



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. 30

本期要点

亚太博宇
通信产业研究课题组
apptdc@apptdc.com

■ 当心手机黑客

当下载应用程序时，如何防止智能手机终端被恶意软件感染，从而造成系统崩溃或电池消耗？如果手机被盗或意外遗落，怎样才能简单快速地找回？如何对智能手机上最重要的数据进行安全备份，并恢复丢失的数据？

■ 物联网悄悄改变你我生活

RFID、嵌入式终端、云计算、泛在网……提起物联网，不少人的第一反应是上面这一连串专业术语，这也难怪，在经历去年一年资本市场疯狂炒作之后，物联网虽然不再让人陌生，却还是一个云遮雾罩的“新概念”。

■ 移动支付是鸡肋还是鸡腿

移动支付是当今热门的移动增值业务，在国际通信消费市场上掀起了应用热潮。但通过移动支付方式实现的交易额，并不是移动支付的市场价值。对移动支付业务给电信运营商带来的收益，不能盲目乐观。

■ iPhone 4 开启智能手机大战

延续 iPad 上市 80 天卖出 300 万台的大好势头，苹果公司于 6 月 24 日正式发售第四代 iPhone。为此，在美国、日本和欧洲的数百家商店外，苹果粉丝彻夜排队。

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
迈向 4G.....	5
当心手机黑客.....	8
物联网悄悄改变你我生活	9
移动支付是鸡肋还是鸡腿	13
iPhone 4 开启智能手机大战	15
产业环境篇.....	16
【政策监管】	16
工信部将制定手机安全标准	16
三网融合优惠政策将陆续出台	17
工信部专题规划十二五物联网	19
【国内行业环境】	20
新闻集团欲搭 CMMB 平台	20
南京将组建物联网产业联盟	21
电信广电电力抢占宽带高地	21
我国积极分享万亿级物联网产业蛋糕	24
福建全省城市用户 2011 年将可使用 20M 宽带	24
运营商“路演”物联网：三年内迈出普及第一步	24
【国际行业环境】	25
越南电信运营商持续进军海外	25
埃及封杀中国山寨手机 殃及 200 万用户	26
中国厂商在印度 BNSL GSM 项目中再次出局	26
欧盟下调移动漫游费 每分钟减少 0.04 欧元	27
奥巴马签署备忘录：将拍卖 500MHz 无线频谱	28
巴基斯坦要求阿联酋电信月底至少付 5 亿美元	28
尼日利亚力推手机实名制：不注册将面临关停	29
奥巴马要求 10 年内将商业无线通讯带宽提高 1 倍	30
运营竞争篇.....	30
【竞合场域】	30
黑莓鏖战国内个人市场	30
银行苦等手机支付盈利模式	32
风行网与北京铁通达成独家战略合作	35

惠普收购 Palm 交易案 2010 年 7 月 1 日完成	35
【中国移动】	36
飞信将停用 3.3 以下低版本 PC 客户端	36
消息称中移动将采用银联手机支付标准	36
TD 四期招标将定指导价 整体降价成趋势	38
传 TD 四期招标接近尾声 6 月 30 日公布结果	39
【中国电信】	40
中国电信宣布 2010 年终端战略	40
电信 700 万部 3G 手机冲击市场	40
中国电信加大补贴 3G 终端占比将提至 50%	41
中电信提终端新思路：推千元 3G 和全系列智能手机	42
【中国联通】	43
联通新增 3G 用户超过移动	43
联通表态年内引进 iPhone 4	43
中国联通千元智能手机率先面市	44
中国联通推出航空信息化解决方案	45
联通携手媒体联盟共拓世博报道网	46
联通欲借低端手机扩大 3G 用户规模	47
“大器”上市 中国联通强化高端商务手机市场	47
消息称联通应用商店下月发布 支持移动电信手机	48
制造跟踪篇	49
【中兴】	49
中兴全面发力 3G 手机	49
中兴通讯捧走 两项专利金奖	50
中兴通讯摘得法国“2010 最佳投资者奖”	50
中兴成功开通我国首个用电信息采集试点	50
中兴获印尼运营商 2500 万线 CDMA 网络合同	51
【华为】	51
华为与中邮签订 7 亿元天翼手机包销协议	51
【诺基亚】	52
诺基亚再度下调业绩预期	52
诺基亚股价跌至 12 年来最低点	54
比克电池谋求与诺基亚战略合作	54
诺基亚联手广州联通引爆乐随享热潮	55
诺基亚宣布 N 系列智能手机改用 MeeGo 系统	56

【其他制造商】	57
摩托罗拉将回购 3.62 亿美元债券	57
摩托罗拉任命 HR 主管为分拆做准备	57
摩托罗拉分拆计划 2011 年一季度实行	58
三星推 Galaxy S 智能手机抢占高端市场	59
三星 OLED 手机显示屏生产线于 2011 年 7 月投产	60
服务增值篇	60
【趋势观察】	60
FTTH 成世界通信市场主流	60
物联网云计算 3G 成我国软件行业新增长点	62
移动阅读用户数将破 2 亿 产业链投资机会显现	63
国民技术中报预增 200% 手机支付业务增长稳定	64
联想 2010 年要在国内市场销售 100 万部乐 Phone	65
【移动增值服务】	66
北京电信推 3G 音视频礼包	66
中国移动或将取消阅读终端补贴	66
神州行畅听卡可申请国际长途业务	67
北京移动全球通预存话费最高返 600 元	67
山东电信世界杯手机视频资费降为 1 元/月	68
联通首次大幅补贴低价 3G 手机：预存话费赠手机	69
【网络增值服务】	70
平安保险推出手机投保服务	70
中移动上海物联网应用超 20 万用户	70
中国电信 7 月下旬正式推手机阅读业务	71
中星 9 号再次升级 黑盒子收看节目锐减至 12 套	72
技术情报篇	73
【视频通信】	73
杭州华数手机电视集成播控平台通过验收	73
广电入侵 3G：手机电视被硬塞入集成播控平台	73
广电研究 3D 传播标准 3D 电视节目有望 2010 年试播	76
【电信网络】	77
运营商难垄断手机支付市场	77
3G 技术为社会提供创业高速公路	79
有线数字电视全民科学素质平台上线	80

CMMB 开拓双向市场 尚需搭建开放平台	81
移动支付中国标准箭在弦上 天平倾向 NFC	84
爱立信与宏碁联手 推动内置 3G/HSPA 技术发展	86
【终端】	86
三星推出首款 OPhone 手机	86
电信触摸本亮相上海电影节	86
【运营支撑】	87
三大运营商争夺平板电脑市场	87
中国移动物联网启动三农信息服务	89
电信竞争步入全业务时代 企业借自主创新转型	90
市场跟踪篇	91
【数据参考】	91
5 月份 3G 用户迎来高增长	91
我国电话用户数突破 11 亿	92
运营商发布 5 月份运营数据	92
第一季度全球智能手机出货增 50%	93
我国有线数字电视用户达 7287 万户	94
南方物联网工程亮出 5.6 亿采购大单	94
研究显示一季度全球手机销售量达到 3 亿美元	95
【市场反馈】	96
多位用户反映 iPhone 4 屏幕出现黄斑	96
艾瑞：用户选择手机浏览器最看重速度	96
发改委：本地通话费比一年前下降 1 分	97
报告称越来越多智能手机用户使用地图服务	97
调查显示 77% iPhone 4 买家为 iPhone 老用户	98

亚博聚焦

迈向 4G

2010 年 10 月，北京，全球瞩目的 4G 标准将在中国北京问世。什么是 4G？也就是 3G 之后的第四代通信技术，利用 4G 上网，理论下载速度可以达到 100MB / 秒，下载一部 4G 多的全高清电影只要 40 几秒。如果你仍觉得上面的“天方夜谭”离自己太远的话，那么只要走入上海世博园，由中国电信和中国移

动架设的 LTE 无线网络，已经环绕在你的周围，虽然它看不见、摸不着，但却真实存在。LTE(Long-TermEvolution)可以被看成“准 4G”网络，严格来说它是 3.9G，咨询机构 JuniperResearch 认为，到 2014 年，至少有 1 亿人使用 LTE 移动宽带，在未来数年中，上海很可能成为中国最早 LTE 和 4G 商用的城市之一，中国的 4G 蓝图也正悄然铺开。

4G 背后的“国家利益”

2003 年 11~12 月间，国家质检总局和国家标准化管理委员会、国家认证认可监督管理委员会相继发布公告称，从 2004 年 6 月 1 日起，对无线局域网产品实施强制性认证，此类产品必须采用 WAPI 标准。上述公告遭到了国际上、特别是美国的强烈抵触。为此，时任国务院副总理吴仪赴美谈判，并最终放弃了“强制实施 WAPI 标准”的计划。

国家无线电频谱管理研究所高级顾问何廷润认为，从当年 WiFi 与 WAPI 的争端中不难看出，无线局域网标准之争尚且如此兴师动众，4G 移动通信的市场前景显然更加宽广。由此可见，4G 标准对我国未来经济发展的重要性，这是一个需要上升到国家经济利益和产业地位的关键话题。

4G 标准初露端倪

2010 年 5 月 17 日，国际电信联盟副秘书长赵厚麟曾在上海表示，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 TD-LTE-Advanced 胜算最大，甚至概率高于 70%。而答案就将在 10 月的北京揭晓。

从目前形势判断，何廷润认为，TD-LTE-Advanced 已不再甘于充当融合标准参与者，其扮演的应该是有力竞争者的角色。“TD-LTE 与 TD-SCDMA 有很大不同，研发上 TD-LTE 已经基本与欧美主导的 FDD-LTE 齐步，过去老外觉得中国人干不成，但现在中国在 TD-LTE 标准上已经形成了技术高地，而中国也将凭借 TD-LTE 成为无线通信业界的顶级潮流分子。”何廷润说。

据业内人士分析，其实 4G 标准竞争形势较为明朗。大的分支可以分成 WiMAX 802.16m 和 LTE-Advanced 两大体系，而 LTE-Advanced 下又细分成 TD-LTE-Advanced 和 FDD-LTE-Advanced 两条分支，最终 4G 标准出炉可能就是采用上述框架。就国内形势来看，国家目前对 WiMAX“甚至一条缝都没开”，虽然 WiMAX 联盟多次将大会放在中国召开，试图联络感情，但 LTE 显然将成为我国向 4G 发展的主流或者唯一通道。

在全球，移动提供商联盟(GSA)最新数据显示，目前已有 31 个国家的 64 个运营商认可了 LTE 技术。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，这其中很有可能将有中国运营商的身影。

“三驾马车”驶向何方？

在 3G 竞争时代，电信、移动和联通三大运营商齐头并进，它们分别采用三种不同制式的 3G 标准 CDMA2000、TD-SCDMA 和 WCDMA，虽然 TD-SCDMA 是由中国提出的 3G 标准，但从全球范围来看，显然欧美标准的势力要大得多。放眼 3.9G 时代，中国三家运营商已经基本确定向 LTE 演进，其中移动的目标是 TD-LTE，而电信和联通则指向 FDD-LTE，不同标准之间的竞争恐将继续存在于 4G 时代。

何廷润强调，在未来的 4G 时代，形势已经大为变化，因为 3.9G 的 TD-LTE 与 3G 的 TD-SCDMA 相比，已经向前又迈进了一大步，TD-LTE 标准成熟，享有更好的自主权和话语权，是我国通信业在国际上发声的大好时机。何廷润认为如果在 3.9G 时代，放任中国电信、移动和联通，分别按照目前的技术标准和产业态势演进，那么中国通信业界将因此“很受伤”，行业利益乃至国家利益都将受损，毕竟 FDD-LTE 技术核心是人家的，不同的标准代表不同的利益，这是一个值得考虑的问题，在 3.9G 时代国家指导政策应该更加明确。从目前 TD-SCDMA 自主 3G 标准的发展情况来看，移动一家推动的作用有限，效果不尽如人意，所以未来应当想方设法合多家运营商之力，集中优势资源发展我国自有的 TD-LTE 标准，甚至不排除再次电信重组的可能性。

同时，何廷润也承认 FDD-LTE 在国内存在的合理性，“想让任何一个标准独树一帜，单靠强力推进显然不行，TD-LTE 和 FDD-LTE 各有优点，互补发展对各自都有好处。”

何廷润提醒，相对三家运营商的演进路线，中国电信的网络基础设施改造成本是最高的，从 Rev.A、Rev.B 到 LTE，国外运营商的成功经验对中国电信帮助很大，但同时也制约了电信 CDMA 网络向 LTE 演进的速度。何廷润甚至大胆谏言，中国电信目前大部分网络已升级至 Rev.A，是否可以考虑“一步到位”，跳过 Rev.B，直接从 Rev.A“跳跃”发展至 LTE，当然，乐观估计 4G 露头至少要 6 年时间，技术和市场都存在相当风险。

产业链尚存隐忧

“就好比法拉利跑车，得在高速公路上才能尽情驰骋。”何廷润说，想让 LTE 成为“上行 50M，下行 100M”的超高速移动宽带，没有频谱的支持可不行，而这也是目前最欠缺的。“525M 频率已经给了 2G，能留给 LTE 的已经不多，这就需要我国展开频谱分配技术的变革，引入动态频率，更科学地划分频谱资源。”

这一说法得到了电信运营商的广泛支持，上海电信副总经理马明呼吁，监管部门应该尽早明确 LTE 的技术标准和频谱划分。中国联通技术部标准处顾旻霞也曾委婉指出，由于缺乏相应的频段支持，中国联通一直难以进行室外环境下较

大规模的 LTE 测试。而中国移动副总裁鲁向东也曾表示，将申请 2570——2620M 来进行 LTE 网络的室外覆盖。

除了频率分配，何廷润还指出国内通信产业链整体实力有待提升。他坦言，自己对 TD-LTE 标准本身很有信心，但对中国的产业链配套环节却颇为担心，如 TD-LTE 芯片的设计、研发和生产等环节上国内企业的实力都不算强。虽然高通、爱立信、诺基亚西门子等国际通信巨头纷纷表示对 TD-LTE 标准的支持，但如果 TD-LTE 能带动国内整个产业链腾飞就更好了。

TIPS

4G 手机大不同

在当下的 3G 时代，电信、联通、移动三家的手机芯片各不相同，手机型号也不能互通，而在 4G 时代各种制式手机的融合将变得非常有趣。

目前，中国移动一直致力于实现 TD-LTE 和 FDD-LTE 的融合，如同一块芯片，既支持 TD-LTE，又支持 FDD-LTE，只需要更换软件，就可以进行自由切换。用户只需要购买一部手机，未来就能在各种不同 4G 网络间自由切换。

一种名为“终端异构技术”的引入将改变我们的手机通信方式。例如用电信手机拨通某移动用户，现在的路径是，信号经由“电信基站——地下的电信有线网络——移动有线网络——移动基站”，最终传送到移动用户的手机上。而未来，我们拿起电信手机，发出信号就能直接接入移动基站，并更高效地抵达移动用户那里。随时随地接入任何无线网络，是“十二五”期间要实现的目标。来源：2010-6-28 IT 时报

[返回目录](#)

当心手机黑客

当下载应用程序时，如何防止智能手机终端被恶意软件感染，从而造成系统崩溃或电池消耗？如果手机被盗或意外遗落，怎样才能简单快速地找回？如何对智能手机上最重要的数据进行安全备份，并恢复丢失的数据？

随着全球智能手机市场的爆炸性增长，硅谷一些创新公司，已经在移动安全市场悄然陈兵，并开始赢得风险投资的青睐。

近日，总部位于旧金山的 LookOut 公司宣布获得由 Accel Partners 领投的 1100 万美金。这是其 B 轮投资，参与此轮投资的机构还包括 Khosla Ventures 及 Trilogy Partnership 等。而知名杀毒软件厂商赛门铁克的前首席执行官 Toseph Ansanelli 也在该轮新投资中加入创业团队，担任该公司董事局主席。

“ 在今天的移动应用中，消费者使用手机下载应用程序、阅读电子邮件、使用移动网银等行为要远远多过电话。而对移动黑客来说，手机的移动支付能力相当于提供了作案的机会和激励。用户已越来越需要确保其智能手机上的数据以及应用程序的安全。” 6月20日，LookOut 创始人兼首席技术官 Kevin Mahaffey 在接受记者采访时说。

换言之，树大招风，桌面互联网时代的微软操作系统 Windows 屡遭黑客攻击的局面可能即将在移动互联网领域上演。

据 Kevin 介绍，LookOut 创建于 2007 年，当时，三个在南加州大学相遇的移动安全研究人员 Kevin Mahaffey、John Hering 和 James Burgess 决定成立公司。对于移动早期安全性的研究，使他们得出共同结论——对移动用户的安全威胁正在迅速增长，而一些新的移动安全方案将很快被这个新市场所需要。这里的一个重要背景是，2005 年，在好莱坞的奥斯卡颁奖典礼上，曾发生名人的手机私人数据被盗事件。这也使公众开始意识到，手机上的私人数据非常容易遭致泄漏。

通过向用户提供免费版本，目前 LookOut 支持 Android、黑莓、微软 Window Mobile 等移动平台，并支持 170 个国家的 400 多个移动网络。“ 中国也已经有我们的活跃用户，我们正在不断寻求和拓展新市场。” Kevin 说。

据记者了解，在保护用户手机和信息方面，LookOut 主要提供三个功能：阻止病毒、恶意软件、间谍软件；扫描应用程序安装，定期扫描等；自动定期将用户重要数据备份于 LookOut 平台。

此外，如果用户手机被盗或意外丢失，LookOut 可实现通过任何浏览器找准该手机在谷歌地图中的位置、激活响铃、远程消除用户手机存有的所有个人资料等。

“ 在这个时间段，我们的客户主要是个人消费者，不直接针对大企业，但财富 500 强中已有超过 50% 的企业已是我们的用户。” 据 Kevin 透露，LookOut 拟在 2010 年晚些时候推出付费版本。来源：2010-6-26 21 世纪经济报道

[返回目录](#)

物联网悄悄改变你我生活

RFID、嵌入式终端、云计算、泛在网……提起物联网，不少人的第一反应是上面这一连串专业术语，这也难怪，在经历去年一年资本市场疯狂炒作之后，物联网虽然不再让人陌生，却还是一个云遮雾罩的“新概念”。

物联网真有那么高深莫测？答案当然是否定的，在本周举行的 2010 中国国际物联网大会上，中国电信、中国移动、中国联通这三家电信运营商展示了多项物联网应用服务：出门前，按一下手机，就可以预约要去的商场附近的停车位；身体不适，便携式监护仪会实时将心电等生理数据传输到医院的后台服务系统，并向亲友发送报警短信；参观世博会不带门票和皮夹，用手机在闸机前一晃就能入园，还能在商店购物消费……每个普通人都能从自己日常生活的点滴细节里，感受到某种变化正在悄悄发生——而这些变化后面的主角，正是物联网。

物联网不再只是概念

2005 年，国际电联发布的《ITU 互联网报告 2005：物联网》中，正式提出了“物联网”的标准概念。专家指出，物联网是指通过射频识别(RFID)、红外感应器、全球定位系统、激光扫描器等信息传感设备，把任何物品与互联网连接起来，赋予其智能化识别、定位、跟踪、监控和管理的智慧的一种网络，通过网络，世界上所有物体，从轮胎到牙刷、从房屋到纸巾都可以通过互联网实现沟通。

对“物联网”这一概念，有专家给出更为简洁扼要的解释：物联网其实就是移动通信技术在各行各业的应用，或者说是互联网的应用。所谓的物联网，简单来讲就是借助网络，将原来人与人之间的沟通联络，拓展到人与物、物与物。

明白了这一点，就不难理解为何国内的三家电信运营商，会对物联网的业务推进抱有如此大的热情，目前中国电信上海公司已在全集团和上海市率先建成了物联网公共统一接入管理平台；实现了公交车、世博邮政车、世博机动通信车的无线视频监控，世博新能源 VIP 用车的车况实时监控，物联网概念车；在智能公交、智能安防、智能楼宇、市政基础设施智能管理、保健等领域开展应用与示范，对促进公交、安全、节能环保、卫生等领域的物联网产业化起到积极推动作用。中国移动的物联网在上海已实现规模发展，用户数已超过 20 万，以世博手机票为代表的手机支付、TD-LTE“天线海宝”机器人等物联网最新应用成果成为世博科技亮点。中国联通在沪展示的农业大棚、电子海报、订奶签到、防伪溯源和远程医疗等技术，也已走向成熟。

世博手机票

说到物联网最“明星级”的应用，就不能不提到中国移动的世博手机票。

如果留意观察，你会发现在世博会各个检票口，经常有人手中没有门票，只是手机在检票闸机前轻轻一晃，就可以轻松入园——这些观众手中使用的，就是世博手机票。世博手机票是全球首次把物联网领域 RFID 技术与移动 SIM 卡相结合的应用，突破性地为中国移动用户实现了“不换手机，更换一张 RFID-SIM 卡就能‘刷手机’坐地铁、游世博、去购物”的便捷服务。目前，世博手机票已卖出近 6 万张，用户在世博园区各出入口总数约 205 台检票闸机上都能方便。

专家介绍，RFID-SIM卡承载的“手机钱包”是移动物联网产品中贴近市民的创新应用，除了进入世博园区，移动用户还可以用它来便捷完成坐地铁、购物等小额手机支付。目前上海地铁11条线路全部280多个车站共近3300个专用闸机通道可供“刷手机”通行，每座车站至少有2组进、出站闸机，并标识“手机钱包专用通道”字样，方便乘客使用。另外，世博园区内外的伊利自动售货机、星巴克、老丰阁餐饮、联华超市等2000多家商铺都安上了支持手机钱包功能POS机，供上海市民和世博游客“刷手机”消费。

孩子去哪啦？一查就知道

物联网大会现场，三大运营商集体推出的远程无线视频监控技术，吸引最多目光。据介绍，今后在集装箱监控、运钞箱及贵重物品跟踪、宠物跟踪、高危货品跟踪、儿童关爱、老人关爱市场、司法监视居住等场景中，远程视频监控都将起到重要作用。

对于近日市民所关注的校园安全问题，上海电信已率先在浦东推出基于物联网技术的“天翼眼”服务，受到家长的青睐。可千万别小看挂在学生胸前的那个类似绿色小哨子的新奇小玩意，它的本领却大得很呢。它利用电信的无线定位服务，实现对学生的不间断实时位置追踪，家长只要通过电脑和手机就能随时掌握孩子的行踪：出家门20分钟了，应该到学校了吧？用手机查看一下，原来宝贝正准备进校门呢！而这时，“您的孩子已经到校”的短信也正好发过来。而万一发生“失踪事件”，通过查看储存在“绿哨子”里的信息，孩子一天的行踪轨迹一目了然。

远程会诊

排大半个小时的队，只为查个心电图、量个血压？这样劳民伤财的事情，相信不少去医院看病的市民都深有体会。如何才能让看病更轻松、更便捷、更“聪明”？有了物联网，这样的愿望并不难实现。

在这届物联网大会现场，上海电信展示的“智慧医疗”方案描摹了这样一幅场景：当身体不适时，只需取出手机，点击进入其中的智慧医疗程序，并将便携式心电监测仪贴在胸前，采集的心电检测数据，会自动通过蓝牙传输到手机上，再由手机自动传输到医疗的后台专家服务系统。医院的专家在对数据进行分析后，给出的诊疗建议立马就会以短信的方式到达用户手机。

值得一提的是，“智慧医疗”系统还具备与医院电子病历联网的功能，市民可以通过二代身份证登录查询自己的电子病历。“智慧医疗”系统已开始在本市个别区的中心医院试用，并具备大范围推广的条件。

无独有偶，上海联通昨天也披露了一项基于物联网的“智慧医疗”方案——护心甲，尤其适合中老年和体弱多病者，使用者按下“一键求助”功能键，预置

的三个亲友手机号码会同时收到报警短信，通过对便携监护仪的位置定位，救护车便可准确到达。

手机帮忙找车位

开车出门购物吃饭，找不到车位最让人扫兴。有了物联网，在高峰时段找到车位不再是件难事。

在这届物联网大会上，上海移动开发的基于物联网的智能停车信息服务系统，让人眼前一亮：据了解，“停车查询”是上海移动正在试点建设中的公共停车智能管理系统中的一项内容，采用的正是物联网中最核心的感应技术——放置在停车场上的传感装置，能够实时采集停车位的使用信息，并通过网络汇总到公共停车平台，实时统计出各停车场的车辆进出登记数据。用户只要发送一条短信，就能提前预订车位，并有导引图传送到手机上，既不用担心车位被人抢先一步占去，也不必担心迷路。据介绍，近日普陀区科委会同上海移动等单位对“上海市TD建设与应用试点示范区”建设内容进行了调研与协调，明确将在中环商圈试点TD建设，以中环百联购物中心和梅川路步行街作为中心区域，试点内容，除了这一受欢迎的智能停车系统外，还有手机版虚拟商城和无线支付等多个技术。

“移动电脑”在路上

对开荣威或凯迪拉克私家车出行的车主来说，上海电信与上海通用汽车合作的OnStar汽车信息服务更是把出门变成了“玩乐”，跟恼人无聊的堵车说拜拜。开车时只要“动动嘴”，就能够设置好目的地？按一下反光镜上的按钮，就能唤来救援？拨通电话，就能远程打开车门？这当然不是科幻片中的未来座驾，就在新上市的荣威和凯迪拉克上，已经完完全全地实现。

据介绍，通过将天翼无线通信芯片嵌入汽车装置，就能实现车辆运行状态和轨迹监控、智能导航、移动数据传输和车载通信、应急自动告警等，让汽车成为一台随时随地与外部交换信息的“移动电脑”。目前，已经有1.5万辆装备OnStar的汽车畅行全国，年内更将有超过10万辆加入智能汽车阵营。

“全能管家”最热门

本届物联网大会上，三大运营商不约而同看好基于物联网的智能家居业务：临时要出差，担心家里的安全？没关系，只要有不明人员移动了窗门，安装在窗口上的白色小报警器就会亮起红灯，对面的摄像头随之自动对准窗口位置，将嫌疑人员画面拍摄下来，传输到物业监控中心，同时保安第一时间上门查看，并及时通知主人。

忙碌了一天，下班回家，地铁挤得腰酸背痛，想着还要回家烧菜做饭，岂不是很崩溃？其实，你可以有更明智的选择——早上出门前先把米放进电饭煲，把

菜放进蒸锅，回家途中，只要按一下手机里的启动键，锅碗瓢盆就开始自动工作，等你踏进家门，香喷喷的饭菜已经做好咯……

远程抄表渐行渐近

在物联网时代，在家等候抄表员上门已毫无必要。目前，中国移动在北京、上海、广东、重庆等地已部署了超过 104 万远程抄表，主要应用于办公楼、居民楼的水、电、煤气表具。

上海移动方面介绍，远程抄表系统主要使用在记录公共事业数据的仪表(如水表、电表等)上集成可记录数据的专用设备，准确及时地收集各种数据，利用无处不在的移动网络，通过设备自动数据回传，具有避免打扰用户、大幅节省人工抄表成本的优点，非常符合政府与事业单位提高用户感受与降低成本的目标。

来源：2010-6-27 东方网-文汇报

[返回目录](#)

移动支付是鸡肋还是鸡腿

导读：移动支付是当今热门的移动增值业务，在国际通信消费市场上掀起了应用热潮。但通过移动支付方式实现的交易额，并不是移动支付的市场价值。对移动支付业务给电信运营商带来的收益，不能盲目乐观。

移动支付是当今热门的移动增值业务，跨越了移动通信领域和金融支付领域，是新的蓝海业务，在国际上掀起了阵阵热潮。在我国，三大电信运营商、中国银联以及以淘宝为代表的第三方支付纷纷积极介入移动支付领域。尤其，面对移动支付这一巨大的市场蛋糕，电信运营商携 3G 网络优势快速切入，这使得支付行业的中国银联、银行网银等各方倍感压力，都在加紧谋划如何在新的产业链中获得掌控力。而移动支付自身各种技术标准的存在，更是加剧了这种竞争。

随着上海世博会的召开，各大电信运营商以世博会为契机，推出了移动支付业务，吸引了众多眼球。就目前来看，移动支付非常惹人注目，但是，对电信运营商而言，移动支付市场价值究竟多大，移动支付是鸡肋还是鸡腿，还有待探究。

移动支付发展迅速，前景广阔

全球移动支付是一个快速增长的大市场。经过几年发展，手机移动支付业务得到用户的广泛认可和接受。日本、韩国、美国、法国、德国、瑞典、芬兰、奥地利、西班牙、英国等国家均已开始全面的手机支付应用。越来越多移动用户通过手机实现 POS 支付、购买地铁车票、完成移动 ATM 取款等各项业务。据英国调研公司 Juniper Research 预测，2013 年全球手机移动支付额将达 6000

