



# 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. 02. 03

## 本期要点

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

### ■ 3G 换机风暴来临

赛诺报告显示，2009 年 3G 手机总销量突破 500 万台，12 月份 3G 销量再创新高，单月销量超过 170 万，给业界带来惊喜。市场人士指出，手机市场从 2G 到 3G 的转化已经初步完成。同时，随着 3G 手机大量新品上市，一场换机“风暴”已酝酿成型。

### ■ 3G 手机将迎来大屏幕时代

“10 年前我就已经有了进入手机领域的想法。”1 月 18 日，显示器巨头优派 (ViewSonic) 集团董事长兼 CEO 朱家良透露，优派杀入通讯领域的首批产品两天后将在国内面市。随着拥有 2.8 英寸及以上屏幕手机的市场占有率不断扩大，三屏合一的手机发展趋势已经确立，显然，作为新时代手机先驱的 3G 手机即将迎来大屏幕时代。

### ■ 3G 竞争从拼建设转向拼服务

中国联通动作幅度最大：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，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；在职能部门，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；在研发方面，整合研发机构，组建新的联通研究院；在管理方面，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。

### ■ 2010 年运营商 3G 竞争真正打响

导读：如果说 2009 年对于 3 大运营商来说，3G 还处于布局阶段。那么 2010 年，短兵相接的竞争将会越来越多。

## 目录

(注: 点击目录标题页码后可直接阅读当前文章)

亚博聚焦 .....	5
3G 换机风暴来临 .....	5
3G 手机将迎来大屏幕时代 .....	7
3G 竞争从拼建设转向拼服务 .....	9
2010 年运营商 3G 竞争真正打响 .....	10
<b>产业环境篇 .....</b>	<b>14</b>
<b>【政策监管】 .....</b>	<b>14</b>
工信部: 三网融合已具备条件 .....	14
美国禁止商用车司机在开车时发短信 .....	14
运营商: 短时间内发大量短信易被屏蔽 .....	15
工信部将出台政策为物联网发展“撑腰” .....	15
工信部发布 2009 年工业通信业运行情况 .....	16
工信部正在加快研究制定三网融合的试点方案 .....	19
工信部: 2010 年突出抓好信息化与工业化融合 .....	19
工信部要求三大运营商加强国际通信安全管理 .....	20
工信部: 合法前提下不限制谷歌 Android 平台 .....	20
联合国呼吁非洲国家加强信息和通信技术发展 .....	21
国资委出台央企绩效考核办法 两年不达标就换人 .....	22
<b>【国内行业环境】 .....</b>	<b>23</b>
江苏创新无线电管理拓展服务内容 .....	23
上海无线电管理局夯实基础保障世博会 .....	24
云南无线电管理局强化管理完善职能 .....	25
河南改革无线电管理体制努力提高服务水平 .....	25
广东拟出台规定: 发 300 黄段子手机将被停机 .....	26
<b>【国际行业环境】 .....</b>	<b>26</b>
黎巴嫩拟 70 亿美元拍卖两张移动网络 .....	26
津巴布韦 Broadlands 投资 1 亿美元建 4G 网络 .....	27
美最大有线电视运营商 Comcast 宣布 IPv6 商用 .....	27
<b>运营竞争篇 .....</b>	<b>28</b>
<b>【竞合场域】 .....</b>	<b>28</b>
麦当劳将推免费上网服务 .....	28
IPv6 起航 业务应尽早跟进 .....	29
微软或于下个月发布新版 Windows Mobile .....	31
<b>【中国移动】 .....</b>	<b>32</b>

中移动中广下月合推手机电视 .....	32
中移动力推一卡多号稳固市场份额 .....	32
中国移动发布首款摩托罗拉 OPhone 手机 .....	33
【中国电信】 .....	33
中国电信夺得近一半 3G 用户 .....	33
电信力推明星机直指高端市场 .....	33
中国电信四款四通道 3G 手机出炉 .....	35
中国电信将强攻农村市场提上日程 .....	37
中国电信计划 2010 年 CDMA 用户突破 1 亿 .....	38
中电信将实施固网宽带提速城市要普及 4M .....	39
中国电信率先响应剥离酒店令:旗下上市公司接收 .....	40
中电信 2010 年终端运营策略曝光:中高端手机为主 .....	41
【中国联通】 .....	42
联通去年净利同比下滑 50% .....	42
联通江门正式推广 1868860 号段 .....	42
联通三地测试酝酿提速 3G 为现有速率 1.5 倍 .....	43
联通重金投放 iPhone 电视广告 营销策略大变 .....	44
联通总部及地方网络公司架构明确:实行垂直管理 .....	46
<b>制造跟踪篇 .....</b>	<b>47</b>
【中兴】 .....	47
中兴通讯去年净利预增超 40% .....	47
中兴通讯行权前夕正股下跌 1% .....	47
中兴香港首个 LTE 商用网建设回顾 .....	49
中国中兴通讯向波兰大学捐赠移动通信设备 .....	51
中兴通讯与南非运营商签订 3.78 亿美元订单 .....	52
中兴通讯与美国 Commnet Wireless 签署协议 .....	52
中兴认股权证昨起行权行权成本高于正股价格 .....	53
中兴发布“中兴 ZXC1”认股权证到期提示公告 .....	53
中兴新一代无线技术平台获国家科学技术进步奖 .....	55
【华为】 .....	55
华为发布移动阅读整体解决方案 .....	55
华为首次失意商务条件 LTE 争夺战提前打响 .....	56
华为成中国 3G 启动最大受益者 去年增幅超 40% .....	58
【诺基亚】 .....	61
诺基亚强攻移动互联网 .....	61
诺基亚与培生集团在华建合资公司 .....	63
【其他制造商】 .....	63

夏普在华推首款太阳能手机 .....	63
UT 斯达康计划外包制造业务 .....	64
摩托罗拉仍在关门做产品开发 .....	64
UT 斯达康与北京 E-town 达成战略合作 .....	65
摩托罗拉首款后空翻手机登陆中国市场 .....	66
摩托罗拉低端机山寨化：联发科芯片+TCL 代工 .....	66
<b>服务增值篇 .....</b>	<b>68</b>
<b>【趋势观察】 .....</b>	<b>68</b>
北京酝酿 4 月起强制手机实名 .....	68
三网融合新机遇引发产业新动向 .....	69
北京 20 兆宽带覆盖率年内达 50% .....	73
电信运营商抢食手机支付万亿元蛋糕 .....	74
SearchTelecom：2010 年电信业 5 大趋势 .....	75
手机投影仪的未来：五年内将成为手机标配 .....	77
为提高无线网络服务 AT&T2010 年欲投 20 亿美元 .....	78
<b>【移动增值服务】 .....</b>	<b>78</b>
佛山移动推出定点漫游通话优惠服务 .....	78
中国移动开展大规模提示语优化工作 .....	79
北京移动推手机刷卡 今起在物美等门店实施 .....	80
<b>【网络增值服务】 .....</b>	<b>81</b>
摩托罗拉多载波功放基站焕发 GSM 新活力 .....	81
移动阅读用户将达 2 亿 行业标准正在制订 .....	82
手机带号转网年内试点 预付费余额暂不能转 .....	83
<b>技术情报篇 .....</b>	<b>85</b>
<b>【视频通信】 .....</b>	<b>85</b>
我国建成全球最大移动多媒体广播电视网 .....	85
<b>【电信网络】 .....</b>	<b>86</b>
通信业开放模式重塑竞争格局 .....	86
Wi-Fi Direct 或成蓝牙终结者 .....	90
09 年我国电信资费综合价格水平同比下降 9.2% .....	91
海峡两岸直达光缆获批 为目前通信能力 8 至 10 倍 .....	91
<b>【终端】 .....</b>	<b>92</b>
北美 CDMA 运营商直接演进 LTE .....	92
广东移动亚运期间提供 4G 业务演示服务 .....	93
中国首个手机动漫公共技术服务平台正式启动 .....	95
酷派称启用最大 3G 手机厂 产能将达 4000 万台 .....	96

【运营支撑】 .....	96
日本小灵通运营商 Willcom 申请破产保护 .....	96
铁通各地领导班子未变 2010 年重点发展宽带业务 .....	97
<b>市场跟踪篇 .....</b>	<b>98</b>
【数据参考】 .....	98
3G 手机 2009 年总销量超 500 万台 .....	98
2014 年移动云应用市场将达 95 亿美元 .....	98
09 年我国电信资费综合价格水平同比下降 9.2% .....	99
我国 3G 用户 1325 万户 间接创造就业岗位 67 万个 .....	99
IDC 预计 2013 年 Android 手机出货量将达 7000 万部 .....	100
我国手机 2009 年产量 6.2 亿部 TD 用户已达 510 万户 .....	100
全球手机市场乍暖还寒 2009 年 4 季度出货量急增 10% .....	100
【市场反馈】 .....	102
三网融合促互联网电视提速 .....	102
非洲信息和通信技术发展面临挑战 .....	103

## 亚博聚焦

### 3G 换机风暴来临

赛诺报告显示，2009 年 3G 手机总销量突破 500 万台，12 月份 3G 销量再创新高，单月销量超过 170 万，给业界带来惊喜。市场人士分析指出，手机市场从 2G 到 3G 的转化已经初步完成。同时，随着 3G 手机大量新品上市，一场换机“风暴”已酝酿成型。

一路走高 3G 时代已然到来

2009 年，3G 手机在国内市场取得了开门红，2010 年，3G 手机势头依然不减，随着 3G 网络的全面铺开，在政府大力支持，运营商积极进取，各大厂商全力投入的合力下，3G 手机在国内将逐步取得市场的主导地位。

赛诺报告显示，2009 年 3G 手机总销量突破 500 万台。市场人士分析指出，随着各大手机生产商将主要精力转向 3G 手机的研发，手机市场从 2G 到 3G 的转化已经初步完成。同时，随着 3G 手机大量新品上市，到 2010 年中旬，2G 手机将可能被完全淘汰，从而最终完成 3G 终端的改造。

市场销售情况充分反应了这一趋势。根据手机零售商迪信通统计，由于国际主流厂商已经基本不再推出 2G 手机新品，手机市场从 2G 到 3G 的转化已经初步完成，从 2009 年 10 月 12 月，在迪信通出售的 3G 手机款数首次超过 2G 手机

4款。“这表明，产业链上游已经开始对2G手机进行淘汰。”迪信通集团总裁金鑫表示，“随着更多3G手机铺货和相关资费政策出台，3G销售将逐步成为主流趋势。”

岁末年初，国内3G手机市场迎来一波小高潮。据调查机构赛诺发布的数据显示，2009年11月，3G手机销量高达117.6万台，首次单月突破100万，成为3G市场发展的“分水岭”。

“起飞年” 3G手机前景大好

“2010年将是3G起飞的一个年份，3G用户最低能实现6000万人，最高能达到8000万—9000万人。”著名电信专家陈金桥对3G2010年的发展前景显得十分乐观。

2010年将是3G手机“厚积薄发”的一年，随着3G手机逐步“接手”2G手机的市场份额，国内3G手机将迎来第一个“爆发期”。

首先，国内3G网络在09年初步“创业”的基础上将继续深度推进。据工信部部长李毅中预计，2010年三大运营商将建设3G基站28.5万个，3G用户将超过1000万户。另据业内人士预测，2010年将是3G从导入期向成长期转换的关键一年，2010年市场规模有望达到74亿元，是2009年的4倍。可以预见的是，新的一年，适合不同运营商网络的3G终端将继续增加。

其次，增殖业务不断发展将极大提升用户接受度。手机增殖业务将成为市场的新亮点，同时也是各大运营商竞相角逐的擂台。3G网络和手机的普及改变了电信运营商的收益结构，传统的语音业务收入下降较快，与之相应的是手机网络业务比重的迅速提升。在CNNIC对手机上网应用的调查中，手机新闻、手机聊天和手机搜索是目前排名前三的手机上网应用。调查显示，有23.6%的用户表示愿意为手机电子书阅读付费，是目前用户付费意愿最高的应用，排在其后的是手机电视和手机网游。国内三大运营商的品牌网络业务去年下半年相继面市。增殖业务的快速发展将大力加速3G手机的普及进度，从而掀起新一波的“换机风暴”。

大普及 终端市场将现新貌

著名电信专家陈金桥在谈到2010年国内3G市场的形势时说，3G终端2010年将呈现三大特色。

一、3G手机将进入1000—2000元时代。业内人士说，现在3G手机的价格普遍已从去年的3000元以上降到了2000元左右，有的甚至还不到1000元。随着国内3G市场的竞争进入关键时期，各大运营商和手机生产商纷纷将中端1000—2000元的中端手机市场作为竞争重点。今后，随着3G手机的款式不断增加以及各大运营商逐步调整3G资费的优惠套餐，3G手机会逐渐被广大消费者所接受，其价格有望进一步下降。

二、终端产品种类大幅提升，数量上将不会低于 150 种。各大知名生产商去年开始逐步放弃了 2G 手机的开发，多普达更是完全放弃了 2G 市场。而国内的几大运营商为了扩大各自的市场份额更将不遗余力。中国电子商会副秘书长陆刃波认为，2010 年将会成为中国 3G 手机市场争夺战最为激烈的一年，几大运营商均表示 2010 年将推出超过百款 3G 手机，这将最终促使我国 3G 市场完成全面转变。

三、3G 终端市场将呈现智能化和定制化特点。3G 时代电信运营商的很多增值业务只有通过智能手机才能实现，因此运营商对于智能手机高度重视，手机制造商也更加重视对智能手机的研发和生产。Gartner 预测 2010 年移动设备的销售将比 2009 年增长 9%。智能手机销售量占 2009 年移动设备整体销售的 14%，到 2013 年，将增长到 38%。同时，智能手机的价格趋向走低，Gartner 预计，2010 年增强型手机和智能手机的全球平均销售价格 ASP 将降低 3%。定制化的特点体现在两个方面。一是 3G 终端定制化。市场调研公司赛诺指出，随着国内电信重组，定制机的市场份额有望大幅提升，保守估计有望达到 40%。另有业内人士分析，电信运营商深度定制手机正在成为未来 3G 时代手机销售的主要模式。二是信息和服务定制化。“语音业务在运营商收入结构里面的比重越来越低。运营商为了适应这个趋势，就会推动业务的高级化，推动需求的升级换代”，“未来 3G 运营商要有整合这些中小企业的力量，把有价值的信息做分销，发放给感兴趣的消费者。”电信专家陈金桥阐明了定制化业务走俏的必然性。

2010 年将是国内 3G 市场发展的重要一年，在充分准备，多方助力的良好基础上，3G 手机市场势必将掀起一场“换机风暴”。如果 2009 年购买 3G 手机还被认为一种尝鲜之举，那么 2010 年，换台 3G 手机，体验 3G 生活将是一个明智的选择。来源：2010-1-29 通信信息报

[返回目录](#)

## 3G 手机将迎来大屏幕时代

“10 年前我就已经有了进入手机领域的想法。”1 月 18 日，显示器巨头优派 (ViewSonic) 集团董事长兼 CEO 朱家良透露，优派杀入通讯领域的首批产品两天后将在国内面市。随着拥有 2.8 英寸及以上屏幕手机的市场占有率不断扩大，三屏合一的手机发展趋势已经确立，显然，作为新时代手机先驱的 3G 手机即将迎来大屏幕时代。

三屏合一 大势所趋

朱家良认为，将来会是一个以显示为中心的时代，所有终端都是一个显示器，现在业界“三个屏一个云端”的趋势基本已确定，而这正是优派的优势所在。

朱先生的话并非无的放矢，从手机网络方面来看，目前中国的手机网民已经进入快速增长期，据本月15日中国互联网络信息中心(CNNIC)发布的《第25次中国互联网络发展状况统计报告》显示，截至2009年12月，我国网民规模已达3.84亿，其中手机网民在去年一年内增加了1.2亿，成为我国互联网用户新的增长点。至此，手机网民规模达到了创纪录的2.33亿，占网民总数的60.8%。这也预示着，由移动网络、手机终端引领的手机网民进入了快速增长期，并将开辟我国互联网发展的新阶段。

而在手机视频方面，2009年12月28日，“中国网络电视台”正式上线，并启用CNTV.cn域名。央视网还与易传媒结成战略合作伙伴，双方将联合组建视频广告联合实验室。此外，早在中国网络电视台上线之前，央视网和空中网就已达成战略合作关系，一起打造手机央视网wap.cctv.com。

无论是不断攀升的经营数据还是业界投资者的雄心勃勃都在昭示一个事实：电信网、广播电视网和互联网间的合作将越发紧密；付诸于具体终端上，则表现为电脑屏幕、电视屏幕和手机屏幕“三屏合一”的大势所趋。

#### 大屏幕手机成为潮流

回看手机终端的发展趋势，在2009年最火热的机型就当属大屏幕机型。从早前的2.0至2.4寸，到现在不少手机甚至配备了超过3.2寸的大屏幕，2009年上市的手机终端中，绝大部分以大屏幕手机为主，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。手机显示界面不但越发美观，功能也日益强大，“用手机看电影、电视”不再是一句空谈，真正达到“掌上影院”的效果已成为可能。

以中电信为例，中电信近期高调推出的多普达T5399、酷派N900+、飞利浦D908、摩托罗拉XT800尽管主打的是“双网双待语音双通道和3G+WAPI/WiFi互联网双通道”的“四通道手机”概念，但这些手机在“硬件”上展现的皆是2.8寸、3.2寸、3.2寸、3.7寸的清一色大屏幕配置。而中移动和中联通推出的3G手机新品也是鲜见小屏幕。

据优派的市场调查显示，目前2.8英寸及以上屏幕的手机销量已接近50%，可以说，大屏幕手机已然成为手机市场上的主流应用。

#### 服务仍需不断丰富

但是要真正使三屏合一的全媒体时代全面到来，仅凭硬件上的支撑显然不够，在技术上使更多设想成为可能的同时，运营商还需要不断丰富内容，真正做到“内外兼修”。

一方面，运营商还需要和更多内容服务商、产品提供商合作，丰富消费者对三屏合一手机的选择。同时，一旦真正三网融合，在电视电影以及网络节目中可

能出现的内容、广告监管等问题也必将延伸至手机服务上，因此，如何在吸取现有经验的同时，针对手机服务的特点，未雨绸缪，制定出健全、可行的运营、管理制度就显得十分重要。来源：2010-1-29 通信信息报

[返回目录](#)

### 3G 竞争从拼建设转向拼服务

中国联通动作幅度最大：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，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；在职能部门，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；在研发方面，整合研发机构，组建新的联通研究院；在管理方面，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。

中国电信次之，将个人客户部和家庭客户部合并为公众客户部；新成立客户服务部；同时撤销国际部，成立海外协同拓展委员会，成立海外拓展事业部；成立产品中心，统筹产品开发和管理工作。

中国移动则是成了独立的二级部门“终端部”，将把分散的终端管理职能集中于统一独立的部门中。

运营商在每年的年底都会进行一定的组织架构调整，这是惯例。但为何在2009年年底和2010年年初进行的这一波组织架构调整幅度格外大呢？这是因为运营商要借机解决一些电信重组的遗留问题，真正转向为全业务运营。

中国联通在电信重组中整合难度最大，遗留的“尾巴”最多，因此它的调整动作最大。中国联通的五大方面调整都和解决重组遗留问题有关，调整后，将甩开“赘肉”，为2010年的3G竞争做好铺垫。

运营商在3G方面的竞争重点从网络建设转为服务也是运营商进行调整的重要原因。

四川通信设计院高级咨询师程德杰告诉《中国电子报》记者：“运营商的管理都是先粗放后精细。2009年运营商主要是解决3G网络的有无问题，精力都放在如何快速建设网络上，所以对于重组后的组织架构要求并不是很高。而2010年3G竞争将真正开始，运营商就必须强调精细化运营，下大力气提升用户感知。如果说运营商去年的3G竞争比拼的是‘硬实力’，那么2010年就变成了‘软实力’的竞争。运营商纷纷调整也就在情理之中了。”

近期运营商的组织架构调整还有一个突出特点，就是强调面向直接客户，中国联通和中国电信都分别合并了多个部门，成立了新的直接服务的新部门。

实际上，在 3G 的建设期和服务期，运营商之间的竞争存在很大的不同。在 3G 建设期，只要保障工程质量、建设速度即可，管理相对简单。而在 2010 年的 3G 服务期，则需要更加重视客户感知，改变那些不符合客户需求的机构设置，以便更好地服务客户。所以运营商就纷纷改变了服务客户的“窗口”部门，更倾向于提升前端反应速度。

至于中国移动调整幅度最小，这和它的业务发展状况有关。中国移动管理相对规范，加之它主要经营移动业务，不需要做出太大的调整。它成立了专门的终端部，这和弥补 TD 终端短板有关。同时终端是面对客户的第一界面，运营商有必要强化终端界面的“友好性”。

运营商近期的调整应该仅是一个开端，只是在总部层面对大的框架上进行了改变，后续应该还会进行微调，并逐渐把组织架构调整深入到省一级公司，真正把调整落到实处。

而且，根据 2010 年的 3G、全业务竞争情况，运营商还有可能会有进一步的动作，毕竟 2010 年是 3G 的市场奠基之年，谁也不敢马虎。来源：2010-1-27 中国电子报 电子网

[返回目录](#)

## 2010 年运营商 3G 竞争真正打响

导读：如果说 2009 年对于 3 大运营商来说，3G 还处于布局阶段。那么 2010 年，短兵相接的竞争将会越来越多。

2010 年新年伊始，中国的 3 大运营商纷纷召开 2010 年工作会议。在对 2009 年的工作进行总结的同时，也部署了新的一年里的工作重点。相信这些重点会给产业链上的其它厂商有所帮助。

与此同时，3G 牌照在中国的发放已经过去一年。在这一年里，3G 的发展可谓如火如荼，尤其是在全球金融危机的大背景下，3G 在中国经济中起到的重要作用不言而喻。日前，工业和信息化部网站上公布了一年以来 3G 建设的相关数据，在此，记者也将其列出，以飨读者。

### 3G：巨大的投资

根据工业和信息化部网站公布的数据显示，2009 年 3 家基础电信运营商共完成 3G 网络建设直接投资 1609 亿元。完成的 3G 基站建设达到 32.5 万个，其建

设规模超过 10 多年来累计规模的一半，可谓开创了全球电信发展史上新的纪录，这一纪录不仅体现在建设的规模上，在速度上也史无前例。

截至 2009 年 11 月底，我国 3G 用户规模已经达到 1307 万。预计 2009 年底，3G 用户有望超过 1500 万。这其中，中国移动的 TD-SCDMA 用户就超过 500 万，创造了 3G 用户发展的又一奇迹。

在应用方面，各种应用也进一步丰富。面向个人应用的 3G 可视电话、手机视频等应用，面向家庭应用的宽带上网、家庭网关等，面向行业信息化的无线城市、视频监控、移动办公等都在不断涌现，另外，移动支付、手机阅读等新型业务也得到开发。例如，中国移动的 TD-SCDMA 移动应用商场，中国电信的手机影视、全球眼等天翼品牌 3G 特色业务，中国联通的手机搜索、手机音乐等业务在 2009 年开始陆续投入运营。

TD-SCDMA 芯片在过去的一年内，性能得到快速提升，终端产业化能力也得到增强。据悉，TD-SCDMA 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 方案也开始研发；2009 年 TD-SCDMA 芯片出货量也达到 1200 万片。终端方面，已有 130 多个终端厂家 266 款不同档次的 TD-SCDMA 终端投入市场。

据测算，2009 年 3G 直接投资达到 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。

中国移动：TD-SCDMA 用户达到 551 万户

过去的一年，中国移动在 TD-SCDMA 的发展上不可谓不尽心。从网络到终端、芯片，几乎每个环节都要操心，而在此前的 2G 时代，中国移动只要张张嘴，各种成熟的方案和产品就能源源不断地送过来。值得欣慰的是，中国移动这几年来的操心获得了成果。截止 2009 年 12 月 31 日，中国移动的 TD-SCDMA 用户数达到了 551 万户。

在 TD-SCDMA 的发展上，中国移动走出了许多创新之路，这些创新涉及到了用户发展、终端、应用等各个环节。在用户发展模式上，中国移动提出的“3G/2G 融合组网”，并采用“不换号、不换卡、不登记”的形式，使得用户只要一部 TD-SCDMA 手机就能同时使用 2G 和 3G 业务，这一模式为其 551 万用户的获得奠定了基石。

在产业链上，2009 年中国移动可谓用心良苦。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 亿的资金带动终端厂商和芯片厂商一起投入 12 亿元，以推动 TD-SCDMA 终端的规模发展和产品质量的

提升。目前已经联合研发出首批 11 款 TD-SCDMA 手机，其中 6 款是互联网手机，5 款是千元低价手机。截止 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、阅读器等。

在应用方面，过去的一年里，中国移动已经完成了所有 2G 业务的迁徙，使得 TD-SCDMA 的业务数量超过 150 个。并开发出包括可视电话、多媒体彩铃、手机视频等 TD-SCDMA 的特色业务。中国移动在业务和终端上的举措不少，率先采用上网本、开了第一家中国本土的移动应用商店、发布 OPhone 平台等，都是前所未有的重大举措。

在 2010 年工作会议上，中国移动总裁王建宙指出，目前中国移动的 TD-SCDMA 基站已经达到了 8.7 万个，覆盖了全国 70% 的地市。另外，中国移动还计划将其原来制定的 2010 和 2011 年这两年的建设计划都在 2010 年这一年中完成，为此，中国移动将新建 7 万个基站，并完成 TD-SCDMA 网络的 IP 化，完善室内覆盖，实现 2G 网络和 3G 网络的深度融合。

另外，王建宙还提出 2010 年中国移动的 6 大工作重点：一是推动 TD-SCDMA 建设运营，探索营销新路，通过双模终端推动 2G 用户向 3G 转移；二是打造差异化竞争优势。加强集团客户和家庭市场产品的开发和拓展工作；三是优化运营模式和增长结构，要逐步改善过渡以往新增用户话务增长的发展模式。另外要加快创新型企业建设、提升管理效益和保持和谐的发展环境。

可以预见，TD-SCDMA 在中国移动的推动下，2010 年的发展速度与 2009 年相比，将有过之而无不及。

#### 中国电信：转型的一年

2009 年是中国电信成为真正的全业务运营商的一年，其在这一年的表现无愧于老牌电信运营商这一称号。回顾 2009 年，从天翼品牌发布后几个月内的促销，利用元旦和春节的机会让天翼品牌家喻户晓，同时以套餐的形式让其资费更具竞争力。又在年中的时候，以套餐的形式取消漫游费。中国电信的举措用大刀阔斧来形容并不为过。CDMA 网络此前发展中的许多问题，基站覆盖问题、终端问题、品牌问题、资费问题，在中国电信接手之后，似乎一切都已经不是问题。

在 2009 年的前 11 个月里，中国电信收获了 2508 万新增移动用户，尽管其为此付出了利润下滑的代价，但整个业界对中国电信的信心依旧不减。在 3G 的建设上，中国电信的升级速度也十分迅速，由于在很多地方可以采用远程方式，进行软件升级，因此在 3G 的部署上，中国电信也具有很强的竞争力。

2009 年，中国电信作为全业务运营商的崭新形象也得到进一步认可。除了移动业务外，其在行业信息化、商务领航、我的 e 家、号码百事通、ICT 业务方面的发展都还不错。

在 2010 年度工作会议上，中国电信集团总经理王晓初指出，未来的一年里，中国电信要把握 4 个关键问题：一是深化企业转型，转变发展方式；二是提升创新能力，走差异化的发展道路；三是强化统筹协调，实现有效益规模发展；四是构建和谐产业生态环境。

据悉，2010 年，中国电信将调整前端组织架构，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部门。并大加政企客户、公众客户、农村、海外和北方市场的拓展力度。实施宽带提速，推进网络演进等也在计划之内。

无论如何，2009 年对于中国电信来说是付出的一年，投入的一年，希望 2010 年，是他的收获年。

中国联通：融合的一年

2009 年对于中国联通来说，也是实现真正的全业务运营的一年，在这一年里，中国联通实现了企业的真正融合。

截止 2009 年底，中国联通建成了覆盖全国 335 个城市、全球规模最大的 WCDMA 网络，并全面推进宽带升级计划。此外，中国联通在网络、业务、IT、渠道等各个方面都做出了调整。另外，中国联通引进 iPhone(手机上网)，使得 iPhone 第一次登陆中国市场。可以说，2009 年对于中国联通，既是融合的一年，也是调整的一年。

在中国联通 2010 年工作会议上，中国联通董事长常小兵指出，接下来中国联通要促使收入结构不断优化，非话音业务占收入比进一步提高，用户结构继续改善。中国联通总经理陆益民也部署了 2010 年的 6 大工作重点：一是全力推进业务发展，扩大包括 3G 业务在内的各项业务的市场份额；二是全面提高经营支撑保障水平，在品牌体系、资费管理、营业管理、渠道销售、终端保障、信息化支撑等方面下功夫；三是推进网络建设，完善 3G 网络、2G 网络和宽带网络的能力。此外，还有完善体制建设等任务。

2009 年，我们看到中国联通的新闻更多与机构调整、人员变动相关。2010 年初，中国联通的人员调整还在继续，但我们希望，未来的一年里，能看到更多中国联通在业务上的重要举措。来源：2010-1-27 通讯世界

[返回目录](#)

## 产业环境篇

### 【政策监管】

#### 工信部：三网融合已具备条件

工信部通信发展司司长张峰称，从目前情况看，不管是我们的技术还是设备，都已经具备了三网融合的条件。

据其介绍，2010年的任务是要确定试点地区，重点开展广电和电信双向试点。

工信部通信发展司司长张峰昨日在新闻发布会上表示，工信部正在按照国家的总体部署，会同有关部门加快研究制定三网融合的试点方案，以推动三网融合工作的开展。

三网融合在我国提出10多年之后，终于在本月经国务院常务会通过。张峰称，从目前情况看，不管是我们的技术还是设备，都具备了三网融合的条件。

据张峰介绍，目前工信部正在进行技术、标准及监管政策研究，选择三网融合试点地区。2010年的任务就是要确定试点地区，然后重点开展广电和电信业务双向进入试点；在2012年前选择比较成熟的地区进行推广；2013年至2015年，进入到实际应用当中，全面实现三网融合。来源：2010-1-28 新京报

[返回目录](#)

