



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 ■

本期要点

2010. 01. 13

亚太博宇
通信产业研究课题组
apptdc@apptdc.com

■ 3G 催热视频短信

广东联通近日面向 3G 用户推出视频短信服务。联通视频短信是对传统短信、彩信的延伸和扩展，是“超级短信”与“视频 IVR”相结合的传播分享类 3G 业务。目前，广东联通的视频短信业务主要为用户提供各类音乐、搞笑、动漫、祝福等内容，以短信与视频紧密结合的形式进行展现。

■ 3G 技术进入商业应用时代

3G 牌照发放已将近一年，各家 3G 运营商经过一年来的网络基础建设和行业推广宣传，以及各种形式的用户体验，使 3G 技术的应用已具备较为广泛的民众认知度和认同度。近日在宁波举行的 3G 行业商用战略合作签约，便开启了国内企业 3G 行业商用的先河。

■ 3G 渐入佳境提升信息消费内涵

去年的 1 月 7 日，3G 牌照发放，三大运营商中电信、中移动、中国联通分别获得运营 CDMA2000、TD-SCDMA、WCDMA 三张网络牌照。到今天，已经整整一年了，一年来，三家运营商厉兵秣马，均取得了不俗成绩。

■ 工信部发布 125 项通信行业新标准

工业和信息化部以“工科[2009]第 68 号文”发布了《800MHz/2GHzcdma2000 数字蜂窝移动通信网多媒体域(MMD)系统设备技术要求第 1 部分：会话控制类设备》等 125 项推荐性通信行业标准，自 2010 年 1 月 1 日起正式实施。

(注：点击目录标题页码后可直接阅读当前文章)

亚博聚焦	4
3G 催热视频短信	4
3G 技术进入商业应用时代	5
3G 渐入佳境提升信息消费内涵	5
产业环境篇	7
【政策监管】	7
工信部发布 125 项通信行业新标准	7
智能手机“七国八制”操作系统将趋一统	8
2010 全球 IPv6 高峰会议 4 月 7-8 日在京召开	9
手机充电器新标准确定 一个充电器可充所有手机	11
【国内行业环境】	11
台湾电信四雄反击“NCC” 拟自订降费方案	11
电信业倡建绿色沟通联盟 提出千倍提升网络能效	12
台湾电信监管机构欲再降电信资费 运营商难接受	13
【国际行业环境】	13
英国电信环球服务新任命首席执行官	13
西欧移动应用发展势头最强 中东欧相对迟缓	14
运营竞争篇	15
【竞合场域】	15
物联网话语权 起跑线上的争夺	15
思科成立独立大中华区 直接向美国总部汇报	17
思科十年收购 48 家风投创业企业 居业界首位	18
【中国移动】	18
中移动 MM 开发者获奖名单出炉 来电通获 3 万大奖	18
【中国电信】	19
中国电信义乌采购基地启用	19
手机网络时代 电信 3G 四通道手机解析	20
【中国联通】	21
中国联通 3G 商用再增 50 个城市	21
中国联通组织架构调整 备战 2010 年	21
中国联通后发制人 寄望 3G 技术优势	22
中国联通 3G 国际漫游达 61 个国家及地区	24
制造跟踪篇	25
【中兴】	25
中兴通讯获 3 亿补贴 或为 25 亿权证融资开道	25

【华为】	26
华为或成全球电信设备探花	26
华为将为巴基斯坦部署宽带网络	27
华为全线开花颠覆传统市场格局	28
华为宣布占移动宽带终端市场 45% 份额	29
华为计划 5 年投资印度 5 亿美元规避反倾销风险	30
华为无线 09 年销售额 100 亿美元 基站发货量居首	31
【诺基亚】	33
诺基亚发布多款娱乐终端	33
诺基亚 2011 年将在智能手机领域赶上苹果和 RIM	33
【其他制造商】	34
阿尔卡特朗讯光网络平台实现创新	34
英特与 LG 电子合作推 GW990 智能手机	34
摩托罗拉收购数字版权管理软件开发商 SecureM	35
摩托罗拉 Palm 宣布支持 Flash 10.1 独缺 iPhone	35
服务增值篇	36
【趋势观察】	36
2010 年全球无线产业展望	36
3G 用户今年预计达 6000 万	40
CES 技术趋势：手机投影仪有望流行	41
中国手机阅读市场 2010 年营收将达 5.9 亿元	42
2010 年智能手机持续升温 价格下降将是趋势	42
【移动增值服务】	44
运营商屏蔽群发祝福短信被诉违约	44
中国移动谋划“超越上网本”战略	48
电子书接入移动宽带 满足人们的阅读需求	50
【网络增值服务】	50
3G 基础设施建设高峰过 增值服务时代来临	50
由设备制造商承担 CMMB 手持电视用户或继续免费	52
技术情报篇	52
【视频通信】	52
中星九号卫星升级 山寨锅试图破解无效	52
空中网携手央视电影频道开启掌中大片时代	53
【电信网络】	54
华为引领 MPLS-TP 标准发展	54
华为携手北京电信开通速率超 9M 网络	55

中电信即将开启 IPv6 商业部署 试点中小城市	56
诺西为北京移动部署 TD-SCDMA 网络提供技术服务	57
【终端】	58
联想推智能手机乐 phone	58
传苹果下一代 iPhone 将为摄像头配闪光灯	58
联通推出全球首款 WCDMA/GSM 双网双待 3G 手机	59
【运营支撑】	60
移动网络将成物联网主要接入方式	60
携号转网年内有望商用 运营商心态各异	64
中国三大运营商集体重组：电信业 TIME 时代来临	66
市场跟踪篇	69
【数据参考】	69
日本移动用户规模 1.1 亿	69
TD-SCDMA 用户突破 500 万	70
2014 年移动宽带芯片组出货量将同比增长 35%	71
艾瑞咨询：2009 年中国移动互联网快速发展 市场规模增长 25.8%	72
【市场反馈】	78
中国 3G 市场是 MOTO 最后机会	78
阿朗成立三年未盈利 折射通信业困境	79
手机入网许可证利益链调查 毛利润高达 24.3 倍	80

亚博聚焦

3G 催热视频短信

广东联通近日面向 3G 用户推出视频短信服务。联通视频短信是对传统短信、彩信的延伸和扩展，是“超级短信”与“视频 IVR”相结合的传播分享类 3G 业务。目前，广东联通的视频短信业务主要为用户提供各类音乐、搞笑、动漫、祝福等内容，以短信与视频紧密结合的形式进行展现。

视频短信业务对发送方的手机没有任何限制。接收方的手机必须是中国联通 3G 用户，并且在收看视频短信时，需要选择视频模式。被叫客户在接听节目内容时可以根据系统提示按 # 号键重播，重复收看精彩内容。据了解，用户需订购超级短信业务，方可使用视频短信业务。视频短信与超级短信业务合并计费，按照超级短信资费标准收取费用，不再另行收取视频费用。

广东联通有关负责人表示，中国目前的手机用户使用短信、彩信沟通的消费习惯已经基本形成，这对于视频短信业务的推出提供了强大的消费基础，特别是在 3G 服务推出后，视频短信以影、音、文字一体、内容短小、表达精确、信息量大等独特表现形式成为网络及无线增值业务方面的又一“杀手级”内容信息产品。来源：中国青年报 2010 年 01 月 07 日

[返回目录](#)

3G 技术进入商业应用时代

3G 牌照发放已将近一年，各家 3G 运营商经过一年来的网络基础建设和行业推广宣传，以及各种形式的用户体验，使 3G 技术的应用已具备较为广泛的民众认知度和认同度。近日在宁波举行的 3G 行业商用战略合作签约，便开启了国内企业 3G 行业商用的先河。

据了解，三生公司、联通公司、三星公司的此次战略合作，对 3G 技术的商业应用率先进行了有益的尝试。作为未来商务发展潮流，3G 技术的商业应用必将为越来越多的企业所青睐。随着 3G 技术的普及和更多企业的实践应用，3G 技术在国内即将迎来全面商业应用的时期。

据悉，三生公司拥有自主知识产权的这一移动电子商务平台，将采用最为成熟的中国联通 WCDMA 网络技术，并由三星公司为其专门定制 3G 移动终端产品，实现“信息增值、网上购物、移动支付”三大业务功能。通过 3G 移动电子商务平台，三生公司将其经销商队伍提供便捷高效的服务，并助其拓展终端消费者，从而实现企业更大规模的发展。来源：科技日报 2010 年 01 月 06 日

[返回目录](#)

3G 渐入佳境提升信息消费内涵

去年的 1 月 7 日，3G 牌照发放，三大运营商中电信、中移动、中联通分别获得运营 CDMA2000、TD-SCDMA、WCDMA 三张网络牌照。到今天，已经整整一年了，一年来，三家运营商厉兵秣马，均取得了不俗成绩。

2010 年，终端和业务服务将走上前台，2G 的电话、短信等业务一统天下的局面有望被打破，手机邮箱、手机电视、手机支付等新应用走进人们生活，同时工信部今年会加大对应用的扶持力度，信息消费层次将得到提升。

在最近召开的中国电信集团 2010 年工作会议上，王晓初总经理宣布，中国电信手机用户总数达 5299 万。根据工信部近日公布的 3G 用户发展情况显示，中国电信 3G 用户发展迅速，位居三家运营商之首。

去年 12 月 31 日，中移动对外宣布，在所有 238 个 TD 网络覆盖城市中，TD 核心指标接近 2G 网络水平。同一天，中国联通表示，截至当前 WCDMA 网络覆盖内地 335 个大中城市。

在网络覆盖、用户数等指标飘红下，3G 用户的信息消费热情也日渐高涨。根据 CNNIC 公布的《中国移动互联网与 3G 应用报告(2009)》中的调查显示，中国 3G 潜在用户(计划将在 2010 年使用 3G 手机的用户)将超过 6800 万。3G 用户对移动互联网的应用率普遍提高，除手机在线聊天、在线阅读外，其他移动互联网应用均在 3G 用户中取得了更好的发展。

在网络覆盖良好的带动下，中国电信的数据业务发展迅速。在每部天翼手机中，都内置有很多增值业务，比如号码百事通、客服直拨、一键上网等。中国电信推出了无线宽带、爱音乐、天翼 Live、189 邮箱、综合办公、全球眼、手机报、天翼对讲等 3G 应用。

在贺岁档《三枪拍案惊奇》中作为“谋女郎”的闫妮，在接拍的中移动手机钱包业务的广告中，很精彩地诠释了 3G 新应用手机钱包给消费者日常的小额支付带来的便利。中国移动还推出可视电话、数据上网、无线音乐、手机证券、手机电视等 3G 业务。

一直以来犹抱琵琶半遮面的 iPhone(手机上网)终于在联通岁末年终的促销中登场，在 iPhone 席卷全球的火爆销售刺激下，中国市场也取得了一定的成绩，各地的 iPhone 俱乐部相继成立。在最近的各大电视广告中，iPhone 丰富的 3G 应用程序是商家打的关键牌，8 万个应用程序掀起了数据业务使用的热潮。

近日，工信部部长李毅中在全国工业和信息化工作会议上表示，扶持数字家庭、无线城市等各类市场应用，加快网络动漫等数字内容产业发展，促进信息服务消费。去年 12 月 23 日，工信部副部长娄勤俭对 3G 门户进行了视察，鼓励 3G 门户要多往 3G 方向去发展自己的产品与内容。

3G 的渐入佳境对 3G 门户等一大批 3G 网站起到了很大的推动作用，而 3G 门户等网站的个性化应用和产品让消费者趋之若鹜，比如 Ucweb 应用程序就受到了广大手机上网用户的青睐。

运营商应该将精力放在如何发展优质客户上，应从消费行为习惯出发，对用户进行真正意义的细分，通过捆绑融合策略提升信息消费层次。

来源：通信信息报 2010 年 01 月 11 日

[返回目录](#)

产业环境篇

【政策监管】

工信部发布 125 项通信行业新标准

工业和信息化部以“工科[2009]第 68 号文”发布了《800MHz/2GHzcdma2000 数字蜂窝移动通信网多媒体域 (MMD) 系统设备技术要求第 1 部分：会话控制类设备》等 125 项推荐性通信行业标准，自 2010 年 1 月 1 日起正式实施。

工信部此次发布的 125 项推荐性通信行业标准，由中国通信标准化协会 (CCSA) 组织制定，其中新制定标准 109 项，修订标准 16 项。主要包括 26 项 3G 及无线通信标准；30 项传送网、接入网及光器件标准；18 项统一 IMS、IPTV 及网管标准；13 项 IP 和互联网标准；27 项网络和信息安全标准；9 项安全生产及通信电源标准；1 项信息无障碍标准；1 项移动通信终端标准。

目前传送网领域光波分复用 (WDM) 系统、光传送网 (OTN) 及自动交换光网络 (ASON) 等我国自主研发的系统和设备成为主流，并在网络建设中广泛使用。此次发布的 YD/T1767.3-2009《自动交换光网络 (ASON) 网络管理技术要求第 3 部分：EMS-NMS 接口功能》等 30 项传送网、接入网及光器件标准，将更好地支持我国光传送网与接入网系统和设备的研发及生产。

为配合政府部门网络信息安全等级保护工作的开展，加强电信网和互联网及相关系统的安全防护能力，确保其安全性和可靠性，此次发布了 YD/T1734-2009《移动通信网安全防护要求》等 27 项网络和信息安全标准。

信息无障碍系列标准是工信部实施“阳光绿色网络工程”的重要技术支撑，此次发布的 YD/T2065-2009《信息无障碍用于身体机能差异人群的通信终端设备设计导则》标准是 CCSA 继完成 YD/T1889-2009《手柄电话助听器耦合技术要求和测量方法》标准之后在信息无障碍标准里取得的又一重要标准成果。该标准从残障用户的需求分析入手，规定了终端设备的基本设计导则，将维护终端用户和设备厂家的共同利益。

另外，此次发布的 YD/T1591-2009《移动通信终端电源适配器及充电/数据接口技术要求和测试方法》对 2006 年发布的 YD/T1591-2006 (俗称手机充电器统一标准) 进行了修订，将手机与充电器的连接变成三段式结构，在手机侧规定了圆柱型、Mini-USB、Micro-USB 三种接口，实现了同一充电器可对不同品牌型号的手机进行充电，更强化了手机充电器在节能环保与使用方便等方面的要求。该标准还作为三大技术附录之一，被列入 ITU“通用移动终端及其他 ICT 设备的电

源适配器和充电器方案”框架标准(业界俗称全球通用充电器标准),引领了我国乃至世界手机充电器通用标准化研究的新方向。来源:通信世界网 2010年01月08日

[返回目录](#)

智能手机“七国八制”操作系统将趋一统

记者:2010开年第一周,有关智能手机的消息特别热闹。互联网搜索引擎谷歌宣布,推出自主品牌智能手机Nexus One;PC供应商戴尔宣布将首次推出智能手机;联想公司高调推出LePhone智能手机,将于5月份上市。那什么是智能手机呢?

北京邮电大学教授阚凯力:简单说,智能手机就像一个小电脑,有操作系统,可随意下载应用程序。

北京邮电大学教授曾剑秋:目前人们对智能手机理解不尽相同,目前无完整定义。从通信角度看,可分成人与人、人与物和物与物三种方式,智能手机属于是人与物的通信。过去手机操作系统都是定制好的,只能拿来使,现在可以根据个人爱好添置软件,满足个性化需求,体现出很好的人机互动性。

记者:让人们感兴趣的是,什么原因让智能手机出现瞬间爆发?

独立电信分析师付亮:2009年一项统计表明,全球赢利能力最强的手机一个是苹果iPhone(手机上网),一个是RIM的黑莓。它们共同的特点就是智能化。

2G向3G转移,第一个变化就是网络宽带扩大,运营商有足够的空间开发出手机邮箱,开发出类似QQ的即时通信业务,使手机越来越像互联网。另外,软件开发门槛逐渐降低。在智能化平台上,更多的草根开发者加入进来为智能手机提供内容产品,比如一个人在家就可开发适用手机的游戏软件,不再需要大公司大资金。这些变化,让运营商和制造商都看好智能手机的未来。

新业务很难再“通吃”

记者:对于智能手机,视频通话、手机电视、网络支付、游戏等手机多媒体业务,您最看好哪种业务的发展?

曾剑秋:这些业务都非常看好,但都有个逐步接受和习惯问题。拿视频通话说,有人认为,原来接领导电话可躺在床上讲,有了视频就得端正坐好,不方便。可视频通话也有用处,比如迷路时,朋友可通过视频清晰指路。

付亮:2G升级到3G,很难再找到语音、短信这样的“通吃”业务。没有哪个应用可覆盖所有人群,这些业务将分别吸引不同的群体。

阚凯力：我不看好任何一项业务。比如视频通话，上世纪六十年代，美国贝尔公司曾试验，让住户选择装视频电话还是普通电话，通话费用是一样的。结果出乎人们意料，90%的人都不喜欢安装视频电话，因为认为干扰了自己的生活。现在手机也存在这个问题，上洗手间电话来了，这个视频是接还是不接？

手机电视，原本就是接受电视信号，跟手机信号两码事，只是共用一个屏幕和一块电池。网络支付存在一个问题，手机电子钱包里的钱是在银行还是运营商手里。政策上允许运营商办银行吗？手机游戏，是无聊时打发时间的，整天拿手机打游戏的人是少数。

说到底，这些都是运营商忽悠消费者，因为这些业务都能给运营商带来利益。其实，只要让手机上了互联网，所有业务无所不包，可对运营商来说，这并不是他们最愿看到的结果。

多“Phone”应用渐趋同

记者：时下运营商、制造商纷纷打出各自的品牌，iPhone、oPhone、LePhone、GPhone等，您最看好哪个“Phone”的前景？

付亮：今后会有越来越多的“Phone”，不过这些“Phone”也越来越像。提供的应用也会不断融合。作为消费者来说，连接快速、顺畅的体验最重要，哪家能提供更多满足需求的服务是关键。

曾剑秋：今年10月底，国际电联将召开会议讨论4G问题，4G技术标准将归于一统，今后手机操作系统也将有个聚焦的过程会逐渐趋同，而不是像现在“七国八制”。

记者：我国3G用户总数去年10月底为977万，全年超过1000万户，2010年将是怎样的发展趋势？

曾剑秋：智能手机今年将呈井喷行情，市场上会出现更多的智能手机，对于消费者来说，会在不知不觉中迎来真正的3G时代。

付亮：到今年底，估计每个运营商都会推出数万种应用，同时经过补贴后的智能手机价格有望降低到千元以下，智能手机得以跨越式发展。

来源：北京日报 2010年01月09日

[返回目录](#)

2010 全球 IPv6 高峰会议 4 月 7-8 日在京召开

二十一世纪新的十年已经到来，这也是 IPv6 技术经过十年磨一剑，在中国进入商用元年的伊始。中国下一代互联网示范工程(CNGI)经过近七年联合实施，已获科研创新与产业化的重大突破，以中国电信为首的各大运营商不断明确各自

的商用时刻表。伴随商业化网络不断升级的契机，“全球 IPv6 新一代互联网高峰论坛”再次拉开序幕，将于 4 月 7-8 日在北京召开。

刚刚过去的 2009 年，物联网、云计算、移动互联网等概念成为最新的科技制高点，其中 IPv6 均被认为最重要的基石。下一代互联网的建设得到从国家到产业的高度重视，国家工业和信息化部副部长奚国华和国家发改委副主任张晓强均表示：国家将从战略高度重视下一代互联网和 IPv6 建设；要在解决地址资源共享和网络安全的基础上，稳步推进 IPV6 的商用进程，逐步实现向 IPV6 的全面过渡。工信部无线电管理局局长谢飞波亦表示，“在这个世界上，要把物和物都联起来，要给它一个识别码，这个识别码就是地址，IPv4 的地址已经不够用了，所以我们要发展 IPv6。”要将物联网的发展与 IPv6 紧密联系。工信部电子信息司也特别指出：“进一步调整产业结构，大力发展计算机节能技术，推动节能标准的制定和应用。突破 IPv6 高端网络设备关键技术，实现 IPv6 高端网络设备的国产化，推动兼容 IPv6 的终端设备研发和产业化，为 IPv4 向 IPv6 转移做好产业准备。”

已经到来的 2010 年，即将迎来“上海世博会”和“深圳大运会”两项重大活动，以中国电信为首的运营商已在其中展开了 IPv6 网络的试点工作，作为商用的过渡示范。为探讨向下一代互联网演进的最佳路径，中国电信宣布了明确的 IPv6 商用部署时间表，即 2012 年进入规模商用，2015 年以后 IPv4 网络和业务平台逐步退出，目前展开了基于公众网络的 IPv6 试点工作。这将为后续网络的演进提供一个良好的演进范本，同时对于其他运营商向 IPv6 网络演进具有推动作用。据中兴等设备厂商负责人透露，目前中移动、新联通等运营商在骨干网、核心网建设过程中，早已未雨绸缪地要求各厂商设备兼容 IPv6。

作为中国及世界范围内最具影响力的 IPv6 峰会，全球 IPv6 峰会是 IPv6 论坛在中国的官方会议，也是国内下一代互联网业界与全球产业链接洽的优秀平台，在国内成功举办多年，得到政府行业的支持和认可。2010 年的会议，将主题定位“IPv6 中国商用元年”，将以超强实力再次聚集 CNGI 专家委员会主任邬贺铨院长、全球 IPv6 论坛主席 Latif Ladid、国际电联 ITU 副秘书长赵厚麟、中国互联网协会理事长胡启恒、互联网之父、谷歌全球副总裁 Vinton Cerf、IETF 主席 Russ Housley、国际互联网协会主席 Fred Baker、日本 IPv6 高度推进委员会主席 Hiroshi Esaki，特别推出国内外运营商专场，邀请中国电信、中国移动、中国联通、Comcast、Verizon、FT、KT、SKT、NTT、Tata 等高层；以及谷歌、苹果、微软等互联网和终端企业主要决策者，围绕以 IPv6 为核心的新一代互联网技术发展、部署、投资和应用等最热点的话题展开讨论，探讨运营商关于 IPv6

的运营模式、技术路线、发展计划、下一步产品路标、采购需求，并强力推荐全球顶级咨询公司关于《2010年IPv6新一代互联网发展报告》的白皮书。

在IPv6中国商用元年，网络架构全面升级至IPv6的关键时期，2010年的峰会同期将举行“中国IPv6先锋奖颁奖”，现在起到3月份，产业企业将可在官方网站 www.conference.cn/ipv6/ 上申请获得提名，向全世界展示IPv6的最新发展，优秀解决方案和产品，与业界企业和相关部门共同推进中国下一代互联网的产业化、普及化发展。来源：新浪科技 2010-01-12

[返回目录](#)

手机充电器新标准确定 一个充电器可充所有手机

前天，记者了解到，工信部刚刚发布了125项推荐性通信行业标准，其中对2006年发布的手机充电器统一标准进行了修订，明确将手机与充电器的连接变成三段式结构，并要求同一充电器可对不同品牌型号的手机进行充电。

记者从手机厂商处了解到，所谓的手机充电器三段式结构，就是指充电器连接线的一端与手机机身连接，而另一端可以通过USB等接口与插座或电脑等设备进行连接。

某国产手机品牌负责人表示，工信部此次出台的标准是推荐性的，并非强制性标准，因此对于厂家来说，还有一段调整的时间。据介绍，目前国内大概存在着十多种不同的手机接口标准，在所有产品中统一为三种标准，就要重新进行开模和产品设计，这需要一定的时间，且成本也会增加。

来源：四川新闻网-成都商报 2010年01月11日

[返回目录](#)

【国内行业环境】

台湾电信四雄反击“NCC” 拟自订降费方案

据台湾媒体报道，无法接受此次“NCC”电信资费降价方案，岛内五大电信界的“四大天王”中华电信董事长吕学锦、台湾大副董蔡明忠、远传电信董事长徐旭东、威宝电信董事长许胜雄上周末首次会面，忧心电信产业政策“说降就降、毫无沟通管道”的不可抗力风险，已重创未来的投资意愿，甚至有老板以“寒冬遇到大风雪”说明电信业目前的困境，更有老板喊出“冤枉大人”，期盼能获得主管机关“NCC”的申诉机会。

据了解，电信四大天王在会晤后，基本共识就是担忧目前电信产业经营环境政策风险升高，希望能够避免直接管制到零售价格端，但为尊重主管机关“NCC”。业者表示，不会采取立即的激烈行动，而是希望再与“NCC”沟通，第一步先由专业人员以实际数字和现况先行沟通、第二步才会由电信业负责人出面协调。

另一方面，因应“NCC”新资费方案4月1日起启动，目前各大电信业者也决定自行提出各家原本即拟定的降费方案，但顾及到公平交易法不得联合垄断，各电信业者将会自行提报各家不同的资费方案，并期望在3月21日最后截止日前各自发布，原则上很难完全按照“NCC”宣布的降费方案调降。

“NCC”此次宣布再度调降电信服务市场零售价格，固网通信依调整系数(X值)4.816%、移动通信依调整系数5%，此调幅比例再加上消费者物价指数下降的0.87%计算，固网资费将调降5.686%，行动资费则调降5.87%。来源：中国新闻网2010-1-12

