



亚太博宇决策咨询

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. 14

亚太博宇
通信产业研究课题组
apptdc@apptdc.com

本期要点

■ 探索 TD 建设新模式

TD 建设，融入了我们的科学精神和民族情怀，激发出全身心投入的巨大能量。它催促我们创新开拓，它锤炼出一支无坚不摧的队伍，它吹响了打造“金色价值链”的集结号。

物联网激发市场想象力

两市昨天高开低走令市场惊出一身冷汗，但物联网概念股再度成为市场明星。

大智慧板块综合指数排名显示，大智慧计算机行业指数昨天上涨 2.77%，物联网指数上涨 1.76%，分列涨幅榜第二和第三位。

■ 移动互联网迎来前所未有机遇

近日，在“首届优秀手机 100 佳网站评选”颁奖典礼上，工信部电信研究院院长杨泽民表示，在 3G 浪潮的推动下，移动互联网迎来了前所未有的发展机遇，移动互联网行业会逐步超越传统互联网行业，成为新一轮的投资热点

■ 中国手机网络实名制推广要借鉴国外经验

近日，工业和信息化部部长李毅中出席 2010 年经贸形势报告会，并作“当前我国工业发展的若干重大问题”的专题报告。李毅中在在报告中谈到了关于要高度重视网络信息安全的问题。李毅中指出，目前，世界大多数国家的手机、网络都采用实名制，但在我国还缺乏法律依据。要借鉴国外的先进管理经验，推行手机、网络实名制，加强备案审核。

(注: 点击目录标题页码后可直接阅读当前文章)

亚博聚焦	5
探索 TD 建设新模式	5
物联网激发市场想象力	10
移动互联网迎来前所未有机遇	11
中国手机网络实名制推广要借鉴国外经验	11
产业环境篇	12
【政策监管】	12
广电总局限用外语缩写词	12
卫星接收安装服务实行许可制	14
我国取消禁令 Wi-Fi 手机走红	14
广电总局新限令 首轮剧卫视不超三家	15
工信部: 电子信息产业运行中的积极因素增多	16
工信部推进 IPv6 商用化 整体规划有望年内出台	16
工信部公布 2010 年收支预算 获财政拨款 113 亿	18
工信部一天连发两重磅文件 5500 亿投资 3G 与三网	18
【国内行业环境】	19
携号转网方案本月有望出台	19
深圳手机商将组团拓西部市场	22
我国构建天地一体卫星信息服务	22
两岸光通信产业联盟将在厦组建	23
闪联筹建中国物联网标准联合工作组	23
我国获物联网首个国际标准 初掌行业话语权	24
两大电信运营商与设备商签署 2G/3G 框架协议	25
【国际行业环境】	26
智能手机风潮引领美国无线通信展	26
韩国手机海外产量 2009 年首次超过国产	26
瑞典强令西班牙电信下调固网租借费用	27
埃及政府封杀中国山寨机 当地用户不买账	27
美法院裁决称 FCC 无权执行网络中立性政策	29
印度 9 号启动 3G 牌照拍卖 起价 7.8 亿美元	30
法国电信拟斥资 70 亿欧元在非洲和中东并购	30
墨西哥推行手机实名制 3000 万部手机或停用	31
运营竞争篇	32
【竞合场域】	32
红旗发布新移动操作系统	32
手机支付从竞争走向竞合	32

三大运营商齐心限制 3G 流量	34
物联网激发智能卡市场二次破冰	34
电信运营商获政策支持物联网应用有望提速	36
【中国移动】	38
中国移动下月或恢复 WAP 计费	38
中国移动北京公司推出信用开机	38
中移动公告称拟回购 10% 已发行股份	39
中移动与台湾远传签约建 TD-LTE 试验网	39
中移动再度采购 WLAN 设备 大多要求兼容 WAPI	40
【中国电信】	41
中国电信世博手机出炉	41
中国电信江苏打造首个互联网数据中心品牌	41
中国电信获全球首张 IPv6 ISP 服务运营商认证	42
中电信 CDMA 社会化显成效 热销产品销量首超百万	43
中国电信 2015 年商用 IPv6 网络 世博会率先应用	45
【中国联通】	46
联通与交行合作手机支付	46
联通对省级高管进行大调整	46
联通 2010 年 3G 网络开支 230 亿元	47
联通 3G 渠道吸纳中小代理: 移动渠道体系难撼动	47
制造跟踪篇	50
【中兴】	50
中兴全球手机出货量超摩托罗拉跻身前 5	50
中兴通讯 10 转 5 派 3 拓展海外市场成定局	51
中兴通讯 09 年营收增长 36% 利润同比增 48%	52
绿色通信研讨会召开 中兴力维领跑节能创新	54
中兴总裁史立荣: 美四大运营商都选用中兴手机	55
【华为】	56
华为成第二大通信设备商	56
华为称 IPv6 部署时机成熟	59
华为或收购摩托罗拉曲线进入北美	61
华为在澳大利亚交付无线宽带网络	63
华为计划在匈牙利拓建物流装配中心	63
华为披露股权架构: 100% 由员工持股	64
华为手机 2009 年销量狂飙 宣布进军 3G 音乐手机	65
华为不满于低端 CDMA 手机市场 挺进中高端市场	66
华为科技城面积 22 平方公里 或参照日本丰田市	67

【诺基亚】	72
诺基亚在国内推手机音乐免费下载	72
诺基亚收购定位技术公司 MetaCarta	73
诺基亚西门子推出微波无线解决方案	74
消息称诺基亚今秋将推平板电脑与 iPad 竞争	74
【其他制造商】	75
爱立信完成对北电业务资产收购	75
爱立信与国内运营商签订 18 亿美元协议	75
大唐电信加大电子书投入欲抢占 30% 市场	76
三星独占 TD 手机市场半壁江山 连续六个月折桂	77
服务增值篇	78
【趋势观察】	78
国产手机 销量逆势上升	78
数据流量暴增预示手机上网将迅速崛起	79
国外报告称 TD 手机 2010 年销量将增长 7 倍	80
2010 年中国 GPS 手机出货量有望超 2000 万部	81
【移动增值服务】	81
网秦助力中国移动应用商场	81
刷手机买单比刷卡快 两秒搞掂	82
北京移动手机支付账户充 50 元送 10 元话费	83
移动商街成新生意场 开启全程电子商务应用	84
【网络增值服务】	85
上海电信推出城市光网业务	85
智能手机普及化 国内企业面临新机遇	86
家庭无线宽带下半年面世 插上电源就上网	88
七部委力促光纤到户：2010 年城市用户平均 8M 接入	91
技术情报篇	92
【视频通信】	92
福建手持电视开通	92
人民网正式进军手机电视市场	92
首批互联网电视牌照落户广电系	93
互联网电视提速产业发展 商业瓶颈待破题	95
【电信网络】	98
高科技大篷车散发 4G 魅力	98
中移动下半年将在三城市启动 4G 试点	99
北京 2012 年将实现 20M 宽带接入全覆盖	99

【终端】	100
iPhone 无需多任务处理	100
诺西开始在印度生产 3G 设备	101
工信部 3 月入网许可终端 538 款	101
微软公布两款自有品牌手机 主打社交网络功能	102
【运营支撑】	102
有线网络结盟 业务互联互通是难点	102
TD 四期技术标开锣 月内商务标有望启动	105
移动电子商务需尽快明确第三方支付身份	106
AT&T 将投资 10 亿美元升级企业网络和服务	109
三大运营商调整 3G 上网卡资费政策收紧流量	109
市场跟踪篇	111
【数据参考】	111
3G 逐渐迈入盈利时代	111
45%手机用户每天移动阅读	114
3G 用户 2011 年将达 1.5 亿户	116
光纤宽带建设 3 年将投 1500 亿	116
调查显示 31%美国年轻人计划购买 iPhone	116
手机应用市场规模 2012 年将达 175 亿美元	117
韩国手机生产订单外流 手机出口呈下滑 14%	118
八部委 4000 亿为 3G 铺路 2011 年覆盖全国乡镇	118
报告称 2012 年手机游戏市场规模将达 65 亿元	119
【市场反馈】	120
IPv6 论坛主席：IPv4 地址仅剩 4000 万	120
2009 年：全球互联网布局“新应用时代”	121
三网融合如何远离冰山 双向进入谨慎前行	124
八成手机阅读用户期望 500 元以下的电子阅读器	126
互联网电视软硬分离 产业模式清晰盈利模式模糊	126

亚博聚焦

探索 TD 建设新模式

TD 建设，融入了我们的科学精神和民族情怀，激发出全身心投入的巨大能量。它催促我们创新开拓，它锤炼出一支无坚不摧的队伍，它吹响了打造“金色价值链”的集结号。

TD 建设南京模式受关注

北京，首届 TD 强国论坛。工业与信息化部、中国移动通信集团公司、中国通信标准化协会、中国通信企业协会、中国通信学会、人民邮电报社等单位的领导以及 TD 产业链代表 300 余人聚集一堂。中国移动江苏公司南京分公司副总经理王星昌在论坛上作了《创新项目管理模式 科学推进 TD 建设》专题发言，受到了与会专家学者的充分肯定。中国信息产业网、人民邮电报、中国移动周刊、腾讯科技等媒体对其进行了专访。

南京作为全国 28 个 TD 二期建设城市之一，2008 年 7 月在江苏省率先启动了 TD 网络二期和三期两个阶段的建设。TD 二期，南京建设规模在全国第二批 28 个城市中排名第二，1800 个无线站点；TD 三期，主要建设无线站点 650 个。按照计划，两个阶段的建设任务须分别于 2009 年 5 月和 9 月完成，从而实现南京市区、郊区及所辖县城的广域覆盖。

这一建设任务带来了“三个前所未有”：一是建设规模前所未有，相当于十多年来南京 2G 网络的 70%；二是建设周期前所未有，扣除前期设备到货和后期优化调整时间，建设周期分别只有 4 个月和 3 个月；三是建设难度前所未有。

令人棘手的还远不止这些，要如期完成建设任务，还必须解决“三大关键难题”：一是建设环境复杂和资源消耗量大的难题；二是建设周期、规模带来的建设流程和管理模式无法适应的难题；三是产业链不成熟带来的工程实施、网络建设质量的难题。

面对严峻局面，南京分公司集中力量实施三大创新战役，攻坚克难，形成了一整套科学推进 TD 建设管理的新模式，圆满完成了建设任务，谱写出一曲创新打造 TD 精品网络的新篇章。

“聚合力量”开辟“TD 通衢”

TD 建设要打破常规，首先遇到的“瓶颈”就是审批周期长的问题。受城市改造总体规划要求的左右，规划局、市政公用局等主管部门审批时间很长，尤其是老城区、开发区管道项目审批更是难上加难，且一般不做单独审批，而须纳入到其他公共建设项目一道。而且，要在那么短的建设周期内完成 TD 工程，争取强有力的政策支持，清除外围障碍，营造“一路绿灯”的建设环境，无疑成为能否如期推进 TD 建设的关键。为此，南京分公司打响了“聚合力量”战役，南京分公司领导曾经一个星期内带队三次到市政府进行专项汇报。同时，南京市委常委、常务副市长沈健还亲自到南京分公司指导 TD-SCDMA 网络建设。

争取政府政策倾斜：经过积极努力，南京分公司争取到了市政府对于 TD 项目的三项具体支持措施和关键的政策支持及资源倾斜。一是市政府下发《关于切实推进 TD-SCDMA 第三代移动通信项目建设的通知》，对建设及各部门提出工作

要求；二是建立由各级政府和相关部门组成的协调推进工作机构；三是召开建设协调会议，重点对无线站点的选址建设、地下管道(线)建设等瓶颈问题进行系统解决，并对赔补费用和规费给予减免。

建设项目批量审批：南京分公司与江宁区政府组织召开了“江宁区 TD 网络建设协调会”，对于原江宁区域内的预覆盖管道建设开通了绿色通道，加快了审批速度，彻底解决了 93 个管道建设的“老大难”问题，为江宁 TD 无线站点的开通打下了坚实的基础。通过努力争取将 TD 建设项目纳入了全市重点项目工程，市政建设同步考虑通信管道建设，在规划审批数量、审批流程和审批速度上取得突破。

TD 管线纳入小区建设规范：过去，在小区管线、机房资源建设方面，由于没有对开发商提出有关移动通信设施要求，居民小区内管道建设一直存在规划困难、审批成功率低、耗时较长的难题。在 TD 项目的推动下，南京分公司通过市经委的大力协调，争取“在新建住宅小区等配套设施建设中预留 TD 系统资源空间”政策，他们在南京市市政公用局争取到了“批量审批，分片实施”的 TD 政策支持，一次性就获批了 14 条道路的管道建设规划。

高额道路赔补酌情减免：高额道路赔补费一直令通信建设不堪重负。按照相关规定，新建、扩建、改建的城市道路使用交付后 5 年内不得挖掘，因特殊情况需要挖掘的，要加倍收取挖掘费用，赔补系数从 1.2 倍到 3 倍不等。此外，顶管工程需要按照 800 元/米进行赔补。南京分公司多次向市政公用局、发改委、经委、省市环保局等多个政府职能部门汇报 TD 建设进展和困难，争取各级政府部门的支持。精诚所至，金石为开。南京市市政公用局最终决定就 TD 通信项目建设涉及城市道路挖掘修复赔补给予特殊政策。仅此一项，南京 TD 建设费用即节约 20%。

开展高校攻关行动：南京高校云集，全市共有 102 所高校校区，但其中信号弱覆盖地区有 62 个，TD 建设推进难度很大。为此，南京分公司借政策支持导向开展了高频度、大密度的高校攻关行动，一举完成了 102 所高校校区无线信号整体覆盖，同时完成 70 个校区的室内分布系统优化，实现 1800 余栋宿舍楼以及图书馆和教学楼的 TD 覆盖。

“夯实根基”创新建设模式

时间紧、任务重，按部就班显然无法适应 TD 建设需要。怎么办？如何在最短的时间内高效完成建设任务？南京分公司组织力量实施了旨在建立全新管理模式的“夯实根基”战役。在对原有流程进行梳理分析的基础上，对原有建设模式的流程重新实施分解组合。同时对各个环节工作引入作业标准化 SOP (Standard

Operation Procedure), 摸索出了“四早一体化实施”的建设管理新模式, 总体建设效率提升了 50%。

四早——早规划, 早储备, 早协调, 早改造: 针对 TD 网络对传输资源需求量很大的特点, 提前完成传输资源的规划部署, 提前启动 TD 储备基站选址工作。坚持高共站率原则, 采用共址建设方式, 充分共享 2G 站址的机房、电力、传输、铁塔、天面等资源, 从而对短期内快速建网提供了保证。及早对施工单位、监理单位进行了 3 期共 226 人次的培训, 从理论和实践两个方面为后续大规模的工程建设打下了基础。同时对于建设所需的工程物资, 按照前期的规划提前完成了批量物资请购。提前启动站点物业协调, 实行站点协调总负责人制, 综合利用各方资源完成从选址、建设、开通等各个环节的协调工作, 通过唯一指定协调人, 从源头理顺了与业主的长远合作关系。在主设备尚未到货之前, 配套先行, 先行启动宏站和室内分布项目的改造。在实施过程中, 重点考虑 GPS 安装的特殊性, GPS 位置的选择要兼顾 GPS 本身安装环境、传输资源的利用和电源的接入等条件。

一体化实施: 南京分公司改变原有串行流程的工作模式, 提前打通各个环节瓶颈, 特别是传输资源, 先行实施。为后期实施一体化运作方式奠定基础。与此同时, 为了减少重复上站的次数, 降低站点协调难度, 将单个站点的协调、安装、开通等多个环节进行整合, 采用一体化建设、开通模式, 将协调、安装、开通等多个环节进行整合, 由一家施工单位并行实施, 大大减小了对业主的影响, 有效避免了物业纠纷, 提高了建设效率。在安德门基站, 机房楼下是南京立联堂听觉康复有限公司, 生产助听器对施工中产生的噪声和电磁辐射敏感度很高, 业主拒绝 TD 施工的态度很坚决。经过协调, 业主提出必须一次性将基站测试开通。工程技术人员周密筹划后, 整个过程比原计划时间整整提前了一个小时。

抓重点环节: 南京 TD 工程涉及近 40 家设计、施工、监理单位, 为保证各方面工作的顺利开展, 南京分公司制定了多项管理办法, 从建设单位的选择、工程项目的实施模式、项目发包办法、项目激励与考核办法等方面对项目实施过程的重点问题进行了明确。

建立高效运作机制: 为使项目团队有效运作, 南京分公司建立了协同工作的管理机制和工作模式。实行定期例会和紧急临时会议并行制度, 并通过周报与例会制度及时审核进度情况, 评估进度与计划的偏离程度, 当出现较大偏差时, 通过调度资源、调整工作顺序、缩短某些工作的持续时间等手段优化工期。针对具体工作环节众多, 涉及人员较多, 上下沟通信息不畅的情况, 从后台支撑到现场实施两个层面破除流水化工作流程, 实施后台支撑联合办公, 使开通工作实现一站式, 大大提高了开通效率。

“四早一体化实施”这一全新的管理模式极大地提升了建设效率，人力投入(人)、施工周期(小时)分别提升了 33%和 25%，总体建设效率一举提升了 50%以上。TD 基站的单站施工周期缩短到半天左右，并创造出一天开通设备数量超过 100 台的纪录。

“攻坚克难”用创新抒写辉煌

TD 产业链不成熟、不同于 2G 的全新设备模式，给工程建设和网络质量带来了严峻的挑战。TD 建设的每一步都饱含了艰辛和汗水，TD 建设的每一步都凝聚了智慧和创新的力量。

美化天线改造：TD 的天馈系统相对 2G 而言比较复杂，建设时不仅需要安装天线，而且还要安装射频单元 RRU，加上 TD 采用的智能天线到射频单元需要连接 9 根 1/2 馈线。这对于城区采用美化天线的基站来说，其独特性给工程实施带来很大难度。为了解决这一问题，建设者在现网的美化独杆上增加一层小平台，对美化方柱背板进行切割分解等简单合理改造，很好地利用了原有美化设施，此举不但延续了已经取得的网络建设经验，还减少了对周围环境的影响。

GPS 共享：TD 与 G 网的时钟方式不同，G 网时钟由网络侧核心设备提供，是异步的。而 TD 则是通过 GPS 来同步的。这就给工程建设提出了新的要求并带来了难度。南京高校云集，针对高校的 TD 覆盖，采取的是 BBU 数量集中放置，而这些设备安装在同一间机房里时，GPS 的选址和安装就成为一个难题。南京分公司创新性地提出了级联多台主设备共用 GPS 的解决方案，当两个主站或多个主站放在一起或距离较近时，只一个站接 GPS，其它站按照时钟级连方式获得时钟同步信号，从而有效解决了多台 BBU 共享一个 GPS，减少了 GPS 的选址、安装，节省了空间资源，降低了站点的协调难度。

馈电光缆替代：TD 建设过程中，存在大量对原有 2G 站点的改造，改造中的天馈施工由于牵涉到业主协调、城市美观等问题，往往耗时耗力而和极其紧张的工期要求产生了巨大冲突。怎样快捷简便地进行 TD 改造的施工呢？原有城区核心区域的 2G 基站有 900M 和 1800M 两种设备，2G 基站的 7/8 馈线达到 12 根，基站馈线槽道十分紧张，要再布放 3 根电源线和 3 根软光纤施工难度很大。如果硬性布放光纤很容易造成光纤断裂或光纤损坏，将为今后网络运营增加故障隐患。为此，施工人员经论证采用馈电光缆来代替光纤和电源线部分，馈电光缆具有光电一体，光缆直径和弯曲半径小，在狭小空间也能自由安装的特点。且具有同时相容光信号传输和电能传输，电缆部分与光缆部分保持相对独立的结构，便于安装时的引入、引出和链接。馈电光缆的引入带来了施工的便利性，解决了由于原有 2G 馈线槽道狭小无法布放的问题，但由于馈电光缆引接距离比较长，一般超

过 200 米，带来直流电压压降的问题，需要在工程实施过程中采用固定压降分配的计算方法来解决。

机柜安装模式优化、TD 直流防雷箱安装...南京分公司 TD 建设中的创新不胜枚举。在创新中推进，在推进中优化。在经过近 9 个月和近 3 个月的奋战，南京分公司分别完成了 TD 二期、三期工程建设任务，全网无线站点规模达到 2550 个。TD 网络接通率提升至 98%左右；掉话率控制在 1%以内；2/3G 切换成功率保持在 95%左右。来源：2010-4-12 中国电信业

[返回目录](#)

物联网激发市场想象力

两市昨天高开低走令市场惊出一身冷汗，但物联网概念股再度成为市场明星。

大智慧板块综合指数排名显示，大智慧计算机行业指数昨天上涨 2.77%，物联网指数上涨 1.76%，分列涨幅榜第二和第三位。

而在前期市场震荡徘徊时，物联网相关个股也是独树一帜。大智慧 SuperView 大资金流向数据显示，昨天与物联网相关的通信及相关设备制造业、计算机及相关设备制造业和计算机应用服务分别有 8806.82 万元、6003.64 万元和 5353.02 万元净流入。

日信证券认为，物联网作为战略性新兴产业，受到了政府的高度重视，近期无论从标准制定还是产业应用都在快速推进。物联网将是新一轮信息技术革命，投资者要用战略的眼光来看待物联网这个产业，密切关注物联网领域掌握核心技术的公司。

东方证券认为，目前物联网主要的投资机会集中在通信设备、网络运营、系统集成、传感器以及身份识别等领域。具体而言，在通信设备领域，物联网业务的广泛开展必将对运营商的网络建设提出更高的要求，而迅速发展的 P2P、网络视频、高清影视等其他业务已经使得目前的网络疲于招架，因此网络的升级、扩容、优化、融合势在必行。网络运营商的网络建设投资将对上游的通信设备制造商产生实质性利好。

尽管投资领域非常看好物联网的发展，但来自产业方面的声音却似一针镇定剂。

紫光股份有限公司总裁李志强近日在博鳌亚洲论坛 2010 年年会上表示，物联网应用范围广，更多的是一个传感网，发展进程仍比较缓慢，但是目前市场上这个概念有点透支，特别是对有这个概念的公司炒作较热。物联网的发展刚开始

障碍会很多，就像互联网发展过程一样，最早的一批企业因为早走了两步，后来死掉了。因而不能操之过急。来源：2010-4-13 第一财经日报

[返回目录](#)

移动互联网迎来前所未有机遇

近日，在“首届优秀手机 100 佳网站评选”颁奖典礼上，工信部电信研究院院长杨泽民表示，在 3G 浪潮的推动下，移动互联网迎来了前所未有的发展机遇，移动互联网行业会逐步超越传统互联网行业，成为新一轮的投资热点

谈起移动互联网的趋势，杨泽民认为，“总的来说，开放、协作和分享，为用户提供更为便捷和舒适的个性化服务成为大势所趋，3G 网络覆盖率和终端价格将决定移动互联网用户呈规模性增长，与此同时，在带动投资方面，移动互联网行业会成为新一轮的投资热点，并形成价值链共赢的合理利益分成模式。”来源：2010-4-9 中国经济时报

[返回目录](#)

中国手机网络实名制推广要借鉴国外经验

近日，工业和信息化部部长李毅中出席 2010 年经贸形势报告会，并作“当前我国工业发展的若干重大问题”的专题报告。李毅中在报告中谈到了关于要高度重视网络信息安全的问题。李毅中指出，目前，世界大多数国家的手机、网络都采用实名制，但在我国还缺乏法律依据。要借鉴国外的先进管理经验，推行手机、网络实名制，加强备案审核。

李毅中表示，目前，信息产业加速更新换代已经成为国际大趋势，软件服务的网络化、开源化深入开展，集成电路、数字视听、半导体照明等电子技术正在催生着新的经济增长点。但网络的信息安全问题必须高度重视，决不能掉以轻心。

信息产业面临更新换代

“信息产业面临更新换代迅猛发展的新形势，发展是第一要务。”李毅中分析指出，信息技术在驱动了上一轮技术革命以后，势头始终不减，宽带、无线、智能等网络技术加速更新换代，计算机的处理速度已经达到 1000 万亿次/秒，云计算、量子计算、光子计算等技术加速发展，极有可能推动信息产业实现新的质的飞跃。同时还会带动互联网、电子商务、文化创意等多个产业强劲增长，创造新的商业模式。

李毅中在报告中指出，我们必须牢牢把握发展的机遇，加快实施“核高基”等重大科技专项，突破一批核心技术，带动集成电路设计制造、关键领域软硬件研制生产、电子元器件品质升级；加快推进三网融合，推动宽带无线通信、下一代互联网、数字化广播电视网的发展；做好高端网络设备的研发和产业化，加快推进传感网研制，实现下一代互联网从 IPV4 向 IPV6 的过渡，实现与通信网、互联网的结合，推动传感网的商业化。

借鉴国外经验 推网络手机实名制

在针对手机、网络实名制问题上，李毅中表示，“我们高度重视网络信息安全，采取了一系列措施。我们作为互联网的行业主管部门，目前正在积极参与开展为期一年的打击手机淫秽色情专项行动。本着标本兼治、重在治本的原则，我们正在研究逐步实施手机、网络实名制。”

李毅中强调指出，目前，世界大多数国家的手机、网络都采用实名制，但在我国还缺乏法律依据。要借鉴国外的先进管理经验，修订《手机信息管理办法》和《互联网信息服务管理办法》，推行手机、网络实名制，加强备案审核。同时，要加快研究对网络域名和 IP 地址管理的有效办法。”

此前，在 2 月 21 日，工信部在京召开干部大会上，李毅中作了主题为《当前经济形势的几个热点问题》的经济形势报告。李毅中在报告中指出，当前，网络信息安全面临严峻挑战，保障安全是第一责任。李毅中表示，“网络安全要标本兼治，重在治本，目前相关部门正研究实施手机、网络实名制。” 3 月 5 日，在全国两会上，李毅中在回答记者关于网络实名制的提问时表示，网络实名制是个大方向。来源：2010-4-13 赛迪网

[返回目录](#)

产业环境篇

【政策监管】

广电总局限用外语缩写词

关于非外语频道，播音员主持人在口播新闻、采访、影视记录字幕等方面，不要使用外语以及外语缩写词的通知，央视体育频道播音组组长孙正平昨日接受本报记者采访时表示，这两天正在落实这个事。而多数地方卫视则表示，还不清楚情况。

广电总局发出“改口令”

日前，国家广电总局对各广播影视机构下发了通知，提示各个部门，要规范使用广播语言。在非外语频道，播音员主持人在口播新闻、采访、影视记录字幕等方面，不要使用外语以及外语缩写词。这也意味着，诸如 NBA(美国职业篮球赛)、GDP(国内生产总值)、WTO(世界贸易组织)、CPI(消费者物价指数)等大家熟悉的英文缩写，将被尽量避免使用。

据记者从广电总局了解，此项“该口令”是为了提倡使用汉字，为更多观众能看得懂、听得懂电视广播节目，因此要求各电视台在没有必要的情况下，尽量避免使用外语以及外语缩写词。如果特殊情况下需要使用，需要在后面加上中文解释。此项通知不仅仅针对某一领域的报道，而是面向体育、经济、文艺等各行各业。

央视体育频道开始修正

央视体育频道已开始对 NBA、CBA 等热门外语缩写词进行修正，4月4日的 CBA 季后赛半决赛中，央视的解说中已经规避了 CBA，直接称比赛为“中国男子职业篮球联赛”。

昨日，央视体育频道播音组组长孙正平在接受本报记者采访时表示，这两天大家都在落实这个事，但并不意味着只要有解说员在节目中说 NBA 就是错误，目前也并没有专门针对此项政策的“罚款挑错”机制。

“如果在转播时提到外语缩写词也不能算是原则上的错误，但要在后面加上一句中文解释。比如说 NBA 之后要加上美国国家篮球协会男子职业联赛、在 CBA 之后要加上中国篮球协会男子职业联赛。毕竟大家还需要一段时间去适应。”孙正平举例说。

播音员主持人正在过渡

孙正平告诉记者，广电总局的这项规定并不是专门针对体育节目的。“比如跳水、冰球等其他体育项目，并不会过多涉及这个问题，而大家最常说的，最深入人心的也就是 NBA 和 CBA，所以还是可以避开的。”孙正平表示，目前各个播音员主持人都处在过渡期，NBA 这样的英文缩写是否会彻底消失在日后的电视荧屏上，也需要看进一步的政策通知。

多数卫视称不清楚情况

浙江卫视表示，广电总局这个通知已经到达了集团总编室，应该会下发到每个频道。既然广电总局有这样的要求，他们会照办。而其他卫视总编室和宣传推广部工作人员表示，还不清楚情况。来源：2010-4-8 新京报

[返回目录](#)

卫星接收安装服务实行许可制

国家广电总局本月6日发布《卫星电视广播地面接收设施安装服务暂行办法》，明确国家对卫星地面接收设施安装服务实行许可制度。

办法规定，申请设立卫星地面接收设施安装服务的机构需满足独立法人(企业法人应是国有企业或者国有控股企业)、拥有明确服务区等6个条件，获批并颁发《卫星地面接收设施安装服务许可证》后方能实施服务。卫星节目运营机构不得向未取得《许可证》的单位授权节目代理。卫星地面接收设施的购买和安装均应凭相关证明进行，不得进入社会市场流通。来源：2010-4-8 京华时报

[返回目录](#)

我国取消禁令 Wi-Fi 手机走红

全球 Wi-Fi 联盟于日前在上海举行成员大会，该联盟对我国取消 Wi-Fi 手机禁令表示欢迎。

Wi-Fi 联盟首席执行官 Edgar Figueroa 表示：“中国政府此次能够在政策上开一扇窗，全球 Wi-Fi 联盟对此十分欢迎。” Edgar Figueroa 表示，Wi-Fi 联盟将积极配合中国政府在技术领域制定的规则。

据悉，我国曾在很长一段时间内不允许手机支持 Wi-Fi 功能。业内人士表示：“中国几乎是惟一个禁止手机 Wi-Fi 功能的大国市场”。由于这一禁令的存在，国内的手机上网过去只能单一依靠 3G 这样的移动网，而不能像笔记本电脑一样使用 Wi-Fi 无线网，这既使消费者无法享受无线宽带的乐趣，也使尚未搭建完成的 3G 网络承受了过多的流量压力。

2009 年年中，工业与信息化部对 Wi-Fi 手机悄然放行，摩托罗拉、三星等厂商都在我国推出了支持 Wi-Fi 功能的手机。Wi-Fi 联盟首席执行官 Edgar Figueroa 透露，据统计，2009 年中国销售的 Wi-Fi 手机达到 660 万部，这显示出消费者对 Wi-Fi 手机的欢迎程度。

尽管我国开始允许厂商销售 Wi-Fi 手机，但这些手机必须同时支持具有中国自主知识产权的无线局域网安全标准 WAPI。对此，Edgar Figueroa 表示，Wi-Fi 联盟能够理解并配合中国政府在技术领域制定的规则。但并非所有厂商都能接受这一规定，此前苹果公司拒绝在 iPhone(手机上网)手机上改装 WAPI，因而在中国销售的 iPhone 手机被禁用 Wi-Fi，这使得苹果 iPhone 引以为傲的上网体验大打折扣，在中国的销量也因此受到一定的影响。

此外，Wi-Fi 网络的安全性一直受到质疑，国内地下市场猖獗的“蹭网卡”就是通过破解他人的 Wi-Fi 网络来实现免费上网，这也是中国一度准备强制推行国产安全标准 WAPI 的理由。对此，Wi-Fi 联盟对此并不认同。

Edgar Figueroa 指出，Wi-Fi 应用的安全性取决于网络部署的质量，Wi-Fi 联盟目前推荐的 WPA2 加密设置具有一流的安全性，从未被黑客攻破过，许多国家的政府、军队和安全部门都在使用 Wi-Fi 网络，这是最好的明证，

Wi-Fi 联盟已认可中国要求 Wi-Fi 手机必须“捆绑”国产技术 WAPI 的做法，但如果中国将这一规定延伸到 PC 领域，要求今后笔记本电脑也必须“捆绑”WAPI，Wi-Fi 联盟是否将继续接受？对这一问题，Edgar Figueroa 表示：“这两者有很大的不同。中国之前不允许 Wi-Fi 手机上市，现在从政策上打开一扇窗，尽管前提条件是集成 WAPI，仍然是从无到有的一大进步。而笔记本电脑的 Wi-Fi 功能已经很普及了，如果再出现重大的政策变动，就比较困难了。”来源：2010-4-12 中国高新技术产业导报

[返回目录](#)

广电总局新限令 首轮剧卫视不超三家

今后卫视热播一部剧的情况有望彻底改善。记者昨日获悉，国家广电总局正在酝酿有关电视剧播出的新限令，极有可能将每部电视剧的首轮卫视数量限定在 3 家以内。

从目前的电视剧编播来看，有实力的电视台多采用首轮独家的形式，即俗称的“1+x”；针对部分热门剧，也会采用“2+x”。还有一部分投资大、售价高的电视剧，电视台会采用 4 家拼购的方式。但对于观众来说，30 余家卫视在晚间黄金档时，换来换去都是同一部剧。广电总局电视剧管理司副司长王卫平透露，“目前执行的规定是，一部戏不能超过 4 家同时播出，这是因为当年《天龙八部》播出时，17 家同时播，显现出混乱局面。到今天，市场发展的情况已经变了，播出究竟几家最合理，这是一个问题。有这么一个思路，在做着相关的调研工作，并没有说马上要出台。”这对于广大电视观众来说，绝对是一个利好消息，可以在电视上找到更多的选择，对此不少观众还表示，希望广电总局能再管严一点，对电视剧二轮播出的卫视数量也加以限制。来源：2010-4-10 四川新闻网-成都日报

[返回目录](#)

工信部：电子信息产业运行中的积极因素增多

国家工业和信息化部副部长娄勤俭向 9 日在此间开幕的 2010 中国(深圳)消费电子展(CCEF)发来致辞表示, 中国电子信息产业运行中的积极因素日益增多, 总体回升。

娄勤俭在致辞中表示, 2008 年以来, 面对金融危机冲击的严峻形势, 世界各国纷纷加大扶持力度, 把大力发展信息产业作为应对金融危机的重要内容。中国在此情形下不仅着眼于恢复经济, 更强调提升经济长期竞争力, 出台了电子信息产业调整和振兴规划等一系列政策措施, 电子信息产业总体保持增长势头, 2009 年中国规模以上的电子信息制造业实现收入 5.23 万亿。电子信息产业出口占全国贸易总额的 35%, 软件产业实现业务收入 9513 亿, 全国完成电信总量 2.6 万亿, 电子运营收入达到了 8700 亿元。

他表示, 工业和信息化部将继续坚持优先发展电子信息产业, 突出抓好培训发展战略新兴产业, 加快实施科技重大专项, 重点突破集成电路、软件、移动通讯技术, 鼓励业界积极参加国际竞争和国际标准的制订, 继续实施家电下乡和家电以旧换新, 不断扩大内需市场, 加大信息技术, 促进信息化和工业化的发展。

首届中国(深圳)消费电子展是中国电子展的新生力量, 覆盖从视听、通信、IT 为代表的消费电子终端、内容、渠道等下游产业, 到电子元器件、集成电路、材料、设备、测试等上游产业, 旨在打造电子信息全产业链的大聚会。

同时开幕的第五届中国国际立体视像产业论坛暨展览会(5TH C3D WORLD), 以“开启 3D 时代, 乐享立体生活”为主题, 国内外知名企业展示最新的 3D 新产品与新技术, 内容涉及“3D 立体产业政策及发展趋势”、“3D 立体标准与产业核心技术”、“3D 立体技术创新与融合”、“3D 立体技术应用的机遇与挑战”等。

同期举办的中国电子技术年会是中国电子行业最具权威的学术论坛, 致力电子研究和技术开发, 以及技术推广应用和实现产业化。来源: 2010-4-9 中国新闻网

[返回目录](#)

工信部推进 IPv6 商用化 整体规划有望年内出台

昨日, 在北京举行的全球 IPv6 下一代互联网高峰会议上, 工信部通信发展司司长张峰表示, 工信部正抓紧研究推进我国 IPv6 商用化的整体策略, 同时, IPv6 将纳入下一代网络发展重点课题。

随着传统互联网的 IPv4 地址将在 2011 年耗尽，IPv6 开始进入政策制定者的视野。中国下一代互联网示范工程专家工作组成员刘东表示，IPv6 的商用路线图将在 2010 年年内出台。

物联网发展遭遇地址瓶颈

IPv6(互联网协议版本 6),是用于替代现行版本 IPv4 的下一代 IP 协议。IPv6 具有比 IPv4 大得多的地址空间。

在当天的会议上,与会代表普遍认为,就像被过度使用的桥和高速公路一样,由 IPv4 系统提供支持的传统互联网已经走到尽头并且必须马上升级。

工信部电信研究院通信标准所互联网中心何宝宏介绍说,未来五年,我国 IP 地址需求量将激增,其中在移动互联网为 10 亿,物联网预计需求量在 100 亿,固定互联网为 5 亿,而按照 IP 地址 33%的利用率来推算,我国未来 IP 需求量为 345 亿。

