



apptdc@apptdc.com

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. 17

本期要点 目录

■ 国产手机期待 3G 变局

2010年2月，一年一度的世界移动大会 MWC2010 在西班牙巴塞罗那开幕，大会焦点并未像以往集中在手机硬件终端上，手机操作系统及应用成为最大看点，这也必将成为 2010 年手机行业发展的新主题。而在国内，联通已将苹果 iPhone 手机成功引入，“电信版”黑莓手机于 3 月 1 日正式推出，移动的 Ophone 手机明星终端也日益丰富。这一背景下，3G 浪潮中的国产手机及河南手机市场将面临什么？

■ 3G 时代全面测试呼之欲出

由原信息产业部组织的国内大规模 3G 测试目前已经接近尾声，从 2003 年开始的第一阶段测试主要在实验室内进行，2004 年 4 月至 9 月的第二阶段测试主要是外场测试，第三阶段进行商用试验网的测试，第四阶段测试将围绕 3G 业务性能进行。目前电信运营商的 3G 测试进入了商用试验网的测试阶段，并将逐步转向第四阶段的业务性能测试。

■ 中国工业计算机产业现状与趋势

摘要 本文重点介绍工业计算机的发展历程；工业计算机的总线标准；工业计算机的应用领域；以及 2008 年工业计算机产业规模及 2009 年的稳定增长

■ 试想下，当云计算与移动互联网想结合？

智能手机、智能车、智能家电、智能电网、智能化控制系统……，一场科技革命正热闹展开。看似单一产品的创新，背后其实有着更大的驱动力，那就是当移动通讯与因特网结合后，催生出来的 Mobile Internet 新领域：所有数据都上网、所有物品都联网、所有人都上网。从个人到企业都必须做好准备，因为前英特尔 CEO 葛洛夫提出的“10 倍速时代”，已不足以形容这股浪潮将带来的改变……。

(注: 点击目录标题页码后可直接阅读当前文章)

亚博聚焦	5
国产手机期待 3G 变局	5
3G 时代全面测试呼之欲出	6
中国工业计算机产业现状与趋势	8
试想下, 当云计算与移动互联网想结合?	14
产业环境篇	17
【政策监管】	18
国际卫星电话实行一费制标准	18
工信部: 严防电信资费恶性竞争	18
国际电联制定 3G 卫星无线接口规范	19
我国即将成立物联网工作组推进标准制定	19
工信部李毅中: 永久关停个人网站数还将增加	20
广电总局: 企业不得生产销售非法芯片机顶盒	22
查处市场违规被列为 2010 年通信服务重点工作	23
电信运营商不得与住宅开发商签订“排他”协议	24
质检总局: 电脑等消费类电子有望纳入召回范围	25
【国内行业环境】	26
中国软件业开始自我超越和蜕变	26
通信运维外包渐成趋势 重点关注国脉科技等	30
传统行业纷纷挺进互联网 浙商资本试水网游业	31
中国物联网抢攻国际标准 工信部欲夺国际话语权	33
【国际行业环境】	35
澳大利亚公布国家宽带法草案	35
CA 出价 3.5 亿美元收购 Nimsoft	36
瑞士电信部署 Pirelli FTTH 网关	36
法国运营商共享 3G 网络折射全球趋势	37
美国宽带网政策将出炉 网速提高 25 倍	38
美 IT 巨头争相开发亚洲物联网商用市场	39
美国放松对古巴伊朗和苏丹互联网出口限制	41
印度 Tata 电信 2 亿美元投中东 谨慎进入中国	41
英国电信“技术启迪智慧”项目覆盖西部八千余师生	42
运营竞争篇	43
【竞合场域】	43
谁掌控了 IE6 的命运	43
百家厂商加入“CDMA 联盟”	44
金蝶 2100 万并购普维科技	44

新兴产业获高度关注 物联网驶入快车道	45
【中国移动】	47
中移动注资浦发大振银行股 两市走高	47
2010年1月：移动通信收入完成440.3亿元	47
中移动3G用户约380万人 网络建设日渐落后	53
中国移动4月访台拟求打通物联网产业链合作	53
【中国电信】	54
中国电信天翼视讯将正式商用	54
中国电信2010年突破拐点在哪里？	54
中电信获摩通斥1.09亿增持H股至6.01%	58
中电信扩大“互联网入口” 战略布局初见成效	58
【中国联通】	59
常小兵：联通大幅缩减网络投资 优先保障3G建设	60
中国联通：为海南国际旅游岛建设插上信息化之翼	61
制造跟踪篇	62
【中兴】	62
中兴两个月完成印GSM网800站点商用	62
中兴通讯联手沃达丰在德设研发实验室	63
华为首超富士康坐上工业百强企业头把交椅	63
全球国际专利30年首度下降 中兴通讯逆势上涨50%	64
【华为】	66
中东成华为粮仓：09年销售额30亿美元	66
华为获香港九仓电讯GPON FTTH商用项目合同	67
【诺基亚】	67
诺基亚苹果专利权诉讼将持续至2012年	68
诺基亚将其市场占有率调低至34% 2010年不会增长	68
诺基亚：Symbian 3操作系统拥有多点触控功能	68
【其他制造商】	69
三星：参战手机平台	69
报告称摩托罗拉居全美OEM厂商首位	72
摩托罗拉宣布与微软在搜索和地图服务方面结盟	74
服务增值篇	74
【趋势观察】	75
世界移动通信发展趋势分析	75
太阳能充电手机2011年英国上市	75
英特尔预计2012年部署新版WiMax	76

2010 年触屏移动设备销售将增长 97%	77
国内 LED 投资额年内将增至 600 亿元	78
2010 年世界光纤光缆行业发展趋势分析	79
电信运营商秘洽 VoIP 公司 拟变道推出网络电话	80
Gartner 预测 2010 年芯片设备市场可增长 75%以上	81
【移动增值服务】	82
中国移动“农信通”发展步入新阶段	82
中国移动加快 TD 发展 加速推动物联网产业化	85
【网络增值服务】	87
IP 多媒体系统框架结构	87
美国考虑推出免费无线宽带服务	88
日本研发新技术：用户通过手机知道对方情绪	89
全面聚焦农村通信市场 加快通州农村信息化建设	89
技术情报篇	92
【视频通信】	92
公安行业视频通信融合解决方案	92
【电信网络】	95
净化手机网络环境要“既堵又疏”	95
中国移动类金融造血第一步：广东作为试验田	96
【终端】	99
索尼正式发布体感手柄 Move	99
国际电联批准又一新 3G 通讯标准 ITU-R M. 1850	99
iPhone 开发应用软件 iKey 可替代金属钥匙开门	100
思科推新一代路由器：4 分钟可传输所有问世电影	101
【运营支撑】	101
设备商转型专业服务谋共赢	101
三网融合下网络和信息安全问题对策	103
TD 四期预计投资近千亿 基站超过 8 万个	106
市场跟踪篇	108
【数据参考】	108
1 月份全国电信业务总量累计完成 2312.5 亿元	108
全球 44% 恶意网站托管在美国 中国德国仅各占 5%	108
日本 2 月新增手机用户 48.86 万 总用户 1.11 亿户	109
半导体业 2009 年下滑 11% 设计企业复苏欲掀上市潮	109
2010 年 1 月我国移动电话用户增 922 万 累积 7.6 亿	111
【市场反馈】	111

柳传志：IT 企业逆市占据境外市场	111
三大运营商用户满意度调查得分趋同	112
常小兵称 iPhone 发展总体健康 WiFi 版无明确时间	112
全球手机市场回暖 国内 3G 终端销售月增长超 50%	114

亚博聚焦

国产手机期待 3G 变局

2010 年 2 月，一年一度的世界移动大会 MWC2010 在西班牙巴塞罗那开幕，大会焦点并未像以往集中在手机硬件终端上，手机操作系统及应用成为最大看点，这也必将成为 2010 年手机行业发展的新主题。而在国内，联通已将苹果 iPhone 手机成功引入，“电信版”黑莓手机于 3 月 1 日正式推出，移动的 Ophone 手机明星终端也日益丰富。这一背景下，3G 浪潮中的国产手机及河南手机市场将面临什么？

由河南北方通讯和江苏佳通手机厂家联合举办的《聚势论道 2010 国产手机产业发展峰会》在郑州举行，就“探寻国产手机在技术驱动下的行业发展趋势与机遇”展开热议，以帮助河南手机产业经营者拨开迷雾，精心布局 2010 中原手机市场。

实现品牌营销突围，国产手机面临重大“瓶颈”

“此次会议会聚了国产手机供应商优秀代表，如上海龙旗、台湾 MTK 等，还得到 3G 中国行筹备组大力支持。河南作为中国手机用户消费大省，会议也吸引了省内各市地优秀代理商代表参与。”据北方通讯总理解高升介绍，作为中原地区国产手机经营的领跑者，他们有责任提供这样一次盛大而又富有前瞻性的交流平台，“中国手机产业，在品牌化生存和技术升级的双重诱因驱动下，加上 3G 概念的助推，依然保持着迅猛发展态势。但在当今中国传统商业模式的大环境下，手机产业经营者浮躁心态凸显，如何在新的行业变局下，实现品牌营销的突围，将是困扰国产手机产业良性发展的重大瓶颈！”

冲浪 3G

国产手机要有“大块头大智慧”

事实上，围绕“国产手机靠什么赢”，业界一直众说纷纭。

2010 年内地 3G 手机销量有望达 4000 万部，年增近 7 倍，用户数更自 2009 年的 1500 万户增至 7100 万。

三大运营商要进一步抢夺 3G 用户，疯狂的市场攻势和需求不可避免。有业界观点认为，从联通 iPhone 的成功引入可以看到，3G 的竞争，将是运营商“3G 业务+手机终端”的联合竞争。另一方面，由于中国经济已走上复苏通道，消费者总是愿意花更多的钱买更好的消费品，手机本身具备时尚特性以及移动内容服务的快速发展，城市换机用户更有可能把目光瞄向智能手机。这一观点，在互联网消费调研中心（ZDC）一项最新调研中得到印证：2010 年 2 月，最受用户关注手机类型为智能手机，比例超六成；3G 手机为 43.1%，远超 2009 年，而国产手机仅为 11.0%。在智能手机被聚焦之下，一块大的手机屏幕对于用户的体验效果至关重要，这也是大屏幕产品备受关注的的主要原因。国产手机如果不能抓住 3G、智能的发展时机，将永无翻身之时。来源：河南商报 2010-03-15

[返回目录](#)

3G 时代全面测试呼之欲出

由原信息产业部组织的国内大规模 3G 测试目前已经接近尾声，从 2003 年开始的第一阶段测试主要在实验室内进行，2004 年 4 月至 9 月的第二阶段测试主要是外场测试，第三阶段进行商用试验网的测试，第四阶段测试将围绕 3G 业务性能进行。目前电信运营商的 3G 测试进入了商用试验网的测试阶段，并将逐步转向第四阶段的业务性能测试。

3G 测试面临新命题

在 2G 时代，测试的重点在物理层和协议层，因为 2G 主要提供的是语音业务，对物理层和协议层的测试可以保证语音业务的服务质量。而 3G 则完全不同，大量的新应用正在不断地出现在 3G 移动设备上，其中几乎所有应用都是以数据为中心的应用。最终用户感受到的数据服务性能将决定设备的优劣。因此，在 3G 时代，测试的重点正在转移。虽然评估移动设备的最低性能指标和信令一致性测试始终十分重要，但越来越多的测试重点将放在验证终端支持的应用和其它高级特性上。这些基于软件的应用的性能常常直接影响到最终用户的体验，因此为了实现新业务和应用的成功部署，测试工具必须在部署前帮助制造商和运营商在实验室中确定端到端应用存在的问题。

考虑到 3G 手机一旦销售到最终用户手中，再想收回将不太可能。因此对 3G 手机应用性能的测试就显得尤其重要。在测试手机的基本功能后，诸如使用 3G 网络作为无线传输载体的应用能够运行吗？运行的情况如何？它们是否达到最终用户的预期？这些问题必须在手机正式上市之前就得到回答。所以推出商用 3G 设备前，移动设备制造商和网络运营商必须对其进行包括集成、设计验证、

互通性和应用 / 业务测试在内的全面评估。这些测试要求跨越从产品开发到正式商用的各个阶段。而满足这些要求的关键要素是需要实验室提供功能强大的网络仿真能力。

3G 业务的测试是非常必要的，为什么要上 3G，就是因为 3G 可以比 2G、2.5G 提供更多的业务，在完成 3G 网络部署后，3G 的业务测试必然成为 3G 测试的重点，3G 业务主要包括语音、数据、多媒体。业务测试一方面包括 QoS 测试，帮助运营商提高或确保市场竞争力；另一方面为业务分布和应用，可以全面了解用户的应用类型和分布，从而指导运营商合理调整网络资源，优化网络，提高网络资源的利用率。

综合测试助力平滑升级

随着移动通信行业的发展，网络规模壮大，移动用户日趋增多，移动通信网络正面临严峻的挑战：社会经济的快速发展，城市建设加快，造成网络环境的不断变化，致使移动通信网络结构日趋复杂；移动用户数量惊人发展，网络规模不断扩大，但频率资源匮乏；在网络建设以及扩容过程中存在一些遗留问题，导致网络质量下降。以上诸多问题都需要通过网络测试、分析优化来解决。随着移动通信竞争机制的介入，如何改善网络运行性能，提高网络质量，成为各大运营商经营的重要筹码，各大运营商对移动通信网络的质量非常关注。因此，网络优化工作不容忽视，网优首先要通过大量数据测试（DT / CQT）和 OMC 来对数据进行分析，其中 DT / CQT 是不可缺少的一个环节，只有通过这种实地测试来发现网络中所存在的不足，制定方案，进一步调整优化网络结构，运营商的网络才会更具有竞争力。

可以预见，未来多种代际的移动通信技术将在并存中更迭替换，应对这一现象，测试技术可通过功能强大的综合测试仪来实现平滑升级，开发通用、可升级、可配置、兼容 2G 手机测试的无线通信协议综合测试仪，使之成为具备很强的可升级能力的移动电话多协议测试集。这样的综合通信测试仪器集成了 RF 发生器、频谱分析仪和功率计等传统的盒式测量仪器，并配置了各种选件，因而可以完成一系列的 RF 测试任务，并让设备拥有者拓展测试设备的使用寿命和拥有更大的灵活性，满足 2G 向 3G 测试的过渡和下一代手机对测试设备的需要，同时缩短测量时间和加快测试速度，由此可有效降低测试成本。

3G 测试包括网络测试、终端测试、根据运营商需求进行的特殊测试、一致性测试等。

3G 网络测试。网络性能一般通过无线覆盖、接通率、掉话率、话音质量、系统容量等指标反映。3G 网络侧的测试首先是网络性能的测试，包括覆盖、容

量以及网络切换的测试。其次是网络服务质量的测试，包括语音业务及数据业务的测试。

3G 终端测试。3G 将促进一整套全新移动服务的出现，使用户不再受限于电缆、固定接入点和缓慢的连接速度，能够随时随地接入各种服务。与此同时，有关 3G 终端测试方面的工作也显得尤为重要，这不仅关系着 3G 终端的性能质量，更关系着 3G 在我国能否持续协调发展。

根据运营商需求进行的特殊测试。据客户群体的不同以及网络的实际情况，要求不同终端支持不同的业务功能，为了确保这些业务功能的质量，就需要对终端进行业务应用测试和软件功能测试。从某种意义上说，这种根据运营商的需求进行特殊测试是 3G 运营成功的保障。

一致性测试。一致性测试是指在商用前验证网络和手机的行为规范是否与核心规范所规定的行为相一致，包括射频一致性测试、协议一致性测试、UICC / USIM 测试和音频一致性测试。相比 2G 终端，3G 终端的一致性测试更复杂且更具挑战，它必须可以支持变速率语音、视频、数据传输、互联网接入等多业务，同时必须支持相当长时间内的一些未知业务。来源：通信世界周刊 2010-03-10

[返回目录](#)

中国工业计算机产业现状与趋势

摘要 本文重点介绍工业计算机的发展历程；工业计算机的总线标准；工业计算机的应用领域；以及 2008 年工业计算机产业规模及 2009 年的稳定增长。

一、2009 年全球工业计算机发展概述

（一）工业计算机产业迅猛发展

工业计算机是工业自动化设备和信息产业基础设备的核心。传统意义上，工业计算机主要用于工业生产过程的测量、控制和管理，但今天的内涵已经远不止这些，其应用范围也已经远远超出工业过程控制，而是应用在国民经济发展和国防建设的各个领域。

随着近年来无线网络技术、信息家电、汽车、以及医疗等行业的蓬勃发展，从而使得原本“鲜为人知”的工业计算机如今正发生着翻天覆地的变化，由于在以上这些行业中工业计算机正越来越多的扮演着十分重要的角色，这便使得工业计算机产品在未来行业市场上的需求和发展也变得更加旺盛而迅猛！

工业计算机的广泛应用已经渗入到我们日常生活的各个方面，已由智能建筑、交通智能、车载计算机、医疗仪器等工业领域扩展到无线基础设施、网络应用设备、网络安全、多媒体应用、金融服务等网络通信与数字多媒体相关的领域。

3C 融合、三网融合、企业信息化加速进行，无论是信息产业基础设施、还是企业计算市场，对工业计算机的需求从来都未像今天这般的为 IT 业所重视。工业计算机已经成为信息产业基础设施的核心，包括移动计算平台、通讯计算平台、车载计算平台、工业控制、商业控制、电子商务平台和信息家电，还可应用于与 Internet 相联接的接入设备。

从软交换机到即插即用的通信服务器，工业计算机将成为一个与信息网络融为一体、以人为中心的随时随地的服务平台。各种各样的工业计算机技术将无处不在，它们将通过多样化网络通信方式（无线或有线，个人网或家庭网，短或长距离），无缝地集成在一个信息网络里，随时随地为人们提供所需要的丰富多彩的服务，而又不为人所察觉。

新的工业计算机体系结构有更强的交互和互操作性，同时也是多种信息系统的融合平台。最后，工业计算机将朝着创建一个开放、标准化平台的方向发展。

（二）中国工业计算机产业发展历程

1、STD 总线技术开创了低成本工业自动化技术的先河

工业计算机起源于 20 世纪 80 年代初期，其标志性产品是 STD 总线工业计算机。STD 总线最早是由美国 Pro-Log 公司和 Mostek 公司作为工业标准而制定的 8 位工业 I/O 总线，随后发展成 16 位总线，后被国际标准化组织吸收，成为 IEEE961 标准。1991 年，由信息产业部电子六所牵头成立了中国计算机行业协会 STD/MG/P.R.C 分会，在国内推广普及 STD 总线。

STD 总线技术是机笼式安装结构，具有标准化、开放式、模块化、组合化、尺寸小、成本低等特点，并且设计、开发、调试简单，得到了当时急需用廉价而可靠的计算机来改造和提升传统产业的中小企业的广泛欢迎和采用，国内的总安装容量接近 20 万套，在中国工业计算机发展史上留下了辉煌的一页。实践证明：可靠而国产化的工业计算机适合中国国情。

2、开放标准造就了一个 PC-based 系统时代

1981 年 8 月 12 日 IBM 公司正式推出了开放架构 IBM PC 机，震动了世界，也获得了极大成功。随后 PC 机借助于规模化的硬件资源、丰富的商业化软件资源和普及化的人才资源，于 80 年代末期开始进军工业计算机市场。美国著名杂志《控制工程》在当时就预测“90 年代是 IPC 工业计算机的时代，全世界近 65% 的工业计算机将使用 IPC，并继续以每年 21% 的速度增长”。历史的发展已经证明了这个论断的正确性。

从 1997 年开始，我国的工业计算机厂商开始进入 IPC 市场，促使 IPC 的价格不断降低，也使工业计算机的应用水平和应用行业发生极大变化，应用范围不断扩大，IPC 的应用从传统工业控制向数据通信、电信等对可靠性要求较高的行

业延伸。目前，中国 IPC 大小品牌约有 15 个左右，主要有研华、凌华、研祥、华北工控等。值得一提的是，IPC 开创了一个崭新的 PC-based 时代，拉开了工业自动化和信息化技术走向开放平台的序幕。

3、迅速发展和普及的工业计算机

随着信息技术的快速发展，通信和计算的融合是大势所趋。计算机与通信技术的发展使独立的业务应用逐步融合为更易使用的、集成的业务应用，同时融合带来了一个新的契机，它必须是一个兼容并蓄的通用平台，在这样的基础之上有一个特点，就是一定要有一个开放的标准架构。这对工业计算机提出了更高的要求。

由于 IPC 结构和金手指连接器的限制，使其难以从根本上解决散热和高可用性问题，1997 年国际 PICMG（PCI 工业计算机制造者组织）发布了新一代工业计算机技术 CPCI，即 PICMG2.0 标准。为了在国内更好的推广新技术，1998 年 STD/MG/P.R.C 分会正式更名为 PICMG/P.R.C 分会，并成为国际 PICMG 组织的执行会员。

如果说 STD 总线工业计算机解决了当时工业计算机的有无问题；IPC 解决了低成本和 PC 兼容性问题；那么 CPCI 技术解决的是可靠性和可维护性问题。" CPCI 是 PCI 总线的电气和软件加上欧洲卡，它具有在不关闭系统的情况下的'即插即用'功能，该功能的实现对高可用系统和容错系统非常重要"，2004 年度科技部科技型中小企业技术创新基金项目指南中的这段话，概括出了 CPCI 技术的主要特点和重要性。

进入 21 世纪，工业计算机技术更是无处不在，它带来的是一个充满联网设备的世界。融合通信最大的设备挑战是可用性和功能开发缓慢等不利因素。提供全 IP 功能的通用平台可以支持业务差异化，整合内容和业务支撑系统，将复杂的网络简单化，提供最佳用户体验。为此，2001 年 PICMG 将以太网包交换背板总线引入到 CPCI 标准中，为电信语音增值服务设备和基于以太网的工业自动化系统提供了新的技术平台。

2002 年，PICMG 颁布了面向电信的新标准 Advanced TCA，简称 ATCA。ATCA 比 CPCI 有更大的规格和容量、更高的背板带宽、对板卡更严格的管理和控制能力、更高的供电能力以及更强的制冷能力等。主要是为了解决电信系统目前主要面临的系统带宽问题、高可用性问题、现场升级问题、可伸缩性问题、可管理性问题以及可互操作问题，并最终降低成本。目前通信和计算机领域都在向开放标准演进，而 ATCA 的诞生恰恰赶上了信息产业链变革的机遇。

随着工业计算机应用的日益广泛，市场细分成为大多数厂商的共同战略，也使工业计算机技术进一步细分，流行的开放规格繁多，主要包括：PCI-ISA、SHB、

CPCI / PXI、ATCA / MTCA、VME / VPX、PC 104 / Plus、PMC、AMC、COM E、ETX；
母板类包括 ATX、MicroATX、BTX、DTX、Mini ITX、EPIC、3 寸板、5 寸板等。

二、中国工业计算机市场概述

（一）市场规模及增长

即使在全球金融风暴的阴霾中，中国工业计算机市场依然将保持较快增长。据中国计算机行业协会工业计算机分会（PICMG / P. R. C）统计：中国工业计算机产业（不含应用系统）的市场规模在 2008 年达到 55 亿元人民币，预计 2009 年将达到 63 亿元。未来 5 年，预计中国工业计算机市场仍将保持 15% 以上的年平均增长速度。

中国工业计算机市场竞争虽然激烈，但格局基本稳定，不论面向工业控制的传统 IPC 市场，还是面向公用设施和金融电子等新兴领域的嵌入式计算机，国内企业与台湾品牌占据市场主导地位；在面向铁路车载和航天军工的抗恶劣环境工业计算机、以及构成工业计算机系统的数据采集板和功能板方面，国内企业与国外品牌同台竞争；在面向电信应用的 ATCA / MTCA 工业计算机，目前主要是外资品牌占有较大优势。

国内企业依托对细分市场的敏锐把握和更好的服务响应，近几年取得了长足的进步，特别是研祥智能和华北工控，作为国产品牌规模前两位的工业计算机企业，建立了广泛的直销和服务网络，更取得了年均 40% 以上的成长。面向工业控制的传统 IPC 市场作为我国工业计算机技术的发源地，一直是工业计算机的主战场。目前在这一领域台湾和国产品牌占据主导地位，国外的产品由于成本高、价格高、服务难，现已基本退出国内市场。这类产品产量大，应用领域最广泛，是服务于传统产业升级与现代服务业的主力军。

在面向公用设施和金融电子等新兴领域，嵌入式计算机是近两年行业应用市场的新增长点。嵌入式计算机应用边界日渐模糊，从工业设备、博彩、金融、零售、市政、交通直至军工，行业分散，需求各异。这一现实决定了嵌入式计算机无法形成传统 IPC 的标准化、规模化产品模式，在这一领域云集众多的台湾品牌和国内品牌的工业计算机企业，他们在产品、渠道、技术、服务上都各有其优势，代表着工业计算机产品的一个重要的发展方向。

（二）工业计算机产业发展特点

1、企业由模仿向自主创新转变

经过多年的积累，我国的工业计算机企业正在经历着从中国制造到中国创造的转变。研祥公司自主研发推出的新一代工业计算机 EPI，解决了 IPC 工业计算机金手指连接方式不可靠，在多尘、潮湿、振动的环境下连接处易堵塞或氧化而接触不良使工业计算机失效的问题，并且完全兼容 PCI 标准，具有开放性、良好

的散热性和抗振性、高稳定性、高可靠性等特点，而且加工工艺容易，成本低，便于推广，已经成功应用于国产数控装置。

华北工控充分运用本土企业与客户沟通好的优势，对新兴行业应用敏感，对需求把握准确，率先发掘数字高清标牌市场，推出了国内第一款广告机。他们推出的嵌入式计算机应用于模卡电视，在“三网融合”政策支持下，必将打开嵌入式计算机进入家庭的大门，使嵌入式计算机第一次有机会跨入百万台规模门槛。

2、工业计算机越来越被行业用户所接受

工业计算机产品和技术的一个主要特点，就是属于中间产品，是为其他各行业提供可靠、嵌入式、智能化的工业计算基础平台。随着社会信息化的不断深入，国民经济许多行业的关键任务将越来越多地依靠工业计算机，而以工业计算机为共性技术和基础平台的低成本工业自动化正在成为传统行业升级改造的主流技术路线，中国的工业计算机厂商所受到的重视程度也越来越高。随着电力、冶金、石化、环保、交通、建筑等行业的迅速发展，从数字家庭用的机顶盒、数字电视，到银行柜员机、高速公路收费系统、加油站管理、制造业生产线控制，金融、政府、国防等行业信息化需求不断增加，对工业计算机的需求很大，工业计算机市场发展前景十分广阔。

3、个性化和定制化是市场的主要形态

工业计算机界不同于商用计算机采用大批量标准化的生产方式，在不同应用有不同的功能需求设计，企业需针对用户需要设计符合其功能需求及外观的产品。因产品复杂度较高，价格敏感度较低，毛利率较高，普遍均在30%以上，相较于商用计算机市场，仍处于蓝海市场。因单品数量少而小型供应商多，呈现长尾市场特点。

4、全生命周期管理使工业计算机走向服务化

值得注意的是，近年来国际厂商提出了一个新的概念：预集成平台或整合平台。它是在工业计算机技术发展的基础上继续向产业链下游发展的结果。国际厂商不再把自己仅仅看作是工业计算机的供应商，而是针对用户的某一个项目或装置的开发，从系统方案的制定开始，包括部件集成、硬件采购、软件配置、现场调试、直到验收，全过程都由其承担。它们既是方案供应商，又是产品供应商，还是系统集成商。这种做法既可以进一步满足用户的要求，同时也可以解决工业计算机厂商目前价格过于透明，利润率降低的问题。但是这将要求厂商对应用行业技术发展走向、目标系统的设计要求、产业链上下游产品技术发展、不同类型模块的功能和性能都要十分了解。这对国内工业计算机企业的技术能力、市场能力、产业链支持提出了更高的要求和挑战。

5、新兴产业与生产性服务业成为新增长点

据一份关于安防监控市场发展的调查数据显示，在政府“平安城市”建设、城市报警与监控系统（“3111”工程）等工程的推动下，加上奥运会、世博会等大型活动的带动，2008年全国进入了安防设施建设的新高潮，安防监控行业持续保持了快速的增长，年增长率达到20%以上，市场总规模达到1500亿元左右。

以广东为例，广东的目标是在2010年建成100万个视频监控摄像头，截至2009年，全省共建成监控摄像机92万个，其中2005年8月后新建62.6万个，投入资金约125亿元。

从技术角度来看，数字化视频监控正在成为监控行业发展的主流，工业计算机正作为监控系统的控制核心；从运营模式来看，监控系统的集中构建也正在逐步取代之之前那种用户自主构建的模式，运营商正在成为监控产业链条中的一个关键环节，他们凭借自身带宽和技术优势，建设电信级别的数字视频监控系统，为用户提供从网络到设备、从建设到维护的解决方案。这样一来，数据的集中处理不仅大幅提高了数据的安全效率和安全保障，同时最终用户也不必花费巨资去建设和维护系统，从而降低了总体投入成本。如今，这种模式正在成为视频监控行业发展的重要方向。在电信级别的数字化监控系统中，工业计算机以强大的处理能力、良好的稳定性以及便于扩展的模块化结构，一直是视频监控系统的核心控制器。

视频监控市场在未来保持快速发展，还得益于行业视频监控应用的领域不断扩大，诸如环保监测系统、铁路与城市轨道交通应用，这些新应用将在我国调结构、促发展的经济战略中获得长足发展，也是驱动工业计算机市场增长的长期动力。

除了视频监控领域，数字标牌市场也是另一个增长点。数字标牌（Digital Signage）是一种全新的媒体概念，指的是在大型商场、超市、酒店、影院及其他人流汇聚的公共场所，通过屏幕终端显示设备，发布商业、娱乐和公共信息的多媒体专业视听系统。在公共场所中，只需借助数字标牌就能为公众传递信息，同时配合操作简单的触摸屏技术更是适合不同人群的查询访问，扩大了信息传递的范围。数字标牌为人们提供了全新的、动态的信息交流方式。在国外，还有人把它与纸张媒体、电台、电视和因特网并列，称之为“第五媒体”。数字标牌的控制中心就是嵌入式计算机。

据市场研究公司 iSuppli 预测，数字标牌和专业显示屏市场将继续增长，到2010年，全球市场的规模将增长到130亿美元。虽然国内数字标牌产业虽然处于发展初期、市场导入期，但是以国内经济的发展速度和经济规模，在未来国内市场必将成为数字标牌全球市场的重要组成部分，甚至成为最大的单一市场。

结束语

早期，针对工业自动化中特殊规格及严苛的环境要求，工业计算机厂商设计特殊的主板、芯片、机箱、操作系统等，以满足特殊作业环境的需要。随着计算能力的提高，工业计算机日渐成为工业自动化的关键技术。

目前，在通讯、网络、软件及光电的整合应用之下，工业计算机也不再单纯局限于工业自动化领域的应用，而是结合了通讯、消费电子、光电、半导体及软件等应用，其所扮演的角色也愈来愈重要且呈现多元及定制化的设计特点。工业计算机在自动化和信息化产业链中处于要素市场，不仅是传统行业升级改造与“两化融合”的加速器，而且是“3C融合”与3G建设的主要硬件架构和基础平台。

工业计算机领域包括工业计算机整机、处理器板或嵌入式主板、数据采集板、通信板、功能板（如图像、视频、存储、运动控制、DSP等），以及一体机或HMI、机箱背板、周边设备、软件和应用系统。

2010 PICMG / P. R. C 年会将于5月20日在上海举行，本届年会将围绕工业计算机技术发展趋势与行业发展对策措施展开讨论，为我国传统产业技术升级与新兴产业发展献计献策。同时中国计算机行业协会工业计算机分会将在本届年会上首次发布《中国工业计算机产业年度报告》，欢迎业内专家、用户、与广大工程技术人员莅临。来源：中国通信网 2010-03-11

[返回目录](#)

试想下, 当云计算与移动互联网想结合?