[返回目录](#)

电信业倡建绿色沟通联盟 提出千倍提升网络能效

1月12日上午消息，由全球十几家大型运营商、设备商、研究机构共同组织的电信业“绿色沟通”联盟将于欧洲当地时间今天下午宣布成立，旨在通过互联网和通信网络转型，实现千倍提升网络能效的宏伟目标。

“绿色沟通”是由贝尔实验室倡导组建，据悉，AT&T、中国移动、葡萄牙电信、西班牙电信、斯坦福大学无线系统实验室、麻省理工学院(MIT)电子研究实验室、法国国家计算机科学与控制研究院、贝尔实验室、三星综合技术院等都将参加。

目前，电信设备能耗严重，在未来几十年间，能效将成为构建电信业可持续网络的核心因素。据悉，“绿色沟通”在创立的同时，也将向信息和通信(ICT)行业的所有成员发出公开邀请，倡议联手实现这一宏伟目标。

实现千倍降低能耗的目标，意味着当前互联网在内全球网络一天的耗能量将能够支持这些网络运行三年。来源：新浪科技2010-1-12

[返回目录](#)

台湾电信监管机构欲再降电信资费 运营商难接受

据台湾媒体报道，台湾电信监管机构 NCC 再降电信资费，中华电信董事长吕学锦、台湾大哥大副董事长蔡明忠、远传董事长徐旭东、威宝董事长许胜雄上周末会面，仍无法接受降幅，担心经营环境政策风险升高。

3 年前 NCC 曾下调过电信资费。按照 NCC 此次下调电信服务市场零售价格计划，固网通信资费将下调 4.816%、移动通信资费下调 5%。此次调整再加上消费者物价指数下降的 0.87% 计算，固网资费将下调 5.686%，移动资费则下降 5.87%。

台湾电信产业发展协会执行秘书兼发言人刘莉秋证实，为了这次资费调整，电信协会理事长暨中华电信董事长吕学锦、副理事长暨台湾大哥大副董事长蔡明忠、名誉理事长暨远传电信董事长徐旭东、理事暨威宝电信董事长许胜雄等人已在上周末会面研商对策。

刘莉秋透露，NCC 再度调降电信资费，台湾运营商高层都感到惊讶，担心经营环境政策风险升高。刘莉秋表示，协会仍维持原立场，并表示会进一步与 NCC 协商资费问题。

刘莉秋指出，NCC 认为电信业获利高，但 3G 业务全都在赔钱，3G 资费却也列在这次降价范围中，不符合 NCC “利润回馈给消费者”的逻辑。

来源：中国通信网 2010 年 01 月 12 日

[返回目录](#)

【国际行业环境】

英国电信环球服务新任命首席执行官

今日记者获悉，Jeff Kelly 将出任英国电信环球服务 (BT Global Service) 首席执行官，而前任 Hanif Lalani 在供职 26 年后将离开 BT。Kelly 在全球 IT 服务公司 EDS 拥有近 25 年的 IT 服务经验，之前他负责 EDS 美洲一项年收入 100 亿美元的业务。

Kelly 将接任 Hanif Lalani 的职务。Hanif Lalani 供职 BT 已有 26 年，他将离开公司谋求个人发展，并将离开董事会，且立即生效。他在环球服务部发挥了重要作用，先是稳定该部门，继而在随后的财季中提高了财务业绩。

Kelly 的任务是在此基础上继续发展并帮助英国电信环球服务实现其作为世界领先的托管网络服务提供商的潜力。该公司已建立了优秀的客户群，并凭借其优质的客户服务赢得了多个大奖，已经奠定了良好的商业发展基础。

Hanif Lalani 在 BT 担任过很多职位，包括 BT 北爱尔兰首席执行官，并在那里凭借其服务荣获大英帝国勋章。他自 2005 年以来一直是 BT 集团董事会成员，最初担任集团首席财务官，最近任环球服务首席执行官。3 月底之前，他仍将留任 BT，以协助职责的顺利交接。对 Kelly 的任命将立即生效。

Kelly 说：“我很激动在这样一个激动人心的时刻加盟英国电信。经验告诉我，英国电信环球服务部因其客户服务和客户群而享有极高的声誉。我的工作就是在这些基础上继续发展并创建一个为英国电信的股东及其客户提供价值的公司。全球化目前正方兴未艾，而英国电信可以帮助企业充分利用它所带来的机遇。”

英国电信首席执行官 Ian Livingston 补充说：“Hanif 是在环球服务公司的困难时期接任首席执行官的。他和他的团队首先稳定业务继而开始扭转业务，不仅显著提高了财务业绩，而且提供了世界级的客户服务。我们非常感谢 Hanif 为此所做的努力。”来源：通信产业网 2010-01-11

[返回目录](#)

西欧移动应用发展势头最强 中东欧相对迟缓

电信调研机构 Pyramid Research 研究显示，未来几年，先进的移动应用在西欧多数国家的年轻人市场将得到蓬勃发展，但在大多数的中欧和东欧市场则表现得相对迟缓。

Pyramid Research 分析了西欧和中/东欧两地年轻人移动市场之间移动应用普及趋势的不同。分别针对移动游戏、移动社交网络、移动音乐及铃声业务进行了 4 项案例研究，在发布重要研究结果的同时，也向移动运营商和手机厂家提出了中肯的建议。

Pyramid Research 分析师、该报告作者 Stela Bokun 指出，Pyramid Research 估计，在 2009 年至 2014 年期间，铃声、壁纸、游戏、音乐、视频和互联网浏览等手机应用功能将给整个欧洲市场带来 1396 亿美元的收入，但东/中欧国家大约只占其中的 18%，而西欧移动用户将可能会占到 1158 亿美元。她解释说：“西欧和东/中欧年轻人市场之间移动应用趋势不同的主要原因与收入差距、用户体验质量、移动运营商侧重点的不同以及两地新潮流的渗透情况有关。”

Bokun 表示：“毫无疑问，在年轻移动用户中推广先进移动应用的这种强大趋势还将会愈演愈烈，但了解未来几年年轻人市场中谁将会购买什么样的服务对欧洲所有应用开发商、手机厂商，特别是移动运营商来说也非常关键。先进的移动应用在欧洲年轻人中的普及还取决于某一既定市场的移动运营商是否向年轻

人推出了更具吸引力的特别优惠，并且他们的脚步是否跟得上所有新潮流在该市场的渗透速度。”来源：中国通信网 2010 年 01 月 12 日

[返回目录](#)

运营竞争篇

【竞合场域】

物联网话语权 起跑线上的争夺

在 2009 “中国 IT 两会”即中国 IT 财富 (CEO) 年会和中国信息主管 (CIO) 年会上，物联网成为与会嘉宾谈论最多的话题。从工业和信息化部传出消息，我国物联网标准体系已经形成初步框架，向国际标准化组织提交的多项标准提案也已经被采纳。目前我国正与德国、美国、英国等一起成为物联网国际标准制订的主导国。

作为与互联网、移动互联网同等重要的一种网络，专家预计，随着技术日益成熟，应用日益普及，物联网的市场规模将会达到数万亿元。对于在前两次信息产业浪潮中起步晚、跑得慢的中国来说，这次在物联网领域终于可以与发达国家站到同一个起跑线上了。

紧跟客户

每一次经济危机，都会催生一些新的技术，而新的技术是经济发展特别是工业走出危机的巨大推动力，此次国际金融危机也不例外。值得注意的是，相关国家正在试图通过物联网走出经济泥沼。2009 年年初，美国总统奥巴马就职后，将新能源和物联网列为振兴美国经济的两大武器。

“物联网目前只是一个概念，就像 1995 年我们在思考互联网未来时，也并没有料想到有现在的发展规模。”面对新一代技术革命的挑战，中科院微系统与信息技术研究所副所长刘海涛表示：“互联网发展到今天，已经超出大多数人的预期，而物联网能不能达到这一高度，目前还不得而知。”

中软国际董事总经理、首席执行官陈宇红表示，抽象数据与数据智能实现深度融合是物联网的本质。我国现存的行业多是垂直的，每个行业有数十万个服务对象，这样的环境非常有利于抽象数据与智能数据实现有效结合。但目前的问题是在此基础上如何产生新业务、新业态，IT 企业如何为这些新业务、新业态提供好的整合支持方案。

“有关物联网的概念很多，我们不能跟着概念走，要跟着客户的需求走。”太极计算机有限公司总经理刘淮松指出，概念是动态的，是对发展中的事物不断

完善的表述，特别是 IT 行业的概念，更是日新月异，很难有一个准确的表述。关于物联网，2008 年人们谈论最多的是如何围绕北京奥运会去发展，2009 年人们谈论最多的是如何围绕通信产业去发展。

战略眼光

我国物联网标准体系框架的初步形成，有利于我国物联网产业的健康、快速发展。但据记者了解，在我国向国际标准化组织提交的多项物联网标准中，虽然有 70 多家企业参与，其中不乏中国移动这样的国企，也不乏华为这样的民营企业，甚至还有诺基亚和思科等跨国企业，但大多数企业是抱着看热闹的心态去参与。

对此，刘淮松表示，在发展物联网方面，企业一定要有战略眼光，要有前瞻性部署。他告诉记者，有一个朋友已在美国微软战略规划部工作了 5 年，这个部门在微软集团中是一个庞大的团队，但这个团队并不做具体项目开发，而是专门从事趋势研究、产业研究及下一代具体产业的研究。这对我国本土 IT 企业的发展是一个很好的启示。

中国传感器网络国家标准工作组副秘书长邢涛认为，物联网大规模应用需要一个产业化平台和全局思路。从企业角度看，中国电信算是最具“物联网相”的企业，它的许多产品和服务与物联网关联度最大。但邢涛也指出，中国电信虽然在垂直行业做了很多业务，但依然面临如何横向打通等问题，这不是一家企业自己能完成的事情。

完善政策

事实上，目前我国已经具备建立物联网的主要条件。我国的无线通信网络已经覆盖城乡，从繁华的城市到偏僻的农村，从平原到高原，到处都有无线网络的覆盖。无线网络是实现物联网必不可少的基础设施，安置在动物、植物、机器和物品上的电子介质产生的数字信号可随时随地通过无处不在的无线网络传送出去。云计算技术的运用，使数以亿计的各类物品的实时动态管理变可能。

“要逐步完善政策。”刘淮松表示，政策的支持、财政资金的引导，对我国物联网的发展至关重要。

2009 年 8 月 26 日，在由工业和信息化部与中国社科院工业经济研究所联合举办的《2009 年中国工业经济运行夏季报告》新闻发布会上，工业和信息化部总工程师、新闻发言人朱宏任指出，物联网是一个新概念，理所当然会受到国家的高度关注。

2009 年 9 月 11 日，工业和信息化部副部长奚国华宣布传感网国家标准工作组正式成立，并希望工作组密切围绕产业发展需求，统筹规划传感网的标准研究，

加快制订符合我国发展需求的传感网技术标准，建立健全标准体系，力争主导制订传感网国际标准。

物联网最大的价值在于未来对于信息资源的掌控利用。掌控的关键在于如何给物联网建立一个域名体系即编码，物联网最大的话语权正在于此。我国只有依据自己的标准体系掌控编码资源，才不会重蹈互联网上中国域名资源受限于国外的覆辙。据了解，工业和信息化部正准备启动产品编码工作，而这可以理解是为物联网做的一项基础工作。来源：中国高新技术产业导报 2010 年 01 月 11 日

[返回目录](#)

思科成立独立大中华区 直接向美国总部汇报

1 月 12 日上午消息，思科今天宣布其亚太和日本区组织架构调整，自 2010 年 2 月起，思科将把亚太区及日本区重新划分为三个大区：大中华区、新亚太区以及日本区。

作为原亚太区组成部分的中国内地、香港和台湾，将组成独立的思科大中华区；原亚太区的其它国家则组成新亚太区；思科的日本业务体系将继续作为日本区独立运营。

新成立的思科大中华区将由陈仕炜领导，他将担任大中华区总裁兼首席执行官，直接向负责思科全球运营的执行副总裁 Robert Lloyd 汇报。陈仕炜于 1999 年加盟思科，在过去 5 年中一直担任思科亚太区总裁。在他的领导下，亚太区一直是思科业务增长最为稳健和快速的地区之一。为履行其新的职务，他将从香港调驻北京工作。

吉姆·史瑞夫 (Jim Sherriff) 将继续负责和领导思科中国战略的制定和跨部门执行，包括政府事务、供应链、产品开发、公司事务、企业发展及战略联盟等工作。作为思科大中华区董事长，史瑞夫仍将向思科公司负责全球运营、流程和系统部门的执行副总裁 Randy Pond 汇报，并将继续常驻上海。林正刚将担任思科大中华区副董事长，负责制定思科在大中华区的企业社会责任 (CSR)、公司事务和高校关系等方面的跨部门战略，并向史瑞夫汇报。

此外，思科原日本区负责人 Edzard Overbeek 除继续担任原职外，还将同时领导新亚太区。作为新亚太区和日本区总裁，他将继续向负责思科全球运营的执行副总裁 Robert Lloyd 汇报工作。

“鉴于中国经济发展的规模和增长速度，以及我们对中国业务的重视程度，单独设立大中华区是思科中国战略的又一重大举措，” Lloyd 表示。“目前，日本区、大中华区和亚太区的总收入约占思科全球收入的 15%，同时这里还拥有全

球最具活力的几大经济体系，对于思科来说这意味着巨大的增长机遇和长远的发展潜力。在 Edzard、陈仕炜和史瑞夫的带领下，思科将进一步加强与这三大区域的客户及合作伙伴之间的关系，并最大化地把握未来机遇。”来源：新浪科技 2010 年 01 月 12 日

[返回目录](#)

思科十年收购 48 家风投创业企业 居业界首位

据国外媒体今日报道，道琼斯旗下市场研究机构 Venture Source 的最新数据显示，思科在 2000 年至 2009 年期间收购了 48 家风险投资支持的创业企业，成为过去 10 年间收购创业企业最多的公司。

IBM 和微软分别位居第二和第三位，收购的创业企业分别为 35 家和 30 家。在各个年度的排名中，思科共有三次名列第一，分别为 2000 年、2004 年和 2007 年。2008 年和 2009 年，思科都只收购了 2 家风投支持的创业企业。但在去年夏天收购了 Starent Networks 和腾博 (Tandberg) 两家上市公司后，思科高管曾表示，该公司将于 2010 年积极寻求并购。

但具体到 2009 年，甲骨文却成为收购创业企业最多的公司，其全年收购总量达到 5 家。在十年的排名中，甲骨文以 23 家的数量位居第五。2009 年排名第二的是 EMC，其收购的创业公司总量为 4 家。谷歌和汤森路透以 3 家并列第三。

2010 年有望收购较多创业企业的科技巨头包括思科、谷歌、微软和甲骨文，但苹果同样有可能参与其中，该公司最近刚刚收购了网络广告公司 Quattro Wireless 和网络音乐服务提供商 Lala。Facebook 虽然并未 IPO (首次公开招股)，但其在私有市场估值较高，而且现金充裕，因此有望继去年夏天收购 FirendFeed 后再度展开并购。来源：新浪科技 2010-01-09

[返回目录](#)

【中国移动】

中移动 MM 开发者获奖名单出炉 来电通获 3 万大奖

中国移动应用商城网站 (Mobile Market) 昨日公布了开发者“冲线有奖”第一期活动发奖公告，在个人开发者获奖名单中，苏志宏的“来电通”最终获得了第一名，奖励金额达到 31000 元人民币。

据公告显示，中国移动在 2010 年 1 月 15 日前将通过邮件和电话方式与开发者确认奖金划帐的银行帐号信息 (如果出现由于开发者原因，1 个月内无法联系

确认银行帐号而导致划帐失败，将视作开发者放弃奖金)。所有奖金均为税前金额，个人开发者由中国移动代扣奖金税费，转帐金额为扣除相应税费后的实际金额。企业开发者请在 2010 年 1 月 20 日前提交发票，税费由企业开发者自行缴纳，转帐金额为发票开具的奖励金额(如果出现由于开发者原因，1 个月内没有提交发票而导致划帐失败，将视作开发者放弃奖金)。

据了解，中国移动为此次活动总共支付了 8.9 万元税前奖励金额，其中个人开发者为 3.9 万元，企业开发者为 6 万元。

根据获奖名单显示，在获得奖励的四名个人开发者中，苏志宏的“来电通”获得了 3.1 万元的奖励，周帮政的“梦幻雪景”获得了 6000 元，李轶峰“脑筋急转弯”获得了 1000 元，赵益明“是男人系列 1”获得了 1000 元。企业开发者共有 7 家获得奖励，其中搜狐的“搜狗手机输入法”和上海索乐软件的“铠甲勇士之光影传奇”各获得 12500 元，其余的则从 2500 元到 10000 元不等。

据悉，移动 Mobile Market 目前注册用户已达 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。为了鼓励开发者积极参与，中国移动广东分公司在去年 10 月 14 日发布的《关于开展“开发者百万重奖计划”的通知》上表示，中国移动将同时开展“冲线激励”和“开发扶持”两种激励机制。

“目前已经有 2 万多名个人开发者已向中国移动提交了合作申请。现在 MM 平台的上架产品数量已经达到 5000 多款，与正在测试的数量相当。”中国移动广东省公司数据部总经理许锡明表示。来源：移动 2010-1-12

[返回目录](#)

【中国电信】

中国电信义乌采购基地启用

中国电信浙江义乌集中采购基地日前成立，试运行一个月以来，采购额突破千万大关。

中国电信义乌采购基地采购的商品将涵盖多种日用消费品，每年的采购额预计将超过亿元。中国电信将不断扩大集团采购基地的辐射作用，吸引集团各地子公司到义乌采购。

根据协议，中国电信和当地政府将在推进中国电信全集团在义乌的集中采购、信息化基础设施建设等 5 大领域开展紧密合作，中国电信将加大对义乌的信息化基础设施投资力度，并深化信息技术应用，加快 3G 网络建设，加快有线宽

带网络提速和“光纤到楼”、“光纤到户”建设，加快市场的网络技术应用，实现光纤到桌面，率先建成具有全省先进水平的“无线城市”，大力推进“数字义乌”建设，推动义乌信息化发展走在全国前列。来源：东方网 2010-1-12

[返回目录](#)

手机网络时代 电信 3G 四通道手机解析

2010 年对于运营商来说是极为重要的一年，3G 快速发展、移动互联网兴起，带来了众多新机遇。在 2009 年底，相关负责人就曾表示，中国电信将大力推行 3G 互联网四通道手机战略，以占据中高端智能手机市场的主导地位。3G 四通道手机主要是为商务群体度身定制，同时拥有 CDMA2000EVDO + WAPI/WIFI 互联网双通道、CDMA + GSM 双网双待语音双通道，在手机终端和网络支持两方面都拥有传统 3G 手机无法比拟的优势。

随着计算机行业和互联网的发展，人们的工作生活越来越离不开网络。邮件服务、网页浏览、电子商务等多种信息形式均以互联网为依托，可电脑终端的便携性普遍较低，而传统 3G 双通道手机则遇到了网络信号范围的瓶颈，这两种终端都在一定程度上影响了日常商务沟通。2009 年红遍中国的“3G”功能强悍，部分区域信号却始终差强人意，形同鸡肋。直到 3G 四通道手机出现，才终于打破了这一僵局。四通道手机实现了数据双通道，WAPI/WIFI 与 CDMA2000EVDO 网络信号互补；也支持语音双通道，用户可以保留现有的 2G 号码，不用换号即可使用中国电信 3G 手机，在最大程度上避免了信号、制式等多种困扰。

为了真正实现沟通零障碍，中国电信从 2009 年下半年开始大力推行 3G 互联网四通道手机战略，以迎合社会主流商务人士对于手机商务功能的需求。这类高端消费者往往更侧重于手机商务拓展功能和网络信号质量。针对目前这种市场需求，中国电信建立了强大的网络——10.8 万个 WLAN 热点，使用移动互联网相当便捷。除此之外，酷派、飞利浦、摩托罗拉等知名手机厂商均已推出了各品牌的 3G 四通道手机。强大的网络建设加上良好的终端保障，足以保证用户在第一时间就能获取最新的互联网信息，处理最新的网络邮件，工作休闲两不误。

面临无线频率紧张、单一信号覆盖范围有限的现况，3G 互联网四通道手机模式利用有限的网络资源，让用户能够实现真正的手机高速上网。高便携性、高速数据传输、高信号保证、低成本无线网络，各种独特的性能优势，决定了 3G 四通道网络手机势必拥有良好的市场前景。在新的一年里，3G 用户数量必然会有大幅度增长。中国电信相关负责人表示，在搭建网络平台的同时，中国电信将在 2010 年持续推行这种中高端手机终端战略。来源：硅谷动力 2010-1-12

【中国联通】

中国联通 3G 商用再增 50 个城市

中国联通日前宣布，经过系列网络验证及大量业务验证测试，WCDMA 网络二期建设的 7 省(区) 50 个城市均已具备正式商用条件，50 个城市近日启动 3G 正式商用，对外向公众放号。

截至目前，中国联通 WCDMA 网络已经覆盖了我国 335 个大中城市以及交通干线和重点旅游景区。从获得 3G 牌照到现在，中国联通 WCDMA 网络的建设速度、网络规模已双双创下全球第一。

WCDMA 正式商用以来，中国联通推出了手机上网、手机电视、手机音乐、视频通话、手机邮箱、手机报、无线上网卡等 3G 业务。同时，联通 3G 资费实行“长途、市话、漫游一体”的资费体系，取消了国内手机漫游费和长途通话费，合理的资费为中国联通也赢得了众多 3G 用户。截至去年 11 月底，中国联通 3G 用户总数已达到 182.2 万。此外，中国联通于 2009 年 10 月 30 日率先在国内市场引入苹果 iPhone(手机上网)智能手机，为 WCDMA 终端阵营添加了重要力量。来源：科技日报 2010 年 01 月 06 日

[返回目录](#)

中国联通组织架构调整 备战 2010 年

就在前中国网通一把手张春江出事不久，中国联通又开始了合并中国网通以来的组织大调整，因此该次调整倍受各方关注。

1 月 8 日中国联通网站对外公布了近期对集团公司组织机构进行了调整情况。

具体如下：

一是在市场前端，整合市场部、个人客户部和家庭客户部，成立市场部和销售部。

二是在后台支撑方面，合并固网建设部门、固网运行维护部门和移动网络公司，组建中国联通网络分公司。同时，合并管理信息系统部和业务支撑系统部，成立信息化部。

三是在职能部门方面，合并风险管理部和法律事务部，成立法律与风险管理部。同时，将行政服务中心并入综合部，将财务共享中心并入财务部。

四是整合研发机构，组建新的联通研究院。

五是整合新国信公司、中国号簿公司信息导航类业务，组建新的专业经营公司。

对于此次调整，中国联通对外表示，是“为了进一步理顺管理体制、充分整合资源、提高运行效率。”

不过有意思的是，就在此前一天晚上，中国移动香港上市公司在港交所发布了昨天张春江的“董事免职”公告。该公告称，因张春江先生涉嫌严重经济问题，董事会通过决议，因免去张春江在上市公司中担任的副董事长兼执行董事的职务。该决议自 2010 年 1 月 7 日起生效张春江在上市公司中担任的副董事长兼执行董事的职务。

众所周知，张春江于 2003 年 05 月开始出任中国网络通信集团公司党组书记、总经理，直至 2008 年 5 月中国电业大重组，同期，张调任中国移动通信集团公司任党组书记、副总经理。2009 年 12 月 26 日有消息称，经中央纪委负责人证实，张春江因涉嫌严重违纪，目前正在接受组织调查。同年 12 月 31 日，有消息称据中央组织部有关负责人证实，张春江涉嫌严重经济问题，中央已决定免去其现任职务。

对于张出现的问题是否与中国联通此次调整，目前无法得到证实。不过有自称原中国联通人员在网上表示，去年重组以来，再次进行优化整合是必然的，目前部门太多，重组前干一件事如果需要三个月的话，现在大约得用五个月。来源：华夏时报 2010 年 01 月 09 日

[返回目录](#)

中国联通后发制人 寄望 3G 技术优势

拥有产业链成熟的 WCDMA，再加上畅销手机苹果 iPhone(手机上网) 手机上网，联通应该很精彩吧？2009 年年初，很多人开始畅想一个精彩的联通梦。

直到 2009 年 11 月，联通 3G 用户增长首次超过 2G，东莞证券指出，未来联通 3G 用户增速将保持 100 万以上并将继续超过 2G 用户增速。

有业内人士指出，2010 年，中国联通要形成对另外两家运营商的强大威胁，需做到两点，即做到移动用户快速增长(包括 2G 和 3G)及综合信息服务能力再度提升。

“老人” WCDMA 上路

和仅在中国大规模商用的 TD 不同，2001 年开始商用的 WCDMA 算是个“老人”了，目前在全球 3G 用户中，7 成左右的 3G 用户为 WCDMA。但是，在中国，“老人”WCDMA 却迟上路。