但是目前,IPv4 能够提供的地址空间最多只有 40 亿,而且其全球地址的分配很不平衡。目前美国约有 15 亿个 IPv6 地址,中国约有 2.2 亿个。

另据互联网注册管理机构——亚太网络信息中心统计,全球未分配的 IPv4 地址目前只剩下 8%,预计于 2011 年 9 月枯竭。

中国电信集团公司总经理王晓初表示,物联网时代的网络发展,需要大量的 IP 地址,而现有互联网在 IP 地址资源上的不足,已经成为物联网发展最大的瓶颈。

移动互联网倒逼 IPv6 发展

记者了解到,移动互联网对 IPv6 的需求最直接,随着手机支付功能的逐渐普及,越来越多的消费者将使用手机进行小额支付。目前我国有 6 亿多个手机号码,但中国移动能提供的 10.0.0.0 地址全在线仅能容纳 1600 万用户,根本无法实现所有手机号码同时上网。

中国工程院副院长邬贺铨表示,互联网已深入到社会各个方面,如果 IPv4 向 IPv6 的升级革命没有经过足够的准备,将会对社会生活产生很大的影响。在他看来,互联网产业的升级就像飞行中的飞机需要换引擎。

据“2009 年全国电信业统计公报”数据,2009 年全国网民达到 3.84 亿人,互联网普及率达到 28.9%。其中宽带网民达到 3.46 亿人,占网民总数的 90.1%;手机网民数净增 1.2 亿人,达到 2.33 亿人,占网民总数的 60.8%。在如此庞大的网络上,如何提供上千万的各种网络应用至关重要。

在与会代表看来,“下一步最重要的,是如何保证现有的互联网用户,平稳、平滑地从 IPv4 过渡到 IPv6,是目前的核心议题。”

中小城市 2010 年试商用

IPv6 不仅是物联网产业发展的基础，同时还符合低碳发展的要求。记者了解到，2年前，东京大学研究室大楼进行了IP化智能楼宇改造，总耗资4000万日元，该大楼以前一年电费为1亿日元，IP化后，节能效率达到30%，一年多即收回成本。

而在中国，作为IPv6的先行者，中国电信计划2010年首先开启中小城市的试商用，2012-2015年对IPv6网络进行规模商用，2015年以后将全面商用。

王晓初表示，从IPv4向IPv6过渡上的支出将很大，中国电信“至少需要数百亿元的资金，才能完成全网改造。” 来源：2010-4-8 上海证券报

[返回目录](#)

工信部公布2010年收支预算 获财政拨款113亿

昨天工业和信息化部公布了2010年收支预算表。根据工信部公布的预算表，工信部2010年预算收入和预算支出总计均为220.86亿元，其中收入总计包括112.85亿元的财政拨款。

2010年工信部预算收入包括财政拨款112.85亿元、事业收入61.89亿元、事业单位经营收入9.91亿元以及其他收入27.74亿元等，另外还有用事业单位基金弥补收支差额的2.90亿元和上年结转资金5.55亿元。收入总计220.86亿元。

在2010年度，工信部支出合计达到218.51亿元，其中最大支出项目为科学技术，预算为112.69亿元，占支出总额过半。其次还有教育的55.47亿元和资源勘探电力信息等事务的33.64亿元。住房保障支出7.59亿元，社会保障和就业支出1.85亿元，文化体育与传媒6.73亿元，外交支出2,471.81万，国防支出465.60万，地震灾后恢复重建支出2341.07万元。另外还包括结转下年的2.35亿元。来源：2010-4-8 赛迪网

[返回目录](#)

工信部一天连发两重磅文件 5500亿投资3G与三网

昨日，工信部方面连续发布两个文件，分别为《关于推进光纤宽带网络建设的意见》(以下简称“三网《意见》”)、《关于推进第三代移动通信网络建设的意见》(以下简称“3G《意见》”)。在这两个《意见》中，工信部分别提出未来几年内对推进“三网融合”和3G产业的规划目标。当中，工信部计划三年内在

光纤宽带建设投资和 3G 建设分别投入 1500 亿元和 4000 亿元，合计 5500 亿元。这对近期资本市场上走强的科技股无疑是重大利好。

而据工信部昨日发布的文件来看，管理层明显有加速推进两个产业发展的意图。这从两文件的联合印发单位便可见一斑：三网《意见》的联合印发单位包括工信部、发改委、财政部、科技部、国土资源部、住房和城乡建设部以及国家税务总局；3G《意见》则在上述 7 个部门之外还增加了环境保护部。

而从内容来看，管理层加快信息产业发展的决心也跃然于纸上。

在三网《意见》中，管理层表示，为推动光纤宽带网络建设发展，建议电信企业，以光纤尽量靠近用户为原则，加快光纤宽带接入网络部署。

对此，管理层提出的目标是，到 2011 年，光纤宽带端口超过 8000 万，城市用户接入能力平均达到 8 兆比特/秒以上，农村用户接入能力平均达到 2 兆比特/秒以上，商业楼宇用户基本实现 100 兆比特/秒以上的接入能力。3 年内光纤宽带网络建设投资超过 1500 亿元，新增宽带用户超过 5000 万。

3G《意见》中，管理层提出到 2011 年，3G 网络覆盖全国所有地级以上城市及大部分县城、乡镇、主要高速公路和风景区等，3 年内，3G 建设的总投资将达到 4000 亿元之多，目标是使 3G 基站超过 40 万个，3G 用户达到 1.5 亿户。

如此大手笔投入，对于相关产业发展的推动作用自是无需赘言。在此背景下，相关上市公司也存在从中受益的预期。

据上投摩根分析师表示，一些上市公司也有望顺势崛起，为投资者带来实在收益。而从目前二级市场的情况来看，科技股一直是 2010 年以来市场炒作的主题之一。在如此重磅的消息出台后，相关板块受到提振的可能性也是极大的。来源：2010-4-9 金羊网 - 新快报

[返回目录](#)

【国内行业环境】

携号转网方案本月有望出台

备受关注的携号转网工作有了最新进展。昨日从权威部门了解到，本月中旬，有关携号转网工作的小范围会议将在海南召开，届时我国两个试点省市(天津和海南)的携号转网实施时间以及具体方案有望初见分晓。

市民：携号转网呼声强烈

自从携号转网的说法提出后，一直被各界所关注，盼望其早日实施的呼声日益高涨。昨日下午，记者在天津移动海光寺营业厅随机采访了 20 位市民，其中 19 人均表示对携号转网持“热烈期盼”的态度，仅有 1 人表示“无所谓”。

退休教师李女士表示，自己目前使用的是某运营商推出的本地畅聊资费套餐，但由于她已经退休了，没有这么多电话可打，因此选中了另一家运营商新推出的资费套餐，但是她目前并不想更换号码，因此李女士非常期盼携号转网早日正式实施。

白领小孙表示，现在市民在选择一家运营商的通信网络后，再看到其他运营商推出的更加优质的通信服务和更优惠资费标准，即使有转网的想法，也会迫于更换号码所带来的种种不便而不得不“安于现状”，但携号转网实施后这一问题将得到解决。

公务员沈先生表示，现在各大运营商都推出了“交话费返话费”“交话费赠手机”等活动，优惠力度空间巨大，其目的就是为了吸引客户、挽留客户。现在一点点携号转网的风声就已经让运营商推出了各种各样的优惠，以后携号转网真正实施后，优惠力度将会更大，手机用户得到的实惠将会更多。

携号转网将会带来什么

号码不变自由选择运营商

“实施携号转网以后相当于手机号码就彻底属于我自己了，以后谁家资费便宜，我就用谁家网络。”在外企工作的白领赵强的一番话道出了携号转网的实质。据了解，手机号码对于很多用户来说具有唯一性，为了方便与外界联系，用户一般不会更换手机号码，但目前国内手机用户，只能选择手机号码而不能像一些国外用户那样，可以在号码不变的前提下，自由地选择自己中意的运营商。目前，携号转网已成为国际上电信市场开放的标志性政策之一，其可以通过降低用户更换运营商的门槛从而增加用户的消费选择权。

促进资费下调提升服务质量

业内人士分析，携号转网实施后，将会促进运营商提升通信质量和服务水平，推出更加优惠的资费价格，用户将从中受益。

“并非每个运营商都愿意执行携号转网，但这非常有利于提升运营商的服务水准，让消费者选择质优价廉的运营商。”天津理工大学电子信息工程学院院长魏臻告诉记者，为了吸引其他运营商的用户转网到自己门下，运营商不仅会提升服务质量，还可能会降低资费。

因此，“携号转网”工作展开后，运营商之间会开始新一轮的价格战和服务战。

携号转网缘何姗姗来迟

携号转网推迟近一年

其实，根据有关部门的规划，天津和海南两个携号转网试点地区计划于2009年5月份正式启动，当时的规划是：天津市的运营商将开放所有移动用户向TD

网的号码携带，并且只进不出。除 TD 外，各运营商之间其他号段可以进行双向携号转网。后来又有消息称，由于还没有针对携号转网业务出台具体的实施细则，津琼两地的运营商还无法有针对性地进行数据库的相关改造工作，携号转网工作因此一直被推迟。

“千呼万唤”的携号转网工作终于在 2010 年有了实质性进展。记者在“2010 年天津市通信管理局重点工作”中了解到，携号转网被天津市通信管理局确定为 2010 年七项重点工作之一。天津市通信管理局表示：“2010 年移动号码可携带转网正式进入测试阶段，移动用户携号转网有望年内实施，切实有效地推进天津地区移动用户号码携带试验工作。”本市电信运营商也表示，目前正在积极地进行各种测试，以确保携号转网顺利进行。

不容易实施造成推迟

我国移动电话市场 2007 年的普及率其实就已超过了号码携带实施标准，再加上全球范围内的携号转网已无技术障碍，为何我国至今迟迟未能展开这一业务？魏臻表示，携号转网实施起来其实并不容易。实现号码可携带就意味着网号分离，号码资源被重新划归为公共资源，号码资源与运营商的网络划清界限。号码可携的实施意味着运营商需要对用户数据记录进行修改，并提供新的接入路径，这使得运营商实施携号转网政策不仅需要进行技术准备、数据库建设、网络改造，添加相应的设备并对现有设备进行扩容和改造，还需要解决好计费、号码查询和一些管理方面的问题。

名词解释

何为携号转网

携号转网也称号码可携带、移机不改号，是指一家电信运营商的用户，无需改变自己的号码，就能转而成为另一家运营商的用户，并享受其提供的各种服务。简单地说，就是如果你不满意目前所属运营商的资费或者服务，就可以自由地“跳”到另外一家运营商，选择他们的服务或者资费。

据市通信管理局有关负责人介绍，本市的手机用户都可以不改变号码就转入其他运营商网络，但中国移动的 157、188 号段不允许携号转网至中国电信和中国联通。工信部电信研究院有关专家之前曾表示，号码可携的技术方案已在 2009 年下半年完成论证。随着方案的制订，实施号码可携的三大原则也被确立：首先，转出和转入运营商对于转网用户不歧视、不优待；其次，原运营商的业务不携带，且目前预付费的余额暂无法实现携带；第三，不涉及结算和互联互通。来源：2010-4-7 城市快报

[返回目录](#)

深圳手机商将组团拓西部市场

记者从市科工贸信委获悉,由中国移动通信联合会、陕西省共同举办的“2010中国手机品牌高峰论坛”、“2010中国(西安)手机品牌博览会”将于5月6日在西安举行,为助推深圳手机产业捕捉西部商机和内需市场,深圳市科工贸信委将支持深圳手机品牌企业组团参展。

据悉,即将在西安举行的本次全国性手机品牌盛会,集企业领袖高峰论坛、品牌展览、渠道交流、媒体发布为一体,将是我国目前手机行业首次以品牌为主题的全行业大型活动。中国移动、中国联通、中国电信等三大运营商将大力支持这一盛会,在博览会上推广展示最新的3G通信技术及手机终端产品,并与国内众多一线的手机品牌企业,携手进行大规模“用户体验”活动。活动期间,讯捷通讯、苏宁、国美、蜂星、中域等全国知名手机销售连锁企业,都将组团参展,强劲推动我国手机品牌制造商拓展西部内需销售渠道和市场。

“西安作为西部中心城市,对整个西部市场和经济具有巨大的辐射力。目前仅西安就聚集着100多所高等院校和近300万的在校大中专学生,对手机等数码产品的消费潜力巨大。我们欢迎深圳的手机品牌厂商进军陕西,并在中西部投资设厂。”在昨日的中国手机品牌博览会通报会上,西安手机协会会长程天伟如是说。

记者获悉,深圳市目前拥有华为、中兴、酷派、金立等大小手机品牌企业近200家,2009年全市出口手机超过2亿部。深圳手机企业在加强开拓海外市场,也高度重视拓展包括西部在内的内需市场。对于即将在西安举行的中国手机品牌博览会,市科工贸信委将专门委托市移动通信联合会组织深圳手机品牌企业,组团参展并积极拓展西部市场。来源:2010-4-12 深圳商报

[返回目录](#)

我国构建天地一体卫星信息服务

运营并管理8颗在轨卫星、6颗在建卫星、3颗规划卫星,国内业务首次实现广播电视卫星传输市场占有率100%,并利用从东经76.5度到138度的卫星舰队优势拓展海外新业务。作为我国航天科技工业新体系发展重要内容,中国卫星通信集团公司正全力构建天地一体卫星综合信息服务。

中国卫通2009年剥离基础电信业务整体并入中国航天科技集团公司后,重点发展空间段运营、地理信息与位置服务、卫星地面运营服务三大主营业务。一年来资产总额较重组并入初期增长76.28%,业务收入同比增长25%。

中国卫通还推出国内首款行人导航地图产品，提供动态交通信息服务的城市增加至 15 个，航摄总面积覆盖了国土 50% 以上。同时通过卫星地面运营服务，为千家万户提供基于卫星的数字发行和多媒体综合信息服务。来源：2010-4-12 人民网-人民日报

[返回目录](#)

两岸光通信产业联盟将在厦组建

今后，只要安装一个网络，便可同时完成上网、看电视、打电话、发短信等几乎所有的日常信息处理。这种手机、电视和电脑屏幕自由无缝随时随地“三屏合一”的美妙前景就在眼前。

在历经了十二年的博弈之后，三网融合的破冰时刻终于到来。昨日起，市科技局、上海市通信学会光通信专委会、讯石信息咨询公司等共同主办“2010 海峡两岸光电论坛暨产业对接会”光通信专题活动。来自海峡两岸的光通信巨头聚首厦门，第一次在全国范围内针对“三网融合”新政及光通信产业的发展 and 趋势进行深入研讨。

此外，记者从对接会上了解到，“海峡两岸光通信产业联盟”将在厦组建，成为海峡两岸（厦门）光通信产业的促进中心，为大陆、台、港两岸三地光通信行业发展服务。来源：2010-4-10 厦门网-厦门日报

[返回目录](#)

闪联筹建中国物联网标准联合工作组

近日，在国家工业和信息化部、国家标准化管理委员会的直接领导和指导下，闪联作为信息设备资源共享协同服务标准工作组正积极联合传感网工作组等三家单位共同筹建“中国物联网标准联合工作组”，闪联工程中心总裁孙育宁在会上当选“中国物联网标准联合工作组”副组长。

“中国物联网标准联合工作组”由工信部电子标签标准工作组、信息设备资源共享协同服务（闪联）标准工作组，以及全国信息技术标准化技术委员会传感器网络标准工作组、全国工业过程测量和控制标准化技术委员会共同倡导、发起。此联合工作组将紧紧围绕物联网发展需求，统筹规划，整合资源，坚持自主创新与开放兼容相结合的标准战略，加快推进物联网国家标准体系的建设和相关国家标准的制定，同时积极参与相关国际标准的制定，以掌握发展的主动权。

物联网是一个由感知层、网络层、应用层共同构成的社会信息系统工程，更是一个涉及国民经济各行各业、社会与生活各个领域的无所不包的庞大产业链。对于消费者来说，日常接触的物联网设备并不是传感器，而是计算机、手机、电视这些信息终端设备，获取和使用物联网服务的地点也不仅是公共场所而更多是在家庭(或者说是室内)，因此物联网产业进入成熟阶段的标志，是信息终端设备与传感设备的融合，是物联网在家庭、办公和公共场所的全面部署与协同。来源：2010-4-7 科技日报

[返回目录](#)

我国获物联网首个国际标准 初掌行业话语权

在经过为期 3 个月的投票期后，日前，我国关于物联网信息处理服务和接口规范的标准提案通过了物联网国际标准工作组的立项。这是我国在物联网领域立项的第一个国际标准，该标准出台后将为物联网行业应用的开发提供有效支撑。

首个国际标准

物联网国家标准工作组副秘书长邢涛透露，由我国提交给国际标准化组织和国际电工委员会信息技术委员会 (ISO / IEC JTC1) 的一项关于物联网信息处理服务和接口规范的标准提案已通过新工作项目投票。

该提案由国家物联网标准工作组成员单位无锡物联网产业研究院提出，由工业和信息化部电子工业标准化研究所和中国科学院上海微系统与信息技术研究所的专家共同完成。

事实上，早在 2009 年 9 月，国家物联网标准工作组就向 ISO / IEC JTC1 提交了关于物联网信息处理服务和接口的国际标准提案。2009 年 12 月 22 日，JTC1 秘书处将我国的提案正式提交到 JTC1 的在线投票系统。

近日，物联网国家标准工作组得到通知，我国此项国际提案通过了 JTC1 成员国的 NP 投票，这意味着我国在物联网领域有了第一个自己的国际标准。

未来仍任重道远

据了解，这一项国际标准的立项来之不易，我国物联网专家为此付出诸多努力。自 2007 年 ISO / IEC JTC1 成立物联网研究组以来，全国信息技术标准化技术委员会先后四次组织国内的专家参加 SGSN 工作会议，承办了 SGSN 的第一次会议，并发表了多篇重要学术论文。

我国在物联网领域的国际话语权由此确立。此后，我国与研究组内的其他成员国代表积极沟通，共同推动了物联网研究组向传感器网络工作组的演进，促使

JTC1WG7 终在 2009 年 10 月的 JTC1 全会上宣布成立，正式开展传感器网络的标准化工作。

此前，工业和信息化部科技司司长闻库表示，我国要积极参与国际标准制订，整合国内研究力量形成合力，将国内自主创新研究成果推向国际。邢涛表示，按照国际惯例，从立项到标准出台一般至少需要 3 年时间，但是国际标准周期很长，需要充分论证，需要 JTC1WG7 各成员多方推敲，因此最终标准出台可能还需要 4 - 5 年时间。

扫清应用开发障碍

据了解，虽然目前业内对物联网概念众说纷纭，但物联网是应用而非网络已成大多数专家共识，因此，物联网信息处理服务和接口规范作为关键共性技术，其国际标准的立项对产业本身意义深远。

邢涛表示，将来物联网在各行业将有着广泛应用，不同行业的应用对数据处理的要求差异性较大，有的复杂、有的简单，那么各种应用对数据处理的要求放在一起，就需要有一个规范的平台进行加载。

物联网信息处理服务和接口规范标准就是从架构上为此提供一个指导。“在底层提供信息处理支撑，后期行业应用的开发工作将大大减少。”邢涛表示。国际标准立项的意义不仅限于此。据悉，未来此标准的国际标准和国家标准的制订工作极有可能将同步进行，这无疑有利于我国企业打开国际市场，也避免了自主知识产权技术成为孤岛。

对于这一标准是否会涉及到电信网的相关内容，邢涛表示，方案虽然针对的是物联网，但其本身并不限于哪一层，因为是通用的框架结构，同样适用于电信网的数据处理，但电信网与物联网耦合后的数据处理规范，由于产业化尚远，目前还难以定论。来源：2010-4-12 中国高新技术产业导报

[返回目录](#)

两大电信运营商与设备商签署 2G/3G 框架协议

面对 13 亿潜在客户群，中国的电信运营商正着手进一步扩大和推进电信基础设施建设。日前，中国移动和中国联通分别与电信设备制造商签署了 2G/3G 框架协议。

2009 年，中国新增移动用户 1.06 亿，用户总数达到 7.47 亿。用户渗透率 56.3%，且市场没有任何降温迹象。截至 2009 年底，固定宽带市场猛增近 20%，用户总数达 1.03 亿。

在近年来运营商将网络向农村地区扩展的努力下，中国 99%的人口已被纳入移动覆盖范围。然而，新增用户以及使用率的提高，特别是非语音业务给网络的运营带来了压力。运营商为此正在持续投入，以保证电信业务的质量和性能水平，尤其是要保障较大城市的电信业务。

根据中国移动达成的协议，无线接入网可大大提升网络容量并促进其向 IP 网络演进。根据与中国联通达成的协议，速度更快的 3G 网络采用了 HSPA 演进技术，可确保消费者获得更快的速度并享受更佳的用户体验。来源：2010-4-7 科技日报

[返回目录](#)

[[国际行业环境]]

智能手机风潮引领美国无线通信展

刚刚在赌城拉斯维加斯落下帷幕的 2010 年美国无线通信展上，无线产业链各巨头携手打出环环相扣的“同花顺”，喻示了无线行业的强劲增长势头：呈井喷之势的智能手机成为引领 2010 年移动终端发展的核心动力，其展现的数据服务的广阔前景则鼓舞各方大力推动移动应用蓬勃发展，进一步推动新网络技术的加速普及和应用。

智能手机大潮的强势来袭，既是消费者对无线数据服务需求增长的明证，更是推动数据需求进一步增长的动力。与此相伴的，则是受此明朗前景鼓舞的移动应用的全面爆发。据预测，2012 年全球移动应用市场规模将达 175 亿美元，手机移动应用下载量将从 2009 年的 70 亿次增加到 2012 年的近 500 亿次，年增长率达 92%。来源：2010-4-7 科技日报

[返回目录](#)

韩国手机海外产量 2009 年首次超过国产

韩国信息通讯产业振兴院 8 日发布的数据显示，2009 年韩国手机制造业的海外产量首次超过了本土产量。

韩国三星、LG、泛泰等手机制造商 2009 年的手机总产量达 3.548 亿部，同比增加 17.6%。其中海外产量为 2.071 亿部，同比大幅上涨 48.9%；相反，韩国国内产量则下降至 1.477 亿部，同比减少了 9.2%。

数据显示，韩国国内产手机 2009 年第一季度曾占韩国手机总产量的 50%，但该比重逐渐下滑，至 2009 年第四季度已跌至 34.6%。虽然 2009 年韩国手机在

世界手机市场上所占份额大幅上升，但韩国国内产手机产量却在减少，这也导致了韩国手机出口量同比减少 14%。

韩国信息通讯产业振兴院指出，韩国手机制造商过去一直将高端手机生产放在韩国国内，而将中低档手机放在海外工厂制造。但最近，高档手机的海外生产比重逐渐上升，因此 2010 年韩国手机的海外产量将会继续增加，这也将导致 2010 年韩国手机的出口量继续下滑。

另外，目前韩国手机制造商的生产基地也主要集中在海外，三星电子海外工厂主要设在中国、越南、印度、巴西。LG 电子设在印度、巴西。泛泰手机的生产则主要放在中国。韩国手机制造商强调，为了确保竞争力，加大手机的海外生产量是不可避免的趋势。来源：2010-4-8 新华网

[返回目录](#)

瑞典强令西班牙电信下调固网租借费用

瑞典邮电署 (Post and Telecom Agency) 上周表示，将强令西班牙电信下调其他运营商使用其固网的所付费用。

监管部门称，西班牙电信固网网络租借的一些产品及服务费用将下调 1% 至 10%，邮电署此举意在推动瑞典电信市场的竞争。

西班牙电信旗下公司 Skanova——瑞典最大的电信、因特网服务和宽带服务的网络运营商表示，公司将服从监管部门的规定。来源：2010-4-12 中国通信网

[返回目录](#)

埃及政府封杀中国山寨机 当地用户不买账

据《中国日报》英文版昨日报道，埃及国家电信监管局 (以下简称“NTRA”) 自 2010 年 2 月起宣布封杀使用重复序列号的中国制造手机 (俗称“山寨机”)，但埃及人对该国政府封杀中国制造手机的行为并不买账。

在开罗市中心最著名的电子产品市场阿卜杜勒·阿齐兹大街 (Abdel Aziz Street) 上，手机店主穆罕默德·厄尔-肯特布 (Mohamed el-Khteib) 正在努力向路人推销中国制造的手机。

NTRA 2010 年 2 月宣布，该国 3 大移动运营商将封杀所有匿名用户以及使用重复序列号的中国制造手机。

NTRA 官员表示，这一禁令 2010 年 4 月依旧有效。但这名官员也补充道，不可能同时封杀所有未知手机，因为这样有可能会引发市场动荡。

NTRA 之所以做出这一决定是因为担心这类手机有可能会影响到埃及人的健康，而且由于与国际知名品牌的手机使用了同样的序列号，因此无法追踪这些产品。

厄尔-肯特布说：“我卖中国制造的手机已经有两年时间了，但没有一个用户抱怨任何健康问题。”

中国制造的手机 6 年前大量涌入埃及市场，并对其他品牌构成了严重威胁。据估计，全埃及共有超过 200 万部中国制造的手机。

在同一条大街上开设手机店的阿布·赛夫(Abo Seif)说：“我认为，埃及政府封杀这些手机的决定是错误的，因为这对我们的生意产生了极坏的影响。”

“禁令实施以前，我每天都能卖出 100 部中国制造的手机，但现在每天只能卖 5 到 10 部。” 赛夫抱怨道。

沃达丰在埃及市场提供手机运营服务，该公司上周六表示，已经封杀了 5.9 万部未注册手机，该公司否认此举是针对中国制造的手机，同时表示，多数最优秀的手机都是由中国制造的。

中国制造的手机非常便宜，价格最低仅为 150 埃及镑(约合 27 美元)，足以满足埃及低收入人群的需求。

在 2008 年 7 月至 2009 年 6 月的财政年度内，埃及的贫困率为 23.4%，上一财年为 20%。与此同时，在 2008 年 7 月至 2009 年 6 月的财政年度内，埃及经济总量增长了 7.4%，上一财年为 7.2%。

娜迪亚·穆斯塔法(Nadia Mustafa)是中国手机的用户，她说：“中国制造的手机功能很强大，拥有音乐播放器、双摄像头、蓝牙和双 SIM 卡，而且价格很低。”

马哈福泽·赫拉里(Mahfouze Helali)拥有两部中国手机，他说：“毫无疑问，中国制造的手机有着很大的优势。”

尽管 NTRA 发布了禁令，但部分埃及人仍然愿意使用中国制造的手机。

一位名叫阿里·艾哈迈德(Ali Ahmed)的中国手机用户说：“即使这些手机被封杀，我还是会以最低价购买最新款产品。”

29 岁的埃及记者艾萨姆·萨拉姆(Esam Salam)说：“在禁令实施前，我一直都在使用这款手机。”他对埃及政府的做法感到不解，他认为，如果政府决定封杀这些手机当初就不该允许这些产品流入市场。

这一禁令不仅影响到了手机经销商，对手机配件的经销商也产生了影响。由于非常依赖中国手机的用户，因此这些企业的业务也受到了负面影响。

阿拉·穆罕默德(Alaa Mohamed)经营着一家手机配件商店，他说：“这一禁令也对我的生意产生了影响，我现在出售的手机配件比以前少了。”

但仍有中国制造的手机由于符合埃及的质量标准而免遭封杀命运，这些手机的用户对此非常高兴。“当朋友告诉我，我的手机被认可时，我非常高兴。”中国手机的用户阿米尔·阿里 (Samir Ali) 说。来源：2010-4-12 《中国日报》

[返回目录](#)

美法院裁决称 FCC 无权执行网络中立性政策

据国外媒体报道，美国哥伦比亚地区上诉法院星期二做出裁决称，美国联邦通讯委员会 (FCC) 没有权利要求宽带网服务提供商同等对待经过其网络的全部互联网通讯。这个裁决是美国最大的有线电视公司 Comcast 的一个胜利。这家公司对 FCC 强制要求宽带网服务提供商承担“网络中立性”义务的权利提出了挑战。

本周二法院做出的不利于 FCC 的裁决是一项具有深远意义的裁决，不仅使互联网管理的未来成为疑问，甚至还会阻碍美国政府在美国扩大宽带网接入的计划。

包括 FCC 主席在内的网络中立性的支持者争辩说，这个政策对于阻止宽带网服务提供商支持或者歧视某些网站和在线服务是必要的，例如互联网电话软件和浏览器中运行的软件。支持者认为这是有先例的：非歧视性规则过去曾适用于所谓的“公共运营商”网络。这种网络包括公路、高速公路、电网和电话线路等。

但是，Comcast、AT&T 和 Verizon 通讯等宽带网提供商争辩说，在自己的网络投入数十亿美元之后，他们应该能够销售增值的服务和管理自己的系统以阻止某些应用程序消耗大量网络容量。

本周二由三位法官组成为小组做出的裁决是 FCC 的一个挫折，因为这个裁决对 FCC 管理宽带网的权利提出了质疑。除了 FCC 要求采用正式的网络中立性规定的努力之外，这个裁决还会产生其它影响。这个裁决还会影响到 FCC 上个月提出的雄心勃勃的美国国家宽带网扩张计划。FCC 需要管理宽带网的权利，这样才能推广这个计划中的一些关键的建议。

FCC 在声明中称，它坚持推广开发的互联网和这些政策。这些政策将把宽带网的巨大的好处带给所有的美国人。FCC 将把这些政策建立在非常坚实的法律基础之上。来源：2010-4-7 赛迪网

[返回目录](#)

印度 9 号启动 3G 牌照拍卖 起价 7.8 亿美元

据国外媒体报道，历经数次延迟，印度政府终于将于本周五启动 3G 牌照拍卖。

3G 牌照的起拍价定于 7.8 亿美元，但分析师认为，鉴于印度目前频谱资源紧缺，再加上竞争者过多，最终的成交价将会很高。

毕马威会计师事务所印度电信业务主管洛美·塞蒂 (Romal Shetty) 认为，最终的成交价格可能会是起拍价的两倍。印度政府预计，此次 3G 牌照拍卖将带来 80 亿美元的收入。

印度将颁发 4 张 3G 牌照，第五张预留给两家国有运营商。目前，有九家电信运营商计划竞拍 3G 牌照。

印度 3G 牌照拍卖原计划于 2009 年 1 月进行，但由于政府在最低底价上出现分歧，历经数次拖延至今。来源：2010-4-8 赛迪网

[返回目录](#)

法国电信拟斥资 70 亿欧元在非洲和中东并购

据国外媒体报道，法国电信 CEO 斯特凡·理查德 (Stephane Richard) 表示，在未来 5 年时间里，公司将投资 70 亿欧元 (约合 93 亿美元)，用于在非洲和中东市场的并购。

放眼新兴市场

理查德昨天在巴黎接受采访时表示，公司计划使新兴市场的营收翻倍，而这 70 亿欧元投资是该计划的一部分。法国电信的总营收为 460 亿欧元，而来自新兴市场的营收只有 33 亿欧元，约占总营收的 7%。

理查德说：“如果我们可以一次性购买很多资产，这将会是好事；如果我们需要逐个国家购买许可，也无可厚非。”

由于本土市场增长的放缓，包括英国的沃达丰在内的一些移动运营商巨头开始将目光投向非洲。上个月，印度最大移动运营商 Bharti Airtel 同意以 90 亿美元从 Zain 公司购买 15 个非洲国家的资产；后者是科威特最大的运营商。

理查德表示：“在 5 年内翻番意味着我们的营收将增加 20 亿欧元，这主要通过获得新的许可和进行并购的方式实现。5 年后，法国国内市场也将增长 10 亿欧元。”

他说：“对于像 Zain 和 Bharti 之间的这种交易，收购者支付的价格通常是标的公司营收的 2.5 倍甚至是 3 倍。因此我们将需要投资 50 到 60 亿欧，甚至是 70 亿美元。”

区域性集群

理查德表示：“公司在非洲和中东的营收主要通过购买许可和资产的方式实现，其中一些可能是跨国资产。”

他说：“公司将着重弥补西非地区的缺口，在这一地区，我们在喀麦隆、塞内加尔和尼日尔拥有业务；现在我们很想进入该地区的其他国家，以便形成区域性集群。”

理查德表示，如果 Bharti 有意出售刚刚从 Zain 购买的资产，法国电信将愿意考虑购买。他说：“我们肯定会考虑的，但这笔交易刚刚签完，所以现在不适合谈论此事。”

2009 年底，法国电信拥有 83 亿欧元的流动资金。公司对今明两年流动资金的预计是 80 亿欧元。理查德说，法国电信计划将部分流动资金用于并购。

非洲市场的增长

Informa 首席分析师尼克·乔蒂希基(Nick Jotischky)表示，非洲的手机拥有率不足 45%，因此用户数量的增长潜力巨大。在多数欧洲国家，手机的拥有率超过 100%，这意味着流通中的 SIM 卡数量超过了人口数。

法国维旺迪(Vivendi)公司旗下的 SFR 是法国第二大移动运营商，SFR 目前正在通过其 Maroc Telecom 部门开拓非洲市场，而非洲市场的领导者是南非的 MTN 集团。来源：2010-4-8 新浪科技

[返回目录](#)

墨西哥推行手机实名制 3000 万部手机或停用

墨西哥政府为打击犯罪推行手机实名制，手机用户若在 10 日最后期限前不提交个人信息将遭停机。

墨西哥官方广播和电视台数周来一直播发通告，要求国内手机用户发送短信提交个人信息，为自己的手机登记。截至 8 日，仍有大约 3000 万部手机尚未登记，占总手机量的 36%左右。

墨西哥深受有组织犯罪困扰。政府一年前出台手机实名制，旨在阻止利用手机敲诈勒索和在绑架案中索要赎金等犯罪行为。

墨西哥最大无线运营商美洲移动通信公司呼吁延长最后期限。公司高管吉列尔莫·费雷尔说：“近 3000 万名用户将受到影响……他们中许多人将手机作为唯一通信工具。”

手机在墨西哥非常容易购得，充值方便。批评者认为，推行手机实名制不会取得效果，因为犯罪分子能利用他人身份注册手机。

墨西哥电信监管机构负责人埃克托尔·奥苏纳 8 日接受电台采访时说，他们计划检查手机用户所提交个人信息的有效性。来源：2010-4-10 深圳商报

[返回目录](#)

运营竞争篇

【竞合场域】

红旗发布新移动操作系统

近日，红旗发布了最新移动操作系统——红旗 inMini 尚巧版，这是基于新一代针对移动终端的智能操作平台 MeeGo 的移动互联网设备操作系统。该系统基于开源平台 MeeGo，可以应用于上网本等多种移动互联网设备。中科红旗软件技术公司总裁兼 CEO 贾栋表示，目前该系统已经应用于一些移动终端制造商的产品中，将与各大 IT 厂商积极开拓新兴市场。来源：2010-4-7 北京商报

[返回目录](#)

手机支付从竞争走向竞合

2010 年的手机支付市场炙手可热，控制了手机终端的运营商积极推进手机支付业务，掌握金融通道的银行也快马加鞭发展手机银行业务，在互联网行业发展成熟并掌握大量用户的第三方支付也向手机终端自然延伸，新一轮的支付市场竞争热潮正在掀起。面对三“强”鼎立的格局，第三方支付厂商财付通总经理刘颖麒日前表示，开放的市场是“平”的，需要不同角色的参与者互相合作。

手机支付呈现百花齐放格局

据了解，手机支付是一个广泛的概念。去银行开一个手机银行的账号，在手机上实现短信、WAP 上网转账，也是手机支付的一种形式；用手机上网登录财付通，可以手机购物、充值话费、订购机票，在地铁站或便利店，轻松通过手机线下买单，这同样也是手机支付。不管这些手机支付实现方式背后代表了哪些技术

方案，也不管背后有哪些市场角色推动，在手机支付这个尚处于上升阶段的新市场中，只要符合用户需求，不同形式的手机支付都能并存和共同发展。

刘颖麒认为，第三方支付模式在互联网上已经被证实是成功的，移植到无线互联网是一个顺理成章的过程。市场这只无形的手会自然催生手机支付市场的成熟，而用户的需求和体验则是影响市场走向的最根本因素。他举例道：“未来在手机上买彩票会比在网上买彩票更加方便。”

第三方支付厂商已抢得先机

不过，在第三方支付寻求与运营商、银行平起平坐和谐发展的同时，背靠优势资源的运营商、银行却往往被视为手机支付市场的领头羊——运营商财力雄厚，也有庞大的手机用户群体；银行掌握了金融通道，更容易开展新的支付服务。

“我们拥有海量有支付习惯的用户，并了解他们的支付需求，这些将成为手机支付普及的重要拉动力。”刘颖麒表示，从互联网发展起来的第三方支付同时也积累了庞大的用户群。

同时，与手机银行、手机钱包相比，第三方支付的应用服务面更广泛、更成熟，不仅能随时随地购物付款、话费充值、手机游戏充值、购买机票、还信用卡，更可以支持水电煤、通信等公共事业缴费。而像财付通的手机支付也正向线下传统商业发展，覆盖更多的应用服务。

手机支付普及将由线上到线下

“手机支付的普及模式会遵循先虚拟后实物、先线上后线下的方向发展。”刘颖麒认为，游戏点卡、话费卡等虚拟产品的购买能引导手机用户逐渐在手机端上购买其他实物商品，这是一个消费习惯的建立过程；而手机本身具有“机不离身”的特性，消费者上街可以不带钱包，但却不可以不带手机，手机具备支付功能后，必然要打开传统商业市场，从线上走向线下，才能真正发挥手机支付走到哪支付到哪的特性。

不过目前手机支付也存在门槛过高的问题。而基于移动互联网的第三方支付模式应该算是目前使用门槛最简单、操作最明了的手机支付方式了——普通能上网的手机就能使用第三方手机支付；甚至用户无需去银行办理手续，只要上网或在手机上注册财付通账号就可以轻松使用。

