



# 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 ■

2010. 01. 06

## 本期要点

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

### ■ 中国 3G：绝对主角

在 HSDPA、HSUPA、EV-D0 版本 A 和版本 B 等 B3G 技术与网络部署日趋成熟的同时，ITU 也明确 LTE-Advanced 和 802.16m 为 4G 候选技术，2009 年，是 3G 拨云见日的一年。

### ■ “短信苍蝇”屡打不绝问责谁

垃圾短信屡打不绝，原因是多方面的。主观诱惑是，垃圾短信公司组建门槛低，蕴含巨大经济利益。与此同时，一系列客观温床更是不容忽视。

### ■ 工信部整治“黄祸”手机实名制渐行渐近

工业和信息化部近日印发《工业和信息化部关于进一步深入整治手机淫秽色情专项行动工作方案》的通知，要求抓住关键环节，通过三阶段工作来净化手机网络环境。整治手机淫秽色情专项行动为期 1 年零 2 个月，从 2009 年 11 月 12 日起至 2010 年 12 月 31 日。分析人士认为，不能一味停留在指责的层面，相关各方应迅速行动起来，加大打击淫秽色情手机网站的力度。

### ■ 14 家地方运营商谁比谁更“黑”？

2009 年是中国通信业历史性的转折关口，为了获得未来市场地位，各地运营商竞争激烈，发展迅速，而在这一过程中，也出现了极个别不和谐的声音

## 目录

(注: 点击目录标题页码后可直接阅读当前文章)

|                                  |           |
|----------------------------------|-----------|
| 亚博聚焦 .....                       | 4         |
| 中国 3G: 绝对主角 .....                | 4         |
| “短信苍蝇”屡打不绝问责谁 .....              | 6         |
| <b>产业环境篇 .....</b>               | <b>6</b>  |
| <b>【政策监管】 .....</b>              | <b>6</b>  |
| 工信部整治“黄祸” 手机实名制渐行渐近 .....        | 6         |
| 央视网高层称中国网络电视台将启动上市计划 .....       | 8         |
| 工业和信息化部公布 2009 年信息产业重大技术发明 ..... | 9         |
| <b>【国内行业环境】 .....</b>            | <b>10</b> |
| 香港启用全球航空高速内联网服务 .....            | 10        |
| 国产手机欲集体克隆 iPhone 商业模式 .....      | 11        |
| 广州开发区液晶面板产业技术创新联盟成立 .....        | 13        |
| 深圳企业将赴印度建手机生产线 突破封杀之围 .....      | 14        |
| 推进产业技术创新体系建设 加快实施重大科技专项 .....    | 16        |
| <b>【国际行业环境】 .....</b>            | <b>21</b> |
| 日本强制装软件过滤手机色情信息 .....            | 21        |
| 美国无线通信产业展开资源争夺战 .....            | 22        |
| 印度 3G 无线网络频段标售将再度延迟 .....        | 24        |
| 德国电信 2.0 战略寻求进一步业务融合 .....       | 25        |
| <b>运营竞争篇 .....</b>               | <b>25</b> |
| <b>【竞合场域】 .....</b>              | <b>25</b> |
| 14 家地方运营商谁比谁更“黑”? .....          | 25        |
| 社保基金正式签约入股大唐电信控股 .....           | 28        |
| 台证交所拟松绑简易上市规定 华硕和硕或同上市 .....     | 29        |
| 蓝色光标今日闯关创业板 联想贡献收入超 1.85 亿 ..... | 30        |
| <b>【中国移动】 .....</b>              | <b>31</b> |
| 中移动为商贸企业发展注入信息化动力 .....          | 31        |
| <b>【中国电信】 .....</b>              | <b>34</b> |
| 中国电信称将全力打造 3G 四通道手机 .....        | 34        |
| <b>【中国联通】 .....</b>              | <b>34</b> |
| 联通网络广告跃居行业老大 .....               | 35        |

**制造跟踪篇.....35**

|                                    |    |
|------------------------------------|----|
| 【中兴】 .....                         | 35 |
| 中兴将为印度子公司提供不超 3300 万美元的担保 .....    | 35 |
| 【华为】 .....                         | 36 |
| 华为有望跻身全球前三 .....                   | 36 |
| 华为颠覆国内企业“卖产品”硬伤：接入标准全面领先 .....     | 36 |
| 【诺基亚】 .....                        | 38 |
| 诺基亚今年计划售出逾 5 亿部手机 .....            | 38 |
| 诺基亚苹果互掐殃及智能手机市场均势 .....            | 38 |
| 诺基亚再讼苹果：摄像头传感器和触摸屏侵犯专利 .....       | 40 |
| 【其他制造商】 .....                      | 40 |
| 中国普天：研发与实践并举掌控产业制高点 .....          | 41 |
| 谷歌今日推出首款自有品牌手机 Nexus One .....     | 43 |
| 摩托罗拉推全球首款 Android 双网双待 3G 手机 ..... | 43 |

**服务增值篇.....44**

|                                     |    |
|-------------------------------------|----|
| 【趋势观察】 .....                        | 44 |
| 2010 年更多美国人用上“二手手机” .....           | 44 |
| 光纤产业前景看好 创新能力有待加强 .....             | 44 |
| 分析:PC 和智能手机将推动 IT 行业 2010 年增长 ..... | 47 |
| 【移动增值服务】 .....                      | 48 |
| 移动长话单一收费等政策生效 .....                 | 48 |
| 移动电子商务展开三方合作 .....                  | 49 |
| 【网络增值服务】 .....                      | 49 |
| 互联网电视政策有望松绑 商业模式成软肋 .....           | 49 |

**技术情报篇.....52**

|                                    |    |
|------------------------------------|----|
| 【视频通信】 .....                       | 53 |
| 联通开通 3G 可视电话国际漫游 .....             | 53 |
| 2009，统一通信和视频会议的拐点？ .....           | 53 |
| 【电信网络】 .....                       | 55 |
| 移动互联网或掀起技术变革巨浪 .....               | 55 |
| 工信部 TD-LTE 外场测试详情：厂商全面分批参与 .....   | 56 |
| 中国移动 180 万元内蒙沙漠建基站：哈萨克牧民用上手机 ..... | 57 |
| 【终端】 .....                         | 58 |
| 消息称第四代 iPhone 将采用可更换电池 .....       | 58 |
| iPhone 可转变为通用遥控器 只需硬件插件 .....      | 58 |
| 【运营支撑】 .....                       | 59 |

|                                       |           |
|---------------------------------------|-----------|
| 中国移动 TD 用户突破 500 万 终端瓶颈突破 .....       | 59        |
| 中广传播实现 28 省挂牌运营 三年发展 5000 万用户 .....   | 60        |
| 移动、电信无线固话夹击联通 是否成第二个小灵通? .....        | 61        |
| <b>市场跟踪篇 .....</b>                    | <b>64</b> |
| <b>【数据参考】 .....</b>                   | <b>64</b> |
| 大唐电信向关联公司出售终端获 1140 万元 .....          | 64        |
| 电子制造业回暖: 销售产值 11 月份止跌回升 .....         | 65        |
| 联通 2009 年 11 月网络广告投放金额上涨 135% .....   | 65        |
| 华为 09 年销售额首破 300 亿美元 在华 100 亿美元 ..... | 66        |
| <b>【市场反馈】 .....</b>                   | <b>66</b> |
| 中国电子商务爆发彰显诚信价值 .....                  | 66        |
| 美国市场驱动卫星技术和应用的发展 .....                | 67        |
| 调查显示用户对 Android 手机购买意愿大幅上升 .....      | 69        |

## 亚博聚焦

### 中国 3G: 绝对主角

在 HSDPA、HSUPA、EV-D0 版本 A 和版本 B 等 B3G 技术与网络部署日趋成熟的同时, ITU 也明确 LTE-Advanced 和 802.16m 为 4G 候选技术, 2009 年, 是 3G 拨云见日的一年。

#### 中国 3G: 绝对主角

在全球金融危机的大背景下, 2009 年, 中国 3G 启动仅一年, 已在强劲的增长势头下显示出强大的发展潜力。根据工业和信息化部电管局公布的数据, 截至 10 月底, 我国 3G 用户总数为 977 万, 其中中国移动 TD 用户达 394 万。

全国 3G 网络建设更是如火如荼, 截至 10 月底, 全国已建设完成 3G 室外基站 8 万个。三大运营商实现了 3G 网络覆盖的高速扩张。其中中国电信已完成一期工程, 共建设基站 11.7 万个, 网络覆盖 342 个地级市、2055 个县及县级市、6000 多个发达乡镇。中国移动 TD 网络二期工程全面完工, 38 个城市 4.6 万个基站已经投入商业运营; 三期工程 200 个城市 4.2 万个基站建设接近尾声, TD 已覆盖全国 70% 以上的城市。截至 12 月, 中国联通已开通 300 个城市的 WCDMA 网络, 这一数字在年底将达到 350 个城市, 将在县城以上业务区连续覆盖。“不是一个数量级”, 这是大多数网络建设者在比较中国 3G 建设和海外 3G 网络中最常用的形容词。

#### TD-LTE 的机会

今年 10 月，ITU 确定 LTE - Ad - vanced 和 802. 16m 为 4G 国际标准候选技术。工业和信息化部科技司司长闻库指出，中国提出具有自主知识产权的 TD - LTE - Advanced, 作为 LTE - A 技术重要的 TDD 分支, 是全球几乎所有龙头运营商、制造企业共同商讨的结果，中国在其制定过程中做出了很多技术贡献。

不可否认的是，LTE 在产业支持力度、产业化进程、产业布局等方面更胜 WiMAX 一筹，由此成为全球最主流的 4G 演进选择路径。业内普遍预期，由于产业利益，4G 技术将可能出现两个方案，但最终的发展还要看市场认同度。

业内分析统计，LTE 的两大分支 LTEFDD 和 TD - LTE 在软件上存在 70% 以上的重用度，在无线射频上存在 80% 的硬件重用，在基带上则为 100% 的硬件重用，二者融合的解决方案最受运营商青睐。

2009 年底，欧洲电信运营商 TeliaSonera 正式宣布 LTEFDD 商用网络开通，由此拉开 LTE 商用大幕。受金融危机影响，海外 LTEFDD 部署放缓，业界对 LTE 的商用预期时间已推迟。另一方面，中国 TD - LTE 产业布局和海外推广工作已稳步推进。由电信研究院和中国移动主导的 TD - LTE 试验已完成概念验证测试，全面启动技术测试。日前，全球首个 TD - LTE 规模演示网在上海世博园区向媒体开放体验，可实现最高 29Mbps 的数据传输速率。在全球最大的运营商中国移动的大力推动下，TD - LTE 产业发展可能将快于 LTEFDD。

### 新格局

来自 GSA 和 CDG 的综合数据显示，目前全球 3G 用户已超过 8. 85 亿，年增长率超过 29%，全球超过 80% 的运营商提供 3G 服务。WirelessIntelligence 更预测 2013 年全球 3G 用户总数有望增至 24 亿左右。从某种意义上说，中国厂商成为这一广阔前景的最大获利者。尤其在中国市场，据统计，三大 3G 制式中，国产厂商设备市场占有率占到 75% 以上。凭借整体的端到端解决方案和全网交付能力的提升，中兴、华为等中国厂商也在 2009 年的海外市场斩获颇丰。

运营商更关注于无需替换现有网络设备或购买额外频谱，即可提升数据传输速度，这在目前全球经济放缓、运营商投资日趋谨慎的环境下尤为重要。高集成度、高性能、绿色、小型化、IP 化、融合型的基站，谁先投入市场，谁就占尽先机。来源：通信产业报 2009-12-30

[返回目录](#)

## “短信苍蝇”屡打不绝问责谁

一张北京的手机卡每小时可发 600 条短信，一个垃圾短信公司的设备可以同时插 300 张手机卡，满负荷运转时，每小时可发垃圾短信 180000 条。每条发送成本 3 分钱，收费 3.8 分钱。换句话说，一个小时可赚 1440 元。

垃圾短信屡打不绝，原因是多方面的。主观诱惑是，垃圾短信公司组建门槛低，蕴含巨大经济利益。与此同时，一系列客观温床更是不容忽视。

首先是私人信息极度缺乏保密性。人们在买房、买车、办银行卡时，填写的信息被肆意倒卖，让垃圾短信公司获得了海量的受众资源。当你恼火又纳闷之时，却很少听说泄露他人信息者受到应有惩处。

电信运营商也在背地里偷着乐——甭管发什么信息，运营商都要收钱，发的越多，赚的越多。与手机黄色网站背后有运营商若隐若现一样，在垃圾短信的利益链中，一些运营商也很难洗脱干系。

垃圾短信集团也懂得“工欲善其事，必先利其器”。“三无”短信群发器泛滥，“短信猫”只需要百元左右就能买到，让某些社会闲散人员看到了灰色商机。有关部门的整顿总是一阵风，灰色产业游刃有余地打起游击。

更重要的是，面对垃圾短信，各职能部门就像“铁路警察各管一段”。

正如业内人士所言，我们仍然缺乏专门治理垃圾短信的法律法规。没有统筹部署，缺乏针对分工，权责不对等，没有人被问责，打击自然没有约束力与紧迫感。结果只会是遇到问题相互扯皮，垃圾短信继续“嗡嗡叫”——如此无奈。来源：京华时报 2009-12-30

[返回目录](#)

## 产业环境篇

### 【政策监管】

## 工信部整治“黄祸” 手机实名制渐行渐近

工业和信息化部近日印发《工业和信息化部关于进一步深入整治手机淫秽色情专项行动工作方案》的通知，要求抓住关键环节，通过三阶段工作来净化手机网络环境。整治手机淫秽色情专项行动为期 1 年零 2 个月，从 2009 年 11 月 12 日起至 2010 年 12 月 31 日。分析人士认为，不能一味停留在指责的层面，相关各方应迅速行动起来，加大打击淫秽色情手机网站的力度。

工信部组织开展专项整治行动

工业和信息化部提出，整治手机淫秽色情专项行动旨在“通过全面清理、落实整改、健全机制三阶段工作提高责任意识、强化技术手段、提升管理水平、完善手机涉黄网站的发现处置机制，为净化手机网络环境做好基础工作，为社会进步和经济发展做好服务。”

据介绍，手机涉黄主要有五个重点环节，分别是：业务推广渠道、手机网站内容接入、服务器层层转租、手机代收费、涉黄网站域名变换。整治手机淫秽色情专项行动有重点地针对这五个环节漏洞开展，并着眼于建立长效治理机制。此外，工业和信息化部还成立专项行动领导小组，由部长李毅中任组长。

工业和信息化部组织开展的这次专项行动是得民心、顺民意之举。最近，媒体连续曝光了一些不法分子利用手机网络传播淫秽色情信息，置青少年身心健康和成长于不顾的现象，在社会上引起了强烈反响。工业和信息化部切实履行管理责任，积极采取措施整治手机“黄祸”。

12月16日，工业和信息化部召开全国域名注册管理暨落实依法打击手机淫秽色情专项行动工作会议，对强力治理网站域名变换工作进行了全面部署。工业和信息化部要求域名注册管理机构、域名注册服务机构，要完善管理措施，防止违规网站利用变换域名等手段逃避监管。

另据新华网消息，从2009年12月到2010年5月底，中央外宣办、全国“扫黄打非”办、工业和信息化部、公安部、新闻出版总署等九部门将在全国范围内联合开展深入整治互联网和手机媒体淫秽色情及低俗信息专项行动。

#### 既净化网络环境又推动产业发展

工业和信息化部称，整治手机淫秽色情专项行动的出发点在于“保护下一代健康成长、净化社会环境、推动手机网络产业健康发展”。也就是说，如果不清除害群之马，不仅不能净化网络环境，还会影响下一代人的健康成长，同时，对于电信业长远发展也是不利的，不但要花费更大的打击与整治成本，而且行业的声誉、形象也会因此受损。

近年来，有关部门多次开展整治互联网淫秽色情及低俗信息的专项行动，取得了积极进展，但仍有一些不法分子逃避监管，利用网络传播淫秽色情及低俗信息。斩断手机色情信息利益链是社会各界共同的呼声。但是，在整治方面也不能走向极端，比如，因为有些WAP网站涉黄就停止一切WAP网站的服务。

网络环境治理需要管理者的智慧。中国互联网协会副理事长黄澄清表示，简单的断网办法解决不了根本问题，甚至还会影响互联网产业的发展。资深互联网分析人士谢文在博客中指出，整治的结果应该是促进网络业的发展而不是萧条，是广大用户与现代文明的亲密接触而不是疏远，是市场经济和法制社会的进步而不是倒退。

面对手机互联网发展中泥沙俱下的局面，应进一步加大打击力度，遏制淫秽色情信息在网络上的滋生和蔓延，也为电信业的健康发展创造一个良好的环境。信息技术的进步不可阻挡，这从不断增长的手机上网用户就可以看出来。既然不能放弃采用更先进的技术，那就得用好它、管好它，这才是理性的选择。

手机扫黄不可以运动了之

整治淫秽色情信息，须健全长效管理机制。正如黄澄清所说，“我们最不希望看到的是，专项行动来了，网上色情淫秽信息跑了，专项行动结束了，色情淫秽信息又来了。”为此，工业和信息化部表示，会同公安部、国务院新闻办，加快立法进度，力争在2010年底出台《通信短信息服务管理规定》，为全面实施电话用户实名登记工作提供法律依据。

整治淫秽色情信息，各部门需要密切配合，协同作战。这就需要进一步明确政府各部门的管理职责。例如，确定由什么部门进行内容审查。有媒体评论指出，进一步加强内容监管、源头治理，尽快制定淫秽色情信息等违法内容的判定标准，以更加规范、有效地清理、过滤违法有害的色情信息。

2009年11月16日，全国“扫黄打非”办公室下发了《关于严厉打击手机网站制作、传播淫秽色情信息活动的紧急通知》，要求就手机网站制作、传播淫秽色情等有害信息活动进行专项治理。通知对各地“扫黄打非”部门、通信管理部门、工商行政管理部门、公安部门等各自的工作提出了明确要求。

整治淫秽色情信息，还需要接受全社会的监督。净化网络环境需要全社会的共同努力，而《举报互联网和手机媒体淫秽色情及低俗信息奖励办法》的公布实施，将为整治互联网和手机媒体淫秽色情及低俗信息和打击网络犯罪提供有力支持。来源：通信信息报 2009-12-30

[返回目录](#)

## 央视网高层称中国网络电视台将启动上市计划

12月29日上午，刚刚成立的国家网络播出机构，中国网络电视台与易传媒在北京宣布结成战略合作伙伴关系并签署合作协议。易传媒作为“中国网络电视台高级战略合作伙伴”，与中国网络电视台联合组建“视频广告联合实验室”。

资料显示，截至09年6月底，中国已有3.38亿网民，越来越多的人在互联网上查询新闻资讯、参与社会活动，拓展人际关系。最近几年，网络视频应用发展迅速。据CNNIC的统计，我国使用网络视频的网民高达2.22亿，相当于每15个网民中就有10个使用网络视频应用，而且网络视频市场规模还在迅速扩大。

据了解，易传媒与央视国际的合作已经有 1 年半的时间。双方前期的合作为这次组建“视频广告联合实验室”打下了坚实的基础。央视网副总经理夏晓辉介绍，在双方结成高级战略合作关系后，双方将共同研发视频广告技术，开发更高效广告形式，建立更完善的视频广告行业标准与衡量体系。

双方的合作也将给双方带来双赢的局面：一方面中国网络电视台能借助易传媒的行业优势深入了解网民的浏览行为、有效提高中国网络电视台的广告投放效率，帮助网民改善视频观看体验；另一方面，易传媒也能借助中国网络电视台的影响力拓展自己的业务，巩固自己在行业内的地位。

央视网副总经理夏晓晖对搜狐 IT 频道透露，作为中国首个国家级网络播出机构，中国网络电视台不久将启动上市计划。由于中国网络电视台刚刚开播，其股权结构还非常单一。目前中国网络电视台由中央电视台独资。据夏晓晖透露，即使中国网络电视台启动上市计划，其股权结构中也不会出现民间资本的身影。

中国网络电视台（www. cntv. cn）于 12 月 28 日正式启动开播，作为国家网络电视播出机构，中国网络电视台是以视听互动为核心，融网络特色与电视特色于一体的网络视频公共服务平台。上海易传媒旗下包括了最大的广告网络以及“MSN 购物”电子商务平台。据易传媒提供的数据显示，其广告网络已经覆盖了全国 90% 以上的网民。同时易传媒还会通过多种创意形式，来实时优化客户的网络广告活动，提升广告投放效果。 来源：搜狐 IT2009-12-30

[返回目录](#)

## 工业和信息化部公布 2009 年信息产业重大技术发明

12 月 28 日，工业和信息化部在北京召开 2009 年（第九届）信息产业重大技术发明评选结果发布会。工业和信息化部副部长娄勤俭、部党组成员刘利华、部总经济师周子学、中国工程院院士朱高峰出席会议。工业和信息化部有关司局领导、部分专家以及地方行业主管部门和入选信息产业重大技术发明的单位代表参加了会议。

娄勤俭在讲话中指出，电子信息产业是高新技术产业的代表，是典型的依靠技术创新引领发展的产业，产业的核心竞争力越来越表现为对创新发明的拥有和使用能力。历年的重大技术发明评选评出了一批技术水平高、经济效益好、市场潜力大、知识产权保护较好的项目。这些项目带动了相关领域的技术创新，增强了企业的创新意识和能力，提高了各面对自主创新和知识产权的重视程度，在引导和推动产业技术进步方面发挥了重要的作用。

