



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. 28

本期要点

亚太博宇
通信产业研究课题组
apptdc@apptdc.com

■ 实名制还缺强推措施

数据显示，当前中国手机用户接近 6.6 亿，这其中未进行实名登记的约为 2 亿，而中国网民数也超过 3.8 亿，在这两项数据上中国在全球上都能排在第一的位置。然而，信息产业的高速发展在给人们生活带来方便的同时，各种麻烦也如影随形。仅在 2009 年，“毒花生”事件、“爱滋女”事件、系列手机涉黄事件以及多如牛毛的网络、手机诈骗事件等等让人们以及政府监管单位都焦头烂额。

■ iPhone 催生“瘾君子”

美国斯坦福大学研究人员针对 iPhone(手机上网)使用者的调查发现，苹果公司旗下这款智能手机可致瘾。

■ 谁来决定未来手机支付？

中国移动救援浦发银行的背后，可能是其与银联争夺未来手机银行主导地位的第一战。

王建宙曾言中国移动“最缺少的就是金融和传媒牌照”，如今，这位董事长已经用两次入股的方式完成了自己的心愿。

■ 商务应用：助推 3G 未来

自 2008 年年底国务院发放 3G 牌照以来，中国的 3G 发展正式拉开了序幕。三大基础电信运营商大规模加快和加大了对 3G 网络建设的投资力度，3G 网络覆盖面得到迅速扩大，3G 的发展在探索中前行。中国的 3G 如何发展？3G 业务的商务应用现状怎样？

目录

(注：点击目录标题页码后可直接阅读当前文章)

亚博聚焦	5
移动市场进入“后喻时代”	5
三网融合将改变传媒格局	11
3G 有望引领新兴产业发展	12
物联网在工业领域中的应用	13
产业环境篇	16
【政策监管】	16
新房交付须接通有线电视	16
工信部：定制机不得限网络	17
网络运营商应配合调查泄密案	18
广电总局全国性封杀 IP 电视业务	18
2011 年底前将推进手机实名制立法	19
工信部发布《移动电话机定制管理规定》	20
国资委：电信运营商招标信息为商业秘密	22
工信部主导通信网升级 重点关注五大龙头股	23
工信部操刀手机支付标准 银联买账与否成关键	24
【国内行业环境】	26
信息化对产业结构政策的要求	26
两岸电信运营商将合建海底直达光缆	29
商务部对美欧单模光纤展开反倾销调查	30
2010 中国通信市场年会在西安成功召开	30
上海推物联网行动方案 两年现产业规模	31
华强北 25 家商家机构发起物联网产业联盟	34
东信推出自主知识产权数字集群打破国外垄断	34
【国际行业环境】	36
印度拟建“国家知识网络”	36
31 国 64 运营商将建 LTE 网络	36
德国拍卖 4G 频段预计将持续数周	37
俄罗斯成功发射一颗美国通信卫星	37
泰国 3G 牌照将于 2011 年二月份发放	38
夏普等 4 家日企将采用统一手机软件	39
美两大固话运营商合并 交易规模达 106 亿美元	39
运营竞争篇	40

【竞合场域】	40
联想转战移动互联网.....	40
SK 电讯为银行开设“智能支行”	41
以太网巨人 3Com 退出历史舞台	41
iPhone 在中国销售达 13 亿美元	44
【中国移动】	44
中国移动与英特尔合作推 C-RAN	44
中国移动推行绿色工作倡导 3G 绿色应用	45
中移动叫阵中国银联：手机支付标准战鸣枪	45
中移动酝酿改革 SP 合作方式：渠道和 CP 将分开	48
【中国电信】	49
中电信推百兆光纤宽带 家庭信息化全面升级	49
中电信 3G 无线宽带超常规发展：用户已达 514 万	50
【中国联通】	53
中国联通与车企合作推 3G 互联网汽车	53
联通网上营业厅日交费充值突破 3000 万	53
中国联通携手银联共推基于金融标准的手机支付	54
联通发动 2010 年最大规模 3G 手机促销 覆盖高中低端	55
制造跟踪篇	56
【中兴】	56
中兴通讯在巴西建设通信人才技能中心	56
【华为】	57
华为部署中东最大 LTE 预商用网络	57
华为开放渥太华研发中心 员工将增至 250 名	58
【诺基亚】	58
消息称诺基亚为保市场份额 智能机或降价 10%	58
诺基亚宣布将推迟发布 Symbian3 操作系统	59
【其他制造商】	59
《同一首歌》出手机了	59
索爱手机销售额下降近两成	60
爱立信 2.42 亿美元再购 LG-北电	60
服务增值篇	62
【趋势观察】	62

移动支付规模发展须拆除行业藩篱	62
杨元庆称未来五年移动互联市场将超过 PC	64
农村手机网民增长近 80% 移动互联网商机显现	64
物联网发展迅速带来新需求 安全软件业钱景可期	66
【移动增值服务】	68
动感地带推出网聊卡服务	68
手机内可设置 3D 虚拟人物	69
微软发布新版必应手机搜索	70
【网络增值服务】	70
中移动称中高端 TD 手机将支持 WiFi	70
中国移动 5 月进行 PTN 集采 发达地区 3G 全网部署	71
技术情报篇	72
【视频通信】	72
智能手机“试水”视联网技术	72
快乐购开播全国第一家消费电台	72
广电筹备 3D 电视试播 索尼通吃专业民用市场	73
【电信网络】	74
TD 尚未盈利 中移动开通“准 4G”演示	74
3G 与 Wi-Fi 设备与服务需求正不断攀升	75
LED 光学无线网络：只要灯亮着就能上网	76
LTE 将领跑全球 4G 之争 支出将超过 WiMax	80
【终端】	80
iPhone4G 正面也有摄像头	80
数字电视一体机行情看涨	81
【运营支撑】	82
运营商 PK 应用商店	82
娱乐手机向三大潮流转舵	84
欧洲启动大规模手机安全研究	85
待机时长成口袋消费电子发展瓶颈	86
诺基亚智能手机救赎：拉拢英特尔收复失地	89
电信技术日新月异四大因素促运营商组织变革	91
市场跟踪篇	92
【数据参考】	92
联芯预计 2010 年 TD 芯片出货 3500 万	92

我国电话用户总数累计达到 10.9 亿户	94
研究称 2010 年全球 WCDMA 手机出货量将增 40%	94
报告称全球网速最快 100 个城市亚洲占 62 个	95
全球手机银行用户 2015 年预计将达 8.94 亿	95
1/3 美青少年手机用户每天至少发 100 条短信	96
报告称 iPhone 占据日本 72% 智能手机市场份额	97
工信部：3G 用户已达 1808 万 TD 用户 769 万户	97
【市场反馈】	98
瑞典信息化全球折桂的秘密	98
近五成消费者愿意用 3G 手机	100
年轻网民上网工具首选手机	102
欧洲最大规模手机健康调查：覆盖 25 万人持续 30 年	103

亚博聚焦

移动市场进入“后喻时代”

根据生产力发展水平和贫富程度，世界上的国家被分为发达国家和发展中国家。由于发展中国家大多在南半球，所以通常被称为“南方”；发达国家大多在北半球，通常被称为“北方”。在移动通信领域，“南北”差异的情况同样存在。以欧美为代表的发达移动通信市场一直引领着世界电信业的发展风向，而作为后来者的新兴移动通信市场则奋力追赶。而今，“南北”差异尽管依然存在，但是绝对的优势和绝对的劣势已经越来越模糊。相反，由于新兴移动运营商在诸多方面颇有创新心得，且善于在小处制胜，而今反而成为“北方”同行的学习对象，这似乎也说明移动通信正进入一个长辈向后辈学习的“后喻时代”。

一名渴望得到手机的非洲儿童正使用泥制作的手机

■ 名词解释：后喻文化

社会学将人类社会划分为“前喻文化”、“并喻文化”和“后喻文化”三个时代。互联网兴起后，青少年由于在数字技术、流行文化、时尚休闲等方面具有特殊优势而拥有了超越前辈的话语权，虽然仍然接受父母的教导，但同时许多方面却能够对父母进行文化反哺。“后喻时代”的主要特征是知识的更新换代非常迅速，经验变得不是很重要。所以，年轻人成为社会的主导。

长者的萧条和后辈的光环

在人们的印象中，欧美等发达移动通信巨头一直是全球的风向标。相比之下，近几年渐渐崛起的新兴移动运营商更像是后辈，有些青涩，有些孱弱，一直掩身

于长者身后。然而，这一看法正在改变。如今，越来越多的迹象显示，新兴市场运营商正在成为同行学习借鉴的对象。

近日，专业调研公司 Ovum 特别指出，发达市场运营商应该向新兴市场的同行多多学习，而所要借鉴的领域几乎涉及方方面面，从最高级的集团战略到营销、分销、服务、终端、运营和网络设施等。Ovum 认为，新兴移动市场的业务价格和利润率非常敏感，在这种运营环境下新兴市场运营商积累了大量的经验。而相比之下，一些发达市场运营商如今发现，他们所面临的市场环境同新兴市场运营商的越来越相似，经营难度与日俱增。而这也促使他们开始考虑向“南方”同行学习。

这听上去似乎有些意外。但事实究竟是怎样的？让我们从近期“南北”移动市场的情况来分析一二。

从当前的形势来看，欧美等发达移动市场的增速减缓已经是不争的事实。但以亚非和拉美为代表的新兴市场则依然保持较好的增长态势。

目前，发达国家电信市场已趋于饱和、增长乏力，各电信巨头很难再快速扩大营业收入，进而导致业绩增长比较迟缓。在这些竞争十分激烈的成熟市场上，电信巨头要提高业绩只能通过联盟、并购来扩大规模，而其主要目的是通过合作来降低成本、提高盈利能力。法国电信和德国电信日前宣布合并其在英国的业务，就是希望通过整合销售网络、售后服务、技术支持等资源节省 40 亿欧元。

以移动市场为例，欧洲一些发达国家的手机拥有率已超过 100%，再加上欧盟不断施压电信商降低收费，移动业务的利润提升空间已十分有限。无奈之下，各移动运营商不得不从增值服务入手，以此来提高移动业务的盈利能力。苹果 iPhone 手机进入欧洲市场时基本不卖裸机，通常客户要与移动运营商签订包月或固定包费合同才能获得，就是一个很好的佐证。

欧洲电信与视听研究所(Idat)2008 年的数据显示，发达国家电信市场的增速远不及新兴国家。北美和欧洲的电信市场年增速分别为 2.9%与 3.4%，而亚太地区电信市场增速为 6.2%，拉美地区为 10%，非洲及中东地区的增速更是高达 13.5%。相关数据显示，目前印度的手机拥有率约为 30%，而非洲的马达加斯加仅为 18%。

另有分析机构预计，在未来 5 年内，预计中国和印度移动市场的增长势头仍然不会减弱。到 2013 年，中印地区的移动服务普及率将达 67%，尽管这个数字是 2007 年的两倍，但却低于除了非洲之外的任何地区。很显然，中印地区是一个人口增长迅速、十分庞大的移动通信市场。

在未来 5 年内，非洲将是继中印地区之后移动服务增长速度第二快的地区(2013 年普及率将达到 54%)。过去，国际运营商对非洲市场一直没有给予足够

的重视。但最近，该地区极低的手机普及率已经引起了运营商的极大关注。因此，各大运营商对非洲地区的投资开始快速增长，非洲市场的竞争也日趋激烈。预计在未来 5 年内，非洲地区的移动通信市场将开始起飞。

亮点 1

看利润，不看 ARPU

“长者”最应该向后辈学习的是，要认清利润是运营商的核心追求，而非 ARPU(平均每用户收入)。

对于 ARPU，业内的人并不陌生。它的意思就是平均每位用户花在通信业务上的费用。近年来，ARPU 一直被电信运营商视为核心指标之一。特别是许多移动通信运营商，花费了大量的时间和资金要提升 ARPU。而许多分析师和投资者也都将 ARPU 视为衡量运营商财务能力的一个重要指标。

但是近来对于 ARPU 的质疑越来越多。有观点指出，ARPU 本身存在一定的偏颇性，运营商应客观看待这一指标。首先，ARPU 的计算是一种最基本的数学运算模式，即用总收入除以产生这些收入的总用户数。这样得出的结果是静态的，并没有反映出用户消费习惯的动态变化。其次，尽管运营商不断努力，但是 ARPU 却在下降。一方面是因为传统语音通话量不可避免地正在下降，另一方面是一些质量相对不是很完善的通信手段目前都是供人们免费使用的。由此造成的结果当然是直观的 ARPU 下降，但这并没有反映出一些附加领域的额外收入。

从这方面来看，新兴市场运营商的做法确实很务实。由于新兴市场用户普遍 ARPU 较低，因此运营商同欧美同行相比反而没有太看重 ARPU。尽管市场上存在大量低 ARPU 用户，但新兴市场运营商一直积极发展用户，争取通过规模效应获得更多的利润。

随着竞争压力的增加以及收入持续下滑的影响，发达市场运营商正面临和新兴市场运营商一样的难题——如何从低 ARPU 的用户身上获得最多的利润。这可能令本已穷其心力缩减支出的发达市场的运营商再度咬紧牙关节支。另外，“长者”们可能会进一步通过外包的方式达到节能增效的目的，并会力图从低支出的用户身上获取更多的利润。

亮点 2

务实，是一切的基础

对于一家企业来讲，务实，似乎更像是一个泛泛的口号，无处下手。但这却被认为是新兴市场运营商最值得同行学习的一点。他们以务实为准则，无论是什么决策，都以维持或是提升利润为基础。同成熟市场相比，新兴市场上的运营和系统外包、网络共享行为更多。发达市场运营商似乎更愿意将一切的运营和维护掌握在自己手里，但是所需的成本也是巨额的。在新兴市场，许多移动通信运营

商已经意识到，如果能实现成本节约效果，那么网络掌控的重要性也就可以让位了。总的来说，无论做什么决定，新兴市场运营商的出发点都是要对公司盈利有好处。

还记得去年年中，美国第三大电信运营商 Sprint Nextel 宣布将移动通信网络的部分管理和维护工作外包给爱立信。此后数年内，Sprint 将向爱立信支付 20 亿美元的服务费用，Sprint 也因此每年可减少 20% 的运营开支。尽管这看似只是一则普通的消息，但是却是美国运营商放松网络控制的一个标志性事件。该交易的意义并不仅仅在于成本削减。之前，美国电信运营商一直愿意自己管理所有的网络日常运营，但是在欧洲和亚洲，运营商外包网络的现象越来越普遍。Sprint 的交易开了美国运营商外包网络的先河。这也是美国巨头向亚洲同行学习的一个典型事件。

这种务实主义的经营方式同时也造就了新兴市场运营商较为开放的合作态度。比如，大量新兴市场运营商同银行就移动金融业务开展了合作，同非政府组织就开发项目合作。此外，新兴市场运营商在同终端厂商和管制机构合作方面也更为顺畅，目前为数不少的运营商已经在市场潜力不大的偏远地区开展了普遍服务项目。

亮点 3

低端用户，不容忽视

新兴市场运营商教会了“长者”一个道理——低 ARPU 用户不容忽视，同样可以给运营商带来不小的回报。但是运营商需要有出色的市场营销创新力，并且要配以低端用户中意的各类终端。

同样，发达电信市场也并非智能手机的天下。尽管目前 iPhone 等智能手机的热度一再升高，但是不可否认的是，用户对于普通手机的需求仍然存在。为此，发达市场运营商应该向后辈学习，如何通过巧妙的手段获取低端用户的芳心。

在这方面，印度的运营商做得非常出色。印度的运营商此前开始在农村市场发力，希望在竞争形成前就先实现广泛的覆盖。Bharti Airtel 公司是印度最大的电信运营商，该公司此前就在农村地区实行了大规模发展低端用户的战略，并获得了丰厚的利润。大量低端用户的涌入虽然降低了该公司的 ARPU，但用户破纪录的增长促使话务量飙升，仍然令 Bharti Airtel 保持了利润的高增长率。在经济危机发生的 2008 年第四季度，Bharti Airtel 公司通过其农村市场占有策略，获得了 4.42 亿美元的利润，同比增长了 25%。而对于获取的这些低端用户，Bharti Airtel 表示可以通过对农村移动通信市场的需求培育来提高 ARPU。

亮点 4

并购资金，逆流成河

在很长的一段时期内，全球电信并购市场都呈现同样的资金流向——即发达电信市场的资金流向新兴市场。但近几年，随着新兴市场运营商的不断壮大，电信并购市场渐渐出现了一股逆向的资金流。越来越多的新兴市场运营商开始将国际扩张的目光投向发达市场。但这并不意味着发达市场比新兴市场有更多的机会，很多并购行为都是新兴市场运营商国际化策略的一部分。

此前，来自东欧、中东和非洲的多家运营商纷纷表示，将在未来几年在西欧开展投资，这预示着新兴市场运营商正在将西欧作为长期的投资要地。

Nawras 是卡塔尔主导运营商 Qtel 在阿曼的分公司。该公司首席执行官 Ross Cormack 称：“中东已经积攒了大量的投资能力，这些地区的运营商正在朝着全球化方向发展。”

科威特运营商 Zain 公司(原 MTC)负责战略的主管 Mohammed Sheikh 也表达了类似的观点。他透露，Zain 当前的关注点是中东和非洲地区。该公司目前正在寻求在非洲投资光纤网络的可能。不过，他表示，公司的长期战略投资有可能向发达市场扩张。

渴望进行海外扩张的并不仅仅是资金充裕的中东运营商。奥地利运营商 mobilkom 的市场总监 Hannes Ametsreiter 认为，俄罗斯企业也可能向欧洲进军。mobilkom 在东欧和巴尔干地区经营移动业务。

不过，多数观点认为，这些新兴市场内部发生企业间并购整合的几率不大。在多数中东市场上，运营商的数量并不多，因此运营商对设施共享类交易更感兴趣，他们希望借此降低成本。而非洲运营商则更关注收购对手公司，以此拓展业务区域。

不过，由于中东运营商现金充裕，因此最近在该地区竞购牌照的其他运营商不得不为此支付高额的费用。此外，业内人士表示，新兴市场运营商近年来在 3G 市场上的大幅投资足以显示他们稳定的财务状况。

新兴市场运营商对发达电信市场的热情格外引人关注。从表面上看，这似乎违反了普遍的商业定律。但是，这种动向确实事出有因。一个原因是，新兴市场因为起点低，反而幸运地躲过了前几年的低迷风潮，多数新兴市场运营商所受的冲击并不严重。另一个原因是，近几年发达国家的运营商多数都忙于恢复元气，近两年才有所改善。而新兴市场却得以趁这几年逐步开放市场，激发了市场的活力，造就了一批颇有实力的新兴巨头。因此，在一方资产缩水、一方强势发展的情况下，目前新兴市场运营商有足够的财力威胁成熟市场运营商丝毫不奇怪。尽管如此，由于新兴市场运营商在运营、管理等方面仍未有足够的经验，加之发达市场的竞争已经呈现激烈化特征，预计新兴市场运营商向西欧等发达市场的进攻战短期内不会大范围爆发。

亮点 5

突破，站在别人的肩上

不可否认的是，无论是在发达移动通信市场还是新兴移动通信市场，运营商都在忙于创新。因为大家都深知，在面临内外部压力的当前，没有创新就没有出路。不过相比之下，同样的创新在新兴市场运营商那里就显得更加抢眼。一方面，新兴市场运营业务起步较晚，因此外界对其的期望值较发达市场运营商难免也会低一点；另一方面，新兴市场运营商后来者的身份也给了他们相对的创新优势，由于先行者已经在许多业务上进行了摸索，甚至通过一次次的失败总结了教训，为此，新兴运营商得以避开更多的弯路，直接抓住创新重点。相信对于牛顿那句“站在巨人肩上”的感慨，新兴市场的运营商也会颇有感触。

去年下半年，移动通信运营商一如既往地忙于推出各种新产品、新服务和新概念。而当时，有关移动产业链的争论正盛。有观点认为，移动通信运营商未来在产业链上的地位将逐渐弱化，甚至最终会沦为“比特通道”。运营商不断推新品的动作无异于向外界宣告——“我们不会就此认输”。但是迫于外界的压力，运营商也开始有所变化。他们开始将成功的业务大说特说，而对于那些失败的尝试则只字不提。

专业咨询公司 Ovum 近日针对全球移动运营商进行的一项研究发现，运营商在业务创新方面追赶对手的速度普遍不慢。正是考虑到了目前面临的内外部困境，移动运营商普遍采取了多样化的业务策略。

在移动运营商最新进行的一系列业务创新计划中，应用商店是最为出彩的一个。随着苹果公司的应用商店不断取得突破性进展，移动运营商也开始步其后尘。不过在这一过程中令许多业内人士都感到惊奇的是，亚太和拉美地区的运营商做得相当出色。在亚太地区，马来西亚的明讯公司(Maxis)、中国移动公司、韩国电信公司、菲律宾的 Smart 公司和中国香港的数码通公司都推出了不同版本的应用商店。而在拉美地区，阿根廷的 Movistar 公司、巴西的 TIM 和美洲移动公司也先后加入了应用商店的大军。

而同期的另一个热点是移动金融业务，包括移动转账和移动支付服务。多家非洲运营商此前已经推出了移动支付服务，其中一些是通过移动通信平台将支付的几大环节结合起来，而另一些则是同西联汇款等机构合作。欧洲运营商则更钟爱诸如近场通信(NFC)这类的更为复杂的移动金融服务。但业内人士称，相比之下让人眼前一亮的还要数土耳其 Turkcell 公司的移动钱包业务。Turkcell 推出的是集非接触支付、通行费、市政交通付费功能为一身的移动钱包服务，功能相比之下更为强大。

亮点 6

创新，要内外兼顾

在新兴市场，创新的形式多种多样。运营商会针对所有的用户创新业务，而不是像成熟市场的运营商那样只将重点放在高端智能手机用户身上。为此，新兴市场运营商一直努力同合作伙伴协力创新商业模式。

说起创新，业内人士并不陌生。早在数年前，国内外就兴起了一股火热的业务创新潮，但创新并不仅仅是业务层面，企业内部的创新同样重要。

电信运营商面临的市场环境近年来已经发生了巨大变化。而这正是导致通信企业创新模式发生改变的根本原因。第一，很多的创新行为不是发生在实验室里面，而是发源于市场，并且是在全球范围内展开的。全球不同国家、不同地区每天都在出现各类的创新。由于全球化趋势已经成为必然，因此这些创新不管在什么地方发生，对于通信客户来说都非常重要。第二，在电信领域，基础设施的发展往往追不上客户需求的发展。第三，任何一家企业都没有预见未来的能力，因此，运营商不可能精确地看到未来客户的需求。而与此同时，客户本身可能也并不明白自己想要什么，只有在他们看到或是感受到某些服务之后，他们才能明白是否需要该业务。

因此，在认识到市场环境的变化之后，许多电信运营商开始改变此前的创新流程，引入开放的创新模式。所谓开放式创新主要有两点要领：一是改变只是从内部寻找创新因素的传统，借助外部的力量实现创新；二是更多地同客户发生互动交流，准确找到用户的需求点。

当前，电信市场的创新模式正在围绕这两点发生着较为明显的转变。首先，越来越多的电信运营商正在从“硬”到“软”，即从聚焦电信基础设施转向兼顾发展软件平台，甚至有些运营商已经开始围绕软件平台开展业务。而另一个显著的变化是，越来越多的企业在创新的过程中开始更早地把客户融合进来。在研发初期，运营商就会和客户进行沟通，使客户能更早地帮助运营商制订有针对性的产品方案。

此外，新兴市场运营商似乎在缩减能耗和运营成本方面颇有办法。同时，新兴市场运营商还善于从别的行业学习营销和新理念。来源：2010-4-21 人民邮电报

[返回目录](#)

三网融合将改变传媒格局

近日中国社科院发布的《2010 传媒蓝皮书》认为，电信网、广播电视网和互联网三网融合将彻底改变中国传媒格局。

传媒蓝皮书指出，2010年新年伊始，国务院常务会议通过决议，决定加快推进电信网、广播电视网和互联网三网融合。会议指出，广电企业可以正式经营增值电信业务和部分基础电信业务、互联网业务；电信企业也可以从事广播电视节目制作和传输。

会议同时提出推进三网融合的阶段性目标：1、2010年至2012年重点开展广电和电信业务双向进入试点，探索形成保障三网融合规范有序开展的政策体系和体制机制；2、2013年至2015年，总结推广试点经验，全面实现三网融合发展，普及应用融合业务，基本形成适度竞争的网络产业格局，基本建立适应三网融合的体制机制和职责清晰、协调顺畅、决策科学、管理高效的新型监管体系。

新的三网融合方案广电和电信基本上处于平等地位，不存在谁有利的问题，都可以进入对方的地盘。之前各方消息均传广电可以做电信增值业务；电信可以做IPTV，但不能做播控平台，即与既有的格局保持不变。不过电信企业和广电系企业的实力还是很大差距，广电企业更多是地方性企业，规模上不及电信企业，而且管理上之前更多是行政行为，而非单纯的企业行为，恐在实际竞争中属于劣势。有学者认为，未来三网融合领域可能出现寡头垄断的现象，可能会带来的将是同质化竞争，进而影响消费者的利益和产业的健康发展。因此，制约三网融合的关键问题还是体制与部门利益。如主导权的争执，广电市场化改革问题、部门市场资源垄断问题等。

从国外的经验和我国目前三网融合的现状看，当务之急是建立统一的监管机构和落实双向进入的政策，决策机构在制定政策的时候务必要考虑到广电和电信产业的属性差异，充分发挥市场机制的作用，以市场机制推进三网融合，政府的责任在于消除或减少阻力，营造一个有利于三网融合发展的体制、机制和政策环境。来源：2010-4-22 人民网

[返回目录](#)

3G 有望引领新兴产业发展

在工信部22日举行的一季度工业通信业运行新闻发布会上，工信部通信发展司副司长祝军接受记者采访时透露，目前正在研究制定信息网络等战略性新兴产业的政策和措施，而3G领域将有望成为重点发展领域。

祝军表示，一季度我国3G网络投资完成60.4亿元，其中TD完成20.6亿元，全年950亿元的投资会按照计划完成。

战略性新兴产业

正加紧研究论证

“2010年的政府工作报告中明确提出要大力发展战略性新兴产业，作为落实措施，我们正在研究制定信息网络等方面的产业政策和措施。”祝军表示，这将是十二五规划中的重点考虑的问题。

在同一发布会上，工信部运行监测协调局局长辛国斌表示，已经开展培育战略性新兴产业的研究论证工作，会同有关部门组织完成了信息网络、生物医药、新能源汽车3个领域专题论证会议。“目前正在抓紧开展高端制造业、先进生产型服务业等重点领域论证研究。”辛国斌表示。

而对于侧重发展的领域，祝军表示一定必须符合战略性和新兴这两个特点，符合条件的3G领域将有望重点推进。

祝军表示，“为贯彻落实电子信息产业调整振兴规划，工信部会同相关部门，加快推进3G和宽带光纤接入网建设。”

一季度新增

移动互联网用户 2700 万户

根据工信部最新统计数据，一季度，全行业新增3G移动电话用户483万户，我国3G用户已累计达到1808万户。

同时，在3G带动下，移动互联网业务、通信设备制造业和电子制造业都得到了快速发展。3G可视电话、手机视频等面向个人应用，宽带上网、家庭网关等面向家庭应用，无线城市、视频监控、移动办公等行业信息化应用不断涌现，移动支付、手机阅读等新型业务逐步得到开发。一季度，新增使用移动互联网业务的用户2700.6万户，用户总数达到1.74亿户，移动用户渗透率达到22.4%。

工信部22日称，我国一季度3G网络投资完成60.4亿元，其中TD完成20.6亿元。截至3月底，3G基站已累计建设完成36.7万个(其中TD室外基站10.6万个)。在3G带动下，通信设备制造业发展迅猛，带动电子制造业加快回升。

工信部在新闻发布会上并称，截至3月底，中国电信、中国移动、中国联通3G用户份额分别为30.8%、42.5%、26.7%，三家企业发展趋势稳步向好，中国电信、中国联通与中国移动的收入增速差距明显缩小，推动市场竞争格局向均衡方向发展。来源：2010-4-23 中国证券网-上海证券报

[返回目录](#)

物联网在工业领域中的应用

工业和信息化部信息化推进司近日在北京召开了物联网在工业领域中的应用专题研讨会。会议邀请了中国工程院、中科院自动化所、中国移动研究院、中

国互联网协会以及无锡物联网产业发展研究院等机构的专家学者，就物联网在工业领域中的应用现状、发展趋势、重点领域及政策措施等问题进行了专题研讨。

工业是物联网应用的重要领域

尽管社会各界对传感网、物联网、泛在网的概念众说纷纭，但人们普遍认为，物联网是指人们通过各类传感器实现物与物、物与人、人与人之间按需的信息获取、传递、储存、认知、分析和使用。

物联网的关键环节可以归纳为全面感知、可靠传送、智能处理。全面感知是指利用射频识别(RFID)、GPS、摄像头、传感器、传感器网络等感知、捕获、测量的技术手段，随时随地对物体进行信息采集和获取。可靠传送是指通过各种通信网络、互联网随时随地进行可靠的信息交互和共享。智能处理是指对海量的跨部门、跨行业、跨地域的数据和信息进行分析处理，提升对物理世界、经济社会各种活动的洞察力，实现智能化的决策和控制。相比互联网具有的全球互联互通的特征，物联网具有局域性和行业性特征。

工业是物联网应用的重要领域。具有环境感知能力的各类终端、基于泛在技术的计算模式、移动通信等不断融入到工业生产的各个环节，可大幅提高制造效率，改善产品质量，降低产品成本和资源消耗，将传统工业提升到智能工业的新阶段。

从当前技术发展和应用前景来看，物联网在工业领域的应用主要集中在以下几个方面。

制造业供应链管理 物联网应用于企业原材料采购、库存、销售等领域，通过完善和优化供应链管理体系，提高了供应链效率，降低了成本。空中客车(Airbus)通过在供应链体系中应用传感网络技术，构建了全球制造业中规模最大、效率最高的供应链体系。

生产过程工艺优化 物联网技术的应用提高了生产线过程检测、实时参数采集、生产设备监控、材料消耗监测的能力和水平。生产过程的智能监控、智能控制、智能诊断、智能决策、智能维护水平不断提高。钢铁企业应用各种传感器和通信网络，在生产过程中实现对加工产品的宽度、厚度、温度的实时监控，从而提高了产品质量，优化了生产流程。