#### 美国禁止商用车司机在开车时发短信

美国运输部26日发表声明，禁止卡车和公共汽车司机驾车进行商业运营时发短信。

根据声明内容，这项禁令立即生效，适用范围包括州际公共汽车和重量超过4.5吨的卡车的司机，违反禁令者最高可能面临2750美元罚款。

美国联邦运输车辆安全管理局研究显示，司机边开车边收发短信时，每6秒平均只有1.4秒在观察路面情况。这意味着当车辆时速为90公里时，司机完全不看路面开车驶过大约60米距离。

美联社报道，美国19个州及首都华盛顿所在的哥伦比亚特区已禁止司机驾车时发短信，另有10个州针对新司机颁布类似禁令。

美国总统贝拉克·奥巴马此前签署行政命令，禁止联邦机构雇员驾驶公车或开车携带政府设备时发短信，这项政令于去年 12 月 30 日生效。来源：2010-1-28 广州日报

[返回目录](#)

## 运营商：短时间内发大量短信易被屏蔽

针对有传言说，用户如果短时间内短信量激增，会被移动运营商屏蔽，记者咨询了中国移动、中国联通和中国电信三大运营商，客服均告知，用户如果在短时间内发送大量短信，如群发四五十条，确实有可能会被系统的“垃圾短信屏蔽”功能锁定，从而无法再发送短信。如果遇到这一情况，用户可致电客服，由工作人员帮其解锁。

春节等节假日期间，用户短时间内发送短信的上限会有所提高。不过客服建议，最好每群发 10 条短信便暂停五六分钟，以免遭遇系统屏蔽。来源：2010-1-27 新华网

[返回目录](#)

## 工信部将出台政策为物联网发展“撑腰”

记者昨天从工信部了解到，为了在继计算机、互联网与移动通信网之后的又一次信息产业浪潮占领先机，工信部将牵头成立一个全国推进物联网的部际领导协调小组，出台支持产业发展的一系列政策，加快物联网产业化进程。

### 物联网牵动巨大产业链

日前，工信部副部长奚国华率相关司局负责人赴无锡市考察调研传感网产业。在工信部日前公告的 62 个国家新型工业化产业示范基地中，江苏无锡高新技术产业开发区已经正式获批为物联网示范基地。

奚国华表示，发展传感网对调整经济结构、转变经济增长方式具有积极意义，因为物联网自身就能够打造一个巨大的产业链。

巨大的产业链意味着巨大的价值。国内调研机构易观国际表示，物联网催生的电信、信息存储处理、IT 解决方案等市场潜力惊人。美国研究机构 Forrester 预测，物联网所带来的产业价值要比互联网大 30 倍，物联网将会形成下一个万亿元级别的通信业务。

在工信部的引导和支持下，国内三大运营商已经开始不同程度地涉足物联网。中国移动的设想是，当所有东西与人都“物联之后”，手机将有望扮演“遥控器”的角色。

中国计算机学会传感器网络专业委员会副主任马建则认为，物联网相关产业将高度细分，在成本的压力下，大型公司没有能力去研究每一个细化的应用环境，“因此，物联网也将给众多的中小公司带来机会。”

#### 力争主导物联网国际标准

奚国华说，传感网能够提升整个社会经济的运行效率和效能，对这个产业的哺育要瞄准目标，一步一步扎实往前推进。当前要把技术创新、产业化、培育市场三件大事做好。

他要求，政府部门要制定好规划，出台支持物联网发展的一系列政策，制定好标准，构建好服务平台。

目前，我国物联网还处于一个起步阶段，只有少量专门的应用项目，零散地分布在独立于核心网络的领域，而且多数还只是依托科研项目的示范应用。它们采用的是私有协议，这也显现出物联网尚无完善标准体系的尴尬，协议标准的缺失制约了产业的发展。

对此，工信部 2010 年将就传感网、物联网等新兴网络的新兴技术加大研发的力度，将通过重大专项、技术标准体系研究以及相关重大示范应用带动，以此引导产业界积极投入物联网相关工作。

此外，传感器网络标准工作组也已成立。据悉，该工作组将统筹规划传感网的标准研究，积极推进标准化工作，加快制定符合我国发展需求的物联网技术标准，建立健全标准体系，力争主导制定物联网国际标准。

奚国华要求，企业要加强消化创新、集成创新、原始创新的能力，积极推进产业化进程，积极开拓传感网市场。来源：2010-1-27 上海证券报

[返回目录](#)

## 工信部发布 2009 年工业通信业运行情况

1 月 27 日，工业和信息化部在北京召开“2009 年工业通信业运行新闻发布会”。部党组成员、总工程师、新闻发言人朱宏任，部运行监测协调局局长辛国斌分别介绍了 2009 年工业通信业和信息化领域的经济运行情况及十个重点产业调整振兴规划实施情况，并与部通信发展司司长张峰一起回答记者提问。会议由部办公厅副主任陶少华主持。

2009年是新世纪以来中国工业发展最为困难的一年。在党中央、国务院的坚强领导下，在各地、各部门、各企业的共同努力下，工业较快扭转了增速大幅下滑的局面，为实现国民经济总体回升向好奠定了坚实基础。

据了解，2009年，我国工业应对严峻复杂的形势取得积极成效。

一是坚持把扭转增速下滑作为全年工作的最重要目标，狠抓扩内需、保增长各项政策措施的贯彻落实，工业经济回升向好的运行态势不断巩固。2009年，全国规模以上工业增加值比上年增长11%，增速同比回落1.9个百分点。

二是坚持把推进产业结构优化升级作为增强工业发展后劲的长期战略任务，制定并实施十大重点产业调整振兴规划，实现了保增长和调结构、上水平的紧密结合。

三是坚持把帮扶企业渡难关作为应对国际金融危机的重要内容，采取更加有力的措施扶持中小企业发展，实现了企业经营状况的初步好转，中小企业回升态势明显。2009年，占规模以上工业户数99.3%和从业人数77.8%的中小型企业完成工业增加值比上年增长13.6%；前11个月实现利润17452亿元，同比增长18.2%。

四是坚持把调整外贸政策作为巩固和扩大国际市场份额的积极举措，充分运用国际通行的财税政策支持出口，减缓了工业品出口大幅下滑的趋势。

五是坚持把提高自主创新能力和培育新增长点作为转变发展方式的重要途径，加快实施重大科技专项，扎实推进3G和TD发展，支撑产业振兴和经济长远发展。

据介绍，当前，我国经济回升向好的态势基本确立，市场信心明显增强，扩大内需和改善民生的政策效应将继续显现。但实现经济运行根本好转的任务还很艰巨，保持工业平稳较快发展仍面临不少困难和挑战。

一是内需在上年较高基数上继续大幅增长存在较大制约，出口受外部需求疲软等因素影响，形势仍不乐观。二是发展方式转变滞后，结构调整压力加大，推进兼并重组、淘汰落后和节能减排任务艰巨。三是经济运行仍然处在企稳回升的关键时期，实现根本好转仍然面临许多不确定因素。四是欧美等发达国家重新重视实体经济，抢占世界经济新的制高点，对我国工业发展带来新的挑战。

2010年是实施“十一五”规划的最后一年，也是应对国际金融危机、实现重点产业调整振兴的关键一年。保持工业经济平稳较快发展，对于全面完成“十一五”规划确定的各项目标任务具有十分重要的意义。工业和信息化部提出，2010年规模以上工业增加值增长11%左右，万元工业增加值能耗降低7%，要按进度完成国务院确定的淘汰落后产能任务。

一是把改善供给结构和促进经济平稳较快发展结合起来，切实提高工业增长的质量和效益。继续落实中央一揽子计划和政策措施，完善促进消费的各项政策。鼓励和支持企业适应城乡消费升级特点，开发生产适销对路的产品。落实加强工业产品质量的相关政策措施，督促和引导企业牢固树立质量品牌意识，积极推进工业诚信体系建设，宣传和引导绿色消费、安全消费。抓住 3G 发展、宽带建设、三网融合、农村信息化的市场机遇，引导企业加强新技术新业务开发和推广应用，开拓新型消费领域。继续落实出口退税、出口信贷等政策，稳定劳动密集型产品出口，扩大传统优势产品和自主品牌产品出口。

二是把改造提升传统产业和增强企业适应市场变化能力及竞争力结合起来，突出抓好技术改造和自主创新。要创新技改贴息方式，引导企业加大技术改造和产品研发投入，针对品种质量、节能降耗、环境保护、安全生产等工业发展的薄弱环节，组织好项目，安排好资金，加强重大技改项目的督查与评估。加大对企业自主创新政策支持，鼓励以优势企业为主体建立产学研联盟。

三是把大力推进结构调整和实现可持续发展结合起来，抓好兼并重组、淘汰落后和节能减排。以重点产业调整振兴规划确定的目标任务为重点，逐项落实有关政策措施。按照《关于进一步加强淘汰落后产能工作的通知》要求，分解落实 2010 年淘汰落后产能目标任务。出台钢铁、建材、汽车、船舶、有色金属等行业企业兼并重组的实施意见，支持一批企业通过兼并重组做大做强。加强节能降耗和减排治污工作，分行业制定节能降耗工作目标和工作计划。全面落实促进中小企业发展的政策措施，继续推进中小企业成长工程，引导中小企业加强配套协作和产业集聚，鼓励走“专精特新”和与大企业协作配套路子。

四是把深化信息技术应用和推动工业优化升级结合起来，突出抓好信息化与工业化融合。总结试点经验，制定推进信息化与工业化融合指导意见，继续从企业、行业、区域 3 个层面推进融合工作。完善软件公共服务体系，推动工业软件和行业应用解决方案研发。以 3G 和 TD 发展为契机，加快推进通信业转型发展。积极推进“三网融合”。继续推进村村通电话工程，全面开展“信息下乡”活动，规范加强农村综合信息服务站建设。高度重视网络与信息安全，从维护国家安全和稳定的高度落实各项保障措施。

五是把促进形成新的经济增长点和抢占未来经济科技制高点结合起来，突出抓好培育和发展战略性新兴产业。继续组织实施好重大科技专项，选择能够尽快形成产业化能力的重点项目抓紧开展工作。加快培育物联网产业，发展关键传感器件、装备及服务，规划引导下一代网络发展。完善集成电路、新型显示器件等支持政策，引导芯片企业和整机企业加强合作。加快推进高档数控机床与基础制造装备、极大规模集成电路制造装备自主化，支持新能源汽车发展。积极推动通

用飞机、高新技术船舶、海洋工程装备及配套等重点项目。加快发展新材料、生物医药等新兴产业，结合我国产业基础和技术条件，从突破核心技术和推进产业化两个方面下工夫，拓宽产业发展空间。来源：2010-1-29 电子网

[返回目录](#)

## 工信部正在加快研究制定三网融合的试点方案

工业和信息化部通信发展司司长张峰今日在回答记者提问时表示，工信部正在按照国家的总体部署，会同有关部门加快研究制定三网融合的试点方案，以推动三网融合工作的开展。

工业和信息化部 27 日举行 2010 年第一次新闻发布会，通报 2009 年工业通信业运行情况，介绍十大重点产业调整振兴规划落实情况，以及 3G 发展情况，并回答记者提问。

工业和信息化部通信发展司司长张峰同时表示，在本月的 13 号国务院常务会议通过了三网融合，这个三网融合应该说提了大概有几十年的时间，从目前情况看，不管从我们的技术，还是从我们的设备，应该说我们具备了三网融合的条件，国务院适时作出三网融合的决定，将进一步推动我们信息化技术的进一步加强。三网融合也是现代信息技术发展的趋势，也是我们信息化的迫切需要，加快三网融合也有利于迅速提高国家信息化的水平。来源：2010-1-27 中国新闻网

[返回目录](#)

## 工信部：2010 年突出抓好信息化与工业化融合

工信部今天上午召开 2009 年度工业通信业运行新闻发布会，工信部党组成员、总工程师、新闻发言人朱宏任在会上介绍 2010 年工信部的重点工作时提到，把深化信息技术应用和推动工业优化升级结合起来，突出抓好信息化与工业化的融合。

朱宏任在总结 2009 年成绩时称，扎实推进 3G 和 TD 发展，支撑产业振兴和经济的长远发展。

他随后指出，2010 年工业和信息化系统将以结构调整和发展方式转变为主线，按照统筹兼顾、突出重点的原则，有序的推动各项工作。深化信息技术应用和推动工业优化升级结合起来，突出抓好信息化与工业化的融合。

具体而言，要总结试点经验，制定推进信息化与工业化融合指导意见，继续从企业、行业、区域三个层面推进融合工作。进一步加快工业应用电子产品和解

决方案的发展，夯实融合的技术基础。完善软件公共服务体系，推动工业软件和行业应用解决方案研发。以 3G 和 TD 发展为契机，加快通信业转型发展。积极推进“三网融合”。继续推进村村通电话工程，全面开展“信息下乡”活动，规范加强农村综合信息服务站建设。高度重视网络与信息安全，从维护国家安全和社会稳定的高度落实各项保障措施。

朱宏任还表示，要抓住 3G 发展、宽带建设、三网融合、农村信息化的市场机遇，引导企业加强新技术新业务开发和推广应用，开拓新型消费领域。来源：2010-1-27 比特网

[返回目录](#)

## 工信部要求三大运营商加强国际通信安全管理

工信部昨日正式印发通知，要求中国电信、中国移动和中国联通三大电信运营商加强国际通信网络运行安全管理，合理分配国际通信业务量，尽量均衡不同国际出入口局间的网络负荷，任一城市的国际出入口局疏通的语音、互联网业务所占比例应不高于同类业务总量的 50%。

工信部要求，各基础电信企业应完善国际通信运行安全预案，加强常态和非常态下的网络运行安全演练。原则上，各主要业务应实现国际通信业务节点间的实时倒换，暂不具备实时倒换条件的，应尽可能缩短数据配置时间。

此外，各基础电信企业应对各海缆承载的语音及互联网业务通达国家方向、业务的均衡负载情况进行全面梳理和安全隐患排查，按照调整计划有序调整，减少地震、台风等原因造成多条海缆损坏时对国际通信业务的影响。来源：2010-2-2 北京商报

[返回目录](#)

## 工信部：合法前提下不限制谷歌 Android 平台

工业和信息化部新闻发言人朱宏任二十七日在谈及谷歌的手机 Android 平台时表示，在符合中国法律法规及相关规范前提下，对谷歌 Android 手机平台的发展没有限制。

朱宏任指中国通信市场是开放的市场。依法管理各国通信市场是通行做法。

工信部政策法规司副司长郭福华十五日在首届海峡两岸 Android 技术及产业合作发展会上表示，由于 Android 平台具备开发性和开源性的特性，三大运营商目前都有涉足 Android 平台。

谷歌此前推迟了与三星和摩托罗拉为中国第二大移动运营商中国联通携手开发的两款手机的发布。尽管谷歌缺席，中国联通仍打算按计划推出一项 3G 手机体验活动。

据媒体报道，摩根士丹利分析师胡德·格尔布卢姆 (Ehud Gelblum) 上周表示，谷歌在中国的做法，会导致摩托罗拉 Android 手机出货量大幅下滑。格尔布卢姆把摩托罗拉 Android 手机第一季度的出货预期从二百万部下调至一百五十万部。按照每部手机三百二十四美元的平均售价计算，摩托罗拉 Android 手机出货量的下滑，将使公司第一季度的营收减少一点六二亿美元。来源：2010-1-27 中国新闻网

[返回目录](#)

## 联合国呼吁非洲国家加强信息和通信技术发展

联合国副秘书长兼联合国非洲经济委员会执行秘书阿卜杜利·詹纳 28 日在非盟执行理事会第 16 届常会上呼吁，非洲国家应加强信息和通信技术发展，积极融入信息社会。

詹纳说，非洲国家应大力加强信息和通信技术建设，推动社会经济全面发展。目前非洲地区的互联网速度和使用人数都非常有限，非洲每千人中仅有一人是宽带用户，而欧洲的这一数字是 200 人。

他说，在知识经济和信息社会条件下，经济发展越来越依赖知识、技能和创新能力等无形资产，信息和通信技术不仅能够推动商业发展，提高市场效率，同时能够拓宽民众获取知识和能力的渠道。

詹纳说，过去几年来，非洲国家在信息和通信技术领域取得了长足进展。信息和通信技术的发展帮助提高了非洲国家的教育水平，同时以信息和通信技术为依托的地球空间信息技术使非洲国家在自然资源的开发和利用、减灾防灾及应对气候变化等领域获益良多。

他说，联合国非洲经济委员会将和非洲联盟委员会一道，为非洲国家在信息和通信技术领域的发展提供支持。

非盟执行理事会第 16 届常会 28 日在非盟总部亚的斯亚贝巴开幕。会议为期两天，主要是为即将于 1 月 31 日至 2 月 2 日举行的非洲联盟第 14 届首脑会议做准备。本届非盟首脑会议的主题是“非洲信息和通信技术：挑战和发展前景”。来源：2010-1-28 新华网

[返回目录](#)

## 国资委出台央企业绩考核办法 两年不达标就换人

2010 中年央企业全面进入经济增加值考核的大考时代，这一项新的考核体系将驱动中央企业增强成本意识，做大做强主业。

2010 年对于三大运营商意味着什么？不仅是 1635 亿 3G 直接投资后的沉淀与梳理，也是央企经济增加值 (EVA) 大考元年的自信与忐忑，更是对出资人首次全员业绩考核的适应与磨练。

近日，国资委在一周之内先后出台《中央企业负责人经营业绩考核暂行办法》(下称《暂行办法》)和《关于进一步加强中央企业全员业绩考核工作的指导意见》(下称《指导意见》)两项央企考核新规，从企业价值体现和彻底消除考核死角两个方面自央企负责人第三个任期开始对中央企业进行全面的监管。

### EVA 大考

从 2010 年开始，中央企业全面进入经济增加值考核的大考时代。所谓经济增加值是指核定的企业税后净营业利润减去资本成本后的余额。

按照《考核办法》规定，国资委对央企年度经营考核指标包括基本指标与分类指标，利润总额和经济增加值两项基本指标分别占 30 个基本分和 40 个基本分。这意味着 EVA 对央企的重要性已经超过利润。

国资委主管央企业绩考核的副主任黄淑和明确表示，2010 年央企业及考核全面推行经济增价值指标是为了强化价值创造导向，引导企业更加注重资本使用效率，做大做强主业，强化风险防控。

事实上，三大运营商负责人对于经济增加值这个概念并不陌生，早在 2008 年时国资委就宣布在 2010 年全面推行经济增加值考核，当年电信央企作为试点企业率先在中央企业中引入 EVA 考核指标。而业界颇为关心的三大运营商业绩考核分类指标，由国资委根据电信行业特点综合考虑企业技术创新能力资源和环境保护水平、可持续发展能力以及核心竞争力等因素确定，具体指标值将在三大运营商负责人与国资委签订的责任书中确定。

国资委研究中心专家告诉记者，EVA 指标提醒央企管理层，债务也好，股权也罢，所有的资本都是有成本的，扣除所有成本之后的那部分，才是真正的盈余。它会防止一些公司出现“数字”上的业绩水分和利润虚高，让“数字”真正回归自己，显示它真正的功能和作用，让管理层了解公司价值升降的真实情况。

### 两年不达标就换人

在全面推行 EVA 指标的同时，《暂行办法》还规定，根据业绩的完成情况，国资委依据年度经营业绩考核结果和任期经营业绩考核结果，对企业负责人实施奖惩，并把经营业绩考核结果作为企业负责人任免的重要依据。

《暂行办法》要求，要按照权责利相统一的要求，建立企业负责人经营业绩和激励约束机制相结合的考核制度，即业绩上、薪酬上，业绩下、薪酬下，并作为职务任免的重要依据，建立健全科学合理、可追溯的资产经营责任制。并要按照国有资产保值增值和股东价值最大化以及可持续发展的要求，依法考核企业负责人经营业绩。企业负责人的经营业绩，实行年度考核与任期考核相结合、结果考核与过程评价相统一、考核结果与奖惩相挂钩的考核制度。

根据国资委要求，三大运营商负责人须在每年第四季度向国资委报送下一年度拟完成的经营业绩考核目标建议值和必要的说明材料。考核目标建议值原则上不低于上年考核指标实际完成值或者前三年考核指标实际完成值的平均值。

国资委明确表示，未完成任期经营业绩考核目标或者连续两年未完成年度经营业绩考核目标，且无重大客观原因的，对企业负责人予以调整。

#### 全员考核除死角

如果说经济增加值和两年不达标即换人是对运营商负责人的直接考评，与《暂行办法》时隔不到一周后颁布的《指导意见》则进一步明确，业绩考核涵盖从企业主要负责人到副职、职能部门管理人员，从集团公司到所属全部子企业或单位、全体员工。

国资委统财务监督与考核评价局相关负责人表示，目前对企业副职、职能部门的考核制度还不完善，薪酬分配还存在一定程度的平均化倾向。全员业绩考核，关键就在一个“全”字，实现考核的全方位覆盖，彻底消除考核死角。

对于运营商而言，对下属企业和员工的考核具体涵盖哪些指标？根据国资委的要求：考核一定要有针对性，对下属企业负责人重点考核资产经营效率、资本回报水平和价值创造能力；对企业员工的考核，要定量与定性相结合。

一位运营商人士对记者表示，集团公司早已对各岗位建立起考核指标，但是对一些公司领导如何考核并不清楚。

对此，国资委也明确指出，对企业副职和职能管理部门的考核，要认真听取基层群众和所属单位的意见，切实接受职工群众监督。来源：2010-2-1 通信产业网

[返回目录](#)

## 【国内行业环境】

### 江苏创新无线电管理拓展服务内容

近年来，江苏省无线电管理局根据经济社会发展的需要，积极转变管理理念，创新管理方式，在服务经济社会发展中发挥出重要作用。

江苏省无线电管理工作勇于实现“四个转变”，即“从后台走到前台，从配角变为主角，从被动转为主动，从无声改为有声”。具体来说，从后台走到前台，就是积极融入经济社会发展大局，不再隐身幕后，主动向省党委、省政府领受任务，担当责任；从配角变为主角，就是勇于发挥牵头组织协调作用，建立完善专项工作保障机制，加大监管力度；从被动转为主动，就是主动深入设台单位，深入百姓生活，了解需求、提供服务、破解难题；从无声改为有声，就是加大宣传力度，向社会广泛普及相关政策法规和无线电科普知识，赢得社会的理解和支持。

通过实现管理方式的四个转变，江苏省无线电管理工作的领域迅速扩大，服务经济社会的工作内容更加丰富。

一是直接承担了多项省党委和省政府赋予的重点任务。如“无线南京”、“数字扬州”等重点项目的调研论证和建设规划工作，都是由省和相关市无线电管理机构具体负责完成的。地市无线电管理机构根据市政府要求，还牵头组织建立了应对突发公共事件的应急通信保障体制。

二是直接加入到经济建设的主战场。密切跟踪连云港亿吨大港建设、苏中和苏北机场建设、南京禄口国际机场扩建、熊猫集团数字通信集群通信试验、海事沿海微波扩建等一批重点项目和重大工程的建设进度，及时为其提供无线电频率保障和技术服务。

三是直接参与了维护社会安全稳定工作。各地市无线电管理机构都积极主动承担各项重大活动的无线电通信保障任务。来源：2010-1-29 电子网

[返回目录](#)

## 上海无线电管理局夯实基础保障世博会

2010年是上海世博会的召开之年，也是“十一五”向“十二五”的过渡之年，上海市无线电管理局将依托“十二五”规划编制，以服务城市经济社会发展，服务“两化融合”为主线，从资源供求矛盾最突出、公众需求最紧迫的领域出发，实现无线电事业发展与城市经济社会发展的其他领域之间的和谐互动，在某些热点领域成为先行先试的表率。

在频率资源配置方面，确立以空间、时间为维度的频率资源复用格局；加快形成以应用为导向的运营平台，实现频率资源进出有序、动态储备的机制；确立频率资源的分级管理模式，形成向重大设施、重要产业及重大活动的倾斜。

在基站设置模式方面，按集约建设、景观设置要求，积极推进室内覆盖合路建设，严格规范室外宏基站建设，做好基站与城市规划之间的衔接，将规划拟订和修编纳入常态化和制度化管理的轨道上来。

在电磁环境保护机制方面，形成事前规划协调、事中规划保护、事后联动处置，形成覆盖民航、海事、铁路、军事等重要领域的协作制度和框架。

在对外合作方面，以 2010 年上海世博会长三角无线电联合保障为契机，建立并完善与长三角、华东六省一市的合作，加快形成区域间信息沟通机制、区域保障力量协同机制。加快完善国际电联(亚太区)监测培训基地的总体架构，结合上海特点形成涵盖无线电管理、管理科学与工程、产业实践在内的层次多样、内容丰富的培训体系。

在立法和执法方面，完善上海市无线电管理法律法规体系，整合区域和领域的管理资源，建立健全条块协调的无线电责任体系，共同维护好上海市的无线电电磁环境。来源：2010-1-29 电子网

[返回目录](#)

## 云南无线电管理局强化管理完善职能

2010 年，云南无线电管理工作将坚持社会需求主导、政策支持引导，统筹规划布局、突出优势特色，推进无线电事业快速发展。

强化频谱资源要素管理，加强频率规划和无线电监管工作，树立节约集约理念，建立共享平台，完善协同机制，实施使用运行情况报告制度，保证各种无线电业务协调发展。完善无线电规划管理职能，建立以《云南省无线电事业战略发展规划》为龙头的无线电规划体系。协调建设部门将无线电设施列入城乡发展基础设施，研究制定相关政策和制度，实现无线电基础设施与城市发展同步，改善农村、交通、政务等无线电基础设施条件。开展无线电应急通信平台建设，提高保障公共安全和处置突发公共事件的能力。构建和谐无线电电磁环境，完善监测网高山测向功能，扩大监测覆盖范围，增强系统运行管理的信息化和智能化，切实提高频谱资源监管水平。来源：2010-1-29 电子网

[返回目录](#)

## 河南改革无线电管理体制努力提高服务水平

2009 年，河南省对无线电管理体制进行了重大改革，一是在河南省工业和信息化厅设置了无线电管理局，二是由省工业和信息化厅对省辖市无线电管理机构业务及人、财、物实施统一管理。

今后，河南省将认真总结无线电管理体制改革中存在的问题，在运行机制、管理方式、资金划分使用、检查评定等方面做更深一步的调研和探索。创新工作

思路，探索无线电管理体制改革后更加行之有效的新措施、新办法，完善各项规章制度，规范工作程序，提高行政效能。建设一支结构合理、作风优良的学习型、务实型、和谐型、开拓型、自律型的领导班子。加强全省无线电管理人员和技术人员的政治理论、法律法规和业务培训工作，努力提高改革后无线电管理人员适应新形势、新任务的能力，提升管理、服务水平。来源：2010-1-29 电子网

[返回目录](#)

## 广东拟出台规定：发 300 黄段子手机将被停机

发黄段子到底会不会被停机？在昨日的省政协分组讨论上，广东省通信管理局局长古伟中明确表示，市民绝对不会因为发一个黄段子就被停机。而据省通信局相关负责人介绍，广东拟出台方案，群发 300 条(以上)垃圾、黄色、发票类短信，号码将被暂停使用，接受调查，如确有违规违法行为，则会被彻底停机。

古伟中介绍说，广东有 8000 多万手机用户，占全国 1/8。有人说广东是涉黄短信重灾区，其实并不严重，因为广东对此进行了严厉整治，仅去年一年就停了 7000 多个网站。此前，有关部门拦截涉黄短信发现，80%的涉黄短信都是源自境外的。

对于市民担心的是不是发一条黄段子就会被停机问题，古伟中表示，请市民放心，虽然此前也因此停了一些，但都是查实有违规违法行为的，朋友之间的通信自由是有保障的。“公民通信自由和打击涉黄短信是两码事，我们可以通过技术手段对其进行鉴别。市民绝不会因为发一个黄段子就被停机。”古伟中说。

另外，据省通信局相关负责人介绍，目前，省通信局正在进行调研，拟制定方案对群发违规短信进行处罚。群发 300 条或以上垃圾、黄色、发票类短信，手机号码将被暂停使用，接受相关部门调查。如果发现确实存在违规违法行为，则会被彻底停机。来源：2010-1-30 信息时报

[返回目录](#)

## 【国际行业环境】

### 黎巴嫩拟 70 亿美元拍卖两张移动网络

据国外媒体报道，黎巴嫩的两张移动网络拍卖可能将延期至 2010 年年底。尽管经济下滑后估价已下降，预计仍将为负债累累的政府筹集 70 亿美元以上资金。

“情况很复杂。”黎巴嫩电信部长沙尔贝勒·纳哈斯(Charbel Nahas)在接受媒体采访时表示,“我们将在2010年年底前决定电信业私有化的模式或形式。”

黎巴嫩的两家运营商最初凭借10年期的承建营运转交(BOT)合同成立,合同于2001年签署。政府在2004年合同到期前颇有争议的取消了LibanCell和Cellis的承建营运转交合同,而后政府选择了通过招标形式,邀请投标者代表它管理网络,最终Zain和Alfa胜出。

由于该国的政治混乱,许多试图以股权转让方式出售网络的计划都宣告破产。去年3月,将两家运营商上市的计划终未实现。

“引进投资者的过程中政府将采取不同的方法,比如首次公开募股(IPO)或与战略伙伴联合。”纳哈斯称。

去年,前运营商被司法机关考虑起诉,黎政府宣称两家运营商致使其收入损失超过10亿美元。来源: 2010-2-2 中国通信网

[返回目录](#)

## 津巴布韦 Broadlands 投资 1 亿美元建 4G 网络

津巴布韦电信市场已迎来新玩家,据国外媒体报道,新进入津巴布韦的Broadlands Networks正投资1亿多美元在该国部署“4G”网络,尽管采用的技术制式尚未确定,但推测将是WiMAX。

Broadlands已投资了约3000万美元用于建设哈雷拉、布拉瓦约和圭洛的网络,预计2010年年中将把网络扩展至覆盖全国,公司还为移动回传对光纤网络进行投资。

据称,网络完全竣工后将可承载1000万用户。

Broadlands Networks为南非跨国运营商,现已将其业务扩展到博茨瓦纳、纳米比亚、马拉维、刚果民主共和国、赞比亚和加蓬。来源: 2010-2-2 中国通信网

[返回目录](#)

## 美最大有线电视运营商 Comcast 宣布 IPv6 商用

美国最大有线电视运营商Comcast于当地时间27日正式宣布其IPv6商用计划,用户可以从2010年第二季度起自愿选择使用IPv6服务。

根据 Comcast 宣布的商用计划，用户将可使用真正的 IPv6 接入及服务，届时，所有用户可在签署相关协议后登陆“Comcast 信息中心网站”注册并实现使用。

