



# 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. 20

## 本期要点

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

### ■ “圈地”手机阅读市场

随着移动互联网的快速发展，手机阅读也越来越受到大众的关注。“尤其 3G 时代的到来，无论是带宽还是其他方面都很大程度上提升了用户使用体验，手机阅读势必将成为追捧的对象，融入人们生活的主流。”全球著名行业分析机构 In-Stat 分析师刘伯丰对《中国产经新闻》记者表示。

### ■ 通讯及 3G 板块引资金关注

继物联网、计算机板块大涨之后，通信、3G 板块成了昨日的接力者，整个板块指数大涨 4.50%，通信板块龙头个股中国联通 (600050) 更是大涨超过 5%，多只个股涨幅超过 6%。业内人士表示，在政策大力扶持之下，通信 3G 产业在 2009 年获得了巨大投资，相关个股业绩提升空间较大，从而获得资金的重点关注。

### ■ 3G 走了一年 离大众还有多远

“天翼，带你畅游 3G”，“G3，引领 3G 生活”，“3G 精彩在沃”，这几句广告语，大学生陈亮可以脱口而出，“前阵子几乎每次路过学校食堂，都听到这几句，此起彼伏的，跟赛歌似的。”

### ■ 弱者生存法则：山寨手机开拓自己一片天地

在维基百科上，山寨被定义为：原指山林中设有防守栅栏的地方，也指有寨子的山村。山寨行为，则指的是个人或团体对知名事物的粗陋模仿与改动而又自成一统。由此得到的事物，亦被冠以“山寨”二字。

## 目录

(注：点击目录标题页码后可直接阅读当前文章)

<b>亚博聚焦</b> .....	<b>5</b>
“圈地”手机阅读市场 .....	5
通讯及 3G 板块引资金关注 .....	6
3G 走了一年 离大众还有多远 .....	7
手机将成第三方支付竞争新战场 .....	10
弱者生存法则：山寨手机开拓自己一片天地 .....	12
<b>产业环境篇</b> .....	<b>13</b>
<b>【政策监管】</b> .....	<b>13</b>
工信部要推手机实名制 .....	13
工信部明确手机充电器新结构 .....	13
工信部公布我国 3G 发展总体情况 .....	14
最高法：运营商明知故犯传播色情将定罪 .....	15
新法规出台：每小时电视广告不超 12 分钟 .....	15
工信部将通过产业政策推动 Android 平台发展 .....	17
广电总局：2010 年要大力推进广播影视数字化 .....	18
工信部第二阶段手机治黄：积极推行手机实名制 .....	18
国务院决定推动电信网广电网及互联网三网融合 .....	20
<b>【国内行业环境】</b> .....	<b>21</b>
全球首款投影手机在中国上市 .....	21
3G 带动通信设备业跨年度行情 .....	21
我国手机充电器通用标准正式发布 .....	23
3G 市场三足鼎立未破电信业失衡僵局 .....	24
第三颗北斗卫星发射 2020 年实现全球覆盖 .....	26
回调非对称结算政策：固网运营商再无豁免权 .....	28
我国宽带排名全球 71 位：平均速率仅 1.774Mbps .....	30
<b>【国际行业环境】</b> .....	<b>32</b>
韩国将商用国际手机支付业务 .....	32
苹果欲阻止美国进口诺基亚手机 .....	32
SK 电讯公布无线互联网总体规划 .....	33
澳大利亚拟开放大部分 2.5GHz 频谱 .....	34
韩国运营商 KT 最早 4 月推出 4G 版 iPhone .....	34
Verizon Wireless 推出新的统一收费计划 .....	35

法国电信收购埃及移动服务公司遭法庭否决 .....	36
<b>运营竞争篇 .....</b>	<b>36</b>
<b>【竞合场域】 .....</b>	<b>36</b>
物联网热潮涌动 中国整装出发 .....	36
思科签约天狮部署 SONA 网络架构 .....	42
运营商借力电子支付集体投身互联网 .....	43
联发科与傲世通合作研发 TD 及 LTE 芯片 .....	45
<b>【中国移动】 .....</b>	<b>45</b>
中移动 2010 工作会议召开 部署 6 方面工作 .....	45
中移动今年 TD 规划详情：网络覆盖所有城市 .....	46
<b>【中国电信】 .....</b>	<b>48</b>
电信企业获准制作广电节目 .....	48
电信研究院陈金桥：今年我国 3G 用户新增 6000 万 .....	48
<b>【中国联通】 .....</b>	<b>49</b>
联通 3 G 双模双待手机面世 .....	49
中国联通新手机布局高端领域 .....	49
中国联通大规模精兵简政 消除企业合并后遗症 .....	50
<b>制造跟踪篇 .....</b>	<b>52</b>
<b>【中兴】 .....</b>	<b>52</b>
“中兴”式超越 .....	52
中兴通讯首次实施 H 股配售 拟融资 26 亿元 .....	54
<b>【华为】 .....</b>	<b>55</b>
华为光网络北美又下一城 .....	55
华为刷新 2G 网最快速率纪录 峰值达 564kb/s .....	56
<b>【诺基亚】 .....</b>	<b>56</b>
诺基亚西门子为 TD 网络提供服务 .....	56
诺基亚毛利率持续走低或缩减配件供应商 .....	57
诺基亚公布新版 Symbian 操作系统用户界面 .....	58
诺西全球已获四个 LTE 商用合同 本土保卫战胜利 .....	58
<b>【其他制造商】 .....</b>	<b>59</b>
飞利浦抢滩 3G 高端商务手机市场 .....	59
三星应用商店即将在巴西和中国上市 .....	60
摩托罗拉今年在华发布最多 6 款智能手机 .....	60
传苹果 4 月将推出 iPhone 4G 电池可拆卸 .....	61
LG 电子今年拟售 1.4 亿部手机 20 款智能手机 .....	62
爱立信将在挪威和瑞典全国范围建设 4G/LTE 网络 .....	62

摩托罗拉：今年中国将率先拥有 1 亿智能手机用户 .....	64
<b>服务增值篇 .....</b>	<b>64</b>
<b>【趋势观察】 .....</b>	<b>64</b>
政策助推 通信等四板块有“钱途” .....	64
运营商定制成趋势 占领高端靠创新 .....	65
手机携号转网 2010 年年内有望商用 .....	67
分析：全球手机市场或在 2010 年迎来复苏 .....	68
Gartner：2013 年手机将取代 PC 成主要上网设备 .....	69
<b>【移动增值服务】 .....</b>	<b>70</b>
北京移动处理垃圾短信逾 17 万 .....	70
中移动提出要保持 2G 效益 积极发展数据业务 .....	71
<b>【网络增值服务】 .....</b>	<b>72</b>
北京联通推宽带 2 兆优惠包 .....	72
北京移动推出“I home”家庭门户网站 .....	72
赵继东要求进一步提高 3G 国际漫游服务质量 .....	73
<b>技术情报篇 .....</b>	<b>73</b>
<b>【视频通信】 .....</b>	<b>73</b>
身处异地 随时监控 .....	73
<b>【电信网络】 .....</b>	<b>74</b>
3.5G 国产 TD 手机网速达 2.8 兆 .....	74
LED 可见光通信传输纪录被改写 .....	74
中国首个“准 4G”网络正式开通 .....	75
<b>【终端】 .....</b>	<b>75</b>
首个 TD-LTE 演示网开通 据称速率 70Mbps .....	75
诺基亚申请新专利：弯折屏幕可启动不同功能 .....	76
国产标准 WAPI 宽带技术提速：速率可达 300Mbps .....	76
<b>【运营支撑】 .....</b>	<b>77</b>
中国移动 2010 年新设立信息安全管理部 .....	77
中移动 TD 四期建设开始筹备 3 月启动设备招标 .....	77
<b>市场跟踪篇 .....</b>	<b>79</b>
<b>【数据参考】 .....</b>	<b>79</b>
3G 用户数增长首超 2G .....	79
3G 手机月销量首超 100 万部 .....	80
我国手机阅读活跃用户超 1.55 亿 .....	80
iPhone 占美国手机互联网流量 41% .....	81
电信业去年增速预计 4%创历史最低 .....	81

4G 网络正在全球铺开 运营商利润率将达 22% .....	82
我国手机网民规模达 2.33 亿 占网民总数 60.8% .....	83
2009 年运营商 3G 投资 1609 亿 创全球电信史新记录 .....	84
【市场反馈】 .....	84
广州去年消费者投诉通信仍居首 .....	84
调查：55%的用户倾向于选择 WCDMA 制式手机 .....	85
报告显示：手机在线聊天成手机上网首要应用 .....	85
直播卫星加密遭破解 盗版卫星锅升级仍可看节目 .....	85
电纸书市场未热先火 超 50 家企业分食 300 万台终端 .....	87

## 亚博聚焦

### “圈地”手机阅读市场

随着移动互联网的快速发展，手机阅读也越来越受到大众的关注。“尤其 3G 时代的到来，无论是带宽还是其他方面都很大程度上提升了用户使用体验，手机阅读势必将成为追捧的对象，融入人们生活的主流。”全球著名行业分析机构 In-Stat 分析师刘伯丰对《中国产经新闻》记者表示。

据易观国际 Enfodesk 产业数据库中《中国手机应用市场用户调研报告 2009》调研发现，2009 年手机阅读已成为继手机游戏之后移动互联网用户使用最多的手机应用业务，用户使用占比达到 58%。

如此大的市场潜力，必然是商家必争之地。“在三大运营商抢占市场的博弈中，中国移动走在了前面，中国联通、中国电信采取跟进的策略。”易观国际分析师张亚男对《对中国产经新闻》记者表示。

但是，现阶段手机阅读的产业链不够完善，比较复杂混乱，产业链上的内容提供商、网络运营商、电信运营商以及电子阅读器的终端生产企业都在寻求以自身为主导的手机阅读产业链，而并没有形成以某一环节为核心的统一和有序的产业链结构。

“在手机阅读产业链各个环节中，电信运营商，互联网服务提供商，终端厂商在市场抢占上具有相对强劲的力量。其中电信运营商更是以内容、渠道、用户、合作伙伴资源等先天优势，通过较强的整合能力，向前、向后整合整个产业链，走在了前面。”张亚南说。

对此，刘伯丰表示，在手机阅读产业中，无论是内容提供商，还是终端厂商，都比较零散，需要像电信运营商一样，在前端整合资源，向终端分发，充当中间渠道整合整个产业的角色。



事实上，在产业链上各环节的企业，也正在积极投入参与到手机阅读市场的“圈地”之中，例如，内容服务提供商盛大文学无线公司与国内十大图书出版社合作，未来读者可以直接通过手机浏览这些出版社的正版图书。

当然，一个产业的形成和壮大，必然要经历逐渐磨合，逐渐规范的过程。

张亚男认为，产业链的变迁将带来手机阅读市场产业格局的变化，也将随着手机阅读的不断发展，为手机阅读产业的盘整奠定基础。来源：中国产经新闻 2010-1-13

[返回目录](#)

## 通讯及 3G 板块引资金关注

导读：继物联网、计算机板块大涨之后，通信、3G 板块成了昨日的接力者，整个板块指数大涨 4.50%，通信板块龙头个股中国联通(600050)更是大涨超过 5%，多只个股涨幅超过 6%。业内人士表示，在政策大力扶持之下，通信 3G 产业在 2009 年获得了巨大投资，相关个股业绩提升空间较大，从而获得资金的重点关注。

昨日，通讯板块龙头股中国联通(600050)更是大涨超过 5%，多只个股涨幅超过 6%。业内人士表示，昨日中国联通大涨主要有以下几个原因，一是昨日有媒体报道，移动用户携号转网有望年内实施，将极大地有利于弱势运营商，中国联通将大幅受益；其次，公司未来 3G 用户发展情况有望超过市场预期；最后，股指期货即将推出促使投资机构加大对联通的配置。

### 巨资投入业绩提升空间大

工信部最新数据显示，2009 年 1~11 月份，电信固定资产投资完成额 2773.4 亿元人民币，同比增长 28.5%。同时，2009 年 1~11 月份，全国电信业务总量累计完成 23336.2 亿元，同比增长 14.1%；电信主营业务收入累计完成 7692.2 亿元，比上年同期增长 3.6%。

联合证券相关人士表示，2009 年国家投入巨资进行通信产业大规模基础设施建设之后，从 2010 年开始逐步进入业绩收获期，对通信产业基础设施厂商的业绩提升有积极影响。昨日，国内通信设备巨头中兴通讯(000063)以及主营为光纤光缆的生产与销售的亨通光电(600487)分别上涨了 7.15%、8.94%，主营通讯产品研发的日海通讯(002313)更是涨停。

### 政策倾向引资金关注

招商证券有关人士对记者表示，包括物联网、计算机以及通信 3G 板块近期成为市场热点，最根本的原因还是来自国家政策的大力扶持，部分机构资金开始

重点关注大科技板块，这也是近期大科技板块连续出现细分板块上涨的主要动因。

投资策略

天相投顾

推荐：用户高速增长的中国联通；移动增值服务提供商北纬通信、拓维信息；通信设备领域的中兴通讯、武汉凡谷、烽火通信、三维通信；智能卡领域的大唐电信、恒宝股份及东信和平。

银河证券

中国联通市场份额的提升潜力将使其获得估值溢价；并看好细分行业的龙头企业中兴通讯、烽火通讯、光讯科技。来源：大洋网 2010-1-13

[返回目录](#)

## 3G 走了一年 离大众还有多远

“天翼，带你畅游 3G”，“G3，引领 3G 生活”，“3G 精彩在沃”，这几句广告语，大学生陈亮可以脱口而出，“前阵子几乎每次路过学校食堂，都听到这几句，此起彼伏的，跟赛歌似的。”

刚刚过去的 2009 年，被称为中国 3G 元年。一年前，2009 年 1 月 7 日，工业和信息化部下发了 3 张 3G 牌照，分别是中国移动 TD-SCDMA 技术制式牌照、中国电信 CDMA2000 技术制式牌照、中国联通 WCDMA 技术制式牌照，这标志着我国正式进入 3G 时代。

在国美北京北太平庄店里，有一个 3G 专区，展示了将近 20 款手机。据店员介绍：“一开始顾客问哪些品牌有 3G 手机，为此我们特设了一两个 3G 柜台。后来发现这样做的效果很好，就逐渐扩展为一个专区。”目前，该店 3G 手机月销售量为 1000 部左右，占手机总销量的三分之一。

从发放牌照到推出品牌标志，再到一系列新式手机和新奇业务的陆续推出，这一年，有关 3G 的话题，终于从持续多年的技术、标准口水战，演进到了实质上的经营战。

看不懂的三大品牌竞争秀

大学校园里，中国电信“3G 翼起来 09 校园行”、中国移动“3G 在中国 TD 校园行”、中国联通“3G 演示秀”活动轰炸着人们的视听，不少学生钻进各家运营商专设的体验大厅，感受 3G 带来的时尚快感。虽说各家运营商在宣传上大多强调 3G 业务的所谓高端商业功能，但时尚的青年学生一族，也是不能放过的主攻对象。

进入 3G 时代,中国的运营商一上来就是三家,中国电信的 3G 业务品牌是“天翼”,与“添翼”谐音;中国移动推出的 3G 标识是“G3”,取义中国太极;中国联通的 3G 品牌是“沃”,与表达惊叹的“WO”发音相近。三家品牌竞争,看起来不错,但这一电信业改革重组的结果,带着太多的政府色彩,其业务划分本身,也留下太多政策性印迹。

“现在连我妈都认识邓超了,都是天翼广告看的。”刚刚大学毕业的白领孙婷说。但是她只是记住了“天翼”两字,却说不清它到底是移动还是电信或者联通的产品。

2009 年 7 月 24 日,中国传媒大学广告学院校园营销研究所与新鲜传媒发布的一份大学生关于 3G 产品调查报告显示,在三大运营商雷同的媒体广告轰炸下,消费者并没有获得正确的产品认知,被访问者对中国移动“G3”品牌的正确认知率为 73%,对中国联通“沃”品牌的正确认知率为 42%,对中国电信“天翼”品牌的正确认知率为 36%。

某校大四学生李芳说:“我觉得 3G 的实用性不强,想等周围人用 3G 的人多了,再根据资费和服务选择适合自己的套餐。”

有关专家表示,只有在网络应用、资费调整跟上的情况下,人们切实体会到差异化竞争带来的好处,3G 的品牌认知度才会得到跨越式的提高。

#### 资费或成瓶颈

目前,3G 手机+2G 网络的模式,造就了为数不少的“准 3G”用户。

王志鹏就赶了一回时尚潮流。自从有了 3G 手机,他每天一大早醒来,先躺在床上浏览时事新闻;吃罢早饭,步行去实验室顺便登录飞信;若是外出,他就在公交车上打打游戏或者收发邮件;周末去同学家串门,也不担心迷路了,直接用 Google 地图查找乘车路线;假期乘火车回家,一个人也不会无聊,就用手机收听广播,用 QQ 聊天,还用微博(t.sina.com.cn)写日志。

谈及 3G 网络目前存在的最大问题,他觉得一是资费过高,二是功能有限,仅仅是提高了网速,增加了视频电话而已,这些功能对自己并不具有吸引力,2G 网络已经能够满足上网需求。

现实的情形是,虽然时下很多年轻人都购买了 3G 手机,可是谈到 3G 套餐的使用,大部分人仍持观望态度,高额的费用和不太稳定的网络令人望而却步,而有限的娱乐功能更无法与电脑媲美。

就手机终端而言,在这轮 3G 竞赛中,中国企业和国外企业是站在同一起跑线上的。在中国移动官方网站上,展示了来自海信、华为、中兴通讯等厂家共制造出 16 款 G3 手机,其中国产品牌占据多数。而放眼中国联通和中国电信的 3G 手机队伍,多普达、中兴、海信也活跃其中。



手机新品发布，长期以来都是手机厂商自己的事儿。但在 3G 业务开始后，运营商坐不住了。我们看到联通托举着 iPhone(手机上网) 3G 手机进入中国；中国移动主持发布自主的 OPHONE 手机平台，然后才是新品手机；中国电信新年伊始联手飞利浦推出高端商用的 D908 手机，完成了自己持续了一年的 3G 明星手机战略。

实际上，在已经生产的 3G 终端中，运营商的补贴不容忽视。据相关数据显示，中国移动 2009 年的终端补贴总额度达 100 亿元，中国电信的 CDMA 补贴也占到 CDMA 总收入的约 30%。

摩托罗拉销售与服务副总裁温涛认为：“对运营商来说，通过这个补贴既可以从竞争对手里面争夺更多的资源，又可以借此普及来达到推广 3G 的目的。”

有用户提出，日本运营商为了推进 3G 业务，以免费或低价的形式，向客户提供定制手机。中国未来的 3G 之路，是否可以效仿这种方式？

中国传媒大学传播学博士后付玉辉认为，在 2G 主导的环境下，免费终端未必可实施。这让人联想到免费赠送的天翼手机旋即便在网上出售的消息。“寻找目标客户，发展高质量的用户才是关键。”他说，“有人认为学生、民工会成为 3G 时代的生力军，而目前最低的 3G 套餐费要 96 元，开通 3G 业务的多为政府、白领人士。运营商在不放弃低端客户的同时，尤其注重 2G 时代月资费达 100 元以上的高端客户。”

### 3G 新应用，叫好还得叫座

作为一名中国移动的幸运用户，从 2008 年 11 月到 2009 年 9 月，大学生杨光有机会每月花 28 元体验 3G 服务。可是他发现，校园内的网络质量不好，上网并不流畅；而在娱乐方面，这部新手机除了可视电话之外，其他功能很少；可视电话要求双方电话都可视，他周围的人都是普通手机，所以这个功能也无法实现。试用 10 个月后，他选择放弃 3G，继续使用原有的 2.5G 手机。

李明从 2009 年 11 月开始用上了联通 iPhone 的 3G 手机，喜欢看报纸的他在手机上装了几家英文报纸网站的应用程序，每天手机自动下载网页，上下班路上阅读报纸，既学习英语又了解时事，一举两得。李明的朋友还玩起了“遥控购物”：丈夫先去超市购物，妻子随后打来视频电话，远程指挥丈夫选择生活用品的品牌和数量。

据悉，在 3G 手机业务方面，中国移动推出了可视电话、手机视频、手机阅读器、手机电视、手机应用商场等；中国联通的 3G 新业务包括手机上网、手机音乐、可视电话、无线上网卡、手机电视、手机 116114、无线上网卡等方面；中国电信有音乐下载、手机影视、天翼 LIVE、189 邮箱、手机上网、号码百事通等。

分析三大运营商的 3G 手机业务，大部分是基于 2G 的提升，有网友认为“除了手机电视，其他没有实质性的变化”。

有网友认为：“无论是网络音乐下载，还是 3G 手机网络游戏，都太小众。必须找到一种能够打动大多数人的东西，就像两年前彩铃和短信投票一样，应用必须很便宜，几毛钱就玩一次。”

在邻国日本，3G 服务早已普及。从 2001 年开通至今，日本 3G 用户数已超过 1 亿。下载音乐、收看电视、实时导航、在线阅读、移动支付等丰富的 3G 业务，已经成为日本人生活不可或缺的一部分。

亲历过日本和美国的 3G 业务的中国人民大学新闻学院博士生导师匡文波为中国的 3G 手机提出了发展建议：“在 3G 技术的基础上，手机的功用正在从人际关系走向大众传播。我们应该把手机看成互联网的延伸，并在此基础上提供信息、手机娱乐和手机搜索等相关业务。”

3G 总体组专家成员、北京邮电大学信息与通信工程学院教授张平认为：“现在 3G 的形势就是拓宽了路，这条路可以跑宝马车，但是却没有宝马车。一个是资费问题，一个是业务问题。现在的 3G 业务主要是 2G 业务的拓展，如短信等，以后应该会有更多元的业务，比如流媒体。目前的资费是基于流量的，而流量是随着带宽而增加的。未来资费政策是多样的，比如基于内容的，也可能是包月的等等。”来源：中国青年报 2010-1-14

[返回目录](#)

## 手机将成第三方支付竞争新战场

近日，易观国际发布了《中国第三方支付市场蓝皮书》。蓝皮书显示，国内第三方支付市场年交易规模接近 6000 亿元。而其中电子支付占据了一半以上的份额，而随着 3G 的启动，手机支付开始成为第三方支付新的竞争点。

牌照发放将使行业逐渐规范化

在日前召开的“2009 中国网上银行年会”上，中国人民银行央行支付结算司司长欧阳卫民表示，央行将给第三方支付发放牌照，把非金融机构的第三方支付也融入金融体系，和银行等金融体系协同发展。

据易观国际分析师曹飞介绍，第三方支付行业 1999 年左右开始出现，而近几年来，国内电子支付市场进入竞争白热化状态，不少公司都开辟了第三方电子支付工具，在大多数购物网站上都能见到第三方支付工具的身影。

目前第三方支付主要指包括电子支付、手机支付和电话支付在内的支付行为。电子支付是基于互联网，利用诸如财付通、支付宝等第三方支付工具实现买

卖。手机、电话支付则是通过手机、固定电话发出语音或数字化支付指令，实现货币支付的行为。

记者了解到，信息流、物流、资金流是商品交易的三大环节。由于国内消费者和购买方对于风险的担心，目前有超过 60% 以上的电子商务交易是通过货到付款的方式实现，有些企业甚至高达 90% 以上。这就使得对于电子商务企业至关重要的资金流很难高速运转起来。

“第三方支付组织是对整体支付体系的一个有效补充，央行给第三方支付发放牌照将更加规范该行业的发展。” 财付通总经理刘颖麒表示。

#### 电子支付已渗透到生活各领域

记者近日获悉，财付通火车票专区近日正式上线运营。目前已可订购上海驶往全国各地的火车票。而北京驶往全国的火车票订购也将于近期上线。据了解，火车票专区为财付通与 51 买票网合作搭建，用户可以登录财付通账户，购买 20 天内的车票。

目前类似这样的支付服务已渗入到人们日常生活的各个领域。用户不仅可以上网查询余额、账户管理，还能购物付款、手机游戏充值、话费充值，未来还可以支持水电煤通信等公共事业缴费。

据悉，包括财付通、支付宝、快钱、汇付天下等在内的电子支付企业在电子商务领域已经有了比较广泛的应用和合作，当当、卓越、红孩子等知名电子商务企业都引入了电子支付服务。而像财付通近日又率先与海尔商城合作推出了在线信用卡分期付款业务，通过该业务，用户能够将商品全款分为多次付清，提前享用到各类家电商品。

有关专家表示，在不久的将来，分期付款也将成为电子商务的一种主流消费方式。将电子商务与信用卡分期付款这两项业务进行联姻，使从足不出户就能购物发展到足不出户就能先购买到价格不菲而又心仪的商品，这种新的购物模式无疑将改变普通消费者的消费习惯。

#### 向手机平台转移正成未来趋势

有关专家表示，3G 时代的手机支付在未来三年将以成倍的速度发展，其应用领域将会变得更加广泛。这也迫使第三方支付企业正在向手机平台转移。

刘颖麒对本报记者表示，“手机支付带给用户更佳体验，将成为 3G 时代的一大应用，甚至会比网上支付更为方便，用户在线上、线下随时都可以付款。使用手机财付通的用户相当于携带了一部随时、随处可以消费的移动 POS 机”。

最新数据显示，2009 年中国手机支付市场规模将达到 19.74 亿元，用户规模将达到 8250 万人。预计到 2010 年，我国手机支付市场规模将达到 28.45 亿元，

手机支付用户总数将突破 1.5 亿人。如此巨大的手机支付用户规模和市场潜力，为移动支付产业提供了庞大的用户基础和市场发展空间。

业内专家指出，随着移动互联网应用的逐步普及，传统互联网的业务正迅速向手机平台转移，搜索、资讯、邮箱、聊天、购物、支付等应用都会在手机上实现。以财付通为代表的支付公司在无线支付领域的努力，能更好地满足第三方厂商的无线互联网应用、电子商务应用的支付需求，有助于解决手机内容缺少收费渠道。来源：北京商报 2010-01-13

[返回目录](#)

## 弱者生存法则：山寨手机开拓自己一片天地

在维基百科上，山寨被定义为：原指山林中设有防守栅栏的地方，也指有寨子的山村。山寨行为，则指的是个人或团体对知名事物的粗陋模仿与改动而又自成一体。由此得到的事物，亦被冠以“山寨”二字。

“今天的山寨意义已经改变了，在手机上我们可以看到一种本土品牌诞生的力量。”在青蛙设计论坛上，一位设计师这样告诉《第一财经日报》记者，“对于中国农村和城市农民工众多的低收入群体而言，几千元的手机太贵了，而他们需要的功能只有几种，接听电话、发短信和听音乐。中国国产机型的特点基本上就是大喇叭、双卡双待、大屏幕、手写触控、超长待机等。因此我认为这是适合这一群体需要的、合理的产品，因此才能迅速发展。”

的确，与动辄四五千元的品牌新款手机相比，山寨手机不仅只要几百元，还可以根据个人需要改造多种功能和外形，验钞功能和 800 万像素及 6 倍光学长焦镜头、听广播放音乐看电视等功能应有尽有。就是凭着这种“野蛮生存”精神，山寨机不知不觉占领了中国手机市场的 1/4 份额。

从山寨模仿到创新超越。今天的很多企业已经实现“去山寨化”，开始形成自己的品牌。金立、天宇等中国品牌开始摆上柜台，和诺基亚、摩托罗拉一起销售。据天语手机生产公司天语朗通介绍：“现在，天宇朗通拥有员工 1600 人，其中将近 600 人从事研发，七成的人力被用于 CDMA 手机研制和销售。”

随着时间的发展，人们再也不能以简单的方式来解读“山寨”一词。一些弱小企业正是通过“山寨”的方式在跨国巨型企业的夹缝中生存了下来，那可以说，它们创造了一种弱者生存的文化“山寨法则”——立足现实、不断学习、勇于创新、灵活应用。不仅仅是手机，笔记本、U 盘、照相机……越来越多的企业通过“山寨法则”逐渐开拓出自己的一片天空。



当苹果 iPhone(手机上网)开始以 199 美元的价格代替原来的 399 美元的时候,当金立手机开始推出几千元高档机的时候,究竟是谁在用低价策略抢夺市场呢?

