1.7 部，超过全国绝大多数城市的手机普及率，中国移动在该城市手机用户群体中市场占有率高达 75%，2011 年，克拉玛依已宣布建成西北地区首个无线城市，连克拉玛依中心医院的查房也使用 PDA。

投入与回报的良性循环

西部地区农牧民的收入普遍较低，对手机和上网的依赖度相对较差，怎样才能稳住用户呢？

位于新疆最北部的著名的喀纳斯湖景区就是典型例子，这里既是旅游胜地，但离最近的边境也只有 40 公里。尽管整个阿勒泰地区晚间气温已在 10 摄氏度以下，但阿勒泰边防支队喀纳斯边防派出所指导员史肖对天气并不在意，他说，“这里是高原，以前发现突发情况一般都是骑马、骑车或徒步向边防哨所报告，有时甚至要骑马走数十公里山路，这样的话，对天气就很有意，但现在到处都有通信信号，手机联系非常方便，效率大大提高”。

新疆移动阿勒泰分公司副总经理王永泉则介绍说，以前阿勒泰的牧民都不用手机，现在普及率很高，因为新疆移动阿勒泰分公司投资 6000 多万元，建了 40 多个边防无线通信基站，其中在喀纳斯地区就建设了两个基站，实现了无线通信全覆盖，给边防值勤提供了通信保障，同时，也鼓励牧民使用手机。

建设这么多基站，但整个新疆阿勒泰地区也就 20 多万常住人口，是否在这样的偏远地区投资会没有回报？王永泉表示，回报肯定是有的，在新疆偏远地区，

这些基站的建设起初依靠新疆移动与武警新疆边防总队联合实施的边防信息化项目——“边防 110”工程，截止 2010 年 8 月底，新疆移动已累计投资近 2 亿元，在边境一线地区架设“边防 110”基站 91 座，铺设光纤 2000 多公里，解决了 55 个边防派出所、4 个边境口岸、174 个边境农牧村(队)、31 万各族牧民群众的通信、报警难题。

但同时，政府财政对每个用户进行了补贴。如果连基站养护费都赚不回来，那任何运营商也没有积极性。事实上，新疆移动使用“边防 110”工程既完善了基站覆盖，又大大普及了用户。

农牧民对使用手机也尝到了甜头。以前述的新疆生产建设兵团农八师 148 团二连棉花种植地为例，经过实际测算，使用无线自动化滴灌系统比原来省水、省肥 10%，棉花产量增加 10%以上，平均每亩田一年的通信费用支出也不到 1 元钱。

也正因此，根据统计，新疆“农信通”业务定制用户超过 70 万，服务覆盖人数超过 500 万。通过新疆“农信通”平台下发的信息量超过 2 亿条，通过农信机发送短信量超过 5000 万条。在不发达地区，农村用户也并非一直停留在使用话音通信的阶段。来源：2012-9-3 新浪科技微博

[返回目录](#)

中移动提出不希望独上 TD-LTE 暗指要结盟电信

知情人士透露，关于 TD-LTE 这一 4G 标准的运营商有可能不只是中国移动(微博)，因为中国移动提出，“不希望 TD-LTE 在中国只有一家运营商经营”，这意味着中国移动希望中国电信(微博)也成为 TD-LTE 运营商，且正在推动此事，这给中国电信提出了巨大难题。

不希望 TD-LTE 在中国只有中国移动运营

根据中国移动总部一位高层给各省公司负责人发去的一封内部邮件，其中反复提到了此事。可能是由于 3G 时代独家经营 TD-SCDMA 教训惨痛，中国移动该高层一再强调不希望在 TD-LTE 时代成为“少数派”，即“不希望 TD-LTE 在中国只有一家运营，而希望国内市场三分天下有其二”。

这位高层在邮件中说，“TD-LTE 能否成功，取决于 TD-LTE 产业是否具有竞争力，只有相当多的运营商选择 TD-LTE，只有多数设备供应商提供 TD-LTE 设备，只有有竞争力的终端芯片制造商成为产业链重要一环，TD-LTE 才能形成“规模效应”，如果我们成为‘少数’，无论我们多么努力都难以成功！”

他又说，“要扩展国内市场，推动 TD-LTE 多家运营：只有中国移动实施初期选择 D 频段为主的部署方案，才有可能推动 D 频段全 TDD 规划方案的出台，才有可能形成国内多运营商运营 TD-LTE 的局面，才有可能实现 TD-LTE 在国内市场的‘三分天下有其二’”。

知情人士透露，这其中的“推动 TD-LTE 多家运营”就是指“中国移动希望多家运营商一起来经营 TD-LTE”，而其中的“三分天下有其二”指的就是希望国内三家电信运营商里有两家来经营 TD-LTE。

目前国内三家运营商为中国移动、中国联通(微博)、中国电信。中国联通在 3G 时代是 WCDMA 制式，其 4G 制式必然是 FDD LTE，只有中国电信由于其 3G 制式 CDMA 2000 的后续演进标准不明，在 4G 时代需要重新选择标准，因此，中国移动显然是暗指希望中国电信也来运营 TD-LTE。

中国电信未理会

中国移动该高层还在邮件中指出，希望“共同承担国家信息产业创新发展责任，并形成强大的产业推动力量”。

不过，中国电信似乎对此建议一直不感兴趣，在近日举行的上半年业绩发布会上，中国电信董事长王晓初表示，目前并未与政府相关部门就 4G 牌照使用的频谱及推出的时间作出任何的讨论。王晓初显然明确表示目前还不适宜发 4G 牌照，另外，也不想讨论 4G 制式问题。

全球主要有 TD-LTE、FDD LTE 两个 4G 制式，目前 FDD LTE 产业链强于 TD-LTE，因此，中国移动非常希望拉盟友上 TD-LTE，而运营商往往希望跟着强势的 4G 标准走，中国电信恐怕很难愿意采用 TD-LTE。王晓初同时表示，“公司的研究部门，已经开始积极跟踪 4G 技术，因为现时并无具体计划”。来源：2012-9-3 新浪科技微博

[返回目录](#)

中移动互联网定调云管端台 移动生态向数据转换

导读：经过重组后的 4 年市场竞争，2012 年上半年中电信和中联通的收入之和终于接近中移动，首次显现出与中移动抗衡的实力。面对竞争对手带来的压力以及移动互联网的冲击，中移动开始在各个可能的领域四面出击。

中移动投资科大讯飞一事此前已在多个渠道得到证实，终于在近日尘埃落定。按照双方官方的说法，双方将就共同发展智能语音门户、智能语音云服务、智能语音技术和创新产品、客户服务应用和基础电信业务及行业信息化等领域展开深入和紧密的合作。此前，中移动和浦发银行已就移动支付展开相关合作。联

系到近日举行的“第六届移动互联网国际研讨会”上，中移动首次提出移动互联网十六字方针：“智能管道、开放平台、特色业务、友好界面”，并确定了“云、管、端、台”的移动互联网新战略，表明中国移动正在强势出击移动互联网各个领域。然而，在通信领域当贯一哥的中移动，在未来移动互联网世界中能否笑傲江湖让我们拭目以待。

中移动增速刹车，规模优势遭挤压

过去的多年里，各界对中移动看法一直是“大象快跑”形象，如今这只“大象”自2009年结束高增长时代，正持续面临收入增速放缓、盈利能力下降等挑战。2012年上半年，中移动营收同比增长6.6%，利润同比增长率仅为1.5%。这种增速是之前从未有过的，创中移动收入和利润增长多年来最低，而这两项数据在2011年同期分别是8.8%和6.3%。

上半年中移动实现营收2665亿元，中国联通(微博)实现营收1216.9亿元，中国电信(微博)营收为1380亿元，中国电信和中国联通两家之和同中移动的差距越来越小。

但是在利润方面，2012年上半年，中移动净利润622亿元，而中国电信、中国联通则分别为88.14亿元和34.3亿元，加起来是122.47亿元，不到中移动的1/5。这说明整个行业格局虽然仍未改变，但对于中移动而言，继续扩大优势的局面已进一步受阻。

事实上，从移动市场整体看来，截至6月底，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，占比大致为65.2%：21.0%：13.8%，差距依然明显。但中移动在延续和主导2G的同时，其在3G方面所经历着阵痛恐怕是旁人难以想象的，截至6月底，中移动、中国联通、中电信三大运营商3G用户的占比为38.2%：32.8%：29.0%。这三个数字看似均衡，但2012年联通上半年3G用户月均增长为290万，中移动3G用户月均增长为260万左右，中国电信为250万用户，而且，中移动3G用户3G市场份额在持续下降，截至6月底跌破四成，联通份额则突破了三成，中国电信方面亦有所提升。

从被动到主动，中移动强势出击移动互联网

中移动在3G市场可以用毫无亮点形容，而另外两家运营商各持法宝的强势挤压使中移动感受到竞争的压力。同时，移动互联网新技术新业务新模式的影响与日俱增，更关键的，下一代iPhone上市日期日渐缩短，按照中移动董事长奚国华的话来说，“因为高通TD-LTE芯片问题还没有得到解决，照目前的时间点来推断，苹果iPhone 5发布时很难有TD-LTE版本。”在iPhone热高烧不退的当下，中移动压力可想而知。

因此，我们显然可以认为，压力是中移动目前不断调整、深入移动互联网战略的最大原因。有媒体报道称，在 2012 年半年工作会议上，奚国华拿出了成立“中移动互联网公司”的草案，这是对面向语音业务经营、增量客户拓展的工作体系的调整，表明中移动从单纯的关注用户市场到转向业务结构的创新转型，在 3G 向 4G 过渡时期打造自身的竞争优势。加上与科大讯飞信息科技股份有限公司就认购新股和战略合作展开初步协商，以及正在研究统一标识的增值业务，可以看出，中移动最近的互联网战略动作频频。在中移动看来，其优势是有近 7 亿的用户群，只要能和业务有机结合，就能形成巨大的市场影响力。

值得一提的是，尽管此前也曾投资凤凰卫视(微博)、浦发银行，对中广传播的投资也将于近日敲定，但专家认为，这些投入更多是出于资本和政策的考虑，对于移动自身业务的支撑却有限。而此次牵手科大讯飞有着本质的不同，这个有着中国 Siri 之称的互联网公司，不仅业务产品成熟，且与移动业务有着天然的契合，中移动对它的注资，将对已有业务形成支撑，毫无疑问，中移动正在积极探索构建移动互联网主导地位之路。

运营商走互联网道路要学会的两节课

不可否认，从基地模式到飞信外包给神州泰岳，再到传言即将成立互联网公司，中移动似乎一直未踏准移动互联网的节奏。业内人士认为，“摊子铺的很大，但收益很小”是中移动发展数据业务的弊端。比如 MM 移动应用商场产品总数达到 11.5 万个，累计用户超过 2 亿，累计下载量只有 8 亿次，再如，中移动已在全国 321 个城市推出无线城市门户，但应用未达 2 万个。

那么，在通信领域当一哥的中移动，在未来移动互联网世界中应该如何笑傲江湖？在 2012 运营商终端与应用创新合作大会上，工信部电信管理局副局长李学林表示移动互联网产业生态圈突破了产业界限，不再是单兵较量，任何一家企业不可能主导整个发展。电信运营商在移动互联网产业链中应当利用自身优势，以开放思维推动产业发展，“一方面要推进运营商之间的网络和业务互联互通。另一方面，加强对产业链上下游之间的合作，整合产业链资源，通过需求对接、优势互补、合作共赢，共同推动产业发展。”李学林强调。

与此同时，在移动互联网时代，运营商要成功转型“智能管道”，需要进行更彻底的思想与行动变革，而政府与运营商是否能理顺体制，也将对运营商的定位与发展方向产生重要影响。比如，在创新方面，中移动能不能找到真正具有创新意义的移动互联网应用？能不能让这个生态圈里的开发者们都能够赚到钱？

事实上，运营商们无论是企业文化、业务流程还是运行体制都过于僵化，与互联网企业相差太远，中国对移动互联网的管理机制也被认为存在问题。那么，

在这个市场风云变幻如此之快的当下，中国移动互联网真的准备好了吗？来源：2012-8-29 通信信息报

[返回目录](#)

中国移动创 13 年来增速最低 利润同比仅增 1.5%

曾经“大象快跑”的中国移动迎来了 13 年来的“增速最低”。

随着三大运营商相继发布半年报，中国移动(微博)迎来了人们预期中的收入增长和利润增长下滑，财报显示：中国移动 2012 年上半年营收同比增长 6.6%，利润同比增长率仅为 1.5%，这两项数据 2011 年同期分别为 8.8%和 6.3%。

据财报，上半年中国移动实现营收 2665 亿元，中国联通(微博)实现营收 1216.9 亿元，中国电信(微博)实现营收 1380 亿元，中国移动虽仍“以一敌二”，但中国电信和中国联通的追赶步伐已明显加快，营收同比增长已快于中国移动。

尽管中国移动增速明显放缓，但因其网络与客户的双重规模优势，利润仍实现了平稳增长。不仅如此，中国移动企业运营各环节的能源消耗及运营成本控制的合理性及资源配置的相对优化，使得它仍展现出优良的盈利能力，净利润显著高于其他两家运营商。中国联通和中国电信都受累于高额 3G 终端补贴，特别是 iPhone 合约机的引入与营销，极大地增加了经营成本。2012 年上半年，中国移动净利润 622 亿元，中国电信、中国联通则分别为 88.14 亿元和 34.3 亿元。

从财报数据看，虽然中国电信与中国联通的盈利能力与中国移动的差距不是“一星半点”，但中国移动 1.5%的增长率已低于市场预期，而中国联通的增幅则为 31.9%。

中国移动的发展已经到了关键节点：作为中移动主要增长动力的语音业务收入增速不断下降，语音业务收入仅增长 2.8%。曾经作为数据业务最大收入的短信业务，已经退到第三位，营收同比下滑 3%，数据业务营收同比增长 17%。在 2G 业务收入不断下降的同时，3G 业务却没有弥补其带来的利润下滑。数据显示，2012 上半年，中国移动的手机补贴上涨 42%，3G 净增长却不到 10%，终端公司在下半年还将扩大终端采购的规模。虽然数据业务也有不小的增长，但只能部分抵销整体业务收入下滑。而中国移动在 2G 的优势在 3G 时代迅速衰减。

上半年，中国移动 3G 成本投入主要针对 TD-SCDMA 与 TD-LTE 的运营与建设。其中，TD-SCDMA 已提前完成国家提出的 TD-SCDMA 三年发展目标，网络承载话务量同比增长 1.9 倍，承载的手机数据流量同比增长近 2.4 倍，大中城市的连续覆盖和热点区域的有效覆盖持续增强。TD 旗舰终端实现了与其他 3G

制式手机同质、同时、同价推出。但中国移动 TD 网络利用率低，用户占比太小，导致中国移动 3G 缺乏竞争力。

截至 6 月底，中国移动 3G 市场份额持续下降跌破四成，中国联通则突破三成，中国电信亦有所提升：中国移动、中国联通、中国电信三大运营商 3G 用户的占比为 38.2%、32.8%、29.0%；中国联通上半年 3G 用户月均增长为 290 万，中国移动 3G 用户月均增长为 260 万左右，中国电信为 250 万。

2012 年 7 月，中国移动新增用户数年内首次跌破 500 万大关，同时，3G 用户增长非常乏力，月增长首次跌至 200 万户以下，而中国联通 7 月新增 3G 用户 309 万，破 6000 万大关，中国电信月新增 3G 用户 285 万户。

“大象快跑”出自中国移动前董事长王建宙之口，非常形象地描述了中国移动曾经的辉煌岁月。在王建宙执掌中国移动的八年时间里，中国移动用户数由 3 亿多增长到 6 亿多，年收入由 1924 亿增长到 5280 亿(2011 财年)。不仅如此，王建宙时代的中国移动为中国通信业留下了更宝贵的资产：国际地位和全球话语权。

如今，产业升级及技术进步让中国移动面临较为严峻的发展环境及激烈的市场竞争，尤其是移动互联网应用对传统通信业务的替代效应的不断扩大，而在流量经营带来的收入与利润的增长尚不明显的前景下，中国移动的规模优势及明确积极的战略布局能否为它带来继续领先，还有待观望。来源：2012-8-29 科技日报

