



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. 04. 07

通信产业研究课题组
apptdc@apptdc.com

本期要点

■ 物联网生活开始了

所谓物联网，指的是把所有物品通过传感设备与互联网连接起来，实现智能化识别和管理。物联网比互联网更为庞大，广泛用于智能交通、公共安全、智能家居、工业监测、老人护理等多个领域。

■ 3G 手机价格战开锣

市面上充斥的 3G 手机动辄数千元并且操作复杂，露面的少量千元级别的 3G 手机却很难做到物美价廉。不过，联想昨日推出的一款 TD 手机 TD30t 或将改变游戏规则，并带来一波 3G 手机的普及浪潮。在北京市场，消费者只要掏 669 元就能买到这部 3G 手机，并且获赠 320 元话费。

■ 三网融合：利益整合是关键

经历了 10 多年的争论后，在政府的强力推动下，互联网、电信网和广电网的三网融合在 2010 年全面提速。据悉，三网融合试点方案将在 5 月出台。有关专家指出，三网融合将整合电信、广电等各方面的资源，催生 $1+1>2$ 的化学反应，但这个过程由于涉及部门利益调整、后续的内容建设是否跟得上等问题，仍然有很多悬疑未决，这考验着市场各方的决心和智慧。

■ 电信市场与重组目标背道而驰

2009 年是电信重组后的第一年，中国移动的净利润变成竞争对手总和的 5 倍。中国移动在赚钱水平上以前甩开电信、联通三条横马路，现在是直接把它们甩出外环线了。电信重组的目的是要给移动“一家独大”踩下刹车，结果反而变成了踩下油门，这究竟是因为什么？

(注: 点击目录标题页码后可直接阅读当前文章)

亚博聚焦	6
物联网生活开始了	6
3G 手机价格战开锣	9
三网融合: 利益整合是关键	10
电信市场与重组目标背道而驰	12
产业环境篇	13
【政策监管】	13
三网融合试点方案即将出台	13
工信部官员称将推物联网核心示范工程	16
工信部要求加强通信建设工程安全生产检查	16
工信部:2010 年 100%行政村通电话 100%乡镇能上网	17
【国内行业环境】	18
手机网游国内环境并不成熟	18
2010 年中国 IPTV 用户数量将翻倍	19
粤发布全国首个青少年手机频道	20
中国通信网络安全专业委员会成立	20
中国将采取四大措施推动物联网产业发展	21
深圳企业遭遇山寨外商仿造贴牌进中国市场	22
我国提交传感器服务规范角逐物联网国际标准	24
江苏资助 1.8 亿元发展物联网带动总投入 15.6 亿	27
【国际行业环境】	28
新西兰运营商大打移动宽带价格战	28
印度运营商与宏达电推低价智能手机	28
英国监管机构欲下调移动网间通信费	29
H3C 全面争夺全球 500 强数据中心市场	29
英特尔密会广电总局切入三网融合市场	31
沙特电信选择阿朗进行端到端 LTE 试验	34
日本 KDDI 紧跟 DoCoMo6 月推 Android 手机	35
欧洲智能手机用户已达 5160 万塞班仍占主导	35
沃达丰德国采用阿朗 IP/MPLS 提供以太网业务	36
印度最大移动运营商 90 亿美元收购非洲移动资产	37
运营竞争篇	38
【竞合场域】	38
三大阵营暗战手机支付运营商与银行争主导权	38
爱立信与移动联通签署总值 18 亿美元框架协议	42

【中国移动】	42
移动处罚部分违规 SP 公司	42
中移动 2010 将节电 80 亿度	43
中移动手机支付破解 3G 盈利魔咒	43
浦发股东大会顺利通过联姻中移动	46
中移动浦发合作模式 3 个月内确定不具排他性	47
【中国电信】	49
中国电信进军数字城市	49
中国电信已启动 100M 光纤到户	49
中国电信举行保障世博会誓师大会	50
北京电信 4 月 1 日正式商用 3G 无线宽带	51
中国电信投资 33 亿元完成世博会通信建设	52
电信被指宽带扩容缓慢晚六七点上网速度像蜗牛	52
【中国联通】	54
联通美洲公司西部运营中心挂牌	54
联通拟向股东派发 09 年分红 11.39 亿元	54
北京联通遭遇消费信任危机资费服务频遭投诉	55
制造跟踪篇	57
【中兴】	57
中兴通讯换帅力拓海外市场	57
中兴通讯突换帅史立荣接殷一民	57
中兴通讯发布第五届董事会公告	58
中兴推出 PN 重规划服务更趋近于网络实情	59
中兴董事长侯为贵：对新管理团队很有信心	61
【华为】	67
华为累计纳税 685 亿元	67
华为晋升第二大电信设备商	68
华为任正非：春风送暖入屠苏	68
报告称华为 2009 年 IP 路由器份额达 14.21%	70
华为在北京建设全球产品展示和体验中心	70
华为积极游说美国政府：为海外收购铺路	71
华为赛门铁克签约赛迪时代授权其为总经销商	72
华为 2009 年收入 1491 亿元人民币净利润 183 亿	72
华为回应游说美政府事宜：一贯与业务所在国沟通	73
【诺基亚】	74
诺基亚投资 UC	74
诺基亚与中国移动推在线商店	75

诺基亚日本推四款漆器奢华手机售价 147 万元	75
天音控股子公司向诺基亚采购 68 亿元移动终端	77
【其他制造商】	77
爱立信在华获 18 亿美元大单	77
爱立信赢得 13 亿美元印度合约	77
索爱发布首款 Android 平台手机	78
爱立信称印度 WiMAX 无法在 20MHz 频率下进行部署	78
服务增值篇	79
【趋势观察】	79
2011 年移动产业十大趋势	79
本地运营商将加大 3G 手机采购	81
从通信标准热度把脉产业价值投向	82
专家称 IPV4 和 IPV6 至少会共存 20 年	84
研究称美移动数据流量未来 5 年将增长 40 倍	85
2011 年移动市场 10 大技术趋势移动宽带上榜	85
【移动增值服务】	86
现在流行刷手机	86
“通信助手”让我不再焦虑	87
电信号码百事通亚运热线开通	88
联通用户订房订机票可获赠话费	88
盘点中国移动北京公司“八大满意服务”	89
中山移动将于本月中下旬推出手机钱包业务	91
【网络增值服务】	93
网络价值增值的生动实践	93
善打国际长途能平过市话费	94
移动互联网急需智能业务解决方案	95
技术情报篇	97
【视频通信】	97
中移动正式商用手机电视	97
海信电器新品电视实现三屏合一	98
华数确认取得全国首批互联网电视牌照	99
电视手机全球大热多标准催生可编程芯片	100
互联网电视盈利待考：节目打包卖给彩电制造商	101
【电信网络】	104
全球互联网流量无线逼近固定	104
电信业务“移进固退”趋势扩大	107

3G 与 WLAN 编织无所不在宽带网	107
诺西获西班牙电信 42MbpsHSPA+升级合同	110
三网融合应用加速思科助推下一代广播电视网	110
【终端】	111
WAPI 芯片面市大幅提升手机上网速率	111
世界速度最快塑料光纤将登陆中国市场	112
华为在澳大利亚交付 WiMAX 网络外测下行 14.5Mbps	112
【运营支撑】	113
首个联合标识移动应用商店推出	113
最新技术简化移动互联网流量路径	114
中移动高层今日赴台寻合作研发 4G	114
移动互联网发展迅猛 A8 音乐抛出音乐云	115
中国移动 2010 年将向巴基斯坦投资 3 亿美元	116
市场跟踪篇	117
【数据参考】	117
全国移动电话用户达 7.66 亿户	117
我国 3G 用户累计达到 1606 万户	117
我国网民 2009 年安全支出达 153 亿元	117
亚洲智能手机销量近全球市场四成	118
1-2 月我国手机产量达到 1.08 亿部	119
1-2 月我国电子信息制造业收入增长 35.5%	119
印度 09 年手机入网数量同比增 57%销售量持平	120
越南电话用户数达 1.38 亿移动用户占比 85.7%	120
【市场反馈】	121
近半数用户用诺基亚手机上网	121
移动互联社区排行诺基亚占据首位	121
调查发现全球手机用来上网多过通话	122
调查显示美国无线市场渗透率超过 90%	123
美国市场超过一半智能手机采用触摸屏	124
报告称 76%英国手机用户从未使用过手机上网	124

亚博聚焦

物联网生活开始了

所谓物联网，指的是把所有物品通过传感设备与互联网连接起来，实现智能化识别和管理。物联网比互联网更为庞大，广泛用于智能交通、公共安全、智能家居、工业监测、老人护理等多个领域。

有专家预测，物联网 10 年内可能大规模普及，并将发展成一个上万亿元规模的高科技市场。

在美国，奥巴马已经提出了“智慧地球”的概念。在中国，温家宝也针对物联网发出了“早一点谋划未来，占领科技和经济发展制高点”的号召。

记者昨日从高交会组委会获悉，本月内，由重庆移动推出的“宜居通”智能家居系统将有望首次走进市民家庭，市民还可去高交会现场提前体验尝鲜。

啥效果？

电话学狗叫恐吓小偷

没进家门也能开空调

推门走进一间屋子，门刚开了一条缝，屋内电话就一阵狂响，与此同时，在外上班的主人收到一条短信报告：有人闯进你的家门了……

昨日，在重庆移动一展示厅内，工作人员向记者展示了物联网的一个用途——看家。

重庆移动公司总经理沈长富介绍，物联网通过 SIM 卡、传感器等，为物体装上了“大脑”和“嘴巴”，又通过无线网络，将它想说的“话”传到另一个物体的“耳朵”里，让这个物体做出相应的反应。

比如防盗系统，就是在门上装了防盗门磁；只要门窗被非正常打开，就能自动感应并将这一异常发送到家庭物联网终端——一台 TD 无线座机。座机立即向预设的主人手机发送报警短信，并会模拟响铃、狗叫来吓跑小偷，还可向小偷发出语音警告：“你这是私闯民宅，请马上离开。”

沈长富还介绍，通过感应设备，不管是家中有人有猫走动，还是厨房煤气泄漏，物联网都能立即自动报警。各种家用电器也会变得善解人意。下班路上，你只要发一条简单的短信指令，家中的空调就会提前开启，让你进门就能享受凉爽。深夜回家前先发条短信，浴缸里就能自动放好洗澡水。在未来，你甚至只要发条指令给电饭煲，当你踏进家门时，三菜一汤已经做好……

多少钱？

先花几百元买无线座机

每月只需数十元就能用

重庆移动透露，就在本月内，部分市民就能用上这种定名为“宜居通”的智能家居系统，率先体验物联网时代带来的便捷生活。

据介绍，重庆移动将首先向部分大客户推出“宜居通”的免费试用。而普通市民若想尝鲜，则要等到下个月。届时，市民可以去移动营业厅亲身体会，并咨询办理。

使用物联网，是不是和互联网一样要交上网费？据透露，市民使用“宜居通”系统，需在家中安装一台 TD 无线座机，硬件投资大约五六百元；而每月的使用费预计仅为数十元，还将赠送一定的无线通话时长。

不过，重庆移动物联网运营支撑中心总经理谢志远介绍，本月内推出的“宜居通”系统，市民暂时只能享受其安保、无线电话等功能；家中失火、煤气超标报警、遥控家中电器等功能，将从下半年开始陆续推出。今后这套系统将采取类似有线电视自选付费频道的形式，让市民根据自己乐意承担的费用，选配部分功能。“比如家中有什么异常，可以拍照甚至录下视频，立马传到你的手机上。”

麻烦不？

要门窗报警无须大改造

想远程遥控得加新东西

想让门窗自动报警、电器自动开关，家中的东西是不是得来个大改造？

谢志远透露，移动推出的这套智能家居系统，由四大部分组成，一是感应物体变化的探头——如防盗门磁、烟雾探测器、有毒气体探测器、红外感应等。二是实现交互的终端——一个 TD 无线座机。三是接收信息或指挥物体动作的终端，通常是市民手中的手机。四是将这些设备连结成一张网的 3G 无线网络。

市民的手机无需经过任何改装，只需在家中安装无线座机以及探头。如要门窗自动报警，就要装防盗门磁，两块门磁自带不干胶，分别粘在门框、门板上的对应位置，就可发挥作用。

不过，要想遥控家中空调，则还需购买特别定制的产品。据透露，移动公司目前已与国内两大空调巨头格力和美的达成协议，将联手推出可实现远程遥控功能的“网络空调”。

谢志远解释，要实现远程遥控，需在空调和“宜居通”终端分别加装一个无线射频模块，在空调出厂前就安装调试好，才能保证不干扰空调运行，同时稳定地实现远程遥控功能。

我们身边的物联网生活

物联网离我们有多远？记者从市科委了解到，其实物联网已悄然进入城市里的许多领域。

电梯：故障困人自动报警

市质监局正在渝北区试点的“电梯卫士”，通过在电梯上安装传感器，监测电梯坠落、困人等突发状况以及维护数据，并通过无线网络传输到监控平台，让政府及相关单位可及时处置。

出租车：上下客全程监控

据重庆移动透露，2010年我市还有近7000台出租车将进入物联网管理时代：出租车在哪儿上客、下客，车上装了几个人，有没有打表等信息，通过管理平台就能一目了然，遇到超速、车辆故障等还能自动提醒。

高速路：不停车也能缴费

2010年5月起，我市高速公路全路网将启用ETC不停车收费系统。车辆只要免费安装一个RFID电子车牌，并绑定银行卡，开过收费站的专用车道时，电子设备就能自动感应并“遥控指挥”银行扣费，再也不用停车掏现金。

小知识

什么是物联网

物联网最早提出是在1999年，其定义很简单：把所有物品通过信息传感设备与互联网连接起来，实现智能化识别和管理。

按照现在的标准定义，物联网所应用的信息传感设备包括射频识别装置、红外感应器、全球定位系统、激光扫描器等装置。它们与互联网相结合，可以实现所有物品的远程感知和控制，由此生成一个更加智慧的生产生活体系。

有专家预测，物联网是继计算机、互联网与移动通信网之后的又一次信息产业浪潮，10年内就可能发展成为一个上万亿元规模的高科技市场。

未来智能生活

冰箱成营养师

国际电信联盟2005年发布的一份报告曾描绘“物联网”时代的图景：当司机出现操作失误时汽车会自动报警；公文包会提醒主人忘带了什么东西；衣服会“告诉”洗衣机对颜色和水温的要求等等。

海尔公司上月推出的一款“物联网”冰箱，就“聪明”得让人咋舌。它能将所储存食物的保质期、特征、产地等信息及时反馈给主人，还能让你足不出户就知道超市货架上的商品信息。它甚至能根据帮主人制定合理的膳食方案，成为主人的健康营养师。

在物联网时代，市民在家中量个血压，就能让名医在网上为您诊病。水电抄表员可能面临下岗，因为物联网可以自动记录用户的使用数据并传输到计费中心，再自动到用户指定的银行卡中扣款。

同样，一辆货车装载超重时，汽车会自动告诉你；并且可以建议你重新搭配轻重货物，实现车厢的合理利用。当搬运人员卸货时，一只货物包装可能会大叫“你扔疼我了”以警示野蛮装卸。当司机在和别人扯闲话，货车会以老板的口吻怒吼“笨蛋，该发车了”。

发展物联网

重庆在行动

事实上，在推动物联网发展的事务中，重庆在国内已经走在了前头。

保税港区要建一流试验区

日前，重庆移动与重庆保税港区已经签约要“推动物联网产业发展”。进出两路寸滩保税港区的集装箱、大货车、园区企业内生产机器等都将贴上电子标签，或加入网络芯片，工作人员在控制中心对其一举一动都能看得一清二楚。

沈长富说，两路寸滩保税港区的目标是在两年内建成国内一流水平的物联网试验区域。

众多业界大腕云集重庆

沈长富介绍，2006年，中国移动全国M2M(物联网)运营中心就已落脚重庆，现已建成了M2M全网业务平台，并已发展了7万多终端用户。

M2M的拓展，还带动了清华同方、中兴集成电路、神州数码思特奇、Wavecom、北京迈信力通等众多知名企业落户重庆。

市经信委总工程师赵刚介绍，物联网核心产品，目前我市也有多家本土企业均可生产。

西部首个研究中心入驻

日前，无锡物联产业研究院与重庆邮电大学正式签署协议——共同在渝建立中国西部首个物联网研究中心，并力争建立中国的“物联网”技术标准。来源：2010-4-6 重庆晚报

[返回目录](#)

3G 手机价格战开锣

市面上充斥的3G手机动辄数千元并且操作复杂，露面的少量千元级别的3G手机却很难做到物美价廉。不过，联想昨日推出的一款TD手机TD30t或将改变游戏规则，并带来一波3G手机的普及浪潮。在北京市场，消费者只要掏669元就能买到这部3G手机，并且获赠320元话费。

引人关注的是，这款手机不仅价位低，其功能也令同类产品“汗颜”：配备CMMB手机电视、视频通话、WWW全浏览器高速上网等三大功能，而且用的是当下

流行的触摸屏。尤其值得一提的是，CMMB手机电视功能往往是中高端TD手机的标配，在千元级别中还是首款。联想移动副总裁曾国章昨日表示，希望借此为千元TD手机赋予一个全新的行业标准，甚至喊出了“将全民带入3G时代”的口号。
来源：2010-3-31 北京晨报

[返回目录](#)

三网融合：利益整合是关键

经历了10多年的争论后，在政府的强力推动下，互联网、电信网和广电网的三网融合在2010年全面提速。据悉，三网融合试点方案将在5月出台。有关专家指出，三网融合将整合电信、广电等各方面的资源，催生1+1>2的化学反应，但这个过程由于涉及部门利益调整、后续的内容建设是否跟得上等问题，仍然有很多悬疑未决，这考验着市场各方的决心和智慧。

三网融合催生“化学反应”

打开电视机，你不仅可以点播想看的内容，而且可以快进跳过广告；你还可以用无线鼠标和键盘，或者干脆用遥控器，在超大的电视屏幕上浏览网页信息、聊天或者看视频；你甚至可以用遥控器打个电话给朋友，进行视频通话……很多人这样描绘三网融合后的美妙图景。

长期以来，电信网、广电网和互联网在我国是分离经营的，中国电信、中国移动等电信运营商负责宽带接入和语音电话业务，由工信部监管；而广电系统则负责广播电视系统的运营，由国家广电总局监管。这种“各自为战”的经营模式不仅有重复建设的嫌疑，加重用户的负担，而且也容易形成“信息孤岛”。

业内人士指出，三网融合至少会给相关产业带来三大利好：首先，将拉动基础设施建设。有机构预计，双向化网络设备改造、铺设等投资就达2500亿元之巨，而整个三网融合建设，可形成6000亿元以上的投资规模。其次，有望打破原来广电与电信两大产业之间的市场壁垒，双方可以双向进入，对相关优势企业快速发展提供契机。这意味着运营商可能获得渴望已久的全牌照，在同样的市场环境下进行公平竞争。再次，可以催生新的产业形态。随着网络和信息技术的快速发展，我国网上广播影视、IP电视、移动多媒体广播、手机电视等多种新的媒体形式持续涌现并快速发展。

电信广电双向进入咋实现

专家指出，三网融合的实质就是电信和广电的双向进入问题。2010年1月13日召开的国务院常务会议决定，按照先易后难、试点先行的原则，选择有条

件的地区开展双向进入试点，是推进三网融合的首要重点工作。然而，这个过程注定不可能一帆风顺。

2010年2月，国家广电总局在其官方主页上发布了“广西依法查处广西电信擅自开展IP电视业务违规行为”的公告，成为1月13日后的首个叫停案例。这一事件引发了人们对于三网融合进展的忧虑。有专家认为，出现这种现象主要是部门利益在作祟。在与电信行业的竞争中，广电处于劣势，他们不愿意再将“口中的肥肉”拱手送人。因此，三网融合必须打破广电行业对于IP电视等业务的垄断。

但也有专家认为，三网融合的过程中，广电行业是“弱势群体”，需要给予适度保护。国务院三网融合专家小组成员、深圳广电集团总工程师傅峰春说，广电行业体制机制过于分散，没有合格的市场主体，没有办法与电信在三网融合市场上展开竞争。傅峰春认为，电信和广电要实行双向进入，并要打破两个垄断，首先是宽带接入市场的垄断。目前，我国宽带用户超过1亿，但这其中电信运营商占据了市场份额的97%以上，而广电行业只拥有2%左右的市场份额。而美国有线宽带中，广电和基础宽带运营商接入份额比例是4:3。

第二个垄断才是基于宽带基础之上的电视业务，电视业务是广播电视的基础服务，承担着公共服务的职能。但从另外一个角度来说带有垄断的色彩，引入适度的竞争将使老百姓在电视体验、收费方面得到很多实惠。“我赞成不对称的双向进入，要给广电一定的保护时间。”傅峰春说，如果只是简单的双向进入，市场的垄断会越来越厉害。

内容建设须关注网民要求

“三网融合不只是有望打破垄断和促进新硬件技术的应用，更是为内容供应商提供了很大的机遇。”凤凰新媒体CEO刘爽表示，因为“高速公路修好了，最担心的是没有车跑”。

事实上，在我国数字付费电视的建设上就存在这种问题，项目建设轰轰烈烈，但内容建设却远远跟不上。根据摩根士丹利的报告，中国的内容制作商在数字付费电视产业链中往往所得甚少，典型的收入分配方式是5:4:1，即网络运营商拿五成，电视台拿四成，节目集成商拿一成。同样的数字付费电视，美国有线电视运营商则通常将收入的20%-30%用于购买电视节目。

业内人士指出，目前我国的互联网规模不断扩大，网民对优质的创新节目有着强烈的需求，三网融合要达到预期目标，就不能只专注于硬件建设，必须重视后续的内容建设，必须关注网民的利益和要求。来源：2010-4-6 城市快报

[返回目录](#)

电信市场与重组目标背道而驰

2009年是电信重组后的第一年，中国移动的净利润变成竞争对手总和的5倍。中国移动在赚钱水平上以前甩开电信、联通三条横马路，现在是直接把它们甩出外环线了。电信重组的目的是要给移动“一家独大”踩下刹车，结果反而变成了踩下油门，这究竟是因为什么？

我这人有个很不好的习惯，老是喜欢算计别人赚多少钱，业内企业的财报发布，我总归要看上两眼。我的同事老说我：人家企业赚多少钱和你又有什么关系呢？娱乐记者总盯着章子怡慈善捐款虚报了多少款项，巩俐移民新加坡能少交多少税，容易让人怀疑心理阴暗。你别以为自己打着产业分析的旗号琢磨企业的财报，就比娱记高尚多少，其实都是一样。这种批评醍醐灌顶，让我知道这种盘算他人钱财的习惯很不好，以后得改。

一种习惯称之为“坏”就在于它很难改过来，最近我又忍不住去看了移动、电信、联通三大运营商新出炉的2009年财报，心里就有点跌宕起伏。这几年来，我看着中国移动的净利润从超过竞争对手的总和，到变成对手利润总和的2倍，再到3倍。2008年国家终于看不下去了，为了避免电信市场走向垄断，实施第三次电信重组。2009年是电信重组后的第一年，我一看财报，中国移动的净利润变成竞争对手总和的5倍。中国移动在赚钱水平上以前甩开电信、联通三条横马路，现在是直接把它们甩出外环线了。

撇开财务计算的因素，移动和电信、联通的实力差距越来越大，这是不争的事实。电信重组的目的是要给移动“一家独大”踩下刹车，结果反而变成了踩下油门，这究竟是因为什么？

我的看法很简单，原因就是有关部门根本没有好好学习2009年的政府工作报告。我这样说可能很多政府人士会不服气：谁说我们没有认真学习政府工作报告，2009年政府工作报告要求推进自主知识产权的3G发展，正是为了贯彻这一精神，从国家部委到地方省市都全力扶持中国移动发展自主知识产权的3G——TD-SCDMA，你没看到全国各省市都争先恐后地向中央报喜：我们用移动的TD-SCDMA构建无线城市啦！这难道不是贯彻中央精神？

但这是只知其一，不知其二。

如果认真通读过2009年的政府工作报告，就会发现政府报告对电信发展的要求其实有两点：一是坚定不移地推进自主创新，支持和推进第三代移动通信的技术研发和产业化；二是要完善电信管理体制，制定出台电信体制改革配套监管政策。而这第二点在解读和执行中被普遍忽略掉了。

“完善电信管理体制”的意义何在？中国电信市场当前的一个主要矛盾是竞争失衡，要完善电信管理体制，就需要出台具体的配套监管政策，缩短中国电信、中国联通与中国移动之间的差距，促进电信市场的有效竞争。简单地说，完善电信管理体制，需要适当地“遏制”中国移动的垄断趋势，这也是电信重组的重要目的。而一些部门只看到政府工作报告中要求推进自主知识产权的 3G 发展，却看不到要求推进电信体制改革，结果把扶持 TD-SCDMA 等同于扶持中国移动，导致中国移动的垄断趋势继续加剧。

2009 年的政府工作报告一出台，我就撰文提醒：政府工作报告是系统、全面的工作部署，在扶持中国移动发展 TD-SCDMA 与遏制中国移动垄断的两项目标之间，考验着有关部门电信监管的平衡度与艺术性，最怕断章取义地选择性执行，只顾一头，不计其余。现在看来，我觉得自己当时的忧虑并非杞人忧天。这一年，中国的 3G 的确大发展了，但电信市场也更加失衡了。

如果全面领会政府精神，就该明白发展自主产业与促进市场竞争是中国电信业并行不悖的两个目标，不能把扶持 TD 与扶持中国移动混为一谈。比如携号转网是全世界遏制电信垄断的普遍做法，而我们国家担心会冲击中国移动的市场，迟迟不施行，研究两年，试点两年，接下来还可能再论证两年，评估两年……一个消除垄断的最基本政策都是如此，遑论其它？如果抱着“影响中国移动就是影响 TD-SCDMA 发展”的思维，所有能促进竞争的电信监管政策都将难以推行。

电信重组后的第一年，我们看到市场态势与电信重组的改革目标背道而驰。中国移动的净利润已经是竞争对手总和的 5 倍了，如果我们对政府工作的要求还是“跛脚”执行的话，2010 年移动的财报还会创下怎样一个惊人记录呢？

算了，还是想想我同事的话吧，老算计别人赚多少钱，这习惯不好！来源：2010-4-6IT 时报

[返回目录](#)

产业环境篇

[[政策监管]]

三网融合试点方案即将出台

工信部部长李毅中在两会期间谈及三网融合时表示，工信部争取在四月底确定三网融合双向进入的试点方案，目前正和广电总局积极制定中。不过，近日有工信部内部人士透露，目前试点方案还处于提交审批阶段，最乐观估计，试点方案会在 5 月底到 6 月初出台，正式启动预计在 6 月中旬左右。

所谓三网融合，就是指电信网、广播电视网和计算机通信网的相互渗透、互相兼容、并逐步整合成为全世界统一的信息通信网络，主要包括三大方面的融合——技术和网络融合，业务和终端融合、体制和监管融合。目前，国内三网融合已经是大势所趋，然而，部门利益之争依旧是三网融合频频受阻的症结所在。该内部人士表示，要加快推进三网融合，从国外的经验来看，一个运营商拥有多种网络、互相持有对方领域牌照，网络的融合才能够真正得以实现。

五年内实现“三网融合”

国务院常务会议日前决定，加快推进电信网、广播电视网和互联网三网融合，目前工信部正在进行技术、标准及监管政策研究，选择三网融合试点地区。2010年的任务就是要确定试点地区，然后重点开展广电和电信业务双向进入试点；在2012年前选择比较成熟的地区进行推广；2013年至2015年，进入到实际应用当中，全面实现三网融合。

业内普遍认为，三网融合在2010年将迎来一个历史性突破，毕竟三网融合在我国已经提了十多年，连续列入国家三个五年计划，但因为涉及广电和电信两个部门、两个行业的核心利益之争，一直没有取得突破性进展。

将成中国新的经济增长点

此次中央政府定调三网融合，允许广电网络不仅可以试水增值电信业务，还可以试水部分基础电信业务和互联网业务。此外，广电行业此前发展一直不大顺利的手机电视、数字电视宽带上网也受到支持。另一方面，电信机构可以从事部分广播电视节目生产制作和传输。

可以预料，“三网融合”的大势已经不可阻挡，部门利益都将为此让路，而最终两个行业都将因此受益。

有关专家预计，三网融合，经济上会带动6至7千亿元的投资和消费，而且还有可能增加20万个就业岗位。不论从长远来看或者是从短期来看，应对全球金融危机、扩大内需，“三网融合”都是一个很重要的举措。如果三亿网民当中有一亿网民每天点播一个小时的电视节目，如果只花一元钱，就是一亿元，经济效果非常明显。

四城市有望成为试点

三网融合势在必行，业界纷纷把关注的焦点集中在哪些城市可能成为首批试点。近日，有消息传出，上海、杭州、青岛、深圳四市最有可能成为首批试点城市。

据工信部内部人士透露，“三网融合中技术与网络融合是基础，是首要解决问题，只有硬件平台融合了，其他业务、体制才会逐步融合。外界所说监管、体制融合应该是最难打破的环节，而并非首要解决的问题。”

现阶段,广电与电信更多是网络双向改造,使得不同网络能够承载相同业务,网络融合是技术不可抗拒力,无需市场去推动,所以,三网融合目前主要是看业务融合,而能承载业务融合这个功能就要看 IPTV 和宽带接入,这也意味着作为试点城市首要在这两方面具备一定优势。而业界猜测的这四个城市正好具备了这样的优势。

终端厂商将首先受益

终端设备厂商将是三网融合的第一批受益者。有专家预计,2010至2012年具有典型融合性特征的终端产品将获得较大的市场机会。终端产品将重点向移动多媒体方向发展,如电视机将与机顶盒一体化,个人电脑将具有电视及机顶盒功能,手机及笔记本电脑将具有电视及网络终端功能。

另外,三网融合也为会试点城市带来不小的改变。“三网融合试点和推行将加快电信公司网络升级改造和 FTTX 接入进程,短期内主要表现在试点城市宽带提速。为了提供 IPTV 业务,电信公司必然将对它的网络进行改造,不管是承载网上技术使用,还是接入网上宽带提速,都会是近期内试点过程中的重头戏。整个三网融合的影响,对于网络建设改造影响非常明显。”工信部内部人士如此表示。(中和)

相关链接

四城市入选试点的实力猜想

上海、杭州、青岛、深圳四个城市为什么最有可能成为首批三网融合的试点城市呢?

上海文广和上海电信合作推出的 IPTV 是目前国内用户规模最大,最成功的 IPTV 市场,到 2009 年底,上海 IPTV 用户达到 103 万,占到上海电信宽带用户近 26%。换句话说,上海总共 350 万宽带用户,其中有 100 万已经选择 IPTV 服务,其渗透率达到 26.4%。

此外,中国电信还计划 2 年内投资 60 亿元用于上海“城市光网”的建设,推动上海 IPTV 用户规模的爆发性增长。

而对于杭州和深圳,银河证券分析师许耀文表示,三网融合在部分城市其实早已经局部放开。宽带接入方面,华数传媒和天威视讯已经分别在杭州和深圳的宽带接入市场占有率较大的市场份额。

目前,深圳与当地电信也已经在开展 IPTV 业务。杭州华数既有电信业务牌照,也有广电业务牌照;业务许可范围覆盖固定电话、移动电话、Wi-Fi、WiMax、宽带业务、有线电视、数字电视、移动电视、地面广播电视等业务,被业界认为是“第一个严格意义上的三网融合运营商。”

青岛方面，2003年我国在青岛、上海、北京等40个城市和6个省市建立了有线数字电视示范网，全面开展试点工作。据了解，目前山东省有线数字化程度已达50.70%。青岛已经完成数字双向改造，其“青岛模式”是最早得到广电总局高层肯定，并广泛推广其他各地数字改造。宽带接入方面，据了解青岛广电正在与青岛电信合作，租用青岛电信的宽带出口。来源：2010-3-31 深证特区报

[返回目录](#)

工信部官员称将推物联网核心示范工程

在昨日举行的首届物联网应用高峰论坛上，工业和信息化部科技司司长闻库就我国物联网产业规划发表演讲，闻库表示，为推进物联网产业发展，我国将采取四大措施支持电信运营企业开展物联网技术创新与应用。这些措施包括：

一是突破物联网关键核心技术，实现科技创新。结合物联网特点，在突破关键共性技术时，研发和推广应用技术，加强行业和领域物联网技术解决方案的研发和公共服务平台建设。

二是制定我国物联网发展规划，全面布局。重点发展高端传感器、MEMS、智能传感器和传感器网节点、传感器网关；超高频RFID、有源RFID和RFID中间件产业等，重点发展物联网相关终端和设备以及软件 and 信息服务。

三是推动典型物联网应用示范，带动发展。通过应用引导和技术研发的互动式发展，带动物联网产业发展。重点建设传感网在公众服务与重点行业的典型应用示范工程，确立以应用带动产业的发展模式，消除制约传感网规模发展的瓶颈。

四是加强物联网国际国内标准，保障发展。做好顶层设计，满足产业需要，形成技术创新、标准和知识产权协调互动机制。面向重点业务应用，加强关键技术的研究，建设标准验证、测试和仿真等标准服务平台，加快关键标准的制定、实施和应用。积极参与国际标准制定，整合国内研究力量形成合力，推动国内自主创新研究成果推向国际。来源：2010-4-2 飞象网

[返回目录](#)

工信部要求加强通信建设工程安全生产检查

工业和信息化部印发了《关于加强通信建设工程安全生产检查的紧急通知》，要求各大企业切实把安全生产工作摆到突出位置，杜绝安全事故的发生，确保通信建设工程安全生产。

近来在通信建设工程施工中，连续发生在建铁塔倒塌造成人员伤亡、铁路运输中断安全事故，这些安全事故的发生，暴露出一些企业不重视安全生产，安全措施不到位，不执行通信工程建设强制性标准、不执行安全生产操作规程，凸显当前通信建设工程安全生产面临的严峻形势。为有效防范和坚决遏制通信建设工程安全生产事故的发生，部发出紧急通知，要求全国通信企业加强通信建设工程安全生产检查，加强忧患意识，增强做好安全生产工作的责任感和紧迫感，切实把安全生产工作摆到更加突出的位置。

通知要求各地立即进行一次在建工程安全生产检查，重点检查通信铁塔与塔座连接是否牢固、通信铁塔和杆路是否存在与铁路及电力线等周边设施距离不足等安全隐患、安全防护措施是否到位；涉及登高的施工人员是否取得登高证、是否做好防登高坠落、防物体下坠等措施；管道施工是否采取防有害气体中毒措施等。各级领导要深入基层、深入现场进行监督检查，及时发现安全生产隐患，对检查中发现存在安全隐患的工程，要立即停工整改，安全生产整改合格后方可恢复生产。通信施工企业要立即对在项目的施工人员进行一次安全生产教育，纠正违反通信建设强制性标准、违反安全操作规程等行为；对登高人员、电工等特殊工种未经专门培训的立即撤换，做到特种作业人员持证上岗。针对施工人员安全意识淡薄、流动性大的特点，要加倍重视现场施工人员的安全培训，未经安全生产培训的人员不得从事施工工作。来源：2010-4-1 人民邮电报

[返回目录](#)

工信部:2010年100%行政村通电话 100%乡镇能上网

为贯彻落实国家“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”的要求，近日，工业和信息化部印发了《2010年村村通电话工程及信息下乡活动实施意见》（下称“意见”）。意见指出2010年村通工程的重点由信息基础设施建设向信息服务拓展，全面开展信息下乡活动，规范加强农村综合信息服务站建设。

意见提出了2010年100%行政村通电话、100%乡镇能上网的“双百”目标，全面完成“村村通电话，乡乡能上网”的“十一五”规划。2010年为地处边远、无电无路的西藏807个行政村和四川甘孜州253个行政村建成通信设施，实现全国行政村通电话比例达到100%。

2010年将为380个地处偏远的西部乡镇开通互联网接入，使全国具备上网条件的乡镇比例从99%提升到100%，其中通宽带的乡镇比例从96%提高到98%。同时争取将互联网覆盖到更多的有条件行政村和自然村。加快电信网向更多自然

