



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. 03. 10

本期要点

亚太博宇
通信产业研究课题组
apptdc@apptdc.com

■ 手机搜索潜进

3G 的前景美好，智能手机仿佛为手机搜索又描绘出一片远景，在克服重重困难之时，手机搜索正在应用和体验上挑战用户的期待。

■ 行业应用是 3G 蓝海

在运营商的客户结构中，个人客户无疑是数量最大的一块，但针对个人客户的资费年年都在降，各种优惠活动也使营销成本不断上升。全业务经营的激烈竞争，使个人客户的总体利润率徘徊不前。企业(集团)客户的数量没那么多，但其利润要丰厚得多。3G 技术的先进性为运营商开展信息化应用提供了有力保证，如果能将服务集团客户的经验拓展到整个行业市场这片广阔的“蓝海”，不仅能扩大客户范围，还可以有效降低营销费用和边际成本，何乐而不为？

■ 物联网生活还要等 10 年

全国政协委员、中国移动总裁王建宙在 2010 年两会提议“发展物联网，推动信息化”。物联网继续升温，成为 2010 年热点。

■ 物联网：未来经济新的增长点

3 月 5 日，在国务院总理温家宝《政府工作报告》中提到了一个名词——物联网，它是指通过信息传感设备，按照约定的协议，把任何物品与物联网连接起来，进行信息交换和通讯，以实现智能化识别、定位、跟踪监控和管理的一种网络，是在互联网基础上延伸和扩展的网络。

■ 2010 年将是最关键的 3G 转换年

据台湾媒体报道，联发科 3G 手机芯片布局大迈进，据了解，联发科 3G WCDMA 手机芯片本季起对大陆手机品牌厂商中兴、天宇小量出货，突破对手美商高通封锁。

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
手机搜索潜进	5
行业应用是 3G 蓝海	8
物联网生活还要等 10 年	9
物联网：未来经济新的增长点	13
2010 年将是最关键的 3G 转换年	13
产业环境篇	14
【政策监管】	14
建立电视购物保证金制度	14
工信部将重点整治手机生产和非法交易	15
工信部电信管理局提出 2010 年工作思路	16
工信部部长李毅中：我国物联网研究与国际同步	19
【国内行业环境】	20
全国首个物联网中心在沪揭牌	20
三网融合下一步 改革难在利益博弈	20
上海：三大电信运营商基站共建共享	23
CCBN2010 数字电视中国峰会即将召开	24
北京无线电管理局全面加强频率台站管理	25
中移动与苏州市政府共建城市物联网应用中心	26
深圳手机厂商拟赴印度设厂 山寨蜕变新生力量	26
中国电信倡导成立 CDMA 手机设计研发产业联盟	28
【国际行业环境】	29
加拿大拟放开电信市场	29
奥地利电信合并固定、移动业务	29
美加法院批准北电出售网络电话设备部门	30
德信息安全部门呼吁警惕智能手机安全隐患	30
欧盟有条件批准法德电信公司在英子公司合并	31
欧盟手机上网新规：每月超过 50 欧元自动断网	31
美有线运营商欲参与 iPhone 运营 缓解网络压力	33
欧盟设无线上网漫游费上限：默认每月最高 465 元	34
运营竞争篇	34

【竞合场域】	34
360 手机卫士正式发布	34
全球运营商结盟对抗苹果	35
移动互联网背后的技术“引擎”	36
传思科重大产品实为全能机顶盒	38
苹果 iPad 平板电脑延迟至 4 月上市	40
运营商大打用户争夺战 3G 门槛或继续降低	40
信息设备业：群雄逐鹿手机支付 面临爆发	42
思科退出 WiMAX 市场 集中开展 IP 网络业务	43
【中国移动】	44
中移动或以广东公司入股浦发银行	44
中移动：TD 无线城市将紧密结合物联网	45
中移动飞信新版谋求破局 无需绑定手机	47
中国移动将以外企身份在上海国际板上市	48
中国移动：用 TD-SCDMA 加速物联网规模化	49
【中国电信】	51
电信采购 500 万部中档 3G 手机	51
北京电信网上开通手机大卖场 初期最低五折	53
上海电信扩张社会化渠道 在国美门店建营业厅	54
【中国联通】	55
联通新 3G 手机能上 WiFi	55
北京联通率先开打虎年资费战	56
联通携手广电开辟新闻直播新纪元	56
联通手机仍会用谷歌 Android 系统	57
联通否认 iPhone 将大降价 称采用国际通行价	58
联通本月将推出首款 Android2.0 操作系统 3G 手机	58
制造跟踪篇	59
【中兴】	59
中兴在欧洲市场取得新突破	59
东帝汶本月 3G 商用：中兴承建网络	60
中兴无线终端增长近 2 倍 发力智能手机	60
【华为】	62
华为基站销售量全球第二	62
华为助葡运营商迈入 FMC 时代	63
华为入选全球最具创新力公司的启示	63
华为首获 GSMA 大奖顺势创新后 3G 终端	65
成果转化篇：华为依靠内外创新应对金融危机	67

【诺基亚】	68
诺西推出开放式多媒体网关	68
诺基亚和英特尔推出新手机操作系统	69
诺基亚手机老大位置堪忧 开源 Symbian 系统	69
诺基亚中国转型：终端销售+利润分成+推广平台	71
【其他制造商】	74
三星发布首款自主开发平台手机	74
爱立信为北欧运营商升级宽带网	75
电信版黑莓手机最快本月可面市	75
服务增值篇	77
【趋势观察】	77
三网融合有望 5 月起实行	77
京承有望打电话免长途费	78
专家称将来手机有望当身份证用	79
电信运营商与金融机构联姻或成趋势	79
中国将成为全球最大电子阅读器市场	80
法国电信未来 5 年内投 20 亿欧元发展光纤	81
【移动增值服务】	82
亚运会将推行移动手机门票	82
手机支付：新产业带来新机会	82
SK 电讯推出“扩充实境”业务	83
中移动推销手机阅读：1 元一本书	84
广东移动 2010 年将取消长途+漫游费	84
【网络增值服务】	85
法国运营商将共享 3G 网络	85
上海家庭宽带将免费提速至 2M	85
使用网络电话手机用户免费通话成为现实	86
技术情报篇	87
【视频通信】	87
我国手持电视网络将在全国首播奥斯卡颁奖	87
中电信携手浙江卫视 全国首开 3G 电视新闻直播	88
【电信网络】	90
诺西携手上海联通完成 HSPA+测试	90
联通 3G 上半年覆盖县级市 加大室内网络覆盖	91
广东有线年底前完成重组 上半年实现一省一网	92
【终端】	92

太阳能充电手机 2011 年英国上市	92
为免“电话粥”扰人德研发“无声电话”	93
爱立信 LTE 打破世界纪录 下行速率达 1Gbps	94
【运营支撑】	95
力推 TD-LTE 标准化和国际化	95
上海贝尔 TD-LTE 速率创新高	99
中华电信网络提速至 21.1Mbps	99
通信设备制造业开春迎来政策利好	100
电信运营商招标建设加速利好设备商	102
迪信通推出首个 3G 时代手机服务标准	103
网友实测联通 3G 上网卡网速高达 6Mbps	105
市场跟踪篇	105
【数据参考】	105
26%美国人用手机阅读	105
57%用户对智能手机失望	106
2009 年全球手机销量超过 12 亿部	106
工信部 1 月份电信业主营收入增 5%	107
数据显示：全球 WiMAX 网络超 600 个	108
工信部：第四季度我国 3G 用户过千万	108
WiMAX 设备市场 09 年规模 10.8 亿美元	110
Gartner:2010 年触屏移动设备销售将增长 97%	111
2013 年全球智能手机应用程序将达 156.5 亿美元	112
2013 年移动 VoIP 用户量近 3 亿 年收入 352 亿美元	113
【市场反馈】	113
三成电信收入来自信息内容	113
1 月份电子信息产品进出口增势明显	114
中国移动过去三年收入增长排名全球第六	114
WiMAX 设备市场 2009 年华为份额增幅最大	115

亚博聚焦

手机搜索潜进

3G 的前景美好，智能手机仿佛为手机搜索又描绘出一片远景，在克服重重困难之时，手机搜索正在应用和体验上挑战用户的期待。

“智能手机份额的提升，将大力促进手机搜索的发展。”这个观点在最近广为传播，它不仅表述了消费者对于智能手机的认可和热望，也在业内引发了智能手机即将带来的变革猜想。而手机搜索将成为智能手机发展的主要方向之一，这也将终端领域促进手机搜索的发展，继 3G 网络环境之后，智能手机又引发了手机搜索发展前景展望的又一波热潮。

有机构预测，到 2010 年末，搜索将与语音、信息、日历和浏览功能一起，成为智能手机最常用的五大功能之一。到 2011 年，智能手机的销售量将超过所有个人电脑(包括移动和台式电脑)的销售总量，发货量预计达到 4 亿台。2012 年，智能手机的发货量将突破 5 亿台大关。同年，价值达 72 亿美元的移动广告市场将主要通过移动搜索功能实现。

将智能手机作为手机搜索前景展望的一大切入点，不失为一个好点子。首先，集成多种功能的智能手机能够方便用户在各种不同环境下使用，并在桌面电脑和手机的转换之间获得最小的适应需求，同时，GPS 定位及精准性等功能对广告商和服务提供商都具有非统一般的诱惑力。

可见，智能手机当然是手机搜索发展的一大噱头了。但是，其针对手机搜索开发的功能如语音识别、可视搜索等技术都面临挑战，并且，用户目前对于手机搜索的体验，大部分并不来自于手机自身的功能，而源于对服务功能的不满意。

春节长假，远离办公桌的人们，对于移动网络和移动搜索的使用较平时上涨不少，但热情可并不见得高涨。“网络不行，半天打不开一个网页”、“页面设置有问题，体验不好”……消费者的这些反映肯定不让移动搜索厂商们高兴。但是，手机搜索经过几年的发展，还是取得了一些成绩，就目前的发展状况来看，手机搜索厂商们在培育用户的同时，正在努力改进功能和应用方面的缺陷，并试图寻找的行业新的发展点。

想说易搜不容易

目前，3G 网络、手机上网用户、智能手机等种种噱头把手机搜索市场搅得一片欢腾，很多厂商都在积极抢占份额。从传统搜索引擎百度、谷歌到专业手机搜索服务提供商宜搜、易查以及垂直搜索服务提供商爱帮等，各个厂商都在布局，抢占用户的移动互联网接入通道。

据易观国际 Enfodesk 产业数据库近期发布的《2009 年 4 季度中国无线搜索市场季度监测》研究表明：2009 年第 4 季度中国日均搜索量达 3.15 亿次，环比增长 6.7%。其中百度、谷歌的搜索量位居市场前两名，两者份额相加超过 50%，稳占第一梯队。而以宜搜、易查、3GYY 组成的第二梯队厂商，总体市场份额也达到了 37.2%。这两个梯队为手机搜索的后进者树立了门槛。

但是，在用户那里，如此激烈的竞争和各类名号不同的服务，却很难换回易用二字。正如同传统互联网搜索引擎一样，手机搜索引擎要得到用户的青睐，必须在功能和体验上获得用户的喜爱。

而目前，对于用户在功能和体验上的一些挑剔，厂商们都拿网络环境、接收终端等理由搪塞，事实上，如何在手机上搜索到一家合适的餐馆、一个中意的电影院，跟网络环境和接收终端并没有太多的关系，关键在于厂商对技术和内容的投入力度。

实际上，相对于用户在互联网上搜到的结果而言，手机搜索结果在数量上就大打折扣。这在第一道关口就让用户无法说喜欢。并且，因为其使用数量比传统互联网搜索引擎数量小很多，在搜索结果的或客观或主观的排列上，也不能让用户马上在手机屏幕上短短的一页中就找到最中意的那个结果。

所以，在排除种种客观原因之外，手机搜索服务提供商需要在技术和页面设置等方面多下功夫，这些一点都不比传统互联网搜索引擎容易。

同时，在很长一段时期内，手机上网人群“低收入、低学历”的“两低”特征一度成为手机搜索行业前进的阻碍，而针对生活搜索甚至移动办公等方面的有针对性功能的出现，或将助力这个行业更好地改变“两低”特征，获得更多高端用户的青睐。

新光正在闪现

虽然，手机搜索仍然在网络和功能方面不能让人满意，但是其在发展中，仍然能找到让消费者和业内人士都欣喜的地方。

前不久，国际会计事务所德勤调查后发现，过去三年，手机搜索厂商宜搜年平均收入增长率为 2402%。如此高速的增长令业界瞩目。在众多手机搜索厂商都在想方设法获得用户和广告主的青睐之时，宜搜采取了怎样的措施呢？

宜搜创始人兼 CEO 汪溪表示，该公司 2009 年开始通过免费帮助中小企业建立 WAP 网站的方式迅速发展了大批用户，现在有 1500 家企业通过宜搜购买关键字等进行无线搜索推广，宜搜今年收入将过亿元。同时，宜搜采取了“移动顶告”的移动营销模式，只需在手机搜索引擎上输入相关产品和服务的关键词后，在搜索结果的最顶端就会出现企业的产品图片、公司名称、电话等商务信息，而且用户可利用宜搜独有的电话一键拨打功能，直接与商家联系，最终促成业务的成交。

这种功能与互联网搜索引擎的关键词营销等比较相似，但宜搜利用手机搜索技术以及手机号码精确定位城市的特性，使得“移动顶告”可以达到“精准捕鱼”的效果。

搜索引擎的商业模式必然是搜索广告，宜搜开创的“移动顶告”，在进行广告营销的同时，并没有忽略用户的需求。宜搜产品人员告诉媒体，宜搜没有采取

搜索引擎惯用的“竞价排名”广告模式，也是从用户的利益出发。此外，与传统互联网企业提供的手机搜索服务不同，宜搜的技术是专门针对手机搜索的，其浏览界面充分考虑了手机屏幕小、网速相对慢等因素，搜索结果的网页是 WAP 站点，而非传统互联网的 WEB 站点。

用户体验上的改善能够吸引手机上网群体，同时，这一点在广告主心中也容易引起共鸣。因为，他们最关心的广告效果，很大程度上取决于用户数量，而用户看重的是搜索结果的反应和体验。商业模式与用户体验的双重创新，无疑是手机搜索产业的新光。能够吸引到广告主，又成功抓住用户，产业才能得到后续的发展。

日前，谷歌在美国面向 Android 以及 iPhone(手机上网)用户推出了生活搜索的特色化服务，这或许将会是无线搜索厂商接下来发展的重要方向。易观国际在研究中发现，无线搜索服务将逐渐细化。

随着无线搜索厂商竞争的加剧，厂商彼此间在产品线以及产品定位上也将出现更多细化的差异。与此同时，随着必应(Bing)搜索在美国与运营商 Verizon 之间搜索与广告的合作展开，无线搜索厂商的产业链合作将逐渐加深。无线搜索厂商除了之前与浏览器等厂商的合作，更多的合作模式开始呈现出来。来源：

2010-3-8 互联网周刊

[返回目录](#)

行业应用是 3G 蓝海

在运营商的客户结构中，个人客户无疑是数量最大的一块，但针对个人客户的资费年年都在降，各种优惠活动也使营销成本不断上升。全业务经营的激烈竞争，使个人客户的总体利润率徘徊不前。企业(集团)客户的数量没那么多，但其利润要丰厚得多。3G 技术的先进性为运营商开展信息化应用提供了有力保证，如果能将服务集团客户的经验拓展到整个行业市场这片广阔的“蓝海”，不仅能扩大客户范围，还可以有效降低营销费用和边际成本，何乐而不为？

拓展行业内的龙头企业，从而推动整个行业应用的开展，这是火车头拉动式的纵向营销思路。此外，还有一种思路是从已经成熟的行业入手，将信息化应用延伸拓展到与之相关的行业，进行横向营销。或许，营销手段根本不是问题，关键在于需求是否存在和行业应用是否丰富。需求其实也算不上一个问题，因为各行各业都有信息服务的需求，其差别在于行业特点的不同，导致其需要的信息服务由不同的产品构成，由此还带来了支撑和维护的不同，而这些问题，运营商都可以轻松解决。更大的挑战来自于行业应用的产品，一是缺乏对具体行业的深入

理解，难以开发出令客户满意的产品；二是技术研发实力尚不足以提供全面的解决方案。目前，很多行业应用产品的提供者并不只是运营商，如统一通信，包括思科、Avaya 等企业都在做。这时，运营商的角色变成了整合者或传输者，存在沦为“管道”的危险。

尽管困难重重，但拓展行业应用已经成为运营商发展 3G 应用的重要选择。2009 年，物联网的兴起，给运营商发展行业应用提供了契机，3G 行业应用“对接”物联网成为不错的选择。目前，运营商已经在教育、警务、物流等诸多行业里取得了不俗的成绩，在公交、环保等领域也斩获颇丰，要想继续扩大“战果”，拓展这些比较成熟的行业市场，需要进一步解决产业合作、标准化等问题。电信行业正在成为各行各业都离不开的基础性行业，就像人离不开盐一样；行业应用这片“蓝海”正是展现 3G 魅力的舞台。来源：2010-3-8 人民邮电报

[返回目录](#)

物联网生活还要等 10 年

全国政协委员、中国移动总裁王建宙在 2010 年两会提议“发展物联网，推动信息化”。物联网继续升温，成为 2010 年热点。

据了解，2009 年，物联网技术发展已被列入国家级重大科技专项，而江苏也将其列为重点培育和发展的六大新兴产业之一。

可是对于普通大众来说，物联网似乎离我们还不是那么近。无锡市信息化办公室主任张克平接受媒体采访时表示，它的普及“至少需要 10 年到 20 年时间”。那么，究竟是什么原因阻止了物联网向我们迈进的步伐？

究竟什么是物联网？

昨天，南京大学现代工程与应用科学学院陆延青教授向媒体描述了未来物联网时代人类的智能生活。物联网就是通过先进的“感”、“传”、“知”、“控”技术，实现人与物以及物与物之间的信息交流。比如，公文包会提醒主人忘带了什么东西；衣服会告诉洗衣机对水温的要求。医生在千里之外也能给病人把脉诊疗；家里没人，煤气泄漏了，空调忘关了，你马上就能知道... ..

媒体看到，设在南京大学的南京微结构实验室，一些物联网产品已初见模样。陆延青介绍，他们研制微纳光纤电流传感器，如果用于智能电网，将能实时获取电网负载情况，错峰用电，未来家庭用电将更加节能环保。

“当前电网，用电高峰时造成‘拥堵’，不得不拉闸限电；用户较少的话，电网上多余的电又白白消耗。智能电网建成后，将实现‘互动’用电——不仅电力输出部门可以调节用电高峰，根据用户的多少调节电价，并容许各种发电形式

的接入，用户也可错峰用电。”陆延青说，每个家庭都可以既是用电者又是发电者，通过太阳能等手段自行发电，并将电量上载到智能电网上进行买卖。

在南京邮电大学物联网研究院的实验室里，研究者通过电子芯片将手机设定为控制中心，然后通过手机短信的方式控制家庭电器。中午在家淘好米，晚上回家之前发送一条短信，电饭锅就会开始煮饭。研究者们还将这项技术用于汽车防盗，在教职工的汽车、自行车上贴上射频标签，这块标签上存有车主姓名、车型、车牌号，车辆就可以自动“认出”主人。学校只要在大门等必经之地装上读码器，一旦发生盗窃，信息就会立刻反馈给车主。

不过，专家介绍，这些物联网产品目前还停留在实验室，或只能小范围地应用，尚不能实现产业化。

智能化应用

“尽管物联网还不能像互联网一样走进寻常百姓家，但在许多公用领域已经得到了广泛引用。像无锡机场围界防入侵系统就是物联网的一个应用典型。”

无锡物联网产业研究院传感研究室郑春雷主任告诉媒体，目前，无锡机场围界防入侵系统一期已完成安装。在机场的围墙内安装传感器，只要你一拍打墙体，控制大厅就能够感受到。通过多个传感器的协同感知，知道判定报警区具体在哪里，主动地防止非法侵入。

“上海的普通机场、无锡市民中心应用示范项目等都有物联网技术的应用，此前无锡在太湖水环境监测、无线网络建设中，也融入了传感网元素。”郑春雷说。

有关专家介绍，将来传感产业的产业链主要包括：传感器制造、芯片制造、设备制造、网络服务、网络运营、软件开发、服务商等环节。为了推进物联网产业发展，江苏挥出了一系列“大手笔”。被国家选中成为传感网创新发展的“试验场”的无锡，瞄准打造国内首个“感知城市”目标，计划到2012年完成传感网产业示范基地建设，产业规模1000亿元。

据了解，江苏省科技厅已着手进行示范区科技创新平台建设，加快物联网产业创新集群的形成；江苏省与中科院投资5亿元共建的中国物联网研究发展中心已全面启动。

专家称，物联网是继计算机、互联网与移动通信网之后的又一次信息产业浪潮。物联网得到大规模普及之后，将会遍及智能交通、环境保护、政府工作、公共安全、平安家居、智能消防、工业监测、老人护理、个人健康等多个领域。

现实的困惑

■技术还停留在实验室阶段，普及到生活的方方面面至少还需10-20年

物联网热闹的背后也存在不少隐忧。郑春雷介绍，目前国内有多达几十家研究所、高校参与了传感网的研究，在技术上已初具规模。但其研究出的物联网产品普遍还停留在实验室阶段，与企业需要的“能赚钱的产品”存在断层。此外，虽然有部分企业已经涉足物联网，但这些企业普遍存在各自为战的问题，非常零散，没有一家叫得响的企业。

媒体采访中，几乎所有专家都表示至少在短期内，实现大规模产业化并大量应用于实际生活，还不现实。“物联网普及到我们生活的方方面面，至少需要10年到20年时间。”无锡市信息化办公室主任张克平表示。

“技术还不成熟，比如推进传感网的应用过程中，交通部门会问，这个技术到底什么时候能马上就让他们实现智能监控？我们只能遗憾地告诉对方，整个产业链上总有那么几个环节目前存在瓶颈。”郑春雷说。媒体了解到，即使一些已经能实现商用的物联网产品，其普及率也不尽如人意。例如，手机刷卡支付，炒作已久，关键技术也基本攻克，但到目前为止，手机支付的一些技术标准还没有完全统一，总体来讲用户的接受度和认可度并不高。

“物联网还缺乏统一技术标准和体系。”郑春雷介绍，物联网要求任何物品之前都能进行有效信息的交换，统一的标准是发展前提。但目前物联网标准都还处于研究制定阶段。“标准的制定通常又涉及各方利益的博弈和协调，制定过程极其复杂。例如，智能电网需要政府、电力企业的协同，医疗信息化需要医院的配合等等。”

此外，随着物联网应用的深入，个人隐私、安全问题也会不断出现，各行业在应用时将十分谨慎，因此物联网的应用推广必然会遇到诸多难题。“可以说，物联网应用对各方合作的要求达到前所未有的高度。合作的方式、当值的利益分配、安全保障等问题都需要不断地摸索。”郑春雷说，任何一个新生事物的推进总有一个过程，但是物联网所带给我们的美好前景已经被大家公认，在推进过程中要有耐心和信心。

媒体 许小溯

相关链接

中移动、苏州“合谋”物联网

2月23日，中国移动通信集团公司与苏州市政府签订了“感知中国”应用中心——苏州项目合作协议。双方将以“无线城市”为主体，重点开展TD与物联网融合的应用开发和推广。这是继中国电信2009年底在无锡成立物联网应用和推广中心后，我国又一个电信巨头迈出推进物联网的实质性步伐。面对物联网的大市场，这些研发推广中心目前把重心放在什么业务上进行突破呢？专家表示，M2M是物联网现阶段的主要表现形式和有效突破点。

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，高速公路关闭，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的车辆绕行；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……专家认为，如同互联网之初的单个局域网一样，现有的 M2M 应用也是物联网的构成基础。就如人体各个系统的不同机能一样，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。

M2M 技术有着惊人的市场应用前景。根据法国 IDATE 调研数据，2006 年全球范围内 M2M 应用已经达到 200 亿欧元。2010 年，应用的数量将达到 2200 亿欧元，年复合增长率达到 49%。美国 Alexander Resources 预测，2010 年，全球 M2M 市场总额将增至 2700 亿美元。日本 NTT DoCoMo 的研究指出，2010 年，全球将有超过 4000 亿台机器装有行动传输功能，让机器与机器进行数据传输，取代人力控制、操作的成本，整体市场规模，将远远超过以个人为主的市场。而在国内，有专家预测，M2M 市场增长速度会高于国际市场 30% 的增长率。

目前，我国正处在工业化和信息化融合的网络化推进阶段，工业控制需要实现智能化、远程化、实时化和自动化，M2M 推广应用正当其时潜力巨大。而 3G 网络建设带来的无线宽带突破，更为 M2M 服务的发展提供了承载基础。中国移动通信研究院副院长杨志强曾表示，中国移动下一个上亿级用户规模的应用将是 M2M。中国电信也表示，下一个“全球眼”级别的应用非 M2M 莫属。

正是着眼于 M2M 的巨大市场潜力，全球运营商都已开始积极推动 M2M 业务的发展。据统计，2009 年全球 M2M 运营商业务收入约为 15 亿美元，主要来自于交通、能源、安防及零售产业。国内的三大运营商也在加快推进 M2M 应用。中国移动已经在重庆设立了全国 M2M 业务运营中心，负责全国 M2M 产品的研发、M2M 平台的建设等工作。据了解，目前中国移动 M2M 业务管理平台已实现三次全面升级，初步具备了全网业务支撑能力，在 M2M 业务领域处于一级平台地位。中国移动还在电力、交通、金融等领域推出了无线抄表、车辆位置监控、移动 POS 等业务。M2M 业务也被中国电信集团列为近几年重点开发和培育的产品。

中国电信上海研究院相关负责人表示，目前中国电信 M2M 业务已经在一些省份进行了商用，如安徽电信在环保和烟草行业的应用等。中国电信上海研究院专家明确表示，希望若干年后每一亿 CDMA 用户中，至少有 1000 万~2000 万是机器用户。中国联通也频频与南方电网、三一集团等企业用户签约，着眼于推动 M2M 业务发展，系统集成公司相关负责人对媒体表示，中国联通正在大力开发 M2M 业务，未来 M2M 业务将是其重要的信息化产品。来源：2010-3-5 江南时报

[返回目录](#)

物联网：未来经济新的增长点

3月5日，在国务院总理温家宝《政府工作报告》中提到了一个名词——物联网，它是指通过信息传感设备，按照约定的协议，把任何物品与物联网连接起来，进行信息交换和通讯，以实现智能化识别、定位、跟踪监控和管理的一种网络，是在互联网基础上延伸和扩展的网络。

物联网被认为是继计算机、互联网与移动通信网之后的世界信息产业第三次浪潮。据预测，到2015年，中国物联网整体市场规模将超过7500亿元，年复合增长率超过30%。

2009年，温家宝总理就提出要打造我们自己的物联网。

3月5日，全国人大代表、中国移动江西公司总经理简勤在北京人民大会堂接受中国经济时报媒体采访时说，物联网是继互联网之后的一个万亿级的产业，前景可观。目前部分地区在这一领域已有尝试，江西在物联网领域刚刚起步。

全国人大代表、中国工程院院士、中星微电子有限公司董事长邓中翰在“两会”期间特别关注这方面的政策动向。

3月5日，他在接受本报媒体采访时说，物联网将是未来经济的新增长点，中星微电子有限公司将会在物联网领域加大投入，进一步把网络技术、IP技术、IT技术，推动到第一、二、三产业中，并且借助物联网的商机，创造出更多新型的企业，以及新型技术和财富。

据悉，中星微抢占物联网先机后，通过这几年与公安部合作，推动了国家安全防范视频监控的国家标准，通过芯片、智能计算等一系列技术，为未来物联网的发展打下了技术基础，目前已成为中星微除PC和手机外的第三块产业。来源：2010-3-6 中国经济时报

[返回目录](#)

2010年将是最关键的3G转换年

据台湾媒体报道，联发科3G手机芯片布局大迈进，据了解，联发科3G WCDMA手机芯片本季起对大陆手机品牌厂商中兴、天宇小量出货，突破对手美商高通封锁。

联发科估计，较大数量的WCDMA芯片出货会在下半年，2010年将是最关键的“3G转换年”。

联发科董事长蔡明介对内部员工坦承，过去在 2G / 2.75G 手机芯片市场，联发科从未遇到过像高通这么强的国外竞争对手，但他有信心让联发科与高通间的竞争差距一步一步缩小。

2009 年蔡明介一席“今日山寨，明日主流”的谈话，开启大陆山寨手机蓬勃发展的这一年，推升联发科 2009 年合并营收首度跨过千亿元新台币大关，每股纯益 34.12 元新台币，成为上市公司每股获利王，也重回股王宝座。联发科昨天下跌 2 元新台币，收 516 元新台币。

但在手机从 2G 往 3G 升级过程中，高通掌握 3G 所有核心关键专利，对联发科采取积极防守策略，联发科 WCDMA 手机芯片无法打开市场。

大陆及主要新兴市场 3G 基站正陆续开台，联发科迈向“后山寨时代”，外资法人忧心联发科 3G 进展不顺，压抑 2010 年增长动力。

联发科 2009 年第四季与高通达成 CDMA 和 WCDMA 专利协议，未来联发科出货 3G 手机芯片，不需支付高通任何授权金，但联发科客户须支付高通 550 万至 600 万美元的授权金。由于一般山寨机厂商根本无此财力，让联发科赖以重的大陆手机客户松动。

近期联发科在 3G WCDMA 手机芯片市场出现突破，据了解，2009 年第四季大陆中兴、天宇等采用联发科 WCDMA 手机芯片进行产品设计(design-in)，最近开始小量出货，公司估计 2010 年 3G (WCDMA 和 TD-SCDMA) 手机芯片占手机芯片出货比重上看一成，比农历年前预估的 5% 要更乐观一些。

蔡明介将联发科 2010 年定位为“3G 转换年”，尽管面临高通这么强大的对手，联发科也绝对不会成为手机芯片产业的“一代拳王”。

联发科 2010 年手机芯片出货逾 4.5 亿颗，年成长近三成，优于 2010 年全球手机芯片年增 17% 的表现，主要是印度、中东、南美和东南亚等新兴市场提供成长动能。来源：2010-3-3 新浪科技

[返回目录](#)

产业环境篇

〔政策监管〕

建立电视购物保证金制度

电视购物消费投诉越来越多，真正能得到解决的案例却不多。昨日，媒体采访市消委会时了解到，相关法律法规滞后、信用体系不健全，成为电视购物中消费者维权难的拦路虎。

市消委会提消费者，保持清醒头脑，不要相信所谓的超低价超值商品，认清电视购物骗局。如果购物，尽量保存好证据，以便投诉时取证。

消费者自认倒霉弃诉

据市消委会介绍，因为目前还没有具体针对电视购物的法律法规，所以现实中消费者起诉电视购物公司的情况并不多见。很多消费者在电视购物过程中上当受骗了，但却苦于无法了解销售公司所在地、产品名称或厂址，投诉无门，而“知难而退”，选择了放弃维权投诉。

市工商局有关负责人还告诉媒体，很多电视购物企业选择在外地电视台发布广告，受骗的也多是外地消费者，一些受骗者考虑到投诉费时费力，最后也就不了了之。同时，经营者的广告违法行为是在外地，按照属地管辖也只能由当地工商部门查处。

据悉，目前对电视购物节目还是按广告来监管的，由于没有规定对电视购物的事前审批，电视媒体往往是受利益所驱发布虚假内容，而工商主要是靠“事后监管”，有的还需要其他部门来提供证据。这也是造成消费者维权难，工商查处难的原因所在。

建立责任保证金制度

市消委表示，希望国家能加快相关法律法规的制定，确保电视购物能健康有序的发展下去，使消费者能放心购物。

市消委建议，建立责任保证金制度，严格办理电视购物、网络购物经营者登记制度和信用信息体系，将消费者投诉、举报和行政查处、司法判案等信息纳入到信用体系中，可供消费者查询和核实，以辨真假优劣。

同时建立中立机构，收取商家责任保证金，作为网络或电视购物商家赔付消费者损失的保证金，不至于因为商家逃之夭夭而使消费者白白投诉、维权失败。

还有就是强化网络、电视购物营运商的监管责任。营运商对销售商家所发布的信息要负审查义务，并负责进行监管，并在屏幕下方注明生产商家的地址、固定电话等，以便消费者在发生问题时能够找到企业。来源：2010-3-3 重庆晨报

[返回目录](#)

工信部将重点整治手机生产和非法交易

在3·15消费者权益日即将到来之际，工信部于近日颁发了《2010年质量工作要点》，表示今年将重点治理手机生产和非法手机交易市场两个源头。

工信部在工作重点中列出，今年将开展做好通信工程建设领域突出问题的专项治理活动，加强建设中的程序管理、质量责任制和质量通报制度，切实提高通

信工程质量。同时，将继续开展手机产品的质量整治工作，重点治理手机生产和非法手机交易市场两个源头，制定手机企业售后服务行业标准，维护手机用户的合法权益；会同国家质检总局和工商总局，对手机、电视、计算机商品“三包”规定进行修订。来源：2010-3-4 成都日报

[返回目录](#)

工信部电信管理局提出 2010 年工作思路

工业和信息化部电信管理局近日公布 2010 年工作思路是“五结合、五着力”：以加快调整结构和促进发展为主线，把信息通信技术的发展与传统工业转型升级结合起来，着力推进工业化和信息化融合；把完善体制政策与充分发挥市场机制结合起来，着力激发行业发展活力；把加快发展和科学管理结合起来，着力改善电信服务质量；把提高服务质量与确保网络安全结合起来，着力改善民生、服务社会；把加大市场整治力度与建立长效机制结合起来，着力提高监管能力。

鼓励发展，推动技术业务创新和行业转型

继续推动鼓励扶持 TD 发展政策不断得到落实，推动 TD 网络优化并引导做好 TD 市场推广和业务开发。落实 3G 业务规划，促进 TD 在无线城市、数字家庭、信息化建设中的应用。协助做好 TD 及演进技术研发和产业化，推动 TD-LTEAdvanced 成为 4G 国际标准。协助做好 TD 发展宣传，营造有利于 TD 加快发展的环境。

推动三网融合取得实质性进展。以电信、广电业务双向进入为重点，研究制定三网融合试点实施方案。修订出台《电信业务分类目录》，营造有利于加快三网融合进程的政策环境。以三网融合试点为契机，研究探索符合我国国情的三网融合发展和监管模式。