[返回目录](#)

【中国电信】

中国电信千元智能机销量同比增 60%以上

统计显示，在 2009 年率先大批推出天翼千元智能机之后，仅过不到两年时间，中国电信(微博)的天翼千元智能机不仅已发展到更高配置的第三代天翼大屏千元智能机，而且，2012 年 7 月份中国电信 3G 手机出货量同比增长 60%以上。

千元智能机的市场力量

根据工信部电信研究院相关报告的统计，在 3G 终端方面，2012 年 7 月份，中国电信 3G 手机出货量为 534.8 万部，比上年同期增长 63.6%。这实际上正是中国大屏智能手机的力量。为了普及 3G，让用户得到更大实惠，几年来中国电信在业内率先打造了一系列千元智能机。

中国电信第一代的千元智能机诞生于 2010 年 10 月，也是市场上最早推出的千元智能机。当时，随着中国 3G 市场的发展，移动互联网进入快速增长阶段，

消费者对 3G 智能手机产生了强烈需求。因此，中国电信率先于 2010 年 6 月时推出了首批天翼千元 3G 智能手机，这是国内市场第一次真正把 3G 智能手机的零售价格降到了千元左右。

但后来，消费者对千元智能手机的硬件配置又有了更高的要求，2011 年 5 月，中国电信推出了第二代千元 3G 智能机。2012 年 5 月，中国电信又开始推出第三代千元智能机，在硬件上再次大幅提升。

正是第三代千元智能机上市以来销售带动下使得 2012 年 7 月份中国电信 3G 手机出货量同比增长 60% 以上。

单款千元大屏机 50 天销量过百万

事实上，依靠很高的性价比，中国电信的千元大屏智能机已屡屡创造奇迹。

中国电信最早的一款千元智能机华为 C8500，一百天里销量就突破百万大关，创造了国内单款智能手机销售最快超百万的记录。第二代千元智能机中的华为 C8650 和中兴 N760 销量先后过百万。

在千元智能机领域，国产品牌手机无疑是最大受益者，在 2012 年 6 月中国电信举行的天翼手机交易会上，宇龙酷派一次获得接近两百万部的订货数量，且全都是大屏智能手机，当时，宇龙酷派常务副总经理李旺也感叹说，“这个数量还是有点超出我们的预期，但客观来讲代表了中国 CDMA 产业的繁荣，也说明了天翼千元智能手机的市场力量”。

而华为中国区总裁王伟君也表示，“3 年前，中国电信提出让每一个人都有千元智能机，已经引领了在千元机电信领域的潮流；在中国电信天翼智能手机方面，华为有非常坚定的战略，那就是：将继续做中国电信的定制终端支持者”。

来源：2012-9-3 新浪科技微博

[返回目录](#)

天翼领航：提供智能化宽带网络的得力助手

在全球化的今天，无论多大规模的企业，都能平等的参与到全球范围的协同与竞争中，成为经济发展的推动力之一。帮助企业在瞬息万变的经济环境中，能如此便捷地走向世界，准确把握市场需求信息、产品创新信息、竞争对手信息、企业运营信息，迅速的作出决策，决胜于千里之外的力量，正是永远在线的宽带网络。但是，面对迅猛发展的信息技术，企业领导者经常存在着这样或那样的疑惑：我们在宽带上的投入物尽其用了吗？我们的网速够快了吗？我们的组网方案是最优的吗？我们的网络安全吗？基于现有的宽带网络，我还能做些什么呢？

为了满足中小企业客户不断涌现的通信信息需求，帮助解决企业发展中存在的信息化困惑，中国电信(微博)推出了"天翼领航"品牌，能够为客户提供统一承载上网、语音、视频通信以及多种行业应用的宽带接入产品服务，帮助企业轻松搭建起高速、经济的智能化宽带网络。

天翼领航，为中小企业客户提供更高速、优质、稳定的宽带服务

随着中小企业客户信息化的推进，宽带上网已成为客户办公信息化和业务拓展的基本需求和必备条件。中国电信天翼领航针对客户需求，推出了基于多种接入方式的高速宽带接入产品。中国电信拥有其它运营商无法比肩的带宽资源和覆盖范围优势，可根据客户需求，为客户提供从几 Mbps ~ 高达 1Gbps 的独享高速智能宽带，全方位承载客户上网、语音、视频通信、信息化应用等多种业务，彻底帮助企业解决信息化瓶颈，让企业时刻享受高速智能宽带带来的高效体验。

天翼领航，为中小企业客户提供更加安全的宽带服务

黑客入侵、网络病毒一直是中小企业信息化进程中最头疼的问题，一旦出现问题，为企业将带来致命的打击。在传统组网模式中，客户为了保证网络安全，需要配备路由器、防火墙、防毒墙、入侵防御和交换机等设备，一次性成本高、对管理人员的要求也高。为了保证中小企业客户的网络安全，中国电信专门推出天翼领航政企网关，针对传统组网方案存在的问题，将路由器、防火墙、防毒墙、入侵防御和交换机等设备融合在一起，安装之后即可零配置实现宽带上网、有线无线组网、NAT、网络审计、VPN 组网、应用控制(如防止访问 QQ/MSN 等)、流量控制(如限制 BT 下载)、安全防护(如防 ARP 攻击、病毒防护)、融合语音等功能，使客户在享受到安全可靠的网络服务的同时，有效节约自身的软硬件投资和维护管理成本。

天翼领航，为具有多分支机构的客户提供更可靠的虚拟专网服务

对于规模稍大的中小企业客户，快速的营业网点扩张是企业发展的必然要求。企业分支机构多了，各分支机构与总部机密数据的传输也越来越重要，组建企业专网，成本巨大、管理维护起来也非常麻烦。为此，中国电信天翼领航为中小企业客户专门设计了基于互联网的 IPsec VPN 或 VPDN 服务，帮助客户以较低的成本组建虚拟专网，有效满足客户组网和安全需求，并大大降低客户经济负担。

天翼领航，为中小企业客户提供更精细化的内部管控服务

有些企业领导者经常有这样的疑惑：我申请了 10M 带宽，别人都说足够用了，可网速为什么还是这么慢？中国电信在对他的网络使用情况进行监测后发现，其实主要的原因在于，工作期间，有些员工在用 BT 下载电影，或直接上优酷、土豆观看电影电视，直接造成了宽带不宽的问题。面对这种情况，企业领导

者肯定不想花钱提速以保证带宽够用，那该怎么办呢？为此，中国电信天翼领航提供的政企网关设备，可轻松提供多种方案，帮助企业领导者解决困惑：一是针对消耗带宽加大的应用，如 BT 和视频等，在防火墙上轻松进行封堵，保证有限的带宽有效用于企业的生产经营中；二是可以针对企业领导者上网的终端，轻松配置专用的带宽保障，保证领导者能够独享该带宽，快速浏览网络。

天翼领航，为中小企业客户提供更贴心的售后服务

中国电信天翼领航，除了可以提供以上几种独特功能之外，还可提供零配置快速开通、7x24 小时远程实时监控、远程配置、远程诊断、远程升级、专家监控值守、快速故障处理、主动维护保障、定期运行分析报告等贴心服务，未来，还将基于中国电信的智能网络技术，提供客户自助调整带宽的功能，帮助客户弹性管理带宽、优化宽带费用支出；对于重点客户，中国电信还可提供定期巡检服务，为客户定期提供设备运行报告，帮助客户了解设备健康情况。

有了天翼领航，轻松搭建起智能化宽带网络，将不再是一个梦想！来源：2012-8-31 第一财经日报微博

[返回目录](#)

【中国联通】

中国联通顶级商务手机本月上市

中国联通(微博)相关部门透露，顶级商务手机三星(微博)“大器 II”将于本月下旬上市，目前正在备货中。

此次“大器 II”同样由中国联通旗下终端子公司联通华盛操盘，目前联通华盛对“大器 II”的首批备货主要针对全国省会城市和销量较大的城市，这些大中城市的高端用户将率先有机会购买到“大器 II”。首批上市的“大器 II”数量非常有限，将采取订购和“先来先得”的方式。据悉，“大器 II”的销售渠道将分为两种，一种是联通华盛各自有零售店，一种是社会经销商。按照规则，“大器 II”的销售价格要参考社会经销商的反馈意见。从目前经销商对“大器 II”的价格预期来看，业内预估这款手机零售价将突破万元大关。来源：2012-8-29 北京商报微博

[返回目录](#)

联通发布智慧城市战略整合九大基地

中国联通(微博)今天正式发布“智慧城市”战略，将以九大数据基地为依托，以基于云计算的全国统一的智慧城市平台为载体，构建“智慧城市”战略。

这是继中国移动(微博)“无线城市”、中国电信(微博)“光网城市”后，三大运营商又一大动作。

中国联通总经理陆益民对此表示，中国联通“智慧城市”战略将以城市光网络、WCDMA 无线网络、WLAN 三大网络为基础，以九大数据基地为依托，以基于云计算的全国统一的智慧城市平台为载体，构建“共建、汇聚、开放”的发展模式，推进智慧城市发展。

据悉，中国联通四年来共建设城市光缆约 98 万公里，打造了覆盖全国乡镇及以上城市的 WCDMA 无线网络，部署并开工建设了 9 大云计算、数据中心基地。截止 2012 年 8 月，中国联通共与 23 个省 118 个城市签约了智慧城市类项目。

中国联通表示，智慧城市战略将以“共建、汇聚、开放”的发展模式推进智慧城市建设。“共建”以政府规划为引领，与各级政府共建，“汇聚”是指发挥运营商的服务优势，以统一的数据体系汇聚政府管理、企业运营和百姓生活的各类数据，以联通云承载平台汇聚各类应用，“开放”是面向全产业链开放，开放平台和通信能力，孵化智慧应用。

同时，会上，中国通信学会智慧城市专家委员会正式宣布成立，由原信息产业部部长吴基传担任专家委员会主任委员。来源：2012-9-4 新浪科技微博

[返回目录](#)

首批 iPhone 4 合约机下月到期 转网有困难

2010 年 9 月，中国联通(微博)首次引进 iPhone 4。时隔两年，首批 iPhone 4 合约机在本月底即将到期，“松绑”后机卡分离即将不再受阻，用户可自由更换其他手机合约或套餐。不过记者昨天求证获悉，由于联通版 iPhone 4 为 WCDMA 制式，插入电信手机卡将无法正常使用。

联通客服表示，随着第一批 iPhone 4 用户的合约下月到期，如果用户在合约到期前一个月内没有更改套餐，那意味着下月联通还是会继续按照原合约收取套餐费，合约用户将不再享受返还话费的优惠等。

值得注意的是，现有用户若想要销号，需等待合约到期后方可。在此之前，想要销号的户必须先办理停机保号，否则联通仍会扣除下个月的费用。

联通方面建议，合约到期用户可在月底前办理更换套餐业务。想换手机的用户可以更换成 i - Phone 4S 合约计划，或者更换成小米、HTC(微博)等其他智能手机套餐。老用户到期后可选择新套餐享受联通的补贴计划，其中包括零元购机合约。

出于所在地的信号强度、套餐资费等种种考虑，记者在一些论坛上注意到，有即将约满的联通用户打算转投电信阵营。但遗憾的是，目前这在技术上恐怕仍不可行。

电信 10000 客服表示，由于手机制式不同，联通合约机用户即便实现机卡分离，插入电信 SIM 卡后也无法使用；同理，电信版 iPhone4 亦无法插入联通 SIM 卡使用。

不过，对于打算销号等待 i - Phone 5 的用户在“过渡期”的选择，电信和移动目前也已出台了各种优惠措施抢人。上海移动客户在 8 月份通过网上商城、12580 购买手机，即送 50 元消费卡。而暑假期间购买天翼 3G 手机的用户，可享“自带机入网，分月赠送话费”的优惠。来源：2012-8-30 新闻晚报

[返回目录](#)

联通支付公司加快服务落地 开始大规模招聘

9 月 4 日早间消息 高调成立却又低调潜行，这就是中国联通(微博)的全资子公司“中国联通支付公司”。作为中国联通在移动支付方面的生力军，从 2012 年 4 月 26 号正式更名以来，联通支付与中国移动(微博)相关业务主体相比，真是低调异常。

低调并不是目的，而是在等待时机。据知情人士透露，就在中国人民银行宣布正式启动移动支付农村试点之际，联通支付最近开始大规模招兵买马，从客户端项目经理、到产品总监、到人力资源主管，再到各个业务大区总监，基本上是从头拉起队伍。

业内人士指出，与中国移动相比联通显得更加务实，在技术和行业标准并未最终确定的情况下，选择等待。而反观中国移动则非常高调，但在与中国银联历时三年的标准之争中步步败退，直到 2012 年在 GSMA 大会上，移动开始全面转向银联标准。

据联通支付公司总经理戴任飞介绍，未来联通支付公司将重点发展移动远程支付和移动近场支付业务。其中远程业务主要是发展移动快捷支付和微支付业务；积极布局移动近场支付，推动在身份鉴权、手机公交卡、手机刷卡购物的发

展。而现在则将重点放在基于电子现金的近场支付产品并开展试点，并继续推进手机公交卡和校企一卡通的发展。来源：2012-9-4 通信世界网

[返回目录](#)

中国联通完成发行 150 亿元第二期超短期融资券

中国联通(微博)今日发布公告称，已于昨日完成总金额为 150 亿元的 2012 年度第二期超乔布斯融资券，期限为 60 天，年利率为 3.7%，起息日为 2012 年 8 月 28 日。来源：2012-8-29 新浪科技微博

[返回目录](#)

联通上半年 3G 收入翻番 差异化价格战破盈利困局

导读:经过上半年的竞争发展，国内 3G 经营逐步向纵深迈进，流量经营的重要性日益凸显。对于联通而言，价格战终究不是 3G 业务创新发展的长久驱动力，3G 盈利的真正归宿还需要更多的从 3G 业务应用体验、服务感知本身的提升来推动。

中国联通(微博)近日发布的 2012 年中期业绩报告显示：上半年，中国联通实现营业收入 1252.9 亿元人民币，同比增长 20%，净利润 34.3 亿元，同比增长 31.9%。值得一提的是，上半年中国联通累计净增 3G 用户 1751.1 万，3G 用户总数达到 5753 万户，用户渗透率达 31.6%。用户的 ARPU 值和手机用户月户均数据流量分别为 91.8 元和 138.3MB，继续保持行业领先水平。联通 3G 服务收入同比实现翻番，达到 269 亿元，边际成本降低，规模效应逐步显现。

联通 3G 规模效应显现

中国联通近日发布了 2012 年中期业绩报告。报告显示：2012 年上半年，中国联通实现营业收入 1252.9 亿元，同比增长 20%，实现净利 34.3 亿元，虽然净利润在数字上远低于移动的 622 亿和电信的 88.14 亿，但 31.9% 的增幅却远远超过中国移动(微博)的 1.5% 和中国电信(微博)的 -8.3%。

值得一提的是，上半年中国联通销售通信产品成本为 229.6 亿元，增长 60.6%，其中 3G 手机补贴成本为 35.2 亿元，而这一数字又远远低于中国移动的 120 亿及中国电信的 115 亿。

同时，中国联通 3G 规模效应也开始逐渐展现其效力。2012 年上半年，中国联通实现移动服务收入 622.7 亿元，同比增长 23.4%。移动服务收入中，3G

服务收入达到 277.5 亿元，占总贡献的 44.6%，实现 3G 业务收入同比增长翻番，移动业务在产业转型升级中实现规模快速发展。

在用户占有率方面，随着 3G 业务的不断扩展，3G 用户量增长迅速，整体来看，三家运营商 3G 用户发展均衡，中国联通领跑 3G 增量市场。截至 2012 年 6 月底，中国联通累计净增 3G 用户 1751.1 万户，高于中国电信的 1467 万户和中国移动的 1587 万户。中国联通 3G 用户总数已达到 5753 万户，3G 渗透率为 31.6%。与此同时，用户 ARPU 值和手机用户月户均数据流量继续保持行业领先水平，分别为人民币 91.8 元和 138.3MB。

