



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. 07. 28

本期要点

亚太博宇
通信产业研究课题组
apptdc@apptdc.com

■ 垄断行业进入高爆期

资金密集，监管“超视距”，为垄断行业的腐败提供了便利。“潜规则”盛行的垄断行业，确实进入了一个多事之秋。

■ 3G 尚在发力 4G 悄然逼近

上海世博会上，工作人员正在展示将在全市 1000 多个城市志愿服务站提供使用的上网本与基于 TD 无线网络的手机。

核心阅读：正当第三代移动通信(3G)正在国内全面铺开的时候，比 3G 提速十倍以上的新一代移动通信技术 TD—LTE，在上海世博会上闪亮登场：高清视频通话，实时展会直播，高速移动上网……多种移动宽带服务，不仅实现了对 5.28 平方公里的世博园区的完整覆盖，而且还实现了黄浦江水面以及信息通信馆、世博中心等 11 个重要场馆室内覆盖。

■ 导航手机市场步入井喷期

3G 时代的到来使得许多新的功能应用从蓝图变成现实。有关专家表示，一个细分的导航手机市场正快速增长起来，但其发展仍受多种因素制约。

■ 想象一下三网融合的幸福生活

烈日之下，带着手机去买西瓜。先把西瓜放在地上，用手拍打几下，手机立刻就会给这个西瓜打分。三星表示这个西瓜熟了，二星表示还可以，如果是一星那表示这个西瓜没熟不能买。用手机给挑好的西瓜拍张照片，发给正坐在家中等待的朋友，电视上就会显示出一会儿就可以吃到嘴里的西瓜长得什么样。

■ 统一费率模式在 4G 世界中不可行

摘自《Rethink Wireless》IBM 全球企业咨询服务部在一份针对电信运营商的最新研究报告中指出，统一费率收费模式在全 IP 的 LTE 和 WIMAX 世界中是站不住脚的。

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
垄断行业进入高爆期.....	5
3G 尚在发力 4G 悄然逼近	7
导航手机市场步入井喷期	10
想象一下三网融合的幸福生活	11
统一费率模式在 4G 世界中不可行	13
产业环境篇.....	14
【政策监管】	14
广电总局：股市黑嘴“闭嘴”	14
手机行业全国投诉中心成立	15
WAPI 基础框架方法成国际标准	15
美政府新规允许 iPhone 用户越狱	16
国务院发文鼓励民间资本参与电信建设	17
美电信协会要求取消手机辐射法：称无科学依据	17
广电总局：制作机构未经许可不得参加广播影视节展	18
【国内行业环境】	18
工信部：上半年 3G 发展有点慢	19
下半年重点推三网融合 探索业务模式	20
三大运营商需 5 倍增速才能完成既定目标	20
工信部下半年将重点推进三网融合抓六项工作	21
三网融合指导意见近期发布试点城市获缓冲期	22
北京三家运营商及歌华有线为三网融合试点企业	22
印度对中国电信设备禁令有望于 2010 年 8 月破解	23
三网融合第二批试点城市预计 2011 年上半年将确定	24
工信部 7 月上半月发进网许可证 394 张 TD 终端 8 款	24
【国际行业环境】	25
数字信号令日本社会有些不安	25
印度电信设备制造商要求预留 30%采购份额	27
宽带热浪席卷全球 透视 11 国宽带发展策略	27
运营竞争篇.....	30
【竞合场域】	31
电信业寡头时代的生存法则	31

运营商下半年将加速 3G 投资	32
美国电信业或现三足鼎立格局	32
阿朗与远传电信签约 实施全 IP 化网络转型	34
苹果魔咒触及中国运营商 应用程序商店面临大考	35
【中国移动】	38
中国移动选择爱立信提供电信管理服务	38
TD 四期招标仍未公布结果 厂商担心工期紧	39
【中国电信】	39
中国电信在四省启动 IPv6 试点	39
中国电信将为中卫国脉注入资产	41
北京电信“天翼”黑莓业务正式上线	41
中国电信与新闻出版总署合推数字出版	42
【中国联通】	42
联通调低资费国际漫游大增	43
联通市场力进入全面提升期	43
车音网携手联通推汽车服务	45
北京联通用物联网描绘数字城市	45
联通回应 ADSL 插入广告：优惠价用户才能接收	46
制造跟踪篇	47
【中兴】	47
中兴河源基地百亿投资存三大疑问	47
中兴通讯 7 亿美元投资外汇保值衍生品	49
中兴通讯光网络首次跻身全球前三 PTN 成亮点	49
【华为】	51
华为“去高通化”	51
华为失意摩托罗拉竞购战：OEM 去留存疑	52
华为否认盗窃摩托罗拉相关机密 被告名单曝光	55
【诺基亚】	56
诺基亚押宝 N8 对抗 iPhone	56
白色 iPhone 4 年末上市 保护套退款开始	63
抛弃诺基亚：市场乏力高端无利器中端缺新品	56
诺基亚 Ovi 商店平均每日下载量突破 170 万个	59
【其他制造商】	59
LG 电子进军智能手机市场	60
摩托罗拉诉华为窃取技术机密	60

微软限制手机厂商定制 Windows Phone 7 界面	63
服务增值篇	64
【趋势观察】	64
2011 年八成手机配 GPS	64
2011 年深圳可刷手机乘地铁	65
iPhone 监控用电 智能电网将流行	66
未来智能手机或成士兵战场上的新武器	66
3G 手机市场受内外需求推动将持续增长	67
运营商加速光网络建设 光通信行业被看好	68
下一代广电网计划 5 年内实现百兆宽带接入	69
【移动增值服务】	71
联通推出文化信息手机报	71
山西移动推出呼叫免打扰业务	71
中国电信天翼阅读平台 8 月上线	72
中国移动个性手机充值卡亮相世博会	73
联通极速卡充值 300 元获赠 1GB 本地上网流量	74
【网络增值服务】	75
办理联通业务到苏宁即可	75
3G 手机证券交易业务开闸	75
3G 视频呼救系统正式启用	76
北京移动 TD 网络将扩容 年底前新建 978 个基站	77
中移动巴基斯坦投资 16.6 亿美元 基站增长 500%	77
技术情报篇	78
【视频通信】	78
首个卫星数字发行平台亮相	78
CNTV 百视通拿下 IPTV 播控权：两级平台落地博弈	79
【电信网络】	81
Wi-Fi 将实现全球无缝漫游	81
中移动：TD 掉话率 0.3%与 GSM 指标接近	82
TD/TD-LTE 完成共模验证 TD 产业迈向新阶段	83
中移动新一轮固网光纤建设：5 年后带宽 100M	85
【终端】	86
三大烦恼困扰智能手机	86
中国联通定制手机“大器”正式上市	87

联发科三季度将推 Android 低价芯片	88
诺基亚携中移动再推两款 TD 手机上市	91
Verizon 9 月或推出两款电子书阅读器	92
联通携手银河证券推首款 WCDMA 证券终端机	93
印度造全球最便宜“电脑” 只卖人民币 237 元	93
TD 手机 NokiaX5 亮相中国移动北京公司网上商城	94
【运营支撑】	94
IPv4 地址将在 12 个月内用尽	94
英特尔加速进军手机芯片市场	95
英特尔洽购英飞凌加速手机布局	95
诺西收购摩托罗拉业务改变设备商格局	96
市场跟踪篇	98
【数据参考】	98
我国手机网民达 2.14 亿	98
全国移动电话用户突破 8 亿	98
上半年我国手机产量增长 37.6%	99
Wi-Fi 手机 2014 年将达到 5 亿部	99
上半年我国电信主营业务收入 4345 亿	100
Q2 全球智能手机销量 6000 万部 增长 43%	100
上半年电子产品进出口额超 4500 亿 手机居第二	101
【市场反馈】	101
消协：电视购物满意率仅 25%	102
用户抱怨多数 iPhone 手机无法升级	103
研究称日均打手机 10 分钟 患耳鸣机率增 70%	105
手机媒体市场非常大 但中国的 3G 时代还没有到来	105

亚博聚焦

垄断行业进入高爆期

资金密集，监管“超视距”，为垄断行业的腐败提供了便利。

“潜规则”盛行的垄断行业，确实进入了一个多事之秋。

在多名官员爆出腐败案件之后，刚过去的几周内，最神秘的垄断行业之一的民航系统又传出中国民用航空中南地区管理局局长、党委书记刘亚军卧轨自杀的消息。这一消息，可谓是给原本就已“多事”的垄断行业又蒙上了一层阴影。

而就在刘亚军走上不归路的前三天，另一垄断行业大佬——中国移动通信集团，旗下四川有限公司总经理李华于6月25日因涉嫌经济问题被有关部门调查。

李华这次出事，是继中国移动中央音乐平台前负责人、四川移动数据部总经理李向东2010年3月底因携款潜逃被捕后，四川移动遭遇的更致命震动。这也是中移动继前集团党组书记张春江、前集团人力资源部总经理施万中，以及湖北移动原副总经理林东华落马后，又一个落网之鱼。

不过，鉴于前者刘亚军所负责的空管工作与航班时刻审批相关，他的意外死亡，也确实容易令外界将其与民航系统半年多来的诸多案件联系起来。

一系列重大案件的浮出水面，应该说揭开了垄断行业的阴暗一面。一个个权力黑洞的“露头”，以及这些黑洞背后的行业潜规则的显现化，暴露出诸多垄断行业中一度丛生的乱象。从某种意义上说，一批民航系统与电信系统官员的落马，是垄断行业制度弊病与腐败共性规律共同种下的恶果。

就共性规律而言，落马者多为各类领导岗位的“一把手”或手握实权者，针对权力的监督不力，“好人主义”的庸俗氛围泛滥，这些问题在各领域中均有发生；就腐败特殊规律来说，作为垄断性行业中管制较多的民航业，权力与资本的结合，一度是业内习以为常的潜规则。中国管理科学研究院研究员欧永生认为，这种特别是行业内资金高度密集，监督管控往往是在“超视距”情况下进行，更为种种腐败行为提供了便利。

由此可见，从反腐的角度看，垄断行业的反腐需要针对腐败共性规律与垄断业腐败特殊规律一同发力。包括在官员的决策、财务资金的管控，投资、基建、设备采购的监管等方面，都需要完善制度，强化监管。

不过，欧永生也坦言，垄断行业之所以一度潜规则盛行，固然与人性的贪婪不无关联，但在更深的层次上，还与这个行业的行政审批机制密切相关。从民航系统到电信系统中倒下的官员情况来看，不少就是栽在行政审批环节。众所周知，如果缺少有效监管，这个环节最容易“设租”，也最容易成为“寻租”的平台。

毋庸讳言，对于垄断行业来说，因“潜规则”而腐败的岂止民航、电信这两个行业呢？就连殡葬行业尚是如此，以特权寻租谋利的垄断行业，这在社会中都已公开的秘密了。现在被查或者正在被查的这些案件，对于潜规则盛行的垄断行业来说，那也许只是“冰山一角”。与此同时，电力、公用事业、交通、教育、金融、烟草等其他垄断部门和行业的垄断行为，已经受到社会各界的强烈批评，引起了广大百姓的强烈不满。

在欧永生看来，不解决垄断行业的问题，就不能保证市场经济的健康运行，就不能消除日渐高涨的民怨，更会加剧腐败现象的滋生和蔓延。对垄断行业“开刀”已是大势所趋。早开刀、早消除这个市场经济的毒瘤，早日减轻腐败发生的

程度，就会早日形成和谐的市场环境，早日促进市场经济健康发展。来源：
2010-7-22《数字商业时代》

[返回目录](#)

3G 尚在发力 4G 悄然逼近

上海世博会上，工作人员正在展示将在全市 1000 多个城市志愿服务站提供使用的上网本与基于 TD 无线网络的手机。

核心阅读：正当第三代移动通信(3G)正在国内全面铺开的时候，比 3G 提速十倍以上的新一代移动通信技术 TD—LTE，在上海世博会上闪亮登场：高清视频通话，实时展会直播，高速移动上网……多种移动宽带服务，不仅实现了对 5.28 平方公里的世博园区的完整覆盖，而且还实现了黄浦江水面以及信息通信馆、世博中心等 11 个重要场馆室内覆盖。

在这个全球首个“准 4G”TD—LTE 规模演示网获得成功之后，中国移动又计划下半年在国内三个城市进行扩大规模的实验试用。引人注目的是，TD—LTE 已聚集了大批中外企业，如大唐、华为、中兴、上海贝尔、摩托罗拉，以及创毅视讯、海思等国内外网络设备商与芯片厂商。

种种迹象表明，3G 尚在发力，4G 已悄然逼近，且伸手可及。

① 4G 是什么？

速度比 3G 快 10 倍以上，让互联网和移动终端融为一体；3G 是手机通话为主，附带上网；4G 是移动上网为主，附带通话

“其实叫 4G 并不太准确，这是一种通俗的说法，4G 到目前并没有完整的定义。”中兴通讯 LTE 终端负责人张亮告诉记者：“4G 是相对于 3G 说的，是指第四代移动通信技术，目前国际电联还没有确定统一的标准，但是 LTE(Long Term Evolution)技术应该是主要的方向。”

“上海世博会推出的 TD—LTE 被认为是‘准 4G’或者 3.9G，它的传输速率达到了每秒 70 兆，大概是现有 3G 技术的 20 多倍”，中兴通讯 LTE 项目总工程师刘宏春说：“未来的 4G 在这个基础上会更快，会超过每秒 100 兆，乃至 1G，能够实现比现在的 3G 提速几十倍，比拨号上网快几千倍，能够满足几乎所有用户对于无线服务的要求。”

不管未来对 4G 通信怎样定义，有一点可以肯定：4G 时代将是一个比 3G 时代更完美的新无线世界，可创造出许多消费者难以想象的应用：用手机代替卫星传输，实时传输高清晰度视频图像……

率先推出全球首枚 TD—LTE 芯片的北京创毅视讯有限公司董事长张辉接受记者采访时说：“4G 与 3G 相比，就是解决了带宽问题，速度会有几十倍的提高，系统性能显著提高，包括用户体验到的速率、系统时延、高速移动下的接入等，而且会大大提高诸如视频流以及网络游戏等应用的性能，满足人们的实际需求。”

刘宏春告诉记者，在 4G 时代，用手机下载一部电影也就几十秒的时间，发送邮件时加上几十兆附件非常方便和快捷，而且 4G 可以实现永远在线而省去拨号的麻烦。

张亮认为，对速度要求很高的视频通话、高清电视、互联网游戏、电影下载等服务，3G 都不算好用。因此，在 3G 时代，手机还是以通话为主，上网是附带的功能；而到了 4G 时代，会把宽带互联网搬到手机上，无线宽带的应用将会大行其道，消费者会以移动上网为主，通话功能则退居其次。

② 4G 会采用什么标准？

我国自主研发的 TD—SCDMA 的“升级版”——TD—LTE Advanced，已经被国际电联纳入 4G 候选国际标准，有望最终入选

张辉介绍说，4G 与 3G 有一个很大的不同，就是标准逐步统一。当年，国际电信联盟曾确定了 10 种 3G 候选技术，2001 年正式批准其中的 5 项为国际标准。经过市场选择，最后 TD—SCDMA、WCDMA 和 CDMA 2000 三种主流技术成功实现商用。2007 年 10 月，WiMax 也成功获得国际电联的批准，跻身 3G 标准之列。

但在 4G 国际标准制定中，国际电信联盟在候选技术阶段只确定了两种候选技术，实现了技术聚焦。这意味着未来的 4G 标准只有 2 种甚至 1 种，如果采用其他的技术，都不能被称为 4G。这两种技术是 LTE—Advanced 和 802.16m，每种又都有两种制式：时分双工(TDD)和频分双工(FDD)。

我国主推的 TD—LTE 继承 LTE TDD 制式的优点，又与时俱进地引入了 MIMO(多入多出技术)与 OFDM(正交频分复用技术)，在系统带宽、网络时延、移动性方面都有了跨越式提高。TD—LTE 使用了国际电联定义的 4G 时代的一部分关键技术，是我国 TD—SCDMA 的后续演进技术，继承了 TD—SCDMA 系统大量中国自主知识产权。以中国移动为代表的中国企业在 TD—SCDMA 标准化、产业化、规模部署经验的基础上，主导了 TD—LTE 的标准化和产业化发展，已经打造了初步产业链条，吸引了众多厂商的加入。

据介绍，TD—LTE 的增强技术，即 TD—LTE Advanced 已经于 2009 年被确立为 4G 标准的候选技术。从国际情况来看，TD 被国际上大的制造商和一部分运营商所认可，再加上中国手机用户和互联网用户的巨大吸引力，很多专家预

计，到 2010 年 10 月国际电联确认 4G 国际标准时，TD—LTE Advanced 将很有希望入选。

③ 4G 手机什么样？

超大屏幕，视频可实现视频通话、高清电视、在线游戏等无线宽带服务。4G 终端的本质，其实是电脑做小，而不是手机做大

“4G 手机，准确的说是 4G 终端，与 3G、2G 时代的手机相比，有了很大的变化”，张亮说，“就好像普通公路变成高速公路了，道宽了，路平了，就需要好车和跑车。做 4G 就是修跑道，4G 终端就是跑车。”

“现在我们研制的‘跑车’状态很好”，张亮给记者透露，中兴通讯经过 2 年多的研发，成功开发出多款 4G 手机，而且产品已经大规模测试，2011 年 1 月份即将上市。将先在美国和欧洲等国外地区进行商用，同时在中国移动试验网开始测试。

张亮说，其实苹果之前推出的 ipad(平板电脑)，也指出了未来一个方向，移动互联网将是 4G 终端的核心应用。因此，4G 手机将拥有超大屏幕，7 寸、9 寸甚至更大。他透露，中兴品牌的 4G 终端最小也是 7 寸的屏幕。

“说白了，我为什么叫 4G 终端而不说 4G 手机，因为 4G 终端的本质，其实是电脑做小，而不是手机做大。”张亮说，“也正因为此，4G 终端的研发并不容易，更关注用户对互联网的体验，在待机时间、天线等设计等方面都很有难度。我们做了 2 年，现在已经有 3 款产品在测试。”

对于消费者关心的价格问题，张亮认为开始可能贵一些，但随着规模起来，价格会越来越低，等到产业链完善时，成本会接近 3G 手机的水平，价格也会和目前 3G 手机相当。

④ 公众何时能用上 4G？

国外 2011 年将小规模商用，我国下半年在三城市试点，预计 2012 年在热点地区投入商用

多位专家都表示，4G 的商用比预想要快很多，在国外 2011 年就将小规模商用，我国预计 2012 年开始小规模商用。

“我国从 2G 发展到 3G，用了 10 年时间，比欧美要晚很多。为什么花这么长时间？因为需求不明确”，张辉认为，2G 就能打电话、发短信，可以满足当时大多数中国消费者的需求，因此 3G 的需求开始并不旺盛。现在随着智能手机的普及，特别是移动互联网的爆发，需求突然不再是问题。因为随着互联网和手机的结合，互联网主流业务进入移动领域，彻底解决了需求问题，这将使 4G 的商用大大提前。

“以前是产业推动需求，现在是需求拉动产业，其结果很不一样”，张辉表示，3G在带宽方面的局限，用户对移动互联网的需求，将推动4G的快速发展。

由于我国推动3G较晚，中国移动和通信设备厂商在大规模铺开3G网络的时候，就已经考虑了向4G升级。刘宏春告诉记者，现在帮助运营商建设3G网络，将来如果要升级到4G，设备不用更换，也基本不需要增加硬件，只需要做软件系统的升级就能实现。在国内进行的TD—LTE网络相关技术的测试中，结果令人满意，特别是移动设备在3G和4G网络中的混用测试的成功，将保证未来TD—SCDMA向TD—LTE网络的顺利过渡。

他向记者透露，中兴通讯目前已经在海外承建了5个商用实验网，包括欧洲、俄罗斯、美国等地，预计2011年就将开始小规模商用。

而在我国，在上海世博会TD—LTE规模演示网成功运行之后，工信部和中国移动正在3个城市推进规模化的实验试用，预计下半年会在每个城市设立100个基站，客户为5000人。初期将通过数据卡方式向用户提供服务，到2011年第三季时会扩展至智能手机用户。

专家预计，中国移动将于2012年在热点地区推出4G商用服务。

⑤ 4G会取代3G吗？

4G将首先覆盖热点和发达地区，未来我国将形成2G、3G和4G并存的局面，而不是简单升级替换。接受记者采访的所有专家都认为，3G包括2G都不会被4G完全取代，三者将会长期并存。

张辉认为，4G面对的是高端的数据服务，是对3G有效的补充。考虑到成本和需求，一定是从热点城市和发达地区布网开始，不可能全国布网。

中国电信研究院的一位专家告诉记者，3G的商用没有将2G完全替代掉，而4G也一样替代不了3G。中国是一个情况复杂的大国，当4G时代，很多用户还会继续使用3G网络，使用2G的也将有大批用户。4G也不可能大范围建网，至多在一些对数据信息需求量大的特大城市布网，比如上海、北京等，其他城市3G已经够用了。“相信在4G之后的10年内，我们都不会看到3G退出市场。”

专家认为，运营商未来会在4G和3G之间找出一种平衡关系，如在覆盖上怎么交叉、各占多大的比率等等。就像现在中国移动GSM用户最多，覆盖面最广，而TD—SCDMA在某些区域实际上就是在2G和3G之间进行轮换服务。在未来的4G时代，情况会与此类似。在不同的地区，选择4G服务的消费者也会出现在4G、3G和2G之间平滑切换的情况。来源：2010-7-26 人民网-人民日报

[返回目录](#)

导航手机市场步入井喷期

3G 时代的到来使得许多新的功能应用从蓝图变成现实。有关专家表示，一个细分的导航手机市场正快速增长起来，但其发展仍受多种因素制约。

据调研机构 ZDC 新近发布的中国 GPS 市场分析报告显示，2009 年 12 月中国 GPS 手机用户的关注比例比 1 月份增长了 16.2 个百分点，2009 年中国 GPS 手机市场获得前所未有的发展速度。而据易观国际发布的报告，2009 年中国 GPS 手机全年出货量达到了 739 万部，环比增长一倍以上，预计 2010 年整体市场出货量有望达到 2120 万部，环比增长约为 186.9%。

专业人士分析，中国消费者不断增长的导航服务需求，特别是中国目前已拥有 7 亿多的手机用户，导航手机的市场盈利前景诱人，加上资本的推波助澜、3D 技术的成熟，以及伴随着大批企业携资金、技术涌入，导航市场供给将日趋丰富，导航手机终端产品正迎来高速发展期。

目前，诺基亚、摩托罗拉、索尼爱立信等企业陆续推出了带有 GPS 导航功能的手机。年初杀入内地智能手机市场的华硕公司近期将推出智能导航手机“睿立方” M10，这是导航手机市场方面传来的最新进展。不过，下一步导航手机市场能在多大程度上实现现实的增长，仍受多种因素制约。ZDC 的报告称，不论 GPS 还是智能手机，消费者在使用时首先看重的是地图的专业性和准确性：现行的多数手机还无法实现免费升级地图、新型的 Android 系统手机还不能支持 GPS 功能等等。这些都是导航手机市场实现强劲增长需要突破的瓶颈。

此外，用户对导航手机的价格仍有较强的敏感性。从市场上目前热门的导航手机来看，价格仍集中在 3000-4500 元之间，价格相对较高。来源：2010-7-21 北京商报

[返回目录](#)

想象一下三网融合的幸福生活

烈日之下，带着手机去买西瓜。先把西瓜放在地上，用手拍打几下，手机立刻就会给这个西瓜打分。三星表示这个西瓜熟了，二星表示还可以，如果是一星那表示这个西瓜没熟不能买。用手机给挑好的西瓜拍张照片，发给正坐在家中等待的朋友，电视上就会显示出一会儿就可以吃到嘴里的西瓜长得什么样。

一位互联网公司的掌门人描述这个有趣的手机新功能，想以此说明三网融合之后应该拥有这样的多样性。

2010年7月1日，国务院对外正式公布了第一批三网融合试点城市名单，三网融合终于迈出第一步。不说其中技术路线、地盘利益之争的话题，对于普通消费者来说，三网融合就是以后可以用一根线做三件事儿：打电话、上网、看电视，而且这三件事可以由一个屏幕完成，手机和电视遥控器都可以完成同样的功能。

这样简单的解释，一根线的幸福生活指日可待：家里的电视柜一定要换，因为大屏幕的液晶或者等离子电视可以成为电脑屏幕。想看没时间看的节目，先用手机当遥控器，下载到电视里，高清晰版本的大片想怎么看就怎么看。

其实，现在许多人的生活已经是这样：电视开得越来越少，即使看也是固定在几个台，相反不管是新闻、好莱坞大片还是世界杯比赛都可以在网上看；很多人家里电话线早就成了名副其实的“网线”，没有电话可以，没有QQ不行。

一样的生活，不同的只是现在的是两根线三个网，未来一根线。

问题随之而来，两根线如此，一根线也是如此，甚至可以无线，那么三网融合对于普通用户意味着什么？专家解释，因为资源整合，所有资费将整体下降，从而节省信息沟通的成本，用经济的价格去享受网络电视、网络电话以及互动、点播等多样便捷的新业务和沟通方式。

这确实是一个实在的好处。有线电视费、固定电话费、上网费变成一份钱，关键是不用再考虑上网是包月还是每月限时哪种更适合自己。这更会让很多人松了一口气，再也不用受开发商的气，强制用小区自己的高收费网络。

只是怎么收费还没有明确。曾有人估算，未来3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。

这些钱从哪出呢？有懂行的专家算了笔账：三网融合提出了一个很高的指标，网络建设要达到每户接入100M的标准，这就意味着广电和电信都要有极大的投入。是否需要用户来承担，专家说自己也不清楚。消费者担心，不会又出现前些年到处挖沟、楼里到处凿洞，让有线电视入户的情景吧？

全球互联网用户人数2009年年底是18亿，中国4亿，是互联网用户最多的国家。可是我们的互联网普及率只有28.9%，发达国家都是70%以上。另外，我国有五六亿电话用户，有线电视用户居全球第一，可以想见，三个全球大网融合起来难度有多大。

好在，三网融合的主角广电、电信已经展现了自己的虚心姿态：向互联网学习开放、创新、平等、合作、共享等精神，给大家提供内容丰富、使用便捷、价格经济的服务。

还有一个问题，那位互联网企业掌门描绘的多样性到底谁来提供？是广电和电信一起提供，还是各干各的？

如今纳斯达克有 20 多个中国互联网公司，他们凭借的都是自己开发出来的新业务，依托用户的新业务层出不穷，用户活力实足，这正是互联网行业的特点。

可是变成一根线，三网融合起来，互联网的位置又在哪里？有人已经悲观预言：“互联网企业将再次长征”，可是我们还是愿意乐观想象：三网融合会有新生活。来源：2010-7-22 中国青年报

[返回目录](#)

统一费率模式在 4G 世界中不可行

摘自《Rethink Wireless》IBM 全球企业咨询服务部在一份针对电信运营商的最新研究报告中指出，统一费率收费模式在全 IP 的 LTE 和 WiMAX 世界中是站不住脚的。

该报告展望了未来 5 年的无线通信业务模式，并预测运营商必将提供 OTT(over-the-top)服务，如 Skype，并与他们建立正式的伙伴关系。并且，电信运营商将不得不通过实行分级收费的数据业务计划来弥补在语音业务上的损失，就像 AT&T 公司所做的那样。

“如果人们重视连接性，那么他们就必须为连接付费。”IBM 商业价值研究院通信业务领域的全球领导者 Ekow Nelson 表示，“但是大多数用户已经习惯于不受限制地免费享用 OTT 服务。”

IBM 描绘了 2015 年移动行业可能出现的四种情况：

一是消费者支出下滑将导致运营商收入停滞不前，行业内的运营商将会出现进一步的合并；

二是随着服务水平较低地区纷纷推出宽带技术，市场分裂将加速；

三是大型供应商或联合或合并，从而与 OTT 服务供应商奋力竞争；

四是随着监管、技术和竞争推动开放访问，OTT 服务和运营商服务之间的壁垒将消除。

对于运营商来讲，最后两点最具吸引力，因为他们可以保持市场份额，去适应 OTT 而不是失去它。那些具备创造“内部和外部行业联盟”能力的运营商将成为最为成功的企业，另外受益的还有那些具有更加开放的访问基础结构、能够支持第三方应用、在基础服务中整合了 OTT 应用的厂商。

IBM 建议运营商为第三方供应商设置价值主张，包括规定网络功能接口、基于开放标准的服务引擎等，并为常见的业务流程服务提供基础设施支持。这符合

支持大规模应用程序联盟(WAC)的一些运营商的想法。WAC 想在运营商的控制下，开发并利用网络特性来创造差异化服务。

读报有感近几年的技术发展已经证明，只要消费者喜欢的新技术，任何企业都是阻挡和扼杀不了的。Skype 的成功就是一个活生生的例子。那么对于受到新技术冲击的一方来说，与其千方百计地去回避、去压制，莫若早一点开放胸怀去接纳、去适应。对于今后可能出现的新事物，我们同样应该抱这样宽容的态度。

来源：2010-7-26 人民邮电报

[返回目录](#)

产业环境篇

【政策监管】

广电总局：股市黑嘴“闭嘴”

广电总局昨日通报，总局 14 日下发《关于切实加强广播电视证券节目管理的通知》。通知要求，各级广播电台、电视台所办证券节目须为播出机构自制自播，不得出租、转让时段，不得播出咨询机构提供的节目，不得在证券节目中与咨询机构进行商业化合作；无证券投资咨询相关资格的机构和人员不得参与证券节目；不得对具体证券或者证券相关产品的价格涨跌或者市场走势做出确定性判断。

不得出租转让时段

通知说，据有关部门调查反映，2007 年以来，个别地方卫视的股评栏目与企业实行商业化合作，收费播出这些企业提供的股评内容，且这些企业均无证券咨询业务资格，甚至为空壳企业。上述行为严重违反了 2006 年中国证监会和总局联合下发的《关于规范证券投资咨询机构和广播电视证券节目的通知》。

通知说，各级广播电台、电视台所办证券节目须为播出机构自制自播，不得出租、转让时段，不得播出咨询机构提供的节目，不得在证券节目中与咨询机构进行商业化合作。

通知说，各级广播电台、电视台对参与证券节目的咨询机构和人员要严格把关，向证监部门详细核实咨询机构和人员的资质、资格、合规经营、业务投诉等，并在节目中明确公示相关信息。无证券投资咨询相关资格的机构和人员不得参与证券节目，材料不实、证监部门提出异议的咨询机构和个人不得参与证券节目。证券节目编辑、记者、主持人、播音员应具有广播电视从业资格，咨询机构工作人员不得以广播电视从业者身份从事采访活动。

必须进行风险提示

通知说,广播电视证券节目的内容必须符合广播电视节目管理规定、证券投资咨询相关法律法规、证券监管要求和行业自律规范,不得宣传虚假、片面和误导性信息,不得播出客户招揽内容,不得播出参与证券节目的机构和人员的电话、传真、短信平台、网址等联络方式,不得宣传过往荐股业绩、产品、参与机构和人员的能力,不得对具体证券或者证券相关产品的价格涨跌或者市场走势做出确定性判断。节目中须以显著、清晰的方式进行风险提示。