智能手机、智能车、智能家电、智能电网、智能化控制系统……，一场科技革命正热闹展开。看似单一产品的创新，背后其实有着更大的驱动力，那就是当移动通讯与因特网结合后，催生出来的 Mobile Internet 新领域：所有数据都上网、所有物品都连网、所有人都上网。从个人到企业都必须做好准备，因为前英特尔 CEO 葛洛夫提出的“10倍速时代”，已不足以形容这股浪潮将带来的改变……。

好莱坞明星汤姆克鲁斯 (Tom Cruise) 在电影《少数派报告》里，站在屏幕前，用双手轻快操纵着各种信息显像的画面，令人印象深刻。这个从2002年想象的2045年世界，除了是一部热卖的电影，更清楚勾勒出未来世界的蓝图。现在电影中的一切，即将成真。而美国苹果公司，是关键的引爆点。2007年，苹果 CEO 贾伯斯 (Steve Jobs) 拿着 iPhone 向世人展示，在这之前，外界只是把 iPhone 看作众多手机的新选项之一，谁也没想到，随着这项产品而来的，竟是一场扑天盖地的产业革命。

根据 Gartner 调查，07 年第三季 iPhone 在智能型手机的市占只有 3.4%，时至今日，这个数字已经来到 17.1%。但惊人的不仅仅是 iPhone 与苹果在手机市场跃进而已。根据手机广告平台 AdMob 的统计，仅这一款手机（包含 iPod Touch），就产出了占全球 43% 的智能型手机网页浏览流量。再从与 iPhone 合作的美国电信商 AT&T 公开的数字来看，从 07 年第二季至 2010 年第二季，AT&T 的移动上网流量已经转眼成长了约二十五倍。

iPhone 杀伤力的关键，不在于承袭苹果一贯的产品美感，而是伴随推出的 App Store，彻底改变了产业的游戏规则。在 iPhone 问世前，不少手机也可以上网，但因为内容并不是针对“移动”的特性而设计，上网行为始终也并未普及，而 App Store 的出现，让许多内容或软件商从此有了直接与使用者互动的新平台。

驱动推力一： 应用软件经济成形

“苹果的 App Store 可说是移动网络（mobile internet）的起点，” Gartner 移动通讯资深分析师吕俊宽指出，循着 App Store 而来的新获利模式，让软件开发商有利可图，而消费者也得到多元的服务及内容，找到上网的动力。新的移动上网行为浮现，手机是开启这个新世界大门的钥匙：用户不只讲电话、玩游戏，还可以下载影片、拍照，然后立刻上传到部落格与朋友分享；只要按一个键，就可以轻松完成购物，甚至可以把手机当作生活摇控器，管理家中电器用品的使用。

一九九五年，以一份“网络报告”开启了一系列网络产业的相关研究，为投资大众勾勒达康（.com 产业荣景的摩根士丹利权威网络分析师玛丽米克（MaryMeeker），当年精准描绘出网络的革命性角色。在 2010 年的 Web 2.0 高峰会中，米克则是再度宣示移动网络将带动的大浪潮：移动网络将接续网络的发展脚步，成为下一个引领产业翻倍成长的关键。

驱动推力二： 移动装置设计力提升

“移动网络现在与未来都将会比众人想得更具规模，”米克分析，从大主计算机（mainframe computing）、迷你计算机（mini computing）、个人计算机（personal computing）直到桌面网络（desktop internet computing），每阶段的计算机运算时代都较前一个成长十倍。相较于已拥有十亿用户/台的桌面网络，米克认为由移动上网领衔主演的新运算世代，将把数字直接推升到至少百亿台的规模。

根据统计，全球已有四十三亿人口使用手机，而近日出炉的分析报告也纷纷指出，在不久之后的 2013 年，甚至是 2012 年，移动上网用户数就会超越计算机上网用户，而且在包括印度、中国等新兴市场，移动上网更会是主要的上网途径。

“全世界只有低于 25% 的人拥有网络服务，现在都能够通过手机接触到网络，” 浏览器公司 Opera 执行长谭咏文 (Jon S. von Tetzchner) 如此观察。市场调研公司 Mobilesquared 分析师主管蓝恩 (Mick Lane) 更进一步强调：“两年之内，移动装置将成为品牌及企业，与消费者沟通的主要管道。”

依照 Gartner 移动装置与客服团队研究总监沈哲怡的分析，由 iPhone 所引发的智能型手机，在互动接口、浏览器使用接口的改造，以及网络、应用服务针对移动上网设计的提升，都是促使移动网络终于破茧而出的重要元素。在此潮流下，智能型手机由商务往中层客户群移动的现象，是市场扩大的关键。此外，Google 移动暨产品研发部门主管沃戴尔 (Matt Waddell) 也认为电信营运商在上网资费透明化的改变，也是此波趋势的重要推手之一。“移动宽带网络的成熟，是整个移动上网普及的趋动力，” 赖弦五为此下了这样的脚注。

根据摩根士丹利的预测，全球 3G 以上的通讯技术渗透率将在 2010 年超越 20%。米克认为，一旦超越这个普及度的“甜蜜点”，所有相应的商机、应用范围，在欧美市场都将来到的蓬勃阶段，其后的一、两年，这一趋势更将在全球遍地开花。

影响力一： 开启产业正向循环

“移动网络带来的最大刺激是，它将带来一个极大的市场，所有目前在网络上适用的商业模式，都可以找到相对应于移动网络端的机会，” 谭咏文说。当越来越多的装置支持上网，越来越多的服务可透过云计算，以各种上网终端来取得，这个趋势也会将所有消费者、企业卷进浪潮里，如同当年 .com 的热潮。在吕俊宽看来，这一切源头仍是 iPhone，不过这并不完全是一家公司的功劳，而是因为它开启了一场正向的产业循环。

这样正向循环的意义到底有多大？我们从手机产业 2010 年纷纷挂牌上路的在线软件市集，就可以看出端倪。包括诺基亚 (Nokia)、RIM (Research In Motion) 黑莓机等手机硬件厂商，微软、Google Android 等操作系统业者及电信商，大家都要在这个新的应用软件领域里分一杯羹。

但这只不过是产业往移动网络世界移动的第一步。配合云计算，将来所有零散在各处的信息，都可以有系统地被储存及接取。而社群网站如 Facebook 热潮的推波助澜，也让人与人之间的互动需求更强。未来手机、笔电、电视，甚至是汽车、家电，几乎所有想得到需要用电的东西，都将成为连网环境的一个节点，产生新的互动连结关系。

影响力二： 新的互动世界诞生

举例来说，当你开车出门时，挡风玻璃可以直接变成导航系统，随时提醒路况、车况及旅游信息；后座的家人也可以透过显示器，与远方的同学联机对打游戏。

戏或聊天。医疗及教育现场，也都将出现各种有趣贴心的服务。例如出差的老公，透过超音波与移动装置的联机，能实时感受孩子的胎动；老师也能以更有趣、丰富的多媒体形式，生动地完成授课任务。

且内容与服务拥有更多的选择性，自然也就会刺激使用者更频繁、强大的移动上网需求。硬件手机厂商开始做软件，电信业者跨足内容产业，设备厂商则由制造逻辑转向服务思维。原来泾渭分明的产业分工角色，开始出现大转变。

随着手机硬件差异性越来越小，个人化需求让应用软件日渐抬头，硬件厂商的空间自然也会被挤压。反倒是电信营运商因为手中掌握了全面的消费者信息与帐务架构，只要能够从消费者需求出发，重新包装服务与商业模式，在新的体系下，仍将具有产业的重要影响力。

“移动产业是一个 service 的概念，举例来说，一支电话号码全球都可打，就是服务的概念，”赖弦五说。电信商得持续向服务靠拢，也是在环境压力下的必然选择。通讯设备商诺基亚西门子（Nokia Siemens）也指出，2009 年全球移动上网的数据传输量平均提高四.七倍。庞大的系统投资也让电信商必须思考其他的获利可能。

影响力三： 提供消费者高度相关信息

除了系统扩建的投资压力，移动网络也并不必然是条康庄大道。移动广告、付费与适地性服务（Location Based Service），将是其普及化的重要里程碑。

“这三个都是移动网络十分重要的元素，将促使移动网络完整商机的出现，”谭咏文表示，当让消费者可在移动网络的环境中付费购买服务，利用位置来锁定消费者，并提供高度相关信息，甚至投放具吸引力的广告时，移动网络才有成熟的可能。其中光是手机广告花费，根据 PricewaterhouseCoopers（PwC）的预测，从现在的 38 亿美元，将直接在 2013 年挑战 92 亿美元规模。

这是一场世代性的关键战役。在 80 年代的个人计算机战役里，微软、思科、英特尔等成了赢家；在 90 年代的桌面网络竞争里，创造了 Google、雅虎的全盛世代。现在，我们又来到了另一场决定性的战役前哨，从过往的经验看，老公司仍会在舞台上发光，但不见得会是那个最耀眼的主角。谁会是新时代的明星？抓住浪潮，你就是答案！来源：泡泡网 2010-03-12

[返回目录](#)

产业环境篇

【政策监管】

国际卫星电话实行一费制标准

继在广东省准备实现长途一费制标准后，中国移动用户拨打国际卫星电话也开始执行一费制资费标准。

近日，中国移动表示，该公司对其用户在国内（不含香港、澳门、台湾）拨打国际卫星电话执行新的资费标准，是根据长途电话一费制改革的总体要求，并参考了其他运营商的相关资费。

目前，中国移动用户可拨打国际海事卫星、铱星、全球星三种类型的国际卫星电话。其中，国际海事卫星电话的号段为 870 至 874，调整后的资费按其站类不同定为 MINI M 站类 2.3 元 / 6 秒，B 站类、M 站类 3 元 / 6 秒；铱星电话的号段为 8816 至 8817，调整后的资费统一为 3 元 / 6 秒；全球星电话的号段为 8818 至 8819，调整后的资费统一为 3 元 / 6 秒。

记者通过拨打移动客服电话 10086 了解到，中国移动国际卫星电话适用于中国移动所有品牌用户，具有国际长途功能的用户即可使用。用户具体使用方法是，拨打“00+代码+对方卫星电话号码”。

据悉，海事卫星电话用于船舶与船舶之间、船舶与陆地之间的通信，可进行通话、数据传输和传真；铱星系统是地面固定电话网和移动电话网的延伸和补充，通过无缝隙的全球覆盖（包括南北极），为用户提供即时通信服务。而全球星系统是在用户与关口站之间进行通信传输，地面用户可通过关口站被接续至卫星或“公共电话交换网”上。

此前，中国移动广东公司表示，2010 年将实现长途一费制，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%。来源：北京商报 2010-03-10

[返回目录](#)

工信部：严防电信资费恶性竞争

工信部副部长奚国华在关于电信服务的公开讲话中表示，2010 年工信部将主要从 6 个重点方面加强电信业的服务工作，其中包括进一步完善电信资费监管，严防出现恶性竞争。

奚国华介绍了当前电信服务方面存在的一些问题，违规经营、价格欺诈、虚假宣传、诱骗消费等时有发生，网络与信息安全问题日益突出。针对存在的问题，奚国华表示，2010年加强电信服务要抓的六大重点有：整治手机淫秽色情、加强用户权益保护、完善电信资费监管、维护网络与信息安全、加快农村通信发展和信息化建设以及推进信息无障碍事业。

对于用户最为关注的资费问题，奚国华表示，近年来工信部一直在积极稳妥地推进电信资费管理方式改革，逐步建立并完善在政府宏观调控下主要由市场形成价格的机制和高效、公平的电信资费监管机制。2009年我国的电信综合价格水平下降了9.0%，2010年，要进一步规范市场价格竞争秩序，加大监督检查工作力度，依法严厉查处各类价格违规行为和不正当价格竞争行为，严防出现恶性竞争。来源：京华时报 2010-03-16

[返回目录](#)

国际电联制定 3G 卫星无线接口规范

国际电信联盟批准一项新的标准，以确保第三代移动通信（3G）IMT-2000 移动电话系统的全球兼容性、国际漫游和接入高速数据业务。ITU-RM.1850 建议书规定了 IMT-2000 系统的卫星无线接口规范。通过一种或多种无线链路，该接口可接入一系列广泛的电信业务。

国际电联秘书长哈玛德·图埃称赞各国政府和业界专家等国际电联成员及时努力地制定了这些新标准。他注意到这些成就将有助于国际电联努力在世界各国农村和偏远地区推广宽带接入的工作。

ITU-RM.1850 建议书中对卫星无线接口的更新和改进符合 IMT-2000 的初衷与目标，并适应全球市场不断变化的要求。

在 IMT-2000 的卫星部分继续独立演进的同时，制定高级国际移动通信（IMT-Advanced）卫星无线接口的工作已经取得了进展。IMT-Advanced 提供了构建下一代交互式移动业务的全球平台，该平台可提供更快的数据接入、统一消息和宽带多媒体。

IMT-Advanced 的卫星部分设计用来满足日益增长的用户在峰值比特率和总吞吐量方面不断增加的需求，并在同时支撑多种不同业务方面具有更大的灵活性。来源：人民邮电报 2010-03-12

[返回目录](#)

我国即将成立物联网工作组推进标准制定

我国即将成立物联网标准联合工作组，将在工信部领导下，联合产业界积极推进物联网标准化工作。

据悉，中国物联网标准联合工作组筹备会议 9 日在京召开，联合工作组旨在整合国内物联网相关标准化资源，联合产业各方共同开展物联网技术的研究，积极推进物联网标准化工作，加快制定符合我国发展需求的物联网技术标准，为政府部门的物联网产业发展决策提供全面的技术和标准化服务支撑。

中国物联网标准联合工作组由工信部电子标签标准工作组、资源共享协同服务标准工作组，以及全国信息技术标准化技术委员会传感器网络标准工作组、全国工业过程测量和控制标准化技术委员会共同倡导、发起。

物联网联合工作组将紧紧围绕物联网发展需求，统筹规划，整合资源，坚持自主创新与开放兼容相结合的标准战略，加快推进物联网国家标准体系的建设和相关国家标准的制定，同时积极参与相关国际标准的制定，以掌握发展的主动权。

在 2010 年的两会上，物联网是当前的热点问题之一。全国政协委员、中国移动总裁王建宙的提案即为“发展物联网，推动信息化”。而中国联通浙江公司总经理沈明才在议案中提出，应尽快制定并逐步完善“物联网”相关标准体系。

沈明才认为，如果不能尽快制定标准体系，则会带来人与物、物与物、平台信息利用的效果和效率问题，物联网产业发展越快后续问题越难解决。

沈明才建议，政府首先要考虑并尽快着手制定物联网相关标准体系，坚持国际标准和国内标准同步推进的原则，着手研究和制定我国物联网标准，统一技术和接口标准，进一步确立并扩大我国在物联网领域国际标准制定上的发言权；其次，政府要明确物联网涵盖的范畴及定位，出台物联网发展关键技术、关键应用软件的相关产业发展配套扶持政策。

此前的 3 月 2 日，工业和信息化部副部长娄勤俭在出席一次业内时也表示，“2010 年，工信部将大力推动标准和知识产权战略，推广自主知识产权标准的研发和产业化，推进物联网、TD 及其演进技术、网络电视等标准的制订和产业化进程。”来源：中国江门网 2010-03-10

[返回目录](#)

工信部李毅中：永久关停个人网站数还将增加

前不久国家对个人网站的整顿让业内风声鹤唳。近日，工业和信息化部部长李毅中在接受凤凰卫视《问答神州》主持人吴小莉专访时承认，对于个人网站的

处理采取了一些矫枉过正的方法，但绝不是封杀个人网站，并透露在第一季度要加大整顿工作的力度。

不过，业内人士指出，虽然工信部目前已经允许个人网站进行备案注册，但是由于门槛较高，或将导致部分站长将网站移至海外。

将加强整顿力度

凤凰卫视《问答神州》的专访涉及互联网整顿、3G牌照发放等话题。面对中国是否全面封杀个人网站的质疑，李毅中认为一些网友产生了误解。李毅中表示，之前由于互联网的专项整治，对于涉及黄色淫秽的网站采取了相应的措施，牵涉到对个人网站采取了一些矫枉过正的方法，并就此请广大网民理解。“就是把它先停掉，停掉以后进行清理，然后再一个一个的恢复，可能会有这些情况，这个网民他原来上这个网，现在没有了，他就会有一些意见，我想这是在整顿过程中可能出现的一些问题。”李毅中说道。

据数据显示，2009年全国关闭未备案网站13.6万余个，关闭或屏蔽淫秽色情网站1.5万余个。由于大规模的整顿，不少知名网站因涉及不良信息都遇到暂时无法访问的情况，而一些个人网站则是被彻底关闭，尤其是个人视频下载和分享网站。李毅中进一步强调，“互联网整顿运动是为了发现互联网、手机中的黄色淫秽信息，目的是排除，删堵，不是封个人网站，是为净化这个网络环境，是针对非法的黄色信息进行整顿。”

谈及上述整顿持续的时间时，李毅中透露至少在第一季度这段时间，“恐怕还是要加大工作力度”。他表示再持续进行一段时间的整顿，才能在专项整治行动中见到效果；相信在接下来一段时间内，随着对个人网站的管理力度的增强，被永久关停或暂时关闭的个人网站数量还将增加，个人网站会迎来一个暂时的“冰封期”。

个人网站之痛

网友对个人网站被封杀的怀疑缘于2009年12月初中国互联网络信息中心发布的一则公告，公告称个人用户将没有资格进行域名注册，只有企业、机构等法人才有资格进行注册，而目的就是为了杜绝黄色淫秽网站的滋生。此后不少已经注册的个人“.cn”域名被停止解析，即无法通过网络访问。

但2月底，工信部发文，表态认可个人可以申办网站。李毅中在接受专访时表示，对于整顿个人网站，绝不是对个人网站的封杀。根据工信部《进一步落实网站备案信息真实性核验工作方案（试行）》，个人在提交相关信息进行审查后，应持相关证件前往介入单位当面检验信息，相关省管局进行审核，最后提交至部备案系统。

虽然李毅中表态，并非对个人网站进行全面封杀，但在工信部试行通知出台时，虽然允许个人开设网站，但客观制约因素依然不少。早在互联网整治时期开始，就有部分站长对此感到悲观，抱怨国家重拳打击互联网非法色情信息，牵涉了部分中小网站的暂停整顿。有分析指出，不少个人网站已经陷入了经营困境中，而新的备案审查方法对站长有诸多要求，无疑会将增加管理成本，提高了个人网站的门槛，且站长不一定有能力支付管理成本，部分效益不高的个人网站站长或将选择海外主机。

“谷歌应遵守中国法律”

1月初，谷歌官方表示因受到来自中国的黑客攻击以及不愿继续对搜索关键词进行过滤审查，考虑撤出中国市场、关闭中国办事处，从而开始了旷日持久的“谷歌撤退闹剧”。其后，关于谷歌的报道层出不穷，最近又传出谷歌已经恢复与中国政府谈判的消息。

李毅中在2010年全国“两会”期间首度回应谷歌退出事件时表示，首先互联网要依法监管，凡是在中国的互联网企业都要遵守中国的法律；第二，中国互联网是很开放的。目前相关部门正在与谷歌就双方争议问题进行磋商。“我们的态度是很明朗的，就要看谷歌的态度了。”李毅中说道。

李毅中忠告谷歌，“如果谷歌还想继续在中国开展业务，（应）遵守中国的法律，尊重中国网民的意愿。”

工信部副部长苗圩6日曾表示，至今未收到谷歌公司要求与中国工信部进行谈判的报告，也从未与谷歌公司正面接触过，有关谷歌退出的消息是通过媒体或者美国国会听证会宣布的。苗圩称，谷歌公司问题只是互联网技术问题，没有上升到影响中美两国关系的程度，且如果证据确凿，中国将惩罚攻击谷歌的黑客，但目前并未受到谷歌任何投诉。苗圩又称，中国政府欢迎包括互联网企业在内的外国公司到中国投资，如果谷歌愿意留下来，遵守中国法律，中国表示欢迎，如果选择退出，必须履行好有关法定程序，做好用户的善后事宜。来源：东方早报 2010-03-10

[返回目录](#)

广电总局：企业不得生产销售非法芯片机顶盒

广电总局科技司11日向各相关企业发出《广电总局科技司关于对直播卫星信道解调芯片和机顶盒进行检查的通知》，要求企业不得生产销售“禁止生产销售的芯片和机顶盒”，自查违规行为，并于3月25日前将结果上报科技司。

通知称，近日，广电总局科技司接连收到一些反映报告，仍有个别企业按已经停止使用的技术规范非法生产销售芯片和机顶盒，违反了国家相关管理规定，扰乱了广播电视传输秩序。

通知强调，各相关企业不得生产销售“禁止生产销售的芯片和机顶盒”。各企业需结合“禁止生产销售的芯片和机顶盒”型号列表，自查2009年7月22日以来是否存在继续违规生产销售上述相关产品的行为，并于3月25日前将自查结果报广电总局科技司。

在企业自查的基础上，广电总局科技司将对相关企业进行抽查，对有严重违规行为的企业将依法采取相应措施。

附：广电总局科技司关于对直播卫星信道解调芯片和机顶盒进行检查的通知

3月11日，广电总局科技司向各相关企业发出《广电总局科技司关于对直播卫星信道解调芯片和机顶盒进行检查的通知》，通知说，从2009年7月22日起，直播卫星传输技术规范按照《先进广播系统—卫星传输系统帧结构、信道编码及调制：安全模式》（GD/JN01-2009）执行，之前执行的相关技术规范《先进卫星广播系统——帧结构、信道编码及调制》（GD/JN01-2007）自同日起停止使用。近日，我司接连收到一些反映报告，仍有个别企业按已经停止使用的技术规范非法生产销售芯片和机顶盒（以下简称“禁止生产销售的芯片和机顶盒”），违反了国家相关管理规定，扰乱了广播电视传输秩序，损害了人民群众利益。为进一步加强直播卫星接收设施的管理，现要求如下：

1. 各相关企业不得生产销售“禁止生产销售的芯片和机顶盒”。
2. 从即日起对相关企业进行一次全面检查，采取自查和抽查相结合的方式，先由各企业结合“禁止生产销售的芯片和机顶盒”型号列表（见附件1），自查2009年7月22日以来是否存在继续违规生产销售上述相关产品的行为，并于3月25日前将自查结果报总局科技司。
3. 在各企业自查的基础上，我司将对相关企业进行抽查，对有严重违规行为的企业将依法采取相应措施。
4. 如发现有其他违规生产销售的情况，请及时报告我司。联系电话：（010）86092942 来源：新浪科技 2010-03-15

[返回目录](#)

查处市场违规被列为2010年通信服务重点工作

3月12日，工业和信息化部在北京召开“2010年通信服务座谈会”，总结2009年通信行业“服务社会、服务民生”主题活动开展情况，部署2010年通信

服务以及行风建设重点工作，同时针对近期社会广为关注的服务质量改进、网络扫黄等问题，以及工信部组织开展专项治理活动的举措和阶段性成果进行专题座谈。 据记者从座谈会上了解到的信息，2010年通信服务行风建设的主题被确定为“规范服务、放心消费”。据介绍，2010年，通信行业将围绕这一主题，持续加强和改进电信服务质量。一是加快推进TD等3G的发展，完善网络覆盖、扩大应用领域、丰富业务种类；二是深入开展手机淫秽色情专项治理，狠抓治理方案各项措施的落实到位和稳固有效；三是加强监督检查，查处市场违规行为；四是重点解决服务热点和难点，营造用户放心的电信消费环境；五是开展村村通工程和信息下乡活动，全面实现农村通信“十一五”规划目标。

2009年，随着电信市场竞争加剧，地方通信市场不规范竞争行为屡有发生。此前，工业和信息化部通信发展司副司长祝军曾表示，全业务经营实施后，随着3G业务的发展，企业积极实施业务创新，相继出台多种优惠政策，给消费者带来更多选择和实惠，同时不规范竞争行为也明显增多，电信监管面临新的挑战。来源：通信产业报 2010-03-12

[返回目录](#)

电信运营商不得与住宅开发商签订“排他”协议

今后，申城新建小区的居民，在申请电话宽带时，将不再会“被迫消费”，电信、移动、联通三家通信运营商，谁的服务好，谁才会赢得市场。近日，上海市通信管理局新出台有关规定，新建居民小区通信设施将纳入共建共享范围，任何一家电信运营商不得与开发商单独签订“排他协议”，独自进场。这意味着2009年曾发生的“剪刀门”等恶性竞争事件将有可能就此销声匿迹。

2009年，上海曾发生多起电信运营商恶性竞争事件。2009年12月28日，记者在浦东曹路镇金钻苑草地上的通信窨井前，亲眼看到井中属于上海电信的光纤被剪断，而同样在窨井中属于另一家运营商的一组铜缆却完好无缺。

原来当初小区建设时，开发商只与另一家运营商签订合作协议，而电信的电话和宽带并未进入该小区。由于金钻苑小区居民以动拆迁的当地居民居多，原先电话号码大多属于电信号段，因此不少居民希望可以原号码直接迁移。在不少居民要求下，2009年10月20日曹路镇政府发函，同意上海电信可以在金钻苑内建设电信管线，物业公司也同意可将光纤通过已有管道铺设到每栋单元。“没想到只过了三天，我们的光纤就被人剪断了。”电信人士对此颇为无奈。

发生在曹路镇这起“剪电缆”事件并不鲜见。由于通信设施的公用基础设施地位始终没有明确，无法和水、电、煤一样作为公用事业配套设施进入新建小区。

这使得不少开发商利用驻地优势，与部分运营商达成“排他协议”，只允许特许运营商为小区提供服务，居民想装电话、宽带时，却发现“仅此一家”。

根据通信管理局新规，新建小区在建设通信基础时，必须由基础电信运营商或有资质的通信工程施工企业施工，施工单位在建设前须通过通管局，向其它相关运营商征询，是否参与共建，被征询企业在5个工作日内作出反馈，过时视作放弃。

同时，根据“平等接入、满足用户选择”原则，已建居民住宅小区中，先进入的运营商也不得阻碍后来运营商为居民提供服务，但后者须通过上海市通信管理局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可进行施工。最新消息是，2010年开始，建设中的曹路镇大型居住社区已经实现了三家运营商的同步进入，类似剪光缆的恶性竞争事件将就此止步。来源：IT时报 2010-03-16

[返回目录](#)

质检总局：电脑等消费类电子有望纳入召回范围

今后，消费类电子电气等产品拟纳入召回范围，其中包括我们经常使用的电脑。针对丰田汽车召回事件，质检总局拟组织专家对国内车主反映的情况进行研究和评估。昨天是“3·15”，国家质检总局总工程师张纲做客中国经济网透露了上述信息。

“惠普门”：已组织调查

张纲表示，在汽车、儿童玩具、食品召回规定的基础上，下一步将加快立法步伐，推动《缺陷产品召回管理条例》及其配套法规的出台；逐步扩大缺陷产品召回范围，将消费类电子电气等产品纳入召回范围；建立较完善的缺陷产品召回监管体系。未来将建设国家缺陷产品信息管理平台，在全国范围内采集产品伤害事故信息和产品质量投诉信息，进行数据分析与处理，实施风险评估。

近日，惠普深陷“质量门”，消费者要求“召回问题笔记本电脑”的呼声强烈，并向质检总局提交了集体投诉书。14日，质检总局发布消息称，已接到某律师代表60名消费者对惠普笔记本电脑质量问题的投诉，目前已受理。“质检总局高度重视，已组织开展调查。”

“丰田门”：将评估投诉

谈及丰田汽车召回事件，张纲透露，质检总局高度关注。下一步，质检总局除对国产丰田RAV4召回实施监督外，将组织专家对国内丰田车主反映的情况进行研究和评估，如发现缺陷，将按照我国法律法规要求采取进一步措施。

针对丰田全球召回的相关车型在中国市场存在类似车型的情况，质检总局将密切关注消费者对相关质量问题的投诉，及时开展缺陷调查。必要时，针对中外同种车型结构、性能及相同故障进行比对实验与检测。

消费者：可提供信息

张纲坦言，我国缺陷产品召回制度建立实施 5 年，相比于西方发达国家只能算刚起步，“距离制度成熟还有很长的路要走。”他表示：“希望广大消费者积极向质检总局提供与汽车、玩具等产品有关的缺陷信息；希望广大生产企业能够积极主动开展召回活动，消除产品缺陷。”来源：北京晨报 2010-03-16

[返回目录](#)

【国内行业环境】

中国软件业开始自我超越和蜕变

从垄断低端市场，到在中高端市场与国际厂商平分秋色甚至大有超越之势，经历近二十年的发展，中国软件终于开始自我超越和蜕变。

2010 年 1 月，用友集团正式公布了“新三年战略规划”（2010~2012 年）。以用友集团为“旗舰”，包括用友政务、用友医疗、用友烟草、用友审计、用友华表、用友小型、伟库网八舰齐发，用友集团要在 3 年内战略控局中国管理软件市场，并跻身世界级管理软件与电子商务服务提供商行列。

在用友集团董事长王文京看来，金融危机结束后，包括中国在内的亚太地区软件及服务市场将放量增长，软件产业进入商业模式创新以及新技术商业应用的新时期。

这意味着，中国企业成为世界级管理软件厂商的机会加大，未来三年是用友加速发展的黄金时期，管理软件市场也会更加向优势厂商集中。

以此为缩影，本土软件经历了近二十年的追赶，以用友为代表的本土软件厂商越来越发出自己的声音。

工业和信息化部最新调查数据显示，2010 年，全国管理软件市场规模将达到 340 亿元，国内自主品牌管理软件所占市场份额达到 78%。

2009 年注定将成为中国管理软件市场的分水岭。从早期做低端到现在形成的格局，本土厂商垄断低端市场，中端市场国产也占据显著优势，高端市场份额上平分秋色，还有超越之势。

除此之外，云计算对于本土软件企业而言，无疑是一次实现跨越式发展的机会。通过结合云计算先进的技术和商业模式，本土软件企业有望获得突破式增长，并最终变成世界级的软件公司。

SaaS 推进力

2009 年，最火的 IT 词汇中必有 SaaS，而以 SaaS 为代表的云计算商业模式越来越流行。微软、SAP、Google、IBM、Oracle 这些 IT 巨头们已悄然抢滩中国 SaaS 市场。用友伟库网、阿里软件、中软国际、金蝶友商网、三五互联等纷纷剑指互联网时代的企业管理。

“上 ERP 找死，不上 ERP 等死”，这句业内的戏谑很好地说明了横亘在中小型企业面前的难题就是实施管理软件的风险和困难。毕竟，传统软件不是万能的，昂贵的研发成本、实施成本、维护成本以及极高的风险让中小企业在“营养不良”和“饮鸩止渴”之间徘徊。

对于那些初创的公司或者希望通过信息化改善企业管理的逆势成长企业而言，它们更倾向于采用新兴的技术和解决方案。

互联网飞速发展，越来越多的企业级应用如 CRM、ERP、协同工作等将从企业内部网络迁移到互联网上，从自己架设网络、一次购买软件许可转为向专业的软件服务商租赁服务。

“小公司不代表不需要管理。”金算盘软件有限公司总裁兼 CEO 张后启对《互联网周刊》记者说。面对新的产业机会，金算盘率先向互联网转型，进军 SaaS 领域，推出了将 ERP 与电子商务相融合的“全程电子商务”新战略，成为国内最早把传统管理软件营销模式向基于互联网的软件服务转型的企业之一。

张后启的“算盘”打得很响，他对金算盘基于 SaaS 的全程电子商务平台——亿禧网充满信心。“用户通过亿禧网不仅能够洽谈业务，实现 B2B 电子商务，更能够使用亿禧网提供的 BIM 企业即时通讯、在线 ERP 等在线应用，进行企业内和企业间协同办公，实现业务管理。”

“互联网时代有很多经济体，淘宝上 2000 万的店面，在阿里巴巴有 400 万商家。从阿里巴巴到淘宝到阿里软件，都是通过增值服务来获得利润，淘宝免费做信息发布、阿里在免费信息发布基础上提供商机服务、阿里软件在提供免费的信息服务上提供交易服务。”张后启并不掩饰对马云的欣赏，也表示金算盘与阿里巴巴并不是直接竞争对手。“SaaS 里面有很多玄机，每个商业模式构造不同，大家都有机会”。

亚洲最大的管理软件厂商用友也把 SaaS 补充到产品线之中，搭载着云计算应用落地的快车，用友伟库网开始大面积铺开细分市场的客户面。据悉，随着 IBM 在无锡的云计算中心落成，用友伟库网就成了第一个跑在无锡云计算中心的商业应用。

“客户在 SaaS 模式下只需要关注应用本身，这是一个很大的不同。因为原来软件包模式客户要自己去构建系统化，客户就需要把很多精力花在系统的运

营、数据备份、包括杀毒等系统维护等等一系列的过程。在 SaaS 模式下，我觉得企业客户可以更多的关注业务的规划，企业可能要关注你本身的管理架构、管理的流程，然后能否和我们这个 SaaS 服务平台所提供这样一个应用之间的磨合度。更有意义的是把客户的 IT 的负担给降低了，而且客户的决策风险很小。”用友伟库网杨祉雄对《互联网周刊》记者说。

2009 年 11 月 17 日，支付宝与用友伟库于北京兆龙饭店签署战略合作协议。通过双方系统整合、资源共享、统一战略等一系列举措，支付宝系统将首次全面集成到用友伟库网 SaaS 服务平台中。有分析人士认为，这种合作模式对强化电子商务基础服务，推动中小企业信息化，特别是资金流管理的全程信息化将带来深远影响。

挺进高端

在以 ERP 为代表的管理软件领域，由于本土企业起步较晚，国产 ERP 品牌一直处于追赶跨国企业的被动局面。

中国制造业高端 ERP 市场一直是被如 SAP、Oracle、QAD 等跨国公司牢牢掌控。在当今全球化基础下，多工厂、多组织已经成为企业的发展趋势，传统的管理软件已不能完全适应灵活、多变的企业生产需求，SOA 也顺应当前市场形势成为全球整合型企业的关键要素。

对于用友来说，SOA 是让 U9 扬名业内的关键，同时配合用友针对大型企业的产品 NC，来抢占高端市场。面对此形势，2009 年 11 月，金蝶推出了其高端产品 EAS7，不仅支持云架构，而且填补了金蝶没有 SOA 企业架构产品的空白，正式挺进 ERP 高端市场。另一边，浪潮基于 SOA 架构的 GS5.0 产品也在 2009 年问世。

用友更是联合研究机构和合作伙伴的力量推动云架构的进程。由中国科学院计算所网络重点实验室、清华大学高性能计算研究所、北京大学软件与微电子学院、IBM、英特尔和用友公司共同发起用友“云计算与 NC 高性能实验室”，用友与这些科研院所和公司一块联合推进企业云的研发和应用。

“同时启动的还有‘云计算与 NC 高性能实验室’6 行业研究基地，包括金融行业、制造行业、建筑行业、房地产行业、消费品行业、能源行业，从研究机构、到技术应用厂商、到企业应用基地、再到云计算实践的推行者，这个云计算商用实践体系将保障‘云计算’的应用实践和价值发挥得到切实的推进。”用友公司集团及行业解决方案事业部（GBU）技术总监张伟对《互联网周刊》记者说。

张伟表示：“用友 NC 准备将企业云推进到以下几方面，一是将来可以帮企业构建一个真正的管理信息平台，企业如果构建云的话，在管理信息上会真正实现云计算的模式。用友的 NC 平台本身也支持快速服务提供与支持快速计算；另

外，是在硬件上，这方面是与 IBM 合作来进行的，用友 NC 和 IBM 所做实验最主要的也是从系统架构层面双方一起配合，提供企业云。现在，我们还有一些特殊应用也可以做云计算，例如我们给国泰君安做的搜索，它的模式是客户访问的信息很多，我们需要一个平台给它计算，它真正能够用比较云的模式来大规模的计算，它所需要的客户的倾向这一类。”

IDC 预测，随着 2010 年国内 ERP 厂商大举进军高端 ERP 市场，国际 ERP 软件巨头们也不得不针对国内制造业市场采取更具竞争力的营销策略。中国高端 ERP 市场竞争将更加激烈。

艰难崛起

在以 ERP 为代表的管理软件领域，由于本土企业起步较晚，国产 ERP 品牌一直处于追赶跨国企业的被动局面。工业和信息化部最新调查数据显示，2010 年，全国管理软件市场规模将达到 340 亿元，国内自主品牌管理软件所占市场份额达到 78%。

