



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. 10

本期要点

亚太博宇
通信产业研究课题组
apptdc@apptdc.com

■ 3G 资费战一触即发

近日，一则关于“中国联通即将推出月资费 36 元 3G 套餐”的消息在网络上流传，虽然这条消息未得到中国联通正式证实，但三大运营商的资费战已经初露端倪。

■ 掘金移动互联网时代

随着 3G 网络的规模商用和固定移动的全面融合，移动互联网时代已经来临。移动互联网整合了互联网的连接功能、无线移动功能以及智能移动终端的计算功能，将成为人们生活必需的工具和平台，人类的生活方式、工作方式也将因此而改变。当传统的电信运营商这头大象冲破了封闭的花园围墙，闯进了新兴的移动互联网这片丛林时，面对新的生态系统，面对新的商业模式、新的客户需求、新的服务模式等挑战，如何适应新生态环境并角逐新的宝座？

■ 三网融合可借鉴“混业监管”思路

从 1998 年三网合并提出讨论至今已有十年之久，多年来合并知易行难的一个重要原因就是三网的监管权限分置两个部委。国家广电总局对有线网络运营商具有很大监管权限，而对电信运营商主要划归工信部主管。结果就是国家广电总局和工信部都致力于推出各自行业的标准和方案，而且经常出现相左的政策。

■ 全业务时代电信运营商面临不同难题

“中国电信拿 3G 干什么？是搞简单业务，还是搞更贴近用户需求的业务？需要深入思考。”中国电信总经理王晓初在内部工作会议上提出这样的思考。事实上，这样的思考肯定是三大运营商需要不停琢磨的问题。

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 资费战一触即发	5
掘金移动互联网时代	6
占领物联网产业发展制高点	12
三网融合可借鉴“混业监管”思路	14
全业务时代电信运营商面临不同难题	15
产业环境篇	16
【政策监管】	16
手机网站传黄明确量刑标准	16
广东将全面清理有线电视垄断性收费	17
《通信网络安全防护管理办法》出台	18
北京将尽快建立物联网产业指标体系	18
工信部:制定通信网络安全法应对非传统安全威胁	19
【国内行业环境】	19
手机和上网卡迎来销售旺季	19
国外运营商加入 TD 产业联盟	20
三大运营商 2010 年业绩或将迎来拐点	20
首届 TD-SCDMA 产业强国论坛在京召开	22
【国际行业环境】	26
印度 3G 牌照 2 月 25 日开拍	26
比利时计划削减 90%手机资费	28
墨西哥拍卖 1.95 万公里光纤使用权	28
朝鲜 3G 用户未来四至五年力超百万	29
美运营商“发飙” IPv6 Comcast 宣布商用	30
消息称苹果选中和硕为下一代 iPhone 代工商	31
印度政府关闭大批非法基站 数百万用户受影响	32
日本运营商为未成年手机用户提供网络过滤服务	32
菲律宾环球电信 2010 年将增 2000 个 3G 和 WiMAX 基站	34
运营竞争篇	35
【竞合场域】	35
快钱宣布进军手机支付	35

夏新电子虚报利润遭罚	35
中移动王建宙：不排除收购互联网公司	36
谷歌升级 Nexus One 手机固件 增加新功能	36
【中国移动】	37
渗透互联网：中国移动的野心	37
移动分组核心网络重要性日益显著	38
【中国电信】	39
中电信将建移动阅读基地	39
电信运营商密切关注物联网	39
北京电信不堪流量压力停止 3G 上网卡补贴	42
中国电信版黑莓将上市 资费或比 iPhone 低	43
中电信提出 3 至 5 年城市用户具备 20M 宽带	45
【中国联通】	46
联通巨资夺回央视春晚信息查询服务	46
联通 iPhone 广告变身 强调与 2G 区别	46
联通三项成果获国家级企业管理创新成果奖	47
联通首家沃旗舰店开业 单店面积 800 多平米	48
联通各省公司召开工作会议 显示做大 3G 决心	48
联通三地 3G 升级测试验收：室内速率达 19.97Mbps	50
制造跟踪篇	51
【中兴】	51
中兴 ZXC1 行权希望日趋渺茫	51
中兴通讯将在美建 LTE 实验网	52
中兴 09 年全球专利申请大增 首度跃居国内第一	52
中兴通讯股价超越权证行权成本 25 亿再融资有望	53
【华为】	54
华为 3G 手机将预装 Opera	54
华为与高通完成 HSPA+互通测试	54
华为向德国铁路子公司提供 GSM-R 系统	55
华为看好中国 3G 生命力登顶三大运营商总份额	55
【诺基亚】	57
诺基亚与培生教育成立无线教育公司	57
诺基亚手机价格要下调 最高幅度 10%	58
诺基亚拟加快 Symbian 开发 Q3 支持多点触控	58
诺基亚将跳过 Symbian^2 直接推出 Symbian^3	59
【其他制造商】	59
LG 全力布局智能手机市场	59

LG 甜品系列手机风光无限	60
酷派 5 亿建国内最大 3G 手机厂	62
三星获多米尼加移动 WiMAX 合同	62
LG 欲借中国跃升全球第二大手机厂商	62
摩托罗拉发布新款 Android 手机 Devour	63
三星拟将 2010 年智能手机销售量增加两倍	64
服务增值篇	65
【趋势观察】	65
OTN 与 IP 联合优化组网成趋势	65
智能化的未来：从 M2M 到物联网	67
2010 年应用商店消费将达 62 亿美元	68
手机实名制已是共识 具体举措尚不明朗	68
谷歌开发同声传译手机：有望几年内面市	70
联通 3G 用户增长超 2G 个性化或成 3G 发展方向	71
【移动增值服务】	72
手机上网淘火车票	72
移动为返乡外来工送保险	72
交行手机银行实现无卡取款	73
基层党建开新路 创办“掌上移动党课”	73
北京电信针对春节情人节推出两大优惠	75
北京电信春节优惠：发短信彩信赠充值卡	76
中国移动推“手机钱包”可在北京超市结账	77
【网络增值服务】	78
北京移动降低国际漫游门槛	78
中联通三一集团联手打造机械装备智能应用平台	78
技术情报篇	79
【视频通信】	79
3G 系统实时传输火场图像	79
移动视听“春晚”除夕连播	79
【电信网络】	79
LTE 数据传输速度创新纪录	79
深圳有了英文版“号码百事通”	80
LTE 联接汽车凸显移动宽带未来	80
2010 年广电网将实现“一省一网”	81
中移动 2010 年再建 10 万基站 将 TD 建成全球最大 3G 网	81
【终端】	82

Juniper 推单口 250Gbps 路由器	82
移动电子阅读火爆 小众产品拉动大市场	83
【运营支撑】	85
广东组建广电网络股份有限公司	85
思科联合重邮共建绿色科技联合研究实验室	85
中移动携手传统手机巨头 开启高端 TD 市场攻势	86
市场跟踪篇	88
【数据参考】	88
2009 年我国手机产量占全球半数	88
2009 年全球共发短信 5.5 万亿条	88
2009 年亚太 IPTV 用户数达 940 万	89
四川电话用户突破 5000 万 32 年增长 455 倍	89
09 年电信主营业务收入 8424 亿元 同比增 3.9%	90
中电信全业务运营初见成效 CDMA 用户破 5000 万	90
报告称 09 年下半年全球移动宽带使用量增加 72%	91
我国电话用户数 2009 年增 1 亿 手机用户增至七成	92
2009 年我国日均短信量 21 亿条 中移动用户占 86%	92
2009 年我国移动用户净增超亿户 电信价格下降 9%	93
【市场反馈】	93
第三方手机浏览器市场大幅增长	94
2010 年 3G 市场竞争第一波次浅析	94
报告称基于浏览器的网站将战胜手机应用	96

亚博聚焦

3G 资费战一触即发

近日，一则关于“中国联通即将推出月资费 36 元 3G 套餐”的消息在网络上流传，虽然这条消息未得到中国联通正式证实，但三大运营商的资费战已经初露端倪。

3G 商用之初，不少用户都在担心 3G 的资费会让普通消费者可望不可及，在三大运营商相继公布各自的 3G 资费标准后，人们似乎松了一口气。目前，中国联通沃 3G 业务采用的套餐形式既包含语音资费，也包含数据流量资费，其中最便宜的套餐每月只需 66 元，当中包括 300MB 的流量、50 分钟的语音通话，而超出部分语音资费为 0.2 元/分钟，超出流量为 0.0003 元/KB。与中国联通的资

费形式相比，中国移动和中国电信稍显复杂。中国移动采用的是语音资费套餐+数据流量套餐的形式，语音资费分为三种套餐，数据流量则分为 5 种套餐；而中国电信的 3G 资费套餐分为“畅聊套餐”和“商旅套餐”，每个套餐之下又分为好几档，其中最低为 49 元/月。

资费通常是大多数手机用户最为关注的问题，因此，运营商也不断在资费上大做文章，“存话费送手机”、“存话费送话费”等活动屡见不鲜。最近有消息称，联通即将推出最低 36 元的新套餐，其中包含 200M 上网流量，50 分钟语音通话数，10 分钟视频电话。虽然目前该消息还没有得到联通官方证实，但如果属实，将进一步拉低联通 3G 资费的门槛。

资费对 3G 在中国的进一步推广意义重大，与此同时，3G 终端和应用的作用也日益凸显。

联通的 3G 明星手机 iPhone(手机上网)一经推出，就帮助 3G 沃品牌增加了不少用户，以至于其 3G 用户的净增长值在 2009 年 11 月远超过 2G。而移动的 Ophone 手机也已上市，联通方面也宣称要引进“黑莓”。2010 年，三大运营商在终端上的角逐将会异常精彩。

除此之外，别具特色的 3G 应用也是运营商吸引用户的重要法宝。近期在电视上热播的联通沃品牌最新广告片就借当红明星孙红雷、姚晨的精彩演绎，展现了联通沃品牌的手机电视、可视电话、手机音乐、手机上网等 3G 应用。其中，可视电话是 3G 的王牌应用，但从目前来看，只有联通、移动两家运营商开通了此业务，而只有联通一家运营商开通了可视电话的国际漫游业务。2010-2-3 科技日报

[返回目录](#)

掘金移动互联网时代

随着 3G 网络的规模商用和固定移动的全面融合，移动互联网时代已经来临。移动互联网整合了互联网的连接功能、无线移动功能以及智能移动终端的计算功能，将成为人们生活必需的工具和平台，人类的生活方式、工作方式也将因此而改变。当传统的电信运营商这头大象冲破了封闭的花园围墙，闯进了新兴的移动互联网这片丛林时，面对新的生态系统，面对新的商业模式、新的客户需求、新的服务模式等挑战，如何适应新生态环境并角逐新的宝座？

移动互联网之于电信运营商

移动互联网业务是利用最新的移动通信技术与无线互联网平台，向快速增长的手机用户提供定向的信息和服务。移动互联网作为一个媒介，客户可以通过它

用手机或智能手机访问在线内容。互联网的核心特征是开放、分享、互动、创新，而移动通信的核心特征是随身、互动。移动互联网继承了移动和互联网两者的特征：用户身份可识别、随时随地、开放、互动和用户更方便参与。简而言之，移动互联网就是用户身份可识别的、口袋中的新型互联网。

相对于移动通信和互联网，移动互联网有了根本性的变化，或者说是变革。移动互联网不是简单的“加法”，不是“移动接入+互联网内容服务”，而是“乘法”，体现的是二者从技术到业务的融合。与移动通信相比，移动互联网是一个开放的网络与“没有围墙的花园”。相对于互联网而言，移动互联网可以实现“用户身份识别”和“位置跟踪”，也可以无处不在。移动互联网融合给电信运营商带来的冲击和挑战是显而易见的。

首先是主导地位的动摇。在传统电信业务运营中，产业链的核心控制点在于基础网络——谁掌握基础网络，谁就是产业链的主导者，电信运营商理所当然成为这一阶段的霸主。在移动互联融合阶段，传统电信网络已经失控，应用的运营成为关键。也就是说，谁能为客户提供整合的应用和体验，谁将成为产业链的主导者。如果电信运营商不切入应用的运营，很可能在整个产业链中被旁路，而沦为纯粹的“通道提供商”。

其次是带来更复杂的竞争环境和更多的竞争对手。在移动互联网时代，不光是电信运营商，互联网企业、手机厂商、IT厂商都有机会参与到移动互联网的运营当中来，越来越多的终端制造商开始推出自有品牌的移动互联网业务。其中，Google、Nokia、Apple等企业成为电信运营商强劲的对手。终端制造商、网络运营商、ISP之间既合作又竞争的博弈，不断构建和完善移动互联网的商业模式与生态系统。

再次是移动互联融合给电信运营商带来最大的冲击还在于商业模式和运营模式的变革，完全打破了原有电信运营的游戏规则。传统电信运营是把客户圈起来然后收钱，但移动互联业务更多采用互联网的游戏规则，盈利模式基于客户活跃度而非客户规模。因此往往需要通过免费的基础服务吸引客户，然后通过增值服务收费和后向收费来实现创收。运营商模式的变化带来知识产权的变化，在语音时代运营商基本上不用考虑知识产权的问题，但进入互联网时代后，运营商同时也是提供商，将面对业务模式专利的问题、综合业务平台的知识专利问题及增值业务所涉及的版权跟专利等问题。

发展因移动互联网而变

构建移动互联网应用基础设施，打造“开放花园”

移动互联网应用基础设施的愿景是构建开放有序的移动互联网生态环境，基于统一规划的移动互联网基础设施为自营业务和开放互联网服务提供便捷接入，

促进开放互联网内容和服务为运营商所用。面对业务发展和转型暴露出来的诸多问题与矛盾，运营商应立足于现有网络，从战略高度着力解决以下几个方面的问题，实现“有墙花园”到有序“开放花园”的转变，推进以用户体验为中心的业务创新，逐步探索适合运营商的移动互联网道路。

第一，开放的业务开发生成工具：Widget、Mashup。电信运营商要提供统一、简化的业务开发生成环境，集成电信能力和互联网能力，提供图形化的开发配置方式，提供工具方便构建 Widget、Mashup 等应用，使得企业用户、个人用户可以进行快速业务生成、仿真和体验。通过 Widget 平台驱动的移动终端，可以使用户快速开发和部署移动互联网业务，结合互联网和电信网络的优势开创新的商业模式，建立新的生态系统。

第二，高效的网络部署和服务提供技术：P2P、SaaS、云计算。运营商成为 P2P 网络和云计算的提供者，依托现有的网络 and 用户资源，建立大型的数据存储和管理中心，并在数据中心配置各种在线服务化的软件应用，为个人和企业用户提供计算、存储和应用服务。如针对企业用户的统一通信、电子商务平台、行业应用、企业 IT 应用，针对个人用户的移动社区、移动游戏、虚拟桌面等，采用这些架构和技术，有效降低成本，提高系统可靠性。

第三，统一的业务运营平台，包括统一的鉴权、认证、计费。对于电信运营商来说，移动互联网业务的核心是如何实现可管理、可运营、可控制。统一的业务运营平台需要对移动互联网业务的管理、鉴权、计费提供支持。统一控制流：用户的业务订购、开通、使用、计费等业务控制流程统一标准化，以统一用户体验。统一管理流：自有数据业务需要由统一的平台进行管理，以支持业务开发、体验、捆绑营销。统一外部接口：各业务平台与支撑系统之间的网状接口需要统一的集成平台，实现接口技术、协议的标准化，并开放各种内部能力，为外部应用提供透明的服务。完整数据视图：统一的自有数据业务管理需要将分散在各业务平台上的用户数据、业务数据整合到一起，以实现各系统之间有效的数据共享，并可以基于这些数据和用户行为的分析，提供多种数据挖掘功能。

ake for mobile 而非 make in mobile

杀手级应用才是移动互联网的发展之本，也是商业模式成功的基础。认清移动互联网的本质，从用户需求出发，基于手机移动性、位置性等特点，开发出深度满足用户需求的内容和应用。只有将移动终端特性与互联网特性相互结合起来，移动互联网才能产生核聚变。

移动互联网的内容必须是 make for mobile，而非 make in mobile。Make for mobile 即移动互联网的内容是专门为手机制作的，适合手机屏幕大小、网速、存储容量以及电池容量等特性的内容与应用服务，特别是适合用户手机访问体验

的内容，比如每十分钟一集的小节目、字号特别大的 MTV 等。Make in mobile 即将互联网的内容搬到手机上，试想用户观看一部两个小时的电影会有什么体验？

在移动互联网业务的创新中，运营商应突出手机应用的特点，在力求移动互联网业务多元化的同时，形成自身特色，避免与互联网服务的同质化。基于用户身份和位置的应用将会使移动互联网异彩纷呈，如移动位置服务、移动信用服务等。而基于随身和用户高度参与可以使一些在移动时代步履蹒跚的业务“发扬光大”，如移动电子商务、移动博客、移动论坛、移动邮箱、移动 IM 等。结合目前移动业务和互联网的发展情况，向移动互联网过渡，实现优秀移动应用的互联网化和优秀互联应用的移动化。

手机渠道化和媒体化，革新移动互联网商业模式

在互联网时代，用户通信可选渠道不断增多，通信成本不断降低，语音业务收入逐渐下降已是大势所趋。电信运营商从通道到渠道、从渠道到门户的发展是一种必然的趋势。

将手机当做一种营销渠道，并制订相应的 B2B、B2C、C2C 移动电子商务战略与平台，电信运营商将成为最大的沃尔玛。在这个店里，运营商可以销售自己的数据业务、SP/CP 数据业务，甚至可以销售任何商家的任何产品。用户通过移动互联网可以实现商品查询、浏览、咨询、订购、支付等全部流程，随时随地 shopping! 电信运营商从中获取一定的交易提成，这将给运营商带来巨大的收入。

将手机当做一种媒体，加快手机媒体化进程。用媒体的思维来运营移动互联网，这将使运营商成为最大的传媒帝国。实现媒体化战略，大力整治“垃圾短信”，为媒体化进程创造良好环境，彻底改变手机用户脑中“垃圾短信=手机广告”这一根深蒂固的意识。

互联网和移动网融合，最终的结果是所有的服务都变成了应用。网络运营商将来要变成应用运营商。运营商凭借其天然优势——基于移动终端的有诚信的用户管理、适应不同业务特性和用户需求的有策略的计费、可信赖的品牌和用户服务、庞大的用户基础、大量的网络连接和运算资产等，拓展移动互联网服务市场的全新价值。

移动互联网时代的盈利模式趋向于基础服务免费、增值服务收费和后向收费（部分稀缺性的基础服务例外）。通过免费的基础服务，吸引客户，留住客户，聚集人气。然后基于对客户分析，有针对性地推出一些增值服务，并与基础服务结合，尽可能实现收费。此外，还可拓展后向收费的模式，如利用人气和影响力的广告收费以及交易提成等。

突破移动互联网人才与文化瓶颈

企图在移动互联网产业链中扮演领导者角色的运营商，进军移动互联网新兴市场，面对价值链利益分配的变化，面对新的产业生态竞争，面对商业模式创新、组织与文化创新、产品服务创新以及创新型移动互联网人才缺乏等方面的挑战。这不仅仅是技术部门和市场部门等几个部门的事情，而是整个组织、全员所面临的挑战。

移动互联网发展，人才是关键。运营商要加快 3G 移动互联网人才的引进和培育，制订全面的移动互联网培训规划，向管理人员全面灌输移动互联网特征与传统互联网的差异、移动互联网盈利模式与传统互联网的差异、移动互联网企业应该具备的能力要素以及移动互联网的演进趋势等。移动互联网时代，创新成了持续的主题，基层员工业务培训的频率需要大幅度增加，培训的方式也需要改变，从而提高培训的效率和效果。

移动互联网时代，电信运营商需要一批“互联网疯子”，赢得移动互联网更需要一群能够兼容并蓄互联网疯子的疯子——中层干部。再强大的营销宣传，再完美的产品服务，如果没有基层单位的执行，那也很难落地。在电信转型以及文化融合过程中，代表传统电信文化的中层如何与代表着互联网文化的“疯子”互相融合、如何管理并利用好“互联网疯子”的部属将成为电信运营商面临的最大挑战之一。为此，针对各省份以及地市中层队伍进行移动互联网全面的培训，从移动互联网文化理念、商业模式、产品应用、服务营销模式、管理模式以及国外运营商成功经验等维度进行学习。转变观念，用全新的角度去思考移动互联网时代的人力资源管理、业务产品管理和组织流程管理，提升跨行业融合能力及合作伙伴管理能力，把创新的理念和以客户为中心的理念植入到企业每一层组织架构之中。

疯狂的时代呼唤疯狂的组织，探索

新体制机制

为了使移动互联网业务能够有更灵活的经营机制以更快更好地满足用户需求，以下三种模式将是电信运营商应当考虑的模式：SBU 模式，即事业部制，事业部可独立灵活经营；VC 模式，电信运营商扮演风险投资的角色，对具有潜力的 CP、SP 以及创业初期的企业进行风险投资，迅速推动其发展起来，最后兼并收购；孵化器模式，电信运营商建立移动互联网项目孵化平台，聚合大量移动互联网创业项目，并为创业项目提供一定的资金、客户数据、政策支持等资源，扶持创新型移动互联网企业成长，共享成长收益，最终收购兼并。其中第三种模式风险较低，而且有利于推动国家移动互联网产业的发展。

以客户为中心，提升核心营销能力

现在，移动数据业务种类不是太多了，而是太少了。因为数据业务不是给营业员和客户经理卖的，而是需要通过庞大的互联网以及更庞大的移动互联网分销渠道去销售的。“小众细播”时代已经到来，只有更多样化、更个性化的移动互联网产品才能产生“长尾效应”。电信运营商应开发更多的数据业务产品，并通过互联网以及移动互联网分销营销推广。特别是通过整合用户的创意和生产力，充分利用 UGC(用户生产内容)模式。

当前，多数手机用户对移动互联网业务既具有购买能力，又有购买欲望，但有效需求不足，因为人们对移动互联网资费的心理预期偏低。互联网上是免费的，为什么搬到手机上就要收费呢？为什么宽带可以包月不限流量，而手机却要那么高的流量费呢？电信运营商应当以手机渠道化与媒体化的战略目标为导向，逐渐降低资费。移动互联网才是最大的分销网络，USC(消费者销售内容)是最佳移动互联网内容销售模式。移动互联网随时随地的接入成为网络营销天然的基础，这也是产生数据业务销售“长尾效应”的基础。

得终端者得天下，大力开发定制终端

深度定制作为运营商推广其数据业务的核心手段，对运营商来说意义重大。

定制而非内置。当前市场上定制手机多数是简单的软件内置再贴上运营商的 logo，未能实现真正的定制，没有融合更多的电信运营商元素并实现终端的差异化。电信运营商拥有庞大的用户数据库，最了解用户需求，应当将这种优势体现到手机的定制上，协助手机厂商设计出更加符合用户需求，融入更多运营商元素的手机。通过与终端厂商联盟合作，将手机邮箱、手机影视、飞信等业务内置其中。同时，打造手机操作平台，大大提升对移动互联网产业链的控制力，增强和移动互联网软件开发者的凝聚力。

提升定制机的品质，丰富终端种类。现在电信运营商 3G 定制手机主要是国内厂家做的，手机数量和款式都还很少，手机的设计、制造确实还存在较大的不足，有些款式很不理想。手机的品质与 3G 中高端用户定位存在较大差距。当前，丰富定制机的种类，提升品质已经成为紧迫的工作，否则广告越响，越是在砸自己的牌子。此外，移动互联网的终端载体不仅仅是手机，运营商还应当借机推出满足用户差异化需求的面向汽车、MP4、掌上电脑等移动终端的移动互联网服务，抢占市场先机。

以竞合理理念“掘金”移动互联网

在移动互联网领域，电信运营商真正的竞争对手不要只定格在电信、联通、移动三个运营商之间，而要关注 Google、诺基亚、苹果、独立 WAP 这样的公司。

电信运营商虽然掌控着通信网络，但自身移动互联网内容、商业模式、运营经验、创新能力等明显存在劣势，在未来网络越来越中立的情况下，在以内容为

王的移动互联网时代，运营商首先要建立清晰的互联网内容价值链，并快速形成产业联盟，通过价值链把内容牢牢掌控住，实现 SP 聚合。其次，运营商应发挥在产业链中的主导作用，通过联盟方式加大对产业链的整合，与第三方合作，开发更加丰富的应用服务，引入新外力，谋求更好的发展。再次，运营商要从原来监管和规划转变成引导与支持，真正实现泛行业合作、清晰利益分配及对参与合作伙伴准确定位，促使移动互联网产业进入一个发展新阶段。

根据运营商的优劣势以及互联网业务本身的特征，可以将移动互联网业务分成两个极端：一个是受到传统互联网影响较大的应用，另一个是与移动结合比较紧密的应用。对运营商来说，开展前一类型的业务(比如搜索)，运营商发挥空间不大，无法与 Google、百度等竞争，不如直接合作，借用互联网巨头的号召力以增加自己的网络流量，并通过这些流量来获得收入。而对于后一类型的业务，比如位置服务、游戏和视频，运营商比较有优势，可以将对用户位置的把握和应用充分结合在一起。在遵循隐私条款的情况下，通过 GPS 以及基站定位技术，运营商可以轻易获取目前用户所在位置，而且随时都可以通过短信、语音等方式接触到用户。目前，准确的位置获取已经成为运营商可以把握用户的重要能力，即将成为移动互联网时代的核心竞争力。

开拓移动互联网业务蓝海，运营商须注重知识产权的积累与合作，降低知识产权方面的运营成本。加强自身的创新和适应能力，加强知识产权预警的研究，提高与合作伙伴之间知识产权谈判的平衡能力，加强知识产权人才的培养。

伴随着我国全面进入 3G 时代，移动互联网无疑会成为 3G 最核心的应用，成为信息产业新的经济增长点。对于运营商来说，面对如此巨大的市场前景，要以更加包容的心态，以竞合战略思维，加强联盟合作，通过抓用户和终端渠道，保证业务内容聚合与创新，吸引更多的用户，共同推动我国移动互联网业务蓬勃发展。2010-2-5 《中国电信业》杂志

[返回目录](#)

占领物联网产业发展制高点

国际金融危机爆发以来，为尽快摆脱危机影响，许多国家都在寻求和培育新的经济增长点。正是在这种大背景下，全面建设和推广物联网被提上议事日程。科学认识物联网这一新生事物，认真评估物联网对经济社会发展的影响，及早作出战略部署，抢占这一新兴产业的制高点，对于促进我国经济社会又好又快发展具有重要意义。

物联网最初是以美国麻省理工学院 Auto-ID 中心研究的产品电子代码为核心,利用射频识别、无线数据通信等技术,基于计算机互联网构造的实物互联网。简单地说,物联网就是将各种信息传感设备如射频识别装置、红外感应器等与互联网结合形成的一个巨大网络,让相关物品都与网络连接在一起,以实现物品的自动识别和信息的互联共享。

从本质上看,物联网是生产社会化、智能化发展的必然产物,是现代信息网络技术与传统商品市场有机结合的一种创造。这种创造不仅可以极大地促进社会生产力发展,而且能够改变社会生活方式。一方面,物联网对社会生产方式必将产生深刻影响。物联网把信息技术、传感器技术等应用于各个行业、各个产业,组成一个庞大网络,使人们能够通过互联网监控处于庞大网络中的物品运行情况,从而实现对物的智能化、精确化管理与操作。物联网的发展不仅能使生产确保质量、流通实现有序高效、资源配置更加合理、消费安全指数大大提高,而且将催生新兴产业、新的就业岗位和职业门类。可以说,物联网的发展将使生产领域和流通领域发生革命性突进,使劳动产品更多地具有人的智慧,进而导致生产力和生产方式的变革。另一方面,物联网对社会生活方式也将产生深刻影响。物联网是在互联网的基础上建立起人与物的充分沟通,在现代综合技术层面上达到人与物的智能化交流,这对社会生活具有非常重大而深远的意义。“国际电信联盟”曾在一份报告中这样描绘物联网对人们生活的影响:当司机出现操作失误时汽车会自动报警;公文包会提醒主人忘带了什么东西;衣服会告诉洗衣机对颜色和水温的要求。的确,这些现在看来似乎不可能的事情,随着物联网的发展也许在将来会成为平常事。而且,随着社会生产方式和生活方式的转变,人们的思想观念、思维方式也将发生深刻变化。