点评:

美国清洁技术投资集团中国区商务总监 刘晓雨

山寨产品或者山寨公司都是在特定的发展环境下出现的,但需要强调的一点是,我们倡导的首先是在不侵害其他公司产权的前提下,带有创新和研发性质的山寨。而不是原始型的复制。

其实在企业发展初期这种山寨行为多数是不可避免的,因为资源和资金短缺,通过山寨的方式占领一部分市场。但山寨企业一定要明白,山寨是过程而不是目的,目的是通过学习复制,发展自己的产品,创立自己的品牌。

对于山寨企业来说,最好的发展是自我创新和研发,这一点对成熟的公司同样适用,一个很容易被复制的产品,同时也表明,这一产品的技术门槛不高,也应该及时创新,提高技术门槛和产权保护。来源:第一财经日报 2010-1-13

[返回目录](#)

## 产业环境篇

### 【政策监管】

#### 工信部要推手机实名制

工业和信息化部 15 日发布消息称,发现并关闭涉黄手机网站 11691 个,手机涉黄问题已得到初步治理。

工信部副部长奚国华说,手机淫秽色情治理是一项艰巨复杂的工作,要建立对淫秽色情等有害信息的管控手段,积极推行手机实名制。来源:北京晨报 2010-1-16

[返回目录](#)

#### 工信部明确手机充电器新结构

工信部日前发布了 125 项推荐性通信行业标准,明确将手机与充电器的连接变成三段式结构,并从即日起正式实施。

所谓三段式充电器,是指新的充电器模块包括充电插头、电缆线、手机三部分,以及两个接口(电源侧接口和手机侧接口),而原来老式充电器的充电插头和



电缆线是固定在一起的，只有两段(充电器和手机)和一个接口(手机侧接口)。此外，工信部还在手机侧规定了是用圆柱形、Mini-USB、Micro-USB 三种接口，从而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等方面的要求。

工信部此次发布的 125 项推荐性通信行业标准，由中国通信标准标准化协会 (CCSA) 组织制定，其中包括 109 项新制定标准和 16 项修订标准。来源：北京商报 2010-1-13

[返回目录](#)

## 工信部公布我国 3G 发展总体情况

工信部今天发布 2009 年我国 3G 和 TD 发展总体情况，2009 年三家基础电信企业共完成 3G 网络建设直接投资 1609 亿元，预计 2009 年底，3G 用户超过 1500 万户。据测算，2009 年 3G 直接投资 1609 亿元，带动 GDP 增长 343 亿元。

以下为该报告全文

3G 牌照发放一年来，我国 TD 产业化、商业化进程明显加快，3G 网络建设、业务开发、市场推广有序展开，呈现起步扎实、开局良好、快速推进、规范有序的发展态势。在扩内需、保就业、促增长、惠民生中发挥了重要作用。

一、投资计划稳步落实，网络建设迅猛推进。2009 年三家基础电信企业共完成 3G 网络建设直接投资 1609 亿元。2009 年共完成 3G 基站建设 32.5 万个，建设规模超过十多年来累计规模的一半，开创了全球电信发展史上建设规模最大、建设速度最快的新记录。

二、用户规模加速扩大，业务应用不断推陈出新。截至 11 月底，我国 3G 用户规模达到 1307 万。预计 2009 年底，3G 用户超过 1500 万户。3G 可视电话、手机视频等面向个人应用，宽带上网、家庭网关等面向家庭应用，无线城市、视频监测、移动办公等行业信息化应用不断涌现，移动支付、手机阅读等新型业务得到开发。中国移动推出 TD 移动应用商场，吸引众多开发者利用 TD 手机平台开发软件、游戏、视频等应用。中国电信推出了手机影视、全球眼等天翼品牌 3G 特色业务。中国联通手机搜索、手机音乐等 3G 特色业务也陆续投入运营。

三、TD 芯片性能快速提升，终端产业化能力增强。芯片工艺从 2008 年的 130nm 提升到 90nm，65nm 的解决方案即将推向市场，45nm 方案开始研发；2009 年 TD 芯片出货量达 1200 万片。终端稳定性和成熟性进一步提升，已有 130 多个终端厂家 266 款不同档次的 TD 终端投入市场。

四、3G 发展有力促进了国民经济增长。据测算，2009 年 3G 直接投资 1609 亿元，间接拉动国内投资近 5890 亿元；带动直接消费 364 亿元(终端消费 297 亿元，业务消费 67 亿元)，间接消费 141 亿元；直接带动 GDP 增长 343 亿元，间接带动 GDP 增长 1413 亿元；直接创造就业岗位 26 万个，间接创造就业岗位 67 万个。来源：新浪科技 2010-1-14

[返回目录](#)

### 最高法：运营商明知故犯传播色情将定罪

据《北京青年报》报道，针对手机淫秽色情信息等违法犯罪行为，最高人民法院已制定有关整治手机淫秽色情的司法解释，目前该司法解释已在审议阶段，即将出台。这是昨天最高法院召开的新闻发布会透露的消息。此外，对于运营商等明知网站传播淫秽色情仍提供协助支持等行为，将明确作出定罪标准。

针对手机淫秽色情信息等违法犯罪行为，最高人民法院即将出台有关整治手机淫秽色情的司法解释。最高人民法院刑三庭副庭长、“扫黄打非”办公室主任朱和庆介绍，目前最高法正在审议打击手机淫秽色情信息违法犯罪的相关司法解释，以应对查办案件过程中遇到的实际问题。即将出台的司法解释对运营商、广告商、结算商等明知网站是传播淫秽物品还提供资金、服务等协助支持的，将从法律角度进一步明确其属于犯罪行为。新的司法解释对此要作出明确的定罪标准，重点打击利用手机网站等传播淫秽色情的行为，切断淫秽色情网站背后末端的利益链。

新司法解释对于向不满 14 岁的少年传播淫秽色情以及利用未成年人传播淫秽色情等犯罪行为，也将作出明确的法律解释。来源：金羊网 2010-1-13

[返回目录](#)

### 新法规出台：每小时电视广告不超 12 分钟

休闲时间想轻松看看电视，可频繁出现的广告令人不胜烦恼——越是热播节目广告插播越频繁，甚至出现了“广告时间插播电视剧”的荒唐现象。今天，如果你再看到这样的情形，可以理直气壮地向当地广电主管部门投诉——2010 年 1 月 1 日起，国家广电总局 2009 年发布的《广播电视广告播出管理办法》(下称《办法》)正式实施。该《办法》将每套节目商业广告播出量由原来“按天计算”调整为“按小时计算”，并规定每小时不得超过 12 分钟。

另外,《广电总局关于加强电视购物短片广告和居家购物节目管理的通知》(下称《通知》)(广发[2009]71号)也同期生效。就在上周,广电总局依据《办法》和《通知》,首度叫停了“美国美艾可”、“同仁堂延寿片”、“电脑手机”等八条违规电视购物短片广告。业内人士表示,广电总局叫停电视广告动真格,市民也应大胆利用两文件,果敢地维护自己的收视权益。

#### 八条电视购物广告被停播

##### 购物广告不得出现主持人

上周,广电总局下发通知,要求各级广播电视播出机构立即停播“美国美艾可”、“同仁堂延寿片”、“通风定片”、“法国 PRL 丽挺丰胸因子”、“毛泽东金龙玉玺”、“养精护宝裤”、“生命通脉理疗裤”、“电脑手机”八条违规电视购物短片广告。同时据报道,广电总局表示,将进一步加强电视购物短片广告的监管,不允许电视购物短片广告出现主持人,同时对“叫卖式”的夸张配音误导观众判断的也将严格限制。

广电总局相关人士透露,元旦期间,总局和各省级广电行政部门共监看了363套(次)广播电视节目,纠正各类违规广告197件。有两家卫视频道接到了广电总局开出的“警告”单,一家电视台接受了省级广电行政部门的诫勉谈话。

在被叫停的8条违规电视购物短片广告中,有四条属禁止播出的性保健品、丰胸和药品购物广告。有三条属未标明经销企业名称、无退换货承诺,而且内容低俗,夸张宣传。有一条属“三无产品”,且有主持人做“叫卖式”宣传。而在这些广告中还出现了,比如“重现男人雄风,命根子解放了”、“等于手机不要钱,还倒找你一块钱”等格调低俗以及误导消费者的广告词。

##### 广告时长细化

##### 每小时广告不得超过12分钟

“一集45分钟左右的电视剧,中间就被广告打断5次,其中一次广告时间特别长,大概有七八分钟,完整看完电视剧怎么着也得1个小时。”一周难得看几次电视的IT人士叶先生抱怨说。现在,《办法》在这方面开始约束广告时长了。该《办法》将每套节目商业广告播出量由原来“按天计算”调整为“按小时计算”,并规定每小时不得超过12分钟。其中,广播电台11点至13点之间、电视台19点至21点之间,商业广告播出总时长不得超过18分钟。

据悉,以前“按天计算”广告的管理方式导致白天广告相对少,而晚间市民看电视的集中时段广告“扎堆”。

在规范商业广告的同时,《办法》也为公益广告规定了播放时长。《办法》规定,播出机构每套节目每日公益广告播出时长不得少于商业广告时长的3%。

业内人士表示，市民在看电视时，完全可以根据《办法》的要求，核对播出机构是否违反规定，并据此举报投诉。不过，采访中记者发现，有市民认为60分钟节目中有20%的时间可以是广告仍然太长了，“应该缩短在10%以内。”有网友则反讽说，“20%广告不错了，以前可是20%的电视，知足吧”。

#### 广告内容细化

##### 公众人物禁做医疗广告

《办法》明确规定，药品、医疗器械、医疗和健康资讯类广告中禁止含有宣传治愈率、有效率，或者以医生、专家、患者、公众人物等形象做疗效证明的内容。为了避免对病人和播出机构形象造成伤害，《办法》还规定治疗恶性肿瘤、肝病、性病或者提高性功能的药品、食品、医疗器械、医疗广告不得播出。

针对目前一些企业使用国家名义做商业广告的现象，《办法》在规范商业广告中不得使用、变相使用中华人民共和国国旗、国徽、国歌外，特别强调了不得使用、变相使用国家领导人、领袖人物的名义、形象、声音、名言、字体或者国家机关和国家机关工作人员的名义和形象。此外，姓名解析、运程分析、缘分测试等声讯服务广告也被严厉禁止。

另外，为了尊重公众生活习惯，《办法》还特别规定电影、电视剧剧场或节(栏)目不得以治疗皮肤病、癫痫、痔疮、脚气等疾病的药品或者医疗机构作冠名，公众用餐时间也不得播出此类广告。而在中小學生假期和未成年人相对集中的收听、收视时段，或者以未成年人为主要传播对象的频率、频道、节(栏)目中，不得播出不适宜未成年人收听、收视的商业广告。来源：大洋网 2010-1-13

[返回目录](#)

## 工信部将通过产业政策推动 Android 平台发展

工信部政策法规司副司长郭福华在今天召开的首届海峡两岸 Android 技术及产业合作发展会上表示，工信部将通过制定科学的产业政策，技术政策和业务政策，加强对 Android 的政策引导和规范，努力为 Android 平台创造良好的政策和市场环境。

郭福华表示，Android 平台在中国市场充满了机遇。今后企业应该在以下三个方面努力。

第一，把握机遇，重视 Android 这项技术平台；尤其企业充分利用这个环境，把这方面技术用好。

第二，加强自主创新，加大研发力度。探索新业务，完善新的技术。



第三，重视 Android 方面人才培养，人才储备不容乐观，尽量形成高效、科学的人才体系。

本次会议以“把握新技术先机、促进两岸合作交流”为主题，围绕三大议题展开：海峡两岸 Android 技术及产业合作发展、海峡两岸通信产业发展与应用海峡两岸 Android 技术交流、海峡两岸 Android 人才培养。来源：通信产业网 2010-1-15

[返回目录](#)

## 广电总局：2010 年要大力推进广播影视数字化

广电总局新闻发言人朱虹 14 日结合 12 日、13 日在京召开的 2010 年全国广播影视工作会议接受记者采访时说，有条件的电台、电视台都要大力发展网络广播电视，特别是要打破传统节目生产方式，更好地汇聚网民力量、依靠网民智慧。

朱虹说，2010 年要大力推进广播影视数字化，积极改造提升传统媒体、传统产业，加快发展新媒体、新业态，推进传统媒体与新媒体、传统产业与新兴产业的融合发展。

“有条件的电台、电视台都要大力发展网络广播电视。移动多媒体广播电视，要围绕扩大覆盖、增加内容、拓展服务的要求，力争形成一定的用户规模，特别是要从法人治理结构、经营决策权制度安排等方面，充分调动地方的积极性、主动性。”他说。

朱虹说，广电部门要适应受众特别是年轻受众需求，树立现代传播理念，增强互动、共享、分享等功能。“要适应网络传播特点，大力加强内容建设，努力创作生产新型视听产品，特别是要打破传统节目生产方式，更好地汇聚网民力量、依靠网民智慧。”来源：新华网 2010-1-14

[返回目录](#)

## 工信部第二阶段手机治黄：积极推行手机实名制

据工信部网站消息，1 月 14 日，工业和信息化部召开电视电话会议，专项工作领导小组办公室主任韩夏通报了第一阶段的工作进展并对第二阶段的 12 项任务进行了具体部署，各基础运营商汇报了本单位第一阶段的工作开展情况，通报了第二阶段的工作计划。工业和信息化部副部长奚国华在讲话中提到，要完善建立对淫秽色情等有害信息的管控手段，积极推行手机实名制



目前，三家基础电信企业共排查 178 万个网站，关闭了 13.6 万个未备案的网站。此外，企业通过主动拨测并结合群众举报发现涉黄手机网站 11691 个，经有关部门研判，现已全部关闭，手机涉黄问题得到初步治理。

随着整治工作的逐步深入，治理难度逐步加大，薄弱环节逐渐显露。为此，工业和信息化部召开电视电话会议，部署第二阶段任务。韩夏说，第二阶段是整个专项行动期间任务量最大、工作头绪最多、攻坚难度最强、历时最长的一个阶段，涉及管理手段、技术手段、处置机制、企业制度、督办落实等共 12 方面 51 项工作。她要求各单位、各企业，要充分认识到清理和打击手机淫秽色情内容的长期性、复杂性及艰巨性，做好打持久战的思想准备，要针对第一阶段工作中存在的薄弱环节，制订工作细则，明确时间部署，将任务分解到人，深入落实各项制度规范，建立有效的技术手段，完善联动与协同机制，达到标本兼治的目标。

在三家基础运营商介绍了近期的治理措施和对下一阶段治理任务的打算后，奚国华作了大会总结发言，他说，经过近两个月的治理，虽然境内传播淫秽色情信息的网站数量已大幅下降，但是境外网站在境内传播淫秽色情信息的形势还没有根本遏制，涉黄网站隐藏深、发现难、处置难的问题仍然比较突出。

对下一阶段治理任务，奚国华强调，要做好以下五个方面的工作：

一、对于业务推广渠道，各企业要切实按照方案要求，落实对业务推广伙伴的资质审核，落实对业务推广渠道业务链接各环节的逐一清查和定期检查，如无法保证可管可控，则暂停发展，不允许推广。

二、对于网站接入管理，各企业要切实按照方案要求建立相应的机制和手段，对接入的网站进行全面、有效的日常监测，特别是对那些容易出问题的网站应加大拨测频次，如发现问题，立即处置并纳入黑名单管理；对仍擅自接入未备案网站的责任单位和责任人严肃惩治，决不姑息。

三、对于接入资源层层转租问题，基础企业和各接入商要切实按照方案要求，认真清理专线等电信接入资源租用合同，逐一检查用户接入资源在用情况，发现仍存在层层转租问题的，立即收回资源，并认真做好合法用户的善后服务工作。

四、对于手机上网代收费行为问题，基础企业要切实按照方案要求加大对代收费行为的日常拨测，加大人员投入和技术手段支撑，同时加大对引发不规范代收费链问题的薄弱环节——业务计费点管理的整改，研发建设技术手段，保证业务计费点被可靠使用。

五、对于涉黄网站域名变换逃避监管的问题，域名管理的各单位和企业要切实落实域名实名注册制，对转让域名的需重新注册；建立域名持有者黑名单，在各域名解析商之间实现共享联动，对违法者申请的域名全部暂停解析。

奚国华指出，手机淫秽色情治理是一项艰巨复杂的工作，需要管理、技术等手段多管齐下，综合治理。在完善相关管理机制的同时，也要加强技术管控手段的建设，进一步提高管控能力，要认真做好网站备案管理系统建设，完善建立对淫秽色情等有害信息的管控手段，积极推行手机实名制。来源：中国新闻网

2010-1-15

[返回目录](#)

## 国务院决定推动电信网广电网及互联网三网融合

国务院总理温家宝 13 日主持召开国务院常务会议，决定加快推进电信网、广播电视网和互联网三网融合。

会议指出，推进电信网、广播电视网和互联网融合发展，实现三网互联互通、资源 视频：国务院决定 2015 年全面实现三网融合发展

共享，为用户提供话音、数据和广播电视等多种服务，对于促进信息和文化产业发展，提高国民经济和社会信息化水平，满足人民群众日益多样的生产、生活服务需求，拉动国内消费，形成新的经济增长点，具有重要意义。目前，我国已基本具备进一步开展三网融合的技术条件、网络基础和市场空间，加快推进三网融合已进入关键时期。要着眼长远，统筹规划，确定合理、先进、适用的技术路线，促进网络建设、业务应用、产业发展、监督管理等各项工作协调发展，探索建立符合我国国情的三网融合模式。

会议提出了推进三网融合的阶段性目标。2010 年至 2012 年重点开展广电和电信业务双向进入试点，探索形成保障三网融合规范有序开展的政策体系和体制机制。2013 年至 2015 年，总结推广试点经验，全面实现三网融合发展，普及应用融合业务，基本形成适度竞争的网络产业格局，基本建立适应三网融合的体制机制和职责清晰、协调顺畅、决策科学、管理高效的新型监管体系。

会议明确了推进三网融合的重点工作：（一）按照先易后难、试点先行的原则，选择有条件的地区开展双向进入试点。符合条件的广播电视企业可以经营增值电信业务和部分基础电信业务、互联网业务；符合条件的电信企业可以从事部分广播电视节目生产制作和传输。鼓励广电企业和电信企业加强合作、优势互补、共同发展。（二）加强网络建设改造。全面推进有线电视网络数字化和双向化升级改造，提高业务承载和支撑能力。整合有线电视网络，培育市场主体。加快电信宽带网络建设，推进城镇光纤到户，扩大农村地区宽带网络覆盖范围。充分利用现有信息基础设施，积极推进网络统筹规划和共建共享。（三）加快产业发展。充分利用三网融合有利条件，创新产业形态，推动移动多媒体广播电视、手机电视、

数字电视宽带上网等业务的应用，促进文化产业、信息产业和其他现代服务业发展。加快建立适应三网融合的国家标准体系。(四)强化网络管理。落实管理职责，健全管理体系，保障网络信息安全和文化安全。(五)加强政策扶持。制定相关产业政策，支持三网融合共性技术、关键技术、基础技术和关键软硬件的研发和产业化。对三网融合涉及的产品开发、网络建设、业务应用及在农村地区的推广，给予金融、财政、税收等支持。将三网融合相关产品和业务纳入政府采购范围。

会议要求加强组织领导，加快体制机制改革，深入细致做好各项工作，确保推进三网融合工作进行顺利。

会议还研究了其他事项。来源：中国政府网 2010-1-13

[返回目录](#)

## 【国内行业环境】

### 全球首款投影手机在中国上市

有没有想过，当你去向客户演示策划方案时，不再背着沉重的投影仪和电脑，而是顺手掏出自己的手机，随便在客户会议室的某一面墙壁上投射出自己的创意，也顺带投射出自己的时尚？现在，北京融城兴业国际公司给了你这样炫酷的筹码。1月9日，该公司在北京高调推出了全球第一款量产投影手机易投 S600。

据工作人员介绍，该手机由全球微型投影专业供应商——易投科技与国际专业从事微型投影技术研究的德国 Fraunhofer IPMS 共同研发，不仅解决了微型投影设备散热问题和能耗问题，而且在画面清晰度方面也成效显著，因而具备了量化生产条件。

记者在现场看到，用该款手机投射在一平方米墙壁上的电影《阿凡达》，尽管音效和清晰度都不比影院大片，但作为个人一般娱乐已经足够了，何况它还具有无可比拟的机动灵活优势。而兼容 OFFICE 软件的功能设计，则可以帮那些经常在小会议室为客户播放 PPT 的营销策划人员大大减负。易投 S600 设计人员说，一块电池在高清播放模式下能够满足 75 分钟的投影需要，同时用户还可以选择在工作状态下用直流电源充电蓄能。来源：中国青年报 2010-1-14

[返回目录](#)

### 3G 带动通信设备业跨年度行情

工信部发放 3G 牌照一周年，不仅令运营商的发展如虎添翼，更是通信设备商发展的一大利好，成为提升行业行情的刺激因素。据悉，目前 3G 用户已超 1500

万户，超出业内预计的 1000 万，而三大运营商在 3G 网络建设上投资超过 1600 亿元。

随着 3G 建设的不断升温，运营商必将持续投资以完善 3G 网络。当然，除了 3G 投资对通信设备业的支撑外，物联网、移动互联网、光通信等领域也将为通信设备企业孕育发展良机。

#### 千亿投资注入强心剂

2009 年，不少行业因为金融危机遭遇发展寒流，但通信设备业却因为 3G 发牌而逆势发展，行业发展不出意料地步入上升通道。2009 年三大运营商在 3G 投资上砸下了超千亿的资金，令通信设备商在危机中得到到强力支撑。三大运营商 1609 亿元的投资中有一半约 800 亿的资金投向了 TD 领域，这是国内设备企业独有的优势，可以说具有自主知识产权的 TD 对拉动国内设备企业的发展功不可没。在三大 3G 制式网络建设中，国内厂商在设备市场占有率约达到 75% 以上。

正是因为国内三大运营商的大手笔投入，才令通信设备商的业绩能如此亮眼。据了解，全球通信设备行业受投资减少与竞争激烈的影响出现业绩下滑，但中国主流设备商受益于新兴市场投资增长以及在全球发达市场的拓展呈高速增长态势。全国通信设备制造业 2009 年 1—11 月利润总额同比增长 55.1%，预计 2009 年全年收入增长 3.0%，利润总额增长 56%。

随着各方势力的此消彼长，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。此外中兴通讯在国际市场上的上升势头也不容小觑，例如，2009 年第三季度，中兴通讯的全球设备市场份额提高到了 8%。华为和中兴作为中国通信设备商的两大代表，在国际市场上的亮眼表现离不开国内市场的强力支撑。

#### 政策扶持成利好

从近期国内政策面来看，通信设备业还有利好的持续性扶持，这对于其在金融危机后的发展起到提振作用。在新的一年里，包括通信设备制造业在内的电子信息产业将获得一系列新政策的有力支持。

据了解，工信部已表态将从以下方面着手推动电子信息产业的发展：一是以 3G 和 TD 发展为契机，加快推进通信业转型发展；二是规划引导下一代网络发展，加快培育物联网产业，促进物联网与互联网、移动互联网融合发展；三是加大支持集成电路、新型显示器材、专用电子设备和材料、基础软件等行业。政策的扶持能在一定程度上为通信设备企业的发展提供更加明确的发展思路，拓展发展视野，避免企业在发展思路上的盲目性，有利于提升企业的竞争力。

除了政策上的支持外，随着世界瞩目以及国人关注的两大盛事的举办，2010 年将成为通信设备制造业发展的“大年”。上海世博会和广州亚运会的召开，必



将在极大程度上带动 3G 网络新技术、新设备、新应用的推广普及，而这两大盛会将拉动运营商以及相关行业的投资投资力度，为支撑业务的运行，运营商会加大对网络的建设和维护，从而增加通信设备企业的营收。2010 年是通信设备业的又一发展契机，企业要提前做好战略部署。