继续落实深化电信体制改革配套政策措施。跟踪评估相关政策措施的实施效果，适时推动出台新的配套政策。强化对天津、海南两地移动通信用户号码携带试验的指导，确保试验顺利推进，对试验效果进行评估，出台相关政策。监测电信市场竞争发展情况，定期出台电信市场竞争发展季度报告。

研究推进新技术新业务发展。将促进新技术新业务发展与确保网络信息安全结合起来，重点做好移动互联网、下一代网络等技术，以及 VoIP、IPTV、手机电视、ENUM、即时通信等业务发展监测和相关监管政策研究。建立健全新业务发展引导机制，推动出台《新型电信业务管理暂行办法》。进一步研究提出多方通信、数字集群等新业务发展政策，发挥中小企业在新业务发展中的作用。探索通信服务促进传统工业转型升级的途径。

着眼“十二五”规划期间网络发展，重点做好电信网、互联网网络技术平滑演进研究及其相关业务资源规划研究和编制工作，推动相关业务有序开展。积极参与物联网、传感网、泛在网等的研究，促进互联网业务应用与网络演进融合发展。做好信息无障碍推进规划研究和编制。

研究新形势下本地网跨行政区划调整的可行性，进一步修订完善本地网组织和调整政策。认真落实《关于支持服务外包示范城市国际通信发展的指导意见》，总结服务外包示范城市国际通信发展经验，出台更大范围的支持高新产业国际通信发展的指导意见。指导相关通信管理局和电信运营企业，通过建设国际通信专用通道、利用基础电信企业现有优质精品网络、基于 IP 的虚拟专网或专线等方式，解决高新企业或产业园区的通信需求。

继续实施“村村通电话”工程，推动“信息下乡”。加强农村通信基础设施建设，扩大通信网、互联网在农村的覆盖范围和覆盖密度，全面完成农村信息通信“十一五”规划目标。在 2009 年六省市试点的基础上，全面推进“信息下乡”活动，进一步建设和完善农村通信综合信息服务平台，显著提高农村信息通信服务能力和服务水平。基本实现“村村通电话，乡乡能上网”，为“十二五”期间实施“数字新农村”战略奠定基础。

加强互联网管理，开展手机淫秽色情专项治理

在 2009 年专项行动第一阶段工作基础上，总结改进，周密部署，抓好落实，积极推进 2010 年专项行动第二、第三阶段工作。全面整治手机涉黄的五个关键环节。督促企业切实落实手机淫秽色情专项整改方案，周密部署，抓好落实，严格执行一把手负责制，深入整治业务推广渠道，切实落实网站接入责任，认真清理接入资源层层转租问题，严格规范手机上网代收费行为，强力治理网站变换域名、逃避监管行为。健全互联网相关管理机制。协调建立黑名单企业联动管理制度，督促各企业实现黑名单管理覆盖所有业务环节和业务主体，并在企业间实行信息共享和处置联动。建立完善网站管理跨省联动机制，提高处置效率。强化互联网管理相关手段建设。一是强化网站备案信息核查工作，督促接入商做好备案信息当面核验，指导备案管理率和备案信息准确率。二是组织完成部、省网站备案系统的升级改造建设，指导接入商建设企业侧网站备案系统，形成部、省、企业三级系统支撑体系。三是指导督促基础企业建设手机网站内容拨测、业务日常监测、接入资源管理等系统平台。

规范市场竞争秩序，促进市场健康有序发展

认真落实工信部 225 号和 686 号文件要求，组织对重点地区的市场检查，对各类违规行为依法严肃处理。指导各省区市通信管理局，有效监测电信市场行为，

及时发现苗头性、趋势性问题，妥善解决热点问题。引导督促企业规范自律、协商沟通，自觉维护良好的市场竞争秩序。

围绕建立健全长效机制的目标，指导企业重点开展三方面工作：一是完善企业短信业务审批和管理责任制。二是提升垃圾短信技术平台防控能力。三是加大对已推出的用户反垃圾短信软件的推广力度。健全码号、域名、IP 地址资源管理。落实修订后的《电信网码号资源管理办法》，推动出台《电信网用户号码资源拍卖管理办法》。健全码号资源数据库，全面推行码号资源网上管理。修订《中国互联网络域名管理办法》，为规范整治互联网不良信息提供法规保障。推动开展全国域名注册管理系统建设，不断提高域名管理能力。深入研究我国互联网 IPv6 地址的平滑过渡方案，积极探索并推动建立新形势下 IP 地址管理机制。

推进“网间结算和互联互通监测系统”升级改造。做好“互联互通监控中心”工程建设，增加互联网和短消息网间通信质量监测技术手段。加强监管力度，关注用户申诉和企业申告，及时督办，妥善解决互联互通问题，提高互联互通质量，遏制并严肃查处破坏通信设施、阻碍互联互通的恶性事件。

深入研究新技术新业务对互联网网络架构的影响，结合网络安全和信息安全需求，提出互联网网络架构规划，出台互联网架构优化指导意见。制订互联网网间带宽扩容标准，修订《互联网骨干网网间通信质量监督管理暂行办法》，督促企业实施网间扩容，改善互联网网间通信质量。优化调整网间流量，开展新疆等地互联网省内直联试点。

合理调整网间结算政策，推动市场结构优化。监督落实 2009 年发布的固定-移动、短信、3G、TD、互联网网间结算调整政策。跟踪评估网间结算对企业收支和市场结构的影响，滚动测算电话网、互联网网间互联成本变化，调整互联网网间结算政策。结合 TD 发展情况，调整 TD 网间结算优惠政策。根据业务发展需求，研究新业务网间结算政策。

抓好电信服务，营造安全和谐消费良好环境

继续强化季度检查、例会分析、社会通告、问责督办等电信服务监管工作制度，重点解决宽带服务、资费套餐、增值服务收费以及用户信息保护等社会反映较多的热点问题。结合新技术、新业务发展和全业务经营等新的市场环境要求，在全国范围对《电信服务规范》、《第三代移动通信服务规范(试行)》等贯彻落实情况开展监督检查，要求各电信企业不断健全和完善企业服务规范和服务质量管理体系，持续提升规范服务水平。继续认真做好部长信箱、用户信访、网上留言等用户申告的处理。启动电信用户申诉处理系统二期工程省级平台建设，完善部省两级电信用户申诉处理协同工作机制。探索推动各级 12300 申诉受理机构规范化建设，不断提升电信用户申诉处理工作的管理水平。

加强与相关协会组织和部门的沟通合作，听取意见、改进服务、督促电信企业持续抓好两个服务，主动承担社会责任，营造良好的行业发展环境。

完成“移动通信终端 IMEI 号码核发核查管理系统”中期建设，为手机市场监管提供有力技术手段。为工商等执法部门提供技术支持和鉴定服务，印制市场执法参考手册，配合工商等执法部门加大打击假冒伪劣手机的力度。

提高应急通信保障能力，做好重大事件通信保障

抓好应急通信“十一五”重点建设项目落实和“十二五”规划编制工作。加快国家通信网应急指挥调度系统和全国应急宽带 VSAT 网项目建设，研究制订配套的运行管理制度和工作机制。继续推进短波网、应急通信装备更新、储备中心等项目的立项和实施，不断提升应急通信装备水平和保障能力。根据应急通信发展的新形势、新特点、新要求，组织研究和编制全国应急通信“十二五”规划，并做好与“十一五”规划和国家总体应急规划的衔接。

在国务院颁布新修订的《国家通信保障应急预案》后，配套出台相应的实施细则；积极推动建立部门间的应急通信保障应急联动机制；组织各省区市通信管理局和电信企业集团开展预案修订工作，提高预案的可操作性和部门间的应急快速响应能力。认真贯彻《战备应急通信管理规定》和《战备应急通信物资储备管理办法》，强化应急通信管理、保障队伍建设和应急物资储备管理和调用机制。全力做好“两会”、上海世博会、广州亚运会等重大活动通信保障工作。来源：2010-3-3 人民邮电报

[返回目录](#)

工信部部长李毅中：我国物联网研究与国际同步

“世界各国均在加大物联网研发力度，中国的研究在国际上处于怎样的地位？”工信部部长李毅中在回答中国青年报媒体提问时信心十足，“（我们国家的）物联网有一定的基础，在国际水平线上，我们并不落后。”

物联网是全球公认的继计算机、互联网与移动通信网之后的世界信息产业又一次新的信息化浪潮。中国科学院上海微系统与信息技术研究所副所长、国家物联网技术产业联盟筹备组组长刘海涛研究员援引了国外一家研究机构的预测，“到 2020 年，物物互联业务与现有的人人互联业务之比将达到 30：1。”

刘海涛接受本报媒体采访时表示，中国物联网技术发展与国际同步，并已在诸多行业得到初步应用，而利用物联网技术，上海世博会园区的防入侵系统正在工程实施中。

李毅中还透露，当前各地对于物联网都非常重视，工信部和江苏省无锡市正在组建国家级物联网研发中心。来源：2010-3-9 中国青年报

[返回目录](#)

〔国内行业环境〕

全国首个物联网中心在沪揭牌

由上海市嘉定区政府和中科院上海微系统与信息技术研究所联合组建的上海物联网中心 3 月 2 日正式启动，上海市副市长艾宝俊为上海物联网中心揭牌。

上海物联网中心力争在两三年内基本建成物联网应用资源共享服务平台，率先推广应用物联网技术成果。

上海物联网中心将依托中科院微系统与信息技术研究所等研究机构，建成物联网核心技术研发中心、核心实验室、物联网应用研究中心以及与传感技术密切相关的微能源研究中心。

嘉定区区长孙继伟透露，市、区各级政府将为推动物联网建设给予资金扶持和政策扶持。

上海市科委早在 2003 年便开始扶持物联网产业，目前累计投入 1.7 亿元用于 RFID 技术攻关。目前，已经有 200 家相关企业、数家高校及研究所汇聚上海。

物联网是基于现有因特网技术，把传感网运用到各个物理领域，从而达到“物物相连、感知世界”的新一代信息技术应用模式。物联网被列为国家五大新兴战略性新兴产业之一。来源：2010-3-3 中国证券报

[返回目录](#)

三网融合下一步 改革难在利益博弈

“三网融合箭在弦上，作为其中最重要的角色，广电部门正在进行艰难的市场化改革，这一改革将促成中国第四大网络运营商的诞生。但在广电转身的背后，其兼具运动员和裁判的双重属性，对于民营视频企业来说，并不是个好消息。”

春节前，温家宝总理主持召开了国务院常务会议，决定加快推进电信网、广播电视网和互联网三网融合。同时，考虑到广电的历史，给予三年试点的改革缓冲期。

但春节一过，坏消息就来了。先是广西广电叫停广西电信的 IPTV 业务，紧接着有报道称，互联网电视的牌照将先发给广电系统的企业，民营企业拿牌没有时间表。

对老百姓来说，广电对 IPTV 的大棒政策，意味着这种具备点播和回拨功能的节目接收方式依然没法迅速普及。而广电对互联网电视牌照的严控，则意味着在未来很长一段时间内，消费者购买的互联网电视机，只能看到基于电视版权的节目。

尽管广电部门仍在运用权力维持自己的空间，但三网融合是大势所趋，这逼迫着广电也在快速启动内部市场化改革。

改革难在利益博弈

最近，广电总局已经要求当前没有完成全省有线电视网络整合的省份，必须在今年内完成整合。其最终目标是改变“广电四级办”的局面，形成一个全国性的有线电视网络公司，作为统一的市场主体，参与三网融合。

省内的整合主要指省内市一级城市的有线网络整合，市以下有线网络的整合多半已经在过去的几年中完成了，其余尚未完成的，这次将一并整合。目前，全国有 12 个省已经完成股权和业务整合，另外有 10 个省正在进行整合中。

目前，在省网的整合上，中西部省份比东部沿海地区还要快，还要顺利。这是因为中西部省份经济发展落后于东部沿海地区，中西部有线电视网络的全省整合和规模化经营带来的收益更加明显，当地广电部门改革积极性更高。

不过，已经完成省网统一的省份，并非都形成了具备竞争力的统一的市场主体。各省的情况不同，整合彻底的省网产生的增值和股权溢价效应比较明显，也有整合不彻底的，资产和股权尚未完全融合，业务实现了融合，内部仍然处于磨合期。

国家工信部(下属)互动媒体产业联盟产业化推进工作组组长丁中博士认为，目前广电有线电视网络整合的主要难处在于：一是股东的利益受到影响，这源于对网络价值的评估；专业评估方法也有多种，不同利益方不容易达成共识；二是地方网络公司老总的利益受到影响，资产和业务的决策权集中到省网络集团公司了，本来宁愿当“鸡头”，现在变成了“凤尾”，从个人角度考虑，弊大于利。“可以给予被整合网络的股东高于市场平均值的评估价，甚至可以在整合的同时引入溢价投资者进行股权融资。”丁中说。

例如，可以采用明显高于评估价值的价格出售部分股权以交换网络改造需要的资金；或者兼并一个上市公司，用增发股票和股权置换等手段来实现整合，并把整合后的增值利益的相当部分与被整合的网络股东分享。

该放开的缓慢放开

除了内部改革之外，广电面临的问题是如何利用好三年的试点时间。

电子研究机构 In-Stat 的分析师张强对此并不乐观，他认为“三网融合仍处于精神层面”。一旦三网融合出现了实质上的行动，比如广西的 IPTV 项目，在

缺乏明确法律法规保护的情况下，就会被无情地叫停。同样，广电目前在一些地区试水的基于电信应用的语音业务也面临着相同的风险。

广西广电叫停广西电信的 IPTV 业务，正是因为广西电信违反了 IPTV 的游戏规则，擅自超越了原本 10 个试点城市的限制。虽然三网融合刚刚定调，但按照业界的预计，新的试点城市名单最早要到今年 5 月才会公布。

融合试点显然有助于加快实现全省网络的整合，但每个具体城市的有线网络的现状不同，当地广电和电信业务的博弈的情况不同，融合试点带来的益处也会有差别。

“广电正从自身的利益角度考虑，根据自己的竞争力强弱来选择试点城市。”丁中说。

由于广电目前的有线电视网络绝大部分都是单向传输，双向化改造需要大笔资金和相当的时间，所以，即使在互联网接入、增值电信和 IP 电话三大领域里立即对广电开放，广电也无法充分受益，短时间内广电在上述领域形成的战斗力非常有限。

因此，对广电来说，该市场化的领域将迫于现实考虑作出让步，并进入彻底的市场化改革。同时，逐步允许外部资金，包括电信的，来介入到广电的市场化改革中，特别是参与并投资广电网络的改造和升级。最终，广电的“市场化”部分将成为第四大国家网络运营商，享受其它三大国家网络运营商(中国移动、中国联通、中国电信)的同等权利

另有一种业界观点认为，一旦广电建立起了国家有线网络公司，这个公司也就和它毫无瓜葛了，这么大的国家投资企业，势必要划归国资委所管辖，而由于主要业务涉及通信行业，也必然受到工信部的管辖。因此，有可能国家有线公司成立之时，就是广电总局淡出之际。

国家级网络公司的最终定位，将是中国第四大网络运营商，从而纳入工信部的统一行业监管。只不过，这是一个市场化为主导的行业监管，不同于广电原来的非市场化的监管。

“这是广电改革的重要步骤和必然结果，这正是广电改革中的市场化部分。”丁中说。

内容监管只会加强

广电改革其实不仅仅是形成一个市场化的国家网络公司，还包括非市场化的内容监管体系的建立，这一改革也会涉及资金问题，但远远没有前者的需求大。

丁中认为，广电由于自身的责任和属性，其非市场化的部分只会加强不会放松。

广电的非市场化部分，主要是对内容的监管，特别是针对内容集成和播控。这一监管工作在信息日益网络化和全球化的技术产业变革中，遇到了更多的挑战。因此广电的非市场化部分不仅不会削弱，而且只会加强。

目前有报道称，互联网电视视听许可证将很快发放，而首批获得互联网电视牌照的，将全部为央视、上文广等已获得 IPTV 牌照的广电旗下视频网站“国家队”成员。

“视频牌照民营阵营等了 7 年才拿到，互联网电视的牌照，我看要等待的时间会更长。”一位不愿意具名的民营视频网站总裁说。

互联网电视在全球范围内已经形成不可阻挡的产业发展趋势，国内彩电巨头“群狼抢食”，市场呈现“缺乏标准、缺乏监管、无序竞争”的局面。互联网电视的出现显然会给广电的传统和新兴业务带来直接的冲击，首当其冲的是广告收入被分流，因此广电总局不愿放松手中的运营牌照权。

但眼见互联网电视的不可阻挡，若干地方广电，即使没有牌照，也没有总局批准，纷纷“被迫”先下手为强，抢占市场，与数字电视业务平行，推出探索性的互联网电视业务。

由于互联网电视没有城市地域的限制，对广电总局来说，如果不加限制地允许地方广电都来参与，势必造成广电系统内部的恶性竞争。

一位接近广电总局的业内人士对南方周末媒体透露，广电总局坚持认为，互联网电视运营本质上是网络化的内容分发体系，如果失控，后果不堪设想，因此必须引入运营许可证机制和系统自动监管机制。

据他透露，广电总局内部比较一致的观点是：即使在广电内部，互联网电视运营许可证也必须严格控制到最小数量，其严格控制的程度应该超过 IPTV 运营许可证的发放。来源：2010-3-4 南方周末

[返回目录](#)

上海：三大电信运营商基站共建共享

从 5 日召开的“上海市电信基础设施共建共享工作会议暨表彰大会”上获悉，上海电信基础设施的共建共享在世博园区、虹桥交通枢纽、临港新城等市政重大工程以及 3G 通信的建设中发挥了重要作用，3 大电信运营商在世博园区的移动铁塔基站的共建共享率达到 100%。

2009 年，上海电信、移动、联通三家基础运营企业建设铁塔总计 1687 座，其中共建 1215 座、自建预留 85 座，共建率为 72.0%；新建基站 3602 个，共建 1387 个，共建率为 38.5%；三家运营企业累计提出铁塔与基站的共享需求 415 个，

满足 299 个，共享率为 72.0%，超额完成工信部和国务院国资委共建 33%和共享 22%的考核指标；新建传输线路 3063 公里，共建 1253 公里，共建率为 40.9%。

推进共建共享，大大减少了重复投资，节省了资金和宝贵的土地资源。据估算，上海电信和上海联通的移动基站建设的投资就节省了 1 亿多元，每年节省的设备维护运营费用也将超过 1 千万元。上海移动 2009 年通过参建和共享其他运营企业的铁塔，不但节约了建设成本，还节约土地 1.43 万平方米，节约钢材 3700 多吨。

今年 1 月，上海电信和上海联通已签署了 2010 年共建共享协议，首批 136 个移动通信宏基站又纳入了双方共建共享名单。预计到今年底，上海的共建共享基站将超过 600 个。

此外，对于备受关注的居民住宅小区的通信配套建设，上海市通信管理局新出台了规定，将其纳入了共建共享的范围。在已建的居民住宅小区内，先进入的电信运营商须允许后来的电信运营商为居民提供服务，但后来的电信运营商须通过上海市通信管理局的共建共享受理平台向先进入者提出工程项目需求，双方拟订施工方案后方能进行施工。此举既满足了居民选择电信运营商的需求，也防止了电信运营企业之间不规范竞争行为的发生。来源：2010-3-5 新华网

[返回目录](#)

CCBN2010 数字电视中国峰会即将召开

由国家广播电影电视总局主办 CCBN 展览会，已经成功运作十七届。作为亚太地区规模最大的广播影视技术设备展览会，《国家“一十五”时期文化发展规划纲要》中的国家重点支持的八个重要文化产业展会之一，CCBN 已成为集政策发布、技术交流、学术研讨、产品展示的世界级行业盛会，受到国内外广大业界人士的热切关注。

第十八届中国国际广播电视信息网络展览会 (CCBN2010) 将于 2010 年 3 月 23~25 日在北京中国国际展览中心举行。在此前夕，CCBN2010 数字电视中国峰会 (CDTS) 将于 2010 年 3 月 21 日在北京五洲大酒店举办。CDTS 由 CCBN 组委会主办，国家广电总局《广播电视信息》杂志社独家承办，会议已经成功举办三届，得到了国家广电总局、国家广电总局无线电台管理局、中国有线、国家广电总局广播科学研究院以及各地方有线电视及数字电视领域的高层管理人员的大力支持，成为了 CCBN 的重点活动之一。

2010 年广电的其中一项重要任务就是加快广电网络的升级改造，加快有线电视网络整合，加速内容产业的发展。CCBN 组委会本着“专业研讨推动行业发

展”的宗旨，按照总局部署，将本次 CCBN2010 数字电视中国峰会 (CDTS) 主题设置为“加快广电数字化发展，推进三网融合”。届时组委会将邀请广电总局领导、国内外数字电视领域的高层管理人员，有线电视产业运营商以及广大系统设备供应商，共同探讨有线数字电视网络双向、互动的发展趋势、下一代广播电视网的进展以及地面数字电视的推进，共同促进我国数字电视产业的发展。

近日，国务院总理温家宝主持召开国务院常务会议，决定加快推进电信网、广播电视网和互联网三网融合。会议提出了推进三网融合的阶段性和重点目标，明确了推进三网融合的重点工作。在此背景下，CDTS 组委会将在会议上午的日程中联合中国有线电视网络公司共同策划专题为“面向三网融合的 NGB 承载网络”的分论坛，邀请广电/电信运营商、专家及国内/国际主流厂商，围绕加快下一代广播电视网 (NGB) 的建设推动三网融合，涉及的相关技术标准，有线电视网的双向化改造、互联互通，宽带接入市场，以及三网融合对运营商、内容提供商、终端设备厂商、光通信设备厂商等带来的机遇和挑战进行深度探讨。

会议下午的日程将联合广电总局无线电台管理局推出“三网融合下的无线广播电视数字化”专题，随着地面数字信号的大范围覆盖与 2015 年模拟信号停播大限，地面数字电视的普及是电视行业大趋势。专题将邀请地面数字电视整个产业链的各专家和厂商共聚一堂，就地面数字电视的发展，无线传输与覆盖、地面数字电视技术与创新、地面数字电视新兴业务产业化、如何完善整条产业链建设以及产业链中的芯片设计商、机顶盒制造商、发射机、调制器、编码器厂家、集成商等各路商家所面临的契机与问题进行交流。

“加快广电数字化发展，推进三网融合”——CCBN2010 数字电视中国峰会，诚邀您的参与！会议具体日程可点击：

<http://www.rti.cn/ccbn2010/calendar.htm> 来源：2010-3-3 新浪科技

[返回目录](#)

北京无线电管理局全面加强频率台站管理

日前召开的北京市无线电管理工作会议提出，2010 年要进一步科学规划频率资源，加强无线电台站管理和监测、检测工作，深入推进依法行政，全面提升无线电管理水平，努力为首都经济社会发展服务。

北京市无线电管理局局长齐霖霖在会上指出，2010 年是北京奥运会和国庆 60 周年保障之后，北京市无线电管理工作进入常态化管理的一年。在频率规划方面，北京市无线电管理局将根据北京地区频率使用状况，制定《北京市 2011～2015 年无线电频率规划》，重点做好对北京地方管辖的 150MHz、400MHz 频率指

配规划，并继续探索频率审批和监管的新思路。在台站管理方面，将分阶段对首钢、防汛、广电等单位的部分无线电台站进行检测，保障各重要无线电业务的正常运行；加大对 3G 移动通信网络干扰的查处力度，建立干扰排查协调机制，为 3G 网络的建设和发展提供保障；与公安、交通等相关部门携手，开展对讲机和车载电台的专项检查；建立无线电频率台站监管中心，有效维护空中电波秩序。

另外，北京市无线电管理局还将与各相关部门积极沟通、协调，探索建立首都重大活动和突发事件应急处置无线电安全保障长效机制，为推动首都经济发展和维护社会稳定作出更大的贡献。来源：2010-3-8 人民邮电报

[返回目录](#)

中移动与苏州市政府共建城市物联网应用中心

2 月 23 日，中国移动与江苏苏州市政府签订“感知中国”应用中心-苏州项目合作协议。双方将重点开展 TD 与物联网融合的应用开发和推广，逐步将苏州建设成为“感知中国”城市物联网应用中心。江苏省委常委、苏州市委书记蒋宏坤出席签约仪式，中国移动副总裁鲁向东、苏州市市长阎立分别代表双方签署了合作协议。

根据协议，双方将以建设“‘感知中国’应用中心-苏州”项目为载体，以 TD 和物联网技术为支撑，以“无线城市”为主体，在苏州建立中国移动苏州城市物联网应用中心。同时，双方将在政务公开、城市管理、民生工程、工农业、服务业等领域的信息化建设过程中，广泛开展形式多样的应用示范项目合作，如环境监测、智能交通、数字家庭、数字旅游、数字校园、数字医疗、市民一卡通等。此外，双方还将推动物联网产业链健康发展，促进相关产业商业化、规模化。来源：2010-3-3 人民邮电报

[返回目录](#)

深圳手机厂商拟赴印度设厂 山寨蜕变新生力量

深圳的“山寨”手机逐渐走向全球市场，反映出山寨厂商与正规厂商共享一条价值链的趋势。未来，如果政府对“山寨”电子产品加以扶持并引导其自主创新，“山寨军”则有望成为全球电子信息产业的生力军

虎年刚刚开始，国内手机厂商的“走出去”已经紧锣密鼓地开始。中兴通讯联合西班牙电信在 12 个国家共同推出 MOVISTAR 品牌手机；TCL 通讯携手沃达丰推出两款手机……

将“走出去”作为后金融危机时代重要战略部署的还包括了国内的中小手机厂商。据《北京商报》报道，集中在深圳的中小手机厂商酝酿联手出击东南亚市场。消息显示，深圳市移动通信联合会近期将组织 12 家成员企业访问印度，就合资注册当地手机品牌公司并建立 15 条手机生产线等项目进行谈判。

“山寨”蜕变新生力量

深圳市移动通信联合会所代表的企业都不出名，但深圳周围数千家制造手机或手机部件的企业，或称“山寨”手机厂商，或称“灰色市场”手机厂商，已成为全球市场上的一股力量。数据显示，2009 年，全球手机产量达到 11.4 亿部，其中中国“山寨”手机，即模仿热门品牌款式的廉价产品，占到全球市场的 20% 左右。

奥维咨询发布的《2009 年中国手机市场回顾与 2010 年展望》显示，2009 年中国“山寨”手机的出货量达到史无前例的 1.45 亿部。而这其中，一半充斥在国内市场，另一半则流向了海外市场，主要是东南亚诸国。

深圳市政协常委、市社科院院长乐正表示，如果政府对深圳红火“山寨”电子产品加以引导扶持，使“山寨”手机走出“山寨”，走上自主创新之路，“山寨军”有望成为深圳建设全球电子信息产业基地的一支生力军。

工信部发布的《2009 年电子信息产业经济运行公报》也指出，山寨产品从手机行业日益向彩电、计算机等多个领域延伸，成为行业发展不容忽视的力量。

向上游突围成趋势

过去的一年，全球手机业受到金融危机冲击。在此背景之下，2009 年底，印度宣布封杀大约 2500 部没有 IMEI 号（国际移动设备识别码）的手机，中国最大的手机制造基地——深圳的手机产业尤其是中小厂商因此面临着巨大的压力。与此同时，芯片价格居高不下，也让这些“山寨”厂商很难形成价格优势。

竞争加剧，经营环境变得更加艰难，以及越来越多的监管和成本问题，迫使深圳的“山寨”手机厂商不得不改变自己，以适应形势。很多淘到第一桶金的“山寨”企业由此开始尝试品牌之路。深圳多家手机生产商均表示，通过发展自己的品牌，加强质量控制，他们能够提高利润。

奥维咨询副总经理盛哲认为，“迅速的两极分化”将成为山寨机的新方向。

据悉，多年来只靠价格进行竞争的兴华宝，如今正尝试转向高端市场。兴华宝母公司赛博宇华总经理金红祥透露，“我们正在向上游扩张，加强零部件的质量监控”。在可见的将来，加大创新力度，已经成为山寨手机的一种发展趋势。

技术和服务创新是出路

知情人士透露，除了印度，12家深圳手机厂商还将集中考察孟加拉国和泰国。在谈判合资建厂的同时，合作建立深圳通信数码产品海外销售中心也是此次考察的重要内容。

“中国手机2009年夺得印度市场高达40%的份额，但现在我们正被挡在这个市场门外，”深圳市移动通信联合会执行会长唐瑞金表示，“我们必须借助深圳的制造实力，建立生产印度手机的形象。”

拓展海外市场有助于加大中国自主品牌在全球的认知和影响力。但是，深圳市移动通信联合会牵头的这个“走出去”项目，充其量是“谋生存”。从长远来看，通过技术和服务创新提升品牌才是必然出路。“救赎的唯一途径就是品牌化”，业内人士如是说。

近年来，山寨手机之中出现了不少独步世界的技术创新、外观创新和工艺创新。部分势力较强的企业通过品牌再造和提升，脱离了“山寨”行列。在国内手机厂商中，目前活得风风光光的并不是波导、夏新、康佳这些老牌企业，而是天语、酷派、金立、朵唯、奥克斯等新军。

相当多的例子证明，“山寨”厂商可以走品牌化的道路，而且可以走得很好。

深圳是一个拥有自主创新土壤的城市。中国拥有全球最完善的手机产业链，其中很大一部分在珠三角。这是中国“山寨”厂商去实现创新的宝地。

此外，在向物联时代发展的进程中，智能手机及其应用成为通信终端的重要发展趋势。“山寨”厂商之前超强的新品模仿能力与灵活实用的产品功能配置，已经不适合智能手机时代的需要，建立手机应用程序商店是必然之举。电信专家陈永东建议，国内厂商应加强合作，共享应用程序。

可见，真正塑造自主品牌，彻底改变“中国手机在海外名声很差”的境况，除了“走出去”外，国内“山寨”手机厂商需要“抱团”的事情，还有很多。
来源：2010-3-4 通信信息报

[返回目录](#)

中国电信倡导成立 CDMA 手机设计研发产业联盟

3月5日，由中国电信倡导，高通、三星等100余家单位参加的“CDMA2000手机设计研发产业联盟”在北京宣布成立。CDMA联盟理事长由中国电信集团公司副总经理杨小伟担任。理事会成员包括高通、威睿电通、联发科技、微软、富士康、比亚迪、英华达、龙旗、希姆通、三星、华为、中兴、天宇、LG、宇龙、

海信、海尔、联想、摩托罗拉、诺基亚、多普达、大唐电信、夏普等手机产业巨头。加入联盟的 100 多家会员则几乎囊括所有主流手机生产厂商。

杨小伟表示，CDMA 手机设计研发产业联盟是国民经济和社会信息化发展新形势下应运而生的。据介绍，通过该联盟，中国电信将从产业链上游介入，将手机生产的关注点从过去关注手机销售政策延伸到设计研发阶段，对手机设计研发合作伙伴给予政策支持和业务需求指引，从源头上支持和引导产业链良性发展。

联盟的主要工作包括：建立产业链上游各方有效沟通和交流机制，加强产业链上游的战略性合作；从研发生产源头切入，优化和规范终端客户端开发、业务适配和测试流程；充分发挥运营商业务引导作用，合作开发符合电信终端和业务定制需求的整体解决方案；整合联盟成员需求，降低软硬件采购成本，提高 CDMA 产品性价比；协助联盟成员进行共用技术、规范的研究与开发，以及后续技术的演进研究；组织与国内外有关机构、企业的联系和交流，开展商务合作和技术交流，推动 CDMA2000 海外市场发展。来源：2010-3-5 通信产业网

[返回目录](#)

【国际行业环境】

加拿大拟放开电信市场

据台湾媒体报道，加拿大政府昨天表示，将开放国内电信市场，让外国公司参与竞争。有关开放国内电信市场细节，将在今天(4日)公布新年度预案时一并公布。

加拿大电信市场目前为三大公司主导，分别为贝尔行动电话公司(Bell Mobility)，罗吉斯(Rogers)及研科(Telus)。

加拿大反对人士表示，开放国内电信市场，将会使得像美国威瑞森(Verizon)这样的大型电信业公司，加入市场竞争。

不过也有人认为，目前加拿大电信市场被三大公司主导，形同独占，造成电信费用居高不下，且减缓产品研发。来源：2010-3-4 人民网

[返回目录](#)

奥地利电信合并固定、移动业务

奥地利电信近日表示，其监事会已经通过了公司固定线路部门和移动部门的合并。

这项合并将在今年完成。通过此次组织结构调整，奥地利电信希望获益于更有效的节约，并使固定和移动绑定后的产品销售和管理变得更加容易。

基于最初的预测，奥地利电信期望此次合并能够对 2012 年的收入有积极贡献，在今后的 2-3 年内每年能实现 1 亿欧元的现金流增长。

奥地利电信首席执行官 Hans Tschuden 说：“市场在过去几年中的发展已经证明了这种做法的必要性。我们相信，通过此次合并，奥地利电信将能更好地适应今后的挑战，同时能够增强企业的盈利能力。”

此次合并不涉及奥地利电信在国外的移动子公司。来源：2010-3-3 人民邮电报

[返回目录](#)

美加法院批准北电出售网络电话设备部门

据国外媒体报道，加拿大电讯设备供应商北电网络 (Nortel Networks) 表示，公司已经获得美国和加拿大法院的批准，允许其将 IP 电话 (VoIP) 运营和应用方案业务以 1.82 亿美元出售给美国公司 Genband。

北电在声明中表示，公司接到了美国特拉华州联邦破产法院和加拿大安大略省最高法院的通知，批准了这项与 Genband 达成的资产出售协议。

根据这项协议，Genband 共需支付 2.82 亿美元，而被出售部门的资产负债表余额约为 1 亿美元，因此净收购价约为 1.82 亿美元。来源：2010-3-4 新浪科技

[返回目录](#)

德信息安全部门呼吁警惕智能手机安全隐患

德国联邦信息技术安全局在汉诺威国际信息及通信技术博览会开幕之际发表报告说，随着 iPhone (手机上网) 等智能手机的功能越来越强大，这些手机上使用的无线网络应用软件逐渐成为黑客攻击的目标，给手机用户的个人信息带来安全隐患。