接下来，中国联通将会大力拓展 3G 业务规模，使 3G 用户发展的边际成本不断减小，利用已逐步显现出的 3G 规模效应，加快 2G 和 3G 的融合发展，继续加快 3G 目标网的建设，进一步扩大 HSPA+ 覆盖范围。就目前的形势来看，中国联通已经成为了国内运营名副其实的 3G 急先锋。

融合 2G/3G 发展加速 3G 盈利

中国联通董事长兼首席执行官常小兵指出，2012 年中联通的 3G 发展目标就是实现盈利。自 2009 年初，国内 3G 业务开始发牌，已历经了三年多的发展，目前已经走到临近回报期的关键节点。

上半年，中国联通不断发起价格攻势，从年初推出“20 元套餐”业务开始，紧接着推行随意玩、随意充等业务，之后结合 2G 随意打，不断降低 3G 门槛。此后，中国联通公司于期内推行千元智能手机计划。从语音到数据流量业务，吸引了大批用户的关注，透过销售低价的中端智能手机争取 3G 客户，成功把手机补贴占收入的比例由 2011 年同期的 17%，压低到 13%。

中国联通的差异化策略强势搅动了市场，迫使竞争对手大增手机补贴予以还击，但相对于竞争对手以低价出售高端手机，中国联通选择销售千元手机，同时在月费上较为大幅度地减价，目的在争取中端客户，有效地避免了付出巨额手机补贴。就结果而言，中国联通在中期纯利大增逾三成，远高于其竞争对手，成为这场价格战中成为最后的赢家。

中国联通降低 3G 业务费用门槛的举措，其目的是希望实现 3G 业务规模效应，加快 2G 与 3G 的融合速度，进一步提升联通 3G 服务的渗透率，其发展战略目的即是加速 2G 向 3G 迁移进程，同时也逐步加快 3G 业务盈利的步伐。

提升 3G 用户感知方为长久之道

就中国联通在上半年的业绩表现来看，在年底应能如期实现 3G 业务盈利。而为了实现这样的盈利，联通所推出的“随意打、随意玩”服务计划被竞争对手暗批为“非理性”的竞争行为。

对此，中国联通董事长常小兵反驳说，“联通根本不是推出这类竞争服务套餐的师傅”，认为竞争对手才是“更加不理性”，并重申管理层只是应对竞争对手减价才推出这类平价套餐，“只是我们包装成一个套餐，较易被人抓辫子”，并认为市场上各方竞争自由，所以他不希望外界对此危言耸听，同时强调中国联通将维持定价策略。

虽然中国联通上半年价格战策略，就目前来看，至少在短期内还是会为联通公司带来盈利。但从长远的发展看来，由于中国联通的战略目标指向中低端用户，将会带来较多低端收入，难免拖累 ARPU 值下降，而期内 ARPU 已大减 22%，至 91.8 元。较低的 ARPU 加上按年分摊的成本，长远发展必会带来资金上的压力。

因此，价格战终究不是 3G 业务创新发展的长久驱动力，而 3G 盈利的真正归宿还需要更多的从 3G 业务应用体验、服务感知本身的提升来推动。

据工信部的统计数据显示，截至 7 月底，国内 3G 用户累计达到 1.83 亿，3G 渗透率早已突破 15%，然而未能如期迎来爆发增长，很大的问题还在于 3G 发展质量。因此，无论是中国联通还是中国电信、中国移动，提升 3G 用户体验，避免同质化竞争都是下一阶段 3G 市场竞争，流量经营的关键所在。2G 时代语音是主营业务，而 3G 时代数据业务、流量经营则是重头戏。对运营商而言，要提升 ARPU 值、推动自身 3G 业务的发展，就要在内容应用、产品研发、品牌塑造上下功夫，深刻研究 3G 时代用户的需求，努力探索移动互联网的规律，不断创新，推动流量经营的深入开展，才能真正推动 3G 的持续发展。

中国联通 3G 发展的最大优势在于优秀的 WCDMA 网络，只有引导出更多 3G 业务自身所具有的特色，并结合终端设备所支持的各式各样的个性化应用来吸引用户，使 3G 业务真正的服务到用户才是发展 3G 的真正目的。而低价以及灵巧的套餐设计终究只能成为 3G 业务推广的一种引导方式。来源：2012-8-29 通信信息报

[返回目录](#)

制造跟踪篇

【中兴】

中兴通讯推出首款英特尔芯片智能手机

中兴通讯(微博)与英特尔公司联合宣布,将推出其首款基于 Intel Inside 芯片的智能手机——ZTE Grand X IN, 并作为中兴通讯旗舰级手机 Grand 系列的一员, 将于 9 月在欧洲上市。

中兴通讯是最新一个被英特尔拉进阵营的手机制造商。英特尔 2012 年进军智能手机芯片后, 合作伙伴不多, 但在苹果起诉三星(微博)后, 越来越多的业内人士认为, 无论是操作系统还是芯片, 核心领域的合作伙伴还是越多越好, 否则, 手机企业容易被一两家垄断企业所操控。

中兴通讯之前就表示过, 中兴通讯会与几大手机操作系统厂商合作, 此次采用英特尔芯片应该也是此目的, 以避免智能手机芯片市场日益被高通(微博)占据。

据悉, 此次推出的 ZTE Grand X IN 采用支持英特尔凌动处理器 Z2460, 以及支持 21 兆 HSPA+ 网络的英特尔 6260 芯片平台。配备 4.3 英寸、1,600 万像素的屏幕, 同类最佳的 800 万像素摄像头, 蓝光质量的电影播放以及长使用寿命的 1,650 mAh 锂离子电池。它的尺寸为 127x65x9.9 毫米。来源: 2012-8-31 新浪科技微博

[返回目录](#)

中兴通讯业绩滑坡 成本控制成当务之急

作为中国走向世界的民族品牌之一, 中兴通讯(微博)业绩大滑坡正引发市场广泛关注。

8 月底, 中兴通讯(000063.SZ/00763.HK)公布 2012 年半年度业绩, 2012 年上半年实现营业收入 426.42 亿元, 同比增长 15.21%; 但与此同时净利润却比 2011 年同期下降 68.17%, 降至 2.45 亿元。

值得注意的是, 这并非中兴利润的首次下滑, 作为 2012 年上半年利润下滑 68.17% 的参照物——中兴通讯 2011 年上半年财报也并不好看。数据显示, 中兴通讯 2011 年上半年实现营业收入 373 亿元, 比 2010 年同期 307 亿元增长 21%; 实现归属于上市公司股东的净利润 7.68 亿元, 同比下降 12.4%。由于增收不增利, 引发了公司股价的大跌。

人们不禁要问，到底是什么原因导致中兴连续两年利润下滑？对中兴来说，增收不增利背后秉持的到底是一种怎样的策略？这一策略是否符合对当前宏观经济环境的准确诠释？目前，中兴最致命的问题到底是什么？

同时，对上述问题的回答，将成为包括华为(微博)在内的中国电信(微博)厂商如何渡过“全球性冬天”的重要样本，成为诠释该行业的跨国公司阿朗、爱立信正在全球性裁员的背景。

进退维谷：海外市场布局之争

在保持市场份额的前提下，中兴通讯 2011 年全年海外的坏账计提准备约为 5.9 亿元。

就在 8 月份，来自国际、国内的投行、券商纷纷调低了对中兴通讯的评级或预期，来自大和银行的市场研究报告显示，“对于中兴通讯 2012 年的营收，我们保持最为保守的预期，同时预测其净利润增长仅有 0.5%。”

仔细分析这些投行的报告，不难发现，他们在谨慎评价的同时，也给出了几乎类似的原因：全球性经济危机引发的不确定，导致各国政府及其运营商大幅削减了利润率较高的基础设施设备的采购投资，华为、中兴、阿朗、爱立信等电信设备商为了竞争仅有的不多订单，纷纷使出浑身解数，僧多粥少的局面，引发设备供应商“只要市场份额，不看利润”的营销策略。

太平洋证券研究员刘树杰告诉《中国经营报》记者，“为了维持原有的市场地位，中兴的这种做法并没有错误。因为只有先把基础设施铺进去，企业才可能拥有后期服务及新增订单的机会，这是电信设备供应商的普遍做法，尤其在非洲、印度等新兴市场，几乎每个设备商都会去抢。”

从行业来看，电信设备属于基础设施领域，在经济形势好的时候，各国政府或者运营商都会加大投入，但经济形势不好的时候，比如欧债危机时期，生存成为第一位，电信支出理所当然地会成为财政支出首先被削减的内容。

不过，没有财政上的支持，并不意味着这些国家的电信行业就不再发展，由于 21 世纪的经济发展与电信业的发展已经密不可分，各国在电信业发展的布局只是变缓，同时采取更为灵活的策略，比如融资租赁，或者干脆利用设备供应商之间的竞争，以设备商提供更为优惠的“垫资”为中标条件。

所谓“垫资”，通常有两种做法，一种是设备商与大银行一起向设备采购商(运营商)提供信贷支持；另一种则是直接送设备，延长对方的付款时间。两种做法，都是为了解决对方没钱又要发展的困局。

但是，上述做法的直接后果就是加大了设备商的财务成本和应收账款的风险。

来自国际投行的投资经理 Jerry(化名)告诉本报记者，“对于电信设备供应商来说，需要注意的是，设备商的钱大都是由银行借贷而形成，而垫资利息通常都比银行贷款利息要低，这无形中加大了企业的财务成本，同时，如果这笔钱最终收不回来，就会成为坏账，而在国际市场上，应收账款的风险明显高于国内。”

值得注意的是，中兴的海外市场布局恰恰走的就是上述路径，中兴 2012 年上半年财报显示，财务费用为 8.31 亿元，同比增长 88.9%。应收账款达 265.87 亿元，同时纵观近两年，在中兴通讯的应收账款中，海外应收账款占比高于国内，这一比例超过海外营业收入占总营业收入的比例。

同时，中兴通讯 2011 年便对三家海外运营商 100%计提坏账准备，2011 年全年海外的坏账计提准备约为 5.9 亿元。

业绩报表变脸，股价下跌，引发投资者对中兴海外市场布局的质疑，甚至指责其海外营销策略过度激进，担心其过度扩张引发资金链的断裂。

对此，Jerry 表示：“中兴的海外策略没有错误，这就像做人，如果你在别人困难时期没有帮助过他的话，那么当形势好转他也可以不帮助你。所以在运营商日子不好过的时候，作为设备商的中兴如果能出手相助，就相当于埋下了一颗善缘的种子。当经济形势转好，运营商加大采购时，也才会有机会。”

“不过，需要注意的是，这并不代表必然的机会，但此时如果不做投入就意味着彻底没有机会。对于未来的回报，中兴需要做的是继续巩固双方的市场关系。同时，在市场占有上，强调保持原有的市场份额，而不要过于追求实际营收的增长，以此来控制成本。”

打个比方来说，中兴在某运营商的项目上原有 1 个亿的营收，可以占到该项目 30%的份额，但经济形势不好，运营商削减了项目的额度，那么，中兴只需要继续保持住在该项目中的 30%份额即可，这虽然可能只为中兴带来 6000 万的营收，却没必要再出追求 1 个亿的营收目标，因为在市场缩小，竞争激烈的情况下，1 个亿的营收目标可能需要支付 300%的成本。

风险引爆：成本之控与现金流之惑

专家建议，中兴通讯应遵循“保份额，而不保营收”的策略，以此来降低财务费用，但 2012 年上半年中兴通讯的财务费用同比增长 88.9%，高达 8.31 亿元。

而对于目前形势下的电信设备商来说，成本之控俨然已成经营中的重中之重。

中兴 2012 年半年报显示，中兴通讯上半年营业成本为 312.78 亿元，比 2011 年同期增长 19.18%。其中，销售费用为 53.24 亿元，同比增长 8.4%；研发费用为 40.25 亿元，同比增长 9.9%；财务费用为 8.31 亿元，同比增长 88.9%。

Jerry 告诉记者：“对于中兴等电信设备商来说，此时此刻亟须加强公司的风险管理，而控制成本则是风险管理的重要内容。”

而要控制成本，在电信行业，人力成本首当其冲。在此之前，诺西已宣布了 17000 人的裁员计划，阿朗也宣布全球裁员 5000 人以削减 9 亿美元的成本，中兴传出了劝退 12000 名员工的消息，尽管该消息随即被中兴所否认，但通过裁员来控制成本正成为设备商“过冬”的不争事实。

出身电信业目前从事 PE 行业的 Robert(化名)告诉记者：“对于当前形势下的电信设备商来说，除了人力成本的控制之外，研发费用和财务费用同样有可控制的空间。”

Robert 甚至引述当年华为与中兴进军 3G 市场的案例作比喻，“华为曾经以富有前瞻性的眼光，最早在上海投入 3000 名工程师专门进行 3G 产品的研发，这个过程整整持续了几年时间，但由于 3G 迟迟未获政策批准，华为几乎为此耗尽了企业的生命，尽管 3G 铺开和华为拥有了不错的市场空间，但与后来者中兴相比，投资收益比显然不如后者，由于有华为开路，中兴以很短的时间就进入了 3G 市场，投入远远小于华为。同样，对于中兴来说，在当前各大运营商缩减采购规模的形势下，通过减少研发费用来控制成本不失为一种好的选择。”

当然，除非研发另有他用。业内人士陆线弘就表示：“除了宏观经济因素之外，移动互联网的发展正成为影响运营商采购电信设备的重要因素，随着智能手机的普遍应用，运营商对于移动互联设备的采购将占去原有设备采购的部分份额，这将对中兴构成不利。因为与华为、联想相比，中兴在移动互联网领域的布局还非常有限，几乎看不到太多的市场踪迹。”

无独有偶，来自日本投行野村证券(Nomura)的报告显示，“中兴近期缺少可预见性的收入，除了运营商推迟高利润的设备扩容项目之外，另一个重要原因则来自于移动互联网发展所带来的结构性问题。”

这意味着，中兴要想在未来保持住原有的市场份额，除了控制一般性的研发费用之外，对未来的市场发展亦需做出相应的布局。“在投入规模和布局时点上，将与公司未来战略密切相关。” Robert 表示。

在财务费用的控制方面，Robert 则认为这颇具挑战，却相当关键。“一方面，企业为占有市场需要进行的垫资增加了企业的财务费用，另一方面，企业生产同样需要从银行贷款，但是贷款 100 个亿和 200 个亿的利息成本(财务费用)是完全不同的，100 个亿以上的利息额就要增加很多。”

因此，与 Jerry 类似，Robert 同样建议中兴在海外市场扩张时要遵循“保份额，而不保营收”的策略，以此来降低财务费用。

然而，不可忽视的现实却是，中兴的财务费用正急剧增长，2012年上半年更是高达8.31亿元，同比增长88.9%。而净利润却只有2.45亿元。

8月23日，中兴通讯还发布公告称，将向包括工行、建行、招行等在内的多家银行申请总共高达479亿元多的授信额度。尽管中兴通讯以往经常申请大额银行授信，但此举仍然引发了市场担忧。

“一方面，银行授信额度也超过其半年的营收，另外，在此之前欧盟拟对华和中兴通讯实施反补贴时，就认为中兴通讯获得商业银行授信是从大规模政府授信额度中获益，此举对其欧洲市场构成不利影响值得关注。”

刘树杰告诉记者：“对于设备商来说，关键是要坚挺过这两三年，如果挺过了，就会越来越好。从目前来看，中兴的现金流没有问题。”

或者，中兴恰恰也是遵循这样的策略，在整个宏观经济形势不好的情况下，通过银行和其他金融机构的支持，做坚挺性抗争。然而，银行的授信支持可以为公司提供好的现金流，却同时增加了财务成本，当控制成本成为公司渡过时艰的关键之策时，公司还需要寻找坚挺的其他路径。

应对路径：子公司出售待解

一个典型案例即是2011年同期，中兴公司通过出售上市公司国民技术(300077.SZ)股权获得9亿元资金。

这一路径就是：通过出售旗下子公司为企业换得更多的现金，此举不但可以减少银行贷款带来的财务压力，另一方面同样可以作为收益以提高公司的盈利水平，进而获得好的市场评价乃至股价表现。