“鸡蛋不能都放在一个篮子里”

受全球金融危机影响，Gartner 预期全球电信设备投资在 2009 年下降 6%，随着 2010 年经济复苏和新技术推广应用，预期 2010 年全球设备投资将企稳，同比降幅将减小至 2.4%，这将是国内通信设备行业发展的外部有利环境。但 2009 年的统计数据也表明，随着 3G 业务的逐步推进，3G 对通信设备企业业绩的拉动作用将会逐步减弱，因此通信设备企业不能再将全副身家都押在 3G 上，必须拓展发展新领域，发掘重点投资领域，毕竟将“鸡蛋都放在一个篮子里”是有风险的。

据了解，在国内 3G 网络建设中，中国通信设备商在 2010 年有望达 70% 的市场份额；光通信设备市场受 3G 网络建设、光纤宽带接入及光传输网升级推动，预计 2009 和 2010 年收入增幅均超过 20%，光纤光缆子行业 2009 和 2010 年收入增幅预期达到 65% 和 21%，因此光行业将是通信设备业下一轮竞争的重点。此外，移动互联网的升温也将带动相关通信设备业的发展。

信息产业的整体发展步入上升通道，必将为通信设备商提供更广阔的发展空间。在 2010 年，通信设备商们除了应及时把握 3G 契机外，切入具有快速增长潜力的光通信行业、移动互联网盛宴带来的相关投资机会以及物联网等主题投资机会，或能有效提升企业业绩。来源：通信信息报 2010-1-18

[返回目录](#)

## 我国手机充电器通用标准正式发布

中国泰尔实验室主任何桂立表示：“手机充电器通用标准 YD/T 1591-2009 已经发布实施，并已经成为了国际标准；另外，手机耳机通用标准也已经发布实施，未来也有可能成为国际标准，统一的耳机标准可以实现手机、MP3 耳机的统一，其意义同样深远。”

形成三段式结构

在今天下午举行的“2010 年中国通信产业发展形势报告会”上，何桂立透露了这一消息。据 C114 了解，前不久，工信部发布了 125 项推荐性通信行业标准，其中唯一一项移动通信终端标准——YD/T 1591-2009《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/T



1591-2006(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。

所谓三段式结构,就是在手机侧规定了圆柱型、Mini-USB、Micro-USB 三种接口,实现同一充电器可对不同品牌型号的手机进行充电。除了可实现同一充电器对不同品牌型号的手机进行充电,按照“YD/T1591 标准”修订案,电源适配器的应用范畴也将进一步扩充。电源适配器将不仅适用于充电,也将适用于数据传输;不仅适用于手机,也将适用于包括蓝牙耳机、照相机、收音机、剃须刀等在内的多种小型电器。

此外,“YD/T1591 标准”修订案对电源适配器提出了可靠性、耐用性以及材料环保性等节能要求,以期增加电源适配器的使用年限。1月7日,工信部电信研究院泰尔实验室就“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”进行了专项研讨。而现在该标准已经发布实施,并已经成为了国际标准。

实现充电接口统一尚需时日

何桂立认为,统一标准正式发布之后,意味着手机充电接口将实现统一,也预示着“手机与充电器将可分离销售”,用户更换手机时无需再更换一个充电器。另外,何桂立还透露,未来用户数据通用格式(UDX)标准也有可能成为国际标准,其他影响使用的、影响环保的、影响健康的且没有个性化意义的,也将标准化和通用化。

目前,全球手机厂商每年销售手机超过12亿部,而我国每年仅更换手机的数量就超过了1亿部。业内人士分析认为,实现同一充电器可对不同品牌型号的手机进行充电之后,既可以减少因充电器无法互换使用而造成的闲置和浪费,又将有效降低手机厂商的生产成本。

但也有分析人士认为,由于手机厂商更换生产设备、处理库存手机都需要一定的时间,所以“从正式发布统一标准,到实现充电接口统一的普及,尚需时日。”

来源:中国通信网 2010-1-14

[返回目录](#)

## 3G 市场三足鼎立未破电信业失衡僵局

导读:电信业一家独大的失衡局面还铁板钉钉地僵着,中移动对固网市场的新一轮竞争却已经展开。考虑到三家运营商相差悬殊的实力,有效逆转失衡只能靠监管及时跟进

电信市场一家独大的失衡局面还铁板钉钉地僵着，中国移动对固网市场的新一轮“枪战”已经冒烟。多家媒体共同报道，据知情人士透露，中国移动首次 FTTx 集采招标已于 2009 年 12 月启动，2010 年第一季度建设量将达 300 万线。这不仅标志着中国移动正式涉水固定宽带领域，而且将在移动市场仍处下风的另两大运营商逼上了更大压力的十字路口。照此趋势，监管再不采取强有力举措，电信业的失衡之势怕是难以逆转了。不过，伴随国内 3G 进程的日益加快，三家运营商各有市场重心。

### 3G 市场三足鼎立未破电信业失衡僵局

3G 启动一年来的市场可谓喜忧参半。喜的是三大运营商各有所长，单看 3G 用户增长从减到增就预示了良好态势。总结其各自的市场策略，电信全力以赴，联通后来居上，移动不温不火应该是最好的概括了。

在网络建设上，2G / 3G 互操作问题是中国移动成败 3G 的关键。2009 年，中国移动采用 2G / 3G 融合的方式进行核心网络建设，支持客户在不换号、不换卡、不登记下通过更换终端即可享受 TD 网络服务，TD 三期工程因此顺利完工，覆盖全国 70% 以上地市；EV - DO 网络的优化升级是中国电信的目标。2009 年 10 月，中国电信完成了乡镇一级的 3G 网络覆盖，实现了全国无缝漫游；中国联通在时间上则明显晚于前两者。为了后起发力，其将在 2010 年年中投资建设 HSPA + 网络。

在产品推广上，三大运营商各自的概念型应用相继出炉。比如中国移动的 139 社区和应用商城、中国电信的天翼空间和中国联通的“沃商城”。

在终端上，中国移动加强对终端企业的补助，推出基于 OMS 的 Ophone 手机；中国电信继续加强对高中低三档产品的定制，拓宽销售渠道；中国联通虽有国际产业“支撑”，也推出了 Uphone 计划。

三分天下的 3G 时代本是令人无限遐想的，但忧的却是市场失衡格局仍未明显逆转。2009 年 8 月，中国移动用户总数突破 5 亿，仍是全球最大的运营商。在新增用户市场上，尽管遭遇中国电信和中国联通的猛烈攻势，中国移动每月用户增长量仍大于另两家之和；截至 2009 年 11 月底，中国移动累计移动用户数达 5.18 亿户，占全部市场份额的 72.4%。而中国联通和中国移动只分别占有 20.2% 和 7.4% 的市场份额；去年前三季度，中移动净利润为 839.35 亿元，同比增长 1.8%；中国电信净利润为 113.92 亿元，下降 33.9%；中国联通净利润仅为 93.38 亿元。

### 中移动加剧固网领土扩张，电信联通还手资本薄弱

就在业界和监管还在为这个几乎成为电信业最大顽疾的“病症”寻医问药时，中国移动已经把战火进一步引向两大竞争对手。

一方面利用铁通开始进军固网。去年年底，中移动和铁道部就铁通专网和公网进行正式割接，新铁通有助于增加中移动与电信、联通争夺固定通信网络用户的筹码。

另一方面启动首次 FTTx 集采招标。其实中移动对固网市场的搅局和进逼已不是新闻。电信重组后，中国移动就开始积极在深圳拓展固网运营，借助“短信专线、电路租赁、互联网专线、呼叫中心直联”四大全新业务抢夺传统固网市场。2009 年，中国移动还在某些城市推出移动充值送宽带的活动，固网宽带费用降至电信资费的一半甚至更低。

一系列举措直指中移动欲借固网市场进逼对手无疑，但是中电信和中联通目前也确实没有太多还手的资本。

根据公开的数据显示，2009 年 1-10 月，中国移动、中国电信和中国联通共投资 1023 亿元建设各自的 3G 基础设施，占其 2009 年资本支出预算的 71.3%。去年全年，三家运营商对 3G 的全部投入估计将近 1500 亿。按去年我国 3G 用户超 1100 万的数值计算，运营商平均发展一个用户成本约为 1.37 万元。这对无论在用户数还是净利润上都不占上风的中电信和中联通而言，是何等的成本压力。

市场失衡只能靠监管跟进

如火如荼且各有千秋的 3G 布局和市场策略注定了 2010 年不会是 3G 全业务竞争正面交锋的一年。当技术创新不能成为争夺用户的唯一筹码，争夺用户又将被经营用户的理念取代时，即使是坐拥再多市场份额的佼佼者也不敢自恃绝对优势，毕竟产业链的外围拓展和合作共赢是大势所趋，用户对个性化的市场需求只会有增无减。

从这个意义上说，3G 全业务竞争伴随失衡一路同行将成为主旋律。尽管业界和全社会对监管的期盼空前高涨，但无论政策面的利好是否出台，运营商打好各自内容服务创新和差异化的竞争牌都是根本。毕竟，电信业的均衡发展不代表同质化。运营商完成各自的市场蜕变，培养各自的目标和潜在用户群体，才能为打破久治不愈的市场僵局撞开一个突破口。来源：通信信息报 2010-1-18

[返回目录](#)

### 第三颗北斗卫星发射 2020 年实现全球覆盖

昨日零时 12 分，中国在西昌卫星发射中心用“长征三号丙”运载火箭，将第三颗北斗导航卫星成功送入太空预定轨道。按规划，2012 年左右，北斗卫星导航系统将首先提供覆盖亚太地区的导航、授时和短报文通信服务能力；2020

年左右可覆盖全球。这标志着中国北斗卫星导航系统卫星组网正按计划稳步推进。

#### 北斗系统将发射 35 颗卫星

中国正在实施北斗卫星导航系统（英文简称 COMPASS，中文音译名称 BeiDou）建设工作，将相继发射 5 颗静止轨道卫星和 30 颗非静止轨道卫星，建成覆盖全球的北斗卫星导航系统。此前，中国已成功发射四颗北斗导航试验卫星和两颗北斗导航卫星，昨天发射的北斗导航卫星为一颗静止轨道卫星。

#### 2020 年系统将覆盖全球

按规划，2012 年左右中国北斗卫星导航系统将首先提供覆盖亚太地区的导航、授时和短报文通信服务能力；到 2020 年左右，建成覆盖全球的北斗卫星导航系统。

据悉，北斗卫星导航系统提供开放服务和授权服务两种服务方式，开放服务是向全球免费提供定位、测速和授时服务，定位精度 10 米，测速精度 0.2 米每秒，授时精度 10 纳秒。授权服务是为有高精度、高可靠卫星导航需求的用户，授权提供更好的定位、测速、授时和通信服务以及系统完好性信息。

#### 成全球第三大导航系统

中国一直努力探索和发展拥有自主知识产权的卫星导航系统。2000 年，中国北斗导航试验系统建成运行，成为继美国、俄罗斯之后世界上第三个拥有自主卫星导航系统的国家。该系统已成功应用于测绘、电信、水利、渔业、交通运输、森林防火、减灾救灾和国家安全等诸多领域。 本报综合

#### 中国拥有导航系统

#### 避免战时依赖外国

专家称，中国研发国产卫星导航系统的目的是为了防止发生战争时，美国关闭 GPS 应用。作为中国这样的大国，须有自主的卫星导航系统。

多家国外媒体最近相继称今年内中国第二代“北斗”卫星导航/定位系统开始组网，四年内可对全球实施精确覆盖。有媒体分析指出，此举可大幅提升中国精确打击能力。

而美国《太空评论》近日发表文章称，中国计划发展的卫星导航系统，可能会迫使美国发展新一代更先进的 GPS 卫星系统。文章称，中国正在计划发展的“北斗”军事卫星导航系统扰乱了欧洲和美国的计划。但由于“北斗”系统短时间内还不能运行，就给美国留下时间，调整自己现有的卫星导航系统。据千龙网

#### “北斗”系统三大功能

- 1 快速定位
- 2 短报文通信



### 3 精密授时

#### 全球卫星导航系统

##### 美国“GPS”系统

美国 GPS 系统是世界上第一种覆盖全球范围的卫星导航定位系统，目前通过 24 颗卫星构成的星座能有效覆盖全球大约 97% 的面积。目前，GPS 定位精度可达 15 米，测速精度 0.1 米 / 秒。

##### 俄“格洛纳斯”系统

“格洛纳斯”系统由俄罗斯单独研发部署，该计划始于上世纪 70 年代。这一系统至少需要 18 颗卫星为俄全境提供卫星定位及导航服务，如要提供全球服务，则需要 24 颗卫星在轨工作。在俄罗斯完成该系统全部卫星的部署后，其卫星导航范围可覆盖整个地球表面和近地空间，定位精度将达到 1.5 米以内。

##### 欧盟“伽利略”系统

欧盟于 1999 年首次公布伽利略卫星导航系统计划，其目的是摆脱欧洲对美国全球定位系统的依赖，打破其垄断。该系统在技术上优于美国的全球定位系统，它在高原地区和高楼林立的城区的优势尤其明显。该系统将从 2014 年起投入运营。来源：2010-1-18 华龙网

[返回目录](#)

## 回调非对称结算政策：固网运营商再无豁免权

自 2010 年 6 月 1 日起，固话运营商在呼叫手机时，需向移动运营商支付每分钟 0.001 元的网间费用。这将打破多年来用固话拨打移动电话无需向移动运营商支付网间结算费用的规定。

高盛最新发布报告认为，这是为了解决运营商的不满情绪，长期以来，移动运营商从固定电话运营商打入电话的收入为零，缺乏固网拨打手机的网间结算费用对于移动运营商来说并不公平。

收取无足轻重的每分钟 0.001 元人民币更具有象征意义，而非财务意义，这也显示工信部认识到了固定电话的盈利压力，高盛预计，2011 年，中国电信和中国联通向中国移动支付的网间结算成本约为 2.38 亿元人民币。

此次涉及的是运营商之间的网间结算问题，与普通用户无任何关系，对普通用户不存在加收费用问题。

#### 固网运营商再无“豁免权”

网间结算新规将自 2010 年 6 月 1 日起执行，固定用户呼叫归属本地移动用户时，主叫方运营企业应向被叫方运营企业支付结算费 0.001 元 / 分钟。

此前，固话拨打移动，主叫方不向移动运营商结算，而移动电话拨打固话，则需要按照每分钟 0.06 元价格标准向被叫方进行网间结算。

“这项政策在最开始的时候，具有积极的市场意义。因为移动用户规模较小且移动电话资费较昂贵的时候，从网间结算的价格杠杆机制，由移动运营商向固网运营商支付成本，有利于激励固网运营商与移动运营商的互联互通，提供经济激励，从而扩大移动用户的连通价值。”业内专家指出，随着我国移动用户迅速膨胀，而且已经远远超过固话用户的时候，这项政策变相成为移动反哺固话的正式保护伞。

移动人士认为，在移动电话资费持续下降，移动运营商盈利的单位能力也不断下降的情况下，继续实施不对称网间结算，将不利于运营商之间的互通和各自业务的正常发展。缺乏固网拨打手机的网间结算费用，对于移动运营商来说也并不公平。

一位不愿具名的电信人士向本报表示，虽然每分钟 0.001 元人民币的网间费用更多是象征性的，但在固网用户加速流失的当下，这一政策肯定会增加电信的支出负担，并对固网运营及固话资费下调形成压力。

目前，中国电信和中国联通的固网用户正处于以每月百万户数量加速流失中。最新运营数据显示，中国电信 2009 年 11 月本地电话用户(含固话用户、无线市话用户)数持续走低，11 月为 1.91 亿户，当月流失 184 万户，比 10 月减少 146 万户的流失速度更快；而中国联通 11 月本地固话用户也减少了 125.2 万，固定电话(含小灵通)用户总数减至 1.05 亿。

麦格理证券分析师刘冰预测，新增网间结算费用将影响中国电信和中国联通 1%左右的盈利。

#### TD 网间结算降八成

工信部发布网间结算新规定时称，目前国内个别地区的电信企业在业务开展过程中出现网间主叫号码传送不规范，从而引发网间结算争议；另外，部分电信企业因为网间结算存在分歧而延误网间扩容，导致网间通信质量下降，影响用户通信。对于固网的网间结算政策有助于公平的市场环境。

“由于历史原因，我国在固话与移动网络间一直采用非对称结算形式，即移动运营商须向固网运营商缴纳结算费用，固网运营商则享有豁免权。”工信部电信研究院政策与经济研究所研究员丁道勤表示，此次电信网间新结算政策的出台，是对先前非对称结算政策的一种回调，逐步建立基于成本的双向结算体系，势必会对全业务竞争形成新的影响。

除了调整固网的网间结算政策外，工信部还披露了中国移动 TD 号段用户呼叫其它运营商电话的网间结算资费调整政策：

即自 2010 年 1 月 1 日起至 2010 年 12 月 31 日，在本地网范围内，TD 专用号段 (157、188) 用户主动呼叫其他公用电信网用户时，中国移动向被叫方归属的基础电信运营企业支付结算费 0.012 元/分钟。而其他非 TD 号段这一结算费用则为 0.06 元/分钟。

显然，这是对自主 3G 标准的倾斜政策。电信专家朱栩分析，TD 方面 80% 的网间资费下调，将为 TD 话费下调打下基础，并能让老百姓享受到价格更低的增值业务。

投行高盛发布报告预计，中国移动 2011 年预期将节约 5.85 亿元人民币的 TD 网间成本；而中国电信和中国联通向中国移动支付的网间结算成本最终为 2.38 亿元人民币，虽然增加了中国移动的收入，但对中国电信和中国联通的影响也非常小。“收取无足轻重的每分钟 0.001 元人民币更具有象征意义，而非财务意义。”本报记者 汪小星

链接

给 TD 一年的网间优惠窗口

网间结算费调整的象征意义大于实际意义；对中移动的利润提升不到 1%，对联通和中电信的利润伤害也不到 1%。

如果产生恶性竞争，则新的“为期一年”的 TD 非对称优惠结算费用使得 TD 有能力成为打击低端移动市场的一把利器。TD 的资费甚至可以降到人民币 6 分以下/分钟，而其他的移动运营商的资费无法低于人民币 6 分/分钟的网间结算费。

当然，由于中移动目前 TD 和 GSM 是联合组网，移动业务统一资费；用 TD 利器打击其他运营商低端市场的同时也会伤到自己，“伤人 100，自损 20”。所以中移动会慎用这个武器；而监管者也因此只是先“临时”给 TD 这样一个网间结算优惠一年的时间窗口。来源：南方都市报 2010-1-13

[返回目录](#)

## 我国宽带排名全球 71 位：平均速率仅 1.774Mbps

在今天上午举行的“2010 年中国通信产业发展形势报告会”上，中国联通国家工程实验室副总工唐雄燕表示，虽然我国宽带用户数已经是全球第一，但是我国仍处于“低速宽带”阶段，我国互联网网速平均速率仅 1.774M，排名全球第 71 位。

数据显示，1-11 月份，我国基础电信企业净增互联网宽带接入用户 1917.6 万户，达到 10205.5 万户。唐雄燕表示，虽然我国宽带用户数已经是全球第一，但是我国仍处于“低速宽带”阶段。

“以近邻韩国和日本为例，韩国作为全球互联网网速排名首位的国家，其互联网平均传输速度达到 20.4M，日本次之达到 15.8M，而我国互联网网速平均速率仅 1.774M，排名全球第 71 位，大部分以 512K 或 2M 为主。在接入速率上与日本韩国等发达国家还有很大差距。”

为尽快解决这一问题，中国联通在 2009 年投资上百亿元启动了宽带升级提速重大战略工程，2009 年中国联通新增宽带端口，PON 将超过 40%，2009 年中国联通 2M 以上宽带用户超过 80%，逐渐告别了 512K 时代，远期目标是达到 50M 至 100M 左右。

在宽带接入技术方面，唐雄燕认为，EPON 赢在价格优势和规模，GPON 则寄希望于产业链，性价比是技术选择的决定因素。无论是 GPON 还是 EPON，二者对于用户所呈现的业务和应用是类似的。“目前中国电信、中国联通这两大主流宽带接入运营商还是以 EPON 为主，而宽带市场的新军中国移动则更可能选择 GPON。而 10G PON 的大规模发展未来需要三到五年的时间。

与此同时，工业和信息化部电信研究院副总工程师陈金桥也发表了类似的想法，他说，虽然我国的宽带接入用户在几年时间内取得了飞速增长，但这是一个虚假的市场繁荣。“宽带接入市场在 2009 年进入了快速增长期，去年净增用户 2100 万，我们预计 2010 年会加速发展。必须清醒地认识到在中国宽带战略里有非常明显的缺陷，这是一个非理性繁荣的市场。”陈金桥表示。

陈金桥认为，除了在用户宽带接入速率、人口普及率、宽带接入业务和平均资费等显性角度的差距外，更重要的是对通信战略的定位不清晰，中央政府和各级政府对于自身在宽带发展中的定位和需求还没有清晰界定。“而至于虚假的“市场繁荣”，则体现在带宽消耗更多是用于娱乐性，而非生产性。我们期望在来年或者是更长的时间，在宽带战略上中国能够形成合力，加速追赶世界发达国家的步伐。”来源：中国通信网 2010-1-14

[返回目录](#)



## 【国际行业环境】

### 韩国将商用国际手机支付业务

本月 13 日消息，韩国移动支付解决方案企业达纳与美国大型电信运营商签订了解决方案及服务合同，预计将在第一季度内商用“国际手机支付网络 (IPN)”业务。

包括已向中国、台湾等提供的解决方案，由此达纳构建了涉及“韩美中华圈”的国际“境外手机支付网络”。该企业已与美国境内游戏、网络商城、内容等 40 多家网站签署了支付网关合约，并计划将合作企业数量扩大到 100 家。

由此，韩国国内的消费者可用手机接收国外网络商城发送过来的六位数一次性密码，以此来完成认证流程，支付在线内容或商品的货款。同时，居住在美国境内的消费者亦可以通过自己的手机，购买韩国国内的音乐、游戏等在线内容。  
来源：中国通信网 2010-1-18

[返回目录](#)

### 苹果欲阻止美国进口诺基亚手机

据国外媒体今日报道，苹果已对诺基亚提起新的专利权诉讼，并希望美国停止进口诺基亚手机。

美国国际贸易委员会(以下简称“ITC”)网站周五公布了苹果的起诉通知。诺基亚上月也针对苹果向 ITC 提起专利权诉讼，要求停止进口苹果的 iPhone(手机上网)、iPod 和 Macbook 产品。

苹果与诺基亚之间的专利权纠纷反映了智能手机市场的激烈竞争，智能手机目前是手机行业增长最快的一个领域。根据 Gartner 的数据，去年第三季度，诺基亚在智能手机市场的份额为 39.3%，低于 2008 年同期的 42.3%，而苹果和 RIM 等公司的市场份额则快速上升。

诺基亚发言人马克·杜兰特(Mark Durrant)周六表示：“诺基亚正在研究苹果的诉讼，并将继续积极维护自身利益。不过这一诉讼并没有改变以下事实，即苹果在使用诺基亚技术时没有与诺基亚达成适当的协议，自 2007 年推出 iPhone 以来就一直试图免费使用诺基亚的创新。”

如果 ITC 同意考虑苹果提起的诉讼，那么将在未来约 15 个月内完成相关调查。自诺基亚 12 月 29 日针对苹果提起专利权诉讼以来，ITC 尚未同意就诺基亚的起诉展开调查。来源：新浪科技 2010-1-17

## SK 电讯公布无线互联网总体规划

1月18日上午消息 在无线互联网市场“开放”的背景下，韩国SK电讯于本月14日公布了无线互联网发展综合规划，旨在通过增加使用者的便利，节省成本，为韩国无线互联网使用环境带来巨大转变。

SK电讯MNO CIC的社长河成旼向通信产业网透露，SK电讯拟引入以Android操作系统为主的多样手机平台，扩大无线互联网的使用，改革资费体系和入网步骤，方便通过手机等各类IT设备可以更便捷地享用移动内容，积极完善无线互联的使用环境。在无线互联网发展综合规划中，主要体现四个方向：

### 扩散：促进无线互联网发展

扩大基于以Android为中心的各类操作系统的智能手机销售，计划仅在2010年销售200万台以上的智能手机，并于2013年推出25款以上的智能手机，将智能手机占有终端设备的比重提高到40%。另外，大幅完善资费体系，针对“Multi-device(一人多台IT设备)”趋势，做到用一种资费标准，也能在手机、笔记本电脑、PMP等各类仪器中使用无线互联网。

### 开放：创新无线互联网使用环境

以有合作关系的店铺及公共场所为中心，构建Wi-Fi网，提供免费无线网接入服务。取消音视频的“数字版权加密保护技术”，开放SK电讯的应用程序商城‘T Store’，扩大侧载，营造通过手机利用多样内容的环境。

### 共赢：构建ICT产业再次跃进的框架

其它公司经营的应用程序商店进驻T Store，支持手机支付功能，促进内容产品的流通，为ICT产业的再次跃进发挥带头作用。SK电讯独立开发的中间件SKAF(SK Application Framework)，解决长期以来根据不同智能手机操作系统而另外开发应用程序和内容产品的不便之处。

### 融合：引导有线、无线通信融合

为构建最佳的多网络环境，增建1000个以上的WCDMA基站，扩大HSPA+投资，并通过提升Wi-Fi与WiBro网的效率，应对渐增的数据业务需求。来源：中国通信网 2010-1-18

## 澳大利亚拟开放大部分 2.5GHz 频谱

据国外媒体报道，作为无线频谱出售计划的一部分，澳大利亚监管部门正考虑为宽带无线接入 (BWA) 开放大部分 2.5GHz 频段上的频谱资源，并希望从中获得超过 10 亿澳元 (C114 注：约合 9.201 亿美元)。

