



# 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. 03. 25

## 本期要点

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

- **电信运营商市场地位不对等成共建共享最大障碍**  
中国电信 16 日起陆续在各地开始 3G 业务试商用，并计划在下月正式商用，中国联通预计也将在 5 月中旬正式运营 3G 业务。迫于 3G 网络覆盖的压力，电信、联通与移动三家运营商在 3G 基站共建共享方面的合作近日也已在各地开展。
- **电信业：全球增速放缓融合业务是发展重点**  
虽然 2008 年全球电信业总体发展态势尚未根本改变，但增速出现下滑，国际金融危机影响已初步显现。不过，产业技术创新活跃，移动化、宽带化、融合化不断深入，深刻影响着全球电信业的发展。
- **工信部将力推《电信法》出台**  
在对清理《电子认证服务管理办法》等 9 部规章的解读时，工业和信息化部政策法规司副司长李国斌日前表明了下一步工信部立法工作的重点，为促进电信市场竞争，推进电信业发展，我部将重点推动《电信法》早日提前全国人大审议。
- **工信部圈定三大运营商“势力”范围**  
工业和信息化部日前发布的《关于做好发放 3G 牌照后续工作的通知》（下称“通知”），明确了三家运营商的业务经营范围。
- **工信部电信运营市场规范有望近期出炉**  
针对全业务运营后，各大电信运营商在地方运营市场的无序竞争形势，日前，工业和信息化部相关人士表示，工业和信息化部正在着手起草关于规范电信运营市场的文件，近期将下发各省市执行。

## 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>
电信运营商市场地位不对等成共建共享最大障碍 .....	4
电信业: 全球增速放缓融合业务是发展重点 .....	7
<b>产业环境篇</b> .....	<b>12</b>
<b>【政策监管】</b> .....	<b>12</b>
工信部将力推《电信法》出台 .....	12
工信部圈定三大运营商“势力”范围 .....	13
工信部电信运营市场规范有望近期出炉 .....	14
娄勤俭:《电子信息产业调整和振兴规划》实施紧迫 .....	15
北京消协公布 31 手机电池试验结果: 待机 30 天纯属忽悠 .....	15
<b>【国内行业环境】</b> .....	<b>16</b>
中国 3G 火药味渐浓: 移动联通可能将重蹈价格战 .....	16
IDC 预测手机出货量下降 8% .....	20
内地电信业用户收入增长双降 3G 投资带动设备行业 .....	20
“低调”新邮通首次独立竞标 .....	21
高通被指封闭中国 CDMA 产业链 .....	22
北京三企业签订合作框架协议共建共享工作迈出重要一步 .....	24
通信企业“走出去”将三天获批 .....	24
电信运营商紧急寻求手机杀毒软件伙伴 .....	26
新国产手机销售回暖假象: 4 月将出现饱和 .....	26
<b>【国际行业环境】</b> .....	<b>28</b>
农村市场: 推动印度移动通信业逆势增长 .....	28
澳大利亚信息通讯 (ICT) 产业概况 .....	30
牵手日本藤仓烽火通信打通光缆产业链 .....	32
非洲 TD 商用网进入网优阶段 .....	32
苹果争夺智能手机市场份额 .....	33
<b>运营竞争篇</b> .....	<b>35</b>
<b>【中国移动】</b> .....	<b>35</b>
CCBN: 3G 时代广电网需与中移动加强合作 .....	35
中国移动董事长: 现在回归 A 股市场不现实 .....	36
中国移动 2008 年净利破千亿元平均每天赚 3.09 亿 .....	36
中移动 09 年手机补贴控制在 120 亿 .....	36
中移动称未放弃与 iPhone 谈判 .....	37
麦格理将中国移动评级下调至中性 .....	37
<b>【中国电信】</b> .....	<b>38</b>
WLAN 手机有望入市中电信迎竞争先机 .....	38
与微软合作中国电信将推“天翼 Live” .....	40

中国电信 180 亿投向山东信息化网络.....	41
中国电信启动第三轮手机招标 2G 手机成新宠.....	41
中电信 3G 上网本实施 CDMA2000+WiFi 战略.....	42
中电信启动 C 网手机最大规模招标集采急速转型.....	42
中电信盈利预计将下降超过 90% .....	44
摩通增持中国电信 3652 万股.....	44
广东电信四月中下旬商用 3G .....	45
江苏电信正式启动 3G 商用.....	45
新疆电信八地州 3G 上市.....	46
<b>【中国联通】 .....</b>	<b>46</b>
中国联通应急体系全面向全业务覆盖转型.....	46
<b>【其他地区运营商】 .....</b>	<b>47</b>
欧洲移动运营商计划推迟 4G 建网.....	47
欧洲两大移动运营商同意共享网络.....	48
欧洲垄断运营商遭炮轰:以经济衰退为名要挟政府.....	48
<b>制造跟踪篇.....</b>	<b>50</b>
<b>【诺基亚】 .....</b>	<b>50</b>
诺基亚宣布未来数月裁员 1700 人.....	50
诺基亚:中国区只“调整”,不裁员.....	50
诺基亚取消为 N73 增添游戏服务计划.....	50
<b>【爱立信】 .....</b>	<b>51</b>
爱立信与德国电信成功完成欧洲 100G 光以太网测试 (100GET) .....	51
<b>【华为】 .....</b>	<b>52</b>
华为中兴及爱立信或成电信运营商融资新宠.....	52
华为 3G 手机获中国电信大单.....	53
<b>【中兴】 .....</b>	<b>54</b>
中兴通讯与国开行签金融合作协议.....	54
<b>服务增值篇.....</b>	<b>54</b>
<b>【趋势观察】 .....</b>	<b>54</b>
移动通信业结构正从垂直走向水平.....	54
数据业务占 3G 收入 36%澳洲电讯加大投资中国互联网业 .....	56
3G 和 4G 份额 2013 年有望达 30%WiMAX 开局良好 .....	57
2009 年广电趋势预测 .....	58
广电网的梦想与现实.....	59
<b>【移动增值服务】 .....</b>	<b>62</b>
香港 CSL 推出 21Mbps 下载服务全球最快 3G .....	62
新业务逆势而上 3G 即将井喷金融危机波及全球电信业.....	63
移动互联网应用成为热点通信.....	65
短信服务推动非洲中东移动数据增长.....	66
好易通成功收购赛格通信.....	67
<b>【网络增值服务】 .....</b>	<b>67</b>

做精内容探索盈利.....	67
联通等 4 亚洲运营商 5 亿美元建海底光缆.....	69

## 技术情报篇.....69

<b>【数据通信】</b> .....	<b>69</b>
Infortrend 推出新一代 8G 光纤通道存储系统 .....	69
数据量激增带来网络成本困扰下一代移动网建设日渐紧迫.....	69
<b>【视频通信】</b> .....	<b>71</b>
手机广告视频系统进入实用调试阶段.....	71
视讯会议业务：需求向综合性方向发展.....	72
视频会议在教育行业的发展与应用.....	73
移动网络手机电视发展前景展望.....	76
<b>【电信网络】</b> .....	<b>79</b>
TD 一期核心网改造基本完成 .....	79
CN 域名加速进入移动互联网领域 .....	80
<b>【终端】</b> .....	<b>81</b>
2009~2010 年值得关注的 8 大移动技术 .....	81
<b>【运营支撑】</b> .....	<b>83</b>
我国信息通信技术领域专利呈现五大特点.....	83
中国 2009 年上半年光纤光缆供应缺口较大.....	84

## 市场跟踪篇.....84

<b>【数据参考】</b> .....	<b>84</b>
2009 年 1 月电信业运行态势分析 .....	84
中移动 2008 年净利 1128 亿元增长 29.6% .....	87
中国移动各项财务数据.....	88
受益 3G 移动通信基站 2 月产量同比增 139.6% .....	89
灵通网第四季度净利润 60 万美元.....	90
<b>【市场反馈】</b> .....	<b>91</b>
厦门成首个无线城市 TD 网络覆盖率达 98% .....	91
手机充值骗局揭秘：电信运营商过招鉴别充值真假.....	93
苹果争夺智能手机市场份额微软“出手”迎击.....	94

## 亚博聚焦

### 电信运营商市场地位不对等成共建共享最大障碍

中国电信 16 日起陆续在各地开始 3G 业务试商用，并计划在下月正式商用，中国联通预计也将在 5 月中旬正式运营 3G 业务。迫于 3G 网络覆盖的压力，电信、联通与移动三家运营商在 3G 基站共建共享方面的合作近日也已在各地开展。

业内专家认为，由于历史原因造成的运营商市场地位不对等成为共建共享的最大障碍，必须以行政与市场两种手段来调动运营商的积极性，否则共建共享难

以达到预期效果。

市场地位不对等造成弱者共享难

电信基础设施共建共享的有效推进，不仅可以减少重复建设，对节约土地、能源和原材料，保护自然环境和景观等方面也将起到十分重要的作用。为此，工业和信息化部与国资委去年9月曾发布《关于推进电信基础设施共建共享的紧急通知》（简称235号文），要求移动、联通及电信站址共建共享。

近日，全国各地电信运营商在当地通信管理局的组织下，纷纷签订《电信基础设施共建共享合作协议》，根据公开披露的数据，各地已建基站共享率超过10%的并不多。

上海市通信管理局局长姚士成告诉，共建共享最大的难处在于三家运营商网络建设差距较大，由于历史原因运营商市场地位不对等，网络覆盖和基础设施也不对等，没有利益驱动难以调动优势运营商的积极性。作为竞争对手，如何防止在共建共享中出现相互干扰和恶意破坏等问题也让各家运营商较为担心，目前上海正在探索电信基础设施的设计施工、资产管理、后期维护等问题的解决机制。

据介绍，上海市最早从2002年开始以集约化的思路开展共建共享工作，2006年建成的洋山深水港通信工程被视为基础设施共建共享的典范，但上海市通信管理局给出的数据显示，至今包括铁塔、杆路、基站、传输线路等在内的电信基础设施综合共建共享率只有10%左右。

在采访中了解到，中国移动目前在上海已建成的TD-SCDMA（简称TD）基站共有3779个，其中95%以上都是在其原有的2G基站上同站建设的。上海电信共有1600多个CDMA基站，预计到年底基站数可以达到2000个。由于扩建基站困难较大，对于运营移动通讯业务只有半年时间的中国电信来说，迫切需要与移动、联通共建共享。

中国联通上海分公司副总经理王林称，今年由上海联通牵头建设的集约化宏基站有10余个，由其他运营商牵头建设、上海联通参建的集约化宏基站约30个；由上海联通牵头建设的集约化室内覆盖楼宇约70栋，由其他运营商牵头建设、上海联通参建的集约化室内覆盖楼宇约130栋。据介绍，上海联通与上海电信共建共享项目较多，主要是因为中国电信运营的CDMA网络正是去年10月中国联通公司出售的，原先联通C网与G网就有融合组网。另外，上海联通与上海移动的第一批基站共享项目目前也正在紧密洽谈中。

公开数据显示，截至2008年底，中国移动的基站数量超过30万个，中国联通和中国电信基站数量分别为15万个和10万个。电信与联通人士表示，中国移动的态度对推进共建共享至关重要。

运营商“不差钱”心态导致重复建设

上海市通信管理局设计施工监管处处长孙东原接受采访时称，共建共享难以推行的原因还在于运营商都“不差钱”，对于过去出现的“各唱各调”情况，通信监管部门只能苦口婆心做工作，让运营商树立大局观，但收效甚微。现在有了235号文和地方出台的实施细则，可以对运营商进行处罚和考核，情节严重的可建议其上级单位对负责人和相关责任人进行处分，被撤职、免职人员三年内不得任用，这将会在很大程度上推动共建共享工作的进展。

根据中国移动集团公布的2009年TD网络发展规划，全年将投资588亿元新建六万个TD基站，届时TD网络基站总数将超过八万个，到2011年TD基站将达16万个。中国电信和中国联通也都计划在上半年分别在100个大中城市和55个省会城市及经济比较发达的大中城市提供3G试商用服务，日前联通已公开招标建设77272个基站，并计划在年底将3G服务范围扩大到282个城市。预计2009年，全国3G建设总投资约1700亿元，三年内3G建设投资预计达4000亿元，但三家运营商都没有披露将有多少个基站可以共建共享。

中国移动上海公司总经理郑杰称，TD基站使用的智能天线面积是普通天线的三倍左右，在居民小区内极易被发现，由于居民担心辐射而不让建站的情况时有发生，如果三家运营商在居民小区内共建共享一个基站其难度可想而知。据介绍，到2010年上海世博会前，上海移动还将新建1000多个TD基站，使得上海TD基站总量接近5000个，力争覆盖区域的通讯网络质量达到2G同等水平。

中国电信上海公司副总经理张林德则认为，基础设施共建共享还难在产权的归属上，如果不纳入公司资产，后继的维护费用也很难拨备，会带来很多难题，所以需要各方协调明确权责利。

#### 可借助重大市政工程推动共建共享

上海市通信管理局局长姚士成建议，运营商应当借助重大市政工程推进电信基础设施共建共享，这样对各方都有利，如在轨道交通、隧道以及楼宇室内，进场费和日租费都可以降低。

据介绍，上海电信、上海移动、上海联通日前已经签署《南汇公路项目通信管线合作共建协议》，南汇区下沿、六奉、申江三条道路共计约500孔公里管道工程的共建共享已经开始实施。最近，三家公司还将共同签署世博园区、虹桥枢纽、临港新城等上海市重大市政工程区域内的铁塔、基站共建共享合作协议。

张林德称，移动通讯业务约有70%发生在室内，楼宇内的共建共享更为重要，但难度也较大，目前上海电信正在与移动、联通共同推进这一工作。

姚士成告诉，上海已根据共建共享的框架协议建立了协调机制，采集各运营商铁塔、基站等资源信息，建立了一个共建共享数据库，各运营商可以根据实际需要向其他运营商提出共享或者共建，但必须按照第三方机构制定的统一共建共

享标准施工。

北京邮电大学教授阚凯力则认为，共建共享对于治理重复建设很有必要，但单独依靠行政命令来推动成效不会很大，还必须依靠市场的手段来调解。来源：《经济参考报》2009年03月19日

[返回目录](#)

## 电信业：全球增速放缓融合业务是发展重点

行业发展：全球电信业发展减速

虽然2008年全球电信业总体发展态势尚未根本改变，但增速出现下滑，国际金融危机影响已初步显现。不过，产业技术创新活跃，移动化、宽带化、融合化不断深入，深刻影响着全球电信业的发展。

国际金融危机所引发的经济衰退延续至2009年，其对电信业的影响也将进一步显现，全球电信业的发展将进一步减速。一方面，经济发展的停滞与下滑将减少电信业的需求，尤其是企业市场的电信需求和ICT(信息通信技术)服务支出将显著减少，个人消费的增值电信业务需求预计也将减少，从而对电信业收入产生直接影响。目前，发达国家运营企业纷纷降低2009年业务收入预期。另一方面，融资的成本提高，使电信运营企业的财务压力增大。2009年是欧洲运营企业的还款高峰年，超过340亿欧元的电信债务将在2010年之前到期。

由于电信运营企业控制资本开支，加之大中型企业ICT支出明显减少，通信制造业将面临更为严峻的困境，2009年通信设备市场预计可能较2008年下降5%甚至更多，而全球终端产业将面临8年来首次大幅度下降。

2008年是我国电信业发生重大变革、面临重大考验的一年。在产业发展方面，受阶段性调整和经济环境变迁交织的影响，我国电信业务收入同比增长7.0%，低于2007年的增长水平，与GDP(国内生产总值)增速差距扩大。在政策环境方面，工业和信息化部组建，为推动信息化和工业化融合提供了体制保障和发展平台，也为通信业的发展提供了更广阔的市场空间。电信重组及推进电信基础设施共建共享等配套政策的出台，为我国电信市场格局的优化奠定了基础。在产业技术方面，10个城市开展了扩大TD-SCDMA(时分同步的码分多址技术)规模网络技术应用实验，TD-SCDMA发展进程大大加快。

受国际金融危机的影响，2009年我国电信增值业务的发展不容乐观，预计市场将面临进一步整合，行业中将出现大量企业联盟及并购的现象，国际金融危机造成的影响可能导致部分企业退出市场竞争。

考虑到我国电信业发展的基本面以及3G牌照发放、信息化与工业化融合等新的发展机遇，预计2009年我国基础电信业将实现6%以上的增长。此外，由于3G牌照的发放以及全业务运营格局的形成，运营企业将加快增值业务的发展，

并以此作为差异化竞争的基本手段。而网络与技术的融合以及互联网和信息化的发展，也将推动增值服务的业务创新与繁荣。

预计 2009 年，我国增值服务市场仍将保持超过 10% 的增长速度，总体规模将达到 2500 亿元左右。而目前市场规模最大的移动信息服务的比重，可能会继续下降。

电信监管：逐步为融合业务发展扫清障碍

促进市场竞争和推动监管机构改革是 2008 年国际电信监管政策的主旋律，突出表现为监管机构改革和准入规则、资源管理政策等监管职能政策重点的变化。其中，电信监管机构改革以成立融合监管机构为特征，并逐步消除 IPTV(网络电视)等融合业务的发展障碍。

进入 2009 年，为应对国际金融危机，世界各国纷纷宣布或者出台经济复兴计划，各国电信监管机构可能会在配合政府出台的经济复苏计划过程中，逐步出台有利于稳定电信行业发展的监管政策。这些政策包括：更多的发达国家将宽带接入纳入普遍服务的范畴；发展中国家会继续发放 3G 许可证，同时部分发达国家将分配更多的频率用于 3G 或者移动宽带接入服务，从而进一步加强宽带移动通信市场的竞争。

其中，以支持宽带接入基础设施的建设为核心的美国经济复兴计划最为引人注目，它表明发达国家电信监管政策，以带动宽带基础设施建设作为政策制定的一个出发点。

与国际市场准入政策逐步放开的基本趋势类似，2009 年我国电信市场准入政策也将呈现放松趋势。一方面，我国电信重组以及今年年初政府发放 3G 许可证完成后，我国电信市场将有 3 家全业务运营商，以及约 2 万家依附在这 3 家全业务运营商之上的增值业务运营商参与市场竞争；另一方面，根据信息服务业务快速响应市场需求的要求，政府也将进一步简化增值业务市场准入程序。

我国电信业在电信重组和 3G 许可证发放后进入新的发展阶段，重组配套改革后续政策将加速出台，为我国电信行业持续发展保驾护航。

我国电信市场的开放程度、电信市场监管的行为重点和对象、电信监管政策都与发达国家存在明显差异。基于电信业务融合的基本趋势和发展特点，我国电信监管的基本目的依然是为企业创造公平竞争的市场环境，同时为融合业务的发展逐步扫清障碍。《电信业务分类目录》以及电信业务经营许可管理办法的调整、电信业务结算和资费监管重点的转移、加强电信网以及互联网安全管理等，都将是 2009 年值得关注的重点。

值得一提的是，当前广电业务以及电信业务依然存在分部管理的大政策环境，估计 2009 年我国三网融合业务的推进壁垒依旧存在，但基于 TD-SCDMA 网



络提供的手机电视业务得益于政府对 TD-SCDMA 的扶持,政策环境相对较为宽松。

#### 网络与信息安全:从被动防护向综合防护发展

2008 年,网络与信息安全领域的主要特点表现在:电信网在 IP 化、宽带化、智能化发展过程中的安全形势日益严峻;互联网在国民经济和社会发展中越来越重要的地位促使人们从新的高度重视互联网的安全保障;重大灾害和重要时期的通信保障成为国内外热点话题;互联网“地下经济”已经形成完整产业链;我国网络与信息安全水平与发达国家或地区相比,在产业化和标准化方面仍相对落后。

2009 年,随着 3G 的普及以及移动终端的智能化,移动互联网安全问题进一步凸显。2009 年网络与信息安全领域的主要特点表现在:包括风险评估等第三方服务以及流量清洗等增值服务在内的电信网安全服务将快速发展;通信网的安全保障向综合防护发展;僵尸网络趋向智能化,治理难度进一步加大;被动泄密成为互联网最严重的安全隐患。

通信网的安全保障由被动防护向主动加被动的综合防护发展,但网络与信息安全形势仍然严峻。解决网络与信息安全问题,应加强立法建设、政策制定、技术研究、人才培养、市场服务等多方面工作,充分发挥通信行业产业链各环节的作用。

当前,黑客组织越来越专业化,现有的技术手段对于应对新病毒的威胁而言,已力不从心。因此,2009 年,被动泄密将成为互联网用户最严重的安全隐患,防范被动泄密任重道远。(本版文字、资料均由部电信研究院提供)

#### 无线移动通信:LTE 进入实践阶段

2008 年,全球移动用户发展突破 40 亿,3G 用户占比超过 10%。GSM(全球移动通信系统)/WCDMA(宽带分码多工传输技术)主导地位进一步巩固,HSPA(高速分组接入)成为增长热点。CDMA(码分多址)用户保持稳步增长,EVDO 成为新的增长点。移动 WiMAX(全球微波互联接入)推进缓慢,整体发展远低于预期。移动互联网引发业务模式改变,重塑 ICT 产业格局,终端平台成为产业链的领导者,其竞争演化为不同产业生态体系的竞争。LTE(长期演进)得到业界共识,成为宽带无线通信发展方向;LTE 第一阶段标准发布,并进入初期研发阶段。政府协调 700MHz 等低频段、2.5GHz-2.6GHz 宽带频率应用于无线移动业务,促进了无线移动业务的发展。

2008 年,我国移动用户数历史性地突破 6 亿。移动数据业务应用加速,WAP 流量呈爆炸式增长。TD-SCDMA 进入关键商用启动阶段。我国“无线城市”发展过热,迫切需要引导规范。我国实施了一系列促进无线发展政策措施,包括完成电信重组、出台设施共享政策、启动新一代宽带无线重大专项等。

2009年,我国将迈入3G新时代,市场竞争进一步加剧。2009年,LTE技术进入实践阶段。

产业政策:变化中形成新的业态和格局

2008年,欧美地区通信设备市场受国际金融危机等影响增长放缓,拉美、中东、非洲、亚太(不含日本)等新兴市场成为全球通信设备市场的增长引擎。虽然欧美传统通信设备巨头雄踞市场的状况未发生根本变化,但在无线等部分产业中,一些新兴企业已跻身世界前列,形成对传统巨头的挑战。

全球通信设备产业进一步开放和融合,苹果、谷歌等非通信设备企业已开始染指这一市场。思科、诺基亚等正在向互联网(信息服务)延伸,新的ICT产业生态系统逐渐形成。

咨询公司Ovum的预测表明,2009年全球通信设备市场的增速将有所减缓,但仍然呈现增长态势。而市场调研公司Infonetics则提出更为悲观的预测:亚太地区运营商大幅度压缩开支,将导致全球设备市场在2009年出现2%的负增长。

2009年我国通信设备企业有喜有忧,一方面主要系统设备企业持续提升全球市场地位,跻身世界前列;另一方面移动终端产业出现大幅下滑,部分国内企业面临巨大压力。不过,我国应对国际金融危机的各项政策、电子信息产业调整振兴规划、重大专项的全面实施等,将使中国通信设备业得到更多、更有针对性的政策支持。

法律法规:融合业务立法、反垄断执法成热点

技术的发展使得信息通信领域法律制度的变迁深刻而复杂。传统的电信立法仍然沿着两条轨迹演进:一是事前准入管制得到了进一步的放松,竞争立法继续被强化,传统的经济性管制正向社会性管制过渡。电信立法的目标正越来越重视促进市场的竞争以及对于消费者合法权益的保护。二是随着通信、媒体与互联网的融合提速,融合性业务立法改革继续在一些国家和地区成为热点。从总体上看,通过立法促进利用新的技术平台提供新媒体服务,已成为大势所趋。

互联网的快速发展进一步引发相关立法讨论,2008年网络隐私、电子商务、虚拟财产、内容治理等四个领域,成为全球立法热点。对于互联网个人隐私及相关财产权的保护、促进互联网新业务应用发展、更有效地开展内容治理特别是对未成年人的保护,将成为国内外互联网立法的重要领域。

总体来说,新的法律问题将伴随互联网应用的进一步深入而不断出现,这需要人们以更长远的眼光考虑互联网立法问题,以更开放的心态和创新精神构建网络环境下的法律制度框架。

知识产权法在通信行业扮演了不可忽视的角色。2008年,各国纷纷围绕知识产权战略实施和相关法律的修改开展行动。各国通信企业也围绕公平、合理、

非歧视的专利许可政策,开展相关策略行动,比如主要通信制造商通过建立专利联盟等方式,试图化解知识产权风险。知识产权纠纷也在不断增多,政府及法院处理各种通信知识产权的诉讼变得越来越多。

在电信企业重组以及 3G 牌照发放的大背景下,如何协调规范市场竞争和扶持 TD-SCDMA 发展之间的关系,将成为 2009 年中国通信法律制度调整的基本出发点。

#### NGN: 接入网光纤化成重点

2008 年,运营商在 NGN(下一代网络)领域的发展战略进行了大的调整,软交换、IMS(IP 多媒体系统)不再是运营商关注的唯一重点,而开始更多地考虑以承载、接入层面的技术来构架未来的网络基础设施。

接入网的光纤化是各国运营商建设 NGN 的重点,国家宽带政策、市场竞争加剧以及 FTTx(光纤接入)成本下降,使得 FTTx 得到快速发展。电信级以太网技术也是 2008 年 NGN 领域的热点,未来 5 年城域传送网增量市场中电信级以太网的份额,将超越传统 SONET(同步光网络)/SDH(同步数字分级系统)设备。在全球范围内,IPTV(交互式网络电视)市场已从概念炒作期逐渐过渡到成长期,用户规模开始呈现稳定增长。基于融合性终端的 FMC(固定网络与移动网络融合)业务,被运营商作为未来业务发展的重点。在宽带接入网升级和宽带增值业务丰富的基础上,基于家庭网络提供业务,将成为运营商为家庭客户提供业务的主要方式。

2009 年各国政府将加大力度支持以宽带为代表的 NGN 的发展。例如,美国新任总统奥巴马将推行旨在推动全美城市和农村宽带网络建设的“宽带新政”。此外,在刚刚宣布的欧洲 2000 亿欧元经济刺激计划中,包括了 50 亿欧元的“未动用欧盟资金”,这项资金的一部分将用于宽带基础设施建设。

2009 年高速宽带仍是国外运营商 NGN 建设的重点,其主要驱动力来自于未来高清视频、网络存储、监测等需求的增长。2009 年宽带速率的发展将迈上新的台阶,运营商将在现有 50Mbps/20Mbps 的基础上提供 100Mbps 的业务。美国的 Verizon 公司已经宣布其光纤接入业务 FiOS(光纤服务)的速率在 2009 年将提高到 100Mbps。英国 BT 公司把高速宽带到达 50%的家庭作为 2009 年的目标,而日本等国的运营商也有类似目标。

2009 年我国全业务运营将真正起航,以 FMC(融合固定和无线通信)为代表的融合业务将是一个重要的业务亮点,运营商会加速网络融合的进程。电信重组后,中国电信和中国联通多网络并存的现象突出,在 2009 年他们会采用 IP 化的技术,加快网络融合的步伐。近期他们可能会把重点放在多网络之间的互联互通上,统一的融合网络将是发展方向。

在高速接入方面,我国宽带业务虽然发展很快,但在性能上与发达国家相比

还存在一定差距，目前的业务主要以 2M 业务为主，下行 20M 的接入业务的推广已被列入计划，更高速率的 50M 业务将是长远发展目标。

互联网：应用需求驱动创新全面发展

2008 年，全球互联网在移动需求的拉动下，网民数创造了 6 年以来最快的增速，网民接近 16 亿，同比增长 20%。互联网继续保持创新活力，存储与计算资源分布式共享的商业模式取得突破，导致云计算快速兴起，P2P(对等联网)应用从应用提供商和网络提供商的长期“对抗”，走向合作。各国继续探索适合互联网特点的监管模式，隐私保护的争论在全球升级。移动互联网的发展模式向固定互联网加速靠拢，WEB(网络提供的一种服务)流量超过了专为移动设计的 WAP(无线应用协议)流量。开放性也以应用终端平台为着力点，延伸到了操作系统、移动网络和应用平台等。

2008 年，我国网民数同比增长 42%，接近 3 亿，22.6%的渗透率首次超过全球平均水平，网民数、宽带用户数和 .cn 域名注册数 3 项指标均跃升全球第一位，IPv4(互联网协议)地址拥有量跃升全球第二位。我国的网络支付额增长近 2 倍，在网民中的渗透率首次突破 20%，呈现出第三方、社区化以及公益性等特点，但信用卡非法套现问题开始凸显。

2009 年，国际金融危机在导致消费者购买力下降的同时，也将使价廉物美的网络购物电子商务迎来春天。但在国际金融危机进一步蔓延的情况下，2009 年全球互联网相关开支将明显缩减，更加谨慎的风险投资和残酷的市场竞争必将加快互联网企业优胜劣汰的步伐。

据权威机构预测，IPv4 地址资源越来越紧张，到 2011 年 1 月将耗尽。2009 年，IPv6 能否在全球取得爆炸式增长，值得期待。2009 年，随着 P2P 流量优化技术进一步发展成熟，将有更多的网络运营商和 P2P 提供商作出相关的部署和实验，2009 年将迎来 P2P 应用的高潮。来源：《中国电子报》2009 年 03 月 20 日

[返回目录](#)

## 产业环境篇

### 【政策监管】

#### 工信部将力推《电信法》出台

在对清理《电子认证服务管理办法》等 9 部规章的解读时，工业和信息化部政策法规司副司长李国斌日前表明了下一步工信部立法工作的重点，“为促进电信市场竞争，推进电信业发展，我部将重点推动《电信法》早日提前全国人大审议。”

《电信法》之路可谓曲折坎坷。从 1980 年起草算起到现在工信部重提《电信法》，迄今已近 30 年。从起草开始，各方就一直争论不休。在过去近 30 年里，政策与监管合一、业务的开放与垄断、三网融合、互联互通、资费定价等一系列问题都是争论焦点。2005 年《电信法》一度被认为有希望通过，但是最终不了了之。

“现在的《电信法》完全可以设立融合性监管机构，”电信专家陈金桥表示，“现在行业里很盼望这个基本法的出台。”

当前，《电信法》难产的根源主要在于三网融合，即电信网、广电网和互联网的融合。接近工信部的一位人士指出，“如何破局要寄希望于国务院高层领导，即主管通信、宣传、工业、服务业等领域的高层意见达成一致了，这事就容易了。”

国泰君安分析师陈亮认为，中国电信业从分拆到重组，没有一次不是均分的结果，但结果都是导致更大的不均。因此，必须尽快制定《电信法》。来源：《上海证券报》2009 年 03 月 20 日

[返回目录](#)

## 工信部圈定三大运营商“势力”范围

工业和信息化部日前发布的《关于做好发放 3G 牌照后续工作的通知》（下称“通知”），明确了三家运营商的业务经营范围。通知显示，三大运营商皆可在全国范围内经营移动通信业务。但具体到固话业务及宽带业务，则出现差异。其中，最为引人注意的是中国联通集团固网本地电话业务被限定在北方十省份以及重庆、四川。