产品设备监控管理 各种传感技术与制造技术融合，实现了对产品设备操作使用记录、设备故障诊断的远程监控。GE Oil&Gas 集团在全球建立了 13 个面向不同产品的 i-Center，通过传感器和网络对设备进行在线监测和实时监控，并提供设备维护和故障诊断的解决方案。

环保监测及能源管理 物联网与环保设备的融合实现了对工业生产过程中产生的各种污染源及污染治理各环节关键指标的实时监控。在重点排污企业排污口

安装无线传感设备,不仅可以实时监测企业排污数据,而且可以远程关闭排污口,防止突发性环境污染事故的发生。电信运营商已开始推广基于物联网的污染治理实时监测解决方案。

工业安全生产管理 把感应器嵌入和装备到矿山设备、油气管道、矿工设备中,可以感知危险环境中工作人员、设备机器、周边环境等方面的安全状态信息,将现有分散、独立、单一的网络监管平台提升为系统、开放、多元的综合网络监管平台,实现实时感知、准确辨识、快捷响应、有效控制。

与未来先进制造技术相结合是物联网应用的生命力所在

物联网是信息通信技术发展的新一轮制高点,正在工业领域广泛渗透和应用,并与未来先进制造技术相结合,形成新的智能化的制造体系。这一制造体系仍在不断发展和完善之中。概括起来,物联网与先进制造技术的结合主要体现在8个领域。

泛在感知网络技术 建立服务于智能制造的泛在网络技术体系,为制造中的设计、设备、过程、管理和商务提供无处不在的网络服务。目前,面向未来智能制造的泛在网络技术发展还处于初始阶段。

泛在制造信息处理技术 建立以泛在信息处理为基础的新型制造模式,提升制造行业的整体实力和水平。目前,泛在信息制造及泛在信息处理尚处于概念和实验阶段,各国政府均将此列入国家发展计划,大力推动实施。

虚拟现实技术 采用真三维显示与人机自然交互的方式进行工业生产,进一步提高制造业的效率。目前,虚拟环境已经在许多重大工程领域得到了广泛的应用和研究。未来,虚拟现实技术的发展方向是三维数字产品设计、数字产品生产过程仿真、真三维显示和装配维修等。

人机交互技术 传感技术、传感器网、工业无线网以及新材料的发展,提高了人机交互的效率和水平。目前制造业处在一个信息有限的时代,人要服从和服务于机器。随着人机交互技术的不断发展,我们将逐步进入基于泛在感知的信息化制造人机交互时代。

空间协同技术 空间协同技术的发展目标是以泛在网络、人机交互、泛在信息处理和制造系统集成为基础,突破现有制造系统在信息获取、监控、控制、人机交互和管理方面集成度差、协同能力弱的局限,提高制造系统的敏捷性、适应性、高效性。

平行管理技术 未来的制造系统将由某一个实际制造系统和对应的一个或多个虚拟的人工制造系统所组成。平行管理技术就是要实现制造系统与虚拟系统的有机融合,不断提升企业认识和预防非正常状态的能力,提高企业的智能决策和应急管理水平。

电子商务技术 目前制造与商务过程一体化特征日趋明显，整体呈现出纵向整合和横向联合两种趋势。未来要建立健全先进制造业中的电子商务技术框架，发展电子商务以提高制造企业在动态市场中的决策与适应能力，构建和谐、可持续发展的先进制造业。

系统集成制造技术 系统集成制造是由智能机器人和专家共同组成的人机共存、协同合作的工业制造系统。它集自动化、集成化、网络化和智能化于一身，使制造具有修正或重构自身结构和参数的能力，具有自组织和协调能力，可满足瞬息万变的市场需求，应对激烈的市场竞争。来源：2010-4-27 中国计算机报

[返回目录](#)

产业环境篇

【政策监管】

新房交付须接通有线电视

记者昨天从市广播电影电视局获悉，5月1日起，市广电局将对本市新建商品住宅小区有线广播电视网络工程建设开展验收工作。这意味着，除了水、电、气、热等传统项目外，有线电视的质量也成为“裸房”验收的硬指标。对开发商来说，验收免费；对居民来说，收房时会获得更多质量保证，入住后如收看有线电视才缴费，不收看不缴费。

5月1日开始的验收，源自4月7日市广电局和市建委联合发布的《关于对北京新建商品住宅小区有线广播电视网络工程开展验收工作的通知》。通知要求，未来本市新建商品住宅小区竣工验收前，房地产开发企业需对有线广播电视网络进行自验，自验合格后，向本市持有《广播电视节目传送业务经营许可证》的单位申请有线广播电视信号接入测试，测试合格，由该单位出具《有线广播电视信号接入证明》。房地产开发企业携带自验报告和接入证明等到市广电局申请验收就可以了。

据了解，本市的新建商品住宅小区通常都会安装有线电视网络，但由于没有硬性验收，一些小区存在有线电视网等通讯设施不能与住宅工程同步完成的问题，尤其是2007年前，用户的投诉比较多。2007年，市建委出台了《北京市新建商品住宅小区住宅与市政公用基础设施、公共服务设施同步交付使用管理暂行办法》，这一现象得到缓解，但有些小区仍有线路不符合国家标准，收看信号不好等问题。有线电视网络的线路都是隐藏在住宅墙内的，修复时给用户带来很多麻烦。新出台的举措将质量把关放在前面做，更方便了市民。这项举措也是对

2007年出台的《北京市新建商品住宅小区住宅与市政公用基础设施、公共服务设施同步交付使用管理暂行办法》的细化。来源：2010-4-26 北京日报

[返回目录](#)

工信部：定制机不得限网络

为了维护移动通信用户在使用手机和移动通信服务的选择权、明白消费权，工信部昨日（4月21日）首次专门针对手机定制发布《移动电话机定制管理规定》。

《规定》第七条明确指出，定制方与移动电话机生产企业应当明确约定双方在产品质量和售后服务等方面承担的责任。也就是说，运营商和为其定制手机（数据卡、上网本）的终端商，必须针对某款机器明确售后服务的承担方。

电信专家付亮指出，在《规定》出台前，运营商定制机的售后服务，表面上是运营商和手机厂商双方都承担，但在实际例子中却变成了“都不管”。“《规定》意在改变这种混沌状态，明确责任主体”。

除了明确售后服务主体，《规定》的另外两项主要内容在于定制终端可选网络不排他，运营商通过定制终端推广自有业务时不排他，以及终端商不得通过固化SP客户端导致终端用户被不明白“吸费”。

《规定》第八条指出，定制方应加强对定制话机内置业务的审查，严格落实信息安全管理责任，保护消费者合法权益。第十条指出，定制方在定制话机上提供自营增值业务时，不得限制消费者使用其他增值业务服务商提供的增值服务。第十四条指出，定制话机不得内置固化的SP代码、SP服务链接以及SP客户端软件。

上述三条，规定无论运营商还是终端商，在将增值业务客户端内置在手机等终端中的时候，要做到不排他和不固化，以维护消费者的选择权和明白消费权。而《规定》第十一条指出定制话机不得锁定网络，应允许消费者选择其他电信运营企业提供的同制式网络服务，并能实现基本的通信功能。

付亮分析，“这一条目前在国内外主要指的是移动的2G定制机要允许使用联通的2G卡，联通的2G定制机要允许使用移动的2G卡。在全球范围内就是要求电信的CDMA定制机要可以到国外使用。”来源：2010-4-22 每日经济新闻

[返回目录](#)

网络运营商应配合调查泄密案

全国人大常委会 26 日开始第三次审议保守国家秘密法修订草案。

此前，在审议保守国家秘密法修订草案时，有的常委会委员、部门提出，公安机关、国家安全机关对泄密案件进行调查，需要互联网及其他公共信息网络运营商、服务商的配合和支持，建议对此予以明确。

全国人大法律委员会经同内务司法委员会、国务院法制办、国家保密局研究，建议增加相关规定。修订草案明确，互联网及其他公共信息网络运营商、服务商应当配合公安机关、国家安全机关对泄密案件进行调查；发现利用互联网及其他公共信息网络发布的信息涉及泄露国家秘密的，应当立即停止传输，保存有关记录，向公安机关、国家安全机关或者保密行政管理部门报告，并根据公安机关、国家安全机关或者保密行政管理部门的要求，删除涉及泄露国家秘密的信息。来源：2010-4-27 深圳特区报

[返回目录](#)

广电总局全国性封杀 IP 电视业务

日前，广电总局向各省广电局发出一道“41 号文”。记者从部分广电运营商处获悉，此文要求对于未经广电总局批准擅自开展 IP 电视业务的地区，将依照《互联网视听节目服务管理规定》等条规依法予以查处，限期停止违规开展的 IP 电视业务。

这意味着，除了此前获得 IPTV 落地资格的二省十二市(云南、江苏、上海、哈尔滨、大连等)地区外，包括广东、福建、浙江等 IPTV 用户大省的 IPTV 业务都将被强制叫停。

对于已投入重金的中国电信、中国联通等电信运营商来说，不仅是前期投入打了水漂，而且还将面临超过 150 万用户的投诉麻烦。

有广电运营商内部人士告诉记者，其实 4 月初就已经接到总局通知要清查本地的 IPTV 业务，而 4 月 12 日一则内部文件明确指出要在清查结束后限制停止违规开展的 IPTV 业务。

歌华有线有关人士告诉记者，“这次广电总局是动真格了，IPTV 业务其实已经影响到了广电运营商互动高清电视用户的发展。”

显然对于 IPTV 来说，虽然广电总局全部叫停的行动还要在这次清查后推行，但是其面临着 6 年来最为危急的局面。

中国数字电视主编包冉告诉记者，“这次广电清查波及的用户数量超过 150 万户，占全国 IPTV 用户数量近 1/3，这些地方的电信运营商面临着很大的压力。”

据记者了解，中国电信的 IPTV 用户数量 2009 年底已经突破 362 万户，中国联通 IPTV 用户数量为 50 万户，此外杭州华数则拥有 56 万用户(其中浙江 42 万)。不过杭州华数是广电主导，而这次广电总局叫停的对象主要是中国电信和中国联通开展的 IPTV 业务。来源：2010-4-27 《21 世纪经济报道》

[返回目录](#)

2011 年底前将推进手机实名制立法

根据工信部日前出台的一份通知，工信部在打击手机涉黄的同时，已确定力争在 2010 年底前出台《通信短信息服务管理规定》，为全面实施电话用户实名登记工作提供法律依据。这意味着手机实名制应该会真的实施。

为打击手机涉黄，工信部日前制定了《工业和信息化部关于进一步深入整治手机淫秽色情专项行动工作方案》，并以通知的形式下发给各下属通信管理局和运营商、SP 等。

在该通知中，工信部提到，加强监督检查，健全长效管理机制，工业和信息化部于 2010 年 11 月初组织开展《基础电信企业信息安全责任管理办法》落实情况的专项督察，建立基础电信企业落实信息安全责任日常监测和考核机制。

同时，工业和信息化部会同公安部、国务院新闻办，加快立法进度，力争在 2010 年底前出台《通信短信息服务管理规定》，为全面实施电话用户实名登记工作提供法律依据。

实施手机实名制历来争议很大，韩国实施手机实名制较早，采取了一户一网、机号一体的手机号码入网登记制。韩国人买手机时必须出示身份证，然后由售货员将顾客的身份证号码、住址等信息输入电信运营商的中心数据库，这种从源头上管理手机的办法十分有效。

但我国现有约两亿非实名预付费手机用户，真正要实施起来难度极大。

又讯 昨天，记者从工信部召开的 2010 年全国工业和信息化工作会议上获悉，预计 2011 年电信业务总量增长 12% 左右，业务收入增长 4.5% 左右。电信综合资费水平下降 9%。

工信部部长李毅中在总结 2009 年的主要工作时指出，预计全年完成投资 1435 亿元，建设基站 28.5 万个，用户超过 1000 万，有效拉动上下游产业发展。TD 商用取得实质性进展，产业链加快完善，TD 演进技术方案成为 4G 国际标准候选技术之一。宽带基础设施进一步完善，通信业转型步伐加快，非话业务收入

占全部业务收入的比重达到 37%。电信体制改革配套政策稳步推进，基础设施共建共享取得积极成效，电信资费综合价格水平比上年下降 9%。来源：2010-4-22 人民网-江南时报

[返回目录](#)

工信部发布《移动电话机定制管理规定》

(工信部电管[2010]4 号)

第一章 总则

第一条 为规范移动电话机定制行为，保护消费者合法权益，依据《中华人民共和国电信条例》以及有关法律法规，制定本规定。

第二条 移动电话机定制是指基础电信运营企业根据业务发展需要与移动电话机生产企业签署协议，由其生产满足特定业务要求移动电话机的行为。

第三条 基础电信运营企业(以下简称“定制方”)向移动电话机生产企业定制移动电话机，适用本规定。

第四条 工业和信息化部负责对移动电话机定制行为进行监督管理。

第二章 定制要求

第五条 定制方在定制前，应制定定制规范。定制规范应符合现行国家法律法规、国家标准、通信行业标准或技术规范以及工业和信息化部的有关规定。

第六条 被定制的移动电话机(以下简称“定制话机”)应获得电信设备进网许可证、粘贴进网许可标志。

第七条 定制方与移动电话机生产企业应当明确约定双方在产品质量和售后服务等方面承担的责任。

第八条 定制方应加强对定制话机内置业务的审查，严格落实信息安全管理责任，保护消费者合法权益。

第九条 定制方因业务发展需要，对定制话机开展与定制业务相关必要测试的，不得与进网检测重复，不得收费、发证。

第十条 定制方在定制话机上提供自营增值业务时，不得限制消费者使用其他增值业务服务商提供的增值服务。

第十一条 定制话机不得锁定网络，应允许消费者选择其他电信运营企业提供的同制式网络服务，并能实现基本的通信功能。

第十二条 定制话机应标明定制方的公司名称或品牌标识。

第十三条 定制话机可根据定制方业务需要设置相应特殊功能键，但不得影响基本操作功能键的正常使用。

第十四条 定制话机不得内置固化的 SP 代码、SP 服务链接以及 SP 客户端软件。

第十五条 定制话机应以说明书等方式履行告知义务，说明其特有的业务功能、软件和特殊功能键的使用方式和范围。

第三章 定制管理

第十六条 定制方应将定制规范报工业和信息化部备案。定制规范发生变更的，应于变更后 15 日内报工业和信息化部。

第十七条 定制方应于每季度第一个月 15 日前将上季度定制话机的网络制式、型号、生产企业和定制数量等信息报工业和信息化部。

每年 1 月 31 日前，将上一年度定制工作总结报工业和信息化部。

第十八条 移动电话机生产企业申请定制话机进网许可时，应提交与定制方签署的定制协议或定制方出具的定制证明。

第十九条 定制方定制已获进网许可证移动电话机，如定制话机发生技术、外型改动的，需进行检测或重新办理进网许可证。

定制话机外型改动较小，原进网许可证申请单位要求减免测试项目的，可将改动前后的照片、电路原理图、改动说明和改动后的样品等交工业和信息化部审核。经工业和信息化部同意，可以减免测试项目。

第二十条 定制方应积极配合工业和信息化部组织的移动电话机进网后监督检查工作，必要时提供符合要求的样品。

第四章 监督管理

第二十一条 定制方和移动电话机生产企业在定制业务推广前应开展售后服务、维修的相关培训，防止出现因服务不到位引发的纠纷。

第二十二条 违反本规定，定制方定制未获得进网许可证的移动电话机、定制话机未粘贴进网许可标志的，由省、自治区、直辖市电信管理机构依照《中华人民共和国电信条例》的有关规定处理。

第二十三条 违反本规定，有下列行为之一的，由工业和信息化部或省、自治区、直辖市电信管理机构依照《中华人民共和国电信条例》的有关规定处理：

- (一)限制消费者使用其他增值业务服务商提供的同类增值服务的；
- (二)锁定网络，不允许消费者选择其他电信运营企业提供的同制式网络服务的。

第二十四条 违反本规定，对定制话机进行重复检测、收费、发证的，由工业和信息化部责成定制方进行整改，并视情况给予通报。

第二十五条 违反本规定，有下列行为之一的，由工业和信息化部责成定制方和移动电话机生产企业进行整改，并视情况给予通报：

- (一)未标明定制方公司名称或品牌标识的；
- (二)定制话机设置特殊功能键，影响基本操作功能键使用的；
- (三)内置固化的 SP 代码、 SP 服务的链接以及 SP 客户端软件的；
- (四)未履行告知义务的；
- (五)定制话机发生技术、外型改动，未按规定报工业和信息化部审核的。

第五章 附则

第二十六条 本规定由工业和信息化部负责解释。

第二十七条 本规定自发布之日起施行。来源：2010-4-21 工业和信息化部网站

[返回目录](#)

国资委：电信运营商招标信息为商业秘密

4月26日，国务院国有资产监督管理委员会(下称国资委)发布了《中央企业商业秘密保护暂行规定》。该规定强调指出，各中央企业要高度重视商业秘密保护工作，加快研究制订相关实施细则，切实保障企业利益不受侵害，促进企业又好又快发展。

据悉，该规定所称的商业秘密，是指不为公众所知悉、能为中央企业带来经济利益、具有实用性并经中央企业采取保密措施的经营信息和技术信息。商业秘密的保护范围主要包括：商业模式、招投标事项、客户信息、并购重组、产权交易等经营信息；设计、程序、产品配方、制作工艺、制作方法、技术诀窍等技术信息。

中央企业商业秘密的密级，根据泄露会使企业的经济利益遭受损害的程度，确定为核心商业秘密、普通商业秘密两级，密级标注统一为“核心商密”、“普通商密”。

规定强调，中央企业在涉及境内外发行证券、上市及上市公司信息披露过程中，要建立和完善商业秘密保密审查程序，规定相关部门、机构、人员的保密义务。

一位不愿具名的电信专家对记者表示，此规定将为中央企业，“尤其是在各大媒体频繁出现的电信运营商套上紧箍咒”。该专家分析指出，规定中所指称的招投标信息、商业模式、客户信息等，都将对电信运营商今后的管理提出更严格的要求。“TD四期招标即将开闸，整个通信行业都在热炒。现在出台这样一份文件，无异于给业界泼了一盆冷水，中移动很可能对招标结果秘而不宣。”

不过也有运营商人士表示，公众对于手机实名制的非议主要在于客户信息的安全性能否得到保障。“现在国资委出台文件将客户信息定义为商业秘密，也为手机实名制的顺利出台奠定了基础。” 来源：2010-4-27 通信产业网

[返回目录](#)

工信部主导通信网升级 重点关注五大龙头股

日前，工业和信息化部等部门共同发布《关于推进光纤宽带网络建设的意见》和《关于推进第三代移动通信网络建设的意见》(以下简称两大《意见》)两个文件。《关于推进光纤宽带网络建设的意见》的核心内容是：

电信企业要按照国家有关规定和技术规范开展光纤宽带网络建设，积极采取多种模式，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。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。

要加大光纤宽带通信核心芯片、器件、系统设备 and 应用等的研发投入和政策支持，鼓励光纤通信技术创新和提出自主光纤宽带技术标准，带动产业发展，支撑网络建设。

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。

《关于推进第三代移动通信网络建设的意见》的核心内容是：

电信企业要以市场为导向，联合产业链相关企业，发挥各自网络和技术优势，开发适合3G网络及移动互联网的特色业务，不断丰富3G业务种类，加快3G应用的创新，探索3G应用的商业模式。

为引导和支持3G网络应用发展和创新，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。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》。

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。

引导资金进入并大力发展信息通信产业，通信网络作为一国经济发展的神经网络，对经济发展的意义重大。完善且发达的通信网络能够加速整个社会经济及生活中的信息流的流转速度，进而带动物流及资金流的流转，对社会生活及经济发展具有重要促进作用，属于国家经济及居民生活的重要基础设施。

两大《意见》积极配合国家产业规划布局及结构调整，引导相关资金进入并大力发展信息通信产业，并促进相关产业链发展完善，充分地体现了国家对光通信及移动通信产业链发展的关注，两大《意见》提出了从芯片、网络设备、网络建设、业务应用及用户发展的产业链各环节的指导意见，明确了借此契机进行产业链升级的用意。

政府对通讯网络升级和三网融合将进行大量的投入，这也进一步验证了我们之前对行业的判断：在这一过程中通信设备企业、电子元器件厂商、移动运营商都将从中受益，我们认为从政策导向来看，目前应该重点关注的是通信设备行业，特别是光通信行业与 3G 产业，而行业中应优先关注如烽火通信、中兴通讯、武汉凡谷、光讯科技、亨通光电等龙头企业。来源：2010-4-22 每日经济新闻

[返回目录](#)

工信部操刀手机支付标准 银联买账与否成关键

中国移动看重手机支付，因为大部分手机要经过它的网络；银联看重手机支付，因为手机支付最理想的形式就是将信用卡功能整合在内。双方想通过自身优势主导手机支付市场，至今为止都没有表达过与对方紧密合作的可能。此外，中国移动和银联的手机支付硬件标准也存在差异，让国内手机支付的未来市场很有可能出现不“兼容”的问题。有鉴于此，近日工信部发话了，表示将尽快制定手机支付行业标准。可以预计，运营商自然唯工信部马首是瞻，但银联呢？不确定性依然存在。

工信部欲定游戏规则

近日，工信部科技司副司长代晓慧在“2010 第二届中国移动支付产业论坛”上透露，目前工信部科技司和通信发展司正在积极协调，开展小额手机支付标准的研究和制定工作，并组织有关机构和专家筹备下一步的标准制定工作。

国家金卡办主任、中国信息产业商会会长张琪亦表示，未来中国一定要有统一的标准。“因为我们的产业无法应对多种标准需求，产业太分散，不可能形成

规模与合力。”据他透露，移动支付标准工作组目前正在开展移动支付标准体系研究和相关标准制定工作。

自2010年以来，国内三大运营商中国移动、中国电信和中国联通都不同程度地加大了在手机支付上的投入力度，特别是中国移动，更将手机支付列为集团2010年的KPI(关键性指标)，列为重点发展项目。此前其斥资近400亿，入股浦发银行，借道进入信用支付市场。

然而，由于国际上的手机支付技术标准不一，三大运营商各有选择，如任由其各自发展，很有可能出现不兼容的情况。例如在未来，麦当劳的柜台上可能要放置三种不同运营商的手机支付“刷卡”终端，极为不便。因此，对于更快更大规模的发展需求而言，行业标准的尽早出台显得尤为必要。

来自工信部的统计数据显示，2009年上半年，我国手机支付用户突破1920万户，实现交易6268.5万笔，支付金额共170亿元。并预计，手机支付将超过网上支付规模。

谁都不想沦为配角

据了解，作为手机支付中的重要组成部分，目前国际主流的近距离支付解决方案有四种，包括NFC、RFID-SIM、SIM Pass和智能SD卡，目前，中国移动选择了RFID-SIM技术，中国电信和中国联通则选择了SIM Pass技术，而中国银联选择了智能SD卡解决方案。

工信部方面此次并未透露会选择哪种解决方案作为行业标准，更没有透露标准制定的时间表。也就是说，在相当一段时间内，三大运营商的手机支付业务仍将存在“各自为政、自行发展”的情况。记者则从工信部内部获悉，工信部会尽快给予运营商指导意见，以免有与标准不一的重复投资出现。

由工信部牵头，既然有制定标准的想法，三大运营商手机支付解决方案最终走向一统可能性很大。而目前更为不确定的因素来自于体系外的银联。据悉，目前银联正紧锣密鼓发展自己的手机支付模式。如果工信部想要将银联纳入标准之内，还存在各部门协调的工作。

希望在未来手机支付领域中占据主导的银联无可厚非，因为其拥有我国最大的信用卡支付体系。但运营商，特别是手机用户绝对数量占优的中国移动，坐拥亿万潜在手机支付的客户，自然也不甘心沦为配角。

银联绕开运营商？有难度

“其实运营商和银联之间谁少了谁，都难以迅速将市场做大。”华捷咨询电信行业分析师郑重湘表示，若运营商和银联双方无法达成共识，各自采用不同的技术并大规模投入商用市场，再想要殊途同归就不容易了。

如此一来，在工信部意欲制定行业标准背后，还需要解决如何“打动”银联的问题。

据了解，目前银联正转向采用集成在移动终端上，具有非接触功能的 IC 卡芯片作为支付信息的安全载体，将银行卡和电子钱包信息存储在该芯片中，完全绕开了电信运营商的网络通道。但郑重湘认为其中存在的问题很明显。“既然是手机支付，能绕开运营商也绕不开手机。”他表示，如果银联单独与手机厂商谈，在其产品中植入自己的支付芯片，一来工作会相当繁琐，二来还要另外考虑植入芯片的成本问题。相比之下，选择运营商作为唯一接口要容易得多。

再来看银联目前在手机领域的进展。银联官方网站上的最新消息显示，中国银联在湖南开始试水手机支付项目，选择的合作方是中国联通，而不是自己“单干”。

尽管相对于中国移动，中国联通主导产业链的意图并不是那么强烈，但一旦未来在工信部的引导下，运营商端的手机支付标准走向统一，银联还是要向运营商的标准“妥协”。

手机支付三种常用技术

1

一种是 NFC，这种方式的重大缺陷在于用户若要使用手机支付，必须更换带有 NFC 功能的手机；

2

第二种是目前比较常见的技术 13.56MHz 的 SIMPASS 标准；

3

第三种则是中国移动目前主推的基于 2.4GHz 的 RFID-SIM。

和 NFC 相比，采用后两种技术，用户只需换 SIM 卡，免去了更换手机的麻烦。来源：2010-4-21 南方都市报

[返回目录](#)

【国内行业环境】

信息化对产业结构政策的要求

信息化对产业结构政策的要求，不是技术的要求，而是它所代表的生产方式，即应调整为小批量、多品种的生产方式。

信息化改变了产业组织形态，对产业结构必将产生深远影响。

我国以往的产业政策片面强调规模经济，例如片面强调实体空间产业集中，而忽视了“电子革命……通常在缩小最低限度的效益规模的同时，增加了利用范

围经济的机会”（钱德勒语）。信息化使企业范围经济、外部范围经济(指企业间范围经济)得到空前的发展机遇，为中国经济的现代化发展提供了新的原动力。产业政策需要从单纯追求规模经济，转向规模经济与范围经济并重。靠规模经济降低社会化成本，靠范围经济提高多样化增值。

信息化时代，小有小的长处，中小企业同样可以形成国家竞争优势。意大利的国家竞争优势，就是小企业竞争优势。说明世界上不是只有做大做强一条路。未来应有两种国家竞争优势，一种是由五百强企业形成的国家竞争优势，一种是由小企业集群形成的国家竞争优势，大小并举，有利于全面发展。我国小企业产业集群在江浙、广东、山东等许多地方形成战略性的竞争优势，应从地方竞争优势，发展为国家竞争优势。

信息化对产业结构政策的要求，不是技术的要求，而是它所代表的生产方式，对产业结构调整提出的历史要求。这个生产方式，就是指小批量、多品种的生产方式。它是与工业化单一品种大规模生产方式相对的新兴生产方式。我们从以下三个方面来看：

1、主导产业要体现人的竞争优势

技术强国与人文强国必须并举。前者仍有待加强，但后者现在还是盲区。人文强国在于发挥人力资本在多样化创新方面的作用，提高经济附加值。这里仅举两个产业说明。

第一，发展世界规模的创意出口。创意出口是国家战略盲区。人们只知中国是制造出口世界第一，很少知道中国还是创意出口世界第一。中国完全可能在有形的“国际大循环”（外向型制造出口）外，发展出一个无形的“国际大循环”（外向型创意出口），而且是一个高附加值的“国际大循环”。

“十二五”开始就要着手把中国打造成与制造业出口强国同等规模、甚至更大规模的世界创意出口强国。创意产业是典型的小批量多品种的产业。创意产业从小生产发展成现代产业的关键在于信息化，通过信息化降低社会化成本、提高个性化价值。

第二，发展作为主导产业的服务业。以软件信息服务业为例。过去，中国发展硬件业时，印度定位在更上层的软件业；中国发展软件业时，印度定位在更上层的软件服务业；中国发展软件服务业后，印度从 ITO 升级到更上层的 BPO，下一步在中国扑向 BPO 后，又移向更上层的 KPO。中国要做的事情是占据现代信息服务业的制高点，而不是像历史上这样跟着发展中国家屁股后面追，而且还追不上。

事实上，KPO 也好、众包也好、研发信息化也好……，有许多并非什么高科技，而在于像创造生物多样性条件那样，通过网络汇聚，发挥人的多样性优势，

由此形成的产业，将在下一代人力资本竞争中处于主导地位，并且增值效果不亚于技术产业化。中国未来应有两个增值产业拳手，一是技术强国，一是人文强国。

2、产业替代应注重增值性

丰田的教训启示人们，下一代产业竞争，不光要注重成本比较优势，更要着眼于增值竞争优势。产业结构调整要预留战略空间。

以“十二五”期间的商业定位为例。如果“十二五”最高点的定位，仅仅限于第一次流通革命最高阶段的连锁经营，其本质是解决大规模交易(大规模生产的对应)的问题，仍是传统工业化思路；落后于以电子商务为代表的第二次流通革命的世界潮流。新商业文明要求中国跨越式发展。

首先，通过网上网下结合，改造传统流通产业，削除不合理的交易费用。从产业结构政策来说，这意味着要将流通领域中的传统暴利产业，提前定位为衰退产业；而现在还在拿落后当先进，大干快上有形商场，从长远看问题多多。

第二，要推动以成本竞争为中心的中国制造销售，向网上网下结合的增值服务业发展。为衰退产业提前预留出路，增量空间在于依次发展服务差异化、品种多样化(含品牌化)、定制化(含大规模定制)的产业业态。

总之，要从小批量多品种角度寻找增值出路，推动产业演进。

3、突破社会资本产业瓶颈

将经营环境产业化，是增值产业发展的关键突破口。发展小批量、多品种，是企业的事；从产业结构政策能发挥作用的角度讲，突破口是把社会资本当作产业来发展。社会资本与增值业务的关系，好比重工业与轻工业的关系。离开由关系和信任构成的社会资本，增值业务就会成为无源之水、无本之木。关系与信任这两方面的产业化，就是社会资本产业，其特点是把经营环境产业化。以往说营造环境，是说以政府为主体。环境的产业化，是以市场为主体，把它社会化。

第一，把支撑服务业作为战略产业发展。支撑服务业(B2B2B, B2B2C等ASP平台)，是为B2B和B2C提供支撑服务的产业，是以信任为核心的产业。其中信用(如征信)、支付、认证等是重中之重。阿里巴巴形成的网商生态系统就是典型。从中国当前历史阶段看，国家应制订保护性的产业政策。