通知说,各级广播电台、电视台应当按照《广告法》《广播电视广告播出管理办法》的规定,加强对提供证券信息的软件、终端等证券信息类产品广告的管理。在广播电台、电视台播出证券信息类产品广告前,相关产品的运营机构应当向当地证监局报告有关广告内容,播出证券信息类产品广告,应当含有“投资有风险”等警示内容。广播电台、电视台不得播出未经证监局审查的证券信息类产品广告。来源:2010-7-22 信息时报

[返回目录](#)

手机行业全国投诉中心成立

作为中国最有影响力社会活动之一的中国质量万里行,近日将关于手机质量的投诉从其他多种投诉中剥离出来,单独成立了中国质量万里行手机行业投诉中心,着重就手机行业出现的种种问题接受消费者投诉。该投诉中心面向全国手机消费者,消费者拨打010—84649110投诉热线后,万里行安排专人接受手机投诉,并代表消费者与手机厂商进行直接沟通、维权。为消费者提供一个具有公信力的监控手机质量与维权的第三方平台。

中国质量万里行杂志社社长汪鹤林告诉记者,中国手机行业质量良莠不齐,投诉率一直居高不下。而消费者最头痛的就是手机投诉时遭遇的高额检验费用,“企业往往是强势的,消费者大多是‘良民’,即使去相关部门检验手机,其检验价格往往又高过新手机价格。消费者需要知晓专业知识的第三方平台。”此次手机行业全国投诉中心的另一位发起者,上海鼎为通讯科技有限公司的总经理邓力也承诺,今后将通过投诉中心告知消费者如何判断手机电池毫安数、手机存储容量、手机像素数等专业知识,杜绝不良厂家仗着消费者不懂专业知识欺瞒顾客。来源:2010-7-26IT时报

[返回目录](#)

WAPI 基础框架方法成国际标准

在工业和信息化部的大力支持和积极推动下，具有自主技术的无线局域网鉴别与保密基础架构(WAPI)标准国际化取得突破。近日，ISO/IEC(国际标准化组织/国际电工委员会)发布 WAPI 基础框架方法(虎符 TePA)标准，虎符 TePA 正式成为我国在基础性信息安全领域的第一个国际标准。虎符 TePA 采用了我国自主创新技术，是通用实体鉴别协议，可用于无线近场和远距离通信、身份管理等领域，是国际技术标准系统中基础和共性技术之一。WAPI 安全协议也已通过国际标准立项投票。

目前 WAPI 产业联盟成员已发展到 72 家，产业链日趋完善，涵盖无线局域网产业中芯片设计、加工制造、网络设备、应用软件、运营服务等各个方面，成员包括国内外主流 WLAN 芯片及设备厂商。目前已有 80 余款 WAPI 芯片及模组研制成功；具备支持 WAPI 能力的网络设备供应商数量也大幅度增长，已有 100 多家国内外厂商发布了千余款 WAPI 产品，能够满足国内运营商市场应用的需要；150 余款具备 WAPI 功能的移动终端产品已通过入网检测，投放市场。产品的多样化、产业链的完善以及自主标准的国际化，为 WAPI 进一步市场化、商业化、国际化奠定了基础。来源：2010-7-26 中国电子报

[返回目录](#)

美政府新规允许 iPhone 用户越狱

据国外媒体报道，根据美国政府周一公布的新规定，iPhone 手机用户将可合法“越狱”，下载尚未被苹果批准的软件应用。

根据美国政府 1998 年颁布的联邦法律的规定，用户不得绕过旨在阻止非授权使用和技术措施，而今天公布的上述决定则是一系列新豁免规定的其中之一。负责监管美国版权局(Copyright Office)的国会图书馆(Library of Congress)每三年都会审查和批准豁免规定，以确保这项法律不会阻止版权保护材料的特定非侵权行为。

除了允许破解 iPhone 电子锁以外，美国政府将在 1 月份公布的其他豁免规定还包括：

- * 允许手机用户打破访问控制来转换手机运营商；
- * 允许用户打破视频游戏的技术保护来调查或修正安全性缺陷；
- * 允许大学教授、电影学校学生和记录片电影制片人打破对 DVD 的版权保护措施，从而使其可以植入用于教育用途的剪辑；

* 允许电脑用户绕过名为 dongle 的外部安全设备，前提是其不再起作用且无法被替换。来源：2010-7-27 新浪科技

[返回目录](#)

国务院发文鼓励民间资本参与电信建设

记者获悉，近日国务院发布“国办印发引导民间投资健康发展重点工作分工通知”，要求各省、自治区、直辖市人民政府，国务院有关部门认真做好民间资本健康发展问题。其中“鼓励民间资本参与电信建设”位列其中。并且，支持民间资本进入增值业务，反对垄断和不正当竞争等行为。这是继续5月份《国务院关于鼓励和引导民间投资健康发展的若干意见》之后，再次强调了支持鼓励民间资本进入电信业。

“通知”要求，鼓励民间资本以参股方式进入基础电信运营市场。支持民间资本开展增值电信业务。加强对电信领域垄断和不正当竞争行为的监管。通信产业网

早在2009年5月，《国务院批转发展改革委关于2009年深化经济体制改革工作意见的通知》(下称《意见》)正式下发，要求加快研究鼓励民间资本进入电信等领域的相关政策，实现广电和电信企业的双向进入，推动“三网融合”取得实质性进展。

2010年3月24日，国务院召开常务会议，提出通过推进体制改革、健全收费补偿机制、实行政府补贴和政府采购、给予信贷支持和用地保障等多种方式，鼓励和引导民间资本进入电信基础设施等领域。

2010年5月中旬，国务院曾经发布了《国务院关于鼓励和引导民间投资健康发展的若干意见》，鼓励民间资本参与电信建设。“意见”指出，鼓励民间资本以参股方式进入基础电信运营市场。支持民间资本开展增值电信业务。加强对电信领域垄断和不正当竞争行为的监管，促进公平竞争，推动资源共享。来源：2010-7-27 通信产业网

[返回目录](#)

美电信协会要求取消手机辐射法：称无科学依据

美国手机电信工业协会23日向联邦法院提起诉讼，要求旧金山市取消关于手机店必须公开手机辐射量的法律。

手机电信工业协会发言人约翰·沃尔斯说：“这一法令会误导消费者，制造这样一个假象，即联邦电信委员会的标准不够，基于辐射量考量，部分手机比其他手机安全。”

旧金山市 6 月通过一项法律，要求手机制造商在店内出售手机时，必须详细标明所售机型的辐射程度，否则将面临 300 美元罚款；必须向消费者说明使用不同机型时人体预计吸收的辐射量。这是美国第一部强制规定公开待售手机辐射量的法律。

按照手机电信工业协会说法，所有在美国境内出售的手机辐射量必须在联邦电信委员会规定的安全范围内。旧金山市相关法令会令消费者误解，认为市面上的手机有安全和更安全之分。

沃尔斯补充道，美国食品和药物管理局认定，现有科学证据显示手机辐射和疾病之间没有必然联系。因此，旧金山市这一法令“与联邦电信委员会、食品和药物管理局以及美国和国际上其他专业机构的全面科学评估相矛盾”。就手机辐射和脑瘤等疾病的关系，现阶段尚无科学研究定论。来源：2010-7-25 东方早报

[返回目录](#)

广电总局:制作机构未经许可不得参加广播影视节展

广电总局 26 日通报，总局 20 日下发通知，重申未取得《广播电视节目制作经营许可证》机构不得参加广播影视节（展）的规定。

通知说，近年来，随着广播电视节目制作经营活动的日益活跃，社会各界参与节目制作经营活动的积极性很高。但有个别机构在未取得《广播电视节目制作经营许可证》的情况下，违规参加广播影视节（展）并违规制作经营节目，造成不良社会影响。

通知说，各广播影视节（展）主办方要严格遵照《广播电视节目制作经营管理规定》（广电总局第 34 号令）、《广播影视节（展）及节目交流活动管理规定》（广电总局第 38 号令）的规定，从严审核所有参展机构资质，坚决做到，未取得《广播电视节目制作经营许可证》的机构，一律不得参加任何形式的广播影视节（展）、评奖和节目交流活动，不得在任何广播影视节（展）中设立展台。

通知要求各省级广播电视行政部门立即督促辖区内各广播影视节（展）主办方按照本《通知》要求，认真做好清查工作。凡发现未取得《广播电视节目制作经营许可证》机构申请参加广播影视节（展）的，要拒绝其申请。已经签订招展协议的，要妥善进行清退。来源：2010-7-26 新华网

[返回目录](#)

【国内行业环境】

工信部：上半年 3G 发展有点慢

工信部认为上半年 3G 的发展速度有点慢。工信部昨日披露，截至 6 月底，电信全行业在网 3G 用户数达到 2520 万户，其中 TD 用户达 1046 万户。

“工信部三年直接用于 3G 的投资达到 4000 亿元的预期目标没有改变。”工信部新闻发言人朱宏任表示，3G 用户发展比原来预期有一些差距，一是用户终端的问题；二是网络覆盖的问题；三是用户对业务模式的接受问题。在后续发展中，上述问题将快速解决。

2010 年上半年，基础电信企业完成固定资产投资 914.8 亿，同比下降了 29%。其中上半年 3G 网络投资完成了 192 亿元，以 2009 年 1609 亿元投资总额看，上半年完成的投资规模放缓较多。

但朱宏任强调，2010 年直接用于 3G 建设的投资要在 900 亿~950 亿元左右，基础电信企业要完成投资 3400 亿元左右，与年初的计划没有大的变化。

工信部分析，至于目前 3G 投资完成额较少原因主要有三个，一是上半年三大电信运营商主要新开展项目招投标的前期工作，尚未开展大规模的 3G 网络建设。二是 2009 年是 3G 网络建设的元年，初期网络投资规模较大，2010 年 3G 网络建设已进入网络延伸覆盖和完善补网阶段，投资规模相对减少。此外，网络设备价格持续下降。

朱宏任同时强调，2010 年用于 3G 的直接投资达到 900 亿到 950 亿，再算上共用部分如 GSM 网络、传输网络、机房、支撑平台等设施，2010 年用于 3G 的投资应会达到 1200 亿元左右。

昨日，中国移动公布 3G 用户突破千万大关，截至 6 月底 3G 用户数量为 1046 万人。周一中国联通公布，3G 用户数量为 756 万人，连续两月 3G 用户增长突破百万。按此计算，中国电信截至 6 月底 3G 用户数量为 718 万人。

中国联通计划到 2010 年底发展 3G 用户 1000 万，与中移动目标基本一致，中国电信则希望年内 3G 有 800 万的新增客户。

多家券商认为，受益于中国联通 3G 手机战略的调整及手机补贴幅度的加大，中国联通 3G 用户的增长有望呈现加速上涨的态势。

中国联通相关人士昨日向记者透露，中国联通在宣布千元 3G 智能手机上市及实施大幅补贴政策后，又于近日推出普通定制手机的补贴方案，用户选择一定套餐并预存话费后，即能获得一定的购机补贴。这些补贴可用于在联通营业厅购买 3G 手机时抵用。补贴金额最低 316 元，最高达 5316 元。

事实上，中国移动的 TD 网络建设四期招标也接近尾声。有设备商人士对记者透露，中国移动 TD 四期建网将采购约 10.2 万个基站，除了对前三期已经实现覆盖的 238 个城市进行补点，还将在 101 个地市新建 TD 网络，使 TD 信号基本覆盖全国所有地市。此次 TD 四期建网接近于前三期建网基站数的总和。这也将有助于拉动下半年 3G 投资额度的完成。

另外，上半年通信业保持平稳增长，电信业务总量同比增长 21.4%，截至 6 月底，电话用户累计超过 11 亿户，其中移动电话用户达 8 亿户，互联网宽带接入用户达到 1.15 亿户。来源：2010-7-21 第一财经日报

[返回目录](#)

下半年重点推三网融合 探索业务模式

近日，工信部部长李毅中在工作报告中表示，下半年要要积极稳妥抓好三网融合试点，探索有效的业务运营模式，确保试点工作顺利进行。

“2009 年以来，按照国务院统一部署，工业和信息化部会同广电总局拟订了三网融合总体方案和试点方案并经国务院发布，第一批 12 个试点地区(城市)名单也已公布，要落实好三网融合总体方案和试点方案的部署要求。”李毅中说。

而对于三网融合工作的重点，李毅中表示，“要积极稳妥抓好试点，探索有效的业务运营模式，确保试点工作顺利进行。要加强规范和引导，推动试点示范。”

李毅中这次特别强调，要积极引导三网融合与信息化工程和行业应用相结合，带动相关技术、产品、软件的研发和生产，推动产业链上下游协调发展。

“继续推进信息网络的发展，加快 3G 和 TD 发展，大力推进城乡宽带网络、宽带业务应用，推进物联网发展，推进集成电路、平板显示等核心产业布局与重点项目建设。”李毅中说。

此前不久，工信部通信发展司司长张峰透露，工信部正组织试点的企业和单位制定和报送试点实施方案，并对其进行评估，组织双向进入业务许可申报工作。来源：2010-7-26 飞象网

[返回目录](#)

三大运营商需 5 倍增速才能完成既定目标

工信部要求的 2011 年 3G 用户数达到 1.5 亿户究竟能否完成？截至目前来看，三大运营商发展 3G 用户的速度远远低于业界预期。

接近 1 年半的时间里，三大运营商仅仅完成了 2520 万用户，而在剩下的一年半的时间内，三大运营商需要用同样的时间完成同期时间 5 倍的增长才能达标。

西南证券通信行业分析师苏晓芳接受记者采访时认为，3G 资费偏高、3G 应用缺乏杀手级应用是制约 3G 用户快速增长的根本原因。

2010 年第二季度，三家运营商 2G/3G 新增用户总数约为 2903 万户，由此计算，全国 3G 用户增量占用户增长总数的 24.5%，约占四分之一。

这意味着，在三大运营商大力拓展 3G 用户的 2010 年，每发展 4 个移动用户，才有一个是 3G 用户。

记者了解到，事实上，目前高达 2500 万的 3G 用户中，相当一部分只是数据卡用户，真正的 3G 手机终端用户数，还要在 2500 万的基础上打点折。

苏晓芳认为，短期看来，3G 用户的快速增长还不乐观。首先，中移动受制于 TD 网络与 TD 终端，3G 用户发展速度不快。而中国电信的 3G 网络体验与初期相比明显下降，网络、终端、资费都成为瓶颈，中国电信的高速用户增长期已过。中国联通的用户数增长短期内会有较好表现，但也受制于资费过高与应用匮乏。

不过，苏晓芳认为，不排除未来 3G 用户会出现爆发性的增长，并完成工信部设定的 1.5 亿的目标，但前提是 3G 资费足够便宜，而且还要出现 3G 杀手级的应用。

一位电信专家也向记者指出，3G 用户不达到一定的规模，一些 3G 应用、移动互联的应用都无法产生规模的经济效益，所以三大运营商当务之急，应该降低 3G 门槛，尽量扩大 3G 用户规模。来源：2010-7-21 上海证券报

[返回目录](#)

工信部下半年将重点推进三网融合抓六项工作

工业和信息化部部长李毅中近日在上海召开的全国工业和信息化主管部门座谈会上表示，2010 年下半年全国经济和信息化系统要保持工业经济平稳较快增长，注重加快发展方式转变和结构调整，将重点推进三网融合，突出抓好六项重点难点工作。

一是加强工业节能减排。根据近日国家统计局公布的数字，“十一五”前四年单位 GDP 能耗下降了 15.61%，2010 年单位 GDP 能耗需下降 5% 左右，规模以上单位工业增加值能耗还须下降 7%。

二是加快淘汰落后产能和企业兼并重组。加快淘汰落后产能，推进企业兼并重组是解决工业领域长期积累的结构性矛盾、实现转型升级的重要途径。将以汽车、钢铁、水泥、机械制造、电解铝、稀土等行业为重点，分类推进企业兼并重组。

三是进一步优化中小企业发展环境。2010年以来，工信部已会同财政部下达中小企业发展专项资金27.7亿元。目前还要着力解决中小企业发展面临的融资难，进入垄断行业和领域内受到不公平待遇，用工紧张、人工成本上升、原材料价格过快上涨，创新能力不强、产能过剩、资源利用率低、生产工艺落后等突出问题。

四是加强工业质量品牌建设。通过加强产品标准和对标达标工作，鼓励企业运用新技术研发推广适应不同需求的新产品，开展创建自主品牌，开展质量诚信体系建设，推动工业产品质量信誉建设等措施，全面加强我国工业质量品牌建设。

五是推进三网融合。通过抓好试点、探索有效的业务运营模式，加强规范和引导、推动试点示范，积极推动产业链上下游协调发展等措施，切实推进三网融合。同时继续推进信息网络的发展，加快3G和TD发展，大力推进城乡宽带网络、宽带业务应用，推进物联网发展，推进集成电路、平板显示等核心产业布局与重点项目建设。

六是维护网络与信息安全。在加快互联网等信息网络发展的同时，高度重视网络信息安全问题。来源：2010-7-23 赛迪网

[返回目录](#)

三网融合指导意见近期发布试点城市获缓冲期

“国务院‘三网融合’工作协调小组办公室将向12个试点城市和地区发布相关指导意见，并组织双向进入业务许可申报。”工信部通信发展司司长张峰昨日表示。广电行业资深专家吴纯勇表示，工信部此次表态让首批“三网融合”试点城市获得了缓冲期，有利于做好各种准备工作。

根据国务院的总体部署，“三网融合”工作分为试点阶段和推广阶段。6月30日，北京、上海等12个城市和地区成为首批“三网融合”试点城市。

张峰表示，试点工作重点集中在四个领域：组织双向进入业务许可申报；健全地方工作机构；组织试点企业和单位制定、报送试点实施方案；组织试点地区开展“三网融合”业务试点。来源：2010-7-21 北京商报

[返回目录](#)

北京三家运营商及歌华有线为三网融合试点企业

昨天，记者从北京市三网融合工作协调小组成员处了解到，北京移动、北京电信、北京联通 3 家运营商和歌华有线已经被确定为北京三网融合的试点企业，待具体试点方案出台后就将展开试点工作。

据了解，实际上在上报三网融合试点城市申请之前，北京就已经成立了协调小组，而在北京正式进入试点城市名单后，协调小组即开始组织制定三网融合试点实施方案。据协调小组内部人士介绍，试点工作将在国务院公布具体指导意见，以及本市的试点实施方案出台后正式展开。

3 家电信运营商的北京分公司和歌华有线成为三网融合试点企业，也被认为是顺理成章之事，不过这 4 家企业相关试点业务的经营许可证还需申请之后才能够发放。

业内分析人士认为，在试点初期，无论是电信企业还是广电企业，都会选择有基础的业务有限进入，因此电信企业选择进入 IPTV 和手机电视分发业务的可能性最大，而广电应该会选择已经涉足的互联网接入业务。

不过，根据国务院下发的《三网融合试点方案》规定，在每个试点地区中，IPTV 业务原则上由一家电信企业经营，这也意味着三网融合中最为成熟的 IPTV 业务的运营商只能是北京移动、北京电信和北京联通中的一家，其中北京移动由于固网基础薄弱，基本可以排除在外。有传言称，电信企业运营商 IPTV 的原则为电信、联通按南北划分，即南方省市由电信运营，北方省市由联通运营。不过由于试点方案还没有正式出台，这一传言尚待证实。来源：2010-7-21 京华时报

[返回目录](#)

印度对中国电信设备禁令有望于 2010 年 8 月破解

外电称印度在 4 月底对中国电信设备商下达的“禁令”于近期有所松动，中国电信设备商表示有望在 2010 年 8 月份破冰。

据美国《华尔街日报》7 月 26 日消息，在 7 月中旬，有一些印度电信公司已经通过了政府的安全审查，与中国电信设备商签署合作合同。而就在 24 日，电信类专业新闻网站 LightReading 曾报道称，现在印度对中国设备商的待遇已从“明令禁止”降级到了“严苛要求”，多名中国公司高管因此对在印度破冰“信心满满”，并表示此禁令有望在 8 月份得到很大程度上的解决。

有分析家指出，虽然中国电信设备商在印度的发展露出一丝曙光，但是中印两国公司在通信上的合作仍有很多困难需要克服。中国中兴集团的发言人表示，

现在中国电信商在印遭遇窘境的原因非常复杂，由于这一禁令牵涉了一些国际关系和政治因素，中国电信商在印度的前景并不明朗。

此印度《经济时报》曾报道称，印度政府以“黑名单”的方式，以中国设备商的产品可能藏有间谍设备为由，将包括华为、中兴通讯在内的 25 家中国电信设备商列入其中，暂时禁止印度电信运营商购买它们的设备。中国公司曾瞄准 3G 网络的开发而计划进军印度市场，目前这些企业已因这纸禁令蒙受了不小的损失。来源：2010-7-26 环球网

[返回目录](#)

三网融合第二批试点城市预计 2011 年上半年将确定

据最新消息称，三网融合第二批试点地区(城市)正在积极准备做工作，比原计划的时间要提前。

据悉，在国务院启动三网融合进程后，各地方政府从带动自身经济发展等因素出发，对三网融合试点采取了积极的态度。在三网融合试点方案讨论期间，相关地方政府即成立了地方级的三网融合协调小组，进行三网融合试点城市的运作。

自国务院办公厅公布北京、上海、大连等 12 座城市为第一批三网融合试点地区(城市)名单后，其它相关热点城市未被纳入首批名单，更加速了相关城市提交第二批试点的进度。根据目前的进程，预计第二批三网融合城市将于 2011 年上半年确定，比原计划将提前半年左右。来源：2010-7-22 赛迪网

[返回目录](#)

工信部 7 月上半月发进网许可证 394 张 TD 终端 8 款

据电信管理局最新消息，2010 年 7 月上半月，工信部共核发 394 张进网许可证。其中，TD 终端 8 款，CDMA 终端 29 款，WCDMA 终端 13 款，TD-SCDMA/GSM 双模终端 21 款。

根据工信部 7 月上半月核发进网许可证目录，2010 年 7 月上半月共核发进网许可证 394 张，其中 TD 终端 8 款，CDMA 终端 29 款，WCDMA 终端 13 款；TD-SCDMA/GSM 双模终端 21 款；2GHzTD-SCDMA 数字蜂窝移动通信网无线基站 7 款。

在这批核发准入的入网许可中名单中，国内的中兴、华为、宇龙、大显、海信均有多款终端产品入网，分别为 25 款、13 款、7 款、4 款、3 款。另外，国内的普天与天宇朗通也均有 8 款终端获得入网许可证。

同时，摩托罗拉有 6 款，诺基亚西门子有 13 款；诺基亚与联想移动均有一款入内，型号分别为诺基亚 HT8001 和 Lenovoi55。

此前，根据工信部 6 月上半月核发进网许可证目录，6 月上半月共核发进网许可证 202 张，其中 TD 终端 2 款，CDMA 终端 21 款，WCDMA 终端 17 款，TD-SCDMA/GSM 双模终端 16 款。来源：2010-7-26 飞象网

[返回目录](#)

【国际行业环境】

数字信号令日本社会有些不安

“您目前收看的是模拟信号，该信号将于 2011 年 7 月 24 日停播，请尽快采取行动接受数字信号……”最近，一些日本家庭的电视画面上出现了黑色带，上述字幕不时滚动。2011 年 7 月，日本推行多年的数字电视信号将全面取代模拟信号，日本总务省在倒计时一年来临之际，采取各种手段推进数字电视的普及，日本社会有关延期的争论也在加剧。

真的不能看了？

35% 的电视机不能收数字信号

30% 的民众对信号转换不清楚

长野县南部小城伊那的居民赤羽老先生家里用的是一台老式显像管电视机，已看了多年。他告诉记者，完全搞不懂为什么要换信号，现在电视看得好好的，以后真的就不能看了吗？买一台新电视，恐怕要 10 万日元(约合 7790 元人民币)，最少也得六七万日元，可不是一笔小开销。

日本总务省的报告称，截至 3 月底，日本数字电视的家庭覆盖率达到 83.8%。据日本电子信息技术产业协会称，彻底转为数字信号后，日本所普及的 1 亿台电视机中，约有 3500 万台模拟信号电视机不能接收数字信号。同时有调查显示，三成民众对信号转换不清楚、没准备购买数字电视机。未更换数字电视的被调查者中，超过 70% 的人表示模拟信号电视还能看，超过 40% 的人表示经济上没有富余购买新电视。

“2011 年 7 月 24 日后，你的电视将……”突然，记者的电视里一片雪花。很快，电视又恢复了画面，原来是在播放提醒人们抓紧转换数字信号的电视广告。

为推动全国的信号切换，日本各地的电视台制作了数十个普及数字信号的广告片。记者对自己的模拟信号电视也有担忧。

信息化社会的需要？

数字信号覆盖作为国策推进

预算总额可能超 4000 亿日元

2001 年日本修订《电波法》，计划在 10 年内停止播放模拟电视信号，2011 年 7 月 24 日是法定最后日期，而按照日本总务省的计划，2011 年 6 月底一定要停播模拟信号。现有的模拟信号广播，占用资源较多，频道已不能满足需要，而转为数字信号后，不仅频道容量大增，还能为实现第四代移动通信系统，气象雷达，消防、警察等使用的无线设备提供足够波段。普及数字电视信号，是日本信息化社会建设的重要一步，自 2003 年 12 月首先在关东、近畿等地区三大都市圈覆盖数字信号后，2006 年底扩展到全国省会城市，目前仍作为国策在不断推进。

日本总务省从 2009 年 10 月 1 日起，在全国各地开设了电视用户服务中心，提供免费咨询服务。在服务中心，专业人员会依照用户的居住条件、电视类型、天线情况等提供具体建议。此外，总务省还成立了数字信号国民运动推进总部，请日本众多的研究机构、委员会评估数字信号普及意义。总务省此项预算约 900 亿日元，其中约 338 亿日元用于支持人们购买信号接收设备，111 亿日元用于实地调查、咨询，107 亿日元用于对老年人、残疾人的服务等，而据媒体估计，实际预算总额可能会超过 4000 亿日元。

缓几年行不行？

数百万家庭可能难获灾害信息

几千万旧电视回收是个大问题

数字信号的全面登场，让日本平板电视行业变得生机勃勃。不过，即便使用了新电视，但由于地形、高层建筑可能使电波受阻，信号接收困难的问题依然存在。在岩手县，数字电视信号接收装置的家庭普及率为 66.7%，为全日本倒数第二。因资金不足等困难，很多老旧建筑预计无法按期完成接收数字信号的改造。

日本一些有识之士最近提出建议，要求数字信号延期 2 至 3 年切换，他们认为，如果按照现行计划，一年后将有数百万家庭无法收看电视，万一发生灾害，信息将难以传递。

为接收数字信号，很多人不得不买新电视，被淘汰的几千万台旧电视的回收也是个问题。在日本，为逃避缴纳回收费用，违法丢弃的废旧家电中，显像管电视最多。随着大批电视被淘汰，日民众违法乱扔旧电视的情况或将增加。来源：2010-7-23 人民网-人民日报

印度电信设备制造商要求预留 30%采购份额

印度电信设备制造商正在向印度通信监管当局(TRAI)施压,要求印度政府制定强制性标准,使印度运营商 30%的设备实现本地采购。

印度通信设备制造联合会(TEMA)在提交给 TRAI 的一份报告中表示,尽管印度电信市场增长迅速,但是其设备主要依赖进口,而没有建立起本土化的通信设备制造产业,这没有给印度带来任何产业增加值。而保留 30%的份额则能够使印度通信设备制造企业获得全球化竞争所需的规模。

据称,这是印度通信设备制造联合会给 TRAI 6 月份提出建立本地通信设备制造产业的回应。上个月,TRAI 顾问 S.K. Gupta 在一次电话采访中表示:“我们非常感兴趣推动印度通信设备制造产业的发展,而无论是跨国企业还是印度本土公司。”

但是,印度电信运营商协会(COAI)则向 TRAI 申辩说,这种保护将让当地电信产业更没有竞争力,并降低他们的产品质量。印度最大的移动运营商 Bharti Airtel 表示,任何类似的要求都将是有害的,并将放慢印度电信产业的增长速度,尤其在大多数运营商正计划启动 3G 和无线宽带接入服务的关键时刻。因为,印度电信事业的增长很大程度是因为用可支付的价格获得创新性的技术。

不过,COAI 赞成以降低频谱或业务许可证费用,鼓励运营商购买当地电信设备制造商的产品。此外,印度运营商还要求政府尽快建立电信设备检测实验室,以便通过检测消除印度政府对使用中国设备的担心。印度运营商抱怨,他们从华为中兴购买的设备自 2 月以来一直没有得到安全方面的确认。印度政府一直坚持对中国通信设备进行安全确认,但是否认这是针对中国设备的禁令。

不过,在拒绝为本地设备商保留一定份额的同时,COAI 也建议,可以要求外国通信设备企业进行技术转移或在本地建立制造基地。此前,诺基亚已经在本地建立了工厂,华为、中兴也表示,正在考虑在印度投资设厂。

TEMA 则要求应该给予本地制造商资金支持,包括多种税收减免。其同时建议激励运营商采购本地通信设备厂商的设备。

分析师则表示,印度推动通信设备制造本地化仍处在讨论的初期阶段,不会在短期引发任何政策变动。来源:2010-7-23 赛迪网

宽带热浪席卷全球 透视 11 国宽带发展策略

宽带作为国家信息化的重要基础设施，是承载各种信息化应用的重要载体，其重要性不言而喻，许多国家已经将宽带发展作为国家战略的重要组成部分，并将其作为拉动国内经济繁荣发展的重要推动力。

英国：数字英国

·背景：2009年6月，英国政府公布了《数字英国》(DigitalBritain)白皮书，宣布将在2012年，建成覆盖所有人口的宽带网络，同时国家资助建设高速光纤网络。

·目标：第一，到2012年，保证英国所有人口都可享有至少2Mbps的宽带网络。第二，建设下一代高速光纤网络。第三，全面升级数字广播，在2015年取消中波(MW)，调频(FM)将仅用于小区域电台广播。第四，给予传播媒体监管机构Ofcom监管非法下载的权力。

日本：i-Japan 战略

·背景：日本政府先后发布了e-Japan计划(2001~2005)和“u-Japan”计划(2004~2010)。2009年，日本又推出i-Japan国家信息化战略，这项战略提出至2015年的中长期信息技术发展战略——“i-Japan2015”。

·目标：“e-Japan”计划的目标是，在2005年建成世界上最先进的互联网，使得3000万家庭以能承受的价格得到超高速(30-100Mb/s)接入，以提升日本ICT领域整体的基础设施水平，此项目标在2003年提前实现。

“u-Japan”计划的目的是使宽带接入广泛化，并加强ICT的应用及深化，利用ICT技术解决日本社会的各种问题。

“i-Japan”战略要点是大力发展电子政府和电子地方自治体，推动医疗、健康和教育的电子化。这一项目要求在2013年完成。

为此，NTTDoCoMo大力发展FTTH网络建设，到2008年9月底为止，FTTH接入用户数达到1375.6万户，占全部宽带用户数的40%以上。

韩国：IT 韩国

·背景：2009年9月，韩国召开《IT韩国未来战略》报告会。会议决定未来5年内投资189.3万亿韩元发展信息核心战略产业，以实现信息产业与其他产业的融合。

·目标：韩国政府把信息整合、软件、主力信息、广播通信、互联网等5个领域确定为信息核心战略领域，并提出将促进信息产业与汽车、造船、航空等其他产业的融合，建立大企业和中小风险企业一起成长的产业链。