联邦信息技术安全局在这份季度报告中说，除了“僵尸网络”、“网络钓鱼”等直接利用因特网的传统网络犯罪外，利用智能手机和无线局域网进行的网络犯罪正快速增多。如果用户使用的智能手机没有足够的安全防护，黑客可以通过无

线局域网或“蓝牙”传输等手段侵入手机下载的应用程序，诱使手机用户登录“网络钓鱼”网站等非法网站。

报告举例说，2009 年 11 月份就曾出现黑客利用 iPhone 手机蠕虫病毒“Ikex”或“Duh”作案的事情。这两种蠕虫病毒通过无线局域网感染 iPhone 手机。荷兰 ING 银行部分客户的 iPhone 手机因此被感染，当他们通过 iPhone 手机登录这家银行官方网站时，被引导到貌似 ING 银行网站的非法网站上，也就是“网络钓鱼”网站。黑客的犯罪手段一般是冒充 ING 银行发出短信，诱使手机用户登录“网络钓鱼”网站，然后在他们进行操作时，窃取他们的个人信息。

联邦信息技术安全局强调，智能手机用户应像对电脑进行安全防护一样保护自己的手机。有效方法包括定期进行安全防护软件升级，安装防病毒软件，以及在不使用无线局域网、蓝牙传输等手段获取信息时关闭手机上与此有关的功能。
来源：2010-3-3 新华网

[返回目录](#)

欧盟有条件批准法德电信公司在英子公司合并

欧盟委员会 3 月 1 日批准法国电信公司与德国电信公司在英国的两家子公司合并，但条件是该合并协议不影响市场充分竞争。

欧盟委员会在当天发表的一份声明中说，法国电信公司旗下橙公司(Orange)与德国电信公司旗下 T-Mobile 公司的合并协议不会给英国移动通信市场带来直接威胁，但可能影响 T-Mobile 公司与香港和记黄埔有限公司在英国的子公司——和记 3G 公司的网络分享协议，进而威胁后者的生存。

为了消除欧盟委员会的担忧，T-Mobile 修订了与和记 3G 公司的协议，保证后者在市场上具有竞争力。在此基础上，欧盟委员会批准了橙公司与 T-Mobile 公司的合并计划。

据悉，合并后的新公司将成为英国第一大电信运营商，占英国电信市场 37% 的市场份额。来源：2010-3-3 第一财经日报

[返回目录](#)

欧盟手机上网新规：每月超过 50 欧元自动断网

用手机下载音乐、看电视、看图片、玩游戏……一到月尾才忽然间发现，来了一张天价的账单。这种经历对于不少热衷于上网的智能手机玩家而言多少都尝试过。近日，欧盟针对这种情况通过了一项最新规定，要求欧盟范围内的移动运

营商必须与用户沟通设定一个资费标准，一旦超过该标准，用户就会被自动断网。不过有国内电信专家认为，此项规定多少有侵犯消费者通信权利的嫌疑。

新规

每月超过 50 欧元自动断网

据国外媒体报道，欧盟本周生效的一项最新规定要求，欧盟范围内的移动运营商必须对其移动联网服务的漫游费标准进行限制。据媒体了解，此项新规定主要针对欧盟国家的移动互联网漫游用户。规定指出，用户需在 2010 年 7 月 1 日前与运营商敲定一个包月漫游上网费的上限，届时未做出决定的用户包月费用将被默认为 50 欧元（约合 465 元人民币）。当用户使用了流量套餐配额的 80% 后，运营商将向其发送警告短信；达到套餐配额限制后，其网络连接将被自动切断。

此前，欧盟委员会曾对移动运营商施压，要求降低欧盟范围内的漫游通话费。欧盟的数据显示，此举使欧盟手机通话资费平均下滑了 35%，约为每月 20 欧元（约合 186 元人民币），但手机的上网漫游费仍未改变。所以，欧盟委员会希望通过这次设定移动互联网包月漫游费上限，迫使运营商降低费用，使人们在欧洲旅行时可以安心上网。

原因

跨国上网漫游费高得惊人

欧盟相关官员认为，这个新举措是建立客户在欧洲旅行时浏览互联网的信心的一个步骤。而国内无线互联网咨询公司艾媒市场董事长张毅向媒体表示，欧盟的举措无疑是为促进欧洲当地无线互联网发展而推行的。“尽管有同样的基础设施，但欧洲无线互联网发展相对落后于日本和韩国。”张毅认为，尽管这个差距来源于文化、使用习惯等不同，但资费无疑是一个非常重要的原因。

据了解，欧洲电信运营商在“消费者权益”保护方面颇受诟病。尽管一些欧洲国家本地上网费非常便宜，但跨国漫游费却高得惊人。在 2009 年，一位德国游客在法国漫游上网观看一个电视节目之后被收取了 4.6 万欧元的费用。而另一个案例是，一个英国学生在国外教学区一个月的漫游费花了 9000 欧元。这些触目惊心的事件让欧盟不得不痛下决心整治移动漫游手机上网资费。

在欧盟的管制下，运营商现在对于每个用户每 MB 的下载量收费不会超过 1 欧元。各个国家的电信管理部门将负责与移动电话运营商一起强制执行这个规则。一位欧盟发言人表示，欧盟委员会希望通过设定每月互联网费用的限制，让运营商把浏览互联网的价格降下来。

建议

“超过上限就封顶”比断网好

对于欧盟主动帮助用户避免超额消费这一做法，一些广州市民认为，限制上网或许会影响工作、生活。“除非有个计算的表格，让我清楚看到已经用了多长时间，还剩下多少时间。”市民陈先生表示，如果超额自动断网，就会影响自己办事、联络朋友。

知名电信观察家项立刚向媒体表示，与其采取自动断网的方式，还不如像国内采取超过上限就“封顶”的方法来保证用户可以继续享受到相关服务。“自动断网，让用户享受不到服务，这无疑有侵犯消费者通信权利的嫌疑，不值得学习。”项立刚如是说。来源：2010-3-5 信息时报

[返回目录](#)

美有线运营商欲参与 iPhone 运营 缓解网络压力

据国外媒体今日报道，纽约市最大的付费电视服务提供商时代华纳有线正试图与 AT&T 和 Verizon 无线等移动运营商合作，帮助后者缓解由 iPhone(手机上网)等智能手机引起的网络拥塞。

时代华纳有线企业服务高级副总裁克雷格·科林斯(Craig Collins)表示，这种名为无线回程的业务已成为该公司增长最快的业务。研究机构 GeoResults 则预计，就整个美国有线电视行业而言，来自移动运营商的营收 2012 年将达到 36 亿美元。

科林斯表示：“无线回程是我们正努力发展的一项业务。移动运营商希望以较低的价格获得带宽，我们的设施能帮助它们无缝的实现这一点。”

根据美国联邦通信委员会的数据，美国智能手机用户在过去 4 年中增长了近 700%。而随着越来越多用户使用 iPhone、黑莓和 Android 手机发送照片、观看视频、浏览互联网，移动数据业务的使用量大幅上升。一旦网络发生拥塞，用户会掉话，并可能无法打开网页。

Sanford Bernstein 分析师克雷格·墨菲特(Craig Moffett)指出：“无线回程是应对无线网络性能压力的第一条防线。”根据该机构的估计，iPhone 消耗的网络资源是其他智能手机的两倍，这使得 AT&T 的网络面临很大压力。这一问题在一些大城市尤为突出，AT&T 无线业务主管拉尔夫·德拉维加(Ralph de la Vega)2009 年 12 月提到，纽约和旧金山存在网络问题。

时代华纳有线目前在纽约提供回程线路服务。该公司拒绝透露 AT&T 是否为该公司客户，仅仅表示希望与各种规模的运营商合作。不过，时代华纳有线 CEO 格伦·布里特(Glenn Britt)曾在 2009 年 12 月的电话会议中提到 AT&T 的 iPhone 网络流量问题。来源：2010-3-8 新浪科技

[返回目录](#)

欧盟设无线上网漫游费上限：默认每月最高 465 元

据国外媒体报道，欧盟本周生效的一项最新规定要求，欧盟范围内的移动运营商必须对其移动联网服务的漫游费标准进行限制。

新规定主要针对欧盟国家的移动互联网漫游用户。规定指出，用户需在 2010 年 7 月 1 日前与运营商敲定一个包月漫游上网费的上限，届时未做出决定的用户包月费用将被默认为 50 欧元（约合 465 元人民币）。

当用户使用了流量套餐配额的 80% 后，运营商将向其发送警告短信；达到套餐配额限制后，其网络连接将被自动切断。

据 C114 了解，此前，欧盟委员会曾对移动运营商施压，要求降低欧盟范围内的漫游通话费。欧盟的数据显示，此举使欧盟手机通话资费平均下滑了 35%，约为每月 20 欧元（约合 186 元人民币），但手机的上网漫游费仍未改变。

所以，欧盟委员会希望通过这次设定移动互联网包月漫游费上限，迫使运营商降低费用，使其在欧洲旅行时可以安心上网。

另外，欧盟委员会还将分析所有运营商的漫游条例，包括数据漫游资费的规定，各国电信监管部门将负责实施这一规定，欧盟委员会将于 2011 年 6 月对这一规定执行的结果发布报告。来源：2010-3-3 中国通信网

[返回目录](#)

运营竞争篇

[[竞合场域]]

360 手机卫士正式发布

3 月 4 日，360 公司宣布正式推出又一款永久免费的安全软件——360 手机卫士 V1.0 版，以帮助手机用户解决日益泛滥的垃圾短信和电话骚扰等难题，有效保护用户的通讯隐私。360 公司董事长周鸿祎表示：“360 将沿用在 PC 领域杀流氓软件、反木马、杀毒的成功经验和安全技术的深厚积累，继续坚持免费安全服务理念，为 7 亿中国手机用户提供全方位的安全防护。”

权威调查数据显示，国内 7 亿多手机用户中，64.55% 的人每天都在受到垃圾短信困扰，央视“315 晚会”连续两年曝光垃圾短信的幕后产业。

据周鸿祎介绍,为保护手机用户的信息安全,360 手机卫士推出防垃圾短信、防骚扰电话、防隐私泄漏等多项实用功能,并沿袭了 360 安全卫士的“永久免费、绿色、易用”的一贯风格,操作起来就像打电话、发短信一样简单,测试期内就吸引了上百万手机用户积极使用,被用户评价为一款“实用又好用、简单又强大”的手机软件。

据悉,360 手机卫士 1.0 版支持智能平台塞班 S60V2、V3 和 V5 的手机,包括诺基亚、三星、LG 等品牌的近百款机型,上述机型用户可通过 PC 访问 360 手机官网(<http://shouji.360.cn>)直接下载安装使用,也可在手机上访问 m.360.cn 下载。

据周鸿祎透露,支持谷歌手机操作系统 Android 平台的 360 手机卫士测试版也将于近期提起公测。来源:2010-3-5 江南时报

[返回目录](#)

全球运营商结盟对抗苹果

在刚刚结束的 2010 年世界移动大会上,中国移动、中国联通、Verizon、ATT、NTT DoCoMo、德国电信和沃达丰等全球 24 家移动通信运营商宣布结盟,联合推出名为 Wholesale Applications Community(即 WAC)的开放应用平台。运营商代表表示,希望这一平台能够吸引更多开发人员,与苹果的软件商店 App Store 竞争。

30 亿用户潜力的诱惑

据 Gartner 预测,随着移动产业的重心从硬件转移到软件,今年在手机软件上的花费将达到 62 亿美元,总下载达到 45 亿次。目前 App store 有超过 14 万款不同的软件,下载次数超过 30 亿次,iPhone(手机上网)与 iPod Touch 用户相加约 6000 万左右。

然而,与之形成对照的是,发起 WAC 的 24 家运营商的总用户超过 30 亿。据悉 WAC 目标是为开发者提供统一的移动软件发布和销售入口,而“无关设备和技术”。目前手机厂商三星、索爱和 LG 等手机厂商也已表示将支持这一平台。

不过,Gartner(中国)分析师沈哲怡并不看好 WAC 的前景:“以前就有由运营商所推动的类似的联盟或组织,包括 Verizon、Vodafone 和中国移动联合设置的 JIL(联合创新实验室)和 OMTP(开放移动终端平台组织),但都是雷声大雨点小,并没有太多实质性的进展。更何况现在是 24 家运营商在一起,参与者越多,协调性的事物就越多,进展就可能越缓慢。”这个观点也得到了某大学软件专业

教师李玮的认可，他告诉媒体：“一个没有任何约束力的组织，很难用一个完善的兼容平台来统一天下。”

据了解，WAC 在成立时表示计划率先使用 JIL 和 OMTP BOND I 标准，争取在一年内将这些标准变成通用标准。

沈哲怡认为，WAC 要做统一平台的目标与运营商差异化经营的特点相矛盾。

尤其是在中国市场，中国移动和中国联通都是 WAC 的成员，标准统一之后，怎么体现自己的差异化？CSDN 与《程序员》总编刘江也表示，由于各运营商和厂商的平台和技术非常多样化，实现开放国际应用平台这个任务将有相当大的技术难度。而由于利益分成和各种政治因素的复杂性，全球统一的软件商店是否真正能实现需要继续观察。

一个大一统的美丽愿景

不过沈哲怡也强调，至少从表面上看，WAC 对开发者来说是好事。身为业余 Java 程序开发者的李玮也认为，WAC 的成立能够整合开发平台，促进应用产品的兼容性。就目前的市场情况来看，各个系统提供商和手机厂商都在力推自己的系统和平台，微软的 Windows Phone 7，三星的 bada 系统，诺基亚和 Intel 的 Meego，Symbian 3，再加上已经领先的 Google Android 和 iPhone。这么多不同的平台，导致开发者很难有精力去开发针对不同平台的版本。

“WAC 将允许开发者面向全球超过 30 亿的客户销售自己开发的程序，这也说明运营商目前迫切需要提高应用程序的数量、质量和兼容性。”李玮在表扬 WAC 的同时也提出，从技术角度考虑，没有必要提出一个“大一统”的解决方案，“各个手机厂商和系统提供商不会轻易因为 WAC 这么一个松散的组织而放弃自己的阵地，开发者也会有自己的考虑”。

谷歌 Android 平台的工程副总裁 Andy Robin 针对 WAC 也表示：“人们总梦想能写个软件然后放哪里都能运行，历史已经证明这个梦想并未完全实现，我也对将来能否实现表示怀疑。”。来源：2010-3-8 IT 时报

[返回目录](#)

移动互联网背后的技术“引擎”

在 3G 网络逐渐形成规模之后，应用的问题便凸显出来。绝大多数人认为，互联网是移动增值应用的创新方向，但是，究竟是采用以移动通信为出发点的“围墙花园”模式，还是以固定互联网为出发点的开放模式，业界依然存在争议。一方面，移动运营商不能轻易将主导权交给内容服务商和终端商；另一方面，移动应用的发展依然要借鉴互联网的创新模式。

从技术的角度看，移动互联网的基础是移动核心网和接入网的 IP 化。3G 为移动互联网的发展提供了充足的带宽资源，HSPA 和 EV-DO 已经基本具备固定宽带接入的能力，而 IMS 的推广彻底释放了网络和应用的开放能力。开放是移动互联网的本质特征，其开发模式借鉴 SOA 和 Web2.0 模式，将原有封闭的电信业务能力开放出来，并结合到 Web 方式的应用业务层面，通过简单的 API 或数据库访问等方式，提供集成的开发工具给用户使用。IMS 的网络层次和功能模块的划分非常细致，特别是业务控制完全从呼叫控制中分离出来，所有业务逻辑都由应用服务器来完成，这样更加有利于增值业务的部署。另外 IMS 架构中定义了用于开放第三方业务接口，因此业务的开放性将更高。

网络技术只是移动互联网发展的一个支点，而另一个支点则是应用技术。移动互联网是以用户需求为中心，将互联网的各种应用业务通过一定的变换在各种用户终端上实现定制化和个性化的展现。在移动互联网时代，用户的需求更加多样化、个性化，技术的开放已经为业务的开放提供了可能性以及更多的渠道，融合的技术正在将多个原本分离的业务能力整合起来，使业务由以前的垂直结构向水平结构方向发展，创造出更多的新生应用。目前，移动互联网的应用技术主要包括以下方面。

——网络浏览和下载技术。浏览技术依然是移动互联网最基本的业务能力。无线应用协议最初是由 WAP 论坛制定的用于无线网络浏览的规范，移动用户利用移动终端的 WAP 能力就可以方便地访问互联网上的信息和服务。下载技术是通过移动通信系统的空中接口对媒体对象进行远程下载的技术。应用服务商及内容提供商可不断开发出更具个性化的贴近用户需求的服务应用及媒体内容，如移动游戏、位置服务以及移动商务等。手机用户可以方便地按照个人喜好把网络所提供的各种媒体对象及业务应用下载到手机中安装使用。

——基于位置的应用技术。无线定位应用是通过一组定位技术获得移动台的位置信息，提供给移动用户以及通信系统，实现各种与位置相关的业务。国际标准化机构一方面在漫游、与外部业务提供者接口等方面做了大量的工作，制定了漫游定位协议、私密性检查的协议；一方面又制定了基于用户面的定位业务方式规范。用户终端位置信息的获取提供了移动互联网精确服务的基本能力。基于定位技术，移动互联网还可以提供一些呈现类的业务和终端设备管理业务。前者使用户可以通过网络实时发布和修改自己的个性化信息；后者主要用于第三方管理和设置无线网络中设备的配置和环境信息。

——移动社区应用技术。社区网的持续发展已经成为互联网业不争的事实，这也激发出移动网络开展类似业务的活力。其中人气最旺的依然是即时通信服务，如移动飞信、手机 MSN、手机 QQ 等。这类业务可在一系列的参与者间实时

交换各种媒体内容信息，并且可以实时知道参与者的即时状态信息，从而选择适当的方式进行交流。当然，随着全球移动用户和应用的发展，包括短信、多媒体消息、移动电子邮件、移动即时通信逐渐走向融合也成为一种趋势。为了提升用户体验，简化复杂的消息系统架构，使消息业务与平台分离，产业界正在移动 IP 融合通信方面开始行动，其目标是建成一个新的架构，既可以灵活地创建符合需要的消息业务，又能够让传统的消息业务可以和融合消息进行互通。

——移动搜索技术。移动搜索是基于移动网络的搜索技术的总称，是指用户通过移动终端，采用短消息业务、WAP、交互式语音回应等多种接入方式进行搜索，获取 WAP 站点及互联网信息内容、移动增值服务内容和本地信息等用户需要的信息及服务。

事实上，移动互联网应用平台技术还有很多。另外不能忽略的就是移动终端技术。苹果的成功正是因为它通过终端控制了整个产业链。智能手机现在已经具备了强大的业务处理和智能外设功能，新一代的移动终端操作系统使得手机除了具备基本的通话功能外，还具备了互联网的接入功能，为软件运行和内容服务提供了广阔的舞台，很多增值业务可以方便运行。

对于电信运营商来说，移动互联网带来的挑战与以往有很大不同，竞争者往往并不是同行。因此，从主导整个产业链的角度看，移动运营商未来应该基于云计算的思想部署大型的数据中心，提供统一、简化的业务开发生成环境，建立统一的业务运营平台，从而既能引导产业的发展，又保证了移动互联网应用的创新活力。来源：2010-3-4 人民邮电报

[返回目录](#)

传思科重大产品实为全能机顶盒

据国外媒体今日报道，科技博客 SiliconAngle 预计，思科周二将发布的重要产品其实是一款与苹果 AppleTV 类似的机顶盒。

全能机顶盒

SiliconAngle 预计，该产品采用 Scientific Atlanta 的技术开发而成。思科四年前收购了 Scientific Atlanta，并且已经面向有线电视运营商出售了该公司的机顶盒产品，但仍未利用这一平台推出消费级产品。

SiliconAngle 认为，这款全新的机顶盒将是一款全能产品，它将把 TiVo 数码摄像机、网络流媒体视频、互联网接入、无线网络以及网真视频会议系统等多种功能整合到一起。除此之外，该产品还将提供大量的存储空间，以备家庭娱乐之用。

思科此前宣布，将于当地时间 3 月 9 日发布“重要公告”，并将“永久性改变互联网及其对用户、企业和政府的影响”。虽然思科尚未透露具体细节，但业内人士认为，思科本次发布的产品将充分体现该公司关于互联网端对端技术的伟大愿景，其中将包括一些新的基础设施产品，还将包括一些家用消费电子设备。

思科此前已经表示过，将面向家庭用户测试网真系统。该公司目前只面向大型企业出售高端网真系统。

市场研究公司杨基集团 (Yankee Group) 高级副总裁宙斯·克拉瓦 (Zeus Kerravala) 说：“这的确有可能。思科收购 Scientific Atlanta 的原因并不只是为了进军传统的机顶盒市场。这偏离了该公司的路由器和交换机业务。”

其他预测

除此之外，思科还有可能在发布会上宣布与一些服务提供商合作推出超高速家庭网络接入服务，并提供带宽达 100Gb 的以太网路由器。思科将借助这些新的产品和合作协议来进一步拓展该公司的业务。

思科的发布会将于美国太平洋时间周二早上 8 点开始。该公司几周前就曾经邀请媒体参加这一发布会。由于谷歌在同一周早些时候宣布将自主创建一个超高速光纤网络宽带服务，因此许多科技博客最初认为，思科有可能会发布一款超高速的光纤网络，用以测试其超高速宽带技术。但思科一直未对这一传言置评，只是表示，该公司仍将与运营商合作，而不会与之竞争。

还有业内人士怀疑，思科有可能会发布一些产品，帮助移动运营商将网络升级到 4G 技术。思科以前主要为运营商提供有线网络的基础设施，但该公司最近收购了一家名为 Starent Networks 的公司，该公司专门帮助移动运营商将无线网络与有线网络连接到一起。

此次并购对于思科而言非常重要，因为该公司可以借此填补技术空白。在收购 Starent Networks 之前，思科无法为移动运营商提供端对端的解决方案，但其竞争对手却具备这种技术。例如，阿尔卡特朗讯和爱立信在此之前已经提供了类似的无线互联网接入基础设施，而思科直到收购 Starent Networks 后才获得了这种技术。有了这一技术，思科就可以与竞争对手在端对端市场展开对抗。

克拉瓦说：“思科此时推出大型无线网络平台是一个恰当时机。”但他认为，这类产品无法“永久性改变互联网”。他说：“我无法想象这样的新产品会有如此的影响。这是一种大胆的声明。但我认为，思科希望在消费级网络和无线市场获得认同，所以该公司有可能是在故意炒作。”具体情况还要等到思科发布会开始后才能见分晓。来源：2010-3-9 新浪科技

[返回目录](#)

苹果 iPad 平板电脑延迟至 4 月上市

据国外媒体报道，苹果周五表示，iPad 平板电脑将推迟到 4 月 3 日发布。

今年 1 月底，苹果发布了业内期待已久的平板电脑 iPad。按照原计划，iPad 应于 3 月底上市。但苹果日前表示，已被推迟到 4 月 3 日推出。

这与业内此前的传闻相吻合。加拿大投资银行 Canaccord Adams 分析师彼得·米塞克(Peter Misek)本周一曾表示，由于出现一个“不确定的生产问题”，苹果可能推迟 iPad 平板电脑的上市时间，或限制其首发规模。

iPad 分为支持 WiFi 和 WiFi+3G 两个版本，WiFi 版的 16GB 容量的 iPad 最低售价为 499 美元，3G 版 64GB 容量售价 829 美元。来源：2010-3-6 赛迪网

[返回目录](#)

运营商大打用户争夺战 3G 门槛或继续降低

湖南湘潭联通分公司近日将推出一档将 66 元降到 36 元的“3G 学生套餐”计划没能即刻付诸现实。中国联通方面很快否认了这一套餐即将实施。

而 3G 资费的进一步降低，已经成为许多用户选择 3G 的重要原因，也成为众人的期待，市场已经蓄积了足够的力量来冲低这一门槛。

降价临界点？

虽然中国联通 3G 套餐实行的是全国统一资费，但面临激烈的竞争压力，联通地方公司有着根据当地市场制定更优惠促销方式的冲动。

在被联通否认的 36 元校园包月套餐中，其资费内容让很多用户很“心动”。其中包含 300MB 的 3G 流量、240 条免费短信、50 分钟国内语音通话、10 分钟国内视频通话等。

但湘潭联通随即否认推出每月 36 元的 3G 资费套餐，造成误解的原因是“不排除经销商对宣传材料印刷错误”。

事实上，此前江西市场上也出现了类似的 36 元校园套餐广告，有些地方则采取的是返还话费或者是电话卡、购物卡的形式，即用户选择较高套餐每月可返还一定的话费。

而按照中国联通的规划，初期希望在发展 2G 用户的同时，以高端用户为主体目标人群拓展 3G 业务，并据此制定了区别于 2G 的全国统一的资费体系。其运营数据显示，截至 2010 年 1 月 31 日，中国联通 3G 用户达到 359.5 万户，3G 用户增速连续三个月超过 2G 用户增速。

国信证券分析师认为，联通 3G 用户数逐月环比上升，逐步迈上新的增长平台。由于公司后续的营销重点将进一步向发展 3G 用户倾斜，且 2G 新增用户的质量相对较低，3G 新增用户数才是反映公司经营趋势的有效先行指标。

在电信行业分析师付亮看来，推出更低门槛的 3G 套餐，已是迟早的事情。随着 3G 网络的成熟，将有能力承载更多用户，但目前的 3G 资费，仍存在门槛较高的缺陷，将大部分人屏蔽在 3G 网络外。而没有进入 3G 套餐的用户，则无法享受到套餐内的资费优惠政策。

联通已建成全球规模最大的 WCDMA 网络，网络覆盖 335 个城市，建成 16 万个基站、40 万载扇。此外，联通已在部分城市完成 HSPA+ 网测试，今年将开始陆续部署，以保持网络领先。

国信证券分析师严平认为，预计联通 3G 新增用户数将在今年一二季度前后迈上新的台阶，估计新增 130 万户/月。做出这一预测的主要原因是，联通将会改变资费策略，通过降低资费门槛扩大目标用户群体。预计 2010 年联通将吸引更多 50~90 元的用户群，而联通 2009 年主要吸引 100 元以上的用户群体。

而跟踪联通近半年的 3G 用户发展策略可以发现，联通在不断根据市场的反馈调整资费价格、资费结构、终端价格。未来这三者变化的方向无疑是持续下降，这将不断降低 3G 的进入门槛，对新用户的发展逐步起到正面作用。各类销售渠道中 3G 手机的比例(与 2G 手机相比)也将会随着手机厂商、手机经销商的逐步跟进而不断提高，这也将对新用户的发展逐步起到正面作用。

三大运营商用户争夺

截至 2009 年 12 月底，三大运营商 3G 用户数累计达到约 1141 万户，在移动通信用户中的占比为 1.5%。

在三大运营商中，中国电信 3G 用户数最大，达到 526.2 万；中国电信和中国联通的新发展用户中 3G 用户相对较高，均在 19% 左右，中国移动在 3G 用户发展方面，暂时落后。

再进一步观察可以发现，2009 年中国联通 3G 用户中，手机用户占比约为 75%，这样的 3G 用户结构较为合理；而中国电信 3G 用户中手机用户占比仅为 20% 左右，上网卡比例过大。

Frost & Sullivan 咨询顾问王振莹认为，资费降低是大势所趋。资费方面，各运营商都在逐渐推行统一的手机计费标准，例如，中国联通统一全国 3G 资费，采用“长市漫一体化”结构，即取消了长途费和漫游费，目前，电信市场特别是传统语音市场逐渐饱和，3G 市场不是在 2G 市场基础上的横向推进，而是应用和业务的纵深发展，是刀光见血的巷战。因此，运营商在传统语音市场的争夺将更加激烈，资费降低是不可逆转的发展方向。

在王振莹看来，事实上，中国联通 WCDMA 终端种类还是很少，在 2009 年 10 月底声势浩大地引入 iPhone(手机上网)，希望通过 iPhone 品牌助力联通 W0 品牌的推广，但是从目前来看，并没有达到强强联合的效果。

而国信证券分析师也认为，手机销售渠道中 3G 手机占比的不断提升也将是新增用户发展的主要力量。目前国内手机的平均替换周期在 18~24 个月，未来会有越来越多的用户在替换手机的过程中成为 3G 新增用户。

其中，联通 iPhone 国内上市后没有理想中的非常火热，主要受制于没有 WiFi 无线上网功能和售价太高这两个因素。现售 iPhone 价格降低、加装 WiFi 未来能够兑现，将大幅提高国内消费者对于 iPhone 的购买热情。来源：2010-3-4 第一财经日报

[返回目录](#)

信息设备业：群雄逐鹿手机支付 面临爆发

银联、运营商和手机制造商群雄逐鹿手机支付。手机支付将是第一个物联网和移动互联网融合而成熟的商业模式。

中移动手机支付战略规划已然明确：第一，建立全国网络运营平台，作为移动支付内部支撑运维平台(已通过湖南试商用)；第二，发行 RF-SIM 卡(换卡不换号，充值送卡)，积累终端用户；第三，利用用户规模吸引商户合作(免费安装，低费率)；第四，谋求入股浦发银行，切入银联金融支付结算通道。以移动支付平台为核心，构建商业应用和银联系统为支撑的用户便利服务体系，中移动手机支付产业链已经初见端倪。

中移动在手机支付产业链四大领域内均采取了有效的战术卡位，力求使目前的领先优势转化为未来的绝对优势：第一，推出便利、可靠、安全和排他性的 RF-SIM 卡；第二，建立独立运维平台，保证对终端用户和商户的直接接触，向综合平台发展；第三，独立受理终端和人流汇聚点切入保证了领先优势和最佳用户体验；第四，谋求入股浦发，结算完善同时抢占优势银行资源，同等质地和谈判地位的银行并不多，这无疑提高了对手复制的难度。

产业链将直接受益于手机支付的井喷式发展。我们认为未来 2 年手机支付行业将是基础设施/服务投资爆发，应用平台初具规模，增值服务不断创新，综合平台初见端倪。行业发展的关键催化因素包括：RF-SIM/RF-POS 放量，第三方支付牌照发放，TD 用户放量和手机支付与实体金融在消费金融领域的融合。来源：2010-3-4 新闻晨报

[返回目录](#)

思科退出 WiMAX 市场 集中开展 IP 网络业务

据国外媒体报道，思科公司 (Cisco) 日前宣布将退出移动 WiMAX 基站市场，从而集中精力开展 IP 网络业务。思科公司于 2008 年收购 Unwired 的 WiMAX 无线宽带网络供应商 Navini Networks 之后涉足该市场。

思科公司发言人吉姆·布拉迪 (Jim Brady) 表示：“思科的移动战略一直是提供一种以分组核心网络和 IP 网络为主的非无线通信方式，因为公司可以在这一领域提供有别于对手的附加值。”

“近期我们对公司的 WiMAX 业务进行了审核，随后我们公布了停止设计和建设新的 WiMax 基站与调制解调器的决定，同时我们还公布了为现有用户提供过渡性技术支持的计划。”

市场研究公司 ABI Research 的分析师菲利普·索利斯 (Philip Solis) 指出：“这对 WiMAX 行业和思科公司本身都有利。说它对 WiMAX 行业有利是因为思科在推进从 Navini 手中收购的 WiMAX 基站方面并不积极，而思科的退出为奥维通、华为、摩托罗拉、三星、中兴通讯和其他较小的设备供应商提供了更多机会。”

“说它对思科有利是因为思科在 WWAN/RAN 上不具备核心竞争力。思科公司在这方面没有得到过任何重要的业务，这很可能是因为思科在 WWAN/RAN 方面不为人们所熟知。”

索利斯的结论是“置身 WiMAX/LTE 的政治游戏 (不管这一切多么不合理，但它仍然存在) 之外是明智的做法。”

2007 年 10 月，思科宣布斥资 3.3 亿美元收购 Navini 公司。思科公司当时称：“Navini 的 WiMAX 产品将扩大该公司处于市场领先地位的 WiFi 和 WiFi-Mesh 产品组合，让思科能够满足对宽带无线服务的快速增长的市场需要.....并有助于扩大和加强思科公司的 IP 下一代网络 (IPNGN) 的前景，让服务提供商能够将任何一种服务通过任意一个网络传送到任何一种设备上，思科将这一前景称为 ‘ConnectedLife’ 。”

在此之前思科一直未涉足 WiMAX 领域，而和 Navini 的交易则是在国际电联 (ITU) 接受 WiMAX 为国际标准的几天之后宣布的。来源：2010-3-8 飞象网

[返回目录](#)

【中国移动】

中移动或以广东公司入股浦发银行

证券时报媒体昨日获悉，中移动参与浦发银行的主体已确定，由原先的集团公司变更为广东分公司，此外，中移动入股浦发银行后将不参与后者的经营管理活动，只是财务投资者。

知情人士表示，目前的初步方案是，中移动集团公司旗下的广东分公司参与浦发银行的定向增发，增发股份数约 22 亿股，增发后中移动持股比例为 20%，浦发银行定向增发融资额将达到 400 亿元左右。此次定向增发完成后，浦发银行的资本充足率将接近 14%，这将对浦发银行今后发展产生积极影响。

“目前，浦发银行定向增发的方案尚未上报银监会，具体的方案将在复牌日见分晓。”知情人士称。据悉，由中移动广东分公司向浦发银行定向增发事宜，已经过了多方考量和协商，并基本达成共识。

分析人士指出，中移动此番取舍，显然经过一番思量。因为按照国资委的相关规定，央企不能投资非主营业务。无论中移动是以集团公司还是以上市公司的身份入股浦发银行，都必须将方案上报中央相关部门进行审批，如果达成入股协议必须得到国资委的批准，双方的合作将存在一些阻力和不确定性因素。作为运营商的中移动以财务投资者的身份从浦发银行获得财务性收益的难度，要远远小于前者。

而中移动以广东分公司为投资主体，以财务投资的形式入股浦发银行，上述问题将迎刃而解。增发方案只需要向银监会上报，一旦获批，方案的实施也将大大提速。这样，中移动不仅避免了审批可能面临的不确定因素，更能够为急需补充资金、提升实力的浦发银行送来“及时雨”。

分析人士还表示，中移动若最终确定通过分公司，以财务投资人的方式入股浦发银行，对浦发银行而言无疑是个好消息，这将帮助浦发银行尽快通过增发提高资本充足率水平，并将大大缓解浦发银行巨额再融资给市场带来的压力与担忧。