要占领物联网这一新兴产业发展的制高点,我们必须及早作出战略部署。一是重视物联网发展长远规划的制定。着眼于推动我国经济长期平稳较快发展,将物联网的发展与提高我国自主创新能力、推动产业结构调整 and 升级、实现经济发展方式转变结合起来。发展物联网是复杂的社会系统工程,需要社会各方面的参与和支持。在这方面,应作出统一规划。二是推进物联网技术研发。物联网是科技进步的产物,其发展很大程度上依赖于技术是否成熟。当前,建设物联网的技术已基本成熟,但仍有许多问题需要进一步研究。应鼓励我国科研机构积极进行相关技术研发,努力掌握核心技术。三是鼓励和支持企业参与物联网建设。物联网发展几乎涉及所有企业。应从政策上鼓励和支持企业敏锐抓住现代科技发展带来的机遇,高度关注物联网发展动向,参与物联网建设,分享物联网成果,充分利用新技术手段提高自身生产服务水平和市场竞争力。2010-2-3 人民日报

[返回目录](#)

三网融合可借鉴“混业监管”思路

从 1998 年三网合并提出讨论至今已有十年之久，多年来合并知易行难的一个重要原因就是三网的监管权限分置两个部委。国家广电总局对有线网络运营商具有很大监管权限，而对电信运营商主要划归工信部主管。结果就是国家广电总局和工信部都致力于推出各自行业的标准和方案，而且经常出现相左的政策。

三网融合的实质是电信和广电之间的市场准入的问题。如何解决“两头领导”的局面是破冰成为三网合并进程中最关键的要素。

从短期来说，国务院可以成立专门领导小组。领导小组的成立本身是符合三网合并这一国家级的战略布局。在权限上，领导小组集中解决和决策牌照审批、法规起草、技术标准等两个重点问题。

这一类似经验在西方国家“三网合一”的实践中被广泛采用。2000 年 12 月，英国政府也将电信规制局、独立电视委员会等五家机构合并，成立统一的管制机构 OFCOM；1996 年，美国通过新电信法，并成立联邦通信委员会 (FCC)，统一监管电信和有线电视业务；英国和美国的做法的核心都在于合并或者上收分散在各个部门的监管权。

国务院领导小组的另一个作用在于绕开各地广电部门群雄割据、门户林立的困境。由于地方广电部门归属各个地方政府管辖，广电企业更多是地方性企业，而电信运营商却是垂直管理，因此各地广电部门和电信运营商之间的角力经常发生。通过领导小组直接对接各地方政府可以有效避免这一问题。

从监管角度说，“三网合并”形成的电信行业的“混业经营”必然涉及到多个部委的监管权重叠问题。这方面可以借鉴金融行业分业体系下的“混业监管”思路。

在 2003 年之后，国内金融机构监管“三分天下”的局面形成，证监会、银监会及保监会形成了分业监管的基本构架。但是随着国内金融机构混业经营的脚步加快，尤其是金融机构中具有支柱地位的银行业开始大面积收购和成立券商、基金、保险公司，以至于很多银行目前几乎是拥有金融业全业务牌照。三会监管的体制开始受到挑战。

在这个背景下，“三会”跨行业监管合作谅解备忘录诞生。备忘录根据市场最近的发展，对于一些在监管法条或者惯例上变得不明确区域进行明晰。同时“三大会”建立“监管联席会议机制”，之后中央银行也加入这一会议，避免四个部门之间重复监管或责任不明。

因此，国家广电总局、工信部可以借鉴这一经验，签署跨领域监管备忘并建立联席会议机制。2010-2-3 科技日报

全业务时代电信运营商面临不同难题

“中国电信拿 3G 干什么？是搞简单业务，还是搞更贴近用户需求的业务？需要深入思考。”中国电信总经理王晓初在内部工作会议上提出这样的思考。事实上，这样的思考肯定是三大运营商需要不停琢磨的问题。

2010 年，三大运营商在快速建网完成后，3G 业务的竞争和创新需要进入更为深入的阶段。而不管业界如何，运营商会迎来业务格局上最为严峻的挑战。

中国电信：策略微调

王晓初认为，中国电信还是对创新认识不够，移动融合产品的差异化重点是互联网手机应用，但相应产品支撑较为薄弱。此外，对用户需求的手机上网应用满足不够。天翼 3G 网覆盖最广的优势未转化为差异化卖点。

相反，中国电信对上网本做了大量宣传，但不是用户所需要的。中国电信对上网卡也曾高度热情，但钱没赚多少。

王晓初提出，一定要提升创新能力，走差异化发展道路，这是全集团的当务之急。实施宽带大提速，推进网络演进。加快网络宽带化进程，实施有线宽带提速也不能落下。

进入 2009 年全业务时代的中国电信，首先感受到的是更大的竞争压力和更艰巨的存量用户保有任务。截至 2009 年 11 月底，中国电信全年流失本地电话用户达 1726 万。2009 年前 11 个月，中国电信新增移动用户 2508 万，用户增长接近一倍。

2010 年以来，中国电信网络中，以家庭捆绑客户和校园客户为代表的低端用户快速涌入，由此导致用户开机率和业务使用量偏低，中国电信客户的忠诚度也低于竞争对手。此外，虽然成功建成国内覆盖最广、商用最早的 3G 网络，天翼品牌也取得一定的认知度和美誉度，但是由于业务服务准备以及终端协同方面的不足，中国电信天翼移动业务的差异性和特色并没有在激烈的市场竞争中凸显出来。

王晓初认为，作为全业务运营商，中国电信统筹兼顾不够。2009 年，中国电信固网业务收入增长低于预期，让王晓初认识到，必须重点处理好固网保存量和移动网发展的关系。目前，中国电信 80% 的资产是固网，还没到一下子把固网拆掉的时候。

因此，中国电信还是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。2010 年，中国电信固定资产投资比 2009 年将

减少 250 亿，投资的重点将向北方市场倾斜，坚持以移动业务为核心，以宽带业务为基础的发展方向。

中国移动：饱和之后怎么办？

中移动总裁王建宙则感受到了不同角度的压力，2009 年，中国移动手机用户已突破 5 亿户，TD 用户数只有 551 万户，仅占 1%。此外，2009 年 12 月中国移动新增 2G 用户只有 423.8 万，创 3 年新低。

“饱和市场的各种特征已经开始在中国市场显现。困难会更多，压力更大，希望大家能靠创新推动工作，用智慧开展经营。”王建宙在近期工作会议上说。

用户增长进入饱和期，加之话音业务利润率持续下降，新兴 3G 业务尚未形成规模，在语音业务下滑的同时，数据业务却难以迅速支撑。但数据业务的增长速度位列中移动所有业务增长首位，如飞信活跃用户数已经达到 5600 万。

王建宙一再强调数据业务的发展，并表示中国移动研究院将在无锡设立分院，要坚持以移动互联网为核心，努力设计适应手机的宽带业务。

中国联通：高端是否行得通？

而中国联通确定的年度工作任务是，在 2010 年，联通并不追求规模第一的目标，而是希望拓展高端客户和高端业务，以获得更高的利润。

面对大量新增用户多来自农民、学生等“三低”（低收入、低年龄、低教育程度）人群的局面。联通寄希望于 WCDMA 带来新用户的大规模增长，这并不现实。

2010 年，联通的目标是要争取非话音业务占收比进一步提高，并拥有一定数量的高端客户，带来稳定收益。

中国联通总经理陆益民强调，在稳步扩大 3G 业务等的市场份额的基础上，要完善集团客户营销和产品开发体系，推广综合信息化解决方案及行业应用，加快中小企业客户业务发展。2010-2-4 第一财经日报

[返回目录](#)

产业环境篇

〔政策监管〕

手机网站传黄明确量刑标准

最高人民法院、最高人民检察院联合发布了《关于办理利用互联网、移动通讯终端、声讯台制作、复制、出版、贩卖、传播淫秽电子信息刑事案件具体应用法律若干问题的解释(二)》，自 2010 年 2 月 4 日起施行。这一司法解释针对利

用互联网、移动通讯终端、声讯台制作、复制、出版、贩卖、传播淫秽电子信息刑事犯罪及其利益链条等问题，进一步明确了相关刑事案件法律适用标准。

重点内容

一、规定了电信业务经营者、互联网信息服务提供者明知是淫秽网站，为其提供接入、托管、存储、通讯传输通道等服务，并收取服务费构成传播淫秽物品牟利罪；

二、规定了明知是淫秽网站，以牟利为目的，通过投放广告等方式向其直接或者间接提供资金，以制作、复制、出版、贩卖、传播淫秽物品牟利罪的同犯处罚；

三、规定了网站建立者、管理者允许或者放任他人在自己网站或者网页上发布淫秽电子信息行为构成传播淫秽物品牟利罪或者传播淫秽物品罪的定罪量刑标准；

四、对利用互联网、移动通讯终端制作、复制、出版、贩卖、传播内容含有不满十四周岁未成年人的淫秽电子信息行为，从严规定了定罪量刑标准；

五、明确了单位实施制作、贩卖、传播淫秽电子信息犯罪行为的定罪量刑标准；

六、明确了应当认定行为人主观上属于“明知”的五种情形；

七、规定了建立主要用于传播淫秽电子信息的群组行为的定罪量刑标准、有关数量或者数额的计算、罚金刑的适用，以及“淫秽网站”的界定等相关问题。

2010-2-4 北京晨报

[返回目录](#)

广东将全面清理有线电视垄断性收费

羊城晚报记者尹安学报道：昨天通过的广东省人民政府工作报告，吸纳代表建议，作了 50 多处修改。

在审议政府工作报告时，有代表提出，现在有线电视垄断，收费极不合理。经过讨论，报告起草组将有线电视与居民用水、用电、用气一起，列入需要全面清理的垄断性经营服务收费。

原稿在总结 2009 年成绩时说，“在争当实践科学发展观排头兵的宏伟进程中迈出了新的坚实步伐”。对此，有代表认为，胡锦涛总书记在广东视察时已说广东是当好实践科学发展观的排头兵，报告的这种表述不妥。最后修改为：“在推动科学发展、促进社会和谐的宏伟进程中迈出了新的坚实步伐。”原表述“以广佛同城化为示范”，修改为“广佛同城化取得重大进展”，进一步肯定了广佛

一体化成绩。调节房价、解决住房难需要加大廉租房建设，原稿“加快保障性住房建设”修改为“加快保障性住房特别是廉租房建设”，强调廉租房建设。

在高中教育普及后，提高高中教育水平成为代表关注焦点。新修改的政府工作报告在“普及高中阶段教育工程”之后增加“提高高中阶段教育发展水平”。修改的政府工作报告增加新内容：“推动医保异地转移接续。”对医药卫生体制改革，新增“加强对处方药的监管”，这主要是一些代表反映，处方药存在滥开、价格偏高等问题。

这几天，在审议政府工作报告时，有代表提出，仅规定“严格控制楼堂场所、公务接待等支出”是不够的，公务开支还有很多内容。修改后的政府工作报告增加一条：“努力降低行政成本。” 2010-2-3 羊城晚报

[返回目录](#)

《通信网络安全防护管理办法》出台

网络安全防护工作：是指为防止通信网络阻塞、中断、瘫痪或被非法控制，以及为防止通信网络中传输、存储、处理的数据信息丢失、泄露或被非法篡改等而开展的工作。

法制日报北京 2 月 3 日讯记者王晓雁我国网络安全又多了一道“护身符”——为提高通信网络安全防护能力，今日，工业和信息化部发布《通信网络安全防护管理办法》（以下简称《办法》），首次将对通信网络安全进行分级。

《办法》要求通信网络运行单位应当对本单位已正式投入运行的通信网络进行单元划分，将各通信网络单元遭到破坏后可能对国家安全、经济运行、社会秩序、公众利益的危害程度，由低到高分别划分为一级、二级、三级、四级、五级。

《办法》要求，未分级、未备案或未按要求落实安全防护措施的单位，由电信管理机构责令整改，并对整改情况进行监督检查。拒不改正的，给予警告，并处 5000 元以上 3 万元以下的罚款。《办法》将从 2010 年 3 月 1 日起施行。2010-2-4 法制日报

[返回目录](#)

北京将尽快建立物联网产业指标体系

北京将发展定位瞄准了世界城市，那么该用哪些标准来衡量北京与世界城市的差距呢？市统计局局长苏辉昨日表示，2010 年北京将开展与国际大都市社会

经济发展的比较研究,为建设世界城市提供统计支持,包括研究碳排放统计方法,尽快研究建立物联网产业指标体系等。

苏辉表示,2010年是统计工作的“质量提高年”,提高统计分析数据质量及检测评价能力是工作重点。其中包括开展北京与国际大都市的经济发展比较研究,为提高首都的国际化水平、建设世界城市提供统计支持。还将研究试算工业生产指数和试编银行业价格指数。为健全大都市统计指标体系,年内将做好能源统计监测平台建设,研究碳排放统计方法,尽快研究建立物联网产业指标体系,制定统计标准。2010-2-5 北京商报

[返回目录](#)

工信部:制定通信网络安全法应对非传统安全威胁

工业和信息化部政策法规司副司长李国斌4日就工信部制定《通信网络安全防护管理办法》(以下简称《办法》)有关问题接受记者采访时表示,结合信息通信技术发展的特点制定《办法》,建立通信网络分级、备案、安全风险评估等制度,有利于应对非传统安全威胁。

李国斌说,随着中国通信业和信息化的发展,政治、经济、文化和社会生活对通信网络的依赖度越来越高,通信网络已成为国家关键基础设施。通信网络一旦发生中断、瘫痪或拥塞,或者其中传输、存储、处理的数据信息丢失、泄露或被非法篡改,将对社会经济生活造成严重影响。

“制定《办法》,完善通信网络安全保障法律制度,有利于提高通信网络安全防护能力和水平。此外,随着信息通信技术的迅速发展,通信网络加快向数字化、宽带化和智能化演进,通信网络面临的安全威胁日益多样化,网络攻击、信息窃取等非传统安全问题十分突出。相对于传统安全问题,非传统安全问题的隐蔽性更强,处置工作和技术要求更高。”李国斌说。2010-2-4 新华网

[返回目录](#)

【国内行业环境】

手机和上网卡迎来销售旺季

岁末年初是商家营销的重头戏,通信产品也不例外。中国联通旗下运营终端的子公司联通华盛内部人士近日透露,已经大量采购iPhone(手机上网)等高端旗舰明星手机及3G上网卡礼品套装,拉开了3G元年后的首次春节礼品市场攻势。

每年的春节都是手机和上网卡销售的最旺季节，对于 2010 年春节旺季，中国联通在 iPhone 等明星 3G 终端上也做好了充分准备。记者了解到，目前很多联通地方分公司同步开展了 iPhone 分期付款的方式，消费者仍可通过 iPhone 合约计划进行办理，享受最低 2900 元的话费补贴；通过信用卡分期付款办理，还能享受最长 24 个月的分期免息支付优惠，零首付、零手续费、月供低至 200 多元。

据悉，在春节推广高端手机早有先例。像 2007 年联通携手三星上市了一款名为伯爵手机的双网双待手机。联通当时首次采用首批 1 万部限量销售、真皮套装等一系列全新营销方式，尽管这款手机高达 8000 多元，但后来销量超过 70 万部，成为迄今为止销售金额最多的一款手机，也使得联通当时一举在 5000 元以上手机中占据 60% 以上的份额。2010-2-3 北京商报

[返回目录](#)

国外运营商加入 TD 产业联盟

昨天，记者从 TD 产业联盟了解到，包括韩国 SK 电讯和加纳 NetAfrique 在内的 7 家新成员也加入到 TD 产业联盟的阵营之中，这也是首次有国外运营商加入到这一联盟中。

在此之前，TD 产业联盟中仅有中国移动这一家电信运营商，韩国 SK 电讯和加纳 NetAfrique 这两家开建了 TD 实验网的国外运营商的加入，也使得 TD 产业联盟增强了国际化的程度。2010-2-6 京华时报

[返回目录](#)

三大运营商 2010 年业绩或将迎来拐点

继中国电信 2008 年净利润大幅下跌 96% 之后，中国联通也即将交出一份利润“跌幅不小”的成绩单。

日前，中国联通 (00762.HK) 发布公告表示，预计 2009 财年净利润较 2008 财年同比下滑 50%。这将是中国联通上市以来出现的最大一次利润下滑。2009 年前三个季度联通营收为 1149.3 亿元人民币，净利润 93.4 亿元，为 2009 年全年净利润的 119.3%。

中国电信和中国联通的利润下滑都是在发展 3G 刚刚起步之时，究竟是 3G 的盈利难题同样在中国上演，还是运营商们希望卸掉包袱，以轻松的姿态伴随 3G 做好起飞准备？

联通利润下滑背后

中国联通对于净利润的大幅下滑做出了解释：由于中国联通出售 CDMA 资产的交易在 2008 年 10 月 1 日完成，CDMA 业务截至 2008 年 12 月 31 日产生的税后净利润为 275.7 亿元，导致联通截至 2008 年 12 月 31 日的盈利大幅增加。

而在出售了 CDMA 资产之后，这部分业务已经不能对总体业务产生盈利，而新增加的业务板块——3G 业务尚未成为业绩的重要支撑，于是中国联通的业绩在“青黄不接”之间踏空了。

虽然业务组成的变化导致业绩的下滑情有可原，但在利润下滑的背后，也显示出 3G 业务对运营商未来盈利支撑的重要作用，究竟 3G 业务何时能独当一面将直接影响运营商的“收成”。

根据中国联通管理层在 2010 年 1 月的表态，联通预计 2010 年 3G 业务将达到收支平衡，手机补贴等营销费用，将占 3G 业务总收入的 30%，其中手机补贴的比重约为 20%。

为了达到这个目标，一个最重要的手段就是尽快扩充用户，联通中期目标是能占 3G 市场 33% 的份额。

联通表示，希望能继续拓展高端用户，预计 3G 的 ARPU 值(每月每用户平均收入)可以维持在 100 元以上，这比中国联通传统 2G 业务仅仅 40 多元的 ARPU 值高了两倍以上。

根据中国联通董事长常小兵的预计，中国联通在 2010 年的每月 3G 新增用户将达到 200 万以上，如果真能实现，形势将比 2009 年有较大改观。

国信证券分析报告指出，2009 年第四季度是联通单季度业绩的最低点，之后有望逐步回升。预计联通 2010 年将降低 WCDMA 资费门槛，吸引更多 50~90 元用户，如果能保持现有的 3G 用户增速，预计联通将在 2010 年第二到第三季度实现 3G 网络的季度盈利拐点，即使新增用户有所波动，盈利拐点的出现也最多提前或滞后一个季度。

尽管中国移动和中国电信 2009 年全年业务尚未出炉，但前三季度业绩显示，中国移动前三季度营运收入人民币 3269.77 亿元，比上年同期增长了 8.9%，利润为人民币 839.35 亿元，比上年同期增长了 1.8%。中国电信前三季度实现经营收入 1547.48 亿元，同比增长 15.3%，净利润为 113.92 亿元，同比下降 33.9%。

2010 年是关键一年

如果中国联通能在 2010 年实现 3G 业务的盈亏平衡，将有望成为中国第一家实现 3G 盈利的运营商，甚至也有可能成为全球第一家 3G 盈利的运营商。不可否认的是，对于中国电信和中国移动来说，2010 年同样将成为其业绩的重要一年。

在接手中国联通 CDMA 网络之后，中国电信总经理王晓初表示，预计中国电信的移动业务将用 3 年时间，也就是 2011 年实现盈利。

《第一财经日报》记者在中国电信 2010 年工作会议上获悉，在 2009 年的前几个月中国电信员工对移动业务热情高涨，业务增长明显，但面临的困难远高于预计，之后几个月“畏难情绪”开始蔓延，中国电信的 CDMA 业务也在年中跌至历史低点，不过从下半年开始，业绩明显回升。

王晓初表示，2008 年的利润下滑已经形成了中国电信业绩的底部，据他预计，中国电信从 2009 年开始，业绩将呈现 V 字形反弹，并一直向上发展。

但王晓初也指出，CDMA 业务能否盈利取决于用户增长能否持续、离网率能否控制和降低以及 Opex(运营开支)能否降低。因此，中国电信将在 2010 年进一步控制营销成本，并提高用户发展速度和规模。

对于中国移动而言，整个 2009 年都是新增用户逐渐放缓的一年。新增用户从 2008 年的 700 万以上下降到只有 400 多万，虽然数据业务等新业务增长明显，但由于在总收入中的比重较小，整体业绩将非常艰难。

从目前来说，TD 用户仍然在所有的 3G 新增用户中占据最大比例，但由于尚属于发展初期，仍然没能对业绩增长形成明显支撑。

2009 年上半年，中国移动的收入增长只有 8.9%，净利润增长更是只有 1.4%，虽然下半年由于整体经济形势的回暖，业务增长也有所恢复，但挑战甚至更加严峻。

“在普及率攀升的背景下，业务正在从快速增长变为平稳，价格弹性也在不断下降，离网率不断提高，成熟市场的特性正在逐步体现。”中国移动总裁王建宙在中国移动工作会议上表示。

因此中国移动必须尽快将 TD 培养成业务增长的重要支撑。“2009 年时推进 TD 发展的关键一年，确保 TD 在 3G 市场应有的份额是最重要的任务。”王建宙说。

但 2010 年仍然是网络建设期，真正的业务和用户发展的规模期将在 2011 年，因此，2010 年对三家运营商都十分关键。如果说 2009 年的形势还让人看不清楚，那能否实现 3G 盈利，或者能否为 3G 盈利打好基础都将在 2010 年略见分晓。

2010-2-4 第一财经日报

[返回目录](#)

首届 TD-SCDMA 产业强国论坛在京召开

近日，以“创新改变世界 科技促进强国”为主题的首届 TD 产业强国论坛在北京召开。

恰逢 3G 牌照发放周年之际，由中国移动负责运营的我国具有自主知识产权、自主创新的国际 3G 标准 TD-SCDMA 捷报频传，对于中国移动在创新发展 TD-SCDMA 方面做出的努力和取得的成绩，国际电信联盟副秘书长赵厚麟用了“举世无双”四个字来评价，并认为移动在“着手规划、网络建设、终端设计、市场营销、产品应用等各个环节”都进行了大量创新。

如果要为 3G 元年的 TD-SCDMA 发展作一个总结的话，那么创新无疑是最好的注脚。

G3 手机初长成

2008 年，为了摸底 TD-SCDMA，中国移动曾经以优惠条件招募社会用户开展 TD-SCDMA 全方位测试。测试期间，不少友好用户反映 TD-SCDMA 手机时常打不通电话、死机、电池耗电过快、操作不方便。移动公司的市场营销人员也反映，TD-SCDMA 终端品种少、性价比低、精品稀缺，客户不爱选用。更令人担忧的是，TD-SCDMA 终端产业链信心不足，国外巨头相互观望、国内厂商举步维艰。TD-SCDMA 终端已经成为制约 TD-SCDMA 发展的瓶颈问题。

然而，仅仅一年多时间之后，在 2009 年底举行的“TD-SCDMA 终端专项激励资金联合研发项目产品发布会”上，中国移动携手九大终端厂商一口气拿出了 11 款 G3 手机，其中 6 款“旗舰宽带互联网手机”不仅长于 www 互联网浏览、音乐下载、手机视频等典型 3G 应用，更全面支持中国移动 Mobile Market、飞信、手机导航、手机邮箱等全新业务，其余 5 款“低价 3G 手机”均在千元上下，大大降低了 3G“飞入寻常百姓家”的门槛。而包括诺基亚、黑莓在内的国际巨头也陆续加入了 TD-SCDMA 的终端阵营中。

人们不禁发出这样的感慨和疑问：是怎样的路径，让 TD-SCDMA 终端事业短时间内步入了“快车道”？答案同样是一一创新。

创新首先表现在超常规的发展模式上。中国移动史无前例地相继推出了“2G 与 3G 终端定制联动、TD-SCDMA 终端产品库、TD-SCDMA 专项激励资金、全网包销深度定制”四大激励举措，深度合作引导 TD-SCDMA 手机产业链的成熟完善。如“5·17”世界电信和信息社会日，中国移动启动“TD-SCDMA 终端专项激励资金联合研发项目”，以 6 亿元带动 3 家芯片方案厂商和 9 家手机厂商共同投入超过 12 亿元，开国内由运营商出资、联合厂家研发的先河。同时，为了做好 TD-SCDMA 手机的销售工作，中国移动还通过一切手段调动渠道商积极性，创新性地在苏宁、国美等社会渠道建立成本补贴的销售模式，有力地促进了 TD-SCDMA 终端的推广和销售。

创新还表现在对未来趋势的把握上。瞄准手机智能化的发展潮流，2009 年 8 月 31 日，中国移动正式发布 OPhone 平台及开发者社区 (SDN)，成为全球首个拥

有自办智能手机系统平台的运营商，在终端基础设施研发方面取得重大突破。目前，中国移动联合主流终端制造商已经推出了 9 款 OPhone 商用手机，包括多款 TD-SCDMA 版 OPhone 手机，为打造 TD-SCDMA 智能手机的完善体验、提前布局未来手机市场做出了有益尝试。

“中国移动带领 TD-SCDMA 产业链走出困境，步入良性发展的轨道。”一位制造商这样表示。

百花齐放才是春

与 2G 时代语音、短信等少数杀手级业务包打天下不同，3G 将出现大量新内容和新业务，手机玩法层出不穷，也就是人们常说的“3G 时代，应用为王”。

针对个人、家庭和集团三大市场，中国移动全力推动产品创新，已经在 TD-SCDMA 网络上实现对所有 2G 业务的迁移，业务数量超过 150 项。同时，开发可视电话、多媒体彩铃、手机视频、手机阅读器等多项 TD-SCDMA 特色业务。“众人拾柴火焰高”。除了自主研发外，中国移动还注重引导产业链各方构建 3G 应用研发的和谐生态圈，让利于合作伙伴，使消费者受益。

2009 年 5 月，中国移动在 TD-SCDMA 终端上加载 CMMB 手机电视功能，跨领域将广电类的创新成果引入手机终端，形成差异化的业务体验。8 月，中国移动率先推出全球第一家由运营商主导开发的移动应用商场，通过市场化手段激励个人程序员、SP/CP 全面参与到 TD-SCDMA 应用研发中来，目前注册用户已达 96 万人，注册企业 1600 家，注册个人开发者 2.9 万人，软件下载总数 202 万次，开放的移动应用商场不仅为手机用户提供选购丰富应用的商场环境，也为开发者创造了广阔的市场和平台，推动了 TD-SCDMA 业务发展。同月，中国移动还面向产业链合作伙伴大力开展 TD-SCDMA 业务创新大赛，宣布超常规孵化 3G 应用，提出“不计付出，提供规范透明的平台服务机制”；“不拘常规，提供一站到齐的申报方式”；“不遗余力，提供全网协同的营销策略”等措施，在两个多月内收获 388 个应用，评选出 32 个获奖产品，为 TD-SCDMA 业务发展储备了丰富应用。

值得一提的是，中国移动还在 TD-SCDMA 无线城市建设方面取得了丰硕成果。作为 TD-SCDMA 首批建网城市之一的福建厦门，率先建成开通了中国移动第一个无线城市，同时也是全球首个 TD-SCDMA 无线城市，通过覆盖全程的 TD-SCDMA 高速无线网络，为城市管理者 and 市民提供基于“无线政务”、“无线产业”、“无线生活”三大领域的丰富应用，开创了城市运行和百姓生活的新方式。2009 年 5 月，工业和信息化部召开了 TD-SCDMA 无线城市及行业应用经验交流会，在全国范围介绍和推广厦门建设无线城市的做法，为 TD-SCDMA 乃至整个 3G 产业的创新发展提供了全新的出路。

TD-SCDMA 创新赢未来

TD-SCDMA 发展步入快车道，不断创新才能赢得未来。面对将呈现爆炸性增长的移动互联网和物联网市场，中国主导了 TD-SCDMA 后续演进技术 TD-LTE 标准及产业化发展，致力于将 TD-SCDMA 发展演进成为信息高速公路。与此同时，国际 4G 标准的遴选工作已经提上日程。正所谓“三流企业卖产品、二流企业卖品牌、一流企业卖标准”。TD-SCDMA 让中国人拥有了第一个自主创新的国际 3G 标准，而 TD-LTE 将为中国创新技术角逐国际 4G 的主流标准奠定坚实的基础。中国移动总裁王建宙表示：“TD-SCDMA 以及 TD-LTE 使中国通信企业在国际新一代移动通信领域第一次具有领先机会，而不仅仅是跟随。”

