



亚太博宇决策咨询 通信产业竞争情报监测报告

决策·参考

■ 人马未动 ■ 粮草先行 ■ 运筹帷幄 ■ 决胜千里 ■

2010. 06. 02

本期要点

亚太博宇
通信产业研究课题组
apptdc@apptdc.com

■ 4G 时代离我们有多远

“这个星球上的绝大多数人还没弄明白 3G 是怎么回事，4G 就已经到了眼前。有人将之称为 4G 革命，它将改变我们的生活以及未来的商业模式。但是，从 4G 的中国市场推广来看，它还需要耐心等待。”

■ IPTV 叫停后的用户之痛

三网融合进程正在加速推进，工信部部长李毅中日前表示国务院已通过了推进三网融合的总体规划，具体试点方案将于本月底出台。而一直被视作三网融合典型业务的 IPTV，前行的道路却并不平坦，2010 年 2 月广西 IPTV 被紧急叫停，4 月广电总局又在全国范围内清查 IPTV。如此高效、凌厉、无情，叫停 IPTV 的大棒瞬间挥下，媒体和专家从政策、产业等舆论各方面自然少不了了一番热议，讨论来讨论去多还是部门之间利益博弈的话题，而在这背后，IPTV 用户才是事件中真正的受害者，他们的心声又有多少人倾听？

■ 3G 催热手机炒股掘金市场实现多方共赢

股指期货和融资融券两大创新型产品的推出完善了中国资本市场的结构，也为手机炒股带来契机。同时，作为跨行业金融服务的一个新增点，手机炒股的巨大潜力将实现股民、券商、运营商等多方共赢。

■ 三屏融合：一统终端还是百花齐放

随着三网融合遇到一些操作性障碍，业内开始有人提出三屏融合。所谓三屏融合，就是指电视、电脑、手机三块屏幕的融合。看上去这三块屏对应的仍是三个网：广电网、互联网和移动互联网(这和最标准的三网融合的三网略有些区别)，似乎未尝不是三网融合推进中的一个阶段性步骤。

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
4G 时代离我们有多远	5
IPTV 叫停后的用户之痛	9
信息通信让城市生活更美好	13
三屏融合：一统终端还是百花齐放	17
PC 时代远未结束 不会被智能手机取代	19
3G 催热手机炒股掘金市场实现多方共赢	19
三网融合核心是以创新的商业模式满足用户需求	21
产业环境篇	24
【政策监管】	24
工信部广电总局正研究三网融合第四稿	24
工信部部长：三网融合试点方案月底出台	25
【国内行业环境】	26
“绿色手机联盟”成立	26
北京广播电视台今天成立	27
我国手持电视标准走出国门	27
芯片商再度回应工信部“禁恶性吸费令”	28
【国际行业环境】	29
新西兰电信拟出售固网资产	29
德国拍卖频谱将主要用于 LTE	30
日本主流运营商首次定制中国手机	30
北电可能将以 11 亿美元出售所持专利	31
泰国跳过 3G 年底将直接发放 LTE 牌照	32
沙特 Mobily 完成 HSPA+ 升级 速率 42Mbps	32
SK 电讯将向马来西亚运营商投资 1 亿美元	33
美俄将成立卫星导航领域史上首家合资企业	33
印度 4G 频谱拍卖第二天竞价已达 6.7 亿美元	34
日本传媒巨头提前停止播出卫星模拟电视信号	34
韩国家庭宽带速度世界第一：平均达 34.14Mbps	35
运营竞争篇	36
【竞合场域】	36
中国首个智能城市运营公司成立	36

三网融合方案通过传媒板块昨表现出色	36
上海贝尔和 ArubaNetworks 达成战略合作	37
【中国移动】	38
中移动 TD 四期招标规模接近前三期总和	38
中移动北京公司手机支付业务引领新消费时代	39
【中国电信】	39
中电信 2010 年增 800 万 3G 用户目标不变	39
北京电信开推 3G 无线宽带老用户续费打折送卡	40
【中国联通】	41
中国联通内测 iPad 应用	41
中国联通年内将推 Wi-Fi 版 iPhone	41
联通证实年内将引进 3G 版黑莓手机和业务	42
制造跟踪篇	42
【中兴】	42
中兴通讯首度获 SoftBank 三款 3G 终端定制	42
中兴手机销量达 2 亿部 寄望智能手机成新增长点	43
【华为】	45
华为 Android 手机悄然出海	45
华为赛门铁克发布“4+1”云战略	48
华为聘请前布什政府高官出任顾问	49
华为北美发布 09 年企业社会责任报告	50
【诺基亚】	51
诺基亚客户服务体验中心开业	51
诺基亚投资赶集网 2000 万美元	51
诺基亚 Opera 力挺 Flash 共抗苹果	52
诺基亚结盟雅虎 整合网络对抗苹果和谷歌	53
【其他制造商】	53
领航互动借 mima 进军手机市场	53
黑莓 iPhone 全球销量首超摩托罗拉	54
黑莓与宽带资本建立 1 亿美元投资基金	56
摩托罗拉与南非 MTN 签署 2 年期框架协议	57
消息称摩托罗拉与 LG 将采用联发科 3G 芯片	57
服务增值篇	58
【趋势观察】	58

引领互联网个人化趋势	58
移动支付未来需要想象力	62
通信业节能减排应注重长远实效	64
2013 年智能手机超 PC 成主要上网设备	65
2010 年 iPhone 销售量 40%来自企业用户	65
手机支付增势迅猛 财付通平移手机端更具优势	66
【移动增值服务】	67
中国移动新版飞信上线	67
重庆移动推出家庭物联网	68
联通三生电子移动商务上线	68
动感地带充值 100 元可赠 30 元	69
【网络增值服务】	69
“手机购电”拟 3 至 5 年推广	69
“手机看病”有望年内在京试点	70
技术情报篇	71
【视频通信】	71
江门 CMMB 移动电视信号下月开通	71
苹果下一代 iPhone 确认支持视频聊天功能	72
CMMB 手持电视出征海外：3 年推向 30 个国家地区	72
【电信网络】	73
ICT，世博因你而精彩	73
首个 3G 移动支付系统上线	74
第四颗北斗导航卫星将发射	74
中国移动手机信号首次覆盖南沙海域	75
中科大研制出我国首个脉冲超宽带无线通信系统	75
中兴通讯率先完成 TD-LTE S1/X2 接口一致性测试	76
中国移动 2010 年将建 600 万线宽带光纤布局固网	76
【终端】	77
手机生化气体微型检测芯片问世	77
联通“全互联网手机”助力畅享新生活	78
国内首款 3G 平板电脑天翼 LifePad 发布	80
诺基亚高端手机 N900 销售量不足 10 万台	81
【运营支撑】	82
中国电信市场需求迥异	82
中移动给中兴下指标：公开渠道要占七成	83

中移动暂放弃自推手机支付方案向银联靠拢	85
市场跟踪篇	86
【数据参考】	86
小灵通用户跌破 4000 万户	86
我国 3G 手机用户突破 2000 万	87
全国手机用户上月净增 962 万户	88
香港智能手机普及率 48% 更爱触摸屏	88
2014 年移动游戏收入将达 114 亿美元	89
2014 年手机广告规模将达到 18 亿美元	90
全球市场 WiFi 芯片出货量 2010 年将达 7.7 亿	90
2015 年欧洲地理位置服务市场将达 6.1 亿美元	91
香港智能手机普及率 48% 为全球平均水平 2 倍	91
国际电信联盟:2015 全球 50%人口拥有宽带接入	92
【市场反馈】	93
调查显示有手机的英国儿童比有书的多	93
86.7%受访者认为吸费门影响国产手机形象	93
数据显示 iPhone 操作系统设备亚洲增长最快	95
三大运营商异口同声: 2010 年暂不下调 3G 资费	96

亚博聚焦

4G 时代离我们有多远

“这个星球上的绝大多数人还没弄明白 3G 是怎么回事，4G 就已经到了眼前。有人将之称为 4G 革命，它将改变我们的生活以及未来的商业模式。但是，从 4G 的中国市场推广来看，它还需要耐心等待。”

2010 年 3 月 24 日，在 2010 年美国无线通信展上展示的 HTC EVO 4G 智能手机。

2010 年 5 月 17 日，在国际电信联盟主办的“通信让生活更美好——TD 国际化发展高峰论坛”上，国际电信联盟副秘书长赵厚麟透露，目前参与 4G 标准角逐的有 6 份方案，中国拥有自主知识产权的中移动 TD - LTE 胜算最大。

4G 时代来临的信号其实早在 2009 年底就已出现。

2010年早被电信业人士认为是LTE(Long - Term Evolution)部署年，但是北欧电信运营商 Telia Sonera 公司，迫不及待地让这一时间提前了17天。2009年12月14日，在挪威的奥斯陆和瑞典的斯德哥尔摩正式开启LTE商用。

LTE 是世界最主流的4G技术，这项由爱立信、诺基亚、西门子、华为等巨头开发的技术，已经获得世界上主要电信设备商的支持。

什么是4G？TeliaSonera在其官方网站的回答只有两句话：4G提供高速移动网络宽带服务。4G基于全球移动通信LTE标准。

高速，确是4G的最大特征。LTE的理论下载速度约为100MB/秒，约等于拨号上网的2000倍。按照这个速度，下载一个600MB的文件，只需6秒。不过，在实际应用中，所有带宽都受到传输距离和同时在线用户数的影响，斯德哥尔摩LTE网络的实际下载速度是20-40MB/秒，却仍是3G的10倍。

4G给消费者带来的最大好处是，提供更清晰流畅的在线影视、在线游戏和在线视频会议等网络服务。

4G为何受追捧

1973年4月3日，手机的发明者马丁·库帕站在纽约街头，掏出两块砖头大的无线电话，拨通了贝尔实验室的固定电话。三十多年过去，全球移动电话用户数已达48亿，手机也不仅仅被用来打电话。

在对全球所有地区的实时网络进行测量后，爱立信在2010年美国无线通信展上宣布：2009年12月，全球移动数据流量(主要是彩信、音乐、电子书、视频、网页浏览、在线游戏等产生的流量)超过语音流量(通话所产生流量)。换言之，全球4亿移动宽带用户所产生的数据流量，超过了全球46亿移动用户所产生的语音流量。

2009年11月，市场研究公司ABI Research的研究报告显示，自1992年GSM数字蜂窝网络问世以来，移动语音业务迎来了爆发式的增长。ABI预计，2010年全球移动语音服务营收将达5800亿美元。但自2011年起，随着用户的逐渐饱和，移动语音服务营收将受到全面冲击，到2014年，全球移动语音服务营收将下降9.6%。

在语音流量后继乏力的态势下，数据流量自然成为电信运营商们的新增长点，同时也是新战场。尤其是那些在原有技术模式发展遭遇瓶颈的运营商，顺应移动数据业务对带宽和网速的需求，同时也是市场竞争的需要，4G成为他们的方向。

2004年3GPP多伦多会议确定LTE作为3G的演进技术。虽然最近几年4G一直存在LTE和WiMAX两大标准之争，但LTE已是多数运营商的选择。

4月初,全球移动提供商联盟(GSA)最新统计数据表示,目前已有31个国家的64个运营商认可了LTE技术。GSA预计2010年底将有超过22个LTE网络开始运营,到2012年将有39个LTE商用网络。GSA总裁艾伦·海登(Alan Hadden)表示:“现在已有42个国家的88个运营商拥护LTE技术,并将参与实验计划或其他筹备活动。”市场调查机构Juniper Research则认为,到2014年,至少有1亿人使用LTE移动宽带。

使用4G的都是些什么人呢?在全球首张商用LTE网络试运营100天的时候,Telia Sonera公司在其4G用户中做了一项调查。其结果显示,率先使用4G网络的人们,通常是技术爱好者。其中,超过90%的人本来就是3G用户,43%的人在用iPhone手机,26%的人通过移动网络上网的时间更多,19%的人在线观看电视电影。

设备更便宜,服务更贵

2010年第二季度以前,在斯德哥尔摩使用LTE的人们,必须随身带着两张网卡,一个用于LTE,一个用于3G或者GSM。目前,它们还不兼容,无法自由切换。LTE目前还只能通过上网卡用于笔记本电脑或者上网本,而用上支持4G的智能手机,可能得等到2011年。但这个亟待完善的技术,价钱并不便宜。

2009年12月开始试用LTE的用户,套餐费是4瑞典克朗,折合0.65美元。但这不过是个过渡阶段。从2010年7月1日起,Telia Sonera将对4G用户,每月收取599瑞典克朗(折合86美元)的费用(带宽上限30GB),2倍于3G(带宽上限20GB)的收费。在Telia Sonera的这次调查中,54%的人不打算用回3G。换言之,并不是每个人都需要这么大的带宽看电影或是下载文件,收费之后,至少有近一半的用户选择退出。

捆绑了数据业务,在2G到3G的转换过程中,3G套餐的费用也是普遍高于2G。终端设备越来越便宜,服务越来越贵,是有目共睹的未来电信业趋势。

“智能手机会成为发展中国家人们上网的主要选择。”ST-爱立信高级执行副总裁Jorgen Lantto说。全球智能手机有80%是基于ST-爱立信的芯片、平台技术。他们正在开发零售价控制在100欧元左右的平台。

“以前我们是决定何时上网,现在变成决定何时下线。”爱立信CEO卫翰思(Hans Vestberg)说,对随时随地保持连接的诉求,和智能手机、笔记本电脑和上网本价格的下降,为更多人接入网络铺开了道路,更是为电信行业提供了巨大的增长机会。

2009年7月,斯科特·施奈德(Scott Snyder)出版了《无线新世界:如何在4G革命中竞争》一书。他谈到,第四代无线技术会比我们以前体验过的所有无线技术的速度都更快,也更具冲击力。他预测说,通过创造“一个庞大的无线生

态系统”——一个创新此起彼伏的生态系统，4G 将彻底改变我们的工作方式和娱乐方式。

改变是要付出代价的，羊毛出在羊身上，运营商平台升级的费用，最后还是要由消费者支付。

越来越多的电信运营商们倾向于采取“任你吃到饱”计划(AI - you - can - eat plans)，就像吃自助餐一样，交了人头费用(包月费)之后，流量上不封顶，结果就是消费者多多付费。未来不是看你从网上下载了多少流量，而是你花了多少钱获得相应的流量。

世界上最幸运的运营商？

中国 3G 上马不过一年时间，中国联通和中国电信都忙着 3G 布局，在 LTE 方面暂无时间表。而中国移动已经开始了 TD - LTE。

中国移动研究院院长黄晓庆向南方周末记者表示，中国移动未来业务发展的主要方向是移动互联网。TD - SCDMA 和 LTE 的技术相结合，才是中国移动的 3G 未来发展的方向。“我们是世界上第一个 TD - SCDMA 运营商，我们建立网络的时候，就考虑未来的 LTE 的演进。换句话说我们可能是世界上最幸运的运营商，我们可以为未来最先进的技术做好准备。”

但是，从目前 3G 的推广来看，4G 可能更不容乐观。来自工业和信息化部的数据显示，截至 2010 年 3 月，中国 3G 用户才达 1789 万。而中国移动电话用户约为 7.7 亿，平均每个月增加了 900 万——他们多数是农村用户。2010 年 5 月以来，三大电信运营商不得不调低资费标准，以进一步推广 3G。

按照爱立信消费者研究室的调查，中国的人口一半住在农村，但是在农村的地区，高科技产品的使用一般还比较初级，主要还是为了好玩。手机就是为了打电话用，没有开始真正使用其他功能。也就是说，2G 就能满足他们的基本需求。4G 对他们来说还太遥远。

不过，这似乎并未影响到中国移动对 4G 的热望。诺基亚西门子首席执行官苏立(Rajeev Suri)在上海世博芬兰馆的媒体和分析师活动上公开表示，“TD - LTE 源自中国，但将服务全世界。”不管是在中国、印度等发展中国家，还是在欧洲、美国和日本，TD - LTE 都将会成为一个重要的标准。中国移动研究院副院长王晓云介绍，“来自欧洲、北美、日本和印度等国家和地区的十余家运营商，有计划建设 TD - LTE 试验网。”

2009 年初才颁发 3G 牌照的中国通信行业，2009 年 10 月才在日内瓦国际电信展上首次公开演示的 TD - LTE，并不见得比其他 LTE 技术更加先进或成熟，为什么如此受追捧？

用爱立信全球战略主管 Douglas Gilstrap 的话说，从互联网来看，中国的网民达到 3.8 亿人，超过美国全国人口数。而 3.8 亿的网民中，2.23 亿网民是通过手持设备上网，而且这个数字不断增加，移动宽带将有巨大的发展前景。

4 月 15 日，科技部部长万钢出席上海世博会 TD - LTE 演示网开通仪式时表示，TD - LTE 是十一五工作的重中之重。国家将在充分借鉴 TD - SCDMA 产业化经验的基础上，对 TD - LTE 的产业链各个环节进行体系化的规划与扶持。

当天，中国移动在上海世博会上铺开了第一张 TD - LTE 演示网，并表示 2010 年下半年将在三个沿海城市建设 TD - LTE 试验网。

也许，比起既要对投资人负责，又要对自主知识产权负责的“世界上最幸运的运营商”，中国的手机用户才是世界上最幸运的，他们可以在一年的时间里完成从 2G、3G 到 4G 的过渡，也可以跟着大部队继续在 2G 时代游荡，请世界上最先进的技术耐心等着他们来。换在其他地方，这是不可想象的。来源：2010-5-27 南方周末

[返回目录](#)

IPTV 叫停后的用户之痛

三网融合进程正在加速推进，工信部部长李毅中日前表示国务院已通过了推进三网融合的总体规划，具体试点方案将于本月底出台。而一直被视作三网融合典型业务的 IPTV，前行的道路却并不平坦，2010 年 2 月广西 IPTV 被紧急叫停，4 月广电总局又在全国范围内清查 IPTV。如此高效、凌厉、无情，叫停 IPTV 的大棒瞬间挥下，媒体和专家从政策、产业等舆论各方面自然少不了一番热议，讨论来讨论去多还是部门之间利益博弈的话题，而在这背后，IPTV 用户才是事件中真正的受害者，他们的心声又有多少人倾听？

“只用了一天就被封了”

放弃“电视锅”，新装 IPTV，没想到当天下午就出现“系统故障”，而且是永远修不好的“故障”。

“我家的 IPTV 装了一天就被封掉了”，虽然事情过去了三个多月，但是提起这件事，广西柳州的廖华生(化名)仍是气愤不已。

早在 2006 年，柳州就开始了有线数字电视的整体转换工程，不过廖华生对此并不在意，“主要是每月的费用高”。为了解决自己的看电视问题，他此前买了卫星电视接收器，也就是俗称的“电视锅”。但是 2010 年 1 月，直播卫星“中星 9 号”进行了技术升级加密，廖华生家中电视的好多频道都成了“黑屏”。虽

然不久之后市面出现升级版的山寨“电视锅”，但他对此已经失去信心，“如果再一次升级，还要重新换锅，太麻烦了。”

后来，他听人介绍说 IPTV 很不错，不但有很多频道，而且可以点播观看大量电视节目，还有时移的功能，“昨天晚上播放的节目，今天照样能看。”这让廖华生对 IPTV 业务很是心动。

2010 年 2 月 10 日，春节前四天，廖华生家安装了 IPTV。但让他没有想到的是，IPTV 很快就出“故障”了，“安装后的当天下午，我就发现收不到电视节目，不过点播内容还能收看。”到了第二天，问题变得更严重，包括点播内容在内的所有节目都看不了，“屏幕的提示是系统故障。”不久之后，为廖华生家安装 IPTV 的柳州电信工作人员给他打来电话，“说由于系统故障，要我去营业厅交还机顶盒，并全额退款给我。”但是廖华生认为 IPTV 挺好，而且只是系统故障，说不定很快就能修好，“我当时就想多等几天也无所谓，故障总会修好的。”不过让他惊讶的是，没过多长时间电信的人再次打来电话，要求廖华生一定要去营业厅退掉 IPTV 业务。在廖华生的“逼问”之下，对方说出了真正原因，“他就说广电正在封杀 IPTV，现在不能装了。”之后，廖华生又特意打电话给在南宁电信工作的朋友，得到的也是同样的回答。他终于明白，自己安装了仅仅一天的 IPTV 看不了啦。

廖华生很“不幸”，就在他安装 IPTV 的前一天，广电总局下发了《关于依法查处广西电信擅自开展 IP 电视业务的紧急通知》，到 2 月 12 日，广西壮族自治区内 14 个市电信公司 IPTV 节目信号源及业务已全部停止。

“电视锅被禁掉我还想得通，IPTV 被禁我是怎么也想不明白，它对我来说是最好的选择”，廖华生愤愤地说道。现在廖华生和妻子在家基本不看电视，37 英寸的液晶电视有时被他当作显示屏来用，“用线连接到电脑上，在电视上看一些网上播放的节目”。

“怎么就违法了”

村里与电信共推农村信息化，村民不出一分钱，就能看上 IPTV，却被责令停止，称行为非法。

“好好的一项电视业务，怎么就违法了呢？”湖北安陆的黎华(化名)一直很纳闷。说起来，黎华还不算是 IPTV 的用户，没看过一天 IPTV，村子实施的 IPTV 工程还没完工就被叫停了。

黎华的家在安陆市的烟店镇李湾村，“烟店镇是西北部边远山区的一个小镇，我们那个村更偏”。一直以来，村子里人们看电视就是个难事，虽然安陆这些年来在推有线电视“村村通”工程，李湾村的村民也可以接有线电视，但是一直以来真正将有线电视接入户的人却很少，“不仅是初装费，每月还要付钱，很多

人不愿意”，黎华说。前些年，李湾村的村民家电视都是直接用天线的，“只能收到两三个台，看电视的时候经常要摆弄天线，不然图像都不清楚。”后来，“电视锅”在农村流行开来，李湾村的很多人都购买了，“投资小，频道多，图像清晰，几乎每家每户都用‘锅盖’。”

2009年10月底，一则消息在村民中传播开来，“村里负责人说，已经和电信部门签订协议，将开通网络电视，电视节目不但更加丰富，而且里面还有电影可以点播，还能通过电视来买东西等等。”黎华说道。记者随后查询到，李湾村和电信局烟店分局合作推进农村信息化的这则消息甚至连新华网等都进行了报道。协议中称这项工程总投资10万元，包括购买入户网线、机顶盒等配件设备费用，全部从村公积金中列支，不要农户出一分钱，工程原定2009年12月底完工。

不过让黎华和其他村民没有想到的是，这项工程还没有完工便半途夭折了，这种前所未有的“电视新看法”也远离他们而去，“2009年11月，就有人下来查了，要村子里停止这项工程。”在安陆新闻网，记者查询到一则“安陆市对IPTV电视叫停”的消息，文中称“李湾村负责人在不明情况的前提下，擅自与烟店电信分公司达成协议，同意该分公司在农户中推行固定电话与IPTV电视捆绑收费的电信业务。稽查人员立即赶赴该村查明情况后，责令该村立即停止非法行为。”

“我觉得网络电视很新颖，不但能看电视还能看电影。我就是不明白，为何不许有网络电视，到底是哪里违法了，怎么就非法了？”黎华说道，现在“电视锅”能收到的节目比以前少了很多，网络电视又被禁，难道非要村民去装有线电视。

“没了IPTV只能用简易天线”

部分偏远山区不通有线电视，村民一直饱受看不到电视之苦，最近刚刚装上IPTV，却随时有可能被禁。

阿冰是广东云浮市白石镇的一位代理商，此前的业务是帮助用户安装IPTV，他经常在一些论坛上留下自己的联系方式“招揽生意”，“广电叫停了IPTV之后我就不做这个业务了”。同廖华生一样，阿冰也不明白IPTV为何被叫停，“电信、广电不都是国家的吗”，在他看来，叫停之后受苦的是用户，特别是农村百姓。“据我了解，这边的IPTV还没有被强制停掉，但是很多人对此很担心”，阿冰表示。

云浮地处山区，一些乡镇虽然早就开通了有线电视，但是入户率却极低，甚至一些农村至今都没有拉上有有线电视。阿冰介绍，他的一位亲戚所在的村子一直

就没有有线电视，村民们纷纷选择“电视锅”，“有的人家里就是用简易天线来收看电视，但是收到的频道很少，连最近的地方台珠江台都难收到。”

前两年，阿冰的亲戚及周围的邻居家都装了IPTV，终于有了稳定收看丰富电视节目的通道。每月的费用是48元，“有的觉得费用高，有的觉得还可以。其实这48元中，免去了固话的月租，还送18元的话费，性价比还是很高的。”

最近频频传出的IPTV被叫停的消息让这些用户很是忧虑，“我亲戚就打电话问我，是不是IPTV不能看了，我也不清楚，我只知道现在这边的IPTV不能公开推广了。”阿冰表示，如果IPTV被禁掉，受伤最深的还是用户，“有些村子没有有线电视，现在又不让他看IPTV，这就逼着他们要么去装“电视锅”，这是违法的，要么就是用简易天线，只能看看几个频道。”

记者手记莫让部门利益凌驾百姓利益

“满足人民群众日益多样的生产、生活服务需求……”，在2010年1月份举行的国务院常务会议上，非常明确地表示了推进三网融合的目的。作为三网融合的典范业务，IPTV业务实现了人们由看电视了解生活到用电视服务生活的转变。但是，IPTV一路走来却是磕磕碰碰，从2005年泉州IPTV被取缔，到2010年的广西IPTV叫停，并在全国范围内被清查，屡屡出现被叫停的事件。

目前的这种现状明显与国务院推进三网融合的精神不符，为何？因为相关部门将自己的利益凌驾于百姓利益之上。尽管IPTV是一项公共服务，但用户的利益显然不是相关部门考虑的内容，他们不允许自身的利益受损，不允许竞争对手大举进入自己的传统势力范围，这也解释了采访中，不少偏远地区的违法“电视锅”无人问津，而IPTV却异常敏感。就算IPTV已在上海等地形成电信和广电合作经营的良好模式，对IPTV内容可以进行完全有效监管的前提下，仍借口扼杀其他省市刚刚起步的IPTV业务。

部门间的利益之争不仅让IPTV的发展磕磕碰碰，更令人对三网融合的前景产生担忧，比如主导权之争远没有结束、部门市场资源垄断优势待打破等。三网融合不仅仅是打破垄断，更需要的是部门间摒弃门户之见和利益之争，在技术标准、产业政策、融合监管等方面通力合作，以切实让消费者受益、做大做强国内三网融合市场和提升相关产业的国际竞争力为共同目标。来源：2010-5-31 IT时报

[返回目录](#)

信息通信让城市生活更美好

春暖花开，一年一度的“5·17”也如期而至。2010年恰逢2010年世博会在上海举行，全球的焦点再次聚集到这个国际化大都市身上。国际电联在上海世博会主题“Better city, better life”后面直接加上了ICT，就变成了2010年世界电信和信息社会日的主题——“信息通信让城市生活更美好”。不仅如此，国际电联还将在上海世博会期间举办全球庆典活动，纪念这一全球信息通信行业共同的节日。

如果评选深刻改变人类生活的产业，信息通信业一定名列其中。信息通信技术贯穿于从电视到移动电话再到互联网的各个领域，为城市面临的诸多问题提供了解决方案，成为人类生活、工作和娱乐的助手。信息通信技术还有利于创新城市的管理方式——智能建筑、智能交通管理、新型节能措施和废物管理方式，尤其是实现了在日益融合的信息社会中，信息和知识的交流。当今世界，经济全球化和信息化已成为人类社会发展的总趋势，信息化水平已成为衡量一个城市综合实力的重要标志。各国政府都把信息化作为城市发展战略的重要组成部分，大力推进信息化建设是提高城市综合竞争力的必然选择。

城市建设更精确

城市由人类最初的聚居地演化而来，它不断地演进和成长为一个有机系统，是人类文明的载体。随着信息通信技术的发展并不断向社会基础层面渗透，城市的建设和发展进入了一个新的阶段，现代都市里的建设者，腰里挂的不再是墨线和锤子，取而代之的是信息化的现代工具：计算机辅助设计让工程师能够甩开图板，集中精力从事开创性的工作；互联网改变了工程项目部门的结构和管理模式，使得设计人员及管理人员无需在同一区域就能及时共享资源；大型土木工程数据库系统的建立与完善有效保障了设计质量，并可以对土木工程领域中大量的文档、设计方案、图纸等资料进行有效的管理。