虽然目前韩国的宽带网络在平均传送速率和家庭宽带覆盖量方面均居世界首位，分别达到了 20.4Mbps 和 95%，但韩国政府并不满足，其相关部门表示，韩国最快将于 2013 年建成在 10 秒钟内即可下载完一部 DVD 级电影的千兆位宽带网。

韩国电信从 2006 年开始部署 FTTx，目前已经部署了约 700 万 FTTH 用户。

新加坡：智慧国 2015 计划

·背景：新加坡的“智慧国 2015 计划”始于 2006 年 6 月，是一个为期 10 年的计划，政府共投资约 40 亿新元。2009 年 4 月，新加坡资讯通信发展管理局 (IDA) 宣布，全面铺设 FTTH 网络，建设下一代全国宽带网络，这一网络于 2010 年 4 月启用。

·目标：利用无处不在的信息通信技术，将新加坡打造成一个智慧的国家、一个全球化的城市。

·方案：据负责铺设光纤的公司 OpenNet 介绍，下一代全国宽带网络建设的地区选择采用“蘑菇”方式，项目的第一阶段先在岛内各处开始，然后范围慢慢扩大，最终覆盖全国。预计到 2012 年，新加坡将有 95% 的地方铺设光纤，预计 2013 年 1 月高速宽带网将遍布全岛。

美国：国家宽带计划

·背景：2009 年 2 月，在奥巴马政府批准的经济刺激计划中，宽带网建设是其经济振兴计划的五项内容之一，安排了 72 亿美元将用于宽带补贴和借贷计划。据测算为实现全美宽带化以适应互联网业务发展需要，到 2012 年需要近 1 千亿美元的投资。

·目标：保证在美国人人都有宽带接入。联邦通信委员会 (FCC) 已将宽带业务定为六大发展目标之一。

澳大利亚：光纤进家庭

·背景：2009 年 4 月，澳大利亚宣布启动“光纤进家庭”建设计划，组建一个全国性高速光纤宽带网络。该计划将耗资 434 亿澳元。

·目标：该网络投入运营后可使澳大利亚 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，最高接入速度达 100Mbps。

印度：消除数字鸿沟

·背景：为推动宽带接入的普及，印度政府在 2009 年开始谋划对全体国民推出带宽为 2Mbps 的免费互联网接入服务。

·目标：目前该计划没有具体时间表，也还不清楚印度政府的免费宽带服务是通过 DSL 固定网络，还是 Wi-Fi 或 WiMAX 方式提供，但印度政府的一些官员认为，通过提供免费的互联网宽带接入服务将弥补印度宽带发展的数字鸿沟。

欧盟：数字化议程

·背景：2009年1月，欧盟委员会提出了一项立法建议，拟在2009年至2010年两年间，拿出大约10亿欧元重点发展欧盟成员国偏远地区的互联网基础设施。欧盟希望到2010年实现宽带覆盖率100%的目标。欧盟近日又公布了“数字化议程”5年计划，将增加宽带接入列为重点。

·目标：“数字化议程”设定的目标为：到2013年，实现欧盟全部人口的宽带覆盖；到2015年，实现欧盟50%的购物和使用公共服务的行为通过在线方式实现；到2020年，欧盟最少一半的家庭宽带速率超过100Mbps。预计到2012年底为止欧洲将有1400万FTTH用户。

加拿大：扩大宽带接入

·背景：作为加拿大经济刺激计划的一部分，加拿大政府将在2009-2012期间投入2.25亿加元用于扩大宽带接入。

·目标：受益于该计划的主要对象将是那些采用电话接入或者接入速度低于1.5M的用户，以及处于边远地区的农村用户。

芬兰：立法保证宽带接入

·背景：芬兰交通和通讯部2009年10月宣布，从2010年6月开始，每位芬兰人都拥有至少1Mbps的宽带连接。芬兰将因此成为全球首个通过立法的形式保证宽带接入为公民权利的国家。

·目标：到2015年年底，要让至少100Mbps速度的宽带接入成为芬兰人的法定权利。

·方案：芬兰的宽带覆盖主要以电信公司铺设的光纤网络为主，目前，与商业光纤网络之间的距离在2公里以内的芬兰家庭已经超过了86%。

巴西：国家宽带计划

·背景：巴西政府在2009年11月底提出全国宽带计划。预计需要高达100亿雷亚尔(约合57亿美元)的资金投入。据IDC的数据显示，目前只有5.2%的巴西人可以享受到宽带。

·目标：这笔资金将用于降低网络使用费用，在全国的低收入家庭中普及宽带网络，实现全国范围内的宽带网络覆盖。

“国家宽带计划”还包括向前国有电信寡头Telebras注资近32亿雷亚尔。作为这项工程的一部分，Telebras将负责经营一条全长2.3万公里的光纤骨干网。参与国家宽带计划的企业可以向国家发展银行申请贷款，贷款总额为75亿雷亚尔。来源：2010-7-26 通信产业网

[返回目录](#)

运营竞争篇

【竞合场域】

电信业寡头时代的生存法则

摩托罗拉、北电、3COM、朗讯……一个个曾经在通信设备市场上叫得响亮的名字正在逐渐消失。

7月19日，诺基亚西门子通信与摩托罗拉联合宣布，前者将以12亿美元现金收购后者的大部分无线网络业务。持续多年的全球电信设备制造商的整合仍然在继续。

先是2006年诺基亚和西门子合并，然后是阿尔卡特与朗讯如法炮制；2009年，曾经的王者北电宣告破产，HP则以27亿美金收购了3COM。所以如今摩托罗拉的退出并不会让我们惊奇。在今天需求持续下滑、竞争日益激烈的全球通信设备市场，能够屹立潮头的只有爱立信、诺西、阿尔卡特朗讯、华为和中兴这五家佼佼者，寡头时代已经来临。

回顾通信设备市场寡头的起源，除了互联网泡沫破裂后的运营商合并浪潮外，“短名单”这个词的出现也不可忽视。从英国电信21CN项目开始，我们熟悉了“短名单”这个词，华为进入英国电信“短名单”曾经标志着国内通信厂商在国际市场的重大突破。分析英国电信、AT&T、澳大利亚电信等国外运营商的“短名单”不难发现，运营商对参与竞争设备厂商的全线产品提供能力非常看重。如果不能在通信技术的各个领域都做到“手到擒来”，往往很难进入核心采购名单。

运营商正越来越多地把精力投入到业务产品打造和服务能力提升上，对于网络和设备，他们希望能用最简单的方式来解决，交钥匙工程或者外包是目前被普遍接受的方式。这就促成了设备厂商产品线越来越全，机构越来越庞大，因为只有这样的企业能够拿到订单——既能研发也能生产，还能独立完成建网和优化，甚至对业务设计提供意见。而如果不能在短时间内通过研发扩充产品线，那么收购就是最好的选择。

对于通信设备厂商，就不得不面对产品线不断丰富拉长、研发投入不断加大，市场、资金、技术集中度进一步提高的局面，同时，与运营业的博弈关系也会出现微妙的变化。因此如何提高内部管理水平，优化组织结构，如何与行业内企业共同承担风险分享成果，形成优势互补的局面，成为寡头们的新课题。

而对于中小企业，寡头时代并非完全没有机会，能够把技术做深、做精，做到一枝独秀是小厂商的长处，也是必须具备的本领。此外，由于产品线过长，设备厂商的寡头不可能完全垄断产业链的所有环节。中小企业可以从与他们的竞争关系中跳脱出来，成为他们的合作伙伴，为寡头提供他们无法或没有精力去做的产品或服务。也就是说，设备寡头将成为另外一种形式的运营商，他们通过整合产业链各种资源，更多地承担起网络建设与维护的责任。其实这种模式已经初具规模，据了解，不论中兴还是华为，目前为其提供服务的中小厂商多达上百个，这一市场不可小觑。来源：2010-7-26 通信产业网

[返回目录](#)

运营商下半年将加速 3G 投资

工信部通信发展司司长张峰昨天在工信部的新闻发布会上介绍，运营商下半年的 3G 投资将会明显加速。

张峰表示，2010 年上半年，基础电信企业完成固定资产投资 914.8 亿，同比下降了 29%，其中 3G 网络投资完成了 192 亿元，比 2009 年投资进度稍慢了一些。2010 年全年，基础电信企业直接用于 3G 建设的投资在 900 亿到 950 亿左右，即年初的计划基本上没有大的变化，这意味着运营商下半年的 3G 投资会明显加速。

张峰说，在 3G 牌照发放的初期，预期三年直接用于 3G 的投资要达到 4000 亿。

此外，张峰还介绍，2009 年工业和信息化部向三家基础运营企业颁发 3G 运营牌照。截止到 6 月份，3G 用户发展到 2520 万户，与原来预期有一些差距。来源：2010-7-21 京华时报

[返回目录](#)

美国电信业或现三足鼎立格局

有消息称美国第三大移动运营商 Sprint 考虑采用“准 4G” LTE 技术，并愿意与另一跨国电信运营商德国电信子公司 T-Mobile 美国合并。两家公司如若合并将实现优势互补，成为实力更强劲的美国电信业“第三集团”。届时，美国电信业或现三足鼎立格局。

近日，有消息称美国第三大移动运营商 Sprint 考虑采用“准 4G” LTE 技术，愿意与另一跨国电信运营商德国电信子公司 T-Mobile 美国合并。

由于 Sprint 和 T-Mobile 在美国的业绩增长上面临美国第一大和第二大运营商 Verizon 无线和 AT&T 的严重威胁，客户数量正在不断减少。面对“蚕食”，Sprint 和 T-Mobile 都显得“束手无策”，业绩不断下滑，截至 2009 年底 Sprint 全年净亏损为 24 亿美元。

随着 4G 技术的发展，LTE 技术被公认为未来“准 4G”市场发展的主流。Sprint 采用 LTE 技术将在网络上与 T-Mobile 形成匹配的可能，两家公司如若合并将实现优势互补，并可共同面对竞争，或在美国电信业市场形成三足鼎立的局面。

LTE 市场受追捧，Sprint 迎来新机遇

据了解，LTE 技术是 3G 的演进，始于 2004 年 3GPP 的多伦多会议，是目前公认的“准 4G”全球标准，它改进并增强了 3G 的空中接入技术，采用 OFDM 和 MIMO 作为其无线网络演进的唯一标准。它在 20MHz 频谱带宽下能够提供下行 326Mbit/s 与上行 86Mbit/s 的峰值速率，因此改善了小区边缘用户的性能，提高小区容量，并降低了系统延迟。随着当前移动互联网、物联网的发展，现有的 2G 和 3G 技术已经无法满足用户需求，LTE 技术渐渐成为未来通信发展的方向而受到追捧。2010 年被电信业人士认为是 LTE 部署年，早在 2009 年 12 月 14 日，北欧电信运营商 Telia Sonera 公司在挪威的奥斯陆和瑞典的斯德哥尔摩就正式开启了 LTE 商用。

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

2009 年 11 月，市场研究公司 ABI Research 的研究报告显示，自 1992 年 GSM 数字蜂窝网络问世以来，移动语音业务迎来了爆发式的增长。预计，2010 年全球移动语音服务营收将达 5800 亿美元。但自 2011 年起，随着用户的逐渐饱和，移动语音服务营收将受到全面冲击，到 2014 年，全球移动语音服务营收将下降 9.6%。在语音流量后继乏力的态势下，数据流量自然成为电信运营商们的新增长点，同时也成为新的战场。Sprint 表示采用 LTE 也正是上述因素的影响。新技术的采用将为其提供新的发展机遇，同时，Sprint 与 T-Mobile 的合并硬件条件也将充分具备。

合作共抵竞争压力

T-Mobile 在西欧和美国运营 GSM 网络，并通过金融手段参与东欧和东南亚的网络运营。该公司拥有 1.09 亿用户口，是世界上最大的移动电话公司之一。而

Sprint 在超过 100 个国家及地区为 2600 多万个商业与住宅客户提供服务。该公司在全世界拥有约 70000 名员工，年营业额达到 270 亿美元。它一向以时代尖端网络技术的开发、工程、以及推广为各方所称道，并拥有美国的第一个全国性、全数字化光纤网络，以及屡获殊荣的 Tier1IP 网。Sprint 公司在美国的 18 个州提供本地语音和资料通信服务，并拥有美国规模最大的 100% 数字化、全国性 PCS 个人无线通信网络。同时，Sprint 也是迄今为止唯一的运营 WiMAX 网络的重重量级运营商。

电信市场的竞争，说到底就是争夺客户的竞争，换句话说，谁拥有广大的客户群，谁就拥有了广阔的市场空间。但 Sprint 和 T-Mobile 美国公司的客户正在被美国第一大和第二大运营商 Verizon 无线和 AT&T“蚕食”，企业的生命线在一步步走向衰亡。一些分析师认为，早在 2008 年，德国电信曾计划收购 Sprint，将其与子公司 T-Mobile 合并，但最后德国电信决定放弃，部分原因是 Sprint 和 T-Mobile 使用的是不同的 3G 无线技术；而目前 Sprint 和 T-Mobile 美国都无法有效抵抗更强大的竞争对手，未来两三年内双方如果能够采用 LTE 技术，将形成网络匹配，在这种情形下，对双方而言，合并无疑是最好的解决方案。

或现三足鼎立格局

据媒体报道，截至 2009 年底，Sprint 拥有 4810 万用户；全年净亏损为 24 亿美元——相比 2008 年的 28 亿美元亏损略有改善。冠军 Verizon 无线拥有 9120 万用户，AT&T 则拥有 8510 万。据了解，2009 年，在美国主要移动运营商中，仅有 Sprint 一家的客户严重流失，这严重影响了其营业收入。目前美国移动运营商排名为 Verizon 无线、AT&T、Sprint 和 T-Mobile 美国，排名其后的移动运营商用户均不满千万。

其实，一直以来，美国电信业合并传闻伴随着行业发展整个过程，譬如，AT&T 就是通过与南方贝尔公司 BellSouth 合并后才得以跻身业内前列。激烈的市场竞争使得电话行业普遍进入微利阶段，现行的美国电信政策使得合并成为可能。若 Sprint 和 T-Mobile 美国都使用相同的 4G 技术，逻辑上就可以进行合并。如若合并成功，他们将成为实力更强劲的美国电信业“第三集团”。毫无疑问，合并一方面将减少双方不必要的竞争，另一方面将形成优势互补，有效地提高双方资源利用效率，以便双方集中力量与 Verizon 无线和 AT&T 展开用户争夺战争。届时，美国电信业将现三足鼎立格局。来源：2010-7-26 通信信息报

[返回目录](#)

阿朗与远传电信签约 实施全 IP 化网络转型

阿尔卡特朗讯日前宣布，已与中国台湾地区主要电信运营商远传电信(FET)签署协议，合作推进一项为期 4 年的电信级以太网项目，协助其完成全 IP 化网络转型。通过融合其现有的城域网及基于 IP/MPLS 的电信级以太网网络设施，阿尔卡特朗讯的解决方案将协助 FET 快速向其用户推出下一代移动宽带业务。

根据协议，阿尔卡特朗讯将为 FET 提供一套全面的电信级以太网解决方案，包括 7750 业务路由器、7705 业务汇集路由器(SAR)、7210 业务接入交换机(SAS)与 5620 SAM 业务管理器。阿尔卡特朗讯还将提供包括项目管理、咨询与设计、集成服务、安装、部署与维护等相关服务与专业技术支持。通过阿尔卡特朗讯的 IP 产品，FET 将节省运营成本，并可以通过易于扩展、可演进、可全面管理的高性价比 IP 传输网络，快速部署先进的创收业务。

全新的统一网络设施将帮助 FET 应对其 3G 网络移动数据流量的快速增长，并使其能够为企业客户提供具备更高扩展性与服务质量(QoS)的先进业务。同时，FET 也将为未来采用长期演进(LTE)技术打下基础。

远传电信首席技术官兼新世纪资通(New Century InfoComm)总经理纪竹律(Jeffrey Gee)指出：“IP 视频、多媒体及其他高带宽应用日益普及，这就需要运营商构建一个全 IP 多业务网络设施，以便从速度和带宽两个方面来满足融合业务的市场增长需求。”

阿尔卡特朗讯亚太区总裁 Rajeev Singh-Molares 表示：“该项目将进一步加强阿尔卡特朗讯在台湾市场上地位。” 来源：2010-7-22 赛迪网

[返回目录](#)

苹果魔咒触及中国运营商 应用程序商店面临大考

当苹果 iPhone 销量突破 5000 万部，AppStore 应用程序超过 22 万个，累计下载次数超过 50 亿次时，整个中国移动互联网产业链都似乎身中“iPhone+AppStore”的苹果魔咒。

此后，中国三大电信运营商先后宣布进入应用程序商店领域，到目前为止，中国移动 Mobile Market 移动应用商店(下称“MM 商店”)对外公开的应用程序数量是超过 2 万个，这一成绩到底是优秀、良好还是及格？与之对应的是，为 MM 商店服务的开发者过得好吗？

开发者现状

“我们已经向 MM 商店上传了包括手机桌面主题和游戏在内的 30 多款应用，其中 50% 的应用收费，标价在 1 元~5 元，而平均每款收费应用、每月的下载量仅十几次，每月收入仅几百元。” MM 商店企业开发者北京掌讯销售总监肖镛道出了这一群体目前的生存现状。

北京掌上极浩公司总经理张涵宇在 MM 商店上的感受也基本与肖镛雷同。北京掌上极浩在 MM 商店上有两款游戏，标价为 2 元，但上传 3 个月来，每月下载量仅几十个而已。

与之对应的，则是运营商应用程序商店的发展现状。

7 月 19 日，中国移动 Mobile Market 移动应用商店相关人士对外透露，MM 商店已制定年度运营目标——100 万个开发者、1000 万个用户使用、1 亿次下载量。这是中国移动 2009 年 8 月推出 MM 商店一年以来再次明确目标。

MM 基地对外公开的数据显示，截至 7 月上旬，MM 应用程序达到 23358 个；应用提交量和开发者数量的月均增幅约为 20%；应用下载量和用户数的月均增幅达到 40%。这一数据显然不够详尽。

而艾媒市场咨询统计数据显示，截至 2010 年 6 月底，MM 商店注册企业开发者约 2.5 万户，注册的个人开发者约 5 万人次；MM 平台注册用户 420 万人，应用下载量超过 1600 万。

相比 MM 商店，中国联通应用商店和中国电信天翼空间更是裹足难行。艾媒数据显示，截至 6 月底，中国联通应用商店有 780 款应用程序，中国电信天翼空间所有应用程序数量为 1250 款，而中国移动 MM 商店应用程序数量为 1.8 万个。

“要想有收入，MM 商店的注册用户量要达到 5000 万，而每月的下载量要过亿。”肖镛说。

“我们也是在尝试，了解一下 MM 商店的流程。”张涵宇表示，尽管目前用户不多，但 MM 商店是未来移动互联网的发展方向，所以公司 2010 年还会向 MM 商店上传几十款应用。

起步阶段模式探寻

“MM 商店还处于培育阶段，远没有到达成熟期。”MM 商店企业开发者北京掌讯销售总监肖镛指出，虽然公司将 MM 商店作为未来发展的战略布局，但并没有期望该业务能成为公司主要收入来源，“至少在未来三年，我们不期望 MM 商店会带来太多收入。”

目前阻碍国内电信运营商应用程序商店发展的主要原因就是，国内手机用户的消费习惯，现在中国移动也认识到，要想 MM 商店成功，首先要培养国内手机用户使用和消费习惯。“如果 MM 商店的应用卖不出去，开发者兴趣自然会逐步消散。”张毅指出。

付费用户太少是根本问题。

“在之前的试运营阶段，MM商店付费用户仅占注册用户总量的5%。”艾媒市场咨询首席执行官张毅昨日对《第一财经日报》指出。

或许是为解决付费用户比重太小的尴尬，中国移动开发者社区在7月12日向手机应用软件开发人员发送一封电子邮件，倡导开发者使用“先使用后付费的计费销售模式”（下称“TB”），因为TB应用日均下载次数远远超过普通收费应用的下载量。

正基于此，中国移动开发者社区在给应用开发者的电子邮件中指出，前期MM商店上线了47款TB应用，下载总次数突破了30万次，其中部分应用日均下载达300次，运营效果显著。

为提升应用开发者开发TB应用的兴趣。广东移动在8月还将展开话费“秒杀”活动，手机用户使用TB业务成功扣费后，所花费金额将在次月全额话费返还，而活动期间使用TB应用并成功扣费的消费者将获得抽奖机会。

张毅再次强调，外界都认为苹果是依靠AppStore赚钱，但实际上这是苹果乔布斯的烟幕弹。苹果对外宣称，开发者可以从AppStore赚钱，吸引越来越多的开发者开发应用，而由于苹果iPhone是一个封闭系统终端，结果就是：拥有iPhone就可以拥有海量应用，而iPhone才能借此维持其高昂的价格，“并为苹果创造高额的毛利。”

出路何在？

“相比苹果AppStore，中国移动MM商店的优势在于计费手段更快捷，但是系统的封闭性需要得到强化。”张涵宇指出。

张涵宇表示，苹果利用iPhone+AppStore制造了一个相对封闭的、可盈利的生态系统，如果MM商店要效仿苹果AppStore，中国移动也应该打造出一个类似iPhone+AppStore的封闭生态系统。

而这一机会就在于中国移动的定制终端。中国移动高度订制的终端，让手机用户只能从MM商店下载应用，开发者的利益自然就会得到保障。“日本DoCoMo就是这样做的，彻底绑架用户。如果这是封闭系统，MM商店只要2000万注册用户，开发者就可以活得很滋润了。”张涵宇说。

尽管这似乎是一个理想状态，但中国移动正在努力。截至2010年7月1日，中国移动Mobile Market客户端覆盖机型已达到203款，比6月178款又新增25款。其中诺基亚S60v3新增3款、Windows Mobile新增1款、KJava新增15款、WinCE新增1款、OPhone新增5款。

而问题在于，目前各大手机企业自己的应用程序平台和MM商店等运营商的平台仍然有一定的竞争关系。

张毅指出，国内运营商的最大优势是用户众多，扣费渠道便利，海量的手机应用软件对于电信运营商来说，是最好的黏性和增值服务。因此，电信运营商展开个性化手机定制服务是近期的关键，比如商务人士的手机导航、商务助理，股民的手机理财等等。而国内手机厂家应主动向开发者批量购买应用，免费提供给用户，以走出低价竞争的泥潭。

“MM商店并不是移动互联网时代杀手级业务。”张涵宇表示，虽然国内电信运营商没有想清楚应用程序商店未来应该发展和盈利，但在现阶段，为国内电信运营商增加3G用户、黏住用户、让用户维持更长在线时间，还是做出很大贡献。

不过，对于国内运营商风起云涌的应用程序商狂潮。摩托罗拉资深副总裁、移动终端业务大中华区总裁孟樸则表示，3G产业在发展，不断会有新的商业模式，苹果AppStore模式不会是唯一的。来源：2010-7-21 第一财经日报

[返回目录](#)

【中国移动】

中国移动选择爱立信提供电信管理服务

河北移动近日与爱立信签署一项为期三年的基站维护协议，作为电信管理服务的独家合作伙伴，爱立信将为河北移动的全部22,000个2G/3G(包括GSM及TD-SCDMA)基站提供电信管理服务。

该合同是爱立信迄今为止在中国获得的规模最大的电信管理服务合同。目前，爱立信已开始提供服务。河北移动是河北省最大的移动运营商，拥有三千五百万用户。

此举将帮助河北移动提升网络质量和运营效率，并帮助其将精力和资源更多地专注于核心业务——终端用户。而爱立信将承担全部基站的维护管理工作。

河北移动和爱立信的此次合作得到了河北省政府的大力支持。河北省政府期望爱立信抓住这次机会，将此项目建设成爱立信在中国开展基站维护业务的样板和北方基地。

河北移动总经理李连贵表示：“河北移动一直秉承‘正德厚生、臻于至善’的企业理念，致力推动与战略伙伴的合作共赢，并努力回报社会。此次合作将是爱立信、河北移动共同受益并惠及河北的一项重要举措。”

爱立信中国及东北亚区总裁马志鸿(Mats H Olsson)表示：“此次合作显示了河北移动对爱立信业内领先的电信管理服务能力的信任，同时证明了河北移动

是爱立信在中国的战略合作伙伴。我们有信心提供业内最佳的服务，来帮助河北移动在这一充满挑战和竞争的市场上把握新的商机。”

河北移动是中国移动的子公司，其所在的河北省拥有七千万人口，是中国的第六大省。河北移动是爱立信中国及东北亚区最重要的客户和战略伙伴之一。双方有着长达 23 年的友好合作历史。来源：2010-7-21 科技日报

[返回目录](#)

TD 四期招标仍未公布结果 厂商担心工期紧

截止目前，原本以为应于 7 月中旬结束的中国移动 TD 四期招标仍未公布招标结果，而据悉，TD 四期建设要求 12 月 30 日前结束，这令系统设备厂商感到实际建设中的工期将非常紧张。

此次中国移动 TD 四期建网比以往规模大得多，计划采购 10.2 万个基站，除了对前三期的 238 个城市的 TD 网络进行优化和补点，还要在 101 个地市新建 TD 网络。

“由于各系统设备厂商商务报价已经明确，商务标结果实际已揭晓，各厂商之间仍在为技术标评分而博弈，但实际上早公布结果，大家也就不再为此再争斗下去，中国移动内部也不用再为平衡各厂商关系而伤脑筋”，一家系统设备厂商人士如此说。

此次工程建设主要包括核心网、无线网、传输网三个部分，其中最重要的是无线网部分，目前，各系统设备厂商已预估到自己将获得的大致份额，实际已开足马力生产备货，但由于招标结果未定，不知道将承建哪些地方的网络，所以无法直接发货到具体地市。而中国移动要求 TD 四期的工程建设部分要求 12 月 30 日前结束，这令厂商非常担心后面的工期能否按期完成。来源：2010-7-27 新浪科技

[返回目录](#)

【中国电信】

中国电信在四省启动 IPv6 试点

近日，在中国网络运营峰会上，有与会嘉宾透露，中国电信已经在四省启动了 IPv6 的试点工作。湖南、江苏、广东和浙江成为第一批试点城市。

IPv6 和 IPv4 没有切换的旗帜日

近日，互联网名称与数字地址分配机构(ICANN)在布鲁塞尔第38次会议上公布了一项最新数据：预计IPv4地址会在2011年8月耗尽，目前全球IPv4地址剩余仅为2.52亿，不足6%。“支撑全球互联网应用30年的IPv4地址池离枯竭点更近一步，互联网向IPv6网络的过渡刻不容缓。”与会专家这样呼吁。

“随着3G牌照的发放，移动数据业务不断增加，用户的在线时长也在不断增加，三网融合让终端也不断增加，这更加大了对地址的需求”，北京邮电大学马严教授这样表示。

“IPv4和IPv6没有切换的旗帜日”，马严做出了这样的判断。所谓“旗帜日”，就是一个明白的切换的日期。“IPv4到IPv6的过渡绝非一朝一夕，IPv4和IPv6势必长期并存。”中国互联网服务商联盟秘书处的董岩也做出这样的判断。

中国电信已启动四省IPv6试点

三大运营商中，中国电信在IPv6部署上是最为积极的。

此前，中国电信已经在湖南部署了IPv6商用网络，并在农作物温室综合监控系统的物联网应用上，和IPv6的部署有了很好的结合。

会上，有嘉宾透露，2010年，中国电信已经制订了初步的试点规划，将在湖南、江苏、广东和浙江进行IPv6的试点。

不过，在上海世博会和深圳大运会上，中国电信也展开了IPv6网络的试点工作，并确定了双栈技术作为网络过渡策略。

据马严教授介绍，因为IPv6和IPv4的协议并不兼容，纯IPv6网络和现有IPv4网络的互通存在着较大的问题，采用双栈技术，在技术上是可行的，但是不够经济，缺少动力，这也是运营商迟迟不部署IPv6的原因之一。

缺乏IPv6杀手级应用

而在IPv6的互联网接入方面，目前也有了一些进展，不过也有一些问题需要以后克服。

IPv6试商用方面，互联网服务商联盟联合业界已经开启了“6-Link”计划，目前已经建立了第一个6-Link示范性节点，接下来，还将在北京、上海、广州、河南等地建立5个6-Link节点，提供IPv6/IPv4双网访问环境，为IPv6的部署创造便利。

董岩介绍，目前在项目实施中也发现很多问题：比如国内域名注册机构IPv6解析情况不甚理想，IPv6用户人群较少且单一，ICP流量调度较为复杂，而且缺乏IPv6杀手级应用。

IPv4 和 IPv6 网络兼容性较差 ,技术人员缺乏 IPv6 网络配置及运营经验 ,IPv6 增加网络运营企业的投入成本也成为目前 IPv6 产业界比较头痛的问题。来源 : 2010-7-22 飞象网

[返回目录](#)

中国电信将为中卫国脉注入资产

中卫国脉在其重大资产重组方案遭受证监会否决后又作出了新的调整 ,上周末其发布的公告称 ,董事会已经通过了补充、完善原有重组方案的议案 ,同时其母公司中国电信也将注入资产对其明后两年的净利润进行补足。

公告称 ,对于拟注入资产中的三处瑕疵房产 ,中卫国脉已经与中国电信实业中心签署了补充协议 ,约定在交割时由中国电信实业中心以现金方式一次性向中卫国脉补偿 1558.9 万元。而鉴于国资部门有关中央企业自有存续土地盘活及开发的政策尚未明确 ,经过慎重研究和讨论 ,本次重大资产重组完成后 ,中卫国脉暂时不开展土地资源整合和房地产开发业务 ,未来根据国资政策和中国电信土地资源整合总体安排对该业务进行决策。

在酒店信息化业务上 ,中卫国脉未来发展规划和具体业务计划 ,包括代理销售、合作运营中国电信或其下属公司针对酒店行业的信息化产品 ,与中国电信或其下属公司关于号码百事通商旅业务的合作和运营支撑等。

另外 ,鉴于本次重组未在 2009 年度实施完毕 ,中国电信和实业中心承诺对拟注入资产 2010 年度、2011 年度净利润不足盈利预测部分进行补偿。中国电信还进一步承诺 ,中卫国脉 2011 年度、2012 年度净利润分别达到 6000 万元和 1 亿元 ,不足部分由中国电信以现金方式作出全额补偿。来源 : 2010-7-26 京华时报

[返回目录](#)

北京电信“天翼”黑莓业务正式上线

中国电信北京公司(以下简称“北京电信”)日前宣布天翼黑莓业务正式上线。同时 ,北京电信为用户提供的四种 BES(黑莓企业服务)套餐 ,均为全国接听免费 ,且包含一定的上网流量和通话时长。

北京电信表示 ,此次上市的天翼黑莓手机 9530 是全球最先进的 3G 制式黑莓手机 ,其同步推出的黑莓 BES、 BIS(黑莓互联网服务)推送服务 ,目前主要针对政企市场。

据悉，北京电信为各档黑莓套餐制定了适合商务人群和政企用户的资费方案，比如四档套餐均包含一定时间的全国(不含港澳台地区)范围内通话时长，长市漫合一，同时均包含一定的全国 3G 上网流量，也不区分跨省漫游。

值得注意的是，北京电信黑莓套餐自 289 元以上档位的套餐，还同时包含一定的国际漫游手机上网流量，方便高端商务人群在全球出差时收发邮件。而如果按照一般的国际漫游手机上网流量费来结算的话，费用将非常昂贵。