目前，围绕 TD-LTE 这一重要创新课题，在有关政府部门的大力支持下，中国移动已经多方面开展了扎实有效的工作。

技术创新和产业化方面，中国移动联合国内产业不仅让 TD-LTE 标准与 FDDLTE 同步，更促进 TD-LTE 不断创新，引入先进技术，性能更加优越，其增强型 TD-LTE 技术标准已成为 4G 候选标准。为确保 TD-LTE 产业化方面的竞争力，中国移动积极承担国家重大专项，推进 TD-LTE 端到端产业化发展，并配合政府推动 TD-LTE 试验顺利开展。目前大唐、华为、中兴等国内国际产业 TD-LTE 产品已经或即将具备商用能力。

网络建设方面，中国移动将在上海世博园区创建全球第一个 TD-LTE 示范网，在运用射频识别等新技术，开展世博手机票、手机支付基础上，提供无线宽带互联网、高清信息播报、即摄即传、无线视频监控等世博移动信息化综合应用和业务展示。通过创建 TD-LTE 网络及综合应用示范点，让游客实现“一部手机畅游世博园区”梦想。

在终端研发方面，中国移动已于 2009 年 12 月与世界领先的智能手机第一品牌 BlackBerry 达成合作，新款的黑莓智能手机平台将全面支持 TD-SCDMA 及 TD-LTE 标准，跨入了 TD-LTE 商用终端落地的第一步。中国移动还积极利用包括 3GPP、GCF 等国际终端测试标准和认证平台建立起 TD-LTE 终端国际认证体系，以确保 TD-LTE 终端质量。

为使 TD-LTE 实现国际化发展，中国移动积极与国际组织、全球顶尖运营商开展深入合作，推动 TD-LTE 海外试验网建设，扩大 TD-LTE 国际影响。目前 TD-LTE 国际市场发展机遇已经显现。2010-2-3 北京商报

[返回目录](#)

[[国际行业环境]]

印度 3G 牌照 2 月 25 日开拍

据最新消息，印度日前公布了 3G 无线频谱牌照拍卖启动日期，此次确定的日期为 2 月 25 日，预计于 3 月 3 日至 5 日结束，WiMAX 竞拍将在随后两周进行——此番拍卖曾经历数次延期，印度方面最近一次宣布的拍卖日期为 2 月 12 日。

据了解，“进账 55 亿美元”是印度政府此次竞拍的目标。有消息称，印财政部部长慕克吉领导的内阁特别小组已原则上批准了印度电信部将每年频谱使用费提高 2% 的提案。此举意味着全印度移动运营商每年将向政府多交付 4.43 亿美元。而另据最新消息，印度方面为保证本国运营商有充裕资金竞拍，特意修改了企业海外借贷规则。

数据显示，印度已经超过中国成为全球发展最快的电信市场——这个国家 18 家运营商每月新增移动用户总数大致有 1500 万。

3 张，不是 4 张

记者从消息人士处了解到，此次竞拍，印度方面极有可能只发放 3 张 3G 牌照，而不是之前市场所期望的 4 张。印度当地媒体对此做出评价：对于无比期待 3G 牌照所带来附加商业机会的人们而言，此举可谓沉重的打击。

印度政府招标文件显示，此次 3G 牌照拍卖，印度方面决定针对 22 个运营区域，各在 2.1GHz 频段上分配 3 段 5x2MHz 的频谱。此外，对于国有运营商 MTNL 和 BSNL，除了上述频谱分配之外，还会获得之前政府承诺的 5MHz 频谱，事实上，这两家运营商已经在稍早时间获准经营 3G 业务——资料显示，2008 年 12 月，MTNL 宣布在印度率先推出 3G，三个月之后，BSNL 也陆续在印度北部和东部地区推出了 3G 服务。

与“印度每月新增千万用户”形成鲜明对照的是，这两家运营商并未因 3G 业务的开展而获取“实质性收益”——数据显示，截至 2009 年 8 月，BSNL 只发展了 1 万名 3G 用户，而 MTNL 则仅有 400 人。

诺基亚西门子通信某不具名人士指出，印度运营商缺乏“垄断利润”，此外，“应用匮乏”也导致 BSNL、MTNL 的 3G 运营状况不佳。

全球设备厂商的 “必争之地”

“金砖四国”之一，拥有 12 亿人口——印度早已成为各通信设备厂商的“必争之地”。中兴通讯印度公司总经理黄达斌对记者表示，“目前全球移动用户渗透率约 60%，而印度是 40% 左右。预计印度还有 4 亿新增用户的发展空间。”

据华为内部知情人士透露，2001年印度政府将以前垄断全国电话服务的电信部“企业化”，BSNL就此诞生。随即，BSNL开始大规模建设网络，印度电信市场一下子成为全球通信设备商角逐的主战场，“大伙儿都想在印度分一杯羹”。

“2001年，它们把全国分为东西南北四大区，按区招标。BSNL不想和竞争对手Bharti用同样的供应商，头一个出局的是当时的诺基亚。最后结果是，东区西门子，西区阿尔卡特-朗讯，北区爱立信，南区摩托罗拉。”前述知情人士对记者表示，“印度本土没有大的设备供应商，所以竞争主要发生在国际设备商之间。尤其在中兴、华为进入印度市场之后，原有东、西、南、北的格局已基本被打破。”

所以，印度因种种原因数次推迟3G牌照竞拍计划，最先坐不住的是各通信设备厂商——阿尔卡特-朗讯CEO韦华恩日前表示，印度电信市场的需求已经迅速从语音服务转向其它增值服务，“印度迟迟不发3G牌照已经阻碍了电信市场的发展”。

黄达斌也认为印度是全球通信设备厂商的“试金石”，他表示，“生存下来就有机会。能在印度通信设备市场占据一席之地，在全球其它地区就不怕了。”

“爱立信、诺西份额都非常大，爱立信进军最早，耕耘了20年。”黄达斌同时表示，“印度对中兴通讯而言是单一国家最大海外市场，对爱立信也是最大的。”

“掘金3G”，中国企业受困不确定因素

关于中国企业在印度“掘金3G”的前景，某设备厂商相关人士表示“不能太乐观”，“两国特殊的‘地缘关系’将为中国企业在印度发展增加许多不确定因素”。

据记者了解，印度反倾销暨联合税总署曾在2009年4月21日对原产于或进口自中国的同步数字传输设备进行反倾销立案调查。印度财政部12月8日通过其官方网站发出通知，将对中国向印度出口的SDH设备最高征收236%的反倾销税。

“这已经不是企业与企业之间的问题，而是上升到国与国之间。”消息人士透露，商务部已经在与各厂商密切沟通，酝酿措施以统一应对。

中兴通讯黄达斌对此并不悲观：“采购的主导权在运营商手里而非印度政府。事实上，印度各运营商都强烈反对政府限制中国设备商，因为它们已经对‘中国制造’的质量和价格产生了依赖性。” 2010-2-5 通信世界

[返回目录](#)

比利时计划削减 90%手机资费

据国外媒体报道，比利时监管部门 BIPT 希望该国移动运营商减半其手机资费，并逐步削减费率，最终于 2013 年降至 0.017 欧元 (C114 注：约合人民币 0.16 元)/分钟。

该提议已向市场开放咨询，同时监管部门还力图统一该国移动运营商的手机资费。据预测，用户通过固话拨打手机的费率 2010 年将下降 20%。

目前比利时有 3 家运营商，分别为比利时电信 (Belgacom)、Mobistar 和荷兰皇家电信 (KPN) 比利时子公司 Base。

以当前的手机资费计，比利时电信的每分钟手机话费 2010 年将下降 0.0720 欧元至 0.0445 欧元 (0.42 元)。2011 年 1 月费率将降至 0.0377 欧元/分钟、2012 年降至 0.0242 欧元/分钟、2013 年 1 月降至 0.0107 欧元/分钟。

Mobistar 手机资费为 0.0902 欧元/分钟，预计 2010 年将降至 0.0486 欧元/分钟。2011 年降至 0.0410 欧元/分钟、2012 年降至 0.0259 欧元/分钟、2013 年降至 0.0107 欧元/分钟。

Base 2010 年将从其现有的 0.1143 欧元/分钟降价超过 90% 至 0.0560 欧元/分钟。2011 年降至 0.0469 欧元/分钟、2012 年降至 0.0288 欧元、2013 年/分钟 0.0107 欧元。

据 C114 了解，来自中国两大电信供应商商现与比利时运营商均有所合作。2010 年 11 月 20 日，华为宣布与比利时电信签署了长期框架协议，助其升级无线接入网络，最终至 LTE；12 月 23 日中兴宣布获得 Base 的 HSPA 合同。中国通信网 2010-2-3

[返回目录](#)

墨西哥拍卖 1.95 万公里光纤使用权

据国外媒体报道，墨西哥政府和墨西哥联邦电力委员会 (CFE) 已对该国境内一段长达 1.95 万公里的“暗光纤” (dark fiber, C114 注：预先埋设的、还没有使用的光纤) 使用权进行公开招标，希望藉此进一步发展本国电信业。

这段光纤可用于电信、互联网以及付费电视等多项服务，按地理区域共分为 3 段，其中包括太平洋沿岸、该国中心地区以及墨西哥湾沿岸，使用期限为 20 年。目前这段光纤尚未投入使用，墨西哥联邦电力委员会将根据中标者要求扩展其功能。

据称，墨西哥政府通过优惠的光纤基础设施使用权拍卖，打破墨西哥电信(Telmex)的垄断，鼓励竞争。

投标者需要于 2010 年 1 月 26 日至 2 月 11 日到墨西哥交通通讯部网站上(www.sct.gob.mx)下载相关申请表格，出价至少为 6600 万美元。政府将于 6 月 9 日公布中标者，中标者要在招标结束后 18 个月内开通商用网络，预计此次招标的竞争将相当激烈。2010-2-5 中国通信网

[返回目录](#)

朝鲜 3G 用户未来四至五年力超百万

朝鲜电信运营商 Koryolink，这家由埃及电信公司 Orascom 与朝鲜政府建立的合资公司称，公司首个年度已取得 10 万名用户，预计未来 5 年用户数将增加百万多。

2012 年成为强大而繁荣的国家

朝鲜人口普查结果显示，到 2008 年 10 月 1 日为止，朝鲜人口数量达到 2400 余万。朝鲜称希望到 2012 年成为一个强大而繁荣的国家，当前正努力吸引国外投资。

然而平壤的经济野心却面临着因核武器争执而遭到的国际制裁困境。

Orascom 首席执行官 Khaled Bichara 表示：“我们看到朝鲜对推动经济发展有一个相当大的计划，他们迫切希望到 2012 年拥有一个更强劲的经济后盾。我们相信移动通信以及国际交流必当成为发展推动计划的一部分。”

未来 4-5 年收获百万移动用户

自 2008 年 12 月份开始，Koryolink，这家朝鲜唯一的 3G 网络运营商先后在平壤和南浦港开通预付费系统。Bichara 表示，为了扩展网络的覆盖范围，已在朝鲜各省份铺设光纤光缆。

他说，公司已在朝鲜部署 3G 网络，2010 年的目标就是大力发展用户，但 Bichara 不愿透露详细的目标用户数。

“我想如果我们 2010 年完成发展目标，那将是一个了不起的里程碑”，他说，“目标数目完成后，对我们来说这将使 Koryolink 公司的意义非凡，每个用户的收益组成都很有意思，我相信公司所提供的业务可以在未来四到五年时间，收获百万名用户。”

Bichara 称，目前的用户数据证明，手机使用者并非行业观察家所认为的那样，仅限于社会名流、军人和政党人物。

不过，朝鲜现在的手机价格为 140 欧元(195 美元)，这已将普通民众排除在外了。

大力吸引外资投入

到目前为止，Koryolink 仅提供基本的语音和短信服务，国际长途和漫游业务暂不提供，不过 Bichara 称，开启这些业务并不复杂，网络已具备功能。

Orascom 执有 Koryolink 75%的股份，其余股份由国有的固网运营商邮政与电信公司执有。

Orascom 称，公司也将在朝鲜的旅游、银行和交通业进行投资。

上个月朝鲜政府宣布，将遵照领导人金正日的指示，组建国家开发银行，开展对外经济合作及国际金融业务，以鼓励外商投资。

朝鲜大丰国际投资集团(Korea Taepung International Investment Group)，也将吸引外资投入。银行将专注于中国的投资。

而且朝鲜也在寻找亚洲之外的方向，甚至是吸引自己的劲敌美国游客来朝旅游。

荷兰离岸外包高级顾问 Paul Tjia 称，2 月份，朝鲜贸易代表团将访问欧洲，他也将组织欧洲商务代表团于 5 月份访问朝鲜。

他希望届时能够带来 10-15 个可能投资者。

Tjia 认为，其中最有可能投资的一块领域是 IT 外包。

“一个很令人惊奇的事实就是朝鲜的 IT 知识水平很高，他们也很乐于接受新的软件”他说。2010-2-3 中国通信网

[返回目录](#)

美运营商“发飙” IPv6 Comcast 宣布商用

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

Comcast 公司致力于 IPv6 服务的研发和筹备已有五年经验，近日高调宣布商用计划，即“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。

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。Comcast 亦将继续与业界分享我们所得经验，特别是与 IETF 的合作，为互联网用户创造利益”。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。

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(又名的 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。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。赛迪网 2010-2-3

[返回目录](#)

消息称苹果选中和硕为下一代 iPhone 代工商

据台湾科技网站 DigiTimes 报道，苹果已经与华硕旗下子公司和硕联合(Pegatron Technology)达成合作关系，后者将成为下一代 iPhone(手机上网)的 OEM 制造商，这款新型 iPhone 预计将在 2010 年夏天推出。

报道援引业内消息人士的言论称，和硕联合将与苹果现有的合作伙伴富士康共同负责下一代 iPhone 的 OEM 生产。报道指出，和硕联合拒绝就此置评，但公司预测其手机出货量将“在 2010 年大幅增长”。和硕联合的主要业务是生产 LCD TV 和手机，定于 2010 年开始为微软 Xbox 360 游戏机生产无线感应游戏系统 Project Natal。

2009 年秋天就曾报道将和硕联合与 iPhone 联系在一起，该报道称和硕联合将生产一种既可使用 CDMA 网络、又可使用 GSM 网络的新型手机。现款 iPhone 手机的制造商是鸿海精密集团，也就是富士康的母公司。本周早些时候，美国科技博客 AppleInsider 报道称，一张提前泄露的苹果 iPad 平板电脑照片中包含了下一代 iPhone 的样机图片。

DigiTimes 还报道称，创惟科技(Genesys Logic)已经开始为一家客户生产 USB 3.0 控制器的样品；有消息人士透露，这家客户很可能是苹果。创惟科技方面则一直否认与苹果有任何合作关系。

此外还有报道称，瑞仪光电将为即将上市的 iPad 平板电脑提供 30 万 LED 背光板模块。iPad 将在 3 月底以前上市，起价 499 美元；3G 版 iPad 则将在一个月后上市，起价 629 美元。2010-2-4 新浪科技

[返回目录](#)

印度政府关闭大批非法基站 数百万用户受影响

据外国媒体报道，印度政府周四关闭了数百座属于印度手机运营商的基站，称这些基站非法运营。许多印度手机运营商对此感到十分气愤，数万用户服务因此中断。

在印度诺伊达地区，当地政府大约关闭了 300 座基站。诺伊达是首都新德里的一座卫星城，近年来发展迅速。目前争端的焦点集中在这些基站是否修建在了私人属地。

印度手机运营商协会的负责人称这些基站完全合法，政府的做法未经他们同意，完全是独裁行为。这位负责人认为手机已经成为了人们生活的重要组成部分，没有手机服务，民众无法在生病或者出现事故的时候及时向外界求助，他形容政府这一做法十分“不人道”。

近来，这种基站的数量在印度各地激增，已经成为当地政府和类似沃达丰这样的大型手机运营商的主要纠纷。

目前，印度手机用户数量正以每月 1500 万的速度快速增长，增长速度居全球之首。

在印度，固话网络建设还很落后，但是价格却十分昂贵，因此有 45% 的印度人使用手机。2010-2-4 新浪科技

[返回目录](#)

日本运营商为未成年手机用户提供网络过滤服务

日本初中生的手机持有率达 50%，高中生则接近人手一部手机。3G 网络的普及，不仅使手机用户可以轻松浏览手机网站，还可以高速连接因特网。面对充斥着色情、暴力、不良交友等信息的网络世界，如何保护青少年免受影响已成为日本社会一个重要的课题。

2007 年 12 月，日本总务省要求手机运营商原则上需为青少年手机用户提供网络过滤服务。2008 年 6 月，《营造青少年可以安全安心利用网络的环境的法律》，简称“整備青少年网络环境法”获得日本议会通过，2009 年 4 月正式开始实施。

日本成人年龄为 20 岁，该法针对对象为 18 岁以下青少年。所谓的对青少年有害信息包括引诱、唆使、帮助违法行为的信息、引诱自杀的信息、淫秽信息以及描绘杀人、行刑、虐待等残酷行为的信息。

法律规定，国家和地方各级政府有责任制定并实施有效措施，保证青少年安全、安心使用网络。相关企业和机构有责任采取措施，尽力减少青少年接触网络有害信息的机会并让青少年掌握正确使用网络的能力。监护人应认识到网络不良信息的现状，掌握被监护人网络使用情况，正确管理过滤软件的使用，努力促进青少年掌握正确使用网络的能力。同时特别要求监护人留意青少年因使用手机上网而发生卖淫、受虐等受侵害的情况。

根据该法，为青少年办理手机入网时，监护人必须向运营商讲明用户的未成年人身份。运营商有义务提供手机上网信息过滤服务，只要监护人不提出反对使用，手机运营商就必须开通此服务。

过滤软件开发方和服务提供方必须不断完善软件功能，使软件尽可能有效过滤不良信息，同时还应使软件可以根据青少年的成长 and 需要进行有选择的详细设置，并尽量减少不必要的过滤。网站如有对青少年的不良信息，其管理者须采取防止青少年浏览的措施。

所谓过滤软件主要有两种方式，一种为“黑名单”，一种为“白名单”。前者设定对青少年不良网站的清单，用户只能登录清单以外的网站；后者是设定对青少年无害的网站清单，用户只能登录清单中的网站。

2008 年 4 月，日本成立了第三方的“手机网站审查使用监视机构”，简称“EMA”。EMA 主要任务是保护青少年免受手机网站违法、不良信息侵害，促进手机网络健康发展，为受众提供便利。

EMA 通过审查手机网站登载广告的标准及对不良信息的发现、删除等管理体制，认证对青少年安全的网站。获得安全认证的网站不会被手机运营商列入“黑名单”。

2008 年 8 月，日本首先开展了对交友网站的认证。2009 年 10 月起，根据“网站内容、管理体制认定制度”开始对不限定成人浏览的网站进行审查。EMA 事务局长介绍，审查面可以扩大到数码、漫画、电子书籍、游戏、图片等网站。通过认证的网站需定期向 EMA 提供报告，认证有效期为 1 年。

手机网络的色情内容还受到刑法及儿童色情法的制约。日本刑法第 175 条规定，散布、贩卖或公开淫秽图书、图画或其他制品的，处两年以下有期徒刑或 250 万日元(约合 20 万元人民币)以下罚金。以贩卖目的持有上述物品的视为同罪。

根据儿童色情法，制造、持有、贩卖、出租、公开儿童色情制品的行为将被处以 3 年以下或 300 万日元(约合 24 万元人民币)以下的罚金。涉及儿童色情的网络行为属日本警方重点打击范围。近日，千叶县警方就逮捕了使用资源共享软

件下载上传儿童色情图片的 3 名男子，另有 40 余名网民受到警告。法制日报 2010-2-3

[返回目录](#)

菲律宾环球电信 2010 年将增 2000 个 3G 和 WiMAX 基站

据国外媒体报道，菲律宾第二大移动运营商环球电信 (Globe Telecom) 宣布 2010 年计划将再增加超过 2000 个 3G 和 WiMAX 基站。

环球电信企业和运营级业务负责人兼 Innove 通信公司首席执行官吉尔·杰尼奥 (Gil B. Genio) 在一次情况通报会上表示，公司将强化其 3G 和 WiMAX 网络：“我们计划在 2010 年将 3G 和 WiMAX 基站数量各增加 1000，并不仅仅将部署新基站，还将通过升级旧基站系统来实现。”

他介绍称，环球电信将在城市地区集中建设 “WiMaxad” 基站，因为该地区对数据传输有更大的需求；而在农村和城市同时进行 3G 网络建设，因为 3G “不仅可以用来传送数据，还可以用来开展语音和短信业务”。

升级网络仅需要在现在的天线塔上安装新的天线，而建设独立的 3G 和 WiMAX 基站所需成本 (包括选址、铁塔等)，将高于安装的电子产品本身。

据 C114 了解，环球电信为新加坡电信 (SingTel) 旗下子公司，截至 2009 年年底，环球电信共有 3000 个 3G 基站和 900 个 WiMax 基站，以及 6 万个常规基站。

目前菲律宾经济发展平稳，但电信市场上的语音业务 ARPU 值仅为 3 美元，而宽带 ARPU 值高达 20 美元。与此同时，该国固定宽带普及率与电脑普及率相比维持在一个相当低的水准。这些因素促使运营商看好 WiMAX 的未来发展空间，并纷纷采取行动进入该市场。

在菲律宾现仅有环球电信和该国最大移动运营商 Smart 推出了 WiMAX 业务。Smart 于 2009 年 7 月通过其子公司 Smart Broadband 开始部署 WiMAX 网络。除此之外，自由电信 (Liberty Telecom) 也已在首都马尼拉等全国各大城市展开试点，即将推出商用业务。

为了提高宽带速度和容量，环球电信已投资 6000 万美元用于建设东南亚日本海缆 SJC 系统，该海缆系统建成后将会拥有业界最高的传输容量。

支持 SJC 项目的其他成员为谷歌、新电信、日本 KDDI、Network i2i、印度 Reliance Globalcom、TPG 子公司 Telemedia Pacific 和印尼 Telkom。新电信表示，未来联合财团将扩张接纳其他运营商。中国通信网 2010-2-3

[返回目录](#)

运营竞争篇

【竞合场域】

快钱宣布进军手机支付

近日，快钱再出重拳，高调宣布全面进军手机支付市场，成为进入该领域的首家独立第三方支付企业。快钱表示，公司将充分依托自身开放式平台的优势，广泛结盟各方合作伙伴，以丰富的应用和支付终端为用户提供便捷的支付体验，并促进整个产业的良性发展。

快钱在手机支付上也延续了一贯坚持的金融创新策略，不仅会推出自己的 wap2.0 网站，支持手机用户上网获取各项支付应用；而且，快钱的手机客户端也已提上了发布日程。下一步，快钱将进一步发挥独立平台的优势，以开放式的平台支持各方合作伙伴灵活嵌入快钱的支付产品，加速手机支付的普及。目前快钱已经涵盖电脑、POS 机、手机、固定电话等多种线上线下的支付终端，支持信用卡跨行还款、手机充值、公共事业缴费、保险缴费等众多增值金融服务。（向阳）

独立第三方支付以开放的平台赢得了广泛的合作资源，进而拥有足够多的应用来支撑支付行为的产生，再加上支付产品的专业性以及用户的高活跃度，这些都促使独立第三方支付企业成为推进金融服务多样化、个人化、前置化的重要动力。2010-2-3 科技日报

[返回目录](#)

夏新电子虚报利润遭罚

中国证监会 8 日通报，近日已对创智科技股份有限公司和夏新电子股份有限公司违反证券法律法规案做出行政处罚决定，对创智科技、夏新电子、天健华证中州（北京）会计师事务所及相关责任人的违法违规行为进行行政处罚。

调查发现，创智科技在 2004、2004、2006 年年报中，未如实披露股东湖南华创实业有限公司和大股东湖南创智集团有限公司实际为一致行动人的关系。此外，创智集团及其关联方通过第三方支付等多种方式占用上市公司资金，并未按规定披露。

调查还发现，夏新电子在 2006 年年度会计报表附注中，未准确披露金额为 2.8 亿元的商业承兑汇票，夏新电子 2006 年度虚增利润 4077 万元。2010-2-9 广州日报

[返回目录](#)

中移动王建国：不排除收购互联网公司

中移动总裁王建国日前在达沃斯年会上透露，移动通信与互联网的关系越来越密切，移动互联网时代已经来临，中移动不排除收购互联网公司的可能性。

2009 年 12 月 31 日，王建国曾与同事专程访问腾讯总部，外界一度盛传中移动有意收购腾讯。王建国对此回应称，去腾讯主要“是向互联网公司学习去了”，对于收购传闻，王建国说，各人有各人的理解，但是要通吃不可能的，“没有一个人能够通吃。你说收购，不可能全部都来收购。比较共同的意见就是采取合作的方法，因为我们毕竟不是其他行业的专家，我们可以通过合作，当然自己会适当地涉及到一部分其中的工作，以及做一部分的收购，这也是可能的。但是总体而言，一定是采取合作的方法。”

但王建国也为兼并留有余地，称整体上合作的同时，若有机会，不排除参与部分工作及进行部分收购的可能。2010-2-4 南方都市报

[返回目录](#)

谷歌升级 Nexus One 手机固件 增加新功能

据国外媒体报道，谷歌发布了 Nexus One 手机的固件升级软件，修复了一些软件瑕疵并且提供了一些重要的功能。

谷歌称，第一个变化是谷歌 Goggles 现在将在所有的应用程序菜单之下直接从 Nexus One 手机提供。用户可以使用 Nexus One 手机中的数码相机搜索网站。谷歌地图服务已经进行了更新，推出了 3.4 版并且有如下变化：

- 点缀着星号的项目与谷歌地图服务网站同步，从你的手机或者电脑访问你喜欢的地方。
- 你的个人谷歌地图服务网站访问历史中的搜索建议能够让你更方便地搜索你以前曾经搜索过的地方。
- 谷歌地图导航的夜间模式能够在晚上自动改变你的显示屏以便让你更方面的观看和驾驶。

然而，最大的改进也许是 Nexus One 手机现在支持浏览器、地图和画廊等应用程序中的“捏小拉大”（pinch-to-zoom）的手势功能。最后，谷歌还修复了一些 3G 问题，也就是改善了连接。

这个固件可以通过 Nexus One 手机无线下载。当这个软件开始安装的时候，你会在手机的状态栏看到通知。如果你没有安装这个升级软件，请耐心等待。谷歌说每一个人在周末之前都将得到这个更新。赛迪网 2010-2-3

[返回目录](#)

【中国移动】

渗透互联网：中国移动的野心

中国移动 (00941.HK) 的互联网战略正在逐渐高调和明确。

昨天，中国移动董事长王建宙在达沃斯接受有关媒体采访时表示，随着移动互联网时代的来临，中国移动不排除收购互联网公司。

从两年前提出，中国移动需要“互联网疯子”，首次明确中国移动对互联网行业的向往，到如今明确提出可能收购互联网公司，中国移动正在表现出对互联网越来越大的野心。

如果中国最大的电信公司与中国市值最高的互联网公司走到一起，结果将会怎么样？昨天，市场再次传言称，王建宙表示不排除收购腾讯部分股权的可能，随后中国移动和腾讯的股价同时开始上涨。昨日收盘时，腾讯报收 150.30 港元，上涨 5.92%。

传言的源头是 2009 年的最后一天，王建宙的一次深圳之行。连续拜访了酷派、腾讯等多家企业，并与腾讯的主要管理层合影留念，该照片流传出来之后，被认为是中国移动有意收购腾讯，甚至双方已经基本达成一致的一个证明。

不过昨天，中国移动上市公司发言人雷雨表示，王建宙 2009 年对腾讯的拜访只是参观和学习，并无意收购腾讯，无论是全资还是部分参股的方式。

而王建宙本人也做出解释，“2009 年我跟我的同事专门去了一趟腾讯，我们是向互联网公司学习去了，仅此而已。”