时隔5年多，北京奥运会国家体育馆的建设过程中对焊接温度的控制仍然让记者记忆犹新。当时，随着“鸟巢”钢结构施工的逐渐完成，事先预留用于热胀冷缩的钢缝将焊接起来，使钢结构浑然一体。为了把温度应力对国家体育场钢结构的影响降到最低，设计者借助计算机技术反复计算与论证，将合拢温度定为 19 ± 4 摄氏度。为了精确控制温度，施工人员在钢面上安装了36个自动测温仪并通过计算机联网来监控表面温度，现场还布设了60个温度监测点和气象观测站，用以对合拢过程中的大气温度和钢结构表面温度实施全过程监测。借助信息化的手段，施工方顺利完成了国家体育馆的合拢，保证了施工质量。

现在想想，当时施工人员借助自动温控仪检测钢材温度的方法已经有点物联网的意思了。在 2010 年上海世博会的建设过程中，信息通信技术的应用早已比比皆是。工程建设者应用 GIS、遥感、视频监控和数据库技术，为世博会的工程建设提供规划管理、建设工程管理和工地视频监控管理的数字化工作平台。

在世博会的建设中，管理者搭建了一个虚拟仿真平台，一改过去谈规划就搭沙盘、摆造型的老套路，将设计规划输入信息系统后，就可以把效果非常直观地呈现出来。依托这个平台，建设各方有什么意见，就直接在系统内修改。而且随着这个系统建设得越来越细，虚拟平台与现实越来越接近，一些局部的管理像安保、防火等也可以依靠虚拟平台进行。

上海世博会组织方还专门设计了一套参展者服务系统，参展者在来参展之前就可以远程控制，进行各种信息沟通。此外，该系统为每个参展者开辟了专门的空间，便于直接交流。在建设过程中大量图纸、资料都是涉密的，这个空间能够保证这些信息的安全。

在世博会建设现场，以中国电信“全球眼”视频监控平台为基础的工程建设管理系统，通过分布在园区内的数百个高清摄像头和光传送网，为整个世博会园区内 110 个建筑工地编织了一个全天候的监控网络。这样一来，项目管理人员可以快速掌握工程施工进度，追溯工程质量，还可以有效地守护工地安全，世博园建设的实时情况可谓是尽在掌握中。

据统计，自科技部和上海市政府共同推进的“世博科技行动计划”实施 4 年多来，针对世博建设、能源、环境、运营、展示及安全等领域的科技需求，有关方面累计布局并实施科技攻关项目 232 项，取得具有自主知识产权的科技成果约 1100 项，许多项目成果已经在世博园区的规划建设和运营管理体系中得到实际应用。

城市服务更高效

现代城市随着人口数量的增加和公共设施的丰富，其结构越来越复杂，公共服务的压力也越来越大。信息通信技术以其实时、高速、全覆盖的特性为城市管理者提供更好的服务创造了便利条件。

新加坡是利用信息技术提高政府服务效率的典范。自 2006 年开始，新加坡实施智慧国 2015 计划，力图将新加坡建设成为以信息通信为驱动的国际大都市。现在，新加坡的电子政务公共服务架构(Public Service Infrastructure)已经可以提供超过 800 项政府服务，真正建成了高度整合的全天候电子政务服务窗口，使各政府机构、企业以及民众间达成无障碍沟通。现在，新加坡的信息化建设进入了“整合政府 2010”阶段。按照计划，此阶段旨在建立一个整合的政府，即实

现“多个部门，一个政府”，并实现更大的协同和高效率，使服务水平提高一个层次。

不仅如此，信息通信技术更深入到了城市基础设施的管理中。作为一个城市的血脉，城市交通承载着人财物等各种“能量”的流通重任。仅2008年，北京公交车客运量就达到日均1600万人次。没有一个现代化的管理系统，很难应对各种复杂的状况。借助信息通信技术，北京市公交系统已经实现了现代化的智能调度指挥，能够对运营数据自动采集，能够实现对线路运营车辆、机动车辆、救援车辆动态位置的掌握及与被监控车辆的直接通话，提高调度指挥系统对运营状况的适时监控与应变能力，这大大便利了对车辆的管理。而随着3G业务的发展，山东省济南市利用中国联通山东省分公司的WCDMA技术，建成新一代智能调度指挥中心，实现了对所有公交车的全程视频监控，每辆公交车上的实时图像都即时传输到调度指挥中心的监控大屏幕上，乘客上下车、驾驶员驾驶状态等信息都实现“可视化”监控。而且，一旦发生车辆超速等异常情况，系统会自动弹出报警信息，并可根据客流变化等信息及时进行车辆调度。

随着物联网技术的兴起，公交系统的智能化已经超越了调度指挥深入到了各个环节。在中国首个“物联网城市”无锡，融入传感技术的智能公交系统综合运用了网络通信、GIS地理信息、GPS定位及电子控制等手段，是一个包括智能运营调度、电子站牌发布、IC卡收费、ERP管理系统的一体化智能平台。在调度中心的一个以无锡地图为背景的LED屏幕上，公交车的行驶线路及运行状况可以一览无余。根据模拟的车辆行驶路线，可查看路况拥堵情况及每辆车内的即时画面，是否跳站、车辆速度、驾驶员操作等细节也均可第一时间获知。据悉，以智能公交为代表，无锡正在谋划整个大交通的“智能传感网”，届时通过监测设备，在道路拥堵或特殊情况时，系统可自动调配红绿灯，还可以预知路况，推荐最佳路线等。

现代化的信息通信技术，已经成为城市管理者手中必不可少的技术手段。在举办世博会的上海，通过世博园区供水信息化管理平台，可以实时监控园区供水系统的运行状态，确保世博园区的供水安全。世博园区供水信息化管理平台的各种信息，也可同时上传至本市供水行业管理部门，并与世博局相关数据进行对接，实现各系统之间的数据共享，形成立体化、全方位的自来水服务供应保障体系。

城市生活更美好

追求更加美好的生活，是每个社会公民的权利。但是随着城市规模的扩大，“大城市病”的迹象开始显现，居民面临“出行难”、“上学难”、“看病难”等难题。日益发达的信息通信技术是改善“大城市病”的重要途径。在城市，信息通信技术让人们的衣食住行等日常生活更加便利，为工作和学习创造更好的条

件，而且还有助于缩小贫富差距，使得广大居民能够更加平等地享受美好的城市生活。

教育是一个信息传递和接收的过程，而信息通信行业正是此方面的行家里手。说起教育，记者不禁忆起儿时背着大书包上学的情景。虽然在调皮的记者手里，这样的书包可以成为和小伙伴打闹的“武器”，但是每天背着上学、放学实在沉重。现在的孩子就幸福多了：2004年上海金山区海棠小学开始用电子书包代替传统的书本教材，每一位教师、学生、家长都拥有一张电子书包通行证，每天的课后作业、学校通知都是通过网络发送到每个人的电脑中。家长能第一时间就能知道孩子的教育情况，还能与老师、其他家长在线交流。2008年，北京、上海、大连、深圳四个地方部分中学开始试用电子书包。

2006年9月，一家中学在美国费城正式开张，全面的信息化是其最大特色。在这所学校内，教室像一个商业公司的会议室，学生坐在环形圆桌前上课，大屏幕等离子电视和电子投影仪取代了黑板，每个学生面前没有纸、笔和书本，只有一台笔记本电脑。一个强大的无线网络覆盖了整个校区，所有的教学活动都在网上进行。这种数字化教育的更高形式，将能够跨越校园的围墙，任何人都能通过网络而自由地获取知识，能够有效消除现在的城乡、城市内部教育资源分配不均衡的状况。或许到那时候，在北京、上海这种大城市中，高昂的“择校费”、高价的“学区房”就会成为历史。

看病难也是困扰当前城市居民的一个难题。记者亲身体会，在大医院看个头疼感冒也得一上午的时间。在新一轮的医疗改革浪潮中，医疗系统的信息化将成为创新制度的利器。看病无需在长龙般的队伍中等待，每次转院也不必抱着一大叠的病历，医生在诊疗过程中可得到智能化的用药安全提醒……这一幕幕美好的场景在上海正如火如荼建设的“医联工程”中正逐渐成为现实。而根据规划，到2012年，北京市医疗卫生系统的信息化将得到全面提升，包括二、三级医院可以预约挂号、医保费用实时结算，医院普遍设置取款机，家庭医生、市民实现在线查询居民个人健康信息、检查结果，建立覆盖居民生命全周期的电子健康档案、所有农村卫生室实现网络接入。

当前，大量的农民工来到城市务工，成为我国城市化进程的重要推动力量。从熟悉的农村来到城市，在陌生环境中辛勤工作的农民工感受到了信息通信业告诉发展带来的便利。身在外地，最牵挂的是家人。一个电话，一句问候，就能缓解思乡之愁。不仅如此，信息通信业也为广大农民工顺利找到工作提供了便利，中国移动宣布在全国开通了“务工易”服务，为全国2亿农民工提供部分就业、创业信息服务。据悉，自2008年“务工易”试点以来，中国移动已联合1300多家企业，提供近8万个工作岗位，涵盖保安、司机、焊工、电工等上百个工种。

随着我国网络就业信息发布平台的不断完善，“上网找工作”的农民工已经占到其总数的 10%左右。

美好的生活，只有努力追求才能获得。我们当前正处在信息社会的初级阶段，城市的信息化才刚刚起步，一直处在摸索之中。福建厦门的“无线城市”模式、江苏无锡的“物联网城市”模式都为未来的信息化城市建设进行了有益探索，北京奥运会和上海世博会等重大活动也促进了信息技术的普及和应用。或许，在多年后，当你坐在沙发上喝着机器人为你精确冲泡的咖啡时，会发出这样的赞叹：“信息通信，确实让生活更美好。” 来源：2010-5-26 中国电信业

[返回目录](#)

三屏融合：一统终端还是百花齐放

随着三网融合遇到一些操作性障碍，业内开始有人提出三屏融合。所谓三屏融合，就是指电视、电脑、手机三块屏幕的融合。看上去这三块屏对应的仍是三个网：广电网、互联网和移动互联网(这和最标准的三网融合的三网略有些区别)，似乎未尝不是三网融合推进中的一个阶段性步骤。

关于三屏融合有两种看法，第一种看法是，所谓三屏融合是三块屏(也就是终端)的互联互通。按照这个看法，三屏融合反而不是三网融合推进中的一个步骤了，恰恰相反的是，屏的融合应该在网的融合之后发生。如果网络不能打通的话，各种终端各行其是，何谓融合？我和同好交流时说，如果这个看法能成立的话，三屏融合和三网融合是一回事，没有必要再造个概念出来。

另外一种看法则常见于一些设备制造商。它更多的指的是终端的一统。这种看法之所以常见于产业界，是因为产业界已经不能再坐等三网融合的“神仙打架”。他们迫切希望能够搁置未来互联互通的网络的管辖归属问题，直接先进入商业操作。产业界这么考虑问题是有原因的，如果某种终端卖得够好，能够成为人们几乎唯一使用的终端，那么，网络融合的问题就不再是他们商业推进的前置问题。因为终端够强大反过来便可以和上游运营商讨价还价从而影响乃至倒逼到三网融合的一些悬而未决的操作性难题。现在的问题是，终端，是否有可能被统一？

我过去一度对这个趋势抱有乐观态度，但随着时间的推移，我越来越有些不以为然。我们就拿电视、电脑和手机这三块屏来看，其实讨论的聚焦点都在一个应用上：看东西。是的，我们的确可以拿电视或者电脑或者手机来看一段视频，但很显然，除了电视以外，另外两个数字化设备的功用并不仅仅是“看”，更确切地说，“看”并非电脑或手机主要的功能。

我在过去的文章中说过，操作电脑是一个私人行为，而收看电视则更类似于一种家庭行为。我很难想象一个用户在电脑上和其他人聊天时，希望家人一起参与，除了一些很特殊的情况：比如父母和远在海外的留学孩子聊天。而至于手机，它的主要功能在于移动应用，包括通话、短信乃至 LBS(地理位置服务)。交互应用是手机的强项，而无论是听音乐还是看电子书，手机只是一个打发无聊或者当下必须解决某事宜的临时性解决方案而已——在你可以收看电视的情况下，你用手机看大片？

逛了一趟世博，狠下心来排了个长队参观了日本馆。日本馆内未来家庭的屏幕墙的技术让人叹为观止。不过，我以为，即使到了屏幕墙走进千家万户成为大众应用之时，电视就升级换代了，但电脑不会被淘汰。因为电脑承载着太多私密或隐私的东西，而这些东西，事实上，在家庭中为家人一起分享却是不切实际的。一部《手机》已经道尽了现代人那种微妙的家庭内部关系，更何况那么大的屏幕墙？

对于三网融合而言，它要求的是信息的无障碍流动。而且，与终端谋求一统正相反的是，三网融合在打通了各种网络之后，它对终端的态度其实是“百花齐放”的，也就是说，任何一种数字化终端，都可以接入到那张大网中去获取各种富媒体信息：你可以用电视以及电脑去联入互联网，从无边无际的信息库中获取你觉得需要获取的东西。当然，你非得用硕大的电视屏幕墙和一个网友谈恋爱，三网融合也不会反对。

但终端的统一，就是终端媒介的统一。如果读者们稍稍了解一点麦克卢汉关于“媒介即讯息”的说法的话，那么，我可以这么认为，讯息难道要被统一？

然而，人类的历史告诉我们，其实很少有什么具体的被应用很久的媒介会被彻底淘汰，因为媒介是人的感官的延伸(同样出自于麦克卢汉的观点)，即便是电子阅读器已经到了人手一台的地步，实体书籍也不会消失。毕竟，阅读散发着油墨香味的书籍的那种感官知觉，和摆弄很酷很炫的 kindle 的感官知觉，其实是很不同的。

也许，生物进化会让我们的感官逐步被统一起来。但这种属于科幻式的极其遥远的未来场景，不是今天这个时代所需要讨论和努力的具体问题。在我看来，三网融合的症结无法被搁置而只能直面解决，因为终端互联互通式真正的三屏融合，需要以它为前提。而终端一统，商业上则必然会失败。来源：2010-5-29 21世纪经济报道

[返回目录](#)

PC 时代远未结束 不会被智能手机取代

据国外媒体报道，微软首席软件架构师雷·奥兹(Ray Ozzie)日前表示，PC 的核心计算地位不会被智能手机和平板电脑等设备取代。

随着智能手机、平板电脑，以及智能电视的普及，PC 的核心计算地位似乎有些动摇。近日，奥兹在接受采访时称，PC 时代远未结束。

奥兹说，PC 是计算市场的一部分，其他计算形式确实在崛起，但 PC 仍呈增长势头。PC 越来越廉价，易于使用。而且，许多家庭拥有多部 PC。

的确，平板电脑、智能手机和智能电视开始崛起，但这只是可接入互联网设备的种类和数量在增加，而不是用户从 PC 转移到其他设备。奥兹称，PC 市场迅需求依旧旺盛，机会也将越来越多。

据 Gartner 预计，在未来几年内，手机将超越 PC 而成为人们的主要上网工具。到 2013 年，全球 PC 保有量将达到 16.2 亿部，而智能手机和具备浏览器的传统手机的保有量将达到 16.9 亿部。来源：2010-6-1 赛迪网

[返回目录](#)

3G 催热手机炒股掘金市场实现多方共赢

股指期货和融资融券两大创新型产品的推出完善了中国资本市场的结构，也为手机炒股带来契机。同时，作为跨行业金融服务的一个新增点，手机炒股的巨大潜力将实现股民、券商、运营商等多方共赢。

3G 业务的快速发展，为手机炒股的井喷创造了条件，如今再添利好。日前，建设银行上海分行、中国联通上海分公司、上海大陆期货在沪共同宣布推出 3G 手机财经业务“3G 期货直通车”，并正式签署了战略合作协议。

应该说，手机炒股业务不仅涉及产业链各个环节，还是跨行业合作的一项业务，做大手机炒股需要各方合作。同时，手机炒股也是一座金山，其巨大潜力将实现股民、券商、运营商等多方共赢。

3G 手机期货交易率先发力

股指期货和融资融券两大创新型产品的推出完善了中国资本市场的结构，同时也为手机炒股带来契机。由于股指期货采用 T+0 交易模式以及当日结算制度，瞬息万变的市场需要投资者时刻掌握行情以及实现交割，因此，3G 手机期货业务备受关注。

日前，大陆期货携手建设银行上海市分行和中国联通上海市分公司共同推出了国内首个 3G 版的手机期货交易产品，即“3G 手机期货直通车”。据了解，

3G 手机期货交易软件相比此前的手机期货交易软件而言，最大的优势在于速度更快，同时，除了以往手机期货交易软件可以提供的实时行情、板块报价、分时走势、K 线分析、财经要闻和委托交易等多项服务外，3G 版的软件还可以进行手机银期转账，这也是国内首次实现通过手机进行银期转账的服务。

业内人士表示，不同行业之间的交叉合作将是金融市场未来发展的方向，三大公司的强强联合不仅能为中国广大投资者服务，也为 3G 用户等潜在投资者了解中国市场提供了便利，同时为中国银行业发展提供了新思路。

此前，已有南华期货、国联期货等推出 3G 手机的期货交易、信息平台，而国泰君安期货也在不久前推出基于 3G 技术的手机多媒体培训计划，以使投资者在最短的时间内了解股指期货知识。

3G 高速上网优势催热手机炒股

随着 3G 业务的发展、资本市场活跃度的增加，以及用户交易习惯的转变，这些因素共同促成了手机炒股业务的加速发展。

值得一提的是，手机炒股能否发展的关键是网速问题。3G 网络具有高速上网优势，性能强大的手机终端以及移动上网的普及，使得以手机为终端的网上交易模式正在成为非现场交易模式的主要形式。如今，通过手机运行大智慧、同花顺等交易软件，实现看行情、查资讯和做交易等业务已不是难事。

在发展 3G 手机炒股上，电信运营商作为运营龙头已经充分重视该业务的发展。中国电信官方版的“手机炒股”功能已内置到了大量天翼 3G 定制手机中，它能提供随时随地进行证券行情查询、资讯获取和股票交易的功能。

1 月 9 日起至 3 月 31 日，申银万国证券、温州农行和中国电信温州分公司联手推出“证券大户室伴你行”活动，申银万国证券将提供 1 万部 3G 手机给投资者免费使用。

中国电信上海公司与德邦证券 09 年就合作推出 3G 手机炒股业务，该 3G 手机炒股业务是针对中高端客户群定制的。同时，中国电信上海公司还将语音固移融合 IVPN、189 邮箱等电信特色业务，融入手机炒股方案中，满足券商与股民通信需求。

从上周起至 7 月 31 日，中国银河证券与中国移动合作推出“银河财神通，炒股更轻松”系列活动，推广手机交易网络与软件服务。

广东梅州联通公司年初与广发证券股份有限公司梅州证券营业部达成全面联合营销框架协议，推出手机炒股业务及优惠资费套餐，共同打造 3G 手机炒股平台。

同时，证券商也提供了多种移动交易服务，例如广发证券推出的“移动交易厅”服务，将证券网行情交易分析系统与手机结合，提供基于互联网和无线网的综合投资理财服务。

做大手机炒股实现多赢局面

目前，我国有证券公司上百家，沪深两市 A 股账户数超过 7000 万，年交易量在 30 万亿元左右。随着用户习惯的改变和技术的成熟，手机炒股行业将成为一座金山。

手机炒股业务涉及到券商、银行、电信运营商、软件商、终端商等各个领域。以券商为例，来自全国首先研发手机炒股软件的国信证券的消息显示，目前国信手机炒股软件使用客户为 145 万，2009 年增幅超过 100%，手机下单占总交易量的 6% 左右。国信证券相关负责人士说：“如果从交易单数看，手机下单占总数的 11% - 12%，手机炒股 2009 年年底超过现场交易用户并成为第二种最主要的交易手段。随着 3G 网络的普及以及运营商、券商服务和软件升级等条件的完善，保守估算，未来手机下单炒股至少能占据总交易量的 20%。”

对于电信运营商来说，3G 手机炒股的发展为 3G 增值业务拓展了空间，通过终端内置炒股软件，不仅可以提供品牌含金量，同时也为移动上网业务开辟新的增长点。

对于用户来说，3G 手机炒股的发展打破必须通过交易厅或电脑操作的限制，可以随时随地实现交易和信息查询，在震荡市中，及时掌握信息显得尤为关键。而对于银行、软件商、终端商来说，手机炒股的商机更是一目了然。

当然，目前手机炒股在终端方面仍存在门槛，需要技术支撑，但总体来说，手机炒股将是未来一项被广泛看好的业务，是跨行业金融服务的一个新增点。来源：2010-5-28 通信信息报

[返回目录](#)

三网融合核心是以创新的商业模式满足用户需求

由广电总局发展研究中心编写的《2010 年中国广播电影电视发展报告》(广电蓝皮书)，日前通过新华出版社出版发行。蓝皮书指出，随着三网融合付诸实施，视听新媒体将加速发展，成为广播电视发展的重点和方向。那么，作为三网融合内容的重要组成部分，视听新媒体发展将对三网融合发展起到什么样的作用？三网融合时代什么样的内容最能满足用户？针对此类问题本报记者采访了著名电信专家邓中元。

内容是三网融合业务能够体现价值的核心要素

记者：您认为，视听媒体的加速发展对三网融合影响几何？三网融合时代内容将充当什么样的角色？

邓中元：大家都知道，三网融合是指电信网、计算机网和有线电视网三大网络通过技术改造，能够提供包括语音、数据、图像等综合多媒体的通信业务。从硬件设施角度看，三网融合的关键是融合网络建设和融合终端的使用；从内容看，三网融合的关键包括两个方面，其一是融合网络和终端中所承载的内容，其二是基于内容资源和融合网络业务的商业模式。由此可见，内容实际上是三网融合所提供给客户最核心的价值，是三网融合服务必不可少的关键组成元素。

但另一方面，三网融合时代的内容，并非是单纯的音视频内容或者数据业务应用内容，而是包括通信语音、数据、音视频以及其他多类型产品结合在一起的融合内容体系。这个内容体系的运行，第一层次上是延续传统的内容服务模式，将互联网、通信网和广电网的传统内容在融合网络上提供给客户；第二层次上，则是融合互联网、通信网、广电网的资源 and 优势，以创新的商业模式向客户提供真正意义上的融合服务。

因此，在这里我们可以得出这样一个结论，内容是三网融合业务能够体现价值的核心要素，但仅仅依靠单一内容或者仅仅将传统服务模式平移到融合网络的三网融合服务，并不能最大程度地体现融合网络的服务价值。在基础内容之上的业务服务模式，也就是三网融合时代的创新商业模式，是融合服务核心价值体现的另一关键要素。内容创新、内容的有效组合的创新、商业模式的创新是三网融合服务成功的必备要素。

利益之争致当前服务提供商模式欠缺，导致了内容的匮乏

记者：不可否认，当前我国已开通的 IPTV、数字电视等内容还相对匮乏，尤其是数字电视，其在模拟电视转数字电视后，并没有给用户带来多少创新内容，您认为主要原因是什么？

邓中元：直观看，目前 IPTV 和数字电视会体现出一定的内容匮乏情况。其最根本原因是服务提供商模式的匮乏。

三网融合服务的发展，在基础能力的要求上与电信或者广电服务的传统要求是一致的。

首先，业务的发展需要具备一定的承载能力的基础网络，以及具备一定功能的接收终端，目前已经开通 IPTV 和完成数字电视覆盖的地区已经基本完成了这方面的工作，当然长期来看随着用户需求和融合应用需求的提升，基础承载能力的持续增强也是必须的。

其次，有了基础承载网络和终端以后，运营商可以借住基础能力向用户提供内容和应用服务，这个服务的发展是需要遵循先基础、后增值、再创新的基本规

律，相比电信运营商的话，基础语音、移动增值、移动互联网可以基本体现类似的发展规模。目前 IPTV 和数字电视实际上是处在基础服务提供的阶段，因而会出现创新内容较为缺乏的情况。

最后，随着基础内容和应用服务经验的积累，服务商对客户和自身资源更加深入了解之后，会逐步依靠创新来构建更加丰富的应用和服务。到这个阶段，才是 IPTV 和数字电视能够快速发展的时期。

从目前 IPTV 和数字电视发展的基本情况来看，首先 IPTV 在内容提供和运营权利方面受到政策的控制较多，很难出现规模发展的情况；而数字电视在建设初期，只是针对模拟电视试听感受方面的一个改进型需求，非创新型升级，因此数字电视更多继承原有模拟电视的服务模式，也是基于这个初期建设目标的。

亟需实现网络、终端、业务三层次融合，真正以创新的商业模式满足用户

记者：从当前利益之争局面来看，广电一家推动三网融合内容发展能否满足用户需求？长期来看，做大三网融合内容需要什么样的市场环境，是否应该两个部门尽快携手共同做大三网融合市场，以催化内容市场的繁荣？

邓中元：对于三网融合的内容，这里需要再次明确一下的是，我们所谓的“内容”并不仅仅是广电所掌握的音视频内容，还要包括通信服务、以及互联网上更加丰富的内容应用服务。而更高层次上，三网融合的内容不是简单地提供电视节目或者提供语音、数据业务，而是需要通过网络、终端、业务三层次的融合，以创新的商业模式来最优化地满足用户的需求。

因此，三网融合服务的内容提供，并不是简单地把网络建设好，然后面向用户推送内容服务的过程，而是需要更加复杂的基于客户需求和基础资源的运营的市场。单纯从内容角度来看，如果不考虑资源投入和发展时间的要求，广电、电信、互联网三类服务商，都有能力构建全面综合的融合服务内容，但资源的限制是短时间内快速形成综合服务能力的要求，使得短时间内任何一家都不可能完成对融合内容资源的储备建设。何况目前国内政策因素影响力最大的情况下，更加难以形成一家垄断的情况。

在这样的情况下，推动融合服务市场发展，促进内容市场繁荣的有效方法，是更加开放性地构建整个三网融合产业链。产业链上下游不同环节的关键参与，可以根据自身所掌握的资源来明晰未来市场竞争中所能获取的核心价值，通过整个产业链的齐心协力共同推动市场的快速发展。

这里要着重突出的一个关键点是，仅仅掌握内容资源只是找到了启动市场的钥匙，而强大创新能力之下的良好商业模式构建，才是更好驾驭“三网融合”列车快速前进所需要掌握的最关键的“驾驶技术”。

记者：从大的角度看，您认为，当前促进三网融合快速发展的关键条件是什么？

邓中元：促进三网融合快速发展的关键条件，首先是基础承载设施具备初步的承载能力，从目前的市场发展情况来看，由于广电和电信还处在试运营阶段，所以整体国内市场的基础承载能力是现阶段发展的主要瓶颈，无论是广电 NGB，还是电信运营商的光纤接入网络建设，都还需要一段时间来完成。

另一方面广电体系和电信体系的价值协同和政策协同，是市场正式启动前，所必须完成的。

从中长期来看，基础承载设施建设完成以后，基本的内容和业务服务模式都是可以直接从现有的 IPTV、手机电视以及广电、电信服务模式来借鉴的，初期的基础服务能力发展会相对容易，只需要把一些既有的内容利用融合的方式来提供服务就可以了。

但从更长远发展来看，需要在基础承载能力和基础服务能力之上，提供更多的服务创新和模式创新。来源：2010-5-27 通信信息报

[返回目录](#)

产业环境篇

【政策监管】

工信部广电总局正研究三网融合第四稿

消息人士向中国证券报记者独家透露，三网融合试点方案的第三稿被否决，工信部和广电总局正在研究第四稿，讨论的重点仍然是电信系统与广电系统权益范围的划定。双方对第四稿内容仍然存在分歧，撮合成功的可能性不大，可能会被要求再修改，拿出第五稿方案。因此，三网融合试点方案近期恐怕难以出台。

根据有关要求，工信部和广电总局就三网融合的具体实施细则分别提出各自的方案，然后由国务院三网融合领导小组定夺，最终形成试点方案。

此前有媒体报道，双方此前提提交的两套方案均被否决，双方对第三套方案进行了某种程度的让步，结果获得了国务院的基本认可，试点方案以及名单有可能在 5 月底、6 月初出炉。

对此，上述人士表示，从目前的进展看，上述消息不可靠。5 月初，国务院三网融合领导小组与广电总局、工信部三方调研团分赴多个地区调研。调研结果再次明确，传输内容的集成播控平台建设与管理权力由广电系统负责，电信系统的相关企业可以从事部分节目内容制作和互联网视听节目传输、转播等业务。

这位人士表示，试点城市要尽量具备五方面要素：首先，已完成有线电视网的双向网络改造；其次，当地有线电视用户数量达到一定规模，一般来说需要达到百万级；第三，当地经济收入水平较高，多元化视听节目的市场需求较大；第四，该地区最好有一家有线网络的上市公司，能够为省网整合甚至跨地域的全国性整合提供资本支持；第五，当地有线电视网络已经完成事业单位改制。据此，全国符合条件的城市不超过 10 个，上海、深圳、杭州、哈尔滨等成为首批试点的悬念不大，刚刚开始进行双向网改的北京能否进入首批试点有待观察。来源：2010-5-31 中国证券报-中证网

