



# 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 ■

2009. 01. 07

亚太博宇  
通信产业研究课题组  
[apptdc@apptdc.com](mailto:apptdc@apptdc.com)

## 本期要点

### ■ 运营商重组对手机市场影响深远

新一轮的运营商重组和我国 3G 发展的提速无疑将对手机市场产生重要影响。随着中国电信加入移动业务运营，肯定会给我我国手机市场，尤其是我国 CDMA 手机市场的格局和发展方向带来明显的改变。

### ■ 且看电信“三国”如何逐鹿 3G

中国移动的 TD-SCDMA 虽然不占优势，但因为是中国的自主产权，国家将会大力支持。中国联通目前在 3G 业务上劣势太明显，只有一步一个脚印踏踏实实前进，但如果借助原来的 CDMA 管理、人才优势，也不是一点胜算也没有。

### ■ 2009：通信业三大趋势

2008 年影响电信行业发展的因素，到了 2009 年并不会马上消失。其中最突出的一点，是金融危机对实体经济的影响将逐步加深，这将成为 2009 年电信业发展面临的最大环境，由此带来的融资难、增收难、发展难等一系列难点将是电信运营商亟待解决的问题。

### ■ 2009：通信业五大猜想

原因在于全球经济的一体化、美国经济的重要独特作用、中国经济的周期性增长趋势以及通信行业对于宏观经济环境的深度依赖。只要经济危机没有根本缓解，通信行业发展的外部环境就会继续恶化。

### ■ 国务院常务会议同意启动 3G 牌照发放

国务院总理温家宝 31 日主持召开国务院常务会议，研究部署推进重庆市统筹城乡改革和和发展，同意启动第三代移动通信牌照发放工作。

## 目录

(注: 点击目录标题页码后可直接阅读当前文章)

<b>亚博聚焦</b> .....	<b>4</b>
运营商重组对手机市场影响深远 .....	4
且看电信“三国”如何逐鹿 3G .....	5
2009: 通信业三大趋势 .....	7
2009: 通信业五大猜想 .....	10
<b>产业环境篇</b> .....	<b>14</b>
<b>【政策监管】</b> .....	<b>14</b>
国务院常务会议同意启动 3G 牌照发放 .....	14
五大类通信上市公司获益发牌时间点前后有别 .....	15
工信部: 希望联通加快转型步伐防止重复建设 .....	16
工信部印发《汶川地震灾后通信基础设施重建规划》 .....	16
<b>【国内行业环境】</b> .....	<b>17</b>
国资委: TD 只许成功不许失败 .....	17
3G 时代用户规模仍是关键 .....	19
3G 牌照最晚春节前发放可拉动投资 1.5 万亿 .....	20
电信投资带来旺盛需求 .....	21
把握走新型工业化道路机遇促进通信产业平稳较快发展 .....	22
国产手机厂商面临行业低迷考验 .....	25
金融风暴影响通信有限手机出口额创新高 .....	26
新疆电信业面向未来的新思考 .....	26
<b>【国际行业环境】</b> .....	<b>30</b>
全球 3G 发展新浪潮透视 .....	30
美国 3G 发展迎头赶上 .....	32
法国 3G 手机业务获得新生 .....	33
日本 3G 手机业务发展现状 .....	34
韩国 3G 发展的挑战 .....	35
<b>运营竞争篇</b> .....	<b>36</b>
<b>【中国移动】</b> .....	<b>36</b>
中国移动将斥专项资金开展 TD+WiFi 建设 .....	36
大摩降中移动盈利预测 .....	37
中移动 TD 换新标识 3G 或月内发牌 .....	37
<b>【中国联通】</b> .....	<b>38</b>
中国联通 WCDMA 商用锁定“5.17” .....	38
中国联通“一卡充”引导互联网缴费方式变革 .....	39
联通开通十省市固话网上交费 .....	40
联通提 09 年工作业务重点: 发展宽带移动互联网 .....	40
<b>【中国电信】</b> .....	<b>41</b>

中国电信：掌控 C 网产业链更重要.....	41
中电信移动业务放号反响热烈.....	41
<b>【其他地区运营商】</b> .....	<b>43</b>
Verizon 收购 Alltel 交易将于 1 月 9 日完成 .....	43
港澳台电信市场大对比.....	43
<b>制造跟踪篇</b> .....	<b>48</b>
<b>【诺基亚】</b> .....	<b>48</b>
诺基亚“移动”互联网.....	48
<b>【摩托罗拉】</b> .....	<b>51</b>
摩托罗拉加速裁员计划首批裁员增至 1900 人.....	51
<b>【三星】</b> .....	<b>52</b>
三星触摸屏手机 08 年销量突破 1000 万部.....	52
<b>【大唐】</b> .....	<b>52</b>
大唐电信：站在 TD-SCDMA 阵营第一排.....	52
<b>【华为】</b> .....	<b>53</b>
华为发布电信业十大发展趋势：数字洪水来临.....	53
<b>【中兴】</b> .....	<b>57</b>
中兴通讯居首小盘股成亮点.....	57
<b>【多普达】</b> .....	<b>57</b>
多普达：今年目标增长 50% .....	57
多普达全面进军中国 3G 手机.....	58
<b>服务增值篇</b> .....	<b>58</b>
<b>【趋势观察】</b> .....	<b>58</b>
网络视频加快转型向高清视频营销发力.....	58
通信业从市场失衡中走来点燃全业务支撑信息化.....	59
运营商全面开战：网络、终端、业务.....	63
运营商的转型信息服务商之变.....	65
<b>技术情报篇</b> .....	<b>67</b>
<b>【数据通信】</b> .....	<b>67</b>
无线宽带新技术全面上位.....	67
09 年将成美国数字电视噩梦 .....	69
<b>【终端】</b> .....	<b>71</b>
全球移动联网终端数突破 40 亿部 LTE 成为明确的技术方向.....	71
<b>【视频通信】</b> .....	<b>72</b>
IPTV：定位中高端寻求差异化.....	72
视频会议系统成为智能会议时代的标志.....	74
<b>【运营支撑】</b> .....	<b>75</b>
东方通信签署 4880 万元地铁合同.....	75
从“山寨”手机电视看信息化.....	75

消息称三大运营商明确 WLAN 设备须支持 WAPI ..... 76

## 市场跟踪篇 ..... 77

【数据参考】 .....	77
通信设备业：3G 投资提升行业景气度 .....	77
三年内建成 1 亿 TD 用户网络 .....	79
中国移动用户突破 4.5 亿依然保持绝对优势 .....	80
我国通信设备出口敲警钟：去年前 11 月增幅放缓 .....	80
【市场反馈】 .....	81
3G 市场今年投资有望超 3000 亿 .....	81
智能手机：激烈竞争凸显魅力 .....	81
中国普天承建湖北 TD 网 .....	82

## 亚博聚焦

### 运营商重组对手机市场影响深远

新一轮的运营商重组和我国 3G 发展的提速无疑将对手机市场产生重要影响。随着中国电信加入移动业务运营，肯定会给我国手机市场，尤其是我国 CDMA 手机市场的格局和发展方向带来明显的改变。最近，中国电信强势发布“天翼”品牌，全面启用 189 号段，准备在全新升级的 CDMA 网络基础上为用户量身定制移动互联网服务，这一发展策略给 CDMA 手机市场带来的变化已经开始逐步显现。

第一，“天翼”品牌的推出，将有望使我国的 CDMA 手机市场走出低迷，进而改变我国手机市场的整体格局。中国电信董事长兼 CEO 王晓初曾经表示，中国电信将凭借多年的服务基础、客户资源和渠道优势推动 CDMA 终端发展。中国电信的 CDMA 手机集采规模也赢得了终端巨头力挺，以华为、三星为代表的国内外终端厂商无不摩拳擦掌，争夺终端集采大单。在手机市场规模日趋饱和的今天，CDMA 手机很可能异军突起，迎来爆发性增长。

第二，“天翼”品牌的推出也将进一步促进运营商定制手机的蓬勃发展。根据国外成熟的产业经验，目前，运营商已成为产业链的主导，大部分运营商都在采用定制手机的发展策略。随着市场竞争加剧与传统语音市场逐渐饱和，运营商推动数据业务发展成为必然，这也直接促使手机定制由浅层次向深度完全定制推进。今后，运营商必然加大集采规模，新推出各种增值业务，他们在手机生产、销售过程中的话语权正变得越来越强。全球第二大手机制造商三星电子近期的市场动向也印证着以上发展趋势。最近中国电信与三星电子联合推出了中国电信的第一款与终端厂商合作的深度定制机 CDMA 高端旗舰手机 W699，该款手机预置了多项中国电信增值服务，支持中国电信互联星空、彩信 MMS 和号码百事通等业务，用户可以通过相关快捷键在待机状态下一键启动互联星空（WAP）和彩信功能。作为重组后中国电信在终端定制方面的第一个“大动作”，这款

定制机的旗舰产品“值得期待”。

第三，“天翼”品牌的推出将推动双网双待手机市场的发展。市场分析家认为，“天翼”品牌定位高端，为进一步争夺高端用户，中国电信必将力推高端双模双待手机。W699 的高调推出似乎也证实了市场这一判断。三星在双模双待机领域有着传统优势，联通 C 网时代曾推出销量之冠的“世界风”手机 W579、经典的“伯爵”W629 以及全球首款 CGG 自由组合手机 W599，在 CDMA 终端市场更是长期保持领先。而刚刚推出的中文品牌名为“臻金”的双模双待 CDMA 高端旗舰 W699 手机则兼具双模双待、CDMA 和定制机的双重身份，该机可通过五频网络\ (CDMA800/1900MHz, GSM900/1800/1900MHz)\ 漫游全球，不仅标志着三星与中国电信携手辉煌的开始，同时，也以其尊贵稳健的独特气质、强大的多媒体和商务功能，以及丰富完备的电信深度定制服务，成为中国高端手机市场上备受瞩目的旗帜性产品。来源：人民邮电报

[返回目录](#)

### 且看电信“三国”如何逐鹿 3G

中国移动的 TD-SCDMA 虽然不占优势，但由于是中国的自主产权，国家将会大力支持。中国联通目前在 3G 业务上劣势太明显，只有一步一个脚印踏踏实实前进，但如果借助原来的 CDMA 管理、人才优势，也不是一点胜算也没有。

社会各界期盼多年的第三代移动通信技术（3G）牌照终于开始放行。

国务院总理温家宝 2008 年 12 月 31 日主持召开国务院常务会议指出，目前，电信企业改革重组工作基本完成，已具备发放第三代移动通信 TD-SCDMA 和 WCDMA、CDMA2000 牌照的条件。会议同意工业和信息化部按照程序，启动牌照发放工作。

从当前经济形势来看，全球金融危机对中国的影响越来越大，采取各种措施，全方位防止中国经济出现大的滑坡，是经济工作的重中之重。而启动消费、扩大内需是根本措施。在这个关键时候，及时启动第三代移动通信技术，发放第三代移动通信牌照对于拉动内需具有重要作用。从电信业重组来看，目前电信“三国”确立，都具备了经营固定和移动业务的技术基础和政策环境，三足鼎立局面已经形成。一个市场公平竞争的局面基本到来，3G 牌照到了应该发放的时候。

从具体业务看，目前，客户最为看重的是 3G 技术中无线高速上网功能。某网站作了一项关于你认为 3G 的优势是什么的调查显示：选择高速上网占 71%，选择其他两项的为 29%。从近期来看，谁抓住了无线上网功能这个关键点，谁就会在第一轮竞争中获胜。如果把一个手机号卡装在一个类似 U 盘的上网卡里，插到家里、办公室里、旅行中的台式电脑、笔记本电脑上就可以实现任意高速无线上网，并且速度之快达到 10M 以上，如此方便客户给电信、资讯带来的发展将是革命性的。它不但要取代当前移动通讯的 2G 时代，而且将全面取代有线上网业务。当前，只是实现手机无线上网有局限性，因为，手机受屏幕太小影响，一些基本业务无法办理，也不习惯。移动无线上网功能结

合在台式电脑特别是笔记本电脑里,是一个趋势,客户群相当大。国家给中国移动公司、中国电信公司和中国联通公司搭就了 3G 平台,下面的戏如何演?就要看这三家电信企业了。从长远来看,谁抓住了这次机遇谁将会在以后的竞争中抓住主动权,处于主动地位,必将最终获胜。

目前 3G 有三种主流国际标准,分别是欧版的 WCD-MA、美版的 CDMA2000 和中国的 TD-SCDMA,三大技术标准分别由重组后的中国联通、中国电信和中国移动负责运营。曾担任《通信世界》杂志社社长的项立刚分析的很有道理。中国移动采用的是 TD-SCDMA,目前在三大标准中,这还是一个成熟度低一些的标准,它基本上是要重建一个网络。在第一轮竞争的 2009 年,中国移动很难在 3G 领域取得较为优势的地位。

而中国联通要把 WCDMA 在国内建设成为覆盖较好的网络必须进行网络升级,并且同样的区域需要再增加两个基站才能达到较好的效果,这还要做好规划和优化工作,至少需要 2 年-3 年才能较好解决。

中国电信采用的 CD-MA2000,最大的优势是不需要重新建设网络。目前中国电信 CDMA 招标,所采购的设备事实上都是支持 3G 的,而且覆盖全国。国家发放 3G 牌照后,这些设备进行软件升级,中国电信就会在第一时间里建设起一张全国覆盖的 3G 网络。这个时间不会超过 3 个月。在 3G 建设的第一阶段,要用最短时间建设起一个全国覆盖的、用户体验相对较好的网络,中国电信的优势最大。

但是,优势最大者不一定取胜,没有优势者最终也不一定失败,这已经有无数的事例。CDMA 在原中国联通就有很大优势,但是,由于始终管理不好,无线上网速度像蜗牛,谁购买谁使用谁后悔谁骂娘。转移到中国电信后,一段时间根本没有人维护,有时根本上不去网还一直掉线。我们知道,原中国联通 CDMA 用户不断减少甚至呈几十万下降的消息不断在网络消息出现。在整个电信业务上,移动通讯潜力和优势最大,固定通讯根本不是竞争对手。而目前单就移动通讯上,中国电信无法竞争过中国移动和中国联通,而 3G 的推出,给中国电信抢占移动业务提供一个难得机遇。可以肯定,中国电信如果抓不住 3G 无线上网的优势和机会,将会失去客户、失去市场,最终失败。而像中国电信目前的服务水平和对待 CDMA 无线上网用户的维护质量,胜算确实不大。新浪 2009 年 1 月 3 日就你将会选择哪家运营商的 3G 服务业务进行网上调查显示:中国移动占 45.82%,中国联通占 33.43%,中国电信仅为 20.71%。中国电信应该深刻思考:为何技术占优势,客户信用度却排在最后,并且竟然相差十几个百分点。

中国移动的 TD-SCDMA 虽然不占优势,但由于是中国的自主产权,国家将会大力支持。

中国联通目前在 3G 业务上劣势太明显,只有一步一个脚印踏踏实实前进,但如果借助原来的 CDMA 管理、人才优势,也不是一点胜算也没有。来源: 中华工商时报

[返回目录](#)

## 2009：通信业三大趋势

### 行业发展：危机之中有亮色

2008年影响电信行业发展的因素，到了2009年并不会马上消失。其中最突出的一点，是金融危机对实体经济的影响将逐步加深，这将成为2009年电信业发展面临的最大环境，由此带来的融资难、增收难、发展难等一系列难点将是电信运营商亟待解决的问题。不过，在危机和挑战中也存在很多机会，抓住这些机会，运营企业将实现新的发展。

从2006年到2009年，我国电信行业发展的大趋势并没有改变。经过测算，2009年电信业务收入增幅将在6%左右，可能继续低于GDP的增幅。但是，也有专家认为，将电信业务收入增长与GDP增长挂钩的做法存在不合理性，不能反映电信行业发展的真实状况。工信部电信研究院通信政策与管理研究所所长王育民指出，GDP的计算包含了三个方面，即消费、投资和出口，而电信业务收入相当于只计算了其中一个方面——消费。2009年，中国三大运营商将上马3G项目，据工业和信息化部预测，3G的投资规模将达到2800亿元，如果加上投资和出口，电信行业的增速将大大超过GDP。

事实上，本次金融危机也为我国电信业发展提供了难得的机遇。对于运营商来说，全球通信市场投资的萎缩将使国际设备巨头更多关注中国市场，我国运营商也将会由于设备制造商竞争更加激烈而获得更强的议价权，从而以更低的成本建设3G及下一代网络，完成网络的升级换代。对于设备制造商来说，目前国际市场的产业结构正处于动态调整期，要抓住机遇与国外企业合作，在核心元器件、高端通用芯片、基础软件、新一代宽带无线通信等重要领域引进国际核心技术，使我国电信业在技术上迈向更高层次。

如果抛开金融危机的因素不谈，今天的电信业也正处在一个深刻变革的过程中。现在到处都在谈融合，融合体现在以下几个层面：行业融合如电信业、计算机业、电视传媒业和文化产业的融合；电信网、互联网、有线电视网三网的融合，以及固定网和移动网的融合；由于网络融合带来的业务融合和终端融合。

王育民认为，除了融合之外，电信行业还存在着另外一个截然相反的趋势，这就是分立。传统的电信产业，业务是在网络上生产的，因此，经营好了网络就等于经营好了业务。但是，由于业务和网络趋于分立，将会有大量新型的运营主体如雨后春笋般涌现出来。传统运营商的商业模式正面临着严峻的挑战。融合与分立两大因素的交互作用，使电信行业传统的价值链从链条状向网络状转变，形成价值网络。价值网络的特点就是所谓的“去中心化”，电信运营商主导价值链的时代将面临挑战。“内容为王”、“网络为王”的观点也已经落后，电信价值网络将拥有多个中心，因此，专业化分工和协作将成为未来的主题词，在各种专业化生产的背后是大规模的协作。今天，再用单纯竞争的眼光来看电信行业就太狭隘了，行业已经步入一个产业链合作的年代。

不过，即便电信运营商失去了赖以保障其中心地位的若干独占性资源，在去中心化

的行业背景下仍然有很大的发展空间。这是因为，运营商赖以存在的物质基础短期内不会动摇，此外，他们仍然占有不少优势资源，是其未来竞争中赖以制胜的利器。这些资源包括完善的渠道网络、值得信赖的品牌、雄厚的资金、历史延续的行业影响力，以及至关重要的一点——更详尽的用户信息。因此，电信运营商一方面应重新定义自己的战略位置，培养面向未来的竞争优势；另一方面应注重提升战略执行力，充分利用现有优势，使其转化为市场地位。

2009年3G牌照的发放，将使移动互联网迎来发展的春天。这是因为：一方面，3G网络将使移动互联网获得速度上的可靠保障，用户体验明显好转，用户及业务量的增多又将直接刺激SP/CP加快内容和服务的发展；另一方面，3G牌照的发放将使手机终端厂商们加快3G终端的研发和生产进度，质优价廉的终端降低了用户使用和消费的门槛，使移动互联网获得发展的基础。

### 市场格局：期待“一超”变“三强”

回眸2008，中国电信版图以令人炫目的方式完成第三次重组。从5月24日三部委通告，到年底前三家运营商资产、网络、人员、渠道、品牌等调整到位。岁末年初，一场被大片《赤壁》渲染得淋漓尽致的“三国”争雄大戏在电信市场上以全新的版本正式开锣。人们关心的是，实力超强的“男一号”——中国移动会不会在威力巨大的非对称管制的武器下黯然神伤，“一超两强”的电信版图会不会以让人不可思议的方式重整山河呢？

如果把2009年看作一场独幕剧，答案当然是否定的。如果将之看作一场多幕剧的开头，后面的剧情还耐人寻味。展望2009，这部让人望眼欲穿的大戏会演绎出怎样的故事？本报就此走访了“看戏”、“品戏”多年的电信研究院通信政策与管理研究所的专家们。王育民所长一语中的：“2009年非对称管制无法动摇现有市场格局，缘于管制的对象正是发展TD必须倚重的对象。”杨子真副所长一针见血：“经济紧缩，外部牵引乏力，增量市场封冻。如果国资委考核压力不减轻，存量市场的竞争只能以‘血拼’来形容。”许可博士场外点评：“戏中有戏，天翼出击，剑指中高端，收获中低端。”庞卫国见招拆招：“撬动TD，借重无线数据卡、无线座机；兵行全业务，业务捆绑、融合先易后难”。

专家对今年政策走向的解读持审慎和稳健态度。在整体经济欠佳的情况下，经济总量抑制，行业大盘企稳。各种政策总体不会冲击现有格局。现有话务量的争夺和市场份额的重新划分将是竞争主旋律。令人吃惊的是，第一拨年关大战已经率先从高饱和、高渗透的北京市场打响。北京移动开展“六大客户回流工程”，北京联通、北京电信齐入战团，降价幅度均在50%以上。作为全业务的竞争焦点和前沿阵地，北京“首义”的示范效应将迅速蔓延到全国。专家预测，今年的价格战很可能将持续数轮，将在春节前后达到第一个高潮，而且攻防互现。例如北京是移动先出招，电信积极应战。而在广东，

则是电信先做 189，移动即推 188。

用户群靠资费、终端多样性、业务来拓展，补贴和业务捆绑将成为竞争中的主要策略。电信可能采取手机补贴、预存话费换手机等手段，并有可能收购联发科借助其威力做终端。而中国移动则积极与国外高端手机厂商进行联合，利用双模手机扩大 TD 用户规模。数据业务方面，电信可以依靠固网合作伙伴，借助优惠政策吸引 SP、CP。移动也在出台政策，做 DO 平台，和独立 WAP 建立更加密切的捆绑合作关系。

战团乌云密布，谁能笑傲江湖？天翼“宽带+移动”的品牌策划让人耳目一新，但苦于 C 网规模太小，以 2480 万之众，击数亿之磐石，志在高远，勇气可嘉，但只是万里长征第一步。中国移动勇挑 TD 重担，营销力度和终端补贴力度会逐步加大，但若无政府和产业链鼎力支持，很难收获商业市场。由于在全业务竞争中处于守势，利用 2G、3G 融合发展扩充其用户规模当属上策。然而，没有争议的是，凭着 4.4 亿用户市场的巨大惯性、多年移动运营经验、巨额现金流，还有高效运作团队所蕴含的强劲“膂力”，中国移动这个让人爱之恨之的“大佬”终将在 2009 年的一次次掰手腕中笑到最后。

竞争是无情的，但在深入学习实践科学发展观背景下，走向和谐又是必须的。无论 2009 市场如何竞争，业界更希望运营商能够跳出价格战的“窠臼”，发挥差异化优势，开拓市场蓝海，形成信息化与工业化融合发展的新局面。一位专家说得好“分蛋糕不如做蛋糕，比增长同时要比创新”。诚如此言，第三次电信重组后的第一个年头，才有一番真正的新气象。

### **监管政策：改革配套支撑是重点**

走过风云变幻的 2008，人们期待已久的电信重组终于到来。2009 年，实现全业务运营后，我国电信市场格局、竞争形态等将会有很大变化，因此也将带来对电信监管政策的挑战和考验，能否实现电信市场的平稳过渡、能否促进市场良性健康发展，一系列配套监管政策是关键。近日与政府相关人员和电信研究院政策所专家座谈时，大家普遍认为政府的监管任务非常繁重，比如要组织做好改革重组期间互联互通、服务质量、重要通信、安全生产，以及重组可能涉及的电信业务许可证、码号资源、新业务试验等大量工作，还要防止新一轮的重复建设等，通过大量的事前政策准备工作才能保证改革平稳顺利进行。

首先，全业务运营对企业是全新的体验，对电信市场来说竞争也更加激烈。为此，市场需要一系列的监管配套政策，以防止无序的市场竞争和确保用户利益。政府应继续以营造良好业务发展环境为目标，加强管理与促进发展并重，做好市场准入、业务发展、互联互通、设备进网等各方面工作，拟订并落实 3G 网络互联互通、网间结算、服务规范和市场监督政策；推动电信企业科学投资建设 3G 网络，找准市场定位，加大 3G 业务开放应用和市场推广，协助电信企业解决 3G 网络建设、业务运营、业务重组中遇到的困难和问题。据了解，政府将改进基础业务市场管理，加大监管力度，进一步完善

企业集团对市场违规行为的内部责任考核、基层企业行为检查、企业间沟通监督机制，减少企业违规行为。

专家预测，企业重组后，政府将对以往的一系列政策进行梳理，一些管制政策成熟一个推出一个。为了保障市场的有序竞争，互联互通工作将是重点。政府将继续做好监测系统运维工作，配合组织建设网间结算及互联互通监测系统全国中心系统，提出并组织实施新形势下的网间结算政策，继续发挥监测系统在电信监管中的作用，研究扩容机制，保障互联网网间通信质量。政府对于电信资费将继续放权，一是将更多权利交给市场，二是将管理权更多交给地方管制机构。

规范电信增值业务市场的发展是促进 3G 业务健康繁荣的关键。2009 年，在增值业务市场，政府可能会出台相关促进产业链协调发展的指导意见，加强基础企业和增值企业的竞争合作管理，督促基础企业完善建立在提供增值企业接入服务时的信息公开、重大事项会商、非歧视接入、鼓励创新等机制。同时建立对违规增值企业通报机制，完善增值企业信誉管理机制。

2009 年，电信市场改革的配套政策将有很多是以支持 TD 发展、优化市场竞争架构为目标的。专家认为，目前 TD 的商业化、产业化正处于关键时期，因此其发展的意义大于监管的意义，对其支持的力度会大于监管的力度。政府将进一步强化一体化产业联盟，包括研发、制造、运营等各类企业的 TD 发展互动机制，及时提出 TD 扶持政策，引导督促企业落实 TD 网络建设、业务发展规划、应用和市场推广等工作，不断改善网络质量，丰富应用，改进用户体验，提升服务水平。引导相关机构提升 TD 终端的稳定性和成熟性，发挥政府的协调作用，推动相关机构联合攻关，共同推进。同时为 TD 设备进网提供优先服务，优化进网监测项目和流程，缩减监测时间，降低监测费用。

另外，行业主管部门将通过组织实施天津、海南的移动用户号码携带试验，进一步确立是否在全国推行这一政策；还将出台电信市场竞争管理暂行办法，为各项改革配套政策实施提供法律保障。根据电信改革配套政策的实施情况，适时研究 GSM 网络间异网漫游以及“移动-移动”网间的结算政策并组织实施，加快基础电信业务市场竞争结构优化进程，为全业务市场保驾护航。

来源：中国信息产业网

[返回目录](#)

## 2009：通信业五大猜想

### 猜想之一：危机对行业的影响还会继续吗？

答案几乎是肯定的。原因在于全球经济的一体化、美国经济的重要独特作用、中国经济的周期性增长趋势以及通信行业对于宏观经济环境的深度依赖。只要经济危机没有根本缓解，通信行业发展的外部环境就会继续恶化。但是，我们无须坐以待毙。在应对风险方面，强大的内需市场、独特的性价比优势使得中国的电信运营商和设备制造商比

国外对手具有更强的疗伤能力，通过需求收入、成本结构以及投融资机制方面的调整变化，国内企业可以顺利度过寒冬。工信部的工作会议上确定了今年 6% 的增长目标，这个指标已经充分考虑到危机的负面影响，达到或超过预期目标的可能性在 90% 以上。

#### **猜想之二：3G 全面启动能否扭转行业发展趋势？**

答案是不可能。即使最乐观的估计，从牌照发放开始，经历网络规划设计、设备采购安装、网络优化调测到正式规模放号也必须等待 6-9 个月时间，所以留给 3G 网络发挥实际市场影响力的时间不过短短一个季度，这段时期应该难以改变行业增长放缓的基本趋势。但是，预期 3000 亿元的网络建设投资将通过设备采购、终端集采、业务合作的多种方式，极大提升产业链各环节市场主体的投资信心，同时激励个人和企业的消费热情，为迎接 2010 年中国 3G 全面大规模商用的高潮奠定基础。

#### **猜想之三：TD-SCDMA 是否顺利发展进入 3G 市场主流阵营？**

答案是当然会，但 2009 年必然处于追赶期。TD 技术是国际通信市场上的中国力量，在政府指导和积极支持下，经过以国内企业为龙头核心的产业联盟成员的共同努力，TD 已经大幅缩小与 WCDMA 和 CDMA2000 的产业链差距，目前具备了全面正式商用条件。中央政府明确选择实力最为强大的中国移动作为 TD 技术的网络运营商，正在制定综合的产业扶持政策。预期政府将会陆续出台财税、信贷、外汇外贸、市场监管、资源分配、资产考核等方面的一系列措施，全面改善产业链上各企业的薄弱环节，增强其信心和行动能力。必须承认客观差距的存在，如果三大技术标准同时发牌，那么一两年内 TD 运营商必然处于追赶位置。应当相信作为产业链核心环节的强势运营商的竞争实力，当它的顾虑消除，方向明确以后（TD-LTE 演进方向基本没有悬念），其商业智慧将取代其他一切因素推动 TD 技术进入中国 3G 市场的主流阵营。