村推进。2010年完成1.3万个偏远自然村的通电话项目，将全国20户以上自然村通电话比例从93.4%提高到94%以上。

记者了解到，农村信息平台建设和信息下乡也被列入2010年工作重点。在2009年中国电信“信息田园”、中国移动“农信通”、中国联通“金农通”三大平台已建成的基础上，2010年重点对平台进行升级扩容，加强平台功能、增加业务种类、丰富信息资源。各平台年底基本具备农民务工、农产品销售、农技咨询等三大功能板块，以及政策法规、生产生活、市场行情、科技教育等四大类信息资源。年内争取东部省份90%的乡镇、中部省份70%的乡镇、西部省份50%的乡镇，实现“一乡一站、一村一点，一乡一库、一村一品”的“四个一”目标。

相关人士表示，工业和信息化部正在着手制订农村信息通信“十二五”规划，提出未来五年国家“数字新农村”战略，研究制定“十二五”农村通信与信息化发展规划，统筹部署各项工作。来源：2010-4-6 通信产业网

[返回目录](#)

【国内行业环境】

手机网游国内环境并不成熟

游戏娱乐随着3G网络的推出逐渐被越来越多的大佬所关注，众多企业浮出水面纷纷布局手机娱乐，势必追赶手机娱乐的首班车。然而，作为手机娱乐的焦点领域手机游戏，一直是众多企业的核心竞争力，但却因国内环境还未成熟发展处于缓慢发展状态。

手游概念尚需挖掘

对于如今的手机游戏市场，众多企业都认为主要是白领用户，以及年轻一代的学生用户。他们认为，只有这群用户才会享受娱乐，去体验用户。更重要的是手机用户都是潜在的消费用户，消费条件方便，无需去购买点卡什么的，一个短信直接可以通过话费进行扣除。

某公司高层称：“网页游戏曾经定位白领用户是一个错误的概念，它只能说是一个技术概念，一个无端游戏的新领域。”这种理念正如曾经网页游戏兴起的时候一样，白领、学生用户是网页游戏定位的人群。可是到了今日，大家恍然大悟原来网页游戏的用户群并非单纯的白领、学生，更多的是如何与客户端游戏平分秋色。

国内环境并不成熟

虽说，3G已经步入国内市场。然而，3G的环境并不能恭维。3G网络的速度大多地区还不足30-50K，如何能支撑网游？下载一个客户端或者一个页面需要

多久？扣费又如何计算呢？3G的资费如何计算？宽带都会有延迟，通过无线难道能超越宽带吗？

手机终端同样也是比较棘手的问题，在如今的手机市场，终端不统一，显示尺寸、软件环境各家有各家的标准。在如此的环境下，手机游戏需要如何解决这一难题呢？不同的操作系统，却要进行同样的操作，谁来统一终端厂商的标准？

手游市场潜力尚需开发

手机用户有十亿多，这个庞大的人群不容忽视。然而，又有谁分析过近60%以上用户只用手机打电话。有多少用户只会发短信和打电话呢？特别是手机终端，有多少手机用户的终端支持手游呢？其实问问身边的人，手机游戏的用户占比有多少，他们为什么不选择手机游戏？屏幕小？还是操作起来累，这些都是需要解决的问题。

由此可见，技术将是目前手机运营最难解决的问题，其次是国内的游戏环境。手机游戏是否能让大众去适应，还需要一个正确引导以及一个良好的环境。

业内人士分析：手机除打电话与发短信外，在生活中的使用率并不多。主要是一些上班族在公交上、地铁上、下半时才会操作，计算平均下来每天也不会超过3小时。在这样的环境下手游只有通过正确的概念引导，以及3G环境的提升才能有快速的发展。来源：2010-3-31 人民网

[返回目录](#)

2010年中国IPTV用户数量将翻倍

市场调研机构 iSuppli 近日表示，由于政府推动三网融合进程政策的出台，预计国内 IPTV 用户的数量将在 2010 年实现翻倍。

iSuppli 表示，用户急速增长的根本原因来自于电信运营商同广电运营商之间的竞争。三网融合的发展趋势使得分属不同领域的运营商在业务上有了交叉，他们分别开展电话绑定，无线宽带等网络电视服务，纷纷想抓住时机守护或开拓自己的领土。但在政策鼓励三网融合进程加速的同时，公正的天平还是有所倾斜。广电运营商拥有运营网络电视的牌照并且能够提供更多的服务，但电信运营商似乎面临不小阻力。

iSuppli 表示，在中国通过互联网和宽带网络享受 IPTV 服务的用户在 2010 年将达到 850 万，同比 2009 年增长 96%，并且每年会以 51% 的速度持续增长。根据市场研究公司的调查显示，网络电视的用户大部分集中在三个人口稠密的地区，但是服务提供商 2010 年的目标是希望将范围扩展到其他省份。来源：

2010-3-31 人民邮电报

粤发布全国首个青少年手机频道

31日，全国首个青少年手机频道发布暨“YoungD 高校原创音乐新秀榜”揭幕仪式在广东广播中心三楼国际演播厅举行。该活动由共青团广东省委、广东人民广播电台、中国移动集团广东公司、广东青少年网络电台联合主办。

据介绍，手机电台—青少年频道是针对广东青少年群体特征制作的广播节目平台，提供包括新闻资讯、潮流娱乐、情感互动、学习分享等节目类型，引导青少年培养正确的潮流文化和积极的人生目标。青少年频道初步规划有5档节目，其中部分节目拟与广播电台、高校广播站、网络电台及彩铃广播平台实现联播，以加强传播渠道，并进一步提升新媒体影响力。目前分别针对“大学生、进城务工青年、企业青年和农村青年”四大青年群体设置了不同的栏目，包括“高校音乐新秀榜”、“高校新闻联播”、“对话N次方”、“亚运先锋”等栏目。

手机用户只需拨打12590300按2号键，即可方便参与“青少年手机频道”平台。据悉，广东青少年网络电台 YoungD 网于2007年4月由团省委和广东电台共同启动。据主办方介绍，启动全国首个青少年手机频道，是运用新兴媒体组织、动员、引领好广大青少年和做好青少年工作的重要举措。

近年来，信息技术的迅猛发展，新媒体不断涌现，对青少年的影响与日俱增。据统计，截至2009年底，广东手机用户数已超8500万户，位居全国第一。广东作为第一青年大省和第一手机大省，青少年手机用户数也在快速增长。团省委于2009年12月在省内8个地市进行了青少年网络使用状况大型问卷调查。全省青少年手机普及率达83%，手机主要用于打电话、发短信、听音乐和上网，有41%的青少年使用手机上网浏览信息，27%的青少年使用手机玩游戏。来源：2010-3-31 中国新闻网

[返回目录](#)

中国通信网络安全专业委员会成立

中国通信企业协会通信网络安全专业委员会于昨日在北京成立。来自三大运营商的代表表示将全力支持通信安委会开展工作，提升通信网络安全水平。

据了解，该委员会成员包括三大电信运营商以及通信、信息安全等相关企业。

中国通信企业协会会长刘立清在发言中指出，回眸2009年，通信网络安全事件频发，网络攻击、信息窃取等非传统安全问题十分突出，网络恶意行为的趋

利化特征日益明显，黑客个体、地下产业链等方面的问题都给通信网络安全带来了严峻挑战，网络安全整体形势日趋严峻。通信安委会的成立，将有助于对安全服务机构实行规范化管理，更好地为电信监管部门和运营企业提供决策依据，有助于对网络单元安全防护措施达标情况、安全服务机构和人员从业能力做出全面客观的评定。

工信部电信研究院党委书记鲁阳表示，作为中国通信企业协会通信网络安全专业委员会的挂靠单位，也作为其技术支撑单位，工业和信息化部电信研究院将利用电信研究院的技术力量等对通信安委会的工作开展给予全力的支持。来源：2010-4-2 新浪科技

[返回目录](#)

中国将采取四大措施推动物联网产业发展

中国工业和信息化部科技司司长闻库 1 日表示，目前中国物联网总体还处于起步阶段，为推进物联网产业发展，中国将采取四大措施支持电信运营企业开展物联网技术创新与应用。这些措施包括：

突破物联网关键核心技术，实现科技创新。同时结合物联网特点，在突破关键共性技术时，研发和推广应用技术，加强行业和领域物联网技术解决方案的研发和公共服务平台建设，以应用技术为支撑突破应用创新。

制订中国物联网发展规划，全面布局。重点发展高端传感器、MEMS、智能传感器和传感器网节点、传感器网关；超高频 RFID、有源 RFID 和 RFID 中间件产业等，重点发展物联网相关终端和设备以及软件 and 信息服务。

推动典型物联网应用示范，带动发展。通过应用引导和技术研发的互动式发展，带动物联网的产业发展。重点建设传感网在公众服务与重点行业的典型应用示范工程，确立以应用带动产业的发展模式，消除制约传感网规模发展的瓶颈。深度开发物联网采集来的信息资源，提升物联网的应用过程产业链的整体价值。

加强物联网国际国内标准，保障发展。做好顶层设计，满足产业需要，形成技术创新、标准和知识产权协调互动机制。面向重点业务应用，加强关键技术的研究，建设标准验证、测试和仿真等标准服务平台，加快关键标准的制定、实施和应用。积极参与国际标准制定，整合国内研究力量形成合力，推动国内自主创新研究成果推向国际。

这次物联网应用高峰论坛包括主论坛、物联网应用分论坛、物联网技术分论坛和物联网应用展示等内容。来源：2010-4-1 新华网

[返回目录](#)

深圳企业遭遇洋山寨外商仿造贴牌进中国市场

一直以来，善于“山寨”是深圳企业的一大特点，但记者在采访中了解到，一些着力自主创新的深圳企业却在海外市场遭遇了“洋山寨”，有的甚至损失惨重，以至于要在各大海外市场忙于打假、疲于奔命。据深圳海关统计，2009年深圳海关共针对侵犯知识产权的进出口产品实施知识产权保护措施4600多批次，同比增长了8倍之多，查获侵权货物近一亿件，侵权货物数量和价值均居全国之首。

为此，深圳海关昨日专门举行了一场海关知识产权保护宣讲会，20多家深圳的进出口企业出席了宣讲会。深圳海关建议，遭遇“洋山寨”的外贸企业可以采取知识产权备案的方式，以保护自身的合法权益。

案例：本土产品“被洋山寨”

晶辉科技(深圳)有限公司是一家从事发热类家用电器生产研发的企业。据其市场及销售总监方镇介绍，全球拥有电子热水壶核心技术的企业只有三家，晶辉是其中之一。

不过，晶辉也有他们的烦恼，那就是他们最近竟然在美国发现某款“made in China”的电子热水壶就是晶辉产品的“山寨版”，目前晶辉正在调查搜集相关证据，准备起诉该山寨厂家。

晶辉因为被“洋山寨”导致的损失还真不少，方镇给记者算了一笔账：“我们这一款电子热水壶2009年出口量有40万台，这占到了整个广东电子热水壶出口量的70%以上，而剩下的30%除了极少数产品得到了一家英国公司的专利授权外，其他基本上都侵犯了我们的专利权。”

据方镇透露，具体的损失仍在调查，但估计损失相当巨大。另外，晶辉还发现，国外的一些厂商也正在模仿其专利技术产品，贴上进口产品的品牌标签，打入中国市场。

海关建议：企业加紧知识产权备案

据方镇介绍，晶辉为了海外打假，已投入大量的人力物力做调查，而接下来的法律诉讼也需要长时间及不少金钱，维权成本相当高。“更重要的是，我们打假都只能在侵权产品上市销售后才可能进行应对，损失已铸成了，这样实在太被动了。”

对此，深圳海关法规处处长逢锦跃提出，有类似被侵权遭遇的外贸企业应该尽快对自己拥有的重要知识产权进行海关备案。“只有实行了备案，这样海关才可以在进出口环节对这些涉嫌侵权的产品进行扣留以及调查处理。而如果企业没有进行备案，那海关对侵犯知识产权的进出口产品也是无可奈何的。”深圳海关法规处知识产权科科长李学军对记者说。

据深圳海关现场业务处办公室主任谢庆文介绍，备案保护至少有三大好处，一是可以在产品进出境的源头环节就卡住侵权产品，其次这样的保护会更及时，而无需等到产品已经到了海外再查处。另外，对于已进行知识产权备案的产品，深圳海关还能通过国际合作，跨境查处在海外市场销售的“山寨产品”。

李学军告诉记者，华为公司在 2008 年在深圳海关做了多项专利备案后，海关当年就查获了两批近 200 个无线上网卡，并顺藤摸瓜通过公安机关查获了一个大型的制假工厂，所涉货物价值近 1 亿元人民币。2009 年深圳海关又查获了“HUAWAI 及图”商标的冒牌手机电池上万个。

问题：超七成企业不懂“备案”

如此好用的保护手段，深圳多数的外贸企业对此却浑然不知。深圳海关近日的一项调研显示，超过七成的深圳进出口企业对备案保护这一手段并不了解。而深圳海关的另一项调查则显示，2009 年深圳市申请的专利有近 42000 件，其中发明专利就有近 20000 件，但向海关进行备案的只有 757 项。

李学军提出另一项数据，从 1995 年开展备案保护起，海关通过备案查获的知识产权侵权案件中，约 95% 的案件保护的都是外企，而保护本地民族品牌的案子则不足 5%。

海关保护备案

海关保护的知识产权：包括与进出口货物有关、并受我国法律保护的商标专用权、著作权、专利权。

保护措施：企业事先进行知识产权海关保护备案申请，是获得海关保护的前提。企业备案后，海关才可以依法对其与进出境货物有关的知识产权进行实时保护。保护措施则包括扣留即将进出口的侵权嫌疑货物、对侵权嫌疑货物进行调查处理等。

申请程序：可以先通过互联网向海关总署提出，然后提交备案申请书、知识产权注册证明文件、授权委托书、代理人身份证明等纸质材料，同时企业还可以根据实际情况向海关提供货物及其包装的照片或样品、已知侵权货物进出口的证据、权利许可使用情况等。海关总署则必须在收到全部申请文件之日起 30 个工作日内作出是否准予备案的书面通知，一旦申请成功，备案的有效期为 10 年，可续展备案的有效期限亦为 10 年。

解疑

有效期为 10 年可续展备案

一位不愿透露姓名的外贸企业负责人也提出了质疑：“海关对知识产权侵权的明确认定通常主要集中在商标上，而对专业性较高的专利权，则仍然需要法院

进行确认，海关才能采取进一步措施，而且企业还要承担涉嫌侵权产品的仓储费和担保费等，此过程也相当复杂。

深圳海关法规处处长逢锦跃回应：与企业海外调查、法律诉讼相比，一项知识产权备案所需缴纳的费用仅为 800 元，即便加上仓储费和担保费等，整体成本显然还是比较低的，而且其有效期为 10 年，可续展备案的有效期亦为 10 年，基本算得上是“一劳永逸”。知识产权海关保护备案的申请应由企业向海关总署提出。

动态

近日将选知名企业作重点辅导

逢锦跃表示，深圳海关近日还要选择一批拥有知名品牌和核心知识产权的高新技术企业，在教育培训、法律指引等方面提供服务，并挑选部分品牌知名度较高、专利技术拥有量较多、进出口业务量较大的企业作为重点辅导单位，开展全程跟踪服务。来源：2010-3-31 广州日报

[返回目录](#)

我国提交传感器服务规范角逐物联网国际标准

传感网国家标准工作组副秘书长邢涛 3 月 29 日表示，由我国提交给 ISO/IEC JTC1 (ISO/IEC 信息技术委员会) 的一项关于“传感器网络信息处理服务和接口规范”的国际标准提案，已通过新工作项目 (NP) 投票。这意味着我国开始参与物联网国际标准的制定，并力争掌握相应的话语权。

业内人士认为，物联网目前的发展情况与互联网起步之初非常相似，我国政府目前在标准制定、基础研究等方面积极开展工作，将有利推动国内物联网行业的发展，但是寻找到合适的商业模式与行业应用才能促进物联网长久发展。具体到国内资本市场而言，目前的投资机会主要存在于信息采集领域、信息传递领域，未来机会则存在于行业应用领域。

政府大力推动

赛迪顾问研究显示，中国物联网产业在公众业务领域以及平安家居、电力安全、公共安全、健康监测、智能交通、重要区域防入侵、环保等诸多领域的市场规模均超过百亿甚至千亿元，2010 年中国物联网产业市场规模将达到 2000 亿元，至 2015 年，中国物联网整体市场规模将达到 7500 亿元，年复合增长率超过 30%，市场前景将远远超过计算机、互联网、移动通信等市场。

自从温家宝总理考察无锡物联网产业基地以来，各地方政府及主管部门均对物联网的发展予以高度重视。

浙江省电信公司总经理张新建就提出，中国应该将物联网建设上升为国家战略，并要掌握国际话语权。“物联网对于全世界而言都是刚起步，中国应抓住这个难得的战略机遇，通过加大政府扶持力度，提供专项资金以及税收等方面的优惠政策。”

事实上，由工信部牵头成立的全国推进物联网的部际领导协调小组已经开始运作，并计划出台全国物联网基础建设规划以及支持产业发展的一系列政策，加快物联网产业化进程。

第一创业证券研究员任文杰认为，物联网目前的发展阶段，产业化程度并不高，大部分是基础研究，此时，政府在产业规划、政府扶持方面发挥着很重大的作用。而且，在物联网国际标准缺失的情况下，如果政府能够积极参与国际标准的制定，将为国内物联网产业发展掌握足够的话语权，并参与抢占全球物联网发展的制高点。

工信部有关人士也透露，3月上旬由工信部牵头的9人工作小组前往英国伦敦参加了传感器网络国际标准工作组(WGSN)成立后的第一次会议，角逐相应国际标准。早在2009年，在国家标准化管理委员会和工信部的大力支持下，全国信息技术标准化技术委员会成立了国家传感器网络标准工作组，并专门设立了国际标准化研究组，进一步加强并统筹安排国际化的相关工作。

此外，目前广东省、北京市、无锡市均提出了自己的物联网发展规划，在公共安全、食品安全、城市交通等方面进行应用。

受益有序传递

东兴证券研究员王玉泉认为，物联网的发展将呈“倒三角形”的金字塔模式，在最初的两三年内，50%的投资机会在于信息采集领域，30%在信息传递领域，20%在应用领域，而在接下来的两年后，50%的投资机会存在于应用领域，30%在信息传递领域，20%在采集领域。

提及物联网，由于产业成熟度不高，以及商业模式不清晰，有不少人对此持怀疑态度，认为物联网的概念太虚，忽悠的成分太多。但业内研究人员则认为，应用的发展是伴随着技术的成熟而逐渐拓展的，并不是等到技术完全成熟后应用才会开始，在某些领域，物联网将率先展开应用，在此期间，伴随着技术的成熟和成本的降低，应用也会大浪淘沙，并逐渐找到合适的商业模式，诞生如微软、Google之类的明星公司。

物联网的本质是工业、农业、交通运输业、服务业在信息化方面的又一次深化，其产业链的重点在于信息的采集、传递和处理，投资策略可以从这三大节点以及物联网应用上入手。

信息的采集主要依赖传感器网络，RFID 和条码识别只是其中很小的一部分，对温度、湿度、地理位置等信息的感知都属于这类，传感器网络依赖的主要技术是传感器、微机电设备、嵌入式编程等。王玉泉认为，在具体公司投资方面，主要可以关注从事二维码溯源的新大陆；从事 RFID 芯片、电子标签与读写器的远望谷、上海贝岭、东方电子、福日电子等公司；以及从事 TD 芯片与 SIM 卡的大唐电信、东信和平、恒宝股份等公司。

信息的传递主要依赖现有固定通信网络和移动通信网络，物联网将来的信息传输可能是在现有移动通信网络基础上的延伸，这都是传统的电信运营商的地盘。目前，国内三大运营商已经积极运作起来，并试图尽早完成产业布局。中国移动董事长王建宙 2010 年“两会”的提案就是关于物联网的，王建宙提出了 5 项建议：科学制订物联网发展规划，尽快制定物联网机器相关设备的技术标准，出台支持物联网发展的产业政策，推动无线传感器网络与 TD 网络的应用结合，加强物联网应用的规模推广。

而在信息处理领域，依然需要依赖于大规模的并行计算和数据挖掘技术，Google、IBM 等 IT 巨头在这些领域依然有着超强的实力，短期内还看不到有其他公司能够超过这些公司。

而在物联网应用领域，业内一般愿意参考互联网的各种应用方向。业内预计，在未来不久的时间内，智能电网、移动支付等行业应用将率先普及，成为物联网最先商业化的应用。东兴证券的报告认为，信息采集领域的相关公司在未来两年内的确会挣钱，但不是最赚钱的，而信息传递领域的企业，特别是电信运营商，由于直接涉及到下游应用，将有望直接分享收益。而物联网应用的相关企业，比如长城开发、卫士通，在未来几年都面临着极好的发展机遇。

应用期待突破

业内人士认为，目前物联网发展面临的主要问题是，成本高昂使得产业界无法承受，或者是暂时没有理想的商业模式。

目前，国外开发的主动标签在追踪高价值商品时非常有用，扫描距离可以达到 100 英尺，但是其成本在 1 美元左右，无法在低成本商品中使用。业界预计，只有其成本降到 3 美分以下，才有可能应用于单件包装消费品。

亚信科技 CEO 张振清就曾对媒体表示，一年多前蒙牛希望与亚信科技、中国移动展开合作，设想在每箱奶制品设置标签，通过移动网定位来确定每一箱牛奶的具体位置，以解决一直让快速消费品行业头疼的“串货”难题。但是，最后的方案出来后，蒙牛却放弃了，原因就是成本太高昂。

此外，由于物联网行业应用属于新兴产业，牵涉到多个行业，很多应用尽管前景广阔，但是如果配套政策不到位，仍然无法得到好的推广。湖北省高速公路

管理局日前就披露，投资上千万元建设了 ETC 车道，全年使用 ETC 电子标签的车辆仅有 100 多辆。在武汉市高速公路收费站，多条收费通道的车辆排起长龙，而最外侧的 ETC 专用车道冷冷清清，一个多小时时间里，竟然没有一辆车使用 ETC 车道。一位车主称，使用 ETC 标签需要花 400 元购买电子标签设备，太不划算，所以宁愿排队交费，也不会花这笔钱去买这个设备。来源：2010-4-1 中国证券报

[返回目录](#)

江苏资助 1.8 亿元发展物联网带动总投入 15.6 亿

记者从日前在无锡举行的“2010 物联网应用高峰论坛”上了解到，截至 2010 年 2 月，江苏省已在物联网产业领域累计安排省级资助经费 1.8 亿元，带动项目总投资投入 15.6 亿元。

在省级资助经费的带动下，江苏成功实施了 21 项物联网相关成果转化项目。这些项目覆盖物联网射频识别、传感器、芯片、网络、智能嵌入等技术的相关产业。截至 2009 年底，已累计申请专利 165 件，形成目标产品 127 个，制定标准 8 项，实现销售收入 33.78 亿元。

“2010 物联网应用高峰论坛”由中国电信和无锡市政府共同举办。自从 2009 年 8 月“感知中国中心”落户无锡以来，该市加快建设国家传感网中心，集聚了中科院等一大批国内知名物联网研发机构，下一步无锡将制定更优惠的政策，吸引全球最优秀的物联网技术研发机构和产业人才，并通过政府采购和应用示范项目，推动物联网技术研发和产业化进程。

据了解，包括电信运营商、科研院所、设备生产企业、系统集成、软件开发等产业链各环节在内，中国物联网发展正逐渐形成强大合力。同时，物联网应用成为各地的科技热点：上海已在多家大型超市及连锁店采取智能超市系统；北京 2010 年开展物联网技术在医疗卫生、环境监测、农业监控等领域试点应用；黑龙江省确定智能农业、数字油田、智能电网、智能环保等应用试点；海南省政府将物联网应用与“海南国际旅游岛”战略相结合，重点实施一批信息化应用项目。

参加此次论坛的各方人士都认为，物联网无论是对国家还是企业都是一次难得的发展机遇，中国如何继续保持领先地位，如何通过物联网带动国民经济的跨越式发展，需要国家、科研、企业等各方面的参与和支持。来源：2010-3-31 新华网

[返回目录](#)

【国际行业环境】

新西兰运营商大打移动宽带价格战

随着沃达丰积极推出全新的移动宽带计划，以及 2degrees 移动公司即将升级其移动网络到 3G 技术，用户通过移动网络接入互联网的成本有望很快下降。

预计沃达丰公司将宣布终止旗下固定宽带和移动宽带使用之间价差的计划，该计划至少可以降低一些客户的成本。该公司的一位女发言人日前表示，预计调整将在“第二季”进行，但倍受质疑的定价计划最快将于下周末公布。

2degrees 公司的首席执行官埃里克·赫兹(Eric Hertz)指出，3G 服务将在几个月后而不是几个星期后推出。“我们不便透露具体日期，但事情进展顺利。”

2degrees 公司在 2009 年 8 月份推出 2G 网络时，曾将预付费电话费减至一半，并承诺移动宽带将实施更为积极的定价措施。

赫兹先生表示，他已听到沃达丰降价的传闻。他指出：“我想人们或许预料到我们将采取同样政策，但具体时间可能要根据公司的预算周期而定。”

预计电信不会在沃达丰之前抢先降价，不过在过去的降价行动中，二者一直不分先后。

赫兹先生表示，由于 2degrees 公司刚开始提供一项 3G 服务，所以不一定会在同一时间推出后付费移动计划，但在 2010 年年底之前应该也会采取类似行动。他认为：“这些不需要联动。”来源：2010-4-6 新西兰《自治领邮报》

[返回目录](#)

印度运营商与宏达电推低价智能手机

印度最大的电信运营商 Bharti Airtel 近日和台湾手机制造厂商宏达电推出 Smart 低价智能手机，价格在 1600 人民币左右。

据悉，此款 Smart 智能手机在德国、爱尔兰和英国已经推出，意大利、法国、荷兰、挪威以及欧洲直销渠道上市，在亚洲市场，印度成为前哨站。Bharti Airtel 作为印度最大电信运营商，看好采用高通 BREW 平台的 Smart 智能手机具有低价优势，在中国、印度等新兴市场销售潜质看好，加上有高通支持，后续出货量可望逐渐放大。

宏达电 CEO 周永明日前在高盛投资论坛中表示，虽然 Smart 可能只有 100 至 200 万部的销售量，但低价智能手机 2010 年只是一个开始，2010 年才会真正起飞，销售量也将随之扩大。来源：2010-3-31 飞象网

英国监管机构欲下调移动网间通信费

据国外媒体报道，英国通信行业监管机构 Ofcom 周四提议下调移动网间通信费。Ofcom 表示，这一举措将使固定电话和手机之间的通信费用更低。

欧盟委员会 2009 年曾建议，在欧洲范围内下调网间通信费用。欧盟委员会 2009 年 5 月表示，如果下调费率，那么 2009 至 2012 年家庭和企业用户将至少节约 20 亿欧元的通信费用。

根据市场研究公司惠誉评级的报告，2010 年比利时和葡萄牙监管部门已下调了移动网间通信费。Ofcom 提出，到 2015 年时，英国的网间通信费用应从每分钟 0.043 英镑（约合 0.065 美元）下降至 0.005 英镑（约合 0.008 美元）。这意味着当用户用固话拨打手机时，固网运营商向移动运营商支付的费用将下降，Ofcom 认为这样的费用下降将给用户带来利益。

欧盟委员会表示，2009 年，欧洲市场移动网间通信费是固网网间通信费的约 10 倍。这一差异是促使欧盟采取行动的主要原因之一。一些小型移动运营商也将从移动网间通信费的下降中受益，这些运营商网络中拨出的电话远多于拨入的电话，因此它们需要向规模较大的竞争对手支付更多费用。例如，和黄 3 英国公司长期以来一直呼吁下调网间通信费。

然而，大型移动运营商并不希望网间通信费下调。沃达丰表示，Ofcom 的提议将导致运营商不愿追加投资。不过欧盟委员会并不认同这一观点，并表示较高的移动网间通信费是向大型移动运营商提供间接的补贴，对小型移动运营商和固网运营商不利。

惠誉评级预计，在未来 3 至 4 年内，移动网间通信费的下调将使欧洲主要移动运营商的服务营收每年下降最多 3%。来源：2010-4-1 新浪科技

[返回目录](#)

H3C 全面争夺全球 500 强数据中心市场

日前，从 H3C 公司 2010 年度渠道大会上获悉，H3C 网络产品和解决方案已经成功进入可口可乐和沃尔玛公司美国的新一代数据中心网络建设项目。凭借国内市场的良好表现、客户应用的严格测试，以及优越的技术先进性，H3C 新一代数据中心解决方案已经得到业界的充分认可与盛赞，并在全球 500 强企业的数据中心网络市场竞争中占据了领先优势。

2010年3月25日，H3C公司在美丽的三亚举办了以“赢?合?超越”为主题的2010年度渠道峰会。在会上，H3C首席行政官郑树生先生介绍，H3C公司已经确定新一代数据中心作为公司新产品研发的重点和解决方案营销的制高点。在业界大举探索“云计算”应用和服务等新商业模式的热浪中，新一代数据中心被看作是支撑“云计算”的基础平台，是连接计算和存储集群的中心性资源。

在中国市场，H3C新一代数据中心解决方案已经成功服务于新浪、百度、淘宝、腾讯、搜狐、盛大等世界大型互联网公司，并全面进入四大国有银行、中石油、中石化、中铝、中国电信等行业标杆企业，已经占领了国内数据中心市场的制高点。

收购出于战略互补

2009年12月，全球第一大PC厂商惠普宣布以27亿美元的价格收购3Com，H3C作为3Com在中国的全资子公司也将并入了惠普的全球体系，目前收购还在政府的审批当中。“收购之后，H3C将成为惠普网络，全球企业网以及数据中心解决方案的中心。而在中国市场，H3C的品牌和运作都将保持不变。”郑树生先生介绍到。

“数据中心是HP最主要的战略价值市场，网络是下一代数据中心的关键。而市场证明，H3C的新一代数据解决方案是全球最领先，容量最大，质量最可靠的，这一收购将使得惠普在全球新一代数据中心市场的竞争力大大增强。”郑树生先生补充说。

网络是下一代数据中心的关键

新一代数据中心囊括了从硬件到软件再到服务品质等多层面架构。H3C判断，新一代数据中心的基础平台中，网络是关键，因为网络设备一般是整个数据中心的“瓶颈”所在，它的强弱决定了数据中心的承载负荷。而在整个数据中心体系中，智能化、虚拟化的管理平台则是神经中枢，也是H3C下一步研发的重点。

不过，迄今为止，业界还难以看到一个能完整提供所有产品和平台的厂商，这就引发了IT业界新一波并购整合的浪潮。“我们看到，这段时间IT的领军者有很多在进行企业之间的整合，包括在网络领域、存储领域、计算领域、软件领域，还有咨询领域的企业，这五大领域的领军者都在进行着企业之间的整合与融合。其目的是什么？都是补其短，都是面向新一代数据中心所采取的战略。”H3C营销总裁吴敬传女士强调，H3C一定会坚持“自己所擅长的IP领域”，继续加大对新一代产品的研发投入，保持IP产品技术的领先优势。

“我们整个产品在国外的大规模测试中性能优异，远远超过了很多人的想象，也赢得了很多竞争对手的尊重。”吴敬传女士表示，H3C新一代数据中心解决方案在IT基础设施层面实现了网络、计算和存储等设备融合的同时，在更高

层面实现了基础设备与平台应用的融合，为此思博伦网络实验室 (SPRINT) 给出了“满端口、全网状的极端负载状态下无丢包”的完美成绩，以及得到了美国网络世界 (USNETWORLD) “超强性能和低能耗的特点”的盛赞。

中国是根基，品牌和渠道不变

郑树生先生同时强调，中国市场永远是 H3C 的根基，H3C 会继续以 ITOIP 战略为核心，坚持走解决方案营销的道路，与渠道合作伙伴一起赢得中国市场的成功。2009 年 H3C 国内合同销售额较 2008 年增长 27%，2008 年合同销售额近 100 亿，比 2003 年刚成立时增长近 15 倍。

在 2010 年，H3C 的品牌、产品规划、渠道体系等都将延续以往的策略，在持续平稳地经营中国市场的基础上，加大国内市场的营销力度。“2010 年，H3C 将继续聚焦三大解决方案，成为行业领导者。这三大解决方案是数据中心、泛联网和多媒体通信。同时，在产品覆盖范围实现超越，产品应用范围由中国领先走向全球领先，并以合作促领先，与我们的渠道合作伙伴一起推出更加适配于应用的解决方案。”吴敬传女士说。

结束语

一直以来，中国是全球唯一一个思科不能独大的市场，经过多年的竞争，H3C 已经逐渐蚕食了思科大量的市场份额，甚至在很多领域已经超越了思科。而从 H3C 数据中心解决方案的优异市场表现来看，其在全球市场也已经具备了与思科直接展开较量的实力，同时借助 HP 在全球的渠道力量，我们可以看到，这场对新一代数据中心市场的角逐会越来越精彩，谁将成为最后的胜者，我们拭目以待。

来源：2010-3-31 新浪科技

[返回目录](#)

英特尔密会广电总局切入三网融合市场

一张描绘电视、电脑、电话无线链接的布局图，如同五彩油画，占据了英特尔上海紫竹院办公室的大半边墙。回首 25 年来投资中国的历程，戈峻总结道，“要在中国取得成功，只有把你的战略和中国的国家战略匹配，才能找到双赢的要点。”

戈峻是英特尔中国执行董事，亦为英特尔中国区法律总顾问，曾经参与其公司在中国架构选址和设计，也曾经代表英特尔多次与中国各级政府开展交易、竞争策略的谈判。

现在，戈峻即将带领他的团队开始新的挑战——切入三网融合市场。

对于个人来说，三网融合不过是技术选择，但是对于已经在电脑平台领域占据 80%以上市场份额的英特尔来说，三网融合无疑为其已经遇到的天花板开辟了新的空间。

潜伏

据记者确认，目前，英特尔分管电视业务的数字家庭事业部，已经和广电总局多次接洽，以不同方案试探广电总局可能采取了三网融合方针。而同时，亦在向中国政府表明将在中国加大投资的决心。

实际上，为了能在三网融合大局中分得一杯羹，英特尔已经潜伏多时。长期以来，广电网络建设以地方自建、自管为主，组织层级较多，整个广电市场相对比较封闭。投资主体分散。因而英特尔采用了对地方广电逐个击破的办法。

据知情人士透露，三网融合的第一批试点城市可能为 20 个，最终的融合方案可能更有利于广电。这 20 个城市中，英特尔已然成功布局的就包括了两个。

2008 年 3 月，英特尔为中国有线电视运营商华数数字电视提供多媒体处理器，为后者推出的“新一代混合机顶盒”，提供 3D、2D 图形加速器以及浏览器功能。

第二年，英特尔又一次大规模进入中国电视运营商供应商序列。这年 4 月，英特尔联合上海文广推出互动电视。英特尔仅作为平台厂商，提供含有迅驰技术的方案及开发协调，而这次无线互动电视的收发方案由凌讯科技提供，但是英特尔并没有就此满足，为了更深入有线电视领域，英特尔还向凌讯科技注入 4000 万美元。

布局浙江华数和上海文广果然奏效。华数和上海文广成为三网融合的排头兵。2009 年 8 月叫停互联网电视之后，上海文广和杭州华数被广电总局重新发放了互联网电视牌照。中国电信内部人士指出，浙江广电已经进入宽带领域，以华数为主的宽带运营商对浙江电信宽带业务冲击较大，与电信形成平分市场的格局。

接近广电总局的人士告诉记者，对于三网融合试点城市的选择，广电总局倾向选择有线网络整合及双向改造较好的城市；上海文广倾向选择宽带接入普及率高，ARPU 高，且有线电视基础相对差的地区作为试点地区。在三网融合政策明晰之前，英特尔已经成为上海文广的核心供应商。

英特尔并不满足于此。除了与运营商展开“团购”外，英特尔还跨越其熟悉的电脑行业界限，渗透至彩电领域。当国内彩电厂商刮起互联网电视风潮，英特尔先后成为 TCL 和创维的互联网电视的芯片供应商。为增加谈判的筹码，英特尔指出，目前自身已经拥有最成熟的互联网平台架构经验，以及多媒体优化能力。

为了能在互联网电视中领先，国内电视巨头 TCL 和创维都接受了英特尔的方案。2009 年，英特尔联合 TCL，为其生产能录像、可以在迅雷等网站直接下载的

互联网电视 MITV。一年后，英特尔又将其 3D 技术升级，联合推出升级版的 TCL 3D 互联网电视。

2010 年 2 月，英特尔又为创维定制芯片，用以实现电视聊天功能，推出 COCO 聊天电视。英特尔内部人士告诉记者，这两种技术虽然基于同一平台，但是完全不同。由于三网融合政策尚不明晰，英特尔需要以不同方案来试探广电总局的方向。