[返回目录](#)

工信部部长：三网融合试点方案月底出台

进入 5 月的最后一周，有关“三网融合”的话题不断升温。前日，工业和信息化部部长李毅中在出席“2010 年全国企业家活动日暨中国企业家年会”时向媒体确认，国务院最近通过了推进三网融合的总体规划，具体试点方案将在五月底出台。消息一出立刻获得投资者认同，A 股市场的传媒板块在大盘惨绿的情况下仍然逆市飘红，中视传媒、电广传媒的涨幅都超过了 5%，天威视讯、歌华有线等也纷纷报收红盘。

官方确认方案月底出台

根据 2010 年 1 月 13 日国务院常务会议有关加快推进电信网、广播电视网和互联网三网融合的会议要求，广电总局和工信部共同制订的三网融合试点方案必须要在 5 月底之前完成，并从 6 月份开始实施。但从此前各方面传出的信息来看，三网融合试点方案的制定过程并不顺利。

据透露，到目前为止，三网融合的试点方案已经是三易其稿，最新一稿的方案在本月 20 日才提交到国务院三网融合领导小组审议。而前两稿方案之所以未能通过，很重要的原因就在于两大部委在于试点的双向进入条件方面存在较大分歧。但是从前日李毅中透露的信息来看，情况已经出现了明显改观。李毅中表示，国务院最近已经通过了推进三网融合的总体规划，具体试点方案将确定在五月底出台。

这种具有官方意义的表态在近来还属首次，不过据行业人士透露，总体规划的出台并不意味着三网融合试点就能即将展开，还需要等待相关细节进一步明确。

试点城市方案还需等待

在前日李毅中确认三网融合试点方案将于 5 月底出台的同时,对于试点城市的确定名单却选择了避而不答,只是表示:“相关政策还在制定之中”。对此,有关业内人士表示,主要是因为三网融合试点城市在选择上有着较多的要求:例如当地的广电网络是否已经完成了双向接入的改造,当地内容平台是否已经具备了提供三网融合型业务的条件等。

昨日,广电总局方面向媒体表示,三网融合试点城市名单仍未出炉,所谓申请名单也未出炉。据业内人士透露,试点城市的申请将会安排在 6 月,因此本月底三网融合试点方案即使如期登场,试点城市名单也不会同期公布。这一消息也得到部分准备申请试点城市的证实,不久前的 5 月 15 日下午,深圳市政府副秘书长高国辉就曾透露,深圳申请国家三网融合试点城市方案将在 6 月份向工信部、广电总局以及国家相关部门提交。由此可见,三网融合试点的正式启动还需要进一步等待。来源:2010-5-26 南方日报

[返回目录](#)

【国内行业环境】

“绿色手机联盟”成立

昨日,由联想、展讯通信等百家企业共同参与的中国首个“绿色手机联盟”在上海成立,联盟同时公布了公约,共同抵制手机预置任何恶意吸费、涉黄的非法软件业务。

根据《绿色手机联盟公约》,成员将积极推动手机应用软件内部监督,促进相互之间的信息共享,并携手致力于内置健康软件的“绿色手机”未来发展。近期来手机预置业务中涉黄、恶意吸费等非法业务的问题日趋严重,究其原因在于某些芯片制造商、终端制造商与不法增值服务商(SP)合谋,在手机中预置了非法软件,从而致使消费者在完全不知情的情况下支付高额信息费;并通过手机内置捆绑、强行定制、诱导、定时自动扣费等手段坑害用户,不仅威胁到手机用户的安全性,手机信息可信度及稳定性也不断降低。

为规范手机预置业务发展,工信部于本月 25 日公布了对手机内置后门软件、骗取话费行为的查处结果,内置吸费陷阱的 5 款手机被责令停售。来源:

2010-5-27 新闻晨报

[返回目录](#)

北京广播电视台今天成立

今天上午，北京广播电视台成立大会暨揭牌仪式在北京广播大厦酒店隆重举行。新成立的北京广播电视台由北京北广传媒集团、北京人民广播电台、北京电视台整合组建而成。整合后，北京广播电视台业务范围涵盖广播电视的采编、制作、播放、传输以及新媒体开发等全部领域，形成较为完整的产业链。

北京市委常委、宣传部长、副市长蔡赴朝在致辞中表示，组建北京广播电视台，是市委市政府贯彻落实科学发展观，着眼于不断提高新形势下舆论引导能力，着眼于做大做强我市广电事业和产业，着眼于推进“人文北京、科技北京、绿色北京”和世界城市建设，做出的重大决策，体现了市委市政府深化文化体制改革的决心，代表了全市广电系统干部职工的共同愿望，寄托了社会各界对实现首都广电事业跨越式发展的殷切期望。

国家广电总局党组副书记、副局长赵实介绍，目前，北京广播影视资产总额位居全国首位，2009年全年，北京广播影视产业创造收入101.45亿元，北京地区电影票房8.1亿元，广播影视制作单位超过1000家，影视剧投资额、创作数量、销售额居于首位，北京广播电视台的成立必将有利于促进广播影视发展再上新的台阶，在全国起到示范作用。

据悉，新成立的北京广播电视台将积极推进改革创新步伐，整合频率、频道资源，统一规划投入、产业运营、节目交流和广告经营，努力发挥整体优势和竞争合力；积极应用新技术、发展新媒体、抢占新阵地，不断拓展发展空间，抢占信息传播的制高点；积极应对三网融合、台网融合的新挑战，努力打通产业链，实现广播电视和新媒体的融合发展，打造具有重要影响力的大型文化传媒，推动实现首都广电事业和产业跨越式发展。来源：2010-5-31 北京晚报

[返回目录](#)

我国手持电视标准走出国门

昨天，中广传播集团对外宣布，我国手持电视标准CMMB正式走出国门，在塔吉克斯坦实现商用，这是我国的广播标准首次为国外运营商所应用。

中广传播表示，塔吉克斯坦电信运营商——塔吉克移动已正式选用我国自主研发的移动多媒体广播行业标准CMMB作为其运营手持电视业务的唯一标准，2010年3月，由中兴通讯承建的CMMB网络在塔吉克斯坦首都杜尚别开通试播。此外，中广传播已开始与菲律宾、新加坡、柬埔寨、阿拉伯地区、蒙古、乌克兰

等十几个国家和地区的多家机构洽谈 CMMB 的合作事宜。按照中广传播及中兴通讯的规划，双方计划在 3 年内将 CMMB 推向 30 个国家和地区。

中广传播总经理孙朝晖介绍，与欧美、日韩等国家和地区的手持电视标准相比，CMMB 标准在产业成熟度和性价比上更具优势，其专利使用、建网和运维的成本比国外标准都要低很多。“最早我国研发 CMMB 的初衷只是为了不使用国外的技术标准，但是到现在我们突然发现自己的标准已经处于国际领先水平，可以供其他国家使用了。” 来源：2010-5-29 京华时报

[返回目录](#)

芯片商再度回应工信部“禁恶性吸费令”

昨日，由国内手机芯片企业展讯通信牵头组织，联想、海信、新邮通、闻泰、腾讯等手机产业链上下游百家企业共同承诺，抵制手机预置任何恶意吸费、涉黄的非法软件。缘起 3·15 消费者权益日期间，央视曝光手机非法软件吸费问题。5 月 25 日，工信部正式发文处理部分吸费手机。

芯片商成抵制吸费软件领头羊

近日，工信部在其网站上严厉责令夏新、UT 斯达康、天时达、中宝移动、港利通五家品牌限期整改，停止其销售部分内置吸费陷阱的手机，并要求妥善处理已售出的手机。这是近来手机恶意吸费软件引起巨大社会反响后，国家相关监管部门首次对手机品牌做出的严肃处理。

而此前，工信部已要求运营商不得在定制手机中固化各类软件。不过对于数目更为庞大的“非定制手机”，工信部目前尚未出台监管政策。市场仍需要手机产业链“自觉”应对该问题。

本月初，国产手机主要芯片提供商之一 MTK 率先宣布，已开始与天宇朗通、海尔、金立、龙旗、希姆通等十几家手机制造商和手机设计公司签订协议书，共同抵制手机内置任何恶意吸费的非法软件。

昨日，另一家国产手机主要芯片提供商展讯也宣布，与上百家手机制造、手机设计公司、软件公司共同成立“绿色手机联盟”，规模更甚于 MTK。联盟成员承诺，将共同抵制手机预置任何恶意吸费、涉黄的非法软件业务；成员将积极推动手机应用软件内部监督，同时促进相互之间的信息共享。

大半国产品牌手机在自律之列

据统计，在国产手机领域中，基本采用联发科和展讯两家芯片。如果企业联盟管控有效，将大大减少手机恶意吸费问题。整个手机产业链中，芯片企业无疑是最基本的环节，同时也被视为解决恶意吸费问题最有“号召力”的环节。展讯

通信总裁兼 CEO 李力游表示，“将与合作伙伴共同支持政府的打击手机预置任何恶意吸费、涉黄的非法软件业务，联盟成员将互相监督。”

参与该联盟的闻泰集团首席战略官张学政表示，“将依照联盟的规范，向每位手机用户提供丰富多样和个性化的‘绿色手机’。”加入了联盟的软件提供商腾讯，其负责人表示“希望通过联盟，能发动移动互联网整个产业链上下游的自律及监督。” 来源：2010-5-27 南方都市报

[返回目录](#)

【国际行业环境】

新西兰电信拟出售固网资产

新西兰电信(Telecom New Zealand)可能会出售其固定线路网络分公司 Chorus 的多数股权，如此它便可以参与政府的超高速宽带(Ultra Fast Broadband, UFB)项目。

首席执行官保罗·雷诺兹(Paul Reynolds)表示，公司“正试图彻底评估分拆的优点”，由于政府的 UFB 将“从根本上改造新西兰整个电信业的结构。”

以新西兰电信目前的形态——既是固定线路基础设施所有者、也是零售供应商——不能成为政府价值 30 亿新西兰元(C114 注：约合 20 亿美元)的 UFB 项目的一员。

新西兰电信已在过去两年间分别运营零售和批发部门，但反对完全的结构分离。

据华尔街日报报道，若新西兰电信参加 UFB 项目，它可能会保留其固定线路业务 Chorus 的少数股权，Chorus 约占公司 39 亿新西兰元市值的一半。

考虑到分拆固网机构的影响，资信评级机构标准普尔公司(Standard and poor)将新西兰电信的长期债务评级从稳定修订到负面。

“新西兰电信的垂直整合业务模式将成为集团巨大商业风险预测的主要推动力。”标准普尔公司分析师保罗·德雷芬(Paul Draffin)表示，“因此，固定线路接入网络的任何形式分离都将对 TCNZ(Telecom Corporation of New Zealand)的商业风险预测产生重要的负面影响。”

Chorus 首席执行官马克·拉特克利夫(Mark Ratcliffe)上个月辞去职务，以领导新西兰电信参加政府光纤网络计划的投标。

新西兰政府在开放接入、暗光纤(dark fiber, C114 注：预先埋设的、还没有使用的光纤)基础设施方面投资高达 15 亿新西兰元，以加速在 10 年内将高速宽

带推向 75%新西兰人的进程。这种光纤到户的宽带服务，将提供至少 100Mbps 的下行传输速率和 50Mbps 的上行传输速率。

就在不久前，沃达丰也已宣布与加拿大 Axia NetMedia 合作投标新西兰政府的 UFB 项目。来源：2010-5-26 中国通信网

[返回目录](#)

德国拍卖频谱将主要用于 LTE

经过近一个月的竞价，德国频谱拍卖结束，德国政府也因此将 43.8 亿欧元的巨资收入囊中。但这一数字还是远低于之前分析机构的预期，当时毕马威会计师事务所的预计为 60 亿~80 亿欧元，穆迪投资者服务公司预计价格为 81 亿欧元，德国商业银行预计为 75 亿欧元。

西班牙电信旗下的 O2 德国公司、沃达丰和德国电信这 3 家大型电信运营商都有斩获——每家都获得了一组 800MHz 频段，该频段是部署下一代移动网络最具成本效益的。而荷兰电信公司 KPN 旗下的 E-Plus 则未能得到 800MHz 频段。

此次 LTE 频谱拍卖报出最高价的是沃达丰德国公司，12 组频谱报出 14.2 亿欧元，紧随其后的是西班牙电信旗下 O2，11 组频谱报 13.8 亿欧元，德国电信 10 组频谱报价为 13 亿欧元。

德国电信表示，计划使用 800MHz 频段在农村地区部署基于 LTE 技术的移动宽带业务，该公司表示，由于需要的基站数量更少，800MHz 频段特别适用于扩大在偏远地区的覆盖。

德国电信表示，此次频段拍卖将使德国在数字红利频段的使用和移动宽带的发展方面处于领先地位。来源：2010-5-28 人民邮电报

[返回目录](#)

日本主流运营商首次定制中国手机

日本第三大运营商 SoftBank(软银)于东京举办夏季终端新品发布会，推出 14 款新手机和 3 款其他类型终端，中兴通讯为软银深度定制的 840z 手机作为主力机型亮相。这是中兴手机首度突破日本软银，也是中国手机首次进入日本三大主流运营商定制领域。

840z 采用翻盖设计，同时支持 GSM/GPRS/EDGE 以/HSDPA/UMTS2100 网络，是中兴通讯针对日本老龄化社会需求，为软银深度定制的一款适合中老年人使用的手机。此外，软银的夏季终端会上还展出了中兴通讯 2 台 3G 监视器

Z001 和 Z002。该监视器支持 UMTS 2100 网络，可用于室内用户进行安全监测，其 0.3MP 的摄像头具有红外夜视和动态监测功能。此外，任何手机终端都通过应用软件与该监视器相连，最大限度地实现灵活性和安全性。用户可以通过手机查看监控内容，在任何地方都能照看婴儿、宠物，监看商店或者办公室。

此前中兴终端产品已经全面突破了美国本土市场和欧洲前 5 大运营商，并且通过 Android 定制终端、多模 WCDMA 定制终端等获得客户广泛认可。日本作为全球最难突破的高端通信市场，长期以来由本土厂商通过与运营商联合进行深度定制而主导，中兴手机于 2009 年首先通过数据卡突破日本市场，此次进一步打入到定制手机领域。按销售收入计，软银是全球前 15 位的运营商，截至 2009 年底拥有超过 2200 万用户，在 3G 业务运营方面处于全球领先地位。来源：2010-5-26 科技日报

[返回目录](#)

北电可能将以 11 亿美元出售所持专利

据国外媒体报道，处于破产保护的北电网络将可能将其技术专利出售以筹得 11 亿美元偿还债权人。分析人士指出，RIM 是潜在的购买者之一。

在 2008 年亏损达到 58 亿美元后，北电在 2009 年 1 月开始申请破产保护。该公司随后开始拍卖其业务，而专利则是剩下未被拍卖的少数资产之一。

风险投资公司 MDB Capital Group 的皮特·康利(Peter Conley)指出，根据美国专利和商标办公室的数据，北电目前拥有 4489 个专利，并有 963 个专利处于申请中。北电的这些技术主要用于在无线网络中为智能手机提供数据支持。康利表示，这些专利将非常适合黑莓手机制造商 RIM。

康利同时指出，如此大量的专利资产并不常见。他说：“这等于获得一家大型技术公司的所有知识产权，如果能以 10 亿美元购得的话，这是非常超值的。”

JP 摩根分析师埃胡德·格尔布卢姆(Ehud Gelblum)指出，此前北电已经通过出售资产筹得 28 亿美元，本次将其专利出售的消息毫无疑问对其债权人而言是个利好。

北电本月曾表示已经开始收集对其专利的报价。北电发言人杰美·穆迪(Jamie Moody)表示，公司正评估如何“将其专利的价值最大化”，并与“大范围的”公司进行协商以了解他们的兴趣。杰美拒绝透露参与协商的公司的名称。RIM 的发言人也表示拒绝对此置评。来源：2010-5-26 新浪科技

[返回目录](#)

泰国跳过 3G 年底将直接发放 LTE 牌照

泰国电信监管部门国家电信委员会(National Telecommunications Commission, NTC)周四表示,将跳过发放 3G 牌照计划,在 2010 年年底直接发放 3.9G 的 LTE 无线牌照。

泰国的电信监管部门之前计划发放 4 张 3G 牌照,并且初步拟定竞标价格为 46 亿及 52 亿铢。但国家政府部门的换届致使泰国没有独立机构来管理频谱,使牌照发放几度推迟。

而此次 NTC 决定年底直接部署 LTE。此次 NTC 的新计划包括 3 个 15M 带宽的频谱,使用期限为 15 年。据 NTC 官方表示,目前 NTC 是一个独立的机构,政治上变对不会影响到它的运营,NTC 的牌照发放时间表不会再受到影响。

目前泰国主流移动运营商为 AIS、DTAC 和 True Move 三家。来源:2010-5-28 赛迪网

[返回目录](#)

沙特 Mobily 完成 HSPA+升级 速率 42Mbps

沙特阿拉伯电信运营商 Mobily(Etihad-Etisalat)宣布,已经完成 HSPA+的网络升级,提供的移动下载峰值速率为 42Mbps,预计相关服务即将在大城市推出。自从 Mobily 于 2009 年末推出 HSPA+网络以来,这还是该运营商第一次对该网络升级,当时的下载峰值仅为 21 Mbps。到 2009 年底, Mobily 已发展了 100 万 HSPA+用户,运营商全部用户为 1820 万。

Mobily 总经理兼首席执行官哈立德·阿尔·卡夫(Khalid Al Kaf)表示:“新的速率升级是 Mobily 向创新之路前进的策略扩展,此举将为我们的客户带来更多价值。”

Mobily 的 HSPA 网络目前已部署到该国 400 个城市,覆盖了人口的 80%。根据通信与信息管理委员会的年度报告,沙特无线宽带的增长率达到 488%,共有 141 万无线宽带用户,宽带的占有率达到了 51%,而 ADSL 份额为 47%。全国 141 万无线宽带用户,其中有 100 万使用 Mobily 的网络, Mobily 的市场份额为 70%。

沙特阿拉伯有三名主导移动运营商:沙特阿拉伯电信公司(STC)、Etihad Etisalat 旗下 Mobily 以及 Zain 沙特阿拉伯公司。

过去三年, Mobily 网络的移动数据传输也增长迅猛, GSM 协会曾描述 Mobily 的网络为全球最繁忙的网络。仅 2009 年 12 月份, Mobily 的 HSPA 网络流量达

到 1.23PB(1PB=1024TB)，2008 年 12 月份的网络流量为 0.51PB，上涨率为 283%。来源：2010-5-31 中国通信网

[返回目录](#)

SK 电讯将向马来西亚运营商投资 1 亿美元

据国外媒体报道，韩国电信运营商 SK 电讯(以下简称“SKT”)将对马来西亚移动宽带运营商 Packet One Networks(以下简称“P1”)投资 1 亿美元并将持有其 25%股权。本次投资预计将于 2010 年 6 月完成。

P1 是马来西亚第一家和最大的 WiMax 服务运营商，有用户 17.5 万名，该公司的母公司是马来西亚无线研发公司 Green Packet Berhad。P1 与阿尔卡特朗讯、英特尔和甲骨文等技术行业重量级公司在向消费者推广 WiMax 服务和业务方面存在战略合作关系。P1 目前正在东南亚参与一项大型的 WiMax 服务网络铺设工作。

SKT 是韩国最大的无线运营商，拥有国内无线市场 50.5%的份额，但该公司仍在保持市场份额方面面对较大的挑战。竞争对手 KT 公司在 2009 年 6 月与旗下的无线部门 KT Freetel 整合，并且成为了 iPhone 的韩国独家代理商后，市场竞争变得更加激烈。

同时，由于国内无线市场高度成熟导致增长前景有限，SKT 正在寻求新兴市场中的商业机会。该公司持有越南主要电信公司 SLD 的控股权。SKT 同时还向蒙古第二大的运营商 SkyTel 进行了投资。来源：2010-5-28 新浪科技

[返回目录](#)

美俄将成立卫星导航领域史上首家合资企业

据俄新网报道，俄罗斯航天系统公司(Russian Space Systems)与美国天宝导航集团(Trimble Navigation Group)发布的联合新闻稿称，这两家企业已开始注册卫星导航领域史上首家俄美合资企业“Rusnavgeoset”。

消息指出：“新的合资企业的主要工作目的是在世界上最现代的设备 and 软件基础上为俄罗斯和独联体国家的民用消费者建设精确定位的基础设施。这个高科技和创新的经营领域将直接促进‘格洛纳斯’全球卫星导航系统(GLONASS)的商业化，并对俄罗斯工业达到新的科技水平产生积极作用。”

Rusnavgeoset 公司将为俄罗斯联邦和地方级的国家部门，以及大型企业提供服务。该公司将仅在民用卫星导航系统市场运作。来源：2010-6-1 中国新闻网

[返回目录](#)

印度 4G 频谱拍卖第二天竞价已达 6.7 亿美元

印度通信部表示，印度 4G 频谱拍卖第二天就已达到 320 亿卢比(6.7 亿美元)。拍卖第一天，权限覆盖全国的牌照价格已达到 235.3 亿卢比(5.01 亿美元)。印度官方称已经完成了 10 轮的竞价。

竞拍 2.3 GHz 宽带无线接入(BWA)频谱的企业有高通，高通希望利用这一频谱在印度建 TD-LTE 网络。

与高通竞争的是印度领先的三大运营商即：巴帝电信(Bharti Airtel)、RCOM(Reliance Communications)以及沃达丰爱莎(Vodafone Essar)。

高通手中持有大量现金可使其进一步打入印度市场，据近期美国证交委员会的数据，高通目前拥有超过 180 亿美元的现金和现金等价物。

此前有报道称，高通正与印度印度通信基站公司 GTL Infrastructure 谈判，讨论建立合资公司事宜。高通的目标是与印度合作伙伴在印度建立一个基于中国 TD-LTE 标准的网络，然后再退出这个合资企业。

(<http://www.c114.net/news/17/a497722.html>)

印度 3G 频谱拍卖刚刚结束不到一周，电信部就展开了 BWA 频谱的拍卖。

沃达丰爱莎、巴帝电信和 RCOM 虽然都得到了 3G 牌照，但没有一家运营商赢得可覆盖整个国家的牌照。

据 C114 了解，共计 11 家公司参与了此次投标，分别为：Idea Cellular、Aircel、Augere Mauritius、Infotel Broadband Services、高通、Spice Internet Service Provider、Tikona Digital Networks、巴帝电信、沃达丰爱莎、RCom 和塔塔电信(Tata Telecom)。来源：2010-5-26 中国通信网

[返回目录](#)

日本传媒巨头提前停止播出卫星模拟电视信号

日本传媒巨头日本广播协会(NHK)决定从 2011 年 3 月底开始停止播出卫星模拟电视信号，较其他电视媒体提前大约 4 个月改播卫星数字信号。

日本共同社 30 日以业内人士为消息来源报道，日本广播协会希望通过提前停播卫星模拟信号和展开密集宣传活动，打消公众对“模改数”的误解，即只有地面模拟信号播出停止，卫星模拟信号会继续播出。

日本定于 2011 年 7 月 24 日停止地面和卫星模拟信号服务，全部改用数字信号播出。日本广播协会先前打算按这一计划执行。

日本政府 2009 年决定，“模改数”后，有线电视运营商将把数字信号转换成模拟信号，以确保尚未安装数字信号接收器的居民正常收视。这段过渡期截止时间为 2015 年 3 月。届时，模拟信号电视将彻底遭到淘汰。来源：2010-5-31 新民晚报

[返回目录](#)

韩国家庭宽带速度世界第一：平均达 34.14Mbps

据国外媒体报道，美国互联网流量监测机构 Ookla 周二发布的报告显示，韩国家庭宽带速度位居世界第一，其下行速度达到苏丹的 100 倍。

Ookla 周二在旗下测速网站 Speedtest.net 上发布的“网络指数”(Net Index)显示，韩国过去 30 天的家庭有线宽带平均下行速度为 34.14Mbps，位居世界第一。比全球有线宽带的平均速度(7.67Mbps)高出数倍，比排名倒数第一的苏丹(340kbps)快了 100 倍。

Ookla 共对全球 152 个国家和地区的有线宽带网速进行了测试，除韩国以外，排名前五的国家和地区还包括拉脱维亚(24.29Mbps)、摩尔多瓦(21.37Mbps)、日本(20.29Mbps)和瑞典(19.78Mbps)。美国排名 24 位，平均下行速度为 10.16Mbps。中国则位居第 77 位，平均下行速度为 2.94 Mbps。

上行速度的排名也较为类似，韩国家庭宽带平均速度仍然位居第一，达到 18.04Mbps。美国以 2.21Mbps 的速度位居第 27 位。中国为 1.28Mbps，位列第 43 位。

具体到各大城市，韩国首尔排名全球第一，下行速度较韩国平均速度略高，为 34.66Mbps。拉脱维亚首都里加位居第二，达到 27.90Mbps。

在全美各州中，美国特拉华州平均下行速度最快，达到 15.58Mbps，阿拉斯加州最慢，仅为 2.77Mbps。来源：2010-5-26 新浪科技

[返回目录](#)

运营竞争篇

【竞合场域】

中国首个智能城市运营公司成立

由韩国 SK 电讯与中铁二局合资公司的中国首个智能城市运营公司，日前在成都成立，两大世界 500 强企业将联手在成都共同建设“中国首个完整意义无线数字城市”、“智能城市”。

据了解，SK 电讯是韩国三大企业集团之一，是活跃在能源化工、信息通信、贸易服务等多个领域的跨国性企业，在《财富》杂志的全球 500 强排名上，SK 位居第 72 位。中国中铁二局与韩国 SK 电讯公司早在 2009 年 7 月，便签署了一个战略合作协议，现在两大国际企业强强联合成立的“智能城市运营”合资公司，携手在成都金马国际体育城共同建设“中国首个完整意义无线数字城市”已进入实质性启动阶段。合资公司定位为在全中国范围内实施智能城市经营方略的母公司，未来的主要经营事业方向是为城市提供先进的城市管理服务智能的环境保护、废弃物综合回收与利用；公共安全保卫等方面，为居民提供智能化的社区及家庭服务。合资公司将以成都金马国际体育城项目为示范区，以温江公共服务与私人服务为基础，进而为成都市及其他中国地区、城市提供更多先进的智能化城市服务。

“智能化城市”概念的提出，是中铁二局和韩国 SK 前期合作中“无线数字城市”概念的深化和升级，智能城市依托于无线数字城市综合服务平台之上，开发和打造出一个更具现代化、高智能化的新概念城市。通过规划与建设，成都金马国际体育城片区将以无线高新技术为基础，融合生态文明、产业文明、城市文明，形成具有城市持续发展能力和完善的生产生活配套，宜居和宜业的复合型智能化城市单元。这必将极大提升温江区及成都市区域的整体品牌形象，率先在城市建设领域树立起改革创新典范，为今后国内国际其它地区的智能城市建设发挥示范作用。来源：2010-5-27 人民网

[返回目录](#)

三网融合方案通过传媒板块昨表现出色

工信部部长李毅中确认，国务院最近已通过了推进三网融合的总体方案，具体试点方案将于本月底出台。李毅中直言，三网融合已不能再等，但他没有透露

具体试点城市名单。有消息称，北京、上海、深圳、重庆、杭州、青岛、武汉、长沙、沈阳、唐山等 10 个城市已申请进行三网融合试点。2010 年 1 月 13 日，国务院常务会议决定加快推进电信网、广播电视网和互联网三网融合，使得讨论经年的行业发展趋势，终于获得官方定调。

根据国务院要求，2010 年至 2012 年，将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。2013 年至 2015 年，将总结推广试点经验，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。

点评 三网融合将进入实质性的实施阶段。此前市场上关于三网融合试点方案延后推出的传闻不绝于耳，不过近日工信部部长李毅中的相关讲话澄清了市场传闻。目前已进入 5 月底，相信三网融合试点随时可能推出。该消息对三网融合板块构成利好，在该消息刺激下，昨日传媒板块集体大幅高开，整体表现出色。来源：2010-5-26 信息时报

[返回目录](#)

上海贝尔和 Aruba Networks 达成战略合作

2010 年 5 月 12 日，分布式企业网络解决方案提供商 Aruba Networks 宣布，将与阿尔卡特朗讯达成战略合作，为中国企业、行业市场、服务提供商和政府机构等提供高安全移动解决方案。此项合作进一步拓展了中国市场，阿尔卡特朗讯与 Aruba 公司的全球联盟也是亚洲最大的 Wi-Fi 系统和服务市场。据悉，该项合作协议是通过上海贝尔股份有限公司达成的。