“对于国内同行竞争的问题，我们明显感觉到一些企业在市场宣传方面加大了一些力度，但是从整体实际的具体情况上来看，我们并不能感觉到更多实质性竞争压力。” SAP 大中华区首席技术官张侠曾在采访中表示。

的确，中高端管理软件的先天优良基础让 SAP 们对于中国企业的冲击无动于衷。以 SAP 为例，在中国 15 年期间，SAP 至少已经成功拿下了 2000 多家企业的订单，2009 年更是将触角向中小企业管理软件市场延伸，其 SAP Business One 产品在中国的中小企业市场已经成为 SAP 在中国的“特色”产品。伴随着国际企业从市场营销到基础研发的本土化努力，国内软件厂商的突围道路并不平坦。

如果说上面提到的市场份额的变化还不足以说明问题，那么以金蝶 EAS 等为代表的国产高端 ERP 产品，在国际品牌的竞争中也开始占据优势，这让国产 ERP 进入成熟发展期的趋势更为明显。据计世资讯报告显示，2008 年国内品牌在高端市场的收入已达 9.83 亿元，占高端市场份额的 49.2%。

计世资讯分析师认为，国产软件在高端的发展大约经历了三个阶段：从 1998 年开始摸索，那时国外厂商还占据绝对优势。到 2005 年之后，国产的产品相对开始成熟，并且已经出现一些成功案例，与国外厂商的距离逐渐拉近。而 2009 年，国产高端软件的份额实现超越，竞争力已经相当。

“国产管理软件发展的社会价值，不仅仅是软件产业本身，对整个中国社会都产生了比较大的价值。首先是服务客户提高客户竞争力。现在财务软件国产化率是 95% 以上，ERP 国产化率超过了 70%，大概在 80% 左右，国产化率很高。正是由于国产管理软件的发展，给企业、政府信息化开支节省了一大笔钱，可能要数以百亿计。”用友集团副总裁表示，国产软件要发挥自己的优势，特别是抓住管

理思想、服务质量和性价比三个重要方面，而伴随着本土企业的日臻成熟，未来本土管理软件将大有作为。来源：互联网周刊 2010-03-11

[返回目录](#)

通信运维外包渐成趋势 重点关注国脉科技等

通信运维服务行业在 A 股的主要上市公司包括：国脉科技、华胜天成、神州泰岳、世纪鼎利等。从以上公司未来运维服务业务竞争优势的可持续性，同时结合估值水平来看，投资者可关注国脉科技和华胜天成。

近年来，电信运维外包在欧美逐渐流行，运维服务市场高速增长。展望我国，近年来通信运维外包也渐成趋势。

运维服务市场的增长主要取决于网络规模的增长和运维外包比例两因素。中投证券预测我国电信运营商网络规模和网络运维外包比例都将处于上升通道，这使通讯运维服务行业市场未来 3 年的复合增长率将在 30% 以上。

通信运维服务行业在 A 股的主要的公司包括：国脉科技、华胜天成、神州泰岳、世纪鼎利等。中投证券重点推荐两公司国脉科技和华胜天成。

通信运维外包渐成趋势

运维外包是指运营商将网络的运营维护外包给专业服务公司，以节省运营成本。从欧美市场看，电信运维外包已成为趋势所在，运维服务市场在近年高速增长。对爱立信、阿朗等国际设备商而言，运维服务业务成为近年来唯一持续增长的业务，比如在 2009 年金融危机期间，爱立信和阿朗的运维服务业务仍保持了稳健的增长。

我国近年来通信运维外包也渐成趋势。运营商因利润增长压力加大，为不断减少成本，运维外包成为重要选择。同时，从各运营商的表态来看，其对运维外包的态度越来越积极开放。

运维服务市场的增长主要取决于网络规模的增长和运维外包比例两因素。中投证券预测电信运营商网络规模未来将以 20% 左右的增长率增长，并且其网络运维外包比例也将处于不断上升的通道，使通讯运维服务行业市场未来 3 年的复合增长率将在 30% 以上。此外，三网融合背景下广电运营商的网络建设和维护外包使该趋势更乐观。

重点关注两家公司

通信运维服务行业在 A 股的主要上市公司有：国脉科技、华胜天成、神州泰岳、世纪鼎利、华星创业等。其中，国脉科技的主营业务为通信网络主系统的运维服务；华胜天成、神州泰岳则以通信网络的 IT 支撑系统（BSS / OSS 系统）的

集成和运维服务为主；世纪鼎利、华星创业则以通信网络的优化产品和服务为主。从以上公司未来运维服务业务的竞争优势的可持续性，同时结合当前的估值水平来看，中投证券更为看好的运维服务公司为国脉科技和华胜天成。

其中，国脉科技从事电信核心网的高端维护，在运维服务市场具有独特的竞争优势。公司相比华为、中兴等设备厂商具有成本优势，相比中通服等第三方服务商具有机制的优势。此外，中投证券异于市场的观点，认为公司在福建省外的拓展在近年取得不错成果。

在近年来，公司的并购、合作等一系列战略行动，为未来的高速成长奠定了基础。其中公司和 Juniper 等公司的战略合作为未来的运维服务增长埋下伏笔。公司收购海峡学院既能保证人员队伍的稳定，又是 IT 培训业务的良好开端。来源：每日经济新闻 2010-03-12

[返回目录](#)

传统行业纷纷挺进互联网 浙商资本试水网游业

网游业高毛利率的特性正吸引着各路逐利的资本。

3月9日，（浙江温州）中国德力西控股集团董秘卢友中向记者证实，德力西集团确已投资上海游趣。在此之前，湖南卫视、辽宁卫视甚至新上线不久的国家网络电视台CNTV都高调杀入网游，意欲分得一块蛋糕。

分析人士指出，新晋资本投资网游面临着不小的风险，对行业的理解，以及不断提高的网游门槛都将考验投资的准确性和长久性。

德力西确已投资

上周，业内传出消息称，浙江温州德力西集团已向上海游趣投资3000万美元。虽然上海游趣随后发出澄清公告，称此为“不实新闻”，但资方德力西却向记者确认了投资事宜。

3月9日，中国德力西控股集团董事局主席助理卢友中向记者证实，上海游趣确为德力西所投资，不过他没有确认具体投资金额。“老板（德力西董事长胡成中）2009年特意考察了上海游趣的情况”，卢友中告诉记者，这是胡成中在创意型经济领域的一次试水，也是金融危机后德力西在低压电器主业之外多领域投资的一部分。

同一天，巨人网络董事长史玉柱在接受记者专访时也透露，德力西投资游趣时，他还曾给过胡成中一些意见。

“我和胡成中很熟”，史玉柱告诉记者，早在三四年前，胡成中就已经开始投资网游了，胡还当面向他讨教该怎么做网游。“他的投资额不小，3000万美元呢，他儿子也在上海游趣做管理”。

传统行业资本跨界投资网游业其实并不新鲜，但浙商资本群的进入让这股潮流渐显火热之势。

温州市中小企业发展促进会会长周德文表示，借实业起家积攒起的温州民间资本，在“炒煤”、“炒楼”之后，对互联网创新经济的关注度越来越高，毛利率表现出众的网游行业自然也成为热门选择之一。

电视台集体冲锋

除传统实业资本跨界投资之外，高调进军网游业的还有广电系统方阵。在湖南卫视率先试水网游后，辽宁广电、北京电视台、中影、华谊等都加入到了这个行列中来。

湖南卫视游戏运营事业有关负责人对媒体表示，在他们的规划中，一方面将跟其他公司合作推出芒果游戏平台，运营一些精品游戏；同时加强自主研发，目前有多款游戏的研发正在做筹划，2010年一季度整个游戏事业部的规划将完成。

有分析人士指出，目前广电系资本的网游之路基本从休闲游戏开始，一方面是因为他们目前还缺乏大型游戏开发和代理经验，且支付运营系统还不成熟；另一方面，休闲游戏更容易与电视台本身的业务结合。实际上，此前盛大旗下的《巨星》与浙江卫视的合作就有类似的意味。

虽然广电系企业缺乏经验，但它们有着先天的媒介优势。“三网融合”的政策大旗举起后，广电系长久以来的投资冲动在互联网互动娱乐市场得以展现。

易观国际 CEO 于扬表示，电视平台是天然的优质宣传资源，拥有这个平台，可以大幅降低宣传成本和投入风险。

值得注意的是，在广电系网游新军中，还出现了国家队 CNTV 的身影。有分析人士称，此前相关主管部门不断收紧网游行业的政策监管，可能是为“国家队”的进场打下政策基础，同时广电系的杀入，将可能部分解开原先相应领域中对网游内容传播的限制。

后来者的风险

无论是传统民营资本还是广电系阵营，网游江湖中的新面孔注定将带来行业新风。从根本上来讲，网游行业目前的高毛利率无疑是吸引各路资本杀到的直接诱因。不过，要适应网游行业并成功生存、发展，这些后来者所面临的风险不小。

“投资网游不要有以小搏大的心态。”一位追踪网游行业多年，从财经传媒业转入网游运营领域的业内人士向记者表示，目前国内大大小小的网游研发团队很多，但真正有能力做出可以经受大规模正式商业运营产品的并不多，“这是个

系统工程，一个长周期的过程，对于团队能力、投资者的判断眼光都有不低的要求，有的团队做出来的作品小范围内测还可以，但一旦商业运营，玩家一多，各种程序上冲突的问题就显现出来了”。

实际上，跨行进入网游业并取得成功的，迄今为止只有史玉柱一人。不过当记者提起这一话题时，史玉柱却连连摇头，“虽然我之前做保健品，但别忘了我是做 IT 出身的。”

“现在的网游业根本不缺钱，反而是承载不了那么多资本”，史玉柱表示，眼下最为宝贵的是优秀的团队人才和创意，而正是这两项因素的缺失，使得现在行业同质程度越来越高，成功产品出现的几率也大为下降。“现在每年 700 多款新产品，但算得上成功的大概也就 3 款左右，要再来一个像《传奇》、《征途》那样的产品，难度就更大了。”

实际上，史玉柱的成功有着个体的独特原因。史玉柱进入网游行业之前已经是网游资深玩家，对网游的理解已经颇深，更为重要的是，史玉柱从盛大挖到了当时国内第一流的整体团队，其中包括林海啸这样的当时国内最顶尖的策划人，这是其第一款作品《征途》获得巨大成功的最关键因素。

此外，史玉柱杀入网游业的时机也很合适，当时行业门槛还不甚高，市场诸雄的格局尚未稳定。

前述业内人士告诉记者，要想做出一款 2 万~3 万人稳定在线、运营能够大致保本的游戏，各种成本加在一起，至少要 3000 万元。而这一数字在 2007 年为 2000 万，2005 年甚至只需 500 万元。

对于众多新的涌入者，史玉柱给出忠告：“这个行业成功率很低，“你就慢慢投，什么时候成功什么时候再考虑退出来，在玩家没有普遍叫好之前别忙退”，史玉柱表示，他当时就这样给胡成中支招的。

这或许将是网游“战国时代”的生存法则之一。来源：每日经济新闻
2010-03-12

[返回目录](#)

中国物联网抢攻国际标准 工信部欲夺国际话语权

继 TD 成为国际 3G 标准后，中国希望在炙手可热的物联网领域也拥有国际话语权。

3 月 10 日，本报独家获悉，由工信部牵头的一个 9 人工作小组已于本周飞赴英国伦敦，参加传感器网络国际标准工作组（WGSN）的第一次工作会议。

“我们本次带去两份中国自己的提案。”正在伦敦参加该次会议的国家传感网标准化工作组副秘书长邢涛告诉记者，这是该 WGSN 自 2009 年 10 月在以色列成立以来举行的第一次全体会议，其对于整个国际物联网标准的制定有着十分重要的意义。 中国标准亮相伦敦

“我们希望在本次的伦敦会议上，中国的标准能够得到国际的认可，我认为从目前的情况来看，其通过的可能性很大。”3月10日，国家传感网标准化工作组秘书长张晖向本报表示。

据张晖透露，本次会议上中国代表团带去的两份标准草案中，一个是创新网络协同信息处理的标准草案，一个是创新网络总体架构的标准草案。这两个都是国内已经制定的相对成熟的标准。

相关人士表示，在物联网标准的制定上，中国基本上保持了与国际同行的同步，这在过去各个行业是十分少见的。

据记者了解，在此之前，中国已在物联网标准的制定上做了大量的基础工作，其进度并不亚于很多发达国家。早在 2006 年，我国就开始着手传感网的标准工作，2007 年国标委正式批准成立传感网工作组，经过一年多的筹备，2009 年 9 月 11 日，中国传感网标准工作组正式成立。此外，2008 年召开的国际标准化组织的传感网络研究小组首届大会，也是在我国上海举行。

张晖分析说，由于中国市场需求十分庞大，任何国际标准的制定，都不得不考虑这个庞大消费群体的需求，所以也要在这方面对中国标准进行考虑和采纳。

“我们希望美国、韩国等国家能够支持我们的提案通过立项，当然，作为一种妥协，我们也会积极支持美国等国提交的有关智能电网标准的提案等。”邢涛表示。张晖则表示，“但是对于关系到国家和民族产业安全的问题，我们一定不会选择妥协，由自己把握。”

“联合工作组”就位

邢涛坦承，此次提交伦敦会议的提案，即使通过立项也仅仅是一个初步方向，“即使获得通过，提案方也还需要做大量后期工作，推动标准最终落地”。

在这样的背景下，近期国内物联网标准的制定工作也大大加速。

3月9日，中国“物联网标准联合工作组”筹备会议在北京召开。该工作组发给本报的资料显示，其旨在整合国内物联网相关标准化资源，联合产业各方共同开展物联网技术的研究，加快制定符合我国发展需求的物联网技术标准。

据悉，该物联网标准联合工作组组长将由工信部电子科技委副主任、电子标签标准工作组组长、中国信息产业商会会长张琪担任，常务副组长将由全国信标委传感器网络标准工作组组长、中科院上海微系统与信息技术研究所副所长刘海涛担任。

“我们希望由政府领导牵头来做这个事，能够更快地推进标准的制定和协调。”张晖表示，该工作组的成立有望将原来分散在数个小组的物联网相关的标准制定工作，很好地协调起来。

觊觎国际话语权

“一流企业做标准，二流企业做技术，三流企业做产品。”有 IT 业内人士表示，在此前的几次高科技产业浪潮中，中国就处处碰壁于自主标准缺失，在 PC、软件、互联网、移动通信、DVD 等领域，美国等起步较早的国家直接掌握着大部分国际标准的制定权，从而掌握着整个产业发展的主动。

例如在软件开发领域，办公软件文档格式长期被某些西方厂商所垄断，使得国产 Office 软件很难与其兼容。长期的市场垄断把用户锁定于某些厂商文档格式，给其他厂商制造了一道难以逾越的壁垒，严重阻碍了中国办公软件的发展。

在 DVD 行业，由于标准由国外厂商指定，国内 DVD 整机生产厂家需在购买光头、机芯、芯片等部件时支付专利费，而最终国际 DVD 利益机构依然向 DVD 整机收取高额专利费。高额专利费大幅挤占了国内厂商的利润空间，导致目前海外市场上中国品牌的 DVD 彻底消失，企业转为替其他品牌代工。

用科技部原部长徐冠华的一句话来说便是，“当今世界，谁掌握了标准的制定权，谁就一定程度上掌握了技术和经济竞争的主动权。”因此，面对云计算、物联网等新一轮科技发展大潮，国内从政府到业界，都希望类似教训不再出现。

据记者了解，中国的传感器产业此前已经发展了近 10 年的时间，其发展一直由一批中小企业推动，但这批企业难以做大的主要原因之一就是行业标准的缺失。例如当下国内企业通常使用的 ZIGBE 标准就存在许多应用缺陷，并且一直没有被国际所承认，由此目前国内物联网产业存在分散、规模小的不足。此外，由于标准长期缺乏，一些大的企业不愿意进入这个行业——在行业还存在许多不确定的情况下，投入风险很大。

“我们争取在年底之前初步把几项关键的标准制订出来。”张晖表示，这些标准需要在国标委正式审批后生效使用，他预计这一进程应该可以在 2011 年完成。来源：21 世纪经济报道 2010-03-11

[返回目录](#)

【国际行业环境】

澳大利亚公布国家宽带法草案

澳大利亚政府日前公布了国家宽带网络的法律草案。根据该草案，澳大利亚政府将在国家宽带网络建立并正常运转五年后出售其在国家宽带网络公司（NBN

公司)的股份。澳大利亚财政部长 Lindsay Tanner 和通信部长斯蒂芬·康罗伊表示,政府将视各方对该草案的反应,于秋季或冬季议会开议时将其提交议会审议。

康罗伊表示,这个法案将实现陆克文政府改变电信行业竞争态势的承诺,确保 NBN 公司作为唯一的批发企业,提供开放和同等的接入服务。

Tanner 表示,该草案明确了 NBN 公司的权责,NBN 公司将建立 NBN 塔斯马尼亚公司或其他任何全资子公司进行具体运作。该草案也明确了政府在国家宽带网络建成和运行五年后,将根据市场情况和安全考虑,对该公司的股份进行出售。

来源:人民邮电报 2010-03-12

[返回目录](#)

CA 出价 3.5 亿美元收购 Nimsoft

IT 软件巨头 CA 公司日前发布公告称,该公司出价 3.5 亿美元,成功收购了云计算监测软件公司 Nimsoft 公司。

CA 公司目前是全球最大的 IT 管理软件公司之一,专注于为企业整合和简化 IT 管理,创建于 1976 年,总部位于美国纽约长岛。Nimsoft 是美国加利福尼亚州的一家 IT 企业,专门从事企业云计算应用性能监测的研究与开发,成立于 2002 年,融资 2230 万美元,目前拥有约 800 名客户。

Nimsoft 的监控解决方案能监控所有的企业应用,无论是在企业数据中心,或在私人或公共云。Nimsoft 除了支持对诸如谷歌应用服务业务, Rackspace 云,亚马逊网络服务和 EC2, Salesforce.com 等公共云的管理与监测外,还为内部应用程序、数据库以及物理和虚拟服务器环境的需求提供解决方案。

业内人士分析,此桩收购将有助于 CA 公司打入云计算市场。此外,该公司最近还收购了 3Tera、Cassatt、NetQoS 和 Oblicore 公司。来源:搜狐 IT2010-03-12

[返回目录](#)

瑞士电信部署 Pirelli FTTH 网关

意大利光设备提供商 Pirelli 宽带解决方案公司宣布其 xDSL 和 FTTH 接入网关产品赢得瑞士电信的部署,支持该运营商的三网合一业务开展,为其用户提供最新的宽带业务。Pirelli 公司表示,能够和瑞士电信这样的领先电信运营商合作显示了他们在 xDSL 和 FTTH 解决方案领域的领先实力。来源:光纤在线

2010-03-12

法国运营商共享 3G 网络折射全球趋势

法国电信运营商共享 3G 网络备受业界关注。专家认为，此举不仅能降低网络成本，还能扩大 3G 覆盖面积，故在一定程度上会被网络建设压力较重且资金不足的运营商所采用。

法国三家移动运营商近日签署的一项共享 3G 网络基础设施协议备受业界关注。据了解，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。

那么，法国三家电信运营商为何要签订 3G 网络共享协议？3G 网络共享有何利弊，其能否成为发展趋势？联系我国“两会”对共建共享的关注，能否从中找到共同点？针对此类问题，本报记者采访了著名电信专家邓中元。

网络共享可降低成本并扩大 3G 网络覆盖面积

记者：您认为，法国推动网络共享用意何在？

邓中元：首先我们可以看到，法国共建共享网络的推动者是运营商，而非国家管制机构。其共建共享的主要目标是扩大 3G 网络在法国的覆盖面积，最终目的则是为了更快完成在法国全国的 3G 网络覆盖。

运营商主动推动 3G 网络的共建共享，与法国 3G 牌照的发放策略以及相关管制政策是直接相关的。实际上，在欧洲以及其他以拍卖形式完成 3G 牌照发放的国家中，所有拍得牌照的运营商都会在获得牌照的同时，承担 3G 网络建设覆盖的责任。在这样的协议下，运营商们自然会面临网络建设的较大压力。而在 2008 年全球金融危机的影响下，包括法国在内的欧洲许多国家的运营商在资金获取和经营收入方面，都或多或少面临一定的下滑压力。法国运营商很可能由于资金不足而导致 3G 网络建设速度放缓，并最终导致不能够按照协议完成 3G 服务或网络的覆盖计划，因而出现了如上所述的法国运营商签署协议合作完成 3G 网络建设的情况。

不过，总体来看，3G 网络共享有诸多好处，其通过合作建网或者共建共享的方式，聚集多家运营商的资金，在缓解各家运营商资金压力分摊成本的同时，也可以保证各家运营商 3G 服务或网络覆盖计划的按时完成，而不会受到政府的处罚或者被收回 3G 牌照。

网络共享将被更多的运营商采用

记者：网络共享会否成为电信运营主要趋势？其带来的影响是什么？

邓中元：运营商能够主动推动网络共享的基本条件包括两方面，其一是共享网络的各家运营商所采用的网络制式是相同的；其二是这些运营商与政府的协议给予它们一定程度的网络和服务覆盖压力。当然，不同网络制式的运营商也可以部分共享或者采取一定技术手段来实现这种共享，但相对于运营完全相同制式网络的运营商来说，这种部分共享的方式并不能带来最优化的价值。

由此我们可以认为，在包括法国在内的欧洲国家多数运营商都运营 WCDMA 3G 网络的情况下，这种网络共享更加容易实现。而在美国、日本、韩国等存在 WCDMA、CDMA2000 等多种 3G 网络并存的国家中，实施网络共享的难度会更大一些。

总体而言，网络共享在一定程度上会被网络建设压力较重且资金不足的运营商所使用，从而缓解网络建设方面的压力。

网络共享协议的出现，还体现了通信网络在电信运营商竞争中的重要性在下滑。在实现网络共享之后，电信运营商之间的竞争将会更多集中在产品应用、资费价格、营销、客户服务等运营层面，而基础网络的作用会日趋淡化，当然这还需要一个前提，即网络仍然只是控制在少数主导运营商的手中。这其实也与电信市场竞争焦点的变化是一致的，无论有没有网络共享这样的情况出现，电信运营商之间的竞争向着更高层次的运营层面的转移已经是一个必然。而网络共享，则会在一定程度上加速这个转移。

我国推动基站共享比网络共享更重要

记者：我国是否具备推广网络共享的环境？

邓中元：实际上，在 2008 年 5 月国内电信运营商重组以后，工信部便已经要求中国电信、中国移动和中国联通三家运营商在基础网络方面进行共建共享，从而提升资源利用率，节省电信运营成本。国内电信市场的网络共建共享工作已经早于法国运营商启动，但受到国内三家运营商分别运营 CDMA 2000、TD-SCDMA、WCDMA 三种不同的制式网络的影响，我国运营商的网络共享只能在某些范围内施行，而无法达到如法国运营商那样共建共享 3G 网络且推动 3G 网络全国覆盖的效果。

因此，就共建共享的大环境和运营商所处的状态而言，目前我国市场不需要完全依照法国运营商的模式来推动共建共享。我国的网络共建共享主要还是应在政府管制机构结合电信市场的发展情况以及对电信资源的有效利用要求下，推动国内运营商实现。来源：通信信息报 2010-3-11

[返回目录](#)

美国宽带网政策将出炉 网速提高 25 倍

据国外媒体报道，美国联邦通讯委员会（FCC）本周二将宣布一项重要的宽带网政策，其主要目标之一是将目前的宽带网速度提高 25 倍。

这项人们非常期待的计划将向美国国会提出一系列建议，并且推动不断变化的通讯行业为美国人提供更多和速度更快的在线服务，因为美国人正在越来越多地使用互联网进行通讯、支付每月的账单、制定旅游计划以及欣赏电影和音乐。

Concept Capital 分析师 Paul Gallant 说，这确实是一个非常独特的事件。FCC 重来没有要求进行这样广泛的转变。互联网是重要的也是危险地，因为它威胁到每一个成功的通讯市场。

这个计划的某些细节在过去的几个星期里已经披露了，包括如何找到一些频谱以满足那些除了处理电子邮件和语言电话之外还能看电影和玩游戏的掌上设备的需求。

AT&T 和 Qwest 国际通讯公司等一些运营商上个月曾对 FCC 主席朱利叶·格纳考斯基（Julius Genachowski）宣布 FCC 将提议一个在 10 年内向 1 亿美国家庭提供每秒 100MB 速度的宽带网计划表示不满。目前的宽带网速度不到每秒 4MB。

这个迹象表明，FCC 和运营商之间将出现紧张的局面。Qwest 说，FCC 的这个计划是一个“梦想”。AT&T 说，FCC 将对抗“极端的管理形式”的要求。

自从 FCC 宣布这个消息之后，思科宣布它将推出一个比竞争对手的产品速度快 12 倍的路由器。谷歌称它计划建造一个超高速互联网网络，显示这种网络是可以实现的。FCC 赞扬了这两个消息。

FCC 还要保证政府大楼、学校、图书馆和健康医疗设施的网络在 2020 年达到大约每秒 1GB 的速度。

完整的宽带网计划预计在本周二 FCC 五个成员召开的会议上宣布。他们预计将讨论这个路线图的结果和建议。美国国会将强制执行这个路线图。美国国会也许会通过一项立法部分执行这个计划。来源：赛迪网 2010-03-16

[返回目录](#)

美 IT 巨头争相开发亚洲物联网商用市场

2 月中旬，惠普公司公布了其“地球中枢神经系统”项目（CeNSE）首个商业应用的蓝图。惠普建议在能看到的物体上附上无数传感器，从而获得关于这些物体的丰富数据。该项目的首个客户是壳牌石油公司。

全球最大的 PC 生产商和石油巨头的合作，自然引起了人们的关注。而最重要的是，其合作涉及目前最热门的科技领域——物联网。两家公司将合作开发无线传感器网络，以帮助石油勘探。简言之，在成百上千平方公里的土地上，将按一定的间隔放置传感器来获得地下数公里深处的声波。

这一合作也表明，惠普加入了营造“更智能星球”的竞赛。就在这一项目公布前几天，思科公司与美国马萨诸塞州一个历史颇久的小镇霍利奥克（Holyoke）签约，将把该镇转变成为一个“智能+连接”社区。

过去一年里，思科追赶 IBM 公司，积极拓展智能城市的业务。在霍利奥克镇的交易之前，思科已着手在亚洲和中东地区帮助建立智能城市。IBM 则与全球一些城市签约，为之提供服务，例如伦敦、斯德哥尔摩针对汽车的交通拥堵费征收系统。而 2009 年秋天，IBM 在艾奥瓦州的迪比克镇也开始了一个与霍利奥克相似的项目。

目前，物联网行业的技术领导者们各显神通。IBM 把自己定位为智能城市的主要整合者；思科则与 3M 公司和联合技术公司（United Technologies）合作，侧重于网络发展。

赢利空间开始显现

全球最受欢迎的技术博客之一“读写网络”（www.readwriteweb.com）曾将物联网评为 2009 年五大网络趋势。作为物联网的核心环节之一，射频识别（RFID）是市场最关注的技术。

美国市场研究和信息分析公司 RNCOS 的数据显示，全球 RFID 产业近年来一直在稳步增长，不断有新的产品出现。预计 2010~2013 年，全球 RFID 市场总额每年将以超过 28% 的速度增长。

此外，美国的医药服务、超市、成衣等行业的不少公司已开始试用物联网的另一核心产品——感应器，以收集更多的客户信息。例如，可口可乐公司在软饮料贩卖机上安装感应器，来了解客户的喜好。

专家表示，现实生活中，许多项目一旦连接到网络，将产生大量的数据，这对刚起步的公司有巨大的商业机会。另外，也有一些商业公司能使用这些数据来赢利。惠普成像和印刷部门商业发展经理格兰特·哈特威尔告诉《第一财经日本》记者：“随着时间的推移，你会看到很多革命性的应用，及革命性的商业模式，有人认为，惠普和壳牌合作的项目是革命性的技术，但以后看来，这并不算新的商业模式。” 亚洲市场前景好过美国

因受金融危机的影响，RFID 市场的增长 2009 年上半年一度放缓，但自 2009 年 5 月起重新“振作”了起来。

首先复苏的是亚洲市场。韩国政府开始在这方面增加资金投入，从而刺激了交通和电子方面 RFID 的创新；中国在交通、物流等领域也开始推广物联网的技术；日本则侧重于资产管理。

相比之下，欧洲和美国的物联网商用市场属于后来者。美国的市场特点是，虽然政府的支持力度不大，但许多私有企业已经自发在服装、工业、消费品、农业、交通等领域小规模地试用感应器。

正因上述差异，IBM、思科、惠普等 IT 巨头都把目光瞄准亚洲市场。IBM2009 年多次提出，如果在基础设施建设中植入“智能”理念，不仅能在短期内刺激经济、促进就业，还能迅速为中国打造一个成熟的智能基础设施平台。思科则在韩国的新松岛等项目上，通过设置感应器来了解当地居民愿意买什么。来源：第一财经日报 2010-03-11

[返回目录](#)

美国放松对古巴伊朗和苏丹互联网出口限制

美国财政部 8 日宣布放松对古巴、伊朗和苏丹在互联网服务上的限制，允许向其出口与即时讯息、电子邮件、聊天和社交网站有关的服务和软件。

美国财政部副部长尼尔·沃林说，这一举动旨在“确保这些国家的个人能够在最大程度上行使言论和信息自由的普世权利”。

美国财政部作出这一决定的一个重要原因是美国政府意识到，在最近伊朗发生的大选后骚乱中，一些基于互联网的个人交流工具扮演了重要角色。沃林在当日的财政部声明中说，最近伊朗发生的事件表明，电子邮件、聊天和社交网站是“强大的工具”。来源：新华网 2010-03-10

[返回目录](#)

印度 Tata 电信 2 亿美元投中东 谨慎进入中国

据明报报道，人口与中国相近的印度，其电信企业早已积极向外扩展版图，印度电信巨头 Tata Communications（下称 Tata）董事总经理 Srinath Narasimhan 说，该公司在未来两年计划在中东市场投资 2 亿美元（约 15.6 亿港元），当中包括发展电信基建及管理服务。在印度及南非以外，最少建立多个“本土市场”。Kumar 补充说，东南亚及非洲最有可能达到该目标。

中移动集团早年收购巴基斯坦电信商，联通也正参与竞投尼日利亚电信，新兴市场资产早已成为抢手货。05 年开始竞购行动的 Tata，先后收购了印度

Dishnet DSL、有线及卫星网络 Teleglobe，并投资南非第二大网络运营商 Neotel 等。

对于打入各个新兴市场，Tata 总裁兼首席营运官 Vinod Kumar 认为各有难度，中国市场在电信、科技等方面是一个高度监管的市场，只有有限的供货商及开放程度，这是进入该市场的重要挑战，中东的情况与此相近；非洲则相对缺少国际主要营运商的投资及关注。

不过，负责企业策略的 Tata 高级副总裁 Srinivasa Addepalli 说，中国并非不欢迎海外营运商，只是在发展该市场时需要耐性、多了解规则，但不易进入该市场，此种情况反有助公司成为当地企业的长期伙伴。Tata 现于中国，除透过参股中企通讯（CEC）在当地提供服务外，也与中电信（0728）及联通有网间接口（NNI）合作。

Tata 为全球最大国际语音及网络连结首三大批发商之一，经营业务包括海底电缆网络、数据中心、长途电话、信息科技解决方案等。来源：明报 2010-03-10

[返回目录](#)

英国电信“技术启迪智慧”项目覆盖西部八千余师生

日前，记者从英国电信处获悉，由英国电信（BT）和联合国儿童基金会（UNICEF）合作推出的“技术启迪智慧”项目，自 2009 年 5 月份在中国正式启动以来，取得了显著进展，目前已为青海、宁夏、云南、江西中国西部四省的 40 所小学建设了基础的网络设施，配备了计算机和多媒体等设备，并为当地教师提供了系统的培训。截止目前已经已有 1700 多名教师和 6600 多名学生从中受益。

“技术启迪智慧”项目由 BT 与联合国儿童基金会合作推出，该项目的全球总投资为 150 万英镑（约合 1500 万人民币），目的是为南非、巴西和中国的贫困儿童改善教育条件，帮助他们获得科技知识并提高交流技能。该项目在中国由联合国儿童基金会与中国教育部中央电化教育馆共同实施。

项目组首先对贫困地区的 2000 多名校长、教师和学生进行问卷调查，并在此基础上制定了科学合理的教学计划。目前，项目组已为每所学校提供了笔记本电脑、上网本、路由器以及多媒体投影机等设备，可以保证一、二年级的小学生每年有 40 个小时的计算机课程，叁、四年级的学生每年接受 80 个小时的计算机课程。

BT 亚太区董事总经理 Kevin Taylor 指出：“我们很高兴可以为中国贫困地区的少年儿童带去现代科技。借助先进的通信和信息技术，贫困地区的儿童获得了接触世界的机会，加强了青少年之间的信息交换，帮助他们提高了自信心，

从而更好地应对未来所遇到的困难。我们将继续寻求与更多机构的合作，来共同促进中国贫困地区儿童教育的发展。”

据悉，在 BT 香港公司和教育部中央电化教育馆的共同努力下，该项目已经得到香港理工大学的支持。2010 年，双方将通过香港理工大学的 SMILE 电子教学系统，让香港和内地的师生可以跨越地理和文化的差异，相互交流和学习、甚至透过系统传送教材，从而增进相互的理解，促进“技术启迪智慧”理念的传播。
来源：通信产业报 2010-03-12

[返回目录](#)

运营竞争篇

【竞合场域】

谁掌控了 IE6 的命运

上周末，一群黑衣人聚集在美国丹佛市某会所内，举行了一场葬礼。葬礼现场烛光摇曳，鲜花环绕，悼词卡片放在逝者的棺材周围。唯一古怪的是，棺材中的“逝者”没有头，它的头部被一张光盘封套取代——上面的遗容是 IE6 的徽标。这是一场为 IE6 浏览器举办的非官方葬礼——尽管据说微软官方的 IE6 开发小组也送来了卡片，怀念“那段美好的时光”。