根据通知，中国电信和中国移动获得固话业务经营范围为全国范围。其中，中国移动可授权铁通在全国范围内经营固网本地电话业务、固网国内国际长途业务、IP 电话业务、电报业务等。中国联通集团可以在全国范围内经营固定网络长途电话业务，但其固网本地电话业务经营范围被限定在北京、天津、辽宁、河北、山东、河南、山西、吉林、内蒙古、黑龙江等北方十省份，南方地区仅包括重庆及四川。

去年 12 月，中国联通曾公告称，向母公司收购 64.3 亿元业务及资产计划，南方 21 省份和天津的固网业务将正式纳入上市公司。这南方 21 省份的资产原属于中国网通。此举被业内解读为联通力图加大固网移动业务的深度融合，与中国电信形成分庭抗礼之势。

获得的一组数据显示，南方 21 省份的固话用户约为 900 万，为新联通集团贡献的收入约为 80 亿元左右。工信部的这则通知意味着，联通将无法经营这约 900 万固话用户的固网本地电话业务。

国金证券分析师陈运红指出，联通不能在上述 12 省市之外经营固网本地电

话业务，无疑将对联通的业绩造成一定的影响。值得推敲的是，联通在南方的约 900 万固话用户将何去何从？

另外一个值得关注的是因特网数据传输业务（即宽带业务）的经营范围。

通知显示，中国联通和中国电信皆可在全国范围内经营宽带业务。关于中移动经营宽带业务的描述值得关注。通知指出，其他与 TD-SCDMA 无关的网络接入业务（包括 3.5GHz 和 2GHz 无线接入业务等），中国移动可授权铁通在相应地域范围内经营。

了解到，目前三大运营商的宽带市场的竞争格局是，铁通主要是专网经营，中国联通在全国范围内经营宽带业务，主要用户集中在北方 10 省份，南方 21 省份的宽带业务主要由中国电信主导，而中国电信在北方 10 省份经营的主要是企业宽带。

陈运红认为，如果允许中国移动在全国范围内全力发展宽带业务，这将对中国电信产生灾难性的后果。按照通知的精神，中移动目前只能将铁通的宽带业务定位为“专网”业务，这将在一定程度上变相保护了中国联通及中国电信的宽带业务暂不会受到大的冲击。来源：《上海证券报》2009 年 03 月 18 日

[返回目录](#)

## 工信部电信运营市场规范有望近期出炉

针对全业务运营后，各大电信运营商在地方运营市场的无序竞争形势，日前，工业和信息化部相关人士表示，工业和信息化部正在着手起草关于规范电信运营市场的文件，近期将下发各省市执行。

对此，相关业内人士告诉，全业务运营后，新的竞争形势给电信监管带来了课题和挑战，这种新的监管条例和文件出台是规范电信运营市场的必需之举。获悉，自去年年底全业务运营后，全国部分省市先后出现了不规范竞争的申诉。本周，贵州电信向贵州通信管理局申诉，在贵州的铜仁和黔东南州，分别出现了贵州移动利用资金优势争取贵州电信 133、153 号段用户的个例。据了解，贵州电信 133、153 用户一旦转为移动用户，便可获赠一定数量的奖励。在黔东南州的榕江，电信 133、153 用户如果改为使用移动号卡，便可获赠 1000 元话费，分 6 个月返还。

向贵州省通信管理局了解此事时，贵州管局市场监管处负责人告诉，管局在近日收到申诉，并已经批转贵州移动，要求贵州移动查清事实并主动纠正。

该人士同时告诉，贵州管局在近期已经收到多起类似申诉，均聚焦在“利用非正规手段发展其他运营用户”上。“已经多年没有出现这样的现象了。全业务运营后，电信运营用户的竞争更将激烈，在较小、偏远的县市这样的违规现象时有发生。”

该人士同时告诉，管局在处理此类申诉时存在一个难点，取证太难。“一方面是发生地都在比较偏远的小县市，另一方面，在采用非正规手段发展用户时，运营商的业务人员直接利用口头和点对点短信向用户说明情况，这点十分不利于取证。”来源：通信产业网 2009 年 03 月 18 日

[返回目录](#)

## 娄勤俭：《电子信息产业调整和振兴规划》实施紧迫

为做好《电子信息产业调整和振兴规划》（以下简称《规划》）的落实工作，3 月 20 日国家发改委组织召开落实《规划》部门工作会议，会议由工业和信息化部副部长娄勤俭和发改委副主任张晓强共同主持，科技部、财政部等与《规划》落实工作相关的 25 个部门代表出席了会议。

张晓强主要介绍了当前我国宏观经济发展的形势，《规划》编制的过程，《规划》呈送国务院常务会议审议的情况，以及《规划》落实要抓好的重点工作。

娄勤俭在会上发表讲话指出，当前我国电子信息产业面临着严峻形势，产业下行压力仍然很大，做好《规划》实施工作具有紧迫性。实施好《规划》，要充分认识到电子信息产业在国民经济和社会发展的地位和作用；在推动实现信息化与工业化融合的战略中，加快振兴电子信息产业对我国具有重要现实意义；振兴电子信息产业要坚持立足当前与谋划长远相集合，要抓住国际金融危机中出现的机遇。在《规划》实施中，各相关部门要按照分工方案，抓好落实；部门间更要加强交流与协作，形成合力。

出席会议的各部门代表表示，将认真履行职责，做好《规划》落实工作，同时对提交会议讨论的《规划》分工落实方案（草案）提出了修改意见和建议。

工业和信息化部电子司司长肖华、科技司司长闻库及《规划》编制组有关同志出席了会议。来源：通信世界网 2009 年 3 月 24 日

[返回目录](#)

## 北京消协公布 31 手机电池试验结果：待机 30 天纯属忽悠

北京市消协公布的 31 款手机电池比较试验发现，尽管在北京市场尚未发现容易引发爆炸的劣质电池，但容量虚标现象普遍，7 款手机电池在放电性能上未达到国家标准。市消协同时提醒，宣称待机半个月、30 天的“超长待机时间”纯属忽悠。

此次市消协人员以消费者身份从北京各大通讯器材经销企业随机购买了 31 款标称为合格品的手机电池，测试显示，有 24 个样品符合国家标准，知名手机厂家的原配电池没有发现问题。

在影响电池使用时间的放电性能测试中，有 7 款未达到国家标准，消费者熟

知的 DAXIAN (大显) 牌 X600 公爵手机电池就在其中。

市消协负责人介绍, 这 31 款电池虚标容量现象比较普遍, 一些厂家为提高产品卖点, 故意将价格低廉的低容量电池标高, 以次充好欺骗消费者, 还有的直接采用低质电芯, 或为降低成本, 造成电池易充鼓充爆。

市消协提醒消费者, 不要过于注重手机厂商宣传的“待机时间”。据专家介绍, 这些“待机时间”多是实验室数据, 手机实际使用时间取决于功耗、网络环境、电池容量、人为使用方法等因素, 待机半个月、30 天的宣传纯属忽悠。来源:《新京报》2009 年 03 月 18 日

[返回目录](#)

## 【国内行业环境】

### 中国 3G 火药味渐浓: 移动联通可能将重蹈价格战

全年净利润首次突破 1000 亿元, 每天净赚逾 3 亿元——这些令人惊叹的数字, 将是这家全球最大移动运营商的最后辉煌, 还是新一轮扩张的序曲?

3 月 19 日, 中移动 (0941.HK) 公布的 2008 年财报显示, 当年营业额达 4123 亿元, 同比增长 15.5%; 净利润 1128 亿元, 同比增长 29.6%, 平均每天实现净利润 3.09 亿元。

在席卷全球的金融风暴中, 这份财报漂亮得近乎完美, 但它并没有改变看空者们的预测——宏观经济放缓、市场日近饱和, 以及日益激烈的市场竞争, 都将成为中移动业绩可能出现拐点的因素。

其中一个关键的悬念是, 在风雨欲来的 3G 市场争夺战中, 中移动和 TD-SCDMA 能否力挽狂澜?

这场争夺战已悄然开局。

同在 3 月 19 日, 联通红筹 (0762.HK) 公布数据称, 其 2 月份 GSM 发展新客户 164 万。这一数字是前一月份的将近 2 倍。运营商内部人士表示, 这意味着新联通完成内部整合之后, 已经开始在市场上发力。而 3 月 23 日, 电信也宣布在江苏开始 3G 正式商用。

中移动的“天花板”

“2008 年, 重大自然灾害给通信服务带来了困难, 全球金融危机给业务经营造成了一定冲击, 行业格局的变化对集团的影响也初步显现。但中移动克服了困难, 业务保持健康发展, 盈利水平良好。”中移动总裁王建宙在致股东书中表示。

财报数据显示, 截至 2008 年 12 月 31 日, 中国移动营业额为人民币 4123 亿元, 同比增长 15.5%, 平均每日收入 11.26 亿元; EBITDA 为人民币 2165 亿元,



增长 11.6%；用户总数超过 4.57 亿，增长 23.8%。每股基本盈利达到 5.63 元人民币，2008 年全年派息每股 2.743 港元。

截至 2008 年底，中移动所持净现金为 1825 亿元，较去年增加 19%。在外界看来，中移动近年来财务步调谨慎，甚至将 2G 设备的折旧期限从 7 年缩短为 5 年，利润难免受到压制，因此，在去年的宏观经济形势下，中移动仍能实现超 1000 亿元净利润，已符合甚至超出预期。

“尽管如此，对中移动来说，天花板正越来越近。” BDA 分析师张宇表示，中移动的新增用户已经放缓，ARPU（平均每月每户收入）仍旧持续下降、MOU（平均每月每户使用分钟数）的增长即将遭遇瓶颈，“利润很高，但投资回报率将会下降”。

根据中移动的财报数据，截至 2008 年 12 月底，中国移动当年用户数量增加 8791 万，至 4.573 亿，平均每月净增客户超过 730 万户，客户规模达到 4.57 亿户，用户总数的市场份额达到了 78%，新增用户份额更高达 88%。

但值得注意的是，今年 1 月份，中移动的新增用户份额已降至 78%。而在分析师们看来，未来这一比例还会下降。

另一方面，2008 年，中移动用户总通话分钟数为 24413.1 亿分钟，平均每月每户通话分钟数为 492 分钟，平均每月每户收入（ARPU）为人民币 83 元，较 2007 年的 ARPU 值 89 元有所下降。

在张宇看来，已经接近 500 分钟的 MOU 已经难以进一步提高，即使因价格战略有上涨，但对 ARPU 和利润都不会有太大贡献，同时，由于中移动目前主要发展农村新用户，所以 MOU 和 ARPU 还将被继续摊薄。

事实上，在中移动发布年报后，摩根士丹利、高盛、瑞银等分析机构均已发布报告称，虽然中移动年报符合预期，但第四季度的业绩表现却令人失望。

根据财报，中移动去年四季度的净利润同比增速大幅下降到 11%，远低于 29.6% 的全年增速。这意味着业绩正在趋于恶化。王建宙则在财报中表示，下降原因主要是国际金融危机造成国内出口的减少和农民工返乡，直接影响国际电话通话量减少和新增客户量降低。

### 3G 火药味

不过，这也是中移动的竞争对手们也需要直面的问题——在共同的宏观经济形势下，整个通讯行业都有不景气的隐忧。

“电信和新联通的业绩可能比中移动更为糟糕。”瑞银 3 月 20 日发布的分析报告称，宏观经济放缓以及弹性“最佳时期”消失推动的价格弹性疲软，是整个行业在竞争加剧环境下的主要风险。

而据运营商内部人士透露，在中国东部省市，尤其是浙江、广东等地，三大

运营商的收入都大幅下降，甚至有出现移动通信业务的负增长。而据瑞银预计，广东、江苏、浙江和福建等省份贡献了运营商收入和流量的约 40%，所以东部省市因宏观经济放缓导致商业活力减少后，运营商业绩受影响明显。

3 月 10 日，中国电信已经发布盈利预警称，公司正在对“小灵通资产计提重大减值损失”，因此，预期“2008 年 12 月 31 日止年度之财务业绩将较 2007 年大幅下跌”。

而在这些全行业所面临的共性问题之外，更加值得关注的是，3G 所带来的变局正在对三大运营商的力量对比带来变数。

电信重组后，移动通信市场的手由两家变成了三家，市场竞争白热化已无悬念，虽然三大运营商都已经明确，将通过融合组网，以“不换号、不换卡、不登记”的政策，推动用户由 2G 向 3G 平滑迁移，但这并没有降低彼此间的火药味。

根据中移动年报，今年计划的资本开支与 2008 年基本持平，达 1339 亿元，其中 2G/3G 融合组网方面占到 76%，2G 专用投资则仅占 24%。

具体而言，TD 的三期建网已经开始。三电咨询透露，3 月 16 日，中移动已开始发放技术招标书，商务招标则预计 4 月启动，共有大唐、中兴、华为、普天、诺西、爱立信、新邮通、上海贝尔 8 家厂商参与竞标。根据规划，中移动今年将投资 588 亿元，其中新建 TD-SCDMA 基站约 6 万个，届时 TD 基站总数将超 8 万个。TD 三期建网设备招标主要用于 200 个城市的 TD 网络建设，采购规模约为 3.9 万无线基站，约 26 万无线载扇，是二期建网规模的 1.6 倍。三期建设结束后，TD 信号将覆盖国内 238 个城市。

与此同时，中电信宣布开始在江苏和上海开始 3G 试商用。

3 月 23 日上午，江苏电信宣布，在该省 13 个地市正式开始 3G 放号商用，成为首批正式商用的省市之一。而据电信人士透露，江苏、上海、北京、湖北均是首批 3G 商用城市，而从 4 月开始，全国各大城市就将陆续开始 3G 商用。

在北京，3G 放号预约已经开始，预计 4 月初就将正式放号，而自 3 月 25 日起，11 个市区、郊区营业厅以及中关村部分卖场的“3G 极速体验区”也将全面启动，推出免费的 CDMA 制式 3G 体验服务。

与中移动和电信相比，联通目前仍然继续保持低调，但图谋 3G 的布局亦在全速铺开。

3 月 19 日，新联通内部人士向本报透露，3 月中旬，新联通副总经理李刚、联通华盛总经理于英涛等高层已专程赴美，就 iPhone（手机上网）入华一事与苹果进行最后磋商，并达成基本协议，目前正在等待有关部门的最后批准。

同时，新联通的 3G 建网和放号筹备工作亦是“内紧外松”。

“我们的工作日程已经从现在排到了年底。”一位联通内部员工向本报抱怨

道，按照工作日程，他基本上每天都需要加班 4 个小时以上，周末至少要工作一天，而在 6 月份以前，工作的压力尤为巨大，“我身边的同事基本上都是如此”。

在抱怨的同时，该员工亦颇为兴奋，因为联通内部对 WCDMA 商用后的前景均颇为看好。

不过，对于着手准备的各项工作，联通目前一直高度保密。

“对外界，不论是媒体、分析师，还是网上论坛，上面都下了封口令，不允许透露 3G 工作的任何进展细节。”该员工告诉本报。

尽管如此，联通在 5·17 前后开始 3G 放号，在外界看来已成定局。

重归价格战？

在此之前，业界一度认为，因电信重组和 3G 发牌，未来三大运营商将有望逐渐形成错位竞争的良性格局。

其中关键在于，三大运营商的网络差异。中移动在移动通信市场上占据绝对优势，但缺乏固网及宽带资源，业务体系相对单一；新联通和电信移动通信市场较弱，但手握固网和宽带优势，可以通过全业务捆绑营销等方式，与中移动进行抗衡。同时，由于两者的固网势力划江而治，在不同的省份，各自的市场重点和竞争策略也会有所差异。

事实上，从目前的情况来看，各个运营商的策略也有所差异，比如电信此前就提出 CDMA + WiFi 的“天翼”策略。其早在 2007 年就在全国 21 个省市进行 WLAN 网络部署，2008 年底全国已完成 2.5 万个热点覆盖，而适用于电信 3G 标准的 WiFi 手机也将于近期上市。

春节后，坊间已有传言称，中国有望于 5 月前解禁手机 WiFi，但一直未获得证实。如果该传言成为现实，则电信 3G + WiFi 的市场策略有望进一步加强。

“如果手机 WiFi 解禁，电信只要将各地的小灵通基站换成 WiFi 基站，就可以迅速在全国建立大面积网络。”运营商人士分析说。

而中移动则在拓展 TD 手机用户同时，大力推动基于 TD 网络的无线数据应用，比如信息机、上网卡，以及上网本等。

3 月 12 日，中兴通讯 TD 产品线总经理罗忠生向本报透露，中兴研发的 TD 内置模块已于 3 月 9 日率先获得工信部入网证，并与联想、戴尔、宏碁、华硕、海尔等 20 余有笔记本厂商展开合作，预计近期就会有 TD 上网本正式上市销售。

“只要加入内置模块，用户的电脑或其他设备就可以随时使用 3G 业务。”罗忠生说，事实上，自去年底英特尔与中兴开始推动 3G 上网本及内置模块后，三大运营商都已经将目光瞄准这一领域，“联通和电信的探索晚于中移动，但都已经开始介入上网本领域”。

不过，在 FrostSullivan 中国区总裁王煜全看来，虽然各自的网络和战略不

同，但 3G 目前尚未形成真正成熟的“杀手级应用”，所以运营商的市场竞争最终仍将演变为纯粹的价格战。

“现在，运营商的思路仍然是着眼于短期业绩，着眼于新增用户的数量。”3月13日，王煜全向本报表示，虽然 3G 的优势在于数据增值业务，目前增值业务的发展仍主要依赖于运营商的补贴。

“按这个局势发展，运营商基本上都会迅速推出 3G 品牌，3G 品牌推出的时候，这些应用基本上都不完备，而在这种情况下，用 3G 增值业务进行差异化竞争的愿望基本上都会落空，而运营商又要追求用户数增长，就一定会回到价格战。”王煜全表示，“回到价格战的时候，补贴增值业务的空间更少，差异化更难，这样一来，就更需要价格战。”来源：21 世纪经济报道

[返回目录](#)

### IDC 预测手机出货量下降 8%

市场调研机构 IDC 日前下调今年手机出货量预期，预测今年手机出货量将比 2008 年减少 8.3%。

去年年底，IDC 还乐观估计今年全球手机销售量只会比去年减少不到 2%，甚至持平。但随着各项经济指标未见好转，日前 IDC 调整自己的预测，在最新报告指出，今年全球整体手机出货量将比去年减少 8.3%，比原预估值再减少 6.4 个百分点，是 2001 年以来首度也是最大幅度的负增长。IDC 还认为，手机市场要到 2010 年才能恢复。

对于智能手机，IDC 认为今年出货量增长率仅 3.4%，相对去年底估计的增长 8.7%，减少幅度也超过 5 个百分点。IDC 资深分析师表示，去年第四季出现负增长 11%，去年全年销售量也只比 2007 年增加 4% 左右。来源：《北京商报》2009 年 03 月 18 日

[返回目录](#)

### 内地电信业用户收入增长双降 3G 投资带动设备行业

工信部近期公布的 1 月份数据显示了电信行业收入增速下滑的趋势明显，市场关注到电信运营商及设备商的前景。

从 1 月份的数据来看，电信业务总量同比增长 9.4%，电信业务收入累计完成 629.4 亿元(人民币。下同)，同比增长 5.7%，但环比减少 7.3%，同时也低于 08 年行业平均月收入 678 亿元，无论业务总量和业务收入都延续了 2008 年 3 月以来的下滑趋势。

从电信用户的数据来看，移动用户净增 850 万户，同比持平，环比增加 14.8%，增速表现相对稳定；固话用户减少 100 万户，小灵通用户减少 135 万户，双双续

呈下降趋势。

市场人士一般认为，内地的电信运营与宏观经济有较弱的相关性，但宏观经济上滑，自必然会对电信运营的增长带来一定影响。随着国内移动电话拥有率超过 50%，行业竞争加剧，以及 3G 业务的盈利至少要等到两年后，市场预计 09 年电信行业的用户及收入增长将不能与前 5 年高速增长期比较。

但对电信设备来说，则受益于国内电信业重组和未来 3G 投资拉动。有分析指出，从走势来看，最近 6 个月的走势强于大市，主要是由于电信重组以及 3G 牌照的发放，使得电信投资明朗起来。从通信设备公司披露的年报、业绩快报和业绩预测公告来看，在细分行业具有较强竞争力的公司在电信投资增长中受益更大，较优质的通信设备商被市场看高一线。来源：通信产业网 2009 年 03 月 19 日

[返回目录](#)

### “低调”新邮通首次独立竞标

在中国移动的三期 TD 招标中，虽然仍由 8 家设备商参与竞标，不过设备商的组合及地位略有变化。

“这是我们第一次用自己的设备独立参与运营商竞标。”新邮通一位商务经理透露，一直“低调”的新邮通将从幕后走到台前，首次独立竞标。

此次 TD 招标的 8 家设备商分别为：大唐、中兴通讯、华为、普天、诺基亚西门子、爱立信、烽火通信和新邮通。其中，大唐是以与上海贝尔阿尔卡特组成的竞标联合体身份参与。

之前，由于烽火和新邮通都是 OEM 大唐的设备，因此都被称为“大唐系”成员，最终获得的市场份额也会被计入大唐的账上。此次新邮通的“单飞”，也将给竞标结果带来不少变数。

根据新邮通网站的介绍，公司成立于 2005 年，位于广州，2005 年中期以 OEM 大唐无线设备的方式，与大唐结成战略合作伙伴关系。

在发展的过程中，新邮通主要是通过代理的方式参与运营商竞标，比如其 WCDMA 设备是代理爱立信的，CDMA 设备是代理北电的，而其 TD 设备则一直是代理大唐的。

虽然新邮通属于通信行业的“新兵”，但在过去的运营商招标中，新邮通表现出色，一直都能拿到不小的份额。在 2007 年中国移动第一次 TD 招标时，首次亮相的新邮通就拿下了 5.61% 的份额，从而使大唐系的份额高达 36.68%。

此外，在 TD 终端招标中，新邮通也有不错的斩获。在中国移动首轮 TD 终端招标中，新邮通以 2.1 万部 TD-SCDMA 终端，35% 的份额名列第一。之后的 TD 数据卡招标，新邮通中标 1 万部，拿下了 40% 的市场份额。

实际上，新邮通的“单飞”将在一定程度上使大唐和中兴两个厂家之间的竞争变得更为激烈。中兴是第一次 TD 招标的冠军，而大唐在第二次 TD 招标中位列榜首，因此，第三次 TD 招标结果还有很大悬念。来源：《第一财经日报》2009 年 03 月 19 日

[返回目录](#)

## 高通被指封闭中国 CDMA 产业链

通讯芯片巨头高通最近因为拥有过多的专利，正面临越来越多的指控。

3 月 11 日，高通对外表示，公司正面临韩国公平贸易委员会（KFTC）的指控，KFTC 认为高通的商业行为不符合韩国反垄断法。德州仪器（TI）、博通（Broadcom）、韩国企业 Nextreaming 公司等挑起了这场诉讼。

而中国多家 CDMA 终端厂家近期也表示，正因为高通在 CDMA 专利上的优势地位以及高昂和多重的专利收费，让 CDMA 手机成本远远高过 GSM 手机，从而导致中国 CDMA 产业链只能在一个相对封闭的环境中发展。

“专利费不能收得太高，否则会阻碍技术的发展。”电信专家李进良表示。

对此，高通中国相关负责人表示，高通一直在推动 CDMA 产业链的发展，随着中国电信接手 CDMA 网络以来，越来越多的中小企业也加入到 CDMA 阵营里来，并认可了高通的商业模式。目前高通授权的中国合作伙伴已经超过 30 家，全球达到 160 家左右。

### 行业潜规则

“之前我们用的都是威盛 CDMA 芯片，但如果要进一步丰富产品线，并进入中国电信的集采阵营，最好还是采用高通的 CDMA 芯片。”深圳一家手机厂家的老板周勇希望加入高通 CDMA 阵营，来提高自己公司和 CDMA 产品的竞争力，但高达 1000 万元左右的入场费（指开发授权费）以及后续的手机销售提成和服务费，还是让周勇陷入困惑之中。

“其实这是一个芯片行业的游戏规则，只不过高通的费用更多一些。”深圳华禹通讯公司总经理赵志新透露，目前 CDMA 芯片厂家只剩下高通和威盛两家，自己公司因为刚刚开始涉足 CDMA 手机生产，销量并不大，所以采用的是威盛的 CDMA 芯片。

而选择威盛的主要原因就是：只需缴纳不到 20 万美元的入场费，而随着销量上升，威盛还会将这部分的费用返还；相反，高通的入场费用却在 100 万美元~200 万美元，不会返还，并且手机售出后还要缴纳提成费用。

2 月中旬，威盛公司子公司威睿电通副总裁蒋建平在中国电信的一个论坛上也表达了对于产业现状的担忧。在他看来，目前 CDMA 手机成本要比 GSM 手机高的主要原因就是：专利技术的入门费用、提成费用，以及不同厂商的提成费用存

在巨大差异，同时也导致 CDMA 手机款式和数量相比 GSM 手机有较大差距。

“这对 CDMA 产业链的发展都是有一定负面作用的，也使得我们的运营商处于先天不利的地位。”蒋建平如是说。

#### 提成灵活

已经取得高通 CDMA 入场券的深圳一家手机设计公司有关人士透露，高通 CDMA 的入场费和每年软件升级的服务费用基本上固定的，但产品销售专利提成费用却非常灵活，按照客户关系紧密的程度分为 A 类和 B 类，而 A、B 类客户要缴纳的产品销售专利提成费用差距在 15%~20% 左右。

“所以我们与威盛的合作非常谨慎。”上述人士表示，公司有时应客户要求也会采用一定数量的威盛 CDMA 芯片，但如果此事公开，公司所享受的专利费用优惠就可能取消。

深圳宇龙酷派一位中层人士也证实了上述说法，但他表示，宇龙酷派 CDMA 手机销量非常大，高通给的优惠也很多，因此并没有必要与其他芯片厂家合作。

对此，高通表示，从去年 4 月到今年 2 月，中国又有 7 家终端厂商取得了高通的专利授权，包括振华、特灵通和华勤等中小型企业，这说明中国终端厂家已经认可了高通的商业模式。

#### 被质疑的商业模式

尽管如此，高通的商业模式还是遭受到诸多非议。

“比如一款中端 CDMA 芯片，高通的价格是 7 美元，而威盛的价格在 6 美元左右。”国虹通讯数码有关人士透露，目前威盛 CDMA 芯片价格一般会比高通便宜 1 美元~2 美元，即便如此，相比 GSM 芯片，CDMA 芯片价格普遍高过 20% 以上。

担任过高通中国区总裁的雷鸣在 2001 年离开高通后，就公开炮轰过高通“三重剥削”玄机，并表示高通封闭垄断造成 CDMA 在中国发展有障碍。

博通有关人士透露，高通正利用 CDMA 专利绝对控制权进行一些深度捆绑，排挤其他芯片厂商。比如，高通 CDMA 解决方案上深度捆绑了 RFMD 的蓝牙技术和 Atheros 的 WiFi 芯片，专门为此开放一些 API（应用接口）。由于高通没有对其他蓝牙和 WiFi 芯片厂商开放 API，间接导致这些厂家芯片丧失了 CDMA 终端市场。

这一说法似乎也是 TI 和博通指控高通违反韩国反垄断条例的根本原因：高通把多媒体解决方案集成到高通芯片组，并向客户提供折扣。

李进良表示，正因为高通的专利授权费用太高，导致设备采购成本和终端采购成本偏高，让更多运营商逐步放弃 CDMA。比如韩国第二大运营商 KTF、日本第二大运营商 KDDI 以及印度两大 CDMA 运营商 Reliance 和 Tata 在去年先后宣布放弃各自的 CDMA 网络，并逐步部署用户转网。

“韩国移动通信的发展表明，没有自主技术终将受制于人，一半利润都被美

国高通公司拿走了。”李进良说。

“现在客户要求 CDMA 终端集成功能越来越多，我们也是基于客户的要求来捆绑相关芯片。”高通有关人士面对指责无奈地表示。来源：《第一财经日报》2009 年 03 月 19 日

[返回目录](#)

## 北京三企业签订合作框架协议共建共享工作迈出重要一步

继示范铁塔建设全面展开后，日前，在北京市通信管理局组织协调下，北京电信、北京移动和北京联通三家运营商签订了《电信基础设施共建共享合作框架协议》。签字仪式由北京市通信管理局局长陈卫军主持，工信部通信发展司副司长陈家春及三大基础运营企业总经理参加了签字仪式。该《协议》结合北京实际情况，对共建共享基础设施的范围、原则、技术要求、合作机制、费用及权益确定机制、维护要求和争议解决等都作了明确规定。《协议》的签订，标志着北京市电信基础设施共建共享工作又向前迈出了重要一步。

陈卫军指出，做好共建共享工作，思想是基础，认识是关键。要围绕“人文北京、科技北京、绿色北京”的要求，建立一套适合北京地区电信基础设施共建共享的模式。同时，还要处理好五个关系，即：正确处理改革开放、结构重组与业务发展的关系；正确处理支持地方经济建设与行业发展的关系；正确处理服务社会、服务百姓与企业自身利益的关系；正确处理企业间竞争与合作的关系；正确处理与政府监管部门协调配合的关系。他表示，共建共享是一项长期的重要工作，要借鉴“奥运会架空线整治”的成功经验，既要掌握政策和原则，又要准确理解、不刻板教条；要充分发挥企业的主观能动性，逐步实现北京地区电信基础设施的全面共建共享。

陈家春对北京电信基础设施共建共享工作给予了充分肯定，同时希望北京的共建共享工作能够建立保障机制，加强监督检查和指导，建立考核、奖惩制度，定期向社会通报共建共享合作情况，接受社会的监督；各电信企业继续探索共建共享合作的途径，为全国通信铁塔的建设提供示范和借鉴经验；以共建共享工作为契机，通过同地方政府的合作，为本行业争取更大的发展空间和权益；要将电信基础设施共建共享工作纳入长期工作日程，科学理解内涵，杜绝极端化和教条化。来源：《人民邮电报》2009 年 3 月 19 日

[返回目录](#)

## 通信企业“走出去”将三天获批

面对全球金融危机带来的境外投资机会，商务部 3 月 17 日发布《境外投资管理暂行办法》（下称《办法》），通过减少对外投资的核准权限和程序，鼓励企业“走



出去”。

### 简化审批手续

根据《办法》，今后地方企业开展中方投资额 1000 万美元及以上、1 亿美元以下的境外投资，将只需报省级商务主管部门核准，商务部仅保留少数重大境外投资的核准权限。同时，核准程序将进一步简化，绝大部分企业递交申请表后，3 个工作日内即可获得相应批复。

据商务部发言人姚谦介绍，与现行规定相比，《办法》主要具备下放核准权限、简化核准程序、突出管理重点、强化引导服务、提出行为规范五大特点，计划于 5 月 1 日起实行。

姚谦进一步指出，以去年核准件数估算，实施新办法后，将有约 85% 的境外投资核准事项交由省级商务主管部门负责。商务主管部门的核准重点将集中在投资是否影响双边政治和经贸关系、损害国家经济安全、违反国际义务、存在恶性竞争等。