第二，把价值网络作为战略产业发展。价值网络是以关系为核心的产业。有四种形式应作为重中之重。一是服务体系(包括专业与综合的服务平台)，方向是将服务网络产业化；二是产业集群，推动中小企业网络发展；三是产业园区，使园区服务产业化；四是大企业平台，主要着眼于带动上下游中小企业。国家应制订相应鼓励政策。

此外，制造服务化，产业文化化也是高附加值的新增长点，它们不仅限于生产性服务业，对消费性服务业也是适用的。所有社会资本产业，只有依靠互联网，

才能真正形成竞争优势。制造业和各行各业提高信息和文化附加值，也应是发展方向。

“十二五”产业政策，要跳出一叶遮目的技术思维，看清“单一品种大规模生产向小批量多品种转变”这一人类大势，围绕全球化、信息化潮流做文章。具体来说，第一，产业结构政策上，要从技术强国，转向技术与人文并重的强国思路，以社会资本产业为突破口，大力培育多样化增值服务业；第二，产业组织政策上，要从做大做强，向做大与做小并重调整，支持适应小批量多品种的产业组织形态发展，积极发展各种形式的范围经济，支持垄断竞争(即产品差异化)；第三，产业关系政策上，要改革与发展并重、经济与社会并重，专门针对就业和收入目标，调整利益关系，为此向中小企业适度倾斜。来源：2010-4-23《互联网周刊》

[返回目录](#)

两岸电信运营商将合建海底直达光缆

海峡两岸通信交流协会与台湾电信产业发展协会 23 日在台北正式签署 5 项双边合作备忘录(MOU)。

据此，双方将积极建立两岸通信业合作交流平台、推进两岸通信业交流合作、推动两岸电信业合建直达海底光缆、推动两岸通信业共同开拓市场和投资领域的合作。

合作项目还包括促进两岸电信技术与服务的发展，支持两岸电信业开展 3G 服务漫游业务，及增值服务的交流与合作，提高服务质量，并共同推动两岸电信业产业链合作，开展应用服务创新，寻求开拓全球市场商机，形成优势互补的紧密合作伙伴关系。

双方签约代表分别为海峡两岸通信交流协会理事长李平、台湾电信产业发展协会理事长吕学锦。出席签约仪式的还有海峡两岸通信交流协会副理事长左迅生及中国电信、中国移动、中国联通、台湾中华电信、远传电信、大哥大等电信业高层主管。

海峡两岸通信交流协会于 2009 年 8 月成立，以促进海峡两岸通信业务发展及交流合作为宗旨。

台湾电信产业发展协会则成立于 2004 年 4 月，亦将促进两岸通信产业交流作为重点工作项目。来源：2010-4-23 中国新闻网

[返回目录](#)

商务部对美欧单模光纤展开反倾销调查

2010年4月22日，中华人民共和国商务部发布2010年第23号公告，决定即日起对原产于美国和欧盟的进口非色散位移单模光纤进行反倾销立案调查。此次反倾销调查涉及的非色散位移单模光纤英文名称 Dispersion Unshifted Single-Mode Optical Fiber，归在《中华人民共和国进出口税则》：90011000。

同日，中华人民共和国商务部发布2010年第24号公告，决定即日起对原产于美国和欧盟的进口己内酰胺进行反倾销立案调查。此次反倾销调查涉及的己内酰胺英文名称 Caprolactam，归在《中华人民共和国进出口税则》：29337100。

根据《中华人民共和国反倾销条例》的规定，商务部将从即日起对原产于美国和欧盟的上述进口产品的倾销、倾销幅度及其对中国大陆同类产品产业的损害、损害程度进行调查。来源：2010-4-22 商务部网站

[返回目录](#)

2010 中国通信市场年会在西安成功召开

4月21日，“2010·西安·中国通信市场年会”在西安香格里拉饭店隆重召开。本届年会由西安市人民政府、中国电子信息产业发展研究院主办，西安高新区管委会、赛迪顾问股份有限公司联合协办。工业和信息化部、陕西省人民政府、西安市市委、西安市人民政府等领导出席了会议。

西安作为中国重要的基础电子装备基地，通讯领域技术及人力储备丰富。西安支持企业自主创新，以知名企业雄厚的研发实力为基础，优化整合3G产业链上下游各环节资源配置，形成了良好的通讯产业链配套。除华为、中兴、大唐等世界级知名通信企业外，目前落户西安的通信及相关领域重点厂商还有国内高端智能手机领军企业宇龙通信、国内手机设计行业龙头企业龙旗控股、国内手机ODM行业领军企业闻泰集团、国内五大通信系统设备厂商之一的广州新邮通信设备有限公司、国内移动通信射频领域的领军企业摩比天线、PCB板研发生产的重要企业金佰泽科技等。通讯产业集聚效应已经初步显现，尤其是无线通信领域汇聚了一批龙头企业，为西安“移动通信产业之都”的地位奠定基础。西安初步形成具有高成长性和强竞争力的通讯产业集群，培育了3G产业发展的核心优势，将推动西安通信产业向高附加值的研发、设计、内容服务方向升级。通信产业雄厚的研发资源和丰富的产业资源相结合，使西安高科技产业形成了“创新西安，通信中国”的定位。

2009年，中国通信产业在全球金融危机的背景下，规模依然达到了8437.8亿元。中国通信市场在用户数、电信投资完成额、电信业务收入等几方面在过去5年始终保持增长态势，为我国通信产业的健康发展奠定了基础。随着3G业务的逐渐发展，产业链逐步加长，产业生态体系更加全面和开放，业务不断延伸和细分，中国通信产业发展空间巨大。3G给通信产业带来机遇的同时，也提出了众多挑战。3G业务创新、产品创新、用户开拓和产业链整合急需取得突破。一方面运营商将推动产业链整合来形成3G产品和业务的创新生态圈，为3G用户大规模发展打造核心推力；另一方面随着用户需求的进一步提高和变化，现有的技术、产品和设备将难以满足新条件下的创新业务，为更广阔、更全面、更多样的通信需求构建基础设施平台成为运营商、设备商、服务商和集成商未来的核心主题。

随着3G市场的逐步发展，产业融合、业务应用融合、已经成为通信产业发展的必然趋势。企业间的战略合作，将相互间的竞争转化为整体产业优势，政府在倡导和组织方面的优势逐步突显。西安高新区以政府为导向，合理布局通信全产业链，逐步在高新区形成新的通信产业集群。

西安高新区是1991年3月经国务院首批批准设立的国家级高新技术产业开发区，胡锦涛、江泽民、温家宝等中央领导同志多次视察西安高新区。2005年6月，温家宝总理明确指出，要将西安、北京、上海、深圳、武汉等6个高新区建设成为世界一流的科技园区，为提高我国的自主创新能力和综合国力做出重大贡献。省市各级领导高度重视相关指示，积极推动西安科技产业发展，充分支持西安高新区成立长安通讯产业园，打造以拥有通信自主知识产权为主要特色的通信设备研发、制造基地，将通信产业打造成为西安高新区迈进世界一流科技园区的“入门证”。

“2010·西安·中国通信市场年会”为帮助通信企业与资本业界洞察行业发展趋势、把握产业投资机会搭建更为宽广的互动交流平台，并聚合政府、监管部门、运营商、通信制造商、内容提供商等业界精英思维，共同迎来西部通信产业新一轮的发展。来源：2010-4-21 新浪科技

[返回目录](#)

上海推物联网行动方案 两年现产业规模

近日，上海市经济和信息化委员会发布了《上海推进物联网产业发展行动方案(2010-2012年)》(下称：行动方案)。至此，在物联网发展方面，上海成为全国首个抛出具有“极强可操作性方案”的城市。

业内专家称，行动方案基于上海发展物联网良好的产业基础，规划了上海发展物联网的目标、发展重点、建立示范工程等，具有很强的可操作性。

“国家科技的优先主题”

物联网(The Internet of Things)是指将物体通过传感设备、通信手段实现全面互联的网络，是应用信息通信技术的最新产物，可实现智能化的实时管理和控制，从而提高资源利用率和生产率，已成为国际新一轮信息技术竞争的关键点和制高点。

中国眼下已将物联网作为战略性新兴产业予以重点关注和推进。国务院2006年发布的《国家中长期科学和技术发展规划纲要(2006 - 2020年)》已涉及物联网的内容。国务院总理温家宝2009年11月3日在向首都科技界发表题为“让科技引领中国可持续发展”的讲话时明确指出“要着力突破传感网、物联网关键技术，及早部署后IP时代相关技术研发，使信息网络产业成为推动产业升级、迈向信息社会的‘发动机’”。

北京、江苏、广东、浙江等地方政府已开始抓紧布局。

上海有物联网产业基础

尽管目前全国多个城市都提出要发展物联网，但上海在发展物联网具备其他城市所不具备的优势——技术研发实力和产业聚合效应。中科院上海微系统所一位不愿意透露姓名的专家昨天表示，最新出炉的整个规划基于上海的优势，中科院上海微系统所在研发物联网关键技术上有一定的积累。除了关键技术上上海有积累外，对物联网来说极为关键的是上中下游的产业配套，上海拥有传感器、芯片、电信等产业，也有物流、医药等物联网应用需求比较强的行业客户。

翻开上海物联网的发展史，上海是国内物联网技术和应用的主要发源地之一，在技术研发和产业化应用方面具有一定基础。在技术研发方面，“十一五”期间，上海有关单位承担了10余项与物联网相关的国家科技重大专项(主要是短距离无线通信技术)；部分研究机构建立研究团队，在无线传感网工程化、实用化关键技术方面获得突破。

在标准推进方面，上海正牵头推进中国无线传感网标准化工作并代表中国参加国际传感网标准工作组，此外，上海还制定了国内首个城轨反恐技防地方标准。

在产业化方面，上海是国内信息产品制造业的重要基地，已经形成了以集成电路、计算机、通信设备、信息家电等为主的信息产品制造产业集群。

艾瑞咨询分析师刘亮昨天接受早报记者采访时表示，物联网的产业链非常复杂的，产业分工比较系统，上海早前在电信、互联网、IT制造集成等方面有领先优势，这都是上海现在发展物联网的优势。“有些城市也在提发展物联网，可能

侧重点不同，我认为未来物联网发展还在 IT 基础比较好的上海、深圳和北京三大城市。”

刘亮认为，上海的行动方案可操作性非常强，重点突破传感器、芯片等关键技术，通过通过示范工程等方式推广，接下来各行业或区域都可以按照规划具体制定具体细则，“目前上海是全国首个抛出如此具有可操作性的方案的城市。”

“缺乏核心设备控制力”

目前物联网在美日德韩等国家都得到了应用，在零售、物流、医疗等行业尤其应用比较普遍。刘亮说，中国在物联网发展上也是紧随国际脚步，一些物联网应用已经在中国城市展开，但是中国仍然缺乏对核心设备的控制力，在较高门槛的上游核心设备知识产权上仍然要依赖跨国企业。“上海这次也列出了多项发展重点，这些都是接下来需要通过大力投入重点突破的方面。”

根据上海行动方案，先进传感器、核心控制芯片、短距离无线通信技术、组网和协同处理、系统集成和开放性平台技术、海量数据管理和挖掘六项是发展重点。通过技术攻关，取得专利或把解决方案推向市场。

推十方面应用示范工程

上海的打算是：采用通过物联网示范区或基地这一方式来在行业中进行推广，先吸取经验，随后全面推广。根据上海行动方案规划，环境监测、智能安防、智能交通、物流管理、楼宇节能管理、智能电网、医疗、精准控制农业、世博园区、应用示范区和产业基地等十个方面是首先列出的示范区。

根据行动方案，推进十个方面的应用示范工程，通过示范工程探索完善的运作模式，形成长效运作机制，将上海打造成国家物联网应用示范城市。

行动方案的目标是：上海到 2012 年，传感器、短距离无线通信及通信和网络设备、物联网服务等重点领域形成一定产业规模；培育一批在国内具有影响力的系统集成企业和解决方案提供企业，扶持一批具有领先商业模式的物联网运营和服务企业，聚集一批具有自主创新能力、占领技术高端的专业企业；形成较为完善的物联网产业体系和空间布局；通过建设应用示范工程和实施标准、专利战略，在与市民生活和社会发展密切相关的重要领域初步实现物联网应用进入国际先进行列，显著提升城市管理水平。

刘亮指出，这一目标实现与否取决于政策，在应用层面则取决于个人接受程度。“在一些重要应用领域，要达到成本大幅下降，才有利于推向市场。我认为 2012 年在上海物联网形成的一定产业规模还是可以实现的。” 来源：2010-4-27 东方早报

[返回目录](#)

华强北 25 家商家机构发起物联网产业联盟

物联网将成为下一个“万亿蛋糕”产业，勇立潮头的深圳人抢抓机遇再领风骚。在昨天举行的“福田网商大会”上，来自华强北的 25 家商家及物联网相关核心机构发起组建华强北物联网产业联盟，此举有助提升华强北生产性服务业基地的功能，丰富华强北“中国电子第一街”的内涵，推动物联网产业高端环节在福田聚集，并促进深圳物联网产业跨越发展和整体突破。

物联网是继计算机、互联网之后，世界信息产业的第三次浪潮，并将改变我们的工作、生活和行为方式，对全球经济和社会发展产生深刻影响。顺应产业发展的大潮，在福田区委、区政府的倡导和支持下，华强北 25 家物联网产业链上下游优势企业和机构共同发起成立“华强北物联网产业联盟”的倡议。25 家单位上台集体签名，共同见证联盟的发起。

据介绍，新组建的“华强北物联网产业联盟”运作类似于行业组织，设有理事会，并作为联盟决策机构，理事会下设秘书处作为联盟办事机构。联盟将致力于构建“传感器→传感互联→M2M 信息传输→智能处理→工程技术→运营服务”产业链全覆盖，实现人才、技术、市场、信息、资金等创新要素的有机结合。福田区政府对联盟参与国家、行业标准研制、关键和共性技术研发，联盟牵头开展的物联网重点项目、大型科技和产业交流活动予以支持。

该联盟将立足华强北，服务深圳，辐射珠三角，深圳桑达电子集团公司、深圳中电信息技术有限公司、深圳国际电子元器件中心等 25 家发起人在大会上诚邀与物联网相关的各类企业、研究机构、运营商、服务商、行业用户、投资机构以及所有致力于物联网发展的其他机构和个人加入“华强北物联网产业联盟”。
来源：2010-4-23 深圳晚报

[返回目录](#)

东信推出自主知识产权数字集群打破国外垄断

由东方通信(简称东信)推出的国内首套拥有自主知识产权 TETRA 数字集群系统今日亮相，打破了摩托罗拉、诺基亚等国外通信巨头厂商在无线数字集群方面的技术垄断。

打破国外厂商数字集群通信系统垄断

据悉，在 4 月 21 日-24 日举行的第五届中国国际警用装备博览会上，东方通信将首次展示该套 TETRA 数字集群通信系统——eTRATM 数字集群通信系统。

TETRA 数字集群通信系统是当前全球最通用的数字集群通信制式系统，至今仍占据主要市场份额。但是长期以来，该制式系统设备主要依靠进口，不仅要花费大量外汇，而且一些重点场所的信号覆盖均依赖国外设备。

原信息产业部早在 2000 年 12 月 28 号就发布了电子行业标准 SJ/T11228—2000《数字集群移动通信体制》，但是由于各种原因，国内的厂商一直没能推出符合该标准的相关产品。安全保密性不说，不同公司之间的系统设备还各自为战，不能进行联网，无法自主进行软件升级和加装第三方信息源，使用和维护起来十分不方便，维护费用也很高。

此次，东方通信则宣布，已研发成功国内首套具有自主知识产权的 TETRA 数字集群系统-eTRATM 数字集群系统，填补了该项空白，打破了国外通信巨头厂商在无线数字集群方面的技术垄断。

5 月份将投入试验网测试运行

东方通信是中国普天旗下大型电信设备商，其相关人士透露了研发进程。

据悉，东方通信以原有移动通信交换和基站的技术积累为基础，先是于 2008 年收购了哈工大从事 TETRA 数字集群系统开发的团队和核心技术公司，在多年积累的技术成果上进行攻关，终于攻克了基带和射频方面的相关技术难题。在 2010 年终于研发成功这套具有自主知识产权的 TETRA 数字集群通信系统。我国 TETRA 数字集群通信系统设备依赖进口的局面由此被打破了。该套数字集群系统可满足国家公共事业、安全等特殊行业的应用，实现了系统通话的保密性以及安全性管理，兼容第三方如 PDT 等系统接入。

据透露，2010 年 5 月中旬，其首套多基站联网系统设备将在国内投入试验网测试运行。

目前，东信明确了继续自主研发数字集群通信系统系列产品的发展规划，计划从 2010 年开始，利用 3 年时间，投入主力资金加快完善该系统设备的各项系统指标性能，使其能满足更多行业的需求。2010 年、将核心网的功能和性能增强；2011 年、支持 TEDS；2012 年、实现宽带集群模式，核心网支持大容量数据能力，大容量、低功耗、系列化基站的远景目标。来源：2010-4-21 新浪科技

[返回目录](#)

【国际行业环境】

印度拟建“国家知识网络”

印度信息技术和通信部部长 ARaja 近日表示,印度政府计划在未来五年内耗资 600 亿卢比(约合 13.5 亿美元)建设一个全国性的知识网络。

Raja 表示,该网络类似于贯通整个国家的铁路和公路网,通过知识网络,印度全国的所有大学都将实现联网。届时,农业院校、医科院校和研究机构都将被纳入到该网络中。他表示,通过该网络,一所大学的学生可以获得其他任意一所大学的课程大纲。有关该议题的草案在两个月前已获得内阁通过。来源:

2010-4-21 人民邮电报

[返回目录](#)

31 国 64 运营商将建 LTE 网络

全球移动供应商联盟(GSA) 日前在其最新发布的报告中透露,截至目前,全球有 31 个国家 64 家运营商已经确定进行 LTE 网络建设,此数目相比去年同期翻了一番。

GSA 总裁艾伦·海顿在新发布的报告中提到:“已经确定部署 LTE 网络的,还有计划建实验网或者有这个想法的总共有 88 家运营商,分布在 42 个国家。”

北欧巨头 TeliaSonera 在 2009 年 12 月成为全球首个 LTE 运营商,第一张 LTE 商用网络在瑞典斯德哥尔摩和挪威奥斯陆的中心城区投入运营。TeliaSonera 同时表示,2010 年将在瑞典其他 25 个城市以及挪威部分城市推出 LTE 服务。据了解,Verizon 无线将在 2010 年推出 LTE 服务,初步计划是 2010 年末在 25~30 个城市展开,其竞争对手 AT&T 的 LTE 将于 2011 年推出相关业务。另外,沙特阿拉伯最大的 GSM 运营商沙特电信 3 月份宣布,计划在下半年进行 LTE 网络测试。

GSA 预计,到 2010 年末将有 22 张 LTE 网络投入运营,39 张网络 2012 年运营。来源:2010-4-22 人民邮电报

[返回目录](#)

德国拍卖 4G 频段预计将持续数周

德国电信局从 12 日开始拍卖第四代移动通信频段，从而成为欧洲首个拍卖第四代移动通信(即 4G)频段的国家。

拍卖在德国西部城市美因茨进行，预计将持续数周。德国电信局说，对拍卖频段的需求远大于供给，因而竞争激烈，参与竞购的有英国的沃达丰公司和 O2 公司、德国电信公司下属的 T-Mobile 公司和荷兰皇家 KPN 电信公司下属的 E-Plus 公司。

据悉，供拍卖的频段是电视公司从模拟信号传播转向数字传播后空余出来的，利用第四代移动通信的宽带接入技术，用户可以在手机上享受高清晰的视频和移动通信服务，而且数据传输速度可以大大提高。

业内人士预计，第四代移动通信网络在德国的启动和推广要快于第三代网络。来源：2010-4-21 人民邮电报

[返回目录](#)

俄罗斯成功发射一颗美国通信卫星

俄罗斯航天兵新闻发言人佐洛图欣 24 日宣布，俄罗斯于当天下午从哈萨克斯坦境内的拜科努尔发射场用一枚“质子 - M”运载火箭成功发射一颗美国通信卫星。

佐洛图欣说，莫斯科时间 24 日 15 时 19 分(北京时间 19 时 19 分)，一枚“质子 - M”运载火箭搭载名为 SES - 1 的美国通信卫星，从哈萨克斯坦境内的拜科努尔发射场顺利升空，预计发射约 9 小时后，卫星将与火箭推进器分离，进入西经 101 度的地球同步轨道。

美国通信卫星 SES - 1 由美国轨道科学公司研制，为 SES 环球天空公司所有，卫星发射重量 2600 千克，在轨寿命 15 年，将为美国及加勒比海地区提供数字电视转播服务。

这是俄罗斯 2010 年初以来第五次发射“质子 - M”运载火箭。来源：2010-4-25 新华网

[返回目录](#)

泰国 3G 牌照将于 2011 年二月份发放

据泰国民族报(The Nation)消息，泰国电信监管部门 NTC(National Telecommunications Commission)计划在 2011 年 2 月，发放无线宽带牌照，其中可能包括 WiMAX 牌照。

此前泰国 3G 牌照拍卖已再三延期，至 2009 年 10 月，泰国国家电信委员会提议拍卖 4 张牌照，其中 3 张无线频谱为 10MHz、还有 1 张为 15MHz，确定底价为 1 亿到 2 亿美元之间。然而当时缺少必要的执行者来达到拍卖法定人数，因此又延期至 2010 年年初。

目前泰国主导运营商已在它们现有的 GSM 无线频谱上运营小规模 3G 试验网。比如国有运营商 TOT 通过旗下泰国移动(Thai Mobile)获得了 3G 无线频谱，已于 2009 年底在泰推出 3G 服务，并计划投资 200 亿泰铢(C114 注：当时约合 6 亿美元)扩大网络覆盖至全国。而 AIS 则已利用其现有的 900MHz 频谱在清迈、贺谜和华欣推出了 3G 服务，还打算与 TOT 一起进一步推广。

监管机构的委员会，已经任命 Natee Sukonrat 为特别委员会主席，研究发放牌照的方式。NTC 同时表示，根据委员会制定的时间表，从本月开始制定计划，到牌照发放的整个进程，将花费 11 个月的时间。

NTC 还将研究调查是否有必要发放 WiMAX 牌照，以及发放牌照可能带来的影响。同时委员会也将研究政府如何收回正在使用的现有频段。NTC 还将聘请顾问研究频谱价值，按照计划，顾问的研究报告将在 11 月份呈交给 NTC 委员会进行审议。

消息还称，监管部门将于 11 月底接收投标申请人的文件，2011 年 2 月份发放牌照。

去年，NTC 聘请了一名世界银行的顾问研究规则以及新技术牌照，以及牌照发放可能带来的影响。整个调查研究的结果已于去年 11 月份呈交给委员会。如果 NTC 决定将 2.3GHz 频谱授予 WiMAX 牌照，那么政府就得重新制定计划，重新分配 100MHz 的频段。目前这些频段主要握在国家企业手中：固网、宽带及 3G 运营商 TOT 使用 64MHz，军方机构使用 30MHz，其他由国际电信、宽带及 CDMA 运营商 CAT 电信使用，另外 2.5GHz 频谱部分由用于广播。来源：

2010-4-21 C114

[返回目录](#)

夏普等 4 家日企将采用统一手机软件

据国外媒体报道，日本四家大型手机公司的下一代手机将使用统一的核心软件平台，以便降低成本，并提高竞争力。

据日本媒体报道，该技术由 DoCoMo 开发，主要用于播放动画和音乐，包括夏普、松下、富士通和 NEC 在内的四家公司将在下一代手机中使用该系统。使用标准化软件的 DoCoMo 手机将于截至 2012 年 3 月的财年上市。

目前，上述公司都使用自己的软件平台。在将标准化系统应用于下一代手机之后，研发成本将降低 50%。据预计，该类手机的开发需要 1-2 年的时间，费用为 200-300 亿日元(约合 2.13-3.19 亿美元)。

四家公司在巩固国内市场的同时，希望进一步扩大国际市场。在截至 2010 年 3 月的财年中，这四家公司的手机发货量为 3400 万部，其中近 70% 在国内销售。在国际市场，四家公司的份额仅为 2%，远远落后于诺基亚、三星等手机巨头。来源：2010-4-26 新浪科技

[返回目录](#)

美两大固话运营商合并 交易规模达 106 亿美元

据国外媒体报道，美国电信运营商 CenturyLink 和 Quest 通信今天宣布，两家公司的董事会已达成最终并购协议。按照协议，CenturyLink 将以免税换股形式收购 Qwest，Qwest 股东持有的每股普通股将作价 0.1664 股 CenturyLink 股票。交易完成后 CenturyLink 股东将持有新公司约 50.5% 股份，而 Qwest 股东将持有新公司 49.5% 股份。

根据当地时间 4 月 21 日 CenturyLink 公司的收盘价，Qwest 股东获得的补偿将为每股 6.02 美元(以等价 CenturyLink 股票的形式支付)，也即在 Qwest 4 月 21 日收盘股价的基础上溢价 15%。该收购对 Qwest 的估值为约 224 亿美元，包括 Qwest 截至 2009 年 12 月 31 日承担的 118 亿未清偿债务。

CenturyLink 首席执行官格伦·普斯特(Glen F. Post III)表示：“我们相信本次合并将扩大我们的业务规模、范围和专业技术，并为我们的股东、顾客提供更多的利益。本次合并将帮助我们更好的推出创新 IP 产品、向商业顾客提供高带宽服务、向消费者提供跟快的网速并且提供与众不同的、优质的视频产品。”

Qwest 董事会主席兼 CEO 爱德华·穆勒(Edward A. Mueller)表示：“在过去数年里，Qwest 专注于产生可持续的自由现金流，并改善资产负债平衡，同时以

创新性的方法提高效率并改善用户体验。我们对迄今为止的进步感到满意，并相信合并后的新企业将能够在日趋激烈的市场竞争中取胜。”

他还称：“我们的股东将从本次收购中获益，包括股票获得溢价收购，年度分红上涨约 50%，此外还将通过持有 CenturyLink 股票从合并后公司的更大发展中获利。我们期待成为一家规模更大、财务状况良好、业界领先的地区和全国运营商的一部分，并共同为客户、雇员、社区和股东服务。” 来源：2010-4-22 新浪科技

[返回目录](#)

运营竞争篇

【竞合场域】

联想转战移动互联网

4月25日，联想集团负责市场渠道和店面销售的大中华区副总裁汤捷来到重庆。汤捷说，此行是为百老汇重庆店开业而来。不过，在联想移动互联网战略发布这个关口，汤捷这次亮相重庆可以理解为联想战略调整的一个开始。当天下午，汤捷接受了本报记者的专访。

转型酝酿更多改变

记者：您认为重庆市场有怎样的特点？

汤捷：重庆发展非常快，去年在全国来看是增长最快的市场。我们希望在重庆努力把品牌影响力能做得更好一些。

记者：前几天联想发布了几款移动互联终端产品。在渠道上有哪些相应的调整？

汤捷：其实未来消费者越来越不太注重于产品形态的风格，而会更注重于信息服务的提供者，在这一点势必会改变整个策略。

不仅是现在销售电脑的渠道或者是手机销售渠道，甚至整个电信运营商，这些都会成为今后联想移动互联网终端的销售渠道。

下月联通推乐 Phone

记者：与诺基亚、苹果相比，联想做移动互联的优势在哪里？

汤捷：我们希望打造一个更开放的平台，通过和产业链伙伴的合作为用户带来全新的移动互联网体验。比如乐 Phone 上可以随时更新的音乐、新闻定制、邮件推送、股市、视频等等，各种应用都可以按照用户的需求定制。

记者：针对这些移动互联网终端，联想是否已经和运营商展开了合作？

汤捷：我们跟联通总部谈了合作。比如说总部会制定一些明确的政策，各地方可以按照具体政策执行。

记者：是否会采用和苹果类似的合作方式？乐 Phone 的价格大概是什么样呢？

汤捷：我相信会有些不同，应该会有一些更适合中国市场的推广方式。具体价格在下月就可以公开，我相信应该是一个让你非常满意的价格。来源：

2010-4-27 重庆晨报

[返回目录](#)

SK 电讯为银行开设“智能支行”

SK 电讯近日与韩国外换银行就开展战略业务合作签订了谅解备忘录，双方决定构建相当于小规模银行窗口的“智能支行(Smart Branch)”，通过推动金融、通信领域之间的融合提高生产效率。

所谓“智能支行”，是比原有自动取款机大 3 至 4 倍的迷你支行，是通过视频通话方式开展既有银行业务的新概念金融支行。顾客不仅能通过自动化机器取款，还能通过视频通话办理贷款、存款、卡业务等各种银行业务。

SK 电讯将通过面孔、虹膜、语音、指纹等生物特征识别进行本人认证，并利用电子文件以及咨询内容录像等措施确保金融安全。外换银行期待通过设立智能支行，节省人力和运营费用，提高业务的效率。

除了设立智能支行之外，外换银行还决定引进移动办公系统，开发基于 Android 系统的智能手机银行服务，构建智能手机的结算系统等。

SK 电讯的郑万源社长称：“通过本次合作，外换银行的金融商品及经验将与 SK 电讯的信息通信技术相结合，创造出成功的合作模式。”来源：2010-4-21 人民邮电报

[返回目录](#)

以太网巨人 3Com 退出历史舞台

1979 年，美国 3Com 公司成立并创建以太网标准，一度与思科平起平坐；到 2010 年，3Com 为惠普吞并退出市场舞台，三十年弹指一挥间。

曾经的巨星陨落，三个圈标志的 3Com 今后将只存在于科技史的记录中，取而代之的是整合后的新公司——HP Networking。

3Com 品牌转为 HP Networking A 系列品牌

以太网技术最初来自施乐的帕洛阿尔托研究中心(PARC)的计算机科学实验室。罗伯特·梅特卡夫(Robert Metcalfe)设计并命名了以太网(Ethernet)，其灵感来自于“电磁辐射是可以通过发光的以太来传播的这一想法”。1979年，梅特卡夫离开施乐，成立了3Com。以太网接口做为电脑的标准配置沿用至今，从10M/100M，已经发展到了万兆，是居于主导地位局域网技术。

经营不善终遭并购的3Com，只留下追忆往昔荣耀的慨叹。

惠普本月宣布了新网络品牌HP Networking，将在此品牌下提供一套由边缘到核心的子品牌，包括A系列(面向大型企业用户)、E系列(面向中型企业用户)、V系列(面向中小型企业用户)和S系列(网络安全)产品，并不再使用ProCurve和3Com品牌。