随着中国企业的全球化，在世界各地的重要市场扩展业务，员工在各地移动性办公成为必不可少的环节，因此对于更加安全可靠，且符合成本效益的网络需求在日益增长。3G 和 Wi-Fi 技术的改进，使得中国的服务提供商可以通过部署补充无线局域网增加数据的覆盖，提供高速数据和多媒体接入以解决网络需求。

上海贝尔与 Aruba 此次强强联手，由本地工程和服务支持做后盾，提供高性能，低成本，高效率移动性解决方案。作为合作的一部分，上海贝尔将运用来自 Aruba 的领先技术为中国运营商和企业提供完整的 Wi-Fi 解决方案、远程访问、网络管理解决方案。

作为中国企业和运营商解决方案的领导者，上海贝尔拥有强大的分销渠道，大量的研发资源，并可以根据当地实际情况进行方案调整，以满足用户个性化需求。Aruba 是全球无线局域网市场的领导者，无论用户选择何种设备、位置或网络，都可以安全地访问企业应用和服务。“此次合作形成了无线领域的‘梦之队’，

集中了业内最优秀的球员——最佳的移动产品、支持方案、产品和服务，为中国的无线局域网市场的快速发展作出更大的贡献。” Aruba 总裁兼 CEO Dominic Orr 先生表示，“ Aruba 为全球很多大型企业和服务提供商提供了移动解决方案，并为中国企业和机构量身订制具有世界级品质、巨大的可扩展性和前瞻性价值的解决方案。Aruba 和上海贝尔此次合作，将满足客户日益增长的网络需求，以满足当地需求的工程设计机构为后盾，提供更完善、更高效的解决方案。”

“通过与 Aruba 合作，我们将为客户带来经过市场检验的解决方案和独特的价值主张，市场表现将更为突出。”上海贝尔总裁和阿尔卡特朗讯中国区业务部负责人华罗鑫表示，“我们将为中国客户提供高性能、低成本的 Wi-Fi 的解决方案，为越来越多需要移动办公的员工提供可靠丰富的多媒体数据服务支持。上海贝尔将 Aruba 解决方案带给中国客户，并提供产品部署生命周期的全程支持。来源：2010-5-27 赛迪网

[返回目录](#)

【中国移动】

中移动 TD 四期招标规模接近前三期总和

根据业内咨询公司三电咨询最新发布的一份报告，备受关注的中国 TD 四期招标情况已明晰，此次招标规模空前，接近前三期总和。据悉，TD 四期招标的技术标书和商务标书都还未发放，但预计不久将发放，发放时间在一周之内。

报告透露，中国移动 TD 四期建网将采购约 9.8 万个基站。就基站数而言，TD 四期将是 TD 三期建网的 2.5 倍；截至目前，中国移动 TD 基站总数超过 10 万，70% 的城市实现 TD-SCDMA 网络的覆盖，此次 TD 四期建网接近于前三期建网基站数的总和，可见中国移动建设 TD 网络的决心。

另外，记者了解到，中国移动前三期建网覆盖了 238 个城市，此次除了对前三期已经实现覆盖的 238 个城市进行补点外，将在 101 个地市新建 TD 网，基本上将覆盖全国所有地市。

三电咨询的报告还透露，中国移动 TD 四期招标的参与厂商仍为 8 家，但厂商组合将发生较大变化。三电咨询预计，包括大唐移动与上海贝尔的竞标联合体、华为、中兴、诺西、普天、烽火通信、新邮通、爱立信等在内的产业链中的 8 家厂商将全部参与竞标。来源：2010-5-26 上海证券报

[返回目录](#)

中移动北京公司手机支付业务引领新消费时代

移动客户可以利用手机号码建立起来的账户消费购物，这就是中国移动北京公司推出的手机支付业务。

手机支付是中国移动面向客户提供的一项移动支付服务。开通手机支付业务后，系统会用您的手机号码建立一个相应的账户(区别于话费账户，手机号即帐号，方便易记)，通过互联网、手机短信等方式实现购物、充缴话费等各种消费、支付行为。北京的移动客户可通过短信、上网及营业厅办理等方式开通手机支付业务，并通过营业厅现金充值和网上银行转账等方式为手机支付账户充值。

为了鼓励更多客户尽早体验到手机支付业务的便捷与实用，中国移动北京公司近期推出四项优惠活动：

支付账户充值有礼：向支付帐户充 30 元即送 10 元购物代金红包；

交话费有礼：使用手机支付交话费单笔满 50 元即送 10 元话费；

消费有礼：网购累计消费满 50 元即送 20 元购物代金红包；

商品特卖会：使用红包购物免同城邮寄费。联合手机支付网上商户集中对几十种春天主题的商品进行特价促销，只要用手机支付账户购买，就可以超值低价获得。来源：2010-5-26 法制晚报

[返回目录](#)

【中国电信】

中电信 2010 年增 800 万 3G 用户目标不变

中国电信董事长王晓初表示，中电信保持 2010 年新增 800 万 3G 用户的目标，而在 3G 资费上作出并没有调整计划。

此前，中电信已宣布推出首款黑莓手机，王晓初指 6 月左右会正式全面上市，而 6 月至 8 月亦会有针对年轻人的 3G 电话上市。王晓初还表示，尽管市场竞争激烈，但公司没有下调 3G 资费的打算。据王晓初介绍，目前中国电信每月约 1/6 的新增用户为 3G 用户，每 3G 用户平均收入超过人民币 80 元。王晓初称，中国电信 2010 年有望新增 3G 用户 800 万。截至 2009 年底，该公司拥有 3G 用户 407 万。

面对两大竞争者的资费下调政策，王晓初表示，中国 3G 市场仍属于起步阶段，因此，本月初联通调低 3G 服务的收费，对中国 3G 移动市场的刺激是正面的。中电信暂时不会在 3G 资费上作调整，因为减价并不是唯一手段，反而，中

电信会提升在技术、服务方面的素质。集团在年初已预计会有营运商减价，因此对 2010 年的盈利目标没有影响。来源：2010-5-26 通信产业网

[返回目录](#)

北京电信开推 3G 无线宽带老用户续费打折送卡

针对不少 3G 无线宽带年付套餐老用户面临套餐到期问题，北京电信宣布，老用户办理无线宽带续费除大打折外，还将获赠大礼，续费半年卡获赠 100 元礼品卡，年卡获赠 200 元礼品卡。

老用户 8 月底前续费打折送礼品卡

据悉，北京电信此举主要针对套餐即将到期的 3G 无线宽带年付套餐老用户，包括年卡用户和半年卡用户。

此前 2009 年 4 月 3 日起，中国电信 3G 无线宽带在北京地区投入试商用，用户购买年卡礼包踊跃，目前，这部分用户将陆续面临年卡到期问题。

北京电信表示，为了鼓励老用户继续使用，决定自 2010 年 5 月 27 日至 8 月 31 日，对 3G 无线宽带续费老用户予以折扣和礼品回馈双重优惠。

其中，续费半年付套餐可享受 98 折，额外赠送 100 元礼品卡优惠；续费年付套餐可享受 95 折，额外赠送 200 元礼品卡优惠。礼品卡包括购物卡、购书卡、公交卡等。

网上续费再赠话费

北京电信特别提示，用户除在北京电信自有营业厅办理续费可赠礼品卡外，预付费无线宽带用户还可登陆北京电信网上营业厅(<http://bj.ct10000.com>)或网上商城(<http://shop.bj.ct10000.com>)进行续费，北京电信将派专人免费配送礼品卡上门，免去用户出门、排队之苦。

同时，在 7 月 30 日前来网上营业厅自助续费，续费充值金额还可参加网厅在线充值赠话费活动，每满 50 元送 2 元，多交多赠。

北京电信表示，其网上营业厅为预付费无线宽带用户提供的自助续费服务支持网上银行在线支付，没有网上银行的用户则可到网上商城进行续费，以货到付款的方式订购。也可直接拨打商城续费热线 4008-981-189 电话下单。

以 160 元/月 3G 无线宽带年付套餐为例，年付费用共计 1740 元，使用有效期共 13 个自然月。预付费无线宽带用户到期最后一个月登录网上营业厅(<http://bj.ct10000.com>)进行续费，在享受 95 折优惠及参与网厅在线充值送话费活动后实际续费费用为 1653 元，并在续费的下月初返还给用户 66 元的活动所赠话费。此外还可获赠 200 元礼品卡。来源：2010-5-28 新浪科技

【中国联通】

中国联通内测 iPad 应用

中国联通(600050.SH, 00762.HK)相关人士昨日对《第一财经日报》透露,中国联通已经开始利用专为 iPhone 用户提供内容的网站测试 iPad 应用。

目前内容包括电视视频直播,在这个网站上已能看到供 iPad 使用的 CCTV1 和 CCTV 新闻频道高清版。

此前,中国联通董事长常小兵已表示有意引进 iPad,中国联通副总经理李刚近日再度强调,作为苹果的战略合作伙伴,中国联通正与苹果公司商谈引入 iPad 事宜。

iPad 目前有两个版本, WiFi 和 3G。iPad 的 3G 版本使用 WCDMA 网络,目前在中国只有中国联通的网络可以支持。iPad 推出 28 天就达到了百万出货量。摩根士丹利预计 2011 年苹果将出货近千万部 iPad。

投行 Premier 发布的统计数据显示,苹果每个星期在美国销售 20 万台 iPad 平板电脑,超过了 Mac 计算机的销售量。美国市场的需求促使苹果推迟了向国际市场推出 iPad 的时间,对于所有 6 种型号 iPad 平板电脑将在 6 月 7 日前出货。

而目前在淘宝上可以购买到的 iPad 16G WiFi 版本的价格在 4500 元左右。另外,苹果 6 月 7 日将召开全球开发人员大会,可能在这个会议上推出新的第四代 iPhone。李刚透露,争取年内推出有 WiFi 功能的 iPhone 手机,而且准备引入黑莓。来源: 2010-5-26 第一财经日报

[返回目录](#)

中国联通年内将推 Wi-Fi 版 iPhone

近日,中国联通副总裁李刚在接受媒体采访时表示,联通将于年内推出支持 Wi-Fi 功能的 iPhone。

2009 年 10 月,苹果公司的 iPhone 手机正式进入中国市场。但是, iPhone 在申请入网许可时去掉了其 Wi-Fi 功能。市面上联通合约计划销售的 iPhone,均是此版本。Wi-Fi 功能可让用户在办公场所、星巴克、酒店等“热点”地区不通过运营商网络的情况下,实现无线上网。若没有 Wi-Fi 的话,用户花钱才能上网,还受制于流量。而 iPhone 一直以互联网体验见长。另外,许多有趣的应用或软

件都基于 Wi-Fi 开发，比如联网游戏和在线电视软件。来源：2010-5-28 人民邮电报

[返回目录](#)

联通证实年内将引进 3G 版黑莓手机和业务

针对一直不明确的引进黑莓手机和业务的时间，中国联通相关高管终于证实年内将引进。

此前，中国联通董事长常小兵在出席联通 09 年业绩发布会上表示，联通正在与加拿大公司 RIM 公司洽谈黑莓手机的合作，但他又表示，没有具体的时间表。

但近日，中国联通一位高层已明确表示，已计划 2010 年内推出该业务，并且机型已确定。

据悉，中国联通将引进一款型号为黑莓 9500 的手机，主要用于政企客户，是一款“ GSM/WCDMA/蓝牙移动电话机”，采用了直板式造型支持触控操作，但目前暂不支持 Wi-Fi 和 WAPI。来源：2010-5-26 新浪科技

[返回目录](#)

制造跟踪篇

【中兴】

中兴通讯首度获 SoftBank 三款 3G 终端定制

日本第三大运营商 SoftBank(软银)近日于东京举办夏季终端新品发布会，共推出 14 款各具特色的新手机和 3 款其它类型终端，中兴通讯为软银深度定制的 840z 手机作为主力机型精彩亮相，软银总裁孙正义在会上发表演讲并亲自推介了中兴 840Z。这是中兴手机首度突破日本软银，也是中国手机首次进入日本三大主流运营商，此外，中兴通讯 MF58/68 两款远程终端监视器同期登录发布会。

按销售收入计，软银是全球前 15 位的运营商，截至 2009 年底拥有超过 2,200 万用户，在 3G 业务运营方面处于全球领先地位。在 5 月 18 号夏季终端新产品发布会上，有媒体、供应商、渠道商在内约 1,500 人参加。

840z 采用翻盖设计，同时支持 GSM/GPRS/EDGE 以/HSDPA/UMTS2100 网络，是中兴通讯针对日本老龄化社会需求，为软银深度定制的一款适合中老年人使用的手机。840z 具有多项深度定制特色，比如：安装了求救按钮，一旦发

生危险，按下求救按钮便可以向预先设定的联系名单拨打电话和发送短信；在紧急情况下，通过内置的 AGPS 设备可以确定手机使用者的具体方位；手机内置的“一键即发”按钮方便存储和管理家人和朋友的号码；在有未接来电或者未读短信的时候，会持续闪烁，方便老年人注意到未接信息等。

软银的夏季终端会上还展出了中兴通讯 2 台 3G 监视器 Z001 和 Z002，支持 UMTS 2100 网络。该监视器可用于室内用户进行安全监测，其 0.3MP 的摄像头具有红外夜视和动态监测功能。此外，任何手机终端都通过应用软件与该监视器相连，最大的限度地实现灵活性和安全性。用户可以通过手机查看监控内容，在任何地方都能照看婴儿、宠物，监看商店或者办公室。

日本作为全球最难突破的高端通信市场，长期以来由本土厂商通过与运营商联合进行深度定制而主导，中兴手机于 2009 年首先通过数据卡突破日本市场，此次进一步打入到定制手机领域，体现出中兴通讯不断提升的定制开发能力。此前中兴终端产品已经全面突破了美国本土市场和欧洲前 5 大运营商，并且通过 Android 定制终端、多模 WCDMA 定制终端等获得客户广泛认可。来源：2010-5-26 新浪科技

[返回目录](#)

中兴手机销量达 2 亿部 寄望智能手机成新增点

中兴通讯在全球地位迅速提升，截至 2010 年 5 月底，终端累计销量将达到 2 亿部，已跻身全球前五，并在海内外市场均取得重大突破。根据一季度的业绩报告，中兴通讯销售手机等终端 1455 万部，同比增长 48%，终端产品收入同比增长 41.8%，其中 TD 终端产品市场份额第一，成为国内最大供应商。随着国内 3G 市场的迅猛发展，使中兴通讯智能手机业务迎来发展契机。在经历了量变之后，智能手机业务的发展将是中兴通讯实现质变的关键。

海内外市场取得突破

中兴通讯手机的年销量从 2006 年的 1600 万，到 2007 年的 3106 万，到 2008 年的 4500 万部，再到 2009 年的 6107 万部，保持了每年 30% 以上的高速增长态势。而 2010 年第一季度销量业绩显示，中兴通讯手机终端累计销售量已达 2 亿部。超过 MOTO 跻身世界第五大终端设备制造商。

2000 年以来中兴通讯凭借自身“不错的技术水准 + 显著便宜的价格”，先行进军第三世界市场、复制了中国市场的成功。特别是在巴西、印度和俄罗斯，欧洲地区的业务量迅猛增长，在 2009 年中兴通讯的各种终端设备已经在欧美发达国家全面进入主流运营商。

在国内市场，2010年第一季度通讯销售手机等终端 1455 万部，同比增长 48%，终端产品收入同比增长 41.8%，其中 TD 终端产品市场份额第一，成为国内最大供应商。据预计 2010 年的销售将高达 8000 万，其中包括数据卡，中兴通讯 2011 年的目标将是销售 1 亿部手机和数据卡，并期望 2015 年在手机出货量上超过 LG，跻身世界前三。

中兴通讯手机产品体系副总裁张晓红表示，中兴通讯将通过生产运营商品牌和联合品牌手机的方式继续提高在英国和欧洲大陆市场的销量以保持适度增长。中兴通讯将利用其快速的生产线和按运营商要求定制产品的能力建立稳固客户关系。

全面发力 3G 市场

2010 年是中国 3G 发展迅速的 1 年，三大运营商纷纷加力抢占 3G 市场，而作为终端设备制造商的中兴通信也抓住发展机遇，将业务重心转移到智能手机产品上，准备在国内 3G 市场，抓住国内运营商定制机遇全面发力。目前，中兴通讯正与海内外主要运营商合作研发低价智能手机而其与中国联通合作研发 1000 元以内的智能手机计划在 2010 年 6 月左右推出。

在 2010 中国智能手机市场需求旺盛、国内 3G 市场迅猛发展的机会面前，中兴通讯先行推出千元以下的平民化智能手机，借力 3G 使其跻身世界前三的追求或将提前实现。

此外，2010 年年初中兴通讯曾获得了中国电信 CDMA2000 网络建设 42% 的市场份额，中国移动 TD - SCDMA 网络建设 35% 的市场份额；而在中国联通 WCDMA 上也取得了 22% 的份额。就在近日“迎世博中兴 3G 志愿者活动”3G 装备发放仪式上，中兴通讯发布了 20 款 3G 手机及 MID 移动互联网终端 V7 等新品，值得一提的是推出 MID 移动互联网终端 V7 这款 TD 产品更加符合国内消费者使用习惯，价格上也更加容易接受。在移动环境中随时进入互联网上网，实施网上办公、信息查询、邮件收发、休闲娱乐等各项实时上网操作。另外中兴通讯还围绕中国移动手机阅读业务的需求进行了定制开发，除了超低端产品都会将移动电视模块作为 TD 手机的标准配置。中兴通讯紧紧把握住了移动互联网潮流，顺应时代需求在发力 3G 市场的同时加大了国内 TD 市场开拓力度。

寄望智能手机实现质变

中兴通讯 WCDMA 智能手机是最早被全球认可的 3G 手机品牌之一。WCDMA 技术全国领先，在全球保持优势，凭借在国际市场上的不懈努力；2006 年，为澳大利亚电信定制系列 850MHz 终端；2007 年 12 月，中兴通讯 WCDMA 手机全面突破澳大利亚电信、西班牙电信、意大利电信、和黄等全球一流跨国运营商。借此，中兴通讯 3G WCDMA 手机当年出货量同比增长超过 300%。中兴

通讯通过这些量变的积累也在不断追求跨越，在之后的 2008 年、2009 年其销售额均突破百亿美元；其中国内销售额占到总销售额的 30%。国内市场中兴通讯已成为名副其实的“霸主”。但如何实现新一轮增长，继续保持发展态势实现质变，中兴通讯智能手机普及战略的制定为其找到了方向。

国内智能手机尚未普及较大因素就是由于价格过高，普通消费者还难以接受。智能手机市场关注主要分布在 2001 - 3000 元这个价格段，但是最具竞争力的产品却停留在中高端市场。中兴通讯凭借在国际市场上形成的已有技术积累，成功经验，低廉的价格等多个优势打造平民化智能手机无疑率先拉开了国内智能手机发展的大幕。随之而来的销售业绩大增，将是中兴通讯实现质变最好的佐证。

长期以来，中兴通讯的迅猛发展也为其带来了一个困扰，在销售业绩上一一直保持 30% 以上的飞跃式增长，然而在市场上其品牌产品极度匮乏。世界顶级终端设备商如 MOTO、诺基亚等终端制造商的品牌效应远胜于中兴通讯。中兴通讯虽在市场份额上逐步进入世界顶级终端制造商行列，但真正的品牌产品尚未形成。

在海外市场，中兴通讯往往依靠低廉的价格受到消费者关注，在 2009 年中兴通过与布依格电信基站合作在法国推出的 X760 手机，销售价为 79 欧元外带一张预支卡，这款产品一经推出虽获得了广泛的关注，但这种靠廉价打动消费者的做法并不是长久之计，企业实力真正强大的利器是品牌效应。中兴通讯如何打造品牌效应的还有很长的路要走，未来发展的重点应在品牌塑造上重点突出。来源：2010-5-27 通信信息报

[返回目录](#)

【华为】

华为 Android 手机悄然出海

正当联想的乐 Phone 在国内高调发布，华为终端所推出的一款 Android 手机已经向西班牙送去了第一批货。

5 月 25 日上午，一群讲着西班牙语的外国人悄然现身华为研发大楼，华为终端 CEO 陶景文、副总裁徐昕泉正带着几位高管一同在会议室里面等待他们。这群外国人里面，一些是西班牙一家大型跨国电信公司 Telefónica 终端业务的高层，还有十多位是来自西班牙当地的媒体记者。

当天的发布会上，两家公司的高层宣布，Telefónica 定制的华为 Android 手机，不久将在西班牙上市。事实上，这已经不是华为所推出的第一款 Android 平台的手机，但华为却一直没有在国内大张旗鼓的造势。

华为的 150 美元标准

2009年11月，华为终端与 Telefónica 开始就 IVY 手机展开谈判，仅仅几个月时间，首批发货的 1 万 5 千部手机终端已经漂洋过海远赴西班牙。

“我们已经意识到，智能手机在日常互联生活中正发挥越来越重要的角色。” Telefónica 西班牙终端业务总经理 Luis Ezcurra 表示，未来智能手机市场将出现爆发性的增长，此次 Telefónica 定制的华为手机，便是该公司对智能手机，特别是 Android 操作系统的手机进行了细分。

这场小型的发布会并没有邀请中国其他的媒体，全程大多为西班牙语，依靠身边的翻译，华为终端 CEO 陶景文细致地聆听着 Telefónica 高层的讲话。

这款名为 IVY(常青藤)的手机，将采用 Telefónica 旗下的 Movistar 品牌，而陶景文在谈到这款手机的优势时，他表示，该手机拥有在线升级、超长待机、模糊输入等特点。时代周报记者所掌握的资料上，该手机将采用 Android2.1 操作系统，从手机性能以及屏幕大小来看，联想的乐 Phone 仍然具备一些优势。

但据 Telefónica 高层透露，该手机将在市场上免费提供，不过需要与运营商签订两年的使用协议。该人士还表示，2010 年，智能手机的数量将超过笔记本电脑；2014 年，智能手机的出货量将超过 4 亿，全球多数互联网的接入将通过手机实现。

陶景文向记者表示智能手机的快速增长，将改变目前手机的格局，未来智能手机将取代中高端功能手机，他认为，150 美元是一个非常重要的门槛，华为的智能手机价格未来会在 100 欧元至 200 欧元之间。

150 美元，这并不是第一次从华为终端高层的嘴里说出，但是，目前风靡全球的苹果 iPhone 价格远远高于 150 美元，即使是有着价格优势的联想乐 Phone，价格也在这个水平线之上。

此前，华为终端董事长郭平日前在接受媒体采访时表示，150 美元的结论也是一种推论，他认为，2004 年之前，手机仍是贵族产品，2004 年价格降到 175 美元的时候，手机用户就开始爆发性增长，到现在为止发达国家的手机渗透率已经超过 100%，发展中国家也已经超过 50% 以上，这个起点大概就是成本降到 175 美元时的变化。

他认为，从市场上看，仍然有很强的数据业务消费需求，用户希望移动电话能做更多的事情，而从电子产品的摩尔定律，急速十八个月性价比上升一倍的规律来看，150 美元的标准很快便会实现。

华为终端仍将“围绕运营商”

“这次合作是运营商的深度定制，华为则有着优秀的定制经验。”陶景文对记者表示。

从这一次的定制手机来看，华为终端仍然走的是与通信运营商合作的道路，而并没有选择自己走传统渠道自己负责销售。

实际上，华为终端对于外界来说，稍显陌生，根据郭平此前表示，华为终端公司的诞生源于一个合同，在 2003 年时，华为获得了一个 3G 合同，但需要手机配套，但后来找到的手机供应商都是系统供应商，使得华为非常被动，而作为华为系统的配套，华为终端诞生。

后来华为终端经过战略调整，不再只给本公司做配套，“围绕运营商客户、体现伙伴定制”的策略诞生后，使得终端公司发展非常迅速。

华为终端副总裁徐昕泉此前告诉时代周报记者，2009 年，华为终端的销售额达到了 50 亿美元，并且计划 3-5 年销售额增至 100 亿-150 亿美元，对于华为终端的定位则是 B2B2C。这也意味着，一直与运营商客户打交道的华为，一方面要了解运营商的需求，另一方面则要研究消费者的需求。

2009 年 2 月，华为与德国电信旗下 T-MOBILE 签下了合作协议，7 个月过后，T-MOBILE 定制的 Android 平台手机在英国亮相，目前华为已经与十多家运营商签订了供货协议。2010 年，华为再度与 Telefónica 签约，可谓订单不断。

然而，在目前中国国内 3G 发展如火如荼之际，华为 Android 手机在国内声势并不大。

“需求不同。”陶景文向时代周报记者表示，华为不是苹果，也不是诺基亚，国内的运营商与国外的运营商在需求上有所不同，这与用户的使用习惯也有关系，比如在国外手机内置 MSN，但在国内则需要内置 QQ。我们还在与国内的几大运营商商谈相关定制业务。

华为目前在 TD 上面的态度显得比较坚决，在 2009 年的 TD-SCDMA 市场上，华为已经推出了多款 TD 手机，在华为终端网站上面，现在能够看到 4 款 TD 的终端产品，陶景文也明确提到，国内的 Ophone 是他们当前的重点。

“我们非常看好国内的 3G 市场。”华为终端新闻发言人张晓云告诉时代周报记者，华为 2010 年在国内 3G 市场还会有一些创新的产品，而绝对不仅仅是手机，但她并未透露其他信息。

但消息人士向时代周报记者透露，华为 2010 年将通过国内通信运营商，推出一款 Android 系统的平板电脑，竞争对手直指苹果 iPad，但该消息并没有得到华为方面的证实。

Android 展开围剿攻势

华为多次向全球一些大运营商提供 Android 手机，这也引起了业内的关注。

摩托罗拉的大力推动，联想的乐 Phone，华为的 IVY，都是以 Android 系统为操作平台，据业内人士透露，国产手机厂商魅族的新产品也将采用 Android 系统，近来，Android 抢尽了苹果的风头。

Telefónica 高层预计，2013 年在西班牙，Android 系统将成为最受欢迎的操作系统，占到市场份额的 18%，而目前 Android 系统在当地仅次于 S60 系统。有 80% 的客户都想做 Android 手机。”此前，华为终端副总裁徐昕泉也对时代周报记者这样表示。

根据美国市场调研攻势 NPD Group 的最新统计数据，2010 年第一季度，Android 手机在美国市场的销量已超过 iPhone，占据该季度美国智能手机总销量的 28%，而 iPhone 的市场则份额为 21%，排在第一位是黑莓。

“第一季度，iPhone 销量再创新高，涨幅高达 131%。此外，新的 iPhone OS 4.0 也将于夏季推出，竞争对手短期内不可能追上我们。”苹果公司却对该数据提出了质疑，该公司发言人表示，报告仅对 15 万美国用户进行了在线调查，这十分有限，而全球有 8500 万的 iPhone 和 iPod Touch 用户，从全球范围来看，iPhone 销量远高于 Android 手机。IDC 上周发布的数据显示，iPhone 全球智能手机市场份额高达 16.1%，仅位居诺基亚和 RIM 之后。

这些数据似乎并不能说明 Android 超越了 iPhone，iPhone 一直以来保持着稳定的销售，作为后来者的谷歌，不得不开放 Android 以求拉拢厂商。由于 iPhone 的封闭，使得一些无法从 iPhone 中获利的厂商开始寻找替代者。

“拥有 iPhone 一样的体验。”Telefónica 高层在发布会上用此来形容今后的智能手机，显然，他们也意识到了 iPhone 所带来的创新，但无法从中获利的他们，所寻找的替代品便是 Android。

有意思的是，在中国国内，联想的乐 Phone 与苹果的 iPhone 居然都站到了一个阵营——中国联通，联想此前已经将苹果视为第一号竞争对手。

不过，由于 Android 开放平台所带来的低廉成本，一批智能手机中的中低端中坚力量正在蓄势待发。此外，诺基亚也推出了自己的高端智能平台 Maemo，但塞班系统老化仍然困扰着这个手机巨头，未来鹿死谁手目前形势非常不明朗，但智能手机平台的竞争却更加激烈。来源：2010-5-28 时代周报

[返回目录](#)

华为赛门铁克发布“4+1”云战略

在日前举行的第二届中国云计算大会上，华为赛门铁克发布了“4+1”云战略，包括有“企业数据云”、“业务保护云”、“增值服务云”、“媒体共享云”

和“模块化交付云”共“4+1”朵云，这也是华为赛门铁克首次提出“泛在多业务云”概念。“4+1”朵差异化交付云，通过为客户提供端到端的云基础架构解决方案，满足客户对泛在的、多业务承载和差异化的云服务需求。