一个典型案例即是2011年同期，中兴公司通过出售上市公司国民技术(300077)股权获得其中9亿元，而2012年上半年投资收益大幅下降直接造成其投资业绩下滑。

或者正是源于这一出售所带来的信心，中兴正在谋求新的出售计划。

来自消息人士的透露，“中兴通讯目前正在与国内外投行进行接触，寄望出售旗下几个子公司的大部分股份，目前中兴通讯在这些公司的持股达到百分之六七十不等，中兴希望能够让渡控股权，最终只保留10%左右的股权，而通过出售股权，中兴大概可以换回几十亿的现金。”

上述人士同时告诉记者：“中兴这些子公司大部分在其业绩非常好的时候所设立，主要为中兴提供零配件的生产供应，当经济环境不好时，削减对这些公司的持股就成为一项不错的选择。”

事实上，中兴所接触的大部分为金融投资者，金融投资者通常不会长期持有这些公司股份，也不会过多干涉公司的内部管理，同时中兴为这些公司的高管层提供了相应比例的持股，尽管最后持股比例缩减到10%，但中兴仍能保持相应的

控制力，而让出控股股东的地位，其实可以大量减少公司的成本投入，可谓是一石多鸟的策略。

不过，根据记者对多家投行和 PE 的采访显示，由于未来两到三年内全球经济形势呈现出很大的不确定性，大多数投资机构目前对于这样的项目持谨慎态度。

“另一个很明显的原因是，作为控股股东，中兴会对这家子公司投入大量的资源支持，但一旦转变为小股东，中兴除了通过保持董事席位来控制所采购的产品质量之外，能否给予这些公司更大的支持就会存疑。尤其是在全球性行业萎缩的情况下，这些企业的订单可能都会没有保证。” Jerry 表示说。

显然，出售子公司以解公司现金之渴的问题仍然待解，在全球经济不确定性的迷雾中，在欧盟反补贴、美国 337 调查的国际环境下，中兴仍须祭出“控制成本”的棋子，这不得不让裁员再次成为敏感话题。来源：2012-9-2 中国经营报微博

[返回目录](#)

中兴将出席美国会听证会 回应安全威胁质疑

美国国会将于下月就中国企业对美国电信基础设施可能造成的安全威胁举行听证会，中兴则宣布将会派代表参加。

美国众议院情报永久特别委员会已经邀请中兴董事长侯为贵、华为(微博)副董事长胡厚昆出席听证会作证。该听证会的目的是了解这些企业与中国政府的关系，以及其他相关事宜。

中兴美国副总裁米切尔·皮特森(Mitchell Peterson)在声明中说：“中兴将参加即将举行的国会听证会。”

中兴是全球第五大电信设备制造商，其同城兄弟华为则位居全球第二，仅次于瑞典爱立信(微博)。但华为并未对是否参加听证会做出承诺。

美国众议院在 6 月 12 日的信中，要求这两家公司提交过去 5 年与中国政府之间的交往细节。

此次听证会最早将于 9 月的第二周举行。但一名知情人士表示，侯为贵和中兴美国 CEO 程立新都不太可能参加，而是有可能派出一位负责海外市场的高管出席。

情报永久特别委员会发言人拒绝对听证会的计划发表评论。

中兴号称全球 140 个国家和地区的 500 家网络运营商供应电信设备。该公司已经主动提交了一系列信息，供美国国会参考。

该公司在声明中称：“中兴是中国电信(微博)领域最独立、透明且具有全球视野的上市公司。从很多方面来看，中兴都与硅谷的跨国科技巨头非常相似。”皮特森称，该公司有望通过作证证明自己帮助美国解决网络安全问题的能力。

华为也在本月早些时候的声明中表示，这一听证会使之有机会就过去 8 个月间的一些问题与美国国会展开以事实为基础的真诚沟通。华为驻华盛顿发言人 8 月 2 日说：“我们致力于继续采取开放和透明的态度，并期待着进一步的沟通。”

情报永久特别委员会 2011 年 11 月启动调查，2012 年 6 月加快了调查速度。预计最终报告有望于 10 月初发布。来源：2012-8-30 新浪科技微博

[返回目录](#)

中兴通讯否认进军房地产：仅为物业性质变更

中兴通讯(微博)(000063.SZ)上半年投资性房地产猛增近 16 亿元，有投资者猜测，公司在主营业务不景气的情况下可能要进军商业地产。日前，中兴公司北京的一位负责人在接受本刊记者采访时对此予以否认。

“公司原有自用物业对外出租，房产相应由自用物业变为投资性房地产。此举仅为物业性质变更，所谓要投资房地产的提法是非常不专业和歪曲的理解。”上述负责人称，公司此次物业性质变更，如酒店管理权出售，主要是为了更加专注通信主业的发展。

公司半年报显示，2012 年上半年，15.96 亿元投资性房地产由自用房产转换而来，15.96 亿元转换自用日账面价值为人民币约 6.63 亿元，评估增值人民币 9.32 亿元。

资料显示，公司 6.63 亿元自用房产的主要来自固定资产、在建工程以及无形资产转入。2012 年 1-6 月，固定资产转入 2.7 亿元，在建工程转入 3.56 亿元，无形资产转入 0.37 亿元。而在建工程主要是 1.92 亿元的西安科技园 A10 地块项目以及 1.64 亿元的科技园 C3 研发中心工程。

值得一提的是，2008 年 5 月，中兴公司便通过了一项议案，将公司的经营范围扩展到房屋租赁领域。财报显示，2012 年上半年，公司房屋及建筑物期末余额为约 47.72 亿元，土地使用权期末余额约 9.87 亿元。截止 2012 年 6 月 30 日，中兴位于中国上海、南京、西安、深圳的账面价值为人民币 14.29 亿元的投资性房地产尚未取得产权登记证书。

有投资者怀疑，中兴大规模的将自有房产变成投资性房产，可能涉及到原有机器设备以及工人的再安置，中兴可能大规模的裁员。

上述负责人称，公司房产由自用物业变为投资性房地产，只是在计量方法上产生变化，而会计政策不发生变更，对当期利润表不产生影响。也不存在所谓设备拍卖或员工安置或裁员的问题。

中金公司分析员陈昊飞亦认为，公司将成本 6.6 亿的相关建筑物出租给关联方，评估转换后增值 9.3 亿计入资本公积，不影响当期利润。但该 6.6 亿相关成本中含固定资产 2.7 亿，在建工程 3.6 亿，按公司固定资产年折旧率 3.17% 计算，2.7 亿固定资产对 2012 年上半年的折旧影响约 $27000 \text{ 万元} \times 3.17\% / 2 = 428 \text{ 万元}$ ，对全年影响为 $27000 \text{ 万元} \times 3.17\% = 856 \text{ 万元}$ 。

中兴公司 2012 年半年报显示，归属于上市公司股东的净利润约 2.45 亿元，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润约 -5938 万元。来源：2012-9-4 中国通信网

[返回目录](#)

中兴称不担心苹果专利权诉讼：手机设计很谨慎

中兴手机部门副总裁罗忠生周二表示，中兴并不担心苹果对该公司提起专利侵权诉讼。中兴正致力于加强专利库，并在手机中提供独特的设计和功能。

上周，苹果在与三星(微博)的专利侵权诉讼中胜诉。业内人士认为，中兴和其他 Android 厂商将面临被苹果起诉的风险。罗忠生对此表示：“我们并不担心。作为一家上市公司，我们在手机设计方面非常谨慎，确保不会侵犯其他公司的专利。”

根据世界知识产权组织的数据，中兴 2011 年超过松下，成为全球提出专利申请最多的公司。罗忠生表示：“我们努力发展专利，这将保护我们免于诉讼。”

中兴当天在香港举办发布会，与中国移动(微博)合作推出首款 LTE 手机 Grand X。中兴正在使手机设计更轻薄，同时加强手机的性能和功能。罗忠生指出：“2012 年我们正尝试改进手机的外观设计。几年前，一些人可能认为中兴的手机很难看，但现在感觉已经发生变化。”

他认为，在设计中，通过将摄像头、耳机插孔和充电接口放置在手机的不同位置，中兴手机将与 iPhone 有所区别。“如果我们可以列出我们手机和 iPhone 的至少 5 个不同点，那么我们就不会侵犯任何专利。”

在软件方面，中兴希望凭借 Mifavor 用户界面实现差异化。中兴目前是全球排名第 4 的手机厂商，位居三星、诺基亚(微博)和苹果之后。通过推出高端智能手机，中兴试图在激烈的价格战中提升利润率，从而进一步提高排名。

2012 年上半年，中兴消费类设备业务的毛利率为 16.6%，较 2011 年同期下降了超过 3%。中兴高管周二表示，2012 年计划将智能手机和平板电脑出货量提升一倍，迎合全球市场需求的快速增长。其中，智能手机出货量 2012 年预计为 4000 万部，高于 2011 年的 1500 万部。而平板电脑出货量预计将达 100 万台。中兴超过一半的智能手机将销往中国市场。

中兴高管表示，该公司的智能手机在某些成熟市场表现很好，例如日本、美国、欧洲和澳大利亚，而在一些新兴市场的销售也不错。中兴计划 2013 年第一季度推出 Windows 8 智能手机，但尚未决定在哪一市场推出。来源：2012-8-29 新浪科技微博

[返回目录](#)

【华为】

华为在京发布首款四核平板电脑

昨日，华为(微博)在京发布其首款四核平板电脑 MediaPad 10 FHD，根据内存及网络模式的不同，分别售 2299 元、2599 元、2699 元、2999 元。来源：2012-8-30 新京报微博

[返回目录](#)

华为阐述 10 月德国安卓计划：四部手机两款平板

华为(微博)周四详细阐述了 10 月份德国的 Android 计划，称该月将有四部智能手机和两款平板电脑上市销售，此外还将推出一个改进版的 Android 用户界面。

华为全球用户界面设计负责人潘顺业表示：“我们正在从 ODM(原始设计制造商)转型为一家试图建设自身品牌的公司，我们知道创新的重要性。”他在柏林召开的 IFA 消费电子展上展示了 1.0 版华为 Emotion 用户界面，这个用户界面的设计目的是更加方便用户使用。跟 iOS 一样，Emotion U 拥有统一的图标集合；但与 iOS 不同的是，用户可以将播放媒体或显示天气等小工具拖拽到桌面上。

将 Android 改头换面是 HTC、摩托罗拉(微博)移动和三星(微博)等公司经过检验而证明可靠的一种方法，能用来让其设备看起来与众不同。不过，这些新的设计是否真的有所改进总是不那么明确，有很多改变都是很肤浅的。

谷歌西欧设备副总裁拉尔斯-克里斯蒂安·维斯万格(Lars-Christian Weisswange)则指出，好的硬件对华为的志向来说也是至关重要的。华为在展会

上展示了四款 Android 手机和两款 Android 平板电脑 ,此前该公司已推出 Ascend P1 手机。华为此前还曾承诺将发布 Windows 8 设备 ,但在今天的展会上并未就此发表言论。

华为在中国以外市场上的知名度不高 ,但这家公司拥有很大的规模 ,而且正在将业务覆盖范围拓展到核心的通信硬件市场以外。华为 2011 年营收为 324 亿美元 ,其中 75%来自于中国以外的客户。华为表示 ,在谷歌的 14 万名员工中 ,有 44%正在从事研发工作。

华为将会推出的这些新设备均基于谷歌 Android 4.0 操作系统运行 ,其具体参数如下 :

智能手机 :

——Ascend D1 Quad X 是华为新的主打产品 ,处理器采用自主设计的 1.2GHz K3V2 ARM 芯片 ,显示屏 4.5 英寸 ,PPI(每英寸像素数)为 330 个 ;采用 2600mAh 电池 ,配有 microSD 卡插槽、800 万像素的背面摄像头和 130 万像素的正面摄像头 ,厚度为 11.5 毫米。这种新款手机的裸机售价应为 499 欧元(约合 624 美元) ;

——Ascend G 600 拥有 4.5 英寸 QHD 显示屏、1.2GHz 双核处理器、768MB RAM、Gorilla Glass 强化玻璃屏幕、2000mAh 电池和 800 万像素摄像头 ,裸机售价 299 欧元(约合 374 美元) ;

—— The Ascend G 330 拥有 4 英寸 WVGA 显示屏、512MB RAM、1GHz 双核处理器、500 万像素摄像头和 1500mAh 电池 ,裸机售价 199 欧元(约合 249 美元) ;

——The Ascend Y 201 Pro 的目标对象是年轻消费者 ,拥有较为低端的配置 ,包括 800MHz 处理器、512MB RAM、3.5 英寸显示屏、1400mAh 电池和 320 万像素摄像头 ,裸机售价 129 欧元(约合 161 美元)。

平板电脑 :

——体型较大的 MediaPad 10 FHD 拥有 10 英寸 1920x1200 显示屏、1.2GHz 四核处理器、6600mAh 电池、microSD 卡插槽、802.11b/g/n 无线网卡和 800 万像素背面摄像头以及 130 万像素正面摄像头 ,其厚度为 11.5 毫米 ,重量为 598 克 ,裸机售价 429 欧元(约合 536 美元) ;

——体型较小的 MediaPad 7 Lite 拥有 7 英寸 WSVGA 触摸屏、1.2 GHz 单核处理器、4100mAh 电池、microSD 端口、USB 2.0、HDMI 以及 320 万像素背面摄像头和分辨率未知的正面摄像头 ,裸机售价为 249 欧元(约合 311 美元)。

来源 : 2012-8-31 新浪科技微博

[返回目录](#)

【诺基亚】

诺基亚借 WP8 手机背水一战：生存还是毁灭

诺基亚(微博)和微软(微博)周三将在纽约召开发布会，发布基于微软 Windows Phone 8 运行的最新款 Lumia 智能手机，而此次发布会的主题很可能仍是诺基亚的复苏计划。

市场正在讨论诺基亚的未来前景，而这种讨论给人带来一种强烈的似曾相识的感觉。2011 年诺基亚发布了首批 Windows Phone 智能手机 Lumia 800 和 Lumia 710，当时这些手机也曾被视为这家公司的转折点。在 2012 年 1 月召开的消费电子展上，LTE 版 Lumia 900 曾被视为将进一步加快诺基亚的复苏进程，这款手机已于 4 月上市，由 AT&T 负责经销。

其结果是，过去一年时间里描绘诺基亚“背水一战”的故事如泉奔涌。而对诺基亚来说，2012 年是要么成功、要么毁灭的一年。

但随后发生了一件有趣的事情：Lumia 系列智能手机表现不错，虽然算不上轰动一时，但也并非彻底失败。这一系列产品的表现恰好能让诺基亚继续留在智能手机这个“游戏”中，但这家公司仍旧只是市场上相对较小的从业者，这与其一度占据的市场主导地位形成了鲜明的对比。而在周三，诺基亚将利用最新款的 Windows Phone 手机朝着复苏的目标射出另一发“子弹”，

苹果胜诉

市场研究公司 Ovum 分析师詹·道森(Jan Dawson)指出：“我认为，诺基亚需要做好这款下一代手机，这是至关重要的。诺基亚必须证明，这家公司能提供所有厂商中最好的硬件和软件。”

最近几周以来市场上出现了一波看好诺基亚和微软的乐观情绪。苹果在与三星(微博)的专利诉讼案中取得了胜利；引申开来，也可以说是取得了针对整个 Android 社区的胜利，而这让微软感觉非常好。最近几个交易日以来，诺基亚的股价有所上涨，原因是市场猜测 Android 所遭遇的司法挫败可能令其产品从中受益。

诺基亚及其高管认为，Lumia 手机不大但却正在增长中的销售量是其正在取得进展的迹象，他们仍对公司复苏的前景持乐观态度。这家公司第二季度在北美市场上的手机销售量为 60 万部，其中大部分都是 Lumia 手机。但是，诺基亚仍旧面临着悲惨的财务状况；如果其手机不能开始与消费者取得共鸣，那么这家公司的财务状况很可能会迅速严重恶化。在上一季度中，诺基亚的净亏损为 14 亿欧元(约合 17 亿美元)，并发出预警称，当前季度中也不会有好得多的表现。