#### **猜想之四：通信市场竞争格局能否持续优化？**

答案是当然会，但需要各方努力、多管齐下，也需要时间和耐心。企业资产重组只能够暂时改变静态力量对比，决定未来格局变化的是它们的动态竞争能力。这种能力由一组要素构成，包括规模效应、范围经济、运营模式、管制政策以及需求偏好等。一次衡量，中国移动仅在前三项具有较明显的长处，而在后两项上则处于相对劣势地位。中国电信和中国联通如果不能充分利用自身较短暂的综合资源优势占据新增市场的较高份额，不能利用过渡期非对称管制创造的吸纳存量客户的有利条件，那么优化竞争格局的愿望可能落空。同样，监管机构必须有所作为，在把握好推动自主创新和优化竞争格局的平衡点时，将非对称管制的重点置于 2G 市场之上，相机抉择将是管制政策发挥作用的必须前提。

#### **猜想之五：社会公众能否获得更大福利？**

答案是肯定的，非常值得期待。社会公众作为通信行业的主要服务对象，一直是通信产业发展的关键推动力。2009 年他们可能获得一系列意料之中和之外的惊喜：其一，

更加廉价的语音通信服务；其二，更加丰富的业务应用，特别是视频类的多媒体信息服务；其三，更加优质的消费体验，带宽、速度上具有重大提升；其四，更加广阔的消费权益，包括业务定制、交易透明、携号转网等；其五，更加人性化的服务方式，包括收费、维修、营销上的多种渠道和便利手段。这些变化来自于竞争格局的变化调整，竞争主体的能力提升，以及监管机构的科学有效管制。

2009，中国通信业正式进入全新 3G 时代。移动、宽带和互联网将主导行业发展方向，推动中国加速进入宽带信息社会。让我们共同参与变革的行动，分享变革的收获！

### 2008 年通信业发展特点

#### 行业发展曲折起伏

自从中国通信市场成为世界最大通信市场以后，国内通信业增长已经遭遇增长瓶颈：“高投入、高产出、高利润”的粗放增长模式在技术变革与市场转型的压力下难以继，在信息化新蓝海全面起航以前，“高投入、中产出、低利润”的增长模式在较长时期可能成为行业发展主旋律。2007 年，我国通信业 10.9% 的增长率首次低于同期 GDP 增长。据工信部近期公布的统计数据，2008 年通信业延续了增速放缓的态势。前 11 月业务收入累计同比增长仅 7.6%，低于 2007 年平均水平，也低于同期 GDP 增长水平。

内因、外因彼此交织影响行业的持续发展。从内部来看，通信业务结构低端化，传统语音业务比重仍然高达 70%，使得行业发展后劲不足；在用户消费能力短期难以大幅提升的条件下，固网运营商无法抵抗移动替代固定趋势加深及平均资费迅速下滑的双重打击；在能够维持快速增长的宽带业务领域，多网融合的体制政策壁垒使得内容服务业在价值增长上的补偿效应尚难显现。

再看通信业所处的周边环境，2008 年可谓灾难频仍。年初雪灾和 5 月的大地震直接打击了基础设施、网络资源与服务能力；第三季度在奥运周期刺激下刚有好转又迅速转入全球同步的经济周期；第四季度美国金融危机推动国际金融、贸易与经济形势急转直下，迫使中央政府极其罕见地全面调整宏观经济政策目标和手段，由“两防一控”、适度从紧，调整为力保增长、积极宽松。中国通信业自然脱离上半年的惯性增长，迅速进入与国民经济同步的下行轨道。

#### 体制变革贯穿始终

2008 是政府换届之年，也是中国实施改革开放 30 周年。3 月组建新的行业主管部门工业和信息化部，5 月即公布传言已久的深化电信体制改革方案，11 月基本完成企业资产重组的第一阶段使命。这一年，绝对可以称为中国通信业的“变革之年”，不仅改革行动贯穿始终，而且其后续配套措施与改革效果将在未来几年逐一显现。

就管理职责范围及其行业领域发布的规范性和重要性而言，大部制改革思路催生的工业和信息化部，绝对是本轮政府管理体制改革的焦点。在中国经济发展和体制改革的关键时期，承担“两化”融合发展使命的部委任重而道远。制造业需要从“中国制造”

转向“中国创造”，运营业和服务业同样需要借助自主创新提升核心竞争能力。通信业横跨制造业、运营业和服务业三大行业，肩负推动新型工业化和带动信息化的重大责任，在新部委的管理体系下仍然会得到足够的重视。从工信部运作的实际情况来看，应急通信、奥运保障、网络安全、互联网治理、基础设施共建共享、TD 技术商用试验、实施电信企业重组、探索号码可携带等非对称管制措施成为 2008 年通信行业监管的主要工作。

截至去年 11 月中旬，本轮电信运营体制改革中任务最重的新联通公司（中国联合网络通信有限公司）挂牌成立，这标志着以企业资产重组为核心的第一阶段任务基本完成，同时将拉开新竞争时代的序幕：新技术牌照发放、自主创新战略落实以及三家全业务运营商彼此融合竞争等将次第展开。

业内对于本次电信运营体制改革的评价主要集中在四个方面：其一，改革时机是否恰当；其二，改革目标是否清晰；其三，改革成本是否可承受；其四，改革能否达到预期效果。乐观者认为，在替代趋势加剧、融合成为潮流、全球市场一体化不断加深、国内市场加速失衡的背景下，整合国有电信公司具有重要性和紧迫性，结合大规模技术创新商用应当是较佳时机，但未必是最佳时机，也许早比晚好；决策管理层确定了层次化并有优先顺序的三大改革目标：推动自主创新、优化竞争格局、提升企业竞争力并实现国有资产增值保值，这有助于指导出台后续的配套改革措施；由于纳入改革范围的六家公司属于国有全资或国有控股的企业，只要妥善处理其上市公司经营性资产的合理合法转移，那么此次以合并为中心的重组改革，其成本主要不体现在实物资产、资金等硬件因素，而是企业文化、管理运行机制等软件因素，不同对象承担的改革成本差异较大，但灵活的支付补偿方式将保障改革成本总体上可以承受；能否取得预期改革成果是指最终市场结果能否满足改革目标要求，从长期来看，三大目标并不矛盾，彼此可以相互促进。但在短期内，确实存在对象的重叠和目标的交叉，可能抵消部分改革措施的效果。

悲观人士对于本轮电信重组改革持有怀疑态度，认为时间滞后、方案不是最优、改革目标交叉重叠，改革震荡可能较大，成本也许难以承受，对于最终的改革成果，认为前两个目标都具有很高市场风险和政策风险，政府部门要承担更多的职责。

因为实施改革的时间短暂，目前还无法评价孰是孰非，但可以肯定极端的乐观派或悲观派都无法获得有力的论据支持。比如，重组进程完全按照预期，资产划拨和转让十分顺利，企业经营业绩纵向比较没有受到过多干扰，因此改革成本似乎可以承受。但是，在优化竞争格局方面，缺乏有力配套措施使得当前的市场结构失衡反而更加严重。数据显示，从业务收入角度来看，中国移动的领先优势正在进一步扩大——存量市场，其收入和净利润份额进一步上升；增量市场优势更趋突出，1-8 月的新增用户、收入、利润份额分别达到 104%、86.7%和 97.6%。当 3G 市场全面启动，非对称管制措施随之而出时，是否能够看到市场格局的根本改变？我们在期待竞争者的进取精神和挑战智慧，同时更

加盼望政府部门的及时有效作为。

本次改革再次触及了开放与融合的主题，但缺乏有承诺、有约束力的目标与措施。随着行业发展，改革将走向深入，异质资本竞争的激化作用将不容忽视，甚至可能成为突破改革瓶颈的关键因素。另外，国内市场在融合化改革方面已经明显落后工业化国家，对于推动行业转型、发展综合的现代信息服务业构成较大的体制障碍，这是无法回避的改革难题。我们期待上述问题成为下一次深化改革的重点内容，而且时间不会太迟。

来源：中国信息产业网

[返回目录](#)

## 产业环境篇

### 【政策监管】

#### 国务院常务会议同意启动 3G 牌照发放

国务院总理温家宝 31 日主持召开国务院常务会议，研究部署推进重庆市统筹城乡改革和和和发展，同意启动第三代移动通信牌照发放工作。

重庆是我国中西部地区唯一的直辖市，集大城市、大农村、大库区、大山区和民族地区于一体，在区域协调发展和改革开放大局中具有重要战略地位。加快重庆统筹城乡改革和发展，对于深入实施西部大开发战略，形成沿海与内陆联动开发开放新格局，保障长江流域生态环境安全，具有重要意义。

在新形势下加快重庆改革发展，必须贯彻落实科学发展观，推进统筹城乡综合配套改革，着力解决“三农”问题，发展内陆开放型经济，改善城乡人居环境，搞好环境保护和资源节约，加快社会事业发展，努力把重庆建设成为西部地区的重要增长极、长江上游地区的经济中心和城乡统筹发展的直辖市，在西部地区率先实现全面建设小康社会的目标。一要加强库区建设。落实移民扶持政策，发展特色优势产业，促进移民安稳致富，健全生态环境保护体系，把三峡库区建成长江流域的重要生态屏障。二要发展现代农业。优化农业结构和布局，改善农村生产生活条件，加快渝东南等地区扶贫开发，推进新农村建设。三要加快老工业基地改造。深化国有企业改革，大力发展非公有制经济，优化产业结构，建设国家重要的现代制造业基地，长江上游地区金融中心、现代商贸物流中心、科技创新中心和旅游基地。四要加快北部新区和保税港区建设，积极开展区域经济合作，改善内陆开放的政策环境，大力提高开放水平。五要加快水利、交通、能源等基础设施建设，形成长江上游地区综合交通枢纽。六要加快转变发展方式，大力推进节能减排，发展循环经济。七要大力发展教育、卫生、文化、体育等社会事业，提高公共服务水平。八要积极推进改革试验，建立统筹城乡发展体制。

重庆市城乡二元结构矛盾突出，老工业基地改造振兴任务繁重，统筹城乡发展任重

道远。在当前应对国际金融危机的关键时期，重庆市要认真贯彻落实中央的决策部署，把保持经济平稳较快发展作为首要任务，将解决当前困难与谋求长期发展结合起来，不断增强发展活力，为重庆经济社会长期保持又好又快发展打下坚实基础。会议要求，各有关部门要通力合作，认真落实支持重庆统筹城乡改革和发展的各项政策措施。

TD-SCDMA 作为第三代移动通信国际标准，是我国科技自主创新的重要标志，国家将继续支持研发、产业化和应用推广。发放第三代移动通信牌照对于拉动内需，优化电信市场竞争结构，促进 TD-SCDMA 产业链成熟，具有重要作用。目前，电信企业改革重组工作基本完成，已具备发放第三代移动通信 TD-SCDMA 和 WCDMA、CDMA2000 牌照的条件。会议同意工业和信息化部按照程序，启动牌照发放工作。

来源：中国政府网

[返回目录](#)

## 五大类通信上市公司获益发牌时间点前后有别

节前，在国务院常务会议上，国务院总理温家宝指出，目前已具备发放第三代移动通信 TD-SCDMA 和 WCDMA、cdma2000 牌照的条件，同意工业和信息化部按照程序，启动牌照发放工作。受此消息刺激，国内电信行业上市公司股价集体上涨。

投行申银万国在其《通信行业 2009 年投资策略》的报告中认为，09 年通信设备行业景气上行，重点公司业绩增速显著超越大盘，而且，目前行业 09 年相对 PE1.4 倍，处于历史低位，具有提升空间，建议超配优势设备商：“买入”中天科技，“增持”中兴通讯、三维通信、武汉凡谷。

将有五大类电信业企业在 2009 年受益，但受益的时间顺序则会有所不同。这五大类企业基本上涵盖了整个通信制造行业

1. 无线网络设备：预计 09 年无线网全网投资 1652 亿元，同比增速 29%，全网投资中约 30%~35%为基站设备投资，基站投资中约 5%~10%为基站射频器件投资，受益上市公司：中兴通讯、武汉凡谷。

2. 网络优化：受益于电信、联通显著提升无线网络投资，而且，由于 3G 信号绕射能力弱于 2G，室内覆盖需求更为明显。据 CCID 预测，网优覆盖投资额将由 2007 年 66 亿元上升到 2011 年 126 亿元，受益上市公司：三维通信、奥维通信。

3. 光通信设备：宽带与移动捆绑势必成为未来几年运营商之间竞争的利器，因此，相关的光通信投资也将持续增长，增长点主要集中于三类产品：城域网波分复用、长途骨干网波分复用以及宽带接入设备 (FTTH)，其中以 FTTH 设备增长最为迅速，受益上市公司：烽火通信、中兴通讯。

4. 仪表及系统：测试设备投资约占运营商无线网全网投资的 5%左右，按照 08、09 年国内无线网资本开支 1278 亿元、1652 亿元推算，08、09 年国内通信测试设备市场规模分别为 63.9 亿元和 82.6 亿元，而且，国内运营商竞争加剧将促使其加大测试服务领

域的投资比重，受益上市公司：中创信测。

5. 运营商网管系统：国内运营商在 OSS/BSS 领域的投资占比较小，不足 10%，而国际上的传统电信运营商在这一领域的投资占比超过 10%，而且新运营商在 OSS/BSS 领域的投资都会超过 20% 以上；而且，由于在 2G 或 2.5G 时代，运营商的网管系统是基于语音业务和有限的功能而设计，在 3G 业务开展后，需要提供更强的数据能力，因此，现有的网管系统将不得不进行体系的升级。预计 08、09 年国内网管系统投资将保持 20%~25% 的增长率，受益上市公司：亿阳信通。

而在受益的先后顺序上，基站射频零器件(武汉凡谷)、光纤光缆(中天科技、亨通光电)、通信电源(动力源)。光纤配线架(新海宜)将会最先受益；而随着无线网络的建设，包括中兴通讯、大唐电信将会受益，而在 3G 网络后期市场推广上，终端和智能卡厂商则将获益，而无线网络优化作为一个长期的过程中，相关厂商(三维通信、奥维通信、中创信测和国脉科技)则会从中获益。

来源：通信世界网

[返回目录](#)

## 工信部：希望联通加快转型步伐防止重复建设

正处于融合重组之中的中国联通日前在北京召开 2009 年全国电视电话工作会议。工业和信息化部副部长奚国华出席了会议，并对联通新的一年发展提出殷切希望：一要加快转型步伐，大力推进“两化”融合。充分发挥中国联通在网络技术、业务方面的优势，坚定不移地抓好企业创新转型工作，扩大和延伸产业链，加强信息技术在社会经济各领域的推广应用，在服务信息化建设中实现新发展。

二要开展理性竞争，促进行业和谐。要认真抓好电信基础设施共建共享，有效防止重复建设，并以此为契机，理性竞争、合作共建、优势互补，为通信业的发展作出应有的贡献。三要加强基础管理、提高服务水平。四要加强队伍建设，构建和谐企业，积极构建符合自身长远发展需要的企业文化。

会议还提出了 2009 年中国联通工作思路：以科学发展观为指导，以全业务经营为主线，以宽带移动互联网业务为重点，发挥融合优势，加快网络建设，加大发展力度，提高发展质量，提升服务水平，全面增强中国联通的综合竞争力和可持续发展能力，为建设国际领先的宽带通信和信息服务提供商奠定坚实基础。来源：通信产业报

[返回目录](#)

## 工信部印发《汶川地震灾后通信基础设施重建规划》

按照国务院办公厅印发的《国家汶川地震灾后

重建规划工作方案》(国办函[2008]54号)的总体部署，依据《汶川地震灾后恢复重建条例》、《汶川地震灾后恢复重建总体规划》(国发[2008]31号)、《国务院关于

做好汶川地震灾后恢复重建工作的指导意见》(国发[2008]22号)和《国务院关于支持汶川地震灾后恢复重建政策措施的意见》(国发[2008]21号)、《汶川地震灾后恢复重建基础设施专项规划》(发改厅[2008]2688号),工业和信息化部会同四川、甘肃、陕西省人民政府共同编制了《汶川地震灾后通信基础设施重建规划》(以下简称《规划》),现予印发,请认真贯彻执行。

通信基础设施重建直接关系到灾区通信服务的正常化,对改善灾区人民生活生活将发挥积极作用,必须全面贯彻科学发展观,坚持以人为本、统筹兼顾、科学重建。各地区、各有关部门和各通信运营企业要充分认识灾后重建任务的艰巨性,树立全局意识,加强组织领导和协调配合。灾区各级政府和有关部门要在城乡规划、土地征用、电力引入、资源共享等方面,对通信基础设施重建予以积极支持。省通信主管部门要积极协调地方政府落实有关政策,督促企业加快重建工作。通信运营企业要结合《规划》制订具体实施方案,落实资金,切实做好通信基础设施灾后重建的各项工作。来源:通信世界网

[返回目录](#)

## 【国内行业环境】

### 国资委：TD 只许成功不许失败

大唐电信集团在日前召开了 2009 年工作会议,大唐电信集团董事长兼总裁真才基作了题为《直面挑战,抢抓机遇,奋力实现发展新跨越》的工作报告,工业和信息化部部长娄勤俭、国务院国资委副主任黄淑和也出席了会议并发表重要讲话。

#### 真才基总结 2008 部署 09 年工作重点

真才基在报告中,总结了大唐电信集团 2008 年的工作成绩,分析了企业当前的经营环境和外部形势,部署了 2009 年的工作任务。他要求集团各级企业要以学习实践科学发展观活动、以国有资本金持续注入和重大专项的政策支持为契机,坚持自主创新,占据产业链高端环节,增强企业综合竞争力,创新发展模式;密切关注市场,不断优化结构,深入推进精细化管理,努力实现市场化、规模化和国际化突破;坚定信心,统一共识,沉着应对金融危机的挑战,紧紧抓住历史性机遇,谋求集团更大发展。

真才基着重提出了大唐电信集团 2009 年要重点做好的三项工作:一是围绕市场,创新商业模式,将技术优势转换为市场优势。要加大产业布局调整力度,打造产业链协同发展平台。要落实资本运作规划,促进产业发展,改善公司治理,提升企业价值。深入推进全面预算管理、战略规划和业绩考核一体化。进一步完善科技创新体系,加强知识产权和标准战略制定与实施。建立战略合作体系,加大开放合作力度。二是根据集团“十一五”战略规划,紧紧围绕主业,全力以赴,实现产业在公网、行业信息化和特种通信三领域跨越发展。三是全面推进精细化管理。

娄勤俭肯定大唐 08 年成绩提出三点要求

娄勤俭表示，2008 年大唐电信集团把握机遇迎接挑战，深化改革，各项工作取得了积极的进展：入资中芯国际，增强了国有经济对集成电路产业的控制力，强化了集成电路设计、制造与通信装备制造的良好互动；加强对 TD 后续技术和标准的研发，积极承担国家重大专项，专利数量不断增长，自主创新能力不断增强。他指出，TD 原创技术产生于大唐，TD 的后续技术发展也要依靠大唐。只有掌握有效技术，才能在标准中有发言权，这也是大唐的发展机遇所在。

娄勤俭强调，TD 是我国通信发展业史上第一次以成体系的技术提案成为国际标准，是以自主标准主导产业的发展，其发展意义已经超过了技术本身，代表着我国自主创新的能力和信心。从 1998 年标准提出到 2008 试商用，TD 的研发和产业化取得了重大进展，实现了从技术到标准、从系统到终端、从芯片到核心软件、从关键元器件到装备制造业的整体突破。目前 TD 发展取得重要的阶段性成果，大唐在其中付出了艰辛的努力，做出了巨大贡献。

娄勤俭说，TD 是由我国提交并得到国际认可的国际标准，我国作为一个负责任的大国，有义务推动 TD 标准的实施和产业化，从而带动国际通信业的发展。随着 3G 牌照的发放，我们将会同国家有关部门，逐项落实对 TD 发展的政策扶持措施。他强调，TD 要发展，一定要把产业界的积极性调动起来，国家要综合各方面因素提出 TD 的发展目标，企业根据自身的发展提出自己的运营目标。要推动核心芯片、终端与测试设备的产业化，加强增强型技术产业研发，支持运营商全力做好二期网络的建设，扩大网络覆盖，明确市场定位，丰富业务应用，实现大规模商用。

对大唐电信集团 2009 年的工作，娄勤俭提出大唐电信集团作为电子信息行业的骨干企业，应发挥更大的作用。一是集中精力做强做大主业，全力支持运营企业，坚定不移地加快 TD 产业化和市场化的工作，特别是要集中资源，保障中国移动在三年内建成全国范围内最大的移动通信网络，要能满足超过 1 亿用户的通信需求，为拉动经济增长做出贡献。在国内市场取得一定成绩的基础上，要联合国内外知名企业积极开拓 TD 的国际市场，推动 TD 走出去。二是要加大技术创新力度，做好国家重大科研项目的组织实施，加大 TD 后续技术和标准的研发力度，确保 TD 后续技术与标准持续演进中保持领先，取得技术和市场的双重优势，为我国在国际标准竞争中奠定良好基础。三是要深化企业改革，建立现代企业制度，进行内外资源整合，实现降本增效，增强企业核心竞争力。

黄淑和寄语：名声好、影响大、能创新

作为大唐电信集团的大股东代表，国资委副主任黄淑和肯定了大唐在 08 年的工作成绩。

黄淑和在讲话中从 6 个方面对大唐电信集团 2008 年的工作给予了肯定。他指出，

大唐电信集团 2008 年加强了 TD-SCDMA 后续技术标准的研发和升级,增强了企业创新力和竞争力;研发工作不断加快,市场能力不断增强;积极推进企业改革,企业运行机制有了新的变化;加快了资源整合步伐,产业结构得到调整和优化;进一步强化企业管理,集团管控能力有了新的提高;全力做好奥运通信保障工作,得到社会各界的肯定和好评,为 3G 下一步发展奠定了基础。

面对 2009 年,黄淑和要求大唐电信集团全力做好应对金融危机的工作;要加强国际对标,提高自我要求标准;要全力做好 TD 后续技术标准的完善、升级,为央企争光,为国家争光。TD 发展只许成功不许失败;要把大唐培育成名声好、影响大的和谐企业和有自主知识产权创新能力的知名中央企业。

来源:通信世界网

[返回目录](#)

### 3G 时代用户规模仍是关键

2008 年 12 月 31 日上午,国务院常务会议研究同意启动第三代移动通信(3G)牌照发放工作。当天下午,工业和信息化部立即召开专题会议,认真学习贯彻国务院常务会议精神。3G 牌照即将发放,中国大陆地区将在 2009 农历新年前迎来 3G 时代。

用户规模决定运营商价值

3G 时代基本盈利模式较 2G 时代不会有太大差异。从国外经验看,虽然 3G 时代运营商增值业务收入比例将会有所提升,但基本语音业务仍是最主要的“现金牛”业务。日本是世界上最早开通 3G 业务的国家之一,作为日本通信业的龙头,NTT 仍有一半收入来自基本语音业务,其他运营商则比例更高。

在语音收入仍将占收入主导地位的情况下,ARPM(每分钟单价)及 MOU(用户月均话务量)均呈现下降趋势。通信单价的下降是长期趋势,2007 年尤为明显,中国移动的本地通话平均单价从年初的 0.12 元下降到年末的 0.09 元左右,年降幅达 25%,2008 年略有走稳。2009 年,由于中国电信加入战团以及联通实力的增强,市场竞争加剧,通信单价仍然将继续走低。

虽然资费下降会刺激用户通话,但受用户习惯限制以及未来新入网用户低端用户居多的事实所限,MOU 也将趋于下降。中国移动公布的 2008 年 3 季度报告也证实了我们的观点,2008 年前三季度中国移动 MOU 为 493 分钟,比上半年的 496 分钟有所下降,这也是历史第一次下降,MOU 增长已到拐点。

在通话单价及用户使用量均趋下降的情况下,运营商收入的增长将主要依赖于新增入网用户,用户的争夺将趋白日化。中国电信 2009 年用户增长目标已经下发到各本地网,目标是全年 CDMA 新增用户达到 3000 万,除去小灵通转网数量,净增用户超过 2000 万。而中国联通的目标也不低于此。扩大用户份额才能拥有规模效应,从而有效摊薄固定资产投资,用户规模直接决定运营商的长期投资价值。

不对称监管利好弱势运营商

在三个 3G 制式中，中国移动获得 TD-SCDMA 牌照，中国联通获得 WCDMA 牌照，而中国电信获得 CDMA2000 牌照。

目前，3G 与 2G 相比并不具备明显的运营优势，特别是 3G 当下尚缺乏“杀手级”应用，鉴于中国移动超强的市场地位，如果按照市场机制运营，那么中国移动一家独大的行业格局仍然难以打破，行业仍将长期失衡，而且，另外两大运营商将更趋边缘化，3G 巨大的投资也将失去效益。因此，管理层早在计划实行不对称管制。2008 年 6 月 13 日，新成立的工信部即召集相关方面开会讨论非对称管制的相关事项。9 月 16 日，中国联通董事长常小兵透露，天津和深圳即将启动号码可携带的不对称管制措施。

据了解，工信部正会同财政、环保、国土等部门研究出台具有操作性的细则，从制度上作出共享共建的明确规定。虽然方案名为“共建共享”，但由于中国移动在基础设施方面的领先地位，可以预见的是未来出现更多的是中国移动将基础设施“共享”给其他运营商，是一种变相的“不对称”管制方案。

“共建共享”管制方案将对弱势运营商中国联通、中国电信形成直接的利好：一是节约投资，特别在基建方面的投资可以节约；二是站址共享，能够部分解决基站选址问题，有利于弱势运营商快速建设 3G 网络。移动网络建设面临的最大问题是基站选址困难，随着群众健康意识的增强，对基站辐射问题比较敏感，新建基站难以获得站址周边群众的认可。

目前市场预期较为明确的非对称监管政策包括运营商网间结算费用的降低、取消短信网内网外差别定价等措施，这些都将相继在 3G 发牌后陆续出台。如果相关政策出台后市场格局依旧失衡并不能好转的话，不排除管理层出台更为严厉的监管措施，如非对称携号转网甚至用户份额限制等严厉措施。

来源：中国证券报 2009 年 1 月 6 日

[返回目录](#)

### 3G 牌照最晚春节前发放可拉动投资 1.5 万亿

长达数年的关于 3G 牌照发放问题的争论终于在 2008 年最后一天被确认。

2008 年 12 月 31 日召开的国务院常务会议，讨论并原则通过了 3G 牌照的发放和对中国 3G 标准 TD-SCDMA 扶持问题，3G 牌照将在 2009 年 1 月择机发放。

时间：最晚不超过春节

按照工业和信息化部提交的讨论报告材料，政府一共将发放三张 3G 牌照，即对中国移动发放 TD-SCDMA 这个具有自主知识产权技术标准的牌照；对新组建的中国联通发放 WCDMA 牌照，对中国电信发放 CDMA2000 牌照。

工信部网站发布的公告称，将按照国务院的部署和要求，依照法定程序和企业申请，稳妥做好 TD-SCDMA 和 WCDMA、CDMA2000 三张牌照发放工作，拉动国内需求、促进经济

增长，优化电信市场竞争结构。

知情人士还透露，发放日期最晚不会超过中国的农历春节。

效果：拉动约 1.5 万亿投资

3G 全称为第三代移动通信，可以实现名副其实的移动宽带，能够处理图像、音乐、视频流等多种媒体形式，提供包括网页浏览、电话会议、电子商务等多种信息服务。

国务院同意启动 3G 牌照发放，实际上是通过发牌过程中最关键的一个环节。

在大唐电信向发来的一份资料中显示，大唐电信估算，根据国内外经验，未来 5 年，3G 直接投资约 1.5 万亿元，对中国 GDP 的贡献约 10 万亿元，其对国民经济发展的作用不言而喻。不过，也有业内专家指出，为了应对金融危机，3G 被赋予拉动内需的重任，但 3G 启动不会像交通等基础建设直接拉动内需，最直接的受益者还是通信产业链上的顶层企业，等到转移到下游企业，估计是要推后很长一段时间。

细节：牌照程序待定

3G 牌照发放工作虽然将启动，但发放细节目前还未被披露。北京邮电大学教授曾剑秋表示，3G 牌照发放不仅是授权运营商进行 3G 网络建设，更需考虑到三种制式的标准在中国如何发展，考虑到自主知识产权的 TD-SCDMA 的发展，考虑到三家电信运营商的均衡竞争，以及避免 2G 时期曾出现的重复建设，减少投资浪费。

曾剑秋认为，由于三家运营商将获得三种技术标准的牌照，工信部将首先发出中国具有自主知识产权的 TD-SCDMA 标准牌照，还是三种 3G 牌照一起发出，仍是关注点。从产业链成熟度看，TD-SCDMA 成熟度最低，围绕 3G 牌照发放，应有相应配套规划和措施，支持 TD-SCDMA 发展。TD-SCDMA 被认为是中国科技创新的一面旗帜。

竞争：三大巨头暗战升级

了解到，就在 3G 牌照发放前夕，中国移动、中国联通、中国电信三大巨头已经摩拳擦掌，准备抢占市场先机。

不过，对于未来 3G 时代的竞争态势，专家的解读更为理性。工信部电信经济专家委员会秘书长杨培芳认为，中国移动及中国电信的 3G 准备工作比较充分，中国联通因为重组牵扯了精力，行动要落后一些。牌照的发放对于运营商竞争格局而言，短期内很难改变。

