



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. 08. 18

本期要点

亚太博宇
通信产业研究课题组
apptdc@apptdc.com

■ 难物尽其用的 3G 手机

国内三大运营商拿到 3G 牌照快两年了，然而不管是各运营商如何宣称自己的网络建设速度如何之快，还是宣传自己的 3G 网相对于对手或者 2G 来说如何的有优势，国内的 3G 业务似乎一时间很难成气候，这一点从当前用 3G 手机装 2G 卡的盛行就可见一斑了。

■ 124 倍于韩国网费何时终结

虽然这种算法有值得商榷的地方，但报告却揭示了一个真相——我们的网速如蜗牛，别人的网速如飞马。

■ 物联网怎样“落地”于实体经济

物联网是当前社会各界广泛关注的热点话题。物联网的概念是 1999 年提出的，英文名称叫“ The Internet of things(物物相连的互联网)”，是指在互联网基础上整合传感、通信和信息处理等技术，按约定的协议，把相关物品与互联网连接起来，进行信息交换和通讯，以实现智能化识别、定位、跟踪、监控和管理的一种网络。

■ 智能手机价格可能进入“1”时代

如果你还觉得“高不可攀”是智能手机们的特色，那么这个观念就要改变了。日前，一份针对手机市场的调查报告预测认为，深圳智能手机增长远高于手机通讯的整体增长，目前智能手机均价已从 3000 元进入 2000 元价格段，预计 2010 年第四季度价格将会快速跌落至 1500-2000 元区间，成为白领们的必备工具。在业内人士看来，随着各大品牌工厂相继加入智能手机的研发阵营，竞争加剧，智能手机出厂均价持续下调成为大势所趋。

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
疯狂的 iPhone 4 天线	5
难物尽其用的 3G 手机	9
124 倍于韩国网费何时终结	10
物联网怎样“落地”于实体经济	11
智能手机价格可能进入“1”时代	13
产业环境篇	13
【政策监管】	14
工信部强化手机内置服务抽查	14
违法使用无线电最高罚 2000 元	14
我国推动制定的物联网领域国际规范发布	15
李毅中：下半年进一步提高电信监管水平	16
工信部：移动本地电话定价权将下放运营商	17
工信部：7 月下半月发 91 张电信设备进网许可证	18
【国内行业环境】	19
珠三角 5 年内取消手机漫游费	19
三大运营商：2010 年 3G 不降价	19
通信资费年降 9%使用量保持增长	20
12 个三网融合试点城市全部上报方案	20
上海将移动运营商基站建设纳入城市规划	21
手机行业门户鱼龙混杂 移动电子商务亟待规范	22
下一代广电网有饼无规划 企业担心数字电视覆辙	24
国家有线筹备组成立 地方广电急抢上市救命稻草	27
【国际行业环境】	30
阿朗获电信网络升级大单	30
印度今天或向黑莓下封杀令	30
日本经济重生寄厚望于物联网	31
印度 10 月 31 日起实施携号转网	34
沙特监管部门停止封杀黑莓手机	35
研究称 2015 年印度 3G 用户有望达到 4000 万	36
印度要求运营商暂停 3G 服务直至拦截方案出台	36
运营竞争篇	37

【竞合场域】	38
联通联手联想力推乐 Phone	38
报道称手机资费可能还将下降	38
运营商全面介入导航市场之争	39
3G 业务发展仍需直面收费争议问题	40
亚马逊扩大硬件设备生产 进入移动电话市场	41
诺基亚与中移动冰释前嫌 TD 终端成本过高望缓解	41
3G 用户增长低于预期 各厂商变阵逐鹿中低端市场	45
【中国移动】	47
中移动杀入搜索引擎领域	48
移动号码单向转入电信联通	48
传中移动将推公板计划扩大 OPhone 阵营	48
【中国电信】	51
北京电信启动 3G 终端双重折扣活动	51
电信定制终端预装天翼空间 大学生创业计划启动	52
【中国联通】	54
联通 5 年内投资重庆 100 亿	54
联通明抢移动中高端 暗战电信 3G 增量空间	54
联通欲借苹果新机圈地 终端竞争升级拉动 3G 发展	56
制造跟踪篇	58
【中兴】	59
中兴通讯转身进军河南建产业园	59
中兴获准为印度电信运营商提供设备	59
【华为】	60
华为终端三大利器撬动产业链	60
华为片区城市更新 项目年底前启动	62
华为助力新加坡首个路由器集群系统商用	63
华为称已获得全球 14 个 LTE 商用网络订单	64
志在必得震慑竞争对手 华为以收购撬开北美市场	64
【诺基亚】	67
诺基亚手机和塞班份额均下滑	68
【其他制造商】	68
爱立信全球市场份额出现下滑	68
摩托罗拉拟推专业版 DROID 手机和平板设备	68

服务增值篇.....69
【趋势观察】.....69

手机上网需求增添商机69

家庭上网带宽两年内超 20 兆69

智能手机出货量本季度将超越 PC70

未来上海整个城市将覆盖无线网络72

IP 地址枯竭将阻碍我国物联网发展72

中国技术或将引发全球手机支付变局73

过半用户使用手机数据服务 移动互联网日趋流行76

【移动增值服务】.....78

湖北电信正式推出电脑保姆服务78

联通 3G 上网卡推 50 元学生套餐：含 600MB 流量78

【网络增值服务】.....79

俄版 GPS 年内覆盖全球79

手机联上爱车可随时让车断油79

北京联通 114/116114 进行大型促销活动80

技术情报篇.....81
【视频通信】.....81

广州 CMMB 手机电视用户超 10 万81

中国电信 iTV：就像机器猫的百宝袋82

北京联通开通固话与 3G 手机可视电话互通业务84

【电信网络】.....84

TD-LTE 终端芯片测试 10 月启动84

全球最大 WiMAX 运营商秋季开测 LTE85

华为 GSM-R 在欧洲成功实现首次呼叫86

【终端】.....87

七喜推出“物联网”手机87

华为发布首款电子书阅读器87

边走边发短信也不撞电线杆88

联通将推带 WiFi 功能 iPhone88

美国工程师尝试让手机识别手语89

传苹果已进行 CDMA 版 iPhone 测试 代号 N9289

【运营支撑】.....90

下一代 WiMax 标准预计 2012 年商用90

广电下一代网络建设提速 欲 5 年追平电信网	91
中移动四省试点基站新能源供电 可做应急保障	94
市场跟踪篇	95
【数据参考】	96
全球移动数据流量增长近两倍	96
二季度无线音乐收入 69.94 亿	96
上半年中国手机销量 1.14 亿部	96
二季度手机邮箱活跃用户达 4811 万	97
二季度全球移动设备销量增长 13.8%	97
【市场反馈】	100
调查称美 31% iPhone 用户想转投其他运营商	100
市民称数字电视收费太高：26 元还不如上网看	100
三网融合带动高清机顶盒市场升温 2010 年销量百万	错误！未定义书签。

亚博聚焦

疯狂的 iPhone 4 天线

不论是国内还是国外，规范手机“显示格数”的标准将成为重要的行业议题。美国，加利福尼亚州旧金山 Moscone West 会展中心，万众瞩目的苹果全球开发者大会正式拉开帷幕。

这天是 2010 年 6 月 7 日。

本次大会吸引了全球亿万苹果粉丝的关注，业界期待已久的第四代 iPhone 将被公之于众。经过一段简短的开场铺垫后，“苹果之父”史蒂夫·乔布斯终于将新一代苹果手机展现在大家面前。不同于之前的各种猜想，新一代苹果手机被命名为 iPhone4。

人们被其强大的功能和亮丽的外表所折服，尤其是那高分辨率的屏幕，将天线置于围在手机边框上的不锈钢带内、使天线与机身融为一体的独特设计，以及 1GHz 苹果 A4 处理器及原生自带的 iOS4.0 操作系统。

6 月 24 日，经过十多天的漫长等待，苹果粉丝终于迎来了 iPhone4 的开售——包括美国和日本在内的 5 个国家正式公开发售新一代的苹果手机 iPhone4。

上市仅三天，iPhone4 就创造了 170 万部的傲人销量；上市三周，iPhone4 已在首批登陆的英国、法国、德国、日本和美国 5 个市场创下超过 300 万部的销量。

然而，乔布斯绝对想不到，7月16日，他会因为iPhone4再次登上新闻发布讲台，站在聚光灯下，成为应对iPhone4危机的主角。

死亡之握

iPhone4从6月24日上市时起，就显示出非常强劲的销售势头。苹果称，这种新产品在最初三天就售出了170万部。

但很快一些用户发现了iPhone4存在的问题：当用左手持握iPhone4，将手机左下角置于手掌包围中时，屏幕上显示的信号格数会立即下降，甚至出现通话中断或找不到网络的状况。

这一问题后来被称为“死亡之握”。由此，这场一波三折、震动全球的苹果“天线门”事件拉开帷幕。

有用户随即写E-mail给乔布斯本人，询问这究竟属于软件问题还是硬件问题。最初，乔布斯如往常一样给出了简短的答复：“这不是问题。只是不要那样拿它就行了。”

随后，乔布斯又回信给出了较详细的解释：“手持任何手机都会对天线性能造成一定的影响，而基于天线安装的位置，特定部位的问题会比其他地方严重。这是任何一款无线电话永远都要面对的问题。如果你在iPhone4上遇到了这样的问题，尝试在持握手机时，避免覆盖左下角部分，尤其是避免同时覆盖金属边框黑色分界线的两侧。或者非常简单的，你可以选择市面上的任何一款手机套。”

事情在7月12日出现了一个小小的高潮。

7月12日，周一。美国权威杂志《消费者报告》给了苹果当头一棒。该杂志表示，不推荐消费者使用iPhone4，并暗示这款手机存在硬件缺陷。

杂志上写道：“这间房隔绝了外界的无线电信号。我们的测试工程师将iPhone4连接到基座模拟器，可模拟运营商的手机信号。我们还用同一方法测试了AT&T(美国三大移动运营商之一)的手机，包括iPhone 3GS和Palm Pre。后者都没有出现像iPhone4这样的信号问题。”

这是《消费者报告》第一次未对苹果手机竖起大拇指。实际上，《消费者报告》前不久还将其列为最佳智能手机。在满分为100分的评测中，iPhone4的综合得分为76分，名列第一，而紧随其后的是iPhone 3Gs和HTC Sprint Evo 4G。

彭博社报道称，在iPhone4设计初期，苹果一位名叫Ruben Caballero的高级工程师、天线专家曾提醒乔布斯，他担心iPhone4天线设计可能会导致通话中断。因此乔布斯早已知晓iPhone4有天线方面的缺陷。

由此，“天线门”事件进一步升级，苹果遭到各大媒体和全球消费者的口诛笔伐。

这也不禁让有些人回想起 6 月 8 日乔布斯首次公开演示 iPhone4 时曾出现的一幕：当他尝试通过无线网络进入《纽约时报》网页面对比 iPhone4 与其他同系列手机的屏幕分辨率效果时，连续三次尝试都告失败。略有些尴尬的乔布斯笑称这是由于房间里太多设备使用 Wi-Fi 造成的网络连接不畅。这一幕，在当时并没有被太多人放在心上。现在看来，iPhone4 的异常绝非偶然。

并不完美

2010 年 7 月 16 日，周五，上午 10 点，苹果召开了关于 iPhone4 信号问题的发布会。乔布斯亲自出席了此次发布会，并向到场记者就 iPhone4 的信号问题作了解释。

让人意外的是，发布会现场播放着 iPhone4 的用户 Jonathan Mann 自编自唱的一首《iPhone4 天线之歌》，告诉大家“如果你不想要 iPhone4，就别买它；如果你买了又不喜欢，就退回去……”

“我们并不完美，手机并不完美。但我们希望让我们的每一位用户高兴。”乔布斯在发布会上如此开场。

乔布斯向受到影响的 iPhone4 使用者表示歉意，并承诺到 9 月底之前，每位购买该产品的用户都将免费获得橡胶保护套，以解决天线信号问题，已购买该保护套的用户可得到 29 美元退款。如果消费者还不满意，可在购买后 30 天内退货。

他承认，苹果最大的错误在于两点：第一是边框天线的设计过于惹眼，机身左下角的天线分界线就像是要告诉大家“按住这里会影响信号”。第二则是 iPhone 长期使用的信号格数算法存在缺陷，导致手持信号下降的情况看起来更夸张。

随后，辩解开始。乔布斯表示，从苹果售后服务部门 AppleCare 提供的数据来看，仅有 0.55% 的 iPhone4 用户致电客服咨询天线和信号问题。

根据苹果美国运营商合作伙伴 AT&T 提供的数据，iPhone4 上市之初的退货率仅为 1.7%，不到 iPhone 3GS 上市初期 6% 退货率的三分之一。AT&T 提供的另一项数据显示，iPhone4 目前的通话非正常掉线率确实高于 iPhone 3GS，但差别率不到 1%。

不过，苹果还是提供了几种解决方案：发布 iOS 4.0.1 软件；为所有 iPhone4 用户提供免费手机套；购机 30 天内可退货。

尽管后来《消费者报告》经过测试认为苹果推出的 Bumper 手机保护套可解决 iPhone4 信号接收问题，但《消费者报告》认为苹果此举并非长久之计。苹果设置了 9 月 30 日为截止日期，并且没有明确将发放对象扩大至从第三方商家购买保护套的顾客。所以《消费者报告》再次将 iPhone4 列入不推荐购买产品。

显然，苹果 iPhone4 的信号问题并没有得到实质性解决。

行业规范

苹果安抚消费者的举动令苹果粉丝们略感舒心，不过苹果的竞争对手却非常不满。

在当天的发布会上，乔布斯“真诚”道歉的同时不忘将同行一一拉下水——“天线门”并非 iPhone4 专有，包括诺基亚、摩托罗拉在内的各家厂商产品都会出现类似情形。他还在会上展示了其他手机的类似情况，包括黑莓 Bold 9700、HTC Droid Eris、三星 Omnia II 在内的各平台智能手机，都会在左手持握、手掌覆盖手机的情况下，出现信号从 5 格、4 格下降到 1 格甚至 0 的情况。

乔布斯再次将问题泛化：“智能手机都这样，它并不完美，这是对整个行业的挑战。”

手机上的信号显示应该有多少格，每格又代表怎样的信号强度，其实并没有一个统一的行业标准。如果一位消费者换了一款新手机，或许会发现，自己手机的最大信号显示从 4 格变成了 5 格，看起来，似乎新手机的信号更强了。

几乎所有手机生产商都在故意让手机显示出更强的信号。不过，有一些手机玩家测试了自己的手机，即使是在信号其实已经很微弱的情况下，仍然有 4 格的显示(总数量为 5 格)。