通过 Windows Phone 8 操作系统，诺基亚将可摆脱 Windows Phone 7.5 的某些限制，其中包括特定的硬件要求等。诺基亚在设计创新方面一直都拥有良好的历史，很有机会能真正实现创新。

三星 WP8 手机

微软正将全部资源都投入到 Windows 品牌中去，而其他 Android 厂商则有可能会更加密切地关注 Windows Phone，因此这个平台拥有一种健康的成长动量。在上周召开的 IFA 展会上，三星发布了 Windows Phone 8 系列产品，这些产品使用了新的 Ativ 品牌，而三星很可能是与 Android 关系最牢固的合作伙伴。

在率先推出 Windows Phone 8 产品的问题上，三星可能是给了诺基亚一记重击；但是，诺基亚将会宣布的消息则可能会更加重大一些，包括发布日期和运营商合作伙伴等细节信息，而三星并未提供这些信息。

但是，三星仍有理由将继续依靠 Android 操作系统来获取大部分利润和营收。Galaxy S III 是轰动一时的产品，而三星此前根本没有能让人叫得出名的 Windows Phone 产品。更糟糕的是，三星宣布推出的产品很可能在苹果即将宣布推出的下一代 iPhone 面前黯然失色。苹果预计将在几天内发出邀请函，在下周召开发布会。未来几个星期时间里，iPhone 将会占据媒体头条位置，而诺基亚的新产品是否会吸引足够的关注则尚属未知。

最大的挑战

因此，对诺基亚和 Windows Phone 来说，最大的挑战是让消费者尝试使用其产品。无论是更好还是不及，Windows Phone 8 操作系统从外观和运行方式来看都与 Android 或是 iOS 有很大不同。诺基亚和微软一直都希望，这些手机能成为首次购买智能手机的用户和希望获得更加简单的用户体验的消费者的备用选择。

但事实情况则是，iPhone 和 Android 手机人气度的高涨已经让消费者习惯了以一种特定的方式来看待智能手机，而诺基亚和微软必须打破这种观念。来源：2012-9-4 新浪科技微博

[返回目录](#)

诺西或出售企业支持系统业务 专注移动宽带

诺基亚西门子网络公司(以下简称“诺西”)正在就出售旗下企业支持系统(BSS)业务与潜在买家展开深入谈判。诺西希望可以剥离这项业务，以进一步专注于移动宽带市场。

知情人士称,包括瑞典爱立信(微博)、美国通信计费解决方案提供商 Amdocs 和私募股权公司在内的多个潜在买家都对诺西企业支持系统业务感兴趣。他们认为这项业务最终可能会以 3 亿欧元(3.77 亿美元)的价格出售。

由于全球经济低迷导致运营商在移动网络基础构架方面的投入缩水,诺西和法国电信设备厂商阿尔卡特-朗讯(以下简称“阿朗”)都在大幅裁员,削减开支。按计划,诺西将在 2013 年底之前裁员 1.7 万人,约占其员工总数的四分之一。阿朗上个月在出现季度亏损以后,决定裁员 5000 人。

诺西发言人本·亨特(Ben Hunt)周三在一份声明中拒绝对有关出售企业支持系统业务的传闻发表评论。声明称:“根据我们在 2011 年 11 月宣布的消息,诺西认为移动宽带将关系到我们的未来发展,我们正在从战略上进一步强化对这一领域的专注度。企业业务领域不符合我们的新战略,我们已经对该领域的资源进行了重新调配。”

爱立信发言人拒绝对此发表评论,而 Amdocs 发言人也不予置评。

2011 年 7 月,由于私募股权投资机构并未给出有吸引力的报价,西门子和诺基亚宣布中止出售诺西的谈判。自从与西门子创建了这家合资公司以来,诺基亚并没有从诺西身上获益,反而成为它的一块心病。

自苹果在 2007 年发布 iPhone 以来,诺基亚在手机市场的市场份额不断下跌。2012 年 4 月份,诺基亚还因诺西而出现了高达 7.72 亿欧元的资产减记,致使其股价创下 15 年来的最低点。

实际上,出售企业支持系统业务只是诺西剥离旗下资产的最新案例。2012 年 5 月,诺西将固定线路宽带接入业务售予美国光传输设备公司 Adtran;仅仅一个月以后,又将微波传输业务卖给了 Dragon Wave 公司。

由于市场需求下滑以及竞争激烈加剧,全球电信设备厂商都陷入了困境。经济低迷对亚洲电信设备厂商还带来了很大的冲击,此前因为高速移动网络在新兴市场的推广,这些厂商曾获得了快速发展。中国最大的两家电信设备厂商华为(微博)和中兴通讯(微博)第二季度利润都出现下滑。

诺西第二季度运营亏损 2.27 亿欧元。北欧联合银行分析师预计,第三季度诺西企业支持系统业务的息税前亏损将达到 1.27 亿欧元。来源:2012-8-30 新浪科技微博

[返回目录](#)

功能机压阵智能机冲锋 诺基亚兵分两路谋复苏

昔日贵为手机界霸主的诺基亚(微博),自智能手机大行其道后,市场地位就大不如前。正烧钱指望着复兴的诺基亚,一方面通过推出多款 WP 手机,在 WP 阵营独领风骚,独揽近六成份额;另一方面,通过降低功能机售价,拉动其手机市场的份额回升,也为复兴大业赢得了宝贵时间。

不过,在诺基亚全面打响复苏战的同时,业界也提出了他们的担忧:功能机虽然不至于一时就被市场淘汰,但毕竟是走向没落的产品,只能暂时充当“救命稻草”的角色;而在智能机方面,诺基亚 WP 市场份额高,诚然说明其在 WP 阵营具有绝对的主导地位,但同时也说明诺基亚将太多的赌注押在了 WP 上,由此带来的风险不言而喻。

诺基亚功能机立下战功

近年业务持续萎缩的诺基亚接连获得好消息,公司上季售出逾 7350 万部功能机,市场占有率按年由 29% 升至 35%,创两年新高,带来 22.9 亿欧元收入,约占公司总收入的一半。这一方面得益于正确的市场决断,在功能机中加入多项新功能,另一方面也得益于薄利多销的销售策略,成功吸引大批新兴经济体用户购买,为管理层赢得更多时间重建公司。

市场调研公司分析认为,诺基亚的 Asha 系列手机能够在发展中国家市场赢得用户,是因为该手机与智能手机非常相像,但是售价却不到智能手机的一半。

诺基亚在 2012 年 6 月份把触摸功能引入 Asha 系列产品当中,使部分款式的 Asha 手机拥有像诺基亚和苹果 iPhone 一样的全触摸屏,不过价格却远低于他们。

零售价格为 65 欧元的诺基亚 Asha 305,是诺基亚最便宜的一款全触摸屏手机。Asha 311 则拥有更快的触摸屏和 1GHz 的处理器,售价为 95 欧元。诺基亚当前功能手机的平均售价仅为 31 欧元,远低于智能手机 151 欧元的平均售价。

北欧联合银行驻赫尔辛基分析师萨米·萨尔卡梅斯(Sami Sarkamies)表示,如果诺基亚的智能手机战略最终以失败收场,该公司的功能手机部门可能将成为最具吸引力的收购对象,因为该部门继续保持盈利,而且在许多新兴市场仍占有统治性的市场优势。萨尔卡梅斯表示,诺基亚与新兴市场的运营商有着很深的关系,买家也会从中受益。

WP 阵营诺基亚独领风骚

自智能手机兴起以来,“抱残守缺”的诺基亚一蹶不振,幸运的是在危机时刻,公司及时获得了微软全力赞助和支持,Windows Phone 手机的成熟将成为诺基亚赢回霸主地位的重要砝码。

根据 Localytics 公司对 Windows Phone 市场份额的最新统计调查，作为微软最亲密的手机平台合作伙伴，诺基亚当仁不让地稳坐在 Windows Phone 市场头把交椅，全球市场份额过半。

统计结果表明，在全球 Windows Phone 市场上，诺基亚占 59% 的市场份额，而第二名 HTC 的市场份额为 21%。安卓平台上风光无限的三星(微博)公司略显暗淡，仅以 13% 的份额排名第三，其他厂商共占 7%。数据显示，自 2012 年一月份以来，诺基亚 Windows Phone 销量一路猛涨，市场份额越来越大，而同期 HTC 的份额却一路缩减。

另外，俄罗斯分析人士 Eldar Murtazin 透露，再过几天诺基亚就要发布 3 款新款 WP8 手机，市场定位中高端。他还透露，该款旗舰机机身厚度将会比诺基亚之前推出的 Lumia 系列手机更薄，配备了 4.7 寸触摸屏。此外，该机还配备了高通(微博)双核处理器，支持 LTE 4G 网络，并且配备的摄像头具备 Pureview 技术。

诺基亚寄厚望于新款 WP8 手机，希望借此带来一个新的销售高潮，稳定其 WP 阵营头把交椅的地位。

诺基亚孤注一掷无路可退

近期，一直处在下跌状态的诺基亚股票意外反弹，7 月发布第二季度财报后，公司股价累计涨幅超过了 60%。这一利好信号，为正在复兴中的诺基亚注入了重振活力。

有分析称，功能机将是诺基亚复苏，至少是为复苏赢得时间的关键。从过去的第二季度看，诺基亚出货的手机中，按照不同统计机构的数据，其功能机与智能手机的出货比例达到了 7:1，甚至是 8:1。重要的是，在诺基亚智能手机大幅下滑的同时，其功能机却在意外地增长，而且还能够赢利。

不过，诺基亚第二季度财报发布后，其 CEO 斯蒂芬·埃洛普(Stephen Elop)曾表示，未曾料到基于谷歌 Android 手机的价格会下降得如此之快。正是由于此，诺基亚智能手机的发展受到了冲击，功能机的价格优势也不断缩小。

此外，激烈的市场竞争，迫使诺基亚在第二季度将功能机的平均售价下调 14%，这也导致公司在手机销量增长的情况下营收出现了下滑，廉价手机的利润率也受到了挤压。

而在智能机方面，过去的第二季度，虽然诺基亚已经占据了微软全球 WP 手机出货量的 59%，但并不意味着 Lumia 系列手机有多强的竞争力，而是确定未来诺基亚与微软的战略合作伙伴会继续下去。

有媒体调查显示，在购买 Lumia 手机的用户中，有近四分之一的人称是因为热爱诺基亚，相信诺基亚的品牌才购买；其次有 20.8% 的人是看重了其独特的外

观设计；仅 20.5%的是因为其软件。由此可见，诺基亚若无法推出“令人振奋”的设计，未来必将“坐吃山空”。

另外，与竞争对手三星和 HTC 不同的是，它们尚有安卓做后盾，诺基亚则是全力押宝 WP，纯粹是成也 WP，败也 WP。“孤注一掷”的做法或许能创造“奇迹”，但市场风险太大。因此，诺基亚的复兴之路究竟能走多远犹未可知。
来源：2012-8-30 通信信息报

[返回目录](#)

【其他制造商】

酷派首款 LTE 4G 手机在美国上市

据悉，MetroPCS 作为美国一家 CDMA 网络运营商，拥有 CDMA、LTE 网络，是全球最早提供 LTE 产品、服务的运营商之一，目前与三星(微博)、LG、MOTO 等国际品牌合作。此次酷派与 MetroPCS 结盟，主要是 MetroPCS 非常看好酷派在智能手机领域强大的研发能力和创新能力，特别是在 LTE 4G 智能机的开发上，酷派提供的产品能够为 MetroPCS 吸引更多的手机用户，加速 MetroPCS 在 LTE 市场的布局和市场份额的提升。

此次酷派在海外市场的布局是以自有品牌开展销售、推广。据悉，此次以“酷派”与 MetroPCS 联合品牌形式在美国市场销售的产品，所有的包装、促销、推广物料都以酷派与 MetroPCS 商标出现，这是中国手机企业首次以自有品牌的方式进驻美国市场，改变了中国企业以 ODM、OEM 的海外市场策略。

对此，宇龙酷派副总裁苏峰表示，酷派在海外市场走自有品牌的道路，这是经过深思远虑的，酷派做了 10 年的国际市场长期规划，希望通过 3-5 年的基础工作和推广，逐步成为美国手机市场知名品牌之一。

分析机构 Digitimes 预测，2012 年全球 LTE 手机的出货量大约 6400 万部，2013 年将是 LTE 智能手机出货量的一个巨大转折点，预计出货量将达到 1.88 亿，其中美国市场的 LTE 手机市场最大。巨大的市场蛋糕让国际巨头和中国手机企业觊觎不已。

据悉，此次酷派与 MetroPCS 联合推出的首款 LTE 4G 产品英文名为“QUATTRO”，采用 LTE 4G 网络。这款产品采用 4.0 英寸大屏幕，配备了 1GHZ 的 CPU，将是美国市场最具性价比的 LTE 手机。据酷派副总裁苏峰透露，希望此款产品在美国市场的销售目标突破 100 万台。来源：2012-8-31 新浪科技微博

[返回目录](#)

苹果开始回收 iPhone 4S 最高价 345 美元

苹果本周启动一项活动，以最高 345 美元的价格回收用户的 iPhone 4S，而苹果将以礼品卡的形式向用户支付。这表明苹果很可能将在 9 月 12 日的发布会上推出下一代 iPhone。

除苹果之外，其他一些公司也在回收用户的 iPhone 4S，其中亚马逊(微博)的一项活动以最高 500 美元的价格回收。最高回收价格通常针对 64GB 版本。苹果回收黑色 16GB 版本的价格为 285 美元。

此外，这些回收价格仅针对使用情况较好的 iPhone 4S，即不存在进水或划痕的产品。如果将手机出售给苹果，那么用户将获得礼品卡，可以用于购买新的 iPhone 或苹果的其他产品。

如果回收的手机状况较好，那么苹果将在翻新后作为翻新机重新出售。而如果手机已经损坏，那么将在拆解后进行处理。

废旧手机处理已成为一个严重问题，而手机厂商需要在其中扮演重要角色。根据联合国的估计，全球电子垃圾的数量将增长至每年 400 亿吨，而废旧手机在其中占很大一部分。来源：2012-8-29 新浪科技微博

[返回目录](#)

摩托罗拉移动 9 月 18 日发布首款英特尔智能手机

谷歌(微博)旗下摩托罗拉(微博)移动部门已经证实，该公司将于 9 月 18 日在伦敦发布第一款使用英特尔(微博)芯片的智能手机。

英特尔芯片已被用于 Lava、联想和技嘉等公司生产的手机，但摩托罗拉移动宣布的这一消息标志着谷歌将在进军智能手机市场方面迈出意义重大的一步。英特尔在 2012 年 1 月召开的拉斯维加斯消费电子展上首次宣布与谷歌达成合作关系，该公司指出，智能手机芯片是“公司未来的重大组成部分”。

分析师称，对英特尔来说，谷歌此举对其发展前景来说可能是至关重要的，原因是与 PC 相比，智能手机和平板电脑市场正在迅速增长。

英特尔表示，该公司不仅将把重点放在尝试提供速度更快的处理器上。英特尔移动业务副总裁迈克·贝尔(Mike Bell)表示：“真正的问题在于用户体验和设备的反应性，而较少地与(处理器)速度有关。我们正在尝试去做的事情是，找出手持式设备未来的用户体验是什么样的，然后为创造这种体验而展开相关工作。只有把软件和硬件结合起来才能做到这一点，缺一不可。”

投资公司 Davies Murphy 首席科技分析师克里斯·格林(Chris Green)指出，此举可能会对更广泛的 Android 设备市场造成重大影响。他指出：“这对英特尔来说仍是个比较新的领域，但鉴于 PC 销售正在放缓以及英特尔需要为其半导体技术找到新出路的事实，这是一种很自然的进展。在尝试降低能耗方面所取得的进步意味着，英特尔的产品首次可用于手机。但对 Android 来说，潜在的风险是你可能会看到有些开发者发布基于英特尔芯片运行的应用，但其他开发者则不会，这将导致这个平台进一步分裂。”来源：2012-8-30 新浪科技微博

[返回目录](#)