目前，电视厂商分别与获得牌照的厂商签署了合作协议，其中包括 TCL 多媒体与杭州华数，海信电器与上海文广，清华同方与 CNTV，显然彩电厂商希望与广电系内容商合作来抢占先机。根据英特尔的计划，无论是和杭州华数还是 TCL 这样的电视厂商，只要一方成为三网融合的受益者，无论是利益的哪一方都会使该公司进入到稳定供应商行列。

出水

如同发明上网本，英特尔明白，需要为终端企业研制出一种能够简单易学的盈利方式，才可能有稳定的客户。数字家庭部门经理告诉记者，“除了点播之外，英特尔为机顶盒等产品开发了游戏、音乐等增值服务。”

此前华数除了有线网络传输收入和宽带业务费用外，还有 30% 左右的收入来自于互动点播等增值服务。有线网络公司，例如歌华有线、天威视讯等目前开展的业务涉及集成播控，但是能够产生高附加值的增值业务并不多。

英特尔内部人士说，“直到现在，由于有线电视运营商对用户是免费提供机顶盒，导致芯片往往都是低端的，这种方法难以使运营商提高附加值。”英特尔这位不愿透露姓名的人士说，北京某电视运营商采用的芯片在有线电视升级过程中已经遇到障碍。当时由于英特尔价格过高而被拒绝。据记者了解，这家运营商指的就是歌华有线。歌华有线未对此置评。

而 TCL 多媒体中国区副总李路告诉记者，无论是 3D 电视还是聊天电视，互联网电视目前纠结的是一个标准问题。

换言之，英特尔在广电系统内的提早布局，亦是希望在中国三网融合的标准制定之初，获得话语权。

持有这种想法的不仅英特尔一家。据了解，目前中兴通讯从业务层、传输层、终端层、链接“四路进军”三网融合。思科联手中兴展开 NGN、3G 以及数据领域的综合解决方案合作。与广电总局共建实验室，欲十年建成三网融合 NGB。收购天地数码 (DVN) 的数字电视机顶盒业务，进军机顶盒领域。爱立信与深圳广电集团合作展开 NGB 技术标准下的三网融合、三屏联动解决方案及集成应用等方面的合作。对于竞争者，英特尔信心满满地表示，“其他竞争者公司可能也有这个研发能力，但是量产且高良率的可能较小。”

TCL 多媒体中国区副总李路也表示，TCL 的芯片供应商不止英特尔一家。正是因为因为在电视领域，英特尔尚未形成电脑领域类似的垄断地位，才要在市场开启之初，付出更多的努力。

就在联合 TCL、创维成为其互联网电视芯片供应商后，为了能更广泛地在互联网电视上占有话语权，英特尔逊苏联合了谷歌与索尼合作开发一个名为“GoogleTV”（谷歌电视）的平台，通过新一代电视机和机顶盒把网络引入到客厅。

实际上，为了能抢占用户客厅，早在 6 年前，就制定了英特尔数字家庭战略，2005 年，它在中国曾高调推出“欢跃”平台。但是一直未能有合适时机。“在中国将抓住‘三网融合’契机。英特尔的角色在‘三网’里面都能发挥作用，无论是终端、网络系统还是机顶盒方面，英特尔都可以提供相应的技术和服务。”戈峻对记者说。

如果能在三网融合大局下，分得政府采购大单，可谓多年夙愿，一日成真。

此间，英特尔亦不断向外界表示愿意加大中国投资的决心。由于谷歌搬至香港、惠普遭遇质量门，常有人问戈峻，“十五年前，只有合资企业才能进中国，随着越来越多独资企业进中国，现在中国似乎又要选回合资企业。是不是中国认为，有些项目我不欢迎你外资进来了？”

这时，戈峻表示会加大中国投资的决心，并说，只要你公司的战略和中国战略匹配，就会找到双赢的节点。来源：2010-4-30 经济观察报

[返回目录](#)

沙特电信选择阿朗进行端到端 LTE 试验

日前，阿尔卡特朗讯宣布，沙特阿拉伯的主要电信运营商沙特电信 (STC) 已经选择其在 2010 年下半年实施端到端长期演进 (LTE) 试验。该试验将有助于沙特电信检验各项基于 LTE 的业务性能，并对相关的业务模式进行评估。

STC 公司网络部副总裁 Zeyad Al-Otaibi 表示：“作为一家主要运营商，沙特电信致力于为用户提供优质的电信业务。我们清楚地看到 LTE 的演进，它不仅是一项有前途的技术。STC 和阿尔卡特朗讯正在实施创新战略，我们坚信，这一试验将帮助我们充分满足客户对于创新移动宽带业务的需求。”

阿尔卡特朗讯将利用其行业领先的 LTE 技术专长，为该试验提供端到端的综合解决方案，包括 LTE 基站 (eNodeBs)、分组核心演进 (EPC)、IP 业务路由网络设备，以及运营、管理和维护 (OAM) 系统。阿尔卡特朗讯还将提供包括项目管理、规划、安装、集成和调试在内的一系列专业服务以及测试。

阿尔卡特朗讯非洲及中东地区业务负责人 AmrElLeithy 表示：“该项试验是中东地区采用 LTE 技术道路上的重要一步。沙特电信可以借助我们的技术领导力和网络转型的技术专长来充分展现 LTE 的业务潜能。我们认为，该协议是对阿尔卡特朗讯在移动宽带解决方案和高效、高性能 IP 网络方面所具备的创新实力和前瞻性战略的充分认可。”

北美、欧洲、中东和亚洲的全球主流运营商的大多数 LTE 项目都采用了阿尔卡特朗讯的 LTE 解决方案和业务。来源：2010-3-31 赛迪网

[返回目录](#)

日本 KDDI 紧跟 DoCoMo6 月推 Android 手机

据国外媒体报道，日本第二大手机运营商 KDDI 将于 2010 年 6 月推出首款谷歌 Android 手机，以便与 NTTDoCoMo 和软银更好的进行竞争。

KDDI 在一份声明中称，这款搭载 Android 系统的智能手机将由夏普生产，配置 5 英寸触摸屏和全物理键盘，可接收电视节目。这款手机也将是日本制造商生产的首款 Android 手机。

Android 手机在日本还是比较少见，主要发行的就是 NTTDoCoMo2009 年定制的 HTC Magic，型号是 HT-03A。同时，DoCoMo 计划从 2010 年 4 月 1 日起开始销售第二款 Android 手机。软银移动也在近日宣布，将会在日本推出多款 Android 系统智能手机，其中包括被誉为 NexusOne 同胞兄弟的 Desire。

自 2007 年 4 月以来，KDDI 在新增用户方面一直落后于竞争对手，为了更好地满足用户对新型手机的需求，所以在产品线中增加了 Android。

KDDI 昨天才正式发布由夏普生产的 Android 智能本 IS01，夏普 IS01 造型类似电子词典，而且是 Android 终端中首个支持 1SEG 移动电视的机型。

KDDI 内容及媒体业务负责人 MakotoTakahashi 表示，公司打算在 2010 年秋季推出第二款 Android 手机，功能将更加接近 iPhone(手机上网)手机。不过，他没有对此进行详细说明。来源：2010-3-31 赛迪网

[返回目录](#)

欧洲智能手机用户已达 5160 万塞班仍占主导

据国外媒体报道，市场研究公司 comScore 发布最新研究结果称，欧洲五国的智能手机用户已经达到 5160 万人，智能手机用户量在 2009 年增加了 32%。

英国、法国、德国、西班牙以及意大利这欧洲五国的智能手机用户总数已达 5160 万人。其中，英国智能手机用户增幅最大，达 70%，总数达 1110 万；法国智能手机用户增幅 48%，总数达 710 万；意大利的智能手机增幅仅为 11%，但其用户总数高达 1500 万；德国智能手机用户增加了 34%，达 840 万；西班牙智能手机用户增加了 27%，达 990 万。

在智能手机月使用费方面，中低端用户月使用费的增长幅度高于高端用户的月使用费增长幅度，其中英国的中低端和高端用户月使用费增幅最大，分别为 76% 和 60%。

在欧洲五国智能手机市场上，Symbian 占有 60.9% 的绝对份额，接下来是苹果 iPhone (手机上网) 占据 14.5%，微软 Windows Mobile 为 14.1%，RIM 为 8.3%，谷歌 Android 为 2%。

另据 In-Stat 的一份研究报告称，2012 年欧洲市场的智能手机销售量将比超过 1.50 亿部，并且价格便宜和限制较少的数据服务计划将鼓励用户采用更强大的需要智能手机操作系统的移动应用。来源：2010-4-1 赛迪网

[返回目录](#)

沃达丰德国采用阿朗 IP/MPLS 提供以太网业务

日前，阿尔卡特朗讯宣布，沃达丰德国基于阿尔卡特朗讯的 IP/MPLS 技术在德国推出以太网新业务，使企业客户可以通过以太网点对点或点对多点方式连接多个站点。这为替代租用线路和 IP 虚拟专用网提供了更具吸引力的选择，并满足了沃达丰企业客户日益增长的通信需求，以更低的成本提高了其通信的速度和灵活性。

阿尔卡特朗讯销售副总裁，负责沃达丰全球在德国、比荷卢经济联盟及东欧业务的 Christof Hecker 表示：“通过与客户在其具体的以太网项目上开展密切合作，沃达丰现在准备推出‘以太网企业业务’以丰富其企业网络业务，为客户提供高带宽、高可靠性的通信服务，满足德国企业界最具挑战性的通信需求。通过共同将这一标准化的服务推向市场，我们与沃达丰德国公司的互信合作提高到了一个新的高度。阿尔卡特朗讯在解决方案中提供了比以往更高的服务质量、可靠性和业务感知功能，这将在沃达丰向其客户推出关键性以太网业务中起到至关重要的作用。”

新的“以太网企业业务”基于阿尔卡特朗讯提供的交钥匙 IP/MPLS 解决方案，可使运营商提供差异化的创收业务，包括为企业客户提供电信级以太网业务，以及部署移动回程和分组核心系统。IP/MPLS 业务路由器平台包括阿尔卡特朗讯的

7x50 业务路由器和 5620 业务管理器 (SAM)，以及用户端设备 (CPE)。除了提供硬件设备外，阿尔卡特朗讯还将提供包括网络设计、安装、集成、测试和系统维护在内的全面专业服务。

沃达丰德国公司企业市场营销总监 MarkusLause 表示：“在德国，通过以太网方式连接企业站点的市场正在不断增长，这对于我们来说非常重要。我们相信阿尔卡特朗讯的 IP/MPLS 解决方案将使我们能够为企业客户提供高速、高带宽和高可用性的以太网业务。”来源：2010-3-31 赛迪网

[返回目录](#)

印度最大移动运营商 90 亿美元收购非洲移动资产

据国外媒体报道，印度亿万富翁苏尼尔·米塔尔 (SunilMittal) 旗下公司 BhartiAirtel 周一同意斥资 90 亿美元现金收购科威特最大电信运营商 Zain 旗下非洲资产，这是印度公司迄今规模第二大海外收购交易。

这一交易也是新德里上市的 Bharti 第三次试图通过收购向非洲扩展业务。这家印度最大的移动运营商周一宣布，已经签署具法律约束力的协议收购 Zain 旗下非洲移动资产，同时承担 Zain 17 亿美元的债务。

米塔尔成功进入非洲市场使得 Bharti 得以将增长目标转向非洲大陆的约 4.7 亿人口。目前只有略高于三分之一的非洲人拥有手机。通过这一交易，Bharti 将与非洲市场领先公司南非 MTN Group 展开直接竞争，米塔尔曾两次试图收购该公司未果。

这一交易也是自 2007 年 TataSteel 斥资 129 亿美元收购 CorusGroup 以来的最大规模印度公司海外收购交易。Bharti 宣布，通过这一交易，公司将新增 15 个国家的 4200 多万名用户，成为全球第五大移动公司。该公司表示：

“BhartiAirtel 将通过这一收购转型为一家真正的全球性电信公司。”

Zain 发表声明称，Bharti 将在交易完成时支付 83 亿美元，并在一年之后再支付 7 亿美元。Zain 计划将交易所得大部分以股息形式分发给股东，具体派息规模将取决于可用资金储备规模以及偿还 40 亿美元循环信贷的情况。

Bharti 2009 年在斯里兰卡开设业务。该公司 2010 年 1 月同意支付 3 亿美元收购阿布扎比 WaridTelecom 旗下孟加拉国资产 70% 的股份，在孟加拉国新增了大约 300 万用户。来源：2010-3-31 新浪科技

[返回目录](#)

运营竞争篇

【竞合场域】

三大阵营暗战手机支付运营商与银行争主导权

● 中国移动：推出“手机钱包”，用户配 RFID-SIM 卡，可在商场 POS 机上“刷手机”购物

● 中国联通：用户手机内置 NFC 芯片，可在上海“刷手机”乘坐公共交通

● 中国电信：用户手机内置 NFC 芯片，可在上海 50 多家指定商户内购物

● 银行：招行、兴业、浦发、光大、农行、交行等均推出手机银行业务

● 支付宝：推出手机客户端软件，支持交费、消费、转账等功能

中国移动 3 月 11 日发布公告，其全资子公司广东移动将认购浦发银行以私募方式发行的 22.08 亿 A 股新股。以 18.03 元人民币的发行价计算，中国移动需斥资 398 亿元。

这一交易尚需监管机构批准。一旦交易完成，中国移动将持有浦发银行 20% 的股份，成为浦发银行第二大股东。

入股浦发银行，中移动不单为了追求账面盈利，更重要的目标是手机支付市场。随着这笔巨额交易的公开，有关手机支付业务的多方暗战也渐趋白热化。“参战方”除了各家移动运营商、多家银行，还有互联网第三方支付平台。

手机支付离不开银行

中国移动总裁王建宙表示，移动电子商务的发展需要金融系统的支持，中移动没有相关的金融手段和权限。

手机支付，即运营商为手机用户开设一个账户，用户可通过该账户进行购物和消费，可实现银行卡、公交卡、购物卡等功能。手机支付的终极目的是，日常消费均可通过刷手机解决，不带钱包即可出行。

这种对于中国消费者相对陌生的方式，国际上的发展已颇具规模。《福布斯》杂志的调查称，2008 年日本手机支付用户为 4900 万，占总人口的 38.5%，手机支付市场规模达到 47.3 亿元人民币，占移动互联网产业总收入的 11%。

要实现手机支付，离不开银行的介入。中国移动入股浦发银行的消息公开时，中国移动总裁王建宙表示，移动不会再增加股份，也不会谋求控股地位，不会参与浦发银行的日常运营管理，入股浦发的主要目的是手机支付市场。

“移动电子商务的发展需要金融系统的支持，中移动没有相关的金融手段和权限。”王建宙这样表述入股浦发的初衷。

据他介绍，在与多家商业银行合作，在重庆、湖南、广州和上海试点后，中移动发现必须要与一家银行进行战略合作才能有效地实现手机支付。“因为手机进行小额的支付目前是可以的，但是代理银行的转账和汇款等业务必须有银行强有力的支撑。”

中国移动手机支付利用的 RFID 射频识别技术，也是物联网推广普及的技术枢纽。移动称，手机支付将是第一个将物联网和移动互联网融合而成熟的商业模式。其入股浦发银行也被市场解读为物联网进一步发展的标志性事件。

市场规模或超百亿元

研究报告称，小额支付利虽薄，但交易量占比接近 80%，中移动拥有明显的边际成本优势。

与银行联姻，中移动并不是首个吃螃蟹者。公开报道显示，在手机支付比较成功的国家，如日、韩等国普遍采用的都是运营商与银行合作的模式。

由于日、韩政府对于运营商涉足结算支付等金融领域采取了较为宽松的管制，移动运营商与银行形成一种战略联盟关系，合作控制整条产业链。

日本最大的电信运营商 NTTDoCoMo，2005 年 80 亿日元收购三井住友卡 34% 的股权。2006 年 NTTDoCoMo 又注资瑞穗金融集团下的 UCcard 公司，收购其 18% 的股权。韩国的 SK 电讯也是通过跟本国商业银行入股实现了手机支付的推广。

申银万国证券的一份研究报告指出，中移动入股浦发，最大的目的不仅是财务投资而是为了打通手机支付业务的制度屏障。小额支付利虽薄，但交易量占比接近 80%，中移动拥有明显的边际成本优势，依靠自身 5.2 亿用户基础和 1000 多亿元的年利润，有动力也有实力打造其独立的手机支付体系，从而引领产业发展。

中移动也把由手机支付带来的数据业务蓝海看做是百亿级的收入规模。在谈及手机支付业务的市场前景时，王建宙表示，“现在计划创造更多的 100 亿元的业务。”

三大阵营抢夺“刷手机”

潜在的巨大商机引来了银行、移动运营商、互联网第三方支付平台的争夺，三大阵营推出有着各自特色的服务模式。

尽管运营商和银行对手机支付带来的商业前景都非常看好，但一个产业发展初期，仍会受到产业无序竞争、标准不统一乃至政策监管风险等各种不确定因素的困扰。

易观国际发布的《中国第三方支付市场蓝皮书》显示，2009 年中国第三方支付市场年度交易规模已接近 6000 亿元。

潜在的巨大商机引来了银行、移动运营商、互联网第三方支付平台三大阵营的群雄逐鹿。目前，三大阵营在手机支付市场上都已形成了一些有着各自特色的服务模式，三方既有竞争也有合作，关系较为复杂。

移动运营商主推“手机钱包”模式，允许用户以预存的手机话费消费，能方便地买车票、电影票、景点门票等，但其消费额受限于用户“话费总额”，目前并不适合用于支付大额消费。

2010年春节前，北京移动在物美旗下300多家门店中实现刷手机购物。客户只要在营业厅更换手机钱包专用的RFID-SIM卡(射频标签)，无需更换手机号码，即可用手机在商场POS机上“刷手机”消费。

上海移动开通的“世博通”手机钱包功能，可在上海刷手机坐轨道交通、购买世博会门票、在世博园购物等。

中国联通则选择了上海的公交系统作为突破口，用户只要购买内置NFC(近距离通讯)芯片的联通手机。这种手机内置了公交卡账户，在上海可“刷手机”乘公交车、地铁和出租车。

中国电信的手机支付业务也是采用NFC技术，目前已在上海试点，用户只需“刷”手机即可在南京路上50多家指定商户内消费购物。

上周年报业绩说明会上，中国联通和中国电信均表示，没有像移动那样入股银行的打算，但2010年在手机支付上会加大力度。电信称，手机支付业务2010年将扩展到18个省市。

“手机银行”对抗运营商

各大银行推出手机银行业务，产生的数据流量费用由移动运营商收取；账户业务费用由银行收取。

与“手机钱包”不同，银行主推的是“手机银行”模式，实质是金融机构与移动运营商合作，将用户的手机号码和银行卡号等支付账号绑定，通过手机短信、手机WAP上网等移动通信技术传递支付账号等交易信息。

目前，招商银行、兴业银行、浦发银行、光大银行、农业银行、交通银行等均已推出手机银行业务。手机银行模式产生的数据流量费用由移动运营商收取；账户业务费用由银行收取。

至于互联网第三方支付平台，则主要是借手机移动上网功能实现随时随地的无线支付，例如支付宝推出的手机客户端软件，这种通过第三方构筑的转接平台，具有查询、交费、消费、转账等主要业务项目。

支付宝副总裁邱昌恒日前透露，截至目前，通过支付宝手机支付的日均交易数已超过十万笔。

运营商与银行争主导权

央行官员表示，不可能授权非金融企业直接从事电子支付业务。

做大手机支付这块“蛋糕”，移动运营商与银行之间既有竞争，又有合作。业内认为，随着中国移动巨资入股浦发银行，手机支付市场相关各方的暗战将逐渐转向台面，战况也会愈发激烈。

中国移动入股浦发行时，公开宣称将在现有的“手机钱包”小额支付的基础上，以手机为载体，进行转账、大额交易及汇款等业务。

介入大额交易的做法，无疑会对其他商业银行造成冲击，因为大额支付结算被银行视为特权领域。

早在 2000 年前后，国内运营商、银行都开始推行手机支付业务。银行有大额支付结算的特权，运营商有庞大的用户，但多年来双方合作推进艰难。

据中国移动内部人士透露，移动手机支付业务已宣传推广了很久，却一直没能实质的启动这个市场，问题就在于银行对此积极性不高。垄断金融资源的银行不希望以运营商为主体经营手机支付业务。

央行支付结算司司长欧阳卫民近日接受媒体采访时表示，获得电子支付许可的机构，其性质必须是支付组织，不可能授权非金融企业直接从事支付业务，这里存在法律责任问题。

标准与安全是发展瓶颈

专业人士称，现行的手机大多不具备较高的安全保密性，且手机支付标准不统一会影响市场发展。

与所有的支付业务相同，安全问题也是影响移动支付业务成功开展的关键因素之一。

“现行的手机大多不具备较高的安全保密性，使用过程中信息很容易泄露。比如目前大多数手机因受 SIM 卡容量的限制，所发送的信息全部为明码，本身没有加密功能，手机号码及密码等很容易被破译。”一位运营商内部从事手机支付研发的工程师表示。

电信业分析师付亮表示，金融系统对手机支付业务的支撑标准和运营商也不太一致，没有统一标准的问题，虽然在移动支付业务发展的初期没有明显体现出来，但终将随着移动支付业务的发展日益突出。

若要实现移动的 RFID-SIM 手机支付方式，就需要银行对 POS 机进行改造，但银行不会愿意为这么大幅度的开支买单。

记者从移动内部获悉，移动为了在超市推广手机钱包这样的近距离支付，除了更换新的 SIM 卡，还需要向商户推广专门的 POS 机。以一台 POS 机 3000 元计算，移动实现大范围的覆盖需要付出巨大的成本。

另外，各运营商之间的手机支付标准也不统一，若推广手机支付，每个运营商均需要对遍及全国的商户刷卡终端进行改造，这不仅需要投入巨额成本和时间，还涉及重复建设。来源：2010-3-31 新京报

[返回目录](#)

爱立信与移动联通签署总值 18 亿美元框架协议

3月25日，企业在线应用提供商百会在北京表示，将向谷歌的在线应用企业用户免费一年。同时，包括谷歌用户在内的所有个人用户，均可长期免费使用百会各项服务。

据悉，这是百会在得知谷歌正式宣布撤出中国，并将搜索服务由中国内地转至香港后，考虑到众多谷歌用户钟情的 GoogleApps、GoogleDocs、GoogleSites、GoogleGroups、Gmail 等产品的长久使用问题，百会表示，凡申请使用百会相对应产品的用户，可以享受全功能、不限用户数、免费使用一年的服务许可。此项优惠措施的申请时间自发布之日起，为期 90 天。对于谷歌企业应用用户来说，此举势必会消除因为谷歌退出中国造成的影响，而长达一年的免费使用许可，更能够极大地降低用户数据从谷歌向百会迁移所可能形成的成本。来源：2010-3-31 科技日报

[返回目录](#)

【中国移动】

移动处罚部分违规 SP 公司

昨天，记者了解到，由于在内部核查中发现有部分合作 SP 公司存在自消费行为，中国移动已经对这些 SP 公司进行了业务置底等处罚。

据了解，所谓自消费行为就是 SP 公司通过自己订购自己的增值业务产品，使得自己经营的增值业务在排名中上升，从而赢得更多的市场份额。按照 SP 与中国移动之间的分成模式，SP 的自消费行为实际上只需要向移动支付 15% 的费用，而收入排名上升带来的在移动菜单排名提前等好处，要大于自消费的成本。另外，业内人士也透露，有些 SP 利用低价收购来的充值卡进行自消费，在扣除移动的分成后也可以直接获利。

针对在核查中发现的自消费行为，中国移动根据《关于加强自消费稽核及相关处理的通知》，已经对相关的 19 家 SP 公司作出取消 2010 年第一次分层分级评优资格、违规业务所在频道的业务置底等处理。来源：2010-4-2 京华时报

中移动 2010 将节电 80 亿度

在全球气候变暖的今天，绿色环保已经成为通信业的关键词之一。在今天召开的“2010 绿色通信与节能创新研讨会”上，国资委研究局副局长楚序平表示，未来的必然选择是建立“绿色通信”，而中央通讯企业早已开始了绿色通信行动，将“绿色”融入整体战略中。

据楚序平介绍，中国移动宣布，2010 年单位业务量耗电量比 2005 年减少 40%，对比 2005 年能耗水平预计当年可节约 80 亿度电量消耗。这个“绿色”计划已经远远超出了国资委提出的确保完成单位增加值能耗降低 20% 的要求。

其他电信企业方面，中国电信制定了机房空调与环境的节能、通信电源设备节能、公共营业场所节能计划，大力利用太阳能等新能源推进绿色。中国联通也制定了节能减排规划并推进绿色行动。

楚序平表示，国资委采取了四大措施推进节能减排工作：第一，健全中央企业节能减排管理体系。第二，建立中央企业节能减排统计监测体系。第三，建立中央企业节能减排激励约束体系。第四，依靠科技创新推进节能减排工作。

他认为，2010 年，通信行业进入了一个全新的发展阶段，即绿色发展阶段，而 3G 网络建设和新业务发展给通信产业链上下游企业带来全新的发展机遇。

“从发展低碳经济角度来看，未来的必然选择是建立绿色通信，就是通信产业企业精诚合作，打造一个具有国际先进水平、代表国际通讯发展方向、具有国际竞争力的绿色通信产业链。”楚序平说。来源：2010-3-31 移动 labs

[返回目录](#)

中移动手机支付破解 3G 盈利魔咒

全球 3G 业务亏损的魔咒始终笼罩在移动运营商的头上，语音和短信已依然成为盈利的主体来填补 3G 网络建设带来的亏损。手机电视遭遇手机终端显示屏尺寸和分辨率超出消费者感官承受力而无法大力发展，视频通话则是网络带宽死穴根本无法全面推广，应用商店的模仿和抄袭使得运营商很难获得成功。然而手机支付则是一个巨大的金矿，这是需要人气的业务，中国拥有 7 亿多手机用户依然持续增长的巨大市场，为拥有 5 亿多手机用户排名全球第一的中国移动突破 3G 盈利瓶颈，迎来发展的契机，但银行牌照成为发展手机支付的无法逾越的障碍。

借道浦发发展手机支付

经过近一个月的传言，中国移动和浦发银行在3月11日正式公告：浦发银行向中国移动子公司广东移动定向增发约22.075亿股普通股。以18.03元人民币的发行价计算，中国移动共需斥资398亿。增发完成之后，中国移动将持有浦发银行20%股份。王建宙称，中国移动还与浦发银行签订战略合作备忘录，展开在移动支付方面的深入合作。加上此前，因为新闻集团的退出，中国移动斥资12.78亿港元收购凤凰卫视19.9%的股份。让人们误认为此举是替政府完成任务的政治行为，其实不然。

进入新年，各大银行面临资金瓶颈纷纷展开再融资举措，浦发银行近年一直面临资本金不足的困境，2009年还曾一度因此被银监会暂停新增网点与新业务。2009年下半年浦发银行曾增发150亿人民币纾缓资金困境，但只能解燃眉之急。中国移动盈利每年过千亿，现金储备多达2000多亿。据易观国际发布的《中国第三方支付市场蓝皮书》显示，2009年中国第三方支付市场年度交易规模已接近6000亿元。绝大部分时候，这些第三方交易仍然必须以一台电脑为媒介，随着政府三网融合的政策出台，移动互联网的蓝海时代来临，作为移动运营商将成为移动互联网的核心。

全球3G业务盈利难题依然没有攻克，3G杀手级应用匮乏的顽症似乎难以突破，日本是全球最早提供3G业务的国家，其在移动电子商务和移动支付发展方面处于全球领先地位。2005年4月，移动运营商NTTDoCoMo以100亿日元(约7.55亿人民币)购买了三井住友信用卡公司34%的股份，随后双方联合推出ID借记卡移动支付业务。一年之后，NTTDoCoMo又以10亿日元获得瑞穗金融集团关联企业UCCard18%的股权，将其拉入到移动支付的平台。目前，NTTDoCoMo已经在欧洲24个国家与15家运营商合作推广其手机支付业务。显然中国移动入股浦发绝非救急而是战略布局。

目前，日本手机支付占信用卡市场的20%至30%。NTTDoCoMo中至少有40%的移动用户在使用手机支付功能。中国移动5亿多用户将是一个巨大的市场，中国移动集团甚至已将手机支付业务列入2010年集团KPI(关键业绩指标)考核体系。3月16日，银联发布公告称其新一代手机支付业务已进入大规模试点阶段，将试点区域扩大到上海、深圳等六省市。然而银联的手机支付是将运营商成为自己的高速公路，中国移动获取流量费，这显然满足不了全球第一的中移动的野心，成为卖家才可能使利润最大化，入股浦发的战略意图也就显得极其重要了。

银联推广手机支付业务难度极大，巨大的资金需求难以填补数以亿计的手机卡改造和终端POS机的升级，且与银行的信用卡推广利益冲突，银行不可能全力支持，也就注定与各大运营商合作进行的手机支付很那成功，中国移动控股浦发

从根本上解决这一困扰手机支付利益均衡的瓶颈，解决金融牌照的难题，还可以分得银行利益的一杯羹，可谓一举三得。浦发拥有全国经营牌照，个人金融业务薄弱，资金缺口很大融资困难，中国移动的入股对于浦发而言将会获得在移动互联网应用大行其道之际，获得先发优势，中国移动 5 亿多的手机用户这对浦发而言是一个巨大的金矿。

手机支付过渡手机银行

中国移动清楚在移动互联网风生水起之际，传统的商业模式将会发生巨大的变革，金融业也将会随着移动互联网的普及发生根本性的逆转，然而中国移动不可能获得银行牌照，手机银行也就成为空谈，手机支付将会触动政府银行业的利益，不可能允许任何第三方机构危及国家的金融体系。在《支付清算组织管理办法》正式颁布之前，所有的非金融机构第三方支付平台均存在政策风险。《支付清算组织管理办法》对手机支付的影响更加大，淘宝将首当其冲，这也是阿里巴巴集团董事会主席马云一度高调声称“随时准备将支付宝贡献给国家”的原因。

2008 年 3 月 10 日，原国务院信息化工作办公室批准广州市作为国家移动电子商务试点示范城市。广东移动就开始了地铁非接触支付应用、手机订报、手机船票、数字电视缴纳、珠江夜游、交通违章罚款缴纳、社保卡电子申请、医保账单等移动支付应用。2009 年 12 月，中国移动与富士康公司开展了基于手机钱包应用的合作，在深圳富士康园区内发展包括：手机钱包、企业一卡通在内的 RFID-SIM 卡业务。借鉴香港久负盛名的八达通，广东移动与深圳通公司合作，推进深圳通在 RFID-SIM 卡中的应用，通过将深圳通账户写入 RFID-SIM 卡，为客户提供覆盖深圳公交、地铁及数百家便利店的统一小额支付服务。

观察家很早就提出，发展手机支付如果不是与国有银行进行直接的合作根本没有前途可言，淘宝自己开发的支付宝依然触动了政府金融业的敏感神经，清算只是时间问题，如果不解决金融牌照的问题根本不可能得到发展，日本 NTTDoCoMo 的成功也是入股银行绕过了政策限制。中国移动入股浦发就不必冒自己建立支付清算平台的风险，获得银行牌照，甚至可以将自己仅当作信息交换平台，将清算业务完全放在浦发银行，这样的模式既获得了利益又不触动国家金融业的敏感神经，又可不与别人分食利润后发先至超越银联成为手机支付行业的领导者，使中国电信和中国联通等对手无法赶上。

中国移动眼下为了吸引用户关注，所开展的手机支付业务将主要从便民服务入手，最近还铺设了一些二维码扫描终端和读卡终端，这都是为未来开展更广泛的移动增值服务做准备。中国移动借道银行发展手机支付最终达成手机银行的梦想变得切实可行，日本 NTTDoCoMo 的成功也是中国移动的榜样，这对陷入 3G 杀手级应用匮乏的移动运营商而言是一个借鉴，在未来新的业务发展之际，携手合

作，资源和利益共享才是业务健康发展的光明大道，就像 iPhone(手机上网)和第三方应用的开发者和开发商的合作，利益共享才可以得道多助获得成功，中国 3G 和 4G 的发展才会有希望。来源：2010-4-1 人民网

[返回目录](#)

浦发银行股东大会顺利通过联姻中移动

3 月 30 日，浦发银行举行 2010 年第一届股东大会，会议顺利通过了向中移动定向增发的议案。会上，投资者对于浦发银行与中国移动的合作表达了强烈的关心。焦点主要集中在三个方面：一是何时能完成融资；二是合作前景到底怎样；三是有无合作的必要。而浦发银行的高管也对上述问题一一作了解答。

审批估计需要几个月

大会一开始，浦发银行董事长吉晓辉首先介绍了公司引进战略投资者中国移动的原因。吉晓辉称，“其一，有利于上海两个中心建设；其二，有利于金融业增强辐射和做大做强，做好移动金融概念；其三，有利于浦发银行转型发展，零售业务会有突破性发展；其四，从根本上解决浦发银行资本充足率问题。”

在与投资者的交流阶段，首先有投资者提出，浦发银行何时才能够融到 390 亿左右的资金。吉晓辉说：“由于在银行方面，需要银监会的批准，然后报证监会，这样的审批有一定的流程，估计要几个月。从中国移动方面看，需要国资委的批准，最后定向增发方案进入证监会的程序后，时间上基本就可以控制了。”

谈具体方案为时尚早

有投资者表示，移动支付、移动电子商务等业务在未来是很大的蛋糕，但是作为投资者并没有看到浦发银行管理层描绘美好的蓝图，那么，浦发银行和中国移动合作到底怎么合作，怎么引进？有没有准备？同时，相关资料显示，移动支付在韩国和日本开始了很长时间，但是在这方面的盈利并不是很大，浦发银行如何吸取他们的经验把这块业务做好。

浦发银行高层表示，“关于业务合作，移动支付是浦发银行发展的一个部分，做好的话，能够作为浦发银行带来一个新的增长点。对于具体的方案，需要逐步讨论和论证，争取在交易完成后 3 个月，签署战略合作协议。因为这个协议需要有一个比较长的论证过程，现在就拿出具体的方案不太现实。双方的想法需要逐步融合，今天关于具体怎么合作还无法回答。”

还有投资者表示对于中国移动与浦发银行就金融移动业务合作表示不理解，认为中国移动已经有移动支付功能，为什么还需要和浦发银行合作？浦发银行行长付建华认为，“移动支付分两种，小额支付已经实现，公用事业费等不需要到

现场支付，通过手机远程就可支付。另外一种即时支付，比如乘坐地铁，买世博门票，在超市小额支付，这种都可以实现，的确不需要和银行合作。但是要进行大额支付(1万元以上的支付)，比如，进行转账支付，个人金融信息查询，小额消费信贷，这些都需要有经营许可，而电信运营商不具有这种准入资格，所以这些支付需要通过和银行合作才可以逐步实现。”来源：2010-3-31 每日经济新闻

[返回目录](#)

中移动浦发合作模式 3 个月内确定不具排他性

3月30日，上海浦东发展银行股东大会毫无悬念地通过了向中移动定向增发的方案。

浦发董事长吉晓辉在会上称，引入中国移动将解决浦发资本短缺的燃眉之急，募集资金约400亿，加上浦发未来利润留存，到2012年前浦发的资本充足率将能保持在12%。

移动金融是双方联姻的最大卖点。但浦发高管也坦陈，世界上产融合作的成功经验不多，双方需要在技术、政策、商业模式上进一步研究，未来3个月内才会签订具体的合作计划。

该项交易获得股东大会批准后，仍需要银监会、证监会批准，中国移动则需国资委批准。

合作模式 3 个月内确定

“浦发处于高速增长时期，特别是这三年，因此资本消耗非常大。”浦发副董事长陈辛介绍浦发移动之恋的背景时表示，银监会对上市银行资本充足率要求连连提高，浦发亟待补充资本金。

对于零售银行业务较为薄弱的浦发来说，这不仅是补充资本的概念，还有助于其战略转型。双方除了进行资本层面的合作，还将寻求战略合作，包括移动金融及移动电子商务领域的业务合作、基础银行业务和基础电信业务领域的合作、客户/渠道等资源共享等。