· 链 接 ·

国泰君安上周发布报告称，浦发银行将以每股 17.82 元人民币的价格向中国移动出售 22 亿股普通股，该笔交易将给浦发银行带来 400 亿元人民币的资金，而中国移动则将拥有浦发银行 20% 的股份，超过花旗银行，成为仅次于第一大股东上海国际集团的二股东。来源：2010-3-3 证券时报

[返回目录](#)

中移动：TD 无线城市将紧密结合物联网

执法人员足不出户，可全天候 24 小时监测全市各大工地噪音指标；市民打开手机，即可了解自家小区内噪音分贝；过年回家无需担心“一票难求”，掏出手机，按几个按键，长途车票轻松购得；只需一部手机，全市各大线路公交车内实况视频尽收眼底……

这不是科幻电影中的虚拟场景，而是中国移动建设运营全球首个 TD “无线城市”厦门中实实在在的应用。小小一把手机，轻松连接城市万物。当“物联网”遭遇 TD “无线城市”，无线精彩生活立刻变得“触”手可及。

推进信息化是覆盖我国现代化建设全局的战略举措。物联网是信息化的发展趋势之一，通过与互联网结合，使物品在生产、流通、消费的各个过程都具备智能，可有效提高管理的效率和资源使用的效率。

温家宝总理在江苏无锡考察时提出了“感知中国”，推进物联网发展。他指出，要把传感系统和 3G 中的 TD 技术结合起来；要在国家重大科技专项中，加快推进物联网发展。

在发展全球首个 TD 无线城市中，中国移动从各行各业入手，探索产学研用合作模式，开发了各类物联网产品，并在无线城市中得到充分应用，取得了一系列令人瞩目的创新成果，从而开启了物联网与无线城市共同发展，相得益彰的全新篇章。

中国移动相关负责人表示，厦门 TD 无线城市建设在该领域已经取得突破，今后要继续扩大规模，把 TD 无线城市与物联网紧密结合起来，推动各项应用发展。

城市“顺风耳”——工地噪音远程无线监控

在厦门 TD 无线城市投入使用的全国首个工地噪音远程无线监控系统，就是物联网在无线城市中的新应用，广受社会各界好评。

工地噪音污染一向是城市建设过程中群众反映强烈的热点、难点问题。2009 年，中国移动与厦门市城市执法管理局合作推出全国首个“工地噪音远程无线监控系统”，通过“传感器+TD 网络+应用”的 M2M 组网模式进行噪声数据的自动采集、存储、传输，有效解决施工噪音扰民监管难度大、投诉后取证难的问题。

首批试点的工地安装无线远程噪音监控系统后，工地噪音投诉量大幅下降，6 个工地噪音有效投诉量降幅达 77%，一些重点监测点甚至出现零投诉。由于效果显著，厦门市近期拟建设 100 个无线远程噪音监控工地。

多位专家在参观体验后，高度赞赏工地噪音远程无线监控系统，认为这是物联网在无线城市建设中的典型应用，值得推广。

城市“千里眼”——TD 无线视频监控

近来,在厦门乘坐 BRT 公交及观光巴士的乘客会发现,公交车上多了四只“眼睛”。不错,这就是物联网在厦门 TD “无线城市”中的又一全新应用——公交无线视频监控。

中国移动采用的基于 TD 网络的视频监控系统,将摄像头所采集的图像通过 TD 网络传输至后端的服务器,通过 PC 终端或手机终端访问视频监控服务器,各辆公交车的运营情况,管理部门都可以通过手机视频实时查看,确保市民出行安全。

在厦门的电梯间里,也有这么一双“眼睛”,这是由中国移动与厦门市质量技术监督局共同开发的“电梯卫士”。如今电梯管理单位只需通过手机或电脑上网即可完成电梯监控、故障诊断、故障报警等功能,系统投入使用后电梯故障率降低 75%,故障遗漏率为零,有效确保了乘坐电梯人员的生命安全并降低人工管理成本。

市民出行好助手——“无线城市”手机汽车票

每年春节期间,相较于其他省份的打工者来说,厦门的外来务工者无疑是幸福的。从外地来厦务工的小李不愁返乡买不到票,“现在有了‘无线城市’手机汽车票,再也不用误工费时去排队了,掏出手机按几个按键,车票就买到了,真是太方便了。”

“无线城市”手机汽车票是中国移动基于 TD “无线城市”平台推出的全新购票方式。移动客户只要使用手机登陆移动梦网,无论何时,身处何地,均可通过手机支付票款换取二维码,凭手机二维码到车站检票实现轻松出行。这一全新的购票方式,不仅为乘客节约了大量排队等候时间,还能免去乘客在购票过程中产生的一系列烦恼。2010 年春运期间,厦门 TD 无线城市手机汽车票累计售出 1 万 5 千多张。

如今,在全球首个 TD 无线城市厦门,物联网借助 TD 无线城市得到更广泛的应用空间,无线城市有了物联网应用得以日臻完善。在中国移动一系列发展措施的推动下,TD 无线城市建设与物联网应用相得益彰,使信息化的触角在城市各个角落进一步延伸,一幅美丽的城市画卷正在各行各业面前缓缓展开……来源: 2010-3-3 通信产业网

[返回目录](#)

中国移动飞信新版谋求破局 无需绑定手机

近日，中国移动旗下品牌“飞信”推出新版本，其最大卖点在于用户可用邮箱申请账号，而不必像之前那样绑定手机号。

不过，新版本刚落地，就引发了不小争论。议论焦点在于邮箱注册用户是否能免费发信息。根据飞信的产品介绍，邮箱注册用户每月可以向网内手机用户免费发 3 条信息。

通信专家马继华则认为飞信的这一“公用化”将在更大程度上改变移动 IM(即时通信工具)市场的战略竞争格局。“此举可以理解为中国移动开始根据战略需要对飞信重新定位，大家应该多关注飞信的下一步走向。”马继华告诉中国经济时报媒体。

该不该免费？

据飞信运营方工作人员介绍，在新版本推出之前，内部针对邮箱注册用户是否免费也很“纠结”。免费发信息是飞信的“杀手铜”，但考虑到邮箱注册用户缺乏信息认证，为了避免滋生垃圾信息，只得对其设置限制。

网络观察家小刀马认为，垃圾信息不可避免，未来技术上的提高会让飞信放开限制。“中国移动希望通过飞信的开放注册拉拢网络用户，在更大范围内造势，提升用户基数。”小刀马称飞信用户数仅占中国移动用户数的五分之二，有些用户怕麻烦，并没有注册飞信。通过简化注册方式，争取网内客户也成为可能。

马继华则把飞信此举定义为“户籍半开放”。他表示，一方面，网络用户只是一部分，未来应开放中国联通、中国电信用户“携号入网”；另一方面，虽然全面免费不太现实，但应该争取最大程度上的免费。“如果中国联通的用户注册了飞信，还能免费发短信，那谁来买单？但对于网络用户，在技术成熟的情况下，可以尝试免费。”

移动 IM 已成为三大电信运营商未来竞争的又一重要“战地”。中国电信 2009 年 6 月推出的“天翼 live”用户数已超百万，通过和 MSN 的互通互联，争取了不少用户。中国联通虽没有相关产品，但近期和腾讯打得火热，有可能推出新产品。目前，飞信用户数已近 2 亿，用户数超过 MSN，仅次于 QQ。

在飞信新版本下载页，媒体看到，新版飞信下载量已超过 76 万次，这是否代表了用户对其的认可？

飞信的未来

作为短信业务的补充，飞信从 2007 年正式商用起，就深受用户追捧。但是，在主营业务免费，增值业务又少的情况下，飞信一直处于“叫好不叫座”的尴尬局面。

马继华表示，飞信作为中国移动面向移动互联网的一个重要接口，更需要与中国移动其他产品密切配合，而现状是各项业务采取基地化运作，虽然有利于开发，但结果是各行其是。“如果 VoIP(网络电话)没有获批，那么 QQ 就无法与飞信相比，因为飞信依靠的是中国移动庞大的客户群。”

马继华建议飞信业务应围绕中国移动本身，探求自己独特的经营模式，而不是完全模仿 QQ。

小刀马也持相同观点。“中国移动就是飞信的核心竞争力，可飞信现在可用的功能太少，下一步的关键还是服务的提升和更多增值内容的出现。”他认为飞信现在的用户规模已经足够，为了提高用户的忠诚度和使用度，就要依靠游戏、音乐、空间等个性化应用。此外，加强与中国移动其他产品的互动也很重要。

IM 和 SNS 的融合是一个趋势。以腾讯为例，QQ 空间已经俨然成为一个 SNS 网站，其包含了时下热门的“QQ 农场”、“抢车位”等应用。而飞信除了具有 IM 和 SNS 功能外，还能与手机互联，所以，怎样融合成为飞信发展的当务之急。

通过试用，媒体发现新版飞信不仅在个人空间应用上有所提升，还推出了“飞信游戏中心”，虽然只有一款游戏，且玩家很少，但这应该是个信号。联系到中国移动 2009 年在江苏设立的游戏基地，游戏开发会不会成为飞信下一个“爆发点”？

“引入游戏表明飞信希望在增值市场获得更多的先入机会。毕竟在 3G 时代，这是一个趋势。”小刀马告诉媒体。来源：2010-3-4 中国经济时报

[返回目录](#)

中国移动将以外企身份在上海国际板上市

在 3 月 3 日召开的视频会议上，中国移动总裁王建宙表示，中国移动将在上海国际板回归上市，但仍然无时间表。

中国移动将回归 A 股上市流传已久，但以什么方式回归迟迟没有定论。在上海国际板呼之欲出的时候，中国移动回归 A 股上市的方向才明确。

此次在回答现场媒体问题时，王建宙仍表示，中国移动将在上海国际板上市。这意味着中国移动将最终放弃以中国预托证券形式返内地股市，而因为上海国际板是外资企业上市的板块，因此，也意味着中国移动以外企身份回归 A 股上市。

不过，上海证券交易所构思中的国际板迟迟未开通，因此，中国移动在上海国际板的上市时间也难以确定。

目前来看，中国移动是红筹股回归呼声最高的企业，而外资企业登陆上证所国际板呼声最强烈的要属汇丰控股。

之前，王建宙在一次会议上曾如此透露，“汇丰控股主席葛林指汇丰控股不缺钱，到内地上市是希望投资者加深对汇丰控股的了解，并且可帮助汇丰控股的内地业务发展，以拓展中国市场。连汇丰控股也这么积极想来内地上市，中国移动作为在纽约及香港上市的红筹公司，需要就更加迫切了，因此希望有关部门能尽快订出国际板的实施细则。” 来源：2010-3-4 新浪科技

[返回目录](#)

中国移动：用 TD-SCDMA 加速物联网规模化

两会下午 15 时刚刚拉开序幕，全国政协委员、中国移动总裁王建宙提出，加速推动物联网应用规模化产业化，并且要用 TD-SCDMA 发展推动物联网产业化。

各国将物联网纳入整体信息化战略

王建宙指出，信息技术的快速发展，使信息化应用范围得以不断延伸。不仅互联网、无线通信网络已经成为人们获取信息和人际沟通不可或缺的基础设施，一种连接物体与物体并可实现物体间“沟通对话”的信息网络——物联网也应而生，并在全球范围内得到高度关注，欧美国家已纷纷将发展物联网纳入整体信息化战略。

在我国，物联网已正式列为国家战略。2009 年 8 月，温家宝总理视察江苏时明确指出：把传感系统和 3G 中的 TD-SCDMA 技术结合起来，在国家重大科技专项中，加快推进传感网发展。

由于我国掌握着 TD-SCDMA 核心技术，不仅能够确保我国物联网的战略安全，更将孵育一个巨大的民族产业，推动我国社会经济更好更快地发展，因此，将 TD-SCDMA 与物联网融合的呼声越来越高。

TD 发展为物联网应用构建通信网络基础

TD-SCDMA 是我国自主创新的成果，其作为第三代移动通信的国际标准，不但使人际通信更上一层楼，也为物体之间的对话即物联网创造了条件。

据介绍，中国移动在短短一年的时间，实现了超常规发展方式，通过创造性实施“三不三新三融合”举措，将 TD-SCDMA 从局部性实验网发展为覆盖全国 70% 地市的 3G 商用网络。网络建设方面，完成了二、三期工程建设，网络覆盖扩展至 238 个城市。这就为物联网应用的网路基础。加快产业链成熟方面，投入 6.5 亿元专项激励资金与制造商合作进行 TD-SCDMA 终端联合研发，增强了产业链信心，TD-SCDMA 终端数量已达 266 款。业务方面，手机阅读、手机支付、手机电视、移动应用商场等手机 3G 应用不断丰富，2009 年底 TD-SCDMA 客户数达到 551 万。

这些都为物联网应用提供了机遇。对 TD-SCDMA 累计投入约 800 亿元，通过与各省签订战略合作协议，将拉动 TD-SCDMA 产业总投入 3000 亿元，带动 10 万人实现就业；TD-SCDMA 诸多创新成果得到广泛应用，中国移动荣获国家通信学会科学技术一等奖。

中国移动在超常规建设 TD-SCDMA，加速推动物联网发展的同时，也在生活和行业领域对物联网的应用做出积极的探索。

TD 无线城市打造物联网应用样本

中国移动在建设物联网方面已经迈出了大步。中国移动开发的一整套拥有自主知识产权的机器到机器通信 (M2M) 解决方案，成为我国物联网应用的主要形式，已在智能楼宇、路灯监控、动物溯源、手机钱包、环境监测等方面得到了广泛的应用。但是，如果谈起物联网的规模化成功应用，就不得不说厦门无线城市建设。

当国外还在争论采用何种方式建设“无线城市”时，中国移动应用我国自主 3G 通信技术 TD-SCDMA 建设的无线城市，已经让厦门市民步入了无线生活。

在无线政务方面，在政府部门办事大厅、机场、会展中心等 TD 覆盖区域，只要有一台笔记本电脑或 TD 手机，都能实现免费无线高速上网访问政府网站。目前厦门“TD 无线城市”门户网站已有 43 家政府部门一级网站接入，并增设手机版，涵盖了市政府、公安、旅游、人事、海洋渔业等部门，市民日均访问量已超过 13000 人次。在服务民生方面，医疗卫生、交通、旅游、环保等民生领域也是 TD 技术服务民生，改善，提升市民生活质量的重要应用领域。如在文化教育领域，“掌上图书馆”服务，市民通过短信和手机 WAP 上网的方式，即可随时随地进行图书查询、办理图书续借、图书预约；在医疗卫生领域，“厦门市民健康系统”综合服务平台，使患者家属可以通过手机实时观看患者监护视频，进行远距离看护。在无线产业方面，中国移动与合作伙伴建设的无线港区，使危险品申报、码头监控等变得更加快捷高效。厦门“TD 无线城市”的成功运营，有效聚合了多种产业元素，极大地带动当地相关设备、软件和信息服务业的快速发展，更好地促进经济增长，初步突显了物联网规划应用的撩人魅力。

除了厦门外，中国移动还在北京、上海、秦皇岛等城市开展无线城市建设，为物联网规模化应用创造了条件。

TD 引领物联网规模化应用未来

物联网研究院的成立显示中国移动发展物联网的决心。此前，新浪科技已报道，2009 年 11 月，中国移动在江苏省无锡市建立了物联网研究院，重点开展 TD-SCDMA 与物联网融合的技术研究和应用开发。与此同时，中国移动还在无锡建立了物联网数据中心，以支撑物联网的相关业务，并与当地政府合作，将在工业、农业、公共服务等各个领域开展形式多样的应用示范工程建设，包括环境监

测、要地防入侵、智能交通、智能电网、智能家居等。这一举措明了中国移动推动物联网开发的决心。

2010年2月，中国移动与苏州市政府签订合作协议，双方将在苏州建立中国移动苏州城市物联网应用中心，重点开展TD-SCDMA与物联网融合的应用开发和推广。同时，双方将在政务公开、城市管理、民生工程、工农业、服务业等领域信息化建设过程中，开展应用合作。

不难预见，随着物联网相关产业链的成熟和壮大，融合了TD-SCDMA基因的物联网应用，将衍生出更多、更方便、更具创新性和转变性的应用，智慧生活。住在移动智能化小区的人们，清晨醒来轻按手机，窗帘自动打开，卧室空调悄无声息地进入休眠，手机开始播放早安视频新闻，耳边响起天气信息和着装指导的温馨提示。外出时，轻点一下手机，智能安防系统自动开启，用手机能看到家里每个房间的情形，路线选择建议也跃然手机屏幕。在支付终端上请轻刷手机，就可以应付大部分的日常生活消费需求，如医院看病、乘坐公交、地铁、超市购物、公园门票等。

融合了创新和智慧的TD-SCDMA和物联网，正悄悄转变着中国社会的方方面面，这场转变将不仅仅是生活方式的转变，更是一场中国经济发展方式和民族产业的转变和创新甚至人类的行为能力。正像王建宙在《人民日报》发表的文章所说，“我们可以想象，当物体被赋予智能，人类将真正有可能从资源的使用者变为资源的控制者和资源的守护者”。来源：2010-3-3 新浪科技

[返回目录](#)

【中国电信】

电信采购 500 万部中档 3G 手机

中国电信日前在北京召开 3G 中档价位手机联合采购发标会，采购单款机型起步 1 万部，招标总数为 500 万部。

会上共 13 家国代商联合招标，80 多家终端厂商参与竞标。这是继 2009 年千元 3G 手机招标、智能明星手机定制之后，中国电信又一次重要移动终端采购举措，也是中国电信首次针对中档价位手机进行招标。

业内人士透露，中国电信计划首批中档 3G 手机于 2010 年 6 月大规模上市。参标手机须定制

发标会上，中国电信联合 13 家国代商，联合招标中档价位的 3G 手机，其中包括中邮通信、深圳天音、北京酷人、普天太力等。参与的国代商数量较 2009 年年初的四家大为增加。

据透露，三星、LG、诺基亚、摩托罗拉、华为、中兴等 80 余家国内外终端厂商已收到采购标书，回应非常积极。预计首批中档 3G 手机将于 2010 年 6 月至 8 月之间上市。

根据通报的招标信息，标书在参标手机的硬件、功能、业务等方面提出了具体要求，而对单网或双网待机方面则未予以限制。

中端手机为采购重点

中国电信以往未曾进行过中档价位的手机招标。据中国电信终端管理中心负责人透露，2010 年中国电信将关注消费者需求最大的中档价位手机，本次 3G 手机采购的重中之重是中档价位手机。

所谓中档 3G 手机，是指供货价在 700-1999 元之间，并能满足大部分手机用户对时尚外形、3G 上网功能的需求。

CDMA 手机厂商宇龙酷派表示，酷派之前的产品以高端产品为主，2010 年，中端的 3G 手机，将成为酷派的战略重点，以推动 3G 手机的普及化。

华为终端公司总裁陶景文则称，华为终端 2009 年销量最大的仍然是中国市场，在 700-1500 元价格段，华为 CDMA 手机市场份额持续领先“2010 年华为会为中国电信定制覆盖高中低端、多形态的系列化产品，包括音乐手机、四通道手机、智能手机等。”

此次中国电信联手招标的采购单款机型起步 1 万部，招标总数 500 万部。“以中档机型为 CDMA 终端添翼，为实现电信移动业务 2010 年用户数突破 1 亿的发展目标提供终端保障。”电信人士透露道。

中端用户将是 3G 手机消费主力

在发标会上，中国电信相关负责人表示，综观中国电信 CDMA 手机市场，低端机机型已较丰富，而消费者需求最大的是中端手机。

“2010 年，中国 3G 手机市场里的中端用户开始成长。中端用户其实才是 3G 使用和消费的主力。”电信人士称，目前 3G 手机单从数量上看，产品日益丰富。但价格普遍过高或过低，处于中间价位的产品数量偏少，而这类中档手机在价格和功能上拥有最高性价比。

而其他两大运营商有何动作？iPhone(手机上网)2010 年仍将是中国联通 3G 主打产品。联通同时还加大了与高端手机厂商的合作。另外，拟与华为合作，推一款低价 3G 智能手机。

中国移动则继续加大对终端企业的补助，完善基于 OMS 的 OPhone 手机。其总裁王建宙表示，2010 年将推出更多 TD 终端，尤其是千元低价手机以及固定 3G 终端。

本报媒体汪小星 实习生 陈淑妍

数字

用户数欲破亿需月增 300 万人

根据中国电信集团计划，2010 年要发展 4000 多万户 CDMA 用户，争取 CDMA 用户数破亿。2009 年年初，电信刚接手 CDMA 网络时，CDMA 用户数为 2700 万，到 2009 年年底增至 5600 万，增长一倍有余。

中国电信公布的运营数据显示，2010 年 1 月，电信新增 305 万户 CDMA 用户，CDMA 用户总数达到 5914 万户。若要达到用户数破亿目标，电信必须保持每月 300 万新增用户的速度。终端在中国电信移动业务运营中发挥着极其关键的作用。
来源：2010-3-3 南方都市报

[返回目录](#)

北京电信网上开通手机大卖场 初期最低五折

中国电信北京公司（以下简称北京电信）宣布，在其网上营业厅开通天翼手机大卖场，用户可直接在网上买 CDMA 手机，初期多数手机为实体营业厅售价的 7 至 9 折，降价最大的一款为五折。

网上开卖手机

这是中国电信各省运营商首家在网上开卖 CDMA 手机者。此前，北京电信原来就在网上营业厅里开设了网上商城，在网上直接销售 3G 号卡、3G 网卡、各种易通卡礼包和校园产品。此次，北京电信网上商城新增天翼手机大卖场，用户直接登陆北京电信网上营业厅，即可在网上购买天翼 CDMA 手机。

这也是北京电信在终端社会化后首次官方试水网络营销渠道，以平台提供者的角色，引商入店的方式拓展新兴网络渠道。

北京电信表示，目前，北京 CDMA 用户既可以在北京电信实体营业厅购买 CDMA 手机等终端，也可在各种家电电子卖场和手机专卖店购买，而现在又可在互联网上足不出户的挑选、购买天翼手机。

据悉，北京电信网上“天翼手机大卖场”销售的终端以 3G 手机为主，2G 手机为辅，既包括 MOTOXT800、三星 W799、酷派等新款 3G 明星机，也包括天语、华为等主流品牌 CDMA 手机，同时，可实现手机加号卡的一站式购齐。

初期网上全部在售手机打折

北京电信还透露，网上“天翼手机大卖场”开业初期将对用户大回馈，在开业后，中国电信将对全部天翼手机实施价格优惠，基本维持在营业厅售价的 7-9 折，最低仅为五折。例如以中高端手机闻名的多普达一款 S505 手写智能手机，售价仅为营业厅价格的 5 折，即 1990 元。

另外，还有入店商家提供的蓝牙耳机、无绳电话、手机音箱等多款超值礼品赠送，送完即止。

对于网上商城购买上述业务的操作流程，北京电信介绍说，用户登录北京电信营业厅(bj.ct10000.com)，进入网上商城注册登录后，点击“天翼手机大卖场”选定所需手机，提交订单即可。

据悉，用户可选择支付宝、网银等进行线上支付，也可采取货到付款的方式进行支付。此外，用户在网上选购天翼 CDMA 手机后享受免费配送到家。来源：2010-3-9 新浪科技

[返回目录](#)

上海电信扩张社会化渠道 在国美门店建营业厅

昨天，中国电信上海公司移动业务产业链合作大会召开，芯片企业高通、手机企业黑莓、LG 等加上社会销售渠道企业齐聚一堂，共谋 2010 年上海电信的移动业务发展。上海国美一高层昨天接受媒体专访时表示，上海国美和上海电信一个月前宣布结成战略合作伙伴，2010 年国美在上海 40 家门店内全部建设电信全业务的营业厅，2010 年目标是为上海电信发展 20 万用户。

C 网手机价格要降

昨天出席大会的天宇朗通副总裁肖朝君对媒体透露，高通芯片价格一直在下降，目前 CDMA 手机乃至 CMDA2000 的 3G 手机价格上已经有优势。“电信正在集中采购千元的 3G 手机，已经大大改变了之前 C 网手机给人价格昂贵的印象。”

肖朝君表示，目前天宇朗通已经把 C 网手机看作是重点发展产品，2010 年 C 网手机销量应该占总销量从 18%提升到 25%左右。

LG 电子中国区运营部总经理吴炳具昨天表示，LG2009 年在中国市场卖出 220 万台 C 网手机。“C 网手机在中国的总盘子还比较小，但是增长速度很快。”

上海电信昨天提供的数据显示，截至 2009 年底，新增天翼用户 280 万，有效用户较 2009 年初增加了 87%；天翼品牌用户在上海地区移动业务市场的份额从 8%提高到 12%；天翼手机销售达到 154.98 万部，比 2008 年增长 404%；在售手机机型从 CDMA 业务承接时的 21 个品牌 164 款增加到了现在 40 个品牌 308 款，3G 手机终端也已达 20 个品牌 65 款。

增强社会化销售渠道

上海电信 2010 年将着力打造社会化销售渠道建设，上海国美、冠芝霖、竞天科技等手机渠道已经和上海电信进行了紧密合作。

上海国美一位人士对媒体表示，最后决定和电信合作，看重了未来电信的成长力以及电信在合作中表现出来的诚意。

“电信所有业务都对国美开放，这是上海国美之前与任何一家运营商合作都没有过的，用户在电信营业厅里面能够办理的业务，在国美电信营业厅里同样能办理。”这位人士对媒体表示。

除了成功和上海国美合作外，上海电信和冠芝霖手机连锁企业也宣布合作。

上海电信昨天还宣布，与国内最大的专业通讯零售连锁商乐语签订合作协议。根据协议规定，乐语将进一步加强与天翼 3G 终端厂商、经销商的合作，丰富连锁店中国电信天翼终端品种。来源：2010-3-3 东方早报

[返回目录](#)

【中国联通】

联通新 3G 手机能上 WiFi

日前，中国联通开始接受对于其首款基于 Android 2.0 操作系统的 WCDMA 手机摩托罗拉 XT701 的预订。该款手机同时在联通华盛以及京东商城推出，售价 4299 元，配备引人注目的 WIFI 功能。

定位全互联网手机

摩托罗拉的 XT701 为联通即将正式推出的全互联网手机系列中首款上市，采用了最新的 Android2.0 操作系统。联通相关工作人员介绍，中国联通定制基于 Android2.0 版本智能手机操作系统、能够给用户带来全页面互联网浏览和丰富互联网应用的 WCDMA 3G 智能手机将被统称为全互联网手机。使用这款摩托罗拉 XT701 登录网站将采用全网页显示，而不是 WAP 上网或者简版上网。

目前，联通华盛网上商城和京东商城已启动网上预订，用户可登录上述网站填写信息预订。该款手机本周末正式上市，联通相关客服人员将通知用户支付购买。据悉，未来消费者可在联通主要营业厅、各大中城市的苏宁、国美等连锁家电卖场及各手机卖场购买，京东商城也将同步推出该款产品销售。

引入 WIFI 功能令人关注

引人关注的是，摩托罗拉 XT701 的配置中明确标注将支持 WIFI/WAPI 无线上网，即用户既可通过 3G 网络上网，也可在有 WiFi 网络的地方通过 WiFi 上网。曾有业内人士指出，WIFI 迟迟不能应用到国内销售的手机上，是为了等待我国自主标准的诞生。而摩托罗拉 XT701 同时支持 WIFI 以及 WAPI 进行网络传输，也进一步验证了这个说法。

链接

Android 为何物？

Android 是 Google 于 2007 年 11 月 5 日宣布推出的基于 Linux 平台的开源手机操作系统名称，该平台由操作系统、中间件、用户界面和应用软件组成，号称是首个为移动终端打造的真正开放和完整的移动软件。为推广此技术，Google 和摩托罗拉、PHILIPS、三星等几十个手机公司建立开放手机联盟。目前，微软已推其首个针对 Android 移动平台的应用程序 Tag，该 Tag 应用程序可在 Android 市场中获得，免费使用。来源：2010-3-9 南方都市报

[返回目录](#)

北京联通率先开打虎年资费战

春节刚过，中国联通就率先挑起了虎年京城资费战。北京联通昨日宣布，至 4 月 30 日期间，部分用户入网预存话费，即可返还部分话费或者获得相应额度的购物卡，最高为预存 4000 元，即可获得 2400 元电器提货卡。

媒体在联通西坝河营业厅了解到，本次活动主要针对的是 4 月 30 日前入网的北京联通 2G 后付费世界风新用户、京城卡新用户，以及活动期间入网的 3G 后付费 186 新用户。像 3G 后付费 186 新用户入网当日在自有营业厅、合作厅单笔预存 500 元，即可获得 200 元电器提货卡；预存 1000 元，即可获得 450 元电器提货卡。上述几档预存话费将分 10 个月等额返还，而预存款需在入网当月起 12 个月内消费完毕。3G 后付费 186 新用户预存 2000 元，即可获得 1000 元电器提货卡；预存 4000 元，即可获得 2400 元电器提货卡。上述几档预存话费将分 20 个月等额返还，而预存款需在入网当月起 24 个月内消费完毕。

有关电信专家表示，三大运营商在 2010 年下调资费应在情理之中。一方面各大运营商每年都有发展新用户的任务，为完成任务肯定要千方百计地开展各种促销活动来吸引新用户；另一方面从近年来电信资费的调整情况来看，每年保持一定比例的下降已成趋势。来源：2010-3-3 北京商报

[返回目录](#)

联通携手广电开辟新闻直播新纪元

科技发展迅猛，在中国 3G 时代的第二年，第三代移动通信技术已渐渐融入市民生活的各个方面。从江苏省广播电视总台得到信息，3G 技术于 3 月 1 日正式运用于其新闻栏目的电视直播之中。

早在新年伊始江苏省广播电视总台就已进行 3G 直播技术的试用，进行了多次全面的技术测试，以确保直播的技术安全。在江苏城市频道关于上海世博会倒计时 100 天的新闻节目和江苏影视频道《我就是明星》的第七季比赛中，3G 直播都得到了成功运用。

3G 新闻直播将使新闻报道更快、更广、更便捷，但其对传输网络的稳定性、可靠性以及使用的灵活性都有很高要求。中国联通 3G 网络采用技术最为成熟、全球应用最为广泛的 WCDMA 技术，最高下载速率可达 7.2 Mbps，能完全满足视频直播连续流畅优质的语音、图像、数据等功能的传输，同时 3G 无线网络也让使用者彻底摆脱了传统网线的束缚，使“实况直播”变得更加轻松，只要 3G 网络覆盖的地方，都可以实现直播连线 and 画面传输。

江苏省广播电视总台已与中国联通江苏省分公司签订了战略合作协议，其旗下七大新闻栏目（《江苏新时空》、《早安江苏》、《新闻夜宴》、《有一说一》、《公共新闻网》、《绝对现场》、《零距离》）将全线采用这一领先的 3G 直播技术。

3G 作为科技发展趋势，据 2009 亚洲移动通信大会上得到信息，走在世界 3G 浪潮的最前沿的日本，其国内运营商已先后表示将关闭 2G 网络，3G 已得到了全面的运用与普及，同时预计未来赴日人员将只能使用 WCDMA 3G 手机漫游服务。

来源：2010-3-4 现代快报

[返回目录](#)

联通手机仍会用谷歌 Android 系统

中国联通(600050.SH 00762.HK)董事长常小兵昨日表示，中国联通手机终端会采用谷歌 Android 操作系统，同时推出具有 WiFi 功能的苹果 iPhone(手机上网)手机。

常小兵是在参加全国“两会”间隙发表上述言论的，“我们对手机操作系统持开放态度，我们承认 Android 是主流的操作系统。”

常小兵同时称，将推出具有 WiFi 功能的苹果手机，也希望尽快按照国家总体安排开始“三网”融合试点。在试点成功基础上，更大范围推进三网融合。来源：2010-3-4 东方早报

[返回目录](#)

联通否认 iPhone 将大降价 称采用国际通行价

根据香港媒体报道,中国联通否认 iPhone(手机上网)近日将降价 20%至 30%。之前投行美林发布报告预测 iPhone 近日将降价 20%至 30%,但已遭致联通否认,联通相关部门人士表示不知情。这其中原因是,联通并不能完全决定 iPhone 的价格,而是要与苹果公司协商;另外,苹果公司给中国联通提供的 iPhone 价格是国际通行价,联通本身并无多大利润空间。美国运营商对 iPhone 实施了大量补贴,使得美国版 iPhone 加上套餐较便宜,但联通对 3G 终端补贴的策略是,补贴力度一直较小。来源: 2010-3-5 新浪科技

[返回目录](#)

联通本月将推出首款 Android2.0 操作系统 3G 手机

据消息人士透露,中国联通本月将推出一款全互联网 WCDMA 手机,这是继 iPhone(手机上网)之后,中国联通大力打造的国内首款基于 Android 平台迄今为止最高 2.0 版本的 3G 智能明星手机,能够同时支持 WCDMA 和 Wi-Fi、WAPI 等多种方式高速无线上网,将是联通征战 3G 市场的“利器”。

首款全互联网手机上市时间已定

中国联通目前将此类手机通俗地称为“全互联网 3G 手机”,2009 年 10 月中国联通曾成功引进了苹果公司的 iPhone 手机,目前的销售正在进入加速期,目前已成为国内 3G 智能手机的经典代表。而全互联网手机则是中国联通定制的基于 Android2.0 版本智能手机操作系统、能够给用户带来全页面互联网浏览和丰富互联网应用的 WCDMA3G 智能手机的总称。

美国运营商 T-MobileUSA 自 2008 年 9 月发布全球首款手机 T-MobileG1 以来,与 iPhone 手机一起推动了美国智能手机市场的长足进步,使得美国智能手机 2009 年的市场增长率达到 63%。而这两种明星手机在中国均为中国联通推出。

据透露,中国联通将于下周开始正式推出全互联网手机系列,首款将上市的全互联网手机为摩托罗拉的 XT701。

外界一直猜测这款手机的上市时间,而据悉,这款手机已经获得工信部颁发的进网许可证,中国联通相关部门已做好准备,将在中国联通各地营业网点及联通电子商城、联通华盛官方网站等领域全面发售。

继 iPhone 之后又一款明星手机

该款手机是摩托罗拉专为中国联通定制的 Android 手机,采用了最新的 Android2.0 操作系统。

中国联通相关部门人士透露，这是中国联通为 3G 市场专门打造的新一代移动互联网 3G 智能手机，以摩托罗拉 XT701 为例，既支持联通 WCDMA3G 网络，理论下载速率 7.2Mbps，又支持 WIFI/WAPI 无线局域网，实现两者之间的双通道自由切换。也就是说，用户既可以通过 3G 上网，也可以在有 WIFI 网络的地方通过 WIFI 上网，随时实现手机高速互联。而且，使用这种全互联网 3G 手机登陆网站，是全网页显示，而不是 WAP 上网，不是简版上网。