近年来，IE6 无论在安全方面，还是在支持互联网新标准方面，都越来越老态龙钟。震惊世界的 Google 被黑客入侵事件，其来源就是 IE6 的一个漏洞；在上述 IE6 葬礼的官方网站上，也有哀悼者留言：“我不得不无数次收拾我父亲的计算机，因为他用您观看网络色情内容……好好在地狱里燃烧自己吧，那是你该呆的地儿”。

尽管如此，IE6 短期内仍然不会被淘汰。业内人戏称，能让 IE6 死的，只有微软自己；可是微软连续发出 IE7、IE8 两张王牌，IE6 却仍岿然不动。要论置 IE6 于死地的决心，微软其实不比 Google 小——它已经挡了接班人的路。

这种尴尬境地，其实反映了微软自己在产业体系上的短板。整个微软 - 英特尔体系的起家契机，是 PC 机体系架构的开放；当大量有生产能力的硬件厂家都能生产 PC 机时，必需的 CPU 芯片和操作系统便成为战略物资。但在互联网时代，微软已经不复 1980 年时的轻松潇洒。现在要背负封闭体系负担的是它自己。一代一代的 windows，为了保持与以前软件、设备的兼容，不得不容忍软件体积的空前膨胀。到了 Windows XP 的继任者 Vista 推出时，这个操作系统的代码量达到了 5000 万行，动用了 9000 名程序员。第一代的 windows 95 只有 1500 万行。

微软自己拖死了自己，才导致 Vista 在开发三年之后，于 2004 年突然全部推翻重来。这个夭折，带来了 XP 的空前长寿，连带着使 XP 中捆绑的 IE6 成为软件界的奇迹。

中国又是另一种情况。尽管 IE6 随 XP 捆绑，但此后的 IE7、IE8，和诸多第三方浏览器如 firefox、chrome、safari 等，均开放了免费下载，安装也并不复杂，在使用体验上更是远远超过了 IE6。因此，在计算机比较普及的欧美国家，这些非 IE 浏览器的市场份额不断增加；在欧洲，firefox 甚至在 2009 年还超越了 IE6，成为市场份额第一的浏览器。

但在中国，即使号称拥有三亿网民，“互联网潜力最大”，在互联网的应用方面却仍然停留在极为原始的水准。IE6 尽管无法完整地显示那些美轮美奂的效果、实现高效的互动，但在偷菜、卖奴隶、逛网店方面已经绰绰有余了。firefox 等优秀浏览器在欧洲大出风头的 2009 年，中国的 IE6 份额居然反弹到 69%。落后的浏览器背后，反映的是中国互联网低效、重复的应用开发水准。相应地，中国所有银行的网银，现在都只支持 IE 系浏览器，这成为世界金融界的奇观。

阴差阳错的业界现实造就了 IE6 的长寿，而在微软宣布的正式寿命——2014 年——之前，IE6 的死亡，看来仍有漫漫长路要走。来源：新京报 2010-03-12

[返回目录](#)

百家厂商加入“CDMA 联盟”

3 月 5 日，由中国电信倡导，高通公司、三星公司等 100 余家通信厂商参加的“CDMA2000 手机设计研发产业联盟”（以下简称“CDMA 联盟”）宣布成立。

CDMA 联盟理事长由中国电信集团公司杨小伟副总经理担任。理事会成员包括高通、威盛、微软、希姆通等产业巨头，已申请加入联盟的 100 多家公司几乎囊括了所有主流手机生产厂家。

会上透露，2009 年 CDMA 终端销量超过 3200 万部，是 2008 年销量的 4 倍。对于未来计划，中国电信表示，为了补齐 CDMA 手机的中档机型短板，中国电信将大力推动 700—2000 元区间标杆性主板方案（也称“公板”）的定制开发。该计划通过加载中国电信 3G 业务主板方案的定制开发，每个主板方案绑定几家终端品牌厂商，并向定制主板提供研发补贴，以达到控制开发风险、降低主板出货价格和吸引更多的研发设计资源进入 CDMA 终端产业的目的。而对消费者来说，他们将获得更便宜、更具性价比的 CDMA 手机终端。来源：IT 时报 2010-03-16

[返回目录](#)

金蝶 2100 万并购普维科技

继 2010 年 1 月并购嘉码软件后，金蝶再度宣布并购行动，金蝶近日宣布已斥资 2100 万元以资产收购方式并购国内 PLM（产品全生命周期管理）专业软件厂商广州普维科技有限公司，这是迄今为止国内 PLM 行业最大金额的一笔并购。

据悉，普维科技成立于 2002 年，为华南 PLM 市场的第一品牌，并购完成后，普维科技将完全并入金蝶公司。2010 年 1 月，金蝶国际软件集团董事局主席徐少春曾公开宣称：“2010 年至少并购四家知名软件企业。”这表示 2010 年金蝶至少还会上演两场收购戏。来源：羊城晚报 2010-03-10

[返回目录](#)

新兴产业获高度关注 物联网驶入快车道

在“保增长、调结构”的大背景下，新兴产业成为 2010 年两会的热点话题之一。其中，方兴未艾的“物联网”产业首次在政府工作报告中予以高度关注和政策支持。记者 9 日获悉，我国将成立物联网标准联合工作组。同时，在各界关注的新能源发展上，权威人士透露，核电中长期发展规划调整方案正在等待国务院最后审批，随后将出台新兴能源发展规划。

发展战略性新兴产业，抢占经济科技制高点，决定国家的未来。可以预见，两会过后，新兴产业发展各项政策措施将不断推出，新兴产业各相关板块也将持续成为资本市场的热点。

物联网成发展新热点

物联网是继计算机、互联网与移动通信网之后的世界信息产业第三次浪潮，开发应用前景巨大，目前已被正式列为国家五大新兴战略性新兴产业之一。

国务院总理温家宝近日在十一届全国人大三次会议上作政府工作报告时指出，2010 年要大力培育战略性新兴产业，加快物联网的研发应用。此次政府工作报告对物联网的重视，被认为将对产业发展带来积极影响，物联网的研发应用有望踏上快车道。而在此之前，2009 年 12 月初召开的中央经济工作会议以及随后七部委对 2010 年工作的重点安排，无不体现出管理层对于包括物联网在内的新兴战略性新兴产业的重视和扶持。

正是在良好的产业政策推动下，物联网产业自 2009 年下半年以来快速成为国内经济发展的新热点。而在研发应用方面，各方面也开始加快步伐。2010 年年初，国内正式成立了传感（物联）网技术产业联盟。工信部也宣布将牵头成立

一个全国推进物联网的部际领导协调小组，以加快物联网产业化进程。2010年3月2日，上海物联网中心正式揭牌。这些都将促进物联网技术的推广和应用。

将形成万亿元级别通信业务

据美国研究机构 Forrester 预测，物联网所带来的产业价值要比互联网大 30 倍，物联网将会形成下一个万亿元级别的通信业务。工信部副部长奚国华此前也曾公开表示，发展传感网对调整经济结构、转变经济增长方式具有积极意义，因为物联网自身就能够打造一个巨大的产业链。

在业界看来，政府工作报告首次明确提出加快物联网研发应用，以及加大对战略性新兴产业的投入和政策支持，预计将从四方面对物联网产业带来推动作用。一是加快标准制定进度，二是国家级的研发中心和平台的技术研发投入也会加强，三是相关企业、产业园区可能获得优惠政策，四是下游应用也可能得到扶持。

产业有望加快“落地”

我国物联网产业虽然自 2009 年下半年开始引发广泛关注，但不容忽视的是，产业目前正处于发展初期，仍有许多瓶颈有待突破，特别是缺乏统一标准体系和成熟商业模式，还在一定程度上制约着物联网的大规模推广应用。在此形势下，政府工作报告提出加快物联网研发应用，将有助于产业在技术和应用上形成突破，加快推动物联网在各个行业的“落地”。

也有分析人士指出，扶持政策虽然对国内物联网企业长期利好，但要注意的是，政策对物联网企业业绩的影响也要依赖应用方案的成熟。短期来看，可能还需要具体的大项目来刺激。另外，还要看运营商、系统集成商和元器件制造企业各方面的配合，不会一蹴而就。

物联网标准联合工作组将成立

中国物联网标准联合工作组筹备会议 9 日在京召开，据联合工作组组长、工业和信息化部电子科技委副主任张琪介绍，联合工作组将紧紧围绕物联网发展需求，统筹规划，整合资源，坚持自主创新与开放兼容相结合的标准战略，加快推进物联网国家标准体系的建设和相关国家标准的制定，同时积极参与相关国际标准的制定，以掌握发展的主动权。

核电调整规划待国务院最后审批

国家能源局副局长孙勤日前在接受本报记者采访时透露，核电中长期发展规划的调整方案正在等待国务院最后审批，随后将出台新兴能源发展规划，因为这两个文件是各界关注的热点，此后，再去推动《能源法》的出台。

下一步，能源局将大力调整能源结构，加快发展可再生能源和核能，加快发展水电、核电和太阳能、生物质能、地热能、海洋能、潮汐能源等新兴能源。推

进传统能源的低碳化技术研发和应用，建设大型环保型火电机组，发展先进输电技术和电网技术等，加快传统能源低碳化利用。来源：上海证券报 2010-03-11

[返回目录](#)

【中国移动】

中移动注资浦发大振银行股 两市走高

今日两市微幅高开，金融板块领涨。开盘后，在银行股强势拉升的带领下，两市震荡走高。沪指接连站上 5 日、10 日均线。消息面上，浦发银行（600000）宣布向中国移动增发两成股份以筹资 398 亿元，该消息刺激银行股全线强劲反弹；不过，今天中国国家统计局将公布 2 月份 CPI 等重要经济数据，并将决定后市大盘走向。

截止 9:57 分，沪指报 3061.68 点，涨 13.29 点，深证成指报 12434.17 点，涨 42.85 点。

市场分析人士称，真正的压力在 3150 点附近，但 144 线和 120 线也是股民心理的防线，加上 3100 点整数关口的压力，短期还会回调，目标在 3000 点左右，因此深跌的概率不大，震荡整理偏多，今日密切关注 3025 和 3011 点的支撑。就目前地产板块由于消息面等不明朗的因素，还不具备担当主力军，所以大盘目前尚无摆脱弱势格局的明显迹象，对这波短线反弹期望值不要太高。来源：金融界网站 2010-03-11

[返回目录](#)

2010 年 1 月：移动通信收入完成 440.3 亿元

一、主要指标发展情况

（一）业务总量和业务收入

2010 年 1 月，全国电信业务总量累计完成 2312.5 亿元，比上年同期增长 21.6%；电信主营业务收入累计完成 669.7 亿元，比上年同期增长 5.0%。

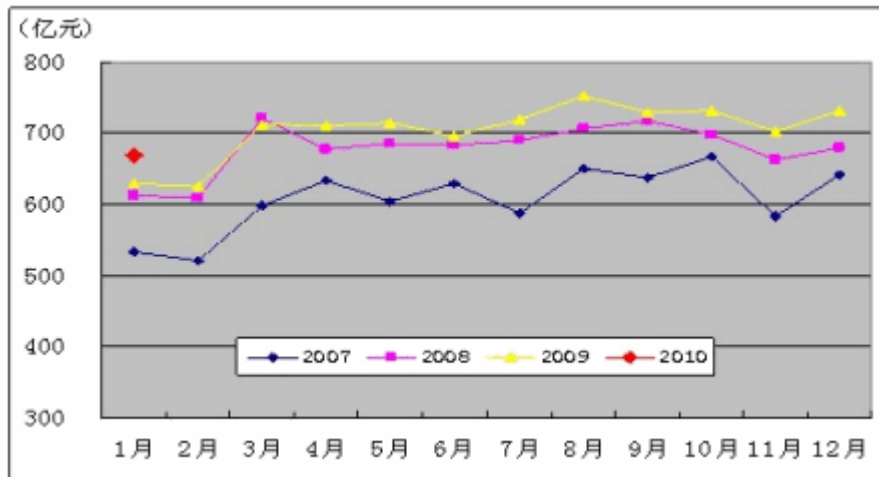


图 1. 2007-2010 年各月电信主营业务收入比较

(二) 用户发展

2010 年 1 月, 全国累计净增电话用户 728.9 万户, 总数达到 106836.0 万户。

1. 固定电话用户: 1 月份, 全国固定电话用户减少 193.2 万户, 达到 31175.6 万户。固定电话用户中, 无线市话用户减少 233.6 万户, 达到 4365.8 万户, 在固定电话用户中所占的比重从上年的 14.7% 下降到 14.0%。

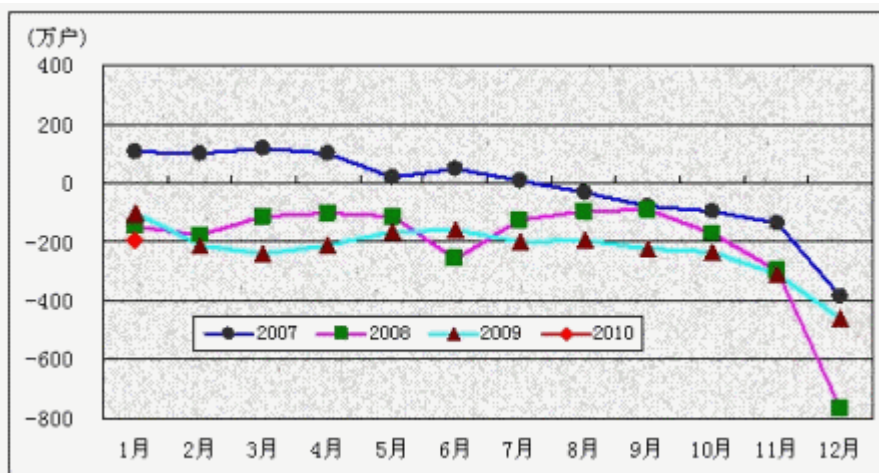


图 2. 2007-2010 年固定电话用户各月净增比较

2. 移动电话用户: 1 月份, 全国移动电话用户净增 922.1 万户, 达到 75660.4 万户。

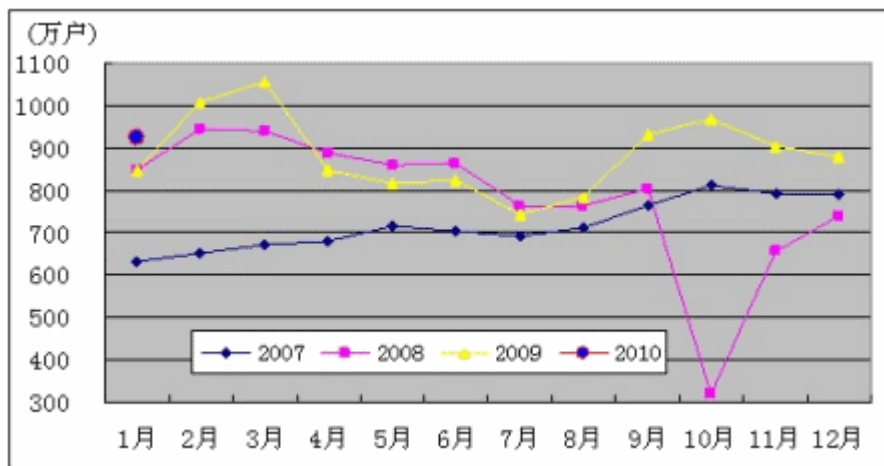


图 3. 2007-2010 年移动电话用户各月净增比较

3. 互联网用户：基础电信企业的互联网用户进一步趋向宽带化。2010 年 1 月，基础电信企业净增互联网宽带接入用户 190.6 万户，达到 10513.2 万户，而互联网拨号用户减少了 159.5 万户。

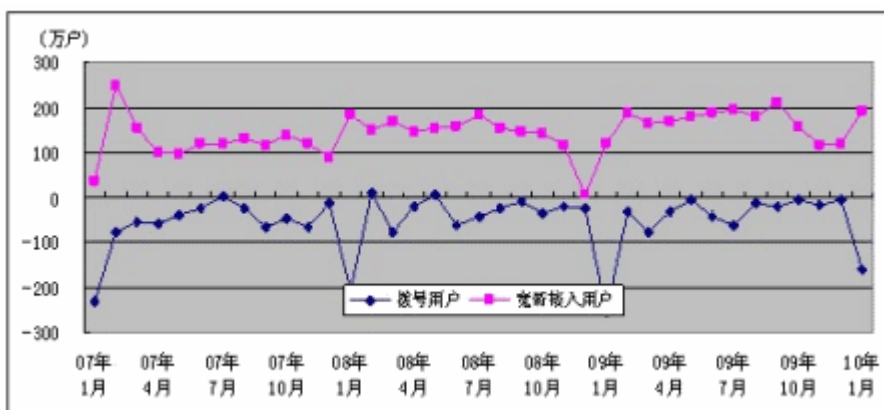


图 4. 2007-2010 年互联网用户各月净增比较

二、业务结构分析

(一) 电信主营业务收入构成

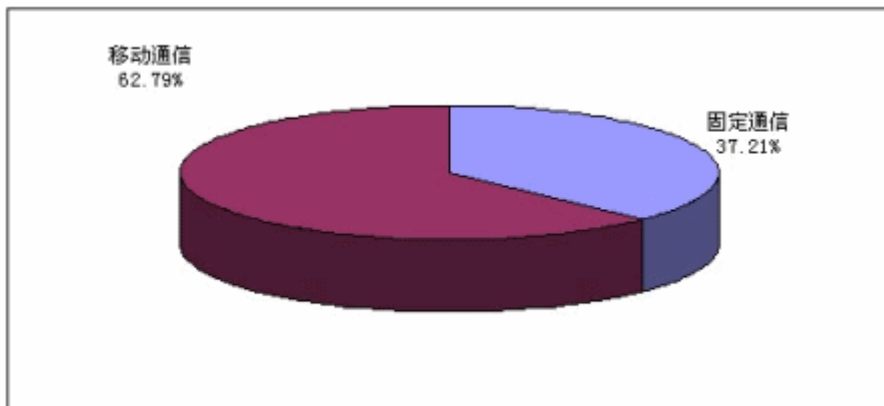


图 5. 2009 年 1 月电信主营业务收入构成

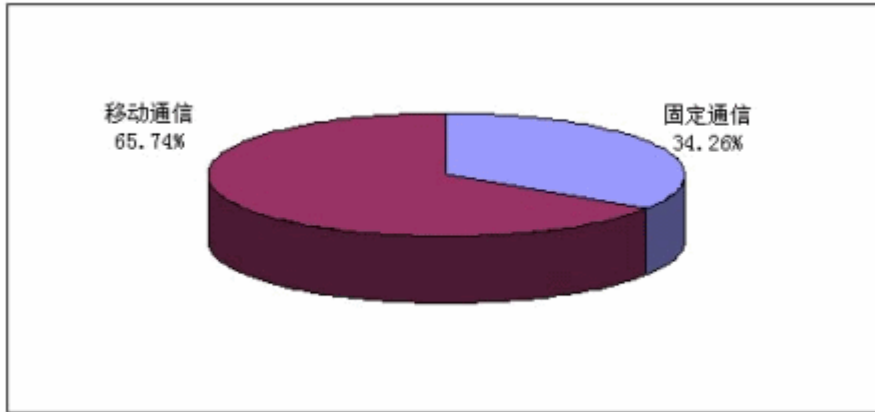


图 6. 2010 年 1 月电信主营业务收入构成

2010 年 1 月，移动通信收入累计完成 440.3 亿元，比上年同期增长 10.0%，在电信主营业务收入中所占的比重从上年同期的 62.79% 上升到 65.74%；固定通信收入累计完成 229.4 亿元，比上年同期下降 3.3%，在电信主营业务收入中所占的比重从上年同期的 37.21% 下降到 34.26%。

(二) 本地电话业务

表 1. 2010 年固定本地与移动本地通话量比较

指标名称	单位	2010年1月	2009年1月	增长率(%)
固定本地电话通话量	亿次	402.4	465.0	-13.5
其中：传统固定电话	亿次	331.3	350.5	-5.5
无线市话	亿次	71.1	114.5	-37.9
移动本地电话通话时长	亿分钟	2995.5	2430.4	23.3

2010 年 1 月，固定本地电话通话量比上年同期下降 13.5%，而移动本地电话通话时长比上年同期增长 23.3%。

三、地区发展比较

(一) 东、中、西部比较

1. 东、中、西部电信主营业务收入比较

2010 年 1 月，东、中、西部地区电信主营业务收入比上年同期分别增长 6.1%、7.6%、10.4%。

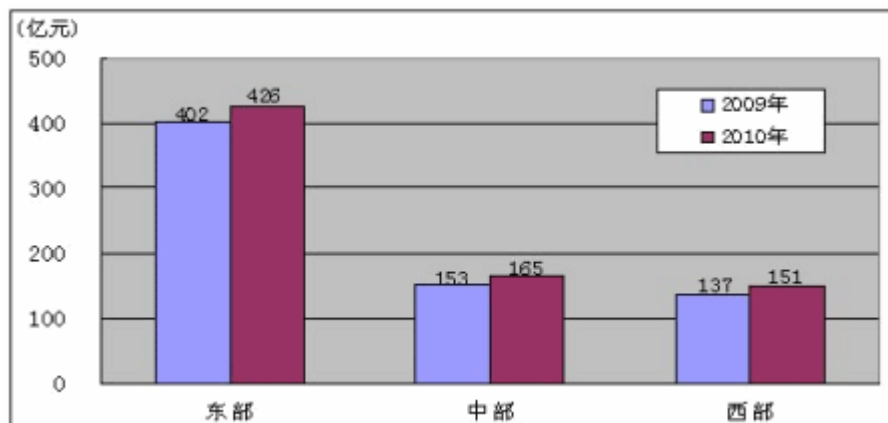


图 7. 2009-2010 年同期东、中、西部电信主营业务收入

2. 东、中、西部净增固定电话用户比较

与上年同期相比，东、中、西部地区固定电话用户均有所减少，其中东部地区下降幅度加大。

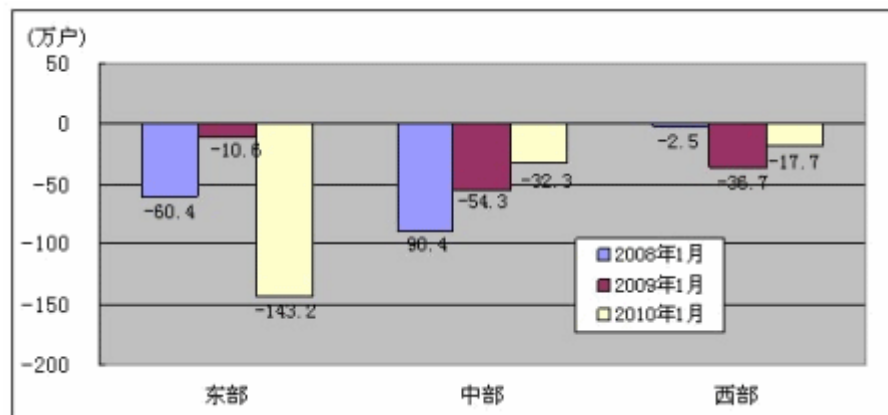


图 8. 2008-2010 年同期东、中、西部净增固定电话用户

3. 东、中、西部净增移动电话用户比较

与上年同期相比，东、西部地区净增移动电话用户进一步上升，中部地区明显回落。

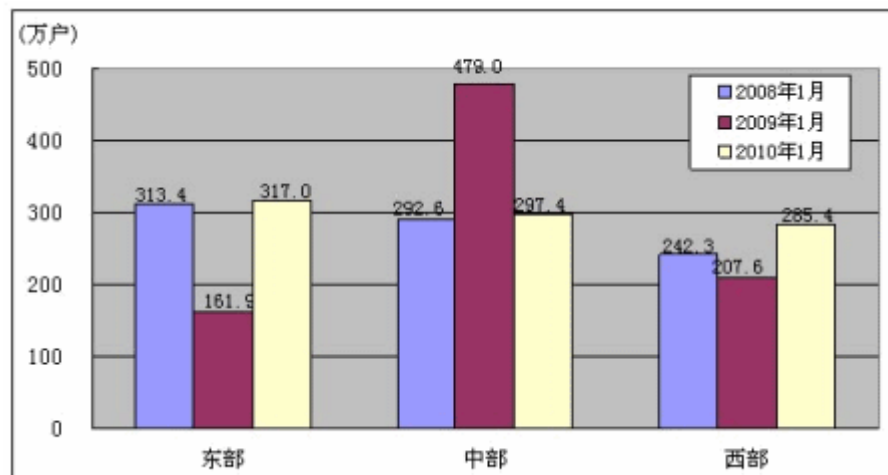


图 9. 2008-2010 年同期东、中、西部净增移动电话用户

(二)分省情况

1. 电信主营业务收入排名前十名的省份

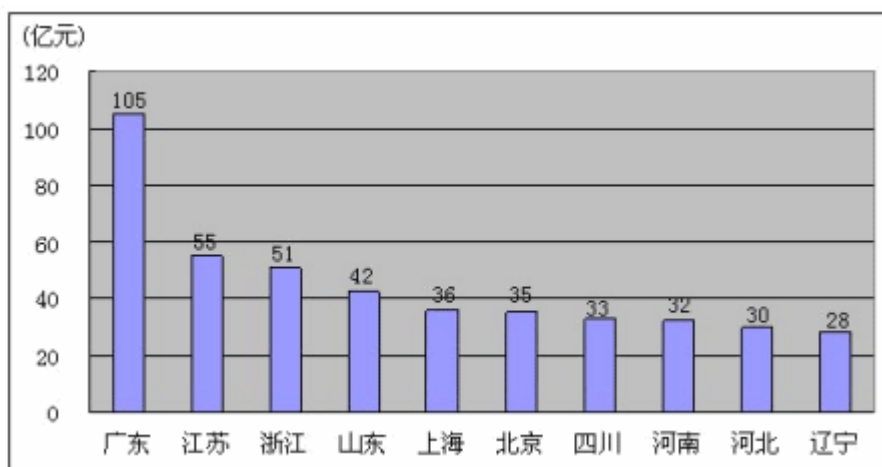


图 10. 2010 年 1 月电信主营业务收入排名前十名的省份

2. 固定电话用户排名前十名的省份

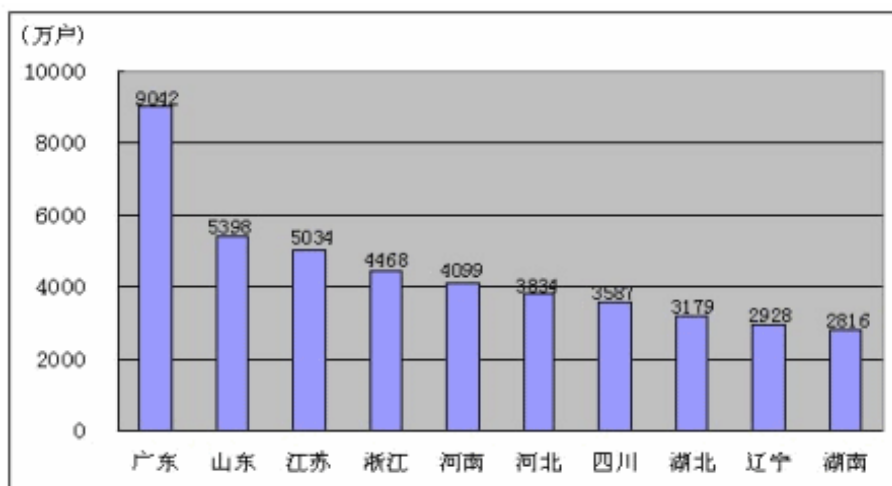


图 11. 2010 年 1 月固定电话用户排名前十名的省份

3. 移动电话用户排名前十名的省份

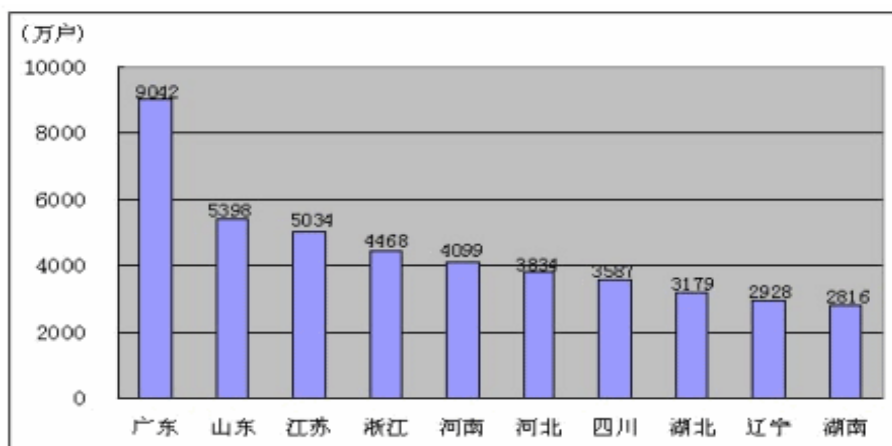


图 12. 2010 年 1 月移动电话用户排名前十名的省份
工业和信息化部 2010-03-11

[返回目录](#)

中移动 3G 用户约 380 万人 网络建设日渐落后

中移动虽然在资金规模上远超中国联通和中国电信，但《每日经济新闻》记者调查发现，在 3G 网络建设方面，中移动或许正在“掉队”。

“中移动的 3G 地盘正在遭遇中国联通、中国电信的抢攻”，商务部研究员梅新育博士认为，中移动在 3G 产业方面必须加紧补课。

从网络建设上看，根据公开信息，截至 2009 年底，中移动的 TD 网络三期工程完工后，TD 网络共建设基站 10.8 万个，覆盖 238 个城市。

中国联通则宣布，截至 2009 年底，中国联通 WCDMA 网络已经覆盖我国 335 个大中城市，基本覆盖全国地市级以上城市（除 5 个地市以外）、交通干线和重点旅游景区，网络质量较为理想。

中国电信作为新加盟的 3G 运营商，早在 2009 年 7 月，3G 用户就可实现全国 340 个城市漫游高速上网。

上述数据表明，一直以网络覆盖领先自居的中移动，在 3G 建设中日渐落后了。

从财务状况看，根据 2009 年上半年财报，中移动净利润为人民币 553 亿元，同比增长只有 1.4%，是近几年最低的净利润增幅。资本开支近 630 亿元，其中超过七成投向 3G。

从用户数量看，据赛诺统计显示，截至 2009 年 10 月，中移动 3G 用户为 165 万，离移动“年底发展用户 300 万”的目标还有将近一半。而坊间有消息称，中移动原来的目标是 2009 年发展 1000 万 3G 用户。《每日经济新闻》记者从中移动网站获悉，该公司目前的 3G 用户约 380 万人。

如需转载请与《每日经济新闻》联系。未经《每日经济新闻》授权，严禁转载或镜像，违者必究。来源：每日经济新闻 2010-03-10

[返回目录](#)

中国移动 4 月访台拟求打通物联网产业链合作

据台湾媒体报道，中移动执行董事兼副总裁沙跃家与大唐、中兴、华为高层将于下月访问台湾，据悉，此次访问主要就 TD-LTE、OPhone、物联网 3 大产业

链抛出新的合作模式，行程主要定调在参访 TD-LTE、OPhone 及物联网 3 大产业台厂。其中，物联网目前已被列入 5 大新兴策略性产业，也是中移动此次带队访问台湾串联两岸产业链的重点之一。美国研究机构 Forrester 预测，物联网所带来的产业价值，要比互联网大 30 倍，是下一个兆元通信业务。台湾物联网概念股除了中华电、台湾大、远传、威宝、亚太、WiMAX 等电信业外，还包括 RFID 概念股盛群、亚信、联杰、譚裕、旺玖、晶彩科，读取辨识厂欣技、连宇、同亨、振桦、精联，条码机厂商鼎翰、雷射标籤厂光群雷等。来源：网易科技 2010-03-15

[返回目录](#)

【中国电信】

中国电信天翼视讯将正式商用

中国电信打造的多项天翼业务近期将陆续商用。记者从上海电信获悉，从 8 日开始公司已经在促销天翼视讯业务套餐，预计不日将正式商用；除了之外，天翼应用软件商店天翼空间也将在本月 17 日上线运营，社交网站天翼社区近日刚刚试商用，预计正式商用还需要一段时间。

中国电信的天翼视讯中心设在上海，也由上海电信负责天翼视讯内容的开发。手机用户可以通过 WAP 和客户端下载两种方式浏览天翼视讯的多媒体视频。资费标准分为按月收费和按次收费（每次 1 元）。

上海电信服务人员对记者表示，目前促销政策是天翼视讯所有的内容打包月租费为 15 元，如果承诺一个月期间五次打开天翼视讯浏览内容，则月租费降为 11 元。来源：东方早报 2010-03-15

[返回目录](#)

中国电信 2010 年突破拐点在哪里？

2010 年是中国电信能否在移动市场真正站稳脚跟、实现逆境突围的破题之年。一年来的全业务运营之路表明，中国电信在移动市场还是一名新兵，能否尽快成熟，直接关系到中国电信的生死存亡。过去的一年，中国电信广大干部、员工面对异常艰难的全业务发展困境，发扬不抛弃、不放弃的战斗精神，奋力拼搏，走过了一段艰辛漫长的全业务发展之路，经受了前所未有的考验，领略了刻骨铭心的教训，历练了坚忍不拔的队伍，留下了发人深省的思考。

随着 2010 年的到来，企业内外部环境出现了许多新情况、新趋势，呈现出机遇与挑战并存、有利条件与不利因素交织的特点。因此中国电信必须坚定信心，

正视问题，统筹兼顾，创新发展模式，才能逆境突围，突破拐点，实现全业务经营的新突破。

一、中国电信当前面临的形势

2010年，固话持续下滑不可避免，转型业务仍将处于培育期，在现有的格局下，只有宽带业务继续保持高速增长，市场份额不低于51%，移动业务突破一亿户才能形成规模，且市场份额不低于12.5%、达到15%，中国电信才能走出V型低谷，突破收入拐点。