据了解，Comcast 此次 IPv6 商用计划主要分四种类型试验。1. 采用“6RD”技术，评估在 IPv4 的 IPv6 隧道。2. 评估本机双栈 IPv6 部署。3. 使用“双栈精简”技术(又名 DS-lite)，评估通过 IPv6 和 IPv4 的隧道。4. 为美国用户提供商用级别的 IPv6 双栈部署。

Comcast 计划分三个阶段完成以上目标，第一阶段：短时间内，ISP 网络不支持 IPv6，用户通过 IPv4 隧道访问 IPv6 资源。第二阶段：主要适用住宅用户及商业用户的 IPv4/IPv6 双协议栈，支持 CPE 和 ISP 网络，同时拥有 IPv4 和 IPv6 的地址。第三阶段：纯 IPv6 服务，ISP 网络只有 IPv6 地址，新的 IPv4 地址将不再可用。

Comcast 此举与近日关于 IP 地址局限加剧和 IPv6 商用加速的大背景紧密相关。该公司互联网系统执行董事 Jason Livingood 认为，“我们在 2010 年开展商用，将有助于我们全面发现和解决各领域内 IPv6 过渡的困难，提前确定有效的解决方案，为最终向客户提供无缝体验做好充分准备。”据悉，Comcast 公司高层将于 4 月出席全球 IPv6 高峰会议并发表演讲，为业界带来该公司 IPv6 商用进展的详解，并沟通分享上述经验。来源：2010-1-29 新浪科技

[返回目录](#)

## 运营竞争篇

### 【竞合场域】

#### 麦当劳将推免费上网服务

记者从麦当劳获悉，2010 年底全国超过一半的餐厅、三年内超过 80% 的餐厅将完成形象升级，包括北京在内的四个城市将陆续推出免费 Wi-Fi 上网服务。2010 年，麦当劳将继续加大在华投资，预期 2010 年的投资额将比去年增长 25%，将在中国开设 150 到 175 家新餐厅。京、沪、广、深四城市的麦当劳餐厅将陆续推出免费 Wi-Fi 上网服务。来源：2010-2-1 北京晨报

[返回目录](#)

## IPv6 起航 业务应尽早跟进

业界呼吁引入 IPv6 已经喊了许多年，但是始终是“只闻楼梯响，不见人下来”。近日中国电信终于明确了 IPv6 引入的时间表，2010 年首先开启中小城市的试商用，2012 年进入规模商用期，2015 年以后 IPv4 网络和业务平台逐步退出。这就给 IPv6 在中国的发展打了一针“强心剂”。

### 设备商受益有限

中国电信在 IPv6 方面的战略构想，必然会引发人们对于设备商是否能够从网络设备替换中“大有斩获”的猜想。“IPv6 的引入确实是一种必然趋势，不过这并不一定能给设备商带来多大的好处。”电信专家付亮对此持了否定的看法。

他对《中国电子报》记者表示：“原因有两个：一方面原因是中国电信 2010 年仅仅是试商用，不会进行大规模的设备替换。同时目前网络设备增量市场主要是由宽带业务增多带动的，而不是由于引入 IPv6 带动的；另一方面，近几年设备商提供的网络设备基本上都已经内置了对 IPv6 的支持，大多数情况下 IPv4 向 IPv6 升级仅仅通过软件升级即可支持。这就不会给设备商带来多大的收益。”

记者在向多家设备商咨询时发现，目前设备商为运营商提供的设备绝大多数已经可以支持 IPv6。

上海贝尔副总裁殷月明告诉《中国电子报》记者：“上海贝尔已经通过了国际 IPv6 标准组织的认证，成为全线支持 IPv6 产品的厂家，包括所有的路由器、以太网交换机等，都能够从目前的 IPv4 平滑升级至 IPv6，并保证网络架构基本不变。”

由此自然可以推断出，短期内 IPv6 设备大规模替换的情况很可能不会出现。这和移动通信从 2G 向 3G 升级是存在很大的不同的。

目前 IPv4 向 IPv6 过渡有多种策略可以选择，包括双栈过渡策略、新建 IPv6 网络渐进式组网策略、隧道策略和网络地址转换/协议转换(NAT-PT)技术等。目前中国电信倾向于双栈过渡技术。在深圳市大运会 IPv6 试验网和湖南电信 IPv6 试商用网络中，中国电信都采用了双栈技术。

### 便捷新业务开发

IPv6 的引入不是目的，而是手段。它是服务于运营商业务开展的。在引入 IPv6 的同时，也应该同步引入能够发挥 IPv6 效能的业务。

中国电信目前已经确定了 IPv6 引入时间表。试商用阶段(现在-2011 年)：启动网络和平台支持 IPv6 的改造，确定网络及业务过渡方案、现网商业化试点，基本具备引入 IPv6 业务的网络条件；规模商用阶段(2012 年-2015 年)：IPv4/IPv6 网络和业务共存，网络和平台规模改造，业务逐步迁移，新型应用和用户规模持

续扩大；全面商用阶段(2015年以后)：新型应用占据主导，IPv4网络和业务平台逐步退出。

在明确IPv6引入时间表的同时，中国电信也提出了移动互联网、企业、家庭网关、物联网等六大类业务的过渡策略。

已有业务的平滑过渡固然重要，但是更重要的是如何在引入IPv6时开展新型业务。

部电信研究院科技委主任蒋林涛认为：“引入IPv6确实可以解决地址短缺的问题，但是这并不代表着IPv6可以‘包治百病’。IPv6并不能解决互联网固有的服务质量、安全、可观可控等问题。它对一些新型业务支持不足，比如不能满足一些需要用到这些特性的物联网应用。这些问题都需要未来在引入IPv6的过程中去逐步解决。”

不过总的来说，IPv6的引入对于物联网的发展应该说还是大有益处的。

殷月明认为：“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强，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。”

#### 丰富移动互联网

从当前情况来看，随着IPv6的逐渐引入，移动互联网可能从中受益最大。中国的移动网络拥有全球最为庞大的用户群，移动互联网的普及将导致大量的IP地址需求，届时IPv4地址短缺的问题将更加凸显，而IPv6是解决IP地址不足的根本解决方案。也正是从这一判断出发，3GPP(第三代合作伙伴计划)已经将IPv6看成是非常重要的标准之一。

IPv6对移动互联网的支持不仅体现在丰富的地址资源上，在对业务的支持上也具有优势。

目前移动网络主要采用IPv4协议来支持数据业务，但在移动网络中采用IPv4协议在许多方面的实现效果并不理想，比如使用IPv4地址可以支持传统的互联网访问和WAP(一种无线应用通信协议)业务，但对端到端型业务(如加密型、多方通信、多媒体通信等)支持就会存在许多困难。

而IPv6在设计时已经充分考虑到了移动需求，并将移动IPv6作为IPv6路由协议的基本组成部分，因此已经成为移动数据业务的主要候选协议。移动数据网络采用IPv6路由协议可实现移动终端之间、移动终端和固网终端之间端到端的双向通信，从而使移动通信形式和功能更加多样化。

中国正在大力推进的3G也将受益。3G带来的重要的转变就是传输设备的IP化，各大运营商都已经开始关注3G业务的IPv6承载了。当然，为了更好地服务

3G，除了网络要支持 IPv6，终端也必须要支持，两者缺一不可。一些企业已经有了准备，比如中兴就推出了支持 IPv6 的 3G 终端。

当然，IPv6 的引入不会是一个一帆风顺的过程，毕竟从 IPv4 向 IPv6 转换是一个极其复杂的过程，涉及网络的方方面面，这就需要整个产业链的全面支持才能保障网络向 IPv6 的平滑过渡。来源：2010-1-27 电子网

[返回目录](#)

## 微软或于下个月发布新版 Windows Mobile

据国外媒体昨日报道，微软高管在周四召开的财报电话会议中称，该公司将在下个月召开的巴塞罗那全球移动大会 (Mobile World Congress) 上讨论有关新版 Windows Mobile 操作系统的问题。

微软 CFO 皮特·克莱因 (Peter Klein) 称：“我们正在非常努力地开发新版 Windows Mobile，将在几周以后召开的巴塞罗那会议上谈及更多与此有关的问题。”微软投资者关系部门总经理比尔·科夫德 (Bill Koefoed) 也在电话会议中提到了 Windows Mobile，称：“我们继续在移动领域取得进展，将在 2 月份的全球移动大会上透露更多相关信息。”

微软 CEO 史蒂夫·鲍尔默 (Steve Ballmer) 也曾在此前表示，该公司将在巴塞罗那大会上宣布有关 Windows Mobile 的消息，但目前还不清楚微软具体将发布什么产品。许多业界人士预测，微软将在此次会议上谈及 Windows Mobile 7，但微软最近几周透露出来的信息则令人对这种说法感到怀疑。

本月早些时候，微软移动通讯部门高级产品经理格雷格·苏利文 (Greg Sullivan) 接受了博客新闻网站 Beta News 的采访，当时该网站认为，他的言论是对 Windows Mobile 7 的一种预告；但后来该网站又发表文章称，微软与该网站取得了联系，称苏利文的言论并非特指 Windows Mobile 7。

业界人士表示，如果微软在巴塞罗那大会要发布的信息与 Windows Mobile 7 无关，那么就可能是要发布传言中的 Windows Mobile 6.6。还有另一种较为流行的说法称，微软将在此次大会上发布 Zune Phone 手机。来源：2010-1-30 新浪科技

[返回目录](#)

## 【中国移动】

## 中移动中广下月合推手机电视

三网融合的进程再迈一步。昨日，在广电总局下属的中广传播业务发布会上，中广传播总经理孙朝晖透露，中广与中国移动合作推出的手机电视业务将在2月初正式上线。届时，手机电视将在24个省份首批上线，其余省份将在3月31日上线。

昨日，中广在全国范围启动了“睛彩中国”业务。只要终端上内置了“睛彩中国”业务，即可收看CCTV1、CCTV5、新闻等6套电视节目，并可全国漫游。

中广副总经理刘廷军表示，CMMB已在282个城市实现了基础网络覆盖，并将在3月31日之前完成全国所有地市的网络覆盖，超过300个城市。来源：2010-1-29 新京报

[返回目录](#)

## 中移动力推一卡多号稳固市场份额

在国内三大电信运营商刚刚发布2009年12月份新增用户数据之后，成绩相对黯然的中国移动开始着力推广“一卡多号”业务，以期稳固市场份额。

记者昨日从中国移动北京公司获悉，北京移动将从2010年1月25日到4月30日，分三期推广本地“一卡多号”业务。

所谓一卡多号，就是指移动用户在一张SIM卡上最多绑定4个不同的手机号码。记者通过拨打移动客服电话10086了解到，北京移动的用户可在自己原有手机号码的SIM卡上再外挂最多3个副号，用户可随意选择主、副号中的任一个对外打电话或发短信，而其他拨打主、副号都将接通到用户的手机上，该业务主要针对平时手机业务较多的用户。

据了解，北京地区全球通、动感地带、神州行畅听卡、家园卡用户都可办理“一卡多号”业务，每个副号每月收取15元使用费，而通话费用都计入主号账户之中。

此前，此类有多号码需求的用户一般都是使用双模双待手机或者携带多部手机。在“一卡多号”业务出现后，未来终端手机需求很可能出现下降的现象。

另外，据三大运营商此前发布的2009年12月份运营数据，中国移动新增手机用户数再度放缓，为423.8万用户；而在整个2009年，在新增手机用户数市

场份额上，中国移动从 2009 年 1 月份的 78.2% 跌至 12 月份的 47.63%，首次跌至 50% 以下，创历史新低。

业内人士认为，随着中国联通与中国电信的新增用户不断增加，中国移动的市场份额正逐渐被“蚕食”，而推广“一卡多号”业务，有助移动在“拴住”老用户的基础上进一步扩大 3G 用户市场。来源：2010-1-27 北京商报

[返回目录](#)

## 中国移动发布首款摩托罗拉 OPhone 手机

今天上午，中国移动发布了首款摩托罗拉 O-Phone 手机 MT710。

昨日发布的一款摩托罗拉 GPhone 手机 ME600 也于今日登陆市场，加之之前上市的联通 i-Phone，三款明星机器同台“演出”。

记者了解，截至 2 月 14 日春节前，OPhone 手机 MT710 在迪信通的销售价格为 5580 元，GPhone 手机 ME600 售价为 4298 元，定位都为中高端白领商务人士。

此前上市的联通 iPhone(手机上网)售价则为 4999 元到 7999 元之间，定位为年轻时尚消费人群。来源：2010-1-29 法制晚报

[返回目录](#)

## 【中国电信】

### 中国电信夺得近一半 3G 用户

市场调研公司赛迪顾问日前发布数据，去年全年我国 3G 用户总数达到 1141.4 万户，占我国整体手机用户的 1.5%。

赛迪顾问的数据表明，在去年新增的 3G 用户中，中国电信暂拔头筹，其 3G 用户占 46.1% 的市场份额。中国移动和中国联通分别占 29.9% 和 24%。中国电信近期公开称，2010 年其 CDMA 用户数有望达到 1 亿。该公司去年以空前的补贴力度化解了 CDMA 终端瓶颈，2010 年将普及中高端机。来源：2010-2-1 北京晨报

[返回目录](#)

### 电信力推明星机直指高端市场

在近日举行的“2010 中国电信 CDMA 终端产业链年会”和“中国电信 2010 年工作会议”上传出消息，中国电信 2010 年将推出“四通道手机”。据记者在上海市场实地调查，已有摩托罗拉 XT800 等四款“四通道手机”上市销售。

### 四通道手机“24小时在线”

按照中国电信相关部门的解释，四通道有两个含义，一是 GSM 和 CDMA 双网双待的语音通话双通道，再加上 EVDO 3G+WAPI /WiFi 的高速上网双通道，组合在一起就是“四通道手机”；还有一种解释就是，可以通过 CDMA1X+EVDO3G+WAPI+WiFi 四种方式上网的“四通道”。

业内人士分析，“四通道手机”可以看成是中国电信之前“互联网手机”概念的延续，上述两类“四通道手机”都可以实现从 EVDO 3G 到 WAPI/WiFi 的高速手机上网，这才是“四通道手机”的精髓。

中国电信移动终端管理中心主任马道杰认为，3G 时代，大家越来越多的强调移动上网，但是移动带宽是有限的，目前单纯的移动宽带已经无法满足用户日益高涨的无线上网需求，而 WAPI/WiFi 凭借其天然优势恰好弥补了无线网络的这种不足。

配合无处不在的 3G 网络和 WAPI/WiFi 热点，“四通道手机”将为消费者展望一个“3G 和 WAPI 无缝切换”的“实时在线”手机概念，而 WAPI/WiFi 的加入则能让这种“24 小时”在线的成本降到最低。如今中国电信已为三百多万用户安装了家庭网关，这部分用户将能利用家中无线网络手机上网。

### 预存话费可获赠手机

记者在位于江苏路 500 号的天翼手机城了解到，目前已有摩托罗拉 XT800、酷派 N900+、多普达 T5399 和飞利浦 D908 四款“四通道手机”上市，售价从 3888 到 6880。

其中，摩托罗拉 XT800 是中国电信最新上市的明星机型。现场销售人员潘鸣飞介绍，只要入套餐，便可以购买或者获赠该款手机。上海电信相关负责人介绍，目前他们为这款明星机型准备了十几种配合套餐，无论天翼手机用户，还是“我的 e 家”家庭用户，都能按相应的套餐和预存话费金额，得到手机。如用户参加“天翼乐享 3G·139 元套餐”并预存 8500 元话费，即可获赠市价 5680 元的 XT800。

据某电信营业厅手机销售人员介绍，目前每月可卖出 400-500 台天翼手机，其中 60-70% 售价在 2000 元以上。看来，中国电信从去年的“千元手机”向 2010 年中高端“四通道手机”的转型已具备一定市场条件。

### 记者观察

有 WAPI/WiFi 的，必然是“四通道手机”

乍一看，中国电信对“四通道手机”的解释颇为繁复，一般消费者难以理解，但从目前已上市四款“四通道手机”中记者发现，其实“四通道手机”的概念核心就是 WAPI/WiFi 无线上网功能。

从实际市场情况来看，有 WAPI/WiFi 功能的，必然是“四通道手机”。消费者购买天翼手机时，只要认准 WAPI/WiFi 功能，就一定能买到“四通道手机”。因为目前市面上集成 WAPI/WiFi 功能的 3G 手机很少，虽然各制式的此类终端近来正在不断涌现，但天翼终端在这方面的“先发”优势确实值得发扬光大。

显而易见的是，目前中国电信在无线上网热点的建设方面有相当明显的优势，截至目前中国电信已经在全国铺设了近 10 万热点，而上海的 3000 多个无线热点也已基本覆盖主要的地标和商业地块。

EVDO 3G 与 WAPI/WiFi 相辅相成的上网模式是中国电信为消费者勾画的蓝图。未来，随着如网络电话等一系列业务的逐步放开，打电话未必得靠移动网络，甚至可视电话等新潮应用，都能用 WAPI/WiFi 轻松实现。

#### 明星机推荐

##### 摩托罗拉 XT800：全球无缝漫游

摩托罗拉蛰伏多时后靠押宝 Android 系统手机东山再起，XT800 正是摩托罗拉在 CDMA 阵营投下的“重磅炸弹”，是一款全球罕见的双模 Android 手机。550MHz Cortex A8 处理器、500 万像素摄像头、3.7 英寸屏幕、更轻薄的全触摸屏设计，都让 XT800 比此前卖得大红大紫的 Droid 更吸引眼球。

另外，GSM 和 CDMA 双模双待是 XT800 的本土化特色功能之一。更有历史性突破的是，XT800 在支持 WAPI 国产标准的同时，保留了 WiFi 无线上网功能，这让商务人士可以真正做到全球“无缝漫游”。来源：2010-2-1 IT 时报

[返回目录](#)

## 中国电信四款四通道 3G 手机出炉

3G 终端，注定是 2010 年信息通信产业最为热门的话题之一，不仅新品将层出不穷，而且市场竞争也将尤为激烈。中国运营商在 3G 元年里完成大规模的 3G 网络部署和建设之后，将在 2010 年下大力气、集中精力发展终端和应用。面对 3G 终端这一热门话题，《3G》专刊特推出“终端·市场风云”、“终端·新品快递”、“终端·运营风向标”三个栏目，以期将终端领域发生的新鲜事儿呈献给读者，为读者提供更快捷的阅读导航。

近期，各大网站都出现了一个曝光频次非常高的新名词儿——“四通道手机”。这个概念的出现，为目前略显沉闷的 3G 手机市场投下了一颗重磅炸弹。此前，中国电信在推出酷派 N900+ 的时候，曾经抛出了“3G 互联网四通道手机”概念，但当时业界并未料到这就是中国电信的中高端策略，也未料到中国电信会在短时间内规模化推出相关产品。但在摩托罗拉 XT800、多普达 T5399 和飞利浦

D908 陆续上市后，市场才真正意识到“四通道手机”掀起的强大攻势已经席卷而来。

按照中国电信相关部门的解释，“四通道”的含义包括两个方面：其一是双网双待语音双通道，其二是 3G+WAPI/WiFi 互联网双通道，组合在一起就是四通道手机。还可以理解成用户可以通过 EVDO、1X、WAPI、WiFi 四种方式上网。“四通道手机”的好处是，既可以满足中高端用户的语音通话需求及保障双网双待固有的安全性，又可满足用户的高速 3G 上网需求。

此前，中国电信掌门人王晓初曾向手机厂商发出号召：“我们期待着在中国研发、设计、制造的深受广大消费者青睐的‘中国 iPhone(手机上网)’产品的早日问世。”这个对“中国 iPhone”产品的呼唤，随后在手机业广为流传。“四通道手机”可谓正是响应这一号召的具体策略。

从功能上看，“四通道手机”很容易让人联想起至今仍在中国市场风行的双网双待手机。事实上，“四通道手机”就是双网双待手机的延伸，同时支持 GSM 卡和 3G 的 CDMA2000 卡，可以做到打电话和 3G 手机上网两不误。此外，这些“四通道手机”还首次可用 WAPI、WiFi 上网。用户在有 WAPI 网络时用 WAPI 上网、有 WiFi 网络时用 WiFi 上网，两者都没有的时候则可以用 3G 网络上网。目前，中国电信的 3G 网络已经遍布全国所有县级以上城市，在多数乡镇 3G 网络也已完善。在上网功能上，一个重要的卖点就是中国电信拥有近 10 万个 WiFi 热点，用户可以很轻松地城市中寻找热点，选择用 WiFi 方式实现高速上网。更贴心的一点是，“四通道手机”能够满足大多数商务用户想保留原有 2G 手机号码的愿望。

目前，“四通道手机”主打中高端商务市场。中国电信认为，高端用户对网络的需求较高，“四通道手机”的全业务功能正好适应这一需求。中国电信一位相关人士表示，中国电信希望“四通道手机”比以往的双网双待手机更加聚焦于高端商务人群，即年龄在 30 岁至 50 岁之间，包括中高级公务员、金融界高管、演艺界人士、商务人士以及其他中高收入者，这类人群具有的效率至上、善于交际、重视个人生活质量、重视保护个人隐私、喜欢用两个手机卡等特点，正好契合了“四通道手机”的定位。来源：2010-1-29 人民邮电报

[返回目录](#)

## 中国电信将强攻农村市场提上日程

“中国移动手机卡，一边耕田一边打。”这句广告语在 2G 时代已经通过一场场刷在砖墙上的标语运动深入农村用户。而铺设 3G 网络最快的中国电信，也将强攻农村市场提上日程。

中国电信近期年度工作会议透露，中国电信将原有三大面向客户的事业部中的家庭客户事业部与个人客户事业部合并，成立公众客户事业部，负责家庭、个人客户群和农村客户等核心聚类客户。

### 乡情网

湛江坡头镇、南京乌江镇、安徽滩溪等这些遍布中国的乡镇，成为中国电信的新目标——“天翼乡情网”的覆盖范围。

中国电信湛江相关负责人就表示，像坡头镇这样的地区，已经率先实现了镇内所有固定电话、网内天翼手机全市互打免费。还有为乡情网用户定制的乡情版各种套餐。

中国电信自接手 CDMA 网以来，在 2009 年 9 月份开始的“3G 翼起来”校园营销活动中已经尝到了甜头。而更大聚类的农村用户，成为中国电信校园练兵后的争夺对象。

目前，中国电信 3G 网络已覆盖全国绝大部分的县城及约 10000 个乡镇地区，并开始关注有 3G 需求的农村地区。在 3G 覆盖之后，中国电信又提出了 3G 互联网“四通道”这一概念。所谓“3G 互联网四通道”，就是拥有 3G、CDMA、WAPI 和 WIFI 四个网络接入通道，实现更加多样化的网络覆盖。

事实上，以行政村、单位 20 户以上或亲友 5 户以上为团体组成虚拟网，中国电信还对网内的固定电话和手机本地相互通话免费，同时可以实现 4 位数的短号互拨、手机与固定电话同振。

中国电信还提出了建设“天翼村”的建网概念。“天翼村”发展分为三星，其中以三星村为例，其标准为一系列量化的指标：家庭融合天翼渗透率达到 30%，当年新增移动用户达到 300 部；e 家渗透率达到 40%。固话来显、彩铃渗透率分别达到 45%、55%，乡镇总机激活率达到 90%；平安 e 家渗透率达到 30%。

### 渠道建设

中国电信相关人士表示，据相关调查，运营商在城市与农村开设同样规模的直营店所获得的毛利比约为 3：1。运营商在农村市场的资金和人员投入不足，自有营业厅覆盖率不高；另一方面，运营商现有的农村渠道，专业性和忠诚度都较低。

相比之下，中国移动自实施“农村战略”以来，新增用户和新增利润一半来自农村市场，农村市场给中国移动带来了庞大利润。中国移动已在 40 多万个行政村设有销售点并计划几年内在所有行政村设立销售点，中国电信要想把握农村市场的未来，就必须加大渠道投入，从战略的高度看待农村渠道建设的得失。

在农村，中国电信的自有渠道基本上是设在镇上的支局所，村级只有代收话费人员，没有自有渠道。这对地域广阔、人口分散的农村来说，容易在用户心中形成“缴费不方便、办理业务难、服务水平差”等印象。

因为农村地域面积大、单位区域的客户容量较小导致农村的网点往往客流量比较少，办理的业务量不大，使得农村渠道的投入产出较差。

对于农村的渠道难题，中国电信尝试“销售经理+包区人员+代办点”模式，以自有营业厅、特许合作营业厅甚至村级便民店为基石，辐射推进村级代办点发展，盘活村级代办。

中国电信的销售经理、包区人员与代办点人员这些销售人员被要求经常组成营销宣传组深入村内，采取悬挂条幅、散发业务宣传单，甚至逐户走访等种种手段，在村内上门现场营销。不仅采取销售经理+包区人员+代办点“三位一体”的营销模式，还以村、组干部为重点，以小集市一条街为核心，开展现场直销活动，快速复制到各自然村，规模化推动移动业务发展。湖北电信甚至还想出了利用流动营业车的方法，来深入到农村地区开展天翼营销。

为了保证天翼农村营销攻势的效果，有效覆盖农村渠道，中国电信还与邮政部门签订合作协议。邮政储蓄网点及各村庄“三农”服务站将代理移动、宽带等业务和代收话费。

2009 年中国电信移动用户规模全年实现翻一番。而 2010 年中国电信制定了移动用户 1 亿的发展目标，这也意味着中国电信全年至少要发展 4000 万用户，分摊到每个月将是 300 多万。在此种情况下，农村市场的战略意义更加重要。来源：2010-1-28 第一财经日报

[返回目录](#)

## 中国电信计划 2010 年 CDMA 用户突破 1 亿

昨天，中国电信表示，希望在 2010 年用户发展目标数争取突破 1 亿，同时全力推进终端产业的发展。如果这个发展规划，意味着中国电信的用户发展目标将整整提前一年。

实际上，要顺利达到这个目标并不容易。根据中国电信上市公司(00728.HK)公布的用户数字，到 2009 年底，中国电信的 CDMA 用户总数为 5609 万，其中 2009

年全年新增用户 2818 万。这个数字比中国电信接手 C 网时的用户数量增长了一倍。

如果要在年底实现用户规模突破 1 亿, 中国电信需要在 2010 年新发展约 4500 万。1 亿用户是 2008 年 10 月中国电信刚接手 C 网时用户数的近 4 倍, 是 2009 年末用户数的近 2 倍。假如此目标完成, 将使中国电信一跃成为全球最大 CDMA 运营商。

根据中国电信公布的数据, 2009 年中国电信 CDMA 终端社会化运营比重达 72%, 较年初的 18% 增长了 54 个百分点; 终端销量超过 3000 万部, 同比增长 315%。

之前, 中国移动已经宣布将在 2010 年完成 2011 年的网络规划, 即两年完成三年的网络建设进度, 到 2010 年为止, TD 网络基本覆盖全国所有城市。有媒体称, 中国移动已经表示将在 2010 年完成之前 2011 年的用户目标, 即 2011 年发展 5000 万 TD 用户, 但中国移动否认了这个说法。

目前, 中国移动拥有 5 亿多 2G 用户, 以及 551 万 TD 用户, 中国联通拥有 1.45 亿 2G 用户以及 274 万 3G 用户, 如果中国电信在 2010 年底顺利达成目标, 将在中国的移动市场稳稳占据一席之地。来源: 2010-1-27 第一财经日报

[返回目录](#)

[返回目录](#)

## 中电信将实施固网宽带提速城市要普及 4M

知情人士透露, 2009 年中国电信固网用户数下滑过快引致中国电信掌门人王晓初不满, 中国电信内部会议已提出, 2010 年中国电信将加快网络宽带化进程, 城市宽带要普遍达到 4M 左右。

截至 2009 年 12 月 31 日, 中国电信本地电话用户数比上月减少 253 万户, 缩水至 1.89 亿; 宽带用户数较上月增加了 62 万户, 保持相对稳定增长, 达到 5346 万户; 而中国电信移动电话用户达到 5609 万户, 比上月增加了 310 万户。

对此, 据悉, 在中国电信内部会议上, 王晓初认为, 2009 年中国电信固网业务收入增长低于预期, 他说, 固网用户数的保存量是全业务发展的基础的前提条件, 目前, 中国电信 80% 的资产是固网, 目前还没到一下子把固网拆掉的时候。因此, 在发展移动业务的同时, 如何保持固网的发展, 需要加深认识。

为此, 中国电信提出 2010 年要加快网络宽带化进程, 围绕家庭客户, 实施有线宽带大提速, 城市宽带达到 4M 左右。

目前实际上中国电信各地宽带速率相差较大,有些地方还以 1M 甚至 512K 为  
主打速率,有些地方则已经有高达 20M 的速率向用户提供。来源: 2010-2-2 新  
浪科技

[返回目录](#)

## 中国电信率先响应剥离酒店令:旗下上市公司接收

在国资委刚刚宣布央企需要剥离非主业宾馆酒店之后,中国电信旗下上市公  
司中卫国脉于 1 月 27 日晚间发布公告称,已完成原卫通持有其股份转给中国电  
信,这意味着中卫国脉也同步开始接收中国电信十几家酒店资产。

中卫国脉的公告称,已于 2010 年 1 月 27 日收到中国证券登记结算有限责  
任公司上海分公司出具的《过户登记确认书》,中国电信因国有股份无偿划转受  
让公司原第一大股东中国卫通持有的公司 200764934 股股份(占公司总股本的  
50.02%)已于 2010 年 1 月 22 日完成过户登记手续。本次股份划转过户完成后,  
中国电信直接持有公司 200764934 股股份,为公司第一大股东;中国卫通不再持  
有公司股份。

此前,中卫国脉已披露资产重组方案:资产重组后,中卫国脉“转身”成为  
中国电信的酒店管理及地产开发平台。

根据约定,中国电信上述酒店资产的管理模式将从单体酒店经营向酒店集团  
管理模式转型。地产开发业务方面,中卫国脉将主要通过与中国电信的战略合作,  
开展房地产开发业务;中国电信将持续梳理内部的优质待开发土地资源,陆续通  
过土地注入或者合作开发方式,促进中卫国脉房地产业务发展。

国资委日前公告称,从 2010 年起,在中央企业范围内全面开展非主业宾馆  
酒店分离重组工作。而中国电信将酒店资产转给旗下上市公司中卫国脉虽然时间  
上属于巧合,但正好符合国资委精神。

业内认为,中国电信经营实业资产有先例,其旗下还有一上市公司“中通服”  
实际上将其它实业资产均收归在内,与主业分开经营,这样,中国电信不需要将  
实业交出,而中国电信的实业本身与主业多数是相关联业务,剥离也不合适。来  
源: 2010-1-28 新浪科技