王建宙表示，中国移动不可能“通吃”产业链，没有一个企业或者一个人能够通吃，比较共同的意见是双方采取合作的方式。

“我们毕竟不是其他行业的专家，涉及到需要我们做其中一部分工作，我们可以合作，也可以进行一部分的收购，这也是可能的，但总体而言，移动是采取合作的方法。”他说，因此在整体的互联网战略上，如果有机会的话，不排除收购的可能。

值得注意的是，在中国移动的整体战略中，摆在一个更重要位置的是移动互联网，所以中国移动才会在 2009 年与沃达丰、软银成立联合实验室，腾讯更多的是一个传统互联网公司，其移动互联网业务多是依托中国移动，以 SP 的身份获得的。

包括腾讯最核心的业务 QQ，中国移动从中学习和借鉴之后，推出了飞信，到 2009 年底为止，飞信的活跃用户达到 5600 万，继续维持仅次于 QQ 的第二大即时通讯工具地位。从这个角度来说，中国移动与腾讯的业务并没有太多互补之处。

不过，在中国移动进军移动互联网的途中，将与更多的互联网公司相遇。比如中国移动发展 Mobile Market 的过程中，将与同样转型互联网的诺基亚形成竞争。而中国移动自身也涌现并培养出更多的专业互联网公司，比如 139 “说客”就瞄准了目前最火的 SNS 业务微博。2010-2-4 第一财经日报

[返回目录](#)

移动分组核心网络重要性日益显著

近日，Current Analysis 公司在发布的《移动分组核心——SGSN、GGSN 方案》报告中指出，凭借领先的 GGSN 拓展性、创新性以及业务感知能力，诺基亚西门子通信的移动分组核心平台在业界同类产品的系统评比中名列前茅。

Current Analysis 公司指出，移动宽带业务的快速兴起、对内容过滤和网络基础工具需求的日益增长，推动了移动分组核心网络的重要性在 2009 年以来得到显著加强。

该报告最后建议，运营商在建设新的分组核心网络时，需要考虑数据网关和传输网络的协调发展，以降低成本并实现业务管理智能化。所有供应商都承诺支持这一发展方向，但是只有少数厂商能在通用平台上将其变为现实。除此之外，运营商还需考虑 2G 和 3G 数据网关和向 LTE-EPC 演进解决方案。并不是所有供应商都能够支持融合的分组核心网方案，运营商需要选择最佳的合作伙伴积极推进产业链发展。科技日报 2010-2-3

[返回目录](#)

【中国电信】

中电信将建移动阅读基地

中国电信内部人士透露，为开拓移动阅读市场，中国电信计划 2010 年在浙江建设移动阅读基地，而在电子阅读器方面，公司也正在与大唐电信洽谈合作。

“市场普遍认为电子阅读器在国内将逐渐普及，而具备 3G 上网功能的电子阅读器将是电信运营商竞争的焦点，所以中国电信也希望提前布局。”

事实上，中国移动 2009 年下半年就在浙江建立了阅读基地，而中国联通则计划在广东建立类似基地。据悉，中国电信的阅读基地可能会借鉴中国移动的模式。中国移动当初宣布向阅读基地投资 5 亿元，构建完整的移动阅读产业链，其参与者包括中国移动、卓望、华为、盛大等，其中卓望主要负责运营管理，华为负责技术，盛大则是阅读基地的主要网络内容提供商。

中国移动副总裁鲁向东介绍，中国移动的移动阅读市场战略是，首先以手机为载体，培养人们在碎片时间、无聊时间的浅度阅读习惯；其次，逐步培养人们使用 G3 电子阅读器，结合高速无线下载，进行随时随地的深度阅读。

业内人士预计，未来 5 年将有超过 30% 的手机用户通过手机阅读电子书和数字报；到 2020 年，我国数字出版销售额将占到整个出版产业的 50%；2030 年 90% 的图书都将出版网络版本。2010-2-9 中国证券报

[返回目录](#)

电信运营商密切关注物联网

泛在网络时代即将来临。泛在网相关技术与标准的研究，将有力支撑电信运营商在泛在网络领域进行积极的探索和有益的实践，不断优化设备制造商的技术研发方案。为深入开展泛在网络技术与标准化研究，建立健全泛在网络标准化体系，保障泛在网络可用性和互通性，构建真正的无处不在的信息通信网络，及时追踪我国泛在网络标准化研究动态，深度解析泛在网络技术热点与重点，紧密结合运营商实践经验及设备制造商技术解决方案，在中国通信标准化协会 (CCSA) 泛在网技术工作委员会成立之际，本报特推出泛在网专题，邀请电信运营商、设备制造商、科研机构、高等院校等方面的专家学者撰写泛在网络技术文章，旨在为业界人士提供借鉴与参考。

物联网是继计算机、互联网与移动通信网之后世界信息产业的第三次浪潮。与大学和学术研究机构的视角有所不同，电信运营商不会过度沉溺于物联网的定

义及体系架构的学术争鸣，而是将自身研发的重心放在梳理归纳社会潜在需求与自身核心能力的交集、精心培育未来市场上。物联网的两大特点深深地吸引了正在转型 ICT 服务的电信运营商。第一是规模联网，各种信息传感设备(如 RFID 装置、红外传感器、全球定位系统、激光扫描器等)与互联网络结合形成了一个前所未有的、不断拓展的巨大网络，电信运营商的网络种类、网络规模和网络覆盖优势得以充分发挥；第二是智能管理，所有的物品都与网络连接在一起，需要实现智能化的识别和管理，电信运营商的网络化设备管理经验和积累的跨行业客户资源将成为宝贵的财富。

电信运营商非常期待传感器产业商业运作更加成熟，以支撑实现更多的商业性行业应用；而传感器产业也可以借助电信运营商的网络优势和商业运营能力，将小规模、分散的局部垂直专网型示范应用逐步发展成为大规模的商业应用，形成真正的物联网运营产业。以此形成产业间优势明显互补，奠定共同拓展市场空间的良好基础。

物联网发展的初级阶段是 M2M，计算机对计算机的数据通信发展历程对 M2M 有良好借鉴，有线、无线、移动等多种技术共同支撑了 M2M 网络中的数据传输。在非传统联网实体规模引入后实现机器到机器的数据传输的同时，应用也会要求实现人对机器和机器对人的数据传输。随着 M2M 的星星之火发展成为燎原之势，物联网的美好梦想就会逐步实现。

M2M 由前端的传感器及设备、网络、后端的 IT 系统三大要素构成。

前端的传感器及设备

前端传感器及设备的职责是实现更透彻的感知能力。它通过内置的传感器获得数据，并通过 M2M 使设备或模块进行数据传输，这种 M2M 使设备或模块可以具有数据汇聚能力，对多个传感器提供联网服务。但传感器与网络间目前的标准化程度还比较低。

网络

网络的职责是提供更全面的互联互通能力。很多应用场景的数据流量特征是固定时间间隔的短暂突发性流量，需要网络能够提供连接的有效性和经济性。总体要求是能够利用固定、移动和短距低功耗无线技术的融合应用提供日趋泛在化的覆盖能力和可靠的服务质量(如 SLA 保障)，而下一代互联网技术无疑将是物联网规模发展的基础。

后端的 IT 系统

后端的 IT 系统的责任是提供更深入的智能化能力。它在形态上可以为网关、应用或中间件，它具有较高的安全性要求，可以实时或准实时地收集、分析传感

器数据，增加商业智能；同时，还可以利用网络统计等数据进行前端设备和网络的排障。

电信运营商希望立足网络优势，通过合资、合作等方式，将自身的网络接入、技术和系统集成能力进行整合，以实现上下延伸服务的目标。海外主要的电信运营商已经普遍试水 M2M 业务，并作出了多样化的尝试。例如：法国电信作为第一家提供完整端到端 M2M 方案的欧洲电信运营商，通过自身努力实现了从被集成的运营商到领先的 M2M 运营商的转变，可以为各类客户提供完整的端到端解决方案和咨询服务；NTT DoCoMo 将 M2M 作为其泛在网战略的重要组成部分，利用通用信息平台、嵌入式通信模块来降低信息共享的成本，实现数据的存储和信息定制；KDDI 则把 M2M 作为移动信息化和定制模块两大业务的重要组成部分，聚焦在提供优质完善的通信服务，定制的嵌入式通信模块被嵌入各种行业终端和应用，以此实现对产业价值链的把握；而 Sprint 则致力于打造一个开放的环境，以鼓励发展新的应用和内容，丰富 Sprint 的服务价值，合作伙伴可以借此提高对移动信息化的认知和理解，借助关键的 API 组件来确保应用业务的质量。

由于销售模式多元化，推广的商业模式多符合价值链驱动的双边市场模型特点，这将考验运营商的产业链深度合作能力。由于 M2M 中占重要份额的 AMI 应用未来具有超大用户规模、超低 ARPU 的特点，运营商需要在规模运营与产品增值间寻求平衡。要成为物联网发展的战略性伙伴，运营商在组织架构上可能需要不同的商业组织和 KPI 考核，并需要引进复合型人才。在技术方面需要逐步具有泛在化的融合网络支撑能力，能够规模化地提供服务质量、业务优先级和相应的安全能力。同时，运营商还要应对前所未有的苛刻部署环境(如温度、湿度、震动、供电条件、功耗要求、交通条件等)的挑战，并克服当前前端传感器及设备的远程 OAM 支持能力的不健全带来的管理困难。

物联网的发展离不开泛在化的下一代互联网和云计算技术的保驾护航，未来传感云、网络云和计算云将有机地融为一体。一是，下一代互联网是物联网产业化规模发展的网络基础，物以网聚是形成开放产业生态体系的关键，且物联网需要对接的大量资源都已经存在于互联网之上，而规模化地引入物联网设备还需要 IPv6 地址体系的支持。二是，云计算为物联网信息的存储、处理、分析提供了强有力的计算手段。它可以根据客户的需要灵活地配置相关的计算能力，实现商业智能所需要的广泛信息关联。2010-2-4 人民邮电报

[返回目录](#)

北京电信不堪流量压力停止 3G 上网卡补贴

北京电信从本月起正式取消对 3G 数据卡的补贴，消费者在选购天翼 3G 数据上网卡时，需要另行支付 360 元的数据卡费用。此举目的在于减小激增的数据流量压力，并引导用户从无线宽带转向手机。

京沪两地证实停止赠送数据上网卡

北京电信 10000 号客服向 C114 证实了此事。该客服人员表示，针对天翼 3G 上网卡的优惠活动已于 2 月 1 日正式结束。消费者在 2 月 1 日到 3 月 31 日期间，购买天翼 3G 上网卡需要单独支付卡费。至于 3 月 31 日之后，则会执行新的资费政策，但目前尚未接到通知。

上海 10000 号客服表示，获悉套餐内的数据卡补贴均已取消，用户均需自掏腰包购买；仅有一款 2 月 1 日刚推出的限流量、国内任意漫游的套餐，仍保持赠送数据卡。

广州方面，预存 600 元话费可赠送 600 元代金券，可用券换购，以这种方式仍可以免费得到数据上网卡。

减小流量压力 引导用户从宽带转向手机

之前，北京电信为了加快无线宽带业务推广，推出了一系列的优惠政策。消费者如果一次性购买半年或者一年的服务，可以免费获得 3G 上网卡一部。“天翼有多快，试试北京电信的无线宽带”成为了当时市场宣传的主流。

北京电信相关人士在接受 C114 采访时也默认了此事。有熟知内情的业内人士表示，中国电信此举有两个目的：首先是希望能够通过资费和补贴的调整，引导用户从单纯的宽带接入业务向丰富的手机应用过渡；其次是先前 3G 数据卡业务的爆炸式增长，已经对北京电信现网造成了不小的流量压力，用户体验在某些时段也较初期有所下滑。

事实上，北京电信也在通过更大幅度的补贴，辣拉动 3G 手机终端用户的增长。用户只需承诺每月最低消费 89 元并在网两年，即可享受 70% 的手机补贴金额，预存话费将分月全额返还，用户实际每月最低仅需缴纳 27 元就可享受北京电信的 3G 服务以及丰富的 3G 体验。

终端一直是困扰 CDMA 产业链的瓶颈之一，特别是与 3G 业务匹配性较高的高性价比的 3G 手机的缺乏。但随着中国电信在终端领域内的强势拉动，CDMA 终端正在不断丰富，使得运营商和消费者都有了更多选择。2010-2-4 中国通信网

[返回目录](#)

中国电信版黑莓将上市 资费或比 iPhone 低

三款 CDMA 制式黑莓即将上市，将改变此前中国电信运营的 CDMA 网缺少明星终端的局面。

日前，《每日经济新闻》从中国电信公众客户部人士处获悉，在 2009 年年底中国电信集团层面宣布已与 RIM 公司达成引进黑莓手机的框架协议后，上海等部分中国电信分公司销售黑莓手机的计划已于近日敲定。

据中国电信公众客户部人士透露，很快将上市的首批中国电信版黑莓手机包括为 9530、9550 和 9630 三款，但由于此批手机中文短信等功能尚在改进中，因此具体上市时间还未最后确定。

原定 1 月上市

一位中国电信公众客户部人士在接受《每日经济新闻》采访时透露，其实早在 2009 年底，上海电信等中国电信地方分公司就已拿到上述三款黑莓的测试样机，而且上海电信原本已定于 2010 年 1 月将黑莓推出上市。“但由于中文输入法和中文短信等功能还需改进，所以延迟了上市时间”。

2009 年 12 月 21 日，RIM 公司借发布 2009 财年三季报之机，公布了已与中国电信敲定合作销售黑莓手机事宜的消息。在此前不久，该公司还与中国移动达成了经神州数码公司分销 TD 制式黑莓的合作。截至目前，中国移动方面还未对外公布 TD 制式黑莓的具体上市时间。

RIM 公司方面指出，2010 年与中移动和中电信的两项合作，是该公司“对亚太市场重磅出击”的开始。据《每日经济新闻》了解，RIM 黑莓 2009 年在美国市场打败苹果 iPhone(手机上网)成为销量第一后，RIM 公司开始大举出击北美以外的市场，希望产品销量继续大幅增长。

昨天，据称为“中国电信定制的黑莓 9530”的照片已经出现在多个业内论坛上。据贴出照片的报料网友称，目前电信版的黑莓 9530 已经完全支持中文输入法和中文短信，而且该款手机不能直接插入 UIM 卡。

对于上述信息，上海电信公司方面昨天未予确认。至于电信版黑莓在上海的具体上市时间，该公司相关负责人表示还未最后确定。

资费“比 iPhone 便宜”

2009 年 10 月的最后一个周末，中国联通版 iPhone 正式开卖。根据中国移动、中国电信、中国联通三大运营商上市公司公布的用户数据，中国联通的 3G 用户数增长速度在联通版 iPhone 上市后出现了明显的加快，WCDMA 网的先天优势开始显现。

对于资金实力和市场经验都不输中国联通的中国电信来说，明星终端的缺乏成了致命的劣势。为了挽回劣势，中国电信在 2009 年频频发力终端：分区域多次召开 CDMA 终端订货会，启动“千元天翼手机”等计划，想尽办法拉拢产业链伙伴。

2009 年 8 月 24 日，中国电信天翼移动终端管理中心副总经理马武在中国电信南京“天翼 3G 手机订货会”上首次对外确认了中国电信将引进黑莓的消息，他同时透露，中国电信发展终端业务的方向有三：“千元机”、“智能机”和“明星机”，分别对应“吸引用户从 2G 换网到 3G”、“行业应用需求”和“打造 EVDO 标志性产品”三大目标。而电信版黑莓对应的正是明星机的方向。

那么，在面对联通版 iPhone 时，电信版黑莓的优势会在哪里？对此，上述中国电信公众客户部人士表示：“我们的黑莓套餐还在制定当中，但可以基本确定的是，资费会比 iPhone 便宜”。

据业界传闻，中国电信首批上市的黑莓 9530、9550 和 9630 三款机型都是双模单待的机型，而中国电信拟定的 BIS(Black Berry Internet Service，即黑莓网络服务，是 RIM 公司针对于个人用户或不能部署 BES 服务器的企业开展的邮件推入服务)服务费用为每个月 80 元，BES(Black Berry Enterprise Service，即黑莓企业解决方案，必须工作在 BES 服务器上)为每个月 450 元。

联通或将推黑莓

值得注意的是，和中国联通在操作 iPhone 上市时的高调不同，中国电信此次推出黑莓显得十分低调，几乎没有事先的市场宣传。

对此，一位中国电信北方分公司高层在接受《每日经济新闻》采访时表示，中国电信集团方面在推出黑莓上态度的确比较低调，“至于是推广时机还未到还是别的什么原因，我们也不是很清楚”。

近期，有市场传言称中国联通将于 2010 年引进黑莓 9000 和 9700 两款 WCDMA 机型。如果传言属实，则中国三大运营商在 2010 年都会与 RIM 进行合作。

业内分析人士指出，RIM 公司商业模式的核心不在于黑莓终端，也不在于终端上已经搭载的 Pushmail 等具体应用，而在于该公司为需要较多智能应用的用户(如企业)所提供的无线平台，该平台可以搭载定制应用，同时兼具易用性、安全性和信息筛选功能。

RIM 公司中国区市场总经理李彤曾在接受《每日经济新闻》采访时表示，由于黑莓平台在商务应用上的优越性，黑莓对用户的粘性一直保持在较高的水平。而用户粘度，正是运营商赋予各自网内明星终端的职责。2010-2-3 每日经济新闻

[返回目录](#)

中电信提出 3 至 5 年城市用户具备 20M 宽带

就在中国电信提出要在 2010 年在全国城市普及 4M 宽带的同时，中国电信还提出，力争用 3-5 年的时间达到城市用户全面具备 20M 宽带速率。

城市用户几年后达到 20M

据悉，中国电信宽带接入目标包括：城市区域商业楼宇光缆通达率达 100%，能为家庭用户提供 8-20M 下行带宽，发达区域实现 FTTH；

城市新建区域，将光纤推进到大楼，主要推进基于 PON 的 FTTB 和 FTTH 建设；城市现有区域，将铜缆接入距离尽量控制在 500 米内，普遍具备为用户提供 20M 以上下行带宽的能力；

农村区域东中部行政村基本通光缆，西部行政村光缆通达率争取达到 80%，在光缆可通达的行政村为用户提供 4M 以上下行带宽。

而整体目标是：力争用 3-5 年的时间完成现有中国电信 DSL 用户的光纤化改造，达到城市用户全面具备 20M。

部分城市已推出

此前的 2008 年，中国电信宽带接入收入 437 亿，同比增长 29%。预计 2009 年中国电信宽带收入占总收入比重超过 20%。

目前，实际上一些省市已经开始推出 20M 宽带服务，例如武汉电信 2009 年 8 月 4 日正式面向家庭用户推出 20M 宽带服务，开国内首个规模推广 20M 家庭宽带服务的先河；

上海电信则宣布三年内“百兆到户、千兆进楼、T 级(百万兆)出口”的规划。

广州电信表示将通过“宽带提速”工程，为用户普遍提供 4M 以上带宽速率业务，部分地区实现 20M-100M 接入。

20M 家庭宽带每月需要三四百元

四川电信也在西部已经针对家庭用户推出了“20M 电信宽带”业务，月资费为 499 元，其中，将赠送 259 元手机固话共享话费、100 元无线宽带使用费以及 IPTV 高清视频服务。

武汉电信用户如申请 20M 家庭宽带，年使用费为 4999 元，而包含 ITV 互动电视等服务的 e8 套餐、e9 套餐的年费用分别为 5588 元、5999 元。此外，武汉电信 15M 带宽年使用费为 3999 元，10M 带宽年使用费为 2999 元。新浪科技

2010-2-3

[返回目录](#)

【中国联通】

联通巨资夺回央视春晚信息查询服务

知情人士透露，中国联通将作为 2010 年央视春节联欢晚会唯一指定的语音信息平台提供商，这是多年来中国联通首次成为央视春晚节目信息查询服务商。

中国电信之前一直是央视春晚节目信息查询服务商，中国电信对信息服务一直非常重视，也因此成立了号百公司，专门从事信息服务。此前，中国信号百公司曾透露，中国电信的信息服务收入 2007 年全年为 33 亿，而 2010 年上半年号百收入已达 33 亿，同比增长近 40%。

中国联通自整合以来也非常重视信息服务，日前，中国联通已决定将把旗下的新国信和号簿公司合并，开展信息服务。在这种背景下，中国联通首次发力出击央视春晚节目信息查询服务。

据悉，从 2 月 8 日 18:00 到 2 月 28 日 24:00，向全国观众提供虎年春晚语音信息查询服务。春晚节目服务期间，用户拨打 116114 即可轻松查询春晚节目单、节目播出时间等内容丰富的节目信息，还可通过热线参与“观众最喜欢的节目评选”活动、收听元宵晚会内容预告。

知情人士透露，此次联通成为视春晚节目信息查询服务商耗资可观，也显示联通做大信息服务的决心。2010-2-9 新浪科技

[返回目录](#)

联通 iPhone 广告变身 强调与 2G 区别

继发动路牌和央视 iPhone(手机上网)广告宣传攻势后，业内人士惊奇地发现，中国联通 iPhone 广告又在各地卫视和有电视频道如雨后春笋般冒出，且宣传重点已转向各种 iPhone 的具体应用。这表明，中国联通对 iPhone 已由知名度形象宣传转为 iPhone 产品功能宣传，希望用户对 iPhone 有深入感知度，体验 iPhone 3GS 的无所不能。

iPhone 电视广告内容的变化值得注意。之前主打的宣传语是“闻名不如见面”，出现在路牌广告和电视广告中。如今已让位于“几乎能做任何事情，这就是 iPhone”这句话。

仔细观察 iPhone 的电视广告，开篇即告知用户“iPhone 已经有 10 万个应用程序”，接下来则是 iPhone 的一些具体应用展示，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。

此次 iPhone 电视广告似乎在着重提醒“联通版”的特性，既在国内销售的 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。

中国联通旨在通过广告传达这样一个信息：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。

此时发布 iPhone 电视广告，可能与苹果公司 APP 商店增加了中文的类别选择有关。据悉，现在只要用 iPhone 登录 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，只要有张国际的 VISA 卡，注册一个 APP 账号就可以了。

3G 高速上网便捷和软件应用丰富是 iPhone 的最大卖点。玩转 iPhone 的用户就会发现，i-Phone 如同一台功能强大的随身携带的掌中电脑，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 就足够了。

但这是基于 3G 网络基础上的，假如只用在 2G 网络上，无法实现这样的体验。目前在 3G 版 iPhone 中还有不少插入 2G 卡使用者，即把 iPhone 当 2G 语音电话用，这让联通 iPhone 许多功能无法实现。

若把一部顶级的 3G 手机当成 2G 手机，只是来用打电话发短信，而不是随时随地通过高速 3G 享受互联网精彩世界，就没有必要花费这么多钱来追求时髦。这可能正是联通制作新版 iPhone 广告、广为打造 iPhone 应用形象的原因吧。

2010-2-5 人民邮电报

[返回目录](#)

联通三项成果获国家级企业管理创新成果奖

近日，由全国企业管理现代化创新成果审定委员会组织开展的第十六届全国企业管理现代化创新成果审定结果公布，178 项成果被审定为“国家级企业管理现代化创新成果”。中国联通集团电子渠道中心《构建一级架构三级运营的创新型电子渠道生产管理体系》、吉林分公司《农科在线开创农村信息化营销新模式助力社会主义新农村建设》、山东分公司《和谐农村的“平安互助网”建设》等 3 项成果荣获二等奖。

本届管理创新成果涉及了当前企业管理的各个领域，全面反映了我国优秀企业面对经济全球化、信息化、低碳化、绿色化和发展方式转变所带来的挑战，借鉴国内外先进管理理论、方法、手段和成功经验，积极开展管理创新，在理论和实践方面取得的最新成就，体现了我国企业管理现代化水平和创新趋势。

2010-2-3 人民网

[返回目录](#)

联通首家沃旗舰店开业 单店面积 800 多平米

中国联通宣布，首家联通沃旗舰店在北京正式开店营业，单店总面积 800 多平米，这既是国内首家 WCDMA 交互式体验馆，也可同时办理 3G 业务。

中国联通总经理陆益民亲自出席剪彩仪式，中国联通副总经理佟吉禄也出席。

联通沃旗舰店坐落在西二环金融街中国联通总部大楼的南厅，上下共分三层，总面积约 800 平方米，店内采用了国内最先进的数字化、高科技的互动式体验手段，所有展示设备设施均为国际领先水平。目前已经有包括苹果、诺基亚、三星、索爱、摩托罗拉、LG、宇龙、华为、中兴、多普达在内的等 10 余家全球主流厂商进驻，店内初期将推出 56 款全球热销的 WCDMA 手机，同时还会展出 11 款面向未来的概念机型。

联通沃旗舰店包括“沃?3G”、“沃?家庭”和“沃?商务”三大主要展区，将集 WCDMA 终端销售、iPhone(手机上网)手机体验、客户服务等多种功能为一体。

另据了解，中国联通“沃”旗舰店为了回馈用户，从 2 月 3 日至 3 月 5 日期间，还将开展“双重好礼 叠加相送”、“有奖参观体验”、“iPhone 有奖游戏体验”等一系列业务促销活动。促销期内，顾客在店内购买任何产品，除了获取购买产品专属礼品之外，还可以凭销售小票领取相应消费金额等级的开业礼品。

据悉，该旗舰店也是 iPhone 在北京最重要的体验点，2 月 3 日至 2 月 9 日，联通将在此开展 iPhone 大讲堂行动，吸引用户全面体验。2010-2-3 新浪科技

[返回目录](#)

联通各省公司召开工作会议 显示做大 3G 决心

中国联通各省公司 2010 年工作会议近日已基本全部结束，综观会上披露的消息，普遍将 3G、宽带、固话以及融合业务作为业务主线，希望使收入规模、客户规模双双提升。

在一些联通省市公司的 2010 年工作会议上透露了其 3G 网络建设和经营情况。例如新疆联通 2010 年工作会议透露，到 2009 年年底，新疆 16 个地州城市绝大多数县城均实现 3G 业务商用。

江苏联通 2010 年工作会议传出的消息是，2009 年是新组建的江苏联通公司全面运营的第一年，江苏联通全年实现业务收入 50 亿元，与上一年基本持平；奋战 9 个月建成了覆盖全省的 WCDMA 高速移动网络。

北京联通则创造了日开通 250 多个基站的最高纪录，全年累计完成 3G 宏基站预开通 4000 余个、入网运营近 3000 个，有力支撑 3G 业务顺利推出。

不少联通省市公司的 2010 年工作会议则显示出对 3G 和宽带市场的份额有信心。例如黑龙江联通提出，宽带业务新增用户市场份额超 80%，3G 业务新增用户市场份额超 58%。

山西联通提出，以 3G 业务正式商用为标志，形成了优势互补的全业务产品链条；以“三大生命线”工程为重点，实现了基础网络能力的跨越式提升。

在北京联通 2010 年工作会议中，其提出，在新的一年里北京联通将进一步总结经验，发挥固移融合优势，充分挖掘融合产品的市场竞争潜力，以推进 3G、互联网、融合三大业务快速发展为突破口，有效促进北京联通在新的一年里收入规模、客户规模和业务规模大幅提升。

所有联通省市公司都透露了其 2010 年具体做法。例如内蒙古联通召开 2010 年工作会议，将 2010 年确定为“强本崛起年”。明确全年将强化客户服务，建立科学的绩效考核与工效挂钩体系，开展企业文化建设，全面实现内蒙古联通强本崛起。建立由盟市专职维系人员与旗县、片区客户经理对用户的双重维系体系，对中高端个人、家庭、商务、集团和 3G 用户进行一对一维系；将客响队伍打造成一支既能提供装移修电话、宽带的基础支撑，又能提供高水平集团客户信息化应用支撑、全业务服务支撑的专业响应队伍。

海南联通则提出：2010 年将结合海南国际旅游岛建设，具体做好以下几件事：一是制订规划，实现公司发展与国际旅游岛发展相协调；二是加快国际一流的信息化基础设施的建设进程，强力推进宽带无线信息岛建设，打造覆盖全岛、无处不在的“宽带通信和信息服务网络”，打造五大信息中心，提升海南的信息化水平；三是开发信息化应用大市场，进一步强化以旅游业为龙头、支撑各行各业信息化的力度与强度；四是利用首届博鳌国际旅游论坛，协助集团公司做好市场推广、品牌宣传、业务促销等工作。2010-2-4 新浪科技