目前，中国银联和中国移动已试点移动金融，交行等银行也正在试点手机银行业务。而浦发与中国移动的商业合作模式还不明朗。浦发的高管指出，浦发与中国移动的合作具有优先合作权利，但并没有排他性。

浦发银行副行长刘信义则表示，新兴的移动金融在中青年和中小企业客户中存在较大的市场需求，日韩等国家的信用卡与运营商也有成功的合作案例。但在

中国，浦发与移动如何进一步合作，需要在技术、政策、商业模式上进一步研究和创新。

吉晓辉透露，他们应在成交日后的三个月内，基于2010年3月10日签署的《战略合作备忘录》诚意协商战略合作的具体内容和方式，并签署《战略合作协议》。目前双方已成立了业务合作联系委员会。

此外，股东非常关注该项交易获得监管批准的难度。此前一则关于国资委不支持中国移动入股的传闻，使得这项交易蒙上阴影。对此，浦发高管表示，该项交易获得股东大会批准后，仍需要银监会、证监会批准，中国移动则需国资委批准。

不过，浦发管理层表示有信心。陈辛表示，中国移动作为央企投资金融业，是产业链上延伸的有效尝试，中国移动拥有5亿客户，4万个网点，掌握着大量的客户资源，而浦发拥有金融牌照，在全国有30多个分行网点，双方将在移动金融领域力争打造一片蓝海。

他同时透露了中国移动以广东移动为主体入股浦发的原因。中国移动(00941.HK)作为香港红筹股入股浦发，其身份将被视为外资，显然会使得入股的操作变得非常复杂，也不利于双方未来的业务合作。而广东移动是中国移动下属最大的子公司，以广东移动入股，程序上会更顺畅些。

2009年实际利润增长14%

股东大会上，一些股东对浦发2009年的业绩表示失望。根据其业绩快报，2009年度归属于上市公司股东净利润为131.95亿元人民币，同比增加5.43%，每股收益达1.62元，同比上升2.53%。

这与其他银行大多增长10%以上相比较为逊色。同时，浦发在2009年初给经营层制定的目标是增长10%，据此，经营层似乎并未达标。

浦发银行行长傅建华对此解释，公司2008年利润为125亿元，其中包含了历年递延税的回拨，如果除去这项指标，真正的利润增长为116亿元，因此按照这个可比口径，2009年利润实际上增长了14%，完成了2009年年初制定的经营目标。

而吉晓辉补充说，2009年下半年浦发资本充足率告急，被迫放缓了部分业务发展的速度，这也影响了2009年业绩。

傅建华表示，2009年浦发的个人银行业务占比从14%提高到了17%，但相比较而言，其他一些银行的非息收入占比已高达30%，浦发与此相差较大，“浦发历来公司业务占比较高，利息收入为主，近几年来业务转型进步不大。”

因此，提高个人银行和非息收入的占比已列入计划，而引入中国移动，将有助于浦发零售业务的发展。来源：2010-3-3121世纪经济报道

[返回目录](#)

【中国电信】

中国电信进军数字城市

近日，中国电信在江苏无锡发布了其在物联网信息化平台建设上的进度：依托 IPv6 核心，开创出一系列新技术和新应用的全新互联网架构，可有效支撑物联网、智慧地球等新的信息化应用，促进电子商务、电子银行、智能生活方式的普及，推动全社会和整个信息产业的规模化和可持续发展。

中国电信从智能家居、智能医疗、智能城市、智能环保、智能交通、智能司法、智能农业、智能物流、智能校园、智能文博等十多个领域展开物联网应用业务扩展，在信息化的支撑下，瞬间放大了未来人们生活空间的深度、广度，通过中国电信对于物联网产品业务的展示，人们可以真切地获得智能城市中全新的直观体验，以及管理工具的无限延伸。来源：2010-4-2 中国青年报

[返回目录](#)

中国电信已启动 100M 光纤到户

在近日业内的一个会议上，中国电信副总经理孙康敏透露，中国电信已在所有城市启动了 8M 接入带宽，每一个乡镇也具备了 2M 接入能力，一些大城市正在建设 100M 光纤到户工程。

孙康敏半个月前表示，中国电信全国所有县以上的城市全部具备了 4M 以上接入能力，有近 10 万个 WLAN 点。此次，他则透露，中国电信在一些大城市正在启动带宽为 100M 的光纤到户工程，即每家每户光纤可能会达到 100M 接入带宽，在家里就可以创造一个移动的互联网世界。他表示，通过这 100M 光纤可以产生各种娱乐需求，用户在家里可以看各种不同的高清电视，光纤到户将打造城市高速互联网络，把城市光网提高到一个新的水平。他同时透露，在推动新农村建设中，中国电信在每一个乡镇也具备了 2M 接入能力。来源：2010-3-31 人民邮电报

[返回目录](#)

中国电信举行保障世博会誓师大会

中国电信集团公司 31 日在沪举行保障世博会誓师大会，向电信部门所有员工发出决战世博动员令，要求为世博提供坚强的通信服务保障，实现“信息技术让城市生活更美好”之愿望。

上海市政协主席冯国勤，中国电信集团党组书记尚冰等到会并讲话。中国电信集团副总经理孙康敏代表集团发布《决战世博动员令》，上海公司党委书记、总经理张维华宣读了《决战世博军令状》。

自签约成为中国 2010 年上海世博会全球合作伙伴，在 1282 天的筹办期内，中国电信在信息网络、安全保障、科技创新、人员服务等方面全力以赴，调动全集团资源，为世博提供高效、安全、便捷的信息通信服务。

中国电信上海公司直接承担了中国电信世博项目，责任重大，工作极具挑战。身处世博信息通信保障最前沿和主战场，迎来了攻坚克难、决战决胜的最后时刻。其《决战世博军令状》郑重承诺，百年世博，千载一遇。我们将投身世博、服务世博、奉献世博、建功世博、感动世博，在世博盛会上留下电信人坚定的足迹和光辉的篇章！ 29bb14

一张为世博会精心准备的稳定安全的信息网络平台、超大型、全方位立体化的信息运营和管理网络，在无数个不眠之夜之后，悄然成就。截至目前，中国电信直接用于 5.28 平方公里世博园区的投资 4.88 亿元，建设信息通信项目 94 个；用于覆盖整个上海市 6300 平方公里的世博配套网络建设投资已经超过 33 亿元。中国电信仅在世博园区就建设了 90 个世博信息综合接入机房和 300 余个小机房，新建用户主干光缆 8915 芯公里，世博业务专网配套光缆达 7165.2 芯公里，世博视频专网配套光缆达 6370.4 芯公里。

中国电信承担了世博会的公众固定和移动通信网、管理系统专网、应急通信网络、视频监控网络、世博局办公网、以及世博 800M 无线集群指挥系统、世博数据中心 IDC 运维、世博局视频会议系统、世博局电视传送服务、962010 世博服务热线、世博官方网站、网上世博 CDN 分发等一系列世博的信息管理系统及信息服务；提供协同办公平台、指挥调度、全球眼监控、参展者关系管理、重大事件跟踪、志愿者管理 28 个大型系统集成项目。此外，中国电信共签约 120 个世博场馆和 205 家世博商户，接洽央视、香港 TVB 等十多家国内媒体和世博新闻中心整体通信需求。

世博会举行期间，中国电信常驻世博园内承担 7*24 小时通信保障的工程技术人员将达到 800 多人，其中包括中国电信集团从其他省市分公司调集的 60 名援博精英，他们将保障世博指挥运营 40 多个信息化系统，满足几百家媒体报道

的通信需求，保障 200 多家展馆的通信服务，以及上亿游客的公众通信服务。中国电信还专门组建了 10 支世博通信保障团队。

全国劳模、服务明星徐倩雯带领中国电信世博保障团队庄严宣誓，表示将不辱使命，用万无一失的信息通信保障确保世博的成功，用亮点纷呈的创新科技确保世博的精彩，用动人心弦的忘我奉献确保世博的难忘！来源：2010-3-31 中国新闻网

[返回目录](#)

北京电信 4 月 1 日正式商用 3G 无线宽带

中国电信北京公司(以下简称“北京电信”)近日宣布，将于 4 月 1 日起推出商用版 3G 无线宽带套餐。分为 100 元全国版、150 元本地版、200 元全国版、200 元本地版、300 元全国版共计五档。

据悉，北京电信商用版 3G 无线宽带套餐包括 150 元以及 200 元档本地套餐。其中，150 元本地套餐包含 120 小时北京本地上网时长以及 10 小时的漫游时长，同时套餐内包含 15G 上网流量；200 元本地套餐包含 180 小时北京本地上网时长以及 10 小时的漫游时长，套餐内同样包含 15G 上网流量。

此外，商用版 3G 无线宽带套餐还包括 100 元、200 元以及 300 元档全国套餐，分别包含 60 小时、120 小时以及 200 小时国内上网时长(不区分北京本地和漫游，不含台、港、澳)，套餐所含上网流量均为 15G。

北京电信同时提醒，用户在使用上述五档套餐时，超出套餐内规定时长或流量部分，将统一按照 0.10 元/分钟收费。

北京电信表示，商用版 3G 无线宽带套餐将统一采取时长、流量双重计费标准，即套餐内除包含一定的使用时长外，还包含一定的流量，用户无论累计时长还是流量达到相应套餐包含的上限后，继续使用都将按照套餐超出部分资费计费。

针对新增的时长、流量双重计费标准，北京电信解释说，套餐内所含流量的设置与套餐内的上网时长是相匹配的，只要用户不在所含上网时长内持续下载视频，对于浏览网页、收发邮件、网上聊天、在线游戏等日常应用，套餐所含流量一般能满足用户使用。来源：2010-3-31 北京商报

[返回目录](#)

中国电信投资 33 亿元完成世博会通信建设

中国电信透露，中国电信关于世博园区及世博配套网络的建设情况已基本完毕，总计投资超过 33 亿元，将会世博会提供从固话手机服务到应急通信、视频监控等全面通信保障，并亮相十几项最新技术。

在中国电信于 3 月 31 日上海举行的“保障世博会誓师大会”上，中国电信上海公司总经理张维华透露，截至目前，中国电信直接用于 5.28 平方公里世博园区的投资 4.88 亿元，建设信息通信项目 94 个；用于覆盖整个上海市 6300 平方公里的世博配套网络建设投资已经超过 33 亿元。

据悉，中国电信仅在世博园区就建设了 90 个世博信息综合接入机房和 300 余个小机房，新建用户主干光缆 8915 芯公里，世博业务专网配套光缆达 7165.2 芯公里，世博视频专网配套光缆达 6370.4 芯公里。

另外，张维华表示，中国电信承担了世博会的公众固定和移动通信网、管理系统专网、应急通信网络、视频监控网络、世博局办公网、以及世博 800M 无线集群指挥系统、世博数据中心 IDC 运维、世博局视频会议系统、世博局电视传送服务、962010 世博服务热线、世博官方网站、网上世博 CDN 分发等一系列世博的信息管理系统及信息服务；提供协同办公平台、指挥调度、全球眼监控、参展者关系管理、重大事件跟踪、志愿者管理 28 个大型系统集成项目。

此外，中国电信共签约 120 个世博场馆和 205 家世博商户，接洽央视、香港 TVB 等十多家国内媒体和世博新闻中心整体通信需求。来源：2010-4-1 新浪科技

[返回目录](#)

电信被指宽带扩容缓慢晚六七点上网速度像蜗牛

“每到上网高峰时段，就非常卡，网页几分钟打不开，3G 无线上网跟当初承诺的不符啊。”近日，“深受其害”的严先生逢人就抱怨，力劝大家别再“上当”。而事实上，严先生的“苦恼”发生在很多人身上，“不光是无线，小区有线宽带也有同样问题，问题在于运营商不扩容。”昨日，北京电信回应称：扩容工作一直在进行，但某些小区开发商或物业收取高额入场费，阻挠基站进入，导致部分地区网速不佳。

晚上六七点上网速度像蜗牛

家住通州区杨庄小区的严先生，2009 年花 1740 元/年在北京电信营业厅开通了 3G 无线宽带业务，2010 年 2 月起，严先生发现自己电脑的上网速度越来越慢，“尤其是晚上六七点钟，网页浏览十分艰难。”

“给电信客服打电话，他们只是对我表示歉意，就叫我换个时间段使用”严先生说，当初电信工作人员说，上网的用户共享理论值为“下行 3.1Mb/s，上行 1.8Mb/s”，现在看来，相差实在太远。事实上，在很多小区论坛中，声讨 3G 无线速度的帖子很多，一位用户称，3G 无线网络速度为“蜗牛”，在电信营业厅办理网卡时，下载速度还平均能达到 200Kb/s 左右，但回到位于丰台区六里桥太平桥小区的家里后，下载速度就不足 40Kb/s 了，搬家后，下载速度还是 40Kb/s 左右。

为何效果会差这么多？他得到的回答是：3G 无线上网速度与周围的环境、附近上网人数、时段等都有关系。不仅仅是无线上网，网上很多论坛里，“声讨”小区有线宽带的也不在少数，多数用户认为，导致网速过慢的原因在于“运营商未对硬件扩容”。

回复客户投诉只说理论值

严先生说，在他与电信客服取得联系后，客服的答复并不能起到真正的作用。“客服说他们会进行优化，但怎么做却并不告知。”而另一位客户说，电信工作人员到家检测，说下载几十 Kb/s 属于正常运行速度。部分客户表示，运行商对于做出积极处理，却一直保持惯有的“销售口径”。昨日，记者以客户身份拨打电信客服，当记者问及现在无线上网速度如何时，对方回答，“我们的用户共享理论值是下行 3.1Mb/s，上行 1.8Mb/s。”当问及是否会在上网高峰期出现网速慢的情况时，对方称，“我们的网速都是稳定的。”

各方回应

电信回应：

小区入场费太高

北京电信相关负责人介绍说，3G 无线上网的用户共享理论值确为“下行 3.1Mb/s，上行 1.8Mb/s”，但这是最高可达到的数据。对于客户认为电信没有扩容，负责人称，一般情况下网络负荷率超过 60%就会扩容，“有些小区的开发商或者物业要求的入场费太高，阻挠我们建无线宽带基站，有些地方因此受到了一些影响。我们正在积极努力。2010 年就计划在以通州新城为主的地区扩容。”

消保说法：

无正常服务可选退卡

北京市工商局消保处曹处长表示，客户的投诉可以理解，但这个问题就像“春运买票”和“高速不快”一样，“高速虽然规定了时速，但有时候因为车多，跑不起来。”曹处长认为，电信部门应该尽快自我完善，如有客户认为“不能正常上网，电信已侵害了自己的权益”，可拨打 12315 热线，“我们将对具体问题具

体分析和调解。如经检测不能提供正常服务,可选择办理退卡。”来源:2010-4-1 北京晨报

[返回目录](#)

【中国联通】

联通美洲公司西部运营中心挂牌

3月25日,中国联通(美洲)运营公司西部运营中心在美国加州圣荷塞市举行仪式,正式宣布挂牌成立。西部运营中心的成立大大加强了中国联通美洲运营公司的通信实力,将为在美国开设公司的中国企业以及当地电信运营企业提供更加丰富便捷的国际通信服务。

联通美洲公司执行副总经理吴依涛主持仪式并讲话。吴依涛表示,在硅谷设立联通美洲西部运营中心,便于就近服务合作伙伴、市场和客户,前景更广阔。近年来,随着越来越多的中国企业立足美国,联通在提供国际语音、数据和网络服务等方面市场前景更为广阔,同时也为客户在价格、服务品质和全方位通信解决方案方面提供了更多选择。中国联通希望与来自中国的其他电信运营商共同将市场做大、做强、共同成长发展。作为联通在美洲东、西区市场拓展的重要环节,西部运营中心的成立将进一步提高联通美洲公司的市场拓展能力,并为跨国企业和运营商提供更优质的服务。

仪式上,联通美洲公司向嘉宾介绍了联通美洲公司的产品和服务,与会嘉宾纷纷表示希望与联通美洲公司加强合作,共同开拓市场。中国驻旧金山总领馆副总领事陆文祥、商务参赞田德友到会祝贺。来自美国的 VERIZON、日本的 NTT、加拿大的 ROGERS 与 ORACLE 等国际知名公司及合作伙伴的近百名代表参加了仪式庆祝酒会。

据了解,除了中国内地的31个分公司,中国联通还在北美、欧洲、日本和中国香港等地设立了分支机构。各境外运营公司均获得了所在国家及地区相关的电信业务牌照和经营许可,能够为国际运营商、企业客户、商旅客户等提供国际语音、数据、移动漫游等优质服务。来源:2010-3-31 人民邮电报

[返回目录](#)

联通拟向股东派发 09 年分红 11.39 亿元

根据中国联通 A 股公司的公告,联通拟派发 09 年分红约 11.39 亿元,较 08 年减少 2.8 亿多元。

公告称, 根据联通红筹公司 2009 年度每股派发股利的建议, 本公司按持股比例应收现金股利约 12.77 亿元。依照本公司的章程, 扣除本公司日常开支及预提 2010 年度法定公积金后, 可供股东分配的利润为约 11.39 亿元。因此本公司董事会提议派发 2009 年度的股利为每股派发现金股利 0.0536 元(含税)。

此前的 2008 年, 联通向所有股东每 10 股派发现金股息 0.672 元(含税), 共计 14.24 亿元。来源: 2010-4-6 新浪科技

[返回目录](#)

北京联通遭遇消费信任危机资费服务频遭投诉

工信部最新的电信用户满意度测评结果显示, 我国整体电信用户满意度稳中有升, 但不同业务用户满意度存在差异。其中, 电话用户反映的问题较多集中在资费和收费方面。而记者日前在北京采访时也发现, 中国联通北京分公司(以下简称“北京联通”)存在着资费不清、SP 乱扣费等诸多问题, 而服务也成为很多消费者不满意的焦点。

资费不清惹恼消费者

“花 7000 元买了一部手机, 用了不到一个星期就被停机, 还被告知欠费 4700 多元。我怎么也不明白这是怎么回事!” 消费者汤先生无奈地说。

2009 年 11 月 21 日, 汤先生在大中马甸桥店办理了北京联通的手机购买及 3G 套餐绑定业务, 其中包括苹果 iPhone(手机上网) 3GS16GB 的手机一部, 并选用了 126 元的套餐。但 11 月 27 日, 汤先生的手机就被停机。第二天, 他去北京联通亚运村营业厅进行欠费查询, 营业员告知他的手机已欠费 4708.6 元。

“当初在购买手机及绑定业务入网时没有被告知所谓的标准资费的具体收取方式, 我与北京联通签订的 3G 客户入网合同及 3G 客户入网协议里为什么没有任何关于标准资费收取方式的条文说明? 我使用中国联通 3G 服务一个星期的时间里, 为什么没有收到任何关于标准资费收取方式的信息提示?” 汤先生质问道。

记者发现, 关于北京联通资费不清的并非个案。消费者王先生在 2010 年 3 月 4 日查自己的北京联通电话话费清单, 咨询业务员后才知道每月被无故扣除真情送歌费用 8 元。“也不知被扣多久了, 总之所有从网上能查到的月份都被扣了。” 王先生无奈地表示。

“对于北京联通这样的知名企业来说, 老百姓相信的是企业的信誉。但作为一名普通消费者, 不可能在不经业务员介绍或者所签订合同里没有相关条文具体的情况下就能完全知晓某种业务服务的具体收费方式。” 某公司白领高小姐说。

SP 乱扣费成关注焦点

2009年10月,家住大兴黄村的一位女士发现,电话费里多出一项90元的信息费。她决定查话费详单。拨打10010查询后她得知,自家固定电话在9月24日下午曾拨打过96209、96282和95169这3个号码,每次产生的费用为30元。

在北京联通的营业厅,一位刚刚交了座机电话费的机主说,发现有96265的信息费30元,但明明没有打过类似号码。北京联通的话务员说3-7个工作日给答复,估计也不会有什么答复。“我自家的电话就像是别人的提款机,想扣多少就扣多少。联通与这些信息台的关系肯定不一般。”该消费者表示。

消费者李女士则到北京联通对此事进行投诉,工作人员告知,这些信息台是与北京联通合作的第三方机构,北京联通只是代扣费,需要找这些公司商讨资费纠纷事宜。另外,遇到这样的座机信息费,你可以选择不交。

近日,由中国电子商会主办的315消费电子投诉网发布的《2009年电信行业投诉统计分析报告》显示,中国联通的收费服务问题是用户关注的焦点,SP扣费占了1/4的比例,资费不明18.24%的比例也占了快两成,扣费纠纷始终是投诉的主流。

问题服务不能“踢皮球”

另外,消费者普遍不满的是北京联通的服务。汤先生因为4700元电话费的问题曾和北京联通客服人员进行多次沟通,每次客服人员都承诺在24小时给答复,但至今没有任何消息。

消费者蔡女士使用的是北京联通如意通长市卡,并申请了河北(燕郊)为亲情省(一种资费优惠),运营商也返回了信息告诉申请亲情省成功。但蔡女士发现,一直到现在北京联通也没有按亲情省的资费标准来收费,于是她在北京联通网上营业厅进行了投诉。“期间也有客服代表来过电话,给查询确实开通了亲情省服务,让等待处理结果,可后来就没有了消息,我又挂电话10010进行了人工投诉,也让等待处理结果,可也石沉大海。”

“联通的服务确实太差了,只知道收钱不知道服务,大家还是选择那些站在客户角度制定规则的公司吧!”在315消费网一位消费者留言道。来源:2010-3-31北京商报

[返回目录](#)

制造跟踪篇

【中兴】

中兴通讯换帅力拓海外市场

中兴通讯日前完成新一届董事会和管理层的换届，此前主管全球销售业务的执行副总裁史立荣获任新总裁，表明中兴正集中全力拓展海外市场。

史立荣 1997 年以来分管全球销售，期间该公司销售收入跨越百亿元大关，2007 年海外收入首次超过国内。中兴通讯董事长侯为贵表示，市场驱动研发，研发最终目的是要获得市场；史立荣的优势在于准确把握全球市场，战略布局和突破口思路清晰。来源：2010-4-1 深圳特区报

[返回目录](#)

中兴通讯突换帅史立荣接殷一民

中兴通讯 000063.SZ)昨天突然换帅。据其召开的董事会换届会议，公司执行副总裁史立荣将接任现任总裁殷一民出任中兴通讯新一任总裁。

对于殷一民的变动，中兴通讯对外表示，“(殷一民)不再担任公司总裁职务，继续担任新一届公司董事”。中兴董事长侯为贵也表示：“(殷一民)在任 6 年，表现十分出色，由于个人原因主动提出调整岗位。”

侯为贵的表态一定程度否定了外界有关殷一民被迫离职的说法。虽然从 2010 年春节前后，业界就有有关中兴前任总裁殷一民即将离职的消息，但昨天的正式宣布仍然让各方有些意外。

2010 年 2 月在西班牙巴塞罗那召开的通信展上，中兴通讯董事长侯为贵曾被国内媒体问及有关管理层可能进行的调整，对方表示，董事会换届是上市公司惯例，属于正常变动，但没有做过多阐述。

殷一民现年 46 岁，从 2004 年 2 月开始担任中兴通讯总裁，是中兴通讯创始人兼董事长侯为贵退居二线之后，公认的中兴第二届领导班子领头人。殷一民平时为人低调，几乎没有接受过媒体采访。

业内传言称，近年来与其主要的竞争对手从原来的实力相当，到现在业绩差距拉大，作为总裁的殷一民承担了很大压力。

也有消息称，殷一民离职是因为没有完成中兴的内部业绩目标。根据中兴公告，2009年上市公司净利润将实现46%~53%的增长，主要受益于国内3G的启动。但传言称，尽管如此，这个业绩并没有达到中兴之前设定的目标。

不过，中兴董事会仍然高度评价了殷一民在任期间的工作，称其在任期内恪尽职守，因应全球电信市场的重大变化，取得了突出的市场成绩。

记者了解到，接替殷一民出任中兴通讯新一任总裁的原高级副总裁史立荣，2010年也是46岁，在中兴已经工作了20多年，做技术出身，早年做过研发、生产，并且主管中兴销售工作很多年。

侯为贵表示：“由市场驱动研发，一直是中兴的核心策略。史立荣能够很好地将这一策略贯彻执行，因为他可以从销售入手，组织公司资源，调动整个团队。此外，史立荣在公司内部被高度认可，公司高管团队对他充满希望，大家对公司下一步发展也充满信心。对于公司能够继续前进再上一个台阶没有任何疑虑。”
来源：2010-3-31 第一财经日报

[返回目录](#)

中兴通讯发布第五届董事会公告

中兴通讯股份有限公司在港交所发布第五届董事会公告。

公告全文如下：

中兴通讯股份有限公司(以下简称“公司”)2010年3月30日召开的第五届董事会第一次会议选举产生了公司第五届董事会提名委员会、审计委员会、薪酬与考核委员会的委员。第五届董事会各专业委员会召开了第一次工作会议，并形成以下决议：

选举独立董事谈振辉先生为公司第五届董事会提名委员会召集人。

选举独立董事曲晓辉女士为公司第五届董事会审计委员会召集人。

选举独立董事魏炜先生为公司第五届董事会薪酬与考核委员会召集人。

于本公告日期，本公司董事会包括三位执行董事：史立荣、殷一民、何士友；六位非执行董事：侯为贵、雷凡培、谢伟良、张俊超、王占臣、董联波；以及五位独立非执行董事：李劲、曲晓辉、陈乃蔚、魏炜、谈振辉。来源：2010-3-31 新浪科技

[返回目录](#)

中兴推出 PN 重规划服务更趋近于网络实情

近年，中兴通讯网优服务在世界范围内全面开花，合同额节节攀升，为运营商创造利润的同时，也提升了自身的服务意识和服务质量。在服务产品方面，中兴通讯站在运营商的立场，推出了一批客户急需的网优服务产品，PN 重规划服务即为这一典型。

PN 规划对网络质量至关重要

一个无线通信网络的好坏，是以网络质量来衡量的。优质的网络能提升运营商品牌，增强终端客户对运营商的忠诚度。而切换失败、掉话、高误帧率等网络故障是网络质量的杀手。造成这些网络故障的原因，很大程度上是由于网络系统参数设置不合理，“参数对了，网络就对了”已获得众多通信界资深人士的共识。对于 CDMA 无线通信网络，首要的参数之一就是 PN 码，这个参数是 CDMA 组网的关键参数。

CDMA 使用 PN 码标识小区，它告诉终端正处在哪个小区的覆盖下。通话或通信信息的解码也需要有 PN 码的参与。而 PN 码全部加起来只有 512 个，考虑到预留资源和增量隔离，可在工程上应用的只有 100 多个，对于商用网络，需要考虑 PN 码的复用。于是，一个网络中，有了 PN 码相同的多个小区。如何让这些 PN 码相同或相近的小区合理分布，而不造成混淆，就是 PN 规划要做的事情。

在网络的扩容过程中，新建站点的 PN 规划不断占用预留资源，导致 PN 的规划空间越来越小，PN 复用距离变小，且室内覆盖、边界站点的 PN 规划亦不合理，导致部分区域存在 PN 混淆，尤其是在密集城区 PN 问题严重限制了未来网络的新建扩容，对全网的 PN 重新规划已经迫在眉睫。

传统 PN 规划无法完全结合网络实情

对在用的商用网络进行 PN 规划的传统方法是：在地图的配合下，采用手工或软件批量处理的方法，以站点分布最稀疏的一个基站复用组为基础进行 PN 规划，将 PN 资源合理分配到组中的各基站，选择过程中必须避免出现距离较远的相邻基站采用的 PN 相距太近，可能导致 PN 混淆；其他复用组根据和该组的对应关系，得到 PN 规划结果；如果其他组个别站点出现相邻基站 PN 混淆的问题，可以对整个网络的规划结果进行微调。

传统方法的弊端是：无法考虑信号实际传播情况，在地图上很近的两点，如果在现实世界中有建筑物或山体阻挡，两点信号也很难互相到达。地图上很远的两点，如果之间是峡谷，平原或海面，仍然会有信号交叠的情况出现。因此，用传统方法做的 PN 规划，很可能是不切合实际的，按照这样的方案实施后，网络质量可能比规划前还差。

中兴通讯 PN 重规划服务更贴近网络实情

中兴通讯推出的 PN 重规划服务采用了业界先进的呼叫详细记录和中兴通讯自主研发的静态仿真算法，使 PN 规划更趋近于网络实情，并且经过充分的仿真验证，保证方案的正确性。

呼叫详细记录评估

通过对现网数据的采集，并利用专用的评估工具，对现网一周的呼叫详细数据进行分析，统计 PN 延迟大的小区，发掘现网中存在的显性以及隐性的问题，为仿真验证阶段提供数据支撑。呼叫详细记录数据的采集使用中兴通讯先进的 CDT 数据采集技术，全面的记录所有用户的呼叫信令。对这些海量数据的集中处理和评估，可以最真切地反映网络存在的实际问题和隐患。

方案制定及规划方案输出

手工微调及反复迭代：由于规划计算中，考虑小区的隔离距离，但是没有考虑隔离小区数。因此在满足隔离距离的情况下，如果隔离小区数不够，依然能引起 PN 混淆。此时需要人工干预规划结果，人工筛选出隔离小区不满足要求的结果，进行更改，之后重新带入进行计算。直至所有 PN 满足需求为止。

仿真验证及专家评估：针对各套方案的规划结果，结合本地网特性，对其进行仿真验证，并对仿真验证结果进行专家级评估。在仿真过程中，引入呼叫详细记录数据，使仿真在运行时充分考虑网络实际存在的 1way2way 码片延时等情况。在输出的方案中，找出最优的方案，以确保 PN 规划方案的最优性和适用性。将仿真引入规划，最大限度地提升了网络规划的准确度，极大地减少了规划方案实施后指标下降的风险。参与评估的专家均具有 8 年以上通讯工作经历，优化规划经验十分丰富。

方案实施

指标恢复和邻区优化：因全网 PN 重新分配，原基站邻区关系也应随之变化，性能指标也随之有一定下降，需要对网络邻区配置进行精细化的修正和调整。经过一段时间的邻区和参数调整，性能指标会恢复到调整前水平。

■ 链接

成都案例：大幅提升网络性能

2010 年初，中兴通讯在四川成都进行 PN 重规划。

截止到 2010 年 1 月，成都 CDMA 网络共有 1661 个室外站、1465 个室内分布站点，1234 个 EVDO 基站。与电信接收 CDMA 网络时比较，目前室外站数量增长 3 倍，室内站数量增长 8.2 倍。

经评估，成都 CDMA 网络存在以下隐患：

PN 总数不足，PN 复用距离小，最小复用距离仅为 82 米。室内站点 PN 资源不足，室内分布站点多，同 PN 问题严重。越区覆盖小区导致 PN 规划困难。风景区、市区高站覆盖较远，切换关系复杂。邻区无从选择，新站 PN 无法规划。

成都地区迫切需要进行 PN 重规划。

经中兴通讯专家组研讨，在成都采用的 PN 规划方案如图。

实施 PN 重规划后，网络性能提升情况可根据性能对比显示。通过实际测试，可以看出，方案实施前后呼叫建立成功率，业务信道掉话率，语音软切换成功率，业务信道话务量均过渡平滑。对网络性能没有产生影响。

根据对性能的统计，本次 PN 重规划实施达到了预期目标。来源：2010-3-31 赛迪网

[返回目录](#)

中兴董事长侯为贵：对新管理团队很有信心

3 月 30 日下午 3:30，刚刚在股东大会上接受完严苛“拷问”的中兴通讯(000063)董事长侯为贵，继续接受本报记者的独家专访和追问。

一向性格严谨的侯，身着惯常普通布夹克，谈笑之间，表情轻松。对于逼问最紧的“敏感”话题——爱将殷一民去职中兴总裁，侯简而化之地回答说，“殷总在任六年，身体上、工作上都承受了很多压力。辞去总裁职务，这不影响公司高层管理团队的稳定。”侯说，去职后的殷一民仍保留中兴董事之位。

“技术出身，做过研发，管理过生产，长时间负责销售，全球销售体系管了很多年，对未来全球市场的布局和突破点会有清晰把握。”侯为贵把更多的言语用在了新任总裁史立荣身上。侯认为，史在中兴通讯 20 多年的工作阅历，与公司倡导的“市场驱动技术”型管理战略相匹配。同时他强调，长期浸淫在全球销售战火中的史立荣，符合中兴推崇的“打硬仗，打胜战”的气质。

当日下午，中兴通讯在新产生的第五届董事会后发布公告，宣布聘任史立荣为中兴通讯总裁，并同时公布了新一任高级管理人员名单。从简历上看，此届中兴高管更趋于年轻化——18 名高管中有 12 名年龄介于 40-49 岁之间，而介于 30-39 岁者有 4 名。

中兴“民间”对史的描述有：典型少壮派，为中兴当年出征海外市场第一人，外语好，执行能力强，团队认可程度高。侯为贵说，史是经内中兴内部“民选”产生的总裁。

而不再出现在新一届管理层、仍保留董事职务的殷一民，则为中兴留下一张华丽的答卷，这也为他的突然去职平添一抹迷思。数据显示，殷就任中兴总裁的

最近三年,中兴公司的总资产、净资产由2006年12月31日的257.61亿元、113.26亿元增至2009年9月30日的596.92亿元、163.61亿元,分别增长131.71%和44.46%;公司收入2007年度为347.77亿元、2008年度为442.93亿元、2009年1-9月为428.43亿元,分别较上年同期增长49.81%、27.36%、41.27%;公司净利润2007年度为12.52亿元、2008年度为16.60亿元、2009年预计突破25亿元,分别较上年同期增长63.26%、32.58%、46%。

侯为贵向记者强调,此次管理团队调整不会影响中兴未来数年在全球华彩舞步的继续。

1. 未来业绩发动力在哪?

《21世纪》:中兴刚刚产生了新一届董事会,你如何总结上一届班子取得的成绩?另外,大家都担心过去三年的高速成长能否在未来继续?

侯为贵:我们做了十几年的国际市场,感到很艰难,我们不是像很多国外公司那样以并购方式成长出来的,我们这种自身积累的成长方式,基础可能会更牢实一点。100多个国家,我们都是从零到有,从小到大这样的成长过程。

全球电信设备和终端市场多年来一直维持在3000多亿美金的体量,我们占的份额还不够大,潜力还很大,每年增加一点。如果说延伸一下加上数据产品、存储等产品市场,一共有5000多亿美金。应该说这些都是公司的核心能力所能获得的市场。

中兴的增长应该是两位数

《21世纪》:很多投资者担心,2010年可能运营商的投资会减少,比如说有预测称国内运营商的资本开支会收缩20%,这势必将影响到中兴的发展后劲?

侯为贵:我们的投资机构也都在问我们,投资减少了,国内市场2010年是什么目标啊?是减了还是增了,还是维持?2010年,全球金融危机的影响也还有深层次的问题,2010年国际市场会怎么样?