澳大利亚现有移动运营商澳洲电讯 (Telstra)、Optus 和沃达丰和记电讯澳大利亚都在寻求获得用于部署 LTE 的 700MHz 和 2.5GHz 频谱。

澳大利亚通信与媒体主管机构 (ACMA) 对 2.5GHz 频谱未来用途的讨论文件中显示，目前该国大部分 2500MHz-2690MHz 频段，被用于电子新闻采集 (electronic news gathering) 的免费地面网络所占用。该机构相信，“这次审查的适当结果可能是转换 2.5GHz 频段上的电子新闻采集设备牌照为频谱牌照，并重新分配无线接入服务剩下的频段”。

同时，向宽带无线接入运营商拍卖频谱也被提上议事日程。

“若决定改为至少在一些 2.5GHz 频段上进行按价格分配，则澳大利亚通信与媒体主管机构还将商讨精确的地理区域和可能重新分配的频谱总数。”讨论文件中如此描述。

澳洲电讯正考虑利用 2.5GHz 在大都市地区部署 LTE，而不太可能将其 850MHz 上的频谱资源重新划分给 LTE (由于该频段正用于 Next G 品牌网络)。它可能重新划分 900MHz 以部署农村地区 LTE，同时还正考虑在 700MHz “数字红利” 频段上推出 LTE。

上周，澳大利亚政府发表了一份向宽带无线接入分配 700MHz 频谱资源的讨论稿。

澳大利亚的在野党认为，无线宽带服务需与固定宽度技术合作推出。它反对政府 430 亿澳元的国家宽带网络计划，该计划将为 95% 的澳大利亚人口部署 FTTH 服务。来源：中国通信网 2010-1-14

[返回目录](#)

## 韩国运营商 KT 最早 4 月推出 4G 版 iPhone

据国外媒体今日报道，韩国运营商 KT 计划最早今年 4 月份在韩国市场推出经过升级的 4G 版 iPhone (手机上网)。

KT 官员表示，该公司目前已在研究该版本 iPhone 最初的销售量，KT 计划于 4 月份面向韩国较大的企业客户销售这款产品，作为对这款产品最终的检验。

KT 目前是排名 SK 电信之后的韩国第二大运营商，该公司计划于今年 6 月向韩国分销商提供升级版 iPhone。KT 一名高管表示：“我们尚未遇到任何推出 4G 版 iPhone 的障碍，所有法律问题都已解决。完全有可能在今年上半年推出这款产品。”他同时称：“我们目前还有一些 3G 版 iPhone 存货，不过 KT 和苹果已达成协议，尽早推出下一代 iPhone。”

根据 KT 的说法，4G 版 iPhone 将集成 OLED 显示屏，支持实时的视频聊天，此外还很有可能采用可更换的电池。新一代 iPhone 还将采用双核处理器以及更强大的图形芯片，从而能够播放分辨率更高的视频，照片显示效果也将更好。

苹果韩国办事处一名人员表示：“我们正在与韩国其他运营商讨论推出 4G 版 iPhone 的事宜。这款产品中将加入更多的科技功能。”

业界分析师和 KT 官员表示，较早推出 4G 版 iPhone 是为了应对大量 Android 手机的面市。受 iPhone 在韩国推出的刺激，韩国智能手机市场呈现快速发展趋势，三星电子和 LG 电子正在全力加强各自的智能手机产品线。

KT 正在努力应对 Android 手机在韩国掀起的热潮。灵活性较高使 Android 手机拥有竞争优势。韩国券商 Eugene Investment 分析师金东俊 (Kim Dong-june, 音译) 表示：“随着三星电子和 LG 电子等主流手机厂商开始推出大量 Android 手机，KT 希望通过推出升级版 iPhone 来守住底线。”

KT 官员表示，通过在升级版 iPhone 中推出实时视频聊天，甚至 Wi-Fi 等功能，该公司希望在韩国市场保持领先优势。KT 一名发言人称，包括 4G 版 iPhone 在内，KT 今年计划共销售 50 万部 iPhone。来源：新浪科技 2010-1-13

[返回目录](#)

## Verizon Wireless 推出新的统一收费计划

北京时间周五晚间消息，移动运营商 Verizon Wireless 向美国用户推出了新的收费计划。

这家总部位于新泽西州 Basking Ridge 的公司表示，从 1 月 18 日开始，将提供一项新的全美范围的无限通话计划，允许用户在每月缴费 69.99 美元后打电话给美国境内的任何人；以及一项全美范围的无限通话与短信计划，允许用户在每月缴费 89.99 美元后给美国境内的任何人打电话，或发送短信、图片及视频信息。

Verizon Wireless 是沃达丰集团 (VOD) 与 Verizon Communications Inc (VZ) 之间的合资公司。来源：新浪科技 2010-1-15

[返回目录](#)



## 法国电信收购埃及移动服务公司遭法庭否决

据国外媒体报道，法国电信收购埃及移动服务公司部分股权一案此前已获监管部门批准。然而由于另一家运营商 Orascom 的上诉，埃及法庭今日推翻了监管部门的决定。

埃及金融监管委员会 12 月 10 日批准了法国电信以每股 245 埃及磅(约合 45 美元)的价格，从小股东手中收购埃及移动服务公司约 4900 万股的交易。这笔交易将于明日过期。埃及移动服务公司是埃及最大的移动运营商，以 Mobinil 的品牌开展业务。法国电信和 Orascom 目前正在争夺该公司的控制权。

埃及投资银行 CI Capital 市场研究部门主管埃穆尔·艾拉尔菲 (Amr Elalfy) 表示，有利于 Orascom 的判决使未来的形势变得不明朗。法国电信有可能提升报价，但 Orascom 仍有可能拒绝新的报价，并继续寻求仲裁。

监管部门对法国电信表示，该公司需要收购埃及移动服务公司的流通股，随后才可以要求进行仲裁，以便收购 Orascom 所持的 Mobinil Telecom 股份。Mobinil Telecom 是法国电信和 Orascom 的合资公司，拥有埃及移动服务公司的 51% 股权，持股价格约为 273 埃及磅(约合 50.14 美元)。

埃及金融监管委员会表示，法国电信必须以仲裁决定的价格，或较低的价格进行收购。该委员会此前否决了法国电信三次提出的报价。法国电信目前拥有 Mobinil Telecom 的 71% 股权，Orascom 拥有其余股权。Orascom 还直接持有埃及移动服务公司的 20% 股权。埃及移动服务公司此前已表示，不会接受法国电信目前的报价。来源：新浪科技 2010-1-13

[返回目录](#)

## 运营竞争篇

### 【竞合场域】

## 物联网热潮涌动 中国整装出发

自 2009 年 9 月我国成立传感器网络标准工作组以来，各地物联网产业发展如火如荼。

2010 年 1 月 10 日，江苏省新型感知器件产业技术创新战略联盟在昆山传感器产业基地成立。此前，为加快无锡物联网产业创新集群的形成，已启动无锡“感知中国”中心示范区科技平台建设。该联盟的成立，将进一步推动江苏省物联网产业的快速发展。

在北京，2009年11月1日，中关村物联网产业联盟宣告成立，志在打造中国物联网产业中心；广东则成立了无线射频(RFID)标准化技术委员会，加紧RFID标准攻关，力争使广东版RFID标准成为国家标准；上海为加快实现物联网对产业升级的带动作用，决定从2010年起启动物联网体系建设。

与此同时，企业也将触角伸向了物联网。2009年12月24日，中国移动通信集团公司投资66亿元建设的南方基地投入运营，物联网成为其六大发展方向之一。目前中国移动已经开通了手机支付、物流管理、终端监控、电器卫视、农业蔬菜大棚监控等一系列物联网业务。

专家预计，物联网作为一种与互联网、移动互联网同等重要的网络，随着技术日益成熟，应用日益普及，市场规模将会达到数万亿元。

#### 政府勾画蓝图 各地积极布局

2010年1月10日，江苏省新型感知器件产业技术创新战略联盟在昆山传感器产业基地成立，此举被业界视为江苏省加快推进物联网产业发展的又一明确信号。

未来3-5年，该联盟将通过开展产学研技术合作，突破核心关键技术，加快感知器件产业资源集聚，推动感知技术成果的转化及产业化进程，形成一批拥有核心感知技术的规模企业，研发一批拥有自主知识产权的知名产品，造就一批高层次的科技人才队伍，带动感知技术在工业和民用领域的推广和示范应用，推动江苏省物联网产业健康快速发展。

事实上，该联盟的成立，不过是我国蓬勃兴起的物联网产业的一个新的例证。自2009年9月我国成立传感器网络标准组以来，在政产学研的共同推动下，各地物联网产业的发展如火如荼。

#### 江苏：打造无锡物联网产业创新集群

在中国科学院无锡高新微纳传感网工程技术研发中心，物联网有一个生动的名字，叫“感知中国”。记者了解到，目前江苏省科技厅正积极推进无锡“感知中国”中心示范区科技创新平台建设，加快无锡物联网产业创新集群的形成。

为加快推进物联网产业发展和国家传感信息中心(国家传感网创新示范区)建设，强化示范引导作用，无锡市决定从现在起，用3年时间逐步建成感知工业、感知安保、感知交通、感知环保、感知园区、感知医疗、感知电力、感知物流、感知农业等9个领域的应用示范工程。

据了解，江苏省、无锡市与中科院投资5亿元共建的中国物联网研究发展中心目前已全面启动，筹建中的中国物联网研究发展中心也分别与中科院上海微系统与信息技术研究所、中科院微电子研究所、中科院电子学研究所、中科院沈阳自动化研究所、中科院声学研究所签署共建无锡中科传感器研发中心、中科微电

子工业技术研究院、无锡中科传感器网络信息技术中心、无锡中科泛在信息化制造研发中心、无锡中科环境监测技术研发中心和无锡中科智能信息处理研发中心等物联网产业技术链创新机构。

与此同时，江苏省、无锡市与中国电子科技集团公司签署了共建国家传感信息中心协议，无锡清华高新技术研究院智能传感网研发中心、无锡北邮感知技术产业研究院有限公司、无锡信大气象传感网科技有限公司、东南大学传感器网络技术研究中心、南理工无锡传感网应用技术研究中心、南邮无锡传感网研究院有限公司等纷纷入驻无锡。围绕物联网产业的技术创新集群正在迅速形成，无锡国家传感网创新示范区也因此被科技部确定为国家(无锡)传感网国际科技合作基地。

围绕物联网产业创新服务，江苏省、无锡市联合投入 4.2 亿元，主要依托无锡微纳产业发展有限公司和中科院无锡高新微纳传感网工程技术研发中心建设的无锡传感网产业产学研联合创新服务平台正在抓紧实施，将建成设计与仿真、工程化专用测试、外场测试、器件系统环境试验和柔性中试线等产业技术开发平台和 20 多万平方米的创业孵化平台等，面向物联网产业各类创新发展机构提供全面的技术创新和创业孵化服务。

据透露，到 2012 年，无锡“感知中国”中心示范区内，将聚集各类物联网创业技术创新从业人员上万人，培育传感网领域企业近百家，实现产值 200 亿元以上。

北京：中关村建设中国物联网产业中心

2009 年 11 月 1 日，由中关村物联网产业链上下游具有优势的 40 多家企业和机构共同发起组建的中关村物联网产业联盟在北京宣告成立。记者了解到，该联盟未来 3 年的目标已确定，即推动建设 10-12 项标志性示范应用工程，培育 8-10 家行业龙头企业，形成一批拥有自主知识产权的产品和集成应用解决方案，获得国家或行业标准 5 项以上，使中关村成为中国物联网产业中心。

中关村物联网产业联盟秘书长张建宁表示，中关村在物联网产业发展方面具有一定的优势，在核心技术研发、传感器、网络控制、云计算和行业应用以及产业联盟协同创新方面拥有较好基础，在高端传感器研发和芯片设计制造方面，中科院微电子所、北京邮电大学、北京工业大学、同方微电子等处于国内领先地位。

在网络传输环节，支持物联网进行海量地址互联和云计算的 IPv6 网络技术获得突破性进展，神州数码和清华赛尔网络的下一代互联网传输设备及系统网络、大唐电信的 TD-SCDMA 无线通信系统、闪联信息技术工程中心的智能家居网络系统以及中星微电子、天地互连等公司的视频监控芯片及系统等均可为物联网产业发展提供技术支持。

在计算与行业应用领域，有联想集团、曙光信息公司的高性能计算机系统，四方继保、和利时等公司的自动控制、智能电网解决方案，百度、搜狐、新浪等的框计算、云计算及互联网服务平台等。

在 2008 年北京奥运会上，天地互连、中国网通、大用软件公司、搜狐、清华赛尔网络、航天信息股份等公司成功将视频监控、智能交通、RFID 追溯食品管理等项目应用于北京奥运会服务，在国内外产生了重大影响。

据了解，中关村物联网产业联盟将在北京市经济和信息化委员会、中关村管委会的指导下开展工作，通过不断吸收行业有影响力的单位加入，完善联盟运行机制，推动资源共享和科技成果的转化，促进北京物联网产业加速发展。

张建宁认为，物联网产业是个大概念，是融合了现有信息化技术的一个集大成的综合性应用技术，需要更多的产学研机构投入到这个大产业的发展中来。同时，物联网产业的发展一定是应用为先，以应用为导向，需要发挥政府各部门的积极性，应结合公共领域的重大项目示范应用推动北京物联网产业的发展。

#### 广东：抢占物联网产业发展高地

近日，广东省成立无线射频 (RFID) 标准化技术委员会，加紧 RFID 标准攻关，力争使广东版 RFID 标准成为国家标准。广东省经济和信息化委员会副主任邹生表示，广东将积极与工业和信息化部合作，争取广东版 RFID 标准先在广东试点，然后推广到全国，进而争取使其成为国际标准，抢占未来物联网产业发展的高地。

邹生表示，广东物联网发展的愿景是打造“数字广东、智慧城市、知识经济、无处不在的网络社会”。他说，广东早在 3 年前就提出发展物联网，并在 2008 年年底出台的《珠江三角洲地区改革发展规划纲要 (2008 - 2020 年)》中，将率先发展物联网作为一个重要任务写进了该发展纲要。

据了解，广东物联网发展主要包括建设南方物流公共信息平台，构建物联网业基础框架，研究和制订相关的标准；在粤港合作中，推进 RFID 在物流供应链管理、食品药品安全和通关便利化等领域的应用，形成区域发展优势；进行智慧城市试点，2009 年 8 月广东已与 IBM 公司签订合作备忘录，推进传感器在智能交通、桥梁建筑、水资源利用、电力设施、环境监测、公共安全等方面的应用；发展智能制造和服务，大力推广 RFID、嵌入式系统在工业生产中的应用；建设珠三角无线城市群，构建“随时随地随需”的珠江三角洲信息网络；通过应用引导、市场驱动、政府扶持，培育和发展物联网技术研发、新产品制造、软件和信息服务等相关的新兴产业。

#### 上海、福建：推进物联网示范工程建设

为加快实现物联网对产业升级的带动作用，上海市商务委员会表示，从 2010 年起启动物联网体系建设，政府出资带动，提升上海现代物流业的服务质量。



据悉，上海市将在全市范围内组织实施物联网应用示范工程。物联网应用示范工程分三个层次，一是政府根据公共需求，出资建立的示范工程；二是可操作的商业运营模式，主要由运营商出资建设；三是没有非常成熟的商业运营模式，但具有较大的后续服务发展空间。

福建省委、省政府十分重视新兴产业发展。据不完全统计，2009年福建省物联网产值达20亿元以上，共有50多家从事物联网研发、生产、应用、服务的机构，其中物联网设备厂商近3年年增长率近50%，应用系统服务商年增长超过100%。

福建省省长黄小晶在福建省政府常务会议上要求全省关注、扶持、推动物联网发展，一是建立组织机构，牵头成立了福建省物联网工作协调小组及物联网鼓楼示范区项目推进小组；二是制订行动方案，目前正在牵头研究福建省物联网发展3年行动方案，并将在有关会议上征求意见；三是开展企业调研，深入调研全省物联网企业，谋划福建省物联网发展大计；四是征选建设项目，通过企业调研、正式发文和网站上发布项目征集通知等形式，目前已征集物联网相关项目40多个；五是开展专题宣传，通过多渠道、全方位的宣传推广，让社会各界关注物联网，支持推动物联网加快发展；六是开展规划研究，结合“十二五”规划的制订，会同有关企业、院校、商会、协会的专家，研究物联网长远发展的目标、重点及有关政策措施。

据悉，福建省信息化局将整合各方资源，尽快出台物联网发展行动方案，推进示范工程建设，完善物联网公共服务体系，强化物联网宣传和人才培养，加快福建省物联网产业的发展。

#### 企业竞相抢滩 标准建设待加强

上车后，摁一下按钮，汽车便可以按照预设的目的地在繁华的都市道路上智能行驶；病人不住院，医生也能24小时监控其体温、血压、脉搏；坐在家里，就能实时掌握某块农田的土壤指标和庄稼长势，全面了解饲养牲畜的发育和健康状况……随着物联网时代的到来，这些只有在科幻电影中才能看到的场景将会出现在人们的现实生活中。

专家预计，物联网作为一种与互联网、移动互联网同等重要的网络，随着技术日益成熟，应用日益普及，市场规模将达到数万亿元。基于此，企业界早已闻风而动，扑向这一贴上“利好”标签的星光大道。

#### 前所未有的蓝图

物联网主要涉及电子标签、传感器、芯片及智能卡等三大领域，在对其技术开发和市场拓展中，关键技术之一是无无线射频(RFID)技术。

从 RFID 技术的经济规模来看，有研究机构数据表明，2009 年我国 RFID 产业规模达 79.5 亿元，到 2010 年我国 RFID 产业规模将可能突破 100 亿元。

广东省经济和信息化委员会副主任邹生表示，目前全球传感器保有量为 1 万亿个，微处理器 5000 亿个，智能电子 30 亿个，信息设备 15 亿个，汽车 8 亿个。未来两年内全球将有 300 亿个 RFID 标签被生产出来。“通过互联网将机器、设备连成一张网是一个必然的趋势，也是我们信息化的追求。”邹生说。

贝叶思(北京)信息咨询有限公司认为，国内 RFID 近两年蓬勃发展，在很大程度上加快了物联网产业的进展，为物联网的发展奠定了坚实的基础，这也使得 RFID 对物联网的发展作用更为重要。

事实上，物联网给通信、IT 等产业描绘了一幅前所未有的蓝图。据预测，2020 年物物互联业务与现有人与人的通信互联比例将达到 30:1，从 60 亿人扩展到 500 亿乃至上万亿的机器和物体，为诸多产业尤其是电信业打开了一扇新的大门，将是电信业“超越人口，发展新用户”的基础。

#### 企业在行动

在物联网受到政府部门高度重视的同时，企业也将触角伸向了物联网。2009 年 12 月 24 日，中国移动投资 66 亿元建设的南方基地初步投入运营，该基地将物联网作为六大发展方向之一。中国移动内部人士透露，目前中国移动已经开通包括手机支付、物流管理、终端监控、电器卫视、农业蔬菜大棚监控等在内的一系列物联网业务。

北京移动通信有限责任公司副总经理范云军表示，基于“1-3-9”的无线城市发展路线，北京移动规划了物联网发展的“五个一”工程及十大物联、30 个解决方案、15 个业务平台支撑的蓝图。

据介绍，“五个一”工程是北京移动发展物联网的全方位支撑体系，通过研究战略、支撑政府及产业发展、打造物联网应用示范、对外公开展示四个层次，达到合理、重点、规模和普及发展的目的。十大物联则包括安全、市政、电网、交通、农业、医疗、学校、旅游、家庭和手机物联在内，预计 2010 年北京各行业共计发展物联网终端 100 万，从而带动 50 亿元的产业规模。

物联网领军企业美新半导体(无锡)有限公司雄心勃勃，该公司董事长赵阳表示，过去 3 年美新半导体取得了 96.5% 的增长率。在无锡国家物联网创新示范区新的创新平台上，美新半导体的目标锁定为世界一流的传感集成及网络技术，带动微机电系统(MEMS)乃至半导体产业的崛起，未来 5 年内创造 3 家创业板上市公司，总产值达 50 亿元。目前，该公司的物联网应用体验式主题公园正在规划建设之中。

#### 标准建设待加强

赛迪顾问股份有限公司高级副总裁赵刚表示，物联网在全球都是技术热点，目前，美国、欧洲、日本、韩国均投入巨资深入研究探索物联网。不可否认，物联网发展在未来一段时间将保持“高热”状态，因此对于物联网标准问题必须引起足够重视。

据了解，2009年9月，全国信息技术标准化技术委员会在北京组建了传感器网络标准工作组。目前我国物联网标准体系已形成初步框架，向国际标准化组织提交的多项标准提案被采纳，物联网标准化工作取得积极进展。

业界都在推测物联网产业规模基本成熟需要多长时间，有的说3-5年，有的说10年，中关村物联网产业联盟秘书长张建宁认为，“至少要10年”。他告诉记者，物联网需要成熟的传感器，由于目前国际上相关规范太过复杂，还没有一套统一、成熟且被大规模应用的标准，导致传感器不能像计算机配件那样即插即用。

张建宁解释道，物联网是现有信息网络向物理世界的延伸，其前端包括通信、安全、测试、接口等，其末梢网络之间要建立一种协同机制才能形成大规模应用，但这种类似互联网上TCP/IP协议的统一标准，至今尚未形成。同样，在物联网与互联网、移动通信网的融合过程中，国际上也没有标准可参照。从标准角度和技术层面来看，物联网可以看作是我国能与世界同步建立话语权的领域。

任何技术如果没有一个统一的标准，将会造成整个产业的混乱、市场的混乱，更让用户无所适从。业界专家认为，我国物联网的发展面临建立完整的标准体系的问题，但至今没有任何一个标准体系出台。在物联网技术方面，因物联网涉及到的技术多种多样，导致标准非常多，所以当前应尽快明确一个统一合理的标准，这是物联网实现突破发展的关键因素。

中国工程院院士戴浩表示，现阶段物联网的发展面临着一些现实的技术难题，因此对物联网的研究需要从实验室走向社会、走向日常生活，只有以应用为主导，才能从现有资源出发进行技术攻关。由此可见，物联网要真正走进人们的日常生活、走入“寻常百姓家”尚需时日。来源：中国高新技术产业导报 2010-1-18

[返回目录](#)

## 思科签约天狮部署 SONA 网络架构

互联网解决方案提供商思科日前与天狮集团正式达成合作战略。在此次合作中，思科面向服务的网络架构(SONA)，将全面部署于刚刚启用的天狮集团国际健康产业园。

在充分考虑天狮集团现有需求及未来业务发展趋势后，思科为天狮集团在天津武清开发区新建的国际健康产业园规划和部署了面向服务的网络架构，将整个园区的网络分为园区交换核心区、园区交换接入区、数据中心服务器群接入区、全球数据中心互联区和 Internet 访问区等功能区域，从而实现了基础网络架构的高可靠性和可扩展性。

两家公司同时宣布，在此次合作的基础上，双方还将就企业内外部协作平台、统一通信平台等方面的应用进行更多的合作。来源北京商报 2010-01-13

[返回目录](#)

## 运营商借力电子支付集体投身互联网

按照传统市场扩张手段，不管是移动、联通还是电信，运营商总是需要更多的营业网点，有了网点才能给用户提供服务，同时也才能方便地获得更多用户，但是这种扩张的成本未免有些不划算。

在互联网已经深入百姓生活的当下，只要能够将业务服务搬到网上进行管理、组织、计费，每一台能上网的电脑都可以成为运营商的“网点”。从地面搬到网络，运营成本下降显而易见，更重要的是，如果不能在互联网这一特殊“网点”提供服务，抢占优势地盘，必然在竞争中处于劣势。

于是我们看到了电信运营商“网上营业厅”如雨后春笋般纷纷推出，加上支付宝、易宝等第三方支付平台的积极助阵，网上交费成了各运营商拓展互联网服务的第一道门槛，也成为了各电信运营商当务之急。

### 产业环境变迁 电子渠道成运营商新 PK 点

据业界权威人士分析，移动、联通、电信三大运营商 2009 年全年营收突破 1 万亿元，其中约 95% 份额仍来自线下网点等传统交费渠道。而在发达国家，通过网上营业厅、无线营业厅等电子渠道来承载交费业务已是成熟的业务模式，超过 90% 的业务量是通过电子交费来完成的，根据国外电信运营商经验，这种业务模式大幅度降低运营成本，是电信交费手段的发展方向。

如今，在国内推进电子交费已具备了良好的条件。一是中国互联网用户数已达 3.84 亿，超过美国位居世界首位；二是电子商务环境日趋成熟，网络购物、电子支付日渐融入百姓生活，“足不出户”消费、交费已逐渐成为一种习惯。

在此形势驱动下，作为电子渠道标志的“网上营业厅”的重要性已被三大运营商提升到一个前所未有的高度。这将是另一场圈地 PK 的开始——运营商要从网络基础运营商向综合信息服务提供商转型，在未来借力第三方资源，拓展更多互联网增值服务。



### 第三方支付助阵 “网上营业厅” 规模初显

为用户提供安全、高效的支付服务，不管是中国联通统一的全国网上营业厅，还是电信各地分公司的网上营业厅等，均借力国内知名第三方支付企业拓展网厅业务。

以中国联通为例，相较移动、电信以省为单位筹建网上营业厅，联通在 2008 年 4 月便开通了全国统一的网上营业厅，并且首创了“一级架构、三级运营”体系，既实现了全国统一运营，又满足了分公司个性、本地化需求。借助独立第三方支付平台一易宝(YeePay.com)提供的全程收付款解决方案，用户可以使用任意一张开通网银的银行卡，给手机、固定电话、小灵通和宽带充值、交费，同时还可以在 3G 商城购买号卡、iPhone(手机上网)手机、合约计划产品等。同时，对 3G 商城不同供应商还实现了实时、自动分账功能。