[返回目录](#)

联通三地 3G 升级测试验收：室内速率达 19.97Mbps

知情人士透露，针对广东三地的 3G 网络升级测试，中国联通近日召开验收评审会，测试结果显示，所有测试设备只需通过软件升级即可支持 HSPA+，大大节省了建网成本。

室内测试单用户速率 19.97Mbps

据悉，1 月 29 日中国联通召开了“中国联通新技术、新业务试验项目测试验收评审会”。中国联通集团技术部、网建部、中讯设计院、联通研究院以及部分省分公司的领导和技术专家汇聚深圳联通，本次会议也是对 HSPA+业务、发射分集超远覆盖、差异化服务和 3GDT 等多项新技术、新业务研究和测试成果的阶段性总结。

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。

从 2009 年 10 月开始，中国联通即在深圳、广州、珠海三地进行 HSPA+的网络测试，此次测试的主要是 21Mbps 速率技术。

以在深圳的测试为例，深圳联通最早完成所有测试条目，室内单用户平均速率已可以达到 19.97Mbps，室外也可以达到近 18Mbps，接近 21Mbps 的理论值。这使得联通 3G 网络真正成为无线高速公路，可以真正为移动用户提供优质业务并提升用户感知度。

现有 3G 网络升级无需大规模改造

同时，联通在深圳现网还完成了两项创新研究和验证，一是所有测试设备只需通过软件升级即可支持 HSPA+，大大节省了建网成本；二是由于采用 ATM 和 IP 混合传输解决方案，在部署 HSPA+时无需更换或升级传输硬件设备即可实现热点带宽升级，为 HSPA+热点覆盖创造传输带宽条件。

在场专家分析，这两项研究充分验证了 HSPA+升级不会给联通现有 3G 网络带来冲击和大规模改造，网络建设成本也降到最低。作为新技术应用，用户差异化服务也是重点考虑的内容，用户差异化服务控制测试为实现网络和业务的精细化运营做好了准备。

深圳作为 HSPA+新技术、新业务的一个样板点，其 WCDMA 网络由中兴通讯独家承建；华为和爱立信则分别承建广州和珠海这两个样板点。联通也希望将此次实验项目的研究成果全面推广，为进一步提升 3G 网络性能做好充分准备。

业内认为，联通近期在网络优化部署，网络速率升级，用户感知度以及新业务体验方面出手频频，在积累了大量对将来 WCDMA 网络建设具有指导意义的数据

和经验的的同时，也为后期确定网络的发展方向奠定了扎实基础。2010-2-4 新浪科技

[返回目录](#)

制造跟踪篇

【中兴】

中兴 ZXC1 行权希望日趋渺茫

对于中兴通讯(000063.SZ)来说，近期股指持续下跌的态势成为了其权证能否顺利行权的最大一块绊脚石。随着进入行权期后公司正股股价跌破了行权价，中兴通讯想通过权证行权获得实现约 25 亿元融资的希望正日趋渺茫。

从本周一开始中兴 ZXC1(031006.SZ)开始进入行权期。该权证是中兴通讯发行可分离债时派送的认购权证，其总份额为 6520 万份，最新行权价为 42.394 元，行权比例为 0.922，行权期为 2 月 1 日至 2 月 12 日间的交易日。尽管在行权期之前中兴通讯的股价一直维持在行权价的上方，但本周一时 3G 通讯板块的整体下跌明显拖累了其股价的表现，至收盘时仅报收 42.10 元，行权期首日股价即跌破了行权价。而股指周二的弱势反弹期间，中兴通讯正股价格却进一步回落，仅以 41.30 元报收。

由于正股股价已经低于行权价，中兴 ZXC1 的内在价值也由此前的正数迅速归零，这也在一定程度上引发了权证价格的加速回归之路。继周一下跌 9.59% 之后，周二中兴 ZXC1 再度大跌 20.59%，仅以 2.978 元报收，创出其上市以来最低收盘价格，同时单日换手率超过 9 倍！

从上市公司的一系列举动来看，中兴通讯显然还是非常重视此次权证能否顺利行权的。公司在 1 月 27 日发布公告称，与南非移动运营商签订了总金额约为 3.78 亿美元的主设备供应及运维托管合同；1 月 30 日，中兴通讯再度发布 2009 公司净利润同比预增 43%~56% 的利好公告。而在业绩预增消息的刺激下，2 月 1 日公司股价一度上涨至 44 元以上，但当天 3G 通讯板块的集体大幅回落还是使得公司股价最后跌破了行权价。

尽管行业分析师们大都看好中兴通讯的前景，但这并不能保证其权证在近期能够顺利行权。一位市场人士就表示，权证能否成功行权在很大程度上取决于行权期内 A 股整个市场的表现。2010-2-3 第一财经日报

[返回目录](#)

中兴通讯将在美建 LTE 实验网

1月29日,中兴通讯宣布已与美国运营商 Commnet Wireless 正式签署了 LTE 实验网共建协议。Commnet Wireless 计划在美国亚利桑那州、新墨西哥州和犹他州扩大 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。

Commnet Wireless 是美国发展最快的区域运营商之一,充分认可中兴通讯在 LTE 系统方面的技术实力。同时,中兴通讯的 CDMA/LTE 双模方案跟 Commnet Wireless 的商业部署规划完全吻合。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信体验具有重要意义,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 的合作展示了我们对北美运营商和他们的技术要求的了解。中兴通讯的技术将帮助 Commnet Wireless 通过高速 4GLTE 网络实现最高纪录的高速语音、视频和数据服务。在美国市场,中兴通讯在增加 LTE 新的合作伙伴方面进展顺利。” 2010-2-4 人民邮电报

[返回目录](#)

中兴 09 年全球专利申请大增 首度跃居国内第一

日前,中国专利保护协会发布了 2009 年专利申请数量排名,中兴通讯、华为、鸿富锦分别排名前三甲。其中,中兴通讯以 5719 件申请量的较大优势拉开与其他企业的差距,首次占据榜首,同比增长逾 20%。与此同时,中兴通讯 09 年海外专利申请量更同比增长超过 200%,达 1164 件,增长量居全球首位。

在中兴通讯全年 6000 多件国内外专利申请量中,9 成以上为发明专利,其中,无线专利申请量达到 3 成。中兴通讯希望通过大幅增强以无线为首的技术实力,在当前中国乃至全球的 3G、4G 建设热潮中迅速提升其市场地位。据 iSuppli 一月底最新研究报告显示,在 09 年中国 3G 建设元年中,中兴通讯已占据中国整个 3G 市场 35%份额,居首位。

中兴通讯全球知识产权总监郭小明表示:“09 年与未来几年将是中兴通讯全球专利快速增长和全面布局的关键几年。”知识产权战略是中兴通讯八大战略之一,与企业一贯的经营思路一致,中兴通讯知识产权战略也一直秉持稳健和均衡发展的风格。自 08 年全球金融危机致欧美同行深陷业绩下滑乃至破产重组的背景下,以擅长“弯道超越”的中兴通讯,设定了加速欧美市场全面突破的策略

及未来三至五年内进入全球通讯设备厂商前三强的目标，中兴通讯 09 年全球专利大幅增长即在这一企业语境中产生。

为了快速抢占世界通信技术领域的领先地位，中兴通讯每年坚持将 10% 收入投入研发，是国内研发投入比例最高的企业。即使在金融危机最严重的 08 年，对手迫于压力而缩小研发规模的时候，中兴通讯的研发投入增速仍然超过了收入增速，达到 40 亿元。中兴通讯因此已在很多技术方面超越对手，在全球竞争中，尤其是在重视技术且通信产业正面临升级的欧美高端市场的竞争中，中兴通讯正逐渐显现出优势。

据悉，中兴通讯实施知识产权战略已超过 7 年，从事研发和技术服务工作的员工达 4 万多名，并拥有一支专业化的知识产权团队。截止目前，中兴通讯专利申请量已达 25000 件。2010-2-8 新浪科技

[返回目录](#)

中兴通讯股价超越权证行权成本 25 亿再融资有望

近几日的连续拉升，中兴通讯股价已凌驾认股权证行权成本之上。有市场人士认为，在目前行权成本已经锁定的情况下，股价若能保持的现有水平，中兴权证有望圆满完成行权融资。

由于从 2 月 8 日起，中兴权证认股权证便停止交易，因此权证的行权成本被锁定在 42.61 元的位置。而中兴通讯的股权于 2 月 5 日盘中之前便站在了 42.61 元之上。截至 2 月 8 日收盘，中兴通讯正股价格更是攀至 43 元。中兴认股权证行权比例为 1:0.922，即投资者每持有 1 份“中兴 ZXC1”认股权证，有权在行权期内购买 0.922 股中兴通讯 A 股股票；若 6520 万份权证全部行权，公司可再融资约 25 亿元。

股价的一路上涨显然激励了此前处于观望之中的权证持有者。深交所公开信息显示，截至 2 月 8 日，已有 11993 份权证完成了行权。市场人士认为，这一小批行权行为是股价超越行权成本之后的市场反应。若股价配合，行权情况值得期待。“投资者行权的截止时点为 2010 年 2 月 12 日 15 时整，时间还很充分。在行权价格已被锁定的前提下，只要中兴通讯的股价保持在行权成本之上，行权的最终结果就不会太差。”该市场人士参照此前行权大获成功的葛洲坝权证进一步说明，2010 年 1 月 8 日，葛洲坝认股权证行权已全部结束，共计行权 3 亿份，占总发行量 3.02 亿份的 99.68%，创造了自权证设立以来，行权比例的最高纪录。而当时葛洲坝的行权价格也仅仅只是在 11.22 元的行权成本之上不远的位置而

已。甚至于在行权期间还一度跌破行权成本。“由此可见，正股价格无需超越行权成本太多便可获得令人满意的募集资金量。”市场人士如是说。

该市场人士还指出，看好中兴通讯行权结果的另一个原因，是公司有良好的成长性。中兴通讯此前发布 2009 年业绩预告，预计实现的净利润约为 23.74 亿至 25.90 亿元，同比增长 43%至 56%；基本每股收益为 1.35 至 1.48 元。公司表示，业绩大幅提升得益于中国 3G 网络的大规模建设。2010-2-9 上海证券报

[返回目录](#)

【华为】

华为 3G 手机将预装 Opera

浏览器厂商 Opera 公司昨日宣布，已同华为公司达成合作，华为将在旗下一系列手机产品中预装 Opera Mobile 10 作为默认移动浏览器。通过此交易，Opera 将收取一笔定制费。

Opera 中国市场部负责人表示，关于具体合作的内容和金额尚不能披露。

据称，目前 Opera 在全球智能手机市场位居首位，同国内华为、中兴等手机厂商均有合作。而国外的手机厂商，除 iPhone(手机上网)外，诺基亚、三星、LG 等手机厂商均预装 Opera，其中摩托罗拉智能手机全线预装 Opera 上网浏览器。2010-2-9 新京报

[返回目录](#)

华为与高通完成 HSPA+互通测试

近日，华为与美国高通公司联合宣布，双方已于 2009 年 12 月成功完成双载波 HSPA+商用互通测试，实现了高达 42Mbit/s 的下行峰值速率。此次测试的成功完成，标志着 HSPA+双载波技术从系统到终端已经具备商用条件。

HSPA+的峰值速率根据采用的技术不同分别为 21Mbit/s、28Mbit/s、42Mbit/s 以及 84Mbit/s。其中，21Mbit/s 的 HSPA+相比 HSPA 阶段，引入了下行 64QAM 高阶调制等技术，28Mbit/s 阶段则引入了 MIMO(多输入多输出)技术，42Mbit/s 阶段则在 21Mb/s 的基础上新引入了 DC(DualCarrier，双载波)技术。HSPA+ 相对于 HSPA 以及其他制式的 3G 演进技术，在系统吞吐量、单用户体验、频谱利用率等诸多方面都具有明显的优势。

此次端到端的商用互通测试，在华为最新的 HSPA+商用解决方案和高通公司 MDM8220 芯片组之间展开，测试结果显示华为的商用解决方案与高通的终端芯片

具备良好的兼容互通性。采用双载波技术的华为 HSPA+解决方案进一步提升了运营商的频谱利用率，并能够带来 20%以上的系统容量增益。“用户对移动宽带体验的追求没有止境，只有不断满足用户日益增长的需求，同时解决移动宽带所带来的用户体验与运营商成本之间的矛盾，才能帮助运营商真正实现商业成功”，华为无线产品线总裁万飏表示。2010-2-4 人民邮电报

[返回目录](#)

华为向德国铁路子公司提供 GSM-R 系统

德国铁路运营商德国联邦铁路 (Deutsche Bahn) 的子公司 DB Systel 向华为购入了基于 IP 核心的 GSM-R 系统。系统将用于 DB Systel 的测试实验室，来研究面向未来的 GSM-R 网络架构。

DB Systel 计划进行产品和互通性测试，以达到自己研究华为的系统架构与其现有的 GSM-R 网络架构之间相互作用的目的。通过这次购买，使 DB Systel 的测试实验室首次接入华为的 GSM-R 设备。

“充分利用不同厂商为铁路设计的新的通信系统是我们测试实验室的核心业务，并能提供市场概述。” DB Systel 系统工程和网络运营负责人沃尔夫岗·克莱因 (Wolfgang Klein) 表示。

DB Systel 有约 5000 名员工，是德国领先的信息通信技术服务供应商之一。

据 C114 了解，华为 GSM-R 系统已在国内广泛部署，还承建了国内首个 WCDMA 高铁覆盖项目。最近它还宣布独家赢得了澳大利亚最大铁路工程公司 UGL 的铁路项目合同。中国通信网 2010-2-3

[返回目录](#)

华为看好中国 3G 生命力登顶三大运营商总份额

刚刚过去的 2009 年被视为中国 3G 元年，在这一年中三大运营商相继启动 3G 商用，3G 网建网优开展得如火如荼，同时市场呈现出与 2G 时代截然不同的格局。

华为无线产品线总裁万飏在接受 C114 等少数媒体采访时特别强调“华为对中国 3G 抱有信心”，认为中国 3G 起点高、生命力相当强。同时他表示，对中国运营商而言，与全球大多数运营商一样选择全球主流供应商来确定自己的网络格局很重要。

据透露，目前华为在中国 3G 总份额第一，2009 年国内基站总出货量 (C114 注：含 GSM) 超过 10 万个。

万飏称对中国 3G 有信心：起点高、生命力强

据工业和信息化部最新公布的数据显示，截至 2009 年底，三大运营商共完成 3G 网络建设直接投资 1609 亿元、完成 3G 基站建设 32.5 万个，建设规模超过 10 多年来累计规模的一半。

万飏表示，虽然 3G 起步比较晚，但是中国一起步就与全球领先国家站在了同一起跑线上，“全球的经验都可以拿来共享，起点很高”。

“特别是中国的三大运营商都有完善的市场推广计划，他们的信心很足，目前发展势头也很好。所以华为也非常有信心。”他如此说道。

如今全球运营商已经开始部署 LTE，首个商用网络也于 2009 年 12 月由 Teliasonera 在斯德哥尔摩和奥斯陆同时启动，这业界对 3G 的生命周期也产生一丝担忧。作为目前领跑 LTE 部署的主流供应商，华为认为在中国 3G 将拥有相当强的生命力。

“技术不是关键，关键是用户的需求。”万飏强调称，“大家可以看看 GSM，当 7、8 年前 3G 刚兴起的时候很多人就认为 GSM 快死了，但事实上 3G 发展了这么多年，2009 年全球 3G 投资才第一次超过 GSM，而且我们预计在 2020 年之前 GSM 都不会退出历史舞台。”

“我不觉得 3G 做不好就能做好 4G，本身 3G 能够提供移动宽带业务和良好的数据用户体验，能够长期做下去。”他表示，未来运营商还会在 3G 上下大力气，将 3G 网络打造成精品网络；而华为亦将在网优、改善用户体验等多方面跟随运营商战略，提供最有力支持。

华为登顶三大运营商 3G 总份额：选择全球主流厂商很重要

正如 2009 年初业界分析的那样，中国的 3G 建设成为进一步改变全球无线设备市场格局的“关键战场”。其中，华为凭借其雄厚的技术实力和领先业界的 SingleRAN 理念，成为这场 3G 盛宴最大赢家——据华为提供的统计数据显示，公司在三大运营商中 3G 总份额第一。

“华为在中国联通 WCDMA 网络格局中份额占到 32%左右，排名第一；在中国电信 CDMA 网络格局中份额为 40.4%，排名第一；在中国移动 TD-SCDMA 网络格局中，鼎桥系 (华为+诺西) 份额超过 40%，同样也是第一。”万飏介绍称，这是目前的格局情况，不是新增份额。

而此前华为 LTE 产品线总裁应为民在 2009 年 GSMA 亚洲移动通信大会期间接受采访时曾透露，华为在中国移动 TD 网络建设三期招标中共拿到超过 30% 的份额。

万飏还表示，对中国运营商而言，与全球大多数运营商一样选择全球主流供应商来确定自己的网络格局更为重要，这样才能保证自己网络的性能和享受到的服务水平、部署经验与全球同步。

“比如在联通 WCDMA 网络中，华为与爱立信的份额合计绝对领先，这一格局与全球 WCDMA 市场格局相同。两家领先厂商以‘全球经验，中国分享’的理念，帮助中国联通在建网伊始就实现了与全球同步的网络性能。”

值得关注的是，华为在各制式的演进方面均充当着关键角色。比如 2010 年上海世博会 TD-LTE 演示网即选择华为搭建外场网络，又宣布联合中国移动首家完成 LSTI (LTE/SAE 试验联盟) TD-LTE 规模外场第一阶段测试。比如 2009 年 12 月华为与北京电信开通 EV-DO Rev. B 网络，在 2.1GHz 的频段建网；2010 年 1 月又与广州电信开通 EV-DO Rev. B 预商用网络。而在 HSPA/HSAP+ 方面，截至 2009 年华为参与了全球 36 个 HSPA+ 网络的部署，其中 20 个网络已正式商用。2010-2-5 中国通信网

[返回目录](#)

【诺基亚】

诺基亚与培生教育成立无线教育公司

2 月 1 日，诺基亚与教育出版商培生宣布成立诺培互联(北京)科技有限公司。该举措将加速“行学一族”业务的发展。“行学一族”由诺基亚在中国开发，通过手机提供教育服务。

“行学一族”是于 2007 年在中国推出的移动服务，通过手机便可使用由众多内容提供商提供英语语言学习材料和其他教育内容。用户可以通过预装在新款诺基亚手机中的应用，或通过访问该服务的移动网站及中国大多数 WAP 门户网站获取相关内容。

自推出之日至今，“行学一族”已在中国拥有 2000 万用户，其中 150 万人是每月使用该服务的活跃用户。“行学一族”将继续通过多种渠道提供给中国用户，其中包括诺基亚 Ovi 商店。

新成立的合资公司将结合诺基亚在移动终端和服务领域世界一流的技术经验，和培生在教育行业领先的资产与技术，推出丰富的服务满足中国教育市场的巨大需求。2010-2-3 科技日报

[返回目录](#)

诺基亚手机价格要下调 最高幅度 10%

据外媒今晨报道，全球最大手机制造商诺基亚 1 月底下调全线产品价格，令其最价廉的智能手机与竞争对手三星电子和索尼爱立信的中端手机产生直接竞争。

诺基亚表示，调价属于其当下正常业务运作。通常每年诺基亚都会对产品价格进行数次下调。几位消息人士称，诺基亚产品价格最高降幅达 10%。调价后，诺基亚最便宜的智能手机 5230 在芬兰零售价约为 170 欧元。目前该机型批发价低于 120 欧元。

诺基亚上周表示，智能手机季度营收较上季跳增 26%，达到 39 亿欧元，提振整体业绩。诺基亚智能手机批发均价已从 2009 年第三季度 190 欧元下滑至 186 欧元。

诺基亚的降价行动正值手机行业继 2009 年疲软后开始复苏之际。诺基亚预计 2010 年手机市场有望增长 10%。2010-2-3 法制晚报

[返回目录](#)

诺基亚拟加快 Symbian 开发 Q3 支持多点触控

诺基亚台湾地区分公司总经理许培桢今天表示，该公司将加快 Symbian 平台开发速度，计划今年第三季度发布支持多点触控功能的 Symbian 3，今年末或明年初发布 Symbian 4。

据国外媒体报道称，业内消息人士表示，Symbian 4 将基于 Trolltech 开发的 Qt 跨平台应用开发框架。诺基亚 2008 年 6 月份收购了 Trolltech。上述消息人士称，Qt 将允许软件开发者开发同时支持 Symbian 和 Maemo 平台的应用。

许培桢称，诺基亚将继续生产采用 Maemo 平台的移动计算设备、采用 Symbian S60 的智能手机和采用 Symbian S40 平台的普通手机，其中 Symbian S60 手机价格今年将非常具有竞争力。

据了解诺基亚产品开发计划的知情人士称，到 2011 年，Symbian S60 智能手机将占到诺基亚全部手机销量的 55%，Symbian S40 手机将占到 35%，Maemo 产品将占到 10%。据悉，诺基亚还计划今年下半年发布采用 Maemo 6 平台的产品。

诺基亚已经在台湾地区市场上发布了 E72 商用智能手机。E72 支持多种电子邮件服务，例如 Ovi mail、Yahoo Mail、Windows Live Hotmail 和 Gmail。

去年第四季度诺基亚销售了 610 万部 E 系列手机和 460 万部 N 系列手机。去年全年，E 系列和 N 系列手机销量各自均达到 1800 万部。赛迪网 2010-2-3

[返回目录](#)

诺基亚将跳过 Symbian^2 直接推出 Symbian^3

据国外媒体今日报道，诺基亚将跳过 Symbian^2，直接推出 Symbian^3 操作系统。Maemo 6 操作系统也将于 2010 年晚些面市，届时诺基亚将至少推出一款采用该系统的新产品。

按照诺基亚的系统编号，现有的 Symbian S60 第五版操作系统为 Symbian^1。从 N97 旗舰手机到入门级 5230，多款诺基亚触控手机都采用该系统。但诺基亚在今后的开发中却准备跳过 Symbian^2，直接推出 Symbian^3 操作系统。

诺基亚还将对 Maemo 进行升级。目前的诺基亚 N900 运行的是 Maemo 5，而 Maemo 6 则有望于 2010 年下半年面市。除此之外，诺基亚还有望推出一款采用该系统的全新产品 N920。

诺基亚预计，到 2011 年，Symbian 手机在该公司所有手机出货量中的比例将超越 S40，二者分别为 55%和 35%，Maemo 则有望达到 10%。2010-2-3 新浪科技

[返回目录](#)

【其他制造商】

LG 全力布局智能手机市场

市场调研机构 Gartner 最新预测报告显示，智能手机将逐渐取代 PC，成为人们最常用的上网设备。在这样的背景下，各手机厂商都心照不宣地瞄准智能手机市场，悄然发力。

加速推进智能手机战略

作为世界第三大手机厂商的 LG，早在 2009 年初就开始加大对智能手机领域的投入。一套以 Windows Mobile、Android 和 OMS 三种系统为核心的“三线策略”已经在中国手机市场开始悄然布局。其中，OMS 由于是第一个由电信运营商主导推出的操作系统，在市场运作和产品研发等方面与其他两个系统相比具备较大特殊性，所以成为 2010 年 LG 能否在智能手机市场取得胜利的关键。

采用 OMS 操作系统的 OPhone，是中国移动 3G 互联网战略的核心，也是 LG 智能手机战略的重要组成部分。作为最早参与 OPhone 研发工作的手机厂商之一，LG 在 OPhone 阵营中具备一定的话语权。

获中国移动政策支持

LG 历时一年研发的 OPhone 旗舰 GW880, 不仅是首款使用最新 OMS1.5 平台的 OPhone 手机, 也是第一款通过中国移动入网检测并进入其产品库的 OPhone 产品, 不论在硬件配置还是操作系统的先进程度上都是目前市面上最强的产品。

这款手机搭载了 3.5 英寸、WVGA(480×800 像素)分辨率的触控液晶屏幕。背面 500 万像素摄像头支持自动对焦及闪光灯, 用于视频通话的前摄像头为 30 万像素。

由于功能强大, LG GW880 被中国移动指定为“重点产品”, 可以优先获得中国移动的技术及政策支持。LG 在以后 OPhone 产品的研发中出现的問題会被重点解决, 解决问题的方法将作为“解决方案”向其他生产商进行推广。

OPhone 作为 LG 赢得中国智能手机市场的杀手锏, 自身也具备强大的竞争力。

独创的 OMS 系统使消费者面向智能操作系统时又多了一种全新选择, 再加上中国移动接近 70% 的市场占有率, OPhone 必将成为改变市场格局和产业链运行模式的划时代产品。

独创应用进入测试阶段

自 2009 年以来, LG 不断加大对中国移动 OMS 操作系统研发的各项投入。组建了专门的智能手机业务部门, 并成立了针对 OMS 操作系统的研发团队。来自中国移动的 TD-SCDMA(以下简称“TD”)专项研发资金不仅让 LG 可以添置更多用于 OPhone 的检测设备, 制作更多测试使用的预生产样机; 更重要的是 LG 借此充实了中国移动 TD 项目研发团队。截至 2009 年 11 月, LG 新近招聘的专门用于 OPhone 研发的技术人员已经达到 40 名, 中国移动 TD 项目研发团队的规模超过 200 人, 在所有手机厂商中针对 OMS 操作系统的投入力度处于前列。

据研发人员透露, 2010 年 LG 将推出 10 款 OPhone 手机, 占据了 LG 智能手机的半壁江山。而采用 OMS1.6 版本、功能更为强大的 OPhone 也正在研发过程中, “一键转机”等一系列独创的 OPhone 应用也已经进入测试阶段, 不久将出现在消费者面前。2010-2-3 北京商报

[返回目录](#)

LG 甜品系列手机风光无限

当时钟指向 2010 年的第一分钟时, 许多的年轻人正在不同地方目不转睛地盯着 LG 手机开心网账户的页面, 竞相争夺“LG 手机甜品店”新年的第一个沙发。“甜品店”中一款名为“棒棒糖”的 LG GD580 手机, 已成为这群年轻人中最为炙手可热的热点话题。

根据最新销售数据显示，LG“曲奇”手机 KP500 自 2008 年 11 月上市以来大受欢迎，全球出货量已突破 1000 万台。而在此之前，以“I Chocolate U”风靡万人的巧克力手机则早已将千万级的销售业绩收归囊中。

所有事实都在纷纷向我们证明，一系列有着甜甜名字，甜甜模样的“棒棒糖”、“冰淇淋”、“巧克力”、“曲奇”LG 甜品系列手机正以一股势不可挡的气势攻破年轻、时尚消费人群的心防。甜品战略也已悄然成为 2012 年 LG 抢夺全球第二大手机厂商宝座的周密部署中，一把甜蜜的利刃。

多款齐下 甜蜜加分

出色的外形设计，独特的产品功能，丰富的产品线已令 LG 甜品系列手机风光无限。此外，LG 通过成功的代言人战略，线上线下多种互动方式等一些营销手段，与手机消费者建立起更为亲密的情感联系，令用户对于 LG 甜品家族手机的好感和忠诚度进一步的提升。

线上互动方面，新年伊始，LG 在人人网推出“LG 棒棒糖手机大挑战”吸引了无数热情粉丝大声说出自己的创意梦想，呼朋引伴赢得总额 12 万元的 LG 棒棒糖基金。而在另一个主流 SNS 网站上，LG 手机开心网甜品店账户也已开展得如火如荼。这里已成为 LG 甜品手机粉丝关注 LG 动态的天然阵地。而在甜品店发布的信息会由粉丝第一时间转载到百度贴吧、52LG 论坛等处，令 LG 甜品的消息迅速扩展开来，拓展至更广泛的人群。

3G 硝烟中的甜蜜味道

从 2009 年初的金色“曲奇”KV500 乘“天翼”起飞之后，LG 接连以新一代冰淇淋手机 KV600、新巧克力 BL40e/BL20e 继续猛攻 3G 市场，全面覆盖中端及高端市场。在一片高端商务机的混战的 3G 手机市场中，LG 甜品家族以其靓丽的外形，丰富的娱乐功能，异军突起，成为其中最吸引人眼球的手机产品。