### 稳定外需扩大内需

政府为企业境外投资行为开“绿灯”缘于境外投资对于稳定外需和扩大内需的拉动。而让企业能够在最短的时间、最便利的服务环境中“走出去”，被视为是振兴当前经济的重要举措。

国务院发展研究中心对外经济研究部部长张小济表示，近年来中国企业对外投资能力已经不断增强，正向跨国并购、参股和境外上市等多种形式扩展，投资的领域也由一般的加工制造业向资源开发、制造研发等众多领域转变。而我国企业承接的对外承包工程重大项目数量也在不断增加，领域已经从劳动力密集性产业扩展到通信等资金技术密集型的行业。

实践证明，对外投资对内需的拉动作用越来越明显。一方面，对外投资在出口上既带动了国内设备及原材料出口，也拉动了国内就业。同时，在贸易顺差较大的情况下，扩大对外投资，也有利于促进国际收支平衡。

### 利好通信企业

中国企业的海外投资并未因全球经济下滑而放缓，目前通信制造企业的海外投资较为活跃。根据商务部最新数据，2008 年中国对外承包工程完成营业额 566 亿美元，同比增长 39.4%。在商务部评选的 2008 年中国对外承包工程五十强企业中，华为以 56.69 亿美元承包总额位居全国首位，上海贝尔和中兴通讯分别以 8.4375 亿美元和 8.1825 亿美元排名第十四位、十五位。

商务部对外经济合作研究院副研究员张威在接受《通信产业报》(网)采访时表示，目前通信制造企业在海外投资寻求突破是一个时机，在研发和营销方面都可以有所建树。她说：“在设备销售国直接投资办厂，既可提升中国产品的后续

竞争力，也能为出口持续增长保持动力。”

张威建议，简化投资审批流程后，通信企业应借机与欧美实体企业进行股权层面的深度合作。政府则可以考虑设立“境外收购基金”，对走出去并购的国内企业给予相应的资金支持，并进一步完善相关的风险评估与保障体系。来源：通信产业网 2009 年 03 月 23 日

[返回目录](#)

## 电信运营商紧急寻求手机杀毒软件伙伴

随着 3G 业务在 4 月以后的全面启动，如何遏止手机病毒问题已成为三大运营商不可回避的现实问题。昨日从中国联通和中国电信获悉，目前两家运营商正在和多家安全厂商商谈，询问包括杀毒软件报价及相关手机安全软件的性能等相关事项。

“目前双方的接洽尚处于初步阶段。”一位正与中国电信接触的杀毒厂商告诉。

“对于手机病毒的‘开发者’而言，病毒开发并没有技术障碍。目前没有出现手机病毒爆发的主要原因之一是因为他们能够获得的利益太小。”金山毒霸手机业务产品经理欧宁告诉。而此前金山的监测数据显示，手机病毒每月的爆发数目保持在个位数。

而 3G 发牌后，移动互联网业务快速增长，各种对手机安全造成威胁的因素也在同时增长，根据卡巴斯基发布的最新报告，随着 3G 手机的广泛使用，预计到 2009 年底，手机病毒将在短期内突破千种。

业界普遍认为，由于中国电信接手 C 网后，其手机主推商务功能，因此自然会加强对安全性的重视以增加吸引商务用户的砝码。来源：北京商报

[返回目录](#)

## 新国产手机销售回暖假象：4 月将出现饱和

深圳，第五届中国国际手机科技展上，手机零部件厂展位里咨询火爆。

这是一个以金立、港利通、万利达等位于外资、国产老品牌之后第三大阵营的新国产手机企业为主的展会。展馆的另一头，深圳某手机厂孙姓老板为没能对原器件囤货而懊悔。

2009 年春节过后，新国产手机销售并未如预期猛跌，相反出现部分回暖。这让手机上游零部件厂商吃紧。2008 年年底零部件厂商都缩减了产能。

零部件厂门口再现当年手机厂商排队等货场景。分析预测，此次零部件缺货，是由上游零部件厂商集体预测失误造成。随着各上游厂商扩产，手机厂商需求得到满足。缺货手机整机市场 4 月将出现饱和。

### 零部件加速上量

生意火爆，深圳欧菲光科技股份有限公司市场部副总经理翁超心情不错。作为手机光学镀膜生产商（手机屏的上游），2009年春节后，欧菲生意忽然红火起来。手机屏缺货，欧菲厂区门口停满来取货的手机企业车。

由于手机企业需求紧迫，欧菲正加速出货。然而这还不能满足手机制造企业需求，一些没能拿到货的企业只能排队等待。

对此，深圳市新济达光电科技有限公司市场部张维茂感同身受。虽然公司新触摸屏导电玻璃生产线2009年3月才投产，2月初，公司市场部就收到手机制造企业前来订货的诉求。

这是年后手机零部件供不应求的缩影。

2009年1月，国内手机市场里包括屏、主板、TF卡（一种手机内存卡）等在内主要零部件都缺货。2月，零部件缺货到达顶峰。由于上游缺货，部分手机整机制造商的生产计划被迫缩减。3月，零部件厂商加紧开产，手机市场下游需求得到部分缓解，但仍旧供不应求。

目前，联发科6225套片、2.4以及2.6英寸屏都出现紧缺。TF卡价格从10元涨到20元，手机屏价格上涨了10%。

### 阶段性回暖

这是2008年第四季度零部件厂商减产的延后效应。

金融海啸对国内手机行业的影响在奥运后就已明显体现。来自易观国际的数据，2008年第二季度起，国内手机销售量下滑。2008年第一到第四季度的手机销售量分别为4210、3595、3497、3434万台。

位于外资、国产老品牌之后的国内手机市场第三大阵营的新型手机品牌面临巨大压力。这些拿到手机牌照“洗白”的手机企业销量突进，已成国内手机坚实的新军。金融危机不仅让外销的手机新军受到重创，内销新秀天宇、金立也受到危机。一位深圳资深人士称，2008年下半年起金立销量大减，最低一个月出货量才7万台。手机零售商也发出了悲观论调。中域电讯董事长李建明在2008年下半年公司内部管理会议上称，手机销售正“遭遇1994年以来最坏的时候”。

下游手机整机制造企业效益低迷，订单减少的零部件厂商决定减产。2008年8月下旬，深圳手机行业协会副秘书长苏杰去几个手机屏厂调研，发现订单减少。此后，手机销售更加低迷，一些手机厂商减产。当时手机业内对2009年上半年市场是预期悲观。

2008年11月，大多数上游厂商关掉部分生产线。

然而，2009年手机销售比行业预期好。春节和元旦拉动，2009年1月手机销售出现回暖。来自中域电讯的数据，1月销量比2008年12月增加28%。

一面是新型手机企业库存被消化，要生产新品，一面是上游厂商紧缩。这就导致手机零部件供不应求。

苏杰认为，手机销售回暖是市场虚旺，不预示手机销售真正回暖。2008年年底上游厂商出于恐慌减少出货量，使得2009年年初下游整机制造企业缺货，手机上市速度慢。

“这让市场感觉手机销售回暖，苏杰称，实际是，手机销总量并未上升，由于手机厂商出货慢，导致部分市场手机缺货，造成销售回暖假象。

由于大部分上游零部件厂商从2008年11月就减产，苏杰预计，手机缺货将延续到2009年4月。手机零部件和整机的缺货只是阶段性的。当上游零部件厂商扩产后，手机制造企业就能快速扩产。这将导致手机零部件整机需求饱和。经过“五一”销售旺季后，进入6、7、8月传统手机销售淡季。

业界对2009年9月手机销售预期较高，期待能实现真正销售回暖。而9月的手机销售到底如何，还要看经济大环境的变化。来源：中国经营报

[返回目录](#)

## 【国际行业环境】

### 农村市场：推动印度移动通信业逆势增长

即使面临全球经济衰退，印度移动通信业仍然增长迅猛。印度移动领域的持续扩张与该国其他行业的状况形成了鲜明的对比。印度的纺织品和软件出口企业如今正在苦苦挣扎，印度很少有新开业的大型购物中心，轿车、卡车、拖拉机和摩托车的销售量近几个月也出现了下滑。但是印度移动行业2008年12月份的用户增长历史性地突破了1000万大关，在2007年同期，这一数字是800万。至此，印度移动用户总数达到了3.47亿，增幅达48%。事实上，正是印度的农村市场造就了该国移动行业的逆势辉煌。

潜在用户数=12亿×60%

虽然经济学家下调了对印度今年经济增长的预期，股票市场也不景气，但印度仍然是全球增长最快的移动市场。印度运营商最新发布的财报就是有力证明。2008年第四季度，印度电信运营商Tata通信公司净利润达到1656万美元，比上年同期增长了203%。Tata通信公司首席执行官SrinathNarasimhan说：“尽管经营环境充满挑战，但公司表现仍然保持强劲。”而在印度移动领域的增长中，农村地区的业务增长尤为显著。

印度现有人口12亿，其中农村人口超过60%，目前印度市场的手机需求主要来自年收入低于1000美元的农村用户。由于他们既不拥有土地，又几乎没有贷款，因此这部分用户的消费能力并未受到股票价格跳水、房地产价格下降和银

行贷款收紧的影响。在印度，固定电话用户数约 4000 万，而绝大部分农村居民不是传统固定电话订户，因此当移动网络覆盖到村镇时，这部分消费者就都踊跃地购买手机作为他们的第一部电话。

农民 Srinivasa 的家中至今没有拖拉机，但当移动基站的铁塔刚刚在他的村庄竖起时，他立刻购买了一部手机。在 Srinivasa 家，曾经从种到收，所有农活都按照祖辈代代相传的模式进行，如今手机改变了他的种田方式。Srinivasa 通过手机与其他农民交流应何时播种、收割；通过打电话给批发商了解大米、椰子的出售价格，从而避免了每次都要花费数小时在路边等候批发商到来。“手机使生活变得更好，”他说，“我带着手机下地干活，任何人都能在我耕田时联系到我。”

Srinivasa 和他的村民们表示，移动基站为他们了解印度和世界的其他地方正在发生什么提供了一个机会。他们能异口同声地说出美国新总统的名字，他们知道全球经济衰退使得椰子和丝织物价格下降，他们知道一些在丰田汽车厂上班的亲戚最近失业了，他们还知道自己的农业经济并没有受到像大型工厂那样严重的冲击。

由于 IdeaCellular 是第一家将服务普及到 Srinivasa 所在村庄的移动运营商，因此 Srinivasa 一直选择的是这家运营商的服务。事实上，抢先实现覆盖是印度移动运营企业争夺市场常用的战略。正如 BhartiAirtel 公司主席兼常务董事 SunilBhartiMittal 所说，尽管竞争激烈，但 BhartiAirtel 在用户和收入方面仍然引领着电信行业的增长。BhartiAirtel 的战略是，在竞争形成前就先实现广泛的覆盖。这一战略已经为公司带来了丰厚的利润。

Srinivasa 为他的诺基亚手机花费了近 60 美元，并每月支付约 6 美元用于通信服务。像大多数农村用户一样，Srinivasa 对手机的使用仅限于拨打电话，他不知道应如何发送短信或邮件。目前每位印度农村用户每月的平均通话时间为 8.5 小时，比 2008 年同期增长了 10%。

普及率 < 30%

在印度移动通信市场的大好形势下，不仅印度国内的电信企业铆足了劲儿，国际移动巨头也都争先恐后地在印度市场采取行动。2008 年，沃达丰接管了印度用户数量排名第四的移动公司。同年 12 月，日本的 NTTDoCoMo 也宣布将出资近 30 亿美元收购 Tata 通信 26% 的股份。这样高涨的热情不由得让人心生担忧：在如今经济衰退的大背景下，印度农村用户低水平的通信消费能否为这些巨大的投资带来回报？

事实是，虽然由于较贫困阶层用户的增多使用户平均支出下滑，但印度移动行业利润增长仍保持健康势头。例如，受用户破纪录增长的推动，BhartiAirtel

公司 2008 年第四季度的利润达到 220 亿卢比（约合 4.42 亿美元），同比增长了 25%。

更重要的是，尽管印度移动用户数增长迅速，但是截至 2008 年 12 月，印度全国移动普及率还低于 30%，在这个市场仍有许多需求未被满足。相比之下，美国移动市场的普及率已经超过 80%，在中国这一比例也超过了 40%。

水牛养殖户 MohanZore 的月收入在 80 美元上下，至今还与 20 头水牛共同住在用泥砌成的房子里，但当村里有了移动网络覆盖时，他还是购买了一部手机，并且他能负担得起电话费用。其原因是，印度的移动资费是世界上最底的：电话接听免费，拨出通常每分钟也只需不到 2 美分。印度农村用户大多都选择预付费卡为手机充值，而不是包月套餐，这样他们就能在需要打电话时才为手机充值。曾经，MohanZore 要花费 300 卢比在公共汽车上颠簸 3 个小时去看望女儿和外孙，如今，他通过电话，只要每分钟花费 1 卢比就能听到他们的声音。“手机替我省了钱。”他说。

正是这种毫无泡沫的、实实在在的、大量的需求给了印度国内外电信企业以巨大信心，使他们敢于在经济不景气的情况下在印度市场注入巨资。

印度农村消费者“在较长的一段时间内对手机的需求都很迫切，因此（在全球经济不景气时期）需求不会受影响。”印度第二大移动公司 Reliance 通信的首席执行官 S.P. Shukla 说。Reliance 在今年 1 月部署了一张价值 20 亿美元的全国网络，这张网络将覆盖到印度的 24000 个城镇和 60 万个村庄。

印度的其他移动运营商也都陆续推出了数十亿美元的建设计划，目的是将网络扩展到越来越小的村庄。印度一家移动基站建筑和租赁公司 TowerVisionIndia 的首席执行官 AmitGanani 说：“我们的所有业务领域都在强劲增长。”该公司希望在今年年底之前将其拥有的基站数量从现在的 3000 座扩大到 5000 座。

Ganani 说：“只要你进入到偏远地区，你不需要任何天分就能获得巨大的增长。”来源：《人民邮电报》2009 年 3 月 18 日

[返回目录](#)

## 澳大利亚信息通讯 (ICT) 产业概况

### 一、总体概况

本报告数据来源于对 ICT 产业内有关企业的调查。ICT 产业的范围界定，依据 OECD (经济合作与发展组织) 对 ICT 产业所下的定义、以及澳大利亚对此定义的解释。本报告主要着眼于该产业的有关活动如制造、批发等进行分行业介绍，对 ICT 产业内部的分类并未完全按照《澳新标准产业分类》执行。

	制造	批发贸易	信息传媒和通讯	计算机系统设计及相关服务	精密电子仪器 维修保养	ICT 整体
企业数量	965	3934	2785	20794	1835	30313
工人数量	15953	70653	78136	128171	6892	299805
工资总额(\$m)	912	4889	5367	9660	290	120
ICT收入(\$m)	2499	30966	38938	24459	889	753
总收入(\$m)	4404	50902	40207	26049	1274	122838
运营费用(\$m)	4049	48445	35417	24208	1154	113274
税前利润(\$m)	366	3048	4893	1910	112	330
资本支出(\$m)	122	806	7376	1198	53	9556
产业增加值(\$m)	1448	9234	19140	13901	458	183

## 二、就业情况

以 2007 年 6 月 30 日为准统计，澳大利亚 ICT 产业总共雇用约 30 万人。计算机系统设计及相关服务是雇佣人数最多的行业，雇用大约 12.8 万人，占整个 ICT 产业雇用人数的 43%；其次是信息传媒与通讯行业，雇用约 7.8 万人，占 26%；再其次是批发贸易行业，雇用约 7.1 万人，占 24%。

## 三、收入情况

2006/2007 财年，整个 ICT 产业的总收入为 1228 亿澳元，其中 3/4 为批发行业和信息传媒与通讯行业所创造，两个行业的产值分别为 509 亿澳元和 402 亿澳元。

ICT 收入为 978 亿澳元，约占总收入的 80%。在具体的各行业中，ICT 收入在总收入中的占比最高的是信息传媒与通讯行业和计算机系统设计及相关服务行业，其各自的占比分别为 97%和 94%。批发贸易行业，ICT 收入在总收入中的占比较小，仅有 60%。

## 四、营业费用

2006/07 财年，ICT 产业发生的营业费用总计 113 亿澳元。营业费用最高的两个行业为批发贸易和信息传媒与通讯，分别为 484 亿澳元和 354 亿澳元。

2006/07 财年，ICT 产业支出的工资薪金总额为 211 亿澳元，占营业费用的 19%。就具体行业而言，工资薪金在营业费用中的占比情况为计算机系统设计及相关服务 40%、精密电子设备维修与保养 25%、制造 23%；占比最低的是批发贸易行业，仅为 10%。

## 五、营业利润

2006/07 财年，ICT 产业的税前利润总额为 103 亿澳元，其中信息传媒与通讯行业贡献最多，为 49 亿澳元，几乎接近整个产业总额的一半。

## 六、资本支出

2006/07 财年，ICT 产业所报告的资本支出总额为 96 亿澳元，绝大部分来自信息传媒与通讯行业 (74 亿澳元，占 77%)，其次是计算机系统设计及相关服务行业，为 12 亿澳元。

## 七、产业增加值

2006/07 财年，ICT 产业的产业增加值为 442 亿澳元，其行业分布情况为：信息传媒与通讯 191 亿澳元、计算机系统设计及相关服务 139 亿澳元、批发贸易 92 亿澳元。制造行业和精密电子维修与保养行业创造的产业增加值较低，分别为 14 亿澳元和 5 亿澳元。来源：驻澳大利亚经商参处 2009 年 3 月 20 日

[返回目录](#)

## 牵手日本藤仓烽火通信打通光缆产业链

3 月 20 日，烽火通信与日本株式会社藤仓设立合资公司签约仪式在武汉举行。新公司注册资本为 6000 万美元，日本藤仓控股 60%，烽火通信持股 40%。该公司将主要生产光纤预制棒等光电子产品。此举标志着烽火通信将形成光棒、光纤、光缆完整的产业链格局。

光纤预制棒制造是整个光纤光缆产业链中最核心、最关键的环节，约占行业整体利润的 70%。但因技术工艺复杂，目前主要被信越、德拉克、藤仓等国外厂商所垄断，国内主要有武汉长飞在生产。据统计，我国预制棒进口一直占国内总需求的 80% 以上。

“烽火通信这次牵手藤仓，将改变这种过度依赖进口的局面。”烽火通信副总裁熊向峰介绍，合资公司将全套引进藤仓的设备和技术，目标是打造国内一流的光纤预制棒生产基地。新公司预计明年 8 月投产，先期产能可支撑超过 500 万芯公里光纤的生产能力，最终产能则是满足 1000 万芯公里光纤所需。

烽火通信董事长童国华在签约仪式上表示，目前随着 3G 网络建设启动、光纤到户工程稳步推进以及国家振兴西部、振兴农村、扩大内需等政策的出台，光纤光缆行业面临重要的发展机遇。预计市场对光纤光缆的刚性需求将持续增长。在这种背景下，烽火联手藤仓，打造完整产业链，无疑将有助于公司抓住机遇，提升在行业内的整体竞争力。来源：《上海证券报》2009 年 03 月 21 日

[返回目录](#)

## 非洲 TD 商用网进入网优阶段

日前，TD-SCDMA 产业联盟秘书长杨骅在接受通信产业网独家专访时表示，TD-SCDMA 放号一年来，产业链各环节发展提速，越来越多地被海外运营商所关注。他同时透露，位于非洲的海外唯一 TD-SCDMA 商用网络，今年年初已经建成，



目前进入网络优化阶段，开始少量放号。其他位于韩国、加拿大、意大利、北美、缅甸、中国香港等地的 TD-SCDMA 试验网建设进展顺利。TD-SCDMA 也正在其他地方进行推广性工作，包括北非、东南亚等地，最近开始在印度。据悉，大唐、中兴通讯、中国普天等设备商均有参与建设，在不同地方的参与程度不同。

TD-SCDMA 在国际受关注程度正呈上升趋势。杨骅向表示，未来几年，联盟的市场推广力量中相当一部分将转向海外，包括如何吸引更多的海外巨头参与到 TD 产业中来。对于刚刚开始 TD 三期招标，杨骅向表示，尽管招标结果与评标打分为准，但他个人认为会发生变化，其中跨国公司的市场份额可能上升。“我也期望跨国公司在三期招标中有更好的表现，因为他们在通信领域有几十年的经验积累，进入 TD 产业对完善产业链、完善网络有很大帮助，同时由于其投入加大，未来对 TD 国际化推广将加大力度。”来源：通信产业网 2009 年 3 月 22 日

[返回目录](#)

## 苹果争夺智能手机市场份额

导读：《商业周刊》网络版今日撰文称，苹果日前发布了 iPhone（手机上网）手机的新功能，这让 iPhone 应用程序开发人员的工作变得更轻松，苹果在智能手机市场的份额有望进一步增加。

### 拉大同竞争对手差距

过去两年，苹果 iPhone 手机的创新功能引发了业界强烈反响，竞争对手纷纷对此做出回应，推出自己的智能手机。虽然他们一直在努力缩小与苹果的差距，可如今看来，这种差距不仅不会缩小，反而有进一步拉大的趋势。苹果在 3 月 17 日公布了 iPhone 手机的一系列新功能，这将让 iPhone 应用程序开发人员的工作变得更轻松。

当天，在苹果总部所在地的一个礼堂内，苹果高层发布了 iPhone 软件重大更新，同时还透露了有关软件开发工具包的一些细节。通过增强 iPhone 手机新功能，苹果可能会进一步巩固其在软件开发人员首选平台的地位，进而赢得更多消费者的青睐。在短短 8 个月的时间内，开发人员已为苹果应用程序商店开发出 2.5 万个应用程序。

事实上，在这些开发人员当中，有 62% 出工不出力，未给苹果产品开发出一套软件。迄今，苹果应用程序商店的程序下载量已超过 8 亿次。苹果商店的应用程序包罗万象，有俄罗斯方块游戏，有帮助糖尿病患者控制胰岛素水平的软件。iPhone 手机之所以能在竞争激烈的智能手机市场跻身三甲，种类如此繁多的应用程序功不可没。

### 应用程序商店功不可没

应用程序商店也是竞争对手难以缩小同苹果领先差距的重要原因。近几周，

许多公司都宣布了开设各自应用程序商店的计划，这其中既包括诺基亚这样的智能手机霸主，也有黑莓生产商 RIM 和软件开发巨头微软。尽管上述三家公司的手机销量远远超过苹果，不过他们的产品多被用来打电话和收发电子邮件。

据统计，苹果 iPhone 销量为 1700 万部，iPodTouch 销量为 1400 万台。iPhone 手机之所以能吸引越来越多的用户，原因就在于苹果提供了各种各样的手机功能。iPhone 手机游戏开发商 DigitalChocolateCEO 特里普·霍金斯(TripHawkins)说：“如此一来，苹果的领先优势越拉越大。”

苹果最新发布的功能许多能弥补 iPhone 软件当前存在的缺陷。iPhone 手机用户首次可以在不同应用程序之间实现文本和图片剪贴，如将代售房屋和见面地点的照片附在电子邮件中。另外，用户还能以横屏显示模式写电子邮件，使 iPhone 手机键盘变大。

#### 帮助用户拓展交际圈

iPhone 软件开发负责人斯科特·福斯托尔 (ScottForstall) 说，苹果还升级了服务器群，这样，用户每次在收到电子邮件和应用程序更新时，iPhone 手机都可以提供“自动推送服务”(pushnotification)。

此外，由于新增了所谓的“对等网络”，iPhone 手机还将进一步拓展用户的社交范围，不再拘泥于自己的小天地。iPhone 手机用户之间可以通过无线方式，自动识别对方信号进行互动，同时还能一起玩游戏，推荐熟人认识，甚至通过 Smule 的软件表演二重奏，赋予了 iPhone 手机作为长笛和长号的双重角色。

苹果还计划进一步拓展已经红红火火的 iPhone 手机配件市场。如今，手机配件制造商生产定制配件的能力将大大增强。例如，一款可测血压的配件就可以配合特定应用程序使用，让用户迅速获得读数，查询过去的检查结果，或与医生直接联系。

#### 更多付款方式

最重要的进步可能体现在工具方面，相关工具能够让开发者因其软件获得报酬。开发者可以报出认购价，这在历史上还是第一次，此外，他们还可以提出其它“应用软件内购买”方式。这样一来，消费者便可购买另一水准的视频游戏或者无需放弃应用软件便获得电子书。很多开发者都希望采取这些付款方式，以帮助区分他们的软件——从免费到更为廉价的仿冒品。虽然这还不足以创建一家能够盈利的大型软件公司，但所有这些举措可能让开发者获得可重复增加的收入。市场研究公司 GartnerGroup 分析师范·贝克 (VanBaker) 表示：“这将提高开发者的收入，进而促使他们开发出更为昂贵的应用软件。”

尽管有猜测认为，苹果未来设备研制工作将秘密进行，但这家公司并未作出任何暗示。苹果并未宣布支持视频，这是笔记本等电脑所必须具备的条件，很多

人希望苹果能够引入市场。贝克指出，行事秘密的苹果可能引入支持 iPhone 记录或播放视频的软件，但不会很快对外透露。

当然了，苹果的很多竞争对手绝不会就此认输。Palm 预计于年中开始销售其 Pre 手机。很多观察家认为这款手机在易用性方面可能与 iPhone 不相上下，而对于那些希望在生活中和工作中都能使用的人来说，Pre 甚至可能是更为理想的选择。Pre 的一个优势在于装有一个真正的键盘，更便于撰写电子邮件。手机制造商 HTC 也已宣布，将让更多机型使用谷歌的 Android 软件。

微软决定“出手”

苹果在 PC 市场的老对头微软正针对使用 WindowsMobile 软件的手机策划一项大型消费者推动计划，过去的时候，这种手机主要针对企业用户。根据计划，微软将重点放在制造能够与 WindowsPC 实现无缝链接的手机上。WindowsPC 在 PC 市场的份额仍高达 90%。此外，微软还可能集成 2007 年收购 TellMe 获得的语音识别技术。一种可能性是植入 turn-by-turn 语音导航功能或者通过确定的拍打声设置下一个“电影时间”，而不是通过输入或者在触摸屏上点击。

微软移动通讯部门高级产品经理格雷格·苏利文(GregSullivan)表示：“我们面临着很多机会。这支团队正考虑所有相关措施将语音识别技术植入这一平台。”其他人认为，对于一些人眼中“苹果历史上最为重要的产品”，苹果正不断加大努力。来源：新浪科技

[返回目录](#)

## 运营竞争篇

### 【中国移动】

#### CCBN：3G 时代广电网需与中移动加强合作

3 月 21 日-23 日，2009CCBN 展览在北京召开。展览期间，广电网和电信网融合发展的话题再次受到关注。深圳市同洲电子股份有限公司董事长兼总裁袁明在展览论坛上表示，广电网现在的生存状况非常艰难，如果与中国移动合作，才有可能脱困，制造双赢。

袁明表示，自去年 5 月 24 日电信重组后，中国移动、中国电信、中国联通拥有了全业务经营权。拥有移动网、宽带网、IPTV 的三大运营商在 3G 时代随意组合其业务，便可轻而易举打败广电网。

统计数据也显示，2008 年年初，国内 IPTV 用户总数约为 120 万，年底达到 260 万。袁明表示，电信的目标是 2009 年发展 IPTV 用户至 400 万，2012 年发展至 1000 万用户。3G 时代，IPTV 用户会借助宽带网飞速增长。所以，广电网必须

想一个办法来发展自己的用户。或许可以试图与中国移动进行合作，达到双赢。

袁明认为，三运营商中，中国移动的宽带网覆盖是一大缺陷，这样直接导致中国移动在组合营销上的竞争会弱于中国电信和新联通，如果可以 and 广电网合作，不但可以弥补中国移动的宽带网缺陷，也可以弥补广电网的单一业务缺陷。

会上，他还给出了现阶段广电网如何求生存、谋发展的四个对策：一、争夺高端用户，使用“买 N 兆宽带送高清”等促销手法，让广电系 IPTV 抢先进入用户的客厅、卧室等。二、抓住时机，使家庭机顶盒与手机对接上，使手机可遥控机顶盒。三、组建家庭电力网，广电宽带+电力 Modem，实现在家庭的任意角落都可以宽带上网。四、电脑、电视、手机、上网本四屏合一，使四个设备的屏幕能显示一个画面，或图像，进行同步操作。来源：通信产业网 2009 年 03 月 23 日

[返回目录](#)

### 中国移动董事长：现在回归 A 股市场不现实

据香港媒体报道，中国移动董事长王建宙 19 日表示，按照现时内地股市表现，回归 A 股市场上市不现实，发行中国预托证券（CDR）较为可行。来源：中国新闻网

[返回目录](#)

### 中国移动 2008 年净利破千亿元平均每天赚 3.09 亿

中国移动周四在港交所网站发布 2008 年业绩公告。其中 2008 年营业额达 4123 亿元，同比增长 15.5%。全年实现净利润人民币 1128 亿元，同比增长 29.6%，平均每天赚 3.09 亿元。

按用户数量计算，中国移动是中国最大的移动通信运营商。截至 2008 年 12 月底，中国移动用户数量增加 8791 万，至 4.573 亿。

中移动 2008 年移动用户总通话分钟数为 24413.1 亿分钟，平均每月每户通话分钟数为 492 分钟，平均每月每户收入为人民币 83 元。来源：中国新闻网

[返回目录](#)

### 中移动 09 年手机补贴控制在 120 亿

中移动（00941）执行董事、副总经理兼财务总监薛涛海在业绩会表示，过去数年集团的手机补贴均成功控制在 80 亿元（人民币，下同）以内，而去年补贴实际金额为 74 亿元，共补贴 1200 万户。

不过，今年手机补贴金额将大幅提升逾 60%，冀控制在 120 亿元以内。他解释，重组后电信营运商只剩下三间，令竞争加剧，在保留中高端用户的工作非常重要，加上 TD-SCDMA 服务的推出，整体令补贴增加。来源：中国证券报

[返回目录](#)

## 中移动称未放弃与 iPhone 谈判

中国移动股份有限公司（香港交易所代码：00941，下称中国移动）董事长兼首席执行官王建宙周六表示，引入 iPhone（手机上网）的谈判目前没有进展。他的话从侧面表明了，在与中国联通的引入 iPhone 之争中，中国移动的胜算已经越来越少。

在 3 月 21 日召开的“中国发展高层论坛 2009”会议间隙，王建宙向《财经》表示，中国移动的大门一直向苹果公司敞开，但是双方的合作要本着互惠互利的原则才能进行。

此前，《财经》从中国移动内部获悉，话费分成已不是中国移动与苹果公司谈判的焦点。中移动希望通过 iPhone 来促进 TD-SCDMA 的应用，但苹果公司对此并不热衷。

而就在中国移动与苹果公司的谈判进展缓慢之际，中国联通也在争取引进 iPhone，并希望能在 5 月 17 日世界电信日期间与苹果公司达成协议，以配合联通 WCDMA 网络在部分城市试商用的启动宣传。