北京电信黑莓套餐另一个重要的优惠是，套餐超出部分资费也非常实惠，语音部分低至 0.1 元/分钟(同样为没有国内漫游一说，实行长市漫同价)；同时上网流量超出部分 0.05 元/100Kb，实为现有移动资费最低。比如，289 元档套餐包含国内通话时长 500 分钟、国内手机上网流量 100M、超出后国内通话资费为 0.1 元/分钟，另包含国际手机上网流量 0.5M。

另外，每档套餐还赠送 189 邮箱、来电显示、商务彩铃。同时，开通黑莓套餐的政企用户可免费开通固话和手机的综合虚拟网业务，实现短号码互拨和内部通话免费。

黑莓手机及其业务是全球发展最快的无线服务之一，这种专门定制的手机可在任何时间、任何地点进行电子邮件通信而著称。中国电信对此非常重视，曾于 5 月专门召开黑莓手机及业务的发布会。来源：2010-7-21 北京商报

[返回目录](#)

中国电信与新闻出版总署合推数字出版

昨天，中国电信宣布，与国家新闻出版总署签订了战略合作备忘录，将共同推动我国数字出版产业发展。

根据协议，中国电信将支持中国新闻出版业结构调整、产业升级和发展方式转变，为新闻出版总署及国内新闻出版单位提供网络技术和产品运营服务，形成数字出版物在互联网、移动网、卫星通信网络等多网络通道，在手机、电脑、专用阅读器等多终端形式上的传播。

为共同探讨数字出版新的商业模式，新闻出版总署将支持中国电信率先开展相关试点工作，支持中国电信浙江数字阅读基地开展“天翼数字阅读平台”建设。来源：2010-7-22 京华时报

[返回目录](#)

【中国联通】

联通调低资费国际漫游大增

记者近日从广东联通公司获悉，2010年5月，广东联通的国际漫游来访收入语音部分同比增长了38%，数据部分同比增长了1150%，这一趋势在6月、7月进一步增强。

同时，从7月19日起，中国联通对移动电话国际漫游及港澳台漫游业务的资费标准进行调整，降低主要国际漫游方向的资费价格，并减少漫游国家或地区的资费分区数目。比如在美国、日本等国漫游时，接听或拨打当地电话为1.86元每分钟。

消费提醒

手机出国无法使用

可打免费客服电话

中国联通用户如果在境外漫游时，手机无法正常使用，可拨打联通在当地的境外国际漫游客服接入号码，比如用户在德国漫游时，可通过使用当地电话拨打0800-1824-189接入中国联通国际漫游客服专席。来源：2010-7-26大洋网-广州日报

[返回目录](#)

联通市场力进入全面提升期

尽管经过WCDMA整体发展策略的转变和近两月用户增长的突破，不少分析机构和投资机构对联通下半年3G发展抱有正面看法，但多年来联通市场能力相对较弱，新业务运作上也走过不少弯路，因此受访的研究人士都提醒下半年在施行更加积极的营销策略的同时，联通应延续之前慎重的心态，而最根本是其市场力应进入全面提升期。

一些长期关注联通的业界人士认为，2010年下半年将是WCDMA发展的关键时间窗口，而联通运营策略的转变，对用户增长的促进作用能否延续，将受到重点考验。

精品合作持续性是关键

就在7月中旬，中国联通和苏宁电器宣布全面开展战略合作，结为核心战略合作伙伴关系。专家认为这一事件的显著意义在于两点：一方面联通正在补强自

己的渠道短板，且力度很大；另一方面精品合作系列仍在延续，联通将继续借助明星企业的影响力。

在此之前，联通已经与苹果、联想、三星等厂商进行 WCDMA 明星机的合作，在 WCDMA 终端的推动上表现出了尤为开放的合作共赢心态。这一点也受到许多业界人士的认可，对于这一家市场能力始终需要增强的企业，他们认为它的做法“很实际”。

一位接近联通华盛的人士向记者透露，联通后续同名厂、名渠道的精品合作还会快速推出一批，而且“不拘于传统企业和传统做法”。

对于这些精品合作，研究人士认为持续性和合作具体模式的探索非常关键。

“终端方面，能否与这些厂商持续合作，以合理的时间区间持续推出新的明星机非常重要。” Frost&Sullivan 咨询师罗静认为。

终端的更新和丰富度不仅影响 WCDMA 自身的发展，更影响联通全业务的发展，毕竟联通并没有将 WCDMA 作为单独的 3G 品牌来推广，而是置于“沃”品牌下运营。目前联通方面还未涉及太多新型终端、融合终端的引入，而中国联通研究院廖姓研究员认为 WCDMA 终端与融合终端的协同丰富，将促进“沃”业务的整体发展，形成良性的互动互助。

在渠道方面，罗静认为应该及时地制定有力的奖惩政策，同时使精品渠道与二三级市场的小渠道、代办点等同步发展，使“里子、面子都要有”。

客户群区划仍在进行

北京联通市场部人士告诉记者，下半年其市场方面的一个重点就是继续寻找自身合理的移动客户群区划。相较移动已持续多年的全球通、神州行、动感地带客户群区划，联通方面有针对性的移动客户群体区分始终没有形成，因而过去的套餐设计也往往繁杂而不甚合理。

罗静认为，作为联通最初切入的突破口和长期的重点，在 iPhone 事件所引发的调整之后，联通将长期探索高端用户的准确定位，并不断调整归正。而这一长期的调整过程，将会通过相关套餐、业务、终端策略的不断微调来体现。

下半年是联通倾斜于 WCDMA 用户规模发展的重要阶段。罗静认为联通将可能采取两种营销手段。

其一，以“简单粗暴”的方式突击低端市场，更多吸引低端用户，以“冲数据”。“下半年价格战可能打得很激烈，而联通很有可能就是这一轮价格战的挑起者。”

其二，细分客户群，寻找到一些类似 iPhone 用户群的特殊群体类别，针对性地进行营销，重点抓其忠诚度。

考验套餐设计

上半年联通的 WCDMA 运营策略转变由套餐的转变引，而接下来联通仍将重点利用套餐设计的杠杆作用，调节市场的发展。

“下半年一方面调整高端用户定位，对高端进行一定补贴，另一方面还将有大量补贴用于低端市场，相关投资将非常吃紧。在这种状况下，联通如果能坚守住，就能有较大的市场突破。”中国联通研究院廖姓研究员认为，而其调节因素就是套餐，这些市场压力将十分考验套餐设计技巧。

在罗静看来，联通将加强套餐的精细化设计能力。“但这并不是说使 3G 套餐种类变得非常多，而是在于对用户消费行为的把握和反应能力。”

她举例说，如果用户群出现大出大进现象时，联通就需要迅速判断套餐设计的合理性问题。

不过，对于联通来说，竞争却不仅仅是简单的自身力量提升的问题，由于面对的移动和电信的实力都非常强大，其市场手段的效果很大程度上还取决于当地对手的反应。

“更何况近两月 WCDMA 的增长，已经引起了移动、电信的注意，听说他们已经有一些准备动作。”北京联通市场部人士告诉记者，“现阶段，只能见招拆招，再打组合拳，谁能扛过去，2011 年形势可能大好。”来源：2010-7-26 通信世界杂志

[返回目录](#)

车音网携手联通推汽车服务

近日，中国首家特马服务提供商——深圳车音网与中国联通签署了战略合作协议，推出一款 Car—VP（唯智驾）智能辅助驾驶系统。

该产品已进驻北京、上海等一线城市，目前北京唯一的销售渠道是在快修连锁店为爱义行。

据介绍，该产品不仅像现在耳熟能详的通用安吉星和丰田 G-book 系统一样可以提供导航指路、紧急救援、机票和酒店预订等基本服务，还包括洗车、紧急送油以及帮车主垫付保险费等更细致的服务。来源：2010-7-26 新京报

[返回目录](#)

北京联通用物联网描绘数字城市

有着雄厚的网络实力做支撑，北京联通近年来逐步整合固定、移动、宽带等网络资源，不断丰富面向公众以及行业的产品应用，满足各类客户的信息需求。

2009年9月，北京联通发布了以活力、进取、开放、时尚为特性的“沃”全业务品牌，向公众推出了114电话导航、网络安全卫士、体感游戏、即时通信、手机电视、手机搜索、可视电话、手机邮箱、手机报等业务应用，为人们的工作、生活带来全新的通信体验。在行业应用方面，北京联通也已经形成了系列行业解决方案，包括移动办公、视频会议、视频监控、数据采集等，在公安、交通等领域进行了试点。北京联通还使用各种专网支持北京市信息化建设，如政府部门的统一互联网接入和安全控制、医保网、视频监控网络等；北京联通还积极参与了“数字北京”的信息化推进工作，承担了“数字海淀”、“数字西城”、“数字石景山”、“数字怀柔”等14个“数字区县”的建设，为推动北京地区数字政务建设发挥了重要作用。

目前，北京联通正积极跟踪探索物联网的发展。物联网将广泛应用在公共事业、建筑、交通运输、工业制造、医疗卫生以及金融等城市生活各个领域，未来的生活方式将会更加移动化、智能化、电子化。在智能家居的应用场景中，您可以通过任意一部电话(包括手机、固定电话机)对煤、水、电和各种家用电器进行远程操作；通过3G手机还可实现对家庭状况的视频监控。在智能交通中，智能交通监控、超速检测、电子收费等将使您的未来出行更为轻松。在智能社区生活中，借助数字设备，实现远程医疗和远程教育。在方便生活的同时，物联网还将提升城市的产业结构，带动相关产业链企业快速发展，提供就业机会，将使北京从一个工业占40%以上的工业城市，逐步变成第三产业占70%以上的服务性国际大都市。

随着手机、电脑的微型化，人们将不断突破现有的视听体验，创造出更多可感知的精彩。未来像4G、云计算、物联网、纳米技术等这些热火朝天的新名词也将变为过去时。但信息技术前进的脚步不会停歇，会继续给时代带来翻天覆地的变化。来源：2010-7-21 北京商报

[返回目录](#)

联通回应 ADSL 插入广告：优惠价用户才能接收

对于有媒体报道北京联通 ADSL“强行插入广告”一事，中国联通北京公司相关人士表示，实际插入的是“京城时讯”内容，且事先已通知用户。

查阅相关资料，“京城时讯”是由北京联通发起，依托信息浮动窗体形式(弹窗形式)呈现于北京联通 ADSL 用户，以社会公益服务项目为产品定位，向用户免费提供诸如天气预报、实时路况、打折资讯等信息增值服务。在信息编排上突出地域性与实用性，立足北京，提供民生信息，其网址为 <http://www.jcxinxi.com/>。

中国联通北京公司一位人士介绍说，凡是能弹出“京城时讯”内容的 ADSL 用户都不是无缘无故接收到该信息的。目前北京联通宽带资费有一种为 2M 包月 168 元，包年 1680 元，如果用户同意在 ADSL 连接网络时弹出联通的“京城时讯”及广告时，包年只需 1520 元。也就是说，用户是在办理资费时已经告知了将弹出联通的“京城时讯”及广告，并且享用了更优惠的资费。

“京城时讯”是北京联通正在发展的一种新型信息增值业务。另据透露，用户也不是在登陆所有网站时会弹出“京城时讯”及广告，而是在登陆与联通有相关合作的网站时弹出。来源：2010-7-23 新浪科技

[返回目录](#)

制造跟踪篇

【中兴】

中兴河源基地百亿投资存三大疑问

中兴通讯(000063)近日发布公告称，公司将在广东省河源市投资兴建“中兴通讯河源生产研发培训基地”，项目规划占地面积达 3000 亩，预计投资总额达 100 亿元。

公司方自称项目存风险

2010 年 7 月 16 日，中兴通讯与河源市高新技术开发区管委会签订投资合同书。根据投资合同，河源高新区管委会统一中性通讯在河源高新区投资兴建“中兴通讯河源生产研发培训基地”，并未中兴通讯的建设投资提供服务和优惠政策支持。

2010 年 7 月 20 日，《证券日报》记者采访了中兴通讯董秘办。

工作人员告诉记者，该基地规划面积占地 3000 亩，其中研发生产基地用地 2500 亩，职业技术学校用地 500 亩。预计项目建设工期 6 年，投资总额预计约 100 亿元(包括建筑物、构筑物、设备投资和地价款等)，而公司将利用自有资源来完成该项目的投资。他还告诉记者，这个项目会为公司带来良好的投资回报。

问题随之而来，这 100 亿元资金何时才能够得到回报？回收 100 亿元资金投资的项目又在哪里？

上述工作人员简单的回答了记者的提问，他说道：“基于中兴通讯 2009 年一年的盈利比较好，这 100 亿元的自有投资款项不成问题。资金投入的回报，要根据投入与产出计算，公司应该已经有明细的投资收益资金流量表，但这个表目前我没有看到，但是公司高层领导处应该已经有了，否则不会做这个项目投资。

关于回收投资的项目问题，我相信现在正在落实规划，因为这个基地包括生产和研发，有产品生产肯定会有回报的。”

同时，他还告诉记者：“投资必定存在这风险。现在这个项目所存在的风险包括：政策风险与建设风险。”当记者问到这两个风险分别包括什么时，他表示，现在公司方正在和河源管委会谈，管委会反面已经同意了提供优惠政策，但是其中关于优惠政策只是初步商谈，其中没有包括细则，所以，存在不可预知的风险。关于建设风险方面，现在预计的资金是 100 亿元，但是基建方面，包括水泥、钢筋等原材料的价格是随时变动的，而且，建设时间方面只是预估，不能排除有自然天气等的影响，故建设方面也存在着风险。

投资者回报率是关键

据记者了解，中兴通讯在 7 月 17 日发布的公告中也提到，基地建设项目的计划和建设周期等为初步计划，按照相关规定，项目还需经股东大会审议。该项目的具体实施还须向政府相关部门申请立项、审批及须按照国家法律程序获取项目建设用地，故本项目的论证、审批、获取土地、建设施工尚存在不确定性。

有通讯行业分析师认为：“此次中兴的项目，我们总体是看好的，从河源本地来说还是从中兴来说，此次建设基地的项目会对双方有益。由于中兴通讯所处地在深圳，从地价成本、人工成本来看相对较高，而河源地区则较低，有利于成本控制。从产品的配套商来看，河源地区生产手机配套产品的厂家较多有利于中兴手机产品的生产。从中兴 2009 年 6100 万台手机产量来看，支撑这个基地的建设或许没有问题。”

他还表示：“现在所存在的风险包括：政策方面的风险，以及后续投资以及配套设施建设的风险。所谓政策风险包括政策的可持续性，假如，中兴和河源管委会签署 5 年的优惠政策，而这个项目需要 6 年时间才能够完成，而剩下的 1 年建设时间内没有政策支持该怎么办？而且，现在优惠政策并没有明朗化、细化，所以，还需要继续关注。在配套设施建设方面，如果按照中兴的发展态势，会是很好的，对周边的配套厂商也会有带动性作用，但是，周边的配套厂商能不能跟上中兴的发展速度与需求，现在也未可知。”

另外，他还指出一点，中兴通讯投资 100 亿元建设基地，对于股民的支持回报率到底有多少还是未知数。“投资 100 亿元，是由公司自有承担的，这样对投资者应该也有责任，投资者能够从这个项目中获利多少，也是这个项目投资的关键。”

据悉，中兴通讯 2009 年的分红方案为，2009 年年度分红，10 派 3(含税)，税后 10 派 2.7 除权日。而在建设基地的 6 年时间内，分红方案将怎样，还有待观察。来源：2010-7-23 证券日报

中兴通讯 7 亿美元投资外汇保值衍生品

中兴通讯(000063.SZ)将开展以保值为目的的衍生品投资业务，拟针对美元风险敞口进行不超过 7 亿美元的投资。

中兴通讯 7 月 23 日晚间公告了董事会的投资议案。

中兴通讯解释，本次投资主要原因是，随着公司国际业务持续发展，公司外汇收入不断增长，而公司成本构成以本币为主，收入与支出币种不匹配致使外汇风险敞口不断增大。

同时，受全球经济形势不确定性和欧盟国家主权债务危机影响，欧元等非美货币不稳定性增强，而伴随着 2010 年 6 月中国央行重启汇改，人民币对美元汇率波动加大。为控制汇率波动对公司利润和股东权益造成不利影响，需进行外汇保值型衍生品投资，以减少外汇风险敞口。

中兴通讯将成立由财务总监负责的投资工作小组，工作小组在董事会或股东大会授权范围以执行。

中兴通讯表示，投资对公司流动性资产影响较小。此外，中兴通讯外汇保值型衍生品投资的交易对手选择信用级别高的大型商业银行，这类银行经营稳健、资信良好，基本无履约风险。

中兴通讯强调，外汇保值型衍生品投资以锁定外币价值为目的，禁止任何投机套利行为；投资不得进行带有杠杆的衍生品投资。

中兴通讯将在 9 月 10 日召开临时股东大会审议议案。

上周五，中兴通讯将在广东河源市高新区投资 100 亿元建立生产研发培训基地。

中兴通讯 A 股今日涨 2.11%，收于 22.79 元。本周中兴通讯累计上涨超过 12%。来源：2010-7-24 财新网

中兴通讯光网络首次跻身全球前三 PTN 成亮点

中兴通讯的承载网产品线正在呈现出不断向前的态势。

在 Ovum 近期发布的《2010 年一季度全球光网络市场》分析报告中，第一季度，中兴通讯在光网络领域首次跻身全球第三(按销售额计)。而前者在光网络领域的研究和分析颇为权威。

同时，数据显示，尽管大部分国家和地区的光网络市场需求低迷，全球市场整体规模在下降，但环比 2009 年第四季度，中兴通讯光网络产品一季度仍实现了 33% 的增长——这也是一季度前十大光网络设备商中最好的增长成绩。

而在中兴通讯的期望中，则希望其承载网的另一大块——数通产品也能在未来几年迅速进入全球前三位置。

看好 2010 年 PTN 成绩

在 Ovum 分析师看来，中兴通讯光网络在最近若干季度的市场份额获取上“表现激进”。中兴通讯承载网总经理樊晓兵认为 PTN 更是其中的一个亮点。

“中移动 PTN 招标项目是中兴通讯光网络在 2009 年的重大收获，其最大的项目特点就在于具有庞大的网络规模和严格的组网要求，做好这个项目对我们和我们的客户来说都有着非常大的鼓舞作用。”樊晓兵表示。

在 2009 年中国移动的第一次 PTN 集采中，中兴通讯获得了综合排名第一、市场份额第一的成绩；近期，中国移动又进行了第二次集采，规模较 2009 年大很多，对于此次集采中兴通讯方面信心十足。

“虽然说到目前为止集采的结果没有正式公布，但是从我们自身的准备和参与的情况，以及我们和集团、各省客户交流的情况来看，应该说这次集采预期我们仍能取得比较不错的成绩。”中兴通讯承载网产品线副总韩凌表示。在他看来，中兴通讯非常有信心取得更大的份额。

在仍处于研究、测试阶段的中国电信和中国联通方面，中兴通讯也继续保持较高参与度，以备未来发展。

目前，中国电信仍在研究探讨 PTN 与 IP RAN 的融合问题，据称已基本确定了自身在分组承载基础上的一些新的想法。而他们最近也在与各厂商交流探讨怎样使两者融合得更深一些，更加符合自身网络发展的需要。

值得一提的是，为了帮助中国电信进一步验证技术想法，中兴通讯在其参与的广东、江苏、浙江 IAN 试点中，基于同一个硬件平台和软件平台，分别提供不同的网络解决方案和技术组合，且最终全部满足中国电信的测试要求，体现了良好的适应度和灵活性，以及复杂网络下的业务适配能力。

“因为中兴通讯在这三个试点中取得了非常好的成绩，获得中国电信非常高的评价和认可，所以在下一步进一步融合的分组承载技术上，无论是技术还是研究，在下一代的产品技术规范 and 实验性的规范上，中国电信都将把中兴通讯作为重要的合作伙伴，进行深入的研究和探讨。”韩凌介绍说。

而中国联通方面上半年已完成 PTN 产品的实验室测试，下半年可能开始在局部省市进行一些 PTN 或 IP RAN 的试点，中兴通讯也将参与其中。

自研芯片投入较往年更大

在中兴通讯看来，光网络产品的进步，背后首要的因素即是以客户为中心，将客户需求作为产品创新的基础。而随着承载网带宽的增加和整体业务流量需求的增加，许多商用芯片与客户需求之间的匹配度差距越来越大，因此自研芯片对于设备厂商越来越重要。

“我们认为自研芯片将成为我们核心竞争力的最重要体现。”樊晓兵表示，“2010年我们对整体的芯片研发方面的投入将比往年更大，无论是研发预算还是人员安排。它将是整个研发体系上最着力的一点。”

据介绍，近期中兴通讯在自研芯片上又取得了一些新的突破：交换芯片方面，该公司已推出的100G产品即主要基于自主核心交换芯片，目前该交换芯片已完成了商用，正在大批量发货；网络处理器芯片方面近期取得了比较大的进展，预计2010年年内这一芯片将能在中兴通讯相关产品上得到应用；光接入以及波分100G芯片方面，研发进度正在加快，100G商用产品就将采用这些新的芯片，同时该公司还与许多国外公司合作，比如已在美国设立相关研发机构，合作研发核心芯片；此外，PTN产品很多也已基于自主研发芯片。

“预计未来1~2年，我们承载网的许多核心产品都会架构在自主核心芯片上。”樊晓兵表示。来源：2010-7-26 通信世界杂志

[返回目录](#)

【华为】

华为“去高通化”

高通在华WCDMA芯片领域近乎垄断的地位，正悄然松动。

近日，本报记者从可靠渠道获悉，华为旗下的海思半导体公司正在加紧WCDMA手机芯片的研发，预计年内可以出货。“海思的WCDMA手机芯片出来后，将首先供应华为的部分WCDMA机型。”一位海思半导体内部人士表示，这也意味着华为将不再完全依赖对高通芯片的采购。

7月19日，本报记者就此至函华为公司求证，但截至记者截稿时止，未获回复。

据记者了解，华为在WCDMA芯片上的“去高通化”早在2009年第四季度就已开始。当时，华为已在WCDMA数据卡产品中开始逐步替换高通的WCDMA数据卡芯片，转用使用海思半导体生产的WCDMA数据卡芯片。

来自isuppli的数据显示，2009年中国市场上WCDMA数据卡出货量约5000万，其中华为一家的出货量就超过3000万，几乎全部使用高通的芯片。

“华为 WCDMA 数据卡出货量占中国市场超过 50%，是高通在中国市场的第一大客户。” isuppli 中国研究总监王阳告诉本报记者，华为开始弃用高通 WCDMA 芯片，对高通并不是个正面的信号，“如果未来华为 WCDMA 数据卡和手机终端产品全部替用自己的芯片，将对高通在华收入带来较大冲击”。

“华为自己生产的 WCDMA 芯片同样要向高通支付专利授权费用。”一位知情者表示，即便如此，相对于向高通采购来说，华为采用自己生产的 WCDMA 芯片依旧有着较大的成本优势。

“高通的 WCDMA 芯片业内最贵，使用高通芯片的厂商还要支付一笔价格不菲的专利授权费用。”多位与高通有过业务合作的厂商人士认为，目前 WCDMA 终端成本偏高与高通在上游芯片的垄断现状不无关系。正是由于这种地位，高通在市场上有着较强的议价能力。

王阳分析，正是基于此，在与高通合作的同时，华为一直没有放弃 WCDMA 芯片的自主研发，“上游芯片过于依赖某一家厂商，还会导致其后续产品的研发受制于人”。

上述知情者透露，从 2009 年第四季度开始到现在，华为 WCDMA 数据卡产品对于高通 WCDMA 芯片的替换，“比例已经不小”。

与此相关的一个背景是，近期华为将包括 WCDMA 在内的手机芯片业务，由华为终端业务部门重新划归海思半导体。

海思半导体有限公司成立于 2004 年 10 月，前身是创建于 1991 年的华为集成电路设计中心。2008 年，海思半导体一度把手机芯片业务剥离至华为终端业务部门，助力华为终端业务的分拆上市，但上市事宜最终搁置。

“重归海思，说明华为不再把手机芯片仅当作其终端部门的一块业务，而是作为一个独立的产品线来经营。”熟悉海思半导体的业内人士分析。

来自 isuppli 的数据显示，2009 年海思半导体销售额超过 3 亿美金，是中国规模最大的 IC 设计公司。深圳半导体行业协会产业调研组组长潘九堂认为：“尽管海思的销售额中 90% 集中在华为，但海思 IC 设计能力不容小视，尤其是在通信芯片的研发上积累颇丰。”

“选择其他的供应商是客户的权利。”7 月 20 日，对此，高通(中国)公司如此回应。来源：2010-7-21 21 世纪经济报道

[返回目录](#)

华为失意摩托罗拉竞购战：OEM 去留存疑

高度集中的电信设备业，又少了一个玩家。

7月19日,随着诺西宣布以12亿美元现金收购摩托罗拉的大部分无线网络资产,市场格局随之生变——依靠摩托罗拉在北美原有的份额,诺西弥补了2009年痛失北电的遗憾,爱立信和阿朗在北美的压力也骤然加大。

然而,在这场交易中,另一个失意者则要属中国通讯设备巨头华为。

在新兴市场攻城拔寨的华为,近年来一直寻求通过收购撕开北美市场的壁垒,然而随着北电旗下的LTE(长期演进)业务和北美地区CDMA业务2009年被爱立信以11.3亿美元收购,现在摩托罗拉相关资产又被诺西吞下,华为理想的收购目标几近消失;此外,随着诺西对摩托罗拉的整合,华为此前依靠为摩托罗拉OEM积累本地经验的路径也将被截断,其在北美市场面临“无米下锅”的局面。

对于已经在发展中国家市场势不可挡的华为而言,走向高端市场是其未来继续高速成长的必经之路,如今面对诺西的狙击,华为将如何突围?

诺西并购式扩张

“我们主要关注的是高增长的市场和相关的利润。”7月20日,在美国出差的诺西大中国区总裁张志强在电话中向记者表示,这次收购将加强诺西在全球尤其是美国和日本市场的业务规模和能力。

目前,诺西在北美的市场份额约6%,摩托罗拉约占8%,合并之后,诺西将成为继阿朗和爱立信之后的北美第三大无线产品供应商。此外,诺西也将成为日本本土第一大外资厂商。

除了获得摩托罗拉现有的50多家运营商资源外,诺西通过此次收购,新增了CDMA和WiMAX业务组合,LTE以及其他解决方案得到了增强,并形成了包括CDMA、WiMAX、LTE、WCDMA、GSM在内的全业务产品线。

张志强说,在GSM上,诺西和摩托罗拉都有很强的市场份额,在全球有21亿的客户群体,摩托罗拉在65个国家拥有客户;在CDMA,摩托罗拉也是全球很强的供货厂商之一,诺西在3GPP上有175家客户,摩托罗拉WiMAX在21个国家有41份合同,其中包括Clearwire Sprint;在LTE方面,诺西现在有15个商用项目可以支持LTE基站,而摩托罗拉在LTE上与KDDI和中国移动有很强的合作。

“此举也为我们所有客户提供了非常明确的技术演进路线。”张志强说,为了此次收购,现金流并不富裕的诺西准备了充足的时间,并获得了相关银团的贷款。

据了解,摩托罗拉此次出售的业务在2010年第一季度盈利了1.12亿美元,2009年全年的销售额达到37亿美元。

华为OEM去留

诺西的并购，让华为与摩托罗拉此前的合作面临戛然而止的局面。

此前，摩托罗拉无线业务的全部 WCDMA 设备(核心网+无线接入)都是由华为 OEM，摩托罗拉自行研发生产的仅是 GSM 和 CDMA 的无线接入部分。随着摩托罗拉相关业务易主，作为竞争对手的诺西必然将收回华为的 OEM 合作合同。

“整合在一起就是一家公司了，这些将由诺西提供。”对此，张志强明确表示。

一位国内通讯设备商人士认为，从通讯设备业的长期竞争趋势看，未来全球最后将只剩下 3-4 家巨头，当前爱立信、阿朗、诺西等传统巨头集中在高端市场，后起的中兴、华为仍主要在中低端市场，“通过这次收购，华为被间接打压，可见诺西希望能继续将这种态势保持下去”。

目前，在北美地区 CDMA 市场，阿朗份额在 40%以上，北电约 30%，摩托罗拉约 16%。失去和摩托罗拉关系之后，华为要想继续进入将变得艰难，但这却是一个长远来看不可丢失的阵地。

Gartner 电信运营商首席分析师田颖告诉记者，由于北美的市场容量占全球近四分之一，再加上未来的扩容和 4G 的投资预期，因此历来是各家设备商的必争之地，未来也会是争夺的中心。

田颖认为，对北美市场，非本土厂商很难进入，目前爱立信和诺西也都只能是靠着收购进入，“对华为而言，北电和摩托罗拉的争夺失利，确实是丢失了一个靠收购切入的捷径”。

华为北美路径

失去了收购目标，进入北美的捷径中断，华为还能寻找到什么样的更巧妙的路径？

目前，华为在高端市场上的现状是：在西欧的品牌认知、政府认同和市场声望逐渐取得了不俗的成绩，但是在北美一直走得艰难，仅在加拿大以及一些二线和三线的运营商中小有斩获。

田颖认为，这其中有多种原因，在产品上，由于北美地区的通讯制式与 ITU(国际电联)的主流制式有差异，这对于华为有着天然的不适应。更重要的是非产品因素，比如品牌形象和影响力，由于北美运营商对中国产品存在一个低价低质的固有印象，因此在涉及关系自己国计民生的通讯设备采购中异常谨慎，加上国家背景以及复杂的政治因素，使得华为一直没能打破北美的“铜墙铁壁”。

不过田颖认为，在失去进军北美捷径的情况下，要想取得突破，华为可以靠企业网、终端、数据卡以及专业服务等多种产品中曲线切入，“这些部分带来的收入所占比重一直在上升”。

“另外，华为在未来 4G 的 LTE 市场上将有平等的机会。”田颖认为，以前在 2G 时代，华为没有赶上进军北美的 CDMA 市场；在 3G 时代，华为由于精力主要在 UMTS 的 WCDMA，因此也没有赶上，但是在未来的 LTE 市场上，华为与其他的设备商都是站在了同一条起跑线上，“如果能踏准节奏，华为将有很大作为”。

不过，诺西在 LTE 投入重兵。张志强表示，在中国市场，摩托罗拉和诺西都在中移动、中国联通有很大的份额，诺西希望通过共同服务，将来它们能共同演进到一个技术路线图。

而在中国市场，不久前，诺西表示未来要独立、自主推进 TD-LTE，这意味着其在 TD 时代的合资公司联合研发模式或将停止。2003 年时，西门子与华为共同投资 1 亿美元成立了 TD 合资公司，即 2005 年正式挂牌的鼎桥通信。在 2007 年诺基亚与西门子的通信业务合并后，目前诺西和华为分别持有鼎桥 51% 和 49% 的股权。目前，鼎桥主要负责 TD 产品研发。

“不过目前北美市场并不是华为的中心任务。”田颖认为，从长远看，华为一定不会放弃北美这块肥肉，但是它也并不急于在短期内就见分晓，目前北美市场对华为贡献的收入不到 5%，对华为的影响并不大，华为将在今后的其他业务和垂直空间中寻找到更多的机会。来源：2010-7-21 21 世纪经济报道