2009 年 4 月 28 日，中国联通推出了全业务品牌“沃” 英文为“WO” 。联通称，“沃”不仅仅局限在 3G 业务方面，而是以 3G 业务推出为契机，打造高度统一的全业务品牌，打造“创新改变世界”的理念。

在发布了 3G 品牌后，联通的 WCDMA 业务也正式展开。5 月 17 日，联通在全国首批 55 个城市进行 3G 试商用；随后，首批 55 个 WCDMA 放号城市加紧网络优化，第二批城市招标及建网启动。9 月 28 日，中国联通正式宣布其 3G 商用资费政策，于 10 月 1 日正式商用。

近日，WCDMA 网络二期建设的 7 省(区)50 个城市均已具备正式商用条件，目前联通网络已经覆盖了我国 335 个大中城市。

用户增量考验联通 2010 年

要说 2009 年中国联通最吸引消费者眼球的事情，莫过于“WO”品牌的推出和联通版 iPhone 正式销售。

作为 WCDMA 的品牌，“WO”4 月底正式推出，但迟来的苹果 10 月 30 日才开始亮相，在全国 30 个城市发售 iPhone 3G 三个版本 iPhone 手机。

之前有专家表示，如果“WO”能吃下苹果，并很好地消化掉，那么，中国联通 ARPU 或许能得到较大的提高。但目前来看，联通版 iPhone 并未取得如期的增长，在进入中国市场 60 天之后，联通版 iPhone 在全国累计销量达 30 万部，这个销量，要比 iPhone 在韩国、日本等低很多。

随着中国联通营销力度的加大，联通版 iPhone 的销量还会持续增长。

如果说此前是双网互博，在 CDMA 网络剥离后，中国联通的 G 网用户也并未快速增长。数据显示，2009 年前 11 个月，中国联通 G 网用户增长 1000.1 万；3G 用户方面，3G 用户累计总数达 182.2 万。

与此同时，中国移动的 2G 用户依然保持着高速的增长态势，中国电信的天翼客户每个月的增速也远超联通。2010 年，对联通来说，客户增量是一个非常敏感的话题。

融合业务提升综合服务能力

中国联通的综合信息服务能力应该是很强大的，但目前来看，这种优势并未完全展现。2010 年，以融合业务为重点，带动综合服务能力提升是联通的又一重点。

目前中国联通有 1.44 亿的移动用户，3833.1 万的宽带用户，1.05 亿的固话客户。同时，转型业务也取得了不错的增长。

东莞证券表示，中国联通虽然起步稍晚，但是在各个环节条件均已经成熟的条件下，预计未来中国联通的月度新增 3G 用户有望保持在 100 万以上的水平，还将继续超过 2G 用户，也有可能超越其他两大运营商成为 3G 用户增长最快的一家，而且从长远来看，增长不仅仅是用户数的简单上升，高端用户的比例也将逐步提高，市场地位大幅提升。

就中国联通而言，凭借在 3G 方面的优势，提高市场地位，这对中国联通盈利能力的提升作用将是长期的。来源：通信信息报 2010 年 01 月 11 日

[返回目录](#)

中国联通 3G 国际漫游达 61 个国家及地区

日前，从中国联通国际业务部获悉，截至 11 月 30 日，中国联通已经为 3G 用户提供了 61 个国家及地区的高速数据漫游业务。此外，中国联通与 217 个国家及地区的 364 个运营商开通了语音/短信漫游业务；与 112 个国家及地区的 188 个运营商开通了数据漫游业务 (GPRS)。同时中国联通正不断努力，进一步扩大国际漫游通达范围。

据介绍，中国联通 3G 漫游范围在持续扩大的同时资费却一直在下降，其 WCDMA 业务的国际漫游费用与 2G 执行相同标准，这意味着中国联通用户花 2G 的资费，就能享受到 3G 国际漫游服务。以英国、德国、法国拨打中国内地通话费为例，英、德两国资费由原来的 18.99 元降为 11.99 元，资费只为原来的 63%，而法国目前的 8.99 元也仅为原来 14.99 元资费的 60%，降幅均接近 40% 之多。“这样，对于我这种一年到头要出几次国的人来说实在是一大福音！”一位上海的广告公司的高官对联通的服务如此评价道。

的确，上海这个国际大都市，每天有数量巨大的人踏出国门，或是经商，或是旅游，亦或是探亲访友，对于他们来说，身处异国他乡，如何随时充值，交费保障通讯畅通成了一个大问题：实体营业厅这些肯定是找不到的，充值卡在国外也买不到，难不成出国之前非得买上几张充值卡随身带着？其实，解决方法很简单，消费者只要登录上海联通网上营业厅就可以轻松的完成交费，充值了，除了银行卡，消费者甚至可以使用国内的支付宝账号进行交费，充值！真可谓“动动手指，一切搞定”。除了交费，充值，上海联通网上营业厅还为用户提供很多独特特色的优惠便捷服务内容。比如，上海联通用户只要登录网上营业厅，就可以随时随地为自己的手机号进行交费、充值、查询等常用业务的办理，对于经常出差但用上海联通号的来说可谓是相当方便和人性化，只要登录上海联通网上

营业厅，以指代步，免去了人生地不熟的外地满街找营业厅的苦恼；而且不仅随时随地可以为自己的手机号充值、交费和办理业务。

除了贴心的服务，上海联通网上营业厅还为消费者提供的巨大的优惠措施，比如，现在正在举行的充值 50 送 3 元活动，即使与其它网上渠道相比，这都是一个非常可观的优惠措施，这项活动一直到 3 月 31 日，按照每月话费一百元计算，一个季度下来最多可以节省 18 元！而对于新入网的用户，无论是 2G 还是 3G 用户，优惠措施也都是一箩筐，不仅免除卡费，还加送 50 元的充值卡。

以上优惠仅仅是上海联通网上营业厅人性化服务与超级优惠的一个侧面，想要获得更多上海联通网上营业厅的相关信息与优惠，消费者可以登录 www.10010.com，查询、交费、充值、选号入网，尽享联通轻松通信生活。

来源：中国通信网 2010 年 01 月 12 日

[返回目录](#)

制造跟踪篇

【中兴】

中兴通讯获 3 亿补贴 或为 25 亿权证融资开道

A 股通信设备龙头中兴通讯(000063, 收盘价 43.39 元)9 日公告称，公司获得了上限为 3.01 亿元的国家资金补助。本报记者注意到，今年 2 月 1 月起，中兴权证将进入行权期，若权证全部行权，中兴通讯可募集 25.5 亿元。在这敏感的时点上，中兴通讯的这则利好引人遐想。

公司宣布利好事出有因？

公告显示，国家将对中兴通及控股子公司的若干专项项目提供不高于 3.01 亿元的资金。其中，2009 年拟拨付不高于 8266 万元，剩余额度将在今后年度拨付。公司将依据项目属性及进度进行相应的会计处理。目前，中兴通讯尚未收到该笔资金。若以 2009 年拨付给公司的资金达到顶格的 8266 万元计算，占到了 2008 年 16.6 亿元净利润的 5%。

若放到平时，这也许只是份很寻常的公告，不过目前这个时点再结合最新市场状况，中兴通讯这个举动就有不一样的味道。有分析师告诉本报记者，中兴通讯融资规模超 25 亿元的认股权证存续期即将在下月月初届满，目前公司正股价格有跌破行权价的风险；所以从这个角度出发，这份公告很引人遐想。

3 周后进入行权期

2007年8月17日，中兴通讯宣布了发行认股权和债券分离交易的可转换公司债券事宜，随后在当年年底顺利拿到证监会批文，2008年2月初完成发行并上市，权证简称中兴 ZXC1，代码 031006。

当时中兴通讯共发行了 4000 万张分离交易可转债，每张债券可获得 1.63 份认股权证，即认股权证总量为 6520 万份。权证存续期为两年，到期后可按 1:0.05 的比例和 78.13 元的价格购买一股中兴通讯股份。中兴通讯表示，若权证全部行权，则公司可募集到 25.5 亿元资金。

从今年 2 月 1 日起，中兴 ZXC1 就将进入行权期。经除权除息调整后，最新行权价格为 42.394 元/股，行权比例为 1: 0.922，即权证持有人可以 42.394 元/股的价格购买 0.922 股中兴通讯 A 股。

但直到 2009 年 12 月中旬，中兴通讯正股价格都还低于行权价，年末 3G 板块普涨后正股才超出行权价。本周 3G 板块走势分化，经过 6 日和 7 日的连续下跌，8 日中兴通讯正股最新收盘价为 43.39 元，距行权价仅有 2% 的空间。前述分析师指出，尽管目前还是价内权证，在不考虑权证价格的情况下行权成本是高出正股价格的；而中兴通讯会不会为保证 25.5 亿元融资的实现采取一定的举动，很是值得投资者关注。来源：每日经济新闻 2010 年 01 月 09 日

[返回目录](#)

【华为】

华为或成全球电信设备探花

华为最新数据显示，2009 年销售额及销售收入较去年均大幅增长两成多，尤其值得一提的是，华为的国内销售额首次破百亿美元。

华为昨日表示，得益于国内 3G 提速，华为在去年已成为国内 CDMA 和 WCDMA 第一大供应商，TD-SWCDMA 新增市场份额第一。业内人士更指，在全球电信设备市场哀鸿一片的情况下，华为的这份成绩单有望超过阿尔卡特朗讯，跻身全球三大设备商。

华为总裁任正非在 2009 年 12 月 31 日发表的新年致辞中称，华为 2009 年销售额将超过 300 亿美元，销售收入将达到 215 亿美元。而在 2008 年，华为销售额为 233 亿美元，销售收入为 170 亿美元，2009 年成绩分别比 2008 年增长了 28.8% 和 26.5%。

值得重视的是，2009 年华为在中国本土市场的销售额历史性地突破了 100 亿美元，占 1/3 左右。据华为数据显示，2008 年华为国内市场收入比例在 25% 左右。华为表示，由于中国 3G 的启动，带动了华为国内销售额的大幅提长。

由于 2009 年刚结束，其他设备商尚未公布业绩，无法进行对比。据数据显示，思科 2008 年销售额为 395 亿美元、爱立信 252 亿美元、阿尔卡特朗讯为 215.7 亿美元、诺基亚西门子为 194.4 亿美元。业内人士分析指，设备商在 2009 年前三季度的销售额都有所下降，因此，华为 2009 年的 215 亿美元销售收入，有可能超过阿尔卡特朗讯，与爱立信拉近距离，位列全球第三大设备商。

任正非在致辞中表示，2010 年华为销售额要达到 360 亿美元。他指出，除 3G 外，LTE(4G)也构筑了华为全球第一的竞争力。据了解，2009 年 1 月，华为获跨国运营商 TeliaSonera 授予全球首个 LTE 商用合同，并帮助 Telesonera 于 2009 年 12 月在挪威商用该网络，使其成为全球首个投入运营的 LTE 商用网络。

此外，华为积极推动 LTE 标准建设，引领业界 LTE 研发方向，2006 年以来，已向 3GPP 提交 1750 多篇 LTE 提案和 1580 篇 SAE 提案。根据 ETSI(欧洲电信标准协会)的统计，截至 2009 年 11 月 13 日，华为 LTE 基础专利数量达 168 项，在设备厂商中排名第一，占 11%份额。

著名分析公司 Current Analysis 近日报告评价说，华为和爱立信已成为当前 LTE 商用进展中的“双雄”。在全球已公开的 LTE 商用合同，华为以 5 个 LTE 商用网络和 1 个预商用网络，排名第一。来源：深圳商报 2010 年 01 月 06 日

[返回目录](#)

华为将为巴基斯坦部署宽带网络

华为 6 日宣布，将为巴基斯坦电信 (PTCL) 部署 CDMA2000 1x EV - DO Rev. B(简称 DORB)商用网络，建成后的网速将是现在的 3 倍，可有效满足当地高速增长移动业务数据业务需求。

由于巴基斯坦固定宽带基础设施不足，移动宽带成为当地主要的替代接入方式。PTCL 的 DORB 网络首期将覆盖对移动宽带业务需求强烈的热点地区，后续通过软件升级，将现有的 DORA 网络演进至覆盖全国的 DORB 网络，为全国用户提供更高速率、更高覆盖质量的移动宽带业务。

华为 CDMA 产品线总裁赵明表示，作为全球领先的 CDMA 设备商，华为致力于帮助全球 CDMA 运营商快速部署更高速率、更大容量、更低延迟的移动宽带网络。但华为并没有公布此次为巴基斯坦升级 3G 网络的合同资金。

来源：深圳商报 2010 年 01 月 08 日

[返回目录](#)

华为全线开花颠覆传统市场格局

华为 2009 年的惊艳表现再度令竞争对手刮目，也使全球通信设备市场格局重新洗牌。在 2010 年新年致辞中，华为总裁任正非提到，华为 2009 年销售额将超过 300 亿美元，销售收入将达到 215 亿美元；2010 年销售额则要达到 360 亿美元。华为正以惊人的速度成长。

国内如鱼得水，国外披荆斩棘

在三大 3G 制式网络建设中，国内厂商在设备市场占有率达到 75% 以上。华为在三大 3G 制式上均有收获。2009 年，华为在中国市场历史性地突破了 100 亿美元销售额。

华为在欧美成熟市场取得突破性进展，掀起不小的波澜。2009 年，华为攻陷北美市场。美国电信巨头 Verizon 与华为日前完成全球首个 10G GPON FTTP 现网测试；美国 Clearwire 选择华为作为其主要供应商之一，以帮助其部署美国首个全国性的 WiMAX 网络。

在欧洲，华为成功杀入爱立信和诺基亚西门子的“老巢”。去年 12 月，北欧电信运营商 Tele2 AB 和 Telenor ASA 共同组建的合资公司将其 4G 网络建设合同授予华为；华为将为 TeliaSonera 在芬兰北部地区部署欧洲首个 SingleRan 商用网络。

华为加快了对新兴市场的渗透。最引人关注的是，印度宣布将对国产的同步数字传输设备 SDH 征收临时反倾销税，华为的税率达到 50%。这从侧面说明，华为的强大令人忌惮。

份额此消彼长，影响与日俱增

相较于传统巨头的黯淡，华为则是星光耀眼。市场调研公司 Dell' Oro 的统计数据显示，到 2009 年第三季度为止，华为的市场份额已经从 2008 年同期的 11% 上升到了 20% 左右，几乎增长了一倍，按照份额计算，华为已经成为电信市场第二大移动设备商。

在目前的通信设备市场，已基本形成爱立信、华为、诺基亚西门子三足鼎立的格局。华为赢得了对手的尊重，在国际市场上的影响力扩大。国际投资银行家库恩 Dr. Kuhn 评论称，华为已是世界最强大的通信设备商之一。现在，“华为已经成为世界革新领袖”，它的崛起“震惊了原来的大佬们——如北电、诺基亚、阿尔卡特朗讯”。

市场贴身肉搏，竞争不进则退

360 亿美元，华为凭什么？数据显示，2004 - 2008 年，华为合同销售额从 56 亿美元升至 233 亿美元，海外销售占比从 43% 升至 75%，年均增速高于 40%。

华为始终重视投入研发。在 2009 年电子信息百强中，华为研发投入最高，达到 100 亿元。另据世界知识产权组织数据显示，2008 年华为提交了 1737 项国际专利申请，成为全球 PCT(专利合作条约)申请量最多的企业。华为还宣布，以 147 件 LTE 专利跻身全球前四，并在全球电信设备商中位居前二。

美国研究公司分析师认为，华为的产品档次和价格竞争力都在迅速提升，这既是因为它的产品价格比大多数竞争对手都要低，也是因为其设备的质量正越来越好。

华为的第一大原则就是以“客户需求为导向”，对客户需求的快速响应是其一大法宝。BDA 电信分析师张宇认为，华为更大的优势在于能向运营商提供“baby-sitting”保姆式服务，华为能在最短的时间内对运营商需求做出回应，这是其他设备商做不到的。

华为正在向“一家伟大的公司”迈进。中国“土狼”在市场上左冲右突，拼出自己的一片天地，而且还在继续扮演颠覆者的角色。来源：通信信息报 2010 年 01 月 11 日

[返回目录](#)

华为宣布占移动宽带终端市场 45%份额

华为宣布，在移动宽带终端领域，已占据全球 45%市场份额；并且在北美高端市场显示了绝对优势。

终端规模突破北美

2009 年，华为成功突破 T-Mobile USA 等多家主流运营商，是华为终端在北美市场收获丰厚的一年。不过，关于市场份额的数据，华为没有透露援引自哪家市场调研公司。

2009 年，华为先后在北美推出 E181、E1691 等多款无线上网卡，其中 E181 在半年内销售 15 万片；在 T-Mobile 联手华为在欧洲推出首款预付费 Android 手机 Pulse 的同时，T-Mobile 与 Wind Mobile 定制的华为 WCDMA U7519 手机也分别在美国和加拿大正式发布，上市三周后，U7519 在终端零售市场销售突破近 10 万台。

华为在美国南加州城市圣地亚哥成立终端创新实验室，与高通合作，致力于 LTE 商用终端关键技术的创新研究。

华为终端发言人称：“作为运营商转售市场的领导者，华为终端与世界排名 50 强的运营商中的 48 家有着良好合作关系。”

首次展示 LTE 上网卡

2010年1月7日至10日，为期四天的国际消费类电子产品展览会(CES展)在美国拉斯维加斯开展，华为携其最新的无线猫E5、Android手机等一系列终端新品亮相展会，并首次展示了LTE无线上网卡。

以“伙伴、定制、价值”为参展主题，华为终端分“移动宽带改变生活”(mobile u life)、“快乐家庭”(happy family)、“联通一切”(communicate everything)三个领域展示了包括无线上网卡、手机、融合终端、物联网模块等最新产品及业务。

在移动宽带终端方面，除了已在欧洲、亚太商用的HSPA+无线上网卡E182E，华为还首次展示了其LTE无线上网卡。作为革命性的“个人移动热点”，华为无线猫E5也同期亮相，这款产品已受到全球超过40家运营商的青睐，另有近百家运营商正在积极进行准入测试；此外，华为Android手机U8220也引起了较大关注，这款上市三周即创下零售过万台销售佳绩的智能手机，在刚刚过去的圣诞季仍持续热销欧洲。

华为无线猫E5及Android手机目前均已登陆中国市场。来源：中国通信网 2010年01月11日

[返回目录](#)

华为计划5年投资印度5亿美元规避反倾销风险

在印度最新重税政策的“打压”之下，华为不得不作出“变通”之举。

媒体上周五引用华为印度公司首席执行官Max Yang的话表示，计划在印度国内生产通讯设备，并计划在未来5年内，对研发中心投资约5亿美元。由于收到印度国内通信设备生产商ITI的申请，印度政府从去年12月8日开始，对从中国进口的SDH通信设备征收最高236%的反倾销税，其中，华为公司需要缴纳50%的反倾销税。

印度本土企业在通信设备的研发和生产方面并没有太多优势，但印度是全球电信设备商的必争之地，这加剧了印度本土企业的困难。ITI公司是印度国有设备商，拥有60多年历史，前期主要生产固定电话设备，后期开始涉及移动通信设备的生产，从2007年以来开始出现业绩巨亏。ITI公司在2009年6月向外界发出邀请，希望各潜在买家能够收购其在印度6家生产工厂之中3家的股权。

2009年11月，华为中国总部的考察团参观了ITI的工厂，以决定是否参与股权竞标。ITI公司希望采取合资的方式来运营其在印度的工厂。对ITI的股权表示出意向的除了华为之外，还包括英特尔、阿尔卡特朗讯、三星和日立等。

Max Yang 表示，华为还没有决定是否与 ITI 进行合作，“ITI 是我们所考虑的方案之一。但与此同时，我们也有其他一些备选方案。”他表示，对华为而言，在印度本土生产通信设备有利于规避印度政府的反倾销制裁，如果华为仅通过出口将在中国生产的通信设备出售给印度买家，很有可能进一步招致印度市场的不满。

目前，华为在印度拥有 4000 名员工，包括其在班加罗尔研发中心的 2000 名员工。根据 2009 年 12 月的计划，华为将在未来 18 个月到 2 年内，在印度市场新增 2000 名员工。不过，Max Yang 表示，在未来 5 年内，华为印度公司将增加 5000 名员工。

根据华为印度发言人之前透露的信息，华为 2008 年在印度市场实现了 17 亿美元的销售额。Max Yang 表示，华为在印度 2010 年的营业收入将维持稳定，而在 2011 年将有明显增长，他没有透露 2009 年的具体数字，仅表示，“销售收入略高于 10 亿美元”。

华为在印度市场的扩张并不顺利。2009 年 6 月，印度国有运营商 BSNL 将其高达 60 亿美元的设备外包订单给了爱立信和华为，但随后印度通信和信息技术部表示，由于“安全性问题”，将已经授给华为的约 20 亿美元订单取消。

Max Yang 表示，截至目前，华为仍未收到来自 BSNL 的订单，“BSNL 目前还没有在此事上作出进一步决定。他们并没有与我们正式接触。”

不过，据瑞典《工业日报》上周五引述印度当地媒体的消息，由于在价格上存在争议，印度政府实际上已经冻结了该项目，爱立信在这个项目上也同样受阻。
来源：第一财经日报 2010 年 01 月 11 日

[返回目录](#)

华为无线 09 年销售额 100 亿美元 基站发货量居首

华为今天宣布，2009 年华为无线基站发货量已经跃居全球第一，成为全球最大的无线网络设备供应商，其无线基础设备领域 2009 年全年的销售额突破 100 亿美元。同时还以 5 个 LTE 商用合同和 1 个 LTE 预商用合同领跑下一代移动通信技术。

在 2009 年巴塞罗那移动世界大会期间，华为即宣布 2008 年移动网络解决方案全球销售额超过 100 亿美元。C114 连线华为相关人士获悉，2008 年的 100 亿美元销售额中还包括核心网设备及服务，而 2009 年的则完全为无线侧。

无线基站发货量居全球第一

全球权威分析机构 Dell' Oro 的数据显示，从 2009 年第三季度开始，华为无线基站按载频计发货量已经位居全球第一。诸如 SingleRAN 解决方案、LTE 解决方案、第四代基站等业界领先的解决方案和产品受到全球客户的欢迎，成为一系列市场突破的“杀手锏”，也成为引领产业发展走出低谷的风向标。

以被全球顶级运营商广泛采用的华为 SingleRAN 解决方案为例，该解决方案能够实现各种制式移动网络的全面融合，使运营商用一张网就能同时提供 2G、3G 和 LTE 等多种网络制式的服务。通过该解决方案，运营商一举解决了多团队运营多网络、网络运维成本高、网络升级不便的难题，能够进一步简化网络结构，保护建网投资，并实现面向未来网络的平滑演进。华为在业界首创的这种融合网络解决方案由于深谙运营商需求，推出后迅速获得全球运营商的认可，在西班牙电信 02、中国联通、Telenor、TeliaSonera、比利时电信、Net4Mobility、美洲移动等运营商的网络上获得大规模应用，并获得 IEC (International Engineering Consortium, 国际工程协会) 颁发的 InfoVision 大奖。

华为第四代基站包括宏基站和分布式基站，型号为 BTS3900 和 DBS3900。作为华为目前提供的主要基站设备和 SingleRAN 解决方案的核心部分，其第四代基站今年 6 月发货量即突破 150 万载频，距离其面世仅 1 年半时间。

除此之外，华为还是业界第一家支持单个模块多个载频的厂商，一个华为第四代宏基站可配置 6 个载频模块，每个模块可支持 4 个 WCDMA 载频或 6 个 GSM 载频。相对目前主流的双密度传统基站，一个华为第四代基站可以实现传统 GSM 基站 3 倍的容量，而只需一个机柜的占地空间。

领跑 LTE：自评与爱立信双雄并立

华为内部曾自评从 WCDMA/HSPA 来看爱立信华为无线双雄时代已成定局，LTE 及后 3G 时代，这一局面将会进一步得以巩固；华为从 2G 时代的跟随者，3G 时代的参与者，正在努力成为 4G 时代的引领者。而根据著名咨询公司 Current Analysis 报告，截至 2009 年 12 月，华为已经获得 5 个 LTE 商用合同和 1 个预商用合同，为全球最多。这使得华为在下一代主流移动通信技术 LTE 上的成就尤为引人注目。

2009 年是 LTE 产业逐渐发展成熟的关键性一年。华为携手包括运营商、终端供应商、芯片供应商在内的产业链合作伙伴，持续推动 LTE 产业在技术、商用、专利与标准、IOT 测试等方面取得进展。据华为公布的数据显示，截至目前它与全球运营商合作部署的 LTE 商用网络和试验网已经超过 42 个，在各种标准组织中贡献了超过 3300 篇 LTE/SAE 标准提案，并以合理和非歧视 (FRAND) 的原则与业界分享在 LTE 专利方面取得的领先成就。