“在手机支付市场，运营商、银行、第三方支付厂商的角色会逐渐清晰，把握好用户需求和体验，才是成功之道。”刘颖麒最后强调道。来源：2010-4-7 北京商报

[返回目录](#)

三大运营商齐心限制 3G 流量

商用一年多后，三大运营商在 3G 上网卡业务上纷纷变得小气了起来。近期，移动、电信、联通三大运营商的部分地方公司相继调整了 3G 上网卡的业务资费政策，紧卡流量。其中北京移动暂停了“不限流量套餐”的办理，中国联通则设置了每月上网流量 15G 封顶的上限，北京电信更是从 4 月 1 日之后推出了新版 3G 无线宽带套餐。新套餐共分五档，原来套餐按时长计费的方式将被改变，新套餐统一采取时长、流量双重计费标准。据了解，运营商此举是因为 3G 网络流量受到现有带宽水平的限制，大量用户同时使用 3G 上网卡导致网络带宽占用现象严重。无线网卡用户在不限流量情况下，大都会挂在网上下载文件，而一个基站提供的上网带宽是非常有限的，如果连接这个基站的所有用户都打开下载，那么这个基站下所有人的上网速度会非常慢，甚至影响运营商整个网络水平。

南方日报点评：人家美国 AT&T 的 3G 网络都快被 iPhone(手机上网)上激增的流量搞得断网了，但是在 iPad 上照样推出不限流量的套餐，国内三大运营商却反其道而行之，实在让人奇怪，你都限流量了还怎么让用户体验 3G 呢？带宽不足不是可以投资解决吗？三大运营商一年数百亿元的净利润难道不正是用来投入再发展的吗？来源：2010-4-13 南方日报

[返回目录](#)

物联网激发智能卡市场二次破冰

在传统智能卡市场的竞争已经让企业的生存空间急剧缩小的现实下，物联网的兴起给智能卡重新振作带来一个非常好的机会。中国移动正在进行车载 M2M 模块的测试和招标工作，随后，这些模块将被预装在新出厂的汽车中，用于 GPS 定位、流量监控以及智能摄像等。类似的物联网应用给智能卡市场带来巨大的机遇，智能卡将可分享这个万亿级的市场，但同时，物联网也对智能卡产业提出了新的要求。

机遇：智能卡不可或缺

在物联网全面感知、可靠传递、智能处理等主要环节中，智能卡让采集设备能够登录网络并起到鉴权作用，从而使采集设备拥有了数据采集和收集功能。可以说，智能卡是物联网应用中不可或缺的环节，因此，尽管物联网目前还处于开始阶段，但是基于物联网理念的一些初级应用如 M2M 应用就已经给智能卡产业带来了不小的市场。

在电力抄表中的数据采集和通信、智能家居中的远程操控和家庭安防、智能环保中的环境检测和数据报送、智能物流中的车辆监控和物品动态监控等各方面，智能卡技术都发挥着重要的作用。这些丰富的物联网应用不仅给带来了智能卡需求量上的增长，也给智能卡厂商在其他环节带来了更多的机遇。

众所周知，智能卡与其安全机制不可分割，在物联网中的物与物之间的通信中，安全机制则显得格外重要。大唐微电子表示：“传统人与人之间的通信是人为可控的，用户可以立即采取某些措施对其进行屏蔽等处理，但是在物联网应用中，如果传输的数据被泄露或是网络被侵入，将会带来更大的损失，甚至不被人发觉。”如在电力抄表中，传输数据被控制，将给用户或电力部门带来损失；如果家庭监控系统被侵入，用户及其家庭将完全暴露在别人的眼中。因此，对于一向专注安全的智能卡厂商来说，保障物联网安全将是一项新的机遇。

另一方面是物联网的应用平台建设。在物联网初级阶段，只有不断丰富和拓宽物联网平台应用功能，才能不断促进物联网的发展。因此，握奇数据提出了建设 M2M 平台功能架构，据握奇数据产品经理黄海东介绍，该平台包括四个功能模块，安全访问控制模块主要是针对码号资源回收和释放、SIM 个人化、密钥管理和鉴权访问控制；终端管理模块主要是对物联网终端的注册、状态和监控管理；业务管理模块主要是针对 SI(系统集成)和全网应用以及各级应用管理；业务定制模块主要考虑对各行行业的二次开发和增值业务管理。

挑战：形态多样化、集成化是趋势

在物联网给智能卡市场带来一系列机遇的同时，挑战也随之而来。

物联网的应用覆盖各行各业，因此智能卡必须满足跟行业的各种应用环境，包括耐高温、耐低温、耐腐蚀、耐潮湿、抗静电等各种恶劣环境。此外，不同的行业，还需要各种特殊的智能卡，如电力、物流、车载、工业控制、环境监测等都不同。

据了解，目前我国三大运营商将 SIM 卡的形态具体化、规格化和量化，包括普通卡、M2M 卡和 SMD 特殊封装的模块产品，在温度、湿度、寿命、静电等各方面的指标达到工业级的需求，并且运营商根据统一的标准将其分为 T1、T2、T3 等不同的级别，然后根据级别用在不同的行业。

黄海东表示：“目前的智能卡还主要集中在产品物理特性的提高，但随着应用的不断发展，产品实现 PK 安全认证和图形化信息服务等功能是完全有市场需求的。”他还认为：“在卡类和模块形态之后，随着集成化的不断提高，未来的智能卡将和终端集成在一起，形成机卡一体化的标准终端产品，采用标准接口，即插即用。从长远来看，它将是物联网终端发展的一种趋势。”

对策：协调成本与价值

当互联网刚刚诞生时，没有人会想到它会进入千家万户，当大哥大还在卖数万元一部的时候，没有多少人敢奢求家里每个人都会拥有一部，但是现在全球移动用户已经有数十亿之多。

为什么会出现如此巨大的变化？究其根本，是成本的下降和使用价值的提升的双重作用。而当今物联网就好比是发展之初互联网和手机市场，如何才能让物联网进入人们工作、生活的各个方面，如何让智能卡厂商分得物联网万亿市场的一杯羹，协调成本与价值是关键。

虽然物联网现在还处于初级阶段，但是从其初级应用如上述的电力抄表、智能家居、智能交通、环境监测等就可以看出，物联网的价值是毋庸置疑的，而现在的關鍵就是降低物联网应用的成本。

大唐微电子表示，中国应该成为推动物联网发展的主要力量，物联网的快速发展需要中国这样的制造业大国来不断地拉低成本，这也是中国为什么提物联网的意义所在。比如 GSM\CDMA 模块等物联网核心元素，目前大都在中国生产，如何通过良性的发展，不断降低成本，把更多的应用挖掘出来，同时也通过这些应用，提升产品的销量，从而实现中国物联网产业的进步。”

作为物联网的核心，中国有全球最大的移动网络和最多的移动用户，因此中国有资源也有能力将物联网做好，运营商应该在物联网领域充当主导者的角色，在满足成本和价值的必要条件之外，通过建立一个物联网资源和资费管理的业务运营模式，来保证各方的利益。

此时，当每个物品都存在于物联网之中时，智能卡应用也将变得无处不在。
来源：2010-4-7 通信世界杂志

[返回目录](#)

电信运营商获政策支持物联网应用有望提速

物联网发展，政策先行。据报道，工业和信息化部科技司司长闻库近日表示，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。这将推动物联网尽快由抽象概念走向切实的应用，让信息化发展的成果真正惠及民生。

在这四大措施中，无一例外地落脚于物联网应用：第一，突破物联网关键核心技术，实现科技创新。同时，研发和推广应用技术，突破应用创新。第二，制订中国物联网发展规划，全面布局。重点发展物联网相关终端和设备以及软件与信息服务。第三，推动典型物联网应用示范，带动发展。第四，加强物联网国际国内标准，保障发展。

分析人士表示，未来几年将是中国物联网应用的迅猛发展期。2010年的政府工作报告提出，要“加快物联网研发的应用”。此次政府工作报告对物联网的重视，被认为将对产业发展带来积极的影响，物联网的研发应用有望踏上快车道。据中国工程院院士钟志华介绍，物联网应用领域将涵盖智能交通、智能电网、智能物流、智能家居、智能医疗、精细农牧业等。

事实上，在一些地区，物联网技术已逐渐走出实验室，成为人们生活的一部分。目前，江苏省无锡全市4400多辆出租车中有90%的已安装了“出租车辆智能调度管理系统”，通过定位市民、空载出租车位置，免费提供“叫车”热线服务，既提高了出租车载客率，又降低了油耗。

正如中国工程院副院长邬贺铨所说，中国物联网产业正进入“百花齐放”的“应用启动”阶段。北京2010年开展物联网技术在医疗卫生、环境监测、农业监控等领域的试点应用；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……

尽管物联网应用领域广泛，但是不能一哄而上，找准切入点是关键。工信部电信研究院总工程师雷震洲认为，我国一定要根据需要来部署，例如，美国选择了“智慧电网”作为切入点；日本选择“智能交通”切入。有业内人士预计，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。

电信运营企业已在不断创新，加紧布局物联网应用，例如，中国电信开发出国内第一个基于IPV6的物联网应用——农作物温室综合监控系统，并在湖南农科院下属的良种果茶培育繁殖中心进行了实际应用。众所周知，随着全球IPv4地址的逐步耗尽，IPv6技术将日益受到业界关注，并在未来物联网的发展中发挥主导作用。

物联网应用若要实现全面普及发展，首先要以需求为导向。中国电信上海研究院院长李安民表示，对于物联网的发展一定要聚焦需求。从当前的形势来看，首先，要聚焦重点行业与重点应用；其次，要聚焦物联网家庭方面的重点应用。此外，除了政府支持和技术创新外，商业模式创新对于物联网应用发展同样重要。

尽管物联网发展还面临瓶颈，但是物联网应用已渐行渐近。衣服会“告诉”洗衣机对颜色和水温的要求；公文包会提醒主人忘带了什么东西；汽车会提醒司机的操作失误，国际电信联盟报告里描绘的“物联网”时代的图景即将成为现实。

来源：2010-4-9 通信信息报

[返回目录](#)

【中国移动】

中国移动下月或恢复 WAP 计费

针对媒体频频报道的“手机后门吸费”事件，记者从有关渠道了解到：中国移动最近召开内部会议确定，暂定3个月内（7月1日之前）SP业务全部退出没有入网许可证的山寨机（包括水货手机），否则一律停止业务。

四种途径举报违规

10086、发邮件至10086666@chinamobile.com各地营业厅及发送短信至10086999。

最近，媒体频频曝光了部分手机厂商与SP商（增值服务提供商）勾结，利用“手机后门内置”骗取短信费用。据了解，这些留有“后门”的手机主要是中国南方山寨手机制造商销售的手机。

SP违规收入预计损失20%

虽然移动的此项政策可能只是敲山震虎，但三大运营商近期对SP的整治还是初见成效，据称，SP的违规收入已大幅缩减。空中网首席财务官张福兴上月在分析师会议上称：“这些手机大约占据了我们的无线互联网营收的15%至20%，但公司没有与手机制造商勾结。”

不过，中国数以万计的SP是否加入了山寨机、又是否撤出了山寨机，这对运营商来说是件很难监控的事情。中国移动人士表示，中国移动与山寨机厂商无合作关系，难以实施直接监管。

2009年11月30日，中国移动宣布对所有WAP类业务合作伙伴暂停计费，并进行全面清理。该举措对中移动自身并未造成影响。中移动手机WAP收入从2008年的129.77亿元增长到2009年的183.38亿元。

张福兴上月回答分析师提问时称，听说运营商可能会在2010年5月或第二季度重新恢复WAP计费业务，不过预计将使用略微严格的政策。来源：2010-4-8 广州日报

[返回目录](#)

中国移动北京公司推出信用开机

近年来，“信用”的概念早已超越了人与人的范畴，而被更广泛地应用到商业活动中，比如大家熟悉的信用卡，个人凭借良好的消费信用而获得商家更优质

的服务。中国移动北京公司也将“信用”这一概念应用到客户服务中，推出“信用开机”服务，以保障客户通信无忧。

何为“信用开机”？简单说，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。

据了解，目前全球通 VIP 客户、在网三年(含)及以上的全球通、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 语音台免费享受这项服务，随时随地确保通信畅通。来源：2010-4-8 北京日报

[返回目录](#)

中移动公告称拟回购 10%已发行股份

中移动今日在港交所发布公告称,建议可购回不超过公司已发行股份之 10%,截至 2010 年 3 月 23 日,中移动已发行股份为 20,061,394,561 股,则最多购回不超过 2,006,139,456 股。

中移动表示,本公司仅会在董事会认为购回股份将有利于本公司及其股东之情况下进行股份回购,回购计划视乎当时的市场情况及公司资金安排而定。

中移动强调称,全面行使购回授权对本公司营运资金水平或资产负债状况可能会有重大不利影响,如果行使购回授权会对本公司之营运资金水平或资产负债状况产生重大不利影响,则董事不拟行使购回授权。

中移动表示,如果行使购回授权,董事或彼等之任何联系人士目前不会向本公司或其附属公司出售任何股份。中移动过去六个月没有进行过任何股票回购计划。来源:2010-4-7 新浪科技

[返回目录](#)

中移动与台湾远传签约建 TD-LTE 试验网

据台湾媒体报道,中国移动拟联合台湾电信企业共推大陆第四代行动通讯(TD-LTE),中国移动副总裁沙跃家昨(6)日与远传董事长徐旭东签订 TD-LTE 试验网合作备忘录;今日将与中华电信董事长吕学锦会面,洽谈移动电话互通漫游以及 4G 技术整合合作。

远传技术长兼速博总经理纪竹律表示，远传提供电信营运商平台、设备、服务等，为台湾 4G 上、下游业者担任中介平台的角色，带动台湾产业从 WiMAX 走向 TD-LTE 技术，成为台湾终端及芯片厂商发展 TD-LTE 的验证基地，促进台湾在 TD-LTE 产业的优势及发展。

远传表示，中国移动也看好远传在 4G(第四代行动通讯技术)及应用产业链上的发展，双方将合作策动台湾的实验网络及技术研发，打造 4G 技术及应用产业链，远传也开始建置 TD-LTE 试验网，提供台湾厂商及学术界完整的入网测试环境。

远传位于板桥台北远东通讯源区的实验网络整合多项行动通讯网络，提供台湾及国际的手机、芯片、及内容等厂商一个完整的测试平台，第二季以前将积极与芯片、手机等终端设备厂商洽谈 IOT 测试互通计划，TD-LTE 试验网也将于近期完成。

除了远传之外，威宝和中华电信也是中国移动锁定的合作对象。金仁宝董事长许胜雄昨天与沙跃家会面后也指出，未来威宝也将与中国移动合作进行 TD-LTE 实验网。来源：2010-4-7 新浪科技

[返回目录](#)

中国移动再度采购 WLAN 设备 大多要求兼容 WAPI

中国移动于近日发出公告，宣布近日开始启动新一轮 WLAN 设备采购。

这是近年来中国移动又一次大规模采购 WLAN 设备。据中国移动的一份内部招标文件透露，2009 年中国移动新建 WLAN 热点 10.8 万个，其中胖 AP 约 1.8 万个，瘦 AP 约 9.06 万个，这些设备绝大多数均兼容 WAPI 标准。

据悉，中国移动集团将在 2009 年各省的建设资金中设置宽带接入预覆盖建设专项资金，以加强 TD+Wifi 网络建设，但只是部分加装 TD+Wifi。

此次采购数量不详，2009 年中国移动 WLAN 设备招标结果是，大量不知名企业成黑马，该次招标的 100MW 室内型胖 AP 招标项目中，弘浩明传以 32.26% 份额占第一；上海欣民以 25.81% 第二；中太数以 22.58% 份额第三；大唐电信以 19.35% 占据第四。

500MW 室内型胖 AP 招标项目中，新邮通以 32.26% 份额占第一；阿德利亚以 25.81% 第二；弘浩明传以 22.58% 第三；大唐电信以 19.35% 第四。

同时，在 2009 年的 100MW 室内型瘦 AP 招标项目中，份额第一的是京信通信，份额为 27.78%；弘浩明传排名第二，份额为 22.22%；大唐电信以 16.67% 排名第四、华三以 13.89% 份额排名第五。500MW 室内型瘦 AP 招标项目中，阿德利亚以

16.74%份额排名第一；弘浩明传以份额 13.70%排名第二；摩托罗拉份额仅为 1.11%。

此次招标同样分室内、室外型胖 AP、瘦 AP 等各种型号，预计将引发厂商新一轮争夺。来源：2010-4-12 新浪科技

[返回目录](#)

【中国电信】

中国电信世博手机出炉

昨天，中国电信定制的三款“世博手机”出炉。其最大的亮点是，手机能充当“钱包”，消费者可以拿着一部手机畅游世博会。

引人关注的是，国内世博手机的生产商是一家国产手机的新锐品牌“齐乐”，这也是唯一入选的民族手机品牌。

这三款手机均内置了“世博云”软件，能随时收取免费的世博资讯。此外，还能作钱包使用，可以刷公交卡。据了解，这三款手机均为 3G 手机，最便宜的一款不足千元，最贵的近 3000 元，将于世博会期间正式上市。来源：2010-4-8 北京晨报

[返回目录](#)

中国电信江苏打造首个互联网数据中心品牌

4 月 9 日上午，中国电信江苏公司(以下称江苏电信)近日举行“数据方舟”品牌发布会暨数据中心揭牌仪式。这意味着江苏电信在业内率先推出一个全新的互联网数据中心品牌——“数据方舟”，打造了一个集灾备数据中心、游戏数据中心、金融数据中心、视频数据中心、应用数据中心等五大类数据中心于一体的信息化高地，同时也使自身的 IDC 业务体系更加完善，将为江苏服务外包产业发展和经济结构优化升级提供更好的信息化支撑。

首个互联网数据中心品牌

江苏电信是省内规模最大的互联网接入服务提供商，近年来认真贯彻落实省委、省政府要求，加大投资力度，集中全省资源，加快信息基础设施建设，在助推全省服务外包产业发展方面做出了重要贡献。随着网络经济蓬勃兴起以及工业化和信息化融合国家战略的深入推进，互联网数据中心(IDC)的应用领域越来越宽广，作用日益凸显。江苏电信在力推 IDC 全省一体化经营的同时，着力加强

IDC 品牌建设，遴选出“数据方舟”作为互联网数据中心的业务品牌，并希望通过品牌化运营的系列举措进一步提升 IDC 业务品质，丰富其内涵。

“数据方舟”以中国电信 ChinaNet 骨干网为接入平台，与国内外实力雄厚、具有高新技术的 IT 合作伙伴强强联手，大力发展高科技网络产品，向客户提供高速接入、网站系统托管、应用托管、电信级专业维护等系列服务。目前，江苏电信“数据方舟”拥有星级数据中心 36 个，分布全省 13 个地市。其中，集团五星级数据中心 3 个(南京、无锡、苏州各 1 个)，四星级数据中心 7 个，三星级数据中心 14 个，二星级机房 12 个。“数据方舟”的机房总面积达 3.3 万平方米，总机架数超过 1 万个。

江苏电信凭借多年的互联网数据中心业务运营实践积累了丰富经验，建立了一支精干的维护队伍，在全省电信系统拥有数十名 CCIE、CCNP、MCSE、SUN SOLARIS 持证技术专家。2003—2009 年这 7 年间，江苏电信互联网数据中心业务复合增长率为 173%，互联网数据中心综合实力在中国电信集团内一直名列前茅。

大力拓展 IDC 服务

江苏电信已与国内众多政府、企业、内容服务提供商、系统集成商、互联网接入服务提供商、应用服务提供商就互联网数据中心业务建立了良好的合作关系。

江苏电信总经理高同庆在发布会上致词，并把象征“数据方舟”的蓝、绿科技光球投入特殊接收装置中，引领“数据方舟”成功起航。随后，领导们共同揭开中国电信江苏灾备数据中心、金融数据中心、视频数据中心、游戏数据中心、应用数据中心五块牌匾。

“数据方舟”品牌发布和互联网数据中心投入运营，对进一步提升全省服务外包产业投资环境，推动现代服务业发展具有积极意义。此次“数据方舟”品牌发布会受到国内互联网行业的广泛关注。来源：2010-4-11 新浪科技

[返回目录](#)

中国电信获全球首张 IPv6 ISP 服务运营商认证

在全球 IPv6 论坛上，中国电信集团公司获得了论坛主席 Latif 先生亲自颁发的全球首张 IPv6 ISP 服务运营商认证证书。

随着全球 IPv4 地址的逐步耗尽，以 IPv6 为核心的下一代互联网日益受到业界关注，被业界认为是互联网未来的发展方向。作为全球最大的公共宽带电信网络服务提供商，中国电信集团公司对于互联网的演进一直给予高度重视，在 IPv6 方面进行了长期的深入研究和实践。通过研发和积极参与中国下一代互联网

(CNGI)项目，中国电信在下一代互联网的运营和业务开发方面积累了丰富的经验。2009年，中国电信通过在湖南实施“下一代互联网在资源节约型和环境友好型社会中的应用实践”项目，前瞻性地为集团网络全面演进进行了积极探索。针对中国电信宽带IP网络向下一代互联网演进和IPv6宽带业务的发展需求，项目在国内首次实现了商用IP城域网设备、管理平台和支撑系统的整体升级，顺利完成了宽带接入业务的IPv6全流程穿越测试，相关工作获得了国际权威机构——全球IPv6论坛的认可，并使中国电信成为全球第一家获得IPv6论坛认可的“IPv6 ReadyISP”。

该项目的成功实践，不但为中国电信集团公司下一代互联网的发展提供宝贵的经验，而且对国家下一代互联网产业的形成具有重要的示范作用，也为我国战略性新兴产业做出了积极贡献。来源：2010-4-13赛迪网

[返回目录](#)

中国电信 CDMA 社会化显成效 热销产品销量首超百万

2010年初中国电信联合13家国代商重拳出击千元EVDO市场，抛出500万部采购大单，加速渠道社会化的进程。据悉，2009年中国电信社会渠道采购比例达到72%，渠道社会化策略支撑CDMA产业的快速发展。渠道社会化的加速发展，推进了CDMA手机的销售规模。据了解，目前酷派一款中档CDMA手机S60销量突破100万台，成为首款销量突破百万台的中档CDMA手机，为CDMA渠道社会化的成功见证。

中电信2010社会化采购比例将超80%

根据中国电信公布的2009年财报，中国电信2009年的移动电话用户数已达到5609万户，净增2818万户，较上年增长了101%。中国电信副总经理杨小伟表示，2009年，CDMA终端销量为3200部，是2008年销量的4倍，其中中国电信渠道社会化策略功不可没。

2010年为进一步加速CDMA产业的发展，中国电信加大与终端厂商、渠道代理商等产业链伙伴协同发展，加大力度持续推进渠道和终端的社会化，打造更具活力的CDMA产业链。据悉，中国电信在2010年手机终端发展策略也有所调整，CDMA终端推广的重点集中在700元至2000元之间的中档价位手机，中国电信联合13家渠道商早前已启动了500万部中档价位CDMA手机的联合采购招标，意在通过渠道和终端的社会化来加速CDMA产业的发展，争取2010年社会化采购达到80%左右。

同时，中国电信的渠道社会化策略也取得不俗成绩，终端生产厂商从 50 家扩大到 160 多家，在售终端从 221 款增加到 600 多款，CDMA 代理商从 10 多个增加到上百个，终端社会化采购比例超过 70%。这些数字表明，中国电信的渠道社会化推进了 CDMA 产业的发展。

酷派渠道转型 “双策略” 驱动

酷派 2009 年对渠道政策进行了重大的调整和转型，年初提出并实施了“渠道深耕策略”，由运营商为主的渠道结构转变为运营商渠道和社会化渠道并重的双轨策略，这种转变为宇龙酷派 09 年 3G 手机销量一举进入前三甲提供了强大动力。

宇龙酷派常务副总裁李旺表示，宇龙酷派目前的渠道模式为运营商渠道和社会渠道相结合的复合渠道模式，这样的渠道策略能满足酷派多产品线的渠道需求。根据中国电信渠道社会化的统一部署，酷派 2010 年将进一步加大了社会渠道的拓展力度，目前已与全国领先的国代商，如天音、中邮、爱施德等达成了战略合作关系，同时与全国各地近 1000 家区域经销商结盟，根据不同的产品定位选择不同的渠道模式，最大化的实现销售覆盖。预计 2010 年，酷派把经销商的数量增加到 1500 家左右，进一步提升社会化渠道的销量比例。

酷派单款中档 CDMA 手机销量首破 100 万

酷派的渠道社会化策略已显示出强大竞争力，据最新销售数据表明，酷派中档手机 S60 销售创 CDMA 市场销量新高，销量突破 100 万台，成为 CDMA 产业中首款突破百万台的中档手机，打破以往只有超低端手机销量过百万的局面。

据悉，酷派采取复合性的渠道策略，坚持不同的产品采取不同的渠道，此次 S60 手机由酷派全国近 500 家金牌客户代理，依托金牌客户的网络优势和区域化运作，酷派 S60 手机销售屡创新高，单月销量最高突破 30 万台。据透露，酷派 S60 手机畅销的原因，主要在于 S60 外观设计时尚、小巧，具有强大互联网功能和 PDA 手写设计，再加上极具性价比，深受消费者的亲睐。

三电咨询资深分析师郑恒表示，中国电信的渠道社会化策略让厂家尝到 CDMA 市场甜头，依托渠道覆盖面的拓宽，终端手机厂家的销量更是水涨船高，促进了 CDMA 产业的良性循环，酷派在 CDMA 渠道社会化方面目前已经从浅层次的方向向纵深化发展，酷派 S60 手机销量突破百万，对众多 CDMA 手机企业有借鉴意义。

来源：2010-4-9 通信世界网

[返回目录](#)

中国电信 2015 年商用 IPv6 网络 世博会率先应用

在今日举行的 2010 全球 IPv6 下一代互联网高峰会议上，中国电信表示，为促进三网融合将分三个阶段发展 IPv6 网络，到 2015 年以后将全面商用。2010 年的上海世博会和 2011 年的大运会均将应用 IPv6 技术。

中国电信集团北京研究院副院长赵慧玲在会议上称，截止到 2010 年 3 月份，全球剩余的 IPv4 的地址为 3.5 亿个，仅占总量的 8%。而整个互联网还在飞速发展，新兴的移动互联网、物联网的地址要求更高，因此会消耗更多的地址，同时对网络安全的管理要求也高。有统计表示 IPv4 的地址到 2011 年 9 月份就会耗尽。所以地址的问题是极为迫切的，所以这也是推动网络向 IPv6 演进重要的推动力。

为此，中国电信为建设一个开放、安全、可扩展、广覆盖网络，来满足下一代业务促进三网融合，拓展互联网新兴的应用和支持国家的信息化、可持续发展的目标，规划分三个阶段来发展 IPv6 网络。第一个阶段是试商用，从 2009 年到 2011 年，这个阶段主要以 IPv4 的业务为主，启动相应的网络和业务平台的改造和试商用；第二个阶段是规模商用，从 2012 年到 2015 年，IPv4、IPv6 的网络业务共存，网络的平台进行规模的改造和逐步的迁移。第三个阶段，即到 2015 年以后全面商用 IPv6 的网络。

据悉，在 2010 年的上海世博会上，中国电信将率先应用 IPv6 的技术，为上海的世博会提供宽带的接入，如官网的镜像、高清的 IPTV、彩色 e 家等互联网应用。

同时，在 2011 年的大运会上，中国电信也将使用 IPv6 技术来提供一些新型的应用，覆盖大运会 67 个场馆，服务于 7 万多的运动员、教练员、媒体、记者等等。

另外，中国电信在湖南已提供 IPv6 商用网络，主要是温室监控系统。据悉，该系统是第一个使用 IPv6 技术的物联网应用。它采用了智能感知与控制的技术，提供了视频、温度、湿度、光照、土壤排水量等业务和应用，直接服务于农科院。
来源：2010-4-7 新浪科技

[返回目录](#)

【中国联通】

联通与交行合作手机支付

媒体昨天从中国联通了解到，联通已经与交通银行建立了战略合作关系，双方将在手机支付等业务方面进行合作，联通也将在世博会期间在上海广泛开展手机支付服务。

据了解，中国联通与交通银行此前已在传统业务领域开展了合作，双方还在手机银行、移动支付等新业务方面进行了尝试，2009年双方在上海开展了基于NFC(近距离无线通信)技术的手机支付业务试点，在世博会期间，将为用户提供手机支付服务。此次在中国联通与交通银行达成战略合作伙伴关系之后，双方将在电子渠道、通信信息服务、金融服务、市场营销等领域进一步合作。

另外，中国联通还在日前对其手机支付中的刷公交卡业务进行了推广。据记者了解，包括中兴、华为、纳伟仕等在内的设备商都在刷公交卡业务方面与联通进行了合作。来源：2010-4-9 京华时报

[返回目录](#)

联通对省级高管进行大调整

记者昨天从中国联通集团了解到，联通内部刚刚完成一轮省分公司级别的高管大调整，涉及人数至少有17人，其中有7个省分公司的一把手人选都进行了调整。

据了解，此次包括辽宁、江苏、浙江、山西、湖北、江西和广西在内的7个省级分公司的总经理都重新进行了调整。另外联通集团销售部总经理和联通华盛集团总经理人选也进行了变更。从此次调整来看，联通的中高层领导向着更年轻化的趋势发展，新的省分公司一把手的平均年龄不足44岁，而最年轻的只有39岁。在新调整的省分总经理中，还有4位是通过公开竞聘产生的。这些联通省分公司负责人在取得地方干部管理部门、通信监管部门的同意后，就将正式上任。

从2009年底开始，联通分别对集团公司组织架构和管理层进行调整，合并重组了一些部门，之后省级公司、地市级公司也做了相应的部门调整。此次高管层面的调整，也是组织结构调整的后续内容。来源：2010-4-10 京华时报

[返回目录](#)

联通 2010 年 3G 网络开支 230 亿元

联通在今天发布的年报中表示，2010 年资本开支预算为 735 亿元，其中 3G 支出为 230 亿元。

相比较而言，联通 2009 年资本开支为 1124.7 亿元，其中 3G 支出为 364 亿，占比为 32.4%。

2010 年的支出预算中，用于扩大 3G 网络覆盖资本为 230 亿元，宽带及数据业务支出为 153 亿元，基础设施及传输网资本开支 174 亿元，IT 系统开支为 43 亿，以上项目和 2009 年相比，均有下跌。

GSM 业务开支为 80 亿元，和 2009 年一样。唯一有所增长的是创新及增值业务平台，2010 年预算支出为 27 亿元，而 2009 年为 20.8 亿元。来源：2010-4-12 新浪科技

[返回目录](#)

联通 3G 渠道吸纳中小代理:移动渠道体系难撼动

2010 年，电信运营商终于在市场层面展开大规模正面较量，整体市场增长的缓慢、年度宏伟目标的压力以及现有渠道能力的不足，迫使运营商渠道策略必须求新、求变。

记者日前获悉，一些联通的地方公司开始降低此前 3G 渠道高门槛的预期，转而与数量庞大、规模较小的代理商展开深度合作。

这也意味着，在基本完成了建网和前期市场培育后，2010 年电信运营商终于在市场层面展开大规模正面较量。

门槛降低

如果说刚刚过去的 3G 元年，运营商的竞争主要集中在广告和品牌推广之上的话，2010 年运营商的竞争无疑已转向最终用户，作为运营商通向最终用户的“桥梁”，渠道的重要性突出了。

深入合作的直接体现是，摒弃了渠道高门槛策略的中联通部分地方公司，前所未有地向众多中小渠道商开放了包括后付费用户办理在内的诸多销售政策。

以北京联通为例，记者日前获悉，北京联通已向中小代理商开放了 1863G 后付费用户的办理权，且不限办理场所和地点。相比此前只能在营业厅或合作营业厅(专业手机卖场)办理相关业务而言，这一变化声势虽然不大，却不可不谓是一个巨大的突破。

4月6日，记者在北京中关村发现，联通186号卡代理点已遍布鼎好、e世界等综合性电子卖场。在这些代理点处，A4纸打印并装订成册的号卡簿供用户翻阅，不同的号码定价在几百元不等，用户只要凭借本人身份证就可入网。

一位代理商人士对记者表示，这些号码分别来自几个上游的联通代理商。记者联系到了一位上游代理商人士，他告诉记者他在中关村各处代理点一天可以销售30-40个号卡，但对这一销售状况他并不满意。

据三大运营商2009年财报显示，中联通3G用户的ARPU值在三运营商中最高，2009年这一数值达到了141.7元。

中联通将3G用户定位在高端，同时也曾计划在高端渠道下大力气，树立高门槛，希望通过iPhone(手机上网)等优势终端撬动渠道。

2009年十一前后，中联通开始3G渠道招募。当时，中联通将招募对象锁定在了具有一定规模的连锁企业，招募范围包括手机卖场、家电卖场、大型综合卖场及中高档购物企业。

在集团公司层面，中联通要求合作伙伴须同时具备：注册资金不少于2000万元，实体门店总量不低于200家，分布范围不少于16省，承诺单店年度平均3G号卡销量不低于1200个，四大条件。也就是说，集团层面的合作伙伴须承诺年度为中联通发展3G用户24万以上。在省级分公司层面，中国联通虽放宽了这一要求，但也十分苛刻。

这一政策，当时也被业内指称作是“嫌贫爱富”。迪信通集团公司副总裁金鑫就表示，在全国范围内能够符合中联通集团要求的传统手机卖场或家电卖场屈指可数，且大多为移动伙伴，同时在全省范围内，能够同时满足所有条件的连锁企业也不多。

“这一招募活动，效果并不理想。”一位联通代理商对记者表示，“渠道策略应至少遵循两个原则，一是为用户提供最大便利，二是有利于联通提高市场占有率。”

他认为联通要真正实现“社会化采购、社会化销售”的大战略，就应当扩大合作范围。

正如中国联通董事长常小兵此前所言，“坚决走开放路线，实现真正社会化”。在发展传统渠道(专业连锁手机卖场)的基础上，上述对消费电子综合性卖场的开拓和利用，无疑拓宽了中联通与用户的接触面，也为其提供了更多机会。

无奈之举

记者获悉，代理点直接办理后付费业务，很可能会给联通带来财务上的损失，但只要这些代理点在发号时，采用验证身份证及提高预存话费等策略，就会在一定程度上降低风险。

事实上，将后付费业务开放给中小代理商更多是无奈之举。宏伟的目标、整体市场规模增速的放缓以及现有渠道能力的不足，迫使中国联通的渠道策略必须求新、求变。

上月，北京联通的六个区局大多数没有完成预定销售任务。一位不愿具名的联通人士告诉记者，据他了解，其中一个区局的全年用户发展目标是 10 万户，任务十分艰巨。

而这一任务是由全年全国目标所决定，并摊派下来的。2010 年，三大运营商制定的全年 3G 用户发展目标都是千万级的，其中中国联通计划全年新增 3G 用户 1000 万户，中电信的目标是 800 万户。这些目标的实现绝非易事，仅仅在二月 3G 市场就出现了“倒春寒”。

据工业和信息化部日前发布的数据显示：2 月，中移动 TD 用户新增 79 万户，环比下滑 22%；中电信 3G 用户新增 32 万户，环比微降 1.3%；中国联通 WCDMA 用户继 1 月份实现新增 85 万户后，新增数降低到了 41 万户。

形式不容乐观，但硬币的另一面是，“在未来数年内，中国移动在 2G 时代建立起来的渠道体系将很难被撼动。”易观国际分析师王留生此前对记者表示，现有的如国美、苏宁、迪信通等渠道巨鳄短期内与中国联通合作的机会微乎其微。

市场不等人，倒不如花力气在中小渠道处。这些业态多样、“触角”丰富、能接触到各类用户、且放号能力出众的代理商，逐步引起中国联通的重视。

中关村一位联通代理商人士对记者表示，联通的优势在于丰富的终端产业链，各类综合性电子卖场有着大量的联通 3G “水货”在销，而联通的目标客户群则年轻且乐于购买国外高端 WCDMA 终端。“来办理入网的用户，多是高端用户。”他说。

“汉堡包”格局渐成

在三网融合等各种业态互相进入的大背景下，渠道融合趋势也在加剧。与此同时，一些渠道创新策略被中国联通等“弱势”运营商的采纳，也预示着在不久的将来，电信运营商的渠道业态将会出现巨大改变。

跳出手机圈，目前摆在运营商面前的社会化渠道，不仅有鼎好等综合性电子卖场、宏图三胞等 3C 卖场，还有爱国者、纽曼、联想等大品牌在全国铺设的连锁渠道，甚至还包括沃尔玛、家乐福等大型超市和购物中心。

如广东联通，此前其已与家乐福达成战略联盟，广东联通的 3G 体验销售厅将遍布家乐福位于珠江三角洲的 16 家门店内。

“弱势”运营商已经行动起来，不仅仅是中国联通，也包括中国电信。

如西藏电信，其日前与中国石油西藏销售分公司合作，在西藏石油所辖 97 家分销网点代理中国电信充值付费卡、阳光卡、智能电话卡、17908IP 卡、预开通卡及空中充值等业务。

除与渠道的合作范围扩大，并向“异业”渗透外，合作程度更为深入了。中国联通此前已表示，将在合作渠道逐步实现全业务经营，上述向众多中小渠道商开放包括后付费用户办理在内的诸多销售政策可谓是第一步。