对于 3G 应用何时能够爆发式增长，接受采访的专家也都表示了谨慎：3G 的未来主要取决于运营商能否做好应用与服务。3G 在中国大规模增长至少需要两年时间。

来源：上海证券报 2009 年 01 月 05 日

[返回目录](#)

## 电信投资带来旺盛需求

电信行业受经济危机的影响相对较小，我国的电信业重组和 3G 牌照发放又推动了电信投资，从而使国内通信设备制造商受益。同时，通信设备商的海外业务虽然受到不

同程度的冲击，但是需求仍将保持稳定。总体来看，2009 年行业需求旺盛，业绩成长明确。

目前我国的电信投资春意渐浓，三大电信商已完成基本重组，三张 3G 牌照也即将颁发。中信建投分析师预计，在 3G 建设推动下，国内 2008-2010 年的电信固定资产投资将达到约 9000 亿元，其中 2008 年 4 季度至 2009 年 3 季度是投资同比增速高峰（25%-30%），2009-2010 年投资额整体处于高位。目前我国市场旺盛的新增用户和持续增长的语音业务使用量将使 2009 年 2G 移动通信投资需求依然旺盛；而在 3G 设备市场上，国内厂商的份额会高于 2G、2.5G 时期，因此通信设备商将迎来前所未有的发展机会，盈利前景确定。

通信设备子行业众多，受益于 3G 网络建设的程度大小、时间先后都有差异。中信建投分析师指出，从与移动网络的相关性看，无线主设备、基站部件、无线覆盖设备受益程度最高，时间上也领先；终端子行业受益程度较高，但时间靠后。

另外，随着 2009 年经济危机的加剧，国内通信设备商海外市场的投资需求增速将面临进一步下滑的风险，不过有分析人士指出，由于北电、摩托等厂商在危机前已陷入经营困境，此次危机可谓雪上加霜，将影响下游客户的信心，从而将增加国内设备商开拓北美电信市场的机会。

2008 年 4 季度以来，行业需求上升和制造成本压力缓解成为通信设备上市公司盈利能力改善的推动力，加上规模效应降低销售和管理费用、持续降息降低财务费用，未来行业净利润率将继续改善。具体到三大子行业，渤海证券分析师认为，2009 年系统设备子行业的价格战将继续上演，需求增长，但毛利率将下降；无线网络优化覆盖子行业的收入增长将加快，毛利率将回升；光通信子行业也将受益于 3G 业务对现有传输网的改造，未来 3-5 年光纤光缆的需求有望保持 20%左右的年均增长。

来源：中国证券报 2009 年 1 月 5 日

[返回目录](#)

## 把握走新型工业化道路机遇促进通信产业平稳较快发展

岁月不居，天道酬勤。2008 年已经过去。这一年，工业和信息化部组建、TD-SCDMA 面向用户试商用、抗震救灾保通信、电信业重组、ICT 助力科技奥运、3G 牌照发放程序启动等。2008 年浓墨重彩。

在改革开放 30 年的电信变革，正在释放通信产业发展新的活力；全球金融危机影响，正使通信产业面临新挑战。面对新形势、新机遇、新挑战，2009 年更充满期待。

### 通信产业发展面临新形势

就通信产业自身发展而言，自 2007 年我国电信业收入增速首次低于 GDP 增长速度后，2008 年，电信业收入增速与 GDP 增速的差距进一步拉大。据社科院预测，2008 年我国将保持 9.5%左右的 GDP 增长。而据工业和信息化部统计，2008 年前 11 个月，我国

电信业收入较上年增长 7.6%，低于 GDP 增长约 2 个百分点。2009 年，这一态势也将持续。在国家提出 2009 年经济增长“保八”的情况下，工业和信息化部为电信业设定的收入增幅为 6%，同样低于 GDP 增长 2 个百分点。

就通信产业发展的外部环境而言，2008 年，发源于美国的次贷危机发展为蔓延全球的金融危机，并影响到全球实体经济的发展。2009 年，金融危机对我国经济的影响还将进一步加深，我国经济增长放缓的现象有可能仍然持续。

对于电信业来说，新客户、新话务、新业务这三大增长极中，用户增长已经出现结构性放缓，2008 年以来，我国新增移动电话用户数呈现逐月走低的态势，且新增用户低值化趋势明显。在新话务方面，2008 年前 10 个月，移动通信本地通话时长同比增长从去年全年的增长 35.3% 下调至增长 29.2%。

作为整个产业的龙头，电信运营增长放缓也在影响整个通信产业。2008 年上半年，我国程控交换机产量同比下降 24.8%，移动通信基站设备同比下降 7.5%。从整个电子信息产业来看，各项指标也从 2007 年开始出现明显变化：从工业增加值看，2006 年增速比全国工业高了 5 个百分点，但 2007 年增速与全国工业相比基本持平；从出口看，2006 年增幅比全国出口高了 8.5 个百分点，但 2007 年增速与全国出口基本持平；从效益看，2006 年制造业利润增幅比全国工业低了 3 个百分点，到 2007 年二者差距扩大，达到 15 个百分点；从投资看，2006 年增幅比全国工业高了 16 个百分点，但 2007 年增幅却比全国工业低了 8 个百分点。

值得注意的是，在电信业务收入增长连年低于 GDP 增长的情况下，我国电信业务总量仍保持高速增长，2008 年 1-11 月，全国电信业务总量累计完成 20460.5 亿元，比上年同期增长 21.7%。这表明，经济与社会发展对于电信服务的需求仍保持旺盛。

2009 年，我国电信业自身的财富积累速度逐步放缓，但是仍然对经济与社会发展保持强大的影响力，这样，电信业的发展就必须纳入到整个国民经济及社会发展中去。

#### 走新型工业化道路的机遇

目前，我国正处在全面建设小康社会的关键时期，工业化是当前阶段经济发展中具有根本性和决定性的内容。信息技术的勃兴、渗透和催化，信息技术在国民经济各个领域的普遍应用，为我国走新型工业化道路提供了难得的历史机遇。而走新型工业化道路也为信息通信业的发展提供了难得的机遇。

首先，提高工业发展质量的机遇。信息技术覆盖面广、渗透力强、带动作用明显，国家已经提出，注重利用信息技术改造提升传统产业，把信息技术融入到研发设计、生产、流通、管理、人力资源开发各环节，把技改工作作为走中国特色新型工业化道路的重要切入点。

其次，实现更合理的资源配置的机遇。我国新型工业化道路的实现强调资源配置的市场化，这使得信息成为一种重要的战略资源。对信息资源的开发、管理、利用，有助

于企业具备更灵活的市场反应速度。事实上，工业的发展离不开第三产业特别是包括信息、物流、金融等在内的新型服务业的支持。

最后，应对经济全球化、综合利用国内国际两种资源的机遇。近些年来，随着全球化进程加快，出现了不同国家之间依靠资源禀赋的专业化分工。各种信息手段的使用，可以帮助我国工业实现在全球的产业布局，有助于在全球产业分工的背景下寻求发展。

在全球金融危机的大背景下，国家出台了包括 4 万亿促进经济计划、推进农村改革等一系列振兴经济的举措。应对金融危机，关键是保增长；而解决当前经济增长的问题，工业是重点。为此，国家正在加紧制定钢铁、汽车、船舶、石化、纺织、轻工、有色金属、装备制造、电子信息等九个重点行业振兴规划。加快先进生产能力的发展，加强企业的技术改造，加快开发重大产品和重大技术等，成为九个重点行业振兴规划的重要内容，这些都为通信产业发展提供了难得的机遇。

#### 改革创新促平稳较快发展

第三次电信体制改革大幕已开，TD 已经上路，3G 牌照正在进入倒计时，金融危机以及经济放缓还未到底。2009 年的通信产业注定不平凡。走新型工业化道路，赋予通信产业新的使命和责任，更使 2009 年通信产业充满机遇。抓住机遇，更好发展，通信产业还需不断改革创新。

首先，形成以客户为导向的发展模式。传统的通信业的服务模式主要是以麦特卡夫原理为代表的规模效应，通过网络的规模发展达到用户价值的最大化。而由于工业自身发展的多元，并不存在统一的应用模式。因此，只有形成以客户为导向的发展模式，才能更好地服务新型工业化。

其次，不断创新，增强自身的服务能力和水平。工业对通信的需求与其自身的办公自动化、工业控制及智能化、ERP、供应链管理、市场营销等诸多环节联系在一起，如何提供融合的信息通信服务？随着 3G 启动，如何有效利用更强大的无线宽带业务能力服务工业化？这些都要求通信业不断创新，增强网络、业务、服务等方面的能力和水平。

再次，以更开放的心态，积极寻求更广泛的产业链合作。走新型工业化道路对于信息通信的需求不再局限于传统的通信，而是包括了信息应用、信息资源开发管理利用、信息安全等非常广泛的领域。而在很多领域，通信业目前并不具备相应的服务能力，只有积极寻求更广泛的合作，才能满足工业化的需求。

最后，创新发展的体制机制。要释放通信产业蕴藏着的先进生产力，必须不断解放思想，调整与快速发展的生产力不相适应的生产关系。通信产业必须加快建立现代企业制度、完善监管环境、理顺监管体制，实现自身的协调、持续发展。

2009 年，是通信产业改革发展的关键一年。电信业重组的目标能否实现、TD-SCDMA 标准能否成功商用、3G 能否顺利启动、全业务经营能否顺利实施，这些问题的答案都将在 2009 年揭晓。

岁寒然后知松柏之后凋，一元复始，新年又到。让产业链更紧密携手，坚定信心，鼓舞 2009，共赢 2009。

来源：通信产业报

[返回目录](#)

## 国产手机厂商面临行业低迷考验

新一轮电信重组的尘埃落定，意味着 3G 时代即将来临，手机厂商也因此看到了希望的曙光。尽管如此，在整体市场环境低迷的情况之下，如何度过“寒冬”成为了摆在国产手机厂商面前的最大难题。

### 传统巨头深陷巨亏泥潭

作为传统的国产手机巨头，夏新电子（以下简称“夏新”）曾经是国产厂商技术创新的风向标，但在洋品牌和山寨机的夹击下，夏新在巨亏的泥潭中越陷越深。

夏新上市公司近日发布公告，预计今年净利润仍为亏损，若亏损被确认，公司将被暂停上市。该公司表示，虽然下半年的亏损幅度有所降低，但由于“历史包袱”十分沉重，公司仍处于资不抵债的状况，对公司恢复正常经营造成较大的压力。

财报显示，今年前三季度，夏新的总营收约为 14.5 亿元，较去年同期减少约 35%；前三季度夏新电子净亏损约为 4.8 亿元，与去年同期基本持平。夏新董秘吕东曾表示，公司不排除通过重组的方式力挽退市，但对重组细节并未过多透露。

业内人士则认为，夏新将会采取出售资产等方式保住上市公司地位。在确认夏新上市公司遇到的财务困难后，该公司实际控制人中国电子信息产业集团公司和控股股东夏新电子有限公司一直在研究相关的解决措施。

### 重金投入运营商定制

3G 时代的产业链竞争态势使得手机的定制化成为了一种必然的发展趋势，随着电信重组进入收官阶段，各大手机厂商也都是摩拳擦掌，积极备战，试图在定制手机市场上分得一杯羹。

在金融危机影响整体市场购买力的情况下，运营商定制这条途径对于手机厂商来说似乎显得格外重要，不但缩短了手机从研发到销售的产品周期，运营商定制策略也为国产手机厂商节省了拓展渠道和品牌的成本，从而大幅度降低了运营商的终端采购成本，这无疑将为手机厂商打开广阔的销路。

再度进入移动市场后，中国电信相关负责人表示，公司 CDMA 网络未来 3 年的市场定位将是发展中高端用户。按照计划，中国电信明年将集采 5500 万部定制手机，相当于用一年时间超过联通 6 年的总和。

运营商在定制上的大手笔运作，无疑为手机行业带来了新机遇，同时也引起了一场全新的实力竞赛，众多国产厂商在手机定制上开始投入重金。从手机厂商处得到证实，中国电信已完成 CDMA 手机定制规范，该公司此前定制集采的 500 万部 70 多款的 CDMA

手机必须通过定制规范检测才能上市销售。

### 销售渠道争夺战升级

尽管全球金融危机不断蔓延,但今年上半年,苹果公司的业绩增长了 20%,其 iPhone 手机凭借时尚的外观及超酷的全触摸屏使用体验,受到全球消费者的追捧。此外,夏普也于今年进军中国手机市场,而诺基亚、摩托罗拉等也一再表示要借助中国市场“过冬”。国际巨头的种种举措,意味着中国手机市场依然具有无限的潜力。

“金融危机影响的只是用户的购买能力,并没有影响用户的购买意愿,虽然说购买能力降低了,但用户还是有需求的,因为手机已经成为一个必需品了。”天语手机副总经理肖朝君告诉,在保持好现有消费群的基础上,厂商今后要保证用户以目前的价格购买到更丰富功能的手机,保持手机高性价比的同时让手机的功能更加的专业、极致和多元化。在他看来,金融危机更像是给所有厂商的一次大规模体检,通过考验的厂商免疫力更强,而这一市场将更加规范。

另有分析人士指出,在以实力比拼的手机战场上,渠道一直是各家厂商的角逐地,谁占有了渠道,谁就有扬威市场的资本。因此,在新形势下,国产手机厂商在销售渠道上的争夺势必更加激烈。来源:北京商报

[返回目录](#)

## 金融风暴影响通信有限手机出口额创新高

近日,工业和信息化部公布了 2008 年前 11 月电子信息产品进出口情况。

数据显示,在新一轮金融风暴中,我国进出口结构虽然正在不断调整,但通信设备、计算机、家用电子电器在出口中的主导地位仍难撼动。

在通信设备方面,去年前 11 个月手机出口额达到 359.4 亿美元,同比增长 11.99%,再创新高。

进口方面,2008 年 1~11 月,通信设备产品进口额达 174.28 亿美元,同比增长 0.44%,增幅比去年同期回升 5.5 个百分点。这其中,集成电路进口达到 1211.7 亿美元,同比增幅为 3.72%;手机零件进口 87.77 亿美元,同比下降 5.99%。来源:中国经济网

[返回目录](#)

## 新疆电信业面向未来的新思考

三十年前,在党的十一届三中全会上,以邓小平同志为核心的党中央坚持解放思想、实事求是的思想路线,开启了中国人民改革开放的伟大历史进程。在这三十年里,新疆电信业和全国电信行业一样,经历了跨越式、超常规的大发展,经历了由计划经济向市场经济的改革攻坚,如今面对我国工业化、信息化、城镇化、市场化、国际化深入发展的新形势和工业化与信息化融合的新任务,唯有紧密结合新疆实际,继续解放思想,坚持改革开放,落实科学发展观,实现战略转型,才能实现行业的又好又快发展,创造新

的辉煌。

### 解放思想、转变观念，加快工业化与信息化融合

过去三十年，我们每个重要的发展阶段，都伴随着解放思想、转变观念，伴随着认识上的飞跃。今天面对深刻变化的新形势，只有思想观念与时俱进和认识统一，才能为行业的可持续发展奠定坚实基础。当前，新疆正处在加快发展的大好时期，一大批水利、交通、电力、能源、环保和生态环境综合治理的大型工程项目陆续展开建设，许多领域呈现出跨越式进步的态势。这意味着，新疆尽管现状相对落后，但“五化”同样不仅是方向，而且是发展的趋势。工业化与信息化的融合，也不仅仅涉及工业，而是全社会向工业化中高级阶段进步过程中信息通信技术的推广应用，是新型工业化的重要标志。这就要求我们打破过去那种传统的电信行业观念，果断地承担起为社会各界提供全方位信息服务的神圣使命，实施向综合信息服务的战略转型。以重大项目和园区建设通信设施配套为契机，建设具备业务开放和融合能力的下一代网，提供信息化的一揽子解决方案，最大限度地应用现代技术，提升网络价值和业务承载能力。紧密围绕自治区党和政府的中心任务开展工作，加快推进信息通信技术向社会各个领域的渗透，极大地扩展信息服务的市场空间，凡是我们能做的，就集中精力去努力做好，做到社会效益与企业效益并重；靠自己力量难以做好但又有发展前景的，就主动寻求合作，设法做好，实现共赢。

通管局黄文玉局长陪同中共中央政治局委员、自治区党委书记王乐泉同志在专用通信局视察慰问

我们所处的时代是变化迅速、变革创新的时代，电信业是靠市场和技术双重驱动的行业。电信运营的特点在信息通信技术的应用，业务的创新能力就是竞争力。我们的目标是建设“无所不在”的网络，提供无所不能的信息服务。在我们经营的网络世界，未知远多于已知。如果没有坚定的解放思想的思想，就无法在改革与发展中把握主动。我们生活工作的新疆，地域辽阔，人流物流转移成本巨大，如果不充分发挥信息流的基础和倍增作用，就难以尽快改变落后面貌。同时，新疆的发展现状决定了各行各业利用现代信息技术的基础和所处阶段与其他很多地区不同，客观上造就了电信行业为自治区诸多方面实现跨越式进步作出较大贡献的条件。由此看来，我们责任重大，使命光荣。如果不继续解放思想，就很难做到立足新疆、胸怀祖国、面向世界，很难适应时代进步的要求。

### 坚持改革开放，深化电信体制改革

要坚持改革开放，这是我们事业不断前进的内在要求。前不久，国家已经出台了深化电信体制改革的总体部署，在新疆落实这一部署是我们当前改革开放的重要任务，是实现全行业又好又快发展的重要前提。我们过去的发展得益于改革开放，解决今后前进中的难题还是要靠改革开放。经过近十年的改革发展，我们打破了行业垄断，引入了市场竞争，实现了政企分开，全行业在社会主义市场经济体制下运行，发展成就得到了自

治区党委、政府和社会各界人民群众的普遍认可。但与全国一样，我们出现了市场格局严重失衡、固网运营步入困境的新问题。通过进一步深化改革，在遵守市场规则的前提下，实行企业重组，构造可以全业务经营、数量适当减少、实力相对均衡的基础电信运营企业，可望解决这些新问题，为行业的可持续发展创造更好的条件。当然，实施这一改革后，还可能出现新问题，需要我们用改革开放的思维去破解。只要坚持改革开放，就一定能够引领电信行业与全国同步，由大到强。

改革开放是不断使行业发展及企业管理与时代要求、环境变化相适应的系统工程。贯彻国家改革部署要始终不忘其目的是促进行业又好又快发展，具体改革措施要始终不忘新疆的实际情况。因此，我们倡导各有关方面加强交流合作，互相理解，互相支持。倡导向国内外同行学习，争取把事情做得更好。同时，在改革的关键阶段，要更加注重履行职能，采取必要措施，确保通信网络正常运行，确保完成各项重大通信保障任务，确保网络信息安全，确保通信服务秩序稳定。

在企业重组后新的市场格局下，行业管理也应当进行相应的调整。市场监管的重点应集中在市场准入，以维护广大用户的合法权益为基本要求的监管，健全和维护公平有序，有效竞争的市场运行机制等方面。经济调节的重点向企业网间结算管理、网络稀缺资源管理等方面转移，与消费者直接相关的电信资费则逐步由市场自行调节，政府仅作必要的引导或给出合理的限制条件，并在出现恶性价格战或企业合谋倾向时出面干预。公共服务方面，主要是健全应急通信保障体系并在其中发挥指挥协调作用；通过各类中介组织，宣传国家法规和行业政策，倡导行业自律，维护行业共同利益和企业的合法权益，进行必要的通信建设工程质量监督，加强专业队伍建设；组织开展地方党委政府和上级部门交办的各种工作任务，如重大项目或重要活动的通信保障及配套建设，如“村通工程”等。社会管理方面更加突出行业特点，与相关部门积极配合，认真抓好网络与信息安全管理，坚守网络文化阵地，坚决打击形形色色的敌对势力利用网络进行的破坏活动，为维护新疆社会稳定和文化繁荣作出贡献。事实上，以上各方面是有机联系的，是需要统筹兼顾。关键在于，以改革开放的思路作引导，我们要认真分析不断变化的形势，想一想哪些是行业管理部门必须做的，要不畏艰难，认真做好，不能缺位；哪些是市场机制可以正常调节的，我们要加强分析预测，不多管闲事；哪些是其他部门或企业自己可以管理的，不能越位，还有一些是需要我们与有关各方配合做好的，要找准位置，形成最大合力。

贯彻落实科学发展观，加快信息化建设

作为信息化建设骨干力量的电信行业，要巩固和扩大自身优势，加快现代信息通信技术向各个领域的渗透，保持适度超前，发挥先导作用。要把自身发展放到新疆经济社会发展的大局中去运筹，瞄准国内国际行业发展的大趋势去运筹，以“无所不在”、“无所不能”为目标去运筹，在助力信息化建设的进程中锐意创新，开拓市场，强化网络，

改进服务，锻炼队伍，实现战略转型，推动行业又好又快地发展。要坚持以人为本，夯实这个行业价值的根本基础。千方百计地提高电信服务水平，体现人文关怀，真心实意地维护用户的合法权益，改善客户感知，认真及时地解决用户关心的热点问题，维护行业形象；积极利用信息通信技术改善各族人民群众的生活，把教育信息化、医疗卫生信息化、社区信息化作为我们重要的业务创新领域；在企业更新技术、优化管理、降低成本、提高效益的同时，不失时机地让广大人民群众共享行业发展的成果；在人民生命财产遭受损失或困难群体需要救助的时候，自觉承担社会责任，弘扬中华民族优秀传统文化，及时提供资金物资支援和专业支撑。

要增强发展的协调性，统筹兼顾保障行业可持续发展的各个方面。例如“村通工程”，一方面要紧跟国际国内技术和业务创新步伐，提高自主创新能力，开辟新业务的空间，提高网络装备水平；另一方面要积极参与社会主义新农村建设，延伸网络覆盖，助力农村信息化。继续抓好“村通工程”，探索农民得实惠、企业有效益的新途径，特别要对南疆三地州和边远地区给予更多的倾斜，促进均衡发展，同时，还要分析周边国家形势，为参与国际合作与竞争提供条件。一方面要为重大建设项目提供通信保障，另一方面还要以此为契机，从规划阶段先行介入，为新兴园区的信息化提供先进适用的信息基础设施和综合信息服务，推进网络转型和业务创新。一方面充分发挥信息化在节能降耗减排方面的基础和促进作用，通过利用信息通信技术改变生产生活方式为节约能源资源和保护生态环境助力；另一方面在行业建设运营的各个环节充分注重节能降耗，提高节能意识，应用节能技术，改进工作流程。

行业管理部门要坚持监管为民、服务发展，以贯彻落实科学发展观为核心，充分发挥职能作用。组织编制并适时调整行业发展规划，正确引导行业发展。例如，《国务院关于进一步促进新疆经济社会发展的若干意见》下发后，我们就要充分考虑《意见》中涉及的八个重点领域或区域加快发展对电信业的需求，对“十一五”规划进行必要的调整。加强行业运行分析，及时发现全局性的问题及走向，为企业经营提供参考。通过组织全行业共同参与的各类活动，树立行业形象，提高服务水平，营造发展环境，推进普遍服务。加强与企业之间的信息交流，引导行业自律，为企业提供协调和管理服务，帮助企业排忧解难，建设服务型政府。规范竞争、倡导合作。例如各基础电信运营企业实现全业务经营后，避免低水平的重复建设将再度引起关注，如何共用铁塔、机房等资源，行管部门要主动承担宣传动员、组织协调责任。

### 30年大事记

1978年，新疆电信业务量仅有374.5万份，长途电话业务量258.8万张，总收入1475万元。

1981年11月，乌鲁木齐至奎屯高频4×4对称电缆工程竣工投产，新疆始有第一条长途通信电缆。

1982年6月，乌鲁木齐卫星通信地球试验站建成并开始传输电视节目和气象资料。

1987年6月10日，乌鲁木齐6500门程控市话交换系统开通。

1988年8月，乌鲁木齐建成无线寻呼中心，为公众无线通信开辟了新途径。

1989年8月，乌鲁木齐500路端长途程控自动电话交换系统投产。

1990年，乌鲁木齐至吐鲁番34Mb/s八芯光缆工程竣工。

1993年5月，全区800MAmps模拟移动通信系统开通。

1993年9月14日，设在乌鲁木齐的DNP-100分组交换机开通运行，进入全国分组交换网。

1994年9月，亚欧光缆兰州至乌鲁木齐段试运行。

1995年，县以上电话交换实现了程控化。

1996年8月26日，数字移动电话GSM系统在乌鲁木齐正式开通。

1996年12月，建成覆盖全疆县以上城市及部分乡镇的16个数字数据网，实现了与中国公用数字数据网互联，开办了数字数据通信业务。

1997年8月，中国公众计算机互联网乌鲁木齐骨干节点开通。

2002年4月8日，CDMA数字移动电话网开通试运营。

2004年底，电话用户突破1000万户，固定电话用户达到516.7万户，移动电话用户达到489.7万户。

2005年7月1日，乌（鲁木齐市）昌（吉回族自治州）通信一体化方案正式实施。

2006年5月13日，中国网通新疆分公司在乌鲁木齐进行SCDMA试放号运营。

2006年10月30日，实现全部行政村通电话。

2007年底，固定电话用户达到700万户，移动电话用户达到808.3万户，网民人数达到363万。

2008年11月30日，移动电话用户突破1000万户。

2008年12月27日零时起，实现乌鲁木齐米东区通信统一。来源：新疆区通信管理局

[返回目录](#)

## 【国际行业环境】

### 全球3G发展新浪潮透视

视频通话、下载音乐、收看电视、实时导航、网上购物、在线游戏、手机钱包……随着近几年3G（第三代移动通信）技术和服 务逐渐步入成熟期，其丰富多彩的功能让手机不再是“打电话”那么简单了，一股3G手机发展新浪潮也随之在全球掀起。

日本3G手机业务发展近两年非常迅速，日本3G手机的用户数已有约1亿，超过移动通信用户数的80%。美国在3G领域起步相对较晚，但近年来加快了追赶的脚步，2007

年6月至2008年6月的一年间，美国3G手机用户数量猛增80%，达到6420万。欧洲国家也出现了3G发展突然加速现象，法国电信监管机构日前发布最新调查显示，法国3G用户人数过去一年内激增61.3%，达到760万人。

另据市场调研机构美国ABI研究公司的报告，2006年至2007年全球3G用户数量猛增83%。而3G美国协会去年年底发布报告说，全球3G用户数接近4.15亿，比两年前预测的两亿人多出约一倍以上。

3G手机业务这几年的迅猛发展似乎有些出人意料。就在七八年前，刚开始实施的3G业务中，由于网络标准混乱，加之有关技术又不成熟，3G手机鲜有人问津。“不就是打电话么！”这就是许多人当时对3G的认识，而且3G用户也对有关服务很不满意。雪上加霜的是在许多发达国家，申请3G牌照和建设运营费用非常高，让许多“豪赌”3G的企业不堪重负，一些企业甚至打了退堂鼓。曾被IT人士寄予厚望的3G曾一度不再让人趋之若鹜。

然而就在这几年，3G的命运峰回路转，这又是什么原因呢？有关专家认为，服务制胜、政策调整及设备创新是3G起死回生的重要因素。

如果光是满足语音通信，2G就足够了，而如果要数字通信，则必须用高速3G技术才能实现。在日本，3G手机近几年提供的数字服务已包括下载音乐、收看电视、实时导航、网上购物、在线游戏、手机钱包等，这比2001年日本颁发3G牌照时3G手机提供的服务多得多。对日本人来说，3G已经是他们生活的一部分。欧洲与美国的3G手机服务近两年也大为改善，从而使3G不再是“打电话”这么简单，人们开始喜欢上这个新网络终端。

许多移动通信运营商通过改善服务，逐渐找到了赢利模式。日本的运营商就发现，若想使3G手机业务吸引人，其服务内容一定要好且丰富，运营商要有自己明确的业务定位。比如，日本爱友公司的定位主要面向年轻人，其提供娱乐方面的业务就比较多，多科莫公司将手机定位为“生活的一部分”，所以像手机钱包等功能就比较发达。

政策调整也挽救了3G的命运。看到欧洲国家巨额拍卖3G牌照效果不佳后，日本没有采取欧洲拍卖3G牌照的做法。欧洲的移动通信运营商一开始就要为获得3G牌照付出相当一大笔钱，这笔初期投资导致许多运营商在后来建设3G网络时出现资金短缺现象。而日本采用电信监管审查、评比，然后决定把牌照发放给哪家运营商这样的操作方法，为运营商节约了大量成本。

在吸取以往教训的基础上，欧洲国家政府后来放宽了3G牌照发放的门槛，以避免3G产业的发展受到不利影响。在法国按照修改后的规定，每家公司只需在获得3G牌照的头一年支付6.19亿欧元，其余费用将视3G服务的销售情况而定，这与过去申请到牌照后一次缴费数十亿美元的情况有了很大不同。这一决定立刻受到了运营商们的欢迎。此后，法国3G手机业务迅速发展。