同时，华为积极推动行业构筑“绿色通信”网络，并率先垂范，在全球范围内减少能耗和碳排放，获得了行业内外广泛赞誉。截至 2009 年年度，华为为全球运营商部署的油电混合供电解决方案和新能源供电解决方案站点已经超过 3000 个。由于帮助 Telenor 在孟加拉部署的绿色网络每年减排二氧化碳超过 700 吨，华为还与 Telenor 联合荣获了 GSMA 亚洲年度“绿色移动奖”。来源：中国通信网 2010 年 01 月 07 日

[返回目录](#)

【诺基亚】

诺基亚发布多款娱乐终端

以“无处不玩乐”为主题的诺基亚跨年演唱会在广州举行。在此次演唱会上，诺基亚全球副总裁邓元鋈与众位明星展示了诺基亚 X6、诺基亚 X3、诺基亚 5330、诺基亚 5230、诺基亚 5232 以及诺基亚 5233 等多款全新的娱乐终端。

据介绍，作为诺基亚即将问世的娱乐旗舰手机，诺基亚 X6 能够持续播放 35 个小时的音乐，配有 32GB 内置闪存和光滑的 3.2 英寸热感应触控屏。

另外，X6 还预装了 Ovi 商店中文试用版，并通过 16:9 的宽屏优化了用户的图片、视频和浏览体验，是音乐爱好者和社交达人的不错选择。来源：华龙网 2010-1-12

[返回目录](#)

诺基亚 2011 年将在智能手机领域赶上苹果和 RIM

全球手机老大诺基亚是一家颇受业界关注的无移动设备公司。尽管在 2009 年面临着诸多困难，尤其是苹果公司的 iPhone 和 RIM 公司的黑莓等设备使诺基亚公司的产品显得陈旧不堪，诺基亚公司市场份额也在连续下滑。然而，它仍然是全球手机领域的最大玩家，是全球手机市场上所占市场份额最大的公司。

诺基亚公司新产品开发部门的总监里克·西蒙森承认其当前的形势对诺基亚公司来说确实很糟糕，但他不会认输。据里克·西蒙森于当地时间本周一在接受《印度时报》采访时表示，诺基亚公司 2011 年要在智能手机领域赶上苹果和 RIM 公司。他还表示，虽然目前我们在智能手机领域落在了苹果和 RIM 公司的后面，但我们不会认输，“尽管我们的智能手机市场份额在过去的 18 个月中一直呈现下滑趋势，但在 2009 年的第二、三季度，这种下滑的趋势已经停止并稳定下来，Maemo 操作系统的发布以及 Symbian 操作系统份额的稳定将使我们能够



在 2010 年收复在智能手机市场上曾经失去的领地，目前，Symbian 仍然为全球第一大智能手机操作系统。”

据里克·西蒙森表示：“诺基亚公司的智能手机在 2009 年的发货量已经超过了 2 亿部，而诺基亚公司的出现的主要问题是在北美市场，但公司已经制定了进入北美市场的计划。” RIM 成功的原因主要在于其质优价高的电子邮件解决方案，而诺基亚公司的策略是推出面向大众的廉价电子邮件解决方案，并将通过提高其电子邮件平台的吸引力，以及通过音乐和娱乐服务提升平台价值。

据里克·西蒙森估计，诺基亚公司的努力到 2011 年开始见效，预计 2011 年将在智能手机市场上赶上苹果和 RIM 公司。来源：艾瑞网 2010-1-6

[返回目录](#)

【其他制造商】

阿尔卡特朗讯光网络平台实现创新

阿尔卡特朗讯日前宣布在光网络产品中引入下一代相干技术，使运营商可以实现成本优化高速率传送，克服传输速率超过每秒 100Gigabit 而造成严重耗损。采用先进的开发技术和专有的数字信号的处理算法，阿尔卡特朗讯在西班牙电信现网承载负荷严重的情况下，成功演示了下一代相干检测技术，实现了 112Gbit/s 传输现场测试，网络连接 4 个城市，业务传输距离超过了 1088 公里。

阿尔卡特朗讯在其主要的光网络平台上正逐步实现下一代相干检测技术，帮助运营商实现网络转型，在保持网络优异的传送性能的同时，应对高带宽应用的需求。此外，根据市场需求，在同样的网络平台上该技术支持网络平滑演进到高于 100G 的传送速率。

阿尔卡特朗讯光网络产品实现动态波长分配和恢复，以及不同业务的混合传输。确保现有的光纤资源优化使用，它可以进行 10G、40G 和 100G 信号的混合传送，不需要保护隔离波带或重新设计网络，无需额外再生而穿越多个节点。因此，运营商可以实现高度灵活的和可扩展的网格状传输网络，以经济有效地承载业务，满足最终用户的现在和未来的需求。来源：科技日报 2010 年 01 月 06 日

[返回目录](#)

英特与 LG 电子合作推 GW990 智能手机

一位英特尔主管在消费者电器大展 (CES) 上，出人意料之外地深入介绍了 LG 电子尚未推出的 LG GW990 智能手机。

英特尔的全球移动网络设备与智能手机生态体系专案经理 Pankaj Kedia, 上周五(8日)向记者详尽介绍这部手机的界面。LG GW900 使用英特尔的 Moblin 操作系统, 而虽然订在今年下半年上市, 现在已具备相当完整的功能。英特尔 CEO Paul Otellini 在 7 日的演说中, 曾炫耀式的亮出这部手机, 但他并未现场试用。

值得一提的是, 全球最大的芯片制造商英特尔, 并没有生产智能手机芯片。英特尔的处理器几乎遍及每一种个人计算设备, 却遗漏了目前成长最快的智能手机市场, 这种情况当然不能被该公司的高层接受。

英特尔的 "Moorestown" 系统单芯片将在今年上半年上市, 内含一个 Atom 处理器, 并且锁定智能手机和其他手持设备。该产品将与上网本现用的 Atom 处理器更高度整合且更省电。

英特尔正与 LG 和诺基亚合作, 推出使用 Moorestown 芯片的智能手机。这款 LG 手机的界面和其多任务处理能力让人相当惊喜。来源: 科技资讯网 2010 年 01 月 12 日

[返回目录](#)

摩托罗拉收购数字版权管理软件开发商 SecureM

据国外媒体报道, 摩托罗拉周四称, 已经同意收购数字版权管理软件开发商 SecureM。

SecureM 的软件已经获得了电影公司和广播电视台的认证。该交易有望于 3 月底完成, 双方尚未披露协议条款。

SecureM 将成为摩托罗拉家庭和移动网络业务的一部分, 确保数字娱乐内容在手机顶盒、手机、电脑和便携媒体播放器等多种平台和设备中的安全性。来源: 新浪科技 2010 年 01 月 08 日

[返回目录](#)

摩托罗拉 Palm 宣布支持 Flash 10.1 独缺 iPhone

据国外媒体今日报道, Palm 和摩托罗拉的高管在国际消费电子展(以下简称 "CES") 上宣布, 旗下智能手机很快将支持 Flash 格式。

Adobe 去年宣布推出 Flash 10.1, 并表示将有 19 家手机厂商于 2010 年中推出内置该软件的手机。其中, 摩托罗拉就承诺于 2010 年初推出支持 Flash 10.1 的 Android 手机。

摩托罗拉手机部门 CEO 桑杰·贾 (Sanjay Jha) 周三发布了一款名为 Backflip 的 Android 手机。他同时宣布该公司将对软件进行升级，并将支持 Flash 10.1。虽然相关的开发工作已经持续了 1 年多，但他并未透露具体的升级时间。

Adobe 本周早些时候表示，将与谷歌合作，让 Nexus One 手机支持 Flash 10.1。Palm 旗下的智能手机也将支持 Flash。Palm 产品营销总监保罗·库兹尼奥 (Paul Cousineau) 在 CES 上表示，Palm 的 WebOS 手机操作系统已经做好了支持 Flash 10.1 的准备，用户今后可以通过下载并安装插件的方式来实现这一功能。

为了说明 Flash 所带来的好处，库兹尼奥还进行了现场演示。Palm 也没有透露插件发布的具体时间，但表示很快即可提供下载。

除此之外，黑莓和 Windows Mobile 手机也将支持 Flash 10.1。尽管 iPhone (手机上网) 不会支持这一技术，但即将发布的 Flash Professional CS5 工具可以帮助开发者将 Flash 内容编译成 iPhone 所支持的格式。来源：新浪科技 2010 年 01 月 08 日

[返回目录](#)

服务增值篇

【趋势观察】

2010 年全球无线产业展望

在 2010 年无线通信行业的诸多关键词中，3G 无疑是最大的亮点。

据 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% 的运营商目前都在提供 3G 服务。Wireless Intelligence 更预测 2013 年全球 3G 用户总数有望增至 24 亿左右。

对于全球无线产业而言，如果说 2009 年给人们留下的最大惊喜，是 3G 在中国全面启动带来的新鲜力量和巨大机遇，那么新的 2010 年无疑更加值得期待——快马加鞭的 3G 用户迁移和技术演进、生机勃勃的中国市场、异彩纷呈的智能手机和融合终端、着眼未来的智能本和云计算，以及风起云涌的应用商店，无不酝酿着在这个漫长冬季过后恣意展现 3G 春天所带来的活力与希望。

关键词一：用户迁移

根据 Yankee Group 等机构的最新数据，2010 年全球 3G 手机出货量预计将首次超过 GSM 手机，2013 年 3G 手机销量预计将达到 10 亿部，占全球手机出货量的 69%。而这些不断增长的具备高速数据能力的 3G 终端在为消费者带来更多选择与便利的同时，也将 3G 的全球扩张推上了新的高潮。

此外，亚太地区也成为 2009 年全球 3G 增长的亮点之一。WCIS 预测东南亚有望在未来 5 年内成为 3G 终端领域仅次于西欧和北美的全球第三大市场。东南亚及太平洋地区 3G 终端年销量将保持快速增长态势，2G 向 3G 的迁移趋势非常明显，运营商纷纷推出了种类丰富的特色手机，并提供与当地市场紧密联系的应用和服务。

关键词二：3G 演进

3G 终端与数据应用的不断涌现推动用户对高速移动宽带的需求日益增长，使本已紧锣密鼓的 3G 技术演进在 2010 年有望进一步提速。EV-DO 版本 B 和 HSPA+ 等提供更高数据传输速率和更快反应时间的多载波技术已成为无线产业瞩目的焦点。由于多载波升级成本较低，运营商不需替换现有网络设备或购买额外频谱，即可达到接近 LTE 的数据传输速度。这一优势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。

市场研究公司 Analysys Mason 发布的报告指出，从 WCDMA 到 HSPA 再到 HSPA+ 技术，是 WCDMA 运营商发展的自然演进路径，到 2015 年底，全球 HSPA 和 HSPA+ 用户总数将增加到 11 亿。来自 GSA 的数据显示，目前全球有 54 家运营商已部署或宣布将部署 HSPA+ 网络，包括在 19 个国家已经部署的 26 个 HSPA+ 商用网络。

关键词三：中国市场

2009 年是中国的 3G 元年，但这一刚刚起步的市场却在短短一年中实现了快速增长，并展现出强大的发展潜力，成为全球 3G 发展的亮点。据工信部 3G 建设数据显示，截至 10 月底，国内三家运营商共完成投资 1023 亿元，完成全年计划 1435 亿元的 72.3%，我国 3G 用户总数已达 977 万。工信部提供的预测数字也表明，三家运营商将在两年半到三年内投入 4500 亿，各发展最少 5000—8000 万 3G 用户，总共发展 2.4 亿 3G 用户；4500 亿的直接投入将带动上万亿的经济总量。目前，中国三大运营商实现了 3G 网络覆盖的高速扩张。

市场分析公司 BDA 预测，中国 3G 手机销量将由 2009 年的 900 万部升至 2013 年的 2.7 亿部，平均复合增长率将高达 136%。电信调研机构 Pyramid Research 更预测，伴随着运营商和手机厂商的共同努力，中国将于 2010 年赶超美国成为全球智能手机第一销售大国。

中国厂商在全球产业中的地位已经显著上升。中国厂商在包括智能手机、无线技术演进和融合类终端在内的多个关键领域均展现出巨大发展潜力。可以预期，2010 年中国 3G 市场的快速发展将进一步带动整个产业链的繁荣。

关键词四：智能手机

据市场研究公司 Gartner 的最新调查数据，2009 年全球智能手机的销量达 1.8 亿部，较前一年增长了 29%，远超笔记本电脑的销量。根据 Pyramid Research

的预测，智能手机销售额占手机总销售额的比例将不断扩大，预计将从2009年的16%上升至2014年的37%，这对于全球尤其是新兴市场上的手机厂商和服务供应商来说将意味着巨大的机遇。

在智能手机逐渐成为市场主流机型的同时，这一市场也逐步分化出不同层次的细分市场。ABI Research最新研究显示，2007年，零售价在200美元以下的智能手机比例只有18%，今年这一比例已增长至27%。预计到2014年这一比例将增长至45%。高通新近推出了针对150美元以下智能手机的芯片平台，同时支持所有领先的手机操作系统，包括Android、Symbian S60、Windows Mobile和BREW移动平台，使智能手机进一步降低门槛，进入大众市场。

关键词五： Android

根据CCS Insight的统计，2009年，全球共推出了十余款Android手机，而2010年将会有更多手机厂商参与到Android阵营中，推出超过50款Android终端。

目前，大多数全球知名手机厂商均已公布了针对Android手机的新一年的开发计划。宏基将于2010年上半年推出5到6款Android手机；索尼爱立信已宣布于一季度推出其首款Android手机Xperia X10，并在当年陆续发布多款后续产品；HTC也计划在上半年推出5款Android手机；而作为Android的忠实拥趸，CCS Insight预计摩托罗拉将在2010年至少推出10款Android终端。

关键词六： 数据卡

数据卡业务是国内外3G运营商最先推出，也最受消费者关注的业务。人们只要身处3G网络覆盖范围内，就可以随时通过数据卡将笔记本接入无线高速宽带网络。IT市场调研公司Scottsdale报告显示，2008年全球数据卡出货量高达2000万部，这一数字还将随着3G网络的不断推广以及笔记本电脑销售量的上升不断增长；根据ABI Research发表的报告，3G数据卡的单位销量从2006年到2007年期间增长了300%，到2013年，年收入将从2007年的30亿美元增至220亿美元以上。

将数据卡内置入笔记本电脑也成为大势所趋。越来越多的笔记本电脑开始内置3G模块，内置数据卡将是未来最有潜力的增长领域。2011年内置数据卡的出货量将超过外接式数据卡。

关键词七： 智能本

2008年，笔记本的全球销量一跃超过台式机，市场研究公司DisplaySearch预期2009年上网本销量将达到笔记本电脑整体销量的20%，充分体现出市场向移动计算发展的趋势。上网本以廉价、小巧和简化的上网和计算能力为特色，将移动计算推向了大众市场，而另一方面，智能本则能够融合智能手机和笔记本电

脑的最佳优势，面向实时通信和快速、简单、易用的计算需求相结合的全新市场。市场研究机构 IDC 认为智能本将有望在 2013 年达到 160 亿美元的市场规模。

关键词八：云计算

根据 ABI Research 预测，19% 的全球移动用户将在 2014 年采用具有云计算服务能力的终端产品。云计算的概念是充分借力互联网服务器的高计算能力和高存储容量，使消费者通过移动终端接入“云中”的内容和计算。而云计算模式的实现需要随时随地的高速宽带连接、为远程运行优化的基于网络的服务和基于浏览器的应用，以及具有便携性和易用界面的轻薄客户端。

随着 3G 网络的全球覆盖和不断升级，无所不在的连接已经逐渐成为现实。无线行业对云计算带来的巨大市场机遇极为乐观。运营商希望云计算能够促使用户利用无线网络进行连接和计算，从而开启数据服务收入的新来源。云计算也被期望为硬件制造商打开新的连接式终端的广大市场，并为开发商和服务提供商创造新的收入模式。

关键词九：M2M

根据 Harbor Research 公司的统计数据，全球无线 M2M(机器对机器)连接数量将从 2008 年的 7300 万增至 2013 年的 4.3 亿。依托这一巨大的市场机遇，M2M 这一无线与其他行业的融合领域，也有望成为 2010 年移动通信产业的又一增长重点。

作为 M2M 领域的突出代表，Kindle 电子书阅读器所受到的消费者热捧充分展现出融合领域的创新机遇和市场潜力。据英国券商 Collins Stewart 估算，亚马逊在 2009 年共发售 55 万部 Kindle，总营收为 3.014 亿美元，并将于 2010 年大幅增长至 6.714 亿美元。Kindle 电子书阅读器催生了全新的商业模式，为运营商、终端制造商、芯片厂商和内容提供商提供了更为广阔的利润增长空间。目前，索尼、三星、Barnes & Noble 等已相继推出了 40 余款电子书终端。

关键词十：应用商店

2008 年 7 月，苹果率先推出 APP Store 并取得了令业内同行艳羡的惊人成功。随着 3G 带来移动数据应用需求的高涨，应用商店已成为运营商、手机制造商、应用开发商及产业链各方共同关注的又一业务增长点。

对运营商而言，传统的语音业务在其运营收益中的比重已逐步下降；相比之下，数据业务对用户具有更高黏性，也可为运营商带来更高的 ARPU 值。因此，越来越多的运营商牵头建立应用商店，以带动 3G 数据应用的下载、使用和流行。目前，全球各大运营商，包括中国的三大运营商在内，都推出了自己的应用商店计划。

最坏的时刻已经过去，最好的时代正缓步走来。当金融风暴的阴霾渐渐散去，历经捶打的全球无线通信产业如今已拥有了更为坚强而旺盛的生命力。展望 2010 年，3G 全球扩展势如燎原，技术演进紧锣密鼓，中国等新兴市场更成为推动 3G 加速发展的中坚力量；而伴随着 3G 的迅猛增长，创新的融合终端和服务也将成为新一年里全球无线产业发展的绝对亮点。来源：科技日报 2010 年 01 月 06 日

[返回目录](#)

3G 用户今年预计达 6000 万

想玩手机联网游戏，可惜网络不通；想要手机视频通话，可惜速度太卡……虽然进入了 3G 网络，但用户体验度仍可能停留在 2G 时代。

“一旦出现‘杀手级’应用，整个 3G 产业会被向前推动好几年。所以千万不能在网络上卡壳”，通信行业业内人士告诉记者，2010 年三大运营商都不约而同地盯上了网络优化市场，预计该市场今明两年的规模将突破 100 亿元大关。

3G 用户快速增加

一位电信专家接受记者采访时表示，3G 的前期投入已基本完成，接下来几年应是用户数开始爆发性增长的时期。

记者了解到，3G 用户正在急速增加。联通版 iPhone(手机上网)手机销量目前已达 30 万部。联通用了 40 天时间使得 iPhone 手机销售突破 10 万部，而余下的 20 万部的销量却只用了 20 天。日销售量由当初的 2500 部飙升到目前的 1 万部。

中移动内部人士向记者透露，中国移动近日向工信部上报今年发展规划，提出 2010 年将发展 3000 万 TD 用户。中国联通预计 3G 正式商用 1 年内，可发展 2000 万至 3000 万用户。

网优决定用户体验度

3G 时代，电信增值业务产业链参与者众多，从业务类型上看，手机游戏、手机电视、移动支付、移动 IM、移动电邮、位置服务、二维码等新业务新应用层出不穷。如果网络信号不通畅，下游的多种增值业务，均将受影响。

此外，3G 的工作频率(2000MHz 左右)远高于 2G 的 900MHz，3G 信号穿透阻挡物能力大大低于 2G，所以 3G 的信号覆盖(尤其是室内覆盖)所需设备须加大投入。以中国联通 WCDMA 为例，室外覆盖已经完成了 90%以上，但室内覆盖却还差很远。由于 3G 在 2010 年处于导入期，所以通过网络优化提升用户体验更是运营商的重中之重。

券商密集调研

上个月底，冒着寒冷天气，某券商通信行业分析师带领着调研小组奔赴大唐电信、三维通信等企业进行调研。“去三维通信，主要就是去看看他的网络优化业务。”

记者则了解到，出于对 3G 市场在 2010 年明确增长的预期，多家券商已经提前布局，近期纷纷对多家 3G 领域的上市企业进行调研。一位不愿透露姓名的国内上市企业相关负责人向记者透露，近期已经有三家券商来企业调研，主要了解了企业的订单情况。

电信专家项立刚认为，如果说 2009 年通信设备行业的主题是 3G 建设，那么 2010 年的主题就是 3G 优化。专家预计，今后 5 年，随着 3G 的大规模发展，该市场规模会维持在 100 亿元以上，市场容量将保持相对稳定。

来源：中国证券网-上海证券报 2010 年 01 月 12 日

[返回目录](#)

CES 技术趋势：手机投影仪有望流行

导读：国外媒体今天撰文称，大屏幕平板电视已经成为国际消费电子展(以下简称“CES”)上的流行趋势，但是 Microvision 等公司却将赌注压在了一些体积较小的设备上，手机投影仪就是其中之一。

以下为文章全文：

尽管搭配所谓的 pico 投影仪的商务产品还不多见，但 Microvision 及其竞争对手德州仪器和 3M 等公司却在本届 CES 上对此类产品报以非常大的希望。

Microvision 展示了一款独立的投影仪，该产品看起来就像一块肥皂，它可以借助激光技术投射出清晰的视频图像。此类产品最大的前景就是被整合到数码相机和手机等消费电子设备中。

Microvision 公关总监马特·尼克尔斯(Matt Nichols)说：“我感觉手机将成为最大的机会。”他还补充道，Microvision 正在与十几家潜在合作伙伴进行谈判，其中就包括手机厂商。

尼可拉斯认为，首款内置 Microvision pico 投影仪的消费电子设备的原型产品将于今年晚些时候发布，他还预计首款商用产品将于明年面市。在此之后，他认为还有许多可供拓展的市场，微型投影仪有望像摄像头一样成为手机的必备配置。他说：“我认为未来 5 年，所有的手机都将搭配投影仪。”

手机芯片厂商德州仪器则已经将其出品的 pico 投影仪嵌入到部分商用设备中，包括两款迷你投影仪和两款三星手机，这些产品已经在本届 CES 进行了展示。

德州仪器 pico 业务部门主管弗兰克·莫兹奥(Frank Moizio)说：“业界都很看好 pico 投影仪，我不知道市场规模会有多大，我希望能够很大。”

由于手机已经具备了多点触控屏、摄像头以及音乐和视频播放功能，因此部分分析师质疑，新增的原件没有太大的空间。但市场研究公司 Ovum 分析师乔纳森·雅米斯(Jonathan Yarmis)认为，pico 技术有很大的潜力，因为它可以解决手机屏幕过小的问题。在被问及手机行业今后的重要趋势时，他说：“当显示面积不再受制于设备的体积时，用户就有机会获得更好的体验。”

其他一些分析师则认为，由于可以帮助摄影师分享照片，数码相机机会比手机先采用 pico 技术。移动行业分析师齐坦·沙玛(Cheetan Sharma)说：“我认为，数码相机将首先部署 pico 投影仪，之后则会转移到智能手机中。”他认为，消费电子厂商今后还有望将其添加到笔记本电脑中，为商务旅行用户提供便利，他说：“部分用户希望将其整合到笔记本中以便进行演讲。”

来源：新浪科技 2010 年 01 月 11 日

[返回目录](#)

中国手机阅读市场 2010 年营收将达 5.9 亿元

易观国际近日发布报告称，2010 年，中国手机阅读市场将进入市场盘整期，但仍然保持良好的增长速度。

易观国际的数据显示，随着用户付费意愿的不断增强、广告盈利模式及多版权运营等盈利模式的成熟，手机阅读市场收入规模将不断攀升。预计 2010 年，中国手机阅读市场营收将达到近 5.9 亿元，年增长率将达到 13.4%。来源：中国计算机报 2010 年 01 月 11 日

[返回目录](#)

2010 年智能手机持续升温 价格下降将是趋势

3G 商用让智能手机成了消费者心中的宠儿、IT 厂商谋利的新贵、运营商抢占用户的香饽饽。业内人士指出，随着智能手机出货量的增加，智能手机价格将在 2010 年呈现下降趋势

法国《费加罗报》日前援引相关数据报道，由于受到全球金融危机快速蔓延和世界经济减缓的影响，2009 年第三季度全球手机销量接近 2.9 亿部，比 2008 年同期下降 4%，全球手机销售市场形势仍旧低迷。不过，在中国，由于 3G 牌照

的正式发放，2009年中国的手机销售量，尤其是智能化手机的销售量，却出现了截然相反的高涨形势。

随着中国3G建设的不断完善，2010年，中国的智能手机市场令人关注。有机构预计，随着智能手机出货量的增加和竞争的加剧，2010年，智能手机的价格可能会下降。

09年全球手机销售整体低迷，但中国市场风景独好

由于金融危机导致全球经济的疲软，2009年全球手机的出货量也由2008年的12亿部减少至11.7亿部。然而中国凭借着3G的机遇，手机出货量在全球经济危机的背景下却逆势而上。

随着2009年工信部对3G牌照的发放，中国正式步入3G时代。对于通信业来说，是一场新的革命。从陌生到熟悉，从惊讶到接受，时至今日，在1年的时间里，三家运营商——联通的iPhone(手机上网)、移动的OPhone以及电信上演着智能手机的新“三国演义”。