[返回目录](#)

## 中电信 2010 年终端运营策略曝光：中高端手机为主

知情人士透露，中国电信 2010 年对终端的计划是，移动通信终端产品以中高端手机为主，围绕移动互联网打造终端运营差异化；同时“以解决终端瓶颈为突破，激发产业链发展活力”。中国电信还表示，中高端手机并不意味高价格。

以用户数高速增长带动终端成本优势

根据日前中国电信公布的数据，移动业务开局的第一年，中国电信的用户数量和终端销量实现了双双巨幅增长。据悉，中国电信希望在 2010 年用户发展目标数争取突破 1 亿户的同时，全力推进终端产业链发展。

几天前召开的“2010 中国电信 CDMA 终端产业链年会”上，当时，中国电信宣布，截至 2009 年 12 月，CDMA 终端市场占有率达到 23%，社会化运营比重达 72%，较年初的 18%增长了 54 个百分点。全年终端销量超过 3000 万部，较 08 年同比增长 315%。CDMA 用户数已接近 6000 万户，比去年翻了一番。

不过，更让 CDMA 终端企业关注的是 2010 年，据悉，预计 2010 年 CDMA 用户数将达到 1 亿。假如此目标完成，将使中国电信一跃成为全球最大 CDMA 运营商，这也将突破电信运营的规模临界点，将使中国电信开始在终端方面具有规模成本竞争力优势，同时，在业务快速发展的带动下，国内 CDMA 终端市场也必将持续高速增长并展现更大市场机遇。

产品和渠道运营策略

关于 2010 年具体运营策略，据内部人士透露，中国电信已确定“以解决终端瓶颈为突破，激发产业链发展活力”。

在终端方面社会化方面，2009 年中国电信 CDMA 终端社会化运营比重达 72%，较年初的 18%增长了 54 个百分点。但是，2010 年，中国电信还要进一步“统一政策标准，促进终端购销社会化”，其中包括“推进终端渠道社会化，加快进入各类主流社会零售渠道，积极探索电子渠道和网上销售。推进采购社会化，促进厂商和社会代理商建立直接的购销关系，保证手机铺货到位”。

在具体产品方面，要联合知名品牌，打造明星机型；明确应用环境和应用平台的定制标准，做好重点行业应用和公共产品的终端适配。

中高端手机为主不意味着价格会很高

据悉，在终端战略的定位上，中国电信总经理王晓初已明确，“2010 年，中国电信将进一步推进天翼终端渠道社会化，销售的终端以中高端机为主”。

而几天前，中国电信副总经理杨小伟也已表示，鼓励市场推出更多的中高端手机，尤其是价格在 1000—2000 元的中档手机。2010 年无论是哪家厂商，只

要是推出了符合市场需求的千元 3G 终端，中国电信都将会给予大力支持，但对于低端手机，中国电信将不再提供补贴。

不过，中高端手机并不意味着就是价格很高的手机。中国电信相关业务负责人表示，2010 年一个很重要的工作就是打造更便宜的 3G 手机，2009 年 7 月份中国电信首家提出了千元 3G 手机的概念，现在国产天翼 3G 手机最低的已经有 500 元钱价格的了，明年中国电信将重点打造千元的 3G 智能手机，而不是普通的增值业务 3G 手机。

他同时认为，随着手机价格越来越便宜，相信会有更多的用户使用 3G 业务。  
来源：2010-1-27 新浪科技

[返回目录](#)

## 【中国联通】

### 联通去年净利同比下滑 50%

本报讯（记者薛松）中国联通上周五晚间在港交所发布业绩预告，预计 2009 财年净利润较 2008 财年同比下滑 50%。

联通方面解释称，一方面是 2008 财年公司出售 CDMA 网络获得了 163.3 亿元净利润，而 2009 财年没有这项资产处置收益，另一方，联通在去年 9 月开通的 3G 网络前期成本费用较大。来源：2010-2-2 广州日报

[返回目录](#)

### 联通江门正式推广 1868860 号段

3G 是 2009 年炙手可热的话题。作为占手机消费量 20% 的年关市场，运营商肯定不会放弃。昨日，联通在江门正式推广“1868860”号段，正式“宣言”发力年关市场。2 月 7 日，联通还将在益华广场公开拍卖 1868860 号段的“号王”，例如 18688600000、18688608888 等连号。

186 号码国内统一 0.15 元/分钟

昨日，中国联通江门分公司正式在江门推出 18688 号段。联通江门分公司方面介绍，186 是适用于第三代网络技术的号段，也就是市民常说的“3G 号”。据悉，本次中国联通在江门地区将主要推出 1868860 号段，将共计推出 1 万个号码。对于这个号段的推出，联通江门分公司市场部经理吴臻斌表示：“目前集团把 186 的 88 珍贵号段资源投放在广东市场，足见集团对广东市场的重视。”吴臻斌说，为推广 1868860 号段，自 1 月 28 日~3 月 31 日将开展不间断活动，让

消费者获得实惠。据悉，联通此次的 186 号段最大的卖点，不仅在全新的“3G 号”，更为重要的是使用此号码将实现全国一个价，即无漫游、无长途，全部按照市话 0.15 元/分钟收费。购机加 100 获 300 话费在联通江门分公司的推广计划中，一连串宣传推广活动令人眼花缭乱。吴臻斌介绍，除了常规的促销活动，年前联通江门分公司将有两大动作。

市场 春节手机消费可占全年 20%

对于联通江门公司本次推出实实在在的“优惠”，业内普遍认为，联通江门分公司希望借此冲击年关市场。吴臻斌也表示，年底时消费者换机的传统旺季，希望借此扩大联通江门分公司在江门地区的市场份额。据记者了解，每年春节，手机的消费大概占到全年的 20%，运营商则希望在市民更新手机时抢占更多的份额。另外，记者注意到，对于“3G”的定义，市民感受并不深刻。记者随机采访了几个市民，大家对 3G 网络业务的普遍理解是“可以视频对话，还可以手机看电影”。而联通江门公司市场部工作人员谢堪则表示：“所谓 3G，是指区别于 2G 的网络技术，实现可视频对话或者在手机上下载电影等仅仅是 3G 的部分功能而已。”谢表示，目前部分消费者不能实现可视频电话和手机影视，是因为目前部分移动手机终端并不支持这些功能，只要手机功能支持加上入网 3G，就可实现这些功能。来源：2010-1-29 南方都市报

[返回目录](#)

## 联通三地测试酝酿提速 3G 为现有速率 1.5 倍

知情人士向新浪科技独家透露，中国联通于日前在广东三地启动其 3G 网络 WCDMA 的演进技术测试，由其三个主要 3G 设备商华为、爱立信、中兴进行 HSPA+ 测试项目，速率高达 21Mbps，是联通现有 3G 网络的 1.5 倍。

三地测试为商用计划铺垫

据悉，中国联通于去年 10 月开始在广州、深圳、珠海启动 HSPA+ 测试项目，该项目于近日完成收尾。

2009 年是中国 3G 开局之年，但各运营商并未停止步伐。除了纷繁多样的营销手段之外，三大运营商同时加紧在其 3G 技术上进行后续演进技术的测试。

目前，中国电信的后续技术是 EV-DO Rev. B，中国联通是 HSPA+，中国移动是 TD-LTE。

HSPA+ 是联通采用的 WCDMA 制式在 R7 及 R8 阶段的新技术，其峰值速率根据采用的不同技术分别可以达到 21Mbps、28Mbps、42Mbps 甚至更高，目前全球范围内已经出现 30 多个 21Mbps HSPA+ 商用网络，产业链可谓非常成熟。

据知情人士介绍，此次华为、爱立信、中兴三家厂商按联通集团要求，在三地的现网升级至 21Mbps，目前中国联通 3G 网络的速率是下行 14Mbps，上行 7.2Mbps，首批终端采用的技术最高峰值速率可达下行 7.2Mbps，上行 5.76Mbps。也就是说，21Mbps 相当于联通现有 3G 网络的 1.5 倍。

华为爱立信表现出色

联通对三地三个供应商所承建 HSPA+ 试验网络的网络性能和网络质量进行了数据化评估。

据悉，由联通集团委托国际权威第三方机构进行独立测评，意在为下一阶段的商用计划提前做好准备。第三方就 HSPA+ 室内外用户速率、系统吞吐率、网络覆盖性能等多个关键指标对三地试验网进行了长达两个月的全方位测试，结果显示由华为承建的广州网络和爱立信的珠海网络表现优异，中兴通讯的测试数据目前还不清楚。

例如在室外用户近点平均速率这一测试项中，爱立信和华为则分别达到 16.5Mbps 和 18.5Mbps 的下行速率，较现阶段的 HSPA 至少高出 50% 以上，这一速率意味着一首 5MB 的 MP3 歌曲可以在 2、3 秒钟之内下载完毕。

升级至 21Mbps 只需软件改动

据爱立信和华为技术人员透露，21Mbps HSPA+ 较 HSPA 阶段新引入了下行 64QAM 高阶调制等技术，可在现有的 HSPA 网络上通过软件升级而成，硬件无需任何变动。如需向 28Mbps 或更高速率演进，则需引入 MIMO (多输入多输出)、DC (双载波) 等技术。

目前爱立信与和黄已经考虑在瑞典向 42Mbps HSPA+ 演进，华为则在 2009 年度北京通信展期间首家演示了同时基于 MIMO 和 DC 技术的 56Mbps HSPA+ 业务，现场演示下行速率一直稳定在 54Mbps 左右。(康钊)

Mbps 简介：

Mbps 代表每秒传输 1,000,000 比特。该缩写用来描述数据传输速度。例如：4Mbps=每秒钟传输 4M 比特，但是要注意 4M 比特和 4M 字节的区别，如下：  
 $4\text{Mbps}=4/8(\text{MB/s})=0.5\text{MB/s}$ 。来源：2010-1-27 新浪科技

[返回目录](#)

## 联通重金投放 iPhone 电视广告 营销策略大变

业内人士日前发现，继前段时间发动路牌广告宣传攻势后，联通 iPhone (手机上网) 广告又在各地电视频道大量冒出，且内容大变，大提各种 iPhone 的具体

应用，这显示联通 iPhone 策略转为希望用户通过真机体验来评价，而不是聚焦价格。

#### iPhone 大量登陆各地电视广告

从上周开始，在北京电视台多个频道和一些省卫视，已到处能见到 iPhone 电视广告，而过去，iPhone 广告似乎只在央视出现。

有业内电视监测机构透露，实际上，iPhone 广告最近几天在北京、上海、广州、深圳、杭州、成都、南京等地的电视台全面登陆；在安徽、福建、山东、辽宁等省卫视上也大量监测到 iPhone 广告；

另外，不少地方的电视台有线频道，在天津、湖北、陕西、重庆、济南等二线城市的有线电视频道都已看到新版 iPhone 广告的身影，例如天津电视台的二套、三套、四套、五套都有 iPhone 广告，这几个频道都不是卫视，而是有线频道。

此前，从去年 11 月 20 日开始，中国联通在全国大多数省会城市和计划单列市全面密布 iPhone 广告，主要针对这些全国主要大城市的候车亭路牌广告。同时，在央视各频道也大投广告。而 12 月中下旬以来，中国联通相关部门又启动了声势浩大的 iPhone 全国路演。此次路演将涉及全国多数主要城市，在这些城市直接向用户进行 iPhone 真机演示和功能体验。

联通 iPhone 广告大量出现在各地电视台意在何为，这引起业内高度关注。

#### iPhone 电视广告内容大变

仔细观看这些 iPhone 电视广告，内容似乎与之前央视版的大不相同。之前“闻名不如见面”似乎是路牌广告和电视广告主打的宣传语，而如今已让位于“几乎能做任何事情，这就是 iPhone”这句话。

新版的 iPhone 电视广告，其开篇即告知“iPhone 已经有 10 万个应用程序”，接下来则是 iPhone 的一些具体应用，广告词包括“有的告诉你合适的航班，有的劝你随时交易，有的告诉你外面的风雨，有的告诉你挥洒汗水，还可以参观更容易，随时扫描等等”。

所以，此次 iPhone 电视广告似乎在提醒其“联通版”特性，即在国内销售的 iPhone 内置了中国联通精心打造的“沃.3G”业务，如手机资讯、手机电视、手机音乐、手机报、手机书城、手机营业厅等。

联通似乎在提醒，iPhone 是一款高端商务智能手机，是一款小型的移动电脑，可以在全国各地随时随地享受生活、移动办公。

#### 突出 iPhone 有中文应用

业内分析，此时发布 iPhone 电视广告可能也与苹果公司 APP 商店最近增加了中文的类别选择有关。

据悉，现在只要用 iPhone 登陆 APP，网站自动识别显示中文界面，比原来方便很多，如果购买收费软件，可以玩的东西更多，有张国际的 VISA 卡注册一个 APP 账号就可以了。

而且，3G 高速上网便捷和软件应用丰富是 iPhone 的最大卖点，联通显然希望强调这点。

目前在 3G 版 iPhone 中还有不少为插入 2G 卡使用者，即把 iPhone 当 2G 语音电话用，这让联通困惑。

玩转 iPhone 的用户就会发现，iPhone 一台功能强大的随身携带掌中电脑，可以取代目前 90% 的电脑功能，这等于每个人口袋里从此多了一台移动电脑，加上 IPHONE 的启动速度远超过电脑，即使在家里，如果不是长时间上网，只是查查信息、浏览网页或发发邮件用 iPhone 足够了。

联通也一直强调，这是基于 3G 网络的基础上的，假如只用在 2G 网络上，无法实现这样的体验。有联通人士曾公开表示，把一个顶级的 3G 手机当成 2G 手机，只是来用打电话发短信，不能随时随地通过高速 3G 享受互联网精彩世界，这样的使用方式其实没有必要花费这么多钱来追求时髦。这可能也是联通制作新版 iPhone 广告、广为打造 iPhone 应用形象的原因。

此前，苹果公布了截至 2009 年 12 月 26 日的 2010 财年第一季度财报，同时，在财报发布会上，苹果的 COO 提姆·库克透露：“去年 10 月末、11 月初时，iPhone 在中国上市，1 月初的激活数量已经超过 20 万部。”

显然，联通对此并不满意，联通希望用户对 iPhone 有深入感知度，以增加 iPhone 的黏性，以用户的实际体验取胜。来源：2010-1-28 新浪科技

[返回目录](#)

## 联通总部及地方网络公司架构明确：实行垂直管理

知情人士透露，在合并固网建设部门、固网运行维护部门和移动网络公司之后，新组建的中国联通网络分公司架构出炉，联通网络规划、计划建设和运行维护等自上而下实行垂直化管理。

据悉，以整合资源，提升效率为目标，中国联通将固网建设、运维部门和移动网络公司合并，组建中国联通网络分公司（以下简称网络公司），联通网络公司实现建设运维一体化管理，由中国联通副总经理张钧安分管。

知情人士透露，新组建的联通网络公司在省分层面内设综合部、财务部、网络建设部和运行维护部，这四个部门属于省分一级部门，另外设网络管理中心、网络优化中心和集团客户响应中心三个中心。

联通各地市网络公司则内设 3 个部门，包括综合部(含财务)、网络建设部和运行维护部，根据情况设立网管和网优中心、集团客户响应中心。

在管理上，联通网络公司实行“条块结合”的管理模式，其中网络规划、计划建设和运行维护等实行垂直化、专业化管理；其人事任免、薪酬及党团、工会等纳入联通集团公司所属各级分公司管理体系。

此前，联通其它部门组织机构调整的主要内容已公布，包括在市场前端方面，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。市场部主要负责市场规划、经营计划、资费、品牌广告、业务管理以及协调监督等；销售部主要负责 2G/3G、固网、宽带以及融合业务、国际业务、新业务销售，负责终端、渠道管理等。

同时，联通合并管理信息系统部和业务支撑系统部，成立信息化部；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，另外，将行政服务中心并入综合部，将财务共享中心并入财务部；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。来源：2010-1-29 新浪科技

[返回目录](#)

## 制造跟踪篇

【中兴】

### 中兴通讯去年净利预增超 40%

中兴通讯(000063)公告，预计实现的净利润约为 23.74 亿-25.90 亿元，同比增长 43%-56%；基本每股收益为 1.35-1.48 元。

公司表示，2009 年业绩大幅提升得益于中国 3G 网络的大规模建设，中兴通讯在国内市场上的份额获得提升，实现了营业收入的较大增长；同时，中兴通讯进一步强化内部管理，管理效能有效提升，销售费用率和管理费用率有所下降。

来源：2010-2-1 中国证券报

[返回目录](#)

### 中兴通讯行权前夕正股下跌 1%

1 月 27 日，上证指数跌穿 3000 点整数关口，大盘处于风雨飘摇之中。而中兴通讯(000063，收盘价 43.40 元)尽管公布了利好，但依然下跌 1.05%，进一步

逼近行权价。再有最后两个交易日就进入行权期，中兴通讯本次 25 亿元权证融资究竟能否顺利成行，成为市场关注焦点。

获南非 3.78 亿美元订单

进入新年，中兴通讯在海外市场收获开门红。

27 日公司公告称，已与南非移动运营商签订了主设备供应及运维托管合同，未来将向该运营商提供总金额约 3.78 亿美元的 GSM/UMTS 网络交钥匙工程及运维服务。

就金额来看，本次合同对公司业绩的贡献并不明显，不过业内却认为很有意义。单就本次合同而言，虽然只是涉及 2G 和 2.5G 网络，但宏源证券分析师胡颖指出，中兴这份合同占到了南非运营商此次投资的 70%~80%。

2010 年被业内视为中兴海外市场发力的一年，海外电信投资的恢复以及国际通信设备巨头的衰退，都让业界对中兴的海外业务充满期待。事实上进入去年四季度后，中兴陆续公告的订单多来自欧洲电信运营商，显示出海外市场对公司的认可度有所提升。胡颖预计，2010 年公司在全球通信设备的市场份额有望从 2008 年的 1.5% 提升至 4%~5%。

行权前景微妙

27 日大盘继续下行，因此尽管午后中兴通讯出现一波拉升，但最后还是难挡汹涌而出的卖盘，下跌 1.05%，最终报收 43.40 元，距离 42.394 元的行权价又近了一步。

权证研究员向记者表示，尽管已是末日轮，但他对中兴通讯认股权证中兴 ZXC1(031006，收盘价 4.553 元)的关注度依然很高，因为“正股现在的价格相当微妙”。他表示，综合 42.394 元的行权价和 1:0.922 的行权比例，正股距离权证持有人选择行权的安全线并不远；而中兴通讯正股最近一周来的下跌是受大盘影响，若本周最后两个交易日出现反弹，则行权预期还会发生变化。27 日中兴 ZXC1 跌逾 28%，但成交量、换手率都与近期持平。

而国金证券通信行业分析师陈运红认为，中兴 ZXC1 的行权期为 2 月 1 日至 2 月 12 日，若大盘系统性风险在行权期间释放到位并出现反弹，则行权概率和行权比例都将较现有预期出现好转。来源：2010-1-28 每日经济新闻

[返回目录](#)

## 中兴香港首个 LTE 商用网建设回顾

中兴通讯成功克服了香港无线环境复杂、站点获取困难、施工许可审批流程较长等各种困难，仅用 12 个月完成了 2200 多个基站的建设、开通和优化，创造了香港移动通信网建设速度最快的纪录。

作为香港首家也是最大的移动运营商，CSL 成立于 1983 年，属于澳洲电信 Telstra 的控股子公司。CSL 通过 1010、One2Free 及新世界传网等多种品牌，为不同客户提供了覆盖广泛的跨国多媒体通讯服务，是香港移动通讯市场当之无愧的翘楚。

CSL 原有 4 张网络，分别为一张 GSM900、两张 GSM1800 和一张 UMTS2100，多制式网络导致的直接结果就是无法实现平滑升级和扩容，设备的重复投入和组网的高复杂性，不但增加了运维负担，而且严重影响到 CSL2G 和 3G 网络的扩张与发展。

面对香港通信行业激烈的竞争以及新兴 3G 运营商的威胁，CSL 网络的整合压力日益增大。同时为了维持在香港市场的领先地位，CSL 急需优化网络结构，降低运营成本，整合 4 网优势，从而为用户提供融合、高速、个性化的服务。

CSL 站在史无前例的网络整合的十字路口。

### 直面项目三大挑战

目前，Telstra 已对覆盖澳大利亚全国的基于 HSPA 的 NextG 网络进行了大量投资，CSL 也同步投入巨资，致力于通过在整个香港部署超过 2200 个 HSPA+ 网络站点、提供 21Mbps 峰值下载速率，将其 NextG 品牌网络建成全球最先进的下一代通信网络之一。

2008 年 2 月，经过反复深入的技术交流和实地考察，CSL 在全面比较各厂商的解决方案后，最终选择中兴通讯实施“SingleNetwork”全 Turnkey 项目。

网络建设前，摆在 CSL 和中兴通讯面前的难题主要集中在三个方面，首先，环境限制条件较多。香港是著名的国际大都市，拥有典型的高楼林立、多山、多水、临海的复杂地理环境。同时，人口密度非常高，在 1092km<sup>2</sup> 的土地上拥有 692.5 万人口。其次，站点类型繁多，组网复杂。项目是在现有网络上进行 2G/3G 的统一替换，不仅需要现网站点替换，也有需要征地的新站；最后，时间是最大的挑战。CSL 要求在不到 1 年时间完成数千个站的 Turnkey 施工，但在业务同等规模项目的历史最快纪录是 2 年。

### 联手打造定制网优质快速交付

面对严峻考验，中兴通讯整合其在全球的丰富项目经验，与 CSL 合作制定出“三步走”工程计划，从替换、新建到核心网全面升级，保障了 CSL 网络建设进

度。在时间紧、任务重的前提下，中兴通讯利用全球资源快速组建起一支过硬团队，先后投入累计近 1500 位技术专家和工程师，以及来自 15 个国家的近 1000 名合作单位人员，并从全球聘请了数十名高级项目管理专家，全力为 CSL 建设这一全球领先的高品质宽带移动网络。

中兴通讯优质、快速、端到端的交付能力，令 CSL “SingleNetwork” 项目业绩取得一个个骄人成绩：2008 年 3 月网络建设启动后，9 月即成功完成核心网和服务平台联结，10 月完成 70% 的工作。值得注意的是，2008 年 10 月到 2009 年 3 月 30 日，为双网并存期。2009 年 3 月 30 日，中兴通讯通过 HSPA+64QAM (正交振幅控制) 测试实现了快速部署，只通过软件升级即可支持 HSPA+。2009 年 3 月，中兴通讯交付 2200 多个站，提前完成交付。

为了让现网用户平稳过渡到新网络，中兴通讯为 CSL 量身定制的网络割接和用户迁移方案，力求实现网络软割接、业务零中断、服务新体验。为实现这一目标，CSL 和中兴通讯前后经过长达半年的方案论证和详细测试，进行了上千条目的测试，确保割接方案精准有效，达到“软割接、零风险”的目标。

在细致全面的准备之后，2009 年 4 月，用户迁移全面展开。4 月 11 日，首批 3 万用户顺利割接，4 月 24 日，完成全部预付费用户、部分后付费用户和集团用户的割接，取得了割接的阶段性胜利。2009 年 5 月 23 日，最后一批用户也顺利割接至新网络，至此，CSL 40 万 3G 用户全部割接到基于 SDR 技术的 NextG 网络，充分体验到 CSL 提供的全新服务。CSL CTO 克里斯蒂安对割接成功非常满意，对合作伙伴也赞赏有加，“CSL 在香港移动通信行业的历史比较悠久，网上的终端种类也很多，这给网络割接和用户迁移带来了比较大的麻烦。中兴通讯的割接方案非常适合 CSL，能让几乎每一个 CSL 客户在不知不觉中转换新的网络服务！”

#### 突破历史纪录多种创新并用

中兴通讯成功克服了香港无线环境复杂、站点获取困难、施工许可审批流程较长等各种困难，仅用 12 个月时间完成了 2200 多个基站的建设、开通和优化，从而创造了香港移动通讯网络建设速度最快的记录。

CSL 采用基于中兴通讯 SDR 基站构建的下一代移动网络，不仅完美地解决了此前多网并存、维护困难、管理复杂、重复投资等多种问题，而且大幅提升了网络性能，整网覆盖质量甚至好于 900MGSM 网络：将原来网络仅 1.8Mbps 的 HSDPA 峰值吞吐率提升至全网平均 4.5Mbps 以上，峰值速率 6Mbps ~ 9Mbps 以上 (根据手机终端能力不同)；HSUPA 室外全网平均速率 1Mbps，室内平均速率 3Mbps，峰值 5Mbps 以上；HSPA+ (64QAM) 峰值速率更高达 18Mbps。

这主要得益于中兴通讯创新应用了多 RRU 小区合并技术，成功解决了复杂环境和大型建筑室内的信号覆盖和室内外协同覆盖，从而使整网覆盖质量与原有网络相比得到了大幅度改善，达 5dBm~6dBm 以上。基于如此良好的用户体验，CSL 提出了“明日科技今日展现(Tomorrow's Technology>>>Today)”的商用推广主题口号。

CSL 在实现如此良好的网络性能的同时，对 SDR 解决方案的明智选择也为其节省了大量的 OPEX。项目实施前 CSL 的 OPEX 为 2.254 亿港币/年，采用 SDR 解决方案后，CSL 的 OPEX 为 0.869 亿港币/年，OPEX 整体节约总计 1.385 亿港币/年。

为了进一步确立 CSL 在香港移动通信市场的领导地位，让网络拥有最快的速度、最高的容量和最佳的质量，不断超越客户的期望，CSL 决定第一时间部署 LTE 网络，力争做全球速率最快的移动运营商。基于中兴通讯出色的表现，CSL 已与其继续开展 LTE 建设。距离双方建成 HSPA+ 网络时隔仅隔半年，CSL 再出重拳，9 月携手中兴通讯共同举行了 LTE 业务演示发布会，向全球业界和公众公开演示了下行速率可达 100Mbps 的 LTE 业务，并在 2010 年开始 LTE 商用建设，在业界率先拉开向 LTE 时代演进的序幕。

用户肯定

高楼林立，人口密集，无线环境极为复杂。重建一张整合的 2G/3G 网络是一件挑战性的工作。祝贺 ZTE 在 QAM64 测试中的杰出表现，相信与 ZTE 的合作将有助于 CSL/NWM 在竞争中保持领先，为我们的 250 万用户提供优质服务。来源：2010-2-1 中国通信网

[返回目录](#)

## 中国中兴通讯向波兰大学捐赠移动通信设备

中国中兴通讯股份有限公司 27 日携手波兰移动运营商向华沙理工大学捐赠移动通信设备。

华沙理工大学校长、波兰 PTC 高官、中国驻波兰大使馆商务参赞、中兴通讯波兰总经理等人出席捐赠签字仪式。

中兴通讯经过 20 多年的发展，已向全球 140 多个国家和地区的 500 多家运营商提供优质、高性价比的产品与服务，与包括法国、英国、澳大利亚等多个国家的大型电信公司建立了长期的合作关系。来源：2010-1-28 新华网

[返回目录](#)

## 中兴通讯与南非运营商签订 3.78 亿美元订单

中兴通讯今日公告称，公司与南非运营商CellC 签订总金额 3.78 亿美元的 GSM/UMTS网络工程和运维服务托管订单。

合同双方包括，中兴通讯及其控股子公司 ZTE Corporation South Africa (PTY) Limited 已与南非运营商 Cell C (PTY) LTD. 及其控股股东 OGER TELECOM (SOUTH AFRICA) (PTY) Limited 签订了主设备供应(Network Supply Agreement) 及运维托管合同。

目前已经各方授权代表签署，并已满足生效条件，项目的工程周期预计为 3 年。

南非拥有超过 4800 万人口，作为非洲最富裕的国家，其 2008 年人均 GDP 约 5500 美元，也是全球前 20 大电信市场之一。CellC 是南非三大主要运营商之一，也是在南非首个运营 GSM900M/1800M 双模网络的移动运营商，截至 2009 年底其拥有超过 740 万用户。来源：2010-1-27 通信世界网

[返回目录](#)

## 中兴通讯与美国 Commnet Wireless 签署协议

中兴通讯 29 日宣布，已与美国运营商 Commnet Wireless 成功签署了 LTE (长期演进) 实验网协议，并将业务扩展到纽约、加勒比海和南美等区域。

Commnet Wireless 是美国增长最快的区域运营商之一。据了解，Commnet Wireless 将在亚利桑那州、新墨西哥州和犹他州等地扩大 LTE 网络覆盖。作为技术应用的一部分，中兴通讯的 CDMA / LTE 双模平台将满足漫游用户的业务需求。

据了解，Commnet Wireless 充分认可中兴通讯 LTE 系统在业界的实力，并且中兴通讯的 CDMA / LTE 双模方案跟 Commnet Wireless 的商业部署规划也完全吻合。中兴通讯和 Commnet Wireless 在 CDMA / LTE 领域的合作，对改善美国农村地区用户的通讯具有重要意义，也为中兴通讯在北美高端市场的全面突破打下了良好的基础。

中兴通讯北美区总裁姜向阳表示，中兴通讯致力于向美国运营商提供 LTE 演进的全系列技术，这次与 Commnet Wireless 合作项目展示了中兴对北美运营商及其技术要求的深入了解。中兴通讯的技术将帮助 Commnet Wireless 通过高速 4G

LTE 网络实现最高记录的高速语音、视频和数据服务。来源：2010-1-29 新华网

[返回目录](#)

## 中兴认股权证昨起行权行权成本高于正股价格

“中兴 ZXC1”认股权证已于 2010 年 2 月 1 日起开始行权，行权的截止时点为 2010 年 2 月 12 日 15 时整。以 2 月 1 日收盘价计算，公司目前行权成本为 46.461 元，高于 42.10 元的正股价格。

公司今日公告称，“中兴 ZXC1”最后一个交易日为 2010 年 2 月 5 日（星期五），并将于 2010 年 2 月 8 日（星期一）起终止交易，于 2010 年 2 月 12 日（星期五）15 时后终止上市。

“中兴 ZXC1”经除权除息调整后的认股权证行权价格为 42.394 元/股，调整后的行权比例为 1:0.922，即投资者每持有 1 份“中兴 ZXC1”认股权证，有权在行权期内以 42.394 元/股的价格购买 0.922 股中兴通讯 A 股股票。若以 2 月 1 日“中兴 ZXC1”的收盘价 3.750 元来计算，行权成本为 46.461 元，高于 42.10 元的正股价格。