据悉，随着全互联网 3G 手机的上市，联通又增加了拓展 3G 市场的利器，消费者也增加了对 WCDMA 明星终端的新选择。来源：2010-3-4 通信世界网

[返回目录](#)

制造跟踪篇

【中兴】

中兴在欧洲市场取得新突破

中兴通讯日前宣布，已与葡萄牙电信运营商 Optimus 正式签订了 GSM/UMTS/LTE 网络建设合同。这是中兴通讯在欧洲市场获得 TeliaSonera、Telenor、KPN、OTEGSM/UMTS 订单并参与建设西班牙电信 LTE 试验网之后，公司主流无线产品在欧洲市场的又一重要突破。

中兴通讯将根据 Optimus 的网络未来发展战略，为其部署 GSM/UMTS/LTE 的设备，实现对现网的现代化改造，全面支持网络未来演进。根据合同约定，中兴通讯将优先为其建设覆盖葡萄牙 4 个中部城市的网络，采用业界领先的 SDR 设备，真正实现多模共站。“葡萄牙通信市场竞争十分激烈，为了持续升级移动网络并给我们的用户提供高速业务和更好的移动宽带体验，Optimus 一直在寻找先进和高效的解决方案。” OptimusCTO 科雷亚说，“我们选择中兴通讯的 uni-RAN 方案覆盖葡萄牙中部区域，不仅是为了升级现有网络，而且是为将来的 LTE 做准备，在竞争中保持领先地位。”中兴通讯 UMTS/LTE 产品总经理张建国表示：“我们非常荣幸帮助 Optimus 维持了它的领先地位。我们将一如既往地与客户保持紧密合作，帮助我们的客户铺就移动宽带之路。”来源：2010-3-3 人民邮电报

[返回目录](#)

东帝汶本月 3G 商用：中兴承建网络

据国外媒体报道，东帝汶垄断运营商东帝汶电信 (Timor Telecom) 宣布本月将推出 3G 商用服务，并已展示出一个新的品牌形象。据 C114 了解，其采用的 3G 制式为 WCDMA，网络由中兴通讯承建。

据东帝汶方面表示，它已启动了网络扩容，这意味着至 2010 年年底其 2G 网络将覆盖 82.3% 的人口，3G 网络将覆盖 44.7% 的人口。同时预计于 2009 年到 2011 年间，其在网络方面的投资约 3500 万美元。

据 C114 了解，东帝汶电信是东帝汶唯一一家运营商，葡萄牙电信是其最大股东，占 41.12% 的股份。东帝汶政府、爱达利网络以及其它一些股东也拥有部分股份。

2009 年 7 月初有消息称中兴正与东帝汶电信合作部署 WCDMA 网络，该项目有望于 2010 年 8 月完成。此举使得电信业成为中国与东帝汶两国合作的一个主要行业，地位几乎等同于能源业。同时也让中兴成为东帝汶主要的中国公司之一 (<http://www.c114.net/news/16/a424754.html>)。

12 月初，东帝汶电信宣布在首都帝力和第二大城市包考进行 3G 试商用，同时宣布用户数激增至 25 万人 (第一季度末用户数约为 13.7 万)，东帝汶 2009 年底人口约为 110 万，移动通信普及率达到 22.7% (<http://www.c114.net/news/116/a463972.html>)。

GSM 网络扩容方面东帝汶电信则选择了诺基亚西门子为供应商，2009 年 9 月证实了双方已签署价值约 310 万美元的合同

(<http://www.c114.net/news/116/a441465.html>)。来源：2010-3-3 中国通信网

[返回目录](#)

中兴无线终端增长近 2 倍 发力智能手机

在 09 年实现无线终端发货量近 2000 万部的基础上，2010 年，中兴通讯将终端发货量确定为 8000 万，同时挑战智能手机发货量增长 500% 的目标。对此，进一步打开欧洲市场，强攻北美市场，意义重大

中兴眼下的终端产品发布消息连连，2010 年伊始的创新力就可见一斑。近期中兴通讯明显加快了在欧美高端市场和 LTE 等前沿产品方面的突破力度。上月底，中兴通讯与葡萄牙电信运营商 Optimus 正式签订了 GSM/UMTS/LTE 网络建设合同。

中兴通讯在 2010 年世界移动通信大会上透露，2009 年该公司无线终端出货量突破 6000 万部，比 2008 年增长 40%；2010 年，中兴目标则是 8000 万部，其关键是寻找新突破点：挑战智能手机发货量增长 500%这一目标；进一步打开欧洲市场，强攻北美市场。

无线终端市场高速增长：发货量达 6017 万部

中兴通讯手机体系副总经理熊辉表示，该公司在终端市场的发展可以用“高增长、很健康、有未来”三个词来形容。

过去几年，中兴通讯无线终端出货量实现跨越式发展，从 2005 年的 1200 万部到 2006 年的 1600 万部，上升到 2007 年的 3106 万部，再到 2008 年的 4500 万部，2009 年持续增长，发货量达到 6017 万部。

得益于中国 3G 的启动和运营商定制手机市场的增额，中兴通讯 2009 年国内无线终端发货量接近 2000 万部，“获得了接近 200%的增长。”熊辉说。

在海外，中兴通讯终端通过多年努力经营，已经在 2009 年规模性进入欧洲几乎所有主流运营商市场，逐渐成为欧洲市场主流供应商。

从产品上来看，2009 年，通过在数据卡技术和市场的投入加大，中兴通讯数据卡业务获得了 400%的增长，一跃成为全球第二；智能手机的发货量逐步增加；在 3G 手机方面 中兴通讯的发货量也比以前大，熊辉称：“例如 TD-SCDMA 手机，中兴通讯位列第一，2009 年 TD 手机发货量超过 300 万部。”

2010 年继续发力智能终端：“实现最高 500%的增长”

中兴通讯在世界移动通信世界大会上携手高通推出全球第一款大屏超薄 BMP 智能 3G 手机 ZTE Bingo，并首次展示了其五款 Android 手机。加上之前推出的 Linux、Windows Mobile 和 OMS 手机，中兴通讯成为全球少数能在各种操作系统的智能手机方面广泛涉猎的手机厂商。

截至 2009 年，中兴通讯已推出全系列智能手机，覆盖各种制式、各种操作系统、中高低端的数十款智能手机，显示出中兴通讯在智能手机方面已经逐步形成了完整的战略布局，具备了向运营商提供个性化智能手机的定制能力，能够针对不同的消费者层次提供多种配置的智能机，以满足客户与消费者的多样化需求。

“随着通信行业的发展，智能手机将会越来越普及，根据高盛分析报告显示，2010 年智能手机将呈现 38%的增长。而 2010 年在欧洲乃至全球，智能手机都将成为中兴通讯一个非常重要的发展方向。”中兴通讯新上任的手机欧洲经营部总裁林强先生如是强调智能手机发展的重要性。

2010 年，中兴通讯将在手机领域继续加强智能手机研发、手机应用与业务的结合，与客户一道构建未来的盈利模式。熊辉表示：“2010 年中兴通讯智能手机能够实现最高 500% 的业务增长。”

扩大欧洲市场，突破北美市场

在海外高端市场，中兴通讯仍然是一个挑战者的角色，需要不断爬坡上坎。据介绍，2010 年伊始，中兴通讯为提升对欧洲客户的服务，特别成立了手机欧洲经营部，全力按照“EUROPE”要求，从产品性价比 (Economic)、造型设计 (Unique ID)、可靠耐用 (Reliable)、绿色环保 (Obligation of environmentalist)、敏捷的市场反应 (Promptly)、开心的用户体验 (Enjoyment) 等方面全力提升自身能力，希望进一步拓展欧洲市场。

中兴通讯表示，在产品上则致力于提供数据类、语音类、语音数据融合类全系列的高性价比产品来满足消费者和运营商的需求，以全方位的新形象和新产品来服务和冲击欧洲市场。

同时，2010 年中兴通讯还将花更多的精力，开拓北美市场，熊辉认为：“这个市场是全球最为高端的市场，整个市场容量年销售额高达 260 亿美元以上，在北美市场获得突破，对中兴通讯的手机业务，至关重要。”

中兴通讯在终端业务上，仍然将走“技术创新 + 深度定制”发展路线，熊辉强调：“与运营商合作共赢，‘量体裁衣’，这一点在数年内不会有大的更改，也更有利于确保我们的业务健康。” 来源：2010-3-4 通信信息报

[返回目录](#)

【华为】

华为基站销售量全球第二

知名行业调研机构 Dell'Oro Group 公布的全球移动设备市场报告显示，2009 年华为无线基站出货量占据整体市场的 28.0%，拿下 2009 年全球基站销售亚军，以微小的劣势位居爱立信之后。爱立信的出货份额为 28.6%，诺基亚西门子则以 18.1% 市场份额排名第三。

全球 3G 发展加速，华为无线基站销售收入猛增。报告显示，2009 年华为在全球无线基站部分的销售收入份额为 20.1%，排名第二，比起 2008 年华为此项份额的 11.6%，增长速度惊人。来源：2010-3-3 南方都市报

[返回目录](#)

华为助葡运营商迈入 FMC 时代

在华为的支持下，葡萄牙电信运营商 Sonaecom 近日成功部署了固定移动融合的 IP/MPLS 骨干网，从而能够同时为固定和移动用户提供更丰富与更快速的“多重播放”业务。

对于 Sonaecom 而言，FMC 是其重要的战略选择。正如 Sonaecom 执行董事 José Pinto Correia 所说：“FMC 是为我们客户提供多重播放业务的关键解决方案，我们投资于该领域的研究，致力于为终端用户提供无与伦比的通信体验。”同时，他还充分肯定了与华为的合作：“鉴于华为在全球部署融合网络的良好记录，我们在项目之初就充满信心，网络的成功运营再次证明我们当初的选择是正确的。”

在该项目中，华为 NE5000E 核心路由器和 NE40E 全业务路由器应用于 Sonaecom 互联网络的国际关口局与核心节点，提供可靠和可扩展的承载网，保证固定和移动业务的运营。该网络支持多种增值业务，并可根据业务需要平滑向 40G 和 100G 演进。其中，NE5000E 可谓华为的明星产品，截至目前，其连同集群系统在内的出货量已经超过了 2000 套。来源：2010-3-4 人民邮电报

[返回目录](#)

华为入选全球最具创新力公司的启示

随着 2010 年全国“两会”的开幕，科技进步、自主创新将再次成为代表和委员热议的重要话题之一。在经济形势最复杂的一年，国家依然需要强调通过技术进步、加大自主创新来推动新兴产业发展，调整产业结构，实现产业升级。作为科技领域最活跃的行业之一，信息通信业的自主创新受到人们的广泛关注。怎样创新才能取得较好的成效？近日，美国一家著名媒体评选出 2010 年全球最具创新力 10 大公司，华为公司不仅首次上榜，而且引人注目地位列第五。美国媒体充分认可华为的创新能力并非偶然，华为确实已经成为中国通信业界自主创新的样板和典范。那么，华为在自主创新方面有哪些值得借鉴的好做法呢？

从华为公司的公开信息中，我们能够获取以下事实。其一，多年来，华为对创新进行了长期和深入的投入。每年将销售额的 10% 用于技术研发，根据世界知识产权组织的统计，华为 2009 年专利申请总数为 1847 件，排名世界第二。其二，2009 年，46% 的华为员工从事研发工作。其三，作为产品开发流程的组成部分，华为在全球创立了 17 个研发中心，并和客户一起创立了超过 22 个联合创新中心。

由此我们可以总结出华为在自主创新方面的几大鲜明特色。一是持之以恒的高投入。作为一个高科技企业，华为从成立之初就将使命锁定在通信核心网络技

术的研究和开发上，明确技术创新是决定企业生死存亡的生命线。拥有企业自主知识产权与核心技术的产 品，是华为技术创新的一个重要目标。持之以恒、周而复始的技术研发高投入为华为取得技术优势和产品核心竞争力奠定了坚实的基础。事实上，从 1993 年起，华为坚持以每年超过销售额 10% 的资金投入到技术研发中。

二是规范化的创新流程。在技术研发管理方面，华为花重金引进、推行 IBM 的 IPD 集成管理模式。IPD 让华为从技术驱动转向了市场驱动，彻底改变了华为的技术管理和项目研发流程。IPD 技术管理规范了华为的技术创新流程，保证了“以客户需求为导向”的技术创新，让华为的技术创新做到在准确理解客户需求之后，再将客户的需求准确传递，然后根据市场需求，准确进行创新取舍评判，并且保证了人力、物力的全面支持。全流程贯通的创新管理体系保证了华为能够快速响应市场，成就了华为在满足客户需求方面“让客户惊叹，让对手信服”的高效配合能力。

三是以客户需求为导向。技术驱动在通信业大发展时期一度盛行，企业往往是先行研发出来产品，然后再去向客户进行推销，华为早期也习惯于这种模式。但技术驱动模式在通信市场日益成熟、市场竞争日益加剧之后，常常显现出技术与市场脱节的短板，往往企业埋头几年研发出的新技术新产品并不能为市场接受，不仅造成人才、财力、资源的巨大浪费，也沉重考验企业在市场的竞争力和发展能力。华为先于业内一步，将研发的核心从追求技术的先进性转向聚焦于如何满足运营商客户的需求。比如获得 2008 年度国家科技进步二等奖的华为分布式基站就是在仔细分析了客户需求的基础上研发出来的。华为发现欧洲移动运营商花在租用机房、设备用电、安装维护等方面的费用成为其最大的支出。基于欧洲客户的这种需求，华为研发团队积极创新，开发出了分布式无线基站解决方案，设备可以安装在过道、楼梯间和地下室等狭小的空间，大大降低了机房的建设与租用成本，并且易于安装。这种实用化的创新赢得了欧洲电信运营商的青睐，也为华为带来源源不断的订单。

四是开放式创新。在创新取得成绩和积累之后，华为积极开展与其他企业和国际标准化组织之间的合作及开放式创新。为吸纳国际高级人才，充分利用全球人才与技术资源平台，进一步提高研发水平和能力，华为在美国、印度、瑞典、俄罗斯及中国等地建立起全球性的研发体系。目前，华为在全球共设立了 17 个研究所和海外研发中心。此外，华为还与包括沃达丰、西班牙电信、意大利电信等在内的国际领先运营商合作成立 20 多个联合创新中心，开展与客户的联合创新和共同创新。这种开放式创新使得华为始终站在通信技术发展的最前沿，不断及时吸收借鉴全球通信技术创新成果，并在此基础上进行集成创新。

20 多年前，华为仅是广东深圳一家名不见经传的小型民营企业，然而正是依靠特色鲜明的自主创新战略，华为成长为全球顶级通信设备制造商。在通信业面临融合创新重大挑战的今天，华为的创新之路，值得我国通信业界众多企业学习和借鉴。来源：2010-3-4 人民邮电报

[返回目录](#)

华为首获 GSMA 大奖顺势创新后 3G 终端

未来可能再次尝试剥离生产手机和数据卡终端部门的华为，近期在 HSPA +、LTE 等后 3G 演进技术的终端开发上频出亮点。这种在 3G 方兴未艾时的顺势创新可被视作一种挖掘潜在市场需求的更远战略

“狼性文化”再显神威。作为中国重量级通信设备商，华为在今年的 MWC2010 上表现出众。自主研发的 Android 系统手机 U8220 手机正式入围最佳手机评选名单——这是中国研发的手机首次入围这一奖项；另外，华为还在本次 MWC 大会上首次演示了下行速率达 600Mbps 的 LTE 下一代移动技术——这也是全球首次。诸多“首次”让华为的竞争性与创新性为人称道，也让中国技术实力在世界崛起。

与此同时，我们发现，华为近期的终端动态多集中于 HSPA +、LTE 等后 3G 演进技术的终端开发上，这在 3G 发展方兴未艾时颇有些顺势而动的意味。在传统手机厂商面临功能性手机往智能手机转型的艰难中，华为将如何挑战自我？

海外拓展，华为自主创新力量闪耀世界

身为世界五大通信设备企业之一，华为至今尚未挂牌上市，但这遮盖不了华为的闪光，阻挡不了其对自主研发的热情。在世界排名中的多项“第一”，为此下了最好的注脚。同时，作为中国高科技企业拓展海外市场的领头羊，华为走出去正在凸显“内引外联”的积极作用，而其不断推陈出新的自主技术也是华为能够屹立世界的保证。

据了解，在日前召开的世界移动大会上，在 2010 年度所有参与申报奖项的候选者中，华为获得 6 项提名争夺 4 个类别的大奖，涵盖移动网络、业务、终端等多个领域。

值得一提的是，随着低碳生活成为全球的发展趋势，绿色风也是本次大会的显著特点。因此，华为与 Telenor 孟加拉子公司 Grameenphone 联合建设的绿色移动网络在最佳绿色项目、产品中获提名奖。该项目通过软交换系统和太阳能基站解决方案减少 40% 以上的机房面积和能耗，每年减少 700 吨以上的 CO2 排放。这不但显示了华为顺应当前的绿色环保趋势，而且显示其更加关注企业公民价值的实现和社会责任的担当。

在大会上，华为还展出了 5 款 Android 终端，并创造性地把 Android 平台运用到家庭互联网终端上，也就是这款颇具代表性的华为 U8220 手机赢得了世界的目光和最佳移动终端及设备奖项。华为高性价比的 U8220 手机为 T-Mobile 定制开发，轨迹球导航设计，上网及使用各类业务极为便捷，预装多项 Google 最受欢迎的应用，并支持从 Android 应用程序商店下载最新的第三方应用。

顺势而动，华为瞄准后 3G 终端创新

不仅在世界舞台上，在国内业界中，华为也是佼佼者。根据 iSuppli 的调研，在 09 年中国手机企业出货量中，华为以 3000 万的出货量排名第二。此外，华为 2009 年移动宽带终端出货超过 3500 万部，全球市场份额位列第一。

这得益于华为具备快速敏捷的前瞻性思考，制定出长远的战略规划，为市场开拓和目标市场细分做好充分的准备。

终端方面，华为自 2003 年以来就坚守在运营商市场，为运营商定制生产。随着 3G 的到来，运营商定制手机成为 3G 发展的主流，业界才意识到，华为已经走在了前面。

就目前而言，逆势而动，瞄准后 3G 终端创新成为华为参与市场竞争、抢占先机的最好概括。

从 LTE 技术开始，华为已经成为下一代移动通信技术的领跑者。全球权威分析机构 Dell’Oro 的数据显示，从 2009 年第三季度开始，华为无线基站按载频计发货量已经位居全球第一。诸如 SingleRAN 解决方案、LTE 解决方案、第四代基站等业界领先的解决方案和产品受到全球客户的欢迎，成为一系列市场突破的“杀手锏”，也成为引领产业发展走出低谷的风向标。

另据著名咨询公司 Current Analysis 报告，截至 2009 年 12 月，华为已经获得 5 个 LTE 商用合同和 1 个预商用合同，为全球最多。

另外，基于 Android 平台的全线布局也成为华为的又一利器。华为终端 CEO 陶景文表示：“Android 平台由于其良好的开放性，有利于业界资源的整合。基于这个平台，华为已经推出了系列化的终端产品。展望未来，Android 平台将广泛应用于众多带屏幕的终端产品。除了个人用户以外，形态多样的 Android 智能终端将走入家庭、政企，成为融合多种业务的互联网信息终端。”

但对于未来发展，华为表示，这并不意味着其会放弃其他的平台，华为也在关注着 Symbian 平台、Windows Mobile 平台和 Limo 平台。

掘金业务新增点，“顺藤摸瓜”开启移动宽带春天

从 2010 年来看，我国通信业的发展趋势主要是：3G 增值业务进入高速发展前的预热期；统一通信得到广泛应用；有线宽带进一步扩充；WLAN 网络覆盖全国；4G (LTE) 试商用范围进一步扩大等。因此，设备商应提前做好技术准备或是

转型准备，争取抢分更多的市场蛋糕。终端将不仅仅是通信工具，从消费者需求出发，搭载更多应用内容是未来移动终端发展正途。

华为看到了这样的趋势。对 3G 产业来说，未来的终端将是多种形态的，但当下最热点的不是上网本，而是智能手机，其中，更重要的是价格。华为对此预测，智能手机降至 150 美元时会迎来市场拐点。

移动宽带的市场前景也深得华为“赏识”。日前，华为终端副总裁徐昕泉表示，未来十年，可预见的全球网络容量增长 75 倍，而移动宽带的需求将会增长高达 2000 倍，将形成一股超级数字洪水。他强调称，“在未来 5 年，移动宽带用户将增长 10 倍，从目前 3 亿增长为 30 多亿”，而且“华为已经为此准备好，我们找到了两把钥匙来开启移动春天的大门”。

另据了解，华为已经成功进军移动阅读市场。华为与合作伙伴共同研发和销售为运营商量身定制的电子书产品。但华为并非要从终端层面切入市场，而是定位于面向移动阅读市场提供端到端的解决方案，并希望以开放的态度与产业链的合作伙伴开展广泛合作，一起推动移动阅读市场的繁荣。

华为在动，华为也在变。华为将快速集成互联网业务及行业应用，提供最佳的客户化体验，有效帮助运营商拓展家庭及行业市场。这是华为的承诺，也是华为的发展趋势。来源：2010-3-4 通信信息报

[返回目录](#)

成果转化篇：华为依靠内外创新应对金融危机

2008 年国际金融危机暴发以来，很多国内外企业遇到订单不足、用工量下降、业绩下滑等逆境，但中国华为公司的销售额却实现逆势增长，2009 年，华为合同销售额达 302 亿美元，比上年增长约 30%。

媒体最近通过采访华为公司在美国、欧洲、印度等国家和地区的研发中心及华为总部了解到，华为能在金融危机的严峻形势下取得上述业绩，得益于坚持以市场为导向，确定其产品发展方向的创新战略。华为海外研发中心的专家认为，华为经营业绩逆势增长说明，金融危机的压力有可能促使创新能力强的企业取得更大发展，中国本土企业只有通过创新，才能在危机中立于不败之地。

重视研发和专利申请

华为公司是一家生产销售电信设备的民营科技企业，于 1988 年成立于深圳，其在海外设有 22 个地区部，共 100 多个分支机构，主要业务是在电信领域为世界各地的客户提供网络设备、服务和解决方案。

华为十分重视自主研发，不断推出拥有自主知识产权的产品和解决方案。到 2008 年，华为已连续 6 年蝉联中国企业专利申请数量第一名。同年，华为的国际专利申请数首次超过日本松下、荷兰飞利浦等国际知名企业，成为全球第一大国际专利申请公司。

华为负责人介绍，为促进技术研发和专利申请，公司主要采取了 3 项措施。

首先是建立有效的激励机制。据介绍，公司出台了“多阶段奖励政策”等一系列专利创新鼓励办法，保证发明人全流程地关注其专利申请。

媒体在位于深圳的华为公司总部看到一面引人注目的“专利墙”——在宽约 20 米的墙面上挂满了各种专利认证。不少华为员工对媒体说，他们每天上班路过这面墙时，都会在心底里喊一声“加油”，希望自己的专利早日出现在这面墙上。

其次是坚持对研发高投入。华为每年以不少于销售收入 10% 的费用投入技术研发，并将研发投入的 10% 用于前沿技术、核心技术及基础技术研究。目前在华为的全球员工中，研发人员占 46%，达 4 万多人。华为还在美国、欧洲、印度以及国内的上海、北京等地设立了 12 个研发中心，建立了自己的全球研发体系，使其产品投入市场紧跟全球新技术进步。

此外，华为多年来坚持以市场为导向确定产品研发方向。华为负责人告诉媒体，先进的技术、产品只有转化为客户的商业成功才能产生价值，太超前的技术很可能因市场不认同而难以实现价值。为避免研发人员只追求技术的新颖、先进而缺乏市场敏感，华为坚持研发战略要从“技术驱动”转变为“市场驱动”，并作出规定，每年必须有 5% 的研发人员转做市场业务，同时有一定比例的市场人员转做研发。来源：2010-3-3 新华网

[返回目录](#)

【诺基亚】

诺西推出开放式多媒体网关

诺基亚西门子通信近日在巴塞罗那举行的全球移动大会上推出了开放式多媒体网关，该产品是市场上首款基于 ATCA 商业化硬件的网关，能够处理传统网络和 IP 网络的呼叫与数据流量。这种新型网关进一步扩充了诺基亚西门子通信开放、经济、高效的核心网络产品组合，有效帮助运营商降低能耗、减少运营开支。

诺基亚西门子通信的语音与 IP 演进部负责人 Michael Clever 表示：“随着电信行业的不断演进和日趋成熟，产品设计方式的转变变得越来越重要。我们的

目标是将软件和硬件逐渐分离，使网络应用更加独立于硬件。软硬件分离能够营造更加开放的网络环境，为服务提供商带来更出色的灵活性，让他们更好地满足自身的硬件需求，更有效地降低其运营成本。”

通过经验证的核心网络软件在商业化 ATCA 硬件上的顺畅运行，诺基亚西门子通信支持服务提供商增加用户数量、减少设备支出并节约大量能源。与当前市场上基于专用硬件的解决方案相比，开放式多媒体网关可将能耗降低 40% 左右。与传统平台相比，新型网关可将单位设备容量提高 4 倍，因此可以显著减少占地面积。借助开放式 ATCA 平台，服务提供商还可以将多个核心网络应用整合到一台硬件机架中。由于多个电信应用采用相同的硬件，开放式 ATCA 平台因此可以减少空间需求，改善备件的管理与维护。来源：2010-3-4 人民邮电报

[返回目录](#)

诺基亚和英特尔推出新手机操作系统

诺基亚和英特尔宣布推出一个免费手机操作系统，该操作系统可在智能手机、笔记本电脑和电视等多种电子设备上运行，并有助于这些设备实现无缝集成。这种基于 Linux 的平台被称为 MeeGo，融合了诺基亚的 Maemo 和英特尔的 Moblin 平台。诺基亚的执行副总裁 Kai Oistamo 表示，MeeGo 适用于多种平台的能力使其显得与众不同，因此它不仅仅是一种新的手机操作系统。来源：2010-3-8 互联网周刊

[返回目录](#)

诺基亚手机老大位置堪忧 开源 Symbian 系统

苹果 CEO 乔布斯宣布，苹果公司在短短两年里已成长为了收入高过诺基亚的“全球收入最高移动设备厂商”，这使得诺基亚稳坐已久的手机老大之位受到了严重威胁。

日前，诺基亚宣布放弃原先专为移动手持设备而研发的 Maemo 操作系统平台，并将该系统与英特尔的 Moblin 的操作系统合二为一，推出一个名为 MeeGo 的单一开源操作系统。在此前不久，由诺基亚全资控股的 Symbian 公司宣布，将从 2010 年 2 月 4 日起逐渐实现智能手机操作系统 SymbianOS 的“彻底开放”。如何在智能手机等高端市场安排 MeeGo 和 Symbian 的比重，同时保持住在中低端功能手机上的传统优势，将成为 2010 年诺基亚保住手机界第一位置的重大考验。

开源示好软件开发团队

Symbian 基金论坛近期传出消息，“其历史上最大规模”的 Symbian 开源计划在 2010 年 2 月 4 日获得开放源代码许可证后，便逐渐开放其源代码。预计在 2010 年一季度末，具备“完整功能”的开源系统平台 Symbian3 将可供包括终端厂商、软件开发商以及个人开发者在内的众多社会团体免费使用。

Symbian 基金会执行董事 LeeWilliams 在表述 Symbian 此次开源计划的开放程度时表示：“Android 只开放了 1/3 的代码(仅中间件)，其他全部封闭；但 Symbian(此次)是彻底的开放，这将最大限度地提升开发体验。”

据悉，截至 2010 年一季度末，Symbian3 开源平台将提供“更好的可用性和优化界面、更快速的网络、二维和三维游戏的应用程序、支持 HDMI(高清晰多媒体接口)、与音乐商店的融合、方便的导航功能、多触点手势支持、改进用户界面功能以及更多能够运行的应用程式”。也就是说，Symbian3 计划实现的是“从底层内核、中间件到应用界面的彻底开放”。

而“彻底开放”的背后，就是诺基亚为了保持 Symbian 这个自己投入最深、当前市场份额最大的操作系统平台的行业地位。但对于诺基亚对 Symbian 的不言放弃，一位国内软件开发商的核心员工在接受媒体采访时表示并不看好，该人士认为与天生就开放的 Android 和 Linux 相比，Symbian 经过多年的积累反复，系统过度臃肿且积蓄了太多的“自有语言”，这给第三方的开发工作造成了很大难度，“别的不说，光是 Symbian 的底层代码就有几百万行，仅仅是修改代码以增加一些界面效果，就是一项十分庞大的工程。”与目前业内普遍看好的谷歌 Android 相比，Symbian 开源的基础氛围不够友好。

而在业内，和该人士持相同意见的不在少数。分析指出，Symbian 在目前市场中依然拥有很大的市场基数，软件提供商在应用程序开发过程中肯定会照顾到这部分用户群体的手机适配能力，但这对 Symbian 开发新市场毫无帮助，对于很多程序开发团队而言，Symbian 并不是首选的开发环境。

减负进行时

当手机行业的商业模式已经被苹果的“软硬结合”的销售模式全面打破之后，诺基亚可谓处处受制。

其实早在 2007 年下半年，诺基亚已经宣布转型互联网。2008 年以来，该公司已累计花费了 100 多亿美元收购了全球最大的音乐发布商 Loudeye、手机导航软件开发商 Gate5、美国图片和视频共享社交网站 Twango、美国手机广告公司 Enpocket 和美国最大的手机数字地图开发商 Navteq，并推出了 OviStore 应用程序商店。只是，这些转型的努力都还没有实现突破性成就。

在突破无果的情况下，为加强竞争力、降低成本，诺基亚开始减负。

2010 年农历春节前，诺基亚中国公司传出该公司原客户及市场运营资讯总监蔡芸离职的消息，而在昨天（3 月 2 日）该公司关于新产品 C5 手机的新闻发布中，也的确没有出现蔡芸的信息。

据报道，蔡芸此次离职，是 2009 年诺基亚针对全球员工提出的自愿离职计划中一个具体例子。2009 年，为了应对金融危机、行业危机以及自身业绩下降，诺基亚提出了旨在削减人力成本和减轻因强制裁员带来的压力的“员工自动离职计划”。凡参加该计划的诺基亚离职员工，将按照其在诺基亚的任职年限获得相应的解雇金。2009 年 11 月，诺基亚在日本、丹麦和芬兰裁减了研发部门的 550 名员工。

在大力缩减人力成本的同时，诺基亚在生产基地布局上也做出调整以降低成本。2 月 23 日，诺基亚对外透露公司正考虑在阿根廷增设工厂的消息。同时，该公司在芬兰的 Salo 镇工厂裁减了 285 人。公司还在更早些时候已关闭了德国 Bochum 工厂，并在罗马尼亚设厂。

与成本削减计划相应，为了清晰手机业务的市场分工，诺基亚还在 2009 年将手机业务分为了智能手机、移动电话以及解决方案三个部门。在产品计划上，该公司也于 2009 年 12 月宣布 2010 年发布的智能手机型号将减半。来源：

2010-3-3 每日经济新闻

[返回目录](#)

诺基亚中国转型：终端销售+利润分成+推广平台

摘要：2009 年底，邓元鋆从诺基亚全球副总裁升任为诺基亚中国副董事长，同时担起了诺基亚在中国实现互联网转型的架构设计工作。

“它是你的眼睛，可以让你看到全球的东西；它是你的心，可以把你和重要的人连接起来；它是你的耳朵，可以听音乐，了解世界。”坐在媒体对面的邓元鋆如此形容目前手机与人的关系。

2009 年底，邓元鋆从诺基亚全球副总裁升任为诺基亚中国副董事长，同时担起了诺基亚在中国实现互联网转型的架构设计工作。从宣布转行互联网至今，诺基亚做了许多事情，诺基亚中国做了许多事情，但在中国普通消费者眼中，诺基亚还是那个随处可见的手机品牌。与互联网到底有什么关系？在地图免费、成立诺基亚联新互联网服务公司、与 Intel 合作、Symbian 开源，把这些细节串起来，作为诺基亚中国“总规划师”的邓元鋆，开始描绘诺基亚式互联网商业化的蓝图。

手机规模要大，更要捆绑上“互联网应用”

“每天有超过 2 亿的用户在用诺基亚手机，诺基亚品牌在中国也是第一，非常强劲。”邓元鋆如是说。

在提出转型互联网之前，这种表述方式在诺基亚中国高层中经常出现。3 月 3 日，时隔数年，邓元鋆此番话的背后却蕴涵着不同的意义。

目前诺基亚在全球的市场占有率约为 39%，但据邓元鋆介绍，在支持互联网应用的终端市场中，诺基亚的全球份额还要高些，达到了 40%。“2009 年中国销售的 7200 多万台手机，并非都能连接互联网，支持各种互联网服务，但趋势是越来越多的手机有这个能力，这个很有吸引。目前，诺基亚已不再单纯追求手机销售的份额，而是支持互联网应用的手机规模。”

除了用户量外，邓元鋆着重提到了合作伙伴。“目前诺基亚在中国有强大的开发商合作伙伴，总数在 30 万左右，这也是很大的一个规模。”所谓应用伙伴，指的是在诺基亚手机平台上独立开发应用程序，或在诺基亚地图这类诺基亚自身的大应用下开发细分应用的个人或企业。而诺基亚现在做的事情，显然是进一步扩大这个产业群，形成更为可观的规模效应。

2009 年 10 月，诺基亚在中国开设了软件应用程序商店 OVI 的测试版本。2009 年 12 月 9 日，诺基亚与上海联和投资公司旗下的上海联新合作，成立一家合资公司——诺基亚联新互联网服务公司。旨在为中国用户提供丰富的移动互联网服务，为开发伙伴提供更好的平台。2010 年 1 月，诺基亚为智能手机推出 Ovi 地图新版本，关键是完全免费。不久后，诺基亚又提前完成了 Symbian 系统的开源工作。