设备创新也是 3G 吸引用户的重要因素。美国在 3G 设备开发方面也体现出创新实力雄厚的优势。苹果的 3G 版 iPhone 就是一个突出例子，它不仅具有苹果的品牌优势和时尚设计，而且还创造性地引入了“软件应用商店”这一手机软件营销模式，使得手机软件可以由出厂时预装而改为用户自己根据个性化的需求安装或购买，这被认为是手机软件业发展的里程碑，对推动 3G 应用产生了深远影响。3G 版 iPhone 于去年 7 月正式推出，随即占据美国 2008 年第三季度手机销量的榜首，其“软件应用商店”的下载量目前已经数以亿计，相关的应用软件种类已达到数千种。

业内人士指出，在技术逐渐成熟和总结各国 3G 发展经验后，作为全球最大手机用户市场的中国即将发放 3G 牌照并正式推出自主 3G 标准——TD-SCDMA 标准，这无疑将对全球 3G 产业发展产生重要影响，预计今后全球 3G 发展将呈现进一步加速态势。来源：新华网

[返回目录](#)

## 美国 3G 发展迎头赶上

综述：美国 3G 发展迎头赶上

与其他发达国家相比，美国在 3G（第三代移动通信）领域起步相对较晚，但近年来加快了追赶的脚步，并表现出反超之势。

美国市场调查公司 comScore 去年 9 月发布统计结果说，2007 年 6 月至 2008 年 6 月的一年间，美国 3G 手机用户数量猛增 80%，达到 6420 万，占移动通信用户总数的 28.4%，这一比例也比英国、法国、德国、西班牙和意大利等欧洲 5 大国的平均水平高出了 0.1%。该公司的分析师马克多·诺万称，这表明美国在采纳 3G 技术方面终于赶上了西欧国家。

分析人士指出，上述统计结果是在苹果公司新款 iPhone 等热卖的 3G 手机上市前得出的，美国 3G 发展的上升势头不容低估。

多诺万等分析说，近年来，3G 网络技术不断取得进展，美国主要移动通信运营商大力建设 3G 网络，以及多种新款 3G 设备竞相进入美国市场，是推动美国 3G 业务快速发展的主要原因。

在美国几大移动通信运营商中，Verizon 公司于 2003 年率先开始提供 3G 宽带服务，随后一直致力于改进 3G 网络，目前其 3G 网络已覆盖美国近 260 个主要地区。Sprint 公司 2006 年开始对其移动宽带网进行改造，全面采用速度更快的 3G 技术，其网络目前已覆盖美国近 220 个主要地区。为了给独家运营的 3G 版 iPhone 手机上市作准备，AT&T 公司今年也积极扩大其 3G 网络覆盖面，2008 年，其网络已覆盖美国约 350 个主要地区。

T-Mobile 虽然属于后来者，却来势迅猛，该公司近年来花费 40 多亿美元从美国主管部门手中竞拍到 100 多份无线频谱牌照，去年 5 月开始在纽约首次提供 3G 网络服

务，10月开始销售首款谷歌手机G1，该公司的3G网络目前已覆盖到约120个美国重要城市。

此外，美国在3G设备开发方面也体现出创新实力雄厚的优势。苹果公司的3G版iPhone手机就是一个突出例子，它不仅具有苹果的品牌优势和时尚设计，而且还创造性地引入了“软件应用商店”这一手机软件营销模式，使得手机软件可以由出厂时预装改为用户自己根据个性化的需求安装或购买，这被认为是手机软件业发展的里程碑，对推动3G应用将会产生深远影响。3G版iPhone手机于去年7月正式推出，随即占据美国去年第三季度手机销量的榜首，其“软件应用商店”的下载量目前已经数以亿计，相关的应用软件种类已达到数千种。

涉足3G的美国四大移动通信运营商都打算在近期内进一步扩充其3G网络，并都已将眼光投向4G。Sprint公司去年10月率先在美国巴尔的摩地区提供基于WiMAX标准的4G服务，并于12月推出兼容3G和4G的双模调制解调器。AT&T等其他三家公司都表示将采用LTE作为自己的4G网络标准，并分别计划在2010年前后开始提供4G服务。  
来源：新华网

[返回目录](#)

## 法国3G手机业务获得新生

比起韩日等国3G手机业务的一帆风顺，法国3G（第三代移动通信）产业的发展之路可谓曲折得多，尽管从2001年开始出售3G牌照，但乏人问津，直到近几年法国的3G手机业务才重获新生。

2001年，3G手机前景看上去一片光明，法国政府宣布高价出售4张3G手机牌照，原指望利用这一新兴产业赚个盆满钵盈，不想却遭遇了少人问津的尴尬，最后只向移动运营商奥朗捷公司和SFR公司发出了2张牌照。究其原因，资金是主要问题。

法国政府当时拍卖3G牌照的价格十分高昂，每张牌照的固定费用约为49.5亿欧元，获得牌照的运营商必须在前两年支付一半费用，剩余款项在牌照有效期内还清。此外，运营商们要投入巨资建设网络，购买设备并进行技术改造，这些方面都需要大量投入。

法国前电信监管机构主席米歇尔·邦认为，3G业务要在牌照投入使用4到7年后方能赢利。正是害怕因成本过高而被拖入泥潭，与奥朗捷公司和SFR公司一同提交申请的布依格电信公司在中途宣布放弃。

法国政府后来放宽了3G牌照发放的门槛，以避免3G产业的发展受到不利影响。按照修改后的规定，每家公司只需在获得3G牌照的头一年支付6.19亿欧元，其余费用将视3G服务的销售情况而定。这一决定立刻受到了运营商们的欢迎，布依格电信公司称削减费用是“朝正确方向迈出的一步”，并再次提出申请，很快成为了第三张牌照的拥有者。

此后，法国 3G 手机业务迅速发展，到 2004 年底奥朗捷公司和 SFR 公司就已在法国市场上拥有 100 多万 3G 手机用户。而电信监管机构的一项最新调查显示，法国 3G 用户在过去一年内激增 61.3%，达到 760 万，其 3G 业务重新焕发了生机。

目前法国政府计划发放第四张牌照，不过这张牌照的发放方式却迟迟没有公布。2007 年 10 月，法国电信监管机构拒绝了电信运营商 Iliads 的子公司——Free 公司提出的竞购要求，理由是该公司没有达到法国政府要求的财务标准。据悉，Iliads 公司希望政府能够降低或是允许分期支付约 6.19 亿欧元的牌照费。

日前，法国总理菲永在接受法国《回声报》采访时说，法国政府将在今年初对第四张 3G 手机牌照的发放作最后决定。他指出，政府希望通过此举达到 3 个目的：一，通过引入新的运营商来刺激竞争，实现更加优质的服务；二，保护国家经济利益；三，使 3G 服务网络覆盖范围更广。

有关专家认为，随着第四张 3G 牌照的发放，法国 3G 领域的竞争将更加激烈，其业务发展也将进一步提速。来源：新华网

[返回目录](#)

## 日本 3G 手机业务发展现状

日本是世界上最早开展 3G(第三代移动通信)手机业务的国家之一。由于政府和企业采取了适当的管理和运营模式，日本 3G 手机业务近几年发展迅猛，目前日本 3G 手机用户数已有约 1 亿，超过移动通信用户总数的 80%。

日本国际通信经济研究所高级研究员裘春晖说，日本 3G 手机业务发展迅速与政策和技术因素分不开。首先是日本没有采取欧洲拍卖 3G 牌照的做法。欧洲的移动通信运营商一开始就要为获得 3G 牌照付出数十亿美元的资金，这笔初期投资导致许多运营商在后来建设 3G 网络时出现资金短缺现象。而日本采用电信监管审查、评比，然后决定把牌照发放给哪家运营商的方式，为运营商节约了大量成本。

其次，日本开展 3G 业务的运营商在技术方面都相当成熟。3G 网络和 2G 网络相比最大的特点是通信速度快，日本爱友和多科莫等大型通信运营商在保证手机网络通信速度方面一直走在世界前列，其通信质量也得到了用户的普遍认可。

许多日本通信业专家认为，日本移动通信运营商在 3G 领域的最成功之处或许是创造了一个良好的运作模式，或者说是赢利模式。许多移动通信运营商明白，如果让用户感到 3G 手机也就是“打个电话”这么简单，就没有人愿意用 3G 手机了。所以 3G 手机的服务内容一定要好，要丰富，运营商要有自己明确的服务定位。比如，爱友公司的定位主要是面向年轻人，其提供的娱乐方面的服务就比较多，多科莫公司将手机定位为“生活的一个部分”，所以该公司 3G 手机中“手机钱包”等功能就比较发达。

丰富手机服务内容的另一要点是跟内容提供商搞好关系。在日本，作为运营商，要向内容提供商提供一个它们容易开展工作的环境，比如向内容提供商公开技术平台参数

等。实践证明，内容提供商提供的服务内容越丰富，手机用户选择的的空间就越大，运营商也就能吸引越多的用户。

另外，日本手机行业一个普遍的做法是用户向运营商购买手机，而不是向制造商购买手机。运营商贴钱把手机从制造商处买过来，再把手机比较便宜地卖给用户。3G 手机业务需要配套的专用手机，日本手机用户以一个比较便宜的价格就能让自己的手机更新换代。运营商借此能够较顺利地发展 3G 用户，再通过向用户收取使用业务的费用赢利。而制造商也不用担心 3G 手机生产出来卖不出去。

目前，日本 3G 手机业务发展势头依然良好，日本 3G 手机的服务内容也越来越丰富，这些服务包括下载音乐、收看电视、实时导航、网上购物、在线游戏、手机钱包等。对日本人来说，3G 已经是他们生活的一部分。

来源：新华网

[返回目录](#)

## 韩国 3G 发展的挑战

韩国 3G 业务发展一直领先于欧美国家，截至 2008 年 11 月底，韩国 3G（第三代移动通信）用户数量约为 1586 万人，占移动通信用户总数的 34.95%，比欧美国家 28% 的平均水平高出许多。许多韩国业内人士认为，该国 3G 业务是在不断总结教训中获得发展的，但 3G 发展在韩国仍面临着如下几个方面的挑战。

首先，投资成本高。为确保市场份额，韩国一些运营商在提供 2G 服务的同时发展 3G，在 2 至 3 年的过渡期中，运营商需要同时对 2G 和 3G 业务进行投资，成本投入比较高。

其次，市场营销盲目。韩国运营商在 3G 启动初期，为使消费者尽快了解 3G，盲目投入大笔营销费用，压缩了利润空间，甚至有运营商出现季度性亏损，这一情况至今仍有出现。

第三，缺乏代表性新服务项目。由于韩国运营商们在 2G 发展时期就在技术发展的基础上推出了原本预计 3G 推出的系列服务，造成消费者无法领略到 3G 明显区别于 2G 的新服务内容的魅力。因此，3G 的相关服务很难如同此前手机技术换代升级时那样实现利润的大幅提高。

第四，来自设备生产商的挑战。3G 可为用户提供更为稳定的各种多媒体服务，3G 手机不仅可以通话，更具备了音乐、视频、游戏和照相等功能。随着设备生产商针对消费者的喜好在手机功能上大做文章，各种手机新功能层出不穷，如果运营商跟不上手机新功能频出的步伐，无法提供配套服务，其在赢利大幅增长方面将面临挑战。

韩国媒体认为，尽管 3G 业务在韩国获得长足发展，但如果要进入发展“快车道”，必须正视当前的挑战，政府、运营商以及设备生产商必须拿出应对措施，从而使韩国 3G 发展水平始终处于全球先进水平。来源：新华网

## 运营竞争篇

### 【中国移动】

#### 中国移动将斥专项资金开展 TD+WiFi 建设

日前从中国移动内部了解到,中国移动今年将利用 TD 网络优势发展集团客户业务,主要工作是充分发挥 TD+WiFi 功能,满足集团客户内部办公需求。此外,中国移动可以利用中国铁通的固网资源“规避”一些政策方面的制约。

##### 建立专项资金开展 TD+WiFi 建设

据悉,中国移动集团将在 2009 年各省的建设资金中设置宽带接入预覆盖建设专项资金,以加强 TD+WiFi 网络建设。据了解,中国移动集团已要求各省尽快启动宽带接入预覆盖的摸底、立项、施工等专项工作,同时,在宽带接入预覆盖建设中要利用 TD 建设和室内覆盖,加快 TD 网关部署,采取 TD+WiFi 等加强无线覆盖。

今年,中国移动计划充分利用 TD 网络资源,在企业办公室等地安置 TD 网关和 WiFi 热点,使企业用户可以通过 WiFi 接入 TD 网络,上联到位于移动网络的应用平台。

据了解,该方案可提供上网、传真、电话、网站、邮箱等一揽子解决方案。据悉,这一方案的目标客户主要是中小型企业、商业中心、写字楼和一些商品市场等。

一位中国移动内部人士表示,中国移动目前已经开展 TD+WiFi 业务的试商用工作,但仅限于无线城市,本次针对集团用户和商业区的热点覆盖更加细分了市场,同时也利于中国移动建网,网络质量也更有保障。

上个月,中国移动宣布无线固话业务将广东首先试点,业务名为“家庭服务计划”,其号码采用 188 号段。这种无线座机实际上是利用 TD 网络的无线固话,“无线座机”可以实现短号码呼叫、家庭成员多方通话等传统固话功能,只能在本地使用,不能漫游。

##### 利用铁通固网资源“规避”政策问题

另外,中国移动还透露,在中国移动获得固网牌照之前,各地将利用中国铁通的固网资源,大力发展短号 V 网,提高有价值客户入网比例。值得注意的是,内部文件已将中国移动融合通信的规划曝光,按照计划,中国移动的融合通信之路将从账务 V 网逐步发展为短号 V 网、移动总机、综合 V 网,直至真正的融合通信。

据了解,中国移动移动总机业务目前已经成功大规模商用,但由于目前移动接入号受到相关文件的限制,致使移动总机业务向融合通信发展出现瓶颈。对此,中国移动集团内部文件指出,电信重组后,中国移动收购铁通固网业务,可以利用铁通号码资源对移动总机业务进行融合,从某种意义上说,中国移动计划利用铁通的固网资源“规避”移动接入号码的限制政策,以顺利走向融合通信之路。

移动总机业务是中国移动为集团客户推出的最新综合语音服务，主要是在总机转分机的虚拟总机基础功能上，提供客户联络管理、电话会议、一号通、电子传真、信息发布、秘书服务等系列增值服务。2007年1月，移动总机业务在深圳首次商用。

来源：通信世界网

[返回目录](#)

## 大摩降中移动盈利预测

中移动日前宣布公司与母公司签订网络容量租赁协议，期限一年，可续期，09年租赁费上限10亿元人民币。近日大摩即以降低纯利表现为由，下调中移动明年盈利预测2%，目标价80元，较现市价上升空间仅5%，但投资评级仍为「增持」。

标普：亚太电讯具抗衰力

大摩发表研究报告指出，有关网络容量租赁协议较该行预期为早推出，而有关TD-SCDMA业务营运后，将可能影响中移动09年EBITDA及纯利表现，因此将其09年EBITDA及纯利下调2%至分别4%及3%。

另外，纵然近期市场大幅波动，但评级机构标准普尔指，亚太区电讯企业评级展望仍维持稳定，主因是该区的电讯行业由数个财务状况健全的营运商主导，产品及服务的收入大部分有抗衰退的能力。不过，受成熟市场增长放慢、价格竞争、监管风险等不利因素影响，行业将面对持续增加的风险。

因应规模经济的重要性及资金流动性的缺乏，标普并预期未来一年，印度及印尼等发展中市场，将会是行业并购的重要战场。

另标普亦预期该区08年及09年电讯行业的负债对EBITDA比率的中位数，有望维持2倍以下，而大部分亚太地区的营运商也会录得正现金流。来源：香港商报

[返回目录](#)

## 中移动 TD 换新标识 3G 或月内发牌

近日获悉，中国移动日前推出了“G3”作为公司TD-SCDMA业务的新标识，口号是“引领3G新生活”。中移动此前采用“TD-SCDMA”技术作为业务宣传点，口号则是“TD发展，有我支持”。

中移动新年伊始就宣布推出TD新标识，加上之前已经宣布大幅下调GPRS收费标准，被外界认为是中移动在积极备战3G发牌，率先启动3G市场。

近日多普达首席运营官许伟德近日也对表示，预计今年1月份工信部3G发牌，4月份左右三种制式的手机终端都会推向市场。

2008年的最后一天，国务院已宣布启动3G发牌程序。来源：东方早报

[返回目录](#)

## 【中国联通】

## 中国联通 WCDMA 商用锁定“5.17”

继技术标打分回标后，2008年12月26日，本刊得到消息，中国联通 WCDMA 设备招标将于2009年1月进行。同时，WCDMA 网络建设的时间表也已初步确定：2月设备到货开始建设，“5.17”期间 WCDMA 网络将正式开通。

## 互操作后台改造完成

重组后，中国联通一方面与中国网通加紧整合，一方面更加紧锣密鼓地为3G筹备，2008年下半年以来，中国联通陆续开始了WCDMA 试验网建设和外场测试，并启动了WCDMA 商用网设备招标的技术标。而据了解，目前，在2G、3G互操作方面，联通也大有进展。

“虽然2G、3G互操作的技术难度较大，但越早实现越好。目前我们主要是在支撑系统方面做了大量工作，并且已经结束。”中国联通内部人士表示，“针对2G、3G互操作的后台改造已经基本完成。”

“最近运营商网络部署的时间都很紧，步子很快。我们是刚完成中国电信C网新IT系统的开发，马上就赶往联通，支持2G、3G互操作支撑系统的改造。整个改造并没有花费太长时间。”联创科技的一位开发人员向表示。

根据中国联通的设想，在建网初期2G、3G互操作以语音切换为主，而到建网中后期希望能实现以业务切换为主的3G发展。

前述联通人士还向透露，目前在一些现有站址上，2G、3G共用站址的设计工作也已进行。“由于我们同时还在完善2G网络覆盖，所以在新部署一些GSM1800MHz基站时，我们已经将WCDMA同时部署进去。”

根据国外运营商的经验，高达80%左右的现网2G基站是可以同时用作3G站址的，因此在3G基站规划上完全可以充分利用2G的现有资源，其中包括站址、天馈系统、传输系统、电源等。而这也符合中国联通“快速、低成本”的3G建网思路。

“核心网共享将成为中国联通由现有2G网络向3G网络演进的显著优势。”中国联通总工程师张范此前接受采访时曾表示。在3G核心网建设方面，中国联通将完全采用2G、3G共享核心网的方案，将现有GSM核心网逐步升级改造为支持软架构面向2G、3G架构共享演进，灵活实现2G、3G互操作。

## 网络建设分步扩容

对于此次建设的WCDMA网络，中国联通定位“高质量”，强调“立足于高的起点建立高质量的3G网络，以高质量的网络吸引高质量的用户”，未来也将“以移动数据为核心，建立3G移动宽带领先的优势”。

此前，中国联通已经公布WCDMA网络的发展策略，即“统一规划，分步实施，考虑节能减排，建设绿色网络，实现快速和低成本的网络建设”。中国联通计划初期在大城

市和重点地区实现连续覆盖，逐步向中小城市延续；农村地区先是以 2G 为主，之后根据 3G 业务普及程度考虑覆盖，将重视室内机热点地区的优质服务要求。

“我们将分步实施扩容，根据业务量的增长需求，逐步增加窄频配置，初期采用单窄波，后期采用多窄波扩容技术，以差异化数据业务为重点，采取 WCDMA 和 HSDPA 共用窄频方式。”张范表示。

#### 明确环保指标

在此次 WCDMA 设备招标和建网中，中国联通一直重点强调绿色环保、节能减排的因素，并明确提出了建网的环保指标。

“(主设备)功耗要比 2G 降低 50%，实现模块化的结构。配套设备的功耗要求下降 60%，也要采用绿色能源。如果条件许可，我们要力争将部署周期缩短 30%，并减少市政工程建设量，减少扰民现象。”张范表示。

“联通这次确实很重视设备的节能环保指标，所以我们各方面的供货都要具备很高的环保性。”诺基亚西门子通信一位负责 WCDMA 产品的人士告诉，“比如我们，向联通提供的产品的环保性能都已经达到自己产品中较高的水平：WCDMA 基站的耗电量是传统的 50%；基站机房制冷方面用了创新的技术，能比传统方案节约 30%的耗电；基站还具备使用太阳能、风能的条件。各家厂商都是这样，把自己最好的节能技术和产品都拿出来了，不然无法在联通那里通过。”

来源：通信世界周刊

[返回目录](#)

## 中国联通“一卡充”引导互联网缴费方式变革

中国联通“一卡充”业务将从 2009 年 1 月 1 日起正式商用，该业务将实现联通旗下所有手机用户“一卡在手”，轻松异地充值。彻底解决全国范围内的异地充值问题，这在国内运营商中也属首次。更为值得注意的是，“一卡充”通过中国联通网上营业厅实现了互联网方式的异地充值功能，这也是国内运营商在缴费服务方式上的重大变革。

据了解，用户登陆中国联通网上营业厅 (www.10010.com)，即可使用在营业厅、报刊亭或网上购买的全国通用“一卡充”充值卡，用互联网方式对全国所有联通手机号码充值。用户表示，中国联通的这种电子化自助服务，比拨打电话更方便、更快捷、易操作。

元旦、春节期间，返乡人流剧增，手机用户的异地充值问题一直是电信运营商的服务难题。中国联通“一卡充”在元旦的正式商用，标志着国内移动运营商首次实现异地无障碍充值。据悉，全国（除港澳台）所有中国联通 GSM 移动电话用户，包括后付费、准预付费和智能网预付费用户，都可通过“一卡充”实现异地购卡进行花费充值。

据了解，除了网上购买、充值之外，“一卡充”还可有语音、短信两种充值方式：中国联通移动电话用户购买“一卡充”后，可拨打充值电话 10011，按语音提示完成充

值，或者编辑短信“CZ#手机号码#密码”发送至 10011，即可给指定用户充值。

来源：中国信息产业网

[返回目录](#)

## 联通开通十省市固话网上交费

近日，联通集团宣布，开通支持北方十省市（北京、天津、河北、黑龙江、辽宁、吉林、山东、山西、内蒙古、河南）1.2 亿固网用户网上交费功能。

联通集团宣布，在推出网上交费功能后，北方十省市的固网用户登录联通网站 www.10010.com——网上营业厅，就可以办理查询业务，为固定电话、小灵通和宽带交费。

据中国联通电子渠道中心相关负责人介绍，用户使用开通网银支付功能的银行卡，就可以为本人或他人的手机、固话、小灵通和宽带交纳话费，且不受时间、地域的限制。同时，联通还计划将其网上交费的范围进一步扩大到全国的固网用户。来源：京华时报

[返回目录](#)

## 联通提 09 年工作业务重点：发展宽带移动互联网

中国联通于近日召开 2009 年全国电视电话工作会议。会议提出了 2009 年中国联通工作思路：以科学发展观为指导，以全业务经营为主线，以宽带移动互联网业务为重点，发挥融合优势，加快网络建设，加大发展力度，提高发展质量，提升服务水平，全面增强中国联通的综合竞争力和可持续发展能力，为建设国际领先的宽带通信和信息服务提供商奠定坚实基础。

工作会议上，中国联通筹备组组长常小兵对新一年的工作进行了全面部署，提出了四个方面的重点工作。

一要加强业务发展，推进全业务经营。要继续保持宽带业务快速发展，加速移动业务发展，遏制固话业务下滑趋势，规模发展增值业务，大力拓展综合信息服务业务，发挥资源优势推动国际业务开展。要切实做好经营支撑工作，加快推进品牌整合，全面整合共享渠道资源，迅速提升 IT 系统支撑能力。

二要加强网络建设，提高网络质量。要加速完善 GSM 网络，着力提高基础网络支撑保障能力，扎实做好网络优化和维护工作。

三要发挥协同效应，加快融合步伐。要加强投资和成本的协同，加快资产资源的整合，加快财务和风险管控体系的整合，加快完成南方 21 省资产租赁和业务收购工作。

四要强化服务工作，提升客户感知水平。要加快建立统一的全业务服务体系；整合资源，实现统一接入和全业务服务；深度开展服务维系工作，提升客户价值；加快推广全国移动一卡充、网上营业厅等新型服务手段。来源：新浪科技

[返回目录](#)

## 【中国电信】

### 中国电信：掌控 C 网产业链更重要

究竟应与产业链合作共赢，还是应在产业链中占据主导？刚刚开始移动业务的中国电信还在进一步探索。

日前，在三星 W699 发布晚宴的觥筹交错中，中国电信一位市场部负责人和一位终端公司负责人在私下讨论：“今后我们要寻求与产业链的合作共赢。”不过，这个说法马上被中国电信的一位副总级高管纠正：“应该是中国电信要加强对产业链的掌控。”

中国电信内部的上述争论，反映了中国电信对未来业务模式和业务走向的重新定位。

W699 是中国电信进行终端深度定制的第一款产品，按照中国电信的发展策略，未来 CDMA 中的 189 号段将聚焦高端商务人士，并且着力打造“互联网手机”的概念，因此，加强业务与终端的整合是中国电信非常重要的发展步骤。

不过，中国电信并不是第一个进行终端深度定制的运营商，今年 9 月中国移动已与三星联合推出了第一款深度定制的产品。

中国电信市场部总监何志强表示，根据用户承诺在网时间的长短和每月最低消费额不同，用户在电信营业厅购买的 W699 价格也会不同。这一做法有利于保证中国电信 ARPU 值（每月每用户收入）稳定，避免出现类似中国联通因高额手机补贴而产生的亏损。

同时，中国电信的终端公司“天翼电信终端有限公司”将进一步调整定位和角色：未来中国电信的 CDMA 手机虽然采取由中国电信定制的方式，但在销售渠道上将尽力发挥社会渠道的作用，减少中国电信集采的比例。

来源：第一财经日报

[返回目录](#)

### 中电信移动业务放号反响热烈

中电信“天翼”移动业务近日在深正式放号，标志着本地通信市场出现三大全业务运营商比拼的格局。经过此前 20 天的预约号码预热后，市民对电信 C 网表现较浓厚兴趣，近日各电信营业厅人流有所增多，电信推出的移动网络与固网融合业务引人注目，也有望促进本地竞争升级。

入网用户多是两号并用

近日上午一开门，位于信息枢纽大厦的电信营业厅就迎来多位市民，服务台前“天翼”与“我的 e 家”打包的套餐内容吸引不少人驻足观看。市民何先生来到 10 分钟后，就取到之前网上预约的 189 号码，他说，该号码后 8 位与他目前的手机码完全相同，这样就免去了向亲友告知新号码的不便。

在全市多处电信营业厅可以看到，厅内专设了“天翼”客服专席，顾客较平时明显

增多。不少办理了 189 入网的市民表示，准备同时使用新、老两个号码，用途则会区分工作商务、亲友联系等。截至近日 19 时发稿时至，深圳电信表示未统计出首日“天翼”入户人数，但 189 号段此前的号码预约十分火爆，20 天内已有 5 万多个 189 新号被预约，1892286 号段几近预约一空，目前已增加投放多个号段。

电信“天翼”189 号段预约在本月 10 日全面启动，目前市民可登录 [www.sz10000.com.cn](http://www.sz10000.com.cn) 或前往营业厅挑选 189 号段新号。电信方面提醒，对于市民重复预约的号码，正式放号后将采取先到先得的办法，先到营业厅办理者即可获得有关号码，此前成功预约号码的用户在 15 天内办理入网手续，可减免相关预存费用。

#### 七成受访市民有意尝鲜

在街头随机采访了 24 位市民，19 位市民表示，知晓电信推出移动业务，但其中只有 8 人知道电信推出是 CDMA 网络，看来电信淡化 C 网概念、力推无线宽带的举措已见成效。此外，16 位市民觉得“天翼”互联网手机的概念比较吸引，但实际情况还待了解。

83.3% 的受访市民谈到，电信移动业务应该依靠更低资费来吸收新用户。75% 的受访者也同时认为电信将手机和固话、宽带捆绑，共用一个账户、一张账单具有较强吸引力。91.6% 的受访者表示，入网电信“天翼”，是否有 CDMA 手机是一大考虑。

在营业厅可以看到，不少今年年底协议到期的 133 用户都选择换号换机，电信也在现场提供了数十款机型供选择。此外，相当一部分新用户都选择了 2000 元以上的中高端机型。市民丁小姐表示，国家部委表示很快发放 3G 牌照，选择中高端机型将来可以直接使用 3G 业务。

#### 融合固网比拼增值应用

作为移动通信市场的后来者，电信此次推出“天翼”高调打出“固移融合”牌，利用本地宽带网络的优势，开展移动网络与固网融合业务，并提供丰富增值应用。中电信日前宣布，联合搜狐、新浪、腾讯、网易、TOM 在线、空中网等有线及无线互联网门户，为“天翼”用户提供移动互联网应用，显然是要加紧打造互联网手机。

近日电信营业厅现场推出的业务，也多以互联网手机和融合固网为卖点。例如强调“天翼”手机可带来高速率、全域覆盖、使用便捷的手机互联网体验，并提供语音、短信、彩铃、手机游戏、手机音乐、掌上股市等多种增值应用。同时，189 号码也将成为电信用户的宽带上网账号、聊天号和邮箱号，工作人员表示，如家中的 ADSL 上网账号难记，绑定“天翼”后只要输入手机号码便可。