苹果虽然已经明确表示过去的计算方法有误，而且计划采用基于其美国无线服务提供商 AT&T Mobility 建议的新公式，但是他们也没有提供足够的细节。

要将 iPhone 的信号强度计算公式与其它产品进行比较是非常困难的，因为大多数制造商都不会与其他人分享自己的计算方法。Android 软件虽然是公开的，但是比较典型的手机厂商如摩托罗拉、三星、RIM(黑莓手机制造商)和诺基亚等都有各自不同的处理方法，而被问及其特定计算公式时，这些公司要么拒绝披露，要么根本就没有回应。同样，美国的几大无线运营商 AT&T、Verizon Wireless、Sprint Nextel 和德国电信旗下的 T-Mobile 也是一样的缄默，只是有些人会告诉你，这取决于手机的提供者。

英国咨询公司 Real Wireless Limited 的经理桑德斯谈到苹果的信号误导问题时表示：“这是一个比较极端的例子。”他表示，自己非常理解手机厂商为什么要在其实很弱的信号之下仍然显示多个格子的初衷，“确实，在很多时候，对于用户而言，情况其实并没有什么区别。”问题在于，这种情况下，消费者就被剥夺了知情权，他们不知道自己的电话面临着掉线的风险——这比信号强度不足更加要命。

联邦通信委员会及美国通信与互联网协会的代表都表示，他们对于信号格子显示问题并没有特定的规则和标准。

事实上，即便将原始的信号强度数字披露给手机的用户，意义也非常有限，这并不能让他们了解关于信号接收的一切。决定手机使用体验的因素还有其他很多情况，比如和其他基站之间的冲突，比如他们使用的网络类型，比如当时正在使用网络的用户数量等，这些都是很重要的。“就是最简单的通话掉线，原因也有很多，绝非只是简单的信号强度问题。”新罕布什尔州天线设计公司 Antenna Sys 总裁韦伯解释道，“我们很难将所有的一切都彻底量化。”

显然，不论是国内还是国外，规范手机“显示格数”的标准将成为重要的行业议题。

苹果下一步？

7月20日，周二。苹果公布了截至6月27日的2010年第三财季财务报告。该季度苹果净利32.5亿美元，同比大增78%，平均每股收益3.51美元，营收大增61%，达到157亿美元。这些数字意味着公司的年度业绩飙升——2009年的这个季度，苹果营收为97.3亿美元，净利润为18.3亿美元，每股收益为2.01亿美元。苹果2010年三季度毛利率为39.1%，2009年同期为40.9%。在2010年三季度中，苹果的国际销售额占总营收比重52%。

乔布斯表示：“这是一个惊人的季度，超出了我们所有人的预期，iPhone4成为公司历史上发布最成功的产品，iPad开了一个好头，购买Mac电脑的人比以往任何时候都多，2010年我们还将推出更多令人惊奇的新产品。”

7月30日，周五。iPhone4在香港、澳大利亚、意大利、新加坡、加拿大等17个国家和地区如期上市。几乎所有的苹果专卖店前都排起了长队。

从目前看，“天线门”好像并未给苹果带来致命的打击。但是“天线门”又会如何演绎发展，苹果接下来还会有什么行动，业界拭目以待。来源：2010-8-11《中国经济和信息化》杂志

[返回目录](#)

难物尽其用的3G手机

国内三大运营商拿到3G牌照快两年了，然而不管是各运营商如何宣称自己的网络建设速度如何之快，还是宣传自己的3G网相对于对手或者2G来说如何的有优势，国内的3G业务似乎一时间很难成气候，这一点从当前用3G手机装2G卡的盛行就可见一斑了。

其实将3G手机当成2G用早在中国的3G还只处在炒作阶段之时就很流行的，这也是国内水货手机泛滥的结果。众所周知，中国的3G起步太晚，中国通信产业为了3G做了太长时间的等待——等待TD标准拥有一席之地，等待TD

芯片成功研发，同时还要等待 TD 终端的成熟，还要说服一个强势的运营商来挑起 TD 大旗。当然，太长等待的结果就是中国失去了 3G 发展的最佳时机。在全球 3G 迅猛发展之时，3G 手机也快速的推陈出新，其炫酷的外表加上丰富的功能是诸多 2G 手机所无法比拟的，通过水货渠道大量涌入国内市场的 3G 手机也大受消费者喜爱。然而，当时国内并无 3G 网络，不过好在 3G 制式的手机基本都向下兼容 2G 的网络，这便是国内最早的 3G 手机装上 2G 卡使用的用户，相信他们是在一种无奈之下等待着中国 3G 的到来，谁又曾料，这种等待是如此之漫长，以至于他们逐渐习惯了这种不着调的用法。

原本以为这种现象在 2009 年年初后就会起变化，毕竟我们自己的 3G 正式起航了嘛，却不曾想这种势头愈演愈烈了。拿到全球最成熟 3G 牌照的中国联通相较于其他两家运营商似乎反应异常的迟钝，最成熟的网络和最多的终端并没有让中国联通赢在起跑线上，各厂商在国内不论是正规渠道销售还是水货渠道流入的数量众多的 WCDMA 制式 3G 手机中，绝大部分插入的却是中国移动的 2G 卡，这一趋势还在随着 3G 手机产品线的日渐丰富而快速地增长着。

3G 手机当 2G 使，没有物尽其用，是浪费更是可笑。这一现象盛行在国内还没有上马 3G 之时，可以说是消费者和运营商的无奈，而在 3G 牌照已下发了近两年之后，这一现象的不减反增，只能说是运营商的无能了。

3G 的核心竞争力在于数据业务，网络覆盖和上网资费为其成败关键，而反观我们的运营商们，做的似乎永远没有说的好。已用上 3G 网络和 3G 手机的消费者对网络信号和使用成本的抱怨，直接就让有意升级至 3G 的广大 2G 用户知难而退了。网络，可以说正在高速建设之中，出现信号不稳定还情有可原。而数据的资费呢？业界有专家就表示 3G 上网资费应为 2G 的十分之一，但各运营商似乎都无法也没打算交出令人满意的答卷来。

从现有的实际情况来看，这种将 3G 手机当成 2G 手机来使用实属正常的市场反应。不过，当前各终端厂商已基本将重心放在 3G 手机上了，但愿别等到 3G 手机在全面取代 2G 手机之时，广大消费者的使用“习惯”还没有得到应有的改变。来源：2010-8-11 科技日报

[返回目录](#)

124 倍于韩国网费何时终结

虽然这种算法有值得商榷的地方，但报告却揭示了一个真相——我们的网速如蜗牛，别人的网速如飞马。

国家信息中心信息化研究部日前发布的《中国信息社会发展报告 2010》称，我国主要信息产品与服务的资费水平依然偏高。据统计，2008 年，我国上网接入速率约为 1.8M bps，远远低于日本的 63Mbps，韩国的 40Mbps 以及中国香港的 20M bps。2008 年，我国内地宽带用户平均月资费 83.8 元，相当于每 Mbps 每月 46.6 元(约合 6.7 美元)，是韩国宽带价格(0.37 美元)的 18 倍、日本(0.13 美元)的 51.5 倍。(《经济参考报》8 月 10 日)

报告称：“如果考虑到收入差距的话，2008 年韩国人均国民收入是我国的 6.9 倍，这意味着我国的宽带资费水平相当于韩国的 124 倍。”虽然这种算法有值得商榷的地方，但报告却揭示了一个真相——我们的网速如蜗牛，别人的网速如飞马。

实际上，中国网费高是不争的事实。2007 年，世界银行发布的《中国的信息革命：推动经济和社会转型》报告称，目前中国的互联网使用价格占收入水平的 10%，这一比例是发达国家的 10 倍。当时便有专家声称世界银行的报告“不科学、不严肃”，原因是中国电信设备是很大一部分成本，部分设备还须支付昂贵的专利费用。专家的结论是：中国网费不高，而且越来越低。

如此这般的中国高网费辩解，甚至“指鹿为马”般“指高为低”，是站不住脚的。别的国家电信设备难道没有成本？韩国、印度这样的国家不也是在支付专利费用？在地球村的现实语境下，中国即便是引进设备，也应与韩国成本相当。如果中国引进的设备成本高于韩国，那我们就要质疑了：为何我们花的钱比韩国多，网速却比韩国慢？这高出的成本到底隐藏了什么？

网费如此之高，电信部门为何不考虑降价？事实上，这些年一些地方的网费不仅没有降低，反而增高了。有例为证：笔者 2008 年之前上网费是包月价每月 50 元，2008 年之后改成了 88 元每月，当然，速度提升了，从 512K 提高到 1M 带宽。以“中国电信”为例，近年来其利润大幅下滑，业内称之为“电信忙一年不抵中移动挣三天”。网费如此之高，利润为何还下滑？根本原因并不在于网络收费这一块不赚钱，而在于小灵通业务和固话业务(固话欠费是电信面临的一个难题)拖了电信利润的后腿，令人无奈的是，其他业务不赚钱却成为了电信不愿降低网费的理由，也从整体上掩盖了网费的暴利。

上述报告称，我国主要信息产品与服务的资费水平影响了信息技术的普及和应用效果，成为信息社会快速发展的巨大阻力。资费低廉是推动产业发展的有力武器，汽车业如此、手机业也是如此——这些行业产品价格不正是经历着由高到低的变化吗？可见，降低网费应该成为现实。来源：2010-8-11 东方早报

[返回目录](#)

物联网怎样“落地”于实体经济

物联网是当前社会各界广泛关注的热点话题。物联网的概念是 1999 年提出的，英文名称叫“ The Internet of things(物物相连的互联网)”，是指在互联网基础上整合传感、通信和信息处理等技术，按约定的协议，把相关物品与互联网连接起来，进行信息交换和通讯，以实现智能化识别、定位、跟踪、监控和管理的一种网络。

物联网用途广泛，遍及智能交通、环境保护、政府工作、公共安全、平安家居、智能消防、工业监测、老人护理、个人健康、水系监测、食品溯源、情报搜集等多个领域，使人类能够以更加精细的方式管理生产和生活，达到“智慧”状态，从而节约成本，提高资源利用率和生产力水平，改善人与自然的关系。一些专家预测，10 年内物联网就可能大规模普及，2020 年之前全球接入物联网的终端将达到 500 亿，发展成为一个上万亿元规模的新兴产业，是继计算机、互联网与移动通信网之后的又一次信息产业浪潮。正因为如此，物联网的概念提出之后，立即引起了政府、经济界和电子信息业界的广泛关注。

但是，物联网实际应用的推进却比较缓慢。究其原因，根本就在于物联网的研究和应用主要集中在社会生活服务和公共管理领域，与实体经济的联系并不紧密，只限于生产监测等信息化服务方面。也就是说，物联网尚未与实物产品的有序高效流动联在一起，仍然处于没有“落地”的悬空状态。如果从当前所界定的物联网概念看，这种通过传感技术将互联网与物品连接起来的网络并不是真正意义上的物联网。一些专家就严格地将之界定为传感网，也就是认为传感网并不等于物联网，而与互联网一样都是物联网的一个重要组成部分。

实体经济是一个国家和地区发展的基础支撑，也是社会财富积累的源泉。无疑，物联网能够为人们提供优质高效的社会生活服务和公共管理，具有重大社会价值。但是，物联网只有社会价值是不够的，因为那将使它无法发展成为新兴产业，并可能重蹈网络经济泡沫破灭的覆辙。物联网只有与实体经济结合起来，才能具有强大的经济价值和广阔的发展空间。从这一意义上讲，物联网的经济价值和经济生命力取决于它能否“落地”于实体经济。

物联网怎样才能“落地”于实体经济呢？从物流切入应该是一个上佳选择。物流是指原材料、产成品及相关信息从起点至终点有效流动的过程，它将运输、仓储、装卸、加工、整理、配送等环节有机结合起来，形成一个完整的供应链，为用户提供多功能、一体化的综合性服务。物流是现代市场经济发展的“加速器”，物流业的发展水平已成为衡量一个国家现代化程度和综合国力的重要指标。物流在国民经济中的地位和特点，决定了它是物联网“落地”于实体经济最有现实意

义和经济价值的领域。从我国情况来看，一方面物流发展很快，为经济持续快速发展提供了有力保障；另一方面又存在着物流发展方式粗放、资源分散、缺乏整合、秩序较乱、成本过高等问题，亟须新的管理技术来提升发展水平。

物联网难以“落地”于实体经济，作为实体经济重要组成部分的物流发展水平又“升”不上去，这一“落”—“升”的双向需求就为物联网的发展提供了最佳结合点和巨大空间。将物联网技术应用于物流，能够有效提升物流的智能化水平，使物流进入智能物流形态。所谓智能物流，就是通过物联网的应用，利用先进的信息采集、处理、交换等技术完成运输、仓储、配送、包装、装卸等多项活动，以“智慧”的方式实现货物从供应者向需求者的移动，为供方提供最大化利润，为需方提供最佳服务，同时消耗最少的自然资源和社会资源的社会物流管理体系。来源：2010-8-11 人民网-人民日报

[返回目录](#)

智能手机价格可能进入“1”时代

如果你还觉得“高不可攀”是智能手机们的特色，那么这个观念就要改变了。日前，一份针对手机市场的调查报告预测认为，深圳智能手机增长远高于手机通讯的整体增长，目前智能手机均价已从3000元进入2000元价格段，预计2010年第四季度价格将会快速跌落至1500-2000元区间，成为白领们的必备工具。在业内人士看来，随着各大品牌工厂相继加入智能手机的研发阵营，竞争加剧，智能手机出厂均价持续下调成为大势所趋。

据一些品牌企业透露，除了传统的通话功能外，1080P高清摄录、HDMI高清传输、视频通话、高速上网、SNS社区网络沟通、在线电子支付、在线交易等功能都将在新的智能手机上集成。记者还了解到，深圳三大运营商相继投入补贴，积极推进千元3G智能终端的低端智能机战略，也将降低消费者购机成本，智能手机将逐步普及。来源：2010-8-17 南方都市报

[返回目录](#)

产业环境篇

【政策监管】

工信部强化手机内置服务抽查

2010年6月，工业和信息化部启动了手机内置服务调查，要求厂商对新进网手机的销售去向进行提报。但记者获悉，这项旨在深入打击手机淫秽色情及吸费后门的举措，现实执行情况却并不尽如人意。

“截至到现在，仍有部分企业未按时提报销售去向信息。”工信部相关人士表示。

针对这一情况，记者获悉，工信部已于近日向部分手机厂商下发了紧急通知，要求截至本月10日，所有手机企业均需完成相关产品的提报工作。自今日起，将对所有应提报而未提报产品销售去向的企业采取必要的控制措施。