服务增值篇

【趋势观察】

LTE 或引爆下一轮专利诉讼

正如苹果与三星(微博)的专利诉讼大战所凸显的那样，专利已成为科技巨头们的新型硬通货。刻板乏味的法律文书变得至关重要，这倒不一定是因为其财务价值，而是因为战略和营销价值。简言之，专利是获取竞争优势的方式之一。

LTE 技术是从设备制造商、软件开发商到网络运营商在内的所有 IT 业领导者都在追逐的下一代无线技术，因为消费者要求获得速度更快、更稳定的网络。LTE 技术还为 LG 电子和诺基亚等在 3G 设备鼎盛期显著落后的二线公司提供了赶超三星、苹果等领头羊的机会。三星和苹果两家公司现在合计把持着智能手机市场半壁以上的江山。自从智能手机大行其道以来，确保竞争地位的最有效方式就是拥有专利。

例如，LG 电子最近就宣称持有的 LTE 专利数量最多，据知识产权咨询公司估算价值约 80 亿美元。该公司可对专利进行授权或出售，有望带来巨大的价值。但对于大肆宣扬专利战略价值的做法，也有一些人士提出了质疑，他们认为，LG 必须履行专利授权承诺。未来它虽然可以从专利中获得一些财务上的回报，但还不足以据此抗衡像苹果这样的对手。而且，由于大多数专利诉讼案的公司最终都通过交叉授权来了结案件，最终唯一的赢家可能只有律师。

即便如此，在过去的几年中，大公司达成了越来越多的移动技术专利交易。上个月，英特尔向移动技术开发和授权公司 InterDigital 购买了价值 3.75 亿美元的 3G、4G LTE 和 Wi-Fi 技术。2011 年，已破产的北电网络将其 LTE 专利拍卖给了包括苹果、EMC、爱立信(微博)、微软、RIM 和索尼在内的竞争对手联合体，

总价达 45 亿美元。2011 年 8 月，谷歌以 125 亿美元收购了摩托罗拉移动，也大大强化了其专利组合。

LTE 技术处于一些最重要的技术发展趋势的焦点，这些趋势包括频段效率、数据传输和速度、设备能耗管理等。因此，LTE 专利几乎涉及热门消费设备和服务的方方面面。

为了提高数据速度，运营商将使用“载波聚合”的技术，将多个频带合并成一个数据链来提高效率，或是采用“多入多出(MIMO)”技术，在无线基站和设备中使用多个天线以同时传输更多数据。当前，LTE 网络使用 2 根天线，预计未来将增加到 8 根。但挑战是硬件制造商如何将更多的先进元件安装到越来越轻薄的手机中。

除了速度和可靠的网络，消费者还要求获得更长的电池续航时间，而要同时实现强大的性能和长时间电池续航能力一直是一项挑战。高通(微博)和英伟达等领先的芯片制造商在 4 核处理器领域取得了更大进展，这些 4 核处理器可以安装到 LTE 智能手机中。例如三星的 Galaxy S III 就使用了高通的 4 核 Snapdragon 处理器，同时提供 4G LTE 连接。这样一款杰出的产品包含了大量专利。

依托于这类科技，很多专利研究机构在对科技公司的专利组合进行评估，就像用其他指标对公司进行评估一样。尽管不同的研究机构给出的排名不尽相同，全球专利研究平台 Article One Partners 的数据显示，高通和诺基亚在拥有最多关键 LTE 专利方面排名居首，三星和 LG 则紧随其后。来源：2012-8-31 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

英企业高管普遍认为座机电话 5 年内消失

市场研究公司 Vanson Bourne 对 500 名英国企业 CIO(首席信息官)进行的调查显示，65%的受访者预计座机电话将在 5 年内从日常应用中消失。

除此之外，一些 CIO 还对平板电脑技术的持久力提出质疑，约有 24%的受访 CIO 预计平板电脑将不再流行。

有相当一部分组织已经将座机改为 IP 电话，使得员工之间可以通过互联网免费通话。另有 62%的 CIO 预计台式机将会消失，而预计智能手机将消亡的比例仅为 13%。来源：2012-8-31 新浪科技微博

[返回目录](#)

中国 2012 年将超美国成全球最大智能手机市场

IDC 公布的最新数据显示，中国 2012 年将超过美国，成为全球最大的智能手机市场。2012 年，中国和美国在全球智能手机市场的份额预计分别为 26.5% 和 17.8%。

由于中国是全球人口最多的国家，因此中国智能手机用户数超过美国只是时间问题。不过在过去几年中，由于价格低于 200 美元的廉价智能手机的发展，中国智能手机用户的增长呈现加速趋势。

不过在智能手机用户增长率方面，印度处于领先。根据 IDC 的数据，印度目前在全球智能手机市场的份额为 2.5%，但未来几年的年增长率将超过 57%。到 2016 年，印度在全球智能手机市场的份额预计将达 8.5%。目前在亚洲各国中，印度的智能手机普及率处于较低水平。

廉价智能手机的发展仍将继续推动中国智能手机用户的增长。中国智能手机市场未来几年的增长率将达到 26.2%。

智能手机的价格预计将继续下降。IDC 亚太区客户端设备高级分析师黄德俊表示：“智能手机厂商对市场份额的竞争正日趋激烈，因此低端市场近期价格将下降至 100 美元或更低。”他认为，运营商补贴和强大的本土厂商将推动这样的趋势，而 4G 将成为“另一个增长催化剂”。

中国厂商生产的廉价智能手机并不仅仅针对中国市场，还被推向巴西等其他新兴市场。巴西的智能手机市场增长率高于中国，达到 44%。不过与印度类似，巴西在全球智能手机市场中所占份额仅为 2%。

作为对比，美国和英国等发达国家的增长率不到 12%。这些市场的主要趋势是功能型手机用户升级至智能手机，不过智能手机在这些市场已逐渐饱和，智能手机销量已超过功能型手机。许多分析师指出，美国和英国的智能手机用户已占大多数。不过在英国，LTE 服务的推出将推动销售，英国的首张 LTE 网络最早将于 2012 年启用。

IDC 在报告中还提到了俄罗斯市场。IDC 认为，与巴西一样，在未来 5 年中，俄罗斯将成为竞争最激烈的市场之一。

英国是西欧地区增长最快的智能手机市场之一，这主要是由于较高的运营商补贴，以及用户使用长期的后付费合约。在预测期内，由于 LTE 和一系列新服务的推出，英国的智能手机销量还将继续增长。此外，HSPA 手机的价格下降也将吸引功能型手机用户。不过在预测期末期，随着智能手机普及率的提升，以及运营商逐渐放弃补贴模式，这一增长率将下降。来源：2012-8-30 新浪科技微博

[返回目录](#)

3G 数据业务加快替代 2G 三大策略推进流量经营

近日，三大运营商的 2012 年上半年中期业绩悉数公布。中国移动(微博)依然维持稳健增长态势，在营收、净利润方面的优势非对手所能匹敌，但是中国联通(微博)、中国电信(微博)的 3G、固网业务抢跑市场，尤其中国联通的营收、净利润增幅均列第一，有望助其年内实现 3G 盈利的目标。

三大运营商的中期业绩变化传递出何种信号，电信业的趋势又在如何演变？对此，本报记者连线独立分析师付亮进行分析解读。付亮认为，语音、短信等传统业务收入放缓，乃至出现下滑现象，表明国内电信业增长高峰告一段落，而移动数据业务流量增长迅猛，凸显 3G 数据替代 2G 效应，运营商宜加快转型步伐，从时间、用户、业务等三个维度推进流量经营。

3G 数据替代 2G 效应凸显

国内三大运营商近日相继公布 2012 年上半年中期业绩。其中，中国移动的财报显示，上半年，中国移动实现营运收入 2665 亿元，增长率 6.6%；净利润 622 亿元，增长率为 1.5%。在营运收入、净利润方面，中国移动保持稳健的增长惯性，依然占据行业领先的位置，总量几乎是中国电信、中国联通之和。但正如硬币有正反两面，中国移动这头一度快速奔跑的大象，渐渐露出步伐放缓的迹象，各项指标的增长率不仅远低于另外两家对手，而且创下历史新低。

付亮认为，三大运营商 2012 年的中期报告表明，国内电信业的高速增长期已经过去，语音、短信等传统业务的收入几乎停止增长，甚至出现掉头下降的趋势。以中国移动为例，2012 年上半年语音业务收入为 1771 亿元，同比增长 2.2%。而短信及彩信业务收入同比下滑速度加快，接近 3%。注意到，在 2011 年，中国移动该项收入首次出现下降，为 464.62 亿元。

不过，令人欣慰的是，三大运营商的数据业务上半年表现抢眼，成为各自财报的一抹亮色。数据显示，中国移动数据业务同比增长 17.3%，其中无线上网业务收入同比增长 51.6%，创出历史新高。对比来看，中国联通、中国电信的移动领域的增速更加喜人。2012 年上半年，中国联通实现移动服务收入人民币 604.8 亿元，同比增长 23.4%；中国电信的移动服务收入虽然最低，但是同比增长速度最高，接近 47%。

付亮指出，移动数据业务的增速飞快发展，在移动服务收入中的占比日渐提升，固然值得高兴，但应该保持清醒的是，移动数据业务的收入仍然处于次要地位，无法与传统业务收入相媲美。而在人口红利消失、资费不断下调、竞争压力加剧等因素的综合作用下，运营商不加快转型步伐，未来的增长空间将越来越小。

中国电信抢跑 2G 转 3G

2012年上半年，中国移动 EBITDA 利润率为 1231 亿元，较上年同期微降 0.9%，这是中国移动近年 EBITDA 利润率首次负增长，该数字从 2008 年的 10% 以上一路下跌，不能不令市场为之担忧。另外，中国电信 2012 年上半年净利润 88.1 亿元，同比下降 8.3%。与之形成鲜明对比的是，中国联通的中期利润同比增长 31.9%，为 34.3 亿元。

对于这种情况，业内人士分析认为，中国移动上半年营收维持平稳增长，但是费用压力有所显现，直接导致 EBITA 下滑。而中国电信之所以出现净利润下滑现象，主要来自于收购 CMDA 业务的支出以及 iPhone 4S 引入后的营销费用攀升。中国电信正式公布上市以来的最大收购，预计短期内有助于提升中国电信的盈利能力。

付亮指出，三者对比来看，中国联通的营业收入、净利润增幅在三大运营商中遥遥领先，这表明 3G 的规模效应开始显现。上半年，中国联通 3G 服务收入同比实现翻番至 269 亿元，占移动服务收入总额的 44.47%。但长远来看，净利润指标的增长幅度过大无法掩盖 3G 发展的诸多问题，中国联通仍应保持警惕，部分地区网络压力上升，覆盖不足等问题也开始暴露。截至 2012 年 6 月底，中国联通的合约用户渗透率继续提升，公司 3G 用户占比达到 47.7%。可最新消息指出，不少 iPhone 手机用户合约到期之后，出现回流中国移动的现象。

另外，付亮分析指出，2012 年上半年，2G 转 3G 成为电信业的竞争焦点，尤其是中国联通采取随意打、20 元 3G 卡等营销措施，凶猛冲击中国移动的用户基本盘。但最终效果值得商榷，付亮认为，中国联通的各种措施轮番上阵，2G 用户迁移至 3G 的情况却并不突出，反倒是中国电信在这方面取得明显成效。2012 年 7 月份数据显示，中国电信该月 3G 用户增长再创新高，新增 285 万户，总数累计达 5381 万户，而 2G 用户首次出现负增长。

三个角度研究推进流量经营

其实，在三大运营商的半年报中，固网宽带业务增长同样十分出色。中国联通的数据显示，固网宽带业务已成为中国联通固网业务第一大收入支柱，上半年中国联通固网宽带服务收入同比增长 13%，达 194 亿元，占固网服务收入的比例增至 46.7%。与此同时，中国电信上半年有线宽带业务实现收入 333.69 亿元，同比增长 12.1%。

但是，相比于传统的固网宽带业务，移动数据业务让人欢喜让人忧的情形应当引起更多的关注。数据流量的增长犹如一把双刃剑，能为运营商带来营收增长的机遇，也因此给网络带来了诸多压力。因为流量用户的增长不再适应于梅特卡夫定律；另外，电信运营商的频谱资源有限，对业务的控制能力薄弱，数据流量沦为用户使用业务的工具性手段。

显然，电信运营商已经意识到了数据流量所带来的问题，并开始寻觅突围之策。付亮对此建议，总体上说，流量经营可以从时间、用户需求、业务内容等不同角度加以研究推进，对于贴近用户、事关企业形象的业务，运营商可以主动参与，其他业务领域则可以退出，真正做到有所为有所不为。

最后，付亮指出，中国移动、中国电信近年对各自的基地进行了大刀阔斧的改革，继基地管理由二级法人制改为一级法人制之后，两者的地方基地开始逐步向公司化转型，这反映出电信运营商急于向应用领域拓展，从而增强在移动互联网时代的话语权。但是，由于管理体制、企业文化差异，电信运营商探索之路充满挑战，目前中国移动、中国电信的基地转型呈现两种不同的形式，孰优孰劣短期内还难以判断。科大讯飞 8 月 23 日公告称中国移动拟入股科大讯飞，于此可以看出，中国移动试图通过投资第三方企业开展布局。而中国电信天翼视讯基地近日启动独立公司化运作，采取以股权换资本的方式，通过引入第三方企业改变自身的运转机制。来源：2012-8-29 通信信息报

[返回目录](#)

【移动增值服务】

中国电信社交智能手机最低 690 元有购机补贴

对于近日上市的新一代天翼 QQ 智能手机，中国电信(微博)透露，这些手机同时覆盖中低端，最低的一款价格仅 690 元，而且内置了丰富的中国电信和 QQ 应用，非常适合高校学生及其它年轻时尚用户使用。

每个天翼手机 QQ 用户可加好友 102 个

天翼 QQ 智能手机是中国电信与腾讯公司联合终端公司定制的大屏智能手机，手机里融合了电信和 QQ 元素，预装了大量天翼和 QQ 业务。赶在 2012 年 9 月高校新生开学之际，推出新一代天翼 QQ 智能手机，中国电信显然做好了充分的准备。

根据一个中国高校学生使用手机习惯的调查报告显示，51%的受访高校学生表示他们不能容忍离开手机超过 12 个小时，78%的学生不能坚持一周不用手机。

另一项调查显示，手机和网络 QQ 成为中学生使用最多的两种通讯工具，天翼 QQ 智能手机正是手机和 QQ 两者的结合，而中国电信与腾讯公司联合定制的大屏智能手机，主要定位在校园大学生及工作不久的年轻白领，这些用户的社交需求强烈，喜欢与老朋友、老同学保持密切沟通，也希望认识新朋友、新同学；并且具有很强的自我表现意识，热衷于通过 QQ 空间、微博等具有展示功能的社交工具来展现自我。

为此，中国电信 2012 年推出的新一代天翼 QQ 智能手机紧紧围绕高校学生用户需求，在手机上，这些天翼 QQ 智能手机均为大屏，最小的 3.5 寸，最大的达 5 寸屏；既有单模手机，也有双网双待智能手机。。

在使用上，用户可用天翼手机号注册 QQ 账号；另外，中国电信联合腾讯公司为每个天翼 QQ 手机用户扩大了使用权限，每个天翼手机 QQ 用户平均好友数量为 102 个，因此每个天翼手机 QQ 用户都可以说是一呼百应，通过 QQ 平台拉动好友一起爱上飞 young 品牌、一起加入天翼用户群体。

最低售价 690 元

中国电信为高校学生及年轻白领用户，提供了丰富的天翼 QQ 智能手机供选择，其中 4 款低于 1000 元，最低的一款易丰 A6 为 690 元，另一款中兴 N790 也只要 790 元。

如果用户需要更高端的手机，中国电信也可提供海信(微博)EG906、蓝天 S980D、金立 C700 等供选择，这些手机同时具备中高端手机所拥有的双网双待功能，可让高校学生用户在保留原有 2G 号码的同时，使用中国电信天翼 3G 网络。

由此可看出，天翼 QQ 智能手机在价格上极大地适应了高校用户的需求，尽力为高校学生打造性价比高的大屏智能手机。同时，中国电信各地分公司也为天翼 QQ 智能手机提供了丰富的购机补贴，让用户在购机入网的时候获赠大量话费。