娄勤俭强调，在当前国际金融危机的冲击下，信息技术和产业发展的基本面和长期向好的趋势并没有改变。增强自主创新能力，加强知识产权运用和保护，仍是推动电子信息产业科学发展的突破口，更是应对当前危机、增强产业竞争力、推进产业结构调整和优化升级的重要支撑和保障。下一步，工业和信息化部将着重做好以下几个方面的工作：一是为技术创新和产业发展创造良好的政策环境。要继续落实《电子信息产业调整和振兴规划》的目标任务和政策措施，继续利用财税、金融、政府采购等政策引导自主创新、促进产业化。二是积极培育新兴支柱产业。加快推进产业发展模式向质量效益型转变，促进产品结构、企业结构和行业结构的调整，实现产业优化升级。三是坚持依靠科技创新带动产业结构升级。以市场为导向、产学研用相结合，引导创新要素向企业聚集，通过产业联盟、公共技术平台等方式，促进产业链上各环节的合作，推动企业联合创新。四是加大信息技术推广应用力度。围绕工业产品研发设计、流程控制、企业管理、市场营销、人力资源开发等环节，大力发展应用电子产品、工业软件和行业应用解决方案，提升自动化、智能化和管理现代化水平，促进信息技术在传统工业领域的渗透与融合。

入选本届信息产业重大技术发明的项目一共有 7 项，分别是：清华大学、昆山维信诺显示技术有限公司、北京维信诺科技有限公司的有机发光显示材料、器件及产业化，江苏长电科技股份有限公司的平面凸点封装（FBP）技术研发及产业化，重庆金山科技（集团）有限公司、上海长海医院、重庆大学的智能可控胶囊内镜系统研究及产业化，山东新北洋信息技术股份有限公司、山东华菱电子有限公司的热打印关键技术及产品产业化，迈普通信技术股份有限公司的基于高级电信计算架构 ATCA 的多核高性能路由器的若干关键技术，中国联合网络通信集团有限公司的 CDMA / GSM 双网双通终端研发项目，北京邮电大学、北京星河亮点通信软件有限责任公司的 TD - SCDMA 及其增强型终端一致性测试技术与平台。

来源：工业和信息化部 2009-12-30

[返回目录](#)

## 【国内行业环境】

### 香港启用全球航空高速内联网服务

香港与澳门特区政府民航处的“航空交通服务讯息处理系统”29日连接，这标志着亚太区内启用新网络提供新的“全球航空高速内联网”服务。

航空及气象讯息以往在航空专用电传通讯网上传递。该通讯网采用旧式的网络设计，使用地面固定点对点专线传送航空交通讯息，因此存在一些限制，如速度较低、只限文字传送，而且讯息长度限于 1800 个英文字符。

“航空交通服务讯息处理系统”在航空电讯网上运作，此电讯网是跨越全球的等同“航空内联网”的通讯网络，提供地对地及地对空通讯，以支持未来航管系统的运作要求。新系统可高速传送讯息，讯息长度没有限制，可提供航空图和图表等图像讯息，还可为航空业界提供网上浏览、上传和下载民航资料服务。

香港是国际民航组织在亚太区内指定 8 个航空电讯网主干设置点之一。特区政府民航处计划明年与北京、曼谷等其他主干设置点落实航空交通服务讯息处理系统服务。 来源：新华网 2009-12-30

[返回目录](#)

## 国产手机欲集体克隆 iPhone 商业模式

就在苹果 iPhone 进入中国之际，一场克隆 iPhone 商业模式的运动正悄然在国内手机阵营蔓延。

“目前酷乐音乐播放器的用户只有 100 万左右，但到明年底，用户数将达到 2000 万。”可瑞达公司（原名：北京酷乐时代）总经理张宇信心满满地表示，而他的底气来自于 MTK（联发科，02454. TW）在大陆拥有的庞大手机客户群，以及每年高达 3 亿片手机芯片的出货量。

而这一切都是 MTK 在移动互联网的布局，5 月 MTK 以 250 万美元并购了 VRE 中间件平台（手机应用程序下载平台）供应商沃勤科技，7 月正式入股有 50 万歌曲版权的 iPeer，ipeer 正是可瑞达的母公司。同样基于 MTK 在未来布局的认可，MTK 股票价格在 8 月初一跃成为台湾股王，并不断攀升到昨日的 545 元新台币，比排名第二的大立光（3008. TW）的股价足足高出了 129.5 元新台币。

“手机硬件、软件平台和在线应用程序平台构成了 MTK 新的价值链，未来联发科和手机厂家不仅可以通过卖硬件产品赚钱，也可以从手机用户身上赚到钱。”乐派通信公司总经理刘文权指出，MTK 芯片在国产手机占有率接近 90%，借助 MTK 芯片平台的升级，国产手机厂家也将逐步完成移动互联网的转型。

### 复制 iPhone 商业模式

“我们主要目的还是想让手机产品更好卖，并与其他手机芯片厂家有一个差异化的功能。”MTK 中国公司有关人士昨日对 CBN 记者表示，并购沃勤科技和入股 iPeer 都是为了手机产品的移动互联网应用功能更强大。

不过，该人士也表示，苹果 iPhone 的 APP Store 商业模式的确是未来手机的一个发展趋势，基于客户的需求，MTK 也必须在移动互联网有所布局。

“内置 VRE 平台的 MTK 芯片方案的手机样机在 8 月中旬已经出来。”沃勤科技副总经理骆天波昨日对 CBN 记者透露，公司已经与 100 多家国产手机厂家签约，而第三方软件供应商也达到 100 家，目前 VRE 平台内已经有 200 种应用，估计到明年底，应用程序将接近 1000 种。

骆天波表示，正因为看到 MTK 芯片高达 90% 的占有率，第三方软件供应商的热情非常高，包括腾讯、华娱无线、掌上明珠、掌控等移动互联网公司都加入进来。而其商业模式是：软件提供商供应应用程序，手机厂家帮忙预装 VRE 平台，从手机用户赚到钱则由沃勤、手机厂家和软件商分成。

“除电信运营商收费渠道外，也可以通过网络充值卡和点卡付费，但目前流程有点复杂。”骆天波估计，到明年第一季度，内置 VRE 平台的手机将在国内全面上市。

或许是为了培育移动互联网应用用户群，天宇、宇龙酷派和康佳通信等国产品牌手机也学习诺基亚，各自推出了自己的手机应用商店，而宇龙酷派更是采用了免费下载的模式。

#### 国产手机市场机遇

所有布局都是基于不断下滑的手机单机毛利率。10 月中旬，手机巨头诺基亚公布了亏损 5.59 亿欧元的 2009 年第三季财报，虽然手机业务不是亏损的主要原因，但也说明其手机业务毛利润只能自保，而不能为其他业务继续供血。

“用户每下载一首歌，收费约 1~2 元。”张宇表示，运营商和手机厂家都会分享到其中利益。目前天宇、金立、康佳和联想等很多手机厂商都已与可瑞达有合作。

如果按照张宇预计的 2000 万用户推算，即便每个用户下载一首歌，其产生的收入都将在 2000 万~4000 万元之间。而这一模式也构建了 MTK 特有的手机音乐服务，完成了苹果 iPhone 运营模式上的内容拼图。

中兴通讯 TD 手机事业部总经理罗忠生曾对 CBN 记者表示，音乐下载是一项黏性非常强的移动互联网应用，从欧洲 3G 运营经验来看，音乐下载是使用最广泛的 3G 应用之一。

其实，国产手机厂家之所以看好 MTK 芯片平台升级的另一原因是，中国 2G 用户向 3G 市场用户转移的时间差。

“明年国内三大电信运营商的手机补贴政策将主要用于 3G 终端。”骆天波指出，电信运营商的策略必然大大减少 2G 手机终端的定制，这给以山寨机为主的国产手机留下了巨大空间。因为即便到 2010 年底，中国 3G 用户总量可能也只

会在 1 亿上下，而 2G 用户还是会有 5~6 亿，这些用户也会有移动互联网应用的需求。

骆天波指出，从三大运营商目前的动作来看，3G 用户可能会侧重于智能手机，MTK 解决了低端手机用户也可以享受移动互联网服务的矛盾。

“未来手机的差异化竞争将越来越多地体现在应用软件上。”联发科新闻发言人喻铭铎曾表示，VRE 平台的推出，将为应用软件开发商和终端厂商之间搭建一座桥梁。来源：第一财经日报 2009-12-30

[返回目录](#)

## 广州开发区液晶面板产业技术创新联盟成立

继 8.5 代 LG 液晶面板项目 11 月签约落户广州开发区之后，昨日，广州开发区液晶面板产业技术创新联盟宣告成立。这是广州开发区积极贯彻落实《珠江三角洲地区改革发展规划纲要》和对接国家战略性新兴产业发展的又一举措。穗莞深 30 家盟员单位将依托韩国乐金显示公司（以下简称：LGD 公司）国际显示龙头企业的地位，进一步整合各类创新资源，加快广州开发区打造上中下游配套齐全、全球重要的新型平板显示产业研发制造基地，提升广州乃至广东的面板制造水平和自主创新能力。

广州市委常委、广州开发区党工委书记、管委会主任、萝岗区委书记薛晓峰，LGD 公司首席技术官（CTO）郑仁宰，中国科学院院士刘颂豪、姜中宏，以及省、市发改委相关负责人和企业负责人等参加了大会。

薛晓峰表示，设立液晶面板产业技术创新联盟是广州开发区开展政 - 产 - 学研“三螺旋”协同创新、推动自主创新能力和产业竞争力“双提升”的创新之举。广州开发区将充分发挥该创新联盟的强大优势，加快推进相关研发中心的建设，进一步强化技术吸收、消化、再创新的实现载体，带动广州乃至广东平板显示产业制造水平和自主创新能力的进一步提高。

### 30 家盟员构筑协同创新网络

广州开发区液晶面板产业技术创新联盟由乐金显示（广州）有限公司、广州凯得科技发展有限公司、华南理工大学、广州市光机电技术研究院等单位共同提议建立，目前已有来自广州、深圳、东莞的 30 家成员单位。创新联盟将通过政府、企业、科研机构之间的相互合作，深度整合生产、科研、市场等各方面的资源力量和优势，充分发挥技术溢出效应，为创新企业提供一个整合资源、优势互补、共同发展的良好平台，促使企业技术保持国内领先、国际先进的水平。

广州开发区依托良好的产业基础和创新环境，近年来通过组建产业及技术创新联盟等方式积极推动跨国公司技术溢出，提升技术引进、消化、吸收、再创新能力。迄今已经在 LED 产业、生物医药产业等领域推动组建了 5 个创新联盟，设立了 50 家跨国公司研发中心，实现了内外源经济的良性互动，区域自主创新能力显著提升。 开发区液晶产业链向高端延伸

今年 11 月，由 LGD 公司与广州市政府合资建设的 8.5 代 LG 液晶面板项目正式落户广州开发区。该项目是液晶平板显示产业链中最先进的核心项目，项目总投资 40 亿美元，是广东省加快彩电产业升级换代和构建平板显示产业链的重要引擎和载体。

2006 年，广州开发区引进了当时广州最大的外商投资高科技项目——乐金显示（广州）有限公司，带动了汉成电子、新谱电子、光一电子、LG 化学、金发科技等一大批内外资上下游配套企业落户。该区现有平板显示相关企业 30 多家，主要从事高世代液晶平板、数字电视、新型平板显示器件以及精密注塑模等，集聚了台湾光宝集团、索尼、欧姆龙、威创、京信通信等大型电子信息制造企业，瑞仪、3M、依利安达、金发、毅昌等平板器件制造企业，已形成与液晶平板显示产业发展相配套的优质产业群，液晶平板显示产业前景广阔。

据记者了解到的情况，目前广州开发区内已形成产业分工细密、产业辐射能力较强的液晶平板显示产业链，总投资规模达到 11 亿美元，年产液晶模组 2800 万片，预计今年实现产值 230 亿元，明年将超过 400 亿元。可以预见，今后几年 8.5 代 LG 液晶面板项目将全方位辐射上游的半导体、集成电路、背景光、粘接技术行业，以及下游的手机、电脑、液晶电视制造行业，并带动相关电子、机械、化工等制造产业，在广州开发区及周边形成完整的液晶平板显示产业链。而此次液晶面板产业技术创新联盟的成立，将加快推动区域液晶平板显示产业链由模组制造向更高端的面板生产和设计研发延伸。 来源：广州日报 2009-12-30

[返回目录](#)

## 深圳企业将赴印度建手机生产线 突破封杀之围

2009 年下半年以来，深圳手机产业开始复苏，连续多个月手机出口量大幅增长。

2009 年 10 月起，深圳手机厂商遭遇来自国际的大笔“惩罚性收费”；而进入 12 月，包括山寨机在内的一批深圳手机，在印度、利比亚等国再次遭到严厉“封杀”。市移动通讯联合会秘书长唐瑞金昨日向记者透露，为帮助深圳手机厂商突破壁垒、应对“封杀”，寻求新的外销市场，目前，该会已联合十多家深圳

厂商和手机市场，拟投资约 1000 万美元，在印度建年总产 1000 万部手机的 10 条手机生产线，直接打入印度等南亚市场。

#### 深圳手机产业强劲复苏

受国际金融海啸冲击，前年至 2009 年，全球手机市场遭遇前所未有的重创和衰退。深圳作为中国手机产业最重要的基地，在 2008 年上半年的产业高峰期，一度聚集了近 2000 家大大小小的手机厂商，占全国总量 80% 的手机制造商都集中在深圳运营。在此轮金融危机冲击下，深圳手机销售也受到极大影响，不少中小手机厂商和山寨厂商一度受重创。

受益国内外经济回暖和国家连续出台扶持政策，2009 年下半年以来，深圳手机产业开始复苏，连续多个月手机出口量大幅增长；而且，芯片、液晶屏等重要手机部件也出现供不应求的状况。据深圳海关统计，2009 年前 11 个月，深圳口岸累计出口手机 2 亿台，价值达 133.1 亿美元，增长 19.4%。11 月份当月，深圳手机出口高达 2792 万台，创出了单月出口量的新高，同比增长 37.7%，环比增长 11.7%，实现连续 6 个月同比、环比正增长。

#### 印度等国停止进口山寨机

唐瑞金向记者表示，2009 年以来，没有 IMEI 号（国际移动设备身份码）及 GPS 定位等功能的中国山寨机，在巴基斯坦、印度、西班牙等多国均先后遭遇“封杀”，手机被没收、封存，大批相关销售人员还遭逮捕和调查。

以印度为例，由于人口达 11.7 亿，印度今年已成全球手机消费大国。目前，该市场除华为、中兴、康佳、海尔、天宇朗通等品牌手机外，山寨手机已占 3 成以上的市场份额。2009 年 12 月 10 日，以影响“执法和国家安全”等为由，印度警方突然出动 100 多名警察，在新德里市场大规模搜查，现场查获了 3500 部没有 IMEI 号的手机，据称这些手机大部分从中国进口，现场逮捕 32 名销售人员，其中一部分是中国人。

山寨手机在海外市场遭遇滑铁卢，近两月的海外市场销量下跌了 50% 左右，印度、利比亚等多国，几乎已停止了山寨机的进口。

#### 中国厂商每年多付千万美元

从 2009 年 10 月开始，国际 GSM 联盟授权欧洲设备型号认证中心，对中国厂家实施处罚性收费。按有关规定，只要是中国厂家生产的手机，每一款机型要取得相应的一项合格证——IMEI 号段，均要向有关厂商收费 2000 美元。而且，这一规定还设置了须多个型号一起申报号段的“起步价”。

最新行业数据显示，截至 2009 年 12 月份，中国有手机牌照的企业已增至 380 多家，共有 3876 款机型。以前的 IMEI 号，国际上通行做法都是免费。按 GSM 联盟目前的 IMEI 号段放号收费办法，预计中国品牌手机厂商每年需多付 700 多

万美元，加上山寨机，总计要付 1000 多万美元。中国厂商平均每厂生产 10 款机型的话，每年至少要多付费 14 万元。对深圳许多中小手机厂商而言，这笔收费属“不能承受之重”。

#### 深企拟赴印建手机生产线

针对各种“封杀”或“壁垒”，市移动通讯联合会方面给出的对策是：不管是品牌机还是山寨机，都应遵守国际市场的“游戏规则”，建议深圳出口印度等国的山寨手机，最好委托出口所在地的销售商，在当地申请 IMEI 号，以实现长远和安全发展。此外，建议中小手机厂商，包括众多山寨机厂商，积极转型品牌化、本地化的经营和销售模式。例如在手机大市场印度，与当地销售商合作，注册当地手机品牌，就很容易被接受和认可。

唐瑞金透露，近期，市移动通讯联合会已与印度工商联合会、投资商帕尔克公司及孟买、加尔各答的数十家经销商商谈，并达成初步协议，该会将聚合印度方面合作机构及深圳 20 余家手机厂商，联手投资约 1000 万美元，在印度筹划建设 10 条手机生产线，年产手机约 1000 万部。希望深企能藉此直接将产品打入外国市场，开创手机企业“走出去”的新路。

据悉，上述计划目前已获通天地、深锋彩集团、赛博宇华、华禹科技、捷鸿运、恒鑫卓越、高新奇等十多家深圳手机厂商及专业市场的参与和支持。

#### 相关链接

##### 山寨机遭封杀

● 巴基斯坦 前年 7 月，3500 部中国山寨机在巴基斯坦首次遭封杀。原因是因为这些出口手机没有 IMEI 号。巴基斯坦通信管理部门因此要求有关手机在巴基斯坦全部停止销售。

● 印度 2009 年 12 月，印度警方出动 100 多名警察，在新德里市场大规模搜查，现场查获了 3500 部没有 IMEI 号的手机，现场逮捕 32 名销售人员。

● 西班牙 2009 年 12 月 6 日，警方在首都马德里搜查了大量没有 IMEI 号的手机，逮捕 8 人。

● 亚洲 新加坡、韩国等国 2009 年 12 月中旬分别逮捕了买山寨手机的数十名犯罪嫌疑人。这些国家均对山寨手机采取了法律措施。

● 欧美 发现没有 IMEI 号的，处罚更为严厉，抓到就进行经济处罚或坐监狱。来源：深圳商报 2010-1-3

[返回目录](#)

## 推进产业技术创新体系建设 加快实施重大科技专项

2010年将推进产业技术创新体系建设，加快实施重大科技专项，扎实开展标准化工作，不断提升产品质量。

2009年我们以科学发展观为统领，认真贯彻中央经济工作会议和全国工业和信息化工作会议精神，按照走中国特色新型工业化道路的总体要求，促进自主创新的政策体系不断完善，支持企业技术进步的力度不断加大，适应大部制的标准化工作机制初步建立，标准清理复审取得阶段性成果，科技重大专项顺利实施，提升工业产品质量工作的一系列政策措施全面落实，各方面工作为扭转经济增速下滑、赢得企稳向好的局面、支撑产业实现平稳较快发展作出了贡献。

### 2009年主要工作

(一) 加强政策指导，推动企业自主创新和产业技术进步。

会同科技部等联合发布了《国家产业技术政策》，对我国产业技术发展的目标、途径、手段、作用等作了全面阐述，对构建产业技术创新体系提出了具体要求。印发了《关于进一步加强技术创新工作的通知》，指导各地工业和信息化部门把“企业技术中心”作为产业技术创新体系建设的重要抓手，分层次抓好国家、省、市企业技术中心工作，积极完善企业技术创新平台。与国家发改委等建立四部门联合工作机制，组织实施自主创新和高新技术产业化专项相关工作。组织地方编制该领域自主创新和产业化专项实施方案和项目建议，经联合评审确定项目储备并给予支持。

组织实施产业技术创新专项，启动了“12000吨级深海浮式起重装备关键技术”等一批对产业发展有重大带动作用的创新项目。大力促进科技成果转化有关工作的开展。提出了36项成果转化技术，通过技术改造项目的实施逐步落实。组织开展“中国工业技术创新体制”课题研究，探索新形势下通过体制创新来形成推动工业技术创新的长效机制。指导部属高校科研工作，加强高校实验室能力建设。

实施国家知识产权战略，制定《工业和信息化部2009年知识产权工作要点》，组织第九届信息产业重大技术发明评选活动和第十一届信息技术领域专利态势发布会，推荐的高速产生调频网点的方法和装置专利获得中国专利奖金奖。鼓励和引导企业创造运用知识产权。积极稳妥做好技术性贸易措施的通报与评议。

(二) 推进重大科技专项全面实施。

积极推进“核心电子器件、高端通用芯片及基础软件产品”、“新一代宽带无线移动通信网”、“高档数控机床与基础制造装备”和“大型飞机”等重大科技专项的实施工作。及时提出应对国际金融危机的相应措施，调整重大科技专项

任务安排。完成了相关课题的立项与经费下达工作。各专项管理体系已初步建立，明确了加强知识产权管理的指标要求。积极推进海外高层次人才引进工作。

在实施“新一代宽带无线移动通信网”专项过程中，注重发挥地方政府的作用，落实了地方配套经费，形成了各部门、地方政府、各方专家、产学研用各单位、联盟和研究机构等共同参与的格局。完成了2008年课题的立项与2008年度经费下达以及2009年立项课题预算编制工作，预算书已提交财政部评审。发布了2010年课题指南。2009年安排与扩内需相关的课题46个，重点支持了TD-SCDMA和TD-LTE产业化。TD-SCDMA增强型系统已投入商用，形成了以国内企业为核心的完整产业链。