亿美元，全球移动支付用户数量将从 2008 年的 3290 万户提高到 2011 年的 1.3 亿户。

在中国，移动支付具有非常好的市场前景。2007 年 6 月 26 日，国家发展和改革委员会、国务院信息化工作办公室联合发布了《电子商务发展“十一五”规划》，明确提出要大力推广银行卡等电子支付工具，推动网上支付、电话支付和移动支付等新兴支付工具的发展。

从银行卡逐步取代现金这一发展历程来看，个人金融支付手段的电子化和移动化是必然趋势。《2009 中国便民金融服务行业研究报告》数据显示，约 30% 的人表示愿意使用移动支付服务，而且这一比例还将逐步扩大。移动通信网络的宽带化和手机终端功能的多样化将进一步推动移动支付业务的快速发展。

东兴证券预计，到 2013 年，亚洲移动支付用户将占据全球相应用户总量的 85%，我国的市场规模将超过 1500 亿元。艾瑞咨询研究显示，预计到 2010 年，中国电子支付交易额可以达到 2800 亿元，实现交易额超过 100% 的高速增长。艾媒市场咨询(iiimedia research)的研究数据则显示，2015 年，中国移动支付市场规模将达到 2300 亿元。尽管不同的公司预测值有很大差别，但是共同的特点是都看好移动支付交易额的不断上升趋势。

相对应的是，截至 2009 年，我国手机用户已达 7.4 亿户，手机渗透率达到 56.3%。但目前国内手机支付的渗透率仅为个位数，发展前景还需拭目以待。

移动支付，鸡肋还是鸡腿？

通过移动支付方式实现的交易额，并不是移动支付的市场价值，即移动支付业务为相关涉足移动支付的公司带来的收入金额。对移动支付业务给电信运营商带来的收益，不能盲目乐观。

以下参照银行可的刷卡费率进行估算：

(1)2010 年移动支付业务收入 参照广为使用的银行卡佣金比例，银联在餐饮、房地产等行业的刷卡费率为 2%，网上支付一般为 1%，一般商户则只有 0.5%。

按照银联的刷卡佣金费率推算，移动支付估计只能获得 1% 的交易额作为佣金。

按照预测最为乐观的艾瑞咨询的估计，到 2010 年，中国电子支付交易额可以达到 2800 亿元。这样，按照 1% 的手续费计算，支付给移动支付环节的手续费只有 $2800 \times 1\% = 28$ 亿元。这实际上是移动支付业务在 2010 年的总市场价值。

(2)2010 年电信运营商从移动支付业务中直接获得的收入

银行卡刷卡佣金是四方共享，例如，若刷卡费率为 1%，分配标准为发卡银行 0.7%、银联 0.1%、银联下属 POS 机服务公司 0.15%、收单银行 0.05%。

因此，移动支付交易额 1%的佣金并不是电信运营商能独享的，而是需要电信运营商、平台商、方案提供商、金融机构四方进行二次分配。

参照银行卡佣金的分配方案，在 1%的佣金率中，发卡银行 0.7%和银联 0.1%较为刚性，如果电信运营商涉足 POS 机，那么可以获得 0.15%；此外，电信运营商取代收单银行作用，相应地可以获得 0.05%，电信运营商总体可以获得交易金额的 0.2%。

按照艾瑞咨询的估计，即到 2010 年，中国电子支付交易额可以达到 2800 亿元。2010 年移动支付对电信运营商产生的收入是： $2800 \text{ 亿元} \times 0.2\% = 5.6 \text{ 亿元}$ 。

鉴于我国三家电信运营商都涉足移动支付，这 5.6 亿元还要再一次在这三家电信运营商中通过市场竞争机制进行分配。对于动辄几百亿上千亿收入的电信运营商而言，移动支付业务产生的收入并不大。如果考虑到移动支付业务需要的相应支出成本(移动终端的非接触卡，以及 POS 机终端设置等)，移动支付业务产生的利润有限。

从上述推算可以看出，移动支付业务直接产生的收入并不多，巨大的交易金额掩盖了移动支付业务自身并不大的市场价值。一种支付手段的产生，面临传统支付习惯的巨大障碍，网络银行、电话银行、银行卡已经发展多年，但是，商业银行依然需要通过不断设立实体营业网点来拓展业务，银行营业大厅里面依旧人潮汹涌，不惜忍受长期的业务办理等待时间。移动支付是一种新的支付方式，究竟发展情况如何，只能让时间告诉我们。至少，移动支付的直接经济价值在现阶段并不是很大，而间接的经济价值有多大，则要见仁见智。来源：2010-6-28 通信信息报

[返回目录](#)

iPhone 4 开启智能手机大战

延续 iPad 上市 80 天卖出 300 万台的大好势头，苹果公司于 6 月 24 日正式发售第四代 iPhone。为此，在美国、日本和欧洲的数百家商店外，苹果粉丝彻夜排队。

纽约排队购机者：别的手机我也喜欢，但这一款更好。因为它视频通话的功能，还有别的例如多任务处理功能。

而 iPhone 4 首日的预定销售早已超过了 60 万部。苹果公司称，由于销售火爆，已经出现 iPhone4 库存不足的情况。iPhone 大行其道，也揭开了新一代智

能手机抢占市场的战幕。摩托罗拉 6 月 23 日推出的新机 DroidX，台湾宏达电 HTC 的 Evo4G，诺基亚即将上市的 N8 都将是 iPhone 强有力的竞争对手。

智能手机之所以受欢迎，在于其与网络连接的迅速、便捷。这就需要强大无线网络的支持。苹果公司 CEO 乔布斯在 6 月 7 日 iPhone4 发布会上也饱受网络拥堵的困扰。

苹果公司 CEO 乔布斯：我不知道现在网络出了什么问题。今天网很慢。如果在座的正在用无线上网，请先退出来。

不幸的是，上市不久 iPhone4 被发现在接受信号时存在问题。苹果公司承认，在手握住 iPhone 4 手机的底部时，手机信号会减弱。

iPhone 的小瑕疵已经不能阻挡智能手机在移动互联网领域大展拳脚。根据调研公司 Parks Associates 的一份报告，在未来四年内，全球智能手机销量将超过 10 亿部。来源：2010-6-29 财新网

[返回目录](#)

产业环境篇

【政策监管】

工信部将制定手机安全标准

在今天举行的“2010 中国手机安全产业论坛”上，工信部科技司副司长代晓慧表示，截至 4 月底，我国手机网民已超过 2.33 亿，占网民总数的 57.7%，手机安全问题日益凸显，工信部将进一步出台政策法规，同时制定手机安全相关标准。

代晓慧指出，手机平台越来越开放，而手机自身的安全防护以及用户的防护意识相对薄弱，导致手机中毒，随着手机用户越来越多，手机安全问题受到了很大的关注。

代晓慧表示，为进一步解决手机安全问题，工信部在政策法规、技术研究、市场监管标准制订等方面出台了一系列政策和措施，制订了《手机信息管理办法》和《互联网信息服务管理办法》，为手机安全管理提供了政策的依据。在手机安全标准制定上，工信部也在进行相关调研，争取尽快制定相关的行业标准。

同时，代晓慧指出，在手机安全产业发展中，产业链各界要资源共享，合作共赢，共同促进我国手机产业健康发展。来源：2010-6-25 通信世界网

[返回目录](#)

三网融合优惠政策将陆续出台

随着试点方案的尘埃落定，三网融合带来的投资机会和广阔市场前景也日益清晰。本报记者日前独家了解到，最终印发的三网融合试点方案文件明确表示，将抓紧研究出台扶持三网融合技术研发和产业化，推动网络建设和业务应用的财政、金融、税收、产业等政策。

接近决策层的内部人士透露，工信部、广电总局、发改委、科技部、财政部、国土资源部、住房和城乡建设部、人民银行、税务总局、证监会等部门将陆续出台相关政策予以支持。

可拉动投资和消费 6880 亿元

据三网融合领导小组专家组组长邬贺铨估算，未来三年三网融合可拉动投资和消费 6880 亿元。其中，广电有线网络双向改造、机顶盒产业升级和音、视频节目内容信息系统的建设投资，就将达到 2490 亿元。

“如此长期大规模的投资，单独某一方或某家企业是很能承担的。”中国社科院文化研究中心副主任张晓明表示，同时由于处在业务初期，投入也难以马上获得回报，因此政府的支持与投入显得很重要，不过他表示关键还是看具体的措施与政策。

事实上，对于广电企业来说，政府的支持或许更为关键。数据表明，广电业全年的收入总额约为 2000 亿元，而电信业去年全年的收入达到 8424 亿。

同时，多年来，处于政策保护下的各地广电企业市场化运营观念明显落后于电信运营商，而广电业自身的条块分割特点决定了全国性运营商难以组建。

为此，三网融合试点方案提出，将由国家投入资本金，并吸取中央、地方广电机构出资，采取资产重组、股份制改造、增资扩股等方式整合省级有线电视网络公司，在此基础上共同组建国家级有线电视网络公司。

据相关人士透露，国家投入的资金或高达百亿元，国家投入的资本金和股权融资将用于有线电视数字化、双向化改造以及业务支撑管理系统、技术系统和监管系统等建设。

另外，国家相关部委将联手出台财政、金融、税收、产业等支持政策，地方政府也将结合制定战略性新兴产业发展规划、国民经济和社会发展规划“十二五”规划等，进一步加大对三网融合的支持力度，优先安排三网融合技术研发、产业发展、网络建设和推广应用所需资金。

“三网融合的实施运作最终是通过企业来实现，因此地方政府的态度也十分关键。”银河证券传媒行业分析师许耀文对本报记者表示。近日，歌华有线就获得北京市财政局下达的 2010 年第一批专项政府补贴资金 2 亿元，专项用于北京

市推广高清交互数字电视工程。而根据北京市政府的规划，2010-2011年还要分别推广100万和130万高清交互用户。

网络基础设施建设改造最先受益

值得注意的是，最终方案里面网络建设被作为重点单独提出。方案明确表示，要加快网络建设改造和资源共享。

根据方案确定的目标，到2012年，试点地区(城市)有线电视接入网实现广播下行带宽超过每秒2吉比特，窄播下行宽带超过每秒1吉比特，宽带接入能力超过每秒100兆比特，并且以光纤同轴混合网为基础，推进光进铜退和光纤到户。

“各个子行业发展方面，以网络建设为主的光纤光缆设备类、电子信息板块将首先受益。”广州证券分析师钟楚宏分析表示，三网融合前期的重心在网络建设与改造，需要全面推进有线电视网络数字化和双向化升级改造，推进城镇光纤到户，扩大农村地区宽带网络覆盖范围等，这将对中兴通讯等公司形成直接业务拉动。

“未来有线网络领域投资的重点将集中在广电双向网络改造领域。”中兴通讯一位专家表示。

据介绍，双向网络改造涉及数字电视转换软硬件领域，其中包括CAS、CA、机顶盒等，这方面广电领域的公司占据一定优势，而涉及“EPON+EOC”、“EPON+Lan”、“CMTS”等技术领域，则电信领域的厂商具备较大的优势。

业内人士普遍认为，要实现三网融合，无论是电信还是广播电视运营商都要增加带宽，这就需要进行大量网络升级。“目前我国的有线数字电视用户为6285万户，如果按照300元/户的接入价格计算，全部升级更替的投资规模将达188亿元。”许耀文表示，投资最大的将是接入网的改造，不过具体情况还要看广电对设备的投资计划。

据了解，三网融合所覆盖的通讯设备制造行业主要包括电子元器件、机顶盒提供商、光纤光缆提供商、系统集成商等，而三网融合将提高对这些设备的需求，利好上游通讯网络设备供应商。

有关专家指出，目前我国信息行业企业数量众多，但大多没有核心技术，且同质化竞争激烈，但从长远来看，全球这一领域大多处于发展初期，空间很大。因此，如果能建立起拥有自主知识产权的核心技术，未来我国庞大的用户市场将为产业发展提供长久支撑。

应用多样化

内容为王道

“三网融合可以说是我国文化产业的一个重大机会。”张晓明表示，文化产业这一轮的发展正是建立在知识经济的基础上，而数字化信息技术将发挥重

要作用。“我国现在拥有世界上数量最多的网络、电视、电话用户群，这为有关内容和技术的推广应用提供了良好基础。”

记者了解到，此次方案中，信息技术创新和产品研发也成为政策支持的重点，国家将在试点地区(城市)大力推动移动多媒体广播电视、IPTV、手机电视、数字电视宽带上网等三网融合业务，并支持三网融合业务在文化教育、社会服务、生产制造等领域的应用，发展基于三网融合的社会信息化服务和政府公共信息服务。

“未来在传播渠道上应该会形成市场化的发展道路。”一位不愿透露姓名的分析人士表示，传播渠道的多样化将导致最终仍是内容服务为王，谁能提供更好的服务和内容，就将受到用户市场的青睐。

“随着三网融合推进，以中视传媒、电广传媒为代表的内容提供方将明显受益。”宏源证券分析师表示。事实上，现在从设备提供商到内容生产商等各方面都在积极备战。依托湖南广电的节目资源优势，电广传媒已布局数字电视、手机电视、网络电视和IPTV的内容平台，形成拥有300多万用户的有线网络资源的综合性传媒企业。而像TCL等一些终端厂商也推出了各自的智能化家庭设备，并且与杭州华数等拥有内容牌照的企业已经形成合作。

“在文化产业一般有个规律，要想实现收益，必须有10%的投资是投在内容领域。”张晓明表示。根据此次方案，内容是由集成播控平台统一监管，因此合作将是实现双赢的最好途径。

事实上，目前一些设备制造商除了与内容商进行合作外，也开始由单纯的设备提供转向综合的系统解决方案。同洲电子副总裁马昕在接受本报记者采访时表示，目前公司已转型为主要提供端到端的系统解决方案。

“现在我们已经和深圳、武汉、吉林等地签订了合作协议，搭建前端的高清业务互动服务平台，并加大对基于增值业务的开发平台的支撑。”马昕表示，从长远来看前景非常广阔，特别是随着平台的完善，不仅会出现更多的内容应用，同时也将涌现更多商业模式和机会。“未来可能还会和移动、电信进行合作，推广业务，通过手机的定制付费，打破目前广电单一的收费模式。”马昕表示，这肯定会带动公司的业务收入增长。来源：2010-6-24 上海证券报

[返回目录](#)

工信部专题规划十二五物联网

有观点认为，发展物联网，将会对现有的一些法律法规政策形成挑战，例如信息采集的合法性问题、公民隐私权问题等等。

工业和信息化部通信发展司司长张峰昨天在上海表示，工信部已将物联网规划纳入到“十二五”的专题规划，正在积极研究推进。

张峰是在“2010中国国际物联网大会暨第三届上海通信发展论坛”上，作出上述表示的。张峰说，“十二五”是物联网发展的关键期，面临着全球范围的竞争和合作，“十二五”期间中国物联网应“初步形成产业体系完整、创新能力增强、应用水平提升、网络信息安全的良性发展格局”。

物联网被誉为又一次信息产业革命，其应用范围几乎覆盖了各行各业。目前，物联网已被中国正式列为重点战略性新兴产业之一。与会者在论坛上比较一致的观点是，物联网将成为全球信息通信行业的又一个万亿元级新兴产业。至2020年之前，全球接入物联网的终端将达500亿个。

中国联通集团副总经理李刚说，在信息技术的支撑下，物联网正在引发新一轮的生活方式变革。以中国国内RFAD为例，在2009年就达到了85亿元，居全球第三，仅次于英国和美国。

市场空间是诱人的，但问题同样不少。张峰指出，中国物联网发展存在诸多瓶颈，表现为：标准体系尚待突破，需加快构建物联网标准化体系；规模化应用还不足，目前国内物联网应用需求仍处于比较低的层次；物联网仍面临一些安全方面挑战；跨行业合作与资源共享还存在一些壁垒。

他表示，“十二五”期间物联网在产业体系方面要初步形成从传感器、芯片、软件、终端、整机、网络到业务应用的完整产业链，培育一批具有国际竞争力的物联网产业领军企业；创新能力方面，要突破一批核心关键技术，实现自主研发、技术创新；在国民经济和民生服务等重点领域形成物联网的规模性应用；安全保障方面，集成网络和重要信息安全防护水平要提升，重点和关键应用要安全可控。

此外，与会者还提出，发展物联网，将会对现有的一些法律法规政策形成挑战，例如信息采集的合法性问题、公民隐私权问题等等。这些需要政府尽快制定相应的“游戏规则”。来源：2010-6-23 东方早报

[返回目录](#)

【国内行业环境】

新闻集团欲搭 CMMB 平台

昨天，记者从运营 CMMB 手持电视业务的中广传播内部人士处获悉，全球最大的媒体集团之一新闻集团正在与中广传播进行洽谈，希望使自己的节目内容登陆 CMMB 这个平台。

据中广传播内部人士透露，新闻集团由于看好 CMMB 手持电视这种媒体形式，主动向中广传播表达了合作意愿，双方也开始就合作进行初步接洽。从双方各自的优势来看，未来的合作方式应该是新闻集团提供内容，而中广传播则向其开放 CMMB 这一媒体平台。不过知情人表示，在新闻内容上，CMMB 的主要合作伙伴还是 CCTV，如果新闻集团和中广传播的合作能够成行，双方的合作领域主要将是一些娱乐化的内容。

该内部人士同时表示，由于中广传播与新闻集团刚刚开始接触，具体的合作方式和时间表尚无从谈起，还有很长的路要走。分析人士认为，如果 CMMB 能够成功牵手新闻集团，那么借助新闻集团的内容优势，能够很大程度上增强 CMMB 对用户的吸引力。不过由于我国对于广播电视节目内容的管控比较严格，引入国外传媒集团的内容，可能会遭遇审批上的阻力，因此双方的合作并非一件简单的事情。

新闻集团是全球最大的媒体集团之一，掌门为传媒巨头默多克，旗下拥有华尔街日报、天空电视台、20 世纪福克斯制片公司等众多产业。来源：2010-6-23 京华时报

[返回目录](#)

南京将组建物联网产业联盟

南京市 120 家物联网重点企业将于下月初联手组建南京物联网产业联盟。

南京市政府有关负责人介绍，近期该市对物联网企业进行了首次摸底调研。调研结果显示，南京有成熟技术和项目的物联网发展重点企业共有 120 家。其中包括江苏移动、联通、电信三大运营商和国睿集团、莱斯电子等 20 家核心企业和单位，成为物联网产业发展联盟的发起单位。

据了解，联盟成立后，将制定物联网产业发展行规、行约，组建南京物联网示范体验馆，联合承接国内重大物联网示范工程。来源：2010-6-24 杭州日报

[返回目录](#)

电信广电电力抢占宽带高地

尽管多方借三网融合竞争电信业市场的局面将形成，但是电信业的强势地位很难撼动，电信运营商在宽带发展方面已经经营多年，无论是市场经营能力、还是资金、技术实力都稍高一筹。

在广电和电信两大部门因宽带互联网争得不可开交时，“国家电网试点电力光纤到户”的消息一经传出，就在业内掀起不小的波澜。据《第一财经日报》报道，国家电网首批电力光纤到户试点小区在沈阳开工建设，沈阳试点小区首批81套住宅接入电力光纤入户系统。此前，三网融合试方案闪电敲定，广电被获准进入宽带接入业务领域。由此，三网融合市场形成电信、广电和电力多方角逐的格局，分析人士表示，即便如此，在竞争最为激烈的宽带市场，短期内不会出现洗牌的局面。

“三英”会战三网融合市场

国家电网以电力光纤入户工程强力杀入“三网融合”。报道称，根据国家电网计划，2010年将在全国14-18个省份进行推广，要求各地的新建小区全部实现光纤到户。国家电网电力光纤到户工程主要依靠将光纤随低压电力线铺设，可实现智能电网功能，并开展电信网、广播网、互联网内容传输的“三网融合”等业务。

据国务院国资委研究局副局长楚序平介绍，2009年，国家电网在北京、上海建成了我国第一批电力光纤到户智能小区试点工程。用户可以直接通过电力光纤接入互联网、拨打数字电话、收看高清电视，支持对空调、电热水器、电饭煲等智能家电的自动协调控制，并同步实现了电水气三表集抄综合应用。

在试点方案通过后，三网融合进入业务融合的关键期。著名专家周宏仁认为，三网融合实质是业务上的融合，即在同一个网络上可以同时开展语音、数据和视频等多种不同业务。三网融合并非指目前用于传播语音、数据和视频信号的电信、互联网和广播电视网最终融合为物理上的一个网络。

如今，电力部门拟借助可同时提供语音、数据、视频等业务的网络平台，加入三网融合竞争并力图在物联网的发展中占据一席之地，电力、电信以及广电在三网融合业务市场的角力将展开。国家电网认为，智能电网信息通信网的建设，特别是电力光纤到用户工程的实施，不仅能够为物联网技术的深化应用提供通信网络保障，也将为三网融合提供有力的支撑。

抢占宽带高地首当其冲

在三网融合竞争中，宽带市场的竞争首当其冲。宽带基础设施是三网融合的物理基础。工信部专家通过对英国三网融合的研究表明，英国家用带宽相对较窄已经成为制约IPTV发展的重要因素。1Mbit/s至2Mbit/s的带宽只能支持标准清晰度电视频道和同步宽带互联网连接，这种带宽不足以支持高清晰度电视等更高端的业务。无疑，三网融合业务的提供需要高带宽宽带网络的支撑。

电力部门选择以光纤到户切入宽带市场，而电信部门为抢跑三网融合，已加快了光纤到户的建设步伐。根据七部委《关于推进光纤宽带网络建设的意见》，

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

三网融合的逐渐推进，促使电信运营商加快宽带提速进程。三大运营商上海分公司日前签署了《2010 年度服务合作协议》，根据协议，三大运营商 2010 年将在上海累计投资 110 亿元，以提升通信能级改善服务质量。宽带网络建设将是此次三大运营商的投资重点。上海未来将新增城域网出口带宽近 8700G，增至 1900G - 2000G；新增互联网国际出口带宽近 200G，增至 400G。

事实上，广电在 NGB 建设方面也加快了脚步。去年 7 月 31 日，科技部、国家广电总局和上海市政府签署了上海示范网合作协议，预计到 2010 年底，在上海地区将完成 50 万户示范网络建设。据介绍，NGB 建成后，其网络骨干网速率将达到 1000G，接入网用户端速率则不少于 40M，可以提供高清晰度电视、高速数据接入和话音等三网融合服务。

短期内宽带市场格局难改

尽管多方借三网融合竞争电信业市场的局面将形成，但是电信业的强势地位很难撼动，这也决定了短期内即便广电和电力都进入宽带市场，也不会形成洗牌效应。根据工信部公布的数据显示，基础电信企业的互联网用户进一步趋向宽带化，1 - 4 月，宽带接入用户净增 779.5 万户，达到 11102.0 万户，互联网拨号用户减少 158.0 万户。

广电在宽带网络建设上无法与电信相比。按照日前光纤专家赵梓森所讲的，电信全年营业额高达 8000 亿左右，而广电全年营业额达 1000 亿左右。面对这个 8 : 1 的收入差距，广电无法与电信在宽带规模上竞争。同时，广电还面临网络升级改造的资金瓶颈。相比之下，电信部门在宽带发展方面已经经营多年，无论是市场经营能力、还是资金、技术实力都稍高一筹。

电信业的发展仍稳健前行，在物联网布局方面也不甘示弱。据预测，2010 年中国物联网产业市场规模将达到 2000 亿元，到 2015 年中国物联网整体市场规模将达到 7500 亿元。物联网将给通信业带来更大的发展空间。中国联通国家工程实验室副总工程师唐雄燕表示，物联网的发展非常契合电信运营商转型的理念，也有利于运营商开拓更加广阔的信息服务市场蓝海。来源：2010-6-28 通信信息报

[返回目录](#)

我国积极分享万亿级物联网产业蛋糕

昨日中国国际物联网大会上传出消息，物联网将成为全球万亿元级新兴产业。我国作为全球互联网大国，未来将围绕物联网产业链，在政策市场、技术标准、商业应用等方面重点突破，打造全球产业高地。来源：2010-6-23 重庆晚报

[返回目录](#)

福建全省城市用户 2011 年将可使用 20M 宽带

中国电信福建公司 2010 年将投入超过 10 亿元推动光纤入户和宽带提速。据福建电信副总经理陈锦华介绍，福建电信计划在 2011 年底使所有城市用户具备 20M 宽带接入能力，同时通过大力推动农村宽带升级，使大多数农村用户具备 4M 宽带接入能力。

中国电信在大城市已全部具备 4M 接入能力，在乡镇普遍具备 2M 接入能力。而宽带提速被确定为中国电信 2010 年重点工作之一。此前，中国电信集团公司副总经理杨杰曾表示，中国电信计划今后 3 年接入带宽达到 20M 以上，3 到 5 年具备 50M 以上的接入能力。

目前，福建电信的宽带用户数已经超过 300 万户，千兆光纤已通达福建全省各市区，城市商务楼宇光纤通达率达 100%。

福建电信在宽带建设中注重农村普遍服务。早在 2008 年福建电信启动的四大宽带建设工程中，就包含了宽带村通工程。目前，福建电信宽带网络已覆盖全省 100% 乡镇和 90% 行政村。陈锦华表示，将继续投入农村宽带建设，使建制村通宽带率达到 96% 以上。

此外，福建电信无线宽带网络近两年来迅速覆盖福建全省，形成了有线、无线立体式无缝覆盖。2009 年，中国电信福建公司率先在全省实现县级以上城区及沿海主要乡镇 3G 覆盖，建成福州、厦门、武夷山等 10 个无线宽带城市群。

来源：2010-6-23 通信产业网

[返回目录](#)

运营商“路演”物联网：三年内迈出普及第一步

在国内物联网建设中，中国电信、中国移动、中国联通等三大电信运营企业扮演的角色，无疑无法被回避。三家企业昨天均展出了物联网解决方案。

昨天在“2010 中国国际物联网大会”上中国联通集团副总经理李刚表示，联通的目标是争取三年内迈出物联网普及的第一步。他透露，联通已和上海汽车、长安汽车达成了战略合作协议，推出 3G 物联网概念的中档车。

中国联通昨天拿出了可操作的物联网解决方案：从消费品防伪追溯，到电子抄表、城市出租车调度，未来都可通过物联网实现。据介绍，上海联通已为水务局、新上铁火车票售票点、道路安防、公安巡逻车、城管巡逻人员等提供了 WCDMA(3G)无线视频监控服务。

中国电信上海公司昨天称，公司将参与上海建设物联网 10 大工程：智能交通、智能医疗保健、智能电网、智能定位、智能楼宇节能、基础设施管理、环保、安防、智能社区和世博应用网示范。通过“十项工程”，希望能在三年内形成几十万的物联网终端数、亿元级产品。

中国移动上海公司昨天透露，该公司的物联网在上海用户数已超过 20 万，具体应用包括“车务通”、远程智能无线抄表、无线视频监控等。来源：2010-6-23 东方早报

[返回目录](#)

【国际行业环境】

越南电信运营商持续进军海外

越南最大移动运营商 Viettel(越南军队通讯集团)持续进军海外，下一步目标锁定加勒比海国家海地。

据《越南经济时报》24 日报道，Viettel 副总经理宋日忠称，将对海地投资 3 亿美元。根据计划，Viettel 在 2011 年一季度，将将在海地建 1000 个基站并正式提供移动通讯服务。

Viettel 在越南本土已经部署了 21Mbps 的 HSPA+网络，供应商为华为、中兴等厂家。Viettel 在老挝也有移动业务，持有 Lao Asia Telecom(品牌 Unitel)合资企业 49%的股份；去年，Viettel 还计划收购孟加拉国 Teletalk 的股份，并准备投资约 2.5 亿美元升级其移动网络。

越南成为全球移动电话发展最快的五大市场之一，目前越南共有 8 家移动运营商，主导运营商为 Viettel、MobiFone、VinaPhone，其中 Viettel 为越南军方所有，MobiFone 和 Vinaphone 均属越南邮电集团(VNPT)旗下。这三家移动运营商都已获得了 3G 牌照。

根据越南统计总局公布的数据显示，截止 2010 年 2 月越南电话用户总数为 1.38 亿，移动用户占比高达 85.7%，其中活跃的移动用户约为一半，运营商的 SIM 卡仅有半数被实际使用。来源：2010-6-28 中国通信网

[返回目录](#)

埃及封杀中国山寨手机 殃及 200 万用户

继印度封杀中国产山寨手机之后，埃及又对我国的山寨手机产品关上了大门。埃及国家通信管理局日前刚刚通过一项禁令，将封杀匿名用户，以及拥有重复序列号的中国造手机。

之所以作出该决定，埃及国家通信管理局表示，是因为中国山寨手机影响了埃及手机的市场健康，许多中国山寨机与知名国际品牌手机拥有相同的序列号，无法进行追踪。据了解，从 6 年前开始，中国山寨手机大量涌入埃及，目前，全埃及估计拥有中国手机超过 200 万部。