对于控制措施的具体细节，该人士表示暂不方便透露，不过他坦言这将直接影响到手机厂商后续产品的进网许可。

为深入打击手机淫秽色情及吸费后门等违规问题，工信部电信管理局从6月起启动了为期半年的手机内置信息服务滚动抽查工作，并要求凡在2010年4月21日之后申请进网的手机提报产品销售去向。

针对销售去向，工信部确定了10个重点城市，包括北京、上海、天津、重庆、保定、深圳、珠海、东莞、成都和西安。按规定，手机企业需要对上述十城市至少填报10个具体销售网点，并注明网点地址及电话，若未在重点城市销售的，需向电信设备入证中心提交说明并根据实际情况另行填写。

从2009年底开始，工信部启动了新一轮手机涉黄打击行动，并连续发文，要求通信管理局和电信运营商通过多项措施加大对涉黄手机网站及其经营者的打击力度。来源：2010-8-11 飞象网

[返回目录](#)

违法使用无线电最高罚 2000 元

“你所使用的无线电已经违规，根据无线电管理规定……”如果你在使用无线电时听到这样的对白，说明你已经触犯了无线电管理规定，要到相关部门登记才可以使用。

昨日，记者从番禺区科信局了解到，为确保亚运期间无线电安保工作，番禺区目前开展大范围的无线电整治工作。“番禺区目前已经核查了九成的无线电台。”番禺区信科局局长赖建强表示。预计在10月份大夫山无线电监测站工程将建设完工，并投入使用。

“为了确保亚运会无线电环境的干净，目前番禺区已经对全区的无线电进行核查，并且用了两年的时间对全区的无线电用户进行登记。”

赖建强表示，之前番禺区违法使用无线电用户比例大概在91.54%左右，基本表现在旅店餐饮、物流运输、物业管理和社会管理上，通过整治一段时间，已经降低到六成左右。而亚运之前将全部得到有效控制。

据了解，由于电台的频率和频率相隔比较近，为了不影响正规的电台，目前是慎用阶段。亚运会前，对于番禺区的无线电将提前演练，而亚运会当日工作人员会24小时值班进行监控，发现了违法违规的电台，将对使用无线电用户进行罚款，最高上限为2000元。来源：2010-8-11 信息时报

[返回目录](#)

我国推动制定的物联网领域国际规范发布

国家标准化管理委员会、交通运输部联合在京宣布，国际标准化组织(ISO)日前正式发布了ISO/PAS18186。这是第一项由我国提出并积极推动制定，由ISO正式发布的可公开提供的规范。

据国家标准委介绍，该规范全称为《ISO/PAS 18186：集装箱-RFID货运标签系统》，由“抓斗大王”包起帆领衔研制并负责领导起草。

“这项国际规范来源于上海港的科技创新成果——集装箱电子标签。”上海国际港务集团副总裁包起帆介绍，该系统实质上就是以集装箱为跟踪目标的一种物联网，采用了电子标签(RFID)与互联网的结合，可以为货主、港口、船公司、海关、商检等相关单位，提供集装箱在经过各物流节点时的实时状态信息，实现了集装箱运输信息由“告知”到“感知”的变革，对提高集装箱物流的透明度、安全和效率具有重要的作用。

所谓电子标签，就是给集装箱装上一把“电子锁”，外形像个小方盒子，装箱时用移动式读写设备往盒子里写入集装箱信息、货物信息和物流信息。集装箱在经过港区道口、码头桥吊时信息会被自动读取，并显示在专用网站上，货主、船公司、港口方、政府监管部门都可以查询。如果集装箱中途被非法打开，网页就即刻显示红色报警。

从 2001 年开始 ,包起帆就带领科研团队开展了集装箱电子标签系统的研究。2005 年 12 月 3 日 ,中国第一条装有电子标签的集装箱航线正式起航 ,完成上海至烟台的真实环境应用 ; 2006 年 , 该项目从电子标签与局域网的结合拓展到与互联网的结 合 ; 2007 年 11 月 20 日 , 开始了中美国际集装箱航线电子标签系统实测 ; 2008 年 3 月 10 日 , “ 中海宁波 ” 轮从上海港驶往美国萨瓦纳港 , 开始了全球第一条集装箱电子标签国际航线的商业运营。此后 , 加拿大、日本、俄罗斯、马来西亚、印度尼西亚等国的生产商、物流商、货主 , 主动找到上海港 , 要求开通电子标签航线。

物联网国际规范的正式发布标志着我国的物联网建设摆脱了单纯的概念建设 , 进入可实际操作阶段。物联网作为我国新兴的产业领域 , 必将成为各方角逐的焦点。来源 : 2010-8-13 科技日报

[返回目录](#)

李毅中：下半年进一步提高电信监管水平

在 8 月 12 日北京召开的部长报告会上 , 工信部部长李毅中直接指出当前通信业发展面临的主要问题。他强调 , 要突出抓好三网融合与信息安全等重点难点工作 , 全面完成 2010 年和 “ 十一五 ” 的工作任务。

据悉 , 在近日北京召开的部长报告会上 , 工信部部长李毅中认真分析了当前通信业发展面临的主要问题。他强调指出 , 当前要突出抓好工业节能减排、淘汰落后产能、优化中小企业发展环境、工业质量品牌建设、推进三网融合、维护网络与信息安全等 6 项重点难点工作 , 全面完成 2010 年和 “ 十一五 ” 的工作任务。

同时 , 李毅中要求 , 要积极谋划 “ 十二五 ” 发展规划 , 加快发展方式转变。他指出 , 在编制 “ 十二五 ” 规划中 , 要明确 “ 十二五 ” 时期通信业和信息化的发展思路和框架体系 ; 准确把握时代特征 , 统筹工业化、信息化、城镇化、市场化、国际化 “ 五化 ” 的关系 ; 突出产业结构优化升级的重点 , 培育发展战略性新兴产业 ; 着力加强技术改造和自主创新 , 提高工业发展的质量和水平 ; 加快构建资源节约型、环境友好型技术体系和生态体系 , 提高产业可持续发展能力 ; 着力优化产业空间布局 , 促进区域协调发展 ; 加快体制改革 , 进一步优化工业发展环境。

对于做好通信业下半年工作 , 李毅中明确提出要求 , 要适应信息网络发展的新形势 , 进一步提高电信监管工作水平 ; 围绕中心工作 , 加快提升部属事业单位支撑和服务能力 ; 面向工业化、信息化和国防现代化 , 着力提升部属高校办学水

平和服务能力；加强团结、融合和稳定，为全面履行职责提供思想和组织保障。
来源：2010-8-16 飞象网

[返回目录](#)

工信部：移动本地电话定价权将下放运营商

在固定电话定价权 2009 年下放运营商之后，移动本地电话定价权 2010 年有望也下放运营商，这意味着我国移动资费还有较大下降空间。据悉，工信部已制订了《关于调整移动本地电话业务资费管理方式的通知》(征求意见稿)，其核心内容是将移动本地电话定价权交由运营商，鼓励运营商通过“单向收费”等手段降低资费。

为何贵？

贵在哪？

本报讯 (记者薛松)记者从行内了解到，工信部已制订了《关于调整移动本地电话业务资费管理方式的通知》(征求意见稿)，其核心内容是将移动本地电话定价权交由运营商，鼓励运营商通过“单向收费”等手段降低资费。

为何贵？

话费占收入比例过高

统计显示，从 2001 年到 2006 年，电信资费下降了 62%，2007 年实现了单向收费。2007 年移动通信资费下调了 13%，2008 年下调了 11%，2009 年也在 13%左右。

国家信息中心信息化研究部副主任张新红认为，尽管资费已经下降很多，不过，我国的主要信息产品和服务资费水平依然偏高。他举例说，2009 年手机话费占城市居民可支配收入的 4.77%，而占农村居民可支配收入的比重是 15.9%，这反映资费水平偏高，国际上，应用成本占到 1%以下才比较容易实现普遍服务。

贵在哪？

被收取长途和漫游费

电信资费究竟贵在哪里呢？在某网站举办的“电信业资费问题座谈会”上，工信部电信研究院副总工程师何霞指出，其实移动本地通话费不高，主要是长途和漫游的问题。

其一，美国等国家的计费系统相对简单，甚至已经取消了漫游费。尽管 2009 年年底工信部下发文件要求电信企业从 2010 年 1 月 1 日起，简化移动电话拨打长途电话的资费结构，实行单一计费方式，但许多资费仍有本地、长途和漫游之分。

其二，上网费偏贵。如果考虑网速和收入水平，我们的宽带资费水平相当于韩国的 124 倍。

工信部：

计划将定价权交运营商

逐渐放开资费管理是政府电信管制的重要步骤。2010 年 5 月，工信部、发改委联合下发《关于调整移动本地电话业务资费管理方式的通知》(征求意见稿)，其核心内容是将移动本地电话定价权交由运营商，鼓励运营商通过“单向收费”等手段降低资费。目前该政策还处在征求意见阶段，正式文件预计将在近期下发。

此前的 2009 年，工信部和发改委已经下发《关于调整固定本地电话等业务资费管理方式的通知》，已经将固定本地电话的定价权交到了运营商的手中。目前，一些固网运营商已经通过套餐形式变相取消固话月租费。

记者观察

还有下降空间

电信资费

还有下降空间

中国移动 2009 年 EBITDA 利润率高达 50% 以上，远超行业平均水平，在欧美电信业发达国家，沃达丰、法国电信等公司 2009 年的 EBITDA 利润率也只在 30%~40% 之间，因此，我国移动资费的下调空间还很大。

对于深层次原因，工信部专家何霞认为，高资费和电信市场的开放程度是相关的。

国资委最近一份统计显示，电信行业国有资本占有量达 96.37%。国务院最近发布了《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。业界普遍认为，随着民间资本进入，电信资费还有下调空间。来源：2010-8-14 大洋网-广州日报

[返回目录](#)

工信部:7 月下半月发 91 张电信设备进网许可证

工业和信息化部电信管理局日前发布公告，7 月下半月，工业和信息化部共核发进网许可证 91 张，其中包括手机、上网卡、交换机，光传输设备等。

7 月下半月的入网终端中，WCDMA 终端有 11 款，其中 WCDMA 数字移动电话机 9 款、WCDMA 无线数据终端 2 款。另有 GSM 双频数字移动电话机共 32 款。TD-SCDMA 终端有 11 款，其中 TD-SCDMA/GSM 双模数字移动电话机 8

款、TD-SCDMA/GSM 双模无线数据终端 3 款;此外, CDMA 终端共有 6 款, 其中 CDMA2000/GSM 数字移动电话机 1 款、CDMA 1X/GSM 双模数字移动电话机 1 款、CDMA 1X 数字移动电话机 3 款、CDMA2000 无线数据终端 1 款。通信产业网

据了解,工业和信息化部在 7 月上半月共核发 394 张进网许可证,加上下半月 91 张,总数达 485 张。上半月核发的进网许可证中,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。来源:2010-8-11 赛迪网

[返回目录](#)

【国内行业环境】

珠三角 5 年内取消手机漫游费

此次公布的《珠江三角洲基础设施建设一体化规划(2009~2020 年)》中,对珠三角年票互认以及各市通信资费统一制定具体的时间表。

规划中明确,在珠中江、广佛肇实现片区内年票互认的基础上,2010 年底将争取实现深莞惠年票互认,到 2012 年前实现珠三角区域年票互认。2014 年实现珠三角城市公共交通“一卡通”,并逐步拓展到城际轨道等交通领域。

通信资费方面,2010 年底前,调整各市移动电话价格差异较大的预付费资费套餐,2012 年 1 月前,取消广佛之间的移动电话长途和漫游资费,将各经济圈内的固定电话通话费调整为区间通话费水平,争取实现广佛、珠中江和深莞惠通信资费一体化;2015 年 1 月前,完全取消珠三角地区之间的移动电话长途和漫游资费,将固定电话长途通话费调整为区间通话费水平,实现珠三角通信资费一体化。

《珠江三角洲基础设施建设一体化规划(2009~2020 年)》中同时提出,2020 年前规划建设交通、能源、水利、信息化 4 类重大工程共 150 个项目,总投资 19767 亿元,其中,2009 年至 2012 年计划投资 9387 亿元。来源:2010-8-12 信息时报

[返回目录](#)

三大运营商:2010 年 3G 不降价

针对工信部鼓励电信企业降低资费一事,记者昨天从北京联通、北京移动、北京电信方面了解到,2010 年下半年北京地区 3G 话费不会有大的调整变化。

昨天，工信部网站消息，在“山西农村三网融合工作汇报会”上，工信部部长李毅中表示，在推进三网融合工作中，电信企业和广播电视企业要通过不断降低资费，回报社会，承担自身的社会责任。

某门户网站公布的一项调查显示，3G上马一年后，已经有超过七成的被调查者使用过3G服务，认为资费偏贵的仍达半数。来源：2010-8-14 法制晚报

[返回目录](#)

通信资费年降 9% 使用量保持增长

在通信方面，2009年三大电信运营商全部全业务运营后，整个电信市场的资费水平就不断下调。根据工业和信息化部公布的数据，2009年电信资费综合价格水平比上年下降9%。而工信部预计2010年仍将保持9%的电信综合资费水平下降幅度。

电话费便宜了，会刺激更多的新增用户和现有用户使用量。工信部预计2010年电信业务总量增长12%左右，业务收入增长4.5%左右。

2010年一季度，电信资费水平同比下降13.5%。而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%。其中，移动通信收入增长11.2%，比重提升到68.55%；固定通信收入比重下降到31.45%。来源：2010-8-12 第一财经日报

[返回目录](#)

12个三网融合试点城市全部上报方案

知情人士透露，截止8月16日，12个三网融合试点城市已全部上报试点方案，这意味着试点即将开始。

据悉，12个三网融合城市包括北京、大连、哈尔滨、上海、南京、杭州、厦门、青岛、武汉、湖南长株潭、深圳、绵阳在内，都已上报试点方案，只是有些城市上报早，有些城市晚。

之前，国务院三网融合工作协调小组办公室印发《关于三网融合试点工作有关问题的通知》，明确规定2010年8月16日前，试点省市应将具体实施方案由省级人民政府办公厅报至国务院协调小组办公室，国务院协调小组办公室再对试点实施方案进行评估。

目前，各地都已成立三网融合工作协调小组办公室，比如北京已组建三网融合工作协调小组，市委组织部、市委宣传部、市广电局、市经信委、市发改委、

市财政局、市通管局，以及北京广播电视台等 38 家单位的主管领导，均为协调小组成员；北京市委常委、宣传部长、副市长蔡赴朝任协调小组组长；副市长苟仲文任协调小组副组长；协调小组办公室设在广电局。