落实温总理今年8月在无锡考察期间对我国发展传感网的重要指示精神，大力培育战略性新兴产业。在2010年课题指南中重点安排了具有典型应用示范效应的课题，以应用为牵引，进一步支持传感网研发，会同江苏省制定《支持无锡建设国家传感网创新示范区的报告》，已经国务院领导批准进入全面实施阶段。积极开展国际科技合作，加强对国际电信联盟国内对口研究工作的组织管理。组织专家参加电联研究组会议700余人次，审查提交文稿900余篇。

### （三）继续推动TD-SCDMA研究开发和产业化。

从政府采购和项目安排等方面加大对TD的支持力度，协调TD产业链发展，促进中国移动与产业链企业良性互动。组织TD产业联盟、相关企业进行攻关，提升TD终端产品质量。组织并完成2G、3G互操作技术试验，跟踪协调中国移动实施TD终端专项激励资金联合研发项目，支撑开展网络优化升级工作。

积极探索我国应用TD技术建设无线城市的作法，推动行业应用，开展了TD家庭、农村、行业信息化等应用研究，丰富了TD业务种类，拓展了在城市远程监控、公共交通监控、应急指挥视频通信、民生信息化等领域的行业应用。在台湾成功建立了TD试验网络，并于11月在台湾举行的第六届海峡两岸信息产业技术标准论坛期间，实现海峡两岸TD视频通话。

### （四）扎实做好标准化工作。

建立完善归口协调与分工负责有机结合的工业标准化工作体系。制定了《行业标准制定管理办法》、《2009年工业标准化工作要点》和《贯彻落实十大重点产业调整与振兴规划，进一步加强标准化工作的意见》，下达了2009年行业标准计划项目2053项，报送第一批国家标准制修订计划2168项，发布行业标准283项、国家标准2015项。制定完成了一批TD-SCDMAHSUPA系列标准，满足了我国3G网络建设的急需。4G国际化取得重大突破，我国主导的TD-LTE-Advanced获得国际电信联盟认可，成为4G国际标准候选技术之一，在激烈的国际竞争中赢得了宝贵的主动权。成功主导了手机充电器国际化工作。成

立了“传感器网络标准工作组”，统筹规划传感网标准和关键技术研究工作，已上报6项传感网相关国家标准计划项目。

印发了《关于开展工业行业标准复审工作的通知》，重点对10年以上行业标准进行复审，下达了《2009年行业标准复审计划》等共计2.3万项。目前已完成电子信息、软件、安全生产、工程建设和通信等5个领域5694项行业标准复审工作。

（五）加强工业质量管理体系建设，提升工业产品质量。

2009年以来，胡锦涛总书记、温家宝总理、张德江副总理对加强产品质量工作多次作出重要批示和指示，把提升工业产品质量置于应对国际金融危机、增强行业竞争力的战略层面进行部署，我们在深刻领会中央领导有关批示精神、广泛调研的基础上，制定出台了《工业和信息化部关于加强工业产品质量工作的指导意见》，明确了工业和信息化系统加强产品质量建设、开发品种、提升质量、培育品牌和改善服务的工作要点，确定了工作目标和手段。

组织召开了全国加强工业产品质量工作全国电视电话会议，协助国务院办公厅召开了全国加强工业产品质量工作座谈会，加强了部门之间、部门与地方、部门与行业协会之间的沟通协调。会同有关部门全面部署“质量和安全年”以及“质量月”的各项工作。与国家质检总局联合下发了《关于做好“质量和安全年”活动的有关工作的通知》，与中宣部、国家质检总局、住房和城乡建设部、全国总工会、团中央等部门联合下发了《关于开展2009年全国“质量月”活动的通知》。联合召开了“全国质量管理暨可靠性现场经验交流会”，联合举办以“质量与发展”为主题的第十六届中国质量高层论坛，积极营造关注质量、参与质量、宣传质量的良好社会氛围。

结合落实十大产业调整和振兴规划，出台了《关于加快服装家纺品牌建设的指导意见》，签署了《关于进一步推行和利用认证手段，促进黑龙江省乳制品、河南省肉制品等食品工业健康发展合作备忘录》，积极推进食品工业生产者诚信体系建设和行业自律工作；加强对重点产品质量监测，联合开展了汽车刹车片等产品的质量监测工作；组织并委托中国质量协会等单位开展了全国工业企业管理现状调研和用户满意度调查工作。

指导地方制定深入开展质量兴省战略、名牌战略等全面促进区域质量进步的措施，重庆市制定了《重庆市加强工业产品质量工作指导意见》，辽宁省专门召开了“辽宁省加强工业产品质量座谈会”，部省合作的工作渠道和长效机制初步建立。

2010年工作思路

国际金融危机发生后，一方面发达国家普遍加快布局战略高技术产业，对我国的未来发展和国际竞争带来更大挑战；另一方面，我国企业利润的普遍下降很大程度上降低了企业自主创新的动力。这就要求我们继续坚持把增强自主创新能力作为调整产业结构和转变增长方式的中心环节，以推动企业为主体、产学研结合的技术创新体系建设为主线，加快实施重大科技专项，扎实开展标准化工作，不断提升产品质量，扩大知识产权拥有量，推动科技成果产业化和规模化应用，把应对国际金融危机的过程转变为提高行业可持续发展能力的过程，努力推动实现产业结构的战略性调整和生产方式的实质性转变。

#### （一）推进产业技术创新体系建设。

继续推进以企业为主体、市场为导向、产学研结合的产业技术创新体系建设；要围绕企业技术中心支持重点行业骨干企业提升创新能力。组织实施产业技术创新专项，引导和带动社会资源支持企业关键、共性技术攻关。继续鼓励和引导“产学研”联合，大力推广应用先进技术。做好“现代农机装备”等促进产业振兴的先进技术推广应用。组织开展生物医药和航空航天等高技术产业领域科技发展规划制定工作，研究提出相关新兴产业的科技计划项目。继续建立和完善工业和信息化部知识产权工作体系，鼓励和支持企业在创新活动中增加知识产权的拥有量和控制力。重点培育发展信息网络、新材料、生物医药等战略性新兴产业。

#### （二）加快实施重大科技专项。

认真做好“十二五”实施规划编制工作。进一步加强建章立制工作；与相关部委共同努力，加强实施管理队伍建设，层层分解，落实责任制；将进一步从技术、资金两条线入手，引入第三方监理和跟踪审计，抓好年度检查和中期评估，加强过程管理和监控，通过规范管理，切实有效地把重大专项实施好。做好与其他相关重大专项以及科技计划的衔接；结合行业创新能力的提升，对专项“十一五”规划进行补充，以形成协同创新能力，进一步提高专项实施对经济发展的支撑作用。继续开展引进海外高层次人才工作，加大引才引智力度。加强政策和措施研究，为重大专项的实施和相关产业的发展提供有力的政策扶持环境。组织做好“新一代宽带无线移动通信网”国家科技重大专项的2010年项目组织实施以及专项“十二五”规划编制工作。

#### （三）扎实开展标准化工作。

加强对前瞻性、基础性、综合性标准化共性问题的研究，启动“十二五”发展纲要编制工作。开展我国标准与国际标准水平对比分析研究，提出我国工业标准与国际水平差距及评价指标体系。在2009年对2.3万项5年以上行业标准复审的基础上，进行标龄满5年约2900项标准的复审工作，及时下达行业标准制修订计划。引导企业将自主技术纳入标准。

建立和完善工业标准资源数据库、计划项目管理系统，为行业提供动态的标准信息资源服务。推动我国 TD-LTE-Advanced 成为 4G 国际标准。继续做好 TD-SCDMA 后续技术标准研制工作。

(四) 不断提升产品质量。

通过抓规划、抓政策法规、抓标准、抓技改，加强对行业和企业质量管理的指导，落实企业的产品质量主体责任，着力构建质量工作长效机制，努力提高工业产品质量水平。

研究制定《工业产品质量“十二五”发展规划》，推进《工业产品质量责任条例》修订立项工作，制定《推进重点工业产品达标的实施意见》和《产品质量控制和技术评价实验室管理办法》等文件，加强对工业产品创新、达标、先进质量方法推广等工作指导，加强对质量控制和技术评价服务机构的规范化管理。

加强工业产品标准化工作，积极推行产品达标工作，推动和指导企业贯彻实施国家和行业标准。配合质量执法部门加强工业产品质量的监督，做好工业产品质量调查、分析、预警和危机应对工作；推进食品工业生产者诚信体系建设。研究建立工业产品质量评价报告发布制度。

开展地方质量工作试点，积极探索、总结、推广地方工业和信息化主管部门抓质量工作的新机制、新模式、新举措、新经验；针对不同行业特点，推广先进适用的质量管理经验和技術方法，分片区组织先进质量管理经验交流和方法推广；建设公共技术服务平台，为中小企业提供质量技术服务。来源：中国电子报 2009-12-30

[返回目录](#)

## 【国际行业环境】

### 日本强制装软件过滤手机色情信息

2009 年，中国公安机关对网络淫秽色情违法犯罪活动持续开展了一系列专项打击整治行动。截至 2009 年 12 月 31 日，中国公安机关立案侦查网络淫秽色情违法犯罪案件 4186 起，破获违法犯罪案件 3259 起，抓获违法犯罪嫌疑人 5394 人。在国内加大力度遏制网上淫秽色情信息传播过程中，其他国家打击网络色情的做法也值得借鉴。

日本

立法要求过滤儿童手机

日本的手机普及率很高，未成年人接触手机有害信息而造成的犯罪成为一大社会问题。因此，近年来日本通过法律、行政等多种手段推广手机过滤软件，遏制色情、自杀、暴力等有害信息的传播。

2007年12月，日本总务省发出通知，要求移动通信运营商在向未成年人提供服务时，原则上都要安装有害信息过滤软件，对不愿安装者，必须得到监护人同意才能出售。

日本政府从2009年4月起实施《加强青少年网络环境安全法》。法律规定，移动通信运营商在向未满18岁的未成年人提供服务时，有义务在手机中安装有害信息过滤软件。这是日本首次以法律形式明确手机过滤软件的地位。

该法实施以来，日本移动通信运营商在履行开发并提供过滤软件义务的同时，纷纷推出针对未成年人的安全套餐。如日本电信电话-多科莫公司推出的“限制访问套餐”，在给手机安装有害信息过滤软件的同时，会在晚上10点至次日早上6点之间让手机自动中断上网功能，以防止未成年人沉迷手机网络。

#### 美国

##### 严打儿童色情传播者

在美国，分级制度下的成人色情产品是合法的，但制作、传播和拥有儿童色情产品属于犯罪行为。由于从源头上消灭儿童网络色情犯罪相对困难，美国各级政府一般将儿童色情产品传播者和拥有者作为打击重点。

2006年3月，美国弗吉尼亚州一名男子因利用州政府办事处的电脑下载20张日本儿童色情漫画，被判坐牢20年；2007年8月，弗吉尼亚州一名男子因为利用P2P软件交换了三段描绘儿童从事色情活动的录像，被判监禁87个月并处罚金1.5万美元……

在美国打击儿童网络色情犯罪的工作中，联邦政府起主导作用，多个部门成立了专门机构打击儿童色情犯罪。例如，司法部出资成立打击儿童网络犯罪特种部队，为各州和地方有关行动提供技术、设备和人力支持，培训公诉和调查人员，协助案件侦破。

非政府组织也积极参与其中。例如，非政府组织“提倡保护儿童网站协会”专门举报和查证各种色情网站。2003年以来，该协会已向政府机构举报了数千家色情网站。来源：新京报2010-1-3

[返回目录](#)

## 美国无线通信产业展开资源争夺战

无线设备如苹果的 iPhone(手机上网)正在改变我们的上网方式,从而让我们可以查找驾车路线、寻找最近的咖啡厅、在路上更新 Facebook。这一切都需要通过频段来实现。

手机变得越来越复杂,随之而来的是,其通过频段发送和接收的数据也更多。但是无线频率的频谱是有限的,分配给诸如 iPhone 等设备的频段也非常有限。电视和广播电台、Wi-Fi 网络和其他通信服务也需要通过频段来完成。每种服务均采用固定的频率传输,以避免干扰。

目前,无线通信公司担心他们的可用频段有用完的危险,其结果将是网络拥堵、用户困扰和创新缓慢。因此,无线通信公司希望美国政府能够划拨给他们更多频谱,即使这意味着其他用户不得不放弃他们目前所拥有的频段。

“频谱就是我们这个行业的公路,”负责美国无线通信与互联网协会监管事务的副总裁克里斯托弗·格特曼—麦克凯博指出,它就好比目前的交通状况,由于车辆急剧增加,所以需要更多的车道。无线通信行业也需要更多的“公路”。

这个愿望的实现不可能一帆风顺。无线通信公司正紧盯着电视台、卫星通信公司和美国联邦政府机构所使用的频率。要想从他们手里夺取频段势必需要一番“苦战”,而其中有些团体已经开始回击。

这意味着未来的抉择更加艰难。但无论哪种方式,身为美国众议院通信、技术和互联网商务委员会主席的里克·鲍彻坚持认为,政府都将与无线通信市场的爆炸性增长保持同步。里克·鲍彻正在起草一项法案,要求对美国政府现有的频谱进行调整,以确定可以被重新分配的未使用或使用效率低下的波段。

“这不是我们能不能找到更多频谱的问题,”里克·鲍彻指出,而是必须找到更多频谱的问题。

美国无线通信与互联网协会 CTIA 要求美国政府在未来 6 年额外划拨 800 兆赫的频谱给无线通信公司使用,这较目前该行业约 500 兆赫的频谱有大幅增长。

导致频段需求大幅增加的因素有两种。首先,新的无线应用程序增多,诸如移动视频和网络游戏,占用的带宽远远超过基本的语音电话或短信。其次,消费者涌向无线互联网服务,有时甚至放弃固定电话。ABI 研究公司预测,与 2007 年的 500 万和 2009 年的 4800 万相比,美国移动宽带用户在 2014 年将猛增至 1.5 亿。

美国消费者电子协会监管事务的副总裁杰米·赫德兰认为,目前遇到的困境是许多用户认为无线互联网带给他们的体验和有线互联网的相同,但事实上无线互联网还没有办法做到这一点。

美国政府已经开始关注业界的这一忧虑。美国联邦通信委员会主席朱利叶斯·格纳考斯基说，为无线通信产业争取更多发展空间将是他所在机构的宽带计划的重要组成部分。该计划由 2009 年刺激法案授权，将于 2010 年 2 月生效。该计划建议采用无线系统，在美国固定电话网络无法到达的偏远地区实现高速互联网连接。

美国国家电信和信息管理局负责人劳伦斯·史崔克林表示，该机构也正在寻找更多可供无线行业使用的频率。美国国家电信和信息管理局是美国商务部的下属部门，负责管理联邦政府的频段使用。

有些行业的频谱压缩可以通过更为有效的频段使用技术和允许用户共享频段的新设备来实现。美国联邦通信委员会还希望进一步促进那些仍未被授权的频率的使用，如电视频道所使用的频段间的“空白带”。不过无线通信产业界人士警告说，仅靠这些方案并不能解决该行业所面临的危机。

美国联邦通信委员会目前关注的主要是电视台，他们拥有近 300 兆赫的频谱，但是其用户只占美国家庭总数的 10%。

美国联邦通信委员会正在研究解决方案，其中大部分计划将为广播公司留出足以提供高清晰信号的空间。其中的一种可能性是提出一项自愿计划，允许电视台通过拍卖的方式向政府或直接向无线通信公司出售手中多余的带宽，这项计划可能需要美国国会的批准。虽然这些频谱许可证是多年前美国联邦通信委员会免费发放给广播公司的，不过，目前这些许可的身价高达数百万美元。

即便如此，广播电视、卫星通信公司和联邦机构仍可能反对将手中的带宽转让给电话公司的计划。看来，这一问题的解决仍需时日。来源：中国高新技术产业导报 2010-1-4

[返回目录](#)

## 印度 3G 无线网络频段标售将再度延迟

据国外媒体周二报导，印度第三代（3G）移动通讯无线网络频段标售料将被延迟到明年 2 月，因该国国防部对于是否放出频段还不明朗。

Business Standard 报导称，频段拍卖将被推迟到 2 月底；Daily News and Analysis 报导称，可能是在 2 月中旬。

印度电信部长上周表示，1 月 14 日将会如期进行频段标售。但政府还没有发出标售邀请函。3G 频段标售之前已经数度推迟。

分析师预计电信企业单在 3G 频段上要花费 15 亿美元，而建造高速无线网络的金额将以十亿美元计。印度电信部长拉贾（Andimuthu Raja）称此前称，“2010

年 8 月以前将开放四个频段”，这些频段将同时分配给 3G 电信服务提供商。印度政府希望从此次拍卖程序中获得 2500 亿印度卢比（约合 54 亿美元）的收入，并计划将拍卖所得用于融资社会领域的刺激性计划和基础设施开发。来源：通信世界网 2009-12-30

[返回目录](#)

## 德国电信 2.0 战略寻求进一步业务融合

德国电信 CEO Rene Obermann 最近在接受德国 Der Spiegel 杂志专访的时候表示德国电信新的 2.0 战略将进一步促进电视，因特网和移动通信的进一步融合。未来，德国电信将进一步加强对外合作和在业务融合方面推出新业务。今年 11 月，德国电信宣布收购 Freenet 因特网服务提供商 Strato，收购金额 2.75 亿欧元。同月，T-Mobile 英国和法国电信英国 Orange 业务宣布合并。还有媒体报道称德国电信还在谋求为其在美国的移动通信业务寻找合作伙伴。来源：光纤在线 2009-12-30

[返回目录](#)

# 运营竞争篇

## 【竞合场域】

### 14 家地方运营商谁比谁更“黑”？

2009 年是中国通信业历史性的转折关口，为了获得未来市场地位，各地运营商竞争激烈，发展迅速，而在这一过程中，也出现了极个别不和谐的声音。

为了促进电信业整体运营水平提升，助力电信行业健康、有序、快速发展，《通信产业报》（网）从 2009 年 7 月起设立“运营先锋榜”黑榜，到目前为止，共有 14 起事件（运营商）上榜。

分析这些事件，我们发现问题主要集中在以下几个方面：一，运营商服务不到位引起电信用户不满；二，运营商采取非正当手段参与竞争的行为，受到主管部门批评或查处；三，较严重的系统故障和通信阻断事故，较严重的失误造成的资产损失；四，增值业务服务内容缺乏监管等。同时我们也欣喜地看到，在业界共同努力下，这些事件大多数已得到解决，同时也衷心地希望，类似事件会越来越少。

江苏电信 部分地区断网 2 小时

继“5·19网络瘫痪案”后，7月27日晚8点开始，江苏电信出现了大面积断网，南京、苏州、盐城、无锡等多个城市的网民反映无法上网。

无论何种原因致互联网中断，运营商都应该从自身找原因。2个月内连续两次大面积断网，且与同一家运营商有关，对于用户而言，恐怕不是简单的解释或者道歉就可以接受的。

处理结果：经江苏电信抢修，从晚上11点开始，网络开始逐渐恢复。

株洲联通 给用户擅自开通如意邮箱

株洲网友刘卓非是联通的老用户，前段时间去当地营业厅办理业务时，发现自己使用的号码竟然被强制开通了如意邮箱，而且开通时间还是在2年以前。为此，刘先生提出索赔2000元。但株洲联通表示，误扣费用只能按照规定双倍偿还。株洲联通在未经消费者同意的情况下为其开通收费服务，是一种典型的“强卖”行为。

处理结果：经调解，用户与运营商达成谅解。

陕西电信 二季度遭用户大量申诉

在陕西省电信管理局公布的第二季度全省电信用户申诉情况中，陕西电信用户申诉居当地三大运营商之首。从一些有争议的投诉案例的问题来看，运营商在市场宣传过程中应特别注意不要有过度夸大的现象出现，同时运营商也要加强对代理商服务行为的管理，避免其不当行为损害品牌声誉。

处理结果：在有关部门的监督下，陕西电信加强了用户服务，第三季度用户投诉量有所下降。

绵阳电信 接入低俗服务被曝光

中国互联网协会曝光北京、上海、浙江、江苏、四川、湖北6家互联网接入商接入淫秽色情网站，绵阳电信进入“黑名单”。运营商尽管只提供“通道”，但作为最终服务提供者，必须对消费者负责。

处理结果：绵阳电信快速响应，关闭了非法网站接入端口。

武汉移动、联通 “抢地盘”大打出手

据当地目击者介绍，8月28日下午，武汉移动和联通员工在武汉市江汉大学南区，因为抢地盘引发争执，一方工作人员被砍伤，引发流血事件。每年开学，大学校园内都如同一个“运营商的战场”，从资费、人脉到优惠政策，三大运营商短兵相接摆开擂台，这样很容易导致“擦枪走火”。

处理结果：在管局组织下，各运营商负责人开沟通会达成谅解，当地通信管理局随后出台了具有预防性质的规范。

延安移动 个别员工破坏对手基站

据媒体报道，陕西省延安市警方日前于一处电信基站现场抓获四名盗窃通信设备的犯罪嫌疑人。经调查发现，他们均为延安移动子长分公司的内部员工。四人行行为导致该基站的 2300 多联通用户、2100 多电信用户通信中断长达七个多小时。地方运营商恶性竞争已经演变成一大社会问题，希望各运营商吸取教训，短视行为只会给公司带来名誉和利益的损害。