在去年，印度宣布了类似的政策，禁止没有机身码的山寨手机在印度进行销售。这些国家对于山寨手机的封杀，

对于天宇、中兴等国内手机厂商而言，却是一件好事。一位国产手机厂商人士表示，国外市场尤其是不发达国家市场，对于中国制造的价格低、功能强的手机产品是非常欢迎的，而之前这样的市场很多被山寨机所抢占。对山寨手机的封杀，等于是为国内正规品牌的手机厂商留出了更大的市场空间。来源：2010-6-25 四川在线-华西都市报

[返回目录](#)

中国厂商在印度 BNSL GSM 项目中再次出局

据国外媒体报道，在新一轮 550 万线 GSM 项目的 GSM 设备招标中，印度政府控股的电信服务提供商 BNSL 并未向中国电信设备厂商华为、中兴发出竞标邀请通知书，这意味着，BNSL 依然将中国厂商排除在供应和安装移动电话设备的竞标程序之外。

据报道，BNSL 已经向阿尔卡特朗讯、爱立信和诺基亚西门子发出了竞标邀请通知书，这些公司将对其 550 万线 GSM 项目展开竞标，提交标书的最后期限为 7 月 22 日。华为发言人昨日称，如果能获得许可的话，华为原本希望参与此次竞标。

此前，印度政府以安全为由禁止该国服务提供商购买它们的设备。华为、中兴通讯代表曾在上个月与印度政府官员展开谈判，希望说服后者相信购买它们的设备不会带来安全性风险，并表明态度，愿意配合印度电信部分审查设备的安全性。不过，随后两家公司并未公布会谈结果。

5月份，华为宣布将投资1亿美元，在印度南部城市班加罗尔的Whitefield建立一个新工厂，华为此项投资将在未来两个月内启动，新设施可容纳3500名员工。华为这一做法也是为了消除印度方面的担忧。照非官方的统计数据称，09年华为来自印度的销售额已超过10亿美元，不过有知情人士认为，华为在印度的收入在08年就已超过10亿美元，份额占印度电信设备采购的20%以上，中兴通讯也有相当份额的市场。

BNSL发言人周四称，此次竞标是根据印度政府的指令来进行组织的，但他拒绝透露更多细节。BNSL董事长兼董事总经理库尔迪普·戈雅尔(Kuldeep Goyal)曾在上个月接受采访时称，虽然中国设备的售价较低，但政府已经下达命令禁止该公司下单购买任何中国厂商的设备。

目前，印度政府方面闪烁其辞，之前，印度电信运营商披露政府否决了他们从中国购买设备的建议，但印度通讯和信息技术部(Department of Telecommunications)说未正式禁止购买中国的电信产品。尽管无正式的禁购令，但印度的运营商在从国外进口设备之前需得到内政部(Ministry of Home Affairs)的审查许可。现在看来，中国通信厂商在印度电信市场的前景仍生死未卜。来源：2010-6-25 比特网

[返回目录](#)

欧盟下调移动漫游费 每分钟减少 0.04 欧元

据国外媒体报道，欧盟将从7月1日开始下调移动漫游费，在欧盟地区最高的国外电话收费标准下降到增值税前每分钟0.39欧元。这个收费标准每分钟减少了0.04欧元。在欧盟另一个成员国打电话的收费标准下降到了每分钟0.15欧元，下降比例相同。

本周四开始生效的欧盟的另一项变化是消费者在离开自己的国家的时候能够设定一个下载的固定收费上限，默认的上限是50欧元。运营商有义务在这个使用上限达到80%的时候提醒用户。

自从2005年以来，欧盟的移动漫游费已经平均下降了73%。来源：2010-6-29 赛迪网

[返回目录](#)

奥巴马签署备忘录：将拍卖 500MHz 无线频谱

据国外媒体报道，美国总统巴拉克·奥巴马(Barack Obama)周一签署了一项总统备忘录，内容是在未来 10 年中拍卖 500MHz 的政府和商用无线频谱，此举旨在适应移动设备使用量大幅增长的现状。

奥巴马在这份备忘录中表示：“我们目前正面临着 IT 业下一次转型的开端：无线频谱改革”，“美国未来的竞争力和全球技术领导地位部分依赖于更多频谱的可用性。整个世界都正在走向无线，我们一定不能落后”，“这一全球技术领导地位的新时代只有在一种情况下才会发生，那就是有足够的可用频谱来为即将来临的各种无线设备、网络和应用提供支持，这将推动新经济的增长”。

白宫表示，这项计划将“把当前可用于从智能手机到笔记本的无线宽带连接的商用无线频谱总量增加近一倍”。根据这项计划，大多数无线频谱都将被拍卖给已授权无线宽带的音频、数据和视频应用使用，有一些频谱将免费提供给科技创业公司和小企业，还有一些则将用于公共安全无线网络。

全美广播协会(NAB)执行副总裁丹尼斯·沃顿(Dennis Wharton)称：“拓展宽带是很重要的一件事情，广播公司将与国会议员进行有建设性的合作，来帮助自己实现这种目标。”美国消费电子协会(CEA)总裁兼 CEO 盖瑞·夏培罗(Gary Shapiro)也对奥巴马的这项计划表示欢迎。

白宫表示，此次拍卖将可筹集到数百亿美元资金，这笔资金将被投资于“公共安全、创造更多就业岗位的基础设施投资以及赤字削减等领域”。

美国国家经济委员会(National Economic Council)主席劳伦斯·萨默斯(Lawrence Summers)称：“这项计划将可激励私有行业的投资活动，为经济增长贡献力量，且有助于创造数十万个工作岗位。”来源：2010-6-29 新浪科技

[返回目录](#)

巴基斯坦要求阿联酋电信月底至少付 5 亿美元

为了避免无法实现本年度财政赤字目标，巴基斯坦政府要求阿联酋电信(Etisalat)尽快付清至少 5 亿美元，作为逾期交付达 3 年之久的巴基斯坦电信公司(PTCL)股份收购款项的一部分。

据一名巴基斯坦财政部高级官员透露，作为回报，政府对阿联酋电信做出坚定的承诺，将在 10 天内完成其所拥有的巴基斯坦电信 98% 的物业的转让。

由于未能满足包括电价从 4 月 1 日起上涨 6% 的条件，巴基斯坦政府已经失去了来自国际货币基金组织(IMF)的一批 9 亿美元救助贷款，财政部发现难以实

现调整过的年度财政赤字占 GDP 比重 5.3% 的目标。政府将从 7 月 1 日起将电价上涨 7.5%，以弥补电价涨价推迟造成的差额。

阿联酋电信是巴基斯坦电信的主要股东，由于与巴基斯坦政府在巴基斯坦电信私有化进程中关于转让土地与资产所有权存有争端，一直拒绝交付高达 8 亿美元的部分股份收购款项。阿联酋电信表示，它不会做出全额支付，除非所有物业被转移至巴基斯坦电信名下。

这位官员表示，有总计 3298 栋物业须转让至巴基斯坦电信，但地方政府和一些私人业主拒绝放弃所拥有的 310 栋物业。

巴基斯坦总理吉拉尼(Syed Yousaf Raza Gilani)已经批准了财政部长所提出的向巴基斯坦电信转让当地政府和联邦政府拥有物业的建议，以解决长期以来的纠纷。大部分私人业主所拥有的物业预计也可以在市场上以象征性价格购买。

巴基斯坦政府希望在 2010 年 6 月 30 日财政年度结束前，从阿联酋电信处收到这笔资金。

据 C114 了解，2005 年 7 月，巴基斯坦政府与阿联酋电信达成出售巴基斯坦电信 26% 股份连同公司经营管理权的协议，作价 26 亿美元。2006 年 4 月，阿联酋正式接手巴基斯坦电信的经营管理。目前政府持有该运营商 62% 的股份，其余 12% 由小些的投资者共享。来源：2010-6-23 中国通信网

[返回目录](#)

尼日利亚力推手机实名制：不注册将面临关停

据国外媒体报道，尼日利亚电信运营商被警告停止出售未注册的 SIM 卡，否则将吊销运营牌照。

在零售商依然向未经验证身份的买家销售 SIM 后，尼日利亚信息与通讯部长阿昆伊丽(Dora Akunyili)发表上述警告。

根据部长的声明，“据我所知，运营商抵抗注册 SIM 卡，我清楚地表示 SIM 卡实名制政策不会被遗弃，因此，必须立刻停止出售必须信息未经注册的 SIM 卡，这是政府要求，期望完全服从。”

“若你不想注册 SIM 卡，自己关门别等我们关掉你。”她在接受媒体采访时表示。

此外她补充道，政府近期将没收零售店未注册的 SIM 卡。

尼日利亚电信委员会(NCC)去年宣布计划实施新的 SIM 卡实名制规定，2010 年 3 月开始生效，实际延期到了 5 月才开始。现有的 SIM 卡持有者注册将在晚

些时候开始。据预测，目前该国流通的约 90% 的 SIM 卡都是未经注册的。来源：2010-6-28 中国通信网

[返回目录](#)

奥巴马要求 10 年内将商业无线通讯带宽提高 1 倍

奥巴马总统将在 28 日签署一项总统备忘录，旨在促成 500MHz 无线频谱的拍卖，而该频段目前是由联邦政府和私有公司控制的。同时，奥巴马政府也要求将在 10 年内，使得美国商用无线通讯网络频谱带宽扩充一倍，以提高消费者使用智能手机和其他手持设备发送和接受视频数据的能力。

据悉，尽管该计划的大部分需要国会批准，但是最终还是要运用于商业移动宽带以及类似的应用中。该项计划是由美国联邦通信委员会发起的国家宽带计划的一部分，该计划已于 2010 年 3 月份发布，鼓励提高无线宽带服务的带宽。

但是，这可能会遭到广播电视公司的反对，因为该计划将会要求他们放弃其部分无线频谱。一些在有线通信网络中投入巨额资金的有线网络公司同样也会失去发展方向。

据了解，从这次拍卖所得的部分无线频谱将被用于改善警察、消防及其他公共安全机构的通信系统建设。

此外，根据一位政府官员透露，联邦政府将会被要求放弃对大约有 45% 的拍卖频谱的分配，因为他们并没有使用和共享这些频谱。而其余用于拍卖的频谱将会来自一些已经安排好的其他持有无线频谱牌照的通信公司，一旦他们放弃其持有的频谱，即会受到政府奖励。

据透露，目前美国无线通信频谱约为 547MHz。来源：2010-6-29 赛迪网

[返回目录](#)

运营竞争篇

【竞合场域】

黑莓鏖战国内个人市场

黑莓进军国内市场的号角已经吹响。近日从黑莓手机中国总代理神州数码获悉，黑莓手机在苏宁电器以及手机卖场开卖，不久也将登陆 IT 卖场。神州数码相关负责人南斌表示，今天开卖的黑莓手机是 8310 和 8910 两款，售价分别为 3680 元和 4880 元。

尽管黑莓手机在欧美市场的成功能否复制到中国市场还不得而知，但业内人士表示，凭借其强大的商务功能以及良好的消费期望，黑莓手机势必在国内个人市场有一番作为。

黑莓对中国市场志在必得

《新京报》报道，苏宁电器相关负责人表示，黑莓旗舰店也将同时进驻苏宁北京四季青店和广州正佳店，黑莓还将同时向苏宁首批派驻 100 名专业销售工程师，向消费者提供产品咨询、技术支持等售前、售中服务。

实际上，黑莓手机对全球最大手机市场是志在必得。黑莓中国区总裁谢国睿日前接受媒体采访时表示，要将中国变成黑莓除加拿大本土外的全球第二大市场。他同时强调，黑莓在中国的目标要比肩北美，锁定市场份额第一的目标。

美国互联网流量检测机构 comScore 提供的显示，目前整个美国的智能手机用户已经超过了 4800 万，占手机用户总量的 20.5%，其中 RIM 黑莓手机的市场份额依然最高，堪称全美最受欢迎的智能手机的产品，其在美国 4 月份的智能手机市场的份额为 40%；紧随其后的是苹果 iPhone，在美国 4 月份智能手机市场的份额为 25%，相比去年同期的 20%，增幅明显。

商务功能成定价砝码

从被拒绝到慢慢被接受，黑莓手机一直没有放弃中国市场。

实际上，在其行货机发布后，其独特的外形、低廉的价格，迅速吸引了一大批追求个性时尚的手机玩家。国内知名的数码论坛也纷纷开设了黑莓手机专区，黑莓手机受到广泛关注。

业内人士分析认为，对商务人士来说，黑莓终端和服务的价值明显好于其它多媒体终端。

黑莓更大的优势还在于使用资费会比 iPhone 便宜、电邮服务则以高效和安全广受欢迎。

此外，由于移动互联网的迅速发展，3G 及后续演进技术的部署，手机移动办公的功能性需求日益增加，手机和笔记本在功能上最终将走上合二为一的路子，iPhone、ipad 和黑莓智能手机的推出就已经揭示了这种端倪。

从目前来看，移动通信领域就是智能手机之争，一场更激烈的战争即将来临。黑莓手机看到了个人移动通信市场的前景，但如何融入本土，进入大众视野，在个人手机应用方面，黑莓还要下一番功夫。

因此，凡是有利于推动 3G 业务的终端都会受到青睐。

黑莓手机是以商务功能为主，苹果手机是以娱乐和网络应用为主，只要它们能够解决应用内容的本土化问题，并受到国内运营商和内容服务商支持，就都有广阔的发展前景。

本土化操作成关键

目前在中国，高收入人群是一个快速增长的群体。据统计，税后年收入 30 万元以上的“新富阶层”已占据社会总人口数量的 5%，他们身上蕴藏着巨大的消费潜力，同时也使得市场对高端手机的渴求越来越明显。

易观国际分析师表示，黑莓业务首先在中国缺乏足够的市场竞争力。从业务本身的功能看，黑莓业务并不具备对同类业务的可替代性。

此外，黑莓手机进入中国将受到水货黑莓手机和现有智能手机的冲击。

目前水货黑莓手机已抢先登录中国市场，在大量翻新的水货黑莓手机中，难以保障的质量和售后服务将使用户对黑莓业务的认知和体验大打折扣。同时诺基亚、摩托罗拉等老牌智能手机所具备的手机邮箱功能也将削弱黑莓手机的竞争优势。

据《信息时报》报道，易观国际分析师建议，RIM 应加速产品的本土化进程，通过黑莓业务以及黑莓手机功能、外观设计、市场推广和售后服务的本土化提高用户对黑莓的广泛认知。

同时 RIM 还应进一步细分用户市场，从单一的邮件服务扩展到其他增值服务，增强用户的使用黏性。

“黑莓手机进入中国不可急于求成，应注重用户群体的扩充和用户使用习惯的培养，同时需要推出适合中国人群使用习惯的新型服务项目。”贝叶思咨询分析师宋锐表示。来源：2010-6-24 通信信息报

[返回目录](#)

银行苦等手机支付盈利模式

6 月 21 日，央行出台了《非金融机构支付服务管理办法》，为合格第三方支付机构加入手机支付市场提供了通道，但实际情况可能远不如想象。

在中国移动暂停 2.4G 手机支付模式大规模推广的同时，记者近日从浦发银行内部获悉，该行在中移动入股后，目前并未进行实质性的手机支付试点，手机金融业务还停留在手机银行阶段。

“手机支付业务是大势所趋，但现在市场还没有成熟，所以还无法深度介入。”一家大型股份制银行电子银行部的负责人告诉记者。

在运营商、设备商以及中国银联等推动手机支付概念日渐火热的当下，银行业却显得过分“冷静”。

“技术标准、谁来主导、成本都不是问题，当前主要是看不清盈利模式，谁也不敢贸然行动。”一家国有银行的电子银行负责人告诉记者。

谁将胜出？

东方证券通信行业分析师周军，曾在年初时预期 2010 年手机支付将呈现高速发展，用户数将超过 1000 万，但在近期中国移动延缓 2.4G 标准的手机支付推广，市场技术标准尚未统一的环境下，接受本报采访时他已调低了预期。

“如果四季度相关技术标准之争能够逐渐一致，或许市场会加速，但目前来看，还是不温不火的局面。”他说。

手机支付，首先是一场技术和主导权的战争。运营商、银联；2.4G、13.56MHZ；NFC、NFC SWP、SIM-PASS、银联 SD 卡，这一堆让人眼花缭乱的专业名词，其实背后都是手机支付的战场。

2010 年，中国移动将手机支付业务正式纳入集团考核。为了突破运营商大额支付的政策障碍，2010 年 3 月份，中国移动还入股浦发银行，间接获得金融资质，意图就是加快推广速度。

中移动着力推动的是 2.4G 频率的手机支付标准。而其对家银联则力推 13.56MHZ。一位银联内部人士告诉记者，本来银联的手机支付模式是在按部就班推进，正是中国移动的一系列举动，让银联加速了手机支付标准的推广进程，联合联通、电信等，也在几个月之内快速成立了移动支付的产业联盟，推广 13.56MHZ 频率的技术标准。

由此，国内手机支付形成以移动 2.4G 和银联 13.56MHZ 两个技术标准为基础的两大阵营。

周军认为，两大模式之争表面上看是一些技术之争，实质上是主导权之争，前者以移动为主导，后者则以银联为主导。

而且两个看似强大的主导者也各有内伤。银联的标准更成熟，甚至中移动 6 月份也开始在悄然试验 13.56MHZ 标准；而对银联来说资金实力是短板，更何况银联还没有发 sim 卡资质。

而央行的态度也略显暧昧。除了并未确定手机支付的“国标”外，6 月 21 日央行发布《非金融机构支付服务管理办法》部分获得许可证的第三方支付公司今后也可名正言顺开展移动电话支付，无疑在两大阵营之外，又添一方角逐力量。

“因此银行的取舍就很关键，银行倒向哪一方，哪一方就会获胜。”周军认为。

但是，正是关键角色的银行，似乎还在犹豫不决。

盈利模式在哪里？

不过，记者近日从多家银行电子银行处了解的情况却是，虽然多数银行表示看好手机支付的战略前景，但在当下，相比运营商和银联的卖力，商业银行实质介入手机支付的程度并不高。

一个明显的表现就是，现有局部地区使用的手机支付产品都是 1000 元以下小额支付领域，并没有到直接绑定银行卡的阶段。部分银行则干脆没有任何试点，只有手机转账等手机银行产品，而没有现场快速支付等手机支付产品。

受访银行人士告诉记者，1000 元是手机支付小额和大额的分界，后者只有银行才能合法受理。而现有 1000 元以下的手机支付产品的实质就是，如果不需要银行，运营商运用话费储存的方式也可以独立完成，比如移动在世博园区的手机票，移动自己铺设 2.4G 网络，用户利用充值话费购买，不涉及任何银行。

不过，部分银行也有前进一步。比如交行最近在上海推出的手机支付 NFC SWP 方案，采用银联模式和 NFC 形式，虽然仍有 1000 元限制，但在 PBOC2.0 金融 IC 卡基础上，已经把 SIM 卡和银行芯片卡合二为一，在这种产品方案框架内，运营商不可能独立运作。

前述股份银行电子银行负责人告诉记者，银行当前没有大规模推广手机支付产品，就是因为这个市场还没有成熟的商业模式。

首先，是不知道是那种标准胜出，即使中移动已经出现靠拢银联标准的迹象。

“如果移动的标准最后解决了诸多技术问题，而且相关供应商也愿意开放共享核心技术，那么银行也可能靠近移动标准。”

另外，即使是在相关技术问题都被解决，一到两种标准并存的情况下，现有手机支付的受理网络也还没有建立起来，无法进行盈利测算。“如果哪家银行先期进入，最后推广不利，就会成为行业笑话。”

他认为日韩的手机支付之所以能成功，一个重要原因是手续费率是国内当前银行卡的 8 倍左右，而国内手机支付的手续费率不可能如此之高。

而该国有银行电子银行负责人则认为，手机支付如果要取得成功，目前的突破口是各个城市公交、地铁和出租车网络，因为当前已经有部分连锁商户实现手机支付，但效果不明显，而如果公交能够实现手机支付，影响将迅速扩大，所谓手机支付没有盈利模式的问题也将大为缓解。

“但困难是公交卡的沉淀资金一直非常可观，公交公司一般不愿意让银行的手机支付进入。”他告诉记者，该行也在积极开发相关产品，并准备和公交企业协商，首先从一些新建地铁城市入手。来源：2010-6-23 21 世纪经济报道

[返回目录](#)

风行网与北京铁通达成独家战略合作

近日，最大影视点播平台风行网宣布与北京铁通建立独家战略合作，同时也成为首家与北京铁通成立战略合作关系的视频厂商。

“在北京铁通的 25 个营业厅和 80 个业务受理点，以及在铁通 IP 卡上，铁通宽带用户都将了解到相关信息，未来只要是铁通宽带，就能用风行观看高清热门影视。”铁通方面负责人向笔者详细介绍了本次双方的合作内容。风行网 CEO 罗江春则认为：“通过此次与北京铁通的合作，再次确认了风行网愿与上游运营商进行共赢合作的意愿，同时也是风行网开放合作很重要的一步。”此外这次合作也证明了风行过去以来一直专注的高清影视边下边看得到了业内的尊重和好评。

笔者了解到，北京铁通对风行网首播剧场非常青睐，风行网首播剧场中播放的内容全部是经过授权的正版电视剧，首播剧场主打 CCTV 同步剧场与卫视同步剧场两大板块，同时还专门开设了豪情剧场、丽人剧场、活力剧场和商略剧场四个有鲜明特色的“小”剧场。来源：2010-6-25 北京晨报

[返回目录](#)

惠普收购 Palm 交易案 2010 年 7 月 1 日完成

根据美国证券交易委员会披露的信息显示，智能手机制造商 Palm 股东已在上周五召开的特别会议中批准了惠普收购 Palm 的计划。按照计划，这笔价值 12 亿美元的交易将于 2010 年 7 月 1 日完成。

Palm 是一家提供基于云技术的音乐流媒体服务的网站。这家公司目前与很多大公司保持着良好的客户关系，包括苹果、T&T 和诺基亚。

作为手持设备的先驱之一，Palm 曾一度统治着全球手持设备市场。不过随着苹果 iPhone 手机以及 RIM 黑莓手机的问世，Palm 的市场份额随之开始大幅下滑。

此前，联想、宏达电、华为和中兴均是 Palm 的有力竞购者，最终仍被惠普收入囊中。惠普称其能够振兴 Palm，使其能够在智能手机市场抗衡苹果、RIM 等公司。

而分析人士认为，该收购交易不仅令惠普在智能手机市场中的占有率大大提升，还令其获得了 Palm 研发的 WebOS 操作系统软件。来源：2010-6-28 新闻晚报

[返回目录](#)

【中国移动】

飞信将停用 3.3 以下低版本 PC 客户端

根据中国移动飞信官方网站公告，自 6 月 25 日起，飞信平台将停止对 3.3 以及更低版 PC 客户端支持。

以下为飞信公告：

尊敬的用户：

为了提升飞信系统安全性，于 2010 年 6 月 25 日 0 时起，飞信平台将停止对 3.3 及以下的低版本 PC 客户端提供支持，您无法使用 3.3 及以下的低版本 PC 客户端登录飞信。您可以访问飞信官网下载频道

<http://www.fetion.com.cn/download> 下载并安装最新版本 PC 客户端后再次尝试登录。您可点击 PC 客户端左下角 菜单帮助关于飞信，来确认自己使用的客户端版本。

飞信业务将会不断的完善，致力于更好的用户体验！感谢您对我们工作的支持！

飞信官方网站 来源：2010-6-24 新浪科技

[返回目录](#)

消息称中移动将采用银联手机支付标准

最新消息称，中国移动将暂停 RF-SIM 手机支付标准，全面采用银联的手机支付标准，即 13.56MHz(NFC)技术。这可谓“牵一发而动全身”，中国移动手机支付标准的变化，将对 RF-SIM 产业链产生“地震式”影响，产业链上亿元的采购大单“泡汤”，数家上市公司因此“遭殃”；但也有少数公司有望从此受益，并受到资金的追捧。

手机支付标准之争暂停

手机支付被业内看成是第一个真正意义上的物联网，但目前国内形成了 NFC、SIMpass、RF-SIM 卡三大类技术标准，采用哪种标准成为运营商的难题。2009 年中移动宣布采纳频段为 2.4GHz 的 RF-SIM 方案；中国联通在 NFC 和 SIMpass 方面均有尝试；中国电信则在 NFC 和 RF-SIM 上都有涉及。

此前最有争议的标准集中在 2.4GHz RF-SIM 与和 13.56MHz 的 NFC，而 RF-SIM 的问题在于其 2.4GHz 的频率与银行及一卡通等要求的 13.56MHz 不符，且市面上没有 2.4GHz 的终端 POS 机，这意味着中国移动如果坚持 RF-SIM 技

术，则必须投入大量的人力和物力铺设适合 2.4GHz 的 POS 机，这对中移动而言无疑是一项巨大的资本开支。对此，市场之前就有传言，中移动将会向 NFC 标准靠拢。本次叫停 RF-SIM 意味着，手机支付的标准之争就此告一段落。

上亿元 RF-SIM 产业链中断

中移动 2009 年主推 RF-SIM 时，已经形成了规模不小的产业链，包括 RF-SIM 芯片设计制造、RF-SIM 模块封装、RF-SIM 卡片制造和手机支付业务运营，上下游涉及几十亿元的市场规模，涉及的上市公司包括国民技术、长电科技、通富微电、东信和平、恒宝股份、南天信息、证通电子、拓维信息、华胜天成、中兴通讯等 10 多家。

南天信息主要为中移动生产 RF-POS 终端，去年公司出货 4000 台，约占 POS 机总量的 20% 左右，公司证券部人士表示，中移动暂停 RF-SIM 标准，对公司的直接影响不是很大，RF-POS 终端占公司业务收入的比重很小，“这对芯片制造商影响比较大，不仅订单减少，存货如何处理也是一个问题。”

国民技术一度在 6 月初发布公告称，公司并未收到中移动以任何形式发布的关于“叫停 RF-SIM”的通知，如果中移动确定不采用 RF-SIM 作为移动支付业务解决方案，将对公司业绩产生一定影响。财报显示，RF-SIM 移动支付芯片级解决方案是公司的主要产品线之一，去年其业务收入占总营收的比重在 11.1%，且国民技术 IPO 时计划投入 1.53 亿元用于移动支付芯片级解决方案的研发和产业化项目，且公司在招股说明书中就表示，2009 年 7 月与中移动签订了为期 2 年的合作框架协议，中移动确定不采用 RF-SIM 作为移动支付业务解决方案是公司经营的风险之一。国民技术的股价 6 月初已逐步下跌，昨日下跌 4.17%，并创下上市后的新低 128.7 元。

东信和平也是受影响较大的公司之一，公司在 RF-SIM 方面投入不少的人力和物力，2009 年报显示，3840 万元研发费用中有一部分就用于 RF-SIM 一卡通演示平台、RF-SIMPKI 应用开发等。在中国移动首批 RF-SIM 的订单中，东信和平获得 70% 份额。

长电科技的一位人士则表示，公司已经和中国移动沟通过，关于暂停 RF-SIM，短期内对公司产生一定的负面影响，不过“中移动已经确定，NFC 的封测业务将给我们公司做，但中间可能要等一段时间。”

少数上市公司或受益

与中国银联合作的卫士通、拥有联通和电信订单的恒宝股份等可能是少数的几家受益公司之一。卫士通与银联四川分公司在成都开展第三代移动支付试点工作，并计划 2010 年进入推广阶段，公司作为该平台的安全支付服务运营商，主

要收入来源于手续费、代理费以及增值服务费，6月以来卫士通股价一路走高，累计涨幅超过20%。

当然，一开始就押宝NFC标准的中国联通无疑也是赢家之一，6月以来中国联通的股价表现也相对出彩，累计涨幅近6%，跑赢大盘8个多百分点。来源：2010-6-29 新闻晨报

[返回目录](#)

TD四期招标将定指导价 整体降价成趋势

知情人士透露，根据招标规则，TD四期系统设备招标将设置一个指导价，报价高于指导价的将以指导价成交，低于指导价的将以报价成交；同时，TD四期价格相比三期价格大降已成趋势。

TD四期招标整体价格下降

此前TD三期招标中，中兴报价最低，仅为1.23-1.26万元/载频，不到其TD二期招标时的一半；华为其次，仅为1.5万元/载频；TD四期招标中，三大主要竞争者按报价高低依次是中兴通讯(12600元/载扇)、大唐(10900元/载扇)、华为(8800元/载扇)。此次外资厂商诺西也是一价格黑马，其报价也较低，仅为10800元/载扇，较TD三期时的报价大为降低，同时是报价第二低的系统设备厂商，对其份额有利。