据悉，各省由省政府办公厅统一上报方案。目前各地三网融合试点方案详细情况还未透露，预计过些天各地试点方案评估通过后将下发文件给电信和广电部门，届时具体情况将明晰。其中最引人注目的将是 IPTV 问题和双向进入业务问题。来源：2010-8-17 新浪科技

[返回目录](#)

上海将移动运营商基站建设纳入城市规划

从上海市城市规划设计研究院了解到，为加强移动通信基站资源的统筹管理，上海首次将通信基站作为城市基础设施之一纳入城市总体规划。目前，《上海市公用移动通信基站站址布局专项规划(2010 - 2020)》已进入编制收尾阶段，这项规划出台后，以往移动运营商各自为政、分散布局的基站建设状况将得到根本扭转。

与供水、供电、垃圾处理等传统市政设施不同，第一个移动通信基站在我国出现是上世纪 80 年代末，随着移动通信业务普及和发展，3G 新技术的应用及手机电视等在线视频业务的提供，使得基站建设呈现信号覆盖半径越来越小、站址资源越发紧张的局面。上海市规划院专家指出，多家移动通信运营商重复建设、缺乏合作所造成的空间资源浪费十分严重，加大了统筹管理的难度，也造成了城市景观的破坏。

资料显示，至 2009 年底，上海市公用移动通信用户总数已经达到 2113.2 万户，移动通信用户渗透率已经达到 120% 左右。专家表示，随着 3G 服务的普及，上海移动通信基站将出现新一轮发展高峰。将基站选址纳入城乡规划体系，根据城市未来发展走势预测科学布点，将更有利于移动通信产业健康发展。

据悉，上海将规划新增 3900 余座移动通信宏基站，加上现有和在建的近 7000 座，至 2020 年，市域范围内宏基站将达到 1 万座左右，这也将为国家物联网发展战略的实施和高端商贸提供了坚实的通信服务保障。

为有效保护和利用宝贵的土地资源，新增站点将尽量避免独立占地树塔的建设模式，将按照政府大楼、企事业单位办公楼、公建配套设施、市政基础设施、住宅建筑的优先顺序，并结合建筑特点进行科学合理的设置。各移动运营商将主动接受政府对基站建设所进行的严格电磁环境监控，确保每一座基站建设都严格执行国家相关标准，符合环保的要求。来源：2010-8-11 新华网

手机行业门户鱼龙混杂 移动电子商务亟待规范

随着移动电子商务的发展和 3G 时代的到来，诸多互联网企业推出移动电子商务领域的产品和服务，但其中也不乏“李鬼”暗中作祟，炒作概念，在使部分企业蒙受经济损失的同时，也搅乱了产业的健康发展。

靠炒作概念，不仅无益于移动电子商务的良好发展，甚至还将给处于起步阶段的该行业带来无形伤害。

近来，消费者维权部门接连收到数起中小企业家关于“手机行业门户”的投诉，案件涉及杭州、宁波、河北、江苏、上海等地，消费者均表示有不少公司打着“3G 行业门户”、“手机门户”、“移动实名”等诸多移动电子商务模式“蒙骗”。一时间，有关“手机行业门户”价值及前景的议论，在业内激烈展开。

作为国内较早推出的移动电子商务模式，“手机行业门户”见证了中国移动电子商务的发展变化，并成功为众多企业搭建了走向移动电子商务的平台。但是，由于“手机行业门户”这一商业模式在我国依旧处于萌芽阶段，在前景及相关规定尚不明晰之时，却被部分商家利用，肆意炒作，这不仅造成中小企业者的损失，也给移动商务的发展蒙上了一层阴影。

有概念，没服务

移动电子商务，指通过手机为终端的移动互联网建设一个类似阿里巴巴的中小企业行业商城和移动互联网营销推广平台，使中小企业既能推广营销自己的产品又能当开发商吸引同行业企业自己的平台上进行推广，达到在流通环节实现价值的目的。

目前，我国移动电子商务产业市场庞大。《IT 时代周刊》从相关分析数据中了解到，随着 3G 的推广，2009 年中国移动电子商务用户规模已达到 3668.4 万，同比增长 117.7%；中国移动电子商务实物交易用户规模已达到 159.7 万，较 2008 年增长 187.0%，增幅高于移动电子商务整体用户规模的增长。据中国互联网络信息中心数据，截止到 2010 年 1 月，我国手机上网人数达 2.33 亿，并预测年底手机上网用户会突破 4 亿大关。

迄今为止，申报国家移动电子商务试点示范工程支持的移动应用项目，已经覆盖了 30 个省市，共有 147 个之多。移动商务正呈现良好的发展势头，加之拥有如此庞大的市场数据，企业应用无疑成为移动商务发展的热点。

但是，也有一些企业为谋取短期利益，过度宣传“手机行业门户”，致使不明真相的厂商蒙受损失。遭受经济损失的杭州某老板对本刊记者说，“这些手机

行业门户的推销者声称，只要注册了一个中国丝绸等类似这样的名字，就能成为该关键词的手机行业门户，那么将来别人通过手机要获取行业信息，就必须要到你们这里来，因为这些名字在手机行业门户中都是唯一的。”

在经过多方咨询和调查之后记者发现，手机行业门户可能并没有宣传的那么美好。“所谓名字是唯一的只是在某个公司的平台中是唯一的，而在其他公司的平台中，依然可以注册同样的名字，所谓的盈利自然只能是‘水月镜花’。”一位长期观察移动电子商务行业的研究人员表示。

中国电子商务研究中心告诉《IT时代周刊》，从现在看来，手机行业门户前景尚不清晰。考虑到涉足“手机门户”领域的企业不止一家及今后更多的企业介入，运作方刻意强调的“稀缺性”、门户名称的“唯一性”，实为偷换概念。由于不同的平台可以申请相同的门户名称，也不具有排他性。“当手机行业门户的‘关键词’不再稀有，对客户的吸引力注定会黯然失色，这种商业运作模式无异于诈骗。”该研究中心工作人员表示。

“李鬼笑，李逵哭”

“移动电子商务”一词自诞生之日起就被称为移动互联网时代“阿里巴巴”式的商业平台，只要在移动互联网上建设一个或多个特定的行业门户，通过占领门户上最好的销售展示位置和广告位，就能快速实现自有产品的销售，以及通过开发同行业、上下游企业进驻门户，收取会员费和广告费等。

的确，阿里巴巴电子商务模式的成功，影响了全国乃至世界的贸易发展，随着手机上网的兴起，手机行业门户也隐约透露着巨大的盈利空间。争当移动通信领域的阿里巴巴，成了所有手机门户企业的梦想。

而在移动电子商务迎来春天之时，也传出不少杂音。上述杭州老板对记者描述道，她在参加一个招商会后，花费9万余元抢注了“中国丝绸”和“浙江服装”两个门户，并获得了主办方颁发的行业门户注册证书。在后期实践中她发现，主办方许诺的实际盈利与预期却并不相符。与该老板遭遇相似的另一个受害人河北张姓老板表示，他之所以会付款，完全是受了宣传误导而一时头脑发热，“我至今也没有想明白这些门户究竟将怎样带来收益”。

这是一个共同的“受骗”路径：运作方采用集体营销的方式，利用人们对3G、电子商务等概念的模糊认识，大肆渲染“手机门户”的稀缺性及投资价值，并营造出争购的虚假氛围。在引诱人下单之后，又以种种理由拒绝退货并且不予提供必要的后续服务。

然而对于来自社会各方的声讨，一些移动电子商务企业却是大呼委屈。国内一家从事该行业的企业亿美软通公司发现有一个打着“北京亿美软通科技有限公司”旗号行骗的“李鬼”，因此在其网站上发布了声明一切内容均系伪造和变造。

该公司人员向本刊记者表示，“目前已针对该网站的假冒行为向公安机关报案，并保留进一步追诉的法律权利。”

“移动电子商务是国家大力推动的行业，但是由于这个行业还处于初期，没有进行相关规范，所以被很多不知名的不负责任的小公司所利用。”运营“手机行业门户”的中科聚盟常务副院长赵鹏表示。中科聚盟目前正在加快和完善相关技术、服务进程，规范服务管理流程，采取有效措施，切实保护用户权益，并对假冒者诉诸法律。

诚信决定明天

整体而言，我国移动电子商务发展尚不成熟，还有较长一段路要走。本刊记者对此咨询了多位行业人士，均表示目前手机门户行业所存在的问题关键是相关法规的缺失，让市场秩序难以得到规范，只有加快建立相关市场规则和法律，才能保障市场健康发展。

建立完善的诚信体系成为移动互联网电子商务发展的当务之急。中科聚盟(北京)信息技术研究院常务副院长赵鹏向《IT时代周刊》介绍了他们在诚信方面的一些做法。这家专注于手机移动互联网及移动电子商务进行研发与管理的民营研究机构在选择合作伙伴时，首先会考察该合作伙伴是否获得过行业权威机构一些资质和其诚信经营背景。他们还建立了一套完善的审核机制，并组建了一个团队专门做信息审核，做到24小时监控服务。

借鉴传统互联网的经验教训，企业应有清醒的认识，诚信对于新兴产业格外重要。一旦失信于众，损失的不仅是企业的声誉，更是整个行业的形象。移动商务未来必将面临同样残酷的竞争，信誉则是企业在大浪淘沙中的“葵花宝典”。

尽管存在各种问题尚待解决，投身移动电子商务的企业仍做着成为移动“阿里巴巴”的梦想。最近，工业和信息化部推出政策对信息消费大力扶持，加上2.33亿的手机网民数量，让3G时代移动互联网的美好前景跃然纸上。

然而，复制阿里巴巴的成功绝非易事，移动商务如何才能真正成为聚宝盆，还有待业界人士继续摸索。来源：2010-8-11 IT时代周刊

[返回目录](#)

下一代广电网有饼无规划 企业担心数字电视覆辙

没有明确规划的产业就像没有舵的船，虽已起航但终不敢乘风破浪。

国家广播电影电视总局(下称广电总局)正在组建NGB(下一代广电网)工作组，看来下一步他们要推进下一代广电网的建设了。”

“又是在忽悠企业。”

这是两个广电业界人士的对话。广电系在推进卫星电视的过程中，业内许多机顶盒生产企业在频繁的芯片标准更换中被折腾得筋疲力尽；在广电系发展CMMB的过程中，为手机电视市场提供芯片和解决方案的创毅视讯、以智能卡和数据安全为主营业务的天喻信息等众多跟风企业折戟沉沙，损失惨重。当广电系近日抛出建设下一代广电网的宣告时，许多企业认为这又将是一次忽悠。

广电独舞

这几天广电总局科技司工作人员正在忙着“招商”。广电总局日前组建的NGB工作组就下设在科技司，工作组的具体事务由该司负责执行。其中两位工作人员的电话号码被挂在了网上，他们每天都在等申报参加工作组的人士或单位的电话。

“工作组会员依据自愿原则申请加入，可以是单位也可以是个人，但个人仅限于大学教授。”广电总局科技司负责接待会员申请的某人士告诉《中国经济和信息化》记者。

“会员将重点负责下一代广电网的标准设计、行业发展规划、咨询等方面的事项。”前述人士对本刊记者表示。《中国下一代广播电视网工作组工作章程》中规定工作组的主要工作是：政策研究、技术、设备、标准建议、工程建设指导、测试评估和知识产权等。

工作组下设16个专题组，囊括了政策与战略研究、NGB体系架构、NGB业务以及安全保护、核心网、接入网、无线网、中间件、芯片与终端、测试评估、运营支撑、知识产权保护、产业推进等各类专题组。专题组需要引入大量的行业企业和专家资源，这将是一个浩大的工程。

“目前工作组的主要工作是接受会员申请并进行资格审核。”广电总局科技司某人士告诉《中国经济和信息化》记者。

当本刊记者问及将来的工作组资金是否会有财政支持时，广电总局科技司工作组人士未予正面回应。

广电总局科技司前述人士告诉本刊记者，工作组的资金筹备问题将会在引入适量的会员后，与会员共同协商解决。而在《中国下一代广播电视网工作组工作章程》第十四条中明确规定，工作组会员分为两个级别：会员和支持会员，实行收费制。

广电总局日前与摩托罗拉签署下一代广电网合作协议，在签约发布会上广电总局表示将用5~10年的时间建成能与移动网和互联网同等竞争、互联互通的广电网。

“这是开什么玩笑啊？”一位双向网络改造企业人士表示，广电网与互联网的差距远不是十年就能跨越的。

事实上，广电总局多年前就在各种场合表示其意在推进下一代广电网络建设，但直到目前为止，承担初步规划工作的工作组才真正落地，而且企业和个人也未必会对之报以热情。

烽火科技市场部人士告诉《中国经济和信息化》记者，他们并不知道广电总局最新发布的下一代广电网工作组组建的通告，他们的关注重心是移动通信网和互联网。而烽火科技被投资机构认为是较多参与广电网络建设的企业之一。

该公司市场部相关人士表示，事实上广电系的网络建设只是其公司业务中很小的部分，他们的业务重心是电信网络。与烽火科技一样，光迅科技也被部分投资机构推荐为下一代广电网发展的收益龙头股，然而光迅科技市场部负责人告诉《中国经济和信息化》记者，企业的业务范围很少涉及广电网络领域。

对于广电总局来说，最坏的消息不是广电系企业对它建设下一代广电网的宣告并不知情，而真正令其失望的是，广电系企业以及广电系人士普遍对此熟视无睹，甚至存在抵触情绪。

据预估，广电下一代网络建设的投入将在 500 亿元到 1000 亿元之间，如果在没有财政支持的情况下，单凭广电总局的推动与鼓励，似乎很难激发行业内企业的投资热情。一位终端厂家甚至认为，此时的鼓励更多的是在忽悠企业。

一路忽悠

“难道这次又要‘养肥’摩托罗拉吗？”一位广电业界人士在与《中国经济和信息化》记者谈及广电总局与摩托罗拉签署合作协议一事时提出这样的疑问。据悉，摩托罗拉将重点参与 NGB 业务应用研究。该人士告诉本刊记者，在广电系发展数字机顶盒过程中曾经“养肥”了法国的 Nagra 公司，该公司的芯片占据国内芯片市场的绝大部分份额。

“自己搞了整个体系，结果用的芯片都是国外的。这就是我们广电业界的现实。”该人士抱怨道。

在国内许多行业从业者眼中，一个新行业兴起时，无论是政府主管部门还是行业企业，首先需要掌控的东西就是标准。下一代广电网发展当然也难以避开标准问题的讨论。

当《中国经济和信息化》记者在与某中间件厂商谈及广电总局准备开始下一代广电网的建设时，他的第一个问题就是“请问行业标准在哪里？什么是下一代广电网？下一代广电网的标准在哪里？”