我觉得2010年国内市场还是可以的,为什么有增长?我们处于主流地位,从3G份额拿到国内市场第一名,奠定了我们进一步来扩大市场的条件和基础。尽管2010年国内市场投资会减少,但是国内市场的总量还会比2009年增加。

国内投资下降,那是指联通和电信。我们做了分析,移动还是占了中国市场的60%多,因为移动是大头,2010年我们和移动的合作在各个层面上要进一步体现出优势。所以我们会在2010年扩大市场份额的要求下,增加国内业务收入,这是国内战略。

国际方面,刚才讲了2009年金融危机在有些国家影响比较大,有些国家虽然影响不是很大,但是运营商非常担心,所以不敢投资,2010年他们就不得不投了,因为运营商市场有竞争需求,2010年国际市场整体上会有一些恢复。不

管经济学家怎么评价，我们这个行业在国际市场容量上还会有个位数的增长，中兴想占一些份额，我们的增长应该是两位数。2009年，国际市场有很多高端客户、主流客户都在主动找我们，我们会找到更多的订单。

我们的要求是，2010年国际、国内同比增长，有可能国际会增长多一点。

印度市场不赚钱也要做

《21世纪》：我们更关注中兴在一些已取得“量”的优势的市场能否取得质的突破？比如印度，2010年3G要发牌了，机会大，中兴在印度的基础也好，但是这个市场竞争异常激烈，很难赚钱，怎么量变到质变，把合同变为利润？

侯为贵：印度市场在我们公司占了7%左右的销售，印度2010年要发3G牌照，机会确实大。我们在印度也做了16年了，现在的员工是2000多人，90%是本地人，基础确实相当好。但是在这个国家确实不太挣钱，不挣钱干嘛要做呢？这要以公司整体核算为标准。

它的确比其他国家销售价格低一点，但是其它国家地区没有印度这么大的市场，也就是说，印度不赚钱，但是对公司还是有巨大贡献，比如说对研发、生产，只有规模上去了，整体成本才会下降，成本下降了，大家的成本和效益都在分摊。所以印度市场有时候还是要照顾它一点，虽然说它不挣多少钱，但是我们要把这个市场巩固住。将来一两年要在印度挣大钱还看不到，因为它的国情就是这样，运营商就有20多家，运营商竞争都非常激烈，利润很低，运营商都不挣钱，他能让你挣钱吗？

另外，它的老百姓很穷，人均GDP只有中国的1/3，印度的手机是在全球首先突破20美元/部以下的国家。过去我们觉得对印度的手机市场没兴趣，单价太低了，后来想想，这对我们怎么控制成本、精打细算也是一种锻炼。

往后看，虽然印度这两年内不会有大的利润产生，但它逐步竞争的态势有些变化，它的运营商正在购并，因为它不能老是不赚钱，购并以后将来会慢慢出现机会。

欧美市场切忌冒进

《21世纪》：反过来看发达国家市场，比如中兴虽然这两年开拓欧洲有质的突破，但是如何从质变转换为量变呢？

侯为贵：欧洲和美国差不多，运营商的要求比较高，要求你有很多当地服务队伍，没有这么多队伍，他不敢把价值链的控制给你。而我们就会说，运营商没有给我那么大的订单，我哪能建立那么队伍呢？当地人力成本又很高。

所以欧美市场，我们考虑是怎么循序渐进，我不可能像印度一样一下子放几千人在那，毕竟印度本地员工比中国派过去还便宜，如果印度人工是2000元，那欧洲至少得2万元。所以只能滚动发展，小单子做好再增加人手拿更大的单子。

我也没有幻想一年半载就能在欧洲和美国做得很大。但是这个过程我们认为积累是必须的，在发达国家市场占比也是要靠我们的人力资源的积累逐步成长起来。这个过程中，不要在那弄了一个很大的财务窟窿，以后这么大的窟窿我拿什么去补呢？我的投入要量力而行，但是抓住好的机会就要钻进去，每年有一定幅度的成长，这是我们在欧美的策略。

《21世纪》：移动宽带的普及是否意味着中兴会加大在终端设备上的投入，目前中兴终端仅占销售额25%，未来这块的贡献是否会加大？

侯为贵：这几年我们的终端还是做得比较稳健，一直有很好的盈利，而且我们目前中低端的数量做得比较大，2009年突破6000万台，从数量上来讲是全球前五了。2010年目标是能够在智能手机中、高端方面有突破，因为我们有这样的研发能力，手机研发已经做了10多年了。欧美市场我们也是很多从手机和数据卡突破开始的。

2. “我对新的管理团队很有信心”

《21世纪》：中兴对高管团队的最新调整，如何反映中兴未来的战略？

侯为贵：殷总前面已经干了六年了，他自己感觉到压力很重，当然，他现在还是公司董事。我们公司的策略是高层管理要相对稳定，高管人才也都是经过多年在公司实践成长起来的，应该说每一个高层管理者都管过很大的队伍。

这次让史担任总裁，法律流程上已经审批完了，应该说他有很多优势，因为他是技术出身，原来是一个IC设计师，过去也是做过研发、搞过生产，后来比较长时间是管理销售，管公司全球销售也管了很多年，对全球市场他很敏感，整个布局非常清晰，下一步的发展重点以及市场战略突破口在哪里等，这些他还是把握得比较准确，有很大的优势。

我们说市场驱动研发，研发应该怎么去做？最终研发的目的是要获得市场，否则研发对于企业来讲没有什么价值。所以史在从市场的销售角度推动研发方面有优势。

当然，公司的高层管理团队是一个整体，新团队的推荐过程是民主化的，因为总裁要跟其他领导进行合作，所以公司领导层面推荐占的权重比较大，还有上层干部也有参加推荐权，整个过程还是民主集中制。

我觉得接下来的发展应该说还是充满信心，在前面这么多年的基础上应该能够更上一个台阶，我对这点不会有什么怀疑。

《21世纪》：从您个人角度来看，作为中兴这样一个事实上的跨国公司，他的领导人应该具备何种基本素养？

侯为贵：管理学界对这个问题谈论得比较多，我认为那些都是条文，都是要求很全面的。当然，我认为各方面不能有太大的短板，一个领导带一个团队，首

先能打胜仗，这个团队整体大家认可你，能和你配合，这一点非常重要。战略能力和执行力兼备，因为管理之后还要执行嘛。

但是每个人的方法并不一样，就像运动员一样。比如说打乒乓球，基本功可能差不多，不能有太大的短板，但是每个人赢球的路子并不相同，因为每个人的特长不一样。领导者自己要有一个特长，并能够发挥他的特长，其他方面不要有太大的短板，我想他就能够做上去，这个运动员就能够领先。

3. 物联网被炒得很厉害

《21世纪》：我们注意到中兴近期在物联网、三网融合等新兴业务上有很活跃的举动，中兴如何布局未来的创新业务？

侯为贵：这些我们确实在做。举一个例子，我们在天津有一家公司做物联网已经很多年了。今天投资者也问了我们这个问题。物联网这个东西短期不可能形成很大的规模，是一个新兴的业务，需要一个成长的过程，虽然我们天津公司在国内物联网上实际上已是第一名，大家都不知道，因为我们没有怎么宣传。

有一家做物联网的上市公司，现在股票炒得挺高，但是我们在重庆有交通智能的项目，在竞争过程中我们胜出了。用户选择我们的原因是我们不仅在这个业务上早有积累，而且我们背后创建了一个很大的平台。物联网不是孤立的产品，需要靠整个网络，后面还要有很多支撑的体系和服务。我们目前对这个新业务没有定很高的任务目标，虽然物联网被炒得很厉害，但是真正要形成几十亿元或者几百亿元的市场规模，还不是短期的事，业务的发展不是以人的意志为转移的。

《21世纪》：你对其他创新型业务的拓展怎么看？

侯为贵：其他新业务，比如说我们在海外的运维托管服务，每年的增长速度比较快，超过50%。包括工程2009年也做了100多亿元。还有其他各种增值服务，我们也在不断寻求能为公司快速增长，带来收益，而不仅仅是一种炒作。

可能很多业务需要通过时间，可能也会有成长，可能有些新业务搞一段就熄火了，创新这个东西也不能说每一项都能成功，对新兴业务我们是这种态度，鼓励大家多拓宽一点，也容许失败，不要损失太大就行，也要控制风险。

新业务目前在公司占比还不是很大，占10%，但这一块公司一直很重视，它是公司长期成长、利润来源，是一个长期的过程。

我们在公司三个拓展中谈到其中一个拓展是从硬件设备为主向软件服务拓展，这个拓展并不是说完全转型，因为我总觉得设备供应商这个定位不能转掉，这还是我们目前很多年都需要的，不要说100年，至少50年以内还是需要的，供应商的一些基础设施还是要建的，不能一转型就把这个丢掉了。

《21世纪》：中兴的文化一直是非常务实、稳健，但是我们发现近期涌现的一些公司，比如苹果、谷歌，他们的创新精神带来了一种不一样的气质，也生

长出了一些新的商业模式。中兴如何在保持过去优势同时，提升公司创造性的文化？

侯为贵：八大战略里面，我们有一个基础战略就是差异化发展战略，讲的就是创新性东西要能够形成商业化，因为现在很多的创新过于特别、专业，这种创新往往会给企业带来伤害，标新立异不是创新。

我们也在鼓励创新，不要怕失败，从人才的角度选择各种为我所用的人，包括我们在美国、欧洲都有引进一些研发人员，虽然不多，印度也有研究所，鼓励各种人才都能够加入到我们的大团队里面，这样可能对我们公司的创新会有帮助。

另外我还是强调，创新要深入一线，就是对市场、客户要很敏感，要对市场的变化敏感，一定要结合市场的需求和潜在的需求做一些创新。

《21世纪》：创新人才是通过什么途径获得？在财务有盈余的情况下，公司是否也考虑以VC的方式并购一些创新型公司？

侯为贵：我们在国内外寻找一些有价值公司投一点，要找成长得好一点的。当然我们主要还是想找人，因为国外的人相对企业要便宜很多。2009年下半年我们到美国去，在IC设计上找了几个人，他们原来是做小公司的，也引入过VC的资金，后来做不下去了，最后核心团队的董事长和CEO都过来了，我们只要两个人就行了，这样比收购公司经济合算。这些人过来能够带来很多的创意，公司人才的结构可以得到优化。

我的理念是，我们已经有大量的研发人员，再加上一两个领头的，哪怕他们带来的是失败的经验，这能提升研发效率，也会产生创新工艺和价值。

当然我们也不能放弃小公司的风险投资，我们也在不断地寻找，主要还是看性价比。

4. 回应中华之争：“我们互相竞争之后更强了”

《21世纪》：最后是个有点老生常谈的问题。这么多年大家一直在讨论中兴和华为的竞争，两家公司有相同的资源禀赋，比如说我们比较低成本的研发人员，背靠中国大市场等等，战术打法上两家公司也很相近，随着国际市场上两家中国公司的同时异军突起，这是否会导向更严峻的恶性竞争？

侯为贵：大家可能有一种认识，认为我们两家在很多地方看起来是一种恶性竞争，但是这只是一种表面现象。实质上我们从一开始到现在竞争了20多年，两家企业通过竞争，在实力、能力、企业素质都在迅速提升，我想这要感谢竞争，不然的话，为什么外国同行越来越不如我们了？是因为我们互相竞争以后我们更强了，这是主流。

将来我们两家都做得比较大了，是不是还一直这么恶性竞争下去？

我觉得，这么些年来，两家的收入和利润都在增长，以后应该会增长更多一点，而不是更少一点。毕竟大家的实力更强了，外部的竞争对手也相对在减少了，我觉得从市场的集中化角度来讲，应该更良性一点，当然这个不是短期的，可能还有很多地方、很长时间内还会有很恶性的互相残杀，这个更加考验彼此。

事情都是两面性的，大家都有这么多员工，靠领导去激发员工也很难，就是要靠每个地方的充分竞争，面对面打仗，大家才有斗志，才有激情，这个比领导的号召作用要大很多。所以我也有信心，在竞争中不断地成长。来源：2010-3-3121 世纪经济报道

[返回目录](#)

【华为】

华为累计纳税 685 亿元

据华为今天公布的 2009 年年报显示，截止 2009 年底公司累计向国家缴纳各种税收人民币 685 亿元，这一数字在 2008 年底为 525 亿元。

华为在 2009 年实现全球销售收入 1491 亿元、净利润 183 亿元、经营性现金流 217 亿元，在信贷危机引起的经济寒流中独沐“送暖春风”。而在稳健经营的同时，公司也在全球积极行动、关注社会的可持续发展，履行作为企业公民的责任。

这些企业社会责任不仅包括环境保护与经济平衡，还包括消除数字鸿沟、回馈社会、员工保障等等。

据华为方面透露，其创新的绿色网络解决方案，帮助客户降低能耗和二氧化碳排放，创造最佳的社会、经济和环境效益。2009 年，华为主要产品都实现资源消耗同比降低 20% 以上，并在全球部署了 3000 多个油电混合供电和新能源供电解决方案站点。

消除数字鸿沟方面，华为在各地积极推动通信普及，其因地制宜的解决方案帮助众多边远地区的人们接入到信息社会，遍及全球的 36 所培训中心培养了大批优秀通信人才。

此外，华为的员工保障体系进一步完善，2009 年公司各种福利支出达到 16.8 亿人民币。来源：2010-3-31C114

[返回目录](#)

华为晋升第二大电信设备商

成功击败两大国际对手阿尔卡特朗讯和诺基亚西门子，中国本土设备商的领头羊华为晋升为全球第二大电信设备商，仅次于老牌电信巨头爱立信。这也是迄今中国本土设备商在全球征战中取得的最好座次。

华为昨日公布的 2009 年年报显示，该公司 2009 年全球销售收入为 1491 亿元人民币，同比增长 19%，净利润达到 183 亿元人民币，净利润率为 12.2%。以销售额来衡量，华为在全球电信设备市场已超越阿尔卡特朗讯、诺基亚西门子，仅次于爱立信。实际上，就净利润这一项指标而言，华为 2009 年的净利润已超过爱立信的 41.3 亿瑞典克朗(约合 5.8 亿美元)，跃居全球第一。

对此，华为首席营销官胡厚崑认为，这主要得益于该公司以客户为中心的创新战略。据了解，华为 2009 年实现 217 亿元人民币经营性净现金流，同比增长 237%。截至 2009 年 12 月 31 日，华为持有 292 亿元人民币现金。

中国蓬勃的 3G 建网竞赛是华为交出漂亮答卷的关键因素之一。据悉，2009 年，华为在中国市场实现合同销售额 100 亿美元，号称获得中国 3G 市场最大市场份额。目前，华为在中国联通和中国电信网络设备市场中排名第一；在中国移动 TD 网络设备中的市场份额超过 30%。

中国力量在全球电信设备领域扮演着越来越重要的角色，并令昔日的国际电信大鳄们如刺在喉。另外一家本土电信设备商中兴通讯也在开足马力前行。该公司昨日宣布高管变更，公司执行副总裁史立荣将接替现任总裁殷一民出任中兴通讯新一任总裁，并发出了向全球前三进军的号角。来源：2010-4-1 北京晨报

[返回目录](#)

华为任正非：春风送暖入屠苏

“春风送暖入屠苏”，数月前，华为总裁任正非在那篇充满写意的“2010 年新年献词”中引用这句诗来表达华为在新旧交接之时的心情。

华为的员工注意到，这是“老板”任正非创业以来 22 年里首度使用“春天”一词。上世纪 90 年代末，习惯于未雨绸缪的华为经常引用的任氏物语是“华为的红旗还能扛多久”？本世纪初，任氏的盛世危言“华为的冬天”几乎成为 IT 界人手一册的警世通言。

从“冬”到“春”，谜底或许就在华为于 3 月 31 日在其官方网站发布的 2009 年年报。据记者了解，华为 2009 年实现全球销售收入 1491 亿元人民币，同比增

长 19%；营业利润率 14.1%；净利润为 183 亿元人民币，净利润率 12.2%；经营性现金流达 217 亿元人民币，同比增长 237%。

对比 2008 年的数据，华为 2009 年财报的亮点，除了业绩持续增长外，营业利润率及净利润率上升（2008 年分别为 13%和 6.28%）以及经营现金流飙升是其突出表现。

华为的冬春交替

根据华为高级副总裁徐直军曾在 2009 年初预测，华为 2009 年财务数据和现金流的改善，某种程度上应归功于华为近年持续引进的管理优化项目。譬如，华为 2008 年聘请了国际顾问公司埃森哲针对客户关系管理进行优化，该项目直接针对公司的 CRM（客户关系管理）改善，提高公司的回款管理，以提高“从合同到现金”的变现能力。

作为非上市公司，华为自己公布的财务数据，有多大的可信度？对此质疑，或许能从华为的纳税额中得到部分印证。据华为总部所在地——深圳龙岗区的政府官员向本报透露，华为 2009 年全年纳税总额高达 140 多亿元人民币（华为高管向本报透露的数据是将近 150 亿元）。

事实上，关于“老板”2010 年初首度引用“春天”一词，华为内部论坛已展开一场大讨论。亦有声音认为，视当下为“华为的春天”是危险的。与此同时，一向只关注“如何活下去”的华为，也在内部广泛收集意见，对过去 20 年中华为的经验以及隐藏在经验背后的“陷阱”进行总结。

一个不容置疑的事实是，在全球电信设备舞台上，华为已然争取到一个显赫的位置。根据 Gartner 最近的统计：2009 年，华为在全球市场的占有率已从 2009 年的 11.5% 上升至 14.2%，趋近爱立信的 20.8%。更为重要的是，这一年，华为由于业务及财务上的稳健成长，已经与诺西、阿朗等传统对手拉开了距离。

据华为内部统计，受 2008 - 2009 年初恶劣的经济形势影响，华为 2009 年一季度之时，全球 28 个地区部中有 11 个为负增长，形势一度极为严峻；至二季度，华为适时调整战略，扩大高增长区域拓展进程，在中国、印度、中亚、北非等地加大力度；到第三季度除中国、印度等局部市场外，海外其它区域仍整体下降了 3%，7 个地区部整体增长不足。形势扭转来自于第四季度，中国 3G 年底突破以及欧洲准 4G 商用网络挪威 LTE 等大项目的快攻战略。

中国企业的执行力顺应了全球跌宕的时势，或是华为胜出根本所在。2005 年，华为成功进入沃达丰“短名单”，成为其 21 世纪合作伙伴，标志华为在欧洲实现重大突破。之后五年，正是全球电信设备产业格局产生巨变与裂变的 5 年，此消彼长，中国企业崛起，西方企业因财务困境而衰退、被迫兼并，成为全球经济衰退中最突出的两张表情。

华为 2009 年表情的内在注解来自何方？任氏物语的两个最新版本，或能馈其一二：首当其冲的是“让听得到炮声的人来决策”，这是华为管理从集权向分权前置的标志；其次是“深淘滩，低作堰”，以都江堰的修建原则，比喻产品运作与交付过程中基于准确、优质、低成本的完美交付能力。来源：2010-3-3121 世纪经济报道

[返回目录](#)

报告称华为 2009 年 IP 路由器份额达 14.21%

4 月 6 日消息据市场研究机构 InfoneticsResearch 公司公布数据显示，华为在 2009 年 IP 路由器市场份额增长强劲，市场份额达到 14.21%，保持在第三位，同时也是设备商在 IP 路由器拥有较大份额中唯一一家保持增长的公司。

据报告公布数据称，华为在 IP 核心路由与 IP 边缘路由器的份额分别为 10.6% 和 15.61%，位居市场第三位。其中在亚太、欧洲、拉丁美洲、中东、北非地区 (MENA) 以及独联体国家 (CIS) 也占有重要位置，其中在这些国家华为占有 20.83 的市场份额位列第二。

“Infonetics 的报告反映了 2009 年的华为公司的知识产权领域的强劲势头。”华为网络相关负责人指出，作为华为全 IP 融合战略的一部分，我们的路由器组合非常适合于支持在互联网和通信业务持续快速增长。来源：2010-4-6 通信世界网

[返回目录](#)

[返回目录](#)

华为在北京建设全球产品展示和体验中心

世界知名的通信设备制造商华为公司，1 日在北京动工建设其全球产品展示和体验中心，预计 2012 年投入使用。

这个位于北京北部中关村环保园的项目，用地规模 7.39 公顷，建筑面积 8.3232 万平方米，项目全部建成投入使用后，将对华为自有技术创新创造良好的平台，极大增强其自主研发能力。

华为在全球有 95000 多名员工，22 个地区部，100 多个分支机构，17 个研发中心，36 个培训中心，2009 年合同销售额同比增长 30%，在移动、固定及 IP 通信领域均进入全球前三。预计 2010 年华为年销售额将达到 360 亿美元，年复

合增长率达到 17%，其中在北京实现 143 亿人民币销售额。来源：2010-4-1 新华网

[返回目录](#)

华为积极游说美国政府：为海外收购铺路

据国外媒体报道，华为正在与美国国防和情报机构展开谈判，希望借此消除美国政府对该公司的担忧。

华为正在展开游说活动，以便为该公司竞购摩托罗拉旗下业务，以及今后有可能在美国展开的其他并购做准备。

华为正在考虑与美国政府达成“缓和协议” (mitigation agreement)，以此表达与美方合作的意愿。法国阿尔卡特 2006 年收购美国朗讯时也曾签署过类似的协议。这类协议通常都对外保密，其中会包括严格的安全手续，在某些情况下，还会专门设立由美国公民组成的顾问团，以此来监督在美国的敏感业务运营状况。

在被问及是否愿意签订缓和协议时，华为表示，愿意寻求能够解决美国政府担忧的方案。

华为曾于 2008 年放弃了对 3Com 公司的竞购，因为该公司当时意识到这一交易肯定会受到以小布什为首的美国政府的阻挠。消息人士称，自那以后，对华为存有戒心的美国官员便一直在担心该公司与 Clearwire 和 Cox Communication 等美国电信公司达成安全合同。

美国海外投资委员会 (CFIUS) 是一家专门负责审查外国企业在美投资的政府机构，如果该机构认为相关交易会对美国的安全造成威胁，便可依法否决这一交易。但美国政府目前尚未制定相应的法律程序来阻止华为或其他企业在美国的业务扩张。

美国战略与国际关系研究中心 (Center for Strategic and International Studies) 高级研究员詹姆斯·刘易斯 (James Lewis) 说：“美国政府会鼓励美国企业不要购买华为的设备。”

华为美国营销高级副总裁 Charlie Chen 说：“我们意识到美国政府的部分官员对华为有所顾虑，而我们则会尽力解决这些顾虑。”

目前还不清楚华为的战略是否能够奏效。消息人士透露，华为已经聘请电子冲突协会 (Electronic Warfare Associates) 来为其解决相关问题。该机构的网站信息显示，其主要任务是开展“网络安全评估”。Charlie Chen 则表示，华为正

在与第三方专业机构合作，以便对安全和可靠性问题进行评估，但他并未提及电子冲突协会。来源：2010-4-5 新浪科技

[返回目录](#)

华为赛门铁克签约赛迪时代授权其为总经销商

近日，华为赛门铁克与赛迪时代双方达成协议，赛迪时代正式成为华为赛门铁克全线产品总经销商，代理范围包括其网络安全、存储、服务器及数据通讯产品等在内的全线产品。

经过漫长的甄选过程，赛迪时代凭借行业资源、方案能力、技术水平等优势成功入选。为保证该合作的良好发展，赛迪时代专门成立了“华为赛门铁克事业部”，并快速搭建起全国范围内的销售、技术团队，之后将在全国范围内开展渠道招募活动。

赛迪时代增值产品部华为赛门铁克事业部负责人严晓春表示，“赛迪时代将运用其行业方案能力带动产品销售。我们看好华为赛门铁克的品牌张力和产品前景，公司将把该项业务作为重点业务之一来发展。愿双方精诚合作，发挥各自优势，实现共赢！”来源：2010-4-6 赛迪网

[返回目录](#)

华为 2009 年收入 1491 亿元人民币净利润 183 亿

据知情人士透露，华为刚刚发布了 2009 年年报。该年报数据显示，2009 年华为全球销售收入 1,491 亿元人民币，同比增长 19%。营业利润率 14.1%，净利润 183 亿元人民币，净利润率 12.2%。

中国市场合同收入 100 亿美元

在实现销售额与净利润持续增长的同时，华为的经营性现金流同比增长 237%，达 217 亿元人民币，实现了“销售”与“运营”指标的双丰收。据了解，截止 2009 年底，华为累计向国家缴纳各种税收 685 亿人民币。

在 2009 年，华为在国际市场上依旧保持强势增长的态势——成为全球无线接入市场第二大供应商；在奥斯陆成功交付全球首个 LTE/SAE 商用合同；率先发布从路由器到传输系统的端到端 100G 解决方案……

值得关注的是，在国际市场风生水起的华为还准确把握了中国 3G 元年的市场机遇。据年报数据显示，2009 年华为在中国市场实现合同销售额 100 亿美元，并拿下了中国 3G 市场最大市场份额。目前，华为在中国联通 WCDMA 网络和中国

电信的 CDMA2000EV-DO 网络设备市场中均排名第一，在中国移动 TD-SCDMA 网络设备中市场份额超过 30%，位居第二位。

四大领域形成 ALL-IP 综合优势

除成功把握中国市场机遇外，长期坚持基于客户需求创新，也是华为在过去一年中稳健发展的关键因素。

2009 年，华为仍坚持加大研发投入，全年研发费用达 133 亿元人民币，同比增加 27.4%。目前，华为研发人员已占公司员工总数的 46%，在中国、美国、德国、瑞典、俄罗斯、印度等地设立了 17 个研究所，并与领先运营商携手成立了近 20 个联合创新中心。这些创新组织的顺利运作，为华为将领先技术转化为客户的竞争优势和商业成功奠定了坚实基础。

在以客户需求为核心驱动的理念指导下，华为目前已经在电信基础网络、业务与软件、专业服务和终端四大业务领域，形成了端到端的综合竞争优势，从而具备了持续帮助运营商改善收益 (ARPU)、提升带宽竞争力 (Bandwidth) 并降低总体运营成本 (Cost)，实现商业成功的综合服务能力。华为经过多年积累，在固定网络、移动网络、数据通信 IP 技术等核心领域建立了优势，成为行业主要供应商。

有电信业内专家分析，华为拥有综合固定、移动和 IP 三个方面的综合优势。同时，华为大力投入 3G/4G、Multi-play 和 IMS 等关键解决方案，是基于 All-IP 的 FMC 解决方案的领导者之一。综合来看，华为是融合时代运营商的最佳伙伴，将在未来融合时代为客户带来独特的价值。

华为相关负责人表示，由于长期坚持以客户为中心，华为理解并把握了全 IP 融合发展的趋势，并成为了融合时代运营商的最佳合作伙伴，目前华为服务的全球 50 强运营商已经从 2008 年的 36 家上升到 45 家。2010 年，华为仍将实现稳健增长，销售收入预计增长 20%。来源：2010-3-31 新浪科技

[返回目录](#)

华为回应游说美政府事宜：一贯与业务所在国沟通

北美市场是深圳华为技术有限公司(以下简称：华为)国际化的短板，华为一直在寻求契机进入上述市场。失意与美国国防部有业务联系的美商 3Com 后，已经稳居全球第二大电信设备商的深圳华为技术有限公司(以下简称：华为)有可能把正在分拆中的摩托罗拉网络设备业务，视作其在美国市场跳跃式发展的机会所在。

华为刚刚发布的 2009 年财报显示，其 2009 年收入为 1490.59 亿元人民币，净利润为 182.74 亿元人民币，经营现金流为 217 亿元人民币，可以支持华为展开并购。

摩托罗拉中国区新闻发言人陈雷昨天对早报记者表示，按照公司的规划，将在 2011 年第一季度完成旗下业务的拆分，拆分后将形成网络设备和移动终端两家独立的上市公司。“目前包括中国区在内，正在按照总部的规划进行拆分的准备工作。”陈雷说，拆分与出售是完全两码事，目前无法对网络设备业务出售传闻发表评论。

低调一直是华为的风格。对于此番并购摩托罗拉网络设备业务的传闻，华为相关人士昨天回应称，华为与其他跨国公司的风格一样，一直以来都与运营所在国的利益相关方进行沟通，包括政府部门。该人士强调，华为的发展一直都是基于客户需求的创新，目前服务于世界电信运营商前 50 强中的 45 家，“他们都觉得华为的产品和服务没有问题。我们的产品和服务都完全符合客户的采购标准和产品安全检查。”

对于传闻华为此次聘请美国网络安全评估公司 ElectronicWarfareAssociates (EWA) 来游说美国政府，上述人士对早报记者表示，华为一直都致力于和当地行业协会合作，推动行业发展创新。来源：2010-4-6 东方早报

[返回目录](#)

【诺基亚】

诺基亚投资 UC

“作为用户使用移动互联网的入口，手机浏览器是兵家必争之地，中国市场的三网融合是我们必须把握的机会。”3月30日，诺基亚成长伙伴基金合伙人 PaulAse1 一语道破投资 UC 的目的。

“截至 2010 年 3 月，UC 浏览器全球下载量超过 3 亿次、用户超过 9000 万、月 PV(用户页面浏览量)350 亿。”3月30日，优视科技(UC)CEO 俞永福在京宣布与诺基亚达成战略合作，并且公司获得诺基亚旗下风险投资基金诺基亚成长伙伴及纪源资本联手的新一轮千万级融资。

“随着国家三网融合战略的实质推进，必将掀起一波网络运营商与内容服务商的深度融合，而凭借广泛的可接入性和易获得性，手机作为融合性新媒体平台必将受到广电、电信的双重争夺。”俞永福预测，2010 年中国的手机上网用户将会增加一个亿，达到 3.1-3.3 亿之间，而 2011 年将会成为手机网民井喷的一

年，用户增长量将为 1.5 亿，届时中国手机用户将达到 4.5 亿以上并且全面超过传统互联网用户，“UC 只要能紧随中国手机网民的成长，就必然能够受到产业链上下游企业和资本市场的重视。”

不过俞永福也承认，产业资本对手机浏览器市场的看好也引发了激烈的混战，无论是来势汹汹的腾讯手机浏览器，还是早已进入的微软、诺基亚、苹果、Opera、Mozilla 等国际厂商，这一市场早已不是蓝海竞争。“所以获得诺基亚成长伙伴投资具有战略意义，联手产业链共同构建多网合一、多业务综合平台和智能化的移动平台是 UC 接下来的业务重点。”来源：2010-4-121 世纪经济报道

[返回目录](#)

诺基亚与中国移动推在线商店

近日，诺基亚与中国移动联合宣布推出 MM-Ovi 商店，在手机应用商店领域展开深度合作，这也是全球首个联合品牌的移动应用软件商店。据介绍，MM-Ovi 商店中将整合双方的内容、渠道资源，今后诺基亚为中国移动定制的手机中都将预装相关的客户端软件，用户可一键进入商店选购中意的手机软件。而诺基亚首款内置 MM-Ovi 商店的 TD 手机也正式推出。

MM 是中国移动 2009 年推出的手机应用商城，Ovi 是诺基亚的软件商店，前者的下载量已经超过 400 万次。目前各大手机企业都纷纷打造自己的应用软件商店。除了诺基亚的 Ovi 商店外，苹果的 AppStore 已大获成功，三星也开启了应用商店 SamsungApps。来源：2010-3-31 北京商报

[返回目录](#)

诺基亚日本推四款漆器奢华手机售价 147 万元

对于手机发烧友来说，VERTU 这个名词可能不会陌生。作为 VERTU 银座旗舰店开张一周年的纪念作品，上月底，Vertu 发布了四款与日本国宝级漆艺家室濑和美合作，构思了一年，制作了一年的漆器艺术手机。这四款手机，以春、夏、秋、冬为主题，完美展现出艺术与科技的高度融合，每台售价高达 2000 万日元，折合人民币 147.3 万元。

VERTU 是诺基亚所成立的全球第一家“奢侈”手机公司

濑和美将这一系列手机命名为“吉祥”，寓意带有好兆头。而四款手机分别命名为：醍醐（意为春天京都华丽的樱花盛宴）、锦光（唐花唐草花纹以及夏日的

阳光)、菊水(按字义为日本秋天的菊花,日本重阳节喝菊花水以求长寿)、南天(南天竹,初夏白花冬天变红叶的常绿观叶植物),代表着一年四季富贵安康。

醍醐(意为春天京都华丽的樱花盛宴)

锦光(唐花唐草花纹以及夏日的阳光)

菊水(按字义为日本秋天的菊花,日本重阳节喝菊花水以求长寿)

南天(南天竹,初夏白花冬天变红叶的常绿观叶植物)

该系列手机针对日本的富裕阶层推出,象征意义大于实际使用价值。一般人大概做梦也不会想到,有人会拿几乎可以买一辆名车,一套房子的钱,去买一款手机。

背景资料:

VERTU 与 VERTU 手机

VERTU 是诺基亚所成立的全球第一家“奢侈”手机公司,以经营高档品牌的方式,制造了一种人人想要,但是很少有人买得起的市场形象。世界著名的手机设计师 FrankNuovo 为豪华之士设计了一系列 VERTU 手机,由外观、用料到功能都堪称王者风范。

VERTU 在拉丁文中的原意是“高品质、独一无二”,而 VERTU 手机的确是精雕细刻,堪称独一无二。其完全由手工制造的部件超过 400 个,每一部分都是由世界最有威望的铂金和黄金供应商制作,在制造过程中产生的专利达到 20 项,从它那硬度可以与钻石相媲美的蓝宝石水晶外壳,到它彰显高雅的精细雕工,无一不显示出它的高贵别致。而且 VERTU 拥有崭新的进化式工艺设计,容许你不断地更新内外装备,可轻易的提升各种电话功能。卓越自有天价,旗舰版白金 VERTU 手机售价 32000 美元,黄金版 VERTU 手机售价达 18500 美元,最便宜的也要 4700 美元。

VERTU 不仅仅是一部手机,它更是一种全新生活方式的宣言。与其他手机品牌相比,VERTU 还有一个更贴心更具特色的服务,就是他们名为“VERTU 管家”的服务,只要一按手机上的客户专键,手机便会直接连接到 VERTU 的 24 小时服务总台,不论你想要查询各种手机服务资料,或者是交通、娱乐、饮食、酒店等各方面的资讯问题,都会有专人为你解答疑难,而且服务遍及全世界各个大城市,简直是一个超级贴身秘书。拥有了 VERTU 就等于拥有一种长期的联系,您将享受一种无与伦比的服务。您可以在世界上任何地方享受到 VERTU 带给您的便利与尊贵。VERTU 标榜的,是手机界从来没有进行过,甚至是从来没有“想”过的一种全新生活方式的体验——品位、气质、尊贵、荣耀。来源:2010-4-2 人民网

[返回目录](#)

天音控股子公司向诺基亚采购 68 亿元移动终端

天音控股 30 日称，其控股子公司深圳市天音通信发展有限公司（简称“天音通信”）26 日和诺基亚（中国）投资有限公司（简称“诺基亚”）签署《合作谅解备忘录》，约定天音通信 2010 年有意向诺基亚采购价值不少于 10 亿美元（约 68 亿元）的移动电话终端产品。

据了解，天音通信与诺基亚等国际手机厂商每年签订销售协议，天音通信将根据市场销售情况逐步进行采购。数据显示，2006 年至 2008 年天音通信销售收入分别为 141 亿元、171.6 亿元、181.5 亿元，其中诺基亚销售金额为 35 亿元、42.3 亿元、52.4 亿元。

根据《合作谅解备忘录》，双方还承诺在超低端产品销售、3G 产品、农村市场业务拓展方面建立密切合作，这将对天音通信提高市场份额和扩大市场影响力起到积极作用。来源：2010-3-31 新华网

[返回目录](#)

【其他制造商】

爱立信在华获 18 亿美元大单

昨天爱立信中国公司宣布，已与中国移动和中国联通在瑞典签订了总价值为 18 亿美元的供货协议。其中，爱立信同中国移动签订了价值 10 亿美元的供货协议，以提升中国移动的网络能力并将其升级成 IP 网络。同中国联通签订的协议价值 8 亿美元，爱立信将为其提供速度更快的 3G 网络、IP 路由器、光纤进线以及其他技术。来源：2010-3-31 新京报

[返回目录](#)

爱立信赢得 13 亿美元印度合约

爱立信周三宣布，公司已赢得了 13 亿美元（约合 9.6 亿欧元）的合约，改造升级印度移动运营商巴帝电信（BhartiAirtel）的网络。

爱立信在一份声明中表示，巴帝用户将享受到改善的音质并能更快地获取数据。

爱立信还表示，协议将使得巴帝实现聚合网络，将覆盖面扩展到印度农村地区。爱立信将扩大和升级巴帝在印度 22 个电信环路中的 15 个网络。来源：2010-3-31 新浪科技

[返回目录](#)

索爱发布首款 Android 平台手机

毫无疑问，消费者对手机使用的需求正在悄然改变。除了听音乐、拍照等主流应用外，越来越多的用户开始用手机上网、收发邮件、更新博客，甚至在线观看视频、上 SNS 网站等功能。而在近日刚刚结束的索尼爱立信 2010 春季新品发布会上，索尼爱立信 XPERIATMX10i，为该公司“手机融合娱乐”的战略作了新注解。

据介绍，XPERIATMX10i 是索尼爱立信首款建立在开源 Android 平台的旗舰智能手机，独有的“全息沟通管理”、“全媒体管理”等人机互动方式。

“全息沟通管理”以时间为序，手指轻盈滑动主界面之际，所有好友的开心网、新浪微博(<http://t.sina.com.cn>)、邮件、短信等动态信息“聚”览无遗，点击信息上方的“无限按钮”，涉及该好友的这些信息自动聚合在一起，省去了一一打开不同软件再浏览、回复的繁琐，沟通效率无形中大大提升；“全媒体管理”将手机、SD 卡中的照片、音乐、视频等娱乐内容自动分类整合，并按“最近/最新查看”、“最近添加”、“收藏”等标签显示，同样点击每条内容上方的“无限按钮”，就会自动打开相应软件浏览照片、欣赏歌曲、播放视频等，除了可以短信发给好友外，在显示艺术家歌曲的详细信息时，用户还可以通过 WLAN 自动搜索、点播该艺术家在优酷网上的所有视频。来源：2010-4-2 信息时报