市场人士表示，若要实现顺利行权，必须在接下来的 4 个交易日里实现“中兴 ZXC1”的价值归零，同时正股股价也需尽量走高。2010 年以来，上汽 cwb1 和葛洲 cwb1 前后行权却结果迥异。市场人士认为，去年年底以来大盘一路调整，将为接下来的权证行权行为带来不小的麻烦。来源：2010-2-2 上海证券报

[返回目录](#)

## 中兴发布“中兴 ZXC1”认股权证到期提示公告

中兴通讯今日在港交所发布《关于“中兴 ZXC1”认股权证到期风险提示性公告》，提请投资者关注“中兴 ZXC1”认股权证行权的有关事项和投资风险。

以下为公告全文：

鉴于“中兴 ZXC1”认股权证的行权日将近，本公司特提请投资者关注“中兴 ZXC1”认股权证行权的有关事项和投资风险。

### 一、基本风险提示

1. “中兴 ZXC1”认股权证的存续期自 2008 年 2 月 22 日起，至 2010 年 2 月 21 日止。

2. 根据《深圳证券交易所权证管理暂行办法》的规定，权证存续期满前 5 个交易日，权证终止交易。“中兴 ZXC1”认股权证的最后一个交易日为 2010 年 2 月 5 日(星期五)，从 2010 年 2 月 8 日(星期一)起终止交易，中兴通讯 A 股股票(股票代码：000063)、中兴债 1(债券代码：115003)仍正常交易，但法律法规另有规定除外。

3. “中兴 ZXC1”认股权证的行权期为权证存续期的最后 10 个交易日，即 2010 年 2 月 1 日(星期一)至 2010 年 2 月 12 日(星期五)之间的交易日(包括首尾两日)，其中 2010 年 2 月 8 日(星期一)至 2010 年 2 月 12 日(星期五)为不可交易的行权期(包括首尾两日)。

4. “中兴 ZXC1”经除权除息调整后的认股权证行权价格为 42.394 元/股，调整后的行权比例为 1:0.922，即投资者每持有 1 份“中兴 ZXC1”认股权证，有权在行权期内以 42.394 元/股的价格购买 0.922 股中兴通讯 A 股股票。

5. 本公告前一交易日，“中兴通讯”A 股的收盘价格为 43.40 元，“中兴 ZXC1”认股权证的行权价格为 42.394 元，因此“中兴 ZXC1”认股权证的内在价值为 1.006 元。

6. 采用 Black-Sholes 公式，以本公告前一交易日“中兴通讯”A 股收盘价格为 43.40 元、股价波动率 38.24% (本公告前 120 个交易日历史股价波动率)、无风险利率按照 2.25% 计算(参考一年期定期存款利率)，“中兴 ZXC1”认股权证的理论价值为 2.1200 元。

7. 本公告前一交易日，“中兴 ZXC1”认股权证的收盘价格为 4.553 元，溢价率为 9.06%。

8. 请投资者注意相关投资风险。

## 二、特别风险提示

根据深圳证券交易所《关于 2010 年春节假日休市安排的通知》，2010 年 2 月 13 日(星期六)至 2 月 19 日(星期五)为春节假日休市，2 月 20 日(星期六)、2 月 21 日(星期日)为周末休市，2 月 22 日(星期一)起照常开市。因此“中兴 ZXC1”认股权证的行权期为 2010 年 2 月 1 日(星期一)至 2010 年 2 月 12 日(星期五)之间的交易日(包括首尾两日)，其中 2010 年 2 月 8 日(星期一)至 2010 年 2 月 12 日(星期五)为不可交易的行权期(包括首尾两日)。行权终止日未行权的“中兴 ZXC1”认股权证将予以注销。来源：2010-1-27 新浪科技

[返回目录](#)

## 中兴新一代无线技术平台获国家科学技术进步奖

为鼓励企业创新，科技部、国资委、中华全国总工会联合实施企业技术创新引导工程。中兴通讯入选国家第一批创新型企业，其“新一代无线技术平台”建设工程成功申请国家科学进步奖“企业技术创新工程”项目。

评委称，中兴通讯“新一代无线技术平台”突破了移动通信关键技术，带领国内企业从“中国制造”向“中国创造”超越。

随着全国 3G 网络建设向二三线城市的纵深铺开，使用 3G 手机和 3G 业务的人越来越多，提升网络建设速度、维持现网稳定的需求大幅提高。同时，2G、3G 以及未来的 4G 多制式、多频段也将在一段时间内长期共存。中兴通讯“新一代无线技术平台”相关技术，能基于同一硬件兼容多种无线通讯制式和多个频段，不仅减少了运营商的重复投资，使网络建设大大提速，同时体积更小的设备还同比降低了 45% 的能耗，响应了国家建设节约型社会的号召。

中兴通讯执行副总裁邱未召表示，在全球市场，中兴 3G 基站发货量也持续提升，逐渐突破欧美高端市场，成为第一阵营中有力的竞争者。来源：2010-1-27 南方都市报

[返回目录](#)

### 【华为】

## 华为发布移动阅读整体解决方案

在近日由中国通信学会主办的“中国移动阅读产业论坛”上，华为全面展示并发布了移动阅读集成解决方案和产品。

新闻出版署最新调查数据显示，2009 年中国数字出版产业总收入达到 750 亿元人民币。研究机构 DisplaySearch 预测，电子阅读器市场 2009 年营收增长 265%，全球电子阅读器市场出货将在 2013 年达到 2000 万部，而中国数字出版产业将在未来几年保持年增长率 50% 以上。面对蓬勃发展的移动阅读市场，华为在 2008 年便启动了对电子阅读解决方案的研究，并一直与中国移动以及众多的合作伙伴保持着产业链上的紧密合作。目前，由华为独家承建的中国移动手机阅读业务已经于 2010 年 1 月正式商用，华为首款带屏幕触摸功能的手持阅读器也同步面世。黄冀表示：“手机阅读器市场竞争异常激烈，华为非常愿意寻求与终端企业的合作，以便共同推动终端接入的标准化，进而带动手机阅读器终端市场的繁荣。”

华为移动阅读集成解决方案提供包括移动出版平台、移动出版管理平台、内容分发、用户营销、手机客户端软件、手持阅读器等，更可以提供完善、多样的版权保护方案，全面提供端到端的商业解决方案。华为移动阅读解决方案有效实现了内容编辑、内容审核、出版校对、内容发布、用户订购等出版流程的全面自动化管理，不仅可以有效地解决传统出版周期长、印刷成本高等问题，同时解决了出版安全和版权保护问题。华为移动阅读方案以打造综合性的移动阅读社区为目标，提供出版社及作家与读者之间互动渠道，读者可自由的与自己喜爱的作家进行互动交流，对热点话题发表观点，并可以随时随地地记录自己的读书笔记，甚至完成个人出版、实现作家梦想。来源：2010-1-27 科技日报

[返回目录](#)

## 华为首次失意商务条件 LTE 争夺战提前打响

1月13日，华为员工王国平(化名)看到爱立信的一则消息，不禁心中大惊：爱立信发出的一则新闻稿称，爱立信将为 TeliaSonera 在挪威和瑞典全国范围内部署 4G/LTE 网络，爱立信将为该项目独家提供核心网。他敏感地察觉到一个用词“独家”。

就在他犹豫不决是否要向 LTE 产品线的同事一问究竟的时候，次日来自诺基亚西门子的另一则消息加深了他的疑惑：诺基亚西门子通信成为 TeliaSonera 瑞典与挪威地区的 LTE 无线网络供应商。

尽管华为员工们并不可能熟悉公司的每一个订单，特别是其他产品线的订单，但 TeliaSonera 的这个 LTE 订单在华为内部以及整个通信行业还是几乎人尽皆知。

作为全球第一个商用 LTE 技术的运营商，TeliaSonera 这个网络是全球 LTE 市场的风向标，也是华为在 LTE 领域获得的具有里程碑意义的订单，被外国媒体看作是华为攻入爱立信腹地的重要标志。

爱立信和华为是该运营商最初的两家 LTE 设备供应商，如今为何横生枝节？诺西又如何挤入名单？

“商务条件”？

2009年初，TeliaSonera 作为全球首家运营商启动了 LTE 商用战略，选择爱立信和华为分别在瑞典首都斯德哥尔摩及挪威首都奥斯陆部署 LTE 商用网络。

至于最近的这次 4G 设备招标，是 TeliaSonera 计划在 2010 到 2011 年在瑞典的 25 个城市以及挪威的 4 个城市建设第二期网络，一个更大的 LTE 网络。

根据招标结果，爱立信将为该项目独家提供核心网，而 LTE 接入网则需要爱立信和诺西两家设备商分别提供。

虽然 TeliaSonera 没有公布具体的财务细节，但该运营商的 CTO Lars Klasson 在对外声明中表示，华为是一个很好的供应商，TeliaSonera 与华为有很成功的合作，但是在最终的评估中，爱立信与诺西能提供更好的商务条件。

在通信行业，“商务条件”往往与价格等同，而在过去，华为因为“商务条件”没有做到更低而败北的案例并不多见。看起来，外资设备商正在采取更激进的价格竞争策略。

华为北京发言人没有对此做出回应。但华为欧洲中心的一位区域市场经理 Edward Zhou 对国外媒体同样表示，TeliaSonera 之所以会选择不同的设备商部署第二阶段的网络是因为其他设备商能提供更低的“商务条件”。

实际上，TeliaSonera 在官方声明中还特地指出，华为仍然负责挪威首都奥斯陆的 LTE 网络的建设和升级。

尽管如此，TeliaSonera 选择设备商的做法，仍然打响了设备商有关 LTE 竞争的第一枪。目前就全球市场来说，TeliaSonera 将 LTE 商用运营的时间提前了一年，日本运营商 DoCoMo 原本计划 2010 年下半年成为全球首家 LTE 运营商。

谁比谁更激进？

虽说在业界看来，由于产业成熟度、牌照、频谱等诸多原因，LTE 在全球范围内离大规模商用还言之过早，然而提前为 LTE 时代抢占市场格局、打造经典样板项目已经成为几家主流供应商的共识，其中尤以爱立信和华为之间的竞争最为激烈。

华为根据 ETSI IPR (European Telecommunications Standards Institute Intellectual Property Rights, 欧洲电信标准机构专利组织) 每月刷新的数据表示，华为的 LTE 专利一直在全球设备商中领先，在截至 2009 年 8 月底的 1272 件全球 LTE 专利申请总数中，华为占到 12% 的份额。

一位华为内部员工对《第一财经日报》表示，西方通信巨头对华为的态度必将是从小看大，从平视到仰视再到俯视，我们原本预期这个时间点会在 2012 到 2013 年左右。如今，时间表已经大大提前了。

不过，从追赶到赶超再到领先或许并不那么平坦。爱立信在 1 月份的新闻稿中指出，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。

更增添变数的是，诺西以更加激进的姿态加入了这场竞争。TeliaSonera 的 LTE 合同无疑是诺西目前获得的最大规模的 LTE 订单，虽然之前宣布已经获得了数个 LTE 合同，但都没有这么大。

前段时间，随着诺西新任总裁的上任，诺西在全球范围调整了市场策略和组织架构，更注重订单的数量，这意味着华为将在几个重点市场以更具进攻性和价格因素的竞争手段抢夺订单。

Heavy Reading 资深分析师 Gabriel Brown 认为，运营商将保持设备商的多样性，这样才能保证市场竞争，运营商不愿意看到设备商只有少数一两个玩家的现象。他还指出，由于华为为 TeliaSonera 在北欧的主要竞争对手 Telenor 提供 LTE 设备，这也在一定程度上影响了 TeliaSonera 对设备商的选择。

2009 年 12 月中旬，Telenor 和 Tele2 在瑞典的合资公司 Net4Mobility 将全国性 LTE 商用网络合同交给了华为。尽管未能入选 TeliaSonera 二期 LTE 网络供应商名单，但业内人士指出，华为已经在北欧拥有了足够多的 LTE 基站。

只是，随着 2010 年海外市场的回暖，以及诺西等设备商激进竞争态势的出现，无论是海外市场还是未来的 LTE 市场竞争都将更加激烈。来源：2010-1-28 第一财经日报

[返回目录](#)

## 华为成中国 3G 启动最大受益者 去年增幅超 40%

中国 3G 市场启动及欧洲市场的突破，成为支持华为无线登顶的强劲动力。而在新一波 LTE 投资浪潮中，华为首次与爱立信、诺西等企业站在了同一起跑线上。

在 2009 年再次取得 40% 以上增长后，在全球无线通信市场，华为距登顶仅一步之遥。

“2009 年，华为全球无线基站发货数将近 50 万个，实施安装 45 万个，发货量占全球总发货量接近 29%，离第一只差不到一个百分点。”华为无线产品线总裁万飙表示。

而在无线基站基于 LTE 的最新一轮竞争中，已获得 5 个 LTE 商用合同的华为也处在有利地位。“我们有机会同步参与第一波 LTE 移动市场。”万飙说。

### 中国 3G 启动最大受益者

2009 年，不包括无线核心网，华为来自无线设备市场的订单首次超过 100 亿美元，达 103 亿美元，相比 2008 年的 70 亿美元增长近 50%。其中，GSM 发货 175 万载频，UMTS 发货 75 万载频，CDMA 发货超过 40 万载频。此前，据 iSuppli 公司预测，2009 年全球电信运营商移动通信基础设施投资额将可能只有 394.18 亿美元，相比 2008 年的 429.2 亿美元下滑 8.2%。

中国 3G 市场的启动，成为支撑华为无线成长的强劲动力。据工业和信息化部统计，截至 2009 年底，国内三大基础电信运营商共完成 3G 网络建设直接投资 1609 亿元，完成 3G 基站建设 32.5 万个。2009 年，华为无线国内市场基站发货量超过 10 万个。

40%正在成为华为在国内市场判断业绩的红线。在 CDMA 方面，CDMA 全球产业链的萎缩使华为在本土市场的份额达到 40.4%。在 TD-SCDMA 方面，华为系在 2009 年进行的 TD-SCDMA 三期招标中获得接近 40%的份额。而就即将开始的中国移动 TD-SCDMA 四期招标，万飏表示，“现在的份额就是我们未来的目标。”在 WCDMA 方面，华为的市场份额超过 30%，高于第二名近 10 个百分点，但是万飏对此并不满意。“WCDMA 方面我们没有达到战略诉求，原本期望能够更高些。”

此外，2005 年开始突破欧洲市场，也是华为无线触摸顶点的一大助力。仅 2009 年四季度，华为就获得了法国、挪威、瑞典、比利时等国运营商的六张网络建设合同。

#### LTE 北美“将有重大突破”

目前，LTE 正在成为全球通信设备投资的焦点，在这一 3G 之后新一波无线通信投资浪潮中，华为首次与爱立信、诺基亚西门子通信等企业站在了同一起跑线。“我们有机会同步参与第一波 LTE 移动市场。”万飏说。

华为已宣布获得五个 LTE 商用合同和一个 LTE 商用测试合同，分别为 Telenor 挪威、Teliasonera 挪威、Net4mobility 瑞典、比利时 Belgacom、MTS 乌兹别克斯坦以及中国移动 TD-LTE 世博项目。

据万飏介绍，继 2009 年突破欧洲 LTE 市场后，2010 年，华为将在占据全球通信设备市场 20%-25%份额的北美，取得突破。2009 年，爱立信和诺基亚西门子通信通过竞购北电相关资产，争相布局北美 LTE 市场。“目前我们正在和美国的重要运营商 AT&T、T-mobile 进行设备测试，而 2010 年上半年，北美市场将有重大突破。”

围绕北欧的 LTE 采购合同，爱立信、华为、诺基亚西门子通信之间的价格竞争非常激烈。在瑞典移动运营商 Tele2 和挪威移动运营商 Telenor 将 LTE 设备订单授予华为后，爱立信曾表示，虽已在谈判过程中尽可能地压低了价格，但仍然无法与竞争对手相比。

对此，万飏认为，LTE 设备领域不会有滑入价格战的危险。他表示，价格差异主要产生于解决方案、成本等的不一致，以及由此带来的运营商价值的差异化。

“LTE 不会陷入恶性价格战，因为运营商也明白，如果设备商都不挣钱，最终损害的是自己的利益。”

在 TD-LTE 市场，万飏表示，除产业链发育成熟度外，与 FDDLTE 不存在差距。“部署前景取决于频谱资源，因为频谱是最宝贵的，而技术不是问题。”而为了弥补产业链发育上的不足，华为将为 TD-LTE 提供包括系统、终端、芯片在内的全套解决方案。据了解，将在上海世博会期间进行演示的 TD-LTE 就将采用基于华为芯片的 CPE。

### 2010 年目标增长 20%以上

在给员工的新年贺词中，华为总裁任正非提出了 2010 年实现合同收入 360 亿美元的新目标。与这个目标一致，华为为自己无线产品设定的市场目标也是增长 20%。“2010 年的目标还在规划，但我们希望能有比较好的成绩，取得 20% 以上的增长。”万飏说。

在市场层面，中国、印度、欧洲等仍将是华为 2010 年快速增长的市场。

虽然国内 3G 设备投资很可能在 2010 年有所下滑，但万飏认为，国内运营商还会不断优化和改善 3G 网络，而华为也会紧密跟随客户的战略，在帮助国内运营商建设 3G 精品网上下大力气。对于印度即将启动的 3G 牌照发放，万飏表示，虽然预期印度市场竞争激烈，但已是印度最大的无线设备供应商的华为在成本、技术上都有优势，预期会取得较好的成绩。就欧洲市场，万飏强调，华为已经建立了良好的服务体系，并得到了运营商的认可，此外，运营商对于华为的长期可持续发展具有很强的信心，这些都是华为在欧洲和运营商加深合作的基础。

而帮助客户更好地应对移动宽带带来的挑战，被华为视作实现 20% 增长的路径。据万飏介绍，全球通信业正在呈现两大关键趋势，首先，未来 3-5 年，全球还有 15 亿用户需要解决享受移动通信服务；其次，移动宽带数据流量将成百倍增长。“下一个移动十年是数据为王的年代，移动数据吞吐量越来越大，运营商却需要保持合理的投资水平，这时候就需要更便宜的移动宽带解决方案，华为就围绕这样的核心诉求在工作。”

“客户不成功，华为不可能成功，客户不赚钱，华为不可能赚钱。”万飏说。

而围绕这一目标，华为将主要开展三方面的工作。

首先，通过降低单位比特成本，让消费者愿意为移动宽带各种业务付费。华为提出了通过提高频谱利用率、全 IP 节省传输成本、统一运维等手段，帮运营商将每 GBit 的带宽成本由目前的 5 到 10 美元上下降至 1 美元以下。“在每 G 比特数据成本降到 1 美元的时候，同样的 ARPU 值，就有 5 倍的网络容量给用户用，用户可以获得 5 倍的业务体验，运营商投资就可以保障。”

其次，通过分层网络建设，降低网络投资成本。未来的移动网络是分层的，包括宏蜂窝、微蜂窝、picocell、femtocell 等。除语音仍由宏蜂窝承载，可以通过网络分层建设，大幅提升网络容量。

最后，将未来的技术用到现在的产品和解决方案上，这也被华为内部总结为“以终为始法”。比如，华为正在试图通过干扰优化实现网络容量提升。此前，华为在 2G、3G 基站中，大量使用了后续演进技术。

“做一个产品很容易，对客户的需求和未来通信产业发展能提前把握，才是竞争力的体现。”万飙说。来源：2010-2-1 通信产业网

[返回目录](#)

## 【诺基亚】

### 诺基亚强攻移动互联网

在 2010 年美国消费电子展上，联想集团 CEO 杨元庆正式宣布联想的移动互联网战略——“乐计划”，宣称要将联想的移动互联网地位做到如今在 PC 方面的地位一样。这对于诺基亚 CEO 康培凯来说，可不是个好消息：在全球遭遇苹果、谷歌、RIM 等厂商的围攻后，诺基亚又将迎来中国本土的强劲对手。

“忘掉手机，诺基亚不再是手机制造商”，这句话是自 2006 年诺基亚提出移动互联网战略后一直想让消费者记住的。但诺基亚更想让人们认识的是诺基亚正在转向的移动互联网形象。2009 年末，诺基亚全球副总裁邓元鑫表示，诺基亚正在走向移动互联网，诺基亚到今天已不仅仅再是一家手机公司，正努力为用户提供一流的移动互联网服务。

的确，消费者在使用诺基亚手机的同时，也正逐渐对其移动互联网的宣传口号更加熟悉。

#### 新兴市场争夺

在消费电子展上，不同于其他厂商对智能手机的热捧，康培凯极力敦促移动开发商应当关注发展中国家消费者对于手机功能的需求。他认为，尽管智能手机对不少消费者很有吸引力，但全功能的智能手机并不适用于全球所有消费者。新兴市场上的争夺成为诺基亚战略的重心，非洲、印度、中国等发展中国家和地区成为其关注的重点。

康培凯透露，尽管各大手机制造商正竞相开发新款智能手机，但过去 5 年中，诺基亚在全球新兴市场的常规手机销量已超过 7.5 亿部。多数分析认为，诺基亚虽然无法成功进入欧美等发达国家的智能手机市场，却成功进入全球新兴市场，并为当地消费者提供价格低廉的基础功能手机。

康培凯指出，不同国家和地区手机用户的具体需求各不相同。以非洲国家加纳为例，当地运营商允许同一部手机使用两张 SIM 卡。在非洲大量地区，由于居民家中还没有电力供应，手机用户通常是到企业运营的公共场所为手机充电。

在印度市场，诺基亚推出了一项新服务，以允许小型企业（如农场主）通过文本短信来传输数据。利用该服务，印度偏远地区农场主可通过手机短信方式发布农产品拍卖信息。在这些地区，手机还扮演了网上银行、网络交易市场的角色。

康培凯竭力宣扬着支付、电子邮件等服务与手机的巨大市场空间。他表示，全球有 46 亿无线通讯用户，却只有 16 亿人有银行帐户，未来手机商机不会只是大家现在看到的智能型手机，诺基亚正设法提供新兴国家手机用户银行、电子邮件等更多服务。诺基亚正在思考一套方法，希望连结手机和金融服务，像透过虚拟货币，创造一套线上支付功能。预计在 2010 年上半年会发布金融方面的应用。

另外，康培凯表示，其实全球仍有 75% 的人没有“电子邮件”。诺基亚透过旗下 Ovi 全服务，提供手机用户的电子邮件服务，目前已经发送出的超过 500 万封信件，很多都是从中国、印度等地区发出。同时，诺基亚也和芝麻街合作，在全球 125 个国家提供教育相关课程。

诺基亚最近也启动一项“开发中经济创意竞赛”（诺基亚成长经济风险的挑战），提供 100 万美元，希望能征求点子，改善每天收入不到 5 美元地区人们的生活。

在新兴市场，特别是在中国市场，消费者也可以看到诺基亚的努力。2009 年 12 月 9 日，在市场大门前踟躇多年之后，诺基亚终于为互联网服务在中国的落地找到了一个突破口——成立合资公司。当日，诺基亚宣布正式与上海联合投资公司旗下的上海联新合作，携手成立一家合资公司——诺基亚联新互联网服务公司，投资双方分别占合资公司 50% 的股份。

据悉，诺基亚联新互联网服务公司将于 2010 年 1 月正式运营，并将达到约 80 人的规模。通过成立合资公司，诺基亚的互联网服务终于能够落地中国，特别是 Ovi 服务获得了正式的身份。

诺基亚执行副总裁 Niklas Savander 表示，中国是世界上最大的移动市场，同时也是最大的互联网市场，合资公司的成立将有利于诺基亚移动互联网服务在中国的推进。来源：2010-2-1 互联网周刊

[返回目录](#)

## 诺基亚与培生集团在华建合资公司

据国外媒体报道，英国出版集团培生和诺基亚周一宣布，两家公司创立合资公司诺培互联(北京)科技有限公司，向中国的手机用户提供英文学习材料。

中国学英语的人数居全球之首，该市场对于培生集团已愈加重要。培生集团拥有全球最大的教育出版业务，《金融时报》及企鹅出版集团均为其旗下公司。

去年，培生集团以 1.45 亿美元现金收购英语培训机构“华尔街英语”，助其在中国英语培训市场获得领先地位。

新公司将在诺基亚 2007 年推出的一项服务基础上进一步发展，为用户提供来自众多出版商的内容，迄今该服务已有约 2000 万名付费用户，每月活跃用户达到 150 万人次。来源：2010-2-1 新浪科技

[返回目录](#)

### 【其他制造商】

## 夏普在华推首款太阳能手机

夏普公司 27 日下午表示，将向中国市场投放首款搭载太阳能面板的手机，并计划于 2010 年 2 月上旬正式上市。这是夏普首次将太阳能薄膜电池运用到手机上。

截至 2008 年，夏普已累计生产 2.5GW 太阳能电池，而全球产量则在十余 GW，夏普已经占据领导地位。夏普负责人称，公司一直在积极扩大太阳能电池的量产和商业化，而以独有的三结薄膜光伏板技术著称。在日本的母公司工厂将于 2010 年春季投产采用此项技术的太阳能电池。日前，夏普还与意法半导体、EnelGreenPower 宣布签署在意大利成立三结薄膜光伏板制造厂，预计初期年产能 160MW，投资总额为 3.2 亿欧元，逐年增长至 480MW。

据了解，薄膜电池用硅量极少，更容易降低成本，既是一种高效能源产品，又是一种新型建筑材料，更容易与建筑完美结合。夏普商贸(中国)有限公司董事酒井功表示，目前夏普的太阳能电池已在国内青海等地应用，提供照明以及其他用电需求。不过这些并不是薄膜产品，随着薄膜太阳能电池的量产规模扩大，这部分产品也将引入中国。

夏普此次发布的太阳能电池手机搭载的是最薄的太阳能薄膜电池模组，也成为业界最薄的太阳能手机。在太阳光下充电 30 分钟可获得 1 分钟通话电量。若用于待机，使用时间为 2 小时。夏普方面表示，在技术上，充电效率仍有改进空间，使得通话时间可以越来越长。“目前还只能是在太阳光下充电，今后我们希

望室内光线就可以充电。”据悉，产品售价在 3500 元以内，主要针对的是出差较多、户外活动较多以及环保意识较强的人士。来源：2010-1-29 南方都市报

[返回目录](#)

## UT 斯达康计划外包制造业务

UT 斯达康今天宣布，已选择位于美国加州圣何塞的 Sanmina-SCI 公司为外包的电子制造服务提供商。这一举措与 UT 斯达康近期宣布的重组和削减成本计划一致。

根据双方达成的协议，Sanmina-SCI 将为 UT 斯达康的系统产品提供完整的电子制造服务，UT 斯达康的这些产品目前在杭州工厂制造。Sanmina-SCI 提供的服务包括新产品导入支持、物料采购、印刷电路板组装、系统集成与测试、最终包装与发布。这一合作协议将增强 UT 斯达康应对需求波动的能力，灵活的成本结构也能满足 UT 斯达康的订单数量，加快现金流动周期，减少流动资金的使用。

UT 斯达康全球供应链副总裁郑敏表示：“正如我们在 2009 年 6 月和 11 月的公开电话会议中所提到的，UT 斯达康正采取措施改变运营方式。与 Sanmina-SCI 之间新的合作关系将帮护 UT 斯达康继续发布高质量产品，改进制造效率。”通过外包制造业务，UT 斯达康不仅可以改进公司的资产利用率，同时还拓宽了公司的供应链。

Sanmina-SCI 大中华区执行副总裁 PK·陈 (PK Chan) 表示：“我们很高兴 UT 斯达康选择 Sanmina-SCI 为电子制造服务提供商。这一战略合作关系使我们可以在中国东部地区的网络设备市场获得增长。”来源：2010-1-27 新浪科技

[返回目录](#)

## 摩托罗拉仍在关门做产品开发

现在，摩托罗拉最大的问题在于，它依然在关起门来搞产品开发，其手机无论外观与内核，都不具备市场竞争力。

被媒体遗忘一段时日的摩托罗拉，最近借助与谷歌合作的机会，又被拉回观众视野里。

摩托罗拉高层日前高调指出，公司将会是全球最具创新的企业。这话让人唏嘘不已。摩托罗拉的确曾经辉煌过，也曾是创新的代名词，但那都已经成为过去时，我们只能凭吊和怀念。从 2006 年巅峰时期的 24% 的市场份额，与诺基亚旗鼓相当，针锋相对，到如今沦落为二流厂商，2009 年第三季度摩托罗拉手机出

销量仅为 1360 万部，其全球手机市场份额跌破 5%。这一悲剧，恰恰是创新不够的硬伤造成的。

这两年，摩托罗拉没有停止求变的步伐，领导人走马灯似的更换，都无济于事。特别是它从高通挖来桑杰·贾，担任摩托罗拉的联席 CEO，对症下药，削减操作平台，一度让人充满期待，以为摩托罗拉凭借技术支撑，翻身指日可待，但结果却令市场大失所望。

摩托罗拉早期能创造辉煌，是因为它的超薄手机产品引领了潮流，如刀锋系列。而现在它只是跟随潮流，这种随波逐流的后果就是，被市场冲得晕头转向。在笔者看来，摩托罗拉多年积累的品牌美誉度和品牌关注度，已经跌至冰点，要重塑过去的影响力，谈何容易。

摩托罗拉有着深厚的技术积淀，但这只代表历史，其今给人的印象，就像一个进入暮年的老人，步履蹒跚。不可否认，摩托罗拉依旧拥有研发实力，关键是这种实力能否转为划时代的产品。近期来，它连续推出高端产品，向消费者传达创新信息。但是，它仍显得有些孤独和落寞，自弹自唱，没了以前的热心听众。

2009 年，摩托罗拉与谷歌的合作更为紧密，全面采用 Android 开放平台。桑杰·贾日前强调，公司 2010 年将至少推出 20 款基于谷歌平台的手机。但从摩托罗拉去年在内地推出的首款支持 TD 系统的 Android 智能手机来看，反响较为平淡。现在市场竞争日益激烈，苹果、黑莓、宏达电等智能手机厂商强势崛起，而三星、LG 则表现出前所未有的活力。摩托罗拉要想扳回一局，重拾辉煌，小打小闹肯定无力回天。

现在，摩托罗拉最大的问题在于，它依然在关起门来搞产品开发，其手机无论外观与内核，都不具备市场竞争力。它不愿走出去，倾听消费者的心声，孤傲的形象未能有所改变，这样导致的后果是，摩托罗拉将始终无法把握市场趋势。