不同于2G手机的颓势，3G网络运营商把更多互联网应用移植到手机上来，基于3G网络的第三代手机有足够的“空间”容纳视频通话、手机电视、网络支付、游戏等移动多媒体业务，这些都加速了手机的智能化发展趋势。

有业界人士表示，随着千元3G手机的陆续推出、3G资费套餐的降低、3G终端的丰富化以及3G业务的多元化，消费者对3G的认知和接受程度日益增加，将为3G手机销量的快速增长奠定基础，3G产业将进入快速发展的新阶段。

数据显示，2009年3G智能手机增长速度超过20%。在刚刚过去的2009年，以苹果iPhone和黑莓为代表的智能手机无疑成为移动互联网应用最热门的终端，苹果公司甚至凭借良好的市场销量，进入了世界前五大手机制造厂商的行列。

iPhone入华，国内掀起明星智能手机狂潮

中国联通12月21日发布的数据显示，截止到11月底3G用户超182万，备受期待的3G终端iPhone由于部分功能受到限制、价格过高，自从10月底上市以来，两个月共销售30万台。

据了解，消费者之所以愿意付出较高的溢价来购买iPhone，最根本的原因还是在于iPhone给用户带来的超过期望值的体验。

iPhone手机是智能化手机的代表，它最吸引人的是漂亮外观和简单灵动的操作界面，搭载的应用商店里涵盖衣食住行和娱乐等超过8.5万种应用软件，除了吸取传统电容式触控传感器的各项优点之外，iPhone还拥有代表人机接口重要发展趋势的多点触控功能。这种基于个性化需求的设计，极大地吸引着消费者的眼光。目前，国内掀起了明星智能手机的追逐高潮。

据悉，智能手机和触屏手机已成为全球手机市场的亮点，智能手机的两大主力制造商因此也表现不俗。黑莓手机制造商 RIM 公司第三季度手机销量达 830 万部，市场份额由去年同期的 2% 升至 2.9%。苹果依靠 iPhone 旺销，第三季度手机销量达 740 万部，市场份额由去年同期的 2.3% 升至 2.6%。

电信调研机构 Pyramid Research 发布的最新报告显示，在新兴市场的主要推动下，智能手机销售额占全球手机销售总额的比例将于 2014 年上升至 37%，中国将于 2010 年赶超美国成为全球智能手机第一销售大国。

智能手机市场将持续升温，价格下跌或是趋势

随着国内手机市场的不断回暖，消费者对智能化个性需求的不断升温，可以预见的是，2010 年，智能手机市场影响将越来越大，手机销量将不断增加。

根据 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；而据 Pyramid 的预测，智能手机销售额占手机总销售额的比例将不断扩大，预计将从 2009 年的 16% 上升至 2014 年的 37%，而这对于全球尤其是中国等新兴市场上的手机厂商和服务供应商来说则将意味着巨大的销售机遇。

据外国媒体报道，随着智能手机出货量的增加，智能手机价格将在 2010 年出现下降趋势。一项最新的研究发现，2007 年仅有 18% 的智能手机价格低于 200 美元，而今年这一比例已经增长至 27%。ABI Research 预测，2014 年 45% 的智能手机售价将低于 200 美元。这一数字反映出消费者对智能手机的态度转变，以及手机制造商、运营商销售及市场战略的调整。

目前在中国市场，不仅有国外巨头，国内的联想、酷派等手机厂商都已把开发智能手机作为参与市场竞争的利器，同时由于智能手机市场巨大的利润，又是抢占移动互联网战略要地的关键，运营商也把触角伸到了这里。

对于 2010 年手机市场的预测，各方有各方的说辞。但值得肯定的一点是，随着全球经济的进一步复苏，智能手机必然会引领整个手机市场的振兴。来源：通信信息报 2010 年 01 月 08 日

[返回目录](#)

【移动增值服务】

运营商屏蔽群发祝福短信被诉违约

来自上海市工商局 12315 热线的统计数据显示，适逢“两节”期间，电信服务类投诉高居首位，投诉的主要问题是消费者的手机新年祝福短信不能正常发送。

原来，这些用户因为群发短信，被运营商系统默认为“垃圾短信”，从而导致手机短信发送功能被锁。被屏蔽的用户纷纷质疑运营商的行为系单方违约，已有手机用户一纸诉状将电信运营商告上了法庭。

然而，对于用户的质疑，运营商也是一肚子苦水。原来，运营商“限发”短信的举动是为了配合公安部和工信部关于打击“垃圾短信”的相关规定而作出的。

为何运营商良好的初衷却演变成与用户对峙的局面？这场与垃圾短信的博弈“短板”究竟在何处？带着这些疑问，记者近日对此事进行了调查。

法制日报通讯员 陈颖婷 金玮 法制日报记者 刘建

崔女士是在上海一家企业工作的白领。今年元旦，崔女士像往年一样，使用手机群发功能，向身边的亲朋好友以及相熟的同学同事，发去短信祝福。

可是，到了下午5点左右，崔女士突然发现自己的手机竟然无法正常发送短信。她开始以为可能是手机资费不足，便尝试着拨打了一个电话，却发现通话正常。于是，崔女士致电10086反映了这个问题。

“当时我得到的答复是说我短信群发数量超过限制，所以根据相关部门规定，手机短信功能被暂时关闭了。”可是，被屏蔽了的手机短信发送功能如何才能恢复呢？崔女士被告知，要拿着手机号码实名注册信息上的本人身份证，并持有手机号码的相关密码卡，到移动营业厅办理手机短信发送功能恢复业务。

“当时已经是下午5点多了，又是节假日，移动营业厅应该都已经下班了，况且移动营业厅又不多，一下子还不太好找。”无奈之下，崔女士只好在第二天放弃了休闲购物的计划，携带着身份证等所需材料，专程跑到移动营业厅，办理了恢复手机短信功能的业务。

“当时我有些气愤，还特地要求办理业务的工作人员出示关于短信发送超过一定数量、运营商有权暂时屏蔽短信发送功能的文件，但他们却拿不出来，也没有给我一个明确的说法。”崔女士说，至今她还觉得疑惑，自己当时只群发了80多条祝福短信，与想象中的垃圾短信一下子就群发几千条几万条相比，连个零头都不及，“也不涉及什么敏感词汇，他们就单方面暂停了我的手机的短信发送功能，那以后逢年过节我还怎么敢发短信？再说春节马上就要到了，我肯定还会再群发祝福短信的，难道到时候还会被封，还要再跑一趟营业厅办理恢复手续？”

崔女士向记者表示：“发送短信应该是手机用户使用最频繁的功能，移动公司凭什么可以单方面中止提供短信服务？我既没有欠费，也不存在违约，他们怎么能不事先通知就擅作主张暂停我的手机短信发送功能。另外，就算行政部门确实发布了相关规定，移动公司为什么不主动通知提醒，反而要由用户亲自打电话去询问后才能获知原因，这是什么服务质量啊！”

运营商回应

“屏蔽”是为了打击不良信息

为何普通短信也会遭运营商“封杀”？记者近日分别与三大运营商取得了联系。运营商们一致表示，用户手机若短时间内短信数量激增，确实会被系统设置的“垃圾短信屏蔽”锁定。

据了解，目前我国手机用户超过6亿，平均每天的短信发送量高达8亿条，每人每周收到的垃圾短信大约在8条左右。毫无疑问，“垃圾短信”已经成为了移动通信领域中的顽疾。为此，公安部、工信部从2005年开始，先后下发了相关文件，要求对“垃圾短信”进行打击。

一家运营商有关负责人告诉记者，信息产业部(大部制改革后合并为工业和信息化部)在2007年发布了《关于依法打击网络淫秽色情专项行动工作方案的通知》，在通知里明确了打击清理整顿的重点问题中包含移动通信中的“垃圾短信”，如为非法网站提供手机(包括小灵通)代收费以及移动语音信息服务中大量虚假诱骗宣传、传播涉黄低俗内容等。运营商表示，屏蔽用户短信发送功能并非是企业行为，而是为了配合相关部门对不良信息的打击。其实，从2007年开始，三大运营商就已经阶段性地对不良信息进行整治。到目前为止，已经持续了几年。

而从2009年下半年开始，按照工信部要求，我国三大电信运营商已上线运行网间垃圾短信联动处理平台，联手进行垃圾信息自主屏蔽，并将对每日发送短信数量超过一定标准的用户发送行为进行拦截处理。该举措主要针对“点对点”短信群发，即每号码在非节假日期间每小时不得超过200条，每天总量不得超过1000条；节假日每小时不超过500条，每天总量不得超过2000条。各地方公司可根据情况设计具体标准，但不得比上述标准宽松。

“过去，我们对用户发信数量没有规定，但根据最新的规定，我们要对集中发送短信数量较多的用户进行整治。”一家运营商的相关负责人向记者透露，此举将是个长效机制。从今年开始，用户若要大批量地集中发送短信，必须到营业厅签订承诺书，提出申请。在承诺书上，用户要表明大批量发送短信是何种需求，再根据不同的情况，由运营商进行签署。但该负责人同时表示，此举的目的是限制群发淫秽短信、兑奖信息、非法转账、电信诈骗的不法人员，并非针对普通的“点对点”用户，所以没有要求所有的用户都去签署承诺书。至于那些个人联系比较广泛的用户，还可以进行协商。

但运营商也坦言，运用技术手段过滤仍有一定局限性，因为短信内容是国家相关部门管理的，运营商只能对发信数量进行控制，很多垃圾短信群发者会对短信内容进行替换，隐藏或修改发送方号码，以躲避过滤。

用户质疑

运营商“随意屏蔽”属违约

尽管运营商给出了屏蔽用户短信功能的“合理解释”，但仍没有消除手机用户们的质疑。一些人质疑运营商“越俎代庖”，涉嫌违约，有用户甚至因短信发送功能遭屏蔽而向法院提起诉讼。

在上海政法学院任职的手机用户李绍章在其博客中表示，因为在感恩节晚上用手机群发感恩短信给朋友，致使手机短信发送功能遭到关闭。后来，李绍章向运营商询问并协商，并向消协投诉，但都没有得到满意且明确的回复，不得已，他只能通过诉讼方式来维护自己的权益。

李绍章认为，运营商擅自关闭其短信发送功能，违反了合同法规定的全面履约义务；擅自停发业务没有告知消费者，违反了合同法的诚实信用原则；而当他多次向运营商询问相关情况时，运营商都没有给出明确的答复，侵犯了他的知情权。因此，李绍章除了要求运营商履行如实告知义务，还消费者知情权外，还要求其因关闭手机短信发送功能而承担1元钱的经济赔偿。

“消费者购买手机通讯服务，就与运营商形成了长期的电信服务关系。”上海一家律师事务所主任吉峰认为，消费者支付了服务费用，对方就应该依约履行提供通畅完善服务的协议。我国消费者权益保护法规定了产品和服务提供商的质量保证义务，要求他们对自己提供的产品与服务的质量、性能、用途和有效期限负责。作为移动通讯服务的用户，购买该服务的时候就已经在合同中预设了短信发送数量不受无法律依据限制的前提。在目前没有任何有效法律规范支撑的情况下，运营商在没有正当理由和尽到通知义务前提下，设定短信限发标准，擅自停止通讯服务，实际上既无端增加了消费者的成本，又克减了自身提供服务的责任，涉嫌违约。

还有用户提出，运营商把防止垃圾短信演变成“一刀切”屏蔽群发短信，造成用户无法正常发送、接收拜年短信，不就有“倒洗澡水，把孩子也给倒掉了”的意味吗？

短信发送限量是三大运营商对垃圾短信“动真格”的首选之策，但为何会事与愿违引起用户反感呢？上海市消保委法律与理论研究部副部长唐健盛在接受记者采访时表示，在日常生活中，很多手机用户都不堪垃圾短信的骚扰，而电信运营商在无法逐一区别短信内容的情况下，仅以数量多少就笼统地划分短信是否系垃圾短信而采取屏蔽等措施，目的是善意的，但手段有待改进。

“运营商在提供具体服务的过程中有待改进的地方不少。”唐健盛说，比如在手机用户入网时，运营商就应当明确向消费者告知相关的规定，以避免手机用户在短信发送功能被屏蔽之后与运营商发生纠纷。另外，运营商应当在屏蔽短信

发送功能之时及时向手机用户发出提醒，并告知用户在短信发送功能屏蔽之后通过何种方式能尽快予以恢复，以免对手机用户的正常使用构成影响。来源：法制日报 2010 年 01 月 12 日

[返回目录](#)

中国移动谋划“超越上网本”战略

2009 年初，中国移动将上网本视作发展 TD-SCDMA (以下简称 TD) 网络的绝佳产品，因为在之前的两年时间里，全球上网本销售数量急剧攀升，上网本的概念和用途无疑和 3G 网络不谋而合，一时间中国移动以前所未有的力度在全国开展了上网本推广战略。

但一年之后，上网本并没有为中国移动推动 TD 网络作出太大贡献，反而消耗了大量的补贴，并占用了过多的网络资源。记者从不同渠道得来的消息称，中国上网本市场已经开始走下坡路，用户对上网本性能等方面已产生“怀疑态度”，一时间上网本“推”还是“退”让中国移动左右为难。

让人意外的是，2009 年底，中国移动广东公司携手英特尔和苏宁电器高调宣布力挺上网本，并透露中国移动即将推出“超越上网本”战略。其前因后果值得我们思考——对于全球热卖的上网本，产业各方到底该持有怎样的态度？

上网本前扬后抑的背后

TD 网络起步较晚，没有商用历史，因此 2009 年 TD 开始大规模推广的时候，中国移动就遭遇了终端之困。此时上网本的出现帮助中国移动解决了这一难题，这家运营商迅速给予上网本高额补助和市场推广的支持。

但对中国移动自身而言，从一成立就没有把终端销售当作自己的重点工程，即使后来的“心机”战略也仅仅是为了维护高端用户群，可以说中国移动在终端销售方面是一个彻头彻尾的新兵。因此，其销售上网本除了给予高额话费补贴外并无新意，销售成绩也可想而知。

另外一个让中国移动没想到的问题是，因为上网本的功能定义和运营商给予的高额补贴，用户利用它占用了大量的网络资源，造成 TD 网络拥塞，降低了用户感知。

此外，由于中国移动从 2008 年开始大力投入 TD 手机研发，在 2009 年后半年，其手机终端效应开始显露，包括诺基亚、摩托罗拉、戴尔等国际企业不断推出新机型，逐渐弥补了其 3G 手机数量和质量的不足。

在上述三个条件的综合权衡下，中国移动不得不作出放缓推动上网本的战略——上网本走势“前扬后抑”。

然而，英特尔华南区总经理李荣在接受记者采访时表示，在未来两到三年内，上网本市场在全球的复合增长率仍将超过 47%，占整个笔记本市场的 10%。上网本还将是一块巨大的市场，对于中国移动而言，做与不做，需要作出抉择。

事实上，中国移动并没有放弃上网本，这家运营商通过大力推动“T+W 战略”缓解流量之困。中国移动表示，TD 网络将实现全网覆盖，2010 年实现覆盖 240 个城市，TD 四期将实现覆盖全部 330 个城市，基本上做到和现有 GSM 网络没有差异化。在重点城市的上网本密集使用地区大量部署 WLAN 热点，分流上网本占用 TD 网络的带宽。据广东移动市场部副总经理潘志勇介绍，2010 年，广东将在重点城市新增 5000 个热点，以此缓解上网本对 TD 网络的压力。

重建社会渠道解困

网络瓶颈得以解决，渠道问题被摆上桌面。中国移动认为，社会渠道将助运营商解决这一难题。

渠道社会化实施起来并不容易，因为基于 3G，无论是上网本还是 TD 其它终端，都有其鲜明的技术特性，需要在营销过程中注重用户的体验，还要结合中国移动的业务予以推介。

此次广东移动、英特尔和苏宁电器做出的尝试就是总结过去渠道社会化的不足，它们强调“联合重新打造”。

据潘志勇介绍，广东移动和苏宁将共建 3G 旗舰店，“包括在苏宁每个店都会设 G3 的专区；在终端方面，移动的全线产品，都会在苏宁购买到，而且所有具体产品都有补贴。此外，广东移动和苏宁还会在宣传、促销等领域开展深度合作”。

此外，广东移动还在自有营业厅方面加强终端的销售和模式创新，并在 2008 年下半年推出了“2+3”的渠道体系。“截止到 2009 年年底，广东移动自有渠道已经设立 4 个体验厅，605 个 G3 的体验区。广东苏宁已经设立 2 个 G3 的旗舰店，58 个 G3 的专区，1200 多个 G3 专柜，并计划在 2010 年达到 1600 个体验区。”

年中推出“超越上网本”

潘志勇介绍说，广州的年轻人非常喜欢 G3 上网本，在现有的网络覆盖下，上网本能够在 3G、2G、WLAN 网络直接进行切换，有移动网络信号的地方就可以随意上网，便携性和互联网体验都成为上网本最受用户欢迎的两个因素。为了给用户提供更丰富的体验，潘志勇表示中国移动正在谋划一个新概念——“超越上网本”，“希望能够在上网本里植入更多移动业务，例如将飞信、139 邮箱、移动定位、139 说客、移动商店、移动音乐都集成到上网本上”。

潘志勇认为，一方面，随着网络的完善，用户的上网体验会更好，另一方面，广东移动试图通过注入更多应用程序提升上网本的体验和价值，而不是单纯硬件

上的提升，“对中国移动而言，不是靠卖手机或者上网本赚钱，而是靠提供服务业务赚钱”。据了解，目前，中国移动研究院正在积极制定“超越上网本”战略的相关标准，预计在2010年年中会有新一代的上网本推出。来源：通信世界2010年01月11日

[返回目录](#)

电子书接入移动宽带 满足人们的阅读需求

电子书阅读器让人们可以阅读电子图书、杂志和报纸，成为目前首批能够接入移动宽带网络的电子设备之一。WiFi植入此类消费电子设备已有一段时期，但这些设备只有通过接入移动宽带才实现真正的无缝移动性。

顶级消费电子品牌正在进军这一新兴市场。例如，凭借爱立信(NASDAQ:ERIC)的内置移动宽带模块，索尼的一款名为Reader Daily Edition?的新一代电子书阅读器能够接入目前全球覆盖面最广的3G移动宽带技术即HSPA。

美国运营商AT&T通过索尼的Reader Daily Edition?，令消费者享受到网络覆盖与高速连接所带来的好处。

AT&T新兴设备部总裁Glenn Lurie表示：“我们致力于让尽可能多的设备实现无线化。当例如索尼这样的强大品牌预见到电子书阅读器实现连网后所带来的商机时，我们将移动宽带引入这一飞速发展的消费电子领域，进一步加强我们所在的两个行业的能力。”

爱立信移动宽带模块业务负责人Mats Norin补充道：“电子书阅读器实现全天候连网，不仅为消费者带来新机遇，也为运营商带来新的收入来源。我们非常兴奋能看到这些新型消费电子设备日渐融入到全球的移动网络。”

HSPA移动宽带技术现已在全球119个国家的280多个网络中得到部署。来源：赛迪网2010年01月11日

[返回目录](#)

【网络增值服务】

3G基础设施建设高峰过 增值服务时代来临

信息服务等板块延续4日较强走势，申万信息服务、电子元器件行业指数分别位居涨幅榜前列。业内人士认为，2009年我国3G用户已经达到1000万户，2010年将成为以移动互联网应用为特征的3G应用时代蓬勃发展的开始。

网络建设增速下滑

1月5日, 士兰微(600460)、北斗星通(002151)涨停, 拓邦股份(002139)、卫士通(002269)、中创信测(600485)涨幅均在7%左右。

第一创业证券研究员任文杰认为, 三大运营商在2009年都投入巨大资金在3G网络建设上, 2010年是3G用户上规模的时期, 这个时候运营商的重点已经从网络建设转向运营。

“现在高速公路已经建好, 只等车上路。”一位运营商内部人士表示, “在3G用户达到一定规模后, 特色应用显得尤为重要, 这也是各家公司竞争的重点。”

2009年是三大运营商快速建网的关键一年。根据三大运营商近日披露的2009年“成绩单”。中国移动TD三期工程已顺利完工, 覆盖全国70%以上地市, 基站总数也由去年年初的2万个到目前超过10万个。目前, 全国TD-SCDMA用户数已突破500万, 中国移动将于今年启动TD-SCDMA四期建网, 预计完成后覆盖全国330多个城市。而中国联通的WCDMA网络已经覆盖了335个大中城市, 基本覆盖全国地级以上城市、交通干线和重点旅游景区。中国电信则预计, 2010年年底将成为全球最大的CDMA运营商。

渤海证券研究员张晓亮预计, 2009年电信投资将达到3300亿元, 全年电信设备制造商业绩普遍快速增长, 但2010年电信投资会有所下降, 设备制造商的业绩将出现分化, 但此后, 运营商对网络运营维护、网络优化、终端的需求会上升, 这些行业也具备一定的投资机会。

而对于终端企业而言, 由于三种3G制式的存在, 今后与运营商的合作也将更加紧密。中国移动总裁王建宙近日在宇龙酷派考察时就表示, TD的发展关键是看终端, 手机终端的质量与成本, 某种程度上甚至比网络更加重要, 中国移动比任何时候都关注终端。

行业应用机遇来临

业内人士认为, 随着3G用户数的增加, 需要更大数据量的增值服务将会出现快速增长, 可能的应用包括手机阅读、手机游戏、手机动漫、手机视频等。

“当国内3G用户数超过2000万以后, 规模效应将开始体现, 新型增值服务的收入可能会出现具有规模的高速增长。由于2009年国内3G用户已经达到1000万户, 我们预计2010年下半年将是无线增值服务市场开始快速增长的时期。”任文杰表示。

而眼下, 3G在移动电子商务方面的应用也发展迅猛。近日, 联通宁波分公司就与三星、宁波三生启动了国内第一个3G商用项目。该项目将首次实现“信息增值服务、网上购物平台、移动支付平台”三大功能, 借助三生移动电子商务系统, 三生将为其营销人员提供手机远程教育培训、移动商务管理、移动网上购物、无线支付等多项服务。来源: 搜狐IT 2010-1-6

[返回目录](#)

由设备制造商承担 CMMB 手持电视用户或继续免费

今年购买 CMMB 手持电视终端的用户仍然有可能继续免费使用 3 年 CMMB 业务。昨天，记者了解到，虽然 CMMB 业务的运营商中广传播今年将对业务进行收费，但很可能这些费用将由设备制造商来承担。

据 CMMB 终端设备厂商透露，根据中广传播今年制定的资费政策，新的资费标准为 300 元包 3 年使用权，而这部分费用中广传播将向终端设备商收取，用户只要购买了终端设备，无需再支付费用就可使用 3 年 CMMB 业务。同时对于重点 CMMB 终端企业，中广传播还将进行资费补贴，额度为每发展一个用户补贴 162 元。

中广传播北京公司相关人士证实了 3 年 300 元的资费标准，而中广传播的负责人则表示，业务发展的大方向肯定是对终端设备商进行补贴，但具体的补贴方式和数额有待进一步研究确定。来源：京华时报 2010-01-09

[返回目录](#)

技术情报篇

[[视频通信]]

中星九号卫星升级 山寨锅试图破解无效

购买“山寨锅”完全不受法律保护，出现问题时用户往往无法要求商家进行赔偿。

日前，广播电视直播卫星中星九号开始进行升级，致使众多山寨机顶盒的收视频道骤减，尽管网上流传着不少版本的破解方法，但有用户尝试后发现均未起到效果。

一套山寨锅 280 元 批发更便宜

在一山寨锅用户指点下，记者来到万江一山寨锅的销售点。销售点的负责人称，这里的卫星接收器有多种版本，有接收 54 个台或 98 个台的。安装后不仅可以收看国内的各个卫视频道，还可以收看到很多境外频道。目前这样一套设备需要 280 元左右，包括一个直径约 45cm 的锅及机顶盒。据悉，从 2008 年 8 月“中星九号”发射升空至今，“山寨锅”的行情每月都在变，刚开始每套设备将近 500 元。从 2008 年 10 月起，“山寨锅”大批涌现，零售价跌破 400 元。而去年底，

淘宝上有卖家的单台售价更跌至 120 元。不少卖家都表示，受“加密”一事影响，机器几乎卖不动。

一山寨锅用户沈先生告诉记者，目前市场上较常见的是中星九号的接收器，还有些针对海外频道的接收器，比如针对亚太二号的华人卫视的接收器等。不过针对海外频道的山寨锅价格就更高一些，机器加安装费在 1600 元以上。

破解方法根本没有效果

在山寨锅的销售点，当记者问起中星九号加密后山寨锅是否还能正常使用时，他表示不清楚。不过，已有山寨锅用户确认，在卫星升级后，电视开机后出现机顶盒自动升级的提示，由于山寨锅没有正版序列号，无法完成自动升级工作，会在中间呈现死机状态，再开机后就只能收看到十多个频道。