ProCurve品牌将变身为E系列品牌，3Com品牌将转变成A系列品牌，其中中国市场的H3C(杭州华三通信技术有限公司)品牌因为表现上佳得以保留。

收购3Com后，惠普获得新的路由器与以太网交换机产品，ProCurve得以从市场的配角，一跃成为实力强大的数据中心供应商，惠普与思科之间的竞争将更加激烈。

惠普对A系列12500产品(即H3C S12500)不吝溢美之词，其性能超出竞争对手最佳产品一倍，同时能耗比对手产品低54%。3Com缺少的则是全球品牌、全球服务功能和销售渠道，惠普则弥补了这些欠缺；3Com的产品将得到惠普直销、4万渠道合作伙伴、惠普服务的支持。

H3C的漂泊航程：从华为3Com到惠普网络

2004年，H3C的前身华为3Com的建立初衷，是华为与3Com联手对抗思科。华为3Com不负众望，营业额从最初的6亿元人民币，在2006年上半年的销售收入达到3.24亿美元；当年底华为以所持合资公司股份全部出售给3Com的代价，获得8.82亿美元现金流，补贴全球征战的3G产品线。

尽管此时的H3C已经成为3Com全资控股的外资公司，但公司骨干几乎系数来自华为，并再度获得了华为的配股；H3C一直视自己为一家地道的中国公司，被卖出公司员工的情感导向不言而喻。

H3C每年将销售额的15%以上用于研发投入，截止2009年底已申请专利超过2500件，其中发明专利占85%，在中国通信企业中仅次于华为、中兴。

大手笔的研发投入、中国优秀高效的研发人员，使得H3C担负起阻击思科的重任，困境中的3Com高达95%的利润来自于H3C。

2009年H3C销售收入净额8.41亿美元，并在国内31个省市和海外多个国家或地区设有分支机构。目前公司有员工4800人，其中研发人员占55%。

然而，华为在从无线抽身回望利润丰厚的数据通信和企业网市场，联合贝恩资本收购经营不善的 3Com，却最终失败。此后，华为赛门铁克、华为企业网部门已经在有猎头频繁约会 H3C 员工。

华为一手培植起的子弟兵——H3C，不仅仅已经锻造成为思科的重要对手，在华为再次登鼎全球数据市场的道路上，无故又多了一个巨石。

华为痛失 H3C，惠普横刀夺爱。

H3C 的新征程：借船惠普出击全球市场

H3C 是 3Com 的最优质资产，以自身的优秀表现，在惠普收购中保持了品牌和独立运营。

H3C 并将整合惠普在中国区(大陆、香港和澳门)的网络营销及服务人员，惠普的相关员工约 1000 人统一到 H3C 平台。在措辞谨慎的声明中，可归纳为 H3C 在国内以独立品牌运作，是惠普重要的研发中心；而国际则借助于惠普的渠道，使用惠普 A 系列的品牌全球销售。

收购 3Com 后，惠普获得新的路由器与以太网交换机产品，扩充惠普现有的网络产品线，从而在全球范围吸引更多企业用户。而这些，都是惠普与思科竞争所必需的筹码。

从 2009 年 11 月 12 日，惠普宣布将以 27 亿美元吞下已有 30 年历史的 3Com；到 2010 年 4 月 12 日，惠普以每股 7.9 美元的价格完成对 3Com 的收购，保持了 6 个月沉默的当事真正主角 H3C，终于发出自己的声音。

4 月 13 日早间，H3C 副总裁王巍就惠普完成对 3Com 并购一事，接受了 C114 的独家采访。

作为华为老兵的王巍，此时的坦率令人颇感惊讶，谈及与华为竞合，他用了 9 个字概括：“超越自己，也超越过去。”

“H3C 竞争最多的层面还是思科；而我们最关心的，是通过创新来提升自己的竞争能力。”王巍表示，“H3C 不把注意力放在并购，只有自身进步，才能在竞争中立于不败。”

H3C 搭上了惠普的大船，得以全面扩大海外市场实现增值；然而，惠普一向以成本控制、强化运营效率和执行能力等手段而业界闻名，双方能够持续顺利整合，面对与思科、IBM 乃至华为之间的巅峰之战么？

3Com 终归沉寂，H3C 自强方能不息。来源：2010-4-26 c114

[返回目录](#)

iPhone 在中国销售达 13 亿美元

昨天，苹果公司发布截至 3 月 27 日的第二季度财报，报告期内受 iPhone 销售继续高增长，净利润同比增 9 成至 30.7 亿美元，每股收益 1.79 美元。苹果高管在分析师电话会议中披露，在中国过去的 6 个月营收增一倍以上，达到 13 亿美元。

苹果 CEO 史蒂夫乔布斯表示非常满意这一业绩，并称将在未来几个月中推出更多的新产品。根据中国联通公布的数据，自去年 10 月 30 日正式销售 iPhone、至 12 月 10 日的 40 天内，联通销售 iPhone 共 10 万部；而在 12 月 11 日至 27 日的 17 天中，销量攀升至 30 万部，在 20 天中，平均每天卖出 1 万部 iPhone。

同日，苹果公司还宣布将于本月底正式在美国发售 3G 版 iPad。来源：
2010-4-22 京华时报

[返回目录](#)

【中国移动】

中国移动与英特尔合作推 C-RAN

中国移动研究院日前发布的无线接入网绿色演进白皮书指出，融合集中处理、协作式无线电和实时云型基础设施为一身的无线入网(C-RAN)可以解决运营商所面临的能耗与成本挑战。

白皮书指出，无线接入网面临着挑战包括大量基站导致高额能耗，网络的资本支出与运维之处逐年增高；低成本高容量的无线接入网需求；潮汐效应导致基站利用率低下以及不断增长的互联网业务对移动核心网压力巨大等问题。

中国移动认为，C-RAN 将有助于解决这些问题。根据白皮书的介绍，C-RAN 架构主要包括三个组成部分：由远端无线射频单元和天线组成的分布式无线网络、由高带宽低延迟的光传输网络连接远端无线射频单元、由高性能通用处理器和实时虚拟技术组成的集中式基带处理池。

中国移动相关人士在英特尔日前北京举行的 IDF 峰会上称，中国移动与英特尔合作，使用了基于 IA 的 C-RAN 构架，并联合开发了改进云基站系统(BTS)。中国移动希望使用 C-RAN 构架，使得成本降到最低。来源：2010-4-27 新浪科技

[返回目录](#)

中国移动推行绿色工作倡导 3G 绿色应用

昨日，“中国绿色工作行动联盟”绿色工作普及行动成都站在四川省经济和信息化委员会的指导下，由中国移动通信集团四川有限公司、北京致远协创软件、成都企业联合会等单位共同发起。来自成都及周边其他地市的近 300 余家企事业单位负责人、高层管理者出席。据悉，“中国绿色工作行动联盟”在全国 200 多个城市并联合各地行业协会、电信运营商、环保厂商等建立当地的“绿色工作行动联盟”，全面推行“绿色工作”理念和方式。

除了为公众普及环保知识外，中国移动四川公司客户部经理范杰还从绿色工作协同增效、移动协同办公的角度为与会企事业单位的管理者解读了绿色工作新理念和新方式，共同呼吁通过应用 3G、互联网、物联网、协同管理软件等来实现绿色工作模式，打造节约、高效、低碳、环保、健康的组织，借此唤起、增强企业、员工乃至社会公众的环保意识，共同致力于保护绿色地球的行动。中国移动致力于提供 3G 网络和服务，普天通信的 3G 网络适配技术把前两者集成在一起——在传统互联网应用的基础上，将企事业单位的工作网络扩展到手机上，形成了完整的服务链，充分发挥了信息技术的低耗、环保的优势。来源：2010-4-21 四川在线-华西都市报

[返回目录](#)

中移动叫阵中国银联：手机支付标准战鸣枪

手机支付主导权之争正在进行。在这个新鲜而诱人的新业务领域，竞争者既有老牌的三家电信运营商，又有加入了通信体系外的中国银联。主导者所能确定的行业标准，将深刻影响着上游芯片等供应商的命运。

以现状来看，中国移动和中国银联都想通过自身优势成为手机支付体系的主导者，至今为止都没有表达过与对方紧密合作的可能。他们要实现独霸手机支付梦想各有难题：前者所提出的 2.4G 标准独树一帜，但难点是也已存在的金融基础设施并不支持；基于 13.56MHz 频段的支付工具上广有基础，不过，如若普及，则用户需大规模更换手机——这同样是一笔不小的支出。

工信部拟定标准

4 月 16 日，在第二届中国移动支付产业论坛上，工信部科技司副司长代晓慧透露，目前科技司和电信发展司正在推动移动支付标准体系和相关标准制定。

当天，中国移动研究院高级项目主管黄更生也表示，中国移动把 2.4G 的技术方案贡献出来，供大家一起分享，如果觉得可以，可以来作为标准。据了解，

他所指的，目前中移动倡导的标准是“RFID-SIM方案，又称2.4G技术”，它与另一种基于13.56MHz频段的近距离无线通信方案(NFC)正成为中国移动和中国银联博弈的对象。

相比于中国移动提出的2.4G方案，NFC方案推动时间更长、影响范围更广，目前已经在日韩被运营商广泛应用，在国内也得到了中国银联的支持。但这种手机支付方案具有天生的缺陷——用户使用手机支付业务必须更换为特制的手机。中移动的2.4G手机支付业务则突破了以往的NFC手机支付方案，用户只需要更换一个特制的带有射频的支付SIM卡。

据记者了解，2.4G标准受到中移动追捧还不仅仅在于更换成本和推行难度。其根本原因在于标准为中国移动首家提出，其他电信运营商和银联都不具备这个技术能力。

上游供应商因为中国移动可能带来的采购商机而紧张筹备。

中国移动因此也捆绑了一批“一荣俱荣”的利益相关者。其中原中兴通讯体系公司国民科技(300077)，被市场看好，该公司已于4月20日举行IPO发行的网上路演，并公告拟在创业板上市。如果中国移动在手机支付领域采用2.4G技术，国民技术将成为前者的独家芯片供应商；为中国移动提供2.4G标准SIM卡的主要供应商是东信和平(002017.SZ)，这家公司获得了中国移动首批RFID-SIM卡约70%份额的订单；大唐电信(600198.SH)子公司大唐微电子也在进行测试，有望成为RFID-SIM卡的潜在供应商；来自江苏丹阳的恒宝股份(002104.SZ)在去年11月入围中国移动招标，该产品将用于手机支付终端负责数据安全，这家公司去年11月份通过收购壳公司获得了中国移动产品招标资质。

此前，中国移动曾对基于2.4G标准的SIM卡进行了首次统谈分签，仅有两家供应商获得订单。接近中国移动的人士指出，较少的供应商有利于该运营上对产业链进行控制。“中移动曾要求供应商独家供货。”但这种说法没有得到中国移动的确认。

此外，中国移动已经对基于2.4G标准的商业模式作了初具规模的部署：近距离的刷卡模式和超过20米的中远距离通讯模式。其中，20米的远距离传输模式将为中移动带来广告收入，具体做法是，商家只需有台发射终端，就可以向二三十米范围内路过的行人手机上发送即时广告。

在业内看来，如果这一迥异于他人的模式正式推广，中移动将有可能凭借5亿多手机用户成为超过支付宝、易宝的中国最大的第三方小额支付服务提供商，这将成为中移动最有前景的商业模式。

银联讳莫如深

中国银联对中国移动倡导的RFID-SIM方案并无兴趣，但也并不是要“单干”。

中国移动倡导的是 2.4G 技术，而目前银行、金融等机构布点的 POS 机等终端大都基于 13.56MHz 技术，显然和 RFID-SIM 卡不兼容。如果更换这些 POS 终端将是一笔巨大开支。而 NFC 技术原理和现有的 POS 机终端工作机制相互兼容。

中国银联对于到底要采取什么技术标准始终讳莫如深。

关注手机支付的通信界人士指出，目前在任何地点任何文件上都找不到中国银联到底要用什么标准的信息。在记者获得一份中国银联关于手机支付的文件中，银联指出：“目前推出了多种产品方案，包括 NFC 手机、智能 SD 卡、双界面 SIM 卡等。在试点中探索商业模式，上海、山东、宁波、四川、湖南、深圳、云南开展了业务试点，中国电信、中国联通、各商业银行和众多社会第三方机构均参与。”

值得注意的是，在合作者中，中国银联惟独没有提及中国移动。

实际上，从中国移动 3 月份以 400 亿资金入股浦发银行以来，中国银联对与中国联通、中国电信的合作进展积极宣传。银联官方网站上的最新消息显示，中国银联在湖南开始试水手机支付项目，选择的合作方是中国联通。

在三大电信运营商之间，手机支付解决方案的走向已经存在分歧。除了中国移动外，中国联通和中国电信都表示将支持 13.56MHz 技术。其中，中国联通的理由是，“目前自有渠道比较少，社会渠道上支持 13.56MHz 技术的 NFC 手机较多。”

与 2.4G 相比，13.56MHz 频率最大的优势在于，它被广泛应用在交通、金融、社保、加油等非接触卡片领域，在各种应用上兼容性更强，基本上无需对现有机具做改动，比如目前的公交卡支付，就是采用这种技术。而 2.4G 则需要对交通机具、金融机具等重新改造。

接近中国移动的人士告诉记者，中国移动选择 2.4G 技术的奥妙之处，在于目前除了中国移动以外，其他两家电信运营商尚且不能实现这种技术要求。这意味着，如果实现这种标准，中国移动将成为产业链的主导者，芯片供应商成为中国移动的独家供应商。超过 5 亿的移动用户产生的支付资金将会对银联业务产生强大的侵蚀。

纠结的是，银联和中移动想要彼此绕开各成体系又都很艰难。

据了解，目前银联正转向采用集成在移动终端上，具有非接触功能的 NFC 手机，将银行卡和电子钱包信息存储在该手机的芯片中，试图绕开电信运营商的网络通道。想要绕开拥有 5 亿多手机用户的中国移动，单独与手机厂洽谈，并非易事，植入芯片成本也过高。而有消息指出，中国移动在与多家上游供应商谈判时，要求供应商独家供应该公司，这也就在产业链的前端将竞争对手圈定在外。

银联也在更大的范围内争取合作者。易宝支付副总裁余晨告诉记者，“在日韩，主要为运营商主导模式，商用规模最大，日本 DOCOMO 公司旗下就有信用卡公司。而中国的支付体系目前是碎片化的，是赢者通吃的市场。”余晨指出，“银联过去提供的服务是裸线的，只是将银行连接起来，而易宝、支付宝等第三方支付公司更擅长提供增值服务，这也是运营商的特长。面对这个新兴的市场，银联这个远程支付国家队正在和第三方支付体系合作，从逻辑上讲，是将竞争者变成合作者。”

中国银联在接受记者采访时没有对现有标准进行评论，但银联在上述记者获得的文件中指出，“建立合理的商业模式仍然是亟须解决的问题，国内移动支付主导方和参与方由于立足点和利益诉求不尽相同，这导致了现在手机支付产业处于多种技术解决方案和商业模式并行的发展状态，并且容易引起恶性竞争。”来源：2010-4-24 经济观察报

[返回目录](#)

中移动酝酿改革 SP 合作方式：渠道和 CP 将分开

知情人士透露，中国移动正酝酿对 SP 业务运营模式进行改革，这将对与中国移动合作的规模庞大的 SP 企业产生重大影响。

此前，中国电信向各 WAP 合作伙伴发布通知，称计划于 2010 年 4 月恢复全网 WAP 业务的展现和计费，有分析称，中国移动也将于不久恢复 WAP 业务计费。

不过，知情人士向新浪科技透露，中国移动这些天仍在研究探讨 SP 业务的改革，应该会在改革方案出来后才会真正恢复 WAP 业务计费。所以，一开始可能是 WAP 计费点恢复，但 WAP 计费暂时还没这么快恢复。

而据悉，中国移动 SP 业务模式也正酝酿改革，因为目前中国移动移动梦网里的 SP 合作伙伴数量庞大，未来不可能有这么多。现有的模式不可能继续。改革方案之一就是可能会把 SP 产品供应商 CP 和渠道商分开；商务模式分成比例将改，原来只有 SP 一种合作伙伴，而未来可能将分成 SP 渠道和 CP 这两部分，分别接入。

根据中国移动 2009 年财报，2009 年，中国移动使用增值业务客户总数达到 46338.6 万户，年增长率达 10.4%；增值业务收入达到人民币 1314.34 亿元，比 2008 年增长 16.0%；增值业务收入占运营收入的比重达到 29.1%。已有不少 SP 企业因此上市，目前，其大量 SP 合作伙伴正等待改革政策的最终出炉。来源：2010-4-22 新浪科技

【中国电信】

中电信推百兆光纤宽带 家庭信息化全面升级

工信部日前联合六部委发布的关于推进光纤宽带网络建设的意见，加快了带宽提速的节奏。中国电信集团公司副总经理孙康敏近日在深圳透露，中国电信目前正在上海、深圳等大城市启动 100M 光纤到户工程，通过实现网络的宽带化、IP 化、智能化、融合化等举措推进传统电信网络向新一代宽带综合网络转型。

中国电信将推行宽带光纤化改造

随着人们对网络依赖程度的日益加深，特别是对网络视频、网络游戏等需高带宽支持应用的迫切需求，中国电信加速推进宽带网络建设，既是自身全业务发展的需要，也是顺应市场需求的趋势。

目前，中国较为普遍的 ADSL 宽带连接速度是 1M - 2M，最高速度为 8M。而光纤宽带一般为企业用户专用，对于普通小区用户来说，在全国并不多见。2009 年，上海电信率先启动“城市光网”建设，并宣布投入 60 亿元在上海建设光纤网络，在三年内实现“百兆到户、千兆进楼、T 级出口”的网络覆盖能力。根据规划，2009 年，上海市有 75 万户新建小区和商务楼宇率先实现宽带“百兆到户”，2010 年达到 150 万户，2011 年达到 300 万户以上。同年 8 月，武汉电信面向家庭用户推出包年 4999 元的 20M 宽带服务，使武汉成为率先在全国推出 20M 家庭带宽服务的城市。

据悉，按照中国电信的宽带接入整体目标，将在未来 3 至 5 年内，完成现有中国电信宽带用户的光纤化改造，使城市用户全面具备 20M 宽带接入能力。届时，全国主要城市区域商业楼宇光缆通达率将达到 100%，家庭用户将可使用下行速率为 8M 至 20M 的带宽，发达区域将实现光纤到户。其中，在城市新建区域，中国电信将使光纤入楼；在城市现有区域，使光缆接入普遍具备为用户提供 20M 以上下行速率的宽带能力。

百兆宽带实现全新数字生活体验

中国电信副总裁孙康敏日前在 2010 中国(深圳)IT 领袖峰会上表示，目前中国电信在大城市已具备 4M 接入能力，乡镇具备 2M 接入能力，在深圳和上海，中国电信正在启动 100M 光纤到户工程。孙康敏会后还透露，“光纤入户”并不是单一试点，今后将视情况在全国的一线城市推广。对此，一位互联网人士指出，一般来说只要达到 8M，用户就可以无障碍观看 IP 高清电视，如果家庭用户达到 100M 接入带宽，在家里完全就可以创造一个互联网世界，通过 100M 光纤可以

满足任何的视屏影音娱乐需求，这也意味着在网上看高清视频就犹如看电视转播一般轻松。

目前网络上的视频、游戏、教育等高质量的信息，都需要全程高宽带网来实现。以 2M 宽带服务为例：一个百兆的视频电影在一小局域网内，它的用户用 2M 的带宽就可以在线观看了，但是这个百兆的电影如果在北京、广州或者更远的地方，就是用百兆的宽带也不能在线观看，这就需要全程全网都在 2M 以上才能享受到在线观看服务。目前，武汉电信已率先实现光纤到户，能够向用户提供 2 - 20M 的带宽服务。用户可以在这样的宽带保障下，体验上“天下信息一样快”的感受。

宽带业务发展需融合应用与服务

分析人士认为，在全球正掀起新一轮宽带提速热的大背景下，中国电信在部分大城市部署 100M 光纤到户工程，无疑是为了应对全业务市场日趋激烈的竞争，抢占融合业务发展的制高点。从全球范围来看，100M 超级宽带将逐渐成为市场主流。

世界主要发达国家普遍将 100M 宽带作为升级的目标。根据美国一项宽带计划，将在 2020 年前向美国家庭提供更快速的网络，包括向 1 亿美国家庭提供速度为 100M 的网络。欧盟委员会近日提出，到 2013 年，全面普及宽带网，到 2020 年所有互联网接口的速度将达到每秒 30M 以上，其中 50% 家庭用户的网速要在每秒 100M 以上。

从国外经验看，除加强基础设施建设外，应用的推广也影响宽带的普及，如韩国宽带发展之所以领先，很大程度上得益于应用的广泛传播。据工信部电信研究院副总工程师陈金桥分析，目前我国宽带带宽消耗更多是用于娱乐性，而非生产性。

相关信息专家称，电信推出视讯宽带、3G 宽带，为宽带服务注入新的内容和活力，满足了用户对宽带服务的新要求，更表现出电信宽带在信息服务领域的实力和宽带发展方向。因此，带宽的提升以及应用的丰富对于宽带的发展来说缺一不可。来源：2010-4-23 通信信息报

[返回目录](#)

中电信 3G 无线宽带超常规发展：用户已达 514 万

运营商改革 3G 无线宽带资费，再度引发业内对 3G 资费设计的关注。据《华夏时报》报道，继中国电信北京公司 4 月 1 日起对 3G 无线宽带套餐资费予以调整后，中国电信已在全国开始普遍实施同样的调整，主要是对 3G 无线宽带实施

时长、流量双重限制。3G 计费模式的改变，被一些媒体解读为缓解快速增长的 3G 网络压力之举。分析人士认为，这在一定程度上是中国电信 3G 用户迅猛发展的写照，正是由于用户数持续增加，使其很快遭遇网络带宽难题，如何保证用户体验成为当务之急。

3G 无线宽带发展带来“幸福的烦恼”

据报道，中国电信北京公司 4 月 1 日正式商用的五档 3G 无线宽带套餐中，实行“时长、流量”双重计费标准。此前，中国电信北京公司一直实施的是 3G 无线宽带按时长计费，承袭了其固网宽带的计费模式。由于用户一般都喜欢按时长计费，它的实惠显而易见，从而促进了无线宽带的用户迅速发展，使中国电信北京公司市场地位得到进一步巩固。

客观地来看，中国电信自以 3G 重新介入移动市场后，用户一直呈现超常规发展势头，用一年时间完成了很多运营商多年没有实现的目标。据透露，中国电信拥有 514 万 3G 移动宽带用户。由于其带来的高速无线上网体验，加上初期计费模式的比较优势，中国电信 3G 无线宽带受到用户追捧。

但是，手机互联网飞速发展的同时，对移动资源的耗用增加。据相关人士透露，在按时长计费模式下，不少用户用手机下载，在线看电影，甚至超过了网络承载量。持续增加的用户数及快速增长的流量让运营商的网络带宽相对不足问题凸显。

新消费行为模式的出现，也对运营商的网络提出了更高的要求。目前全球移动数据流量已超过语音流量，也就是说，近 4 亿的移动宽带用户所产生的数据流量超过了全世界 46 亿移动用户所产生的语音流量。爱立信最近公布的调查结果显示，全球数据流量在过去的两年里以每年 280% 的速度增长，预计在今后 5 年里还将每年翻两番。爱立信的测量结果还显示，同一时期 3G 网络的流量超过了 2G 网络。

用户体验提升是一个持续的过程

无线网络的带宽资源是有限的，3G 网络的每个通信基站能够容纳的用户数量有限，用的人越多，其平均速度会下降，不可能像 ADSL 那样承载那么多用户同时上网。带宽之惑并非中国市场独有，不断提高带宽满足用户体验和网络现状之间永远的矛盾一直存在，但是网络运营商总是不断接近目标，使两者相互促进。那么，为什么现在带宽资源出现紧张局面，原因在于国内运营商用最短的时间完成了别人几年未完成的任务。

在按照时长计费模式下，大量 3G 无线宽带用户占用了过多的资源，运营商不得不投入巨资扩容网络，不断扩大 3G 网络覆盖范围。当然，持续升级网络是运营商的责任，但是，一个基站的容量是有限的，这就好比，在一条限速 120

公里的高速公路上，无论什么车型都飙到最高时速，若不进行规范恐怕连 120 公里的时速都达不到。

据介绍，目前，无线上网主要是满足用户在移动状态下的上网需求，比如出差、户外上网，应用的业务类型主要是网页浏览、收发邮件、在线聊天等流量较小的业务；像在线视频、影视下载等大流量的应用，根据大多数消费者的使用习惯，经常使用还是主要依靠家庭固定宽带。可见，无线宽带和有线宽带各有特色。

专家指出，固网宽带大幅提速，就能和无线宽带形成很好的互补：无线弥补固网的覆盖不足，固网解决无线的稳定不够和资源有限，从而为用户提供无缝式的极速宽带生活体验。无线宽带可以满足人们移动中的上网需求，但是它替代不了有线宽带。无线宽带的发展并不会对有线宽带构成威胁。相反，两种服务互补，将长期共存。

有线宽带无线宽带协调发展是主流

业内人士认为，宽带是有分工的，各自有各自的优势和应用领域。3G 的最大优势是移动性强，在网络覆盖的地方可以随时随地地上网。因此为最大限度地满足用户体验，应实现 3G 宽带、WLAN 无线宽带，以及固网有线宽带的协调发展。

目前中国电信 3G 网络已经覆盖全国 342 个大中城市、2055 个县以及 20000 多个乡镇。不仅如此，还有 10 万个 WLAN 热点覆盖。另外，中国电信将采用 LTE 作为网络下一步演进的方向。

在加快无线网络升级的同时，中国电信已经启动高速宽带计划，并预计在 2010 年底前实现 70% 以上城镇用户带宽达到 12Mb / s，更长远的规划是，未来 3 - 5 年实现光纤到户即 100M 到家庭。中国电信科技委主任韦乐平透露，2010 年中国电信将加速 FTTH 的进程，FTTH 用户 2010 年发展 50 - 100 万。而工信部联合六部委下发的《关于推进光纤宽带网络建设的意见》为此提供了政策支持。其中提出，“到 2011 年，城市用户接入能力平均达到 8Mb / s 以上。”

运营商在做好网络协调发展规划的同时，国家也要从全局考虑无线局域网、3G 基站协以及光纤宽带布局发展，从而真正满足人们日益增长的信息需求，推动社会信息化进程。来源：2010-4-22 通信信息报

[返回目录](#)

【中国联通】

中国联通与车企合作推 3G 互联网汽车

3G 让汽车也跨入互联网时代。昨天，中国联通分别联手上海汽车和长安汽车，推出了两款全新概念的 3G 互联网轿车。这是 3G 技术首次应用在汽车上，也是中国联通首次在汽车信息服务方面发力。

上海汽车的这款车型名为荣威 350，可以说通过手机网络为汽车打开了畅游互联网世界的窗口。记者在现场看到，车主可以通过 3G 网实时流畅地使用车载信息检索、进行股票交易、实时语音路况导航、听电子路书和社群交流等各项功能。

中国联通汽车航空客户销售服务部程军峰告诉记者，这相当于在车内嵌入了一部大屏幕的 3G 手机。已配置好一个手机号码，车主可以手动上网、打电话、收发文字或者语音短信。因为合作补贴的缘故，其上网资费将比传统的 3G 手机上网资费要优惠得多。作为一个市场的探路石，据悉，荣威 350 最低版本的售价在 8.97 万元。据了解，双方后续还将在中高档汽车中加入 3G 技术。

除了上汽，联通昨日还与长安汽车联合发布了长安悦翔 3G 版新款汽车，内部也添加了 3G 通信车载的信息化服务。据了解，中国联通正与多家汽车厂商接触洽谈相关合作。来源：2010-4-24 北京晨报

[返回目录](#)

联通网上营业厅日交费充值突破 3000 万

中国联通网上营业厅业务使用量有了新突破。2010 年 3 月以来，网上营业厅日交费充值量突破了 3000 万元。网上营业厅的使用人群超过了 2500 万人。中国联通网上营业厅全国“一卡充”充值卡的销售量已经超过了中国联通充值卡销售总量的 1/4。

网上营业厅吸引了这么多用户，是因为它提供的服务满足了用户不同的需求。目前，网上营业厅销售的全国“一卡充”充值卡面值分为 20、30、50、100、300、500 元六种，可完全覆盖各类消费群体的充值需求。用户在网上营业厅购买全国“一卡充”充值卡还可享受 9.85 折的优惠。

无论个人用户还是企业用户都可以随时随地登录网上营业厅购买“一卡充”充值卡，并可为国内任何地方的联通用户进行联通全业务充值，彻底消除了地域的限制。

值得一提的是，超过 32 家以上的国内银行及第三方支付机构为网上购买充值卡提供了在线支付保障。

中国联通网上营业厅在国内电信运营商中首创了全国统一系统、统一平台、统一展现、统一上线的一级架构模式。自 2008 年 3 月 15 日正式开通以来，陆续推出了网上话费查询、交费充值、购买全国“一卡充”充值卡、办理 3G 套餐、购买 3G 终端、网上积分兑换等功能，已逐渐成为中国联通全业务销售的重要渠道。来源：2010-4-21 科技日报

[返回目录](#)

中国联通携手银联共推基于金融标准的手机支付

4 月 16 日，中国联通和中国银联共同宣布，在湖南正式发行长沙市民卡并推广银联手机支付业务。此次合作是去年 11 月中国联通与中国银联签署全面战略合作协议后，在手机支付领域取得的首次实质性进展。

此次双方在湖南合作推广智能卡手机支付业务，充分整合了双方的网络、用户及渠道资源，其核心是以金融智能卡为支付账户载体，以手机为支付信息处理终端，将手机与银行卡合二为一，既能实现远程支付，也可进行现场支付；既支持小额消费，也支持大额支付。申请开通该项业务时，用户无需更换手机和手机号码，只要通过发卡银行将定制的金融智能卡植入手机即可。目前，开通手机支付业务的联通用户已可在遍布长沙市的 3000 余家商户实现“刷机”支付，预计年底前全市将有近 1 万台商户终端可支持手机现场支付业务，基本涵盖长沙市民日常消费的主要场所。此外，长沙市的公交和出租车企业也将于近期完成设备改造，届时用户将可在遍布全市的 6300 辆出租车及各条公交线路体验“刷机”乘车的便捷。