[返回目录](#)

华为否认盗窃摩托罗拉相关机密 被告名单曝光

7 月 22 日下午消息，华为公司表示否认摩托罗拉公司对其发起的有关盗窃部分技术机密资料的一切法律指控。

据悉，摩托罗拉公司 7 月 16 日已对美国技术公司 Lemko 提起诉讼，称该公司通过摩托罗拉多名前员工，窃取该公司最新的技术。摩托罗拉表示，在过去十年时间中，华为招募了十多位前摩托罗拉公司的员工并通过他们设法取得了有关蜂窝网络设备的机密技术资料。除了华为和 Lemko 公司外，一起被列为被告的还有 14 位自然人。起诉书显示，他们多为摩托罗拉前员工，其中最早的已经于 1998 年离开摩托罗拉公司，离职已达 12 年。

摩托罗拉诉华为案件中的 14 个自然人被告名单也一同曝光，他们包括：盛小洪、潘少伟、金汉娟、吴晓华、白雪峰、尼古拉斯·拉本、Bohdan Pyskir、蔡和春、张金钟、Angel Favila、Ankur Saxena、雷蒙德·豪威尔、Faye Vorick、尼古拉斯·德赛。单从名字形式看，其中 7 人可能是华裔(中文名均为音译)。

有消息称，由于摩托罗拉和华为商谈业务并购事宜，因此有关华为是否涉及到摩托罗拉商业机密泄露，双方采取了克制和低调的方式。

今日下午，华为方面将摩托罗拉对其的指控称为“完全没有根据的指控”。与此同时，华为在发给媒体的一份声明中明确表示：“华为将就上述完全无根据的指控采取一切必要的自我保护措施。”此外，华为也宣称作为全球技术标准的参与制订者，公司对于某些握有高技术资料的企业巨头一直非常尊敬，但同时其也将尽一切可能保护自身的知识产权利益不受侵害。

7月19日，摩托罗拉无线基础业务以12亿美元的价格，正式出售给诺基亚西门子，摩托罗拉也将由此结束对华为移动交换机的OEM，因此摩托罗拉此时再度将化为列为被告，将有可能对华为进军北美市场的努力，产生负面影响。

据悉，摩托罗拉起诉华为的案件目前正在美国伊利诺伊州联邦法院接受听证，而摩托罗拉公司的总部正是位于伊利诺伊州的绍姆堡镇 (Schaumburg)。

以下是华为公司今日发给媒体的公开声明：

摩托罗拉的起诉是毫无道理并且完全没有法律依据的。针对这些毫无根据的指控，华为将积极捍卫自己的名誉和权利。此外，作为一个全球行业标准制定工作的积极参与者和重要贡献者，华为非常尊重知识产权所有者的权利，并亦将秉持同样的精神，竭力维护自己辛苦建立的知识产权。

华为与摩托罗拉公司签有协议，允许摩托罗拉转售华为的无线通信设备。华为与Lemko公司也签有OEM协议，允许Lemko转售华为的无线基站设备，我们与Lemko公司之间没有超越经销商协议之外的任何关系。来源：2010-7-23 21世纪经济报道

[返回目录](#)

【诺基亚】

诺基亚押宝 N8 对抗 iPhone

上周五，诺基亚发布了2010财年二季度财报，其二季度利润为2.91亿美元，低于2009年同期的4.84亿美元，同比下滑40%。诺基亚表示，将推出新一代旗舰手机N8等新产品，以期在2010年晚些时候实现业绩反弹。

苹果2010年推出的iPhone4在市场上异常火爆，诺基亚对抗iPhone4的旗舰手机N8迟迟未能完成软件开发。诺基亚CEO康培凯认为，N8采用的Symbian3平台能够打响诺基亚在高端市场的反击战。来源：2010-7-26 新京报

[返回目录](#)

抛弃诺基亚：市场乏力高端无利器中端缺新品

诺基亚的 2010 年第二季度财报将会在今天公布 ,但是业界早已经不抱期望。早在 1 个月前 ,诺基亚就发出了预警公告 ,奉劝消费者不要对公司二季度甚至全年的业绩预期太高。在苹果 iPhone 和谷歌 A ndroid 的联手狙击下 ,曾经风光无限的诺基亚在高端智能手机市场的份额持续下滑 ;在三星、LG 时尚、新潮的机海攻势下 ,诺基亚市场份额节节败退 ,甚至连欧洲大本营都面临王位不保的尴尬。

与市场相伴的 ,是诺基亚的股价在上月也跌至 12 年来的最低点 ,2010 年累计股价下滑超过了 20%。市值和 iPhone 上市时的 2007 年同期相比 ,更是缩水高达 770 美元。难怪市场已经开始对诺基亚公司 C E O 康培凯进行倒计时。

是什么让诺基亚 ,这个至今拥有全球最大规模用户的手机巨头 ,一步一步被消费者抛弃 ,丢失王位呢 ?南方日报记者展开了调查。

市场乏力高端无利器 中端缺新品

早在上月初发布二季度盈利预警信号时 ,诺基亚公告称 ,2010 年二季度有多种因素导致其业务受损超过预期 ,激烈的市场竞争环境尤其是高端市场竞争 ,更是导致诺基亚不得不将市场重心转向低利润市场。简而言之 ,在高端市场的竞争乏力 ,导致诺基亚目前主要的产品销售只能集中在中低端产品线上。这也使得市场规模虽然保持着全球老大 ,但盈利能力却大幅下降。

事实也的确如此 ,在中国市场 ,2010 年二季度诺基亚相继发布了 C 系列、X 系列等多款新机 ,但是平均定价普遍偏低 ,其中 X 系列主打音乐市场起始售价在 2500-3000 元左右 ,C 系列则主打入门级商务市场 ,起始售价在 2000-2500 元之间。至于高端手机市场 ,除了推出 N 97M ini 黄金版之外并无太大动作 ,此前号称发布的 N 8 未能成功上市。按照诺基亚原本的计划 ,基于 Sym bian3 系统的 N 8 新品将在 2010 年二季度上市 ,但至今上市遥遥无期。

除了在中端市场无法对抗 iPhone4 和 A ndroid 智能手机之外 ,在中低端产品上 ,以机海战术著称的诺基亚 2010 年表现也格外低调。据记者粗略统计 ,2010 年二季度诺基亚全新上市的新机型不超过 10 款 ,而 2009 年同期至少有 20 余款 ,同比下滑超过一半。这不到十款的机型中还同时涵盖了 WC D MA、T D -SC D MA 和 C D MA 1X 多种制式 ,这意味着诺基亚在其主力的 WC D MA 市场新品实际上还不到 7 款 ,颇有些“消极怠工”的意味。不仅如此 ,诺基亚 X 系列的新机也不过是在内存容量、内置软件上修修补补 ,比如全键盘的 C 5 硬件配置与 E 63 一样 ,C 6 则更像是 5800 的全键盘滑盖版。相比起 A ndroid 系统以及 iPhone 手机硬件不断升级、软件频繁更新 ,诺基亚的革新力度无疑史上最最小。

策略不明新机屡延期 平台频变换

对于 3C 电子消费品企业而言，旗舰产品始终都是最好的品牌代言人，诺基亚手机市场老大地位是依靠着一款款明星产品的人气集聚而来。在过去两年中，即使 iPhone 和 Android 智能手机给予了巨大压力，诺基亚仍然成功拿出了 5800、E71、N 97、N 97 mini 等市场大卖的成功机型。然而进入 2010 年后，诺基亚每年必有热卖精品的神话开始动摇。年初为了对抗苹果以及谷歌联盟的诸多竞争对手，花大力气研发的明星机型 N 8 至今未能如期上市。受此刺激，从 1996 年就开始热捧 Symbian 智能手机的诺基亚铁杆粉丝网站 Symbian-Guru.com 在本月初宣布正式倒戈，转入力挺谷歌 Nexus One 手机，以此来表达对于诺基亚创新求变力度不足的不满。

事实上，尽管诺基亚近年来已经在软件和应用服务方面投入了大量财力，但是在产品本身的硬件和操作系统平台转型上，诺基亚则显得格外犹豫。在目前全球前五大的手机厂商中，诺基亚是唯一一家没有加入谷歌手机开发联盟的厂商，并且公开声称不会推出 Android 操作系统的手机。然而在面对 Android 和苹果 iOS 的挑战上，诺基亚却迟迟不能推出具有足够竞争力的操作系统，并且在系统发展方向选择上至今举棋不定。

“这种多头并举的做法和当年的摩托罗拉十分相似，虽然在一定程度上能够分散风险，但是效率上却会吃大亏。”深圳战国策分析师杨群向记者表示，诺基亚如果在各种系统平台上不能迅速做出抉择的话，很有可能会陷入当年摩托罗拉产品迟迟难以更新的尴尬局面。“这对于具备快速消费品特点的 3C 行业来说是大忌，因为消费者的热情很快会消磨殆尽，并将注意力转到竞争品牌上去。”

事实上，近期 IDC 发布的研究报告已经向诺基亚提示了这种风险：在诺基亚传统强势的欧洲市场，诺基亚在智能手机领域的份额已经由 57.1% 下滑到了 40.8%，与此同时苹果的份额由 11.7% 飙升到 25%，就连推出黑莓手机的 RIM 公司的份额也上升到了 20%。此外诺基亚 2010 年一季度在欧洲手机市场的占有率从 2009 年的 39% 下滑到了 32.8%，而三星则增长到了 29.3%。

人事风险市值跳水 CEO 下课倒计时

市场表现乏力、企业战略不明，自然会影响到投资者对于诺基亚的信心，进而可能影响到诺基亚的管理架构，引发更多的动荡。据统计，自苹果 iPhone 2007 年上市以来，诺基亚的股价已经累计下滑了 67%，市值已经缩水了约 770 亿美元。虽然在这个过程中，诺基亚董事会一直宣称对公司现有管理团队给予最大支持。但是随着 2010 年连续两个季度的盈利预期下调，公司股价半年内再度下滑超过 20%，该公司董事会所承受的压力倍增。本周一，海外媒体就风传诺基亚正在寻找新的 CEO 主席，以取代现任 CEO 康培凯。

“任命一名新 CEO 已经成为诺基亚的首要任务。”多个专业人士已经开始给诺基亚董事会提出建议。自从 2006 年接替奥利拉出任诺基亚 CEO 以来，现年 57 岁的康培凯带领诺基亚进军软件和服务领域，但却未能将这些业务融入到与苹果 iPhone 及 iTunes 商店的利润大战中。当 iPhone 2007 年 6 月 29 日上市时，诺基亚股价为 20.81 欧元，但目前已经跌至 6.83 欧元。据悉，在苹果 iPhone 上市之前，诺基亚曾凭借 N 95 等一系列市场轰动的机型将手机业务部门的利润率推升至 21% 的水平，但是在苹果 iPhone 和 RIM 的黑莓手机大红大紫后，诺基亚手机部门的利润率就不断下滑，2010 年一季度已经降至 12.1%，投资者抱怨称，业绩的滑坡和以康培凯为代表的管理团队的决策失策有着很大的关系。来源：2010-7-22 南方日报

[返回目录](#)

诺基亚 Ovi 商店平均每日下载量突破 170 万个

据国外媒体报道，尽管诺基亚第二季度净利润同比锐减了 40%，但其 Ovi 商店业务仍在快速发展，现在平均每日下载量已经超过 170 万个。

诺基亚在第二季度发布了 1.7 版 Ovi Store，改善了用户的浏览和搜索体验，并且声称用户现在能够从 Ovi Store 下载到的内容项目已经超过了 1.3 万个。它在 5 月初还推出了用户 DIY 软件开发工具 Ovi App Wizard，这款工具发布 10 周之后，它的下载量就达到了 100 万次。

诺基亚补充说，现在能够访问 Ovi Store 的消费者中，有 90% 的消费者已经能够访问本族语版本的 Ovi Store，而在这些消费者之中，有 80% 的消费者可以用本国货币从 Ovi Store 购买内容。

另外，诺基亚还在大力推广它的免费 Ovi Maps 导航服务。截至第二季度末，这款服务的应用软件的下载量已经超过 1700 万次。而且，诺基亚已经将 Ovi Maps 内建到它所有支持 GPS 的智能手机中。

诺基亚在 2010 年 1 月正式推出 Ovi Maps 服务，现在已经推广至全球 70 多个国家，支持 45 种语言。来源：2010-7-23 赛迪网

[返回目录](#)

【其他制造商】

LG 电子进军智能手机市场

韩国 LG 电子将于 2010 年第三季度面向全球市场推出首款智能手机，并在年内共推出 10 款以上智能手机，进入由苹果(APPLE)、RIM 等主导的全球智能手机市场。

此外，LG 电子决定 2010 年第四季度面向苹果 iPad、三星电子正在研发的 Galaxy Tab 等平板电脑市场，推出采用谷歌 Android 操作系统的独立平板电脑。与此同时，LG 电子还决定将公司推出的智能手机和平板电脑品牌名称统一为“Optimus”，加强全球品牌形象。“Optimus”在拉丁语中是“最好”的意思。

LG 电子表示，2010 年下半年将在韩国国内市场推出 4 款以上 Android 系统智能手机，尤其是在第三季度，将与谷歌公司合作推出首款全球战略智能手机“Optimus One”。

LG 电子手机事业部总经理安承权表示，全球战略手机“Optimus One”已确定通过全世界 120 多家移动通信运营商推出，这款手机从设计阶段就由研发 Android 操作系统的谷歌研发小组亲自参与，倾注了很多心血。LG 希望凭借这款全球战略手机改变智能手机市场的现有版图。

LG 电子计划在美国等发达国家市场以及巴西、印度、中国、东南亚等主要新兴市场市场推出这款中高价位产品，推动智能手机在这些地区的大众化。

LG 电子积极投身近来急剧增长的全球智能手机市场，显示出其极强的勇气和决心。SK 证券研究中心负责人李东秀(音译)表示，LG 电子的技术水平与三星电子一样处于世界一流，如果成功地将 Optimus 系列与最新的 Android 版本进行结合，完全可以在智能手机市场上占据一席之地。来源：2010-7-22 科技日报

[返回目录](#)

摩托罗拉诉华为窃取技术机密

为之前曾有意收购摩托罗拉无线设备业务，但摩托罗拉最终把该业务出售给了诺基亚西门子。

摩托罗拉(Motorola Inc。)刚把绝大部分的无线设备业务出售给诺基亚西门子，随即在美国对竞争对手华为技术有限公司提起知识产权指控。根据摩托罗拉提交给伊利诺伊州美国联邦法院的起诉书，过去 10 年来，华为与 10 多名摩托罗

拉员工合谋窃取了其手机网络设备方面的机密信息，包括该公司的“无缝移动”构想等。

华为昨天反驳，摩托罗拉指控是“毫无道理并且完全没有法律依据的”，华为将捍卫自己的名誉。华为声明，除了一份分销协议外，华为与 Lemko 毫无关系。

颇具戏剧性的是，华为之前曾向摩托罗拉抛出绣球，有意收购摩托罗拉的无线设备业务，但摩托罗拉最终把该业务出售给了诺基亚西门子。

“琐碎的诉讼案”

位于伊利诺伊州绍姆堡(Schaumburg)的摩托罗拉最新指控，该公司多名前员工向华为提供了摩托罗拉有关“无缝移动”技术的商业机密，其中关键人物是摩托罗拉负责构架的前高级工程师潘少伟(音)。

摩托罗拉称，潘少伟之后离开摩托罗拉，在绍姆堡成立了一家名为 Lemko Corp. 的公司，目的是从摩托罗拉窃取更多的商业秘密。

潘少伟此前曾回应称，摩托罗拉宣称他窃取的发明实际上有很多是他自己发明的，而且是在他离开摩托罗拉之后发明出来的。

Lemko 公司在提交给法庭的文件中称，摩托罗拉对它进行不实指控，目的是令其破产，并接手它的专利技术，其中包括摩托罗拉多年来忽视的一个领域的开发项目。Lemko 发言人说，不幸的是，摩托罗拉继续用它发起的琐碎诉讼案数量来定义自己的成功。

香港富而德律师事务所合伙人、科技和知识产权专家康博曦(Connie Carnabuci)说，对摩托罗拉来讲，打这种官司很难找到确切证据，而且美国法院的判决无法在中国执行。

最新起诉书是摩托罗拉在两年的法律纠纷中第一次提及华为。此前，摩托罗拉已以同样罪名起诉同一批前雇员和 Lemko，该案还没有宣判。

“外资巨头的挫折感”

华尔街日报评论，摩托罗拉、通用电气和西门子的首席执行官们抱怨说，中国在试图控制先进技术方面做得太过头了。越来越公开的抱怨显示出，高管们对在华进展和中国公司成为强劲竞争对手，越来越有挫折感。

华为已是仅次于爱立信、诺基亚西门子的全球第三大电信设备企业。

华尔街日报昨日援引一位知情人士的话说，华为一直在负责运营摩托罗拉的网络业务，摩托罗拉曾承诺，如果有可能将网络业务出售给华为，就不再继续起诉该商业机密案。这位熟悉情况的人说，诺基亚西门子通信公司成为竞购的赢家后，摩托罗拉继续推进针对华为的起诉。

华为一位人士则私下对记者表示,之前摩托罗拉很多产品都是华为 OEM 的,摩托罗拉负责通路和贴牌,如今指责华为侵犯专利有点想不通。据了解,华为向摩托罗拉提供移动交换机等设备,并为摩托罗拉 OEM 产品。

华尔街日报称,华为已不是第一次被美国公司起诉盗窃商业机密罪。2003 年思科系统(Cisco Systems)起诉华为窃取其路由器代码,但在华为决定将其路由器产品撤出市场并进行更改后,思科系统撤诉。2004 年在芝加哥举行的贸易展上,一位华为雇员一连几个小时拍摄竞争产品的照片,被抓了现行,华为后来解雇了这名雇员。

摩托罗拉起诉书照登

341.被告华为公司于 1988 年由前中国人民解放军军官任正非创立。华为用了仅仅 20 年的时间成为了中国最大的电信商和世界最大的移动网络供应商之一。华为是摩托罗拉在美国甚至是世界范围内的直接和主要竞争者。

342.被告潘少伟于 2001 年在北京遇到了华为主席兼创立者任正非,但是直至此次起诉限期,由于证据不足,这次会面的具体细节不能证明。但是自 2001 到 2004 年 4 月 2 日,潘少伟一直是摩托罗拉高级工程师,负责新产品和技术的开发。被告潘少伟和其他被告一直都在秘密为华为窃取本公司的新产品开发信息。

343.2001 年,被告潘少伟、拉本、普斯基、蔡和春以及张金钟一直都在摩托罗拉进行“无缝技术移动”的开发。其中一个极为关键设备就是 SC300 基站(BTS),这个设备非常迷你,仅重 53 磅(1 磅=0.45359237 千克)。SC300BTS 和“无缝移动”技术为郊区和楼宇间的通讯系统、城市购物市场和手机移动通讯系统,以及紧急灾难地区的通讯设备创造了新契机。

345.2002 年 8 月左右,潘少伟向任正非汇报,在其业余时间开发了新产品,并进行了一些市场调查,且联系了巴西和印度的客户。任正非之后回应,他们对这些产品很感兴趣。

346.2002 年 8 月 24 日,潘少伟向任正非表示,如果计划能够顺利进行,将成立 Lemko,独立于摩托罗拉。

347.2002 年 9 月,潘少伟在中国见到了任正非,对一些新产品做简介,其中包括 IP 移动控制和开关、蓝牙和 CDMA 语音通讯,以及移动蓝牙数据通讯。

348.2003 年 2 月 15 日到 3 月 2 日,潘少伟在为他自己以及被告蔡和春和张金钟购买了去中国的机票。

349.在法院下令潘少伟于 2009 年 5 月 28 日 5 点前交出家中电脑里的内容前,他试图用文件破坏软件将电脑内容毁掉,当时华为、潘少伟和 Lemko 公司以及其他被告之间有关窃取商业秘密的不少证据都被毁掉。

350.一份恢复的邮件显示，2003年3月，潘少伟在华为的要求下，将摩托罗拉 SC300 专利机密技术传送给任正非和负责华为无线通讯的副总裁侯金龙。2003年1至3月，潘少伟在北京拜访了华为高层，并达成有关传递摩托罗拉专利信息的协议。

351.2003年3月3日，潘少伟刚回到美国，便通过私人电子邮箱给任正非和侯金龙发送有关摩托罗拉 SC300 基站的专利和机密信息。潘少伟在邮件中注明：附上你想要的 SC300(CDMA 2000 1X)规格信息的文件。

352.2003年3月3日，侯金龙代表华为确认收到了摩托罗拉 SC300 规格文件。通过对潘少伟电脑的恢复，发现电脑中有发送给华为的 SC300 规格的文件，每页上均标有“摩托罗拉机密资产”字样。

353.在2009年5月28日法院送达传票后，从潘少伟的电脑上恢复出了其他摩托罗拉的交易秘密和机密信息，包括摩托罗拉实验室的专利信息、多种专利技术规格，以及描述摩托罗拉 SuperCell 系统、解读专利技术的说明书、摩托罗拉专利源代码文档等。

355.尽管 Lemko 和华为的关系仍在调查中，但根据从电脑中恢复出一份最后保存日期为2004年3月1日、名为《OEM协议》的文件，华为的陈中原与 Lemko 的潘少伟为“执行层”的联络人，华为的任波和 Lemko 的鲍·普斯基(Bo Pyskir)为“产品管理”联络人，华为的张振军和 Lemko 的尼克·迪塞(Nick Desai)为“国内市场管理”联络人，华为的唐风和 Lemko 的菲·沃里克(Faye Vorick)为“海外市场管理”联络人，华为的李先勇和 Lemko 的张金钟为“售后服务管理”联络人，华为的王科峰与 Lemko 的蔡和春为“维修/替换”联络人，华为的吴胜飞和 Lemko 的潘少伟为“文件代表”联系人，华为的夏至辉和 Lemko 的雷·豪威尔(Ray Howell)为“商务”联络人，华为的侯琳琳和 Lemko 的保尔·吉尔曼(Paul Gilman)为“法律”联系人。来源：2010-7-23 东方早报

[返回目录](#)

白色 iPhone 4 年末上市 保护套退款开始

据国外媒体报道，苹果发布简短声明称，白色的 iPhone4 将在 2010 年年末上市。该公司称这款白色的手机在制作上更富有挑战性，但并没有透露为什么制造白色 iPhone 比制造黑色 iPhone 要困难。

苹果最初表示，白色版 iPhone 将于 7 月底推出。苹果同时表示，黑色版 iPhone 4 不受影响。6 月 24 日，黑色版 iPhone 4 在美国、英国、法国、德国和日本同步上市，上市后前 3 天的销量就达到了 170 万部。

同时，iPhone 4 的保护套退款工作已在网上开展。苹果已经开始向为 iPhone4 购买保护套的用户提供退款。7 月 16 日，苹果宣布由于天线问题，将向用户免费提供保护套。用户可以在线退款情况，也可以从苹果零售商店得到退款。

iPhone 的保护套包裹着天线，用以解决天线接收问题。来源：2010-7-25 赛迪网

[返回目录](#)

微软限制手机厂商定制 Windows Phone 7 界面

据国外媒体报道，宏达电用户体验设计团队主管德鲁·巴姆福特(Drew Bamford)周五表示，Windows Phone 7 限制厂商更改用户界面的做法不会影响宏达电的创新。

Windows Phone 7 是微软的下一代智能手机平台，将于 2010 年晚些时候推出上市。与此前版本不同，Windows Phone 7 对用户体验控制相当严格，对厂商可以修改的用户界面数量进行了限制。

对于善于在用户界面领域创新的宏达电而言，这可能不是个好消息。但宏达电却并不这样认为，表示其界面定制应用 HTC Sense 将继续存在下去。巴姆福特称，2010 年 10 月上市的 Window Phone 7 手机仍将预装 HTC Sense。

巴姆福特说：“微软对 Windows Phone 7 的核心体验进行了严格控制，但我们仍可以创新。我们不能替代核心体验，但可以继续补充。”巴姆福特还称，未来版本的 Sense 与当前版本会有所不同。

此外，对于谷歌 Android OS 操作系统，宏达电也持同样态度。当前，谷歌也计划对 Android 用户界面进行升级，尤其是 Android 3.0 版本。但宏达电认为，谷歌不会限制厂商对界面进行定制。来源：2010-7-25 新浪科技

[返回目录](#)

服务增值篇

【趋势观察】

2011 年八成手机配 GPS

市场调研公司 ISuppli 预测，到 2011 年，全球 80% 的手机都将具有 GPS 功能，在 2009 年第一季度，这一比例还是 56%。

iSuppli 公司指出，智能手机正在取代 PND(便携式自动导航系统)成为导航业务的主要平台。到 2014 年，消费者对设有导航功能的智能手机的使用将超过 PND 便携机。

苹果公司的 APPStore 上的位置类服务已经超过 6000 个。Google 收购移动广告提供商 AdMob 和苹果新推出 iAd 广告平台的举动表明，两家公司都希望通过追踪用户的位置赚取广告收入。作为苹果公司最新的 i - PhoneOS4 操作系统的一部分，苹果的新 iAd 平台可将广告嵌入到其应用程序中，从而使 i - Phone 用户在不退出程序的情况下实现广告互动。据互联网市场趋势研究机构 eMarketer 预测，到 2013 年，在移动终端上的广告投放将由 2009 年的 4.16 亿美元增长至超过 15 亿美元。

iSuppli 公司总监兼首席分析师 JagdishRebello 表示，基于位置的服务和移动广告是 Google 与苹果争夺智能手机市场时所倚仗的核心功能。

此外，其他消费电子类终端也可能越来越多地使用 GPS，iSuppli 预计，到 2014 年，将有 18% 的笔记本电脑和 42% 的手持式视频游戏机内置 GPS 功能。

来源：2010-7-26 人民邮电报

[返回目录](#)

2011 年深圳可刷手机乘地铁

深圳市轨道交通建设指挥部第十四次工作会议于上周末召开。记者获悉，继市民坐公交可实现刷手机支付后，市民今后坐地铁也将有望实现“刷手机”支付。

移动支付将应用到更多领域

记者了解到，轨道交通拟增加深圳通移动支付功能，将计划在 2010 年 9 月底完成轨道交通移动支付应用产品的开发，2010 年 10 月至 12 月完成轨道交通一期工程移动支付试点改造，实现“手机深圳通”移动支付在轨道交通的试点应用，之后再全面推广移动支付应用。

作为国家首个电子商务示范城市，深圳一直在积极推进移动支付应用，并于 2010 年 3 月在公交车上试点实现了手机深圳通移动支付。

据介绍，目前市科技工贸和信息化委员会已组织深圳通公司完成制定移动支付的相关技术标准，以兼容移动、联通、电信三家电信运营商推广的三种移动支付技术。

据了解，2011 年 6 月底前，深圳地铁 1~5 号线所有检票系统将安装手机移动支付系统，那也意味着，市民届时将可通过刷手机乘坐深圳地铁。

市长许勤表示，移动支付是建设“智慧深圳”的重要组成部分，今后将逐步应用到市民生活的更多领域。

日均 41.8 万乘客坐地铁

据统计，2010 年轨道交通工程建设投资计划 200 亿元，其中政府投资 126 亿元。上半年完成投资约 105 亿元，完成年度计划 52%。

地铁工程方面，5 条在建线的 108 座车站土建主体完成 95 座，105 个区间隧道完成 88 个，80% 的车站进入安装装修施工，正线铺轨工程完成约 60%。综合枢纽工程方面，深圳北站枢纽西广场结构基本完成，福田枢纽地铁车站土建工程已完成，布吉枢纽已完成东广场土建工程，机场枢纽正在进行结构施工。

在地铁一期运营方面，截至 2010 年 6 月 30 日，累计实现安全运营 2011 天，安全运送乘客 6.16 亿人，列车正点率 99%；上半年日均客运量为 41.8 万人次，2010 年 5 月 1 日客流量为 66.7 万人次，达到历史最高值。来源：2010-7-25 广州日报

[返回目录](#)

iPhone 监控用电 智能电网将流行

人们可以通过屋顶的太阳能装置产生能量，除供自家使用，还可将多余的能量反向销售给电力系统，甚至还可通过 iPhone 实时监控家用电器的用电情况，用电高峰时可自觉减少用电。这便是未来智能电网给人们带来的实惠。

美国能源情报署预测，2005-2030 年，发达国家每年的发电量将以 1%-3% 的速度增长，贫穷国家平均每年上涨 4%。这种持续上涨的需求使得用户这种单向的电网系统不符合生态社会要求的缺陷暴露无遗。在这样一种背景下，智能电网开始受到越来越多国家的青睐。最先尝试使用智能电网的城市是美国的科罗拉多州的小城市博尔德(Boulder)。

在智能电网的系统构建上，最重要的是引入智能电表，它可以记录实时用电情况，并将信息传回电力公司。工业和商业用户使用智能电表已经有几十年的历史了，而最近几年，随着智能电表的成本越来越低，其被广泛地安装在普通家庭的设想具备了实现的可能性。来源：2010-7-21 南方都市报

[返回目录](#)

未来智能手机或成士兵战场上的新武器

据国外媒体报道，随着智能手机的普及，应用程序的丰富，其功能也越来越强大。将来，智能手机很可能被应用到战场上，帮助士兵搜索周围的敌人。

美国雷神公司(Raytheon)正在开发一款软件，允许士兵通过 Android 系统手机搜索周围的敌人。雷神公司是美国军方的合作伙伴，曾向美国国防部供应爱国者导弹防御系统。

此外，该软件还可以通过无人驾驶飞机或卫星获得航拍图像，从而获取例如汽车牌照号码和人类面部特征等更丰富的信息。雷神公司国防及民事任务解决方案副总裁马克·比格海姆(Mark Bigham)称：“我们希望利用智能手机技术为战场上的士兵服务。”

目前，雷神公司已经将其软件融入到摩托罗拉和宏达电手机中，而谷歌也一直在帮助雷神公司进一步了解 Android 平台。比格海姆称：“谷歌对我们帮助很大，将来我们推出 Android 战术系统(RATS)后，谷歌将获得巨大财务效益。”

雷神公司称，美国陆军将是该软件的潜在客户之一。另外，美国特种部队的一些成员已经测试过该产品。比格海姆还表示，印度也是巨大的潜在市场。

据悉，雷神公司的这种基于彩色触摸屏的军用手机售价 500 美元，与当前没有运营商限制的解锁手机价格相当。但雷神公司的该款手机将为用户提供加密软件，如果周围没有信号，雷神还将提供运行该项应用所需的通信系统。

另外，该软件还允许士兵通过手机互动，查看每个人在战场上的行动，帮助识别潜在敌人。比格海姆还表示，该手机内置身份识别软件，只有特定用户才能使用该功能，因此不怕落入不法分子之手。来源：2010-7-21 新浪科技

[返回目录](#)

3G 手机市场受内外需求推动将持续增长

我国手机出口形势继续好转。根据工信部近日公布的数据显示，上半年全国手机出口额同比增长 21%，6 月份手机出口环比下降 2.3%。2010 年前 5 个月，我国通信设备出口 343 亿美元，同比增长 22.2%，其中手机出口达到 160 亿美元，同比增长 23.3%。

3G 终端出口量增势迅猛。据新华社报道，广州海关统计显示，2010 年 1-6 月，广东出口无线网卡 6319.4 万台，与 2009 年同期相比增长 16.6%；出口金额 13.5 亿美元，增长 20%。