处理结果：当事人已依法受到惩处。

#### 北京移动 系统升级妨碍用户充值

据媒体报道，10月4日，北京移动的营业厅有大半时间无法办理业务，即使电话充值都会遇到障碍。直至10月5日上午，各营业厅业务办理才基本恢复正常。作为涉及广大民众切身利益的服务行业，能否始终将用户的感受放在第一位，是检验其社会责任感的一把重要标尺。

处理结果：据记者了解，有关运营商已制定规范，要求“系统升级通知提前下发到各个营业网点。并尽快告知广大用户。”

#### 山东联通 三季度用户申诉问题多

在山东省通信管理局公布的 2009 年 7 到 9 月份山东省电信用户申诉受理情况中，在立案的确系企业责任的三起申诉中，全部为山东联通，均涉及收费争议。收费争议暴露的是运营商的管理问题，运营商应提升客服和营业人员的专业素质，增强服务和沟通能力，使投诉问题尽快有效解决，维护企业信誉。

处理结果：有关运营商已落实整改措施。

#### 浙江电信 电缆被盗上演“无间道”

据媒体报道，今年 8 月以来，浙江省宁波市江北区慈城等地通信电缆频频被盗，经过警方调查，均是工程队监守自盗，队长吴某及其手下 8 名队员均有参与。宁波电信安全保卫部处长王根才表示，盗窃电缆的涉案人员是宁波电信实业公司的外包施工单位员工。

处理结果：此案发生后，宁波电信实业公司进行了内部整顿。

#### 黑龙江电信 “天翼” 承诺未兑现

在黑龙江省通信管理局发布的 2009 年第三季度关于电信服务质量的通告中，黑龙江电信“天翼”受到批评，原因是“用户办理天翼 189 全国商旅套餐，此套餐承诺每月赠送 10 小时上网时长，但在使用过程中用户未享受赠送的 10 小时上网时长，产生了上网费用。”

处理结果：相关运营商对各种资费套餐进行了重新梳理，消除计费漏洞。

#### 重庆电信 未经用户同意开通 3G 业务

据重庆市通信管理局通告显示，今年第三季度电信用户的宽带业务费用争议有所上升，主要体现在用户办理了 CDMA1X 模式的上网包月套餐，而电信公司未

经用户许可，就开通了 3G 上网模式，从而产生了流量费。3G 导入期，利用一切手段尽快扩大 3G 用户规模的思路是正确的，但征得用户同意这一程序，绝对不可省略。 处理结果：相关运营商对计费系统进行了重新审查，防止类似事件发生。

江西铁通 为涉黄网站提供接入

11 月底，互联网违法和不良信息举报中心公布，江西省铁通为“九九人体艺术”等含有大量淫秽色情、低俗不良信息网站提供接入服务。目前，铁通公司已采取行动，坚决打击利用互联网传播色情淫秽信息等违法行为，向用户提供绿色健康的信息服务，促进电信增值业务的健康发展。

处理结果：相关网站已经被关闭。

广东移动 被诉原创歌曲侵权

据新华网报道，广州市民叶彬彬认为自己的原创歌曲《二十几岁的男人不值钱》未被告知就被中国移动无线音乐网站作为手机彩铃供下载，由此起诉中国移动通信集团广东有限公司。关于互联网上内容的版权如何保护问题，是一个备受关注而目前又存在诸多争议的难题。最终法庭如何判决，或者双方是否能实现庭外和解，对于无线音乐产业的未来发展将产生重大影响。

处理结果：正在诉讼程序中。

云南电信 网络突发故障处置不当

12 月 7 日 14 时 40 分，云南省电信用户突然出现网速下降、网页无法打开等现象，特别是省外网站网页无法连接。据不完全统计，此次昆明地区出现的网络故障是今年以来第三次。且事件发生时，用户均未得到明确告之。事实上，运营商有义务向用户说明情况，当地监管部门也应对相关事件追究并披露信息。

处理结果：据记者了解，云南电信正在完善网络应急机制，避免用户受到损失。 来源：通信产业报 2009-12-30

[返回目录](#)

## 社保基金正式签约入股大唐电信控股

知情人士透露，传言已久的全国社保基金入股大唐电信集团旗下的大唐控股成为现实，双方正式签订协议，社保基金作为战略投资者，通过直接股权投资方式投资大唐控股。

社保基金入股大唐控股

据悉，12 月 29 日，全国社会保障基金理事会（下称“社保基金会”）与大唐电信科技产业集团（下称“大唐电信集团”）在京签署投资协议。

社保基金会理事长戴相龙、国务院国资委副主任黄淑和、中国建设银行行长张建国、大唐电信集团董事长兼总裁真才基等均出席签约仪式。

根据双方签署的战略入资协议，社保基金会作为战略投资者，通过直接股权投资方式投资大唐电信集团所属大唐电信科技产业控股有限公司（下称“大唐控股”）。

双方共同表示，通过此次合作，将进一步促进大唐电信集团充分抓住移动通信向 3G 升级换代的机遇，利用 TD 杠杆作用进行产业资源整合，提升企业竞争力，进而促进国家产业结构调整升级，支撑信息通信产业的持续发展，在国际竞争中抢占制高点和掌握主动权；将在 TD 大规模市场化商用的基础上，进一步提升 TD 产业的国际竞争力，加快 TD 国际市场的开拓；将进一步加强大唐电信集团在 TD 向 4G 国际标准演进过程中的主导地位，从而巩固和发展我国在信息通信产业自主知识产权方面的有利地位。

#### 市场传言成事实

社保基金要入股大唐之前已经传了一段时间，实际上，更早前，平安保险、长江电力、人保集团都曾传要入股大唐。

此前，2007 年 12 月，中国人民保险集团和大唐电信科技产业集团在北京签署了股权合作意向协议。人保集团旗下中国人民财产保险股份有限公司将投入 15 亿元入股大唐电信科技产业集团旗下大唐移动通信设备有限公司。时至今日，人保集团没有向大唐移动真正注资。

不过，此次社保基金入股是事实，全国社会保障基金理事会表示，本次合作是社保基金会经过科学论证做出的市场选择，体现了社保基金会长期投资、责任投资和价值投资的投资理念，也是金融机构支持创新型企业发展的有益探索。

#### 社保基金会不直接参与大唐控股管理

市场有传言曾称，社保基金投资 30 亿元获得大唐控股 20% 的股权，不过，该数据无法得到证实。

大唐控股的注册资金本为 30 亿元，此前 2008 年 1 月，国家开发投资公司对大唐控股进行了额度为 50 亿元的战略投资，并获得了 35% 的股权。

据悉，这是社保基金会第一次对中央企业进行实业投资，也有助于大唐控股实现股权多元化。

另外，社保基金会战略入资后，不直接参与大唐控股经营管理，但在完善公司治理，提高管理和运营水平，把大唐控股建成股权清晰、治理完善、持续发展的现代化高科技企业等方面将发挥积极作用。来源：新浪科技 2009-12-30

[返回目录](#)

## 台证交所拟松绑简易上市规定 华硕和硕或同上市

据台湾媒体报道，台湾证券交易所今天将召开今年最后一次董事会，拟修订营业细则第 51 条之 2 简易上市条款，把分割子公司简易上市时限门坎由 1 年放宽至 3 年。一旦放宽，和硕与新华硕可望同步挂牌。

日前台湾证交所曾为华硕召开股票分割减资听证会，今天下午董事会研拟松绑简易上市规定。外界关切这可能是华硕条款。

华硕在 2007 年 7 月即与和硕分家，分家已超过 2 年，不符分割子公司简易上市需于 1 年内上市门坎。一旦证交所把时间门坎放宽为 3 年，和硕预定在明年 8 月简易上市可望就地合法，即可与新华硕在同一天挂牌。

不过，由于简易上市对财报审核远宽松于一般上市程序，而且这项讨论案在事前董事会公告议程中，完全没有载明。市场已高度关注此事。

华硕日前表示，将与主管机关积极交涉，争取华硕减资重新挂牌与和联简易上市“零时差”，降低来自于外资卖压的冲击。

不过，根据营业细则第 51 条之 2 的立法意旨，限制分割子公司简易上市期限，是因简易上市的财报审核程序时间与会计师核阅等条件与门坎，都较一般公司申请上市宽松得多，若间隔时间过长恐有监理不周的疑虑。

业界人士表示，由于和硕至今还不具备公开发行人身份，财务不透明。一旦台湾证交所对简易上市监理松绑，很可能会引发华硕投资人的质疑。来源：挖贝网 2009-12-30

[返回目录](#)

## 蓝色光标今日闯关创业板 联想贡献收入超 1.85 亿

中国证监会创业板发审委将召开会议，审核蓝色光标品牌管理顾问公司（以下简称蓝标）创业板 IPO 的上市申请。如此次申请得以顺利获批，蓝标将成为国内公关行业的首家上市公司。

根据招股书（申报稿）显示，蓝标此次拟发行 2000 万股人民币普通股，每股面值 1.00 元，发行后公司总股本为 8000 万股。据预计，此次蓝标 IPO 将募资 2 亿元左右。

按照蓝标 2008 年度股东大会通过的决定，此次上市募集的资金将按照轻重缓急顺序投入以下三个项目：公共关系服务全国业务网络扩建、业务系统信息化管理平台、活动管理业务拓展。此外，蓝标还有意进一步展开行业并购。

财务数据显示，蓝标今年前六月总收入约 1.43 亿元，净利润 2249 万元；而 2008 年上述两个数字分别为 3.27 亿元和 4441 万元。近四年的数据显示，IT 及高科技企业是蓝标主要的收入来源，在总收入中的比重均超过 50%。

以 2008 年为例，披露出来的数据显示，联想、三星、佳能、AMD 四家为蓝标贡献的收入超 1.37 亿元，占总营收的比重近 42%。

其中联想一家 2008 年为蓝标带来的收入就达 7377.74 万元，所占比重达 22.54%。而从 2006 年到 2009 年上半年的三年半时间里，联想一直稳居蓝标大客户榜首之位，总计为其贡献的收入超过 1.85 亿元。

基于上述情况，蓝标也在招股书中强调，自身存在依赖重要客户的风险。

资料显示，蓝标董事长兼总经理赵文权 2008 年度税前薪酬为 80 万元，而副总经理徐志平的薪酬为 30 万元。整个 2008 年度，蓝标的薪酬支出为 918 万元，按 652 名员工计算，平均每位员工的年薪为 1.4 万元。

2002 年 11 月 4 日，赵文权与孙陶然、吴铁、许志平、陈良华、高鹏等在中关村注册成立蓝标公司，除赵文权外另外 5 位股东昔日皆为 IT 精英。目前，除高鹏因个人原因退出董事会之外，另外 5 人成为蓝标的实际控制人。来源：新浪科技 2009-12-30

[返回目录](#)

## 【中国移动】

### 中移动为商贸企业发展注入信息化动力

商贸行业是流通产业链中至关重要的环节。在我国，年交易额超过亿元的商贸企业数量已经接近 4000 个，从业人数超过 1 个亿，集散的商品种类上万种，涉及到社会生产、生活的各个环节。

随着经济的发展，商贸行业对于信息化的建设要求日益提高，但在传统的经营管理模式下，我国的商贸行业的信息化建设还比较滞后：

在信息获取方面：大型商贸企业销售网点分散，销售数据、市场信息的获取仍采用传统的人工统计方式，汇总周期长、误差大。企业决策者很难第一时间掌握总体销售情况以调配库存或采购，最终也就难以迅速、准确地判断市场变化。

在物品流通方面：商贸企业的物流运作模式目前仍以自营为主，运输和仓储成本占物流总成本的比重较高，且统筹管理及调配的效率有待提升。

在营销方式方面：目前商贸企业广泛采取“摊位式销售”模式，这种销售模式无法摆脱空间和位置的局限。

在基础通信办公领域： 商贸企业的门店分布较为分散，需要通过员工、车辆、客户需求与服务进行实时管理，以提高效率，降低成本，增强企业自身竞争力。 业内分析人士表示，“这种粗放式的管理方式，在经济危机来临前商贸企业容易失去提前防范的时间。而一旦经济回暖，又会因为惯性的思维而失去抓住商机的机会。在经济危机的威胁下，进退失据，许多中小型甚至是大型商贸企业都可能迈不过这道坎。”

据悉，欧美等工业发达国家都已不同程度地实现了商贸信息化，在商业自动化方面，形成了具有电子订货、电子转账、连锁配送、仓储自动化集成系统；在电子数据交换（EDI）方面，已形成了以 UN / EDIFACT 为基础的国家标准。上世纪 90 年代以来，美、日、西欧等国已陆续宣布，对不采用 EDI 进行交割的商户，不予或推迟贸易文件的处理，使我国的进出口贸易受到影响。

可以预见的是，随着信息技术的发展，商贸行业将改变传统的经营管理方式和客户服务方式，特别是在电子商务方面的突破，将为消费者提供更加便捷、实时、高效的服务。

中国移动凭借其网络技术优势，为广大商贸企业提供整体信息化解决方案，覆盖经营管理、服务营销、移动办公及基础通信等各个方面。

经营管理类解决方案——现代化的经营管理手段，增强企业核心竞争力

#### 1. 进销存管理解决方案

提供定制终端，结合条码扫描设备实时采集货物流通信息，监控采购、库存、销售流程，加快商品流通， 并根据市场的变化科学管理。移动进销存管理方案通过供应协同、产销协同和销售协同三方面实现对企业运作流程的全方位管理：

供应协同：对库存货品信息以及存贮条件和状态进行监控，并及时发送告警提醒信息。

产销协同：对货物运输的运行状态进行监控，并提供实时便捷的数据查询。

销售协同：对货物销售状况实时反馈汇总，进行采购和销售计划制定和库存调配。

#### 2. 人车定位调度

货物运输过程中，紧急情况随时会出现，车辆是否在指定路线上、有没有遇到突发事件，都是企业主关心的问题。

人车定位调度解决方案，实时对车辆位置信息进行掌控，了解人员与车辆等重要资源的位置与状态；并根据需要对人员和车辆进行实时调度和监控，实现资源调配最优化。

某烟草公司通过车务通业务对运输车辆进行定位和调度，上线后通信成本降低 20% 以上，车辆油耗节约 15%。

服务营销解决方案——创新服务营销模式，有效提升客户满意度

### 1. 电子商务解决方案

越来越多的商贸企业正在尝试为消费者提供更加多样化的信息获取方式及电子支付手段，创造更方便、快速的消费体验。

对此，中国移动推出手机支付产品，帮助商贸企业增加电子支付渠道，增加交易额；同时，帮助商家在商铺内铺设无线 POS 机，为消费者提供安全、便捷的付款方式。商家还可利用彩信、二维码等方式为消费者提供优惠券，广泛、快速地进行促销宣传。

### 2. 商机管理解决方案

在瞬息万变的经济环境下，如何迅速发现商机、把握商机，是广大商贸企业面临的迫切问题。

中国移动打造的商机管理解决方案，通过手机使企业能够在第一时间获取各类商机信息，并能采集汇总销售情况进行市场分析，实时调整采购计划。通过商机发现和分析，加强企业对市场变化的反应能力。

企业的销售人员可通过手机实时填报销售数据、竞争对手信息以及卖场照片等，并立即传至后台，自动生成相关报表。管理人员通过查看报表和相关数据随时进行销售策略的制定。某连锁商家应用销售管理系统后，销售报告反馈周期由一个月缩短为 1 天，并实现了国内销售管理信息在全球共享。

### 移动办公解决方案——开创办公管理新模式

商贸企业员工众多，门店分布较为分散，传统的文件传达和事项通知存在耗时长或传达不到位的情况，企业的内部沟通和管理成本较高。

中国移动的办公管理解决方案，通过企业邮箱、企业通讯录方便企业内部的信息传递，通过移动办公满足人员的外出办公需求，企业管理人员可以通过手机接入企业内部办公系统，及时完成业务审核审批、远程工作部署、邮件处理等。

### 基础通信解决方案——打造融合通信网络

商贸企业门店、营运场所位置分散，通信成本较高，企业希望降低通信成本并提高通信效率。

中国移动的基础通信解决方案，提供专线服务，协助企业搭建连接各个分支机构语音和宽带网络，并通过综合 V 网等产品使企业获得更灵活和个性化的通信服务，享受更优惠的资费。

经济飞速发展，不断创新方能步步领先；市场瞬息万变，把握先机方可制胜千里。中国移动作为移动信息化领域的先行者，为商贸行业量身打造的信息化整体解决方案，仿佛一根根从企业内部延伸至市场深处的神经，准确感知市场的脉

动，随时随地因应消费者的需求，随着市场的轻微律动而一触即发。来源：信息时报 2009-12-30

[返回目录](#)

## 【中国电信】

### 中国电信称将全力打造 3G 四通道手机

中国电信终端管理中心总经理马道杰透露，会全力打造 3G 互联网四通道手机，以重新夺取高端智能手机的主动权。

#### 力推 3G 互联网四通道手机

马道杰解释说，3G 互联网四通道手机就是一种高端智能 3G 手机，首先从语音方面来说，它是 EVDO 和 GSM 两种制式在一个手机里，具有最时髦的双网双待功能，第二个方面是上网速度问题，只要用户上网就可以用 WiFi，没有 WiFi 就用 EVDO，没有 EVDO 还可用 CDMA 1X，同时支持国产标准 WAPI。他表示，目前中国电信 WIFI 热点有 10 万个，家庭网关有 300 万个，后续中国电信 WIFI 还将到 13-15 万个，这种 3G 互联网四通道手机将可实现随时随地高速上网，特别适合 3G 时代的需求。

据悉，摩托罗拉刚刚联手中国电信推出的全球首款 Android 双网双待 3G 手机就是一种典型的 3G 互联网四通道手机。

#### 将提供更低价格的千元 3G 智能手机

对于目前中国电信 CDMA 手机的现状，马道杰表示，2009 年接手时 CDMA 手机机型只有 200 多款，但今年达 500 多款；同时，预计今年 CDMA 手机销售 3000 万部，与年初目标基本一致，而之前 CDMA 手机一年销量最好水平是 1000 万部。

他表示，明年 3G 手机将有巨大增长，主要是明年新增用户会使用 3G，现有 2G 用户也会大量使用 3G。

“我心中的目标是所有用户使用 3G，很重要的是提供更低的 3G 手机，现在最低的已经有 500 元，千元 3G 手机是指 3G 智能手机，而不是普通功能的千元 3G 手机”，马道杰如此说。

他同时表示，打造智能手机是中国电信最重要的任务之一，会以开放的心态支持各种操作系统的手机，只要能满足中国电信需要，就支持，而并不关心他们用什么操作系统。中国电信对各种操作系统都欢迎，也希望各种操作系统对中国电信的 3G 功能都支持。来源：挖贝网 2009-12-30

[返回目录](#)

## 【中国联通】

### 联通网络广告跃居行业老大

昨天，易观国际产业数据库公布的数据显示，2009年11月，通讯行业品牌网络广告投放与10月相比环比上涨17.17%，其中联通由于推广iPhone(手机上网)手机，广告投放超过了中国移动居行业首位。

11月通讯行业品牌网络广告排名中，中国联通、中国移动、中国电信三大运营商依旧占据前三位置，但以往经常排名3、4位的中国联通本月投放金额环比上涨135.06%，超过了长期占据首位的中国移动。联通广告投放上涨的主要原因在于2009年10月31日联通版iPhone在中国大陆上市，联通加大了对其广告宣传的力度，而中国移动、中国电信与2009年10月相比有小幅下滑。其他运营商方面，中国电信集团公司北京市电信分公司投放额增长显著，环比上涨4250.66%，主要原因是宣传其在北京推出的天翼存话费赠3G手机活动。来源：京华时报 2010-1-4

[返回目录](#)

## 制造跟踪篇

### 【中兴】

#### 中兴将为印度子公司提供不超3300万美元的担保

中兴通讯发布公告称，中兴将为全资印度子公司提供金额不超过3300万美元的担保。具体担保情况如下：

(1) 公司为中兴印度提供金额不超过3000万美元的履约担保，担保期限自《基础网路建设框架合同》签署生效日起至中兴印度在《基础网路建设框架合同》项下的义务履行完毕之日止；

(2) 公司向相关银行申请开具银行保函，就印度本土银行为中兴印度开立基于《基础网路建设框架合同》项下对Unitech Wireless的银行履约保函向印度本土银行提供不超过300万美元的担保，自相关银行保函开具之日起至中兴印度开具的基于《基础网路建设框架合同》项下对Unitech Wireless的银行履约保函到期止。中兴印度开具的银行履约保函自出具之日起至提供设备的最后保质期结束之日起后的12个月或中兴印度在《基础网路建设框架合同》项下的义务全部履行完毕之日中较晚的日期止。来源：新浪科技 2009-12-30

## 【华为】

### 华为有望跻身全球前三

昨天，记者从国内最大的电信设备商华为公司了解到，其2009年实现销售收入215亿美元。华为的这份成绩单有可能超过阿尔卡特朗讯，成为全球第三大设备商。

华为公布的销售数据显示，2009年华为在国内市场的销售额突破了100亿美元。这意味着海外市场收入的占比，在华为国际化以来首次出现下降。

来源：新京报 2010-1-5

[返回目录](#)