华为赛门铁克的管理层介绍说，早在2007年，基于Web2.0的发展前景，让华为赛门铁克看到了新的机会。从这一年华为赛门铁克开始了关于新战略的研究，此后完善和发展成今天所推出的“泛在多业务云”战略。来源：2010-5-26 北京商报

[返回目录](#)

华为聘请前布什政府高官出任顾问

据国外媒体报道，华为已经聘请前布什政府高官约翰·贝林格(John Bellinger)为公司顾问。华为希望借此进军美国市场，并打消美国政府对华为产品安全性的疑虑。

贝林格曾为美国国务院首席律师，并在布什政府任期内担任美国国家安全委员会顾问。他目前为Arnold & Porter律师事务所合伙人。

华为希望说服美国国防和安全部门，华为应当可以在美国进行收购。有报道称，华为正考虑收购摩托罗拉的网络设备部门，借此扩大在美国市场的份额。不过消息人士表示，只有当奥巴马政府不会以国家安全为由阻止这笔收购时，华为才会提出收购。2008年，由于布什政府的反对，华为被迫放弃对3Com的收购。

战略与国际研究中心高级会员詹姆斯·刘易斯(James Lewis)表示，现任美国政府将继续对华为保持“强烈的怀疑”。一些专家指出，华为还有很多年才能打进美国市场。

根据美国法律，美国海外投资委员会(CFIUS)有权利以国家安全为由，阻止外资公司对敏感的美国资产的收购。科技和电信资产被视为关键的基础设施，因此显得尤为敏感。布什政府阻止华为收购3Com是由于，3Com是美国国防部的设备供应商。

知情人士称，2008年时华为没有预料到美国政府将会阻止这笔交易。聘请贝林格为顾问表明，华为不希望重蹈2008年的覆辙。此外，华为还聘请了Apco Worldwide的政府游说人士，加强在美国政府的活动。

奥巴马政府到目前为止尚未遭遇存在较大争议的外资收购，不过华盛顿一些律师认为，奥巴马政府遇到此类收购只是时间问题。此外，尽管美国国会并不参与CFIUS，但仍可以对某笔交易表示反对。

2010年2月，中国一家买家试图收购美国金矿公司 Firstgold。然而由于奥巴马政府表示将阻止这笔交易，该交易最终作罢。有报道称，奥巴马政府认为该公司距离内华达州美国空军基地过近。来源：2010-5-31 新浪科技

[返回目录](#)

华为北美发布 09 年企业社会责任报告

华为在北美发布了其当地首份年度企业社会责任(CSR)报告，详细说明了公司在美国和加拿大，通过信息通信技术丰富人们生活的不懈努力。贯穿整个 2009 年，华为在北美开展了一系列企业社会责任积极举措，其目标即是作为优秀的企业公民，对促进社会、经济 and 环境的和谐可持续发展做出贡献。

据介绍，华为发布该企业社会责任报告的目的是，加强与利益相关者之间的相互理解和交流沟通，并提供有关华为在环境可持续性、社会贡献、扩大救济、教育、人员和业务行为准则等方面所进行的企业社会责任举措、活动的信息。

在过去几个月中，华为员工自发参与了北美国家和地方非盈利性机构(慈善机构)的许多活动，包括美国肺脏协会(American Lung Association)、苏珊科曼乳腺癌基金会(Susan G. Komen Foundation)、白血病与淋巴瘤协会(Leukemia and Lymphoma Society)等。

而作为一家企业，华为已向德州普莱诺儿童医院(Children's Hospital in Plano, Texas)、北德州食品银行(North Texas Food Bank)以及加拿大乳腺癌基金会医院(Canadian Breast Cancer Foundation)等组织进行了有意义的捐款活动。

此外，华为还资助了北美的许多大学、并与之合作，以助于推动信息通信技术普及和提升他们的专业技术。

“我们相信，可持续的业务增长是实现更大企业社会责任的基础。”华为美国公司负责营销和产品的副总裁 Charlie Chen 表示。

“2009 年是华为实现强劲增长的一年，同时也是扩大在北美企业社会责任活动的重要一年。与 2009 年相比，我们将凭借企业社会责任逐渐加强我们改善人们生活的承诺。通过与我们宝贵的合作伙伴的共通努力，我们期待着为社会做出更大贡献，并进一步通过信息通信技术丰富人们的生活。”

据 C114 了解，华为 2009 年在北美实现销售收入 4.08 亿美元，同比增长 63%，成为全球最大 WiMAX 运营商美国 Clearwire 的主要供应商是其当地业绩获突破的一大原因。目前华为在美国的运营商客户包括 Leap Wireless、Cox

Communications、MetroPCS Communication 及 Clearwire，在加拿大的运营商客户包括 Telus、加拿大贝尔(Bell Canada)及 SaskTel。

2009年6月，华为曾发布其首份全球企业社会责任报告(2008年)，内容涉及其在消除数字鸿沟、绿色环保、回馈社会等领域的最新进展，以及在商业道德规范、员工、供应链等领域的情况。来源：2010-5-31 中国通信网

[返回目录](#)

【诺基亚】

诺基亚客户服务体验中心开业

诺基亚全球第八家也是广东首家客户服务体验中心上周在深圳开业。据介绍，这家客户服务体验中心将成为诺基亚在广东地区客户服务方面的“旗舰机构”，其内部分为四个区域：硬件维修区、服务支持区、学习区及服务体验区。

诺基亚中国区服务总监胡其华透露，诺基亚客户服务体验中心在为消费者提供终端产品维修服务之外，还将提供丰富全面的诺基亚服务及应用的支持与体验，以及专业的消费者培训。据悉，诺基亚也是移动通讯厂商中唯一一家针对当地市场进行如此高级别、直接的客户服务投资的厂商。来源：2010-6-1 南方日报

[返回目录](#)

诺基亚投资赶集网 2000 万美元

分类信息网站突然成为资本市场的宠儿。昨日，分类信息网站赶集网正式宣布已成功获得由诺基亚成长伙伴基金和蓝驰创投的联合投资，金额为 2000 万美元。这一金额刷新了四周之前另一家分类信息网站 58 同城的融资记录。当时 58 同城宣布获得 DCM 及软银赛富的 1500 万美元投资。

互联网分析师秦川对记者表示：“表面上看，国内分类信息网站突然受到资本市场的追捧，其实获得投资的几家网站是从几千家同类网站中熬了多年，熬出头的。”据不完全统计，从 2005 年开始，分类信息网站因为进入门槛低，导致一时之间国内有 3000 多家同类网站竞相模仿。经过不断淘汰，目前形成了赶集网、百姓网、58 同城三家领跑，站台网、列表网、易登网等第二梯队跟随的竞争局面。

之所以有这么多网站集中到分类信息网站，主要是还因为受到美国同类网站 Craigslist 成功的“诱惑”。在北美，目前每天有超过 4000 万人在使用 Craigslist，

该网站的流量排名列第 6 位，超越了电子商务(电商频道)网站 eBay 和亚马逊，而在手机访问流量排名上 Craigslist 甚至超过谷歌排名第一。年收入超过 1 亿美元。

正因为 Craigslist 在无线领域的成功，使其在中国的众多模仿者们也开始加大对无线业务的投入。据此次获得 2000 万美元投资的赶集网透露，此轮融资获得的资金主要用于无线领域，特别是手机领域的布局。分析普遍认为，由于手机应用还不广泛，因此国内分类信息类网站的高峰还远未到来。或许，这也是手机业老大诺基亚投资赶集网的直接原因。业内预计，2010 年分类广告市场规模将达到 600 亿元。而随着获得千万级美元投资的分类信息网站数量的增多，势必在这一领域产生更加激烈的竞争。来源：2010-6-1 北京商报

[返回目录](#)

诺基亚 Opera 力挺 Flash 共抗苹果

据国外媒体今日报道，诺基亚和浏览器公司 Opera 周四同时表示，支持 Adobe 对抗苹果。

苹果 CEO 史蒂夫·乔布斯(Steve Jobs)上月发表文章猛批 Adobe 的 Flash 软件，称其极不可靠，且不适用于移动设备，由此激化苹果与 Adobe 的矛盾。

Opera 联合创始人乔恩·冯·特泽纳(Jon von Tetzchner)周四称，Opera 将在这场纷争中支持 Flash。

特泽纳在伦敦开放移动峰会(Open Mobile Summit)上称：“Flash 是我们支持的唯一网络资产”。Opera 浏览器为最为广泛使用的手机浏览器，同时公司是互联网开放事业的坚定支持者。

诺基亚解决方案业务部门主管阿尔贝托·托雷斯(Alberto Torres)同时表示：“我们也支持 Flash。”

尽管如今基于 Flash 的视频和游戏网站数不胜数，苹果却执意在 iPhone 和 iPad 上封杀 Flash。

苹果与 Adobe 交恶已经持续数月。苹果称 Flash 是个漏洞百出的“电老虎”，Adobe 则抨击苹果对开发者实行暴政，限制其使用开发程序和软件。

两家公司的矛盾目前日趋白热化。2010 年 4 月，Adobe 平台推广人员、被称为“Flash 平台布道士”的李·布赖姆洛(Lee Brimelow)在一篇博客的结尾写到：“苹果见鬼去吧。”来源：2010-5-28 新浪科技

[返回目录](#)

诺基亚结盟雅虎 整合网络对抗苹果和谷歌

全球最大手机生产商芬兰诺基亚公司与美国搜索引擎巨头雅虎公司 24 日宣布在手机领域达成一项“全球合作伙伴”协议，将对地图信息、电子邮件等部分网络服务逐步进行整合，推出全球一体化服务。

两家公司没有公开具体合作细节。外界普遍认为，这一最新联盟旨在对抗因“iPhone”热销而风头正劲的苹果，以及凭借“Android”在手机操作系统领域发力的谷歌。

根据最新协议，雅虎将把诺基亚旗下 Ovi 平台的地图服务与自身地图及导航服务融合，使诺基亚成为雅虎的独家地图与导航服务供应商。此前，雅虎公司一直在使用诺基亚的 Navteq 数字地图服务。作为“收获”，雅虎将成为诺基亚 Ovi 邮件与 Ovi 聊天服务的独家供应商。

日本共同社称，上述合作均为独占性质，双方用户账号也可通用。

两家公司的首席执行官说，“战略联盟”合作将从 2010 年下半年开始，2011 年在全球范围内推广。

诺基亚在一份声明中说：“两家公司有 5 年合作历史，诺基亚和雅虎可以相互利用对方在电子邮件、短信息、地图和导航业务方面的长处。”来源：2010-5-26 东方早报

[返回目录](#)

【其他制造商】

领航互动借 mima 进军手机市场

近日，国内著名的警用通讯设备提供商——深圳领航互动科技有限公司正式推出了自主品牌 mima 进军手机市场并一口气发布了包含丝绸手机、PDA、3G 领航者以及警务通四大系列共 18 款的通讯新品。

据介绍，此前几年，领航互动业务主要集中在军警通讯设备领域，其自主研发了交警通用一体机、3C 通用警务终端和社区警务采集机等系列产品，并最终赢得国内公安系统用户的高度肯定。随着 3G 时代的到来，手机市场的换代商机浮现，同时国产手机厂商也赢得了和洋品牌重新站在起跑线上的机会，领航互动决心进军手机市场。领航互动常务副总裁侯祖锋介绍，mimaPDA 和 3G 领航者系列手机，很好地整合了当前热门的互联应用功能，例如手机微博、拍拍交友等等，未来我们将更多围绕移动互联应用来展开手机研发。来源：2010-6-1 南方日报

[返回目录](#)

黑莓 iPhone 全球销量首超摩托罗拉

RIM 公司和苹果公司能在全球手机市场销量排名上得到提升,很重要的原因是黑莓和 iPhone 这样的智能手机的日渐普及,手机市场的竞争格局也正因此发生着巨大的变化。未来,越来越多在 PC 上实现的软件应用还将会出现在智能手机中,这是发展趋势,也是 IT 制造商手中握有的优势

手机市场的竞争格局正在因为智能手机的日渐普及发生着巨大的变化。日前,市场监测机构 iSuppli 发布的最新统计数据显示,RIM 公司和苹果公司 2010 年第一季度在全球手机市场销售量上超过摩托罗拉,分别升至第五位和第六位。而这两个公司主打的产品正是目前手机市场上风头正劲的智能手机——黑莓和 iPhone。

iSuppli 的统计数据显示,2010 年第一季度 RIM 公司的出货量为 1047 万部,在全球手机市场的占有率为 3.6%。苹果公司的出货量达 875 万部,同比上升 130.7%,较上年同期 379 万部的出货量实现了大幅增长。而与这两家智能手机生产商形成鲜明对比的是老牌手机生产商摩托罗拉,其 2010 年第一季度出货量仅为 850 万部,位列中兴之后,排名全球第八。

开始兼顾传统手机和智能手机的诺基亚公司仍然是全球最大的手机制造商。iSuppli 的统计数据显示,第一季度诺基亚全球市场占有率为 37.4%,紧随其后的分别是三星电子、LG 电子和索尼爱立信。

智能手机成手机厂商分水岭

RIM 公司和苹果公司能在全球手机市场销售量排名上得到提升,很重要的原因是黑莓和 iPhone 这样智能手机的日渐普及。

据市场调研公司 Strategy Analytics 的报告显示,第一季度全球智能手机出货总量为 5400 万部,比 2009 年同期的 3590 万部增长 50%。当前,智能手机的出货已占据了全球手机出货总量的 18%。而英国市场研究公司 Coda Research Consultancy 预计,2010 年至 2015 年,全球智能手机销量将达 25 亿部。这家公司的创始人斯蒂夫·斯密斯说,智能手机销售增长的主要原因是这种手机能够支持广泛的服务。他说,应用程序是智能手机增长的主要原因。如果不是智能手机能够提供比标准的手机更高水平的融合的技术,我们就会不看到智能手机销售的这种增长水平。

正如斯蒂夫·斯密斯所说的，苹果公司的手机软件应用店“App Store”在2010年伊始就宣布能为全球77个国家和地区的用户提供超过10万种的应用程序下载，并且用户的下载量已经超过了30亿次。而这也正是苹果成功的原因所在。

与苹果公司的iPhone不同，黑莓的成功RIM中国区总裁刘征宇将其归结于四点：专注于它的强项，以客户为导向，商务模式，要有产业链的概念。

反观老牌手机厂商摩托罗拉，iSuppli的最新数据显示，2007年一季度该公司还是全球第二大手机厂商，仅次于诺基亚，如今已经跌至全球第八。业内认为产品断档是该公司存在的主要问题。可喜的是摩托罗拉已经做出变化，iSuppli移动通信高级分析师蒂娜·腾表示：“2010年一季度其利润率较上年同期增长了19个百分点。这表明摩托罗拉专注于Droid这样利润更丰厚的产品，由此选择了一条正确的道路。”

黑莓面临多方严峻挑战

智能手机成为未来手机产业发展的主流已是业内达成的共识。除了逐年攀升的智能手机出货量，以及市场占有率外，众多手机厂商、IT制造商涉足智能手机领域也印证了智能手机将引领手机行业未来走向的说法。

黑莓作为智能手机的“先驱者”之一，一直广受业界好评，特别是深受广大企业用户的喜爱。据市场调研公司Strategy Analytics发布的报告称，2010年第一季度，黑莓手机出货量占智能手机市场份额的19.7%，排名全球第二。RIM公司更是被《财富》杂志评为2009年全球增长最快的公司。

然而，黑莓除了要面对老对手苹果的紧紧追赶之外，诺基亚、三星、索尼爱立信、摩托罗拉等越来越多的手机厂商，以及谷歌、微软、戴尔、宏碁等IT制造商涉足智能手机领域，使得黑莓面对的竞争形势愈加的严峻。

随着竞争的白热化，面向企业用户和个人用户的细分界限愈加模糊。黑莓在企业用户心中的地位也开始动摇。一份研究报告显示，2009年RIM的企业用户市场份额从2008年的76%跌至74%，而iPhone在企业用户市场上则增加了6%，达到了20%。

有分析认为，尽管RIM在企业市场占据优势，但在手机软件应用和产业链拓展方面仍有不足。在与苹果模式和Android模式的较量中，RIM想要保持竞争力并非易事。

智能手机竞逐取胜仍靠应用

智能手机之所以逐渐深受用户青睐成为市场的宠儿，一方面是其强大的手机硬件支持，另一方面就是其后续不断可以推陈出新的软件应用程序。因此，黑莓

要想长久把持市场的领先地位，深度开发应用，采取其擅长的“结盟合作”策略来吸引更多开发者是竞争市场的关键。

以黑莓的老对手苹果为例，其 2010 年第一季度占据了全球智能手机市场 16.4% 的份额，在 2009 年第四季度这个数字为 14.4%，在 2009 年第一季度为 10.6%。如此快的增长速度，正是得益于苹果的手机软件应用店超过 10 万的手软件应用程序。

随着谷歌、微软、戴尔、宏碁等 IT 制造商加入到智能手机的争夺中，越来越多在 PC 上实现的软件应用，将会出现在智能手机中，而这也正是 IT 制造商手中握有的优势，市场格局随时有可能产生变化。

因此，不论是黑莓，还是 iPhone，在面对智能手机市场的新挑战者时，只有尽量多的掌握产业链资源，开发出适合市场需求的软件应用，才能最终掌握市场的主动。来源：2010-5-26 通信信息报

[返回目录](#)

黑莓与宽带资本建立 1 亿美元投资基金

宽带资本董事长、前中国网通总裁田溯宁与 RIM 公司中国区总裁谢国睿今日联合宣布，双方合作启动规模为 1 亿美元的基金，主要用于投资中国的移动互联网市场，欲建立移动云计算的生态系统。

“中国目前已成为最大的移动市场，我们希望能在中国创造独特的商业技术和商业模式。”田溯宁表示，“苹果 iPhone 虽然很强大，但是它内部很封闭。黑莓自创始以来，就利用云计算等技术开发邮件推送技术，目前在智能手机市场占据领先的地位。”

田溯宁表示，黑莓在中国有很大的投资欲望，宽带资本很多人都有在电信运营商的运营经验，双方基于对中国市场的理解，宽带资本投入 5000 万美元，黑莓与另外 2 家投入 5000 万美元，共同建立基金，以宽带资本为主导进行管理，计划建立移动云计算的生态系统。

针对有评论认为移动互联网商业模式不成熟，田溯宁认为，移动互联网比传统互联网有更好的商业模式。其一，手机具唯一性，其型号能反映出使用者的一些情况；其二，移动互联网与运营商关系密切，付费更加方便，商业模式更好。

据了解，本次与宽带资本合作的是黑莓合伙人基金，其规模为 1.5 亿美元，由 RIM、加拿大皇家银行、汤森路透以及加拿大风险投资公司 JLA Ventures 管理。

黑莓基金合伙人、RBC 风投合伙公司主管凯文·塔尔博特(Kevin Talbot)在接受媒体采访时表示，这笔资金将专门投资中国这个世界上最大的无线市场，主要关注为智能手机、平板电脑、导航设备和其他设备开发应用软件的开发者。

谢国睿透露，黑莓 App World 应用商店即将引入中国，该基金的创建也有助于该项目的引进。来源：2010-5-28 新浪科技

[返回目录](#)

摩托罗拉与南非 MTN 签署 2 年期框架协议

摩托罗拉网络事业部与南非跨国运营商 MTN 签署了为期 2 年的框架协议，为其提供专业服务，如移动网络优化服务。

根据协议，摩托罗拉的服务目前可以用于 MTN 集团在欧洲、中东和非洲地区运营的 18 家公司。MTN 将获得标准价格、标准条款和条件、预先批准的订单流程。

据称，为了满足 MTN 集团具体的运营需求，各种服务选项将个性化地添加到“解决方案套件”中。来源：2010-5-26 中国通信网

[返回目录](#)

消息称摩托罗拉与 LG 将采用联发科 3G 芯片

据台湾媒体报道，消息称联发科 3G 芯片获摩托罗拉、LG 采用在中低端款产品，由华冠设计代工，最快 2010 年底出货。

业内人士认为，采用联发科 3G 芯片的厂商，必须先取得高通授权，与 2G 芯片靠山寨手机厂起家的情况不同，联发科 3G 芯片要大量起飞，需倚赖一线客户的支持，摩托罗拉也可望藉此重回市场前五大，如同“水帮鱼、鱼帮水”的关系。

联发科短期内，仍以 2.5G 单芯片为主力产品，在智能手机芯片与 3G 手机芯片的出货量仍相对较小，要到第四季、甚至 2011 年一线客户开始广泛使用后，才会有较大起色。

摩托罗拉 2009 年下半年将 150 美元以下的产品全数外包，首度采用联发科的 2G 芯片推出手机，这是联发科在前五大手机厂中，除 LG 外，第二家获得认证并出货的一线客户。业界传出，随着联发科 3G 芯片获得高通授权，近日摩托罗拉、LG 也已通过联发科 3G 芯片的认证，交由代工厂设计中。

据了解，联发科 3G 芯片获得摩托罗拉和 LG 青睐，主要在于价格优势。虽然联发科 3G 芯片仍是由四颗组成，但报价仅在 12 美元左右，研发人力又不到其他芯片所需的五分之一。

摩托罗拉业绩已连续三年衰退，近日出货量虽仍在下滑，但高端智能手机重新获得消费者青睐，业绩表现略有起色。不过，摩托罗拉第一季手机出货量跌破 1000 万部，仅 850 万部，其中智能手机 230 万部，全球排名首度跌出前五大，未来仍须倚赖中低端手机扩大销售量。

华冠具有为 LG 设计十款联发科 2G 手机、累计出货量达 1000 万部的经验，2009 年底接获摩托罗拉 ODM 设计代工订单，累计机种款式达六至八款，当中不乏将出货到大陆以外市场的机种，会在下半年陆续交货。业内人士指出，摩托罗拉占 2010 年华冠比重约 13%，2011 年可望达三分之一。

联发科预估第二季营收约新台币 311 亿至 333 亿元，可望落在高标水准，其中手机芯片营收占 75%。业内人士看好第二季单季获利可超过新台币 100 亿元，每股税后纯益超过新台币 10 元。来源：2010-5-31 新浪科技

[返回目录](#)

服务增值篇

【趋势观察】

引领互联网个人化趋势

导读：继通信个人化、移动化迅速普及之后，互联网的移动化、个人化演进无疑将是大势所趋。在互联网个人化趋势日益加快的进程中，传统的电信运营商扮演着什么角色？正在向综合信息服务提供商转型的中国电信，又发挥着怎样的作用？日前，新浪科技采访了中国电信集团公司市场部何志强总监。

互联网的个人化时代已经来临

互联网个人化是当前国内外 IT 精英们炙手可热的时髦话题。记者关心的是，作为我国最大的互联网服务提供商的中国电信，其市场总监会如何评价如何看。

何志强总监说：我们工作生活中的许许多多体验都和互联网密切相关，而且互联网本身也在不断地演变。Web1.0 时代的特点是信息获取，人们主要通过互联网来检索和获取信息。Web2.0 时代的核心特点变成了互动和共享，用户既是网络内容的浏览者，也是网络内容的制造者、发布者、共享者。第三代移动通信网络的快速发展，又将互联网迅速推进到一个崭新的发展阶段——这个阶段最明显的特征就是个人化——

首先，网络的接入无处不在。带宽和网速已经不是问题，有线、无线不仅可以自由选择，而且可以无缝连接、自由切换。其次，终端百花齐放。除 PC 之外，上网本、智能手机、移动互联网设备(MID)、电子书、游戏机、电视机、车载信息娱乐设备(IVI)等，都已具备接入网络的能力。第三，互联网实名制。网络不再是完全的虚拟世界，它已经渗透到人们日常工作、商务、生活、学习、娱乐、交友、游戏的方方面面，成了现实生活须臾不可或缺的重要内容。

有线无线融合，让接入无处不在

“何总，您的谈话中有着太多的信息量，我需要一一请教。首先，你谈到，带宽和网速已经不是问题，这话怎么理解？这是不是表示带宽已经可以满足市场需求？”记者向何总请教：“带宽不再是问题，是不是互联网向个人化方向演进的标志？”

何志强：网络是基础。没有网络，一切免谈。互联网的一切可能，都是构建在网络基础上的。当前以及今后，互联网接入的最显著特点和最大优势，既不是单纯的有线接入，也不是单纯的无线接入，而是无缝覆盖，平滑衔接，有线、无线的融合接入。这是中国电信的独有的优势。

目前，中国电信 3G 网络已覆盖所有县级以上城市，网络通达全国 20000 多个乡镇，县以上城区家庭有线宽带已经全面具备 4M 接入能力，更有超过 10 万个 WiFi 热点遍布全国。“天翼宽带”是中国电信推出的融合性宽带接入产品，融合叠加了有线宽带、WiFi、1X、3G 等多种接入方式，拥有数网叠加融合的优势，通过天翼宽带，用户可享受“无处不在”网络体验。

正如你所言，带宽不是问题意味着，中国电信的有线宽带和无线宽带网络，完全能够在全国范围内较好地满足广大客户对带宽和速度的一切需要。

天翼宽带不仅让接入更迅捷，而且可选择的接入设备更加多样。家庭网关、3G 上网卡、手机、家庭信息机、PDA、PSP 等终端都可顺畅接入。天翼宽带手机用户只需将电脑与手机通过数据线相连，无需上网卡，即可用手机做“猫”享用天翼 3G 上网服务。实现了多媒介统一接入，接入即识别身份，一个帐号实现宽带随身，这就适应了互联网帐号个人化的发展趋势。

帐号漫游，让体验无限自由

“何总，终端多样化很好理解，我们都是见证人，互联网实名制的必要性何在？实名制和你上面提到多媒介统一接入、统一接入识别、一个帐号宽带随身是不是都是一回事啊？”

何志强：无处不在的网络接入，极大地丰富着人们的上网方式、上网场合及上网手段，催生了越来越多的多媒体终端，各种终端的边界也日益模糊。

何志强笑着反问：你数没数过，你是几屏人士？记者认认真真开始数：手机、电视、笔记本电脑、上网本、游戏机、电子书，家里一部台式电脑，报社一部台式电脑.....