国内广电系企业还有另外一层担心，部分参与讨论下一代广电网建设的业内人士猜测，广电总局此次与摩托罗拉的合作，很可能预示着未来的下一代广电网行业标准将更多地受国外厂商控制。

“ 不及早出台标准，行业企业将会遭遇像数字电视、CMMB 推进过程中一样的困境。标准变来变去或者没有标准，许多企业的投资将会打水漂，造成资本的大量浪费。” 一位广电系数字机顶盒销售商告诉《中国经济和信息化》记者。

据了解，在广电系加密中星九号、改变芯片标准的过程中，一大批机顶盒生产厂家和销售商损失惨重。福州卓异电子等企业已经深受没有行业标准或者标准不稳定之苦。

广电总局经常性地调整行业政策，这让广电系企业常常感到无所适从，最重要的是企业的正常经营常因新政频出而不时中断。

“ 创毅视讯虽然出货很多，但利润微薄；而天喻信息则成为牺牲品，经营中损失惨重，这在业界人所共知。” 一位广电系卫星接收器生产厂家告诉《中国经济和信息化》记者。该人士认为，广电总局这些年昏招迭出，让自己也找不准发展的方向。

另一位广电系人士更是直言：“ 广电总局自己的方向还没有找准，下一代广电网建设又怎能领导企业？可以预见许多企业又将被带到血本无归的地步。” 多位参与讨论的广电业界人士一致表示，他们已经对主管部门的指挥能力产生了严重怀疑。“ 他们会为一个标准折腾上好几年，企业怎么会有工夫赚钱？许多企业已经被折腾得不厌其烦了。” 一位业界人士甚至表示，他打算不再做卫星电视业务。

然而，广电总局仍在朝着既定的目标走去，它的下一代广电网工作组正在忙着引进会员。北京算通科技发展有限公司是中国领先的数字电视加密和前段产品及系统解决方案提供商，该公司市场部工作人员告诉《中国经济和信息化》记者，他们正在报名参加下一代广电网工作组。而光迅科技市场部人士则表示：他们过去较少关注广电网业务，将来也不会太多关注。

一位广电业界人士对广电总局的下一代广电网规划如此评价：这不是 1979 年了，随便画一个圈就是个蓝图的时代已经过去了。来源：2010-8-11《中国经济和信息化》杂志

[返回目录](#)

国家有线筹备组成立 地方广电急抢上市救命稻草

核心提示：国家网络公司将在 2010 年年底前挂牌，最快到 2012 年底实现全部整合。在国家网络公司加快组建的同时，为了在整合中占据资产高地，各地有线网络公司纷纷加快上市步伐，但这却给国家网络公司的组建增加了难度。

分散的有线网络全国整合终于拉开大幕。

8月10日，本记者从广电总局有关人士处获悉，广电总局成立的国家级有线电视网络公司筹备组8月初正式成立。国家有线网络公司的筹备组的组长将由广电总局副局长张海涛挂帅，而计财司司长孟冬和贵州省广电局局长李新民出任副组长。

广电行业专家、中广互联主编吴纯勇表示，“这样的人员安排其实显示出一定的信号，那就是整合的开始阶段将以各地网络资产的评估和国家财政注资为主，而整合将按照‘先易后难’的原则来推进，即先整合中西部的省网，之后才是东部地区的整合。”

在筹备组成立后有望在2010年10月前制定出具体的组建方案。其中包括资产评估和资产入股的方式、上市和非上市业务如何区别对待、国家财政注资的用途等等。国家网络公司将在2010年年底挂牌，最快到2012年底实现全部整合。

值得注意的是，在国家网络公司加快组建的同时，各地有线网络公司也在加快上市步伐，尤其是在楚天数字电视借壳武汉塑料成功后。业内人士分析，地方有线上市的目的是为了在全国网络的整合中占据资产高地，不过这显然给全国网络公司的组建增加了难度。

一张网的理想与现实

根据本记者得到的张海涛的一份讲话稿，目前在广电系统内部，除了继续推进有线电视网络的双向化升级和数字化整体转换后，培育合格的三网融合市场主体，组建国家级有线电视网络公司已经成为当务之急。

张海涛在讲话中指出，“国家网络公司将由国家投入资本金，并吸收中央和地方广电机构出资，同时按照现代企业制度组建公司，调动和保护各方面特别是地方的积极性，国家投入资金和股权融资将主要用于有线网络升级改造和全国统一业务支撑管理系统和技术系统、监管系统和新业务开发。”

按照广电总局的规划，国家有线网络公司的组建资本金至少需要800亿元，之后还将通过银行贷款、上市等方式来继续融资，而各地有线网络资产在资产评估后将入股有线网络公司。

如今广电总局完成了高级别筹备组的组建，接下来将继续制定具体的组建方案。吴纯勇表示，具体组建方案牵扯到很多问题，包括资产评估的方式，特别是上市公司资产评估方式，是否依然延续各地省网整合中“存量不变，增量分成”的原则，各地网络升级是用国家财政资金还是利用各地现有的资金等等。

记者了解到，计财司将负责在2011年底前完成对各地省网的资产评估并制定入股方式。张海涛表示，“由于国家在各地有线网络公司的建设中没有投入资

金,所有有线网络多年来一直处于分散管理和运营的状态,现在要实现互联互通,全程全网必须要解决好资本的问题。”

值得注意的是,目前国内已经有十多个省完成了省网整合,在国家有线网络公司成立后,这些公司是否将成为率先被整合的对象。对此广电总局科技司有关人士表示,“与各地省网整合中先易后难的原则一样,中西部的贵州、广西等地将有望成为首批被整合的对象。”

地方网络上市冲动

就在国家网络公司即将成立之时,国内省网整合也随之进入加速度时期。8月5日,广东有线网络公司正式挂牌。该公司披露的数据显示,短期用户数量已达700万户,远期用户规模超过1900万户,未来公司将分三步走来完成广东省内有线网络的整合。

记者了解到,北京、天津、陕西、广西、海南、吉林、江苏、贵州8个省市全部完成省市县网络整合。广西等地还率先开始了对乡镇网络的整合,而河北、安徽、江西、湖南、云南、新疆、内蒙古、青海、宁夏、河南、浙江这11个省份已完成了大部分市县或主要城市的网络整合。

此外,整合工作启动较晚的广东、辽宁、黑龙江、重庆等4个省市近期也加大了网络整合工作力度,取得了重要成果,包括山东、四川在内的其余8个省市也正在研究制定网络整合方案和工作计划。

记者在采访中还了解到,各地在进行省网整合的同时还在加速布局地方网络公司的上市计划。上海文广有关人士接受采访时说,“虽然没有正式的文件,但是在2009年广电总局内部多次会议中都口头叫停了各地有线网络公司的上市计划,不过,在2010年5月楚天数字电视借壳成功后,各地网络公司的上市又开始活跃起来。”

据记者了解,包括重庆有线、杭州华数、成都兴网、以及福建、吉林和江苏的省网都在加紧推进上市计划,而且这些上市都是当地政府牵头推进的。

重庆有线有关人士表示,目前重庆有线已经完成了上市的前期准备,其中包括将优质资产成立第一有线网络公司,而郊区的盈利情况不好的资产组建第二网络公司,按照计划2010年年底有望上市。

广电总局科技司有关人士表示,“由于这些地方有线网络是各地政府出资建设的,所以推动其上市是必然的,广电总局不可能通过证监会来强制叫停,而且要保证地方广电对于三网融合的积极性,广电总局也无法阻拦这些上市计划。”

然而,这些地方网络公司的上市却给全国网络整合制造了难题。以上市公司——歌华有线为例,其总市值已经达到156亿元,如果按照歌华的用户和市值比例来整合,那么国家网络公司整合的总费用至少要超过万亿元,显然这是广电总

局和财政部都无法承担的。另一个典型的例子是，在广东上市的天威视讯至今没有找到合适的方式来实现与广东省网的整合。

不过吴纯勇表示，“这些公司上市后其改造升级网络需要的资金都将由各地网络公司自己投入，也将减少国家网络公司的投入，但是从总成本来看，上市公司越少对于国家网络公司的顺利整合也越有利，毕竟目前有望上市的有线网络公司不到 10 个。”来源：2010-8-11 21 世纪经济报道

[返回目录](#)

【国际行业环境】

阿朗获电信网络升级大单

昨天，国际电信设备商阿尔卡特朗讯宣布通过其中国合资公司上海贝尔获得了中国电信 CDMA 网络升级的大单，将为中国电信升级全国 9 个省中 56 个城市的 CDMA 网络，这项工程预计将在 2010 年年底完成。

据上海贝尔介绍，其为中国电信提供基站使用绿色设计减少了 24% 的能耗，能有效节约运营商的运营成本，并且通过最大化设备的重复使用，有助于未来向 4G 技术演进过程中保护已有投资。来源：2010-8-12 京华时报

[返回目录](#)

印度今天或向黑莓下封杀令

当“打黑”风暴在中东爆发并蔓延至欧洲后，与黑莓早有过节的印度政府也蠢蠢欲动了。

印度内政部 10 日表示，今天(12 日)将与几家电信运营商商谈给黑莓手机制造商 RIM 公司的最后期限。如果在该期限前 RIM 仍没能提供完整的电邮用户资料给国家安全部门，他们将考虑关闭黑莓的信息和电邮服务。

另据报道，德国总理府、内政与外交部已经证实，他们的职员被禁止使用黑莓手机，原因是黑莓手机的多项服务缺少足够的加密措施。此外，德国政府已经提出建议，要求联邦雇员不再使用黑莓手机。

40 万黑莓手机用户

一名电信部匿名官员透露，印度政府要求 RIM 公司允许在紧急情况下开启保密传输功能。他补充，以何种方式开启该功能将取决于 RIM 公司自身。

这名官员表示，按照印度的法律，所有电信运营商必须遵守监听法。“因此，向黑莓提供网络服务的电信公司也有责任在身。”他没有给出任何时间框架。但

本月 3 日，另一位电信部官员在接受采访时透露，政府希望在本月底解决这个问题。

RIM 公司主管对 12 日的会议不予置评。包括印度最大的电信公司北电助力 (BSNL)、巴蒂电信以及最大的私营电信公司塔塔电信等均为黑莓在印度的网络服务运营商。这些公司昨日也拒绝给出评价。目前，印度大约拥有 40 万黑莓手机用户。

黑莓已有妥协

此前，RIM 公司与印度电信部曾就黑莓手机的安全隐患进行过讨论。2010 年 7 月，印度国家情报部门调查发现，黑莓手机的保密传输功能可能会被恐怖分子利用，并且一些情报机构无法从黑莓机中获取相关的任何数据，这对国家的安全问题造成了极大的威胁。

当时印度政府要求 RIM 对黑莓电邮服务的用户资料进行审查，RIM 以用户隐私、数据被加密为由拒绝提供资料。但在印度政府的警告威胁下，黑莓最终妥协，同意向印度情报机关提供网络接口。

在阿联酋政府宣布将关闭黑莓部分服务功能后，黑莓向沙特作出妥协，同意将 3 个服务器迁至沙特供政府监控。此外，近期有未经证实的消息称，应中国政府的安全要求，黑莓已同意在中国设立一个服务器。这一系列事件令印度政府坐立不安。

不过，据《时代》杂志报道，针对 RIM 公司给中国“特别考虑”的消息，RIM 公司驻印度的公关经理萨齐特·加亚克瓦达表示：“RIM 和所有国家政府的合作都遵循一致的标准和同等的尊重。任何声称我们给一国政府提供独特服务，而没给其他政府提供这一服务的说法都是没有根据的。”来源：2010-8-12 东方早报

[返回目录](#)

日本经济重生寄厚望于物联网

曾经风光无限的日本，陷进长达 20 年的经济低迷的困境之中，造成这个不利局面的主要原因，一方面是日本在关键技术领域中失去领先地位，另一方面是日本的传统优势领域——制造业正在被边缘化。

为了改变这种现状，重新建立日本在世界技术领域中的领先地位，日本希望采用蛙跳的方式，通过对传感技术的研究，跳过互联网时代，出奇制胜，在数字领域占据制高点，使日本重新获得“第一梯队”的地位。

可以说，日本 2009 年 9 月制定的国家物联网战略，寄托着日本重新奋起的希望。

数字时代失去话语权

丰田汽车公司是代表日本工业最高水平的“优等生”，是日本最富竞争力、最国际化的跨国公司之一。丰田“召回门”事件，在今天的日本并非个案，就其深层原因而言，主要是由于产业构造所造成的问题。

丰田“召回门”事件是“精工制造”在成本的重压之下不堪重负的必然结果。究其原因，今天的日本在技术制高点上已毫无优势可言，而让日本曾经引以为豪的“精工制造”，虽然在“制造”的前面加上了“精工”这个定语，但仍然属于制造业，无法摆脱总体结构落后的局面。

代表当今世界科技前沿的是数字技术，而以数字技术引领的新经济时代，却与日本无缘。

1990 年，日本、欧洲和美国，各自沿着完全不同的方向发展新一代电视。当时，日本已投入了 18 年的金钱和精力发展高清晰度电视。但在美国觉醒之后不久，1991 年，几乎一夜之间，每个人都追随通用仪器公司，成为数字电视的鼓吹者。

数字电视与高清电视之争，并不仅仅是电视机制式之争，而是数字技术与模拟技术之争。

当日本在梦中醒来之时，突然发现，在数字领域这个世界制高点上，哪怕是在亚洲的范围之内，这个原来雄踞世界老二的日本，一个曾经自信地向美国说“不”的日本，已经被印度拉在了后面，而落后日本多年的中国也开始迎头赶上。

失去数字时代话语权的日本，惟一能够称雄于世的，只剩下了曾经天下无敌而又将被边缘化的“精工制造”大业。

时至今日，抱着“精工制造”观念不放，惨遭被时代的步伐所淘汰的恶果，终于在丰田身上显现。

进入 20 世纪 90 年代后，日本步入长期的经济衰退。1997 年秋季，大型金融机构破产、股价暴跌和日元汇率狂泻引起了日本金融动荡和经济衰退，整个日本经济更是一蹶不振。

以信息化作为突破口

面对数字领域令人无奈的落后局面，如何实现赶超，成为摆在日本面前的一个重要课题。

学习，是日本民族的长处。日本特有的超人的模仿天赋，跟在美国身后，从互联网开始学习。但没有理念上的大幅领先，在数字领域中就很难实现超越，而概念上的创新又是日本的弱项。

日本在经过衡量之后，决定从信息化入手，打开一个通往数字领域的缺口，从而带领整个日本杀出重围。

在信息化方面，日本具有一定的优势。物理世界的信息化是目前信息化发展最为薄弱的环节，也是极具前景的环节，信息化向物理世界进军是日本通向数字世界的突破口。

泛在网战略与物联网不谋而合

2004年，日本推出了国家信息化战略——泛在网战略。尽管当时还没有物联网的概念，但泛在网战略在方向上与物联网不谋而合，虽然与物联网的理论相比，日本的泛在网在概念上仍然停留在传感本身，缺乏网络的概念。但是，不管怎么说，日本已经开始行动。