因此，从上可看出，绝大多数参与厂商均实施了降价，TD四期整体降价成为趋势，这也是网络发展大势所趋。

业内咨询公司三电咨询认为，上述报价说明，在四期招标中，TD产业规模显现，无论是运营商还是厂商对于网络边际成本都是在下降的，因此降价符合网络发展趋势。

另外，TD网络技术和产业链日趋成熟，新技术和新平台在TD领域的引入使得TD网络的整体性价比得到了较大提升，成本自然下降。

同时，TD产业需要有一张连续覆盖、系统成熟的大网，也要求成本必须下降。

指导价还未最后出

TD一期二期的很多设备已经老化并且需要更换，一般而言，更换设备多数都是由设备商自行承担成本或者较低的价格来承担的，因此，在这里背负了很大的压力。

另据透露，所谓中国移动指导价不是最终价格，应该是在这个价格基础上浮动。按照规则，与 TD 三期招标一样，TD 四期系统设备招标将设置一个指导价，报价高于指导价的将以指导价成交，低于指导价的将以报价成交。

但无论如何，TD 四期招标的指导价远低于三期的指导价，因此说明运营商也希望网络成本进一步降低。

从目前的报价来看，大唐移动和诺西将最接近于最后制定的指导价，但预计，市场份额将是价格越低的，份额越高，因此，预计华为将成为此次 TD 四期招标的最大赢家。而此次 TD 四期招标规模空前，基站数增至 10.2 万个，接近于中国移动 TD 前三期已建基站数的总和，因此，TD 四期招标将使得各厂商在整个 TD 系统设备的份额重新调整。来源：2010-6-23 新浪科技

[返回目录](#)

传 TD 四期招标接近尾声 6 月 30 日公布结果

业内咨询公司三电咨询今日披露了 TD 四期招标的新进展，预计 30 日将有结果公布。由于 TD 四期招标设备采购量大，是 TD 网络建设以来最大，可能也是最后一次大规模招标行动，因此不仅媒体高度关注，竞标厂商更是使出了浑身解数。

据悉，中国移动 TD 四期建网计划采购 10.2 万个基站，除了对前三期的 238 个城市进行局部补点和升级，还要在 101 个地市新建 TD 网络，采购总金额约 450 亿元人民币。而这也被外界解读为 TD 网络大扩张的前奏，也是 2010 年通讯领域最大的采购订单。

从 5 月 28 日中移动向厂商发放标书至今，TD 四期招标经历 1 个月时间。和前三期招标相比，本次竞标中各厂商组合和报价策略都发生了微妙的变化。其中，中兴通讯和中国普天首次联手，爱立信则是首次直接采用大唐移动的 TD 设备，新邮通也宣布将采用华为设备进行竞标。

不仅组合竞标重新进行了排列，不同厂商的每载频商务报价也与以往大不相同。据透露，三家主要厂商中兴、大唐和华为的每载扇商务报价分别为：12600 元、10900 元和 8800 元。同时，有报道称中国移动根据这三个报价取平均值后给其他五家厂商提供了一个参考报价：每载频 10700 元。根据已有份额对比，在前三期 TD 建网招标中，中兴获得了 34% 的市场份额排名第一，同样采用鼎桥设备的华为和诺西共获得了 29% 的份额紧随其后。

中兴通讯是 TD 产业跟进最早的厂商，在技术上也最为成熟，在前期的中移动 TD 采购中份额最大，此次开出高投标价格有点出人意料。不过，业内人士分

析，中兴通讯在已有的 TD 网络中份额大，具备了和移动价格谈判的能力，此外，四期招标是网络扩建和已有网络优化升级的过程，中兴需要替换设备，成本压力大，故报价偏高。来源：2010-6-29 比特网

[返回目录](#)

【中国电信】

中国电信宣布 2010 年终端战略

记者昨天了解到，在“中国电信 CDMA 产业链高峰会”上，中国电信总经理王晓初公布了 2010 年的终端战略，全年计划完成销售 5000 万部的目标，并大力打开中档手机和智能手机市场。在会上，王晓初介绍，截至目前，CDMA 终端销量已经突破 2000 万部，而 2010 年目标是终端销售 5000 万部，这个目标如果实现，终端市场格局将发生根本改变。王晓初还表示，目前国内已有 500 多款 CDMA1X 手机，100 多款 3G 手机，虽然数量较多，但机型多集中于高、低档，1000-2000 元的中档手机不够多，因此中国电信将在这一档位的手机上加大投入力度。除中国电信外，中国移动和中国联通也纷纷将中档 3G 手机作为市场推广的重点，在这一市场中，三家运营商 2010 年势必将展开一场补贴、促销大战。来源：2010-6-29 京华时报

[返回目录](#)

电信 700 万部 3G 手机冲击市场

昨天，记者从中国电信内部了解到，中国电信即将展开一场规模空前的暑期促销活动，并为此储备了 700 万部 3G 手机，以满足由此带动的市场需求。

中国电信相关人士表示，在 8 月 31 日之前，中国电信将联合手机厂商、全国及区域代理商、销售渠道在内的整个产业链力量，启动大型促销活动，参与厂商包括三星、LG、诺基亚、中兴、酷派、天语等 17 个品牌、60 款机型。活动期间购买这些 3G 手机可参与抽奖，仅奖品中国电信就准备了 1.6 万部 3G 手机。来源：2010-6-25 京华时报

[返回目录](#)

中国电信加大补贴 3G 终端占比将提至 50%

一年前的中国电信 CDMA 产业链高峰论坛上，中国电信总经理王晓初以三个“是否汗颜”来表达对 CDMA 终端市场的不满，这次则今非昔比，“之前我们都有过怀疑、彷徨和不确定，不过到今天来看，CDMA 市场已沧海变桑田。”王晓初在 6 月 26 日的 CDMA 高峰论坛上表示。

据中国电信天翼终端公司总经理马道杰介绍，到 5 月底为止，中国电信 CDMA 手机实现销量 1697 万部，比 2009 年增长了 51%，预计 2010 年上半年可以完成 2000 万部左右的销量。

按照中国电信的规划，预计到 2010 年底，发展手机用户 1 亿，CDMA 手机销量达到 5000 万部。按照王晓初的说法，“现在是时间过半，任务过半。”

马道杰介绍说，目前中国电信 CDMA 手机已经从接管 C 网之初的 186 款增加到接近 600 款，其中 3G 终端 146 款，3G 终端的占比明显提高，5 月份 3G 手机的销量更是比 1 月增长了 60%，达到 17 万部。

加大 3G 补贴

不过，对于中国电信来说，不断提高 3G 终端和 3G 用户的占比仍然是当务之急。根据中国电信 2009 年年报，其手机用户的 ARPU 值(每月每用户收入)仅为 59.5 元，不仅低于中国移动的 70 多元，也低于其宽带用户的 ARPU 值。

3G 成为运营商提高 ARPU 值的重要手段，据中国电信公众客户部总经理张新介绍，中国电信 3G 用户的 ARPU 值是 2G 用户的 2 倍。实际上，之前中国联通也表示，3G 用户的 ARPU 值高达 140 多元，而 2G 用户只有 41.2 元。

“集团已经明确要求，从 5 月份开始，所有的补贴政策都要向 3G 倾斜，与 2G 相比，大约补贴额度要提高 10 个百分点。”张新表示。

补贴政策的变化将对下半年的 CDMA 终端市场产生明显作用。记者了解到，到目前为止，摩托罗拉只推出了 3 款 CDMA 手机，不过，据摩托罗拉终端事业部中国区总经理李艳介绍，到年底之前，摩托罗拉至少还会再推 3 款。

与摩托罗拉有着同样战略的不在少数，26 日中兴推出了 3 款 CDMA 手机和 3 款数据卡，下半年的计划是 11 款。CDMA 手机新军天宇朗通也计划在 2010 年第二、第三季度上市 10 多款 CDMA 终端。

马道杰表示，希望到 2010 年年底之前，新上市的 CDMA 手机中，3G 终端的占比能够达到 50%，“最好其中的大部分机型都是智能手机，2011 年这个比例将达到 80%”。

破解中端匮乏难题

到 2010 年 5 月为止，中国电信的 CDMA 用户已经达到 7150 万，但王晓初指出，CDMA 终端市场仍然面临挑战，其中包括：机型不够丰富、中档机和智能机比例过低、社会销售渠道不够通畅等问题。

目前，中国电信在 3000 元及 6000 元以上终端市场的份额已经达到 19% 和 52%，因此，在去年中国电信招标千元 3G 手机之后，2010 年下半年已经把发展重点放在了 700~2000 元中端手机上面。

马道杰说，2010 年 3 月，电信已经联合 12 家代理商进行中端手机招标，总共 66 个厂家的 243 款产品参与，最终中国电信联合采购了 57 款产品约 500 万部，目前已经有 44 款上市销售。

由于校园市场是中端手机的主要目标市场，据张新介绍，中国电信集团将在原有的 CDMA 终端补贴基础上，另外投入 2 亿元用于校园终端的推广，此外还将拿出 1000 万元现金对 700~2000 元之间的销量前五名产品进行奖励。

“预计到 2010 年年底，中档智能手机的销量将会翻两倍，达到 1000 万部左右。”马道杰表示，同时，终端销售的社会化比例进一步提高，年底将达到 60% 左右。

王晓初指出，只有达到用户规模 1 亿和终端销量 5000 万部的目标，才可以说接近规模经济的临界点，届时，整个 CDMA 用户市场和终端市场的格局将会大为改观。来源：2010-6-28 第一财经日报

[返回目录](#)

中国电信提终端新思路：推千元 3G 和全系列智能手机

知情人士透露，在即将进行的中国电信 3G 订货会上，中国电信将提出其全新发展思路，即重点打造千元 3G 智能手机和全系列智能手机，全面推动 3G 智能手机普及。

此前的去年 6 月 3 日，中国电信联合几大手机国代商在南京共同召集手机厂商举行了千元手机招标发布会，会上当时宣布招标数量为 360 万部，但实际上最后中标的多达 400 万部。而去年，中国电信全年新增用户总量为 2818 万，达到 5609 万户。这一业绩的背后，终端发展的作用功不可没。

据悉，中国电信将于 6 月 26 日在广东召开规模庞大的 3G 手机交易会，中国电信集团及各省负责终端人员、终端厂商、各省经销商、设计公司、芯片厂家等均将参加。届时，备受关注的中国电信千元中档 3G 手机将揭开神秘面纱，预计 7 月大规模上市。

而其实，中国电信的 3G 发展新思路已经确定，即在去年提出大力发展千元 3G 手机、推动 3G 业务发展的基础上，2010 年中国电信根据自身 3G 网络、业务、服务、应用优势，将提出重点打造千元 3G 智能手机和全系列智能手机，全面推动 3G 智能手机普及，提升客户体验。

据悉，中国电信预计 2010 年 CDMA 总用户数将达到 1 亿。在此情况下，终端就显得尤为重要。此次大力发展千元 3G 智能手机和全系列智能手机即为了助推 3G 业务普及。

同时，经过证实，中国电信手机阅读业务将于 7 月下旬进行发布，此前，中国电信已在浙江建立移动阅读基地。来源：2010-6-23 新浪科技

[返回目录](#)

【中国联通】

联通新增 3G 用户超过移动

截至昨天，国内三大运营商 5 月份运营数据相继出炉。最受关注的 3G 用户增幅方面，联通增速首度超过中移动，中移动与中电信用户增速则明显放缓。

中国移动 5 月份净增用户 476.9 万户，其中 TD 用户新增 91.7 万户。中国联通 5 月新增 WCDMA 用户 102.3 万户，首度实现月增百万用户。来源：2010-6-23 深圳特区报

[返回目录](#)

联通表态年内引进 iPhone 4

昨日，在联通千元智能手机的发布会现场，中国联通副总经理李刚表示，年底前肯定会引入 iPhone 4，但具体的时间还没有确定。李刚同时透露，老版 iPhone(iPhone 3GS)目前已经几近售罄。

作为国内唯一引进 iPhone 手机的运营商，联通何时引进 iPhone 4 备受业界关注。此前，也有多个版本的传言，甚至有的说 8 月份就会引进。

“我们和苹果公司的合作非常好，现在唯一的分歧就是引进 iPhone 4 的时间。”昨日，李刚表示，目前中国联通正在对 iPhone 4 进行评估，包括 WiFi、可视电话功能等，“公司的想法是越早引进越好”。他表示，年底前肯定没问题，但现在还没有明确的时间表。

今日，iPhone 4 将在美国正式发售，7 月份，会在中国香港等 18 个国家和地区上市。

“很少能看到一个商品如 iPhone 般大卖。”李刚表示，随着新版本的面世，目前苹果公司的老版 iPhone 已经停产，加上 5 月份以来中国联通执行新的 3G 资费，与 iPhone 的合约计划也下调 1000 元左右，因此老版 iPhone 现在已经快卖光了。对于到目前为止联通总共销售了多大数量的 iPhone 产品，其表示有保密协议不便透露。

李刚表示，苹果在智能终端一枝独秀，也成为定价的最高点。在中国联通与其他手机产品的合约计划中，肯定不会高过与 iPhone 的合约。

中国联通对于 iPhone 非常重视，前段时间，联通为 iPhone 用户量身定制了全新的手机营业厅(wap.10010.com)。手机营业厅对 iPhone 式图标界面进行了设计，分为“话费查询”、“交费充值”、“业务查询”、“业务办理”等功能。
来源：2010-6-24 新京报

[返回目录](#)

中国联通千元智能手机率先面市

在三大电信运营商间的千元智能手机市场争夺战中，中国联通已经抢先一步。昨日，中国联通携众多手机厂商率先发布 5 款千元 3G 智能手机。

记者在发布会现场了解到，中国联通此次推出的 5 款千元智能手机包括诺基亚 5235、索爱 M1i、中兴 X850、华为 U8110 和天语 W366，这些手机将于 6 月 25 日前陆续上市。中国联通销售部总经理于英涛透露，本次推出的千元智能手机均基于智能操作系统，市场零售价在 800-2000 元之间。据悉，为配合此次千元智能手机上市，中国联通为用户量身定制了两种合约计划，有“预存话费送手机”和“购手机入网送话费”两种模式可供消费者选择。此外，中国联通还将在 2010 年 7-9 月份陆续推出多款千元智能手机，以期进一步促进 3G 用户的增长。

易观国际分析师王留生表示，经过元年的发展后，2010 年 3G 的重心已由明星级智能手机逐渐向千元价位的低端产品转移，谁能抓住千元 3G 手机，谁就抓住了 3G 市场。

此前，中国电信和中国移动也纷纷提出了大力发展千元 3G 手机的策略。最新消息显示，在即将召开的中国电信 3G 终端订货会上，中国电信将公布其全新的终端运营思路，即重点打造千元 3G 智能手机和全系列智能手机，以全面推动 3G 智能手机的普及，进而推动用户数的增长。据悉，这批手机有望在 7 月份大规模上市。

而作为 2G 时代的老大，中国移动也在日前表示 2010 年将补贴 120 亿-150 亿元，重点发展低端智能机市场。据悉，在激烈的 3G 竞争时代，终端一直是制约中移动 TD 技术普及的重要原因之一，中移动也希望通过提高补贴来加快 TD 终端的发展。

此外，对于备受关注的苹果 iPhone 4 手机进入中国市场的时间问题，据最新消息透露，中国联通有可能在 2010 年 9 月将 iPhone 4 引入中国内地市场。按计划，今日 iPhone 4 将在美国、法国、德国、英国与日本五个国家率先发售。

来源：2010-6-24 北京商报

[返回目录](#)

中国联通推出航空信息化解决方案

近日，记者在第二届数字民航趋势发展峰会暨“沃商务胜券在握”中国联通航空行业信息化推介会上获悉，中国联通针对国内民航业的基础信息化、电子商务、民航内勤管理的行业信息化建设需求，强势推出具有 3G 时代特色的民航业信息化特色解决方案，包括咨询 IT、信息化应用集成、信息安全、呼叫中心等行业重要应用。对此，中国联通副总经理姜正新表示：“中国联通为航空信息化打造的一揽子解决方案，集中体现出联通在基础通信服务、网络技术及应用业务三大方面的差异化优势，这将对民航业信息化转型升级起到至关重要的推动作用。”

目前，我国民航业信息化需求正日益凸显，各大航空公司为提升自身市场竞争力，都在不断拓展其航空信息化的相关业务应用。然而，我国民航业的信息化建设尚处在初始阶段，从网络到应用、从内容到服务都稍显薄弱，公司内部的基础信息化、电子商务、民航内勤管理等环节的建设水平更是缺少系统的信息化解决方案。为此，中国联通全新打造了特色航空信息化解决方案，中国联通相关人员表示：“中国联通凭借优质的基础通信网络、先进的网络技术及领先的业务应用，为航空行业提供了各类电信服务，及贴心的信息化解决方案和技术保障，进一步提升服务品质、为旅客提供一站式的便捷化服务。”

据介绍，中国联通基于其优质的基础通信服务有效加速了民航信息化建设，不仅为构建民航网络和信息安全保障的长效机制提供有力支撑，也帮助民航企业内部降低了通信及运营成本。同时，在民航信息化的电子商务建设上，中国联通依托其先进的网络技术，提供了订票应用、值机应用、呼叫中心、电子商务建站及网络安全等多项电子商务信息化服务，为旅客及企业管理都带来了极大的方便。另外，中国联通还以手机移动办公、手机备勤等先进的应用业务提升了民航内勤的整体效率。

会上，与会来宾针对目前航空信息化市场发展现况，纷纷对中国联通提供的特色解决方案表示肯定。东航副总经理蔡阳表示：“中国联通拥有世界上最大的互联网及手机用户群，希望其以 3G 技术为核心推出更多具有特色的航空行业解决方案，更好的为旅客服务，提升旅客质的感受。”

与此同时，中国联通针对目前市场的开发策略，与行业相关人员一起展开了激烈的交流与讨论。参会人员围绕“航空信息化该如何做”的议题，重点探讨了航空行业信息化的发展问题及解决策略，并对“以 3G 技术应用为核心、以 WCDMA 网络为基础，不断从战略合作走向全方位合作，推动信息化发展”的行业发展策略给予了充分肯定，全面体现出中国联通在航空行业信息化领域的高端价值及良好的发展前景。中国联通相关人员表示：“中国联通将全面提升民航行业基础信息化建设、电子商务建设及管理信息系统的信息化服务水平，凭借‘三大优势’夺取市场主导地位，推动民航行业走向强国之路。”来源：

2010-6-28 赛迪网

[返回目录](#)

联通携手媒体联盟共拓世博报道网

中国联通与酷 6 网、世博报道联盟强强联手，共同打造一张覆盖全球的“绿色·世博宽频网”。让上海世博变成“看得见、摸得着”的一届“视”博盛会。

绿色的主题紧扣 2010 年上海世博会倡导绿色环保的理念；联通一直以来都采用低碳排放、低能耗绿色基站，打造绿色 WCDMA3G 网络；表明联通与酷 6 网支持正版，拒绝盗版、低俗视频的立场；其次，联通携手《新闻晚报》共同推出电子联通“世博彩信报”，更好地补充了传统纸质媒体。

值得注意的是，“绿色·世博宽频网”还大力推崇宽频的概念，联通手握全球主流 3G 标准，可实现最高 14.4Mbps 的下载速率，堪称手机掌中宽带；此外，WCDMA 的“W”原意即是 wide - band 宽频的意思；加上世博视频丰富多样、高质量的内容，只有宽频网络才能承载。

手机被誉为第五媒体，由 3G 通信运营商、网络主流媒体和传统主流媒体强强联手，汇聚三股力量，兵团作战，全方位覆盖，合力打造出的“绿色·世博宽频网”，势必将抢占世博报道的先机，成为世博会在全球范围展示、宣传的一大亮点。来源：2010-6-24 扬子晚报

[返回目录](#)

联通欲借低端手机扩大 3G 用户规模

实际上，除了 iPhone 等高端明星产品和联想乐 phone 等中端明星产品，联通也在将其产品重点进一步下移，并在昨天首次推出了 5 款千元智能手机，这 5 款手机分别来自诺基亚、索尼爱立信、天宇朗通以及华为、中兴。

据联通销售部副总经理宋丽梅介绍，在此之前，根据联通的调研，市场上低于 1500 元的 3G 手机不超过 2 款，而此次联通还将为这 5 款定位为“战略产品”的千元 3G 手机提供高额补贴。之前享受到如此高额补贴待遇的只有 iPhone 和乐 phone。

“以此次发布的一款 1800 元的手机为例，如果用户预存 2200 元话费就可以免费获得手机，相当于手机补贴额度高达 80%。”联通终端销售处销售经理任志国介绍。根据赛诺的数据，到 5 月为止，联通的 WCDMA 终端(不包括水货)在整个 3G 终端市场的份额高达 46%。

联通公布的数据显示，联通 5 月的新增 3G 用户达到 102.3 万，首次达到中国联通董事长常小兵提出的“每月新增 3G 用户超过 100 万”的标准。

宋丽梅表示，联通通过发展 3G 改善用户结构，提高用户 ARPU(每月每用户收入)，现在的结果是 3G 用户的 ARPU 值达到 140 多元，远远超过联通当初 100 元的预期，而收入和利润除了取决于 ARPU 值还取决于用户量，通过发展千元 3G 智能手机，正是通过希望量的增长带来收入和利润的共同增长。来源：

2010-6-24 第一财经日报

[返回目录](#)

“大器”上市 中国联通强化高端商务手机市场

中国联通于近日发布顶级三星 WCDMA+GSM 双网双待商务手机——“大器”之后，其价格引起各方的关注。对此，主营该款手机的中国联通旗下的联通华盛相关人士表示，该手机定位于高端商务人士，意在凸显拥有者的高贵身份、追求品位的生活方式和商务手机档次，在价格方面意在打造高而不贵的高档手机。

此前发布会上，联通华盛宣布，其向三星定制的顶级双网双待商务手机“大器”上市后定价 5988 元。据悉，之所以如此定价，主要是“大器”手机的定位是新一代的商务机王，是 2G 时代的 W579 在 3G 时代的升级换代产品，该款手机也比当年的顶级双待机三星 W579 刚推出时的价格要低 900 元。另外，目前

市面上超过 6000 元定价的手机也不少，但像“大器”手机如此明确地定位于高端商务人士、强调档次和品位的并不多。

“大器”手机是 2010 年联通重点打造的一款高端商务手机。价格并不是惟一因素，重点在打造完美的品质。当年，三星 W579 上市后连续近四年受到热捧，也主要是因为其良好的品质，在其异彩纷呈的手机堆里具有明显差异化，自然而然地成为商务人士的首选。尽管价格不菲，但其良好的性价比，成为了彰显成功人士身份的象征。“大器”手机的价格比当年的三星 W579 低不少，主要是考虑“大器”手机是联通在 3G 时代第一款国际品牌的双网双待机，先以市场更能接受的价格入市，让消费者有其直接体验，这样“大器”手机在拥有大气脱俗的外观以及双网双待和强大商务功能的同时，3G 功能使之性价比更加突出。来源：2010-6-23 北京商报

[返回目录](#)

消息称联通应用商店下月发布 支持移动电信手机

根据媒体报道，中国联通应用商店筹备中心总经理王昌成日前表示，联通应用商店(UniStore)已经完成了漫长的“内测阶段”，将于 7 月中旬正式发布，该应用商店在支付模式上将采用“中间账户”的模式，用户注册联通应用商店时会自动注册“中间账户”，便可绑定话费支付或者支付宝、财付通等第三方支付工具。据悉，联通应用商店将采用开放平台的模式，也就是说不仅支持中国联通手机用户使用，也支持中国移动和中国电信的手机用户使用。

继 2009 年 8 月 17 日中国移动推出 Mobile Market 之后，中国联通和中国电信也不甘示弱，纷纷于 2010 年 2 月、3 月推出 Unistore 应用商店和天翼空间。据介绍目前，中国联通拥有 1.5 亿的手机用户，其中，超过 30% 是智能手机用户，将支持除了 iPhone 平台以外所有开放的智能手机平台。根据乐观地估计，预计年底中国联通应用商店的下载次数将突破 1000 万。

截至 2010 年 5 月初步统计，中国移动 Mobile Market 拥有 16400 款应用，天翼空间拥有 1054 款，而 Unistore 仅拥有 775 款，数量差距明显，中国移动具绝对优势。

据透露，中国联通在与开发者的分成方面，应用商店采用的还是传统的三七模式，即开发者拿 70% 的应用销售分成。在结算方式上，中国联通应用商店采用“T+1”模式。比如说，6 月份的收入，联通将在 7 月份进行结算。

业内人士分析，苹果的 App Store 已经拥有超过 15 万款应用，下载量近期则超过 30 亿次。谷歌通过 Android 系统进入智能手机市场，其 Android

Marketplace 应用商店也有超过 3 万款应用。从目前三大运营商公布的建设模式来看，三者选择的道路看似“殊途”、实则“同归”，其决战移动互联网的决心不言而喻。在盈利模式上。运营商与开发者都普遍采取 3:7 分成的模式，而在创建方式与运营模式上，三家运营商虽然略有区别，但在本质上其目的还是一样的，主要是想通过移动商店扩大其对最终消费者的吸引力，并获取一定的利润。从目前各大运营商的表现来看，建设应用程序商店仍然只处于模仿、学习和摸索阶段，同质化现象严重，如何进行差异竞争或许还需要运营商更多的思考。来源：2010-6-24 通信产业网

[返回目录](#)

制造跟踪篇

【中兴】

中兴全面发力 3G 手机

昨天，在中国电信 EVDO(3G)终端东莞交易会上，中兴通讯耗费半年开发的三款 3G 新手机 R750、R710 和 F500 正式揭开面纱，并将分别同国包商乐语、天音以及电信天翼终端公司合作销售，采用“中兴+国包+电信”的合作新模式，以三方合作新模式抢占国内市场。

在交易会上，中兴通讯集中对外展现了涵盖手机终端、移动宽带产品、家庭融合类终端三大类共 23 款的新产品。

中兴通讯 CDMA 产品总经理李继朝告诉记者，互联网四通道手机 R750 是目前同等配置下性价比最高的 Android 手机，支持 EVDO+GSM+Wifi/WAPI 四通道，并支持丰富的第三方软件应用。另一款手机终端 R710 支持 EVDO+GSM 双模双待，是一款功能全面的大屏幕手写机型。时尚手机 F500 采用了超薄滑盖造型，集成了最热门的社交、购买、阅读、体育、游戏等应用，是一款面向年轻人群的 EVDO 手机。三款手机集成了当今最热门的互联网应用客户端(SNS、阅读、聊天、搜索、地图、视频等)和电信的本地化服务(如号码百事通、GPSone 定位导航、手机报、天翼视讯等)。

对于中兴此次全面发力 3G 手机，李继朝表示充满信心。他透露，2010 年上半年，中兴在电信渠道发货量已经突破 600 万部，远远超过去年同期发货量。

“2010 年，中兴通讯将进一步推出系列千元 3G 手机、平民型智能手机，与电信运营商等一起共同促进 CDMA 产业链的繁荣和发展。”李继朝表示，移动互联网时代将催生通信、互联网、媒体内容、传统服务等产业融合的下一个黄

金十年，中兴通讯将与产业链伙伴一起推动 3G 智能手机的普及化，让更多的人
在移动中都能享受到智能宽带生活。来源：2010-6-28 深圳商报

[返回目录](#)

中兴通讯捧走 两项专利金奖

记者昨日获悉，省政府对获得第十一届中国专利奖的单位进行表彰，一举夺得 2 项专利“金奖”和 10 项“优秀奖”的深企成最大赢家。

据了解，第十一届中国专利金奖包括 15 项“中国专利金奖”和 170 个“中国专利优秀奖”。深圳展示了知识产权大市的实力，获得包括两个专利金奖在内的 12 个大奖。

为鼓励发明创造，省政府对获得“中国专利金奖”称号的单位给予每项 100 万元奖励，对“中国专利优秀奖”单位给予每项 50 万元的奖励。深圳企业中，中兴通讯独得两项“金奖”和两项“优秀奖”，捧走 300 万元大奖。来源：2010-6-25 深圳商报

[返回目录](#)

中兴通讯摘得法国“2010 最佳投资者奖”

近日，中兴通讯在法国巴黎摘得“2010 最佳投资者奖”。该奖项由法国巴黎投资者协会授予，以表彰对巴黎投资作出贡献的公司。

在 6 月 22 日晚举行的颁奖典礼上，法国对外经济贸易部部长 Anne-Marie 女士亲自为中兴通讯颁发奖项。记者了解到，该公司欧洲区域总部目前位于巴黎，这有助于巴黎提升在高端科技领域的全球战略商业中心形象。