何志强再问：作为“N屏”人士，你有没有觉得，注册身分、记忆帐号、设置密码很费心，每次上网认证很啰嗦.....记者马上接口：还有，交费很麻烦。

何志强：试想，游戏、聊天、购物、买书、邮箱、影视下载、软件下载、网上银行哪个不需要注册、身份认证和密码？看看身边的人，谁没有十数个注册名以及密码？如今的生活节奏这么快，人们随时随地都可触及海量信息，十数个、数十个密码的记忆放在早年不算啥，搁现在，还真是不大不小的难题，有几个人记得清记得住？记不住旧的，就反复注册新的，你有没有这样的体验？是不是不胜其烦？

何志强强调：更重要的是，以前人们谈到网络，总喜欢加上“虚拟”二字，说网络是个虚拟世界。近年来，网络已经逐步渗透到现实世界的工作、学习、生活和商务活动中，网络已逐步成为人们现实生活须臾不离的平台和工具，电子邮件、电子商务(电商频道)、网上购物、网上银行等等都进一步提出了信息安全、交易安全的需求，而随着人们对信息安全、交易安全等需求的提升，网络实名、身份认证管理、安全机制保障等都成了必须认真对待的问题，这些都在呼唤网络身份帐号的个人化、实名化、和统一认证管理。

记者不停地点头，何志强说：一旦接入方式、网络带宽、上网速度、终端通通不是问题之后，网络认证和身份管理的问题将日益凸现。互联网发展到今天，互联网帐号个人化、帐号漫游、网络实名制、统一的认证，就成为一道躲不过绕不开非破不可的屏障了。

记者：“破除这道屏障，非运营商莫属吧？在互联网庞大的产业链中，运营商最具有登高一呼的实力和号召力。”

何志强：的确。作为世界上最大的互联网的搭建者、运营者，亿万计网络客户资源的管理者，上下游产业的整合者，中国电信的确义不容辞。事实上，中国电信的决策层还是非常具有远见卓识的，早在2008年，中国电信就已经启动了此项工作。目前中国电信已实现了全国级应用的统一认证，已有4000多万用户使用了中国电信通行证服务，近千万天翼live用户可使用天翼手机号码或者宽带帐号激活中国电信通行证。通过统一的账号接入网络后，用户可直接登录业务系统，无需二次认证，无需为记忆多个账号、密码而烦恼，也去除了每次输入账号、密码的繁琐过程。

只要拥有手机号或固话号码，无需另外支付费用，获得中国电信的通行证很方便。只要在web网页或客户端进行一次注册即可。注册后完成后，每次只需

点击通行证登录，再无需输入账号、密码。只需一个账号，用户不仅可以选择有线、WiFi、3G、1X中的任意接入方式上网，还可以使用任意终端上网，尽情享受统一通讯录、短信、天翼 Live、网络硬盘、电脑安全、天翼视讯、189 邮箱、听音乐、安全杀毒等互联网服务。一个账单即可结算所有费用。

这可真是太方便了！记者不由欢欣鼓舞：是所有的手机号码都可以作为漫游的互联网帐号吗？

何志强笑曰：唯有天翼手机、天翼宽带具备这一功能。这些事情说起来简单，其实，统一认证对电信运营商来说，是非常复杂、非常庞大、非常耗时的工作，涉及到网络接入、应用、服务等各个层面。早在 2008 年，中国电信就多管齐下，统一部署并启动了全网的改造。目前，已开通了 11 个省市互联网帐号漫游的省级统一认证工作，而 2010 年年底，全国 31 省市将全部开通。

综合信息服务，让应用无所不能

记者：无处不在的宽带接入催生了多媒体终端的百花齐放，又进一步催生了互联网的统一认证、帐号漫游、网络实名制的快速推进。网络问题、终端问题、实名制问题解决之后，互联网将快速向个人化方向演进。请您阐述一下，在互联网个人化趋势中，中国电信又将担当什么角色？

何志强：中国电信拥有“天地一体，固移融合”的全业务运营优势，运营着全球最大的互联网络，宽带用户数位居全球之首，率先在全国范围内实现了无与伦比的 3G 无线网络覆盖，独家提供全国范围有线无线相融合的无处不在宽带接入。但是，正在向综合信息服务提供商转型的中国电信，不再仅限于提供互联网的接入服务，正联合产业链上下游的合作伙伴，不断创新移动互联网时代的商业模式，为用户带来宽带移动互联网时代的精彩体验。

拿我们的“天翼空间”来说。它是中国电信倾力打造的手机应用软件综合服务平台，遵循开放、合作、共赢的宗旨，“天翼空间”是国内真正意义上基于用户的开放软件应用平台。其开放性体现在：一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。二是对手机厂商、软件开发商、内容提供商，个人开发者开放，意味着将为合作伙伴提供平等的商业机会，共同开发广阔的市场空间。

目前天翼空间已经包括影音娱乐、新闻资讯、游戏、理财、实用工具、理财、书籍、旅行、社交网络等诸多内容，覆盖了市场上大部分软件应用平台，数十家手机终端品牌，能为国内手机用户提供高品质一站式软件应用服务。

中国是世界上手机用户、互联网用户最多的国家，个人电脑拥有量，也将很快坐上世界第一的宝座。我们有理由相信，在我国互联网发展中担当中坚力量，

步步领先，始终引领我们一路高歌猛进的中国电信，将引领我们在个人化趋势中尽显风流。来源：2010-5-26 新浪科技

[返回目录](#)

移动支付未来需要想象力

虽然移动支付可能肇始于多年以前，但以三大运营商为首的运营商系统，以及以银联为首的金融体系两大阵营真正发力始于 2009 年，近期中国移动对浦发银行的入股将移动支付的声势推向了第一个高潮。

移动支付上三大运营商和银联都有基于各自优势的不同技术道路，而这些技术上的争斗，所牵动的是背后的利益布局、长远博弈和产业想象力。

现场支付是目前移动支付技术之争的焦点所在，为了解决现场支付中手机和 POS 机之间的通信问题，目前三种现场支付技术都基于 RFID(射频识别)技术衍生出来：分别是 NFC、SIM-Pass 以及 RF-SIM。其关键在于无线发射频率的差异和手机 SIM 卡的集成关系。

中国银联产品创新部相关人士表示，银联支持的是工作在 13.56MHz 频率下的技术，其中包括 NFC 和 SIM-Pass 两种，中国联通和中国电信分别支持这两种技术。而 RF-SIM 技术由中国移动力推，采用了 2.4GHz 的通信频率。

中移动的方案是将 RFID 模块、天线和应用信息都集成在 SIM 卡中，用户只需要更换卡即可使用，从手机成本、业务控制角度来说运营商的最佳选择。其关键是经过中移动的研发，可以很好地通过电池和金属材质的手机后盖，几乎所有手机都可很容易地使用。而其他技术做不到，都需要合适手机的配合。

但这一技术的问题是 RF-SIM 的工作频点与银行、公交等主要行业的 POS 机不一致，因此重新更换与其适配的 POS 终端，需要较多成本。中国移动将为这些商家配置读卡器，目前每个读卡器的成本是 3000 元，而每个新型 SIM 卡的成本在 50 到 100 元，中国移动已经决定为此大规模投入进行推广。

中国移动在无线支付环节不会得到任何提成，而且要负担前期 SIM 卡的推广成本以及为商铺提供读卡器的成本。而目的就是为了让用户离不开中国移动所提供的服务。

而相比中移动，银联对商户拥有既有的影响力。银联的手机支付与银行卡的关联更强，可囊括大额支付在内所有银行网银功能，而中国移动从银行转账到手机卡有金额限制。

事实上，运营商也都有多手准备，比如中国电信 2010 年在上海南京路开展的移动支付就基于 RF-SIM 的技术，而中国移动在浙江则在试点 SIM-Pass。

而对于每天净利润超 3 亿元，2009 年年利润超 1150 亿元的中国移动来说，有更大的动力选择一个对用户控制力更强的方式。这样中移动不仅可以切入支付清算领域，而且其对用户信息资源的把握将更为有利。因为 SIM 卡本身就具备了用户的实名认证信息，可以自动地结合其金融身份的验证，并整合信息。

未来，移动支付将成为物联网的有效组成部分。如果没有这样的产业想象力，那么将无法理解移动支付的意义。

手机卡集成公交卡、银行卡和钥匙等功能已经不算具备想象力，相比使用传统的塑料银行卡，你必须到一个物理场所“刷卡”。但如果使用手机，你可以走在路上，随时随地进行交易；你可以在开会听得无聊时，私下用手机从事金融交易，比如转账或购物，买彩票或是付账单等等。这就相当于将 POS 机和 ATM 机携带在身上，将 POS 机和 ATM 机的概念延伸成一个无处不在的“无缝连接”概念。但这也只是移动支付在孤立地发挥支付作用。

未来的产业想象图景在于移动支付成为庞大的移动互联网和物联网的组成部分。比如你看到一个朋友带的手表很中意，想购买一块同样的，那么你可以将手机对准这块手表上附带的电子标签，通过无线互联网可以自动完成购物搜索，从全球的购物网站上在几秒钟反馈找出价格最低的一个，然后你只要轻触几个按键，就可完成购物过程。而如果你的朋友想把手腕上的手表以二手价卖给你，你们只需要互相对碰手机，完成转账交易。

当你在商场或者电脑前购物，小到香皂大到汽车，看到商品后，无需寻找购物员和收银台，只要将手机对准商品上的电子标签或者屏幕上的图像，就可进行实时购物比较搜索，找到全球电子商务(电商频道)中最便宜的同类商品，然后自主完成购物、转账、贷款等所需的相关金融服务。届时，用户的个体生活、无线通信和金融服务将无缝融合。

如果没有这样的愿景，是无法理解为什么要在当下推动移动支付的真正价值。

目前，物联网和移动支付都是中国移动的重点项目，而要将移动支付推进到物联网时代，运营商和金融机构的合作甚至融合，是必须经过的发展阶段，单独依靠银联或者某一个运营商都无法把这样的愿景变成产业现实。来源：2010-5-26 第一财经日报

[返回目录](#)

通信业节能减排应注重长远实效

自4月28日国务院召开常务会议进一步部署节能减排工作以来，许多行业已开始加大节能减排工作力度，通信行业也不例外。

节能减排潜力巨大

近日，在第一届通信行业节能减排大会上，中国通信企业协会会长刘立清指出，通信行业的节能减排工作潜力很大。他说，通信行业一直处于快速发展态势，目前我国电话用户总数已经突破了10亿户，通信网络规模进一步扩大，以3G技术为代表的宽带业务快速发展，自身节能减排潜力巨大。

与传统行业相比，通信行业被认为是低耗能的行业，但通信业具有点多、线长、面广、规模大、技术水平高的特点，通信网络覆盖全国城乡，多种设备分布在不同环境下，昼夜不间断地运行。据不完全统计，通信业一年的耗电量高达300亿度左右，与其他产业相比，能耗相当可观。

节能减排已“箭在弦上”

虽然通信行业不是重点耗能行业，但在当前节能减排任务紧迫的形势下，通信行业有责任推进节能减排。

据悉，鉴于通信行业节能减排巨大潜力，工业和信息化部将推动通信行业的节能减排工作：一是继续在通信行业推动节能自愿协议，激励和推动更多的通信企业积极参与节能减排事业；二是积极开展相关规划和目录的编制工作，尤其是“十二五”通信行业节能规划和《通信节能产品目录》的编制工作；三是加强通信行业节能减排标准的制修订，提升行业的准入门槛和节能减排水平。

此外，工业和信息化部通信发展司副司长祝军告诉记者，2010年，电信企业还要在网络建设、运行维护、客户服务等各个环节做好节能减排工作，在设备招标活动中，要将能耗和环保性能作为评标的重要指标，在工程设计中积极贯彻通信基站节能设计规范等国家及行业标准，积极落实共建共享，从源头上抓好节能关，通信建设中优先选用节能产品，推广节能技术，同时还要抓好现网设备节能改造，进一步提高网络运行效率，严格控制能耗总量。

急需构建标准体系

目前，通信业的耗能超过90%都来自通信设备，这主要由于三大电信运营商的节能标准并不统一、节能通信设备市场混乱、缺乏通信设备节能认证等因素所致。

对此，工业和信息化部科技司标准处调研员马民表示，为了规范通信行业节能工作，工业和信息化部将开展通信设备节能认证，并已制定实施通信产品节能认证的具体步骤。具体来讲，第一步，加快通信产品节能标准的制订工作，目前

已经制订出 12 项，2010 年已经立项 10 项，正在紧锣密鼓地进行当中。第二步，将公布首期通信产业节能目录，依据标准 2010 年上半年将公布第一批，组织泰尔认证中心制定认证规则，在原有通信产品认证基础上增加认证要求。第三步，泰尔认证中心将依据认证程序组织生产企业自愿性认证。第四步，对于通过节能认证的通信产品，泰尔认证中心将颁发认证证书，并在企业通信节能产品上加贴节能产品的标识及能效等级标识。第五步，将公布认证结果，泰尔认证中心将在网上向社会公布节能认证工作。来源：2010-5-31 中国高新技术产业导报

[返回目录](#)

2013 年智能手机超 PC 成主要上网设备

据国外媒体报道，权威调研机构 Gartner 预计，在未来几年内，手机将超越 PC 而成为人们的主要上网工具。

Gartner 预计，到 2013 年，全球 PC 保有量将达到 16.2 亿部。而智能手机和具备浏览器的传统手机的保有量将达到 16.9 亿部。

Gartner 称：“2012 年之后，智能手机和高端传统手机保有量将超越 PC 保有量。该趋势意味着用户访问互联网方式的转变，其结果将导致许多网站将被重新设计。” 来源：2010-6-1 赛迪网

[返回目录](#)

2010 年 iPhone 销售量 40%来自企业用户

据国外媒体报道，AT&T 周四称，在该公司 2010 年初以来销售的 iPhone 中，有 40%是由企业用户购买的，暗示这种智能手机正在侵入被 RIM 黑莓所主导的市场，但 AT&T 并未透露这一阶段的 iPhone 具体销售量数据。

AT&T 企业服务部门负责人罗恩·斯皮尔斯(Ron Spears)在投资者会议上称，AT&T 来自于企业用户的营收在其总营收中所占比例为将近一半。

分析师预计，AT&T 现已拥有约 1500 万名 iPhone 用户，在其用户总人数中所占比例为 17%。RIM 在最近公布的财报中称，黑莓手机的用户总人数约为 4100 万人。但分析师同时指出，很难对这两个数字作出比较，原因是 AT&T 仅为美国用户提供服务，而 RIM 的用户则涵盖美国及其他国家。

汤森路透称，上述数据包含无线和有线服务在内，这意味着基于分析师此前对 AT&T2010 年总营收为 1240 亿美元的预期计算，该公司 2010 年来自于企业

用户的营收将接近 620 亿美元。在 2009 年，AT&T 来自于企业用户的有线服务营收约为 400 亿美元，总营收约为 1230 亿美元。来源：2010-5-28 新浪科技

[返回目录](#)

手机支付增势迅猛 财付通平移手机端更具优势

近日，在北京举办的财付通手机支付行业研讨会上，知名 IT 评论家刘兴亮表示，“保守估计到 2015 年，国内移动电子商务(电商频道)会超过现在 PC 电子商务，将对手机支付起到非常大的促进作用。”

联合商户提供丰富应用

本次大会邀请了来自手机电子商务代表、游戏运营商、游戏开发商、SP、第三方平台商、金融机构、资讯机构、终端厂商在内的约 300 名业内人士参会，围绕移动电子商务的发展与创新、手机游戏行业的发展、面对新的市场时机，传统行业如何转变等话题进行了讨论。

在会上，艾瑞咨询分享了最新的《2009 年中国手机支付发展研究报告》，数据显示，2009 年中国手机支付市场交易规模为 24 亿元，同比 2008 年的 7.9 亿元增长 202.6%，处于高速增长势态，预计 2012 年手机支付交易规模将有望超过 1000 亿。

财付通无线业务负责人在演讲中称，财付通会将 PC 端的经验平移到手机支付平台上来，将手机支付解决方案嵌入到合作伙伴的产品里去，吸纳更多的应用提供商加入我们财付通的平台，为用户提供安全、便捷、优惠的手机支付服务。

据介绍，目前手机财付通提供充手机话费、买电影票、订购机票、水电煤缴费、充 Q 币 Q 点、开通 QQ 服务(包括 QQ 会员、黄钻等 QQ 特权服务)等六大服务功能，财付通无线业务负责人表示，依托手机腾讯网、移动 QQ 的用户平台，手机财付通将联合更多合作伙伴，为用户提供更为丰富的应用场景。

第三方支付

平移互联网用户更具优势

近半年来，移动、联通、电信三大运营商积极推出各种试探性的手机支付业务，各大银行也不约而同地力推自己的手机银行业务，背靠优势资源的电信运营商、银行往往被视为手机支付市场的领头羊。第三方支付与电信运营商、银行谁更具备优势呢？

针对移动互联网企业，上方网 CEO 王紫上表示，第三方支付进驻手机支付市场，为中小无线企业提供方便及时的退款和支付服务，更能促进企业跟银行之

间的合作，帮助企业降低运营成本，提高企业的资金周转率，同时可帮助银行节省网关的开发成本。

面对个人用户，财付通总经理刘颖麒此前已提出手机支付是“平”的这一看法。他认为，手机支付将从线上消费开始，逐渐向传统的线下消费普及，非硬件方式的手机支付将主导未来市场。在这个发展过程中，谁能最先赢得用户，谁就能在这个即将井喷的市场中占据主动。

艾瑞咨询高级分析师王芳认为，处于高速增长态势的手机支付领域，接下来的关键是进行应用场景的大力拓展。以财付通为代表的第三方支付企业能够在网上支付的优势平移至手机支付领域，以移动电子商务为依托，可将手机支付服务向用户生活的各个领域渗透。来源：2010-5-28 北京晨报

[返回目录](#)

【移动增值服务】

中国移动新版飞信上线

近日，中国移动飞信 2010Beta2.0 PC 客户端体验版在飞信用户体验中心测试上线，正式版预计本月内即可上线供用户下载使用。

据中国移动相关负责人说，新版本飞信作为下一代 PC 客户端，不仅拥有支持邮箱账号注册、游戏大厅等以前版本客户端的所有功能，还为用户提供了全新的皮肤引擎，用户可以随心所欲地自定义丰富的颜色和底纹，设计多套风格皮肤界面。同时，其短信群发也由原来的每次 32 人提高至可以同时向 64 个飞信好友和移动用户手机号码发送短信。

据第三方数据公司 CNZZ 统计数据显示，截至 2010 年 5 月初，每日使用手机进行互联网应用的网民数量接近 1500 万人，而使用其他智能设备进行互联网应用的人数接近 6.5 万人。易观国际 2010 年第一季度最新研究也显示，在移动 IM(即时通讯)活跃用户数市场格局中，手机飞信以 21.8%市场占有率名列第二，仅次于手机 QQ，相比 2009 年第四季度依然取得了较快的增长。

据悉，飞信作为中移动在移动互联网战略中具有重要战略意义的业务，其发展一直承受来自市场与内部的密切关注，在这种背景下，此次，飞信不惜改变原有开发架构，推出了此版瘦身高效的 PC 客户端，大大降低对系统资源的占用，不仅达到了系统运行效率更高、登录速度和文件传输速度更快的效果，还节省了用户登录和传送文件的等待时间，降低了对系统的影响。来源：2010-5-27 都市快报

[返回目录](#)

重庆移动推出家庭物联网

日前，重庆移动正式推出首款将物联网技术和 TD 技术大规模应用于家庭的产品“宜居通”，抢占家庭蓝海市场。

该产品集通话、安防、智能家居于一体，在现有 TD 无线座机的基础上利用物联网技术集成安防功能，支持内嵌双向 433M 模块的门磁、红外、烟感、燃气等无线安防传感器接入，并支持短信/语音远程告警、本机告警及 USSD 远程设防/撤防控制，不但解决了用户语音通话的基本需求，还可对非法闯入、烟、火、煤气泄漏等信息进行实时监控和预警。截至目前，重庆移动已完成了“宜居通”的研发优化和内部体验工作，并已安装体验终端 629 台，安防短信告警成功率 99.59%，语音告警成功率 98.47%。商用后，重庆移动还将以“宜居通”终端为承载基础，融合无线上网、智能家电控制、无线信息增值服务等多种业务，打造智能家居全业务平台。来源：2010-5-26 人民邮电报

[返回目录](#)

联通三生电子移动商务上线

3G 商用项目——财智宝移动商务系统 5 月 30 日正式上线。该系统由三生公司牵头，整合了中国联通、三星电子、支付宝等领先的软硬件生产企业，利用中国目前最前沿的 3G 技术和领先的网络平台，结合直销行业特有属性，共同研发的一套电子商务(电商频道)的软件系统，可以实现“信息增值服务、网上购物平台、移动支付平台”三大功能。

据了解，通过 3G 智能手机终端，财智宝即可为营销人员直销事业的拓展提供随时、随地、随心的系统支持。同时还能实现移动电子商务的所有功能操作，帮助营销开启新的商业蓝海。财智宝选用的中国联通 WCDMA 技术不仅是目前国内 3G 网速最快的技术，也是全球应用最广的技术。从而使财智宝移动商务系统的各项商务功能，特别是无线视频播放和直播功能得到最佳效果。为此，中国联通特别为该项目开发了独立的视频频道，用于财智宝视频系统网络运行。另外，作为中国最大的独立第三方支付公司支付宝为三生提供了支付平台的支持。来源：2010-6-1 南方日报

[返回目录](#)

动感地带充值 100 元可赠 30 元

今日上午，北京移动宣布，动感地带用户从即日起至 7 月 10 日，累计充值达到相应额度，可申请参加返话费活动。

活动期间，动感地带用户累计充值 100 元，可获赠 30 元话费，所赠话费分 6 个月，每月返还 5 元；累计充值 300 元，可获赠 120 元话费，所赠话费分 12 个月，每月返还 10 元；累计充值 500 元，可获赠 240 元话费，所赠话费分 12 个月，每月返还 20 元；若用户累计充值 800 元，可获赠 450 元话费，所赠话费分 18 个月，每月返还 25 元。来源：2010-5-31 法制晚报

[返回目录](#)

【网络增值服务】

“手机购电”拟 3 至 5 年推广

家里突然没电了，不需再跑到银行或电力公司营业厅购买，只要动动手指发个短信，1 分钟不到，家里的电表将充上你所需的电量。未来 3 到 5 年，“手机购电”将逐渐取代电卡充值。昨日的科博会上，中国移动通信展出了“手机购电”技术。北京市电力公司相关人士证实，目前该购电方式正在顺义区进行试点，涉及上千户。

据现场工作人员介绍，目前北京市民普遍使用的是插卡式电表，如果家里没电了，市民需拿着电卡到银行或电力公司营业厅购买所需电量，回家后再插入到电表里。而未来推广的“网络电表”则属于无线电表，市民不需电卡，也不需去银行等地购买。只需在家发个短信就可购电。

目前，市民家中的电表不可能实现发短信购电，届时，电力公司将免费对电表进行更换。据现场工作人员介绍，手机购电系统包括手机短信远程电子支付、无线电量采集和下发，用户通过发短信方式进行远程电费充值，从用户手机号所绑定的银联卡里扣费。将用户购买的电量通过无线特定通道，下发到用户家中的新型无线网络充值型电表内，整个购电过程不超 1 分钟。

手机购电流程

- 1 发送短信内容包括购电指令、电表号和购买金额
- 2 短信发出后，将收到“是否支付”的确认短信
- 3 北京银联扣款后把相应信息转发给供电公司
- 4 供电公司 will 将市民所需电量直接传输到居民家中电表

来源：2010-5-28 新京报

“手机看病”有望年内在京试点

行动不便的老人可在家中通过手机自己测血氧和脉搏，然后通过平台将检测数据传给家庭医生进行诊断。昨天，中国电信在科博会展出了“智能医疗”系统。

“智能医疗”系统由定制手机、血氧仪和脉搏检测仪组成，三者缺一不可。市民在家中通过该系统可自行测量血压、血氧、心率和心电图，测量后的数据将通过蓝牙技术传输到定制手机中，手机一方面将检测数据传到服务中心的个人健康档案库中，另一方面以短信形式将检测信息发送到医护人员和子女手机中。

据现场工作人员介绍，该系统可方便医生及时诊断病情，也可减少老年人排队就医的不便。据悉，该系统已在江苏试点，目前正在北京推广，有望年内试点。整套系统售价1万多元。

揭秘

昂贵“无人机”主打海外市场

昨天“无人机系列”亮相科博会。现场工作人员展示的三架无人直升机分别为“单兵手抛式无人机”、“‘华鹰’一代无人机”和“‘华鹰’二代无人机”。

这些无人机主要用于在污染、火灾等危险地带进行航拍获取图像和数据，这些数据和图像被实时传送到地面服务站。

其中“单兵手抛式无人机”曾在汶川地震时进行过航拍；“‘华鹰’二代无人机”被上海世博会放置在外环线用于市政交通监测。

据介绍，这些无人机比正常大飞机起降成本大大降低。一般正常大飞机起降一次需要10万—20万，而无人机一次起降费用只有1000元。但由于这些高科技成本比较高，目前主要销售到国外，国内目前只有上海应用了部分机器。据悉，每架“‘华鹰’一代、二代无人机”的售价在120万到160万之间，“单兵手抛式无人机”的售价在40万到60万之间。

相关新闻

科博会招聘会首日遇冷

作为科博会的组成部分，昨天(28日)起，科博会人才招聘会在老国展6号馆和7号馆举办，对外提供4500多个就业岗位。

昨天在招聘会现场，民营企业占了绝大多数，招聘岗位多是销售、财务、人力资源、文秘、客服、司机等职位。

“知名企业并不多，职位也一般”，一位应聘者逛了一圈后显得有些失望。而招聘者也抱怨由于下雨，加上又在周五的上班工作时间，前来应聘的人不多，“我们今天一天才接到 10 多份简历”。

北京人才服务中心相关负责人介绍，2010 年提供的 4500 多个工作岗位，以中低端的通用岗位为主。来源：2010-5-29 新京报

[返回目录](#)

技术情报篇

【视频通信】

江门 CMMB 移动电视信号下月开通

世界杯就要来了，如何通过各种途径观看球赛成为市民关心的重点。从 2008 年奥运会崭露头角的 CMMB 电视信号，借世博会与世界杯双头大戏开始欲在全国范围内掀起一股 CMMB 移动电视热潮，目前江门还没有 CMMB 信号覆盖，不过在 6 月 1 日前，江门市区肯定能覆盖 CMMB 信号。

市区率先覆盖 CMMB 信号

CMMB 即“中国移动多媒体广播”，通俗地说就是市民可以用手机、MP4、导航器、数码相机、笔记本电脑等观看电视节目，目前共有 6 套加密电视频道，以及 4 个广播电台，用户须购买 CA 卡解密，月资费标准为 12 元。

中广传播集团相关负责人徐小姐日前告诉南都记者，许多大品牌的 MP4、手机生产商都与他们有合作，如纽曼、三星、LG 等参与中广传播“睛彩中国”活动的手机或 MP4 终端机，三年免收费用。广东目前已经有 12 个城市开通 CMMB 信号。据北京中广传播工程部荆先生表示，江门市区 6 月初即可覆盖 CMMB 电视信号。

手机、MP4 可点播精彩球赛

徐小姐表示，除了原有的 CCTV 1 套、5 套、新闻频道，睛彩电影频道，省一套、市一套共 6 套电视节目外，还将增加“世界杯频道”，可以通过短信或者 WAP 形式互动，如发短信支持喜爱的球队等，有别于传统电视节目，它将赛前赛后花絮、精彩评球与球赛竞猜相结合，呈现世界杯视觉盛宴。

据称，世界杯频道最“亮眼”的地方是能随时点播，如果错过节目，第二天能用手机随时点播昨晚的球赛。据中广传播方面表示，即将增加的世界杯频道属于普通家用电视用户的付费频道，加入到 CMMB 节目普通用户就可以免费观看，不过该世界杯频道将使用哪个电视台的节目仍然未公布。

CMMB 开通之际，手持终端情况如何？五邑电脑城一楼 MP4 播放器销售店销售人员称，由于江门没有开通信号，支持 CMMB 信号的 MP4 商家都没有进货，北极熊电脑城的领先数码店，众多品牌的 MP4 也没有一台能够支持 CMMB 信号，也没有支持 CMMB 信号的手机。据悉，中广传播目前已与中国移动合作，在新推出的 TD 手机中，将全部标配支持 CMMB。

小贴士

3G 手机也可以看电视

只要通过手机上网登录相关频道，就能收看到电视节目，如果没有 CMMB 终端播放器，可以使用这种方法。不过存在两个缺点，信号不一定稳定，还要支付流量费用，这种方法“代价”比较高。来源：2010-5-26 南方都市报

[返回目录](#)

苹果下一代 iPhone 确认支持视频聊天功能

据国外媒体报道，消息人士透露，美国知名导演萨姆·门德斯(Sam Mendes)正在为苹果下一代 iPhone 拍摄广告，而广告中的细节表明下一代 iPhone 将支持视频聊天功能。

在这则广告中，一对母女使用 iPhone 新增加的前置摄像头进行视频聊天。而此前曝光的照片也显示，下一代 iPhone 将集成前置摄像头。

此外，通过 Twitter 搜索得到的结果显示，至少有一名女演员参与了苹果这则广告在纽约的拍摄，还有一人在加州进行了试镜。Twitter 的搜索结果证实了这一消息的真实性。来源：2010-5-25 新浪科技

[返回目录](#)

CMMB 手持电视出征海外：3 年推向 30 个国家地区

除了加紧国内布网外，广电系主导的手持电视标准 CMMB 开始开拓海外市场。

中广传播集团总经理孙朝晖日前透露，CMMB 已在塔吉克斯坦启用。而 CMMB 的目标是，在 3 年内推向 30 个国家和地区。目前中广传播已与菲律宾、新加坡、柬埔寨、阿拉伯地区等十几个国家和地区的多机构洽谈 CMMB 的合作事宜，其中多为发展中国家。

目前，中广传播已经完成全国 308 个城市的地级行政区域覆盖工程建设，深度覆盖城市达 118 个，部分城市已经覆盖到县级行政区。来源：2010-5-31 北京晨报

[返回目录](#)

【电信网络】

ICT，世博因你而精彩

上海的 5 月，是中国的节日，世界的节日，也是信息通信业的节日。

5 月 1 日，举世瞩目的中国 2010 年上海世博会如约而至。主题为“城市，让生活更美好”的本届世博会，在信息通信技术的点缀下，显得更加精彩。

素有“科技界的奥林匹克”美誉的世博会，始终以创新为永恒的主题。在 159 年的世博历史上，无论是伦敦世博会的电报还是费城世博会的电话，无论是圣路易斯世博会的自动交换电话机还是大阪世博会的远程通信，信息技术永远是历届世博会上的明星。在 2010 年上海世博会上，以信息通信技术为代表的创新技术如点点繁星，交相辉映，散落在世博园区的各个角落，点亮了从规划建设、展期运营到展后利用等各个阶段。