### 华为颠覆国内企业“卖产品”硬伤：接入标准全面领先

全球光进铜退进展日益加速，无论EPON、GPON市场规模在2009年均实现了惊人增长，对于从事该领域的供应商而言已经到了收获的季节。不过“机会永远只青睐有准备的人”，华为PON产品线负责人日前在接受C114专访时强调，自1997年即投入PON技术研发的华为不仅领跑了整个光接入市场，更在接入技术标准制定方面领先于一线阵营。

华为颠覆国内企业“卖产品”硬伤

进入2009年，下一代PON技术开始加速发展。据C114了解，10GEPON标准已在9月发布；10G GPON标准G. 987. 1和G. 987. 2已经于2009年9月发布（C114注：这部分内容与已所发布的10G EPON内容对等），而10G GPON标准终稿也将很快于2010年6月发布（主要涉及OMCI等内容）。

中国企业多年来一直贯彻“走出去”的战略，然而缺乏标准领导力、缺少核心技术成为多数企业的通病。“一流企业卖标准、二流企业卖品牌、三流企业卖产品”，这句话一语道破了国内企业的“硬伤”。

不过华为凭借其技术实力，完全颠覆了这一现象。据华为PON产品线负责人介绍，在相关的技术标准领域，从xDSL到xPON再到未来的下一代PON技术，华为都是相关标准领域贡献文稿数量最多的设备及解决方案供应商。

值得一提的是，目前华为不仅担任着10G GPON和GPON标准组织50%的主编职位，还担任着10G EPON标准组织50%的技术组长职位，是唯一对10G EPON

拥有核心知识产权的中国厂商。此外，华为还是 ITU-T 和 IEEE 相关标准的联络员，在其中亦发挥了关键作用。

该人士表示，参与标准制定可以掌控技术发展方向。在参与过程中华为能够最先掌握最先进的技术和相关知识产权，同时也可以深度掌握客户的长远发展目标及现阶段的困惑与需求。

“制定统一的标准有利于形成全球范围一致的理解，提升开发效率、降低开发及互通难度，屏蔽不符合资质的企业进入。这也是为何华为能最先开发出 10G PON，成功通过测试的重要原因之一。”他补充道。

标准领先背后：13 年 PON 技术研发变现

华为从事 PON 技术研发的历史可以追溯至 1997 年，当时业绩远不如今天这般“光鲜”的华为就已经开始了在 PON 领域的大力投入。而且据称近几年来其在 PON 的研发投入方面要高于 10% 销售额的公司平均水平。

1997 年，华为即开始了 PON 技术的投入，并于当年实现了 TDM PON 的商用；1998 年实现了 APON 的商用；2000 年实现了基于 ITU-T G. 983. x 的 BPON 商用实验。

2004 年，华为开始 EPON 技术研发工作；2005 年开始 GPON 研发工作。2006 年华为发布首台 T-bit OLT，推动最后一公里接入直接跨入“太比特时代”。

2008 年 9 月，华为发布 10G EPON 和 10G GPON 样机，成为业界首家同时支持 10G EPON 和 10G GPON 的系统厂商（C114 注：爱立信亦称其于 2008 年 9 月业界率先发布了 10G GPON 样机）。2009 年 6 月发布对称 10G EPON 和 WDM PON 样机，成为业界首家完成 WDM PON 样机研制的系统厂商。

今年 12 月，华为因在技术领域的突出贡献，获 IEEE 颁发的“杰出贡献奖”，成为第一家获得该殊荣的中国企业。在 2002 年至 2008 年获得该奖的企业分别为 IBM、朗讯、索尼、惠普、摩托罗拉、英特尔及美国明导国际(Mentor Graphics)。

据 C114 了解，不久前华为与美国电信巨头 Verizon 合作完成全球首个 10G GPON 测试，成功实现现网业务叠加测试，Verizon 在官网公开称赞其为“下一代电信技术的领导者”（<http://www.c114.net/news/126/a470440.html>）。

EPON / GPON 2009 年全球最大供应商

技术标准方面的领先与影响力，奠定了华为在光接入市场上的领导者地位。据华为自测，在 EPON 和 GPON 领域它均为 2009 年全球最大供应商。

目前华为在统一光接入平台上同时支持 GPON 和 EPON，以最大程度降低运营商在 PON 技术的引入风险。

EPON 在日本、韩国占居主导地位，国内现已部署的 FTTx 项目中也以 EPON 为主。在 EPON 方面，华为已全面进入国内三大运营商，赢得了来自中国电信、中国联通及中国移动的商用合同。

值得关注的是，国内启动的 FTTx 建设并不局限于接入网设备类型的变化，更在于宽带网全网方案的变化，涉及到各个层面的改造和调整，如城域网络规划、多业务承载问题、语音供电备电问题、新的运维管理和业务支撑等。华为针对 FTTx 建设过程中需要解决的方方面面的问题，有着多年的研究积累。

而在 GPON 方面，华为在欧洲最新获得近 20 个 FTTx 项目，其中英国电信、德国电信 FTTx 网络规模发货；在亚太地区则斩获了印度 BSNL、新加坡“智慧国 2015”宽带建设和马来西亚政府投资项目。

据该人士透露，迄今为止华为全球 PON 出货数已超过 156 万端口，等效用户 7400 万。来源：中国通信网 2009-12-30

[返回目录](#)

## 【诺基亚】

### 诺基亚今年计划售出逾 5 亿部手机

据国外媒体报道，诺基亚手机部门总裁里克·西蒙森(Rick Simonson)周一称，该公司今年将售出超过 5 亿部手机，超出市场预期。

西蒙森表示：“2010 年诺基亚三种平台上的手机总销量将超过 5 亿部，占全球手机市场约 40% 的份额。”路透社 2009 年 11 月份对分析师的调查显示，预计诺基亚今年将售出 4.58 亿部手机，2009 年销量为 4.24 亿部。诺基亚曾于 2009 年 12 月 2 日预计，2010 年该公司手机销量将有 10% 的增长，市场份额将与 2009 年基本持平。

受西蒙森言论刺激，诺基亚股价上涨约 3%，成为领涨欧洲科技股的股票之一。在 2009 年 10 月底前担任诺基亚 CFO 的西蒙森还预计，目前的手机操作系统中，仅有约一半的能在残酷的全球市场竞争中存活。他指出：“市场绝对不存在允许多于 4-5 个操作系统并存的空间。”目前市场上有约 10 款手机操作系统，三星电子还计划今年推出自己开发的 Bada 操作系统。西蒙森表示：“规模非常关键，例如，Palm 的操作系统非常优秀，但其全球占有量不足 1%，这很难吸引到开发人员的注意。”来源：新浪科技 2010-1-5

[返回目录](#)

## 诺基亚苹果互掐殃及智能手机市场均势

2009 年末忙着在世界各地筹办跨年演唱会的同时，诺基亚也没有忘记给竞争对手送上“新年礼物”，12 月 30 日，诺基亚向美国国际贸易委员会 (ITC) 起诉苹果，声称苹果所有产品包括 iPhone(手机上网)手机、iPod 便携音乐播放器和电脑都侵犯了自己的专利权。诺基亚要求苹果公司全面停止侵权产品销售。这使得诺基亚和苹果之间的专利纠纷再度升级，而这场由于智能手机市场争夺引发的战火则有可能进一步改变目前智能手机市场的格局。

### 诺基亚“全力出击”苹果

2009 年 10 月份，诺基亚就曾指控苹果侵犯其 10 项技术专利，其中包括无线数据、语音编码和安全等技术专利。当时诺基亚对于苹果公司提出的解决侵权行为的要求不过是赔偿权利金，动作不算太大，也并未对苹果 iPhone 产品的销售产生威胁。业内专家表示，诺基亚的第一次起诉更多只是向苹果示威、并施加一定的压力，真实的目的则是希望和苹果坐到谈判桌上商谈如何瓜分智能手机的市场。然而没有料到的是，苹果公司是彻头彻尾地吃软不吃硬，不仅没有为诺基亚的起诉所动，反而在 11 月份反诉诺基亚侵犯了该公司的 13 项专利。如此做法使得两家公司之间暂时没有了任何缓解矛盾的借口，于是冲突只能进一步升级。

此次赶在年末起诉苹果，诺基亚显然是决定动真格的了。诺基亚在声明中称，实际上所有苹果 iPhone 手机、iPod 便携音乐播放器和电脑都使用了诺基亚 7 项与率先创新技术有关的专利，这些技术被苹果用于制作在产品用户界面、摄像头、天线和电源管理技术领域里的关键功能。如此一来，诺基亚对于苹果的打击面大幅扩大，而且其向 ITC 提出了要求停售的地步，已经算得上全力出击了。据诺基亚的发言人表示，预计 ITC 将在 30 天左右的时间里就是否立案调查做出决定，不过阻止侵权案涉及的苹果产品销售的禁令可能要到 2011 年初才会发布。

### 智能手机市场格局暗变

对于诺基亚的追加诉讼，市场调研公司 CrossResearch 的分析师 ShannonCross 表示，苹果和诺基亚都拥有数量庞大的专利技术，整个案件的审理将会持续很长一段时间。诉讼双方通常会以签订专利交叉授权协议结束诉讼，不过整个过程中，无论是诺基亚还是苹果都会为此付出大量的资金和人力，整个争端在未来几年里可能涉及数亿美元的相关开支。

这两家巨头级企业之所以愿意花血本打官司也不愿意以较为和平的方式解决争端，最主要的原因则是“目前正是智能手机市场变局的关键当口，两家公司都希望能够打倒对手成为智能手机市场的绝对领导者，自然会无所不用其极。”战国策资深分析师杨群这样告诉记者。据其表示，虽然 2009 年三季度诺基亚出

现了亏损，但是账面上的负数主要是由于诺基亚西门子的计提造成，其手机业务尚在盈利，但是份额和利润都在下滑，智能手机市场的情况尤为明显。因此诺基亚需要时间来重新梳理其智能手机产品线，重新赢回消费者的青睐，但以苹果为代表的新型智能手机厂商攻势凶猛，这使得诺基亚的情况相当严峻，只能使出非市场手段来延缓一下对手的行动。

杨群称，目前智能手机市场的格局正在从当年诺基亚的一家独大向多头并举进化，除了苹果之外，PalmOs 的重新崛起、谷歌 Android 的全面提速以及 WindowsMobile 的加快升级都在改变着市场格局。诺基亚拿最具威胁的苹果开刀也属正常。业内观察人士指出，诺基亚 2009 年专门成立了智能手机业务部门，并宣布今年起改机海战术为精品战略。但从目前诺基亚已公布的新品计划看，其产品革新的步子还是慢了些，对高清大屏、动感华丽、酷炫游戏等的全新的消费时尚还没有及时跟上，因此在 2010 年还将接受更严峻挑战。来源：南方日报 2010-1-5

[返回目录](#)

## 诺基亚再讼苹果：摄像头传感器和触摸屏侵犯专利

据国外媒体昨日报道，继针对 GSM 标准发起诉讼以及在上周向美国国家贸易委员会(以下简称“ITC”)提出针对苹果的指控以后，诺基亚再次向联邦法庭提出指控，称苹果侵犯了从摄像头传感器到触摸屏等多种“已实施专利”，表明该公司正全力以赴投身于同苹果之间的专利战。

截至目前为止，诺基亚给业界抛下的最大“炸弹”是向 ITC 提出的指控，要求该委员会禁止从 MacBook 到 iPhone(手机上网)等苹果所有移动产品进口，称其均侵犯了诺基亚的专利。

分析师指出，由于 ITC 有能力迅速采取行动，因此预计此案将在短期内成为诺基亚与苹果之间的主要“战场”；但是，由于苹果自己也在广泛领域中拥有足够的专利，将藉此发起反击，因此预计双方不会很快达成和解。来源：新浪科技 2010-1-5

[返回目录](#)

## 【其他制造商】

### 中国普天：研发与实践并举掌控产业制高点

中国普天是 TD 产业联盟的发起单位之一和首任轮值主席单位。从 2002 年起，中国普天就参与了 TD 技术的标准制订、产品研发、产业化推动、相关实验室测试和外场测试等各个阶段的全面工作。中国普天作为 TD 产业链中的核心企业之一，积极参与了中国移动的第一期、第二期和第三期 TD 网络建设，积累了丰富的建网经验，并将继续帮助运营商对 TD 网络实施优化，建设精品网络。

#### 正从“制造”向“创造”转型

目前，3G 市场正面临着前所未有的机遇和挑战，中国普天要打造 3G 时代的核心竞争力就必须提升自主创新和自主研发能力。“要从以‘普天制造’为重点转向以‘普天创造’为核心。”中国普天相关负责人告诉《中国电子报》记者。

中国普天早在 2002 年就开始进行 TD 技术、产品的研发，取得了一系列的成绩。在深耕 TD 产业的同时，中国普天深入贯彻了“普天创造”的理念。

中国普天充分利用 TD 网络建设的机会，积极与中国移动技术部、设计院、研究院以及各省公司的技术部门合作，就 TD 网络在规模化建设后的一系列技术问题进行研究，完成了几十项创新课题，申请了数十项合作专利，有力地支撑了 TD 网络大规模建设的进程。特别是在节能减排、高速移动、超远距离覆盖、新型天馈、2G / 3G 互操作等方面都达到业内领先的水平。

技术上的进步自然带动了中国普天产品质量的提升，更能满足运营商的需求。在产品形态上，根据网络容量和工程安装需求，中国普天推出 A + B 频段一体化 RRU（无线远端单元），将传统上的 2 个 RRU 集成到一个设备上来实现，减少了铁塔的承重，大大降低了工程施工维护难度，同时在新产品中还内置有 C 频段合路器，最大限度地保护运营商的现有投资；在网络结构上，全 IP 网络已经成为未来高速网络的最佳载体，中国普天全系列产品支持 IP 化组网，并已经在现网中进行了验证；2G / 3G 融合对于提升网络指标有重要作用，中国普天将 Iur - g 接口的研究作为近期工作重点来开展，并积极参与了各项测试工作；在解决方案上，通过与中国移动各省市公司合作，结合现网典型问题和后续发展需求，中国普天有针对性地展开了一系列创新课题研究，其中相当一部分课题已经在现网中得到推广使用，为提升网络指标作出重要贡献。

#### 与运营商紧密合作积累建网经验

除了持续进行 TD 技术研发之外，中国普天通过参与中国移动 TD 网络建设积累了丰富的实地建网经验。这为中国普天后续开发 TD 市场、帮助中国移动建设精品 TD 网络打下了坚实的基础。

中国移动从 2007 年 3 月开始全面启动 TD 网络建设，中国普天全程参与了第一期和第二期网络的建设过程，并在 TD 第三期建设当中承担了更多的建设任务。中国普天相关负责人对《中国电子报》记者表示：“通信网络的建设一般要经历前期准备、工程实施、优化调整等几个阶段。在 TD 第一、第二期建设中，运营商和各设备厂家共同努力，克服了各种困难，为第三期及后续的网络建设积累了宝贵的经验。”

在 TD 第一、第二期工程实施过程中遇到的问题主要表现在机房空间不足及铁塔承重过大等方面。针对这些问题，中国普天采用新工艺和新技术，优化了产品结构。新一代紧凑式大容量 BBU（基带单元）支持壁挂安装及机柜安装，实现零占地；室外拉远单元 RRU 体积小，重量轻，降低了铁塔承重，方便施工维护，其中一款 8 通道 RRU 产品体积仅为 17L，是目前业界最小的 8 通道 RRU。

在 TD 第一、第二期网络优化调整过程中，针对 TD 系统特点，结合 2G 网络优化经验，运营商和设备厂家采取了一系列行之有效的手段来提升网络指标：通过智能天线广播波束赋性改善网络覆盖；通过 A、B 频段的叠加使用降低了同频干扰并增加网络容量；通过空分复用来提升网络承载能力；通过 2G / 3G 融合组网技术的研究，提升 2G / 3G 切换成功率。这些方法在目前正在进行的第三期网络优化过程中还将继续发挥作用。

#### LTE 计划实施“三步走”

在进行 TD 网络建设工作的同时，中国普天也没有忘记着力发展 TD 后续演进技术。对于 TD 的后续演进，中国普天及早进行了布局，基于成熟的 TD 基站平台，根据技术发展和市场需求，成功研发出“大容量、小身材”的绿色 TD-LTE 基站系列产品。“中国普天 LTE 计划分三步走：2008 年 10 月的北京国际通信展上，中国普天进行了 LTE 业务的演示，标志着发展路标当中的第一步已经完成；今年 4 月和 8 月，分别通过了 LTE PoC 室内及室外测试，目前正在进行外场测试准备，表明第二步计划也在正常进行当中；2010 年年底力争推出商用设备，即实现第三步计划。”中国普天相关负责人说，“此外，中国普天作为 CCSA（中国通信标准化协会）理事单位，主持和参与标准起草总数近百项，同时也是 3GPP、TD 联盟、移动通信技术论坛、NGMN 等组织的重要成员，积极参与了各项标准的制定和修订。后续将继续加大在 TD-LTE 领域的投入，力争为我国主导的通信标准在国际上取得重要发言权作出更大的贡献。”

随着 TD 网络规模的扩大以及用户数的增加, TD 技术的许多先进特性已经被世界所公认, 如智能天线技术、联合检测技术以及接力切换技术等。TD 系统充分发挥了 TDD 技术的优势, 代表了世界移动通信技术的发展方向, 有着强大的生命力。具有国际视野的产业推广平台也是 TD 国际化进程中不可或缺的组成部分。

在推动 TD 实现国际化拓展方面, 中国普天也在进行努力。2008 年, 中国普天率先在欧洲建设了 TD 系统, 标志着中国的 TD 标准已经走出国门, 走向世界。目前, 新市场的拓展工作正在进行当中。来源: 中国电子报 2009-12-30

[返回目录](#)

## 谷歌今日推出首款自有品牌手机 Nexus One

据国外媒体报道, 谷歌将于今日推出第一款自有品牌智能手机 Nexus One。据悉, 这款手机由台湾宏达国际电子股份有限公司 (HTC) 代工。

有媒体披露, Nexus One 将采用 Android 2.1 版操作系统。同 iPhone (手机上网) 一样使用触摸屏, 但屏幕比 iPhone 稍大, 还具有可换电池和增加存储卡的选择, 并拥有一枚 500 万像素的摄像头和可供 Wi-Fi 连接的设备。用户能够通过 Nexus One 访问网页、玩视频游戏、使用谷歌提供的免费 GPS 导航软件, 还可以通过语音命令搜索网络, 该设备的有趣之处就在于可以随时随地访问网络博客。

据悉, Nexus One 将通过网络发售, 未绑约的售价为 530 美元, 绑约则卖 180 美元, 每个谷歌账户限买 5 部。这款手机最初将在美国出售。而销售文件明确表示, 手机可以运到美国以外, 但有可能需要课税, 金额视有关国家或地区规定。来源: 中国新闻网 2010-1-5

[返回目录](#)

## 摩托罗拉推全球首款 Android 双网双待 3G 手机

摩托罗拉与中国电信联合宣布, 即将上市推出 EVDO 智能手机 XT800, 这同是是全球首款 Android 2.0 平台的 3G 双网双待手机, 表明摩托罗拉意图以最先进的技术全力杀回智能手机领域。

摩托罗拉曾以智能手机而闻名, 但最近几年摩托罗拉手机似乎失去了方向, 而眼下则明显找到了感觉, 其中法宝就是 Android 平台手机。

摩托罗拉今年的经典之作就是各种 Android 平台手机, 采用谷歌 Android 操作系统的手机被认为是摩托罗拉智能手机的翻身机会, 目前摩托罗拉 Android 平台手机在美国上市火爆。

此次摩托罗拉联手中国电信推出的 XT800 是 EVDO 制式的 Android 平台手机。摩托罗拉中国公司董事长高瑞彬表示, XT800 全世界第一款 3G 双网双待 Android 2.0 平台智能手机, 同时也是目前业界最薄的双网双待手机。

摩托罗拉公司副总裁兼移动终端事业部中国区总经理李艳则指出, 这部手机既支持 Wi-Fi, 也支持 WAPI; 既支持 CDMA 3G 制式, 同时也支持 CDMA1X 网络, 因此, XT800 当仁不让地成为全球首款 3G 四通道手机。

在智能手机领域, 摩托罗拉目前正式推出了“智”的概念。“‘智’系列是摩托罗拉对中国市场打造的全新系列智能手机, 今后针对中国移动、中国电信和中国联通的智能手机也都会涵盖在“智”系列中。

摩托罗拉也曾是全球 CDMA 手机老大, 此次推出全球首款 Android 2.0 平台的 3G 双网双待手机也得到中国电信大力支持。中国电信终端管理中心总经理马道杰明确表示, 该款手机下周上市, 中国电信对其的终端补贴政策在各地会陆续出来。来源: 新浪科技 2009-12-30

[返回目录](#)

## 服务增值篇

### 【趋势观察】

#### 2010 年更多美国人用上“二手手机”

日前, 美 IT 网站 Live Science 发布报告称, 2009 年度受经济形势恶化影响, 美国手机市场更新换代步伐基本上处于停滞状态。据悉, 二手手机巨头 ReCellular 公司, 在 2009 年美国及加拿大累计从消费者手中回收了约 500 万部旧手机, 但 2008 年这一数据则高达 600 多万台。在 2009 年所回收的旧手机排名中, 位居前 10 名的全都是 3 年以前机型。然而, 早年间调查数据则是美国人平均每 18 个月更换一次手机。另外, 约 60% 回收上来的旧手机, ReCellular 会将其出售给拆解回收公司, 而 40% 左右的则面向发展中国家出口。不过, 面对新手机动辄数百美元, 而二手手机 30 美元就可以买到的诱惑, 小部分美国人开始成为“二手手机一族”。ReCellular 宣传负责人表示: “二手手机利用方面, 全世界都有着较高的需求。”