海关分析认为，市场需求旺盛对出口增长形成有力支撑，同时出口增长还得益于国家政策对电子信息产业的大力扶持。国际金融危机以来，国家调高了电子信息产品出口退税率，有力刺激了电子信息产品的出口。

另外，经过这个夏天的手机降价、资费优惠，以及终端厂商的不断推陈出新，我国 3G 市场正开启新一轮的换机热潮。

首先，运营商在 2010 年的暑促市场上格外卖力。中国联通大幅度降低 3G 门槛，中国电信近日也表示要将 60 多款 700 万部涵盖高中低端的天翼手机推向市场，而中移动数款不到千元的 TD 手机也在市场迅速铺开。

其次，各大厂商对于 3G 终端的推陈出新不遗余力。据了解，国内厂商中，中兴、华为、联想、海信、新邮通等都已经紧锣密鼓，开始在千元手机市场布局，以此加速 3G 终端的普及。

第三，消费者对于 3G 终端的换机需求激增。据人民网近日推出的报告显示，有超过一半以上的被调查者表示愿意在换机时选择 3G 手机。报告同时指出，目前 3G 市场消费理论上可以达到一亿部的销量。

随着全球经济复苏以及国外 IT 需求恢复增长态势，我国的 3G 终端产品凭借着物美价廉的品质，出口形势持续好转。同时，由于国内 3G 市场换机需求巨大，3G 消费正迎来新一轮的增长期。3G 终端市场将在内外因素“双引擎”的助推下持续增长。来源：2010-7-26 通信信息报

[返回目录](#)

运营商加速光网络建设 光通信行业被看好

3G 用户规模的不断扩大、宽带业务竞争的不断加剧、三网融合的不断推进，让三大电信运营商加速光线网络的建设的步伐。

记者近日从阿尔卡特朗讯获悉，阿尔卡特朗讯获得了中国移动 14 省市的 GPON(千兆无源光网络)招标合同，获得中国电信 18 个省市个 EPON(以太无源光网络)招标合同。

此前，在 2010 年 3 月，中国移动曾公布其 2010 年无源光网络(PON)的中标结果，主要包括 GPON 和 EPON 两类设备。华为、中兴、烽火、爱立信和上海贝尔等 5 家企业获得了订单。其中，华为、中兴、烽火、上海贝尔、爱立信 5 家厂商均中标 GPON 设备集中采购；华为、中兴、上海贝尔、烽火 4 家厂商中标 EPON 设备集中采购。

记者还获悉，中国联通也已经开始了 PON 的招标。另外，国家电网电力光纤到户试点工程全面启动。这都为光通信市场的未来发展提供了无限想象空间。

阿尔卡特朗讯的一位专家向记者介绍，PON 是宽带光纤网络的主流接入技术，目前国内主要采用的是 GPON 和 EPON 两种技术，其中，中国电信主要是 GPON，中国电信主要为 EPON。阿尔卡特朗讯、烽火通信在 GPON 领域比较强，而中兴、华为则在 EPON 技术比较强。

西南证券分析师苏晓芳认为，未来几年内，光通信市场将维持一个比较高的景气度。

苏晓芳认为，运营商对 PON 的部署会带动整个光通信产业链。譬如光通信的最后一公里问题。目前，最后一公里的连接大都还是通过铜线连接，而根据中国移动的规划，意味着未来五年内，这最后一公里的连接都需要改造升级，这对经营光器件的光迅科技、光连接器件的新海宜、日海通讯等都企业都有很大的市场空间。可以预见的是，未来几年内，光通信领域都处于一个高速成长期。来源：2010-7-24 上海证券报

[返回目录](#)

下一代广电网计划 5 年内实现百兆宽带接入

三网融合试点办法划定了广电和电信的业务新边界后，如何提高中长期实力，更好地实现双向进入成为竞争的基础。而三网融合最基础的实力，就是网络能力。

相比电信行业在 IPTV 业务上的万丈雄心，广电行业则面临着诸多难题，其中最核心的问题则是缺乏全程全网、可管可控的业务承载网络。而作为广电行业用以与电信竞争的网络，NGB(下一代广播电视网)的加速建设不仅是其完成自身整合的需要，也是在业务领域展开竞争的基本前提。

百兆目标

“广电行业与电信行业围绕宽带业务展开的接入带宽提速的‘军备竞赛’，已在进行中。”长江证券分析师陈志坚表示，电信行业将在 2012 年实现大多数城镇用户的达到 100M(兆)接入带宽，而广电的百兆接入目标则指向 2015 年。

广电总局科技司近期就成立 NGB 工作小组，并明确提出希望在 5 年内建成在功能和性能上与电信网络持平的全国性网络，成为 NGB 建设加速的开端。根据规划，未来十年将建成覆盖全国 3 亿用户和连接 2 亿家庭的下一代广播电视网。

陈志坚认为，参考中国移动的传输网投资规模并考虑广电传输网络节点数量，广电传输网络投资规模将在 1000 亿元左右；而接入网络的建设主要针对现有网络进行数字化和双向化改造；即使在不考虑用户增长的前提下，广电接入网也会形成至少 500 亿元左右的投资规模。

根据中国工程院院士邬江兴的测算，以每户投资 1500 元，用 10 年时间达到 2 亿户家庭用户规模，NGB 总投资需要约 3000 亿元。

事实上，从中国电信在年初将 2010 年 70% 城镇用户实现 8M 接入带宽的目标提升为 12M 的短期举措来看，具有强烈市场竞争意识的电信运营商采取更加激进的宽带提速计划也是其必然选择。

申银万国分析师万建军表示，在三网融合时代广电必须要加快 NGB 建设。前两年 NGB 局限在上海的部分区域试点，各地广电运营商加快速度是必需的。

近日，建设银行授信广东省广播电视网络股份有限公司 180 亿元，就是为了 NGB 建设所投资，根据广东广电估计，NGB 运营后，同时可以发展电视和电信业务，能够让现在的广电 ARPU 值(平均每户收入)实现翻番。

天柏宽带网络科技有限公司董事长吕品表示，广电面临的最大问题是基础建设投资，基础网络构建得好，竞争力才会更强。

美国最近公布的“全国宽带行动计划”明确提出，在十年内为 1 亿家庭用户提供每户百兆和商业用户千兆的接入速率。日本、韩国、欧洲各国先后也都分别提出了各自国家的宽带计划，不约而同的是都将家庭用户的接入带宽定在了百兆的目标上。

可以预见，在未来 3~5 年内，“宽带中国”这一宽带战略会在两大行业的竞争中从纸端变为现实。

十年三步走

广电总局科技司人士透露，NGB 计划分为三个阶段进行，第一阶段(2010~2012 年)，第二阶段(2013~2015 年)，第三阶段(2016~2019 年)。

其中，前两个阶段与三网融合的试点方案规划时间段一致。前两个阶段走完之后，广电要建设成规模化覆盖全国的运营网络，单用户实际接入速率达到 100 兆，从功能和性能上达到与电信网平等竞争与合作的水平。而且，NGB 需在整合各省(市)有线电视网络资源的基础上，组建全国性的网络公司，取得三网融合实质性进展。

根据广电总局数据，我国有线广播电视网已有 333 万公里光缆线路、1000 万公里同轴电缆线路，能提供视音频等多种业务，服务 1.75 亿户用户，是全球用户规模最大的有线广播电视网络。

目前，有线数字电视用户已超过 6500 万，双向网络覆盖用户超过 3000 万，共有 13 个省(区、市)的有线广播电视网络基本完成网络整合工作。

在第一步的三年阶段，广电总局要求选取国内有影响力的若干城市开展试点示范，改造、建设有线电视双向接入网络，建设连接全国部分城市的 NGB 核心

网络，建设连接国内主要内容提供商的内容交换服务网，建设支撑跨域服务的业务交换平台。

第二步，在随后的三年要完成 NGB 全国推广的技术和产业化准备，从功能和性能上达到与电信网平等竞争与合作的水平，取得三网融合实质性进展。第三步，则在四年中全面建成覆盖全国 3 亿家庭、有线无线结合、支持物联网功能和业务的下一代广播电视网络，三网融合业务全面展开。

NGB 预期标志性成果，一是丰富的业务形态，将提供以高清、互动、宽带和推送播存为特征的丰富类型业务，业务形态包括高清视频类、全网络娱乐类、网络教育类、家庭服务类业务的普及，开展电信业务和互联网业务。来源：

2010-7-21 第一财经日报

[返回目录](#)

【移动增值服务】

联通推出文化信息手机报

中国联通集团公司 7 月 26 日宣布，公司与中国文化传媒集团签署战略合作协议。与此同时，我国第一家文化信息类手机报《中国文化手机报》在京正式创刊。

《中国文化手机报》是全国第一家国家级文化传媒集团主办的文化信息类手机报，将依托中国联通 3G 技术，将国家的文化方针政策、最新发生的文化新闻事件、社会焦点等送达全国文化系统工作者特别是最基层的文化馆(站)工作者。

目前我国手机用户已经超过 7.86 亿，手机阅读市场用户超过 1.49 亿。手机媒体的影响力越来越大，手机报的种类、用户数量以及手机报产业带来的经济效益迅速增长。我国目前发行的各类手机报涵盖了新闻、娱乐、科技、体育、财经、健康、时尚等领域，用户覆盖率超过 40%。来源：2010-7-27 中国证券报-中证网

[返回目录](#)

山西移动推出呼叫免打扰业务

近日，中国移动山西公司推出“我的耳朵我做主”呼叫免打扰业务。自开办以来，该业务已在全省发展客户 10 万余名，其中以商务人士和校园市场居多。客户申请该业务后，可在任意时段对某个或某几个移动号码设置免打扰时间。在此期间客户便可以免去接听这些电话的麻烦，但却能接收到来电的短信提示。

呼叫免打扰业务为客户提供了可灵活设置的免打扰时间及白、黑、红名单功能，能充分保护客户隐私并增加了个性化、差异化服务。黑名单下的号码在设定时间内拨打免打扰客户电话得到的是“您好！您拨打的号码暂时无法接通”的提示；红名单下的号码呼叫免打扰客户时则不受任何时间的限制；白名单下的号码即除红、黑名单外的其他号码，这些号码对免打扰客户进行话音呼叫时会得到“您好！您拨打的客户已设置了呼叫免打扰，您的呼叫已短信通知对方，感谢您的使用”的提示。来源：2010-7-21 人民邮电报

[返回目录](#)

中国电信天翼阅读平台 8 月上线

随着 7 月 21 日国家新闻出版总署与中国电信集团公司在京签订战略合作备忘录，中国电信“天翼数字阅读平台”终于尘埃落定，并将在 8 月份阅读基地运营中心杭州公布上线。

8 月上线

面对手机阅读这个庞大的市场，早在 2009 年年底，包括中国电信在内的三大运营商，均纷纷加快了在此领域的备战。

浙江电信总经理张新建曾经强调，手机阅读涉及到平台建设、标准制定、终端 UI 设计、内容的合作，这些都需要集中运营。

历经短短半年时间，中国电信“天翼阅读”业务经过加速建设和完善，于 2010 年 7 月份最终“翼”起来，与国家新闻出版总署强强联合，布局数字出版行业。并将在 8 月份正式上线运营。

据悉，中国电信“天翼数字阅读平台”充分整合了方正、浙江出版集团、中信出版社、盛大文学、新浪网、龙源期刊等知名合作伙伴的内容资源，通过各种终端为用户提供具有良好体验的热门小说、高清杂志、著名漫画和多媒体资讯等各种内容信息的产品。

三方争霸

随着中国电信“天翼数字阅读平台”的搭建完毕，国内三大运营商在手机阅读市场逐渐形成三方争霸之势。

按照中国电信的规划，中国电信将通过互联网、移动互联网、IPTV、卫星网络等全网络的优势，打造多终端的阅读体验。因此，中国电信此次在浙江建立数字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、终端单一的局面。

而与此同时，早在 2009 年下半年，中国移动就在浙江设立了阅读基地，期望能够拔得头筹。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；为了推出更多适合手机阅读的作品，中国移动还与中国作家协会、中国出版集团、中国编辑学会、国家图书馆签署了战略合作协议。

此外，作为全国试点业务，广东联通也在集团公司统一规划下，负责“手机阅读”业务平台的建设和运营，并面向全国用户提供服务。依靠 WCDMA3G 网络和明星终端的优势，中国联通的手机阅读的定位将是多媒体阅读的精体验模式。经过充分筹备，中国联通已经签约 50 家内容合作伙伴，签约内容超过 5 万本，中国联通手机阅读业务已于 2010 年 06 月 03 日推向全国市场。

根据相关调查报告显示，2010 年，中国手机阅读市场规模将达 46 亿元，2013 年将突破百亿大关。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，运营商已经注意到这个商机，并将手机阅读定位为继手机音乐之后的最具潜力增值业务。

不过，业界认为，电信运营商能否把握用户数量的优势，将其实际转化为电子书付费用户将是营收关键，比赛才刚刚开始。来源：2010-7-23 飞象网

[返回目录](#)

中国移动个性手机充值卡亮相世博会

近日，记者在上海世博园区走访发现，除海宝吉祥物、世博护照等人人熟知的世博纪念品外，去中国移动的世博营业厅制做一张个性化充值卡，打印一张以中国馆为背景的照片，成为中外游客期待留下特殊世博纪念时的热门选择。

受到游客青睐的中国移动个性充值卡和普通充值卡一样具有充值缴费功能。特别创新的是游客可以亲自动手参与到这张小小卡片的制作中来，挑选中国馆、信息通信馆等喜爱的世博场景，甚至是上海陆家嘴等对自己具有特殊意义的其它照片作为个性充值卡上的图案。不少“粉丝”甚至多次购买个性充值卡，将全家福、满月照、写真照、结婚照等制成了世博纪念“套卡”。

彩信打印服务在世博持续出现大客流的六七月，也受到了游客的热捧。特别是从外地赶来上海观博的游客，由于行程有限，中国馆、英国馆等热门场馆又异常拥挤，没法逐一前往拍照留念。许多游客走进世博园内的中国移动营业厅，使用彩信打印机将自己的照片配上喜爱的世博景点，即时打印出来，留作观博的特殊纪念。记者从中国移动获悉，凡体验彩信打印的用户，还能现场获赠一份小礼品。

据了解，作为上海世博会的全球合作伙伴，中国移动已经共推出了十多项创新服务，提升中外游客的世博体验。目前，上海全市 100 家移动营业厅开通了世博英语服务，并在外语呼叫中心支撑下，为近 2 万名海外游客提供英、日、法、德、韩、粤、西班牙语和阿拉伯语等 8 语种“语言交流无障碍”服务；所有移动营业网点可以提供顺畅使用银联卡支付业务的“刷卡消费无障碍”服务；60 岁以上老年用户能获得优先服务的“便捷服务无障碍”服务；近百家符合改建条件的移动营业厅增设无障碍通道，近 6000 人次的残障人士享受到中国移动的“残障设施无障碍”服务。除“四个无障碍”服务外，中国移动在上海的 179 家营业厅安装了排队叫号系统，20 家营业厅内配备了自助充值机，11 家营业厅配置自助缴费机，移动营业厅平均等候时长不到 10 分钟。而充分贴近国外工作人员和游客通话需求的世博国际卡，也受到了外国友人的热烈欢迎。来源：2010-7-22 硅谷动力

[返回目录](#)

联通极速卡充值 300 元获赠 1GB 本地上网流量

记者从中山联通了解到，为鼓励极速卡用户充值使用，即日起到 2010 年 12 月 31 日，所有极速卡在网用户充值 300 元即可获赠 1GB 本地上网流量，即 300 元包 10GB，8GB 中山流量+2GB 全国流量，超值享受。

在网络资源日益丰富的今天，通过飞速发展的互联网我们已经不用像之前那样只能下载视频文件之后才能流畅地观看，标清、高清视频触手可及，我们只需轻轻点击鼠标即可享受到震撼的视觉冲击。世界杯战火的点燃，让人们再一次认可了联通的 3G 网络。“直播南非”24 小时不间断播放世界杯相关的各档节目，除现场直播比赛之外，还定时重播精彩的比赛场次。无论是直播还是录像视频都非常流畅，随时掌握球赛最新战况，让联通用户过足了瘾。如果您使用联通 3G 极速卡，通过笔记本电脑上网，高达 7.2Mb/秒的速度更会让您的网上冲浪快乐而惬意。沃·3G 极速卡无月租，内含 USIM 卡及 300 元话费，并提供 7GB 中山本地上网流量和 2GB 全国上网流量。中山联通表示，在本地使用时将优先抵扣本地流量，省内外漫游状态直接抵扣全国流量。当本地使用完本地流量后方可抵扣全国流量，而在全国流量使用完毕但本地流量尚未用完的情况下，在中山可继续使用本地流量。激活后 9GB 资源使用有效期为 90 天。联通 3G 极速卡 300 元即可拥有 9G 海量数据，上网速度快，速率最高可达 7.2Mb/秒。看电影、下视频、上论坛、写微博、聊 qq、听音乐、上淘宝购物，有了联通 3G 极速卡，你都可以

随时完成各项网上操作。由于速度稳定,网络视频都能顺畅观看。来源:2010-7-23
金羊网 - 新快报

[返回目录](#)

【网络增值服务】

办理联通业务到苏宁即可

以后,市民只需到就近的苏宁电器门店即可办理联通业务。上周,中国联通与苏宁电器宣布进行战略合作,共同在全国范围内大力推广以3G业务为重点的中国联通各项通信业务。东莞苏宁方面表示,所有联通的柜台以及出样终端的陈列将在年底前完成。

根据双方的合作协议,联通将授权苏宁电器全面代理和销售面向公众客户的3G、2G、宽带接入和固定电话等各项业务;苏宁电器全面开放所有下属门店,建立中国联通的业务受理及终端销售专区,全面推广中国联通的各项通信业务和产品。在联通与苏宁电器战略合作初期,双方重点推广中国联通“沃”3G终端合约计划产品,其中,联通近期推出的五款千元系列3G手机将作为主推产品。

东莞苏宁通讯采销部采销经理白云鹏告诉记者,苏宁电器要开展与运营商合作的思路实际上在2009年就已确立,但直到上周才完全确定。在双方开展合作后,初期苏宁更像是联通终端的代理商,届时东莞苏宁的所有门店都将根据自身规模辟出一块柜台供联通终端陈列。目前,各个门店已经开始为此进行准备,预计在年底前这些联通的柜台就能够正式亮相。届时,联通在售的多款终端都将亮相苏宁电器,其中也包括联通近期推出的千元系列3G手机。

待合作进行到后期之后,苏宁电器和联通也都将开展更深入的合作内容。苏宁电器希望能够整合双方的资源,更好地进行合作。其中,双方约定了在合适时机推出为苏宁电器量身定制的“沃”3G终端合约计划产品,而苏宁电器也希望联通能够推出针对苏宁客户的专属话费包。来源:2010-7-21 南方都市报

[返回目录](#)

3G手机证券交易业务开闸

昨天,国内知名的金融机构银河证券与中国联通正式签署了《战略合作协议》,同时银河证券经纪业务部与中国联通浙江分公司签署《3G证券交易业务合作协议》。

银河证券经纪管理部黄华介绍，联通和银河签署的《3G 证券交易业务合作协议》的主要内容是双方基于中国联通 WCDMA3G 网络技术，为证券客户定制具有银河证券“财神通”交易软件的 3G 移动终端——“玫天财富理财终端机”，将充分发挥中国联通 WCDMA 网络的核心优势，满足证券客户对移动证券业务快捷、稳定和安全性的需求。来源：2010-7-23 京华时报

[返回目录](#)

3G 视频呼救系统正式启用

空巢老人病发时即使说不清地址，只要按下报警按钮，指挥中心也能立即获知病人的住址及电话信息。昨天，北京市红十字会 999 急救中心启用 3G 视频急救呼叫系统，该系统具有视频呼救功能，且 3G 信号已覆盖全市区县。

为空巢老人等量身定做

本月 18 日晚，999 急救中心接到了这样一个电话：对方只咳嗽了一声电话就挂断了，随后该患者又打来电话，但始终没有说话。999 调度员通过与有关部门联系，拨打了十几个电话才获得该患者的家庭地址并派出救护车。但无论医生怎样敲门都无人回应，最后在公安部门的配合下进入了房间，此时该患者已在家中去世。

999 急救中心表示，由于现在已进入老龄化社会，空巢老人越来越多，在日常急救过程中，由于报警不及时或说不清地址，造成延误抢救时间的事时有发生。该套 3G 视频急救呼救系统利用当今最先进的 3G 无线通信网络技术和视频处理技术，专门为长期因病卧床、空巢老人等人群在危急时刻急救报警量身定做。

报警同时自动通知家人

999 急救中心介绍，患者在家时只需将 3G 视频监控器(看护通)放在附近适当位置，随身携带遥控器，一旦出现身体严重不适的紧急情况，按下遥控器上报警按钮，患者的视频就会立即发到 999 急救指挥中心，画面上同时还会显示患者的家庭住址及电话信息。

999 调度员可通过电话与其通话，并根据画面状况及地址立即派出急救车前往抢救。同时，患者的视频也会发送到家属的手机上，家属可实时看到患者在家中的病情状况。这一系统还可保存患者发病前后的视频，为医生了解病人病史提供宝贵的原始资料。

录像功能可做日常防盗

999 急救中心表示，除紧急医疗救助功能外，凭借实时对室内情况记录的功能，3G 视频系统在平时看护老人、住宅商户防盗上也能发挥作用。如果发生入

室行窃、偷盗等刑事案件时，系统就可将实时的视频发送到家属手机上并保存录像，为警方破案提供证据。

“该 3G 视频看护系统采用了高科技加密技术，只有经过配对的手机才能通过网络链接和查看。”999 急救中心副院长田振彪说，这样做保护了患者的隐私，只有按下急救键时，999 急救中心才能收到视频。

目前，3G 视频网络信号已覆盖全市所有区县，可以通过视频定位患者所在位置。

>>模拟现场

心梗患者发病前按下呼叫器

“您好，999，需要救护车吗？”昨天早上 8 点 45 分，999 急救中心指挥大厅内，一名接线员的电脑屏幕上突然显示有 3G 求救信号。点开紧急视频呼救系统后，画面显示：一名中年男子站在床边，按下呼叫遥控器后，便仰身躺在了床上，一动不动。屏幕左下方显示，该男子家住海淀区静淑苑路某小区某楼及其家中联系电话。

通过调取患者信息，调度人员获悉，该男子有心梗病史，便马上将此信息实时传送至院内待命的急救车辆上，急救医生据此做好抢救准备，并赶赴患者家中。
来源：2010-7-23 京华时报

[返回目录](#)

北京移动 TD 网络将扩容 年底前新建 978 个基站

根据中国移动招标采购管理中心发布的公告，北京移动将启动 TD-SCDMA 网络扩容工程项目，计划在年底前新建 978 个基站，即将启动项目招标。

公告称，北京 TD 网络扩容工程建设资金由北京移动提供，资金已落实，共分 8 个标段，覆盖北京市城区、郊区。

扩容内容包括宏蜂窝基站施工、室内分布系统-信源设备安装施工、核心网部分 RNC(无线网络控制器)施工、塔基施工。

公告称，此次扩容工程件设规模为 978 个基站，其中宏蜂窝基站 648 个、室内分布基站 330 个，载频 9800 个；RNC 数量 3 个；新建铁塔 45 座，将在 2010 年 12 月 30 日之前完成。

目前，该扩容工程的设计及监理招标工作已经启动。按照要求，投标人将在 8 月 10 日之前提交投标文件。来源：2010-7-21 新浪科技

[返回目录](#)

中移动巴基斯坦投资 16.6 亿美元 基站增长 500%

尽管作为中国第一家规模境外扩张的电信运营商，中国移动在巴基斯坦的发展距预期有较大差距，但巴基斯坦媒体还是对其予以褒扬，称中国移动成为巴基斯坦电信运营行业增长最快的公司。

据巴基斯坦《新闻报》22 日报道，自从 2007 年进入巴基斯坦电信市场以来，中国移动巴基斯坦 CMPak 公司基站数量增长 500% 至 5612 个，成为巴手机通讯网扩张速度最快的公司，其网络和业务目前已覆盖巴境内 10000 多座城镇和乡村，拥有手机用户约 600 万名。

截至目前，中国移动在巴基斯坦投资已达 16.6 亿美元，预计 2010 年还将追加 3 亿美元投资，为本年度巴基斯坦电信业最大一笔投资。

自 2008 年起，从盈利能力及用户数字两方面来看，中国移动都是全球第一大移动运营商，背靠中国单一市场超越英国沃达丰、美国 Verizon Wireless、日本 NTT DoCoMo 等世界一流移动运营商。但在最体现竞争实力的跨国运营方面，发展一直不如人意。来源：2010-7-27 中国通信网

[返回目录](#)

技术情报篇

【视频通信】

首个卫星数字发行平台亮相

昨日，全国首个卫星数字发行平台在京亮相。该平台命名为“直播星信息”，由中国卫通、上海文广、中国华录三方发起成立。该平台的传输利用“中星九号”卫星，向用户终端直接投递音像、电子读物(报刊、杂志、图书)、游戏、软件、实用信息等数字化产品的发行服务。

据悉，直播星的传输速度最快可达 1.5G/秒。直播星信息公司总经理郑铸东表示，卫星数字发行覆盖范围广，发行环节少，成本低效率高，可有效抑制盗版。

据记者了解，“中星九号”卫星原本是为了“村村通”工程的需要，但“中星九号”有 20 多个接口，“村村通”只用了其中 6 个，为了避免卫星资源浪费，直播星公司将其商用化。

个人接收该平台信号需要安装一个类似于机顶盒的装置，容量为 1000G。比如电子版的影音资料，可以通过加密投放到个人用户的接收终端，费用大约为包月 30 元。

目前，直播星的主要用户是企事业单位等。预计将从9月份开始，正式扩展个人用户。来源：2010-7-27 新京报

[返回目录](#)

CNTV 百视通拿下 IPTV 播控权：两级平台落地博弈

在三网融合试点方案确定后，IPTV 内容播控平台建设重担落到了中国网络电视台和上海广播电视台这两家拥有全国性 IPTV 牌照的企业身上。

据本报独家获得的广电总局《关于加强三网融合试点地区 IPTV 集成播控平台建设有关问题的通知》(以下简称“IPTV 平台通知”)，IPTV 内容集成播控平台的建设由央视(具体实施方为中国网络电视台，简称 CNTV)会同地方电视台联合建设，共同运营和管理，而平台分为两级架构，其央视组织建设中央总平台，而央视与地方电视台联合建立试点地区分平台。

该文件同时指出，上海广播电视台(具体实施方为百视通)已有的 IPTV 播控平台仍维持在原批准的地区运营，并与各地广电机构协商合作进一步完善平台建设。

据记者了解，上海文广百视通已经在上海、哈尔滨、大连、南京、武汉、深圳、厦门此 7 城市与当地的广电机构和电信企业合作建立了内容播控平台。也就是说，12 个三网融合试点地区，CNTV 只剩下北京、青岛、绵阳、长株潭、杭州这 5 个城市。

广电控制的 IPTV 内容播控平台要避免重复建设，电信运营商在不同地区也各有分工：北京、大连、哈尔滨、青岛这 4 个北方城市的 IPTV 由中国联通参与，而其他 8 个南方城市则归中国电信，而中国移动短期内没有参与 IPTV 的计划。

电信试点 IPTV 已进入实质性阶段，广电总局副局长张海涛在广电三网融合动员会上也指出，各试点城市的广电企业要在 7 月 25 日前向三网融合协调小组办公室提交开办互联网接入等电信业务的具体方案。

IPTV 播控平台两级制

“IPTV 和手机电视内容播控平台的建设是三网融合试点全面启动的根本条件，如果平台无法按期完成建设，三网融合的所有业务都将无法开展。”广电总局科技司副司长王联表示。

按照记者得到的“IPTV 平台通知”，IPTV 集成播控平台的建设将由广电总局传媒司(网络司)、科技司组织，央视与地方广电播出机构具体协商，7 月底要完成央视、地方台和电信企业的洽谈，8 月底完成地方播控分平台的筹备工作，而 9 月底要完成试点地区播控平台的建设。

据了解，在7月上旬召开的动员会后，CNTV已经开始着手与地方电视台谈判建设播控分平台。2006年获得IPTV等新媒体运营牌照后，央视国际(CNTV前身)曾在云南、长春和北京等地与中国网通和中国电信等运营商合作建设IPTV平台，但很快就因歌华有线等广电运营商的反对，被广电总局叫停。其实过去几年，央视在IPTV业务上并未有突破。

此次接下IPTV播控平台的建设任务，央视除了抓紧完善其已有的中央IPTV播控总平台外，还要抓紧时间在各试点城市建设分平台。

“目前百视通已拥有300多万用户，而且已经形成了成熟的IPTV运营和内容管控模式，所以这次获得了继续运营的资格。”上海文广有关人士告诉记者。据了解，在2005年获得全国第一张IPTV新媒体牌照后，上海文广百视通就开始在全国各地与电信企业合作推广IPTV。目前百视通已经完成了播控平台接口标准的制定，试点地区的地方电视台内容播控平台只要与其平台对接就可以了，而包括EPG、用户端、计费、版权都已很成熟。

地方平台的博弈

虽然广电总局以内部文件形式确认了CNTV和上海文广百视通的IPTV主导权，但据记者了解，央视与地方电视台及电信企业的谈判似乎并不顺利。

据记者了解，由于CNTV此前在IPTV业务领域的布局并不完善，所以希望借助这次IPTV试点的机会抓紧圈地，而地方电视台同样对IPTV播控平台的建设很感兴趣，双方的矛盾已在青岛、杭州、深圳等地显露出来。

有广电内部人士向记者透露，青岛在成为试点城市前，已经与杭州华数合作建设IPTV、手机电视等内容播控平台，现在央视希望能接手华数留下来的IPTV平台，央视、华数和青岛电视台之间的谈判就遇到了问题。

“播控平台的建设需要资金，现在CNTV希望利用政策赋予的权利来免费获得青岛播控平台的主导权，显然这是此前投资的华数不能接受的。”中国数字电视杂志主编包冉表示，“而后续资金也主要由青岛电视台投入，但央视需要分走部分收益，青岛电视台也无法接受。”

类似的问题同样出现在杭州。虽然失去了IPTV播控平台建设的资格，但是志在全国扩张的华数并不愿意让竞争对手参与到杭州的IPTV建设中来。

而作为广东省唯一的试点城市，深圳的情况更复杂。此前上海文广百视通与南方广播影视集团合作在深圳推广IPTV，现在若想继续参与深圳IPTV播控子平台的建设，就必须与深圳当地广电机构深圳文广集团合作，而深圳文广集团与南方广播影视集团之间又存在着竞争关系。

上海文广有关人士表示，在深圳肯定要与深圳文广集团合作，2011年8月会推出第二批三网融合试点城市，广州很有希望入围，届时上海文广可以选择与南方广播影视集团合作。

除了与地方电视台之间的冲突外，CNTV和百视通还要与电信企业谈判。因为电信企业虽然可以购买和制作一些IPTV内容，但其内容必须放到由百视通和CNTV的播控平台上才能播出，且收益要分成予百视通等广电企业。很显然，双方将为此展开一场谈判，能否成功也是播控平台能否顺利建设的关键。来源：2010-7-22 21世纪经济报道