希望摩托罗拉能够警醒，不要让人指着说，“这只是一家曾经创新的企业！”  
来源： 2010-1-27 IT 时代周刊

[返回目录](#)

## UT 斯达康与北京 E-town 达成战略合作

UT 斯达康今天宣布，已与北京 E-town 国际投资和开发公司等投资者达成战略合作协议，E-townUT 斯达康将以每股 2.2 美元的价格，向投资方增发 2200 万股普通股。来源： 2010-2-1 新浪科技

[返回目录](#)

## 摩托罗拉首款后空翻手机登陆中国市场

在刚刚发布实现赢利的 2009 财年第四季财报后，摩托罗拉就宣布在华发动新的攻势，将其最新的基于 Android 平台的“后空翻”手机推向中国市场，希望第一季度能表现更“酷”。

### 首款后空翻手机

根据北京时间 1 月 28 日晚间摩托罗拉发布的业绩报告，摩托罗拉去年第四季度营收为 57 亿美元，净利润为 1.42 亿美元。摩托罗拉去年第四季度业绩略好于分析师预期，其 Android 手机的销售情况也表现良好。数据显示，摩托罗拉该季度售出了 200 万部智能手机，高于华尔街预期。

摩托罗拉 2010 年似乎也更多地押宝 Android 手机。1 月 28 日晚间，摩托罗拉宣布将在中国上市基于 Android 平台的最新款手机，型号为 ME600，造型类似于诺基亚的 N97，因独特的向后推拉方式而被形象地称为“后空翻”手机。

按照摩托罗拉的解释，所谓后空翻手机就是采用了后翻盖设计，这个名词源于体操运动，极富动感和活力，它的名字也因此被命名为 BackFlip(后空翻)。

图为：摩托罗拉 ME600

摩托罗拉甚至在该手机的发布会一开始用了中国国粹京剧做后空翻表演，以表明这在中国应是一款本土化色彩浓厚的手机。特意来华的摩托罗拉公司主管手机业务的副总裁 John Gherghetta 也用“非常酷”来形容。

他同时表示，Android 手机的销售情况也表现良好，这款“后空翻”手机马上就在中国上市，在中国的渠道已做好准备。

图为：摩托罗拉手机业务副总裁 John Gherghetta 展示 ME600

手机应用商店即将推出

另据透露，摩托罗拉的手机应用商店“SHOP4APPS”将于 2 月 14 日中国春节当天推出，该商店将为用户提供丰富的选择，为用户提供 Android 应用下载服务。

图为：异地会场连线展示 ME600

摩托罗拉同时表示，中国 Android 手机用户将可以选择自己喜欢的搜索引擎，而在其他国家，摩托罗拉通常不提供这种选择。来源：2010-1-29 新浪科技

[返回目录](#)

## 摩托罗拉低端机山寨化：联发科芯片+TCL 代工

日前，联发科方面证实，摩托罗拉已经在部分低端机型上与联发科达成合作。

摩托罗拉与联发科牵手，对双方来说，都有着特殊的意义。对联发科来说，在获得 LG 这个客户之后，再获得摩托罗拉这个业界大佬的认可和支持，也算是得到了盼望已久的“名分”，表明其终于可以逐步甩掉“山寨”的帽子，上得了正台了；而对于摩托罗拉来说，通过与联发科的合作，可以改变此前对市场反应慢的弊端，大大提升摩托新机型的更新速度，从而在市场上获得主动。可以说，这次双方抱团取暖，或许能收获一个双赢。

### 摩托罗拉困境下谋变局

摩托罗拉在手机业务上的困境有目共睹。2009 年三季度财报显示，摩托罗拉手机部门亏损 1.83 亿美元。从出货量上看，去年第三季度，摩托罗拉的手机出货量为 1360 万部，相比较去年二季度的 1480 万部，环比下滑超过百万部。摩托罗拉在手机市场上的占有率也极度萎缩到 4.7%。在中国市场上，摩托罗拉这个昔日的手机霸主，现在早已跌出三甲之外。

如果自身不变，可能市场就会逼迫摩托罗拉变。去年以来，摩托罗拉重整手机事业就有两大方向，首先是中、高端智能手机主打 Android 平台，并广泛与美国 4 大电信营运商合作，巩固形象及获利；其二就是中、低端功能手机透过刘飞过去在业界的良好关系，在中国寻找最低成本的现成手机，等于是靠拢山寨机，扩充新兴市场及拉抬市场占有率。

记者从联发科获悉，去年 11 月份摩托罗拉就与联发科签署协议，目前摩托罗拉已经有六款机型使用的是联发科的芯片。在中低端手机已经成为快消品的当下，摩托罗拉采用联发科芯片，通过“山寨”模式，可以获得更快的反应速度，从而及时把握市场。“以前摩托罗拉新品推出太慢，很不适应越来越快的市场形势，容易形成库存。而采用山寨模式，上述弊端都能克服。”一位手机专卖连锁店负责人告诉记者。

有业内人士表示，由于摩托罗拉内部研发团队已将全数资源投入 Android 平台智能手机，根本无暇开发中、低端机种，因此与联发科合作对摩托罗拉来说是最合适的选择。

据透露，摩托罗拉牵手联发科与此前原 T C L 通讯 C E O 刘飞加盟摩托罗拉有密不可分的联系。刘飞加盟摩托罗拉之后，已经开始改变过往从研发到设计制造都由自己包干的封闭模式，摩托罗拉与联发科合作的机型，也都是交由 T C L 代工。

### 联发科遭遇智能手机冲击

3G 市场的快速启动，智能手机明星产品不断涌出，使得高端市场成为手机巨头争夺的关键，高通、德州仪器(TI)、英特尔、三星、飞思卡尔等芯片厂商纷纷参与战团，备战在这一蓝海圈到更多的地。

而联发科在 2G 时代之所以能够成功，主要是因为 2G 专利技术绝大部分已过了保护期，联发科得以用低成本为新兴手机厂商提供高性价比的整体解决方案。而当手机产业向更高阶段挺进的时候，联发科发现自己很可能成为被淘汰者。由于联发科在智能手机芯片领域没有积累，自然是没有更好的应对策略。因此，尽管联发科在过去的 2009 年收获了一份漂亮的财报，但深切的危机感依然涤荡在联发科内部。

去年底，联发科与高通 WCDMA3G 芯片授权案正式签订协议。联发科财务长喻铭铎表示，与高通双方签订的是一份专利协议书，不是授权书，根据双方协议内容，其客户要先取得高通的授权，联发科才可以向客户出货 3G 芯片。联发科通过这种方式，并未将专利费用归属到自身头上，而是直接转嫁给了手机制造商。

由于高通的授权费动辄上百万美元，要取得高通授权的手机客户，必须具备相当的规模。因此，联发科与高通的这一协议，也就意味着 2G 时代的辉煌，很难在 3G 时代再现。未来的联发科要在 3G 领域经营，不得不转向更有实力的品牌厂商。这也是此次联发科与摩托罗拉合作的关键所在。双方谋求的都不是一时的利益，而是看重今后进一步合作的巨大空间。来源：2010-1-29 南方都市报

[返回目录](#)

## 服务增值篇

### [[趋势观察]]

#### 北京酝酿 4 月起强制手机实名

谈论已久的手机实名制有望 2010 年实行。记者昨日获悉，最快从 2010 年 4 月开始，北京地区的新增手机用户将开始实行实名制，而北京地区现有的几千万手机用户也将在未来 3 到 4 年内逐步进行实名登记。

昨日下午，记者分别致电中国移动、联通、电信有关方面负责人，不过三大运营商并未就此事给出明确答复。但记者从其他渠道得知，联通方面计划从 2010 年二季度、甚至最早从 4 月份开始，对新入网的固话、手机以及宽带用户全部实行实名制。来源：2010-2-2 北京商报

[返回目录](#)

## 三网融合新机遇引发产业新动向

国务院常务会议决定加快推进三网融合以来,相关各方都在积极行动。国家广电总局加快全国有线电视网络的整合速度,电信网开始新业务尝试,终端设备厂商方面,机顶盒、路由器等生产厂商也在加快研发新产品,迎接新的市场机遇。

近日,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,并提出了阶段性目标。三网融合的推进标志着我国将加快社会信息化进程。业内人士预计,未来5年,三网融合将拉动6000亿-7000亿元的投资和消费。

目前,相关各方都在积极行动。国家广电总局加快全国有线电视网络的整合速度,电信网开始新业务尝试,终端设备领域,机顶盒、路由器等生产厂商也在加快研发新产品,迎接新的市场机遇。

### 三网融合基于当前发展机遇

事实上,近年来广电业、电信业、互联网业已经开展了一些技术性和基础性工作。国务院常务会议决定加快推进三网融合,使上述工作被提升到一个新的高度,加快布局,全面提速。

国务院常务会议提出加快推进三网融合的规划路线,2010-2012年全国将重点开展广电和电信业务双向进入试点工作,并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;2013-2015年总结推广试点经验,全面实现三网融合,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。基于此,广电网和电信网已在积极采取行动。

在广电网方面,国家广电总局广播电视规划院院长姜文波介绍说,2010年国家广电总局将加快有线网的改造与整合,目标是在2010年年底实现一省一网。目前全国已有13个省(自治区、直辖市)基本完成了网络整合,有10个省正在整合进程中,其他各省也将开始行动。“我们正在努力推动网络整合,最终将全国的网络整合成一张网络”。

在电信网方面,工业和信息化部电信研究院副总工程师陈金桥向记者表示,目前电信网在基础设施、技术储备、运营经验、人才队伍、资金实力等方面都具备了较好的条件,只是在适应产业属性的变化方面还需要努力。

与此同时,互联网业也开展了许多研究和业务尝试。中国科学院研究生院管理学院教授吕本富告诉记者:“有关部门一直在研究三网融合的技术,包括IPv6、新一代高速互联网等。”另外,2009年网络电视和视频网站的技术和业务不断推陈出新,也是对三网融合具有前瞻性的应对。

加快推进三网融合是国家基于当前发展机遇作出的决策。陈金桥分析，此次国家要求相关部门采取具体行动切实推进三网融合，主要基于4个方面原因：第一，全球新技术融合的大趋势不可阻挡，物联网、移动互联网、智慧地球、云计算等应用技术和产业布局风起云涌；第二，全球新兴市场取得重要进展，比如网络电视(IPTV)、手机电视、网络电话、数字电视等业务进入高速发展阶段，为产业转型和进一步市场融合奠定了良好基础；第三，产业融合的大环境推动了传统产业属性的变化，引起了决策层的高度重视，比如通信网、互联网的社会属性、媒体属性、文化属性甚至政治属性开始显现威力，2009年的一系列重大事件让人印象深刻；第四，发达国家纷纷推出的宽带复兴计划、融合体制改革等举措，可能影响到各国在信息社会形态下的国家竞争力，我国必须未雨绸缪。

### 三网融合拉开业务比拼

业内人士表示，广电和电信业务的双向进入可能几个月后就会实施。电信企业拿到IPTV牌照，广电企业也将进入互联网接入甚至语音业务领域。据悉，重庆将率先成为三网融合试点城市。

姜文波解释说，三网融合并不是指把电信网、互联网和广播电视网三大网络的线路合并，而主要是指业务的融合，三大网络通过各自的技术改造，融合另外两大网络的业务。从一定程度上说，业务的融合将打破行业垄断。”

业内普遍认为，广电和电信业务双向融合将会形成三网融合的管理、收费等机制，真正实现三网融合之后，内容竞争将主导信息化市场。

广电网以全国一张整网为基础条件，将实现互联互通，为发展更多的业务做准备。姜文波介绍说，为了适应三网融合的要求，广电的有线网络数字化不只是实现自身用户数量的增长，还希望双向用户数量的增加。

国家广电总局新闻发言人朱虹表示，实现三网融合，首先要推动广电和电信业务双向介入。比如有条件的广电企业可以经营增值的电信业务以及一部分基础电信业务，尤其是互联网接入业务。国内的IP电视业务、电话业务。广电业务里面也有一些现在要允许电信企业来做，比如除了时政类节目之外的广播电视节目的生产制作、互联网视听节目的信号传输转播、时政类新闻节目的服务，以及除了广播电台、电视台形态以外的公共互联网音视频节目服务、IPTV的传输服务、手机电视分发服务等。

这就意味着，在三网融合之后，电信企业将不仅仅是作为广播电视节目的传输通道，有效整合外部信息资源甚至自身做信息内容、加快对稀缺内容资源的掌控是其提升竞争力的关键。

陈金桥分析，从技术角度看，光通信、IP协议等技术是市场与产业融合的基础，目前电信网、互联网已经展开深度融合，广电网与互联网在业务、内容上

的融合也取得了长足进展,最大的困难在于电信网和广电网的融合。从近期来看,哪一方准备得充分,哪一方就能够更快适应新的竞争环境。

陈金桥认为,互联网业早就做好准备,深入推进三网融合对于多数互联网企业而言将打开巨大的增长空间;电信业产业规模大、技术水平高、运营经验丰富,短期内新兴市场并不会创造巨大价值;广电行业由于商业化水平低、市场规模小,在进入宽带通信、互联网等新兴市场后可赢得较快增长。

#### 终端设备商成首批受益者

三网融合形成了产业链上游内容传输、内容提供等相关企业的新竞争态势。同时,下游终端设备的竞争也已展开。

陈金桥分析,终端设备厂商将是第一批受益者,预计2010-2012年具有典型融合性特征的终端产品将获得较大的市场机会,比如数字电视机顶盒、宽带接入终端、移动多媒体终端、娱乐游戏终端等。

广电设备供应商浙江创亿科技有限公司将三网融合视为一次大的发展机遇,创亿科技董事长高志寅告诉记者,创亿科技已经根据下一代广播电视网 NGB 的需求推出了全套解决方案,其 NGB 解决方案实物演示系统已在2009年10月举行的国际传输与覆盖研讨会上进行了展示。创亿科技准备研发更多新产品,以满足三网融合的市场需求。

“三网融合推动广电、电信业务的双向进入,数字化的高清电视、IPTV 和移动电视将以更快的速度普及,终端产品将重点向移动多媒体终端方向发展,这将给终端厂商带来新的市场,但也将加快终端厂商之间的整合,如电视机与机顶盒一体化,个人电脑将具有电视及机顶盒功能,手机及笔记本电脑将具有电视及网络终端功能。”高志寅补充说。

电视厂商也已经开始行动。根据中国电子商会调查,在预期购买平板电视的消费者群体中,30%以上的消费者看重电视的上网功能,具有上网功能的电视已经成为潮流。为了抢得市场先机,2009年我国生产网络电视的厂商从最初的长虹一家,发展到由 TCL、创维、三星、海信、海尔、康佳等主流电视厂商组成的庞大阵营。

此次就三网融合的话题,记者采访了业内各方人士。业内人士普遍认为,就目前的发展态势来看,电信网、广播电视网、互联网三网融合将形成以广电传输和电信传输为基础、融合三方业务的发展模式。在业务上,互联网早已进行很多尝试,其内容较为丰富,已经成为严格意义上的内容提供商,而广电和电信将在传输功能的基础上推出新的业务。

事实上，三大网络各自具有独特的优势：广电网具有基础网络优势，电信网具有较高的服务水平，互联网拥有丰富的内容。而站在产业融合的角度，三大网络之间的关系又十分紧密，只有发挥自身优势，在协作的前提下才能实现共赢。

国家广电总局广播电视规划院院长姜文波认为，从目前的情况看，广电网和互联网的性价比相对较高，但服务质量不高；电信网的服务质量较好，但其价格较为昂贵。三大网络之间的利益如何均衡，取决于各自的市场策略。

据了解，电信与广电目前已有合作。在网络电视方面，国家广电总局共颁发了6张牌照，中国电信已在上海市、深圳市和陕西省开展IPTV业务。

工业和信息化部电信研究院副总工程师陈金桥表示，三大网络要实现合作共赢、共同做大市场，而不是简单地确定收入、利润分享比例，以及为此进行的投入和成本分摊。按照“谁主导、谁培育、谁分配”的基本规则来确定各自的权利责任，比较容易建立起外部合作机制。运行一段时期后，还可以通过资本联合方式组建合资公司，甚至实现企业合并。

关于收费模式，陈金桥认为，在三网融合的情况下，业务种类复杂多样，不可能采取单一定价模式。总体原则应是符合消费者承受力，时间、流量、带宽、内容等收费方式相互结合，运用消费者参与定价的套餐模式降低单一业务费用水平。

由此看来，三网融合不仅能实现产业层面的共赢局面，消费者也将得到更加优惠和便捷的服务。在服务上，三网业务的融合将会促进内容的推陈出新和服务费用的竞争，使消费者得到实惠。同时，消费者选择一家企业就能享受到各种服务，这将有效节约维护资源，提高服务质量。

在3G商用过程中，最先尝到甜头的不是运营商而是设备商。近日召开的国务院常务会议决定加快推进三网融合，最先品尝到“蛋糕”的仍然是设备商。加快推进三网融合的利好消息传出后，同洲电子、烽火通信等设备制造类上市公司在资本市场上逆势上涨。在大盘出现调整的背景下，同洲电子5天上涨30%，显示出市场对三网融合背景下设备商的发展前景非常看好。

万联证券分析师冯福来认为，三网融合方案的确定对于上游的光纤、机顶盒设备企业是一个重大利好，将大大增加市场对光纤的需求，同时机顶盒的新增和更新也将扩大其市场需求。

机顶盒是三网融合的重要终端设备之一，作为亚洲最大的机顶盒制造商，同洲电子无疑将从中受益。东海证券研究员李军政表示，同洲电子是我国数字视讯领域的龙头企业，正在转型为数字视讯端到端整体解决方案和增值服务提供商，未来广电进入电信领域后，同洲电子有能力为将广电打造成第四大电信运营商提供支撑服务。

三网融合也给广电企业进入通信产品领域带来了机遇。2009年10月,同洲电子率先推出了支持三网融合的3G手机。“电视观众有20%的时间花在了换台上,如果手机可以直接搜索电视节目,很可能产生一个巨大的市场。”同洲电子移动通信产品线管理部品牌策划总监魏红星这样描述三网融合后同洲手机的功效。据介绍,同洲电子将以手机为视讯终端平台,将3G网、广电网、互联网融为一体,打造三网融合、全网互联的智能型手机,从而将OA办公软件、电子安防、智能交通、IPTV、汽车电子等内容菜单植入3G手机。

专家表示,三网融合手机一方面可以达到整合传统视讯产业的目的,另一方面也为3G手机的多元应用、为未来视讯设备端到端的直通互联提供完善的应用平台。

宽带网络是实现三网融合的主要途径。我国宽带用户未来还有很大的增长空间,且我国无论网速还是带宽都远远落后于全球平均水平,因此,加大对现有宽带网络的扩容和升级是加快推进三网融合的基础。

安信证券分析师黄文戈认为,整个光通信产业链都将受益于三网融合。从光纤行业来看,烽火通信、亨通光电和中天科技将会有较大收益。

烽火通信国内市场总部产品行销部经理廖承宾向记者表示,传统的固网运营商前期主要以铜缆接入为主,采用数字用户线路(DSL)的方式为用户提供宽带接入,但DSL能够提供的带宽非常有限,无法满足后续业务开展的带宽需求。目前运营商均在积极推进“光进铜退”,采用光纤接入(FTTx)的方式为用户提供高带宽、全业务的接入平台。

据介绍,光纤接入从其网络结构可以分为点到点(P2P)模式和点到多点(P2MP)模式。目前运营商更多关注P2MP方式,也就是无源光网络(PON)模式。而以太无源光网络(EPON)作为PON的代表技术,目前已成为宽带网络发展的主流技术。

相关统计显示,截至2009年第一季度,烽火通信占我国EPON市场份额的32%,列在中兴通讯之后排名第二,FTTx设备市场份额约占41%。对此,专家表示,光纤接入市场仍是华为、中兴通讯和烽火通信三分天下,在三网融合的大背景下,这些公司在光纤接入新增市场上具备持续的发展空间。来源:2010-2-1中国高新技术产业导报

[返回目录](#)

## 北京 20 兆宽带覆盖率年内达 50%

在昨日的分组讨论中,市经信委相关负责人透露,到2010年底,带宽达到20兆的高速宽带覆盖率在全市将达到50%。

“2010年，本市信息化基础设施建设投入超过170亿元，将初步建成国内最好的3G网络、20兆宽带覆盖最广的信息网络和用户最多的高清交互式数字电视网络。”该负责人表示，在宽带网络方面，本市将全面开展以光纤入户为主的光网建设，实现光纤入户197.5万户，年底全网20兆宽带覆盖率将达到50%。在移动网络方面，加快3G网络的深度覆盖，建设基站9460个，同步完成地铁信号覆盖，年底全市覆盖率达到98%。

在高清交互式数字电视方面，2010年全市将完成80万户有线电视双向网改造，到年底累计将达到210万户，年内新增100万高清交互数字电视用户，累计达到130万户。

同时，本市还将在远郊区县和城南地区开展“信息化村”、“宽带小区”试点，力争2010年底，城乡一体的信息化基础设施建设取得实质性进展。来源：2010-1-29 北京日报

[返回目录](#)

## 电信运营商抢食手机支付万亿元蛋糕

抛掉手中的钱包和各种各样的银行卡，你只要拿着手机就能出门坐车购物、上网消费。随着3G的普及，这种便捷的生活方式将不再是梦想。

随着3G网络和终端的完善，3G用户规模逼近千万，通信行业对其他领域的渗透不断深入，移动互联网的步伐开始加速。来自工业和信息化部的数据显示，2009年上半年我国手机支付用户突破1920万户，实现交易6268.5万笔，支付金额共170亿元。预计到2013年，移动支付市场规模将达到8600亿美元。

3G经历了2009年上千亿元的网络和终端投入后，2010年手机应用功能争夺将成为焦点。包括手机通讯、上网、支付等功能在内的移动互联网融合业务将得到充分展现，金融支付行业和通信服务行业呈现加速融合趋势。面对电子支付的巨大市场，三大电信运营商开始发力手机支付，如中国移动计划将手机钱包升级，使其成为类似于支付宝的移动支付平台。

手机支付的技术限制在3G网络中已经被扫除。“由于看好这块市场，电信运营商对手机支付的大力推广以及合作商家的广泛加入已为期不远。”业内人士表示，数亿手机用户群体是国内手机支付实现的坚实基础，国内三大电信运营商、银行金融机构、网络支付平台等也早已未雨绸缪，争相分食这块诱人的“蛋糕”。

网购衣服、鞋子、电器已成为年轻人群的普遍消费习惯。随着2009年3G手机的推广，一些追赶潮流的消费者也开始乐于使用手机这种新兴的支付方式购买电影票、Q币等。业内人士认为，电信运营商要引爆消费者的手机支付需求，不

能一味强调手机支付功能的全面，要抓住一两个特色业务，联合具有一定市场规模的商户进行推广，针对不同类型的用户推广不同的支付业务。

手机支付普及需迈三道坎。首先，要达成统一的结算标准。无论是传统的现金、银行卡支付手段还是新兴的支付宝等均以银行结算标准使用，手机支付与以上支付标准存在新的问题，即电信运营商要和银行机构达成统一、便于推广的结算标准。目前手机支付存在手机话费、银行卡、支付平台三大支付方式，从市场反应看，都未能获得业内和消费者的普遍认同。对整个手机支付产业链而言，达成合理统一又能使消费者便捷使用的手机支付标准是迫切需要解决的问题。

其次，虽然已从技术上解决了手机支付的安全问题，但手机支付渠道推广和终端的普及仍需一段时间。目前国内的手机支付技术方案主要有 3 种：NFC、SIMPASS 和 2.4GHz 的 RFID-SIM。要想消费者便捷地使用，均需要对遍及全国的商户刷卡终端进行改良和更换，这是一项需要投入巨额成本和长时间的系统工程。

手机支付的最后一道坎是改变消费者的消费理念。长期以来，使用现金、银行卡消费已成为习惯，对手机钱包等移动支付手段，目前大部分消费者仍存在安全、操作方面的担忧，需要以电信运营商为龙头的手机支付产业链进行长期的推广宣传。来源：2010-2-1 中国高新技术产业导报

[返回目录](#)

[返回目录](#)

## SearchTelecom: 2010 年电信业 5 大趋势

### 1. 光纤让网络部署更加经济

随着光纤传输的成本越来越低，在流量比较集中的节点上直接采用光纤的做法变得越来越有价值。例如，在部署 4G 网络时，采用光纤直连基站就是一种很好的策略。部署光网络以及光-以太混合网能够减少网络部署复杂性以及管理成本，从而增加利润。许多运营商已经表示有这方面的需求。2010 年，基于光网络以及光-以太混合网络的全新架构进展将会给设备商带来新的机遇以及风险。

### 2. 运营商顾虑重重中转向无线数据业务

在移动取代固定的进程中，无线语音业务是最大的驱动因素。然而，由于语音收入已经无法增加 ARPU 值，运营商亟需通过数据业务来拉动。但是，因为网络带宽等因素的限制，数据业务的施展空间不足。随着 2010 年 LTE 以及 WiMAX 的部署，这一问题有望得到解决。

另一方面，通过数据业务，运营商能将 ARPU 值提高至少 30%，但这也将带来一定的风险。针对消费者数据服务的唯一驱动是无线互联网接入，鉴于此，智能手机的革新会很容易将运营商抛在市场之外。比如，在有线宽带领域，OTT 厂商直接让运营商沦为了管道。无线领域或许也会发生类似的事，运营商的担心并非空穴来风。如今，Skype 正在成为一种独立的业务；而 Google 的一系列收购也显示其会更为直接到达移动用户。运营商必须谨慎而行，保证自己的投入会获得收益而非被他人所用。

### 3. 运营商将更多的网络集成及管理服务外包给设备商

在过去，运营商往往倾向于根据网络标准自己进行网络整合。不过，从 2009 年开始，更多的运营商选择通过设备商以及软件/集成商提供的专业服务来建设并管理下一代网络。而这种趋势会在 2010 年继续。

这种做法的驱动因素来自如下两个方面：IT 组建(软件、存储、服务器)逐步整合进服务中；现代服务生态环境愈发复杂。在这种背景下，将复杂的整合以及管理任务外包也便合情合理了，而在今天这个技术日新月异的环境下更是如此。

### 4. 业务模型的转变主要体现在服务层

随着光网络的发展以及底层技术的改进，无线宽带的消费方式正在向有线宽带靠拢——采用无流量限制的套餐定价方式而非按流量计费。运营商试图通过多种方式来改进其技术，不过，目前的情形是，用户需求依旧没有充分满足。

如今，设备商开始部署服务层的解决方案，有些转化成了产品而有些则捆绑进了专业服务。2010 年，我们会看到，运营商会根据服务商服务层解决方面的架构来进行筛选。服务层技术可以被用来改善网络运营质量，增加新服务同 OTT 厂商竞争等。运营商可以将目标锁定为手机用户、固定宽带以及 IPTV 用户，或者固-移融合用户。

### 5. 将网络及 IT 架构融合进“云”

服务提供商需要一种架构来引导他们进行基础设施的部署。有些 NGN 标准——比如 3GPP 或者国际电信联盟的标准——已经隐含了 IT 组件，不过却并没有说明这些组件如何在数据中心环境下部署。运营商的构架是服务导向的，如果将其运营和服务平台放置在云中，运营商所担负的风险就会相对较低。鉴于网络设备商为服务层新提供的架构也是基于服务的，这些架构随时可以置入云中。来源：2010-1-28 通讯世界

[返回目录](#)

## 手机投影仪的未来：五年内将成为手机标配

通过在手指上安装特殊的传感设施，你可以在一张纸上上网、玩游戏，也可以在手上映射出键盘，拨打电话。当然，如果摆出照相姿势，你还可以“捕捉”风景。

也许你会问这不是科幻电影里的画面吗？但美国 MIT Media Lab(麻省理工学院媒体实验室)的学生普拉纳夫会告诉你，这是真的。他发明了一项结合实体世界和虚拟世界的科技，通过摄像机记录周围的一切，经过计算后，再通过投影仪就可以把信息传递到任何一个“屏”上。

有专家称，这项发明将改变世界，至少可以改变人们对“屏”的认识。

电视屏、电脑屏以及手机屏，这三个传统的“屏幕”标志着三个时代。广电网使信息更加丰富，互联网引发了“知识爆炸”，而移动互联网则使前两个网络可以随身携带。其实，它们更像是一个渠道，谁占领了就将拥有无穷财富。

但在未来，“屏”注定只是一个工具，因为周围的一切都可以是“屏”，它变得更平民化。

移动互联网是未来的趋势，但其主要载体手机却面临技术瓶颈：屏幕过小。

由于制作工艺，各大厂商只能依靠替代产品来解决硬伤。包括现在流行的“10英寸笔记本”以及苹果即将推出的“平板电脑”，其实都没有突破屏幕的限制，而结果却是手机屏逐渐“电脑化”。

在此情况下，手机的发展遭遇尴尬。到底是向电脑靠拢，走大屏幕路线，还是通过技术突破，使其更小，却不失功能？

2010年的CES(世界电子消费品展)给出了答案，德州仪器的“手机投影仪”一经推出便引起巨大轰动。有专家称，这项技术的创新意义不在于它可以取代投影仪，而在于它颠覆了手机屏和电脑屏难以区分的观念。

其实，这项技术并不“高精尖”，成本也很低廉。一个微小的投影设施，就可以虚拟地放大手机屏。它既保留了人们熟悉的电脑操作界面，又添加了手机便携的优势。

有媒体称，几年前，我国的一些山寨手机就配置了投影仪。甚至2008年三星也推出了手机投影仪的“简易版”。由于移动互联网去年的爆炸式发展，才使手机投影仪更有价值，从而引起各界关注。

北京邮电大学教授、电信专家阚凯力在2009年底的一次论坛上曾经谈及手机投影仪的意义。他认为手机一定会代替电脑，在整个过程中，关键环节是要解决屏的问题。现有手机的屏幕尺寸难以完成电脑大部分的工作，这使得移动互联网的优势难以充分发挥。

“手机投影仪技术并不复杂，关键是没有相关的经营思路，缺乏规模化生产。” 阚凯力表示，“如果哪个手机厂商能把这个问题解决，它必将占领市场先机。”

目前，手机投影仪还处于概念阶段，但正式商用只是时间问题。德州仪器的竞争对手 Microvision 也推出了一款微型投影仪，并表示正和十几家厂商谈判。未来五年内，投影仪将成为手机标配。

手机投影仪完全符合普拉纳夫的理念，虽然它并没有完成虚拟世界和现实世界的互动，却突破了传统意义上“屏”的概念。正如 Ovum 公司分析师雅米斯所说：“当显示面积不再受制于设备体积和所处环境时，用户就有机会获得更好的体验。” 来源：2010-1-28 中国经济时报