从目前状况来看, 可以推论崇尚“新货”的美国人也将效仿日本、中国等亚洲国家人们, 开始成为二手货的消费者。手机、家电、游戏等二手产品, 也将成为 2010 年美国国内消费市场的热门商品。来源: 中国企业报 2010-1-4

[返回目录](#)

## 光纤产业前景看好 创新能力有待加强

“我国光纤市场的需求依然很大，光纤传输是所有网络的基础，作为基础行业，其未来的发展不可限量。”中国工程院院士童志鹏对于通信设备产业中光纤产业的前景十分看好。

业内人士指出，目前来看，随着 3G 网络的建设、光纤到户 (FTTH) 在国内的大范围推广，光纤市场规模迅速扩容，且缺口巨大，光纤产业极有可能成为下一个朝阳产业。

### 需求巨大

记者了解到，《国民经济和社会发展第十一个五年规划纲要》中明确提出，“积极推进信息化，坚持以信息化带动工业化，以工业化促进信息化，提高经济社会信息化水平”。目前在大规模信息网络建设需求的带动下，我国光纤光缆产业已构建起从原材料、光纤预制棒到光纤产品及各种类型光缆产品的完整产业链。

相关数据显示，2008 年我国共铺设光纤 5000 万芯千米，累计铺设光纤已超过 1.5 亿芯千米。业内专家预计，未来 3 年光纤市场将以每年 20% 的速度增长。

据悉，我国已经拥有世界上最大的固话通信网络、最大的移动用户网和最大的互联网用户群，宽带光缆传输网络市场规模由此可见一斑。“光纤已广泛应用于军事、互联网、金融、交通、环保、监控、医疗、文化及航天等领域。从长期战略上看，光纤产业应该是国家重点支持和发展的战略产业。”业内人士表示，2009 年我国主要光纤厂商的产能规模在 5000 万芯千米，而国内光纤需求在 6500 万 - 7000 万芯千米左右，缺口达 1500 万 - 2000 万芯千米，2010 年光纤供不应求的局势将进一步加剧。

### 各地布局

由于光纤行业的需求缺口巨大，各地纷纷瞄准时机，着手布局光纤产业的发展。2009 年 9 月，天津滨海高新区宣布，天津鑫茂科技股份有限公司与武汉长飞光纤光缆有限公司强强联合，合资 2.2 亿元共同组建天津长飞鑫茂光通信有限公司，目前已完成注册登记，正式落户天津滨海高新区。双方以开拓长江以北的光纤市场为目标，力图建造北方光纤生产基地，扩大市场份额，并将鑫茂科技的光纤年生产能力由目前的 230 万芯千米，通过新增三塔六线直接扩充为六塔十二线的生产规模，预计达产后其光纤产能将达到 470 万芯千米，可同时供应华北、东北、西北地区的广大客户，有力地支持“光纤到户工程”、“农业农村信息化工程”和 3G 网络的发展，而天津长飞鑫茂光通信有限公司也将一跃成为北方第一大光纤生产商。

2009年11月，投资26亿元的东方光大集团通信级塑料光纤产业园在重庆江津双福新区开工建设，计划于2011年全部建成。

“在我国在建的同类光纤产业园中，重庆江津建设的是最大的一个。”东方光大集团董事局主席贾志学介绍说，目前我国大部分居民使用的都是铜缆宽带，这种宽带存在很大的速度损耗。塑料光纤不仅没有速度损耗，而且网速比铜缆宽带提升数十倍，可以达到100兆，“一两分钟就可以下载一部电影，而且稳定性更好”。相对于传统的玻璃通信光纤，塑料光纤可随意弯曲、任意裁接，在家里、办公室直接插在设备上就可以连接，非常方便。“玻璃光纤好比高速干道，塑料光纤则是进家入户的捷径”。

中国科学院理化技术研究所所长刘新厚表示，通信级塑料光纤项目是拥有自主知识产权、无污染的环保型高科技项目，技术水平世界领先，可广泛应用于室内外光纤照明、工业自动化、车载舰船通信、军事通信等方面，市场前景巨大。

据介绍，重庆江津这一投资26.3亿元的塑料光纤产业园建成后，将年产通信级塑料光纤240余万千米，实现年销售收入200亿元，可提供2000余个就业岗位，预计2010年7月可实现部分投产；到2011年，117条光纤生产线、117条包覆线、网络器件设备和研发中心将全部建成。

#### 创新能力待加强

工业和信息化部电信管理局巡视员张新生近日在2009年中国通信光纤光缆产业峰会暨表彰大会上表示，尽管光纤产业的发展整体向好，但我国光纤产业发展面临的一些问题需要引起高度重视。

“我们的自主创新能力有待加强。我国光纤通信起步较晚，在光纤的研发、生产以及核心技术、关键环节等方面，与国外相比还存在一定差距，特别是产品的成品率问题急需突破。”张新生表示，光纤行业的重点企业和龙头企业应该加大技术研发、技术改造的投入，努力提高产品技术和生产工艺水平，力争在光纤生产的关键领域取得突破，形成一批拥有自主知识产权的产品。

业内人士表示，光纤通信产业链上下游的协调沟通有待加强。目前电信运营企业的光纤接入(FTTx)建设规模已达到450万用户端口，但是目前面临业务需求、产品标准化和规模化生产等问题。这些问题需要产业链上下游企业紧密配合，联合攻关，将产品制造、运营服务和用户使用放到大的产业链环境来统筹考虑，整体规划。

张新生指出，光纤产业已经具备了加快发展的条件，需要加强统筹规划，合理布局。由于光纤具有产业链长、经济倍增效益明显等特点，国内许多省市都出台了相关的产业发展规划，一些地方甚至出现产能过剩、无序竞争的势头，急需在国家层面加强引导，加强对光纤通信网络技术的研究，结合我国实际情况，统

筹规划光纤产业发展布局，积极整合光纤产业资源，推进构建和谐的光纤产业发展环境。

#### 合作中健康发展

业内专家指出，目前欧美和日本等发达国家仍处于国际金融危机的阴影中，不少国际大公司已退出或计划退出光纤市场，这给国内企业提供了进入国际市场的极好机会。

为了提高我国光纤产品的国际竞争力，国内光纤企业要“抱团”发展，一致对外，要防止将国内不理智的竞争手段带进国际市场。实践证明，全球化合作趋势使企业单独作战获得成功的可能性大大降低，企业只有进行合作才能站在更高的起点，在竞争激烈的国际市场上获得更多、更持久的竞争优势。

业内专家表示，要提高企业的合作水平，推动民族光纤产业的发展，需要从三方面入手。首先，应建立技术标准联盟。技术标准联盟在企业之间实现标准化战略、减少标准化风险与成本、协调技术标准与知识产权矛盾等方面具有重要作用。

其次，加强企业与行业协会的合作。应充分发挥行业协会的管理协调作用，一方面解决光纤企业之间的争议和矛盾，增进相互之间的交流与合作，营造行业和谐发展的气氛；另一方面，协调光纤企业与运营商、供应商的关系，促进产业链和供应链企业间的互利互惠和共同发展。

第三，应联手共同应对国际贸易壁垒。目前，我国的光纤产品还处于“走出去”的初级阶段。随着我国光纤产品出口额的不断增长，今后将会遇到越来越多的国际贸易壁垒。为了保护本国企业，一些国家的政府也会采取各种措施限制我国产品的输入。对此，国内企业要有相应的对策和充分的思想准备，在遇到国外的反倾销调查时，国内光纤企业一定要团结合作，在行业协会的组织下，积极应诉，保护自己的合法权益。来源：中国高新技术产业导报 2010-1-4

[返回目录](#)

## 分析:PC 和智能手机将推动 IT 行业 2010 年增长

2010 年消费电子展会的气氛应该比 2009 年年初乐观得多。当时正是经济衰退严重和信贷危机给金融市场带来亚严重影响的时候。

2009 年初之后，股票市场复苏了，纳斯达克指数在 2009 年上涨了 40%，接近了 15 个月的高点。分析师称，2010 年企业 IT 开支将更强劲地增长，智能手机和移动计算将爆炸式增长，整合将进一步推动 IT 行业增长。

Broadpoint AmTech 分析师 Brian Marshall 预测称，2010 年纳斯达克指数将上涨 15%。他指出目前的股票价值已经考虑到了一些好消息的因素。

IDC 预测微软最新推出的 Windows 7 操作系统将有助于推动 PC 销量的增长。PC 出货量一直到 2013 年将一直以两位数的速度增长。主要 PC 厂商惠普、宏碁和戴尔是投资者利用这个趋势的一个途径。

在 PC 销售增长的推动下，全球半导体行业也将增长。Gartner 预测称，2010 年全球半导体行业的销售收入将增长 13%，恢复到 2008 年的水平。

随着计算日益向移动的方向发展，智能手机将继续是一个热门的领域。消费电子展会预计将展示更多的设备。人们普遍预计谷歌将在 1 月 5 日展示其第一个谷歌品牌的手机。

Gartner 预测称，2012 年智能手机市场的出货量将从 2009 年的 1.79 亿部增长到 5.25 亿部。

Frost & Sullivan 分析师 Ronald Gruia 喜欢谷歌、苹果和三星在智能手机市场展开竞争。他说，谷歌是最有潜力的新星。但是，他对诺基亚、摩托罗拉和 Palm 等手机厂商复苏的努力持怀疑态度。来源：赛迪网 2010-1-2

[返回目录](#)

## 【移动增值服务】

### 移动长话单一收费等政策生效

国务院决定在公共卫生与基层医疗卫生事业单位和其他事业单位实施绩效工资。2009 年已在义务教育学校和基层医疗卫生事业单位实施，今年 1 月 1 日起在其他事业单位实施。

旅行社最高赔付 80 万元

2010 年 1 月 1 日起，酝酿三年的旅行社责任险统保正式施行。旅行社责任险统保中，食物中毒、交通事故、飞机航班延误等多项过去难以界定的风险首度被纳入旅游保障范围，每人最低赔偿限额从此前的 9 万元提高到最低 20 万元、最高 80 万元。规定更细、理赔更易等特点让现有旅行社责任险保障不全导致的“索赔难、理赔慢”局面得到彻底改善。

汽车购置税延续新政

财政部、国家税务总局 12 月 22 日下发通知称，经国务院批准，对 2010 年 1 月 1 日至 12 月 31 日购置 1.6 升及以下排量乘用车，暂减按 7.5% 的税率征收车辆购置税。事实上，国务院早在上月 9 日即已召开常务会议，决定“将减征 1.6

升及以下小排量乘用车车辆购置税的政策延长至 2010 年底，减按 7.5%征收”。而 2009 年以来，1.6 升及以下排量乘用车购置税率享受减半即 5%的优惠税率。

移动长途电话实行单一计费

昨日起，移动电话用户在本地或漫游状态下拨打长途电话时，将只需支付“长途通话费”一项资费。此次调整后，手机用户拨打长途实行单一计费，收费结构将更趋合理。来源：楚天都市报 2010-1-2

[返回目录](#)

## 移动电子商务展开三方合作

中国联通、三星电子、宁波三生日用品有限公司上周在宁波宣布，三方将携手在移动电子商务领域展开全方位战略合作。根据规划，联通将利用其 3G 技术为三生移动电子商务提供最先进的 3G 网络运营技术支持和 SP 接入服务，为其搭建一个领先的电子商务移动平台；三星公司提供定制 3G 硬件终端；三生日用品公司则利用其覆盖全国的销售通路和为数庞大的营销队伍，率先将其现有营销模式植入移动电子商务项目平台。

据悉，三生移动电子商务还将首次实现“信息增值服务、网上购物平台、移动支付平台”三大功能。短期内消费者将通过手机借助无线网络技术，实现随时随地购买并支付。来源：南方日报 2010-1-5

[返回目录](#)

## 【网络增值服务】

### 互联网电视政策有望松绑 商业模式成软肋

一直因“不知道合不合法”而颇显尴尬的互联网电视看来有望“守得云开见月明”了。

上周，有消息人士告诉《每日经济新闻》记者，工信部和广电总局已经就互联网电视问题开始了正面协商，并初步达成了放宽限制的共识。

这种在电视机中集成网络应用模块，插上网线就能看视频、查股票或是搜新闻的应用颇吸引眼球，但除了资质和版权因素的制约外，其仍未成型的商业模式被认为是互联网电视发展的一大软肋。

艰难的“开闸”路

早在 2008 年末、2009 年初，互联网电视便现身市场，但其“合法身份”一直都处于“难产”状态，资质与版权问题，成为彩电制造商推广互联网电视的两大桎梏。

今年 8 月 14 日，广电总局下发相关通知，要求厂商在通过互联网连接电视机或机顶盒等电子产品，向电视机终端用户提供视听节目服务时，应当取得“以电视机为接收终端的视听节目集成运营服务”的《信息网络传播视听节目许可证》。

8 月 17 日，影视数字发行商优朋普乐宣布由于 TCL 互联网电视未经许可播放了其代理版权的电影，在北京市地方法院起诉惠州 TCL 集团。

12 月初，广电总局在大力整顿 BT 影视网站时进一步表态，广电总局查处违规视听网站将不局限于 BT 下载类网站。业内认为，互联网电视可能遭受内容方面的“釜底抽薪”。

但互联网电视收获的并不是只有坏消息。8 月 21 日，工信部旗下的中国电子视像行业协会向广电总局递交了力挺互联网电视的建议书；10 月，中国电子视像行业协会牵头开始制订我国互联网电视行业标准；11 月，互联网电视行业标准进入立项公示阶段，有望于明年出台；12 月 17 日，广电总局与工信部首次就互联网电视召开了沟通会，初步达成了对互联网电视放宽限制的共识。

据中国电子视像协会秘书长白为民透露，国务院有关部门对工信部和广电部门的意见正在协调，将会出台一个文件。这一文件何时出台尚不得而知，但这一信息至少带来了向好的希望。

#### 光明的前途

随着“开闸”曙光的出现，国内彩电厂家纷纷摩拳擦掌。康佳立即推出了一款互联网电视，并声称互联网电视的销售在明年将占到其总销量的 60%。TCL 也再度加码，宣布争取在春节前，推出 19 英寸至 24 英寸的互联网电视新品。此外，TCL 还高调宣布将停产 40 英寸以上非互联网电视，长虹也宣称明年将停产 32 英寸及以上的非互联网电视。

有业内人士认为，几大厂商高调宣布在主流尺寸产品线上停产非互联网电视产品，一来是宣示信心，二来则是强力推进这一概念的普及。

事实上，厂商的强硬还与彩电行业近年来艰难的发展现状有关，它们亟须一个新的盈利手段来挽救目前尴尬的业绩。

中国电子视像行业协会数据显示，2008 年中国彩电行业的产值超过 1200 亿元，但是行业的盈利不超过 80 亿元。“利润已经比刀锋还要薄。”海尔集团 CEO 张瑞敏的这句名言已成为整个国内彩电行业的共识。

在这种情况下，工信部也对互联网电视终端的推进予以了高调鼓励。工信部电子信息司司长肖华表示，互联网电视是符合中国国情的创新产品，适合中国消费环境，为中国彩电企业赢得市场提供了非常重要的竞争手段。

奥维咨询的监测显示，2009年三季度，中国彩电市场广义的互联网电视（即不仅具有网络接口，还包含了一切具有流媒体播放和内容增值功能的彩电）产品的市场零售比重已经超过整体液晶电视的20%，预计2010年互联网电视销量的增幅将超过50%，销量比重将会达到35%以上。

#### 曲折的道路

据了解，目前市场上销售的互联网电视的价格比同尺寸普通平板电视贵一两千元，这使得这类产品离最终用户还有一点距离——奥维的调查显示，对互联网电视感兴趣的用户只愿意为此多付出300元。

除价格因素之外，互联网电视目前存在的诸多应用限制，也凸显出这一新兴事物的“稚嫩”。

从功能上看，目前多数厂家的互联网电视产品应用还多局限在在线观看电影、下载视频、在线看新闻、获取天气预报等几大模块上，而且其用户界面的友好程度也尚显不足。同时，出于版权方面的考虑，目前互联网电视只能在有限的预设内容中点播。

对此，家电业观察人士刘步尘告诉《每日经济新闻》记者，目前的互联网电视仍然只是“多了一个功能选择而已，本身并不具备真正的互联网属性”。他认为，数字化基础上的高清晰化才是彩电未来必然的发展趋势，彩电的网络化有着很多其他的替代方案，并非只有彩电自身集成网络设备这一条选择。

某家电连锁巨头上海区域负责人对记者表示，虽然现在搭载互联网电视功能的终端数量已经颇多，但他们并无意对此投入太大精力。“眼下消费者对此的关注度并不够高，我们推的重点自然也不在此。”该负责人说。

#### 摸索中的商业模式

应用的改进，互动的增强、用户界面的友好化，这些其实都不算是很难的问题。让互联网电视制造商真正感到难受的是，这个被视为“下一波发展方向”的产品创新，还根本没有建立起一个成型的商业模式。

目前，互联网电视还基本停留在卖终端硬件赚钱的阶段，由于各家企业执行的标准不尽相同，因此这类产品目前预置功能的开放性和可扩展性都不强。

其实，并非相关企业不理解卖产品和卖服务的区别。只不过在产品推广的初期，尤其是相关政策一直不明朗的情况下，这些企业不得不充当起全能开荒者的角色。一位国内彩电制造企业内部人士对记者表示，就目前互联网电视发展的

现状看，终端产品的开发已经走到了最前面，而最为关键的内容运营建设却落在了最后，这显得很不正常。

创维集团副总裁杨东文表示，在互联网电视收费模式成形之前，其商业模式根本无法建立。

创维集团新闻发言人沈健对记者坦承，互联网电视毕竟是一个新兴产品，其商业模式还处于摸索阶段，离成熟还有很大距离。

“互联网电视商业模式的建立需要四个条件：政策明确、产业链合理分工、规模化的开放式应用、收费流程的成熟。”一位彩电厂家有关负责人说。

#### 延伸阅读

##### 产业链各方保持谨慎

广电总局发展研究中心研究员董年初日前撰文表示，应当将互联网电视机的生产销售与互联网电视服务分别对待。

董年初认为，目前来看，未来提供该类服务的可行模式应该是：以内容集成服务机构为主体，联合电视机生产厂商及网络运营商共同开展互联网电视服务，同时建立完善的版权监管体系和交易体系。

在政策出台之前，产业链各方均保持着低调谨慎的心态。

与国产彩电制造商一拥而上的积极态度形成鲜明对比的是，外资阵营至今仍是按兵不动。三星、索尼、夏普、松下、LG等外资彩电表示，由于中国的互联网电视政策尚不明朗，企业暂不考虑互联网电视。

近日，上海众源网络旗下PPStream软件强制用户升级，不再为电视机厂商的非PC终端提供流媒体影视服务。

PPStream声明称其没有资质为互联网电视提供流媒体视频服务，PPStream没有授权任何硬件厂商生产销售具有PPStream互联网数字电视功能的硬件产品。

而迅雷COO罗为民也对《每日经济新闻》记者强调称，其与创维等互联网电视制造商的合作仅限于提供相关芯片中的技术支持，与内容运营并无任何关系。

“必须等到互联网电视有了明确的说法，三星才会决定是否大力推进互联网电视”，三星电子中国总部彩电产品营销部长李明旭认为，明确的政策以及大规模的应用，才能催生出成熟的商业模式。来源：每日经济新闻 2009-12-30

[返回目录](#)

## 技术情报篇

### [[ 视频通信 ]]

#### 联通开通 3G 可视电话国际漫游

中国联通在国内运营商中率先推出了 3G 可视电话国际漫游业务。1 月 15 日，中国联通将正式开通与日本电信运营商 NTTDOCOMO 的 3G 可视电话双边漫游及双向互通业务。至此，已有 11 家境外运营商与联通合作开通了可视电话国际漫游服务。

由于中国联通运营的 WCDMA3G 网络具有国际化程度高、网络速度快等特点，为联通 3G 用户畅享国际漫游提供了坚实基础。截至目前，联通已经与香港特别行政区的香港 CSL、香港和记 3G、数码通、PCCW3G，澳门特别行政区的澳门电信和澳门和记，以及中国台湾地区的远传 FET、中华电信、大哥大、VIBO 等 10 家 3G 运营商合作开通了 3G 可视电话漫游来访、漫游出访及双向互通业务。联通 3G 用户出境旅游时，将可以与国内的亲朋好友视频通话。来源：南方日报 2010-1-5

[返回目录](#)

#### 2009，统一通信和视频会议的拐点？

许多人都将 2009 年视为对统一通信和视频会议具有重大突破性意义的一年。的确，2009 年，许多大公司都纷纷采取战略并购等措施来提高互操作性，整个经济大环境也导致即使是一些大公司的主管也不得不采用视频会议的方式来代替旅行以缩减开支。

对于大部分向企业推销技术的销售人员来说，2009 年的日子实在谈不上好过。不论是大集团也好，小企业也罢，大家都希望能少花钱多办事，也就是说大家都更依赖于视频会议和统一通信这一类的协作技术。尽管在 2009 年，不少预算都被削减，但统一通信和视频会议不止没有被湮没甚至还大有蓬勃发展的趋势。下面就来看看 2009 年统一通信和视频会议领域的前十大趋势和转折。