[返回目录](#)

爱立信称印度 WiMAX 无法在 20MHz 频率下进行部署

据印度报业托拉斯(PressTrustofIndia, 简称 PTI)报道，在移动宽带或 WiMAX 频谱拍卖前夕，瑞典设备制造商爱立信建议运营商抵制采用这种技术。爱立信称该技术不能在只有 20MHz 的频率下进行部署，并建议最好采用长期演进(LTE)技术。

爱立信首席技术官哈坎·埃里克松(HakanEriksson)对记者说：“业内人士都知道，WiMAX 最低需要 30MHz 的频谱，而印度只提供 20MHz，这可能会导致严重的干扰问题。”

印度所有主要的移动运营商，包括 BhartiAirtel、沃达丰、RCom、塔塔集团，以及一些新近加入电信市场的运营商都将参加于下周举行的第三代移动电话和宽带无线接入(BWA)/WiMAX 技术的频谱拍卖。

在被问及相当于 4G 技术的 LTE 的可用性时，埃里克松回答说：“LTE 技术已经启用，而且几个月后就可以进行大规模部署。”

另一方面，WiMAX 论坛则一直主张 WiMAX 正是移动宽带所需的技术，与 3G 技术 14Mbps 的速度相比，它可以提供高达 30Mbps 的速度。

印度政府正计划拍卖两个 20MHz 的频段，用来提供 Wimax 服务的宽带无线接入(BWA)，预计将有 11 家公司参与这两个频段的竞投。

印度电信监管机构 TRAI 已经开始引进 4G 或长期演进(LTE)技术，而爱立信和 WiMAX 论坛都自称是下一代技术的最佳技术供应商。根据埃里克松的说法，LTE 是 GSM 的一个自然演化过程，而可以覆盖全球许多地区的 CDMA 标准能够进行轻松的本地与异地漫游。

埃里克松补充说：“这种情况类似 GSM 和 CDMA 移动运营商之间的现有差异，据估计 WiMAX 在全球市场的份额只有 1%。”

埃里克松表示，印度政府决定拍卖 20MHz 的宽带无线接入(BWA)频谱的做法是对的，这可以让印度民众享受移动宽带移动服务带来的诸多好处，而现在是由即将竞投并使用这一频谱的运营商们选择更好的技术的时候。来源：2010-4-6 飞象网

[返回目录](#)

服务增值篇

[[趋势观察]]

2011 年移动产业十大趋势

美国知名市场研究公司 Gartner 近日发布预测报告称，随着各大企业用户逐渐摆脱了全球经济低迷的影响，各大企业 2010 年用于移动应用程序和相关技术的开支将逐步增长。因此，预计 2011 年，全球移动产业将继续向以下十个方向发展。

1. 蓝牙 3 和蓝牙 4 技术标准

2011 年，蓝牙技术将出现两个新版本。其中蓝牙 3 标准适用于更快速数据传输，而蓝牙 4 标准则为低能耗模式，以专门用于诸如医疗产业各类外围设备。

2. 移动互联网

2011 年，在全球所有出产的手机中，85% 将预装浏览器。在市场逐步走向成熟后，利用移动互联网和相关工具，B2C 移动应用程序产业将得以大幅发展。

3. 移动 Widgets 应用程序

所谓移动 Widgets，是指可在手机主屏幕运行的小型网络应用程序，此类应用程序具有易用性高、方便用户查看等特点，因此企业用户应善于利用 Widgets 的这一特性，主动向消费者提供各类 Widgets。

4. 独立于手机平台的移动广告工具

到 2012 年，移动网络技术将“初步成熟”。如此一来，如果软件开发商能够提供可同时在数家手机平台上运行的移动广告工具，无疑将受到市场欢迎。除 Flash、Silverlight 和 AIR 等视频技术外，Qt、Appcelerator 以及 JavaMicro 版等多平台工具也很有市场吸引力。

5. 应用程序商店

应用程序商店将成为手机服务的重要组成部分，并与云计算和其他新技术一起，共同向用户提供手机导航、地图、搜索和社交网络等服务。此外，今后用户将把手机管理的部分任务交给应用程序商店，从而减小用户的管理难度。

6. 增强型地理位置服务

到 2011 年年底，在全球发达国家销售的手机中，75% 将预装 GPS (全球定位系统) 软件。与此同时，经常使用 Twitter 的企业用户，也将逐步使用原本针对消费者的地理位置应用程序。

7. 移动宽带

2011 年，由于 3.5G 网络和 LTE (长期演进技术) 4G 网络技术的发展，多兆比特无线宽带规模将得以扩大。

8. 触摸屏技术

2011 年，在全球发达国家销售的移动设备中，65% 将采用触摸屏技术，且屏幕尺寸也较宽大。如 PalmPrePlus 智能手机，就采用了 3.1 英寸的触控显示屏。

9. M2M 技术

随着移动宽带网络稳定性的提高，M2M (机器对机器) 应用程序的使用范围将得以扩大。M2M 技术可用于视频监控、仪器数据阅读及其他企业解决方案当中。

10. 独立于移动设备的安全服务

目前越来越多的企业员工正同时使用多种移动设备，如苹果 iPad 平板电脑、亚马逊 Kindle 电子书阅读器等。如此一来，企业 IT 部门就需要制定能够独立于特定移动设备的安全保护方案，并为员工提供可以跨平台运行的安全应用程序。
来源：2010-4-2 人民邮电报

[返回目录](#)

本地运营商将加大 3G 手机采购

据国家工信部 3 月 39 日发布的最新数据，截至 2010 年 2 月，我国 3G 用户累计达到 1606 万户，与 2 亿手机上网用户相比，3G 用户不算多但概念早已深入人心，记者采访发现，高昂的资费及终端机是 3G 普及的阻碍。

终端机年内将逐渐平民化

从市场上，你可以很轻易地就找到一款一千多元甚至更低价格的 3G 手机，然而这些手机并不能完全发挥 3G 的强大功能。这类手机大多数屏幕不算大，操作极为不便，软件平台拓展性有限。而功能强大的 3G 终端机市场上也非常多，但是价格也比较贵。

“2010 年 3G 终端机将会有很大的发展，价钱也会大大降低到平民化程度。”江门联通 3G 业务部门的吴臻斌告诉记者。而中国电信也将在 2010 年内加大对厂家终端机采购的压力，促使手机价格降下来，江门电信岑伟恩明确表示，届时，终端机价格将越来越平民化，大大促进 3G 业务的普及。

据了解，目前江门地区各运营商的网络覆盖在县级以上地区及重点乡镇、高速公路、国道都已达到，江门联通吴臻斌表示，预计年内江门地区 3G 网络将全覆盖。

资费较高成 3G 发展障碍

据 CNNIC 调查，63% 的 3G 手机用户希望使用不限流量不限时长的包月方式，接受的资费平均值为 85.53 元/月。钱的问题是关心的重点。对此吴臻斌表示“消费者应该选择合适的套餐，有些人很少用手机上网，当然其包月的流量费会觉得贵，贵与不贵应该分使用情况。”岑伟恩也认为，3G 用户根据自己上网的流量去选择套餐才划算。然而 3G 的资费整体上偏贵已成不争的事实。吴臻斌表示，当 3G 用户规模达到一定数量以后，资费自然而然就降下来了。来源：2010-3-31 南方都市报

[返回目录](#)

从通信标准热度把脉产业价值投向

通信标准是通信行业的命脉，通信行业的特点就在于互联互通，标准定不下来，设备制造、服务运营一切都无从谈起。2009年初中国3G牌照的发放是近年通信产业最重要的事件，由此拉开万亿价值的无线宽带产业的序幕。而通过全球专利投入视角对当下3G和4G标准进行定量分析，可从宏观和深度上把握新时期通信标准选择和分配的投入趋向和商业价值，也可为我国政府、运营商和设备商提供有益的参照。

通信标准热度分析破题

从全球来看，如今的标准形势更加复杂，不仅有正式商用的TD-SCDMA、WCDMA、cdma2000三大3G标准，LTE、WiMAX也成为投入重点，再加上遭到冷遇的UMB，这么多通信标准实际在同时竞争着产业链参与者的研发资金、人员投入等有限的资源，而通过定量分析把握标准热度取向则可为我国通信业者提供有效的投入参照。

如何评价通信标准的热度是一个复杂的问题，在无形信息可以转化为真金白银的通信产业，各大标准都代表巨大的利益。而今，各路标准拥趸的猛烈宣传攻势，让人觉得每个标准都是特殊而无与伦比的，每家都是100分，但实际并非如此，评价热度应该有科学公信的指标和严谨的态度。

相比于主观臆断，借助“投入特定标准机构的数量”、“投入特定标准技术人员数量”、“特定标准下新技术的产出情况”等指标综合得出的实证性结论可从一定程度上表征标准的热度。这三类数据在国家专利信息数据库中可全面获得。

笔者针对3G和4G六大标准近5年间的专利进行检索，以专利权人表征投入特定标准机构数量，以专利发明人表征投入特定表征技术人员数量，以专利数量表征新技术的产出情况，判定近5年标准投入的走势，避免之前的累积效应影响对当前热度的评估。

WCDMA热度第一，LTE攻势迅猛

笔者通过知识产权局数据库专利检索，并利用统计学方法，得出5年来6大标准的专利申请件数、申请人数、发明人数，并通过统计加权的方法得出6大标准的最后总分，其中WCDMA得分第一，为100分(标准化)；WiMAX第二，为75.09分；LTE第三，31.40分；TD-SCDMA24.28分，居第四；cdma2000第五，19.19分；UMB最后，标准化设定为0(图1)。

从图 1 可见，3G 标准中广泛商用的 WCDMA 技术热度最高，而 WCDMA 专利拥有量最多的是爱立信公司，其他如诺基亚、高通、SK 电讯、三星和 LG 也都是重要的专利拥有者，中兴和华为也排名前列。

相比 WCDMA 的高度国际化，我国自主 3G 标准 TD 研究热度超过高通公司主导的 cdma2000，排名第二，但分数只为 WCDMA 的四分之一。主要原因在于 TD 基本只在我国一国商用，专利拥有排名前列的主要为我国企业中兴、大唐、华为，虽然有国外公司如诺基亚西门子通信等公司参与，但国外公司专利排名比较靠后。

cdma2000 的参与者中高通公司排名第一，其他如韩国的 SK 电讯、三星和 LG，日本的富士通，欧美的朗讯(含上海贝尔)、摩托罗拉、诺基亚，以及我国的华为、中兴都参与其中，但该标准总体的技术产出数量和参与技术人员数量都逊于 WCDMA 和 TD，所以排名第三。

在 4G 目前的三大热门标准中，cdma2000 的演进技术 UMB 是所有标准中热度最低的，而其产业现状则是因为高通公司的专利授权条件过于苛刻而跟随者寥寥，最终被高通放弃。

而当前竞争激烈的 LTE 和 WiMAX 两大标准中，WiMAX 的研究热度明显超过 LTE，并以 75 分排名 6 大标准中的第二位，LTE 与之相比只有 31 分，但也已超过 TD-SCDMA 和 cdma2000。WiMAX 在美国、俄罗斯、马来西亚等国已得到小范围商用，在评估前认为热度较高有所预期，但实证分析显示其居然大大超过广泛商用的 TD 和 cdma2000，令人出乎预料。其技术发展的国际化程度也相当高，华为和中兴在其中处于第一集团，这进一步说明无线宽带需求下 4G 的向好态势和蓬勃发展潮流。

标准热度杠杆的政策导引和投资价值

通过对排行榜进行分析可见，当前的标准分布格局好像冬奥会速滑比赛，设置有 500 米、1000 米、1500 米、3000 米等各项比赛，但参与的运动员却主要就是那几个。通信标准参与格局也不例外，每家厂商都是多条战线作战，但对每项标准的侧重点不同，最终形成了梯度型的热度分布。

当前我国的中兴、华为、普天、大唐等正不断拿下世界各国的供货订单，国际化浪潮一浪高过一浪，从标准内核把握技术走向和投资趋势，无疑极具商业价值。而对于电信运营商来说，通过专利视角把脉 3G 和 4G 标准热度，更可使其在移动互联网时代准确切入某一适合本国国情和用户特点的标准，在提升利润的同时，促成综合业务集群和健康产业生态的形成。

这种热度分析的情报信息也可为我国政府在制定产业发展规划时提供参考，使政府客观地了解技术和产业界的一线动向和国际态势，从而在发放牌照时有更加全局性的认识和判断。来源：2010-4-1 通信世界周刊

[返回目录](#)

专家称 IPV4 和 IPV6 至少会共存 20 年

工信部电信研究院通信标准研究所互联网中心主任何宝宏近日表示，IPV6 推动进展缓慢，IPV4 和 IPV6 会共存至少 20 年时间。

何宝宏近日在接受飞象网记者专访时表示，前几年电信运营商对 IPV6 并不是很积极，从 2009 年开始稍微积极一些。原因在于目前 IP 地址即将耗尽；另一方面移动互联网发展很快，地址需求变大，产生了更多的 IP 需求。

据了解，2009 年开始，中国电信开始出台有关 IPV6 的发展策略，近日更是启动 IPv6 部署试点工作。

早在此前，有业界预计，中国电信或许会在 4 月初的“2010 年 IPv6 全球高峰论坛会议”上正式宣布其 IPv6 商用计划。另一方面，从中国电信近日与清华大学签约等一系列举措来看，其大力发展 IPv6 的行动鲜明。

同时，何宝宏透露，中国移动 2010 年也打算在 IPV6 方面进行规划部署。

何宝宏认为，IPV4 向 IPV6 的迁移也面临着一些困难，需要整个产业链的协调合作。他表示，如果运营商不积极、网络应用不积极、而终端商积极，这样的话市场无法同步。同样，如果中国积极，而美国不积极，也是没有办法推进的。何宝宏强调，“这其实是全球性的，需要市场一致性和国际合作，以及产业链的协同合作。”

此外，何宝宏认为，IPV4 和 IPV6 会共存很长一段时间，至少 20 多年。主要原因在于 IPV6 与 IPV4 相比，在技术上并不占优势。因此，IPV6 的用户主要体现在未来的新增用户上。

对于目前面临的 IP 地址缺口大的问题，何宝宏表示，当 IP 地址不够用的时候，运营商会有两个方法。一个是上马 IPV6，另一个方法就是在 IPV4 上想办法，运用地址共享技术。

而另一方面，何宝宏认为，仅从技术角度看，“地址共享”技术实际上阻碍了运营商发展，阻碍了 IPV6 的发展。所以，何宝宏认为从技术角度上看，IPV6 是一个比较失败的技术。来源：2010-4-1 飞象网

[返回目录](#)

研究称美移动数据流量未来 5 年将增长 40 倍

据国外媒体报道，英国研究公司 Coda Research Consultancy 预计，随着 iPhone(手机上网)和 Android 等智能手机的流行，移动通信网络上的数据流量在未来 5 年中将增长 40 倍。

该公司预计，到 2015 年时，仅美国市场来自移动设备的数据流量就将从 2010 年的每月 8PB(1PB=100 万 GB)增长至每月 327PB。这相当于年复合增长率 117%。

其中一大部分数据流量来自移动互联网浏览，而其中最大的贡献者为手机视频。到 2015 年，在美国移动数据流量中，手机视频将占 68.5%，即每月 224PB。Coda 预计，未来 5 年，在美国 1.58 亿移动互联网用户中，将有 9500 万用户观看手机视频。

Coda 联合创始人史蒂夫·史密斯(Steve Smith)预计，到 2015 年，移动数据营收对运营商数据业务营收的贡献将达到 87%。不过如果运营商不采用分级的定价方式，其网络将无法满足不同用户需求。一些希望最大限度使用网络带宽的用户可能对此感到不满，但运营商必须找到一种方式，来满足大规模网络升级的资金需要。

Coda 预计，如果运营商目前不再升级网络，那么到 2012 年运营商网络容量将无法再满足新增需求，届时 40%的手机都将为智能手机。来源：2010-3-31 新浪科技

[返回目录](#)

2011 年移动市场 10 大技术趋势移动宽带上榜

据国外媒体报道，Gartner 近日评出了 2011 年移动市场 10 大技术趋势，移动互联网、移动宽带，以及应用程序商店等纷纷上榜。

以下为 Gartner 评出的 2011 年移动市场 10 大技术趋势：

- 1、蓝牙 3 和蓝牙 4 技术标准
- 2、移动互联网
- 3、移动 Widgets(小工具)
- 4、移动广告工具
- 5、应用程序商店
- 6、增强型地理位置服务
- 7、移动宽带

- 8、触摸屏技术
- 9、M2M(机器对机器)技术
- 10、移动安全服务 来源：2010-4-1 赛迪网

[返回目录](#)

【移动增值服务】

现在流行刷手机

晃一晃手机就可以乘坐地铁，约上好友看电影也可以刷手机买票，进麦当劳吃东西、去商场“血拼”……众多的日常消费用手机轻轻一刷都可以轻松完成。

2010年1月1日起，上海移动启动了刷手机进地铁的业务，并陆续在各个地铁站安装相关设备，检票闸机口也贴上了“手机钱包专用通道”的标识，上海也是国内首个将该业务大规模商用的城市。

这一新型的手机支付形式，被形象地称作“电子钱包”，它包括远程电子商务和现场手机钱包两类。就目前的国内市场而言，远程支付功能的使用已经相对普遍，例如利用手机转账充值、缴纳水电煤费用、预订酒店和机票、网上购物等。

“手机刷卡”乘坐地铁则属于现场“手机钱包”，在办理相应支付业务后，用户需要更换专用的、基于无线射频识别技术(RFID)的内置SIM卡，即可在装有专用POS机的商家刷手机买单了。如在上海要实现刷手机进地铁，乘客首先要在手机上更换一张带有RFID技术的SIM卡，在开通“手机钱包”账户并充值之后，即可使用。

“手机刷卡”已开始在国内大行其道。在上海还可用手机刷卡购买世博会门票；在北京，物美方庄卖场于2010年年初推出“手机支付”消费模式，顾客只需将手机在专用POS刷卡机上轻轻一贴，两秒钟后一张交易凭单就会从POS机终端徐徐吐出，在上面签字确认即可完成超市购物的付款流程；在南京，一共设有10000多个刷卡消费点，部分超市、加油站、景点，甚至美容美发、干洗餐饮等其它的非接触式刷卡场合，一般均可以使用手机消费……

3月16日，中国银联宣称新一代手机支付业务在上海、四川、山东、宁波、湖南和深圳六个省市已进入大规模试点阶段，手机成为“随身ATM机”和“移动POS机”。

业内人士认为，“手机支付”未来的发展总趋势是走向多卡融合，技术融合导致了业务融合，中国也将可能一步迈入信用社会，这对我国的信用建设是大大

有利的。“值得注意的是我国要注重这一平台建设，当作现代服务业来经营，而不是简单的应用。”

抛开沉重的提包，摆脱名目繁多的卡的奴役，只要一部手机，支付便可轻松。刷手机——一种全新的消费手段，开启了更为高效简单的新生活。

还在刷卡？不，现在流行刷手机！来源：2010-4-6 人民日报

“通信助手”让我不再焦虑

案例回放

沈理斌 2009 年年底刚晋升为所在公司的市场部经理，2 月底他到东欧国家 15 天深度游，拍回的大量图片让朋友们艳羡不已，大家都有点好奇：“做市场的人怎样一走那么多天都不影响工作？”

“有了‘通信助手’就不怕，所有漏接的来电，都会在开机后通知你；发给客户的短信，有回执短信通知你收到没收到。”沈理斌说，这项服务不仅免费，在国外也一样好用，不用担心遗漏重要信息，自然玩得放松开心。

回想以前，沈理斌觉得从高度紧张的工作状态中适时放松，信息化起了关键作用。前几年他睡觉不敢关机，在外遇到手机没电心里忐忑不安，走进电梯或者到了郊区等信号不好的地方，总担心客户或公司找不到自己而耽搁工作，他说：“有时别人说我故意不接电话，真是没法辩解，移动信息化的普及让我不再焦虑。”

专家点评

深圳 MBA 联合会主席谢军表示，信息化已经深入人们生活，手机成为各界沟通联系的主要桥梁，类似“通信助手”这样的移动信息化应用已经是“随风潜入夜，润物细无声”，并不抢眼但却与衣食住行息息相关。丰富的移动信息化应用为百姓生活带来便捷的同时，悄然改变着人们的生活方式。

他表示，深圳正在大力创建全国首个电子商务示范城市，让广大市民充分体验一部手机便可完成大部分生活事务，对于各界积极参与体验信息化应用，打造民生为本、富有现实生活意义的信息化网络十分重要。其中，像通信助手这类服务性很强的信息化应用正是实现上述目标的坚实基础。

业界人士认为，通信助手融合了来电提醒、短信回执两大功能，充分展现了移动信息化服务民生的特性，让人无需担心遗漏重要电话，也能确切知晓自己发送的商务信息、问候祝福对方是否知道。此外，短信回执还附带了生活百科、体

育、旅游、美食、时尚、育儿各类精彩信息资讯，用户还可自行选择感兴趣的资讯类别，对于传播和谐文化、助建信息社会也有裨益。

未来展望

近年来信息化已逐步渗透社会生活和民生事业，人们生活已经离不开移动通信带来的便捷高效。可以说，各类移动信息化应用提高了大众的生活质量和幸福指数。今后类似通信助手这样的便利应用将越来越多，人们通过手机可轻松实现商务、生活、娱乐等各方面需求，所有涉及民生的事业也将加速实现信息化。来源：2010-3-31 深圳特区报

[返回目录](#)

电信号码百事通亚运热线开通

中国电信“号码百事通 114、118114 亚运热线”即日起正式开通。亚运期间，114呼叫中心将增设 120 个亚运服务专席，以多语种服务，为亿万亚运观众及游客打造强大的亚运综合信息服务平台。来源：2010-4-2 南方都市报

[返回目录](#)

联通用户订房订机票可获赠话费

记者近日从中国联通珠海分公司了解到，从 2010 年 4 月 1 日起至 7 月 31 日，珠海联通用户通过艺龙旅行网预订酒店、机票，不仅可以享受艺龙会员价和积分，还可获赠手机话费，并有机会获赠广州新白云国际机场登机快线消费券。

据珠海联通介绍，联通用户登录艺龙网后，在左下角“渠道代码”输入框中输入渠道代码：1001，进入活动专属页面，登录艺龙个人账户（非会员需先注册成为艺龙会员），成功预订酒店，每间房每晚可获赠 25 元手机话费；此外，联通用户拨打艺龙网 24 小时服务热线：4006-151515，按提示输入渠道代码：1001，成功预订酒店每间房每晚可获赠 20 元手机话费；成功预订机票每张获赠 10 元手机话费。如果是借记卡银联手机支付机票款，每张机票还可以加赠 1 张价值 30 元的广州新白云国际机场登机快线消费券。

据介绍，本次活动非珠海联通手机用户也可以预订，但不能赠送话费或登机快线消费券。来源：2010-4-1 南方都市报

盘点中国移动北京公司“八大满意服务”

随着人们消费观念的立体化，隐身在消费背后的服务，其地位与日俱增，日益被人们看重。通信行业作为和消费者日常生活关系最紧密的行业之一，其服务对于消费者、经济和社会发展的意义不断凸显。近年来，中国移动北京公司以客户为导向，不断推出贴近消费者需求的服务举措和服务产品，为消费者提供高品质通信服务。今天，记者就来为您盘点一下中国移动北京公司最具特色的“八大贴心服务”，相信总有一项能为您的生活帮上忙。

“统一查询”更省心

给 10086 发个短信就能查余额、查积分、查套餐余量等信息，方便又快捷。还有更方便的，您知道吗？中国移动北京公司采用统一编码方式，遵循“CX+所查业务名称首字母”编码规则，将所有短信查询整合为：“查询功能”（CXGN）、“查询余额”（CXYE）、“查询话费”（CXHF）、“查询积分”（CXJF、CXMZ）、“查询套餐”（CXTC）、“查询促销”（CXCX）、“查询余量”（CXYL）、“查询新业务”（CXXYW）八个项目，方便您记忆。如果您只想记一个编码，也没问题。发送“CXFW”至 10086 进入统一查询服务菜单，再按照短信内容中的提示代码进行各项业务查询也能立刻知晓，享受移动无处不在的便捷服务。

“门限提醒”才放心

蜗居时代挣钱养家不容易，平时爱煲电话粥，月月话费超出预算可不行！如果您是中国移动北京公司的全球通客户，那您可真该享受一下“门限提醒”服务了。发短信免费定制话费“门限提醒”服务后，当每个月的话费总额首次超过指定额度后，您就能收到 10086 下发的提醒短信，提醒您合理控制消费。根据现有全球通客户消费额度，移动推出了四档额度的“门限”：100 元、200 元、300 元和 500 元。您可以根据自己的情况选择额度，本机编辑短信“KTHFTX 加选定额度”（如申请 100 元门限提醒，则发送 KTHFTX100）到 10086 免费办理。这下打电话才放心。

“余量提醒”多贴心

相信很多人都算计不好手机套餐里还有多少通话分钟数没用完，要是有人帮忙记着点儿就好了。

您的烦恼中国移动北京公司帮您解决了。全球通 88 套餐、商旅计划等套餐均推出了“余量提醒”服务，只要您需要，发送 KTYL 到 10086 就可以免费定制。每月 6 日、16 日和 26 日，10086 将给您发送提醒短信，告诉您套餐中“本地主

叫分钟数”、“免费彩信条数”、“GPRS 流量”、“WLAN 时长”的剩余情况。动感地带客户则有“套餐信使”服务，发送 KTXS 到 10086 定制该服务，在所定制套餐中短信、彩信资源用完时，中国移动北京公司将使用短信及时提醒您。

“满意 100 优惠资讯订阅”享开心

面对层出不穷的移动优惠和不想错过的精彩活动，如何坐在家中就能第一时间得到最想要的移动信息？中国移动北京公司为全球通、动感地带、神州行客户准备了免费的“满意 100 优惠资讯”彩信杂志，一定能帮上您的忙。发个短信 KTM100 到 10086，每个月的最新促销、资费优惠、新鲜活动、贴心服务、爱心回馈一网打尽，再也不会因为繁忙而错过了想参加的活动和能享受的优惠，助您体验更多开心。

“充值赠送”暖人心

“闺女，妈这手机没钱了，快给我手机交点儿钱。”一大早就接到老妈的电话。虽然给老妈手机交费的活儿一直是我去弄，可今天事情多的不得了，哪里抽得开身啊？要是把我的话费转赠给老妈点儿就好了！想到这儿，我赶忙拨打 1008611，接入自助语音台，办理了“全球通充值赠送”服务，办理时输入个高级客户服务密码，然后选择赠送的金额及赠送号码就可以了。中国移动北京公司全球通客户可申请将预存、充值卡账户余额赠送给全球通、动感地带、神州行畅听卡、神州行家园卡客户。赠送的充值额度可以为 30 元至 100 元中任一整数金额，每月累计充值赠送额度最高为 200 元。

“信用开机”显诚心

说起信用卡大多数人都不會陌生，中国移动北京公司也将“信用”这一概念应用到客户服务中，在国内率先推出“信用开机”服务。何为“信用开机”？简单点儿说，就是全球通客户因欠费而导致主叫单向停机时，可暂不结清话费直接申请信用开机，客户只需在双向停机前交纳话费即可。动感地带、神州行畅听卡、家园卡客户在手机欠费停机或余额不足十元时可申请信用开机，会收到一笔来自中国移动北京公司的“信用值”，帮助客户直接开机，客户只需在三个月内等额充还这笔“信用值”即可。目前，全球通 VIP 客户、在网及三年(含)以上的全球通、动感地带、神州行畅听卡、神州行家园卡客户均可以在单向停机时拨打 10086 语音台享受这项服务。是不是相当方便呢？希望了解了这项服务，能够在关键时刻帮助您解决大问题。

“异地跨区服务”顺您心

“异地跨区服务”是专门为外省市中国移动客户准备的一项温情服务。漫游到北京的中国移动各省市客户，均可在北京的移动主营业厅办理资料查询、交费、停开机、补卡等业务，为身处异乡的客户带来的不仅是通信的保障，更是贴心的

温暖。中国移动北京公司的客户，漫游到其他省市，也能够享受到当地移动营业厅周到细致的“异地跨区服务”，使您可以放心出行。目前，漫游到北京的外省市中国移动客户拨打 10086 服务热线时，可根据语音提示轻松转回号码所在省市的 10086 服务热线，省去了您的长途费及拨区号的麻烦。

“预约服务”巧用心

面向全球通 VIP 俱乐部会员开展的“预约服务”，是指 VIP 会员可以提前预约业务办理的营业厅和时间。营业厅根据客户预约信息，提前做好相关准备，届时为客户提供优先、高效的业务办理服务，大大缩减客户等待时间。客户可通过 10086 热线、客户经理或营业厅等渠道，预约次日至未来 7 日内的任意一天，预约成功后，客户可在当天营业时段内的任意时点到预约营业厅办理业务。中国移动北京公司所有主营业厅陆续提供该服务，用心为客户提供满意服务。

便捷查询、主动提醒、及时资讯、特色关怀，中国移动北京公司上述的“八大贴心服务”，从客户使用通信服务的各个方面入手，通过为客户量身打造系列、便捷、贴心的服务产品，为客户提供更多便利，使手机通信越来越成为我们生活中不可缺少的一部分。掌握这些贴心服务，相信将帮您简化生活，享受时时刻刻的关怀。来源：2010-3-31 北京商报

[返回目录](#)

中山移动将于本月中下旬推出手机钱包业务

用手机也将可以在商场里刷卡消费了！记者近日从中山移动了解到，4 月中下旬将正式推出“手机钱包”业务，届时，用户使用手机在有中国移动专用 POS 机的商家可进行现场刷手机消费。首批合作商家有益华百货、壹加壹连锁超市、中山百货、中山书城等，手机钱包用户可享受相关商家的会员卡优惠及积分。

商场购物可刷手机消费

中山移动方面表示，手机钱包是指中国移动基于手机 SIM 卡开发的无线射频识别技术 (RFID) 的电子钱包业务。手机钱包业务以银行卡和移动优惠积分为资金支持、以手机为支付工具，把支付类业务的各种功能综合在手机端的业务。手机钱包业务使手机演变成一种最新的支付工具，为客户提供安全、便捷、时尚、轻松的支付手段。

客户开通手机钱包业务后，在中国移动营业厅更换一张手机钱包 SIM 卡 (支持 RFID 功能的专用 SIM 卡)，则可以使用手机在布放有中国移动专用 POS 机的商

家(如大型商场、便利店、超市、公交)进行现场刷手机消费。目前支持的业务包括:手机刷卡支付、移动话费自缴、消费短信提醒、手机捐款、余额查询等。

消费方式有两种

日前,中山移动相关工作人员向记者演示了手机钱包业务的功能。在合作的商家中,将有中国移动专用 POS 机及一个读卡器,POS 内置了一张中国移动普通的 SIM 卡,中山移动相关工作人员介绍,出于安全考虑,该卡将设定为只能读取数据,不能打电话等其他业务。

工作人员在 POS 机上输入 50.36 元,再选择“卡积分兑换”,然后把手机在读卡器上感应一下,POS 机上很快就打印出消费清单了,共消费了 50.36 元。这个清单跟使用银行卡消费类似,打印出两联,一联是客户存根,另一联是商户存根,还有客户签名确认。

● 卡积分兑换

需要更换一张支持 RFID 功能的专用 SIM 卡,而原来的 SIM 卡就作废了。与原来的卡相比,作手机钱包用的 SIM 卡使用的是通宝 PKI 安全体系,保密性更强。

● 短信积分兑换

不需要更换 SIM 卡,消费时先在 POS 机输入手机号码,用户会收到短信,确认后才能消费。“虽然麻烦一些,但是为了消费者的安全着想”。

提醒

要通过特定账户支付

值得注意的是,目前的手机钱包不能用话费直接支付,而是通过一个特定的账户来支付,这个账户主要由赠送积分及网上银行转账两种方式实现。中山移动相关工作人员表示,手机钱包业务的推出是培养客户慢慢习惯这种新兴的消费方式及支付习惯,可以肯定的是,人们对手机的依赖会越来越强。

中山移动方面透露,2010 年内将在中山布放 800 到 1000 个中国移动专用 POS 机,主要作手机钱包业务使用。而中山将于本月中下旬会正式推出手机钱包业务,首批合作商家有益华百货、壹加壹连锁超市、中山百货、中山书城等。来源:2010-4-1 南方都市报

[返回目录](#)

【网络增值服务】

网络价值增值的生动实践

2009年，山东联通通过实施规范管理、强化资源调配、开展网络瘦身，全面推进运维资源整合，节约运维成本4700余万元，节约投资7700余万元，增加收入近400万元，为实现网络价值增值进行了生动实践。

发挥协同效应实施规范管理

融合重组后，山东联通企业资产总额达近400亿元。为有效理顺关系，发挥网络资源的协同效应，实现优势互补，山东联通遵循“立足自有、优化整合、合理调剂、充分利用”的总体思路，以建立统一的运维支撑体系为目标，实施运维流程优化、管理模式创新。

从2009年年初开始，山东联通在全省加快实施资源整合工作。制定了《运行维护专业推进资源整合工作实施方案》，建立了运维资源整合工作旬报制度，每10天汇报一次运维资源整合工作进展情况。2009年3月底前完成了省级、市级的所有固网网管系统的物理集中，达到全网统一资源管理、统一业务流程、统一指挥调度的目的。完成省、市、县分公司工作界面的分割，完成各级部门、单位的维护职责划分、维护考核指标的分解和落实，理顺各种工作流程，对维护机构的设置、人员、车辆、仪表、器具的要求进行明确。组织各分公司整合现有维护规章制度，统一标准体系、关键流程和维护作业计划，遵循“安全、统一、协调、效率”的原则，与各业务部门之间建立资源调度的统一工作接口、统一电路调度流程；满足故障处理、资源调度及网络优化的需要，统一长途电路命名；关注前端与后端的配合流程及效率，统一业务响应流程；深化故障分析，形成闭环考核，优化障碍的受理与处理流程；明确省、市、县三级维护体系的责任，优化维护支撑运作的流程，同时，全面统一设备维保技术服务管理标准，归口管理，进一步规范全省维保和代维价格体系；加强维保供应商的服务考评管理，建立季度、年度考评通报制度，提高网络维保的精细化程度。

强化资源整合深入挖掘潜力

为在资源消耗上做到“1+1<2”，在效益发挥上实现“1+1>2”，山东联通在充分调查摸底的基础上，积极优化资源配置，提升资源利用效率，深入挖掘生产潜力。

一是整合双方维护资源，降低代维成本。维护资源共享，全面推行移动网络基站代维改自维模式。严格规范代维范围和标准，结合融合后公司自有维护人员充足的实际，通过增加县分公司维护人员数量，延伸支撑系统等工作，从严控制

代维成本，逐步提高自维工作的比例。目前全省多数地市分公司已经实现基站巡检维护、基站空调等设备的自维，2009年无线设施代维费用较2008年减少42.41%。二是全面清理退租外租资源。组织各公司全面清查外租资源，原则上凡有自有资源的必须使用自有资源，能合并使用的则合并使用，能退租的则退租。在网络融合、固网、3G工程建设中要充分使用自建(自有)机房、网络资源，退租、少租、力争不租外部机房和资源。同时全面开展资产清查，重点统计管道、杆路、租杆挂线、机房共享资源等，全面减少网元租用费，避免重复浪费，提高资源利用率。据不完全统计，2009年全省联通退租外租资源节省成本超过5000万元，外租资源退租率超过70%。

开展网络瘦身提升运行效益

随着设备更新换代的加快，山东联通沉淀了大量冗余设备。在资源整合的基础上，山东联通全面开展网络瘦身，减少在网维保设备数量，降低运行成本，减轻维护压力，提升企业效益。