“中兴通讯长期以来一直致力于本地化的发展策略，不断增加对法国办事处的投资，为当地社区作出贡献。”该公司欧洲和北美区域总裁朱进云表示，奖项是对中兴通讯在当地所取得成就的肯定。来源：2010-6-25 人民网

[返回目录](#)

中兴成功开通我国首个用电信息采集试点

近日，中兴通讯协助江西瑞昌电力公司成功开通了我国首个用电信息采集的试验点，顺利推动我国“智能电网”发展规划迈进实际应用的崭新阶段。

通过中兴通讯提供的高品质 EPON 系统，瑞昌电力不仅实现了对用户用电信息的采集，而且完成了对全市供电营业厅的全业务覆盖。今后瑞昌电力用电信息采集业务可与全市所有供电营业厅业务共用一个 EPON 平台实现全业务接入。
来源：2010-6-23 赛迪网

[返回目录](#)

中兴获印尼运营商 2500 万线 CDMA 网络合同

中兴通讯近日再次获得印度尼西亚运营商 Smart Telecom 的 CDMA 网络独家供货合同。中兴此次将向 Smart Telecom 交付总数约 6000 个基站，建成一张覆盖印尼全国的 CDMA 网络，总系统容量超过 2500 万线。

中兴通讯亚太区总裁崔毅表示，“印尼是一个多岛屿国家，部署固网宽带会有很多天然限制，而无线宽带可以很好的解决这个问题。通过部署 Rev.B 网络，Smart Telecom 也是目前印尼无线宽带用户最多的一个运营商。”

中兴近年来在 CDMA 设备市场屡有斩获，在 2009 年中国电信 CDMA 新增设备市场中，中兴的份额达到 45%。2010 年 1 月，Smart Telecom 也选择中兴建设全球首个商用 CDMA2000 EV-DO Rev.B 规模商用网络，网络下载速度最快可以达到 9.3Mbps。

截至 2010 年第一季度，中兴通讯 CDMA 产品已经在全球 70 多个国家 120 多家运营商大规模商用；累计无线容量高达 2.5 亿线；同时中兴通讯已经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。

在国内，中兴也通过了中国电信年初进行的 Rev.B 网络升级测试。按照中国电信的计划，年内会在上海、北京、广州和成都开通 Rev.B 商用网络。来源：
2010-6-29 赛迪网

[返回目录](#)

【华为】

华为与中邮签订 7 亿元天翼手机包销协议

近日在中国电信天翼手机订货会上，华为与中邮普泰签订了逾 7 亿元大单，中邮此次一举采购了华为 C5900、C5110、C2823 三款 C 网手机，共计 230 万台。

中邮采购的三款 C 网手机中 ,C5900、C5110 是目前华为全力打造的 HiMusic 3G 音乐系列 ,而 C2823 属于技术全面革新的第三代耐用王系列。除这三款手机外 ,华为还推出采用最新 Android2.1 操作系统的 C8600 和 C8500 ,以及 C8300 等新款 CDMA 制式智能手机。

华为在 CDMA 手机领域长期保持领先的市场地位和强劲的发展势头 ,并始终与运营商、代理商保持着紧密合作的关系。华为在 C 手机战略制定初期 ,就构筑了一支近千人的 CDMA 研发团队 ,研发领域覆盖终端生产的芯片架构、软件系统、操作界面、外观设计等各个环节。同时 ,华为并不满足在单一层面的研发突破 ,而是把目光放在了整体方案的综合竞争力上 ,接连推出了 C8 智能系列、C7 触屏互联网系列、C5 HiMusic 音乐系列和 C2 耐用王系列等覆盖高中低端全系列手机。来源 : 2010-6-28 赛迪网

[返回目录](#)

【 诺基亚 】

诺基亚再度下调业绩预期

由于面临苹果 iPhone 和谷歌 Android 手机日益加剧的竞争压力 ,以及产品组合偏重于低利润的中低端手机和欧元贬值 ,全球手机巨头诺基亚近日表示 ,下调第二季度与全年收入和利润预期。这也是诺基亚 2010 年第二次下调预期。公司首席财务官蒂莫·伊哈毛蒂拉表示 ,低端市场的竞争“非常痛苦” ,第三季度“将继续面临挑战” 。但他没有给出该季度的具体预期。

新品发布令人失望 ,股价受重挫

诺基亚称 ,第二季度和全年手机部门的利润率都将位于原先预期范围的下线或略低于下线 ,原先该公司预计第二季度手机部门的利润率在 9 - 12% ,全年利润率在 11 - 13% ;第二季度手机和服务部门收入将低于 67 亿欧元 ;按照收入计算 ,2010 年的市场份额将略低于 2009 年。

据市场调查公司 Gartner 称 ,第一季度诺基亚智能手机的主操作系统 Symbian 的市场份额 ,已经从去年同期的 48.8% 下降到 44.3% ;而 iPhone 的市场份额从 10.5% 增长到 15.4% ,Android 系统从 1.6% 上升到 9.6% 。分析师们认为 ,诺基亚最新触控屏智能手机 N8 预计将在第三季度推出 ,但该设备的上市过于缓慢 ,而且仍然可能令人失望。

在诺基亚再度调低业绩展望当日 ,诺基亚在赫尔辛基的股价下跌 9% 至 7.22 欧元/股 ,为 2009 年 3 月 9 日以来的最低点。股价下跌使诺基亚市值下降到约 270 亿欧元(约合 333 亿美元) ,不但远低于苹果的 2400 亿美元 ,也低于 RIM 的

344 亿美元。瑞银集团分析师加雷思·詹金斯随后将诺基亚的评级从“买入”调低至“中性”。“我们认为诺基亚的利润预警背后的主要问题是因为缺乏竞争性产品导致高端市场出现价格压力，我们相信投资者将不会对该公司的新产品报以信心。”詹金斯在研究报告中写到。

Symbian 缺乏吸引力，竞争力下降

诺基亚计划近期推出最新版本的旗舰智能手机，但 Twitter 应用程序 Gravity 开发者詹·欧力·苏赫近日表示，诺基亚在智能手机市场发展前景远远落后于苹果谷歌等公司，其原因在于诺基亚手机平台对开发者缺乏吸引力。苏赫表示，“因为大家都不确定诺基亚智能手机发展的前景是什么，这对于小型开发商来说，为诺基亚手机设计应用程序比较困难。”

无法为软件开发者提供一个良好的平台，使得诺基亚在面对苹果 iPhone 以及谷歌 Android 等产品的竞争时，市场表现并不如人意。Gartner 分析师尼克·琼斯表示，“Symbian 操作系统需要提供一个更具竞争力的平台以此吸引早期用户，因为该部分用户最有可能下载大量的手机应用软件。我们现在在等待 Symbian 4 版本的推出。我们预期到 2011 年，诺基亚的市场竞争力或许才会发生改变。”

新锐抢占市场份额，应用比拼屈居人后

自从苹果于 2008 年 7 月 11 日推出苹果应用商店以来，诺基亚市场份额直线下降 51%，市值也大幅缩水。诺基亚虽然并未透露其手机应用程序数量，但公司表示目前每天程序下载量为 170 万。Gartner 分析师琼斯称，诺基亚对应用程序数量保密估计是因为“该数字仍然是个小数目”。

从目前情况看来，诺基亚应用程序数量远远落后于苹果及 Android。据统计，苹果应用商店目前拥有超过 22.5 万软件，Android 则拥有超过 7 万应用程序。据苹果透露，用户应用程序下载量超过 50 亿。诺基亚为 6800 万智能手机用户开设了 Ovi 应用程序商店，但习惯了 iPhone 开发工具的开发称诺基亚开发软件较为落后。许多开发者纷纷转向 Android 以及 RIM 的黑莓手机。根据摩根士丹利分析师凯蒂·休伯蒂的预计，2011 年底全球 iPhone 手机用户数量有望达到 1 亿。苹果正携 iPhone 逐渐撬动诺基亚帝国的根基。

除在高端手机市场上败给 iPhone、黑莓和 Android 手机外，诺基亚在低端市场也面临着中国和其他地区制造商的激烈竞争。根据《第一财经日报》报道，中国商务部驻孟加拉国经商参处网站近日刊出一条信息：最近，中国制造的国产品牌手机畅销孟加拉市场，占每月销售额的 80%。外国品牌的诺基亚、三星、西门子、LG 等面临退市危险。孟加拉消费者更愿选择价格低廉的中国本地品牌手机。其实，类似孟加拉手机市场格局的还有印度、巴基斯坦、印尼等南亚和东南

亚的新兴市场。因此，诺基亚在低端市场的挑战正越来越大。来源：2010-6-24 通信信息报

[返回目录](#)

诺基亚股价跌至 12 年来最低点

据国外媒体报道，由于投资者担心诺基亚最新的季报业绩不佳，导致该公司股价周二盘中创下 1998 年以来的历史最低点。

在芬兰赫尔辛基股票交易所中，诺基亚股价周二盘中创下 6.88 欧元(约合 8.45 美元)的 12 年最低点，当天收盘报 7.03 欧元，跌幅为 1.3%。

尽管诺基亚股价 2009 年 3 月也曾跌至 7.0 欧元以下，但并未触及 1998 年 3 月的盘中最低点。在 2000 年互联网泡沫期间，诺基亚股票曾经创下 65 欧元的高价。

周二的股价最初源于诺基亚盈利预警的传言。这一传言随后也因为诺基亚上周三下调第二季度和全年业绩预期而得到证实。

作为全球第一大手机品牌，诺基亚在高端智能手机领域遭遇到了严峻竞争，苹果 iPhone 和谷歌 Android 等竞争对手的技术更好，且界面更为友好。

诺基亚将于 7 月 22 日公布 4 月至 6 月的财务业绩和更多预测信息。来源：2010-6-23 新浪科技

[返回目录](#)

比克电池谋求与诺基亚战略合作

芬兰赫尔辛基大区投资促进局驻华首席代表张安透露，中国芬兰金桥创新中心(下称金桥中心)正在帮助比克电池与诺基亚公司进行会谈，促使双方建立一个长期的战略合作关系。

在世博会芬兰馆举行媒体招待午宴上，张安告诉财新记者，作为由芬兰政府投资承建的非营利性的专业投资咨询、及创新服务和商业服务平台，金桥中心正在与两家国内企业商谈过程中。而深圳比克电池有限公司是与该中心签约的第一家公司，金桥中心平台一方面正在帮助比克电池与芬兰诺基亚公司进行会谈，以促进其成为诺基亚的长期供应商；另一方面，也会通过金桥中心平台为比克电池找到更多的具有潜在业务关系的合作公司。

据了解，金桥中心的前身是在 2009 年深圳高交会期间，由芬兰赫尔辛基大区投资促进局与深圳南山区政府签约启动的“中国(深圳) - 芬兰(金桥)创新中心”。

张安同时表示，中国企业通过金桥创新中心在芬兰发展的唯一门槛就在于是否知识密集型企业。该类企业存在海外拓展优势，一方面，企业想法超前，决策速度快；另一方面，知识密集型企业本身风险低，一旦选定合作方，更利于合作展开。而且，双方企业合作会存在一个“招商选资”的过程，同时也会结合芬兰当地的行业优势，例如通讯、设计、清洁技术等方面。

当前金桥中心面临的最大难点在于在中国找到合适的合作方企业，要通过加强与企业沟通来解决这一问题。在企业选择方面，知识密集型的中小型企业是最受青睐的，这些企业可以借鉴芬兰企业的优势，顺利“孵化”。而金桥中心之所以选择深圳作为第一个合作城市，是因为深圳是民营资本的聚集地，企业的自主创新能力更强。

2010 年 3 月，《中华人民共和国商务部和芬兰共和国就业与经济部关于推动设立中芬创新中心的谅解备忘录》签定后，商务部一直积极鼓励国内 50 个科技兴贸出口创新基地能够通过该中心找到海外拓展的合作方。尤其是对中小企业，需要有一个可靠的、由政府信誉又有专业性的服务平台来帮助他们进行海外拓展。

另外，2005 年，中芬两国在上海张江高科技园区设立了芬华创新中心 (FINCHI)，目前已有 20 多家芬兰中小企业在芬华中心落户。芬兰的多个政府机构和商务机构开始以芬华中心为基础开展活动，其中包括了赫尔辛基大区投资局、芬兰国家技术研究中心(VTT)、芬兰环境科技中国项目委员会(FECC)等。张安女士介绍，也正是因为芬华创新中心的成功，促使我国政府减少顾虑，积极促成金桥中心的发展。来源：2010-6-23 财新网

[返回目录](#)

诺基亚联手广州联通引爆乐随享热潮

近日，广州联通与诺基亚共同宣布就“乐随享”服务开展为期一年的联合促销活动(时间截止到 2011 年 6 月 30 日)。在此期间，购买支持乐随享服务的诺基亚 X6、诺基亚 5230、诺基亚 E52 以及诺基亚 6700s 等机型将可享受不同程度的折扣优惠，若同时办理联通沃·3G 入网，即可畅享 3G 高速音乐下载。

对此，诺基亚广东联通客户总监李涛表示，诺基亚和广州联通的深度合作将给广州地区的消费者带来更多的实惠，其中联通 3G 网络的高速无线特性让一首

高品质的音乐的下载只需几十秒即可完成，这将有利于培养消费者对正版数字音乐的消费习惯。广州联通副总经理刘祖兴则称，近期公司还将推出更为灵活更加优惠的资费套餐，带动越来越多消费者投入到中国联通 3G 的怀抱，尽情享受 WCDMA 终端多、速率快、服务成熟带来的优质体验。

广东联通 3G 护航校园安全

近日，记者从广东联通公司获悉，为了响应各方面对校园安全防范的迫切要求，广东联通特别成立了校园安全专项团队，在整合其 WCDMA3G、固网、宽带等优势资源的基础上，迅速推出了包括校园视频安防系统、校园亲情视讯服务(移动视频)、学生安全定位服务等在内的一系列解决方案。这些先进的技术能灵活接入到当地教育管理结构、当地公安局、派出所，联防联控，加强对治安事件的及时处理和防范，也可以使家长通过手机视频及定位技术实时了解孩子的安全状况。

广东移动确保抗洪通讯畅通

为有力保障防汛抗洪工作的顺利开展，广东移动全面启动了防汛应急四级响应(最高等级)，实行“防汛哨兵”与 24 小时待命机制，全力确保汛期移动通信顺畅无阻。

截至 6 月 26 日，广东移动在全省共出动应急通信车 520 余次，移动小油机 2100 余台，大型应急发电车 50 余台，卫星电话 185 台，防汛人员达到 14000 人次，目前全省移动通信顺畅无阻。其中，“动力 100 卡”洪灾预警系统已在梅州平远县 329 个水文监测站应用，在近几次强降雨过程中，由于洪灾预警系统发挥有效的防灾作用，做到了及时上报和通知做好群众转移工作，未造成任何人员伤亡。来源：2010-6-29 南方日报

[返回目录](#)

诺基亚宣布 N 系列智能手机改用 MeeGo 系统

据国外媒体报道，诺基亚周四宣布，未来的 N 系列智能手机将全部采用最新研发的 MeeGo 系统，N8 将是最后一款采用 Symbian 系统的 N 系列智能手机。

诺基亚此举旨在提升其在智能手机市场的竞争力。N 系列手机一直是诺基亚的高端旗舰产品，在苹果 iPhone 于 2007 年诞生前，N 系列手机一直主宰着全球智能手机市场。

当前，Symbian 仍是智能手机操作系统市场的领头羊，但随着 iPhone 的崛起，Symbian 最近几年的市场份额逐渐在丧失。

诺基亚周四表示,下一款高端智能手机 N8 将是最后一款采用 Symbian 系统的 N 系列手机。诺基亚发言人道格·道森(Doug Dawson)说:“将来,N 系列手机将全部基于 MeeGo 系统。”

2010 年 2 月,诺基亚联手英特尔宣布,将开发基于 Linux 的 MeeGo 智能手机操作系统,即诺基亚 Maemo 和英特尔 Moblin 的融合体。英国咨询服务公司 CCS Insight 调研主管本·伍德(Ben Wood)称:“此举表明,诺基亚试图通过 MeeGo 与苹果等对手一较高下。”

在智能手机市场, Linux 系统的市场份额不断攀升,谷歌 Android 和 Palm webOS 等均基于 Linux。Gartner 数据显示,2010 年第一季度, Linux 手机市场份额从去年同期的 8.5% 增值 14%。来源:2010-6-24 新浪科技

[返回目录](#)

【其他制造商】

摩托罗拉将回购 3.62 亿美元债券

据国外媒体今日报道,摩托罗拉周二称,该公司将回购价值 3.618 亿美元的在外流通债券。

摩托罗拉称,根据该公司“荷兰式拍卖”的投标条款,债券持有人已经主动提出售回价值约 4 亿美元的债券。所谓“荷兰式拍卖”(Dutch Auction),是指一种特殊的拍卖形式。在这种拍卖中,拍品有一个起拍价格(即拍卖的最高期望价格);随着拍卖进行,该价格会随时间的变动自动向下浮动,如果在浮动到某个价格时有竞拍者愿意出价,则该次拍卖即告成交。

摩托罗拉已经将此次回购的最高价值定为 3.618 亿美元,被回购的债券包括将在 2025 年、2028 年和 2037 年到期的公司债。摩托罗拉称,加上此次回购活动,该公司最近已经回购了价值 5 亿美元的债券。来源:2010-6-22 新浪科技

[返回目录](#)

摩托罗拉任命 HR 主管为分拆做准备

据国外媒体报道,摩托罗拉周四宣布,任命斯科特·克鲁姆(Scott A. Crum)为移动设备及家庭业务部门高级副总裁兼人力资源主管,该任命将于 2010 年 7 月 19 日生效。

摩托罗拉联席 CEO 兼移动设备和家庭业务部门 CEO 桑杰·贾(Sanjay Jha)表示：“摩托罗拉正在筹备分拆事宜，此时任命一位有能力、有经验的人力资源主管尤为重要，可确保业务的持续性。”

桑杰·贾称：“斯科特是一位有才能、有成就的人力资源专家，拥有丰富的上市公司和董事会任职经验。对于即将分拆的摩托罗拉，我相信这一切十分重要。”

加盟摩托罗拉之前，克鲁姆在美国工程技术公司 ITT 就任高级副总裁兼人力资源主管。在 ITT 之前，克鲁姆任通用仪器公司(General Instrument)人力资源主管。此外，克鲁姆曾在多家企业从事人力资源工作。来源：2010-6-24 新浪科技

[返回目录](#)

摩托罗拉分拆计划 2011 年一季度实行

记者昨日获悉，全球老牌手机厂商摩托罗拉计划在 2011 年第一季度分拆成两家独立的上市公司。一家是由手机和电视机机顶盒业务组成的公司，另一家则是其他业务组成的公司。

此前，有消息称，摩托罗拉中国公司将于 7 月正式分拆为两个独立的公司。对此，摩托罗拉中国区相关人士重申，近期公司没有分拆计划。摩托罗拉全球及中国业务将于 2011 年第一季度拆分，现在摩托罗拉在全球各地都在做准备，但绝不会近期就拆分。

目前摩托罗拉中国区按照分拆计划正在进行一些准备工作，按照全球总部的部署，摩托罗拉中国区已成立了一家新公司，即摩托罗拉移动技术(中国)有限公司，未来移动设备和宽带业务将会转移到新公司。原来的摩托罗拉(中国)电子有限公司业务将主攻企业移动解决方案和网络系统业务。

昔日手机巨头摩托罗拉近几年的日子并不好过，先后被诺基亚、三星、中兴等企业超越，如今市场份额已跌出全球前五。随着出货量下滑，手机业务部门亏损剧增。自 2007 年以来，摩托罗拉已经裁员 1.5 万。

业内人士指出，分拆对摩托罗拉的发展还是比较有利的，分拆后的新公司拥有较低负债资产和充足的现金流，可以更好地与苹果、RIM 和诺基亚等对手展开竞争。来源：2010-6-24 北京商报

[返回目录](#)

三星推 Galaxy S 智能手机抢占高端市场

据国外媒体报道，三星宣布将与美国多家运营商合作推出 Galaxy S 智能手机，希望借此重新确立在高端手机市场的地位。

Verizon 无线、Sprint Nextel 和 T-Mobile 美国周一表示，将运营不同版本的三星 Galaxy S。AT&T 此前也表示，将于 2010 年晚些时候开售这款手机。不过在上述运营商中，只有 T-Mobile 确定了开售日期，为 7 月 21 日。其他各家运营商仅仅表示，将在未来数月内开售这款手机。

过去几年中，三星在手机市场的份额稳步上升。然而，该公司在利润率更高的智能手机市场却表现平平。三星此前坚持主打中端市场，在引入智能手机操作系统的过程中步伐缓慢。作为一款具有多种高端功能的手机，Galaxy S 是三星开拓智能手机市场的一次重要尝试。

三星希望在智能手机市场避免诺基亚遭遇的困境。尽管在市场上处于领先，但由于坚持使用过时的 Symbian 平台，并迟迟未推出下一代智能手机操作系统，诺基亚在高端市场的份额持续缩水，公司利润也受到很大影响。

根据 Gartner 的数据，三星目前是全球第二大手机厂商，但在智能手机市场仅排名第五，位居诺基亚、RIM、苹果和宏达电(HTC)之后。三星已经放弃自主操作系统，转向谷歌 Android 系统。凭借良好的运营商关系，三星在推出此类手机时已获得了一定成功。

Galaxy S 配备了 1GHz 三星处理器、亮度更高的 Super AMOLED 触摸屏以及六轴传感器。不过这款手机也将面临很大压力。苹果周一表示，面市前 3 天，iPhone 4 已经售出 170 万部。而 Gartner 的数据显示，第一季度三星总共才售出 260 万部智能手机。

在美国市场，只有 AT&T 运营 iPhone 4。与此不同，美国所有主要运营商都将运营 Galaxy S。不过这也意味着运营商不会为这部手机提供很大的营销支持。

三星计划本周二举行宣传活动，推广 Galaxy S。T-Mobile 将是美国第一家获得这部手机的运营商。T-Mobile 将把这部手机命名为 Vibrant，在签订两年使用协议的情况下售价 200 美元。

Sprint 版 Galaxy S 将被命名为 Epic，支持接入 4G 的 WiMAX 网络。不过 Sprint 尚未宣布这款手机的开售时间。AT&T 和 Verizon 无线运营的版本分别名为 Captivate 和 Fascinate。来源：2010-6-29 新浪科技

[返回目录](#)

三星 OLED 手机显示屏生产线于 2011 年 7 月投产

三星电子旗下移动显示屏合资企业三星移动显示屏公司星期二宣布称，它已经开始建设一条 21 亿美元的有机显示屏生产线，从 2011 年 7 月开始投产。

三星电子上个月称，它将投资 25 万亿韩元(21.3 亿美元)建设一条新的 AM-OLED(有源矩阵有机发光二极管显示屏)显示屏生产线。这种下一代显示屏将有生动的颜色。

OLED 显示屏使用有机化合物，不需要背光就能产生清晰的图像，从而使这种显示屏比 LCD 显示屏更薄和更节能。

虽然索尼 OLED 电视机的试验没有为人们所接受，但是，三星电子正在努力推动这种价格昂贵的显示屏在智能手机和便携式媒体播放机上的应用。

全球最大的移动设备显示屏厂商三星移动显示公司在声明中称，其新的 OLED 生产线是同类生产线中最大的，月生产能力为 3000 万个 3 英寸移动显示屏。

三星移动显示公司是生产内存芯片和 LCD 的三星电子与可充电电池厂商三星 SDI 两家公司拥有相同股份的合资企业。来源：2010-6-23 赛迪网

[返回目录](#)

服务增值篇

【趋势观察】

FTTH 成世界通信市场主流

市场需求驱动技术发展，在 FTTH 的发展上同样也不例外。用户对高带宽不断提升的需求，促进了网络技术的不断演变发展，也促进了 FTTH 的日渐普及。更有机构预测，2014 年全球 FTTH 用户将超过 1 亿。

在日前结束的伦敦 FTTH 欧洲峰会上，与会的运营商代表、产业链各环节的厂商代表、专家学者等畅谈了各自国内 FTTH 的发展前景，分享了 FTTH 发展中的成果和经验。其中，各界代表重点提到的新技术、新市场需求对 FTTH 发展所起的作用，引人关注。

FTTH 成世界通信市场主流

FTTH 是近年来世界通信市场的热门词汇。Fiber To The Home，直译成中文就是光纤直接接到家庭，也就是我们常说的“光纤入户”。此外，还有 FTTB，光纤到大楼；FTTC，光纤到路边；FTTSA，光纤到服务区等等。它们的基础都

是光纤接入。光纤接入最大的好处就是，高带宽既可以给用户带来更多的宽带应用，提供更快的宽带运行速度，又符合运营商长距离大规模运用的需求。

目前，世界各互联网大国都在积极普及光纤网络。近邻日本和韩国受益于各自的国家宽带发展计划，更是大力推进光纤接入。据法国咨询机构 IDATE 公布的报告显示，截至 2009 年底，全球超高速光纤宽带用户接近 4100 万，到 2010 年底将达到 5200 万。其中，日本光纤网络发展最好，以 1710 万固定用户数成为拥有光纤宽带用户最多的国家，韩国则以 920 万排名第二。

此外，美国作为全球最早发展 FTTH 的国家，从 1995 年就开始进行小规模试验。据 IDATE 的报告显示，美国的光纤宽带用户数为 570 万，排名世界第三。奥巴马政府上台后计划投资 72 亿美元用于高速宽带建设，光纤宽带用户数未来有望得到进一步发展。

另据了解，澳大利亚也启动了“光纤进家庭”的建设计划。该计划将耗资 434 亿澳元，建成后，可使澳 90% 的家庭和工作单位获得比目前宽带速度快 100 倍的互联网服务。新加坡政府则是选定由电信企业组成的 OpenNet 财团负责建设下一代高速全国宽带网络，预计该网络有望在 2010 年底前完成，届时上网速度将达到 1G。

在欧洲，德国政府计划通过光纤接入计划使得所有家庭的宽带速率在 2018 年达到 50M。法国则拟通过全国贷款计划向高科技项目提供最多达 40 亿欧元的融资，其中大部分将用于补贴较小城市的高速宽带网络建设。此外，英国、意大利、葡萄牙、挪威、瑞典等国也计划提高光纤接入的普及率。

互联网新应用促 FTTH 普及

互联网新应用的不断推陈出新以及越来越多用户对宽带的的需求，促使各国政府和运营商大力推广 FTTH。

互联网应用从最初简单的邮件收发、网页浏览，到目前的 IPTV、网络电话、电子商务(电商频道)、网络游戏、互联网社区……宽带让人们的互联网生活更加丰富多彩。然而，面对不断发展的互联网新应用，目前的宽带接入已经难以满足部分用户的需求了。

因此，在宽带普及率较高的韩国、日本、美国等国家，政府将发展重心放到了 FTTH 上，其国内的运营商为了更好地发展并巩固客户群，也在大力推广 FTTH。数据显示，在日本 1710 万固定光纤宽带接入用户中，仅日本电信电话公司就拥有 1280 万户。美国运营商 Verizon 也拥有 1560 万的家庭光纤用户。

相对应的是，宽带技术的发展又在另一方面促进了互联网应用的开发，以韩国的国家宽带发展计划为例。该战略将韩国宽带速度提升了 10 倍，由此韩国民

众可以享受到更便捷的互联网社区服务和更流畅的在线高清晰影视作品。到 2013 年，韩国国内预计该战略带来的公共部门的远程公务效率将提高 20%。

如此良性的循环发展，无疑可以让国家在互联网领域保持领先地位，这也就是韩国、日本、美国等发达国家目前重视光纤接入的重要原因。

FTTH 普及需产业链各方配合

经过了数十年的发展，FTTH 技术日趋成熟。欧美、亚太、中东……纷纷把建立全国性光纤网络作为宽带发展的目标。预计未来数年内，全球各地将掀起光纤网络的建设高潮。

然而，从目前的普通宽带接入过渡到 FTTH 还将面临诸多问题，如产业链上 IT 支撑系统、资源管理系统、服务系统如何配合 FTTH 等，其中最关键的是如何高效地运营 FTTH，这值得探究。众所周知，目前普通的宽带接入速度一般在 10M 左右，当实现 FTTH 后，速度将提升数十倍，如何实现高带宽后的互联网应用将是摆在运营商面前的重要问题。

工信部局级巡视员张新生表示，在发展光纤光缆过程中，业务应用有待丰富，“日本和韩国 FTTH 的发展，逐步放慢，就是因为业务的应用没有像过去预计和想象得那么乐观。当前，IPTV 等视频应用系统推进光纤光缆发展的关键应用，加快推进三网融合，为宽带发展提供更多的内容和应用已成为当务之急”。