2009 年底 LG 甜品家族以缤纷闪耀的棒棒糖 GD580 手机压轴出场，更是成为终端众多的 WCDMA 产品中，最为时尚炫酷的一款。目前，LG 棒棒糖手机已拥有多达 6 种的外壳颜色，每款颜色都拥有不同的昵称，例如浅粉色的草莓味棒棒糖，大红色的西柚味棒棒糖，蓝色的蓝莓味棒棒糖等等。炫酷的外形，朗朗上口的手机名称，加上支持 DIY 设计的 LED 灯，手绘风格 UI 界面等独特产品设计，棒棒糖手机一经上市，就令众多年轻消费者一见倾心。

2010 年已经拉开的帷幕，LG 在 2010 年能否推出新一代甜品手机再度复制此前的成功经历，又是否能继续凭借甜品战略抢滩青春市场，继续扩张版图，占领更多市场份额。所谓“九万里风鹏正举”，未来 LG 甜品战略将如何部署，仍然值得期待。2010-2-3 法制晚报

[返回目录](#)

酷派 5 亿建国内最大 3G 手机厂

昨天，记者从国产手机厂商宇龙酷派了解到，其设在东莞松山湖的手机生产基地首期工程已经投入生产，该基地总投资超过 5 亿元，全部建成后将是国内最大的 3G 手机基地。

据了解，宇龙酷派这个新生产基地占地 500 亩，总投资超过 5 亿元，目前首期产能为 1500 万部，全部建成后总产能将达到 4000 万部，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。2010-2-3 京华时报

[返回目录](#)

三星获多米尼加移动 WiMAX 合同

三星电子宣布获得多米尼加共和国 Wind 电信的移动 WiMAX 部署合同，Wind 电信为该国互联网宽带和付费电视运营商。

Wind 电信计划于 2010 年第三季度在多米尼加首都圣多明各 (Santo Domingo) 及该国第二大城市圣地亚哥 (Santiago) 推出移动 WiMAX 服务，随后逐渐将业务逐步扩大至覆盖全国其他城市。

最初的网络安装和部署将从 2010 年第二季度开始。

三星将就此为 Wind 电信提供移动 WiMAX 整体解决方案，包括 WiMAX 系统、终端，以及培训和工程服务。

“我们很高兴能与多米尼加领先的运营商 Wind 电信合作，预计该项目将成加勒比海地区又一成功商业案例。”三星电子执行副总裁兼通讯网络部负责人 Woonsub 表示。

他还强调，三星致力于为在多米尼加成功业务部署提供支持。中国通信网 2010-2-3

[返回目录](#)

LG 欲借中国跃升全球第二大手机厂商

“我们预计 LG 手机 2010 年的销售额和销售量都将翻番。”日前，LG 电子中国区移动通信部总经理任伟光对《第一财经日报》表示。

由于中国整体的手机市场蛋糕也在不断做大，LG 手机的市场份额即使不能同样实现翻番，也有望从目前的 3.4% 达到 6% 左右。“在中国市场，LG 将努力实现市场份额排名上升至前三，与全球市场齐平。”任伟光说。

到 2009 年底为止，LG 总共在 2009 年实现手机销量 1.179 亿部，市场份额为 11%，继续巩固了全球手机市场排名第三的位置。根据 LG 全球的规划，2010 年将实现手机销量 1.4 亿部，比 2009 年增长 20%。2008 年时 LG 在中国的市场份额为 2.2%，到 2009 年已经达到了 3.4%，增长达到 50 个百分点以上，到 2009 年底为止，这个数字已经接近 4%。

任伟光认为，LG 由于在中国市场与竞争对手相比起步较晚，面临水土不服等困难，同时，LG 的优势在运营商市场，但中国长久以来的运营商市场只占市场总体份额的 20%，这些都是中国市场份额不如全球的重要因素。

不过由于中国 3G 的发牌，以及运营商对手机产业控制力度的加强，情况正在改变。2009 年，中国的运营商市场份额已经从 20% 增加到了 30%~40%。

在 LG 2010 年的规划中，智能手机是一个重要的主攻方向。LG 电子首席执行官南镛表示：“公司现在把苹果、黑莓手机生产商 RIM 及 Palm 视为竞争对手。”

LG 2009 年组建了专门的智能手机团队，将智能手机研发人员增加了 30% 左右，计划在 2010 年推出 20 款左右的智能手机，其中一半以上都将采用 Android 操作系统。LG 预计智能手机的销量将突破 1000 万部，目前 LG 在智能手机市场的份额仍十分有限，但希望 2010 年能在全球智能手机市场拥有两位数的市场份额。

通过提升在中国市场的占有率，LG 计划在 2012 年跻身全球第二大手机厂商。
2010-2-3 第一财经日报

[返回目录](#)

摩托罗拉发布新款 Android 手机 Devour

据国外媒体报道，Verizon Wireless(以下简称“Verizon”)周三称，该公司将在 3 月份开始出售摩托罗拉基于谷歌 Android 系统的又一款智能手机 Devour(参数 论坛)。

2009 年第四季度，摩托罗拉使用 Android 系统的智能手机 Droid(参数 报价 图片 论坛)销售良好，帮助 Verizon 收复了此前被 AT&T 所攫取的部分市场份额。目前，摩托罗拉正完全依赖基于 Android 的智能手机来重整旗下手机业务部门，该部门在过去几年中一直落后于诺基亚、苹果和 RIM 等竞争对手。

Verizon 称, Devnour 将是该公司所提供的第一款使用摩托罗拉 Motoblur 软件和服务的手机, 它拥有 3.1 英寸触摸屏, 预装 Gmail、谷歌搜索和谷歌导航等应用, 用户需与 Verizon 签约无线数据服务和语音通话方案方可使用。Verizon 语音通话方案的包月起价为 39.99 美元, 包括上网和收发电子邮件等内容的无限制数据服务的包月费用则为 29.99 美元。

Motoblur 是由摩托罗拉开发的一种创新型解决方案, 其作用是为手机管理和集成从工作电邮到社交网络活动等各种交流行为, 能同步联系人、短信、留言板、电子邮件、照片及其他信息的更新, 还可同步来自于 Facebook、Twitter、MySpace、Gmail 及工作和个人电邮的更新, 并自动将这些更新推送到手机桌面, 使用户无需开、关各种手机应用程序即可随时查看最新内容。2010-2-4 新浪科技

[返回目录](#)

三星拟将 2010 年智能手机销售量增加两倍

据外国媒体报道, 全球第二大手机生产商三星电子周四表示, 计划在 2010 年将智能手机销售量增长两倍, 将通过新推出多款支持不同操作系统的机型来达到这个目标。

三星电子还表示, 2010 年的目标是令手机出货量至少达到行业平均增速的两倍。

2009 年三星电子手机销售量增长 16% 至 2.27 亿部, 主要受触摸屏手机销量增长的支撑。

三星电子上周表示, 2010 年计划让手机出货量超出全球产业平均增速。预计 2010 年全球手机出货量平均增速为 10% 左右。

对于三星电子和 LG 电子来说, 加快推出智能手机是其 2010 年将面临的主要挑战, 虽然两者合计在整体手机市场份额达到逾 30%, 但其在智能手机市场上的份额非常小。2010-2-4 新浪科技

[返回目录](#)

服务增值篇

【趋势观察】

OTN 与 IP 联合优化组网成趋势

2010 年，运营商的承载传送网的规划和部署都要以承载全业务为目标，从而适应语音业务、数据业务、多媒体业务等多种业务的承载要求，提供灵活、高效、可靠的带宽。中国移动研究院的专家认为，2010 年，OTN 作为骨干网传送网技术，将在全业务的推动之下迎来更多的商用机会。

标准面向全业务承载

光传送网技术 (OTN) 作为大容量的光传送技术，已经成为下一代传送网的核心技术。但是像所有的技术一样，从技术诞生到标准成熟，经历了较长时间的研究和讨论，其中中国的运营商和设备商为 OTN 技术和标准的成熟作出了突出贡献。

中国移动研究院李晗认为，在经历了“全光化传送网架构”向“电层管理和交换”的大转变后，目前 OTN 已经完成“以 SDH 业务承载为核心”向“面向全业务承载”的转变。在中国运营商和制造商的推动下，ODU0、ODU3e2、ODUflex、高阶/低阶光通道数据单元 (HO/LOODU)、通用映射规程 (GMP) 等一系列技术方案的标准化使 OTN 满足了多业务承载的需求。

OTN 标准早于以太网相关标准的制订，早期的 OTN 定位于面向 SDH 业务的点对点传送技术，因此，OTN 不能很好地满足以太网承载需求。专家指出，2009 年，OTN 标准的最大变化在于 OTN 的复用体系，为了适应多业务，OTN 引入了新的概念 HOODU 和 LOODU。LOODU 相当于业务层，用于适配不同速率和不同格式的业务，HOODU 相当于隧道层，用于提供一定带宽的传送能力。

动态 IP 传送也是全业务对承载网的重要需求，并在 2009 年取得显著进展。ETH、FC、CPRI、GPON 等多业务接口的应用，使现有的 OTN 容器以及传统的映射方式已经不能满足 OTN 全业务承载需求。2009 年 10 月 ODUflex 方案被 ITU-T 正式接纳，ODUflex 概念是 2007 年华为首次提出的，ODUflex 提供灵活可变的速率适应机制，使得 OTN 能够高效地承载包括 IP 在内的全业务，并最大限度提高线路带宽利用率。

与 IP 技术相结合

目前，我国运营商的骨干网主要分为两层：由核心路由器组成的 IP 网 (包括 IP 互联网和 IP 承载网) 和骨干光传送网 (光层，包括 SDH 和 WDM)，IP 是光传送

网的主要服务对象。但是，多年来两层一直分别独立发展，二者的联系仅集中在光层为 IP 层提供静态配置的物理链路资源，IP 层看不到光层的网络拓扑和保护能力，光层也无法了解 IP 层的动态业务连接需求。

工信部研究院专家张海懿认为，互联网等数据业务的快速发展导致骨干网流量急剧增长，IP 层的路由器面临着巨大的扩容与处理压力，导致其容量、复杂度与功耗不断提高，骨干路由器成为网络中最昂贵的设备。

OTN 技术正好可以与 IP 技术结合起来应用，各展所长。新一代的 OTN 是适应 IP 业务传送的光联网技术，可以更好地透明传送 10GE、40GE 乃至 100GE 以太网业务，不仅能提高光层的业务调度、组网保护和智能控制能力，在集成 MPLS-TP 技术后可进一步实现 IPoverOTN 的联合组网优化，实现网络资源利用率的提高和综合成本的降低。

有预测指出，未来 3~5 年，IP 和 OTN 必将以动态、灵活和智能的网络形式共同承载和传送多类型、多粒度和多质量等级的各种综合业务，从而实现 IPoverOTN 的联合优化组网。

各个层面均可引入 OTN

就 2010 年 OTN 可能从哪个网络环节引入，本刊记者采访了工信部研究院的专家。对长途骨干节点来说，“目前，长途骨干网承载的业务量越来越大，网络业务的灵活调度和生存性问题日益突出，在长途骨干节点上引入超大容量的 OTN 交叉设备，可以提高网络运行质量，更有效地使用传送网络资源，提高中继电路的利用率。”

引入 OTN 交叉设备后，PE 路由器之间的业务不再通过核心路由器跨层中转，而是通过 OTN 设备直连在传输层完成转接，从而节约了核心路由器的接口数量并降低对其容量的要求。

该专家还指出，而对城域网来说，OTN 的应用主要以结合城域 WDM 的方式出现。因为 OTN 定位于提供 GE 及以上速率大颗粒业务的承载，OTN 在城域网骨干/汇聚层中的应用主要有两种，一种是承载 GE 颗粒及以上的 TDM 和以太网专线业务，另一种则是作为 IP、SDH 和 PTN 等上层网络的承载网络。

另外，在接入层，在接入层应用的 OTN 设备主要以盒式设备的形态出现，并结合 CWDM。接入层 OTN 除了可以提供骨干/汇聚层的业务以外，目前考虑的两个主要应用，分别是 CPRI(公共无线接口规范)overOTN 和 PONoverOTN。2010-2-5

通信世界

[返回目录](#)

智能化的未来：从 M2M 到物联网

物联网并非一个新概念。比尔·盖兹在华盛顿湖畔的智能化豪宅，联想、长虹等国内厂商推出的闪联标准，国内外运营商推出的手机支付、路灯监控等 M2M 应用都是物联网的雏形。就如互联网之初也是由一个个局域网构成的，现有的 M2M 应用已经是物联网的构成基础。从 M2M 到物联网，已经为世界勾画出了一幅智能化的未来画卷。

从核心构成来说，物联网由云计算的分布式中央处理单元、传输网络和感应识别末梢组成。就像互联网是由无数个局域网构成的一样，未来的物联网势必也是由无数个 M2M 系统构成；就如人体身体不同机能一样，不同的 M2M 系统会负责不同的功能处理，通过中央处理单元协同运作，最终组成智能化的社会系统。

运营商作为通信网络的建设和运营者，在物联网建设方面具有独特的优势，应尽早整合产业链资源，从“推动 M2M 产品的成熟普及；规范传输网络协议，推动 IPv6 协议普及；构建云计算的中央处理单元”这三大环节入手，与产业链各方共同努力推动物联网的成熟。

首先，三大运营商现有的 M2M 产品尚未成熟，只在 GRPS 远程监控、远程控制等领域形成具体产品，而产品缺乏体系化和系统化，大部分仅具有感应和传输功能，并不具备物联网智能化处理的要求。运营商应统一产品标准和数据接口，重点扶持相关产品，尽快推动 M2M 产品特别是完整解决方案的成熟。可与家电、汽车等行业企业合作，尽快实现通信感应模块内置，为泛在物联网打下基础。

其次，应尽快明确物联网传输标准。互联网、通信网和广电网已经构成了物联网的骨干传输网络，但与互联网通行的 TCP/IP 协议不同，物联网现有的 RFID 射频技术、短距离无线传输技术尚无统一标准，应整合相关产业的技术标准，尽早推动国家标准的建立。同时由于物联网要求“一物一地址，万物皆在线”，现有的 IPv4 协议的地址资源已经接近枯竭，因此应尽快推动 IPv6 协议的普及，解决物联网地址容量受限问题。

再次，最核心的是要提升中央处理能力。物联网智能化处理需要通过不同功能的 M2M 系统之间的信息链路共享，由中央处理单元协同各系统共同运作，将智能感应融入到整个社会的运转之中。中央处理单元应建立在分布式云计算的基础上，以提供高速计算能力和容灾备份功能，保障整个物联网络的正常运转。运营商可以从建设基于云计算的 M2M 支撑运营中心入手，发挥 BI 数据分析优势，建立各 M2M 系统的关联协同机制，逐步提升运营中心的数据分析处理能力，最终形成具备智能化处理功能的“大脑”。

在未来，智能化物联应用将无处不在，当气象感应系统预知台风来袭时，交通感应单元自动通知渔船返港，高速关闭，划定居民转移区域；当车祸发生时路面监控系统自动通知急救医院并提供最佳路线，GPS 系统提示来往该路段车辆绕行；每月公共服务系统自动记录水电煤气费用通知户主后在银行账号中自动扣款……这一切都会给人类生活带来颠覆性的变革和巨大的商机，作为具有先天优势的运营商，是否会上演一段大象起舞的好戏？2010-2-5《中国电信业》杂志

[返回目录](#)

2010 年应用商店消费将达 62 亿美元

市场调研公司 Gartner 调查显示，2010 年全球移动用户在移动应用商店上的花费将达到 62 亿美元；相比之下，2010 年全球移动广告的收入则仅为 6 亿美元。

“伴随着智能手机的普及，应用商店已经成为产业链中的重要一环，越来越多的消费者希望能够下载新的应用程序。” Gartner 公司研究主管 Stephanie Baghdassarian 指出。Gartner 表示，2009 年，全球移动应用商店的总收入超过了 42 亿美元，在 25 亿次的应用程序下载总量中，苹果公司至少占了 99.4% 的份额。据 Gartner 预测，2010 年，全球移动应用程序商店的下载量将超过 45 亿次，到 2013 年将超过 216 亿次。预计到 2013 年，全球移动应用商店的收入将达 295 亿美元。免费的应用程序将成为 2010 年用户下载的主流：预计 2010 年免费下载的应用程序将占到总下载量的 82%，到 2013 年免费下载的比例将会增加到 87%。

2010-2-5 人民邮电报

[返回目录](#)

手机实名制已是共识 具体举措尚不明朗

有报道称，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。

与此对应的是工信部和三大运营商的一致否认。

那么，手机实名是否真的即将推行？

到目前为止，手机实名制仍未启动。据运营商内部人士透露，运营商尚未收到工信部的通知，自身也没有举措出台，如果推行实名，必须提供进行大量准备的客户服务等部门也毫无动静。

但这只是时间问题。

在业内，手机实名制必将实施已是共识。

就其他国家经验来看，手机实名制正在成为大势所趋，比如韩国，就已成功推行手机号码入网登记制度，用户买手机时必须出示身份证，并将详细信息进行备案，从而协助打击犯罪。而在国内，工信部更已多次表示，将积极推进实名制。

现在的困难只在于，这一制度将在多长的时间内，以多大的代价，如何彻底推行。

就如同过河，你站在河边，可以看得到对岸，却难寻过河之路。

横亘在中间的这条河，是中国海量的实名手机用户，以及在更深层次，涉及立法、监管、市场运营等一揽子的体制问题。

事实上，早在数年之前，在争议垃圾短信泛滥解决之道时，业界就多次提出，实行手机实名，但最终不了了之。

其中原因在于，中国目前还缺乏实名制、用户隐私、个人信息管理环节的立法和监管整体思路，而在操作层面，由于中国市场巨大，运营商不得不依靠大量的，甚至是多层代理的社会渠道发展用户，在这个复杂而冗长的渠道链中，用户信息的真实性和安全性都难以保证。

更麻烦的在于已有的，超过中国手机使用者半数的逾 4 亿非实名用户，如果要推行实名制，对这些用户进行个人信息补登记等工作也就成为题中应有之义，姑且不论此举对运营商既有细分客户定位、业务体系和商业模式乃至市场业绩的冲击，仅仅是如何让所有用户都自愿进行补登记，就是一个几乎无法完成的任务。国外成功推行实名制的国家，大都是从一开始就确定的模式，或是区域较小方便变法，但在中国，这个问题却被放大了无数倍。

除此之外，还有更多需要解决的问题，比如运营商在支撑系统、用户信息管理，以及客户服务等环节，还需要投入大量精力成本进行改造，公安、银行等其他部门在需要调取运营商信息前，还需要建立相应的接口和机制，而在推行实名制同时，确保用户隐私安全，也还需要在技术、体制等环节进行补课。

可以说，推行手机实名制看似简单，但却是一个庞大的工程，并非短时间内可一蹴而就。

或许，工信部和运营商首先在体制和支持系统等环节完成准备，继而对新入网用户推行实名，最终在一个相对较长的时间段内，逐步完成现有用户名实制的迁移，会是一个相对可行的“过河”之途。2010-2-5 21 世纪经济报道

[返回目录](#)

谷歌开发同声传译手机：有望几年内面市

据国外媒体今日报道，谷歌正在开发全球第一款具备同声传译功能的手机。

谷歌将把现有的语音识别和自动翻译技术整合到这款手机中，并希望能够在几年内开发出基本的架构。如果这一想法能够实现，最终将为全球 6000 多种语言的用户提供语音翻译服务。

谷歌已经创建了一款能够在电脑上使用的自动文本翻译系统，并且通过对全球数百万个多语种网站和文档的扫描提升了性能。目前为止，该服务已经涵盖了 52 种语言，上周刚刚增加了对海地克里奥尔语的支持。

谷歌还拥有一款语音识别系统，能够让用户通过手机使用网络搜索功能。只需要说出语音指令，而不需要手动输入文本，即可获得查询结果。

谷歌目前正在将这两项技术进行整合，希望生产出一款软件，从而识别用户的语音并将其翻译成其他语言。与专业的翻译人员一样，这款手机也将对语句进行分析，直到理解了单词或语句的全部意思后才会开始翻译。

谷歌翻译服务主管弗朗兹·奥奇 (Franz Och) 说：“我们认为语音对语音的翻译是可能的，而且能够在几年内有序运行。”很明显，想要流畅运行，需要将高精度的机器翻译与高精度的语音识别技术进行整合。”

尽管自动文本翻译器目前的效果比较不错，但语音识别还需要面临更大的挑战。奥齐说：“每个人的声音、声色和声调都不相同。但语音识别在手机中能够发挥作用，因为手机是专门适应每个用户的。比如，手机能够通过以往的语音检索请求熟悉你的声音。”

使用量越大，这种翻译软件的精度就越高。尽管部分翻译系统只是使用简单的语法进行翻译，但谷歌却可以凭借数据库中的大量多语言网站和翻译后的文档来提升系统的精确度。奥齐说：“输入的数据越多，质量就越高。”他表示，有大量的语言爱好者愿意提供帮助。

然而，部分专家认为，同声传译的门槛仍然很高。威尔士班戈大学 (Bangor University) 语言学荣誉教授大卫·克里斯托 (David Crystal) 说：“语音识别的问题在于口音的多样性。目前没有一款系统能够较好地解决这一问题。或许谷歌能够比其他系统提供更快的处理速度，但我认为，未来几年内不可能出现一款能够处理高速格拉斯哥俚语的设备。”但他也表示，这种设备的未来将非常有趣，如果真能够出现这样的同声传译服务，那就不再需要学习外语了。2010-2-9 新浪科技

[返回目录](#)

联通 3G 用户增长超 2G 个性化或成 3G 发展方向

联通方面最新数据显示，2009 年 12 月份，联通 3G 用户累计达 274.2 万户，当月净增 92 万，再次超过 2G 用户增长数。与此同时，移动、电信两大运营商也在如何扩大用户数量上煞费苦心。在先后使出推出明星终端、降低 3G 资费 etc 招数之后，推出个性化的 3G 应用或许是今后运营商发展 3G 业务的方向。

“创意是一种从来没有过，又有着无比趣味的东西。只有不断尝试，超越模仿和追随，真正建立属于自己的风格，才是真正富有创意的时尚。”知名电影视觉大师叶锦添在由联通“沃”品牌冠名的《创意星空》节目中形容文化创意产业的这一番话，对通信行业的发展道路上也有着重要借鉴意义。

基于 3G 技术的移动互联网业务不但具备了传统互联网的各种功能，还把数据传输、邮件收发、音视频下载等各种数据业务收入囊中。从这一角度来看，能否开发出独具特色的 3G 数据业务，将决定运营商能否在竞争激烈的 3G 市场中拔得头筹。

笔者从三大运营商处了解到，他们各自都握有 3G 特色业务，以充当 3G 市场竞争中的“王牌”。笔者了解到，电信的“天翼”主要开发了手机电视、手机音乐、手机邮箱等相对传统的 3G 业务；移动 G3 推出的飞信、无线音乐、手机报、手机证券、手机邮箱等业务也登上了热门业务排行榜。

反观联通，虽然联通是三大运营商中最后一个试商用的，但却后来者居上，给其他两大运营商增加了不小压力，这也许就得益于其对个性化 3G 业务的开发。登陆中国联通官方网站，在 3G 特色业务的页面上，手机报、手机电视、手机音乐、手机搜索、手机上网等赫然在立。除此之外，联通“沃”品牌的视频业务也被不少商务人士交口称赞。

杨萍是广州某化妆品公司的培训部负责人，她的工作就是负责在全国 100 个加盟店的业务人员进行培训。经过一段时间的试验实践，杨萍发现联通的视频会议业务非常适合连锁加盟店开展远程视频培训，在对培训管理上达到了实时高效的目标。一方面，她可以通过在手机终端嵌入移动视频系统平台，与外地加盟店的店长进行移动式电视电话会议，对他们进行新产品的推广介绍和现场演示；另一方面，通过引入视频通讯，她还可以与加盟店的美容人员，甚至是当地的 VIP 客户进行面对面的交流，对他们进行产品和服务方面的指导和建议，从本质上提升服务的品质和客户的体验。

虽然目前推出可视电话业务的有联通和移动两家，但从发展速度和业务成熟度来看，联通已经占尽先机。联通目前已与 11 家境外运营商合作开通了可视电话国际漫游服务，这在国内运营商中首开先河。

近期，联通还在京对外发布了“乐媒”业务。该业务创新了传统彩信业务的编辑发送模式，将多媒体内容编辑和发送融为一体，大大优化了文本、图像、音频和视频多种媒体信息的相互分享，比传统彩信操作更加便捷。随着春节的临近，传统的文字短信拜年形式，有望逐渐被操作同样简便、却更有声有色的新型彩信“乐媒”业务所取代。联通在个性化业务开发方面又迈进了一步。

正如由联通冠名的大型设计师选拔节目《创意星空》那样，个性化是设计师的创作灵魂，是时尚发展的永动力，同样，对于通信行业来说，个性化也将是3G今后的发展方向。2010-2-4 人民网

[返回目录](#)

[[移动增值服务]]

手机上网淘火车票

3G 门户旗下的 YY 搜索推出了针对春节出行的实用工具“出行易”。通过手机上网，可随时查询预订火车、飞机票，并且还新增了查询火车余票、临时客车信息功能。

这里新增的剩余座位信息十分有用，支持全国几十个城市的上千个火车站点，而且春运新增的临时客车信息也可以随时查询。除了提供列车时刻查询之外，还特设了火车票转让区和订票点的电话，方便市民及时转让和订购火车票。

记者用手机登录 3gyy.net.cn，进入“出行易”。搜“重庆至北京”火车时刻表，找到相关结果 6 条，车次、起至时间和各种座位票价都详细列出，下方列有余票查询、2010-2-9 重庆晨报

[返回目录](#)

移动为返乡外来工送保险

新快报讯 从 1 月 27 日起到 2 月 13 日，广州移动与广铁集团联合开展“平安春运关爱服务”系列活动，在广铁集团所属火车站、售(取)票点、代售点等几十个站点开展 1000 多场次“春运八大关爱服务”。

活动期间，广州移动将为外来务工人员返乡旅客提供现场购票咨询、免费亲情电话、手机充电、赠送保险、漫游接听免费、免费赠送国内长途话费、充值礼包和低价购买名牌手机等八项服务，并协助派发实名制指南。

和往年相比，本次活动增加了免费送保额 10 万元的交通保险，春节期间漫游优惠、回乡漫游接听免费等服务，为返乡的外来务工人员提供了方便和实惠。
2010-2-4 新快报

[返回目录](#)

交行手机银行实现无卡取款

交通银行昨日发布公告表示，该行手机银行品牌“e 动交行”再推全新服务，率先在全国实现手机银行预约 ATM 取现，使持卡人能够无卡取款。

“e 动交行”的客户可通过交通银行手机银行，提前预约 ATM 取款。预约后，客户到 ATM 取款时，只需凭预约手机号码、预约号以及预约银行卡的取款密码，即可实现无卡取款，而无需向 ATM 机插入银行卡。

将手机银行作为取款工具，使得持卡人不仅在本人忘记携带银行卡(或银行卡遗失)时通过该功能应急取现，还能为在远方急需使用现金的亲友提供便利的取款服务。更为重要的是，该项服务保障了持卡人免受不法分子在 ATM 机具上设置盗卡装置等带来的潜在安全威胁。2010-2-5 北京商报

[返回目录](#)

基层党建开新路 创办“掌上移动党课”

新兴媒体的快速发展，催生了网络、手机问政之风在中国的兴起。亿万百姓正日益习惯这种键盘加鼠标、手机按键加拇指的政治参与形式。

手机，作为带着百姓“体温”的“第五媒体”，不断凸显创新内容创新形式的新活力。

创办“掌上移动党课” 小手机大内涵

1 月上旬，新华手机报在“学习实践科学发展观”特刊播发安徽小岗村党委第一书记沈浩同志的先进事迹——《人民离不开的沈浩》之后，收到了大量手机读者发来的短信，署名为“大地之剑”的读者说：“新华手机报播发的沈浩事迹，让我深深地感动了。为民者民必记之，惠民者民必感之，沈浩已深深地活在了我们心里。”

“学习实践科学发展观”手机报由中央学习实践科学发展观活动专题网站——“学习与实践网”与新华网“新华手机报”共同创办，自 2009 年 12 月 1 日播发以来已累计发行上亿份，开辟了运用手机媒体进行重大主题宣传、开展教育活