在世博场馆入口，刷手机即可完成检票，顺利入园；走在世博园区里，看到饮料贩售机，可以刷手机购买饮品；消费时，用户只需将手机贴近 POS 机感应区，即可完成手机支付；通过应用了 IPv6 技术的智能系统，世博村的村民可以远程遥控智能家居设备；世博会的智能交通系统能够保证交通高峰时段，上海主城区及换乘点交通信息发布和引导更新频率小于 5 分钟；上海的停车换乘动态诱导系统将覆盖全城，200 个车位以上公共停车场(库)动态信息采集和发布在内环线内全覆盖、在外环线内 70%覆盖；具有自主知识产权的中国“北斗”导航卫星定位技术将在上海世博会上推广应用……TD-LTE、IPv6、物联网、视频监控等信息技术的广泛应用，正在完美地诠释着“城市，让生活更美好”的世博主题。

5 月 17 日，与本届世博会主题相呼应的世界电信和信息社会日也将如期到来。“ICT，让城市更美好”向人们昭示着，信息通信技术已成为打造美好城市生活的重要动力。

正如 ITU 秘书长哈玛德·图埃博士所说，从电报、电话到移动通信再到互联网，信息通信技术改变了世界，帮助亿万人以最具创意的方式生活、工作和娱乐着。在城市，信息通信技术正日益改变着人们的生活方式和行为模式，促进贸易和商业增长，完善管理和市政服务，并通过快速发展移动和固定通信变革着娱乐方式，尤其是在日益融合的信息社会中，帮助人们实现“无所不在、无所不能、

无所不包”的信息交流和沟通。当今世界，信息化已成为人类社会发展的的大趋势，信息化水平已成为衡量一个城市综合实力的重要标志。各国政府都把信息化作为城市发展战略的重要组成部分，大力推进信息化建设是提高城市综合竞争力的必然选择。

信息通信让世博更加精彩，信息通信也让城市生活更加精彩！相信随着信息通信技术在世博会的广泛应用，将会进一步推进信息通信产业的快速健康发展，把巨大的“世博效应”成功转变为“世博效益”，为人们建设更多、更好的无线城市和智慧城市，打造更加多彩的城市信息化的美好生活。来源：2010-5-26 中国电报业

[返回目录](#)

首个 3G 移动支付系统上线

昨天，由宁波三生公司、中国联通和三星公司共同开发的国内首个 3G 移动电子商务(电商频道)系统“财智宝”上线运营，这也是 3G 技术在我国行业商用领域的创新性应用。

“财智宝”系统由宁波三生公司研发，是国内第一个应用于直销领域的移动电子商务系统，可以实现业务支持、电子商务和培训娱乐三项功能。作为这一项目合作伙伴的中国联通负责为“财智宝”系统提供 3G 技术和 SP 服务，三星公司则负责为这一系统研发定制专门的 3G 移动终端。此外，“财智宝”系统还借助中国最大的独立第三方支付平台——支付宝，为用户实现资金支付。来源：2010-5-31 京华时报

[返回目录](#)

第四颗北斗导航卫星将发射

据新华社电西昌卫星发射中心有关负责人昨天表示，我国将于近日在西昌卫星发射中心用“长征三号丙”运载火箭，择机发射第四颗北斗导航卫星。

目前，火箭、卫星状态良好，各项准备工作进展顺利。来源：2010-6-1 京华时报

[返回目录](#)

中国移动手机信号首次覆盖南沙海域

“卢政委，您好！我是刘堂，永暑礁手机服务基站已经正式安装完毕，从现在开始，南沙可以打手机了！守礁官兵让我给您打第一个电话报喜！”5月25日上午，海军南沙守备部队政委卢永华在后方基地接到了正率部在永暑礁守礁的刘堂打来的报喜电话。

南沙岛礁远离祖国大陆，信息相对闭塞，礁上使用的卫星电话费用较高，官兵打电话成了难题。近年来，各级首长始终心系南沙部队，情牵守礁官兵，多次派工作组深入南沙各礁调研，提出了在南沙各礁建立手机服务基站的方案，并得到批准。中国移动海南公司克服重重困难，精心组织施工，于5月下旬在南沙永暑礁成功安装第一个手机服务基站，经过调试后，5月25日正式开通。我国南沙群岛海域首次有了中国移动的手机信号。

据悉，南沙其他各礁的移动基站安装调试工作正在紧张进行之中，南沙各礁将相继开通手机服务，守礁官兵将陆续搭上“信息快车”。来源：2010-5-27 人民邮电报

[返回目录](#)

中科大研制出我国首个脉冲超宽带无线通信系统

收音机可以通过无线电波实现“无线”接收，而不久的将来，电视机、显示器等“大件”电子产品也可能不需要任何信号连接线就能远距离无线接收信号。近日，中国科学技术大学成功研制出我国首个脉冲超宽带无线通信系统和网络应用示范系统，开启家电等电子产品“无线”时代。

据介绍，脉冲无线电超宽带传输技术是一种无线传输新技术，传输速度高达400兆至500兆，较当前国际通用的短距离无线传输技术的速度快出近10倍。并且，这种传输技术具有高速率、低功耗、低复杂度和低功率谱密度等突出特点，是近年来学术界和工业界研究的热点。

中国科大无线网络通信安徽省重点实验室自2007年起承担了国家“863”计划课题“超宽带SoC芯片设计及组网试验”。经过3年的努力，课题组完成了超宽带集成技术研究和关键专用集成电路芯片开发，实现了超宽带无线接入与互联的组网应用示范。这是脉冲超宽带技术走向工程实现的一个重要突破。

据专家介绍，该项技术在通信、计算机以及其他电子产品等领域具有广泛的应用前景，将来的电视机、显示器、多媒体终端等设备，都有可能通过安装超宽

带芯片而实现无线连接，不再使用复杂的信号线对设备进行连接。“只要插上电源，在哪里都能工作。”专家介绍说。

据悉，中科大的科研人员还将在这项技术的工程化和标准化方面继续攻关，争取这项新技术早日走入寻常百姓家。来源：2010-5-31 新华网

[返回目录](#)

中兴通讯率先完成 TD-LTE S1/X2 接口一致性测试

近日，中兴通讯与工业和信息化部完成了 S1/X2 接口一致性的正式测试，该项测试是工业和信息化部 TD-LTE 研究开发技术试验测试的重要组成部分。

此次工信部组织的 S1/X2 一致性测试原定于 2010 年 6 月开始。在大规模启动之前，中兴通讯作为系统厂家在仪表模拟环境下率先进行了测试工作，凭借其在 TD-LTE 领域的丰富经验，顺利通过 S1/X2 接口一致性测试全部条目，成为第一家完成该测试集的厂家

中兴通讯一直以来积极参与工信部、中国移动组织的各项 TD-LTE 测试，创造了多项业界第一的测试记录：2009 年 11 月，率先实现并演示了 TD-LTE 理论最大下载速率；2009 年 12 月，第一家通过工信部 MTNet 实验室进行的 TD-LTE 工作组单系统基本集测试，成为首家进入外场测试的厂家；2010 年 1 月，率先完成工信部 TD-LTE 外场测试，并且首家提交 LSTI 报告；随后又与中国移动携手合作在北京完成了 TD-LTE 室内 MIMO 组网性能测试……系列化的测试验证为 TD-LTE 产业链的发展起到了重要的推动作用。

在 LTE 网络架构中，S1 接口是 LTE eNB (基站)与 EPC (分组核心网)之间的通讯接口，X2 接口是 eNB 与 eNB 之间的通讯接口。本次一致性测试完成标志着中兴通讯 TD-LTE 无线侧和核心网完全符合 3GPP 协议，为 S1/X2 的 IOT 测试打下了坚实基础。至 2010 年 4 月初，中兴通讯与全球运营商合作部署了 5 个 LTE 商用网络和 40 多个试验网，遍及欧洲、北美、亚太和中东，积极推动 LTE 商用进程。来源：2010-6-1 新浪科技

[返回目录](#)

中国移动 2010 年将建 600 万线宽带光纤布局固网

知情人士透露，面对三网融合压力和全业务竞争，中国移动已决定加强固网宽带建设，计划全年部署 600 万线。

据悉，中国移动 2010 年第一季度建设量已经达到了 300 万线，2010 年全年部署量将达 600 万线。

中国移动对部署固网宽带有长远考虑，早在 2005 年，就开始针对企业用户推出固网宽带业务；也针对个人用户在小区发展了少量用户，业务名称“光 E 空间”，但当时遭到其它运营商反对而被叫停。并且，由于当时移动通信发展如日中天，部署固网业务缺乏足够的动力。光 E 空间业务发展也仅是有限尝试。

而现在，面对其它运营商屡屡使用固网宽带捆绑手机资费的套餐压力，中国移动已经明确认识到了建设固网宽带的重要性，特别是在争夺大企业客户的战役中，固网宽带的捆绑必不可少，因此，加紧布局固网宽带成必然。

目前，中国移动已经在不少省份开始固网宽带的经营业务。例如广东移动对宽带、TD 无线固话、信息化和 FMC 融合等四类用户都提出了明确的发展数量要求，而 2010 年全年将建设 600 万线。

不过，这与中国电信和中国联通建设宽带的规模和速度相比仍有很大差距。中国电信 2010 年将投资建设 1800 万线光纤宽带设备，预计在 2010 年年底实现 70% 以上城镇用户宽带达到 12Mb/s，重点城市启动 100Mb/s 光纤到户工程。来源：2010-5-27 新浪科技

[返回目录](#)

【终端】

手机生化气体微型检测芯片问世

美国加州大学圣地亚哥分校的研究人员联合 Rhevision 公司开发出一种新的微型传感器芯片，这款传感器芯片可以让手机检测空气中所包含的有毒气体。

新的传感器芯片采用了数百个超薄硅片，这些多孔硅片在与特定的化学物质发生反应时将会改变颜色，然后通过使用 Supermacro 镜头进行拍摄，以判断当前空气中有毒气体的含量。

目前已经测试成功的气体包括煤气、水杨酸甲酯、芥子气、甲苯等危险气体以及生化武器气体。研究人员介绍，通过改变硅片的分列形状，可以让该芯片可检测气体进行更改。

现在这款芯片已经完成了第一阶段的研究，并生产出可以连接手机使用的原型产品，预计将用于矿井、消防、环保、军事等多个领域。来源：2010-5-28 人民邮电报

[返回目录](#)

联通“全互联网手机”助力畅享新生活

信息决胜未来，网络改变生活！但是，如何使信息随时垂手可获，使网络时刻随身而行？对此，联通旗下子公司联通华盛携手摩托罗拉、三星推出的全互联网手机给出了完美答案，它使得小巧的手持设备和无边的互联网络融于一处，让您轻松地用手机畅游网络，如鱼和熊掌兼得般意得志满！

“全互联网手机”新纪元，时时处处在线冲浪，让天地更开阔

联通华盛定制的两款拥有完全互联体验的明星手机即是基于此目的，一款为摩托罗拉的智酷 XT701，另一款为三星的 Galaxy 银河 I6500U。它们采用中国联通目前在国内上网速度、漫游明显领先的 WCDMA 网络，并支持与 WLAN 无线局域网(WAPI /WiFi)间的双通道自由切换，实现无缝高速互联，以极速接入带来极速快感，如同 PC 的畅爽体验，网络世界尽在掌握。

两款手机已分别于 2010 年 3 月和 4 月上市，统一划归为“全互联网手机”系列，并全面支持中国联通 3G 业务，让旧资讯时代就此终结，为您带来新锐酷足的网络体验。

Android 2.0 智能系统，数万软件随心支取

世界瞬息万变，需求日新月异，如何才能一一满足？“全互联网手机”搭载新一代 Android 开放平台，支持个性扩展应用，无穷创意随心而动。

MOTO 智酷 XT701 更是以 MOTO 智件园作为坚实后盾，提供丰富应用下载，让您体验无限精彩生活。丰富的应用软件，涵盖商务、生活、游戏、娱乐，全无遗漏；开放性的平台，使其搭载软件可以无上限随时更新；配合文件管理器，有条不紊地管理和装备你的创新应用，随时贴身个性化手机；更支持电脑手机互联，您可以选择方便的手机下载，或是省去流量费的电脑下载，让软件轻松获得，随意应用。无论资讯、娱乐，第一时间，尽取所需，以个性设置畅行 3G 时空。有 MOTO 智酷 XT701，实现你个性化的奇思妙想，不费吹灰之力。

拥有 I6500U 您也可以到三星乐园下载更多的 Android 应用，使创新脚步永无止境。快速、便捷的 WWW 全功能浏览器给您最酷的互联网体验；支持电脑手机互联，时时更新并管理客户端应用软件。I6500U 预置文件管理器，预置开心网、腾讯网、淘宝网、优酷、百度等国内人气网站快速链接(图标)和书签，预置 163、263、Sina 以及 MS Exchange 等免费邮箱参数，预置地图、Widget、日历等日常生活实用工具，使您尊享便捷、高效的优质生活。

卓尔不群的硬件配备，酷炫于外，强劲于心

“全互联网手机”系列作为新款全触控的明星手机，可通过重力感应装置在竖屏和横屏之间迅速切换，贴合时尚先锋的酷炫风范。

充满王者气度的 MOTO 智酷 XT701 拥有 3.7 英寸超大高清晰分辨率全触屏，多点触控，配合 480×854 分辨率高清晰显示，支持网页全屏浏览，畅享精妙视觉，体验绝佳触感。它的智能指书设计使其享有极高的手写输入速度和识别率，令网络互动得心应手。外在的精彩表现，需要内在的过人实力。MOTO 智酷 XT701 强悍的硬件配备更令人惊叹：500 万像素自动对焦数码相机，专业氙气闪光灯，高质量影像随手可得；GPS 独立卫星定位导航，附带全国地图及 1500 万条兴趣点，有它即可畅行天下；最令人称道的是，它拥有强劲的 Cortex™-A8 内核由四款超标量应用处理器组成，各司其职，分工协作，提供了 1.5~3 倍于 ARM 11 处理器的能力，以一当十，带来业界最新的通用、多媒体和图形处理单芯片组合，让多媒体观赏、图形处理、信息搜寻等多重任务流畅协作，亦可毫无延迟，即刻达成！如此强劲内在，精彩表现，惬意呈现！

三星 Galaxy 银河 I6500U 延续了三星系列机型简洁优雅的曲线设计，不繁华花哨而讲究格调，一体化的背面彰显简约而时尚的尊贵品位；上、下端的锋利设计，在展现个性的同时洋溢着富有锐气的创新品质与青春气息；118×58×13.5 毫米的机身尺寸和 126 克的重量相比更突显其旗舰机本色，特有的 AMOLED 显示屏在低调与沉稳中透着奢华、持重。I6500U 内置了支持兴趣点搜索、出行路线规划、GPS 定位等功能的高德迷你地图软件，其中路线规划支持查询自驾车路线、公交换乘路线，为用户出行提供了更便捷的人性化服务。而与电脑相同的 IM 式短信聊天模式，可以方便用户快速查看短信记录，增添了聊天的乐趣。拥有“全互联网手机”，大千世界尽收眼底，无限精彩轻松掌控！

摩托 XT701 主要功能：

3G/WAPI/WiFi 高速接入，完全互联体验极速到来

3G 互联时代，让网络快些，再快些！MOTO 智酷 XT701，支持 3G 高速互联网接入及 WLAN 无线局域网(WAPI /WiFi)，随时实现无缝高速互联，以极速接入带来极速快感。无论资讯、娱乐，第一时间，尽取所需；3.7 英寸超大全触屏，多点触控，配合 480×854 分辨率高清晰显示，支持网页全屏浏览，畅享精妙视觉，体验绝妙触感；更支持 MOTO 智能指书，令网络互动得心应手。拥有 MOTO 智酷 XT701，瞬息万变的精彩网络世界，轻松操控，尽收眼底！

新一代 Android 2.0 智能系统，无穷创意随心应用

新鲜创意每天涌现，如何才能一一实现，MOTO 智酷 XT701 以新一代 Android 2.0 开放平台和 MOTO 智件园全面满足你！丰富的应用软件，涵盖商务、生活、游戏、娱乐，全无遗漏；开放性的平台，使其搭载软件可以无上限随时更新；配合文件管理器，有条不紊地管理和装备你的创新应用，随时贴身个性化手机；更支持电脑手机互联，你可以选择方便的手机下载，或是省去流量费的电脑

下载，让软件轻松获得，随意应用。有 MOTO 智酷 XT701，实现你个性化的奇思妙想，不费吹灰之力。

全面硬件配备，精彩于外，强劲于心

外在的精彩表现，需要内在的过人实力。所以 MOTO 智酷 XT701 的硬件配备，全面而强劲：500 万像素自动对焦数码相机，专业氙气闪光灯，高质量影像随手可得；GPS 独立卫星定位导航，附带全国地图及 1500 万条兴趣点，有它即可畅行天下；最令人称道的是它的 Cortex-A8 内核，由四款超标量应用处理器组成，各司其职，分工协作，提供了 1.5~3 倍于 ARM 11 处理器的能力，以一当十，带来业界最新的通用、多媒体和图形处理单芯片组合，执行包括影音多媒体观赏、图形处理、信息搜寻等多重任务时，亦可毫无延迟，流畅达成！如此强劲内在，精彩表现，惬意呈现！来源：2010-5-26 中国电信业

[返回目录](#)

国内首款 3G 平板电脑天翼 LifePad 发布

5 月 27 日，北京鸿翔大厦会议厅，伴随着舞动精灵乐团的音乐，走上舞台的模特第一次将国内首款 3G 平板电脑——天翼 LifePad，展现在人们的面前。这款由万事通公司历时两年开发，内置中国电信 EV-DO3G 上网模块及 Wi-Fi 模块的平板电脑也是国内第一款由电信运营商深度定制的 3G 平板电脑。

据了解，天翼 LifePad 采用 Android 开源操作系统，具有良好的兼容性和开放性，支持数万种第三方软件应用，LifePad 采用了飞思卡尔 i.MX51 高速、低功耗的处理芯片，不仅保证了超强的运算能力，续航能力也极为突出，可连续待机 30 天，连续使用 8~10 小时，机身超薄，重量仅为 492 克。

本着应用习惯和服务内容本土化的设计理念，LifePad 内置了众多的商务娱乐应用，例如电子邮箱、Office 文档、高清电影播放、电子书、GPS 导航软件、操盘手炒股决策软件、全屏智能手写输入法、QQ 及 MSN 在线聊天软件、支付宝等。此外，LifePad 支持天翼视讯、爱音乐、天翼 LIVE、全球眼、189 邮箱、号码百事通等中国电信特色 3G 业务，还可以在“天翼空间”中下载更多的 3G 应用。

中国电信在终端合作方面坚持全面开放、合作共赢，尤其是特别重视创新型产品的开发。中国电信副总经理杨小伟，总经理助理、中国电信卫星公司总经理郭浩以及中国邮电器材集团公司总经理谭星辉，万事通公司总经理章乃云共同出席发布会，也表明了合作各方对这一创新产品的高度重视。从全球终端市场的发展趋势看，通信终端和互联网终端日趋融合，消费者对终端的个性化需求也越来越高，随时在线、海量应用、功能强大、轻薄便携、时尚好玩成为广大消费者对

移动终端的更高要求。中国电信相关领导表示，LifePad 叠加了天翼平台和 Android 平台的双重开放性，拥有诸多创新应用，将进一步增强天翼平台的用户黏性，带动中国电信 3G 业务发展。

在销售方面，天翼 LifePad 全国总经销为中国邮电器材集团旗下全资子公司中邮时代，作为全国性手机零售、维修连锁的大型国有企业，中邮时代是中国电信的紧密合作伙伴，此次由中邮时代经销 LifePad，是推进天翼终端社会化销售的又一项重要举措。来源：2010-5-28 人民邮电报

[返回目录](#)

诺基亚高端手机 N900 销售量不足 10 万台

研究公司 Gartner 表示，诺基亚公司旗下高端智能手机 N900 头五个月的销量不足 10 万台。这意味着诺基亚目前仍难以对 iPhone 和黑莓发起足够的挑战。

诺基亚这款手机使用了滑出式键盘及触摸屏等设计，尽管这款智能手机获得了行业专家的高度评价，但是却未能获得消费者的认可。

诺基亚公司的发言人拒绝就 N900 的具体销售数据发表评论。但表示公司对于 N900 的销售情况非常满意。诺基亚解决方案部门负责人阿尔伯特·托雷斯 (Alberto Torres) 在本周伦敦召开的开放移动峰会 (Open Mobile Summit) 上表示：“N900 的销售情况大大超出了我们的预期。”

自苹果公司于三年之前推出 iPhone 以来，诺基亚一直未能向苹果发起严重的挑战。该公司上一款热门智能手机已为 2006 年推出的 N95。与 N900 不足 10 万台的销量形成鲜明对比的是，苹果 iPhone 在 2010 年 1 月份至 3 月份的销售量就达到了 875 万台。

于 2009 年 11 月推出的 N900 是诺基亚首款使用 Linux Maemo 操作系统的产品。有分析师指出，该操作系统是诺基亚在未来几年能否修复失地的关键。2010 年 2 月份，诺基亚公司公布了将 Maemo 操作系统与英特尔的 Moblin 操作系统合并的计划。

Gartner 的数据显示，2009 年四季度，N900 的销售量达到 5 万台，但是在 2010 年 1 月份至 3 月份的这个季度中，N900 的销售量出现了一定程度的下降。一般情况下，Gartner 并不对每款手机的效率都进行跟踪统计，但是由于 N900 是唯一一款使用 Maemo 操作系统的手机，因而在统计销售的同时可以反映这个操作系统受欢迎的程度。来源：2010-5-29 新浪科技

[返回目录](#)

【运营支撑】

中国电信市场需求迥异

爱立信消费者实验室最新发布的报告将焦点投向了推动中国这个全球最大的电信市场实现增长、发挥潜力并向多元化迈进的消费者行为。该报告于5月17—19日在上海举办的“爱立信商业创新论坛”上发布。目前，中国拥有近8亿手机用户和3.8亿互联网用户，拥有各个层次的技术实力。该报告对这些用户的行为、发展趋势和现状逐一进行了分析。

中国的移动渗透率为56%，每月新增用户880万，是全球表现最为活跃的市场，同时也是增长最快的主要经济体。2009年，中国的GDP增长速度为8%。随着居民收入的增加，其消费能力和物质财富也在不断增长。然而，由于中国幅员辽阔，各地情况千差万别。城市、农村和青少年市场在用户成熟度和服务需求方面更呈现出极端多元化的趋势。

爱立信高级副总裁兼战略部主管 Douglas Gilstrap 强调了中国在全球电信领域的重要性：“中国人口众多，而且日益繁荣，有望与其邻邦印度一道成为推动今后电信增长的重要力量。该报告提供的信息及时、深入，正满足了我们与合作伙伴抓住增长机遇的需要，因为了解消费者行为对于成功推动技术和商业模式的创新至关重要。”

在城市市场，中国大量人口正涌向城市。在城市，用户需要并且能够获得最新的高级移动互联网服务。这个市场的用户十分关注最新技术，其收入增长也很快，2009年同比增长了8.8%；而且人们渴望赢得社会地位，这也让中国成为世界第二大奢侈品消费国。手机无处不在，普及率超过了使用固网连接的设备，因此人们都使用手机来获得数据和语音服务，而不是笔记本电脑。城市居民日益将互联网接入看作一项必不可少的服务。他们依赖互联网来享受各种服务和进行社交活动。对于外部世界的向往也是促进变化的一个因素，中国出境游的人数从2009年的470万增长到2010年的540万。

关于青少年市场，中国的青少年受教育程度要高于其父辈，是全球最炙手可热的市场之一。中国青少年的服务消费水平赶上或超过了英国、瑞典和美国同龄人的消费水平。作为独生子女，这一代人最先使用各种服务，从小就懂得使用各种数字产品，具有社会地位意识，而且比其上一辈更有消费能力。

在农村市场，尽管农村人口涌向城市，农民工队伍日益壮大，目前中国人口还是有很大一部分居住在农村地区。农民的收入在增加，对于技术产品的需求也

急剧上升，但这些用户基本上只使用手机语音服务。服务的相关性、易用性和价格是推动农村移动互联网市场增长的主要因素。

爱立信消费者实验室针对消费者行为及其对电信产品及业务的看法进行了研究，从而帮助运营商了解其客户的心理，制定增收战略。

该研究工作是一项全球研究计划，每年对 30 多个国家 4 万名消费者进行调查，代表了超过 11 亿人的观点。这项全球研究计划对一般市场和消费趋势开展定性和定量消费市场研究，并针对具体地区提出深入见解。来源：2010-5-26 科技日报

[返回目录](#)

中移动给中兴下指标：公开渠道要占七成

在运营商定制领域如鱼得水的中兴通讯手机业务，现在却在花大力气做一件它并不擅长的事情——公开渠道拓展。

中兴希望，消费者不只在移动、电信和联通的营业厅里看到“ZTE”品牌的手机和上网卡，包括在中域、龙粤、苏宁、国美这样的渠道里，也要让“ZTE”随处可见。

这种推动力不光来自于中兴内部“打响终端品牌”的考虑，也源自于运营商的要求。中兴通讯手机体系副总经理、TD 产品线总经理罗忠生向本报透露，中国移动已经给中兴下了指标——公开销售比例要达到 7 成，而走中国移动渠道的只能占 3 成。“客观说，要达到这个比例，我们压力很大，所以正在加速推进。”

开辟“第二战场”

猜一猜，中兴通讯手机 2009 年的年销售量是多少？答案是，6107 万部。

这是个惊人的数字。4 年前，中兴手机的年销量只有 1600 万，到 2007 年增长到 3106 万，2008 年达到了 4500 万部，2009 年高达 6107 万部，每年增速都在 30% 以上。

坚定的运营商定制路线，是中兴手机销量爆发增长的最重要原因。但现在，中兴转向投入大量的精力和资源，去开辟“第二战场”。

“原来大家比较少看到我们的品牌，但是现在就不同了。我们在品牌建设和渠道建设方面都会快速地推进，更多地和渠道商深入合作。”罗忠生表示，2010 年，中兴通讯加强了和天音通信、中邮普泰两大渠道商的合作，而天音和中邮会将中兴手机分销到苏宁、国美等渠道。

据透露，除了和天音和中邮结盟之外，中兴还和其他两个代理商达成了合作协议，“未来还会和更多渠道商进行进一步合作”。

从“咬定运营商定制不放松”，到“两条腿走路”，这一转折首先来自于运营商需求，特别是中国移动。

“移动认为，在 2G 时代，GSM 的成功很大程度上是与渠道商通力协作达成的，3G 要想成功，也必须和渠道大力合作。”罗忠生如是说。

以广东为例，从 2009 年开始，广东移动就和苏宁结盟，手机“以旧换新”每台补贴 100 元，50 款新品手机规模化首发，购 3G 补贴每台高达 1800 元……苏宁广州大区总经理顾伟表示，与中国移动联合发力 3G 市场，将促使 3G 手机价格下拉 10%-20%，降价幅度为 300 元~1000 元。

但在某些渠道看来，移动 3G 在网络覆盖上还有待加强，终端性价比也需要提升，对 3G 并无 2G 那般热情——而移动需要它的 3G 手机随处可见，而不只是守候在营业厅里等待顾客。

这也可以理解为何移动不断敦促手机厂商加快渠道布点。罗忠生透露，移动对中兴的要求是公开渠道销售要达到 7 成，移动渠道占 3 成。“中兴一款 TD 手机 U 230 在公开渠道卖得不错，销售比例大概占到 40% 以上，现在还在上升。我们的 U 500，在龙粤销售也很不错。”

中兴手机下一站

事实上，早在 2004 年，中兴也尝试过发力公开渠道。“在 2004、2005 年的时候，我们有自己渠道队伍，就像过去的波导、TCL 一样，中兴大概有 6 千多个促销员。”罗忠生说，当时采用的是中兴和渠道商两方合作的传统模式，“在这种模式下，中兴投入过大，加上缺乏经验，大包大揽之后不得不收缩”。

中移动给中兴下指标：

公开渠道要占七成

之后几年，在公开渠道上，中兴的投入大大减少。

而今重走渠道路，中兴要建构的是一个运营商、渠道商、手机商的“铁三角”架构。

中兴通讯执行董事、执行副总裁何士友认为，纯粹跟运营商合作，没有渠道的结合，在品牌和规模上终有局限；但另一方面，中兴对运营商的网络非常了解，这是其他手机厂商很难具备的核心竞争力“如果纯粹跟渠道商合作，中兴通讯的优势发挥不出来”。