在实际的应用上，日本也取得了一定的进展，特别是基于物联网的日本地震感知预警系统。

多年来，地震预警一直是一项难以攻克的世界性科学难题。2007年10月，日本的传感形地震预警系统正式投入使用，日本各相关机构可免费使用这项服务。2008年6月14日，日本东北部的岩手、宫城等地发生里氏7.2级地震。日本气象厅在主震到达宫城石卷市前12秒，发布了地震预报，给人们在避灾方面提供了宝贵的反应时间。

物联网技术在地震预报领域的开创性使用，开启了一个信息化的新纪元。

物联网规划立足长远

2009年7月，日本IT战略本部颁布了日本新一代的信息化战略——“i-Japan”战略。为了让数字信息技术融入每一个角落，该战略首先将政策目标聚焦在三大公共事业：电子化政府治理、医疗健康信息服务、教育与人才培育。日本提出到2015年，通过数位技术达到“新的行政改革”，使行政流程简化、效率化、标准化、透明化，同时推动电子病历、远程医疗、远程教育等应用的发展。为促进“i-Japan”战略的有效实施，日本政府补拨了1万亿日元预算用于信息技术的发展。

为了体现以人为本，营造使国民安心和有活力的社会环境，“i-Japan”战略有一个核心内容——“国民个人电子文件箱”。其目的是让国民管理自己的信息资料，通过互联网安全可靠地完成工资支付等各种手续，使国民享受到一站式的电子政务服务。这一项目要求在2013年完成。

日本政府认识到，目前已进入到将各种信息和业务通过互联网提供的“云计算”时代。日本政府希望，通过执行“i-Japan”战略，开拓支持日本中长期经济发展的新产业，大力发展以绿色信息技术为代表的环境技术和智能交通系统等重大项目。“i-Japan”战略除了提出培养信息技术人才的具体目标之外，还明

确规定，在日本政府首次设立副首相级的首席信息官(CIO)职位。CIO将监督日本信息技术战略的执行，提高各级政府和具体执行人员对行政、医疗和教育电子化的认识，推进以国民利用信息技术的便利性为首要目标的新战略的落实。

日本物联网战略给我国的启示

钟禾

日本的物联网战略并不是一个只供观赏的盆景，事实上，它有着许多可供他国借鉴的经验。虽然日本的国情与我国不同，不能照搬照抄其模式，但我们还是可以从中得到有益的启示。

日本的物联网战略是一个既有目标又有措施，而且非常鼓舞人心的信息化建设计划。我国虽然已经把物联网发展上升为国家战略层面，但在规划上还应考虑到物联网的扩展性、信息安全等问题，减少或避免重复建设。

很多国家信息化建设都是从政府信息化开始推动。日本行政信息化的发展既使运行更加精简、高效和透明，又方便了民众和企业。同时，日本行政信息化有效地推动了企业信息化、公共领域信息化和家庭信息化。

物联网发展是一个庞大的工程，应进一步发挥和明确政府在物联网建设中的宏观职能作用，政府的主要作用应是修订和制定有关法规，引入市场机制和公平竞争的原则，促进市场发育和发展。

日本在物联网国家战略计划中，就物联网人才培养、物联网基本知识的普及和教育作了具体规划，体现了日本政府对物联网人才培养、物联网知识普及和教育的高度重视。为了推进我国物联网建设，一方面要加强物联网基本知识的普及和教育，一方面要大力培养具有物联网信息技术的高级人才。来源：2010-8-16 中国高新技术产业导报

[返回目录](#)

印度 10 月 31 日起实施携号转网

印度电信监管机构(TRAI)主席萨尔玛(JS Sarma)周四表示，移动用户可于 10 月 31 日起使用携号转网业务。

萨尔玛表示，移动携号转网业务的推出不会再有延迟，因各种因素，印度政府已几度推迟引入手机携号转网业务。

移动携号转网业务允许用户在保留现有号码的前提下，自由选择运营商。印度电信部称，运营商必须确保 9 月 1 日前，完成所有运营商间的携号转网测试。否则，则禁止推出任何新的业务。

这项新规定的发布时间正值运营商即将推出 3G 业务之时，印度电信运营商原计划于下个月开始推出 3G 业务。

国有电信运营商 BSNL 与 MTNL 表示，业已准备好推出携号转网业务。印度携号转网业务最早计划于 2009 年 10 月 31 日推出，计划分阶段实施携号转网政策，首先在大都市地区和主要电信圈(印度电信市场被划分为若干个圈)实施，其余的地区逐步实施。后因运营商准备工作尚未完善以及安全因素，政府在 2010 年 3 月 31 日、6 月 30 日多次更改推出时间。来源：2010-8-13 中国通信网

[返回目录](#)

沙特监管部门停止封杀黑莓手机

据国外媒体报道，沙特电信监管部门周二表示，由于监管要求已经得到满足，因此将允许沙特各移动运营商继续运营黑莓即时消息服务。

沙特通信及信息技术委员会(以下简称 CITC)在一份电子邮件公告中表示，做出这一决定是由于“服务提供商在满足监管要求方面取得了积极的进展”。CITC 没有透露具体的监管要求，但同时表示，该委员会“决定允许黑莓消息服务的继续运营”，并将“继续与服务提供商合作，使其余的监管要求得到满足”。

CITC 此前推迟了封杀黑莓即时消息服务的日期，从上周五延迟至本周一，使沙特各运营商能够有时间测试 RIM 提供的解决方案。RIM 尚未对 CITC 的声明置评。

CITC 没有透露是否与 RIM 达成最终协议，以解决黑莓服务可能给国家安全带来的问题。上周末，CITC 及沙特运营商与 RIM 达成初步协议，使沙特的黑莓服务采用位于沙特当地的数据服务器。

沙特一家移动运营商的高管表示：“RIM 和运营商拿出了使监管部门满意的解决方案。CITC 目前可以监控黑莓消息服务的通信，不过全面转向新系统仍需要数周的时间。”

沙特有 70 万黑莓用户，其中 80% 是非企业用户。沙特一些年轻人使用黑莓服务与异性联系，或是互相发送政治和社会笑话。沙特一些用户甚至将设备接入码发布在互联网群组页面上，或是通过蓝牙交换该接入码。

CITC 发言人苏尔坦·阿尔·马利克(Sultan al-Malik)拒绝对与 RIM 达成的协议置评，但同时表示“对黑莓的禁令事件已经结束”。

与沙特监管部门达成协议意味着，RIM 很可能将与阿联酋监管部门达成类似的协议。阿联酋监管部门以国家安全为由威胁封杀黑莓服务。

Banque Saudi Fransi-Credit Agricole 首席经济学家约翰·斯法基纳基斯 (John Sfakianakis)表示：“中东国家有可能要求获得与沙特同等的对待，尽管这在一些情况下并没有必要。RIM 将更受欢迎，这对沙特政府和 RIM 来说是双赢的结果。”来源：2010-8-11 新浪科技

[返回目录](#)

研究称 2015 年印度 3G 用户有望达到 4000 万

市场研究机构 Maravedis 与 Tonse Telecom 的最新研究显示，在未来的五年中，在 LTE 部署对印度市场造成显著的影响之前，3G 和 WiMAX 网络部署将为运营商带来大批用户。

Tonse Telecom 公司的创始人及该报告的合作者斯瑞达·拜(SridharPai)指出：“不久前进行的 3G 和宽频无线接入(BWA)频谱拍卖必将推动印度的宽带经济发展，这是无法回避的。由于薄弱的线路基础设施所造成的宽带需求无法满足的情况将在未来的五年内通过 3G 和 4G 组合技术来缓解，这些技术包括 WCDMA/HSPA，802.16 标准和 TD-LTE。”

Maravedis 研究主管安德兰·费拉赫(Adlane Fellah)认为：“印度的电信市场将从一种语音产业转变为数据产业。这种转变将伴随着运营商方面的结构性变化，其中包括有望于 2011 年开始的整合浪潮。基础设施的发展已经到了一个新水平，而且会迅速进入一种应用驱动时代。”

斯瑞达·拜表示：“充满活力的设备系统、具有丰富本地内容的价值链、广泛的服务分销网络、可长期租赁的被动式基础设施共享，以及最低语音 ARPU(每用户平均收入)和高频谱投资相结合形成一股巨大的推动力，促使运营商将 3G 和 4G 技术作为他们的下一个增长引擎。”

该报告还预测，到 2015 年，使用 3G 数据功能的用户群(笔记本电脑、调制解调器和加密狗)将达到 4,000 万，而同期 4G 的用户群(含 802.1 标准和 TD-LTE)将达到 3,300 万。来源：2010-8-12 飞象网

[返回目录](#)

印度要求运营商暂停 3G 服务直至拦截方案出台

据国外媒体报道，印度内政部(Ministry of Home Affairs)已经要求印度电信部 (Department of Telecommunications)责令印度各大运营商停止该国境内的

全部 3G 移动服务，尤其是查谟和克什米尔地区，直到可以对所有线路进行全面监听为止。

针对印度国有电信运营商 BSNL 在查谟地区推出的 3G 服务，印度内政部表示，除了在拦截视频通话时所碰到的问题外，现有的合法监听设施在提供有用的信息拦截方面受到了极大的限制。

印度内政部在发给印度电信部秘书(副部长)托马斯(P.J. Thomas)的信中说：“对于缺乏足够监控能力而无法提供合法拦截的服务而言，全面封锁的可行性可以由电信部负责讨论。直到拿出解决方案，所有的电信服务提供商可能会被责令停止提供 3G 服务，尤其是在查谟和克什米尔地区。”

2009 年，印度电信部就曾要求 BSNL 和 MTNL 部署电话监控系统，使该国安全机构可以拦截 3G 移动服务的通话。

BSNL 上月已经在查谟地区推出了 3G 服务，并计划进一步拓展该服务。3G 服务允许移动用户访问互联网并以远高于 2G 服务的速度下载数据。印度内政部指出，除了视频通话外，3G 支持的服务还包括电子邮件、聊天、Skype 等网络电话。

BSNL 已经展示了该公司在查谟部署的拦截系统。但印度内政部表示，由于专有加密协议的存在，该国安全部门发现无法对广泛使用的互联网服务进行拦截。

BSNL 和 MTNL 均为印度国有电信公司，他们已经先于私有运营商推出了 3G 服务。BSNL 的 3G 用户约为 150 万，MTNL 约为 40 万。MTNL 的业务在德里和孟买，而 BSNL 的业务则覆盖印度其他区域。

这一事件的爆发正值印度电信部与 RIM 就拦截黑莓手机数据进行谈判之际。由于无法拦截黑莓手机的数据，印度安全部门同样表示担忧。RIM 已经表示，将向印度安全部门提供每部黑莓手机的 PIN 和 IMEI 序列号以及黑莓企业服务器的 IP 地址。但 RIM 表示，该公司无法获知主密钥(master key)，因为这些密钥是由用户自己生成的。

印度政府最近表示，通过 3G 和无线宽带网络频谱的拍卖，已经分别获得了 6770 亿卢比(约合 146 亿美元)和 3850 亿卢比(约合 83 亿美元)的收入。这是印度首次拍卖无线频谱。私有运营商将于 9 月 1 日获得对应的无线频谱，而正式商用有望在 2010 年底或 2011 年初展开。来源：2010-8-11 新浪科技

[返回目录](#)

运营竞争篇

【竞合场域】

联通联手联想力推乐 Phone

近日，广东联通与联想集团联合举办的“广东联通乐 Phone 时尚欢乐汇”全省体验活动在广州首发。中国联通相关负责人表示，此次全省体验活动是继“5·11”战略合作发布后双方在广东迈出的更持续深化的一步，8月7-8日周末的两天时间内，就有21站大型乐 phone 体验活动，在全省各地市同步展开。而之后，伴随着联想暑期促销的开展，乐 phone 体验活动也会更加持续和深入。

据介绍，此款沃 3G 乐 Phone 智能手机已于5月17日电信日正式发售；同时中国联通与联想集团达成协议，将以创造性的双模式并行发售乐 Phone,以及联通的优惠 3G 套餐合约；此外双方还将共同整合并优化联通的“沃”门户以及“乐媒”等应用，确保用户可以享受最佳的移动互联网体验。广州联通相关负责人表示：“尽管当前世界上支持 WCDMA 技术的终端种类最为丰富，但我们仍积极与产业链合作，致力于提供适合用户多元化需求的终端产品。乐 Phone 就是联想和联通共同努力打造的一款智能 3G 手机。它体现了手机终端与 3G 业务的完美结合，特别是整合了诸多适合中国本土用户的网络应用和服务，给广大消费者提供更加贴心的体验和服务。”来源：2010-8-12 南方日报

[返回目录](#)

报道称手机资费可能还将下降

固定电话定价权 2009 年下放运营商之后，移动本地电话定价权 2010 年有望也下放运营商，这意味着我国移动电话资费还有较大下降空间。

据悉，工信部已制定了《关于调整移动本地电话业务资费管理方式的通知》(征求意见稿)，其核心内容是将移动本地电话定价权交由运营商，鼓励运营商通过“单向收费”等手段降低资费。

如果顺利，电信资费新政的最终方案将有可能在 9 月份公布。在目前竞争充分的前提下，资费新政出台将带来资费下降，消费者将受益。

手机资费高

2009年手机话费占城市居民可支配收入的4.77%，而占农村居民可支配收入的比重是15.9%，这反映出资费水平偏高。国际上，应用成本占到1%以下才比较容易实现普遍服务。来源：2010-8-16 法制晚报

[返回目录](#)

运营商全面介入导航市场之争

导航应用正被视为3G时代的杀手级应用。近日，记者获悉，中国电信也将在8月推出其位置服务业务“天翼导航”。这样再加上以前介入的中国移动，运营商开始纷纷介入导航领域的竞争。同时厂商提出的免费牌将改写该市场的格局。

中国电信8月推天翼导航

“目前这一业务正在集团的统一计划下进行测试，本月之内就会在市场上看到。”中国电信上海研究院某人士表示。据悉，中国电信除提供手机导航、网上导航之外，天翼导航还增加了人工坐席导航，以方便开车等一些用户的特殊需要。

据记者了解，目前中国电信推出的所有3G手机都已支持GPS功能。而中国移动方面，目前在个人客户市场上的定位服务主要有两种方式，一是通过客户端软件以短信提供定位信息，二是通过WAP访问电子地图。