让手机产业链做到良性循环

“2010 年是个突破的一年，你会看到我们在整体服务方面有更多新的举措。”邓元鋆并没有透露具体会是哪种形式，但是建立互联网服务公司、地图免费、Symbian 开源，这些看似零散的细节，却都在围绕着诺基亚的开发者们——最极致的开放平台、最低的门槛，吸引更多的开发者，逐步壮大诺基亚平台下的互联网应用规模。

终端、用户、开发者、软件应用，各自形成规模还不是重点，努力使这些因素形成一个完整的环，一套生态系统，再以滚雪球的形式不断壮大，这才是诺基亚进军互联网的真正野心。

邓元鋆举了例子，“以导航服务为例，免费地图和导航会更吸引人来购买诺基亚的手机，我们称之为整体解决方案。这解决了我们的合作伙伴过去担心的问题，他们过去会认为，基于导航、地图的应用，消费群体到底有多大？有愿意付钱的，但可能并不多。但随着免费计划，现在一下子就把导航手机的门槛降低了许多，我们的消费群体自然扩大了许多。于是，很多应用开发商表示愿意做基于

交通的应用、寻找购物的应用，甚至各种各样我们还无法想象的应用。”邓元鋈表示，因为消费群体大量地扩大，应用开发商积极性提高了，应用越来越多，同时，这又带动了消费者购买手机。

“最大的前提是有足够的规模、足够的吸引力，就会有越来越多的开发商加入其中，开发新的应用，然后继续循环，越多的应用越低的门槛带来更多的用户，就会吸引越多的开发商进来，整个生态系统正在不断扩大。”显然，诺基亚庞大的用户群已然满足了第一个大前提，在邓元鋈的规划下，诺基亚中国的“互联网雪球”已经开始滚动了。

有了用户，不怕对手

过去，当提起诺基亚的对手时，人们首先想到的会是摩托罗拉、三星或者索尼爱立信。时至今日，许多人依然这样认为。然而随着苹果 iPhone(手机上网)的出现，随着谷歌的介入，随着诺基亚完全开放 Symbian 平台，地图、导航完全免费，情况发生了变化——诺基亚的对手，是上述所有。

诺基亚进军互联网，到底靠什么赚钱？邓元鋈给出了答案。

“在诺基亚构建的整个生态系统中，每一个部分都能为诺基亚带来收益。”据邓元鋈介绍，首先硬件销售能带来一定的利润。其次，以 OVI 商店为例，目前诺基亚与软件开发者采用三七分成的模式，也能带来收益。而诺基亚基于地图的各种应用，还能带来一定的品牌推广收益。“手机跟电脑不一样的地方，是随时在用户手上，例如有了定位功能后，就会有基于位置的各种应用，就会有无限的可能性，这是非常吸引人的。我觉得以后移动终端才是互联网的未来，因为它的价值会增大很多。”

硬件销售，诺基亚的对手是三星；软件分成，对手是苹果；位置应用，对手是谷歌。邓元鋈显得颇有信心，因为诺基亚拥有用户规模，而且在中国，无线互联网用户增长的速度远远高于传统互联网。这些倚仗，是他的竞争对手们目前还望尘莫及的。 本报媒体 方南

访谈

“帮助合作伙伴，让他们走向国门”

——对话诺基亚中国总规划师邓元鋈

南方都市报(以下简称南都)：3C 产业之间的界线变得愈发模糊。诺基亚到底如何定位发展目标？中国定位又如何？

邓元鋈：在中国，诺基亚致力于与运营商、服务提供商、内容提供商、开发者等多方合作伙伴合作，为消费者提供更多引人入胜的体验与解决方案，共同打造一个富有活力的生态系统。

南都：您如何理解中国的互联网市场发展？

邓元鋆：中国是全球最大的互联网市场。至 2009 年底，中国拥有 3.84 亿互联网用户，2.33 亿移动互联网用户，比 2008 年增长 106%。随着 3G 的发展，新的销售渠道，包括 O V I 商店、中国移动的 M obileM arket 推出，为一批具有创新精神的公司带来了新的机遇。我们的发展也与合作伙伴的发展紧密结合，例如我们除了 Sym bian 外，还与英特尔合作开发新的平台和终端，让许多国内优秀的应用开发能够发挥到极致，甚至走出国门，成为在全球市场上受欢迎的应用。

南都：从主管销售到规划整个诺基亚中国的发展、推广诺基亚品牌，您逐渐从幕后走到了台前，有何感悟？

邓元鋆：一家企业在哪一个国家发展，单做销售和市场是不够的，诺基亚很重视在当地的贡献，不管在哪里，都要做一个良好的企业公民，在这个大前提下，在中国要对中国发展有贡献，要与政府合作，要给消费者提供价值，在各个方面都要做好我们要做的工作，才能在当地扎根。此外，我现在这个岗位，还需要看我们在中国的定位是什么。我花了很多精力在研究中国对诺基亚的价值，这里不但是诺基亚最大的销售市场，研发、服务、采购、人才都很重要。这不光是帮助中国公司发展，也是增加公司全球竞争力的过程。来源：2010-3-5 南方都市报

[返回目录](#)

【其他制造商】

三星发布首款自主开发平台手机

三星电子日前正式发布了首款采用 Bada 操作系统的智能手机 Wave S8500。自从 2009 年年底宣布推出自主开发的智能手机操作系统 Bada 后，Wave S8500 成为三星首款基于该系统的终端产品，并预装三星应用程序商店 Samsung Apps。在硬件配置方面，三星 Wave S8500 采用 Super AMOLED 显示屏，比现有的 AMOLED 屏幕显示效果更佳，同时这款手机也是首款采用蓝牙 3.0 技术的手机，传输速度更快。此外，三星 Wave S8500 还采用了 1GHz 的处理器，内置 500 万像素摄像头并支持高清视频拍摄，支持 WiFi (802.11n)、GPS/AGPS、重力感应等功能。来源：2010-3-8 互联网周刊

[返回目录](#)

爱立信为北欧运营商升级宽带网

近日，北欧运营商 TeliaSonera 宣布升级其固定宽带接入网，以期为企业及个人用户提供高清电视、实时视频流和网络游戏等富媒体业务。爱立信将为其提供 100 万条基于 VDSL2 技术的宽带接入网线路。

互联网应用在瑞典已广泛普及。统计数据显示，瑞典近 90% 的家庭拥有互联网接入。瑞典政府的目标是要将宽带接入的速度提升至 100Mbit/s。TeliaSonera Networks 高级副总裁 Ove Alm 表示：“增强我们的固定宽带网络将能满足急速增长的带宽需求。通过对我们的固定和移动网络进行提升，我们的客户将能随时随地、通过任何终端设备享用个性化服务。”根据合同，爱立信将为 TeliaSonera 提供基于 VDSL2 技术的 EDA 1200 系列产品及相关安装服务。合同范围包括瑞典、丹麦和挪威。部署工作将从瑞典开始，为期 12 个月。

基于 VDSL2 的技术能够在现有铜线上提供前所未有的速度，从而为运营商开辟一系列新商机，使他们能够为用户提供各种高速宽带业务。通过使用 VDSL2 技术，运营商能够将光纤连接延伸至最后一公里的铜线，最大限度地利用现有基础设施。来源：2010-3-4 人民邮电报

[返回目录](#)

电信版黑莓手机最快本月可面市

联通啃“苹果”，电信摘“黑莓”。昨天，上海电信“移动业务产业链合作大会”公布的一份手机终端合作伙伴名单中，首次出现了黑莓的身影。上海电信有关人士表示，引入黑莓手机是集团的整体战略，上海地区黑莓何时向消费者开放申办，具体的时间表暂无法透露。不过有业内人士预测，电信版黑莓手机最快本月底便可上市。

何为黑莓手机？

黑莓手机 (Blackberry)，加拿大 RIM 公司推出，因其使用了标准的 QWERTY 英文键盘，看起来像是草莓表面的一粒粒种子，所以得名“黑莓”。黑莓手机利用邮件推送 (PushMail) 技术，用户可随时随地与电脑互发电子邮件。

首批黑莓机“机卡合一”

据了解，在部分省市中国电信已经开始邀请友好用户，测试使用黑莓手机。上海地区第一款上市的黑莓手机型号可能是 9530，内测已经全部结束，中文短信、天翼特色业务等各项功能均能成功应用。由于时间仓促，第一批采购的黑莓

手机尚未进行完全改装，内部并无 UIM 卡插槽，因此只能采用“烧号”模式，由电信运营商直接将号码“植”入手机中。

除了 9530，下半年电信还会进一步引入 9550、9630、9650 等三个型号的黑莓手机，全部是机卡分离式的。黑莓手机以收发电子邮件功能见长，但内地用户对于它是否保留 WiFi 功能比较感兴趣。据称，目前可确定的是 9530 不带 WiFi，未来上市的三款尚不确定。

套餐月租最低 189 元

在国外红火的黑莓，其实在国内并非新鲜事物。早在 2006 年，中国移动便与 RIM 合作，推出了“黑莓 BlackBerry”业务，主要针对跨国公司员工通过手机收发邮件的需求，但资费较高，普通手机用户少人问津。不过，大量喜欢尝鲜的年轻人早已尝试水货黑莓机，插入移动或联通的卡号便可以使用。

电信即将推出的黑莓业务，开通的是 BIS(Black Berry Internet Service，即黑莓网络服务，可同时收发互联网邮箱和企业邮箱)和 BES(BlackBerry EnterpriseService，即黑莓企业服务，只能收发企业邮箱)，目前初步确定的试商用套餐，分为 189 元、289 元、389 元、589 元四档，除了赠送一定数量的上网流量外，还包含有一定时长的语音通话时间。

暂不开放个人用户申请

据业内人士分析，为了扩大“明星机”的市场份额，电信对黑莓机的补贴力度将很大。选择黑莓套餐的用户，每月承诺消费不同额度，便可以按月获得一定的话费返还和购机补贴。以最低承诺消费 200 元为例，每月返还 20 元话费，连续返还 12 个月，购机补贴为 1920 元，两项相加为 2500 元。如果每月最低消费 500 元，那么每月返还金额上涨至 75 元(24 个月)，购机补贴为 4800 元，两项相加为 7800 元。不过上述猜测未能得到上海电信负责新闻传播部门的确证。

不过，对黑莓心仪已久的普通个人用户暂时还不能直接使用该业务。据悉，在试商用期间，电信的黑莓市场策略将重点针对通信、IT、能源、金融、航空、物流、传媒、律师、会计师事务所等行业用户，电信营业厅暂时不放开套餐受理。

来源：2010-3-3 新闻晨报

[返回目录](#)

服务增值篇

【趋势观察】

三网融合有望 5 月起实行

昨天上午举行第十一届全国人大三次会议开幕式，国务院各个部委的一把手都列席旁听。如此多的“新闻源”集中出现，自然成为媒体关注的焦点。因此，部长们从人民大会堂北门进入会场的区区一百多米，成为各路媒体们角逐眼力、嗓门和腿脚的竞技场。无论是开幕式入场，还是散会离场，李毅中、尹蔚民这些平时难得面对面采访的部长们，集中在大会堂门外，被各路媒体“胁迫”着开起了“发布会”。

工业和信息化部部长李毅中——

三网融合有望 5 月推行

互联网、矿产能源、节能减排、技术改造……在开幕式前后，只要工业和信息化部部长李毅中一出现，瞬间就会围上一层层的媒体，各类问题被抛出，他都很耐心地一一作答。

谷歌事件：

关键看对方态度

“我们的互联网是很开放的。”针对日前被炒得沸沸扬扬的谷歌事件，李毅中表示，目前，谷歌方面正在与外宣办等相关部门进行接洽，“我们的态度很明朗，解决问题主要还是看谷歌的态度。”李毅中说：“互联网必须依法监管，凡是在中国的互联网企业，都要遵守中国的法律法规。”

三网融合：

广电电信先试点

目前工信部和广电总局正制定三网融合中广电、电信业务双向进入的试点方案，将于下月底出台。李毅中“希望 5 月中旬方案就能够获得批准，然后开始逐步实施”。

李毅中表示，该试点方案首先将确定双向进入的目录，就是说对电信企业怎么进入广电、广电企业怎么进入电信会有详细的说明。按照国务院之前的安排，只有一个原则的表述，而为了便于实际操作，两部委正在制定相关的细则。

其次，众所关注的试点城市也将随之落定。李毅中称，试点确定后，双方按照规范发放许可证从而尝试混业经营。他表示，希望 5 月中旬这个方案能够得到批准，然后付诸实施。

至于试点城市的选择标准、数目，李毅中并没有透露。他只是说，目前每个省市都在积极争取成为试点。“我们也希望每个省市都能进入。每个省要选择一些城市试点。”

铁矿石谈判：

我们应有话语权

李毅中表示，2009 年我国进口铁矿石 6.3 亿吨，比前一年增长 40%多，占了世界贸易量的 60%以上。“这么大的进口量，我们应该有自己的话语权。”

另外，工信部已代拟了一个钢铁业兼并重组方案，已上报国务院审批。

人力资源和社会保障部部长尹蔚民：

三项措施保障大学生就业

“2010 年大学生就业状况应该说还是比较严峻。”人力资源和社会保障部部长尹蔚民一开头就给 2010 年的就业形势定下这个基调，但他也向媒体详细介绍了 2010 年计划实施的三项大学生就业促进计划：“我相信 2010 年的大学生还是能够保持一个比较高的就业率。”

媒体了解到，2010 年全国将有 630 万应届高校毕业生。尹蔚民介绍，2010 年将出台一系列鼓励和引导大学生到基层就业的措施，吸引大学生到科研单位，到中小企业等单位就业。全国将针对困难家庭大学生展开“援助计划”，采取适当措施使得他们能够尽快找到工作。“大学生见习计划”则是针对部分暂时没有找到工作的大学生，由政府将他们安排到相应企业，包括到一些事业单位见习，并由政府和相关单位给予一定补贴。

■北京落点

高校毕业生可签约服务科研单位

昨天，北京市教委发布了指导北京地区高校就业工作的通知。2010 年高校毕业生进入科研单位的规模将进一步扩大，而就业方式主要采取合同制。科研项目单位吸纳毕业生将享有系列优惠。

此外，高校还要继续做好高校毕业生入伍服义务兵役的征集工作，力争高校毕业生参军入伍人数比 2009 年有较大增长。来源：2010-3-6 北京晨报

[返回目录](#)

京承有望打电话免长途费

张古江透露，北京和承德的对接机制已延续十六七年，双方每年都有两次正常化的沟通会议。作为重要举措之一，京承双方正在研究探讨承德开通至首都机场公交线路的可行性方案，“已经有了眉目”。

他还透露，除了公交、水利、生态等方面同城化外，已经有众多北京市民在承德购房置业，每到暑假有 90% 的自驾车游客来自北京，下一步，承德将力促通讯一体化，努力使两地打电话免收长途费，“这一设想有望在 5 年内基本实现”。来源：2010-3-8 京华时报

[返回目录](#)

专家称将来手机有望当身份证用

用手机购物、上网冲浪，早已经不是什么新鲜事，但是如今甚至可以通过手机取现金、买彩票、刷公交卡了。而相关专家告诉媒体，将来手机极有可能成为我们“身份证”的一个载体。

江苏省创意产业促进中心常务副主任、南京森之讯公司负责人庄森咏告诉媒体，如今手机的各个功能，实际上都是基于以手机作为一个“身份识别”设备终端，只要通过网络，实现实名认证后可以关联相关的社会服务体系。“好比你拥有了一个身份证，将来拿着这电子身份证，不需要你本人再填写什么资料，和你身份关联的一系列信息，包括银行、税务等信息都能关联起来。”来源：2010-3-8 南京晨报

[返回目录](#)

电信运营商与金融机构联姻或成趋势

中国移动为开发手机支付业务而入股浦发银行这样的“联姻”未来或许会出现更多。昨日，中国联通董事长常小兵在全国政协会议间隙做出表态：“有兴趣推手机支付服务。”之前亦有消息传出，中国电信也在与各家银行以及银联等金融机构密切接触。

700 亿市场规模的巨大诱惑

随着 3G 网络和手机终端的完善，手机支付应用的步伐 2009 年开始明显加速。仅从中移动湖南试点来看，3 个月内的手机支付已过百万人次，实现了用户量的 5 倍增长。

另外一个简单的数据测算，也能显示手机支付市场的巨大吸引力。目前中国手机用户已超 7 亿，参考日本市场手机支付用户约 50% 的渗透率，则未来中国市场手机支付用户数量可望达到 3.5 亿，以 2009 年平均每笔交易金额 200 元为例，每人每年手机支付一笔就能产生 700 亿元消费市场。而当方便快捷的手机支付方

式慢慢成为用户的支付习惯以及手机支付的应用范围越来越广时，这个市场爆发出来的能量无疑相当于一次物联网革命。

与金融机构联姻是明智之举

“如果电信运营商开展电子支付，以现在超过 7 亿的用户，很快筹集数亿资金不是一个难事。不过真有了现金，这些钱能不能用好，能不能管好，这是一个巨大的问题。”电信专家项立刚表示，电信运营商具有强大的技术平台，但他们完全没有金融管理的经验，所以引进专业的队伍和机制，也是运营商跟银行等金融机构联姻的主要原因之一。

以中国移动为例，如果每个用户存入 500 元现金，那么按其 5 亿用户来计算，中国移动就会一次性获得 2500 亿元现金。“这样的现金流可能是很多商业银行也没有的。这将是中国人民银行面临的大问题，甚至《银行法》都需要修改。”项立刚说。

另外，很多专家表示，电信运营商和银行的合作，可以绕过政策的限制，这是明智之举。日韩一些运营商都是采用同样的办法，进军电子支付领域的。

市场真正成熟尚待时日

据媒体了解，目前移动运营商的手机支付主推的是“手机钱包”模式，但其消费额受限于用户“话费总额”，并不适合大额消费。此外，安全问题也是用户对于手机支付的忧虑所在。有消费者就表示：“我最关心的是在手机上支付是否安全，现在不断的金融诈骗案让我不敢尝试新的东西。”

业内人士表示，手机支付目前尚在市场培育期，能否飞入寻常百姓家，能否获得快速、广泛的普及，还需要产业链各方从长远发展的角度考虑，多一些能发挥产业链合力的合作，提升手机支付对日常生活的服务性和安全性。来源：

2010-3-5 北京商报

[返回目录](#)

中国将成为全球最大电子阅读器市场

研究公司 Display Search 最近一份报告预测，2010 年中国的电子阅读器销量将从 2009 年的 80 万台跃升至 300 万台，达到全球市场的 20%。该公司同时预测，中国将因其巨大的人口规模，在 2015 年之前超过美国成为世界最大的电子阅读器市场。良好的市场前景吸引了国内外企业纷纷进军中国电子阅读器市场。而日前工业和信息化部欲出台电子阅读器产品统一标准的消息，更使得产业上下游企业信心倍增，力争在今年电子阅读器市场分一杯羹。专家认为，2010 年将迎来国内电子阅读器市场的爆发期。

“中国电子阅读器市场目前主要由国内厂商占领，预计还会有更多厂商加入。”易观国际分析师张亚男表示。据了解，2010年将有400家企业进入电子阅读器行业，2009年业内企业为30家。目前，中国市场已形成汉王、方正、易狄欧等多家竞争的格局。

2008年年底，汉王科技推出了国内首款电子书产品，国内电子书市场正式启动。据统计，2009年，汉王电子书10余款产品销售50多万台，占全国电子阅读器市场的95%。与汉王不同，国内另一家电子书企业方正集团旗下的方正飞阅走的是从数字内容进入电子书硬件的道路。去年年底，方正在德国法兰克福书展上正式向全球发布其首款电子书阅读器“文房”。该产品支持中国移动TD-SCDMA标准的3G及GSM-EDGE，通过插入一张SIM卡即可使用上网下载新闻、查看股票、在线看书、下载正版图书等，是目前较为先进的产品之一。

面对电子阅读器这块巨大的市场蛋糕，山寨厂商们也不甘落后，纷纷开足马力生产。业内人士预计，今年4-5月，生产电子阅读器的山寨厂商将达到400多家，届时该市场将迎来发展高峰。“其实，目前生产电子书的厂商还不够多，随着产业规模的扩大，电子阅读器市场将和手机、电脑等行业一样，成为一个真正繁荣的市场。”上海易狄欧电子科技有限公司CEO丁辉文坦言，“这个市场最终的占有者，将是拥有自己核心技术的公司。”

在北京中关村等IT卖场，目前市面上的电子阅读器售价在1500元-3100元，个别品牌的高端产品售价已经超过4000元。这让很多年轻消费者望而却步。丁辉文表示，随着电子书的发展，其价格将会出现两极分化：面向大众层面的电子书价格将持续下降，2009年已跌破2000元，2010年将跌至1500元以下，而到2011年则会跌破千元大关；那些拥有核心技术，集成了TD、Wi-Fi等功能，彩屏、大尺寸的产品将会成为高端市场的主力军。来源：2010-3-3 人民邮电报

[返回目录](#)

法国电信未来5年内投20亿欧元发展光纤

法国电信日前宣布，法国电信监管当局ARCEP新的监管政策已经令他们有信心重新开始投资建设FTTH网络。从现在起到2015年，法国电信将投资20亿欧元在法国人口密集的主要地区开始FTTH建设。

为了向零售和批发用户提供最高品质的电信服务，过去几年来法国电信每年用于网络建设的支出都高达30亿欧元以上。2007年以来法国电信已经部署了不少光纤接入设施，截至2009年9月底，该公司发展了33000光纤用户。2009年9月，由于不满ARCEP当时的政策，法国电信宣布暂停光纤网络建设计划。

此轮 FTTH 建设将会主要集中在巴黎等特大城市以外的地区。法国政府 2010 年 1 月出台新政策鼓励电信运营商在中等城市建设 FTTH 网络，并表示愿意提供低息贷款。法国电信计划年内在戛纳、蒙彼利埃、奥尔良、斯特拉斯堡和土伦等城市开展网络建设。该公司表示欢迎其他运营商参与共同投资。

截至 2009 年 9 月底，法国电信共有 25.5 万超宽带用户。来源：2010-3-3 人民邮电报

[返回目录](#)

【移动增值服务】

亚运会将推行手机门票

随着亚运会日益临近，作为亚运会高级合作伙伴的中国移动近日表示，将推出以亚运手机门票为代表的至少四十种亚运产品。亚运会通信服务将实现多语种、多媒体、多元化。

目前，中国移动的手机支付功能已实现全面升级。从 2010 年 5 月至 12 月，中国移动广东公司将推出一系列多达四十种的亚运产品及平台，移动手机用户凭借手机门票即可欣赏各项亚运精彩赛事。其它一系列创新性的亚运信息化产品正在酝酿中。

以亚运会为契机，中国移动广东公司还将在移动通讯资费、网络、服务、安全等六大方便推出 12 项升级服务。具体而言，手机通话资费将实现“长途+漫游”一口价的“一费制”，降低通讯资费；同时，3G 的 TD 网络将全面提升，实现亚运场馆 GSM、TD、WLAN 三重网络 100%覆盖，全省 WLAN 热点超过 12000 个的目标，无线上网速度将提高。此外，全球通老客户升级 VIP、在粤外来工“赢在广东”服务计划、手机扫黄等多项举措都将在今年陆续推出。来源：2010-3-4 羊城晚报

[返回目录](#)

手机支付：新产业带来新机会

手机支付将是第一个物联网和移动互联网融合而成熟的商业模式。央行第三方支付标准有望年内出台，巨大的潜在商业价值引来了群雄逐鹿。

中移动有望入股浦发银行，手机支付爆发在即。本周有报道称，中移动有望 400 亿元入股浦发银行 20%股份。中移动若能入股浦发银行 20%的股份，最大的

目的不是财务投资，而是为了打通手机支付业务的制度屏障。此前手机钱包已进入中移动 2010 年 KPI 计划，手机支付爆发在即。

中移动手机支付战略规划已然明确：第一，建立全国网络运营平台 www.cmpay.com，作为移动手机支付内部支撑运维平台（已通过湖南试商用）；第二，发行 RF-SIM 卡（换卡不换号，充值送卡），积累终端用户；第三，利用用户规模吸引商户合作；第四，谋求入股浦发银行，切入银联金融支付结算通道。以移动平台为核心，构建商业应用和银联系统为支撑的用户便利服务体系，中移动手机支付产业链已经初见端倪。

产业链将直接受益于手机支付的井喷式发展。我们认为未来 2 年手机支付行业将是基础设施/服务投资爆发，应用平台初具规模，增值服务不断创新，综合平台初见端倪。行业发展的关键催化因素包括：RF-SIM/RF-POS 放量，第三方支付牌照发放，TD 用户放量和手机支付与实体金融在消费金融领域的融合。

个股方面，看好证通电子、康强电子、东信和平和长电科技。来源：2010-3-5 钱江晚报

[返回目录](#)

SK 电讯推出“扩充实境”业务

SK 电讯近日表示，将通过 Tstore 免费提供基于 Android 平台的“扩充实境 (Augmented Reality)”业务——“0vjet”。用户只要用手机摄像头对准实景，即可在画面上实时地显示出各类信息。比如，用手机摄像头瞄准位于首尔市区的世宗文化会馆时，即出现世宗文化会馆的订票电话、网页链接、有关演出信息的网站，点击即可进行搜索。

该业务是 SK 电讯在 Kiwiple 公司和 SK Marketing&Company 多年积累的 Tmap (电子地图业务) 的建筑物、商店数据库基础上联合研制的。目前，该业务提供 100 多万个建筑物及店铺信息，这些信息与手机摄像头所反映出的画面相对应，方便信息检索，而且它还可以转换为地图模式，起到导航作用。

该业务最大的特点在于检索建筑物内电影院或餐厅时，还可以直接阅读其他用户上传的评语，并在上面留言。另外，0vjet 还支持 UCC，并在使用者直接上传建筑物或商店、公共场所等信息时，立刻将这些信息数据化，保存在数据库中，让其他使用者也可以阅览相关信息。

SK 电讯方面解释，现有的这类业务仅显示店铺位置等检索地点的方向及街道，而与摄像头显示的实际图像无关，但是 0vjet 实现了摄像头显示的实际物体与相应虚拟信息的连接，技术水平更高，是一种真正意义上的“扩充实境”。

目前,该程序可在 SK 电讯的程序商店下载,今后 SK 电讯推出的所有 Android 手机都将搭载这项业务。来源: 2010-3-3 人民邮电报

[返回目录](#)

中移动推销手机阅读: 1 元一本书

近日,中国移动上海公司针对三大品牌用户推出手机阅读营销活动。其间,用户可在含 50 本畅销书的 1 元特价区内,享受 1 元读 1 本书优惠。

2009 年,中国移动宣布在未来 5 年将在浙江投资 5 亿元,用于建设手机阅读基地、定制 TD 阅读器,并计划在内容、终端和渠道上全面拓展。据悉,国内另外两家运营商中国电信和联通也已开始筹划手机阅读业务。

据业内统计数据,广义上的手机阅读活跃用户数已在 2009 年年底超过 1.55 亿。来源: 2010-3-3 南方都市报

[返回目录](#)

广东移动 2010 年将取消长途+漫游费

中国移动广东公司近日表示,将针对大众关注的移动通讯资费、网络、服务、安全等六大方面,推出 12 项升级服务,包括取消长途+漫游费、投入百亿元优化网络建设无线亚运等。

广东移动在 2010 年的服务新举措中将资费下调放在首位,实现长途一费制,全面取消现有长途复合计费方式(长途+漫游),简化为一口价全包的计费方式,经调整的资费最高降幅可达 61%。另外,移动全球通品牌套餐将实现省内被叫免费、省内主叫长市漫一口价,各项移动资费也将整体下调。

此外,为迎接即将到来的亚运盛会,2010 年广东移动计划投入百亿元建设和优化移动网络,实现了对全省各地市城区热点的 TD 网络服务开通、亚运场馆 GSM、TD、WLAN 三重网络 100%覆盖、提升无线上网速度及全省 WLAN 热点超过 12000 个的目标。

从 2010 年 5 月至 12 月,广东移动将推出亚运手机门票等至少四十种亚运产品及平台,客户凭手机门票即可欣赏各项亚运精彩赛事。此外,广东移动还将推出多种亚运信息化创新产品,为客户提供多语种、多媒体、多元化的亚运服务。来源: 2010-3-3 南方都市报

[返回目录](#)

[[网络增值服务]]

法国运营商将共享 3G 网络

法国三家移动运营商近日签署了一项共享 3G 网络基础设施的协议。法国电信监管机构 Arcep 透露，签署这项协议的目的是为了扩大 3G 网络在法国的覆盖面。

法国电信的 Orange、Vivendi 的 SFR 以及 Bouygues 电信在签署的框架协议中列出了网络共享的相关原则。

Arcep 表示，这份协议将有助于提高法国 3G 网络的普及速度并在 2013 年实现全国覆盖。

三家运营商还同意讨论在 2010 年 5 月将另一家运营商 Free 纳入进来的有关条款。Free 移动在 2010 年 1 月刚刚获得法国的 3G 牌照。来源：2010-3-3 人民邮电报

[返回目录](#)

上海家庭宽带将免费提速至 2M

今年年内，2M 以下家庭宽带用户免费提速至 2M，新建住宅和楼宇实现光纤到楼。在昨日召开的上海产业和信息化发展暨结构调整工作会议上，市经济和信息化委员会表示，3G 网络建设也将被加快推进。

市经信委透露，今年，全市将协调建成 500 处宏基站、1500 处室内覆盖系统，同时，还将实施宽带提速等工程。根据计划，2M 以下家庭宽带用户免费提速至 2M，新建住宅和楼宇实现光纤到楼。配合推进虹桥综合交通枢纽等城市重大工程、郊区新城和大型居住社区的信息基础设施配套规划建设。同时，市行政审批管理服务平台将被建成。浦东、长宁、闵行等区将开展试点，推动人口、法人等基础信息库在区县共享应用。

据报道，上海联通 2009 年 5 月启动对现网家庭用户宽带提速，通过免费提速，93% 以上的用户实际使用带宽都达到 2M 以上。而上海电信 10000 热线工作人员对早报媒体表示，如果用户要将带宽升级到 2M，可以免费获得一部价值 200 元的手机或获得 200 元的补贴购买手机，但两种情况都须承诺在所获 189 号段手机上每月消费超过 5 元，为期两年。来源：2010-3-4 东方早报

[返回目录](#)

使用网络电话手机用户免费通话成为现实

手机用户间使用 Skype 网络电话免费通话的梦想正在变成现实。本月起，美国运营商 Verizon 无线的用户可以在 9 款手机上拨打免费或价格低廉的 Skype 电话。Verizon 无线成为美国首个允许用户在手机通信网内拨打 Skype 互联网电话的运营商。这一应用意味着 Skype 网络电话终于敲开了电信运营商的大门。对于消费者而言，Skype 网络电话将不再只限于 PC 上应用，从而成为手机的正式应用。

对此，媒体在多家网站上了解到，网友多表示欢迎，并期待国内电信运营商能够效法。

喜

Skype 获运营商正式应用

从 3 月份起，Verizon 无线的用户可在 9 款不同的手机上使用这一互联网电话服务。此前的 2 月中旬，Verizon 无线表示，允许用户在其通信网络内拨打免费或价格低廉的 Skype 电话。Verizon 无线也因此成为美国首个放行 Skype 互联网电话的运营商。据悉，首批实现 Skype 网络电话应用的 9 款手机包括摩托罗拉的 Droid、Devour 以及几款黑莓手机。

据业内人士介绍，Verizon 无线允许 Skype 用户间免费拨打无时限的美国国内电话，并可以 Skype 的费率拨打国际长途。上述呼叫业务将通过 Verizon 的数据网络完成，不会消耗手机套餐中的通话时间。Verizon 无线方面透露，Skype 可以在手机后台长时间运行，这意味着即使在手机待机状态，用户也可以通过该软件进行联系。

“这是可喜的进步。”业内人士程先生表示，此前 Skype 可以安装在 iPhone(手机上网)手机使用，但只能在 WIFI 环境下运行，而不能使用 AT&T 的数据网络。此次 Verizon 无线推出的 Skype 服务则可以在通信网络内应用，无需依赖 WIFI。

忧

初体验差 Windows Mobile

客户端下载被停

走出第一步的 Skype 网络电话显然还很稚嫩，还无法实现在众多各类智能手机上的良好应用。上周，Skype 宣布将不再提供 Windows Mobile 版客户端的下载，也不再面向 Java 手机提供 Skype Lite 的下载。这意味着使用微软手机操作系统的智能手机用户以及支持 Java 平台的手机用户不可以使用 Skype 网络电话。不过，如果是已经使用的用户则不受影响。

盼

国内运营商效法手机预装 Skype

据业内人士表示，获得运营商应用不仅对 Skype 是一个巨大的胜利，更是广大手机用户的胜利。该人士预计，Verizon 无线接受这类合作，其他运营商也将跟进。“当然我们希望国内的电信运营商能够效法，允许大家的手机利用 Skype 免费或者比现在低得多的资费通话。”媒体浏览多家网站发现，众多网友均持有此类看法。

国内

Skype 应用

利用 Skype out 可以让用户直接从 Skype 拨打电话到全球任何一部普通座机或者手机，而费用则比普通 IP 电话还要便宜得多。首先，用户需要在电脑上下载并安装一个新版的 Skype 软件，并注册一个 Skype 用户名，这样就可以和 Skype 好友进行免费的文字或语音聊天了。

如果用户需要呼叫到普通电话或手机，则需要先购买 Skype Out 电话卡，然后选择“拨打电话”标签，输入要呼叫的电话号码点击绿色的呼叫按钮就可以了。据悉，在国内，打往大陆电话 0.11 元/分钟起；打往香港(移动) 0.11 元/分钟起；打往台湾(固话) 0.14 元/分钟起；打往澳门 0.67 元/分钟起。而通话目的地(固话)为美、加(含手机)也仅为 0.187 元/分钟；英、法、德、意等国也均为 0.187 元/分钟。

据悉，Skype 国内卡包括 100 元、50 元、20 元以及 5 元四档。不过，Skype 不支持拨打给医院、执法机构、医疗保健单位以及任何其他类型的紧急服务机构的紧急电话。Skype 也并非传统电话服务，也不能取代用户的主要电话服务，要获得紧急服务，必须另外安排。来源：2010-3-3 广州日报

[返回目录](#)

技术情报篇

[[视频通信]]

我国手持电视网络将在全国首播奥斯卡颁奖

第 82 届奥斯卡颁奖典礼将于当地时间 2010 年 3 月 7 日在洛杉矶举行。北京时间 3 月 8 日 18:00，我国手持电视“睛彩电影”频道将在全国首播奥斯卡颁奖盛典，满足中国影迷第一时间看到颁奖典礼盛况的需求。