发布会上推出的长沙市民卡，由中国银联联合工商、中国、建设、交通及长沙银行共同发行，是一款采取 PBOC2.0 金融标准的 IC 卡产品，既具备磁条银行卡的全部功能，也具备金融 IC 卡电子现金的消费功能，为银联手机支付业务提供了有效的产品载体。预计长沙市民卡年内发行量将达 100 万张。来源：

2010-4-21 人民邮电报

[返回目录](#)

联通发动 2010 年最大规模 3G 手机促销 覆盖高中低端

4月27日消息，中国联通旗下终端子公司联通华盛透露，针对“五一”黄金周销售高峰，将发动2010年以来规模最大的一次沃3G手机促销攻势，在全国数千家自有营业厅和社会渠道门店全面出击。

联通 3G 手机全线出击“五一”市场

按照分工，中国联通的3G手机主要由联通集团公司销售部负责选型，由联通华盛承担明星手机销售和其它3G手机的引导。据悉，此次促销举措名为“飓风行动”，联通华盛联合数家著名手机厂商，在全国数千家自有营业厅和社会渠道门店，以大赠礼品回馈用户的方式，推出一系列3G精品手机，目的在于普及WCDMA 3G业务应用。

相关厂商也透露，此次参与者全部为国际著名手机品牌，包括诺基亚、三星、摩托罗拉、索尼爱立信、夏普等多个厂商，全部为WCDMA制式。

联通华盛为此组织了10款3G手机，全部为上述厂商推出的经典3G手机，包括用户期待已久的诺基亚N97mini 琉金版，同时也包括时下最流行的基于Android平台的“全互联网”手机摩托罗拉XT701和三星I6500U，还有倡导低碳环保生活的索尼爱立信J20。

覆盖高中低端

同时，上述手机全线覆盖中高低端全系列WCDMA产品。高端中如前述的诺基亚N97mini 琉金版手机和夏普SH0902、摩托罗拉XT701等；中档手机包括三星S7520U、三星B5210U、索尼爱立信J20等，价格基本都在2000元出头；还有两款低价位3G手机，例如索尼爱立信J105i，价格仅千元左右，但在外形和易用性上有不俗的表现；而三星C5130U是另一款联通定制的中低价位3G手机，是目前最便宜的3G手机之一，价格仅900多元，联通对其销量寄望很大。

上述手机还在功能上各有差别，既有主打高端商务人群的摩托罗拉XT701等，也有主打音乐手机功能的三星系列；甚至有环保手机索尼爱立信J20，这是索尼爱立信在全球推出的最新款GreenHeart绿色环保系列手机，采用50%可循环再用的塑料材质包装。

全国 3500 个店面大送礼品

据悉，联通华盛将在全国3500个零售店全面开展购机礼品大赠送活动，其中包括2500个社会渠道销售店，1000个联通华盛自有营业厅，用户将能很方便地购买到上述3G手机及获得礼品。

联通华盛同时透露，为促进用户的吸引力，用户除了购机获得常规礼品外，还可以通过叠加礼品赠送礼上加礼，打造“五一”手机市场卖点。

在购机赠送常规礼品的同时，用户购买 3000 元以下 3G 机型将同时赠送足球闹钟；购买 3000 元以上活动机型：赠送红黄牌 U 盘。在世界杯足球赛即将开幕之际，上述主题赠品肯定具有一定吸引力。

中国联通最近公布的统计数据显示，2010 年 3 月份，联通 3G 用户净增 75.9 万户，较 2 月的净增 47 万户增长了六成，3G 总用户数累计约 482.4 万户。此次，联通 3G 手机攻势既以高端手机的时尚和强大 3G 上网功能为卖点，同时向用户大力推出低价位、高性能比的 3G 手机，实际上是在开启面向普通消费者普及 3G 的大门。联通显然希望以此掀起 3G 手机普及浪潮。来源：2010-4-27 新浪科技

[返回目录](#)

制造跟踪篇

【中兴】

中兴通讯在巴西建设通信人才技能中心

近日，中兴通讯宣布在巴西著名的电信大学 INATEL 建设 2 个通信人才技能中心。该中心坐落于米纳斯州三塔黑塔市 INATEL 大学校园内，主要应用于在校大学生、社会、以及通信类客户和员工培训。

作为巴西国家电信研究院，INATEL 大学成立于 1965 年，是巴西专业电信类人才培养的重要基地，专注于电信和信息技术方面的教学、研究和发展。中兴通讯与 INATEL 合作建设的通信人才技能中心，配备各类现代化设施，为 INATEL 提供包括软硬件的研发、测试、标准化制订等在内的专业培训和咨询服务，致力于成为巴西国内和国际企业技能提升和创新的中心。

目前 INATEL 大学有 8 名教师讲授中兴的技术和产品，使得学生在校园内就掌握最前沿和实际的电信知识，保证他们毕业后能找到理想的工作。“所有来自中兴的资料都被翻译成葡萄牙语，并整合成适合当地情况的课程，INATEL 大学技能中心主任安德烈表示。

“我们和 INATEL 大学合作已经开展 4 年多了，合作共培养了近 600 个电信类专家，开展了近 60 个课程了”，中兴巴西子公司 CEO 伊利安得鲁说。双方合作已经开展到拉美其他西语国家，及非洲部分葡语国家。截止 2010 年 3 月份，INATEL 已经开展了近 60 期中兴通讯产品和技术的培训，培训内容覆盖 NGN，

DSLAM, SDH, DWDM, Microwave, VMS, MMS, WAP 和 PTN 等电信技术和产品。

中兴一直致力于推动拉美通讯发展，促进当地电信业人才发展，并提高了对客户需求和服务的响应速度。在 2009 年，中兴与哥伦比亚最著名和悠久的大学之一，JAVERIANA 大学开展合作，中兴投资建设了实验室，用于给在校学生、客户、员工及合作方提供中兴产品和服务的培训。来源：2010-4-21 新浪科技

[返回目录](#)

【华为】

华为部署中东最大 LTE 预商用网络

中东地区电信运营商沙特电信携手华为在沙特阿拉伯部署中东最大的 LTE 预商用网络，用于提升用户体验、降低每比特成本和提升频谱效率。目前已交付的首期 LTE 网络覆盖利雅得几个重要区域，通过 LTE 商用终端可提供稳定在 100Mb/s 的外场峰值速率。华为后续将对利雅得、达曼等重要城市进行更大规模的 LTE 网络部署。

同时，沙特电信也是全球首家采用华为 IP 微波 RTN900 产品作为 LTE 回传的电信运营商，华为领先的 IP 微波回传方案将为沙特电信后续部署更大规模的 LTE 网络提供充足的带宽保证。

沙特电信 CTO Zeyad Al-Otaibi 博士表示：“我们很高兴能够与华为在 LTE 方面开展密切合作，这让我们能够更好地理解最前沿的移动通信技术，以便为下一代移动宽带业务的部署提前进行准备。”

华为 LTE 产品线总裁应为民说：“华为认为，移动数据业务在下一个十年将增长 500 至 1000 倍。如何部署能够盈利的移动宽带网络是目前亟待解决的问题。华为领先的 LTE 技术将为解决这个问题、助力运营商在下一个十年实现领先提供重要支撑。而沙特电信与华为的合作，是通过 LTE 技术对移动通信未来的有益探索，必将为整个产业带来启发。”

华为是沙特电信全方位端到端的合作伙伴，在无线、核心网、传输等业务领域为沙特电信提供服务。

截至目前，华为与全球运营商合作部署了超过 60 个 LTE 商用网络和试验网，遍及欧洲、北美、亚太和中东；华为在各种标准组织中贡献了数量和质量领先的 LTE/SAE 标准提案，并以合理和非歧视 (FRAND) 的原则与业界分享在 LTE 专利方面取得的领先成就。同时华为也是业内极少数几家完成了 LTE 商用网络与 LTE 商用终端互操作性测试的设备商之一。来源：2010-4-21 新浪科技

[返回目录](#)

华为开放渥太华研发中心 员工将增至 250 名

据国外媒体报道，华为深圳公司总部在 20 日宣布，正式开放加拿大渥太华研发中心，这是华为在北美的第 9 个研发中心，同时也是全球的第 17 个研发中心。

目前，华为渥太华研发中心有 70 名员工，华为公司加拿大分公司总裁卡尔·刘（Carl Liu）说，计划在未来几年内将研发中心人数增加到 250 名。据悉，卡娜塔中心将开发有线、无线、光纤和互联网市场。

刘称，现在是深入研究北美市场的恰当时机，北美市场是世界上最大的电信市场，2009 年该地区的公司数量快速增长，增长幅度为 63%。

目前，华为公司有三分之一的员工在海外，在北美地区大约有 1000 名员工。
来源：2010-4-21 赛迪网

[返回目录](#)

【诺基亚】

消息称诺基亚为保市场份额 智能机或降价 10%

最新数据显示，诺基亚已经将手机价格下调，其中一些智能手机型号最大降价幅达 10% 左右。

该报道称，分析师指出，正在高端手机市场上与苹果和 RIM 奋力拼搏的诺基亚，视降价为保住市场份额的最佳武器。原先诺基亚曾表示，价格调整是正常业务的一部分。这家公司通常每年都会数次调整手机价格。部分 E 系列手机的价格下降被认为是公司为新的更廉价型号在未来数月里铺货做准备。

此外，还有消息人士透露，诺基亚将 Symbian 系统升级该系统被认为是提高其在高端市场地位的关键从第二季度推迟到下半年。

诺基亚昨日发布 2010 年第一季度报告。截止 3 月 31 日，该公司实现净利润 3.49 亿欧元(约合 4.676 亿美元)，同比增长 186%；但利润数字仍低于分析师们平均预期的 3.7 亿欧元。实现营收 95.2 亿欧元，同比增长 2.67%，但也低于分析师们平均预期的 98.1 亿欧元。诺基亚还预计，该公司第一季度的全球市场份额为 33%，高于去年同期的 32%，但低于此前一个季度的 35%。来源：

2010-4-23 比特网

[返回目录](#)

诺基亚宣布将推迟发布 Symbian3 操作系统

据国外媒体报道，诺基亚周四宣布，将推迟最新的 Symbian 3 操作系统的发布，这主要是由于 Symbian 3 未能达到诺基亚内部的质量标准。

诺基亚此前表示，Symbian 3 将是一款更直观、更有趣、速度更快的操作系统，并将于 2010 年底应用在实际的手机产品中。

诺基亚 CEO 康培凯(Olli Pekka Kallasvuo)在诺基亚第一季度财报电话会议上表示：“我们不会在质量不能满足用户需求的情况下发布该产品。”他同时表示：“推迟发布令人痛苦，我很了解这一点。但是满足质量标准是必须的。”

诺基亚周四发布的第一季度财报未达市场预期。分析师认为，Symbian 3 操作系统将是 2010 年提升诺基亚产品及服务运营性毛利率的关键因素。Symbian 3 的延期发布导致诺基亚将 2010 年的运营性毛利率预期从 12% 到 14% 下调至 11% 到 13%。

业内人士认为，一款更好的智能手机操作系统对于诺基亚的未来发展非常必要。诺基亚目前在智能手机市场落后于更具创新性的对手，例如苹果和宏达电 (HTC)。

诺基亚表示，将通过 Symbian 3 操作系统追赶竞争对手，而 Symbian 4 的推出并不急迫。康培凯表示：“Symbian 3 将带来很大的提升，我不认为我们 2010 年需要 Symbian 4。”

目前尚不清楚 Symbian 3 将给 Symbian 系统的用户体验带来什么样的改变。诺基亚首席财务官蒂莫·伊哈莫蒂拉(Timo Ihamuotila)表示，Symbian 3 将针对触摸屏进行优化，并且支持 Flash 电影。不过，诺基亚不会完全放弃现有版本的 Symbian 操作系统，并将继续发布采用这些系统的手机，尤其是在新兴市场。来源：2010-4-22 新浪科技

[返回目录](#)

【其他制造商】

《同一首歌》出手机了

金牌栏目《同一首歌》4 月中旬正式进军国内手机市场，其运营总部已迁至中国“手机之都”深圳，品牌中心则保留在北京。上周末，同一首歌手机在渝召开了渠道培训大会。

据了解，同一首歌进军手机业务将着重打造“高端音画”卖点，主打“中国心·民族情”概念，缔造了“风”、“雅”、“颂”三大产品系列，首批将上市

5 款机型。其主导单位央视传媒相关负责人介绍，“由于同一首歌的品牌定位与高端音乐手机高度吻合，再加上同一首歌特有的影音资源，我们的定位和目标就是打造中国音画手机第一品牌”。

据悉，同一首歌手机的前期运营模式将给予区域经销商巨大的市场支持。从 4 月份开始，《同一首歌》栏目组赴全国任何一个地区演出的时候，就在该地区举行大规模的同首歌手机推广活动。来源：2010-4-24 重庆商报

[返回目录](#)

索爱手机销售额下降近两成

日前，索尼爱立信发布了 2009 年第一季度财务报告。财报显示，索尼爱立信第一季度的出货量为 1050 万部，比去年同期减少了 28%，本季度销售额为 14.05 亿欧元，与去年同期相比减少了 19%。索尼爱立信表示，由于现有型号在本季度销售良好，手机平均销售价格为 134 欧元，同比、环比均增长了 12%。

财报显示，索尼爱立信本季度毛利率同比、环比均有增长，这反映了更为有利的产品线组合及去年销售成本改进所带来的好处以及本季度某些授权费得到解决所带来的影响。

索尼爱立信表示，2008 年年中开始的、旨在每年减少 8.8 亿欧元运营费用的计划仍在进行中，该计划所带来的成效将在 2010 年下半年全部显现。自该计划实施以来，截至 2010 年 3 月 31 日，索尼爱立信公司已经在全球范围内减少了大约 3150 名员工，现有员工 8450 人。截至 2010 年 3 月 31 日，索尼爱立信公司的净现金流为 5.63 亿欧元。

索尼爱立信第一季度基于出货量的市场份额下降了一个百分点，预估在 4% 左右。索尼爱立信仍然预计 2010 年全球手机市场出货量将有少量增长。来源：2010-4-22 人民邮电报

[返回目录](#)

爱立信 2.42 亿美元再购 LG-北电

北电网络(下称北电)从去年北美无线资产开始的一系列资产出售步入尾声，而在曾经巨人倒下的背后，爱立信成为最大的受益者。据国外媒体报道，爱立信已与北电达成一致，将以 2.42 亿美元现金收购其持有的与 LG 电子韩国合资公司 50%+1 的股份。

爱立信 2.42 亿美元现金收购北电韩国资产

据爱立信与北电各自发表的声明显示，爱立信将以 2.42 亿美元的价格收购北电所持有的 LG-北电全部股份，交易将以现金方式支付。LG-北电为北电与 LG 电子的韩国合资公司，目前北电持有 50%+1 的控股权。

爱立信在其声明中表示，收购完成后的企业将更名为 LG-爱立信，爱立信通过这笔交易将扩大在韩国的市场份额，并建立新的客户关系。

同时爱立信还表示，收购的业务预计将在交易完成一年内为爱立信贡献收益。

爱立信首席执行官卫翰思(Hans Vestberg)评价此次收购称，通过与 LG 电子的合作其战略地位将进一步巩固；而 LG 电子方面也认为双方合作将带来巨大成果。

不过这笔交易仍有待相关政府监管部门的批准。

瓜分北电遗产之争：爱立信成最大赢家

从 2009 年 1 月提出破产保护以来，北电一直在通过拍卖资产筹集资金，偿还巨额债务，曾经的“业务重组”一说已成泡影。尽管日前安大略省高级法院已将北电破产保护器延至 2010 年 7 月 22 日

(<http://www.c114.net/news/116/a498591.html>)，然而其资产出售已步入尾声。

而在瓜分北电“遗产”之争中，无疑爱立信成为最大赢家及受益者。

2009 年 7 月 25 日，爱立信以 11.3 亿美元击败诺西和美国投资基金 Matlin Patterson，赢得北电在北美的 CDMA 和 LTE 无线资产，合并后的新实体 11 月 13 日开始在“爱立信”的品牌下运作。该交易使得爱立信成为美国和加拿大领先的电信技术及服务提供商，占据约 50% 的份额，同时亦使北美地区成为爱立信全球业务中最大的市场(<http://www.c114.net/news/116/a458882.html>)。

2009 年 11 月底，爱立信和奥地利卡普施(Kapsch CarrierCom)拍得北电 GSM/GSM-R 资产，爱立信斥资 7000 万美元获得其中的北美地区 GSM 资产，并转签 AT&T 和 T-Mobile 的合同

(<http://www.c114.net/news/116/a462275.html>)。

值得关注的是，身家丰厚且背后站着瑞典豪门瓦伦堡(Wallenberg)家族的爱立信收购手腕相当纯熟，无论是当年收购英国马可尼(Marconi)，还是通过一系列收购构筑起固网业务，均可圈可点。来源：2010-4-21 c114

[返回目录](#)

服务增值篇

【趋势观察】

移动支付规模发展须拆除行业藩篱

在不久前召开的 2010 中国移动支付产业论坛上，国家金卡办主任、中国信息产业商会会长张琪透露，2009 年上半年，我国手机移动支付用户总量已经突破 1920 万，交易达到 6268 万笔，交易金额逾 170 亿元，据预测，2013 年全球移动支付的市场规模将达到 8600 亿美元。在经历了近十年的摸索之后，我国移动支付即将迎来快速发展期。目前，三大运营商都已经在各地开展了移动支付试商用，正在为大规模商用积累经验。在即将召开的世博会上和亚运会上，移动支付也将作为热点应用重点展示。然而，虽然前景可观已经成为业界共识，但作为一个跨行业的应用，在规模发展之前，仍然有诸多问题需要解决。

行业标准之争

移动支付的标准尚未统一，有 2.4G 和 13.56M 两大标准，三大电信运营商在标准的选择上各不相同。中国移动在主要发展 2.4G 标准的同时，也不放弃 13.56M 标准，中国电信在将 13.56 频段作为主要的发展方向的同时也支持 2.4G 的应用。中国联通自 2006 年以来在上海等地分别进行了基于 13.56M 标准的 NFC 及 SIMpass 终端技术方案和基于 2.4G 标准的 RFSIM 终端技术方案，但主要以 SIMpass 为主。可以看出，虽然三大运营商都没有放弃任何一个标准，但仍是各有侧重。

作为产业链的重要环节，设备提供商在标准选择上也形成了各自的阵营。北京普罗信科技总经理罗正棣认为，在现代生活中，用卡的环境还是比手机多，例如校园卡、银联卡、单位卡、门禁卡等，以后还会出现一卡多用的情况，所以从技术标准上来说，不可避免地会继续沿用 13.56M 的标准。而国民技术股份有限公司副总经理刘晓宇认为，2.4G 标准具有独特的技术优势，不仅能够实现近距离的现场支付，还能实现车库无障碍通过及商场精准广告投放等新应用。并且，2.4G 频段非常容易穿透手机的屏蔽，能顺利解决手机兼容性问题。也有企业认为其实并不需要在两个标准中做选择题。太思科技市场部总经理陈澍表示，对于运营商和银行两个强势群体而言，联姻其实是很不容易的事，只能彼此都保留选择权，给足够多的自由度，商业模式才能搭建。通过贴膜卡解决方案，给普通的 SIM 卡或银行卡贴另一个智能卡，实现双卡合一，不同的行业伙伴，可以把各自的应用，放在各自的卡片上。

多标准并存会给大规模应用带来阻碍，造成运营商建设成本上的浪费，消费者也可能因选择不同标准的服务而支出更多的费用。作为拥有试商用经验的运营商，更加希望能够尽快建立统一标准，以降低建设成本，加快规模商用步伐。中国联通技术部标准管理处处长顾霞表示，这个产业当中必须有一套大家认可的标准。这个标准从中国联通的要求看希望是成熟的、开放程度比较高的，可以利用现有的资源，比如 POS 机，建设的周期和成本比较低，周期比较快，在安全性和稳定性上可以达到商用要求，才能被市场所接受，迅速把移动支付市场推向成熟。

商务模式之惑

移动支付的商业模式一直是产业界各方探讨的热点话题，目前，普遍认为未来会有三种商业模式存在：第一种是以电信运营商为主导的模式，电信运营商拥有靠近手机用户的优势；第二种是以金融机构为主导的模式，银行拥有靠近银行卡用户的优势；第三种是以第三方支付平台为主导的模式，第三方支付平台拥有大量电子商务用户的优势。

这三种模式在未来将会形成怎样的市场格局？据易观国际预测，移动支付产业链参与者众多，合作模式多元化趋势明显，目前还处于跑马圈地阶段，各类厂商的主导地位还未形成。但是从长期发展来看，中国移动支付市场发展将呈现三个阶段。第一阶段：快速发展期。由于手机支付市场前景得到业界普遍认同，电信运营商、银联和第三方支付厂商通过在细分市场进行资源整合，将逐渐取得差异化市场的领先地位，在竞合发展过程中形成三足鼎立的态势。第二阶段：平台整合期。多样化支付平台在普及的基础上进一步形成整合，在移动互联网整体开放的趋势下，具备较强用户服务能力的电信运营商、一体化支付服务提供商在品牌效应和终端支持下逐渐占据市场主动。第三阶段：商业融合期。跨平台融合后，产业界限被打破，手机支付环境完全开放，新的商业模式开始出现，更多的力量涌入移动支付市场，合作模式趋于成熟，各类移动支付服务提供商进入全面产业链协作竞争时代。

无论是哪一种商业模式的建立和发展，都离不开合作。中国移动研究院高级项目主管黄更生认为，在合作模式上，不管是哪家单独来做这个业务都有难处。中国移动如果撇开金融系统来做支付有很大的风险，而且支付额度也不能太大，同时机动性也不够。而银行如果离开移动运营商单独来做，在业务的发展和推广方面会带来困难。所以，只有运营商和金融机构合作，大家共同拆除行业藩篱，这样才可能形成新的蓝海，把蛋糕做得更大。来源：2010-4-22 人民邮电报

[返回目录](#)

杨元庆称未来五年移动互联市场将超过 PC

日前,联想公司正式对外宣布启动移动互联网战略。作为该战略的重要支撑,联想公布了乐 phone、Skylight、ideapadU160 等 3 款面向不同细分市场的移动互联网终端,并同时宣布联想应用商店和联想开发者社区正式上线运营。

据介绍,联想移动互联网战略主要包括硬件终端与在线平台两个部分。在硬件层面,此次联想发布的乐 phone、Sky-light、ideapadU160 分属智能手机(Smartphone)、智能本(Smartbook)和笔记本电脑三大不同移动互联网终端阵营,以求对时下热点的新兴市场实现全覆盖。

联想昨日在推出移动互联终端的同时,也正式上线了自家的在线应用商店和开发者社区平台。联想集团 CEO 杨元庆预计,在未来 5 年之内,移动互联终端将成为一个比传统 PC 更大的市场。

作为联想集团的董事会主席,柳传志再度现身称,在移动互联市场,苹果以 iPhone 为代表已经取得了优势,甚至是绝对的强势。因此联想要进军移动互联,就必须叫板苹果。联想已经下定了决心,要与 iPhone 背水一战。来源:2010-4-22 南方日报

[返回目录](#)

农村手机网民增长近 80% 移动互联网商机显现

2009 年农村手机上网用户约为 7189 万人,与 2008 年相比增长 3000 多万。手机已成为农村网民上网的主要终端。在手机提供的网络娱乐应用中,农村地区网民的使用率与城镇较为接近。而手机网游这一应用,农村地区甚至高出城镇

中国互联网络信息中心(CNNIC)近日发布了《2009 年中国农村互联网发展状况调查报告》(下称《报告》)。《报告》显示,截至 2009 年 12 月底,中国农村网民规模已经达到 10681 万人,农村手机上网用户约为 7189 万人,与 2008 年相比增长 3000 多万,年增长率达 79.3%,远高于农村网民的整体增幅。

农村手机网民增长近 80%

报告显示,截至 2009 年底,我国农村网民达到 10681 万人,年增长 2220 万人,年增长率达 26.3%。其中,农村手机上网用户约为 7189 万人,与 2008 年相比增长 3000 多万,年增长率达 79.3%,远高于农村网民的整体增幅。

此外,农村网民使用台式机作为上网终端的比例下滑至 68%,而使用手机上网的比例增长了近 20 个百分点,使用率达 67.3%,与之相比,在 2.77 亿城镇网民中,城镇手机上网用户 1.6 亿人,使用率为 57.5%。由此可见,手机已成为农

村网民上网的主流终端，同时也成为拉动农村互联网发展的重要力量。而手机作为上网终端，在我国已经呈现高速增长之势。

报告显示，与网民总体的年龄结构相比，农村网民更加趋于年轻化。农村网民中 30 岁以下群体所占比例高达 69.2%，其中 19 岁以下年轻网民所占比重达 41.1%。在全国网民中，30 岁以下的年轻群体占 61.5%。

城镇与农村网民之间的学历分布差异比较明显，农村网民平均文化水平相对较低。农村网民中，初中及以下学历的网民占 52.1%，远高于城镇网民 29.2% 的占比。其中，初中文化程度的农村网民比例达到 39.5%，比城镇高 17.6%。与 2008 年相比，农村初中文化程度的网民所占比例增长了 2.7%。

此外，农村网民学生群体所占的比例高达 32.3%，比城镇网民学生群体所占比例高 4.9%。总体来看，“年轻化、低学历、学生群体”是农村网民的主要特征，农村网民结构有待优化。

网络从娱乐向商务转变

《报告》对城乡网民网络应用进行了对比：对于商务交易类和交流沟通类的网络应用，城镇网民使用率远高于农村网民，城乡之间使用差距明显。尤其在网购、网上支付这两种典型的商务应用中，城镇使用率分别为 31.7%、27.7%，而农村使用率仅为 17.6%、15.1%。

不过，在网络娱乐的应用中，农村地区网民的使用率与城镇较为接近。以网络音乐和网络游戏这两种使用率最多的网络娱乐应用为例，城镇使用率分别为 83.8%、68.6%，农村网民使用率为 82.7% 和 69.9%，在网络游戏的使用率上，农村地区甚至高出城镇 1.3 个百分点。

目前有 77.8% 的用户使用手机在线聊天服务，这依然是手机上网的首要应用。第二位是手机阅读，用户的比例占到总体手机网民的 75.4%。手机新闻网站、手机小说、手机报等业务已经成为影响手机网民的最重要应用之一。

手机搜索、手机音乐是目前手机上网应用的第二梯队，其中手机搜索用户比例较 2009 年中调查的比例增长了近一倍，由此可见，市场前景不容忽视。

移动互联网黄金期来到

家住福州市五四北某小区的魏强每天 7 点半准时坐上公交车后便会掏出自己的手机，然后打开浏览器看会新闻，如果当天的新闻没有什么内容，他便会玩会手机网游，直到下车。魏强这么做的理由在他自己看来很简单，打发无聊时间，不过他这一举动将自己变成了 2 亿多移动互联网用户中的一员——易观国际发布的数据显示，2009 年第四季度中国移动互联网用户规模达 2.05 亿。易观国际高级分析师方丽预计这一数字到 2010 年年底将达 3 亿。

伴随着巨大用户而生的是市场规模，易观国际提供的数据显示，2009年移动互联网的市场规模已高达388亿元。

优视科技 CEO 俞永福用了一个词来形容移动互联网的前景——黄金时代。在他看来，随着带宽的增加、智能终端的普及，移动数据业务已经毫无悬念地迎来了黄金时代，“未来移动互联网的发展将势不可挡，根据移动互联网用户增长速度和增长数值可以看出，2011年移动互联网将迎来行业井喷的拐点。对于优视科技来说，这期间关键是做好一件事：帮助用户随时随地接入互联网，打造最佳的互联网浏览体验。”

不过不是所有人都认为移动互联网已经是摆在桌上的一道菜，参与者们只要动动筷子就可以吃到。某业内人士告诉记者，在国内移动互联网业，多数参与者并没有找到好的盈利模式。WAP网站就是其中的代表，很多WAP网站为了生存，不得不放下主业，去寻找短期盈利手段。尽管WAP网站的流量早就超过了移动梦网，但边缘产业的身份，使得这些网站的价值无法得到兑现，满足用户需求的产品也得不到适当的商业回报。这是一种很有意味的现象，在商业上，WAP网站长期被运营商边缘化，但在用户的使用上，却是WAP网站将移动梦网边缘化了。来源：2010-4-23 通信信息报

[返回目录](#)

物联网发展迅速带来新需求 安全软件业钱景可期

日前，在瑞典召开的世界软件通信产业峰会上，与会者对全球信息安全产业表示高度关注与乐观，并对中国4万亿元内需投入、电子信息产业振兴规划以及大量IT新技术的应用充满期许，认为中国信息安全产业将迎来前所未有的发展机遇。

信息安全业需求水涨船高

随着新技术的不断应用，新用户需求被不断激发，物联网、云计算、三网融合、移动支付等新技术、新模式应用将在2010年进一步集中爆发，而所有这些新技术、新应用都离不开信息安全支撑，这给国内信息安全解决服务厂商带来了巨大市场空间。

首先，物联网的信息安全投入将给国内信息安全解决服务厂商带来巨大商机。自IBM提出“智慧地球”概念后，物联网应用在全国如火如荼地兴起。然而随着信号干扰不断出现，恶意入侵现象日益严重，物联网面对的首要问题是如何保证安全。据中国物联网标准联合会的估计，2010年物联网将带来140亿元

左右的新增 IT 市场需求规模 ,按信息安全投资占该项信息化总量的 8 - 10%世界标准计算。2010 年相关企业在物联网信息化安全方面的投入至少将达到 11 亿元。

其次 ,云计算将带来巨额信息化安全投资。2010 年 ,云计算将从一个美丽的概念变成一个越来越实用的网络服务代名词。它具有超大规模、虚拟化、安全可靠等独特功效 ,也将带来超大规模的 IT 网络需求。据 CCID 统计 ,2010 年云计算的市场规模将达到 400 亿元左右 ,它通过集中化的安全策略以及更高的网络防护级别来提升所有用户系统的安全性。同样按世界平均投入的标准计算 ,国内云计算的安全市场需求起码将达到 32 亿元。

第三 ,三网融合建设将催化信息化安全需求。IDC 调查机构预测 ,我国推进三网融合建设将给产业链相关各方带来空前巨大的商机——今后几年将形成上千亿元以上的投资规模 ,2010 年预计相应市场规模为 200 亿元。三网融合后 ,新的网络中更多的是将广电网络的视频内容承载到电信和物联网上来 ,网络信息面临的安全威胁将日益严重。这也将给 IT 网络安全厂商带来巨大商机 ,2010 年这方面的信息安全投资将在 10 - 15 亿元左右。