这些由中国电信专门定制天翼 QQ 智能手机也非常好识别，因为在这些手机的开关机动画、待机壁纸、待机动画、手机电池后盖、包装等方面的设计中，都加入天翼飞 Young 及 QQ service 元素，天翼飞 Young 正是中国电信 2012 年推出的专门为年轻时尚用户打造的品牌。

社交通讯功能加上大屏终端，中国电信 QQ 智能手机将为高校学生用户提供良好的移动互联网终端体验。高校开学来临之际，中国电信 QQ 智能手机对于想更换手机或者买新手机的学生们来说是一个很好的购机选择，强大而又完善的社交功能将是吸引学生们购买的重要因素之一。来源：2012-8-30 新浪科技微博

[返回目录](#)

【网络增值服务】

中国移动实现塔克拉玛干沙漠公路全程覆盖

在我国新疆塔里木盆地的世界第一大流动沙漠塔克拉玛干大沙漠中，有一条因纵贯这个大沙漠而被载入吉尼斯世界纪录的沙漠公路，而中国移动(微博)建设

的全程覆盖总长近千公里沙漠公路的移动通信网络，不仅第一次实现了移动通信在大面积流动沙漠区域长距离交通线路上的畅通无阻，而且建起了两座世界沙漠中最高 90 米移动通信铁塔，在滚滚黄沙中创造了国内外移动通信建设史上多项全国和世界纪录。

近年来，中国移动新疆公司跟随油气勘探开发者的步伐，在塔克拉玛干沙漠中摆开了移动通信网络建设战场。为了更好的服务和推进新疆，特别是南疆的经济社会发展，促进民族团结、边疆巩固和社会进步，中国移动继 2006 年在渤海湾海平面全覆盖、2008 年在珠穆朗玛峰顶全覆盖之后，又做出了对两条塔克拉玛干沙漠公路的全覆盖的重大决策。中国移动新疆公司调集精兵强将鏖战千里大沙漠，历时一年，于 2009 年 10 月底，总长近千公里两条沙漠公路移动通信网络全部建成，一次开通成功，胜利地实现了沙漠公路移动通信全程率先覆盖。从此，在浩瀚无垠的沙漠之海中，中国移动的通信网络为塔里木油田近 3000 名油田职工，以及各类奔赴在沙漠公路上的运输货车、过往旅人提供通信服务。

据介绍，经过在实践中反复摸索，中国移动创造了多项沙漠网络建设新技术，主要有固沙浇筑、风光油一体化独立供电、基站上塔、天线高增益、超远距离覆盖技术等。其中最神奇的发明创造莫过于风光油互补技术了。根据新疆巴州移动网络部主任任崇亮的介绍，在沙漠公路基站，当天空晴朗、日光充足时，72 块太阳能板组成的光电系统支撑着设备运转并将多余电能储入电池，供夜晚使用。当连日阴天，电池耗尽时，两台风力发电机组自动开启，继续供电直至云开日出。如若既无阳光、又无足够发电的风力，电池蓄电降至极限时，一台汽油机又会自动发动，保障电源供给。而一旦光电、风电条件具备，油机又会自动熄火。这就彻底解决了沙漠中无电的难题。来源：2012-8-29 新浪科技微博

[返回目录](#)

上海电信启动第四次宽带提速：免费升至 10M

28 日，中国电信(微博)上海公司(以下简称上海电信)宣布第四次宽带大提速计划。本次提速面向上海全市所有家庭宽带用户，铜线用户免费迁移至光网并提速至 10M。同时，上海电信还推出多项资费优惠活动。

此前的 2011 年初，上海电信率先提出“两免一赠一极速”的宽带提速计划。同年 10 月 1 日，上海电信又启动了“光网家庭再提速、免费体验大签约、中小企业新回馈”智慧城市宽带再提速计划。2012 年 4 月 1 日，上海电信面向三类用户群体，实施第三轮宽带优惠活动。

截至 2012 年 6 月底 ,上海光网覆盖累计达到 628 万户 ;光网用户累计近 200 万户。

上海电信第四次宽带大提速具体内容为 :铜线用户大迁移 ,即上海电信将在现有光网家庭用户基础上加速光网迁移 ,计划在年内实现 250 万用户光纤到户。只要所在小区已完成光网覆盖 ,用户只需前往营业厅或拨打 10000 号办理光网迁转业务 ,即可免费迁移至光网并提速至 10M 以上带宽。

上海电信计划在年内实现光纤到户城镇化地区基本覆盖 ,在城镇化覆盖区域范围内实现光网新装 48 小时内开通 ;年内城市光网用户占比达到家庭宽带用户 70% ,其中 20M 以上用户占比将达到 54% 以上 ;上海电信用户年内平均带宽将达到 16M。来源 :2012-8-29 东方早报

[返回目录](#)

技术情报篇

【电信网络】

美试点超级无线网络 理论可传播 160 公里

无线 WiFi 网络已经进入普通网民的生活 ,优点是能够实现多台电脑或者手机同时上网 ,缺点是覆盖范围较小。美国着手试点“超级”WiFi ,覆盖范围可达数公里。

超级 WiFi 不是严格意义上的 WiFi 网络 ,两者使用的频率不同。超级 WiFi 需要特别设计的设备 ,与普通 WiFi 相比优势明显。

美国联邦电信委员会 2010 年批准把电视闲置频段用于无线宽带。利用电视闲置频段 ,无线信号的传播距离显著增加。理论上 ,超级 WiFi 传播距离可以达到 160 公里。由于实际操作中的一些限制 ,这种无线网络的覆盖半径为数公里。

法新社 9 月 1 日援引新美国基金会无线未来项目主管迈克尔·卡拉布雷斯的报道 ,“WiFi 已经兴起 ,但由于频率限制 ,只能覆盖数百米” 。而“电视频波能够传播更远距离 ,不受建筑、树木阻隔” ,更适应恶劣天气。

超级 WiFi 技术可以用于向人烟稀少的地区提供高速互联网服务。另外 ,它使消费者有能力自建网络“热点” ,便于离家时使用。

得克萨斯州休斯敦市赖斯大学 2011 年首先引入超级 WiFi。依赖谷歌(微博)公司和微软(微博)公司支持 ,一些民间团体定于 2013 年年初向一些偏远地区的高校校园提供超级 WiFi 服务。

除美国，英国、巴西等国对超级 WiFi 技术有兴趣。来源：2012-9-3 深圳晚报

[返回目录](#)

【终端】

远程通信技术应用到传统行业

随着 3G 的推广，越来越多远程通信技术也开始在医疗、教育等传统领域得到应用。像北京京城皮肤病医院日前引进国际先进影像尖端设备，建立了远程医疗会诊系统。其借助计算机网络和远程通信技术，与北京、上海、南京、广州等数十家医院联网，从而实现跨地区间提供医学信息和服务。

有关通信专家表示，远程通信技术在医疗的应用对于老百姓来说，在当地足不出户就可以享受到与京城名医面对面的就诊服务，大大降低了病人交通、住宿等费用，使会诊更加经济、方便。最重要的是病人得到及时的诊治，真正体会到了高端医疗资源重心下移带来的便利，缓解了基层老百姓看病难的现实问题，从而不断提高诊治水平。来源：2012-8-29 北京商报微博

[返回目录](#)

【运营支撑】

流量激增施压运营商 100G 部署引宽带市场升温

数据流量激增以及运营商宽带“增量不增收”的现状，对超高速宽带和低成本提出迫切要求。继 2011 年中电信率先开启 100G 系统测试项目后，国内运营商 100G 的部署步伐正加快。中移动日前正式启动现网 100G 试点工作。专家预计，100G 将在 2013 年开始部署，2015 年迎来全面商用时代。在运营商加快布局的同时，产业链各方也正不断突围技术瓶颈，为超高速网络建设和“宽带中国”战略提供支撑。据报道，我国 973 项目“超高速超大容量超长距离光传输基础研究”近日取得重要突破，成功实现一根光纤同时将 2.2 亿对人的通话传输 2240 公里。

流量激增推动 100G 时代来临

日益增长流量需求是网络发展的动力，国内通信市场极具潜力的新业务都对带宽提出高要求。随着固网业务的发展、移动网络的普及，云计算/数据中心和物联网的广泛应用等，数据流量与日俱增。此外，三网融合正获得实质性发展，

其视频业务也具备高带宽、低 ARPU、带宽需求持续增长等特点。凡此种种，都使运营商原来的 10G 或 40G 骨干网面临压力。按中电信预测，未来五年干线网流量的年增长率将达 60%-70%，这意味着五年后的干线网络带宽要求将是当前的 10 倍以上，骨干传输网总带宽将达 200Tbps 以上。凭借更高的带宽和更远的传输距离等优势，100G 以太网的部署被提上日程，其不仅能提供扩容，还将推进全光组网的进程。

电信市场投资放缓，100G 成为运营商和设备商投资亮点。韦乐平表示，3G 的投资热潮已经渐渐沉淀，LTE 的规模期部署尚需时日，FTTH 是运营商近几年的最有效的经济投资战略。运营商带宽“增量不增收”状况也呼唤高速宽带部署以降低成本。对于设备商而言，100G 网络部署有望为其开辟新市场，华为(微博)、阿朗、Ciena、中兴、烽火通信等均早早布局。Ovum 数据显示，2012 年第一季度 100G 设备市场规模达 1.41 亿美元，增幅高达 96%，在 2016 年之前市场年增长率将持续保持在 100%以上。

产业链协作，国内部署在即

中国电信(微博)科技委主任韦乐平日前表示，2013 年我国骨干网最大链路需求将达 12T，100G 需求将开始主导，2015 年左右进入规模应用。整个产业链已应势而动。

运营商方面，2011 年 12 月，中国电信率先开启 100G 系统测试项目，组织烽火通信、华为、中兴和上海贝尔 4 家供应商参加 100G 相关测试。测试结果显示，厂商提供的设备能够基本满足中国电信组网的需求，为未来 100G 引入奠定基础。中国联通(微博)与诺西合作，现网中已有两条 40G WDM 干线应用了相干技术，为其后续引入 100G 技术做好准备。据报道，2012 年下半年，中国电信、中国联通也将先后进行 100G 现网测试，并在上海、广州等少量带宽需求超大的省份进行试商用。中移动自 2010 年开始积极推动 100G 产业发展，制定“十、百、千”的宽带发展战略目标，并于 2012 年 6 月成功开通国内电信运营商第一个干线 100G 网络。

设备商方面，Ovum 报告显示，华为以 54% 的全球市场份额位居第一，与阿朗、Ciena 三家之和高达 92%。韦乐平认为，100G 传输技术产业链已成熟，所有元器件和子系统都具备多厂家的商用能力。

国内迎宽带大战？

在国家经济下行压力下，通信市场投资成为拉动经济的重要手段。近期，多部委强调加快建设“宽带中国”，使其成为发展新一代信息技术的核心国策。工信部部长苗圩近日表示，大力推进通信业转型发展，争取政策支持，力争宽带中国战略尽快付诸实施。

“宽带中国”对于国内三大运营商而言都具有战略意义。为建设超高速率、超大容量宽带网，100G 部署或提速。值得关注的是，中移动在宽带建设上表现出异常积极的态度。此前，中移动频频释放对固网牌照的期待。据报道，基于100G 骨干网，中移动参与国内行业标准的制定工作，并制定了“十、百、千”的宽带发展战略目标，即未来个人客户宽带接入能力达到10M，家庭客户宽带接入能力达到100M，集团客户宽带接入能力达到1000M。

目前，中电信和中联通3G发展势头良好，正逐渐形成与中移动分庭抗礼的局面，在固网宽带市场更是共同占据三分之二以上的份额，由此可以想见缺位固网宽带的中移动的急迫心情。不论如何，“宽带中国”战略有望年内出台，686号文件的到期，以及三网融合的推进，都使得2012年的宽带市场变数颇多，一旦中移动和广电系的加入，宽带市场或将出现多雄纷争的局面。来源：2012-8-29 通信信息报

[返回目录](#)

全球 IPv6 最大规模测试将在京启动 需统一标准

知情人士透露，针对IPv6过渡技术标准种类繁多、过渡场景复杂的情况，我国已发布49项IPv6标准的研究，而全球IPv6迄今最大规模的过渡技术标准测试也将于11月在我国举行，我国提出的Softwire、IVI等国际标准也将进行测试，将为全球统一IPv6标准做准备。

全球 IPv6 过渡技术标准仍混乱

此前，全球范围内的IPv6网络从2012年6月6日开始将正式启动，将逐渐结束IP地址匮乏的现状。

按照计划，我国IPv6推进将分三步走。其中2011-2013年为试商用阶段，启动网络 and 平台支持IPv6的改造，确定网络及业务过渡方案、现网商业化试点，基本具备引入IPv6业务的网络条件；2014-2015年为规模商用阶段，IPv4/IPv6网络和业务共存，网络和平台规模改造，业务逐步迁移，新型应用和用户规模持续扩大；2016-2020年为全面商用阶段，新型应用占据主导，IPv4网络和业务平台逐步退出。

但实际上，全球的IPv6过渡技术标准种类繁多、过渡场景复杂，路线不清晰，加上过渡技术缺乏对应的测试标准，很难对各种过渡技术的特点和优势进行评价，导致难以选择过渡实施路线。

因此，在全球范围内对过渡技术进行全面评测已迫在眉睫。

11月统一测试

据悉，作为全球 IPv6 商用的主要推动者，全球 IPv6 论坛组织将联合 IETF、BBF 开展全球范围的 IPv6 过渡技术测试活动。经过我国工信部电信研究院和天地互连全球 IPv6 测试中心的积极争取，全球首次过渡技术测试大会将于 11 月在我国北京邮电大学举行。

本届测试将是迄今为止全球最大规模的 IPv6 过渡技术测试活动，将推动 IPv6 过渡技术的发展，促进下一代互联网产业的成熟，避免在过渡关键阶段大规模使用 NAT，从而导致将来二次改造的尴尬。测试活动充分利用全球优势资源引入先进的测试体系和标准，对国际主流的双栈、隧道、翻译技术进行测试，也对我国提出的 Softwire、IVI、SAVI、Smart6、Laf6、PNAT 等国际标准进行测试。据悉，测试报告由工信部电信研究院、天地互连全球 IPv6 测试中心、欧洲 ETSI、美国 IOL、日本 WIDE 联合签发，未来将纳入“IPv6 Ready”和“IPv6 Enabled”国际测试认证体系。

我国已开始 IPv6 商用试点

另据工业和信息化部电信研究院院长曹淑敏透露，在 IPv6 标准化方面，中国紧跟世界步伐，目前中国通信标准化协会(CCSA)已有超过 70 项 IPv6 标准的研究，其中 49 项已经发布，17 项正在研究，6 项待发布，涉及安全、网络、资源、应用、传输等方面的标准，“

而近两年，国内三大电信运营商已开始进行小规模 IPv6 试点，并规划了 IPv4 向 IPv6 过渡的具体时间表。

其中，中国电信(微博)计划 2013 年底前开展大规模 IPv6 商用试点，中国移动(微博)9 省市现网开展 IPv6 试点，中国联通(微博)也已开展了大量 IPv6 技术实验和小规模试点，预计未来两年开展 IPv6 规模商用。来源：2012-8-29 新浪科技微博

[返回目录](#)

市场跟踪篇

【数据参考】

智能手机份额我国将超 1/4

昨天，权威市场机构 IDC 公布的数据显示，2012 年中国在全球智能手机市场的份额将增至 26.5%，也将超过美国，成为全球最大的智能手机市场。

报告认为，中国是全球人口最多的国家，因此智能手机用户数超过美国只是时间问题，而过去几年中，由于价格低于 200 美元的廉价智能手机的发展，中国

智能手机用户增长呈现加速趋势。据预测，中国智能手机市场未来几年的增长率将达到 26.2%。

在智能手机用户增长率方面，处于领先地位的是印度，根据 IDC 的数据，虽然印度目前在全球智能手机市场的份额仅为 2.5%，但未来几年的年增长率将超过 57%。

IDC 亚太区客户端设备高级分析师黄德俊表示，智能手机厂商对市场份额的竞争正日趋激烈，因此低端市场近期价格将下降至 100 美元或更低。他认为，运营商补贴和强大的本土厂商将推动这样的趋势。来源：2012-9-1 京华时报