王建宙还介绍，尽管国际金融危机也冲击到了通信行业，但是每个月新增几百万的用户量，说明了整个中国市场的潜力，TD-SCDMA 也有很大的发展空间。

他透露，中国移动准备投入 6.5 亿元，与终端厂商合作研发 TD-SCDMA 终端，目前已进入合作招标阶段。 - 来源：财经杂志网络版

[返回目录](#)

## 麦格理将中国移动评级下调至中性

麦格理将中国移动评级从强于大盘下调至中性，预计该公司经营环境将面临更为严峻的挑战，同时业绩增长可能放缓。将目标价从 79 港元下调至 70 港元，因资本支出增加，而回报率下滑。

麦格理称，该公司将今明两年计划资本支出分别提高 12% 和 20% 是业绩报告中的关键不利因素。一个更为长期的担忧是，随著业绩增长的放缓，中国移动并未对资本支出做出调整，所以造成回报率显著下滑。该公司 2005 - 2007 年资本支出回报率为 35%，2008 年回落至 16.5%，预计 09 年将进一步降至 8.5%，2010 年可能仅为 1.2%。该股跌 4.9%，至 63.45 港元。来源：新浪科技

[返回目录](#)

## 【中国电信】

## WLAN 手机有望入市中电信迎竞争先机

在大量搭载 WLAN 功能的水货手机涌入国内的同时，运营商对于 WLAN 手机也展现出积极态度。而据权威专家透露，能够兼容 WAPI 的 WLAN 手机终端有望于近日获得入网许可。

此前始终积极备战“C+W”（CDMA+WLAN）模式的中国电信，其最新定制的手机中，已有半数支持 WLAN 功能，可能将在最初竞争中获得优势。业界普遍认为，对于中电信而言，“C+W”模式能否最终得以成型，将对其未来移动网络运营产生决定性影响。

## “C+W”或将显效

据权威专家透露，具备 WLAN 功能的手机可能将于近期上市，具体模式将采用能与 WAPI（无线网络鉴别与保密基础结构）兼容的双模制式，具体采用何种 WLAN 接入方式用户将可以选择。据了解，WLAN 手机的速率大约为 2M，这一速率已经与目前普通家用型有线宽带大致相同。

由于在 3G 初期 WLAN 主要用于弥补无线宽带覆盖的劣势，因此移动基站处于相对劣势的中电信可能将会受益，尤其是 WLAN 低成本高带宽的优势在室内覆盖中更加明显。“WLAN 手机入市，以移动业务为主打的运营商受益不大，在固网资源占优势的运营商将获益匪浅。”业界资深人士白杨表示。

CDMA 网的广泛覆盖，加上 WLAN 网的高带宽、低成本，构成了中电信在 3G 时代的“无缝”版图。目前，为了在宽带业务的差异化竞争，中国电信早在 2007 年就开始了 WLAN 网络建设。近期，中国电信正在大力开展 WLAN 的布点工作，已在全国 21 个省市进行了 WLAN 网络部署，2008 年底完成 2.5 万个热点覆盖。目前，上海电信已经建设 3000 个热点、广东电信建 1400 个 WLAN 热点，浙江电信 2008 年底建成 8000 个，江苏电信已在全省布设了 8000 余个接入点。“电信的 WLAN 进度非常迅速，很多三线城市建设已经接近完成了。”一位运营商内部人士对透露。

从消息人士处获悉，适用于电信 3G 网的 CDMA2000EVDO 手机将于近期上市。“对于数据卡，我们将强制要求其具有 WLAN 功能，对于手机，并没有强制要求。”中电信相关人士表示。对于招标中具有 WLAN 功能的手机，中电信相关人士表示将会遵从政府相关规定。

## 发展 WAPI

据了解，业界普遍认为主管部门要求手机在支持 WLAN 功能的同时必须兼容具有自主知识产权的 WAPI，支持 WAPI 的态度不言而喻，上述措施也将得到相关

产业的欢迎。

WAPI 是我国首个在计算机宽带无线网络通信领域自主创新并拥有知识产权的安全接入技术，也是中国的 GB15629.11 系列无线局域网国家标准采用的安全技术。此前，WAPI 已经在 2008 年北京奥运会等大型示范项目中进行部署，并赢得了零故障率的成绩。据了解，最新的 WAPI 手机专用无线模块可同时支持 WAPI/WAPI+WiFi/WAPI+WiFi+蓝牙等功能。由于 WAPI 和另一种 WLAN 技术 WiFi 的物理层是一样的，只是协议和 MAC 层不一样，因此很容易在同一 WLAN 芯片上支持两种标准。中电华大和六合万通已经推出兼容 WiFi 与 WAPI 的多模 WLAN 芯片。而此前困扰 WAPI 的成本问题也已得到解决，WAPI 接入卡的价格也只有 100 多元。据了解，WAPI 的运营级设备成本仅是 WiFi 的一半。

WAPI 产业联盟副秘书长秦志强指出：“WAPI 是中国政府首例通过明确规定下属各部门采购优先级来表达支持的国家强制性标准。”截止到 2008 年底，WAPI 已被中国移动、中国电信和新联通等国内三大电信运营商的企业标准采纳，在运营商市场，WAPI 已成为中国移动、中国电信的必测项。

另据 WAPI 产业联盟战略规划负责人张璐璐介绍，除此前具有的安全性优势外，目前 WAPI 产业联盟及其成员厂商已为电信运营市场量身定做出了适合商业操作的 WAPISOM，相比于免费模式为主的 WiFi 显然更易获得运营商的青睐，同时，WAPI 产业联盟还进一步提出了运营扩展解决方案，该方案可视为“兼容现有 WLAN 的基本功能，又增强了无线局域网的安全、可运营、可管理能力”，为无线局域网业务运营提供有效的过渡性支撑。

相较于未来的市场规划，我国现有的 WLAN 网络建设及投资尚属“试水规模”，最初部署 WLAN 热点，最终向 WAPI 迁移被认为将成为趋势。从去年开始，已有部分运营商开始部署能够兼容 WAPI 的 WLAN 热点。

#### WLAN 争夺战

据 IDC 的研究数据预计，今年全球融合 3G 和 WLAN 网络的手持设备将达到一亿部。国外经验表明，两种技术的融合具有巨大的市场价值。

据了解，3G 与 WLAN 两种技术支持不同的应用并满足不同的需要：WLAN 提供了高带宽，但却只能在有限的覆盖区域内。与此相比，3G 网络支持跨广域网络的移动性，但是数据吞吐速度明显低于 WLAN。

因此，两者的融合成为所有运营商的目标。即便是对于移动网络相对发达的中移动而言，WLAN 的广泛部署也能够弥补其在 TD 初期覆盖不足的缺陷。

因此，看重 WLAN 未来的并不只是中国电信，早在 2003 年，中国移动就推出了无线宽带网络的试商用，中国移动也希望未来在 WLAN 领域占有一席之地，其内部文件透露的信息显示，TD-SCDMA+WLAN 已成为其 2009 年战略重点之一。按

照中国移动网站介绍,中国移动的 WLAN 网络覆盖了全国 31 个省区市的 200 多个城市。以北京为例,总共有 203 个酒店、写字楼等地区都覆盖了 WLAN 网络。在北方具有固网优势的中国联通也决定从今年起大力推广 WLAN,仅湖北一省,就拨款 3500 万用于 WLAN 网络建设。

“尽管起步落后于中国电信,但中移动从去年开始,就开始秘密大量采购和部署 WLAN 热点,数量仅次于中国电信;而今年,移动布网的速度和力度很可能会超过中国电信。”有设备厂商如是称。中电信可以把自身的宽带优势延伸到 WLAN 上,因此具有较大优势;中移动的宽带存在网间结算等问题,虽然中移动可以整合中铁通的资源,但要达到中电信同等水平尚待时日。来源:通信产业网 2009 年 03 月 23 日

[返回目录](#)

### 与微软合作中国电信将推“天翼 Live”

中国电信相关人士 20 日透露,中国电信即将推出手机版客户端,这一服务与微软旗下的 MSN 聊天软件合作推出,品牌为“天翼 live”。

该手机版客户端是中国电信和微软合作,面向中国电信移动用户推出的集手机 MSN 和相关移动增值业务为一体的综合信息服务。而且中国电信“天翼”品牌定位于互联网手机,引入即时通讯工具是不可或缺的一环。

用户在使用上,只要拥有中国电信的手机号码,便拥有一个与手机号码同名的 MSN 账号,启动手机上的软件即可登录 MSN;用户也可以选择绑定原有的 MSN 账号。此聊天软件也可与短信实现互通。

事实上,中国电信与微软的合作始于去年 11 月,根据中国电信与微软签署的战略合作协议,双方将共同开发基于微软 WindowsLive 即时通讯服务平台的移动互联网服务。

“天翼 live”将会是整合中国电信宽带、互联网和 CDMA 网络资源,实现固网和移动网络的融合,为用户提供文字、语音、视频等多媒体视听、沟通的综合信息服务平台,承载中国电信的多项业务。

电信运营商进入 IM 领域始于 2006 年,当年中国移动推出飞信。市场调研机构艾瑞去年的报告显示,手机网民在各类移动增值业务(短信除外)中对移动即时通讯的使用率最高,比例高达 72.0%。其中,手机 QQ 以 80.8% 的渗透率位居第一,飞信、移动 MSN 以 9.2%、5.1% 的比例分居第二、第三。来源:《第一财经日报》2009 年 03 月 20 日

[返回目录](#)



## 中国电信 180 亿投向山东信息化网络

中国电信集团公司 3 月 17 日与山东省政府在济南签订战略合作框架协议，双方对下一步在信息化领域全面展开战略合作的相关事宜进行了确认，中国电信计划未来五年内在山东投入 180 亿元用于山东信息化网络建设。

这是继日前分别与浙江省、湖南省签订合作框架协议后，中国电信一个月内与第三个省级政府签订合作协议，未来五年在上述三省的总投资额达到 700 亿元。

根据战略合作框架协议，山东省政府将中国电信作为战略性的综合信息服务重点合作单位，积极支持中国电信加快战略转型和在山东的业务发展。

中国电信相关人士介绍，180 亿元投资主要用于山东省信息化网络建设，加快网络智能化改造，进一步优化网络结构，推进综合基础信息平台的发展。

中国电信山东分公司负责人介绍，利用 CDMA 网络能够迅速平稳过渡到 3G 的先天优势，公司将于近日在业内率先向公众正式开放。

3 月 7 日，中国电信宣布未来 5 年内在浙江省投资 200 亿 - 300 亿元用于信息化建设。3 月 11 日，中国电信与湖南省政府签署战略合作协议，未来 5 年内投入近 200 亿元用于湖南基础通信网络建设。来源：《中国证券报》2009 年 03 月 19 日

[返回目录](#)

## 中国电信启动第三轮手机招标 2G 手机成新宠

据知情人士透露，中国电信已于日前开始第三次 CDMA 手机招标，60 多家厂商 200 多款机型参与了本次招标。经资质审核，59 家厂商满足招标条件，包括 28 家新厂商，新加入的厂商就占到了 47%。

据悉，本次中国电信 CDMA 手机集采是迄今为止 CDMA 手机招标规模最大的一次，机型为 CDMA1X 手机。之前，中国电信已经进行了两轮手机招标和 150 万部的数据卡招标。

与集中采购招标同时出现的是 CDMA 手机社会化进程加快，由于销量持续利好，CDMA 手机社会化比例不断提高。目前，中国电信旗下运营 CDMA 终端的天翼终端公司，通过招标采购在有效丰富 CDMA 手机品种、压低价格的同时，鼓励电信省公司、社会渠道积极采购，大大提高了渠道的积极性。

本次招标的 215 款产品中，集中采购的机型只有 7 款，不到招标总数的 4%，以中高端机型为主，交由省电信公司负责直接采购和销售的机型达到 40 款，约占 19%；剩余的近 80% 则全部由社会化渠道负责采购销售，这也充分表明了中电信加快推进 CDMA 手机社会化采购和销售的决心。

据悉，CDMA 市场集采手机的销售占比从 08 年 12 月的 93% 已经降低至今年 2 月份的 70%，而省电信以及社会代理商采购和销售的份额从原来的 5% 提高到 30%。有厂商人士透露，他们自 2009 年 1 月份开始就已启动了“省级代理商渠道巡回招商会”活动，对即将推出的多款 CDMA 新品，向省级代理商、零售平台客户、合作营业厅零售客户、分销客户等各个级别的代理商抛出“橄榄枝”，渠道合作模式逐渐向纵深化发展，拓展到省包、地包等各级别代理平台，纵深化的开放渠道策略能够迅速将 CDMA 产品推向全国市场，大大提高 CDMA 产品的销售覆盖面。

借助网络、渠道等各种社会资源，中国电信运营下的 CDMA 产业出现了很大的发展。中国电信也为此确定了本年度的目标，争取实现年内新增终端 5000 万部，发展用户 3500 万。来源：通信世界网 2009 年 3 月 24 日

[返回目录](#)

### 中电信 3G 上网本实施 CDMA2000+WiFi 战略

3 月 24 日，在江苏电信启动中国电信首个省份 3G 放号，3G 覆盖率在江苏已达 90%，WIFI 网络覆盖也良好，这对 3G 用户来说非常有利，有 3G 网络信号的地方则可用 3G 信号，有 WIFI 网络时用 WIFI 上网速率更快，而且，3G 上网卡对 2G 的 CDMA1X 向下兼容，在没有 3G 的 EVDO 信号区域，可通过 CDMA1X 上网。据悉，中国电信 3G 上网本的策略已定，即既可用 3G 上网，也可用 WIFI 上网，甚至在无 3G 信号的地方可以通过 2G 网络上网。

另据中国电信江苏公司相关人士介绍，中国电信已经与 11 家 PC 厂商合作推出了基于 CDMA 技术的 3G 上网卡，可用于上网本，合作的 PC 厂商包括联想、惠普、华硕等 11 家，目前已有 20 余款机型。来源：通信产业网 2009 年 03 月 24 日

[返回目录](#)

### 中电信启动 C 网手机最大规模招标集采急速转型

知情人士透露，就在中国电信首批省市开始 3G 商用放号之际，中国电信又开始了第三次 CDMA 手机招标，此次集采针对 2G 手机，招标规模空前，且近 80% 的机型将由社会化渠道负责采购销售。这显示，中国电信在大力发展 3G 的同时继续大力扩容 2G 用户，而且，CDMA 手机渠道社会化进程大大加速。

#### 2G 手机招标规模空前

参与竞标的厂商人士透露，本次中国电信 CDMA 手机集采是迄今为止 CDMA 手机招标规模最大的一次，参与厂家踊跃。

去年以来，中国电信共组织 3 次手机采购招标，第一次为 2008 年 8 月，当时采购了 500 万部手机，不仅十多家老牌 CDMA 手机厂商参与，20 余家 CDMA 新

军也开始进入 CDMA 手机领域；2009 年 1 月中国电信又组织招标采购了 EVDO 手机。此次招标则是于 2 月开始进行，机型为 CDMA1X 手机。

报名参与此次招标的厂商数量非常多，经资质审核，59 家厂商满足招标条件，包括 31 家老厂商和 28 家新厂商，新加入的厂商就占到了 47%。

#### 机型款数大幅增加

这次招标与以前相比，不仅参与的厂商数大为增加，参与竞标的机型也大为增加。CDMA 手机第一次集中采购招标，共 31 个厂商的 76 款产品参与；本次共有 59 个厂商，比第一次招标参与厂商数增长 90%，共有 215 款产品参与，比第一次集采参与机型数增长 183%；其中中高端机型占本次 215 款的 78%，也符合中电信“定位中高端，有效规模发展”的移动业务发展定位。

就在上周，中国电信 3G 上网卡的集中采购招标已经通过公开唱标的方式结束，中标价格最低的达到惊人的 350 元以下，远低于其他 3G 制式 TD 和 WCDMA 目前的上网卡价格。

业内人士认为，由于中国电信在 CDMA 市场上的强大号召力，以及几个月来 CDMA 用户的迅猛增长，终端厂商的积极性大大提高，终端款型不断丰富，手机销量也屡创新高。

#### 社会化进程大大加速

据透露，与集中采购招标同时出现的是 CDMA 手机社会化进程加快，由于销量持续利好，CDMA 手机社会化比例不断提高。

目前，中国电信旗下运营 CDMA 终端的天翼终端公司，通过招标采购在有效丰富 CDMA 手机品种、压低价格的同时，鼓励电信省公司、社会渠道积极采购，大大提高了渠道的积极性。目前，各大主要手机经销商都已开始运营和销售 CDMA 手机。

一份内部材料显示，中国电信 CDMA 市场集采手机的销售占比从 08 年 12 月的 93% 已经降低至今年 2 月份的 70%，降幅明显，各省电信公司以及社会代理商采购和销售的份额也从原来的 5% 提高到 30%。

#### 近 80% 交由社会化渠道采购销售

据悉，本次招标的 215 款产品中，集中采购的机型比例只有 7 款，不到 4%，以中高端机型为主，而之前联通时期集中采购和销售的比例则为 95%；本次交由省电信公司负责直接采购和销售的机型达到 40 款，约占 19%；剩余的近 80% 则全部由社会化渠道负责采购销售，这也充分表明了中电信加快推进 CDMA 手机社会化采购和销售的决心。

有厂商人士透露，他们自 2009 年 1 月份开始就已启动了“省级代理商渠道巡回招商会”活动，对即将推出的多款 CDMA 新品，向省级代理商、零售平台客

户、合作营业厅零售客户、分销客户等各个级别的代理商抛出“橄榄枝”，渠道合作模式逐渐向纵深化发展，拓展到省包、地包等各级别代理平台。

厂商也认为，这种纵深化的开放渠道策略能够迅速将 CDMA 产品推向全国市场，大大提高 CDMA 产品的销售覆盖面。来源：新浪科技

[返回目录](#)

## 中电信盈利预计将下降超过 90%

中电信(00728.HK)将于 3 月 24 日公布 2008 年全年业绩，由于受小灵通减值影响，市场预计，中电信盈利将出现大幅下滑，平均跌幅逾 90%。

不过，由于各行对小灵通拨备估算不同，导致预测出现较大分歧，瑞信集团的预测最为悲观，扣除初装费收入后，录得 50 亿元(人民币.下同)的亏损，而麦格里预测则最为乐观，料盈利达 67 亿元，跌幅为 70%。

瑞信预期，中电信受重组及移动通信的每月每户平均收入(ARPU)下调压力影响，加上固话收入持续下滑，以及全球经济放缓导致业绩疲弱所影响，而第四季度业绩受收购 CDMA 业务，重新包装品牌和小灵通资产减值，约账面值 60%至 70%影响。移动业务盈利能力于未来两至三年有反弹，相信运营表现会持续改善。

摩根士丹利则估计，中电信去年盈利约 40 亿元，跌 83%，固网业务保持平稳，但从联通(00762.HK)收购 C 网业务后，因对网络进行改造维修，增加网运成本开支，导致移动业务第四季度扣除利息、税项、折旧及摊销前盈利(EBITDA)亏损 30 亿元，料小灵通资产减值 200 亿元。

德意志银行预期，中电信母公司今年的移动资本开支预算为 500 亿元，今年底移动用户数可达 5800 万户，预计 C 网用户价值为 100 亿元，分五年摊销，自 2008 年第四季度开始，而小灵通减值约 170 亿元，减值可为 2009 年至 2011 年每年节省约 30 亿折旧开支。

麦格理证券则估计，中电信去年移动业务的 ARPU 为 61 元，同比上升 4.6%，预计固话语音收入下跌 11.4%。

里昂证券则预期，固话业务受经济放缓及移动替代效应加剧而进一步下滑，去年下半年公司投入大量维护成本改善 C 网服务质量令业绩下跌，估计小灵通资产减值达 150 亿元，去年全年盈利 58 亿元，跌 72%。来源：通信产业网 2009 年 03 月 23 日

[返回目录](#)

## 摩通增持中国电信 3652 万股

据香港媒体报道，根据联交所资料显示，摩根大通于上周二(17 日)增持中国电信 3652 万股，每股作价 2.99 元，总值 1.09 亿元，最新持股量增至 7.2%。

来源：新浪科技

[返回目录](#)

## 广东电信四月中下旬商用 3G

广东电信新闻发言人称按计划广东将于四月中下旬正式商用 3G，与上海的步调即使有差别也就几天的时间。至于手机+WIFI,尚无动作，需要跟踪主管部门政策而动。据知情人士透露，目前 3G 手机终端方面除已准备好集团统一采集的 30 余款外，仍在与相关厂商谈合作。来源：《广州日报》2009 年 03 月 18 日

[返回目录](#)

## 江苏电信正式启动 3G 商用

3 月 23 日，中国电信江苏公司举行 3G 业务商用发布会，宣布全省 3G 商用正式开始，这标志着 3G 移动互联网时代的到来，江苏公司也是中国电信在全国最早推出 3G 业务的省份。而从中国电信北京公司获悉，3 月 25 日起，北京电信将通过建立“3G 极速体验区”推出 3G 体验服务，下个月初开始商用放号。

### 跑步进入 3G 时代

事实上，江苏公司早在 3 月 16 日就开始实施 CDMA 的 3G 制式 EVDO 的试商用，一周后的 23 日正式商用放号。

中国电信江苏公司总经理高同庆透露，从接手 CDMA 网络开始，中国电信江苏公司就在筹划 3G 网络建设布局。目前中国电信 3G 网络已经在苏南地区覆盖所有城市和乡镇，其他地区也已覆盖到县城和主要乡镇。

截至 2009 年年底，中国电信江苏公司用于 3G 的总投资将达近百亿元。预计到 6 月底，中国电信 3G 网络在全省覆盖率将达到 90%，3G 商用的网络基础条件迅速成熟起来。

在现场体验区，中国电信“天翼”3G 展现了无线宽带、手机影视、全球眼等新颖应用的魅力。无线宽带的上网速度达到 3.1Mb/秒，比 2G 上网速度整整提高了 20 倍。

江苏公司有关人士介绍，中国电信已经打造出有线、无线宽带相结合的立体无缝网络，随时随地高速上网。天翼手机影视已开通了新闻、播客、体育、八卦、动漫、影视、TV、MV8 个频道。天翼全球眼则可以满足远程视频查看、远程应急指挥等需求，随时随地实现监控。

江苏用户从 23 日开始，在各地电信营业厅，就可以办理 3G 入网和相关业务，原有电信用户也无需更换号码，就可享受各种精彩纷呈的 3G 业务。

此外，中国电信江苏公司从 23 日开始推出了一系列体验和回馈活动，向一百万用户赠送 3G 无线宽带数据卡进行体验，对十万无线宽带老用户开展免费提速

活动。所有中国电信天翼用户都可以全面平滑升级到 3G。

北京 4 月初放号

据悉，中国电信对各省级分公司 3G 商用的具体时间表并没有统一规定，但目前看来，江苏、北京、上海、湖北可能是首批开展商用的省市。

目前，北京地区也在加紧进行 3G 业务放号的准备。从 3 月 25 日起，北京电信将通过建立“3G 极速体验区”向市民推出 3G 体验服务，4 月初将正式开始商用放号。

自从今年 1 月获得 3G 牌照后，中国电信就开始紧锣密鼓地进行网络升级，以期能尽早推出 3G 服务，在与中国移动、中国联通的市场竞争中抢占先发优势。

中国电信总裁尚冰曾经透露：“中国电信已经制定了一个发展计划，力争通过三年的努力使我们的 CDMA 用户达到 1 亿户左右，同时在 2009 年我们希望实现新增 3500 万用户的市场发展目标。”来源：《中国证券报》2009 年 03 月 24 日

[返回目录](#)

## 新疆电信八地州 3G 上市

3 月 16 日，中国电信新疆公司隆重举行“2009 年度服务主题暨无线宽带 3G 产品发布会”。当天，乌鲁木齐、昌吉、石河子、伊犁、哈密、吐鲁番、巴州、和田 8 个地州市 3G 无线宽带产品正式上市，其他地州市也将在 5 月 17 日前实现无线宽带 3G 网络的无缝覆盖。

新疆公司自承接 CDMA 网络及业务以来，网络建设实现了超常规发展，仅用 3 个月的时间就将基站总数提高了 68%，无线网络在面、点、线的覆盖方面都有了飞跃性提升。据悉，至今年 6 月底，无线基站数量将在现有基础上再翻一番。未来 3 年内，新疆公司还将加大投资力度，进一步加快移动网络的建设与优化，为广大客户提供更加丰富多彩、质优价廉的 3G 信息服务。

据悉，新疆公司在全疆率先推出的无线宽带 3G 产品，具有天翼 3G 网络与无线宽带（WiFi）上网共享时长的特点，用户可享受两网融合的上网服务。使用 WiFi 在热点区域上网，最高速率可达 54M；使用天翼 3G 网络上网，最高速率可达 3.1M。无线宽带服务可以达到每秒 3.1M 比特的峰值下载速率，比目前市场上的其他无线上网方式快 20 倍以上。来源：人民邮电报

[返回目录](#)

## 【中国联通】

### 中国联通应急体系全面向全业务覆盖转型

在近日召开的“2009 年中国应急通信技术与业务创新研讨会”上，中国联通集团公司运行维护部应急通信处副经理线赓表示，为提高应对重特大灾害等突

发事件的应急通信保障能力，中国联通将建立一种全业务的纵向网络覆盖的应急模式。

线赓指出，应急通信体系落后、物资分布不够均衡、应急资金欠缺严重制约着应急通信的发展。

在谈到未来应急通信发展规划时，线赓指出，中国联通将从摆脱单一的网络覆盖模式，全面向全业务覆盖转型，提高和完善现有的应急装备水平。一方面，中国联通将主要完善集团省地市的应急体系，加强人才队伍的装备建设。另一方面，中国联通将进一步完善指挥和管理体系，保障应急工作的有效开展。

在应急装备方面，中国联通将根据区资源分配不均衡采取因地制宜的方式。在北方地区，中国联通进一步加强机动局和通信队的能力，补充一批实用设备，主要是结合 3G 的发展。在南方区域，中国联通将结合公网的实际要求，建立快速、机动、灵活的应急抢先队设备以小型化、宽带化为原则，兼顾 3G 发展。来源：通信世界网 2009 年 3 月 18 日

[返回目录](#)

## 【其他地区运营商】

### 欧洲移动运营商计划推迟 4G 建网

据外电消息，沃达丰、法国电信以及德国电信均推迟了 4G 网络的建设计划，时长达两三年。

消息称，沃达丰、法国电信和德国电信均将投入数十亿欧元铺设 4G 网络的计划至少推迟两到三年，部分原因在于他们需要让投资者对自己的资本支出计划放心。

4G 无线技术能让文件几乎在瞬间下载，并能收看高清晰度视频。主要 4G 技术——长期演进技术（LTE）的试运行表明，它能使下载速率达到每秒 50 兆字节以上，比许多固定宽带网更好。欧洲几大移动运营商推迟 4G 建网的消息无疑会让已经面对销售额下降的全球领先电信设备制造商感到失望。

沃达丰表示，可能在 2012 年前都无意建设 4G 网络，因为它觉得 3G 技术在今后两三年足以让客户满意。

沃达丰首席执行官维托里奥·柯拉奥表示，该公司现在聚焦于被称作高速分组接入（HSPA）的 3G 技术，这将使手机的下载速率最高达到每秒 14.4 兆字节。

欧洲运营商推迟 4G 建设主要有四方面考虑：一是全球金融危机带来经济不景气，使得 4G 预期投资效益相对较差，运营商不可能作出大规模投资决策，否则资本市场过不了关；二是他们认为 3G 技术仍然可以满足客户需求；三是 4G 标准确定、网络和终端成熟需要时间；四是出于保证公司现金流考虑。来源：《人

民邮电报》2009年3月18日

[返回目录](#)

## 欧洲两大移动运营商同意共享网络

据国外媒体报道，全球最大的两家移动运营商西班牙电信和英国沃达丰集团周一称，将在部分欧洲市场共享基础设施，这是运营商为应对经济下滑侵蚀利润而采取的举措。

两家公司表示，将在英国、德国、爱尔兰和西班牙共享网络，并正就在捷克共享设施进行“具体的谈判”。实际上，该协议意味着两家公司将联合建造基站或合并目前的2G和3G无线天线基站和基础设施，并减少运营中手机无线基站的整体数量。

两家公司称，仍将独立管理各自的通话流量，但表示也曾考虑在传输服务方面可能的合作。沃达丰在全球有2.89亿用户，西班牙电信则有约2.6亿固话、宽带和手机业务用户。

西班牙电信欧洲CEO马修·凯(Matthew Key)表示，两家运营商将“继续在当地市场展开竞争，同时在较少建造基站情况下，在更多地区为用户扩大手机覆盖范围。”此外，他认为双方的合作可以让股东收益，“由于降低了成本，从而可以节省更多资金以提高用户真正的价值。”沃达丰欧洲CEO迈克尔·科姆贝斯(Michel Combes)称，此举“使我们将资源重点用于开拓更多的创新和市场，在减少网络造成的环境影响前提下提供领先的服务。”

投资人对此反应平淡，西班牙电信股价周一微涨1%，沃达丰股价涨幅尚不足1%。来源：中国通信网

[返回目录](#)

## 欧洲垄断运营商遭炮轰：以经济衰退为名要挟政府

欧洲竞争性电信协会(EC-TA)新公布的欧洲宽带排行榜报告指出：欧洲电信运营商正在将经济衰退作为借口，游说管制机构改变某些行业政策，使之对主要运营商有利，特别是在光纤网络方面。ECTA是代表竞争性运营商利益的行业组织。

ECTA对西班牙市场提出指责，认为主导性运营商西班牙电信在零售宽带市场上的垄断越来越严重，ECTA掌握的数据表明，西班牙电信控制着国内57%的宽带零售市场，致使西班牙的宽带服务普及率仅有20%，低于欧洲和经济合作与发展组织成员国的平均水平。截至2008年9月底，欧盟成员国的宽带普及率同比增长了20%，总连接数达1105万线，平均普及率为22.5%。西班牙电信刚刚公布的财报显示，该公司从其宽带基础设施中获得的利润越来越高，2008年第四季



度，公司的净利润上涨了 89%。ECTA 呼吁西班牙管制机构 CMT 用强制手段确保下一代网络市场上的投资和竞争。该行业组织说，虽然 CMT 在政策上对西班牙电信的下一代光纤网络给予许多宽限条款，表面上看是支持了这项 10 亿欧元的投资项目，但是对未来西班牙的基础设施投资没有益处。

ECTA 表示，任何企业都将盈利与否作为投资和创新的首要标准，这无可厚非。然而，主导性运营商的下一代网络工程，即用光纤替代原有的铜线，其实只是公司正常的升级战略，并不是投标争夺而来的，而这些运营商实际上已经从铜线网络上获取了足够的回报。在当前的经济衰退期，如果这些电信巨头还以此为借口要挟政策制定者，要求放松管制，必将使垄断卷土重来，而垄断是以牺牲竞争性企业和消费者的利益为代价的，不利于市场的长期发展。