最后 ,移动 3G 互联网将形成巨大的信息安全防护需求。据易观国际预计 ,2010 年移动互联网的市场规模将达到 338 亿元。3G 通讯的安全问题会直接影响到移动交易的安全性 ,目前移动互联网的安全漏洞较多 ,现有终端都未作防护。这也给移动信息安全市场带来较大的市场需求。

领先厂商成为资本、风投关注对象

信息安全已成为保障国家政治、经济和社会稳定的重要力量 ,前景广阔 ,商机巨大。据 IDC 预测 ,2010 年全球信息安全市场的总额将达到 1188 亿美元 ,其中硬件、软件和服务的市场占有率将分别达到 32.4%、34%和 33.2%。近几年我国信息安全产业市场规模保持快速增长 ,尽管如此 ,我国信息安全产业市场规模在全球信息安全产业市场所占比例仍较低 ,2009 年仍不足 5% ,这与我国庞大的政府、金融机构和互联网网络规模相比 ,远不对称。

根据 IDC 对 12 个国家 2850 家公司的调查结果显示 ,目前国外信息安全投入占整体 IT 信息投入的比例为 14.5% ,但我国信息化中信息安全投资总占比仅为 6.5%。如果未来我国信息化安全投入上升到 14.5%的国际平均水平 ,相关企业至少将面临 200 亿元的新增市场需求。所以我国信息安全产业未来增长的空间巨大。

信息安全产业是我国一个新兴的朝阳产业 ,目前我国信息安全市场规模还不是很大 ,主要被国外厂商及一些实力较强的国内安全厂商占据 ,信息安全行业呈现百花齐放的发展格局。思科、CheckPoint、安氏、卫士通、浪潮、东软、瑞星、金山、兴唐通信、南天信息、绿盟、网御神州等 IT 企业都是信息安全行业的重

要厂商。这些厂商研发技术实力强、市场切入点准、发展潜力大、售后服务能力突出，依靠这些优势，这些厂商取得了快速发展。特别是随着国家 4 万亿元投资、电子信息产业振兴规划的逐步落实、IT 建设重点的转变以及日新月异、层出不穷的新技术的推进，我国信息安全业未来刚性需求依然强劲，需求潜力将不断释放，信息安全将成为 IT 应用市场的亮点。

据 CCID 的预测，中国信息安全产业未来仍将保持 25% 左右的年均增长率，2010 年将达到 150 亿元左右的市场规模，拥有信息安全核心技术的相关企业将为此获益，并受到资本、风投的青睐。

信息安全业挑战仍不少

尽管我国整个信息安全产业已迎来发展的黄金期，各方面稳步推进，但我国信息安全产业发展环境如政策环境、需求环境、产业链环境、资本环境、技术环境等方面仍存在着不少问题与挑战，亟需改进、完善与突破。

我国整个信息安全产业面临的问题有：信息安全标准体系尚不统一，多头重复管理，资源难于共享；安全应用需求不明，产业的技术推动性不强，应用针对性不够；产品过度集中，低水平重复严重；产业结构失调，资源配置不当，产品缺乏竞争力；产品高度集中在网络周边防护和密码设备上，而在身份识别和信息审计等产品相对较少；核心技术仍受洋厂商制约，产业化水平较低，产品安全质量仍令仍人担忧；缺乏良好的融资政策，资本市场尚不成熟，资金成为信息安全企业继续发展的一大瓶颈；行业发展前景虽看好，但总体市场规模小等等。来源：2010-4-23 通信信息报

[返回目录](#)

【移动增值服务】

动感地带推出网聊卡服务

据佛山移动消息，针对手机上网流量大费用高的问题，广东移动动感地带推出了新资费服务——动感地带网聊卡，据佛山移动方面表示，该资费套餐的推出，大大降低了 3G 手机上网的费用，让 3G 手机上网资费进一步向 2G 靠拢，使得动感地带用户手机有了新的玩法。

供职于广东某时尚杂志的 A nne 用手机上网已有一年历史，每天上下班的地铁上，她都以此打发无聊的时间。“手机上网很流行，我身边的朋友基本都在用，但是费用太贵了。”上网费用高一直是 A nne 等潮人比较头疼的事情，鉴于此，A nne 最近开始使用中国移动推出的新套餐资费——动感地带网聊卡。

据佛山移动有关负责人介绍，“动感地带网聊卡”是中国移动广东公司动感地带品牌隶属下的产品，现已开始推广，套餐选择多样化，一共有 19 元、29 元、39 元 3 种套餐可选，有不同的资费应用组合。据了解，它最大的特色就是大数据流量。拥有了它，你可以随时随地地享受无限网聊快感，而且也不用过于担心费用问题，对于喜欢享受实时网络服务、互发短信的朋友来说非常的贴心和划算。

记者拨通 10086 服务热线了解到，该套餐中，网聊卡 19 元的套餐包含了 100M 的数据流量，包含 cm w ap 和 cm net 接入点，这跟行业内其他同类型的套餐相比，数据流量足足多了一倍有多，可以放心地去上网冲浪。如果觉得 100M 的数据流量还不够，那我们还可以选择 29 元包 200M 数据流量或者 39 元包 300M 数据流量的套餐，多样化的流量套餐完全可以满足现代年轻人对上网的需求！

据悉，该套餐主要针对学生用户群体，在该套餐下，使用 3G 手机登录 W A P 网页、小游戏、Q Q、M S N 等实时社交软件基本可以达到随心所欲。以登录 Q Q 为例，据记者粗略计算，即使同时与 10 位好友聊天，每小时的流量大约在 0.5M 左右，按 19 元套餐计算，每个月可以使用时间为 200 个小时，平均每天可以登录 6 个小时以上，对于无收入来源的学生主体来说，确实很实惠。来源：2010-4-27 南方都市报

[返回目录](#)

手机内可设置 3D 虚拟人物

昨天下午，颗豆柏德与大唐数码在上海环球金融中心举行了全球首款环境智能手机“云端之上” Ouidoo 发布会。

Ouidoo 突出的三维渲染能力包括手机内可设置 3D 虚拟人物，这些人物既可以是用户本人或朋友，也可以是当下的影视红人，如阿凡达。如果是一幅二维平面的象形草图，如草木树鸟，只要用 Ouidoo 手机拍摄下这些图像，这些影像将立刻以 3D 形式呈现在你眼前。Ouidoo 强大的编辑功能，还能满足使用者动态展示这些影像的构想。在集中了相应的元素后，甚至可以在 Ouidoo 编辑出一部诸如《阿凡达》的三维电影。来源：2010-4-24 新民晚报

[返回目录](#)

微软发布新版必应手机搜索

微软昨天在京推出新版的必应手机搜索引擎，整合了定位、地图、天气预报等功能。新版搜索引擎会支持 JAVA、Symbian、Android 等多个平台。来源：2010-4-22 新京报

[返回目录](#)

【网络增值服务】

中移动称中高端 TD 手机将支持 WiFi

在近日出席业内会议时，中国移动终端部副总经理何志力向在座的厂商表示，希望中高端 TD 手机支持 WiFi，TD 手机将高中低端兼顾，推进低端市场规模发展。

TD 手机要高中低端兼顾

以往的 TD 手机给人印象是价格偏高，此次会上，何志力表示，中国移动与 TD 手机厂商将继续完成 TD 专项技术资金联合开发项目，要保持研发取得的效果，以及明确未来研发项目的方向。

他指出，TD 终端支持高中低，三者兼顾；同时在个人、家庭、行业三大市场，根据客户需求出发，满足高中低三者的需求。特别是中国移动将对低价智能终端大力支持开发。

他说，从解决市场需求来讲，以及从中国市场的 2G 以及 WCDMA 的销售来看，中国移动要推动中低价 TD 机型的发展，“我们希望产业界各方大力支持 3G 产品的研发和产出，我们希望 TD 功能在高中低价位都有，目前低价位市场还有很大的需求”。

CMMB 功能非常重要

何志力指出，TD 手机需要同时支持 CMMB 手机电视等功能，这是非常重要的策略。

他说，从用户的使用情况来讲，郊区的用户在 3G 手机电视方面的需求量非常大，也许是他们看电视非常不方便，没有高清电视；另外，手机电视功能在吸引 TD 低端目标用户中也有很大的作用；

同时，中国市场也有特殊的情况，特别是 2010 年有很热的世界杯足球赛，中高端市场对手机电视的需求也是很大的。

中高端 TD 手机要支持 WiFi

在中高端 TD 手机方面，何志力表示，中高端 TD 手机要支持 WiFi。他说，去年底，中国移动希望产业界能够开发更多的中高端用户，也发布了一些策略，希望终端厂商给予支持。

他同时表示，中国移动已经发布了一系列 TD 手机重点业务，这些需要在 TD 手机终端上强硬支持。

他还说，鼓励各类优质的手机操作系统参与 TD 终端的开发，同时，积极在 TD 上推广和发展 OMS 操作系统，希望 TD 产品打造出市场明显的号召力。同时要建立完善产品体系，提升 TD 终端的质量，完善测试服务体系，完善通信终端的性能，推进仪器仪表的优化。

另外，中国移动将加快 TD 终端的售后服务和建设，开展终端优化工程，完成评估优秀项目。2010 年，中移动将调动各方资源，完善研发项目，同时中国移动将启动项目评估，为项目资金使用进行评估，及时优化调整项目发展的方向。

在 TD 芯片方面，他说，中国移动将尽力促成提升 TD 芯片的稳定性，进一步提高 2G\3G 双模芯片降低功耗，在功率水平的提升的同时不断降低芯片的价格，降低研发成本。来源：2010-4-26 新浪科技

[返回目录](#)

中国移动 5 月进行 PTN 集采 发达地区 3G 全网部署

在 2010PTN 建设部署与运营维护研讨会上，中国移动相关人士表示，中国移动将在 2010 年五月前后进行 PTN 集采。

中国移动相关人士表示，中国移动将在发达地区采用 3G 全网部署 PTN。

中国移动 PTN 网络将严格隔离高等级业务与低等级业务。上述人士表示，在与相关设备商探讨 PTN 定位时，认为 PTN 是可运维可管理的。

“传送网络的电信级能力关键在于运维，PTN 借鉴了 SDH 分层网络架构。”

去年，中国移动进行了第一次 PTN 设备集采，主要针对 TD 网络数据业务，以便更好实现网络的多业务接入、汇聚和传送及统计复用等能力。来源：

2010-4-21 通信世界网

[返回目录](#)

技术情报篇

【视频通信】

智能手机“试水”视联网技术

智能手机的竞争越来越白热化。

除了苹果、HTC、诺基亚这些大牌玩家外，越来越多的创新公司仍在不断进场。

日前，颗豆柏德(Qdero Pateo)公司发布了智能手机 Ouidoo。颗豆柏德创始人之一的赵逸龙表示，Ouidoo 手机最大的特色是融合了视联网技术。

通俗地说，视联网是一个实时网络，能够实现目前普通互联网难以实现的全网视频实时传输，从而将众多互联网应用推向高清视频化，高清面对面。视联网技术可用于高清视频会议、网络教学、现场直播、VOD 点播等。而要实现这一点，现实增强(Augmented reality, AR)手段必不可少。AR 是指在真实世界的影像之上再加一层相关数字信息。

TD 技术论坛主席兼大唐数码董事长周寰说，通过视联网智能手机，用户可以和 3D 阿凡达进行游戏和互动，并把自身所处的游戏环境予以记录下来，又可以和其他玩家在同一环境中分享，好比用户将互联网上的体验“移植”到现实。他认为，Ouidoo 就是 AR 技术从实验室到市场的代表之一。

据悉，颗豆柏德与大唐数码合作计划在 2010 年二季度将 Ouidoo 投入批量生产，将首先支持 TD-SCDMA 和 WCDMA 两个 3G 网络。今后，还将支持 CDMA2000 网络，并将于 2011 年推出符合 TD-LTE 标准的 Ouidoo 环境智能终端。公司计划于世博期间先推出样机。

周寰乐观地表示，Ouidoo 或将树立移动终端在芯片、硬件和速度等方面的全新标准。来源：2010-4-27 第一财经日报

[返回目录](#)

快乐购开播全国第一家消费电台

4 月 25 日，湖南广电旗下的“快乐购物有限责任公司”发布了其企业战略，由其打造的全国第一家消费电台“快乐 886”也正式开播，开了国内电视、电台融合发展先河，这也是“快乐购”在获得弘毅投资等机构 3.3 亿注资后的首次出击。

“快乐购”2005年底由湖南广电注资亿元成立。2010年3月31日，弘毅投资携手中信产业基金、红杉资本与快乐购签署战略合作协议，3.3亿注资快乐购。

“快乐购”董事长、总经理陈刚表示，融资后“快乐购”启动了战略新布局，4月8日，快乐购电视信号正式进入北京250万数字收视用户家庭；4月25日，其打造的全国第一家消费电台“快乐886”正式开播，“快乐886”将成为快乐购旗下全新的销售通路，重点覆盖有车一族。来源：2010-4-27 人民网

[返回目录](#)

广电筹备 3D 电视试播 索尼通吃专业民用市场

在欧美日均有 3D 频道之后，中国的 3D 电视节目也在酝酿中，内容匮乏的问题现出一线曙光。国家广电总局科技委副主任、副总工程师杜百川日前在“索尼 3D 世界”发布会上透露，中国 2010 年肯定有部分地区进行 3D 节目的试验播出。这是 3D 电视机厂商的机会，对于全产业链的索尼尤其如此。

据索尼内部人士透露，因为索尼是唯一一家具备拍摄、节目制作、内容提供到终端播放等完整流程设备和技术的企业，很多单位向索尼发出邀请，希望索尼提供设备和技术指导。而索尼 2010 年以后在专业市场的一项工作重点就是推进从高清到 3D 的过渡。与此同时，索尼 3D 电视和蓝光产品也高调上市。

年内 3D 试播

索尼(中国)有限公司消费电子营业本部家用显示产品部总监阿部英表示，3D 内容在国内确实处于起步阶段，据其所知，国内在不断推进标准制定，这将有助于推动 3D 产业的发展。“海外电视台和电影公司已经准备了很多 3D 的碟片和电视节目，我们在国内 6 月份开始销售 3D 电视和蓝光产品，届时会提供 3D 的内容。”

杜百川表示，美国、英国和日韩和新加坡等国家都在积极进行 3D 电视的频道和平台建设，尤其是新加坡四个平台涉及卫星、地面、有线和网络电视等等，3D 技术基本成型。杜百川透露，广电也在酝酿播出标准，专门组织研究 3D 标准问题，“2010 年中国肯定有部分地区试验播出 3D 电视节目。”

索尼中国专业系统集团节目制作市场部数字电影机及高端节目制作发展室高级经理韩月明表示，索尼具备全程的设备与技术，也在给广电试验播出的地区提供技术和设备。“我们推出一些小型摄像机操作制作 3D 节目都不会太困难。3D 要求两台机器拍摄，电视台做节目投入小型摄像机设备，再加上 3D 的技术，对他们来说成本是最低的。”

索尼借势产业链通吃

索尼的 3D 战略是“从镜头到客厅”，将价值链的各个环节收入囊中。此前索尼透露，公司希望 3 年后 3D 业务的规模能做到 1 兆日元(约合 107.3 亿美元)。

韩月明表示，索尼推出 3D 制作、影院放映等方面的 3D 设备和技术。“我们可以提供全程的技术和经验，而其他企业都是专注于其中一段，那么一个项目由多个企业来做，就涉及到衔接问题。完整性是我们的独优势。”

索尼在民用端也推出了 3D 电视机和蓝光产品，6 月在华销售的两款 55 英寸和 46 英寸的售价分别约 2.7 万元和 2.1 万元。与已发布的其他 3D 产品相比，这些产品也具备 2D-3D 转换技术，与众不同的是强调观看环境的变化，载入了独有的防频闪技术，解决 3D 长时间观看带来的头晕、眼疲劳等问题。

视点

索尼力掀“全民 3D 运动”

自 5 月起，索尼将在国内启动百家门店有 3D 的体验计划，提供更多内容。此外，2010 年索尼利用产业链优势，与 FIFA 打造“3D 世界杯”，使用其 3D 设备进行世界杯 3D 拍摄、制作。在国内门店提供 3D 世界杯的片段体验。来源：2010-4-22 南方都市报

[返回目录](#)

【电信网络】

TD 尚未盈利 中移动开通“准 4G”演示

中国移动在上海世博园区内宣布该公司承建的 TD-LTE 演示网正式开通，最新参加试运营的世博会志愿者已经能体验到国内首个“准 4G”通信。

据透露，中国移动此次在上海世博园区内建设的全球首个 TD-LTE 规模演示网络，速率将远远高于目前商用的 3G 速率，理论峰值传输速率可以达到下行 100Mbps、上行 50Mbps。通过 14 个室外站点和 9 个室内站点，TD-LTE 网络信号可覆盖到整个世博园区和穿越园区的黄浦江江面，及中国馆、主题馆、演艺中心、世博中心等多个场馆。

中国移动公司方面透露，在上海世博会演示网建成后，中国移动下一步计划于 2010 年 6 月份在全国其他三个城市筹建规模试验网，在更真实和复杂的环境中进行 TD-LTE 网建设。据悉，青岛、厦门和珠海是中国移动首批 TD-LTE 规模试验网选定的城市。

业内人士表示，目前 TD-LTE 已经具备了基本的端到端能力，下一步将在更大规模的外场试验中验证和优化相关技术，推动端到端产品的进一步成熟，从而达到商用化的能力。

虽然准 4G 的 TD-LTE 已进入试验网建设阶段，但已经商用一年多的 TD3G 网却仍然没有实现盈利。对此，中国移动总裁王建宙昨天(4 月 20 日)在接受媒体采访时表示，TD 至今仍未实现盈利的原因有三：用户太少、应用太少、终端太贵。

工信部副部长娄勤俭介绍，全国 TD 用户已达到 686 万户，在全国覆盖城市达到 238 个，TD 网络覆盖已经达到了二级商业化水平。TD-LTE 将进一步提升 TD 产业的市场竞争能力和国际化发展能力。来源：2010-4-21 每日经济新闻

[返回目录](#)

3G 与 Wi-Fi 设备与服务需求正不断攀升

美国 Devicescape 公司日前在其一份报告中指出，经调查发现，咖啡店已经取代酒店成为第一大无线网络热点，这个观点获得了 78% 的受访者支持。而又落后于酒店的第三大热点则是机场。

据国外媒体报道，免费 Wi-Fi 仍然是一个重要流行趋势。当被问及会在家或办公室之外使用哪种 Wi-Fi 服务时，76% 的受访者表示咖啡馆免费 Wi-Fi 服务是他们的选择。同时，还有 53% 的受访者认为用手机接入 Wi-Fi 网络也不错。

另外值得注意的是，在受访者中，每日使用 Wi-Fi 的占到了 54% 以上，其中，还有 28% 的人表示他们每天都会多次使用 Wi-Fi。浏览网页和收发电子邮件仍然是大家上网时最经常做的事。不过，对网络电话、视频和播客(视频分享)的使用也在不断上升。随着越来越多人的参与，Wi-Fi 接入的需求只会继续增长下去。

过去的调查表明了一个持续的趋势：消费者想要他们产品可同时支持 Wi-Fi 和 3G 功能。Devicescape 公司在 2009 年第一季度的调查中问道设备制造商是否应该在其产品中设置 Wi-Fi 功能时，绝大多数的受访者 (96%) 回答“是”。直到一年后的今天，Wi-Fi 仍然是促使消费者购买设备时的一大推动力。人们不仅更愿意购买内置了 Wi-Fi 的 (90%) 的设备，他们还希望制造商同时能够提供 3G (95%) 功能。此外，当提及像 iPad 这样的 3G 和 Wi-Fi 功能兼备的设备时，64% 的受访者表示，他们有兴趣使用它。

调查还发现，当人们想要免费 Wi-Fi 或免费接入互联网时，他们愿意花钱使用 Wi-Fi 和 3G 服务。具体来讲，有 25% 的受访者表示会为 3G 网络接入服务每月支付 5 美元，有 30% 的受访者表示可以每月支付 10 美元。还有 22% 愿意为 Wi-Fi 每月支付 5 美元，19% 愿意支付 10 美元。

但是如果现在的设备中已经包含了一项 Wi-Fi 服务，例如“Easy Wi-Fi Network”这样为全球数十万热点提供免费接入和服务的，90% 的受访者表示更

愿意购买这一设备，64%的受访者表示如果这样的话，他们就不需要其他的额外服务计划。

Devicescape 公司首席执行官戴夫·弗雷泽 (Dave Fraser) 指出，Droid、电子书阅读器、iPhone、iPod touch 以及现在的 iPad 已经改变了人们进行信息消费的方式。这次的调查反映了消费者的想法和需求，希望设备制造商和服务供应商能够听到他们的心声，并实现大家的愿望。来源：2010-4-24 赛迪网

[返回目录](#)

LED 光学无线网络：只要灯亮着就能上网

2050 年未来都市的关键词：数字生活。这是依托互联网和一系列数字科技技术应用为基础的一种生活方式，可以方便快捷地带给人们更好的生活体验和工作便利。

哥伦布航海时代，世界突然变得很大；计算机、互联网问世后世界又开始变小。随着互联网技术应用的日益普及，人类生活方式开始改变。地球人貌似一夜之间都变得“智慧”起来，甚至连物品都有了“思想”。

不仅如此，在 2050 年科技高速发展的未来，不论使用哪一种设备，都可以在任何时候、任何地方借助无线手段传送数据。LED 光学无线网络的普及，推动“物联网”的发展，整个世界轻易相联……

如今，人们已习惯无线上网。没了网线的束缚，我们更能享受网上冲浪的乐趣。然而，因为物体的阻挡如墙壁等，房间里一些地方难免接收不到信号，或者信号极弱。于是，科学家们设想，何不让灯光来发射信号？只要灯亮，就不愁没网上。

这一看似天马行空的想法如今已成现实。在上海世博会中国航空馆里，中科院半导体研究所的科学家展示了这项最新最前卫的成果：LED 光学无线网络……

按光索网·原理 光线作媒“闪烁”出信号

LED 灯以极快的频率不停开关，灯光在闪烁时发出脉冲，实现信号传送。这种高频的闪烁是人眼无法察觉的，所以 LED 灯可以照明、发信号两不误。

在航空馆的 LED 光学无线网络展示平台上，一束光笔直的照到一台笔记本电脑上，工作人员在灯光下自由的上网冲浪。这就是 LED 光学无线网络——以 LED 照明灯发出的光当作网络信号的传输工具。

其原理是：LED 灯以极快的频率不停开关，灯光在闪烁时发出脉冲，实现信号传送。这种高频的闪烁是人眼无法察觉的，所以 LED 灯可以照明、发信号两不误。

从上世纪 70 年代后期开始，就有研究人员研究室内光通信。IBM 苏黎世实验室的工程师们在当时建立了首个工作系统。在日常生活中，用光传输数据的例子也随处可见。例如早些年手机上的红外传输功能。

如今当节能的 LED 成为未来照明的趋势时，科学家自然选择其作为传播信号的工具。而且 LED 的灯光是可见光，更方便人们“按光索网”。

按光索网·性能 镜子反射 也能上网

当漫反射的光使整个房间明亮起来时，网络信号也随即充斥整个房间。更神奇的是，通过镜子反射的光也一样有信号！

传统无线网络的覆盖面积很大程度依赖于无线路由器的能力。无线路由器在使用时会发射一种射频信号，即拥有一定发射频率的电波。这种电波虽然没有被证实对人体有害，但毕竟不是绿色环保的。相比之下，光传输信号最大优势就是没有任何电磁波。

光学无线网络的信号强弱一方面是在于光强，一方面在于接收探测器的灵敏度。以目前我国的研究水平来看，完全可以做到漫反射接收——当漫反射的光使整个房间明亮起来时，网络信号也随即充斥整个房间。更神奇的是，通过镜子反射的光也一样有信号！

LED 光学无线网络，对网络运行商和电脑设备没有任何要求，只要是普通的外网就能够接入。现在市面上卖的 LED 灯只有照明作用，如要用于通讯就必须在 LED 上安装一个小“仪器”，让其实现高频率闪烁。

在过去，一个区域要实现无线信号全覆盖，只能摆上很多个无线路由器。如今，科学家们能在小区电线接入的地方直接承载通讯信号，届时不论是小区的路灯，还是每一家的照明灯，都能发送上网信号。

按光索网·优势 比光纤更快 飞机上照用

光学无线网络刚好针对“最后几公尺”的问题，也就是如何把宽带数据流从信息骨干网终端传送到室内的无线设备上，其优势不言而喻。

LED 的传输速度较快，信号更稳定。LED 材料的不同，会导致其调制能力和最大带宽都不一样。目前国际上认为，LED 光学无线网络理论上可以到达 500Mbps 的速率。

通信公司还有个“最后一公里”的说法，指的是把宽带服务从全国的高速数据通信骨干网接入终端用户时遇到的困境：尽管这只是整个通信路径中的最后一小段，但费用之高却令人咋舌。现在进小区的光纤宽带是 100M。其实光纤通信也还是光，只是它在特制的光纤里面传输，外界干扰小，所以速度快。但不同的小区需要建设不同的光纤网络，通常需要非常长的时间。

与此类似，光学无线网络刚好针对“最后几公尺”的问题，也就是如何把宽带数据流从信息骨干网终端传送到室内的无线设备上，其优势不言而喻。

这种光学无线网络尤其适合在医院和工厂使用，因为在这些区域中，传统的射频传输会干扰导航设备、医疗器械或控制系统。

此外，LED 光学无线网络让人们在飞机上也能随意的使用宽带。飞机通过卫星跟地面是实时保持联通的，借此获得上网信号。当 LED 光把网络信号“照”向每个乘客时，没有了电磁波的干扰，飞机导航完全不受影响。

未来，应用这项技术使得车与车之间也可利用前后车灯进行通讯。但只是语音通讯，想上网还得借助路灯。

“LED 光学无线网络” 2050 年可行性报告

光学无线网络很有商业价值，用起来很方便，但是真正实现起来也有难度，因为它选择了一条最复杂的信道——大气来传输数据。充满不测风云的天空一定会为无线光通信带来很多变数，但室内用肯定没问题。

光学无线通信的一系列特点：传输速度快，成本比铺光纤低，建设速度快，不需要无线电频率许可，也无须开挖管道的市政许可，便携性强，便于维护，对周围的环境也没有影响。

但是，光学无线通信受到发射能量的限制，不可能传送太远，可靠性也会受到很多外部因素影响。例如，敌人在光学无线网络的链路上生一把火，用人造烟雾破坏了信息完整性。

然而，上述的弊端显然并不能阻挡光学无线网络的发展。当 LED 成为未来的必然趋势，LED 光学无线网络也成为了必然。

“物联网” 2050 年可行性报告

物联网(The Internet of things)的定义是：通过射频识别(RFID)、红外感应器、全球定位系统、激光扫描器等信息传感设备，按约定的协议，把任何物品与互联网连接起来，进行信息交换和通讯，以实现智能化识别、定位、跟踪、监控和管理的一种网络。

物联网前景非常广阔，它将极大地改变我们目前的生活方式。可以说，物联网描绘的是充满智能化的世界。具体地说，就是把感应器嵌入和装备到电网、铁路、桥梁、隧道、公路、建筑、供水系统、大坝、油气管道等各种物体中，然后将“物联网”与现有的互联网整合起来，实现人类社会与物理系统的整合。在此基础上，人类可以以更加精细和动态的方式管理生产和生活，达到“智慧”状态。

联联看

物物相联让世界充满智慧

一杯牛奶摆在面前，眼睛看到的是杯子，鼻子闻到的是奶香，嘴巴尝到的是甜味，用手摸一下有温度……感官的感知综合在一起时人便得出了这一杯牛奶的判断。假如把牛奶的感知信息传上互联网，使得人通过网络随时了解牛奶的情况，这就是“物联网”。

如果说，现在以因特网为代表的网络技术，能将人与人、人与物联系在一起，编织出一张二维网络。将来的世界，网络将呈现三维立体结构——让人体验到物与物之间全面互联、每件物品都被赋予智慧的未来生活。在上海举行的世博会上，物联网技术的应用比比皆是。

冰箱 帮你买可乐

当冰箱中的食物存量不足时，它会自动给你提示，并告知超市的商品信息；当在冰箱中放入一瓶红酒时，它会自动显示这瓶红酒的产地、年份等信息……这就是“物联网冰箱”为我们构建的未来生活图景。

世博会山东馆里展示着这么一台会“说话”，会“购物”的“物联网冰箱”。当你从“物联网冰箱”里取出仅剩的一瓶可口可乐时，“冰箱”会“开口”提醒主人，需要及时填充新的可乐。更令人难以想象的是，“物联网冰箱”显示屏上居然出现了超市新到可乐的销售信息，以及新可乐的产地、生产时间、保质期和营养成分等相关信息。在点击屏幕上想买的商品后，购物信息会通过互联网传送给用户提前设定的超市，完成网上购物。

据了解，这台具有超级智慧的冰箱，还能根据人们日常取用食物的频率和习惯，为主人提供健康绿色的食谱和生活方式。此外，用户还可以通过冰箱实现可视电话通讯、浏览网上资讯、观看视频等多项生活及娱乐功能。“物联网冰箱”是智能化的家电，它就像一个被赋予了生命的家电，能让我们充分体会到未来生活的神奇。

洗衣机 自动错峰用电

一种可以节约电费的洗衣机与国家电网馆一起出现在上海世博会上。该款洗衣机与家庭电网连接，主动错过用电高峰期，在这一过程中并不需要用户插手。该款产品最大的优点就是为用户节约时间和能源，减少开支。

此外，这种洗衣机还能“听”手机的“指挥”。通过任何手机发送一条“洗衣机开”的短信给洗衣机，即可接通电源按设定好的程序洗衣服。发送“洗衣机关”则可以终止洗衣机运转。

据介绍，该应用体现了物联网的前景——洗衣机内置无线信号接收模块（网卡），与同样“存在”于物联网的手机连接，轻松实现智能家居生活。据了解，添加该网卡成本仅增添几十元。来源：2010-4-26 四川新闻网-成都商报

[返回目录](#)