中电信公开表示，旗下“商务领航”品牌将实施多业务融合和宽带化策略，“号码百事通”也将开展无线信息搜索等商旅服务。业界人士指出，“天翼”面市使得中电信增添了移动元素，实现了产品多元化。加速固移融合进程，将是电信未来 2—3 年发力方向，也是电信的竞争优势所在，通信市场竞争加剧将有助于深圳的通信设备业发展。

来源：深圳特区报

[返回目录](#)

## 【其他地区运营商】

### Verizon 收购 Alltel 交易将于 1 月 9 日完成

1 月 3 日，Verizon 在向监管部门提交的一份报告中表示，Verizon 无线将于 1 月 9 日完成对蜂窝通信公司 Alltel 价值 59 亿美元的收购。

去年 6 月宣布的此项交易将使 Verizon 无线成为全美最大的无线运营商，拥有大约 7800 万个用户。

Verizon 无线最初希望在 2008 年年底之前完成此项交易，但监管评估进程延续到了 12 月，晚于预期。为获得对此项交易的批准，Verizon 无线承诺将出售与 Alltel 重叠的网络资产。

Verizon 无线在此项交易中还将承担 222 亿美元的债务。尽管信贷市场环境困难，Verizon 上月仍从 8 家机构获得了 170 亿美元的融资承诺。

Verizon 无线是总部位于纽约的 Verizon 与英国沃达丰合资的一家公司。

Alltel 总部位于阿肯色州的小石城，是美国第五大无线运营商，其网络主要覆盖美国国内。

来源：通信产业网

[返回目录](#)

## 港澳台电信市场大对比

目前，我国港、澳、台地区的电信发展水平已达到或超过世界发达国家的水平，三地电信市场上的电信运营企业的竞争力也相对较高，这与其电信市场的开放密切相关。在本文中，将分别总结三地电信市场的发展历程，并对竞争情况进行比较分析，以期对我国内地电信市场的发展起到一定的启示作用。

### 香港电信市场分析

香港电信市场是全球电信市场发展较快的地区之一，自 1877 年引入电话服务至今，香港电信业经历了由垄断到竞争的过程，其发展历程大致可以分为垄断经营阶段、早期开放阶段和全面开放阶段。

#### 垄断经营阶段(1877 年~1994 年)

除了电报业务外，固定网络(以下简称固网)服务是香港最早发展起来的电信服务。1877 年，于 AlexanderGrahamBell 取得发明电话专利一年后，香港便开始引入电话服务。长期处于垄断经营下的香港固网服务市场的发展非常迅速：到 1993 年，香港本地电话网络就实现了全面数码化；1994 年，固定网络电话线突破了 300 万条。

早期的移动通信的发展要远远落后于固定网络通信。1971 年，香港才出现了第一

家经营无线传呼服务的公司，比电话服务的引入晚了将近一个世纪。上世纪 80 年代，英国最先开发出介于固定电话和蜂窝电话之间的第二代无线电话 (CT2)，90 年代初，香港的 CT2 服务迅速发展起来。1992 年以后，和记传讯有限公司、其士(步步通网络)有限公司、太平洋专讯有限公司等纷纷推出了 CT2 服务。然而，CT2 服务很快被同时发展起来的蜂窝移动电话所取代。1996 年，香港关闭了所有的第二代无线电话 (CT2) 网络。

香港最早经营蜂窝式移动通信服务的是香港电话公司的全资附属子公司 CSL 与和记电话有限公司。1984 年，CSL 推出香港首个公共流动无线电话服务，并于 1987 年获得牌照，经营 TACS 蜂窝式公共流动无线电话网络。1984 年，和记电话有限公司获发牌照，经营 AMPS 蜂窝式流动无线电话网络。1992 年，SmartCom(后改名为数码通电讯有限公司)获发牌照经营 GSM 制式的网络。自此至 1996 年，香港的移动电话市场上一直维持着 4 家运营商竞争的局面，他们分别是 CSL、和记电话有限公司、讯联电信有限公司以及 SmartComLtd.。到 1996 年，香港的移动电话用户突破了 100 万户。

#### 早期开放阶段(1995 年~1999 年)

1995 年，随着香港电讯的本地电话服务专营权的到期，香港电信市场开始了最早的开放。当年，香港电讯管理局发出三张新的本地固定电讯服务牌照给和记广讯有限公司、新世界电话有限公司和香港新电讯有限公司，使香港的本地电话公司从一家变为四家。除电话业务外，各家公司均可以竞争方式经营公共交换式图文传真和数据通信。IDD 业务虽仍由香港电讯公司旗下的香港国际电讯有限公司垄断，但是，由于香港电讯管理局允许其它通信公司经营回拨(CallBack)业务，因此，三家新的固定网络运营商纷纷通过低价的长途电话回拨服务与香港电讯有限公司竞争 IDD 市场。1997 年 1 月，固定电话服务全面实现了电话号码可携带功能，进一步为固网服务市场引入了竞争。1997 年到 1998 年，香港政府又陆续开放了虚拟网络和国际单分销的传真及数据部分。

本地移动通信市场较早引入竞争是在 1996 年。1996 年，香港电讯管理局发出了 6 个经营个人通话服务(PCS)牌照给和记电讯有限公司、汇亚通讯有限公司(又名 SUNDAY)、新世界流动电话有限公司、八方通讯有限公司、讯联电信有限公司、万众电话有限公司。随后的两年内，CSL 收购了讯联，数码通电讯收购了八方通讯。经过这轮收购合并后，到 1998 年底，香港有 6 家移动运营商共经营了 11 个数字网络系统，竞争十分激烈。1999 年，香港实现了移动电话号码可携带功能，容许客户在转换移动网络运营商的同时保留原有的电话号码，这进一步加剧了移动市场的竞争。激烈的竞争使香港移动市场得以迅速发展，其用户数很快赶上并超过了固定电话的用户数。

对外电信服务市场开放于 1998 年。1997 年 2 月，香港参与签署了 WTO 基本电信协议，承诺于 1998 年 1 月起逐步开放香港的电信市场，允许国外公司进入香港电信市场竞争。截至 1998 年底，香港共发出了 26 个提供对外电信服务的牌照，从而有效地引入了竞争。

### 全面开放阶段(2000年至今)

从2000年1月1日起,香港电信市场开始全面开放,到2003年,香港政府已放开香港所有电信市场。开放以后,香港的移动通信业务以及互联网业务有了突飞猛进的发展。《国际电信联盟2002年亚太电信发展报告》显示,2001年底,香港的人均移动电话数跃居世界第二。在2002年9月国际电信联盟的《移动通讯时代的互联网服务》报告中,香港的移动通信互联网指数已名列榜首。到2004年,移动电话的用户普及率达117%,宽频互联网的住户普及率达59%。

全面开放使香港电信市场的竞争进入白热化状态,随之而来的是频繁的整合与并购,固网与移动的整合趋势显著增加。2001年香港政府向6家移动运营商中的4家发出了第三代移动电话(3G)频谱牌照,这四家公司分别是:和记电讯、CSL、数码通及SUNDAY。从那时起,各家公司和业内专家一直预言可能出现整合。2004年,中国网通收购了香港电讯盈科20%的股权。2005年,随着移动市场趋于饱和,香港先后发生了三起并购整合事件,分别是电讯盈科收购SUNDAY、香港流动通讯有限公司CSL与香港新世界电讯合并为CSLNewWorldMobilityLimited以及中国移动有限公司收购华润万众。2006年6月,中国移动收购星空传媒所持有的凤凰卫视19.9%的股权,并与凤凰卫视控股有限公司签署战略联盟协议。企业间整合使得融合性的业务得以迅速发展。2007年1月,香港互联网电视客户人数超过80万,住户普及率超过35%。

发展到今天,香港已成为全球范围内电信发展水平最高的地区之一。到2008年6月,香港有410多万条电话线,即每100个用户便有102条电话线,以人口计算的普及率达59.3%;移动用户增至1098万,普及率高达157%,是全球的最高比例,其中236万是3G、3.5G用户;超过192万名宽频互联网接入服务登记客户,服务速度可达每秒1000兆比特(Mbps),77.3%的住宅用户使用宽频服务。与经合组织经济体系和新加坡相比,香港的固定话音服务、移动服务、宽带服务与数据服务的渗透率皆名列前茅。在电信服务价格方面,香港所有的电信服务价格都远低于大部分先进的经济体系。

由香港电信市场发展情况不难看出,香港电信市场的竞争程度一直相对较高。到2008年10月,香港的固网运营商达11家,其中10家经营有线固网服务,1家经营无线固网服务,移动运营商有5家,经营10个2G网络和4个3G网络,利用卫星提供服务的对外固网服务运营商有6家,利用电缆提供服务的对外固网服务运营商有25家,对外电信服务运营商有249家。按香港政府规定,所有本地固网运营商均获准在牌照下提供宽频服务,除此之外,共有168家互联网服务提供商。在这为数众多的电信运营商中,进行全业务经营的企业集团只有三家:电讯盈科有限公司、数码通电讯集团有限公司、和记黄埔有限公司。然而2007年12月,香港特区政府已开始拟发放“综合传送者牌照”,即全业务经营牌照。预计不久的将来,香港将会出现更多的全业务运营商,香港电信市场的竞争将会愈演愈烈。

## 澳门电信市场简析

### 垄断经营阶段(上个世纪初~1994年)

澳门的电信业始于上个世纪初。电话的使用最早是在澳门警署、炮台、葡萄牙驻军和各政府部门之间，由安装在警署内的总机接拨。上世纪80年代之前，澳门电信业一直由政府邮电司直接经营，澳门电信业的发展一直十分缓慢。1981年，澳葡政府对电信系统进行了全面的整治和改革，由政府与英国大东电报局签订了20年的经营合同，由大东电报局等组成“澳门电信有限公司”（简称澳门电信，CTM）。自此，澳门电信业从政府垄断经营走向民营化。民营化后的电信业有了较为快速的发展。1991年10月，澳门电信全面实现了数字式转换系统，成为亚洲第一个实现电话线全面数字化的地区，比香港还早两年。澳门的无线寻呼业务和移动通信业务的发展都比较晚。1976年，澳门开始经营无线寻呼业务，到1990年，该业务的用户数占当时澳门人数的9.75%。移动电话到1988年11月才首次出现在澳门电信市场上，到1990年，澳门使用移动电话的用户数只有两千，1992年增至1万户。

### 早期开放阶段(1995年~2000年)

澳门电信业最早引入竞争的是无线寻呼业务。1995年，广星寻呼有限公司、澳门无线电子信息有限公司和联合电信联络公司分别获得澳门公众寻呼业务的经营牌照，从而在无线寻呼领域引入了竞争。固网和移动业务仍然由澳门电信进行垄断经营。1995年，澳门电信获得澳门邮电司发放的第一个GSM蜂窝移动网络的牌照。同年，澳门的移动电话实现了完全由数字式取代模拟式。

2001年以前，基本处于垄断经营下的澳门电信业仍然保持较为快速的发展。而由于资费较高，与固定电话相比，澳门的移动电话发展相对缓慢。直到1999年3月，澳门电信开始下调移动电话资费，将资费水平下调了13%，自此以后，移动市场快速发展起来。互联网业务以及其他业务也由澳门电信垄断经营。1995年，澳门电信在澳门首次推出国际互联网服务。1999年，澳门的互联网用户达1.7万户，占电话用户总数的十分之一。1997年4月，澳门电信又推出综合业务数字网(ISDN)服务。在澳门电信垄断经营下的电信业务发展速度明显落后于香港、台湾地区。

### 局部竞争阶段(2001年至今)

从2001年开始，澳门的电信市场竞争开始初步形成。2001年8月，澳门正式开放移动电话市场，三家GSM移动运营商开始竞争2G服务市场。除了澳门电信外，另外两家分别是和记电讯国际有限公司旗下的和记电话(澳门)有限公司、数码通流动通讯(澳门)有限公司。为进一步引入竞争，2005年，澳门特区政府给中国联通(澳门)有限公司发放CDMA2000制式系统的3G牌照，2007年又分别给和记电话和澳门电信发放WCDMA制式的3G牌照，使得澳门经营3G业务的运营商数目达到3家。竞争带来了移动市场的高速发展。到2002年2月，在短短的半年时间，和记电话和数码通流动通讯的客户数

分别迅速发展到了 2.4 万和 1.2 万，澳门移动电话的普及率超过了 40%。迄今为止，澳门的固网服务市场仍然由澳门电信垄断经营，但澳门电信业的发展水平已接近甚至超过发达国家水平。到 2007 年 8 月，澳门固定电话用户数达 17.7 万，占常住人口的 34%，移动电话用户数达 72 万，渗透率达 138%，互联网用户数达 10 万多，占常住人口的 84%。

在电信运营商方面，目前澳门地区有 4 家 2G 网络运营商、3 家 3G 网络运营商，固网运营商只有澳门电信一家，经营有线电视服务的也有一家运营商。唯一进行全业务经营的是澳门电信有限公司。澳门的电信市场的竞争激烈程度远远逊于香港，但随着电信全球化的发展，以后的竞争会越来越激烈。

#### 台湾电信市场简析

##### 垄断经营阶段(1886 年~1988 年)

台湾的电信事业起始于清朝光绪十二年(1886 年)台湾巡抚刘传铭在台北创设台湾“电报总局”。此后，在长达一个世纪的时间内，台湾地区的电信事业完全由政府垄断经营。1950 年国民党迁台后，最早由“交通部电信总局”管辖台湾电信管理局、“台北国际电台”及电波研究所三个直属机构，1981 年，为适应电信业发展需要，台湾进行电信组织调整。“电信总局”裁撤了台湾电信管理局、“国际电信局”、台北电话局、台北长途电信局、台中电信局及高雄电信局等六大附属机构，分别改组为台湾北区电信管理局、台湾中区电信管理局、台湾南区电信管理局、“国际电信管理局”及长途电信管理局，同时设立新的数据通信所专责办理数据通信业务，连同原有的电信研究所及电信训练所共八个附属机构。在 1989 年之前的一个世纪里，私人用户不能自备电话机，因此，此间台湾的电信业发展十分缓慢。

##### 早期开放阶段(1989 年~1995 年)

1989 年 6 月，台湾“电信总局”开放用户终端设备，同年同月，“交通部”开放了部分网络增值业务，允许民营业者加入经营。之后，电信服务的开放过程逐步展开。1994 年，台湾开始出现第一家因特网服务提供商(ISP)——新丝路。1994 年年底，台湾政府开始开放移动通信服务，当时开放的是公众 CT2 服务。到 1995 年，台湾已完全开放了电信网增值业务。开放后的电信市场有了初步发展。

##### 全面开放阶段(1996 年至今)

1996 年 1 月，台湾立法院通过了电信三法，即《电信法修正案》、《电信总局组织条例》和《中华电信股份有限公司条例》，7 月，原“交通部电信总局”被改制为新制的“交通部电信总局”和“国营中华电信股份有限公司”，前者负责台湾电信政策的设计与电信市场的监管，后者专责电信事业的经营。之后，台湾电信市场的开放步伐明显加快。1997 年上半年，台湾陆续正式开放了移动电话、无线寻呼、中继式无线电话、移动数据通信以及岛内卫星小型地球站网路等五项移动通信业务，供民间申请经营。到 1997 年年底台湾民营的经营者开始进入移动通信市场。台湾的固网通信市场正式开放

于 2001 年。与香港电信市场发展经历相似，引入竞争后的台湾电信市场很快出现了激烈的整合并购现象。

激烈竞争中的台湾通信市场迅速发展起来，包括移动电话、3G 业务、互联网业务等在内的各种业务都实现了突飞猛进的发展。而与移动电话、互联网相比，台湾的市内电话（即本地固话）发展相对缓慢。目前，台湾固网通信市场基本由中华电信垄断，移动通信市场由中华电信、台湾大哥大和远传电信瓜分了大部分的市场份额，三家的实力势均力敌，维持“三足鼎立”的局面。从目前情况来看，台湾的三家主要的运营商之间保持一种平和的竞争局面，并没出现恶性降价、抢占市场的现象，因此，竞争相对缓和。

由以上分析不难看出，港、澳、台地区的移动通信市场的竞争都比其固网通信市场的竞争要激烈，因此，三地移动通信市场的整合程度都高于固网通信市场。

通过对港、澳、台地区的电信市场进行横向比较我们可以发现，从各地电信市场开放以来，竞争最激烈的是台湾电信市场，其次是香港电信市场，最不激烈的是澳门电信市场，这一点从各地电信市场的发展与整合情况可以看出。就未来可能的发展情况而言，由于台湾电信市场已达到一定的整合程度，因此，香港的电信运营商可能要面临更为激烈的竞争。

来源：中国信业 2008 年 12 期

[返回目录](#)

## 制造跟踪篇

### 【诺基亚】

#### 诺基亚“移动”互联网

[它现在的竞争对手已经不是摩托罗拉和三星，而是苹果和 Google]来源：21 世纪经济报道

“当你走在长安街上，突然看见了人民大会堂后面那个巨大的蛋形建筑，你想知道那是什么，你该怎么办？”2008 年 12 月 10 日，赵科林（ColinGiles）将这个问题抛向。

作为诺基亚（中国）投资有限公司总裁，赵科林并不是第一次向外界提出这个问题，也不是第一次就很快自己给出答案：“你只要拿出你的诺基亚手机，对着这个建筑物，拍下照片，手机就会自动查找网络资源，再给你带来详细的信息。”

这一幕在不久的将来也许并非只是梦想。在赵看来，通过与移动互联网的结合，手机将变成一个几乎无所不在的工具，是一个集沟通、娱乐于一体的平台，未来，人们可以没有电脑，却不能没有手机。

这也是诺基亚正在努力的方向。2006 年，诺基亚提出向移动互联网转型，并为此

展开战略布局。这家一直以来以手机制造商面目示人的厂商，两年以来的互联网之路走得如何？

对此，诺基亚相关人士没有直接回答，只是提醒：“不要忘记，我们的主业曾经是木材纸浆，甚至在 20 年前，通信在诺基亚业务中的比例还很低。”

#### 手机变身移动 PC

“目前全球有 35 亿手机用户，预计到明年第一季度会增长到 40 亿，其中有 10 亿是诺基亚的用户。未来，诺基亚希望再卖 10 亿部手机。”2008 年 12 月 2 日，诺基亚 CEO 康培凯 (Olli-Pekka Kallasvuo) 在西班牙巴塞罗那举办的“NokiaWorld2008”大会上雄心勃勃地表示。

两年之前，康培凯接过诺基亚 CEO 的职位，当时诺基亚已经在手机行业赫赫有名，但如何让这种优势持续下去成为他思考的方向。

康培凯提出来的解决之道是再次转型，方向是让诺基亚成为真正融合互联网和移动通信的公司。需要说明的是，这次转型并不是以抛弃手机为代价，而是利用目前在手机上的优势，迅速向移动互联网布局。

众所周知的是，诺基亚为此做了一系列加减法：一方面，把其通信设备业务与西门子通信一起合并成立了诺基亚西门子公司；另一方面，以 80 亿美元收购了地图和导航软件公司 gate5，收购了向用户提供照片、视频等共享服务的媒体共享网站 Twango，收购了移动广告公司 Enpocket，以及以 81 亿美元收购了导航领域的地理位置服务商 NAVITEQ。

诺基亚负责服务与软件的副总裁 Niklas Savander 表示，游戏、音乐、短信、地图、媒体是移动互联网上的五个必需的服务，而诺基亚的投资方向和资源投向也会围绕着这个方向。据介绍，截至目前，已经有 35% 的诺基亚用户通过手机听音乐，其游戏业务已经在 130 个国家推出，地图业务覆盖全球 200 个城市，在 70% 的国家拥有点对点的导航，用户达 600 万，而到 2010 年，诺基亚出货的手机中将有 3 亿部拥有 GPS 功能。

在 2008 年 12 月 2 日的“NokiaWorld2008”大会上，诺基亚负责市场的副总裁 Anssi Vanjoki 在把一台台式机推上讲台后说道：“诺基亚宣布向互联网转型以来，一直致力于把手机变成移动电脑。”也就是说，与之前销售的 10 亿部不同，诺基亚未来将销售的 10 亿部手机是融入了移动互联网的移动电脑。

什么样的手机才是真正的移动电脑？Anssi Vanjoki 认为：首先，要有宽大的屏幕；其次，要有足够的存储空间；更重要的是，它必须拥有上面提到的互联网服务。

#### 手机上的社交网络

为了向移动互联网转型，诺基亚提出了 Connecting People（把人们连接起来）的口号，让人们 Join the Community（加入社区），要把互联网变成“你的互联网”，从而构建起手机上的社交网络。

一部手机一般而言只有一个人使用，这种能具体到个人的工具特性，使之更能成为社交网络的有效载体。

为了打造手机上的社交网络，2007年8月，诺基亚推出了其移动互联网门户Ovi.com。一位诺基亚人士向介绍，如果在Ovi上拥有一个账户，你出去旅游，将自己拍的照片通过自己的账户实时发到Ovi上，你的朋友即使在万里之外，也很快就能在电脑上欣赏你的照片。

美国分析机构ForresterResearch的分析师JulieAsk指出，社交网络成为了人们网上行为的“窝”，根据她的调查，现在有50%的人用手机拍照片，有15%的人将手机上的照片输出到电脑，而以后大家可以直接通过手机、通过移动互联网来分享它们。也就是说，手机将成为社交网络的核心，它会将Facebook、YouTube等社交网络连接起来。

JulieAsk说，全球有很多地方的人们没有PC，但他们现在已经拥有了手机，比如非洲。尽管2006年她去非洲时发现那儿和她十年前去时没有什么太大的差别，但一个显著的变化是，他们用上了手机。

不过，AnssiVanjoki说，Ovi并不是纯粹的社交网络，而是诺基亚提供给大家的一种环境，它不是排它的、惟一的，而是非常具有包容性，可以把多种应用整合在一起。在本次大会上，诺基亚发布了N97，这被认为是一个最全面的Ovi手机，整合了几乎所有的Ovi服务。

目前，Ovi正在寻求与全球各地运营商的合作，并且已经与沃达丰、Orange签订了协议，进行利润分成。

#### 中国市场踟蹰

然而，Ovi能否成为连接其它社交网络的桥梁，诺基亚能否成为移动社交网络的未来中，现在还是一个未知数。

觊觎移动互联网蛋糕的厂商并不在少数，并且他们也已经从不同方向冲入了这片蓝海。

“诺基亚现在的竞争对手已经不是摩托罗拉和三星，而是更具有野心的移动互联网公司。”一位业内人士告诉。

事实上，2007年是诺基亚的移动互联网战略经受考验的一年，苹果、谷歌的出现改变了移动互联网的格局。苹果研制出了很受欢迎的手机终端iPhone，此后又推出了AppStore，让开发者可以卖软件赚钱，形成了围绕iPhone的移动互联网产业链。

如果说苹果是和诺基亚一样，是从终端进入移动互联网市场，那么浑身上下没有硬件资本的谷歌则通过开发手机操作系统成为了诺基亚的另一个劲敌。随着谷歌手机操作系统Android的推出，以及2008年基于Android系统的手机GPhone问世，通过操作系统占领市场的战略已经逐渐奏效。截至2008年11月9日，Android旗下的开放手机联盟已经有了47家成员，涵盖了运营商、手机厂商、芯片商、软件商等许多产业链上全

世界重要的厂商。

除了苹果、谷歌等企业之外，移动运营商对此也跃跃欲试。比如，中国移动通过它的“心机”订制方案，在定制的手机中捆绑中国移动本身提供的服务另外，中移动还在研制自己的操作系统，在应用层上完成对自己业务的捆绑。

“实际上，在 2006 年底，诺基亚拥有着最佳的机会。”上述人士表示，“当时苹果手机还没有出现，谷歌还没有推出操作系统。”

“移动互联网的格局尚未确定，但诺基亚的地位相信会非常重要。”上述业内人士说。

据 Niklas Savander 介绍，Ovi 目前已经在全球取得了很大的进展，而且有意思的是，“其在新兴市场的接受度更快，在成熟、发达国家市场反而慢一些”。

这从一个侧面反映了诺基亚的互联网战略在不同市场推进速度的差异。比如，中国是诺基亚最大的单一市场，按照常理，中国理应成为诺基亚互联网战略的重要阵地。但是由于其在中国尚未获得互联网经营牌照，Ovi 目前也就还没有中文网站。诺基亚相关负责人亦没有透露中文版的推出日期。

此外，诺基亚推崇的地图服务在中国亦无法访问。由于中国在地图方面的管理政策原因，诺基亚尚不具备在中国提供地图服务的资格，“这就像当初谷歌遇到的情况类似，由于谷歌没有地图测绘权，谷歌只能选择和高德合作，使用后者提供的电子地图”。

12 月 10 日，诺基亚宣布其 N-Gage 移动游戏服务中文版正式上线。通过 Web 登录，国内玩家即可在线下载并体验各种最新的 N-Gage 手机游戏。据了解，这是诺基亚第一款针对于中国消费者的汉化互联网产品，稍稍补上了其互联网战略在中国市场的缺席。

值得注意的是，在诺基亚的互联网战略中，其中国相关分支机构亦开始摆脱仅仅是销售队伍的形象，开始担纲起了核心研发。12 月 10 日，诺基亚高级副总裁和诺基亚北京研究院负责人 Henry Tirri 表示，该研究院未来的四大研究方向中有两项就是基于互联网战略的，分别为丰富情境建模和未来用户界面，前者主要负责在多种情境中来满足用户不同的需求，而后者主要是发展人机交互手段。

[返回目录](#)

## 【摩托罗拉】

### 摩托罗拉加速裁员计划首批裁员增至 1900 人

据国外媒体报道，摩托罗拉欲加速其全球裁员计划，2009 年公司将节省 8 亿美元开支。

2008 年 10 月，摩托罗拉曾表示全球将裁员 3000 人，四季度首次裁员 1500 人，而目前首次裁员人数增至 1900 人，但全球裁员总数尚无变化。

第一批被裁人员主要来自移动设备部门。位于芝加哥绍姆堡总部的网络部门也正在

关注原定于 2009 年第三季度的股票分配计划。然而，由于经济上的问题及部门的重组问题，公司也正考虑改变原有的股票计划。

摩托罗拉去年 12 月份公开表示，从 2009 年 3 月伊始，将永久性冻结美国地区的养老金计划，同时也将暂时冻结员工投保美国 401k 养老金计划的酬劳。

来源：通信世界网

[返回目录](#)

## 【三星】

### 三星触摸屏手机 08 年销量突破 1000 万部

据韩国媒体报道，三星电子表示，去年其触摸屏手机销量突破 1000 万部，占全世界触摸屏手机销量的四分之一。

三星电子 4 日表示，去年第一季度至第四季度的触摸屏手机销量分别为 30 万部、120 万部、350 万部、500 万部，全年销量突破 1000 万部。

据市场调查机关 SA 调查结果显示，去年触摸屏手机全球市场规模（除在辅助显示器或键盘上采用触摸屏技术的手机）达到 3700 万部，这表明，去年购买触屏手机的消费者中四分之一以上购买了三星手机。来源：新浪科技

[返回目录](#)

## 【大唐】

### 大唐电信：站在 TD-SCDMA 阵营第一排

从 1998 年代表中国向 ITU 提交 TD-SCDMA 技术标准方案至今，大唐电信集团对 TD 产业推动已十年有余。作为“TD 元老”之一，2008 年，大唐的定位从“TD 标准提出者”、“核心知识产权拥有者”、“关键技术开发者”，更升级为“市场开拓的领先者”，十年专注耕耘，迎来收获累累硕果：

在中国移动公布的 TD 二期招标结果中，大唐系以 40% 的市场份额高居第一，以大唐为代表的本土厂商获得 80% 以上的市场，实现中国通信产业的历史性突破；奥运会落幕后，中国移动总裁王建宙以“特殊贡献”一词给予大唐高度认可，由大唐承建的广州、上海、青岛和保定等城市的 TD 网络，为保障奥运交出了令人满意的答卷；上海 8 万人体育场的场馆网络覆盖成为中国移动典型案例，最高时速 431Km/h 的磁悬浮上实现 TD 业务，地铁、隧道、海面超远距离覆盖等全场景解决方案，力证了大唐移动作为业内唯一可提供标准原理层面包括各种参数和算法优化的厂商的实力；10 月，中国移动携手大唐移动率先演示 TD-LTE 业务，使 TD-LTE 原理样机测试进展与 LTEFDD 同步发展；除系统设备外，大唐在 TD 产业链纵深上的拓宽持续发展，在中国移动 6 月二期网络规划、路测软件招标中，大唐移动 NPS 规划软件及 SPAN 路测系统均获市场份额第一；11 月，大唐

电信集团旗下大唐控股入资中芯国际，成为其市场化运作的重要标志。

尤其值得注意的是，大唐持续推进 TD “走出去” 战略。2008 年，大唐与爱立信在 LTE 领域建立合作关系，在北京成立大唐-爱立信 LTE 联合研究中心；5 月，在大唐电信集团韩国总统李明博通过 TD 手机实现了全球范围内 TD 与 CDMA1xEVDO 间的首次跨国网络 3G 视频通话；7 月底，继 SK 电讯后，微软、戴尔纷纷与大唐旗下大唐控股签署战略合作备忘录，大唐借此实现了 TD 通信、电脑、软件三者的捆绑式发展；7 月，大唐与中非基金签署合作备忘录，TD 战略目光远投非洲。