[返回目录](#)

## 为提高无线网络服务 AT&T2010 年欲投 20 亿美元

据国外媒体报道，受客户抱怨无线信号不好及无线下载速度过慢的影响，AT&T 公司计划在 2010 年投资 20 亿美元修补提高公司无线网络服务。

在 1 月 28 日 AT&T 公司召开的第四季度盈利电话会议上，公司高层管理人员对如何保护无线网络服务市场及如何提高无线网络服务细节方面进行了讨论。与会公司高层人员 AT&T 公司在无线通信服务方面存在问题，特别是对 iPhone(手机上网)用户更是如此。这也同时表明 AT&T 公司的现有无线通信网络未达到公司的预期目标。

为提高为客户服务的能力，AT&T 公司 2010 年投资总额将在 180 亿至 190 亿美元之间。其中投资于提高无线网络建设的费用将在 20 亿美元左右。在无线网络建设方面，AT&T 公司将增加手机信号塔及光纤网络布局建设。AT&T 公司业务部门主管约翰·斯坦利(John Stankey)宣称：“无线网络服务将是我们 2010 年投资的重点。” 来源：2010-1-29 赛迪网

[返回目录](#)

### 【移动增值服务】

## 佛山移动推出定点漫游通话优惠服务

据悉，中国移动佛山分公司日前推出了神州行“两城一家”和动感地带“非常假期”优惠活动，该项活动是为满足神州行和动感地带用户春节、寒假期间返

回家乡后的通信需要而提供的定点漫游通话优惠服务。用户可以选择申请广东省外的一个省作为漫游省或者广东境内一个漫游城市享受免漫游套餐优惠服务。

动感地带用户办理了“非常假期”，以及神州行用户办理“两城一家”后，用户在申请漫游省份或城市直拨归属地及所申请漫游城市电话 0.29 元/分钟（不含声讯台），省际套餐月租 3 元/月（省内套餐 2 元/月），省去了通话附加漫游费的麻烦。

值得注意的是，在手机归属地拨打定点漫游城市不享受此项优惠，用户只能在申请的定点漫游省份或城市直拨拨打归属地及所申请漫游城市电话才可享受优惠。在归属省拨打定点省按正常资费收取。来源：2010-1-28 南方都市报

[返回目录](#)

## 中国移动开展大规模提示语优化工作

从中国移动了解到，该公司涉及 31 个省公司，涵盖所有基础和增值业务，覆盖客户超过 5 亿的业务提示语系统优化工作已进入最后的测评和调整阶段，各业务语音提示系统的提示语即将更新。这项工作创造了大型服务企业客户提示语优化规模之最。

中国移动作为全球最大运营商，每天要承载几十亿次客户呼叫和业务使用，超过 200 万次的充值卡充值。中国移动市场部相关负责人介绍，由于业务种类快速增长，不同业务的提示语用语和录音质量不可避免的出现了不一致现象。为了节约广大客户的时间，使客户更加轻松便捷的根据语音提示使用业务，同时提升自身的企业形象，中国移动投入大量精力开展了一轮大规模的业务提示语优化工作，涉及近 900 条录音文件，近 20 个全网通用业务。

为了向客户提供更好的语音服务，中国移动专门邀请了中央电视台和中国国际广播电台的著名主持人为广大客户“献声”，由电影、电视剧及文艺节目制作的专业制作公司完成后期剪辑和制作。

目前，业务提示语测评工作已经结束。据介绍，中国移动在全国重点城市邀请了近千名中外客户进行了客户测评，同时还邀请了消费者协会、政府部门和专业研究机构的专家进行了专家测评。在测试工作中，客户及专家针对新旧版本业务提示语用语的准确性、易懂性和录音质量等进行了考量。测评数据结果显示，新版提示语得到了参与客户和专家的一致好评。

一位参与测评的专家认为，中国移动的业务提示语优化工作是电信运营行业服务提升的一次创新，主要表现在三个方面：通过客户评测，以客户感知为出发点，进行优化设计；邀请专业人员和公司在翻译、录音、制作等各个环节进行全

程专业化制作；实现业务提示语的全网统一。他进一步分析认为，细节决定企业的成败，业务提示语作为客户体验业务与服务的第一入口，是客户感知中国移动服务品质的重要途径。业务提示语的优化是运营商一流服务的一个具体的细节表现。中国移动从最基础最细致的工作着手提升客户感知，表明其在“追求客户满意服务”的路上又迈出了坚实的一步。来源：2010-1-27 科技日报

[返回目录](#)

## 北京移动推手机刷卡 今起在物美等门店实施

从今天开始，消费者去超市购物除了用现金支付、信用卡支付之外，还可以掏出手机支付。

记者今天上午从北京移动获悉，自今日起，中国移动北京公司将在绝大部分物美超市门店，以及其他 600 家门店推出手机支付业务。

据了解，目前北京移动已经和好利来、金凤呈祥、天客隆、嘉禾一品等众多品牌绝大部分连锁商户，以及京郊多家著名的滑雪场、温泉度假村开展了合作，目前已有约 600 家门店可以使用手机钱包进行“刷卡”消费。

记者从北京移动 10086 客服处了解到，用户通过手机钱包刷卡购物，不需要更换用户的手机终端，只需要更换一张手机钱包专用的 RFID-SIM 卡(无需更换手机号码，但需要更换一张 SIM 卡)，非常方便实用。

用户通过互联网、手机短信等方式为手机钱包账户存钱后，即可利用手机在中国移动合作的商家(连锁超市、商场等)进行现场 POS 机的“刷卡”消费。

此前，上海移动开通“世博通”手机钱包功能，通过手机就能在上海刷手机坐轨道交通。北京移动表示，目前正在就手机刷卡乘公交的合作问题与相关部门进行紧密的接洽和协商。

据了解，中国移动提供的手机钱包服务是全网服务，北京移动的客户，如果更换了手机钱包卡，到上海也可以同上海市民一样，用手机刷卡乘公交。来源：2010-2-1 法制晚报

[返回目录](#)

[返回目录](#)

## 【网络增值服务】

## 摩托罗拉多载波功放基站焕发 GSM 新活力

随着 GSM 网络规模的不断发展和用户数的持续增加,传统的 GSM 基站技术已经不能满足运营商对网络质量提升和新业务开展的要求。摩托罗拉再次走到行业前列,推出了支持 20MHz 带宽、业内集成度最高的 GSM 多载波功放(MCPA)基站,该基站是摩托罗拉在 GSM 领域持续创新的一个最新成果。

摩托罗拉 GSMCPA 基站能大幅度降低能耗,单模块最大可支持 8 个逻辑载频,便于平滑扩容,且支持射频拉远,可灵活部署,具备软件升级、支持向 E-EDGE 和 LTE 平滑演进的能力。

## 1. 大幅度降低能耗

基站是整个无线网络中最耗电的设备,而基站中的功放单元耗电则占基站耗电的 70%以上,因此改进功放技术、提高功放的效率是减少基站耗电的重要手段。

配合多载波功放,摩托罗拉 MCPA 基站还应用了数字预失真和 Doherty 等先进的功放技术。摩托罗拉 MCPA 基站的功放效率最高可以达到 30%以上,是现有传统 GSM 基站的两倍。

以 S666 配置的基站为例,在典型功耗指标上,使用 MCPA 技术的基站比使用传统功放技术的基站节电 910W,功耗降低 54%。此外,与传统基站相比,MCPA 基站的整站效率提高了整整一倍。

假设基站设备的负荷为 60%,以一个 1000 个 S666 基站的网络为例(18000 个载频的网络),使用 MCPA 基站后,一年可以节电:

电能节省=365(天)×24(小时)×60%×910W×1000=478.3 万千瓦时。

## 2. 高集成度,平滑扩容

摩托罗拉 GSMCPA 基站具有高集成度特点,单载频模块最大支持 8 个逻辑 GSM 载频,而传统的 GSM 载频模块最大支持 2 个逻辑载频。从设备集成度来说,新的 MCPA 载频板是传统 GSM 载频板的 4 倍。这意味着,通过摩托罗拉 GSMCPA 基站,运营商可在相同配置下显著提升容量,并降低基站的数目,从而大幅度降低运维成本与难度。此外,摩托罗拉 GSMCPA 基站支持平滑扩容,能够针对不同的容量需求进行安装。因此,与原有的传统 GSM 载频板相比,MCPA 基站的成本有明显降低。

## 3. 灵活部署,节省机房

此外,摩托罗拉 GSMCPA 基站还支持射频拉远的部署方式。所谓射频拉远即通过光纤将基站的射频模块拉到距离天线较近的远端。

由于支持射频拉远技术，MCPA 基站内部只有基带处理模块和其他辅助单元，与传统 GSM 相比，同样的配置下，MCPA 基站可以使用体积小得多的机柜。

例如，对于一个 S666 配置的宏蜂窝基站，使用传统 GSM 基站时需要配置 2 个宏蜂窝机柜，总体积为 0.45m<sup>3</sup>。而 S666 配置的 MCPA 基站只需使用一个实际体积为 0.087m<sup>3</sup> 微蜂窝机柜。相对于传统 GSM 基站的机房空间占用，使用摩托罗拉 MCPA 基站后，占用机房的空間仅为传统 GSM 基站所占空间的 1/5。

同时，由于使用了射频拉远技术，摩托罗拉 MCPA 基站还有利于运营商快速、方便地部署基站。射频拉远单元可以放置在铁塔或抱杆的顶端，从而减少了天馈线的使用，也减少了发射功率在馈线上的损耗。

#### 4. 面向未来演进

摩托罗拉 MCPA 基站采用了射频部分和基带处理部分分离的设计，射频部分只有收发信机、功放等射频器件，因此仅通过软件升级就可以支持未来的移动通信技术。也就是说，摩托罗拉 MCPA 基站的部署也为将来运营商升级到 E-UTRA 和 LTE 技术做好了准备，这将最大限度地保护运营商的投资。

早在 2009 年下半年，摩托罗拉就作为第一个厂商成功完成了中国移动研究院组织的 GSMCPABTS 实验室测试以及中国移动的入网测试，获得了中国移动的入网证及工业和信息化部入网证和型号核准证明。目前，摩托罗拉的 GSMCPA 基站已经开始应用于中国移动的网络中。

展望 2010 年，基于 MCPA 技术的 GSM 基站演进将成为业界的技術热点。秉承与运营商共赢的理念，摩托罗拉从客户利益和市场需求出发，推出了创新的 GSMCPA 基站，为运营商提升现有 GSM 网络的持续竞争力和持续赢利能力提供了有效的利器。来源：2010-2-1 电子网

[返回目录](#)

## 移动阅读用户将达 2 亿 行业标准正在制订

在日前举行的 2010 中国移动阅读产业论坛上，与会人士对该产业的前景给予了高度评价。目前，工业和信息化部正在制订行业标准，国家新闻出版总署也将支持数字阅读，2010 年数字出版产业市场规模有望超过 750 亿元。

易观国际高级分析师张亚男表示，2010 年中国手机阅读市场的用户数和市场规模仍将保持比较高速的增长态势，预计全年手机阅读市场的活跃用户将达到 2 亿，市场规模将达到 6 亿元。

目前，国内三大电信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，在内容整合方面刚开始；中国联通则采取合作方式，目前超过 10 个省的分公司已推出类似业务。

但随着产业的急剧升温，一些问题也付出水面。中国出版科学研究所数字出版研究中心主任张立表示，移动阅读行业的发展还需要解决电子阅读器的标准统一问题。“市场开始关注兼容性问题。目前，不管是 PDF 文件还是 TMF 文件、DOC 文件，其支持率都大幅度提高。但是，这些标准都是国际常用或者通用的文件格式，国内企业还没有形成统一的标准。”

对此，工业和信息化部科技司副司长周健表示，将进一步发挥行业主管部门的作用，积极推进移动阅读产业相关标准的制订，从而推动技术创新，促进行业创新体系建设，更好地规范行业发展。

华为软件公司副总裁黄冀预计，未来 5 年应该有超过 30% 的手机用户通过手机和电子书进行移动阅读，到 2020 年整个数字出版的销售额将占出版业的一半左右，到 2030 年 90% 的图书都将出版网络版本。海外市场也存在这种趋势，国际上一些最著名的电信运营商都在向移动阅读和出版这个方向努力，例如新加坡电信等，这是整个业界的趋势。

业内人士表示，整个移动阅读产业链由 4 部分构成：第一是传统的电信运营商，提供网络支持；第二是互联网和媒体提供商，可以提供大量的阅读内容；第三是技术支撑，包括像华为这样的公司，使整个业务能够稳定的发展；第四是终端厂商，提供各种各样差异化服务的企业，从而打造一个开放合作的移动阅读产业链。来源：2010-2-1 中国高新技术产业导报

[返回目录](#)

## 手机带号转网年内试点 预付费余额暂不能转

“年内手机用户带号转网将试点实施。”1月22日，工业和信息化部电信研究院副院长曹淑敏告诉记者。据悉，该院牵头制订的号码可携带技术方案已通过论证，目前电信运营商已开始进行网络改造。带号转网三原则已确定，3G时代手机用户在三大运营商间不用换号码就可自由“跳槽”。

文/记者 李光焱

带号转网确定三原则

据知情人士透露，号码可携带的技术方案已在 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。另外，用户最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，业务也无法一一对应，所以现阶段也未把余额和业务的携带纳入实验方案中。

此前，在天津、海南的试点工作一个共同的特点是不涉及 TD-SCDMA 用户，而此次确立的三项原则届时实施将不再有任何保护和优待，所有用户都可自由带号转网。

#### 年内试商用时机合适

“2010 年试商用带号转网的时机是合适的。”知名电信专家李进良分析，由于 3G 牌照已经发放，三大运营商都实现了“不换卡、不换号、不登记”就可以实现本网内 2G 转为 3G，没有一年前试点时那么复杂。

目前，三大运营商在天津、海南两地已分步骤展开内部网络的升级改造，包括数据库建设、业务网改造等，试点工作非常平稳。因此，年内开始较大范围的带号转网就成为可能。

#### 带号转网加速 3G 普及

据记者了解到，此前手机号码互转仅仅局限在同一运营商。“一个号码跟了我快 10 年，怎么能说换就换？”出于各种原因，用户因为不能带号转网，最终也就放弃了转网。

现在，带号转网三原则的确定以及天津海南试商用的开展，令想转网体验 3G 业务的潜在用户的热情再次迸发。“三大运营商为留住自己的原有用户，尽可能地挖其他用户，必然会在价格、业务、终端等各方面提出优惠措施。从而加速 3G 用户增长。”李进良称。

不过，即便如此，带号转网的诸多操作细节尚未公布。比如，入网多久的用户可以转网？欠费的用户能否转网？享受了运营商话费、购机优惠的用户又如何？转网该向现提供服务的运营商申请还是向要转入的运营商申请？诸如此类的细节问题，尽管很小，但却关系到带号转网政策能否落实，能否造福亿万手机用户。“越是操作中的细节问题，越关系到手机用户的体验感受，越要考虑周全，所以先试点商用，然后再铺开实施是稳妥的。”李进良表示。来源：2010-1-27 广州日报

[返回目录](#)

## 技术情报篇

### [[ 视频通信 ]]

#### 我国建成全球最大移动多媒体广播电视网

国家手持电视运营商中广传播(集团)28日宣布,全国31个省区市280个城市正式加密运营。这标志着我国建成全球最大的移动多媒体广播电视网。

三网融合:收听收看广播电视节目

中国移动多媒体广播电视(CMMB)是国家从2008年起全面推进的一项中国自主创新的广播电视新技术。其特点是可以在移动状态下清晰收听收看直播的广播电视节目。只要装载了CMMB芯片的、带有7英寸以下电子显示屏的各类终端都可变成一部便携的手持电视机。从2009年7月的文化产业振兴规划到2010年1月13日国务院常务会议加快推进电信网、广播电视网和互联网三网融合的决定,我国一直致力于利用CMMB新技术,大力发展适合移动人群使用的新媒体。

统一规划:280城市建CMMB专用网络

中广传播(集团)是国家广播电影电视总局无线电台管理局的全资公司,是国家批准的中国移动多媒体广播电视运营机构,总部设在北京,在全国下设31家省级子公司和300余家地市级分公司。按照全国“统一标准、统一规划、统一建设、统一运营”的思路,中广传播(集团)全面负责全国CMMB网络的投资和全网运营。目前,中广传播(集团)已在全国280个城市建设了CMMB电视专用网络,3月31日前,将完成全国除新疆、西藏、青海等个别气候条件特殊地区之外所有地市的网络覆盖。

睛彩中国:全国范围内即日起启动

中广传播(集团)28日还与终端厂商联合宣布,从即日起在全国范围内启动“睛彩中国”业务,用户购买内置了此业务的手机、MP4、GPS、上网本等终端,不用交费,不用开通,开机即能在三年内收看6套电视节目,而且可以全国漫游。

中广传播(集团)总经理孙朝晖表示,为加快推广CMMB产业,中广传播(集团)除了与中国移动合作发展手机电视,在CMMB手持电视市场方面,也制定了相应的推广计划。此次推出的“睛彩中国”业务就是中广传播(集团)为实现2010年发展1000万终端用户的目标而特别制定的。来源:2010-1-29新华社

[返回目录](#)

## 【电信网络】

## 通信业开放模式重塑竞争格局

2010年伊始，各大通信设备厂商都相继发表了自己的观点，对通信行业进行了总结和展望。与此同时，1月中旬，由工业和信息化部电信研究院主办的2010中国通信产业发展形势报告会在京召开，会议内容涉及了通信领域的多个热点议题。为了对2009年我国通信产业的发展进行梳理、总结，对2010年我国通信产业的发展做好铺垫，《中国电子报》对目前通信领域的热点话题进行分析、再现，与读者共享。

## 网络：高效化转型提升业务创新能力

在全业务运营、产业融合与开放的大趋势下，运营商正在积极考虑网络的转型，以高效融合的网络配合商业战略以及运营模式层面的转型，提升业务创新能力。

“总体来讲中国是宽带大国，而且还有很大的发展潜力，但是离宽带强国还有很大的距离，所以宽带建设提速是势在必行的。”中国联通国家实验室副总工程师唐雄燕表示，“我国2009年投资上百亿元的宽带升级提速战略工程有两大重点，一个是3G建设，另一个是宽带升级提速。对城市来说是光纤到楼，对农村来说是光纤到村。”

在技术选择上，中国电信、中国联通这两大主流宽带接入运营商还是以GPON为主。现阶段产业界需要把技术争议放在一边，不管是GPON还是EPON，都在向10G迈进。唐雄燕表示，现阶段是两化的小规模测试阶段，大规模发展还需要3到5年的时间。

在整个资源的协同中，运营商需要完善无线接入和有线接入，宽带的升级提速不但是带宽的提升，也涉及质量的提升。要让“管道”更加增值，就需要在接入层和应用层之间引入控制层，打造可控可管的网络接入平台。

宽带接入技术正在快速地向高带宽、可管理、更经济、更方便、能提供一定服务质量的方向发展，并向下一代网络靠拢。与此同时，接入网传输的IP化以及基于同一平台的各种业务的综合接入也是接入网发展的目标，是宽带接入网满足未来更高业务要求的技术保障。下一代网络是网络演进的总趋势，它是以IP为中心并支持语音、数据和多媒体业务的融合网络。对当前的接入网来说，可首先实现传输的IP化，并逐步向下一代网络过渡。

在宽带发展中，运营商还面临着一些挑战，最大的挑战是收益和带宽增长的失衡。唐雄燕表示，运营商想要增加业务收入，一方面需要通过业务和商业模式

的创新来开拓新的业务增长点；另一方面需要通过资源协同来降低建设成本和运维成本。

此外，如果要实现泛在宽带，就一定要实现固定宽带和无线宽带在管理上的统一。为用户提供统一的账号、统一体验，实现不同接入手段无缝的切换是我们需要重点开展的工作。

爱立信：运营商向高效网络转型

总结众多运营商的具体需求，我们看到网络转型有 4 个重要方向：

接入全宽带化。传统窄带业务将逐步向宽带业务迁移。到 LTE 时代，语音都会成为与其他业务无差异的一种上层宽带应用。

网元简洁化、扁平化。一个节点承载更多的功能，这使得组网方式大大简化，网络也更加扁平化。

网络全 IP 化。现阶段正是网络 IP 化的快速发展期，并且正在从核心网向接入网迁移。IP 化可以简化复杂的分层结构，网元之间的互联也非常简单。

广泛采用 IMS 支持融合应用。IMS 多媒体应用正在强化运营商争夺蓝海市场的武器库。IMS 为业务开发提供了更大的空间。IMS 还是支撑跨越固定网络、移动网络和互联网的融合应用的最重要的基石。

业务：多行业垂直渗透融出大市场

承载业务的核心网络在不断外延，根据外延的范围和层面初步扩展出了新的应用领域。因此，在各个网络融合的过程中探索新业务、创造新模式显得格外重要。

3G 业务大多从 2G 业务衍生而来，但又大大超越了 2G 业务。在已经过去的 3G 元年，移动数据业务平台更加开放、多彩。走进 2010 年，3G 业务将取得更大的突破和创新。

3G 带来了高速的下行速率和开放的平台，热点增值业务层出不穷。社交网络 (SNS)、软件应用商店、可视电话、无线音乐、手机证券和手机电视等业务都是 3G 元年涌现的代表性业务，运营市场表现出越来越清晰的发展趋势。“运营市场的发展趋势可以概括为以下 4 点。”工业和信息化部电信研究院泰尔管理研究所副总工程师许可说，“第一，语音需求缓慢提高。宏观经济的发展带来经济活动总量的增长，经济活动的增长会带来通信总量的增长。第二，移动业务增长已经由个人需求的释放转向产业结构调整带来的规模增长，产业价值创新能力的提升是企业持续发展的关键和根本。第三，农村信息服务市场前景广阔。目前，农业是一个新的增量，农业信息服务也是成长的重要市场。第四，区别于管道型收入的创新商业模式在不同领域逐渐出现。从运营网络来讲，物联网成为这种新模式的主要代表。三网融合的发展也已催生了以产业联盟为主的新的竞争形态。”

尤其要强调的是，承载业务的核心网络在不断外延，根据外延的范围和层面初步扩展出了新的应用领域。电信网络在和互联网的融合中诞生了移动互联网，在和广播电视网络的融合中诞生了新媒体运营，在和传感网的融合中诞生了物联网。正如工业和信息化部电信研究院咨询中心胡世明所说：“移动通信正在实现无所不能的数字化、信息化应用。”因此，在各个网络融合的过程中探索新业务、创造新模式显得格外重要。

华为：家庭网络革命性体验带来新市场

目前，以宽带体验为中心、包含“终端、网络、业务”的开放生态环境已现雏形。随着流量和成本的挑战逐步被克服，可以预见，移动宽带将成继固定宽带之后推动产业发展的最重要力量。超越语音发展业务，能够帮助运营商实现持续发展。MP3等音乐模式颠覆了CD以及音乐发行产业，即用户体验的革命颠覆了一个产业。

家庭网络将带给消费者全新的业务体验，消费者可以自由地选择内容，从严格时间表中解脱出来，全新的业务体验将颠覆“广播和DVD”为主的视频产业。如果说过去10年是电信网络和互联网的融合，那么未来10年将是广播电视网络和互联网的融合。

家庭网络是“三网融合”的主要阵地，其中电视屏幕“On-Line&On-Demand”的革命体验将颠覆以“DVD和广播”为主的视频产业。电信网的“双向和高带宽”特性在三网融合中处于有利地位，为运营商“超越电信，进入新产业”提供了前所未有的战略机遇。

终端：智能化趋势催生多形态产品

3G时代数据业务将极大丰富，这需要强大的终端作为支撑，终端领域最炙手可热的概念将是“智能终端”。

3G市场的启动，形成了手机的全面更新换代。中国手机产业近几年来同质化现象严重，产业秩序混乱，而3G将全面拉升产业技术门槛推动产业升级，没有技术实力的企业将面临出局。中国手机产业有望借助3G实现新一轮的产业结构调整。

3G元年后的2到3年将进入3G用户高速发展的阶段，大屏幕、超薄化、智能化、时尚设计、多样化等都将成终端发展的趋势。智能手机就是这种趋势下的代表之一。

据PyramidResearch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中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。以往不能想象的具有 1GHz 高处理能力的智能手机也在 2009 年上市并被预期将大量涌现，基于高通 Snapdragon 平台的一批超高端智能手机相继问世。

除了智能手机之外，智能本也即将成为继上网本之后互联网时代的又一个弄潮儿。高通是推动智能本市场发展的核心力量之一，高通认为智能本是智能手机延伸出来的新型移动终端，针对 4 英寸屏手机和 12 英寸以上屏的笔记本电脑之间的巨大细分市场。首款基于高通 Snapdragon 的智能本将在 2010 年初由联想率先推出。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。

3G 时代，固定电话似乎已经被媒体所淡忘，但中国泰尔实验室的何桂立主任却提醒业界：“给固定电话加入电脑和手机的功能，让固定电话向智能化发展是一个非常好的选择。”

由此可见，3G 时代，终端领域最炙手可热的概念将是“智能终端”。

在 3G 时代，手机操作系统的混战局面还将延续。围绕着手机操作系统，传统的运营商、手机制造商、软件商都将争夺未来市场的话语权。

高通：将手机应用植入智能本

高通在本届 CES 国际电子消费展上展出了移动娱乐、移动医疗以及基于物联网的一些前瞻性产品。随着 IT 产业与电信产业的融合，高通预测，所有消费电子产品今后都会通过无线的方式相互连接起来。

高通公司高级副总裁兼大中华区总裁孟 在近日接受《中国电子报》记者采访时表达了其对终端市场的最新观点：

我们没有把智能本看作是一个取代智能手机或者是取代笔记本电脑的终端，我们还是把它看作是一个互补的产品。我相信智能本会颠覆上网本的概念，具体时间还是要看用户的需求。我认为智能本在中国的市场要比国外的市场起来得快一些，因为我觉得中国厂家的实力比国外要强很多。

从大的产业来讲，手机产业一定大于 PC 产业。2009 年全球智能手机发货量是 1.8 亿部，已经超过了 PC 的产量。所以我相信从大的市场格局来讲，智能手机应该会大于智能本或者是笔记本电脑的产业。无论是这次发布的 Android，还是 Linux 的平台，我们都希望能把智能手机上的使用体验移植到智能本上，因此终端的多点触摸等功能将是今后的一个趋势。来源：2010-1-27 电子网

[返回目录](#)

## Wi-Fi Direct 或成蓝牙终结者

Wi-Fi 联盟近日透露，即将完成一项新的标准 Wi-Fi Direct，使 Wi-Fi 设备无需接入传统家庭、办公室或热点网络，即可实现相互连接。

在由 Wi-Fi 联盟的高级营销经理 Sarah Morris 所进行的现场演示中，笔者也体会到了这项新的应用的意义。Sarah Morris 使用具备 Wi-Fi 功能的一部普通相机在现场拍摄了一张照片，然后马上将之传到了媒体服务器上。而现场具备 Wi-Fi 功能的手机便能够通过输入一组密码登陆媒体服务器获取照片。值得一提的是，现场所使用的相机以及手机都仅仅具备旧有的 Wi-Fi 功能。

Wi-Fi 联盟的执行总监 Edgar Figueroa 告诉记者，“Wi-Fi Direct 对于硬件没有任何额外的要求。对于一些产品来说，厂商可以通过提供软件的升级，让现有的产品来支持 Wi-Fi Direct。”他同时补充道，“如果参与演示的设备都具有 Wi-Fi Direct 功能，它带来的体验将会更加的丰富。”而且，更重要的是，“Wi-Fi Direct 能够带来的第一项好处，就是将原来传统的个人局域网范围从覆盖一间房间延展至覆盖整个家庭。”

据悉，Wi-Fi 联盟计划于 2010 年中期开始对这项新标准进行认证，通过认证的产品将获得 Wi-Fi CERTIFIED Wi-Fi Direct 标识。

来自英特尔移动无线部门的 WLAN 标准总监 Myron Hattig 表示“希望 2010 年夏天，在 Wi-Fi Direct 认证正式推出的时候，我们能够成为第一个获得该认证的公司”；来自博通通信部门的技术总监 Stephen R. Palm 表示，“对于 Wi-Fi Direct 所具有的新功能是非常期待、非常认同的，希望在 2010 年相关认证项目推出的时候，很快会有我们(博通)通过认证的产品推出。”

### 蓝牙危机？

Wi-Fi Direct 技术在 2009 年就已经公布，舆论界很快对此表示出强烈兴趣，更有许多观点认为这或许意味着蓝牙的终结。对此，蓝牙联盟立即作出了反应，并称蓝牙 3.0 技术更具优势，使用起来更方便。

那么，Wi-Fi Direct 技术与蓝牙技术相比有哪些优势？Wi-Fi 联盟执行总监在接受《通讯世界》采访时表示，Wi-Fi Direct 在以下 5 点优于蓝牙：“第 1，它具有 WPA2 的安全性能；第 2，它是基于 IP 的，能很自然地实现和其他所有基于 IP 的设备的互操作；第 3，服务范围更大(可以达到两个足球场大小)；第 4，传输速率更高，达 250Mbps；第 5，支持所有现有的具备 Wi-Fi 功能的设备。”

值得一提的是，Wi-Fi Direct 不仅仅可以在家庭中使用，其安全性也完全可以满足企业用户的需求。据悉，该标准可以为企业环境提供管理功能，并具备 WPA2 安全性能。

根据 ABI Research 2009 年底发布的报告，预计 2014 年蓝牙芯片组的发货量将接近 20 亿，其中一半以上将用于无线手机中；同年，Wi-Fi 芯片组发货量近 15 亿，逾 1/3 将用于手机中。报告同时指出“Wi-Fi Direct 在短距离内可以实现设备之间的点对点(peer-to-peer)通信，将促进 Wi-Fi 的发展。”

蓝牙和 Wi-Fi 之间的竞争或将不可避免，而谁终将胜出，还得由市场由消费者来决断。来源：2010-1-27 通讯世界

[返回目录](#)

## 09 年我国电信资费综合价格水平同比下降 9.2%

工业和信息化部 27 日发布的 2009 年通信业经济运行分析报告显示，2009 年我国电信资费综合价格水平同比下降 9.2%。

据工信部通信发展司司长张峰介绍，随着调整固定本地电话等业务资费管理方式、督促企业落实取消短消息业务网内网间差别定价有关规定、简化移动电话拨打长途电话的资费结构等措施的落实，消费者每年将减少通信消费支出超过 80 亿元。