LTE 将领跑全球 4G 之争 支出将超过 WiMax

据国外媒体今日报道，美国市场研究公司 IDC 发布报告称，LTE(长期演进技术)支出将稳健发展，有望在 2011 年年底超过 WiMax 部署的总支出。

全球移动运营商正在紧锣密鼓地建立各自的 4G 网络。包括 Verizon 在内的大多数运营商都瞄准了 LTE 技术，而以 Sprint、Clearwire 为代表的公司则在 WiMax 上下注，不过也同时向 LTE 技术敞开大门。

IDC 称，2010 年将有余十个基于 LTE 技术的网络投入运营，LTE 基础设施总营收将在 2014 年达将近 80 亿美元。换句话说，LTE 技术有望领先成为 4G 的主导技术标准，全球运营 LTE 网络的运营商将超过 100 个。

IDC 同时称，LTE 技术仍然面对诸多挑战，但其拥有兼容 3G 网络的优势以及多家主要运营商的支持，再加上下一代智能手机的良好前景，因而很有可能成为 4G 标准的主宰。来源：2010-4-27 新浪科技

[返回目录](#)

【终端】

iPhone4G 正面也有摄像头

英国媒体 20 日报道，这款第 4 代 iPhone 手机长 11.43 厘米，宽 5.87 厘米，厚 0.94 厘米，重 140 克，比 iPhone3GS 重 5 克。由于内部元件比以往手机小，电池空间变大，体积比 iPhone3GS 增大 16%。

从功能方面讲，新型手机的照相功能得到较大改进。为方便视频聊天，除了像以往手机背部设置摄像头外，手机还在正面添加摄像头。此外，这一款手机分辨率更高，还配有闪光灯。镜头远大于 iPhone3GS。在设计方面，新一代手机也不乏可圈可点之处。为增强手机无线连接功能，新款手机机身背部选择塑料后盖设计，使得手机看上去更平整。机身四周的铝制镶边简洁大方，让人眼前一亮。

苹果公司对新产品素来严格保密，人们只能在公司新品发布会上从首席执行官史蒂夫·乔布斯那里得见新品真容。来源：2010-4-23 四川在线-华西都市报

[返回目录](#)

数字电视一体机行情看涨

2015年我国将停播模拟电视信号，随着“大限”日益临近，数字电视整体转换平移工作加快，越来越多的家庭将从模拟时代跨入高清数字时代。数字电视一体机作为可以直接接收数字节目的电视，受到越来越多消费者的青睐，同时厂商也不断加快新品推进力度，数字电视一体机市场有望出现井喷行情。

厂商频推新品

目前，美国、欧洲、日本等国家和地区的数字电视市场均以“一体机”为主导。而在我国由于各地广电采用了不同的标准，信号加密途径并不统一，广电运营商普遍采用“电视机+机顶盒”模式，因而数字电视一体机还是偏少。不过，这一难题在技术上已经逐步解决，目前可采用“一体机+大小卡(视密卡与节目卡合一)”的方式，这样消费者即使因搬家而出现有线电视网不同的情况，也只需要更换小卡，而不需要重新购买。根据国务院2008年颁布的《关于鼓励数字电视产业发展的若干政策》，规定有线数字电视接收终端实行“机卡分离”体制，因此，双卡合一的模式将成为市场上的“一体机推进标准”。

“从技术上来看，数字电视一体机不存在任何难题。在LG、索尼、三星等外资品牌的带动下，越来越多的国内厂家也介入到数字电视一体机市场中来。”iSuppli数字电视分析师顾文军表示。

2010年，厂商推一体机的动作非常频繁，并且把一体机和当前热门的LED技术、互联网电视技术结合起来。比如，康佳在2010年的CCBN展会上推出多款高清化、网络化和娱乐化的数字电视一体机产品。2010年4月，创维推出酷开高清一体机E80系列LED液晶电视，使用一个遥控器即可实现对有线和地面无线数字信号的全高清解决方案。

消费者青睐有加

“相对于机顶盒+普通电视机的方式，数字电视一体机由于没有机顶盒，避免了复杂的拉线，看起来简洁美观，使用起来也更加方便，因而逐步成了不少家庭的首选。”创维品牌总监沈健告诉记者，“同时，一体机摆脱了机顶盒，直接接收播放数字高清电视节目信号，全程数字化影音处理，不需要再外接机顶盒等信号处理设备，避免了高清信号在传输、转换过程中的质量损失，因而收看效果也更好。”

记者在国美、苏宁等卖场发现不少消费者对数字电视一体机颇感兴趣。“我去年十一的时候，只想买一个能接电脑和USB的平板电视。后来营业员告诉我一体机里面合成了机顶盒，可以直接看高清的节目。当时网上的报价是5000元，我在卖场砍价，再加上以旧换新的补贴，实际只花了3400元。目前在家可以收

看到 3 套免费的高清节目，看了高清的节目以后，就再也不想看标清的了。这不推荐朋友也来买一款。”消费者曹先生告诉记者。

2010 年销量将达 400 万台

“2009 年，数字电视一体机的销量是 100 万台，根据我们的预计 2010 年数字电视一体机的市场容量可以达到 400 万台”，顾文军告诉记者。而 2010 年数字电视一体机的容量之所以出现如此巨大的增长，来自于平板电视市场本身的增长以及厂商不断推动。此外，就是去年的销量并不大，虽然 2010 年将达到 400 万台，但约只占整体市场销量的 12%，跟欧美等发达国家比差距还是挺远。

沈健还认为，随着技术的不断成熟，数字电视一体机认可度不断提升，这也是 2010 年销量攀升的一大原因，创维非常看好 2010 年的一体机市场。TCL 多媒体全球研发中心副总经理杨福忠则表示，机顶盒作为阶段性产品，虽然在推动数字电视发展的过程中起到积极作用，但仍然不是发展主流。随着有线、地面等数字电视节目越来越多，一体机将是模拟电视向数字电视切换的必然选择。来源：2010-4-26 IT 时报

[返回目录](#)

【运营支撑】

运营商 PK 应用商店

最近，电信运营商染指移动应用商店再次成为行业热点。作为全球第一个涉足手机应用商店的电信运营商，中国移动自从去年 8 月推出“Mobile Market”（简称 MM）后，最近再次联手全球最大的手机制造商诺基亚，联合发布了 MM-Ovi 商店。几乎在 MM-Ovi 出炉的同时，中国电信的“天翼空间”正式上线，成为第二家推出应用程序商店的运营商。再加上中国联通正在积极筹划中的 Unistore，三大运营商不约而同地扎堆应用商店。

应用程序商店能引起几大运营商的共同兴趣，除了苹果 APP Store 的巨大成功示范效应之外，运营商在 3G 时代发力增值和数据业务才是最重要的原因。

打造应用商店，三家电信运营商的做法大致相同，又有些微差异。中国移动采取以总部为指导、由广东移动和卓望信息承建应用商店的建设模式，由于卓望信息归属中国移动通信集团，因此这支联合团队还是“移动一家人”。中国电信的应用商店则采用了“武林同盟”的模式，由中国电信负责门户的建设和运营，第三方公司负责产品平台的建设和维护、产品审核等工作，后期的市场推广和服务由中国电信、第三方平台和应用提供者共同承担。中国联通的 Unistore 已经

进入内部测试阶段，虽然依旧是“犹抱琵琶半遮面”，但应该和目前中国移动 MM 以及中国电信的“天翼空间应用商城”走相同的路子。

不同的路径，很难评价孰优孰劣。中国移动“强势”集中，在平台建设的协调上减少了许多不必要的环节，内部合作更加顺畅。中国电信和第三方公司强强联合，合理分工之后，运营商、第三方平台、应用提供者各取所长、各司其职，期望能够发挥最大的效用。中国联通则是中庸地选择了“兵分两路”：一方面自主建设独立于苹果 AppStore 的“沃商城”，另一方面直接引入了苹果的 AppStore。

就目前的状况总体而言，移动 MM 商店有先发优势，软件的发布、下载和计费系统较为完善。如此，一旦大量开发者提交大量应用，移动 MM 已经做好流程化处理准备，也有较充足的资源。而联通则是个案处理，靠人工处理，一旦人手跟不上，很容易就会堵塞在某个环节而出不来结果。此外，天翼空间也值得关注，尽管没有中国移动的品牌威望和中国联通的终端优势，中国电信拥有一张强大的固网——而应用程序商店，不一定非得要移动通信才算出路的。

从目前三大运营商公布的建设模式来看，三者选择的道路看似“殊途”、实则“同归”，其决战移动互联网的决心不言而喻。在盈利模式上。运营商与开发者都普遍采取 3:7 分成的模式，而在创建方式与运营模式上，三家运营商虽然略有区别，但在本质上其目的还是一样的，主要是想通过移动商店扩大其对最终消费者的吸引力，并获取一定的利润。

那么，剩下的问题就是谁能将自己的商店经营好，并能够吸引拥趸了。中国移动发布的数据显示：MM 自去年 8 月底上线后，注册的企业开发商 1800 多户，注册的个人开发者超过 3.6 万人次。平台注册用户 200 万人，应用下载量超过 400 万。和诺基亚 Ovi 商店的合作是中移动在发展应用商店上的又一创新。“这是诺基亚在全球范围内首次采用这种与运营商合作的方式发展 Ovi 商店。”诺基亚高级副总裁、大中国、韩国和日本区总裁梁玉媚表示。根据中国移动与诺基亚达成的协议，用户在浏览和下载 MM 的应用所产生的 GPRS 流量费将免予收取，只收取应用本身的费用。中国移动数据部部长高念书介绍：“MM-Ovi 商店客户端比较类似于 MM 店中店模式下的 Ovi 商店，内容经过中国移动和诺基亚的共同挑选。”现阶段，MM-Ovi 商店上所有来自于 Ovi 商店的应用和内容都是免费的。表面看，中移动既损失了收入分成，又贡献了流量费用，实际上则是为了在未来的竞争中占领制高点。

天翼空间与其他运营商的应用程序商店不同的是：天翼空间对包括中国电信用户在内的所有手机用户开放，并且不论用户的接入方式是电脑还是 IPTV。中国电信透露：中国电信正在探讨类似合作，以支持 linux、WebOS 及 Symbian。

不过，从目前各大运营商的表现来看，建设应用程序商店仍然只处于模仿、学习和摸索阶段，同质化现象严重，如何进行差异竞争或许还需要运营商更多的思考。不管怎样，运营商做互联网应用要取得成功，必须首先要具备互联网思维，做到真的开放，而不是假开放，真的二次创业，而不是对 SP 的二次扫荡。唯有这样，中国特色的运营商式应用商店才能真正做成，并带动整个产业链发展。

来源：2010-4-26 IT 经理世界

[返回目录](#)

娱乐手机向三大潮流转舵

娱乐是一种风潮，手机当中的娱乐，无论是音乐、拍照，还是进行网页浏览和人际沟通的网上娱乐，都会涌现一股股风潮。近期，娱乐手机正在向三大潮流“转舵”，不仅音乐下载免费，还可拍摄高清视频，甚至可以实现全天候的社交娱乐。多种掌上娱乐方式，在新的娱乐航程中将飞溅起一阵阵潮流水花来……

记者 黄启兵

拍照手机可拍高清视频

国内高清视频的门槛是 720 线。但从配置看，大部分手机都在 480 线，接近高清但未达到。索尼爱立信最近在国内发布的 U5i，可以达到高清视频拍摄的效果；摩托罗拉的 XT800 也可以达到高清视频拍摄的效果。今后可拍摄高清视频的手机将会越来越多，随时随地、随心所欲地拍摄高清视频将成为一种潮流。

代表产品：索尼爱立信 U5i

U5i 是一款采用 S60 系统的智能手机，带有 810 万像素的摄像头，在拍照手机当中算是非常高端的。它最大的特点是支持录制 720p 视频，另外亦支持高清视频的播放。

音乐手机进入“免费下载”？

音乐下载的版权问题颇有争议：付费下载是版权所需；但大量的正版音乐下载需要付费，这可能会影响到一部分音乐手机潮人们的热情。目前，全球唱片公司环球唱片、索尼音乐娱乐公司、百代唱片集团和华纳唱片集团等，以及四大华语独立唱片公司，太合麦田、华谊兄弟、上海天娱传媒和华动飞天，都通过“乐随享”，开放其音乐曲库。不过，值得注意的是，“乐随享”免费音乐服务的期限是一年。目前有八款诺基亚手机可以提供相关服务，以 X6 为代表。

代表产品 诺基亚 X6

支持 WCDMA 网络的 X6 有 32GB 和 16GB 两个版本，3.2 英寸触控屏设计，是典型的娱乐手机，X 系列就是专门为诺基亚 Xpress Music 音乐准备的。

社交手机：营造全天候“社交圈”

社交手机是近年来流行的一个新型品种，它将移动互联网与生活、娱乐联系在一起，在社交当中获取信息和娱乐。近些年在白领当中流行的上网“偷菜”，都可以通过手机来完成。很多手机还内置了人人网、开心网等菜单，方便随时随地上网娱乐一把。

随着手机在移动互联网功能上的提升，一台手机完全可以营造全天候的“社交圈”——不光在白天工作时间，甚至在半夜里还可以进行 QQ 聊天、收发邮件、更新博客、玩转 SNS、照片分享、视频上传等等。以三星 S5628 为代表的主打“互联社交”概念的手机，将掀起又一股手机掌上互联娱乐的潮流。

代表产品 三星 S5628

三星 S5628 试图打造全天候强大的互联网“社交圈”，在网络的支持下，通过摩天人人网、开心网、QQ 小组件、社群，可以进行“偷菜”、微博、上传照片、欣赏视频等等网络娱乐以及工作。来源：2010-4-22 金羊网-羊城晚报

[返回目录](#)

欧洲启动大规模手机安全研究

为了最终确定手机对健康的影响，欧洲 22 日启动了一项大规模手机安全研究，将在今后二三十年里对数十万手机用户的健康状况进行跟踪调查。

参与研究的英国帝国理工学院当天发布公报说，这项名为 COSMOS 的研究涉及英国、丹麦、瑞典、芬兰和荷兰等欧洲 5 国，计划至少跟踪 25 万名年龄在 18 岁到 69 岁之间的手机用户，研究期限为 20 年至 30 年，研究内容包括使用手机对癌症等慢性疾病的影响等。

帝国理工学院教授保罗·埃利奥特说，科学界一直关注手机对健康的影响，但手机是近些年才开始大规模流行，因此过去只是进行了一些短期研究。这次大规模研究的目的是填补空白，明确使用手机与健康之间的关系。

据介绍，目前全世界正在使用的手机超过 60 亿部。过去的研究曾得出诸如使用手机导致车祸风险增加之类的结论，但对于使用手机与癌症等慢性疾病发病几率是否存在关联还没有确切结论。来源：2010-4-23 新华网

[返回目录](#)

待机时长成口袋消费电子发展瓶颈

当消费电子可以装进口袋，电力问题将成为移动互联网新的瓶颈或者驱动力。

清明节出游期间丢了手机的小杰，终于有机会换一个高分辨率的时尚触屏智能手机了。但在下载了主流应用程序、浏览了一会网上书城以及玩了几种手机游戏后，他发现，电池很快没电了。兴致正浓的小杰只好将这位新宠装进口袋里，等着回家充电。

小杰的无奈也是很多人的共同经历。从手机、笔记本、PSP 到正准备掀起风潮的平板电脑和电子书，电力问题正愈发突出。当人们不断渲染着移动智能终端的新花样和移动互联网业务的新创意时，电力问题似乎成了“房间里的大象”——也许每个人都注意到了，但没有人明确承认其重要地位。

让体验更好或更糟

2009 年 4 月，Strategy Analytics 手机元器件技术研究服务机构曾发布报告《手机电池储备短缺：寻求新的解决方案刻不容缓》。该报告指出，过去三年中，手机电池容量的年增幅仅为 4%，远远落后于需求。其中，高速增长智能手机市场对电池储备造成的压力最大，因为该类型手机用户的电力使用量通常最高，使用的应用也更多。

“从现在开始至 2015 年间，手机的平均充电间歇时长将每年递减 4.8%，主要因为上网、导航和社交网络等功能在手机中的普及率不断上升。” Strategy Analytics 手机元器件技术研究服务总监 Stuart Robinson 称，而这些应用的总能耗比例将从 2008 年的 9% 增加到 2014 年的 30%。

手机能耗的增加降低了其电池续航能力，从而让用户体验变糟。在这点上，风靡世界的 iPhone 也未能幸免。早在 2008 年，业界知名分析机构 Gartner 在经过 3 周的测试后发表长达 9 页的报告，称 iPhone 3G 的电池续航能力非常差，即使在不接打电话、仅使用 Exchange ActiveSync 并限制使用网络浏览器的情况下，电池最多也只能使用 1 天。“这样的手机只能在商店里销售，或者只适合那些经常用到手机的语音功能、电子邮件、浏览网页等中小型用户。”

仿佛是要对这些批评进行回应，苹果最新推出的平板电脑 iPad 将电池续航能力作为亮点。“iPad 的电池续航时间给我留下了深刻印象，甚至超过苹果声称的 10 小时，远高于我的笔记本和智能手机。在测试电池续航时间时，我利用 iPad 播放电影和电视节目，这要求 iPad 最耗电的部件——显示屏一直处于亮度较高的状态，Wi-Fi 连接也处于开机状态，续航时间达到了 11 小时 28 分钟，比苹

果声称的电池续航时间高 15%。”《华尔街日报》的莫斯伯格高调赞扬 iPad 的续航能力。

当然，为了得到这样的效果，苹果也付出了代价，包括对流行的 Flash 说“ No”。按照苹果 CEO 史蒂夫·乔布斯的意见，运行 Flash 视频会让 iPad 平板电脑续航时间由 10 小时降至 1.5 小时，也就是说，iPad 电池续航能力会降低 85%。

相比之下，抢滩平板电脑市场的惠普，却在电池续航能力上形成软肋。惠普首席技术官 Phil McKinney 在 HP Slate 的宣传影片中称：“ HP Slate 弥补了 iPad 在功能上的不足，如支持 Flash 格式，支持 USB，并有照相功能等等。HP Slate 才是平板电脑的顶级产品。”但有分析指出，HP Slate 的优势在于强大的功能，其糟糕的电池续航能力却不足以满足这些功能。由于使用的是 Windows 7 操作系统，HP Slate 电耗量大幅上升，电池续航能力只有 5 个小时。

事实上，外形设计越轻薄、操作系统越智能、功能越丰富，移动消费电子的电力危机也就越严峻。目前包括手机在内的移动消费电子，普遍使用锂电池。但锂电池的容量与体积成正比，当 CPU 主频越来越高、外设越来越多、LCD 的功率越来越大时，锂电池的体积容量比已经快到了极限，在便携性与持久性上形成深刻的矛盾。

而单纯依靠硬件性能的提升不能完全解决这一矛盾。根据摩尔定律，芯片尺寸每两年减少一半，单位面积上就成平方增加。但安迪·比尔定律却表明，硬件提高的性能，很快就被软件消耗掉了。“ Andy gives, Bill takes away。”——单位面积的晶体管数量多了，人们希望做上的功能多了，希望享受的速度更快了，从而消耗的能量也增多了。

影响更深远的是，电力问题不仅直接影响了消费电子的用户体验，还制约了这些设备所承载的移动互联网应用。

“玩游戏会缩短续航时间。”莫斯伯格在夸赞 iPad 的同时没忘指出这一点，“苹果称，播放视频、上网冲浪和阅读电子图书的能耗相同。我的测试表明，上网冲浪和阅读电子图书的能耗更低一些。”

报告显示，2009 年中国移动互联网的市场规模达到了 388 亿元，在移动互联网用户近半年使用过的应用中，手机游戏占比最高为 68%，同时手机游戏的付费意愿也最高。

然而，手机游戏的用户体验却受到屏幕尺寸、屏幕分辨率以及手机电池续航能力等因素的制约，使得手机游戏不仅难以取得 PC 游戏的快感，也不足以超越其他专业掌中游戏平台。很多人愿意在街边或地铁里随时随地玩游戏，但没有人愿意玩到一半就退出。

未来动力

未来的移动互联网终端,靠什么驱动?节电设计、随时快充以及开发新能源,是现有的各种解决方案所呈现出来的三类答案,并为移动消费电子产业注入新的竞争力。

2009年,三星发布了旗下首款全触摸太阳能环保手机“蓝色地球”(Blue Earth)。它内置了名为 Eco Mode 的节电方案,可以对手机进行能耗方面的调节,比如说屏幕背光的亮度、蓝牙模块的功耗等,以便根据当前的使用情况达到最佳的能效比。根据三星公布的资料,“蓝色地球”的待机能耗可以达到 0.03 瓦甚至更低。

然而,单纯依靠节电设计并不能从根本上解决问题,如果将节约下来的电力与越来越多的功能和应用需求相比的话。如果能够随时随地快速充电,则多少可以缓解这一矛盾。

Febot 是一种利用风能的便携充电器。它由底座、风翼、发电机和充电舱等几个部分组成,能将风力转化为电力供给充电电池。因为 Febot 底座上有吸盘,对于开车的人来说很方便,只要固定在前档即可。

而 Novothink 则设计出了太阳能充电手机外壳,适用于 iPhone 3G 和 3GS 版。当太阳光直接照射时,2 个小时的照射时间可以为 iPhone 提供 30 分钟(3G 网络)或 60 分钟(2G 网络)的通话时间。

另一种常见的充电方式从人体得到灵感。由设计师 Song Teaho 和 Hyejin Lee 设计的旋转发电手机电池,可以将其套在手指上,通过旋转来充电。据称,每 130 圈就能产生通话 2 分钟或待机 25 分钟的电力。类似的设计还有揉搓 MP3 面板、脚踏气泵、慢跑、手摇等,都是将人体运动的动能转化为电能保存起来。

由 Mathieu Servais 等人设计的腕带充电器则更适合懒人。它如同一条铝制外壳、皮革腕带的手环,在塞贝克效应的作用下,可以利用人体温度和外界环境的温度差产生电力,并储存到内置蓄电池中——你只要带着它,什么也不用干就可以了,但得有点耐心。据设计师称,戴上几个小时,才可以获得足以让手机通话十几分钟的电力。

然而,这种随时快充的设计虽然方便,但普遍存在过于依赖环境、应用不稳定、电力不足的缺陷。寻找稳定的可储蓄能源才是长久之计。

但 Strategy Analytics 认为,新兴的银锌电池和氢氧燃料电池将有可能在未来取代锂电池。其分析师 Sravan Kundojjala 称,“一些新兴的科技,诸如燃料电池、SMP 对称多处理、细小半导体加工工艺节点和双稳显示屏技术等,有望对解决手机电池储备问题产生积极的作用。”

东芝最新发布的 Dynaro 燃料电池，采用“燃料电池 + 锂离子蓄电池”的供电方案，只需要通过配套的甲醇补充包往 Dynaro 里注入 14 毫升甲醇，20 秒内就可产生电力。据称，这些电力足够同时对两部手机充电，而多余的电力则储存在内置锂电池中。燃料电池本身 29800 日元一部（约合人民币 2200 元），50 毫升装高浓度甲醇补充包每包 3150 日元（约合人民币 235 元）。

但也有人质疑，甲醇可以在不损害环境的情况下免费得来的吗？据报道，日本某公司曾推出一种 Nopopo 液体电池，含有镁和碳的化合物，与各种液体——从可乐到唾液——混合可以为电子产品发电。如果这一技术能可靠推广，也许才能称得上环保和经济。事实上，在寻找新型电池的路上，人们还要走得更远。

目前，纸电池的研究受到关注。美国斯坦福大学的科学家曾声称研制出了一种纸电池——将单壁碳纳米管、镀银纳米线薄膜和墨水混合在一起，前二者形成蓄电池，后者用来将前二者固定在纸上。他们称，这种纸电池几乎能达到笔记本锂电池效率的 10 倍，而且用普通纸张就能生产，具有低成本和轻薄的特点。

2010 年 3 月 27 日 20:30，巴黎埃菲尔铁塔、纽约帝国大厦、芝加哥西尔斯大厦、西雅图太空针塔、悉尼歌剧院以及北京的故宫和鸟巢，同时熄灭了绚丽的灯光——由世界自然基金会发起的“地球一小时”正在成为这个星球上最大规模的环保行动。但对无数移动消费电子的开发者和使用者来说，这一小时之后的路，才更引人入胜。来源：2010-4-23《互联网周刊》

[返回目录](#)

诺基亚智能手机救赎：拉拢英特尔收复失地

核心提示智能手机时代已经到来，昔日的手机霸主诺基亚的地位却岌岌可危。过去，诺基亚有着强大的品牌推广能力，强大的“星工厂”供应链和制造管理能力，强大的多平台开发能力，这也使得诺基亚几乎不可战胜。

但是，苹果却依靠 iPhone 颠覆了诺基亚对智能手机市场的统治地位。准确地说，诺基亚从来没有“统治”过这个市场，只是“驻扎”过这个市场。

手机老大轻敌的代价

诺基亚为自己轻视智能手机市场付出了代价。当苹果、谷歌发力之后，诺基亚在软件和服务上的短板马上暴露无遗。由于智能手机的游戏规则变了，核心竞争力变成了软件能力和端到端的服务能力，诺基亚那些所谓“强大”的“能力”根本就无从发挥。即使是全资收购了 Symbian，即使是开源了 Symbian，也无法拯救自己在智能手机市场上的颓势。

事已至此，诺基亚该怎么办？诺基亚选择了在高端和低端市场双面下注、同时发力的策略。

先说说低端智能手机市场。2010年诺基亚竟然抽调了很多 Symbian S60 的研发人员投入到低端的 S40 开发之中。我觉得，这是因为诺基亚准备用 S40 主打低端智能手机市场，通过将 S40 引入诺基亚自己的 OVI 应用商店，留住对价格很敏感，但是又希望能用上智能手机功能的消费者，虽然 S40 的手机严格意义上都不算智能手机。

但这只是权宜之计。毕竟，随着移动运营商和品牌手机厂商对智能手机不遗余力的推广，加上山寨版 Windows Mobile 和 Android 手机的出现，智能手机的价格出现雪崩似的下降是完全有可能的。不信，看看如今市面上热销的智能手机，哪个不是上市不过几个月就跌去三分之一的价钱？当这些真正的智能手机的价格下来之后，S40 这样的“伪”智能手机的生存空间也就不大了，留给诺基亚的时间可能也就只剩下一两年。

怎么办？还要依靠臃肿的 Symbian S60 吗？依我的观察，诺基亚倒是有可能逐渐放弃姥姥不疼舅舅不爱的 S60，全力投入 Linux 的怀抱。2010年2月，诺基亚携手芯片巨人英特尔，发布了最新的智能手机平台 MeeGo。

拉拢英特尔收复失地

在4月13日至14日北京举行的英特尔信息技术峰会上，英特尔花了很大力气向外界推荐 MeeGo，拉来了东软、金山、卓望科技等重量级的合作伙伴。

为了拉拢为数众多的软件开发者，英特尔甚至表示，开发者能够享受到英特尔免费提供的硬件和测试环境，开发出来的应用软件将通过英特尔的 AppUp Center 或者诺基亚的 OVI 网上商店发布出去，这其实也是在拷贝苹果的 App Store 模式。

当然，这也是诺基亚在智能手机市场上至关重要的一步棋。诺基亚知道，自己作为硬件厂商，并不擅长软件开发和软件管理，Symbian 本身又难堪大用。其他手机操作系统中，Windows Mobile 一直固守着软件授权的传统模式，明显在走下坡路；Android 虽然发展势头良好，但是核心标准掌握在谷歌手里，其他手机厂商最终只是给谷歌打工。

因此，诺基亚需要新建另一套 Linux 操作系统；而这个时候，英特尔送来了 Moblin。对于英特尔来说，做 Moblin 的目的并不是为了卖软件，而是通过 Moblin 建立嵌入式设备(包括手机)市场的良好生态圈，最终促进自己低功耗的凌动 (Atom)处理器的销售。正因如此，英特尔才愿意放弃对 Moblin 的控制权，将其交给 Linux 基金会打理。而且，英特尔自己不会做手机，不像微软、谷歌都推出了自己的手机，与诺基亚的主业直接竞争。

借用刘谦的那句话，见证奇迹的时刻就要到了。OVI 和 MeeGo 就是实现“奇迹”的道具，诺基亚希望能依靠它们夺回在智能手机市场上的失地。来源：2010-4-22 北京晨报

[返回目录](#)

电信技术日新月异四大因素促运营商组织变革

进入全业务运营阶段，电信运营企业转型不可或缺。只有通过整合内外资源，利用业务平台提供满足客户个性化需求的产品，才能最终保证企业的长期盈利

组织变革的最初定义是，对组织某些部分或某些方面进行变革和修正。随着社会经济的发展对组织运营提出越来越高的要求，现在已发展到对全部组织进行有计划、系统的、长远的变革和开发，并形成了一整套开发和变革的战略、措施和方法。

新战略的成功实施需要新的组织结构来保障

变革的最终目的是让组织结构合理化、高效化，就是指组织内部各运行要素的合理有效配置及运行机制功能的有效发挥。组织变革大致涉及四个方面的内容：组织的人员、组织的任务、技术、组织的结构和环境等。

一方面，电信业的技术日新月异，使得新进入者必须通过新技术的使用，迅速创造强大的后发优势；另一方面，客户需求也在不断提高，更多的客户需求都为囊括多种服务的融合业务。环境的变化促使运营商战略目标的调整，而新战略的成功实施需要新的组织结构来保障。

在欧洲，移动运营商平均每两年进行一次组织变革，而固网运营商平均 3 到 4 年进行一次组织结构调整。

在国内，随着全业务运营时代的开启，市场竞争更加激烈，各运营商相继提出了新的战略目标。中国电信提出其战略目标从传统的“网络运营商”向“综合信息服务提供商”转变；中国移动提出的战略目标是从移动通信运营向移动信息服务的转型；中国联通提出的战略目标则为综合通信与信息服务提供商。

转型须以客户为中心

转型的内涵就是要以市场为导向，以客户为中心，以效率为目标转变企业运营模式，特别强调以客户为中心。

这些转型战略必然要求原来以职能部门割据为主的组织架构调整为以客户分类为主的组织架构。如国外运营商常见的举措：成立公众客户、家庭客户、商业客户为主的三大部门，强化前后台部门之间的交流与合作，组建跨部门的虚拟