潮平两岸阔，风正一帆悬。大唐正站在 TD 阵营前列推进着 TD 开放的可持续发展。  
来源：通信产业报

[返回目录](#)

## 【华为】

### 华为发布电信业十大发展趋势：数字洪水来临

过去十年，电信行业作为最具变革活力与进取精神的行业之一，发展迅猛。期间，虽然经历了起伏波折，但是变革和转型的脚步从未停顿。顺着延展的画卷看去，层出不穷的新概念、新技术和新模式，一直在驱动行业突破自身成长障碍。进入 2009 年，在全球经济危机的大背景下，电信行业将如何迎接挑战，把握机遇，创造更广阔的发展空间？华为从网络时代特征，以及新挑战、新机遇等多个维度，对电信行业未来市场愿景和发展趋势进行展望。

#### 一. 电信行业未来愿景——网络化世界

在技术发展与用户需求的驱动下，软件业、IT 业与电信业互相渗透，传统的传媒、娱乐等产业也对行业的影响越来越大。行业深度融合的背后，昭示着电信业一个新的时代已经来临，即网络化世界。网络化世界具备如下特征：

##### 1. 移动渗透率将臻于饱和，用户数将超过五十亿——网络社会的到来

截至 2008 年底，全球移动用户数已经超过 35 亿，而在未来的几年内更将超过 50 亿，人人都可以平等地接入网络，自由地使用通信工具进行沟通，人们的工作和生活方式也将随之发生深刻的改变，人类社会真正进入网络化的社会。特别是在新兴市场，超过 10 亿人口将跨越数字鸿沟，第一次通过移动终端接入到信息社会。

##### 2. 六亿固定宽带用户和二十亿移动宽带用户——泛在宽带时代的到来

宽带业务特别是移动宽带业务将进入快速发展的轨道。未来五年，全球固定宽带用户将达到 6 亿，其中新增 3 亿；移动宽带用户将超过 14 亿，其中新增用户 12 亿，呈现出爆发式增长的态势；基于光纤的高速接入和 LTE 成为主要技术选择。有线的高带宽和移动的广覆盖能力结合在一起，“泛在宽带”时代来临，人们实现随时随地的“AnyScreen(手机、电脑、电视……)融合”的业务体验。

### 3. 新万亿美元的内容和应用服务市场——“云计算”形成规模

未来五年，“云计算”将超越概念和技术的探讨，进入规模发展的阶段。随着网络的宽带化以及信息技术的进步，基于网络架构，越来越多的业务和服务随时能够以低廉的价格，方便的获得和应用。“信息电厂”的“云计算”时代到来。用户不再需要购买昂贵的软件和硬件等基础设施，只需要通过网络/Internet 连接“云”，就可以获得所需服务，这好比我们今天方便地使用电力，而无需自己购买发电机。

### 4. 千艾字节的数字内容和十倍以上的网络流量增长——数字洪水的来临

此前，人类 5000 年的文字记载总共是 5 艾(1018)；而仅 2006 年全年，全球产生的数字内容字节数就超过 280 艾。在“高清、三维、用户创造内容(UGC)”的驱动下，海量信息的产生引发数字洪水的来临。今后，人类每年都将产生超过 1000 艾字节的数字内容。在数字洪水的冲击下，电信骨干网络的流量将每年以 50%~80% 的速度增长，而网络流量将呈现出十倍甚至百倍的增长。

## 二、电信行业发展的十大趋势

未来五年，电信行业所面临的主要挑战是海量内容以及数以十亿计的接入需求，和电信行业基础设施所能提供的计算能力的矛盾。这一矛盾主要体现在以下十个方面：

### 1、解决网络能力快速发展与投资增长相对缓慢之间的矛盾——A11-IP 转型

全球的电信运营商每年投入百亿美元用于宽带基础设施的建设，尽管如此仍然无法完全满足用户对带宽的需求。A11-IP 转型是提升网络能力同时降低 Capex 和 Opex 的必然选择。在固定接入领域，“大容量能力、光铜一体”的接入设备成为趋势；为提高移动网络性能和传输效率，通过移动接入 IP 化可大大帮助运营商降低传输成本；在传送与承载层面，IP 承载是实现网络扁平化和降低运维成本的有效选择；而核心网 IP 化，则真正成为“云计算”的基础，实现了海量信息集中计算和处理。

### 2、解决全业务 IP 网络和电信级能力之间的矛盾——TelecomIP

起源于互联网的 IP 技术和传统电信业务的实时性需求之间存在一定差距。基于此，TelecomIP 成为全业务 IP 网络的必然选择。另一方面，电信业务具有端到端的特性，要求 IP 网络能够保证端到端的带宽和性能，以及构建端到端的网络管理能力。TelecomIP 把电信级的能力与 IP 网络的高效能力结合起来，保证端到端 IP 网络的可靠性、性能和可维护性，从而使 IP 技术和电信网络的结合成为可能。

### 3、解决新增 10 亿用户与低 ARPU 值之间的矛盾——低 ARPU 值解决方案

未来五年，新的用户增长将主要来自新兴市场，受制于新兴市场经济发展状况，未来 10 亿级新增用户 ARPU 值将远低于目前水平，处于三到五美元之间。在这种用户模型下，电信运营商同时保持盈利，将依赖于基于新兴市场的业务创新，例如，占印度人口 72% 的农村市场，电信业务的渗透率仅为 13%。基于全 IP 技术的低 TCO 解决方案及业务创新，驱动用户规模增长。低 ARPU 值解决方案是消除数字鸿沟、保障运营商成功的关键。

键。

#### 4、解决无处不在的宽带与网络覆盖成本之间的矛盾——移动宽带

移动宽带未来几年会呈现出爆发式的增长，成为推动电信行业增长的新亮点，高速移动宽带技术、终端以及业务已经成熟，将推动整个移动宽带产业链的发展。尽管如此，移动宽带的发展仍旧面临的挑战，主要表现在网络方面，当网络带宽达到 100M 时，基站密度将增加 50 倍。根据运营商的测算，对站址获取、传输、规划和运维提出了巨大的挑战。Metrozone 覆盖、基站小型化、分组传送和分级传送以及自组织网络等问题制约移动宽带的发展。近年来，华为一直推动基站小型化的发展，支持分组传送、自组织网络即插即用，促使 Metrozone 覆盖问题的解决。

#### 5、解决网络演进与技术革命之间的矛盾——SingleRAN 演进

如前所述，未来呈现出的电话用户和宽带用户双增长的局面。同时，多种路线图的网络演进，如 GSM/Edge/UMTS/HSPA/LTE 将共存 10 年以上。运营商需要的不是垂直堆叠的“标准高塔”，而是期望水平融合的“一张网络”，同时满足各类用户的话音、窄带数据和移动宽带等业务，无线承载方式都融合在一个网络之中，并具备演进到 LTE 的能力。华为推出的 SingleRAN 解决方案是今后移动网络发展的重要趋势。其主要优点体现在一个架构、一次演进，从而实现从现在到未来的平滑演进。

#### 6、解决十倍甚至百倍流量增长和网络能力之间的矛盾——Tera-Scale 承载网

“高清、三维、用户创造内容(UGC)”的内容引发的数字洪水，促使网络流量未来几年增长 10 倍甚至 100 倍，驱动承载网进入端到端的 T-bit 时代。以德国、法国和英国等的组网模型测算，以太网交换机需要 3T 的容量、业务路由器需要 1.2T-2.4T 的容量、骨干路由器需要 12-24T 的容量、骨干 WDM/OTN 需要达到 6T 的容量，甚至随着 OLT 部署位置的提升，OLT 也需要 T-Bit 的容量；像中国和美国这样的人口和地域大国，设备的容量需求会更大，整个承载网进入到端到端的 T-bit 时代。构建 Tera-Scale 的承载网，将极大缓解数字洪水的冲击。

华为面向未来的 IPTIME 解决方案具有极强的扩展性，集群功能容量高达 80T，随着 100G 接口技术的突破和发展，容量可以达到更高的水平。在统一的控制平面下，IP 和光无缝连接，这一创新架构高效、有序的传送有效流量，大幅提高投资收益，提升运营商在宽带时代的核心竞争力。

#### 7、解决语音业务占 70%收入与 ARPU 下降的矛盾——新商业模式挖潜语音业务

尽管未来宽带高速发展，语音业务仍占电信收入的 70%以上，但是语音 ARPU 逐年下降众所周知，语音作为最自然和高效的沟通方式，即使在数字洪水的冲击下，仍然保持着独特的魅力。新的商业模式不断驱动语音业务产生新的价值，如中国电信的“号码百事通(BestTone)”业务是业界领先的创新。它将海量的信息获取和语音业务结合，同时向电子商务等更高级的业务衍生，为传统的话音业务添加了新的活力。

## 8、解决流量快速增长与收入增长相对缓慢的矛盾——智能流量管理与流量创造价值

网络流量的增速超过摩尔定律成为必然趋势，因此，由于摩尔定律带来的网络能力的提升和设备成本下降，不能满足流量爆炸式的增长对网络性能和成本的要求；另一方面，收入的增长速度远远低于流量增长的速度，因此，流量增长带来的成本上升速度将超过收入增长的速度。运营商面临着盈利能力减弱的压力，应对挑战，运营商需要采用智能流量管理，提高带宽的有效利用，同时基于流量分析用户行为，通过定向精准广告等新模式，增加收益。华为的 BRAS 和 GGSN 等支持分层 QoS 机制和 DPI (深度报文检测) 技术，通过统一的策略控制，实现“基于用户和基于业务”的智能流量管理，在保证业务质量和整体用户体验的前提下，带宽的利用率可以提高 30%。

## 9、解决新万亿美元的市场与运营商传统定位的矛盾——内容和媒体服务的转型

网络发展到今天，特别是 Internet 的发展，网络已经从通讯手段变成了支撑整个社会运作的基础设施。因此，未来不会有所谓的 Internet 服务商，所有的企业都将基于 Internet 提供服务，这将成就新的万亿美元市场。面对新的机会，传统上作为管道提供者的运营商，在做好网络业务的基础上，依托网络和用户的优势，向内容和媒体服务转型成为趋势。IPTV 和多媒体业务是最重要切入点。

目前网络时代的内容和媒体有了更多新意，业务体验、开发模式、商业模式等方面已经发生根本的变化。同时，长尾理论造就海量的个性化业务。网络带来的价值之一是业务成本的加剧下降，从而为“小众客户业务”的商业成功提供了基础。

## 10. 解决海量信息处理与传统 IT 较低的性价比之间的矛盾——新一代数据中心

“云计算”从商业角度看体现为“云服务”，从“购买产品(计算/存储/软件)”向“购买服务(IaaS/PaaS/SaaS)”转变，实现“OnDemand”的服务模式，是对传统“软件 Box 和硬件 Box”的革命性颠覆；“云计算”从技术角度看体现为“云平台”，是分布式/并行计算系统，是集群和网格的技术延续。如果说网络上的流量是数字洪水的话，新一代数据中心就是具备调节功能的“数字水库”。在“云计算”的推动下，新一代数据中心向超大计算能力、更高的可靠性、更低的硬件成本以及智能化和全自动化的任务管理和调度的方向发展。在电信行业向内容和媒体服务的转型中，新一代数据中心综合性价比最优，并将在内容分发、IPTV、BOSS 等方面发挥重要的作用。

即使在全球经济运行的低谷区，电信业仍然会以很快的速度发展，甚至会呈现出加速发展的态势。更多的人们连接到网络的渴望，驱动着电信行业承担着消除数字鸿沟的社会责任，过去的十年，一个信息化世界的雏形基本形成。平等、自由的连接是电信行业下一个增长的动力。

在这个过程中，创新与变革是不变的主题。让我们积极进取、开放合作，致力于人人享有无差别的沟通体验。

来源：中国信息产业网

[返回目录](#)

## 【中兴】

### 中兴通讯居首小盘股成亮点

09年的券商推荐金股中，已经彻底摆脱了往年那种“金融、地产”大盘股对半的模式，一些新特色成为今年的看点。

本报特别挑选出18家券商，对他们09年推荐的金股做以整理和分析，发现18家券商中有两家以上券商推荐的股票在65家，值得注意的是，被重复推荐次数最多的是中兴通讯，有12家券商做了推荐。紧居第二位的是恒瑞医药获得7家券商机构的推荐。集万千宠爱于一身，获得其中11家权威机构的青睐，成为当之无愧的08“金股之王”的万科A在09年的推荐榜单里获得了6家券商机构的推荐，位居第三名。

同时我们还会发现，与以往大盘权重股包揽几乎所有金股不同的是，09年的名单中出现了不少中小盘股的面孔，而能够预期受益于4万亿刺激经济政策的股票在其中占据多数。

作为券商“金股”重合率最高的中兴通讯。国泰君安测算，在经历了3年的平淡期，中兴通讯的国内业务在未来2年将迎来饱满收获期，预计09年是网络建设收入确认的高峰期。

在今年的金股榜单中也不乏连续两年都推荐的情况。其中，较为典型的是来自医药行业的个股。恒瑞医药就是其中的一个案例，在08、09年连续两年被推荐。季报显示，恒瑞医药的营业收入同比增长28.85%，扣除非经常性损益后的净利润同比增长39.61%，即主业继续保持高速增长。

受到财政政策刺激的如金融、地产等行业，受券商青睐的万科A作为地产龙头受益政策扶持，也在09年被推荐的“金股”排名中位居第三。这一方面得益于政策面的不断扶持。近期二次房贷的放松对房地产行业属重大利好，预计未来还会有一系列扶持措施出台。

受益于政府投资的建筑建材和工程机械行业，各有8家券商看好；此外，通信设备行业被海通证券、中信证券等7家券商建议超配，农业和食品饮料行业各有5家券商推荐。来源：经济观察报

[返回目录](#)

## 【多普达】

### 多普达：今年目标增长50%

多普达首席执行官陈敬宏前天接受专访时表示，多普达在2009年将会采取积极拓

展策略，计划出货量能较去年增长 50%。今年 3G 发牌后意味着手机从原来单纯的语音功能扩展到更多的数据功能，这对高端智能手机企业是很大机会，将提振销量。来源：东方早报

[返回目录](#)

## 多普达全面进军中国 3G 手机

近日，多普达推出 2009 年前两款旗舰机型——挑战 iPhone 的 TOUCH 系列。多普达同时宣布，今年将全面进军中国 3G 手机市场。多普达公司 CEO 陈敬宏透露，多普达将在 2009 年全面进入包括欧版 3G 标准 WCDMA、美版 3G 标准 CDMA2000 以及中国国产 3G 标准 TD-SCDMA 手机领域，计划在 2009 年推出近 20 款手机。多普达 2008 年实现智能手机销量 80 万台，比上一年增长超过 30%。而通过中国 3G 发牌等机遇，多普达有望在 2009 年实现全年 120 万台手机的销量。来源：京华时报

[返回目录](#)

## 服务增值篇

### 【趋势观察】

### 网络视频加快转型向高清视频营销发力

受全球经济衰退波及，2008 年下半年以来，国内一些拷贝 YouTube 模式的视频分享网站因缺乏造血功能和技术创新，而纷纷陷入倒闭、裁员的命运；而另一些视频网站加速了转型的步伐，如优酷、土豆网等选择了向视频新闻、影视点播等领域转型，影视点播平台风行网则宣布将推出创新型网络视频广告——风行 AdVideo，率先打响了高清视频营销的第一枪。

#### 高清营销创新

网络视频行业的盈利模式主要有两种：一种是收费模式，一种是广告模式，但中国的视频企业眼下要实现内容收费还不大可能，只能走广告模式。而在视频广告中，品牌广告将一直是主流，效果型广告和长尾广告则是支流。

统计表明，目前中国网民数量达到 2.53 亿，网民规模跃居世界第一位，其中网络视频用户量已经达到 1.8 亿人，宽带用户数达到 1.22 亿，为世界宽带用户数最多的国家。随着用户和广告主越来越追求高质量的视频服务，国内网络视频广告将逐步确立起新的行业标准。由此，网络视频广告将告别仅限于效果型广告和长尾广告的层面，而进入以高清贴片广告为主导的黄金发展时期。

据了解，风行推出的高清广告 AdVideo 在点播影片开始播放前 45 秒的缓冲时间内播放，其分辨率为 512 × 384，码率可达 700bps，这两项数据指标已经将普通视频贴片广告的标准提高了两倍以上，逼近电视广告的高清效果。目前已经获得包括可口可乐、

尼康、adidas、GE、招商银行、浙江移动等知名品牌的投放。

风行 CEO 罗江春表示，高清影视是拿到品牌广告的必要条件，风行 AdVideo 之所以拥有可媲美于电视广告的表现力，缘于风行多年在 P2P 等核心技术上的专注和创新，这也是视频网站实现将电视广告“平移”到互联网上的先决条件。

#### 结构性变局

易观国际发布的《2008 年第 3 季度中国网络视频市场季度监测》数据显示，本季度中国网络视频市场总体用户规模达到 1.91 亿人，其中视频分享市场用户规模为 1.48 亿人，P2P 点播市场用户规模 0.91 亿人。P2P 点播市场用户规模环比增长 49.2%，增长速度已经远远超过视频分享的 10.4%。

毋庸置疑，由于经济气候的恶化，多数视频从业者从早期的大搞流量大跃进，一改而为盲目多元化，凡是能带来收入的事情都蜂拥而上。对此罗江春认为，经济遇冷和 VC 的近乎冻结对视频行业的优胜劣汰和正本清源未必是一件坏事，这样的外部环境更需要专注和务实，视频行业依旧有着光明的前景。

“包括 YouTube 在内，全球的网络视频从业者都已意识到光靠用户上传的视频内容，很难支撑一个视频网站的未来，向影视点播转型是大势所趋。”罗春江说。

来源：中国证券报 2009 年 1 月 6 日

[返回目录](#)

## 通信业从市场失衡中走来点燃全业务支撑信息化

2008 年即将离我们而去。此时，我们再读一下 2008 年第一天《人民日报》社论：“2008 年，必将在实现中华民族伟大复兴的史册上写下浓墨重彩的篇章”。的确，2008，记下了中国的光荣与希望。

同样，从市场失衡中走来的通信业，在这一年也点燃了全业务支撑信息化的希望。

一、工业和信息化部成立与中国电信非语音业务比重达 44.9%。

这两件事看起来“风马牛不相及”，但却都关系着信息化和工业化的融合。

2008 年的 3 月 15 日，十一届人大通过国务院机构改革方案，组建工业和信息化部。有媒体称，这是继党的十七大提出“大力推进信息化和工业化融合”后，继续奏响我国“信息化与工业化融合的新乐章。”的确，在工信部成立之后，作为第一任部长，李毅中就不断释放出加快信息化与工业化融合的信号。7 月 3 日，工信部“三定”方案公布的第二天，李毅中就说，“不走工业管理老路”，要“推进工业化和信息化融合”。10 月 16 日，李毅中被任命为工信部部长整整七个月，当天出版的《求是》杂志刊登了他的署名文章《坚定不移地走中国特色新型工业化道路》，文章开宗明义：“走新型工业化道路，推进信息化与工业化融合，是党和国家在我国工业加速发展的关键时期作出的重大战略决策。新组建的工业和信息化部肩负着实施这一战略决策的历史使命。”12 月 19 日，工信部成立还不到一年，李毅中在第一次工作会议上提出的 2009 年总要求中有三

个“着力”，其中之一就是“着力促融合，推进信息化与工业化融合，加强对传统产业改造提升。”

2008年可以说是信息化与工业化融合这台经济发展的强力引擎加速之年，而信息化进程中扮演重要角色的通信业则被进一步推到转型和全业务经营的大舞台前。业界著名学者陈金桥曾就工业和信息化部成立后开始的新一轮电信重组评论认为，在工业和信息化部组建“之前运营商争夺的都是诸如个人、家庭在内的存量市场，价格战因此在所难免。如果将眼光更长远地投放到整个工业行业，面向大客户和中小企业提供信息化服务，整个运营行业的大转型则即将来临。”其实，2005年，中国电信就提出从传统运营商向现代综合信息提供商的战略转型。如果说当时只是面临固网不可逆的颓势和通信需求已呈现出信息化趋势而提出转型的话，那么，2008年中国电信实施聚焦客户的信息化创新战略就更具通信业融入“两化”、以全业务支撑信息化的思维。2006年1月16日，《经济观察报》曾报道转型一年后的中国电信：“一年过去了，一份新近出台的文件《中国电信三年规划（2006-2008）》清晰勾勒出了王晓初的目标——三年内非语音业务占到总收入的35%，六年内把这个比例再提高10个百分点。”然而，中国电信新近召开的2009年度工作会议透露，今年1-10月，中国电信非语音业务收入占业务总收入的比重就已经达到44.9%。六年的目标提前三年实现，这不能不说是中国电信2008年在失衡市场中转型的突破。不仅中国电信，整个通信业的转型也在2008年取得新进展。12月22日《人民日报》披露：“目前，短信、宽带互联网接入等数据业务占到电信业总收入的33.4%”。这说明，信息化与工业化的融合不仅赋予通信业责任，也带来全业务支撑信息化的希望。

二、市场失衡与电信重组。这是2008年许多媒体关注通信业最为集中的热点话题。

持续三年多之久，并且愈演愈烈的通信市场失衡，在工信部组建后不久的5月24日，终于有了通过电信业改革深化来解决的方案了。业界讨论、议论多时的电信重组，自三部委发出《关于进一步深化电信体制改革的通告》之后有序展开。既有政府主导的指导思想、目标、原则和措施，也有政府“鼓励”的网络收购、企业合并，又有遵守境内外资本市场运作规则的网络资产转让、上市公司合并，这成了区别于以往几次重组纯粹由行政划拨的一大特点。“针对重组后新的市场架构，将在一定时期内采取必要的非对称管制措施”第一次提上“加强电信行业监管”的议事日程。8月11日，人民网报道“携号转网已纳入工信部议事日程”，9月11日，许多媒体披露了“深圳天津将试水非对称携号转网”，称“业内分析人士认为，各家运营商之间的用户规模差距太大，实施携号转网不失为限制强势运营商、扶持弱势新进入者尽快进军移动市场的最佳对策”。尽管至今还未见关于携号转网的全面安排，但可以确信，工信部将挥出非对称监管之手。12月12日国新办发布会上，工信部李毅中部长回答有关非对称管制问题时说：“世界各国也在电信业上用过非对称管理的办法，我们将充分听取部门和企业的意见，努力营

造一个规范、公平的竞争秩序，决不是劫富济贫，而是要有利于三个通信企业的发展。”值得一提的是，电信重组还在进行之时，9月28日，工信部和国资委联合发出《关于推进电信基础设施共建共享的紧急通知》，通知明确要将“推进电信基础设施共建共享工作”“作为今后一段时期电信行业改革和发展的一项重点”，要求实行“一把手负责制”。这可以看作是对深化电信体制改革通告已经提及的“避免过度竞争和重复建设”的具体化，又表明工信部在电信重组进程中，建立健康市场竞争格局，建立和完善与之相适应的监管体制的同步推进。10月1日，中国电信正式运营CDMA，10月15日，中国联合网络通信有限公司成立，标志着电信重组改革在市场层面工作全部结束，12月22日，中国电信“天翼”品牌的发布则标志着全业务经营的启航。应该说，2008年进行的电信重组正如工信部副部长奚国华所评价的那样：“重组也是非常成功的”。但是，重组的成功只是新一轮深化电信体制改革的第一步，所确定的目标还未实现，还须将改革进行到底。然而，已经迈出的成功步伐已经预示着通信业以全业务支撑信息化发展的希望。

### 三、TD 进展与 3G 牌照发放。

这是新一轮电信重组改革所包含的重要内容，又是中国在移动通信技术领域带有里程碑意义的两个紧密联系事件即将进入市场的实质性步伐。TD 是我国第一个在世界通信技术领域具有自主知识产权的第三代移动通信技术国际标准，而发放包括 TD 在内的三张 3G 牌照，则是我国将国际先进通信技术应用于市场，实现从单纯依靠引进、消化到以自主创新技术提升通信网层次的突破。2008 年既有 TD “十年磨一剑”在奥运会上的一次精彩亮剑，又获得 TD 网络试商用重大进展。《关于进一步深化电信体制改革的通告》所确定的改革目标是，“发放三张 3G 牌照”……；自主创新成果规模应用，后续技术不断发展，自主创新能力显著提升；……”显然 TD 的规模应用和 3G 牌照发放成为改革目标的整体。从某种意义上说，TD 成熟也预示着 3G 牌照发放时期的成熟，同时，3G 牌照发放又能促进 TD 的发展。也许正因为如此，在电信重组和 TD 重大技术创新都取得阶段性成果的情况下，12月12日，工信部部长李毅中在国新办发布会上明确，今年底或明年初将发放 3G 牌照。对中国移动发放 TD-SCDMA 这个具有中国自主知识产权的牌照，对于新组建的中国联通发放 WCDMA 牌照，对于中国电信发放 CDMA2000 牌照。这无疑 2008 通信业的一件大事。

如果说经过近半年的重组进程，发放 3G 牌照所要求的运营市场新架构的前提条件已经具备，而 TD 阶段性成果又使得 3G 牌照发放水到渠成，那么，在全国经济工作会议后的第三天，工信部部长李毅中明确牌照发放时间，则体现了工信部以 3G 发展为契机，把通信业发展融入应对金融危机、扩大内需保增长、促进经济发展方式转变这一经济工作大局的决心。因此，李毅中在 12月19日召开的全国工业和信息化工作会议上说，以发放 3G 牌照、深化电信体制改革为契机，加快 TD 发展。加快 3G 网络建设，明后两年

预计完成 3G 投资 2800 亿元左右。可以说，3G 牌照发放后，新一代移动通信技术市场化再加上全业务运营格局，通信业将会以更多、更差异化的业务、服务支撑信息化，而具有自主知识产权的 TD 也将获得进一步发展，来自中国的 3G 国际标准也将有希望更快地走向世界。

四、互联网与“三网融合”。这两个与通信业有着紧密联系的信息化课题在 2008 年有着影响深远的进展。

我国电话用户正逼近 10 亿大关，而互联网用户也已接近 3 亿，互联网的普及带动新技术、新业务高速发展，正推动中国通信业实现转型。在最近一段纪念改革开放三十年的日子里，业界想起了许多互联网发展的数据。在这些鲜明对比的数据背后，则是互联网给人们带来交流、沟通、通信方式的改变，带来信息传播、获取方式以至思维方式的转变。2008 年 6 月 20 日，中共中央总书记、国家主席、中央军委主席胡锦涛来到人民日报社，通过人民网的强国论坛同网友们在线交流。他说：“网友们提出的一些建议、意见，我们是非常关注的。我们强调以人为本、执政为民，因此想问题、作决策、办事情，都需要广泛听取人民群众的意见，集中人民群众的智慧。通过互联网来了解民情、汇聚民智，也是一个重要的渠道。”11 月 20 日，人民网的人民时评说：“强国论坛折射出时代变迁”“从强国论坛到整个中国网络，到处都洋溢着民众的热情。中国的互联网虽然只有十几年历史，但它集中反映了改革开放以来在重视民情、尊重民意、采纳民智方面的巨大变化。”“互联网的出现，尤其网络论坛、社区的广泛开设，民情、民意、民声扑面而来，收集整理非常便捷，民众的意见在褒扬贤良、鞭挞丑恶、推动文明进步方面发挥着越来越重要的作用。”“它已成为社会进步的窗口，网络体现的民主化进程，网络演绎的政治文明程度，是任何人都无法否定的”。

当然，互联网也是把双刃剑。而应对互联网负面影响，2008 年又听到了法律的新声音。8 月 27 日《人民网》报道：“人大常委会建议立法追究人肉搜索者刑责”；有媒体还披露：12 月 22 日全国人大常委会审议侵权责任法草案，拟对网络侵权等与百姓密切相关的侵权行为作出规范。也许，信息化所必需的互联网将继续在现实与虚拟的不断规范中获得进一步发展，同时，信息化也在呼唤着通信网、互联网、广电网加快融合。2008 年 10 月 12 日党的十七届三中全会通过的《关于推进农村改革发展若干重大问题的决定》明确：“推进广电网、电信网、互联网‘三网融合’，积极发挥信息化为农服务作用”。

“三网融合”第一次写进党的全会文件。这是具有深远影响的一笔。信息化的滚滚浪潮最终是要冲决体制障碍和部门利益的樊篱。也许通信业以全业务支撑信息化进程将与推进“三网融合”交融于探索的过程中，为“三网融合”的体制突破与创新奠定实践基础。

五、抗击冰雪和汶川大地震的通信保障。这是不能不写进通信业 2008 历史的光荣记忆。

新华社 2008 年 2 月 11 日报道，“冰雪灾害，使我国通信业经历了第一次大面积通

信阻断”。但全国电信系统奋力“共擎沟通桥梁”。报道在列举电信抗灾第一线许多感人事迹后说：“连续工作，倒在工作岗位上的电信工人，没有豪言壮语，只认定这是自己的责任；交通中断，在刺骨寒风中拉线架杆的电信工人，没有任何犹豫，只认定这是自己的工作；千里之外，奔赴灾区赶去援助的电信工人，没有一丝倦怠，只认定协作就能胜利。”