从电信业发展趋势来看。据统计资料显示，2009年全国移动增量用户为1.06亿，用户到达数7.47亿，新增用户的平均ARPU值已经低至20元，新增市场的空间进一步缩小。全国宽带累计到达数10322.6万户，当年新增宽带用户2034.7万户，宽带市场发展空间尤为广阔。2010年元月份，中国联通宽带用户增长96.5万户，达到3951.5万户，成为各项数据中增幅最大的一项；中国电信宽带用户增长79万户，达到5425万户，市场份额持续下降。移动互联网增值业务发展势头迅猛，发展潜力巨大。

从中国电信自身来看。2009年中国电信新增移动用户2508万户，仅占新增市场份额的四分之一，市场份额占比仅为7.2%。据工信部发布的2009年12月份电信运营数据显示，2009年期间，全国共计流失2293.7万（含原网通用户）小灵通用户，随着小灵通用户将在2011年全部退市，对于中国电信来说，时间窗口正在逐渐缩小。随着竞争对手网络覆盖大步赶上，中国电信3G网络平滑升级的优势也在被极大缩小。虽然宽带的发展继续保持快速增长的势头，但宽带市场份额下降了1.2%，而竞争对手市场份额持续攀升，中国电信掌控市场的难度将不断增加。

从地市分公司现状来看。在移动市场运营经验仍然不足，重增量、轻存量，重发展、轻服务，重移动、轻宽带。移动业务方面，因产品、终端、服务、支撑等诸多原因，造成部分用户流失。收入和业务发展对资金的投入仍然存在依赖性；自有渠道依靠人海战术，社会渠道建设十分薄弱，终端社会化未能彻底改观；管理与执行脱节，本地网无权制定适合当地群体消费特点、适销对路的产品套餐，造成营销过程中存在一定的难度，无法体现差异化经营战略的优势，不能形成规模用户；精确管理能力需要进一步提高，尤其在资源配置方面亟需实现效益最大化。

二、中国电信面临的机遇与挑战

2010年对于中国电信来说机遇与挑战并存。机遇：一是国家宏观经济环境向好，有利于通信业的发展；二是“天翼”品牌业界领先，品牌知晓率高居三大运营商之首，震撼效应初显；三是中国电信经历了接收过渡期的信心“十足”、

攻坚突破期的信心受挫、提升完善期的信心重振三个不同阶段，积累了全业务运营经验；四是网络覆盖快速形成，网络质量不断提高，客户网络满意度不断提升；五是非对称管制政策还给中国电信留下一段窗口时间。挑战：一是全业务竞争进一步加剧，H市中国移动一家独大的局面较为明显，“天翼”手机尚未形成规模；二是社会渠道建设推进较慢，成活率较低；三是终端瓶颈未有得到有效的解决，终端社会化问题未能根本解决；四是差异化服务体系尚需完善。

综观内外形势变化，中国电信亟需把握时机，准确掌控市场，牢牢抓住发展机遇。生存还是死亡，这一年无疑将是一个拐点。

三、中国电信突破拐点的路径

从上述分析可以看出，2010年是全业务经营突破的关键之年，如何在“红海”中挂起云帆航向“蓝海”，走差异化的市场竞争之路是中国电信的新命题。如果说过去运营商之间还主要是依靠价格战和政策博弈展开竞争的话，现在，如何依托3G融合业务博得用户认同已经成为竞争的核心。笔者认为，应巩固硬实力、提升软实力、打造巧实力，“三力”相辅相成，形成合力，针对客户要突出品牌差异化，产品差异化，服务差异化，体验差异化，才能实现全业务运营的规模突破和企业价值的提升。

路径一：巩固硬实力，统筹兼顾，走差异化经营之路

统筹兼顾，走差异化经营之路。统筹兼顾要求中国电信必须抢抓发展机遇，把握科学发展规律，重点处理好固网保存与移动发展、差异化产品与捆绑销售、服务提升与经营发展、开放合作与自主创新四个关系，坚定不移走有效益规模发展之路。

聚焦目标客户群及区域市场。政企市场是利润的主要来源，要凸显互联网资源在政企市场中领导者地位，向行业客户及高端聚类客户提供个性化应用解决方案和差异化服务；充分发挥3G融合产品优势，3G本身强大的网络支持为数据业务发展提供了基础，也是3G时代通信差异化和个性化的基础，因此要深度挖掘通信应用、信息应用、行业应用、服务支持四类业务，从产品、服务、渠道、品牌、产业链控制等方面，根据用户的需求、喜好对症下药。城市公众市场是争夺的主要焦点，应以宽带提速提质、及时安装及时维修，以及全区域提供能力为手段，持续打造宽带品牌，提升客户感知，扩大宽带市场份额；以宽带绝对优势，渠道协同大力推广e8+C和e9销售，实现宽带移动发展双促进，打造家庭通信圈。农村市场是电信业的长期战略市场，应尽快制定适销对路的“天翼”产品，快速打造“天翼”村，以信息化引领全业务发展，持续提升基础服务能力，全面拓展农村市场。校园市场是一个潜力市场，通过分期分批组织新业务体验，提高

天翼品牌的认知、认可度，提升客户活跃度，加快渠道建设，做好高校常态化营销。

优化网络，提升支撑能力。以“三个面向”为统领，即：面向网络，确保网络安全可靠；面向市场，做到支撑快速高效；面向客户，切实提升客户感知。以加快宽带提速提质，持续优化移动网络，提高支撑保障能力，全力确保网络安全，提高投资维护效益，提升 IT 支撑系统应用能力等六个关键点为切入点扎实做好网络的能力提升与保障工作。

路径二：提升软实力，强化服务，打造差异化竞争优势

让服务成为发展的助力器。电信市场的竞争主要表现为客户服务能力具有差异化的核心竞争，必须树立“服务就是经营，维系就是发展”的理念，努力打造业内领先的服务品牌。首先完善优化服务体系，把服务工作融入到经营、建设、维护、管理的各个层面和各个环节，围绕影响客户感知的网络、产品、终端、支撑、渠道、合作伙伴等六个领域，做到事前管控、事中自纠、事后补救，形成以客户需求为始，以客户感知为终的闭环管理体系。其次重点推进客户维系，落实天翼客户、宽带客户、固话客户的服务维系工作，根据客户完整生命周期管理，落实 VIP 客户经理在平时的客户关怀，危险期的预警、分析管控，适时的价值提升等三个阶段的规定动作；通过协同维系，激发全员维系潜能，形成整体维系合力。

让创新成为企业活力的源泉。在全业务竞争下，创新将成为新的赢利模式，随着移动互联网和物联网异军凸起，开发出适合市场特点的差异化产品，运用有效的渠道进行产品推广和品牌建立将决定企业的竞争实力。发挥基层工作动力，深化农村营业部体制机制改革，建立农村营业部动态分类分级管理体系，激发农村营业部的活力。

路径三：打造巧实力，借用外力，探索社会化发展模式

借用政府力量，深度推进信息化工程。持续落实与政府签订的战略合作协议，积极抢占信息化制高点，借助其影响力推进信息化应用的深度和广度，争取相关配套资源，调动合作价值链上各方的积极性，共同加速重点项目商机转化。

巧选合作伙伴，推进社会渠道建设和终端社会化。不断提升社会渠道覆盖能力，强化社会渠道支撑管控能力，优化人员结构，建立市县一体的专业化管理与区域化运营相结合的责任体系，完善代理商的分等分级、评价管理和风险管控制度。进一步加快终端社会化步伐，持续做好采购社会化，重点做好销售和售后社会化，推进终端供货扁平化，丰富供货渠道和终端款式。

创新合作模式，实现号百及增值业务价值提升。号百业务方面，根据前向、后向需求，通过和 SP / AP、代理商等广泛合作，采取承包经营、合作分成、超

额提成等多种手段，立足本地生活信息，发挥各自优势，做深、做广、做精号百信息服务业务。增值业务方面，多渠道推进增值业务健康发展，通过自有渠道、电子渠道及社会渠道合作，积极开展增值业务针对性营销、体验式营销。以 e9 套餐用户为突破口，做好产品内容及使用方式的宣传，提升用户活跃度。

中国电信能否在 2010 年突破收入拐点，取得竞争优势，巩固硬实力、提升软实力和打造巧实力的战略能否取得实效是关键，而首要任务是能否尽快从基层提高竞争力，在产品开发、套餐优化、服务提升、创新能力提升等方面取得明显的改观，接受用户检阅并赢得用户信赖，这关系到企业的生死存亡。来源：IT 商业新闻网 2010-03-11

[返回目录](#)

中电信获摩通斥 1.09 亿增持 H 股至 6.01%

据联交所股权资料，中电信（00728）於 3 月 4 日，获摩根大通於场内增持 3096.871 万股，每股平均价 3.52 元，涉资 1.09 亿元，持 H 股好仓由 5.79%，升至 6.01%。来源：网易财经 2010-03-11

[返回目录](#)

中电信扩大“互联网入口” 战略布局初见成效

宽带免费提速只是手段，iTV 也仅是业务入口，中国电信真正看重的是仍在加速膨胀的互联网经济，那将是一场想象力的盛宴。

始于 2009 年下半年的宽带免费提速战略，在最近出现了加速发力的迹象。记者从中国电信各地公司了解到，新年伊始，很多地方都开展了宽带免费提速的优惠促销活动，而其中以 iTV 为卖点的组合优惠最为引人注目。

近日，业界传言中国电信将发布其“天翼宽带”品牌，这也更加凸显出中国电信对宽带市场的愈加重视。

iTV 撬动

家住江苏阜宁的林先生，最近把家里的数字电视停掉了，并到当地电信局办理了 iTV 业务。“我是电信的 E9 用户，办 iTV 每月只要再多交 20 元，且宽带从 1M 免费提速至 2M。”林先生告诉记者。

像林先生这样的例子在全国各地非常普遍。所谓免费提速，从套餐看，均与 iTV 业务形成了嵌套组合。据江苏电信内部人士透露，目前即使在欠发达的苏北

地区，每个地市的 iTV 业务每月净增都在 5000 户左右，苏南地区更达到 10000 户。

“铁通现在打着移动的旗号到处推低价宽带，导致用户离网增多，所以宽带免费提速首先是为了维系存量市场。”江苏电信内部人士表示，“另外我们看到用户对 iTV 接受度很高，由此也带动了宽带新增市场的发展。”

据电信集团内部人士透露，2009 年中国电信家庭宽带用户离网率约 1%，属自然流失水平。但另一组数据显示，中国电信在主导地区的宽带渗透率仅 30% 左右，“加上联通、移动和广电等，这一数字不会超过 40%。”该人士表示，“所以宽带市场的潜力还远未释放。”

数据显示，中国电信 2009 年宽带用户数总数为 5346 万户，如果按照 4 亿家庭计算，这一数字只占总数的 13%。“宽带提速是大趋势。如何充分撬动市场的消费热情，中国电信选择了 iTV。”该人士分析道。

从电视屏入口互联网

宽带与 iTV 天然的共生关系，使得中国电信的战略布局初见成效，而 iTV 也逐渐露出“杀手业务”的气象。

林先生告诉记者，iTV 不但可以像普通电视一样收看，还可以回放、点播、看高清大片，“一部大片只需要 2 元，比去电影院划算多了”。

除提供视频服务外，记者还了解到，江苏电信与江苏银联近日合作推出了“家付通”业务，为 iTV 用户提供了一种面向家庭的电视支付业务。江苏电信相关人士告诉记者，用户只需配备一种专用的刷卡遥控器即可在电视购物商城直接支付购物。“iTV 仍然是互联网入口，只不过换成了电视屏而已。”该人士表示，“所以无论是宽带还是 iTV 均是通道的角色，电视内容、增值服务和其通向的互联网才是价值的蓝海。”

2009 年，中国电信号码百事通推出“百事购”进军电子商务，紧接着又推出移动号百进军移动电子商务。此番试水电视刷卡，则把电子商务的触角从 PC 屏、手机屏延伸到了电视屏。

通过免费提速与布局 iTV，中国电信在每个家庭的电视机上打开了一扇通向互联网的大门，而不断膨胀的互联网经济，才是转型中的中国电信真正意图所在。

来源：通信产业报 2010-03-16

[返回目录](#)

【中国联通】

常小兵：联通大幅缩减网络投资 优先保障 3G 建设

全国政协委员、中国联通董事长常小兵在接受中国网采访时表示，中国联通 2010 年的投资额较 2009 年将会出现明显的减少，但常小兵并未透露具体的投资额度；同时，联通没有任何 LTE 商用或实验网计划。

2009 年可谓是中国 3G 元年，三大电信运营商都进行了大规模的网络投资。中国电信也曾宣布，大幅度削减 CDMA 网络投资；中国移动并未就 2010 年的投资额度进行说明。

联通全力发展 3G 无任何 LTE 商用或实验网计划

常小兵指出，中国联通在 2009 年进行了大规模的物理网络建设，包括固定宽带网络和 2G / 3G 网络。在固网宽带接入方面，中国联通进行了 1130 万线的 EPON 集采；在移动通信领域内，则是在完善 2G 网络的同时，超常规的进行 3G 网络建设。据悉，中国联通的基站数量已经 28.9 万个，接近中国移动基站总量的 3 / 4。

“经过 2009 年大规模的固网建设，中国联通在宽带接入上，能力应该上来了。2010 年没有必要再进行超前建设。”常小兵如此表示。但他强调，即使是在缩减整体投资额的大背景下，中国联通也将会尽全力保证 3G 发展所需要的投资。据常小兵介绍，在网络建设方面，中国联通 3G 网络建设重点在于，进一步增加网络覆盖面积，同时努力提升网络覆盖的深度，做好室内覆盖。

常小兵在谈到网络后续演进时说，中国联通的 4G LTE 还停留在实验室阶段，主要是技术研究部门进行跟踪，目前还没有任何商用或者实验网计划。中国联通获发的是 WCDMA 牌照，该制式在产业成熟度和演进路径上都非常成熟，高阶的 HSPA + 版本，能够达到与 LTE 相媲美的传输速率。

中国电信压缩 CDMA 网络投资 流量向 WiFi 引导

2009 年 10 月，中国电信集团公司高层调研地方公司时，明确指出“这两年 CDMA 网建设已经适度超前，2011 年 CDMA 网将压缩投资。投资必须讲产出，等到市场份额起来后、财务指标提升后再大幅投资。当然，要根据投入产出效益，不同地区实行区别对待。”中国电信在具体策略方面：

第一，建立好无线网的协同发展机制，实现有线、无线宽带的合理区隔。EVDO 资源宝贵，一旦流量过大，要主动向 WiFi 引导转移，节省资源，发展 3G 业务。

第二，业务网络 and 平台要积极开发，这一领域必须与产品部门、前端部门密切配合，方能获得市场认可。

第三，抓好各类 IT 支撑网络建设。同时适应竞争抓好宽带提速，光进铜退。新建小区可以探索 FTTH，这也适应了 ITV 和“三网融合”的发展潮流。建好基于 IPv6 的下一代互联网。力争通过 2010 年、2011 年两年左右的时间，从现网平稳平滑地过渡到 IPv6，集团、省公司、本地网等各个层面都要做好网络承载和客户端的衔接工作。此外，按照集团网发、建设部门的要求，夯实网络管控、节能减排等各项基础工作。来源：中国通信网 2010-03-10

[返回目录](#)

中国联通：为海南国际旅游岛建设插上信息化之翼

“海南建设国际旅游岛具有得天独厚的资源和优势，国际旅游岛的建设和发展，对各方面都提出了新的更高要求，也对中国联通在海南的建设和发展，提出了更高要求，也为我们创造了新的机遇。”作为 2010 博鳌国际旅游论坛出席嘉宾，中国联通总经理陆益民在接受海南日报记者采访时欣然表示，联通将为海南国际旅游岛建设插上信息化之翼。

国际旅游岛应是数字化旅游岛

陆益民在接受采访时表示，海南国际旅游岛不仅应是知名旅游胜地，同时应该是信息基础设施高度发达、可随时随地实现宽带网络接入的信息化智能岛、数字化旅游岛。中国联通长期致力于推进我国国民经济和社会信息化，为各行各业提供了大量的信息化解决方案，积累了丰富的经验。陆益民认为，面对当今世界信息网络化高速发展的新趋势，海南国际旅游岛建设，一方面要加快建设现代化信息基础设施；另一方面，可以利用信息通信技术对包括服务业在内的传统产业进行升级改造。

陆益民说，海南建设国际旅游岛，为中国联通在海南的发展也创造了机遇。中国联通将积极推进国内外游客服务信息平台、兴农信息平台、宽带无线政务信息平台、海洋渔业信息平台、平安社会信息平台、生态安全监控信息平台、医疗信息平台、家校互动信息平台、中小企业信息平台、口岸信息服务平台等十大平台建设，努力提升海南省信息化发展水平，以实际行动支持海南国际旅游岛建设。

“无处不在、方便高效的通信和信息服务，始终是世界上任何一个旅游胜地都不可或缺的基础条件。在这方面，中国联通一定能够为海南国际旅游岛建设贡献力量。”陆益民对此非常有信心。

为论坛打造一流宽带通信网络

陆益民说，中国联通始终关注和重视海南发展，2009 年与海南省政府签订了战略合作协议，结合海南国际旅游岛建设需要，中国联通将进一步加强与海南

在信息化基础设施建设、重点信息化项目建设、信息产业振兴发展、信息服务业培育壮大、信息技术推广应用等领域的合作，努力为海南国际旅游岛建设插上信息化之翼。

2009年，中国联通共向海南省投入15亿元，将网络基础设施提升到了国际一流水平。海南联通还与18个市县落实了对接合作，积极参与近海移动通信的覆盖、农业科技110服务、“手机下乡”工程，在金融、工商税务、旅游、电力、酒店、公安警务、公交、数字城市管理等多个行业进一步推进了信息化服务和建设。

“在2010博鳌国际旅游论坛上，我们将利用领先的3G等通信技术为论坛打造一流的宽带通信网络，提供丰富多样的服务。”陆益民说，目前中国联通海南分公司正在精心打造移动宽带互联网数据中心、国际呼叫中心、音视频娱乐中心、电子商务中心、终端应用软件支撑中心等“五大信息中心”，以推动海南信息服务产业链发展壮大。来源：海南日报 2010-03-12

[返回目录](#)

制造跟踪篇

【中兴】

中兴两个月完成印 GSM 网 800 站点商用

两个月内完成800个站点的商用，平均每月快速建设400个站，Aircel GSM网络项目一系列的超常规成绩，正是中兴通讯积极响应、深入客户、深入基层等各种有效措施的结果，得以对实践中遇到的困难迎刃而解。

与中国毗邻的印度位于南亚次大陆，面积约298万平方公里，人口11.66亿。印度经济以传统耕种、现代农业、手工业、现代工业以及其他支撑产业为主。在印度，通信市场潜力巨大，同时，市场的开放性也吸引了众多运营商参与其中，竞争日益激烈。

Aircel是东南亚地区新兴移动运营商Maxis集团在印度的控股子公司，其74%的股份由Maxis所有。目前，Aircel在印度共拥有1960万用户，作为印度领先的移动网络服务商，Aircel提供的服务已经覆盖印度10个邦，目前正计划覆盖全印度，Aircel将宏伟目标的起步首先定位于提升GSM网络质量、扩容GSM网络规模。

2个月商用800个站

2008年10月10日，跨国运营商 Maxis 与中兴通讯签订 GSM 网络承建合同，中兴通讯将为 Maxis 在印度的控股子公司 Aircel 建设 GSM 网络。AircelGSM 项目是综合全 TurnkeyGSM 网络建设，中兴通讯将提供 MSCserver、MGW、iBSC、5000 多个站点，以及配套的微波、电源和站点基建部分，并负责所有站点规划、网络优化以及为期三年的网络运维。

让 Aircel 意想不到的的是本次 GSM 网络建设超常规的高效率，中兴通讯在两个月内即完成了 800 个站点的商用，其中包括 300 个全 TK 站点。2009 年 10 月 31 日，网络建设已实现 3203 个站点完成安装，开通 3163 个站点，验收 1611 个站点。

印度 Aircel 全 TurnkeyGSM 项目，平均每月快速建设 400 个站，包括 35% 的 Turnkey 站点的快速交付，一系列突出业绩来自于中兴通讯对中方和本地人力资源的良好管理、区域优势的有效发挥、充分的跨文化沟通和交流，以及对外包合作伙伴的技能培训和技术转移。来源：通信产业网 2010-3-15

[返回目录](#)

中兴通讯联手沃达丰在德设研发实验室

从中兴通讯获悉，公司近日联手沃达丰德国子公司运营的“测试与创新中心”，在德国的杜塞尔多夫设立研发实验室，旨在加强公司在欧洲本土的研发和测试能力，并为公司在欧洲的长期发展进一步奠定基础。

2005 年，中兴通讯在欧洲通信工业中心之一的杜塞尔多夫建立德国总部，与公司的重要客户沃达丰相毗邻。据了解，在过去的两年里，中兴通讯曾在该创新中心成功进行了包括 SDR 在内的多项创新移动通讯技术及移动终端测试，并决定在此设立长期的本地研究和测试中心。中兴通讯表示，公司将长期受益于该中心卓越的实验条件，一流的基础设施和专业支持。

“中兴通讯一向的研发战略就是，不仅要在中国总部建立研发中心，还要在靠近客户的地方增加研发能力，该中心是继法国 Poitiers 和瑞典 Kista 之后公司在欧洲的第三个研发中心”，中兴通讯沃达丰总监办首席运营官 Michael Stückmann 介绍说，“杜塞尔多夫研究实验室将成为中兴通讯服务于欧洲各大运营商的技术平台，公司将在这里研究面向整个欧洲市场的宽带技术，支持客户新业务部署”。来源：上海证券报 2010-03-11

[返回目录](#)

华为首超富士康坐上工业百强企业头把交椅

经历了金融危机后，深圳工业企业谁坐“头把交椅”？往年是富士康，2009年则是华为。昨日，深圳市科工贸信息委和市统计局联合公布了2009年工业百强企业榜单，华为、富士康家族的两家公司——鸿富锦精密制造和富泰华公司、中兴通讯、广电集团深圳供电分公司进入前五强，其中华为公司是首次超过富士康成为百强第一名。

华为、中兴排名都提前

百强企业榜单的评选主要是根据上一年度企业的产值计算，进入榜单的企业今后将得到政府相关部门的政策扶持和便利服务，比如进入“大企业直通车”、政府点对点服务等，并将在全市的企业发挥龙头和带动作用。

深圳市科工贸信息委统计的数据显示，2009年深圳实现规模以上工业增加值3429.9亿元，同比上年增长8.7%。其中，工业百强实现主营收入8590亿元，占全市收入58.3%，创造的利润达625亿元，占全市规模工业企业的72.7%。

在公布的百强企业榜单中，华为首次超过富士康集团成为第一名，中兴通讯也超过了深圳供电、中海油深圳公司等能源型企业，由2008年的全市工业的第8名一跃进入了前五，目前排名第4名。据悉，这两家企业都是深圳科技创新的典范型企业，目前已成长为国际领先的通信设备制造商和解决方案提供商，在若干领域占据业界制高点。此次排位前进，显示了在金融危机大背景下，以科技创新为主的企业的较强的竞争力。

电子信息制造业占大半

在榜单中，周大福、福麟珠宝、金百泰、宝福等珠宝企业占据4个席位。与2008年相比，电子信息制造类企业仍占据了工业百强的“半壁江山”。据粗略统计，从事电子信息制造业超过30家。深圳市统计局发布的2008年经济普查结果显示，深圳的工业企业中，制造业创造的收入占91.4%，说明深圳的工业结构中，仍然以制造业为主。

此外，从榜单中可看出，一些企业的主营业务正在发生变化。例如比亚迪近年从生产电池调整为主攻汽车生产，其汽车公司在2009年排位大幅增加，由2008年的第77位提前到2009年的22位，而以往多次上榜的比亚迪锂电池公司2010年则未进入百强榜单。来源：南方都市报2010-03-15

[返回目录](#)

全球国际专利 30 年首度下降 中兴通讯逆势上涨 50%

日前，WIPO（世界知识产权组织）公布 2009 年国际专利申请（公开量）数据，中国专利申请量排名较 08 年提高一位，居第五位，且数量增长极快。受国际金融危机影响，2009 年全球专利申请量 30 年来首次下降，但中国申请量却逆势上涨，同比增长 30% 左右，增速居世界各主要国家之首。其中，中兴通讯尤以超过 50% 增幅，成为 09 年全球专利增幅最大企业之一。WIPO 数据显示，中兴通讯 09 年国际公开专利申请达 502 件，较 08 年增长 173 件。

由于 WIPO 专利申请公开量数据与企业年度实际申请量尚有几个月的误差。中兴通讯 09 年国际专利申请量实际上达到 1164 件，同比增长超过 200%。

据 WIPO 数据统计，该组织全年共收到国际专利申请 15.59 万件。其中，美国共申请 4.58 万件专利，仍高居世界第一，占全球约三成份额。日本以 2.98 万件排名第二；德国 1.67 万件，排名第三；韩国以微弱优势居中国之前，共 8066 件；中国以 7946 件的总量，居世界第五，依次领先法国、英国、荷兰、瑞士和瑞典。

《金融时报》参照中国国际专利申请量的增速，预测中国 2020 年将取代美国，成为世界第一科学知识产权大国。实际上，中国企业专利申请除了表现在量上的增长外，更加重视以质量提升和市场导向为核心的企业专利战略实施。中国企业近年来也越来越活跃于国际性的专利与标准舞台，仅中兴通讯就承办共计 22 次大型重要国际标准化会议，其中 3GPP2、IEEE802.16、TISPAN 会议都是中国企业首次承办，向世界展示了中国通信业的良好形象和实力。

中兴通讯全球知识产权总监郭小明表示：“中兴通讯坚持专利申请与市场需求、产品研发及标准研究三结合的原则，并不简单追求量上的增加。”无线产品作为公司最重要产品和收入来源之一，中兴通讯的目标是争取在 2011 年进入全球前三甲。基于此，中兴通讯国际专利申请全面覆盖 3G/4G 核心技术，无线技术领域专利占 45% 以上；此外，中兴通讯在终端、接入、承载、芯片技术等领域，也部署了大量重要的国际专利。截至 2009 年底，中兴通讯总计拥有超过 25000 项专利申请，90% 以上均为发明专利。其中 LTE/SAE 专利达 1700 多件，并将成为 LTE/SAE 标准基本专利的主要拥有者之一。

针对全球经济一体化后更为激烈的专利和标准之争，为提高国际持续发展能力，中兴通讯还制定了“技术专利化、专利标准化、标准国际化”的策略。目前，中兴通讯已成为 70 多个国际标准化组织和论坛的成员，向 ITU-T、ITU-R、3GPP、3GPP2、ETSI、IEEE、OMA、IETF 等国际标准化组织提交文稿 12000 多篇，已有 30

名专家在国际标准组织担任主席、报告人等领导职务，同时取得了 80 多个国际标准编辑者(Editor)席位和起草权。来源：中国通信网国家信息中心 2010-03-15

[返回目录](#)

【华为】

中东成华为粮仓：09 年销售额 30 亿美元

华为周二表示，公司 2009 年在中东销售额达 30 亿美元，而 2010 年将保持类似速度的稳定增长，即增幅 25%。

中东成华为一大粮仓：09 年销售额增幅高达 25%

据路透社援引华为中东地区助理总裁伊哈布·加塔斯(Ihab Ghattas)的话称：“我们预期(2010 年)保持增速，中东是我们强有力的业务区。”

就在 2009 年，华为拓展了其中东地区影响力辐射、加强了当地销售业绩，其中包括海湾阿拉伯国家、伊朗和巴基斯坦等。加塔斯表示，尽管金融危机对全球市场带来负面影响，但华为的 2009 年中东销售额相比 2008 年的 24 亿美元年增幅仍高达 25%。

目前华为在该地区拥有一系列全球知名的运营商客户，比如阿联酋电信(Emirates Telecommunications)、沙特电信(SaudiTelecom)、迪拜的 Du 和卡塔尔电信(Qatar Telecommunications)等。

此外加塔斯还表示，华为一直致力于在沙特阿拉伯和阿联酋打开新的局面，但拒绝透露更具体的细节。

伊哈布·加塔斯 2008 年被任命为该地区助理总裁。他是一位资深电信专家，曾在阿联酋电信工作多年。

多方位布局 瞄准 LTE 商用契机

据 C114 了解，2010 年 1 月华为击败思科、阿尔卡特朗讯以及诺基亚等竞争对手，赢得了阿曼电信公司(Omantel)价值 2600 万美元的下一代网络(NGN)设备采购合同。

不久前它还与卡塔尔电信签署了重要的采购框架协议，根据协议，卡塔尔电信旗下所有公司均可以标准条款和基础价格折扣自华为采购网络设备。协议初期为 1 年，卡塔尔电信国际公司有权选择延长 2 年。该协议的签署距卡塔尔电信与诺基亚西门子同类协议的签署相隔不到一个月。

同时，华为的下一代移动通信技术在中东已展开布局。加塔斯曾于 2009 年末迪拜举行的 GSM>3G 中东大会(GSM>3G Middle East)上预测，2010 年中东地区将开始进行 LTE 商用部署，而凭借“领先的 LTE 技术”，华为有信心为中

东的运营商提供助其业务成功的解决方案，并帮助它们为用户提供最快的移动宽带体验。

而在研发及培训方面，华为近期亦动作连连。2009年11月1日，华为宣布在埃及首都开罗开设了一个新的区域培训中心。该中心拥有11间教室和实验室，能够同时容纳150名学员，还更新了价值2000万美元的培训设备。

2010年2月27日，华为在土耳其最大城市伊斯坦布尔的研发中心揭幕，公司全球副总裁蒋亚非（Jiang Yafei）在开幕仪式上表示，计划在未来3年再招聘500名土耳其员工，并将投资超过5000万美元成立研发团队。来源：中国通信网 2010-03-10

[返回目录](#)

华为获香港九仓电讯 GPON FTTH 商用项目合同

华为于近期宣布，获得香港第二大商业固网运营商九仓电讯 GPON FTTH 商用项目合同，这一项目将使华为能够得到九仓电讯未来三年“十全网络”持续增长的市场空间。九仓电讯是香港第二大商业固网运营商，同时也是香港首家及唯一一家提供全面 ICT（咨询及通信科技）服务、专注商业客户的运营商。九仓电讯于2010年1月19日宣布“十全网络”计划，将投资十亿港元扩展固定网络，为其商业客户提供领先的 IT 云端服务。华为等多家国际厂商参与九仓电讯 GPON FTTH 项目竞争，华为在网络先进性、稳定性以及统计特性方面充分满足九仓电讯专注商业用户的业务需求，以领先的方案设计和产品技术赢得项目。此外，华为在 ODN 网络以及线路保障技术方面的领先优势也为赢得项目奠定了基础。华为接入网产品线总裁杨志荣表示，“很高兴能够获得九仓电讯 GPON FTTH 项目合同，该项目更好的说明华为 FTTx 在商业客户方案的领先优势。华为将以领先的解决方案和丰富的商用经验，帮助九仓电讯为其商业客户提供更好的服务。”作为 IP 及光接入时代的领导者，华为是获得全球领先运营商商用项目最多的 FTTx 解决方案供应商，已服务于中国三大运营商，沃达丰、德国电信、意大利电信等6家全球 TOP10 运营商，拥有最丰富的 FTTx 端到端工程建设和交付经验，并成为在全球领先运营商中商用项目最多的 FTTx 解决方案供应商。来源：中国信息产业网 2010-03-10

[返回目录](#)

【诺基亚】

诺基亚苹果专利权诉讼将持续至 2012 年

据国外媒体今日报道，一份法庭文件显示，诺基亚和苹果之间的专利权纠纷将于 2012 年中期在美国法庭进行听证，这意味着两家公司之间的纠纷将持续较长时间。

诺基亚于 2009 年 10 月起诉苹果，称苹果使用了自己的专利技术而没有付费。分析师认为，诺基亚将寻求高达 10 亿欧元(约合 13.6 亿美元)的赔偿。

苹果于 12 月 11 日在美国特拉华州地方法院对诺基亚提起反诉，称诺基亚侵犯了自己的 13 项专利。苹果随后从中撤除了 4 项专利。针对诺基亚和苹果的投诉，美国国际贸易委员会已同意对两家公司展开调查。

随着手机厂商在快速发展的智能手机市场展开竞争，手机行业的法律纠纷正越来越普遍。上周，苹果起诉了台湾手机厂商宏达电 (HTC)，称宏达电侵犯了自己 20 项与 iPhone (手机上网) 相关的硬件和软件专利。来源：新浪科技 2010-3-12

[返回目录](#)

诺基亚将其市场占有率调低至 34% 2010 年不会增长

诺基亚上周五将其在全球手机市场份额数据由原来的 38% 调低到了 34%，并称 2010 年这一数据不会增长。

经过更精确的测算手段，诺基亚修正了该数据。

尽管预计 2010 年的市场占有率不会出现增长，但诺基亚预计市值将比 2009 年略有提高，但并未给出具体数据。

诺基亚还说，预计整个全球移动设备市场 2010 年将有 10% 的增长。

诺基亚股价上周五收于 10.8 欧元一股，上涨 2%。来源：科技资讯网 2010-3-15

[返回目录](#)

诺基亚：Symbian 3 操作系统拥有多点触控功能

据国外媒体报道，诺基亚公司即将发布新款智能手机操作系统 Symbian 3，诺基亚产品研发副总裁大卫·里瓦斯 (David Rivas) 近日向媒体展示了有 Symbian 3 操作系统的视频。

据悉，Symbian 3 手机操作系统的主要特色是拥有多点触控功能，更为重要的是，多点触控可以同时与电容性或者电阻性的屏幕兼容。而至今为止，多点触控只能在电容性手机屏幕上使用。

目前，多点触控还是苹果针对多普达 (HTC) 专利争执的焦点。因此，诺基亚和诺基亚旗下的塞班联盟 (Symbian Foundation) 会盯紧这一领域的动向。

除此之外，里瓦斯展示的这款操作系统用户界面和其他款诺基亚手机界面并无很大差异，Symbian 3 界面会显得更为光滑和灵敏。当然，这是诺基亚发布的首款完全开源版本的操作系统，里瓦斯表示，只有对这一版本进行彻底改进之后，公司才会发布新的有关信息。