团队，加强跨部门合作的绩效考核，强调内部客户导向等方式，强化部门间的交流与合作，从而满足不同客户群细分化、多样化、个性化、融合化的需求。

运营商加快全面变革提升企业效率

现阶段三家运营商为了应对新形势，其组织架构都有不同程度的变革，但笔者认为变革的力度还不够，三家运营商还是以传统“职能”导向的组织机构为主，现阶段虽然将有意识地通过协同流程、虚拟项目组等多种形式，在一定程度上实现了需要组织变革才能完成的工作，但并不能符合运营商长远发展要求，所以目前运营商应将组织变革提上议事日程，并通过全面变革提升企业效率而不是渐进式推进。

可参考国外运营商按客户类别将原有市场部、数据业务部、集团客户部、网络部、工程建设部等部门整合为公众客户部、家庭客户部、商业客户部、互联网业务部等部门，对于支撑性的职能部门，如战略、人力资源、财务、物流等部门，可以以一线部门为内部客户，兼顾外部客户，适度调整和优化流程。整合后针对一类客户可以提供更为高效的开发、提供、服务等一系列流程，加快客户需求的响应速度，提高客户满意度。

在组织变革的同时，还需及时调整公司的企业文化。在变革期采用开放的企业文化以及柔性管理模式，都可以使组织变革更加平滑有效，通过明确的目标，路线图和阶段性变化及充分沟通，可以减少因变革而引起的震荡，提升组织变革效率与效果。来源：2010-4-23 通信信息报

[返回目录](#)

市场跟踪篇

【数据参考】

联芯预计 2010 年 TD 芯片出货 3500 万

TD 终端芯片核心企业联芯科技总裁孙玉望透露，2010 年第一季度联芯的 TD 芯片出货量已经突破 400 万片，他预计 2010 年几家主流的芯片厂商加起来就会超过达到 3500 片。他同时透露，2011 年 1 月份将推出 TD-LTE 终端芯片样机。

预计全行业 2010 年 TD 芯片出货量 3500 万片

在出席今天举行的联芯科技 2010 年客户大会上，孙玉望说，随着经过去年一年的推广，TD 手机产品更加成熟，消费者的认知度更高，2010 年联芯科技第一季度 TD 芯片出货量已经突破 400 万片。

他估算，目前几家主流的 TD 芯片厂商加起来 2010 年出货量会超过达到 3500 万片。

他说这些话不是没有理由的，根据中国移动两天前发布的统计数据，TD-SCDMA 用户数 3 月增加 341 万户，创下 TD 开台以来单月最大增加数，累计至 2010 年第一季度为止，TD-SCDMA 用户数已达 769 万人，而去年 12 月底 TD 用户数仅 340.8 万户。

另外，2010 年第一季度中国移动 TD 用户数增加 428 万户，以 TD 用户 1 月增加 49 万户、2 月增加 38 万户来看，3 月份增加的用户数可以用“暴增”来形容。

一季度 TD 芯片出货量大增原因

去年第四季来，为冲刺用户数，中移动采取“入网送 TD 终端或话费”的做法，而且几乎是半买半送的手法，果然让 TD 的用户数在 2010 年第一季出现跳跃式成长。

宇龙酷派董事长郭德英也于会上接受新浪科技采访时证实，TD 终端市场形势已转好。他说，酷派 2010 年将加大对 TD 终端的投入，将推出全系列 TD 手机，价格覆盖五六千元至千元手机，都采用联芯的 TD 芯片。

联芯科技总裁孙玉望则表示，2010 年第一季度 TD 芯片的增长是由于本身处于 TD 市场发展增长阶段，加上酷派、LG、联想等联芯的终端合作伙伴抓住了市场机遇，促进了 TD 市场的增长。

2011 年 1 月份推出 TD-LTE 终端样机

联芯科技是大唐电信集团旗下 TD 终端芯片企业，而大唐电信集团本身又是 TD 标杆性龙头企业，因此，TD 的下一步发展很大程度上要看大唐电信集团的研发进展，终端领域中，则要看联芯科技的进展。对于 TD-LTE，孙玉望透露，联芯是在 07 年开始涉足 TD-LTE 终端芯片的，预计 2011 年 1 月份推出 TD-LTE 样机。

他说，“我们的目标是瞄准 TD-LTE、TD-SCDMA 和 GSM 三模。中国移动希望能做到 LTE 中 TDD 与 FDD 兼容，我们也会这样努力”。

他表示，“技术上没什么困难，第一步先会做 TD-SCDMA 与 TD-LTE 的双模终端芯片，因为 TD-LTE 一开始就是数据业务”。来源：2010-4-22 新浪科技

[返回目录](#)

我国电话用户总数累计达到 10.9 亿户

工业和信息化部 22 日发布的数据显示，2010 年一季度，通信业全行业新增电话用户 2448.2 万户，电话用户总数累计达到 10.9 亿户，用户普及率达到 81.6 部 / 百人。

统计显示，基础电信业发展开局良好，金融危机影响持续减弱，行业发展增速保持平稳。1 - 3 月份，基础电信企业分别完成电信业务总量和电信业务收入 7141 亿元和 2096.6 亿元，同比分别增长 21.7% 和 5.3%。

通信基础设施规模持续扩大。1 - 3 月份，移动电话交换机新增容量 4544.2 万户，达到 14.7 亿户；互联网宽带接入端口数新增 975.2 万个，达到 14567.6 万个；光缆线路长度新增 32.6 万公里，达到 859.3 万公里；光缆纤芯长度新增 814.5 万芯公里，达到 16663.8 万芯公里。3G 网络覆盖逐步向县级及发达乡镇的业务热点地区延伸。

用户规模持续增长、移动化和宽带化趋势显现。1 - 3 月份，移动电话用户继续保持较高增长规模，累计增长 2948.9 万户，达到 7.8 亿户，普及率为 58.4 部 / 百人。互联网宽带接入用户继续保持较快发展趋势，累计新增 610.5 万户，达到 1.1 亿户，宽带用户渗透率达到 8.2%。

非话业务比重持续提升。1 - 3 月份，非话业务实现收入同比增长 8%，占电信业务收入的比重达到 43.6%，高于去年同期 1.1 个百分点。随着 3G 和宽带业务全面推广，通信业加速向信息服务业转型。

与此同时，电信业资费水平持续下降。1 - 3 月份，电信综合资费水平比去年同期下降 13.5%。来源：2010-4-23 新华网

[返回目录](#)

研究称 2010 年全球 WCDMA 手机出货量将增 40%

市场研究机构 Strategy Analytics 最新研究显示，在成熟市场对高端智能手机及新兴市场对入门级型号强劲需求助力下，2010 年全球 3G WCDMA 手机出货量将增长 40%，美国将成为全球最大的 3G 国家。

Strategy Analytics 分析师亚历克斯·斯贝克特 (Alex Spektor) 说：“我们预计，在美国等成熟市场对高端智能手机、普通手机及中国、印度等新兴市场付费用户对低价入门级手机需求强劲的助力下，2010 年全球 3G WCDMA 手机发货量将增长 40%，至 3.58 亿部。”

Strategy Analytics 主管尼尔·莫斯顿 (Neil Mawston) 强调：“ 2010 年美国将成为全球最大的 3G 国家，该市场手机发货量将远超日本、意大利和英国等既有市场。三星、苹果等厂商有望从 3G 手机和数据服务营收增长中受益。” 来源：2010-4-21CNET 科技资讯网

[返回目录](#)

报告称全球网速最快 100 个城市亚洲占 62 个

据国外媒体报道，互联网内容分发优化厂商 Akamai 周二发表报告称，在全球网速最快的 100 个城市中，亚洲城市占据了 62 个。

全球网速最快的三个城市分别为伯克利、斯坦福和教堂山，虽然这三个城市都在美国，但 Akamai 表示，在全球网速最快的前 100 个城市中，有 48 个城市在日本，亚洲占据了前 100 排名中的 62 个。通过分析平均网速，Akamai 发现，美国有 31 个州在去年第四季提高了网速，其中增长最快的南达科他州网速提升至 4.5Mbps，增幅为 18%。美国哥伦比亚特区和另外 19 个州的网速有所下滑，下滑幅度最为严重的是弗吉尼亚州，降幅为 13%。Akamai 认为，这部分是由于该州通过手机上网的比例有所增加，拉低了平均网速。

Akamai 表示：“ 我们每个季度都会根据城市的平均网速进行排名，我们监测 4.65 亿个独立 IP 的网速，而且这一数字正在不断增加。” 该公司称，在所监测的 IP 地址中，美国和中国二者之和所占比例近 40%。

Akamai 称，按照最高访问速度排名的三个区域是韩国、香港和日本，最高网速都超过了 7.5Mbps。就全球而言，有 96 个国家和地区的平均网速低于 1Mbps，较上季度的 103 个国家和地区的数字有所减少，表明宽带得到进一步的普及。Akamai 指出，仅有 3 个国家的平均网速低于 100Kbps。来源：2010-4-21 新浪科技

[返回目录](#)

全球手机银行用户 2015 年预计将达 8.94 亿

瑞典市场调查研究公司 Berg Insight 日前发表报告称，预计到 2015 年，全球手机银行以及相关业务用户量将达 8.94 亿，与 2009 年的 5500 万相比，年复合增长率 (CAGR) 将达 59.2%。

据国外媒体报道，过去的一年里，电信和金融领域的许多重要企业都在努力将金融服务推广到银行业务不太普及的市场。预计亚太地区将成为最重要的区域

性市场，其用户量可能将超过全球银行总用户量的一半。另一方面，手机银行也将在银行业务向中东和非洲推广的过程中扮演重要角色。在欧洲和北美地区，随着越来越多的人使用手机接入互联网，手机银行将主要成为现有网上银行业务的一种延伸。据 Berg Insight 预计，到 2015 年，欧洲的手机银行用户量将达 1.15 亿，北美用户量则可能达到 8600 万。

Berg Insight 公司电信分析师马库斯·佩尔松 (Marcus Persson) 表示，从 2008 年到 2009 年，全球手机银行用户量增长了一倍以上，预计到 2010 年还将再增长近一倍。对银行和相关金融业务服务商而言，手机已经成为了主要的数字性媒介。购买了手机的消费者可能就是手机银行业务的潜在消费者，这样他们就会融入现在金融体系。移动运营商在这种发展趋势中能够起到非常重要的作用，同时也有机会积极参与在亚非地区创建未来最重要金融组织的过程。

除传统的零售银行业务以外，Berg Insight 在报告中还指出，对移动运营商而言，国际间资金转移将会成为它们重要的收入来源。目前，国际间资金转移业务大多由各种正式或非正式的代理网络处理，预计到 2015 年，将有 3-15% 的份额通过手机来完成，而其产生的业务收入或将达到 12-62 亿美元。来源：

2010-4-25 赛迪网

[返回目录](#)

1/3 美青少年手机用户每天至少发 100 条短信

据国外媒体报道称，佩尤互联网和美国人生活项目发表研究报告称，三分之一的美国青少年手机用户每天发送逾 100 条短信。短信已经成为最受青少年喜爱的通信方式。

报告称，自 2008 年以来，短信已经超过电话、即时通讯、社交网络和面对面交谈成为最受青少年喜爱的沟通方式。

佩尤互联网和美国人生活项目指出，在 12 岁至 17 岁的青少年中，四分之三拥有手机，其中女孩平均每天收发 80 条短信，男孩平均每天收发 30 条短信。

佩尤互联网和美国人生活项目研究人员阿曼达·伦哈特说，“短信已经成为目前青少年通信的主要方式，过去 18 个月中短信数量出现大幅增长。”伦哈特将短信增长的部分原因归结为移动运营商允许用户无限量发送短信。

伦哈特表示，与通话不同，青少年用户可以在家长和老师的眼皮子底下收发短信；与计算机不同的是，用户可以随时随地利用手机收发短信。

短信已经成为青少年生活的重要部分。87%的青少年手机用户睡觉时都将手机放在身边。报告指出，每天发送至少一条短信的青少年手机用户比例由2008年的38%增长至54%。

38%的青少年表示他们每天至少使用手机接打一次电话，30%的人使用固定电话接打电话，24%的人使用即时通讯。来源：2010-4-21 赛迪网

[返回目录](#)

报告称 iPhone 占据日本 72%智能手机市场份额

据国外媒体报道，市场研究机构 MM Research Institute Ltd。本周三发表报告称，iPhone 是日本销量最大的智能手机，占据了日本 72%的智能手机市场份额，截至 3 月 31 日结束的财年里苹果在日本共售出 169 万部 iPhone 手机。

iPhone 在日本的合作伙伴是日本第三大移动运营商软银集团。总部位于东京的 MM Research Institute Ltd。在这份研究报告中称，这一财年里 iPhone 在日本智能手机市场的占有率高达 72%，宏达电位居其次，占有率为 11%，紧随其后的是以 6.8%的占有率名列第三的东芝。

报告称，受 iPhone 需求上涨的推动，过去这一财年里日本智能手机销量翻了一番，达 234 万部。而同期的普通手机销量下滑 4%，跌至 3440 万部。报告还预测称，尽管日本整体手机市场或出现连续第三年下滑，但自 4 月 1 日起的 12 个月内，该国智能手机销量有可能突破 300 万部。

软银及其规模较大的竞争对手 NTT DoCoMo Inc。和 KDDI 集团都希望借助谷歌 Android 系统来拓展智能手机业务，以期从数据服务中获利。本月初，日本最大的移动运营商 NTT DoCoMo 开始发售其第二部 Android 手机。KDDI 是日本第二大移动运营商，该公司也将在 6 月推出夏普生产的智能手机。

市场研究机构 IDC 预计，到 2013 年全球将售出 6800 万部基于 Android 系统的智能手机，远高于 2008 年的 69 万部。虽然仍是智能手机系统市场的新晋者，但 Android 系统的市场份额将超过苹果和微软的手机操作系统位居第二，仅次于诺基亚的 Symbian 系统。来源：2010-4-23 新浪科技

[返回目录](#)

工信部：3G 用户已达 1808 万 TD 用户 769 万户

工业和信息化部今天下午称，我国 1-3 月份 3G 网络投资完成 60.4 亿元，其中 TD-CDMA(以下简称“TD”)完成 20.6 亿元；1-3 月份新增 3G 移动电话用户

483 万户(其中 TD 用户 161.5 万户), 累计达到 1808 万户(其中 TD 用户 769 万户)。

工信部在新闻发布会上并称, 截至 3 月底, 中国电信、中国移动、中国联通 3G 用户份额分别为 30.8%、42.5%、26.7%, 三家企业发展趋势稳步向好, 中国电信、中国联通与中国移动的收入增速差距明显缩小, 推动市场竞争格局向均衡方向发展。

工信部称, 1-3 月份, 全行业新增 3G 移动电话用户 483 万户(其中 TD 用户 161.5 万户), 累计达到 1808 万户(其中 TD 用户 769 万户)。3G 可视电话、手机视频等面向个人应用, 宽带上网、家庭网关等面向家庭应用, 无线城市、视频监控、移动办公等行业信息化应用不断涌现, 移动支付、手机阅读等新型业务逐步得到开发。1-3 月份, 新增使用移动互联网业务的用户 2700.6 万户, 用户总数达到 1.74 亿户, 移动用户渗透率达到 22.4%。

工信部数据显示, 1-3 月份, 3G 网络投资完成 60.4 亿元, 其中 TD 完成 20.6 亿元。截至 3 月底, 3G 基站已累计建设完成 36.7 万个(其中 TD 室外基站 10.6 万个)。在 3G 带动下, 通信设备制造业发展迅猛, 带动电子制造业加快回升。来源: 2010-4-22 新浪科技

[返回目录](#)

【市场反馈】

瑞典信息化全球折桂的秘密

以高福利闻名的北欧国家, 国土面积虽小, 信息化建设水平却远超美国等老牌强国。五个小国在全球信息化排名中占据前十名中的四席, 瑞典更是高居全球榜首, 这背后的秘密你没有理由不知道。

在我们以往的认知中, 北欧国家以高福利而闻名。但鲜有人关注的是, 除了完善的社会保障体系, 发达的信息技术给民众带来的生活变革其实也是构成福利的重要部分。在 2010 年世界经济论坛(WEF)发布的《2009-2010 全球信息科技报告》中, 北欧四国(瑞典、丹麦、芬兰、挪威)全都进入前十名的行列, 瑞典更是高居榜首。

信息福利

WEF 已连续 9 年评比全球各国的网络就绪指数(Networked Readiness Index, NRI), 评价范围涵盖全球 133 个经济体, 测算国家整体环境、网络完善程度和信息技术使用普及度三项指标, 作为衡量各国信息社会进展的重要参考, 并被视为是衡量信息通信技术(ICT)产业竞争力的排名。

在最新发布的《2009-2010 全球信息科技报告》中，瑞典在多项指标中名列第一，国家整体环境得到了 5.85 的最高分，单项基础设施建设也获得了最高分。

其实瑞典早就是信息化强国，只是这一次表现得尤为抢眼。每年占全国 GDP 近 4% 的信息化投入，让欧盟倡导的“无所不在”信息社会理念在瑞典得到了充分体现。

在瑞典皇家理工学院的教室里，教授在讲解课件时，学生可以通过蓝牙通信共享正在演示的课件。互动时，学生可以通过系统直接将疑问显示到教授的电脑桌面。

即便是在普通出租车上，你都能深刻体会到信息互通的便利。根据导航仪上交通部门提供的实时道路交通流量分析，司机可以与你一起规划合适的行车路线。

截至 2009 年，瑞典家庭网民普及率达到 84%，移动通信普及率达到 94%。3G 应用普及率达到 92%，看移动电视、用可视电话成为民众生活中的普遍现象。

看似简单的信息互通，实际上对瑞典国内信息技术应用中传感、地理信息和无线网络通信等基础性技术与建设都提出了极高要求，也直接加速了服务商的竞争与发展。以电信领域为例，截至 2009 年，国土面积仅为 45 万平方千米的瑞典就有 5 个 3G 运营商、4 个 GSM 运营商(其中 3 个双运营商)、600 多个虚拟业务运营商，有力保障了基础通信的便捷。

通过在经济、社会领域广泛应用信息和通信技术，瑞典基本实现了任何人在任何时间、任何地方实现人与人之间的信息共享，并尽可能地实现物体之间在任何时间、任何地方互联。

瑞典政府始终认为，ICT 快速发展和深入应用能促进国家政治、经济、文化等各领域的发展，能使国民的生产和生活有效突破对传统交通、通信手段的依赖，拓展发展空间和交往空间，因此，只有努力构建“无所不在”的信息社会，才能使国家在世界经济的发展中保持领先地位。

夺冠之路

瑞典在信息化建设中取得如此骄人的成就，与政府积极推广是分不开的。瑞典政府很早就提出要建设数字瑞典，实现全民信息化社会，充分利用信息技术的优势来提高瑞典的国际竞争力并增加人民福利。

早在 1994 年，瑞典政府就成立了“信息技术委员会”作为政府信息技术宏观决策的咨询机构。2000 年瑞典政府出台《全民信息化社会》议案，明确提出信息技术发展的目标、优先发展领域以及相关的措施。2002 年，瑞典颁布了更

细致的政策，指导电信、交通、传媒等部门相互协调和融合。2005年，瑞典加大了宽带网络建设，同时，在政府公务中推广实施电子签名和网络办公方案。

瑞典政府认为，放松对通信产业的限制有利于国家信息基础设施建设。2002年，瑞典出台《进一步促进移动通信市场竞争法案》，规定所有移动通信供应商都有权进入移动通信网络。结果如瑞典政府预料，在加大竞争，降低准入门槛后，信息技术应用领域不断扩大，消费需求旺盛，信息产业投资高速增长，通信服务价格下降了90%。

在大力发展信息技术产业的同时，瑞典政府还不断推动以信息和通信技术为主的高新技术对传统工业进行改造，这与我国推行的“两化融合”有异曲同工之妙。

通过法律手段对传统企业生产过程的材料选择、能源消耗、污染排放和废旧产品回收等方面做出严格规定，激励企业应用信息技术等高新技术实现精细生产，自上世纪90年代以来，瑞典传统工业的生产能力和效率不断提高，产量增长的同时，污染物排放显著减少。这也引发了迅猛而彻底的企业变革，ABB、伊莱克斯等制造业企业借助应用信息技术，既保持了自身的领先地位，又带动了信息技术产业的发展。瑞典的实践表明，优先发展信息技术产业和鼓励信息技术应用是工业化的明智选择。

加强研发机构建设也是瑞典成功建设信息化的高招。瑞典把规模大、专业性强的研究机构发展成为学术界和产业界之间有效的连接点，促进科研开发面向产业和公共服务。对于市场环境下投资效益不明显、历时较长，难以获得资助的基础性、公共性信息技术研发，政府给予财政投入。近年来，瑞典全社会研发投入占GDP的4%，其中80%投向了信息技术等重点产业部门。来源：2010-4-27中国计算机报

[返回目录](#)

近五成消费者愿意用3G手机

有分析机构预计，终端的丰富、补贴的增加，将掀起3G销售的新高潮。而在如今的消费观念中，低价而不低端、实用又好用的产品更能满足广大消费者的实际需求。因此，高性价比将成为推动3G市场突破的关键点

我国3G手机和3G网络服务市场前景看好。中消协公布2009年全国手机消费者满意指数测评结果：有39%的消费者明确表示对3G网络服务的新功能很感兴趣，近期会考虑更换手机，购买3G手机；有9%的消费者表示，目前正在使用3G手机。如此看来，有近五成的消费者愿意使用3G手机。

可以说，国内三大运营商的 3G 业务技术不断发展和完善，3G 手机的普及与发展势在必行，在手机市场中的占比也将越来越大。近日，市场研究和咨询公司 Gartner 发布报告表示，随着中国消费者对 3G 服务了解的深入，3G 手机的销售量将稳定、健康增长。从市场拓展角度来说，质量过硬、功能适用、价格合适的 3G 手机将受到市场的追捧和用户的喜爱。

3G 手机市场迎来爆发式增长

如果有人问，在近两年里通讯行业最热的词是什么？那答案肯定是“3G”。

有数据显示，2009 年全球手机销量 10.8 亿部，其中智能手机 1.8 亿部，增长 16.7%。目前，全球最大的手机市场是中国。

根据赛迪顾问 2009 年中国手机产品满意度调查结果显示，随着运营商在网络建设、业务推广和终端推动方面取得显著进展，以及在 2009 年对市场进行了全面的培育和宣传，从 2010 年开始，3G 手机市场即将迎来爆发式增长，3G 手机将成为中国手机市场的主要产品类型。赛迪顾问还预测，2010 年中国 3G 手机市场销售量超过 5000 万部，2012 年则将超过 8000 万部。

有分析机构预计，终端的丰富、补贴的增加，将掀起 3G 销售的新高潮。尤其是互联网手机的不断推出，将开启一个新的换机时代。我国 3G 手机和 3G 网络服务市场前景良好。

三大运营商争夺 3G 手机市场

面对中国庞大的 3G 手机市场，各大运营商也使出浑身解数，推出各种特色的 3G 手机。

中国电信 500 万中档千元 3G 手机招标透露最新进展，已率先确定 5 款中档 3G 手机中的明星产品。三电咨询资深分析师郑恒表示，中国电信全力打造 CDMA 产业“生态链”，从众多的千元 3G 手机中筛选出具备竞争力、高性价比和差异化的产品作为明星产品，成为中国电信 3G 市场竞争重要的生力军。在此之前，中国电信在北京召开中档价位 3G 手机联合采购招标会，联合 13 家社会渠道商向三星、酷派、诺基亚等 80 多家终端厂商发出了采购标书。

中国移动在 2009 年业绩报告会上也表示，将在 2010 年推出超过 80 款 TD 手机、接近 180 款终端、更多 TD - OPhone 手机以及更多智能手机。

而在中国联通日前召开的 09 年业绩发布会上，其总经理陆益民透露，中国联通将大力发展 3G 终端，更关注中低端智能手机的推出，并计划在近期推出几款价格在 2000 元以下的智能手机。更有知情人士透露，中国联通 2010 年计划引导产业链推出 200 款 WCDMA 制式的 3G 手机。

为了发展 3G 用户,去年国内三大运营商还纷纷加大了 3G 手机的补贴力度。中国电信用于手机补贴的金额达到了 100 亿元,中国移动用于手机补贴的金额达 117 亿元,中国联通的手机补贴则为 3.5 亿元。

由此可见,随着三大运营商的竞争不断加剧,中国 3G 手机市场进入战国时代。

高性价比将推动 3G 市场突破

手机从诞生之日起,就在不停地进步着,而把握市场脉搏、提前布局的品牌往往都获得了成功。3G 的应用是复杂的,也非常吸引人,但在购买手机方面,其实很简单:能够充分体验 3G 高速无线网络、够用、好用。

根据一项来自通讯卖场迪信通的报告显示,在购买 3G 手机的人群中,超过 70%的消费者首先考虑 3G 手机较 2G 手机在数据传输上的优越性,是否能够改善上网、进行视频通话等用户体验因素最被关注,而价格则摆到了次位。随着国内 3G 的发展、产品成熟、市场竞争激烈以及价格的下滑,用户对手机产品的性价比认同度不断提高,人们对于手机的性价比的要求也越来越高。

有业内人士分析,虽然高端智能机和 3G 手机是当前手机行业的发展趋势,但目前拥有高性价比的 2G 手机、非智能机仍然占据市场主流,拥有一批稳定的用户群。这些低价而不低端、实用又好用的产品满足了广大消费者的实际需求,也正中了在如今强烈通胀预期下人们审慎务实的消费心理。可以说,高性价比将成为推动 3G 市场突破的关键点。

中国三大运营商中国电信、中国联通和中国移动都力求多元化的、高性价比的手机阵容,以拓展其年轻的 3G 网络。毋庸置疑,高性价比的手机,将推动 3G 市场突破和不断向前发展。来源:2010-4-23 通信信息报

[返回目录](#)

年轻网民上网工具首选手机

中国互联网络信息中心(CNNIC)今日在北京发布了《2009 年中国青少年上网行为调查报告》。报告显示,截至 2009 年 12 月底,中国青少年网民规模已经达到 1.95 亿人,其中 74%的青少年使用手机上网。

调查显示,2009 年青少年手机网民达 1.44 亿,同比增长 73.5%。青少年网民使用手机上网的比例为 74%,超过同期全国网民 60.8%的水平,而青少年网民使用台式机上网的比例降至 69.7%。手机超过台式机首次成为中国青少年第一位的上网工具。

调查发现，青少年在学校上网的比例从 2008 年的 19.1% 增加到 2009 年的 36.3%，同比增加 17.2 个百分点。与此同时，网吧作为中国青少年上网场所的重要性在弱化，使用率从 2008 年的 57.5% 下降到 2009 年的 49.4%。

2009 年，中国青少年网民网络使用仍然保持较突出的娱乐特点。报告显示，排名前三的青少年网民娱乐应用分别是网络音乐(88.1%)、网络游戏(77.2%)和网络视频(67%)，使用率均高于整体网民。来源：2010-4-27 深圳商报

欧洲最大规模手机健康调查:覆盖 25 万人持续 30 年

据国外媒体报道，英国移动通讯与健康研究计划(MTHR)周四发起了迄今规模最大的关于手机对健康影响的研究计划，将跟踪调查欧洲 5 国至少 25 万人，调查可能延续 30 年之久。

该项目称为移动通讯大规模研究(以下简称“COSMOS”)，与此前分析手机使用与癌症和神经系统疾病关系的调查不同，COSMOS 将实时跟踪调查用户行为。

此前也进行过一些相关大型研究，但主要是调查已经罹患癌症的人们原先使用手机的情况，而且这些调查的时间较短，因为手机近十年内才普及。

GSM 协会研究和可持续性主管杰克·罗利(Jack Rowley)指出：“这类研究的一大缺陷是，当你询问人们 5 年前的手机使用情况时，他们的回忆肯定会有很多错误。”

全世界正在使用的手机超过 50 亿部，迄今为止世界卫生组织、美国癌症协会和美国国家卫生研究院等组织均未发现使用手机会危害健康的证据。

伦敦帝国学院公共卫生分部首席调查员教授保罗·埃利奥特(Paul Elliott)指出：“迄今为止的调查都只关注短期影响，即不到十年，而 COSMOS 将研究 10 年，20 年甚至 30 年的长期影响，关注疾病发展的全过程。”

COSMOS 是英国移动通讯与健康研究计划(MTHR)的一部分，由英国多个政府机关和行业提供资金，并由以大学学者为主的独立专家负责。

参与 MTHR 计划的劳里·查利斯(Lawrie Challis)教授表示：“许多种类的癌症要 10 到 15 年才会出现症状，因此我们需要回答的是：有哪些事情需要关注？”

罗利预计全球已投入超过 1 亿美元用于研究使用移动电话可能导致的健康问题。

根据研究公司 iSuppli 的数据，全球用于无线设备和服务的支出在 2009 年首次超过 10000 亿美元。

COSMOS 正在英国、芬兰、荷兰、瑞典和丹麦通过移动运营商招募 18-69 岁的志愿者参与该项研究。COSMOS 使用的数据将来自这些志愿者的电话账单和健康记录以及问卷调查。

罗利对该调查表示欢迎，但指出组织者可能难以找到足够的志愿者，并举例说 2004 年在德国曾有一个小规模类似研究，但是因隐私问题而以失败告终。

在英国，COSMOS 正通过四大营运商 Vodafone、O2、T-Mobile 和 Orange 向 240 万名手机用户发出邀请，并希望有 9 万到 10 万的用户会接受。截至周二下午，已有 232 人表示同意。

该研究将关注所有的健康状况并研究是否与如老年痴呆症和帕金森氏症等神经系统疾病和癌症存在联系。同时，研究还将关注用户使用手机的方式——例如，手机时放在裤袋里还是包里。

一位英国健康保护局的发言人表示，该研究有可能提供非常可靠的结果。他说：“帝国学院的流行病学和公共卫生分部世界上从事这方面研究的最好的研究中心。”

COSMOS 将根据研究进展宣布其调查结果。来源：2010-4-23 新浪科技

[返回目录](#)

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

● 垂询及订阅请联系：

集团总机：（010） 6598-1925、6598-1897	E-mail： apptdc@apcsr.com
服务平台：（010） 6598-1925-602	E-mail： fuwu@apcsr.com
北京公司：（010） 6598-1925、6598-1897	E-mail： beijing@apcsr.com
深圳公司：（0755） 8209-6199、8209-1095	E-mail： shenzhen@apcsr.com
上海公司：（021） 5032-6488、5032-6844	E-mail： shanghai@apcsr.com
重庆公司：（023） 6300-3200、6300-3220	E-mail： chongqing@apcsr.com



杭州公司：(0571) 8993-5943、8993-5942

E-mail : hangzhou@apcsr.com

广州公司：(020) 8595-5398、3758-0475

E-mail : guangzhou@apcsr.com