一是设备退网。对超年限服役、运行质量差、综合维护成本高的设备进行清理退网。二是优化网络结构。积极推进关口局融合，优化话务路由，避免一个公司客户呼叫由两个关口局、汇接局重复转接的现象。通过网络瘦身，全省共节省固网关口局约4300个2M的中继资源，仅交换设备一项即节约投资约900万元。三是大力收缩分组交换网络，将全省分组业务集中到济南和青岛两个点，推进DDN网络规模收缩30%。四是加大闲置资源的全省统一调配，提高网络利用率。通过推进设备的利旧盘活和跨本地网间的调拨等手段，节约建设资金。其中泰安联通通过利用闲置设备节约资金77万元，烟台联通通过两智能网业务的融合，利用现有资源节省建设资金500多万元，年节省维护费约2万元。来源：2010-3-31人民邮电报

[返回目录](#)

善打国际长途能平过市话费

国际长途价格差异大，如果消费者每月国际长途电话比较多，或者有亲戚朋友在国外经常要通话，那就要考虑加拨接入号或者购买套餐方式来实现省钱目的，记者也从广东各大运营商了解到，从现阶段起到2010年6月30日止，手机拨打台港澳和国际长途实行一定优惠资费，用户合理利用，可以将国际长途费降低到市话水平。

文记者薛松

手机怎样拨打台港澳和国际长途资费最低？记者综合比较市场上各种优惠资费，发现以下两种方式最便宜。

加拨接入号。在广东省内在指定国际号码前加拨接入号（广东移动为 12593、广东联通为 10193、广东电信 11808），就可以获得优惠费率。这种优惠幅度非常大，已经与市话费相当，比如以拨打美国和加拿大地区为例，如果直拨，标准资费为 0.8 元 / 6 秒，即 8 元 / 分钟，而使用 12593 或 10193 拨打的资费为 0.39 元 / 分钟、0.29 元 / 分钟，省钱幅度超过了 90%。

这种加拨接入号的方式无须申请、无须月费或功能费，比如广东联通包括新势力、如意通、智能网如意万众卡用户等在内的 GSM 预付费品牌用户都可使用。

使用定向优惠套餐。比如开通台港澳及国际长途业务的全球通客户，每月交纳 30 元套餐月费，即可获得拨打该国家/地区的国际长途优惠。如拨打中国香港、美国、加拿大、新加坡等国家或地区，30 元能打 100 分钟，平均每分钟只要 0.3 元。

拨错号码可能也要付费

为避免产生不必要话费，运营商提醒用户拨打国际长途的注意事项。首先，拨电话之前，先确认你要接通的电话号码是否准确，因为拨通一个错误的电话号码，你同样要支付电话费用。

其次，你在拨电话时，要将国际冠字、国家或地区代码、城市代码和用户号码一次连续拨完，中间不要停顿，以免造成呼叫中断。最后，拨完全部号码，稍等片刻，便可听到振铃音或忙音。振铃音表示正在呼叫被叫用户，忙音表示被叫用户的电话正在使用。听到忙音后要放下听筒，稍候再拨。

用户也应注意限制条件，比如拨出地，运营商要求只有在非漫游状态下拨打国际长途才可以享受以上优惠资费，广东用户只能在省内拨打才便宜。再比如拨打目的地，如果是特定号码的资费要稍贵一些。来源：2010-4-1 广州日报

[返回目录](#)

移动互联网急需智能业务解决方案

一项全球互联网用户调查结果显示，与固定宽带用户相比，移动宽带用户对移动连接的满意度要低 22%，这不仅因为设备外形的差异，更是因为下载速度等问题。2010 年，近一半的移动设备用户希望通过移动网络随时连接互联网，且 80% 的移动设备用户均使用智能设备连网，因此，运营商需要提高移动宽带的质量。

诺基亚西门子通信业务解决方案负责人表示：“虽然通信行业对移动宽带业务的增长持乐观的态度，但是这样的调查结果却给整个行业敲响了警钟。事实上，随着智能设备的日渐普及，运营商应抓住机会，提高移动宽带的用户体验，为移动用户提供与固定宽带体验相媲美的使用体验。”

此项调查结果显示，最常见的移动互联网活动是浏览网页。92%的调查对象表示，他们至少每月使用一次移动设备进行网上冲浪。遗憾的是，由于网页加载速度较慢等问题，移动网络浏览用户的满意度比固定网络低 14%。例如，当美国用户被问及对于各运营商的满意程度时，他们对网页打开速度的要求有着明显的差别。这意味着，运营商应该加大投入，提升移动用户网络体验，在吸引新客户的同时留住原有客户。

实现这一目标一种方法是，采用行之有效的业务解决方案，如诺基亚西门子通信行业领先的浏览网关，这种解决方案可以降低 90% 的下载文件数据量，并显著增加浏览速度，同时丝毫不影响图像的感知质量。

凭借病毒扫描功能与家长控制过滤器，浏览网关还可以提高上网的安全性。根据调查，安全性不足是手机与智能电话用户面临的普遍问题，只有 56% 的全球用户对于访问移动互联网的安全性感到比较满意。

收发电子邮件是移动网络第二常见的活动，81% 的调查对象每月至少进行一次。因此，用户非常看重对电子邮件账户、社交网站和应用商店的单点登录功能以及在线活动的计费方式。借助于身份管理解决方案，单点登录功能使用户第一次登录时便可以自动使用互联网上的其它服务。诺基亚西门子通信另一项研究结果显示，全球平均 29% 的调查对象表示他们对这种解决方案有兴趣。其中，美国和印度尼西亚的用户兴趣最大。用户最希望具备单点登录功能的移动服务如下：移动电子邮件服务 46%、即时消息服务 42% 以及移动支付服务 36%。

从这些研究结果中我们可以看出，现在使运营商脱颖而出的机会很多，不仅取决于网络质量，也在于支持运营商移动宽带产品的业务解决方案质量。如今，移动宽带用户已经认识到，不同运营商所提供的产品与服务质量是有差异的。主动全方面提升移动宽带体验的运营商将会逐渐拉大与竞争对手的差距，占据行业领先地位。来源：2010-3-31 科技日报

[返回目录](#)

技术情报篇

【视频通信】

中移动正式商用手机电视

3月22日,在与广电总局直属单位中广传播签署移动多媒体广播电视(CMMB)业务合作协议一周年之际,中移动宣布正式商用手机电视业务。莅临仪式现场的广电和电信业部级监管领导都纷纷为此举推动三网融合的成效寄予厚望,而对中移动来说,跨进广电内容门槛,从而瞄准新的业务形式和服务方式、培育新的消费增长点更为其侧重。

三网融合新突破

通过整合中广传播的电视内容资源,中移动将通过其TD网络为用户提供CMMB手机电视业务。中移动官方数据显示,本次商用的手机电视业务包括央视和地方台的6套电视节目,支持该业务的手机已累计销售84.5万部,预计年内支持该业务的手机终端将达67款。目前已有27个省(市)开通了手机电视业务,已覆盖303个地级以上城市。为促进其迅速发展,中移动将推出每月6元的手机电视促销资费,并提供为期1个月的免费体验。

其实早在北京奥运期间,中移动便推出了TD+CMMB的手机电视业务,然而其时TD网络覆盖相对较小,手机电视内容相对匮乏,三网融合政策的实施也并未放到国家层面。而短短一年多后,TD的网络覆盖、终端支持、技术创新、品牌渗透都实现了稳步的提升,广电业者也在国务院三网融合的倡导下考虑与电信业者实现深度融合。于是,借助电信平台推送广电内容、试探三网融合发展新模式当前可谓恰逢其时。

广电总局副局长张海涛对此次合作给予高度评价。他指出,TD是我国自主创新的第三代移动通信标准,CMMB是我国自主创新的移动多媒体广播电视标准,二者的融合发展开启了我国具有自主知识产权的无线通信、广播事业融合发展的新领域,是实践三网融合的有力探索,对推进科技创新,带动国内消费,促进文化信息产业发展,满足人们多样、多变、多元的精神文化需求,培育新的金融增长点,都具有重要意义。

而工信部总工程师苏金生更受李毅中部长和奚国华副部长之托前往支持,他对2009年金融危机背景下TD的良好发展给予极高评价(如到2月底TD用户数已达686万户),并指出TD与广电的携手是“TD发展历程中的又一重大事件”,并为通信业加快转变经济增长方式、促进信息消费结构升级做出了有益的实践。

培育消费新热点

广电和电信高层监管者的支持，从政策上为当下三网融合的新业务发展模式掀开了新的一页，电信运营商从此可以考虑如何整合丰富的广电内容资源、为培育新的消费增长点开闸蓄水。

将视线转移到新业务战场的中移动总裁王建宙深谙此道。他介绍，2009年中移动的短信收入高达500亿元，成为其营收的重要组成部分，而短信也成为百姓生活不可或缺的重要组成部分；彩铃等手机音乐业务的用户也已达3亿；而手机报、手机杂志等手机阅读用户数目前也直逼5000万。此番TD捆绑广电内容必将吸引更多的用户，带动新的消费热点，王建宙对该业务的前景充满信心。

在王建宙看来，此次发布是中移动与广电部门合作一年来的具体成果体现，是三网融合在运营层面跨出的一大步。他认为广电的内容和网络，加上中移动的客户资源和运营支撑系统都使双方如虎添翼，互利共赢，如广电的广播式单向服务可借此跨越到电信的双向服务。而合作也体现了双方的创新成果，这具体体现在业务、终端、芯片以及中移动独立开发的客户管理系统等方面。

就品牌影响力而言，TD-CMMB手机电视的正式商用进一步延伸了G3的内涵，而在成立专门的终端部门、丰富OPhone终端业务之后，中移动也将进一步深化与终端厂商的合作纽带。中移动本次携手14个终端厂商展出了25款终端，中兴通讯一位现场展示人士告诉记者，此次业务的推出在使广电和电信运营商受惠的同时，也使制造商搭上运营商的品牌影响力、业务延展和渠道扩张的快车，而新的信息服务方式和用户消费习惯正在潜移默化中形成。来源：2010-4-1 通信世界周刊

[返回目录](#)

海信电器新品电视实现三屏合一

在客厅里用电视就可以上网“偷菜”、通过电视的大屏幕与亲友视频通话、看电视剧的同时调出菜单进行天气查询、戴上3D眼镜用电视观看3D大片……日前，在广州举行的海信电器(600060)2010年春季平板新品发布会上，海信共推出了13款19-55英寸蓝擎LED液晶电视新品，实现了LED背光、网络多媒体、多任务操作系统和3D立体显示等新技术的完美融合。

海信电器总经理刘洪新在发布会上表示，海信将快速在主要城市全面完成普通CCFL液晶电视向LED液晶电视的升级。LED液晶电视技术和功能的持续创新能力是海信保持LED电视领域专家地位的核心竞争力。2010年，电视正在快速

地从传统意义上的电视向人机互动型终端演化，此次海信电器最新推出的全系列蓝擎 LED 液晶电视应用了海信自主研发的蓝擎技术平台，从技术、功能、产品外观上均实现了液晶电视质的突破。

发布会现场工作人员对蓝擎 LED 液晶电视的网络聊天功能进行了互动演示。据了解，与目前国内其他厂商推出的网络聊天电视不同的是，海信蓝擎 LED 是国内第一款实现电视与电视、电视与通信设备、电视与电脑多个网络间可畅游聊天的 LED 液晶电视终端，海信将这种电视、手机、电脑等多个显示设备之间的视频聊天称为“三屏合一”，“三屏合一”方案的研发成功是电视终端“三网融合”建设的里程碑式成果。工作人员介绍，蓝擎 LED 电视通话费用每分钟仅 0.06 元，比 IP 电话价格还低。

蓝擎 LED 液晶电视的另一个突出特点是对 3D 显示技术的应用。而值得一提的是，海信 3D 电视兼容传统 2D 显示，在不观看 3D 片源时，与传统电视并无不同。

根据中怡康数据统计，2009 年海信液晶电视销量占有率接近 17%，平板电视占有率连续七年稳居国内市场第一，而 2010 年 2 月份中国平板电视市场的最新统计数据显示，海信 LED 液晶电视的零售量占有率为 33.54%、零售额占有率为 26.78%，双双高居中国 LED 液晶电视市场的第一位。来源：2010-4-1 证券时报

[返回目录](#)

华数确认取得全国首批互联网电视牌照

华数正式获得了国家广播电影电视总局颁发的互联网电视牌照，这是继央视国际之后，广电总局颁发的又一张互联网电视牌照。

同时，这也是华数继 IPTV 牌照、手机电视牌照之后获得的第三个三网融合重要业务资质，这一资质的获得也使得华数在“三网融合”中具备了在数字电视网、通信网和互联网上开展跨网跨屏融合新业务的资质条件。

华数向新浪科技表示，早在 10 年前，华数就开始了三网融合全业务的探索之路。2003 年率先在有线网络和数字电视整体转换过程中推出了双向互动模式，经过十年的发展和积累，华数创新地将“数字电视网、互联网、通信网”进行了融合，开创了融“电视媒体、网络媒体、平面媒体”为一体的“全媒体”，使杭州的“三网融合”新业态走在了全国的前列。

在应用上，华数实现了数字电视广播与交互融合的全媒体互动电视新业态、数字电视与互联网融合的互联网电视新业态、数字电视与通信网融合的手机电视

新业态等以及其它多种跨网跨屏融合的新业态模式。目前华数已建成全国最大的数字节目内容库,储备了数百万小时的精彩视频内容,拥有海量的正版视频内容,这将为华数在三网融合新业务应用的发展提供强有力的支撑。

华数强调,取得互联网电视牌照之后,将进一步通过技术创新推动商业模式创新,携手上下游产业链合作伙伴一起发展,共赢三网融合产业未来。来源:2010-3-31 新浪科技

[返回目录](#)

电视手机全球大热多标准催生可编程芯片

对于终端制造商而言,芯片是许多创新功能得以实现的载体,在整个产品中发挥着至关重要的作用。例如,音乐播放功能、移动电视功能以及无线局域网的接入功能等都离不开特定芯片的支持。而在芯片领域,创新的步伐从未停止过。

《终端·新品快递》栏目,事实上并不局限于最终可交给用户的手机、数据卡等产品,也包含了作为“零件”而存在的芯片、显示屏等,它们往往会引发终端产业产生巨大的变革。本期栏目特意选取了两款来自芯片领域的新品。

当前,移动电视功能已经成为全球 3G 手机乃至 3G 数据卡的一个重要卖点。然而,在一项人们普遍喜爱的功能遭遇了不同地域有着不同标准的限制之后,如何才能大规模、低成本地发展起来呢?也许采用对多种标准都具有兼容能力的可编程芯片就是一个不错的选择。日前,来自法国的迪康公司即推出了一款可同时支持日本、南美的 ISDB-T 标准与欧洲的 DVB-T 标准的可编程多标准芯片 DIB10096。

配备移动电视功能,能够提高手机的价值。正如迪康公司首席执行官 Yannick Levy 所说:“电视手机的价格,能够在低端手机的基础上翻番。”目前,移动电视已在全球掀起一股发展高潮。例如在南美,具有移动电视功能的多媒体设备尤其受到追捧。因为有了这些设备,消费者无需购买特定的电视接收器就可以观看电视。而且,由于 i-Phone 的出现,带有高清大屏幕的智能手机进一步拉动了人们对于高清移动电视的巨大需求,这对于世界杯即将开幕的南美地区尤为如此。

在移动电视大发展的同时,不可忽略的一个事实是,不同的国家和地区正采用着不同的标准。目前,几乎整个欧洲都在推行 DVB-T 标准,而日本和南美采用的是 ISDB-T 标准,韩国选择了 T-DMB 标准,中国采用的则是 CMMB 标准。值得注意的是,移动电视在日本和韩国取得了巨大的成功,其手机电视普及率高达 90%。

与此同时，电视手机在日本的出货量达到了 4000 万部，韩国则是 2000 万部。这充分说明了消费者对于移动电视功能的喜爱。中国也在紧锣密鼓地发展 CMMB。据悉，截至 2009 年年底，已经有 253 个城市部署了 CMMB；到 2010 年 5 月，部署 CMMB 的城市将达到 337 个，而 2010 年用户数有望达到 5000 万。从总体上来看，DVB 标准已经相当成熟，而 ISDB-T 和 CMMB 正处于快速完善之中。

对于移动电视终端制造商而言，多种标准并存在一定程度上制约了其拓展全球市场的步伐。多标准、可编程芯片的出现，则在很大程度上解决了这一问题。在该芯片的支持下，制造商可以对全球各地增长的市场需求快速作出反应，进而大大缩短上市时间。同时，制造商只需要保有一种产品库存，即可满足不同市场对于不同标准的需求，降低了不同地区的不同标准在发展情况未知下的库存风险。值得注意的是，可编程芯片在价格上将低于多模芯片，这就为制造商节省了大量成本。据悉，这款芯片通过采用 Octopus 平台而引入了很多新特性，如可支持 1080P 高清及高速移动等，因而可谓是最具有成本效益的可编程解决方案。

值得注意的是，除了越来越多的 3G 手机配备了移动电视功能以外，3G 数据卡也正在成为新的移动电视多媒体终端。早在两年前，知名电信运营商沃达丰就与中国制造商华为合作，在德国推出了一款“3G+TV”的数据卡，从而使笔记本电脑同时具备了高速上网以及收看电视节目的功能。来源：2010-4-2 人民邮电报

[返回目录](#)

互联网电视盈利待考：节目打包卖给彩电制造商

“在 CNTV(中国网络电视台)获得广电总局颁发的第一张互联网电视牌照后，未来一两周内将会再有两到三家广电系企业获得牌照。”3月29日，华数传媒网络有限公司 CEO 励怡青告诉本报记者。

据记者确认，上海文广和杭州华数已经获得了互联网电视牌照。在 2009 年 8 月“叫停”互联网电视后，广电总局第一次给出了明确的政策信息。

记者了解到，在广电总局的态度明确后，互联网电视厂商分别与获得牌照的厂商签署了合作协议，其中包括 TCL 多媒体与杭州华数，海信电器与上海文广，清华同方与 CNTV，显然彩电厂商希望与广电系内容商合作来抢占先机。

牌照的产生

在 2009 年 3 月众多彩电厂商集体推出互联网电视这一全新产品后，TCL、创维等厂商选择的合作对象是拥有高速下载技术的迅雷、PPS 以及新浪、搜狐等门户网站，这些视频内容已经对通过有线网传输的电视节目形成了一定冲击。

在这样的情况下，“先叫停再发牌”再次成为广电的杀手锏，2009 年 8 月，广电总局下发《关于加强以电视机为接收终端的互联网视听节目服务管理有关问题的通知》，其中要求，通过互联网连接电视机或机顶盒等电子产品，向电视机终端用户提供视听节目服务，必须取得《信息网络传播视听节目许可证》。此时，一个全新的互联网电视牌照已经在酝酿中。

有彩电厂商人士告诉记者：“广电显然是希望彩电厂商与广电系的内容提供商合作，这样既方便广电监控互联网电视的内容，又可以使广电内容商开辟全新的渠道。”

励怡青告诉记者，“此前华数除了有线网络传输收入和宽带业务费用外，还有 30%左右的收入来自于互动点播等增值服务，这次互联网电视牌照的发放，意味着华数又进入了全新的业务领域。”

记者了解到，虽然工信部、中国电子视像协会从 2009 年 8 月开始多次与广电总局传媒机构管理司沟通互联网电视内容，但是广电方面一直没有给出明确的态度。其间，彩电厂商除了继续与迅雷、新浪等合作建设互联网电视的内容平台外，以 TCL 为代表的彩电厂商也开始进军内容，TCL 在奥鹏远程教育外，还成立了专门的互联网电视内容公司。

广电通过牌照把互联网电视的内容集成权重新拿回到了 CNTV、上海文广、华数等广电系企业手中，今后彩电厂商是否只能与广电内容商合作？TCL 多媒体中国业务中心副总经理李璐告诉记者，“广电牌照的发放意味着互联网电视已经获批，与获得牌照的企业合作是我们的选择，而且未来还会有更多的企业获得牌照，所以合作对象不仅限制于广电内容商，我们自己的内容公司也是我们的合作对象。”

海信电器多媒体研发中心副总工程师菅怀刚则表示，“我们与新浪等网站的合作还在继续，只要双方合作的内容合法健康且能够保护正版版权就可以。”

至于申请互联网电视牌照的门槛，广电总局传媒机构管理司有关人士表示，“最终的互联网电视牌照应该与 IPTV 牌照类似，数量有限，而且主要由广电内部企业获得，这样更方便内容管控。”

一次性收费

虽然 CNTV、杭州华数等获得了广电总局颁发的互联网电视牌照，但是互联网电视的盈利模式依然不明朗。

励怡青透露，华数传媒在影视、音乐、教育等方面储备了数百万小时的内容，但这些内容不可能同时上线。之前在 IPTV、手机电视点播业务上已经有了初步的商业模式，就是杭州华数在自己的互动电视平台上采取 35 元包月的收费模式，然而利润由内容提供商和网络商来分成。

互联网电视目前的合作模式比较简单，即 CNTV、华数、上海文广等获得牌照的节目集成商将节目打包集成后，按照年度合作协议卖给 TCL 等彩电厂商。据消息人士透露，彩电厂商支付的成本摊在每台电视机上为 100 元左右。

彩电厂商将内容放在自己开发的内容平台上，如 TCL 的 MITV 平台，在销售互联网电视时捆绑赠送给消费者（其整机价格相应上调 1000 元左右），这些节目通过宽带网络接入到消费者家中，并且可以通过在线升级来更新。

此外，彩电厂商也在探索与运营商合作来通过互联网电视收费销售部分节目内容，但是这一模式目前还没有实现。

虽然是向彩电商一次性卖断产品，但对于广电内容商来说多了一笔新收入。而对于广电运营商来说，内容商的渠道多元化则是个冲击。

歌华有线副总裁罗小布表示，“其实在广电内部，内容商和运营商因为落地费用的问题存在尖锐矛盾，如今在有线网络外，内容商又获得了 IPTV、手机电视和互联网电视等新渠道，这意味着广电运营商谈判砝码的减少。”

然而 IPTV 业务由于广电方面的限制规模偏小而且一直没有盈利，而手机电视点播业务也刚刚开始，互联网电视方面则更是缺乏基本的盈利模式。

李璐告诉记者，“TCL 互联网电视的内容依然是免费向消费者提供的，短期内也没有收费的计划。”

电信面临的挑战

虽然互联网电视并没有找到苹果 IPOD 那样的商业运营模式，但广电在彩电的升级中获得了近 5 亿现有用户的基数支持，这对电信运营商目前在推广的 IPTV 业务形成了一定冲击。

记者了解到，此前中国电信等电信运营商与上海文广百视通等获得牌照的广电内容商合作，在上海、江苏、黑龙江等地发展 IPTV，但目前的用户数量一直没有突破 300 万户。

然而互联网电视出现不到一年时间已经拥有了几百万用户，李璐告诉记者，“目前 TCL 多媒体在中国销售的互联网电视涵盖了从 19 英寸到 65 英寸的全产品线，而且其销售占比已经达到 70%。”据了解，TCL 电视机月销量约 120 万台。

按照有关机构的预测，到 2010 年底，全国的互联网电视销售占比将超过 50%，这意味着 2010 年将新增近 1800 万台互联网电视，如此快速增长的用户基础，让

更多的内容提供商开始向互联网电视倾斜，同时使 IPTV 的用户数量增长受到抑制。

上海文广有关人士表示，“虽然中国电信等运营商未来也可能进入内容领域，但是以往 IPTV 发展是因为其内容的差异性，如今互联网电视内容的差异性同样明显，而且免费模式其增长更快。”

除了 IPTV 等业务外，电信运营商传统的通话业务也在受到一定的冲击。互联网与数字电视融合，以及通信网与数字电视融合已经浮现出来，3月31日海信电器在其全新推出的“蓝擎”系列互联网电视新品中，已经推出了可以与电脑、手机、其他互联网电视进行视频通话的新功能。

菅怀刚告诉记者，“海信电器是与南方一家拥有电信背景的合作伙伴推出的这项功能，只要购买海信电器提供的通信卡，用户就可以通过互联网电视以每分钟6分钱的超低价格来与拥有手机、电脑、电视等终端的对方通话。”

这意味着彩电厂商可以绕开电信网，利用广电网来推出类似于 IP 电话的新服务，并可以从中获得利润分成，这是电信运营商继即时通讯后面临的又一挑战。

有专家指出，虽然互联网电视还要依靠宽带，但随着广电系宽带服务份额的提升，未来在互联网电视的产业链上，电信运营商并非必要环节。来源：

2010-4-121 世纪经济报道

[返回目录](#)

【电信网络】

全球互联网流量无线逼近固定

如果能够摆脱网线的羁绊，网民们自然趋之若鹜。借助于无线互联网的随身行，越来越多的网友开始习惯于使用便携电脑或是手机等移动终端访问互联网。但同时，无线网民的快速增长也给有限的频谱资源带来巨大的压力。单纯依靠增加用户的发展方式无疑会将无线互联网带入传统的有线互联网的尴尬境地，“产能不断增加，收入不断减少”，分层次打造个性化服务将是无线互联网能够持续健康发展的有效手段。

无线互联网呈赶超之势

无线互联网的发展势头越来越猛，其用户正在不停穿梭于世界各个角落，不断刷新流量。据加拿大网络设备供应商 Sandvine 的一份报告显示，经调查发现，随着笔记本电脑使用率的上升，无线互联网的流量与传统有线互联网的流量日益接近。

由于用户对无线终端使用量的增加，互联网流量正在不断向移动互联网迁移。Sandvine 总裁兼首席执行官 Dave Caputo 表示，移动互联网用户所使用的程序与固定互联网用户相似，包括实时通讯软件 IM 和 Skype。随着更多更强大的移动设备（例如 iPad）以及笔记本电脑加密狗的出现，越来越多的用户将把重心从传统的语音服务转移到以数据为中心、带宽密集型的应用程序上来。

摩根士丹利在 2009 年年底就发布报告称，移动互联网的增长速度超过了桌面互联网，预测未来 5 年手机上网用户会超过电脑上网用户。不仅仅国外如此，在移动网民数量不断增长的中国，3G 的兴起对流量的大规模迁移产生了推波助澜的作用。

据工业和信息化部最新数据显示，截至 2 月底，我国 3G 用户规模达到 1606 万户，其中中国移动 TD-SCDMA 用户最多，达到 686 万户，中国电信 514 万户，联通 406 万户。这些用户无疑将是无线互联网使用的主力军。

此外还有大量使用 2G 手机的消费者也在通过手中的无线终端连入互联网的世界。截止 2009 年底，手机网民数量达到 2.33 亿，可以说，随着 3G 网络技术的发展，移动通信行业已经全面进入移动互联网时代。

据国外媒体报道，移动广告网络 AdMob 发表报告称，在 iPhone（手机上网）和 Android 手机强劲增长，以及用户经常运行应用的拉动下，2010 年 2 月份全球移动互联网流量同比增长 193%。

有限网络的无限压力

用户高速增长，乃至将出现井喷之势的时候，移动互联网必须面对用户超规模所带来的危险。用户对移动互联网的访问依托于移动通信网络，就如同传统互联网用户有赖于传统的有线宽带。尽管 3G 乃至 4G 的出现、应用和普及不断扩张着移动网络的带宽，但这种宽带终究是有限的。

带宽问题一直困扰着互联网的运营商们。为了扩展带宽，著名的互联网公司 Google 也花重金用于提升网络容量。据了解，成员包括谷歌、Bharti Airtel、Global Transit、KDDI、Pacnet 和新加坡电信的 Unity 财团计划开通连接美国和日本的大西洋海底光缆，将连接太平洋两岸的网络带宽提高约 20%。新海底光缆将增加 7.68Tbps 的网络带宽。这一耗资 3 亿美元的项目目前已完成测试，并在未来几个月内大幅提高亚洲互联网的速度。

在国内，全球最大的互联网服务提供商中国电信也启动了 100M 光纤到户的网络提速运动。在近日业内的一个会议上，中国电信副总经理孙康敏透露，中国电信在一些大城市正在启动带宽为 100M 的光纤到户工程，即每家每户光纤可能会达到 100M 接入带宽，在家里就可以创造一个移动的互联网世界。据了解，中国电信在全国所有的县以上的城市全部具备了 4M 以上的接入能力，每一个乡镇

具备了 2M 接入能力，同时拥有近 10 万个 WLAN 点。目前中国电信已在所有城市启动了 8M 接入带宽的计划。

中国电信大规模的带宽“扩展运动”无疑是用户流量大增的一种表现，与此同时，移动互联网的使用流量也在大增。但是移动宽带服务却不能够像传统宽带服务那样，通过光纤到户、带宽扩容等简单方式加以实现。

由于依赖于极为有限的无线频谱资源，移动互联网不可能无节制地不断增加下去，尤其在目前的技术条件下，这一方式成为不可能。此前运营商争夺小灵通的频段也正是出于对无线频段资源的战略考虑，移动互联网为运营商带来了有限收入的同时，更带来了无线网络的压力。

分层次服务精耕移动互联网

应该看到，移动宽带是大势所趋，但是有线的网络是有限的，无线的网络是有限的，带宽问题将困扰全球运营商，移动宽带不可能向固定宽带那样无节制地粗放应用，而是要最大地限度利用带宽。因此，个性化、分层次的服务必将成运营商的首选，这对国内运营商有巨大借鉴意义。

一款叫 Foursquare 的应用程序已经越来越火爆。当用户启动 Foursquare，可以即时更新自己的地理位置、分享此刻的心情和感受，还可以给自己经常造访的场所 餐厅、酒吧之类 添加信息，比如，你爱吃的点心、你对某款酒的意见。正是这样一款简单的软件，为公司带来了巨大的收益。

实际上，Foursquare 针对消费者的消费习惯和商家的营销需要，在有限的流量服务中为自己创造了一个无限发展的空间。

来自欧洲的软件开发商 SPRXmobile 则推出了全球首款“增强现实”浏览器 Layar。Layar 的“增强现实”工作原理相当简单，打开该软件就会自动启动手机摄像头，用户只要将其对准某个方向，软件就会根据 GPS、电子罗盘的定位、定向信息，给出用户面前环境的详细信息，以及该方向上远处的各种常用功能建筑距离等。一款看似简单的软件，却能为用户带来良好的体验。

要想在有限的土地里收获更多更好的作物，就需要根据天时节气安排精耕细作，惟有如此才能获得收获。移动互联网就如同这一块有限的耕地，只有分层次的精耕细作，才能获得用户的喜爱，创造更多的附加值，而不是单纯的收收流量费。

而这样新应用的开发需要从终端、服务到程序都要做到个性化定制，这无疑为运营商带来巨大的终端压力。因此，和更多的终端制造商及软件服务商合作，无疑是运营商的最佳选择。来源：2010-4-1 通信信息报

[返回目录](#)

电信业务“移进固退”趋势扩大

昨天，记者从工信部获悉，2010年前两个月，全国电信业务同比增长20.1%。在电信主营收入中，移动通信的占比进一步扩大，已经达到三分之二，“移进固退”的趋势进一步扩大。

数据显示，2010年2月，全国电话用户净增787.0万户，总数达到10.76亿户，其中固定电话用户减少了149.7万户，而移动电话用户则净增936.7万户。除了用户数，收入占比中的变化也非常明显。2010年前两个月，移动通信收入比上年同期增长11.0%，在电信主营业务收入中所占的比重从上年同期的62.87%上升到66.50%；固定通信收入则比上年同期下降5.3%，在电信主营业务收入中所占的比重从上年同期的37.13%下降到33.50%。

另外，国内基础电信企业的互联网用户进一步趋向宽带化。1-2月，基础电信企业互联网宽带接入用户净增359.3万户，而互联网拨号用户减少了143.1万户。来源：2010-4-6 京华时报

[返回目录](#)

3G 与 WLAN 编织无所不在宽带网

随着大规模3G网络建设的初步完成和大量3G业务的相继推出，我国通信业已经进入了数据业务高速发展的3G时代。目前，移动数据业务的分布在时间、地域、基站以及用户之间的分布都是极不均衡的。初步建成的3G网络无法满足在密集市区、发达市区、校园以及大型公共场所等数据热点区域的容量需求，目前，各大运营商正引入WLAN技术以3G+WLAN混合组网的方式解决热点3G网络容量不足和高速数据业务体验的问题，从而提升了网络质量，改善了用户体验。那么，如何确定WLAN热点？运营商应制订什么样的覆盖策略？网络融合将会如何演进？

——覆盖目标的确定

WLAN网络覆盖规模与良好的用户体验并非成正比，盲目的大规模部署而忽略需求的分布规律，将造成网络资源的极大浪费，提高网络运营成本。覆盖目标的确定可以根据已建的WLAN和2G/3G网络的业务统计数据与网络运行数据，结合地理信息所获得的基础数据（如楼宇情况、人口情况、用户情况、业务情况等）及现场勘查情况等综合因素确定。重点覆盖三星级以上酒店宾馆、经济型连锁酒店、大型政企客户、大型连锁餐饮、高档楼盘、交通枢纽（机场、火车站、汽车

站、航运码头等)、会议中心、会展中心以及高校园区等;对于多载波基站密集区域,应进行深入的数据分析和挖掘,以覆盖区域内的高价值热点。在热点内,应优先覆盖高价值区域,如机场VIP候机室、普通候机厅、咖啡厅,酒店的会议室、多功能厅、休闲区域,写字楼的会议室,校园的学生宿舍、教学楼、图书馆、休闲区域,火车站的候车室等。

——覆盖策略

无线网络的覆盖应采用分层结构,2G(GSM、CDMA20001X)网络对室内、室外的覆盖最为完善,以提供语音业务为主,3G网络覆盖广,以提供中高速数据业务为主,WLAN网络吞吐量大,以提供高速数据业务为主,疏导热点数据业务流量,改善无线数据业务的用户体验。公共场所的室内覆盖策略应3G和WLAN覆盖并重,原则上,3G覆盖范围应不小于热点内的WLAN覆盖范围,反之,WLAN网络覆盖范围则不必与3G覆盖范围相同,其具体覆盖范围应根据热点的用途、规模、建筑类型、人员结构与总量等因素确定;住宅楼宇、高档小区等生活区的覆盖策略是优先做好3G覆盖,WLAN覆盖应结合家庭宽带业务解决方案或者小区整体解决方案统筹规划;政企楼宇的覆盖策略应根据客户需求并结合业务发展策略部署3G+WLAN网络,在发展政企客户初期或者改造政企客户解决方案时,统筹考虑3G+WLAN混合组网模式,以完善、提升政企客户解决方案,增强客户黏性,提高客户附加值。

覆盖策略的制订还可以利用已有3G及WLAN网络运行的统计数据,对资源进行精确布局。在3G和WLAN网络均已覆盖的区域,应定期对该区域的业务数据进行分析,结合业务发展趋势,持续调整优化网络(补盲、扩容、布局调整等)。在3G网络未覆盖区域,深入调研该区域的社会经济发展状况,分析用户需求,并结合区域环境,确定是否优先部署3G+WLAN网络;对于3G网络已覆盖区域,应充分利用网管系统,收集、分析3G网络数据业务流量及其分布情况,结合业务发展所收集的基础资料,确定WLAN覆盖的目标热点及其覆盖范围;对于3G数据业务流量排名在20%内、3G基站利用率超过30%、多载波3G基站或者数据业务流量在均值以上的基站所覆盖区域内的热点应优先部署;对于诸如大学城等年轻人聚集区,即使当前业务量不大,则应全力部署3G+WLAN网络。

——组网及建设策略

3G与WLAN网络应统一认证、统一鉴权、统一计费、统一客户端、统一标志。另外,3G+WLAN网络建设应根据市场发展情况,采用多种建设方式(如自建、共建共享、租用、分成等)进入重要公共场所,如机场、大学城以及标志性建筑等,初期应适度超前,抓大放小,重点突破,快速部署,规模发展,优先部署标志性热点和高价值热点;中远期应持续优化调整,精确部署,有效益地规模发展;建

立运维部门、规划建设部门以及市场部门的联动机制，提高 3G+WLAN 资源布局的合理性和配置的准确性，有效益地规模发展。

在具备条件的情况下，应在资费设计上引导、鼓励用户更多地使用高吞吐量的 WLAN 网络，并适当控制在 3G 网络过度使用高带宽需求的 BT 类业务，以充分利用 WLAN 低成本、高带宽的特点，改善用户体验，提升 3G 网络质量，缓解 3G 网络压力。