据里瓦斯透露，Symbian 4 将可能提供关联菜单和应用程序背景选择等应用程序，目前还不知道其具体所指为哪些。来源：赛迪网 2010-3-15

[返回目录](#)

【其他制造商】

[返回目录](#)

三星：参战手机平台

“bada 在韩语中的意思就是大海。”三星电子无线事业部社长申宗钧站在舞台中央挥舞着手说，在他身后的巨幅屏幕上，正奔涌着地中海的蔚蓝。这是 2 月 15 日发生在西班牙巴塞罗那世界移动通信大会上的一幕。这一天，全球第二大手机制造商三星推出了第一款搭载 ba - da 智能系统的手机 Wave (S8500)，而 bada 是三星自主研发的开放智能手机平台。申宗钧说，2009 年 SamsungApps (三星的手机应用商店) 已经在法国、英国和意大利开张，2010 年，SamsungApps 将在超过 50 个国家开放。

这是一个强有力的信号，再次印证了手机业正在发生的深刻革命，手机大佬们之间的争夺早已不再是花哨的设计、轻重薄厚的硬件之争，而是手机软件平台的革命与竞赛。就在三星发布 Wave 手机的第二天，微软公司首席执行官史蒂夫·鲍尔默同样在全球移动通信大会上发布了微软最新一代手机操作系统：WindowsPhone7。

人们都很清楚，微软有一个梦想，是关于无线帝国的，这个梦想同样吸引着谷歌。当谷歌推出了它的 Android 系统时，人们知道，那绝不仅仅是一个手机操作系统或软件商店而已，谷歌的野心是想通过这个入口把用户引向谷歌的网站，利用自己有互联网的优势形成新的模式。不甘落后的微软推出了自己的软件商

店，同样在最近马上就要开张的还有中国移动的应用商店。如今，三星也加入到了这场竞赛中。

平台之争

美国市场研究公司 Gartner 的分析师美拉尼西说：“世界移动通信大会的重点向来是硬件，但这次焦点不太一样，应用程序将成为重要主题。”事实上，这意味着智能手机时代的真正到来。

与此同时，移动通信业正逐渐步出最惨淡的时期。研究公司 Strategy - Analytics 的数据显示，自 2008 年金融危机爆发以来，全球手机出货量节节下滑。不过，2009 年第四季手机出货量增加 10%， “显示手机业长达一年的衰退已经结束”。

另一方面，根据市场研究公司 iSup - pli 在上月发布的数据，2010 年全球智能手机的销量将达到 2.39 亿部，而 2011 年还将在这基础上增长 34%。

毫无疑问，智能手机将为整个手机行业带来了新的曙光。正因为如此，手机大佬们纷纷将砝码压在了手机应用平台的开发上。让我们来看看手机操作系统王国的版图：被诺基亚收购的 Symbian 夺走几乎半壁江山。各怀心思、互有敌意的手机大厂团结在 Symbian 的阵营。微软的 Windows Mobile 紧随 Symbian 系统之后，微软的盖茨和诺基亚 CEO 奥利拉甚至已成夙敌。在智能手机操作系统领域，这两大平台正在瓜分全球所有一线手机厂商。2007 年 Google 推出自家手机操作系统 Android，正面挑战微软的领导地位，随后这位后来者又推出智能手机 Nexus One，打算和另一位劲敌苹果公司一决高下。

更为精彩的是，运营商们也纷纷加入了这场竞赛。包括 AT&T、中移动和德国电信在内的 24 家运营商已成立联盟。GSM 协会一份声明表示，这一新成立的组织名为 “大规模应用社区” (Wholesale Applications Community)，该组织将打造一个手机和互联网应用开发及发布平台，该平台与手机型号和所采用技术无关。

显然，好戏正在上演。

互动与社交

IDC 分析师乔纳桑·阿贝尔认为：“手机应用开发商目前面临的行业环境很复杂，包括所使用的技术平台和各家运营商采用的模式。开发商希望以尽可能有效的方式，满足最大规模市场的需要。‘大规模应用社区’能做到这一点。”

不过，对用户来说，操作系统之间的竞争或许是件好事。但是，对开发人员来说，这种竞争让他们很难选择。社交网 MySpace 也面临这一问题，目前该网站为新闻集团 (NewsCorp.) 所有。跟其他网络公司一样，MySpace 正在努力把自己的软件应用到智能手机上。MySpace 的创始人和 CEO 克里斯·德沃夫

(ChrisDeWolfe)说：“开始的时候，我们努力为每个公司和手机设计全球性独立应用软件。然而很快我们就发现这种做法不可行。”现在，MySpace为智能手机研发出一个新应用程序，将iPhone（手机上网）和黑莓的用户作为推广该程序的首选目标。

德沃夫说，最初决定给iPhone写程序并未经过太多思考。虽然苹果公司的移动操作系统市场份额仅占12%，但是该系统的用户都很有钱，他们使用iPhone除了通话，还有一些其他目的。苹果的AppStore拥有数千种iPhone和iPodTouch可以下载的程序，它使iPhone和iPodTouch等产品变得更加实用，因此大大提高了销量。

对手机软件编程人员来说，他们面临的问题是不同的手机品牌使用不同的操作系统，每种操作系统都有自己的要求。比如，微软的程序师需要编写跟踪用户最喜欢的足球队的程序，但必须与苹果手机、诺基亚手机或者黑莓手机的操作系统不同。目前手机操作系统行业尚未露出如同在PC领域微软Windows一统天下的局势。在新一轮手机平台的竞赛中，微软把手机社交功能唱成了重头戏。用户可以通过手机直接对Facebook或Windowslive上的个人社交主页进行更新，同时也可以查看好友在社交网站上的页面或照片。微软WindowsPhone7的发布集成了几乎微软当前所有最热门的应用。例如People（人际）当中的WindowsLive；Games（游戏）中的XboxLive；Music+Video（影音）中的Zune；Marketplace（商店）中的应用（当然是微软自己的应用软件）；Office（办公）中的办公应用。这些是之前的WindowsMobile所不具备的。

在这一点上，三星与微软不谋而合。三星在巴塞罗那世界移动通信大会上一口气推出了17款最新手机产品，并以三星Wave(S8500)和全新触摸屏手机S5620最为惹眼。其中明星手机Wave，也是“社交集成器”，无缝集成了所有门户网站的电子邮件、即时通信工具和社交网络服务，与此同时这款手机也是世界首款采用了SuperAMOLED（超炫屏）3.3英寸屏幕的触屏手机。“bada平台具有更直观的互动效果、微调振动装置、脸部识别效果等等，那些随时需要访问社交网站的用户，可以访问Twitter、Facebook等。推出bada手机之后，我们将把用于触摸屏非智能手机的TouchWiz系统作为智能手机平台的基础以便与苹果的iPhone和RIM的黑莓手机展开竞争。三星还生产基于其他智能手机系统的手机，如谷歌的Android和诺基亚支持的Symbian系统。与此同时，中国用户将可以从三星的应用商店内下载应用程序，包括游戏、社交应用和电子书等。”三星的一位内部人士介绍。

下一个金矿

对于这些大佬来说，手机应用商店是下一个金矿。

当然，提起手机应用商店，就要提到苹果，据 Gartner 的最新数据显示，2009 年全球手机应用软件销售额高达 42 亿美元，其中苹果占据了 99.4% 的市场份额。虽然市场上仿效苹果应用商店模式之风迅速刮起，但无一有所超越。诺基亚首席执行官康培凯在接受英国《卫报》采访时承认，诺基亚还没有生产出能与 iPhone 竞争的产品。但诺基亚与英特尔的合作将推动诺基亚在下一代无线网络设备市场上取得领先地位。诺基亚并不只是要生产一款昂贵的设备，而是要争取获得消费者市场和企业市场，还要赢得低端市场和高端市场。

在众巨头们为应用程序商店跑马圈地之时，三星也在英国推出了自己的应用程序商店，随后在法国和意大利等地也相继“开张”。不过，三星要面对的不仅仅是苹果这个强大的对手。截止到 2009 年 11 月，Google 手机应用商店 AndroidMarket 获得中国开发者的支持率为 24.5%，中国移动推出的 MobileMarket 虽然时间较短，但是借助中国移动的雄厚实力和对中国开发者拥有的强大吸引力，以 17.9% 的比例位列第三，一直想转型做互联网公司的诺基亚的应用商店 Ovi 位居第四。

申宗钧说，三星应用程序商店这一计划最初是在 2009 年早些时候提出的，该应用商店将向开发人员提供一条为数百万三星手机开发软件的捷径。三星手机应用商店与苹果的 AppStore 相似，将通过移动网络向用户提供挑选、购买、下载和安装软件服务。

“bada 平台也显露出三星多平台智能手机战略背后的‘阳谋’，依靠销售手机赚钱的日子逐渐远去，谁都希望像苹果那样卖了手机，还能卖软件、音乐。”一位手机分析师说来源：经济观察报 2010-03-15

[返回目录](#)

报告称摩托罗拉居全美 OEM 厂商首位

据国外媒体报道，美国互联网流量监测机构 comScore 旗下的 MobiLens 周三发布报告，显示全美手机业在 2009 年 10 月到 2010 年 1 月之间的主要发展势头。该报告根据手机用户数量以及用户使用的手机内容，对全美 OEM 手机厂商和智能手机操作系统分别进行了排名。摩托罗拉以 22.9% 的市场占有率在手机制造商中排名第一，黑莓制造商 RIM 以 43% 的市场占有率在智能手机操作系统中居首位。

OEM 手机厂商的市场占有率

截止一月底的三个月中，全美 13 岁以上的手机注册用户达 2.34 亿，其中摩托罗拉手机用户占 22.9%。LG 排名第二，市场占有率为 21.7%；三星紧随其后，

位居第三，市场占有率为 21.1%；诺基亚排名第四，市场占有率 9.1%；排名第五的是 RIM，市场占有率 7.8%。

OEM 厂商排名

截止 2010 年 1 月的三个月平均与截止 2009 年十月的三个月平均相比较 手机用户年龄：13 岁以上

来源：comScore MobiLens

市场占有率

2009 年 10 月 2010 年 1 月 涨幅

手机注册用户总数 100.0% 100.0% 暂无数据

摩托罗拉 24.1% 22.9% -1.2

LG 22.0% 21.7% -0.3

三星 21.0% 21.1% 0.1

诺基亚 9.3% 9.1% -0.2

RIM 6.4% 7.8% 1.4

智能手机操作系统的市场占有率

2009 年 11 月至 2010 年 1 月的三个月间，全美平均共有 4270 万用户拥有智能手机，与 2009 年 8 月至 10 月的平均值相比增加 18%。RIM 的黑莓仍是全美使用最广泛的智能手机系统，三月平均市场占有率为 43%，比上三个月增长 1.7%。苹果排名第二，市场占有率为 25.1%，环比增长 0.3%；微软凭借 15.7% 的市场占有率排名第三；谷歌排名第四，市场占有率为 7.1%，环比增长 4.3%；Palm 排名第五，市场占有率为 5.7%。谷歌 Android 操作系统的市场占有率仍不断迅速上升。

智能手机操作系统排名

截止 2010 年 1 月三个月平均与截止 2009 年十月 的三个月平均相比较 手机用户年龄：13 岁以上

来源：comScore MobiLens

市场占有率

2009 年 10 月 2010 年 1 月 涨幅

智能手机用户总数 100.0% 100.0% 暂无数据

RIM 41.3% 43.0% 1.7

苹果 24.8% 25.1% 0.3

微软 19.7% 15.7% -4.0

谷歌 2.8% 7.1% 4.3

Palm 7.8% 5.7% -2.1

手机内容与功能的使用

2009年11月至2010年1月的三个月间，全美平均63.5%的手机用户使用手机发送短信，环比增长1.5%。28.6%的用户使用手机浏览器，环比增长1.8%；手机游戏用户占总用户数的21.7%，同比增长0.4%。用手机访问社交网站或者博客的用户数在三个月中显著增长，达总用户数的17.1%，涨幅为3.3%。

手机功能和内容的使用

截止2010年1月的三个月平均与截止2009年10月的三个月平均相比较
手机用户年龄：13岁以上

来源：comScore MobiLens

占总用户数的百分比

2009年10月 2010年1月 涨幅

手机用户总数 100.0% 100.0% 暂无数据

发送短信 62.0% 63.5% 1.5

手机浏览器 26.8% 28.6% 1.8

手机游戏 21.3% 21.7% 0.4

下载应用 18.3% 19.8% 1.5

访问社交网站或博客 13.8% 17.1% % 3.3

听音乐 11.6% 12.8% 1.2 来源：新浪科技 2010-03-11

[返回目录](#)

[返回目录](#)

摩托罗拉宣布与微软在搜索和地图服务方面结盟

据国外媒体报道，摩托罗拉当地时间3月10日宣布，公司将与微软在搜索及地图服务方面达成合作协议。

摩托罗拉与微软的合作具体包括：与微软在搜索及地图服务方面结盟，共同在中国推出新款的智能手机，在基于谷歌Android系统的摩托罗拉设备上使用微软必应（Bing）服务。来源：网易科技 2010-03-12

[返回目录](#)

服务增值篇

【趋势观察】

世界移动通信发展趋势分析

影响力越来越大的世界移动通信正迎来新的飞跃。宽带化、智能化、个性化、媒体化、多功能化、环保化是世界移动通信发展的新趋势。移动通信将在经济发展和社会进步中发挥更重要的作用。

15日至18日在这里举行的世界移动通信大会把移动宽带作为下一次信息产业革命的突破口。尽管3G技术普及的时间不长，但世界移动通信界已经把目光投向了包括“长期演进(LTE)”技术在内的4G技术，并认为该领域技术的突破和推广将大大推动全球经济发展。

作为功能强大的下一代无线通信技术，LTE的通信容量甚至超过当前一些有线网络，其下载峰值速率可达每秒100兆比特，上传峰值速率也可达每秒50兆比特。在大会会刊上，多名业界分析师都将LTE技术列为2010年大会的焦点。而在15日开幕当天，全球移动通信协会专门宣布，中国电信、日本凯迪(KDDI)通信公司和美国韦里孙通信公司因为“致力推动LTE的商业化服务”而成为协会的新会员。会议期间，中国华为公司还推出了世界首款“三模式LTE调制解调器”，这种面向4G时代的设备还可以兼容3G和2G标准的需求。

智能化是世界移动通信发展的又一大趋势。具有电脑功能的智能手机正在成为移动通信的主流。据预测，到2013年，全世界手机上网用户数量将达17.8亿，超过使用电脑上网的用户数量，同时智能手机和其他能上网的手机数量将达到18.2亿部。沃达丰集团首席执行官维托里奥·科劳在大会主旨报告中说，2009年一年该公司网络中的智能设备增加了40%。

个性化是本次大会讨论的另一热点问题。与会专家认为，今后的手机将不会“千机一面”，而是因每个用户的需要而有所不同，特别是物与物之间互联的物联网时代到来后，每件物品的需求将更加个性化。设计生产富有个性化的手机产品是今后的一个重要竞争领域。来源：中国行业研究报告网 2010-03-16

[返回目录](#)

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：赛迪网 2010-03-09

[返回目录](#)

英特尔预计 2012 年部署新版 WiMax

据国外媒体报道，英特尔副总裁、WiMax 项目主管拉马·舒克拉（Rama Shukla）周二表示，英特尔预计 WiMax 的下一版本 Release 2 将于 2012 年开始部署，而相关的标准工作将于 2010 年年底完成。

新的 WiMax 标准 802.16m 将取代目前的 802.16e，提供更快的上下行传输速率。根据英特尔的数据，新技术的下行和上行速率将分别达到 170Mbps 和 90Mbps，并完全向后兼容 802.16e。而用户可以在时速 350 公里的环境下使用该技术。

当前采用 802.16e 标准的 WiMax 网络下行和上行速率通常为 16Mbps 和 4Mbps。舒克拉表示，业内预计 2010 年全球 WiMax 用户数将在 600 万至 1000 万之间，主要位于美国、俄罗斯和日本等国家。大部分用户通过笔记本电脑使用 WiMax 服务。他表示：“我们看见 WiMax 在笔记本领域有很强的增长动力。”

WiMax 的主要竞争对手是针对手机制定的移动通信标准，例如 HSPA（高速分组接入）和 LTE（长期演进）。WiMax 目前存在一定劣势，因为许多 WiMax 网络才刚刚商用，网络覆盖范围还不大，而手机网络已经覆盖了全球大部分人口。

在台湾，WiMax 服务提供商威迈斯电信（Vmax Telecom）的网络已经覆盖了台北，但尚未拓展至台北以外的地区。而中华电信的 HSPA 网络已经覆盖全台湾。尽管 WiMax 网络的网速较手机网络更快，但手机行业也在努力提升网络性能，以维持优势。来源：飞象网 2010-03-10

[返回目录](#)

2010 年触屏移动设备销售将增长 97%

全球技术研究和咨询公司 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 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先生表示：“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。”

吕俊宽先生建议，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%。

吕俊宽先生表示：“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：中国电子信息产业网 2010-03-12

[返回目录](#)

国内 LED 投资额年内将增至 600 亿元

即将召开的广州亚运会和上海世博会，如同 2008 年北京奥运会一样，再次掀起一股 LED 产业投资潮。

“2010 年中国将成为全球 LED 制造的主战场。”日前，全国高科技企业发展 LED 专业委员会主任郑浩闻在深圳国际集成电路展览会上对《第一财经日报》透露，预计 2010 年国内 LED 产业投资金额将达到 600 亿元，相比 2009 年的 100 多亿元增长 500%。

而基于“十城万盏”工程的逐步深入，地方政府和 LED 照明企业急盼的 LED 照明产品检测标准，2010 年内将会先公布一部分，其中还包括 LED 照明产业的接口标准，而相对完整的中国 LED 照明产品标准将在 2011 年上半年出炉。

“全球 LED 龙头企业正在争先恐后进入中国市场。”郑浩闻指出，台湾 LED 封装产业的龙头企业亿光电子就准备在大陆增设 7~11 个研发中心。

iSuppli 中国分析师顾文军指出，2010 年国内开建的 LED 生产线不会少于 30 条，现在江苏扬州和广东江门等地方政府还宣布，凡 LED 企业每购一台 MOCVD（LED 芯片制造设备），都将获得 800 万元至 1000 万元的政府补贴，加速 LED 企业在当地的集聚效应。

“各地政府的优惠政策和补贴将对国际 LED 企业吸引力很大。”高工 LEDCEO 张小飞指出，台湾地区璨圆、东贝光电、瑞轩和韩国 LGD 共同在江苏扬州投资的

江苏璨杨公司，就计划购买 50 台 MOCVD，而扬州市政府的补助几乎占了总投资额的 50%。

“全球 90% 的 LED 产品都出自中国。”主推欧美出口市场的广州金莱照明公司副总经理徐小雷透露，2010 年将加大对环球资源的投入，因为环球资源的买家主要来自欧美地区。

环球资源电子业务部总裁马思礼透露，全球 LED 市场需求正在放大，公司已经开始聚焦 LED 产业。虽然 LED 产品利润不错，但国际买家对 LED 产品的安全性和可靠性也提出更高要求。

相比国内 LED 产业投资的狂热，以及 LED 路灯在国内推广进程，国内 LED 照明的相关标准制订工作相对滞后。

国家 LED 路灯标准的制订仍然存在困惑。恩智浦半导体（NXP）大中华区照明产品市场经理陈嵘在深圳国际集成电路展览会上指出，LED 产业也有摩尔定律，每过 36 个月，LED 光效将提高一倍。现在，中国发展 LED 照明重点放在室外，而 LED 照明的优势其实是在室内。

“标准的制订时间表，很难跟上 LED 的技术发展速度。”TCL 照明有关人士说。来源：第一财经日报 2010-03-09

[返回目录](#)

2010 年世界光纤光缆行业发展趋势分析

2010 年全球光纤光缆行业总体供大于求，产能利用率仍处于较高水平。自从 2008 年下半年市场需求明显向好，09 年光纤光缆行业供不应求；展望 2010 年，预计光纤需求约在 8000~9000 万芯公里，有效供给产能约在 9000~10000 万芯公里，全年看产能富余约 1000 万芯公里，产能利用率约在 85%~90% 之间，相比历史处于较高水平。此外，从全球需求看，随全球电信投资回暖的影响光纤光缆的需求也会增长。

2010 年光纤价格下降已是共识。从调研情况看，几大光纤厂都预期 2010 年光纤价格将下降，招标价格可能从 09 年的 86 元下降至 75-80 元之间，下降幅度在 7%-13% 之间。总体上，由于光纤光缆市场集中度已经较高，厂商间的协作沟通能力提升，对价格影响力亦有提升，在行业需求仍然旺盛的背景下，预计下降幅度在 10% 以内。

毛利率两头受压。预计 2010 年光纤价格下降，而光纤原材料——光棒的价格上升的概率较大，主要原因在于光纤需求量上升，而全球光棒产能满产，供应

增长相对较少，预计进口光棒价格可能提升 5% - 10%；在两者的作用下，行业毛利率将会回落，大致回落至 08 年的水平。

中长期看，光纤光缆行业的景气度仍有支撑。主要有两大支撑因素：一是全球尤其是国内光通信行业的发展因 3G、FTTx、三网融合等因素的推动处于一个 5 - 10 年的景气期，需求旺盛；二是光纤预制棒有望在 2011 年取得行业性突破，并有望在未来五年内实现国产化，将有力推动国内光纤出口，形成新的行业增长动力。来源：中国电缆网 2010-03-16

[返回目录](#)

电信运营商秘洽 VoIP 公司 拟变道推出网络电话

与华为密切关系人士向腾讯科技透露，某对手正携手国内三大运营商之一与 Skype 公司洽谈数据卡内置网络电话业务合作。

该人士进一步指出，该公司在 2009 年于无线宽带数据卡市场取得大份额市场后，2010 年公司将考虑在硬件及应用软件整合方面做进一步的挖掘，除 Skype 外，不排除与更多相关网络电话公司合作。

三大运营商态度各不相同

腾讯科技就此致电中国移动、中国联通、中国电信三大运营商求证。

在接受腾讯科技电话连线时，中国移动内部人士表示看好该业务，但并不了解公司是否将开展此业务，并暗示“该终端商应该是跟固网资源有优势的运营商一起合作的。”

“未来语音业务的收入对于运营商而言会越来越低，更多的将会在增值业务及数据业务上，所以即便 iPhone 手机可以使用 Skype，也对联通无多大影响，联通也不会对此进行任何封闭或限制”，中国联通相关负责人表示，基于上网卡中内置网络电话客户端，公司目前并未有这样计划。

中国电信相关负责人则未明确表态，只是表示“对使公司是否会进行开展此类型业务并不知情。”

回顾“该终端商以往的市场营销路线是习惯走电信运营商定制路线”时，其上述举措令人对国内三大运营商在未来 3G 运营战略产生诸多联想。

廉价网络电话或将卷土重来

从本月起，美国无线运营商 Verizon 允许所有用户可以在指定的 9 款手机上拨打免费或通话资费更加低廉的 Skype 电话。

据报道，手机巨头诺基亚近日在其应用商店上发布 Symbian 版 Skype 软件。由于 Skype 上通话是走数据流量而不是运营商的通信语音网，也意味着双方都安

装 Skype 软件的用户可以使用诺基亚手机通过 WiFi 网络及 3G 网络进行免费的语音通话。

如果对方不在 Skype 上，也通过 Skype 包年卡拨打对方电话，由于通话时前端走的是互联网流量路径，后端才接入运营商的通信语音网，所以通话价格比语音电话有大幅度降低。

3G 技术催熟网络电话运营环境

此前，由于运营环境及资费等各种问题，网络电话长期以来并不受电信运营商欢迎。

业内人士指出，网络电话是基于互联网网络进行数据传输，官方对网络环境的界定是“宽带网络最佳，GPRS 无法使用语音通话，通过卫星连接的效果可能不稳定。”但随着目前 3G 网络及运营商 WiFi 网络布局的逐渐完善，网络电话已可实现顺畅运行。

目前，网络电话业务处于“灰色地带”，虽然相关部门在相关政策上限制网络电话的发展，但并没有严令禁止这个行业的存在。截至到目前为止，被叫停运营的也只有 UUCall 一家。国外的网络电话运营商如 Skype 等没有被相关部门禁止。很显然，网络电话这一有利于消费者的电信增值业务，相关部门采取的是“不作为”政策。而如何使这一行业更有生机、逃出“灰色地带”的束缚，需要相关产业链作出更多探索。

附：网络电话小解

网络电话又称为 VoIP 电话，是通过互联网直接拨打对方的固定电话和手机，包括国内长途和国际长途，而且资费比用传统电话拨打便宜 5 到 10 倍。宏观上讲可以分为软件电话和硬件电话。软件电话就是在电脑上下载软件，然后购买网络电话卡，然后通过耳麦实现和对方（固话或手机）进行通话；硬件电话比较适合公司、话吧等使用，首先要一个语音网关，网关一边接到路由器上，另一边接到普通的话机上，然后普通话机即可直接通过网络自由呼出了。来源：腾讯科技 2010-03-11

[返回目录](#)

Gartner 预测 2010 年芯片设备市场可增长 75%以上

据国外媒体报道，两家行业调查公司周一称，2010 年全球在芯片设备上的投资将增长 3/4 以上，不过关注点是升级和提高效率，在产能上的投资不会达到衰退前的水平。

Gartner 表示，芯片制造设备的投资 2010 年预计可达 300 亿美元，比上年增长 75% 以上，但依然低于 2007 年以前的 450 亿美元。而 SEMI 预计，2010 年全球芯片设备支出最高可增长 88%。

Gartner 研究副总裁吉姆·沃克尔 (Jim Walker) 表示，2010 年半导体设备行业将经历非常强劲的增长，因为我们经历了一次代价很大的衰退，这种增长可持续到 2012 年；不过很难超过衰退前的水平。因此 Gartner 预计，芯片设备支出将在 2012 年达到顶峰，为 430 亿美元。

目前世界最大的芯片设备商有应用材料、东京电机等，顶级芯片制造商有英特尔、台积电和 Global Foundries 等。来源：腾讯科技 2010-03-10

[返回目录](#)

【移动增值服务】

中国移动“农信通”发展步入新阶段

2009 年 8 月 25 日，中共中央政治局委员、重庆市委书记薄熙来亲临忠县农信通示范镇——新立镇，在忠县柑橘公司技术大厅察看了“农信通”业务的使用情况。薄书记就农信通平台的实际应用作了详细了解，现场观看了 12582 专家热线、群众信箱、政务易传箴言等业务功能。他对重庆移动通过农信通平台整合各种涉农信息的解决方案连声赞好，特别是在听到对政务易“传箴言”功能的介绍时，他说：“你们的工作开展得不错，希望以后能继续大力发挥信息化的作用，广传箴言，助推地方经济发展”。

中国移动重庆公司在万州举行针对返乡民工和三峡库区移民的专场 1258266 招聘会

农村信息化新方向：移动通信发展的蓝海

薄熙来书记以及各级领导对农信通业务的亲切关怀和积极评价给中国移动的农村信息化战略带来了极大的鼓励。农村信息化是中国移动一直以来坚定不移的发展方向之一，不仅是社会责任使然，也是因为农村是移动通信发展巨大的蓝海市场。

从 2006 年 10 月农信通业务在重庆建成全网支撑平台以来，中国移动一直致力于开辟农村这块巨大的蓝海市场，消除城乡数字鸿沟，让信息化的便利惠及农村、农业和农民兄弟，助推国家社会主义新农村建设。正如全国人大代表、重庆移动总经理沈长富所说的那样：“人民群众日益增长的信息化需求和信息化建设能力之间存在差距。当前，国家明确提出要以信息化推动社会发展，同时广大社会大众的信息化需求也日益多样化。作为通信企业而言，如何通过自身能力建设

来满足全社会的信息化需求，就是我们必须关注的问题。”同时，沈长富总经理还在历次的“两会”期间大力呼吁政府和社会重视农村信息化的问题，希望吸引更多的资源来进行这项有着重大意义的事情。重庆移动在中国移动通信集团的决策下更是身体力行，积极推进。目前，这一蓝海市场经过多年的培育，农村信息化向纵深推进已经具备了坚实的基础。

首先，经过中国移动长期进行的村通工程建设，农村的基础移动通信网络覆盖状况大大改观。例如，在重庆的自然村覆盖率就已经达到了96%以上，与之同时跟进的农村市场营销活动大大提升了农村的手机普及率，农民用得上、用得起手机的愿望已经实现，下一步将向以提供高附加值的涉农信息过渡，实现“用得好”手机的承诺。

其次，政府对农村信息化的重视又提升到了一个新高度。从薄熙来书记专程到忠县的视察可以看出，全国性的农村信息化不仅仅是一个企业的战略方向的问题，更是政府层面的战略决策。政府加大了这方面的政策和资源倾斜，例如重庆市政府与重庆移动合作建设的大足、忠县两个农村信息化试验区的建设就体现了政府的这种倾斜。同时，惠农政策的推行、相关税费的减免、对“三农”的直接补贴也给农民留出了使用有偿信息服务的经济空间。这对于探索农村信息化的重庆移动来说，也为信息化在农村地区的普及带来了可能。

第三，农信通业务已在农村深入人心。截至2009年年底，农村信息网平台全国用户数达到1500余万，12582语音热线日均拨打量达2.5万次，12582网站日均访问量超过75万次，排名居国内农业类网站第一。在重庆本地，“政务易”覆盖了全市100%乡镇、36%的行政村，累计发布信息2462万条，彩信简报32000份，收集群众意见3000多条，大大降低了办公成本，加快了信息流转，推动了基层政府信息化办公。

农村信息化试验区： 政企合作的典范

2009年5月，在中国移动的指导和重庆市政府的大力支持下，为在全国树立农村信息化的运营和应用模式，重庆移动分别在大足和忠县设立了农村信息化实验区，并开展试点工作，这是政企合作推动农村信息化深入发展的典范。

重庆忠县位于重庆市中部，地处三峡库区腹心地带，历史悠久，是巴文化的主要发祥地之一。忠县现有农业人口84万，下辖28个乡镇、330个行政村，农业人口占人口比例的绝大部分，农业产值占到全县产值的四分之一以上。近年来，忠县始终坚持把农村信息化作为解决“三农”问题的突破口，全县上下和谐联动，积极与重庆移动合作，农村信息化已成为忠县实现跨越式发展强有力的“引擎”。在推动忠县农村信息化建设上，忠县县委朱晞颜书记亲自挂帅，并大力提供政策、资金等配套支持，确保试验区建设完成预期目标。朱晞颜曾在重庆移动助推忠县

统筹城乡信息化发展座谈会上强调，忠县各乡镇各部门要充分认识农村信息化平台建设的重要性，主动出击，依靠科技支撑，努力把忠县建设成为全国农村信息化的典范。

在试验区的合作中，首先推进“县-镇-村”电子政务信息化，这是在原来农信通的基础上发展而来，这将大大提高基层政府的公共管理效率，增强突发事件的应急处理能力，对政务公开，农村基层的民主建设都具有极大的意义。数字化城市管理则是用信息技术提升当地的交通、资源、应急等方面的指挥协调以及有关数据库建设和管理，并围绕地方特色产品，如五金、柑橘等产业实行信息化管理，将信息服务“进村入户”，最终完成乡镇和行政村百分之百信息化。

通过打造大足县、忠县农村信息化示范区，中国移动将在重庆形成可复制的区县农村信息化模式，并逐步将该模式推广到全国。其巨大的社会效益和其中所蕴含的经济效益构成了政企合作的坚实基础。在重庆，不久的将来，农村信息化的应用模式将陆续推广到全市，为加快实现重庆构建统筹城乡信息化试验区的战略目标作出积极贡献。

依托移动信息化：编织农村美好未来

在中国移动农村信息化战略指引下，重庆移动通过深度调研了解，将目标用户群细分为基层政府、涉农企业及广大农民三大类。根据他们的实际信息化需求，先后研发了“政务易”、“商贸易”、“百事易”和“务工易”四大产品，并强化了12582中国移动农村信息网站的建设工作。

重庆移动还把中共中央政治局委员、重庆市委书记薄熙来倡导的“传箴言”活动与农信通政务易结合，把重庆打造成为“中国优秀手机短信创作传播的策源地和集散地”。为打破活动开展瓶颈，增大社会各界参与力度及箴言传播范围，重庆移动将“农信通”平台同活动相结合，有效提高了传播效率，抵制了“黄、黑、灰”信息对社会主义精神文明的侵蚀，同时农信通政务易产品得到进一步的拓展应用，提高了基层地区信息化水平。

重庆移动还开展农信通政务易“达标镇”建设评比活动。通过以点带面的示范和评比，全面提升了各乡镇信息化水平。同时，通过加强与涉农龙头企业的合作，已经初步形成了以柑橘、生猪、蜂蜜为代表的生产、经营、管理信息化链。通过务工易产品及热线，使重庆移动能够短时间内迅速将用人单位招工信息同农民工求职信息相匹配，满足单位用人和农民工求职的双向需求，这既扩大了产品的知名度和美誉度，也提升了广大农民朋友的信息意识。就业的解决还有助于社会的稳定，推进了“平安重庆”的建设。

重庆的成功经验为农信通在全国的推广打下了良好的基础，重庆市政府对农村信息化的大力支持也清楚地表明：农村信息化的纵深推进必须整合政府和企业

的资源，一方面依靠企业积极创新农村信息化产品，打造良好的应用平台，一方面必须依靠政府为业务的发展提供良好的政策环境。政企合作是农村信息化建设的必由之路，而政企采用哪种方式进行合作，在全网推广的过程中，中国移动还必须因时因地而定，不断创新，积极探索，才能最大限度地实现农村信息化的发展。

2010年，在建设社会主义新农村的战略思想指导下，中国移动将继续加强和巩固农村地区的信息化建设，真正把农村信息化工作抓好抓实，持续加大农村信息网运营中心的运营力度。在政务信息化方面，将加强政务易的深入应用和横向推广，嵌入群众信箱，实现其密切干群关系，加强基层党建的基础性作用；在涉农信息方面，丰富医保、社保、医疗等信息内容，把百事易打造成为“生活必须”的互联网产品；在农商方面，将加强探寻在柑橘、生猪、蔬菜上的经验，推动其应用模式的尽早成熟，从而将其复制到更广泛的领域，让农村信息化建设和应用在全国开花，全面推动农村经济发展。来源：人民邮电报 2010-03-11