记得数年前宽带日渐普及时，有一个形象的比喻——“建好了高速公路，更要有车在上面跑”。目前，FTTH 的发展或许同样面临这个问题。来源：2010-6-28 通信信息报

[返回目录](#)

物联网云计算 3G 成我国软件行业新增长点

第八届中国国际软件和信息服务交易会 23 日发布的《2010 中国软件创新报告》指出，软件行业作为经济发展的先导产业，在经济复苏之初，又面临新的机遇和挑战，物联网、三网融合、云计算、3G 等为软件行业的发展提供了新的平台，成为我国软件行业新的增长点。

报告显示，2009 年，我国 RFID 产业市场规模达到 110 亿元，比 2008 年增长 36.8%。同时，截至 2010 年 5 月，软件企业中，涉及物联网业务的公司数量占总数量的 13%。以无锡市物联网产业园为先导，全国各市相继投入到物联网产业园区的建设当中并将其放在首要位置。

三网融合作为软件业的一个新增长点受到了各方的关注，调查显示，已有 18% 的企业开始进入三网融合领域，这个比例还将快速增长。

云计算使网络服务提供者可以在数秒之内，达成处理数以千万计甚至亿计的信息，能在最短时间内满足用户的需要，降低成本。此外，电信运营商、大型互联网公司以及已成为云计算供应商的各大 IT 巨头都具有成为云计算运营商的潜力。

3G 业务的多样性和网络容量的增加，给网络应用带来了更为广阔的空间，同时将为中小企业成长提供新机遇。新一代 3G 网络带来新一代商业市场，为第三次商业革命提供了先机，不仅能帮助中小企业实现低成本移动信息化，还可帮助企业从传统的粗放型营销管理，转型为“精耕细作”的精准营销，从而达成资源集优，树立企业品牌的功效。来源：2010-6-24 证券时报

[返回目录](#)

移动阅读用户数将破 2 亿 产业链投资机会显现

清科研究中心最新研究报告预计，2010 年中国移动阅读市场用户数将突破 2 亿，同比增幅超过 30%，增幅远超手机游戏、SNS 等移动互联网业务。在这种巨大需求导向下，电子阅读器市场前景可观，产业链上下游均存在投资机会。

“数字阅读或者电子阅读一定是阅读的发展方向。”易博士总裁杨洪指出，尽管电子阅读取代纸张阅读还需要很长的时间，但它绝对是纸张阅读的一种补充。在电子阅读的方式上，LG Display 中国区 EPD 销售主管梁堃认为，专用的手持设备会成为未来电子阅读的主流，手持式阅读器的使命就是去取代书本和杂志，因为手持式阅读器能带来最好的阅读体验。

中文在线手持阅读事业部总经理伍王应在谈到电子阅读器的前途时显得十分兴奋，他认为，数字化出版趋势、阅读习惯改变和性价比高，决定了电子阅读器将会成为未来的发展方向，“80 后、90 后是伴随着互联网成长起来的，他们对看电子书的习惯是自然而然产生的，而且 E-BOOK 便携、不伤眼睛、待机时间长。”

继中国移动对外宣布并定制 100 万部电子阅读器以来，中国电信、中国联通也将相继跟进，批量采购电子阅读器。清科研究中心预计，届时，中国电子阅读器市场的销量还将进一步提升。

具体到产业投资上，清科研究中心分析师张亚男认为，电子阅读器产业链上首先值得投资者关注的是产业链上游的零部件厂商。其次是中间环节，即内容的平台运营商。张亚男认为，内容平台运营商是直接面向用户的，可以第一时间把握用户信息，而这些信息可以成为精准广告推送等信息的集合点，未来可能会产生巨大的盈利空间。

在终端品牌厂商方面,张亚男认为,尽管品牌厂商在现阶段的盈利前景很好,但随着亚马逊降价,终端厂商光靠终端来盈利的前景可能会进一步受限。此外,终端厂商还受到内容资源匮乏的挑战,因此进一步受制于产业链中上游环节。来源:2010-6-29 上海证券报

[返回目录](#)

国民技术中报预增 200% 手机支付业务增长稳定

曾经的创业板第一高价股国民技术(300077,收盘价 128.80 元)今日发布了中期业绩预告。除宣布公司 2010 年半年报业绩增长 167%~200%之外,国民技术还特意提到业绩增长的原因之一是移动支付芯片业务保持了平稳增长。有市场人士指出,如此表态,应该能让之前外界因为“中移动叫停现有手机支付业务”消息而对公司业绩的担忧有所消退。

中期业绩增长亮眼

国民技术今日(6月29日)公告称,预计公司 2010 年上半年能实现 9500 万元~1.06 亿元的净利润,较去年同期 3563 万元的净利润水平增长 167%~200%。基本每股收益方面,按照发行后总股本 1.09 亿股全面摊薄计算后,为 0.87 元~0.97 元;而去年同期按照发行前总股本 8160 万股计算的该项指标为 0.44 元,增长幅度在 100%~120%之间。

对于业绩增长的原因,国民技术解释为是主营业务保持了良好的发展势头,报告期内主营业务收入取得了相应的增长。以细分产品来看,USBKEY 安全芯片市场继续保持了较快增长。

据悉,USBKEY 安全芯片是国民技术第一大主导产品。国民技术主营安全芯片、通讯芯片,其余就是合作类产品以及技术服务收入。国民技术招股说明书显示,过去 3 年,安全芯片在营业收入中的占比分别达到 45.54%、72.66%和 80.02%;而这当中有相当大一部分收入来自 USBKEY 安全芯片,2009 年该产品在安全芯片类产品收入中所占比重达到了 84.16%。

目前,国民技术在 USBKEY 国内市场的占有率达到了 72.9%。公司方面认为,今后的增长将来自网银 USBKEY 用户以及证券交易系统等新领域。不过西南证券分析师苏晓芳表示,由于业务发展更多取自未来整体市场规模拓展,总体而言 2010 年公司安全芯片增速将较 2009 年的 134.6%有所回落。

支付芯片或贡献 2~3 成营收

移动支付芯片及解决方案是国民技术新产品,去年下半年获得中国移动技术认可,进入推广试商用阶段。去年全年,该类产品实现了 5165.84 万元销售收入,

占当年公司营业收入的 11.09%。本月初关于中移动叫停现有手机支付项目的说法曾一度引起市场恐慌，导致国民技术股价连续大跌，国民技术 29 日这份业绩预告在一定程度上减少了市场之前担忧。公司称，中期业绩抢眼还有另一个原因，即移动支付芯片及其整体解决方案在试商用阶段销售保持了平稳增长。这无形中在向外界表示，之前因中移动叫停现有手机支付方案、向银联标准靠拢的说法并不完全准确，至少在业绩上对公司并没有太大影响。

根据《每日经济新闻》早前从公司了解到的信息，国民技术证实在手机支付领域，中移动确实在推中国银联主导的 13.56M 的 NFC 方案，但并没有叫停目前公司研发的 2.4G 方案。公司方面认为，最终结果可能是中移动将两者并行推广，发展到一定规模后取其优。

国民技术自身也并没有暂缓 2.4G 项目，开发 13.56M 方案做储备的打算。公司认为前者在技术、实现方式上都占优，秉承新技术替代旧技术的观念，2.4G 是更为先进的移动支付方案，长期看好。而苏晓芳表示，从 2010 年一季度的供货情况看，预计 2010 年移动支付芯片在公司总收入中所占比重将由去年的 11% 上升到 20%~30%。

业内人士认为，投资者不必过分担忧，从目前反馈回的情况看，中移动叫停 2.4G 项目的可能性并不大，国民技术不会突然遭受负面冲击。须知国民技术在去年 7 月 24 日与中移动签订了有关 2.4G 方案的合作协议，协议有效期为两年。
来源：2010-6-29 每日经济新闻

[返回目录](#)

联想 2010 年要在国内市场销售 100 万部乐 Phone

联想一位官员星期一说，联想集团的目标是要在 2010 年在中国市场销售 100 万部自己研发的智能手机。

这种名为“乐 Phone”的智能手机采用谷歌的 Android 操作系统。联想 2010 年 1 月在一个移动展会上展示了这种手机。

据路透社报道，联想副总裁 Tong Fuyao 对新闻记者说，我们希望 2010 年在中国市场销售 100 万部乐 Phone 智能手机。他说，他已经看到这种智能手机在企业中应用的潜力。他正在与开发人员合作开发针对企业市场的应用程序。

联想是全球第四大 PC 厂商。联想 2010 年 4 月曾说移动互联网产品在五年之内将占其销售收入的 10% 至 20%。来源：2010-6-29 赛迪网

[返回目录](#)

【移动增值服务】

北京电信推 3G 音视频礼包

昨天，北京电信宣布推出以世界杯赛况信息为主的 3G 音视频数据业务礼包“翼趣”，年底之前的资费为 6 元/月。

据了解，“翼趣”礼包是一款针对天翼手机用户特别是 3G 手机用户的数据业务组合包，包含天翼视讯全能看、视频手机报、翼趣铃音盒和天翼快讯 4 个子产品。其中，“天翼视讯全能看”是中国电信的手机视频业务，世界杯期间，用户可通过该业务观看电视直播、球场赛况、赛程信息、精彩射门、球场花絮等视频内容。

北京电信表示，从即日起至 12 月 31 日期间，该礼包执行 6 元/月的促销价。
来源：2010-6-23 京华时报

[返回目录](#)

中国移动或将取消阅读终端补贴

由于所获利润与补贴投入之间的巨大差距，中国移动可能取消对于电子阅读器终端的补贴。

业内人士向《财经》记者透露，中国移动可能取消对于电子阅读器硬件终端的补贴，目前国内几十万台的电子阅读器终端销量，对于中国移动拓展电子阅读业务来说价值不大。

2010 年 4 月，汉王科技(002362.HK)推出了专为中移动定制的 TD 版本电子书 T618，此后华为、大唐、方正等公司均推出了 TD 版本的电子阅读终端。

此前，在接受《财经》记者采访时，汉王副总裁、销售总监孟庆君透露，T618 大约能获得中国移动 30% 的补贴力度。目前 T618 市场售价接近 3000 元，也就意味着中国移动要付出大约 1000 元的补贴额度。

6 月 25 日，孟庆君否认中国移动可能取消电子阅读终端补贴的消息，“目前还没有收到这方面的信息。”

2009 年 9 月，中国移动宣布在浙江投入 5 亿元建设移动阅读基地。2010 年 5 月，该基地正式运营。参与阅读基地规划的人士在接受《财经》记者采访时表示，从能够获得的营收和投入的补贴相比，中国移动大约需要 10 年以上才能收回在电子阅读终端上的补贴，因此，“这是补不起的”。

清科研究中心分析师张亚男分析，目前电子阅读器市场均价大约在 1500 元左右，但每个用户平均每年在电子阅读上的花费即便以最乐观的估算，也不到 100 元。因此，中国移动如果采取全额补贴，收回成本需要 15 年。即使仅补贴 1/3，也需要超过 5 年的时间才能收回终端补贴的成本。

根据清科的统计数据，2010 年一季度，全国电子阅读器销量为 24.91 万台，汉王以 16.45 万台的销量占据 66% 的市场份额。

6 月 25 日，汉王股价下跌 4.84%，收于 132.99 元。来源：2010-6-28 《财经网》

[返回目录](#)

神州行畅听卡可申请国际长途业务

昨天，记者从北京移动了解到，北京地区的神州行畅听卡客户已经可以申请开通国际及港澳台长途业务。

北京移动表示，神州行畅听卡客户(含畅听卡和无线座机，不含爱心卡)可通过营业厅、网站和短信渠道办理开通或取消国际及港澳台长途业务。开通后，客户可使用直拨、12593 和 17951 方式拨打国际及港澳台长途，拨打方式和资费标准等与普通国际及港澳台长途业务一致。

另外，移动提醒用户，申请开通国际长途业务的用户所有账户(包括主账户、奖励账户和转品牌账户)总余额需大于等于 200 元。来源：2010-6-23 京华时报

[返回目录](#)

北京移动全球通预存话费最高返 600 元

北京移动今日表示，将推出全球通用户预存返话费活动，最高额度 600 元。

2010 年 6 月 23 日至 8 月 15 日期间，全球通用户可以通过门户网站或营业厅参加此项活动，具体方案为：预存或押金 600 元话费返还 300 元充值卡，每月承诺消费 50 元(承诺期为 12 个月)；预存或押金 1200 元话费返还 600 元充值卡，每月承诺消费 100 元(承诺期为 12 个月)。

通过网站参与活动的客户，将额外获赠 30 元电子充值卡。

不过北京移动提醒，向客户赠送的充值卡将不开具发票。而单位托收客户，只能采用押金方式办理预存返话费活动。来源：2010-6-24 新浪科技

[返回目录](#)

山东电信世界杯手机视频资费降为 1 元/月

针对世界杯期间用户需求，中国电信山东分公司日前透露，在世界杯期间，将推出针对 3G 用户的天翼视讯业务资费优惠业务，用户订购中国电信天翼视讯“全能看”产品包，产品包资费降为 1 元/月，且赠送 50M 手机上网流量。

相关资费由 5 元/月降为 1 元/月

天翼视讯业务是中国电信为天翼套餐用户提供的最全的手机视频增值服务，包括影视娱乐资讯、同步热播剧集、国内外热映大片、体育热点追踪、世界顶级赛事集锦等。

据悉，世界杯期间，中国电信天翼视讯业务将设立免信息费专区，通过直播和点播方式，向用户全面展现世界杯比赛盛况，并设立互动竞猜等栏目，让 3G 用户随时可收看到世界杯比赛。

同时，中国电信将对“全能看”产品包采取资费优惠和流量赠送等措施，其中，将“全能看”产品包资费由 5 元/月调整为 1 元/月；优惠期从 2010 年 6 月 1 日至 12 月 31 日。另外，用户若在营业厅订购天翼视讯“全能看”产品包，赠送 50M 手机上网流量。

同时可参与赛事竞猜互动

此次山东电信世界杯手机视频资费应该说创造了资费之新低，另外，山东电信表示，订购了“全能看”产品包的用户还可参与赛事竞猜互动活动。

据悉，6 月 12 日至 7 月 13 日，每场世界杯比赛开赛前 48 小时开始，开赛前 30 分钟截止，用户可用手机竞猜比赛结果，同一用户可以参加所有 64 场比赛的竞猜活动，猜对得 1 分，猜错得 0 分。中国电信将每天对前一天的赛事竞猜进行开奖；每日通过活动首页 <http://fifa2010.netitv.com/> 公布获奖名单和竞猜得分排名前 60 位的用户名单，得分相同，排名不分先后。

中奖用户将在获奖名单公布后的 7 个工作日内收到中奖通知，领奖方式将通过短信和电话方式告知用户。竞猜得分最高的前 10 名用户可获得欧洲双人游。竞猜得分排名在第 11-40 位的 30 名用户可获得天翼明星手机摩托罗拉 XT800 一部。来源：2010-6-23 新浪科技

[返回目录](#)

联通首次大幅补贴低价 3G 手机：预存话费赠手机

在宣布千元 3G 智能手机上市的同时，中国联通还首次推出了大规模补贴低价 3G 套餐的攻势，既包括预存话费分月返还，还送手机；也包括买千元智能 3G 手机赠送千元话费，补贴力度空前。

选 126 元套餐以上即送 3G 手机

中国联通之前对 3G 用户补贴力度一直很小，但此次似乎动真格的了，而且，此次主要结合千元 3G 手机上市进行补贴。

中国联通于 23 日下午宣布，此次推出的千元智能手机包括：诺基亚 5235、索爱 M1i、中兴 X850、华为 U8110 和天语 W366 共五款，将于 6 月 25 日前陆续上市。此外，7-9 月份还将推出多款千元智能手机。

此次中国联通的补贴非常灵活，分多种方式，其中一种是“预存话费送手机”合约计划，也就是根据用户所选套餐标准，预存相应的话费，就能以优惠价格购买到智能手机，最高可享受到“0 元购机”的优惠。

比如用户选择 126 元 3G 基本套餐 A 计划或 126 元 3G 基本套餐 B 计划，签约在网 2 年，预存 1820 元话费，预存话费分月返还，即可免费拿到中兴 X850、华为 U8110、天语 W366 中的任意一款智能手机。

选择 156 元 3G 基本套餐 A 计划或 156 元 3G 基本套餐 B 计划，签约在网 2 年，预存 2250 元话费，预存话费分月返还，即可免费拿到索爱 M1i 手机或 NOKIA5235 智能手机。

买手机入网即送千元话费

另一种是“购手机入网送话费”合约计划，就是用户以市场价购买千元智能手机，入网同时签约在网两年，从入网次月起即可获赠一定额度话费。

比如用户入网选择 126 元 3G 基本套餐 A 计划或 126 元 3G 基本套餐 B 计划，签约在网两年，协议期内即可获得总额高达 1200 元的赠送话费。

自备机入网也将可存话费送话费

中国联通推出的第三种补贴方式是针对自备手机用户，目前，已有大量用户自己购买了 3G 手机，如果入网的话，中国联通也将推出“存费送费”合约计划，让这部分用户只要预存话费就送话费。

中国联通透露，自备机入网用户“存费送费”合约将于 7 月 1 日正式推出。

除了上述千元 3G 智能手机和之前已推出的 iPhone、乐 Phone 外，中国联通已推出了近 70 款普通定制终端，涵盖了包括诺基亚、摩托罗拉、索爱、三星、华为、中兴等国内外知名品牌。据悉，中国联通对 3G 正式商用时推出的普通定制终端用户补贴政策进行了大幅度优化调整，降低补贴门槛、加大补贴力度；同

时在“预存话费送手机”合约计划模式基础上增加“购手机入网送话费”合约计划模式。普通定制终端用户补贴优化方案预计于7月1日正式推出。来源：

2010-6-24 新浪科技

[返回目录](#)

【网络增值服务】

平安保险推出手机投保服务

昨日，中国平安集团再次对官方手机网站进行了升级，并正式启动手机购买保险服务。消费者只需发送短信 wap 至服务热线或通过任一手机浏览器访问平安官方手机网站，进入手机投保专区，填写投保信息，实现在线支付后就可即时生成有效保单。此举也进一步拓宽了保险产品购买与服务的渠道。

据了解，截至2009年底，国内手机上网用户已达到1.92亿，比2008年增长了62.7%，中国3G服务在2010年更是得到了全面发展。手机上网独有的移动便捷性，已越来越受到社会大众的广泛认可，逐渐成为现代生活中重要的上网方式之一。而移动支付作为在全球推行十分成熟的移动增值应用，其国内市场的发展前景也被业内一致看好。

记者获悉，目前，平安官方手机网站已可实现多项保险产品投保，其中，交通意外险、旅游意外险的手机投保，已在北京、广州、上海、深圳、苏州、杭州、重庆、天津全国八大城市试点，预计7月中旬左右将推广至全国范围。同时，平安银行、工商银行、中国银行、上海浦东发展银行、广东发展银行、兴业银行、华夏银行和上海银行等国内八大银行也开通了信用卡支持平安的手机投保功能，使消费者可以轻松实现在线支付。

业内人士表示，手机投保业务正是在市场多重需求的背景下应运而生，相较于其他传统的投保模式，手机上网投保具备随时随地、高效灵活的特点，实现了空间与时间的突破，而生成的电子保单，既节约纸张符合低碳环保理念，又确保了保单内容的安全性。来源：2010-6-25 深圳特区报

[返回目录](#)

中移动上海物联网应用超20万用户

《第一财经日报》记者昨日获中国移动内部文件显示，其推进的物联网在全国尤其是上海已实现规模发展，在上海一地用户数已超过20万，具体应用包括

“车务通”、远程智能无线抄表、无线视频监控等，以世博手机票为代表的手机支付等。

中国移动通信研究院相关负责人透露，移动通信网络是物联网发展的基础条件，中国移动在全国拥有 47 万个基站，现有网络规模与覆盖范围达到全球第一，在此基础上中移动布置全国物联网终端数已超过 400 万，年均增长超过 80%，目前仍在快速增长中。

除了布置无线视频监控，通过随身携带的手机实现实时监控等物联网应用，中国移动正将更复杂的物联网应用推向市场。

目前，在智能电网还远未到位的情况下，中国移动已经开始了“抢跑”。中国移动最新数据显示，目前在北京、上海、广东、重庆等地已实现了 104 万台电表的远程无线抄表。远程智能抄表系统能利用中国移动移动网络，使用在记录公共事业数据的仪表(如水表、电表等)上集成可记录数据的专用设备，实现自动抄表，为电力企业大幅节省人工抄表成本，使市民免受打搅。

而世博手机票则是中国移动首次把物联网领域 RFID(无线射频识别)技术与移动 SIM 卡相结合的应用。目前，世博手机票已发售近 6 万张，而上海地铁全部 280 多个车站共近 3300 个专用闸机通道可供“刷手机”通行。

另外，上海移动内部人士透露，伊利自动售货机、星巴克、联华超市等 2000 多家商铺都安上了支持手机钱包功能的 POS 机。世博运营首月，中国移动上海公司的手机钱包月交易金额超过 100 万。

运用物联网技术，中国移动在上海目前已将超过 10 万个芯片装载在出租车、公交车上。而且可以为物流企业实现无线环境下对车辆跟踪定位、运输路径选择、货况信息获取等服务。来源：2010-6-23 第一财经日报

[返回目录](#)

中国电信 7 月下旬正式推手机阅读业务

一度被推迟的中国电信手机阅读业务再度浮出水面，据知情者透露，中电信手机阅读业务将于 7 月下旬进行发布。届时中国电信将会同时与新闻出版总署签订战略合作协议，进军数字出版行业。

7 月下旬正式推出手机阅读业务

据知情者透露，中国电信相关部门近日开始正式策划部署，其手机阅读业务将会在 7 月下旬上线发布，同时在浙江建立移动阅读基地。

据了解，在此前的 4 月 30 日，中国电信原计划推出的手机阅读服务由于内容尚未完善推迟上线。而早在 2009 年下半年，中国移动就在浙江设立了阅读基

地，参与的产业链各界包括中国移动、卓望、华为、盛大等，其中卓望主要负责运营管理，华为负责技术，盛大则是阅读基地的主要内容提供商。同时中国联通也计划在广东建立类似基地。

易观国际分析师表示，电信运营商进军手机阅读市场，能进一步提升用户使用黏性并有效扩大用户群，一方面借助规模化效应降低网络边际成本，另外也有利于保证市场竞争地位。

备战手机阅读打破内容单一格局

根据调查统计，2010年中国手机阅读市场规模将达到46亿元；2013年将突破百亿大关。同时，截至2009年年底，我国手机阅读市场活跃用户数已经超过1.55亿。从增长率来看，2010年、2011年在未来几年中将是发展最快的，平均增长将超过50%。由于手机阅读市场的吸引力巨大，专家认为，运营商已将手机阅读定位为继手机音乐之后的最具潜力增值业务。

此前，按照中国电信的规划，中国电信将通过“翼起来”平台打造1000种手机应用，其中中国电信自己主导研发的应用只会有30种左右，通过合作引入500种手机游戏，移植200家互联网网站、200种SP应用。因此，中国电信此次在浙江建立手机阅读基地只是众多手机阅读应用的开端，未来将可能改变目前手机阅读内容单一的局面。

与此同时，早在去年的11月12日，中国电信视讯运营中心就在上海挂牌成立，同时启动的还有中国电信的天翼视讯平台。来源：2010-6-23 飞象网

[返回目录](#)

中星9号再次升级 黑盒子收看节目锐减至12套

近一阶段中星九号直播星地下机顶盒生产、销售市场呈反弹且有些上升趋势，基于此，6月22日晚，直播星空中升级再次启动。

截止6月24日凌晨，针对此次空中升级的效果，从各个渠道获取的信息来看，此次空中升级再次奏效，诸多黑盒子能够收到的电视节目仅为12套。

为此，直播星地下市场也在流传着“最迟不超过两三天，就可以推出相应的破解方案并免费上传到网上。”

在此之前，数次的空中升级频次都是以月甚至数月为单位，针对上述发展势头，笔者根据日前获悉到的综合信息来判断，在未来的一段时间之内，中星九号直播星空中升级的频次将以周为单位。

有业内人士为此表示，如此频繁的空中升级次数将在短期内能够在一定程度上遏制住中星九号直播星地下市场的发展速度。来源：2010-6-24 中广互联

技术情报篇

【视频通信】

杭州华数手机电视集成播控平台通过验收

昨天，杭州华数宣布，其承建的手机电视集成播控平台已正式通过国家广电总局验收，成为全国首家可以正式商用的手机电视集成播控平台。

华数总裁励怡青表示，从产业链上讲，所需节目内容在华数的平台上集成，再与电信运营商的平台对接，提供给消费者。该平台目前至少可承载一百家手机电视内容服务机构，并可实现与运营商平台的无缝平滑接入。来源：2010-6-23 京华时报

[返回目录](#)

广电入侵 3G：手机电视被硬塞入集成播控平台

“7.8 亿手机用户是不容我们忽视的市场，规模是一切增值业务的基础。”作为广电行业的排头兵，华数集团总裁励怡青毫不掩饰对通信市场的期待。

2010 年 6 月 22 日，华数在北京宣布其全国首个 3G 手机电视集成播控平台通过验收，正式开始进入商用阶段。而这一天，也是三网融合试点方案最后上报的日子，试点城市名单已经确定。华数作为广电行业首推的广电运营商技术合作者，从来没担心过是否能成为试点的问题，试点仿佛早已是囊中之物。而首个 3G 手机播控平台，正是在这样的前提下推出，华数整合产业链、一路抢跑的意图明显。

硬生生插入的环节

现在 3G 手机电视的产业链，由于内容监管的需要，硬生生地插入播控平台这个环节。而有了这个环节后，产业链上的利益将会重新分配。

在过去几年中，产业界谈论 3G 时代产业链的变化时，一个共识就是将会进入电信运营商一家独大、强者横强的时代：整合手机终端，整合各种应用，直接面向消费者。

而现在 3G 手机电视的产业链，则由于内容监管的需要，硬生生地插入播控平台这个环节，这个播控平台的上游是内容服务商，下游则是电信运营商，而这

个播控平台也将起到重要的整合作用，特别是对上游内容服务商的整合控制能力凸显。如果说在 2G 时代，内容服务商都是围绕着电信运营商转，而现在的 3G 手机电视，内容服务商更要努力“讨好”华数。

而且，从对内容监控的角度出发，电信运营商如果提供 3G 电视服务，就必须与这个平台对接。据悉，集成播控平台负责内容审核入库、搜索以及监播，整个集成播控平台分为直播、点播、信源监看及检测四大系统。

硬生生地加入这个环节之后，产业链上的利益将要重新分配。

首先是电视内容的定价权发生变化。以往是电信运营商与内容服务商共同确定价格，而电信运营商定价的权力更大一些。而未来，3G 电视服务的定价将是电信运营商、播控平台、内容服务商共同商议。谁对价格拥有更大的话语权，现在还难以确定。

其次是内容服务商把内容提供给电信运营商，然后双方谈一个分成比例。现在是由华数与电信运营商去谈分成比例。“我们会在五五分成的基础上略有上下。”励怡青表示这需要跟每个运营商具体地谈，最后分成比例的确定还要看谈判的结果。而华数集团副总裁赵志峰则向记者透露，由于运营商一向强势，与运营商的谈判并不容易。现在与联通的合作已经展开，与中国移动和中国电信还在谈判的过程中。

最后，华数在从运营商分到一定比例的收入之后，再按 1: 9 分给上游的内容服务商。如此看来，华数在内容部分的分成比例并不高，“目前集成播控平台尚属服务性质，集成播控平台与 CP 之间分成大约为 1: 9，即内容提供商分取收入 90%，而集成播控平台则收取 10% 比例。”励怡青向记者介绍称。

“产业链发生很大的裂变，原来在工信部的管理下，内容服务是一个相对自由的平台，而未来在广电的管理下，这将变成一个可控的、可监管的平台。由广电主导的模式，将成为无法改变的事实。”计世资讯高级副总裁郭海涛在接受《中国经营报》记者采访时表示。

在试点方案制定过程中，广电与电信争议最大的就是 IPTV 播控平台的归属权。在最后确定的试点方案中，IPTV 播控平台也划归了广电。“IPTV 播控平台与 3G 手机电视播控平台的运营模式是一样的。”赵志峰告诉《中国经营报》记者。

产业链再造

针对国家三网融合的大政策，未来需要搭建新的服务形态，包括广电、传统的电信运营商、终端设备、内容服务商等，产业融合中的增值空间极大。

华数给这个手机播控平台起了个名字叫“华夏手机电视”。从 5:5 和 1:9 的分成比例来看，华数介入手机电视市场监管作用明显，而作为企业盈利空间似乎并不大。但华数的野心当然不止于此。