非传统智能手机厂商的兴起引领了整个产业链的整合

今年苹果 iPhone 在整个智能手机市场独领风骚，而最初受 iPhone 吸引的就是那些陷入困境的 IT 职员。虽然这给解决方案提供商带来了不小的冲击，但是复杂的环境同时创造了更多整合的机会，并有持续发展的趋势。

统一通信作为一项战略性业务部署的热情高涨

2009年，企业确实在IT上的预算少了许多，但是他们仍希望通过部署统一通信来增强员工之间的协作以便做出更正确的决定。早前一份调查报告显示，33%的受访者表示有在2009年部署新的统一通信计划。

#### 视频会议走向低端市场

也许你曾注意到美国总统奥巴马在电视节目中使用视频会议设备正是思科的网真系统，这确实很酷。但是，不可能所有企业都拥有自己的网真会议室，就算不是专业的网真会议室，厂商也希望通过提供“瘦身”后的网真系统，让他们高端的网真技术能在2009年发扬光大。LifeSize就推出了一个低于2500美元的网真系统，而宝利通也推出了带视频会议功能的电话。

#### 厂商更关注视频会议的互通能力

对视频会议系统来说，一个非常的缺点就是，不同厂商之间标准的不兼容，导致不同厂家出产的视频会议系统之间不能进行互通。虽然这个现象仍然显著，但2009年互通性问题已经得到了一定程度的改善。思科今年就推出了可与其网真和Webex实现互通的下一代视频会议系统。也有评论表示，思科收购腾博也是其实现视频会议的互通性的重要一环。

#### 多起大型收购交易

2009年，在统一通信领域出现了多宗大型收购的案例，其中就有轰动一时的Avaya收购北电企业解决方案部门事件。

#### 思科收购Flip

这宗交易给不少人摸不着头脑的感觉，其实这是思科进入视频业务消费品领域的一大举措。同时也显示了思科想要将其高端视频业务推广到大众市场的目标。在思科看来，任何能够推动高带宽需求的技术都是一项优秀的技术。

#### 思科收购腾博

为支撑其视频会议业务，思科收购了在技术、渠道计划和互通性方面都处于领先地位的腾博。许多人认为此举正是将视频会议打造成一项企业技术这一理念的印证。

#### 罗技收购LifeSize

几乎是思科收购腾博的交易一结束，就有了对剩余几大视频会议厂商命运揣测的讨论，重点针对的就是宝利通和LifeSize。没多久，就传出知名计算机外围设备厂商罗技计划收购LifeSize的消息，再一次揭露了各厂商欲在视频会议领域分一杯羹的念头。

#### 宝利通——唯一的幸存者

当外界都在猜测宝利通是否会被收购时，宝利通以“我们不对此事作任何评论”作为回应，同时也没有厂商出面表示对宝利通的收购兴趣。宝利通表示，计

划进一步开发丰富的合作伙伴关系，并将充分利用其在当前市场唯一独立大型视频会议厂商的地位。

统一通信跟运营商之间展开合作

近日，宝利通传出与英国电信在统一通信领域开展合作，其中就涵盖了视频会议。随后不久，思科即宣布了与英国电信在统一通信领域的合作。来源：全球 IP 通信联盟 2009-12-30

[返回目录](#)

## 【电信网络】

### 移动互联网或掀起技术变革巨浪

日前，工业和信息化部部长李毅中在 2010 年全国工业和信息化工作会议上指出，要培育发展战略性新兴产业，促进形成新的竞争优势和经济增长点。战略性新兴产业包括 3G 演进技术研发、标准制订与产业化，下一代网络发展，加快培育物联网产业等，这些正是 2010 中国通信技术年会所探讨的关键话题。

中国 3G 用户过千万

2009 年是中国 3G 快速发展的一年。工业和信息化部科技司综合处处长钱航在“2010 中国通信技术年会”上指出，3G 牌照发放后国家加大 3G 网络建设投资等一系列政策的刺激和推动下，我国通信产业保持了高速平稳发展。

尤其值得注意的是中国 3G 建设步伐很快，钱航指出，TD-SCDMA 用户数已接近 400 万，网络将覆盖 238 个城市，终端超过 200 种，前三季度 TD 核心芯片出货量已超过 500 万片，芯片、终端等薄弱环节进一步改善，TD 网络全网运行质量明显改善。中国联通技术部总经理张智江表示，目前 12 月中国联通已开通 300 个城市的 WCDMA 网络，这一数字在年底将达到 350 个城市，将在县城以上业务区连续覆盖。“中国联通从 10 月 1 日 WCDMA 网络正式商用，不到两个月的时间内用户已经超过 200 万。”中国电信的 3G 网络已经实现全国覆盖。

李毅中表示，预计今年全年将完成 3G 投资 1435 亿元，建设基站 28.5 万个，用户超过 1000 万，这将有效拉动上下游产业发展。

移动互联网浪潮来袭

当前，业界领先的移动运营商已经步入移动互联网时代。中国移动研究院业务研究所副所长封令隽强调：“移动互联网是当前信息化的关键环节。”他指出，3G 时代给移动信息化带来的挑战包括：网络接入质量、服务是否可管可控、行业间可能存在壁垒、移动终端的用户感受如何等。

宽带应用是移动互联网发展的重要趋势，移动电子商务、物联网、移动视频，正成为备受瞩目的信息化新服务。移动互联网的发展推动移动通信网向宽带化、低成本方向发展，移动互联网的快速发展需要尽快为市场提供高性能技术，同时，移动网络必须大幅度降低每 MB 成本。面向移动互联网，移动通信加速迈向 LTE 时代。

#### 移动宽带 IP 化

中国电信股份有限公司北京研究院副院长赵慧玲指出：“国际运营商已倾向采用 3GPPIMS 为 LTE 提供语音业务。”毫无疑问，下一代网络的发展趋势是“移动 + 宽带 + IP”，赵慧玲在 2010 中国通信技术年会上向与会者分享了最新的国际标准进展：Y. 2002，即考虑如何将现有的整体一套电信体系架构与未来的泛在网络相联系，这将涉及教育、交通、医疗、安全等人们生活的方方面面。

作为行业热点，物联网也是 2010 中国通信技术年会的关键词之一。钱航表示，2010 年工业和信息化部将重点部署新兴产业发展，就传感网、物联网等热点产业的关键技术加大研究力度，通过重大专项、技术标准体系研究以及相关重大示范应用带动，引导产业界积极投入传感网和物联网相关工作。工业和信息化部电信研究院总工程师蒋林涛指出，物联网概念在提出后之所以发展不快，在很大程度上是由于没有将 IP 化推向移动网络的末端。来源：通信产业报

2009-12-30

[返回目录](#)

## 工信部 TD-LTE 外场测试详情：厂商全面分批参与

针对目前备受关注的 TD-LTE 研发进展，业内人士透露，工信部 LTE 工作组即将开始 TD-LTE 怀柔外场测试，本次测试厂商分批参加，中兴、华为、大唐、摩托罗拉、普天、诺西等都将参与，只是将分不同时间参与。

六厂商已经通过 TD-LTE 概念验证

根据 TD-LTE 专家组的要求，在专家组确定各家完成了基本级的测试之后，才可以进入到怀柔外场的测试。

此前，TD-LTE 概念验证阶段在今年 8 月份之前结束，有 6 个系统厂家完成了这个阶段的测试，包括爱立信公司、华为、中兴、大唐、普天、上海贝尔。TD-LTE 概念验证目的是看 TD-LTE 关键的技术性能测试是否可以达到 3GPP 规定的系统值，在测试项目中，设计了 170 个测试项，其中 76 个是属于基本的功能。

目前看来，TD-LTE 概念测试阶段中，包括华为、中兴、大唐、普天在内的 6 家系统厂商在时延、小区吞吐量都可以满足要求，一些关键技术，包括 MIMO 技术、功控等，在使用之后也得到了明显的提升。

#### 厂商分批次参与外场测试

据悉，今年年底和明年年初将有 5 到 7 个厂商在怀柔外场进行 TD-LTE 测试，厂商的参与只是少许的时间先后问题。目前，工信部电信研究院在怀柔有多个厂家的 TD 网络测试环境，在此基础上，会把它升级到 TD-LTE 外场测试，这也得到了中国移动的大力支持，整体上是构建 TD-LTE 端到端的产业验证环境，同时构筑室内和室外多产业链的测试平台。

实际上，近日，工信部 MTNet 实验室进行的 TD-LTE 工作组单系统基本集测试已经完成，即将进入外场测试阶段。在外场测试中将采用多厂家统一的测试规范和测试平台。

此次外场测试分批进行，中兴、华为、大唐、摩托罗拉列为第一批参与的厂商，但这并不代表这些厂商更为先进，而只是因为本次测试参与厂商入场时间有先后，后续普天、诺西、爱立信等厂商也将加入 TD-LTE 外场测试。

例如普天相关人士已透露，“我们也将参加工信部 TD-LTE 工作组组织的 TD-LTE 怀柔外场测试”。普天同时透露了其 TD-LTE 的最新进展：到 2008 年普天能够推出 LTE 的样机，2009 年普天 TD-LTE 样机系统完成了测试；2009 年 6 月，普天 TD-LTE 样机完成了系统硬件平台的开发，2009 年 8 月份顺利通过了 LTE 工作组的 TD-LTE POC 测试。

#### TD-LTE 将可进行终端测试

据悉，在 TD-LTE 怀柔外场测试中，将不再仅仅是系统厂商参与，一些系统厂家自研的测试终端和一些芯片厂家都将开始参与，这样，TD-LTE 将可进行终端测试。

TD-LTE 一直没有终端，不过，几天前中国移动总裁王建宙透露，TD-LTE 的首批终端将是上网卡产品，首批 TD-LTE 数据卡不久将出炉，下行速率可高达 100M。来源：中国通信网 2009-12-30

[返回目录](#)

## 中国移动 180 万元内蒙沙漠建基站：哈萨哈牧民用上手机

中国移动阿拉善分公司（下称“阿拉善移动”）的哈萨哈通信基站的正式开通运营，至此，阿盟阿左旗实现了所有苏木镇移动通讯信号的全覆盖。

长期以来，生活在浩瀚沙漠中的哈萨克牧民因信息闭塞、交通不便，生产生活颇受影响。虽然前几年该苏木为牧户安装了微波无线固定电话，但由于信号差，不能移动使用，该苏木的通讯技术仍很落后。

为解决这一问题，今年在阿左旗政府的积极协调下，阿拉善移动投资 180 余万元，采用风、光互补保障电源供给和租用通讯卫星传输信号，为哈萨克苏木建起了通信基站。对促进地方经济发展，改善当地牧民生产生活将起到积极的促进作用。

据 C114 了解，中国移动的通信基站进驻沙漠地区早有先例，此前，在世界第二大沙漠新疆塔克拉玛干沙漠公路沿线，两座高达 90 米的移动通信铁塔的建成和启用创造了多个国内乃至世界“领先”。业内人士称，这项工程的完工不仅使中国移动率先实现了对沙漠公路移动通信网络的全程覆盖，在瀚海沙漠腹地构建起了“通信生命线”，也是中国移动在实现对海平面、珠穆朗玛峰网络覆盖后的又一次创造性突破。来源：中国通信网 2009-12-30

[返回目录](#)

## 【终端】

### 消息称第四代 iPhone 将采用可更换电池

据台湾媒体报道，瑞银证券亚太区下游硬件制造产业首席分析师谢宗文表示，苹果第四代 iPhone (手机上网) 将采用可更换电池。

谢宗文称，第四代 iPhone 针对 3G 与 CDMA 两套系统分别推出 N90 与 N99 两款产品。据他了解，除了外壳采用玻璃材质、可更换电池、可用指甲输入外，还将触控与烧录功能进一步整合。

他还表示，与前三代 iPhone 不同，第四代产品在外形和系统上都做了大量调整，因此所带动的需求将会是“升级需求”，估计第四代 iPhone 发布后一年的出货量将超过 3000 万台。来源：新浪科技 2010-1-2

[返回目录](#)

### iPhone 可转变为通用遥控器 只需硬件插件

据国外媒体报道，佛罗里达州的 L5 Technology 公司宣布称，它将推出一种硬件插件把任何 iPhone (手机上网) 或者 iPod Touch 变成家庭娱乐设备的通用遥控器。

L5生产的这种名为L5遥控器的系统是一种1.5英寸 X 0.85英寸的小型红外线转发器。这个产品安装在设备的基座连接器上，使用一个应用程序提供必要的用户界面与你喜欢的设备进行通讯。

据L5称，这种遥控器允许用户使用一种拖放的方法自己设计可视化界面。然而，你将手工分这个派遥控器的功能，把遥控器指向你要遥控的设备并且按下指定功能的按键。

有趣的是因为这个遥控器的硬件部分需要插入到基座连接器，这个应用程序界面实际上是倒过来的，这样，你就可以在按下按钮的时候把红外线转发器指向你的设备。

L5称，这种遥控器将兼容所有型号的iPhone和iPod，包括原来的iPhone。这个遥控器能够存储10万个按键代码和1000个配置。

这个遥控器的软件和硬件配件都不需要任何外部的电源，插入兼容的设备中就可以工作。这种产品将在2月份上市。转发器零售价是50美元，软件是免费的，可以从应用程序商店下载。来源：赛迪网 2010-1-5

[返回目录](#)

## [[运营支撑]]

### 中国移动 TD 用户突破 500 万 终端瓶颈突破

中国移动 12 月 31 日对外宣布，以 TD-SCDMA 网络超常规的建设和优化为基础，TD-SCDMA 市场拓展在中国“3G 元年”也取得骄人成绩，全国 TD-SCDMA 用户数已突破 500 万。

较早前，工业和信息化部公布了 2009 年前十个月我国 3G 发展总体状况。数据显示，截至 10 月底，我国 3G 用户总数为 977 万，其中 TD 用户达到 394 万。

此前，中国电信亦称，中国电信的 3G 用户已达到 481 万。

中国移动称，作为全球首张 TD-SCDMA 商用网的建设运营者，中国移动为了建成一张全新的网络，组建一个全新的产业链，并保障现有 2G 网络用户的服务质量，中国移动在 TD-SCDMA 商业运营没有任何经验的情况下，始终将创新作为推动 TD-SCDMA 发展的不竭动力。

在用户发展模式方面，为了最大限度地将 2G 网络优势和成熟经验延伸到 TD-SCDMA 上，中国移动创造性地提出了“3G/2G 融合组网”的建网思路。在此基础上，中国移动创新出“三不”用户发展策略，即 2G 用户可以“不换号、不换卡、不登记”，只需更换一部 TD-SCDMA 手机即可同时使用 2G 现有业务和 3G 特色业务。

研发和销售机制创新，推动了 TD-SCDMA 产业链快速成熟，为用户提供了丰富的终端选择。终端一度是制约 TD-SCDMA 市场发展的瓶颈。中国移动相继推出了“全网包销深度定制、专项激励资金、终端产品库分类分级管理、搭建终端测试服务体系”等研发和销售创新举措，促进 TD-SCDMA 终端发展步入快车道。TD-SCDMA 款式不断丰富、价格日趋合理，性能不断完善，为 TD-SCDMA 市场发展提供了强力支撑。以专项激励资金为例，2009 年 5 月 17 日，中国移动启动“TD-SCDMA 终端专项激励资金联合研发项目”，以 6 亿元带动手机厂家、芯片厂商共同投入超过 12 亿元，全力推动 TD-SCDMA 终端规模发展及产品质量的提升，目前已经联合研发出首批 11 款 TD-SCDMA 手机，其中 6 款是性能强劲的“旗舰互联网手机”，5 款是千元以下的“低价 3G 手机”。截至 12 月底，TD-SCDMA 终端总数已经达到 266 款，其中手机 80 款、数据卡 65 款、上网本 58 款、家庭网关 25 款、无线座机 34 款、阅读器 4 款。

产品和应用创新，提升了 TD-SCDMA 用户的应用感知。3G 时代，应用为王。中国移动在 TD-SCDMA 网络上实现对所有 2G 业务的迁移，业务数量超过 150 项。同时，开发可视电话、多媒体彩铃、手机视频、手机阅读器等多项 TD-SCDMA 特色业务。4 月，中国移动率先推出 TD-SCDMA 上网本业务。5 月，中国移动在 TD-SCDMA 终端上加载 CMMB 手机电视功能，形成差异化的业务体验。8 月，中国移动率先推出全球第一家由运营商主导开发的移动应用商场，目前注册用户 96 万人，注册企业 1600 家，注册个人开发者 2.9 万人，软件下载总数 202 万次，开放的移动应用商场不仅为手机用户提供选购丰富应用的商场环境，也为开发者创造了广阔的市场和平台，推动了 TD-SCDMA 业务发展。同月，中国移动还面向产业链合作伙伴大力开展 TD-SCDMA 业务创新大赛，在两个多月的时间内累计收集 388 个应用，评选出 32 个获奖产品，为 TD-SCDMA 业务发展储备了丰富应用。

在一系列行之有效市场营销创新举措的推动下，中国移动 TD-SCDMA 用户数得到了快速发展。特别是自 2 月 TD-SCDMA 正式商用以来，客户发展明显加快，月均发展用户数比商用前增长近 14 倍。目前，TD-SCDMA 客户数已突破 500 万户。

2009 年年 1 月 7 日，工信部向中国移动、中国电信、中国联通分别发放了三张 3G 牌照。此后，三家运营商分别于 2009 年 2 月、4 月、10 月开始 3G 网络的正式商用。来源：通信产业网 2010-1-4

[返回目录](#)

## 中广传播实现 28 省挂牌运营 三年发展 5000 万用户

CMMB 手持电视运营商中广传播日前称，进入 12 月该集团加快了各地省公司的挂牌进度。根据早前的计划，中广传播将在 2009 年底前实现全国 28 个省 337 个地级市手持电视网络覆盖与信号开通。据了解，仅 12 月 23 日一天，河南、河北两省的中广传播子公司同时挂牌成立，其遍布全国 28 个省的子公司将在 2010 年 1 月 1 日前全部挂牌投入运营。

截至 12 月中旬，中广传播公司已与 28 个省签订框架协议，20 个省公司开始挂牌营业，在接下来的一段时间内，剩余的省份将陆续完成子公司的挂牌成立工作。这些公司的挂牌成立也标志着一张由全国广电体系共同参与的中国移动多媒体广播电视网基本成形，这一张网将由中广传播一家集团统一管理和运营，这也为中广传播发展新媒体集团搭下了良好的基础。

与此同时，手持电视终端全国性的促销活动也在紧锣密鼓地开展当中。来自全国各地家电卖场的消息，包括三星、海信、康佳等品牌在内的传统彩电生产企业纷纷开始“买大电视送小电视（手持电视机）”的市场推广活动；手机电视以旧换新的广告也铺天盖地地出现在各家媒体的广告上。三星公司相关负责人表示，三星公司此次在全国范围内开展的手持电视机促销活动，正是因为看好了未来手持电视市场的良性发展。

手持电视的最大一类，即 TD + CMMB 手机电视也在全国展开的大规模的营销活动，摩托、联想、多普达、酷派等各国际知名品牌纷纷在年底推出了各自的带有手持电视功能的精品。

在终端渠道上，除了各大数码广场外，国美、苏宁等知名家电渠道商、中国移动的全国连锁渠道也全面引入了各类品牌的手持电视作为新的亮点产品进行重点推介。

手持电视作为具有中国自主知识产权的移动多媒体技术的终端载体，在满足移动人群的收视需求的同时，还能够担负起国家应急广播的作用，成为政府和公共机构信息发布的平台，实现紧急情况下的信息的发布。低廉的收费价格、丰富的节目内容、流畅的播出信号将为其商业运营提供有效地保证。

中广传播有关负责人表示，过去的一年是手持电视的基础建设年，接下来将是手持电视的全面发展年，三年内实现手持电视用户 5000 万是该集团未来的发展目标，有了各地地方公司的配合、各终端企业和各渠道商的联合的支持，手持电视正全面进入良性、有序的运营与发展期。来源：通信世界网 2009-12-30

[返回目录](#)

## 移动、电信无线固话夹击联通 是否成第二个小灵通？

取代小灵通瞄准家庭市场——

岁末，爆发于 3G 元年的用户争夺战再度升级，三大运营商已经从手机领域转战到固话市场。一种叫做无线固话的新鲜玩意儿成为运营商跑马圈地的秘密利器。最近，中移动拿出 4000 万元招标，鼓励 TD 无线固话的开发。在中国移动的营业厅，用户只需出示身份证，承诺很少话费，就可以免费抱一部话机回家。没有月租费，通话费用非常低廉，还不受电话线的牵制，可以放在家中的任何地方，还能带出家门。有业内人士笑叹，通信市场真是风水轮流转！想当年电信和网通苦于没有移动牌照，固定电话又在不断萎缩，于是在明知这是一个没有前途的技术的情况下还是抗命发展小灵通业务。如今，进入 3G 时代，中国移动开始又用无线固话“逼宫”……

### ● 移动、电信无线固话夹击联通

其实无线固话并不是最近才出现的新生事物，早在四年前，中国移动就开始酝酿并推出了无线固话业务，但是由于种种原因被原信息产业部叫停。据悉，在 2006 年原信产部下发 408 号文件，措词严厉地批评中国移动的五大违规行为，其中之一就是叫停了除移动公用电话之外的无线固话等业务。3G 时代，中国的通信运营商进入了全业务时期，使得无线固话重新获得生机。