动的先例，有利于将学习实践活动的新情况、新要求、新进展直接传达到全国基层广大党员干部和读者。

广大读者与基层党员干部对此反响热烈，纷纷发来短信留言，手机读者亲切地称之为“掌上移动党课”。工作在一线的基层党员干部认为“学习实践科学发展观”手机报用生动的事例，在互动交流中凝聚科学发展共识，是广大群众“手机问政”的好渠道。

“手机报提供了学习、评价、交流的平台，实现了上下沟通，学习典型不再是单向的灌输，而是双向的互动交流。”资深网络媒体人李晓明如是说。

短信直通党中央 基层党建开新路

王晓丽，北京市朝阳区高碑店高井村大学生“村官”，负责村里的宣传工作。2010年新年刚过没几天，她就收到了一份惊喜。

1月5日，正在吃午饭的晓丽听到手机响，拿出来一看，“习副主席给我发短信了，你们收到了么？”她兴奋地问同事并立即回复了短信。回忆起看到那条不同寻常的短信时，她的语气还是掩饰不住的激动。

中共中央政治局常委、中央书记处书记、国家副主席习近平1月5日出席全国基层党建工作手机信息系统开通仪式，并通过该系统向全国100万基层党组织书记、大学生“村官”发出问候短信。新华手机报第一时间播发这一消息后，读者纷纷留言表示，“短信直通”进一步畅通了党中央与基层联系的渠道。

收到短信的基层党员和大学生“村官”们一致认为，手机信息系统的开通，架起了党中央与基层党组织之间沟通联系的又一座桥梁。

截至2009年12月，我国网民规模达到3.84亿人，手机网民2.33亿人，占整体网民的60.8%。仅2009年一年内，手机网民就增加了1.2亿人。如今充分利用手机这一现代信息传播手段创新党建工作，把手机传播与党建工作相结合，为党建工作插上了一双“隐形的翅膀”。

中央组织部组织局有关同志介绍说，基层党组织书记和大学生“村官”可以用手机向系统发送短信、反馈意见、咨询政策、反映情况，系统将反馈信息分类整理后，分送有关职能工作机构处理，再通过系统将处理结果、答复意见发送给来信者。

“新技术手段不断扩大了上下之间的沟通和信息传递，手机短信随时、随地、随身，能使党中央的政策解释、工作介绍更加快捷地直达基层。”中国社会科学院新闻与传播研究所副研究员闵大洪说。

两会“飞信”访谈 改写网民政治生活

在过去两年的全国两会期间，新华网在全国网络媒体中创新采用手机“飞信”形式举办访谈，邀请农民工人大代表做客直播间，开创了我国两会手机访谈的先河，向 1.5 亿农民工读者提供了参与国家政治生活的便捷窗口。

在推动党务政务公开、加强信息发布服务、构建责任政府的进程中，利用互联网、手机等新媒体平台和广大干部群众互动交流，中央高层领导率先垂范。

2008 年 6 月 20 日，胡锦涛总书记在人民网考察时，同网民进行了在线交流。总书记指出，我们强调以人为本、执政为民，因此想问题、作决策、办事情都要广泛听取人民群众意见，集中人民群众智慧。通过互联网了解民情、汇聚民智，也是一个重要的渠道。

2009 年 2 月 28 日，温家宝总理通过中国政府网和新华网与网民进行在线交流，引起网民的热烈反响。

中国人民大学新闻学院教授、博士生导师匡文波说：“中央领导与普通百姓在网上互动是一种很好的形式，是执政理念进步的表现。普通百姓因此多了一种参政议政的渠道。”

“知屋漏者在宇下，知政失者在草野”，中央领导通过互联网、手机问政于民、问计于民、问需于民，公民有序的政治参与在网络上、在手机上得以彰显。
2010-2-4 新华网

[返回目录](#)

北京电信针对春节情人节推出两大优惠

针对即将到来的春节及情人节两大重要节日，中国电信北京公司(以下简称北京电信)宣布两项促销举措，一个针对情侣推出“情侣连号”活动和“爱情密码对号”；另一个是针对家庭用户推出“我的 e 家”融合套餐。

用户可选购情侣连号

2 月 14 日是情人节，北京电信表示，为此精心准备了情侣号码，分为“情侣连号”和为用户特别精选的“爱情密码对号”两部分，“情侣连号”为两个尾号相连的号码，如 18910207610 和 18910207611，即为一组情侣连号，情侣可共同选择使用此号码。“爱情密码对号”根据数字的谐音则代表多种美好寓意，例如为用户准备的号码中有含尾号 99 的，寓意“爱情长久”，1314 和 1413 寓意“一生一世、一世一生”，213 和 214、13 和 14 寓意“爱一生爱一世”，520 和 521 寓意“我爱你”，20 和 21 寓意“爱你”。

上述情侣号码均使用 189 号段，办理预约“情侣号”开户的用户均可免除 UIM 卡费。

北京电信提醒说，上述号码资源宝贵，非常有限，用户可通过北京电信网上营业厅预约选择情侣号。

我的 e 家套餐捆绑固话宽带手机资费

同时，针对家庭用户，北京电信在春节期间向用户推荐“我的 e 家”融合套餐。其中，e9 套餐包含一部不限时包月的有线宽带、一部固话及一部手机，不仅手机固话互拨、全国接听均免费，同时还免除固定电话月租费、手机月租费、来电显示及七彩铃音功能费，显然十分划算。

北京电信表示，考虑到家庭成员的通话需求，e9 套餐提供家庭固话与手机之间本地互打全部免费；

同时，手机执行同固话一样的优惠资费，本地拨打每分钟仅需 0.11 元，并且全国接听都免费，免除了用户在春节出游、探亲访友时高昂的异地接听电话费用的顾虑；此外，套餐内还包含 70 分钟国内长途。2010-2-9 新浪科技

[返回目录](#)

北京电信春节优惠：发短信彩信赠充值卡

针对即将到来的春节，北京电信宣布推出与春节有关的增值业务优惠活动，涵盖短信、彩信、彩铃和 WAP 业务，包括发彩信送 10 元充值卡、收集祝福短信送至少 5 元充值卡等。

发 10 条彩信送 10 元充值卡

据悉，2 月 1 日至 2 月 28 日，北京 CDMA 用户只要发满 10 条彩信（内容不限），即可获赠 10 元充值卡。另外，北京电信还提供“彩信贺卡”业务，登录 www.bjmms.com，用户可以挑选贺卡样式并查看使用方法。

北京电信提醒，上述获赠的充值卡卡号密码将于 3 月 31 日前通过用户的 189 邮箱和短信形式下发；另外参加本活动手机需支持彩信，彩信资费 0.5 元/条，但无流量费。

收集祝福短信赠至少 5 元充值卡

关于短信优惠活动，北京电信表示，北京地区 CDMA 用户即日起至 2 月 28 日，发送 8 至 106592237 (0.5 元/条)，可接收北京电信精心准备的祝福短信，免去用户为给朋友送祝福而四处寻找内容的烦恼。

同时，用户收到的每条祝福短信的首个汉字即为幸运字，只要收集到“虎”、“年”、“新”、“春”中的两个就可获 5 元充值卡、收集三个获 10 元充值卡、收集四个获 20 元充值卡。

如果集齐全部幸运字，还可参加抽奖，有机会赢取价值 4233 元的“云南旅游景点通票”一套，系统会自动下发中奖通知及相关领奖信息。

订购彩铃参与抽奖

由于 2010 年春节恰好也是情人节，预计拜年和情人节彩铃也将大受欢迎。对此，北京电信表示，用户即日起至 2 月 10 日期间订购指定贺岁彩铃，或于 2 月 10 日至 2 月 14 日期间订购指定浪漫彩铃，均可参加抽奖，有机会赢取 3G 上网卡、名牌 MP3、手机充值卡等礼品。

具体使用方式包括：发短信 CJ 至 118100，根据回复内容进行订购；或者通过电脑登录 bj.118100.cn、手机登陆 wap.118100.cn、手机拨打 118100 进入活动专区，进行试听和订购。

北京电信将于 2 月 25 日公布并通知中奖用户，用户也可以登录 www.118100.cn 查询。

开通手机无线贺卡新年祝福方式

北京电信还宣布推出一种手机无线贺卡，即把文字、声音、图片、视频整合为一，并通过手机直接发送，带给用户全新的祝福新方式。所有参与用户还可参加抽奖，赢取热门电影票、充值卡等新春好礼。

这种无线贺卡的使用方式是：用手机登陆互联星空北京站 (bj.wap.vnet.mobi)，进入活动专区，进行“无线贺卡”的制作和发送；用户也可以发短信 HK 至 106280203，系统会向用户发送 PUSH 短信，点击其内链接可直接登录活动页面。2010-2-5 新浪科技

[返回目录](#)

中国移动推 “手机钱包” 可在北京超市结账

用手机往 POS 机上一刷，2 秒钟，付款完成。昨日，记者在物美门店看到，不少顾客已经在尝试这种新型付款方式。

从昨日起，物美美廉美旗下 300 多家门店开启刷手机购物服务，这是物美集团携手中国移动北京公司开通的新的刷手机结账业务，即使顾客购物忘记带钱包，依然不影响用手机付款买走所需要的商品。

据介绍，手机钱包业务是中国移动新推出的一项金融业务，顾客只要在移动营业厅更换手机卡并为手机钱包充值，就能在物美、美廉美超市专有收银台进行消费，使用手机钱包直接进行支付需要更换手机的 SIM 卡(不用换号)。目前，物美旗下 153 家门店和美廉美超市的所有款台都可以为手机钱包结账，但主要用于小额消费，交易金额一般不能超过 500 元。

业内人士分析，“手机钱包”服务也可省去超市频遭诟病的找零问题，在超市业同质化竞争进一步激烈的情况下，提升服务水平与质量将是零售业未来竞争的重点。2010-2-8 北京商报

[返回目录](#)

【网络增值服务】

北京移动降低国际漫游门槛

昨天记者从北京移动了解到，动感地带用户办理国际漫游业务的门槛已经被降低，不仅可在网上直接办理，也取消了原来冻结 500 元话费的要求。

据了解，之前动感地带用户开通国际漫游业务，需要到营业厅去办理，并要求用户的账户余额要大于 500 元，其中有 500 元会进行冻结，直到用户取消国际漫游业务一个月后才会返还到正常账户进行消费。而北京移动此次针对动感地带用户推出的短期国际漫游业务，则大大降低了上述办理门槛。

按照新规定，进行实名登记的北京动感地带用户都可以办理期限为 30 天的短期国际漫游业务，并且无需再到营业厅，在网上营业厅就可以办理。短期国际漫游要求的最低话费余额也降为 200 元，并且不再对话费进行冻结，可自由进行消费。这项业务在办理 24 小时后生效，30 天后自动取消。2010-2-9 京华时报

[返回目录](#)

中国联通三一集团联手打造机械装备智能应用平台

2 月 3 日，中国联通与全球最大的混凝土机械制造商三一集团有限公司在长沙签订了战略框架合作协议书，双方将在以信息服务为核心的机械装备制造业服务领域开展深入合作，共同致力于建立有中国特色的产业应用标准，联合成为未来机械装备制造业服务领域的主导力量，让机械装备为社会带来更加意义深远的创新和变革。

根据协议，双方将合作开展国内外创新领先、具有显著社会意义和商业价值的机械装备智能应用服务平台项目。该项目通过整合重型机械、互联网和移动通信服务，为用户提供以机械装备增值服务为核心的跨平台体系，建立差异化的中国自主机械装备网络服务标准，从而提升双方在各自业务领域内的市场影响力和客户忠诚度。同时，中国联通还将为三一集团提供全面的通信服务。在移动通信方面，依靠先进的 WCDMA 技术，为三一集团定制合理优惠的地域性乃至全国性的移动通信组网解决方案；在基础通信服务、信息通信服务、呼叫中心建设、统一

通信项目建设、服务器托管、ICT 集成服务等方面，依靠专业的技术队伍和优质的服务团队，为三一集团做好通信建设方面的服务和支持。2010-2-5 人民邮电报

[返回目录](#)

技术情报篇

[[视频通信]]

3G 系统实时传输火场图像

昨日，记者从市消防局获悉，用于春节期间烟花爆竹重点燃放地区的 10 个 3G 火场图像采集传输系统终端已安装调试完毕，将于春节期间投入使用。该系统装载于消防车辆、消防员随身携带的摄像机上，利用 3G 手机通信原理将现场图像传输至 119 指挥中心或指挥车，使消防指挥中心可实时掌握火灾和抢险救援现场动态，准确制定灭火救援方案。2010-2-9 北京晨报

[返回目录](#)

移动视听“春晚”除夕连播

2 月 13 日，大年除夕，一台长达 10 个小时的移动视听全新“春晚”——2010 年京城百姓除夕大联欢将精彩上演。大年三十 8 时 30 分至 18 时 30 分，京城百姓不仅可以通过北京电台的 9 个专业广播同步收听，同时还可通过公交、地铁、网络、手机等时尚传媒随时、随地、随心收看。2010-2-8 北京晨报

[返回目录](#)

[[电信网络]]

LTE 数据传输速度创新纪录

诺基亚西门子通信和 LG 电子近日联手实现了 100Mbps 的 LTE 下行链路数据传输速率，这也是 Class 3 LTE 终端的最大速度。预计在 2010 年后期推出的 Class 3 终端，将有望成为第一个商用 LTE 终端。因此，此次 Class 3 终端能够以 100Mbps 的最大速率完成数据呼叫，标志着朝着商用 LTE 的目标又迈进了重要一步。

诺基亚西门子通信网络系统部负责人表示：“LTE 是我们现在能够提供的超快速移动宽带技术。它可以帮助运营商应对不断增长的数据流量需求，并带来卓

越的最终用户体验。通过与 LG 电子等领先终端设备厂商合作，并提供只需要使用软件升级即可实现 LTE 演进的平稳高效的迁移路径，我们正在不断推动 LTE 朝着广泛应用的目标前进。” 科技日报 2010-2-3

[返回目录](#)

深圳有了英文版“号码百事通”

虽然深圳顶着“现代化都市”的帽子，可是外国友人在深圳也经常遭遇“语言门”，找不到路、看不懂路牌的事情时有发生。深圳一家公司联合广东铁通推出 Lemon Club，洞察外国人在深圳的全部需求，收集外国友人所需日常生活资讯，为驻深圳的外国友人提供交通信息。如果碰到不懂的问题可以通过手机达成在线翻译，想去哪里购物或者去哪里找美食都不用担心了，Lemon Club 可以及时解决外国人在深圳因语言沟通障碍、资讯匮乏导致生活的麻烦。据了解，该服务全日 24 小时提供人工服务，外国友人只需拨打 95105770 即可获得深圳生活的全部资讯。初次使用，赠送 10 元查询费用。再次使用，可以通过网络进行网购预付费，面值 80-600 元不等，0.85 元/分钟。2010-2-4 南方都市报

[返回目录](#)

LTE 联接汽车凸显移动宽带未来

日前，阿尔卡特朗讯通过 2.6GHz 频段上的长期演进 (LTE) 网络现场演示“LTE 联接汽车”，向业界展示精彩的移动宽带未来。

通过本次欧洲首次现场演示的“LTE 联接汽车”，阿尔卡特朗讯第一次诠释了其与下一代联接计划成员共同开发的先进解决方案。除了 LTE 联接汽车，本次活动还在 LTE 技术装备的研发车上进行了相关移动业务的车载演示，以测试 LTE 技术的能力。移动业务演示在公司园区内的 2.6GHz LTE 网络上进行，该频段预计将成为欧洲 LTE 网络运营的主导频段之一。该演示采用了阿尔卡特朗讯端到端 LTE 解决方案和 LG 电子的移动设备。该演示包括了多重、同步数据流视频会话，多人移动游戏，照片及音乐下载以及 3G/HSPA 和 LTE 网络间的平滑演进。该平滑演进能力满足了运营商的需求，即在部署 LTE 技术的同时确保为其用户提供无缝的业务质量体验。科技日报 2010-2-3

[返回目录](#)

2010 年广电网将实现“一省一网”

昨天，在中国国际广播电视信息网络展览会发布会上，广电总局广播科学研究院院长马炬透露，在 2010 年年底，我国的广电有线网络建设要实现“一省一网”。

据马炬介绍，之前我国的广电有线网络建设主要是自下而上、自发建设的模式，这造成了最多时国内有 3000 多家有线运营商，而且这些运营商相互独立，同一省份内不同地市运营商之间都没有任何关联，不利于实现网络的规模效益。因此，广电总局要求，到 2010 年年底，省一级的广电有线网络要实现整合达到“一省一网”，建立全省统一运营的网络公司，实行省市垂直管理，改变之前群雄混战的局面。2010-2-4 京华时报

[返回目录](#)

中移动 2010 年再建 10 万基站 将 TD 建成全球最大 3G 网

在 2 月 4 日晚间举行的“TD 创新盛典”上，中国移动集团公司副总裁李跃透露，2010 年中国移动将建设 10 万个基站，满足全部城市的 TD 覆盖，这给 TD 产业界以巨大信心鼓舞。

详述 09 年“TD 大会战”

此次“TD 创新盛典”可谓对一年来国产标准 TD-SCDMA 建网的全面总结，工信部副部长娄勤俭、国家发改委副主任张晓强等亲自参加。

会上，中国移动集团公司副总裁李跃回顾了 2009 年 TD 建设进展，他如此形容 2009 年中国移动对 TD 的努力：“2009 年一年的时间，中国移动在企业内部组织十万员工，开展了一场 TD 质量提升的大会战”。

他表示，通过这个会战，到 2009 年年底，中国移动 TD 网络指标已经完全达到了国际同类 3G 网络的指标。

他透露，中国移动的 TD 网络质量现在是掉话率在 0.53% 左右，TD 和 2G 的切换成功率，已经达到 98.3%，当然这个成功率目前与全球的成功率略微低一点点，但是相信用不了多久就会赶上。

“我们大家习惯于说，TD 网络指标达到 2G 水平，可能大家觉得 3G 比 2G 更好，殊不知中国的 2G 是全球最好的网络”，他如此说。

将 TD 建成全球最大 3G 网络

他介绍说，中国移动迄今投入了 800 多亿，建设了 238 个城市，超过 8 万多个 TD 网络；到 2009 年年底，TD 用户超过 500 万。

面对 2010 年，李跃透露，中国移动一方面要继续加大 TD 的业务宣传和推广力度，一方面要进一步加强 TD 的网络投资和覆盖。

他表示，“中国移动将提前一年的时间完成三年 TD 规划。2010 年，我们将建设十万个基站，满足全部城市的 TD 覆盖，使得中国 TD 网络成为全球的最大的 3G 网络”。2010-2-5 新浪科技

[返回目录](#)

[[终端]]

Juniper 推单口 250Gbps 路由器

Juniper Networks(瞻博网络)PK 思科，核心路由器新一轮大战打响。

Juniper 日前宣布通过新的芯片，其 T 系列的核心路由器吞吐容量将升级至单口 250Gbps，此举无疑是对思科的“先发制人”。此前有传闻称思科已准备好了单口 120Gbps 核心路由器的通告，思科的计划可能是升级其 CRS-1，而不是完全的新产品。目前 Juniper T1600 的最高吞吐量为 100Gbps，思科新品被认为是对 Juniper 的出击。

而 Juniper 宣布的 250Gbps 新机不仅是对思科计划的回应，至少在纸面上也远胜于华为和阿尔卡特朗讯所吹捧的 100Gbps 产品——理论上通过半个机架盒即可达到 4Tbps 的吞吐效率。

从技术上来看，Juniper 现在宣布的是一种将扩展系统交换容量的新交换架构，带有该架构的试验系统 2010 年稍后将出现，2011 年才能真正开始销售。

升级继续了 Juniper 将自有芯片用于其路由器产品线的趋势。公司宣布 2010 年 10 月边缘路由器也将有类似的升级，产品有个颇为华丽的名字“MX 3D”、芯片被叫作“Trio”。这些新产品都将是又一内部项目——移动分组核心的基础——以此来反击思科收购星运网络(Starent Networks)。

至于 Juniper 何时开始考虑将其芯片或交换架构商用于路由器，Juniper 高级产品营销经理艾伦·萨德拉(Alan Sardella)称，公司担心的是外界提供的芯片无法精确达到其对智能、规格、能耗以及空间的综合需求：“为了现阶段就具有商用可行性，你必须得自己做。”

同时萨德拉声称，T 系列还有再次容量升级的空间，但没有详述。

在 Juniper 选择“自己做”的时候，财大气粗的思科已经通过并购来实现其战略渗透——“无尽战争”的双方财力差距明显。实际上，2009 年思科的几次并购应该对 Juniper 触动颇深。

据 C114 了解，2010 年 1 月 Juniper 与视频会议技术公司宝利通 (Polycom) 联合宣布了一项合作协议，将共同提供和销售管理视频服务——这两大思科在数通和视讯领域主要竞争对手的联手，是对思科收购挪威腾博 (Tandberg) 的反击。

2010-2-8 中国通信网

[返回目录](#)

移动电子阅读火爆 小众产品拉动大市场

2 月 8 日消息，对于中国移动来讲，让更多用户使用 TD 是现阶段最直接目标，而目前最为火爆的电子阅读器无疑是一个扩展市场的武器。小众阅读器，能拉动大市场吗？近日，中国移动方面传来消息，经过近一年的筹备，其电子阅读器业务本月在浙江启动商用试点。作为幸运儿，汉王和大唐的 G3 阅读器将于月内在浙江销售。

在将 TD-SCDMA (以下简称 TD) 列为 2010 年核心任务后，中移动开始期望借助一切力量激活 TD 产业链，目前日渐火爆的阅读器无疑是最好的候选之一。“中国有两项技术在引领世界，一项是新能源电动车，另一项就是电子书。”汉王董事长刘迎建接受采访时放出豪言。

火爆电子书

“打造 3G 的杀手应用，运营商有着更高的积极性。”刘迎建在谈及与中移动的合作时表示。据市场研究公司 Forrester 预测，2009 年美国电子阅读器销售量为 300 万，而 2010 年的销售量将会飙升至 1000 万。DisplaySearch 最近一份报告则称，2010 年中国的电子阅读器销量将从 2009 年的 80 万台跃升至 300 万台，达到全球市场的 20%，增速惊人。对于中国移动来说，让更多用户使用 TD 服务是其现阶段最直接的目标，电子阅读器无疑是可靠的载体之一。

《通信产业报》(网)记者在淘宝上看到，目前汉王最火爆的 N518A 电子书单店最高月出货量已经达到 114 台，相比之下，曾经被誉为 TD 机皇的联想 O1 最高单店出货量仅为 22 台。而中关村市场的汉王一款电纸书 N618，更有卖家表示，虽是厂家刚刚推出的新产品，现在已经卖断货了，如果想买需要先登记。

正因为如此，火爆的电子阅读器市场让中移动看到希望，此前中移动公布的 6.5 亿元 TD 终端研发补贴中有 5000 万针对电子阅读器研发。

刘迎建表示，此前中移动已经在九个省份试点推广，而汉王已经收到 2 万套电子书的订单，本月将会试销。此前在大唐电信临时股东大会上透露出的信息是，2010 年大唐电信公司电子书出货量将达到 1 万台，而中国移动将提供超过 10 万套电子书下载。

大唐电信副总裁刘欣表示，G3 阅读器可能会参考 TD 其他终端的模式，做成套餐包，不收流量费。

“2010 年(电子阅读器)市场将会非常热闹。”刘迎建表示。

各得其所

在业内人士看来，电子书是一个长线产品，是对原有出版体系的一次升级换代，电子书出现以后印刷、纸张、运输、库存以及新华书店等环节被压缩。但未来的纸张印刷将会走向高端，变成艺术品，以其他形态出现。

在这个产业链中，内容提供方、运营商与终端厂商各得其所，内容提供方凭借版权优势，运营商凭借渠道优势，终端厂商则凭借制造优势。

而在这个链条中，实力最为雄厚的中国移动不仅在内容以及版权上为 TD 版的电子书提供了后盾，更是为这种产品的推广倾注了大量资金。在业界人士看来，若没有运营商的资费补贴，电子书产品的受众只可能是小众中的小众。

从运营 TD 之日起，中国移动就一直在为其谋划多类型的终端，电子阅读器即是其中之一。不仅如此，中国移动还在浙江计划 5 年投资 5 亿元建立中国移动手机阅读基地，圈地内容源。此前传出的消息显示，中国出版集团、中信出版社、浙江联合出版集团等国内多家传统出版社以及盛大文学、中文在线等文学网站与中国移动签约，成为手机阅读的内容合作伙伴。

而在更早的时间，中移动旗下的卓望已经与国内另一主要电子阅读器生产厂商方正签约，共同推出针对商务人士的方正文房。

正是运营商的力挺，相关厂商才会对电子书“全力以赴”。以汉王为例，电子书被列为汉王 2010 年的“一号工程”，由董事长刘迎建亲自主抓；在金融危机情况下，“疯狂”扩招了 20% 的员工；一年的宣传投入将达到 1 个亿，这几乎是该公司年度营业额的 50%。

更有消息显示，中电信、中联通与相关终端厂商也在就电子阅读器进行洽谈，相关产品将会在近期推出。

现实拉低愿景

但是，在更多的业内人士看来，电子书前景并不一定能像产业界规划的那样光明，其主要原因在于内容资源贫乏。业内人士方立勇表示，国内做电子书阅读器的，还没有任何一家企业像亚马逊那样拥有数十万电子书规模的商城。真正具有版权而内容完整的电子书的商城有多大呢？汉王的书城大约有 3000 本，而中国一年出的新书的数量在 30 万册上下。

其次，盗版同样会侵蚀市场，数据显示，虽然有近两成的国民有阅读电子书的习惯，手机报和电子杂志的读者规模均更是庞大，但是由于免费电子书资源丰富，电子阅读的兴起，并不一定意味着公众对手持电子书阅读器的需求旺盛。“我

用手机、电脑、PSP(索尼掌上游戏机)都可以看电子书,干嘛非得花 2000 块钱专门买个电子书阅读器?”许多人对包括汉王电纸书在内的手持电子书阅读器的市场前景并不看好。

最后,“山寨”阅读器的出现则会最终拉低整体市场的利润率。由于电子阅读器已摇身变为中国最时髦的 IT 产品,这一市场突如潮水般涌入数量庞大的竞争者,这一数字从数百家到过千家不等。一位熟悉“山寨”厂商的人士表示,大家的兴趣已经由上网本转移到电子书,预计 2010 年夏天将出现井喷。记者在淘宝网上看到,一些号称采用 E-ink(电子墨水)屏的不知名电子书价格已跌到 1000 元左右,一些“山寨”货甚至曝出几百元的低价,甚至还有 MP4“乔装”成电子书出售,价格只有三四百元。在易观国际分析师张亚男看来,在整体产业链仍然不够成熟、价格随时暴跌的环境下,运营商的前期补贴投入可能很难跟随价格下降的脚步,取得预期效果。

而另一个无法回避的问题在于相比于手机,功能相对单一、携带不便的电子阅读器终究是小众产品,中移动押注电子阅读器可能会取得一时的效果,但是长久而言,TD 终端瓶颈的真正突破,仍旧需要手机研发的支持。2010-2-8 通信产业网

[返回目录](#)

【运营支撑】

广东组建广电网络股份有限公司

昨天上午,广东省广播电视网络股份有限公司筹建委员会在广州亚洲国际大酒店召开第一次会议,研究部署广东省广播电视网络股份有限公司组建工作。筹委会全体委员出席会议。会议审议通过了《广东省广播电视网络股份有限公司筹建委员会议事规则》等议案,标志着广东省广播电视网络股份有限公司组建工作全面启动。2010-2-4 南方日报

[返回目录](#)

思科联合重邮共建绿色科技联合研究实验室

思科公司与重庆邮电大学今日上午正式签订合作协议,共建“重庆邮电大学-思科绿色科技联合研究实验室”。“绿色科技联合研究实验室”的成立是思科履行其致力于推动中国创新和可持续发展承诺的重要举措。

此次合作中双方将共同推动下一代互联网、传感器网络以及绿色科技等领域的研发，推进应用推广和产业化发展，实现产学研一体化，帮助和支持重庆本土企业提高绿色科技创新的素质和能力，进而支持中国发展绿色经济、节能减排的长期战略。