西班牙电信并不是唯一一家受到 ECTA “炮轰”的主导性电信运营商。德国电信在 2008 年第四季度的业绩也十分悦目，超过了分析师的预期。但 ECTA 表示，这家德国电信巨头在国内宽带市场上造成的垄断也越来越严重，而该公司还在争取欧盟更宽松的政策。如果欧盟真的给予其优惠政策，必定会逆转德国市场竞争的发展进程。截至 2008 年 9 月底，德国的宽带普及率增长到 27.5%，2007 年同期水平则为 22.4%，德国目前在欧洲排名第七位。

ECTA 还称，一些大型电信公司甚至威胁政府乃至欧盟，表示如果不放开竞争条款，就会停止建设下一代网络。很清楚，该组织是暗指德国电信。

近日，英国通信业管制机构 Ofcom 发布针对下一代网络的管制政策，声明将保护英国电信公司在其光纤网络上的 15 亿英镑的投资，允许该公司自行设定批发价格标准。Ofcom 在声明中指出：“（我们）允许运营商灵活地决定批发价格，以降低他们建设新网络的风险，获得合理回报，但是一切要以保护市场和消费者利益为前提。”英国电信对此政策表示积极响应，称公司能够继续新网络的部署。但是很显然，竞争性运营商并不看好此改变。

丹麦在 ECTA 的宽带普及率榜上高居榜首，该国在 2008 年 9 月底的普及率为 37.5%；荷兰排名第二，为 36.3%；瑞典和芬兰分别以 31.0% 和 30.8% 居第三、第四位。ECTA 指出，这些国家的宽带市场竞争都很充分，有线电视运营商在宽带市场上也非常活跃。

ECTA 报告指出：到 2008 年 9 月，欧洲的光纤普及率仅为 0.3%。瑞典的普及率最高，5.6% 的人口可以使用光纤服务；爱沙尼亚其次，为 4.9%；立陶宛为 4.2%。瑞典同时还是宽带速率最高的国家，30% 的消费者使用的是 2Mbps 以上的宽带服务，10% 的人甚至拥有 10Mbps 的超级宽带服务。来源：《人民邮电报》2009 年 3 月 18 日

[返回目录](#)

## 制造跟踪篇

### 【诺基亚】

#### 诺基亚宣布未来数月裁员 1700 人

据国外媒体报道诺基亚 3 月 17 日宣布，作为其成本削减计划的一部分，公司将在今后的几个月里在全球各个部门裁员 1700 人。

诺基亚称，今年 1 月份受到全球市场需求下滑的严重影响，年度计划削减成本主要集中在手机部门，额度将超 7 亿欧元（约合 9.093 亿美元）。

诺基亚除在手机部门实施裁员外，还将在市场营销、企业发展办公室和全球支持服务部门进行裁员。

诺基亚表示，将努力寻求通过继续节省营运开支来盘活整个公司 and 市场。截至发稿时，诺基亚股票下跌 2.9%，收于 8.73 欧元/股。来源：通信世界网 2009 年 3 月 18 日

[返回目录](#)

#### 诺基亚：中国区只“调整”，不裁员

金融危机导致手机需求量的下降可能超出厂商的想象，各厂商对成本的控制也趋于苛刻。近日，手机巨头之一诺基亚宣布，未来几个月内在全球多个部门裁员 1700 人。此举已是诺基亚年内第三次直接或间接压缩人力成本。

去年第四季度，诺基亚净利润大幅下滑近 70%，至 5.76 亿欧元；市场份额也同比下降 3 个百分点至 37%。诺基亚新闻发言人 Eija - RiittaHuovinen 表示，预计今年诺基亚销售额将下滑 10%。

诺基亚中国有关人士在接受采访时称，此次裁员并不涉及中国地区，“中国区员工数量将保持稳定，不会减少也不会增加，但业务部门的人员将有所调整”。虽然没有透露中国区业务部门人员调整的具体方向，但该人士表示，业务部门调整主要是对本土化经营结构进行优化，“中国区业务不会有很大影响，诺基亚将继续保持大规模的运营和投入”。来源：新闻晨报刊

[返回目录](#)

#### 诺基亚取消为 N73 增添游戏服务计划

据国外媒体报道，诺基亚新闻发言人称，该公司取消了为 N73 增添游戏服务的计划。

N73 是全球最畅销的智能手机之一，全球销售约 2000 万部。诺基亚去年曾承诺“很快”为该机增添游戏服务，但目前已决定放弃这一计划，其原因在于 N73 计算能力有限。

数年来，诺基亚的手机游戏计划遭遇到了诸多挑战，其中包括：消费者不愿购买纯游戏手机，去年推出的新网络游戏服务不受广大用户待见。

诺基亚的一位高管本月初接受外媒采访时称，诺基亚计划最终通过 Ovi 网店销售所有的数字内容，但至少现在还独立提供 N-Gage 游戏服务。来源：大洋网

[返回目录](#)

## 【爱立信】

### 爱立信与德国电信成功完成欧洲 100G 光以太网测试（100GET）

3月17日消息爱立信（NASDAQ:ERIC）和德国电信（DeutscheTelekom）成功完成了更高带宽光网络传输的现场测试。该测试活动是爱立信和德国电信共同参与的由公共资助的研发项目 100GET 中的一部分。双方通过 MarconiMHL3000WDM 平台完成了此项新技术的测试，该技术将满足客户对固定和移动宽带网络稳步增长的宽带业务需求。在对现有光网络进行大幅扩容后，光网络传输系统将帮助网络运营商通过逐步增加资本开支来扩大规模，并减少每比特功耗，从而大大降低成本。

越来越多的人在网上收看 IPTV 和视频节目，而越来越多的商业环境需要通过网络发送音频资料，这使网络传输所需的带宽激增，也要求扩展整个网络传输系统。为满足扩容的需求，尤其是对固网和融合网络核心路由器之间的链路需求，光纤通信业正在迁移至一系列更高速度传输的标准。爱立信正在为客户部署 40G 技术，并通过升级 MarconiMHL3000 系统来推动 100G 计划满足客户最初的额外需求，这些都证明了爱立信站在了这一迁移进程的最前沿。

德国电信总部首席技术官组织成员 Hans-Dieter Haag 表示：“毫无疑问，当前和未来的传输网络需要一个灵活的光传输平面来满足技术升级和业务扩展的需求。这充分利用了我们现有的光网络资产，并帮助我们解决带宽和收入之间的冲突。此外，它还是一项支持我们在企业可持续发展和节能方面所做努力的关键技术。德国电信正为积极参与定义各项 100G 标准。我们很高兴看到已经部署的混合 10G 和 40G 业务设备具有不断升级的能力，甚至可用于 100G 信道的传输。”

爱立信高级副总裁兼首席技术官洪凯申（Hakan Eriksson）表示：“100G 传输是最先进的光传输技术，预计将成为未来几年对众多网络运营商的一项关键要求。实际上，爱立信现在已经展现了我们演示该项技术、并与德国电信和标准制定机构等客户密切合作完善改进该项技术的能力。”

此项演示采用了一个拥有 50GHz 信道间隔的 10G/40G 混合传输链路，而且用偏振复用的 RZ-DQPSK 信号和一个基于 600km 标准 SMF 的快速偏振追踪器，取得了 112Gbit/s 的传输速率。该链路包括多个 ROADM 和不均匀分布的放大器。由于

链路根据距离进行了优化，可实现 1200 公里的光通道长度，并在实验室环境下进行了演示。

在 100GET 研发项目实施过程中，德国电信和爱立信将在 2009 年继续进行现场测试，并将进一步与客户密切合作，确定最适合的调制格式，以确保产品能够满足未来的要求。

德国电信和爱立信将继续推动目前业界对高速光传输的研究和标准化工作。例如，与 IEEE 合作制定 40/100GbE 标准；与 ITU-T 合作确定如何使用传输速率可达 112Gbit/s 的下一代光传送网的 OTU-4 数字分级体系；与 OIF 合作制定的 100G 长距离传输标准。

以太网目前是分组数据应用传输的首选，而 100GbE 意味着与现在以太网通常使用的带宽相比，带宽将增加 10 倍。来源：中国通信网 2009 年 03 月 19 日

[返回目录](#)

## 【华为】

### 华为中兴及爱立信或成电信运营商融资新宠

导读：据国外媒体报道，资金短缺的电信运营商目前很难从银行获得贷款。面对困境，他们转向设备制造商寻求融资机会，而爱立信及中国企业都可能成为资金的提供者。

本世纪初互联网泡沫破灭之后，向供应商融资的势头一直在萎缩。但随着全球金融危机不断加剧，电信运营商也被迫大幅削减投资和工作岗位，这一颇具风险的融资方式又有抬头之势。

但并不是所有的国家和银行都有实力向电信设备供应商提供资金。这使得中国的华为、中兴通讯，及瑞典的爱立信都有机会从中受益。

中兴通讯上周五称，获得中国国家开发银行提供 150 亿美元信贷额度，国开行将支持公司的海外扩张。

每年全球移动网络设备市场总值约为 490 亿美元，中兴此次获得的信贷额度接近其三分之一。

“我们遇到越来越多的融资需求，就和对技术解决方案的需求一样多，”中兴美国分公司执行长孙枕戈表示，“现在对于每个人来说，都是个困难时期。”

不过，如果在这个行业中大家面临着相同的困难，那必定对其中一些企业更为有利。

对于中国企业而言，项目风险只是个相对的概念，因为由中央政府主导的政策，和市场供需关系一样左右了企业的行为。

“我们注意到，几家投标的企业从中国设备供应商获得融资，这是他们中标

的决定性因素，”电信咨询公司 Northstream 的总裁 BengtNordstrom 表示。

政府支持

行业人士亦指出，爱立信通过瑞典政府信贷支持机构，成为提供融资服务的主要机构。

虽然爱立信能保持市场份额，但随着中国企业产品价格日益低廉，品质日渐成熟，其他竞争对手境况则更为艰难。

中银国际驻香港分析师 FrankHe 说，“政府正在鼓励中兴通讯和华为进行扩张，很多项目都由政府直接扶持。像中国进出口行和国开行等国有银行响应政府动议，也会把资金借给海外运营商。”

中国以国有银行为主的银行业在今年头两个月新增贷款 2.7 万亿元人民币，超过全年最低目标一半多。

华为市场份额迅速增加的势头尤其明显，根据一些研究机构数据，华为已经超过法国阿尔卡特 - 朗讯，跃居全球第三大移动通讯设备供应商，紧随爱立信和诺基亚西门子之后。

电信业是中国的战略性行业，中国政府推出各种优惠、减税和政府补贴措施，鼓励企业进行海外扩张。

政府的支持，令华为科技和中兴通讯能够以长远目光看待自身发展，有助其在非洲、南美，甚至中东的发展。

“（融资）请求在增加，且多数来自中东和非洲地区，也有少数来自亚太地区；中东客户的融资意愿明显，”某大型网络设备制造商消息人士表示。

有国家支持的中国式战略，并以其不断改善的，能够制造世界一流产品的技术做后盾，令爱立信等企业面临压力。

电信咨询企业博达公司总裁敦坎·克拉克（DuncanClark）表示，去年爱立信公司首次在其公司年报中明确提及华为的名字，而此前仅简单称之为“低成本提供商”。

“（爱立信）现在更加有针对性了”，克拉克说。来源：新浪科技

[返回目录](#)

## 华为 3G 手机获中国电信大单

在刚刚结束的中国电信首轮 EV-DO 手机集采招标中，华为推出的首款 3G 手机 C7600 凭借时尚的外观、强大的功能及多种 3G 特色服务获中国电信单品采购的大额订单。

据介绍，由于采用了最新的芯片组，华为 C7600 能真正全面支持中国电信推出的全部 3G 业务，包括移动办公、移动全球眼、保密安全服务、PushMail 等，既能满足商务人士需求，也能为政企客户实现小范围群组的端到端定制，是一款

真正意义上的“3G”服务手机。作为一款拥有强大GPS导航功能的3G手机，C7600还支持华为独家研发的“极速搜星”功能，在网络信号理想的地方，用户可在10秒内搜到GPS卫星信号，并自动提醒更新相关资料，时刻为用户提供最及时、最有效的导航服务。

业内专家认为，华为C7600此次招标获胜，是华为在3G领域持续投入的必然结果。十多年来，华为在3G领域累计投入超过数百亿人民币，已成功突破欧洲、北美、日本等高端市场，和全球电信50强中的35家运营商密切合作。来源：《深圳商报》2009年03月18日

[返回目录](#)

## 【中兴】

### 中兴通讯与国开行签金融合作协议

中兴通讯3月21日公告称，公司近日与国家开发银行签署了《开发性金融合作协议》。

据介绍，国家开发银行将为公司提供150亿美元合作额度，包括中兴通讯海外项目融资额度和中兴通讯授信额度，其中海外项目融资额度将用于购买公司设备及相关技术服务的海外客户的融资需求；公司授信额度用于中兴通讯国内研发及生产基地建设，短期贷款、债券融资、国内外供应链融资、以及保函、票据、信用证等贸易融资。双方将另行签署授信协议，对授信额度以及该额度的使用进行具体约定。目前双方正协商逐步开展本协议项目所约定的具体融资和业务合作，本协议为合作框架，有效期五年。来源：《上海证券报》2009年03月21日

[返回目录](#)

## 服务增值篇

### 【趋势观察】

### 移动通信业结构正从垂直走向水平

两年前，强势的苹果带着iPhone闯入了移动通信业，随后即凭借其对用户的强大吸引力，打破了多年来运营商一统天下的局面。而今，终端、操作系统、应用程序方面涌现出了越来越多的“苹果”。它们的能量似乎一下子被释放了出来，从不同的领域蚕食传统运营商的份额。这似乎是移动通信企业所不愿看到的。但从整个行业的发展来看，这种百家争鸣的格局却可以开辟出更多的创新空间。

针对这一现象，《经济学人》日前发表分析文章指出，尽管移动通信行业也在遭受经济衰退的冲击，但目前这个行业正在经历一个非常有前途的转变：从原

来由运营商一统天下的“香肠”式垂直模式变成由网络、设备、操作系统和应用程序分层的“汉堡”式水平模式。

这场转变将为移动业在未来数年里的高速发展提供动力

目前移动行业的现状是，虽然无法摆脱经济衰退的影响，但整个行业正在经历一场转变，而这场转变将为移动通信业在未来数年里的高速发展提供动力。

传统手机通话和短信功能都很不错，但实现网页浏览等应用时就会显得不够流畅。但是，在智能手机上，通话和短信仅仅是两种很小的功能，各式各样的应用琳琅满目。

在眼下这股智能手机和应用的潮流中，苹果扮演着先锋的角色。到 2008 年底，苹果已经售出 1700 万台 iPhone，而其应用程序商店的下载量已超过 5 亿次。而且，包括微软、诺基亚、RIM、Google 等在内的多家巨头都已经或即将推出自己的应用程序商店。

随着应用程序的大量下载以及移动宽带的快速发展，移动数据传输量的增长将超乎所有人的想象。当年互联网蓬勃发展时，其数据传输量增长相当惊人，而移动行业巨头预见，移动数据传输量的增长将比那个时候更惊人。

“香肠”变“汉堡”改变了整个行业的经济结构

随着手机逐渐变成微型 PC，移动行业一定会实现数年前所做的一大预言：整个移动行业将从垂直一体型变成水平层状。移动行业正从垂直的“香肠”变成层状的“汉堡”——分为网络、设备、操作系统和应用程序等不同的层。

这也将改变整个行业的经济状况。先前，网络运营商在行业中扮演最强角色，他们掌握着频谱资源、网络，直接面对用户，因此也拥有着最大的收益。但在新的行业结构中，他们必须同软件或服务供应商分享收入。

“汉堡”不会形成垄断者，将产生更多创新空间

在上世纪 90 年代后期，运营商试图将用户圈在自己“垒起高墙的花园”中，但他们中的多数都失败了。现在，运营商正面临着变成“数据管道”的命运。但事实也不尽如此。运营商拥有其它公司需要的资源，比如客户支持的基础设施体系，这也就意味着有精准的用户，可以提供精准的广告。

运营商控制不了新兴的移动互联网，苹果、Google 或者诺基亚等同样不会成为行业的统治者。手机行业正在成熟和快速发展的是软件和服务。同时，由于手机比 PC 更具个性化，因此也将产生更多的创新空间。

“汉堡”有多大

据市场研究公司 Informa 估计，到 2012 年，内容和数据服务收入将达 2400 亿美元。以苹果的应用程序商店为例，六分之一的美国 iPhone 用户过去一年里在 iPhone 应用程序上的花费超过 100 美元。虽然现在还不能说这种新型的创收

方式能够保持稳定发展,但可以说,尽管全球经济衰退,移动行业正在经历转变:智能手机将最终变成一个新的、强大的、富有创新的、有利可图的计算平台。来源:《人民邮电报》2009年3月18日

[返回目录](#)

## 数据业务占 3G 收入 36%澳洲电讯加大投资中国互联网业

由于现任 CEO 楚曦佑 (Sol Trujillo) 将于 6 月底离职,澳洲电讯 Telstra (以下简称“澳电”)正紧锣密鼓地拟定新 CEO 候选人,引起社会广泛关注。

不过,业界更为关注的是,澳电 3G 的盈利之道,以及它不断加大对中国互联网、电信行业的投资,以曲线方式来分享中国的 3G “蛋糕”。据悉,澳电是目前全球极少数在 3G 市场盈利的运营商之一,欲 5 年内在中国市场实现收入 10 亿澳币。

3G 应用深入各行各业 APRU 值比 2G 高 20 多澳元

澳电 CEO 楚曦佑此前在全球移动大会上接受采访时透露,澳电 3G 收入中的 36%来自于数据业务,而且呈现快速的增长状态,处于全球领先地位。

他还介绍,目前澳电 3G 网络覆盖澳大利亚 99%的人口,覆盖面积超过 200 万平方公里。目前,澳电 3G 网络与 2G 网络并行发展,用户各占 50%;3G 用户的 APRU 值比 2G 用户高 20 多澳元。

楚曦佑告诉:“用户并不关心技术,电信行业的竞争关键在于服务。”澳电 3G 应用已经深入各行各业,他列举了几个创新例子,比如,在今年 1 月澳大利亚发生的重大火灾中,澳电的 HSPA 网络发挥了重要作用。由于受火灾影响地区范围广泛,消防队员无法一一查看,而是通过 HSPA 网络提供的实时监控服务及时了解受灾现场的灾情和损失,从而调度援助。

另外,楚曦佑还介绍,目前澳洲对宽带的应用特别体现在两大领域,并与地域环境密切相关。其一是医疗行业,边远地区的患者可以通过 HSPA 网络实现专家的远程医疗诊断;其二是教育行业,例如澳洲中部的孩子可以通过 HSPA 网络实时看到澳洲东北部的海底世界,并通过实时图像与几千公里外的科学家互动问答,以实现科普教育。

澳电甚至将 3G 应用到个人工作细节中,在楚曦佑的名片背面印有特别的识别条码,通过定制手机扫描即可直接访问他的个人网站,他还现场给做了演示。

领先 HSPA+

据悉,澳电是全球首家推出全国性 3GHSDPA 网络的电信运营商,于 2006 年在澳洲推出覆盖范围较西欧面积更大的 HSDPA 商用网络,而完成整个项目仅花了 10 个月。

上个月,澳电的附属公司——香港最大的移动运营商 CSLNWM 宣布在香港建



设全球首个基于 SDR 的 HSPA+网络。中兴通讯将为 CSLNWM 现有网络基建进行升级,该升级方案采用全面整合的 2G/3GSDR 全 IP 网络。此外,中兴通讯和 CSLNWM 也已在香港成功完成 HSPA+网络功能的测式,提供下载速度高达 21Mbps 的 HSPA+64QAM 服务。

CSLNWM 行政总裁罗启迪(TarekRobbiati)认为,香港无疑是部署通讯网络过程最为艰难的城市之一。高楼大厦林立和高密度人口使无线网络环境变得更为复杂,因此重建整合式全 IP 的 2G/3G 网络系统将会是一项严峻考验。

澳洲电讯 CEO 楚曦佑表示,选择中兴不仅考虑了技术方案、成本和网络部署效率,更是着眼于未来更长远的考虑。他还认为:“香港将有望成为世界范围内 3G 发展的样板间。”

与中国 3G 市场推广互相借鉴

中国 3G 时代正拉开序幕,各大运营商正加紧筹备推广 3G 业务。在楚曦佑看来,澳大利亚与中国有很多相似之处:“例如东海岸城市经济发达,同时也拥有相当比例地广人稀的国土。”因此二者在 3G 市场推广时可以互相借鉴。他认为,中国 3G 市场在迅速发展中出现很多新的理念,特别在增值业务方面会有很多新思路,“这也可以给澳洲电讯反向借鉴意义。”

楚曦佑指出,在推广 3G 市场时,除采用优势技术保证优质网络质量之外,合理地制定不同的资费套餐也非常重要,而由于 3G 提供的语音业务与 2G 基本没有区别,因此资费套餐的差别主要集中在数据业务上。

而澳电对中国电信市场和互联网市场也早就觊觎已久,甚至被认为是在中国市场最有进取心的国外电信企业。据了解,自 2006 年以来澳电在中国展开多笔收购,其中包括:2006 年收购房地产网站搜房网 51%股份;2008 年收购皓辰传媒、泡泡网的 55%的股份,皓辰传媒旗下拥有 IT168 和 Che168 两家网站,而泡泡网旗下则拥有 PCPOP 和汽车之家两家网站;今年 2 月收购 SP 公司闪联互动、迅捷英翔各 67%股份。

楚曦佑将在 6 月底离职,但是并不影响澳电在中国的投资策略。澳电将继续开拓中国业务,希望能够把握中国 3G 带来的机会。来源:《通信信息报》2009 年 03 月 19 日

[返回目录](#)

### 3G 和 4G 份额 2013 年有望达 30%WiMAX 开局良好

据国外媒体报道,市场研究机构 In-Stat 在周三发表的一份报告中称,2008 年 3G 用户的全球市场份额大幅提高到 11%,预计未来五年内,全球 3G 和 4G 无线网络用户将占到市场用户总数的 30%。

随着无线运营商把其移动网络由 3G 升级到 4G,以及网络设备制造商在今年

年底推出 4G 的商业产品，这个预计目标有可能在 2013 年实现。

由此看来，LTE 与 WiMax 技术将在 4G 市场展开一场激烈的竞争。但就目前而言，In-Stat 认为 WiMAX 已经有了一个良好的开端。

In-Stat 资深分析师达里尔·斯古勒 (Daryl Scholar) 在一份声明中指出，从合约数量来看，尽管一些运营商正放缓部署速度，WiMAX 在经济衰退的环境下仍保持着很强的弹性。

同时他补充道，在那些固定宽带网络尚未建立的发展中国家，WiMAX 将很具有吸引力。来源：赛迪网

[返回目录](#)

## 2009 年广电趋势预测

2008 年，在全球金融危机的不利局势下，我国广电行业的发展仍出现了非常大的改观。年初出台的“1 号文件”为广电运营商的业务转型提供了有力的政策支撑，也为广电行业注入了一针强心剂，“丰富功能，增加收入”已成为后整顿时代的主旋律。

展望 2009 年，我们将看到更多的广电运营商投入到“蓝海业务”的拓展中；而随着以 EPON+EoC 为代表的双向网改造技术逐渐成为主导技术，整个设备市场也将因此发生格局上的改变。

### 向全业务运营商转型

2009 年将是广电产业高速增长的一年，更多的运营商在发展增值业务方面会探索出更适合自身及地情的发展模式。面对国务院“1 号文件”和电信重组后的压力，各地广电在保证“社会效益”的同时，也在寻找属于自己的“蓝海业务”。

实际上，除数字电视点播业务和宽带接入业务外，大客户专网服务也已经成为广电运营商重点拓展的业务，各地广电系统可以利用自己丰富的光纤、SDH 及数据网资源开展专线业务。因为越来越多的广电运营商意识到，双改不应该仅仅关注于个人类业务，还需要积极拓展大客户市场业务（比如电子政务市场、平安工程市场），只有大力扩大价值市场范围，才能在以后的全业务竞争中占据一席之地。

杭州华数，作为一个成功的广电转型先锋，利用其双改后的网络搭建的多业务支撑平台，不单开展了家居银行、电视支付、电视教育、电视游戏争霸赛等个人类业务，并针对大客户提供增值服务，从 2007 年底杭州华数就和杭州市政府合作建设“无线城市”，力图在大客户业务市场领先其他运营商开展前瞻性的业务。

### 双向网改造技术趋于统一

在经历了前几年的技术纷争之后，业界对于双向网改造的争论会逐渐减少，

采用 IP 标准建设骨干网及 BOSS 等系统成为主流。

无论广电运营商还是电信运营商，构建一个技术先进、成熟的城域网+接入网的系统架构，是充分满足后续业务发展的首要条件。杭州华数、大理广电、东莞广电等之所以能很好地开展“无线城市”、“平安城市”这样的大客户业务，原因就在于，其在“双改”时前瞻性地搭建了一张能够承载多种业务的 IP 网络。

架构决定价值。网络只有具备了优秀的架构才能经受时间考验，才能满足系统稳定可靠的要求，才能满足长期的用户需求，才能真正实现整个系统的持续价值增长。

而在当前讲求统一网络框架的建设思路下，如果当前网络改造从核心到汇聚再到接入还采用旧的网络架构，在不久的将来必然将被推倒重建，极大地浪费现有投资。因此，广电的“双改”不仅是接入网、入户网的改造，而是对城域网、接入网、入户网的整体改造。

#### 产业链整合

我国的双向网改造是一个渐进的过程，市场规模也在逐年扩大，但在当前全球金融危机影响下，很多国外芯片厂商经营惨淡甚至破产倒闭，必将严重影响到国内企业的生存，同时也会直接影响到中国的电子制造业的发展。

这种产业背景，必定导致 EPON 和 EoC 厂家的较大整合，2009 年将有一部分广电厂商将因为无法满足市场竞争，以及快速变化的需求而退出市场，整个产业链将面临重新洗牌。

有线电视网络的改造无疑是一块大蛋糕，各大网络设备厂商和 IT 厂商都提出了一些解决方案，但缺乏一种全程全网的整体解决方案思路。这其中有客观原因，广电业界并没有一套普遍遵循的网络改造方案标准，而且很多设备厂商本身就是单一产品的提供商，根本无法提供整体方案。这样带来的问题就是网络设备七国八制，兼容性、可管理性、服务支持能力等都给广电网络带来了不可预计的隐患。从长远发展来看，广电应当选择有实力在广电市场精耕细作的全网解决方案的厂家长期合作，这才是广电双改成功的最佳选择。来源：《通信产业报》2009 年 03 月 23 日

[返回目录](#)

## 广电网的梦想与现实

2008 年广电系统数字化发展战略进一步明朗，CMMB 服务奥运、全国范围的技术整转、双向改造的持续进行……其中最为令人瞩目的事件则是关于“下一代广播电视网”(NextGenerationBroadcast, NGB)构想的正式诞生。

2008 年 12 月，科技部与国家广电总局共同签署《国家高性能宽带信息网暨中国下一代广播电视网自主创新合作协议书》(下称《合作协议书》)。据了解此次

合作最为重要的一个目的就是“抓住战略机遇，提高自主创新能力，共同推动建设下一代广播电视网，使我国广播电视网成为国际领先的新一代国家信息基础设施。”

国家广电总局新闻发言人朱虹表示，《合作协议书》的目标是以有线电视网数字化整体转换和移动多媒体广播(CMMB)的成果为基础，以“高性能宽带信息网(3TNet)”自主创新的核心技术为支撑，开发适合我国国情的“三网融合”之路。

据资料显示，高性能宽带信息网 3TNet 可为网内每个用户提供平均每秒 41 兆比特以上的接入带宽。用户可同时享用高清电视、数字电视、高保真立体声、网上冲浪和互动视频电话等原来由互联网、电信网和广播电视网分别提供的服务。

CCBN 组委会主任委员、国家广播电影电视总局广播科学研究所所长马炬在接受媒体采访时表示：“现在研究的 3Tnet 的 T 是 10 的 12 次方，带宽将比以前至少多了 1000 倍，NGB 和 3Tnet 有望创造未来网络奇迹。”

广电系统的意图很明显：建设一张全国性的高带宽双向网络，将已经完成数字化改造的广电网络彼此相联，形成一个有机整体，从而为开展更多、更有效的增值业务提供网络基础。

但是在面对现有广电网络数字化和双向改造中存在的问题，以及 NGB 过高的成本压力和建网、运营经验的缺失，NGB 能否像 NGN 一样得到广泛普及？广电网络还要在理想与现实之间进行一番纠结。

#### 前进的障碍

广电建设 NGB 网络的主要目的是支撑数字电视和 CMMB 的发展。

据资料显示，截止 2008 年 12 月底，数字电视用户已达 4528 万户，占整体有线电视用户 30% 以上，有超过 150 个城市在进行广电网双向改造，其中完成主干网络建设的城市 20 余个。在竞争激烈的宽带市场，广电的网络双向改造已经涌现出杭州模式、广州模式等多种成功案例。

随着数字电视的普及以及互动电视的需求不断增长，广电系统需要做好在骨干网上双向传输数据的准备，因此 NGB 应时而生。国家广电总局科技司有线处韩鹏处长曾表示，网络是有线运营商的核心，就要不断地提升网络的质量及业务承载能力。

尽管有 3Tnet 十年的研发成果作为支撑，但 NGB 能否在相对较短的时间内完成研究并进入实际建网阶段，将成为广电网发展的关键。在 CCBN2009 主题报告会上，国家广电总局副局长张海涛表示：“国家广电总局和科技部将用三年时间在重点城市建设规模试验网络，用十年时间在全国建成下一代广播电视网。”

但通过多方采访，了解到的情况却不容乐观。几位广电系统有线电视网络公

司的老总均表示对于 NGB 也尚有疑问, 虽然利用 3Tnet 技术带宽的思路明确, 在现有网络上进行整改也达成共识, 但是具体如何与现有广播体系相融合等问题仍在探讨中。一位承担 NGB 部分项目研发的有线电视网络公司总监表示: “NGB 还有很多技术还需要探讨和研发, 并不可能在短时间内完成。”

目前, 全国广电网全长 40949 公里、连接各省省会的国家级干线网, 各省省会各自拥有自己的网络, 连接所属城市和家庭。对于家庭用户来说, 只能接收视频信号, 但是并不能上传信号, 这对互联网业务来说是不可接受的缺陷, 需要进行网络双向改造。

据了解, 目前中国有线电视网络公司在海南的三亚借助 EPON 技术已经完成了双向改进, 但由于其高成本的特点, 也仅是在酒店等高消费场所提供服务。中国有线电视网络公司刘众认为, 双向改造的成本要让大众消费者接受还需时间。

一位广电内部人士表示, 广播电视公益性的网络让其在竞争中存在不可替代的优势, 它代表着人类三类社会中的政治社会(还有自由社会和个人社会), IPTV 市场在发展多年, 仍未形成主流就已经说明了广电系统的优势, 所以他并不担心资本投资对广电网络建设的影响。