长期依靠运营商定制，中兴在取得全球范围内定制合同的同时，其品牌的建设速度远远落后于其市场占有率的提升。不走公开渠道，中兴的品牌难以建立。

除了在公开渠道运作以及终端促销管理方面经验不足，罗忠生承认，渠道变革也给中兴带来了成本压力。“我们跟渠道商合作，肯定要给渠道商一些空间，

所以费用确实比较多。但是这个投入是值得的。因为品牌提升了之后，议价权就会多一些，用户对你的认同也就会多一些。”

中兴的下一个目标，是保持每年 35% 以上的增长速度，并通过 5 年的时间，成为全球前三大手机商。

市场研究公司 iSuppli 报告称，2009 年第四季度，中兴通讯取代摩托罗拉成为全球第五大手机厂商，前四名依次为诺基亚、三星、LG 和索尼爱立信。5 家的全球市场份额分别为 38%、21%、10%、4.4% 和 4%。

链接

中兴 3G 终端定制

占据近 3 成份额

在国内运营商定制手机中，中兴 3G 终端已占据 27% 市场份额；TD 终端 2009 年以综合市场份额近 50% 稳居第一，终端出货量超过 300 万部，与中国移动深度合作明星机型 U 210、U 100 取得显著成功。CDMA 终端 2009 年实现跨越式增长，全年销售近 1000 万部。来源：2010-5-26 南方都市报

[返回目录](#)

中移动暂放弃自推手机支付方案向银联靠拢

希望主导“手机支付”市场走向的巨头中国移动，似乎正悄然向中国银联靠拢。记者获悉，中国移动正叫停 2009 年主推的手机支付业务方式 RF-SIM，其替代方案为银联主导的 13.56MHz 的手机支付方式。

标准之争

记者从工信部获悉，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，根本原因在于手机支付领域的标准并不统一。

分析人士指出，此前中移动已经采购了 100 万张 RF-SIM 卡，单价为 100 元左右，采购金额已经上亿。而中移动此前的目标为近期发展 1000 万手机支付用户，这个高达数 10 亿的市场给从事相关领域的企业带来无限想象空间。但是一旦中移动的发展方向发生转变，从事 RF-SIM 领域的相关企业将无从获益。

在手机支付这个新兴市场，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。中国移动倡导的是 2.4G 技术(即 RF-SIM)，而目前银行、金融等机构布点的 POS 机等终端大都基于 13.56MHz(即 NFC)技术，显然和 RFID-SIM 卡不兼容。两大巨头的较量事实上就是手机支付的两大标准之争。

知情人士透露，此前中国移动力推 2.4G 标准，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。中移动从而希望借

助其高达数亿的移动手机用户主导这个产业。但 RF-SIM 面临成熟度不高、标准不公开、安全性欠缺等问题曾在中移动内部多次被探讨。另外一个导致中移动叫停 RF-SIM 的重要原因是成本问题，包括 RF-SIM 卡的采购以及相应 POS 机的采购，高达数亿金额。

pos 终端机影响不大

业内专家介绍，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。

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”。

如今，中国移动也迫于各种原因，暂时叫停 RF-SIM。中国移动公司内部人士也表示，RF-SIM 已经被搁置，起码在最近两年内，RF-SIM 不会有太大的动作，目前将主要以 13.56MHz 为主。据悉，RF-SIM 叫停后，除了重庆、深圳和上海等地有签约合作外，其他地方必须选择 13.56MHz。

一位行业分析师向记者表示，由于 pos 终端机有几种模式可以兼容，相应厂商受到的冲击并不大。但是，从事芯片领域的这些企业，将会受到中移动决策的影响。来源：2010-6-1 中国证券网-上海证券报

[返回目录](#)

市场跟踪篇

【数据参考】

小灵通用户跌破 4000 万户

小灵通的日渐凋零与 3G 用户的茁壮成长对比强烈。工信部昨日公布的 4 月份通信业运营数据显示，小灵通用户已跌破 4000 万关口，与此同时，3G 用户数则突破 2000 万户。

据统计，2010 年 1-4 月，全国固定电话用户累计减少 613.9 万户，达到 30754.9 万户。其中，小灵通用户减少 679.4 万户，达到 3920 万户，在固定电

话用户中所占比重从上年的 14.7% 下降到 12.7%。其中 4 月份小灵通用户流失了 127.5 万户。

2006 年 8 月 ,我国小灵通用户曾一度攀升至 9300 万的巅峰 ,随后一路下行。到 2009 年 11 月跌破 5000 万户。根据工信部此前的文件 ,小灵通将在 2011 年年底彻底退网。此前一些地区已在尝试转网方案 ,主要通过低价套餐来吸引用户 ,但似乎反应平平 ,更多用户仍在观望。而目前北京地区仍可以办理小灵通入网 ,相关人士告诉记者 ,目前最低的小灵通套餐为 8 块钱 ,含 80 分钟本地通话时长。而此前消息显示 ,北京地区的小灵通用户转网有可能从二季度末开始启动。

与小灵通的没落相比 ,我国手机用户仍在快速增长。2010 年前四个月 ,全国手机用户累计净增 3911.7 万户 ,总量达到 78650.1 万户。其中 4 月份就净增 962.8 万户。而据《人民邮电报》消息 ,截至 2010 年 4 月底 ,我国 3G 手机户突破 2000 万户 ,达到 2002.2 万户。来源 : 2010-5-26 北京晨报

[返回目录](#)

我国 3G 手机用户突破 2000 万

3G 用户的快速成长与小灵通的日渐凋零对比强烈。工信部昨日公布的 4 月份通信业运营数据显示 ,小灵通用户已跌破 4000 万关口 ,与此同时 ,3G 用户数则突破 2000 万户。

据统计 ,2010 年 4 月 ,全国电话用户净增 849.7 万户 ,总数达到 109405.0 万户。2010 年 1-4 月 ,全国固定电话用户累计减少 613.9 万户 ,达到 30754.9 万户。其中 ,小灵通用户减少 679.4 万户 ,达到 3920 万户 ,在固定电话用户中所占比重从 2009 年底的 14.7% 下降到 12.7%。其中 4 月小灵通用户流失了 127.5 万户。

2006 年 8 月 ,我国小灵通用户曾一度攀升至 9300 万的巅峰 ,随后一路下行。到 2009 年 11 月跌破 5000 万户。根据工信部此前的文件 ,小灵通将在 2011 年年底彻底退网。此前一些地区已在尝试转网方案 ,主要通过低价套餐来吸引用户 ,但似乎反应平平 ,更多用户仍在观望。

与小灵通的没落相比 ,我国手机用户仍在快速增长。2010 年前 4 个月 ,全国手机用户累计净增 3911.7 万户 ,总量达到 78650.1 万户。其中 4 月就净增 962.8 万户。截至 2010 年 4 月底 ,我国 3G 手机户突破 2000 万户 ,达到 2002.2 万户。来源 : 2010-5-27 北京商报

[返回目录](#)

全国手机用户上月净增 962 万户

工信部昨天公布的最新数据显示,4月份全国移动电话用户净增 962.8 万户,固定电话用户减少 113.2 万户,通话量、收入比重等方面数据均是“移”升“固”降,手机替代固话的趋势进一步凸显。

据统计,1—4月全国移动电话用户累计净增 3911.7 万户,总数达 7.87 亿户;固定电话用户累计减少 613.9 万户,总数为 3.01 亿户。同期,移动本地电话通话时长同比增长 20.3%,固定本地电话通话量同比下降 19.1%;移动通信收入累计完成 1938.8 亿元,同比增长 11.5%,占电信主业比重从上年同期的 64.61%升至 68.14%;固定通信收入累计完成 906.7 亿元,同比下降 4.8%,占比从 35.39%降到 31.86%。

“移”升“固”降之下,电话用户总数和业务量仍保持较高增长。4月份全国电话用户净增数达 849.7 万户,累计总数达 10.94 亿户。1—4月,全国电信业务总量累计达 9673.8 亿元,同比增长 21.7%;电信主业收入累计 2845.5 亿元,同比增长 5.7%。

广东仍保持电信大省的地位。1—4月,广东的手机用户数、固话用户数、电信主业收入均居各省市之首,全省目前拥有手机用户 9138 万,紧随其后的山东手机用户 5508 万;广东共有固话用户 3314 万,电信主业收入达 427 亿元。

来源: 2010-5-26 深圳特区报

[返回目录](#)

香港智能手机普及率 48% 更爱触摸屏

据市场咨询公司 TNS 的调查显示,香港的智能手机普及率为 48%,是全球购买平均水平的 2 倍。而香港消费者最偏爱的应用程序则是社交网站 Facebook。

数据显示,48%的香港手机用户在使用智能手机,比 2009 年的 40%有所提升。而全球平均来说,仅有 23%的手机用户拥有智能手机。TNS 技术总监马克·兰格(Marc de Lange)表示,在未来一年,香港将有超过一半的手机用户开始使用智能手机。

调查显示,香港智能手机用户在对手机的使用上,52%访问移动互联网的最多,而 28%使用微软 office 频率最高,32%使用手机邮箱最多。约 30%的香港手机用户定期检查和升级其社交网络,约 24%的用户在手机上写博客。而香港消费者最普遍使用的应用程序,有 17%用户使用,其次是 Yahoo 和 Google,均为 14%。

而在对智能手机的造型要求上，51%的用户偏爱触屏智能手机，仅有11%的用户喜爱全键盘智能手机。

在导致香港消费者购买手机的原因上，“看和感觉”是32%消费者购买手机决定因素，而19%消费则表示“品牌和内容及应用程序选择”为决定因素。来源：2010-5-28 赛迪网

[返回目录](#)

2014年移动游戏收入将达114亿美元

导语：国外媒体今天发表分析性文章，讨论了移动游戏发展的趋势和决定因素。

以下是文章全文：

人们一直认为，手机游戏有望成为移动运营商和游戏开发商的重要收入来源。在美国市场，该行业产生收益利历了漫长的过程。而在全世界，特别是在亚洲，移动游戏成为重要的收入来源已经有好几年的时间了。

上周，美国市场研究公司Gartner预计，2010年全球移动游戏收入将实现19%的增长，达到56亿美元，2014年会比2010年增长一倍多，达到114亿美元。

移动游戏的范围广泛，包括Foursquare的地理定位等有趣的新应用，以及增强现实(augmented reality)等新技术。“增强现实”领域的公司已经开始获得风险投资，该领域的Ogmento公司最近就获得了融资。

据Gartner估测，在移动用户下载的应用中，70%到80%是移动游戏。而在这些游戏中，60%到70%是免费的(通常为试用版)。该公司还预计，这一趋势还将延续2-3年。

在该领域，市场收入的增长主要依赖于以下几方面因素：

智能手机销量的持续增长

新兴分销点的产生，比如提供Android游戏的应用商店

新兴市场移动游戏的普及度

微支付的发展

通过服务提供商直接开账单

尽管有很多移动设备可以玩游戏，但苹果的iPhone及其应用商店带来了重大变化。相对于以前运营商提供的游戏，苹果提升了移动游戏的吸引力。对于讨厌苹果模式的人来说，Android提供了更加开放的销售和分销选择。

毫无疑问，移动游戏行业将继续增长。问题是，Android 游戏何时会超过 iPhone，以及市场是否允许其他平台的成长。在美国的移动游戏市场，目前是两强相争的局面，其他平台要想发展是否为时已晚？来源：2010-5-27 新浪科技

[返回目录](#)

2014 年手机广告规模将达到 18 亿美元

据国外媒体报道，IDC 预计，随着智能手机的迅猛普及，2014 年全球移动广告规模将达到 18 亿美元。

IDC 称，2010 年全球移动广告规模预计为 4.33 亿美元，但 2014 年将飙升至 18 亿美元。IDC 分析师卡斯頓·韦德(Karston Weide)称：“毫无疑问，移动广告是最热门的在线广告形式。”

韦德还以谷歌收购 AdMob 交易为例，说明移动广告的巨大前景。韦德说：“这不仅意味着移动广告将越来越具吸引力，同时也说明实实在在给服务商带来了利润。” 来源：2010-5-26 赛迪网

[返回目录](#)

全球市场 WiFi 芯片出货量 2010 年将达 7.7 亿

据国外媒体报道，ABI Research 发布的数据显示，WiFi 集成芯片的全球市场出货量 2010 年将达到 7.7 亿片，同比上升 33%。而 802.11n 芯片的出货量将超过 802.11g 芯片的出货量，占总出货量的约 60%。

近年来，随着带无线功能的设备越来越流行，以及企业级应用越来越普及，全球市场 WiFi 芯片出货量出现大幅上升。ABI Research 无线及半导体行业分析师塞利亚·波(Celia Bo)表示：“802.11n 标准将是 WiFi 芯片市场增长的主要动力。”

数据显示，未来 5 年内，移动手持设备仍将是增长最快的带 WiFi 功能的设备，从 2009 年至 2015 年的年复合增长率将为 25%。到 2015 年时，这类设备在手持设备市场的占有率将达到 40%。此外，笔记本、上网本和移动互联网设备将是另一个增长较快的领域，这一趋势将在未来几年中持续。

塞利亚·波表示：“在消费电子产品中，WiFi 芯片的普及率将继续稳健增长。到 2015 年，带 WiFi 功能的消费电子产品的总出货量预计将超过 5.3 亿，从 2009 年至 2015 年的年复合增长率将为 26%。到 2015 年，带 WiFi 功能的数码相机、电视机和 DVD 播放器的出货量将比 2009 年增长 10 倍。”

他指出：“对带 WiFi 功能的家用娱乐产品，例如联网的游戏机和掌上游戏机的需求同样将出现增长。从 2009 年至 2015 年，年复合增长率将分别达到 8% 和 6%。” 来源：2010-5-31 新浪科技

[返回目录](#)

2015 年欧洲地理位置服务市场将达 6.1 亿美元

据国外媒体报道，市场调研公司 Berg Insight 最新发布的一份报告称，欧洲基于地理位置的移动服务(LBS)目前总营收为 2.2 亿欧元(约合 2.70 亿美元)，且将以 12% 的复合年均增长率迅速发展，到 2015 年总营收将达到 4.2 亿欧元(约合 5.16 亿美元)。其中本地搜索、导航服务和社交网络将是用户最多的基于地理位置应用。

Berg Insight 预测到 2015 年，欧洲手机用户中有三分之一将经常使用某种形式的基于地理位置手机应用，其中社交网络类应用的增长速度将是最快的。报告指出：“基于地理位置的服务终于要获得主流社会的接受了，从总体上来说，智能手机的销量增长正推动更多终端用户了解移动互联网服务和应用。”

Berg Insight 公司高级分析师安德烈·马尔默(André Malm)指出，越来越多的应用开发者在其软件中增加基于地理位置的功能，以改善用户体验。

他还指出，在手机中整合 GPS 功能的趋势也是重要的推动力量，“现在欧洲已有超过 15% 的手机整合了 GPS 功能，且将在三年内增长到 50%。”此外，消费者部门的许多移动应用开发者的盈利模式正从收取下载费用向依赖广告费转变。这一趋势在基于地理位置服务领域表现得最为明显，因为现在大多数导航服务都是免费的，开发者通过广告等实现盈利，地理位置服务可以改善广告的对性。

不过 Berg Insight 指出，此类服务的收入增长速度可能比不上用户的增长速度，因为整个移动广告生态系统仍在发展雏形之中，尚无成熟的商业模式。来源：2010-5-31 新浪科技

[返回目录](#)

香港智能手机普及率 48% 为全球平均水平 2 倍

据市场咨询公司 TNS 的一项调查结果显示，香港人钟情智能手机，是全球购买平均水平的 2 倍。

据 TNS2010 年的调查数据为，约一半(48%)的香港人拥有一部智能手机，而全球范围仅为 23%。而 2009 年的调查数据为香港 40%的人拥有智能手机。

“直到最近，智能手机或 PDA 电话的消费群体都非常特殊——主要是极客(Geek)和商务人士。” TNS 技术总监马克·兰格(Marc de Lange)表示，“但在未来一年，香港将达到最要的里程碑，超过一半的手机用户开始使用智能手机。”

调查显示，香港智能手机用户访问的越来越多的为移动互联网(52%)、微软 office(28%)和手机邮箱(32%)。而对触摸屏的需求为 51%，QWERTY 键盘为 11%。

下一阶段，“看和感觉”是 32%的香港消费者购买手机的主要决定因素，其次是品牌和内容及应用程序选择，均为 19%。

由于可用的移动服务范围广，消费者选择手机越来越看重将访问的内容和应用程序，兰格表示。

约 30%的香港手机用户定期检查和升级其社交网络，而全球为 12%。约 24%的用户在手机上写博客，比 2009 年的 6%有大幅提升。

Facebook 是香港消费者使用最为普遍的应用程序，约为 17%，其次是 Yahoo(14%)和 Google(14%)。来源：2010-5-28 中国通信网

[返回目录](#)

国际电信联盟:2015 全球 50%人口拥有宽带接入

据国外媒体报道，国际电信联盟(ITU)日前预计，到 2015 年全球 50%的人口将拥有宽带接入。

ITU 称，2003 年以来，全球网民数量已经翻番，目前的普及率已超过 25%。但仍有较大提升空间，尤其是在发展中国家。

ITU 称：“互联网的重要性已经被广泛认可，目前需要做的是，尽最大努力提升网民数量。”

当前，电视机在家庭的普及率为 75%，但互联网只有 25%，明显不足。在一些发展中国家，家庭互联网普及率甚至只有 12%。

ITU 还表示，移动技术的成熟将有助于更多、不同种类的设备接入互联网。当前，手机网络覆盖全球近 90%的人口，即使在农村和偏远地区，用户仍可以访问互联网。来源：2010-5-26 赛迪网

[返回目录](#)

【市场反馈】

调查显示有手机的英国儿童比有书的多

最近所作的一项调查显示，英国 7 岁的儿童宁愿拥有一部手机，也不愿有一本书，显示下一代越来越不喜欢读书的不良倾向。

英国全国读写素养信托(National Literacy Trust)机构所做的这项调查显示，在每 10 位小学生中，几乎有 9 人都拥有手机，而只有四分之三的孩子在家里有自己的书籍。

根据该机构的调查数据，大约 80%掌握较好阅读技巧的儿童，都拥有自己的书籍。而在那些阅读水平较差的孩子中，只有 58%的人有自己的书籍。

此前，一项调查研究显示，在家里放 20 本书，将增加儿童在学校表现良好的几率。

美国内华达大学所做的一项研究显示，来自“书香门第”家庭的孩子，比生在家中书架空空如也家庭的儿童，要多获得 3 年的教育。这还不算父母的教育程度、职业与社会阶层等因素。来源：2010-5-26 中国新闻网

[返回目录](#)

86.7%受访者认为吸费门影响国产手机形象

继 2010 年 3·15 晚会曝光手机预置业务涉黄、恶意吸费等问题后，5 月 8 日中央电视台《焦点访谈》栏目再次曝光一些国产手机存在“吸费陷阱”——暗藏“吸费”应用程序，不知情的用户点击后会被自动扣除资费。

深陷“吸费门”的国产手机行业，如何才能重获消费者信任？上周，中国青年报社会调查中心通过民意中国网，对 3640 人进行的一项调查显示，80.5%的受访者关注国产手机“吸费门”事件(19.5%的人表示不太关注)，受访者中，71.4%的人购买过国产手机。

“吸费门”让优质国产手机也被连坐

朱先生在陕西省安康市经营一家手机店，早在“吸费门”被曝光前，他就已发现部分国产手机暗藏这种“吸费”功能。“这些手机往往自带‘聊天室’、‘图铃天下’等娱乐项目。消费者不小心点击到，就会被自动扣费。而且这些费用通常在‘短信资费’名下，消费者即使没开通网络服务，也会被扣费，用户可能完全察觉不出。”

朱先生说，近几年，国外品牌手机渐渐取代国产手机，成为店里的主营产品，“老百姓的眼睛是雪亮的。谁会去买这些暗藏陷阱的手机？”

部分国产手机深陷“吸费门”，是否会影响国产手机行业的整体形象？调查中，86.7%的人表示有影响，其中55.1%的人表示“影响非常大”，仅1.2%的人觉得“没影响”。

北京邮电大学经济管理学院副教授谢智勇指出，部分“吸费手机”不但强化了国产手机品牌弱、售后差等固有印象，还在企业与消费者之间造成了不信任，使得优质国产手机制造商也被连坐，共同蒙受声誉和经济损失。

部分国产手机缘何内置“吸费功能”？消费电子行业专家王斌一语道破：“‘吸费门’背后有着复杂的利益关系。”

“‘吸费门’背后是运营商、手机生产商、手机方案公司和SP(移动网内增值业务提供商)之间复杂的利益链条，这四家都是获利方。”王斌说，部分急功近利的国产手机生产商会和SP达成内置增值服务的协议，运营商也从中分一杯羹。

对于国产手机“吸费门”，调查显示，79.0%的人表示国家应严惩不良商家；66.3%的人认为管理部门应规范手机市场；63.8%的人提出厂商应自律，主动取消任何恶意吸费软件；52.0%的人建议生产商明示手机内置功能及收费标准；50.7%的人表示鼓励消费者起诉商家。

王斌概括了当前国产手机的三个特点，即市场份额低、市场定位低端、自主研发能力弱。在他看来，这一切根源于国产手机生产商的态度不端正。国产手机制造商应该在手机中植入一些用户迫切需要的互联网软件，而不是“吸费软件”。这就要求它们找准细分市场，踏踏实实把手机软件做好，这样才能在未来手机市场竞争中占有一席之地。

中国国际品牌协会秘书长卢胤尧，在接受中青报记者采访时指出，从“吸费门”事件，到刚发生的“美的紫砂煲”事件，反映了当下部分中国企业的通病：“为了获得短期利益最大化，不惜杀鸡取卵，蒙骗消费者。”

“现在，企业家都中了‘谋略之毒’。”卢胤尧发现，身边有不少企业家日常喜欢看“36计”一类的书，热衷于其中的谋略之术，“谋略之术往往教会企业家投机取巧，谋得一时之盛，而不得长治久安。企业家只有以诚信为本，只谋合理的利润，才能长盛不衰，开创百年品牌或国际品牌。”

“吸费门”只是国产手机“成长中的烦恼”

部分国产手机存在“吸费陷阱”一事经两次曝光后，各方迅速反应，采取了一系列拯救措施。

4月下旬，工信部电管局发布的《移动电话机定制管理规定》提出，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。随后，工信部对查证属实的违规增值电信企业和手机生产商进行了严肃处理，责令被曝光的内置“吸费陷阱”手机限期整改，并停止销售这些手机。

5月中旬，国产手机主要手机芯片提供商之一联发科宣布，已与包括联想、天宇朗通、海尔、金立等手机制造商和设计公司签订协议书，共同抵制手机内置任何恶意吸费的非法软件。

5月26日，由展讯通信牵头组织，上百家手机制造、手机设计公司、软件公司宣布成立“绿色手机联盟”，承诺抵制手机预置任何恶意吸费、涉黄的非法软件业务。

卢胤尧认为，这一系列应急措施能起到一定作用，“但能否真正挽回消费者的信任，得看承诺的执行力度和守诚信度。消费者不是好忽悠的。”

卢胤尧说，过去不少企业面对危机时，总是畏畏缩缩、沉默不语。如今，企业学会了应急管理，主动承担责任，值得肯定，但也不能总是亡羊补牢。“企业要获得长期稳定发展，必须将诚信、道德和责任等品质渗入骨髓，成为企业文化。”

调查中，有不少人表示看好国产手机的发展前景。38.4%的人认为今后十年，国产手机的市场占有率会超过国外品牌手机，其中13.0%的人认为“肯定能”。也有21.8%的人认为“不大可能”，14.6%的人觉得“不可能”。25.2%的人表示“不好说”。

谢智勇认为，国产手机的发展会有一个螺旋上升的过程。现在的很多问题，只是它“成长中的烦恼”。

“以波导、科健为代表的市场先导型企业，培育出了一批营销队伍；以中兴为代表的企业，培育了一定的设计和制造能力；以‘山寨手机’为代表的企业，培育了产业配套能力。国产手机产业每次遇到挫折，都会留下很多东西。我相信，在手机产业起起落落的表象下，是一个厚积薄发的希望。”谢智勇说。来源：

2010-6-1 中国青年报

[返回目录](#)

数据显示 iPhone 操作系统设备亚洲增长最快

据国外媒体报道，移动广告网络 AdMob 公关部最近的一份报告显示，在过去的12个月，亚洲的 iPhone 用户大幅上升，其增长速度超过了世界其他地方。

AdMob 成立于 2006 年 4 月，在全球超过 160 个国家和地区提供工具、数据和商业模式以帮助加速移动媒体的增长。该公司通过储存和分析其网络内的广告请求的数据进而优化广告服务，其网络包括超过 23000 个移动网站以及 iPhone、Android、webOS 和 Flash Lite 应用。AdMob 将在一个指定的月份内至少向其网络发送一条广告请求的独立设备定义为独立用户。

AdMob 研究发现，在过去的 12 个月里，独立 iPhone 操作系统设备的最大的增长是在亚洲(474%)，紧跟着的是大洋洲(367%)和西欧(369%)。

AdMob 在报告中指出，iPhone 操作系统设备在世界各地更加广泛的发售，但其集中度也是比较高的，排名前三的分别是北美的 49%、西欧 28%和亚洲 14%。独立 iPhone 操作系统设备占设备总数比例最高的五个国家分别是美国(44%)、英国(9%)、法国(6%)、加拿大(5%)和日本(4%)。

AdMob 副总裁杰夫·默克尔(Jeff Merkel)对于这些数据感到较为满意。他说，“这些数据，不论是广告请求还是手机数量，都是非常鼓舞人心的。中国是 AdMob 网络里独立 Android 设备数量第二多的国家。2010 年 4 月，中国的 Android 设备数量超过了 iPhone。”他同时指出，在过去的 12 个月里，iPhone 平台在国际上的发展速度超过了北美。

在 AdMob 的网络里，2010 年 4 月美国有 870 万独立 Android 操作系统的设备和 1070 万独立 iPhone。但是如果加上运行 iPhone 操作系统的非手机设备——iPod 和 iPad，iPhone 操作系统独立设备数量将高达 1830 万。

AdMob 报告还指出，75%的 Android 操作系统设备位于北美，而 iPhone 操作系统的这一数字仅为 49%。在全球范围内，有 1160 万台独立 Android 操作系统设备，2740 万台独立 iPhone 和 4080 万台独立 iPhone 操作系统设备。

AdMob 表示，“这个报告时根据来自我们网络的超过 15000 个移动网站以及 iPhone 和 Android 应用的广告请求进行计算的。报告中的这些数据这是对移动数据使用的一种测量，与根据售出的手机数量进行计算的传统市场份额并不相同。”来源：2010-5-30 新浪科技

[返回目录](#)

三大运营商异口同声：2010 年暂不下调 3G 资费

王晓初在昨日的股东大会后表示，目前公司每月约 1/6 的新增用户为 3G 用户，每 3G 用户平均收入超过人民币 80 元。尽管市场竞争激烈，但他称“公司没有下调 3G 资费的打算”。上周，中国移动董事长兼总裁王建宙也表示，公司

每年降价约 15%~20%，但 2010 年会对价格方面采取谨慎的处理方式。而中国联通总经理陆益民则称：“我们只是调整了套餐结构，并不是降低收费。”

昨日，中国电信董事长兼首席执行官王晓初在股东会上表示，尽管市场竞争激烈，但公司没有下调 3G 资费的打算。另外两大移动运营商中国移动和中国联通的高管也在近期表态，目前没有大幅下调资费的想

用户反弹幅度明显受到抑制

据工信部最新统计，目前中国的 3G 用户已达 1808 万户。但在 3G 资费方面，消费者却嫌“价格战”打得不够。某门户网站调查数据显示，半数用户仍指现时 3G 资费偏贵。受到资费和终端制约，我国 3G 用户反弹幅度明显受到抑制。中国联通的数据显示，4 月联通 3G 新增用户数降至 68.1 万户(其中上网卡用户为 2.04 万户)，环比下降 10.3%。中国移动 4 月新增 3G 用户也环比锐减，4 月 3G 新增用户为 71.3 万户，较 3 月出现大幅下降。截至 4 月底，中国移动 3G 用户为 840.3 万户。

不希望 3G 盈利拐点延后

据报道，安信证券分析师黄文戈指出，运营商新增 3G 用户数据低于市场的预期，很多人认为是因为市场策略和执行能力有问题，但真正的原因应该是 3G 需求不足。

对于三大运营商“均不下调 3G 资费”的原因，有分析人士指出，运营商加大补贴和降低资费会增加当期的销售费用、降低 3G 用户 ARPU 值，虽然对公司长期发展有利，但 3G 业务的盈利拐点将延后。来源：2010-5-26 大洋网-广州日报

[返回目录](#)



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

● 垂询及订阅请联系：

集团总机：（010） 6598-1925、6598-1897	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