对于中国观众来说,以往受时差地域等因素影响,只能看国际颁奖典礼录播,无法体验直播时的现场感。此次中广传播公司与 CCTV-6 电影频道共同合作推出的手持电视“睛彩电影”频道将弥补观众这方面的遗憾,把精彩的奥斯卡奖颁奖典礼搬到手持电视终端上。

据了解,从 2008 年起,国家便开始全面推进中国移动多媒体广播电视(CMMB)这一中国自主创新的广播电视新技术。作为国家批准的唯一一家移动多媒体广播电视运营机构,中广传播全面负责全国 CMMB 网络的投资和全网运营,目前中广传播已在全国 280 个城市建设了 CMMB 电视专用网络。

据中广传播总经理孙朝晖介绍,手持电视将传统广播电视节目数字化,实现了广播电视的移动、实时收听收看。手机、MP4、GPS、笔记本电脑等 7 英寸以下的小屏幕数码产品,只要加载了手持电视芯片,就能成为一部可以随时随地看电视听广播的新媒体。“睛彩电影”频道填补了我国在移动多媒体广播自办专业性频道方面的空白,自 2009 年 9 月试播以来,以其移动性、便携性的优势,改变了移动人群在大屏幕、大电视看电影的传统习惯。来源:2010-3-4 新华网

[返回目录](#)

中电信携手浙江卫视 全国首开 3G 电视新闻直播

2 月 28 日,虎年元宵节,也是中国传统的“情人节”。在这个有意义的日子,中国传媒界发生了一次不同寻常的联姻:浙江卫视节目牵起中国电信天翼 3G 技术的手,做了一期《星蓝·天翼 3G 直播元宵夜》节目。这一牵不要紧,一个新的传媒时代即将随之诞生……

3G 直播元宵夜,将被载入电视史

在刚刚过去的虎年元宵夜,位于杭州拱宸桥畔的杭州运河文化广场上,花灯如昼、人流如织,震耳的烟花将开春的喜庆送入云霄,节日的祥和通过电视直播镜头传向四面八方。全省电视观众在感同身受的同时却不一定知道,他们所看到的是中国传媒业首次用 3G 技术传出的广播级电视画面。

3G(即第三代移动通信技术)是无线通信与国际互联网等多媒体通信结合的新一代移动通信系统,它能够在全球范围内更好地实现无线漫游,并处理图像、音乐、视频流等多种媒体形式,特别是能提供数据的高速无线传输,在中国获得了飞速发展。据专家介绍,用 3G 技术传送视频信号,早已不是什么难事,但要传输广播级的高质量、高速度和高稳定性要求的视频信号,这在国内还是第一次。所以,当晚收看卫视元宵夜直播节目的观众无形中见证了中国传媒业的一次划时代的联姻,而拱宸桥则将作为见证地载入中国电视史。

当晚，电信、卫视联手直播的场地还有几处：浙东渔村温岭石塘的鱼灯、船灯和男扮女装的大奏鼓，温州泰顺万人空巷、欢聚一堂的“百家宴”，浙北平原湖州长兴庆丰年的百叶龙，金衢盆地金华永康的贺太平的九狮图，以及余杭的滚灯、海宁的硖石彩灯、宁波前童的抬阁，全省各具特色的非物质文化遗产在节目里一一展现。直播节目使用的电信技术不仅有天翼 3G 技术，还有全球眼、卫星、微波、光缆等多种技术手段，确保实现全媒体报道、全景式展现，让全省观众体会到浙江不同的元宵习俗，体验多样民间风情，展现非物质文化遗产的非凡魅力，共享团圆和谐之夜。据浙江卫视专家介绍，本次直播既是 3G 传输技术在电视新闻直播中的首次实践应用，也是浙江电视新闻直播联盟成立以来的首次多成员联动直播。

据中国电信浙江公司副总经理吴晓伟介绍，3G 直播其实就是 3G 视频通话的高级版本，是通过 3G 手机信号向电视台实时发送媒体拍摄的现场新闻。大家可以用 3G 手机上的摄像头随时随地和别人视频聊天，而我们所做的是让主叫一方连接的不是摄像头而是专业的摄像机，被叫一方连接的不是手机屏幕而是电视屏幕。可以预见，随着技术的进一步发展，一个全民媒体、互动直播的时代即将到来。

强强合作，天翼 3G 网络优势多

3 月 1 日，浙江卫视与中国电信浙江公司正式签署天翼 3G 技术直播合作协议，电信天翼 3G 技术将为浙江卫视的直播常态化提供技术支持。浙江卫视夏陈安总监对本次合作的评语是：一场卫视与电信的“恋爱”，是强强联手、紧密结合，是满怀信心地开创共同的新生活。他说，天翼 3G 电视新闻直播不仅在全国卫视新闻节目中具有首创意义，还将成为国内电视新闻制作的“分水岭”，给电视新闻节目的直播模式、直播领域和传播理念带来变革式创新。他还表示，选择电信合作这个极富开创性和挑战性的项目，既考虑到了电信天翼 3G 技术在业界的优势，也考虑了中国电信在通信界的品牌实力和综合技术优势。

在 3G 技术上，中国电信拥有 800Mhz 这一得天独厚的频率资源，信号穿透力和覆盖度优势明显，保障数据信号传输和用户体验更加顺畅；电信在省内数量最多的 3G 基站，最广的城市、乡村和高速公路 3G 信号覆盖，能提供全方位的作业支撑；天翼 evdo 技术采用语音、数据分离的 3G 传输模式，不会在直播大型活动时因通话信号拥塞而影响直播数据传输——这些对电视直播来说都是不可替代的重要因素。与此同时，中国电信浙江公司还拥有省内 90% 以上的互联网带宽和绝大多数的 IDC 客户资源，极大地保障了广大观众通过互联网收看卫视直播的体验。

其实，浙江卫视与中国电信联手在电视史上作出开创性的动作已非第一次。早在 2006 年 7 月 14 日，浙江卫视使用遍布全省各地、构建在互联网上的电信“全球眼”视讯系统，对台风“碧丽斯”侵袭浙江的现场实况进行直播报道，实现了中国电视网与互联网第一次完美的互动与结合。而本次合作更是在国家“三网融合”大背景下，电信网与电视网的全方位合作和历史性牵手，必将产生更为深远的影响。

(一)

天翼 3G 技术

中国电信 3G 服务使用国际流行的成熟的 CDMA2000 技术，承载于高覆盖率、高质量的 3G 网络，向客户提供上网速度快、通话音质高、应用丰富、绿色健康、保密性好、网络覆盖完备的移动宽带互联网服务。目前中国电信天翼 3G 处于领先优势，是国内覆盖最广泛、用户最多、绿色环保、运行稳定的 3G 移动通信网。

(二)

3G 直播设备

由浙江卫视和中国电信浙江公司联合立项开发的天翼 3G 直播设备使得该项目不仅在全国卫视新闻节目中具有首创意义，还将成为国内电视新闻制作的“分水岭”，给电视新闻节目的直播模式、直播领域和传播理念带来变革式创新。来源：2010-3-3 钱江晚报

[返回目录](#)

【电信网络】

诺西携手上海联通完成 HSPA+测试

近日，诺基亚西门子通信与上海联通携手进行了 HSPA+的网络验证测试。试验涵盖了 HSPA+室内外用户速率、系统吞吐率、网络切换能力以及 HSPA+系统对各种调度算法的支持能力等多个关键指标。

旨在为即将展开的 HSPA+快速部署做好准备，此次测试模拟了商用网络环境，在网络优化的基础上进行了 HSPA+相关的功能与性能测试，对诺基亚西门子通信 HSPA+演进技术与产品升级能力进行了全面考核。测试结果显示，在室内无线环境良好的情况下，诺基亚西门子通信 HSPA+64QAM 单用户平均速率达 18.3Mbps；在室外无线环境良好的情况下，诺基亚西门子通信 HSPA+64QAM 单用户定点平均速率达 17.26Mbps，在业内已经完成的类似测试中居于领先地位。

本次试验由诺基亚西门子通信、上海联通和中国联通设计院共同进行测评，测试站点选择了上海徐家汇、中山公园等上海市移动应用相对集中的地区。试验

进展十分顺利，诺基亚西门子通信仅用两个月即完成了系统升级、网络优化、功能调测和正式测试并完成测试报告。此外，诺基亚西门子通信领先的软件交付、升级能力大大缩短了开闭 64QAM 功能需要的时间，确保了测试更为顺利和有效。测试表明，诺基亚西门子现网的设备无需任何改动只需通过软件升级即可完成 HSPA+网络的改造。来源：2010-3-3 人民邮电报

[返回目录](#)

联通 3G 上半年覆盖县级市 加大室内网络覆盖

昨天，全国政协委员、中国联通董事长常小兵在接受媒体专访时透露，今年联通将继续加大 3G 网络的覆盖，初步计划上半年完成全国县级以上城市覆盖，同时将加大北京等重点城市的室内网络的覆盖，真正的实现畅通无阻。

针对目前市场关于 3G 网络信号不好等质疑，常小兵表示，中国联通从 2009 年 1 月 7 日拿 3G 牌照，到 5 月 17 日在 55 个城市放开业务，10 月 1 日在 285 个城市试商用，这么大规模的 3G 网络在这么短的时间内建成并投入使用，没有任何一点覆盖的缺憾不现实，他本人也同样会遇到类似的情况，遇到没有 3G 网络覆盖的地方也会断网，但他表示，这一局面很快将会改变。

他透露，今年中国联通要继续加大广义的覆盖，而且初步计划在今年上半年就完成全国所有的县城以上的 3G 覆盖。也包括重点的乡镇，同时由于 3G 网络大多是在办公室里用，所以要加强重点楼宇商厦室内 3G 覆盖的建设进程。在重点城市加强重点楼宇商厦的使用。例如北京的国贸，里面的高端群体很多，但目前室内覆盖的能力还不够，大家同时使用的时候就会感觉网络很慢，甚至信号不好。这一局面将很快就会改变。

此外，作为国内最大的移动运营商之一，中国联通目前正在与苹果公司协商，希望推出带有 WiFi 功能的适合中国市场的 iPhone(手机上网)，但是仍无具体的时间表。同时，联通也希望与更多终端的品牌厂家进行合作，推出更多品牌、机型的 3G 手机，使得在高中低档上都能满足消费者的需求。来源：2010-3-7 京华时报

[返回目录](#)

广东有线年底前完成重组 上半年实现一省一网

有线广电网络“一省一网”的局面 2010 年上半年将在广东实现。日前，广电业知情人士透露，广东省各地有线广电网络公司重组后形成的省级有线电视网络将在 2010 年 6 月前挂牌成立，年底前完成重组。

借鉴江苏模式

据该人士介绍，广东全省有线广电网络将借鉴江苏模式，各地有线电视网络以资产入股成立新的省级有线电视网络公司，而并非以收购方式重组。此次重组采取“行政推进、市场运作”方式。其步骤为：除深圳、广州外，全省其他地市有线网络资产进行评估，作为入股依据；广州有线网络资产并入，以珠江数码为主体成为新成立省级有线网络公司的广州分公司；最后深圳有线网络再以适当的方式进入省级公司。

媒体了解到，目前广州两家有线广电网络运营公司员工被要求做好自己的工作，不多过问重组事宜，保证广电节目安全播出。

“一省一网”2010 年内实现

媒体了解到，随着广电有线网络“一省一网”重组方案的实施，之前我国广电有线网络建设大多以“自下而上、自发建设”模式而造成的各地网络运营商群雄割据局面将得以改变。届时体会最深的将是目前全国数千万有线电视用户以及与此相关的电视机、机顶盒厂商。

“起码，数字电视一体机厂商不必再一家家地与地市广电运营商谈合作。”有彩电厂商人士表示。有数据显示，截止到 2009 年年底，我国有线电视用户总数已达 1.64 亿，完成数字化整转的用户突破了 6300 万。已完成有线电视网络整合的省份已达到 13 个。

按照广电总局发布的《关于加快广播电视有线网络发展的若干意见》，各省要加快有线网络整合步伐，确保 2010 年年底各省基本完成整合。广电总局科技司司长王效杰就表示，广电要想在三网融合中发挥优势，全国一张整网是必备的基础条件。来源：2010-3-3 广州日报

[返回目录](#)

[[终端]]

太阳能充电手机 2011 年英国上市

荷兰 Intivation 公司称，太阳能充电手机最早将于 2011 年在英国上市销售。

据国外媒体报道称，Intivation 首席执行官保罗·纳普斯塔德表示，该公司已经开发了一种名为 Sunboost 的新技术，可以应用在充电器和手机中，使手机通过太阳能充电。

纳普斯塔德说，过去数年，人们在使用太阳能充电器方面一直有困难，太阳能充电器不是因太阳光能量低而无法使用，就是因充电速度过慢而使用价值不大。

Napstead 表示，Intivation 开发了新一代太阳能技术，即使在多云的情况下也能充电。这一技术最初面向印度、非洲等新兴市场。但是，美国和欧洲的厂商正在开始在产品中使用这一技术，Xpa1 已经利用该技术开发出了太阳能充电器。

Xpa1 表示，Solar Egg 将于 2010 年晚些时候在英国上市销售，只需 4 小时就能充满 90% 以上的电池电量。Xpa1 总裁克里斯汀·谢德尔说，太阳能是一种尚未被充分开发的能源，发达市场的日照时间比发展中国家短，“随着个人设备需要的能量越来越多和太阳能充电技术的改进，我们将使更多的消费者用上太阳能，改变人们为便携设备充电的方式”。

纳普斯塔德说，他希望这一技术能够被应用在包括上网本和 iPod 在内的其他电子产品中。来源：2010-3-8 赛迪网

[返回目录](#)

为免“电话粥”扰人德研发“无声电话”

德国汉诺威国际信息及通信技术博览会 2 日展出一种“无声电话”，可把嘴唇活动即时转化为电脑发声。使用这种电话，人们无需发声就能让电话另一端的人听清说话内容，避免喋喋不休“电话粥”打扰他人。

这种电话由德国卡尔斯鲁厄技术学院研发，利用肌电描记术监测人讲话时肌肉细微活动，把它们转化为电脉冲后变为电脑发声。这一过程中，“讲话者”无需发出任何声音。

研发人员迈克尔·万德说：“我们眼下把电极粘贴在皮肤上。将来，这种电极将放置在手机中。”

“无声手机”用途广泛。它可以帮助因疾病或意外失声者与他人交流，告诉朋友你的密码而不必担心遭偷听，还能让你瞬间成为能讲多国语言的“牛人”。

万德说：“讲话者在电话一端无声地‘讲’本国语言，电话另一端可以听到经过翻译后的另一国语言。听起来好似讲话者能讲外语。”

不过，眼下这种技术只适用于英语、法语和德语。汉语等语言由于过于复杂，实现无声技术尚属难题。研究人员希望，“无声手机”能在5年至10年内投入市场。来源：2010-3-4 广州日报

[返回目录](#)

爱立信 LTE 打破世界纪录 下行速率达 1Gbps

爱立信日前在巴塞罗那 GSMA 全球移动通信大会上成功演示了 LTE 系统，下行速率达 1Gbps，创下了世界纪录。

爱立信执行副总裁兼网络业务部主管 Johan Wibergh 说：“我们预计到 2020 年全球将有 500 亿个移动连接。任何设备、任何情况下只要能够从连接中获益就应该实现连接。患者们将能够远程连接到医院，偏远地区的学生将能够连接到世界上所有大学，救援人员将能够把灾难现场的视频信息发送给指挥中心，提高救援响应能力。”

迄今，爱立信已经与全球五大运营商签署了 LTE 商用合同，他们是美国的 AT&T、美国 Verizon、挪威及瑞典的 TeliaSonera、美国的 MetroPCS 和日本的 DoCoMo。

该全球首次演示基于爱立信的商用 LTE 硬件系统，采用了多载波技术和 MIMO 技术。正是采用了这些技术，才有可能达到 1Gbps 的速率。该演示配置了四个 20MHz 载波，总共为 80MHz，同时采用了 4×4 MIMO，数据通过空中接口分成四个相互独立的数据流进行传输。

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

爱立信长期致力于推动开放标准的发展，并对已经发布的 LTE 规范的制定作出了最大的贡献。爱立信预计将持有全球 25% 的 LTE 核心专利，成为业内最大的专利持有者。来源：2010-3-3 人民邮电报

[返回目录](#)

[[运营支撑]]

力推 TD-LTE 标准化和国际化

经过多年的发展，GSM 无疑已经成为最重要的 2G 技术之一，其标准完善、产业链成熟，在全球大多数国家和地区得到广泛部署。诺基亚西门子通信认为，从诞生的那一天起就将标准化和国际化作为工作核心的 TD-LTE，有望与 FDDLTE 并驾齐驱，成为下一个 GSM，在未来的移动宽带时代大放异彩。

移动宽带时代

LTE 将复制 GSM 神话

宽带化和移动化是通信发展的两大特征，而且两者日趋走向融合。LTE 凭借先进的技术、成熟的产业链，必将成为移动宽带时代的主角，复制 2G 时代 GSM 的神话。

过去的 20 多年，通信的蓬勃发展主要局限于人与人之间的通信。现在，“宽带”和“移动”成为通信发展的两大关键词，它们将在融合中不断发展。通信网络目前连接了全球大约 30 亿人，未来物与物、人与物、人与人都将通过一张网络连接在一起。这将为未来人们的生活、工作等带来翻天覆地的变化，各式各样的新应用将应运而生，宽带将无处不在，通信将对人类社会产生更深远的影响。

诺基亚西门子通信移动宽带 TD-LTE 销售总监苗勇表示，从市场角度看，“永久在线”是移动网络从语音发展到移动宽带后的基础模式，这种模式将带给用户无所不在的宽带体验，也将帮助运营商吸引用户，有效利用网络资源，持续增加收入。然而，这种模式给移动通信网络带来了前所未有的压力。“永久在线”的终端将长期“霸占”网络资源，美国运营商就曾有过因此造成网络瘫痪的例子。诺基亚西门子通信无线技术经理常疆强调：“我们不能因噎废食，‘永久在线’正在推动产业大踏步地向前发展，我们要做的是在技术上使网络能适应其发展，给用户带来最好的移动宽带体验，智能的终端更需要智能的网络来支持。”目前，诺基亚西门子通信的设备已经充分考虑到这些问题，在大量的商用网络中经受住了考验，并借助诺基亚西门子通信在技术标准发展中的主导地位，在未来网络演进中已占据先机，将会为运营商和最终用户带来最大商业价值和最优网络体验。

对于移动宽带的发展，诺基亚西门子通信认为，EDGE 是移动宽带的启蒙阶段，3G/HSPA 是移动宽带快速启动阶段，而 LTE 作为下一代移动通信技术，在本质上解决 3G 网络现存问题，将业务从网络瓶颈中解放出来，真正按照全 IP 移动宽带的业务模式全速发展。以频谱利用为例，频谱在国外很贵，而 LTE 的频谱利用率非常高，可以达到 3G 的 3 至 4 倍，采用先进的技术后，LTE 的频谱利用率

甚至可达到 3G 的 7 至 8 倍。同时，LTE 扁平化的架构可进一步降低传输时延，改善用户体验。有了 LTE 的支持，运营商可以把一些固网上的业务更好地迁移到移动网络，进一步拓展市场。扁平化的网络更简单，便于维护和控制，将有效降低总体成本。

WCDMA 和 TD-SCDMA 阵营均将 LTE 作为网络的演进方向，LTE 也因电信级的特征以及成熟的产业链赢得了 CD-MA 阵营的青睐，LTE 无疑将成为移动宽带时代的主角。

LTE 成功的基础

是做好 3G 网络建设

2009 年是我国的 3G 元年，三大运营商全力建设覆盖全国的 3G 商用网络。与此同时，LTE 在这一年的商用进程明显加快，不仅成功入选 4G 候选技术，还在北欧开通了首个 LTE 商用网络。那么，我们应该如何正确处理 3G 和 LTE 的关系呢？

LTE 在 2009 年商用进程的加快，从国外来看，这是一个平滑的发展过程，国外运营商商用 3G 已经超过 5 年了，用户对移动宽带的需求日益强烈，FDD-LTE 的商用显得非常及时。对于中国而言，LTE 来得稍微有些突然，但也十分必要，因为中国移动通信市场的发展健康而快速。过去 5 年，中国的运营商在网络技术的选择上非常谨慎，希望 3G 技术 2G 化，4G 技术 2G 化，充分挖掘 2G 网络的潜力。然而，2G 在移动宽带方面的瓶颈必须通过演进到下一代网络才能得以打破。此时，中国进入了 3G 时代，一下子就引爆了市场的潜力，建立适应移动宽带发展的网络和业务模式势在必行。同时，中国移动通信产业所扮演的角色正从追赶者向领跑者过渡，下一代移动通信的竞争已经开始，因此在全力建设 3G 的同时，加快 LTE 发展步伐是十分必要的。

其实，3G 建网与 LTE 的发展并不矛盾。3G 是 LTE 的基础，3G 网络建设的网络架构、后台的支持、运营与 LTE 是相似的，3G 网络的网优网规和运营经验是 LTE 发展的宝贵财富。对此苗勇认为，在 3G 向 LTE 发展的过程中应重点关注三个方面：一是在 3G 时代建立移动宽带业务模式，使广大用户了解并喜爱移动宽带；二是要做好网络的 IP 化，使网络在技术上实现平滑过渡，目前中国移动和中国联通都在建设自己的 IP 网，为下一代网络的到来打好基础；三是要准确把握 3G 与 LTE 的差异性，例如在 3G 时代，语音仍然是业务重点，而到了 LTE 时代，语音将只是众多业务的一种，各种移动宽带业务将百花齐放。诺基亚西门子通信将全力配合运营商做好这三方面的工作。

从技术角度看，目前大家最关心的是语音的连续性问题。因为用户在语音通话中掉线和在上网时掉线的感受是不一样的，用户很难忍受在通话中突然掉线，

对于上网时的掉线却很难察觉。诺基亚西门子通信主导，并联合行业领导者，启动了行业合作项目——ONE VOICE(最近由 GSMA 更新为 VoLTE-Voiceover LTE)，旨在使全球的主流设备商和运营商在 LTE 语音业务发展方面能够统一思想，整合优势资源，共同推动 LTE 的发展。

TD-LTE 正成为
一个真正的国际标准

LTE 分为 TDD(时分双工)和 FDD(频分双工)两种方式，其中 LTE TDD 基于 TD-SCDMA 的帧结构，是 TD-SCDMA 的演进方向，又被称为 TD-LTE。以中国移动为代表的运营商、以诺基亚西门子通信为代表的设备制造商等业界各方对于 TD-LTE 的标准化和国际化工作非常重视，TD-LTE 因此有望在 LTE 时代扮演至关重要的角色。

2009 年 10 月，国际电信联盟在德国德累斯顿举行 ITU-RWP5D 工作组第 6 次会议，征集遴选 4G 候选技术。我国工业和信息化部组团参会，并提交了我国具有自主知识产权的 TD-LTE-Advanced 技术方案。最终，国际电信联盟确定 LTE-Advanced 和 802.16m 为 4G 国际标准候选技术。在 4G 的竞争中，中国迈出了坚实的一步。

回顾 TD-SCDMA 的标准化进程，我们看到，在 TD-SCDMA 发展初期，人们对技术标准发展的游戏规则和重要性认识不足，导致 TD-SCDMA 走了许多弯路。当时 TD-SCDMA 的标准化缺乏国际支持，处于“没有人反对你也没有人关心你”的尴尬境地。吸取了 TD-SCDMA 发展的经验和教训，业界认识到标准化是保障 TD-LTE 持续健康发展的基础。LTE 第一个版本(Relase8)的标准已于 2009 年年初正式冻结。我们欣喜地看到 TD-LTE 和 FDD-LTE 在标准方面是同步的，TD-LTE 正成为一个真正的国际标准。同时，诺基亚西门子通信也为在其中作出的贡献而感到自豪。

标准化和国际化是相互关联的，只有做好了标准化，TD-LTE 才能走向世界，只有得到全球更多力量的支持，TD-LTE 的标准化之路才能走得更顺畅。诺基亚西门子通信认为，TD-LTE 在发展之初，中国移动这样的主流运营商就扮演了重要角色，这对于 TD-LTE 的快速发展起到了十分重要的作用。

TD-LTE 与 FDD-LTE 的同步发展、融合演进将使得 TD-LTE 更加国际化。TD-LTE 从一开始就是一个国际的技术，TD-LTE 和 FDD-LTE 协议一致性非常高，只在物理层有区别，它们大部分的代码可以共享，从产业链的角度看，硬件、芯片、软件的代码都很容易共用，所以，一开始 TD-LTE 就具备了国际化的条件。在这个基础上，以中国移动为代表的运营商和以诺基亚西门子通信为代表的设备制造商积极配合，共同推动 TD-LTE 走向全球。按照目前的发展速度，如果得到全球更

多力量的支持，在 LTE 市场，TD-LTE 有望在未来几年内取得可喜的市场发展，基本实现与 FDD-LTE 并驾齐驱。

诺西全力推动

TD-LTE 走向更大舞台

作为全球领先的移动通信厂商，诺基亚西门子通信高度重视 LTE 的发展。在经历了成功的整合之后，诺基亚西门子通信正以领跑者的姿态，引领 LTE 快速向前发展。目前，诺基亚西门子通信在 LTE 方面的商用合同数量达到 8 个，处于世界领先地位。

在技术研发上，诺基亚西门子通信将持续加大投入力度。在 FDD-LTE 方面，诺基亚西门子通信几乎在全球每一个重要地区都设有机构，为客户提供专业的技术和服务支持，这使其在北美、亚太和欧洲市场均取得重大突破。在 TD-LTE 方面，诺基亚西门子通信更为主动。苗勇介绍说：“2008 年公司正式将 TD-LTE 全球研发中心放到中国杭州，这是公司在 TD-LTE 上的重要举措；从 2009 年下半年起，TD-LTE 杭州研发团队不断发展壮大，成为 TD-LTE 产品领先的基石。目前，杭州研发中心已经发展到上千人，成为公司全球三大研发中心之一。”这是非常必要的，因为中国有 TD-SCDMA 商用网络，也确定将部署 TD-LTE 网络，预计 TD-LTE 的商用将在 2011 年启动。在中国设立研发中心能够准确把握并快速响应客户需求，保障 TD-LTE 技术的先进性和实用性。同时，诺基亚西门子通信还充分利用在 FDD-LTE 方面的优势，将一些先进的理念和技术引入 TD-LTE 中。

在 TD-LTE 的标准化和国际化道路上，诺基亚西门子通信同样发挥了重要作用。常疆说，诺基亚西门子通信最早在 3GPP 国际标准化组织中积极倡导 TD-LTE，同时也是对 TD-LTE 标准和技术规范贡献最多的国际厂商。从 2007 年 11 月的 TDD 帧结构融合，到 2009 年年初 R8 正式冻结，以及 2009 年 10 月 TD-LTE 最终接纳为 ITU-RIMT-A 提案，诺基亚西门子通信都作为主要的推动者和贡献者，同业界尤其是中国公司紧密协调，合作共赢。自 2007 年年初 3GPP 启动 LTE 研究工作时起，诺基亚西门子通信在中国设立了超过 20 名技术专家组成的标准化团队，直接负责与 LTE 相关的技术研究和 3GPP 标准化工作，积极参与国际会议，截至目前已提交了超过 1000 篇技术文稿，积极推动了中国的产业需求在国际标准化工作中的讨论。同时，诺基亚西门子通信与业界各方建立了良好的关系，基本每个月都会邀请运营商以及相关设备制造商召开交流会，沟通 TD-LTE 相关的标准化工作，以形成合力共同推动 TD-LTE 又好又快发展。

同时，诺基亚西门子通信还与中国移动积极配合，促进 TD-LTE 和 FDD-LTE 的融合发展，使 TD-LTE 真正成为一种世界性的技术。为了更好地宣传和展示 TD-LTE，诺基亚西门通信在 2010 年巴塞罗那全球移动大会、瑞士 ITU 国际电联展

览会，以及今年即将举办的上海世博会上都为 TD-LTE 设立专门的展区，积极配合运营商展示 TD-LTE 的魅力。来源：2010-3-3 人民邮电报

[返回目录](#)

上海贝尔 TD-LTE 速率创新高

日前，上海贝尔宣布，已在中国移动 TD-LTE 试验网上经现场试验成功实现创纪录的 80Mbps 下载速率。该 TD-LTE 试验网是中国移动专为支持今年 5 月 1 日即将在上海召开的 2010 年世博会所部署的。

本次业界领先的 TD-LTE 网络峰值速率是在上下行共用的 20MHz 无线频段上实现的。这是相较于此前宣布的 FDD-LTE 领域突破性创举的另一新特性：本次中国移动 TD-LTE 网络的测试显示出该网络处理超高带宽需求的能力，TD-LTE 在达到峰值下载速率近 100Mbps 所需的带宽需求仅为 FDD-LTE 网络的一半。

“本次创纪录速率的实现充分体现了上海贝尔致力于为客户提供符合其频谱以及时机战略的端到端 LTE 解决方案。”上海贝尔股份有限公司总裁及阿尔卡特朗讯中国区域业务单元负责人华罗鑫先生表示，“上海世博会的参观者将能享受到超高速移动互联网接入并能体验下一代高清多媒体演示。该试验网络将积极鼓励 TD-LTE 技术在全球范围内的推广以及未来的商业化发展。”

本次测试采用了阿尔卡特朗讯端到端 LTE 解决方案，其中包括基站、分组核心网，以及一系列第三方商用用户设备。阿尔卡特朗讯同时为客户提供专业服务，包括网络部署以及软件集成。

在宣布本次里程碑式成果的同时，阿尔卡特朗讯还在北京顺义地区进行的 TD-LTE 外场测试中获得了不俗的佳绩。本次测试是由工业和信息化部主持的。阿尔卡特朗讯此前使用第三方终端成功通过了工信部所有 TD-LTE 基本测试项目，进一步体现了其端到端 LTE 解决方案的可靠性。来源：2010-3-3 人民邮电报

[返回目录](#)

中华电信网络提速至 21.1Mbps

位于中国台湾地区的中华电信，显然试图将 3G 网络的数据传输速率作为最大卖点。近日其发布消息称，今年将把移动上网速率提高到 21.1Mbps，明年底将进一步提高到 42Mbps。

对网络的大提速，显然是为了用户数的增长。在提速的同时，中华电信还在增强 3G 网络的覆盖和信号。据悉，今年其将建设 1000 座支持高速上网的 3G 基站。中华电信希望通过这些举措，能够使其移动上网用户数从目前的 40 万增加到 60 万。这一愿望，归根结底在于明显的用户发展潜力。中华电信移动业务负责人石木标表示，目前台湾移动上网的普及率较低，因而拥有很大的上升空间。以中华电信的用户为例，在中华电信目前拥有的 930 万移动用户中，使用智能手机宽带上网的人数仅为 40 万，普及率还不到 5%。

通过网络大提速，中华电信将有望迎来 ARPU 的升高。一个典型的例子是，中华电信目前 20 万 iPhone(手机上网)用户的账单贡献额较一般用户高 600 ~ 700 元新台币，这些费用主要来自于数据业务和应用。来源：2010-3-8 人民邮电报

[返回目录](#)

通信设备制造业迎春迎来政策利好

新春伊始，作为我国电子信息产业重要组成部分的通信设备制造业再次迎来重大政策利好。

2 月 24 日，温家宝总理主持召开国务院常务会议，研究部署进一步贯彻落实重点产业调整和振兴规划。会议提出，面对国内外环境变化的新形势，必须牢牢抓住调整结构、转变发展方式这一重点，进一步加大工作力度，充实完善政策措施，加快体制机制创新，全面贯彻实施好产业调整和振兴规划，力争在提高产业发展的质量和效益上取得新的突破性进展。会议就落实规划提出了六个方面的新要求。

为应对国际金融危机，2009 年年初，国家从缓解企业困难和增强发展后劲入手，相继制定出台了包括电子信息产业在内的十大重点产业调整和振兴规划，分别提出了上百项政策措施和实施细则，对促进国民经济企稳回升起到了重要作用。随着政策措施逐步到位，重点产业下滑态势得到遏制，整体企稳回升。

2009 年出台的十大产业振兴规划是 2009 年至 2011 年的三年规划，是一项中长期发展规划。今年是规划实施的第二年，也是关键的一年。必须清醒地认识到，贯彻落实重点产业调整和振兴规划是一项长期的任务，目前取得的成果只是初步的、阶段性的。当前面临的困难还很多，国际市场需求低迷对重点产业的影响仍在继续，一些行业回升基础尚不牢固，调整振兴的任务十分艰巨。今年是经济形势最复杂的一年。巩固和发展经济回暖的好势头，仍然需要加大工作力度，

把十大重点产业振兴规划落到实处，为国民经济平稳较快发展提供坚强有力的支撑。

在去年 4 月发布的电子信息产业调整振兴规划中，通信设备制造业备受关注。规划明确指出，要加速通信设备制造业大发展。以新一代网络建设为契机，加强设备制造企业 with 电信运营商的互动，推进产品和服务的融合创新，以规模应用促进通信设备制造业发展。加快第三代移动通信网络、下一代互联网和宽带光纤接入网建设，开发适应新一代移动通信网络特点和移动互联网需求的新业务、新应用，带动系统和终端产品的升级换代。支持 IPTV、手机电视等新兴服务业发展。建立内容、终端、传输、运营企业相互促进共赢发展的新体系。在振兴规划发布之后，工业和信息化部陆续出台了一系列鼓励和支持通信设备制造业发展的政策措施，有力促进了通信设备制造业的快速发展。

2009 年，通信设备制造业在产业政策的有力支持下，受益于国内大规模 3G 网络建设和宽带提速等重点工程，产业整体实现了强劲增长，一批行业内重点骨干企业如华为、中兴、大唐、普天、烽火等，经营业绩都保持了较好的增长势头。在整个电子信息产业艰难爬坡的进程中，通信设备制造业无疑成为其中的一抹亮色。而在全球电信设备制造业中，中兴、华为更是强势崛起，在行业内地位不断上升，影响力与日俱增。