但完成一张全国网络的“整改”对于擅长资本运作的商人来说都是一笔天文数字, 能够建立有效且短期收回成本的运作方式是广电系统急需攻关的难关。

市场化的竞争让 NGB 能否吸引消费者也是一个大问题。对于 NGB 来说只有在技术上和业务上发挥广播电视的技术特点, 推出电信不可复制的创新业务才可能夺得市场。据了解, 大客户专网业务就是广电系统正在发展的重点, 由于广电网络的安全性高、保密性好, 受到很多用户的关注。

技术特点注定的“殊途同归”

“三网融合”对于消费者来说, 是指能够在不同终端享有观看电视节目、互联网上冲浪和通信业务。但从网络技术上来说, 是指物理层面互联网、电视网和电信网融合成为一张网络, 也可以是三张网络的互联互通。

目前的现状是, 广电网存在着没有双向模式、全国布网有限等缺陷, 电信运营商则面临着电信网带宽的限制。“目前两者并没有走上优势互补的道路。对商业利益的追逐, 对技术的乐观, 对自己实力的过分认同, 让两者走上各自为政的三网融合之路, 两者都希望将对方的网络纳入自己的未来规划中, 所以造成了现在技术网络的两条路线。”一位不愿透露姓名业内人士向《通信产业报》(网)表示。

NGN 和 NGB 都能够承载“三网融合”的一部分业务需求。但实现真正的“三网融合”, 两者还需互补。李幼平对《通信产业报》(网)表示, 电信网络技术和广播网络技术虽然都能够提供高带宽的网络, 但要实现真正意义上的三网融合,

电信网络还需要融入更多广播网技术，广播网络也需要借鉴电信网经验，两者都不可能单独实现真正意义的三网融合。

NGN 源于通信网络，其技术特点是一张“一对一”的拓扑结构网络，虽然未来光纤到户技术能够支撑极大的带宽，但是面对消费者对视频和高清电视业务的巨大需求。“就算电信网络带宽再大，也不能够满足中国这个人口大国的需求。”李幼平表示，虽然有些高新网络技术在国外获得了成功，但是国外与国内的情况是不同的。国外很多国家才几千万人口，整个美国人口才 3 亿多，而中国确有 13 亿人口，仅有 2 亿多网名，如果要实现全民上网，运营商需要增加 5 倍于目前网络规模的带宽。

而广播网络也有其局限性，因为它“一对多”的结构模式，让消费者的交互需求不能得到满足，同时由于带宽的限制，现有的广电网也不能满足高清电视的需求。李幼平指出，现在实现“三网融合”的最好方式就是将广播网络与电信网络相结合。广播网络可以凭借消费者的定制预先将信息存储在终端上，消费者在访问网络时，自动浏览本地存储，如果没有所需信息再通过通信网络访问互联网。这种理论被称为“播存工程”目前在实验室手机终端上已经可以实现。

#### CMMB 或现转机

CMMB 手机作为广播和通信网络的载体，让广电系统和电信运营商看到了合作的曙光。“虽然电信运营商拥有自己的手机标准 MBMS，但受现有网络影响，不能承载过多用户访问。3G 的发展可以缓解这种矛盾，但随着消费群体的扩大，仍可能成为阻碍。”一位广电内部人士表示。

但在上述广电系统宽带市场总监来看，以电信运营商对媒体的理解，不太可能做的好手机电视。他认为，运营商都是技术出身，不了解媒体运作方式，媒体不单靠广告生存，很多产业文化都是盈利的手段，例如韩国电视剧大长今的火暴，为韩国旅游业带来了大量盈利。“运营商更像是媒介，而不是媒体。”他表示，“电信运营商不了解公益性的广播电视到底如何运作盈利。这是“三网融合”在任何一个国家都没有取得完全成功的原因。”

而 CMMB 的发展需求让广电网络和电信网络有了一个很好的集合点，真正达到技术优势互补，运营能力优势互补。来源：《通信产业报》2009 年 3 月 23 日

[返回目录](#)

## 【移动增值服务】

### 香港 CSL 推出 21Mbps 下载服务全球最快 3G

香港最大移动运营商 CSL 近日推出下载速率高达 21Mbps、高清会议 7.2Mbps HSPA 服务，已于月初正式放号商用。据悉，该网络是全球首个基于 SDR

的 HSPA+网络。该网络的商用也宣告了在 CSL 网络中中兴设备全面替换诺西。

据了解，采用 SDR 改造后，CSL 的 3G 网络由原来 3 个频段的 4 张独立网络，整合为一网融合运营，大大减少了网络建设和运营成本。在今年巴塞罗那全球移动通信大会上，CSLNWM 行政总裁罗启迪在该项目启动发布会上曾表示，香港无疑是部署通讯网络过程最为艰难的城市之一。高楼大厦林立和高密度人口使无线网络环境变得更为复杂，因此重建整合式全 IP 的 2G/3G 网络系统将会是一项严峻考验。而 CSL 能够大胆启用 SDR 这种新技术来建设 HSPA 网络，显示了对设备供应商的信心。同时，

该项目对中兴通讯来说意义非凡，业内分析师认为，与 CSL 合作让中兴改变了客户对其 WCDMA 产品的印象，此前中兴在其他两种 3G 标准上的商用成果要更多些。为此，中兴通讯副总裁殷一民介绍说，公司特别派出 300 人的技术团队来负责该项工程。

据悉，CSL 将在近期开展 HSPA+ 的业务展示，向其高端用户推介系列业务。  
来源：通信产业网 2009 年 03 月 19 日

[返回目录](#)

## 新业务逆势而上 3G 即将井喷金融危机波及全球电信业

总体看，金融危机影响初显，但尚未根本改变电信业发展态势，一方面是因为通信已成为经济社会运转的基本需求，具有较大刚性；另一方面则是金融危机传导的滞后性。对发达国家运营企业而言，金融危机影响已较为明显。一方面业务收入增速下滑，如美国 AT&T 2008 年第 4 季度同比增长 2.2%，较前 3 季度增速下降 1.6 个百分点。另一方面，金融危机给电信运营企业带来巨大财务压力，企业被迫应对以保持稳定现金流。2008 年 AT&T 宣布裁员 1.2 万，意大利电信计划裁员 4000 多名并卖掉价值 30 亿欧元的资产，英国电信宣布裁员 1 万人。

2008 年，全球电信市场收入增长 3.8%，较 2007 年增速下降 1.1 个百分点。移动和互联网业务成为主要推动力量，移动业务收入所占份额上升到 47%，数据与互联网收入所占份额达到 23%。

2008 年，中国电信业增长速度继续低于 GDP，业务收入同比增长仅达 7.0%，低于 2007 年行业增长水平（10.9%）。其中，各季度电信业务收入同比增速由 1 季度 10.8% 下降到 4 季度的 3.3%；固定电话本地通话量由 1 季度同比下降 4.9% 上升到 4 季度同比下降 8.5%；移动电话通话时长由 1 季度同比增长 35.8% 下降到 4 季度同比增长 21%。月增长方面，业务总量月同比增速从 1 月份的 28.6% 降至 12 月份的 14.2%，业务收入同比增速从年初 10% 降至 12 月份 0.8%。

金融危机对增值业务的影响相对较大，一方面是需求刚性远比基础电信业务要低；另一方面，从事增值服务的大部分是中小企业，抗风险能力较弱。目前，

我国已有一些互联网服务企业停止运营。

金融危机所引发的经济衰退预计将延续到 2009 年底，其对电信业的影响也将进一步显现：从美国的历史经验看，电信运营企业收入变动情况基本上与 GDP 发展相一致，但会呈现出 1~2 年的滞后性。预计 2009 年全球电信业发展将进一步减速。2009 年，我国经济发展面临着来自国际国内的严重困难和严峻挑战，考虑到我国电信业发展基本面以及 3G 牌照发放、信息化和工业化融合等新的发展机遇，预计基础电信业将保持 6% 以上的增长，增值服务市场将保持超过 10% 的增长。

#### 新兴业务发展逆势而上

全球宽带用户继续快速发展，截至 2008 年 11 月，超过 4.52 亿，同比增长 25%。宽带接入光进铜退步伐加快，DSL 技术虽仍是主流技术，用户数占全球宽带用户数的 64.6%，但各国尤其是发达国家 FTTx 部署不断加快，以实现更高速率（超过 20Mb/s）的宽带服务。目前，光纤接入用户达到 4500 万，占全球宽带用户的 10% 左右。FTTx 部署呈现“日本激进、北美积极、欧洲保守”的特点，日本规模最大，至 2008 年 6 月用户数已达 1700 万。

三网融合加速发展。IPTV 加速增长。全球手机电视用户实现突破性增长，至 2008 年底达到 4730 万，同比增长超过 70%。手机电视标准格局逐渐确立，形成了韩国 T-DMB、美国 MediaFlo、日本 IS-DB-T、欧洲 DVB-H 的四大区域性国际标准。互联网与电信业融合继续深化，除了电信业向互联网的渗透和转型外，互联网业也加大了对电信业务、通信平台甚至基础设施的渗透。

互联网保持创新活力，产业变革继续深入。全球 IPv6 网络布局和产业链准备将进一步加快；Web2.0、智能搜索、云计算、SaaS 等技术和业务将进一步成熟；移动互联网竞争格局将逐渐清晰。互联网的技术业务创新继续与电信业发展融合，推动产业变革不断深入。

NGN 分层推进，泛在网络展示新的发展空间。IMS 商用部署和基于软交换的移动网 IP 化将继续推进；以 FTTH 为目标的光纤接入网络和宽带提速部署将进一步加快，并成为发达国家刺激经济复苏的重要举措。泛在网络研究和应用加快展开，推动信息通信从人与人之间扩展到人与物之间、物与物之间，开辟新的发展空间。

我国电信业的发展也处于结构调整期。传统固定电话用户 2008 年首次出现了年度负增长，全年流失超 900 万户；小灵通用户流失超过 1500 万户，为 2007 年 2 倍多。移动电话用户继续保持高速增长，全年净增近 9400 万户。移动话务量替代也十分明显，固定本地通话量比上年同期下降 8.5%，移动本地通话时长增长 22.4%。



非话音业务成为行业增长主要动力，并呈现移动化趋势。2008 年基础运营商宽带接入用户增长 1701 万户，比 2007 年增长 25.6%；移动分组数据用户增长 9478 万户，增长 60%；非话音业务收入同比增长 23.1%，占总体业务收入的比重由 2007 年的 31.4%提高到 33.1%，对业务增长贡献近 100%。非话音业务收入中，移动网非话音业务收入增长高于固定网非话音业务收入增长。

电信业转型初见成效。一是宽带应用快速增长，如中国联通 2008 年上半年宽带内容与应用服务收入同比增长 69.1%。二是 ICT 服务和广告传媒业务呈现出良好增长势头。如中国电信 2008 年上半年号码百事通信息服务和 ICT 业务收入同比分别增长 56.7%和 101.8%，中国联通 2008 年上半年广告传媒业务收入同比增长 339.4%。

### 3G 引发新一轮投资热潮

2008 年全球 3G 用户增长 67%；不少国家 3G 用户普及率跃过 25%，下一步将迎来业务发展高峰期。移动网络宽带化进程加快，全球 WCDMA 网络 90%以上已升级到 HSDPA；2008 年新增 WCDMA 网络 45 个、HSPA76 个、1XEVD072 个；HSPA 网络下行速率基本达到 3.6Mbps，部分网络已经实现 7.2Mbps。3G 技术演进路线确定，三大移动通信阵营均已明确向 LTE 的演进方向。

我国刚刚颁发了 3G 牌照，必将带来新一轮的网络建设热潮。过去 5 年，我国电信业固定资产投资基本维持在 2100 亿~2400 亿元之间，投资规模相对稳定，投资收入比逐年下降。2008 年，由于行业重组后运营企业加大投资改善 2G 网络，以及 TD-SCDMA 试商用网络建设，我国电信业固定资产投资明显增加，达到 2954 亿元，增速为近几年之最。2009 年，各运营企业将加快推进 3G 建设，预计全国移动用户净增在 1 亿户左右。3G 牌照发放将带动行业固定资产投资突增，预计 2009 年电信业固定资产投资达 3000 亿元以上，其中 3G 投资 1800 亿元左右。

3G 发展即将进入井喷期，4G 技术方案竞争序幕拉开。2009 年预计 WCDMA/HSPA 全球商用网络数量将增长 25%，用户将达到 6.3 亿户；CDMA20001x/EVDO 网络将达到 260 个，用户 5.5 亿。IMT-Advanced (4G) 的候选技术评估工作于 2009 年 2 月正式开始，新一轮标准、技术和产业链争夺即将展开。来源：《人民邮电报》2009 年 3 月 19 日

[返回目录](#)

## 移动互联网应用成为热点通信

对于电信运营商，每天每时每刻都是 3.15。2009 年，电信运营商进入了全业务竞争元年，更加高效丰富的电信业务将进一步深入影响消费者的生活方式。以下是一份来自北京地区年轻用户群电信消费体验调查的数据：

手机用户期待新型缴费方式

对手机业务的各个相关方面进行调查中，74.0%的手机用户认为营业网点布局很合理或合理。对话费账单查询方式的便捷性及明晰性的调查结果也令人满意，分别有75.0%及74.0%的被访者认为比较方便及明晰。而对手机用户期望缴费方式的调研则显示出越来越多的用户希望采用更加便捷和个性化的新型缴费方式。其中39%的用户愿意足不出户，采用银行自动扣款的方式进行交费，19%的用户仍习惯于接受现有的充值卡充值模式，而在16%的其他方式中，被调查者提出了通过网上银行，ATM机自助交费以及淘宝进行充值缴费。

另外对于用户体验的较差通话质量的区域分布情况，从调查中明显看出68.3%的用户首选地铁，另外两处通话质量不理想的区域分别位于办公大楼以及户外。在3.1%的其他选项中，用户还特别提及了山区、农村及野外地区。

#### 移动互联网应用成为热点

在对用户感兴趣的数据业务的调查中，55.0%的用户都对高速的移动互联网表现出了浓厚的兴趣，他们希望看到一个更高效廉价的手机互联网。还有，22.5%的用户对3G新业务的典型代表视频通话功能也很感兴趣，另外对移动社区及手机网游有兴趣的用户也分别占了8.4%及6.3%的比例，另外7.8%的用户则认为现有2G业务已经够用，他们对3G新业务并无很大的兴趣。来源：爱蜂窝

[返回目录](#)

## 短信服务推动非洲中东移动数据增长

据LightReading旗下电信研究部门PyramidResearch发布的最新报告显示：基本的短信文本信息服务将成为非洲和中东地区运营商未来5年里主要的营收推动力，有助于抵消这些地区持续下降的移动语音服务每用户平均收入(ARPS)。

这篇题为《LeveragingSMS to Attract the Low End of the Income Scale》(利用短信服务吸引低收入群体)的报告对非洲和中东地区运营商可以如何利用短信平台来提高来自人数最多、收入最低的这一部分用户群体的营收进行了研究。这份14页的报告是Pyramid新的《Africa/Middle East Telecom Insider》(非洲/中东电信业内人士)系列报告的组成部分，它对该地区的点对点短信服务进行了分析。点对点短信服务约占非洲和中东地区2008年移动数据总营收的60%，在预测期内将继续作为数据营收最大的单个贡献者。该报告还分析了一些最新最成功的基于短信的服务，详细研究了运营商是如何在南非、埃及和阿联酋这三大关键市场展开其中四项服务的。

PyramidResearch分析师、该报告作者Badii Kechiche指出，非洲和中东运营商正在见证用户数量的快速增长，过去4年的年均复合增长率为39%，接下来4年的年均复合增长率将达到约8%。这种高速增长为网络效率和不断下滑的ARPS带来了一些十分严峻的挑战。他表示：“过去4年，由于竞争的加剧和低收入用

户人群的扩大，移动语音 ARPS 一直在以每年超过 10.5% 的速度减少，促使运营商开始关注数据服务，以便将用户数量增长转化为营收增长。”

Kechiche 表示，在非洲和中东，预计短信服务营收在 2013 年将几乎翻一倍至 120 亿美元，远远超过彩信或移动宽带等高端数据服务的营收。他指出：“这种发展的重要性不仅仅在于可实现直接来自点对点短信服务的营收机会。一些运营商已经找到了利用用户对短信服务的熟悉来提高数据 ARPS 和语音 ARPS 的方法。这一地区短信服务的日趋普及将使运营商可以利用基于短信服务的增值服务，还可以选择性地结合即时消息非结构化补充数据（USSD）服务来提高大规模低收入用户群的语音 ARPS。”来源：新浪科技

[返回目录](#)

### 好易通成功收购赛格通信

近日，深圳市好易通科技有限公司（HYT）通过公开竞买的方式收购了赛格集团旗下的赛格通信公司 100% 的股权，摘牌价 4000 万元，目前交易双方交接顺利。

作为全球五大专业无线通讯企业之一，HYT 已经建立起覆盖全球的销售网络，产品遍及八十多个国家和地区；同时，终端产品连续十几年保持国产对讲机品牌产销量第一，警用专业通信和集群系统中国市场占有率超过 60%。

赛格通信是我国地铁/轻轨无线通信、铁路隧道中继通信、矿山井下无线通信等领域的领先厂商。通过收购赛格通信，HYT 将进入快速增长的地铁通信市场，并通过对双方资源的有效整合为客户提供更加成熟的专业通信解决方案和服务。HYT 将确保目前赛格通信所承建的建设项目保质按期完成。来源：《上海证券报》2009 年 03 月 19 日

[返回目录](#)

## 【网络增值服务】

### 做精内容探索盈利

#### ——浅谈国内手机报的发展策略

在刚刚结束的“两会”中，中国移动与新华社联合推出的两会手机报赢得了用户的一致欢迎。在公车上、在地铁上、在步行的路上，经常看到人们拿着手机浏览“两会”信息。在平日里，看手机报也已经成为人们尤其是年轻上班族的必修课。据统计，目前中国移动手机报用户已经超过 3000 万，中国联通的手机报用户也在 1000 万左右，并且用户规模还在迅速扩大。两大移动业务运营商都把手机报作为重点业务来发展，均表示要进一步提高手机报的渗透率。但从目前来看，手机报仍处在市场导入阶段，很多问题需要解决。手机报能盈利吗，如何盈

利？各地电信运营企业也正在思考这些问题。

手机报是将传统媒体的新闻内容通过手机平台来展示给用户。目前手机报的实现方式主要有四种：基于彩信平台的手机报；基于 WAP 浏览的手机报；基于客户端的手机报；基于 3G 网络平台的手机报。目前，中国移动和中国联通的手机报都以基于彩信平台的订阅为主，同时以 WAP 浏览为辅助，随着 3G 的发展，将来必然会朝着 3G 平台承载手机报方向发展。相对于传统报刊，手机报的优势在于随时随地可看和互动性强，劣势在于屏幕小、信息量有限、内容有一定的滞后性。要想盈利，手机报就必须扬长避短，在内容、渠道等方面下工夫。

首先，必须把手机报的内容做精，扩大用户群。手机媒体因为其技术上的优势，确实改变了一部分人接收新闻的方式，深受年轻人的喜爱，但手机报要想盈利，必须用内容征服更多的读者。目前的手机报内容还停留在传统报纸的简单复制阶段，读者从手机报上得到的只是第二天报纸内容的只言片语，很快就会丧失阅读的兴趣。更何況，手机媒体的承载能力有限，一条彩信最多只能容纳 4000 个字，手机报新闻因而就成了标题新闻、一句话新闻，这样的新闻对于读者的理解其实是存在障碍的。因此，手机报要想争取更多的读者、争取盈利，必须在内容上多下工夫，要改变传统报纸的编排方式，创造适合于手机媒体快速阅读特点的编排方式。在文章结构、表达方式、语言上形成新的风格，整合图片与文章的内容、结构，以适应那些通常处于移动状态、没有时间进行深度阅读的读者。另外，手机报运营方也可发挥渠道优势和一些传统媒体合作，提供内容更丰富的手机报。

其次，增强个性化、互动性，发挥手机报的优势。在信息方面，手机报可以尝试推送一些个性化的信息，不要都是千篇一律的内容，让人视为“鸡肋”。个性化信息要求运营方对消费者的习惯和兴趣爱好有所了解，可以通过短信等形式做些调查，然后联合内容提供方推送读者喜欢的信息。在新闻发送上，也不一定非要选择定点发送，可以向定时发送和随时发布即时新闻的综合的方式转变，在第一时间向受众提供准确信息，不断提高手机报的时效性、互动性。同时，手机报应该利用春节、“两会”等重大节日和事件增加与读者的互动，比如：利用春节收集读者原创短信，利用“两会”收集民意等等。

最后，在盈利渠道上，随着 3G 平台的逐步建立，运营方要逐渐改变单靠订阅费的方式，逐渐建立起广告平台，并加载手机音乐等增值服务。目前手机报的盈利渠道主要有两种，一种是靠收取读者的订阅费，其中一些手机报的资费是包含在话音套餐里面的，这点盈利是微不足道的。而手机广告利润丰厚，但由于手机是私人物品和承载能力有限等因素，手机报的广告平台一直没有建立起来。随着 3G 的到来，网络能力和终端承载能力将大幅提升，建立广告平台是扩大盈利

的主要途径。手机报运营方要建立适合自己的广告平台，并且要为读者制造需求，激起读者的阅读兴趣，让读者不至于对手机广告反感。3G 时代，运营商应该学习日本企业的经验，通过邮件、彩信、游戏加载企业 LOGO 等方式向读者推送广告信息，使广告精准发布，有效传播；同时，要与广告客户达成一致，制作适合手机发布的广告版本，让读者喜闻乐见。来源：中国信息产业网

[返回目录](#)

## 联通等 4 亚洲运营商 5 亿美元建海底光缆

据台湾《工商时报》援引台湾中华电信股份有限公司知情人士的话称，中华电信、中国大陆的中国联合网络通信(香港)股份有限公司以及日本的 KDDI，计划与新加坡的一家电信服务商共同建设一条总耗资 5 亿美元的海底光缆。

报道称，新加坡电信和本地对手 StarhubLtd. 正在竞争参与该项目。

《工商时报》表示，一旦新加坡合作伙伴确定，四家公司将会在 4 月份签署谅解备忘录。这条称为 APCN3 的海底通讯光缆长 11,000 公里，通过台湾连接新加坡和日本。

该工程预计在 2013 年完工。来源：通信产业网 2009 年 03 月 23 日

[返回目录](#)

## 技术情报篇

### 【数据通信】

## Infotrend 推出新一代 8G 光纤通道存储系统

网络存储企业 Infotrend 近日推出新一代以 8Gb/s 光纤通道为主机连接接口的 EonStorS16F-R/G1840 磁盘阵列系统。全新的 8Gb/sFC 存储系统特别适用于对存储处理效能需求严苛的企业级存储局域网络以及 SAN 中的关键任务。此次推出的 EonStor 新系列包括 S16F-R1840 与 S16F-G1840 两款型号，是 Infotrend 所有产品中最先使用自行研发的特有的数组引擎——ASIC667，并采用易于维护的模块化设计。来源：《中国电子报》2009 年 03 月 20 日

[返回目录](#)

## 数据量激增带来网络成本困扰下一代移动网建设日渐紧迫

放眼全球，移动用户对宽带业务的热情正促使数据类业务出现激增的态势。用户的热情一方面给运营商带来了机遇，另一方面也增强了运营商在下一代技术投资方面的紧迫性。运营商需要在移动 WiMAX 和 LTE 等无线新技术方面进行投资，以防止数据传输的成本超支。

### 数据业务激增亦喜亦忧

英国专业媒体 totaltele 杂志今年年初发表文章称,移动通信运营商 3 公司 2008 年的数据业务流量增加了 40 倍,而诺基亚西门子网络公司给出的数据显示,该公司的部分运营商客户在去年下半年中的数据流量也增长了 4 倍。

以往更多时候,由于网络容量大量闲置,运营商最为期盼的就是数据业务使用量的激增。运营商普遍的做法是对大量的数据传输实行较低的资费。而今看来,数据量剧增似乎也给运营商带来了网络成本上的烦恼。市场营销专业人士认为,即使数据量暴增至运营商网络几乎不能承受的地步,运营商也不太可能大幅度提高数据业务资费。

根据运营商方面的数据,目前已有数千万件 USBmodem 用在笔记本电脑上,而全球现有的移动电话数量约有 40 亿部。目前看来,利用 USBmodem 接入宽带的费用非常低廉,而用户往往通过其传输大量的数据。以波兰的移动运营商 Play 为例,该公司提供的 5Gb/s 的下载容量,每月收费仅为 13 欧元。

### 网络升级引发两大标准之争

正是这种数据业务使用量的激增现象引发了运营商对于网络升级紧迫性的担忧。新的移动 WiMAX (IEEE802.16e) 及 LTE 网络容量更大,效率更高。LTE 有两个优点,即先进的空中接口调制和优良的网络体系架构,这使得它在指定的小片无线频谱里可注入更多的数据,LTE 理论上的下载速率为 173Mb/s,上行速率为 58Mb/s。

WCDMA 网络需要有基站及无线网络控制器在接入网及两个平台在核心网,其 SGSN (GPRS 支撑节点) 用于保证数据包发送到基站或从基站接收。GGSN (GPRS 网关支撑节点) 用作无线链路与 IP 网络间的网关。LTE 只用了两个节点:即网络接入端的 eNodeB 和把 MME (移动管理实体) 与 SAE-GW (系统架构演进网关) 结合在一起的网关,把两个节点功能整合在一起可减少系统的时延,从 3G 的 70ms ~ 80ms 到 LTE 的 10ms ~ 20ms,这样就减少了用户的 IP 跳跃。

Informa 预测,全球到 2013 年将有 1.03 亿 WiMAX 用户,是 HSPA 用户的十分之一,约是 LTE 用户的两倍。由于 LTE 商用较晚,因而到 2013 年 WiMAX 将成为主流的下一代无线技术标准。

WiMAX 于 2008 年进行了产品认证,目前移动 WiMAX 业务已经面市,美国 SprintNextel 公司是部署此类业务的少数运营商之一。因此,WiMAX 数据量的历史数据较少。

韩国是积极推行移动 WiMAX 标准的国家之一。该国多家运营商目前都推出了采用同一系列标准的 WiBro 业务。有数字显示,韩国电信公司 (KT) 截至 2008 年 5 月拥有 20 万 WiBro 用户,低于原来的期望。Infoma 指出,2006 年 6 月韩国电

信最初推出该业务时可选终端较少,因而直到一年后,这一业务才慢慢发展起来。而韩国电信的移动子公司 KTF 到去年 3 月就吸引了 480 万 HSDPA 用户。

#### 升级网络前过渡有良方

尽管如此,运营商在部署下一代移动技术之前仍然有应对流量激增的办法。例如,运营商可用话音价格方案来平衡峰值业务,鼓励用户避开峰值使用,也可以鼓励用户在 2G、3G、Wi-Fi 网络间切换,此外还可利用无线网络规划方法投资建设新的小区网点。MBNL 公司(英国 T-Mobile 公司与和记 3G 英国公司合资)就整合了其 3G 接入网的基础架构,增加了 6000 个小区网点。

沃达丰公司用软件升级增强了 HSPA 网络,使其速率在理论上可达 3.6Mb/s,并在某些地区部署了 7.2Mb/s 的热点,以满足用户高使用率的需求。

移动运营商为提高运营效率,也可利用其转接业务的功能,如自动把蜂窝网的业务转接到固定网络上。可实现此类目的的业务包括固定/移动融合业务、固定/移动捆绑业务以及使用 Wi-Fi 手机和微微小区等手段。

#### 亚洲市场左右各方进度

尽管有上述的一些过渡措施,但运营商仍然要决定何时采用 LTE,或者是否直接上马 HSPA+ 演进模式。HSPA+ 的最大下行速率为 42Mb/s,上行速率为 22Mb/s,它是现有 3G 网络演进的主要手段。

T-Mobile 和北电网络公司已在德国波恩进行了 LTE 的演示,试验选在 2.1GHz 频率下,覆盖范围为 4 公里,已成功实现在汽车行驶的速度下进行切换。

此外,西班牙电信公司旗下的 O2 公司在目前全球金融危机的情况下仍然没有改变其在 2012 至 2013 年推出 LTE 的计划。目前,O2 已在业务需要的地区部署了 HSPA,如城市、机场、火车站等地区,随后将向 HSPA+ 或 LTE 演进。

Informa 指出,如果运营商采用新的频谱跳到 LTE,并能在不同大小的频谱工作,最好采用 20MHz 的频带。但是新的频谱取决于频率的管制,如欧洲是 2.6GHz,美国 Verizon 无线采用的是早先拍卖用于 LTE 的 700MHz。

O2 此前表示看好 LTE 模式,但该公司同时称,仍要等待中国、日本和韩国的发展情况,并将观察采用 HSPA+ 的情况。来源:《人民邮电报》2009 年 3 月 18 日

[返回目录](#)

## 【视频通信】

### 手机广告视频系统进入实用调试阶段

日前,白马国际控股投资集团决定对丽景创意(北京)科技有限公司先期投资 2000 万美元,共同打造未来拥有世界上最大的手机移动视频广告投放平台的

高科技公司。据悉，丽景创意公司已与北京邮电大学建立联合实验室，使GETTINGIN手机广告视频系统进入实用调试阶段。

虽然全球金融危机正在加剧，但由于中国政府大规模振兴经济的举措加紧实施，中国通信业正式进入了3G时代的前期。基于此，白马集团抓紧这一进入中国通信领域的时机，在近一年的时间内主动与丽景创意公司进行合作，通过对丽景创意公司GETTINGIN系统的评估，白马集团负责中国区投资的M.Musar先生坚信GETTINGIN系统对未来通信视频的强大冲击效应。

对于此次国际资本的进入，丽景创意公司董事CEO希拉表示，随着中国3G时代的开始，拥有自主知识产权的GETTINGIN系统，通过与运营商合作可提供最重要、最直接的增值服务，并将创造新的商业模式和盈利模式。

丽景创意公司执行董事副总裁艺术总监周北生说，丽景GETTINGIN系统手机广告平台解决了选择广告受众媒体多样化的问题，让广告不再是让人生厌的东西，使之成为受众欣赏的艺术作品。

业内人士认为，随着中国3G牌照的正式发放，用户除了通话外更需要丰富多彩的新业务，GETTINGIN手机广告视频系统的投放，将会让人们享用到更多的服务内容，使生活更加绚丽多彩。来源：经济参考报

[返回目录](#)

## 视讯会议业务：需求向综合性方向发展

虽然多媒体业务市场一直呼声很高，包括视频监控、可视电话、IPTV等不同的多媒体业务形式在过去几年都有发展，但视频会议的应用目前主要还是局限在高端的商务市场，更高端的产品、更稳定的质量和更方便的使用模式，是主要的发展目标和市场需求，至于电信界向广大普通用户普及的目标，目前看来依然是任重道远。

专网是视讯会议在近两年主要的市场，在公用电信网和互联网上虽然都有了一定的推进，但进步远低于预期。在没有特殊事件影响的情况下，视讯会议业务市场将会受到其他多媒体业务的影响，和整个产业共同互动发展。