[返回目录](#)

【电信网络】

Wi-Fi 将实现全球无缝漫游

“全球Wi-Fi热点呈现了爆发式增长，而中国表现尤为明显。受运营商推广策略的影响，中国2010年将建成28.5万个Wi-Fi热点的铺设”。近日，Wi-Fi联盟首席执行官Edgar Figueroa在北京向媒体介绍了Wi-Fi联盟的新进展，不仅包括最新推出的技术版本Wi-Fi CERTIFIED n，他还谈及了Wi-Fi技术的最新进展。

预期802.11n将主导WLAN全球市场

“据保守估计，在未来几年内802.11n设备出货量将达到10亿部。新的802.11n协议能够支持更广的服务范围，同时提升Wi-Fi服务的性能，同时在功耗以及服务质量方面也将有所改进”。Edgar Figueroa表示，2010年Wi-Fi产品数量达到4.5亿部以上，而2012年数量将超过10亿部。

ABI Research在2010年5月发布了最新的市场调查，根据Wi-Fi芯片组与Wi-Fi联盟的协议，Wi-Fi CERTIFIED n设备将成为2010年出厂的Wi-Fi产品主流。Wi-Fi联盟也因此认为，802.11n产品将从此主导全球。同时，Wi-Fi联盟正在开发能够确保Wi-Fi提供未来的WLAN应用和用户体验的计划。Edgar表示，Wi-Fi联盟会用动态频段选择、WAP2保护、自动接入方式等给用户带来更安全更方便的使用体验。

目前已有8家中国企业完成了74项Wi-Fi CERTIFIED n产品认证，这些企业包括了华为、TP-LINK、H3C、中兴通讯、腾达科技、深圳共进、锐捷网络与伟易达等。Edgar毫不讳言，通过Wi-Fi联盟认证过的802.11n技术设备模型，大概有一半以上是由亚洲公司生产的。2010年Wi-Fi联盟新增加了50名新成员，

“活跃度达到历史最高水平”。其中 7 名来自中国，至今该联盟已拥有了 20 位中国公司成员。

长期计划：实现全球无缝漫游

Wi-Fi 联盟正通过各项计划进一步拓展 Wi-Fi 在各领域的适用性。其中 60GHz Wi-Fi 是他们正在开发的项目之一。该联盟还设想，Wi-Fi 设备可以兼容 2.4/5/60GHz 三个频段，用户能够体验到全球漫游的无缝网络连接。

这一设想与无线吉比特联盟有关。由英特尔等 15 家半导体巨头成立的无线吉比特联盟(WiGig 联盟，Wireless Gigabi)，正试图通过 60GHz 频段的新无线技术，提供每秒 1GB 的传输能力。2010 年 5 月 Wi-Fi 联盟和无线吉比特联盟共同宣布了关于多吉比特无线网络的合作协议。在此协议下，两个联盟将共享技术规范，用以开发下一代 Wi-Fi 联盟认证项目，因此将有一系列新的三频段 Wi-Fi 设备可提供多吉比特无线速率，同时还可保证后向兼容性。

Edgar 指出，先进的 60GHz 技术提供的多千兆速度提升了现有的 Wi-Fi 性能，支持最新的无线应用。未来 60GHz Wi-Fi 将主要应用在高清视频流与音频流、显示与无延迟游戏等高性能设备上，并将与 Wi-Fi CERTIFIED n 技术形成互补，构成完整的家庭网络。

目前 Wi-Fi 联盟正通过两个不同的项目组挖掘无缝漫游技术。据 Edgar 介绍，在当前情况下，用户体验 Wi-Fi 在全球漫游无缝网络的含义，包含两个层面的内容。第一，由于热点 2.0 技术的应用，使用 Wi-Fi CERTIFIED n 新技术后，国际漫游时，用户无需进行手机配置的改变，仍能自动在所在国的网络里自动接收通话。同时，支持全部三频的设备与目前使用的数亿部 Wi-Fi 产品兼容。第二，通过 60GHz 与传统 Wi-Fi 技术的融合应用，实现 Wi-Fi 用户无缝的全球漫游。

Wi-Fi 直连产品项目未正式启动

年初 Wi-Fi 联盟曾向业界宣布，将推出 Wi-Fi 直连(Wi-Fi Direct 技术，可实现点对点的连接)技术。使用该技术，即使周围没有无线网络，Wi-Fi 用户仍可在特定范围内实现各种 Wi-Fi 终端设备的互连(但这不能让用户接入公共互联网)。

Edgar 表示，相关规范已经完成，但目前该项目产品计划尚未正式启动。当前有一些 Wi-Fi 产品在开发的过程中融入了 Wi-Fi Direct 的特征，可以看成是特别版本，随着 Wi-Fi 项目的发展，“在 2010 年早些时候，首部 Wi-Fi CERTIFIED Wi-Fi Direct 产品才会面世。”

据了解，已有少数人体验过 Wi-Fi 直连技术的产品，博通公司 6 月已推出相关软件解决方案，使应用博通 Wi-Fi 芯片的设备实现互联。来源：2010-7-26 通信世界杂志

[返回目录](#)

中移动：TD 掉话率 0.3%与 GSM 指标接近

中国移动通信研究院无线所所长助理丁海煜今天透露，截至 2010 年 6 月，TD 全网话音接通率达 99%，掉话率 0.3%，与 GSM 指标接近。

丁海煜表示，目前，TD 网络覆盖 238 个城市，累计建设 TD 基站 10.8 万个，预计到 2010 年年底 TD 基站将超过 20 万个；截至 2010 年 6 月底，TD 用户累计已达 1046 万户；同时 TD 网络质量大幅提升，截至 2010 年 6 月，TD 全网话音接通率达 99%，掉话率 0.3%，与 GSM 指标接近。

即便如此，丁海煜还是坦言，传统的网络优化方法与真实用户感知存在差异，应关注用户端到端的业务体验感受，用户感受涉及终端、网络和业务平台三个关键环节质量的影响。

丁海煜进一步表示，“传统的网络优化手段主要包括基于网管指标的网络优化、基于路测指标的网络优化。而路测指标从终端侧统计，可以反映端到端的效果，一定程度反映部分用户的体验，但与真正的用户感知还是存在一定差异。此外，传统的网络 KPI 主要聚焦在接入性和保持性两方面，缺乏在业务质量方面的统计，对于数据业务更是如此。”

丁海煜认为，TD 网络优化当前亟须从基于用户感知入手，他建议，应该建立完善的面向用户感知的网络和业务质量评估体系，考虑基于多样化业务的网络优化，考虑基于多样化终端的网络优化，增加端到端的网络和业务质量监控手段。

来源：2010-7-21 中国通信网

[返回目录](#)

TD/TD-LTE 完成共模验证 TD 产业迈向新阶段

华为公司 7 月中旬宣布，与中国移动合作在江苏无锡 TD-SCDMA 现网推出业界首个 TD-SCDMA/TD-LTE 共模外场试验局，并已完成系列测试验证工作，利用现有天馈系统、华为 TD-SCDMA 现网解决方案以及新增的一套 EPC 核心网，同时实现了 TD-SCDMA 和 TD-LTE 两网的稳定运行。这一外场试验的成功，首次从解决方案层面验证了 TD-SCDMA 与 TD-LTE 融合组网及平滑演进的可行性，堪称 TD 发展史上的又一个里程碑。

近年来，在 TD-SCDMA 网络快速部署的同时，TD-SCDMA 未来的长期演进也日益成为业界关注的焦点，目前 TD-SCDMA 向 TD-LTE 的演进路径已经成为业界的共识。基于移动通信发展的历史规律以及移动宽带发展的大趋势，业界普遍认为，TD-SCDMA 向 TD-LTE 演进是一个从高速数据业务需求热点地区起

步，并根据业务需求情况逐步扩展的过程，TD-LTE 未来必将与承担语音及中低速数据业务的 TD-SCDMA 网络长期共存、和谐发展。为此，实现两网共模融合组网就成为业界努力的方向和终极目标。所谓共模融合组网，即用一套设备同时支持 TD-SCDMA 和 TD-LTE 两个网络的组网方式。如果能够实现这一目标，那么，运营商现在在 TD-SCDMA 网络上的投资就将完全成为未来 TD-LTE 网络的组成部分，同时不会对已有的 TD-SCDMA 网络产生影响，从而实现最大程度的投资保护。这不但符合运营发展的规律，有利于运营商对资源的充分利用，而且能够节省未来难以预测的相关费用。为了实现这一目标，业界主流厂商一直在进行不懈的努力，2010 年 6 月初，诺基亚西门子宣布已经完成业界首次 TD-SCDMA 与 TD-LTE 的共模演示，让人们看到了业界在这一领域所取得的进展，而华为此次与中国移动合作在现网进行的外场测试，无疑标志着向共模组网的目标又迈出了一大步，有着极为重要的意义。

作为 TD-SCDMA/TD-LTE 共模组网的第一个外场试验局点，中国移动和华为进行了大量而深入的严格测试，包括功能测试和性能测试。据了解，功能测试是在基站近点定点进行的，性能测试则在行驶中的测试车上进行，测试的业务包括 TD-SCDMA 语音、TD HSDPA FTP 下载、TD-LTE 下行灌包、TD-LTE FTP 下载、TD-LTE 高清视频点播等。测试结果表明，室外宏基站 TD-SCDMA 小区升级到 TD-SCDMA/TD-LTE 小区后，两网业务均运行正常，互相没有影响；在移动状态下，两网也均能稳定正常工作。基站升级前后，现网 TD-SCDMA 小区及邻近小区的各种系统指标没有发生变化。特别值得一提的是，TD-SCDMA 和 TD-LTE 两网的覆盖半径基本相同，这为共模解决方案未来在城市热点地区的实际应用提供了非常重要的数据和经验支持。

从技术的角度看，华为此次所取得的突破得益于其在影响移动通信发展潮流的三个关键技术领域所取得的优势。华为在业界首家推出的 SingleRAN 理念和解决方案对于实现 TD 与 TD-LTE 共模融合组网具有重要意义，这一理念的核心就是采用一套设备和系统支持多制式与多网络并存的需求，实现设备、部署和运维三个层面的统一，被认为是解决网络演进和技术进步之间矛盾的解决之道。尽管名称和细节不同，但业界其他厂商也在朝这一方向努力的现实表明，这一理念已经成为未来移动通信发展的必然方向。

基于多载波功放(MCPA)技术的宽带 RRU 则是 TD 跨频段共模融合组网实用化的基础。华为在 2010 年 4 月首家推出跨度超过 150MHz 的 TD 宽带 RRU，能够实现跨频段的 TD-SCDMA/TD-LTE 载波和功率灵活控制，保证目前所部署的 TDRRU 能够在未来 TD-LTE 网络中得到长期应用。

实现跨制式的共模组网以及设备的模块化和平台化，则依赖于软件定义无线电(SDR)技术的支撑。10多年来，SDR技术一直作为业界为打破移动通信多标准体系的制式壁垒的重点技术被重点研究和开发，人们的目标是希望通过不同的软件配置而不是不同的硬件设备来实现对不同移动通信技术标准的支持。近年来，由于半导体技术的进步，这一技术开始逐步进入实用阶段，SDR技术为实现载波级资源调度提供了保证。未来实现TD-SCDMA与TD-LTE的共模组网，成熟的SDR技术不可或缺。

从产业发展的角度看，华为此次现网外场测试的成功对TD产业发展具有重要的推动作用。随着未来宽带RRU的逐步引入，将进一步支持跨频段的TD-SCDMA/TD-LTE融合共存，从而向“一套设备两张网络融合共存平滑演进”的长期目标迈出了坚实的一步。这一方面将极大地增强业界对TD产业可持续发展的信心，对推动TD网络走向规模化和宽带化具有积极的促进作用，同时也有利于TDD技术的国际化发展，对于国际运营商选择TD-LTE无疑具有一定的推动作用。另一方面，也会给TD领域的其他厂商带来一定的挑战和压力。

TD-SCDMA/TD-LTE两网共存和平滑演进的需求，要求相关厂商只有在做好TD-SCDMA现阶段产品解决方案的基础上，才有更多与中国移动长期深入合作的机会。反之，中国移动也可能从这一点出发，适当考虑提升诺基亚西门子通信、爱立信等国外厂商在TD-SCDMA阶段的份额，以鼓励其在TD领域有更多的投入。

当然，我们也必须看到，无锡现网的共模测试验证还只能说取得初步的成功，其进入实际商用部署阶段还有很长的路要走。在许多方面，比如在高速移动状态下的业务支持、复杂场景的业务支持等，都还有待于试验规模进一步扩展之后才能得到充分验证，具体的部署时机和范围也有待进一步的论证和研究。尽管如此，作为TD平滑演进技术的标志性成果，此次外场测试验证的成功不仅验证了这一解决方案的可行性，也为今后进一步的规模测试打下了一个良好的基础，无疑将成为TD产业发展史上又一个重要的里程碑。来源：2010-7-26 人民邮电报

[返回目录](#)

中移动新一轮固网光纤建设：5年后带宽100M

知情人士透露，中国移动即将开始新一轮光网络建设，以便建设下一代宽带业务，其规划前景是，希望为用户普遍提供100M接入带宽。

中国移动扩大光网络建设

阿尔卡特朗讯已披露，中国移动将在 14 个省部署阿尔卡特朗讯的光网络解决方案，阿尔卡特朗讯通过其在中国的旗舰公司上海贝尔获得这些合同。

根据合同，阿尔卡特朗讯将为中国移动部署其光纤到户平台。此外，阿尔卡特朗讯还将提供一系列光网络单元产品以支持光纤到户 (FTTH) 和光纤到楼 (FTTB) 网络建设，同时，还将提供包括网络部署、集成和维护在内的全面的专业性服务。

此前，2010 年 3 月，中国移动公布了其 2010 年无源光网络 (PON) 的中标结果，主要包括 GPON 和 EPON 两类设备。华为、中兴、烽火、爱立信和上海贝尔等 5 家企业获得了订单。其中，华为、中兴、烽火、上海贝尔、爱立信 5 家厂商均中标 GPON 设备集中采购；华为、中兴、上海贝尔、烽火 4 家厂商中标 EPON 设备集中采购。

希望 5 年后提供 100M 接入带宽

尽管 PON 设备为固网设备，主要用于固网宽带建设，这应该是中国电信和中国联通的主营业务之一，阿尔卡特朗讯此次也同时披露，中国电信将在 18 个省以上的地区部署该解决方案，但中国移动也同样觊觎该领域。

此前，有中国移动人士曾披露中国移动 PON 发展愿景，包括三个阶段，第一个阶段为，在近期，即 1-2 年里，中国移动以 GPON 和 EPON 并重优先考虑 GPON 的策略。家庭用户提供 2M 左右的接入带宽，对于集团客户则要实现 20M 的带宽，同时考虑在高档小区和新小区采取 FTTB 的方式。

在中远期，即 3-5 年之内，中国移动逐步引入 10G PON 和 UniPON 技术，对家庭用户以 FTTB 为主，高档小区可采用 FTTH，满足用户 20M-50M 的接入带宽需求。在远期，即 5 年之后，中国移动大规模引入 10G PON，以 FTTH 为主的形式，为用户提供 100M 接入带宽。

不过，中国移动将在多大范围内建设多大密度的光纤网络，还不清楚。来源：2010-7-22 新浪科技

[返回目录](#)

【终端】

三大烦恼困扰智能手机

数据显示，国内智能手机市场 2010 年第 1 季销量达 1057.3 万部，环比增长 46%。然而，一家名为 Fanfare 的公司调查显示，57% 的智能手机用户对自己的手机感到不满。目前，三大烦恼困扰智能手机用户。

每天要充电

耗电量大几乎是所有智能手机用户一致的感受。统计显示，智能手机的充电周期是一天，只相当于传统手机的 1/3—1/2。专家对此解释，智能手机的操作系统、WiFi、蓝牙、大屏幕触屏均是“电耗子”。

智能手机用户张松告诉记者，他准备了 2 个充电器，一个放办公室，一个放家里。“以前碰到过下班时，手机没电了。”

木马病毒缠绕

PC 用户遇到的问题，智能手机用户同样可能遇到。据媒体报道，世界杯期间超过 10 万智能手机因浏览世界杯相关的网页而染病毒。360 安全专家称，手机病毒给用户带来隐私被盗、流量资费 and 话费损失等多重危害。

记者就此随机采访了 10 位本地智能手机用户，其中 9 位用户表示不同程度遭到过手机病毒攻击。“若下载杀毒软件，要定期交费”。

死机是常事

记者在多个智能手机论坛上看到，讨论死机原因及解决之道的帖子非常受欢迎。一位用户称自己的智能手机“一天重启五六回”。不少跟帖者认为“太正常不过了”。

王先生是个软件迷，只要有免费的新软件，他都会第一时间下载安装使用。为此，他的智能手机经常出现死机、白屏等故障。来源：2010-7-22 荆楚网 - 楚天都市报

[返回目录](#)

中国联通定制手机“大器”正式上市

经过一段时间的市场试水和用户预订后，中国联通旗下运营终端的子公司联通华盛内部人士透露，其向三星定制的联通年度高端战略机型“大器”手机于日前正式上市销售，同时，联通启动继 iPhone 之后第二次大规模高端 3G 手机宣传攻势，以期引领 3G 高端用户市场。

预订销售一空后正式上市

自即日起，一款打着联通 LOGO 的手机开始频频出现在中央电视台和一些地方卫视频道的电视广告画面上，“三星大器——仅为品位定制”一时间在各类媒体上频频曝光。中国联通与三星公司联手打造的高端战略手机“大器”的全国宣传攻势已拉开帷幕。

此前，在联通举行的“大器”手机发布会上，联通华盛表示，“大器”是中国联通向三星定制的顶级商务手机，锁定商务人群，定位区别于 iPhone，其主要特点是 WCDMA+GSM 的双网双待，6 频全球网络漫游的 3G 手机，主要是面

对商务用户的需求，同时内置了很多中国联通面对移动互联网的手机邮箱、手机电视、手机报等相关 3G 应用。当时，联通华盛透露，中高端政企人士比较适宜选择“大器”手机。

不过，这款手机在召开发布会之后并未立刻上市，而是采取了用户预订这种试水方式，结果，自 6 月上旬开放用户预订后，用户预订非常踊跃，联通华盛决定，“大器”手机在全国开始正式上市销售。

第二次大规模宣传攻势展开

此次同时显现的还有铺天盖地的宣传攻势，与 2009 年联通 iPhone 宣传攻势如出一辙。

之前，联通华盛已在全国近 30 个省会城市举行大规模的产品推介会，全面推广“大器”手机。而近日，包括央视在内，公交车车身、户外大牌广告、机场户外广告、平面杂志等地方也频现“大器”手机广告。实际上，铺天盖地的宣传攻势显示联通对高端明星手机的重视。

据悉，继 iPhone 之后，中国联通一直想专门针对纯高端男士打造一款 3G 手机，这款手机品牌要响亮，外形要凸显拥有者的尊贵身份，同时要体现拥有者的一种含蓄和内敛，而“大器”手机显然是为此定制的。

终端优势欲重写市场格局

目前，主推滑盖、大屏卖点的手机在市场上已司空见惯，“大器”在市场受到的广泛认可主要源自于它本身的特质——经典。

当年的顶级双网双待手机——三星 W579，曾经是中国销量最大的高端手机。在此之后市场上造型、应用如此经典的机型实不多见，“大器”的出现，符合了高端人群的预期。双网双待、翻盖造型、独特操作手感、屏显尺寸，甚至是键盘的大小，无不体现 W579 购买人群的使用习惯。据悉，之前预订过程中，经销商普遍加价，且当地经销商还不断申请补货，这给联通以巨大信心。

3G 时代，联通一直希望以终端的优势重写市场格局，无论千元 3G 手机、iPhone 还是乐 Phone 都是如此布局，而“大器”手机显然也是出于如此目的。目前市面上超过 6000 元定价的手机也不少，但像“大器”手机如此明确定位于高端商务人士、强调档次和品位的并不多。来源：2010-7-21 北京商报

[返回目录](#)

联发科三季度将推 Android 低价芯片

“这几个月联发科技(下简称联发科)董事长蔡明介忙得不可开交，几乎每个月都往返于台湾与大陆之间，与客户见面。”据台湾媒体报道，在联发科尚未公布的2010年二季财报中，毛利率可能无法达到预期。且旗下主力产品——2.5G的6225系列正换代为6253系列，蔡明介希望带动全公司共同努力来渡过“难关”，使三季度业绩企稳。联发科方面并未正面回应这一消息，但其深圳一客户负责人向南都记者表示，近来确实与蔡明介见过面。另一方面，联发科已决定在三季度适时推出适合谷歌 Android 操作系统的低价芯片，开启新利润点，更有望在国内手机产业链中掀起智能手机普及风暴。

二季财报月底揭晓

尽管2010年第一季度联发科净利润高达111.34亿元新台币(约合人民币23.5亿)，环比增长27.3%，同比增长59%，毛利率接近60%，但蔡明介似乎已察觉到二季度增长势头可能放缓。按照一季度财报预测，联发科二季度营收将下滑5%，毛利率下降到56.5%。

尽管仍然是相当可观的数据，但蔡明介却并不满足于此。“对内向员工精神喊话，强调备战状态，对外则是冲到第一线跑客户，几乎每周都到大陆，拉着团队向前冲。”近日，台湾媒体以颇为煽情的方式描述了蔡明介最近的工作状态。

联发科方面并未正面回应这种说法，表示一切都要到月底二季度财报公布后才能“揭晓”。记者获悉，联发科将于本月30日正式公布二季度财报并进行说明。

金立力挺联发科

第三方调研机构将联发科二季度毛利率下滑归咎于国内对山寨机监管趋严，同时联发科主力2.5G芯片6225正转向6253芯片。联发科方面亦坦言，二季度新推的6253芯片受产能和相关零组件缺货影响。

此外，联发科在大陆的客户非常分散。这意味着在产品换代的关键时刻，联发科需要做大量的客户工作。

不过最新消息显示，蔡明介和联发科的“努力”已有望在三季度得到回报。联发科官方表示，6253芯片产能问题已得到解决，与此同时还得到了一笔大单支持。

国产手机销量排名前三的金立手机近日透露，将启动“MT6253芯片全系列最大规模手机量产项目”。据介绍，在国庆前金立将实现装载6253芯片的外销产品9款、内销产品13款。金立集团董事长兼总裁刘立荣更表示，最终金立2G产品70%以上将使用该平台。

据市场调研机构赛诺数据统计，目前金立在国内的市场占有率约为 3.3%，按国内手机年销售量 2.5 亿部计算，约合 825 万台，70%即 577.5 万台。

Android 适用芯片获关注

“6253 芯片它不仅帮助金立大幅降低物料成本，缩短上市周期，还减少了 30%的布局尺寸，增加了工业设计的自由度。”刘立荣如是评价对联发科换代后的 2.5G 芯片。法银巴黎证券半导体分析师陈慧明则预估，2010 年三季度，6253 芯片占联发科整体出货比重将由二季度的 20%-25%提升至 40%，从而带动毛利率四季度回升至 57%的水平。

一方面通过频繁的“奔走”促成新品“平滑”换代，另一方面，联发科酝酿已久的 Android 方案也将在本季度出货。联发科官方上周表示，2010 年第三季度将推出适用于谷歌 Android 系统机型的廉价芯片，以降低中国此类手机的成本。

据了解，此次联发科与谷歌的交易类似于 2009 年与微软签订的 Windows Mobile 合作协议。不过相比之下联发科更看好 Android，毕竟其高性价比和开源的特性与联发科的客户群更吻合。相比之下，微软的授权费始终如鲠在喉。

“我们已经在开发基于 Android 平台的产品，也知道联发科会推 Android 适用芯片。”金立副总裁张高贤告诉南都记者，金立关注联发科两大重点，除了 6253 芯片之外就是 Android 产品。手机咨询公司战国策分析师杨群则认为，金立的态度代表了许多希望切入智能手机领域的国产手机品牌，“联发科有望搬走最后一块成本大石。”

相关报道

Android 手机低价已成趋势

2000 元级别掀战火

联发科的惯用招数是吸引“大众”客户的眼球，杀手锏则是性价比。因此，随着联发科宣布推出适用于 Android 平台的产品，国内品牌手机制造商和部分希望通过差异化摆脱低端价格战的山寨厂商蠢蠢欲动。事实上在联发科加入之前，Android 手机市场已然出现了价格走低的趋势。继联想移动推出 2000 多元的 Android 机型“乐 Phone”之后，Android 系统主要支持者之一摩托罗拉下半年亦有“低价”机型计划。面对相近价格区间的联想乐 Phone，中国手机业务新掌门孟樸更直言，摩托罗拉的产品会更优秀。

摩托罗拉决定“下沉”

“选择芯片，很大程度上还要看对其他硬件配置的要求。”手机设计公司深圳力珏科技负责人李瞬章告诉南都记者，联发科之所以向来受到中小型手机企业的欢迎，除了芯片集成度和性价比外，对其他硬件要求不高也很关键。据其了解，

目前 Android 平台的主流硬件成本、部分配置价格还可以再降，有信心开发出零售价低于 2000 元的产品。

事实上还没轮到联发科“动刀”，依靠 Android 系统机型重振旗鼓的摩托罗拉已计划推出 2000 元左右的 Android 新品，并在下半年正式登陆市场。“随着我们推出智能机机型越来越多，我们会从四五千人民币零售价开始，从中层往下面走。”摩托罗拉资深副总裁，移动终端业务大中华区总裁孟樸如是说。

价格战已开打

记者从摩托罗拉中国公司内部了解到，即将推出的 2000 元级别 Android 机型整体硬件配置上会逊色于目前的 XT800、XT702 等机型。事实上，目前摩托罗拉已开始推出此类产品，例如新上市的 ME511 价格在 2500 元左右，采用 Android 1.5 操作系统和 320×240 像素屏幕等较低的配置。

伴随中低价 Android 手机策略，摩托罗拉的竞争对手已不仅是 iPhone 及 HTC 的高端智能机型。杀入 2000 元区间，将直接面对联想乐 Phone 这类国产 Android 手机新贵。孟樸默认了这种即将出现的“对碰”。不过和 ME511 相比，价格相近的乐 Phone 无论软件版本还是硬件配置都要高出一大截。联想内部人士曾向南都记者透露，扣除营销和硬件成本，现在销售乐 Phone 基本“没钱赚”。

对此孟樸却显得很从容，“不管是工业设计、里面软件的实现、给用户带来的体验，我觉得我们的产品比其他产品要更优秀些。”他表示，摩托罗拉品牌对质量的高要求，对消费者来讲是非常重要的。来源：2010-7-21 南方都市报

[返回目录](#)

诺基亚携中国移动再推两款 TD 手机上市

中国移动和诺基亚于 7 月 21 日晚间共同宣布两款 TD-SCDMA 手机上市，中国移动北京公司等已为此推出“购机返话费”以及全球通用户“话费换手机”。诺基亚表示，不久还将推出旗舰型 TD-SCDMA 手机。

再推两款 TD 手机上市

诺基亚的 TD 手机战略曾遭到业界怀疑是否真会实施，但目前这种怀疑已成历史。包括此次推出的两款 TD 手机在内，诺基亚已推出 4 款 TD 手机。

此前，2009 年 10 月份，诺基亚推出了首款基于 Symbian 的 TD-SCDMA 终端诺基亚 6788。2010 年 3 月份，他们又和中国移动进行了 MM-Ovi 商店合作，而后再推出了内置 MM-Ovi 商店的 6788i。

诺基亚此次推出的两款 TD 手机为 Symbian 娱乐手机诺基亚 X5-00 和时尚手机诺基亚 C5-01。之前 4 月份的时候,这两款手机已被披露即将通过入网许可,而现在,两款手机正式上市。

据悉,北京移动全球通、动感地带、神州行客户登录北京移动网上商城可参加诺基亚 X5-00 手机的“购机返话费”活动,以 2599 元的优惠价格购机的同时,还可获得 480 元的话费返还。全球通客户还可参加“话费换手机”活动,只要交纳一定金额的预存款或押金,并承诺每月达到一定消费金额,即可以最低 1040 元的价格拥有这款手机。

共同推咪咕音乐之旅

对此,诺基亚大中国、韩国及日本区高级副总裁梁玉媚表示,“这再次印证了诺基亚对中国 TD-SCDMA 的承诺。”她说,迄今,诺基亚 TD-SCDMA 终端家族已经拥有了个性和特长各异的 TD 手机,不久还将推出旗舰型 TD-SCDMA 手机。

诺基亚与中国移动还同时宣布,针对潮流青年打造的咪咕音乐之旅正式启程。咪咕音乐是中国移动打造的正版音乐客户端软件。用户在购买 12530 的定制音乐服务前,所有歌曲共可免费试听 20 次,试听后用户可通过 5 元包月,获得预装歌曲的永久使用权及每月 50 首的更多热歌下载。

据悉,诺基亚 X5-00 和诺基亚 C5-01 预装了中国移动 12530 无线音乐俱乐部客户端以及国内首个联合标识移动应用商店——MM-Ovi 商店。

显然,诺基亚希望借助中国移动的无线音乐来助推其 TD 手机。来源:
2010-7-22 新浪科技

[返回目录](#)

Verizon 9 月或推出两款电子书阅读器

据国外媒体报道,知情人士周四称,Verizon2010 年 9 月将推出两款电子书,屏幕尺寸分别为 7 英寸和 10 英寸。

该消息称,Verizon 的这两款产品被称为“Entourage”,屏幕尺寸分别为 7 英寸和 10 英寸。除此之外,目前还没有这两款产品的更多信息。

有趣的是,“Entourage”这个名称与“Entourage Edge”有些相似,后者是兼具笔记本电脑和电子书阅读器功能产品。

当前,Sprint 和 AT&T 已通过 Kindle 和 Nook 合作进入电子书市场,因此 Verizon 推出电子书阅读器并不足为奇。

此前已经有消息称，Verizon2010年早些时候将推出一款10.1英寸的平板电脑，并可能运营夏普即将推出双屏LCD电子书阅读器。来源：2010-7-22 新浪科技

[返回目录](#)

联通携手银河证券推首款 WCDMA 证券终端机

中国联通与中国银河证券今天下午签署了相关协议，双方将联合为证券客户定制具有银河证券“财神通”交易软件的3G移动终端——“玖天财富理财终端机”，这也意味着中国联通拉开了在证券行业实施3G信息化应用的序幕。

目前手机炒股不稀奇，很多手机都内置了炒股软件，但实用性方面差距很大。中国联通表示，这种3G理财终端机将基于中国联通WCDMA 3G网络技术，专门为证券客户定制，将使炒股和理财更方便、速度更快。

中国联通董事长常小兵和银河证券董事长陈有安均出席会议，中国联通副总经理姜正新和浙江联通总经理郭晓科分别代表联通签署了与银河证券的战略合作协议和3G证券交易业务合作协议。

中国联通对此种3G理财终端机非常重视，认为这是我国3G行业应用的又一创新突破，实际拉开了中国证券行业的信息化建设的序幕，将利用3G技术大大提升证券产品的品质与信息化应用水平。

对此，常小兵说，证券业网络化、宽带化、随身化和高私密化已是锐不可挡的趋势，不断完善移动证券交易服务成为证券公司提升信息化服务应用水平的重要手段。他还透露，中国联通制定了3G智能手机、3G证券上网卡、3G专用证券交易终端等解决方案。来源：2010-7-22 新浪科技