“在手机电视领域我们获得的是两张牌照，一个是播控平台的牌照，一个是内容服务的牌照。”赵志峰告诉记者，在华数内部也是两套班子在运行。也就是说，作为播控平台华数有机会拿到 1 的分成，而作为内容服务商，华数同样也有机会拿到 9 的分成部分，这才是华数未来最大的盈利空间。

华数以播控平台的身份介入三网融合，打破了原有产业链条的结构。这正是三网融合初期最大的不确定性：产业链再造。

从电信与广电的竞争来看，未来三年将是“网络赛跑”阶段。也就是广电的重点是进行网络的双向改造，而电信则是全力开展光纤入户的工作。谁的网络先具备条件，谁才有竞争优势。“广电很明白留给自己的时间并不多，所以未来三年双向改造的速度会非常快。”郭海涛认为短期内网络设备商和双向机顶盒将会有巨大的市场空间，“华为已经大举进攻广电领域了。”据郭海涛估计广电领域未来三年的复合增长是 41%，单个用户的 UP 值也将在三年内翻一番，从现在的 15 元增长到 30 元以上。这样诱人的市场，已经吸引了通讯设备商的眼光。

作为传统 IT 业的巨头，英特尔在 PC 时代具有很强的话语权，由于一家独大可以号令所有 PC 厂商。但在三网融合的趋势下，英特尔也必须改变过去的姿态，重新寻找自己的产业链中的定位。“大家面临的都是一个新的课题，都是在摸着石头过河。”英特尔全球副总裁兼英特尔中国总裁杨叙认为三网融合会带来非常大的产业融合。在英特尔内部将未来称为 N 屏时代，也就是除了传统的 PC，将有更多种形式不同的屏幕出现，而哪一个屏幕的内核——芯片，英特尔都想分得一杯羹。但无疑，这一过程中还会面临很多挑战。“对于英特尔来说，机会多了，但是竞争对手也多了。我们需要短期、中长期战略，以及这些战略之间的配合。”杨叙坦言。

“针对国家三网融合的大政策，未来需要搭建新的服务形态，包括广电、传统的电信运营商、终端设备、内容服务商，我相信会有非常大的产业融合，而且这里面潜在的增值空间非常之大，随之会诞生很多新的服务方式、服务模式，这对政府不断倡导的新的产业结构转型有很大的帮助。”其实，对于英特尔来讲，还是产业链再造过程中的地位重新分配，能不能保住龙头的地位？

不仅是华为、英特尔，其实，随着三网融合已经鸣枪，原来的通讯企业、IT 企业、互联网企业，以及广电下属企业，都获得了重新赛跑的机会，都试图在新的产业链构建过程中，抢得更多的控制权。来源：2010-6-27 中国经营报

[返回目录](#)

广电研究 3D 传播标准 3D 电视节目有望 2010 年试播

据悉，广电总局有望在 2010 年试验播出 3D 电视节目。广电总局已经启动了 3D 电视标准制定的筹备工作，天津已首个筹备 3D 频道，另有数家电视台在关注 3D 技术。“到时候将会先做 3D 节目的点播，然后再考虑推出 3D 频道。”国家广电总局科技委副主任、原副总工程师杜百川在接受媒体采访时表示。有业内人士描绘出一幅未来 3D 的美丽图景：电影、游戏只占整个 3D 应用的极小部分，在医疗、科研、工业和教育等领域，3D 都可以大展身手。

广电正研究 3D 传播标准

从《阿凡达》到世界杯的开幕，3D 的火爆从电影银幕燃烧到了电视银屏。虽然观众预期火热，然而国内 3D 市场的发展却瓶颈重重。此前，国家广电总局出台政策，暂停影院用 3D 技术转播世界杯比赛计划。

据悉，此次叫停主要原因首先是，国内尚无 3D 播出的模式和相关标准；其次没有固定的 3D 节目和播出频道导致片源的欠缺；此外，3D 技术仍处在探索阶段，长时间观看可能引发的不适感等问题仍然是广大观众诟病所在；种种现状使得目前空有 3D 电视终端销售却没有节目可看。

然而，目前僵局似乎有所松动。国家广电总局广播电视规划院中心所相关人士透露，广电方面将着重对 3D 传播的信息格式、评测方法、压缩存储方式以及采集、编辑、制作等环节进行标准制定，而 3D 电视机设备方面的标准则由工信部进行配套制定。

3D 电视频道也正筹备

3D 电视频道建设的筹备工作也在悄悄展开。目前，天津已经在内容和技术上开始筹备 3D 频道，该频道除了 3D 电影、电视剧等节目外，还将有 3D 演播室内的新闻播报以及各种现场直播。除天津外，国内已有 7-8 家电视台正在关注 3D 技术的发展情况，已经或将在立体电视节目或者立体电视频道方面做一些尝试。

近日，广电总局广播电视规划院将举办“3D 立体影视技术发展与运营实践研讨会”，这是广电系统首次就 3D 电视运营规划及标准制定开展专门研讨。如果此次研讨会能打破国内 3D 发展的标准、节目和技术等方面的瓶颈，那么 3D 电视频道的建设将更为现实和值得期待。来源：2010-6-24 四川在线-华西都市报

[返回目录](#)

【电信网络】

运营商难垄断手机支付市场

以往，通信运营商推广手机支付时都要和银行合作。但从 2010 年 9 月开始，根据近日中国人民银行(以下简称央行)公布的《非金融机构支付服务管理办法》，即使不与银行合作，运营商照样能大规模开展手机支付业务。有分析人士表示，通信运营商可以合理合法地开展手机支付业务并不会让第三方支付吃“夹板”，国有大运营商和金融机构留下的巨大“缝隙”足以形成一个庞大市场让第三方支付公司去开拓。

政策

支付业务必须取得“许可证”

本周一，央行正式公布《非金融机构支付服务管理办法》(下称“管理办法”)。根据央行规定，该管理办法将于 2010 年 9 月 1 日起施行。

央行表示，办法实施前已经从事支付业务的非金融机构，应当在办法实施之日起 1 年内申请取得《支付业务许可证》；逾期未取得的，不得继续从事支付业务。

不过依据管理办法的规定，要获得支付业务资格并不太困难。

根据管理办法，申请人如果在全国范围内从事支付业务的，其注册资本最低限额为 1 亿元人民币；拟在省(自治区、直辖市)范围内从事支付业务的，其注册资本最低限额为 3000 万元人民币。

影响

手机支付被纳入管理范围

根据记者了解，管理办法在规范第三方支付公司的同时，也为通信运营商在手机支付领域的大举拓展扫除了障碍。此前，运营商因为没有金融牌照，长期以来在推广手机支付领域时都要和银行合作。比如中国移动为了大力发展手机支付业务，就以 398 亿元人民币巨资认购浦东发展银行 20% 股权。中国电信和中国联通亦分别与国内大型国有银行签署战略合作协议以开拓手机银行、移动支付、电子商务(电商频道)等领域。

但根据管理办法对非金融机构支付服务进行的定义，所谓网络支付，是指包括了互联网支付、移动电话支付、固定电话支付、数字电视支付等。这意味着手机支付亦被纳入管理办法范围。与条件难以达标、惨遭“洗牌”的中小型第三方支付公司不同，对于通讯运营商这类实力雄厚的企业，管理办法本身根本就像如同一张通向手机支付的“通行证”。

“央行的管理规则跟软件的版本一样，后续是需要升级和完善的。”有业内分析师向记者表示，尽管管理办法并没有确定手机支付的细则，目前尚未能确定该管理办法对手机支付行业的具体影响，但可以预计随着手机支付蓬勃发展，在未来一两年，“央行会在管理办法的基础上列出进一步细则来明确界定手机支付的细节。”

业界

第三方支付公司仍有市场

在央行管理办法的规定下，中小型第三方支付不可避免地面临“洗牌”、淘汰出局。随着通信运营商正式获得合法的手机支付乃至第三方支付资质，硕果仅存的大型第三方支付公司会否被压缩生存空间？有业内人士表示，如果手机支付领域确实呈现出巨大的盈利前景而让运营商不得不将其视作主营业务之一，则相关可能性存在。

北京邮电大学一位知名学者在接受记者采访时直言，担心国内通信运营商的“势力”越来越大，触觉甚至已经延展到金融领域，实在有必要加以约束。

不过也有电信分析师和认为对相关情况并不需要过分担心。资深电信分析师付亮向记者表示，本来运营商经营手机支付就没有“红灯”，本次管理办法不过是通过文件明确了责任、义务、流程等，因此预计不会对手机支付行业产生重大影响。

而第三方支付公司财付通一位内部人士则表示，目前国有大型企业管理上依然被管得很死，很多行业又有多头管理，“在行业与行业，国有巨头与国有巨头之间，都存在着对于民营企业而言盈利空间巨大、但国有大企业又不屑一顾的‘缝隙’，这些‘缝隙’足以让第三方支付公司找到独特的腾挪空间。”

据介绍，目前财付通正与国内运营商合作，在QQ客户端的小钱包上新增具备交费充值、购买充值卡、购买3G号卡和购买3G终端等功能模块。

相关报道

国内手机支付市场规模接近29亿元

根据近日境外媒体报道，市场研究公司Gartner本周一称，2010年全球使用手机进行支付的人数预计将增长54.5%，从2009年的7020万增长到1.086亿，亚洲将领衔增长。2010年移动支付用户将占全部移动用户数量的2.1%。Gartner称，亚太地区移动支付用户数量预计将从2009年的4180万增长到6280万。在欧洲、中东和非洲地区，移动支付用户数量预计将从1680万增长到2710万。在北美，移动支付用户数量预计将从190万增长到350万。

目前在中国，手机支付领域也在蓬勃发展。根据艾瑞咨询发布的《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%，预计 2010 年中国手机支付市场规模将达到 28.45 亿元，手机支付用户总数将突破 1.5 亿户。

中国的手机支付起源于 2001 年，当时运营商开始推广“通过手机短信接入方式支付”，很多手机用户都体验过。比如，我们在网上购买一款电脑杀毒软件，其中就有手机支付方式——输入手机号码后确认付款，接着手机会收到一个短信密码验证，输入后就完成交易。目前这种支付方式还是使用最为广泛。但是这种方式只能是小额支付，大金额支付运营商并不支持。

其后，国内出现第二种手机支付方式“手机 WAP 网站”。很多 WAP 上的商家通过自己的支付方式与手机用户完成交易。但是这种方式发展也比较缓慢，主要制约因素是当时 2G 通信网络比较慢，用户会失去耐心。

最近一两年，国内又发展出远程支付和近端交易。远程支付的典型应用则是通过手机里面的交易平台完成远程交易转账或付款。近端交易的典型应用则是刷卡手机，各大运营商都在推广。来源：2010-6-25 信息时报

[返回目录](#)

3G 技术为社会提供创业高速公路

“3G 也好，包括未来的 4G 也好，这些领域有无限的想象空间，非常适合创业者从初期切入通信这个领域。”北京时分移动通信产业协会会长、TD 产业联盟秘书长杨骅在 6 月 18 日举行的中关村创业讲坛上表示，3G 技术为整个社会提供了一条“高速公路”，上面的业务非常多样化，有可视的、有掌上的、有音乐的、有个性的等，在 3G 领域创业的机会很多。

TDS - CDMA 是第一个由中国提出的、以我国知识产权为主、被国际上广泛接受和认可的 3G 技术标准。杨骅一直致力于 TD 标准的研究，对 3G 技术的发展和應用有着深刻的思考。杨骅认为，在 2G 时代，设备商、网络运营商和终端形成的结构中，网络运营商的主导权是非常大的。但是到了 3G 时代，从系统集成、内容提供、门户网站和网络运营等方面就变成了分切网络运营商的这样一个多样化发展模式，产业链的价值分配也因此会发生很大的变化。

杨骅的观点得到了北京天宇朗通通信设备股份有限公司董事长荣秀丽的认同。作为手机生产厂家，天语手机实现了 3G 手机生产的低成本。荣秀丽表示，3G 技术把互联网掌上化了，这要依托于压缩技术、解码技术等。

荣秀丽举例说，虽然 Google 退出中国，但其留下的 Android 的开放系统给了中国的创业者更多的创业机会，他们围绕免费的 Google 的平台，把 Android 的开放系统做出各种各样的应用，甚至比 Google 本身做得更好。荣秀丽还透露，

李开复创建梦工场后所做的第一件事情也是在 Android 的平台上移植各种各样的应用。

在 3G 时代，内容提供商、服务提供商、门户网站等，都会起到非常重要的作用。整个 3G 的应用又能够全面地促进全社会的信息化过程，杨骅告诉记者，目前在 3G 方面已经有了很多行业应用的案例，“医患通”就是一个很好的例子。TD 技术已经可以为医院和患者提供服务，为医院与公众之间、医院与患者之间、医生之间搭建全新的信息化沟通平台。中国移动现在也已经开始建立 Mobile Market——移动的应用商城。在这个商城中，大家只要通过社区的注册，每一个人都可以去创造、去开发新的应用，并且把你的应用放到这个移动商城里来供广大的用户进行选择和使用，一旦被选中，你的创业的几率、成功率就会大幅度提升。“这种发展的速度也会是非常快的，所以未来在整个 3G 市场的发展中，业务应用这块是有着巨大的潜力的。”杨骅表示。

有关 3G 的增值服务对用户表现出明显的吸引力，杨骅举例说：“可能你开发出来是一个很小的东西，比如说我做了一个很小的软件，我拨打电话，拨过去的时候就把我的一个动态的头像传过去了，但是对方在开会，他可以摁一个键，这个键摁下去以后，他可能就回上一个动态的在开会的形象，告诉你对方现在在开会。这个软件其实很简单，但是一旦被使用，它的用户群是上亿的，就跟我们的短信、QQ 一样。”

杨骅认为，3G 的业务领域里，创业者可以从一个很小的东西形成快速的扩张，发展到一个非常大的市场规模，而不像有的产业要经过非常漫长的积累过程，所以，3G 业务领域非常适合初始创业者以低成本进入。荣秀丽告诉有志于 3G 领域创业的人们，刚刚进入 3G 领域可能不好选择，“但是有一个你可以挣得着钱，就是赶快去写游戏程序，大大小小的各类游戏”。来源：2010-6-24 中国青年报

[返回目录](#)

有线数字电视全民科学素质平台上线

昨天下午 5 时 30 分，有线数字电视全民科学素质平台正式上线开播，这是国内首创的科学知识互动式传播交流平台，由市科协和天威视讯股份有限公司联合建立。

如何促进科学知识更好传播，市科协和天威视讯公司想出了一个新招，即通过一个全新的平台，共同探索具有深圳特色的科普资源共建共享和科学知识传播的新途径。新上线的有线数字电视全民科学素质平台整合了深圳科普基地、科技

社团、科研机构、创新企业和媒体资源，开设“资讯 680”和“导视频道”两个栏目，利用有线数字电视把低碳等概念通过老百姓容易接受的语言和表达方式进行宣传。

据介绍，“资讯 680”中将开辟一个 24 小时不停播出的“身边科学”版块，围绕全民科学素质建设最关键最具基础性的问题，宣传节约能源资源、保护生态环境、保障安全健康，发展低碳经济，培养市民科学、文明、健康的生活方式。在“导视频道”中，设立了“创意零距离”和“自然零距离”两档栏目。其中，“创意零距离”将集中展现深圳中小学生的创新思想，使中小學生掌握必要和基本的科学知识与技能，体验科学探究活动的过程与方法，培养良好的科学态度、基础的科学探究能力，增强创新意识和实践能力。

天威公司有关负责人表示，下一步，平台还将适时推出各种形式的互动活动，并根据时事热点，增强栏目的互动性，充分调动市民参与实施全民科学素质建设的积极性和主动性，增强未成年人对科学技术的兴趣爱好，在全社会中形成崇尚科学、鼓励创新、尊重知识的良好风气。来源：2010-6-29 深圳特区报

[返回目录](#)

CMMB 开拓双向市场 尚需搭建开放平台

经过两年多的发展，CMMB 在网络覆盖与优化、运营主体构建、终端产业化等方面取得了一定的成果，如今已进入正式商用阶段。然而，商用仅仅是成功的开始，CMMB 要想真正“俘获”人心，实现可持续发展，双向互动是必须完成的工作。记者日前了解到，借助中国移动 TD 的回传通道，CMMB 在手机上已率先实现了双向互动；而针对非手机类终端，相关企业目前也开发了互动解决方案。不过，相对于方案提供商的积极，运营商在搭建互动增值运营平台方面略显迟缓。未来运营商能否尽快搭建起这一平台，同时秉承开放共赢的原则吸引众多的内容和应用在这一平台落地，将对 CMMB 的进一步发展产生至关重要的影响。

TD-CMMB 率先实现互动

回顾 CMMB 的发展轨迹，体育赛事对其发展的拉动作用不容忽视，北京奥运会、全国运动会以及最近开幕的足球世界杯都起到了促进 CMMB 技术进步和市场扩容的作用。为了扩大 CMMB 的影响力，提升用户体验，CMMB 的全国运营商中广传播在世界杯期间打出了“互动”牌，而手机成为这张牌的首个载体。

由于 CMMB 以单向传输为主，尚无自己的回传通道，因此实现双向互动一直是其一项技术难题。随着 CMMB 与 TD 合作的深入开展，借助 TD 网络的通信回传通道，CMMB 实现互动成为可能。

中广传播总经理孙朝晖对《中国电子报》记者表示，在世界杯开幕之前，中广传播推出了世界杯互动赛事频道，用户在原有单向终端的基础上，借助 TD 网络的回传通道，就可以享受众多互动功能。

记者了解到，中广传播 6 月 1 日正式推出了“睛彩世界杯”频道。由于它是一个可实现在线互动的手持电视频道，因此球迷可以在看电视时随时进行竞猜、投票、音视频下载等互动活动，完成由“看”到“玩”的跨越。不过，受制于网络覆盖和优化等限制，目前能够实现互动业务的城市仅有 3 个，分别是北京、长沙和哈尔滨。

中兴通讯执行副总裁何士友在接受《中国电子报》记者采访时表示，以往的 CMMB 手机只能被动地接收电视节目，而实现双向互动后，将极大提高 TD+CMMB 手机对用户的吸引力，对提高运营商的 APRU 值和拉动终端销售都有好处。

目前，主流手机企业都推出了 TD+CMMB 手机，但目前除了中兴通讯推出了几款双向手机之外，大部分企业推出的产品都只具有单向功能，因此尽快实现单向终端双向化成为用户关注的焦点。中兴通讯 TD 产品线总经理罗忠生向记者表示，已经面市的单向手机基本上都可以通过升级固件的方式实现双向功能。

其实，除了手机之外，电脑等非手机类终端也在尝试配置 CMMB 互动功能。东方朗视董事长施森口告诉《中国电子报》记者，该公司推出的 CMMB 内置模组和外置电视棒可以支持富媒体解密接收和互动增值业务，借助互联网和电信网的信息反馈、业务订制及互动功能，它们可以向用户提供个性化和实时的丰富内容，从而为 CMMB 拓展赢利空间奠定重要的技术基础。

亟须搭建增值运营平台

尽管借助体育赛事的东风，CMMB 的影响力有所提升，但对一开始就商业化运营的中广传播来说，尽快实现赢利还是头等大事。虽然已经实现了双向互动，但 CMMB 的赢利能力还是十分薄弱。

为了尽快扩大用户规模，中广传播在几经调整收费策略之后，终于采取了“变相免费”的策略来吸引用户。所谓“变相免费”，其实是一种商业手段，即中广传播通过与终端企业合作，将收视费捆绑到终端产品中，用户在购买终端后可在一段时期内(一般为 3 年)直接收看 CMMB 电视，而不用直接向中广传播缴纳费用。

无论是完全免费还是变相免费，中广传播的利润空间都有限，因此通过互动增值业务实现规模赢利就成为一条最有可能的发展路径。然而，要朝着这条路走下去，中广传播还需要做很多基础性工作。

国家广电总局发展研究中心新媒体研究所所长董年初向记者表示，目前 CMMB 还没有架构起一个完整的用户管理系统和收费体系，中广传播可管理的用户量太少，而从 CMMB 良性发展的角度来看，中广传播一定要架构一个完整的用户管理系统和收费体系，否则将来无论是调整收费还是开展新业务都将十分困难。

除了用户管理系统和收费体系之外，在互动成为技术和消费趋势的情况下，CMMB 需尽快搭建可管可控的增值业务平台。目前，中广传播搭建的仅仅是 CMMB 的基础业务订制平台，并没有打造出一个真正具有可管可控特性的互动增值业务平台。“交互功能是 CMMB 的发展方向，只有用户在交互平台上能够使用上传、点播、评论等功能，CMMB 的竞争力才能得到最大释放。”施森□说，“我们希望中广传播能尽快搭建好这一平台，在带动互动终端产品的销售的同时，也可以进一步提高运营商的 ARRU 值。”

要秉承开放共赢理念

目前，CMMB 的互动功能还比较单一，仅仅是为世界杯赛事而量身打造的。从理论上讲，通过电信网或互联网的回传通道，可以开展更多丰富多彩的互动增值业务。这一点，从有线数字电视的发展进程中就可以看出。

目前，有线数字电视正在全力进行双向网络改造，而各类增值业务在双向网络上得以部署的重要基础技术之一就是中间件。有线运营商采用中间件技术，其目的就是要搭建一个公共通用的技术平台，让不同类型的业务都能顺利部署，同时也能吸引更多的第三方内容提供商提供有吸引力的新内容。

其实，CMMB 打造这样的互动增值运营平台并不困难，困难的是能否吸引众多第三方内容提供商为其提供内容。无论是苹果的 APPStore，还是中国移动的移动应用商场 MM，走的都是开放共赢的道路，而这无疑是值得 CMMB 学习的地方。

当前，音视频节目的播控权仍为广电所掌握，这对 CMMB 打造包括音视频内容在内的互动增值业务平台无疑是一大利好。接下来，中广传播要做的是加大力度搭建好这一平台，同时本着互利共赢的原则，吸引更多的第三方内容提供商为这一平台提供内容和业务。

针对 CMMB 在拓展新业务初期的商业模式，很多业内人士都表示还是要以不收费或低收费为主。“这方面 CMMB 可以参照腾讯和电信开展增值业务的例子。腾讯是在积攒了大量忠实免费用户后，通过其他途径来收费的；而电信的增值业务则是与其他业务捆绑销售甚至是免费赠送的，这样能最大限度地降低消费者的抵触心理，达到推广的目的。”董年初说。来源：2010-6-28 中国电子报

[返回目录](#)

移动支付中国标准箭在弦上 天平倾向 NFC

继国内第三方支付管理办法出台，手机支付有据可依之后，业界翘首仰盼着下一个方向——技术标准。尽管目前工信部尚在研究和制定标准中，但随着三大电信运营商相继倾向银联采用的 NFC 标准，市场前景开始变得明朗化。近日，来自诺基亚总部的声音称，诺基亚计划在 2011 年旗下所有智能手机中搭载 NFC 芯片。此前诺基亚中国区副董事长邓元鋈接受本报记者采访时曾透露，诺基亚占据智能手机市场的份额达 41%，比其在整个手机市场中占的份额还要高。更值得注意的是，在中国，随着大鳄诺基亚的加入，NFC 几乎已赢得了手机支付标准之争。

诺基亚快速布局 NFC 手机

2007 年 7 月，诺基亚宣布其 NFC 手机支付正式在中国投入商业运用，并率先在广州、厦门和北京相继启用，同时在华推出全球第一款全面集成 NFC 技术的手机 6131i。然而，当时国内仍然是一片手机支付的“沙漠”，此后诺基亚也未在中国推广过类似 6131i 的 NFC 手机。即便在 2010 年上半年，国内手机支付行业纷纷扰扰之时，还记得 3 年前诺基亚曾推出过 NFC 手机的人也已是凤毛麟角。

而就在几天前，诺基亚“冰封”已久的 NFC 突然提速。

有消息称，在诺基亚芬兰赫尔辛基总部举行的一次会议上，诺基亚市场部首席发言人 Anssi Vanjoki 透露，2011 年诺基亚将为旗下所有智能型手机中内置 NFC 功能。

NFC 是 Near Field Communication 缩写，即近距离无线通讯技术，由飞利浦公司和索尼公司共同开发。尽管目前国内诺基亚 NFC 手机的业务规模小得几乎可以忽略不计。但在全球范围内，诺基亚的 NFC 已积累了相当的竞争力。

惯用的招数

在诺基亚的产品线中，采用 Symbian 操作系统的机型均被归为智能手机类别。随着产品线的逐渐丰富，目前诺基亚的智能手机最低至人民币 1000 多元的比比皆是。据统计，去年全年诺基亚推出智能手机超过 20 款。“我们目前在智能手机市场中的份额达 41%。”诺基亚中国区副董事长邓元鋈接受南都记者采访时曾透露，这一比例甚至高于诺基亚在整个手机市场中的占有率。

来自市场调研机构 IDC 的统计数据则显示，去年全年诺基亚的智能手机出货量为 6770 万台，几乎一倍于排名第二的 RIM (3450 万台)。可观的出货量和市场占有率意味着一旦诺基亚将 NFC 作为智能手机的标配硬件，将直接影响整个手机支付市场。

不过由此带来的成本增加也显而易见。据了解，目前为手机实现 NFC 功能的成本是各种手机支付标准中最低的，但也要在 2-3 欧元。按诺基亚 09 年智能手机出货量计算，约合 1.3 亿-2 亿欧元。

先是免费导航、再到免费音乐，大规模切入每一项业务时，诺基亚的投入都是巨大的。

“此次 NFC 也是一样。”手机咨询公司战国策分析师杨群认为，近年来运用巨大投入设立行业门槛，再通过可观的终端量抢占业务市场已成为诺基亚的惯用招数。

影响的不止是市场

尽管诺基亚此番言论面向的是全球市场，但恰逢中国手机支付行业突飞猛进，而诺基亚又是中国市场上份额最高的智能手机生产商，杨群认为，全面搭载 NFC 功能，影响的已不仅仅是手机市场那么简单了。

此前我国手机标准之争主要集中在 2.4GHz 通信频率的 RF-SIM 标准和 13.56MHz 的 NFC 标准。若采用前者，大部分手机用户只用更换手机 SIM 卡就可以实现手机支付功能，但该方案与目前的 POS 终端机不兼容，重新铺设成本非常高。

NFC 支付方式则较为成熟，与目前的 POS 机兼容，但需要更改手机终端，需要加装天线，且手机后盖不能为金属。两种标准可谓各有利弊。

先是银联与中国电信、中国联通合作，共谋 NFC 技术，再到中国移动转向支持该标准。在我国手机支付技术标准制定前夜，与 RF-SIM 相比，NFC 早已是大热之选。杨群称，原本增加手机支付模块的硬件成本可能要运营商或整个产业链共同分摊。如今诺基亚“加入”并主动承担起这一“责任”，运营商自然欢迎。

即便诺基亚只是无心插柳，其影响也已超越了市场层面，因为我国正处于手机支付标准制定的关口。巨擘的加入，使得胜利的天平更倾向于 NFC。

以一己之力花费上亿欧元主动承担成本？诺基亚显然还有他图。据接近诺基亚的消息人士透露，数年前推行 NFC 手机时，尚未有合适的商业模式。随着诺基亚全面转型互联网，并在地图、音乐等服务商积累了经验，为手机全面搭载 NFC 芯片只是第一步。其更看重的，还是未来更多基于 NFC 的应用。

名词

NFC 技术

NFC 技术(Near FieldCommunication 的缩写)，即近距离无线通讯技术，是和 Wi-Fi、蓝牙等无线技术并列的一种无线通讯技术。NFC 是一种非接触式识别和互联技术，可以在移动设备、消费类电子产品、PC 和智能控件工具间进行近

距离无线通信。其应用主要分为以下四个基本类型：付款或购票，用于电子票证、低传输速率的数据交换与传输。来源：2010-6-24 南方都市报

[返回目录](#)

爱立信与宏碁联手 推动内置 3G/HSPA 技术发展

宏碁将在其销往欧洲及北美的部分产品中集成爱立信移动宽带模块，2010 年将推出 25 种以上的产品。这将为消费者提供更多选择。

与爱立信携手在宏碁的笔记本电脑产品中提供内置 3G/HSPA 连接功能，可以实现业内速度最快、灵活性最高、品质最佳的全球移动宽带连接。如今，全球 130 多个国家的 340 多个网络都已部署了 HSPA 移动宽带技术，真正实现了全球范围的移动接入。来源：2010-6-23 赛迪网

[返回目录](#)

【终端】

三星推出首款 OPhone 手机

由中国移动主导的 3G 主力机型 OPhone 又添明星，三星昨天宣布正式推出全球首款搭载全新 OPhone 2.0 系统的高端商务手机奥斯卡。同时，三星还推出另外四款手机。