而电信网上营业厅也在 2009 年开始全面发力。2008 年 9 月底，四川电信、江西电信与腾讯旗下财付通支付平台达成网上交费充值合作；2008 年 10 月，云南电信与支付宝的合作也正式上线；而 2009 年，天津电信、黑龙江电信、江西电信、湖南电信的网上营业厅或增值业务销售又接连与易宝达成网上支付合作；中国移动也在省分公司层面与支付企业达成合作，并在谋求更大发展。

还有更多电信分公司与第三方支付平台的合作正在酝酿中，而中国联通网上营业厅在用户交费渠道“由线下向线上”转化上，已初见成效。目前，中国联通网上营业厅日均交易额达 3000 万元，月均环比增长近 15%，2009 年网上交费充值量突破 40 亿元。

### 借力第三方支付，绑定 3G 时代未来市场

3G 时代已经到来，但 3G 能干什么对于大多数用户而言，还停留在概念层面。电子支付作为最简单的一种 3G 服务将最先进入老百姓生活。

运营商与第三方支付合作，第一可以借助支付平台增加新用户；第二，第三方支付平台拥有庞大的银行、商家以及用户资源，将为电信运营商互联网业务带来更多的增量市场；第三，3G 商用已经开启，双方联手有助于开展“增值产品销售”、移动互联网业务和 3G 相关业务等；第四，未来还可能通过第三方支付渠道，来销售手机和运营商其他终端产品。

也就是说，借助“支付+营销”的综合性第三方支付解决方案，运营商不仅可以创建网上营业厅，同时还能发挥手机及电话完成支付的效能。不但可以实现 B2C 业务，也可以向 B2B、C2C 的支付领域拓展，这无疑强化了 3G 时代的电子支付功能。借助电子支付绑定用户，无疑就绑定了 3G 时代的未来市场。来源：比特网 2010-1-18

[返回目录](#)

## 联发科与傲世通合作研发 TD 及 LTE 芯片

联发科与傲世通宣布签署战略合作备忘录，将整合双方优势与资源，期望能将联发科在 3G 和 B3G 的关键和应用技术水平推向新的高度。

傲世通科技(苏州)有限公司(下称“傲世通”)原本并不为业界熟知，该公司由原凯明技术总监方明与合伙人，在 2007 年 9 月一起投资 300 万元创办。去年年底，市场传言美国高通有意通过收购傲世通进军 TD-SCDMA，公司因而名声大噪，但这一收购案至今还没有公开定论。

联发科与傲世通结盟做大 TD-SCDMA

联发科强调，傲世通专长于 TD-SCDMA MODEM 芯片开发。不过双方并未透露合作方面的其他细节。

联发科自评，作为 TD-SCDMA 产业发展的中坚力量，继推出业界第一个进入奥运会商用，支持 TD-HSDPA 下行 2.8Mbps 的芯片之后，联发科在北京国际通信展又推出世界上第一个商用 HSPA 芯片 Laguna-U 并已进入量产，支持 2010 年 TD-HSPA 的大规模商用。

随着 TD-SCDMA 商用化的演进，市场对不同种类的产品要求也不断扩大，联发科希望藉由与傲世通的策略联盟，并结合联发科多年来在无线通信市场积累的多种技术优势，为市场和广大的用户提供更丰富多样的产品，携手与业界同仁一起把 TD-SCDMA 做得更好更大。

联发科强调与联芯科技的稳定合作

此外，和联芯科技长期以来稳定的合作，也是联发科技在 TD 领域成功的重要因素。

联发科技执行副总徐至强表示：“和联芯携手参与多次中国移动终端集采和中国移动 TD 终端专项激励基金联合研发项目标案成果亮眼，在以往的五年时间里基于双方各自优势的双赢合作在推动 TD-SCDMA 的技术演进和商用市场开发中成果累累，这个成功的合作关系以及所有的合作项目进程都不会改变。联发科技将更紧密地同联芯合作，携手推动 TD-SCDMA 技术不断朝更具国际竞争力的方向发展。”来源：中国通信网 2010-1-15 [返回目录](#)

### 【中国移动】

## 中移动 2010 工作会议召开 部署 6 方面工作

1 月 13 日，中国移动各级企业主要负责人在京召开了 2010 年工作会议，会上明确了今年中国移动 2010 年工作的总体要求：认真贯彻党的十七大、十七届

四中全会以及中央经济工作会议精神，深入学习实践科学发展观，牢记使命，振奋精神，围绕保持行业的国际领先地位与推进 TD-SCDMA 建设运营，加快创新型企业建设步伐，继续巩固规模优势，更加注重低成本运营，坚持推动创新发展，着力优化增长结构，努力实现更高水平、更宽领域的科学发展观。

中移动总裁王建宙在会议上做了“振奋精神，持续发展，打造国际领先的创新型企业”的工作报告，提出围绕规模发展 TD-SCDMA，加快建设创新型企业的任务，重点抓好六个方面的工作：

一是规模推进 TD-SCDMA 建设运营，提高发展效果。王建宙着重强调，要探索营销新路，通过双模终端推动 2G 用户向 3G 用户转移。

二是打造差异化竞争优势，增强可持续经营能力。其中包括要加强集团客户市场和家庭市场产品开发和拓展工作，实现集团客户的价值提升。

三是优化运营商优化运营模式与增长结构，保持发展质量和盈利能力。对于 2G 与 3G 市场，王建宙表示，中移动既要维系好现有市场，又要着力拓展新增长领域，逐步改善过度依赖新增用户话务增长的发展模式。

四是加快建设创新型企业，推进形成创新发展局面。

五是切实加强精细管理和基础管理，着力提升管理效益。

六是统筹内外发展关系，保持稳健和谐的发展环境。

会议特别提出，要全面做好世博会通信服务保障工作，以一流的网络服务质量世博。会议上还对中移动 2009 年相关工作进行了回顾。来源：通信产业网 2010-1-13

[返回目录](#)

## 中移动今年 TD 规划详情：网络覆盖所有城市

根据中国移动近日各种会议上透露出来的消息，2010 年中国移动 TD 的规划详情已出炉，即 TD 基站今年建设 7-8 万个，网络覆盖所有城市，两年内完成 3 年的网络建设目标，同时要改变终端过多依赖补贴局面。

加强基站建设和热点覆盖

关于今年新建 TD 基站数，一种说法是中国移动总裁王建宙在中国移动 2010 年工作会议上提出的新建 7 万个基站；另一种说法则是中国移动另一位高层提出的“今年 TD 基站建设规模将超过 8 万个”。不过，两种说法差距不大。

关于现有 TD 基站数，据称现网中已有 10 万个基站，不过，中国移动总裁王建宙提出的准确数字是，截至 2009 年年底，TD 基站达到 8.7 万。

关于覆盖目标，早期提出的是“2009年到2011年的三年时间里，投资1500亿进行TD网络部署及建设，到2011年，TD-SCDMA将覆盖全国所有地市”，不过，中国移动已修改目标，提出“将2010年和2011年的目标合并，在2010年提前完成三年规划”，即到2010年覆盖全国所有地市。

但另有说法是，“TD网络覆盖达到所有城市，使TD成为全球最大的3G网络”。虽然“所有城市”既可以指“所有地级城市”，也可以指“所有县级城市”，不过，中国移动的目标实际上是明确的，即“使得TD网络可以覆盖所有的地市和东部发达县”。尤其是，2010年要实现地级市、县级市以及东部发达县城数据业务的热点覆盖，推进A/B/C多频段组网建设。

#### 积极完善室内覆盖

关于TD网络的技术问题，中国移动内部也提出需要不断完善，比如TD室内覆盖还有天然的缺陷，TD-SCDMA依靠智能天线增加无线增益，但是智能天线在室内覆盖环境下没办法发挥，GSM、WCDMA在室内分布系统时候靠分体接收提高增益，TD要想在室内覆盖有很好的表现，必须在短期内解决无线增益不高的问题。

又比如TD和2G的重选技术，现在还有10秒左右的时延。也就是说，一个电话切换到2G，当网络判断有3G网络需要重选回3G时，有10秒左右的时延。

不过，中国移动已提出，“将不断完善TD-SCDMA的室内覆盖，推进A、B、C三个频段的组网进程，提升TD网络无线利用率，力争超赶GSM网络的感知水平，使TD网络质量全面达到2G水平”。

#### 终端不过多依赖补贴

据悉，日前的一次会议上，中国移动已提出将“通过双模终端推动2G用户向3G用户转移”。目前，已获得入网许可的TD终端已经达到了266款。中国移动表示，虽然在款式数量上，TD终端与WCDMA和CDMA2000比起来还有很多差距，但总的来讲已经实现了质的飞跃。

为提高终端质量，中国移动已成立TD终端测试中心，帮助厂家共同改进系统，提升终端性能和质量。

中国移动还提出，“要加强终端补贴的效益管理和风险控制，有效地使用营销资源，在不过多依赖补贴的情况下，大力拓展市场”，“要拓宽销售模式，提高公开渠道的销售占比。”来源：新浪科技 2010-1-18

[返回目录](#)



## 【中国电信】

### 电信企业获准制作广电节目

电信企业将被允许制作部分广播电视节目内容。1月13日，国务院常务会议决定加快推进电信网、广播电视网和互联网三网融合。会议提出，2010年至2012年重点开展广电和电信业务双向进入试点，且明确了电信进入广电的业务范围。这是一次重大的突破，IPTV将迎来重大发展机遇。

此次国务院常务会议明确了推进三网融合的重点工作，其中之一是“按照先易后难、试点先行的原则，选择有条件的地区开展双向进入试点。符合条件的广播电视企业可以经营增值电信业务和部分基础电信业务、互联网业务；符合条件的电信企业可以从事部分广播电视节目生产制作和传输。鼓励广电企业和电信企业加强合作、优势互补、共同发展。”

电信企业在视频节目的制作和传输上得到认可，对IPTV的发展是实质性利好。IPTV在试点地区将获得合法发展的机遇。中原证券分析师马嶽琦认为，最先受益的将是IPTV、手机电视等业务。IPTV、手机电视在体制和标准之争等局限因素消失后将进入规模性发展阶段，未来2-3年将有可能出现50-100%的快速增长。

在目前IPTV的发展中，出现了云南模式、上海模式、哈尔滨模式等。据了解，上海IPTV用户已经达到100万户。短短四年时间，经过艰辛拓展，上海成长为“全国IPTV第一城”。这是广电与电信合作发展IPTV比较成功的尝试。来源：通信信息报 2010-1-14

[返回目录](#)

### 电信研究院陈金桥：今年我国3G用户新增6000万

在今天召开的“2010年中国通信产业发展形势报告会”上，工业和信息化部电信研究院副总工程师陈金桥表示，三大运营商在2009年3G网络建设和市场推广上，取得了不容置疑的成就。

“但产业的发展并非一帆风顺，在2010年，以运营商为主的3G产业链将会面临着很多悬念。”陈金桥如此说道，“在网络投资规模调控、用户网络感知方面还存在着挑战，特别是在室内覆盖方面。”室内覆盖一直是3G网络的软肋之一，而超过70%的3G业务却又发生在室内。

陈金桥指出：“伴随着网络质量的改善，特别是千元 3G 智能手机的大规模普及，我国 3G 用户将会出现爆发式的增长，在 2010 年 3G 新增用户将会达到 6000 万。”根据最新的统计数据显示，现网中 3G 用户已经达到了 1000 万，其中 TD 用户超过了 500 万。

“我们之前的判断中国 3G 产业走的是跨越式的发展道路。不仅体现在速度，而且体现在组网方式、也体现在发展阶段的飞跃，这是非常不同的中国道路。”陈金桥如此说道。来源：中国通信网 2010-1-14

[返回目录](#)

## 【中国联通】

### 联通 3 G 双模双待手机面世

中国联通 3G 时代的首款“双模双待”（也称“双网双待”）手机正式面世，并将于本月在全国范围内销售。记者昨日在深圳宇龙酷派证实，这款 WCDMA / GSM 双网双待手机为深圳企业研发生产，可以让移动用户不换号码享受联通 3G 网络，已成为联通继 iPhone（手机上网）后抢夺全国高端用户市场的又一得力布局。

马剑芳

据介绍，这款手机同时拥有两个第一：是联通的首款 3G 制式双网双待机，同时也是宇龙酷派的首款 WCDMA 制式双待机。手机可以同时支持 GSM 网络和中国联通 WCDMA 制式的 3G 网络。记者了解到，该手机市场销售价格接近 5000 元，定位高端人群。

中国联通负责运营终端的全资子公司联通华盛介绍，此次携手深圳手机厂商倾力打造的酷派 W700，为联通的 3G 旗舰产品，同时也是其抢占中高端市场用户的重大举措。

来自中国联通公布的用户数据显示，中国联通去年 11 月份的 3G 用户累计达到 182.2 万户，新增 80.1 万户，较 10 月份新增的 52 万户相比明显加快，已经日渐显示出联通在 3G 业务上的竞争优势。来源：深圳商报 2010-1-14

[返回目录](#)

### 中国联通新手机布局高端领域

近日，中国联通负责运营终端的全资子公司联通华盛与国内知名的手机厂商宇龙酷派在京联合推出了首款 WCDMA/GSM 双网双待机酷派 W700，标志着联通自牵手苹果公司引入 iPhone（手机上网）手机后，在高端手机市场又一次布局。

联通华盛的有关人士向记者透露，本次携手宇龙酷派倾力打造又一款 3G 旗舰产品，是其抢占中高端市场用户的重大举措。据中国联通公布的最新用户数据显示，联通 3G 用户已经突破 300 万，充分显示出中国联通在 3G 业务上的竞争优势。

据记者了解，中国联通推出双网双待机具有市场战略意义。因为联通的用户使用的是 WCDMA 网络，而中国移动的大量用户使用的 GSM 网，而联通推出双网双待机，将弥补自己终端产品的用户局限，从而促进其手机的销售。另外，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”。

三电咨询资深分析师郑恒认为，3G 市场的竞争日趋白热化，其实质是运营商综合实力的竞争，3G 旗舰明星产品将是运营商竞争的重要筹码，它将体现运营商业务差异化优势。中国联通在发展 3G 业务的过程中，需要众多的 3G 手机来推动 WCDMA 产业的增长。来源：北京商报 2010-01-13

[返回目录](#)

## 中国联通大规模精兵简政 消除企业合并后遗症

中国联通新一轮组织调整结束，宣告着 2008 年以来新一轮电信重组的“摸索期”已经成为历史，运营商在组织结构上为下一阶段的全面全业务运营打开通道。

近日，中国联通进行了新一轮组织调整，涉及十余个二级部门和部分地方运营商，整合资源、理顺体制、重构市场前端。此举与中国移动和中国电信近期的一系列类似行动构成了一曲“合唱”，宣告 2008 年以来新一轮电信重组的“摸索期”已经成为历史，运营商在组织上为全面全业务运营打开了通道。

### 精兵简政

尽管在岁末年初，对内部组织进行调整是多数企业运营的惯例，但联通本轮调整显然蓄势已久，力度极大：

在市场前端，原来的市场部、个人客户部和家庭客户部全面整合，成立市场部和销售部，负责人分别为原计划部总经理顾晓敏和原个客部总经理周山；

在运维方面，合并了固网建设部门、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，在组织上体现了固网与移动网络的融合；

在支撑系统方面，合并了管理信息系统部和业务支撑系统部，成立了新的信息化部；

在管理方面，将行政服务中心并入综合部，将财务共享中心并入财务部，结束了“整合期”的过渡体制；

另外，联通还合并风险管理部和法律事务部，成立法律与风险管理部；整合研发机构，组建新的联通研究院；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。这样，原来总部的 32 个部门(含移动网络公司下设 4 个部门)被精简为不到 20 个。

另据《通信产业报》(网)记者了解，部分省市分公司的负责人也将进行调整。

如果说，联通在此前一年多的时间里进行的人事调整，如调原安徽联通总经理田文科到集团客户部任职等行动是“调兵遣将”的话，那么此次调整则是一次“精兵简政”的大行动，联通舞剑，意在融合。

### 融合创造优势

早在新联通成立时，就确定了企业的发展路线“融合创造新优势，3G 带动新发展”。但是两个规模相当的央企合并的复杂性，使融合在一段时间里不得不打上折扣，最明显的例子就是无论网络运维还是设备招标，都是两套人马。

这种情况如今终于结束，有联通内部人士告诉记者，此次联通组织机构调整，是全方位、全流程的。特别是在后台支撑方面，固网建设部门、固网运行维护部门和移动网络公司的合并，将对固网资源与移动网络资源充分整合，从而真正满足全业务网络融合的要求，真正形成大建设、大维护的格局；而信息化部的成立则实现了企业内部管理与业务发展支撑系统的有效衔接。联通高层希望，此次内部机构整合划分，能更好地发挥中国联通两网实力平衡的优势。

值得注意的是，在市场前端，中国联通把原有按客户群细分的事业部制改为职能更为明确的市场部和销售部，这样避免了客户的交叉。实际上，对于运营商这样的大型服务企业来说，销售部和市场部工作内容和所需的职业素质是完全不同的，而家庭和个人客户的需求，却难以硬性划分。将销售独立于市场，也将有助于营销人员放开手脚、奋勇当先，争得 3G 的先机。

### “调整潮”背后的诉求

也许是激荡的 3G 变局迫使运营商们更多地发现了自身原有的不足，就在联通进行上述动作之际，中国移动和中国电信也同时进行了大力调整。

中国电信同联通“所见略同”，取消了个人客户部和家庭客户部的分野，合并成公众客户部。并且成立了海外拓展事业部、客户服务部和产品中心等部门。而中国移动则新成立“终端部”和“信息安全管理部”，其中终端部将原本分离的终端营销中心和终端管理处职能统一，这也被业内人士看成是中国移动为 TD 终端市场铺路的信号。



北京东方策略公司分析师张涛认为，这些组织调整表明了三大运营商的不同处境和需求：中国移动如今被要求承担比原来更多的社会 and 产业发展责任，因此他们需要学习如何扮演更多的角色；中国电信不缺少网络与技术，但缺少移动运营经验，因此需要加强对客户的研究和产品的细化；而对于中国联通来说，消除企业合并的后遗症与尽快开拓市场同等重要，“融合”是这些行动共同的核心思想。来源：通信产业网 2010-1-18

[返回目录](#)

## 制造跟踪篇

【中兴】

### “中兴”式超越

以一家企业而言，它是一段从 280 万元起家的小公司成长为 2009 年逼近 100 亿美元销售额的跨国企业的嬗变史；以一国电信市场而言，它记载了全球最大电信网络的变迁——由“七国八制”海外巨头垄断中国的全网，渐变、裂变为国产设备占 70% 新建的 3G 网络；而以全球通讯产业而言，从西方列强主宰、中国企业跟随，至今天，中国已有两家企业入围全球前五强。

其间风云，最令人感喟的是在侯为贵企业家精神与使命感背后，在中兴通讯实现高远目标和不懈追求之外，那些不为常人所理解的理念和领导力。

一言以概之，就是“从不犯错”的战略选择和“从不回避”的路径选择。

做好“跟随者”

首先，是要做好一个亦步亦趋的“跟随者”。

回看全球电信设备市场，近 20 多年适逢全球电信产业的大发展期，全球手机用户从几近于零发展到今天的近 40 亿。中兴、华为为代表的中国企业以更低的人力成本，不断提升的技术能力，农村包围城市的发展策略，虽长期处于追随者状态，但顺势而为，从中国南方的一个小渔村起飞，与深圳这个城市的代名词“鹏城”一样，大鹏展翅，终于在全球行业五强中占据两席。

在相当长的时间内，全球电信市场的游戏规则被设定。高端者以创新技术开拓新市场，低端者以不断扩大规模，“创新者开拓+跟随者替代”成为比较稳定的产业生态。

侯为贵深刻认识到了这种生态规律，并驾驭中兴通讯采取了相应的决策。比如在小灵通、CDMA、农村 GSM 等市场，因为当时领先的技术完全在海外厂商手里，

他果断放弃风险较高、资金压力过大、追求“技术领先”的战略，而是“适用为王”，做耐心的跟随者。

#### 冲入“领跑者”

事实证明，耐心而执着的“跟随者”，也会冲散“领跑者”的队形。

每一个产业的发展，在一定时期内都会遇到边际效应，随之而来的，是市场生态的变化，游戏规则的变化。

全球电信市场亦然。全球 60 亿人口都拥有手机的时候，市场总规模趋于稳定、新技术创造的边际收益会日渐缩小，随着产业发展走向成熟，技术创新面临减速，同时中兴、华为技术能力迅速追赶上来的时候，产业的大趋势变了，技术溢价、技术差距被压缩到最小，成本竞争，尤其是研发成本竞争和执行能力成为关键。

原有领先者持续向新市场扩张、追随者进行替代的接力型游戏玩不下去了，竞争态势开始变为“领先者倒闭重组+追随者重塑世界”。面对 2010 年，面对北电的倒闭留下的市场空间，诺基亚—西门子和阿尔卡特—朗讯的左支右绌，侯为贵设定了 2015 年成为全球卓越企业、全力进军欧美高端市场这样进攻性的战略目标。

这意味着，跟随者开始要成为领跑者。

#### “超越”三策

中兴、华为这样的企业能够从一个第三世界国家崛起，从一个电信不发达的市场崛起，具有相当典型的意义。

某种程度上，这类似 100 年前美国人在钢铁和电气化革命中，以低成本、后发优势追赶欧洲；或者 50 年前，日本人在自动化和晶体管革命中，以低成本、精细化管理追赶欧美。但是，又有明显不同，因为，中国和平崛起时所面临的世界已是一个日趋饱和的世界，全球市场更趋“红海化”，中兴、华为在中国所拥有的市场禀赋，在很大程度上不如当年美国、日本所面对的全球“蓝海”从容。

从这异同之间仔细揣摩，可以窥见中兴成功的模式化意义。

首先，它选取了一个有巨大增长潜力的行业。全球电信设备行业坐拥 1500 亿美金市场、如果包含终端则超过 3000 亿美金，在这样一个巨大空间里顺势而为，才能够成长为巨鲸级企业。侯为贵在南下创业的时候，也是从来料加工挖掘到第一桶金，但是很快就转战到一个更大的市场海洋当中去。

其次，要擅长利用既有的资源禀赋，同时弥补关键的禀赋缺陷。对于中国高新技术产业，最大资源禀赋就是低成本、高素质的人力资源，中兴、华为超越一般“中国制造”的根本动力，就是来自于组织好数万人的研发队伍，把中国的工程师和研发资源充分利用，弥补了中国企业的关键短板。

其三，要不断适应市场变化，不断为新市场形势匹配相应的战略选择。侯为贵在接受采访时，多次强调“战略选择”，何为战略选择？就是要根据市场现实进行不同的资源配置、路径取舍的能力。比如，当年因为客户现实需求、技术积累不够、急需积累现金投入 3G 时，中兴选择了投入小灵通“赚快钱”，此为当时的战略选择；后来投入 20 多亿到 TD、多年只开花不结果又是适应当时的国家大战略，也是一场战略选择；当下在 LTE、PTN、FTTx 等下一代网络发展上追求局部技术领先，甚至相对激进的策略，则是适应公司新的市场地位、格局做的战略选择。

世易时移，当中国的中兴、华为、联想、海尔们逐步成长为全球各自领域 TOP5 的时候，当未来中国的人力成本不再是绝对优势的时候，当旧产业逐渐被新兴产业替代的时候，当下一场经济危机来临的时候，当政府不能作为最后的信用担保人的时候，当中国经济开始走向减速的时候……中国的下一代企业领袖们，是否已经做好了审时度势的判断呢？是否做好了承担未来转型的准备呢？是否已经具备每一次战略选择节点时，都“从不犯错”和“从不回避”的能力呢？

这才是成就行业未来领袖的素质和完成使命的根本。来源：21 世纪经济报道 2010-1-16

[返回目录](#)

## 中兴通讯首次实施 H 股配售 拟融资 26 亿元

中兴通讯周四表示，计划发行股份募集 26.2 亿港元资金，用作一般营运资金，这也是公司自 2004 年 H 股发行以来的首次股权融资。

中兴通讯在公告中称，将以每股 45 港元的价格发行 5830 万股新 H 股，发行价较该股周三收盘价 51.70 港元折价 13%。

中兴通讯表示，该公司考虑过不同类型融资途径，认为配售是最为有效的融资途径。

高盛(亚洲)有限责任公司和德意志银行负责安排此次交易。来源：新浪科技 2010-1-14

[返回目录](#)

## 【 华为 】

## 华为光网络北美又下一城

继获得美国有线电视运营商 Mediacom 下一代 DWDM 合同后，华为光网络在北美又下一城。据国外媒体报道，Oi 旗下传输和容量批发运营公司 GlobeNet 选择华为为其在美国部署下一代密集波分复用 (NG-DWDM) 光纤平台。GlobeNet 的美国总部位于佛罗里达州的博卡拉顿 (Boca Raton)。

华为交钥匙、即插即用、可升级的 NG-DWDM 平台将通过两条不同的路径，将 GlobeNet 在新泽西州南部的海缆登陆点和纽约市的存在点 (POP) 连接起来。这些连接使 GlobeNet 能够无缝地提供高可靠性的服务，从纽约到巴西、委内瑞拉、百慕大、佛罗里达及更远的海缆登陆点。

根据协议，华为将提供 OSN 6800 NG-DWDM OTN 光纤平台硬件，还将升级 GlobeNet 现有的 iManager T2000 网络管理系统。华为的光网络解决方案将支持 10Gbps、40Gbps、以及未来 100Gbps 的波长，使 GlobeNet 在现在和未来更具竞争力地提供先进的高带宽服务。

作为华为全 IP 融合战略的一部分，iManager T2000 将整合华为现有的分插复用器 (ADM) 设备及服务、并在适当的位置整合创新的 DWDM 设备及服务，以建立统一的管理解决方案。

GlobeNet 公司工程和运营部门主管路易斯·阿隆索 (Luiz Alonso) 解释选择华为的原因称，华为非常了解公司对网络的需求、能提供专门的资源，并能满足其投资项目的交付期限。

据 C114 了解，2009 年 10 月华为斩获了美国最大有线电视运营商之一，Mediacom 的下一代 DWDM 传输骨干网合同。网络横跨密苏里州、爱荷华州和明尼苏达州，长达 4000 公里。