今年尽管到目前为止，三大电信运营商的网络投资建设金额还没有正式发布，但预计总体投资力度依然不减。今年的投资重点方向将主要集中于 3G、宽带网、物联网、三网融合等领域。以新一代网络建设为龙头的大规模网络建设投资必将对国内通信设备制造业形成强有力的拉动。另外，随着两化融合进程的加快，行业信息化市场对通信信息设备的市场需求也会不断增加，特别是三网融合进程的正式启动及广电与电信双向进入试点的开始，也会推动包括 IPTV 在内的设备需求，为设备制造业带来新的增长点。而从国际市场来看，随着以美国为代表的全球经济的明显复苏，国际市场需求将呈现出探底回升的趋势，凭借在通信设备领域较强的比较优势，国内通信设备制造业的海外市场发展预计将有较大增长。因此从各方面的情况综合分析，通信设备制造业的整体产业环境将明显好于去年。

又是一年春来早。产业政策的暖风，给蓄势待发的通信设备制造业在新的一年里带来了新的信心和希望。我们有理由期待，2010 年，通信制造业将带给电子信息产业更多的惊喜，也必将在扩内需、保增长的产业经济格局中做出更多的贡献。来源：2010-3-3 人民邮电报

[返回目录](#)

电信运营商招标建设加速利好设备商

2009 年 12 月中国移动的首次 FTTX(光纤接入)招标已进入实质性阶段,预计 2010 年第一季度建设量将达 300 万线,联通亦在 2009 年下半年启动了 1100 万线的全球最大的 FTTX 招标项目,因此,尽管 2 月份通讯设备类重点股票的市场表现出现分化,上海证券仍然看好 3 月份通信行业重点股票的表现。

招标建设渐入佳境

2010 年 1 月,联通新增用户稳步增长,中国移动大幅反弹。1 月份新增用户中,中国移动净增用户 511.5 万户,新增用户环比大幅反弹。中国电信 1 月份新增移动用户 305 万户,继续保持在 300 万户以上,新增用户占比处于上升态势。中国联通 1 月份新增用户 166.2 万户,维持稳步增长的态势。

从电信固定资产投资来看,2009 年 12 月份电信固定资产投资 951.50 亿元,同比增长 19.51%,2009 年全年累计同比增长 26.08%,2009 年全年投资 3724 亿元。

此外,2009 年 12 月中国移动的首次 FTTX 招标启动,预计 2010 年第一季度建设量将达 300 万线。2 月 24 日中国移动公布了 2010 年 GPON/EPON 设备集中采购的中标结果:中兴、华为、上海贝尔、爱立信、烽火 5 个厂商均中标(爱立信没中标 EPON)。

在 3G 业务方面,中国移动大力发展 3G 数据业务,首次将新一代分组技术 PTN 用于 3G 网络分组化承载网。建设完毕的 TD-SCDMA 三期网络已经有少量 PTN 设备使用,即将开始的 TD-SCDMA 四期网络的基站承载将以 PTN 设备为主。近日中国移动 PTN(分组传送网)首次集采招标落定,中兴通讯、华为、烽火通信、上海贝尔和爱立信分享首单。上海证券认为 3G 用户的增长和 3G 业务的丰富势必带来大容量传输的需求,在运营商大力发展 3G 数据业务会带动承载网及其相关系统的升级改造,刺激中兴通讯和烽火通信等上市公司业绩。

通信行业“有吸引力”

2010 年 2 月份信息设备行业指数表现跑赢沪深 300 指数 2.51 个百分点,但在所有行业指数表现排名中靠后。2 月份沪深 300 指数上涨 2.42%,拓维信息上涨 13.1%,远远超过沪深 300 指数的表现。光通信领域重点股票中兴通讯、亨通光电跑赢大市,烽火通信和中天科技落后大市。

2 月份通信设备类重点股票的市场表现出现分化,但上海证券仍然看好 3 月份通信行业重点股票的表现,主要集中在光通信和增值服务领域。首先在基本面方面,运营商相关的网络建设(3G+FTTX)正在逐步落实,运营商的 FTTX 和 3G 的集采将刺激光通信重点公司的业绩增长。同时 3G 业务的运营,使得相关的增值

业务和运营维护类公司业绩增长可预期。特别是年度业绩即将公布，通信类公司业绩高增长可预期，上海证券看好通信行业的表现，仍然给予“有吸引力”的评级，重点公司仍然面临短期调整的压力。

通信业重点公司中兴通讯的业绩预告显示，公司 2009 年净利润约 23.74 亿元至 25.90 亿元，同比增长 43%~56%，每股收益达到 1.35 元~1.48 元，考虑到由于 2009 年实施了 2008 年利润分配及资本公积金转增股本方案，以及公司第一期股权激励计划的实施，公司的业绩超过上海证券的预期。同时 2010 年国内 3G 建设和 FTTX 的推进，加上海外市场的进一步复苏，上海证券认为公司 2010 年业绩继续保持稳步增长，维持公司跑赢大市的评级。

拓维信息公布的业绩快报显示，2009 年实现营业收入 3.09 亿元，同比增长 17.56%，基本符合预期。净利润 8752.98 万元，同比增长 11.70%，低于 22.78% 的预期，基本每股收益 0.78 元，低于 0.86 元的预期。虽然 2009 年业绩低于预期，但拓维信息手机支付业务的快速增长，仍然值得看好。预计手机支付业务增厚 2010 年公司每股收益 0.04 元，2011 年增厚 0.30 元，2012 年增厚 0.77 元。上海证券预计 2010 年和 2011 年公司每股收益分别为 1.17 元和 1.61 元。来源：2010-3-6 每日经济新闻

[返回目录](#)

迪信通推出首个 3G 时代手机服务标准

迪信通今日宣布，即日起推出 3G 时代首个通讯市场手机服务标准。迪信通这一举动，将在中国通讯业树立更新更高的服务标准。

树立手机服务标准

据迪信通集团高级副总裁、北京分公司总经理齐峰表示，春节期间迪信通 3G 产品销量急剧上涨，3G 转化进入高峰。迪信通即日起推出 3G 时代首个通讯市场手机服务标准。这一举动，将在中国通讯业树立更新更高的服务标准。

齐峰介绍，迪信通即日起推出 3G 手机专家服务，服务推出后，北京各门店将严格按照 4S 店标准完成整个服务流程。4S 包括销售 (Sale)、零配件 (Spare part)、售后服务 (Service)、信息服务 (Survey) “四位一体”的手机经营服务理念与方式。

迪信通在手机销售方面一直努力做着自己的品牌，全北京 130 多家门店，只出售诺基亚、三星、摩托罗拉、联想等主流品牌手机，而市面上低价没有质量及售后服务等保证的次品机、廉价机与山寨机是不会出现在迪信通的销售柜台上的。

同时以硬件设施的完善为基础，迪信通力求做到每台手机配给性价比质量最优的零配件。并且严格规范店员行为，不会发生零配件以次充好，其他配件调换原厂配件的情况。

而迪信通在售后方面则开通会员实名制，会员享有 15 天内免检兑换新机一次的特权，同时在会员完善了会员卡信息后使用会员卡购买新机，就能获得积分累计。并且迪信通先进的客户呼叫管理系统，能够及时回拨用户电话，即使消费者拨打客服电话当时没有人接听，迪信通的客服人员也会在之后及时回复消费者。

齐峰同时介绍，迪信通将组建专门的价格监控小组，届时价格小组将对全北京 130 家迪信通店面进行检查，对价格进行监督，一经发现有乱标价签、私自定价等行为，将严厉处置。

齐峰表示，迪信通将在未来的时间里，通过员工培训、硬件完善、管理增强、服务提高、质量提高、商品维度的扩展立体式的服务来推进手机服务标准的建立，同时树立迪信通在通讯行业服务的专业、优质的形象。

齐峰说，迪信通推出的这一套首个 3G 时代手机服务标准，在推广初期，消费者可对迪信通北京分公司 130 家门店进行监督，并设立投诉电话 010-88270088，投诉处理结果将直至消费者满意为止。

3G 服务取胜

根据统计，迪信通春节期间手机销量较去年同期增幅超过 50%，其中 3G 手机销售占到三成，销量首次超过 20000 台。齐峰分析，与以往不同，售后服务等配套环节成为消费者在购买 3G 手机时首选考虑问题，价格因素则相比原来有所削弱。

齐峰认为，从春节期间销售成绩看，两年内，2G 手机将可能被完全淘汰，从而最终完成 3G 终端的改造。从目前来看，3G 手机新品的不断推出，各大手机厂商竞争加剧，导致 3G 手机价格已经比 9 月份下降 15% 左右。

中国电子商会副秘书长陆刃波指出，服务和价格两大因素将直接导致 3G 手机销量在春节期间增长。消费者在购买 3G 手机时，更看重商家是否提供更多增值服务，这些增值服务在 3G 手机普及后，将会成为新的消费增长点。迪信通这种专业连锁，增加服务内容，也是在提前占领 3G 市场，规避低层次价格战，从而取得先机。

齐峰表示，每一次产业升级均将产生新的行业霸主。3G 时代到来，售后服务等配套环节成为消费者在购买 3G 手机时首选考虑问题，价格因素则相比原来有所削弱。只有率先形成品牌优势和规模优势的企业，才能成为 3G 时代的新霸主。来源：2010-3-3 新浪科技

[返回目录](#)

网友实测联通 3G 上网卡网速高达 6Mbps

在联通华盛举行的“国内首个 3G 上网卡公益分享活动”中，30 位大学生和网友在全国多个地区，展开了 WCDMA 上网卡网速测试 PK，测试成绩被不断推高。

继此前媒体报道的来自许昌大学生实测速度 5.47Mbps 之后，该一成绩很快被网友“lwstfb”和“wjie02”分别在首都机场和山西忻州市下面的县城，以 5.7Mbps 和 5.88Mbps 的速度所超越。据 wjie02 发帖表示，当天晚上他使用联通 3G 上网卡观看央视春晚时，测得这一速度。

然而很快，这一成绩被来自江苏的网友“山水总管”所打破。据他发帖表示，他于 2 月 23 日晚上 19:31 通过迅雷下载软件，最大下载速度达 583.91KB/S，之后测试网络环境，网速竟然高达 6.05Mbps。晚上 20:39 分再次测试，下载速度达到了 641.93KBpS。

“此前，我曾在沪宁线动车测试，13M 的软件下载在瞬间高达 3.7Mbps，截图时只截到 2.7Mbps。”“山水总管”表示，当时他发帖后，短时间内吸引了 2 万多网友关注，但也有网友提出一些质疑，此次测试也是为了回应网友再度做的测试。

业内人士分析表示，6.05Mbps 的实测网速，已经十分接近下行 7.2Mbps 的理论速率。这一数据的取得，估计和沿海地区网络环境有关。因为江苏靠近上海，不排除与世博会较为完善的 WCDMA 网络有关。据媒体报道，世博会期间 WCDMA 网络将迎来 960 万的国际漫游用户。来源：2010-3-3 新浪科技

[返回目录](#)

市场跟踪篇

[[数据参考]]

26%美国人用手机阅读

皮尤研究中心(Pew Research Center)的最新报告表明，目前 26%的美国成年人通过手机获取消息。

在 50 岁以下的受访者中，约有 43%的人表示他们是手机新闻的消费者；而在 50 岁以上的受访人群中，手机新闻消费者的比例只有 15%。天气比新闻还重

要。在 37%的用手机上网的手机用户中，有 72%表示他们会查看天气预报。时事类新闻以 68%排在第二位。来源：2010-3-3 南方都市报

[返回目录](#)

57%用户对智能手机失望

为服务提供商、网络设备制造商和企业提供创新型测试解决方案的 Fanfare 最近的一份调查显示，57%的智能手机用户对自己的手机感到不满，而原因集中在应用故障、系统崩溃和手机死机等方面。

在接受调查者中，71%的人表示智能手机在上网冲浪时经常遇到问题；67%的人认为使用社交网和应用软件时更容易出现问题；而 65%的受访者则认为使用流媒体功能时智能手机更容易出问题。

Fanfare 表示，智能手机市场已经成熟，用户不再愿意宽容这类新型、多功能手机的质量问题。“应用已经成为推动移动行业发展的力量。AppStore 和 Android Market 已经提供了数十亿种应用下载，这使得智能手机的用户能够以全新的方式使用自己的手机。” Fanfare 负责营销的副总裁 Gehringer 说，“如今，新鲜感逐渐消失，用户开始希望这些应用能够更可靠。”

55%的受调查者表示，他们不知道使用手机时出现的问题到底是来自终端本身还是网络，但有 53%的人下意识地 will 问题归咎于手机制造商。尽管实际上很难讲清谁应为这些问题负责，但还是有 35%的受调查者表示，只要遇到过一次软件问题，就会在更换手机时考虑其他品牌。

在接受调查的人中，87.8%的人表示在智能手机这些小缺憾未得到解决前，他们宁愿先不使用智能手机；而只有 12.2%的人表示他们更愿意成为新型号手机的第一批用户。来源：2010-3-8 人民邮电报

[返回目录](#)

2009 年全球手机销量超过 12 亿部

市场调研机构 Gartner 最新研究报告指出，2009 年全球手机销售量为 12.11 亿部，较 2008 年下降了 0.9%。但是在 2009 年第四季度，全球手机销售量则同比增长了 8.3%。

诺基亚公司仍然占据着全球第一的位置，该公司在 2009 年全年的手机出货量为 4.41 亿部。但是，诺基亚的市场份额在 2009 年下降了 2.2%，至 36.4%。另外，韩国两大手机制造商三星公司及 LG 公司则占据了第二及第三的位置，这两

家公司的市场份额分别达到 19.5%及 10.1%。排名第四及第五的分别是摩托罗拉公司及索尼爱立信公司，这两家公司的市场份额在过去一年内均出现了大幅下降，分别为 4.8%及 4.5%。

在智能手机市场上，诺基亚的高销售量使得使用 Symbian 系统的智能手机继续占据第一的位置。在过去一年内，使用该系统的智能手机出货量为 8100 万部，但是市场份额由 2008 年的 52.4%下降至 46.9%。此外，以黑莓系列手机著称的 RIM 仍然排名第二，其市场份额为 19.9%，较 2008 年增长了 3%。而苹果公司的 iPhone(手机上网)排名第三，其市场份额在过去一年内实现翻番，由 2008 年的 6.2%大幅增长至 14.4%。同时，使用谷歌 Android 操作系统的手机增长迅猛。该系列手机在 2009 年的出货量为 680 万部，而市场份额也上升至 3.9%。来源：2010-3-3 人民邮电报

[返回目录](#)

工信部 1 月份电信业主营收入增 5%

工信部最新统计数据显示，1 月份全国电信业务总量完成 2312.5 亿元，比上年同期增长 21.6%；电信主营业务收入完成 669.7 亿元，比上年同期增长 5.0%，其中移动电话和互联网用户继续快速增长，但增值电信收入增幅回落。

1 月份，全国电话用户净增 728.9 万户，总数达到 106836.0 万户。其中，固定电话用户减少 193.2 万户(其中无线市话用户减少 233.6 万户)，达到 3.12 亿户；移动电话用户增加 922.1 万户，达到 7.57 亿户。1 月份，基础电信企业互联网宽带接入用户净增 190.6 万户，总数达到 10513.2 万户。移动通信业务收入完成 440.3 亿元，比上年同期增长 10%；固定通信业务收入完成 229.4 亿元，比上年同期下降 3.3%。电信主营业务收入中，增值电信业务收入 146.3 亿元，比上年同期增长 4.5%，增速低于电信总体水平 0.5 个百分点，比 2009 年同期增幅回落 10 个百分点以上。

1 月份，移动业务使用量增长迅速。固定本地电话通话量累计达到 402.4 亿次，比上年同期下降 13.5%；固定传统长途电话通话时长累计达到 65.7 亿分钟，比上年同期增长 2.4%；移动电话通话时长累计达到 3286.9 亿分钟，比上年同期增长 27.3%；IP 电话通话时长累计达到 91.9 亿分钟，比上年同期下降 2.4%；移动短信息发送量累计达到 665.3 亿条，比上年同期下降 4.5%(2009 年春节在 1 月)。来源：2010-3-4 人民邮电报

[返回目录](#)

数据显示：全球 WiMAX 网络超 600 个

Tele Geography 公司的最新数据显示，截至 2009 年年底，全球已建或正处在规划、部署阶段的 WiMAX 网络已超过 600 个。WiMAX 网络部署的数量大大超过了 HSPA 和 LTE 网络的数量，仅有约 300 个移动网络通过 HSPA 技术升级，不到 70 家运营商承诺部署 LTE 设备。

然而，在这些 WiMAX 系统中，只有少部分能够提供广泛的覆盖，大多数只能提供本地或区域服务。2009 年年底，由 TeliaSonera 公司推出的全球第一个商用 LTE 网络在瑞典斯德哥尔摩和挪威奥斯陆提供有限制的服务，预计 2010 年将进一步在欧洲、美国和亚洲推出服务。TeleGeography 分析师 Peter Bell 评论说：“虽然全球 WiMAX 仍在稳步增长，LTE 部署应该会在 2010 年、2011 年获得良好发展，但随着 LTE 获得主要移动运营商和设备提供商的强大支持，我们预计 LTE 用户的增长速度将比 WiMAX 用户的增长速度快得多。”

不过，WiMAX 也将继续增长。在发展中国家和发达国家的农村地区，无线宽带接入的需求仍然巨大。此外，下一代 WiMAX 技术 802.16m 开始崭露头角，其发展速度远超下一代 LTE 技术。Bell 称，“选择 LTE 还是 WiMAX？答案是：都选。LTE 和 WiMAX 都将发挥各自的作用，两种技术都将在未来几年与我们相伴”。来源：2010-3-3 人民邮电报

[返回目录](#)

工信部：第四季度我国 3G 用户过千万

据国家工信部统计数据显示，2009 年四季度，随着三大运营商 3G 全面商用，3G 用户发展迅速。截至 2009 年年底，我国 3G 用户达到 1325 万户。中信证券最新研究报告认为，这显示出 3G 用户发展已进入规模化、快速增长期。“通信行业相对宏观经济有着自身的大周期，其背后的主要推动力来自于技术更替带来的网络建设和消费升级。”报告称，每次周期持续时间在 5-10 年，目前通信行业正处于 3G 更替 2G 的起步期，一轮新的发展周期才刚刚开始。

3G 步入规模化，增值业务受关注

日前，国内三大电信运营商分别公布了 2010 年 1 月份的用户数据。根据三大运营商公布的用户数据合计，2010 年 1 月国内的移动通信用户总数达到 7.36 亿，比上月用户数环比增长 1.4%，同比增长 17.3%，环比增长率比上月上升 0.2 个百分点，同比增长率和上月基本持平。

其中，2010年1月中国电信CDMA新增305万用户，虽然比上月略低5万，但依然保持在较高的水平。中国移动本月新增用户数为512万，新增用户数继续比2009年12月份有较明显的回升。中国联通本月2G和3G用户合计新增166万，比上月多增10万。

按照工信部的统计，我国3G月新增用户规模已超过250万，占新增用户比例超过25%，进入规模化提升时期。

“仅目前7.5亿的手机存量用户完成从2G向3G转换，将产生过万亿的替换市场。”中信证券分析称，3G还开启了数据通信时代，移动支付、阅读、电视等新业务已进入运营商KPI(关键业绩考核指标项目)，且3G开创了移动互联新经济模式，有望复制传统互联网经济的奇迹。

第一创业证券研究所一份报告也有类似的观点。报告称，“新型增值服务将改变人们对于手机应用的原有模式，手机将成为随时随地的娱乐和信息处理的智能终端。”

政策推进明显，起主要催化作用

除了本身的市场发展外，国家政策层面给予3G发展的支持，也推动着整个行业进入了明显的上升轨道。中信证券报告便认为，通信产业正处于良好的政策环境之下，3G创新、物联网、移动互联网、三网融合、两化融合等主题将获得政策的大力支持。

实质上来自政策的推动力已然透露了行业未来发展的端倪。以三网融合为例，此前工信部有关负责人在接受新华网采访时表示，“为加快有线数字电视网络建设和整合，国家将采取包括国家投入资金在内的多种扶植政策，并利用市场手段，通过资产重组、股份制改造等方式，研究提出组建国家级有线电视网络公司方案，作为有线电视网络参与三网融合的市场主体。”

民生证券最新研究报告则认为，这种全国性整合势在必行。

然而与电信行业不同，一直以来，我国广电行业一直以来条块分割严重，现状是广电系统分级较多，网络分散严重。民生证券研报认为，如果不进行全国性的整合，广电系无法与“电信三巨头”平等对话，或许会成为三网融合过程中最大的阻碍。

“国家级广电网络公司组建后，广电企业将以统一的整体参与三网融合的竞争，这可以使得广电能与电信三巨头站在同等的位置上进行市场竞争。”但是民生证券研报认为，在三网融合的过程中，电信行业相对来说具有天然的优势。因为广电网络的整合成本相对较高，而电信三家企业早已形成全国性的网络环境，在业务的推广上占据先机。

从国家的层面，各方利益之间的博弈，决定了三网融合存在难度，但国家相关部门依然提出了为实现三网融合而构建市场主体，政策推进的决心非常明显。
来源：2010-3-3 南方都市报

[返回目录](#)

WiMAX 设备市场 09 年规模 10.8 亿美元

据 Infonetics Research 最新发布的 WiMAX 研究报告显示，2009 年全球 802.16d (C114 注：固定 WiMAX) 和 802.16e (移动 WiMAX) 网络设备及装置厂商的营收达到 10.8 亿美元。

由于市场深受经济衰退的影响，全年营收同比下降 19%，季度营收水平仍低于 2008 年初市场衰退前的 3 亿美元，但 2009 年第四季度已是连续增长的第三个季度。

WiMAX 设备市场三季度连续增长：已走出经济衰退

根据报告，2009 年第四季度 WiMAX 装备及装置营收比 2009 年第三季度增长 3%，已连续第三个季度增长。

“WiMAX 市场已顽强地走出经济衰退期，802.16e 设备及装置连续三个季度营收增长。” Infonetics Research 的 WiMAX 指导分析师理查德·韦伯 (Richard Webb) 表示。

他指出，运营商方面美国 Clearwire 发布了强劲的季度业绩、俄罗斯 Yota 快速扩张，而其他厂商如日本的 UQ 也咄咄逼人，“WiMAX 业务模型似乎正在正常运转”。

“尽管我们仍处于‘早期’，WiMAX 将被证明为很适合应用于一些发达国家和发展中国家的宽领域。”

另一个走出经济衰退的佐证是用户数，据 Infonetics 统计 2009 年全年 WiMAX 全球用户数达到 680 万，同比增长 75%。而这一数字与 Maravedis 估算的 650 万相当接近，与 WiMAX 论坛 (WiMAX Forum) 的则有一定差距 (<http://www.c114.net/news/116/a484961.html>)。

供应商：摩托居首 华为增幅最大

据 Infonetics 统计，在所有 WiMAX 网络设备及装置供应商中，摩托罗拉 2009 年位居首位，占全球营收的 17%，胜过奥维通 (Alvarion)。

而华为是 2009 年 WiMAX 网络设备及装置厂商中市场份额增幅最大的厂商。据 C114 了解，2009 年 8 月，华为宣布成为全球最大 WiMAX 运营商 Clearwire 的

主要供应商 (<http://www.c114.net/news/16/a433470.html>), 而目前其在 Clearwire 网络中所占份额已超过 30%。

在此前 Infonetics 综合 WiMAX 技术、价格、服务以及技术支持体系而发布的“全球移动 WiMAX 基础设施供应商评选调查报告”中则显示, 排名前三的分别为奥维通、阿尔卡特朗讯和摩托罗拉, 思科和华为紧随其后。报告显示, 没有一家厂商处于全面强势, 同时由于思科和华为在评选中都获得了较高的分数, 所以他们也都具备冲击世界前三的能力

(<http://www.c114.net/news/116/a482370.html>)。来源: 2010-3-3 中国通信网

[返回目录](#)

Gartner:2010 年触屏移动设备销售将增长 97%

Gartner 指出, 2010 年全球触屏移动设备销售量将超过 3.62 亿部, 与 2009 年的 1.84 亿部的销售量相比, 增长了 96.8%。到 2013 年, 触屏移动设备将占全球整体移动设备销售量的 58%, 而超过 80% 的销售量来自北美和西欧等发达市场。

Gartner 首席研究分析师 Roberta Cozza 女士表示: “由于越来越多的公司一直以来都在不遗余力地推动价格实惠的触屏手机消费市场, 触屏不再属于高端设备, 正在被应用在许多中档手机中。随着手机功能的增加, 消费者开始更多地了解到触摸界面的好处, 而厂商也在积极响应消费者的需求。”

手机厂商日益重视整合触屏技术, 而更进一步地, 许多厂商开始交付优化的触屏输入用户界面 (UIs)。此外, 厂商也在改进其软件技术, 以交付触屏 UIs 与基础平台之间更为紧密地整合, 而不仅是软件的表层。

Cozza 女士认为 iPhone (手机上网) 的成功意味着电容式触屏技术可用于手机, 让手机操作更人性化、反应灵敏、并配合直觉。Gartner 预测, 短期内电容和电阻式触屏将同时共存。电容式触屏将成为技术主流, 然而, 电阻式触屏因其成本较低仍能在市场保留一段时间。

Cozza 女士接着表示: “正如我们在 2010 年的全球移动大会上所见, 触摸界面技术将持续成为 2010 年关键创新领域之一, 厂商和业界将会对触屏 UIs 技术非常重视, 除了会让该技术的发展日益精进外, 也将逐渐将这种技术应用到其它消费电子产品上。”

然而, 相较于产品的推出, 厂商应该更重视经验的传承。Gartner 高级研究分析师吕俊宽表示: “消费者买手机并不是单纯为了触屏界面。触屏技术只是一个创新技术, 它必须包含完美设计的 UI 界面, 应用程序和服务项目, 这些成就就会毁灭一个产品的关键因素, 最终才能成为一个吸引人的用户体验。”

吕俊宽建议，为更好地提供不中断的用户体验，厂商应该投资于提升其 UI 设计能力，并确保这些设计达到触摸驱动的 UIs 与基础设备软件紧密整合。他还认为厂商应考虑将触屏技术与传统数字或 QWERTY 键盘等其它外观形式规格整合在一起，因为触屏 UI 不能满足所有类型的操作。

从销售额的角度来看，亚太地区是触屏移动设备销售领先的地区。2010 年，亚太区触屏移动设备销售预计将超过 1.29 亿部，占 1000 全球市场的 35.6%。相比之下，西欧和北美将分别占全球触屏移动设备销售的 26.8% 和 24.4%。将触屏设备普及率作为区域市场整体销售的一部分来看，西欧市场以 49% 的普及率领跑，其次是北美市场，普及率为 46.65%。由于亚太区整个市场规模较大，触屏产品销售将仅占亚太区整体移动设备销售的 23.4%。

吕俊宽表示：“由于中文输入法非常适合手写，亚太区很早就采用了触屏技术。从全球业绩来看，触屏技术主要由高端智能手机和功能手机的应用驱动。然而，与西欧和美国的智能手机销售比例相比，亚洲的智能手机销售比例较低。尽管，用户普遍青睐触屏体验，但过高的价格仍旧遏制了触屏手机的广泛采用，特别是在新兴市场。” 来源：2010-3-8 赛迪网

[返回目录](#)

2013 年全球智能手机应用程序将达 156.5 亿美元

研究报告预测未来市场规模应该总是打折扣的。但是，这种研究报告偶尔会帮助我们看到研究机构的预测以了解这些市场当前的和未来的趋势。

基于这种考虑，我们看看研究机构 research2guidance 对于全球智能手机应用程序市场说了些什么。这家研究公司预测全球智能手机应用程序市场 2009 年的规模将达到 19.4 亿美元，到 2013 年将增长到 156.5 亿美元。

智能手机用户的快速增长将推动应用程序销售的大幅度增长，这家研究公司预测智能手机用户到 2013 年将从 2009 年的大约 1 亿增长到将近 10 亿。

research2guidance 补充说，企业有大量的机会用移动应用程序打入这个拥有大量用户的市场，因为根据它的研究，到目前为止财富 2000 强企业只有 10% 正在为自己的客户提供智能手机应用程序。

根据这家机构的研究成果，91% 的财富 2000 强企业已经发布了应用程序以便利用其核心的产品或者用于促销目的。只有 9% 的这种企业把应用程序作为单独的产品。来源：2010-3-7 赛迪网

[返回目录](#)

2013 年移动 VoIP 用户量近 3 亿 年收入 352 亿美元

知名市场研究公司 In-Stat 预计，到 2013 年底，移动 VoIP 用户总数将达到 2.88 亿。其中，一半以上将与网络移动 VoIP 服务提供商相关，不到三分之一的部分来自将 3G 移动虚拟网络运营商或手机运营商，还有 11% 将是 WiMAX/LTE 网络运营商。

据国外媒体报道，In-Stat 表示，移动 VoIP 用户在亚太地区拥有很大市场，特别是网络移动 VoIP 服务。

In-Stat 分析师弗兰克·迪克森 (Frank Dickson) 指出，在短期内，移动 VoIP 的发展机会与双模式手机和其他具备 Wi-Fi 网络连接功能设备的成功分不开。然而，移动 VoIP 对运营商的语音收入构成了直接威胁。运营商也正在努力寻求可以解除这一威胁的方法。

In-Stat 公司的结论还包括：

·到 2013 年，移动 VoIP 应用所产生的年收入将达 352 亿美元。

·尽管中东和非洲地区目前对移动 VoIP 收入的贡献较多，到 2013 年，亚太地区将成为该领域最大的市场。

·在 2013 年，双模手机 (Wi-Fi+蜂窝) 的出货量将超过 4 亿。来源：2010-3-5 赛迪网

[返回目录](#)

【市场反馈】

三成电信收入来自信息内容

昨天，工信部副部长娄勤俭在出席“2010 中国 IT 市场年会”时表示，“信息技术广泛渗透将催生出新的经济增长点，电信收入中超过 30% 来自于信息内容的提供。”

根据工信部的统计，2009 年全年规模以上的电子信息产业制造业实现了 5.13 万亿，同比增长 0.1%，软件产业实现业务收入 9513 亿元，全国完成电信业务的总量是 2.6 万亿元。来源：2010-3-3 新京报

[返回目录](#)

1 月份电子信息产品进出口增势明显

工业和信息化部日前正式公布了我国 2010 年 1 月份电子信息产品进出口情况，其中出口前三名产品分别为：笔记本电脑 63.2 亿美元，增长 66%；手机 22.3 亿美元，增长 9%；液晶显示板及模组 16.4 亿美元，增长 72.1%。

数据显示，2010 年 1 月，我国电子信息产品进出口总额 646 亿美元，增长 53.7%；其中出口 373.5 亿美元，增长 38.5%，高于全国出口增速 17.5 个百分点，占全国外贸出口总额的 34.1%；进口 272.5 亿美元，增长 80.9%，低于全国进口增速 4.6 个百分点，占全国进口总额的 28.6%。

1 月份我国电子元器件、计算机出口增势明显。今年 1 月，电子器件出口 43.6 亿美元，增长 93.1%；电子元件出口 49.2 亿美元，增长 48.3%；计算机产品出口 144.6 亿美元，增长 43.6%。

此外，大部分产品进口增势明显，电子元件、计算机、电子器件、电子材料进口分别增长 97.2%、88.2%、85.5%、68.4%。来源：2010-3-3 人民邮电报

[返回目录](#)

中国移动过去三年收入增长排名全球第六

3 月 3 日消息，在国际分析机构 Tele Geography 最新电信运营商盈利能力分析中发现，16 个全球领先运营商过去三年营业额平均增长 45%，每年约为 13%。其中，中国移动以超越 60% 的收入增长位居全球第六。实现高增长的运营商主要集中在非洲、拉丁美洲、中东、印度和中国的无线市场。排名前三的 MTN、Bharti 和 Zain 在过去三年中实现收入翻番。美洲移动、中国移动和沃达丰都在 45%-70% 的增长区间内。AT&T 则通过收购和整合实现了类似的增长。

排名最后的五家公司主要来自西欧发达国家市场，其增长水平连续三年停滞不前，英国电信和 NTT 深陷高度竞争和低增长的国内市场，并且主要依赖有线市场。西班牙电信、德国电信和法国电信在本土以外的业务上取得长足进展，创造的收入已超过 55%，然而在过去三年，三家运营商之间的激烈竞争，减少了西欧地区运营商的整体收入增长。此外，德国电信在美国子公司运作越来越困难，在拉丁美洲和东欧的努力则没有带来可观的收入增长。来源：2010-3-3 通信产业网

[返回目录](#)

WiMAX 设备市场 2009 年华为份额增幅最大

据研究机构 Infonetics Research 最新发布的 WiMAX 研究报告，2009 年全球 3G 标准之一的 WiMAX 网络设备厂商的营收达到 10.8 亿美元。其中华为增幅最大。

根据报告，2009 年第四季度 WiMAX 设备营收环比增长 3%，已连续第三个季度增长。据 Infonetics 统计，2009 年全年 WiMAX 全球用户数达到 680 万，同比增长 75%。在所有 WiMAX 网络设备及装置供应商中，摩托罗拉 2009 年位居首位，占全球营收的 17%，超过奥维通 (Alvarion)。而华为是 2009 年 WiMAX 网络设备及装置厂商中市场份额增幅最大的厂商。

此前 Infonetics 综合 WiMAX 技术、价格、服务，以及技术支持体系而发布的“全球移动 WiMAX 基础设施供应商评选调查报告”中则显示，排名前三的分别为奥维通、阿尔卡特朗讯和摩托罗拉，思科和华为紧随其后。报告显示，没有一家厂商处于全面强势，同时由于思科和华为在评选中都获得了较高的分数，所以它们也都具备冲击世界前三的能力。来源：2010-3-4 第一财经日报

[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
服务平台：(010) 6598-1925-602
北京公司：(010) 6598-1925、6598-1897
深圳公司：(0755) 8209-6199、8209-1095
上海公司：(021) 5032-6488、5032-6844
重庆公司：(023) 6300-3200、6300-3220
杭州公司：(0571) 8993-5943、8993-5942
广州公司：(020) 8595-5398、3758-0475

E-mail: apptdc@apcsr.com
E-mail: fuwu@apcsr.com
E-mail: beijing@apcsr.com
E-mail: shenzhen@apcsr.com
E-mail: shanghai@apcsr.com
E-mail: chongqing@apcsr.com
E-mail: hangzhou@apcsr.com
E-mail: guangzhou@apcsr.com