现在的视讯会议专网市场主要用户依然是政府、金融、大型企业等。他们构成了视频通信领域的高端用户群体，也是视讯会议业务的主要消费群体。这些用户可以负担起高昂的设备费用，需要足够的通信信道资源满足视频通信的需求。同时这些用户对业务质量的要求也相对较高，希望能够得到比较好的图像、声音质量，系统能够稳定可靠地运行。这类用户通常都不关心技术层面的问题，新的技术对他们来说也不具有吸引力。目前来说，H.320系统正在逐步退出市场，H.323系统因为其相对便宜的设备价格和使用费用，在经历了四五年的发展后，正进入成熟阶段。当前市场的主要需求是在网络带宽有限、网络服务质量保证也有限的



情况下，提供稳定可靠的系统和尽量好的图像声音质量，因此就视讯会议业务本身来说，目前可以认为是处于完善和稳定的阶段。

对于综合性业务的需求是近年来高端市场的重要发展方向。随着视频会议业务系统在越来越多的行业中被应用，除了远程会议、培训等典型应用，在这些不同行业的应用中，也拓展了视频会议的应用范围，使得视讯会议业务系统逐步和其他业务交叉融合。由于 IP 网络带来的灵活性，视讯会议终端不再仅限于会议室专用的高端产品，办公桌面的可视电话终端，安装于计算机上的软件终端等更为灵活的终端形式，使得会议业务的形式、应用范围大为扩展。借由这些灵活的终端，用户对业务提出了更高的要求。利用视讯会议业务系统实现实时交流、协同工作、远程教学、简单监控等增强业务，也是高端市场在近几年体现出来的需求。实时交流要求系统能够自动安排调度，无需人工参与；协同工作要求系统能够支持电子白板、文档、应用程序等多种数据形式；远程教学要求系统能够提供内容的存储检索和回放的功能；监控则要求图像实时清晰。这方面的需求和中小企业市场的需求又不谋而合，这部分用户数量巨大，一般对于设备终端的要求较低，而且连接点数较少，但要求业务形式灵活、丰富，能够满足多种情况的需要。无论高端市场还是中小企业，在集成综合的业务方面都要求厂商能够提供价格相对低廉的产品、全套的解决方案。

虽然专网市场目前仍然是视讯会议业务的主要收入来源，但公用电信网和互联网发展的脚步也没有停止，尤其是互联网在过去两三年中，MSN、QQ 等即时通信软件提供了可视通信的业务，而如 GLANCENET - WORK 等则提供文本会议的服务，互联网充分发挥了其灵活简便的特点，将视讯会议及其他多媒体通信业务按照用户需求进行细分，虽然目前由互联网提供的视讯会议及其他多媒体通信业务依然处于免费使用阶段，但是将多媒体通信推广到普通用户并进行盈利，互联网目前看来最有可能。来源：《人民邮电报》2009 年 03 月 17 日

[返回目录](#)

## 视频会议在教育行业的发展与应用

根据教育部 2008 年 4 月发布的统计公告，2007 年，我国共有幼儿园 13 万所，小学、初中 38 万所，高中 3 万多所，高等院校 2300 多所，各类职业技术培训机构近 18 万所，各类民办学校近 10 万所。合计 82 万所，平均每个省 27000 多所学校，构成了我国庞大的教育信息化市场。

近年来，随着教育信息化工作的不断深入，全国高校以及中小学校的 IT 基础设施得到了广泛普及，各类职业学校、民办学校以及幼儿园的 IT 基础设施也开始走出了长期的低迷状态。而伴随着 IT 基础设施的逐步完善，我国的教育信息化正在进入第二个阶段，即 IT 应用的普及和加强，主要体现在信息系统的应

用层次正在获得有效提升，个性化功能开发正在得到有效增强。

其中，最典型的的就是视频会议。作为一种直观、高效、及时、低成本的远程沟通工具，视频会议正在成为教育信息化应用的一朵奇葩，延伸到教学、协作、管理等各个层面，包括远程会议与培训、远程互动教学、远程观摩评估、跨区域合作、在线流媒体教学等。

为此，科达推出了创新的、以“远程、互动、协作”为特征的体验式教育视频会议解决方案，并将全新的视讯技术引入会议、课堂、教研、交流、评估、培训等各个环节，从而掀起了一场深刻的教育模式新革命。而这必将全面推动我国教育信息化应用的快速普及与深化。

### 远程会议与培训

通过网络远程召开各类工作会议和师资培训是视频会议在教育行业的典型应用。基于该应用，领导足不出户即可“面对面”沟通、老师足不出户即可参加各类培训，从而大大节约会议与培训的组织时间和成本，提高沟通与学习的效率。

这类应用从部署上可以分为两种情况，一种是针对普教的，通常部署在教育主管机构与当地基层学校之间，如四川泸县和彭州两地校校通、重庆长寿区和上海长宁区教育专网视频会议等，另外一种是针对高教的，通常部署在拥有多校区的学校本部与分部之间，如南京邮电大学、上海电力学院、北京电子科技职业学院、曲阜师范大学等学校的跨校区视频会议。

在彭州校校通系统中，彭州市教育局与该市 58 所中、小学校的相关领导可随时召开各类远程行政工作会议，进行“面对面”沟通和交流，而且通过该系统，市教育局还可以定期组织各类远程教师培训，让众多教师获得更多培训和交流的机会，快速提升师资能力和教学质量。

而南京邮电大学的跨校区视频会议系统则实现了仙林与三牌楼两个校区间十几个校长办公室、校务办公室的远程互通，所有校长与相关领导只要在各自会议室、办公室即可直接进行点对点或点对多点的会议交流，简单、便捷。

### 远程互动教学

在众多远程教育模式中，基于视频会议实现的远程互动教学是最先进且最具推广意义的一种模式，它能够最大程度复原、模拟真实的课堂授课环境，莘莘学子汇聚一堂，有师者传道、释疑、解惑，师生间可即时互动与交流。

重庆长寿区的 18 所镇办学校就基于区教委搭建的视讯平台实现了这种远程互动教学应用。一些拥有优质师资力量学校可以同时为区内其他学校提供实时教学共享，这些参加远程教学的学生在本校教室就可以与身在外校的老师互动交流，就像位于同一课堂。

南京邮电大学仙林校区有一个能容纳 300 个学生的大礼堂，学校的大型讲座

一般都是在这里举行。以往，三牌楼校区的同学为了听讲座，都必须赶到仙林校区，而当遇到一些知名学者的讲座时，三牌楼校区的同学更是需要提前1个多小时到达大礼堂，才有可能占到位置。而现在，三牌楼校区的学术报告厅安装了视频会议，学生们在本校区报告厅就可以参加仙林校区举行的各类讲座。

上海电力学院在福建、江西、安徽、浙江、江苏等省拥有多个成人函授教学点，远程会议与教学系统建成后一改传统的函授教学模式，平凉与南汇两大校区的专家教授可“面对面”与函授教学点的学生进行互动交流，有效提高了学院的函授教学效率与质量。

#### 远程观摩评估

传统的公开课、示范课劳师动众，容易干扰学校的正常教学秩序，而基于视频会议，上级教育主管部门及学校的领导无需到教学现场就可以全面、客观地了解教师在教室内的教学实际情况，考察教师的教学水平，检查和评估教学活动的效果是否达到培养目标的要求，为开展教学改革、优化教学质量提供信息和依据。

上海长宁区教育局就利用视频会议系统实现了全区普教公开课的远程观摩和评估，在不影响现场教学的情况下大大提升了中小学教师资格认定、教育工作督导以及教育工作改革的效率，而且通过更多教育专家的参与使得评估工作更加公开、更加合理。

曲阜师范大学设学于孔子故里曲阜，在日照建有新校区。随着越来越多的学院进驻两大校区，如何实时、有效监管教学质量，成为摆在学院领导面前的一个现实问题。上了视频会议以后，这个问题迎刃而解，学校领导可以随时随地对两校区多个学院老师的现场教学进行远程实时监控，并在课后与相关老师进行远程沟通交流，提出改进意见。

#### 跨区域合作

近年来，利用视频会议实现跨区域合作在教育行业日益增多。视频会议打破了区域限制，不同区县、不同省市、不同国家的各类学校、科研机构都可以基于视频会议建立起全新的沟通渠道，共同组织培训、教学以及科研等各类合作。

中国五大国家级实验室之一的清华上海微电子中心致力于促进浦东新区在芯片设计、微电子装备和光电子等中上游环节的拓展。在产学研的过程中，清华上海微电子中心与清华大学信息学院之间需要建立一个通畅的沟通和交流环境。视频会议系统就提供了这样一个平台，两地的研发人员可以随时随地进行“面对面”的沟通，既节约时间又节省成本。

与之类似，北京林业大学实现了更多跨区域的合作，1个国家级工程技术研究中心、1个国家级野外台站、4个教育部重点开放实验室、3个教育部工程技术中心、1个教育部科技创新团队、5个国家林业局重点实验室、1个北京市重

点实验室、3个国家林业局定位观测站基于视频会议实现了沟通平台的整合，学术交流更加便捷。

南洋理工大学人文与社会科学学院与台湾医学院、日本脑部功能研究室的沟通非常频繁，以前基本依靠电话和邮件，沟通效率不高。部署视频会议系统后，三地专家可随时进行“面对面”的学术沟通和交流。每一句话彼此都听得非常清楚，每一个表情彼此都看的非常真切，每一个技术细节彼此都交流得非常透彻。新加坡、台湾、日本，相距万里，又近在咫尺。

基于联合部署的视频会议系统，西澳大利亚语言学院、西澳大利亚堪林学院、江苏省常州高级中学以及江苏省淮阴高级中学实现了跨国合作。通过该系统，西澳大利亚两所学院的老师将为常州中学、淮阴中学的学生提供雅思（IELTS）和澳大利亚现代发展史相关课程，而常州中学、淮阴中学的老师则为西澳大利亚两所学校的学生提供中国文学解析等课程。远程授课、课件同步显示、互动讨论答疑，让大洋两岸的学生们仿佛置身真实课堂，并感受体验式远程教学所带来的无限乐趣。此外，通过该系统西澳大利亚语言学院和堪宁学院还将为这两所学校的老师提供国际英语教师资格认证课程（TESOL），并为常州、淮阴甚至是周边城市的家长、学生提供澳洲留学咨询。

#### 在线流媒体教学

在前面提到的远程互动教学中，整个授课过程、所有授课内容，都可以同步直播到学校的校园网上，全校学生都可以通过PC实时收看教学内容。而且，上述内容还可通过视频会议系统提供的录播软件同步录制下来，并在课后发布到网上，供学生点播下载。

苏州独墅湖高等教育区是借鉴国际理念规划的新型高等教育社区，目前已经吸引了中国科学技术大学、西交利物浦大学、复旦大学-新加坡国立大学联合研究生院等众多国内外著名学府在区内设立研究生院或分支机构。部署视频会议系统后，该教育区不仅实现了远程互动教学以及校间合作，而且实现了教学直播以及录像点播，专家、教师及学生既可通过区内校园网实时收看直播的教学内容，也可通过校园网或Internet点播查看之前存储的学术交流和教学讲座录像。来源：新浪科技

[返回目录](#)

## 移动网络手机电视发展前景展望

在美国、欧洲、韩国、日本，手机电视服务已经逐渐成为移动增值业务的一个重要组成部分，并被业内视为下一个最有潜质的电信增值业务增长点，甚至被认为将是3G的“杀手级”应用之一。手机电视市场蕴含着巨大商机，业内专家预计，未来10年内手机电视的年用户订阅总额将达到270亿美元，到2010年全

球总用户数将达到 2.5 亿。事实也证明，美国 Sprint 公司在半年内就以月租费 10 美元发展了 30 万月租用户。在中国，2008 年北京奥运会之后，手机电视也许将真正步入百姓生活，使用手机收看电视节目将变得稀松平常。

目前，与手机电视业务相关的各种承载技术发展迅速，美国、欧洲、韩国、日本都有自己的标准，中国也有了自主知识产权的技术，形成了多种承载技术并存的局面。

### 手机电视承载技术

手机电视承载技术主要有三类：利用移动网络实现的方式（3GPPMBMS 技术和流媒体技术），利用卫星网络实现的方式（韩国 S-DMB 和欧洲 S-DMB 技术），利用数字地面广播实现的方式（欧洲 DVB-H 技术、日本 ISDB-T 技术、韩国 T-DMB 技术、高通 MediaFlo 技术和中国手机电视技术，如清华数字地面电视技术 DMB-T 和上海交大数字地面电视技术 ADTB-T 等）。

### 利用移动网络实现的方式

目前，国内有运营商基于 GPRS 和 CDMA1x 网络提供了手机电视业务，这种手机电视业务实际上是利用流媒体技术，把手机电视作为一种数据业务推出来，采用点对点的方式而非广播的方式传送数据。不管是 GPRS 手机还是 CDMA1x 手机，都需要在手机终端上安装相应的播放软件，而相应的电视节目则由运营商或者通过相应的 SP 来组织和提供。

流媒体采用客户端/服务器模式将连续的影像和声音信息存储于网络服务器上，服务器根据手机发出的请求发送数据流，手机通过 GPRS 或 3G 网络一边下载一边播放，可支持点播与直播业务。

流媒体采用的这种点对点方式的传送，在大量用户都需要下载高速数据时，信源与每个接收用户都有各自的链路，这样对移动网络资源消耗较大，并容易导致网络拥塞。对于实时电视或视频直播类业务，其承载成本并无优势。但是流媒体方式可适合个性化要求强的业务，如视频点播类业务。

随着移动用户对高速宽带数据业务的应用，当大量用户同时接收同样的高速数据时，由于待发送内容是每个用户都需要接收的数据，如果信源与每个接收用户建立链路，每条链路上又都重复发送相同数据，这样会造成资源使用的重复和浪费。因此，需要一种支持移动的广播多播技术，可以有效利用信源和无线网络空口资源，以减少网络中传送的数据量，克服网络拥塞。3GPP R6 标准于 2002 年启动，规定了利用 UMTS 网络实现手机电视功能的移动广播组播业务 MBMS 标准。只要在现有 UMTS 网络中进行最小改动，绝大部分功能实体和空口协议无需改变，即可实现 MBMS。MBMS 网络基于原来的 UMTS 网络结构，添加了网元 BM-SC，它是内容提供者的入口，用于授权和在移动网中发起 MBMS 承载业务，并按照预定

间传送 MBMS 内容。其功能包括：授权第三方内容提供商对用户进行鉴权和计费；向 GGSN 提供 MBMS 传输相关参数；发起和终止 MBMS 传输资源；从外部数据源接收内容，运用错误恢复机制进行重传；调度 MBMS 会话传输，重新获得外部数据内容，给每一个 MBMS 会话用“MBMS 会话标识符”做标记，使用户能够区分 MBMS 重传会话；业务声明，包括媒体描述、会话描述等功能。

对已有的 UMTS/GSM 分组网功能实体 GGSN、SGSN、RNC/BSC 和 UE，也需要增加 MBMS 相关功能和过程，如在预订的组播或广播业务区域的资源管理，支持业务发起和中止；MBMS 接收者的移动性管理，与普通的语音数据功能的并发考虑等。

MBMS 技术中新增了物理信道 MICH (MBMS Indicator Channel)，用来传送 MBMS 的通知指示，寻呼订阅了某业务的 MBMS 用户。新增了逻辑信道 MTCH、MCCH、MSCH，它们映射到 FACH 传输信道，用于承载业务数据和相关控制信息。当定制业务用户多的时候用广播的方式使用 FACH 信道传输，当定制业务用户很少时仍然可采用专用信道，因为 FACH 信道的发射功率比 DCH 大，定制业务用户很少会浪费功率，此时可从广播传输的方式切换到专用传输的方式，以节省功率资源。

当终端用户移动到不同基站下的小区分界处时，采用宏分集技术同时接收来自两个基站的电视数据。在实现宏分集技术时，要求网络侧针对同一 MBMS 业务在两小区间进行内容同步和一定程度上的时间同步。

#### 两种主要业务模式

MBMS 可应用组播模式和广播模式两种业务模式。广播模式接近于数字电视业务，而组播模式专注和定位于群业务。组播模式提供了更好的计费特性，包括服务订阅、接入和推出功能，需要用户签约相应组播组，进行业务激活，并产生相应的计费信息，而广播业务不需要小区中所有用户都定制该业务便可以获得。由于组播和广播模式在业务需求上存在不同，导致其业务流程也不同。

签约即向运营商定制组播服务，运营商授予用户使用该业务的权利，并对用户进行计费登记；MBMS 业务声明机制使用户得到 MBMS 业务的相关信息；广播组播业务中心 BM-SC 发起会话开始，触发由 MBMS 数据传送建立相应的网络资源；网络侧利用 MBMS 通知使 UE 确认正在或即将传送的 MBMS 数据。最后由广播组播业务中心 BM-SC 发起的会话结束，触发由 MBMS 数据传送释放相应的网络资源。

在组播模式的业务进行时，当有新的用户想加入某个组播组即告诉网络他想接收组播信息时，通过已建立的 UE 与 GGSN 间的承载通道，UE 向 GGSN 发送加入请求。用户可以随时加入组播组，但是需要进行鉴权，以作为计费依据；当某用户不再想接收组播信息时，可以随时退出组播组。

MBMS 利用移动网络承载，虽占用宝贵的移动网络资源，但是因为 MBMS 基于

小区覆盖，能够提供基于较小区域和与用户位置相关业务，并完全由移动运营商运营和控制的特点，使得移动运营商拥有更大的灵活性和可控性。对于实时电视或视频直播类业务，地面数字电视承载方式、卫星承载方式、MBMS 技术在容量和承载成本方面均明显优于点对点的流媒体方式。诸多手机电视承载技术各有特点和优劣，对技术标准的探讨和争论也不断深入，中国未来商用中将采用哪种标准，目前还无定论。但随着手机电视承载技术的不断完善成熟，手机电视业务的前景也一路看好。来源：《人民邮电报》2009 年 03 月 17 日

[返回目录](#)

## 【电信网络】

### TD 一期核心网改造基本完成

日前，中移动正加快完成 HLR 升级改造，一期 HLR 改造进入收官阶段。除上海外，其余城市均已完成 HLR 改造工作。大唐移动技术专家何蓉表示，HLR 升级是中移动现网融合核心网侧需要解决的重点问题之一，HLR 升级改造成为融合组网的重要一环。

电路域改造是一期现网融合改造核心网侧的重要部分。获悉，所有城市均已完成 MSC (移动业务交换中心，用于连接无线系统和固定网络) 改造工作。值得一提的是，在电路域改造方面，中移动在天津、福建、广东地区先行展开 TD 与 2G 共 MSC 融合测试工作。中科院刘学勇博士表示：“共 MSC 改造摸索出切换区的设置与网络质量的关系，为其他地区的改造提供借鉴经验。”

除了电路域，分组域更是 TD 核心网改造的重要组成部分。分组域由 SGSN、GGSN、CG 多个网元组成，改造复杂度大于电路域部分。截至发稿时，除北京外其余城市均已完成分组域设备改造工作。

TD 一期核心网融合改造进展

网元	功能	完成情况
HLR	Home Location Register, 归属位置寄存器, 负责移动用户管理的数据库。HLR 存储所管辖用户的签约数据及移动用户的位置信息, 可为至某终端的呼叫提供路由信息。	除上海外, 其余城市均已完成 HLR 改造工作。
MSC	电路域网元, 移动业务交换中心, 用于连接无线系统和固定网络。MSC 完成电路型作为一个交换机, 完成在一个 MSC 区域内所有的移动终端的电路型业务接续交换和信令的转换, 并提供计费信息。与固网交换机不同的是, MSC 提供与位置登记以及切换有关的过程。	所有城市均已完成 MSC 改造工作。
SGSN	分组域网元, 主要完成分组数据包的路由转发、移动性管理、会话管理、逻辑链路管理、鉴权和加密、话单产生和输出等功能。	除北京外其余城市均已完成。
GGSN	分组域网元, GGSN (Gateway GSN, 网关 GSN) 主要是起网关作用, 它可以和多种不同的数据网络连接, 如 ISDN、PSPDN 和 LAN 等。有的文献中, 把 GGSN 称为 GPRS 路由器。GGSN 可以把 GSM 网中的 GPRS 分组数据包进行协议转换, 从而可以把这些分组数据包传送到远端的 TCP / IP 或 X.25 网络。	除北京外其余城市均已完成。
CG	分组域网元, 计费网关	除北京外其余城市均已完成。

来源: 通信产业网 2009 年 03 月 18 日

[返回目录](#)

## CN 域名加速进入移动互联网领域

日前从中国互联网络信息中心 (CNNIC) 网站获悉, 中国移动通信集团公司近日获得 CNNIC 正式认证, 成为继阿里巴巴、新浪、百度之后的又一家 CN 域名应用型注册服务机构。专家指出, 电信运营商加入 CN 域名注册服务机构行列, 将会给移动互联网与传统互联网融合带来新突破。

据了解, 中国移动成为 CN 域名应用型注册服务机构以后, 将会针对旗下各品牌业务推出基于域名的新服务, 为用户提供更加优质的跨网整合服务。分析师指出, 在移动互联网与传统互联网融合的新阶段, 中国移动还可以结合 WAP 建站服务, 为 WAP 网站配备 CN 域名, 为用户提供整套服务, 提高用户黏性; 同时, 基于 CN 域名的各项用户应用, 有利于其搭建基于移动互联网的商务、媒体和资讯等平台, 抢占移动互联网发展市场先机。

据悉, 中国移动此次通过 CN 域名对互联网服务进行整合并非偶然。近年来,



出于安全性、稳定性和品牌推广上的考虑，CN 域名已成为我国企业和网民的第一选择，CN 由此在去年一举超过德国.de 域名，成为全球第一大国家顶级域名。阿里巴巴、百度、新浪等企业因此先后加入 CN 域名注册服务行列。作为全球电信巨头的中国移动，自然也无法对用户日益增长的域名应用需求视而不见。

随着 3G 时代的到来，通过手机接入互联网，将成为未来互联网网民最为习惯的便捷方式。目前，中国互联网网民数量已达到三亿，手机用户则达到 4.9 亿，电信运营商介入域名提供商服务，将会给移动互联网产业带来诸多创新服务，实现移动互联网和传统互联网的深度融合。

据了解，目前 CNNIC 认证的 CN 域名注册服务机构有 50 多家，其中，万网、新网等传统型注册服务机构占据了绝大部分比例，他们为用户提供包括域名注册、邮箱等传统互联网服务。而阿里巴巴、中国移动等新型注册服务机构，则是利用其特有的用户群体和业务模式，整合域名注册等互联网应用为用户提供新型集成服务。来源：经济参考报

[返回目录](#)

## 【终端】

### 2009~2010 年值得关注的 8 大移动技术

在日前召开的 Gartner 无线与移动产业高峰论坛上，Gartner 的资深分析师们经过深入讨论，确定了未来两年将对整个无线产业产生重要影响的 8 大移动技术。

#### 1. 蓝牙 3.0 (Bluetooth3.0)

蓝牙 3.0 技术规范将于 2009 年正式发布（与此同时其各项特性也将冻结），而符合该规范的设备将于 2010 年交付市场。蓝牙 3.0 很可能将包含一些新特性，例如“超低能耗模式”，它将促使更多新的设备（如传感器和外设）和新的应用（如健康监控）产生。在之前的版本中，蓝牙是运行于单一无线承载技术上的一套协议，而蓝牙 3.0 则有意支持 3 项承载技术：“经典”蓝牙、Wi-Fi 和超宽带无线（UWB）技术，未来它还有可能支持更多的无线承载技术。在短期内，Wi-Fi 由于其广泛的可用性很可能会成为比 UWB 更重要的辅助承载技术，Wi-Fi 将允许高端手机快速地传输大量的数据。

#### 2. 移动用户界面 (UIs)

UIs 对移动设备的可用性和支持度具有重要影响，未来两年（2009~2010 年）这将是竞争最激烈的领域，因为不同的设备制造商将通过 UIs 来区别其手机和平台。新的和更多变的 UIs 将使 B2E (business-to-employee) 和 B2C (business-to-consumer) 应用的开发和支持变得更加复杂。企业希望界面参数的可选择

性能推动用户对特定样式设备的需求，企业也期望用户界面能推动新的应用行为和性能。更好的界面将使移动 Web 更容易在小设备上访问，并将成为消费者和员工更好的通道。

### 3. 移动定位技术

定位将使移动应用更加有力和有用，未来，位置信息将成为情境应用的关键组成部分。定位还将加强诸如“移动存在”和“移动社区”网络等系统。使用 Wi-Fi 技术进行园区内定位的发展成熟将开启大量基于装置和人员位置信息的新应用，企业发布的新的商业和消费者应用将展现定位技术的应用潜力，可是，开发此类应用也将在隐私和安全方面带来新的挑战。

#### 4. 802.11n

802.11n 技术使得 Wi-Fi 的数据速率达到了 100Mbps ~ 300Mbps，并且多输入多输出 (MIMO) 技术的应用为某些情况下更好地进行无线覆盖提供了可能。802.11n 很可能成为一个“长命”的标准，它定义的 Wi-Fi 性能指标可能将持续数年。高速 Wi-Fi 对家庭和办公室的流媒体应用很有价值。从企业的观点来看，802.11n 是一项独立和具有替代性的技术，它配置复杂，需要新的接入点、新的客户端无线界面、新的骨干网和新的电源。但是，802.11n 是第一个可以提供与 100Mbps 以太网性能相当的 Wi-Fi 技术，而 100Mbps 以太网通常被用于办公室电脑的有线联网。因此，它使完全无线的办公室成为可能，在未来两年，企业可以考虑配置一个新的办公室或更换较旧的 802.11a/b/g 系统。

### 5. 显示技术

显示技术限制了很多移动设备和应用的特性。在 2009 ~ 2010 年期间，一些新的显示技术将会对市场造成影响，包括主动像素显示技术、被动显示技术和 pico 放映机技术。Pico 放映机技术将带来新的移动应用模式（例如，在桌面上放映的即时介绍可以显示信息摘要和面对面销售会议），电池寿命的改进将受到一些用户的欢迎，好的离线查看技术将使图片和信息的分享更加容易，应用于诸如电子书阅读器等设备上的被动显示技术将为分发和消费电子文档提供新的方法。除此之外，显示技术还将成为移动设备的一个重要的差异化特性和用户选择依据。

### 6. 移动 Web 和 Widgets

移动 Web 正在成为向大量的设备分发简单移动应用的一个低成本的途径。到 2010 年，虽然还有一些限制因素难以解决（例如，还没有连接像拍照或 GPS 等手机业务的浏览器通用标准），但移动 Web 可以提供比胖客户端应用更具优势的总拥有成本 (TCO)。很多移动浏览器都支持 Widgets（一种小的移动 Web 程序），它为手机和小屏幕设备提供了一个注入单一订阅源 (streamsimplifeeds) 的方

法。移动 Web 应用将成为大多数 B2C 移动策略的一部分。瘦客户端应用也正在成为应用 Wi-Fi 和蜂窝连接的校园和企业应用的实用的解决方案。

### 7. 移动宽带

无线宽带在 2008 年取得了爆炸性的增长，其主要驱动力是技术的进步，如 HSDPA 和 HSUPA 技术的应用，以及移动运营商为这些服务制定的极具吸引力的价格。HSPA 技术可以为下行和上行方向提供 1~2M 或者更多的带宽。在许多地区，HSPA 提供了足够的连通性以代替 Wi-Fi 热点，成熟可用的芯片组使企业可以购买内置了移动宽带模块的笔记本电脑，它可以为扩展卡和软件狗提供更高的性能。

### 8. NFC

NFC (NearFieldCommunication) 为手机在 1~2cm 距离上通信提供了一个简单和安全的方法。NFC 正在成为像移动支付这样的应用的主要标准，并在一些国家进行了成功的测试。NFC 还有更广泛的应用，例如“接触交换信息”（例如在手机和数字相框之间传送图像，或为手机挑选虚拟优惠券等）。Gartner 预测，在成熟市场，例如西欧和北美，NFC 支付和其他应用在 2010 年之前不太可能取得很大进展；但在新兴市场，NFC 很可能会取得重要地位，预计 2010 年将开始进行一些商业部署。来源：通讯世界

[返回目录](#)

## 【运营支撑】

### 我国信息通信技术领域专利呈现五大特点

日前，国家知识产权局相关部门撰文《我国信息通信技术专利态势分析》，对我国信息通信技术发明和实用新型专利状况进行分析后，归纳出五大特点。文章指出，近年来该领域发明专利申请量和授权量增长稳定；虽国外发明专利优势明显，但国内增长显著；国内外技术研发热点基本一致；专利申请地域集中度较高；实用新型专利申请绝大部分来自国内。

近年来，信息通信技术占我国发明专利数量的三分之一，且数量稳定增长。2003 年至 2008 年，国家知识产权局共受理各领域发明专利申请 111.5 万件，其中，信息通信技术领域的发明专利申请高达到 37.1 万件；同期，国家知识产权局共授予各领域发明专利权 35.9 万件，其中，授予信息通信技术发明专利权 12.5 万件。

在信息通信技术发明专利中，国外专利优势明显，但国内专利申请量和授权量增长显著。从专利存量来看，国外发明专利数量多且水平高。从申请人来看，国外以跨国行业巨头为主，国内企业难以抗衡；从技术复杂度看，国内与国外差

距较大；从发展趋势看，国内专利申请量和授权量增长显著。

从技术分布看，国内外信息通信技术发明专利各有优势，但热点基本一致。在电信领域，国内企业具有一定优势，但是在消费电子领域和计算机及办公设备领域，国内仍然与国外有较大差距。

此外，我国信息通信技术发明专利申请地域集中度较高。国内信息通信技术发明专利主要集中于东部省市，国外信息通信技术发明专利约半数来自日本。同时，信息通信技术实用新型专利申请绝大部分来自国内。来源：国家知识产权局网站 2009 年 3 月 20 日

[返回目录](#)

## 中国 2009 年上半年光纤光缆供应缺口较大

瑞银证券认为，3G 频率分配显示政策将向 TD 倾斜。在 3G 时代，中国移动获配 55MHz (包括 2010 年后将转自小灵通的 20MHz)，仍高于其他两家运营商分别获配的 30MHz。分析师认为，这说明工信部仍将发展 TD-SCDMA 视为首要任务，其优先级高于促进市场竞争。在非对称管制缺失的情况下，中国电信和中国联通将难以挑战中国移动的市场地位。

中信证券认为从措施规划上看，政府对通信业的带动作用寄以厚望，这些政策保障和支持将进一步推进 3G 及宽带互联网的建设进度，不评论此篇文章 (0) 其它评论发起话题 (0) 相关资讯财讯社区 (0) 仅使得信息设备相关生产企业受益，而且加快了信息增值服务业的发展速度，通信行业的景气度进一步提升。

通信设备子行业中最值得注意的是光纤光缆。广发证券指出，光纤光缆出现阶段性供不应求，09 年上半年供应缺口较大。分析师预计 09 年国内总的需求量将达到 5,800 万芯公里左右，而国内产能在 08 年年底时在 4800 万芯公里左右。虽然主导公司都提出了产能扩张计划，但预计至少要到 09 年年中才会释放，因此 09 年上半年及全年将会出现供不应求的局面，上半年将更甚，供需缺口接近 1,000 万芯公里。来源：世华财讯 2009 年 03 月 23 日