——持续调整优化策略

3G 网络与 WLAN 网络部署应有助于改善、提升两网的质量。随着用户规模的扩大，用户分布的动态变化，数据业务量也将随着增长，业务量的分布也将处于动态的变化，因此，在 3G+WLAN 网络运营过程中，应根据业务量的发展和分布的变化，持续优化调整网络布局，使资源配置更加符合业务量的分布，以提高资源的利用率。同时，应制订科学合理的网络质量评估体系，对网络质量进行跟踪评估，及时发现网络运行中出现的问题，不断调整优化网络布局，提高网络质量，改善用户体验。

——无线城市部署策略

无线城市的建设应该紧密围绕政府信息化工作，以信息应用为核心，以多种无线宽带接入方式尤其是 3G+WLAN 的混合组网模式建成覆盖整个城市或其主要区域的无线宽带信息网络。3G 提供广度覆盖，WLAN 在 3G 网络基础上提供深度覆盖。大力开发电子政务、电子商务、生活娱乐、民生信息等方面的信息应用，以信息应用带动无线城市的快速发展，以无线城市的发展促进信息应用。

——融合演进

虽然有线宽带(包括 LAN、xPON、xDSL... ..)以及无线宽带(包括 WLAN、3G、LTE、WIMAX... ..)等多种接入方式将长期并存，但是为了便于集中管理，提升用户体验，各种接入网络(如 3G 和 WLAN 网络)将从松耦合走向紧耦合，并实现控制与承载的分离。如有线宽带、WLAN 网络、3G 网络以及 LTE 网络的(包括 CDMA 网络的 AN-)的认证和鉴权功能将逐步融合到 HSS，实现有线宽带、WLAN 和 3G 的统一认证、统一用户管理和统一鉴权；WLAN 接入网关(WAG)、3G 接入网关(SGSN、PDSN 等)以及宽带接入网关(BRAS)将逐步融合到通用网关 eGW(HSGW+ePDG)，实现多种接入方式的融合，并由计费网关(eCG)统一计费，实现资源的同一控制，使得多模、多频终端可以在不同模式之间平滑切换和漫游。来源：2010-3-3 人民邮电报

[返回目录](#)

诺西获西班牙电信 42MbpsHSPA+升级合同

诺基亚西门子(下称“诺西”)宣布赢得西班牙电信(Telefonica)西班牙公司的 3G 无线网络升级合同,但未透露合同金额。

该合同为期 3 年,将帮助西班牙电信西班牙公司升级其 3G+网络(峰值下行速率 7.2Mbps)至 42MbpsHSPA+,并为 LTE 下一代移动通信做准备。

“随着用户需求增长,提供世界级移动宽带体验需要强有力的技术基础。”西班牙电信西班牙公司技术、运营及系统部门的负责人卡洛斯·卡尔沃(Carlos Calvo)表示,“通过该项目我们将大大提高我们全部网络的性能,允许我们继续为用户提供最有效的移动宽带服务。此外,由于诺西解决方案高效节能,这将支持我们环境可持续发展的承诺并降低我们的运营成本。”

据称,诺西将部署一系列新功能,响应西班牙电信用户对更高速度、更大带宽和更新服务的需求。西班牙电信的网络将配备 HSPA+,提高用于数据连接的带宽。改造工程还前瞻性意识到一旦得到监管机构允许,3G 和 GSM 同时使用 900MHz 无线频谱接入网络的可能性。

“西班牙电信不断创新,提高服务品质和幅度,是保持领先地位的关键因素。”诺西的西班牙电信西班牙公司客户团队负责人潘蒂·托洛宁(Pentti Tolonen)表示。“有了我们的专长和技术,西班牙电信将提高网络容量、智能设备信号传输能力,确保现在和未来的高品质先进无线服务。”

项目采用诺西为支持 LTE 做好准备的 Flexi 基站,它是一个灵活的、模块化的平台,能有效节能、降低网络对环境的影响。此外,诺西还将提供 NetAct 网络管理系统以有效监控、管理和优化西班牙电信的网络。

据 C114 了解,此前西班牙电信已与 6 家电信设备商签署协议,以在欧洲的西班牙、英国、德国、捷克及拉美的巴西、阿根廷部署 LTE(4G)试验网,诺西即为其中之一(<http://www.c114.net/news/116/a447737.html>)。来源:2010-4-2 中国通信网

[返回目录](#)

三网融合应用加速思科助推下一代广播电视网

中国国际广播电视信息网络展览会(CCBN)日前在京举行。在本届广电展上,思科以“网络融合·体验无界”为主题,向业界展示了一系列助力实现“三网融

合”的创新技术、全面解决方案和产品，旨在以领先的专业技术和全方位的服务支持，助推中国下一代广播电视网 (NGB) 的发展。

思科表示，希望藉此将公司在全球范围内领先的解决方案和最佳实践经验引入中国，加大与中国广电产业界的合作，帮助客户与合作伙伴赢得更多商业机会。

此前，思科与国家广电总局广播电视规划院共同建立“下一代广播电视网 (NGB) 联合实验室”，通过积极开展 NGB 业务和网络相关技术研究和试验，推进 NGB 示范工程的实施，为制定 NGB 技术体制、业务规划、服务体系和实施指南提供技术依据和技术支持，从而推动下一代广播电视网 (NGB) 新业务的开发、实施以及产业化应用。来源：2010-3-31 北京商报

[返回目录](#)

【终端】

WAPI 芯片面市大幅提升手机上网速率

WAPI 作为中国的自主无线局域网 (WLAN) 标准，如何实现市场化，一直是个令人关注的问题。日前，联发科技率先推出了支持 WAPI 协议标准的 WLAN 芯片 MT5921，WAPI 无疑又向市场化迈进了一步。

MT5921 可兼容联发科技全线基带产品，包括 2G、3G 以及智能型手机解决方案，同时支持 WAPI 以及 Wi-Fi 标准。与此同时，MT5921 芯片拥有超强的无线上网功能，能大幅提高手机上网速率，同时支持简易的安全设定功能，有助于提升用户体验。据了解，支持 WAPI，是目前手机要通过入网测试中 WLAN 测试项的必要条件，因而该芯片将有助于手机厂商提升产品竞争优势、降低成本、增加销售区域。

中国拥有全球五分之一的消费者，其宽带网民规模达到 3.46 亿人，这对 WLAN 供应商来说是一个巨大的商机。作为一种重要的 WLAN 接入技术，WAPI 正获得市场的广泛接受，因为它可提供更好的安全性、更强大的管理能力和更佳的用户使用体验，所有这些特性都满足了移动互联网苛刻的商业要求。

目前，中国三大电信运营商都已开始或完成第一批 WAPI 热点的招标和竞标工作，如中国移动已实际部署了大概 10 万个 WAPI 热点。这意味着 WAPI 的生态系统已基本建成。随着中国 3G 时代的全面到来，在政策的强力推动下，WAPI 将有更广阔的发展空间。来源：2010-4-2 人民邮电报

[返回目录](#)

世界速度最快塑料光纤将登陆中国市场

日本旭硝子株式会社 (AGC) 近日在京宣布, 将从 2010 年 7 月起开始在中国地区销售 “FONTEX”, 这表明全球速度最快的塑料光纤将登陆中国市场。

资料显示, “FONTEX” 是世界首创的可进行 10 千兆比特 / 秒大容量数据通信的光纤。由于它能进行高速传输, 且与铜缆相比具有耗电量少、环境负荷低的特点, 在未来追求大容量、数字化的社会当中, 有望在人们日常接触的 “全高清电视” “3D 电视” 等广泛领域得到进一步推广和应用。

同时, AGC 与北京邮电大学还宣布将从 2010 年 4 月起共同成立旨在进行 “FONTEX” 应用研究的联合实验室。这个实验室将在 “FONTEX” 涉及中国市场的电视线路、电视机内布线、室内网络线路、通信线路、电力行业等领域, 从事标准规格的应用开发和调查研究等工作。

相关资料显示, “全高清电视” “3D 电视” 近来正受到业内广泛关注, 预计不久的将来, 这些产品的新一代显示屏布线、个人电脑周边机器的接续等都将使大容量数据的高速传输成为市场需求的热点。另一方面, 数据中心和医疗领域为了实现高速度、低功耗的数据通信, 也已开始在服务器、存储器等机器间使用光纤布线。今后, 民用光纤布线市场也将迅速扩大, 预计 2015 年将在全球范围内开创超过 1500 亿日元的新市场。来源: 2010-4-1 新华网

[返回目录](#)

华为在澳大利亚交付 WiMAX 网络外测下行 14.5Mbps

华为今日宣布, 为澳大利亚领先的无线宽带运营商 Wireless Broadband Australia (简称 WBA, 即原 Unwired 集团) 部署的首期 WiMAX 商用网络已经成功完成交付并在珀斯投入商用运营。这张网络是 WBA 全国性 WiMAX 网络部署计划的第一步, 将通过 Vividwireless 品牌为珀斯的用户提供速率可媲美 ADSL2+ (下行速率为 16Mb/s) 的宽带接入服务。这也是全球首个采用 4T4R (4 发 4 收) 和波束赋形技术 (BeamForming) 的 WiMAX 商用网络。

在近日举行的网络商用发布会上, WBA 在距离基站 3 公里外测得超过 14.5Mb/s 的平均下行速率和 4Mb/s 的平均上行速率。通过采用多输入输出 (MIMO)、波束赋形 (BeamForming)、干扰消除等技术, 华为能够用更少的站点提供更广阔的覆盖和更高的容量。同时, 华为的设备采用自然散热和高集成度设计, 功放效率高, 能够有效减少能耗, 提升网络效率。

华为此次交付的 WiMAX802.16e 网络未来可通过软件升级成 802.16m, 从而成为具备无缝切换功能的移动通信系统。华为同时提供了小巧的 USB 终端, 可以使用户在移动状态下实现高速宽带接入。

华为是 WBAWiMAX 网络侧的独家供应商, 首期 WiMAX 网络将覆盖珀斯和西澳, 计划 2011 年前覆盖悉尼、堪培拉、金海岸、墨尔本、阿德雷德和布里斯班等城市。

“我们在短时间里部署了澳大利亚最先进的无线宽带网络, 并集成了各种领先的互联网业务应用。我们的网络和终端供应商华为是帮助我们取得这个杰出成就的关键。” Vividwireless 首席执行官 MartinMercer 评价道, “华为的基站平台仅仅通过软件刷新, 便可升级到最新的 WiMAX 标准, 甚至是 LTE。”

“能够参与 WBA 这项雄心勃勃的 WiMAX 网络部署计划对于华为而言是一段非常不错的经历,” 华为澳大利亚首席技术官 PeterRossi 说, “WBA 现在拥有了一张开放、灵活、全 IP 的 WiMAX 网络, 能够为用户提供高速的宽带接入服务和高质量的语音服务。”

华为在 WiMAX 产业中的长期投入与不懈推动获得了业界的拥戴和市场的良好反馈。2005 年华为当选为 IEEE802.16NetmanTG 主席, 并先后承担了 NWG 四个子组的主席职位; 2009 年 3 月, 华为被推举为 WiMAXForum 组织和 OPA 联盟的双料董事会成员。华为与 Intel 结成 WiMAX 战略联盟, 在北京建立全球联合 IOT 实验室。截至 2009 年第四季度, 华为已经在北美、亚太、欧洲、独联体、中东、非洲等累计获得 61 个 WiMAX 商用网络合同, 商用合同数居业界第一。来源: 2010-4-2 通信世界网

[返回目录](#)

[[运营支撑]]

首个联合标识移动应用商店推出

3 月 23 日, 诺基亚与中国移动携手发布联合标识移动应用商店——MM-0vi 商店。MM-0vi 商店的推出是中国移动与诺基亚战略合作的里程碑。同时推出的还有诺基亚首款内置 MM-0vi 商店的 TD-SCDMA 终端诺基亚 6788i。这款基于塞班系统的手机, 将一流的移动解决方案带给了国内的 TD-SCDMA 用户。

诺基亚 6788i 是首款预装 MM-0vi 商店的移动终端。未来, MM-0vi 商店还将预装在所有新款诺基亚 TD-SCDMA 终端和诺基亚为中国移动定制的 Symbian 系统

的移动终端内。用户只需一键点击 MM-Ovi 图标，就可同时浏览和下载丰富的内容。

用户在浏览和下载的 MM-Ovi 商店应用所产生的 GPRS 流量费将免于收取，购买应用的费用将计算到用户每月的手机费中。现阶段，移动应用商店上所有来自于 Ovi 商店的应用和内容都是免费的。

在移动应用商店上，凤凰财经、天天英语等互联精灵以及音速小子等游戏深受用户欢迎，2010 年 1 月推出的可以免费导航的新版 Ovi 地图也尤其热门；搜狗输入法、360 手机卫士和个人开发者开发的墨迹天气等应用也深受用户青睐。来源：2010-3-31 科技日报

[返回目录](#)

最新技术简化移动互联网流量路径

诺基亚西门子通信在 2010 年美国无线通讯展会上演示了移动核心网升级技术。该技术可支持运营商提供更快、更高效的移动互联网服务。借助升级技术，运营商可以将流量卸载至网络中最佳位点（通常接近某个互联网对等点），从而最大地缩短流量传输距离并有效节约传输与流量处理成本。

诺基亚西门子通信分组核心产品管理负责人表示：“为处理移动数据流量，运营商通常需要部署昂贵的服务器，我们的新技术可以使海量的互联网数据，或者是来自某运营商的数据流量绕过这些服务器和传统的分组核心网关节点。在智能手机日益普及、数据流量大幅增长的时代，这种流量卸载技术将会为下一代网络节省大量成本。”

流量卸载采用了最简单的网络架构。由于流量卸载在移动网关上进行，因此无需在信令与数据路径上添加额外网元。该解决方案可以最好地支持用户移动性，有效减少数据传输延迟，显著增强移动网络中实时应用的使用体验。来源：2010-3-31 科技日报

[返回目录](#)

中移动高层今日赴台寻合作研发 4G

记者昨日获悉，中国移动副总裁沙跃家与研究院院长黄晓庆将于今天赴台，与台湾 TD-LTE 产业链相关企业商讨研发合作计划。据了解，此次访台，沙跃家

主要负责 TD-LTE 产业链的沟通，黄晓庆则负责与台湾产业和学术界交流 4G 技术和商讨智能手机平台—OPhone 平台合作计划。来源：2010-4-6 重庆商报

[返回目录](#)

移动互联网发展迅猛 A8 音乐抛出音乐云

前不久，A8 音乐集团主席兼 CEO 刘晓松在发布 2009 年年报的同时，正式抛出“音乐云”计划。据悉，该计划筹备已久，是 A8 音乐今后相当长的一段时间内的长期战略。

同时，2009 年财报数据显示，A8 音乐 09 年营业额微升至人民币 7.07 亿元。净利润为人民币 1.02 亿元，较 08 年增长 27%。可以说 2009 年对 A8 音乐来说是相当稳健的一年。刘晓松表示：“A8 音乐在 2009 年取得多项业务突破，成功扩展了 UGC 业务模式、市场推广及销售渠道开拓方面均向前迈一大步，为未来发展打下了坚实的基础。更重要的是我们已定下长期的 B2C 发展策略，亦将找寻更多并购机会来扩大集团的影响力。”

在内容方面，A8 音乐成功继续拓展 UGC 内容，09 年与台湾最大唱片公司之一华研国际签订两年独家合同，将著名的 S.H.E. 与飞轮海的作品纳入 A8 音乐的产品组合。第四届原创中国音乐大赛亦于 2009 年 12 月 28 日在北京圆满完成，吸引了逾千人参与，从中获取约万首 UGC 参赛歌曲，这更是 A8 音乐首次将比赛的范围拓展至香港地区。

以上这些都为“音乐云”提供了一个良好基础，“音乐云”是 A8 音乐的一个长期战略，旨在通过为用户提供一个虚拟的集中的空间来存储自己的音乐，使用户可以随时随地透过任何设备检索或收听音乐。音乐云不仅提供基本收听、下载、搜索功能，亦提供其他先进服务，如智能电台、音乐小区、高清音乐下载、跨设备使用及音乐小区等。音乐云的服务能直接到达消费者，从而实现 A8 音乐面向最终用户提供服务。

A8 音乐的另一重大进展为 A8 音乐自主研发的音乐端软件 A8Box 被国内外顶级手机品牌选为唯一音乐播放器。于 2009 年 11 月起，A8Box 获选为 NokiaOviStore 于中国本土的唯一音乐客户端，用户可以通过 OviStore 及手机附送光盘下载和安装 A8Box。另外，自 2009 年 7 月起，A8 音乐将通过三星乐园向三星的手机用户提供音乐相关服务；而自 2009 年 10 月起，所有“金立”(Gionee) 音乐手机将预置 A8Box 音乐软件。这意味着“音乐云”有的更多的客户端，意味着云端力量的加强。

在移动互联网的迅猛发展势头和三网融合的快速脚步下，A8音乐会凭借自身在音乐方面的领先优势，使集团能在有利于音乐发展的宏观经济环境中把握商机，同时满足对于移动设备上不断增长的无线音乐服务需求，将音乐云策略所创造的价值最大化。

刘晓松总结：“A8音乐的长期发展策略是要建立一套B2C的业务模式并直接拥有自己的客户群。通过音乐云及A8Box综合娱乐平台，A8音乐将向用户提供以音乐和音乐相关产品为核心的多元化产品。这个策略将为A8音乐未来发展建立非常坚实的基础，以确保集团取得较行业平均增长率更高的速度增长。我们很高兴能在2010年迎接A8音乐十周年，在未来十年，我们会致力发掘集团的价值，将A8音乐打造成中国最大的数字音乐供货商，并为股东创造更大的盈利与回报。”来源：2010-4-1赛迪网

[返回目录](#)

中国移动 2010 年将向巴基斯坦投资 3 亿美元

据国外媒体报道，中国移动发言人上周五表示，该公司2010年将在巴基斯坦投资3亿美元，主要用于基础设施扩建工程。

过去10年间，巴基斯坦的电信行业取得了蓬勃发展，目前手机用户已经达到9540万人，2000年时仅为30万人。但是由于对塔利班组织的担忧，使得部分投资者对该国望而却步。2009/10财年前8个月，巴基斯坦外来净投资额仅完成10.2亿美元，同比下滑45.9%。

根据巴基斯坦电信管理局(以下简称“PTA”)的数据，中国移动在巴基斯坦共拥有约693万注册用户。中国移动在巴基斯坦使用的品牌名称为“Zong”。

中国移动发言人表示，该公司董事长王建宙上周在巴基斯坦会见了当地政府官员，探讨了相关的扩建和投资计划。该发言人说：“王总在本次访问期间宣布，2010年在巴基斯坦的投资将达到3亿美元。”他还表示，中国移动2009年在巴基斯坦的投资为5亿美元，历年投资总额已经达到16.6亿美元。

巴基斯坦的移动运营商包括中国移动旗下的CMPAK、埃及运营商Orascom的子公司Mobilink、挪威运营商Telenor、巴基斯坦电信旗下移动子公司Ufone等。根据PTA的数据，Mobilink市场份额位居首位，注册用户达到3106万。来源：2010-4-6 新浪科技

[返回目录](#)

市场跟踪篇

【数据参考】

全国移动电话用户达 7.66 亿户

工信部昨日公布了 2010 年 2 月通信业运行状况。数据显示，2 月份全国电话用户净增 787 万户，总数达到 10.76 亿户。其中，固定电话用户减少 149.7 万户，移动电话用户净增 936.7 万户。

从固话方面来看，用户数量一直处于下降的趋势，但下降趋势有所缓解。其中，中国电信流失固话用户 103 万，流失量较 1 月减少 87 万户，出现了较为明显的缓解迹象；中国联通流失 41 万，较 1 月份的流失量增加 11 万。

据悉，2010 年 1-2 月，全国固定电话用户累计减少 343 万户，降至 3.1 亿户。固定电话用户中，无线市话用户减少 366.9 万户，达到 4232.5 万户，在固定电话用户中所占的比重从 2009 年年底的 14.7% 下降到 13.6%。

在移动电话用户方面，1-2 月，全国移动电话用户累计净增 1858.8 万户，达到 7.66 亿户。但与 2009 年同期相比，增长趋势明显放缓。来源：2010-4-2 北京商报

[返回目录](#)

我国 3G 用户累计达到 1606 万户

据工信部近日公布数字显示，截至 2010 年 2 月，我国 3G 用户累计达到 1606 万户，2 月新增用户达到 152 万。中国移动 TD-SCDMA 用户达到 686 万户，新增 79 万户；中国电信 CDMA2000 用户达到 514 万户，新增 32 万户；中国联通 WCDMA 用户达到 406 万户，新增 41 万户。来源：2010-3-3 南方都市报

[返回目录](#)

我国网民 2009 年安全支出达 153 亿元

3 月 30 日，中国互联网络信息中心和国家互联网应急中心联合发布的《2009 年中国网民网络信息安全状况调查系列报告》（以下简称《报告》）显示，2009

年中国有超过一半的网民遭遇网络安全事件，2009年网民处理网络系统、操作系统瘫痪，数据、文件等丢失或损坏等安全事件所支出的服务相关费用共计153亿元人民币。

《报告》还显示，2009年我国52%的网民曾遭遇网络安全事件；超过九成网民均遇到过网络钓鱼网站；在遭遇网络安全事件的网民中，77.5%是因为在网上下载或浏览时遭遇病毒或木马的攻击；人们对网上填写个人信息的安全感和信任度大幅下降，96.3%的网民会担心安全问题，比2008年高12.2%。此外，相比于高发的网络安全事件，在2.33亿手机网民中，仅有1/4的手机网民担心会出现手机安全问题，不足8%的手机网民安装手机安全防护软件。

网络安全事件频繁发生，一方面是网民安全意识不足，一方面也是各种政策法规和技术手段仍无法给网民更多的安全感，这都对网络应用向更广阔的商务领域拓展形成了障碍。除了媒体的呼吁、免费杀毒软件的推广，如何全面提升3.38亿网民的安全意识，仍是值得深思的问题。来源：2010-4-2 人民邮电报

[返回目录](#)

亚洲智能手机销量近全球市场四成

亚洲移动网络的持续演进将有助于推动智能手机在该地区的普及，预计到2015年，智能手机在亚洲地区的年出货量更有望增至4倍以上，占全球智能手机总出货量的39%。

研究机构分析师表示：“亚洲智能手机市场的迅速发展主要得益于两大关键因素。首先，中国和印度的手机市场持续发展，特别是3G网络在中国不断拓展，而印度也将于不久之后推出3G网络。对于中国和印度而言，尽管智能手机占手机总出货量的比例仍相对较小，但他们的人口基数足以推动智能手机销量的持续增长。其次，智能手机的价格正变得越来越便宜。由于支持智能手机功能的必备硬件组件的价格不断下滑，智能手机已由奢侈品逐渐向大众终端转变。”来源：2010-3-31 科技日报

[返回目录](#)

1-2 月我国手机产量达到 1.08 亿部

工业和信息化部数据显示,1-2 月我国手机产量达到 1.08 亿部,增长 29.7%,通信设备利润增幅达到 758.2%。

根据工信部发布的 2010 年 1-2 月份电子信息产业经济运行情况,1-2 月,全行业共生产手机 10831 万部,增长 29.7%;通信设备利润增幅为 758.2%,高出产业平均增速一倍多。

不过同期,通信设备行业销售增长相对较慢,仅增长 11.2%,而出口交货值更是下降 0.6%。来源:2010-4-6 新浪科技

[返回目录](#)

1-2 月我国电子信息制造业收入增长 35.5%

据工信部统计数据显示,2010 年 1-2 月我国规模以上电子信息制造业增加值增长 26.4%,比工业平均水平高 5.7 个百分点,继续延续 2009 年下半年以来的企稳回升态势。

据统计,2010 年前两月我国规模以上电子信息制造业实现销售产值 7963 亿元,同比增长 35.5%,比 2008 年同期增长 18.1%。其中实现主营业务收入 7899 亿元,同比增长 38.5%,比 2008 年同期增长 17.1%;利润 217.6 亿元,同比增长 350.8%,比 2008 年同期增长 1.1%。通信设备行业增长相对较慢,销售产值增长 11.2%,出口交货值下降 0.6%。

按行业来看,通信设备、电子元件、家用视听行业利润增长较快。1-2 月,通信设备、电子元件和家用视听行业利润增幅分别为 758.2%、959.6%和 829.3%,高出产业平均增速一倍多。电子器件行业实现利润 35 亿元,扭转了 2009 年同期亏损的局面。计算机行业实现利润 41.8 亿元,同比增长 40.7%,占全行业的 19.2%。

2010 年前两月,我国全行业共生产手机 10831 万部,增长 29.7%;微型计算机 3197 万台,增长 41.3%(其中笔记本电脑增长 42.3%);彩色电视机 1801 万台,增长 68.6%(其中液晶电视增长 108.9%);显示器 1986 万台,增长 32.1%;数码相机 1092 万台,增长 31.3%。

据了解,我国信息技术增值服务在 1-2 月收入为 152 亿元,同比增长 45.6%,高于全行业收入增速 22.2 个百分点。信息技术咨询和管理服务收入 132 亿元,同比增长 12.6%,低于全行业收入增速 10.8 个百分点。来源:2010-4-6 通信世界网

[返回目录](#)

印度 09 年手机入网数量同比增 57%销售量持平

据国外媒体报道，印度电信监管局周五公布报告称，2009 年印度新增手机入网数量为 1.7826 亿，比 2008 年增长 57%。

另据市场研究公司 IDCIndia 周五公布的报告显示，2009 年印度手机销售量为 1.0154 亿部，与 2008 年持平。IDCIndia 手机研究部门首席分析师 NaveenMishra 称，许多用户仍在购买走私或无品牌手机来降低成本；虽然 IDCIndia 不追踪这一所谓的“灰色市场”，但根据该公司的估测，走私或无品牌手机的月均需求量可能超过 200 万部。

IDCIndia 仅追踪已在印度市场上建立了重要业务部门(含经销和售后支持)的手机厂商的销售数据。根据该公司的数据，2009 年诺基亚在印度品牌手机市场上所占份额最大，为 54.1%，但这一数字低于截至 2009 年 6 月 30 日为止的 12 个月时间里的 56.8%。

Mishra 指出，诺基亚仍在印度市场上占据主导地位，但其份额正在下降，原因是更多手机厂商已经进入印度市场。来源：2010-4-3 新浪科技

[返回目录](#)

越南电话用户数达 1.38 亿移动用户占比 85.7%

据越南统计总局公布的最新数据显示，2010 年 2 月越南新增 400 万电话用户，环比增长 6.7%。将该国电话用户总数刷新为 1.3845 亿，同比增长 61.8%。

在所有电话用户中，移动用户占比高达 85.7%。不过越南实际活跃移动用户大大低于统计数字，在 2009 年 10 月时越南信息通信部曾表示，移动运营商记录的用户 SIM 卡中目前仅有半数被实际使用

(<http://www.c114.net/news/116/a448343.html>)。

实际用户数的不足也导致越南对每个用户可以拥有的电话数量进行了限制，但由于每个人所拥有的 SIM 卡数限制为 3 张，几乎不起任何作用。

据 C114 了解，越南拥有近 9000 万人口(2009 年统计约为 8600 万)，居东南亚第 3、居世界第 13，是继中国、印度之后的又一重要新兴市场，近年来电信市场发展迅速。

目前越南移动市场为 Viettel、Mobi Fone、Vina Phone “三大”主导，Viettel 为越南军方所有，MobiFone 和 Vinaphone 均属越南邮电集团 (VNPT) 旗下。这三家移动运营商都已获得了 3G 牌照。来源：2010-3-31C114

[返回目录](#)

【市场反馈】

近半数用户用诺基亚手机上网

移动互联网社区的用户，使用哪些手机品牌上网？日前，作为移动互联网社区的代表，掌上猫扑独立发布了“移动互联网社区用户手机品牌行业数据”：诺基亚品牌以占据“半壁江山”的绝对优势位居首位。

掌上猫扑的统计数据显示，排名第一位的为诺基亚，以 40.83% 的份额占据移动互联网社区用户手机品牌的“半壁江山”，遥遥领先于排名第二位的品牌三星，共有 15.23% 的用户用三星手机上网“冲浪”。索尼爱立信品牌以 10.07% 的份额，位居第三。而苹果 iPhone (手机上网) 在进入中国大陆市场之后，表现不俗，位列第四。

根据中国互联网络信息中心最新发布的报告，我国目前手机用户已达 6.4 亿，手机上网用户达 1.176 亿。目前，移动互联网社区正在逐步成为手机用户使用手机上网的主流应用。来源：2010-4-2 长江商报

[返回目录](#)

移动互联社区排行诺基亚占据首位

日前，作为移动互联网社区的代表，“掌上猫扑”发布了一份“移动互联网社区用户手机品牌行业数据”，据统计数据显示，手机上网排名第一位的为诺基亚，以 40.83% 的份额占据移动互联网社区用户手机品牌的“半壁江山”，排名第二的是三星 (15.23%)，索尼爱立信品牌以 10.07% 的份额，位居第三。而苹果 iPhone (手机上网) 在进入中国内地市场之后不久的时间就取得了位列第四 (7.83%) 的成绩。来源：2010-4-1 南方都市报

[返回目录](#)

调查发现全球手机用来上网多过通话

人们使用手机时，更多用来通话，还是用来上网？近日有国际知名电信设备商调查发现，从2009年12月开始，全球移动数据流量已经超过了语音流量，大规模移动数据使用时代已经来临。有业内人士分析指出，未来掌握无线频谱资源的运营商，将如同掌握石油一样可谋取暴利。

调查结果

数据业务正式唱主角

长期以来，语音通话一直是全球运营商收入最重要的一部分，但从2009年年底开始，这一局面发生了根本性的变化——全天候网络正式成为日常生活中不可或缺的一部分。

近日在2010年美国无线通信展上，通信设备商爱立信公司宣布，在2009年12月期间，全球移动数据流量已超过语音流量。

根据爱立信对覆盖全球所有地区的实时网络进行测量得出调查结果的统计数字，近4亿的移动宽带用户所产生的数据流量超过了全世界46亿移动用户所产生的语音流量。爱立信惊叹：这是移动行业的历史里程碑。

宽带消费不断增长

数据业务不但唱起了主角，宽带消费还不断加速。根据爱立信的调查结果显示，全球数据流量在过去的两年里以每年280%的速度增长，预计在今后五年里还将每年翻两番。爱立信的测量结果还显示，同一时期3G网络的流量超过了2G网络。

据市场分析公司Gartner预测，到2013年，全球43%的设备都将使用移动宽带。而另一家知名电信设备商诺基亚西门子相关高管则在2010年巴塞罗那世界移动通信大会期间预测，到2015年，每年产生的移动流量将激增10倍，相当于63亿人口每天通过移动网络下载一本数字图书。

据了解，数据业务消费之所以不断加速，其中一个重要的原因是不少移动用户上网成瘾。当越来越多的消费者开始使用智能手机和个人电脑等产生数据流量的设备时，数据流量增加，运营商的收入也随之增长。随时随地连通具有巨大的吸引力，它将促进移动宽带的增长。爱立信最近进行的一项消费者洞察调查表明，多达80%的移动宽带用户要求可以随时随地地上网。

业界预测

无线带宽或将成“黑金”

移动互联网的基础是有限的无线频谱资源。有业内权威观点认为，尽管电信运营商近年来盈利欠佳，但随着人们对随时随地接入互联网越来越上瘾，网络带宽正成为继石油之后的新“黑金”。

“网络带宽是一种稀缺资源，无线网络带宽更是如此。这个行业处于垄断运行状态，而人们仍觉得带宽不够用，网络带宽这时就具备了引发资源危机的一切要素，”美国《时代》杂志在最近一篇文章中如此写道：就像能源市场中发生的一样，如果不能从技术角度解决带宽发展面临的困境，也许将来网络连接缓慢会变得像现在的道路拥堵一样稀松平常，而网络服务提供商将会以高价出售“高速网络连接”这样的服务以获得高额收益。来源：2010-4-2 信息时报

[返回目录](#)

调查显示美国无线市场渗透率超过 90%

据国外媒体报道，美国券商 AurigaUSA 的分析师坚登·萨卡(ChandanSarkar)指出，美国无线市场已经达到饱和点。

萨卡在今天上午公布的一份研究报告中称，目前，美国的市场渗透率已经超过 90%，换言之，几乎每个想要手机的人现在都人手一部。虽然智能手机仍有很多机会可以夺取功能手机的份额，但对打算壮大其用户群体的运营商来说，他们将不得不面临与竞争对手争夺市场份额的状况，这就是为什么有关 iPhone(手机上网)可能向 VerizonWireless 靠拢的消息引起很大的轰动。

今天，萨卡取消自己此前对 Verizon 和 AT&T 公司后付费用户净增量的预测。他现在认为第一季度 Verizon 的净增量为 65 万，低于此前预测的 75 万；对于 AT&T，他最新的预测为 47.5 万，而此前的数值为 60 万。对于 2010 年年度，萨卡预计 Verizon 将下降到 290 万，低于之前的 320 万；AT&T 为 2.2 万，低于之前的 260 万。

事实上，萨卡表示，对于整个美国无线产业而言，后付费净增加的势头可能从第二季度开始发生逆转，也就是说，从明天开始。

不多，萨卡仍保留对 Verizon 和 AT&T 公司的评级。来源：2010-4-1 飞象网

[返回目录](#)

美国市场超过一半智能手机采用触摸屏

据国外媒体报道，美国市场调研机构 J.D. Power and Associates 周四公布的一份调查显示，美国用户更倾向于购买带触摸屏的智能手机。而相对物理键盘，用户对触摸屏带来的体验更满意。

在调查中，超过一半的受访者表示他们的智能手机采用触摸屏。这与此前一些报告一致。2010年2月，NPD集团发布数据显示，2009年第四季度，美国销售量排名前10的手机均采用触摸屏或 QWERTY 全键盘。

调查结果还表明，触摸屏智能手机用户更愿意下载或观看视频。17%触摸屏智能手机用户表示，他们经常使用手机观看视频内容，这一比例远高于平均水平。

报告中其他主要内容包括：

-以千分制计算，触摸屏智能手机用户对满意度打分为 771 分，比非触摸屏智能手机用户的满意度高 40 分。

-触摸屏智能手机用户的满意度较高主要是受苹果影响。苹果在智能手机厂商中的用户满意度得分最高，为 810 分。

-黑莓以 741 分排名第二，不过黑莓手机中只有一款采用触摸屏。

-对于功能型手机，LG 的用户满意度得分最高，为 729 分。诺基亚垫底，仅获得 667 分。三星的得分与行业平均水平一致，为 703 分。来源：2010-4-2 新浪科技

[返回目录](#)

报告称 76%英国手机用户从未使用过手机上网

据国外媒体报道，尽管被漫天的 iPhone(手机上网)和 Nexus One 广告炒作包围，但英国仍有 76%的手机用户从来没用这类手机访问过互联网。

由调查公司 Essential Research 进行的一次英国手机用户使用习惯的研究发现，阻碍移动电话革命进程的基本因素包括连接速度、移动互联网的成本和手机电池寿命。即使上网成本是不是一个主因，仍有 57%曾试图通过手机登录互联网失败的用户报告说，他们发现这项技术太复杂，很难掌握，因此访问网站基本上是不可能的，而且用手机上网的体验没有他们预期中的理想。

60%的英国手机用户声称自己没有可以上网的手机，其中只有 30%的用户对购买这样一款智能手机感兴趣。在那些已经购买了可以上网的智能手机的用户

中，有 31% 的表示从来没用手机上过网，24% 的表示用手机上网的次数平均每周不到一次，而 8% 的用户则表示曾经尝试过，但不打算再次尝试。

迄今为止，手机上网最大的驱动力是社会媒体，但每天上网进行诸如核对实时旅行更新(33%)、查看商店特价商品和优惠券(31%)等行为对那些目前不使用移动互联网的人来说最有吸引力。此外，受访者认为知名品牌是最适合提供移动互联网服务的商品，其中 30% 的人表示，他们希望自己钟爱的超市提供食品杂货相关的服务，29% 的人声称他们对银行或建立提供金融等相关服务的社团感兴趣。

EssentialResearch 的亚历克斯·查尔顿(AlexCharlton)解释说：“我们周围到处是各种各样的移动互联网产品营销活动，消费者都知道，他们可以用自己的手机查看电子邮件和使用 Facebook。我们大家在让移动互联网成为一个对大众来说更具吸引力的事物的过程中发挥着重要作用，而且这种机会太多了。”来源：2010-4-1 飞象网

[返回目录](#)

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

● 垂询及订阅请联系：

集团总机：(010) 6598-1925、6598-1897	E-mail: 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