华为目前已在北美打开一定局面，并积极展开新一轮布局。华为无线产品线首席品牌官伯特·福克斯 (Robert Fox) 此前曾表示，公司计划今年在北美扩编 600 名员工至超过 1500 人，同时正在不断与美国一线运营商就合作展开对话。2008 年华为在美销售额为 2.5 亿美元，2009 年预计在这一基础上增长 60%。

据电信业咨询机构 Ovum 发布的研究报告显示，2009 年第三季度华为在全球光网络 (ON) 市场份额已经滚动四季度超过阿尔卡特朗讯排名第一，成为新的市场领导者。来源：中国通信网 2010-1-19

[返回目录](#)



## 华为刷新 2G 网最快速率纪录 峰值达 564kb/s

在近日进行的 EDGE 演进双载波下行链路 (DLDC) 的测试中，华为采用业界领先的 EDGE+ 技术刷新了 2G 网络数据速率的最快纪录，平均速率达到 564kb/s。这个创纪录的速率为现有 EDGE 网络的两倍。

虽然 3G 时代已经来临，但 GSM 的演进之路依然在不断延伸下去。作为 GSM 的演进型技术，EDGE 的数据速率较现有 GSM 网络成倍地提高，网络时延、业务质量等性能均得到了很大改善，大幅提升了用户体验。在不久的将来，大部分现有的 3G 数据业务均可在 EDGE 网络上获得良好的支持。“GSM 仍然是全球最广泛部署的移动网络，拥有最多的移动用户”，华为 GSM/WCDMA 产品线总裁何刚表示，“许多 GSM 运营商正在建设 3G 网络，而我们领先的 EDGE 技术能够弥补 3G 网络成熟前的覆盖空档，保障用户在高速数据业务上的无缝体验。”

据悉，通过软件刷新，运营商现有的 EDGE 网络便可快速、平滑、经济地升级至华为的 EDGE+。华为 EDGE+ 解决方案充分利用现有 GSM 频段，为运营商提供较高速率的移动数据无缝覆盖，有效弥补了 HSPA+/LTE 和 GSM 之间的数据服务断层，保障移动数据业务的连续性和可获得性，帮助运营商突破制约 2G 网络 ARPU 增长的“天花板”。来源：中国信息产业网 2010-1-14

[返回目录](#)

### 【诺基亚】

## 诺基亚西门子为 TD 网络提供服务

日前，中国移动通信集团北京有限公司选择了诺基亚西门子通信的 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。

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。来源：科技日报 2010-1-13

[返回目录](#)

## 诺基亚毛利率持续走低或缩减配件供应商

昨日，全球手机扬声器老大瑞声声学(02018.HK)一位高层对《第一财经日报》透露，由于诺基亚手机毛利率持续走低，为增强产品成本竞争力，诺基亚最近正在调整供应链，缩减配件供应商。富士康国际(02038.HK)一位中层昨日也给了记者同样的答案。

“瑞声声学的声学器件已占诺基亚全球采购量的40%~45%。”瑞声声学上述高层表示。目前瑞声声学向诺基亚供应的手机配件主要是振动马达、扬声器和受话器。

该高层表示，诺基亚缩减配件供应商后，单一供应商的供应比重自然会上升，而规模效应也会使诺基亚采购成本下降。至于瑞声声学会因此增加多少订单，目前还不能确定，因为增长比率还要与诺基亚手机全球出货量挂钩，“可能会增长三成。”

而对于调整供应链的说法，诺基亚(中国)投资有限公司公关经理龚文菲表示不知情。但值得注意的是，此前，台湾地区媒体曾报道，诺基亚将把全球配件供应商由超过十家以上简化为五家，包括手机充电器、免持听筒等产品，而三家台湾零件供应商美律(2439.TW)、飞宏(2457.TW)和光宝(2301.TW)等均将受惠。

事实上，近年来智能手机市场竞争加剧以及受全球经济形势的影响，诺基亚的利润率持续走低。去年10月，诺基亚公布的2009年第三季度财报显示，净利润亏损达5.59亿欧元，是自1996年公布季度财报以来首次出现负值。

一位国产手机企业高层指出，手机业务原来一直是诺基亚的利润奶牛，但在手机单机毛利率持续走低的状况下，诺基亚如不调整手机供应链，降低采购成本，其手机业务也有可能出现亏损，“按照诺基亚的采购标准，其配件采购成本一般比国产手机高出两成左右”。

诺基亚是全球最大的手机企业，市场占有率约为37%。业内分析人士指出，诺基亚虽然在智能手机领域出货量规模最大，但获利水平却低于苹果，因此，诺基亚也需要降低产品成本，而因为台湾和大陆厂商具有结构性成本优势，所以应该会在这次调整中获益。

“经过简化，单一供应商对诺基亚的供应比重将至少高达三至四成，相当于一年订单数量高达1亿至2亿套规模，是原本的两倍以上。”该分析人士说。

对此，瑞声声学高层表示，他只知道诺基亚在全球缩减配件供应商，但具体哪些供应商入围并不清楚。而富士康国际一位中层昨日也对记者表示，诺基亚最近一直在调整供应链，由于手机产品越来越复杂，一旦出现产品质量问题，越少供应商将越容易查出问题并解决问题。

“缩减供应商后，富士康的市场空间自然变大了。”富士康国际该中层说。

昨日，瑞声声学收盘 13.82 港元，最高达到 14.20 港元，相比去年 9 月 6.41 港元的低点，上涨了 116%；富士康国际昨日收盘 9.99 港元，相比去年 9 月 4.75 港元的低点，上涨了 110%。来源：第一财经日报 2010-1-13

[返回目录](#)

## 诺基亚公布新版 Symbian 操作系统用户界面

据国外媒体报道，诺基亚周五公布了新手机操作系统 Symbian^4 的用户界面。去年夏天，诺基亚首次公布即将推出的 Symbian^4 的技术细节。

塞班基金会网站公布了诺基亚提交的新“用户界面概念计划”，希望该基金会的用户和诸多开发商对此提供反馈。这份计划公布了 Symbian^4 的诸多细节，包括技术规格和诸多概念图像。

这份计划是由诺基亚塞班设备部门用户体验设计主管伊丽莎白·埃里克森 (Elizabeth Dykstra-Erickson) 编写的，具体阐述了 Symbian^4 用户界面的主要目的是简化 S60 的用户体验。诺基亚计划通过诸多手段实现这一简化目的，包括在所有应用用户界面中使用共同性，推出自动保存指引，确保编辑用户设定或电源选择等任务的便捷操作。

值得注意的是，这份计划还解释了 Symbian^4 的用户界面要素与智能手机竞争产品的相似点，并列出了不同之处。Android 的可移动主页面包括用于小应用的多面板主屏，而 Symbian^4 计划提供一个独立的页面。计划还提到了 Palm webOS 的撤出指令以及 iPhone (手机上网) 的应用库。不同于 iPhone 的手动组织网络，Symbian^4 还提供了一个选项，可以以多层视角浏览应用。

当然，这些只是一份计划，在 Symbian^4 正式发布之前还可能发生变化。目前诺基亚还没有专门用于触摸屏手机的操作系统，目前的触摸屏手机使用的是 S60 的改进版。诺基亚可能会在今年晚些时候发布 Symbian^4 操作系统。来源：新浪科技 2010-1-16

[返回目录](#)

## 诺西全球已获四个 LTE 商用合同 本土保卫战胜利

诺基亚西门子(下称“诺西”)昨日透露，目前公司在全球已经获得四个 LTE 商用合同；昨日晚间，最后一个合同获正式宣布，诺西获得北欧跨国运营商 TeliaSonera 的 LTE 商用合同，被视为本土保卫战的胜利。

在昨日北京举行的上海世博会芬兰馆合作签约仪式间歇，诺西人士对 C114 中国通信网透露了这四个商用网的情况：分别是日本 NTT DoCoMo、Telenor 丹麦、Zain 巴林，以及昨日晚间才公布的 TeliaSonera 挪威。

其中，特别是 TeliaSonera 的合同，被诺西视为本土保卫战，取得防守胜利。诺西新任首席执行官苏立 (Rajeev Suri) 在去年底确立的战略，即将重点由现金流和盈利能力转移到提升市场份额上，取得了明显成效。

目前，爱立信已经获得四个 LTE 商用合同：美国 Verizon Wireless 和 MetroPCS、日本 NTT DoCoMo 及瑞典 TeliaSonera，这四个合同质量颇高，继续捍卫着爱立信移动通信领航者的地位。

华为宣称，已获得 5 个 LTE 商用合同和 1 个预商用合同。其中 Telenor 挪威的合同斩获最为丰厚，共涉及 12000 个基站的搬迁和部署，被视为在 LTE 时代比肩爱立信的证明。

阿尔卡特朗讯目前公布 1 个 LTE 商用合同，即美国 Verizon Wireless；此外，公司宣布目前有 LTE 试验网合同数 19 个。

中兴目前拥有澳洲电讯 (Telstra) 旗下香港 CSL 的一个 LTE 商用合同；近期，中兴 WCDMA 在欧洲取得了系列突破，据 C114 了解的情况，中兴在 LTE 领域也会有重大突破将宣布。来源：中国通信网 2010-1-14

[返回目录](#)

## 【其他制造商】

### 飞利浦抢滩 3G 高端商务手机市场

近日，中国电子信息产业集团有限公司携手中国电信在京推出飞利浦 D908 手机。这是中国电信 3G 市场启动以来，推出的最新款 3G 互联网四通道高端商务手机。

所谓四通道手机是指同时拥有 CDMA2000EVDO+WAPI/WIFI 互联网双通道、CDMA+GSM 双网双待语音双通道的手机。据权威人士介绍，未来中国电信定制高端手机将重点推广 3G 互联网四通道概念，打造具有中国电信特色的 3G 手机战略。中国电信将通过移动终端运营不断丰富产品线，提升 3G 互联网手机产品的竞争力。随着飞利浦 D908 手机的发布和 3G 互联网四通道手机战略初步实现，这一进程将得到巩固与提升。

据中国电信移动终端管理中心主任马道杰透露，该款手机将于近期在全国数百个城市同步发售。其最大特点是强化了商务功能，采用了 Windows Mobile 6.5



智能操作系统，内置 EXCEL、WORD、PPT 等 OFFICE 软件，可以随时随地、及时有效的处理公务。来源：科技日报 2010-1-14

[返回目录](#)

## 三星应用商店即将在巴西和中国上市

今日，三星电子表示，三星软件应用商店将于 1 月底在巴西和中国向用户开放，全球其他地区的开放已在进程中。

三星在声明中表示，届时使用三星 Omnia II 和三星 OmniaLITE 智能手机的用户，可以从三星的在线应用商店下载各种游戏、社交网络应用程序和电子书等应用。

三星将于 9 月中旬，向英国、法国和意大利的移动终端用户开放应用商店，紧接着德国和新加坡也将开放。

在拉斯维加斯举行的消费电子展上，三星表示 7 月份，应用商店将提供面向平板电视用户的一些应用程序。

三星计划今年底在 50 个国家推出自己的应用商店。

随着苹果 iPhone(手机上网)和 iPod 应用商店的成功，全球主要的电信和手机厂商纷纷推出自己的应用商店。据苹果透露，其应用商店用户已遍及全球 77 个国家，应用程序下载量已超过 30 亿。

手机巨头诺基亚推出了 OviStore，三星、Palm、RIM、宇龙酷派迅速跟进；互联网领先企业谷歌带来了手机版应用商店 Android Market；微软则发布了 SkyMarket。移动运营商当然不甘落后，Vodafone、Orange、SKT、Verizon、中国移动、中国联通、中国电信也纷纷开始搭建各自的手机应用商店。来源：中国通信网 2010-1-18

[返回目录](#)

## 摩托罗拉今年在华发布最多 6 款智能手机

据国外媒体报道，摩托罗拉周一宣布，今年计划在中国推出 5 至 6 款智能手机，近期将发售第一款产品。

摩托罗拉副总裁兼移动设备部门总经理约翰·格杰塔(John Gherghetta)周一在韩国发布 MOTOROI 手机时说：“我们上个月已经在中国发布了两款产品，很快就将再发布一款新产品，今后还会发布 4 至 5 款。”MOTOROI 将由韩国移动运营商 SK 电讯运营。

在市场份额经历了两年的下滑后，摩托罗拉将赌注压在智能手机上。该公司已经表示，其手机业务将围绕谷歌 Android 操作系统展开。格杰塔表示，今年上半年，摩托罗拉也将在中国推出 MOTOROI 手机。但他拒绝透露将与哪家运营商合作。

负责亚洲和国际零售渠道的摩托罗拉移动设备副总裁斯皮罗斯·尼克拉克保罗斯 (Spiros Nikolakopoulos) 表示，摩托罗拉今年至少将在全球范围内发布 20 款手机，每个国家平均 4 至 5 款。

摩托罗拉高管此前也曾表示，该公司也将开发基于 Windows Mobile 等其他平台的设备。

中国移动去年 10 月宣布，2010 年将发布 8 款摩托罗拉手机，这些产品都将使用 OPhone 平台。

美国市场研究公司 iSuppli 预计，今年全球智能手机出货量有望增加 28%。  
来源：新浪科技 2010-1-18

[返回目录](#)

## 传苹果 4 月将推出 iPhone 4G 电池可拆卸

据韩国媒体周二报道，苹果新一代 iPhone (手机上网) 智能手机，将在今年 4 月份就会推出，主要升级部分包括采双核处理器、绘图改善、加入视频聊天功能、配备 OLED 显示屏幕，还有最令人难以置信的变革——手机电池可拆卸！

包括韩国英文报纸《The Korea Times》及引述韩国众科技消息的网站《Telecoms Korea》，皆报道新一代 iPhone 即将推出的消息。尽管报道皆称，该手机将称为 iPhone 4G 或 4G iPhone，但 99% 确定的是，当中的“4G”代表的是“第 4 代 (generation)”，而非 4G 无线宽带上网能力。

《The Korea Times》的消息，来自韩国第 2 大移动通信商暨当地 iPhone 经销商 KT。报道表示，KT 与苹果的合作关系良好，公司截至去年底，在韩国共售出了 22 万部 iPhone 3GS 手机；光是该机款去年 11 月底推出的首周末，就售出 6 万部。

《The Korea Times》引述一位 KT 高层透露，新一代 iPhone 将如同谷歌 (Google) 新推出的智能手机 Nexus One，配备 OLED 屏幕；并加入“实时视频聊天功能”。

不过引述苹果韩国分公司 (Apple Korea) 消息来源的《Telecoms Korea》则指出，新一代 iPhone 只是跟之前所有版本一样，备有双向摄影机，一面向着使用者，另一面朝手机背面向外。

KT 消息来源还透露一个违反苹果特色的变革，即 iPhone 4G “非常可能” 配备可拆卸电池。不过苹果从推出第 1 代 iPod 到最新一代 MacBook 笔记本电脑以来，从来不愿意让设备电池可拆卸；因为公司认为，这才能让产品装配更多电池单位，让电池待机时间延长。

因此美国科技网站《The Register》认为，这回苹果策略是否将大转弯，令人质疑。苹果韩国分公司的消息来源则表示，新一代 iPhone 电池寿命，最多将较 iPhone 3GS 高出一倍。

KT 高层还表示，苹果计划先在 4 月份提供大型企业客户使用新的 iPhone 4G 手机，作为市场测试；之后于 6 月份才在市场正式销售。这样的安排，恐怕也会是苹果历史上创举。

KT 高层并指出，新一代 iPhone 将内建双核处理器及分辨率较高的绘图能力。的确，现有 iPhone 的 HVGA、480x320 像素及 3.5 英寸 TFT LCD 屏幕，似乎已比不上 Nexus One 的 WVGA、800x480 像素及 3.7 英寸 AMOLED 屏幕，有必要升级以赶上对手。来源：赛迪网 2010-1-13

[返回目录](#)

## LG 电子今年拟售 1.4 亿部手机 20 款智能手机

据国外媒体报道，韩国 LG 电子手机业务主管周三称，目标在今年出售 1.4 亿部手机，较去年增长 20%。

LG 电子是继诺基亚和三星电子之后全球第三大手机厂商，该公司亦计划强化智能手机业务，目标是 2012 年在智能手机市场的市占率达到两位数。

LG 电子今年将推出约 20 款智能手机，其中过半数基于谷歌的 Android 操作系统。

LG 电子称今年生产的智能手机还包括运行微软 Windows Mobile 和 Linux 软件的型号，LG 电子高层拒绝透露计划生产多少基于 Windows 系统的手机。

LG 电子与微软去年 2 月签署协议，之后宣布 Windows Mobile 将成为其智能手机的主要操作系统。来源：新浪科技 2010-1-13

[返回目录](#)

## 爱立信将在挪威和瑞典全国范围建设 4G/LTE 网络

爱立信今日宣布，北欧电信运营商 Telia Sonera 已选定爱立信为独家供应商，在挪威和瑞典全国范围内部署 4G/LTE 网络。

据了解，Telia Sonera 计划于 2010 年在 25 个瑞典大城市及包括奥斯陆在内的 4 个挪威大城市为其客户提供 4G 覆盖。爱立信被其选定为独家供应商，负责为该计划提供公共核心网和 LTE 无线接入。

北欧地区长期以来一直处在电信发展的最前沿。凭借 TeliaSonera 的 4G/LTE 服务，该地区继续保持领先地位。TeliaSonera 为消费者提供下一代宽带网络，使消费者能够通过无线接入享受到例如实时网页、在线游戏、社交媒体以及视频会议等具有高容量需求的交互式业务。

Telia Sonera 移动业务部高级副总裁兼首席技术官 Lars Klasson 表示：“鉴于其先进技术及竞争实力，我们最终选择爱立信来提供 TeliaSonera 的 4G 核心网络，并负责进一步部署我们在瑞典和挪威的无线网络署。我们的用户是全球首批享受到 4G 商用服务的用户。目前北欧地区移动宽带的使用突飞猛进，因此我们通过提供 4G 来满足该地区对更高速度和更大容量的需求。”

爱立信北欧及波罗的海市场区总裁 Mikael Bckstrm 表示：“随着数据流量的增长和下一代移动网络的推出，确保网络质量将变得至关重要。我们提供了最先进的解决方案，并以我们领先的技术与服务能力赢得了 Telia Sonera 的信任。我们将继续努力，确保网络的顺利部署并全力支持 Telia Sonera 为消费者推出新业务。”

最近，Telia Sonera 于斯德哥尔摩在爱立信提供的网络上启动了全球首项而且规模最大的 LTE 业务。目前为止，爱立信已与美国 Verizon Wireless 和 MetroPCS、日本 NTT DoCoMo 及瑞典 TeliaSonera 等四大运营商签署了 LTE 商用合同。

LTE 作为下一代移动通信技术，可以实现海量数据的高效、快速传输，降低成本的同时还可提高频谱利用率。它带来了速度的提升和延迟的减少，使消费者能够在移动中轻松享受例如实时网页、在线游戏、社交媒体以及视频会议等任何在线业务。LTE 将满足未来新型或增强型互联网应用的要求。

爱立信继续开创无线技术先河，正在引领 LTE 技术的发展。2004 年，爱立信携手 NTT DoCoMo 在国际标准化组织 3GPP 发起 LTE 标准化进程，并为该组织作出了卓有成效的巨大贡献。爱立信预计将持有全球 25% 的 LTE 核心专利，成为业内最大的专利持有者。来源：新浪科技 2010-1-13

[返回目录](#)

[返回目录](#)



## 摩托罗拉：今年中国将率先拥有 1 亿智能手机用户

摩托罗拉开发者峰会今日在北京举行，摩托罗拉将本届大会的核心毫无悬念的定在 Android 上。期间新浪科技对摩托罗拉生态系统部高级总监 Claudia Backus、摩托副总裁兼移动终端亚洲产品管理总经理沈斌等嘉宾进行了专访。

摩托罗拉表示，由于目前并未考虑自主运营的 Android 系统软件商店的问题，所以也不会和开发者进行分成，而是通过摩托罗拉的“MOTODEV”支持开发者，为他们提供最新的产品信息、工具和资源。

同时，摩托罗拉也透露在其首款 Android 手机 CLIQ 上搭载的 MOTOBLUR 界面也在积极的进行中国本土化，将很快有消息公布。

沈斌在摩托开发者峰会的主题演讲中提到 2010 年中国将成为第一个拥有 1 亿台智能手机用户的市场，调研公司 Gartner 预测 Android 智能操作系统的全球份额将从现在的 2% 增长到 2012 年的 18%，三年后的 5.25 亿部智能手机预期销量中，将有 9450 万部使用 Android。

上届在中国举办的摩托罗拉开发者峰会是在 2007 年 11 月，当时摩托罗拉收购了 UIQ 公司 50% 的股份，准备在 Symbian 上有所作为。而在仅过了一年出头的现在，摩托罗拉几乎已经全面转投 Android 平台。相继推出了 CLIQ/DEXT、Droid/Milestone、Backflip、针对中国市场的双模双待 XT800 乃至基于 Android 的 TD-SCDMA OPhone 手机 MT710。来源：新浪科技 2010-1-13

[返回目录](#)

## 服务增值篇

### [[趋势观察]]

### 政策助推 通信等四板块有“钱途”

1 月 13 日晚间，国务院公布电信、互联、广电三网融合启动，这意味着广电与电信部门在经历了 12 年的博弈之后，三网融合终将迎来“破冰”时刻。受此消息刺激，传媒、电信、网络科技以及物联网概念等四类个股涨声一片，并有近 8 只相关个股涨停。

八只相关个股涨停

周三晚间，新华社播发新闻，国务院总理温家宝 1 月 13 日主持召开国务院常务会议，决定加快推进电信网、广播电视网和互联网三网融合。受此消息提振，

粤传媒(002181)、永鼎股份(600105)、广电网络(600831)等8只相关个股强势涨停。

其实在1月13日盘中,“三网融合”尚未确定之时,消息灵通的投资机构就已经提前进入相关个股进行布局,当日网络股就逆市大涨,不仅浪潮信息(000977)涨停,大唐电信(600198)、武汉凡谷(002194)、厦门信达(000701)等个股也纷纷低开走高收出红盘。

#### 四大板块长线有戏

“三网合一最直接的影响是加速有线网络行业的整合,并加速高清电视等增值业务发展。”长城证券分析师龚科表示,传媒、网络、通信、科技等四大板块都将长期受益。在传媒类个股中,他建议关注天威视讯(002238)、歌华有线(600037)等。对于通信行业,西南证券分析师黄小宁则建议关注烽火通信(600498)、中兴通讯(000063)、中天科技(600522)等个股。

“信息化应用将持续推动软件服务业的发展。”申银万国建议投资者关注行业信息化、管理软件以及软件服务外包三个领域的6只股票。“三网融合,以及近期市场预期管理层将出台‘核高基’项目,或将让沉寂多年的科技股全面上涨。”一券商表示,发端于去年底的科技股行情或行将愈演愈烈。

“长期利好,短线要规避风险”。国金证券毛峥嵘分析认为,三网融合将长期有利于有线网络的产业化发展,但近期相关个股的较大涨幅已在相当程度上反映了市场对有线网络未来发展的美好愿景,因此不宜追高。他建议重点关注网络用户规模较大且当地居民收入水平较高的有线网络运营商,如电广传媒、东方明珠和广电网络。记者 程心

#### 名词解释

##### 什么是三网融合

三网融合指电信网、计算机网和有线电视网三大网络通过技术改造,能够提供包括语音、数据、图像等综合多媒体的通信业务。国务院常务会议指出,推进电信网、广播电视网和互联网融合发展,将实现三网互联互通、资源共享,为用户提供话音、数据和广播电视等多种服务。来源:华龙网 2010-1-15

[返回目录](#)

## 运营商定制成趋势 占领高端靠创新

日本、韩国100%的手机市场是运营商市场,这一比例在北美市场也占到80%以上,在西欧五国也占到60%,运营商占比越来越高成为必然趋势。伴随中国市场的发展,运营商与终端厂商的合作将会越来越紧密。

近日,全球移动终端市场领导厂商三星电子与中国电信联合召开了三星 W799 手机上市发布会。这是继 2008 年三星推出首款深度定制机“臻金”W699 之后,双方再度联袂打造出的新一代双网双待 3G 手机巅峰之作——“臻品”W799。

#### 强强联合打造 3G 手机里程碑

目前,日本、韩国 100% 的手机市场是运营商市场,这一比例在北美市场也占到 80% 以上,在西欧五国也占到 60%,运营商占比越来越高成为必然趋势。伴随中国市场的发展,运营商与终端厂商的合作将会越来越紧密。三星‘臻品’W799 的上市,正是代表了 3G 时代终端厂商与运营商深度合作的新趋势。

2008 年,中国电信携手三星推出深度定制手机“臻金”W699,取得了双赢的局面。2009 年,在中国电信 CDMA 2000 1X EVDO 终端的首批招标中,三星中标 4 款,位居首位。此外,三星还加入了中国电信双模终端产业联盟。面对中国的 3G 市场,三星积极配合运营商的各种要求,提供满足手机用户需求的产品。

充分满足运营商需求、全面满足消费者需求、科技含量高是三星的中国电信定制机的三大特点。三星是 C 网手机和双网双待手机领域的领导厂商,中国电信则拥有庞大的用户基础以及强大的品牌影响力。双方的强强联合,不仅仅是业务层面的合作,也是重要的品牌合作。在中国电信的合作中,三星在提高终端产品性能、整合资源优势、共享品牌影响力等方面做出了不懈努力。三星在 EVDO 手机技术方面的领先地位,将会为中国电信 3G 手机的推广推波助澜。

正如三星集团大中华区总裁朴根熙先生表示:“此次推出的三星‘臻品’W799 手机,是三星电子与中国电信继‘臻金’W699 手机之后,倾力打造的又一款经典力作。它不仅代表了移动通信终端的最新科技水平,更是配备了中国电信的优质 3G 网络服务。W799 不仅成为高端双网双待 3G 手机的新里程碑,同时也将成为时代领袖非凡成功道路上的忠实伙伴。”