[返回目录](#)

国有企业 1-7 月上交税费 1.8 万亿

国务院国资委今日公布 1-7 月国资委系统监管国有企业上交税费情况。数据显示，1-7 月国资委系统监管国有企业累计上交税费 1.8 万亿元，同比增长 13.5%，增幅高于同期全国税收收入增幅 4.5 个百分点，其中中央企业累计上交税费 1.3 万亿元，同比增长 13.8%，增幅高于同期全国税收收入增幅 4.8 个百分点。据有关部门统计，1-7 月全国税收收入 6.4 万亿元，同比增长 9%。

8 月 24 日，国资委公布了 1-7 月中央企业经营情况。1-7 月，中央企业累计实现营业收入 123347.6 亿元，同比增长 8.4%；上交税费总额 12625.7 亿元，同比增长 13.8%；累计实现净利润 4593.8 亿元，同比下降 16.1%，降幅比 1-6 月收窄 0.3 个百分点，其中 7 月份当月实现净利润 693.7 亿元。来源：2012-8-29 通信产业网

[返回目录](#)

2012 二季度中国智能手机销量破 3800 万

根据 EnfoDesk 易观智库 产业数据库 最近发布的《2012 年第 2 季度中国手机终端市场监测报告》显示，2 季度，中国手机终端(不含水货和山寨机)销量为 6647 万台，环比下降 1.0%，同比下降 2.0%。

其中，智能手机销量为 3819 万台，环比增长率高达 22.5%，同比增幅更是高达 127.1%，当季智能手机渗透率持续飚升至 57.5%，以“互联网手机”、“千元智能机”为代表的新锐力量正加速终结“功能机时代”。来源：2012-9-3 新浪科技微博

[返回目录](#)

研究称 2013 年全球智能手机占手机总销量一半

美国市场研究公司 IHS iSuppli(以下简称“ IHS”)发布研究报告称 ,2013 年全球智能手机销售量在手机总销售量中所占比重将会达到 54% ,比该公司此前的初步预期提前两年达到 50%以上。

IHS 分析师韦恩·兰姆(Wayne Lam)在报告中指出 ,过去 12 个月时间里智能手机的“ 价格有所下降 ,而且可用机型已变得更加广泛 ,从而刺激亚太等地区的低端智能手机销售量增长 ,同时推动美国和欧洲市场上的中高端智能手机销量上升。”他预计 ,到 2016 年智能手机销售量在手机总销量中所占比重将会达到 67%。

IHS 将手机分为三种类别 ,即智能手机、功能手机和最基本的低价手机。IHS 预计 ,2012 年智能手机销售量就将超过功能手机 ,但无法突破销售量所占比重超过 50%的门槛。2011 年 ,智能手机全球销量在手机总销售量中所占比重仅为 35%。兰姆指出 :“ 这代表着与 2011 年相比 ,智能手机前景有重大改善 ,当时我们预计智能手机销量要到 2015 年才会突破 50%的门槛。”

IHS 认为 ,到那时“ 低端智能手机的用户” 在所有智能手机用户中所占比例将为 43% ,其中大多数用户将是第一次购买智能手机。与此同时 ,所谓的“ 功能手机” 则正在被智能手机排挤出市场 ,预计 2012 年所占比重将为 41% ,低于 2011 年的 46% ,到 2016 年则预计将仅占 28% ;最基本的低价手机到 2016 年所占比重将仅为 4%。

对苹果、三星(微博)和谷歌(微博)等占据智能手机市场领先地位的公司 ,以及诺基亚(微博)和 RIM 等智能手机厂商来说 ,功能手机和智能手机各自所占比重所起到的影响是很明显的。IHS 在今天发布的报告中并未对这些厂商在未来几年中所占地位作出预测。来源 :2012-8-29 新浪科技微博

[返回目录](#)

调查称全球 LTE 用户数 2012 年将增 334%达 7330 万

LTE 在世界范围内的迅速采用将刺激包括智能手机、平板电脑和个人电脑在内的消费类电子设备的融合。

该研究公司预计 ,全球 LTE 用户群将在 2012 年暴增 334%至 7330 万 ,并于 2013 年进一步增长 181%至 2.057 亿。2016 年 ,LTE 用户将接近 12 亿。

虽然 3G 服务的用户总量将在一段时间内超过 4G 用户 ,但 LTE 的增长数度将大大超过 3G——iSuppli 表示 ,3G 服务的年均增长速度不会超过 35%。

LTE 服务速度的加快提高了应用程序(如高清视频流和多用户在线游戏)的使用，同时也促使手机制造商进一步寻求设备融合的可能性。

设备融合已经成为包括微软(微博)(利用其 Windows8 策略)和谷歌在内的主要厂商的首要任务，表明越来越多的厂商正在力图研制一种配置多屏幕、常用用户接口的设备，以供消费者使用。

iSuppli 表示，对于有些厂商而言，现在已经到了决定成败的时候，而无法实现融合也是 RIM 和诺基亚(微博)衰落的原因之一。来源：2012-8-31 飞象网

[返回目录](#)

【市场反馈】

四核平板价格进入 2K 时代

昨天，华为(微博)发布了其首款四核平板电脑产品 MediaPad 10 FHD，而该系列的产品上市，也使四核平板电脑的市场价格首次被降至 3000 元以下。

MediaPad10FHD 是首款使用了华为海思自主研发的 K3V2 四核处理芯片的平板电脑，其图形处理能力已经超过了苹果的新 iPad，加上全高清输出、杜比环绕立体声音效等功能，这款平板电脑也被华为定位为“最强影音表现”平板。据了解，这款平板电脑共有 2299 元、2599 元、2699 元和 2999 元四档价格，与苹果和三星(微博)等厂商的四核平板产品相比，有 1000-1500 元的零售价格差距，也是首次将四核平板的价格降至 2000 元的价格区间内。来源：2012-9-1 京华时报

[返回目录](#)

中日韩智能机用户强势增长

亚洲智能手机市场步入爆发式增长阶段：中国市场二季度智能手机出货量翻番，无愧于“世界第一智能手机大国”的称号；日本 2012 年上半年智能手机用户增长 43%；截至 2012 年 8 月 21 日，韩国智能手机用户已突破 3000 万人……毫无疑问，这与各国本土手机品牌的驱动关系密切。尽管发展形势喜人，但除了三星(微博)之外，包括中国的“中华酷联”在内的其他厂商在品牌知名度打造和利润增长方面还要作出很大的努力。

亚洲智能手机用户数爆发增长

“三十年河东，三十年河西”，智能手机发展至今日，全球市场格局发生了翻天覆地的变化。与彼时智能手机刚刚兴起时在北美和欧洲两大市场的销量遥遥

领先于其他市场的状况相比，时下以亚洲为代表的新兴市场的智能手机用户规模正呈现出爆发式增长态势。其中，又以中国、日本、韩国的增长速度最快。

中国智能手机近年来的发展状况用“势如破竹”来形容并不为过，目前已经超越美国成为世界最大的智能手机市场。据市场研究公司 Canalsys 日前发布的数据显示，2012 年第二季度，中国市场智能手机出货量超过 4200 万部，连续两个季度出现大幅增长，与 2011 年同期相比增幅为 199%，比上季度环比增长 32%。中国智能手机出货量大幅增长主要得益于电信运营商的大力推动，尤其是大量售价千元左右的智能机的上市大大地刺激了市场需求。

虽然日本进入智能手机市场较晚，但发展速度却十分迅速，大有奋起直追之势。互联网统计和市场调研公司 comScore 最新数据显示，2012 年上半年日本智能手机用户增加了 43%，约占手机用户总数的近四分之一。并且，在日本智能手机市场上，Android 是明显的领头羊，第二季度市场份额由 3 月份的 62.2% 增长至 64.1%，而苹果 iPhone 市场份额下滑 1.4 个百分点至 32.3%，微软则以 3.2% 排在第三位。

韩国方面，有消息称，2011 年 3 月和 10 月韩国智能手机用户分别突破 1000 万和 2000 万人。并且，随着韩国各大移动通信运营商积极引进 LTE 服务，截至 2012 年 8 月 21 日，韩国智能手机用户已经突破了 3000 万人，其中，韩国三大运营商 SK 电讯、KT 和 LG U+ 用户分别占比 49.2%、31.4% 和 19.4%。

可见，亚洲市场已经成为移动互联网不可忽视的一座金矿。

本土厂商引领市场发展大潮

亚洲市场上，智能手机用户强势增长，而各国智能手机之所以能够实现如此飞速的发展，与其本土手机品牌的驱动密不可分。

在中国市场上，国产智能手机占据大半壁江山。来看 2012 年二季度和 7 月份国内智能手机市场的两组数据。市场研究公司赛诺发布的最新国内智能手机市场报告显示，2012 年第二季度，在中国国内市场上，国产智能手机出货量达到 2560 万部，占据国内手机市场出货量的六成。其中，在占据国内智能手机市场 82.22% 的前 10 个品牌中，国产品牌占到 5 个，共占比 45.83%，高出三星、诺基亚等 5 大国际品牌近 10 个百分点。而这也是自 2004 年以后，国产手机品牌份额首次与国际品牌在竞争中旗鼓相当。另外一份来自工信部电信研究院最新的统计数据称，2012 年 7 月份，国内手机市场出货总量达到了 3875 万部，其中国产手机出货量达 3182.6 万部，占比手机总出货量高达 82.1%。国产品牌崛起的同时，诺基亚、摩托罗拉等厂商甚至是苹果在中国的市场份额占比则出现了明显下降。

虽然日系手机厂商在中国市场上的发展情况并不乐观，并且，一些国际品牌尤其是苹果在全球各大市场上的号召力令人叹为观止，然而，在日本国内市场上，这两种状况似乎都不存在。据 comScore 的调查报告称，日本用户最喜爱的五大手机厂商全是本土品牌——夏普是日本第一大手机厂商，之后依次是松下、富士通、NEC 和索尼。不得不说，即便是在看似与政治无涉的商业市场上，一出出的“爱国戏码”仍在不断上演。

而韩国方面，三星、LG 等品牌的发展也带动了国内市场的发展。尤其是三星，近几年在全球各大市场不断攻城略地，战绩不菲。据市场调研机构 Gartner 日前发布的数据显示，在刚刚过去的第二季度，三星智能手机市场份额达到 29.7%，销量全球第一。三星所交出的这份“答卷”足以让韩国引以为傲。在国外市场尚且如此骁勇，三星自然也不会错过韩国本土市场这块大蛋糕，其对韩国智能手机出货量的贡献也可想而知。

品牌树立和低利困局待突破

目前亚洲各国在智能手机领域的发展状况颇佳，但不得不承认，仍然存在不少问题。

以“中华酷联”为代表的中国手机厂商正在全面崛起，凭借众多配置不错且平价的产品撕开了智能手机市场的口子。此外，小米、阿里巴巴(微博)、奇虎 360 等中国互联网厂商涉足智能手机领域后所推出的“高配低价”产品，也在国内市场上引起了不小的反响。在如今苹果和三星占据着大部分市场份额的形势下，中国国内厂商能够各自施展技能以求夹缝求生实属不易。国内厂商的发展状况让人看到了可喜的一面，不过，国产手机厂商能够在市场份额上取得不俗的成绩，与电信运营商的渠道支持有很大关系。但近期运营商却纷纷表示终端补贴力度会逐步下调，这势必对国内手机商产生不利影响，削弱其竞争力。除了渠道困境外，国内厂商还处于市场份额不断攀升的同时利润却很低的尴尬境况。因此，在对国产手机的成绩表示肯定并支持的同时，还应该看到，国内厂商仍面临不少困境，实现品牌国际化还有一段长路要走。

日系的索尼、松下、富士通等厂商近两年在全球市场上表现不甚如意。以索尼为例，在收购索尼爱立信(微博)并将其改名为索尼移动之后，索尼算是老兵再战智能手机江湖。虽然自身丰富的内容优势和品牌影响力为其征战手机市场添加了不少砝码，但业绩亏损、如何将旗下资源进行有效整合等多重问题也在困扰着索尼。

韩国市场方面，虽然有三星、LG、SKY 等众多手机品牌，但从目前的发展情况来看，除了三星无论在利润、份额还是品牌知名度方面都走在市场前端之外，其他厂商的发展状况并不如意。

总体来说，亚洲各国移动互联网市场上，除了三星之外，其他厂商在未来的智能手机发展中尤其是品牌树立方面都还有许多功课要做。来源：2012-8-30 通信信息报

[返回目录](#)

全球手机十强国产品牌占三席

据国际市场研究公司 Gartner 报告显示，2012 年二季度全球手机厂商按销量来计算，三星(微博)和诺基亚分列前两名，苹果公司为第三；而中国厂商有三家进入前十名，中兴排名第四，华为(微博)第六，TCL(微博)通讯第七。相比 2012 年一季度，前十大厂商不少都出现销量下滑，例如 RIM 销量环比下降最大，降幅达 19.6%；而中国厂商 TCL 通讯则销量增幅最大，环比 2012 年一季度销量大涨 50.7%。

另据工信部电信研究院的报告，2012 年 7 月份我国手机市场出货总量达到了 3875 万部，同比增长了 28.6%。其中国产手机出货量 3182.6 万部，占手机总出货量的 82.1%。以销量增幅最大的 TCL 为例，上半年其在国内市场的手机及其他产品销售达 280 万部，同比增加 67%。来源：2012-8-29 北京商报微博

[返回目录](#)

过半韩国 LTE 用户对网络覆盖不满

据韩国电信监管机构委托进行的一项民意调查显示，该国半数以上 LTE 用户对网络覆盖不满。

调查发现，总计有 60% 的 LTE 用户对业务不满，尽管他们所支付的整体费用要高于 3G 用户。

总计有 39.6% 的 LTE 称他们对网络覆盖感到满意，有 56% 的 LTE 用户对业务稳定性表示肯定。在语音方面，有四分之三的 LTE 用户感到满意。

调查覆盖了 4000 名智能手机用户，其中 LTE 用户占比 28.7%。

尽管满意度各式各样，但有三分之一的 3G 用户表示计划年内升级到 LTE。来源：2012-8-31 中国通信网

[返回目录](#)

报告称 Android 欧洲手机市场份额达到 67%

调研公司 Kantar Worldpanel ComTech(以下简称“KWC”)最新数据显示,在过去的三个月中,Android 市场份额继续扩大其领先优势,尤其是在欧洲市场。

在截至 8 月 5 日的 12 周内,Android 在欧洲的市场份额同比增长了 20.2%,达到 67.1%。相比之下,苹果 iOS 份额在该期间内下滑 5%至 14.6%,RIM 下滑 10.6%至 15%,Windows OS 增长 1.6%至 5.2%。

在 KWC 所调查的市场中,Android 在每个市场的份额(占所售手机的份额)均超过 50%。在西班牙等市场,Android 市场份额甚至接近 90%。在 8 个最重要的市场中,Android 平均份额为 61%,iOS 为 24%,而其他约为 5%左右。

在过去三个月售出的所有 Android 手机中,29%的屏幕尺寸超过 4.5 英寸,这些产品来自三星(微博)、HTC(微博)和华为(微博)等厂商。相比之下,苹果当前 iPhone 的屏幕尺寸为 3.5 英寸。来源:2012-9-3 新浪科技微博

[返回目录](#)

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

● 垂询及订阅请联系:



集团总机: (010) 65981925、65981897	E-mail: apptdc@apptdc.com
北京公司: (010) 65981925、65981897	E-mail: beijing@apptdc.com
深圳公司: (0755) 82220605、25982115	E-mail: shenzhen@apptdc.com
上海公司: (021) 61532018、61532019	E-mail: shanghai@apptdc.com
重庆公司: (023) 63003200、63003220	E-mail: chongqing@apptdc.com
杭州公司: (0571) 89935943、88829061	E-mail: hangzhou@apptdc.com
广州公司: (020) 37249249、23375832	E-mail: guangzhou@apptdc.com