在中星九号升级之后，网上各大论坛也开始流传诸多版本的破解方法。有网友称，只需进入设置，返回出厂状态，密码 9999 或者 0000。然后进入手工搜索，进入频点 2 搜索就有了节目。也有网友称，可通过更新机顶盒软件实现空中升级，或者通过电脑升级抑或者是找到一台正版机实现机对机升级，这样就能实现山寨锅的破解。但山寨锅的用户陈小鸿在试验了多种方法后则表示，它们都没有效果。而电脑升级以及机对机升级在理论上可行，但用户必须了解相应的软件和参数，普通用户很难实现。

正规机顶盒仍需 700 元

按照《卫星电视广播地面接收设施管理规定》，擅自安装和使用卫星电视地面接收设施的，将由广播电视行政部门没收其安装和使用的卫星电视地面接收设施，对个人可以并处 5000 元以下的罚款。也就是说，由于购买“山寨锅”完全不受法律保护，出现问题时用户往往无法要求商家进行赔偿。同时记者了解到，国家广电总局已表示，软件升级将会根据实施的效果不定期进行调整，以防被破解。

记者咨询广电有线数字电视南城受理处时得知，目前初装机顶盒需缴纳 700 元，使用费则是 300 元一年。受加密影响不能正常观看电视的用户，或可选择办理机顶盒来解决目前破解无方的难题。来源：南方都市报 2010 年 01 月 12 日

[返回目录](#)

空中网携手央视电影频道开启掌中大片时代

国内领先的无线门户空中网与电影频道节目中心（CCTV-6）正式达成战略合作，共同推出独立的手机影视网站 wap.m1905.com，为影迷们提供全方位的 3G



无线影视服务。业内人士分析认为：藉由强势影视资源媒体与领先无线新媒体之间这一跨界深度合作，广大手机用户将首度真实体验到掌中大片时代的到来。

在手机电影网 wap.m1905.com，除丰富多彩的影讯、榜单、片花、海报等影视相关图文资讯外，还能进行在线点播、免费观影、抢票等手机用户喜闻乐见的互动产品体验。像《阿凡达》、《锦衣卫》等近期十分热门影片皆有全面的观影专题进行全方位报道。

据悉，电影频道节目中心对此次与空中网的战略合作视为电影频道扩大跨媒体影响力的重要契机，合作期间将充分调动自身及相关合作伙伴所具有的各种推广资源，在可操控的营销渠道中给予强势推介，以期实现忠实电视观众向优质手机用户的快速渗透，并在影视资源与 3G 应用、电视观众与无线用户群之间进行积极的市场探索。来源：人民网 2010-1-12

[返回目录](#)

【电信网络】

华为引领 MPLS-TP 标准发展

北京时间 1 月 11 日下午消息，MPLS-TP 由 T-MPLS 发展而来，因其增加了对现有 MPLS 技术的兼容，并能全面满足分组业务的简单高效传送需求，其标准化进展备受业界瞩目。

华为：引领 MPLS-TP 标准发展

自 2004 年参与 T-MPLS 标准制定，华为先后担任 T-MPLS 主要标准的 Editor 职位，包括 T-MPLS 设备 (ITU-T G. 8121) T-MPLS OAM (ITU-T G. mpls tpoam)、T-MPLS 线性保护 (ITU-T G. 8131)、T-MPLS 环网保护 (ITU-T G. 8132)、T-MPLS 接口 (ITU-T G. 8112) 等，是继阿尔卡特朗讯之后的 T-MPLS 标准主要贡献者。

MPLS-TP 标准联合工作组促成之后，华为凭借在 T-MPLS 标准上的累积优势，继续挺进 MPLS-TP 标准，拥有 ITU-T 和 IETF 关于 MPLS-TP 协调工作组 (steering group) 的 Co-Chair 以及核心成员职位。在 MPLS-TP 标准上贡献上，全面覆盖了从前期的分析引导，到需求的制定，再到具体机制的开发，特别是 OAM 和保护。

截至目前，华为已提交了 13 篇 IETF 文稿，包括 5 篇 IETF 工作组正式文稿和 RFC 5654 (MPLS-TP requirement)。RFC 5654 是当前 MPLS-TP 4 篇 RFC 中最重要的 1 篇，是所有 MPLS-TP 协议工作的基础。

华为在 MPLS-TP 领域持续投入研发力量，并联合产业链的上下游同盟，包括运营商、设备商、芯片制造商，共同推动 MPLS-TP 标准的成熟和产业化。最终与阿尔卡特朗讯、思科、爱立信一并成为 MPLS-TP 标准的主导者。

2009年9月，EANTC多厂商互联互通测试验证MPLS-TP标准成熟度

2009年9月，包括华为、思科、爱立信、阿尔卡特朗讯在内的各厂家参加了由欧洲高级网络测试中心（“EANTC”）组织的多厂商互联互通测试。其中，阿尔卡特朗讯和华为成功实现了MPLS-TP的互联互通测试，包括基于ITU-T Y.1731的MPLS-TP OAM机制以及基于自动保护倒换协议（APS）的保护倒换机制。此举标志着MPLS-TP标准进一步成熟，也标志着历时6年的MPLS-TP标准之路已步入快车道。未来在产业链各方推动之下，MPLS-TP有望成熟，从而实现产业化发展。

MPLS-TP标准发展之路

MPLS-TP标准的前身为T-MPLS。T-MPLS最早由ITU-T在2005年提出，旨在用MPLS技术实现简单高效的分组传送。T-MPLS采用与MPLS相同的转发机制，但简化了MPLS技术中与传送无关的三层技术，增强了OAM和保护机制，弥补了其不足以支撑传送网络的缺点。T-MPLS的控制平面可采用GMPLS（Generalized MPLS），也支持静态配置，实现了数据平面与控制平面的分离，可以在没有控制平面的情况下正常运行。

2008年2月，IETF的MEAD工作组（MPLS interoperability Design Team）与ITU-T的T-MPLS特别工作组（T-MPLS ad hoc group）形成联合工作组（JWT）一起开发T-MPLS/MPLS-TP标准，并更名T-MPLS为MPLS-TP。MPLS-TP在继承T-MPLS理念和需求的基础上，增加了对现有MPLS技术兼容性的考虑，全面满足传送网络简单高效的支持分组业务的需求。来源：中国通信网2010年01月12日

[返回目录](#)

华为携手北京电信开通速率超9M网络

华为携手北京电信开通全国首个基于2.1GHz网络的EV-DO Rev. B。EV-DO Rev. B网络能够为单用户提供高达9.3Mb/s的下行数据业务体验。在2.1GHz频段上部署EV-DO Rev. B，可有效提升网络承载能力，向3G用户提供稳定可靠的高速移动宽带业务，为中国电信“天翼”移动互联网战略提供领先的基础网络保障。

基于华为全球领先的SingleRAN解决方案，北京电信的2.1G DORA网络仅通过软件升级便可平滑演进到EV-DO Rev. B，实现快速、低成本部署。华为全球首款2.1GHz和800MHz双频EV-DO Rev. B数据卡EC367也在网上通过测试验证，将于2010年初批量上市。

目前北京电信3G业务发展迅速，2.1G新频段将可有效支撑3G用户规模发展并满足移动数据业务需求。经验证，2.1G网络的覆盖性能、业务性能，2.1G/800M

双频互操作策略等关键要素均满足部署条件，能够提供与 800M 网络相同的业务能力。根据华为的解决方案，2.1G 网络的部署工程量等同于 800M 网络扩容，大幅降低了工程实施难度和建网成本。

华为 CDMA 产品线总裁赵明表示：“华为和中国电信分别作为全球领先的 CDMA 设备商和全球最大的 CDMA 运营商，在 EV-DO Rev. B 技术上的合作对于全球 CDMA 产业的指向意义不言而喻。华为将继续加大投入，在推动 CDMA 产业向未来演进的道路扮演领跑者的角色。”

作为全球领先的 CDMA 端到端解决方案供应商，华为正在携手包括中国电信在内的全球领先 CDMA 运营商积极推进 EV-DO Rev. B 商用进程。2009 年 6 月，华为在第四届全球 CDMA 运营与发展论坛上率先发布了 EV-DO Rev. B 商用系统解决方案。2009 年 7 月至 8 月间，华为与中国电信在广州研究院率先完成 EV-DO Rev. B 实验室测试，测试结果表明华为 DORB 解决方案完全具备外场测试与试商用条件。
来源：科技日报 2010 年 01 月 06 日

[返回目录](#)

中电信即将开启 IPv6 商业部署 试点中小城市

向下一代互联网过渡开始部署，中国电信试点中小城市

电影大片告诉我们，2012 年地球将面临一场大灾难。而现实的情况是，继“千年虫”之后，2012 的“灾难”的确存在于互联网领域。

中国电信相关人士昨日表示，中国电信内部已经召开下一代互联网 (IPv6) 部署试点工作启动会，IPv6 的商用部署即将展开。

在清华大学计算机科学与技术系教授吴建平看来，当下互联网 IPv4 地址耗尽的情况正在到来，而在 2012 年之前向 IPv6 转移，则是迫在眉睫的工作。

现在使用的 Internet 协议版本 4，全部地址是 3 的 42 次方，即 43 亿个地址，全球每人分不到一个地址，预计在 2011 年到 2102 之时，IPv4 地址在全球分配的地址池就会被耗尽。此外，三网融合的趋势也使得互联网地址需求增加，广播、移动电话都在 IP 化，物联网兴起使得更多的物体也需要大量的地址。

“IPv6 技术可把世界上的每一粒沙子都分配一个地址。如果到那个时候，把任何东西、任何人、任何机器都连起来就没有问题了，物联网也有了保证。”工信部无线电管理局局长谢飞波表示，如果继续使用 IPv4，将出现没有地址可用的情况。道理就像当时电话号码 6 位升 8 位一样。没有分配到地址，就无法访问物联网。而物联网的发展与 IPv6 紧密联系，因为每个物联网连接的对象都需要 IP 地址作为识别码。

中国电信近日在湖南的会议内容就是讨论下一代互联网的整体演进方案及 2010 年现场试验方案。中国电信决定在湖南和云南等地选择面积较小和人口较少的城市进行 IPv6 试点工作。用户业务规模相对较小，网络结构较为简单，不需要更换大量的设备。

中国电信集团公司网络发展部总监段建祥指出，通过 2010 年的试验，要充分论证多种演进技术，寻求 IPv6 的最佳演进路径，为今后大规模推进 IPv6 工作奠定基础。

中国互联网络信息中心 (CNNIC) 主任毛伟认为，针对 IPv6 实现推广，不能和现有的 IPv4 裂开，而是要实现互通，满足物联网和移动互联网的加速发展。

吴建平表示，互联网对于中国最大的挑战就是目前互联网的普及率只有 25.5%，如果跟发达国家 70% 的水平相比，在未来十年或者更长时间，要有 7 亿网民。这样中国互联网还得再建 2-3 个当前规模的网络，这对中国是非常大的挑战，这样的问题在世界其他国家是不能碰到的。如果要建这样大的互联网的话，我们只有 IPv6。虽然目前一些电信设备公司如思科、华为等都提供了 IPv6 的设备，但运营商如何进行部署和过渡仍是巨大的挑战。来源：第一财经日报 2010 年 01 月 12 日

[返回目录](#)

诺西为北京移动部署 TD-SCDMA 网络提供技术服务

导读：1 月 7 日消息，中国移动通信集团北京有限公司（北京移动）宣布，将选择诺基亚西门子通信 TD-SCDMA 无线与融合核心网络、网络规划与专业服务，以期经济高效地扩大其 3G 覆盖质量。该平台将为迁移到 TD-LTE 提供无缝支持。

1 月 7 日消息，中国移动通信集团北京有限公司（北京移动）宣布，将选择诺基亚西门子通信 TD-SCDMA 无线与融合核心网络、网络规划与专业服务，以期经济高效地扩大其 3G 覆盖质量。该平台将为迁移到 TD-LTE 提供无缝支持。

目前，TD 用户数量正在快速增长，必须保证网络质量的标准性和一致性。作为北京移动重要的 2G 厂商——诺基亚西门子通信，在与北京移动长期合作的基础上，将致力为北京移动提供优质的、经济高效的 3G 宽带体验。

诺基亚西门子通信中国移动业务团队负责人丁伟庆表示：“对我们而言，这是一次重大突破，它标志着我们已成功进入于北京移动的 3G 业务领域。凭借我们在 2G 与 3G 领域的稳固基础和经实践证明的服务质量，我们将全力支持北京移动在未来进行 LTE 商业部署的计划。”

诺基亚西门子通信将为北京移动提供 TD-SCDMA 基站，创建通用的电路和分组核心网络，确保实现 2G 与 3G 业务的互操作。此外，该公司面向未来的 TD-SCDMA 解决方案还将支持北京移动在未来平滑演进至长期演进（LTE）技术。

为了实现高效平滑的网络升级，北京移动委托诺基亚西门子通信提供一系列服务，如网络交钥匙工程。工程建设将在无需中断业务的情况下在现有网络实施，以确保带来出色的客户体验。

这次合作进一步加强了诺基亚西门子通信与北京移动 15 年来良好的合作关系。诺基亚西门子通信与北京移动合作的重要项目都获得了成功，包括举世瞩目的 2008 北京奥运会，以及中国国庆六十周年大型阅兵与庆典活动的通信保障等。

来源：搜狐 IT2010 年 01 月 07 日

[返回目录](#)

【终端】

联想推智能手机乐 phone

昨日，联想集团推出包括智能手机“乐 phone”在内的三款互联网终端产品，联想集团 CEO 杨元庆明确表示，将主要发力中国市场。

昨日，联想集团在美国召开的 CES 大会上推出第一代移动互联网终端产品，其中包括了智能本“Skylight”、智能手机“乐 phone”和全新创意的双模笔记本电脑“Ideapad U1”。联想表示欲通过产品、服务、应用和内容等方面的资源整合实现用户全新的移动互联网体验。

“乐 phone”手机就好像一台电脑一样，在功能上把电话、短信、邮件、即时通讯软件(如 QQ、MSN 等)一一融入，还为用户提供了访问互联网，获取开心、校内、twitter 等社交网络服务。与此同时，联想“乐 phone”手机桌面上预置了用户最经常使用的各种 widget 小工具，将支持全面的娱乐影音功能。来源：北京日报 2010 年 01 月 08 日

[返回目录](#)

传苹果下一代 iPhone 将为摄像头配闪光灯

据国外媒体报道，有消息称，苹果近几个月正在大量采购 LED 闪光灯元件，并有可能应用到下一代 iPhone(手机上网)之中。

摄像头未配置闪光灯是 iPhone 长期以来的一个缺陷。尽管 iPhone 当前使用的 320 万像素摄像头在光线充足的情况下能拍摄出色彩鲜明的照片，但在较为昏暗的环境下，iPhone 拍摄的照片往往不令人满意。

苹果去年春季推出了 iPhone 3GS，相对以往型号的 iPhone 提高了用户的整体使用体验。iPhone 3GS 对摄像头的升级主要是提升了摄像头像素，并通过软件改善了拍摄运动物体，以及光线不足情况下的照片质量。

然而由于缺乏闪光灯，用户在室内或晚间通过 iPhone 拍照的效果仍然不佳。苹果在现阶段推出带闪光灯的新款 iPhone 比以往任何时刻都更有意义，因为越来越多的用户把 iPhone 当照相机使用，而苹果竞争对手的产品通常也会配置闪光灯。

例如，Palm Pre、摩托罗拉 Droid 和最新的谷歌 Nexus One 均采用了 LED 闪光灯技术。在后两款手机中，摄像头像素均被提升至 500 万，高于 iPhone 3GS 的 320 万。

接近苹果的消息人士表示，苹果今年将采购数千万 LED 闪光灯。以这一数量来看，这些 LED 闪光灯将被应用在下一代 iPhone，甚至 iPod Touch 中。消息人士称，飞利浦旗下的飞利浦照明 (Lumileds Lighting) 在目前的竞争中处于领先，并有可能最终获得苹果的合同。

飞利浦照明以其 LUXEON LED 闪光灯技术而闻名，这一技术将普通光源的亮度和 LED 光源的长寿命和小尺寸结合在一起。这一技术通常配合 500 万像素摄像头使用，目前在全球的出货量已超过 2 亿。

此前有传闻称，苹果已向 CMOS 图像传感器供应商 OmniVision 下订单，在春季末之前采购 4500 万片 500 万像素 CMOS 图像传感器，用于下一代 iPhone。来源：新浪科技 2010 年 01 月 09 日

[返回目录](#)

联通推出全球首款 WCDMA/GSM 双网双待 3G 手机

中国联通与宇龙酷派共同宣布，推出 WCDMA/GSM 双网双待机酷派 W700，标志着中国联通首款 WCDMA/GSM 双网双待机隆重上市。

首款 WCDMA/GSM 双网双待机

中国联通宣布，继 10 月牵手苹果公司引入旗舰明星产品 iPhone (手机上网) (手机上网) 手机后，本次携手宇龙酷派倾力打造又一款 3G 旗舰产品，这是其再次布局高端市场，以抢占中高端市场用户的重大举措。

据了解，酷派 W700 是宇龙酷派首款 WCDMA 制式的 3G 手机，也是与中国联通在 3G 时代再次深度合作打造的首款 WCDMA 旗舰产品。

业内人士分析，中国联通争夺中高端 3G 用户，需要强势品牌和旗舰产品作为竞争筹码，酷派 W700 产品将会与 iPhone 手机构成中国联通的两个拳头产品，丰富高端 3G 产品的多元化选择，成为中国联通 3G 市场竞争的“杀手锏”。

联通又一款 3G 旗舰机型

中国联通与宇龙酷派双方具有深厚的合作历程，2005 年底双方曾合作推出全球第一款双网双待酷派 728，首创了双网双待手机品类，双待机技术更是获得了国家科技进步二等奖，此为手机终端技术领域迄今为止获得的最高奖项。

据悉，此次中国联通携宇龙酷派推出首款高端 WCDMA/GSM 双待机酷派 W700，是双方超过一年时间联合打造的 3G 旗舰机型，这款产品将成为中国联通推出 iPhone 手机后，又一款 WCDMA 旗舰产品，将成为中国联通发展 WCDMA 高端的用户的有效武器。

据酷派产品负责人介绍，酷派 W700 融入酷派最新研发的技术，具有众多的突破性优势，为高端商务人士量身打造。酷派 W700 采用双网双待，WCDMA 3G 网络与 GSM2G 网络同时在线，采用独特的内外双大屏幕操作，全面支持中国联通沃 3G 业务。来源：新华网 2010 年 01 月 06 日

[返回目录](#)

[[运营支撑]]

移动网络将成物联网主要接入方式

编者按：由于通信网络在物联网架构中的缺位，使得早期的物联网应用往往在部署范围、应用领域等诸多方面有所局限，终端之间以及终端与后台软件之间都难以开展协同。随着物联网发展，建立端到端的全局物联网络将成为必须，通信网络将成为物联网的基础承载网络，移动通信终端也可实现与物联网终端的融合，从而为电信业务的发展带来新的机遇。

电信业开拓行业应用突破口

- 电信网络可成为物联网底层网络架构
- 建立新商业模式是物联网发展关键

殷月明：物联网是一个潜在的未被充分开发的巨大市场，预计到 2010 年全球物联网市场规模将超过 7000 亿美元。物联网的发展将推动智能传感器、无线网络（如 TD-SCDMA/TD-LTE）、数据承载网络、应用平台等信息和通信技术产品的升级，同时还会催生新的信息服务商业模式，并为实现两化融合提供关键支持。

今后几年，我国在医疗卫生、智能电网、汽车电子和公共安全等方面将会有较大投入，因此，我们认为可以将远程医疗、智能测量、汽车信息通信和视频监控类的应用作为电信行业开拓市场的突破口。

常刚：物联网是一个巨大的产业，涉及很多相关技术，比如蜂窝网、传感器、短距离通信、智能控制、终端等，而且将围绕不同的产业形成多种多样的物联网应用，为相关参与方提供了广阔的商业机会。

我们预计 2020 年全球移动用户(连接)将超过 500 亿，移动通信网络将成为物联网最重要的信息基础设施，为人与人之间通信，人与网络之间的通信，物与物之间的通信提供服务。

目前，基于移动网络的 M2M(机器对机器通信)应用已经启动，伴随着 3G 所带来的移动宽带能力，移动网络所支撑的物联网应用的前景更加广阔，例如：无人值守站机房监控和远程维护、城市配电网自动化系统与抄表数据传输等。

移动网络将成接入主流

- 移动网络将是最主要接入手段
- 物联网将从单一走向融合

刘玮：我认为物联网大概可以分为三层，包括应用层、网络层、感知层。首先，在物联网的感知层是把对于客观事物的感知能力会聚在一起。在这一层里，我们需要传感器和传感器网络，要求实现对被感知目标的低成本、可靠的感知。

其次是网络层。作为电信运营商，我们要把网络融合在一起，形成一个数据交互网络。

最后是应用层。由于物联网在实现广泛接入时，会产生非常庞大的数据流，这时就需要一个非常强大的信息处理中心。传统的信息处理中心是难以满足这种计算需求的，在后台需要引入云计算中心。中国移动准备和其他的合作伙伴进行合作，把一些应用服务集中起来，成为一种能力，提供给第三方，实现计算能力的共享，来达到低成本的运营。

殷月明：物联网的接入方式是多种多样的，我们认为网关设备是最适合将多种接入手段整合起来，统一接入到电信网络的关键设备，网关可满足局部区域短距离通信的接入需求，实现与公共网络的连接，同时完成转发、控制、信令交换和编解码等功能，而终端管理、安全认证等功能保证了物联网业务的质量和安全。

物联网需要一个无处不在的通信网络。移动通信网具有覆盖广、建设成本低、部署方便、具备移动性等特点，使得无线网络将成为物联网主要的接入方式，而固定通信作为融合的基础承载网络长期服务于物联网。

常刚：物联网的终端都需要以某种方式连接起来，发送或者接收数据(这些数据种类也是多种多样的，如声音、视频、普通信息数据等)，考虑到方便性(需

要数据线连接)、信息基础设施的可用性(不是所有地方都有方便的固定接入能力)以及一些应用场景本身需要随时监控的目标就是在活动状态下,因此移动网络将是最主要的接入手段。

在接入能力解决之后,对物联网的终端管理以及相应的应用,都是搭建在一个融合的全业务的网络之上的,不用区分这是移动网络还是固定网络。当然,因为这个融合网络中服务的用户或者终端,绝大多数都是移动连接,也可以认为是移动网络为主。

各方积极卡位

- 运营商建立 M2M 平台争夺主动权
- 设备商积极参与网络、模块技术开发

刘玮: 中国移动很早就看到了物联网的发展潜力,已经做了许多准备工作。我们提出了一套比较完整的系统架构,这种架构是一种泛在网架构。底层是传感器网络,通过我们的终端或者物联网网关接入承载网络。我们还有一套物联网平台,可以理解为中间件。中间件通过把能力进行开放,提供给应用来调用。为此,我们专门设计了全球第一个由运营商提出来的专业的物联网协议。这是一个协议组,是由两个协议组成。一个是移动通信网络到终端的通信协议,另外一个是从我们的中间件到物联网平台直到应用的协议。

物联网平台就是连接这个协议的核心,有三大功能。第一,网关可以把协议转换,同时可以实现移动通信网和互联网之间的信息转换;第二,我们的物联网平台提供了基础的服务,可以帮助用户管理终端;第三,我们把一些网络能力进行整合,用户可以借助该平台迅速开发自己的应用。

未来我们还将推进传感器网与 TD-SCDMA 移动通信网的融合。

殷月明: 我们一直致力于国内外各大标准组织在物联网方面的标准研究工作,并在智能测量和远程医疗等物联网应用需求、物联网功能架构、自组织网络(SoN)等方面作出了杰出的贡献。我们积极开展物联网应用实践,目前已经能提供电力、医疗、智能家居、交通等行业的解决方案。

常刚: 我们主要从两个方面参与到物联网的发展中来。首先,推动移动通信网络的快速发展,从而为物联网打造一个高效、可以随时随地连接的信息基础设施。其次,在物联网模块方面我们也正在努力推进。目前我们的物联网解决方案已经在交通、通信、石油、公共事业等多个领域得到广泛的应用。

云计算助力海量数据处理

- 云计算提升物联网信息处理能力
- 云计算可以成为物联网网络引擎

殷月明：物联网目前处于起步阶段，以行业应用为主，很多应用目前还缺乏规模效应和经济的赢利模式，在这种情形下，云计算无疑可实现资源的共享和成本的分摊。随着物联网应用的发展、终端数量的增长，可借助云计算处理海量信息，进行辅助决策。

物联网海量业务数据将对传统的电信网络带来巨大的挑战，同时物联网应用的复杂性也对网络的“智能”提出了更高的要求，这就要求电信网络在容量、安全管理以及相关电信能力开放等方面作出相应改造。

常刚：从目前的物联网应用来看，都是各个行业自己建设系统，多数情况下将运营商网络视为单纯的数据管道。这样做的缺点就是缺乏对平台的管理和维护，缺乏对业务数据的监控和管理，缺少对终端维护服务的监管，对网络流量、业务优先级等缺少一个控制手段。