重庆市副市长童小平与思科公司全球副总裁林正刚出席签约仪式，并共同为“绿色科技联合研究实验室”揭牌。仪式由重庆市政府人员副秘书长廖庆轩主持，重庆市经济与信息化委员会党组书记沐华平副主任作为见证人，与重庆邮电大学校长陈流汀教授、思科中国研发中心总经理常询传博士共同在协议书上签字，思科公司和市级相关部门负责人参加了签约仪式。

据悉，重邮－思科绿色科技联合研究实验室的成立，是进一步落实思科公司与重庆市政府签订的合作备忘录的重要内容之一，是思科公司在“协作型创新模式”指导下激励本土创新的全新实践。

分析人士表示，研发中心的成立对于加快发展重庆电子信息产业，推动重庆高新技术发展，建设西部信息产业高地；对于提升重庆自主创新能力、深化产学研合作进程、促进重庆率先成为“智能+互联城市”都具有重要意义。

思科公司是全球领先的网络解决方案供应商，在2009年《财富》美国500强中排名第57位，并第8次当选《财富》全球最受尊敬的企业。重庆邮电大学是国家布点设立并重点建设的几所邮电高校之一，是以通信技术为特色与优势的高校，也是我国数字通信的发源地之一。2010-2-3 新浪科技

[返回目录](#)

中移动携手传统手机巨头 开启高端 TD 市场攻势

由中国移动深度定制的首款摩托罗拉 OPhone 手机 MT710，日前正式登陆北京市场。按照计划，中国移动将和迪信通、天音通信、摩托罗拉联合首销此款手机至春节，这意味着该公司针对 TD-SCDMA(以下简称“TD”)高端手机市场的攻势已正式启动。

迪信通百余家店铺实现备货

从目前的情况来看，MT710 已经在迪信通位于北京的 130 家门店实现铺货。为了大规模推广此款 OPhone 手机销售，迪信通联合中国移动等多方面展开了大规模市场攻势。据悉，购买 MT710 消费者可获赠价值 2399 元的 MOTO 骨传导蓝牙耳机 HX1 一部，同时配合迪信通针对春节市场的“一机一促销”政策，购机消费者还可获赠电饭煲等其他礼品。

“从战略意义上讲，此次中国移动主导、由摩托罗拉推出的此款基于 OMS 操作系统的 OPhone 手机，将会加快 TD 高端手机占领市场步伐，真正加强 TD 智能手机产品实力。” 迪信通北京分公司总经理齐峰分析认为，在价格上由于目前厂家和经销商都加大推广力度，所以 MT710 在北京市场具备很强竞争力。

与此同时，迪信通已投入 1000 万元提前启动春节市场攻势，集中采购 20 万部手机备货，其中 3G 手机备货首次超过半数。

3G 用户数年内冲击 1 亿大关

目前市场上在售 OPhone 手机为 LG、多普达等 4 款左右，MT710 的加入将会从整体上提升 OPhone 手机实力，进一步拉动 TD 手机增长势头。

三电咨询资深分析师郑恒表示，中国移动在 TD 产业方面发力最早，产业政策力度最大，从深度定制、高额补贴到 TD 专项基金的推出、基于自主操作系统的 OPhone 手机的推出和移动 MM 等方面的布局，使得 TD 发展克服了技术上的“短板”，从市场、品牌和产业链等各个环节取得了巨大的成功。

统计数据显示，2009 年 12 月北京地区的 TD 用户超过 13 万，超过 WCDMA 用户 30%，截至 2009 年年底，TD 用户已经达到 551 万。在 TD 手机销量迅猛增长的背景下，中国移动联合摩托罗拉此时推出 OPhone 手机 MT710 将会进一步帮助 TD 手机占据高端智能手机市场，2010 年将是 3G 优化年，3G 用户数有望实现大规模增长。在业界看来，中国移动 2010 年计划发展 3000 万 TD 用户，加上其他两家电信运营商，全国 2010 年的 3G 用户总数很可能跃上 1 亿户的台阶。

摩托罗拉加码抢占中国市场

除了 MT710，摩托罗拉近期还推出了基于其 Android 平台的最新款手机 ME600，意欲加码抢占中国市场，该产品也是国内第一款搭载有 MOTOBLUR 的手机。

摩托罗拉开发的 MOTOBLUR，实现了新一代移动互联交互聚合应用，让基于 Android 系统的智能手机变得更加个性化与智能化。MOTOBLUR 是目前世界上惟一个能够实时同步通讯录、邮件、消息、照片等内容的解决方案，能自动将这些内容更新并直接推送至手机用户的主屏幕上。

官方资料显示，ME600 所搭载的 MOTOBLUR 易于设定，且安全可靠。一旦手机丢失，用户可以通过网络定位手机位置并在必要的时候进行数据清除。当该用户在下一部支持 MOTOBLUR 功能的智能手机上输入自己的用户名和密码后，便能在之前的网络配置及邮件服务中还原所有的联系人信息以及好友动态。2010-2-3 北京商报

[返回目录](#)

市场跟踪篇

〔数据参考〕

2009 年我国手机产量占全球半数

日前，据工信部统计数据显示，2009 年，我国手机产量为 6.19 亿部，占全球产量比重的 49.9%，将近半数，而 2009 年我国基站产量为 3022 万信道，同比增加 102.2%。

根据市场研究机构预测，2010 年全球 IT 支出将增长 3%以上，软件支出将超过 5%，相关的服务市场将达到两位数增长；DisplaySearch 预计全球彩电出货量比 2009 年增长 6%，Gartner 预计手机将增长 12%，微型计算机将增长 12%，SIA 预计集成电路将增长 10%以上。

预计 2010 年电子信息产业总体可能出现前高后稳的态势，全年制造业增长将超过 6%，产品出口将实现正增长，软件业务收入增长 25%。2010-2-5 成都商报

[返回目录](#)

2009 年全球共发短信 5.5 万亿条

据英国市场调查公司 Portio Research 最新发布的研究报告显示，2009 年手机用户共发送了超过 5.5 万亿条短信，产生了 1506 亿美元的市场。同时该公司预计，到 2014 年，短信数量将翻番，市场将增长到 2330 亿美元。据了解，2009 年我国手机短信业务量约为 7713 亿条。

报告称，2009 年全球手机短信方面的收入达 1023 亿美元，到 2010 年底有望超过 1090 亿美元，届时短信发送量将超过 6.6 万亿。而曾经备受嘲笑的多媒体短信 (MMS，彩信) 2009 年市场规模 270 亿美元，约为 5 年前整个短信市场的水平，全球收入、流量分别同比增长 22%和 48%。

“多媒体短信在世界上所有主要地区均增长迅速，因为带摄像头的手机充满市场且越来越成为常态。” Portio 表示。此外 Portio 在报告中还预计，即时通讯 (IM) 市场将快速发展，到 2014 年将有 10 亿使用即时通讯的常客，并产生 1800 亿美元的销售额。2010-2-4 羊城晚报

[返回目录](#)

2009 年亚太 IPTV 用户数达 940 万

著名市场调研机构发布的最新研究报告显示，截至 2009 年年底，亚太地区 IPTV 用户数达到 940 万，与 2008 年相比，亚太地区 IPTV 用户增幅达到了 51%。该市场调研机构另一数据表明，亚太地区 IPTV 用户数已达到全球 IPTV 总用户数的 37.6%。

该市场机构分析师在报告中透露，亚太地区已成为全球仅次于西欧地区的第二大 IPTV 市场。据预测，2014 年前，亚太地区的 IPTV 用户仍将持续迅猛增长，届时，亚太地区的 IPTV 用户将达到 2350 万。据了解，该报告共涉及亚太地区 14 个国家。另据 World Screen.com 报道，截至 2008 年年底，亚太地区仅有 8 个国家开通了 IPTV 业务。另一市场调研机构 IDC 估计，2009 年中国 IPTV 用户已达 460 万。2010-2-4 人民邮电报

[返回目录](#)

四川电话用户突破 5000 万 32 年增长 455 倍

根据最新统计数据显示，四川全省电话用户已经突破了 5000 万，达到 5018 万，其中固定电话用户 1551 万户，移动电话用户 3467 万户，成为继广东、江苏、山东、浙江、河南、河北之后全国第 7 个、西部第 1 个电话用户超过 5000 万的省份。

据了解 改革开放之初，四川省仅有 11 万电话用户，1994 年，四川电话用户总数突破 100 万户；这一纪录很快被不断刷新：1999 年 6 月突破 500 万户；2001 年 5 月突破 1000 万户；2003 年 7 月突破 2000 万户；2005 年 3 月突破 3000 万户；2007 年 9 月突破了 4000 万户，2010 年 1 月又达到了 5018 万户，32 年间电话用户增长了 455 倍。

与此同时，四川通信业不断推进跨越式发展，网络规模不断扩大、技术水平不断提升、新业务迅速发展，通信总量指标保持西部第一，不仅在基础设施行业中率先突破“瓶颈”，并且抓住通信业改革发展机遇，进一步提升发展质量和水平，大力拓展以互联网为代表的新兴产业，大力推进国民经济和社会信息化，满足更广泛、更深层次的通信需求；积极发挥网络优势、技术优势和业务优势，利用信息技术改造传统产业、促进产业升级和区域经济一体化；大力推进农村信息化，使 13006 个不通电话的行政村通了电话，4448 个乡镇通了宽带，行政村通电话率提高了 25 个百分点，乡镇通宽带达到 94%，有力地改变了四川少数民族地区和边远山区的通信面貌，保障了地方经济发展和社会稳定；大力推进成都至

互联网国际出口高效直达专用数据通道项目、中国移动无线音乐基地、中国电信西部信息中心、中国电信四川灾备中心，中国电信西部数据中心等一大批立足四川、覆盖西部、服务全国的通信基础设施项目，在全国通信网络中发挥出重要作用。同时，积极推进通信资费总体水平不断降低，人民群众从电信业发展中得到了越来越多的实惠。

四川省通信管理局表示，将以电话用户突破 5000 万为新的起点，进一步发挥通信基础性、先导性、战略性和高倍增性的作用，加快推进信息通信业战略转型，大力发展信息服务业，积极推进 3G 发展和无线城市建设、推动三网融合、加快实施农村信息化，全面完成全省“电话通村、宽带通乡”任务，同时加强新形势下的网络和信息安全管理，不断开创我省通信事业发展新局面，为四川经济社会稳定发展做出更大贡献。2010-2-3 通信世界网

[返回目录](#)

09 年电信主营业务收入 8424 亿元 同比增 3.9%

尽管三大运营商尚未公布 09 年财报，但根据工信部统计，2009 年我国电信主营业务收入 8424.3 亿元，同比增长 3.9%。

统计称，初步核算，2009 年累计完成电信业务总量 25680.6 亿元，同比增长 14.4%；实现电信主营业务收入 8424.3 亿元，同比增长 3.9%；完成电信固定资产投资 3724.9 亿元，同比增长 26.1%；实现电信增加值 5012.2 亿元，同比增长 7.0%。

2009 年，电信综合价格水平同比下降了 9.0%。2010-2-3 新浪科技

[返回目录](#)

中电信全业务运营初见成效 CDMA 用户破 5000 万

中国电信日前与高通公司联合召开“2010 中国电信 CDMA 终端产业链年会”。会上公布的数据显示，在过去的一年中，国内市场共卖出 3000 多万部 CDMA 手机，与 2008 年同比增长 315%。在此基础上，国内 CDMA 用户数已突破了 5000 万户。

截至 2009 年底，国内 CDMA 手机款型达到了 600 款，而 2008 年底中国电信刚接手 CDMA 网络时，款型只有 150 余款。此外，国内与 CDMA 手机有关的企业已经从原来的 50 多家扩展到现在的近 200 家；CDMA 手机芯片厂商也由过去的高通一家独揽演变成高通、威盛同时出击；CDMA 国代商也由普天太力、天音通信、中邮通信、深圳爱施德等主要 4 家增加至包括神州数码、乐语在内的十几家。

截至 2009 年 12 月，CDMA 手机在国内手机市场的占有率达到 22.7%，社会化运营比重达 73%，较年初的 18% 增长了 55 个百分点。与之相应的是，在 3G 手机方面，2009 年国内 3G 用户超过了 1000 万，而中国电信的 3G 用户也超过了 481 万。

在日前召开的中国电信集团公司 2010 年度工作会议上，中国电信董事长王晓初表示，经过一年的努力，中国电信移动业务收入稳步增长，用户规模迅速扩大，成为拉动收入增长的重要动力。

近日，中国移动成立了终端管理部，这说明中国移动对终端产品非常重视；其次，独立的二级部门更加有利于终端工作的统筹管理。从另外一方面来说，这也反衬出移动终端管理的重要性及中国电信、中国联通在终端管理上的更成熟。

作为业务的载体，手机等终端对 3G 时代的电信运营商来说显得尤为重要。目前，终端竞争已经成为运营商的战略竞争层面之一。在业界看来，CDMA 手机的销量提升无异于中国电信移动终端管理成效的体现。北京商报 2010-2-3

[返回目录](#)

报告称 09 年下半年全球移动宽带使用量增加 72%

据国外媒体报道，服务优化和创收解决方案提供商 Allot Communications 周一发表报告称，2009 年下半年的全球移动宽带使用量增加了约 72%。

虽然美国联邦通信委员会担心，没有足够的带宽来支持移动宽带使用量的增长，但美国地区的移动宽带使用量增速并未超过亚太地区和欧洲/中东/非洲(以下简称 EMEA)地区。亚太地区 2009 年下半年的移动宽带使用量增长 86%，EMEA 地区增长 70%，而美国则增长 59%。

Allot Communications 称，流媒体视频是促使移动宽带使用量增加的最大因素，2009 年下半年这类流量增加了 99%。仅 YouTube 便占到全球移动宽带使用量的 10%。

Allot Communications 在声明中说：“移动宽带网络仍然面临与固定宽带相同的挑战——不断增长的带宽需求和网络拥挤问题，而且需要找到相应的方法来提升用户体验，并降低因为部分 P2P 用户带来的负面影响。” 2010-2-9 新浪科技

[返回目录](#)

我国电话用户数 2009 年增 1 亿 手机用户增至七成

根据国家工信部的统计，2009 年，全国电话用户净增 7946.7 万户，总数达到 106107.2 万户。移动电话用户在电话用户总数中所占的比重达到 70.4%，移动电话用户与固定电话用户的差距超过 4 亿户。

统计显示，2009 年，全国移动电话用户净增 10613.8 万户，达到 74738.4 万户。2009 年是移动电话用户增长最多的一年，其中 3 月份净增移动电话用户 1055.1 万户，刷新单月增长纪录。移动电话普及率达到 56.3 部/百人，比上年底提高 7.8 部/百人。

2009 年，全国固定电话用户减少 2667.1 万户，达到 31368.8 万户。其中，城市电话用户减少 1978.3 万户，达到 21177.6 万户；农村电话用户减少 688.8 万户，达到 10191.2 万户。固定电话普及率达到 23.6 部/百人，比上年底下降 2.2 部/百人。

固定电话用户中，住宅电话用户虽然仍是我国固定电话用户的主体，但受无线市话用户大幅下降的影响，所占比重下降了 4.6 个百分点；政企电话用户仍然保持增长，所占比重也逐年上升；公用电话用户所占比重略微上升到 8.6%。

2010-2-3 新浪科技

[返回目录](#)

2009 年我国日均短信量 21 亿条 中移动用户占 86%

昨天，记者从工信部了解到，2009 年全年我国各类短信发送量达到 7840.4 亿条，同比增长 8.4%，日均达到了 21 亿条，其中 86% 为中国移动用户发送。

按照工信部统计，2009 年我国短信业务量构成中，无线市话短信业务量为 127.4 亿条，同比下降了 45.6%，主要受到小灵通大量退网的影响；移动短信业务量为 7713.0 亿条，同比增长了 10.2%。

虽然短信业务量有了明显增长，但 2009 年垃圾短信、色情短信等问题也引发了人们的广泛关注。工信部副部长奚国华表示，2010 年前 9 个月，工信部将开展第二阶段的手机治理工作，从根本上治理包括垃圾短信、涉黄短信在内的手机网络不良信息。2010-2-6 京华时报

[返回目录](#)

2009 年我国移动用户净增超亿户 电信价格下降 9%

工信部今日发布了 2009 年全国电信业统计公报。初步核算，2009 年实现电信主营业务收入 8424.3 亿元，同比增长 3.9%。2009 年，电信综合价格水平同比下降了 9%。

公报称，初步核算，2009 年累计完成电信业务总量 25680.6 亿元，同比增长 14.4%；实现电信主营业务收入 8424.3 亿元，同比增长 3.9%；完成电信固定资产投资 3724.9 亿元，同比增长 26.1%；实现电信增加值 5012.2 亿元，同比增长 7.0%。

据统计，2009 年全国电话用户净增 7946.7 万户，总数达到 106107.2 万户。移动电话用户在电话用户总数中所占的比重达到 70.4%，移动电话用户与固定电话用户的差距超过 4 亿户。

其中，2009 年全国移动电话用户净增 10613.8 万户，达到 74738.4 万户。2009 年是移动电话用户增长最多的一年，其中 3 月份净增移动电话用户 1055.1 万户，刷新单月增长纪录。移动电话普及率达到 56.3 部/百人，比上年底提高 7.8 部/百人。

2009 年，全国固定电话用户减少 2667.1 万户，达到 31368.8 万户。其中，城市电话用户减少 1978.3 万户，达到 21177.6 万户；农村电话用户减少 688.8 万户，达到 10191.2 万户。固定电话普及率达到 23.6 部/百人，比上年底下降 2.2 部/百人。

2009 年，全国网民数净增 0.86 亿人，达到 3.84 亿人，互联网普及率达到 28.9%。其中宽带网民数净增 0.76 亿人，达到 3.46 亿人，占网民总数的 90.1%；手机网民数净增 1.2 亿人，达到 2.33 亿人，占网民总数的 60.8%；农村网民数净增 0.22 亿人，达到 1.07 亿人，占网民总数的 27.8%。

在经济效益方面，2009 年，全国电信营业收入累计完成 8707.3 亿元，同比增长 4.1%，其中，电信主营业务收入累计完成 8424.3 亿元，同比增长 3.9%。各项电信业务中，移动通信网业务收入 5090.9 亿元，同比增长 13.2%，占主营业务收入的比重为 60.4%；固定本地电话网业务收入 1356.8 亿元，同比下降 14.4%，占主营业务收入的比重为 16.1%；长途电话网业务收入 982.6 亿元，同比下降 5.3%，占主营业务收入的比重为 11.7%；数据通信网业务收入 994.0 亿元，同比增长 0.3%，占主营业务收入的比重为 11.8%。2010-2-3 新浪科技

【市场反馈】

[返回目录](#)

第三方手机浏览器市场大幅增长

昨天，易观国际 Enfodesk 产业数据库最新发布的《2009 年第 4 季度中国手机浏览器市场季度监测》数据显示，中国第三方手机浏览器市场呈现大幅度的增长态势。2009 年四季度，中国第三方手机浏览器市场累计用户数达 1.59 亿，环比增长 20.62%，活跃用户数达 6561 万，环比增长 20.01%，相比 2009 年 3 季度的 7.62% 环比增长率而言，增幅明显。

易观国际分析师张亚男表示，第三方手机浏览器市场上升趋势较为明显，除具有移动互联网快速发展的“水涨船高”连带因素外，各厂商差异化的竞争战略也是推进市场快速发展的主要动因之一。2010-2-3 京华时报

[返回目录](#)

2010 年 3G 市场竞争第一波次浅析

在刚刚度过了 2009 年这个 3G 元年后，2010 年将会是三家运营商逐鹿 3G 的关键一年。而岁末年初又历来是商家必争的关键营销节点。所以从这场前哨战中，我们应该可以探寻到 2010 年 3G 市场发展的某些特征。

随着春节的脚步日益临近，我们可以看到各家运营商铺天盖地的以手机终端为主导的广告宣传，其中 3G 终端的营销将成为春节营销的重点。中国移动刚刚成立了终端部，预示着 2010 年将会是 3G 市场的发力年，同时也是各家运营商主打终端战的一个强有力信号。

在苹果 iPhone (手机上网) 的时尚潮流带动下，明星手机对用户的诱惑力削弱了用户在选择运营商时其他因素的吸引力，终端捆绑成为发展用户的利器。所以中国的运营商纷纷引入明星终端，意图尽量使用户在选择时倾向自己。

中国联通的 iPhone 将成为春节营销中明星终端中的明星。经过长时间的准备和一波三折的谈判，中国联通终于在 2009 年引入了世界上最时尚、最具人气的手机终端——iPhone。为了提升对用户的吸引力，公司也在引入 iPhone 后展开了大规模的广告宣传和巡回路演。在 2009 年 12 月下旬，中国联通已经在全国 46 个城市开展了推广宣传活动。同时，中国联通也加大了同其他高端明星手机厂商的合作，如三星、酷派、摩托罗拉等。中国电信在接手 CDMA2000 网络后，也基于成熟的产业链优势，主打终端营销，通过与三星等终端厂商合作，推出了中高端的明星机型。终端营销的意图十分明显。

虽然基于 TD-SCDMA 的产业链不够成熟，明星终端缺乏，但中国移动也在全力与各大主力终端厂商展开合作。

除了将明星终端作为营销重点外，出于对产业链的扶持和占领业务嵌入式发展的先机，各家运营商都提升了定制终端在终端营销中的比重。

中国移动加大了对终端企业的补助，推出了基于 OMS 的 O-Phone 手机，目前已经有联想、LG 等厂商推出了定制手机。同时中国移动也展开了同酷派、摩托罗拉等厂商的合作，并启动了 TD 移动终端研发基金。

中国联通虽然有国际产业的“支撑”，但近日也推出了 UP-hone 计划。

中国电信同诺基亚和黑莓等厂商定制的终端将于近日面市。

在 2G 时代，话音消费是通信消费的主要内容。因而，随着各运营商网络质量的提升、同质化竞争的加剧，价格战成为争夺用户的有效选择。而在 3G 时代，随着 3G 网络的不断升级，数据业务提供能力的不断增强，数据业务、移动互联网业务成为新的消费趋势，这类业务种类丰富、内容多样，用户更喜爱的是业务本身，对其资费的考虑并不是第一位的。中国移动、中国电信已相继推出了自己的业务基地。所以，在 2010 年的春节营销战中，我们将看到除了价格战之外的业务和应用战。“价格战”捆绑“业务应用战”将会是 2010 年全年运营商争夺用户的主要方式。中国电信在春节期间将推出“乐享 3G”套餐，对手机上网业务进行大幅优惠，同时开展天翼视讯类业务，手机邮箱、移动 IM 等都将成为中国电信业务推广的重点。

中国联通调整了最初阶段较高的 3G 资费，对语音通话、可视电话、手机视频、手机上网业务都下调了资费，同时大打手机视频业务牌。

中国移动由于产业链的不成熟，在 3G 业务的推广上还处于探索阶段，目前提供的只有可视电话和手机上网等基础业务。但可以断定的是，2010 年，随着网络的成熟和终端的丰富，3G 业务种类也会不断丰富，抢占 3G 市场发展的领地。

由于中高端用户与中高端业务具有较高的匹配性，所以运营商在进行中高端手机营销时，也将业务拓展定位中高端用户。同时，随着国内经济的企稳转暖，中国消费者的消费能力也在逐渐提升，这些因素都决定，2010 年各家运营商仍然会将目标人群定位在中高端用户上。

2010 年春节期间，中国电信除了联合三星推出超高端手机 W709 外，还将重点推销四款 3G 互联网四通道手机，而这四款手机同样面向绝对的高端市场。中国联通的 iPhone 营销计划以及中国移动以 OPhone、酷派为代表的高端机型，都预示着 2010 年仍然是 3G 中高端用户的强烈争夺战。这一点也得到中国电信相关高层的印证。在 2010 年终端产业链年会上，中国电信副总经理杨小伟就明确表示，2010 年中国电信将重点发展中高端用户，同时取消对超低端市场的补贴。

随着国内消费者消费能力的提升，通信业务和产品不再是“地摊卖大白菜”的销售方式，而是越来越讲究品牌和包装。品牌成为消费者重要的选择依据。由

于 3G 业务不同于传统话音业务，其更加注重客户体验和感知，加强体验式营业厅及体验式业务平台的建设将会成为赢得客户的重要推广方式。

有调查显示，中国移动、中国联通以及中国电信位居 2009 年通信行业品牌网络广告投放的前三名。2009 年，三大运营商主打各自的 3G 品牌，中国移动的“G3”、中国联通的“沃 3G”与中国电信的“天翼”占了广告投放的主要部分。同时各运营商 3G 体验式平台的建设也在加快步伐。

突出终端、整合业务、打造品牌、强化体验将成为 2010 年 3G 市场发展的主要特征。除了上述特征外，渠道争夺也将成为 2010 年 3G 市场竞争的重要方式。不管怎样，各运营商的竞争将会给中国 3G 市场带来更多的活力、更多的创新、更多的实惠，同时将为中国的通信产业带来更大的发展。2010-2-4 人民邮电报

[返回目录](#)

报告称基于浏览器的网站将战胜手机应用

据国外媒体报道，移动搜索公司 Taptu 日前发布报告称，未来主宰移动网络的将是跨平台、基于浏览器的移动网站，而非专门为 iPhone、Android 等平台定制开发的应用。

Taptu 将这些网站定义为“触摸式移动网站”，是指“专门为移动触摸屏设备设计的网站，其布局易于手指操作，页面简洁，通过移动网络加载速度快。”

Taptu 估测，全世界有 32 万多个“触摸式移动网站”，而 iPhone 和 Android 应用的数量分别为 14 万和 24 万左右。Taptu 预计基于浏览器的移动网站的增长速度将大大超过应用的增长速度。

报告显示，被调查的移动网站中，19%是购物和服务类，而苹果应用商店中的这一类别仅占 3.6%。对于“社交”内容，基于浏览器的移动网站似乎也更具优势，社交类的移动网站和应用分别占各自总数的 12.9%和 1.7%。

在游戏方面，二者的受欢迎程度则相反。游戏类移动网站仅占 0.8%，而游戏类应用占有所有苹果应用的 18%。在娱乐方面，也有类似的结果。

相对于游戏和娱乐，商业服务更倾向于使用移动网站。Taptu 表示，这是因为“很多商业产品和服务不适合苹果 iTunes 基于内容的收费系统。同时，游戏和娱乐内容更适合通过应用呈现，因为应用可以带来更加丰富、更具互动性的游戏体验。”

Taptu 同时表示，基于浏览器的移动网站之所以将大行其道，另一个原因是移动浏览器的日渐成熟。该报告特别指出，这些浏览器正增加对 HTML 5 技术的支持。



Taptu 认为：“有了这些浏览器，提供丰富的用户体验将变得更加简单，企业无需开发基于特定平台的应用。” Taptu 还提到，对 API(应用编程接口)的运用也在不断增加，移动网站开发者可以“开发更深层次的设备功能，如地理定位”。

Taptu 承认，游戏内容还将主要通过 iPhone 等平台的应用实现。但表示，“对于其他内容，软件的开发和发行倾向于通过网站实现。”

根据 Taptu 的预测，“在接下来的五年中触摸式移动网站将飞速发展。在除了游戏的所有类别中，移动网站提供的用户体验都将达到触摸式移动应用的水平。”

值得注意的是，Taptu 主要提供基于浏览器的服务，尽管也提供一些基于 iPhone 等平台的应用。但很明显，“移动式触摸网站”的成功对 Taptu 来说很至关重要。2010-2-4 新浪科技

[返回目录](#)

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

● 垂询及订阅请联系：

集团总机：（010） 6598-1925、6598-1897

E-mail: apptdc@apcsr.com

服务平台：（010） 6598-1925-602

E-mail: fuwu@apcsr.com

北京公司：（010） 6598-1925、6598-1897

E-mail: beijing@apcsr.com

深圳公司：（0755） 8209-6199、8209-1095

E-mail: shenzhen@apcsr.com

上海公司：（021） 5032-6488、5032-6844

E-mail: shanghai@apcsr.com

重庆公司：（023） 6300-3200、6300-3220

E-mail: chongqing@apcsr.com

杭州公司：（0571） 8993-5943、8993-5942

E-mail: hangzhou@apcsr.com

广州公司：（020） 8595-5398、3758-0475

E-mail: guangzhou@apcsr.com