#### 巅峰之作源于科技创新

据介绍,三星赋予了这款手机产品独特的理念:时代领袖应该心系社会,不断追求更高的人生境界。三星 W799 的性能也是不同凡响:拥有支持 EVDO 高速 3G 网络、双 3.0 英寸超大触摸屏、双网双待、500 万像素数码相机和 GPS 导航等功能,拥有尊贵典雅的外形设计并全面支持中国电信 3G 业务。而这些的背后是三星深厚的研发功底以及 W799 中蕴涵的创新技术。

作为 CDMA 技术的倡导者和领导者,三星 CDMA 手机在中国和韩国本土都占据着市场头名的位置。在 CDMA 标准处于绝对优势地位的美国,三星的市场占有率于 2008 年第三季度开始超过其他竞争对手排名第一。凭借成熟的经验累积、领先的技术优势和可靠的质量保证,三星已成为全球 CDMA 用户所信赖的品牌。

三星“臻品”W799支持中国电信3G业务，最大可实现3.1Mbps下载速率。它内置互联网浏览器，配合双大屏和重力感应器，可实现外屏横屏浏览。三星特别设置的在线Widget小组件功能，可帮助用户快速查询资讯。用户还可设定POP3/SMTP邮件，从容处理商务。

不仅如此，三星还将其在触屏领域的技术优势赋予了W799。三星“臻品”W799拥有双3.0英寸超大触摸屏，且均支持三星Touchwiz 2.0用户界面。用户无需翻盖即可接听电话，并可通过任一触摸屏完成全部手机操作。三星W799还支持键盘、手写双重输入。截止到2009年11月30日，三星全触屏手机在全球的销量已经突破5000万部，证明了三星在这个快速增长的市场中的领导地位。与内外双屏、键盘和手写双输入系统交相呼应的是三星W799的C/G双网双待功能。W799支持5频(CDMA800/1900MHz, GSM900/1800/1900MHz)通信网络，可实现全球漫游，确保通信畅通。作为双网双待手机的领导厂商，三星W579和伯爵W629曾经长期保持市场销量第一的佳绩，与中国电信合作推出的第一款深度定制机W699同样取得了良好的市场反响，成为市场销量第一的双网双待手机。来源：科技日报2010-1-13

[返回目录](#)

## 手机携号转网 2010 年年内有望商用

今年，手机号可能实现与运营商脱钩了。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。

记者从作为试点的天津、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。

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。

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，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。来源：科技日报 2010-1-13

[返回目录](#)

## 分析：全球手机市场或在 2010 年迎来复苏

导语：美国媒体今日撰文称，投资者将关注未来两年全球主要手机厂商公布的去年第四季度业绩，希望从中看到手机需求回升的势头。他们看好 2010 年全球手机市场有望强劲增长。

以下为文章全文：

全球主要手机制造商将在这两周陆续公布去年第四季度业绩，届时他们也将对手机市场需求的回升势头发表评论，这将吸引投资者的专注。

由于经济衰退促使全球消费者削减支出，手机行业在 2009 年遭受重创，但随着经济开始复苏，去年第四季度新手机需求开始再次回升。

2010 年前景

Strategy Analytics 分析师内尔·毛斯顿 (Neil Mawston) 表示：“这将是手机需求自 2008 年第三季度以来首次增长，或许正式意味着全球手机市场衰退的结束。”

分析师们平均预计，2010 年全球手机销量或将增长 9.3%。全球最大手机制造商诺基亚上个月预计，2010 年全球手机销量或将增长 10%。

市场研究公司 CCS Insight 分析师杰夫·布拉波 (Geoff Blaber) 表示：“去年第四季度市场需求继续回升，市场竞争仍然非常激烈。”

全球第四大智能手机制造商宏达电 1 月 6 日公布了弱于预期的第四季度业绩，主要受市场竞争加剧以及手机价格迅速下降拖累。

业内人士指出，由于智能手机领域竞争加剧，2010 年智能手机的平均售价将承受压力；各家厂商发布的第一季度业绩预期将会非常重要。

一周之内，全球主要手机厂商将先后公布去年第四季度业绩。索尼爱立信将在 1 月 22 日率先发布财报。随后，苹果在 1 月 25 日，LG 在 1 月 27 日，诺基亚和摩托罗拉在 1 月 28 日，三星在 1 月 29 日，各家公司将先后发布业绩。

主要厂商

据分析师预计，诺基亚第四季度每股收益或将下滑 27%；索尼爱立信当季或将再次出现巨额亏损，主要受产品组合疲软拖累。

Exane BNP Paribas 分析师亚历山大·佩特科 (Alexander Peterc) 表示：“我更倾向于看好手机厂商的前景，因为在经过如此艰难的状况之后，至少糟糕的 09 年业绩能够提振今年的同比数据。”

摩托罗拉也和索尼爱立信一样，过去几年一直表现低迷。市场预计摩托罗拉当季每股收益或从上年同期的 1 美分上涨至 7 美分，创下数年高点。

分析师还预计，苹果去年第四季度的 iPhone (手机上网) 销量可能达到了 900 万部。他们认为，随着分销渠道的进一步扩大，iPhone 销量也会进一步增长，但 2010 年 iPhone 要保持增势并不容易。

#### 韩国威胁

韩国的三星和 LG 如今是全球第二和第三大手机厂商。市场预计，这两家公司去年第四季度销量将出现同比增长，但智能手机竞争加剧和韩元汇率走强给两家公司的收益状况蒙上了阴影。

分析师们预计，三星第四季度电信业务运营利润率为 7%，低于去年第三季度的 10%。分析师们表示，尽管市场营销成本上升，但触摸屏手机销量强劲提振了三星的利润。三星在 2010 年的挑战就是如何应对苹果在智能手机领域的主导地位。

分析师们预计，去年第四季度，LG 手机业务运营利润率或将从第三季度的 8.8% 下滑至 2%，主要受营销成本、清理库存以及智能手机领域投资拖累。他们认为，随着 LG 扩充智能手机产品，LG 手机业务利润率也会逐步稳定，可能在今年第二季度之后。

LG 在 1 月 13 日表示，去年第四季度手机销量为 3300 万部，高于上年同期的 2570 万部。LG 表示，计划今年实现手机销量提高 20%，并增强智能手机业务的实力。来源：新浪科技 2010-1-18

[返回目录](#)

## Gartner: 2013 年手机将取代 PC 成主要上网设备

据国外媒体报道，美国市场研究公司 Gartner 发预测报告称，智能手机到 2013 年将超越 PC，成为主要的上网设备。

尽管 Gartner 的这一预测主要是针对其企业用户，但多数内容同样适合小公司和普通消费者。Gartner 副总裁莱恩·加马格 (Brian Gammage) 说：“随着各大组织开始针对经济复苏制定计划，并为经济恢复增长做好准备，我们对 2010 年

的预测也将着眼于 IT 控制与能力之间的平衡所产生的重要变化。考虑到企业的 IT 投资决策对金融和监管所产生的影响日益增强，很少有组织能够不受影响。”

Gartner 预计，随着虚拟化和云计算逐渐渗透到商业世界中，有超过 20% 的企业到 2012 年都将不再拥有自己的 IT 资产。员工越来越多地在工作中使用个人的 PC 也是促成这一趋势的因素之一。随着技术所有权向第三方转移，Gartner 预计企业的 IT 预算有可能会减少，或者转移到更为重要的战略项目中。技术支持人员有可能被裁员或者根据新的企业需求接受再培训。

Gartner 表示，尽管社交网络行业还将继续发展，但由于 Facebook 的快速增长，该公司将会成为 2012 年社交网络的主要枢纽。Facebook Connect 通用登录服务的发展也将对这一趋势起到促进作用。

Gartner 认为，到 2013 年，手机将轻而易举地超越 PC，成为主要的上网方式。Gartner 的数据显示，全球 PC 总量 3 年内将达到 17.8 亿台，而智能手机则会达到 18.2 亿部，并将继续增长。这一趋势会促使更多网站对页面进行调整，方便移动设备浏览。

Gartner 表示，受益于技术的增长和新兴市场互联网使用量的增加，到 2014 年，全球将有超过 30 亿人使用网上银行或进行网上购物。尽管纸币短期内不会消失，但是电子商务未来 4 年内的地位将得以确立。Gartner 预计，到 2014 年，预计将有 65 亿用户接入移动互联网，虽然并非所有用户都会使用手机进行网上交易，但他们都具备这种能力。

Gartner 预计，到 2014 年，多数 IT 项目都将包含节能减排方案。目前已经有许多项目包含了节能计划，但是随着政治和经济压力的日益增加，IT 硬件厂商很快都将细化各自产品的碳排放信息。

最后，Gartner 预测，用户对于垃圾信息的反感将促使网络营销于 2015 年被纳入监管范围。据估计，届时将有 2500 亿美元被用于网络营销，因此相关企业将必须面临新的监管政策。而很多业务范围仅限于网络营销的企业需要重新定位，寻找其他收入来源。来源：新浪科技 2010-1-15

[返回目录](#)

## 【移动增值服务】

### 北京移动处理垃圾短信逾 17 万

记者日前从中国移动北京公司(以下简称“北京移动”)了解，仅 2009 年 12 月 24 日至 2010 年 1 月 3 日，北京移动已处理发送垃圾短信的手机号码约 17 万余个，处理涉及垃圾短信的客户举报 3000 余件。

据不完全统计,目前北京移动全球通用用户平均每天收到的垃圾短信数量下降了约 75%。北京移动相关负责人表示,治理措施已取得初步成果,将在此基础上进一步强化技术手段和管理水平,坚决封堵垃圾短信。

据介绍,在持续采用多种措施治理垃圾短信的同时,为进一步加大打击力度,北京移动近期在继续实施“垃圾短信自主屏蔽”服务举措以及加强“垃圾短信举报专线”宣传与举报信息处理的同时,又进一步完善了关键字管理机制,并在中国移动通信集团统一部署下,加强省间、网间联动处理机制等手段,全力深化治理垃圾短信。

有关专家认为,垃圾短信治理是一个长期的社会行为,需要社会各界的联合行动、综合治理;同时呼吁每一位消费者都能积极参与进来,不撰写、不转发、及时举报,共同遏制垃圾短信的蔓延。来源:北京商报 2010-1-13

[返回目录](#)

## 中移动提出要保持 2G 效益 积极发展数据业务

在近日举行的中国移动 2010 年工作会议上,中国移动提出要保持 2G 运营效益,要改变过度依赖新增用户话务增长,同时积极发展数据及信息业务。

关于如何打造差异化竞争优势,会上提出,要增强可持续经营能力。面对综合通信服务需求,立足经营许可基础,突出发挥移动业务优势,加强内外资源整合与协同工作,打造差异化的经营产品与服务,建立面向长远发展的业务竞争优势;面向市场服务需求,夯实全业务竞争环境下的网络基础;加强集团客户市场和家庭市场产品开发及拓展工作,实现集团客户的价值提升;建立和完善适应业务发展要求的服务支撑体系。

关于如何保持增长,会上提出,要优化运营模式与增长结构,保持发展质量和盈利能力。面对增长趋缓的挑战,既要坚持发展不动摇,注重在发展中解决问题,又要保持发展质量与效益,注重调整增长结构;既要维系好现有市场,切实转变快速发展期的运营模式和惯常做法,又要着力拓展新增长领域,逐步改变过度依赖新增用户话务增长的发展模式,实现增效益促发展。做好重点市场的稳定与发展,保持 2G 运营效益。积极发展数据及信息业务,满足客户需求。有效控制投资和经营成本,保持盈利能力。狠抓企业信息安全体系建设,建立完善移动信息服务规范管理长效机制。开拓对外投资,扩大盈利机会。来源:新浪科技 2010-1-15

[返回目录](#)



## 【网络增值服务】

### 北京联通推宽带 2 兆优惠包

昨天，北京联通宣布，即日起面向联通京城卡用户推出“宽带 2 兆优惠包”。据悉，用户办理京城卡后，可到北京联通营业厅申请办理“宽带 2 兆不限时 138 元包月”业务。该业务与宽带 2 兆包月业务的标准资费相比，用户每月可节省 30 元。

北京联通解释，办理上述业务，用户需承诺定制含 60 条短信的京城卡 5 元短信包，并接受宽带网络信息推送服务。

“京城卡”是去年北京联通推出的一款较低资费的移动固话相融产品，可实现手机与所捆绑的固定电话之间通话免费，而京城卡用户拨打本地电话的资费为 0.13 元/分钟，长途直拨为 0.3 元/分钟。来源：新京报 2010-1-13

[返回目录](#)

### 北京移动推出“i home”家庭门户网站

日前，中国移动北京公司推出了“i home”家庭门户网站 <http://ihome.bj.chinamobile.com>，专门提供各类家庭业务的在线办理，并设有业务展示、体验，为家庭业务的办理开辟了捷径。

作为一个专门为家庭客户打造的服务类门户，“i home”不仅具备良好的实际操作功能，而且设置了各种亲和、新颖的个性化栏目。大家可以根据具体情况选择自己所属的家庭结构类型，获知适用的家庭产品介绍及业务体验。移动客户也可以登录家庭 WAP 门户网站 <http://wap.ihome.bj.chinamobile.com>，即可随时随地使用上述功能与服务。

通过“i home”网站，大家可以进行家庭计划套餐的订制或取消、副卡号码变更，还可在套餐中同手机品牌的亲友之间进行积分的转赠、兑换，更能享受到其他地方没有的优惠折扣。对于目前主推的关爱通业务，登录“i home”网站后就可查看到关爱对象的号码清单，直接发起对关爱对象的定位，随时了解家里老人孩子的位置，确保他们的安全。来源：北京晨报 2010-1-15

[返回目录](#)

## 赵继东要求进一步提高 3G 国际漫游服务质量

1月13日，中国联通在南宁召开“海外运营与发展研讨会”。中国联通副总经理赵继东要求，抓住3G发展的机遇，搞好海外运营和发展工作，进一步扩大3G国际漫游范围、提高服务质量。同时，要充分准备，搞好上海世博会境外来华用户的漫游服务工作。

截至2009年底，中国联通3G国际漫游已开通了61个国家和地区的117个运营商，完成了与全球220家WCDMA运营商的漫游协议签约。此外，2G语音和短信服务已经开通217个国家和地区的364家运营商；GPRS来访业务开通133个国家和地区的235家运营商；GPRS出访业务开通113个国家和地区的190家运营商。

赵继东表示，中国联通要抓住全球WCDMA制式3G市场发展的良好机遇，继续扩大3G国际漫游的覆盖范围。2010年要力争开通全部具备条件的WCDMA运营商的国际漫游服务。同时，要进一步强化3G国际漫游质量管理，完善国际漫游质量监控手段和用户投诉处理机制，加强3G国际漫游业务市场推广工作。

据了解，中国联通正在结合实际情况，研究开发推出针对主要出访方向的3G国际漫游套餐产品，为广大用户提供结构更加优化、价格更具有竞争力的出访漫游服务。来源：中国联通网站 2010-1-13

[返回目录](#)

## 技术情报篇

### [[视频通信]]

#### 身处异地 随时监控

昨日，“联通杯”四川公安发展成就暨公安民警摄影作品展剪彩仪式的活动现场，成都联通专门配备了无线监控设备，运用3G技术，对活动现场进行实况报道，让远在合江亭派出所的一线干警及时了解到现场盛况。

据介绍，中国联通移动视频监控是基于联通沃·3G网络服务所使用的WCDMA标准，提供速度快、稳定、技术成熟的实时手机流媒体远程监控服务，对于企业和个人来说这种服务都很实用。只要通过一个摄像头和视频服务器就可以实现。监控点可以随意分布和移动。对于一般家庭来说，可以使用普通的一个监控器，放在家中想看的地点，就可以随时随地在电脑或手机上进行监控。而对于企业来

说，可以购买更为专业的视频服务器，外接一个普通摄像机，那么摄像机摄到哪里，你在千里之外也可以看到哪里。

据了解，普通家庭用设备只需要 1000 多元，企业用的专业设备则在 3000 元左右，而实时监控所需要的费用与联通 3G 上网卡的收费标准一致。来源：中国新闻网 2010-1-15

[返回目录](#)

## 【电信网络】

### 3. 5G 国产 TD 手机网速达 2.8 兆

近日，国产品牌金立旗下一款中国移动深度定制的 3G 新品 TD108 上市。这款手机囊括 3.5 英寸纯平触控、CMMB 移动电视、GPS 导航、可视电话及“好易用”软件等核心功能，同时支持 HSDPA 网络，网速达 2.8Mbps，可以称为 3.5G 标准，主流的业务应用满足了消费者对 3G 的使用需求。

“消费者对 TD 的期望很大，但反之 TD 终端产品却严重不足，用户体验也不理想，拥有核心应用且价格适中的高性价比明星产品少之又少。”金立集团董事长兼总裁刘立荣表示，“金立 TD108 是‘让 3G 实用又好用’战略的切实载体。”

据了解，目前市场上的 TD 终端价位多集中在 2500 元至 4000 元间。刘立荣进一步介绍说：“1500 元至 2500 元是消费者最为青睐的价位区间，金立 TD108 以 1980 元价格进入 TD 市场，正体现了金立的成本控制与技术研发相平衡的能力。”

据悉，飞信、快讯 DCD、手机证券、手机邮箱等中国移动的个性化 3G 服务也都将在 TD108 上有所体现。“能入围中国移动深度定制产品，是对金立自身的技术实力和产品品质的认可。金立将全力配合中国移动推动 TD 发展。”刘立荣表示。来源：科技日报 2010-1-19

[返回目录](#)

### LED 可见光通信传输纪录被改写

导读：德国研究人员日前创造了每秒 500 兆的可见光通信传输新纪录。

德国西门子公司 15 日发表公报说，该公司和海因里希·赫茨研究所的科学家通过特殊方式使发光二极管 (LED) 高频闪烁，附近的光电探测器将接收到这种光信号转换为电脉冲，其信息传输速度达到每秒 500 兆。此前可见光通信最高传输速度为每秒 200 兆，也是由西门子和海因里希·赫茨研究所共同创造的。

与无线局域网相比,可见光通信技术可利用荧光灯或发光二极管等室内照明设备发射信号。利用具备接收和送发信息功能的电脑以及移动信息终端,用户可以在室内灯光照射到的地方,下载和上传数据。这种技术安全性高,只要用窗帘遮住光线,信息就不会外泄至室外,减少了数据被窃的可能性。来源:科技日报 2010-1-18

[返回目录](#)

## 中国首个“准 4G”网络正式开通

上海世博场馆首个 TD-LTE 系统日前已在世博会永久性建筑“世博中心”正式开通。这一“准 4G”系统的现场实测数据传输速率达 70 兆 (Mbps),约为现有 3G 技术的 20 多倍。

中国移动已在上海世博园区内建设全球第一个 TD-LTE 规模演示网络,将通过 17 个室外站点和 8 个室内站点,把 TD-LTE 网络信号覆盖到整个世博园区和穿越园区的黄浦江江面,以及中国馆、主题馆、演艺中心、世博中心等 8 个场馆。来源:北京晨报 2010-1-16

[返回目录](#)

【终端】

## 首个 TD-LTE 演示网开通 据称速率 70Mbps

中国移动刚刚进行完 TD-LTE 数据卡招标,很快就在上海建了一个 TD-LTE 演示网,据称数据传输速率达 70Mbps。

据悉,2009 年 12 月 30 日,世博场馆首个 TD-LTE 系统在上海世博会永久性建筑世博中心正式开通,目前共有 17 个室外站点和 8 个室内站点,将 TD-LTE 网络信号覆盖到整个世博园区和穿越园区的黄浦江江面,及中国馆、主题馆、演艺中心、世博中心等 8 个场馆。

此前,华为和摩托罗拉均称为该示范网提供了设备,但中兴、大唐、诺西、普天等都跃跃欲试,希望为后续扩大的示范网提供设备支持。来源:新浪科技 2010-1-14

[返回目录](#)



## 诺基亚申请新专利：弯折屏幕可启动不同功能

据国外媒体今日报道，诺基亚刚刚申请了一项新专利，能够利用可弯折屏幕的不同形态实现不同功能。

诺基亚早在两年前就曾经推出过一款名为“Morph”的可弯折概念手机，但最新的专利却可以为这类产品赋予更为直观的功能。它可以将每一种弯折形态与一个功能对应起来，当手机被弯折成这种预设形态时，便可以启动相应的服务。

如图 Fig 10a 所示，将手机弯折成筒形时，便可对附近的酒吧进行搜索；如果像 Fig 10b 那样，将手机弯折成碗状，便可对周围的餐馆进行搜索；倘若像 Fig 10c 一样，弯折成帐篷或屋顶的形状，便可对周围的宾馆进行搜索。来源：新浪科技 2010-1-19

[返回目录](#)

## 国产标准 WAPI 宽带技术提速：速率可达 300Mbps

知情人士透露，国产无线局域网标准 WAPI 技术全面升级，已研发出速率高达 300Mbps 的 WAPI 芯片和系统解决方案，完全达到美国主推的 WIFI 标准的最新速率。

WAPI 速率可达 300Mbps

据悉，新年伊始，WAPI 联盟多家成员纷纷发布支持 WAPI 的高达 300Mbps 和 150Mbps 的无线局域网有关芯片、产品和系统解决方案，这将使用户得到更高上网速率，同时可与美国 WIFI 标准的 IEEE802.11n 相媲美。

从 2008 年开始，WAPI 产业联盟和宽带无线 IP 标准工作组就开始提前组织成员单位协同合作，对支持更高吞吐量增强规范的 WAPI 同步进行了标准研发和产品开发，并相继在 2009 年 7 月和 12 月发布了其它技术规范，对支持 802.11n 的 WAPI 产品进行了标准规范，重点解决了 IEEE802.11n 对无线局域网可能带来的网络接入瓶颈及网络架构演进等问题。

同时，我国众多 WAPI 联盟成员厂商，通过相互在技术、产品资源方面的彻底开放和紧密合作开发，实现了支持 802.11n 的 WAPI 产品的互联互通，并在相关规范的指导下，联合推出针对 802.11n 的 WAPI 整体应用解决方案。

产品数量已达 50 款

据透露，目前已支持 WAPI 更高速率的产品总数已逾 50 款，绝大部分已量产。

例如 WAPI 联盟理事单位西电捷通的产品已支持 GB 15629.11 系列 WAPI 国家标准更高吞吐量增强规范，数据吞吐量可达 300Mbps。

此前，WAPI 已被以运营商为代表的市场广泛采用。自 2008 年起，WAPI 被中国移动、中国电信和新联通等电信运营企业明确采纳。

2009 年初，WAPI 进一步成为中国移动、中国电信的 A 类必测项，中国联通也公开表示，无线局域网设备将明确支持国家无线局域网标准 WAPI。在 2009 年中国移动的相关设备招标中，总体设备需求量在 10 万台以上，99% 以上的设备均具备 WAPI 功能；此外，中国电信 09 年度的无线局域网集采工作，其更大规模的招标设备总量及 100% 的 WAPI 采纳率，再次加速了 WAPI 的商用化进程。来源：新浪科技 2010-1-15

[返回目录](#)

## [[运营支撑]]

### 中国移动 2010 年新设立信息安全管理部

在今天召开的“中国移动 2010 年工作会议”上，中国移动总裁王建宙在部署 2010 年工作时透露，中国移动在今年最新设立了信息安全管理部。

这也是中国移动在今年成立的第二个独立二级部门。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。“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。这是中国移动第一次设立专门的终端部门。

王建宙称，信息安全管理已经成为当前的焦点难点问题，中国移动将坚决打击淫秽色情手机网站。在去年年底，以央视为代表的众多媒体，对手机色情网站进行了深入持续性报道，由于在 WAP 产业链上处于最上端，中国移动也颇受牵连。来源：中国通信网 2010-1-13

[返回目录](#)

### 中移动 TD 四期建设开始筹备 3 月启动设备招标

据知情人士透露，中国移动近日召开会议讨论 TD-SCDMA 第四期网络建设事宜。据悉，中国移动 TD-SCDMA 网络四期建设前期的设备招标将于 3 月进行，预计此次招标规模空前，可能将达到 40 多万载扇。

根据中国移动的规划，今年要新建 7 万个基站以上，这既包括在未部署网络的地市新建网络，也包括对原来的网络进行补站。若同步进行老旧基站的替换，基站数将更多。预计完成后覆盖全国 330 多个城市，完成对目前未建网城市的全

面覆盖。尤其是，2010年要实现地级市、县级市以及东部发达县城数据业务的热点覆盖。

如此庞大的TD四期建设规模，主要缘于中国移动“三年并成两年走”，即“把2010年和2011年的目标合并，在2010年提前完成三年规划”。“中国移动将会提前完成TD部署，今后两年的网络建设规划将会在2010年完成，要千方百计地完成TD-SCDMA的发展目标。”在中国移动2010年工作会议上，中移动总裁王建宙口说。

在TD四期建设中，仍将坚持TD三期规划中提出的两个“100%覆盖”，即在有TD覆盖的区域，其网络质量要与该地区GSM的网络100%相同；在有数据传输需求的区域，其室内分布系统必须进行TD网络的100%覆盖。

在TD三期无线设备招标中，中兴市场份额位居第一，华为排名第二，大唐移动排名第三，诺西排名第四；后四名的排名依次为普天、烽火、爱立信和新邮通。

业内认为，TD四期在无线设备中的悬念将不大，主要将延续TD三期格局，主要是TD三期中，各设备商已在多数地级市的格局已见分晓，而TD四期多数是在县城部署，从本地网角度来说，县城都属于地级市网络的范畴内，不可能再改变承建的设备商。

2009年初3G牌照发放之后，中国移动开始在全国范围内开展TD-SCDMA网络建设。在网络建设方面，中国移动提出“两个100%”的建设思路，即有数据业务需求的室内分布系统100%开通TD-SCDMA，数据业务热点区域的TD-SCDMA网络室外覆盖100%达到GSM网络水平。

TD-SCDMA三期工程建设要基本实现两个100%的建设目标。预计四期网络将同样要实现上述目标。

中国移动总裁王建宙去年年终曾表示，伴随着三期网络的完工，TD网络已经覆盖了全国70%以上的城市，2010年主要对TD网络进行进一步的扩容和优化。除了在网络侧，中国移动还将通过各种措施“千方百计”地调动产业链的积极性。

来源：通信产业网 2010-1-19

[返回目录](#)

## 市场跟踪篇

### 【数据参考】

#### 3G 用户数增长首超 2G

中国联通 3G 正式商用的第二个月，中国联通公布数据：2009 年 11 月 3G 用户累计达到 182.2 万户，新增 80.1 万户，比 2G 用户的净增长值高出近 20 万户。其 3G 用户的月增长在三大运营商中处于领先地位。

中国联通 3G 用户激增，除了与其成熟的 WCDMA 网络、精彩纷呈的 3G 应用、多样化的终端密不可分之外，更得益于其对全业务品牌“沃”的强力打造和深度推广。中国联通 3G 拥有世界上最成熟、覆盖范围最广的 WCDMA3G 技术，有最丰富的终端机型，并与世界上最流行的智能手机 iPhone(手机上网)合作...