在中国移动营业厅记者看到，前来办理 TD 无线固话业务的用户络绎不绝，促销海报也被张贴在醒目的位置。用户在 12 月 31 日之前申请办理 200 元套餐，可获得 TD 无线座机一部及 150 元话费（分 10 个月返还），当时即可办理入网手续。在采访中记者了解到，该业务吸引用户的主要原因其低廉的资费，“没有月租费”是它最大优势。

据移动营业厅工作人员介绍：“主要是子女为老人办理的较多，比如，家里的老人去菜市场买菜或者在小区晨练，可以随身携带，方便还经济。”TD 无线固话与手机的不同之处在于，手机可以在整个移动网络内自由移动，而无线固话只能在一个基站内或者是中国移动允许的范围内移动使用，移动范围较小。TD 无线固话内部采用 TD 模块，使用 TD-SCDMA 网络进行通话，在 TD 信号不佳之处可自动切换到 GSM 网络。除了不能上 WAP 网站外，无线固话具有手机的绝大部分通信功能。在资费方面，入网当月本地主叫每分钟 0.12 元，本地被叫免费；普通国内长途 0.6 元/分钟，17951 国内 IP 长途 0.1 元/分钟，国内短信 0.1 元/条。中国电信最近也推出了自己的无线固话——天翼商话。天翼商话采用了固定电话的造型，一机双号，一个是电信 11 位手机号，一个是 8 位座机号码。对外打电话显示手机号码，呼入时拨打任意一个号码都可以接通。资费方面，北

京电信预存 300 元话费，分 15 个月返还，每月返还 20 元，每月最低消费 50 元，拨打市话 0.11 元/分钟，长途 0.16 元/分钟。同时，北京电信还推出了天翼商话乡村版，每月最低消费为 30 元。目前，天翼商话只能通过代理渠道及中国电信 10000 号预约办理。

目前，中国联通北京公司的固话资费为市话 0.22 元/前三分钟，之后每分钟为 0.11 元，同时收取月租费 21.6 元。相比移动、电信，联通用户不但需要缴纳月租费，而且在资费方面并不占优势。

#### ● 无线固话是否成为第二个小灵通

业内人士透露，之所以大力发展无线固话，是因为运营商 3G 用户数量不足采取这个方法补差。有消息说，中国移动计划明年发展 3000 万 TD 用户，其中大约 2/3 是手机用户，其余为数据卡用户和无线固话用户。为了推动无线固话业务的发展，中移动日前发布《TD-SCDMA 办公无线座机联合研发项目招标公告》，宣布将投入 4000 万元启动“TD-SCDMA 办公无线座机联合研发项目”招标工作。此举预示着明年中国移动将向集团客户力推 TD 无线固话业务。

争抢小灵通用户也是两大运营商发展无线固话的另一个原因。无线固话因低廉的资费水平与可移动、可收发短信的特性，最为接近小灵通业务。

来自迪信通的数据表明，10 月、11 月期间 TD 无线座机销量增长幅度均超过 30%，其中 11 月仅北京市的迪信通门店已销售 TD 无线座机过 1000 部。据迪信通北京分公司总经理齐峰介绍，在销售中消费者反映，TD 无线固话的座机在细节上的一些人性化设计，也是用户选择无线固话的重要因素。这些设计特别考虑到了中老年用户的使用习惯，按键大、数字醒目，另外，话机右侧分别设置了亲属图标快速拨号键。话机还能够收发短信，并具有短信语音放送功能。

来自工信部和国家发改委的消息，对固定电话业务再一次带来冲击。自 2010 年 1 月 1 日起，手机拨打长途电话取消两项叠加收费。专家表示，改为一费制受冲击最大的应该是运营商的固话业务，在未来移动业务取代固话业务的趋势会更加明显。到 2009 年年底，全国固定电话用户已跌至 2.12 亿户，也许在不久的将来，固定电话会被移动电话所取代。根据工信部统计，截至 2009 年 10 月份，全国固定电话用户减少 237.4 万户，为 32137.7 万户。2008 年电信重组后，虽然铁通并入中国移动，但整合工作一直没有完成，铁通的固话资源未能有效利用。而现在推出 TD 无线固话则得到主管部门的认可。“目前固话市场在萎缩，中国移动推无线固话的目的不是为了赚钱，它就是为了切入固话领域，即使亏损也无所谓。”

#### ● 多业务捆绑才是新出路

随着新一轮电信重组的结束，国内电信市场形成了中国移动、中国联通和中国电信三家全业务运营商竞争的新格局，它们均可在移动和固话领域进行部署。“扬长避短，打组合拳，利用全业务的优势，网罗各个层次的用户，用优质的服务、合理的价格，才能稳固自己的用户群。”专家指出。

据了解，中国移动使用全球通业务的用户可以把选购的“TD无线座机”纳入“全球通家庭计划”。用户以自己的全球通号码为主卡，将家人手机号及这个TD无线座机的号码捆绑在一起，创建一个家庭计划组，每月交纳10元的月功能费后，就可以使这五部电话之间的主被叫完全免费，没有时间限制。

联通也做出手机座机混搭方案，叫做“京城卡”。该产品以北京联通现有家庭个人客户为切入点，凡北京联通固定电话机主可申请办理一张156“京城卡”，用该卡拨打本地电话，每分钟仅需0.13元。更吸引人的功能是，可用该号码捆绑最多三个联通手机号，从而组成家庭亲情组，这一部座机、四部手机之间本地通话免费，但每月需交10元功能费。

据北京电信有关人士透露，在不久的将来，他们将捆绑有线宽带和无线宽带，做出最优惠的套餐，让人们在任何地方任何时段都可以自由上网，而不必担心会产生高额的费用。来源：北京青年报 2009-12-30

[返回目录](#)

## 市场跟踪篇

### 【数据参考】

#### 大唐电信向关联公司出售终端获1140万元

在宣布将发行新股的募集资金由12亿元降为4.6亿元的同时，大唐电信又发布公告称，已向兴唐通信公司出售4000台终端，获得1140万元，不过，支付款项的兴唐通信与大唐电信为同一实际控制人，令人看不懂。

大唐电信于29日晚间发布公告称，大唐电信（天津）通信终端制造有限公司向兴唐通信科技股份有限公司销售DT719CDMA专用手机产品4000台，合同金额1140万元。

值得注意的是兴唐通信科技股份有限公司的实际控制人为电信科学技术研究院，而电信科学技术研究院也是大唐电信的控股股东，也就是说两家买卖的公司均为同一控股股东。

不过，大唐电信的公告称，截至目前为止，大唐电信收到中诚信托有限责任公司支付的全部价款，同时完成工商变更登记手续。来源：新浪科技 2009-12-30

## 电子制造业回暖：销售产值 11 月份止跌回升

工业和信息化部发布的 11 月份电子制造业运行情况显示，11 月份，电子制造业生产增速进一步回升，增加值同比增长 14.4%，比 10 月份提高 7.2 个百分点。销售产值也于当月扭转今年前 10 个月的下滑势头。

1-11 月，规模以上电子制造业工业增加值增长 3.8%。在 27 个重点监测的产品中，有 19 个产品当月产量实现正增长，其中手机、彩电、微型计算机、集成电路分别增长 45.7%、31.5%、63.7% 和 41.8%，比 10 月份分别提高 38.3 个、17.8 个、21.7 个和 24.8 个百分点。

1 月份，规模以上电子制造业销售产值同比增长 17.5%，比 10 月份提高 12.2 个百分点；其中出口交货值增长 9.8%，2009 年 11 月份出口骤然下降后首次实现正增长。1-11 月，累计实现销售产值 4.5 万亿元，同比增长 0.9%，扭转了前 10 个月的下滑势头；其中出口交货值下降 8%，降幅比前三季度缩小 2.3 个百分点。来源：搜狐 2009-12-30

[返回目录](#)

## 联通 2009 年 11 月网络广告投放金额上涨 135%

据咨询机构易观国际的统计数据显示，2009 年 11 月份，中国联通网络广告投放量超过中国移动已跃居通信行业首位，主要为推广 iPhone(手机上网)手机。

此前，在联通版 iPhone 上市不久，中国联通就被媒体曝光称大肆对其进行广告宣传。不仅在全国主要城市的公交站牌、地铁站内进行平面广告宣传，还在各大门户网站上进行网络推广。

易观国际调查数据显示，中国联通 2009 年 11 月份网络广告投放金额环比上涨 135.06%，超过了长期占据首位的中国移动。联通广告投放上涨的主要原因在于 2009 年 10 月 31 日联通版 iPhone 在中国大陆上市，联通加大了对其广告宣传的力度，而中国移动、中国电信与 2009 年 10 月相比有小幅下滑。

数据显示，2009 年 11 月，通讯行业品牌网络广告投放与 10 月相比环比上涨 17.17%，其中联通由于推广 iPhone 手机，广告投放超过了中国移动居行业首位。

易观国际产业数据库公布的数据显示，11 月通讯行业品牌网络广告排名中，中国联通、中国移动、中国电信三大运营商依旧占据前三位置。此外，中国电信

集团公司北京市电信分公司投放额增长显著，环比上涨 4250.66%，主要原因是宣传其在北京推出的天翼存话费赠 3G 手机活动。来源：比特网 2010-1-4

[返回目录](#)

## 华为 09 年销售额首破 300 亿美元 在华 100 亿美元

知情人士透露，华为总裁任正非在一封致员工的新年贺词中透露，华为 2009 年销售额超过 300 亿美元，销售收入将达到 215 亿美元。

据悉，2009 年的最后一天，任正非在内部向全体员工发出了一封题为“春风送暖入屠苏”的新年贺词。在这封信中，任正非透露了上述信息。同时，贺词透露，华为在中国 3G 元年也取得骄人成绩，2009 年，华为在中国市场历史性地突破了 100 亿美元的销售额。

根据市场研究机构 Dell'Oro 的报告，华为已成为全球第二大移动设备供应商。华为在 3G、LTE 方面构筑了世界第一的竞争力，2009 年，华为助力全球领先运营商 TeliaSonera 在挪威成功发布世界上第一个 LTE 商用网络，且全球 LTE 商用合同数第一。2009 年，华为的光传输、接入网进入世界第一；软件实现连续两年超 30% 的增长；专业服务发展迅速，连续三年实现 50% 以上的增长。

在稳健经营的同时，华为注重环境保护和可持续发展。华为推出绿色产品计划，从设备、温控节能和绿色新能源利用等方面帮助运营商实现节能降排。此外，华为采取各种措施提高自身能源利用效率，2003 年以来，华为万元产值的能源费用平均每年下降 6.3%。

贺词中还表示，华为在全球的增长得益于“基于客户需求的持续创新”。截至 2009 年 6 月，华为已加入了 123 个国际标准组织，申请专利 39184 件，其中 LTE 专利申请全球前三。来源：新浪科技 2010-1-4

[返回目录](#)

### 【市场反馈】

## 中国电子商务爆发彰显诚信价值

“信用中介模式的出现不仅推动了第三方支付市场的高速发展，也成就了整个中国电子商务。”易观国际分析师曹飞表示。

2009 年 12 月 8 日，支付宝公司正式成立 5 周年，总裁邵晓锋以一身佐罗造型“裸奔”，庆祝公司日交易额在前一天首度突破 12 亿元。从 700 多元到 12 亿，

网络消费正在改变无数人的生活，而以支付宝为代表的信用中介在电子商务中的作用也引起越来越多的关注。

上世纪 90 年代末，电子商务在中国开始萌芽。诚信缺失是当时国内电子商务发展公认的三座大山之一。受制于信任以及由此而生的资金流瓶颈，4、5 年发展下来，网络购物市场的年规模不超过 10 亿元。

2003 年成为一个重要的转折点。2003 年 10 月，为了解决网络购物中买卖双方互不信任的问题，刚诞生不久的淘宝网推出支付宝服务。就像崔卫平和焦振中感受到的那样，支付宝担保交易模式的出现首次在网购双方之间建立了普遍的信任。短短几个月内，淘宝网网民覆盖数就超越同行跃居国内第一。到 2004 年淘宝网交易额就达到 23 亿元，是 2003 年国内网购市场总规模的两倍以上。

2004 年支付宝公司正式成立并独立运营后，支付宝依托庞大的用户规模，打开了外部的广阔市场。从京东商城、卓越亚马逊这样的 B2C 网购平台，到九城、巨人这样的新兴网游巨头，再到深圳航空、东方航空这样的老牌传统企业，支付宝的应用范围迅速扩展到了网购、虚拟游戏、航空商旅、教育缴费等众多方面。数据显示，除了淘宝之外，目前支付宝的外部合作商户突破 46 万家。

支付宝方面表示，2004 年支付宝成立时，公司只有 11 个员工，5 年之后公司的员工总数已经超过 1000 人。

针对迅猛发展的第三方支付市场，调查机构易观国际发布的《中国第三方支付市场蓝皮书》认为，国内第三方支付市场的发展模式大致可以分为三个阶段：从 1999 年开始的服务于交易的支付网关模式；从 2004 年开始的促成交易的信用中介模式；以及未来的创造交易的便捷支付工具模式。

易观国际分析师曹飞认为，中国互联网交易信用体系一直不健全，而信用中介的模式能够通过第三方介入的模式有效解决在线交易中的信任问题，真正实现促成交易。随着这一瓶颈的突破，中国网上零售市场真正得以飞速发展。

支付宝总裁邵晓锋认为，今天人们对第三方支付平台的印象更多是停留在网络购物领域，但未来，第三方支付的应用一定会向更民生、更生活化的领域拓展。  
来源：南方日报 2010-1-5

[返回目录](#)

## 美国市场驱动卫星技术和应用的发展

来源：《卫星与网络》2010-1-4

美国和加拿大是开创卫星通信服务业务的国家。如今美国已成为世界最大的卫星服务市场，美国政府亦是世界上最大的运营商。商业卫星应用最早出自于美

国而不是其他国家，主要源于美国较早地解除了对卫星服务的管制规定，而且较容易得到融资。目前美国的卫星市场已涵盖了包括卫星通信、卫星导航和卫星地球观测的所有卫星应用。

#### 一、卫星已成为美国拥有大量用户群的大产业

2008年，美国太空卫星制造和发射行业的销售额达到了创纪录的400亿美元，这些都得益于包括美国国防部、国家航空和宇宙航行局、商务部等政府市场。除此之外，美国的卫星制造和运载火箭的制造商们也为美国国内最大的商用市场提供服务。在这个市场中，美国制造商享有较高的市场份额，在过去三年里，为美国发射的20颗静止轨道通信卫星中，有17颗是出自于美国制造商之手。

目前，有三家固定卫星服务运营商（SES Americom, Intelesat 和 Telesat 公司）为美国国内外的电信公司、ISP公司、移动通信公司和广播运营商提供服务；

有五家移动卫星服务运营商（INMARSAT、IRIDIUM、GLOBALSTAR、ORBCOM 和 SKYTERRA 公司——以前的 MSV 公司）为美国国内的企业、政府机构提供移动语音、数据业务；

有两家数字广播卫星服务运营商（Direc TV 和 Dish Network 公司）为3300万美国用户提供直播到户业务；

有一家数字语音广播服务公司（Sirius XM Radio 公司）为2000万美国用户提供服务；

有两家卫星服务提供商（Wildblue 和 Hughes 公司）为近100万的美国用户提供消费者双向宽带卫星服务；

有两家卫星公司——Geoeye 和 Digital Globe 向美国国家地理空间署、其他政府机构以及全球地理空间公司提供地球观测数据业务。

上述15家公司为终端生产厂家、代理商和应用开发商这个生态系统提供供给，这在世界其他地方是无以伦比的。与此同时，这个生态系统也在不断地向卫星技术提供商提出更多的要求，以便向他们的用户、消费者、企业和政府机构提供更具创新的服务。

除了卫星通信和地球观测业务外，得益于美国国防部资助建设的GPS卫星基础设施，卫星导航业务已发展为商业卫星服务的第三大领域。如今，Magellan、Navteq、Trimble 和 Raytheon 公司正服务于本国市场，并在日益增长的GPS终端国际市场上与其它公司进行角逐。

现在人们常使用静止卫星发射质量来衡量卫星能力，这些能力包含更大功率、更多带宽、更长寿命，更大尺寸卫星，美国卫星运营商和制造商始终在此拥有高超的技术和出色的表现。2008年ICO公司发射了第一颗静止轨道卫星，也

是世界迄今最大的卫星，总计 6600 公斤。Viasat 公司订购了多点波束 Ka 频段卫星，总容量为 100Gbps。在地球观测方面，GeoEye 公司预计发射的 Geoeye-2 卫星的地面分辨率为 0.25m。正在开发的 GPS-3 卫星将具有交叉链接的指挥和控制架构、新型点波束提高军用覆盖（m 码）能力以及增强的抗敌方干扰等特点。

## 二、不断适应变化了的的市场环境

创新在美国的卫星产业中不仅仅是技术，也体现在过去几十年里不同的商业模式中。

在美国，最先尝试太空“公私”合作的例子是美国 NASA 和国防部的跟踪与数据中继卫星系统（TDRSS）和 LEASAT 卫星系统。自那以后，美国政府太空系统的采购方案回到了成本加费用的合同方式。

垂直整合给轨道科学公司（OSC）和劳拉太空和通信公司带来了合成效果。两家公司或全部或部分地剥离掉了其他服务业务，以便集中全力聚焦太空系统业务。对卫星运营商来说，收购下游服务公司似乎收到了更大好处，例如 Intelsat 公司收购 Comsat General 公司，SES Americom 公司收购 Verestar 公司，Telesat 公司收购 Spaceconnection 公司。美国的商业卫星运营商还推出了经济有效、快速部署的“共享搭载”的转发器解决方案，使政府专用转发器可以搭载在商业卫星之上。

随着太空市场的成熟以及竞争者们寻求较好获利能力，股东们转向寻找最大投资回报，整合现已成为美国产业链各个层次中的规则。在制造层次，发生了 2000 年波音公司收购休斯太空和通信公司和 2002 年诺斯罗普·格鲁门公司收购 TRW 公司的两个事件。从那以后，整合也波及到了生产低轨小卫星的制造商们，涌现出了 Comtech Aero, Sierra Nevada 和 ATK 这样的新公司。

在价值链的下端，卫星运营商的整合始于上世纪 90 年代的后期，泛美卫星公司收购 HCI 公司，2005 年 Intelsat 公司收购泛美公司使业内整合达到了顶点。本世纪初电信危机发生过后，在卫星服务业务中诸如箭头（Arrowhead）和太空链接（Spacelink）等公司，经过重组兼并虽保留原来的名字，但都已更换了股东。

众所周知，技术优势的获得是需要付出高昂代价的。眼下随着美国新政府的上台和金融市场的崩溃，融资开发未来更先进的政府和商业用卫星在美国已变得不可确定。这也是为什么美国公司在卫星服务价值链中将继续重组、整合，以求为外国公司提供更多的合作和收购机会的原因。

原文刊于《SATMAGZINE》2009 年第 2 期 译文刊于《卫星与网络》2009 年 3 月刊来源：新浪科技 2010-1-4

[返回目录](#)

## 调查显示用户对 Android 手机购买意愿大幅上升

据国外媒体报道，市场调研机构 Change Wave 周一公布的调查结果显示，用户目前对 Android 手机的购买意愿较 3 个月前有大幅上升。

调查结果显示，在所有计划购买智能手机的用户中，有 21% 表示他们希望购买采用 Android 系统的手机，这一数字较 3 个月前上升 15%。

尽管已拥有黑莓和 iPhone (手机上网) 的用户仍分别高达 39% 和 31%，但 Android 的增长速度更快。目前已有 4% 的受访者拥有 Android 手机，比 9 月份时高 1%。在最新调查中，有意购买 iPhone 的用户比例从 3 个月前的 32% 下降至 28%。

Change Wave 调查报告的作者保罗·卡通 (Paul Carton) 和简·克鲁姆林 (Jean Crumrine) 表示：“3 个月前，在所有主流手机操作系统中，Android 在吸引消费者方面排名最后一位。在此之后，Android 逐渐被消费者接受，目前已排名第二，仅次于苹果。苹果仍然是消费者的首选。”

调查显示，用户对 Palm 和 Windows Mobile 手机的购买意愿仍继续下降，从 6% 和 9% 分别下降至 3% 和 6%。最新调查的时间为 12 月 9 日至 12 月 14 日，共有 4068 名消费者接受了调查。来源：新浪科技 2010-1-5

[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: [apptdc@apcsr.com](mailto:apptdc@apcsr.com)

服务平台：(010) 6598-1925-602

E-mail: [fuwu@apcsr.com](mailto:fuwu@apcsr.com)

北京公司：(010) 6598-1925、6598-1897

E-mail: [beijing@apcsr.com](mailto:beijing@apcsr.com)

深圳公司：(0755) 8209-6199、8209-1095

E-mail: [shenzhen@apcsr.com](mailto:shenzhen@apcsr.com)

上海公司：(021) 5032-6488、5032-6844

E-mail: [shanghai@apcsr.com](mailto:shanghai@apcsr.com)

重庆公司：(023) 6300-3200、6300-3220

E-mail: [chongqing@apcsr.com](mailto:chongqing@apcsr.com)

杭州公司：(0571) 8993-5943、8993-5942

E-mail: [hangzhou@apcsr.com](mailto:hangzhou@apcsr.com)

广州公司：(020) 8595-5398、3758-0475

E-mail: [guangzhou@apcsr.com](mailto:guangzhou@apcsr.com)