[返回目录](#)

## 市场跟踪篇

### 【数据参考】

### 2009 年 1 月电信业运行态势分析

刚刚过去的 2008 年对通信业而言是充满挑战的一年，其经历了雨雪冰冻灾害、汶川地震和金融危机的考验；同时，2008 年也是行业发生重大变革的一年，组建了新的监管机构，进行了电信业第三次重组。在这种内外变动的大环境下，

全行业在 2008 年总体保持较平稳增长，但业务总量和收入增速呈现持续下降态势。进入 2009 年，行业发展依然面临多重影响，一方面是行业重组继续推进和期盼已久的 3G 牌照的发放，另一方面是金融危机对通信业的影响的继续蔓延。在此背景下，各界普遍关心行业发展是否会沿着 2008 年的轨迹继续下行、行业增长速度是否会进一步下探、来自金融危机的影响是否会超过 3G 对行业增长的拉动，全业务经营是否会推动企业突破收入增长的拐点，等等。正是由于存在对行业发展不确定性的诸多疑问，作为开局之月的 1 月份的发展情况，也因此格外引人关注。

### 1 月行业发展态势

根据工信部公布的数据，1 月份全行业实现业务收入 647.3 亿元，同比增长 2%。从 2005 年至 2009 年同期增速看，为 5 年来最低水平；从 2008 年 1 月份以来单月同比增速看，为 13 个月中的次低水平，仅高于去年 12 月的单月同比增速。因此，从目前的收入数据看，整个行业发展处于持续下降趋势。

用户发展整体稳中有升。1 月份，用户发展延续了过去一年的基本态势，从用户结构看，结构性分化持续加大，固定用户继续流失，移动用户持续大幅增加；从用户规模看，本月合计新增用户 747 万户，其中固定用户净减少 101.5 万户（其中小灵通用户净减少 136.6 万户），移动用户新增 848.5 万户。固定用户在经历连续 3 个月的大幅减少后，今年 1 月的流失数量有所下降；而移动用户继续保持快速增长，新增规模超过了去年的平均水平，与去年同期基本持平（去年 1 月份新增 848.3 万户，如果考虑到今年春节在 1 月份，实际的用户发展好于去年）。

互联网宽带保持稳定增长。1 月份新增 ADSL 用户 206.4 万户，在全部宽带用户中的比重达到 81.6%；WLAN 用户新增 46.4 万户，在全部宽带用户中的比重达到 4.4%（比上年同期增加 3.9 个百分点），成为新的增长热点。宽带业务收入 1 月份估计超过 50 亿元，对总收入的贡献较去年同期提高近 1 个百分点。

固定和移动话音业务户均使用量继续呈现相反变动趋势。1 月份，每户月均使用固定本地话音业务（本地 MOU）136.6 次，同比下降 11.2% 左右；同期，每户月均使用移动本地话音业务（本地 MOU）为 376.5 分钟，同比增长 1%，延续了固定电话使用下降，移动电话使用上升的趋势。但由于新增用户的低端化，移动本地各月 MOU 同比增速却在持续下降，从今年 1 月份的数据看，较去年同期低 11.4 个百分点。

综合资费水平持续下降。今年以来，电信综合价格水平呈持续下降态势。1 月份，平均综合资费水平指数为 0.3308，同比下降 6.1%。另外，从资费下降幅度看，总体资费水平下降速度继续放缓，未来资费下降空间趋于减小。

市场竞争格局无实质性改变。重组后三家电信企业在资产规模、网络能力和

业务经营范围差距有明显缩小，但受市场发展惯性的影响，市场用户和收入结构失衡状况仍在继续。与 2008 年相比，截至今年 1 月，三家企业的用户份额差距继续趋于扩大，但收入市场份额差距有所缩小。

全年行业运行态势有待观察

第一，1 月份发展情况不能全面客观反映行业全年走势。这主要是因为：

1 月份发展数据受春节的影响较大。今年春节在 1 月下旬，受节日影响的天数达 7 天，对行业收入规模进而对收入增长都带来一定影响。如果剔除节日因素，实际增幅可能接近 6%。

第二，去年同期基数较高。由于去年影响行业发展的重要事件如前面提到的雨雪冰冻灾害、汶川地震、行业重组以及金融危机（对电信业产生实质性影响）等等，都是在 1 月以后发生的，从而使得去年整个电信行业的增长呈现典型的高开低走态势，并因此成为今年 1 月同比增速明显偏缓的原因之一。

第三，3G 牌照发放的影响未释放。今年 1 月 7 日发放了 3G 牌照，但通常从牌照的发放到正式的业务提供会经历一个较长的过程，即 3G 业务对行业增长的贡献需要一段时间才能显现出来，这种影响会在何时、何种情况发生，目前都无从确定。而对今年整个电信业的发展来说，这又是一个非常重要的促进因素，因此在关键因素不确定的情况下，难以对整个走势作出准确判定。

第四，全业务经营对增长的推动尚未显现。在行业重组完成后，三大基础企业都成为全业务运营商，但目前仅处在全业务经营的准备或初级阶段，通过业务的捆绑推动用户使用量和支出增加的效果尚未体现出来。

正是基于上述四方面的原因，我们认为，以 1 月份的数据来说明行业发展走势，可能会出现失真现象，因此需要经过一段时期的观察，方能进行全年走势判断。

尽管目前我们对全年行业发展态势不能正确作出判断，但根据行业发展所处阶段及面临的发展环境，还是能对 2009 年的发展情况作出一个大致判断。我们认为：

全年行业收入增长或将超过 6%，与 GDP 增速基本持平。这是由于国内通信业的服务主要立足于国内市场，且运营商的收入也主要来自语音及简单的数据业务等中低端的基础性服务（消费具有刚性），因此行业发展面临的最大的不利因素——国际金融风暴，对行业收入的影响应该还是比较有限的。另外，3G 业务的推出将对行业增长带来正向推动作用，各运营商加大向农村地区和三、四线城市的拓展力度，也会在一定程度上拉动行业的发展。

行业投资规模将在去年基础上有较大幅度增加。这主要受到下列因素的刺激：2009 年运营商都将在上半年相继开展 3G 业务，相关网络建设工期相对集中

于 2009 年；为应对竞争，各运营商均加大网络和支撑系统的投入；而即将大范围推行的携号转网也会在一定程度上增加支撑系统支出。但另一方面也应看到，由于外部金融危机的影响持续存在，运营商的资本支出将更加谨慎；政府大力推进的设施共建共享也会在一定程度上降低整体投资额度。但两相抵减后，电信投资仍会增长，只是增幅可能小余预期。

市场格局难以根本优化。在新三家运营商全业务竞争的市场结构下，受移动替代固定规律，以及网络规模效应和范围经济的影响，2009 年市场格局将处于震荡调整期，不可能出现重大转折。来源：《人民邮电报》2009 年 03 月 18 日

[返回目录](#)

## 中移动 2008 年净利 1128 亿元增长 29.6%

中国移动 19 日中午公布了 2008 财年业绩。财报显示，中国移动 2008 财年营业额为 4123 亿元，增长 15.5%；净利润为 1128 亿元，增长 29.6%；用户数超 4.57 亿户，增长 23.8%。

中移动去年营业额为 4123.43 元，同比增长 15.5%；EBITDA(扣除利息、税项、折旧及摊销前盈利)为 2164.87 亿元，同比增长 11.6%；净利润为 1127.93 亿元，同比增长 29.6%；每股盈利 5.63 元。

截至 2008 年 12 月 31 日，中移动手机用户达 4.57 亿，平均每月净增用户超过 730 万。

去年，中移动用户总通话时长为 24413.1 亿分钟，平均每月每户使用分钟(MOU)为 492 分钟；平均每月每户收入(ARPU)维持在 83 元。

其中，增值业务收入增长 23.8%，占总营运收入的 27.5%。

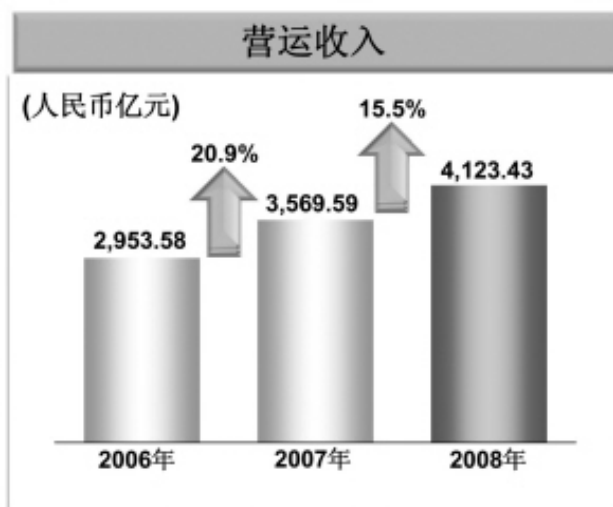
中移动 CEO 王建宙在财报中称，“国际金融危机的影响将加深和蔓延，对中国经济带来的冲击仍将继续，电信行业也必然受到后续冲击及影响。”

他表示，将把握发展机会，迅速适应经营环境和竞争情况的变化，借鉴国际通信行业发展经验，创新开展融合组网，充分利用 2G 网络资源，实现用户从 2G 到 3G 网络的平滑过渡；创新营销模式，以“不换卡、不换号、不登记”的形式，实现用户从 2G 到 3G 平滑升级；以移动宽带上网为切入点，采取融合的终端策略，推广面向个人、家庭、集团客户的移动宽带服务；拓展 3G 市场，积极推动 TD-SCDMA 产业链的成熟和发展。同时，将积极研究和推进 LTE 的网络演进。

王建宙还表示，将积极寻找优秀的海外电信资产投资机会，拓展国际化发展道路。来源：《上海证券报》2009 年 03 月 20 日

[返回目录](#)

## 中国移动各项财务数据

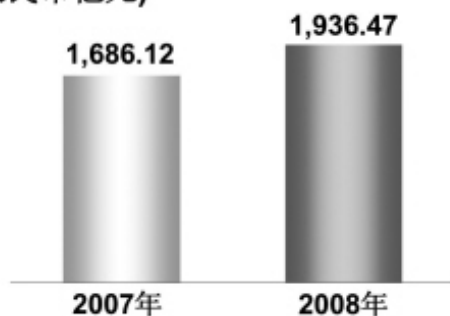


	2008年	2007年	2006年
语音增值服务收入	5.3%	5.4%	5.6%
短信业务收入	12.2%	11.8%	10.9%
非短信数据业务收入	10.0%	8.5%	7.0%
增值业务收入合计	27.5%	25.7%	23.5%



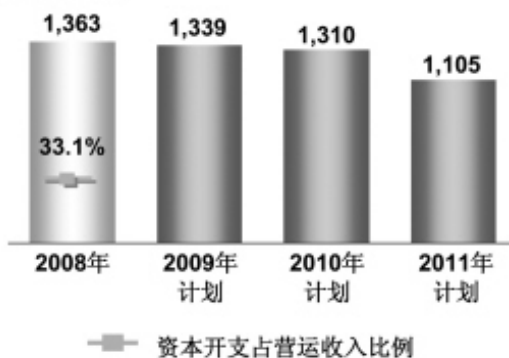
### 经营业务现金流入净额

(人民币亿元)

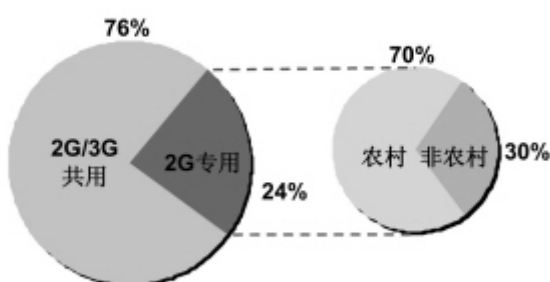


### 资本开支

(人民币亿元)



### 2009年资本开支结构



来源：《中国证券报》2009年03月20日

[返回目录](#)

## 受益 3G 移动通信基站 2 月产量同比增 139.6%

国家统计局 3 月 17 日最新公布的数据显示，今年 2 月份我国移动通信基站设备产量达 207.88 万信道，同比增长 139.6%；移动通信基站今年前两个月

累计产量达 311.25 万信道，同比去年增长 66.1%。

与移动通信基站产量大幅增长不同的是，全国手机产量在 2 月份同比去年虽有小幅攀升，但前两个月的累计产量同比去年降一成多。数据显示，今年 2 月份全国手机产量为 4146.02 万台，同比去年增长 13.6%；今年前两个月的手机产量为 7967.19 万台，同比去年下降 11.2%。

在分大类行业增加值增长速度统计中，通信设备、计算机及其他电子设备制造业 2 月份增加值同比增长 0.3%，但今年前两个月的综合数据同比去年下降 9.4%。

业内专家在接受通信产业网采访时表示，移动通信基站产量今年出现大幅增长与三大运营商全面开展 3G 建网，启动大规模招标采购直接相关。

根据通信产业网此前关于三大运营商 3G 战略的报道，今年中国移动将投资 588 亿元新建 6 万个基站，中国联通全年将开通 3G 服务的城市达 282 个，投资约 600 亿元，而中国电信未来三年升级 CDMA 网络投资 800 亿元左右。来源：通信产业网 2009 年 03 月 19 日

[返回目录](#)

## 灵通网第四季度净利润 60 万美元

灵通网 (Nasdaq: LTON) 发布了截至 12 月 31 日的 2008 财年第四季度未经审计财报。报告显示，灵通网第四季度营收为 1940 万美元，去年同期为 1470 万美元，上一季度为 1660 万美元；净利润为 60 万美元，去年同期净亏损为 700 万美元，上一季度净亏损为 230 万美元。

2008 年第四季度主要业绩：

灵通网第四季度营收为 1940 万美元，上一季度为 1660 万美元，去年同期为 1470 万美元；

按照美国通用会计准则，灵通网第四季度净利润为 60 万美元，上一季度净亏损为 230 万美元，去年同期净亏损为 700 万美元；

按照美国通用会计准则，灵通网第四季度每股美国存托凭证完全摊薄收益为 0.01 美元，上一季度每股美国存托凭证完全摊薄亏损为 0.06 美元，去年同期每股美国存托凭证完全摊薄亏损为 0.29 美元；

不按照美国通用会计准则，灵通网第四季度净利润为 230 万美元，上一季度和去年同期净亏损均为 160 万美元；

不按照美国通用会计准则，灵通网第四季度每股美国存托凭证完全摊薄收益 0.05 美元，上一季度每股美国存托凭证完全摊薄亏损为 0.04 美元，去年同期每股美国存托凭证完全摊薄为 0.07 美元；

2008 年主要业绩：

灵通网 2008 年毛营收为 6700 万美元，比 2007 年的 4970 万美元增长 35%；  
灵通网 2008 年净亏损为 1650 万美元，与 2007 年的 1640 万美元基本持平；  
按照美国通用会计准则，灵通网 2008 年每股美国存托凭证完全摊薄亏损为  
0.44 美元，2007 年为 0.68 美元；

不按照美国通用会计准则，灵通网 2008 年每股美国存托凭证完全摊薄亏损  
为 0.21 美元，2005 年为 0.41 美元。

业务展望：

灵通网预计 2009 年第一季度毛营收为 1450 万美元到 1650 万美元。

电话会议：

财报发布之后，灵通网将于美国东部时间 3 月 18 日 21:00（北京时间 3 月  
19 日 9:00）召开电话会议。届时灵通网 CEO 李广欣和 CFO 赖佑明将出席会议，  
解读财报要点，并回答分析师提问。要收听灵通网电话会议，美国投资者可拨打  
电话 866-250-3615，国际投资者可拨打电话 303-262-2131。

美国东部时间 4 月 1 日 23:59 之前，美国投资者可拨打电话 800-405-2236，  
国际投资者可拨打电话 303-590-3000，收听灵通网电话会议录音，密码均为  
“11128059”。此外，投资者也可以访问灵通网网站 [linktone.com/press-release.jsp](http://linktone.com/press-release.jsp)，  
收听电话会议网络直播和录音。电话会议录音将在灵通网网站上  
保留 90 天。来源：新浪科技

[返回目录](#)

## 【市场反馈】

### 厦门成首个无线城市 TD 网络覆盖率达 98%

TD-SCDMA 简称 TD，是我国第一个自主研发、具有自主知识产权的国际通信  
标准，与 WCDMA、CDMA2000 并列成为 3G 国际通用标准。

在 3G 时代来临之际，厦门市基于 TD 技术建成我国首个“无线城市”，使用  
高速宽带无线技术覆盖了整个城市，市民可以利用无线终端自由获取各种信息。

有关专家认为，厦门“无线城市”的建成是 3G 通信技术 TD-SCDMA 在应用  
上的重大突破，但 TD 技术还不完善，在产业开发方面还有很大的空间。

实时看到家里情况

任职于厦门一家广告传媒公司的周强，在厦门“无线城市”刚刚开通之时，  
便订制了这一业务的套餐服务。

在接受采访时，他向演示了“无线城市”的功能。打开手机，在“开始”里  
面点击“家庭网关”，进入“无线厦门”网络，就可以看到“视频监控”和“视  
频播报”两个条目。

“视频监控的功能是可以实时地看到家里的情况；视频播报的功能是随时可以通过手机看电视。”周强说。

交通拥堵一直是城市顽疾之一，在“无线城市”建成后，厦门市民出门之前想了解目的地交通情况如何，只需掏出 TD 手机，登录“掌上 110”综合信息服务平台即可。

厦门市公安局 110 指挥中心副主任黄金赞说，下一步还将把水、电、气等民生信息以及车辆交通违法查询等资讯纳入其中，方便市民查询。

#### 远程监控工地噪音

TD 技术在政务上的应用极大提高了行政效能。厦门市城市管理执法局局长朱子鹭说：“噪音扰民是市民投诉热点，以前施工队和执法队员打游击，后来利用 TD 技术安装了‘工地噪音远程无线监控’系统，实时监控工地噪音情况，投诉量大大下降。”

朱子鹭说，去年 11 月底安装了工地噪音远程无线监控系统后，12 月份的噪音投诉量就下降了 30%至 40%。

中国移动与厦门市卫生局、劳动局、国土局等 10 多个部门和单位合作，在民生领域全面展开“民生信息化”项目建设。

厦门市民还可以随时随地通过 TD 终端访问政府网站，所有流量均不计费，目前已有 43 家政府部门一级网站接入 TD 无线城市的门户网站。

#### 改变人们生活方式

在无线产业上，TD 技术的应用促进了动漫游戏、手机、计算机等产业的发展。厦门新热力科技有限公司开发的一款手机游戏《孤岛悲歌》容量达 25 兆，一直没有办法推广发行。“这是一款非常优秀的游戏，但通过 GPRS 下载要 2 个小时，现在通过 TD 下载只需几分钟。”公司 CEO 陈军宏说，“相信在 3G 网络时代，手机游戏产业一定会蓬勃发展。”

联想移动副总裁曾国章说，联想已经生产出两款带 TD 技术的手机，下一步将继续扩大 TD 手机、TD 电视的应用，“TD 是联想一个战略性的方向，非常清晰。”

中国移动厦门分公司总经理刘卫国说，“无线城市”的建设不仅向大众提供快捷的无线上网，更注重无线信息化在生活、政务、产业方面的应用，从而改变人们的生活方式。

2006 年，原信息产业部决定由中国移动在厦门建设 TD—SCDMA 试验网，第二年，厦门市被国务院确定为全国首批 10 个 TD—SCDMA 试验网的试点城市之一。

据中国移动透露，厦门现已建有 1000 多个 TD 基站，实现了全岛 99.3%的覆盖，全市覆盖率达到 98%。来源：深圳商报

[返回目录](#)

## 手机充值骗局揭秘：电信运营商过招鉴别充值真假

《3C周刊》上周有关《街头手机充值优惠连环骗局大揭秘》（详见本报3月12日C4、C5版）的报道见刊后，不少读者打来电话向咨询手机充值防伪和防骗的“秘诀”。为此，新快报向广州本地的移动网络运营商进行了采访，了解到更多手机充值真伪鉴别的方式，在此特别提供给读者参考。

广州移动用户充值真假鉴别 Q&A

Q: 广州移动目前有哪几种充值方式?

A: 广州移动主要充值渠道包括以下几种:

现金缴费: 移动服营厅或移动门户网站

手机充值卡: 分销网点电子充值券: 分销网点空中充值: 分销网点其他辅助手段: 包括银行转账充值、银行 ATM 取款机充值以及银行卡电话充值等充值形式

Q: 有哪些鉴别充值卡真假的方法?

A: 移动充值卡自身拥有很丰富的防伪信息，其中用户可以通过以下几点简单可行的方式进行辨别:

1. 卡体具有镭射全息综合防伪光栅。

2. 荧光防伪油墨和缩微印刷。卡体正面的中国移动通信企业标志和“神州行充值卡”、“手机充值卡”、“IP 充值卡”和“IP 记账卡”字样以及四周的缩微线条（缩微字母为 CHI - NAMOBILE）上套印有荧光防伪油墨，荧光颜色为红色，可在一般验钞机的紫外光下清晰显现。

3. 卡身印有透光 LOGO，通过强光照射卡体，可见卡体左上角有镂空中国移动企业标志图案，右上角有镂空生产厂家代码，透光观看产生水印效果。

4. 外包装防伪、防盗。刮卡采用专用全息单卡包装材料，全息光栅图案为中国移动通信集团企业标志和“中国移动通信”标准中英文字样，全息防伪光栅图案为中国移动通信集团公司专版专用。包装为一次性使用，采用四面封口联串包装方式，包装打开后不可恢复。四边封口均要求个性化封装，其中三边为图案封口，第四边为文字封口。

除了通过查看上述防伪信息外，用户也可通过 10086 查询充值卡的序列号是否有效（但当假卡套用真卡的序列号信息时，这个途径可能无法辨别真伪。因此，这种方法不能作为辨别真假卡的标准，而只能作为一种辅助查询渠道）。充值卡购买后，当场充值是最好的辨别方法。

Q: 有读者反映有街头摊档为用户提供充值服务时，声称充值有双倍赠送，请问移动是否有这种授权代理充值服务?

A: 移动的授权经营网点都会有统一的 VI 标志，用户在办理业务时需要留意并加以甄别。街头有私人摆摊提供的所谓“充值双倍赠送”，往往需要用户提供

除号码之外的服务密码或者身份证号码等个人私密资料，一旦用户泄露了这些个人私密资料，就可能会造成号码被盗用的严重后果。

Q: 有充值优惠真假的鉴别方式吗？

A: 移动推出相关的充值赠送营销方案时，都会对目标客户群发送相关内容的短信息。同时，客户也可以通过移动门户网站、客服热线和服营厅等渠道进行查询。广东电信用户充值真假鉴别 Q&A

Q: 电信 CDMA 目前大致有几种充值方式？

A: 主要有以下方式：

一、购买充值付费卡充值

(一) 语音方式：拨打 11888，根据语音提示进行操作

(二) web 方式：登录中国电信广东公司网站

(三) 短信方式：发送“CZ \* 充值付费卡密码 #”至 10001 为本机充值，发送“CZ \* 被充值付费的业务帐户 \* 充值付费卡密码 #”至 10001 为其他帐号充值

(四) wap 方式：登陆中国电信掌上营业厅

二、在中国电信空中充值代理点充值

三、营业厅现金充值四、通过使用中国电信统一支付帐号“付费易”为本地 CDMA 手机号码充值

Q: 有哪些鉴别充值卡真假的方法？

A: 中国电信发行的充值付费卡有专门的质量技术规范，有严格的质量要求，并采取了专门的防伪措施，如：密码覆膜膜带采取专用的骑缝特殊网纹图案；每张卡片采用中国电信专用的反射型全息激光防伪膜进行塑封包装等。

Q: 有读者反映街头摊档为用户提供充值服务，声称充值有双倍赠送，请问电信有否这种代理充值服务？

A: 中国电信空中充值代理点可向用户提供现金充值服务，目前没有特别优惠措施。

Q: 有充值优惠真假的鉴别方式吗？

A: 请用户到标有中国电信相关标志的正规代办点购卡或充值。中国电信的相关促销政策一般会通过主流媒体和短信通知用户。用户如有疑问可致电中国电信客服热线或登录中国电信网上营业厅查询。来源：新快报

[返回目录](#)

## 苹果争夺智能手机市场份额微软“出手”迎击

拉大同竞争对手差距

过去两年，苹果 iPhone 手机的创新功能引发了业界强烈反响，竞争对手纷纷对此做出回应，推出自己的智能手机。虽然他们一直在努力缩小与苹果的差距，

可如今看来，这种差距不仅不会缩小，反而有进一步拉大的趋势。苹果在 3 月 17 日公布了 iPhone 手机的一系列新功能，这将让 iPhone 应用程序开发人员的工作变得更轻松。

当天，在苹果总部所在地的一个礼堂内，苹果高层发布了 iPhone 软件重大更新，同时还透露了有关软件开发工具包的一些细节。通过增强 iPhone 手机新功能，苹果可能会进一步巩固其在软件开发人员首选平台的地位，进而赢得更多消费者的青睐。在短短 8 个月的时间内，开发人员已为苹果应用程序商店开发出 2.5 万个应用程序。

事实上，在这些开发人员当中，有 62% 出工不出力，未给苹果产品开发出一套软件。迄今，苹果应用程序商店的程序下载量已超过 8 亿次。苹果商店的应用程序包罗万象，有俄罗斯方块游戏，有帮助糖尿病患者控制胰岛素水平的软件。iPhone 手机之所以能在竞争激烈的智能手机市场跻身三甲，种类如此繁多的应用程序功不可没。

#### 应用程序商店功不可没

应用程序商店也是竞争对手难以缩小同苹果领先差距的重要原因。近几周，许多公司都宣布了开设各自应用程序商店的计划，这其中既包括诺基亚这样的智能手机霸主，也有黑莓生产商 RIM 和软件开发巨头微软。尽管上述三家公司的手机销量远远超过苹果，不过他们的产品多被用来打电话和收发电子邮件。

据统计，苹果 iPhone 销量为 1700 万部，iPodTouch 销量为 1400 万台。iPhone 手机之所以能吸引越来越多的用户，原因就在于苹果提供了各种各样的手机功能。iPhone 手机游戏开发商 DigitalChocolate CEO 特里普·霍金斯 (Trip Hawkins) 说：“如此一来，苹果的领先优势越拉越大。”

苹果最新发布的功能许多能弥补 iPhone 软件当前存在的缺陷。iPhone 手机用户首次可以在不同应用程序之间实现文本和图片剪贴，如将代售房屋和见面地点的照片附在电子邮件中。另外，用户还能以横屏显示模式写电子邮件，使 iPhone 手机键盘变大。

#### 帮助用户拓展交际圈

iPhone 软件开发负责人斯科特·福斯托尔 (Scott Forstall) 说，苹果还升级了服务器群，这样，用户每次在收到电子邮件和应用程序更新时，iPhone 手机都可以提供“自动推送服务” (pushnotification)。

此外，由于新增了所谓的“对等网络”，iPhone 手机还将进一步拓展用户的社交范围，不再拘泥于自己的小天地。iPhone 手机用户之间可以通过无线方式，自动识别对方信号进行互动，同时还能一起玩游戏，推荐熟人认识，甚至通过 Smule 的软件表演二重奏，赋予了 iPhone 手机作为长笛和长号的双重角色。

苹果还计划进一步拓展已经红红火火的 iPhone 手机配件市场。如今，手机配件制造商生产定制配件的能力将大大增强。例如，一款可测血压的配件就可以配合特定应用程序使用，让用户迅速获得读数，查询过去的检查结果，或与医生直接联系。

#### 更多付款方式

最重要的进步可能体现在工具方面，相关工具能够让开发者因其软件获得报酬。开发者可以报出认购价，这在历史上还是第一次，此外，他们还可以提出其它“应用软件内购买”方式。这样一来，消费者便可购买另一水准的视频游戏或者无需放弃应用软件便获得电子书。很多开发者都希望采取这些付款方式，以帮助区分他们的软件——从免费到更为廉价的仿冒品。虽然这还不足以创建一家能够盈利的大型软件公司，但所有这些举措可能让开发者获得可重复增加的收入。市场研究公司 GartnerGroup 分析师范·贝克 (VanBaker) 表示：“这将提高开发者的收入，进而促使他们开发出更为昂贵的应用软件。”

尽管有猜测认为，苹果未来设备研制工作将秘密进行，但这家公司并未作出任何暗示。苹果并未宣布支持视频，这是笔记本等电脑所必须具备的条件，很多人希望苹果能够引入市场。贝克指出，行事秘密的苹果可能引入支持 iPhone 记录或播放视频的软件，但不会很快对外透露。

当然了，苹果的很多竞争对手绝不会就此认输。Palm 预计于年中开始销售其 Pre 手机。很多观察家认为这款手机在易用性方面可能与 iPhone 不相上下，而对于那些希望在生活中和工作中都能使用的人来说，Pre 甚至可能是更为理想的选择。Pre 的一个优势在于装有一个真正的键盘，更便于撰写电子邮件。手机制造商 HTC 也已宣布，将让更多机型使用谷歌的 Android 软件。

#### 微软决定“出手”

苹果在 PC 市场的老对头微软正针对使用 WindowsMobile 软件的手机策划一项大型消费者推动计划，过去的时候，这种手机主要针对企业用户。根据计划，微软将重点放在制造能够与 WindowsPC 实现无缝链接的手机上。WindowsPC 在 PC 市场的份额仍高达 90%。此外，微软还可能集成 2007 年收购 TellMe 获得的语音识别技术。一种可能性是植入 turn-by-turn 语音导航功能或者通过确定的拍打声设置下一个“电影时间”，而不是通过输入或者在触摸屏上点击。

微软移动通讯部门高级产品经理格雷格·苏利文 (GregSullivan) 表示：“我们面临着很多机会。这支团队正考虑所有相关措施将语音识别技术植入这一平台。”其他人认为，对于一些人眼中“苹果历史上最为重要的产品”，苹果正不断加大努力。来源：商业周刊

[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、6598-1897	E-mail： <a href="mailto:apptdc@apptdc.com">apptdc@apptdc.com</a>
服务平台：（010） 6598-1925-602	E-mail： <a href="mailto:fuwu@apcsr.com">fuwu@apcsr.com</a>
北京公司：（010） 6598-1925、6598-1897	E-mail： <a href="mailto:beijing@apptdc.com">beijing@apptdc.com</a>
深圳公司：（0755） 8209-6199、8209-1095	E-mail： <a href="mailto:shenzhen@apptdc.com">shenzhen@apptdc.com</a>
上海公司：（021） 5032-6488、5032-6844	E-mail： <a href="mailto:shanghai@apptdc.com">shanghai@apptdc.com</a>
重庆公司：（023） 6300-3200、6300-3220	E-mail： <a href="mailto:chongqing@apptdc.com">chongqing@apptdc.com</a>
杭州公司：（0571） 8993-5943、8993-5942	E-mail： <a href="mailto:hangzhou@apptdc.com">hangzhou@apptdc.com</a>
广州公司：（020） 3758-0643、3758-0421	E-mail： <a href="mailto:guangzhou@apptdc.com">guangzhou@apptdc.com</a>