除了丰富的终端之外，目前 WCDMA 网络已经覆盖了我国 335 个大中城市，基本覆盖全国地市级以上城市(除西藏 5 个地市以外)。从获得 3G 牌照至今，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。中国联通还在国内运营商中率先推出 3G 可视电话国际漫游业务，目前已有 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。

中国联通在 3G 发展道路上的优势已非常明显，但若要让手机用户真正认可，除了做好网络建设、3G 应用创新、终端开发等工作外，形成一个良好的品牌效应也是重中之重。所谓“酒香也怕巷子深”，在发放 3G 牌照后，中国联通一改以前的低调作风，用全新的推广策略铺平 3G 发展之路。

中国联通首先推出了与以前彻底割裂的全新单一业务品牌“沃”。橙色的基准色调，醒目的品牌 LOGO，活泼的广告歌曲，这些元素无不凸显出时尚特色。

“沃”的定位很明确，与中国移动定位于精英人群，中国电信定位于家庭客户不同，中国联通紧紧锁定住了那一批富有活力的、时尚的、发展前景广阔的人群。

之后，中国联通无时无刻不在向阐述“沃”的理念。以近期冠名中央电视台电影频道推出大型电视活动《创意星空》为例，这档电视真人秀节目意在选拔优秀的服装人才，活动将以“创造力”做为衡量标准，全面考核作为未来服装设计师的综合素质。而中国联通则通过对这样一档栏目的支持，在选拔优秀设计师、帮助年轻设计师创业、为中国文化创意产业做贡献的同时，也逐渐将“沃”品牌活力、进取、开放、时尚的内涵渗入到节目之中，通过喜闻乐见的形式传递给广大电视观众，把他们变成潜在客户。



有分析师预测，2010年我国3G用户数将进入大规模增长阶段。中国联通高层预计，2010年，联通的3G用户增长每月都将达100万。来源：科技日报  
2010-1-13

[返回目录](#)

### 3G手机月销量首超100万部

权威调查机构赛诺昨日发布数据显示，去年11月份，国内3G手机销量高达117.6万部，首次单月突破100万，成为3G市场发展的“分水岭”。同时，从3G市场整体销量来看，三星、诺基亚、酷派居于前三，三家市场份额之和超过60%，而TD领域中外品牌平分秋色。业内表示，建立专项激励基金、加大补贴政策、降低3G资费等系列3G政策极大地刺激了3G产业，使得目前3G用户首次超过1000万。来源：大洋网 2010-1-13

[返回目录](#)

### 我国手机阅读活跃用户超1.55亿

在今天下午举行的“2010年中国通信产业发展形势报告会”上，工信部电信研究院通信信息研究所总工程师庾志成表示，截至2009年年底，我国手机阅读市场活跃用户数已经超过1.55亿。

庾志成认为，所谓“手机阅读”是指利用手机和专用手持阅读终端等为承载终端的一种阅读行为，用户一般通过手机阅读新闻早晚报、小说、杂志、动漫、资讯等内容。截至2009年年底，我国手机阅读市场活跃用户数已经超过1.55亿。

据C114了解，目前，国内三家运营商都已开始筹划手机阅读业务。2009年3月，中国移动宣布未来5年将在浙江投资5亿元建设手机阅读基地、定制TD阅读器，并在内容、终端和渠道上全面拓展。

同时，中国电信手机阅读业务的相关技术及业务规范已经完成，在内容整合方面刚刚开始；中国联通则采取合作方式，目前超过10个省公司已推出类似业务。

另外，庾志成还指出，运营商同时也面临着来自互联网服务提供商、电子阅读器厂商、手机阅读客户端软件以及手机门户网站的竞争。来源：中国通信网  
2010-1-14

[返回目录](#)

## iPhone 占美国手机互联网流量 41%

在今天举行的“2010年中国通信产业发展形势报告会”上，中国联通国家工程实验室副总工唐雄燕表示，苹果的 iPhone(手机上网)和 iPod Touch 是其手机互联网增长的功臣，截至 2009 年 12 月底，苹果占美国手机互联网流量的 65%，其中 iPhone 占 41%，iPod Touch 占 24%，这也是中国联通大力推广 iPhone 的原因。

唐雄燕还表示，在手机互联网的飞速发展的同时，对移动资源的耗用也很大，在这种状况下，应实现 3G 宽带，WLAN 无线宽带、固网有线宽带的协调发展。

“中国联通也在积极推进家庭基站的应用，可以获得更加稳定的高的、移动带宽，同时可以充分利用固网接入的资源。因此，联通推出了“3G 驿站”，借助这样一个基站打造无缝的、数字化的家庭，推动泛在服务。”唐雄燕说。来源：中国通信网 2010-1-14

[返回目录](#)

## 电信业去年增速预计 4%创历史最低

在近日举行的 2010 年中国通信产业发展形势报告会上，工信部电信研究院副总工余晓辉指出，我国电信业发展速度在去年达到历史最低点，预计全年增速在 4%左右。

余晓辉表示，按月来看，去年 2 月份是历史最低，是过去 30 年来增长最慢的一个月。不过随着经济的好转，尤其是加上 3G 的拉动，我国电信业正在积极复苏。在刚刚过去的 4 个月里，该产业的同比增速均超过 5%。

2009 年通信业“十大关键词”也在近日出炉，分别是：3G 建设、宽带战略、物联网、LTE、云计算、无线城市、移动互联网、手机外围接口统一、量化融合、网络与信息安全。工信部最新数字表明，去年三家电信运营商共完成 3G 网络建设直接投资 1609 亿元，3G 用户规模预计超过 1500 万户。来源：北京晨报 2010-1-19

[返回目录](#)

## 4G 网络正在全球铺开 运营商利润率将达 22%

据国外媒体报道，市场调查研究公司 ABI 公司最新统计数据显示，4G 网络正在全球范围内逐渐铺开。在各 4G 网络运营商优质服务的基础上，ABI 公司预计 4G 网络运营商的利润率将在 22% 左右。

ABI 公司业务主管菲利普·索利斯 (Philip Solis) 认为，在 2014 年全球 4G 移动服务 (包括移动互联网服务) 将创造 700 亿美元的收入。4G 网络运营商将通过服务创新来促进 4G 网络的快速增长。

ABI 公司在最新的“4G 移动消费者服务”报告中指出，4G 运营商将为客户提供一系列由内部和第三方研发人员一起开发的“智能服务”。索利斯声称，4G 运营商将通过 IP 技术、IMS 基础设施及基于云计算的储存技术开发“智能网络”，并使用该“智能网络”为客户提供“智能服务”。

4G 运营商将不断优化公司提供的 4G 服务，从而使能使用 4G 服务的无线设备逐渐增多，比如说，智能手机、笔记本、PND 等都可以使用 4G 无线服务。一些 4G 网络运营商会提供给客户综合性的服务定制。这种综合性的服务定制，将使得用户在定制一项服务时，激活所有的相关服务。

在未来的几个月或几年的时间里，互联网将进入“4G 时代”。ABI 公司预期，互联网会顺势出现“Web 3.0”，以提供给消费者更好的服务，并未 4G 服务运营商带来更客观的收入和利润。

届时，消费者可以享受到如下服务：1. 定位服务：定位服务方面包括反向定位及 POI 信息 (名称、类别、经度、纬度) 2. 多媒体服务：多媒体服务将包括交互式多媒体视频点播服务 (VOD)、及点对点视频共享服务 (P2P)、媒体广播服务 (付费电视及数字收音等)；3. 游戏服务：游戏服务包括多人游戏及更为逼真的游戏项目等。

这些服务将整合现今流行的 Web 2.0 功能，并可在电脑、电视、移动设备上使用。这些服务将通过互联网、有线电视网及无线网络提供给客户。

索利斯声称：“4G 运营商将利用市场优势打破设备使用壁垒，创造一个全新的 4G 服务生态系统。4G 运营商将通过发放许可证或品牌使用证的方式和第三方服务提供商合作。4G 运营商将和网络设备提供商及移动设备提供商合作，借此对基础设施及移动设备种类产生重大影响；4G 运营商将重新建立和发展新的互联网生态系统。”来源：赛迪网 2010-1-14

[返回目录](#)

## 我国手机网民规模达 2.33 亿 占网民总数 60.8%

2009 年中国移动互联网用户呈现快速增长趋势，据中国互联网中心 (CNNIC) 公布的最新数据显示，截至 2009 年 12 月底，我国手机网民规模达到 2.33 亿，占网民总数的 60.8%，较 2008 年底增长 1.15 亿。

移动网络、手机终端在中国互联网发展中起着更加重要的作用。2009 年中国移动互联网用户的快速增长，主要有以下几方面原因：

### 一、3G 手机上网概念的吸引

2009 年 1 月份 3G 的正式发牌是通信行业最大的事件之一，3G 牌照的发放极大地鼓舞了整个 3G 产业链的信心。据调查，目前有 46.5% 的手机网民表示未来半年内，会使用 3G 手机上网。虽然目前 3G 只是中国移动互联网市场的一个组成部分，但 3G 的品牌概念已经深入人心，“互联网手机”、“3G 上网”等概念对中国移动互联网的发展起到了很大的推动作用。

### 二、终端对上网的支持程度逐步完善

终端设备对上网的支持程度逐步完善。2009 年上市的手机终端中，以大屏幕手机为主，且几乎全部支持高速上网服务，WAP2.0 与 HTTP 协议的支持给了用户更多的选择与使用空间。终端企业对移动互联网的重视程度进一步提升，或明或暗地开展战略转型，将移动互联网视为发展的方向。对于某些极大影响市场的终端厂商而言，这种转变带动了一批新的用户进入。

### 三、用户之间的相互影响

由于移动互联网市场是一个逐步规范的市场，在市场发展早期缺少规划和管理，导致市场发展混乱，用户对于手机上网一直抱有戒心。随着中国手机网民的增长，这些保有用户开始对周边的非手机上网用户产生巨大的影响，这种现象在目前手机用户的主流人群（学生、上班族及外出打工者）中非常明显。曾经在互联网中上演的“梅特卡夫”现象，开始在移动互联网中上演。

### 四、运营商的推广举措得力

2009 年中国各地运营商的手机上网体验厅快速发展，很多营业厅也提供了手机上网介绍与体验服务。资费一直是中国手机网民上网的重要阻碍因素，2009 年中国手机上网资费一再调整，为手机上网用户的快速增长提供了重要的基础。与此同时，运营商联合系统商、终端厂商积极推出便利手机网民上网的工具性软件和功能软件（这些软件往往是免费的），从而降低了用户手机上网的门槛。来源：中国新闻网 2010-1-15

[返回目录](#)



## 2009 年运营商 3G 投资 1609 亿 创全球电信史新记录

昨日，工信部发布的 2009 年我国 3G 和 TD 发展总体情况指出，3G 牌照发放一年来，我国 TD 产业化、商业化进程明显加快，3G 网络建设、业务开发、市场推广有序展开，三家电信运营商共完成 3G 网络建设直接投资 1609 亿元。

据悉，2009 年 3G 网络投资计划稳步落实，网络建设得到迅猛推进。2009 年三家基础电信企业共完成 3G 网络建设直接投资 1609 亿元。2009 年共完成 3G 基站建设 32.5 万个，建设规模超过十多年来累计规模的一半，开创了全球电信发展史上建设规模最大、建设速度最快的新记录。

同时，3G 发展有力促进了国民经济增长。据测算，2009 年 3G 直接投资 1609 亿元，间接拉动国内投资近 5890 亿元；带动直接消费 364 亿元（终端消费 297 亿元，业务消费 67 亿元），间接消费 141 亿元；直接带动 GDP 增长 343 亿元，间接带动 GDP 增长 1413 亿元；直接创造就业岗位 26 万个，间接创造就业岗位 67 万个。来源：中国新闻网 2010-1-15

[返回目录](#)

### 【市场反馈】

## 广州去年消费者投诉通信仍居首

广州市消委会昨日公布 2009 年度咨询、申(投)诉、举报情况，通信服务的相关投诉居 2009 年消费者投诉首位。

据介绍，2009 年度市工商局、市消委会共接待消费者咨询 119213 宗，申(投)诉 40249 宗，举报 12508 宗。其中申(投)诉和举报案件办结率分别为 98.95% 和 93.64%，为消费者挽回经济损失 2203.27 万元。

通信服务、手机质量的申投诉数量仍居 2009 年消费者投诉的首、次位。

消委会相关负责人介绍，通信服务的投诉主要是关于运营商擅自开通收费项目、计费不合理、无故停机或更改套餐、赠送话费承诺无法兑现等，而 3G 网络开通以来，信号不稳定、覆盖范围差、扣费标准不透明则成为消费者投诉新热点，全年共受理 521 宗。而手机质量投诉内容则是关于手机质量差、手机检测困难、销售商存在误导和骗销行为以及经销商假造进网许可证手机等。来源：南方都市报 2010-1-13

[返回目录](#)

## 调查：55%的用户倾向于选择 WCDMA 制式手机

“手机之家”网站日前发布的《iMobile 2009 手机行业报告》显示，我国有 55% 的用户倾向于选择 WCDMA 制式手机，倾向于选择 CDMA2000 和 TD-SCDMA 制式手机的用户分别为 23% 和 22%。

据了解，目前全球 3G 的主流技术标准有 3 个。国内的 3 家运营商中，中国移动采用的是具有自主知识产权的 TD-SCDMA 制式，中国联通采用的是欧洲的 WCDMA 制式，中国电信采用的是美国的 CDMA2000 制式。《报告》显示，中国移动的用户关注度为 44%，中国联通为 19%，中国电信为 37%。

此外，虽然工业和信息化部于去年初就向 3 家运营商发放了 3G 业务经营许可牌照，但去年仅有 17% 的用户倾向于购买 3G 手机，2G 手机仍是用户购机的首选。

在手机品牌受关注度方面，欧美品牌受关注度高达 74%，日韩品牌为 16%，本土品牌仅为 10%。其中诺基亚以 41% 的份额高居榜首，三星、索尼爱立信、摩托罗拉等品牌名列前茅。

据了解，“手机之家”是受网民关注度较高的手机专业垂直门户网站。此次发布的行业报告是由该网站产品库等频道去年的访问统计分析和用户投票得出的。来源：新华网 2010-1-19

[返回目录](#)

## 报告显示：手机在线聊天成手机上网首要应用

据 CNNIC 最新发布的《第 25 次中国互联网络发展状况统计报告》显示，目前有 77.8% 的用户使用手机在线聊天服务，这依然是手机上网的首要应用。第二位是手机阅读，用户的比例占到总体手机网民的 75.4%。手机新闻网站、手机小说、手机报等业务已经成为影响手机网民的最重要应用之一。

手机搜索、手机音乐是目前手机上网应用的第二梯队，其中手机搜索用户比例较年中调查的比例增长了近一倍，市场前景不容忽视。来源：中国新闻网 2010-1-15

[返回目录](#)

## 直播卫星加密遭破解 盗版卫星锅升级仍可看节目

架一口“锅”，就可收看数十个电视频道。近两年，一种被称为“山寨锅”的违法卫星接收器渐呈泛滥之势，据称全国用户已达 4000 万之多。

1月4日起，“中星9号”卫星系统开始升级，有专家称这意味着“山寨锅”将会变成废铁。可是，记者走访发现，在大量“山寨锅”被黑屏的同时，升级版的“二代锅”也已陆续上市。

13日中午，汉口前进四路一家电器商铺前，一位老师傅正与店主发生争执。

这位老师傅姓夏，上月他花160元买了个“锅”，当时可收54个频道，但是本月初起只剩下12个频道了，他遂上门讨说法。

店主给出两套解决方案：加100元换个不受卫星上锁影响的“二代锅”，或是等厂家给出破解办法。经考虑，夏师傅选择了第二种方案。

为“锅”扯皮的远不止夏师傅一人。当日中午12时至下午4时许，记者在前进四路走访了近4个小时，遇到近百名前来交涉的市民。

所谓的卫星“上锁”，是指“中星9号”卫星系统升级。“中星9号”是我国第一颗以直播业务为主的通信卫星，于前年6月升空，用于广播电视“村村通”工程，主要针对偏远、看不到电视的农村地区，所有卫星接收器只能由广电部门免费发放。由于其最初采取不加密方式传输节目，引来不法厂家大量仿制，导致“山寨锅”泛滥。

为扭转这一局面，本月4日凌晨起，“中星9号”传输方式进行软件空中升级，在保证合法用户能正常收看电视节目的前提下，对“山寨锅”逐步黑屏。

就在“黑屏计划”紧锣密鼓进行时，“山寨锅”厂家同步掀起升级潮。

几天来，记者多次在三镇走访，发现一些“山寨锅”仍能正常接收大量频道。“不是说卫星加密了吗？”记者佯装顾客向多家经营者咨询，对方均称确有大量“锅”被黑屏了，但是各厂正设法破解加密系统，目前已有多个厂家推出“二代锅”，标价140元至260元不等。

为打消顾客的顾虑，许多经营者都会现场演示。记者数次看到，接上所谓“二代锅”后，确实仍可收看湖南卫视、山东卫视等46个频道。

卫星若继续升级，“二代锅”会不会也被黑屏？对此，有经营者坦言他们也担心此事；也有经营者表示这不是问题。广埠屯一家店主就说：“windows保密技术多强，不是一样破解了？”还有经营者称，待各厂破解方案都出来了，市民若不想换购“二代锅”，届时将以10元/次的价格帮用户升级。

除市场已出现“二代锅”外，网上也在流传大量破解诀窍，许多人不禁疑惑：卫星才开始升级，真的这么快就被破解了吗？就此问题，记者于15日采访了湖北广电局科技处副处长江伟潮。“大多厂家说破解可能是忽悠，但也有部分厂家确实可能破解了。”江伟潮介绍，“中星9号”目前使用了两套系统，第一套是前年国家统一招标的未加密系统接收器，另一套是去年采购的加密系统接收器。

江伟潮说，目前市场上销售的全是违法“山寨锅”，由于加密系统接收器无法仿制，它们多是按未加密系统接收器仿制。其中部分厂家为减少成本，当初把一些有关硬件或软件减去了，导致现在根本无法升级；还有部分厂家完全按照正版接收器仿制，现在或可采用刷新芯片等方式，实现暂时升级。他怀疑市场上所谓“二代锅”就是后一种情况。

不过，这并不意味着“山寨锅”已度过“危险期”。江伟潮透露，国家广电总局近期可能会根据情况再进行数次升级，“山寨锅”不可能每次都破解。而且随着破解成本越来越高，一些厂家也会逐步被市场淘汰。

采访中，一些购买“山寨锅”的市民称，原来安装有线电视时，无论几台电视都按120元/年收费，尚可承受。但转为数字电视后收视费成倍增加，尤其对有多台电视的家庭而言，成了一笔不小的开销。虽然数字电视也推出了优惠，但对普通民众而言收费仍然过高。

许多市民建议，要减小“山寨锅”市场，应该继续降低数字电视费用，或改变一台机顶盒只能供一台电视使用的情况。

[返回目录](#)

## 电纸书市场未热先火 超50家企业分食300万台终端

导读：2010年电纸书将迎来快速的发展，参与竞争的厂商从不到5家扩张到不下50家。对此，业内一致认为，电纸书无论从功能还是价格上都会有显著的变化，消费者将会有更多的选择权。

高速的扩展速度让众多IT企业把握金的机会转移到电纸书上。研究公司Display Search最近一份报告的预测，2010年中国的电子阅读器销量将从2009年的80万台跃升至300万台，增速惊人。

汉王创始人、董事长刘迎建坦言，2010年是中国电纸书爆发的一年，可能会出现超过50家电纸书厂商。但是，在市场的火热的背后，是电纸书居高不下的价格，一些分析师指出，技术壁垒和内容版权问题是制约其价格的主要原因。

电纸书走进阅读市场，未热先火

电纸书真正走入中国人的生活，还是2008年的事。这一年，国内最大的电纸书制造商汉王销售了50万台左右的终端，占据了95%左右的市场份额，上市仅5个月就销售出5万多台，带动了公司近一年业绩增长了150%以上。

这俨然是未热先火的状态：销量较小，但增速惊人。



对于中国阅读市场，50万台是一个少得近乎可以忽略的数字。很多读书爱好者，到现在也不清楚什么是电纸书？电纸书和普通书籍阅读，和手机、电脑阅读有什么不同？

电纸书是外形类似触摸手机的电子阅读器，其尺寸大小一般在5英寸到12英寸之间，大多内部预装超过1000套的图书。由于采用了独特的高端技术，在电纸书上阅读图书，阅读效果大致和书籍一样，而且不会出现手机、电脑阅读过程中伤眼、按键麻烦等问题。同时，电纸书质量很轻，携带方便。

目前，国内最大的两家电纸书制造商，汉王科技和方正分别推出了“汉王书城”和“爱读爱看”电子图书商城，消费者可以通过电纸书终端下载更多图书，也可以在商城阅读相关内容。其中，“汉王书城”有3万种图书可供下载，包括教材、字典和最流行的图书。去年9月份，汉王科技联合中国移动推出了一款3G阅读器，可以接入中国移动的网络，使用户能够上网下载图书。

迎接电纸书最火一年，IT厂商蜂拥而至

很多企业看好这一市场，甚至有人过于兴奋地表示：“10年内，电纸书将取代纸质书籍”。

不过，2010年将是电纸书最热的一年却是业界的共识。美国市场情报公司iSuppli Corp. 预计，2010年电子书阅读器的销量将达到1200万台，而去年这个数字仅为400万台，2012年达到1800万台。消费电子协会(CEA)研究人员称，电子阅读器销量继去年翻番后，今年销量将继续翻番，预计2012年将再次实现翻番。

中国市场将成为全球电子阅读器的最主要市场之一，研究公司Display Search 预测，2010年中国的电纸书销量将从2009年的80万台跃升至300万台，达到全球市场的20%。该公司进而预测，中国将借助其人口规模之大，在2015年之前超过美国成为世界最大的电子阅读器市场。

目前在国内市场上，90%以上的市场份额被汉王科技占据，另一大巨头为方正。但是现在，大唐、微星、华为、易狄欧、华硕、易博士、博朗等企业布局的步伐开始加快。

作为国际电纸书的“大佬”，亚马逊Kindle牌电纸书销售收入在疯狂增长，根据Piper Jaffray发布的Kindle收入及预期报告，Kindle的销售增长速度惊人，估计2009年销量将达到4亿美元，2010年有望突破10亿美元。

目前，包括三星、索尼等国际IT巨头也切入到这个市场，近日在美国举行的2010年CES展会上，这些巨头都推出了更先进的产品。

内容“硬伤”又遇技术“难关”

分析机构 Gartner 研究员韦纳称，价格是消费者考虑的主要因素。目前全功能电子阅读器最低价格在 199 美元左右，在中国市场，电纸书最低价格也在 1500 元左右。

有分析师表示，目前在国内，影响价格的主要原因在两个方面，首先硬件和技术成本，其次是内容。

电子纸显示器是电子阅读器最为关键的硬件部分，目前国内各个大陆各厂家基本用的都是元太科技的产品。电子书价格偏高，与上游供应商元太的强势地位有着密切关系。巨灵信息分析师卢山指出，“技术壁垒高”。

这对国内相关企业提出了技术要求，同时，In-Stat 中国分析师刘伯丰说，“电子纸的发展最终不是硬件的问题，而是内容的问题。电纸书没有内容就没有前途。”易观分析师张亚男说，考虑到中国知识产权保护的现状，出版商不愿意跟电子阅读器生产商合作，而中国电子阅读用户的在线付费意识仍然相当淡薄。在缺乏内容的情况下，一些生产商在阅读器中预装图书，进一步增加了成本。

目前在国内市场上，汉王和方正正在解决内容问题上走在了前列。

据悉，汉王的电子书支持多种电子图书格式，这样用户就可以从多家供应商那里购买图书。同时，汉王和国内外的出版商密切合作，采用“二八模式”，即把 80% 的收入付给内容提供商，以吸引版权持有人。方正的优势在于其数字出版平台，其旗下的电子图书公司阿帕比和中搜联合建立了一个电子图书网站，为消费者服务。

在 2010 年过 50 家电纸书制造商，业内人士也坦言，电纸书市场将会呈现“少——多——少”的发展趋势，最终将会走向竞合。来源：通信信息报 2010-1-15 本报告针对国家通信产业政策和行业要情、代表行业发展的最新技术、通信运营商的竞争手段和形势、设备制造商的生产动向、客户对通信产品和服务的市场反映等方面进行大量的信息采集和汇总分析，是面向各类通信运营商和设备制造商提供的一份跟踪政策环境，探索最新技术，搜集同行情报，指导经营决策的专业性行业信息研究报告。报告中除分析论述外，部分信息的标题为本资料分析员所加，其中的内容和观点仅供企业用于日常经营和管理决策参考，不作为研究结论或投资依据，望善加利用并慎重决策！对有关信息或问题有深入需求的，欢迎使用亚太博宇财经顾问之专项研究咨询服务。

● 垂询及订阅请联系：

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