另外，行业终端需要和行业应用相关，不便于多种业务的开展，也不利于业务的变更、服务器的变化都将导致终端需要重新配置、甚至需要更换终端。即便是简单的行业应用也需要专门行业服务器。

缺乏终端的管理手段，没有对终端的告警信息的处理，对终端的维护十分不便，效率较低，需要到终端工作的现场进行维护和升级。由于绝大多数终端的故障都是软件配置造成的，因此多数故障只需要调整终端配置就可以实现。

总而言之，如果没有统一建设标准、规范的物联网接入、融合的管理平台，物联网将因为各行业的差异无法产生规模化效应，提高了使用复杂度与成本。而运营商正好有能力做一些相关的标准化、平台化工作。

云计算作为一种虚拟化、硬件/软件运营化的解决方案，可以为物联网提供高效的计算、存储能力，为泛在链接的物联网提供网络引擎。

引入 IPv6 势在必行

- 可解决物联网终端接入地址难题
- IPv6 引入过程大约需持续 2-5 年

殷月明：未来物联网通信主体的数量将是人的数量的百倍以上，目前的 IPv4 地址濒临耗尽，而 IPv6 在地址空间上的大大增多，可以满足物联网应用对 IP 地址日益增长的需求，因此物联网的发展将成为加速 IPv6 引入的驱动因素。我们预计引入 IPv6 的过程大约持续 2-5 年。

常刚：物联网的快速发展肯定会需要更多的 IP 地址，不过一些行业的应用可以通过使用私有地址加网络地址翻译的方式来进行，并不需要消耗大量的公共 IP 地址。因此，IPv6 的引入还是要看具体应用发展所带来的压力。在过去的几年间，我们通过收购总部位于美国硅谷的多家领先 IP 企业加强了在 IP 和宽带业

务领域的优势，也一直推动着全网 IP 化的进展。电信设备层面支持 IPv6 不存在技术问题。来源：中国电子报 2010-01-06

[返回目录](#)

携号转网年内有望商用 运营商心态各异

1月11日消息，通信产业网记者近日了解到，由工业和信息化部电信研究院牵头制订的号码可携技术方案已通过论证，目前基础电信企业已开始进行网络改造。2010年移动号码可携也将正式进入测试阶段，移动用户携号转网有望年内实施。

记者从天津、海南两地通信管理局和三大运营商处了解到，目前两地运营商均在分步骤展开内部网络的升级改造工作，其中包括数据库建设、业务网改造、支撑平台建设、BOSS系统的升级等等。

不过，由于各基础运营商的网络规模和改造工作量存在差异，三大运营商号码携带的建设进度也不完全相同。

号码可携原则确定

据电信研究院相关项目负责人介绍，号码可携的技术方案已在2009年下半年完成论证。随着方案的制订，实施号码可携的三大原则也被确立：首先，转出和转入运营商对于转网用户不歧视、不优待；其次，原运营商的业务不携带，且目前预付费的余额暂无法实现携带；第三，不涉及结算和互联互通。

其中，第一条原则商用后也将遵循。而结算和互联互通问题，则由于牵扯面广，所以暂未在试点中考虑，而是参照现有的结算体系和互联互通监管办法进行操作。正式商用后可能随着条件成熟，进一步调整。

在用户关注的余额和业务携带方面，由于不同运营商对于余额有不同的定义，业务无法一一对应，所以现阶段也未把余额和业务的携带纳入实验方案中。

中心数据库的部署是号码可携实施工作中最关键的部分。该数据库中存储所有号码携带用户的资料、携带状态及其他号码可携必要信息，以供各经营者查询、交换、储存及激活有关号码可携相关程序或数据。

电信研究院有关专家表示，目前中心数据库的主体建设已经基本完成。这套数据库系统由国家出资建设，由电信研究院维护。

据了解，目前国际上中心数据库的建设方案大体分为两种：一种是集中式，一种是分散式。天津和海南的试点方案采用的是集中式，这也是国际上的主流方案。“采用集中式方案，省去了运营商之间的协调过程。”相关人士解释说，“比

如某用户从移动转网至电信，那么关于这个用户的转网信息将全部同步到中心数据库供联通参照，而不需要三大运营商之间再去沟通。”

“本次电信研究院建设的中心数据库的接口标准的规范均由我国自主制订。”专家表示，国际上并没有公开这类技术细节。

同时，对一些更细节的、关系到用户体验的环节，比如转网的时限、周期等问题，方案中也有所考虑，但是实际操作中可能会面临种种问题，所以需要经过试验之后才能最终确定。据了解，在2009年年底欧盟刚刚通过的电信改革方案中，其把携号转网限定在1个工作日内，我国在实验方案中也正朝这个目标努力。

年内有望商用

据介绍，当号码资源附属于网络时，运营商的网络投入运营之后，用户租用的是号码的使用权；如果用户退出网络，这个号码的使用权还会被运营商租给新的用户。目前运营商的网络都是基于这一前提实现的。

而实现号码可携带后意味着网号分离，号码资源被重新划归为公共资源，号码资源与运营商的网络划清界限。号码可携的实施意味着运营商需要对用户数据记录进行修改，并提供新的接入路径，这使得运营商实施携号转网政策不仅需要进行技术准备、数据库建设、网络改造，需要添加相应的设备并对现有设备进行扩容和改造，还需要解决好计费、号码查询和一些管理方面的问题。

记者从天津和海南两地了解到，目前各运营商正在进行网络设备的升级改造工作。由于是对现网进行改造，所以实施的过程也以不影响现有用户的使用为原则，务求稳妥。

随着中心数据库系统主体建设基本完成，天津、海南两地运营商也在有条不紊地推进内部网络升级改造，展望2010年，几乎所有的采访对象都表示，我国移动号码可携将在2010年年内于天津和海南两地正式商用。

据悉，2010年除了天津、海南两地运营商继续加快推进内部网络改造的进程之外，工业和信息化部还将组织进行中心数据库与各运营商设备的接口测试、全业务的测试、测试结果评估以及内部的试用等四个阶段的工作。

“实际上2010年的主要工作就是进行测试，而测试结果也将直接影响我国号码可携的进程。”海南管局相关负责人表示。

对于测试结果，大家是否会有预判？可能会出现什么偏差？对于这样的问题，各运营商相关人员均表示，测试结果大家心里均没底，任何环节都可能出问题，而且牵一发而动全身。所以只能按照测试的步骤按部就班地进行，及时发现问题，及时处理。

此外，虽然目前的试点地区只有天津和海南，但需要改造的网络其实涉及到运营商的全国网络，这样的工作实际也无法一蹴而就。

运营商：条件不同心态各异

实际上，虽然三大运营商有着一致的目标即进行内部网络的升级改造，尽快实现移动用户号码可携，但由于三家的网络不同、实力不同、用户规模不同等，也造成了他们在这件事上有着不同的心态。

记者采访天津移动和海南移动的相关人员时，他们均强调，中国移动现网的升级改造任务艰巨，因为他们的用户数量多、网络规模大，他们需要充足的时间来实施。

而对于中国电信，记者听到最多的感慨是“资金紧张”。相比财大气粗的移动，资金掣肘则是实实在在摆在电信面前的困难。但另一方面，电信又是最希望号码可携能够尽快正式商用的运营商，因为他们的移动用户数目前最少；而号码可携之后，受益最大的很可能就是中国电信。

对于自身处境的忧虑则来自联通。“天津实施的双向对称携号转网方案，很可能使联通腹背受敌。”一位天津联通人士表示，“我们的成本压力也很大。投入这么多最后能不能带来收益还是未知，也许还会造成用户流失，这不是替他人作嫁衣么？”

北京邮电大学一位专家表示，号码可携的出发点和最终归宿都是为了维护消费者利益，促进市场公平竞争。但是在改革的过程中，阵痛将无法避免。来源：通信产业网 2010年01月11日

[返回目录](#)

中国三大运营商集体重组：电信业 TIME 时代来临

时值岁末，三大运营商不约而同的，对各自组织架构进行了调整。有的是大刀阔斧一步到位，有的则是循序渐进水到渠成，有的是未雨绸缪早作打算。

但无论是何种调整，目的只有一个：如何在这个网络和业务趋势融合的时代，进一步理顺管理体制、充分整合资源、提高运行效率，在来年的 3G 领衔的市场大战中占得先机。从目前三家运营商的发展趋势和实力积累等方面来看，在 3G 市场上基本处于同一条起跑线上。

不要停留在 3G 上，我们现在已经迎来了 TIME 时代。这也是全球通信运营领域翘楚——德国电信的“4 支柱”战略：电信、互联网、多媒体和娱乐电子商务。通过这四个支柱业务之间的交互式运作，为消费者提供满意的服务。

大刀阔斧之中国联通：网络、经营相分离

1月8号，中国联通在集团公司层面对组织机构进行了大规模调整，主要将涉及五个方面，涵盖了市场前端、后台支撑、职能部门、研发机构和新国信公司。其中需要特别指出的是，09年年初成立的移动网络公司正式并入母体。

同时，在市场前端，整合市场部、个人客户部和家庭客户部，成立市场部和销售部。在后台支撑方面，合并固网建设部门、固网运行维护部门和移动网络公司，组建中国联通网络分公司。同时，合并管理信息系统部和业务支撑系统部，成立信息化部。

中国联通上次大规模的架构重组，还是与中国网通完成合并之后，由于涉及人员部门众多，当时形成了“28+1”的发展架构。其中的“1”是指移动网络公司，该公司由中国联通副总裁张均安领衔主导，主要任务是建设和发展WCDMA网络。

时隔一年后的重组，也从侧面反映出了联通一年来的成果：企业文化融合渐入佳境、网络主体建设接近尾声、融合性市场竞争能力呼之欲出。

虽然拿到了产业链最为健壮的WCDMA网络，但联通在很多场合依然饱受质疑。总数高达50万员工的内部整合是其最大挑战，“因人而设”的公司架构也显得臃肿不堪，而此次二级部门的大幅缩减，必将提高整体的灵活性。相对薄弱的执行能力和客户响应能力也在此次重组中得到了加强，个客部和家客部的整合，在顺应了移动网络和固定网络融合大趋势的同时，也避免了公司内部潜在的博弈。

当然，最大的变化还在网络分公司的成立，这种将网络 and 经营相对分离的经营思路，虽然在国际上已经存在，但在国内通信市场上还是首例。网络分公司的成立，在一定程度上将会缓解移动网和固定网，网络建设和运营维护(包括网络优化)等在内的扯皮问题，通过向主体公司提供基于标准化的、质优价廉的基础产品，为前端市场部门提供强有力的支撑。

这里，我们不得不提一下移动网络公司的功劳。在2009年“大会战”式的网络建设过程中，移动网络公司可谓功不可没，中国联通WCDMA网络的建设速度、网络规模已双双创下全球第一。09年5月17日，在全国56个城市开通WCDMA试商用；6月28日，网络覆盖城市扩大到100个；8月1日，全国共有268个城市的用户可以体验到WCDMA业务；9月28日，中国联通宣布于10月1日在285个城市开通WCDMA业务的正式商用。最近，随着WCDMA二期网络的建成商用，网络覆盖城市达到了355个。

水到渠成之中国电信：前端市场成重点

中国电信集团公司在北京召开 2010 年度工作会议上透露，为更好地适应全业务发展新要求，以差异化产品和行业应用为抓手，加大政企客户、公众客户、农村、海外和北方市场拓展力度，加快实业发展，中国电信将调整前端组织架构。

为此，中国电信将成立公众客户部、海外拓展事业部、客户服务部和产品中心等四个部门。目前，中国电信个人客户部和家庭客户部已经合并成公众客户部，由张新任总经理；新成立客户服务部，由张明天任总经理，行使客户服务管理、质量监督、客户维系等职责。

同时，撤消国际部，成立海外协同拓展委员会，成立海外拓展事业部，作为海外业务拓展跨职能的管理和运营支撑部门，实行公司化管理，统筹规划、组织、协调海外业务拓展。还将成立产品中心，统筹产品开发和管理工作。各省公司也会参照集团架构做相应调整。

与中国联通“一步到位”式的重组模式不同，中国电信选择了循序渐进式的改革方案。在后端并没有进行大规模调整。不过据 C114 了解，中国电信正在某些省份进行试点，以期在组织结构扁平化的基础之上，建立后端高效的维护中心和客户响应中心。

在此次整合中，公众客户部的成立可谓是最大的亮点，这从根本上改变了貌似面向客户，实则面向网络的经营模式。在个人业务和家庭业务走向融合的现在，公众客户部能够更加高效的实现中国电信“聚焦客户”的战略。另外，公众客户部的成立，也是中国电信融合 CDMA 网收官的最佳注脚。

早在 2008 年，中国电信为接收 CDMA 网就进行了组织架构的调整，成立个人客户部、移动建设部、无线网络优化中心，以及终端运营公司 4 个全新的机构。从人员结构和公司文化上来讲，这四大部门基本上以原联通公司为主导。

冰冷的 CDMA 对于电信而言，已经消失，取而代之的是全新的天翼。将过去分散的两大客户品牌和四类产品品牌进行统一管理，全部归属在“天翼”之下，从目前过于分散的客户品牌+产品品牌的模式，转换为企业品牌(母品牌)+产品品牌(子品牌)模式。

在全业务运营方面，中国电信已经迈出了坚实的一步，但更多的是集中在前端市场业务捆绑式营销上，网络侧的融合依然任重而道远。

未雨绸缪之中国移动：破解 TD 发展瓶颈

终端，还是终端，它依然是困扰中国移动总裁王建宙和整个 TD 产业链的难题。在推出了一系列的激励措施和推广活动之后，中国移动选择了从另外一个层面来解决问题。

2010年元旦假期刚刚结束，中国移动即正式下文公布了“终端部”的成立。据 C114 了解，新成立的“终端部”并不挂靠在任何部门之下，而是一个独立的二级部门。

此前，中国移动的终端管理分布在两个部门，市场经营部有终端营销中心，数据部设有终端管理处，而新成立的“终端部”将把分散的职能集中于统一独立的部门中。对于中国移动此番设立终端部门的做法，一位不愿具名的业内分析人士表示：“首先，这说明中国移动对终端产品非常重视；其次，独立的二级部门更加有利于终端工作的统筹管理；第三，终端部门的成立也让 TD-SCDMA 产业链上的企业增强了与中国移动一起将 TD 做强的信心。”

与两外两家运营商不同，中国移动延续了 2G 时代以来的公司架构，仅仅是面向当前的难点进行了微调。没有人会拒绝变化，中国移动的“稳定”主要是受网络结构和客户结构决定的。出于种种原因，中国移动在家庭客户市场上比较弱势，目前也只是在集团层面和移动研究院成立了专门面向家庭市场的创新团队。

虽然整体掌控了铁通，但只能使其保持作为全资子公司独立运营的状况。这在一定程度上减小了整合的压力，但在移动固网走向融合的今天，又显得些许无奈。

但我们需要看到的是，中国移动显然并不满足当前的竞争态势。TD 无线固话，家庭信息机和上百万线的宽带接入正在逐渐改变着市场。这次成立的是“终端部”，但随着宽带接入市场的扩大，下次又将会成立哪个部门呢？来源：中国通信网 2010 年 01 月 12 日

[返回目录](#)

市场跟踪篇

【数据参考】

日本移动用户规模 1.1 亿

据日本电气通信事业者协会 (TCA) 最新数据显示，截至 2009 年底，日本移动用户总数达 1.1062 亿，运营商月新增用户总数为 44.07 万。日本是全球最发达的移动通信市场之一，同时也是全球最为发达的 3G 市场，3G 用户数已占移动用户总数的 90% 以上。

其中软银 (Softbank Mobile) 12 月共新增 16.53 万用户位列榜首，总用户数达 2167 万。日本最大移动运营商 NTT DoCoMo 紧随其后，新增 13.88 万用户，总

用户数达 5544 万。新兴运营商 EMobile 12 月新增用户 7.29 万，总用户数为 212 万。而 KDDI 新增用户 6.36 万，总用户数为 3139 万。

NTT DoCoMo 总裁兼首席执行官山田隆持 (Ryuji Yamada) 曾于 2009 移动通信亚洲大会上透露，公司计划于 2011 年关闭 2G 服务，并放言跳过 HSPA+ 直接将现有的 3G 网络从 HSPA 升级到 LTE，力争于 2010 年全球首家推出 LTE 商用服务。不过这一雄心勃勃的构想已被北欧及波罗的海地区最大运营商 TeliaSonera 无情打破，它于 12 月 14 日宣布全球首个 4G LTE 商用网络在挪威奥斯陆和瑞典斯德哥尔摩同时启用。

此外，以运营 PHS (C114 注：小灵通) 为主的 Willcom 在 12 月流失了 5.06 万用户，用户总数为 429 万。然而它的“Core 3G”业务用户数从 11 月的 7.2 万增加到了 8.02 万。据 C114 了解，该 3G 业务租用的是 NTT Docomo 的线路。来源：中国通信网 2010 年 01 月 12 日

[返回目录](#)

TD-SCDMA 用户突破 500 万

以网络超常规的建设和优化为基础，自主创新的 TD-SCDMA 在中国“3G 元年”成功突围。中国移动近日对外宣布，至 2009 年 12 月 31 日，全国 TD-SCDMA 用户数已突破 500 万。

TD-SCDMA 作为我国通信业百年史上第一个拥有自主知识产权的 3G 国际标准。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，始终将创新作为推动 TD-SCDMA 发展的不竭动力。

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。

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。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。截至 12 月底，

TD-SCDMA 终端总数已经达到 266 款，包括手机、数据卡、上网本、家庭网关、无线座机、阅读器等。

产品和应用创新，则提升了 TD-SCDMA 用户的应用感知。中国移动在 TD-SCDMA 网络上实现了对所有 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。

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。特别是自去年 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。南方日报记者巫伟

来源：南方日报 2010 年 01 月 12 日

[返回目录](#)

2014 年移动宽带芯片组出货量将同比增长 35%

移动芯片是使一部手机连接到另一部的半导体引擎，因此，手机市场的繁荣刺激着移动芯片市场的增长。同时，越来越多的移动芯片正在被应用于如移动计算(笔记本电脑，上网本电脑)、工业/M2M、汽车、健康/医疗以及电子消费产品(阅读器、MID、游戏设备)等非手机领域。据知名市场调查公司 IDC 预计，尽管与全球手机市场相比，这些领域中所使用的移动芯片组数量相对较小，但到 2014 年，各种移动宽带应用方面的芯片组出货量将显著增长。

据国外媒体报道，IDC 的无线半导体分析师弗林特·帕斯卡普(Flint Pulskamp)表示，当消费者纷纷从固网有线设备向移动/手持设备转移的时候，数据连接性能强大的移动宽带芯片组的市场需求就不断增长。事实上，不仅在传统的笔记本电脑等设备方面，在医疗/健康监测、工业/M2M、电子阅读器等新兴领域，市场对实时数据连接需求非常强大。

IDC 公司此次的关键调查结论还包括以下几点：

从 2009 年到 2014 年，全球移动芯片组的年复合增长率将达到 9.3%。尽管在 2009 年里，移动宽带应用领域的芯片组销售量还不足其总量的 7%，但预计到 2013 年，这部分将实现 35% 的年复合增长率，其销售量占总销售量的比例将超过 16%，远远高于手机市场的增长。

在未来数年内，强劲增长的移动宽带芯片需求将有助于加快从 2G 和 2.5G 技术到 3.5G 和 4G 技术的迁移。从 2011 年起，LTE 的部署将极大地促进这种迁移的进展。

在移动宽带应用的发展还将推动设计、制造和子系统模块的认证业务的增长，也有利于中国华为、中兴，加拿大 Sierra 无线、Novatel，德国 Cinterion、以及比利时 Option 等厂商。

目前，极少数蜂窝芯片供应商垄断了移动宽带空间，它们中的大部分同时也是手机市场上的领先企业。而绝大多数市场份额被高通、意法半导体、爱立信、英飞凌和英国 Icera 等公司占据，它们都会从移动宽带业务的持续增长中获益。

来源：赛迪网 2010 年 01 月 09 日

[返回目录](#)

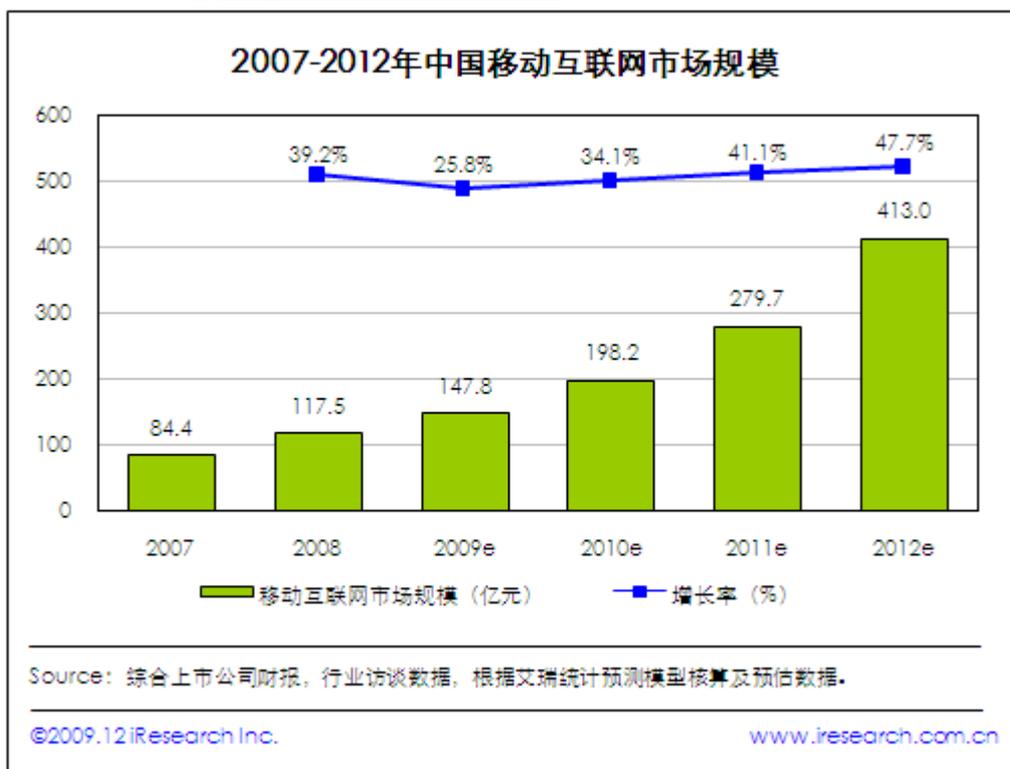
艾瑞咨询：2009 年中国移动互联网快速发展 市场规模增长 25.8%

2009 年 3G 部署和实现奠定了移动宽带通信的发展基础，移动互联网呈现出快速发展的态势。当前，移动互联网正处于发展的起步阶段。移动通信和互联网正在通过整合产业链，形成移动互联网产业集群。这个产业集群由电信运营商、网络设备提供商、终端提供商、信息服务提供商、内容服务提供商、芯片提供商等产业部门组成，并且逐步向商务、金融、物流等行业领域延伸。

通过技术革新实现网络、业务和终端的融合，并且面向大规模用户市场提供高效、稳定的产品和服务，需要一个长期实践的复杂过程。用户规模变化、产业链整合、业务模式转型、技术演进发展、应用服务创新、新竞争者进入和成本压力风险等诸多因素增加了移动互联网的复杂性和不确定性。

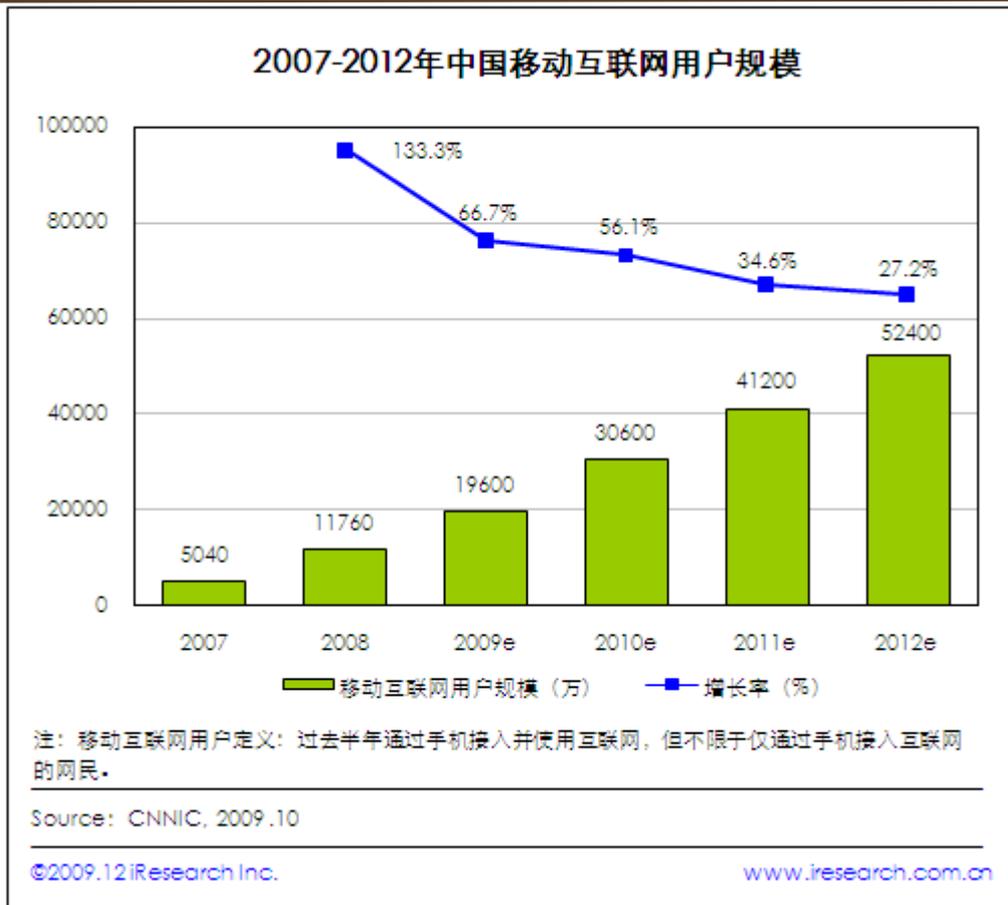
市场规模：2009 年移动互联网市场规模达 147.8 亿元人民币，同比增长 25.8%