[返回目录](#)

中国移动加快 TD 发展 加速推动物联网产业化

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——物联网也应运而生，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。正在召开的两会期间，物联网成为一个重要话题。

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，更将由此孵育一个巨大的民族产业，因此，加速推动TD-SCDMA与物联网融合日益重要。

为物联网应用

构建通信网络基础

日前，我国物联网领域的著名专家、全国人大代表、农工民主党副主席、南京邮电大学校长杨震提出，要紧紧抓住物联网与TD结合的历史机遇，发展新兴战略性产业、大力扶持自主创新，加速转变经济发展方式，继续推进中国现代化进程。

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。

杨震副主席指出，作为积极推进物联网建设的代表，中国移动在短短一年的时间里，实现了 TD 建设运营超常规发展方式，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。这就是物联网应用的网络基础。

在加快产业链成熟方面，中国移动投入了 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 客户数超过 500 万。这些都为物联网应用提供了良好基础。

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。而厦门 TD 无线城市建设对推动物联网规模化应用开创了一个蓝本。

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。如在文化教育领域的“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；医疗卫生领域的“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，初步展示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

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，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、智能交通、智能电网、智能家居等。这一举措充分说明了中国移动推动物联网开发的决心。

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。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甚至人类行为能力的变化。正像王建宙先生在《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：钱江晚报 2010-03-12

[返回目录](#)

【网络增值服务】

IP 多媒体系统框架结构

基于 IMS (IP 多媒体系统) 的网络融合方案可以使运营商基于统一的核心网络为固定和移动通信用户提供相同的业务，相对固网和移动网的核心网并存的网络架构，不仅可以减少网络结构的复杂度，而且可以降低网络的运维成本，已经成为下一代网络的发展方向。同时，在 NGN 的框架下，IMS 要同时为固定终端和移动终端提供多媒体业务，但固定和移动接入存在许多差异，因而情况变得更加复杂，一些技术方面的问题有待于深入研究和探讨。

IMS 的设计独立于无线接入网，它利用核心网设备，可提供新型基于 IP 的交互式多媒体业务，因而采用该系统的运营商可为用户提供基于互联网应用的多媒体服务。3GPPIMS 采用了层次化的体系结构，分为业务应用平台、IP 多媒体子系统和接入网络三层。

接入网络

接入网络支持多种技术，包括 3GPPGPRS、WLAN、UTRAN、POTS / ISDN 等。其中 SGSN 可为 MS（移动台）接入网络提供移动性管理、寻路等功能。GGSN 主要是起网关作用，它可以和多种不同的数据网络连接，如 ISDN、UTRAN 和 LAN 等。归属用户服务器（HSS）是给固定用户的主控数据库，它是支持网络实体处理呼叫 / 会话的包含签约信息的实体。媒体网关（MG）在不同网络间提供媒体流映射或代码转换的功能。

IP 多媒体子系统

IP 多媒体子系统基于 SIP 协议，支持 IPv6，负责多媒体业务的会话控制，提供 QoS 保障和计费管理。IMS 的主要实体为呼叫状态控制功能（CSCF）、媒体网关控制功能（MGCF）、媒体资源功能（MRF）和其他一些适应性实体。它可以与 PLMN 信令网和外部 IP 网络互连。

业务应用平台

业务应用平台支持多种业务，包括 IN / CAMEL、OSA / Parlay 及 SIP 应用等。IMS 在原有 UMTS 技术基础上，提供根据用户、业务、数据流等的更多收费手段。通过新的在线计费功能，运营商还可以实时控制业务流程。来源：人民邮电报 2010-03-15

[返回目录](#)

美国考虑推出免费无线宽带服务

据国外媒体报道，美国联邦通信委员会（以下简称“FCC”）周二表示，美国监管部门正考虑分配特定的频谱资源，用于提供免费的无线宽带服务。

FCC 并没有透露有关如何执行该计划的细节，但将在下周发布的《国家宽带计划》中提出建议。FCC 随后将确定其中的细节。

FCC 在一份声明中称，使用户可以承受宽带价格的一种方式“考虑使用一些频谱，提供免费或价格极低的无线宽带服务”。FCC 是在“数字覆盖峰会”上发布这一声明的，该会议主要讨论如何将没有家庭宽带的 1 / 3 美国人连接起来。

FCC 同时表示，将在宽带发展蓝图中建议，成立由志愿者组成的数字文化公司，在宽带普及率较低的社区进行宣传和培训。来源：CNET 科技资讯网

2010-03-10

[返回目录](#)

日本研发新技术：用户通过手机知道对方情绪

日本研究人员日前开发出一种可利用手机互相了解通话对方情绪变化的技术。当然，通话双方的手机首先要嵌入能够测量使用者兴奋度的传感器，传感器可把测得的信息传递到通话对方的手机上。

据日本媒体 13 日报道，传感器可从手的皮肤上测出通话者的兴奋度。测得的结果会通过手机电波，实时传送到通话对方的手机上。通话双方的手机上还配备了特殊的半导体元件，可根据传来的对方兴奋度信息产生温度变化。因此，如果通话对方正生着气，传过来的兴奋度信息可以使半导体元件发热，手机因此也会发热，这样通过感知手机温度变化就可以了解对方的情绪。如果对方非常冷漠，手机温度还会偏冷。

这项新技术除了有助于人们的交流外，还可以在出现紧急情况时，用于向通话对方发出危险或求救暗示。来源：新快报 2010-03-15

[返回目录](#)

全面聚焦农村通信市场 加快通州农村信息化建设

通州分公司以科学发展观为指导，以全业务运营为契机，因地制宜地落实上级公司“深耕农村信息化市场”的发展方针，围绕 2009 年通州区政府工作报告提出的“加快基础设施向农村延伸，公共服务向农村覆盖，现代文明向农村传播”要求，全面聚焦农村通信市场，成为通州农村信息化建设的主要参与者和推动者。分公司在市场调研的基础上，形成了“以政府推动为依托，以融合营销为统领，以‘平安农村’创建为契机，以‘天翼 + iTV’ 村建设为突破，以渠道升级为手段”的农村信息化推进思路，按照农村市场特点加快资源配置，根据农户消费的便利性规划营销渠道，收到了显著效果。

聚焦农村市场需求

农村地广人稀，各乡镇的经济、文化、消费习惯千差万别，不扎扎实实开展市场调研，细致分析目标市场需求的差异性，就不可能制定出受到群众欢迎的营销方案。

通州分公司主动参与镇（村）干部工作会议，全面了解当地特色产业、优势项目情况和农村市场主体的信息化需求，对农村信息化推进中的重点、难点工作展开交流，广泛征求意见；以中心支局为单位，组织人员深入村（组）调查，了解农户对信息产品的需求，收集第一手资料。经过数据汇总、加工，形成了一批包括特色彩铃、“天翼+iTV”、“电脑+宽带”等较强针对性的信息化解决方案。

争取政府部门支持

农村信息化建设起点低、条件相对落后，需要地方政府的协调和组织。只有紧紧依靠地方政府，强化交流、沟通，争取把农村信息化建设纳入地方政府发展规划，形成互为促进的共赢关系，才能在政策、资金等方面获得政府支持，达到事半功倍的效果。

通州分公司安排人员陪同市信息化办公室负责人多次深入各乡镇，了解、指导、督查信息化推进工作，协调、解决出现的问题；紧扣“以信息化助建社会主义新农村”主题，分批次邀请镇、村领导上门参观电信档案陈列室和天翼3G业务演示厅，展示中国电信厚重的企业文化和丰富的信息化产品，共商信息化建设大计，为后期建设、营销工作顺利开展奠定了基础。

提升农村网络能力

工作中我们认识到，必须高度重视农村信息化基础设施建设，加快光进铜退和C网优化步伐，采用多网融合的建网方式，迅速提升农村用户感知，有力承载更多信息化应用。同时，争取地方政府支持，协调解决好建设过程中征地、供电、赔偿等问题，简化审批手续，降低建设成本。

2009年，在政府的大力支持下，分公司投资2500万元，先后组织开展“闪电行动”和“跨越行动”，实现了C网信号无缝覆盖，农村用户对C网的感知度大幅提升；开展光纤扫楼活动，对农村现有的商住楼、专业市场、集镇小区展开拉网式梳理，大力新建室外机柜和小型接入点机房。在自然村村村通宽带的基础上，使具备条件的农村区域全部实现光纤接入，有效解决了“最后一公里”带宽瓶颈问题。

重视信息应用传播

农村用户对新生事物的理解能力和接受能力存在较大差异，消费行为具有从众特征。因此，采用农户容易接受的方式加大宣传，树立“灯塔”型用户，提高他们对信息致富的认识，帮助他们熟悉信息化新业务、新技术，加强农村信息化技术和业务应用的辐射推广已成为当务之急。

通州分公司在这方面进行了多种尝试，帮助农户形成“上网不难、上网不贵、上网有用”的观念。一是坚持开展送教下乡。分公司与农林局合作，编写通俗易

懂的信息化培训教材，利用村级公共服务中心和综合信息服务点，组织中、青年农户开展上网技能培训。目前，已累计开展培训 30 期，受众达 1350 人次。经统计，现场演示的全国各地蔬菜、禽蛋、生猪等价格信息网上查询和销售信息发布、视频聊天等内容最受欢迎。二是实施“网上村村通”工程，指导、协助村委会制作村级门户网站 114 个；举办通州区“中国电信天翼杯”镇区、部门网站建设评比活动；为镇、村制作一批个性化彩铃，既宣传了镇、村形象和特色产业，又提升了农户信息化技能和兴趣。三是利用“五一”、“十一”假期，举办现场演出，穿插进行信息化实用知识有奖问答；以中心支局为单位，利用节假日、集会、庙会机会，上街摆摊设点，发放宣传单页，现场演示无线上网等信息化应用。四是将村干部、大学生“村官”、农业技术员等培养成应用典型，通过他们引导信息化消费，打造口碑传播。

加快业务融合推广

农民是最讲求实效和实惠的消费群体，对产品价格比较敏感。因此，要让农村信息化“叫座”，就必须灵活融合多种应用服务，针对农民消费心理，打造受欢迎的营销模式。

通州分公司以融合打包的信息化产品积极参与“家电下乡”活动。分公司面向农村市场推出 6 档 e6 手机版套餐、4 档 e9 基础套餐、7 档尊享 e9 套餐，突出“我的 e 家”融合套餐免收国内漫游费卖点，促进手机销售；融合天翼、宽带、iTV 等业务，实施组合体验营销，打造“天翼 + iTV”村，实现业务双向拉动；支持通州乡镇道路扩建，在农村杆路实施迁移过程中，升级乡情网，统谈天翼村、镇建设，形成互补优惠。在响应政府号召的同时，发展天翼团购用户近 4000 户；主动参与“平安通州”建设，创新开发“邻里安防互助报警系统”，拓展固话应用，融入移动元素，实现以应用保存量、以融合拓增量，形成农村联防联网的有效格局，得到了广大农村用户的认可；制定“电脑 + 宽带”优惠措施，与品牌电脑公司合作，采取分期付款方式，降低消费门槛，保证农户买得起、用得起。2009 年 12 月 22 日，通州天翼用户总数在本地网率先突破 10 万户。

促进农村渠道建设

得渠道者得天下。渠道是企业将产品和服务送达消费者的媒介，也是收集消费者反馈信息的途径和手段，直接影响客户感知，对农村信息化进程起着决定作用。

为方便农户办理业务，通州分公司加快了渠道布局和升级。在 272 个行政村设置了 396 个电子缴费点和 180 个空中充值点，并逐步升级，建成综合信息服务点 212 个；拓展社会渠道，兴建合作营业厅 8 个；对十总、五甲等 11 家自有营业厅进行升级、改造；组建电子渠道外呼外包队伍，实施精确营销。

支撑“村官”信息服务

大学生“村官”是农村市场的未来领袖，是信息化火种的传播者，是农民信息致富的领路人。通州分公司历来重视做好大学生“村官”的信息服务工作。分公司为70位大学生“村官”免费安装宽带，并优惠提供天翼手机，开通亲情电话服务；组织大学生“村官”进行农村信息化培训；成立大学生“村官”信息服务专业团队，支撑大学生“村官”利用互联网获取信息，协助进行村民培训，拉动信息化消费需求，树立“信息致富”领路人形象。

2010年中央一号文件要求大力发展电子商务，推进农村信息化，积极支持农村电信和互联网基础设施建设，健全农村综合信息服务体系，这为下阶段农村信息化建设和发展指明了道路和方向。雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。通州分公司将不遗余力聚焦“三农”，不断丰富信息化产品，完善渠道体系，提升服务能力。通州农村信息化建设的步伐必将越迈越快。来源：江苏邮电报 2010-03-11

[返回目录](#)

技术情报篇

[[视频通信]]

公安行业视频通信融合解决方案

1. 行业应用背景

公安行业是一个高风险，高对抗性的行业。作为治安维护和管理的机构，各地市公安局为维护社会稳定、保障人民和财产安全与经济繁荣稳定发挥了重要作用。

随着信息时代的到来，公安工作受到日益增长的社会需求带来的新挑战，使公安传统的工作模式和信息处理方式的需要走信息化的科技强警的发展道路。公安战线担负着维护社会治安、打击犯罪、保障人民生命财产安全的神圣职责，公安系统经常需要召开很多的会议，进行紧急命令的传递、重要案情通报、重要案件分析、重大活动的布署等等，传统的会议方式效率太低，根本满足不了公安系统的需要。

目前公安系统大多数一、二级部门已经布属了视频会议系统。三、四级部门由于网络问题和传统视频会议系统的局限性等多种原因，还未布属完善，尤其是在各基层派出所，基本还未建设视频通信系统。而公安部门经常面对紧急、突发情况需要召开各级部门之间的即时会议，对于三四级部门来说必须亲临现场参加会议，这样大大浪费了与会者的精力和时间。在这种情况下，建设一套多级互通

的视频会议系统，将视频会议从一、二级网向三、四级网进行延伸已经势在必行。另外一方面，由于系统应用的不断深入，系统规模的不断扩大，系统的整合需求日益强烈，诸如警种跨区域视频通讯系统的互联需求日益增多。所以建立一套具备完善系统功能、多级系统兼容互通并可大规模部署的视频通信系统势在必行，视频通信融合平台应运而生。

2. 解决方案概述

公安视频会议系统建设主要依托现有的宽带 IP 网，建设从市局到各县区分局及各乡镇派出所之间的交互式视频会议系统，最终建成的系统要实现全省公安系统每个点都能互通。

公安部门建设三、四级视频会议主要针对区县级分局和各个派出所，公安网三、四级视频会议系统特点：

1. 涉及的点数比较多；
2. 预计的资金比较有限；
3. 网络环境较复杂；
4. 各种标准的系统都存在；

建设点数如此之多的大型会议系统，若全部采用硬件终端，则需要很大的成本投入，他们在资金预算上无法承受。若全部采用软件方案，则整套系统安全性和可靠性，达不到要求。而且在目前已建成的视频会议系统中，各种品牌都有，他们采用的通信协议也各不相同，若要实现全省每个点的无损互联互通，就不可能达到。面对复杂的网络环境，中心点的网络压力非常大。

针对公安行业的目前现状，南京格高网络科技有限公司经过长期的研发，依托国内外顶尖科研技术，结合一、二级网已建的视频会议系统，提出了有针对性的“视频通信融合平台”解决方案。该方案定位于三、四级网视频会议建设，实现了一、二级网视频会议系统上向下扩容和延伸。最终将实现具有视频会议，融合视频通信、话音和数据业务的多媒体综合通信网。该平台支持软硬结合的组合方式，在市级或县级一些中心会场布置硬件终端，保证会议的稳定性，在各个派出所安装软件终端，节省各部门的通信开支。由于该平台有很好的融合性，支持 H. 323 终端和 SIP 终端的接入，所以不用重新建立新的系统，就可实现全省视频会议之间的融合。系统采用分级部署，将视频码流分布转发，大大缓解了中心点的网络压力。

3. 典型应用例举

辽宁省阜新市公安局是一个典型的三级市级公安局，其视频会议具有典型的三、四级网视频会议建设的特点。

阜新市公安局隶属辽宁省公安厅，省厅和各个市级单位已经建设好了视频会议系统，该系统使用效率非常高，为了提高基层单位与市局、省厅的沟通效率，市局统一部署，在所属的区、县分局和各个派出所建设视频会议系统，要求能看到省厅和市局图像，并将自己的图像传给省厅和市局，还要实现良好的声音互通。省厅和阜新市局现有视频会议系统均采用 H. 323 硬件系统。若下面的各个派出所也要全部采用硬件系统，成本非常的高。

阜新市公安局视频会议项目包括一市、两县、五区，一期包括 80 多个派出所。基于用户的条件与需求，南京格高公司为阜新市公安局提供一套完善的可行方案。方案采用南京视频通信融合平台，以软硬结合的方式进行大规模部署。

系统根据需求不同，在市局的网络中心部署硬件 MCU，市局、区县分局会议室采用硬件视频会议终端，保证了会议的质量与可靠性，各个派出所采用软件会议终端，对于部分会议点还可扩展具有单收功能的终端，灵活多样的终端配置保证了低预算情况下的大面积部署。

整个系统中心部署基于 SIP 协议的融合平台交换机，分布式多级 MCU 架构。平台的融合特性实现了上级的 H. 323 系统和下级的 SIP 系统可以同时接入，实现了他们之间的相互通信。当全省召开视频会议时，格高视频通信融合平台将省厅的图像无损的接入该系统，然后将图像传送到下面各个派出所，同时将下面各个派出所的图像上传给省厅，从而实现了省，市，县和派出所的相互通信。

阜新市下属各区县分局，采用分布式多级级联架构，终端实现智能登陆，若市局需要和下属单位召开会议，下属终端登陆市局中心的 MCU，市局终端作为主席，进行对会议的操作，其他终端作为参会成员。为了减少了网络压力，保证会议的稳定性，就需要实行会议媒体流的级联传输。同时在县分局的网络中心布置一台媒体服务器，每个县的派出所之间图像的转发，不需要将图像上传到市局中心的媒体服务器上，直接在县局媒体服务器进行处理和转发，减轻市局的网络拥塞情况。整体上说，方案是传统会议系统所不能达到的。

格高视频通信融合平台由以下几部分组成：视频会议交换机、视频会议媒体服务器、录像服务器、电视墙服务器、接入网关、软件终端和其他终端。

4. 应用特点概括总结

采用格高视频通信融合平台实现的公安三、四级网视频会议系统，具有以下特点：

1. 通过该平台，在很小的经费投入下，就可实现视频会议向各个派出所的大规模扩容，从而实现全省公安系统各级部门之间（直至派出所）通过视频会议实时的互动和沟通。

2. 平台的接入网关将省厅和市级的 H. 323 系统无损接入，并传送到下级系统，使视频会议效果不因为级联而损失；同时以同样的无损交换方式上传下级图像给上级。

3. 采用分布式部署，例如在县局部署媒体服务器，实现媒体流的分布式传输，保证视频会议系统稳定运行，减少中心网络的压力。

4. 该平台还集成许多服务功能，如电视墙服务器、录像服务器等。公安系统不用花费额外的投入，就可享受到这些服务。

5. 由于该平台有很好的融合功能，所以支持接入省厅市局已经建成的 H. 323 终端；支持接入标准 SIP 终端；同时也支持接入派出所的软件终端或媒体网关。

南京格高视频通信融合平台，根据公安视频会议系统的应用现状和需求，为公安三、四级网的会议通信提供了一个更为合理的量身定制的解决方案，具有很大的应用推广价值。

关于南京格高网络科技有限公司

<http://www.gogrand.com.cn>

南京格高网络科技有限公司是一家专业从事网络视频通信产品研发，生产，销售的高科技企业。

格高网络科技有限公司是南京高新区—南京工业大学共建海内外领军人才“三创”计划企业。由“三创”载体领军人才，留美学者王生安教授创建。公司总部位于南京高新工业园区，作为生产基地以及销售服务中心；并在北京北大孵化器以及南京工业大学“王生安实验室”分别设置了大规模的研发中心。

格高公司秉承“技术服务市场”的发展理念，通过创新不断开发符合用户需求的核心视讯技术和产品。公司坚持：“合作、共赢”的市场开拓理念；坚持渠道路线。致力为用户提供最佳成本解决方案、稳定可靠产品和便捷周到的服务。

格高有丰厚的技术投入，拥有一支高素质、专业化的技术研究、产品研发和经营管理队伍，致力为用户提供技术咨询、方案设计、系统集成、技术培训及售后维护等全方位的服务。来源：投影时代 2010-03-15

[返回目录](#)

【电信网络】

净化手机网络环境要“既堵又疏”

时下手机普及程度非常高，很多家长为了联系孩子方便，一般都会给孩子买手机。但是，此时淫秽色情信息却乘机把毒手伸向了“不设防”的手机网络，侵害青少年的身心健康。“款还没汇吧，我原来的卡坏了，你发到* * *”，手机

垃圾短信像苍蝇一样挥之不去。现如今，手机通信网络已经走进我们生活和工作的方方面面，如同一柄双刃剑，给我们带来强大信息传播途径的同时，虚假诈骗信息以及“黄色垃圾信息”也通过网络蔓延，给我们带来了许多骚扰，给社会造成了巨大危害。

“3·15”到来之时，“网络健康、网络安全”成为消费者关注的第一要点。惠州移动表示，抵制一切破坏通信文明的垃圾信息、维护网络安全一直是公司持之以恒的信念，为打造健康手机文化，营造“绿色、安全”通信环境，计划到2010年底，把通过10086999平台举报的不良信息量比2009年降低六成。

垃圾短信防不胜防，治理是一个长期的社会行为。净化手机网络环境要“既堵又疏”，同时需要全社会的支持。

据悉，2009年惠州移动推出便捷服务，以及“满意100”六大服务举措，对垃圾信息进行屏蔽。2010年，惠州移动建立“举报平台全社会检测”机制，每月从发送短信到10086999端口举报不良信息的客户中随机抽取100个客户，被抽中的客户将于次月底前奖励充值100元话费。大家都来举报，不良信息就会无所遁形。

除此之外，惠州移动还推出自主屏蔽的“信息管家”软件。用户除了可以免费下载使用垃圾信息拦截功能，还能“一键式”把收到的垃圾信息举报到中国移动的垃圾信息举报平台10086999。笔者从惠州移动获悉，客户登录该公司网站或者移动梦网，点击进入“信息管家”专页，即可下载“信息管家”软件。

堵截的同时还要疏导。为了打造健康网络，惠州移动不仅严格屏蔽黄色信息，同时还通过导航系统向用户推荐内容健康的网站，培养用户健康良好的上网习惯。

除此之外，对WAP不良信息扫描系统，黄色网站的自动化扫描系统，手机黄色网站的扫、堵、梳综合治理体系也在积极完善中。惠州移动也开设垃圾短信、淫秽色情信息举报畅通渠道，中国移动用户可以通过拨打10086热线、发邮件至10086666@chinamobile.com、编辑短信“9*网址信息”至10086999，三种方法举报不良信息。中国移动将全力协助公安、工商等部门对用户举报的不良信息一查到底。来源：南方都市报2010-03-15

[返回目录](#)

中国移动类金融造血第一步：广东作为试验田

从率先被推出上市到被定位为试验田，广东移动一直充当中国移动新业务的先锋队。现在，在中国移动力推类金融业务之际，这块试验田开始新的播种。

3月10日，中国移动通信集团广东有限公司（下称“广东移动”）与浦发银行（600000）签署《股份认购协议》，广东移动认购浦发银行22.07亿股普通股，占浦发银行总股本的20%，认购完成后，广东移动将成为浦发银行第二大股东。

从神州行、全球通到移动梦网再到手机银行，每一次给中国移动带来高速增长的业务几乎都依照同一逻辑，通过广东移动试验，成功后推向全国。在新的竞争格局中，中移动又一次面临战略转型压力，试图在新的市场变革前巩固已有的市场地位，广东移动又被赋予了这个新的任务。

中国移动套路

解释选择通过广东移动入股浦发银行的原因，中国移动董事会主席王建宙表示，主要是因为中国大陆不批准境外非金融机构入股金融机构，由广东移动入股，符合银监会的规定。

广东移动总经理徐龙亦指出，手机支付于广东试行后，2009年就有约7亿元的交易额。

从过往经验来看，选择广东不仅出于政策顾虑。

广东移动是中国移动集团中最早的上市公司。1997年10月，经过资产重组，中国移动广东公司注入中国移动公司，成为第一批在纽约和香港上市的电信公司。“全球通”、“神州行”和“动感地带”三大品牌亦由广东移动最早提出而推向全国。此后，中国移动的“移动梦网”、“沟通100”以及“全球通易登机”、“移动银行”等业务又以广东移动为先驱。2009年8月全球第一家由运营商主导开发的手机软件应用商店（MobileMarket）在广东首发。

至2009年6月，广东移动总资产为1200.8亿元，2009年前6个月的营业收入349.7亿元，2008年现金流是518.4亿元，而且连续三年实现货币现金超过400亿元。收入之高也使其成为中国移动布局全国的重要试验场。2003年以后，广东移动实现“一天一个亿，全年收入超过365亿”目标。其网络容量、客户数、业务收入、净利润指标分别占据中国移动的六分之一、六分之一、五分之一和四分之一。

中国移动内部人士表示，可预见中国移动将通过广东移动试验手机银行业务，探索出一套模式出来，成功后复制到全国。

为广东移动承接咨询项目的盛博情报中心主任胡权告诉记者，中国移动南方基地放在广州亦是重要信号。2009年12月总投资66亿元的南方基地实现运营，未来其巴基斯坦子公司和下属香港万众等公司的业务支撑系统也将集中于广州。这意味着，中国移动将实现南北两个中心布局。

类金融破瓶颈

中国移动觊觎手机银行业务已久。由于电子商务和金融业务分别由工信部和银监局监管，想要获得金融牌照并非易事。手机银行带给中国移动的将是一个类金融类性质的全新业务。此间，中国移动董事长王建宙表示，中国移动没有金融牌照，只能通过和银行合作才能开展相关的业务。

而类金融业务将是广东移动 2010 年的重要课题。

广东移动内部人士告诉记者，2010 年，中国移动业务将主要集中在移动互联网和手机支付两大模块。该人士表示，日本和韩国早有电信运营商兼具银行业务先例。NTTDOCOMO 就好像一家银行，SIM 卡中就有电子账户识别功能，韩国运营商 SKT 也是如此。而中国由于电子商务与金融支付分别划归工信部和金融管理局两个部门，融合困难较大。

此外，中国移动面对的增长瓶颈促使其重金 400 亿元入股浦发。 “你会发现最近两年，手机费用是在下降的，打电话的增量，电话费是不断下降的。而增值业务的发展速度也会下降。移动需要迫切寻找到又一个高速的利润增长点。”上述广东移动人士透露，“手机本来就有账户性质。”

为寻求金融通行证，中国移动已经准备一年。接近中国移动内部的人士告诉记者，在选择合作伙伴的过程中，也曾闪现过工商银行的身影。而当时由于受到国资委央企投资非主营业务的限制，没有成行。

中国移动入股浦发发行的消息从传出到公告，前后不足两星期。消息于 2 月 26 日首次传出后，至 3 月 10 日宣布入股意向，次日，中国移动董事长王建宙少有地公布了入股价钱及细节，在 7 天内二度通过视频会议，回答记者提问。

早在 2009 年 4 月，中国移动入股浦发发行就露出端倪。2009 年 4 月，浦发推出手机银行时，中国移动即与浦发合作。浦发在短短的 8 个月，有超过 10 万名客户签约使用手机银行服务，而相关的交易量超过 24 亿元人民币。

中移动拥有逾 5 亿用户，营业网点遍布全国城乡，掌握大量优质资源；浦发银行拥有全国性经营牌照，已基本完成对全国重要中心城市的地域布局，并在移动支付方面拥有经验。“我们明确表示过，如果我们的谈判成功，确定建立入股战略合作关系后，双方在手机支付方面将会有很多新工作。”王建宙说。

王建宙指出，手机支付的技术已就绪，例如可把 RFID（无线射频识别技术，应用包括公交卡）技术加入电话卡，现在面对的是协调问题，“例如地铁、公共交通、便利店都各有各系统。（付款）卡太多，若统一就可改善”，他认为这个市场前景广阔，只要有 20% 的用户使用，就有 1 亿用户。

中国移动人士表示，经验表明，股权投资模式可以较好地结合双方利益，形成促进移动电子商务发展的最大合力。以入股形式跟银行合作，可让中国移动在电子商务中有更大的主动权，而且银行得益于流动支付而获得的盈利增长。王建

宙指出，“选择浦发发行是因其规模适中，很大的银行我们占的比重太小，太小的银行本身的实力又不够”。截至 2009 年底，浦发发行在内地设有 33 家直属分行和 565 个营业网点。

王建宙表示，入股后中移动将有“三不”，即不参与浦发发行日常经营运作、不增加持股比例、不谋求控股地位。广东移动内部人士告诉记者，手机支付的未来将会看到银行账户和手机号码合并，手机 SIM 卡中植入银行卡信息，通过无线网络和银行连接。他表示，“不过，在公交卡支付发达的地区，如上海、广州和香港，公交卡等已经在小额支付中呈现垄断优势，将会是手机支付的直接对手。”
来源：经济观察报 2010-03-15

[返回目录](#)

【终端】

索尼正式发布体感手柄 Move

据国外媒体报道，索尼公司推出了一款新的体感游戏系统，面向的对象既包括骨灰级玩家也包括业余玩家。通过这款游戏机，索尼希望引领游戏产业的这一新趋势。

索尼推出这款新的游戏系统是为了与任天堂、微软竞争。任天堂开创了体感游戏的先河，而微软 2009 年底推出了体感游戏。

索尼的 PlayStation Move 控制手柄与 PlayStation Eye 摄像头匹配使用，可以将玩家的动作转化成 PS3 游戏中的动作。

索尼在周三的新闻发布会上表示，Move 手柄将于 2010 年秋天上市，作为套装的一部分，其价格低于 100 美元。该手柄的外观像电视机的遥控器，一端有一个彩球。

任天堂的 Wii 引发了体感游戏的热潮，体感游戏机和一些体感游戏(WiiFit、Wii Sports Resort 等)备受业余玩家的欢迎。

微软已经推出了基于 Xbox 360 游戏机的 Natal 体感游戏，公司预计该游戏将于 2010 年暑假上市。

索尼表示，Move 手柄十分灵敏，不论对于儿童的休闲游戏还是激烈的打斗游戏，都能准确记录每一个动作。

尽管索尼希望争夺 Wii 的业余游戏玩家，但公司表示，该游戏机的灵敏度将会对骨灰级玩家产生吸引力。这些人一般是年轻的男性，他们是 500 亿美元的游戏市场的中坚力量。来源：新浪科技 2010-03-12

[返回目录](#)

国际电联批准又一新 3G 通讯标准 ITU-R M. 1850

据国外媒体报道，国际电信联盟（ITU）已经批准了一种新的国际移动通讯标准：ITU-R M. 1850。这种新的国际移动通讯标准可以保证 3G（IMT-2000）移动手机系统可以在全世界范围内兼容、可以进行国际漫游、并可以接入高速数据服务。

ITU-R M. 1850 为 IMT-2000 系统确定了卫星无线电接入规范，也就是说可以实现一种或多种无线电通讯链接，这样也就可以使用卫星大范围的提供无线接入。

这种新的 ITU-R M. 1850 标准是由国际电信联盟成员国“政府专家及电信行业专家”联合制定的。国际电信联盟秘书长哈马德·图尔（Hamadoun Touré）对国际电信联盟成员与时俱进的精神表示赞扬。图尔指出，ITU-R M. 1850 标准的制定可以帮助国际电信联盟集中精力于提高世界边远地区的宽带接入。

ITU-R M. 1850 标准是在 M. 1850 标准的基础上加入了卫星无线电接口标准的升级版。ITU-R M. 1850 标准在承认全球无线通信市场需要改革的同时也可以和 IMT-2000 系统原定的发展目标相兼容。

同时 IMT-2000 系统中的传输卫星本身也在不断的变得更具独立性，目前已经可以提供 IMT-Advanced 系统的卫星无线电接入。下一代交互移动技术可以提供更快的数据接入、提供统一的消息模式、提供宽带多媒体服务。而 IMT-Advanced 正是为下一代交互移动技术创造了一个全球范围内的平台。

目前，全世界范围内使用无线移动服务的客户不断在增长，同时也创造了日益增长的无线服务需求。IMT-Advanced 系统中的卫星不但可以满足比特率高峰期的需求，可以满足总数据传输量急速增长的需求，还可以是无线服务更具灵活性，可以同步支持不同类别的无线服务。来源：网易 2010-03-10

[返回目录](#)

iPhone 开发应用软件 iKey 可替代金属钥匙开门

苹果公司日前为 iPhone（手机上网）又设计了一款应用软件，它可以将多媒体装置转化成一個超现代版的电子钥匙，研究人员将其称之为 iKey。有了这个应用软件，iPhone 用户就可以摒弃传统方式的金属钥匙进门了。

据悉，使用者只需在手机上简单地输入个人识别密码，与固定在门上的电子衬垫建立联系就可将门打开。但为了使 iKey 发挥其作用，使用者需在门上安装一款特别的“读取器”。要开门时，使用者需将手机靠近“读取器”，利用无线技术与其建立联系，然后手机屏幕上会显示出解锁模式。当用户输入密码后，若与读取器上先前设置的密码一致，门将会自动打开。来源：成都商报 2010-03-10

[返回目录](#)

思科推新一代路由器：4 分钟可传输所有问世电影

据国外媒体报道，思科周二宣布推出新一代的运营商级路由器，称其将以大幅提高的速度和传输能力“改造”整个互联网，在不到 4 分钟时间里传输完成迄今所有问世的电影。

思科称，新一代的运营商级路由系统名为“CRS-3”，其传输能力较最接近的竞争性产品高出 11 倍以上。这种新系统能以每秒 322T(Terabit)的速度传输语音、数据和视频，“传输能力相当于前一款产品的三倍”，“能在略高于一秒钟的时间里下载美国国会图书馆的全部藏书”。该款路由器计划在 2010 年第三季上市，售价为 9 万美元，如果全面部署，类似的高速传输系统的成本最高可达 100 万美元。