[返回目录](#)

印度造全球最便宜“电脑” 只卖人民币237元

印度打算制造全球最便宜的触屏“笔记本电脑”，将以35美元(约合人民币237元)的售价出售。

据报道，印度人力资源发展部部长西巴尔本周为这种专为学生设计，造价低廉的电脑设备揭开序幕，他说，印度人力资源发展部将找到一些全球制造商，开始商谈大规模制造这种产品。

西巴尔介绍说，这种触屏的、与电脑十分相似的设备由印度理工学院研发，由底板、芯片以及处理器等设备构成，总共造价不超过35美元。

这种“电脑”内安装有网络浏览器、PDF 文件浏览器以及视频会议设备，而且还能根据用户需要加入别的软件设备。

西巴尔说，预计这种“电脑”将从 2011 年起在印度高等教育机构开始使用。

他进一步指出，随着技术研发的日趋成熟，研究人员还打算进一步降低造价，力争将这种“电脑”售价降至 20 美元甚至最终到 10 美元(约合人民币 67 元)。

来源：2010-7-24 重庆晚报

[返回目录](#)

TD 手机 NokiaX5 亮相中国移动北京公司网上商城

近日，一款诺基亚专为音乐爱好者和年轻消费者设计的首款基于 Symbian 系统的 TD-SCDMA 娱乐终端 NokiaX5 精彩亮相，上市的首销则选在中国移动北京公司门户网站(<http://www.bj.10086.com>)“网上商城”专区。

该机采用直板设计，以其强劲的音乐功能奠定了其在 TD-SCDMA 市场音乐手机的地位。为配合该款手机在“网上商城”的首销活动，中国移动北京公司在“网上商城”为其打造了一系列优惠购机方案。移动公司各品牌客户均可登录“网上商城”参加该款手机的“购机返话费”活动，以 2599 元的优惠价格购机的同时，还可获得 480 元的话费返还，北京市内免费送机。此外，全球通客户还可以登录“网上商城”通过“话费换手机”活动获得该款手机——只要交纳一定金额的预存款或押金，并承诺每月达到一定消费金额，即可以最低 1040 元的价格拥有这款手机。2010 年 7 月 27 日之前在“网上商城”购买此款手机的消费者，还可获赠价值 200 元的 Nokia 原装蓝牙耳机一部，数量有限，先到先得。

另外，中国移动北京公司“网上商城”专区还为消费者准备了近 20 款其他品牌和型号的 G3 手机，让您足不出户就能购得心仪手机。7 月 27 日之前在网上商城通过“在线支付”方式办理“购机返话费”业务的客户还可另获赠 50 元手机充值卡。来源：2010-7-23 北京晨报

[返回目录](#)

【运营支撑】

IPv4 地址将在 12 个月内用尽

据国外媒体报道，美国互联网注册中心的负责人 John Curran 说剩余的 IPv4 地址将在不到一年内用尽。还有不到 6% 的 IPv4 地址没有分配，IT 产业需要尽

快迁移到 IPv6 上来。而 IPv6 的部署正是我们的弱项，各公司需尽快发布 IPv6 平台。

IPv4 地址由 32 位数字组成，而 IPv6 是由 128 位数字组成。在大量网络设备层出不穷的情况下，IP 地址的数量成为了瓶颈。

上个月，互联网之父 Vint Cerf 在 IPv6 大会上说，他很关注 IP 地址不足的情况。Vint Cerf 同时提醒说，IPv4 地址的不足可能导致地址黑市的形成和发展，可能损害整个 IT 产业。来源：2010-7-25 赛迪网

[返回目录](#)

英特尔加速进军手机芯片市场

据国外媒体报道，5 月下旬英特尔以 3000 万美元收购了以色列手机芯片厂商 Comsys 移动通信和信号处理公司。

Comsys 公司最初生产 PC 调制解调器，后来开发 2G 和 2.5G 手机调制解调器。在 2010 年 2 月于西班牙举行的移动世界大会上，Comsys 公司曾经展出组合版 WiMAX/GSM 调制解调器芯片。

虽然英特尔目前尚未对此消息作出回应，不过该消息还是引起了业内广泛的关注。自多年前放弃手机芯片业务之后，英特尔在不久前发布了专门针对智能手机和平板电脑等新兴市场应用的最新一代 Atom 芯片组，其近来的一系列举动被认为是在加快向手机芯片市场进军的步伐。来源：2010-7-26 人民邮电报

[返回目录](#)

英特尔洽购英飞凌加速手机布局

种种迹象表明，英特尔正加速手机市场的布局。在中国通信业务创新论坛上，英特尔中国总经理黄节透露，将推出基于 MeeGo 系统的上网本和平板电脑，而来自英特尔和英飞凌双方面的消息，英特尔和英飞凌关于手机芯片业务的谈判有望近日达成最终协议。

“MeeGo 作为英特尔与诺基亚合作的产物，基于开源 Linux 的一个系统，希望上网本、电视机、车载通讯和手机通讯等领域可以采用 MeeGo 系统。”黄节表示，“MeeGo 系统仍在开发阶段，第一步会推出基于该系统的上网本产品，而平板电脑类产品也会很快推出。”

上周，原 Palm 产品开发高级副总裁迈克·贝尔(Mike Bell)已经加盟英特尔，将出任英特尔超电压移动部门的智能手机产品开发总监。英特尔也表示，“贝尔

将领导一个新团队，其使命是开发突破性的智能手机参考设计，加速英特尔架构芯片进军智能手机、平板电脑市场的步伐。”

而来自英特尔和英飞凌的消息也表明，英特尔在手机方面正加速布局。此前已经有消息称，英飞凌正与英特尔公司进行谈判。英特尔将以 1.1 亿至 1.4 亿美金买下英飞凌的手机芯片部门，目前谈判已经进入最后阶段，近日将达成协议。

在 6 月份，有消息称，英飞凌正在考虑手机芯片业务的多种选择，包括出售该业务。英飞凌已经聘请摩根大通为其提供咨询服务，并开辟了一间数据室，专供潜在收购方查账。

英飞凌的无线解决方案业务虽一度亏损，但这部门仍在近年为英飞凌带来可观的收入。2009 年实现销售收入 9.17 亿欧元(约合 11.3 亿美元)，为该公司贡献了 30% 的收入。三星、诺基亚以及苹果都是英飞凌的大客户。

有专家分析指出，手机芯片虽可以为英飞凌带来可观的收入，但这个产业竞争太激烈。但对于英特尔，英飞凌的手机芯片可用在智能手机、MID 甚至笔记本电脑，这次收购，Intel 的移动平台板块将会更完整。来源：2010-7-21 飞象网

[返回目录](#)

诺西收购摩托罗拉业务改变设备商格局

就在诺西与华为激烈争夺全球第二大无线设备商称号之时，诺西前天突然宣布了 12 亿美元收购摩托罗拉无线网络资产的消息，据媒体报道，与诺西竞争摩托罗拉无线资产的正是华为，诺西的胜利意味着华为的落败，这对觊觎北美市场良久的华为而言，无疑是一次重大打击。

昨天，不管是诺西还是华为都不愿对这个说法作出进一步回应。媒体称，华为为此次竞购，曾聘请美国当地专家对政府进行游说，但一直到诺西宣布收购结果，华为和摩托罗拉都没有正式承认华为是否参加竞购，报价如何及最终为何退出。

已飞赴北美参与摩托罗拉资产整合的诺西大中华区总裁张志强，昨天接受了《第一财经日报》的电话采访，他表示，以收入计算，诺西收购摩托罗拉无线资产后，将巩固其全球基础设施领域第二大厂商的地位。根据 2009 年的收入计算，华为收入为 215 亿美元，诺西为 176 美元，华为首次超越诺西，荣登榜眼，但诺西一直在以其他统计数据为口径证明它们还是第二大设备商。

完成对摩托罗拉无线资产的收购后，诺西的总销售规模有望达到 176 亿+37 亿美元，也就是 213 亿美元，与华为的 215 亿美元不相上下，但由于收购需要

在 2010 年底完成，不会影响诺西 2010 年财务业绩，因此在短时间内还无法看出诺西和华为究竟谁更胜一筹。

设备商格局或变

可以肯定的是，如果撇除收购和整合风险，诺西正在以收购这种方式强势回归崛起之路。而这也影响整个设备商的竞争格局。到目前为止，在北美市场排名前三的设备商：爱立信、阿朗以及即将完成交易的诺西，全都是通过收购方式进入，华为等中国设备商一直徘徊在北美市场大门之外，对于如何破门而入并不得要领。

原本在北美市场占有优势的摩托罗拉进入衰退期后，已是其他设备商“借道”进入北美的最后机会，此次收购完成后，北美市场的格局将重新进入一个三足鼎立的稳定状态，华为等中国设备商希望通过逐步拿下一个个运营商的方式，“自力更生”地进入，要付出的代价和难度都将大很多。

此外，诺西拿下摩托罗拉无线资产，对其“巩固全球第二大设备商”的宝座还有一石二鸟之意。据记者了解，摩托罗拉在北美市场的相当一部分无线设备，都是 OEM 华为的产品。

昨天，诺西不愿评价竞争对手，但一再强调诺西在生产和研发方面有完善的产品线。可见，华为受到的影响将是多重的。华为曾经有一篇内部文章指出，华为刚刚缩小了与竞争对手的差距，但业界的大兼并使已经缩小的差距又陡然拉大，华为要直一直腰板，拍拍身上的泥土，开始更加漫长的艰苦跋涉。

划算买卖？

经由此役，诺西像爱立信一样，以收购方式顺利进入北美市场。据张志强介绍，摩托罗拉之前在北美市场份额为 8%，诺西为 6%，收购后，诺西以 14% 的份额成为北美第三大无线设备商。

当年爱立信以 11.3 亿美元击败诺西拿下北电的时候，诺西高管曾“酸溜溜”地表示，诺西报价非常合理，没必要不惜一切代价进入最后流程。言外之意是爱立信 11.3 亿美元的出价太高，诺西最终报价仅 6.3 亿美元。但一年之后，诺西就亮出了更大手笔——12 亿美元。如单纯以进入北美市场的代价来看，收购北电或收购摩托罗拉无线资产都能拿到北美市场份额，相比之下，北电当年在北美市场的份额约为 12%，高于摩托罗拉的 8%。

同时，爱立信通过收购北电，巩固了在韩国领先的市场份额，而诺西将成为日本第一大外资无线设备供应商。诺西有关人士介绍，由于不同时期有不同的市场战略，在诺西新任 CEO 苏立上任后，诺西已把美国、日本、印度和中国确定为四大战略市场，此次收购能直接稳定两大战略市场的份额。

略有遗憾的是，诺西此次拿下摩托罗拉相关业务的研发、生产、销售和服务，收购范围并不包括相关知识产权。

张志强表示，通过收购，诺西将新增 CDMA 和 WiMax 两块业务，并增强在 LTE、GSM、WCDMA 市场的份额和规模。他同时强调，收购的这部分摩托罗拉资产本身是盈利的，将给诺西带来正向现金流和更高收入。

这与当时爱立信拿下的北电资产形成对比，当年北电资产已陷入亏损。据记者了解，诺西此次拿下的摩托罗拉无线资产 2009 年实现销售收入 37 亿美元，略有盈利。

诺西表示，此次收购资金全部自己来出，包括跟银行和财团的合作，不需要母公司支付，但这仍将使诺西继续在整合，甚至财务亏损的道路上跋涉。

2009 年诺西营业收入仅 125.74 亿欧元，亏损 16.39 亿欧元，如果不计入一次性注销无形资产造成的损失，诺西首次实现盈利 2800 万欧元，而对摩托罗拉资产的收购，将重新造成 12 亿美元的债务负担。来源：2010-7-21 第一财经日报

[返回目录](#)

市场跟踪篇

【数据参考】

我国手机网民达 2.14 亿

昨天，易观国际发布的《2010 年第二季度中国移动互联网业务市场季度监测》显示，2010 年第二季度中国移动互联网用户规模达 2.14 亿人，环比增长 4.0%，相比 2009 年同期则增长了 41.09%。

易观国际研究发现，从 2009 年开始的手机扫黄整顿政策对于移动互联网新用户的增长确实造成了一定影响，尤其表现在 2010 年第一季度环比增长率的急速下滑，但第二季度的用户增长速度又开始有所回升，由第一季度的 0.4% 增长到 4%。

易观国际认为，用户增长率回升的原因主要是：各网站逐渐恢复正常运营，用户访问回归正常，同时厂商对手机阅读、移动支付等移动互联网创新业务的营销力度逐渐加大；中国电信于 4 月份率先恢复 WAP 业务计费。来源：2010-7-26 京华时报

[返回目录](#)

全国移动电话用户突破 8 亿

昨日上午，工信部发布的 6 月份通信业运行情况显示，2010 年上半年，全国移动电话用户累计净增 5797 万户，总数突破 8 亿户。

上半年，全国电信业务总量累计完成 14860.7 亿元，同比增长 21.4%。电信主营业务收入累计完成 4345.5 亿元，同比增长 5.9%。全国固定电话用户仍在延续着减少的趋势，上半年固定电话用户累计减少 876.7 万户，目前总量为 30492.2 万户，而小灵通用户降至 3628.3 万户。前 6 个月宽带接入用户净增 1191.6 万户。
来源：2010-7-23 新京报

[返回目录](#)

上半年我国手机产量增长 37.6%

根据工业和信息化部最新发布数据，上半年我国手机产量增长 37.6%，微型计算机设备增长 40.2%。

上半年，电子行业增加值同比增长 20.4%，比一季度回落 3.7 个百分点，以 2008 年为基期，近两年上半年平均增速为 9.4%。

主要产品中，微型计算机设备产量增长 40.2%，其中笔记本电脑增长 41%，所占比重由一季度的 82.2% 降至 81.7%；手机产量增长 37.6%；集成电路产量增长 49.4%；彩电产量增长 16.4%，其中液晶电视机增长 40.7%，所占比重由一季度的 66.7% 降至 66%。

6 月份，电子制造业增加值同比增长 15%，比上月回落 2.7 个百分点。1-5 月，电子行业实现利润 683 亿元，增长 1.3 倍(2009 年同期下降 46%)。来源：2010-7-21 新浪科技

[返回目录](#)

Wi-Fi 手机 2014 年将达到 5 亿部

随着 Wi-Fi 技术和高端手机的日益普及，日前，ABI Research 的最新数据表明，在 2009 年出货的约 5.8 亿部 Wi-Fi 设备中，1.41 亿部为手机。

Wi-Fi 手机的强劲增长势头反映了市场对 Wi-Fi Alliance 严格的 Wi-Fi CERTIFIED 测试项目的认可。2009 年，Wi-Fi 手机认证数量比 2008 年增长了 142%。截至目前，超过 500 种不同的手机型号都通过了 Wi-Fi CERTIFIED 认证。Wi-Fi Alliance 首席执行官 Edgar Figueroa 表示，Wi-Fi 手机的强劲增长毫不奇

怪。运营商和制造商已经认识到，Wi-Fi 是一种可靠的高性能技术。Wi-Fi CERTIFIED 项目有助于确保用户在使用 Wi-Fi 手机时获得无缝体验。ABI Research 预计这一增长态势还将继续，并预测到 2014 年，Wi-Fi 手机出货量将达 5 亿部，而 90% 的智能手机将具备 Wi-Fi 功能。来源：2010-7-21 北京商报

[返回目录](#)

上半年我国电信主营业务收入 4345 亿

工业和信息化部最新发布数据显示，2010 年 1 月-6 月，我国电信主营业务收入累计完成 4345.5 亿元，比上年同期增长 5.9%。截至 6 月，全国电话用户达到 11.1027 亿户，其中移动电话用户达到 8.0535 亿户，固话用户 3.049 亿户。

2010 年 1-6 月，全国电信业务总量累计完成 14860.7 亿元，比上年同期增长 21.4%；电信主营业务收入累计完成 4345.5 亿元，比上年同期增长 5.9%。

其中，移动通信收入累计完成 2979.0 亿元，比上年同期增长 11.2%，在电信主营业务收入中所占的比重从上年同期的 65.31% 上升到 68.55%；固定通信收入累计完成 1366.5 亿元，比上年同期下降 4.0%，在电信主营业务收入中所占的比重从上年同期的 34.69% 下降到 31.45%。

用户发展方面，截至 6 月，全国电话用户达到 11.1027 亿户，其中移动电话用户达到 8.0535 亿户，固话用户 3.049 亿户。

1-6 月，全国固定电话用户累计减少 876.7 万户，达到 30492.2 万户。固定电话用户中，无线市话用户减少 971.1 万户，达到 3628.3 万户，在固定电话用户中所占的比重从上年的 14.7% 下降到 11.9%。

同期，全国移动电话用户累计净增 5797.0 万户，突破 8 亿户，达到 80535.4 万户。来源：2010-7-22 新浪科技

[返回目录](#)

Q2 全球智能手机销量 6000 万部 增长 43%

据国外媒体报道称，市场研究公司 Strategy Analytics 当地时间周四表示，2010 年第二季度全球智能手机销量增长 43%，iPhone 4 发售前苹果丢失了部分市场份额。

Strategy Analytics 称，第二季度全球销量为 6000 万部，占全部手机销量的 19%。

诺基亚市场份额由第一季度的 38.8% 提高到 40.3% , 扩大了领先优势 ; RIM 市场份额由第一季度的 19.1% 减少至 18.8%。

苹果市场份额由第一季度的 15.9% 下滑至 14.1% , 其他智能手机厂商占领了剩下的 26.8% 市场份额。

Strategy Analytics 手机分析主管尼尔·莫斯顿(Neil Mawston)在一份报告中称, “ 苹果在手机市场上的蜜月期将结束” , 其他厂商也可能遭遇类似的问题, “ 随着智能手机日趋复杂 , 出现故障的可能性将继续提高”。来源 : 2010-7-23 赛迪网

[返回目录](#)

上半年电子产品进出口额超 4500 亿 手机居第二

2010 年上半年我国电子信息产品进出口总额达到 4526 亿美元 , 同比增长了 41.8% ; 其中出口 2624 亿美元 , 同比增长 38.9% , 比 2008 年同期增长 7.1% ; 进口 1902 亿美元 , 同比增长 46.0% , 比 2008 年同期增长 6.1%。

笔记本 426 亿美元 居出口产品第一位

在众多电子信息产品中 , 计算机产品出口 990 亿美元 , 同比增长 42.0% , 通信设备出口 421 亿美元 , 同比增速 21.0% , 落后于平均水平。据悉 , 在出口金额的排名中 , 笔记本电脑以总额 426 亿美元占据第一位 , 增长了 59.6% ; 手机出口额达 195 亿美元 , 增长 21.5% , 占据第二 ; 液晶显示板及模组 127 亿美元 , 位列第三。

对欧盟各国出口增速均超 60%

占据我国电子信息产品出口国家和地区总额前三位的分别是香港、美国和日本 , 出口额分别达到了 581、507 和 181 亿美元 , 同比增长 31.1%、31.4% 和 37.2%。此外 , 我国对欧盟的出口也保持了高速增长 , 其中对德、意、荷、法的出口增速均超过了 60%。

中西部省市出口增速突出

我国几个主要的出口省市出口也保持了较快的增长 , 东部城市浙江、江苏、山东、上海同比增速分别为 55.4%、50.5%、50.3% 和 47.2% , 均超过全国平均水平。部分中西部省市出口增势突出 , 重庆、湖北、湖南同比分别增长 164.1%、122.2% 和 107.7%。来源 : 2010-7-27 飞象网

[返回目录](#)

【市场反馈】

消协：电视购物满意率仅 25%

近 80%的受访者不敢尝试电视购物,仅 1/4 有电视购物经历受访者对整个市场评价为满意。昨日,市消委会公布一项关于电视购物的满意度调查。受访者普遍认为电视购物市场的监管和监督亟待完善。

据市消委会统计,2009 年受理关于电视购物的消费者投诉共 131 宗,12315 系统关于电视购物的咨询、投诉、举报共 1087 宗,比 2008 年分别上升 254% 和 104%。2010 年 1~6 月受理消费者投诉 82 宗,消费者咨询、投诉、举报共 600 宗,同比 2009 年又有大幅增加。有鉴于此,市消费者委员会联合福田区消费者委员会于 4~6 月在全市范围内开展市民对电视购物的感知与电视购物消费者满意度调查。

在 1770 名随机受访者中,12.2%曾通过电视购物进行消费,最早时间为 1998 年;88.7%的电视购物消费发生在 2008 年至 2010 年。其中购买的产品类别主要为:手机等数码类产品(42.3%)、首饰和衣物(27.4%)、家居用品(23.3%)和电器(20.7%)。

此外,曾电视购物的受访者中仅 25%对整个市场评价为满意;对整个市场评价一般的比例为 39.9%,不太满意和非常不满意的占 35.19%。总体评价均值为 2.8(5 分满分),低于一般水平。

受访者对电视购物广告的评价比较趋于集中,看法是:“夸大宣传、误导消费”占 78.19%、“虚假宣传和欺骗诱导消费占 37.8%”,广告内容低俗恶意炒作和违规宣传占 22.8%。

另外,受访者对所购产品质量、性能的评价主要为:“以旧充新、以次充好”、“货不对板”、“没有宣传的那些功能或效果”,甚至买到“三无”产品。其中以旧充新、以次充好和货不对板问题分别占 64.6%和 63.6%,没有宣传的那些功能或效果,以及买到“三无”产品占 51.9%和 30.1%。仅 29.7%有购物经历的消费者认为产品质量可靠、性能良好。

有电视购物经历的受访者对电视购物产品的售后服务的评价主要为:“厂家、销售商、购物频道互相推诿、售后服务没保障”、“不履行三包等法规、退换货困难”、“售后服务周期长、成本高”等。其中互相推诿、售后服务没有保障占 50.4%,不履行“三包”等法规、退换货困难占 33.6%,售后服务周期长、成本高占 21.4%,仅 12.4%有购物经历的受访者认为售后服务周到、退换货方便。

针对电视购物满意度较低的现状，市消委会建议有关方面要完善相关行业法律法规，并提高电视购物企业的准入门槛，对于从事电视购物的企业注册资金、场地面积、呼叫中心电话接入数量等方面提高准入标准，确保进入企业的规范性，提高企业的违法成本。

消委会还指出，应加强监管完善体制；建立健全电视购物行业自律组织的相关制度体系，充分发挥行业协会的自律功能；同时强化消费教育与指导。来源：2010-7-27 大洋网-广州日报

[返回目录](#)

用户抱怨多数 OPhone 手机无法升级

就在中国移动和手机平台开发商播思通讯高调宣布 OphoneOMS(开放式手机操作系统) 2.0 版平台已经商用的同时，关于低版本 Ophone 无法升级的用户抱怨也甚嚣尘上。《IT 时报》记者近日调查发现，由于早期销售的 OPhone 系统版本较低，且大多数无法升级，以及手机出现死机、反应慢等问题，不少 OPhone 用户向中国移动及 OPhone 手机生产厂家提出了集体抗议。

在 Ophone8(一个 Ophone 爱好者网站)论坛上，关于 Ophone 无法升级的众多帖子被顶得高高，其中最新一篇置顶帖名为《广大 OPhone 用户对中国移动及有关厂商的郑重声明》，帖中讲述了 Ophone 手机首批用户的烦恼：3G 智能手机却无法正常使用 3G 业务，3G 信号常常丢失，甚至不少地区根本就找不到 3G 信号；2G 与 3G 网络转换间，经常造成手机上网失败，手机越用越慢，死机、黑屏事件常有发生；号称兼容 Android 软件的 Ophone 问题多多，不仅大量软件无法在 Ophone 手机上安装，即使能够安装的少部分应用也常常出现意外停止或强制退出的问题。

发帖人王先生告诉《IT 时报》记者，出现这些问题的根本原因是因为早期销售的 Ophone 手机版本过低，但由于移动和大多数厂商均不提供手机固件升级服务，所以迟迟得不到解决。他认为，首批使用 Ophone 的用户，大多数是中国移动多年老用户，“我们希望中国移动能够努力解决由于中国移动、Ophone 系统设计缺陷、手机生产厂家设计缺陷等原因带来的烦恼和折磨。”也有用户表示，感觉自己像移动 Ophone 的“小白鼠”，做了实验品。截至记者发稿(7 月 22 日)，该帖留言已达 15 页，回复 ID 超过 200 个。

大多数 Ophone 手机均无法升级

据记者了解，从 2009 年 11 月开始，采用 OMS 1.0 版本的 Ophone 手机相继上市，包括联想 O1、飞利浦 v900、多普达 A6188、戴尔 MINI3I 等。2010

年 1 月左右，众多 OMS1.5 版本手机上市，包括摩托罗拉 MT710、LG GW880、海信 E3、LG GW888、酷派 8900 等。

Ophone8 论坛上，关于升级的抱怨主要集中在较低的 1.0 版本能否升级到目前主流的 1.5 版本，以及 1.5 版本能否升级到最新 2.0 版，不管是中移动和播思方面对此均没有官方表态。

记者调查发现，除了联想曾经为 O1 推出过 1.5 版的升级版，其它几家手机厂商的 1.0 系统手机都没有升级版本的消息。但在 Ophone8 上，却陆续有手机爱好者贴出自行制作的非官方 1.5 版本升级包下载。

到底早期 Ophone 用户能不能升级呢？来自不同渠道的声音不尽相同。摩托罗拉移动终端事业部产品市场部产品市场总监廉羿告诉记者，目前摩托罗拉主打的两款 Ophone 手机，MT710 和 MT720，硬件配置完全一样，固件版本均是 1.5 版，而即将推出的 MT810 则是 2.0 版。由于硬件本身的限制，目前摩托罗拉并没有为 MT710 和 MT720 升级到 2.0 的计划。但 MT710 用户刘先生告诉记者，他曾电话联系播思负责摩托罗拉的技术人员，该人士明确表示 MT710 可以从 1.5 升级到 2.0。而据记者了解，目前旗下拥有 Android 系统型号最多的 HTC 已经承诺，除了最初的 G1 Dream 之外，其它所有 Android 手机都可以升级到 2.1 版。

在中国移动研究院官网上，一名自称负责 Ophone OMS 界面 UI(用户界面)设计的人士刘超表示，所有的 Android1.0 手机都不能固件升级到 Andoid 2.1，OMS 也会碰到同样的问题，而且 1.5 版也很难升级到 2.0，只有 2.0 以后可以在线升级。

但却有网友反驳道，既然有民间人士可以搞出非官方的升级包，虽然不算稳定，但说明 Android 系统和 OMS 并非不能跨大版本升级，只是官方没有给出升级包而已，“为什么实力强劲的开发团队不去搞呢？”

酷派品牌市场部经理周凯龙向记者解释道，“OPhone 操作系统由播思开发，如需升级，由播思先行提供系统版本，酷派有专门技术团队进行二度开发和完善。”至于会不会为 1.5 版的手机开发 2.0 的系统，周凯龙表示，一切基于技术和市场的需求，如果技术上和市场有需求，他们会做出完善和调整。但目前还没有可以升级版本的消息透露。

刘先生认为，虽然固件升级有点困难，但并非不可为之。中移动、开发商和厂商之所以支支吾吾，不愿意给用户“痛快升级”，根本原因还是怕增加成本，影响新产品销量。Ophone8 的 QQ 群中一位名叫小麦网友的说法似乎也从侧面印证了这种说法。在众多声讨者中，为中移动、播思和厂商辩护的小麦显得有点“异类”，“厂商采用 2.0 版本的主打手机都没开卖，凭什么要求 1.5 版本的手

机现在就升级到 2.0 版？”小麦反问记者。而据记者后来侧面证实，小麦是播思通讯的一名工作人员。

名词解释

Ophone 是采用 OMS 平台开发的手机统称，OMS 指的是中移动主导的 TD-SCDMA 智能手机操作系统和应用平台，它也是谷歌 Android 智能手机平台的一个分支。在 OPhone 产业生产链中，中国移动是技术的推动者，播思则是其幕后的核心开发者，它承担了绝大部分 OPhone 的开发任务。来源：2010-7-26 IT 时报

[返回目录](#)

研究称日均打手机 10 分钟 患耳鸣机率增 70%

据台湾“今日新闻网”21 日报道，奥地利维也纳大学(University of Vienna) 一项研究显示，打手机可能大幅增加患上耳鸣的风险，使用手机 4 年以上患耳鸣的风险，是对照组人士的 2 倍。

据悉，研究团队找到平常深受耳鸣所苦的 100 位民众，以及另外 100 名没有耳鸣困扰的同龄人士，分析两方使用手机习惯、手机型号，还有使用地点，甚至使用的密度和时间，以及有没有使用其它装置等。

结果显示，罹患耳鸣前就有使用手机习惯的人，耳鸣机率多出 37%；每日平均使用手机 10 分钟的人，患耳鸣的机会多 70%，而最可怕的是，使用手机 4 年以上患耳鸣的风险，是对照组人士的两倍。

主持这项研究的赫特博士(Hans-Peter Hutter)说，耳鸣对于日常生活的干扰很大，但是却鲜少有效的方法治愈，加上现在几乎人手一支手机，更增加了耳鸣风险。

他建议，未来耳鸣成因研究中，应进一步评估手机的使用习惯，才能让数以百万计的人士受惠。来源：2010-7-21 中国新闻网

[返回目录](#)

手机媒体市场非常大 但中国的 3G 时代还没有到来

在 2010 年中国互联网大会召开之际，新华网与中国互联网协会联合推出“2010 中国互联网大会”系列访谈之二“探索 3G 时代移动互联网的发展”，中国人民大学教授、博士生导师匡文波，飞象网总裁项立刚做客新华网，与网民展开在线交流，探讨 3G 时代移动互联网的发展等话题。

匡文波认为，手机媒体和网络媒体都属于新媒体，和传统媒体相比最本质的差别和优势就是它的互动性比较强，这是传统媒体做不到的。手机媒体是网络媒体的一个延伸，只不过手机媒体便携性更高一些。我国的手机用户目前将近 8 亿，网民数超过 4 亿，全球的手机用户现在突破了 50 亿，这是一个巨大的产业。手机媒体对传媒的发展格局影响是多方面的，光从手机用户来讲，这就是一个天文数字。从传统媒体角度来讲，互联网由有线向无线发展这是一个趋势，这是大势所趋，过去我们要上网还得有电缆、网线，即使无线上网也还是手机的便携性更强，所以手机媒体市场是非常大的。

项立刚表示，媒体发展从纸质到无线电到电视，再到互联网，经过了革命化的发展。手机媒体是一个新的载体，它的体验、感觉，是完全不同于传统媒体的，和互联网相比它有四大特点：它是一个封闭的网络，是一个广域的、自下而上的用户群，具有强制性、定位系统、电子支付系统、它有完全不同的安全性等。这使得手机这样一个平台在体验、感觉、传播力上都和以前完全不一样。当手机媒体出现以后，这样一个新的载体提供了一个新的分发手段，提供了新的用户体验手段，我们很可能从卖广告的时代变成卖内容。我觉得我们正处在巨大变化的临界点，这个临界点还没到来，就是中国的 3G 时代还没有到来。很多人说 3G 时，都认为是第三代通讯技术，但是 3G 其实是智能终端和新业务整合出来新的业务和新的体验，这个时代，我个人认为 2011 年下半年可能会有机会，我们可以等待着。来源：2010-7-23 新华网

[返回目录](#)

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

● 垂询及订阅请联系：



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