5月12日，汶川发生特大地震。“汶川大地震是建国以来通信设施受损最为严重，抢修任务最为艰巨的一次”。6月5日，《人民日报》龚宣的文章《永不消逝的通信生命线》说：“面对突如其来的重大地震灾害，刚刚组建的工业和信息化部立即启动应急预案，全力以赴组织指挥抗震救灾通信保障工作，通信部门构筑起一条永不消逝的通信生命线，为救灾指挥、为抢救更多生命提供了有力的支撑和保障。”

作为国家通信和信息化基础设施的通信业，在以坚实网络物质基础支撑信息化的同时，广大员工的精神力量也必将撑起信息化灿烂的明天。

来源：通信信息报

[返回目录](#)

## 运营商全面开战：网络、终端、业务

电信重组打破了运营商经营范围的限制，3G发牌提供了不可多得的市场机遇，面对还处于高速增长的市场，2009年，无论是市场的主导者还是后进入者，都希望在新的时代改变传统格局，一场运营商之间的大战在所难免。

网络覆盖各有千秋

中国移动

中国移动目前正在超常规建设TD-SCDMA实验网，在一期10个城市的基础上，二期建设将TD-SCDMA网络覆盖扩大到28个省会城市。针对社会化业务测试和试商用过程中发现的问题，移动加大补点建设力度，提高了语音接通率，重点组织对互操作机制和双膜终端测试精度进行技术攻关，着力推动了TD-SCDMA和2G核心网的融合组网，全面采取TD-SCDMA和现有的2G网络平滑衔接和融合组网的方式，实现TD-SCDMA与2G号码的混用和资源共享，降低用户的使用门槛。目前，中国移动已经启动了10个城市的核心网改造工作，预计2009年初基本实现2G用户不换号、不换卡、不登记，只要换一个双膜手机就可以使用TD-SCDMA服务。

中国电信

中国电信自去年10月1日获得CDMA网络后，进行了两次招标工作。目前，CDMA网络覆盖范围从全国81个重点城市扩展到342个，基站数目由此前的8.8万个提升到13.3万个。同时，中国电信正在加大对CDMA网络国际漫游的方案制订和研究。目前，正在组织芯片、终端和系统厂家进行C网到G网漫游方案的实施。如果某个国家没有CDMA网络，只要和中国电信签署了C网G网漫游业务协议，用户可以和G网一样实现

所有全球无缝漫游。

#### 中国联通

在 C/G 两网共同运营时，中国联通的 G 网覆盖率远低于中国移动，截至目前中国移动 GSM 基站已达 30.7 万个，覆盖率高达 98%，而中国联通 GSM 基站只有 15 万个，覆盖率只有 84%。截至 2008 年 6 月份，联通已在全国 31 个省份、221 个城市，全面完成了 GSM 网络到 GPRS 升级。在 3G 发牌后，中国联通的发展重点将转向 WCDMA，但由于 WCDMA 的初期覆盖不会特别完善，因此 G 网的覆盖程度将影响 WCDMA 的使用效果。WCDMA 建设过程中也将采用与 GSM 平滑过渡的模式。目前，联通已计划在全国 7 个城市建立 WCDMA 试验网络，分别是上海、深圳、佛山、柳州、郑州、保定和无锡，每个城市计划建设约 100 个 WCDMA 基站。如无意外，首个联通 WCDMA 试验网计划在 2008 年 12 月 31 日推出试验。在获得 3G 牌照后，联通可立即启动大城市 WCDMA 网络规模建设。中国联通研究院副总工马红兵表示，WCDMA+HSDPA 的建网思路成为必然选择，北京、上海等重点城市直接部署 HSPA。预计中国联通 2009 年年中前完成大城市 3G 网络部署，年底前实现中型以上城市的 3G 网络运营。

#### 终端选择各具特色

#### 中国移动

在终端方面，中国移动正在重点解决手机质量方面存在的问题。用户对网络的投诉，大部分是由手机不能成功切换引起的。此外，还有一个两网没有融合，客户需要两个手机的问题。长期用两个手机很麻烦，所以两网没有融合，这个也是客观的原因。GSM 与 TD-SCDMA 两网融合在 2008 年年底可以基本可以完成，这将对 TD-SCDMA 的发展有很大帮助。不光是手机终端，还包括数据卡，也包括带有 TD 内置的微型电脑等种各样的新型产品的问世，都可以推动市场的营销。此外，中国移动为鼓励用户使用双模终端，将加大对 TD-SCDMA 的双模终端倾斜，优先考虑补贴成熟的双模终端。同时，移动希望终端厂家都能够参与到 TD-SCDMA 和 GSM 双模终端的研发和制造当中来，将 2G 与 3G 的双模终端作为今后终端生产的一种趋势。

#### 中国电信

由于有了中国电信的加入，CDMA 终端产业迸发出了新的活力。目前已经通过中国电信定制规范的手机机型有 30 多款，进入天翼公司定制库的有 200 多款，天宇、多普达、联想、夏新等传统 GSM 厂商也纷纷加入 CDMA 手机阵营。除了手机品种丰富外，中国电信还将考虑推出 CDMA+Wi-Fi 的 PC 客户端和手机客户端。Wi-Fi 是中国电信的重点战略产品，计划部署的热点可能高达 10 万个，涉及上海、杭州、南京、武汉、南昌等全国近 30 个无线城市建设。中国电信的 Wi-Fi 基于其具有绝对垄断优势的固网，在建设光网络与无线并进；由于数据业务依赖城域网，因此在与没有光纤骨干网络的中电华通、中国移动相比，不需要付费租用上游运营商的城域网，且能够保证带宽。目前，

中国电信拥有 760 万企业客户，2.2 亿固话用户，4300 万宽带用户。如果能把这些用户通过 CDMA+Wi-Fi 融合起来，并向他们提供数据业务，那么将是一笔不小的收入。

#### 中国联通

中国联通保留了原联通华盛的班底，其优势不仅是定制、采购终端，更为重要的是面向消费者的终端销售及客户服务。在终端选择上，向 HSDPA 的快速升级已经成为了一个最终的必然选择。目前，全球已经有 253 款支持 HSDPA 的终端上市，在产品线上也包括了手机终端、移动 PC、无线数据卡、HSPA 路由器等多种类型的终端。从运营情况来看，欧洲运营商将 HSPA 高速无线网络作为为用户提供宽带数据接入服务的基础，多数运营商都将无线数据卡作为重要的服务类型。同时结合高速的数据传输，提供手机电视、移动定位等等诸多增值业务。此外，WCDMA 建网后联通将具备 FemtoCell(飞蜂窝)部署的核心网条件，同时原中国网通 IP 宽带网已经覆盖北方大部分城市和南方部分城市，因此无论是网络承载还是网络架构，新联通部署 FemtoCell 的条件都已经具备。

来源：通信世界网

[返回目录](#)

## 运营商的转型信息服务商之变

自电信业宣布运营商重组以来，以下两件大事正式为运营商的“全业务平台”奠定了标志性里程碑：今年 7 月 27 日，中国电信宣布与中国联通签订了 CDMA 网络及业务收购协议。根据收购协议，中国电信将收购联通集团交割日（今年 10 月 1 日~11 月 30 日）之前所拥有和运营的全部 CDMA 业务，这意味着中国最老牌的这家固网运营商正式拥有了移动网络；10 月 15 日，中国网通红筹公司和中国联通红筹公司合并成立的“中国联合网络通信有限公司”在北京宣告成立，中国网通正式退市，而新联通从此横空出世。这标志着中国有史以来最大的资产交易项目和企业并购项目全部结束。如今，伴随着运营商之间业务交割和向全业务平台转型的顺利进行，人们对于电信重组的热议也终于可以暂停了。而转型的成功与否成为了中国电信运营商今后稳固市场、争夺用户的关键所在。

#### 电信之旅

2004 年 11 月，王晓初成为中国电信集团历史上的第二任总经理。当时，面对国内电信市场竞争日趋激烈，电信资费不断下降，而移动运营商实力的加强又让电信在用户数量和电信资费方面丧失了“大片河山”的窘境，这位前任中移动董事长在上任两个月后的在电信工作会议上第一次明确提出要让中国电信转型成为现代综合信息服务提供商。与这个转型思路不谋而合，电子商务作为一项综合信息业务，迎合了中国电信转型的要求，成为中国电信拓展业务领域，开辟增值服务的一个方向。王晓初曾经表示：“商务领航和号码百事通，就是我们转型的两大切入点。”2007 年，“商务领航”在各省分公司全面推开，很多企业因此而获得了新的生机，只要每月交几百至上千元不等的租用

费用，就可以享受思科、微软、惠普、联想等中外 IT 巨头的正版软件服务，而且不需软件升级另外付费。在中国电信转型的大局中，“商务领航”发挥了至关重要的作用。中国电信大力拓展电子商务市场，是为了更好地服务企业信息化，反过来又提升了中国电信的综合信息服务能力，加快了中国电信的转型步伐。对 CDMA 的收购，让中国电信加入了移动通信的阵营。尽管 1100 亿元的高价是否值得还在很大程度上有待商榷，而关于固网贬值带来的国有资产流失的争议也从未停止，但接手 CDMA 对中国电信而言既是它重整山河的信心所在，也可能是它对国家资产的大贡献之一。如何修复 CDMA 网络在国人眼中的形象、重新占据市场，需要中国电信至少数年的摸索时间。轰轰烈烈的 C 网招标不仅引发了诸多设备商的热情，也吸引了用户对 CDMA 的高度关注，而中国电信的信心也在不断的投入中放大：要让 CDMA 用户在三年内增至 1 亿。然而，也有重庆邮电学院、北京邮电大学的多位专家教授在不同的公开场合表示过：并不看好中国电信对 CDMA 的过度期许，认为中国电信目前最应该做的是巩固既有的固网用户，而不是盲目扩充用户数量，如果不在满足用户体验上多做努力，恐怕会重蹈中国联通的覆辙。

#### 网通的告别

面对移动通信和互联网新业务的巨大冲击，中国网通在 2003 年就意识到了转型的紧迫性，提出了宽带战略、奥运战略和国际化战略三大战略。2006 年，中国网通进一步理清思路，提出向“宽带通信和多媒体服务提供商”转型的发展战略。在电信运营商转型的大潮中，宽带是一个主要方向。不仅固网运营商重视宽带，移动运营商也给予宽带高度关注，其根本原因在于互联网技术的高速发展，增加了对带宽的需求。市场需求的多元化、个性化和综合化，决定了中国网通的宽带业务发展采用“接入+内容+应用+服务”模式，以实现宽带业务增长方式由外延式向内涵式的转变。在政务信息化方面成功中标国家电子政务网项目；大力推广视频监控产品；打造了广受欢迎的“宽带商务”品牌等等，这些都是中国网通在转型中做出的成绩。今年 4 月，中国网通正式启动的“视网计划”面向用户提供 P2P 软件“网视机”免费下载，这也是着网通朝互联网进军的一个重要事件。当时艾瑞咨询高级分析师张燕玲曾表示，移动替代固话效应使得固网运营商业绩持续不敌移动运营商，而“视网计划”是中国网通寻找新赢利点的表现，其向宽带发展和业务转型迈出了实质性步伐。网络视频市场的持续发展，将加速中国网通向宽带通信和多媒体服务提供商转型。这些中国网通当时的举措，都将成为新联通扩展综合服务优势的重点。

#### 融合：不仅仅是两张网络

当前的“全业务”的概念，早已超出前几年“固话加移动”的传统范畴。早在去年 11 月 27 日就传出过消息，中国电信已在杭州试点推无线宽带业务，试水“一号双网”，即 ADSL 与上网卡使用同一帐号，以便与原来的 ADSL 用户相衔接。这是固网运营商向无线宽带的首次进军。无线宽带此前似乎一直是移动通信运营商的专利，各种无线宽带网

如 CDMA1X、Wi-Fi 都是由中国移动和中国联通承建，而中国电信和中国网通尽管一直在做 WiMax 试验，也同时在研究 Wi-Fi 等，但并未宣称要正式开通业务。而此次固网运营商开通无线宽带业务，不仅表明了中国电信欲进军无线宽带领域的一种态势，更是为未来的 3G 无线业务积累经验以及品牌知名度。2008 年对于中国电信业来说有着不寻常的意义。对于中国电信行业未来转型的发展，在 10 月 23 日《互联网周刊》举办的“中国商业互联网十年领袖峰会”中的 3G 论坛上，来自咨询公司与电信专家的观点已经总结出未来电信业发展的五大趋势：电信行业将面临新的融合格局；电信技术演进更加关注客户需求；电信运营商转型关注效益和运营成本；电信企业社会责任进一步强化；信息化和工业化融合深入，IT 解决方案带动中小企业发展。

来源：《互联网周刊》2008 年第 21 期

[返回目录](#)

## 技术情报篇

### 【数据通信】

#### 无线宽带新技术全面上位

以飞蜂窝、NFC、Mesh 为代表的无线宽带新技术将成为 2009 年的新热点，并且遍及全业务运营中的 FMC 领域、移动支付领域以及无线城市领域。

2009 年，在我国 3G、LTE 乃至 4G 技术大行其道的同时，以飞蜂窝、NFC、Mesh 为代表的无线电新技术也将崭露头角，在全业务运营中的固定/移动融合 (FMC) 领域，移动支付领域以及无线城市领域都将成为新的“热点”。

飞蜂窝将成为推动全业务运营的“引擎”

2009 年是电信业重组后实现全业务运营突破的一年，而固定/移动融合 (FMC) 业务成为重要的发展方向。而飞蜂窝的出现将带来 FMC 业务前所未有的发展机会。

飞蜂窝是一种小型、低功率蜂窝基站，主要用于家庭及办公室等室内场所，为用户提供话音及数据服务。飞蜂窝具有低成本、低功率、单模终端以及易于使用等优点。飞蜂窝所采用的一系列关键技术，使其相比 Wi-Fi 更具竞争力。飞蜂窝即插即用，只要接通电源和网络，就能自动完成 IP 连接和 IP 分配，进行远程的自动软件升级、自动网络规划；具有多种接入控制功能。飞蜂窝将家庭有线宽带业务和移动业务进行有效融合，可充分利用已有的宽带接入资源，为用户提供 FMC 业务。

当前，全业务运营为飞蜂窝大规模商用提供了良好的外部环境。首先，飞蜂窝兴起之时，恰是全业务运营浪潮滚滚而来之际。再者，飞蜂窝是移动网络在室内的延伸，可与运营商原有网络设备无缝连接，不用更换手机，节省了大量成本。另外，新加坡率先推出飞蜂窝商用服务，拉开了大规模商用的序幕。因此，飞蜂窝在 2009 年必将成为促

进 FMC 和全业务运营的引擎。

#### NFC 技术引领移动支付业务规模突破

NFC 是利用 13.56MHz 频率作 10cm 以内近距离通信的技术，具有开放接口平台，可以对无线网络进行快速、主动设置；同时也是一个虚拟连接器，可服务于现有蜂窝网络、蓝牙和无线 LAN 设备。

2008 年底，GSM 协会发出了“Pay-Buy-Mobile”倡议，希望从 2009 年年中开始，手机将全面支持 NFC 功能，以实现非接触式移动支付。这一倡议得到了全球移动运营商的普遍支持，纷纷启动了基于 NFC 技术的移动支付相关试验。其中，英国 O2 于 2008 年 5 月份完成了 NFC 移动支付试验，结果显示：90%的参与者陶醉于手机配备的 NFC 移动支付功能之中，78%的参与者希望使用其他与 NFC 技术相关的手机应用。此次试验，揭示出人们对于是否支持移动支付应用，会成为影响用户手机购买行为的一大因素。其他国家一系列试验已经证明，消费者对移动支付服务的需求正在日益增长。

我国运营商同样是移动支付业务的热心拥护者，在 2006 年 6 月，由中国移动、诺基亚、厦门易通卡公司共同启动了 NFC 手机在中国的首个支付现场试验。2008 年，NFC 的商用在我国又有新的进展，中国银联携手 5 家银行在上海率先推出以 NFC 手机为载体的移动支付业务。2009 年 NFC 技术在中国实现移动支付业务规模应用的突破指日可待。

#### 以 Mesh 为核心技术的无线城市再次启航

无线 Mesh 网络(无线网状网络)也称为“多跳(multi-hop)”网络，其核心指导思想是让网络中的每个节点都可以发送和接收信号，解决了 Wi-Fi 网络可伸缩性低和健壮性差等诸多问题。无线 Mesh 网络具有网络自配置、自愈合、高带宽、高利用率、更好的移动漫游能力和端到端的安全连接等特点，无线 Mesh 技术的出现，代表着无线网络技术的又一大跨越，有着极为广阔的应用前景。

在我国，2008 年北京、珠三角、长三角等经济发达地区的“无线城市”建设实现了规模推进，并在一些区域投入运营。令人瞩目的是北京投入应用的“无线城市”项目，以及上海嘉定“无线城市”一期项目都采用了先进的 Mesh 网络技术，作为 WiMAX 无线城域网的扩展和补充。“无线城市”不但让消费者有更为具体的感知，对政府而言是推动城市信息化建设、提升公共管理效率的优秀工具，特别是通过政务商务、城市治安、应急联动、环境保护等政府和公共管理的应用而形成了示范效应。

随着 2010 年上海世博会和广州亚运会的到来，为长三角和珠三角地区的“无线城市”带来良好的发展环境，由于政府的强力主导，各方面也会倾注全力投入“无线城市”的建设。其他如天津、武汉、常德等城市也都提出了详细计划并建设了以无线 Mesh 为主的试验网。因此，2009 年将迎来“无线城市”的又一热潮，而 Mesh 网络优异特性将使其成为下一波“无线城市”的主导技术。

#### 运营商在新机遇面前的策略选择及地位

对于具有固网和移动资源的中国电信而言，全业务运营的竞争重点自然是 FMC。但目前中国电信已部署了相当规模的 Wi-Fi 网络，实现“万”量级热点覆盖。因此，仅将飞蜂窝定位在跟踪其技术发展动态，等待产业链成熟，适时作为补充通信方式投入商用的地位。另外，中国电信在 NFC 移动支付方面尚无具体动作，而在“无线城市”领域还是处于“看客”身份。

重组后的中国联通拥有比较平衡的移动和固定网络资源，使得在飞蜂窝的部署方面拥有非常便利的条件。在 3G 网络部署完成后，中国联通将具备部署飞蜂窝的核心网条件，而原中国网通 IP 宽带网络已经覆盖北方绝大部分城市，南方也有一定的覆盖网络。无论从网络承载还是网络架构来看条件都已经具备，中国联通将在以飞蜂窝为主流技术的 FMC 领域取得竞争优势。中国联通也会关注 NFC 移动支付技术与业务的发展，但要进入实际试验和应用尚有相当差距。在“无线城市”领域中国联通也无力进入主流行列。

中国移动是最青睐飞蜂窝技术的运营商，但是由于缺少固网资源，若发展“移动+飞蜂窝”困难重重。中国移动在 NFC 移动支付领域与国际巨头平起平坐，在国内更是独领风骚。在“无线城市”领域，中国移动以 TD 技术在厦门“无线城市”项目中取得成功，成为基础运营商进军“无线城市”的表率。但是，中国移动应研究 TD 与 Mesh 技术的结合，否则将在未来“无线城市”竞争中受到不利的影 响。

来源：国家无线电频谱管理研究所 何廷润

[返回目录](#)

## 09 年将成美国数字电视噩梦

### 1. 衰退仍将继续

2009 年全球经济形势依旧不见好转，美国公司将大幅削减预算，进行裁员；越来越多的企业倒闭、破产或被兼并。美国第二大图书零售连锁业者“博德思集团”（Borders Group）将申请破产保护，Barnes & Noble 将接管其一些连锁店。由于资本管理公司 Cerberus Capital 的克莱斯勒私募股权投资者争相将手中投票抛售，克莱斯勒将并入通用汽车。随着油价暴跌，财务压力剧增，石油行业将出现至少两次大规模兼并。

根据我们的预测，荷兰皇家壳牌将收购陷入危机中的英国石油公司，这在某种程度上避免了合并美国石油公司所带来的监管问题。另外，无线电话价格还会面临巨大压力，AT&T 等移动运营商的流动资金捉襟见肘。报业利润将继续下跌；像国际金融大亨乔治·索罗斯（George Soros）这样的亿万富翁或纽约市长迈克尔·布隆伯格（Michael Bloomberg）将领导一场拯救《纽约时报》的行动，到 2009 年底，《纽约时报》将归属于一个非营利集团。

### 2. 伯南克届满离任

美国当选总统奥巴马的国内支持率将持续下滑。布什政府硕果仅存的一些老臣将纷

纷选择离去。美联储主席伯南克表示，他的工作已经完成，一旦到 2010 年 1 月 31 日任期届满，他将离开美联储。尽管当前的经济衰退与伯南克关系不大，但仍会伤害他在奥巴马政府中的印象。另外他的个人声誉同样已经受损。伯南克将会被曾在克林顿政府担任财长的劳伦斯·萨默斯（Lawrence Summers）取而代之。

企业重组和兼并还将在全球范围内上演。加拿大将在劳动力流动和贸易上同欧洲建立更牢固的关系，以减弱因美国经济陷入衰退带来的负面冲击。加拿大还将加强同南面邻国的联系，与其他国家，尤其是中国签署更多能源合作协议。中国作为“金砖四国”之一，尽管国内经济发展速度放缓，但仍将继续在世界舞台上发挥主导作用。另外，弗拉基米尔·普京（Vladimir Putin）将杀个回马枪，重新担任俄罗斯总统。

### 3. 油价再次上涨

即使在未来几个月内跌破每桶 30 美元大关，油价在 2009 年再次上涨的可能性仍然极高。据分析，2009 年原油平均价格应该在 60 至 70 美元之间。石油输出国组织欧佩克将集体行动控制石油供应，此外，石油需求萎缩的程度也并不会达到投机者担忧的程度。当然，2009 年油价不太可能冲破 100 美元大关，原因就在于消费者对能源问题更高的关注度。随着资金短缺的国家向外国投资敞开大门（过去经济形势严峻时均采取这一策略），石油公司将继续投资于一些大型项目。促使油价再次上涨的另一个因素是：投资日用品不再是投机者快速攫取财富的理想选择。

### 4. 工人更富创造性

经济学家认为，企业将在 2009 年继续进行大规模裁员行动，失业率将突破两位数。这也就意味着，人们在对待工作机会问题上将变得富有创造性。随着失业者试图自立谋生和自主创业，自由职业者和小型企业势必如雨后春笋般涌现。此外，经济下滑也同样促使企业更加努力，同时让更多人走进研究院校。年轻人将选择继续留在大学就读，以安全度过这场风暴。

### 5. 奢侈品市场陷入低迷

有谁能够继续承受奢侈品？又有谁想成为奢侈品的主人？面对令人目瞪口呆的帐单，珠宝、麦式豪宅等奢侈品将淡出人们视线，勤俭持家的美德则将再次成为一种时尚。突然之间，使用优惠券购物成为一种趋势并因为新网络服务的推出得到加强，搭便车的现象也再次流行起来。在欧洲，盒装酒已因为价格太高被消费者“抛弃”，美国老百姓也将学习欧洲人的做法。现在，越来越多的美国人转向黑市筹集资金，同时疯狂购买打折商品。

### 6. 商业拥抱大政府

2009 年，政府将继续扮演商业人士掌上明珠的角色。在经济不景气的时候，山姆大叔仍旧是经济走向的最后裁定者。但这并不意味着，在如何控制行业发展以及如何创建“大而聪明的政府”方面，人们会爆发大量争论甚至是纷争。如果最终兑现诺言的话，

不良资产援助计划所提供的资金将超过 7000 亿美元。此外，奥巴马总统还将申请几千万美元援助资金并得到国会批准。这些资金大部分将流入私房屋主手中，航空公司和汽车零件制造商也将从中分得一杯羹。

#### 7. 数字电视做噩梦

美国各大广播公司将于 2009 年 2 月停止提供模拟电视信号，这将导致数百万美国人陷入黑屏恐慌，从而在在公众间造成混乱。虽然美国有关部门已经在教育宣传上投入了 10 亿美元，用以提醒美国人尽快作出调整，但据调查，大约有 4000 万受到模拟电视信号向数字广播转变影响的人，并没有意识到这种转变对他们来说到底意味着什么。美国政府正在给每个家庭发放 40 美元的补贴，帮助他们购买机顶盒。但是还有很多仍在使用模拟电视信号的人，根本不清楚他们使用的是哪种信号。

#### 8. 3D 大规模回归

虽然目前 3D 行业的发展并不景气，但是 3D 技术革新将会慢慢兴盛起来。计算技术公司 NVIDIA 在今年把过去在台式机上才有的真实的 3D 效果推向市场，更多电影院将拥有 IMAX 银幕。消费者还将通过这种银幕观看詹姆斯·卡梅隆 (James Cameron) 执导的三维影片《神之化身 (Avatar)》。擅长讲故事的导演卡梅隆从 2004 年便开始为拍摄该片这部 3D 影片和游戏做准备。

#### 9. 消费者反击

捉襟见肘的美国消费者可能对美国国会抱着很大希望，期望国会议员们会支持人们抵制从信用卡资费到抵押单据，再到无线公司收取高昂短信费用等领域的欺骗行为。美国议会 9 月通过的“信用卡持卡人权利法案” (Credit Cardholders' Bill of Rights) 等立法，将会更容易通过美国民主党控制下的国会，由奥巴马签署。

#### 10. 房地产市场将最终“触底”

政府调整下的超低抵押贷款利率将帮助扼杀“节约”美德，并最终促使我们再次购买住房。2009 年的房价将继续保持低迷态势，原因在于：将住宅撤出市场的人突然将其摆上货架之后，他们并未发现消费者表现出很强的购买欲望。据分析，住宅价格在 2009 年底仍保持下滑趋势。价格下跌对于一些人来说意味着困扰，但对于其他人来说，这却是出手购买的黄金时机。截止到 2010 年初，市场信誉和信心将得以重建，聪明的投资者自然愿意看到房地产市场开始恢复生机。来源：新浪科技

[返回目录](#)

### 【终端】

## 全球移动联网终端数突破 40 亿部 LTE 成为明确的技术方向

近日，3G 美国无线行业协会宣布，全球移动设备连接数量 12 月历史性地突破了 40 亿大关。这一数字占到整个世界人口总数的 60%。

3G 美国协会总裁 ChrisPearson 表示：“第三代移动通信技术继续向前发展，GSM 运营商现在已经明确了迈向 LTE 的发展方向。除了成为 GSM 运营商的选择外，LTE 也是 CDMA 运营商的一种技术选择。”市场研究机构 Informa 则认为：“拉丁美洲和加勒比地区移动用户数继续稳步增长，年增长率为 16%。”

3G 无线用户的数量继续增长。目前，全球 3G 用户数接近 4.15 亿，3G 市场 77% 的份额被 UMTS/HSPA 网络占居，这种网络连接数为 3.2 亿，其余 9500 万为 CDMAEV-DO 网络。UMTS/HSPA 商用网络数量已经增长到 258 个，有 100 多个国家采用了这种技术。

Pearson 指出：“HSPA 和 HSPA+在现在及其不久的将来会继续成为一种有力的无线竞争技术。最近，一些 HSPA+项目颇令人兴奋，比如澳洲电信的报告称，HSPA+理论下载速度可达 21.6Mbps。3G 可以适应目前的用户带宽需求，而新兴的 LTE 技术则为我们提供了未来发展的明确道路。”来源：人民邮电报

[返回目录](#)

## 【视频通信】

### IPTV：定位中高端寻求差异化

IPTV（交互式网络电视）作为运营商重要的固网转型业务，其发展过程一波三折，现实发展规模并未能承载起业界对其美好的期望。据赛迪顾问数据，截至 2008 年第三季度全国 IPTV 用户数达到了 205.4 万，和 8000 多万的宽带用户数相距甚远。IPTV 发展缓慢一部分原因和过去存在政策限制有关，但是在今年《关于鼓励数字电视产业发展的若干政策》发布后获得了很大的改善。面对这种情况，IPTV 想要获得更好的发展，就要在差异化的内容应用上下工夫，和数字电视和谐共存。

#### 创新应用促进发展

IPTV 甫一出现就以时移、点播功能受到了大众的关注，可以说 IPTV 本身就是运营商业务创新的代表。IPTV 想要进一步拓展市场空间，应该在应用创新方向上努力，其中上海模式是典型标杆。

上海电信和上海文广通力合作，借助 IPTV 业务平台不断推出新业务，获得了用户的认可，目前用户数已经超过了 70 万。

上海文广百视通首席运营官李怀宇表示，2008 年是 IPTV 产业内容创新的关键年。百视通完成了历史上首次用 IPTV 全程转播奥运会。北京奥运会期间，观看 IPTV 的用户数每天保持在 60 万左右，开机率突破了 70%。百视通多视窗转播上海斯诺克、网球大师杯，在国际上也属首次，用户对多视窗 IPTV 点击率达到 100%。百视通还探索将 IPTV 打造为“电视门户”并取得了进步。