专业的事情应交给专业的人去做。金鑫接受记者采访时表示，电信渠道未来将呈现出“汉堡包”式的合作格局，面向最终用户的将不再是运营商、终端厂商或渠道代理商某一家，在市场竞争中他们也将不再是单兵作战，而将由几方组成的联合体向最终用户提供服务。即在一个营业厅内，销售号卡的可能是专业代理商，销售手机的可能是专业渠道商，提供电信服务咨询和受理的可能是运营商人士，依次类推。

事实上，这一模式已经出现。据记者了解，早在 2009 年北京电信就向其渠道商开放了自己的营业厅，目前很多北京电信营业厅内的终端销售者多为代理商人士。

某位南方某省级联通公司人士也对记者表示：“3G 社会渠道很有可能是联合现有的 2G 渠道进行改造，并在此基础上加大扩展力度和覆盖范围，当然渠道将获得更多的权力。” 来源：2010-4-12 通信产业网

[返回目录](#)

制造跟踪篇

【中兴】

中兴全球手机出货量超摩托罗拉跻身前 5

据国外媒体报道，市场研究公司 iSuppli 公布的数据显示，2009 年第四季度，中兴手机出货量超过摩托罗拉，成为全球五大手机厂商之一。

数据显示，目前全球的 5 大手机厂商分别为诺基亚、三星、LG、索尼爱立信和中兴。2009 年第四季度，中兴的手机出货量为 1340 万部，在全球市场占 4% 的份额。诺基亚、三星、LG 和索爱的市场份额分别为 38%、21%、10% 和 4.4%。而摩托罗拉的市场份额从第 5 下滑至第 6。

这一数据反映了中兴在手机市场的增长。中兴表示，2009 年手机出货量达到创纪录的 4000 万部。中兴与西班牙电信、T-Mobile 英国和 Orange 等运营商合作，部分手机销往欧洲、北美和日本市场。

摩托罗拉市场份额排名的下降则反映了该公司策略的改变。摩托罗拉目前强调智能手机业务，这影响了该公司总体的手机出货量。

iSuppli 分析师蒂娜·邓 (Tina Teng) 指出，中兴市场份额的增长主要来自一些非成熟市场，例如中国本土市场，以及印度、中东和东欧市场。她表示：“这是一个快速变化的行业，下一季度的情况可能有所不同。”

中兴的手机采用多种操作系统，包括谷歌 Android、微软 Windows Mobile、高通 Brew 以及 Linux。在上月的 CTIA 无线通信展上，中兴美国首席技术官孙枕戈表示，中兴 2010 年晚些时候将与一线运营商共同推出新产品。来源：2010-4-8 新浪科技

[返回目录](#)

中兴通讯 10 转 5 派 3 拓展海外市场成定局

A 股通信设备龙头中兴通讯 (000063, 收盘价 41.10 元) 今日 (4 月 9 日) 公布 2009 年业绩报告, 2009 年公司营业收入、净利润分别同比增长 36.08% 和 48.06%。10 转 5 派 3 元的利润分配方案也是公司上市以来的最高记录。但正如此前《每日经济新闻》了解到的一样, 年报中显示, 2010 年中兴通讯将加大对海外市场的投入。

运营商网络产品毛利下滑

2009 年实现营业总收入 602.73 亿元, 较 2008 年增长 36.08%; 实现净利润 24.6 亿元, 同比增幅为 48.06%; 扣除非经常性损益后的净利润为 23.38 亿元, 同比增长 51.06%; 基本每股收益为 1.40 元, 全面摊薄净资产收益率为 14.61%。

从年报来看, 中兴通讯 2009 年业绩符合外界预期, 国内大规模 3G 投资是推动公司业绩增长的主要动力。年报显示, 2009 年公司国内市场实现营业收入 304.04 亿元, 同比增长 74.07%, 占整体营业收入的比重为 50.44%; 而海外市场营收为 298.69 亿元, 同比增幅仅为 11.34%。

分产品来看, 系统设备依然是公司第一大主业, 全年运营商网络产品实现营业收入 399.82 亿元, 为总营收的 2/3, 同比增幅为 38.04%; 而手机终端产品则表现出色, 营收规模从 2009 年的 96.92 亿元上升 34.86% 到 130.71 亿元; 电信软件系统、服务以及其他产品也有 28.06% 的增长。

但 2009 年招标时以低价策略抢占市场的后遗症也体现了出来。运营商网络产品的毛利率继 2008 年下滑 3.87 个百分点后, 2009 年继续减少 1.88 个百分点至于 34.88%。三项主营业务中, 仅有终端业务的毛利率有 2.41 个百分点的上升。

2010 年重心转向海外市场

不过值得投资者注意的是，此前关于公司 2010 年会将重心放到海外市场的预期在年报中得到证实。

上周五中兴通讯 A 股大跌，当日《每日经济新闻》记者采访业内人士了解到，引发股价大跌是公司突然换帅一事。中兴通讯在 3 月 30 日起用常年负责海外市场的史立荣接替之前担任总裁一职长达 6 年之久的殷一民，让业内纷纷揣测公司是否将要发力海外市场。

今日的年报证实了业内推断。中兴通讯董事长侯为贵在 2009 年年报中表示，2010 年公司工作重点是“加大在海外市场的投入”，会继续深化国际化战略，“保证集团在全球市场合理的布局”；而国内市场方面，则是力争实现“稳步发展”。由此看来，公司将着重发力欧美市场。

事实上从过往定期报告来看，中兴通讯 2009 年海外市场发展确实不太如人意。2008 年公司国内市场营收同比增长 18.93%。海外市场同比增幅则为 33.53%，且后者在总营收中的占比也高达 60.57%，而不是像 2009 年那样降至 50% 以下。

但这也难免让市场有所担心。业内有分析师表示，无论是从公司对华为的竞争心理，还是 2010 年起国内外电信设备市场的变化趋势，中兴选择加大国际化力度都无可厚非；但如果说殷一民时代的中兴通讯，业绩更加注重“质”，净利润、毛利率等各项指标都符合外界对这样一家综合型大公司的期望，那么史立荣上任后，鉴于公司不可避免地会加大海外市场力度，那么在目前国外电信投资回暖尚不明显的情况下，公司必然是牺牲净利润、毛利率这些“质”的指标去追求“量”的增长。近日二级市场股价的下跌，就是在反映投资者的这种担心。来源：2010-4-9 每日经济新闻

[返回目录](#)

中兴通讯 09 年营收增长 36% 利润同比增 48%

中兴通讯今天发布截至 2009 年 12 月 31 日止的 2009 财年业绩，按照香港财务报告准则，全年营业收入约人民币 602.73 亿元，较 2008 年增加 36.08%，实现净利润人民币 24.58 亿元，较 2008 年增加 48.06%。

09 年营收增长 36.08%

按照中国公认会计原则，2009 年营业收入约为人民币 602.73 亿元，较 2008 年增加 36.08%。实现净利润 24.58 亿元人民币，较 2008 年增加 48.06%，每股收益为元人民币 1.40 元。2009 年集团经营活动产生的每股现金净流入达到人民币 2.12 元。

同时，中兴通讯每股基本盈利为人民币 1.40 元，2009 年集团经营活动产生的每股现金净流入达到人民币 1.92 元。

为此，中兴通讯董事会建议派发截至 2009 年年度股利分配为：每 10 股以资本公积金转增 5 股，每 10 股派发人民币 3 元现金(含税)。

国际市场收入持续两位数增长

根据年报显示，在 2009 年全球金融危机之下，中兴通讯全年营业收入保持了高速稳健增长，增速位居行业主要厂商之首，显著缩小了与同业领先企业的差距，产品和交付竞争力取得同步提升，同时实现了历史最佳的现金流和较高的送转和分红。

2009 年，集团国内市场实现营业收入 304.04 亿元人民币，同比增长 74.07%。3G 网络作为拉动经济的新兴产业之一，获得了国家的大力支持，本集团抓住此次全面建设的机遇，在三个运营商的网络建设招标中成绩优异，成为中国市场最大的 3G 网络设备提供商，并与国内三大运营商建立了良好且均衡的合作关系。籍此，集团在固网接入和承载方面也取得同步突破，以 WCDMA、TD-SCDMA、CDMA、XPON、PTN 和无线宽带终端等为代表的下一代网络产品均实现了较好的销售业绩。

国际市场方面，集团国际市场实现营业收入 298.69 亿元人民币，同比增长 11.34%，占整体营业收入的比重达 49.56%。本集团克服了金融危机的影响，在全球电信市场持续疲软的情况下，公司依靠成本、技术、综合资金三大优势，取得了国际市场业绩的持续增长。2009 年公司在全球高端市场开始取得一系列突破，除终端产品外，承载网、接入网、业务网等相关产品已经相继进入了欧美地区的重要国家，GSM/UMTS/LTE/PTN 等主设备先后新突破 Telefonica、Telenor、KPN、TeliaSonera 等多家欧洲前十大运营商，欧美市场正逐步成为公司重要的业绩增长区域，欧美市场所占比重提升至 16.3%。

中国 3G 市场综合排名第一

中兴通讯董事长侯为贵表示，2009 年，公司在运营商网络主流产品上取得了较大幅度的突破和增长。报告期内，公司在中国 3G 市场综合排名第一，欧美地区的收入占国际市场销售收入的比重开始快速增加，凭借不断增强的研发能力和快速交付网络的能力，公司在主流市场实现了全面突破，相继与包括 CSL、Telenor、KPN 等主流运营商在内的客户在全球重点城市建设商用网络。

2009 年，中兴通讯终端业务全年仍旧保持较快增长，手机发货量全球排名继续上升。国内市场方面，凭借 3G 市场的良好开局，公司的终端产品全年实现了高速增长，国际市场方面，公司终端产品不断在重要的国家和主流运营商取得突破，全球的布局更加均衡。在欧洲和美国市场，公司终端产品销量开始迅速攀升，为集团 2010 年的发展和经营目标的实现奠定了良好基础。

侯为贵表示，2010年，集团将着力于提升公司综合方案解决能力，通过改善竞争策略、产品规划、产品实现、市场行为等方面，争取为客户提供更加优质的网络。集团同时将进一步提升运作效率，深化国际化战略，为抓住当前珍贵的发展机遇、向全球卓越企业迈进奠定坚实的基础。来源：2010-4-8 新浪科技

[返回目录](#)

绿色通信研讨会召开 中兴力维领跑节能创新

3月31日，由中国电子信息产业发展研究院、通信产业报(网)社共同举办的“绿色通信与节能创新研讨会(第三届)”在北京隆重召开。据悉，本次会议以“节能创新与产业可持续发展”为主题，汇集了工信部节能与综合利用司、国家发改委能源研究所等相关领导及通信企业的代表及专家，结合2010年节能技术设备现状、网络运营等方面的最新要求，交流行业先进节能经验，以期促进绿色通信网络建设的发展。深圳中兴力维技术有限公司(中兴力维)一直致力于节能减排解决方案的推广，作为此次论坛的赞助商，中兴力维的领导受邀出席了研讨会并发表演讲。

目前，随着通信网络规模的不断扩大，通信网络的核心设备、动力系统以及机房、基站等耗能成倍增加。据估算，每年全国仅GSM基站耗电量就接近32亿千瓦时，基站电费接近20亿元，还不包含与之相关的空调、变电、传输等方面的功耗。节能减排已经成为通信业不能回避的话题。

中兴力维商务技术部部长石文森在接受记者采访时表示，向低碳经济转型已经是通信行业的大势所趋；动环监控系统作为运营商节能减排工作的有效辅助手段，目前，已经覆盖运营商90%的机房设施。动环监控系统可完成对通信机房和基站中的动力设备、环境及现场图像的实时监控，并完成数据的存储、处理以及数据分析。该系统作为通信机房和基站的重要运维手段，可实现机房和基站的少人或无人值守，使用户的维护模式从“被动抢修模式”变为“主动预防模式”，从而使用户提高运行质量保障能力、提高整体工作效率和降低运维管理成本，实现节能减排。

举例来说，利用动环监控实现温度控制设备的开启或开闭，降低能耗。如当温度低于某个设定值时，关闭空调，同时开启进风单元的新风风门，将机房外冷空气吸入机房，排风风机将室内设备产生的累计热量排出机房，从而达到降温效果。而且，由于风机效率比空调低很多，采用空调-风机联动系统，有效降低机房设备的能耗。

相关人士预测，本届研讨会吹响了动环监控领域节能减排技术革新的号角。作为动环监控领域领导企业，中兴力维方面表示：“今后，中兴力维将会在节能减排方面继续研究、推广新技术，为绿色通信网络建设贡献自己的一份力量。”
来源：2010-4-7 赛迪网

[返回目录](#)

中兴总裁史立荣：美四大运营商都选用中兴手机

当中国电信市场的投资总体下降，得益于本土优势的中国设备商能否继续保持高速增长？这个难题现在就摆在中兴通讯(00762.HK)、华为等一线厂商面前。

根据中国电信、中国联通、中国移动之前公布的财报，2010年这三大运营商用于资本开支的总投入为2355亿元，比2009年共缩减444亿元，特别是中国联通减少幅度高达34.7%，这对2009年营收600多亿元的中兴通讯来说，不能不说是个“打击”。

4月9日，中兴通讯举行2009年业绩发布会，公司新任总裁史立荣上任半月来首次面对媒体，坐在中兴通讯董事长侯为贵的旁边，史立荣略显紧张，基本没有什么面部表情。面对采购额降低这一问题，史立荣告诉《第一财经日报》，中国联通和中国电信确实在网络建设上的投资有所下降，但中国移动的投资下降并不是很多，而中兴通讯在中国移动的TD份额上一直占有优势。同时，与网络投资下降形成对比的是，三大运营商用于手机采购的投资都会增加，因此据他预计，中兴通讯的手机业务将在2010年实现规模增长，并进一步提升市场占有率。而且中兴通讯多年来在欧美的投入已取得效果，美国四大运营商全都选用了中兴手机。

国内外同步增长

2009年中国3G发牌后市场的增长让中兴通讯等设备商得以继续保持了高速增长，根据刚发布的2009年财报，中兴通讯2009年收入首次超过600亿元，增速达36.08%，创下了行业之首。但是电信运营商2010年资本开支中用于设备采购的投资大幅缩减，对设备商势必产生影响。对此，史立荣认为，运营商在2009年完成网络建设之后，2010年将会大规模放号，同时，配套系统、承载网、传输网、固网宽带等方面的投资会加大，而中兴在这些领域也有极大优势。

2009年，不论是华为还是中兴，国内市场的占比都大幅提升，不过，经过2009年的金融危机，2010年的国际电信市场也将逐步回暖。

史立荣表示，“我们算过这样一笔账，我们能够参与的全球设备市场规模有三四千亿之多，而中兴通讯目前的规模占全球的比例还非常小，因此中兴未来的

增长潜力是非常大的。”当被问到，有投资机构预测中兴 2010 年收入将实现 20% 的增长时，史立荣表示，非常有信心。

他介绍说，中兴多年来在欧洲的投入已经取得了良好的效果，而美国的四大运营商也全都选用了中兴手机。史立荣认为，中兴在技术定制上有很大优势，而这是很多其他厂商都不愿意做的，再加上中兴的成本领先优势和快速反应的服务能力，中兴 2010 年有望在国内、国际市场实现同步增长。

“担子很重，责任很大”

值得注意的是，伴随着史立荣的上任，中兴通讯终于完成了领导层的更迭。从之前技术出身的前任总裁殷一民到如今销售出身的史立荣，外界预测，中兴的发展战略可能更加激进。

之前殷一民一直坚持的是“现金流第一、利润第二、范围第三”，这种策略保证了中兴安然度过金融危机，不过与同城竞争对手相比，却也在一定程度上被指责过于保守。

史立荣表示，他注意到现在很多市场确实面临着快速扩展的机遇，但他指出，中兴依然会在现金和利润之间做好平衡。

被问到上任以来的感受，史立荣谨慎地表示，“担子很重，责任很大。”实际上，由于中兴 2009 年的良好业绩，史立荣的起点是站在了一个相对高点之上。

史立荣指出，中兴的管理治理结构已经非常成熟，领导班子成员非常团结，各自在分管领域开展工作，大家在一起奋斗了很多年，加上公司的策略非常明确，他的工作也“比较顺畅”。

据他透露，公司董事会已经给新一届领导班子制定了发展目标，即在 2015 年成为世界级的卓越企业，不过他没有透露成为卓越企业的标准。来源：

2010-4-12 第一财经日报

[返回目录](#)

【华为】

华为成第二大通信设备商

2008 年，华为超越北电跃进全球前五；2009 年，他又超越诺基亚西门子和阿尔卡特朗讯跻身全球第二，这份中国通信设备商交出的最好成绩单，是华为在欧美战绩的最好体现，也使其在移动宽带市场的 2010 年表现备受关注

2008 年，他超越北电，成为全球前五大设备商；2009 年，他超越诺基亚西门子和阿尔卡特朗讯，晋升全球第二大电信设备商，仅次于爱立信。这样的业绩

在国内，恐怕没几家设备商能够相提并论，因为这是迄今为止，中国本土设备商在全球排名中取得的最好座次。

他尚未上市，但业界对他——这个叫华为的中国企业年报解读，却已经超过了上市公司。其日前公布的 2009 年年报显示，华为 2009 年全球销售收入达 1491 亿元人民币，同比增长 19%。就净利润而言，华为 2009 年净利润达 183 亿元人民币，净利润率为 12.2%，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。

同时值得注意的是，华为还在财报中首次披露了公司的股权状况。在全球经济疲软和国内大多数通信设备商如履薄冰的背景下，华为逆势增长的 19% 销售收入从何而来？

专家解读：低成本优势占据欧美成 2009 年撒手铜

中国蓬勃的 3G 建网当然是华为不可不谢的“功臣”。据悉，在国内市场，华为 2009 年实现合同销售额 100 亿美元，获得中国 3G 市场最大市场份额，分别在中国联通 WCDMA 网络和中国电信 CDMA2000 EV-DO 网络设备市场中排名第一，在中国移动 TD-SCDMA 网络设备市场份额超过 30%。

除此之外，另一笔巨大收入更值得关注，那就是超过华为总收入 70% 的海外市场收入。这使得华为与全球榜首的爱立信的销售收入差距正不断缩短。工信部电信经济专家委员会秘书长杨培芳因此认为，华为近十年来奉行的海外战略是其实现高速发展的原因。

据摩根大通的统计，华为在 2009 年的销售收入中有 75% 来自海外市场。其中，欧洲市场份额已达 10%，客户包括沃达丰、西班牙电信等大型电信运营商。目前，在全球 TOP50 运营商中，华为服务其中的 45 家。

同时，华为还加大了研发投入力度。在全球经济低迷的背景下，华为 2009 年全球研发费用达人民币 133 亿人民币，同比增加 27.4%，在美国、德国、瑞典、俄罗斯、印度及中国等地设立了 17 个研究所。

杨培芳对此表示，在欧美发达国家市场的逐步突破是华为业绩狂飙的关键。据统计，华为的工程造价比爱立信或诺基亚西门子低 15% - 16%，高性价比的通信设备是华为逐步占领欧美市场的重要原因。

深度聚焦：无线网络设备及终端成核心业务

这是否意味着，华为的全球榜眼神话全凭低价战略？业界更关注的是，是什么样的通信设备产品和业务促就华为占领这样的市场制高点？

从设备业绩上看，2009 年，华为无线接入市场份额位居全球第二，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，在北美赢得的 5 项合同中包括向 Clearwire 提供 4G 无线设备。

从华为 2009 年财报公布的终端业绩来看，华为终端产品主要有四大类：移动宽带终端、手机、融合类终端、视讯产品。其中移动宽带终端蝉联全球第一，出货 3500 万部。我们由此可以判定，无线网络设备及终端产品是华为海外市场飙升的关键切入点。

4 月 2 日，华为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 商用网络已成功完成交付，并在珀斯投入商用运营。据透露，华为迄今为止已在全球部署了超过 9 个 LTE 商用网络和 60 个 LTE 实验室、外场试验网，在 LTE 领域战略合作的运营商包括中国移动、沃达丰、德国电信 T-Mobile、西班牙电信 (Telefonica)、意大利电信 TIM、TeliaSonera、Telenor 等，所获 LTE 商用合同包括 Teliasonera 挪威、MTS 乌兹别克斯坦、Telenor 挪威、Net4 mobility 瑞典、比利时 Belgacom 以及中国移动 TD-LTE 世博项目等。业内人士称，几乎所有欧洲亚太顶尖运营商在 LTE 上都和华为紧密合作过。

此外，华为还于 2009 年在美国和日本相继成立 LTE 实验室，在 3.9G 乃至 4G 时代的无线市场布局之心袒露无余。

2010 年预测：移动宽带领域最具增长力

这就使得业界对华为 2010 年的发展及市场走势充满更多猜想。如果延续 2009 年及目前既定的市场战略和优势，加上全球移动宽带市场的驱动，我们有理由对华为 2010 年在移动宽带领域上的作为有更多期待。

华为相关人士也透露，在全球宽带尤其是移动宽带市场发展的驱动下，华为主要的业务仍将实现稳健增长，销售收入预计增长 20%。

据 Gartner 公司预测，到了 2013 年，全球 43% 的设备都将使用移动宽带。到 2015 年，全球移动宽带流量预计将激增 10 倍，达到 23 个艾字节，相当于地球上 63 亿人口每天通过网络设备下载一整本书的流量。

这样的市场商机和华为自身的海外定位很吻合。值得注意的是，华为在 2009 年的财报中首次披露了公司的股权状况，打破了以往被国外媒体质疑军方或政府背景的高度机密，这不由让人联想，华为 2010 年移动宽带战略的进一步拓展方向将是美国市场。

不久前在拉斯维加斯举行的 2010 年 CTIA 无线展会上，华为演示了全球领先的 LTE-Advanced 技术，将全球最快移动宽带速率纪录刷新至惊人的 1.2Gb/s。为达到这样的速率，华为使用了 80MHz 的多载波带宽，并采用了载波聚合、4×4MIMO (多输入输出)、多点并行传输 (CoMP) 等下一代移动通信的关键技术。

有分析指出，对华为而言，目前唯一没有攻克的市场就是北美。如果华为能充分利用和发挥移动宽带的市场需求和自身优势，抢占北美市场 18-20% 的份额，

极有可能在 2010 年超越爱立信，坐上全球通信设备市场的头把交椅。来源：

2010-4-9 通信信息报

[返回目录](#)

华为称 IPv6 部署时机成熟

随着物联网和移动互联网应用的成熟，IPv6 应用开始走向前台。目前国际上已有多家电信运营商推出了 IPv6 服务，在国内，中国电信内部已经召开下一代互联网 (IPv6) 部署试点工作启动会，IPv6 的商用部署即将展开。中国在 2010 年进入 IPv6 商用元年。

IPv6 商用时机成熟

在近日召开的 2010 全球 IPv6 下一代互联网高峰会议上，多位业界专家表示，目前国内运营商部署 IPv6 的时机已经成熟。

工业和信息化部通信发展司司长张峰表示，目前 IPv4 地址短缺，已成为当前影响互联网发展的一个问题，而发展下一代互联网，不仅能够有效地提升互联网的应用，对于拉动产业发展和提升国家的竞争能力都有重要的意义，向下一代互联网过渡成为了网络演进的迫切课题之一。张峰表示，作为行业的主管部门，培育信息网络等战略性新兴产业，规划引导下一代网络发展，促进物联网、互联网、移动互联网融合发展，已成为了工信部近期的工作重点之一。

IPv6 论坛主席 LatifLadid 在此次大会上表示，IPv6 将会有大规模的应用。亚太互联网络信息中心 (APNIC) 在一个 IPv6 调研中显示出，在受调查的 429 个 ISP 中，考虑推动 IPv6 的比例为 52%，也许会推动 IPv6 的 ISP 为 35%，总数已达到 87%。其中有考虑 IPv6 的分配或指派的比例达到 71%。

而中国电信总工韦乐平则明确表示，由于在长沙进行的 IPv6 试商用比较成功，中国电信 2010 年年初已在内部已经召开下一代互联网 (IPv6) 部署试点工作启动会，计划在国内主城市展开 IPv6 商用部署。

华为运营商 IP 产品线副总裁刘少伟近日在接受通信世界网采访时表示，从目前的发展情况看，IPv6 商用时代已经来临。这是因为，一，由于移动和固定宽带发展迅猛，IPv4 地址资源已经严重不足，到 2012 年，将不再有 IPv4 分配。对于电信运营商来说，只有提供 IPv6 服务才能解决地址资源已经严重不足的问题；二，物联网等到新技术的应用，成为 IPv6 发展的良好契机。三，IPv6 技术已经成熟，具备了产业链商用能力。

刘少伟说，目前全球 IPv6 技术演进主要有三个模式。一是双栈方案。其核心理念是建立双栈传输网络，进行 IPv6 和 IPv4 客户的管理。目前中国电信和日

本 NTT 主要采用这种解决方案。二是 DSLite 方案，其核心理念是建立 IPv6 传送网络，进行统一 IPv6 用户的管理，在 CPE 和 CGN 之间建立 4-in-6 隧道，CGN 实现 NAT44。目前有法国电信、意大利电信、西班牙电信等运营商采用这种方案。三是 6RD 方案。其核心理念是建立 IPv4 传送网络，在 CPE 和 6RDPE 之间建立 6-in-4 隧道，实现 NAT64。目前 AT&T、Comcast 公司采用这一模式。

刘少伟说，运营商采用哪种方案，主要是根据自身拥有的 IPv4 地址多少的情况决定的，三种方案没有优劣之分。但对于国内运营商来说，由于在 IPv4 上依然每年都在进行大量的投入，长久下去，不利用将来 IPv6 网络的升级。因此，IPv6 技术已经成熟的情况下，国内运营商现在应该加大在 IPv6 上的投入。

目前华为已推出了端到端的 IPv6 解决方案。华为在 2009 年就推出了双栈、完善的 IPv6 用户接入管理解决方案，目前这一方案在中国电信长沙项目中得到充分的应用。华为将在 2010 年 2 季度全球首家推出 DSLite 解决方案，而且这一方案将在法电和意大利电信试商用。华为将在 2010 年 4 季度推出支持 6RD、PNAT、NAT64、LSNAT44、IVI 等到过渡技术的成熟的端到端解决方案。

长沙模式或受重视

中国电信 2009 年在湖南长沙实施了《基于 IPv6 物联网技术的农业信息化监控平台》项目，首次在国内开发部署了基于 IPv6 的物联网应用——农作物温室综合监控系统，并成功应用于湖南农科院良种果茶培育繁殖中心。其实，从 2008 年开始，中国电信就在湖南长沙率先开始了向 IPv6 网络演进的探索，先后完成了 IPv4 向 IPv6 过渡的技术调研、方案制定、设备终端测试等各项工作，最终采用双栈技术于 2009 年完成了 IPv6 网络的商用部署。2009 年 11 月，湖南电信 IPv6 商用网络通过中国电信集团公司科技委组织的鉴定，并成为国内首个通过 IPv6 论坛 IPv6EnabledProgram 认证的提供 IPv6 接入服务的 ISP。

据刘少伟介绍，华为公司承担此次湖南电信 IPv6 网络的建设工作。华为公司为湖南电信提供了端到端的 IPv6 设备，包括 NE 系列路由器、BRAS 业务网关、以太网交换机和接入网 EPON 等，实现了的 IPv4 网络向 IPv6 网络的平滑演进。

被称为“长沙模式”的中国电信 IPv6，显然为中国的 IPv6 发展提供了一个范本。它的成功不仅是中国电信在 IPv6 走出的一大步，正如中国电信集团副总经理杨杰在湖南视察时表示：“该项目探索出了低成本、可复制的网络平滑演进，对于实施 IPv6 网络演进方式具有重要的指导意义，相关应用示范对于物联网和下一代互联网的发展具有重要的参考价值。”

“长沙模式”的成功再次奠定了华为在 IPv6 的领头兵的地位。作为中国最大的电信网络设备供应商，华为公司近年来积极参与 IETF、ITU 和 BBF 的 IPv6

标准化过程，IPv6 专利申请位居各主流通信设备供应商前列，总计在 IPv6 相关领域专利已经超过 130 件，为 IPv6 网络的后续演进积累了坚实的理论基础。

刘少伟介绍说，从 1998 年以来，华为公司在 IPv6 产品研发领域持续加大投入，相继在美国研究所、欧洲研究所、印度研究所、北京研究所、深圳研究所以及上海研究所等成立专门的 IPv6 预研和开发团队，参与 IPv6 的研究和开发人员超过 2000 人，华为公司的网络产品已获得 IPv6 论坛 IPv6Ready 认证，并支持主流的双栈、隧道及转换等 IPv6 演进策略，可以帮助运营商将现有的 IPv4 网络平滑过渡到 IPv6 网络。同时通过承担目前为止全球最大的 IPv6 网络 CNGI 骨干网和驻地网中 70% 的设备建设任务，华为公司获得了 IPv6 实际网络部署的丰富经验。来源：2010-4-12 通信世界网

[返回目录](#)

华为或收购摩托罗拉曲线进入北美

华为如何占据北美“高地”？

业界认为借道摩托罗拉曲线大举进入北美的可能性较大

看到爱立信在北美的市场份额从 11% 猛然提高到 23%，不知道华为有没有后悔当初的决定。

2009 年，当业界遍传华为最有可能收购申请破产保护的北电时，华为毫不含糊地否认了这个说法，最终反而是诺西和爱立信出手，经过激烈争夺，北电最终花落爱立信。

如今，有关华为可能收购摩托罗拉的传言再起，而且从各种迹象来看，这次的传言非常有可能变成现实。

如果说，2008 年华为联合贝恩资本直接收购 3Com，属于对北美市场的“强攻”，那么，现在“吃一堑、长一智”的华为正在采取的方式可谓“迂回包抄”。无论如何，北美已经是华为全球版图中的最后一块阵地，进入北美已经是早晚的事。

北美，最后的阵地

如果根据目前华为在全球的市场布局画一张世界地图，不难看出，最后的一块空白市场，那就是北美了，或者更准确来说，是美国市场，因为在过去的 1 年，华为已经拿下了加拿大两家运营商的订单。

根据华为公布的 2009 年年报，已经与华为达成合作的全球前 50 大运营商已经从 2008 年的 36 家增加到了 2009 年底的 45 家。

这让美国市场对华为来说更加凸显出其重要性。因为华为尚未达成合作的运营商之中，美国市场就有 4 家，分别是 Verizon 无线、美国电话电报公司 (AT&T)、Sprint 和德国电信 (T-Mobile) 美国公司。

在过去 5 年中，华为的年收入和利润复合增长率达到 33%。北美是华为最后一个阵地，也是华为维持其高速增长的下一个堡垒。

与其他市场不同，北美市场相对封闭。长年以来，北美运营商的主要合作伙伴只有北电、朗讯、摩托罗拉等几家本土设备商，就连爱立信和诺西希望染指北美市场也一直不顺利。最终不得不采取并购本土设备商的方式“曲线”进入。

其实华为一直在寻找进入北美市场的机会，并做过多次尝试，只是实际难度比预想中要大得多。直到 2008 年底为止，华为来自北美市场的收入仍不足总收入的 1%。

华为最早是通过与 3Com 的合作，使其数据产品顺利进入北美市场，2006 年初又与北电成立了合资公司，不过仅仅半年之后该计划就宣告搁浅。最大的举动莫过于 2008 年联合贝恩资本直接收购 3Com，最终被美国政府以安全因素为由而终止。

北美市场的形势也在发生变化。随着朗讯被阿尔卡特并购，北电和摩托罗拉日渐衰落，铁板一块的北美市场终于出现了机会，只是抓住这个机会并不容易。阿尔卡特朗讯目前仍在北美市场保持优势地位，北电已经被爱立信收购，唯一的机会只剩下摩托罗拉。但华为官方一直对收购摩托罗拉的说法“不予置评”。

华为的选择

“我们 2010 年在北美市场肯定会有突破，区别只在于突破到底有多大。”一位华为内部人员告诉《第一财经日报》记者，据他介绍，在他身边的同事，有相当多都被派往了北美市场。

良好的财务状况也为华为可能的并购准备了坚实的基础。2009 年华为实现净利润 182.74 亿元人民币，经营现金流为 217 亿元人民币，同比增长 237%，此外，短期债务比重的下降也扫除了华为的后顾之忧。

由于华为等非美国企业进入北美市场最大的障碍来自美国政府的审查，特别是对华为政治或者军方背景的猜测，自从 2008 年以来，华为有意增加了其信息公开的程度，包括在 2010 年的财报中专门强调，华为目前的股权结构中没有任何第三方持股。

华为高级副总裁 Charlie Chen 对《金融时报》表示，他们已经注意到美国政府对华为表现出来的担忧，他们会努力消除这种忧虑。

据报道，华为已经聘请美国网络安全评估公司 Electronic Warfare Associates (EWA) 协助其游说美国政府。华为通过与美国国防和情报部门的谈判，希望能消除美国政府对华为所谓军方背景的担忧。

当年，阿尔卡特收购朗讯时就与政府签署了“缓和协议” (Mitigation Greement)，而华为收购 3Com 时由于没有主动提交申请，而被认定为“受管辖的交易”，最终没有通过为期 30 天的审查。

不过，即便如此，华为在收购的准备阶段仍然小心翼翼，一位接近华为的人士表示，谷歌意外退出中国市场是之前没有预料到的，而这有可能让中美关系更加微妙，从而加大华为在北美市场的收购难度，华为必须对此有充分的准备。来源：2010-4-8 第一财经日报

[返回目录](#)

华为在澳大利亚交付无线宽带网络

记者昨日获悉，华为为澳大利亚无线宽带运营商 WBA 部署的首期 WiMAX 商用网络已经成功完成交付，并在澳大利亚第四大城市珀斯投入商用运营。这张网络是 WBA 全国性 WiMAX 网络部署计划的第一步，将为珀斯的用户提供下行速率为每秒 16Mb 的宽带接入服务。

据悉，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。

据了解，华为在 WiMAX 产业中的长期投入与不懈推动获得了良好的市场反馈。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：2010-4-7 深圳商报

[返回目录](#)

华为计划在匈牙利拓建物流装配中心

日前，记者从有关方面获悉，华为有望于今夏在匈牙利拓建装配厂和物流中心。在匈牙利，华为已是沃达丰供应商，双方现正在当地市场推出新的移动互联网共享设备。

华为匈牙利营销总监佐尔坦·塔卡克斯 (Zoltan Takacs) 在媒体发布会上表示，华为已在佩奇 (Pecs) 和科马隆 (Komarom) 拥有生产工厂，雇有 280 名员工，并正在进行为期一年的考察测试。

若到 2010 年夏季考察结束时结果达到预期，该站点将成为华为的欧洲物流和装配中心。来源：2010-4-8 深圳特区报

[返回目录](#)

华为披露股权架构：100%由员工持股

华为究竟是一家什么公司？传奇人物任正非的身家究竟有多少？多年来，随着笼罩在华为周围的迷雾逐渐消散，华为的众多秘密也陆续被解开，但这两个问题却成为核心秘密，引起广泛争议。近日，华为发布了 2009 年年报，在对业绩进行公布的同时，首次对公司的股权架构进行了披露，这两大谜团也最终揭晓。

华为 100%由员工持股

由于并非上市公司，长久以来华为的股权架构以及公司相关的具体细节都不为外界所知。而任正非曾经在军队的经历，使得华为经常被认为有军方背景，另一方面，华为多年来在市场上不断攻城略地，也被外界一直怀疑背后有强力支持。但此次华为的年报显示，截至 2009 年 12 月 31 日，华为的股东由深圳市华为投资控股有限公司工会委员会和任正非共同组成，没有任何第三方的股份，其中前者持股比例为 98.58%，任正非持股只有 1.42%。

按照这一数字，华为应该是一家 100%由员工持股的非上市民营企业，没有任何军方或政府的股份。根据年报，华为员工总数 9.5 万名，其中持股人数为 61457 人，持股员工占员工总数的 64.7%。

华为年报还披露 2009 年公司所有者权益为 433.16 亿元，按此计算，任正非的权益约为 6.15 亿元。

全员持股利弊考验

实际上，华为全体职工持股的模式在全国也是领先。1987 年，任正非以 2 万元注册资本在深圳创立华为后就开始实行这一模式，员工持股一时领风气之先。这种方式对于刚刚创业起步的华为起到了极其重要的作用。根据资料显示，华为员工每年固定分红高达每股 0.7 元，投资回报率达 70%，最高时分红 0.9 元，达到 90%。直到 2001 年华为进行期权改革，员工获得股票的资质受到严格限制，公司不再向新员工售股，同时老员工的股票也逐渐转化为期股。员工从期权中获得收益的大头不再是分红，而是期股所对应的公司净资产的增值部分，行使期限为 4-10 年。

上个月，平安全国员工汇聚总部“声讨”减持方案，使得曾红极一时的全员持股暴露了其负面效果。而华为全员持股同样导致出现过度分散的股权，也成为华为进一步做大做强的障碍。

分析

为何突然自我“起底”？

为何选择在 2010 年对公司最核心的机密进行“大起底”，华为并没有给出具体解释。公司公关部门相关负责人表示，虽然华为并不是上市公司，但信息一直是公开的，而且多年来坚持发布年报。业内人士分析，长久以来华为埋头于开拓市场，但近年来其带有神秘色彩的身份对发展带来了一定的负面效果，2007 年华为联合贝恩资本共同收购美国 3Com 最终失败，美国方面就曾因对华为的怀疑而施加阻力。业内人士分析认为，2010 年华为成为全球第二大通信设备商之后公布公司的“底子”，很有可能为进军美国市场做好铺垫。来源：2010-4-9 南方都市报