2009 年，我国通信企业竞相发展综合信息服务，持续拓展信息化应用领域，行业转型初见成效。全年全行业实现非话业务收入 3135.5 亿元，同比增长 8.8%，占全部主营业务收入的比重达到 37.2%，比上年同期提高 1.7 个百分点，成为推动行业增长的重要力量。

报告还显示，2009 年我国通信全行业累计完成电信业务总量 25680.6 亿元，同比增长 14.4%；实现电信业务收入 8707.3 亿元，同比增长 4.1%；新增固定资产投资 3725 亿元，同比增长 26.1%。电话用户总数达到 10.61 亿户，普及率达到每百人 79.9 部。来源：2010-1-28 成都商报

[返回目录](#)

## 海峡两岸直达光缆获批 为目前通信能力 8 至 10 倍

工信部日前下发文件，批准厦门到金门的直达光缆项目，由中国电信和台湾中华电信合作。

工信部文件称，同意中国电信在厦门设置通信信道出入口，开通到台湾的直达电路。

此前的去年，中国电信在厦门主办了“海峡两岸通信光缆建设工作研讨会”。台湾中华电信副总经理薛纪建率团出席会议。会议对海峡两岸直达光缆方

案进行了讨论，对系统方案和下一步工作安排达成基本共识。双方同意共同推进金门—厦门直达光缆建设，建设南北两个光缆路由，海缆纤芯数拟定为 24 芯光缆，初期安装  $2 \times 10G$  传输系统，设计容量达到 9.6T。这是迄今为止两岸间通信能力的八到十倍，投资金额 2600 万人民币。

据悉，该项目已经获得批准后即可启动建设，预计年内可建成投产。来源：2010-2-1 新浪科技

[返回目录](#)

## 【终端】

### 北美 CDMA 运营商直接演进 LTE

美国第三大 Cox Communications 宣布成功利用 4G LTE 技术在无线网络上完成语音呼叫和高清视频流媒体传输。供应商阿尔卡特朗讯(下称“阿朗”)、华为与之合作进行了此次 4G 技术和应用现网测试。

美第三大有线电视运营商选择自 CDMA 直接向 LTE 演进

Cox Communications 为美国第三大有线电视运营商，据其网站上公布，拥有 600 万固网和移动用户、2.2 万名员工。

据 C114 了解，目前 Cox 所运营的网络为 CDMA 制式，与全球最大 CDMA 运营商美国 Verizon Wireless 一样，它并没有升级至 EV-DO Rev.B 的计划，直接向 LTE 演进。

2006 年、2008 年 Cox 花费 5.5 亿美元从美国联盟通信委员会 (FCC) 拍卖中购得 AWS(高级无线服务)和 700MHz 频谱，此次 LTE 测试即采用 AWS 和 700MHz 频谱进行。

自 1995 年美国开通第一张商用网以来，CDMA 经历了 1S-95/1X/Rev. 0/Rev. A 等主要版本，因高通 08 年 11 月宣布停止演进技术 UMB 的研发，EV-DO Rev.B 成为 CDMA 系最后版本。Rev. B 的第一阶段下行峰值速率 9.3Mbps，第二阶段下行峰值速率 14.7Mbps。

据 CDG 数据显示，截止 2009 年第三季度，全球 CDMA 用户总数达 5.167 亿，其中 EV-DO 用户数达 3100 万；CDMA 占据了全球移动用户总数的 1/8。

启动 4G 网络已准备就绪

Cox 采用 AWS 和 700MHz 频谱在凤凰城和圣地亚哥进行了此次 4G LTE 测试，之所以选择这些市场主要因为当地家庭和企业用户的先进技术取向(乐于尝试新技术)，此外也考虑到当地地形及城郊密集度的多样性。

在测试 LTE 技术及服务的同时，Cox 首先已在弗吉尼亚州汉普顿港、加利福尼亚州橘郡、内布拉斯加州奥马哈市采用 3G (CDMA) 技术部署了无线服务。

Cox 无线业务副总裁斯蒂芬·拜 (Stephen Bye) 表示，Cox 成功测试了 LTE 语音、数据和视频应用及服务，已为部署 4G 无线宽带服务、满足用户需求做好准备：“我们受凤凰城和圣地亚哥测试成功的鼓舞，它进一步促成了我们采用 LTE 技术从事 4G 的决定，特别是采用 3GPP 版本 8 标准。”

据透露，他下个月将参加在巴塞罗那举办的全球移动大会 (MWC2010)，并将在会上发表主题为“下一代移动网络启动准备就绪 (Ready for Launch of Next Generation Mobile Networks)”的演讲，详述 Cox 对 4G 的认知。

来源： 2010-1-27 中国通信网

[返回目录](#)

## 广东移动亚运期间提供 4G 业务演示服务

3G 才旭日东升，4G 已经吐露光芒。昨日，记者从中国移动广东公司 (以下简称“广东移动”) 获悉，中国移动正在大力推进我国自主创新的后 3G 技术的研发，2010 年广州亚运会期间将提供第四代的移运通信 TD-LTE 技术的业务演示服务。

“这表明，我们中国不仅能在 3G 上创造自己的技术标准，而且有实力领先进入 4G 的技术标准及业务应用的推进工作。”广东移动总经理徐龙表示。

在年初召开的广东省委十届六次全会上，中共中央政治局委员、广东省委书记汪洋指出，在自主创新中，企业要成为最重要的主角或主体。而近年来，广东移动不仅争当信息产业自主创新的“主角”，而且创造性地打造了 Ophone 手机、移动应用商店、139 说客等业务平台，为产业链合作伙伴搭建了一个又一个创新发展的大舞台。上月底，在广州投入运营的中国移动南方基地，更是“立足广东，服务全国，辐射全球”，将聚拢了众多的创业者、开发者，带动全行业的企业一道齐飞共舞，共同演绎信息化时代的创新大戏。

自主创新带旺民族通信业

中国移动肩负着建设运营我国自主创新 3G 技术 TD-SCDMA 的重任，在其产业化过程中扮演着核心推动者的角色。据了解，在已经投入 50 亿元的基础上，广东移动 2009 年再投入 60 亿元新建 TD 基站 6300 个，在广州、深圳市区实现 TD 的深度覆盖，在珠三角地区以及亚运会举办、协办城市实现了全覆盖。目前，广东移动的 TD 用户已经接近 100 万户。

以 TD 为契机，中国移动创造了一次全新的产业机会，而在中国移动的领衔下，自主创新成为了整个 TD 产业链的主旋律，民族通信企业、甚至是 IT 制造与销售企业都获得了前所未有的发展良机。

TD 网络建设的三期工程都大规模地采用了国产设备商的产品，中兴、华为、大唐都获得的订单份额接近八成，远远超出国外设备厂商。以中国市场为大本营，中兴、华为如今已经成功地走上了国际市场，成为全球通信市场上令人瞩目的“中国力量”。

#### 为开发者提供创业创新平台

作为产业链的主导厂商，通信运营企业的上下游聚集了大量的设备、终端制造商和服务提供商、内容提供商。据了解，仅仅广东移动就拥有 10 万家服务销售商、1000 多家内容服务商的合作伙伴队伍。随着 3G 时代的全面到来，各种应用与服务变得更加丰富多彩，这条庞大的产业链只会更加壮大、更加繁荣。在中国移动搭建的网络平台上，产业链上下游企业赢得了广阔的生存空间，越来越多的软件开发商、系统集成商、终端制造商也开发出更多信息化产品与解决方案。

为了推动终端产业的发展，中国移动领导开发了具备自主知识产权的手机操作系统，并与联想、夏新、酷派等终端厂商合作开发出了基于该系统的 OPhone 手机。

去年 8 月，中国移动已正式开通名为“MobileMarket”的手机应用程序商场，鼓励开发者开发软件、游戏等 6 种手机应用程序。这是全球首个以运营商发起推出的线上软件商店，是继移动梦网又一次全面整合产业链和商业模式的创新。广东移动还设计了“开发者百万重奖计划”，对 MM 的开发者给予激励，其中最高的单项奖励高达 10 万元。据统计截至 1 月 25 日，广东 48.2 万 MM 用户累计从这一平台上下载了各种手机应用和软件 240 万次，广大的开发者也从中分得了真金白银。

139 说客则是中国移动为手机用户打造的另一个互联网家园，利用 139 说客，用户可以通过手机、电脑等多种方式登录，让朋友“听”到自己想说的话，也能通过 PC 和手机短信随时“收听”好友的语录。同时，139 说客也是一个各种软件开发者的乐园，开发者将自己创造、设计的游戏与应用安置在这一平台上，供用户使用，并从中获取收益。据了解，截至去年 12 月底，139 说客累计用户数达到 1831 万，其中 1000 万来自广东。

#### 南方基地培育“广东创造”

2009 年年末，中国移动南方基地集中化支撑系统在广州正式开通，这也标志着中国移动数年倾力打造的南方基地初步投入运营。在位于广州市高塘软件园这块小小山丘之上，中国移动南方基地计划建设 10 个国际级技术研发中心，

引入 500 家信息服务企业，打造一个产业链协同发展的信息化综合平台，并加快构建“电子商务、终端创新、移动互联、手机邮箱、应用下载”五大子基地，吸引和带动更多企业来广东创业。

“一花独放不是春”，在中国移动的计划中，南方基地并非是一个简单的产品、应用研发机构，而是一个拉动信息服务产业链协同发展的综合性平台。通过南方基地的建设，中国移动将吸引更多产业链合作伙伴共同发展，打造现代信息服务产业链，推动“广东制造”向“广东创造”转变。来源：2010-1-28 南方日报

[返回目录](#)

## 中国首个手机动漫公共技术服务平台正式启动

28 日，中国首个手机动漫公共技术服务平台在长沙启动，今后无论是动漫工作者和动漫爱好者，还是普通的互联网用户，只需要在该平台注册登记，就可以在线制作手机动漫作品，将自己做好的动漫作品发布到系统中去，系统免费为创作者的手机动漫作品提供展示推广服务。

该平台还能提供下载计费功能，能够与电信运营商、银行家实现网间结算，保护手机动漫创作者的切身利益。

国家手机动漫公共技术服务平台由国家扶持动漫产业发展部际联席会议、财政部、文化部共同投资，由湖南拓维集团携手湖南大学数字媒体研究所、三辰卡通集团有限公司联合打造，经过长达四年的研究和试运行，在项目一期平台，即中国原创手机动漫大赛服务了四年的技术支撑技术平台(www.mocartoon.com)的基础上发展而来。

项目负责人、湖南拓维信息系统股份有限公司技术副总监向黎生说，公共服务平台是为手机动漫企业服务的公共性、基础性的平台，通过政府主导、平台开放、有序服务、规范运作等的措施有效保证其实用性、公共性，以带动整个产业链的健康发展。

据悉，公共服务平台提供服务的内容主要是创作服务、营销服务、结算服务。对于普通动漫 DIY 爱好者，系统提供快速动漫创作工具，能够很快生成自己的想要的动漫并且可以发布到自己或者好友的手机中。此外，该平台将提供大量免费的动漫素材，系统用户登陆后，就可以浏览这些素材，并且可以利用将这样素材直接用到自己的作品中去。

同时，系统免费为创作者的手机动漫作品提供展示推广服务，普通用户进入网站后，可以检索到所有的动漫作品，可以了解作品的详细信息。对于创作者来

说，多了一个作品推广销售的渠道，可以安心从事作品创作。平台将为创作者提供免费的版权登记和认证服务，提供版权信息检索和查询、版权作品展示与推广，版权交易导航及版权贸易信息发布、版权侵权投诉与举报等服务。

国家手机动漫公共技术服务平台正式启动，将为打通整个手机动漫行业的产业链，从生产者到使用者，都可以利用该平台提供的全面而周到的服务。

中国文化部文化产业司负责人表示，国家手机动漫公共技术服务平台是中国首个为手机动漫业务内容创作、内容集成与分发、服务运营等提供全方位服务的大型综合公共服务平台。该平台的正式启动将大大降低手机动漫创作技术门槛，为动漫企业、工作室、草根动漫爱好者提高手机动漫业务内容创作、服务运营效率。在增强手机动漫业务娱乐趣味性和互动性的同时，还能促进一个新型的产业价值链的行程，有助于打造一个集运营商、内容提供商、服务提供商、手机终端厂商以及最终用户的产业群。来源：2010-1-28 中国新闻网

[返回目录](#)

## 酷派称启用最大 3G 手机厂 产能将达 4000 万台

国产手机厂商宇龙酷派透露，其设在广东东莞的生产基地一期工程已正式投产，全面投产后预计产能达到 4000 万台，成为目前国内最大的 3G 手机生产基地。

据悉，宇龙酷派东莞松山湖生产基地于 1 月 28 日正式启用，占地 500 亩，主要承载 3G 手机的生产和制造，包括 EVDO、TD-SCDMA 和 WCDMA 手机等，配件和其他相关产品制造为辅，首期工程的产能为 1500 万台，未来 3 年酷派松山湖生产基地产能将达到 4000 万部，成为中国最大的 3G 手机基地。

这是国内首个宣布 3G 手机产能的国产品牌厂商。宇龙酷派常务副总裁李旺表示，该基地总投资超过 5 亿元，主要是因为酷派非常看好 3G 市场，而酷派本身是 3G 市场的最大受益者之一，酷派 2009 年的增长势头很快，现有的产能已经不能满足酷派 3G 市场的发展。扩大产能既能达到规模经济的效应，又能保证酷派的生产效率，增强未来的竞争优势。来源：2010-2-2 新浪科技

[返回目录](#)

## [[运营支撑]]

### 日本小灵通运营商 Willcom 申请破产保护

据国外媒体报道，日本小灵通运营商 Willcom 将申请破产保护，在重组的框架下与软银，以及日本具有政府背景的基金组织日本企业再生支援机构

(Enterprise Turnaround Initiative Corp -ETIC)进行谈判，希望企业得到转机。

Willcom 最快可能会在下个月提交破产申请文件，ETIC 考虑将 Willcom 分解注入一个企业，专营 PHS 电话服务，由机构监察其运营状态，其他业务与软银合作，组建成一个专门提供下一代技术的的服务部门。

Willcom 新闻发言人 Shinji Sugiuchi 拒绝对此报道发表意见。

Willcom 在日本拥有 400 多万小灵通用户，主要经营 PHS 无线市话，俗称“小灵通”移动电话服务。2004 年由美国私人股权公司凯雷控股，Willcom 在此次经济衰退中深受打击，日经新闻去年底的报道称，软银公司将收购 Willcom 股权。

来源： 2010-1-27 中国通信网

[返回目录](#)

## 铁通各地领导班子未变 2010 年重点发展宽带业务

知情人士透露，剥离了铁路专网服务和人员的中国铁通 2010 年仍将继续保持独立公司建制，仍将作为中国移动的子公司独立运营，从事固定通信业务，并且将以宽带发展为主要目标。

此前 2009 年 12 月 15 日 18 时，铁通公司的铁路通信相关业务、资产及人员正式划转到铁道部管理。至此，铁通公司一分为二，一半留在中国移动旗下。

据铁通内部员工透露，分流后各地铁通公司领导没有变化，业务也没有重组，总部领导也全部留在铁通。

据悉，铁通目前仍是中国移动集团公司的 100% 子公司，一段时间内仍在中国移动集团公司下面独立运作。

一位参加铁通某省公司 2010 年工作会议的员工透露，该省铁通公司已提出，“2010 年将紧紧围绕中国移动集团发展战略和铁通公司发展目标，深入贯彻落实中国移动集团工作会议和铁通公司工作会议精神，推进公司持续健康快速发展”

而铁通集团公司的工作会议精神就是，坚持“一个中国移动”的原则，以有线宽带为主要产品，以家庭客户、集团客户为主攻目标市场，深入推进协同发展，规范基础管理，深化内部改革，提升经营效益，努力实现铁通公司平稳健康发展，为中国移动全业务经营做出积极贡献。

据悉，各地铁通公司普遍制定的目标就是，重点保证“宽带业务大发展、语音业务保稳定”的目标。

而 2009 年，铁通公司的亮点正是宽带用户同比增长 77.8%，而其固话用户总数较上年提高了 0.2 个百分点，完成主营业务收入同比增长 3.5%，较预算减亏 10.4 亿元。来源：2010-2-2 新浪科技

[返回目录](#)

## 市场跟踪篇

### 〔数据参考〕

#### 3G 手机 2009 年总销量超 500 万台

“超 500 万台，3G 手机 2009 年交出了一份不错的答卷。”昨日，权威机构赛诺发布报告显示，2009 年 3G 手机总销量突破 500 万台，TD-SCDMA、EVDO 和 WCDMA 三种制式激烈角逐，产业格局日趋清晰，而竞争激烈的终端手机厂家 3G 的成绩单也正式出炉，三星、诺基亚、酷派表现强劲，位居前三甲，三家市场份额之和接近 60%。来源：2010-1-27 大洋网-广州日报

[返回目录](#)

#### 2014 年移动云应用市场将达 95 亿美元

知名市场调查公司 Juniper Research 研究发现，在融合与协同服务、移动宽带服务日益普及，以及 HTML5 与开放移动联盟（OMA）的智能卡网络服务器（SCWS）等关键技术应用需求大增的情况下，到 2014 年，移动云应用收入将达近 95 亿美元。

据国外媒体报道，Juniper Research 公司在其移动云应用和服务报告中指出，随着越来越多的企业希望平台即服务（PaaS）供应商能够提供与设备兼容（device agnostic）和同步办公服务相关的可扩展且灵活的数据存储解决方案，在未来五年内，企业云应用将贡献移动云应用收入的大多数份额。同时，云基础的社交网络、移动在线游戏和广告等面向消费者的应用也将占到越来越大的比例。

Juniper Research 公司还警告表示，许多企业用户仍然需对委托其个人资料的远程第三方保持警惕，类似美国移动用户数据丢失的问题正是前车之鉴。这是要确保接入和存储客户数据安全的云应用服务商所需要注意的重点。

尽管云基础的生态系统可能会进一步削弱移动运营商/客户关系的力量，但是它也为运营商提供创收的机会，有利于其开发基础设施即服务（IaaS）和平台即

服务(PaaS)。不过,即便现在有了LTE和WiMAX网络,网络容量不足这个问题可能将继续成为网络服务的约束。来源:2010-1-31 赛迪网

[返回目录](#)

## 09年我国电信资费综合价格水平同比下降9.2%

工业和信息化部27日发布的2009年通信业经济运行分析报告显示,2009年我国电信资费综合价格水平同比下降9.2%。

据工信部通信发展司司长张峰介绍,随着调整固定本地电话等业务资费管理方式、督促企业落实取消短消息业务网内网间差别定价有关规定、简化移动电话拨打长途电话的资费结构等措施的落实,消费者每年将减少通信消费支出超过80亿元。

2009年,我国通信企业竞相发展综合信息服务,持续拓展信息化应用领域,行业转型初见成效。全年全行业实现非话业务收入3135.5亿元,同比增长8.8%,占全部主营业务收入的比重达到37.2%,比上年同期提高1.7个百分点,成为推动行业增长的重要力量。

报告还显示,2009年我国通信全行业累计完成电信业务总量25680.6亿元,同比增长14.4%;实现电信业务收入8707.3亿元,同比增长4.1%;新增固定资产投资3725亿元,同比增长26.1%。电话用户总数达到10.61亿户,普及率达到每百人79.9部。来源:2010-1-27 新华网

[返回目录](#)

## 我国3G用户1325万户 间接创造就业岗位67万个

工业和信息化部通信发展司司长张峰今天表示,截至去年年底,我国3G用户总数已经达到了1325万户,其中具有自主知识产权的TD-SCDMA用户达510万户。

张峰介绍说,2009年三大电信运营商共完成3G网络建设直接投资1609亿元,3G基站建设32.5万个。据测算,全年3G间接拉动国内投资近5890亿元;直接带动消费364亿元,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:2010-1-28 人民日报

[返回目录](#)

## IDC 预计 2013 年 Android 手机出货量将达 7000 万部

据国外媒体报道，著名 IT 行业和市场调研机构 IDC 表示，预计到 2013 年全球智能手机出货量将增加至 3.9 亿部，在 2009-2013 年预测期内，预计市场将实现 20.9% 的年复合增长率。

IDC 还预测，主要得益于诺基亚在美国以外市场上的优势，Symbian 操作系统仍将保留其市场领先地位，但是 Android 系统的智能手机将体验到比其竞争对手更快的增长速度，将逐步威胁 Symbian 的全球领先地位。数据显示，Android 系统的智能手机出货量从 2008 年的 69 万部将跳跃式的增长至 2013 年的 6800 万部，将实现年复合增长率 150.4%。

IDC 预计，届时将会有越来越多的手机厂商支持其平台，2013 年的 Android 智能手机出货量将仅次于 Symbian。

在不利的一面，IDC 预测 Linux 和 Palm 的 webOS 的出货量将会在预测期内竞争激烈。Linux 的出货量由于受到 Android 的影响，预计将会呈现下降趋势，同时，尽管有部分手机制造商支持 Palm 的 webOS，但是由于市场份额较小和运营商提供的服务有限，IDC 预计该操作系统虽然将稳步增长，但是对市场的依赖性和业绩难以令人满意。来源：2010-1-27 赛迪网

[返回目录](#)

## 我国手机 2009 年产量 6.2 亿部 TD 用户已达 510 万户

在今天举行的 2009 年工业通信业运行新闻发布会上，工信部通信发展司司长张峰透露，我国 TD 用户已达 510 万户。

张峰表示，统计显示，我国手机去年产量 6.2 亿部，增长 9.8%；关于 3G，推出之后发展非常迅速，资料显示，到去年年底，我国 3G 用户已经达到了 1325 万户，其中具有自主知识产权的 TD 这项业务达到 510 万户。来源：2010-1-27 新浪科技

[返回目录](#)

## 全球手机市场乍暖还寒 2009 年 4 季度出货量急增 10%

上周末，市场研究公司 StrategyAnalytics 发布了其最新研究报告。统计数据显示，2009 年第四季度全球手机出货量同比增长 10%，结束了连续四个季度的下滑势头。与此同时，诺基亚、三星、LG、摩托罗拉、索尼爱立信也相继公布

了其 2009 年第四季度的财报，红盘成为普遍现象。受到全球经济复苏的影响，手机市场也开始呈现全面回暖的势头，智能手机的增长更是成为了拉动增长的最大亮点。

只剩摩托、索爱未扭亏

根据财报显示，全球手机市场老大诺基亚在 2009 年第四季度总共卖出了 1.269 亿部手机终端，比上一季度上升 17%，全球份额也重新回到了 39%，终端与服务事业部净销售额达到了 82 亿欧元，当季整体经营利润也达到了 14.73 亿欧元。至于上升势头很猛的两家韩国厂商，三星在第四季度手机出货量达到了创纪录的 6880 万部，全球市场份额提升到了 21%，推动整个三星电子当季净利润上升到 3.05 万亿韩元(约合 26.3 亿美元)，坐稳了全球老二的位置；LG 电子去年第四季度成功卖出了 3390 万部手机，手机销售额为 33 亿美元，营业利润达 5700 万美元，同比增长 7%。

至于摩托罗拉，成绩则有些寒碜，第四季度手机销售量从上一年同期的 1920 万部减少到了 1200 万部，全球手机市场份额也从去年同期的 6.5% 跌至 3.7%，当季继续亏损 1.32 亿美元，但比之上年同期 5.95 亿美元亏损已有进步。同样没有走出泥潭的还有索尼爱立信，去年四季度净亏损扩大至 1.67 亿欧元，全年手机出货量累计 5710 万部，只有 2008 财年的不到六成。

苹果成手机巨头“公敌”

和把持手机市场多年的这些巨头相比，苹果公司这个跨界而来的新秀表现就要耀眼夺目得多了。根据 StrategyAnalytics 的统计数据，2009 年四季度，苹果 iPhone(手机上网)手机的出货量从上年同期的 440 万部增至 870 万部，翻了将近一倍。当季的营收 150 余亿美元，净收益更是达到了 30 多亿美元之多，就营业收入和净利润而言，其表现就像史蒂夫·乔布斯在 iPad 发布会上所说的一样，“已经超过诺基亚和三星，成为了全球第一大移动设备公司。”

当然，在苹果公司的巨大营收中，iPod 音乐播放器地和 Mac 电脑还占有着相当重要的部分，但 iPhone 已经相关的 App 商店这对“软硬天师”的组合无疑是增长最快的部分。StrategyAnalytics 分析师尼尔·毛斯顿表示，“苹果 iPhone 正在美国蚕食摩托罗拉的市场份额，在英国和法国夺走诺基亚的市场份额，还在日本从本地竞争对手那里抢占份额。仅仅一年半时间，苹果 iPhone 在全球智能手机的份额就增长了 8 倍。”毛斯顿称，苹果在智能手机市场飞速成长的份额正在给诺基亚造成巨大的额外威胁，虽然目前诺基亚在智能手机领域的份额仍然领先，但是它仍然面临着长期挑战，其目前主要的短板在于在高增长的触摸屏手机领域实力较弱以及在重要的美国市场占有率较低。

不仅是苹果，在加速增长和普及的智能手机市场上，谷歌推出的 Android 系统也正在取得了大踏步的前进。据 IDC 预测，2010 年，Andorid 在智能手机市场的份额有望增加到 17% 的水平，考虑到苹果 iPhone2010 年一季度至二季度将发布的最新的第四代版本，这两者将联手对诺基亚造成更大的冲击，至于三星、LG、摩托罗拉等积极切入 Andorid 系统的厂商则有可能从中获益。来源：2010-2-2 南方日报

[返回目录](#)

## 【市场反馈】

### 三网融合促互联网电视提速

一月中旬，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。此消息传出后，彩电界一片叫好之声。但也有人士认为，彩电的主要功能仍是供用户欣赏节目，三网融合只是使节目源更丰富而已。那么，三网融合新政对彩电到底有无影响，普通消费者怎样迎接三网融合时代？

#### 彩电企业看好三网融合

对国家促进三网融合一事，彩电企业都表示看好。

其实，早在去年初，一些彩电厂商就打出了互联网电视、网络电视的旗号。对此，工贸家电副总经理胡幼明等业内专家表示，互联网电视是三网融合、4C 融合的必然产物，也是三网融合的重要载体。

创维是较早尝试电视与网络结合的彩电品牌，其酷开系列 4 年前就已问世，且一开始就与专业网站合作，依托网站为用户提供娱乐服务。从最初的卡拉 OK 到现在的全娱乐，每个阶段的新品都有网站支持。

武汉 TCL 电器销售有限公司总经理陈勇表示，他们较早打出互联网电视概念，不但迎合了消费者需求，也正好符合国家产业方向。

康佳武汉分公司总经理王伟分析，三网融合减少了老百姓同时引进三网的浪费和负担。一旦成功，对互联网电视的需求就变多了。

#### 网络功能已成彩电标配

面对日益壮大的网络电视市场，各大厂家都加大开发力度。

中国彩电头牌长虹甚至成立专门的网络公司，来运作其乐教网络电视，使长虹乐教系列平板成了老少咸宜的生活、学习帮手。长虹中南大区负责人何斌修介绍，他们将停产 32 英寸以上的非网络电视。

TCL 的互联网电视迅速获得市场及消费者认可，并成功占领了一向被外资品牌占领的利润高地，而且，TCL 还趁势宣布停产 40 英寸以上非互联网电视。

康佳在网络电视方面特别规划出 5 条高中低端的产品线，规格覆盖 24 英寸到 55 英寸，甚至可以更大。

海信武汉分公司总经理丁尚波表示，网络电视或许并不代表大的技术方向，从非网络电视向网络电视的更替，或许不同于 CRT 电视向平板电视更替一样，但是眼下网络电视正逐步成为许多厂家大部分机型的标配。

满足消费需求才是产品王道

三网融合涉及面非常广，目前各网互不相容，难道彩电企业要等他们协调好了再出产品？

中国电子视像行业协会副秘书长郝亚斌认为，在三网各自运行时代，互联网电视产生的根源，在于消费者对其有很大的需求。在三网融合先行一步的日本，松下、索尼、日立的网络电视可将节目保存到电视机内置的硬盘上。在比利时，其互联网电视可提供互动电视、TV 在线服务、家长控制等业务。因此，彩电企业应以满足消费者需求为己任。当前，国内品牌已有了一定的技术优势，现在国产互联网电视已经可以自由选择影视节目，可以唱卡拉 OK，在线学习，甚至将客厅当做健身房。三网融合后，将如虎添翼。来源：2010-1-29 楚天都市报

[返回目录](#)

## 非洲信息和通信技术发展面临挑战

正在埃塞俄比亚首都亚的斯亚贝巴出席第 14 届非洲联盟首脑会议的埃及通信和信息技术部部长塔里克·卡迈勒 1 月 31 日在接受新华社记者采访时说，信息和通信技术事关非洲的社会和经济发展，非洲国家迫切需要发展信息和通信技术，但目前面临基础设施落后、费用昂贵、人才流失等多种挑战。

卡迈勒说，提高非洲地区移动电话和宽带网覆盖率的关键在于改善和发展非洲的电信基础设施，降低使用费用。目前非洲国家落后的基础设施和高昂的使用费用严重制约着信息和通信技术领域的发展。

卡迈勒说，非洲国家发展信息和通信技术、跟上信息时代发展步伐，迫切需要解决非洲国与国之间存在的“数字鸿沟”。非洲地区信息和通信技术发展现状极不平衡，北部和南部领先，而撒哈拉以南地区的大多数国家远远落后于北部和南部国家。

他说，非洲国家面临的另一个挑战是严重缺乏相关人才。非洲国家近几年人才流失严重，特别是 IT 行业的人才。非洲国家应制定相应政策，吸引这些人才回国创业。

卡迈勒还说，埃及是非洲信息和通信技术发展较快的国家之一，愿加强与中国在这一领域的合作。他说，中国信息和通信技术发展成熟，埃及欢迎中国公司投资埃及相关领域。目前，包括中兴公司在内的多家中国公司已在埃及投资，帮助埃及建设基础设施，在埃及设立工厂和为埃及提供相关技术服务等。

为期3天的第14届非盟首脑会议于1月31日在位于亚的斯亚贝巴的联合国非洲经济委员会总部开幕，此次会议的主题是“非洲信息和通信技术：挑战和发展前景”。来源：2010-2-1 新华网

[返回目录](#)

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

● 垂询及订阅请联系：

集团总机：(010) 6598-1925、6598-1897	E-mail: <a href="mailto:apptdc@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>