思科还称，AT&T 已经对这种新产品进行了成功测试，“这是世界上首次针对 100Gbps 级骨干网技术的现场测试”。此外，这种新系统还能“让中国的每个人都能同时进行视频通话；在不到 4 分钟时间里传输完成迄今所有问世的电影”。

思科指出，设计生产 CRS-3 系统“旨在更快地为个人消费者带来令人感叹的新体验、为服务提供商创造新的收入机会、以及在工作领域提供新的合作方式，从而改造宽带通信和娱乐行业”。来源：新浪科技 2010-3-10

[返回目录](#)

【运营支撑】

设备商转型专业服务谋共赢

随着通信行业向更多新领域扩展，对于传统设备制造商来说，它们的角色正在从技术和服务供应商向业务推动者转变。在不久前闭幕的 2010 世界移动通信大会上，爱立信、摩托罗拉等设备制造商代表在演讲时都重点阐述了通过提供完善的服务，帮助运营企业管理好日益复杂化的网络，让运营企业能够把精力更多投入到业务上，从而提升客户体验。

诺西网络首席执行官 Rajeev Suri 表示，“服务是我们的重要一部分，战略越来越开始以服务为主导。发展到现在，诺西在管理服务方面已经有一万多名员工，占到所有职员总数的 27%，这个数字本身就证明了我们对于专业服务的专注”。

专业服务时代已经来临，其价值已经得到了充分体现。目前全国从事通信专业服务的企业约有 2000 多家，主要包括实业公司、第三方专业服务公司、网络优化公司等，从业人员超过 10 万人。与其他专业服务企业相比，设备制造商有其独特的优势，它们能够将其强大的技术研发能力和服务保障能力相结合，帮助运营企业真正推动技术和商业两方面的创新。

专业服务保持增长

电信专业服务是针对电信市场需求提供的包括咨询、网络设计、集成、建设、维护、支撑等各个环节的专业化服务。在过去的一年里，这一市场继续保持增长。据爱立信一月份发布的 2009 年财报显示，2009 年全年来看，其电信专业服务销售额增长了 15%。

与此同时，一些领先的设备制造商也实现了从设备到服务的初步转型，专业服务已经占据其盈利的 30% 以上，盈利重点已经从电信设备转向专业服务。在爱立信、阿尔卡特朗讯、诺基亚西门子的最新组织架构中，我们不难发现，“服务”被不约而同地列为单独的业务部门，服务范围涉及软件和应用、系统和解决方案集成、咨询、运营外包等等。为了降低服务的成本，不久前诺基亚西门子还把服务的总部迁往印度。

国内主要设备制造商的专业服务能力与规模也在扩大。据中兴通讯相关人士介绍，服务在海外运营商的招标中已越来越重要，在不久前印度尼西亚的一个项目中，纯设备部分只占标书的 30%，剩余的 70% 均属服务范畴。

“专业服务愈发受到设备商的青睐，其在财报中的收入比重也在逐年增长。这主要得益于运营商对专业服务的需求，其实对于一些新兴运营商或是新进入某领域的运营商而言，服务外包往往要比新建自身团队划算得多。”德国电信咨询分析师谭炎明说。

中国市场潜力巨大

业内人士认为，中国市场是电信专业服务的主战场之一。中国运营商正大力发展 3G 网络，同时运营商之间的竞争也在逐年加剧，这些都给电信专业服务提供发展机会。

目前，中国的电信专业服务市场由于历史和电信企业的管理模式等原因，和发达国家相比发展程度尚有差距，这也意味着中国专业服务市场有很大的空间。

In-StarChina 分析师张强表示，随着中国电信业全业务运营的展开以及转型的继续深化，中国的电信专业服务市场将获得一个新的发展机遇，并有望成为

电信设备制造商收入的一个新的增长点。电信业务越来越多样化，电信运营已经变得非常多样化，由此专业化服务会越来越细化，各种服务层出不穷。

运营商之所以选择专业服务，更多的是从成本角度考虑。

据记者了解，按照设备全生命周期投资分析，初期购买投资只占总投资 30%，工程安装成本占 20%，维护成本占据 50%（其中 30%是设备耗能）。所以，设备的维护、系统集成、安装调试等专业服务占据整体生命周期的 40%的投资。

更有专家针对当前 3G 投资算了一笔账：未来两年中国 3G 投资将达到 4000 亿元，将有 1600 亿元将成为专业服务潜在的市场。如果这 4000 亿仅是设备的初始投资，那么这个市场还更大。可见，中国通信专业服务市场潜力巨大。

“转型”势在必行

来自电信运营企业的声音表示，在网络运营出现问题时，仅依靠运营商的网络运维部门显然力量过于单薄。设备商完全可以依靠自身技术实力、对设备的熟悉度提供更有弹性、更加灵活的网络维护方式。

通过对比中国移动三次 TD 招标中单载频的价格可以看出，通信硬件设备的价格正在呈现指数级的下降趋势。一些通信设备厂商人士甚至表示，“设备厂商的黄金时代已经过去了”。

而按照这种发展趋势，业内有专家预测，通信设备厂商的利润模式也有可能发生革命性的变化，专业服务将在未来成为设备厂商盈利的主体。从目前设备商收入结构看，硬件设备依然是企业收入的主体，但服务的收入比例也呈现出快速增长态势。“中国移动底层基础运维工作任务重且繁杂，需大量社会用工来支撑自己的运维体系。对于顶层技术难度大的运维需求，仍需要专业的设备提供商来提供，尤其是在网络优化、网络产品提供等方面，设备厂商需要提高这方面服务的技术水平和多样性。”中国移动网络部人士表示。

目前，整个电信行业正在经历颠覆性的变革，在转型与否之间，电信运营企业没有选择的余地，设备制造商也没有退却的空间。面对越来越复杂的网络，对于运营企业来讲，保持可靠的日常网络运营并确保最终用户的服务质量，并不是一件容易的事情。要想在竞争中保持有利地位，运营企业需要把更多的精力放在最终用户研究和树立品牌上，而其他工作将由专业服务提供商来支持。

2010 年，“转型”将驱动运营企业和提供专业服务的设备商能达到真正的共赢。来源：通信产业报 2010-03-15

[返回目录](#)

三网融合下网络和信息安全问题对策

导读：从简单的单一病毒到各种攻击威胁的复合交织，再到三网融合环境下的综合网络安全，这一变化意味着网络和信息安全的“广域时代”已经来临。

从简单的单一病毒到各种攻击威胁的复合交织，再到三网融合环境下的综合网络安全，这一变化意味着网络和信息安全的“广域时代”已经来临。有专家指出，80%的安全隐患将来自于终端，面对 IP 协议自有缺陷、网络开放性带来的攻击、终端的安全隐患、内容监管难度的加大等问题，我们该如何应对？

问题

三网融合主要是指，三网在技术上趋向一致，网络层上实现互联互通，业务层上互相渗透和交叉，应用层上趋向使用统一的 IP 协议。随着网络的开放性、交融性和复杂性的不断提高，融合网络将面临巨大的安全考验。

IP 协议自有缺陷将带来安全隐患。在技术安全方面，未来网络将使用 IP 协议，而 IP 协议本身的缺陷将给网络带来安全隐患。IP 协议无法提供端到端的服务质量控制和安全机制，在将合法用户接入网络的端口和门户的同时，网络黑客等恶意攻击者也乘虚而入。攻击者可以通过使用 IP 地址欺骗、拒绝服务攻击、后门入口等工具和技术入侵网络，达到破坏服务、盗用服务和窃取机密信息等目的。这些缺陷在融合网络中继承了下来，必将带来相应的安全问题。即使是 IPv6 协议，也存在着一定的隐患。IPv6 协议中的部分重要协议如 ND 协议在当前环境下应用也存在漏洞。当网络中存在恶意节点时，就可能遭受利用 ND 认证缺陷的欺骗性 DoS 攻击，且受 IPv6 地址空间扩大的影响，攻击者还有可能利用 ND 从链路外发起资源消耗型 DoS 攻击。

网络开放性使攻击者有可乘之机。在网络安全方面，三网融合之后，原先封闭的电信网、广电网将不断开放。这种开放性使得外部的攻击者有了可乘之机。流行于互联网的黑客、病毒、木马等将会转移到电信网、广电网，产生巨大的危害。全网爆发的蠕虫病毒、大流量分布式拒绝服务攻击、充斥网络的各种垃圾流量、针对支撑和业务系统的攻击等都将给网络安全提出严峻的挑战。同时，由于传统网络的封闭性，一些安全漏洞被掩盖起来。而在开放的环境下，这些缺陷极有可能显现出来。与此同时，在孤立的网络环境下，病毒或黑客的攻击范围相对有限。而在融合的背景下，一个网络中的安全威胁将延伸到另一个网络中，从而出现全网的安全威胁。在这之中，病毒作为一种传统的网络安全威胁，在三网融合时代仍将是一大挑战。当前，计算机病毒木马呈现隐蔽性强、变种速度快、攻击目标明确、趋利目的明显等特征。而随着网络的发展，手机病毒也呈爆炸式增长。目前已经发现了至少 430 种手机病毒。专家表示，只需 5 分钟即可通过智能

手机将蠕虫病毒传遍全球。据估计，未来手机病毒年度增长数量有可能超过过去10年的总和。

80%的安全隐患将来自于终端。在终端安全方面，三网融合将实现三屏合一，终端的快速发展不可避免地带来相应的安全问题。随着网络的发展，终端接入方式变得多种多样，面临的安全形式错综复杂。曾有专家指出，80%的安全隐患今后会来自于终端。特别是对于移动终端来说，其面临的安全问题将更加复杂。移动终端正逐渐成为个人信息处理中心，受终端自身的屏幕大小、计算能力、电力供应、接入速率等的限制，移动终端自身的防御能力相对较弱。而移动终端越来越智能化、应用更加丰富、联网时间更长，这使得其将面临更多的攻击。

图像信息实时性让监管难度变大。在内容安全方面，三网融合之后，网络信息量将急剧增加，内容安全面临着巨大的考验。垃圾邮件、色情、诈骗、暴力以及危害国家安全的信息充斥在各种网络当中。因此，提高信息的可信性将成为三网融合的重要组成部分。按照相关规划，三网融合后，国有电信企业将可从事相应的广电业务。网络视频、视听等新业务在获得更快发展、丰富广大消费者文化生活的同时，由于图像信息的实时性，将对网络的信息安全带来极大挑战。

对策

国务院常务会议强调三网融合要做到保障网络信息安全和文化安全。政府部门、研究机构、运营企业以及用户等要在行政监管、法律规范、技术支撑、行业自律等方面下工夫，切实保障三网融合下的网络和信息安全。

成立统一的网络和信息安全管理机构。三网融合后面临的安全问题纷繁复杂，因此必须改变目前多头管理的局面，成立专门的安全管理机构。这一机构要加大对网络和信息安全工作的指导规划力度，加强基础性管理工作，推动行业自律；要制定国家级的网络和信息安全预案，协调相关部门、重点行业的网络和信息安全工作；要牵头制定相应的标准和规范，做好基础性工作。

健全网络和信息安全法律法规体系。近年来，我国在网络和信息安全立法方面做了大量的工作，但是存在着法阶不高，主要是部门规章的问题。因此，要进一步完善法律法规体系，尤其是要出台一部专门的网络和信息安全基本大法，构建结构严谨、层次分明、功能合理的网络和信息安全法律体系。要通过立法明确政府、运营商、用户等在保障网络和信息安全中的权利和义务，为网络和信息安全工作提供强有力的支撑。同时，要加大执法力度，对破坏网络和信息安全的行进行严厉惩罚。据了解，《中华人民共和国信息安全条例》制定工作正在紧锣密鼓地进行。我们也期待更高级别的法律早日出台。

实行分级、分层、分域的保护机制。根据不同单元在系统中的重要程度、面临的风险威胁、安全需求、安全成本等因素，将网络划为不同的安全保护等级并

采取相应的安全保护技术和管理措施。要制定不同级别的安全防护机制、安全监测机制、安全恢复机制。要深入开展网络安全保护和应急体系建设。不同实体要明确责任，完善机制，认真开展安全评测、风险评估、技术手段建设等工作。同时要完善应急预案，及时有效处置安全事件。

加大科研力度，做好技术保障。国家要针对三网融合中可能出现的网络和信息安全问题，提前部署，进行有针对性的研究。要加大核心技术研发和攻关力度，努力实现重大设备的国产化，构建具有自主知识产权的网络和信息安全保障体系。要把人才队伍建设作为网络和信息安全管理工作的基础任务之一，加强人才队伍建设，努力锻造一支技术过硬的人才队伍。来源：中国信息产业网 2010-03-11

[返回目录](#)

TD 四期预计投资近千亿 基站超过 8 万个

记者从中国移动集团网络部获悉，目前正在进行 GSM 网络和核心网设备招标工作，预计结束后随即开始 TD 四期招标。和前三期相比较，TD 四期招标将诞生全球最大的 3G 网络。

据介绍，前三期投资规模分别为 150 亿元、300 亿元、580 亿元，据中移动计划，2010 年 TD 基站建设规模将超过 8 万个，接近现网 10.8 万个的规模，按照三期招标 26 万载扇 3.9 万个无线基站、全年投资超 580 亿元估算，TD 四期投资总额将近千亿元。TD 网络三期工程完工后，共建设基站 10.8 万个，网络覆盖 238 个城市。本期完工后，将覆盖到 330 个城市。

目前，各地分公司也已开始 TD 四期项目准备，并已向集团上报 TD 四期网络建设规模。江西移动计划建设部负责人告诉记者，江西移动针对 TD 四期建设的主要准备工作包括布线、准备配套设施、基站选址等。安徽移动网络部负责人向记者表示，TD 四期建设在规划的同时同步优化，同时关注新技术开发。目前，中国移动集团研究院、设计院等单位正在研究探讨集采设备的具体技术细节。记者获悉，TD 四期将关注三期建设出现的问题，鼓励各地“边建设、边创新”，因此各分公司将沿用或推广三期工程中应用效果良好的优秀经验。

TD 面临频谱挑战

尽管 TD 四期招标细节尚未明确，但总体方向已经明晰。记者从中国移动集团了解到，TD 四期建设将在三期基础上加大加深覆盖，以提高网络性能和用户对 TD 网络的体验为目标。TD 四期招标一方面是三期网络原有功能和性能的延续，另一方面将关注各省市自主创新，针对网络新功能提出要求，包括新的 A + F 频段设备的引入、网络扩容、特殊场景规划等。

其中，多频组网在 TD 四期招标中仍然是关注的重点。在三期招标中部分厂商推出 A + F 产品，这一新产品预期在四期招标中更大范围地出现。

伴随着数据卡、上网本等产品和高速数据业务的迅速推广，TD 网络容量受限已转化为对频率资源的需求，F 频段的使用刻不容缓。更重要的是，在推进 F 和 A 双频段组网使用的同时，还必须考虑 C 频段和后续低频段资源的扩充，并预留相应组网方案和处理机制的兼容支持。工业和信息化部通信科技委副主任陈如明向记者分析，当前 TD 面临的挑战主要表现在收发信道同频，无法借助频率选择性进行干扰隔离，对组网电磁兼容性能不利；为实施与 FDD 不同网络间共存电磁兼容，一般需预留较大保护带，从而影响整体频谱利用效率。

除多频段产品和深度融合组网问题外，中国移动正针对创新网优算法、TD 室内覆盖无线增益问题、GPS 替代问题、智能网优平台建设、重选和切换时延尽可能缩小等大量课题，进行积极的创新探索。

推广三期典型案例

在中国移动集团鼓励下，各地分公司在 2009 年进行了大量的实践创新，各地涌现出一批有实际应用效果的优秀案例。如记者从中国移动集团了解到，江苏、浙江两地表现优秀。记者从各地分公司收集来的 TD 三期优秀案例中，也包括了 2G / 3G 互操作、专项覆盖、一体化基站等一系列关注当前 TD 热点问题的创新课题，并将继续沿用在四期建设项目中。

尽管中兴、华为等设备商表示在招标前夕不便接受采访，但记者仍采访到爱立信市场与战略规划部高级总监常刚，他表示：“一期爱立信在广东的 TD 网络中主要承担一段高速铁路和高速公路的覆盖，凭借爱立信在无线网络优化的深厚功底，取得良好效果，积累了高速运动环境下切换参数优化，邻小区配置优化原则，高速环境下穿透损耗天线增益的变化特性等经验，这些可推广到四期网络部署中。”随着爱立信二、三期建设规模扩大，更多省份采用了其设备，爱立信的供货始终处于领先水平，同时建立了二线硬件、优化支持团队，完善了快速响应确保服务质量的体系，使用与 WCDMA 一致的网络设计与优化流程，积累了很多 TD 网络特有的优化和设计经验，这些都会在四期网络中继续发挥作用并得以丰富。

江西移动计划建设部负责人表示，在 TD 四期项目中，设备本身的变化也将较大，各设备商对设备升级、集成等技术都会有所创新，具体细节需要确定供货商后再明确。常刚表示，爱立信 TD 产品线共推出 7 款 RRU，在三期中推出的 F 频段 12 载波 RRU112A，容量和输出功率是先前室内产品的 2 倍以上，体积和重量接近先前产品的三分之一；为四期推出的双频段 RRU，会在保持这个体积重量

水平的前提下增加 A 频段功能，这将大大降低用户室内站点选择的难度，极大地方便工程实施。来源：通信产业报 2010-03-11

[返回目录](#)

市场跟踪篇

【数据参考】

1 月份全国电信业务总量累计完成 2312.5 亿元

据工信部最新数据显示，2010 年 1 月，全国电信业务总量累计完成 2312.5 亿元，比上年同期增长 21.6%；电信主营业务收入累计完成 669.7 亿元，比上年同期增长 5.0%。全国累计净增电话用户 728.9 万户，总数达到 106836.0 万户。

其中，1 月份，全国固定电话用户减少 193.2 万户，达到 31175.6 万户。固定电话用户中，无线市话用户减少 233.6 万户，达到 4365.8 万户，在固定电话用户中所占的比重从上年的 14.7% 下降到 14.0%。全国移动电话用户净增 922.1 万户，达到 75660.4 万户。基础电信企业的互联网用户进一步趋向宽带化。2010 年 1 月，基础电信企业净增互联网宽带接入用户 190.6 万户，达到 10513.2 万户，而互联网拨号用户减少了 159.5 万户。数据同时显示，1 月移动通信收入累计完成 440.3 亿元，比上年同期增长 10.0%，在电信主营业务收入中所占的比重从上年的 62.79% 上升到 65.74%；固定通信收入累计完成 229.4 亿元，比上年同期下降 3.3%，在电信主营业务收入中所占的比重从上年的 37.21% 下降到 34.26%。固定本地电话通话量比上年同期下降 13.5%，而移动本地电话通话时长比上年同期增长 23.3%。来源：中国新闻网 2010-03-10

[返回目录](#)

全球 44% 恶意网站托管在美国 中国德国仅各占 5%

据国外媒体报道，互联网安全公司 AVG 日前公布的调查结果显示，全球 44% 的恶意网站托管在美国。

在过去的 6 个月中，AVG 对全球 1.1 亿用户的安全记录进行了跟踪和分析，发现针对终端用户的恶意网站日益攀升，主要是盗取用户的网络银行登录信息、信用卡信息，个人身份信息，以及社交网站登录密码等。

在所有的恶意网站中，44% 托管于美国的 4600 个不同地点，比例高居榜首。虽然中国和德国并列第二，但两国托管的恶意网站数量仅各占 5%。

分析还发现，在过去的6个月中，这些服务器上的域名在线时间为50%，而托管病毒的时间只有1天或更短，很难被发现。来源：赛迪网 2010-03-15

[返回目录](#)

日本2月新增手机用户48.86万 总用户1.11亿户

据电信协会（Telecommunications Carrier Association, TCA）的数字显示，国外媒体报道，日本移动运营商二月份新增用户总计48.86万户，手机总用户达到1.1152亿户。

日本最大的移动运营商NTT Docomo二月份新增用户数字打头，为14.83万户，让总用户数增长至3157万户。软银（Softbank Mobile）二月份新增用户14.58万户，总用户达到2199万户。另一家移动运营商KDDI二月份新增用户12.14万户，总用户达到3157万户。Emobile同月新增用户7.31万户，总用户数字达到226万户。PHS供应商Willcom用户流失6.96万户，总用户降至417万户。Willcom最近提交了破产申请，已经开始重组程序。来源：网易科技 2010-03-10

[返回目录](#)

半导体业2009年下滑11% 设计企业复苏欲掀上市潮

经历了2008年下半年过山车一样的产业震荡之后，2009年的中国半导体产业并没有带给人们多少喜悦。“2009年产业销售额的规模同比增幅由2008年的负0.4%下滑到负11%，总额为1109亿元。”在昨日上海举行的“中国半导体行业年会”上，中国半导体行业协会理事长、中芯董事长江上舟说。

依旧“半倒体”

中国半导体产业2009年超过1000亿元的营收数据看上去虽然不错，但比2007年1251.3亿元的高位，下落了近142亿元。即使面对垂直落体的2008年，整体也没多少起色。

而曾被一度视为恢复速度落后于中国的美国，却实现了逆势增长。目前，中国的恢复局面，仅比处于深度下滑中的欧洲、日本两大市场稍好一些。

出口向下，拉分很多。由于中国芯片制造、封测对外依存度很高，2009年半导体出口继续大幅下滑。而在国内外市场同时下滑的局面下，2009年，中国半导体进口首度出现了负增长。事实上，这也只是本土电子信息制造2006年增

速持续回落局面的延续。2009年中国电子信息产品进、出口同比下降均超过12%，是本世纪首次出现的双下降局面。

2009年出现的多起企业转移、重组甚至破产案，如英特尔中国首座工厂移转案，苏州奇梦达、飞索半导体破产案等，也给中国半导体产业发展带来了不利影响。最被动时，用上海半导体行业协会秘书长蒋守雷的话来说，就是“一度只出不进”。两年疲惫局面，甚至让人无奈喊出“半倒体产业”这样的说法。

江上舟说，多年过去，中国半导体业至今并没取得“令人满意的成果”，是“非常可惜的一件事”。他对比韩国与日本半导体崛起的历史说，1986年韩国落实了做大半导体的计划后，在几十亿美元支撑下，政府花了6年、企业花了10年，就出现了三星、现代等大批世界巨头；而日本也在上世纪80年代中后期将美国逼下了第一的位置。“我们国家一直这么支持半导体，一直没有形成韩国、日本、美国这种气势。”对此，江上舟有些纳闷。

设计企业率先复苏

尽管整体下滑，但从2009年第二季度开始，在家电下乡、以旧换新等政策的拉动下，半导体市场缓慢复苏，其中半导体设计业务增幅最大。

这一局面与全球市场规律类似。江上舟说，受益于各国与地区政策刺激，2009年全球半导体业同比增速回到负9%，总产业规模约2263亿美元。其中2009年第四季增幅高达39.8%。“2010年开始，国内外市场增幅将超过两位数。”他说。半导体调研机构iSuppli中国高级分析师顾文军也表示，2010年，全球半导体业有望增长21.5%，达2797亿美元，而中国预计增长将超过25%。

江上舟透露，2009年属于发展亮点的半导体设计企业，正开始批量迈向资本市场。“我知道，锐迪科、格科微、国芯、国民技术、海尔集成、深圳芯邦、华亚微多家企业正准备IPO。”他一口气举了近10个案例，认为这将为它们融进大量资金，并吸引风投参与其中。此前，本报曾关注过进展速度较快的华亚微与国民技术。

顾文军有些不平。他说，截至目前，创业板推出后，还没有一家真正的半导体设计企业上市，而它们由于固定资产少，难以抵押，贷款一直非常困难。

江上舟说，除了半导体设计企业，制造企业也有复苏迹象，华虹与宏力合作成立的华力，为国内产业重组“开了好头”。而在半导体封测方面，长电收购新加坡企业，无锡太极联手韩企设立海太，有望形成新的投资热潮。而3G通信、LED、太阳能等领域的大发展，也为半导体企业创造了机会。

江上舟透露，年会后，将马上组织政府部门，产、学、研等力量，在上海展开中国半导体产业“十二五”规划的编制工作。“中国半导体行业应该迎来一个转型期。”来源：第一财经日报 2010-03-10

[返回目录](#)

2010年1月我国移动电话用户增922万 累积7.6亿

工业和信息化部公布了2010年1月通信业运行状况。数据显示，我国移动电话用户1月份净增728.9万户，达到约10.7亿户。其中移动电话用户净增922.1万户，累积达到约7.6亿户。

根据工信部的统计数据，2010年1月，全国累计净增电话用户728.9万户，总数达到10.7亿户。

在固定电话用户方面，1月份，全国固定电话用户减少193.2万户，仍为3.1亿户。固定电话用户中，无线市话用户减少233.6万户，降至4365.8万户，在固定电话用户中所占的比重从上年的14.7%下降到14.0%。

在移动电话用户方面，1月份，全国移动电话用户净增922.1万户，达到7.6亿户。

在互联网用户方面，1月份，基础电信企业净增互联网宽带接入用户190.6万户，达到1.1亿户，而互联网拨号用户减少了159.5万户。来源：网易科技 2010-03-11

[返回目录](#)

【市场反馈】

柳传志：IT企业逆市占据境外市场

3月11日上午，联想控股董事长柳传志、福建新大陆科技集团总裁王晶在接受包括《第一财经日报》在内的媒体采访时，不谋而合地谈到了其应对金融危机的一个共同的经验：及时调整公司发展规划，采取逆市扩张的走出去战略。

柳传志表示，联想并购IBM的PC以前，营业额是30亿美元，但是一场金融危机来了，联想亏损了2.26亿美元。“我出任联想集团的董事局主席后，就采取了一系列的战略调整，保住了中国这一块市场。”柳传志说。

他谈到，在金融危机背景下，联想没有停止走出去战略，而是对市场有所区分。重点抢占的是新兴市场，把发展最快的地方先拿住，比如俄罗斯、印度这一带，市场发展起来相对更快，在这些国家的市场份额也比较大。但是，在北美和欧洲，现在采取的办法是守势，份额不要降低，保住利润。

“在最危机的时候，新大陆首先调整战略。把精力集中在物联网产业方面。”王晶谈道。其麾下的新大陆科技集团也采取了逆市扩张的方式。王晶称，2009

年，新大陆在美国硅谷成立了新大陆北美公司，在欧洲荷兰成立了新大陆荷兰公司。2009年下半年成立了中国新大陆台湾公司。“我们主要是借助台湾公司这个平台，使更多的国际客户了解新大陆的品牌。”王晶说。新大陆还计划，未来除了原有的台湾企业增资扩股、增加投入之外，还将在物联网应用方面与台湾方面展开合作。来源：第一财经日报 2010-03-12

[返回目录](#)

三大运营商用户满意度调查得分趋同

在一年一度的 315 消费者权益日来临之际，工信部与中国消费者协会联合做的抽样调查结果称，“2009 年度全国电信用户满意度仍处于较高水平”。同时，三大运营商的用户满意度得分在各方面都基本差不多。

抽样调查显示，2009 年整体电信用户满意度稳中有升，全国电话用户满意度为 78.3 分，较 2008 年增长 0.1 分。其中移动电话用户满意度为 78.4 分，较 2008 年增长 0.2 分，固定电话用户满意度为 78.0 分，较 2008 年下降 0.2 分。

在固网方面，2009 年度全国宽带用户满意度为 69.3 分，较 2008 年增长 0.1 分。

调查报告称，总体而言，2009 年度全国电信用户满意度仍处于较高水平，被调查用户对电信服务大多表示认可。但部分用户也提出一些意见。其中电话用户反映的问题较多集中在资费和收费方面，宽带用户反映的问题主要集中在网络质量方面。

具体来说，在固定电话方面，中国电信固定电话用户满意度 77.0 分，中国移动固定电话用户满意度 76.8 分，中国联通固定电话用户满意度 80.1 分；

在移动电话方面，中国电信移动电话用户满意度 75.2 分，中国移动移动电话用户满意度 78.8 分，中国联通移动电话用户满意度 77.8 分；

在宽带方面，中国电信宽带用户满意度 69.8 分，中国联通宽带用户满意度 68.5 分。

从上可看出，三大运营商在各项指标方面得分基本差不多。来源：新浪科技 2010-03-15

[返回目录](#)

常小兵称 iPhone 发展总体健康 WiFi 版无明确时间

中国联通董事长常小兵两会期间做客中国网访谈时表示，iPhone 的发展总体上应该说非常健康，连续多月占据中国 3000 元钱以上手机市场的领头羊；另外，他表示，何时推出 WiFi 功能的 iPhone 手机目前还没有明确推出时间表。

iPhone 对 3G 作用非常积极

身为全国政协委员和中国联通掌门人，常小兵无疑是被媒体到处追逐的对象，尤其是 iPhone 这一话题。此次做客中国网访谈无疑是其近期对 iPhone 和 3G 等问题最完整的一次解答。

在访谈中，常小兵如此评价 iPhone 的作用，他说，iPhone 的合作对于中国联通的发展还是起到了非常好的积极推动作用，包括提升联通的品牌影响力，包括对促进联通业务的广泛认知，包括促进联通 3G 业务发展的作用都是非常明显的。

他认为，iPhone 的发展总体情况应该说也是非常健康的，因为细心的人可能看到有关专业部门的分析报告中称，iPhone 已经连续多月占领中国 3000 元钱以上的移动终端市场的领头羊了。

“这和世界上其它国家和地区的 iPhone 的应用和发展规律基本是一致的，而且我个人认为，随着时间的推移，iPhone 在中国内地市场的发展看仍然是有潜力的，我个人对此或者中国联通对此充满了信心”，常小兵如此说。

带有 WiFi 的联通版 iPhone 手机尚无时间表

最近有不少传言称带有 WiFi 功能的联通版 iPhone 手机即将推出，对于这个问题，常小兵说，“中国联通第一批引入的 iPhone 不带 WiFi 无线局域网功能，很多‘粉丝’对此表示不满，甚至提出了一些严肃的批评，我们对此都表示完全的理解，所以联通也一直在积极与苹果公司洽商，苹果公司也在积极酝酿方案，希望早日能够推出支持中国市场的带有 WiFi 无线局域网功能的 iPhone 手机”。

但常小兵又表示，“目前还没有明确推出的时间表”。

对于其它 WCDMA 手机，他表示，中国联通在积极做好与苹果公司 iPhone 手机合作发展的同时，也在探索与其它品牌的终端厂家进行业务合作，希望能够推出品种繁多的、品牌深受广大消费者欢迎的、性价比更好的，同时又能很好地支撑 3G 业务的 WCDMA 手机，尤其是方便使用非语音业务的智能手机能够早日投放中国市场。这样，中国的 3G 将有可能发展得更快，广大消费者将会在自身消费能力能够承受的情况下能够更加方便地使用 3G 业务。来源：新浪科技 2010-03-10

全球手机市场回暖 国内 3G 终端销售月增长超 50%

经过了连续 5 个季度的销量下滑，全球手机市场已初步呈现出回暖的趋势。市场研究公司 IDC 日前发布报告指出，2009 年第四季度，全球手机出货量回升到 3.25 亿部，与 2008 年同期的 2.92 亿部相比增长了 11.3%。

智能手机成行业反弹主力军

按照统计，在过去的一年中，全球智能手机市场的增长率接近 30%，随着产品数量的增加以及价格的下滑，这种增长势头还将持续到 2010 年。对此，IDC 相关分析师指出，智能手机 2009 年全年都保持着持续增长，与此同时，用户对智能手机的需求已经发生了很大变化，从以往简单的语音设备到现在更加侧重于数据使用。

利用用户需求的增长，全球各大厂商于 2009 年第四季度推出了多个型号的智能手机和传统手机。在此基础上，2009 年全球手机出货量为 11.3 亿部，较 2008 年的 11.9 亿部减少 5.2%。尽管如此，IDC 预计，全球手机市场将于 2010 年实现反弹，手机厂商无论是在发展中国家和发达国家都将拥有不错的业绩。该公司同时分析，主要的手机厂商将推出更新的产品组合，从而使得 2010 年的手机出货量超过 2009 年。

国产厂商抢先争夺 3G 先机

从国内市场来看，2009 年度国内 3G 手机总销量超过 500 万部，每月手机销量增长速度超过 50%，3G 产业的巨大潜力让众多厂家一改往日观望的态度，开始积极布局 3G 产业。

作为国产厂商的代表，宇龙酷派日前正式开始打造东莞松山湖生产基地。记者获悉，该基地占地 500 亩，总投资超过 5 亿元。宇龙酷派东莞松山湖生产基地主要承载 3G 手机的生产和制造，配件和其他相关产品制造为辅，首期工程的产能为 1500 万部，未来 3 年酷派松山湖生产基地产能将达到 4000 万部，成为中国最大的 3G 手机基地。

三电咨询资深分析师郑恒表示，宇龙酷派在 3G 产业的布局具有前瞻性，打通了产业链的众多环节，相比于其他品牌将手机的生产和制造交给代工厂来做，坚持对研发和生产的控制有利于该公司提高产品质量，增强市场竞争力。

电信运营商圈地中高端市场

手机行业的初步回暖，为国内电信运营商发力 3G 市场增添了信心。中国电信总经理王晓初日前透露，公司 2010 年将进一步推进天翼终端渠道社会化，销售的终端以中高端机为主。

中国电信副总经理杨小伟也表示，鼓励市场推出更多的中高端手机，尤其是价格在 1000 - 2000 元的中档手机。2010 年无论是哪家厂商，只要是推出了符合市场需求的千元 3G 终端，中国电信都将会给予大力支持，但对于低端手机该公司将不再提供补贴。

不过，中高端手机并不意味着就是价格很高的手机。中国电信表示，2010 年一个很重要的工作就是打造更便宜的 3G 手机。2009 年 7 月，中国电信首次提出了千元 3G 手机的概念。据悉，中国电信 2010 年打造的将是千元 3G 智能手机，而不是普通的增值业务 3G 手机。来源：北京商报 2010-03-11

[返回目录](#)

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

● 垂询及订阅请联系：

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