[返回目录](#)

华为手机 2009 年销量狂飙 宣布进军 3G 音乐手机

在 12 日出席与中国电信联手举行的终端发布会时，华为终端相关负责人透露，2009 年华为 CDMA 手机在中国市场发货突破 600 万台，市场份额升至第二；同时，华为宣布联手中国电信进军 3G 音乐手机市场。

CDMA 手机 2009 年发货量升至国内第二

此前的华为 09 年财报中透露，华为终端产品主要有四大类，包括移动宽带终端、手机、融合类终端、视讯产品，其中，在手机产品领域，华为 2009 年发货超过 3000 万部，包括 CDMA 手机全球市场份额第三，但华为在国内手机市场的具体情况一直不详。

此次，华为终端相关负责人透露，2009 年，华为手机在中国市场累计出货超过 1000 万部，其中 CDMA 手机在中国市场发货突破 600 万台，占国内市场份额的 19.7%，市场份额排名第二。

2009 年，华为在全球推出了 20 款左右手机，发货量 1000 万，平均每款终端出货量在 50 万部左右。其中一款华为 C28 系列“耐用王”累计发货超过 1000 万。

另外，在低于 400 元的低端 CDMA 手机市场，华为占 24%；在 700 元至 1000 元的 CDMA 手机中端市场，华为占市场份额为 31%。

在中国 CDMA 手机市场，三星一直稳居第一，这样算下来，以出货量来看，华为居国内 CDMA 手机市场第二。

大做 3G 音乐手机

华为 CDMA 手机出货量和销量 2009 年狂飚可以理解，因为 2009 年中国电信接手 CDMA 网络后，用户数增长 2 倍，手机厂商也大大获益，三星、酷派、中兴、海信、LG 等老牌 CDMA 手机厂商销量均大幅增长，新进入的天语等厂商也销量可观。

在此基础上，华为对 2010 年手机市场显得雄心勃勃。华为终端中国区总裁杨晓忠表示，华为期待再获突破，“在中国这一方兴未艾的土地上，携手中国电信、中邮通信等合作伙伴推动产业链发展、迸发蓬勃力量”。

同时，华为宣布联手中国电信发布 3 款超薄时尚 3G 音乐手机——C5700、C5900 和 C5110。华为表示，“这意味着华为终端吹响了抢滩 3G 无线音乐手机市场的号角，开启 3G 音乐手机新纪元”。

音乐手机目前是中国电信力推的特色 CDMA 手机，华为之前也曾推出过 2G 音乐手机，但此次华为认为，新一代 3G 音乐手机拥有更丰富的音乐体验和更强大的互联网功能，在实用性和开放性方面的用户体验更好。来源：2010-4-13 新浪科技

[返回目录](#)

华为不满于低端 CDMA 手机市场 挺进中高端市场

借助中国电信发展移动用户的契机，华为一扫此前在国内 CDMA 市场的尴尬局面，并交出了一份漂亮的 2009 年终端答卷。

终端销售占集团收入 1/6

在 12 日下午联手中国电信举行的“3G 爱音乐响乐新主张”产品发布会上，华为中国区终端业务部总裁杨晓忠透露，2009 年华为集团销售额超过 300 亿美元，其中终端销售额达到 50 亿美元，占集团销售额的六分之一，年复合增长率超过 70%。

“我们预计公司 2010 年终端全球发货量将突破 1.2 亿部，销售额将超过 60 亿美元。”

为了实现这一目标，华为配备了强大的终端团队，截至目前，华为终端员工人数超过 6000 人，其中半数员工从事具体的研发工作。

国内 CDMA 手机销量破千万

在 2009 年的终端市场，华为在 CDMA 领域的表现引人关注。

据杨晓忠介绍，目前华为 CDMA 手机的全球发货量累计超过了 6000 万部，仅次于三星和 LG，位居全球第三。在中国市场，2009 年华为 CDMA 手机发货量突破 1000 万部，市场份额为 19.7%，位居第二。

在除中国、日本和韩国之外的其他亚太市场，2009年华为CDMA手机的发货量超过800万部，直采市场份额位居第一；而拉美地区的市场发货量则是超过300万，也保持了市场份额第一的位置。

向中高端市场发起进攻

虽然在国内CDMA手机实现了大突破，不过从市场定位来看，华为前期所推产品仍然是以低端为主。仅此前推出的C28系列“耐用王”产品，累计发货量就已超过1000万部。

“华为在CDMA产品上较低的成本、快速的响应和交付能力，让中国电信实现快速扩大用户基数同时，也让华为抓住了国内CDMA手机市场的机会。”华为终端中国区手机产品拓展部部长林岚坦承。

来自华为方面的统计显示，在中国电信定制的700~1000元的千元3G手机中，单华为的产品市场份额就达到了31%。

林岚表示，2010年华为将以“夯实低端，挺进中端，布局高端”的思路发展CDMA手机。中端市场以C5系统产品为主导，其中就包括此次发布的C5110、C5700和C5900三款中国电信定制的校园明星机型。

在高端市场，则以智能手机为主，产品线包括C8100、C8500、C8600等。值得一提的是，C8600也是华为旗下第二款Android手机，采用的是最新的Android2.1系统。据悉，华为将与中国电信合作推出这款产品，初步定于2010年5月上市。来源：2010-4-13 飞象网

[返回目录](#)

华为科技城面积22平方公里 或参照日本丰田市

“华为新城”概念演变成“华为科技城”，范围也扩大到周边22平方公里区域

上周五，龙岗区政府多功能厅内宾朋满座，坂田街道办与佳兆业集团、长江（中国投资）企业有限公司分别签署了华为科技城城市更新项目合作框架协议。佳兆业集团公司董事局主席郭英成表示，两大开发集团公司一定不辱使命，完成好坂田片区的“造城计划”。

据了解，目前华为科技城正处于规划编制阶段，5月1日前将出最后的研究成果，而年内将有若干启动点率先启动，而华为周边核心区的更新改造原则上3年内完成——如此紧锣密鼓的旧改进程能否一改以往数年停滞不前的旧改局面，成为龙岗城市更新的突破口，引人关注。

■项目更新改造目标

打造以华为基地等高新科技企业为核心，集高标准的高新产业研发办公设施、星级酒店、配套商业休闲设施、文体活动设施、金融服务设施、医疗卫生设施、配套教育设施以及配套住宅与公寓于一体的华为科技城。

■ 华为科技城规划结构

华为科技城大致分为 4 个主要片区，规划以坂田老墟镇地区、岗头与雪象社区结合部为城市功能服务核心区，打造两个公共中心，并以五和大道、坂雪岗大道、环城东路—雪观路为纵轴，以布澜一级路、贝尔路—吉华路、布龙路为横轴串联 4 个主要片区，并与周边地区密切联系。

1. 西部高新技术产业区

西部高新技术产业区以现状华为坂田基地为主，向西与龙华高新技术产业区、向北与观澜高新技术产业衔接。规划对华为公司周边的旧村、旧工业区先行更新，在片区内竖立城市更新的样板，彻底改善华为公司周边地区的城市形象、提升环境品质，结合岗头河的改造提供公共开敞的休闲空间，整合一定的土地为高新技术企业提供配套。

2. 东部高新技术产业区

东部高新技术产业区位于坂田、雪象社区，包括航嘉工业区、牛牯岭工业区、吉通工业区，目前高新技术企业较少，规划将对产业进行升级改造，大力发展高新技术产业。

3. 城市功能服务区

城市功能服务区位于片区中部，以布龙路、坂雪岗大道以及轨道交通 5 号线、16 号线为依托，对现状四类居住、工业用地进行全面改造，完善城市公共服务设施和市政基础设施，提供高档酒店、写字楼、大型商业、文化娱乐设施及高档公寓。

4. 自然生态休闲区

自然生态休闲区位于片区东北侧，现状以林地为主，属于基本生态控制区。规划对生态用地进行合理利用，建设郊野公园，为华为科技城提供一个绿色休闲的后花园和巨大的氧吧。

年内全面推动一两个项目建设

此次与坂田街道办签署合作框架协议的两家公司——佳兆业集团与长江(中国投资)企业有限公司均有港资背景，总部位于深圳的佳兆业集团于 2009 年 12 月正式登陆港交所，而长江(中国投资)企业有限公司系李嘉诚家族所属长江实业(集团)有限公司旗下全资附属公司。

郭英成表示，佳兆业集团公司曾在深圳关内外开发建设了桂芳园等楼盘项目，并盘活了七八个烂尾楼盘，在城市更新和旧改方面拥有丰富的经验，而之所

以选择长江实业旗下公司，是因为双方是合作多年的事业伙伴，由此他对佳兆业联合长江公司合作实施的华为片区旧城改造充满信心。

而在此次签约仪式的5天前，佳兆业发布新闻，表示已与长江公司签订了合作协议，将成立合营公司共同发展龙岗区坂田街道的市区重建项目，并共同负责规划、发展、兴建、销售及项目，预计合作双方将平等摊分项目溢利。

郭英成表示，合作方作为拆迁补偿的主体单位，一定会履行好企业的社会责任，做好被拆迁居民的拆迁补偿工作。同时，年内佳兆业将完善整体和专项规划，并全面推动一两个项目建设。

合作框架协议书内容显示，此项目更新改造的目标为：打造以华为基地等高新科技企业为核心，集高标准的高新产业研发办公设施、星级酒店、配套商业休闲设施、文体活动设施、金融服务设施、医疗卫生设施、配套教育设施以及配套住宅与公寓于一体的华为科技城。

拆迁补偿单位也将全力开展该项目的整体拆迁、补偿安置、开发建设等相关前期工作，并提供必要的资金保障，将引入先进的规划设计理念，以一流的城市建设标准，高标准、商档次、高质量开展相关工作，并将按华为科技城城市更新专项规划及相关要求和标准实施市政设施、公共设施建设。

为华为科技城大开绿灯

深圳市规划国土委龙岗管理局相关负责人称，整个坂田片区包括华为所在的坂雪岗地区，早已纳入城市更新范畴，而辖区范围共划分了13个城市更新单元，其中7个单元早在四五年前便通过旧改申报，纳入旧改计划，且相关拆迁补偿单位早已着手委托相关单位，进行专项规划的设计和审批工作。

但目前由于华为科技城的相关工作，这7个旧改单元的专项规划，无论是设计，还是审批无一例外都停滞下来，静等2010年5月1日前华为科技城规划研究成果的正式出台。同时，另外6个已然进入报批程序的城市更新单元的相关工作被紧急叫停。

该负责人告诉记者，目前华为科技城的规划研究已经上升至深圳市规划国土委与龙岗区委、区政府共同牵头负责的工作，这表现出整个深圳市最高决策层对于华为及其相关项目的高度重视。

“如果有必要的话，现在所有的专项规划都有可能由市规划国土委来亲自审视并设计，所有的开发商必须严格按照相关专项规划来实施建设。”龙岗区城改办主任刘东松表示，所有的专项规划都是依照各自服务功能来制订的，开发商一旦介入便很难更改。而此前，城改办手里管理的近70个城市更新项目，其专项规划都由开发商自行出资寻找设计单位进行方案设计。

“就连坂田片区正在处于编制期的一项法定图则，也被紧急叫停。”刘东松表示，叫停是为了等待华为科技城的研究成果出台，以便参照研究成果进行修改。

他同时透露，就算目前坂田片区已通过审批的三张法定图则，也有可能由于华为科技城相关研究成果的出台，面临修改和突破，这在深圳规划和建设史上，属于十分鲜见的行动。

这表明，在华为科技城的城市更新工作中，龙岗区政府将以更主动、更迅速的姿态涉足相关工作，区委、区政府甚至在工作调研会议中要求相关部门在1个月内，将坂田辖区相关地块十几平方公里内的土地及房屋建筑权属信息，调查并统计清楚。

成立“城投公司”搭建融资平台

华为科技城概念的提出最早是在2009年11月，最初的提法是“华为新城”，范围为周边的5平方公里。当时龙岗区委书记蒋尊玉在调研坂田周边环境时，表示华为周边内外环境和城市规划差别太大，龙岗将尽快启动对华为周边5平方公里范围的整体旧改计划，打造“华为新城”，缩小与关内外差距。

“华为新城”一提出，并引起了媒体和市民的广泛关注。进入2010年后，“华为新城”概念演变成“华为科技城”，范围也扩大到周边的22平方公里区域：在2010年1月20日落幕的龙岗区委会全会上，区委书记蒋尊玉、区长张备要求抓紧推动“华为科技城”规划建设方案，对华为周边区域进行高标准规划改造，打造以华为基地为核心区，产业风貌突出、功能配套齐全、人居环境优越的“华为科技城”。

2010年春节前后，有媒体报道称，华为科技城的建设将由星河、保利、佳兆业、香港新鸿基等知名开发商投资改造，其中星河集团的改造面积为62万平方米，首期投资逾130亿元，包括建设1家四星级酒店，并将这一区域打造成创业板企业公司总部所在地；佳兆业进行的近40万平方米的旧改项目，则以商住、贸易为主，其中还将建设四星级、五星级酒店各1家；香港新鸿基集团将把岗头30万平方米的旧改片区，打造成又一座天安数码新城，其中将建设1家四星级酒店。届时，华为科技城将拥有四星级以上酒店5家左右，以及一批大型商业综合体项目。

据了解，华为片区将建成以高新技术产业为主导功能的城市复合型片区，华为科技城将大致分为4个主要片区（西部高新技术产业区、东部高新技术产业区、城市功能服务区和自然生态休闲区）。目前，龙岗已经委托清华研究院等3家规划单位做项目规划，并已经对这一项目作出了初步的规划方案，并就方案进行了几轮研讨，拿出规划研究成果的最后时间节点定在2010年的5月1日。龙岗还将成立由蒋尊玉、张备挂帅的华为科技城领导小组，并成立“城投公司”搭建融

资平台，牵头推进这一项目的实施。年内将启动岗头等若干片区的旧改，华为周边核心区的更新改造原则上3年内完成。

27个项目2010年将全部启动

在坂雪岗华为工业园内，几乎所有的“华为人”都有这样的感觉：“一个后现代化的高科技产业园区被一些近代农村工业化房屋层层围住”。

华为周边脏、乱、差问题已经存在多年。从2005年开始就不断有市领导到此调研，并提出各种解决方案，如加强治安管理、打通断头路等。但截至目前，问题没有得到根本解决。

“建设华为科技城非常有必要，因为坂田的城市更新一直比较慢，无论是华为周边的环境、配套，还是道路交通，都有很多缺陷，制约了该片区的发展。”一名业内人士表示，现在龙岗的硬件设施不但不能跟特区内比，跟宝安比都有差距。“龙岗有800多平方公里土地，不能一下子全部更新，所以集中力量先改造一两个片区，作为样板很重要。”

根据最新的规划研究成果显示，华为科技城的范围是梅观高速、布龙路、机荷高速和清平高速围合的区域，面积约22平方公里。目前，该片区已汇聚了华为、新天下、康冠、元征等十多家国内外知名企业，高新技术产业就业人口约8万人。但商业现状以各类零售为主，缺少商业性办公、旅馆等为高新技术企业配套的业态，医疗卫生配套较差，没有公立医院，教育和文体设施严重不足。

选择华为科技城作为突破口显然有利于调动资源推动旧改。蒋尊玉在与开发单位洽谈时表示，市委、市政府高度重视华为科技城项目建设，华为对龙岗、深圳乃至全国贡献巨大。以华为为中心打造22平方公里的华为科技城，为坂田华为这样的国际著名企业造一座新城，是华为片区高科技企业和周边社区经济发展的需要，是市民关心、网民关注、媒体聚焦的重大城市更新项目。

华为科技城规划建设紧锣密鼓进行的同时，龙岗的27个城市更新项目2010年将全部启动，2011年上半年全面开工。龙岗相关负责人表示，对长期“休眠”的闲置土地，项目单位逾期不开发以及未按时足额转入拆迁共管资金的，终止街道、原村股份公司已签订的项目改造协议，一律收回闲置土地，取消其开发资格。

龙岗政府的这些措施给难以推动的城市更新项目，套上一个限时解决的紧箍咒。

华为科技城将建成啥样？

目前，一些国家为了抢占发展先机，把科技创新确立为国家战略，高度重视建设和发展科技城，创造了一些成功的典范。如美国的“硅谷”、英国的剑桥科学城、日本的筑波科学城以及九州“硅岛”、印度班加罗尔国际科技园等。

近年来，国内的一些城市，广州、合肥等纷纷在国家高新区内建设科技城，并作为抢占新一轮竞争制高点的重要抓手。如广州大手笔投入 110 亿元建成了 37 平方公里的广州科技城；无锡全力建设 22 平方公里的太湖国际科技园，提出“聚集太科园，建设科技城”；合肥以国家科技创新城市试点为契机，投资 30 亿元建设 30 平方公里的合肥科学城；苏州正在建设 25 平方公里的苏州科技城。

到华为科技城建成时，将会是怎样的一座“科技城”呢？

业内人士表示，值得注意的是，从“华为新城”到“华为科技城”的提法变化，反映的是龙岗重视华为片区城市更新的产业导向。龙岗区城改办主任刘东松曾表示，对于该片区的发展主要有 3 个方面的考虑：一是产业发展空间需求；二是 22 平方公里居民生活生产的需求；三是提升城区品质的需求。

“打造以华为基地为核心区，产业风貌突出、功能配套齐全、人居环境优越的科技城区，已经成为共识。”龙岗区相关人士如此表示。

也有业内人士表示，华为科技城的参照物应是日本的丰田市，“华为的发展以及其对上下游企业具备的强大榕树效应，与丰田对日本举母市的价值是一致的。”

据了解，1938 年丰田制造基地和总部落户日本中部爱知县的一处小镇，1959 年这个小镇更名为丰田市。如今的丰田市约 30 平方公里，人口约 38 万，成为世界知名的汽车城。在丰田市，家家门口停靠的都是丰田汽车；只有丰田员工才可以在该城买房。丰田已经与这个片区、这个城市融合成一体。

也有人认为华为科技城的产业前景不是特别看好，“华为科技城会不会沦为‘华为+商住’？这取决于华为对产业链的拉动，但是对于城市更新而言，建设商住设施要容易些，而要培育产业则要困难得多。” 来源：2010-4-7 南方日报

[返回目录](#)

【诺基亚】

诺基亚在国内推手机音乐免费下载

诺基亚今日联合深圳华动飞天共同发布“乐随享”音乐服务，消费者通过 8 款诺基亚手机或者利用电脑登陆相关网站，即可免费下载和欣赏几十万首的正版音乐。

免费正版音乐的诱惑

据了解，“乐随享”服务由华动飞天提供，它向国内音乐爱好者提供海量的国内外曲库中的正版音乐，并承诺一年之内供消费者免费并无限次下载。

拥有“乐随享”音乐终端的消费者可以将高品质的音乐直接下载到手机或者个人电脑，并能够在这些设备之间自由地转存。区别于其他大多数订阅服务，消费者通过“乐随享”服务下载的任何音乐可以被永久地保存，甚至在自己的多种设备之间自由分享，不会受到数字版权限制(DRM Free)。

对此，诺基亚大中华、韩国及日本区高级副总裁梁玉媚女士表示，“诺基亚与我们的合作伙伴致力于为国内消费者提供海量的免费音乐。当国内音乐爱好者们尽情享受自己所爱的音乐时，却不必担忧单曲或专辑的费用。”

据悉，全球领先的唱片公司包括环球唱片、索尼音乐娱乐公司、百代唱片集团和华纳唱片集团等四大唱片公司均已加入“乐随享”合作的行列。在中国，四大华语独立唱片公司，包括太合麦田、华谊兄弟、上海天娱传媒和华动飞天均已签署授权协议，通过该服务在全球范围内开放他们的音乐曲库。

数字音乐市场超过 iTunes

诺基亚全球副总裁兼诺基亚(中国)副董事长邓元鋈在接受新浪科技独家专访时表示，“乐随享”服务最早于 18 个月前推出，此前已在全球 29 个国家和地区开展，“该数字音乐服务推出以来发展很快，苹果 iTunes 音乐服务的市场都要小于我们。”

“以前很难想象唱片公司可以提供无 DRM 版权保护的音乐，我们的服务因此有了很大创新。”华动飞天董事长刘晓松在专访时表示。

诺基亚此前早已推出 Ovi 服务，据邓元鋈表示，“Ovi 是诺基亚从一个手机公司转型互联网服务的一大战略，“乐随享”音乐服务则属于 Ovi 品牌下的一个子服务。我希望“乐随享”服务的推出能够成为消费者愿意购买诺基亚产品的其中一个原因。” 来源：2010-4-8 新浪科技

[返回目录](#)

诺基亚收购定位技术公司 MetaCarta

据国外媒体报道，诺基亚宣布，已收购地理定位技术公司 MetaCarta，这是公司向客户提供当地导航服务战略的一个组成部分。今天诺基亚未透露本次收购的价格，仅透露总部位于麻省的 MetaCarta 的雇员人数超过 30 名。

MetaCarta 的技术兼具地理搜索和地理标记功能，可帮助用户找到任何地方的书面资讯。2010 年 1 月诺基亚宣布，将向自己生产的手机提供免费导航服务，同时将向自己手机的用户提供当地应用和服务。

诺基亚的这一行动可能是它与卫星导航设备制造商 TomTom 和 Garmin 等展开竞争的一个新尝试。目前在北美市场摩托罗拉 (MOT) 的 Droid 智能手机可提供免费导航服务。来源：2010-4-9 新浪科技

[返回目录](#)

诺基亚西门子推出微波无线解决方案

诺基亚西门子通信推出一款面向全新微波无线解决方案，该方案频率利用率较低，非常适用于在高密度城市区域提供高容量移动回程服务。这款新型解决方案扩展了诺基亚西门子通信微波平台所用频谱，标志着该公司成为通过单一移动回程解决方案提供全 IP 微波连接的厂商。

诺基亚西门子通信微波无线传输部门负责人表示：“市场对于 4G 移动网络怀着极高的期待，因其峰值容量能够支持高速移动性应用。人们对于数据量的要求远远超出当前 3G 网络性能，LTE 和不断演进的 WiMAX 标准将率先用于满足这些要求。无线带宽的扩展将相应地推动移动回程网络容量需求的增长，以及一种端到端全 IP 微波解决方案的诞生。我们的新型无线解决方案有助于应对这一挑战。”

由于高密度城市地区汇聚多座 LTE 基站，每座基站的回程流量及容量需求将可能很高。诺基亚西门子通信的无线解决方案能够在半径超过 3 公里的范围内为无线频道提供高速的传输容量。

此外，该方案频谱的许可成本大大降低，因此非常适合美国或英国等地寻找“低许可成本”方案的监管机构。

诺基亚西门子通信的解决方案能够解决整条移动网络产业链中的问题，支持无线网络、枢纽站点、网络管理以及电信级质量的服务。来源：2010-4-7 科技日报

[返回目录](#)

消息称诺基亚今秋将推平板电脑与 iPad 竞争

据国外媒体昨日报道，美国投资公司 Rodman Renshaw 分析师、与诺基亚技术合伙人关系密切的肖克·库马尔 (Ashok Kumar) 称，诺基亚正与供应商和设计厂商合作开发一种触摸屏平板电脑，这种平板电脑最早将在 2010 年秋天上市，与苹果 iPad 及其他科技巨头的产品展开竞争。

库马尔表示：“诺基亚已多年没有推出任何领先于行业的产品，而(平板电脑领域)是一个新的窗口，诺基亚最好能在这种产品类别开始兴盛时站在前沿。”诺基亚则拒绝就此置评。

业界分析师指出，如果诺基亚真的推出平板电脑，则将与苹果、惠普、微软、谷歌和戴尔等厂商展开正面竞争。此外，打入平板电脑市场还将标志着诺基亚的又一种尝试，即开发手机以外的互联网设备。诺基亚曾在 21 世纪初以其 N770 手持式互联网设备成为平板电脑领域的先驱，但这款产品未能取得很大成功。2009 年，诺基亚刚刚凭借 Booklet 3G 打入了上网本市场。来源：2010-4-7 新浪科技

[返回目录](#)

【其他制造商】

爱立信完成对北电业务资产收购

爱立信已于日前完成对北电在北美地区的 GSM 业务的收购。继 2009 年 11 月 25 日宣布签订北电 GSM 业务资产收购协议之后，爱立信于 2010 年 4 月 1 日完成交易。

此次收购包括转让重要的 GSM 业务和北美运营商，进一步增强了爱立信为北美主要的无线运营商提供服务的能力。北电 350 多名员工将在今后几个月内被陆续整合到爱立信集团的员工队伍中。

爱立信与奥地利运营商卡普施共同完成了此次收购北电 GSM 资产的投标。根据达成的两项交易，爱立信收购北电在北美地区的 GSM 业务资产，而卡普施则收购北电在北美地区以外的特定业务资产。

2009 年，爱立信还收购了北电在北美地区的 CDMA 资产和 LTE 资产。来源：2010-4-7 科技日报

[返回目录](#)

爱立信与国内运营商签订 18 亿美元协议

全球第一大无线通信设备制造商瑞典爱立信公司近日宣布，与中国移动和中国联通签订价值 18 亿美元的 2G 和 3G 网络建设和维护的框架协议。这两项协议均将在 2010 年内执行。

其中，爱立信与中国移动签订协议总额 10 亿美元，爱立信将向中国移动提供包括多标准无线基站 RBS 6000 和移动软交换技术，可以帮助中国移动进一步提升其网络运营能力。

同时，爱立信还与中国联通签署 8 亿美元的协议，中国联通将采用爱立信的 HSDPA (高速下行链路分组接入) 技术建设网速更快的 3G 网络。此外，爱立信还将为中国联通提供 IP 路由器、光纤接入技术 GPON 和 40G 的波分复用 (DWDM) 以及 IP 多媒体子系统 (IMS)。

2010 年 2 月，中国联通 CEO 陆益民已经表示中国联通会升级现有的 3G 网络速度，北京、上海等部分大城市的网速有望从 7.2Mbit/s 升至 21Mbit/s。

据悉，每年运营商都会与各大通信设备制造厂商签订年度框架协议。2009 年 4 月，阿尔卡特朗讯就与中国移动和中国电信签署了总额达 17 亿美元的 2009 年年度移动通信设备及服务项目合作的框架协议。来源：2010-4-7 北京商报

[返回目录](#)

大唐电信加大电子书投入欲抢占 30% 市场

大唐电信 (600198, 收盘价 19.78 元) 昨日 (4 月 7 日) 公布了新的定向增发方案。与 2009 年公告的那份方案相比，新方案除了调整了增发价格和发行规模外，还加大了对热门产品电子书的投入力度。公司预计，自己在 2010 年能拿到 30% 的市场份额。

加大电子书项目投入

昨日，大唐电信公布了新的非公开发行方案。与一年前宣布的那份方案相比，新方案中增发价格较那时的 8.70 元/股上调了约一倍，达 16.49 元/股，同时增发股份数量也相应由 1.4 亿股减少到不超过 3100 万股。

除增发价格、增发股份变动之外，大唐电信本次募资投向也有所变化。大唐电信本次再融资募投项目包括三个：新型 3G 智能卡研发及产业化项目、银行 EMV 卡研发及产业化项目，TD-SCDMA 数据融合产品研发及产业化项目。

与一年前相比，头两个项目都没有什么变动，依然是 9601 万元和 1.92 亿元的募集资金投入规模；变化较大的是第三个项目。最初方案中，大唐电信计划通过该项目建设 TD 外置数据卡、TD 内置数据卡、TD 家庭信息终端和 TD 电子阅读终端共四块产品在内的生产线，形成年销售额达到 18 亿元的产业规模；而在新方案中，两类数据卡被取消，1.86 亿元资金全部投向电子书和家庭信息终端两大块产品，其中 1.24 亿元投向电子书，其余 6000 余万元投向家庭信息终端。

从这可见，公司重心开始向电子书产品倾斜，而按照大唐电信的规划，未来公司电子书将形成年销售额 10 亿元的产业规模。

拿下 30% 的市场份额

更有意思的是，在对电子书产品的预期上，如今的大唐电信较一年前乐观了许多。此前公司表示，我国 TD 电子书阅读终端市场未来三年需求量会达到 100 万部~150 万部。而在新方案中，大唐电信引用市场调查机构 DisplaySearch 的数据，指出 2010 年我国电子书市场将从 2009 年的 80 万台跃升至 300 万台，并且在未来 5 年保持 50%~60% 的年平均复合增长率。

而在这份新方案中，公司无意间透露了 2010 年电子书产品的发展目标。大唐电信表示，中国移动计划 2010 年发展 100 万户 G3 阅读终端用户，未来三年用户规模达到 800 万；而目前正式推出并通过中国移动测试的 TD-SCDMA 电子阅读终端的厂商，仅有大唐电信和汉王科技(002362，收盘价 131.10 元)，公司预计自己在 2010 年能拿到 30% 的市场份额。业内分析师表示，从这里不难看出，若中移动 2010 年切实实现 100 万户的 G3 用户目标，大唐电信电子书出货量则有望从 2009 年年底股东大会上透露的 1 万台，大幅上升至 30 万台，这个数字已经与汉王科技 2009 年 26.62 万台的销量相当；若按 1500 元/台的中枢价格计算，30 万台能给大唐电信带来 4.5 亿元收入，约为 2009 年 31.75 亿元主营业务收入的 15%。来源：2010-4-8 每日经济新闻

[返回目录](#)

三星独占 TD 手机市场半壁江山 连续六个月折桂

随着越来越多的企业进入，国内 TD-SCDMA(以下简称 TD)手机市场的争夺渐趋白热化，但是根据国际知名调研机构 GFK 的最新统计表明，三星电子在中国移动 TD 手机市场上的霸主地位依旧牢不可破。数据显示，2010 年 2 月三星 TD 手机销量进一步上升，占据 53.8% 的市场份额，这已经是三星自 2009 年 8 月开始，连续第六个月取得 TD 市场领头羊的地位。

“取得这样的成绩，与我们长年来一直坚持在 TD 领域的高投入、高研发密不可分。”一位三星的高层人士表示。记者了解到，事实上，三星公司算是 TD 手机市场的“元老”了，创下了多项“第一”的佳绩。2000 年，三星电子在北京成立中国通信研究院，成为世界三大手机厂商中第一家研发 TD 手机终端的企业。2004 年，温家宝总理使用三星 TD 样机打通了全球首个越洋电话，昭示 3G 时代的来临。2008 年，三星将 1 万 5 千部当时功能最强大的全触屏智能 TD 手机 i688 交付北京奥组委使用，实现了“3G 服务奥运”的承诺。据悉，十年间，三

星为研发 TD 手机及相关技术，已投入了近百人的团队和上亿的资金，积累了丰厚的技术实力。

“三星在 TD 方面的成功，与其长期以来贴近消费者的发展战略亦密不可分。可以说，三星所有的机型都是从消费者的角度出发研制而成，具有极强的市场适应力。”一位业内人士解析道。据了解，三星手机坚持时尚主线，近两年来连续出产了 I8180C、S3930C、S5630C、I6320C、I688、L288 等一系列明星 TD 机型，广受消费者欢迎。特别值得一提的是，三星 S3930C、S5630C 这两款手机，在设计上采用了中国红、灯笼、中国书法等设计元素，从而更符合中国消费者的审美观；在功能上，则具备视频通话、互联网视频浏览、移动随身听等诸多功能，帮助消费者轻松成为掌控 3G 资讯、娱乐的时尚潮人。抢眼的明星机型为三星赢得了抢眼的市场业绩，根据 GFK 的统计数据，2010 年二月，S3930C、S5630C 分别以 24.2% 和 13.9% 的份额领跑市场。

TD 由中国移动运营，是唯一一个具有中国自主知识产权的 3G 标准。根据公开资料显示，目前中国移动 TD 用户数呈现爆发式增长的态势，如今已达 400 万人，占据 3G 总量的约 40%。近年来，随着 TD 技术的不断完善与成熟，也吸引了诺基亚、摩托罗拉、多普达、天语、中兴等众多后来者的加入。“对于三星而言，今后我们将继续加大在 TD 方面的投入。尽管追随者众多，但是近十年的积累，加上我们一如既往的重视，使得我们坚信能够继续保持我们在 TD 手机领域的优势。”对于在 TD 领域的市场前景，三星电子信心十足。据透露，三星还将在下半年推出包括 OPhone 在内的多款 TD 制式 3G 手机，以进一步增强对全领域 3G 消费人群的覆盖力度。来源：2010-4-12 人民网

[返回目录](#)

服务增值篇

【趋势观察】

国产手机 销量逆势上升

昨天，记者从手机连锁卖场迪信通了解到，虽然 4 月份是传统手机销售淡季，但在清明小长假里，国产手机销量却同比增长了 7%，开始从国外品牌手中夺回市场份额。

据迪信通高级副总裁齐峰介绍，本次清明小长假，手机零售市场迎来了春节后的又一个消费高峰，国产手机占到了销售份额的三成左右。他认为，国产手机

份额上扬，并不仅是价格原因，在产品外观方面更具中国特色，这一点吸引了大部分消费者的眼球。来源：2010-4-7 京华时报

[返回目录](#)

数据流量暴增预示手机上网将迅速崛起

当前，移动数据流量暴增已成为全球电信市场的共同趋势。据报道，随着智能手机日益盛行、具备随时随地能够上网的移动设备在消费市场的风靡，全球移动数据流量在 2009 年首次超过语音通话流量，为运营商带来巨大利润。

在中国，随着 3G 牌照的颁发、3G 业务的拓展、手机上网的带宽问题得到解决，手机上网用户的规模不断扩大，移动数据流量也在急剧攀升。从当前的技术、市场、应用情况及全球趋势来看，不久以后我国手机上网将迅速崛起。

首先，在技术方面，3G 技术的应用将为手机用户提供更高的带宽，并将以其流量大、质量高、功能齐全的品质优势为用户带来更加优质的网络、更强大的功能、更丰富的运用。WAPI 作为中国的自主无线局域网 (WLAN) 标准，其超强的无线上网功能，将大幅提高手机上网速率，同时支持简易的安全设定功能，将为手机用户上网疏通“管道”，让消费者在处理图像、音乐、视频等多种媒体形式时将更加便捷，也将在为用户提供电话会议、电子商务等多种信息服务时更流畅、快速。

其次，在市场方面，我国手机上网用户飞速增长。据中国互联网络信息中心 (CNNIC) 最新公布的统计数据显示，截至 2009 年年底，我国网民规模已达到 3.84 亿。同时，随着 3G 牌照的发放，手机上网用户在 2009 年得到了飞速的发展。截止到 2009 年年底，我国手机网民规模一年内增加了 1.2 亿，已达到 2.33 亿人。此外，人们对我国的 3G 市场充满信心，某门户网站 CEO 认为，从 3G 发牌至今其网站和软件的用户大幅激增的趋势来看，预计两三年内手机上网用户能全面超越互联网。我国庞大的手机用户市场将为手机上网的发展奠定坚实基础。

再次，在手机应用方面，当前手机的新功能已不能满足于手机本身技术的创新，而需要通过移动互联网功能的全方位融合来达成更大的提高。融合之后，运营商与生产商以及软件开发者，内容提供者之间将形成更加密切的联系。同时，融合带来的将是手机应用内容在短时间内的“爆发”。因为互联网功能移植到手机之后，将极大地丰富手机应用数量。此外，互联网功能移植到手机，也可以弥补当前手机应用的不足，同时也可以降低手机应用研发成本，提高应用效率，节省社会资源。

在手机应用的开发已经开始如火如荼的时候，把互联网的功能移植到手机终端，将更快、更好地完善手机的功能，为用户提供更高效、便捷、人性化的手机信息服务，进而吸引更多的用户利用手机上网，让手机上网成为习惯。

最后，数据流量暴增，手机上网成为消费潮流已是国际社会发展的共同趋势。根据市场调研公司 Coda Research Consultancy 发布的报告显示，在未来的五年内手机数据流量将会增长至少 40 倍。据人民网报道，2010 年美国手机访问互联网的数据流量已经达到了每月 8TB，而到 2015 年的时候这一数值就将达到每月 327TB，年复合增长率至少为 117%。

而我国也不例外，现在我国手机网民已占整体网民的 60.8%，其中只使用手机上网的网民有 3070 万。随着手机网民规模的扩大、手机终端的完善、3G 技术的运用、网络带宽的提高，我国的数据流量必将不断提升，手机上网也将越来越成为消费者的日常习惯。届时，具备随时、随地、无所不在的上网功能的手机，将作为第五媒体，越来越明显地改变现有的媒体格局，越来越迅速地改变人们的生活。来源：2010-4-9 通信信息报

[返回目录](#)

国外报告称 TD 手机 2010 年销量将增长 7 倍

据国外媒体报道，市场研究公司 Strategy Analytics 周一发布的报告显示，受到中国移动对新手机和服务的大力推广，中国 TD-SCDMA 手机 2010 年的销量将增长 7 倍。

Strategy Analytics 并未对具体销售数据进行预测，但在 TD-SCDMA 网络 2009 年正式商用时，中国移动曾透露，TD-SCDMA 网络的用户已达 340 万人。

由于处于发展初期，而且缺乏相关产品，阻碍了中国移动 TD-SCDMA 网络的发展。

如果按照 340 万的基数计算，增长 7 倍后，中国移动 2010 年的 TD-SCDMA 手机销量将与苹果 iPhone (手机上网) 2009 年全年的销量持平，而且远高于 2009 年全部 Windows Mobile 手机的销量。