艾瑞咨询研究发现，2008 年移动互联网市场规模达 117.5 亿元人民币，同比增长 39.2%。艾瑞咨询预测，在电信运营商和互联网企业共同推动以及移动互联网用户规模增长等因素驱动下，2009 年中国移动互联网市场规模将达到 147.8 亿。电信运营商针对中高端用户开展移动互联网业务营销效果逐步显现，是移动互联网用户消费能力提升的主要原因。此外，手机搜索、手机游戏等移动互联网业务也取得了良好的市场业绩表现。



用户规模:2009年中国移动互联网用户规模将达到19600万,同比增长66.7%

艾瑞咨询研究发现,2009年中国移动互联网用户规模将达到19600万,同比增长66.7%。移动互联网用户快速增长主要取决于两方面因素:一方面,电信运营商大幅下调手机上网资费和实施积极市场营销策略,增强了用户手机上网的意愿,提高了手机上网用户的活跃度和使用黏性;另一方面,手机应用服务快速发展更好地满足用户多元化和个性化服务需求,很大程度上提升了用户体验。



艾瑞咨询预计，短期内移动互联网用户结构还将以青年群体为主体，但用户群体的学历层次、年龄层次和消费能力等方面将呈现向上延伸的趋势。移动互联网带宽增加、上网资费下调、智能手机价格下降和应用服务多样化，都将促进移动互联网用户规模稳步增长。

商业模式：门户模式在移动互联网领域成功实践

艾瑞咨询研究发现，在商业化早期阶段，互联网受到了有限带宽资源、单一内容应用、终端渗透率较低等制约因素的影响。技术发展和竞争压力促使互联网企业不断探索和创新经营模式。经过市场实践和验证，门户模式是最佳的互联网商业模式之一。雅虎、新浪、搜狐等互联网企业均凭借门户模式取得了卓越业绩，成为互联网行业的领先企业。

艾瑞咨询分析，互联网和移动互联网的发展历程具有相似性，门户模式同样适用致力于发展移动互联网业务的企业。目前移动互联网处于市场进入阶段，其三种商业模式都源自于门户模式的成功实践：一是电信运营商主导的“平台+服务”模式，定位于价值链控制力；二是终端厂商主导的“终端+应用”模式，定位于用户需求整体解决方案；三是信息服务提供商主导的“软件+门户”模式，定位于最佳产品服务。不同业务领域的企业，基于自身业务体系和竞争优势构建

具有主导权的商业模式。网络融合的趋势增加了移动互联网的不确定性和竞争性，门户模式成为电信运营商、终端厂商、信息服务提供商的战略选择。



竞争现状：竞合关系驱动移动互联网生态系统发展

随着移动通信技术演进，移动互联网的价值链不断演变发展。过去，电信运营商占据了整个移动通信产业的价值链系统。进入 2G 时代，基于移动带宽提高和终端功能增强，移动增值业务带动了移动互联网的发展。3G 到来为用户提供了更加丰富的移动互联网服务，移动互联网产业链正朝着细分市场、差异化竞争和个性化服务的方向发展。内容服务提供商、软件服务提供商、芯片厂商等更多的新进入者，分割了原本电信运营商垄断的价值链系统。

面对移动通信和互联网融合产生的巨大价值空间，诺基亚、苹果、微软、谷歌、腾讯等终端厂商和信息服务提供商，进军移动互联网的战略部署和市场布局早已开始。这些非传统电信行业的竞争者对电信运营商的传统核心地位形成有力挑战。

艾瑞咨询分析认为，过去电信产业的高速发展得益于电信运营商对整个产业价值链的绝对控制力。移动通信和互联网的融合趋势，迫使电信运营商必须为了应对价值链各个环节的激烈竞争做好准备。经过在各自领域的快速成长，新的竞争者已经发展成为最具活力和竞争力的领先企业。强大的品牌影响力、庞大的用户规模、高效的产品研发能力、重视用户体验并且了解用户需求增强了新竞争者的竞争实力。

电信运营商、终端厂商和信息服务提供商三大博弈力量形成了移动互联网三向竞合格局。电信运营商一方面应对包括网络、终端和业务在内的全领域竞争，另一方面在应用服务、渠道拓展等方面展开广泛的产业合作。

未来趋势：移动互联网触发产业变革

基于产业发展的长期观察和深入研究，艾瑞咨询展望未来移动互联网发展趋势：

趋势一：以用户为中心是移动互联网的发展方向

艾瑞咨询研究发现，电信行业经历 IP 化变革是互联网冲击和通信技术演进相互作用的结果。建立可管理的 IP 网络和形成对产业价值链的核心控制力，是电信运营商长期以来实践的方向。面对市场竞争加剧，电信运营商实施由语音业务向数据业务的战略转型，决定了移动互联网成为电信运营商竞争的焦点。移动互联网正在经历一个由封闭走向开放的过程，未来移动互联网将发展成为可以同时提供语音、数据和多媒体等服务的开放式网络。在这个变化的过程中，电信运营商认识到不仅仅提供接入服务，更重要的是满足用户按需服务的诉求和不断为用户创造价值。这种以用户需求和体验为核心的驱动力，改变了电信运营商重运营轻服务的旧有模式，重塑了电信运营商的经营理念和价值观念。

面对移动互联网潜在的巨大价值空间，终端厂商和信息服务提供商开始积极布局移动互联网。精准把握用户需求和以用户为中心的服务创新，是促进终端厂商和信息服务提供商快速成长的关键因素。与终端厂商和信息服务提供商相比，电信运营商具有为用户提供一体化服务的优势，包括定制终端、语音和数据服务、计费等集成服务，从而满足用户多元化、个性化的需求。开放式的发展理念和有效整合的一体化服务，决定了电信运营商在移动互联网应用服务方面的表现力。

趋势二：移动互联网用户意识形成

艾瑞咨询研究发现，随着移动带宽增加和终端功能增强，用户逐渐形成了通过无线接入方式和便携终端，获取移动互联网信息服务的意识。这种不断增强的用户意识逐步影响和改变了用户习惯。在分隔的网络环境中，用户主动寻求信息，而在融合的网络环境中，信息主动寻找用户。这种变化增加了用户获取信息服务的控制和选择。

生产成本降低为智能手机、上网本、笔记本等移动终端走向大众市场创造了条件。移动终端普及化促进了多终端用户数量的增长。在不同需求场景中，多终端用户会根据需求选择适用与有效的接入方式和终端。

艾瑞咨询分析认为，实现固网和移动网的业务整合，是电信运营商为用户提供价值和基础。精准把握用户体验，创新符合用户需求的产品业务，是电

信运营商、终端厂商、信息服务提供商等产业链企业，创造移动互联网价值的重要驱动力。

趋势三：移动互联网业务呈现多元化、差异化和个性化趋势

技术能力和市场需求共同推动移动互联网业务发展：从文本格式、铃声图片、WAP 上网、个性化定制服务到多媒体信息服务。早期以短信服务为代表的移动增值服务扮演了移动互联网发展进程中的重要角色。目前移动宽带和智能手机成为服务内容的创新和发展的主要动力。手机搜索、手机即时通讯、手机 SNS、位置服务 LBS 和手机游戏受到越来越多用户的欢迎。经过终端融合发展的历程，手机终端发展趋向于更加贴近用户并且以满足个人需求为主。手机终端高度个人化的特征决定了移动互联网业务多元化、差异化和个性化的必要性。

移动互联网发展的长期目标是面向个人和企业用户提供无缝的移动信息服务，促使移动互联网成为社会生产和生活的核心。无论在办公室、家庭还是在生产流通，在不同的需求场景下，个人和企业用户都可以高效、便捷和低成本地获取信息服务。卫星导航、移动定位和机器识别等移动互联网特色服务具有巨大的社会和商业价值，未来将形成改变人们生产和生活方式的推动力量。在 market 需求的驱动下，多样化、差异化和个性化的服务必将主导未来移动互联网的业务发展方向。

趋势四：移动互联网走向开放、协作和分享

开放、协作和分享是互联网的核心价值理念。面对互联网模式的冲击，电信运营商需要借鉴互联网模式的最佳实践，在此基础上引领移动互联网的发展。构建开放式平台、集成互联网应用服务、创新商业模式、提高产业链的服务能力是电信运营商积极探索和思考的问题。

网络演进和技术进步是促使移动互联网走向开放、协作和分享的关键因素。终端标准化是减少应用服务开发复杂度和降低成本的基础。开放接入和开放标准形成了促进移动互联网业务快速发展的基础。分享流量、技术、设备和营收，促进整个移动互联网产业进入正反馈的良性循环。开放和充满活力的市场，为移动互联网价值链上各个产业部门的大规模协作创造了条件。基于协作共赢的理念，移动互联网从业企业共同开拓产业发展的价值空间，满足用户深层次需求，为用户传递价值和创造价值。

相关链接

艾瑞咨询集团 (iResearch) 是中国网络新经济领域领先的连续性基础数据服务商、营销咨询服务商，并致力于通过优质的研究咨询服务及可量化的数据产品，提高客户对中国新经济的认知水平、盈利能力和综合竞争力，并推动中国新经济行业的整体发展。



详情请见：

艾瑞咨询集团 www.iresearch.com.cn

艾瑞自主研发的网络广告监测系统、网民上网行为连续研究系统、网站用户使用体验测速系统，被大多数互联网媒体和代理公司作为日常工作的必备工具。同时，艾瑞利用专有的研究模型为互联网企业、广告代理公司、传统企业、政府部门、投资机构在互联网运营、网络营销、广告效果、网络投资、互联网应用、电子商务等方面提供专业的研究与咨询解决方案。艾瑞集团还运营艾瑞网及行业会议，为企业提供品牌营销与会务合作推广服务。来源：艾瑞咨询 2010-1-11

[返回目录](#)

【市场反馈】

中国 3G 市场是 MOTO 最后机会

2009 年末网络上关于摩托罗拉品牌将于 2010 年消失的言论似乎并非空穴来风。

从当初的大哥大、87C、掌中宝、V70、刀锋 V3 到现在的 Android 平台手机 Droid，昔日的手机巨头摩托罗拉一直以来不缺明星产品为其冲锋陷阵，然而在老对手和后起之秀的夹击之下，加之其自身诸多的原因，摩托罗拉日渐衰落已是不争的事实，自 1998 年被诺基亚夺去老大位置之后，之后又被三星挤下了老二的位置，如今的摩托罗拉在手机厂商全球排名上早已出局前三甲了。

对技术趋势把握上的错误、产品更新换代周期太长和对单一明星产品过度依赖是目前业界公认导致 MOTO 出现如今局面的元凶，而这其中对明星产品 V3 的过度依赖害得摩托罗拉尤为惨，可以说摩托罗拉是成也 V3，败也 V3。世界上伟大、经典的产品长盛不衰的例子比比皆是，但摩托罗拉忽略了最为重要的一点，当今手机行业的竞争早已进入了一个日行千里的阶段，消费者的需求变化飘忽不定，想靠一款产品打天下是不可能，MOTO 也为此付出了惨重的代价。

好在摩托罗拉自身也认识到问题的症结所在，在加大业界热点智能手机方面研发投入的同时，也将眼光放到了增长强劲的中国 3G 市场，摩托罗拉高层透露将联合中国三大运营商于 2010 年共同推出数十款各种制式的 3G 手机。

且不说摩托罗拉未来的市场策略会不会因目前的尴尬局面有所改观，其将眼光投到中国的 3G 市场绝对是其自救的手段之一。中国的 3G 元年刚随着一场瑞雪的降临而终结，随着 3G 网络搭建的逐渐完成，新的一年运营商们对手机终端的需求无疑会出现爆炸式增长，这便是 MOTO 的机会所在。

当然，中国庞大的 3G 市场是各大手机厂商争夺的重点，这里有更希望以软件和服务来盈利的苹果和诺基亚，也有跟 MOTO 一样是靠硬件来赚钱的三星和索爱，而 MOTO 跟他们相比除了技术上无优势之外，其品牌号召力似乎也因这几年的沉寂而差了一截，而特别是手机行业的激烈竞争所导致目前仅靠手机硬件销售早已无法给企业带来足够高的利润率之时，MOTO 想要咸鱼翻身的难度将会越来越大。来源：科技日报 2010 年 01 月 06 日 [返回目录](#)

阿朗成立三年未盈利 折射通信业困境

导读：国外媒体今天撰文称，阿尔和卡特朗讯三年前合并时，是希望通过规模效应提升业绩，但经过了三年的发展，双方合并组成的阿尔卡特朗讯(以下简称“阿朗”)非但没有达到预期，甚至仍未实现盈利，充分显示了目前通信行业所面临的困境。

以下为文章全文：

法国阿尔卡特和美国朗讯的合并充分显示了通信行业所面临的困境。

这两家公司原本希望通过合并打造一家行业巨头，以便与领头羊瑞典爱立信和后起之秀中国华为展开竞争。但事与愿违，阿朗的表现还不如合并前。在合并交易完成三年后，阿朗仍然未能实现净盈利。

该交易于 2006 年 4 月对外宣布，并采用无溢价模式。阿尔卡特和朗讯当时表示，合并后的公司市值将达到 300 亿欧元，但截至周二，阿朗的市值仅为 56 亿欧元(约合 80 亿美元)。

韦华恩(Ben Verwaayen)自 2008 年开始担任阿朗 CEO，他希望该公司能够在 2009 财年实现收支平衡。但他并不奢望实现净盈利的收支平衡，而是希望调整后的运营利润能够避免亏损。而所谓的调整后的运营利润，是指不包括商誉减值等项目的运营利润。

美国投资银行 Bernstein 分析师皮埃尔·法拉古(Pierre Ferragu)说：“阿朗仍然是一家低利润、低增长的公司，其业务要么利润较低，要么就是规模过小。”

多数分析师都认同阿尔卡特和朗讯的合并基础。2006 年时，西方电信设备制造商面临着低成本竞争对手的挑战。阿尔卡特和朗讯也意识到，必须通过增加规模来获取更高的利润。合并后的公司将可以把研发成本摊薄到更大的收入基础中，从而提升利润率。阿朗还通过裁员和将少重叠产品的方式来削减成本。

但是双方整合的执行过程却非常糟糕。部分原因在于前任董事长瑟奇·谢瑞克(Serge Tchuruk)和 CEO 陆思博(Pat Russo)之间的紧张关系。合并前，谢瑞克为阿尔卡特董事长，陆思博为朗讯 CEO。

分析师认为，管理层的不作为加上文化和政策差异，是导致阿朗未能迅速优化产品组合的原因。而爱立信和华为正是抓住了阿朗疲于整合的时机扩大了市场份额。

陆思博因为 2007 年的客户风波而广遭诟病。她最终放弃了协同效应，并签订了非常廉价的合同，希望借此保留用户。最近的经济下滑又导致电信运营商削减开支，这对阿朗而言，无异于雪上加霜。

然而，2006 年由诺基亚和西门子的网络设备部门合并而来的诺基亚西门子通信公司同样处于亏损之中。与加拿大网络设备制造商北电相比，阿朗已经算幸运的了。北电去年初申请破产保护，目前正在分别出售各项业务，而阿朗至少还活着。来源：新浪科技 2010 年 01 月 06 日

[返回目录](#)

手机入网许可证利益链调查 毛利润高达 24.3 倍

大家使用的正规渠道的手机、固定电话机，都有一个对应号码的或蓝色或绿色的“入网许可”标志。但小小入网许可证背后，却有巨大的利润空间，并由此牵出一起涉案金额上亿元的利益输送案。

利益丑闻发生在一家国有企业——北京中标方圆防伪技术集团（下称“中标防伪集团”）身上。由其负责生产的入网许可标志每枚的生产成本只有 0.007 元，也就是 7 厘左右，但国家财政付出的采购成本是每枚 0.17 元，销售毛利润高达 24.3 倍。高利润比例以及手机电话的普及，为生产方创造了巨额利润。

但国家高价采购创造的巨额利润最终被转移。中标防伪集团通过与外资方合作成立公司，进行业务转移的方式让外资方获得多达 6877 万元的分红。

2009 年 5 月，北京市公安局朝阳分局以非法经营同类营业罪进行立案调查，相关责任人王道艺、林刚实施刑事拘留。中标防伪集团的上级单位中国标准技术开发公司总经理宋晓明对《第一财经日报》证实，之后朝阳分局委托审计机构对该外资合资公司进行了司法审计，北京市朝阳区人民检察院也进行了相关调查。目前国家审计署也在进行调查。

1、巨大的利润空间

在目前的管理体制之下，入网许可证标识是电信设备的唯一入网许可标识，许可证的印制需要应用防伪技术，并遵循安全、可靠的原则。目前工信部采取的是单一委托方的方式，协议指定由国家质检总局旗下企业生产。但政府采购的高定价，创造出了高额利润。

记者查阅早前合同文件发现，在 1999 年至 2000 年底，政府采购价格为每枚入网许可标志 0.27 元，之后下调为目前的 0.17 元。

这一定价的依据来自 2003 年财政部和发改委的两份文件，《财政部、国家计委关于批准收取基础电信业务经营许可证工本费等收费的复函》（财综〔2002〕37 号）和《关于基础电信业务经营许可证等证书工本费收费标准及有关事项的通知》发改价格〔2003〕477 号。

根据该行政定价文件，后来当时的信息产业部邮电工业标准化研究所与中标防伪有限公司，最终规定了如下分类收费标准：入网许可标志 0.17 元；入网试用标志为 0.15 元。

中国标准技术开发公司总经理宋晓明对记者透露，根据最终的生产协议，电信设备入网许可证的价格不足 1 分钱，约为 7 厘。

这样，从 7 厘到 0.17 元，一个 24.3 倍的高额利润空间被创造出来。

根据《政府采购法》第 39 条，采取单一来源方式采购的，应在保证采购项目质量的基础上，双方商定“合理价格”。法律没有明确这种采购形式下的“合理价格”如何确定。

财政部财政科学研究所副所长刘尚希对记者指出，该电信设备入网许可证的采购，属于政府采购中的一种特殊形式——指定生产，在这种形式下，定价不是招标定价，而是协议定价。因此不能说多少是高，多少是低，只要双方认可就可以。

2. 国企如何成“壳”

根据相关法规，电信设备生产企业需要在产品上粘贴入网许可标志，标志的购置、发放由信息产业部负责。

信息产业部指定，入网许可证的印制由国家质检总局所属的国有企业负责。财务上，信息产业部发放许可证时向生产企业收入许可标志费，费用上缴财政部，财政部则以政府采购渠道，从国家质检总局所属的国有企业采购。

国家质检总局有一家直属事业单位“中国标准化研究院”，该研究院下设“中国标准技术开发公司”，开发公司旗下设立了“中标标准技术研究所”，该研究所出资设立了“北京中标方圆防伪技术集团”。

问题就出在中标防伪集团。在信息产业部电信管理局 1999 年与中标集团公司的合同以及 2002 年 11 月 10 日信息产业部电信管理局给邮电工业标准化研究所的委托书中，都明确载明中标防伪集团是入网许可标志的独家承制单位。

根据中国标准技术开发公司提供的资料，在中标防伪集团时任总经理王道艺、副总经理林岗等人的操作之下，一家名为“北京中标方圆防伪技术有限公司”

(下称“中标防伪有限公司”)的中外合资公司成立,并承接了大部分中标防伪集团的业务。

中标防伪有限公司于1999年成立,由中标防伪集团与外方德国阿斯捷防伪技术公司(下称“阿斯捷公司”)合资成立,外方占52%,中标防伪集团占48%。2003年增资扩股,中标防伪集团所持有股份比例降低到20%。

1999年是转移的开始之年。在这一年,王道艺身兼数职:中国标准技术开发公司总经理、中标标准技术研究所总经理、北京中标方圆防伪技术集团总经理,这些都是事业单位或国企身份;同时,王道艺在这一年成为中标防伪有限公司的法人代表兼董事长。

此后,原属国有企业的多笔业务合同都转移到了外资合资公司之下。这既包括信息产业部“入网许可标志”项目,还有中央电大、教育部考试中心、农业部渔政中心等多笔项目。

宋晓明告诉记者,在层层转包之后,目前生产入网许可标志的是一家名为“北京陆通印刷有限公司”的日本独资企业。但根据前述中标防伪集团与1999年信息产业部电信管理局电信设备管理处签订的协议书,“甲方作为入网许可标志独家承制单位,应高度重视此项工作的严肃性,严守‘标志’的技术秘密。”

3. 被转移的2.81亿元利润

根据北京凯晨律师事务所出具的专项审查报告指出,1999年到2002年,中标防伪有限公司的业务收入都是使用中标防伪集团的合同,即后者向前者无偿转让了金额达8712万元的业务。

中标防伪集团将客户全部无偿转让给了非国有企业中标防伪有限公司,由后者与客户签订合同,累计金额达4.18亿元。

根据东审(北京)会计师事务所出具的专项审计报告,电信设备入网许可标志项目是最大笔的业务转移项目,在这个项目上,1999年至2007年,中标防伪有限公司共实现销售额3.12亿元。

此外,来自中央广播电大的收入3243万元,教育部考试中心2907万元,中标防伪有限公司累计销售额达到4.18亿元。

由于成本较低,1999年至2007年公司总成本仅为7310万元,累计实现税前利润3.448亿元,毛利率达到82.65%。

单就电信设备入网许可标志项目,累计销售收入3.12亿元,产品销售成本为4232万元,毛利润水平为86.5%。

1999年至2007年,中标防伪有限公司共向股东支付股利1.58亿元,其中国有企业中标防伪集团分得6021.9万元,阿斯捷公司分得6877万元。

北京凯晨律师事务所在专项审查报告中指出,如果国有企业中标防伪集团不将客户和业务转移到非国有的中标防伪有限公司,或者不设立后者,国有企业中标防伪集团可以实现 2.81 亿元的利润,扣除目前分得的红利,共给国家造成损失 2.2078 亿元人民币。

4 外资方之谜

实际上,成立中标防伪有限公司的外资方——阿斯捷公司的身份也颇为奇特。

中标防伪集团的法律顾问范永莉向记者表示,阿斯捷公司注册在英属维尔京群岛,是一元钱的一人离岸公司。中标防伪集团是目前中标防伪有限公司的股东之一。

阿斯捷公司代表为赵亮,在合资成立的中标防伪有限公司中担任副董事长兼总经理。

宋晓明对记者表示,赵亮是中国人,是王道艺的同窗好友。“应王道艺成立合资企业的要求,赵亮在德国注册成立了阿斯捷公司。”宋晓明说,赵亮当时称自己为国际防伪联盟成员,但后来查证这也是虚假的。

宋晓明指出,在中标防伪有限公司的实际运作中,公司董事长和法人代表为王道艺,虽然赵亮一开始是占 52%的大股东,但公司的决策和管理是王道艺说了算。

记者就赵亮的国籍身份、简历以及入股合资公司及分红情况,致电赵亮所聘请的北京天驰律师事务所律师孙刚,但孙刚拒绝对以上信息资料进行证实。来源:腾讯科技 2010 年 01 月 12 日

[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
服务平台: (010) 6598-1925-602	E-mail: fuwu@apcsr.com
北京公司: (010) 6598-1925、6598-1897	E-mail: beijing@apcsr.com
深圳公司: (0755) 8209-6199、8209-1095	E-mail: shenzhen@apcsr.com
上海公司: (021) 5032-6488、5032-6844	E-mail: shanghai@apcsr.com
重庆公司: (023) 6300-3200、6300-3220	E-mail: chongqing@apcsr.com
杭州公司: (0571) 8993-5943、8993-5942	E-mail: hangzhou@apcsr.com
广州公司: (020) 8595-5398、3758-0475	E-mail: guangzhou@apcsr.com