对此，业界知名网站科技讯相关负责人李忠存认为，谷歌、诺基亚等巨头在定位业务上的布局触动了运营商敏感的神经，“运营商突然发现很多企业不再需要通过他们，而可以直接为用户提供定位服务，像中国移动差不多也是在一年半前突然意识到这点，然后开始积极推动位置服务”。

免费背后隐藏的巨额利润

“虽然谷歌地图业务不向用户收费，但通过广告形式仍可以获得巨额利润，这一市场前景大得惊人。”李忠存表示。记者日前在国内最大中文百科网站互动百科上看到，关于导航的热词就不下十几个，很多网民对包括北斗卫星导航、GPS等词条都表现出了浓厚的兴趣。

在谷歌免费策略带动下，诺基亚也推出了Ovi免费地图服务。近日有消息称，中国政府计划向诺基亚颁发提供在线地图服务的许可证，如果这一许可通过，诺基亚将成为新政以来第一个获批的外国公司。

根据6月份推出的新规定，所有要在中国提供地图和位置服务的公司都要申请国家测绘局的批准。如果提供商在2010年年底之前没有得到许可证，有关部门有权关闭这种服务。

据了解，到目前为止已经有 26 家公司获得了初步的批准。谷歌和微软到目前为止还没有提出在中国提供地图服务的申请。

增值服务竞争将愈演愈烈

有关专家表示，随着 3G 的全面应用，运营商正摆脱 2G 时代所扮演的角色，正在把支付、导航等越来越多的增值服务控制在自己手中。而手机厂商也在和运营商的合作中扮演新的角色，像天语手机带来的“胭脂”全新 3G 升级版 E90 就配备了天翼 LIVE、天翼视讯、天翼空间等诸多网络应用，还内置了移动 QQ、SNS 社交软件、手机报、电子书阅读等经典应用。

当然运营商也面对着有实力的对手的竞争。像在手机支付领域，第三方在线支付公司财付通近日正式推出开放平台，第三方开发商的应用可以通过这一平台进入 QQ 小钱包，并与财付通联合运营，分享海量用户带来的收益。据悉，财付通开放平台主要为 QQ 用户提供各种类型的生活应用服务，比如订餐、医院挂号、租车、家政、照片冲印等。

“运营商与这些有实力的对手的竞争并非坦途，未来增值服务领域的竞争将愈演愈烈。”有关电信专家表示。来源：2010-8-11 北京商报

[返回目录](#)

3G 业务发展仍需直面收费争议问题

3G 时代，收费争议问题仍然存在。据工信部近日发布的《关于电信服务质量的通告(2010 年第 3 号)》显示，2010 年第二季度电信服务用户满意度为 79.4 分，较一季度上升 0.8 分。收费争议方面的申诉占总量 43.5%，虽然较上季度下降 0.5 个百分点，但手机内置吸费软件问题和个别地方收费差错问题仍引起社会的关注。

工信部通信发展司副司长陈家春日前表示，3G 应用在推广过程中还存在一些打擦边球、侵犯用户权益等违规违法的现象，影响了产业的健康发展。

据了解，在手机中安插不可删除的 SP 服务，用收费代码制造出了众多手机“后门”，这些软肋令手机用户莫名遭受损失。而关于此类情况成为业界关注的热点。这主要是由于手机内置软件造成的。

曾被重点曝光的手机“吸费门”，业内都有相应的动作。一些业内相关企业自发组建“绿色手机联盟”，旨在推动行业自律，抵制吸费陷阱。而工信部公布了对手机内置后门软件、骗取话费行为的查处结果，内置吸费陷阱的几款手机被责令停售。工信部还要求另几家违规手机内容商限期整改。同时，专家提醒消费者，购买手机要选择正规产品，切勿贪便宜购买山寨手机，以防遭遇吸费陷阱。

值得注意的是，随着工信部加大对增值服务的整治力度，增值服务的投诉减少，但是资费问题仍是用户普遍反映的热点。由于套餐过多，资费复杂，用户经常弄不清收费标准，投诉往往就产生于此。

从目前情况看来，经过一年多的网络建设和优化，目前运营商的 3G 运营重点已经逐步从网络建设转向业务应用开发和后台支撑系统的建设，运营商已经开始越来越重视对 3G 业务开发的投入，而某些不科学的资费设置导致电信服务的用户满意度下降，不利于 3G 的良性发展。要解决这个问题，关键还是要从源头出发，更为合理地设置资费套餐，为用户创造一个健康的消费环境。来源：

2010-8-12 通信信息报

[返回目录](#)

亚马逊扩大硬件设备生产 进入移动电话市场

据国外媒体报道，亚马逊正计划将电子图书阅读器 Kindle 的应用范围扩大到其他硬件设备，其中可能包含手机。《纽约时报》援引熟悉该公司计划的人士的话说，亚马逊已经开始谋划研发其他可以出售给消费者的设备。

其中一位知情人士表示，研制更多硬件产品是为了达到公司的目标。这位人士称，亚马逊希望为消费者制作更多设备，从而方便消费者购买包括公司数字图书、音乐和电影租赁和购买等内容。

亚马逊下设一个分部——126 实验室——专门负责 Kindle 的研发。《纽约时报》指出，目前这一部门正大力招聘人才，而那些拥有有机研发能力的人才则被优先录用。

该消息人士还向《纽约时报》透露，126 实验室曾讨论进入移动电话市场，与苹果和谷歌竞争的计划，但该计划“似乎不是亚马逊力所能及的。”但这名知情人士表示亚马逊并没有断绝在未来研制手机的想法。来源：2010-8-16 飞象网

[返回目录](#)

诺基亚与中移动冰释前嫌 TD 终端成本过高望缓解

“合作·共赢”，这是诺基亚与中国移动最近悟出的关键词。之前，他们一度因为各自战略上的分歧，被业界描述得很玄乎。现在，诺基亚连推两款 TD 手机，正面表明了自己对待 TD 的态度和立场

诺基亚与中国移动，一家是全球出货量最大的手机巨头，一家是全球用户最多的移动运营商，它们的关系一度被媒体形容到了不可调和的地步。从中国移动领导人多次出面敦促诺基亚尽快生产 TD 手机，到双方移动互联网战略的交集，它们的一举一动都引发了业界的诸多猜测。

7月21日，上海世博园信息通信馆，诺基亚与中国移动联合推出两款 TD 手机——诺基亚 X5-00 娱乐手机和 C5-01 时尚手机。两款手机均预装了飞信、MM-Ovi 移动应用商店、12530 无线音乐解决方案等多种中国移动应用服务。这表明，为了协调各自利益，它们之间已经消除芥蒂，从直接竞争走上合作之路。

对中国移动而言，诺基亚就是品质、品牌的保证，后者连推两款 TD 新品，可给 TD 产业发展带来信心。

回击业界猜疑

由于诺基亚在 TD 手机研发上介入较晚，一度被业界误以为是在消极对待。尽管诺基亚 2009 年下半年曾推出过一款 TD 手机，但依然被业界认为力度不够大。这次诺基亚一口气推出两款 TD 手机，既是对业界猜疑的回击，也在一定程度上表明 TD 市场已经回暖。

此次推出的两款手机，均为中国移动定制产品，X5-00 是诺基亚首款基于 Symbian 系统的 TD 娱乐终端，专为音乐爱好者和年轻消费者设计，用户通过专用音乐键，可轻松访问中国移动音乐随身听等强劲音乐功能；C5-01 则是一款时尚手机，拥有时尚的不锈钢键盘设计。

“消费者对 TD 的需求，正从功能导向转变为生活方式导向，这正是我们推出这两款娱乐及时尚手机的原因。在不久的将来，我们还会将推出更具酷炫的功能和设计的旗舰型 TD 手机。”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 的承诺，印证了双方紧密的伙伴关系。迄今，诺基亚 TD 终端家族已经拥有了个性和特长各异的 TD 手机。”

诺基亚与中国移动之间，一直被业界描述得很玄乎，而这一切都源于对诺基亚 TD 战略的误解。早期，TD 产业链(网络、芯片、终端以及业务应用)都不成熟，洋品牌对 TD 市场普遍持观望态度，这一队伍中，自然也包括诺基亚。

同时，2008 年，恰逢金融危机，TD 产业链上的企业情绪低落，都准备压缩甚至放弃对 TD 的投入。当时，产业链上的企业亏损惨重，它们纷纷裁员、出售资产，以图断臂求生。在这种情况下，手机厂商都忙于自保，在 TD 上加大投入无疑面临极大的风险。

而中国移动，恰恰最需要手机巨头们的支持，尤其是诺基亚，它当时在中国的市场份额超过 35%。因此，当时有一种说法，决定 TD 命运的是诺基亚。此话虽然有些危言耸听，但却也能说明它在业界的影响力。

2008年，中国移动董事长王建宙一直在为推动TD发展而忙碌奔波。在当年11月的澳门通信展上，他见到诺基亚CEO康培凯的第一句话就是：“诺基亚什么时候支持TD？”据说，康培凯回答得很干脆，“TD什么时候成熟，我们就什么时候生产。”这段对话随之被各大媒体放大，并认为它们双方水火不容。

另外，诺基亚与中国移动因为在互联网战略等方面存在竞争，也一度被业界误读为有难以化解的纠葛。诺基亚在中国有3亿用户，而它自开始确立向互联网转型以来，就与中国移动的增值业务策略发生冲突。

现在，业界的怀疑不攻自破。截至目前，诺基亚已经推出四款TD产品。2009年10月份，诺基亚推出了首款基于Symbian的TD手机6788。2010年3月份，诺基亚又和中国移动进行了MM-Ovi商店合作，并推出了内置MM-Ovi商店的6788i。

市场调研机构赛诺提供的4月份的数据显示，在国内3G市场，诺基亚已经后来居上，跃居为第一名。不过，诺基亚的优势主要在WCDMA上，CDMA2000与TD两种制式的第一名，都被三星霸占。如果诺基亚能在TD上扳回一分，其在国内市场的3G优势将进一步巩固。

尝试合作共赢

在此次发布会上，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。

《IT时代周刊》记者获悉，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，试听后用户可通过参与5元包月的方式，获得预装歌曲的永久使用权及每月50首的更多热歌下载。

另外，诺基亚X5-00和C5-01均预装了2010年12530无线音乐俱乐部第一季度的首发歌曲，包括SHE、吴克群，黄品源、高晓松等明星的全新专辑以及咪咕明星学院新人十强歌曲。

中国移动有自己的MM应用商店，诺基亚有Ovi商店。中国移动早就表示不愿沦为通道，诺基亚的应用商店在中国如何与中国移动相处，外界对此不乐观。现在，它们却走在一起。在诺基亚中国移动业务副总裁林启中看来，有竞争是好事，会推动行业的成熟。

竞争不如合作，有钱大家一起赚，林启中认为，移动互联，服务为王，双方将在过去定制终端上的成功服务模式，兼容并蓄地整合在了诺基亚X5-00和C5-01之上。通过高速的TD网络，我们相信包括MM-Ovi商店和12530无线音乐解决方案在内的最新服务，一定可以让人们尽享移动互联网的乐趣。

记者获悉，MM-Ovi 商店目前还处于试运营阶段，预计 2010 年 9 月正式运营，双方均不愿透露具体的运作细节。

差距缩小

2010 年 6 月，中国移动净增用户 506 万户，新增 TD 用户 114.1 万户。2010 年前 6 个月，中国移动累计净增用户达 3175.9 万户，月均增长 529 万户。不过，在 3G 上，中国移动优势并不明显。

据香港《明报》报道，由 iPhone 掀起的智能手机旋风，让过去被中国移动压得喘不过气的中国联通及中国电信，看到了反击的曙光。受制 TD 制式的成熟度，TD 手机中旗舰产品缺乏，主流产品一直没有涉足这一制式。

截至 6 月底，中国移动的 3G 用户数量为 1046 万人；中国联通计划到年底发展 3G 用户 1000 万；中国电信则希望年内 3G 有 800 万的新增客户。以此来看，三方的差距不大，但关键的是中国联通高端用户较多，这一点对中国移动较为不利。

随着 3G 市场日趋成熟，运营商之间的竞争也在加剧，这从近期各自的产品策略就可见一斑。为了抢占制高点，中国联通、中国电信都在发动战略攻势。6 月，中国联通一口气推出五款价格低于 2000 元的手机，其中包括诺基亚 5235 及索尼爱立信 M1i 等。

而 6 月 26-27 日，“2010 天翼 3G 互联网手机交易会”在东莞举行，三星、摩托罗拉、宇龙酷派、中兴、海信等十多家 CDMA 手机厂商纷纷参展。而在交易会的前一天(6 月 25 日)，宇龙酷派在东莞举行主题为“领航 3G 互联未来”的新品发布会，携手中国电信一举推出 8 款 CDMA 新品，覆盖酷派 N 系、D 系、E 系、S 系四大系列，覆盖高中低端市场，力度之大，在国内 CDMA 市场史无前例。有数据显示，2010 年，中国电信每月净增手机用户数都超过 300 万，在工信部测试的三种制式的 3G 手机中，中国电信的天翼 3G 手机(EVDO 制式)数量，市场在售机型有近百款。

中国电信、中国联通最近动作频频，对中国移动是一种极大的鞭策。在这种情况下，诺基亚连推两款产品，对中国移动而言，是一场及时雨，可以缓解危情。但是，中国移动现在需要更多的旗舰 TD 手机，提升在高端市场的影响力，如果诺基亚在这一市场发力，则可增强中国移动发展 TD 产业的信心。

但记者了解到，TD 产业链还不够成熟，并未进入国际市场。因此手机出货量有限，这也使得 TD 手机的生产成本较高。而这恰恰是中国联通的优势，苹果 iPhone 及联想的乐 Phone，均依托联通的平台。据美资行分析师称，联通得以祭出廉价策略，同样得益于其 WCDMA 制式的成熟——这是在全球应用最广的 3G 标准，终端出货量大，生产成本也是最低的。

不过，在林启中看来，TD 终端的成本与其他两种制式的差距在缩短，终端成本已经开始下降，他预计半年左右就可以赶上其他两种 3G 制式。他同时认为，制式不是问题，其他两种 3G 制式在早期也面临这一问题，最后很快就解决了。
来源：2010-8-11 IT 时代周刊

[返回目录](#)

3G 用户增长低于预期 各厂商变阵逐鹿中低端市场

3G 产业正在持续发展，但最新出炉的数据却给运营商们当头一棒——3G 用户增长远低于预期。背负着巨大销售压力的三大运营商，如今终于不再执着于高端价位，开始放低身段发力中低端市场。