尽管中国努力将自主知识产权的 3G 技术推广到世界其他地区，但这一新技术出现得有些太晚。欧洲和北美市场的很多移动运营商早在 10 年前就开始建设 3G 网络，而更换网络则需要花费数亿美元的资金，所以这种意愿并不强烈。

Strategy Analytics 表示，中国移动希望借助营销策略将 TD-SCDMA 打造成为全球最快的移动通信技术，并让中国成为一个重要的 3G 市场。

中国移动上月表示，将斥资 450 亿元人民币扩展 3G 网络的覆盖率，并将推出 80 多款 TD-SCDMA 手机，以解决市场对于其推广力度不足的担忧。

Strategy Analytics 还表示，诺基亚、三星、中兴、华为、联发科、ST-Ericsson 和展讯等企业都将从 TD-SCDMA 业务中获益。

诺基亚的一名高管上周曾表示，该公司只有一款 TD-SCDMA 产品，但今后计划推出更多产品。来源：2010-4-12 新浪科技

[返回目录](#)

2010 年中国 GPS 手机出货量有望超 2000 万部

易观国际今天发布报告称，2009 年中国 GPS 手机全年出货量达到了 739 万部，环比增长一倍以上，预计 2010 年整体市场出货量有望达到 2120 万部，环比增长约为 186.9%。

易观国际分析师王留生表示，基于集中化和大屏化两个方向发展的手机制造技术发展迅速，为 GPS 业务和手机的无缝化融合统一提供了技术支持。

从 GPS 产品本身来看，不仅手机上的导航和位置服务解决方案已日趋成熟，而且手机 GPS 的芯片价格下降迅速，耗电量也较此前有显著下降，降低了用户的使用成本和使用疑虑，激发了用户的使用积极性。来源：2010-4-9 新浪科技

[返回目录](#)

【移动增值服务】

网秦助力中国移动应用商场

记者日前获悉，国内最大的手机安全厂商网秦将对中国移动应用商场平台上所有上传的软件、游戏、主题文件进行安全扫描和认证。

移动应用商场是中移动专为 3G 时代打造的增值业务平台，目前用户数量突破了 100 万，这个开放平台的安全问题也引发了市场关注。

开放的应用软件平台很容易被恶意软件设伏，引发扣费陷阱、窃取用户隐私、无法卸载、传播不良信息等恶意行为。网秦专门为移动应用商场开发了“终端应用扫描系统”，这是一种集高效扫描引擎和数据积累为一体的全球领先的安全检测平台。网秦通过对移动应用商场每个上线程序进行安全认证检测，确保手机病毒、木马、恶意扣费等软件不会漏网，让中国移动 5 亿上网用户可以放心下载和尽享移动应用的精彩。

网秦 CEO 林宇认为，随着移动应用商场中应用的丰富和数量的增加，移动应用商场的安全和质量管理工作的挑战也日益紧迫。同时，3G 网络、智能手机迅速普及，手机应用领域的安全市场也将会形成规模效益。

数据显示，截至 2009 年 12 月，受 3G 业务开展的影响，我国手机网民数量迅速增长，规模已达 2.33 亿人。中国已经发展成为全球最大的移动通信市场。

来源：2010-4-7 北京商报

[返回目录](#)

刷手机买单比刷卡快 两秒搞掂

移动新推的“手机钱包”业务就是拿手机刷卡消费。

日前，东莞移动正式推出了手机钱包业务，使用这一业务后，用户即可以使用手机在布放有中国移动专用 POS 机的商家进行现场刷卡消费。

该业务暂未对神州行用户开通

据东莞移动相关负责人介绍，东莞移动的用户只需携带手机和有效身份证件，到“手机钱包”业务指定的东莞移动服务厅就可以开通该业务。在用户提出申请后，首先要更换一张手机钱包专用 SIM 卡，替换掉原来的普通 SIM 卡，即相当于在手机原有的 SIM 卡上添加了一项钱包功能。在此过程中不需要更换手机，也无需更换现在的手机号码。

在移动服务厅换好手机钱包卡后，用户还需对手机进行校准并开通刷卡功能。然后通过现金充值或网上银行等方式，为手机钱包账户存入一定金额后，客户就可以去手机钱包特约商家进行刷卡消费了。

不过，由于“手机钱包”业务刚刚推出，暂时仅限东莞移动的全球通、动感地带的用户可以开通使用。

已开通多家商场超市

记者从东莞移动了解到，目前东莞移动已经和哥顿蛋糕、嘉荣超市(含 SPAR 超市)、天和百货、天虹商场、华润万家(部分指定分店)、乐购生活购物超市、黄河百货、大润发超市、中域电讯、大地通讯等众多品牌和连锁商户开展了合作，这些商家将成为中国移动的手机钱包“刷卡”消费的签约商户。届时，手机钱包用户将可以在设有手机钱包 POS 机的特约商家进行刷手机消费。

东莞移动方面表示，手机钱包通过将用户的手机号与银行账户进行绑定，即可以实现购物消费。手机钱包业务也将使手机演变成一种最新的支付工具，为客户提供一种安全、便捷、时尚、轻松的支付手段。可以肯定的是，中国移动将创

造更好的业务和服务来提供给客户，人们对手机的依赖会越来越强，未来肯定是一机在手，走遍天下。

结账过程比刷卡还快

记者特意到华润万家买了些饮料，买单的时候记者拿出开通手机钱包的手机贴在POS机的竖直面板上，静待两秒后，收银机吐出了购物小票，无需签字，付款成功。整个结账过程比刷卡还快。在用手机钱包结账成功后，很快就有类似“消费×××元”的短信提示，显示出“钱包里”实时消费后的所剩金额，与真实情况都一一吻合，记者才放心地离开。来源：2010-4-13 南方都市报

[返回目录](#)

北京移动手机支付账户充50元送10元话费

中国移动北京分公司(下称“北京移动”)推出“手机支付之春天的礼物”优惠活动，北京移动客户使用手机支付将获得多种优惠。

即日起至5月31日，北京移动用户向自己的手机支付帐户首次充值30元(含)以上，就送10元手机支付红包；使用手机支付帐户在合作的互联网上购物消费(不含缴话费)，每月累计消费50元(含)以上，就送20元手机支付红包。

另外，在活动期间，使用手机支付帐户或手机支付红包，还可以超值低价购买数十种春天主题的特卖商品；使用手机支付帐户为本机或他人充值单笔达到50元以上，即可获赠一次10元电子充值卡。

据C114了解，北京移动此次推出手机支付优惠活动，可谓是其发展移动支付战略的一种表现。

2010年3月，中移动确认以398亿元人民币巨资认购浦东发展银行20%股权，成为浦发银行第二大股东，但不参与银行日常运营。

中移动董事长王建宙否认这次收购是中移动涉足金融界搞“产业融合”，他强调：“移动电子商务是我们核心业务的延伸，我们只是希望在移动支付方面更进一步”。“手机支付的利润越来越大，但是很多利润都产生在金融机构，这个我们享受不到”，王建宙表示，中移动入股浦发主要是为了享受这部分利润。来源：2010-4-12 中国通信网

[返回目录](#)

移动商街成新生意场 开启全程电子商务应用

手机下载、手机购物等基于移动互联网的手机应用正在改变当今消费者的生活方式。对普通消费者来说，手机应用随时随地的便利是传统商业方式无法比拟的。据咨询机构易观国际的数据，目前有近一半的移动互联网用户每天用手机上网。随着我国 3G 商用的快速发展，移动商务应用不断扩展，许多精明的商家已经将生意扩展到了移动互联网上。

精明商家看好移动互联网

“借助在移动商街上开设的旺铺，我们在激烈的市场竞争中，有了全新的方式来推广自己的服务，开拓新的营销模式。”位于海口金龙路美食街的“阿南鲜鲍鱼汤”饭店负责人黎女士对此深有体会，自从开设了移动商铺之后，方便了消费者随时随地订餐订座，节省了消费者的候餐时间。

手机上网登陆移动商街 K.CN, 搜索“海口美食”，即可以进入该移动商铺。据了解，“阿南鲜鲍鱼汤”饭店所应用的移动商街平台，是用友移动创建的我国首个大型全功能移动电子商务平台，该平台为入驻商家提供移商旺铺等丰富的应用和服务。目前移动商街在全国已经有近 80 万家企业客户，手机注册会员近 600 万名，日均网页浏览 (PV) 量突破 200 万次，成为中小企业转型升级、创新营销、实现 3G 时代跨越式发展的“加速器”。

移动商街开启全程电子商务

当前，在互联网、电信网、广电网的“三网融合”的大趋势下，无论是个人，还是商家和企业用户，对融合的网络信息服务需求也都日益迫切。企业需要任何时间、任何地点、任何方式应用网络，以灵活掌握企业后台管理和前端营销，快速应对变化。

也正是对于用户需求的深刻理解，移动商街兼容并蓄，不久前与用友伟库网联合，整合移动互联网和互联网的优势资源和产品服务，推出针对企业客户的“全在线”、“全互联”的全程电子商务的解决方案，使企业轻松实现营销、管理与协同的融合，实现流程再造与价值重构，开启了我国全程电子商务发展的新篇章。
来源：2010-4-7 南方日报

[返回目录](#)

【网络增值服务】

上海电信推出城市光网业务

上海世博会临近，人们在期待切身感受“信息世博”的同时，信息化又会对我们的家庭生活带来怎样的改观呢？中国电信上海公司今天的“城市光网”发布会给予了回答：不久的将来，我们的家庭将是一个“光速e家”，中国电信“城市光网”已开始逐步覆盖上海众多的生活小区。

“城市光网”行动计划是中国电信为响应国家信息化发展战略，配合上海建设“两个中心”和亚太信息枢纽而制定的重大发展计划，也是上海市政府和中国电信集团公司信息化领域战略合作框架协议的重要内容之一。为实现3年内达到“百兆到户、千兆进楼、T级出口”的网络覆盖能力，中国电信上海公司在2009年6月发布城市光网计划后，从未停歇过推进城市光网建设步伐。接入能力方面，在2009年完成75万户城市光网覆盖能力的基础上，2010年将达到150万户。互联网国际出口带宽将从2009年的180G扩容到280G，国内出口带宽将从1T提升到1.8T。

“城市光网”究竟能给市民生活带来哪些改变？目前，中国电信上海公司家庭宽带用户的带宽已普遍达到2M。世博期间，中国电信将对方圆5.28平方公里的世博园区实现全覆盖，并提供光纤到楼层、到场馆的百兆/千兆的上联能力，以便承载基于中国电信“城市光网”之上的诸如高速上网、IPTV、VOIP、会议电视、视频监控、“网上世博”等业务，流畅应用在世博园区的各个角落。中国电信将为启用在即的世博新闻中心配备每坐席最高独享百兆的高速互联网接入服务，届时世界各地将于第一时间观看到媒体记者通过无形的“城市光网”发出的新闻报道。“城市光网”的发展还将为物联网提供网络支持。目前，中国电信已在无锡成立了物联网技术重点实验室，着重开展有线/无线宽带网及天翼3G网络，与传感技术融合的研发，深度探索物联网市场化运作的商业模式，支撑物联网相关业务投入规模商用。

“城市光网”的正式应用，对于普通家庭上网用户，意味着以“K”为单位的网速时代将告别历史舞台，下载一部常规大小的电影所耗费的时间将从原来的几小时缩减至几分钟。据了解，“光速e家”套餐与现有的“我的e家”套餐最大区别在于：用户使用的上网带宽和应用带宽是相互独立的，上网冲浪和观看IPTV将互不影响。“光速e家”系列套餐共有四款，分别提供10M、30M、50M、甚至100M的高速带宽。计划于2010年底前推出的“光速e家-100”套餐还将提供3D视频互动电视游戏、可视TV电话、信息家电控制等业务。届时，即便您

出差在外，也可以和家人保持沟通和互动；无线网络可支持多个“魔屏”，无论身处厨房还是餐厅，您都可以随时随地上网冲浪、网络通话和视频聊天。

如何更进一步为市场、为用户提供高带宽、高速率和高品质的互联网应用需求，始终是中国电信不懈研究的课题，更是中国电信编织“城市光网”的愿景所在。在此次“城市光网”发布会上，中国电信上海公司携手土豆网、PPLive、盛大、激动网等行业内主流内容应用提供商，发起成立了“城市光网应用联盟”，借由整个产业的力量共同推进和实现这一愿景。联盟各成员在会上发出了共同的宣言：将以平等、协作、互利、共赢为原则；以建设城市光网产业交流合作的平台为宗旨；以加强交流合作和利益捆绑，有效整合各方资源，打造高带宽应用产业环境，推动用户带宽升级，最终带动高带宽应用的发展为目的。高速的带宽、精彩的生活，“城市光网”带给申城市民更美好的生活将不再遥远。来源：

2010-4-8 人民网

[返回目录](#)

智能手机普及化 国内企业面临新机遇

狄更斯在《双城记》的开头写道：“这是最好的时代，也是最坏的时代。”从某种意义上说，联发科高度集成的智能手机解决方案，对于徘徊在智能手机技术门槛之外，而又觊觎高额利润的国内手机企业来说无疑是一场及时雨。面对智能手机市场较高的利润率和不断攀升的市场占有率，相信没有哪家国内手机企业会放弃联发科和海思们带来的进入智能机市场的机遇。

智能手机技术门槛降低

长期以来，智能手机由于集语音通信、多媒体等功能于一身，具有无线商务和娱乐等较为强大的功能，而且能够应用众多软件，市场发展非常迅速，已经成为手机市场的主流产品形态。根据赛迪顾问的预计，未来三年，智能手机年均复合增长率将达 36.6%。“在非智能手机领域，联发科的高集成度解决方案和众多提供手机解决方案的设计公司大量兴起，将手机的技术门槛降低到了一个普及化程度。”iSuppli 分析师孔晓明告诉《中国电子报》记者，“也正由于如此低的技术门槛让许多非智能机产品变得无利可图。”

相对于竞争惨烈的非智能机市场，智能机市场虽然在 iPhone(手机上网)入华和 Ophone 大批上市之后，竞争日趋激烈，但是相对高昂的价格和较高的利润率无时无刻不在诱惑着那些站在技术门槛之外的众多手机企业。“智能机在研发设计上比非智能机要复杂许多，企业要处理好硬件平台开发和系统方案设计两个

体系的关系，而且还要解决好软硬件兼容性等诸多问题。”德信技术有限公司运营部经理赖东良告诉《中国电子报》记者。

在这样的背景下，虽然装备高度集成解决方案的智能手机于近期才上市，但早在 2009 年，海思、联发科等手机芯片厂商就开始投身智能手机芯片业，并且相继推出了高集成度、低成本的人工智能手机解决方案。

以海思推出的 Hi3611 产品平台为例，为了进一步降低智能机的技术门槛，海思为手机企业生产了全套生产测试方案，包括研发所需求的人员配备和研发周期等详细列表，几乎可以说是交钥匙型方案。“拿到这么成熟的、高集成解决方案，开发周期也就 3 个月左右。”赖东良告诉《中国电子报》记者。

此外，在联发科的智能机解决方案中，除了高度整合基频、射频、电源管理和丰富的多媒体技术外，联发科还提供完整的手机系统开发工具、生产线支持工具软件并提供技术支持服务。“高集成度公板能大大降低系统成本，缩短上市时间。”同样做智能手机解决方案的台湾迅宏科技业务部经理简宏佳告诉《中国电子报》记者，“随着越来越多低成本解决方案的推出，智能手机的技术门槛逐渐降低，价格也会呈现下降趋势。”

由于联发科等的解决方案高度集成，且与微软签署了 WindowsMobile 的授权协议，随着整体解决方案的量产，基带、内存和操作系统授权费这三块主要成本将继续降低，更多企业将加入智能手机行业。而且 3G 业务的竞争也让运营商在对智能手机进行补贴和推广方面不遗余力。“下一波市场增长的主要驱动力将来自于降低的市场进入门槛。”孔晓明告诉《中国电子报》记者。

最好的时代也是最坏的时代

“估计会有很多国内手机企业为进入智能机领域采用这些方案。”联芯科技终端应用中心总监姜么武告诉《中国电子报》记者。

但是经历了 GSM 市场血拼的国内手机企业也会发现，一切都是那么的相似：同样的高度集成芯片、同样的低端化产品，唯一不同的就是从非智能机变成了智能机。“从 400 兆赫兹的主频来看，这个解决方案主要还是定位于低端智能机市场。”姜么武告诉《中国电子报》记者，“这个解决方案的主频偏低，因为现在主流的芯片主频都已经达到 600 到 800MHz，低配置可能还是从节约成本的角度出发来考虑的。”

实际上高度集成化智能手机解决方案让国内手机企业也面临两难的选择。

采用高度集成化的低端解决方案，国内手机企业就意味着选择了一条与非智能机一样的同质化竞争道路。而 GSM 非智能机市场的教训告诉我们，国内手机企业的集体沦陷很大程度上源于缺乏技术和研发积累。很难想象，在 3G 和智能手机时代，一个没有深厚技术积累和较强研发实力的企业如何能够在个性化主导的

市场中生存下去。而不选择高度集成化的方案，没有几家企业能够承受巨额的投入和长期的研发过程。“公板的好处显而易见，能够降低产业门槛和产品成本。不过对自身特色鲜明的主流终端企业来说，他们已经形成了具有自身特点的设计习惯和产品特点，采用公板的主要还是国内的中小手机企业。”多普达产品总监张国祥告诉《中国电子报》记者，“使用相同主板会不可避免地造成同质化问题，所以各企业还需不断摸索，将更多具有自身特色的设计理念融入终端。

光靠芯片肯定不行

“无论是智能手机成品还是解决方案，主要的判断标准除了运算速度之外，就是软硬件的兼容性。”赖东良告诉《中国电子报》记者，“光靠芯片肯定是不行的。”

诺基亚、三星等外资品牌均有自己的软件平台，从 Symbian 到 MAC，从 bada 到 Android，他们能够根据自己的需要，在自己的软件平台上来进行研发和设计，而且建立起了属于自己的软件应用商店和庞大的应用提供者群，从而让其产品具有良好的软件兼容性和可扩展性。从实际效果来看，这些国际手机巨头也利用自身的平台很好地完成了产品的差异化，建立了属于自己的产品特色。

通常来说，智能手机的开发过程需要经过选型、软件导入、适配、通话芯片集成、微软 LTK 测试、软件差异化开发或用户界面开发以及外观设计等过程。虽然目前的高度集成化解决方案替代手机企业将几乎所有硬件过程都完成，但是软件差异化方面的工作还需要手机企业来做。“软件差异化开发、用户界面设计以及外观设计等方面都是国内手机企业可以发力的方向。”中国移动研究院业务所陈志刚告诉《中国电子报》记者。“虽然板子都是一样的，但是由于各家企业的组装工人水平、组装程序等差别很大，用同样公板生产出的产品质量还是存在很大差异的。”张国祥告诉《中国电子报》记者，“其实不仅在软件方面，国内企业即使在外观和质量上做出自己的特色，也能够赢得自己的生存空间。”来源：2010-4-9 中国电子报

[返回目录](#)

家庭无线宽带下半年面世 插上电源就上网

家里装修时有的房间没有预埋网线，可现在又想安装宽带怎么办？许多过去的老社区根本不具备宽带网络进驻的条件，可因工作关系家里又必须使用宽带怎么办？家里的家具布置想重新调整，原来的宽带接口用不上了怎么办？

… …

诸如此类的问题，接下来都有望得到解决。因为记者昨天从重庆联通获悉，下半年就要推出家庭无线宽带(或称无线网关)新业务。用了家庭无线宽带，装修时无需再布线，固话和宽带一样能搞定。

没宽带新房难入住

装修后的新房空了半年了却迟迟不能入住，让家住龙头寺附近某知名小区的陈小姐最近很烦。无法入住的原因，是新房没有宽带接口，一旦住进去后就没有宽带可用。这对平时离不了宽带的她，是绝对无法忍受的。

“现在的生活和工作怎么离得开宽带网嘛？不是我不想安装，可物管说因为小区只引进了一家宽带运营商，但其宽带容量已达极限，无法为新用户布线引网。与此同时，其他运营商又无法进来开展业务。”这就是说，包括陈小姐在内，今后新入住的住户都没法安装有线宽带，只能看到别人上网而自己干瞪眼着急。

无奈之余，陈小姐只得下血本去买了台笔记本电脑，同时办了个 3G 无线上网卡。她抱怨道，这一下就花掉了六七千元，同时家里现在的台式电脑也没法用了。

“下半年我们将推出介于有线宽带和 3G 无线上网卡之间的家庭无线宽带业务。到时候，家里无需布线，照样也能安装电话和宽带。”重庆联通将推出的这一新业务，或许能帮助正面临陈小姐类似烦恼的人解决问题。同时对困扰我市多年的小区宽带接入垄断现象，能起到一定促进的作用。

速度接近有线宽带

记者昨天见到尚在测试中的这款新业务。它的核心部件是一个跟路由器大小相近的产品，通过内置设备接收 3G 信号，然后为一定范围的用户提供 3G 无线宽带网络。装了这台设备后，用户只需开启电脑的无线网络接收装置，即可进行宽带网工作和娱乐。与此同时，将家中固定电话的连接线插入其预留的网线接口，电话也能正常使用。这样一来，室外室内都无需布线，宽带固话照样能用。

记者在联通公司体验发现，这种宽带的速度接近有线宽带，比 3G 无线上网卡略快。其打开网页和登录 QQ 的时间，跟家里的有线宽带速度差不多。联通工作人员透露说，如果用户家里有多台电脑同时通过它上网，可能速度会略有影响；但这要在下载高清或者 3D 电影等大型文件时，或者玩个别要求特别高的网络游戏时，才会显现。

另外，这种家庭无线宽带网络还能提供 WiFi 无线网络(一种跟家中有线宽带速度媲美的无线宽带)，用手机、PSP 游戏机等终端也能上网。

随身携带随地上网

据介绍，作为一种介于有线宽带和 3G 无线上网卡之间的产品，联通无线宽带和现在一般的有线宽带相比，优势在于其无需室内网络布线，就像一部手机或

者路由器，只要插上电源随时随地都能用。除了在家里，将那个核心设备带到车上或者办公室，只要有电源的地方，它都能让其他终端设备接入网络。

而与 3G 无线上网卡只能由一台电脑使用相比，它能同时提供多台电脑无线上网，而且还提供固定电话。

辐射小于 2G 手机

这个设备辐射大吗？放在身边会不会被辐射影响？对此，联通方面表示，家庭无线宽带设备的辐射跟 3G 手机差不多，只有多数人使用的 2G 手机辐射量的 1/20 左右。

另据了解，这个新业务针对的客户群，主要是一些无法进行有线宽带布线的老社区、老房子、租赁户、大学生，以及只有一家宽带运营商垄断服务的小区。

资费有望千元以内

这种新的宽带业务资费贵不贵？工作人员表示，由于目前该业务还没有正式推出，因此具体资费还没出台。

不过，还是有业内人士对其资费进行了分析和预测。该业内人士称：“家庭无线网关业务现在只在少数北方城市推出，费用并不很贵。目前，重庆几大运营商的有线宽带包年资费大约在八九百元左右，3G 无线上网卡包年则要接近 1000 元。估计家庭无线网关业务的资费会介于这两者之间。也可能与运营商的其他产品捆绑推出，以套餐的优惠资费来吸引顾客。”

重庆球迷

6 月有望看 3D 世界杯

本报讯 用 3D 电视看足球比赛会是什么效果？记者昨天从重庆有线获悉，该公司正在积极联系央视方面，争取 6 月世界杯开幕时，让重庆球迷看上 3D 足球。

据悉，3D 效果需要电视机、传输网络和片源内容三方同时具备才行。重庆有线相关人士透露：“重庆有线现在的数字电视网已具备 3D 信号传输条件。2006 年世界杯是看高清，2010 年则有望看 3D 了。因为央视正计划用 3D 信号来传播世界杯足球赛，目前我们正在积极沟通这事。如果能成，6 月份，重庆球迷就可享受身临其境的足球观看效果了”。

重庆有线敢于提出这一设想，跟 3D 电视机即将批量上市是分不开的。据悉，目前市场上绝大部分电视品牌都拿出了自己的 3D 电视计划。本月底开始，首批 3D 电视机就将陆续抵渝。来源：2010-4-9 重庆晚报

[返回目录](#)

七部委力促光纤到户：2010 年城市用户平均 8M 接入

工信部、国家发改委等 7 个部委近日联合下发文件，要求电信运营商加速推进光纤宽带建设，加速城市光纤到户、农村光纤到村，并提出 2011 年城市用户要实现平均 8M 宽带接入能力，城市平均 2M 宽带接入能力。

七部委鼓励光纤宽带建设

7 个部委包括工信部、国家发改委、科技部、财政部、国土资源部、住宅与建设部、税务总局，但没有国家广电总局。

上述部委联合印发的《关于推进光纤宽带网络建设的意见》(以下称《意见》)中指出，要充分认识光纤宽带网络建设的重要性，共同推进网络建设发展。

《意见》中称，光纤宽带产业是当前信息产业中成长最快、发展空间最大的产业之一。推进光纤宽带网络建设能升级网络基础设施，提高自主创新能力，拉动相关产业发展，对应对金融危机影响，实现扩内需、保增长、促就业，以至提升国家长远竞争力均具有重要的战略意义。

《意见》中指出近几年，我国光纤宽带网络已逐步开始部署，网络覆盖和接入速率不断提高。但在光纤宽带网络建设中，仍存在小区内网络部署困难、城市农村地区发展不平衡、宽带应用相对匮乏等问题。同时由于在经济不发达的农村地区开展光纤宽带网络建设投入大、效益差，电信企业缺乏积极性。上述问题的解决需要相关政策引导和扶持。

城市和农村用户宽带接入分别实现 8M 和 2M

七部委明确提出了电信运营商开展光纤宽带网络建设的方向和目标，即采用光纤建设宽带网，以需求为导向，以光纤尽量靠近用户为原则，加快光纤宽带接入网络部署。

具体来说，新建区域直接部署光纤宽带网络，已建区域加快光进铜退的网络改造。有条件的商业楼宇和园区直接实施光纤到楼、光纤到办公室，有条件的住宅小区直接实施光纤到楼、光纤到户。优先采用光纤宽带方式加快农村信息基础设施建设，推进光纤到村。加强光纤宽带网络的共建共享和有效利用，积极推进三网融合。同步提升骨干网传输和交换能力，提高骨干网互联互通水平，改善网络服务质量，保障网络与信息安全。

而近期目标是，到 2011 年，光纤宽带端口超过 8000 万，城市用户接入能力平均达到 8 兆比特每秒以上，农村用户接入能力平均达到 2 兆比特每秒以上，商业楼宇用户基本实现 100 兆比特每秒以上的接入能力。

3 年内预计投资超过 1500 亿元

根据预测，3年内光纤宽带网络建设投资超过1500亿元，新增宽带用户超过5000万。

七部委在《意见》中要求各级通信行业主管部门要会同城乡规划、国土资源、市政等部门对光纤宽带建设进行配合，并保证电信企业平等进入，维护用户的选择权。通信行业主管部门组织电信企业参与相关建设方案制定和项目验收，并通过共建共享减少重复建设。

同时，要求电信运营商要以市场为导向，联合产业链相关企业，发挥各自网络和技术优势，开发适合光纤宽带网络的特色业务，加快宽带应用的创新，积极推动三网融合业务发展，促进工业化和信息化融合，实现各方的合作共赢。来源：2010-4-9 新浪科技

[返回目录](#)

技术情报篇

[[视频通信]]

福建手持电视开通

福建手持电视3月28日开通。省委常委、宣传部长唐国忠出席福建中广传播有限公司揭牌仪式，并启动了福建电视台新闻综合频道在手持电视上的开播。

目前，福建省的手持电视信号已覆盖9个设区市的城区，通过手持电视终端（手机、PDA、MP4、笔记本电脑等）可以收看CCTV-1、CCTV-5、CCTV-新闻、睛彩电影、福建电视台一套、设区市台一套共6套电视节目以及多路数字音频广播和数据业务的实时播出。

全国已有300多个地市级以上城市开通手持电视。来源：2010-4-9 人民日报海外版

[返回目录](#)

人民网正式进军手机电视市场

人民网旗下人民视讯文化有限公司昨天在京举办公司成立暨手机电视新版上线新闻发布会。人民视讯文化有限公司由人民网和中联京华文化传播有限公司合资建立，主要从事手机电视运营服务。

人民日报社副总编辑马利称，人民视讯公司的成立是人民日报社新媒体发展战略的一个重要举措。公司将依托人民日报社国内外70余个分社的采编力量和

在新闻内容方面的优势，整合中联京华文化传播有限公司在影视、娱乐、明星等方面丰富的内容资源，24小时向广大手机用户提供丰富多彩的视频节目内容。

据悉，全新改版的“人民视讯”手机电视包括强国论坛、新闻、法制社会、电影、电视剧、娱乐等数十个栏目，主要面向18岁以上有消费能力的大众群体。
来源：2010-4-9 京华时报

[返回目录](#)

首批互联网电视牌照落户广电系

蕴藏着巨大前景的互联网电视市场，终于在一片争议声中迎来了发展良机。杭州华数集团日前宣布，公司已经获得了广电总局颁发的互联网电视牌照。

据悉，这是继央视国际日前获得第一张互联网电视牌照后，又一家获得牌照的广电系企业。与杭州华数同时获得互联网电视牌照的还有上海文广集团。至此第一阶段的互联网电视牌照发放完毕。那么，互联网电视牌照的发放将对产业链以及三网融合的发展带来什么样的影响？长远看，互联网电视产业的健康发展需要哪些条件？针对此类问题，本报记者采访了著名电信专家邓中元。

互联网电视产业曲折中破冰

互联网电视产业发展可谓跌宕起伏。据了解，早在09年年初，就有不少电视机厂商瞄准了该市场，并纷纷推出相关的互联网电视产品，但随着互联网电视产业的向前推进，一系列网络版权利益问题开始涌现，互联网电视发展陷入版权困局。

随后，2009年8月广电总局的一纸暂时禁令，使得无论是家电厂商还是内容厂商都只有不知所措的等待。一直到了2009年12月底，才有消息称广电总局与工信部在互联网电视的发展上意见取得一致，被广电总局“禁止”的互联网电视或被“放行”，这让等待中的厂商也终于有了一些曙光。最终，2010年3月末，互联网牌照得到了“正名”。

然而，颇值得玩味的是，获得互联网电视牌照的均为广电系企业，电信系企业未获得任何牌照，这似乎与此前一直强调的双向准入问题有所碰撞，业界争论之热烈可想而知。

“我们可以将互联网电视类的服务分成两个层次看，第一个层次是基于互联网和PC终端的互联网电视类服务，如目前已经发展起来的PPStream、PPlive等服务模式；第二个层次则是以电视机为终端的互联网电视类服务。从目前整体的市场发展情况看，PPStream等服务已经将基于PC终端的互联网电视类服务发展起来，广电总局对这类服务的发展并未提出过于严厉的限制。与此形成鲜明对

比的是，广电总局对基于电视终端的互联网电视类服务的强烈管制意识。由此，我们可以看到，广电产业其实更加看重其传统控制的电视终端这部分的市场首先不要被电信或者其他系统的厂商所渗透进入。”邓中元如此分析。

从互联网电视类的产业发展轨迹来看，虽然在全球市场的影响下，从2003年开始国内各个体系的厂商都在尝试着向IPTV市场进入，但是在广电总局相对严厉的管制之下，即便是身处广电系的上海文广的这样厂商也是到2005年年中才正式获得了IPTV牌照，究其原因，邓中元分析，“一是广电总局自身对于IPTV发展中如何处理广电系的内部资源整合、如何应对电信等其他产业链的竞争还没有一个比较明确的思路；其二则是在广电目前仅仅拥有模拟单向网络、没有强大计费支撑系统等硬性资源不足的情况下，即便是广电系企业发展IPTV也或多或少地需要与电信运营商的合作才能完成，这样无异于将自身所掌控的市场逐步向潜在的强大竞争对手所开放。因此，在这样的情况下，广电总局和广电体系的企业在以守土为主要目标的前提下，是不会大面积去推进IPTV市场开放。”

互联网牌照发放或为三网融合发展提供合作方向

然而，磕磕碰碰、争争吵吵该发展的终究还是要发展的，对于三家广电系企业获得互联网电视牌照问题，邓中元表示，首先要看到的是国家三网融合的大政策推动，另一方面则是国家以倾斜性政策优先支持广电系统在网络、支撑系统、商业模式等方面有一定的资源补充时间。在这样的大前提下，互联网电视牌照的发放即是广电总局的必然之举，也是广电系在三网融合巨大市场以及全新发展机遇下的预先布局的策略。

“实际上，本次互联网电视牌照的发放，基本可以认为是广电系开始向互联网电视类产业大举进入的第一个积极信号。这显示出无论未来的三网融合市场竞争结果如何，广电总局从心态上已经基本放开对市场发展的限制，三网融合市场的发展已经成为一种必然，而非之前的极大不确定性。未来我们要看到广电系、电信系等产业链参与者之间的竞合关系的确定、竞争格局的确定等问题。”邓中元说。

另外，这次互联网电视牌照发放带来的最大利好是整体明确了三网融合市场的发展。这一点对于整个产业链来讲，其实是非常重要的“强心剂”。“此次牌照的发放，表明了广电总局对于上海文广和华数IPTV发展模式的认可，这在一定程度上显示出未来三网融合尤其是广电系的三网融合发展策略，将借鉴文广和华数的发展模式，这也算是为未来三网融合的发展提供了一个大致的方向。同时，也明确了广电系三网融合的中心在于IPTV之上，对产业链参与者更好地找准发展方向提供一定的参考。”邓中元说。

垄断将导致用户需求无法把握，充分发挥产业链能动性是关键

发展互联网电视新业务，符合国家的产业政策和技术发展大趋势，但握有牌照发放大权的广电部门只对三家广电系企业发放牌照，难免让外界产生“广电总局给广电系企业吃独食”的印象。那么，如何才能做大互联网电视这块蛋糕？

邓中元表示，整个产业链如果要做大做强，打破垄断或者说充分发挥产业链上下游以及所有参与者的积极能动性是非常重要的，仅仅依靠广电运营商其创新能力、对用户需求的把握程度都是有一定的局限性。因此，要推动互联网电视产业快速发展，适当的开放和产业合作是非常必要的。

对于民营传媒公司何时进入互联网电视类产业，邓中元告诉记者，“民企根据自身的能力和竞争优势，可以考虑更多地从内容、商业模式创新等方面进行互联网电视产业的拓展。从长远看，未来有可能将互联网电视牌照分层分级来发放，包括内容、网络等不同环节的经营权利差别，可以在更好地发挥产业链积极能动性的同时，保证产业各个层次的利益获得。” 来源：2010-4-7 通信信息报

[返回目录](#)

互联网电视提速产业发展 商业瓶颈待破题

首批三张互联网电视牌照终于落定，央视国际(CNTV)、上海文广及杭州华数传媒3家国字号运营商正准备开始书写互联网电视领域的开篇力作。与此同时，在彩电厂商层面，TCL方面已公开表明态度联手华数传媒，而清华同方则接受了来自CNTV抛来的橄榄枝，除了TCL、清华同方外，海信、创维等国内其他彩电厂商也在积极地筹备中。

“我们会选择合适的运营商来一起开拓国内的互联网电视市场。”昨日，海信电器总经理刘洪新在接受南方日报记者采访时如是表示，在刘洪新看来，经过2009年长达一年时间的预热后，互联网电视如今正迎来新一轮的发展契机。

就此，有业内分析人士指出，经过几年的磨合，目前彩电厂商与运营商在技术融合层面已经基本成熟，不过，在互联网电视产业链布局以及商业模式等方面，仍需要彩电厂商与运营商双方再经过几年时间的共同探索。

广电系抢得三网合一新高地

在众多彩电厂商的期待中，近日，国家广电总局正式向中国网络电视台(CNTV)颁出第一张互联网电视牌照，央视国际总经理汪文斌对外表示，在广电总局批复央视的申请后，相关业务可以准备开通。

记者注意到，早在2009年8月，广电总局下发的《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》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》。

也就是说，即便各大彩电厂商在互联网电视产品上有合作对象，如果对方没有取得合法的牌照，则互联网电视与其他普通电视便很难有实质性的差异。此举也被业界认为是广电系加强对互联网电视监管的一个信号。

消息人士透露，在国家三网融合信号发布后，广电总局方面只好加快互联网电视牌照的审批进度。期间，在CNTV之后，上海文广和杭州华数的互联网电视牌照申请流程也相继完成，并获得批准。至此，首批三张互联网电视牌照终于落地。

万瑞数据互联网行业高级分析师于明指出，三张国字号牌照的落地，是广电系抢占三网合一的重要战略，一方面可以积极响应国家的政策，另一方面也可以提升自己在三网融合过程中的控制权。

彩电巨头争先捆绑抢位

显然，在首批三张互联网牌照发放之后，彩电厂商要通过互联网来提供视听节目服务便有了更多的合作对象，除了清华同方与CNTV达成合作协议外，TCL此前也宣布与华数传媒战略合作伙伴关系。而海信、创维、康佳、长虹等国内平板巨头也表示正积极筹备当中。

“现在还在洽谈当中，预计本月就会有结果。”海信电器刘洪新在接受记者采访时透露，刘洪新介绍，为了切合互联网电视的新一轮发展高潮，在2010年海信新开发的高端平板新品中将全面应用蓝擎Widget技术，使得消费者可以有更好的互动效果。