凭借 OPhone 2.0 平台和 720MHz 高速处理器的出色表现，三星奥斯卡能够帮助用户浏览、编辑各类 Office 文档，实现移动办公。此外，奥斯卡还内置了中国移动提供的 139 邮箱、飞信、音乐随身听及移动应用商城等应用服务，让 3G 生活更添精彩。

同时，三星电子还推出了年轻时尚 TD 手机 C5530、纤薄电视手机 S5680、双卡双待商务手机 B7702 以及高性价比的千元 TD 手机 C3230。来源：2010-6-28 北京晚报

[返回目录](#)

电信触摸本亮相上海电影节

近日，在上海电影节的节目展会上，一款新型的触摸本产品也引来了很多市民的关注，据悉，此次亮相的 TouchBook 触摸本是一款多功能家庭娱乐、资讯、通讯终端，由 Technicolor 集团(原汤姆逊集团)研制生产。该产品采用触摸屏和

WIFI 无线连接方式，支持先进的视音频编解码技术，具有视频通话、直播电视、音乐播放、电子书、有声读物、我的相册、热门影院、网络广播 8 种核心功能，此外，还有游戏、新闻等多种服务，是一款多功能、高质量的娱乐终端产品。

紧贴“三网融合”的背景，TouchBook 触摸本集合了电视、手机、电脑三屏的优势，据了解，目前 TouchBook 触摸本在中国市场已率先落户上海，结合上海电信精心打造的资讯与娱乐服务平台，成为“家庭信息第四屏——魔屏 mTouch”，为上海的用户带来全新的家庭视听娱乐享受。来源：2010-6-23 东方早报

[返回目录](#)

【运营支撑】

三大运营商争夺平板电脑市场

运营商竞相推出平板电脑产品，在改善用户 3G 感知的同时，也给国内 PC 厂商的转型提供了机会。但如果不能以自主品牌和差异化的功能应用吸引市场，那么国内平板电脑厂商就很难走出价格战的桎梏。

苹果等 IT 巨头 2010 年纷纷进军平板电脑市场，在中国移动和中国联通表示希望引入苹果的 iPad 后，中国电信董事长王晓初也表态有意与苹果公司就 iPad 进行合作。在 iPhone 之后，国内三大运营商又将展开一场关于平板电脑的争夺大战或促国内厂商转型。

三大运营商争夺平板电脑市场

在 iPad 于日本等九国开始销售的前一天，中国电信董事长王晓初在香港举行的年度股东大会上表态，该公司正在评估市场对苹果公司 iPad 的反应，随后再决定是否与苹果公司就在内地引入 iPad 举行会谈。这一表态令中国电信成为正式加入 iPad 角逐的运营商。

有消息称，中国移动已经率先推出 MicroSIM 卡来供香港的用户在未来使用 iPad 等产品。现在香港地区的客户来到中国移动香港门市，即可申请适用于 iPad 的 MicroSIM 卡。如果该客户是首次申请，将不收取任何的费用。

而动作最快的当属中国联通口已经开始着手为 iPad 的引入进行准备，在其专门为 iPhone 用户推出的应用网站上，CCTV1 和 CCTV 新闻频道的高清版已被标上“iPad 测试专用”的字样。

国内电脑厂商闻风而动

Display Search 最新研究报告预计，2010 年第二季度 iPad 在上网本与平板电脑分类市场份额将持续增长，在下半年中，随着更多平板电脑新产品的发布，

翻盖式上网本将持续失去市场份额。Display Search 同时表示，平板电脑诞生对于无论是面板或与电脑市场贡献都将是非常显著的。

摩根士丹利和 AlpaWise 在 3 月份联合发布的一份调查结果显示，44% 的美国消费者打算放弃购买上网本或笔记本，转而入手 iPad。甚至一向销量稳定的台式机也受到了威胁。报告中显示，27% 的 iPad 购买者用它取代了台式机。

平板电脑在国外市场的成功，让不少国内电脑厂商看到商机，介入到平板电脑这个领域。汉王推出了定位在商用办公的的平板电脑产品——TouchPad；国美日前高调宣布推出售价 999 元的自有品牌平板电脑，这也是平板电脑首次跌破千元大关；长城电脑之前推出过不到 2000 元的平板电脑；而爱国者电子也在本月初正式发布了自主品牌平板电脑——aigoPad

平板电脑已经对电脑，特别是上网本市场带来了冲击，而市场冲击的结果是众多厂商闻风而动，这或将给国内电脑厂商带来转型机会。

本土化成国内厂商法宝

随着移动互联网时代的到来，平板电脑犹如一个巨大且美味的蛋糕引起众多业界巨头觊觎。目前国内外厂商都加快了对该市场的争夺。有关专家指出，相对于苹果等国际厂商，国内厂商不仅有制造成本方面的优势，同时更可以通过本土化的策略来阻击这些国外厂商。

在美国，iPad 平板电脑获得了巨大的成功，但在国内，由于汇率和关税的原因，ipad 注定了要以贵族的面目登场，虽然 iPad 在中国还没有正式登陆，但目前市场中水货的价格便已高达 5000 元左右，iPad 似乎已经成为了少数人炫耀身份的象征。但如今国内平板电脑市场显然已非苹果一家“舞台”，联想、爱国者等民族 PC 品牌也纷纷加入这一阵营。全面转型到消费电子领域的爱国者电子，推出了首款基于 Android 平台、且更适合中国用户随身娱乐习惯和消费能力的平板电脑 aigopad。爱国者不仅带来了符合中国消费者的最娱乐设计理念，而且远低于 iPad 的产品售价，则让 aigopad 彻底拉下了平板电脑高贵的身价，因此，aigopad 得到了更多中国用户的拥趸，相信在不久的将来，这款为中国消费者量身打造的平板电脑将会成为人们随身携带的电子设备之一，为人们在繁忙的工作之余，带来更多快乐、愉悦的娱乐生活体验。

与此同时，长城电脑日前正式推出了其自主研发的 Gpad 及 Gbook 两大系列平板电脑产品。首批 Gpad 平板电脑已于“五一”期间在国美率先上架。据了解，此次长城发布的两大系列平板电脑横跨 X86 架构以及 ARM 架构。长城电脑不仅是中国内地首家推出平板电脑的厂商，而且是全球范围内最早发布两大架构平板电脑的厂商。长城此次发布的两个系列平板电脑中的 Gpad 的售价被定为

1999 元。而 Gbook 大概在 6 月初上市，具体价格现在还未知。长城 Gpad 的价格甚至不到 iPad 的一半，这成为眼下最大的市场卖点。

长城电脑电讯业务总监、IMO 总经理邹良伍则表示“硬件 + 内容”的创新模式正成为移动互联厂商的选择，目前长城在线的应用商店的软件种类和数量不及苹果，但从具体应用来看，用户可很容易地上优酷看视频，还可以上开心网偷菜，这些应用软件都是有中国特色的互联网应用，也最大限度地体现了长城电脑的本地化策略。

尽管目前只有长城、爱国者等少数国产厂商进入了平板电脑市场，但有关专家还是指出，作为国内平板电脑的开局，如果不能以自主品牌和差异化的功能应用吸引市场。那么今后其他国内平板电脑厂商就很难走出价格战的桎梏。不过，还是有很多厂商和专家对国内平板电脑的前景表示出了乐观的态度，尤其在渠道和用户习惯等本土化策略上他们更是具有优势。因此，平板电脑本土化策略将会促使国内电脑厂商转型。来源：2010-6-24 通信信息报

[返回目录](#)

中国移动物联网启动三农信息服务

中国移动在推行数字化、智能化管理城市的“物联网”之后，将这张网络的触角伸向广阔的农村。

6 月 18 日，中国移动在渝举办“2010 年度信息化服务三农推进大会”，推动移动的物联网事业在农村市场的发展。中国移动副总裁沙跃家表示，针对农村市场幅员辽阔、覆盖较难等问题，中国移动将加速推动基于无线 3G 的农村信息网建设。“与此同时，在中国移动原有 12582 农村信息服务热线之后，我们还将联合农业部，共同打造 12316 的三农信息服务热线平台。”沙跃家说。

中国移动介绍，新的 12316 热线，将同时提供农产品市场行情及农业技术的专家咨询等服务。“在未来，农业、畜牧等产业，将在物联网的支撑下，变得更加智能化，它能够实时给予天气的预报，并能够智能化操控灌溉等。”移动相关负责人强调。

另据了解，农业物联网技术，已逐步在重庆、河北、新疆等多个区域试点，它将帮助农业大棚的监控及各方面数据采集，实现标准化管理，提升生产效率。来源：2010-6-23 重庆晨报

[返回目录](#)

电信竞争步入全业务时代 企业借自主创新转型

“三网融合”和 3G 目前已成为人们关注的热点话题。自电信行业完成重组后，三大运营商业务也从过去单一业务竞争转向全业务竞争，这些新业务的创新都给下游的信息服务商带来了机遇和挑战，也让“自主创新”逐渐成为行业转型的主流。

全业务支撑系统浮出水面

有关电信专家表示，“三网融合”还有很多 3G 新功能服务的应用，已成为运营商吸引客户的重要手段。其实，这些业务创新的背后离不开 IT 技术的支撑。

据悉，“三网融合”就是将手机、固话、宽带三个网络统一管理，相应的用户由过去需要三个账户变为一个账户，缴费也只需一个账单都解决，大大方便了用户。但对后台管理来说并非简单易事，需要有一套系统让这三个网络实现无缝对接，这就是“全业务支撑系统”。

电信行业重组和 3G 业务给拥有自主知识产权的技术供应商带来巨大的商机。前不久，由神州数码开发的安徽联通全业务支撑系统投入使用，这是国内第一个投入使用的全业务支撑系统。据悉，全业务支撑系统的出现，提高了运营商的运行效率，促进了业务创新，从而给用户提供更优质、更高性价比的服务。

除了全业务支撑系统，手机支付、手机电视等 3G 功能也受到广大消费者的关注。在这方面，像神州数码依托自主创新，先后为湖南电信、广西电信开发了手机支付系统，为四川移动开发了手机电视等等。据悉，由于在 3G 业务不断获得大单，神州数码目前在电信行业整体签约额比上财年同期增长 114%。

服务转型需依靠自主创新

当然这场信息服务的创新潮并非只有电信行业。据 IDC 预测，从未来 IT 服务的发展趋势看，金融、政府、电信、制造业等四大行业大约占据中国 IT 服务市场的 70%。

“从软件方面来讲，原来更多的理解是做好软件，帮助客户用好这个软件就是服务。后来发现事情远非这样。实际上真正要服务好客户，就要和客户共同成长，建立一种战略的、长期合作的关系，共同帮助客户发展这个事情。而随着技术的发展，服务的模式也在变化，开始逐步地走向虚拟化时代。这无疑对未来服务的定义与创新提出了新的需求。”神州数码 CTO 兼神州数码工程院院长谢耘对记者表示。

有关专家认为，目前国内一些 IT 服务企业在金融危机下，却保持了业绩的高速发展，这主要得益于这些企业持续的 IT 服务转型。其中依靠自主创新，通

过“以客户为中心，以服务为导向”的持续变革，让神州数码等企业在技术创新和业务模式不断取得突破，不断提升客户价值，也给自身带来快速的发展。

信息网络产业规模正提速

随着 IT 服务的不断转型，信息网络产业的新业态也开始不断涌现。近日，2010 信息网络创新年会在北京举行。会上发布了“北京信息网络产业新业态创新榜”企业榜单，包括奇虎科技、东土科技、优视科技等 30 个最具创新力和增长潜力的信息网络企业上榜。据了解，本次遴选出的 30 个最具创新力的信息网络新业态企业，大多数都是近两年新成立的新锐公司，覆盖了云计算、物联网、移动互联网、高端软件、3D 应用等热点领域，是北京信息网络产业实力和潜力的一次大检阅。

会上，北京市经济和信息化委员会的有关人士还发布了一份研究报告，根据这份报告，到去年年底，北京市信息网络产业的总规模已经达到了 225 亿元，占北京软件和信息服务业的 12%。2010 年以来，云计算、物联网应用和移动互联网领域的骨干企业增长速度都超过了 50%，发展势头迅猛。

有关专家表示，随着国家“三网融合”的不断推进，新的应用与业务也将不断出现，这些新业务模式的创新将直接带动信息服务业的全方位转型，这也给诸多企业提供了广阔的商机。来源：2010-6-23 北京商报

[返回目录](#)

市场跟踪篇

【数据参考】

5 月份 3G 用户迎来高增长

昨天中国移动和中国联通公布的 5 月份运营数据显示，5 月新增 3G 用户数都有明显增长，中国联通更是创造了单月新增用户数的纪录。

数据显示，5 月份中国移动用户净增长为 476.9 万，实际上低于 4 月份的 532.6 万，但 3G 用户增量达到了 91.7 万，明显高于 4 月份的 71.3 万。目前，移动 3G 用户为 932 万。

联通的 3G 用户增长更是强劲。5 月份联通新增了 3G 用户 102.3 万，较 4 月增长了 50%，更是联通单月 3G 用户增长首次超过百万大关。分析人士认为，联通 3G 用户增长的突然加速，是受到 5 月初联通实施的一系列营销政策的带动。来源：2010-6-23 京华时报

[返回目录](#)

我国电话用户数突破 11 亿

工信部最新统计数据显示，2010 年 5 月份，全国电信业务总量完成 2602.7 亿元，电信主营业务收入完成 749.6 亿元。1~5 月，全国电信业务总量累计完成 12276.5 亿元，比上年同期增长 21.6%；电信主营业务收入累计完成 3595.1 亿元，比上年同期增长 5.9%。5 月份，我国电话用户总数突破 11 亿，达到 110183.7 万户。

1~5 月，固定本地电话通话量 2010 年累计达到 1878.1 亿次，比上年同期下降 19.3%(其中无线市话通话量累计达到 300.0 亿次，比上年同期下降 45.8%)；固定传统长途电话通话时长累计达到 314.5 亿分钟，比上年同期下降 10.7%；移动电话通话时长累计达到 16999.1 亿分钟，比上年同期增长 23.4%；IP 电话通话时长累计达到 428.4 亿分钟，比上年同期下降 14.3%；移动短信息发送量累计达到 3365.1 亿条，比上年同期增长 5.3%。

在电信主营业务收入中，移动通信业务收入累计完成 2461.5 亿元，比上年同期增长 11.5%，其中移动话音业务收入增长 11.5%；固定通信业务收入累计完成 1133.6 亿元，比上年同期下降 4.5%，其中固定话音业务收入下降 17.8%。移动电话用户继续保持快速增长。5 月份，全国电话用户净增 778.8 万户，其中固定电话用户减少 162.7 万户，移动电话用户净增 941.4 万户。1~5 月，全国累计净增电话用户 4076.6 万户，总数达到 110183.7 万。其中，固定电话用户减少 776.6 万户(其中无线市话用户减少 840.1 万户)，达到 3.06 亿户；移动电话用户增加 4853.1 万户，达到 7.96 亿户。其中，3G 移动电话用户增加 1025.4 万户，达到 2257.5 万户。基础电信企业互联网宽带接入用户净增 979.2 万户，其中 5 月份净增 199.7 万户，总数达到 11301.7 万。来源：2010-6-25 人民邮电报

[返回目录](#)

运营商发布 5 月份运营数据

近日，国内三大运营商联通、移动、电信陆续公布了 5 月份运营数据。根据数据，中国联通、中国移动 5 月份新增用户均有所提升，尤其是中国联通 5 月新增 3G 用户 102.3 万户，这也是其首次达到月增百万的目标。相对而言，中国电信 5 月份新增 CDMA 用户 302 万户，增幅较上月略有下降。截至 2010 年 5 月底，中国电信 CDMA 用户突破 7 千万，总数达到 7150 万户。

联通 5 月新增用户首超百万

根据运营数据，与4月份新增用户68.1万户相比，中国联通2010年5月份3G用户净增102.3万户，累计3G总用户达652.8万户。同时，2G用户5月净增76.3万户，较2010年4月净增73.3万户有所加快，累计2G总用户1.48亿户。

有分析人士认为，中国联通3G用户数5月份快速增长，主要得益于联通自5月起推出的一系列优惠促销活动，以及联通iPhone的降价促销，这些措施让联通3G用户有了大幅度的增长。

移动6月3G用户有望破千万

数据显示，中国移动5月新增用户91.7万，3G用户总数达到了932万。

除了3G用户，2G用户也在持续增长，5月达到476.9万户，较4月份净增532.6万户有所下降。总用户达到5.48亿。

因为统计口径的原因，中国移动的新增用户曾在3月份出现过暴增341万，而4月份，回落到正常的增速，71.3万。5月份，中国移动新增3G用户91.7万，总数达到932万。按照此增速，6月的3G用户将达到1000万以上。

电信CDMA用户突破7千万

根据中国电信昨日公布的2010年5月运营数据，中国电信5月新增302万户CDMA用户，增幅较上月略有下降。截至2010年5月底，中国电信CDMA用户突破7千万，总数达到7150万户。

同时，截至2010年5月底，中国电信本地电话用户数比上月减少107万户，数量达1.82亿户。

在移动电话用户方面，中国电信5月新增302万户，总数达7150万户，较4月份增量略有下降。

数据还显示，中国电信宽带用户5月净增80万户，较上月的增量小幅下降，达到5745万户。来源：2010-6-23 深圳特区报

[返回目录](#)

第一季度全球智能手机出货增50%

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，比去年同期的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%。报告显示，健全的运营商补贴、制造商之间的激烈竞争以及廉价智能手机的不断涌现，都是推动第一季度智能手机出货量大增的主要因素。

Strategy Analytics 的报告还指出，智能手机制造商所关注的市场有所差异，诺基亚等将角逐中国、印度等新兴市场，而摩托罗拉则专注于美国等成熟市场。当前，诺基亚仍然是全球最大的智能手机设备商，2010 年第一季度，该公司市场占有率为 40%，比去年同期的 38.2%有了一些提升。诺基亚这些成绩的取得主要来自于在中国、南美等市场销售廉价智能手机，而北美市场仍是诺基亚面临的重大问题。黑莓手机制造商 RIM 在第一季度出货总量为 1060 万部，市场份额为 19.7%，略低于去年同期的 20.3%。苹果凭借 iPhone 的热销，第一季度手机出货总量为 880 万部，占据了全球智能手机市场 16.4% 的份额，同比增长两个百分点，这也使苹果超越了摩托罗拉，成为美国最大的手机设备商。按照全球手机出货总量计算，苹果在全球手机市场的份额已达到 3%。

另据 iSuppli 移动通信高级分析师蒂娜·腾表示：“目前，手机市场上最火爆的就是智能手机。预计 2010 年智能手机的单位出货量将增长 35.5%，相比之下，整体手机市场的出货量将仅增长 11.3%。” 来源：2010-6-25 人民邮电报

[返回目录](#)

我国有线数字电视用户达 7287 万户

根据格兰研究最新发布数据，截至 2010 年 5 月底，我国有线数字电视用户达 7286.9 万户，有线数字化程度达到 41.88%。

截至当月底，我国有线电视用户规模 1.7398 亿户，其中数字电视用户达到 7286.9 万，有线数字化程度达到 41.88%。

报告称，5 月份上海市、浙江省、广东省等地区积极推进有线数字化整体转换工作，上述地区有线数字电视用户增长幅度较大。来源：2010-6-28 新浪科技

[返回目录](#)

南方物联网工程亮出 5.6 亿采购大单

“南方物联网示范工程采购与合作大会”昨日在广州中国进出口商品交易会琶洲展馆举行，据活动主办方介绍，预计采购金额将达 5.6 亿元。此外，广东省物流标准化技术委员会同时成立，标委会将从事物流专业标准化技术工作的组织，负责公路、铁路、航空、海运等物流相关专业领域内物流标准化工作的组织及管理。

据了解，此次采购大会是由广东省发展和改革委员会、广东省经济和信息化委员会、广东省质量技术监督局指导，广东省物流行业协会具体承办。采购的产品包含通信类、计算机类、物流信息化设备类、传感类、RFID类、软件类、系统集成类等，采购金额约 5.6 亿元。

据活动主办方介绍，南方物联网示范工程是由广东省物流行业协会经过调研、结合物流行业特点打造的重点工程，已被纳入广东省现代产业“500强”并被列入全国物流信息化试点示范重点项目范畴。来源：2010-6-24 信息时报

[返回目录](#)

研究显示一季度全球手机销售量达到 3 亿美元

2010 年一季度全球手机销售量达到 3.03 亿美元，这一数字与去年同期相比增长 19%。手机销售量最强劲的增长主要集中在中东和非洲(比去年同期)增长了 20%。其次是美洲，尤其是美国(比去年同期增长了 11%)。ABI 的研究显示，2010 年一季度全球手机销售量达到 3.03 亿美元。

美国拨款支持 CSP 研发

近日，美国能源部部长朱棣文发表声明，将在未来 5 年内，投资 6200 万美元以支持太阳能聚热发电技术(CSP)的研发和展示。这项资金将用于支持改进 CSP 系统及其部件、热能储存的效率等，以加快这类可再生能源技术的市场化准备。

欧盟公布欧洲数字化议程

欧盟委员会日前公布了筹备已久的数字化议程行动计划。该计划致力于促进长期投资、消除障碍，以最大限度地发挥信息和通信技术的潜力，加快欧洲地区的经济复苏。该计划的关键在于建立一个单一的“数字市场”，促进开放和具有互操作性的产品和服务，改善在线安全，促进 ICT 的研发投资。

韩国太阳能市场供不应求

韩国太阳能电池企业 2010 年第一季度的业绩有所改善。韩国太阳能市场需求虽然很大，但是面板、零部件等产品的供给却不足。上一季度，韩国太阳能电池企业 Milinet Solar 和 Shinsung Holdings 的销售额达到 300 亿韩元，实现扭亏为盈。与去年同期相比，Shinsung Holdings 增长了 180%，Milinet Solar 增长了 95%。来源：2010-6-28 中国电子报

[返回目录](#)

【市场反馈】

多位用户反映 iPhone 4 屏幕出现黄斑

据国外媒体报道，部分提早收到 iPhone 4 的用户使用后发现手机屏幕出现形状不一的黄斑。美国科技网站 gizmodo 表示，目前该网站已有 27 位读者反映其 iPhone 4 手机出现黄斑。

从读者描述的情况来看，黄斑是在首次打开 iPhone 4 之后就发现的，出现的位置以及大小不一，有的非常明显，但有的非常小，同时黄斑的数量也各不相同。目前未有读者能够联系苹果售后了解相关情况。来源：2010-6-24 新浪科技

[返回目录](#)

艾瑞：用户选择手机浏览器最看重速度

艾瑞咨询近日发布《2010 年中国手机浏览器用户行为研究报告》。报告显示，2010 年用户选择手机浏览器最注重的因素中，网络浏览速度以 83.7% 成为首选因素；而用户获取手机浏览器的方式中，在手机软件下载网站下载是主要渠道。

速度、稳定性和易操作性是用户选择手机浏览器主要指标

根据艾瑞调研数据显示，手机网络浏览速度仍是用户选择手机浏览器的首要关注因素，有 83.7% 的用户选择该项；而手机浏览器的稳定性、界面美观度操作容易度则成为用户关注的第二和第三要素；值得注意的是，分别有 48.5% 和 45.6% 的用户将手机浏览器的安全性和浏览安全性作为选择因素。

艾瑞咨询分析认为，手机的单线程操作和用户使用时间碎片化等特性使用户对手机浏览器上网速度要求较高，快速、稳定、美观及操作便捷成为用户选择手机浏览器的主要因素；随着手机功能的不断增多，特别是手机支付和手机电子商务(电商频道)应用的发展，手机私密性的特点使得用户对手机浏览器安全因素开始注重，艾瑞建议手机浏览器厂商应加强产品的安全性建设，免除用户使用顾虑，促进手机支付、手机电子商务等热点应用发展的同时也能增加产品的用户黏性。

手机浏览器用户选择因素分布

手机软件下载网站是用户首选获取第三方手机浏览器渠道

根据艾瑞调研数据显示，手机软件下载网站是用户获取第三方手机浏览器的首选渠道，有 56.9% 的用户通过此方式下载；其次是通过手机浏览器官方网站下载，有 43.6% 的用户通过该渠道下载；此外手机综合门户网站和互联网站下载也

是重要的用户下载渠道。而手机终端厂商官方网站及其应用商店也正在成为用户下载手机浏览器的渠道之一，占比达到 12.8%，尽管电信运营商的应用商店发展时间很短，但已经有 4.8% 的用户选择此渠道下载软件。

艾瑞咨询分析认为，相比自带手机浏览器，第三方手机浏览器需要与强大的用户渠道进行合作，以扩大品牌知名度。由于手机网民与传统互联网网民具有较高的重合性，网民的互联网使用习惯也会扩展到手机端，其中就包括下载软件的习惯。用户习惯到软件下载网站寻找和下载所需软件，第三方手机浏览器厂商应充分重视这一信息，加强对手机软件下载网站和互联网下载网站的营销，增加产品的用户渠道。手机终端厂商的官方网站及应用商店由于其官方性和针对性，用户可以通过此渠道快速安全的获得适配的手机软件，艾瑞建议手机浏览器厂商与终端厂商加强合作，充分利用这一渠道。来源：2010-6-23 新浪科技

[返回目录](#)

发改委：本地通话费比一年前下降 1 分

国家发改委昨天公布了 2010 年 5 月 36 个大中城市服务收费平均价格，液化石油气价格为 6.61 元/公斤，居民生活用水和污水处理费分别为 1.85 元/吨和 0.77 元/吨，经过数据对比，这三项价格同比上涨明显，涨幅分别为 27.6%、8.1%、10%。相比之下，涨幅最大的当属市区公共汽车 IC 卡，每次的费用由 0.92 元升至 2.36 元。

中国移动、中国联通的本地通话费比一年前分别下降了 0.01 元/分钟，5 月的单价为 0.32 元/分钟和 0.29 元/分钟。来源：2010-6-23 北京日报

[返回目录](#)

报告称越来越多智能手机用户使用地图服务

市场研究公司 ComScore 上周五发布的数据显示，在截至 4 月份的过去 3 个月中，3350 万美国手机用户(占美国手机用户的 14%)每月访问至少 1 次地图服务，比去年同期增长 44%。

每月访问地图服务 1 至 3 次的手机用户增长 47%至 1710 万，每周访问 1 次地图服务的手机用户增长 60%至 1160 万，每天都访问地图服务的手机用户增长 9%至 480 万。

ComScore 手机业务高级副总裁马克·多诺万(Mark Donovan)在一份声明中说，人们在外出时越来越多地利用手机访问地图服务。

推动更多手机用户使用地图服务的是智能手机而非普通手机用户。来源：
2010-6-28 科技资讯网

[返回目录](#)

调查显示 77% iPhone 4 买家为 iPhone 老用户

据国外媒体报道，美国投资银行 Piper Jaffray 周四进行的一项调查结果显示，77%的 iPhone 4 买家都是 iPhone 的老用户，这表明苹果的用户忠诚度在提高。

6月24日，iPhone 4 在美国、英国、法国、德国和日本同步上市。Piper Jaffray 在旧金山、纽约和明尼阿波利斯(Minneapolis)三座城市对 iPhone 4 买家进行了调查，发现 77%的 iPhone 4 买家都是苹果 iPhone 的老用户。

该比例高于去年的 56%和 2008 年的 38%，这意味着苹果的用户忠诚度在提高，几乎是竞争对手所不可比拟的。

此外，调查结果还显示，16%的买家从其他运营商转投 AT&T，该比例低于去年的 28%。54%购买 299 美元的 32GB 型号，高于去年购买 iPhone 3GS 时的 43%。

28%的 iPhone 4 买家拥有苹果的另一款热门产品 iPad 平板电脑，72%没有购买 iPad，但 39%表示计划在 2011 年购买，而 61%表示没有购买计划。此外，65%拥有 Mac 计算机，该比例低于 2007 年推出一代 iPhone 时的 75%。来源：
2010-6-25 新浪科技

[返回目录](#)

本报告针对国家通信产业政策和行业要情、代表行业发展的最新技术、通信运营商的
竞争手段和形势、设备制造商的生产动向、客户对通信产品和服务的市场反映等方面



进行大量的信息采集和汇总分析，是面向各类通信运营商和设备制造商提供的一份跟踪政策环境，探索最新技术，搜集同行情报，指导经营决策的专业性行业信息研究报告。报告中除分析论述外，部分信息的标题为本资料分析员所加，其中的内容和观点仅供企业用于日常经营和管理决策参考，不作为研究结论或投资依据，望善加利用并慎重决策！对有关信息或问题有深入需求的，欢迎使用亚太博宇财经顾问之专项研究咨询服务。

● 垂询及订阅请联系：

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