上海电信除了在内容上不断创新之外，还对用户界面、互动反应速度等做出了改进。了解到上海 IPTV 的首页菜单相比以前，不仅导视内容更为丰富，而且色彩、清晰度也

大为改善。在 IPTV 的购物、游戏、教育等互动栏目中，显著提高了响应速度，让用户在互动时感觉更流畅。

正是由于不断改进的业务体验和不断丰富内容才造就了上海的成功，其他发展状况好的地区也是通过创新才获得成功。

比如安徽电信在 IPTV 党员远程教育平台的基础上，和安徽省司法厅共同开展了普法宣传教育信息项目，这既为 IPTV 行业应用提供了一个新的业务方向，也为拉动宽带增值业务整体发展提供了新的思路。2008 年 11 月份，该项目在安徽亳州、铜陵正式实施，全省普法教育项目试点工作也已经启动。这样不仅充分提高了党员远程教育站点的利用率，而且让安徽电信以内容为突破口实现了 IPTV 升级，打破了 IPTV 内容匮乏的棘手问题，有利于今后的市场推广。

此外，设备商不断创新 IPTV 系统平台应用领域不仅可以促进 IPTV 的发展也让自己的产品获得了更好的应用空间。比如 UT 斯达康就借助其奔流 IPTV 系统平台，推出了视频监控、联网视频广告等应用。

可见，IPTV 想要找到自己的生存空间，就不能放弃在内容、应用方面的不断创新。

与数字电视互补共存

探讨 IPTV 的发展就不能不说到它的最大“对手”——数字电视。其实 IPTV 只要找到自己的合理定位，完全可以和数字电视和谐共存，两者可以是一种互补的关系。

上海文广百视通副总裁李川认为：“数字电视和 IPTV 各有各的优势，并不是说谁要取代谁。我认为两者的服务对象是不一样的，是一种互补的关系。从市场的大小来讲，数字电视比 IPTV 大，主要原因是有国家政策支持，而 IPTV 则基本上是靠产业的自主行为在做。另外 IPTV 针对的客户是中高端人群，也没有必要让 IPTV 做普遍性服务。”

数字电视实际上是由国家广电总局主导的全国电视网络的全面数字化升级改造，带有普遍服务的意味，需要服务大众。而 IPTV 则主要是由电信运营商来运营，更多的是被看做是运营商的一种创新业务，有内在的赢利性要求。数字电视面对的是普通大众，而 IPTV 主要关注中高端用户，两者在定位上是有所区别的。

同时在业务形态上，数字电视大多数还是直播业务，互动性较少，而 IPTV 则相反，更强调互动性。从实际发展状况来看，很多 IPTV 用户并没有把数字有线电视停掉，而是日常节目收视主要使用有线电视，而点播和互动节目则会使用 IPTV，在 IPTV 上利用点播收看电视剧，收视体验比网络视频更好。

数字电视可以说是“自来水”，是普遍服务、公益服务；而 IPTV 则是“桶装水”，满足个性化、高端化服务。人们不会因为家中有“桶装水”而放弃“自来水”。

此外，事实上 IPTV 对数字电视产业的服务质量提升也发挥了“鲶鱼效应”，IPTV 对促进全国有线网络双向改造和有线数字化发展的作用是正面的，并推动了我国“三网融合”的发展。

期待差异化发展模式

IPTV 除了要在内容上不断创新之外,也需要在商业模式上走出一条不同于数字电视的道路,实现差异化发展。来源:中国电子报

[返回目录](#)

## 视频会议系统成为智能会议时代的标志

传统的会议时代,会议室只是保持和发挥着它本质的功能,保证与会人员在—个相对不受干扰的环境中开会,与会议人员相互之间通过面对面的交流实现业务以及决策的达成。在这样传统的会议方式中需要了解大量的业务背景资料,因此在会议前或会议进行过程中,会议组织者都要给大家发放纸质的会议资料,供大家了解与分析。对于重要的决策会议,会议必须配置专门的会议纪要人员,严格记录会议中的相关言论。直整个会议过程中,无论是现场的组织、会议资料的印刷与分发、会议记录与整理等等工作,都要手工完成,无论是会前、会中、会后,都有大量繁杂的工作需要准备与完成,同时也需要许多的人力、精力。

上世纪 80 年代,投影机开始陆续进入了会议室,成为了办公会议的首选设备之一。电脑、投影机与投影幕布的使用,为人们在沟通过程中的信息提供了极大的便利。随后,电子白板也作为辅助表达的沟通工具来到了会议室。在显示的基础上,更迈进了一大步!同时也改善了人们交流的方式,在一定程度提高了会议的效率。

随着信息化的发展和信息技术的进步,当获取及传递个人信息的辅助工具(如电脑、手机等)得到不断完善的同时,基于群体间信息互动交流的信息化辅助工具也得到了史无前例的进步。多人会议沟通效率提升的辅助设备正被越来越多的人所接受、认可和广泛使用,会议室辅助会议设备正朝着越来越智能的方向发展。

视频会议系统成为智能会议时代的标志。随着视频会议的普及,用户在拥有高质量产品的同时还能减少企业的成本方面有了更大的要求。技术的进步,产品不断升级和完善,应用形式多样化,以视频会议系统与平台为基础的应用将会越来越普及,市场和应用也正在发生变革。

腾商视频会议系统是一套专业的软件视频会议系统。利用普通的个人电脑、摄像头、耳麦进行基于 Internet 的虚拟会议。与传统硬件解决方案相比,腾商视频会议系统是纯软件的解决方案。无需投入高昂的成本,就能够实现高质量、高可靠性的音视频通讯、文档共享、远程会议管理等多种智能化会议功能,有效地节约时间和经费,提高企业的工作效率。

在一般会议中,视频会议系统的使用能够大大提高会议的沟通效率并降低会议成本。在一些特殊行业的应用中,视频会议系统与行业的业务需求紧密结合后,还能为业务研讨、应急决策、指挥部署、宣传展示等提供一个高效的业务平台。

视频会议系统为会议室提供了一个高效易用的可视化辅助交流工具,更为会议室的

智能化发展开辟出一条崭新的道路。来源：投影时代

[返回目录](#)

## 【运营支撑】

### 东方通信签署 4880 万元地铁合同

本报讯近日，东方通信(600776)与杭州市地铁集团有限责任公司签署了杭州地铁1号线工程专用通信系统II标项目合同，公司将为1号线提供基于TETRA数字集群的专业无线通信解决方案，合同总金额为4880万元。1号线计划在2011年12月30日全线建成通车。来源：证券时报

[返回目录](#)

### 从“山寨”手机电视看信息化

从十年前的“电脑网络世界周刊”，到今天的“网络专刊”，本报在信息化建设和信息技术创新领域的报道，已走过了十年。十年后的今天，中国已成为全球最大的电子信息产品制造国，中国信息化水平已经有了长足的进步，网民和电话用户规模均已跃居世界第一，电脑进入千家万户，电子政务、电子商务、远程教学、数字娱乐更加普及。但在信息技术产业的一些领域，也出现了创新后继乏力、低价竞争的局面，有舆论认为，这个产业已经变成传统产业。

2008年，尽管信息技术产业的增速放缓，但各界专家学者形成了一个共识：信息技术产业仍将长期保持相对其他产业较高的增速，信息技术作为一种不断创新的通用型技术，仍是传统产业升级、转型的不竭动力，工业化、信息化“两化”融合大有可为。在我们所处的信息时代，信息技术是衡量一个国家或地区综合国力、国际竞争力和现代化程度的重要标志，国家信息化能力的竞争，将是综合国力竞争的主要内容。

如此看来，我们报道信息技术创新和信息化建设，报道以网络文化建设与管理为载体的社会主义核心价值体系建设，报道中华和世界优秀文化信息资源的开发利用，便抓住了处在新的历史起点上我国经济、政治、文化、社会发展面临的共性问题，便把握住了实现科学发展、全面建设小康社会的核心驱动力。

那么，在新的一年里我们应该如何改进报道工作呢？回答这个问题之前，让我们先回顾一下发生在2008年的“山寨”产品和手机电视两起与信息化相关的事件。

“山寨”电子信息产品在2008年受到社会舆论的广泛关注，相关政府部门无所作为，“山寨”现象甚至有向其他领域扩散之势。“山寨”产品泛滥是我国特有的一个现象，在信息技术领先的发达国家没有这样的现象。“山寨”电子信息产品的泛滥，表面上为消费者提供了更为丰富的选择，似乎是一场属于小企业的发明创造大狂欢。事实上，几乎每一件“山寨”产品的背后，都有一个或几个被侵犯知识产权的企业。“山寨”产品不过是产业链末端的同义反复，它的泛滥，不过是过剩的低水平加工产能的畸形释放。

如果任由“山寨”现象蔓延，结果必然是坚持自主创新的企业大面积凋零，必然是越来越多的中国企业在低附加值加工的道路上越陷越深，科学发展、转变增长方式将沦为空谈，明天的中国谁来从事科技发明创造？谁来担当提升国家信息化能力的重任？

手机电视是另一个意味深长的话题。CMMB 是一种中国人制定的用手机看电视的技术标准，它的产品在北京奥运会上大放异彩，数十万手机用户通过它观看奥运电视直播。但很多人不了解，由于体制上的障碍和政府部门的干预，CMMB 技术险些夭折。后来，国家广电总局强力介入，主导了 CMMB 产业链的形成。今天，CMMB 网络正在全国铺开，一个全新的移动式视频媒体空间正在形成。CMMB 产业链的形成，是政府引导与市场机制相互作用的结果，是社会主义市场经济条件下政府转变职能的一次成功探索。来源：光明日报

[返回目录](#)

## 消息称三大运营商明确 WLAN 设备须支持 WAPI

在 5 日举行的一家 WAPI 芯片企业的发布会上，WAPI 产业界相关人士介绍说，目前三大运营商明确 WLAN 设备须支持 WAPI 功能，这使得地方运营商目前曲线推荐 WIFI 手机及套餐的做法存政策风险。

WAPI 是国产无线局域网标准，WIFI 是国外无线局域网标准，由于 WIFI 存在着不安全、有潜在专利费风险等问题，一直没有成为我国推广的标准，我国明确的是将 WAPI 作为国产无线局域网标准。

不过，由于 WIFI 产业更成熟，不少运营商实际上已经大量建设了 WIFI 网络。尤其是中国电信目前希望在其 CDMA 天翼手机中实现 WIFI 上网功能；而中国移动部分省市推出的套餐中含赠送一段时间的 WLAN 上网，这些省市的客服人员明指就是赠送手机 WIFI 上网时间。这已引起巨大争议，由于 WIFI 手机不能取得工信部入网许可证，中国移动部分省市推出的 WIFI 套餐甚至被戏称为只有水货手机才能使用。

此次，据介绍，中国移动、中国电信和新联通等电信运营企业标准中已明确要求 WLAN 设备必须支持 WAPI 功能。

同时，对于 WAPI 产业链的成熟度，WAPI 产业界表示，WAPI 已在 2008 北京奥运会等大型示范项目中获得成功应用，达到了规模商用要求。在此基础上，联盟及其成员厂商还推出了重点面向运营商的 WAPI SOM 系列解决方案，该方案除能提供完整的 WAPI 建网策略之外，还能满足现有 Wi-Fi 网络和设备向 WAPI 的平滑过渡要求。

WAPI 产业界显然想以此证明 WAPI 不仅技术更先进，而且能够正式替代 WIFI 商用，以便获得运营商支持。来源：新浪科技

[返回目录](#)

## 市场跟踪篇

### 【数据参考】

#### 通信设备业：3G 投资提升行业景气度

2008 年前 11 个月，国内通信行业固定资产投资达 2157.5 亿元，同比增长 14.9%，其中，11 月当月投资 307 亿元，较上月增长了 127 亿元，为全年最高。11 月是中国电信接收 C 网后的第一个月，也是联通网通合并后的第一个月，投资随即紧锣密鼓地展开。预期 2008 年全年运营商投资将达 2600 亿元，12 月仍是投资高峰月，投资超过 400 亿元，从而有利支撑通信设备业业绩的提升。

#### 今年移动网络投资同比增长 26.8%

在运营商重组方案出台后，各运营商均发布了自己的投资计划：

2008 年 8 月 13 日，中国联通发布公告称，将在未来两年投入 1000 亿元建设 WCDMA 网络，预期 2009 年及 2010 年投资分别为 450 及 550 亿元。

在 11 月 25 日举办的“第九届中国无线移动通信国际论坛”上，中国电信副总裁冷荣泉表示，中国电信计划未来 3 年内投资 800 亿元改造 CDMA 网络。据我们的预计，实际投资额将大大超过此数，预计 2009 及 2010 年投资额分别为 480 及 450 亿元，2009 年是投资的最高峰。关于固网投资，我们维持之前的判断，即中国电信将大规模压缩固定网络投资，除了不再投资小灵通网络之外，随着小灵通用户的逐步离网，运维投入也将相应减少，目前只保证日常的运维投入及宽带和增值业务投资。节约下来的资金将用于支持 CDMA 网络的优化及扩容。

中国移动在接收铁通之后，相关固网投资会有所增加，2007 年铁通资本支出为 59 亿元，2008 年前 9 个月资本支出仅 14 亿元，同比下降 60%，预计中国移动接手后投资将有所恢复，将达到 70 亿元，2009 年投资预计将提升到 80 亿元，主要投向宽带接入领域，之前中国移动在一些地区也开展了宽带接入业务。TD 网络二期招标已经结束，涉及 300 亿元投资，主要在 2008 年实施。预计 2009 年 TD 招标 3 期网络建设投资将达到 500 亿元，预计将跨 2009 及 2010 两年。我们预计中国移动在 GSM 网络上的资本开支会停止增长，一是中国移动 2G 网络目前基站数量高达 35 万个，已基本覆盖全国主要区域，二是 TD 网络将是发展的重点，新区域覆盖将优先考虑 TD 网。综合预测，中国移动 2008 至 2010 年网络投资将呈现稳步走低的态势，投资额分别为 1080、1060 及 1000 亿元。

综合以上数据，我们预计 2009 年电信行业总体投资将达 3045 亿元，同比增长 16.7%。其中，移动网络投资达 2320 亿元，同比增长 26.8%。巨大的投资，将利好相关通信设备业上市公司，特别是涉及移动网络的系统设备商及配套设备厂商。

### 共建共享方案对设备业负面作用有限

工信部在9月发布的《关于推进电信基础设施共建共享的紧急通知》中要求三大运营商共享铁杆杆路以及基站资源，市场忧虑会带来运营商投资的减少。我们认为，其对运营商投资会有一定影响，但负面作用有限。

目前弱势运营商如联通、电信网络质量相对移动仍劣势明显，移动、联通、电信基站数量之比为35:15:8。中国移动达到目前的网络质量，是依靠长期大规模的资本支出完成的，即使在网络质量已经十分完善的2007年，其在G网领域的投入也达到1051亿元。这种投资规模是其他两家运营商难以企及的，也注定联通、电信在网络建设上的投资很难“节约”，因此，共建共享不会减少运营商投资额。

节约下来的基建投资能够转移到设备投资中。基站、杆路共享，涉及更多的是基建方面的投资，基建设施共享带来的投资节约能够缓解弱势运营商资金压力，加速网络设备投资速度。而且，基站设施共享将部分缓解基站选址问题，有利于加快弱势运营商网络建设速度，从而提高设备商出货量。

电信行业投资预测(亿元)

	2007	2008E	2009E	2010E
<b>新电信</b>				
固定网络	491	400	350	300
同比增长	-18.5%	-12.5%	-14.3%	
CDMA网络	70	200	480	450
同比增长	185.7%	140.0%	-6.3%	
合计	561	600	830	750
同比增长	7.0%	38.3%	-9.6%	
<b>新联通</b>				
固定网络	296	260	240	204
同比增长	-12.0%	-7.7%	-15.0%	
GSM网络	232	350	480	520
同比增长	-6.0%	37.1%	8.3%	
合计	527	610	720	724
同比增长	15.7%	18.0%	0.6%	
<b>中国移动</b>				
固定网络(原铁通)	59	70	80	90
同比增长	17.8%	14.3%	12.5%	
GSM网络	1051	1080	1060	1000
同比增长	2.8%	-1.9%	-5.7%	

TD 网络	33	200	300	360
同比增长	498.8%	50.0%	20.0%	
合计	1144	1350	1440	1450
同比增长	18.0%	6.7%	0.7%	
其他	47	50	55	60
总投资	2279	2610	3045	2984
同比增长	14.5%	16.7%	-2.0%	
移动网络				
移动网络投资	1386	1830	2320	2330
同比增长	32.0%	26.8%	0.4%	

[返回目录](#)

### 三年内建成 1 亿 TD 用户网络

工业和信息化部副部长娄勤俭日前要求,大唐电信集团应全力支持运营企业,坚定不移地加快 TD 产业化和市场化的工作,特别是要集中资源,保障中国移动在三年内建成全国范围内最大的 3G 移动通信网络,要能满足超过 1 亿用户的通信需求。

娄勤俭在讲话中指出,TD 原创技术产生于大唐,TD 的后续技术发展也要依靠大唐。只有掌握有效技术,才能在标准中有发言权,这也是大唐发展的机遇所在。随着 3G 牌照的发放,工信部将会同国家有关部门,逐项落实对 TD 发展的政策扶持措施。

他还强调,TD 要发展,一定要把产业界的积极性调动起来,国家要综合各方面因素提出 TD 的发展目标,企业根据自身的发展提出自己的运营目标。要推动核心芯片、终端与测试设备的产业化,加强增强型技术产业研发,支持运营商全力做好二期网络的建设,扩大网络覆盖,明确市场定位,丰富业务应用,实现大规模商用。

对大唐电信集团 2009 年的工作,娄勤俭对大唐电信集团提出了三项要求:一是保障中国移动在三年内建成全国范围内最大的移动通信网络,要能满足超过 1 亿用户的通信需求;二是要加大技术创新力度,做好国家重大科研项目的组织实施,加大 TD 后续技术和标准的研发力度,确保 TD 后续技术与标准在持续演进中保持领先;三是要深化企业改革,建立现代企业制度,进行内外资源整合,实现降本增效,增强企业核心竞争力。

大唐电信集团董事长兼总裁真才基也提出了大唐电信集团 2009 年要重点做好的三项工作:一是围绕市场,创新商业模式,将技术优势转换为市场优势,要加大产业布局调整力度,打造产业链协同发展平台,要落实资本运作规划,促进产业发展,改善公司治理,提升企业价值;二是根据集团“十一五”战略规划,紧紧围绕主业,全力以赴,实现产业在公网、行业信息化和特种通信三个领域跨越发展;三是全面推进精细化管理。来源:中国证券报

[返回目录](#)

## 中国移动用户突破 4.5 亿依然保持绝对优势

日前，国内三大运营商相继发布了 11 月运营数据。仅从用户数上来看，中国移动依然保持着绝对优势，三大运营商间的差距再度拉大。

数据显示，中国移动继续保持着高速增长势头，11 月净增用户 687 万，尽管与 10 月 719 万户的增长相比略有下降，但该公司的用户总数已经突破了 4.5 亿。

尽管近几个月来的增长速度有所放缓，但中国移动的用户数仍然处于净增长状态。今年前 11 个月，中国移动用户数已累计实现了 8084 万的增长。分析人士指出，由于拥有国内最大的手机用户群，中国移动可以通过降价进一步扩大优势。

内部整合趋于尾声的中国联通，在 11 月实现了手机用户和宽带用户的双增长。具体来看，该公司 11 月 GSM 手机用户数净增 99.6 万，总数已经接近 1.33 亿；在此期间，中国联通宽带用户数增加 23.4 万至 2543.8 万。与之相反的是，中国联通的固定电话用户再度减少了 152 万，总用户数已降至 1.05 亿。

为了更好地实现全业务运营，12 月中旬，联通上市公司宣布，以人民币 64.3 亿元的价格，收购与联通集团和网通集团核心业务相关的业务和资产。中国联通董事长兼 CEO 常小兵指出，通过此次收购，公司将成为在内地全部地域内开展全业务经营的电信运营商，并有效避免了公司与主要股东的内部竞争，减少了关联交易。刚刚借“天翼”业务杀回移动市场的中国电信，则面临着 CDMA 用户的继续流失。数据显示，中国电信 CDMA 用户数 11 月小幅减少 43 万至 2797 万，较 10 月份 69 万用户的流失略有好转。随着“天翼”业务在全国范围内的推广，中国电信的 CDMA 用户应该能在今后一段时间内实现快速增长。

在固定电话方面，中国电信 11 月再度出现了 151 万用户的流失。今年前 11 个月，该公司固话用户数累计减少了 996 万户。中国电信指出，除了市场竞争加剧，公司加强管控对低端用户的营销投入也导致了固定电话用户出现负增长。

有分析人士指出，与竞争对手相比，中国电信在网络、业务、市场及用户类型结构方面具备一定优势，其拥有国内最大的宽带接入及固定通信网络，3G 技术制式较为成熟，并在家庭用户和企业用户之中树立了领先的业务。

从目前的情况来看，随着电信重组和未来 3G 牌照发放的临近，国内电信市场的全业务竞争已经开始启动。工业和信息化部部长李毅中日前表示，国内 3G 牌照将在今年年底明年年初发放，明后两年预计向 3G 投资 2800 亿元左右。为此，三大电信运营商都在加速试点，以抢占 3G 市场的先机。来源：北京商报

[返回目录](#)

## 我国通信设备出口敲警钟：去年前 11 月增幅放缓

根据工信部的统计，我国去年前 11 个月，我国通信设备产品出口增幅比去年同期

下降 5.7 个百分点，业内预计，我国通信设备产品出口将开始面临困境。

痛击称，1-11 月，通信设备产品出口 804 亿美元，同比增长 16.5%，增幅比去年同期下降 5.7 个百分点。1-11 月，通信设备产品进口 174.28 亿美元，同比增长 0.44%，增幅比去年同期回升 5.5 个百分点。

通信业发展与国民经济增速的减缓密切相关。目前，全球主要地区的情况与我国类似，通信业在 GDP 中所占比重都是 7% 左右。但是，部分通信设备企业近期公布的财报正显示出了金融冲击波的威力，北美和欧洲地区的一些经济情况不乐观的客户已大幅削减了其在固定和移动业务上的资本支出，导致这些设备企业销量大受影响。除了企业、行业的支出缩减，消费者的消费欲望在下降，个人消费支出也在缩减，这无疑进一步加剧了通信业的困境。

业内预计，2008 年我国通信设备产品出口在绝对值上还能有大幅增长，但在 2009 年增幅将同比大降。来源：新浪科技

[返回目录](#)

## 【市场反馈】

### 3G 市场今年投资有望超 3000 亿

国务院同意发放 3G 牌照的消息，无异于给整个通信业注入了一针强心剂。近日，中金公司在最新研究报告中指出，今年将成为国内电信投资的高峰年，仅 3G 市场的投资额就有可能超过 3000 亿元。如此高额的投资对于应对金融危机、拉动经济将具有重要作用。

根据各运营商未来两年的初步计划，三大运营商今年在 3G 上的投资将达到 1350 亿元-1650 亿元，其中 TD-SCDMA、CDMA2000 和 WCDMA 的投资将分别达到 250 亿元、500 亿元和 600 亿元。另外，中金公司电信分析师预计，3 张网络的手机补贴费用可能分别在 80 亿元、200 亿元和 100 亿元左右。来源：北京晨报

[返回目录](#)

### 智能手机：激烈竞争凸显魅力

在移动互联网应用蓬勃发展的今天，您是否还在使用一部没有操作系统的手机？如果答案是肯定的，那么请更换一部智能手机，把它当作您新年新计划的头一项吧！纵观 2008 年的全球手机市场，从 iPhone 智能手机到基于 Android 平台的智能手机，再到老牌的采用 Symbian、WindowsMobile 操作系统的智能手机，各个阵营之间的激烈角逐，层出不穷的款式丰富了用户的选择，又让一股无法阻挡的“智能风”席卷了全球。这股“智能风”，在即将到来的 2009 年将会愈演愈烈。

智能手机市场的繁荣，得益于移动互联网业务的蓬勃发展。根据 AdMob 对 2008 年 11 月的数据统计结果，智能移动设备在移动互联网流量中的获取比例已经从 22.4% 快速

上升到 31.4%，而半年前这一数字仅为 7%。由于越来越多的移动互联网流量将通过移动终端获得，这为配备了操作系统、可安装各种应用软件、实现移动上网和各种数据业务的智能手机，开辟了广阔的发展空间。

来自非传统电信行业的苹果和 Google，是搅动 2008 年智能手机市场的两大强劲力量，最终激发了整个智能手机市场的加速发展。苹果的 iPhone 凭借着电信业前所未有的、业务与终端捆绑的 ipod 文化和体验，一经面市便引发了全球时尚人群的追逐。而且，iPhone 在全球采取了运营商定制的模式，实现了运营商、终端制造商之间的双赢。在 2008 年里，iPhone 手机迅速地遍及了美国、欧洲乃至亚洲市场。如果按照对移动互联网流量的分成来排名，苹果公司仅次于诺基亚而位于亚军，占据了智能移动设备中 20% 的流量。

Google 致力于推行基于 Android 平台的智能手机，也在 2008 年迎来了第一款商用终端——联合移动运营商 T-Mobile 以及中国台湾制造商 HTC 共同推出的 G1。与此同时，Google 希望通过成立开放手机联盟这一战略来实现 Android 平台在智能手机中的普及。伴随着三星、摩托罗拉、索尼爱立信以及华为等企业对于 Android 平台的支持，2009 年将有更多款的 G 系列手机面市。

智能手机按照操作系统的排名，正在伴随着新参与者的加入和竞争的激烈而发生变化。2008 年第三季度，Symbian 的份额为 49.8%，首次跌至 50% 以下。据 Gartner 预测，其市场份额明年会继续下降，不过依然会保持其领先优势。苹果 iPhone 所采用的 Mac 操作系统，已经在市场份额上超过了 Windows Mobile，直逼 Blackberry 所使用的 RIM 系统，成为全球第三大智能手机操作系统。由于采用 Android 平台的 G1 手机在今年 9 月才刚刚推出，因此其市场表现仍需时间来检验。

在全球遭遇金融海啸影响时，尽管整个手机产业并不能幸免，但是智能手机却能够实现“逆市上扬”。一方面，智能手机的价格在激烈的竞争中呈现出下降的趋势，逐渐接近普通手机，这是其实现优异市场表现的最关键因素；另一方面，配合全球移动运营商的移动互联网、3G 等数据业务发展策略，在移动运营商进行定制、提供补贴的机型中，智能手机的比例正在不断上升。因此，尽管市场调研公司 IDC 预言 2009 年全球手机市场将会陷入低迷，总出货量将会下滑 1.9%，但智能手机在 2009 年总出货量将会增长 8.9%。事实上，今年第三季度的拉丁美洲已经呈现出这一特点：尽管整个手机市场出现了下滑，但是主要得益于苹果的 iPhone 3G 在该地区多个国家的推出，智能手机却大幅上涨了 56%。来源：通信产业报

[返回目录](#)

## 中国普天承建湖北 TD 网

从中国普天获悉，湖北移动近日已与中国普天签订了 TD-SCDMA 项目合作协议，并宣布明年 6 月前在武汉展开 3G 业务试商用。这是中国移动 TD 二期网络最早动工的地区

之一。

在去年 12 月 22 日的中国移动 TD 产业链大会上，中国移动与所有 TD 系统设备厂商签署了协议。时隔数日后，湖北移动与中国普天签订了 TD-SCDMA 项目合作协议，湖北移动 3G 建设拉开序幕。

据介绍，本次中国移动 TD 二期建设项目中湖北网络规模位列全国第三，计划明年 6 月前正式开通。目前，由中国普天承建的武汉第一个 3G 基站已在武汉移动大楼建成，正在进行设备调试。

按照之前签署的协议，国产 TD 四强企业之一的中国普天获得四个城市 TD 网络的市场份额，其中在武汉占据主导地位。据悉，武汉是中国普天的“根据地”之一，普天的 3G 设备生产基地即在武汉的东湖开发区，目前正在大量生产 TD 设备。

来源：上海证券报

[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）6598-1925、6598-1897E-mail：[apptdc@apptdc.com](mailto:apptdc@apptdc.com)

服务平台：（010）6598-1925-602E-mail：[fuwu@apcsr.com](mailto:fuwu@apcsr.com)

北京公司：（010）6598-1925、6598-1897E-mail：[beijing@apptdc.com](mailto:beijing@apptdc.com)

深圳公司：（0755）8209-6199、8209-1095E-mail：[shenzhen@apptdc.com](mailto:shenzhen@apptdc.com)

上海公司：（021）6876-1000、6876-9867E-mail：[shanghai@apptdc.com](mailto:shanghai@apptdc.com)

重庆公司：（023）6300-3200、6300-3220E-mail：[chongqing@apptdc.com](mailto:chongqing@apptdc.com)

杭州公司：（0571）8993-5943、8993-5942E-mail：[hangzhou@apptdc.com](mailto:hangzhou@apptdc.com)

广州公司：（020）3758-0643、3758-0421E-mail：[guangzhou@apptdc.com](mailto:guangzhou@apptdc.com)