记者注意到，早在2008年底，国内彩电厂商已经开始尝试推出互联网电视。期间，在2009年，通过推出mitv互联网电视产品群、停产大屏幕非互联彩电，以及四次互联网电视的自动在线升级，TCL的家庭互联网战略也浮出水面。

除了彩电厂商在硬件配置的逐步完善外，在互联网电视的内容输出层面，已经落定的几家国字号运营商也纷纷表示了互联网电视前景的看好。杭州华数集团华数传媒CEO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，能够为用户提供良好的视听体验。

“现在虽然只有几家运营商获得互联网电视牌照，但相信接下来会有更多的运营商的牌照申请能够获批。”昨日，中国电子商会副秘书长陆刃波在接受记者采访时表示，其透露，民营运营商接下来也会有不少机会。

业内人士指出，由于目前互联网电视仍处于发展的初级阶段，国内彩电厂商能“玩得起”互联网电视的企业短时间内仍会以龙头企业为主，但三网融合趋势在所难免，各大彩电厂商也在积极筹备当中。消息人士透露，除了TCL、清华

同方已经“名花有主”外，海信、创维目前正在积极与上海文广、CNTV 探讨合作事宜。

◆问题一

产业布局残缺不全

近 10 年来用户已经对 PC 和电视机形成相对稳定的使用习惯，除非具备更富特色的内容服务，否则互联网电视很难赢得消费者的广泛认可。

尽管互联网电视作为三网融合的重要一环，不仅给彩电厂商、运营商带来了不少商机，还将给消费者带来更为丰富的视觉体验，但是，互联网电视产业链布局的残缺不全却让不少业界人士为之担忧。

有彩电厂商内部人士告诉记者，一般情况下，相比起普通的平板电视，互联网电视的价格会高出 1000 元~2000 元，一旦互联网电视在市场上能够形成气候，那么，它所创造的增值服务和市场利润将会相当可观。

银河证券家电行业分析师朱力军表示，目前整个互联网电视才刚刚开始发展起来，由于在盈利模式、管理、运行以及架构的搭建等方面颇具优势，短时间内国内彩电巨头仍会成为互联网电视市场参与的主体。然而，目前国内拥有自主内容平台和节目资源的彩电企业却屈指可数，而且受带宽等因素的限制，互联网电视在短时间也难以实现与高清电视相似的画面播放效果，使得互联网电视的推广并不顺畅。

就此，有业内人士表示，除了互联网电视的硬件条件外，互联网电视产业所急需的还是互联网电视所能传递出的内容，也就是尽快完善互联网电视的产业链布局。“虽然目前已有三张互联网电视牌照发放，但是由于近 10 年来用户已经对 PC 和电视机形成相对稳定的使用习惯，除非具备更富特色的内容服务，否则互联网电视很难赢得消费者的广泛认可。”

于明则担忧，CNTV、上海文广和华数传媒目前为合法的内容提供方，但这些内容远远不能满足广大用户的需求。如果不能尽快解决，则不利于产业链的良性循环，即影视公司将会和有牌照的公司版权方面的合作，而有牌照的公司也会把内容推送给电视厂商，有牌照的公司中间起到了版权中介，牌照就会成为坐地生财的金矿。

◆问题二

商业运营模式需突破

从技术层面来讲，运营商与电视厂商的融合已经几乎没有难度，但在收费模式方面目前还未能真正找到一个突破。

毫无疑问，互联网电视给各大彩电厂商所带来的诱惑力是巨大的。有业内人士指出，一方面由于目前互联网视听内容的冲击，国内彩电厂商不得不向互联网

领域渗透；另一方面，在非平板电视产品利润日渐摊薄的今天，增添电视附加功能无疑能够腾出更大的利润空间。

“互联网电视牌照的发放意味着互联网内容进入电视平台的通道正逐步畅通。”于明告诉记者，首批三张互联网电视牌照获批与三网融合的背景有很大关系，伴随着互联网牌照的发放，三网融合将会加速。

“不过，就目前看来，国内几大彩电厂商的选择余地并不多。”于明直指，目前国内彩电能够选择的余地不多。不仅如此，令各大运营商和彩电厂商感到困惑的还有互联网电视的收费模式。

“从技术层面来讲，运营商与电视厂商的融合已经几乎没有难度，但在收费模式方面目前还未能真正找到一个突破口。”陆刃波表示，他建言，对于合作双方来讲，不妨也可以参考视频网站的运营模式，即广告商收费为主的模式。

励怡青则表示，目前华数传媒与 TCL 双方的合作方式主要以内容打包为主，至于未来的发展方向，或可能会采取包月或单点收费的模式。来源：2010-4-7 南方日报

[返回目录](#)

[[电信网络]]

高科技大篷车散发 4G 魅力

你想体验下载速度超过普通家庭宽带 50 倍以上的痛快淋漓吗？你想亲眼目睹自己现场用手机拍摄的画面同步传输到电视里吗……你所有的前沿通信梦想，在一辆巨大的卡车里就能完成。日前，一辆从欧洲爱立信总部驶来的路演卡车长途跋涉来到成都，并向公众开放，带来一场刺激的前沿通信技术现场体验。据介绍，这是“2009-2010 爱立信全球路演”巡展活动的一部分，到 2010 年 5 月，爱立信将开动路演卡车奔赴全国 18 个城市，把最新技术和解决方案呈现在各地客户和公众面前，这是该活动首次来到中国。在路演卡车上，爱立信将展示目前全球最尖端的 4G、HSPA 等移动宽带、网络转型、多媒体和电信专业服务等领域技术，记者体验一番后，惊奇的发现手机下载速度居然超过每秒 100 兆！来源：2010-4-9 天府早报

[返回目录](#)

中移动下半年将在三城市启动 4G 试点

据台湾媒体报道，中移动副总裁沙跃家昨日表示，上海世博会期间，中移动将首次展出 TD-LTE 数据终端卡，并开通 TD-LTE 的试验网络，下半年还将启动 3 个试验城市。

沙跃家一行 4 月 6 日抵台访问，目前正积极联络台湾产业链各方参与中移动 3G 业务发展。

沙跃家透露称，中移动上海世博会期间将积极试点 4G 业务，到下半年还将新增 3 个试点城市，每个城市建设 100 个 TD-LTE 基站，他同时表示，欢迎台湾业界加入到 TD-LTE 产业链发展。

据了解，目前中移动 TD-LTE 终端设备仍然偏少，世博会上终端产品仅采用创毅视讯芯片，由联想制造的数据卡，正文的客户端设备以及宏达电智能手机样品机。来源：2010-4-9 新浪科技

[返回目录](#)

北京 2012 年将实现 20M 宽带接入全覆盖

在三网融合的大背景下，全球范围内宽带大提速已成为一种潮流。在美国、韩国、新加坡纷纷推出 100M 宽带计划后，上周四，工信部出台了《关于推进光纤宽带网络建设的意见》，提出到 2011 年，光纤宽带端口超过 8000 万，城市用户接入能力达到 8M，农村用户接入能力达到 2M，商业楼宇用户基本实现 100M 的接入能力。

在联通合并网通后，联通投资百亿元加紧提升带宽，其中 4M 以上的用户达到 24%。中国联通总裁左迅生表示，2010 年中国联通将投入 153 亿元用于宽带投资，其中重点以光纤投资为主，做一部分光纤到户。他介绍，2010 年联通的 FTTX(光纤到楼)将达到 90%。而联通披露的宽带提速的目标，即在 2010 年达到 4M 接入能力，2011 年达到 8M 接入能力。

北京联通方面表示，目前 2M 宽带已实现全市覆盖。2009 年年底联通实际 20M 接入能力达到 30%以上。2012 年，北京市实现 20M 接入全覆盖。20M 宽带入户可以满足绝大多数用户的需求。据悉，4M 带宽可以打网络游戏，8M 带宽就可以在网上看高清电视，而实现 20M 带宽后，绝大多数政府服务可在网上进行，普通家庭也可在家使用网上各种应用项目等。

此前，中国电信表示，已在所有城市中启动 8M 带宽接入计划，目前电信在所有大城市已全部具备了 4M 接入能力，乡镇也具备了 2M 接入能力。对于深圳、

上海等大城市，中国电信“正在启动 100M 光纤到户工程。” 来源：2010-4-13 新京报

[返回目录](#)

【终端】

iPhone 无需多任务处理

随着 iPhone(手机上网) 3Gs 发布一周年的临近，对 iPhone 4G 新功能的猜想又开始成为人们热议的话题。其中人们期望并且推测最多的特性当属对应用程序实现真正的多任务支持。苹果至今也并未对下一代 iPhone OS 的发布时间发表任何评论，但这并不影响人们猜测的热情。

从技术角度看，iPhone OS 已经具备多任务处理能力，某些应用程序及功能早已实现了多任务处理——你可以在实现通话的同时切换到电子邮件或日历等程序上去；同样，你也可以在听音乐的同时使用 iPhone 上的其他应用。这就是所谓的多任务，而苹果只是没有将其推广至全部的应用程序罢了。

真正的多任务还会引入另外一些问题：

电池续航时间：电池寿命是苹果至今拒绝实现多任务的理由之一。同时运行的程序越多，电池电量消耗得越快。

性能：多任务的性能好坏受限于系统的处理能力以及内存大小。比如，在装有 Windows 操作系统的台式机上打开两三个程序并不会出现什么异样，但如果你打开了十个程序，那么即使是台式机也同样会吃不消。因此，多个应用程序同时运行会拖垮 iPhone，导致性能锐减。

管理：用户每次只能在 iPhone 的屏幕上看到单一程序的运行。多任务也许可以实现四五个程序在后台同时运行，除去消耗电池电量而且影响性能不说，你很可能忘记这些程序仍在运行。因此下一代 iPhone OS 需要加入某些功能及界面以显示哪些应用还在后台运行，从而实现程序管理。

安全：iPhone OS 在你切回主菜单或是接听电话时会关闭当前程序。该安全方案可确保没有程序在后台运行，从而保证 iPhone 不会因运行恶意软件而陷入数据泄露或病毒传播的危险中。

虽然以上这些原因可为 iPhone 不支持多任务开脱，但有一点不容忽视——所有与其竞争的智能手机操作系统几乎都已实现多任务，并以其作为抗衡 iPhone 的杀手锏。

而对于 iPhone 来说，即使不引入多任务概念，也有很多潜在方法可以达到与多任务相同的效果，至少是相近的效果。虽然真正的多任务的确是当前 iPhone

OS 不具备的，但我认为多任务的概念更像是营销过程中的卖点，而并非一个实际 iPhone 用户所关心的。一旦苹果在 iPhone OS 上实现了多任务，那些竞争者在营销时恐怕就将陷入窘境了。来源：2010-4-8 赛迪网

[返回目录](#)

诺西开始在印度生产 3G 设备

据国外媒体报道，诺基亚西门子通信公司周六表示，已经开始在其印度钦奈的工厂生产 3G 产品，同时将在未来的两年总计投入 10.5 亿卢比。

该公司的运营主管赫伯特·梅斯(HerbertMerz)表示，公司最初的产品主要是射频模块和系统模块，同时为这两类产品在 2010 年下半年的生产做准备。

2008 年 6 月，诺基亚西门子与泰米尔纳德邦政府签署备忘录，计划在钦奈(Chennai)的奥拉加达姆(Oragadam)投资 30 亿卢比设立工厂，为当地和全球客户生产 2G 通信基础设施。

诺基亚西门子准备利用计划投入的额外资金扩大其现有的工厂规模。

梅斯表示：“这家工厂生产的产品大多用来满足国内市场需求，不过我们也计划将这里打造成出口产品基地。”

该公司已计划从 2010 年下半年开始生产运输模块和下一代微波无线电设备，并在 2010 年第三季度将 3G 生产总人数从 75 名增加到 210 名。

他表示，诺基亚西门子公司已经在印度成立了 3G 测试实验室，并培训了 3,200 名印度现场工程师，以支持其 3G 产品的推出。

泰米尔纳德邦第一部长副 M·K·斯大林(MKStalin)为 3G 设备的开工仪式剪彩。来源：2010-4-12 飞象网

[返回目录](#)

工信部 3 月入网许可终端 538 款

工信部近日公布了 3 月下半月的入网许可终端目录，3 月下半月，获得入网许可终端有 346 款，而 3G 终端的增势明显。

此前，3 月上半月，获得工信部入网许可目录的终端有 192 款，下半月 346 款，3 月共计 538 款终端通过入网许可。在获得入网许可的终端中，与以往相比，3G 终端增幅较大。TD 手机获得许可的有 20 款，上网卡有 10 款，CDMA2000 手机获得许可的有 9 款，CDMA2000 上网卡也有 9 款。

3G 制式中，WCDMA 制式的手机增幅最大，3 月下半月，获得入网许可的终端有 27 款，上网卡有 6 款。值得注意的是，基于 WCDMA 制式戴尔 Mini 3iX 获得了入网许可证，而摩托罗拉的 Milestone 手机 XT 702 在 3 月下半月获得许可。来源：2010-4-12 飞象网

[返回目录](#)

微软公布两款自有品牌手机 主打社交网络功能

微软公布了两款主打社交网络功能的手机 Kin One 和 Kin Two，吸引年轻消费者。

Kin One 和 Kin Two 将由日本夏普制造，Verizon Wireless 5 月份开始在美国发售。微软手机业务掌门罗比·巴赫 (Robbie Bach) 今天在新产品发布会上展示了 Kin One 和 Kin Two。

公布 Kin One 和 Kin Two 标志着微软策略的改变。过去，微软只开发手机软件，不涉足硬件业务。

两款 Kin 手机将于 2010 年秋季登陆德国、意大利、西班牙和英国市场。

微软手机通信营销部门副总裁托德·彼得斯 (Todd Peters) 表示，微软未来有可能开发面向其他用户群的手机硬件。

市场研究公司 ABI Research 分析师凯文·伯登 (Kevin Burden) 表示，微软新策略的风险是，将其看作是合作伙伴的手机厂商可能会放弃其软件。巴赫 1 月份曾表示，在销售自有品牌手机和为其他手机厂商提供软件之间，谷歌要做到鱼和熊掌兼得相当困难。

巴赫表示，微软的策略不同于谷歌，谷歌是自己销售手机，微软则依靠 Verizon Wireless 和沃达丰销售手机。

Kin 手机配置摄像头、触控屏和侧滑键盘，能够读取并显示 Twitter、Facebook、MySpace 等社交网站上的信息。微软未披露 Kin 手机价格信息。来源：2010-4-13 科技资讯网

[返回目录](#)

[[运营支撑]]

有线网络结盟 业务互联互通是难点

有线网络结盟困难不小

“目前广电网实现物理层面上的互联互通相对容易，但各网之间实现业务合作还有很大的困难。”

饱尝分散之苦的广电有线网络，在三网融合的压力下，选择以结盟的方式直面竞争。近日，10家有线网络公司自愿结成联盟，成立广电友好网，旨在通过产品技术共享、市场发展协同、网络互联互通、信息资源互换、经营管理互动、投资合作互助等方式，打造行业合作体，实现多方共赢。友好网的主要发起者——陕西广电网络公司董事长吕晓明在接受《中国电子报》记者独家专访时表示，10家网络公司将首先在物理连接上实现网络互联互通，继而在技术层面、业务层面、资源层面实现网络互联互通，打造一张省域间互联互通，能够全面承载全程全网业务、内容和资源的数字化网络。

必须抱团取暖

目前，全国有线网络公司众多，分散经营造成建设运营成本居高不下，内耗不断增加，无法形成竞争合力。一方面是激烈的竞争已经扑面而来，另一方面是形成合力的市场主体尚未组建，有线网络整体面临的压力可想而知。在这样的背景下，抱团取暖成为有线网络首先想到的解决方案。

3月22日，来自广西、江西、陕西等省(区)的10家有线电视网络运营商，通过自主联合的方式发起成立广电网络友好网。吕晓明告诉记者，友好网的诞生是内外因共同作用的结果，其中内因是全国各省(区)网络整合日臻完善，具备了合作基础，外因是三网融合政策的出台对全国广电网络行业的合作与交流起到了强有力的促进作用。

据了解，友好网旨在通过产品技术共享、市场发展协同、网络互联互通、信息资源互换、经营管理互动、投资合作互助和高层交流互访等方式，打造行业合作体，实现多方共赢。

目前加盟友好网的广电网络包括中国有线和9家省(区)网，其中既有在全国率先完成全区有线电视数字化整体转换的广西广电网，又有拥有中部最多有线电视用户的河南有线，更有在全国首先完成省级网络整合并实现全程全网整体上市的陕西广电。

“这些网络公司在组织管理构架、网络规模、业务发展、内部管理等方面有着相同或相似的特点，为此，结成合作伙伴关系，实现优势互补、协同发展，既是做强做大广电网络的客观需要，也是迎接三网融合的现实选择。”吕晓明确说。

难在业务互联互通

在三网融合的进程中，国家鼓励有线电视网络的运营企业通过技术输出、业务模式输出、开发新业务的模式，进行业务联合，实现互联互通与联合发展。因

此，如果不能实现网络的互联互通，友好网将只能成为三网融合压力下的一场“秀”。

对此，吕晓明表示，目前友好网刚刚成立，还在积极探索省域网络的互联互通，探索实现多方共赢的新运营模式，开展各项互联互通合作还需要一个过程。

首先，10家网络公司需要在物理连接上实现互联互通，继而在技术层面、业务层面、资源层面实现网络互联互通。

就目前看，友好网还只是区域性联盟，还没有上升到网络和业务互联互通的层面。中国广播电视协会有线电视工作委员会副秘书长曾会明向记者表示，实现省级干线网的互联互通并不难，难的是入户，因为这需要加盟的省(区)网都完成双向改造并实现入户。

吕晓明也坦承，目前广电网实现物理层面上的互联互通相对容易，但由于各地广电网运营模式不尽相同，相关标准不统一，资本(股本)成分千差万别，这给各网之间的业务合作造成困难。

其次，相关参与方需统一多项标准。目前，各地运营商的CA系统、中间件系统不同，采购的机顶盒千差万别，这些严重制约了广电全程全网业务的部署。“没有统一的标准，没有一套整体解决方案，广电运营商就无法真正做强做大。”同洲电子董事长袁明告诉《中国电子报》记者。

再次，需平衡各网络公司之间的利益关系。在结盟的网络公司中，仅江苏广电、陕西广电网络有着较强的实力。江苏有线内容集成中心业务策划经理王钰伟告诉《中国电子报》记者，早在2009年，江苏广电就与昆广网络签署了建设“昆明互动数字电视平台”的协议，还与上海文广和杭州华数合作开发新业务，共同打造互动电视服务平台。

业内人士指出，如果联盟内某一家公司的实力过强，带来的结果可能是这家公司优质节目流出去，而共享的节目质量不能令人满意，这种状况不利于联盟今后的发展。

意在抛“砖”引“玉”

在国家三网融合新政策推出后，能否尽快组建广电全国性运营主体，实现电信、广电“3+1”的市场主体竞争格局，是业界最为关注的问题之一。

国家广电总局副局长张海涛日前表示，国家广电总局将抓紧研究提出组建国家级有线电视网络公司方案，积极争取国家的政策支持和资金投入，充分利用股份制改造等市场手段，尽快形成有线电视网参与三网融合的市场主体。

虽然组建国家级有线电视网络公司在政策上已无太大障碍，但到目前为止国家广电总局并没有设立一个确定的时间表。另外，省网整合是全国性运营主体构建的前提，不过截至目前仍有近2/3的省网没有完成整合。

广电友好网的成立，可以视作为组建国家级广电运营主体探路。实际上，国家广电总局对此次“广电网络友好网”给予了较高的评价，认为这是各省级广电网络运营商为打破地域限制而进行的一次创新，将为今后的国家级有线电视网络公司的组建探索有益经验。

记者注意到，此次加盟友好网的网络公司中，并没有北京歌华有线、深圳天威视讯这样的大运营商。对此，吕晓明表示：“一些发展较好、较快的网络公司，有的处于内部整合中，有的对这次成立友好网的信息了解较少，因此暂时没有加入联盟。”

友好网目前只是省级网络公司的自愿联合体，还不涉及资本(股份)的运作、运营，这与国家级网络公司的组建过程并不相同。当然，如果它能为广电全国一张网的形成起到推动和示范作用，也就实现了抛“砖”引“玉”的目的。来源：2010-4-9 中国电子报

[返回目录](#)

TD 四期技术标开锣 月内商务标有望启动

一直盛传于3月底进行的中国移动TD-SCDMA四期网络设备招标终于在日前有了动静。清明小长假后的第一个工作日，各家TD网络设备厂商已经开始紧锣密鼓地准备起来。

据知情人士向C114透露，参与竞标的厂商悉数拿到了中国移动的招标澄清材料，从本周一开始已经着手应标。“TD四期的招标主要是为以地级市为主的92座城市新建TD-SCDMA网络，同时，还要对前三期的238座城市进行补点。”

TD-SCDMA一期建设的10座城市为2008年北京奥运会提供了3G服务，而后中国移动又进行了28座重点城市的TD二期建设，2009年，TD三期完成了200座城市的网络覆盖，至四期完成时，TD-SCDMA的网络覆盖将达到全国330座城市。

“按照以往的惯例，技术标开始招标后，基本上在一个月內商务标也会启动，不出意外的话，也就是在本月內。”上述知情人士说，“应标的企业还是老面孔，还是那8家。”

2009年7月底，中国移动TD三期工程无线网设备采购签约仪式在京举行。中国移动与中兴、华为、大唐/贝尔、普天、烽火、新邮通、诺基亚西门子和爱立信等八家厂商分别签署了TD-SCDMA设备采购框架协议和采购合同。

在三期招标中，中兴通讯以34%的份额拔得头筹；“鼎桥系”为第二，获得29%的份额(其中，华为获得22%，诺西获7%)；“大唐系”名列第三，共21%的

份额(其中大唐 16%，采用大唐设备的烽火通信 5%)；其次为普天，为 6%的份额；新邮通和爱立信都为 5%的份额。

中国移动于上月发布了 2009 年业绩报告，确定了 450 亿元投资 TD 网络建设的规划。中国移动总裁王建宙在 2010 年度工作会议上曾表示，规模推动 TD 建设运营，提高发展效果，是 2010 年工作的重中之重。“要落实‘三年规划 两年完成’的目标。”

所谓的三年规划即 2009 年-2011 年的规划，目前，中国移动已经完成了 2009 年的既定目标，两年完成，就是把 2010 年和 2011 年的目标合在一起，在 2010 年提前完成 TD 网络目标。来源：2010-4-7 中国通信网

[返回目录](#)

移动电子商务需尽快明确第三方支付身份

国家移动电子商务试点示范工程开展以来，政府主管部门积极引导，从组建组织机构、确定试点区域等入手加快推进，相关省市高度重视，或出台指导意见和专项规划，或印发行动方案，或开展专项产业园区建设，并确立了多方协作机制。这一系列举措，营造了良好的政策环境，成为推进移动电子商务发展的重要保障。目前，中国移动的移动一卡通应用已经从试点区域向全国辐射，用户总规模达到 500 万。在全国范围内，积累一定经验和成果的移动电子商务应用案例超过 174 个。

按照工信部信息化推进司的工作部署，下一步，移动电子商务要进一步扩大试点示范范围，以示范促应用推广，由点向线、面拓展。这预示着我国移动电子商务的推进正在从试点示范期进入规模推广期，呈现出星火即将燎原之势。而局部地区在试点阶段的配套政策手段，已远远满足不了在全国范围内应用推广，以及加快其产业化进程的需要。这需要各级政府在政策引导、跨部门协调、市场准入、法律法规、标准制定以及网络安全方面给予更多的重视，以更有力的政策为这一战略性新兴产业唤来东风，为其发展保驾护航。

尽快明确第三方支付身份

支付是电子商务的核心业务流程。随着电子商务的兴起，由非金融机构，尤其是一些信息服务企业兴办的第三方支付平台作为买方和卖方之间的一个支付工具开始崭露头角。而这无疑动了传统银行业“中间业务”的奶酪。第三方支付作为一个“灰色地带”，金融监管部门一直未给予其合法身份。据悉，阿里巴巴的掌门人马云为推动支付宝获得合法身份曾表示，阿里巴巴不惜放弃支付宝的控制权，“国家随时可以把支付宝拿去”。

中国人民银行支付结算司司长欧阳卫民在接受本报记者采访时表示，央行对新兴移动电子商务产业持积极支持的态度，并正在研究发放第三方支付平台的行政许可并制定相关监管办法。对于目前正在试点运营的相关机构，将采取备案登记制度，并保持对其沉淀资金规模与社会信誉的监控。他强调，这是一项融合了新兴技术的金融业务，有一定的门槛，电信运营商、互联网企业等应与银行展开积极合作，如果自身涉足，也要接受央行监管。记者获悉，这类门槛主要包括，机构本身必须是一个专业化的支付组织，可开展支付、清算等业务，与其母体公司要在资金、运营等方面完全独立，同时要定期向主管部门就资金规模、运行情况等作报告等，以便监管部门掌握其发展情况。

由于电信企业并非金融机构，目前，发展移动支付业务还需要与银行合作才能完成。中国移动在湖南试点开展的移动支付业务，是通过与工商银行的合作实现的，用户可在一个工商银行账号中预存 10000 元，其中一个子账号用于移动公交等现场支付，每笔限额为 1000 元。采访中，多数业内人士均指出，移动电子商务目前发展速度很快，金融监管政策不明朗在某种程度上已成为制约其发展的主要瓶颈，央行应尽快出台相关业务管理办法。在监管政策明确后，电信企业可以借助参股银行等便利，适时与银行等金融机构合作成立第三方支付组织，以在央行监管框架下合法经营移动支付等业务。

及时制定行标与国标

目前，在有关现场支付的标准规范方面，就有人民银行、工信部以及企业各自发起的几套规范。仅工信部体系就有三套工作组，包括中国电子商务协会电子支付标准研究工作组、金卡工程多功能卡应用联盟、信产部基于射频技术的电子支付标准 (RFEP) 工作组。此外，人民银行方面还有国家金融标准化委员会颁布的中国人民银行 PBOC2.0 标准规范，企业方面，中国移动、中国银联、一卡通公司等企业纷纷制定自己的标准。

在众多标准中，采用的频率与 CPU 芯片的控制权是两大核心，以此又划分出众多的产业阵营。频率方面，低频 13.56MHz 系列有四大体系，包括 SIMPASS、贴片卡、NFC 独立手机终端、Mifare1IC 卡等；高频又分 2.45GHz 系列 (RFSIM 卡) 以及 433MHz 两套技术。终端 (芯片) 方面，中国银联试点推广有几大类，一种是 NFC 独立手机终端，另一种是可插入手机的 SD/TF (CPU 卡)，此外，中国银联与中国移动在湖南试点合作的是 SIMPASS (13.56MHz CPU 卡) 模式的支付业务，中国移动自行研发的 RFSIM (2.4GHz CPU 卡) 也已经实现全面突破，2010 年 6 月可望推出兼容 SIM 卡、RFID 卡、IC 卡，并可重复擦写实现应用升级的新型手机芯片。

工信部信息化推进司司长徐愈表示，政府主管部门正积极推动移动电子商务技术标准的制定工作，要在前期已经取得的技术突破基础上，加快形成移动电子

商务技术体系。此外，还要协调相关部门加快制定和完善移动电子商务相关技术标准与业务规范，促进企业标准向行业标准、国家标准转化。有关专家指出，标准的统一有助于加快移动电子商务产业化进程，同时可以预防中国移动电子商务应用出现“应用孤岛”等问题。如果商场、超市、公交车等公共场所需要用不同的设备分别读取分属于不同运营商的手机卡等，那不仅将造成极大的浪费，更将迟滞移动电子商务的市场推广速度，不利于这个新兴产业的发展与壮大。

统筹解决交易安全问题

与传统网络支付相比，移动支付大大提升了支付的便捷性，安全性也更高。比如，增加了点对点信息通道，通过有线与无线配合使用，双重验证提升了安全性，这就减低了黑客、不良商户、钓鱼类网站非法交易发生的频率。但正所谓“道高一尺，魔高一丈”。2010年以来，针对手机的病毒呈现爆发式增长的态势，一些以捆绑暗中扣费软件、窃取账号密码、篡改交易数据等为目的的新型网络攻击开始专门针对手机进行。知名手机杀毒软件企业北京网秦天下副总裁邹仕洪告诉记者，自2004年出现首款手机传播病毒以来，截至2010年3月，已有超过3000种手机病毒被发现，其中，2010年以来新增的病毒总数就超过此前的总和。根据网秦的观测，仅2010年2月份才开始出现的“彩信骷髅”病毒，目前就已感染上百万的智能手机用户。

新型的病毒严重威胁着移动电子商务的交易安全。比如，一类病毒可自行以955**，甚至以10086的名义在用户手机上创建一个短信，以银行或者运营商的口吻要求用户输入账号密码进行某种操作，以此套取用户资料。可以设想，如果不能提早对移动电子商务的安全问题进行部署，在银行、运营商、支付平台、手机终端、软件等层面多管齐下，进行有针对性的预防和治理，那么，当各类支付结算业务开始规模化以后，一旦爆发大规模的失密或窃取事件，引起用户恐慌，其后果和社会影响将不堪设想，很可能将断送这一战略性新兴产业的锦绣前程。

移动电子商务的安全问题是全方面多层次的。对于银行而言，在交易过程中很难明确地判断出真实用户或黑客，现实中还有非正规银行钓鱼网站的存在；对于商户而言，难以判断交易中个人用户的真实身份，现实中也有不良商户存在；对于个人而言，交易中难以判断商户及银行的真实度和可信度。这一系列的风险背后也会带来商机，包括信用评估、安全认证、反毒软件等等。需要有关部门站在全局的高度，调动社会各方面的力量，统筹规划其解决方案。来源：2010-4-8 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

AT&T 将投资 10 亿美元升级企业网络和服务

据国外媒体报道，AT&T 星期二称，随着全球经济中的网络通讯量从语音向视频和数据过渡，它将投资 10 亿美元升级其为全球大型企业和美国小企业提供的企业网络、服务和产品。

这笔投资使 AT&T 自从 2006 年以来为 350 万家企业升级系统和服务的总投资超过了 40 亿美元。

这些变化的范围包括把美国的宽带网速度提高到电话公司铜线线路上提供的速度最慢的 DSL 线路的 20 倍以及铺设额外的海底电缆提高通向欧洲、亚洲和其它地区的数据流量容量。

AT&T 以前还宣布计划要提高其移动宽带网的能力，如更多地投资 WiFi 和下一代宽带网几乎是 LTE。这样，企业官员就可以在移动中轻松地接入网络。AT&T 还将提高对企业使用的上网本和电子书阅读器等无线设备的支持。

AT&T 还指出它计划更深入地进入云计算服务领域。云计算是一种日益流行的选择。云计算服务为企业用户在公司外部管理软件应用程序和存储数据。

AT&T 称，它计划在伦敦开设另一个互联网数据中心并且完成在弗吉尼亚州 Ashburn 和新泽西州 Piscataway 扩建数据中心的工作。来源：2010-4-7 赛迪网

[返回目录](#)

三大运营商调整 3G 上网卡资费政策收紧流量

商用一年多后，运营商的“慷慨”在 3G 上网卡业务上开始逐渐消失。近期，三大运营商相继调整了 3G 上网卡业务的资费政策，紧卡流量。那种取代 ADSL 的势头，消失无踪。

电信：取消按时长计费方式

4 月 1 日开始，北京电信推出了新版 3G 无线宽带套餐。新套餐共分五档，原来套餐按时长计费的方式将被改变，新套餐统一采取时长、流量双重计费标准。

此前，电信根据传统家庭宽带的使用习惯，采取了按时长收费的方式。由于按时长收费更符合用户习惯，加上中国电信网络部署领先其他两大运营商，3G 上网卡一度成为中国电信快速发展 3G 用户的杀手锏。

记者致电电信客服时了解到，以本地 150 元套餐为例，新版套餐包含 120 小时北京本地上网时长以及 10 小时的漫游时长，同时套餐内总共包含 15G 上网流量。客服告诉记者，超过 15G 流量就要收费。同时，该套餐使用的最高时长是

120 小时，若在使用中流量没有超出但是时间超出了也要被扣费。扣费标准是：超出套餐内规定时长或流量部分统一按照 0.10 元/分钟收费。

在旧版套餐中，以 160 元套餐为例，每月 160 元包 300 小时北京地区上网和 5 小时国内漫游上网时长，每月不限制上网流量，仅计费时长。客服人员表示，新套餐资费确实比旧套餐要高。

移动：不限流量套餐暂停办理

2009 年三大运营商无线网卡价格战打响后，移动拿出了“杀手锏”，推出了北京地区不限时、不限流量的优惠套餐，满足了广大用户期盼已久的“不限时、不限量”的需求。

记者昨天登录北京移动网上营业厅发现，北京本地不限量的随意行 A 套餐已“缺货”。

记者拨打移动客服电话，客服人员介绍说，原来移动推出的随意行 A 套餐价格 560 元，可连续使用 7 个月，套餐内包含 105G 的北京本地流量和 350M 的外地流量。若在北京本地上网时流量超出的话，超出后的流量不计费。而外地流量超出后，在外地就不能使用该套餐了。若以上述价格计算，平均移动无线上网卡的包月费为 80 元，本地不限流量。

客服人员表示，此套餐基本没货，用户若要办理需提前去营业厅咨询。而目前还有随意行 D 套餐可以选择。D 套餐 975 元包含 13 个月，总流量为 130G，不能外地漫游。若超过流量该套餐只能停止使用。若以此计算，D 套餐平均包月费用 75 元，每个月流量 10G。但客服人员也表示，此套餐目前也几乎断货，用户办理前需要先咨询和预约。

联通：上网流量 15G 封顶

联通 2010 年对于 3G 无线上网套餐没有进行资费方面的调整，但 2009 年联通的无线上网套餐就是三大运营商中资费最高的。

联通无线上网资费分为 80 元/月包 1GB；150 元/月包 3GB；200 元/月包 5GB；300 元/月包 10GB。超出流量按 0.01 元/KB 计费。联通的无线网卡套餐执行套餐自动升级模式：先扣除用户所申请套餐内包含的数据流量，超出部分按照流量计费；当原套餐月费与超出部分使用费用之和达到更高一级套餐月费时，自动向更高一级套餐升级；下月自动恢复到用户选择的套餐档。但无论选用标准资费或套餐，上网流量 15G 封顶，当月数据流量达到 15G 后自动关闭上网功能。

■ 探因

上网卡大量占用带宽资源

据了解，运营商的网络流量受到带宽限制，大量的用户同时使用 3G 上网卡导致网络带宽占用现象严重。无线网卡用户在不限流量的情况下，大都会挂在网

上下载文件，而一个基站提供的上网带宽是非常有限的，如果连接这个基站的所有用户都打开下载的话，这个基站下所有人的上网速度会非常慢，甚至影响运营商整个的网络水平。

据报道，中国电信集团高层曾表示，3G上网卡用户一度占到电信3G用户的41%，经半年的调整，这个比例到2009年年底降到17%。该高层说，正是上网卡业务造成了电信与竞争对手的差距，来自上网卡用户的投诉占电信总用户申告的47%。来源：2010-4-8 新京报

[返回目录](#)

市场跟踪篇

【数据参考】

3G 逐渐迈入盈利时代

中国移动通信产业正在全民大步迈入3G时代的过程中，用户真正需要什么样的3G服务既考验运营商，也困惑着用户。运营商财报显示，2010年资本开支将大幅下降，三大运营商按上市公司口径统计的2010的资本开支预算相比2009年实际完成额下跌了15.87%，主要是由于中国联通2010年资本开支预算出现较大幅度下跌，其开支预算相比2009年实际完成额减少389.7亿元，同比大幅下降34.65%。这也预示着3G以建网和初期用户规模扩展为主要特点的初期阶段基本完成，运营重点转向适应市场需求的3G业务创新。

3G 逐渐迈入盈利时代

目前，包括沃达丰、法国电信、日本和韩国的3G运营商的3G业务已经逐渐转好，正在大步迈上盈利之路。而李嘉诚笃定3G的决心一直是全球聚焦的重心之一，和记黄埔3G下一步如何发展无疑对全球3G产业都具有风向标意义。李嘉诚担任主席的长江实业、和记黄埔日前发布2009年全年业绩。“李超人”的到场瞬间得镁光聚焦，被追问的话题则直指3G业务解困。

花旗集团分析，和记黄埔2009年全年只会实现盈亏平衡，旗下和记电讯“3”公司当时2600亿港元的资产市值折现价值仅为900亿港元。作为3G网络建设的先锋，和记黄埔在3G项目中投入了数百亿美元，占其总资产将近30%，却没有一美元的回报。尽管无线上网作为3G最典型的应用，自2008年在各大市场主推，然而2009年EBITDA亏损的1.76亿港元也只是相较2008年的157.92亿港元亏损显著收窄而已。

在和记电讯欧洲 3G 市场出现清晰的盈利路径之前，和记黄埔的股票无疑是很令投资者兴奋。在业绩发布会上被媒体追问此事，李嘉诚则表现十分泰然：“2010 年的生意亦会好于 2009 年。”据其透露，自 2010 年首季其营运以港元计算，3G 业务所赚已接近 10 亿元，预计 2010 年公司的 3G 业务将实现盈亏平衡，自身亦会增持和记黄埔和长江实业这两只蓝筹股公司的股份。

“其实我比你们更急。”李嘉诚笑答，表示该业务 2009 年“实则进步不小”，3G 业务由零开始，发展至今客户数量已逾 2000 万，“实在很不容易”。和黄董事总经理霍建宁亦称，随 iPhone(手机上网) 手机上网 及透过 dongle 传输器 上网流行，用家透过手机上网的需求越来越大，“我时代已到来”，相信 3G 业务可持续改善，2010 年底会达正数。

李嘉诚的再度打气一定程度上振奋了全球 3G 盈利的信心，更为重要的是，2009 年中国移三大运营商在全球最大的电信市场重组变身成为全业务的电信运营商，在 3G 牌照即将到手之后，中国市场将形成万亿级的超级金矿，这对全球 3G 产业也是巨大的“兴奋剂”。全球 3G 有望迈上真正的盈利之路。

中国三大运营商加快布局 3G 应用市场

数据显示，目前中国移动用户总数 52200 万，3G 用户数 230.9 万，3G 用户占新增用户比率 5.20%；中国联通用户总数 14760 万，3G 用户数 274.2 万，3G 用户占新增用户比率 18.70%；中国电信用户总数 5609 万，3G 用户数 526.2 万，3G 用户占新增用户比率 19.30%；很明显中国电信目前处于领先地位。2010 年目标：中国联通可发展 2000 万至 3000 万用户；中国移动将发展 3000 万 3G 用户。

同时，调查显示，在已有 3G 手机的用户看重的 3G 业务类型，最主要的是移动电视和可视通话；其次是移动宽带的网络业务，包括移动聊天、搜索、上网等；再次是手机支付、网络视频等业务。由此可见，视频数据业务是 3G 业务的重点，数字电视网络与 3G 移动网络的融合，将会成为 3G 时代的核心业务。

对于运营商来说，必须调动一切手段加紧圈地，增加用户数量，提供用户感兴趣的流媒体业务是互联网时代的成功经验，现在面对 3G 市场，流媒体业务将扮演关键角色。

中国电信在 3G 应用上已抢先出击。中国电信将于今日正式商用天翼视讯业务，其应用程序商店——天翼空间也将于 17 日正式上线运营。同时，由中国电信打造的另一社交网络产品“天翼社区”，近日也开始试商用。

中国电信的天翼视讯业务主要为中国电信移动用户提供在线视听、下载等视讯应用，以及照片上传、视频分享等手机互动应用的业务；天翼空间上线初期应用软件计费分为有偿下载和免费下载两类。

作为运营商推出的社区网站，天翼社区目标用户锁定电信的手机用户和宽带用户，是中国电信为宽带用户和手机用户打造的综合型通信与社交平台，其目标是聚集电信用户人气，同时为用户提供个人空间、短信、语音、娱乐和生活信息等一站式应用的服务体验。

手机互联网网站 3G 门户的有关专家表示，随着 3G 的推动以及“三网融合”时代的来临，运营商开始利用自己的优势来抢占移动应用的商机，并为自己的未来增值服务布局。而在手机的相关应用上，视讯业务以及社交网站都有着广阔的前景，且市场增长迅速。

中国移动近日正式商用其手机电视业务，据介绍，目前已有 27 个省、市、自治区开通了手机电视的业务，其业务覆盖多达 303 个地级以上城市城区。手机电视业务可提供 6 套电视节目：CCTV-1、CCTV-新闻、CCTV-5、精彩电影和两套地方节目，现阶段推行每月 6 元的促销资费标准，业务开通的前一个月为免费体验期。

3G 盈利之路突出模式竞争

根据调查，全球有超过 70% 的移动用户在访问互联网时，直接浏览其网站而不是移动运营商门户，“这意味着运营商本可获得的大量业务可能的流失，现在全球的移动运营商都看到并重视这个问题了。在中国，这个比例可能更高。”爱立信大中华区副总裁曾诗渊说，“在 3G 时代，中国运营商已经未雨绸缪，在向融合通信前进的同时，开始着手解决移动互联网潜在的挑战。”

此前，中国联通董事长常小兵 3 月 27 日在深圳召开的“2009 中国深圳 IT 领袖峰会”上就曾表示，运营商在 3G 时代最好放弃增值业务这个概念，因为随着非语音业务占的比例越来越大。“到底谁是增值业务，需要重新审视。预计未来非语音类业务将超 50% 比重，当这一天快速来临的时候，我们会有很多转型驱动。”常小兵所提及的转型驱动，其重点更在于数据业务的扩展和再应用。

可以说，3G 时代运营商的经营竞争模式已经悄悄地改变。单一语音业务竞争已经成为历史，市场展现的是一个融合和综合兼具的全新空间，如何融合或综合出适应市场同时也能为运营商参与市场竞争增加筹码的创新业务成为三大运营商共同的课题。尽管融合的各种业务模式和接入方式众多，但是三大运营商也不可避免地面临同质化竞争的老难题。业务模式的竞争成为三家的核心。来源：2010-4-9 通信信息报

[返回目录](#)

45%手机用户每天移动阅读

移动阅读市场的发展进入关键时期，需要靠运营商与终端厂商形成合力推动。随着 2009 年运营商参与到电子书行业中，运营商在产业链中的影响力也逐渐凸显

从众多企业纷纷部署进入阅读器市场开始，就意味着 2010 年最火的移动互联网应用非移动阅读莫属。易观国际近日发布的《中国手机阅读市场用户调研报告 2010》称，手机阅读已经成为移动互联网用户使用频率较高的应用之一，每天阅读一次及以上的用户占比达到 45%。

就在汉王科技等一众企业为阅读市场前景雀跃的同时，很大一部分人仍然纠结于“智能手机终结电子书阅读器？大众消费，还是小众玩具”等问题。

移动阅读前景诱人 机构一致看高

电子阅读器以其类纸阅读性、无辐射、不伤眼，超低功耗，以及超常待机等优异性能，正发展成为移动阅读市场的主力军。据 NextGen 最新报告，从 2008 年到 2013 年，全球电子阅读器市场将保持 124% 的年复合增长率，2013 年市场规模可达到 25 亿美元。来自另一家研究机构 DIGITIMES Research 的预估，2010 年全球电子书市场规模将达 930 万台，而中国市场的成长将是最大热点。

《中国电子图书发展趋势报告》显示，在电子阅读各类终端中，传统电脑仍然占据绝对主要地位，但移动阅读终端占比持续上升，从 2006 年的 3.5% 提高到 2008 年的 6.6%。中国出版科学研究所的调研进一步显示，国内使用手机进行各类阅读的用户已经超过 8000 万，并在 14 至 70 岁的国民中所占的比例则已超过 10.0%。

DisplaySearch 的报告称，中国因为拥有巨大的人口规模和乐观的消费市场前景，2010 年中国的电子书销量将从 2009 年的 80 万台跃升至 300 万台，占全球市场的 20%，并将在 2015 年前超过美国，成为全球最大的电子书市场。

来自分析机构易观国际的数据更为乐观，他们预测 2010 年中国电子阅读器的销量有望达到 350 万台，相比于 2009 年 40 余万台左右的销量，增幅达 775%，尤其是 2010 年中后期销量会大增。

“大的领域造就大的产业，电子书市场实在太大了。”深谙市场前景的汉王科技董事长刘迎建感慨道。

众多企业涌入 市场面临多方竞争

2009 年，中国移动介入手机阅读市场带动中国移动阅读市场的快速发展，电子阅读器瞬间成为数码市场的香饽饽，有近百家公司号称要进入这个市场。2010 年初刚完成上市计划的汉王科技更是砸下 3 亿重金继续扩大市场。

除原有的汉王、津科等老牌电子阅读器厂商外，联想、华硕、华旗、爱国者、长城、方正、惠普、戴尔、华为、长虹等 IT 厂商，盛大文学、龙源期刊网等内容服务提供商目前也纷纷涉足电子阅读器市场。

3 月中旬，华友世纪被披露正在通过猎头等方式布局手机阅读市场，以此谋求除数字音乐和无线增值之外的另一赢利点。

近日，上海世纪出版集团正式推出了全球首款由出版机构出品的电子阅读器——“辞海悦读者”，打响了传统内容商进军电子阅读器市场的第一炮。

进入者越来越多，抢占市场份额成为各厂商竞争的焦点，价格战则是厂商抢夺市场的杀手锏。易观国际分析师张亚男指出，厂商纷纷降价的结果必然促使终端价位持续走低，单纯依靠终端盈利的模式遭遇挑战。

市场进入关键期 需运营商强力推动

根据易观国际的调查，中国手机阅读市场用户对电子阅读器终端的认知不足，且由于电子阅读器终端价位偏高，远高于用户预期可承受 500 元及以下价位，用户购买电子阅读器的意愿不高。

而且，电子阅读器长期以来面临着产品同质化、上游版权内容资源缺乏的问题，能否解决这个问题将决定在市场的成败。

中国移动阅读市场的发展进入关键时期，需要靠电信运营商与终端厂商形成合力推动。随着 2009 年中国移动参与到电子书行业中，与汉王、大唐电信等合作推出了 TD 电子书后，运营商在产业链中的影响力也逐渐凸显。

此外，联通则计划在广东建立类似基地，中国电信相关负责人也于近日表示将在 4 月 30 日推出手机阅读服务。这将给移动阅读市场带来利好。

中国出版科学研究所副所长魏玉山在会上指出，电子书产业若不与运营商合作就如同当年做 MP3、MP4 这样的硬件厂家，产业发展规模不会太大。而电子书若与运营商合作，用户不仅可以在网上下载图书，还可以实现一切的上网通信功能。

在手机阅读非常发达的日本，就有一条比较合理的产业链。移动运营商所占的收入只占手机阅读收入的 9%，而内容和技术商获得大部分收入。“在这一点上，我们的利益分配是完全不合理的，所以一直发展不下去”，上海理工大学传播学教授周澍民认为。

因此，运营商开展手机阅读需“用户、内容”双管齐下，而后可以相辅相成，形成在产业链中更大的掌控权，并主导建立公平开放、利益分配合理的产业链，从而更加强有力地推动移动阅读市场的发展。来源：2010-4-9 通信信息报

[返回目录](#)

3G 用户 2011 年将达 1.5 亿户

工业和信息化部今天对外公布了其日前与国家发展改革委、科技部、财政部、国土资源部、环境保护部、住房和城乡建设部、国家税务总局联合印发的《关于推进第三代移动通信网络建设的意见》。

意见提出，落实第三代移动通信（简称 3G）发展规划，促进网络协调持续发展，到 2011 年，3G 网络覆盖全国所有地级以上城市及大部分县城、乡镇、主要高速公路和风景区等，3G 建设总投资 4000 亿元，3G 基站超过 40 万个，3G 用户达到 1.5 亿户。来源：2010-4-9 人民网—人民日报海外版

[返回目录](#)

光纤宽带建设 3 年将投 1500 亿

国家发改委、工信部、财政部、住建部等七部委 8 日联合印发《关于推进光纤宽带网络建设的意见》。

《意见》表示，光纤宽带产业是当前信息产业中成长最快、发展空间最大的产业之一，3 年内光纤宽带网络建设投资超过 1500 亿元，新增宽带用户超过 5000 万。

《意见》要求，到 2011 年，光纤宽带端口超过 8000 万，城市用户接入能力平均达到 8 兆比特每秒以上，农村用户接入能力平均达到 2 兆比特每秒以上，商业楼宇用户基本实现 100 兆比特每秒以上的接入能力。

中国通信学会光通信委员会主任毛谦认为，“三年内集中投资 1500 亿，力度还是比较大的，这必将大大促进光通信产业的发展，也给产业链上的企业带来了巨大商机。”

目前，三大运营商每年在这一领域的投入约在 200 亿左右，这意味着今后将骤增一倍。陈金桥认为：“三大运营商作为国有企业肯定会积极落实主管部门的战略，以三大电信运营商的盈利和投资能力来看，并不会给他们带来沉重的财务负担。” 来源：2010-4-9 上海证券报

[返回目录](#)

调查显示 31% 美国年轻人计划购买 iPhone

据国外媒体今日报道，Piper Jaffray 的一项调查显示，31% 的美国年轻人希望购买 iPhone（手机上网），而 14% 已经拥有一台 iPhone。

Piper Jaffray 分析师吉恩·蒙斯特(Gene Munster)周一在报告中表示，iPhone 对美国年轻人的吸引力正快速上升。他表示：“苹果在消费电子和在线音乐市场的领先地位正迅速加强。”

调查显示，31%的美国年轻人计划在未来6个月内购买iPhone，高于2009年秋季的22%，以及一年前的16%。此外，14%的美国年轻人已经拥有iPhone，高于一年前的8%，但略低于6个月之前的数字。

调查同时显示，美国97%年轻人拥有MP3播放器，其中92%拥有iPod。在苹果的主要竞争对手中，只有微软、索尼和Sandisk出现在调查结果中，每家公司的市场份额均约为3%。此外，82%的美国年轻人曾经从网上下载音乐，其中43%下载正版音乐。在这部分人群中，有92%通过苹果iTunes下载音乐。

蒙斯特表示：“我们认为，对于数字音乐和手机市场的长期增长来说，年轻人是至关重要的元素。苹果在音乐和移动市场处于领先地位。”来源：2010-4-12 新浪科技

[返回目录](#)

手机应用市场规模 2012 年将达 175 亿美元

据国外媒体报道，调查显示，手机应用市场规模将在未来几年内继续增长，未来3年内市场规模将飙升至175亿美元。另据数据显示，手机应用市场2009年的规模在42亿美元左右。国内的情况同样如此。中国移动相关人士日前表示，预计2013年中国手机应用市场年产值将达110.9亿元人民币。

早在上世纪90年代末就出现的手机应用，直到近年才获得突破性发展。其中标志性的事件是苹果公司推出AppStore，引领了手机应用商店的风潮。根据市场调查公司Gartner的数据，苹果在2009年占据了手机应用市场份额的99%，如果能保持现在的销售趋势，苹果在2010年仍将至少占有三分之二的手机应用程序市场份额。

在未来几年，手机应用市场将会迎来长足发展。根据Gartner的预测，2010年将会有45亿次程序被用户下载，总收益将达68亿美元。全球第二大应用商店GetJar委托相关机构进行的一项独立调查显示，手机应用下载次数2012年将达到近500亿次。

面对如此广阔的市场，越来越多的参与者加入到开设手机应用商店的行列之中，包括运营商、终端制造商等。据统计，苹果AppStore提供的应用超过15万款，下载次数突破30亿次；GetJar约有软件开发人员31万人，能够为数千款手机开发6.5万多款应用。在中国，三大运营商都主导建设手机应用商店，快

速加入竞争的领域。在这些琳琅满目的应用中，娱乐类最受用户青睐。Gartner 研究主管史蒂芬妮·柏格撒瑞安表示：“游戏仍旧是下载量的第一位，手机购物、社交、公用事业、效能工具的下载量继续增长。”

与手机应用市场的发展相适应，智能手机越来越受欢迎，市场占有率不断提高。尤其是终端制造商不断将应用程序商店与自家的智能终端产品及系统发展相结合，以期在市场竞争中占据有利位置。

随着手机应用的不断丰富，人们对手机的依赖性增强，将使移动互联网对 PC 互联网的追赶甚至超越成为现实。GetJarCEO 伊尔加·劳尔斯就表示：“不难看出，手机应用将蚕食传统桌面互联网。手机将扼杀桌面系统。”已有 17% 的 GetJar 用户用手机上网的时间比用 PC 上网的时间要长。来源：2010-4-9 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

韩国手机生产订单外流 手机出口呈下滑 14%

据韩国媒体报道，2009 年，韩国手机制造三强三星、LG 和 Pantech 仅仅有 42% 的手机在韩国本土制造，而 2007 年大概有 72% 的手机都在本土制造。三星、LG 2009 年在海外的手机制造量超过韩国国内。

2009 年，韩国手机三强出货量达到 3.548 亿台。其中在海外共生产 2.071 亿台手机，同比增长 28.9%。在本国的产量仅为 1.477 亿台，下滑 9.2%。2009 年第一季度，三大手机商过半的手机在国内生产，第二季度为 47.6%，第三季 37.8%，第四季降到 34.6%。

由于韩国手机生产订单外流，手机出口也呈下滑之势。2009 年，手机出口同比下滑 14%。

分析师分析，韩国厂商将制造转交给海外合资公司导致了手机出口下滑，三星手机主要在中国、越南、印度和巴西生产，而 LG 在印度和巴西建有合资公司，Pantech 在中国拥有合资公司。来源：2010-4-9 赛迪网

[返回目录](#)

八部委 4000 亿为 3G 铺路 2011 年覆盖全国乡镇

中央再出 3G 提速令！日前，工信部等八部委发布推进第三代移动通信网络建设意见，规划 2011 年 3G 网络覆盖全国，用户比目前增加近 10 倍。同时发布

的光纤网络建设意见则提出，2011年城市用户接入能力平均达到8兆比特每秒以上。

3G网络建设意见提出，到2011年，3G网络覆盖全国所有地级以上城市及大部分县城、乡镇、主要高速公路和风景区等，3G建设总投资4000亿元，3G基站超过40万个，3G用户达到1.5亿户。届时3G用户量将相当于目前的近10倍。

这一计划将为3G大规模普及铺好通道。意见要求主管部门在住宅小区、商住楼、办公楼等建设项目的审批中，明确为通信建设配套预留站址资源，在地铁、机场、车站、铁路、公路等公共设施保证电信企业的平等进入，对基站建设可适当简化审批手续。

意见也体现了鼓励自主技术的方向，提出将TD等3G的网络建设、应用和研发纳入《产业结构调整指导目录》鼓励类。同时，TD产品和应用，经认定为国家自主创新产品的，可列入《国家自主创新产品目录》和《政府采购自主创新产品目录》。鼓励政府、行业信息化和电子商务中广泛应用TD等3G技术。

业内人士昨天在接受采访时认为，对刚刚起步一年多的3G产业来说，八部委提速令显得相当激进，如期完成有较大难度。但网络的大规模建设，将为3G普及铺好路，为相关业务应用的发展奠定基础。来源：2010-4-10南方日报

[返回目录](#)

报告称 2012 年手机游戏市场规模将达 65 亿元

近日发布的《2009-2010年中国网络游戏行业发展报告》(以下简称《报告》)显示，到2012年左右，手机游戏将迎来第一波增长高峰，市场规模有望达到65亿元。

2009年中国手机游戏市场规模为18亿元，增长38.5%，其中，手机网游市场规模增长88.2%，达到3.2亿元，约占手机游戏市场规模的17.8%。目前中国手机游戏的主要收入还是来自于单机游戏，手机网游所占份额较小。

《报告》还显示，2009年中国网络游戏市场规模为270.6亿元，增长30.2%，虽然增长速度有所放缓，但网游行业依然是中国互联网经济中最大的细分领域，未来几年网游行业仍将是中国经济的核心产业。预计在2013年前，该行业每年的增长率将在20%左右，但再次出现激增的可能性不大，预计到2013年整个产业的收入将达到585亿元。

短评：目前看来，虽然单机手机游戏仍占据着主流市场，但随着智能手机和3G业务的普及，手机网游还是将逐步成为手机游戏市场的主要收入来源。

有分析指出，手机游戏这一轮的高速增长主要得益于 3G 业务上线带动的用户尝试性消费，但是如何将这种“尝试”转化为用户的使用习惯，仍是运营企业需要思考的问题。曾有业内人士指出，资费下降幅度越大，手机网游的市场规模也就越大，因此，除了提升业务本身和终端性能，运营企业是否还能在手机网游相应的资费上作出调整？来源：2010-4-9 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

【市场反馈】

IPv6 论坛主席：IPv4 地址仅剩 4000 万

“互联网为每个网民带来好处，IPv4 经过了 20 年才于 1991 年真正商用，相同的情况在今天重演。”全球 IPv6 论坛主席 Latif Ladid 在接受 C114 等少数媒体采访时表示，IPv6 商用进程正在加速，未来 5 年会被大量使用和部署。同时他还指出，中国电信对 IPv6 的试商用，将给全球运营商提供榜样。

IPv6 商用进程加速：实际可用 IPv4 地址仅剩 4000 万

在采访中，Latif Ladid 反复强调未分配的 IPv4 地址资源即将耗尽，这将是推动 IPv6 商用进程的最大动力。

据互联网注册管理机构统计，全球未分配的 IPv4 地址目前只剩下 8%，即 3.4 亿个。Ladid 更强调，在这 3.4 亿个 IPv4 地址中，约有 3 亿个是“脏地址”（Dirty Address），易被黑客利用，存在安全隐患。因而实际上的可用 IPv4 地址仅仅为 4000 万个。

“互联网的蓬勃发展，导致这些地址资源的消耗速度远高于预期。”他指出，现在每年全球至少需要 2 亿个 IPv4 地址，其消耗殆尽的最终时限可能要早于管理机构提出的 2011 年秋季。

而对中国而言情况更为严峻——据 Ladid 介绍，尽管所拥有的 IPv4 地址数量仅次于美国，但中国拥有全球最多的移动通信用户与互联网用户，且拥有的地址数量也远无法与美国相比。剩下的 4000 万个实际可用的 IPv4 地址，仅够中国一个国家一年的使用：“这无疑将限制中国互联网强有力发展的上升空间。”

与此同时他还强调称，IPv6 能在“稳定性、QoS 等方面带来好处”，带来很多新的应用，并且是物联网、“云计算”等应用的基础。

中国电信商用计划将给全球运营商提供榜样

对于全球首家通过 IPv6 Enabled ISP 服务运营商认证的中国电信，Latif Ladid 给予了高度评价。他指出，中国电信是全球规模最大的运营商之一，其宣布 IPv6 商用计划、对推进 IPv6 的支持，“令人鼓舞和振奋”。而这也是之所以

2010年“全球IPv6下一代互联网高峰论坛”以“中国IPv6商用元年”为基调的主因。

按中国电信IPv6时间表，将首先进行试商用、2012年进入规模商用、2015年以后IPv4网络和业务平台逐步退出。

对此Ladid表示，从IPv4到IPv6的过渡进程中，为了IPv6能够提供与IPv4同样的服务质量，需要做很多试验、积累经验，“仓促上马反而适得其反”；同时中国电信通过试商用获得的成熟经验也可以为全球其他运营商提供榜样，对IPv6发展很有帮助。因此他评价中国电信的时间表“务实而将有很大成效”。

“在发展IPv6的问题上，很多运营商在专业方面有些缺乏，觉得IPv6技术上比较复杂。其实并不是这样，他们可以参与IETF的讨论来解决这些问题。那么中国电信的商用计划也可以为他们提供信心。”Ladid补充道。

此外他还介绍称，日本在IPv6的商用中也有不俗表现，NTT目前在全球推进速度最快。中国电信在一定程度上可以借鉴。来源：2010-4-12中国通信网

[返回目录](#)

2009年：全球互联网布局“新应用时代”

回首2009年，虽然在金融危机的冲击之下全球互联网的发展速度出现了一定程度的放缓，但以互联网为代表的新经济在世界经济复苏的过程中扮演了重要的角色。通过各国出台互联网相关的经济刺激计划、伊朗大选、全球展开互联网内容治理等一系列标志性的事件，人们认识到如今的互联网不仅为社会贡献着层出不穷的“流行词汇”，而且对世界经济、政治、文化的影响也在不断加深。

网络经济“危”中有“机”

2009年，世界经济在危机的低谷中艰难复苏，同样，全球互联网也步入了一个发展的低谷期。虽然与其他经济领域相比，全球互联网仍然实现了显著的增长，但与2008年相比，包括网民数量、顶级域名申请数量、全球流量、IP地址申请量等主要指标增速明显放缓。

相比于全球的情况，2009年中国互联网的增长速度虽然也有所放缓，但增速仍高于全球水平，其中我国2009年IPv4新获取地址的数量达到5118万个，获取量为全球第一。

虽然互联网自身的发展陷入了低谷，但全球网络经济却迎来了新的机遇，并先于其他行业呈现出强劲复苏的态势。不仅如此，互联网也成为拉动世界经济复苏的重要动力。据世界经济论坛报告显示，未来5年内，与互联网相关的产业将创造直接工作机会120万个、间接工作机会2530万个。据工业和信息化部发布

的《中国中小企业电子商务发展报告(2009)》称, 2009年中国中小企业通过电子商务创造的新增价值占中国GDP的1.5%, 拉动中国GDP增长0.13%。

“网络问政”渐成风气

2009年, 在世界政坛刮起了一股“互联网旋风”。

在2008年开始的美国总统大选中, 更善于利用网络媒体的奥巴马赢得了大选, 不得不说互联网在其中发挥了重大的作用, 而奥巴马本人也被称为“互联网总统”。在奥巴马上台伊始, 更是大力推行“互联网政治”, 利用互联网推行“政府开放计划”, 扩大公民参与面以提高政府效率, 增进各级政府的相互合作以及政府与私营行业的合作。

在伊朗大选期间, 互联网也成为大选抗议活动的重要战场。在抗议活动中, 网络成为示威者传递信息、发泄不满和积聚外界同情的重要渠道。个人博客、Twitter、Facebook等工具成为示威者在日常通信缺失时交流的重要方式; Youtube、Flickr等网站成为他们向国际媒体反映德黑兰街头实景的首选载体; 而黑客技术也被堂而皇之地用来攻击政敌的网站。

而在中国, 政府也愈加重视互联网的作用, 互联网正成为政府与民众沟通的重要桥梁。2009年2月, 温家宝总理与网友进行了长达两小时的在线交流, 并表示自己“每天都上网”; “两会”期间, 新闻中心首次设立了“网络访谈室”, 网络得到了与电视、广播一样的“主流媒体”待遇。在此之后, “网络监督”、“网络问政”渐成风气, 中央纪委监察部更是开通了全国纪检监察举报网站, 互联网的监督作用得到了进一步发挥。

不仅在政治领域作用凸显, 互联网在军事领域也扮演着愈加重要的角色。2009年6月, 美国成立了“网络司令部”, 以协调网络安全以及指挥作战; 2009年12月, 韩国宣布组建“网络司令部”, 不仅将保护韩国的国防电脑网络, 还将具备“在有事时发动网络攻击扰乱别国电脑网络的能力”。这些事例都明确地说明, 网络已经成为继陆、海、空之后的国家隐形“领土”, “网络疆土”的保卫已经引起了世界各国的高度重视。

不良信息治理风起云涌

2009年, 面对互联网不良信息的泛滥, 世界各国纷纷行动起来, 将青少年保护、隐私保护、版权保护作为重点, 通过法制、规范、技术等各种方式, 抵御网络不良信息的侵袭, 维护网络世界的纯净和安宁。

在国际互联网管理体系上, 2009年也发生了许多重大事件, 其中最重要的应属ICANN与美国政府关系的演变。根据合同, 2009年9月30日, ICANN与美国政府的合同到期, ICANN将脱离美国政府的管理。但由于ICANN在国际互联网管理中地位的重要性, 美国政府不甘心就此放手, 虽然ICANN获得了名义上的“自

治”，但在各国政府组成的监督小组中，美国拥有了一个永久的席位，国际互联网在短时间内仍无法完全摆脱美国的控制。

新一轮产业革命将到来

每一次全球性的经济危机都可能带来新经济的发展机遇。在此次席卷全球的金融危机中，各国纷纷推出了各自的经济刺激计划，在这些计划之中，各国不约而同地将提高网络覆盖率、推动网络基础设施建设和升级改造置于非常重要的地位。美国奥巴马政府投入了 72 亿美元资金支持宽带发展；欧盟初步提出投入 10 亿欧元以推动农村地区宽带发展；澳大利亚推出了 430 亿澳元国家宽带网 (NBN) 计划

在资金支持的背后，是世界各国对互联网在经济、政治、文化等各领域的战略性地位更加明确的认识。各国纷纷出台政策，将以互联网为代表的新兴产业作为关系国家未来发展的重要基础：奥巴马表示要把美国打造成“世界宽带灯塔”，继续保持在网络技术领域的领先地位；欧盟发布“数字红利”和物联网发展战略；日本推出“i-Japan”计划，推动公共部门信息化应用；韩国公布“绿色 IT 国家战略”，利用信息技术推动节能减排；中国将网络信息产业作为未来战略性新兴产业之一。

世界各国的举措表明，以互联网与其他产业融合为标志的新一轮产业革命即将到来。

布局“新应用时代”

2009 年，移动互联网、云计算、物联网等新兴互联网应用的发展将互联网推向了一个“无所不在、无所不能”的崭新时代，个人生活方式、社会资源调度、公共事务管理等诸多方面都将面临前所未有的重大革新。

截至 2009 年 12 月，中国手机上网的网民达到 2.33 亿，占网民总数的 60.8%，互联网的移动化、移动的宽带化已经成为未来的发展趋势。智能终端和以 3G 为代表的宽带无线技术使互联网从线缆的束缚中解放出来，在接入方式上真正实现了随时、随地、随身。

2009 年，物联网、云计算等新兴技术和应用模式快速走入人们的视野，并迅速跳出了信息产业的范畴，融入各行各业信息化的大潮之中。但在舆论热捧之余，这些新应用在安全、隐私保护等方面的问题也引发了用户和学术界越来越多的担心。

随着 3G、B3G、物联网等技术和应用发展，原有 IPv4 地址耗尽的速度在不断加快，目前可分配的地址数量只剩下不足 9%， “Xday”正在日益临近。在这种局面之下，IPv6 渐行渐近。2009 年，国内运营商纷纷开始布局 IPv6 的演进策略，同时中国 IPv6 地址申请数量也在持续增长，但对比全球情况来看，我国目

前所拥有的 IPv6 地址数量不仅低于美国、日本、德国、韩国等互联网发达国家，甚至低于巴西、波兰等互联网不甚发达的国家。

在全球布局互联网“新应用时代”的局面下，形势逼人，不进则退，中国应该抓住 IPv6 网络、技术、应用发展初期的机遇，提高在世界互联网领域的地位和话语权，力争在未来全球信息化竞争中占据有利地位。来源：2010-4-9 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

三网融合如何远离冰山 双向进入谨慎前行

三网融合是指电信网、计算机网和有线电视网三大网络通过技术改造，能够提供包括语音、数据、图像等综合多媒体的通信业务。人们在憧憬三网融合的美好前景时，目前推进过程中需要解决的问题也不断浮出水面。

互联网、电信网和广电网的三网融合在 2010 年全面提速。长期以来，电信网、广电网和互联网在国内是分离经营的，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”。

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。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。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。

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，目前国内宽带用户超过 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，因为垄断发展得不尽如人意，引入适度的竞争也是应该的。

三网融合就是广电网、电信网和互联网三网融合，而这三个网就是整个产业链的三个大环节。三网融合实施的必要条件是广电进入电信领域获得 ICP 牌照，电信进入广电领域获得 IPTV 牌照，而互联网将作为内容提供商，需要获得网络电视牌照。

从技术上讲，三网融合并不难实现，因为目前大多数城市的宽带已经达到了2M，或者具备升级到2M甚至更高带宽的条件。因此通过网络传输电视和视频内容已经并不困难。而最为困难的是“牌照”的获取。

从目前的竞争态势看，广电相比电信处于弱势，因为广电一直以来依靠自身的垄断资源发展电视用户和数字电视用户，而在宽带上的投入较少，宽带用户份额较低。所以短时间内，广电即使获得ICP牌照，也难以在宽带用户上和电信宽带用户有可比性，如果对广电网络实施改造又需要耗费很长的时间。

在这种形势下，广电无疑面临着“三网融合”的巨大压力，因为一旦电信获得IPTV牌照之后，广电的垄断优势将变得不复存在。广电肯定不甘心落得如此下场，因为毕竟垄断了许多年，一下子没了优势，这让广电会感觉不适应。所以这就直接导致IPTV牌照至今无法下发到电信运营商手中。除了电信难以获得IPTV牌照外，我们还看到关于网络电视牌照的争夺也非常激烈。

三网融合的确给广大老百姓的生活带来方便，给相关产业带来繁荣。因此，有关部门应该尽快协调广电、电信、互联网之间的利益，公平的发放三张牌照，让整个三网融合市场活跃起来。

三网融合不仅仅是中国的热门词汇，更是全球的大趋势。而在三网融合的大潮中，有两股力量在并道疾行：一方面是处理器领域。随着智能手机、互联网电视、移动电脑(包含笔记本、平板电脑、智能电脑、上网本)等创新型产品不断涌现，过去风马牛不相及的这几个领域的界限，变得越来越模糊。而推动这一创新的主导力量，就是移动芯片日新月异的发展；另一方面，是在内容资源上的海量创新和整合。

在传统的芯片领域，英特尔、德州仪器等巨头分别在电脑CPU和手机芯片领域长期处于领导地位，把持着市场话语权。而三网融合时代的到来，“云计算”的涌动，不但给了传统势力新的发展机会，更是让芯片新势力有了与旧势力大佬同台竞技的机会。移动芯片群雄逐鹿局面正在形成。

相比传统互联网，数字电视和智能手机给芯片业带来的机会更让人垂涎。特别是对正处于井喷前夜的中国市场，更成为芯片群雄必争之地。前不久，互联网电视首张牌照花落央视，为国内网络电视产业打了一针兴奋剂。

三网融合，让此前立在互联网、手机通讯、电视之前的藩篱逐步倒掉，并引发了各个阵营的深远变革。而变革的时候总是新生势力快速扩张的最佳时期。来源：2010-4-7 科技日报

[返回目录](#)

八成手机阅读用户期望 500 元以下的电子阅读器

易观国际日前发布的《中国手机阅读市场用户调研报告 2010》显示，手机阅读用户可接受的电子阅读器终端的价位较为集中，期望电子阅读器价位在 500 元以下的手机阅读用户占比高达 82.2%。

该机构研究发现，42.5%的被调查手机阅读用户表示只要价钱合适就购买一台电子阅读器终端。此外，63.5%的手机阅读用户表示阻碍其购买电子阅读器终端产品的原因之一就是价格偏高。除价位因素外，下载付费内容过高也是影响用户购买因素。男性手机阅读用户表示内置应用较少是影响其购买终端的另一因素，但女性群体对此关注度相对较小。

易观国际分析师张亚男认为，电子阅读器终端厂商目前预期降价至 1000 元左右，相比用户的期许，电子阅读器存在一定的价位差距。为此，电子阅读器终端如若由厂商拉动转变为用户需求与厂商拉动共存且均衡的市场，尚需进一步降低终端价位。但是目前来看，这种用户与厂商之间的平衡还需时间。来源：

2010-4-7 科技日报

[返回目录](#)

互联网电视软硬分离 产业模式清晰盈利模式模糊

继中国网络电视台 (CNTV) 后，上海文广和杭州华数传媒也于上周如愿获得互联网电视牌照。上述三家首批获得牌照的企业，将为具备联网功能的电视用户提供基于互联网连接的视频服务。这也意味着互联网电视的生产企业和内容提供商正式分离，有专家认为先前由彩电厂家自建的互联网电视内容网站难以获得牌照。

2009 年 8 月，国家广电总局下发的《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》，一度被视作广电总局对互联网电视的“叫停”。而日前三张互联网电视牌照的发放，意味着互联网内容正式合法流通，一直备受争议的互联网电视被正式认可。互联网电视终于可以大步前进了。

不过，“按照目前广电总局的态度，先前由彩电厂家自建的互联网电视内容网站，如果想继续沿用并得到进一步发展，将面临申请牌照的困难。”中国电子视像行业协会副秘书长郝亚斌这样表示。有业内专家建言，电视厂家与内容提供商的关系，可以仿效手机厂家和电信运营商之间的关系，电视厂家只负责销售具备收看互联网电视的硬件设备，选择哪家内容提供商，完全由消费者自由选择。

在与手持牌照的内容提供商谈判的同时，彩电厂家也在采取相应措施占据互联网电视市场。海信电器总经理刘洪新说，目前海信 40 英寸以上的电视中 80% 的都具有网络功能。而 TCL 和长虹已经停产了 40 英寸以上的非互联网电视；康佳上月也宣布停产非互联网 LED 液晶电视。

2009 年，互联网电视的市场占有率为 2.12%。2010 年一季度中国电子商会消费电子产品调查办公室数据显示，大城市网络电视消费已经占平板电视整体的 30%，网络功能逐渐成为电视机标配，而且功能在不断升级。

清华同方电视副总经理王向东告诉记者，清华同方已与 CNTV 结成战略合作伙伴关系，CNTV 将为清华同方电视提供正版的海量内容支持。据悉，包括 TCL、创维、长虹、康佳等厂商，也在积极与拥有牌照的内容提供商谈判。

业内人士表示，获得牌照的三家内容提供商向彩电企业开出的账单并不便宜，动辄上千万元，那么企业增加的这部分投入最终由谁来“埋单”呢？创维集团副总裁杨东文表示，在互联网电视的商业模式上，还没有成熟的解决方案。如果一直不向消费者收费，企业可能无法保证有足够的资金来支持其在互联网电视内容上的投入。华数传媒网络有限公司总裁励怡青在谈及与 TCL 的合作时也表示，目前双方还没有确定最终合作模式。

据记者了解，清华同方与 CNTV 的合作方式，暂且是由 CNTV 方面负责运营，除了广告收入之外，还将提供一些“增值服务”，如付费点播等，清华同方电视将获得部分再分配所得。不过，有多少消费者会为这些服务付费仍旧存疑，因为此前电视厂商在推介互联网电视时更多的是在打“免费”牌。来源：2010-4-8 金羊网 - 新快报

[返回目录](#)

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

● 垂询及订阅请联系：

集团总机：(010) 6598-1925、6598-1897	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