中国 3G 的用户增长始终不能让人满意。

7 月 20 日，在国务院新闻办公室举行的上半年工业通信业运行情况发布会上，工信部通信发展司司长张峰宣布，截至目前我国 3G 发展速度远低于预期。“按计划，2011 年我国 3G 用户数应该达到 1.5 亿，但截至 2010 年 6 月底，我国 3G 用户数只有 2520 万，仅相当于原先目标的六分之一”。

这样的数据无形中给运营商带来巨大的压力。有业内报告称，三大运营商目前的 3G 运营均处于亏损状态，而预计最早实现 3G 盈利的中国联通也需要到 2011 年上半年才能实现盈亏平衡。

面对并不十分理想的业绩单，背负巨大销售压力的运营商们终于肯开始坐下来认真思考这个问题。中国作为全球最大的移动通信市场，养肥了诺基亚、三星等国外品牌厂商，而本土手机厂商在 3G 市场竞争中却始终处于劣势。除了网络覆盖和业务模式不完善，还有终端价格、资费标准过高等问题，成为困扰 3G 普及的障碍。

3G 市场形势

对于运营商来说，终端是业务的先导，从一开始运营商就在这方面斗智斗勇。市场研究机构 iSuppli 的数据显示，考虑到国内电信运营商提供的终端补贴措施降低了手机的消费价格，预计 2010 年国内 3G 手机出货量将达 4297 万部，较 2009 年的 720 万部增长近 5 倍。

但事实证明业界的估计过于乐观。工信部公布的数据显示，2010 年 2 月底我国 3G 用户为 1606 万，在过去的 4 个月时间里，3G 用户仅增长了 914 万。不仅如此，在 3G 手机关注度榜单中，国际品牌上占领前十名中的九位。诺基亚凭借强大的品牌、产品影响力以 44.0% 的关注比例独占鳌头，继续领跑 3G 市场。

传统业界一直存在着狭隘的观念，一味将 3G 局限于阳春白雪的高端形象。但随着 3G 在全球范围内大范围铺开，世界各国的移动通信普及率逐年上升，高端市场趋于饱和，而低收入用户，包括偏远地区及农村的用户成为 3G 市场的潜在客户。

我国面临类似的情况。网络调查结果显示，用户普遍接受的 3G 终端价格在 2000 元以内，而运营商主推的终端明显高于这一价格区间。中兴副总裁何士友也表示，国内 3G 手机尚未普及较大因素就是价格过高，主要集中在 2000-5000 元的价格，普通消费者难以接受。

由此可见，3G 的发展仅仅靠几款高端机远远不够，只有平民化的手机才有可能开启全民 3G 时代。3G 终端也该走下神坛，以更低廉实惠的价格上市，为广大消费者提供便利。只有丰富多样的终端，才能增加 3G 手机对消费者的吸引力。

“谁能抓住千元 3G 手机，谁就抓住了 3G 市场。”业内人士断言。

群雄应战

3G 普及已是箭在弦上，争夺战越演越烈。无论是国外厂商还是国内自主研发的手机厂商都摩拳擦掌，誓在 3G 市场上占领一席之地。

为突破终端的瓶颈问题，三大运营商把推动 3G 终端的发展和销售作为 2010 年的工作重点之一，布局中低端 3G 手机。3 月 5 日，由中国电信倡导，有 100 余家单位参加的“CDMA2000 手机设计研发产业联盟”宣布成立。在此次会议上，中国电信还表示将大力推动 700-2000 元区间标杆性主板方案（也称“公板”）的定制开发。在 5 月至 7 月间，已有大批量 700-2000 元价位的天翼 3G 手机上市。目前，在工信部测试的三种制式 3G 手机中，中国电信的天翼 3G 手机（EVDO 制式）数量已经处于领先地位，市场在售的天翼 3G 手机机型已达百款。

另一家电信运营商中国联通也在悄然变阵。不仅把 3G 套餐资费门槛一再放低，苹果的一款支持 WAPI 功能的 iPhone 手机已经通过工信部相关部门入网认证——这是联通版的首款带 WiFi 功能的 iPhone 手机。此前，联通高端商务手机三星“大器”已被预订一空。联通 3G 手机已经形成高、中、低档全面布局，覆盖了国内外知名品牌的全系列产品线。

领头羊中国移动在日前召开的黑莓 BlackBerry8910 发布会上，力推的数款不到千元的 TD 手机引得业界关注。中国移动已成为基于 OMS 平台的 OPhone 产业链的主导者，其强力推动的手机 OMS 平台也在快速发展中。

运营商的频频动作迅速得到了市场的反馈。6 月份运营数据显示，三家运营商的 3G 用户均呈现不同程度的增长。中国移动 3G 用户新增 114.1 万，增量首

次超过百万。中国联通的 3G 用户增长 103.2 万，较前一月略有增加，连续两月超过百万。中国电信 3G 用户也呈百万量级增长。

除了运营商向中低端市场发力外，华为、中兴、酷派等众多国内本土厂商也紧随其后，密锣紧鼓推出价廉物美的平民化智能手机。iSuppli 的调查报告显示，中兴通讯已于 2009 年第四季度取代摩托罗拉，成为全球第五大手机厂商。与此同时，包括宇龙酷派、联想、华为在内的一系列本土手机厂商，也向洋品牌发起了挑战，千元以下手机作为 3G 普及的主力军。

应用称王

当终端持续推广，达到足够高的普及率时，相关增值业务大规模发展就有了客观基础。借鉴韩国、美国、日本运营商发展经验，2009 至 2012 年间中国运营商在移动增值业务领域的表现，将直接决定其在 3G 市场中的竞争地位，留给运营商的时间已经不多了。

在 3G 启动初，三家运营商为消费者描绘了一幅美好的蓝图，也开发了很多基于 3G 的新产品，如应用商城、手机电视、手机游戏、手机阅读、音乐下载等。然而一年后他们却发现，消费者对这些应用反应并不强烈，甚至包括 3G 标志性的视频通话业务也很少有人问津。

“不管 3G 怎么发展，给消费者最现实的应用才是关键。”通信行业专家李皞博士说，“消费者有什么需求，运营商就提供什么，这样 3G 用户数才会成倍增长。”

于是，运营商也开始寻找业界关注的热点，跟风出击，咬紧领跑者，一轮新的长跑由此开始。5 月初，中国移动联合汉王、华为等 5 家终端厂商，推出定制电子书。另外两家电信运营商中国联通和中国电信也不甘落后，纷纷开发手机阅读基地。手机阅读已被运营商定位为继手机音乐之后的最具潜力增值业务。

另一个战场上，在中国移动入股浦发银行欲发力移动支付业务的同时，中国联通、中国电信也已加快拓展移动支付业务的脚步。同时，在手机应用商店、网上购物、博客、视讯服务等基于互联网的业务方面，三大运营商也展开了全面的争夺。

“与 2G 时代移动电话业务的刚性需求不同，人们对 3G 移动数据业务的需求并非天然产生，任何单纯为了业绩的野蛮增长和急功近利都会让 3G 遭受重创，甚至会真的将 3G 扼杀在摇篮中。”中国电子商务中心向本刊记者介绍，运营商应该努力培养大家的 3G 使用习惯，创造一个良好的生态环境，推出大量让用户乐于使用的应用，这样才能从根本上推动 3G 业务的发展。来源：2010-8-11 IT 时代周刊

[返回目录](#)

【中国移动】

中移动杀入搜索引擎领域

据昨日新华社电，新华社与中国移动于昨日签署框架协议，双方将合作成立搜索引擎新媒体国际传播公司，标志着双方以建设搜索引擎为主的合作进入了实质性操作和运作阶段。这也意味着，中国移动将与百度、谷歌等成为竞争对手。

昨日，记者向多位中国移动人士询问此事，但没有得到更多可披露的细节。易观国际分析认为，双方很可能首先切入到手机互联网搜索领域。在手机搜索领域，此前已经有百度、谷歌、腾讯、网易等公司先后涌入。

2010年4月，中移动与新华社在上海推出《世博手机报》。中国移动与新华视讯联手，首次在手机报中嵌入新华社独家拍摄的世博会最新视频。来源：2010-8-13 新京报

[返回目录](#)

移动号码单向转入电信联通

此政策将利好竞争力较弱的运营商如中国电信和中国联通，而对中国移动构成一定威胁，但短期内对其业绩影响甚微。

按照工信部的部署，目前其他运营商用户将不得携号转向中国移动。中国移动担心，短期内预付费“神州行”品牌将受影响。此外，由于联通运营着全球成熟度最高的WCDMA的3G网络，移动的高端客户可能被联通抢走。

预计该政策对中国移动业绩短期影响较轻微。一方面，政策规定TD用户暂不能携号转网。中国移动只要使用了TD网络的语音和数据服务的用户都属不可转网之列。另一方面，中移动通过预存话费促销活动绑住用户一至两年，用户如果携号转网剩余未返还的话费就将不予返还。

该政策真正产生影响还要等两三年之后，届时覆盖区域将扩大。按照规划，第二年，将实行对称2G携号转网，三大运营商的2G用户可相互携号转网。第三年，三大运营商的3G用户可相互携号转网。“携号转网”政策势必造成三大电信运营商的竞争更加激烈。

2010年10月，工信部将在天津和海南两地推行“携号转网”政策，中国移动2G用户第一年内可携号转到中国联通和中国电信。来源：2010-8-12 大洋网-广州日报

[返回目录](#)

传中移动将推公板计划扩大 OPhone 阵营

华南 IT 媒体圈将中国智能手机用户总结为两类：一类是“玩家型”，他们精通各类软件装卸、破解、刷机，有的甚至还懂得软件开发；另一类是“老板型”，他们只用手机里自带的功能，基本只发短信和打电话，大屏幕是炫耀的资本，手写是必不可缺的元素。

1 年前，中国移动首推自主操作系统 OMS，并联合联想、多普达等品牌推出智能手机 OPhone。1 年后，OPhone 在不断改进中成长，系统更新至 2.0 版。近日有消息称，中国移动计划年内推出近 20 款“新版” OPhone，并冀望于类似电信天翼手机的“公板模式”，迅速扩大 OPhone 阵营。这显然是鼓舞人心的消息，但却难以让目前的 OPhone 用户感同身受——“玩家”们哀叹于老版本 OPhone 过于封闭、应用太少，无法升级为新版本：“老板”们则抱怨 OPhone 速度太慢、待机时间太短。有用户感言，“脱胎换骨又如何，失了人心就什么都没了。”

改版进程中的不和谐音

一次轰轰烈烈的开始。1 年前，多普达、联想、戴尔、LG、摩托罗拉等国内外品牌相继推出基于中国移动自主操作系统 OMS 的智能手机 OPhone，加之中国移动铺天盖地的宣传攻势，类似 iPhone 的命名方式，OPhone 在极短的时间内变得家喻户晓。

不过进入 2010 年上半年，人们看到更多的机型是“乐 Phone”、“iPhone 4”、“里程碑”……而有关 OPhone 的内容几乎绝迹。“整个上半年播思公司 (OMS 开发商) 都在钻研开发下一版本的系统，改进了许多问题，几乎脱胎换骨。”一位接近中国移动终端业务的人士告诉南都记者。

事实确是如此，经过半年的开发，2010 年 6 月底，中国移动与三星电子合作发布了首款基于 OPhone 2.0 手机，该版本机型将全面兼容谷歌 Android 系统的应用，并对用户界面及整体设计上进行了重大调整，更为人性化。

除三星外，摩托罗拉、索尼爱立信等知名手机品牌也表示下半年将推出 2.0 版本的 OPhone。来自中国移动内部的消息则透露，计划 2010 年整个 OPhone 产品线将丰富至 20 款左右，并分为高端和中端两大阵营。为了尽快实现该目标，有消息称中国移动还计划实行公板计划，包括规范划一的芯片、配件以及系统软件，让终端厂商只需要进行简单设计就能快速推出 OPhone。

OPhone 的又一次高潮即将到来，国内主要的 OPhone 论坛又一次炸开了锅，有关 2.0 的任何消息均拥有超高的点击量，显示出市场对 OPhone 的期待。然而

就在此时，一阵阵“不和谐”的声音也在论坛中响起，他们是老版本 OPhone 的用户，他们已对 OPhone 失去了信心，他们怨声载道。

心灰意冷的“小白鼠”们

来自播思公司的消息称，OPhone 2.0 中解决了 1000 多条用户提供的反馈意见。OPhone 的使用者陈小姐笑称，里面一定有“速度过慢”这一意见。陈小姐告诉南都记者，因为造型轻薄时尚，2009 年年底自己一眼就看中了戴尔品牌的 OPhone mini 3i。然而除了造型有看头外，后面的使用经历让她苦不堪言，“无论是发短信还是其他操作，反应速度都非常慢，用了一个多月后，还经常无缘无故没信号。”

按照前文的总结，陈小姐属于典型的“老板型”用户，会用到的手机功能不多。但即便如此，简单使用已让她苦不堪言“新的 OPhone 速度会快很多，还有许多新功能，你会再考虑购买吗？”陈小姐听罢接连摇头，“新功能我也用不上，不想再冒险了。”

然而“玩家型”老用户们同样颇有微词，缘起基于谷歌 Android 源代码的 OPhone 无法像 Android 那样升级为新版本。想要尝试 2.0？再去买一台 OPhone 吧。

有消息称，OPhone 用户已自发成立了“Ophone 维权群”，要求中国移动和播思公司解决手机系统版本无法升级问题。一位第三方软件开发代表向南都记者表示，这是目前 OPhone 用户遇到的最核心问题。按照 2.0 版本的描述，升级后老款 OPhone 网络不稳定、手机运行速度过慢，软件兼容性差等问题都能迎刃而解。

来自中国移动内部的消息称，中国移动研究院院长黄晓庆已在内部会议上明确指出，要不遗余力地做 OPhone 系统旧版到 2.0 版的升级。作为自主知识产权的操作系统，OPhone 确实需要时间和空间去成长，但当用户都感到自己是实验室中的“小白鼠”时，问题已非常严重。

相关报道

OPhone 现状调查，相同硬件配置缘何受冷落

由于 OPhone 的系统 OMS 基于 Android 源代码进行开发，所以一直以来，国内市场上销售的 OPhone 往往都能在国外市场上找到相同品牌，采用 Android 系统的原型机。例如摩托罗拉的 MT710，与 Android 系统机型 XT701 在硬件配置上几乎完全一样，只是造型和 3G 制式有差别。

就像你可以在苹果笔记本 Macbook 上安装微软 Windows 系统一样，上述 OPhone 和 Android 手机的区别，只是安装了不同的操作系统而已。不过尽管是同根生，OPhone 并不像 Macbook 那样能够随便安装其他系统，例如 Android。

在百度搜索中输入 MT710，自动联想功能很快会显示出“MT710 刷机”字样。点开后发现，不少用户在询问 MT710 如何能刷为 Android 版本。

此外，南都记者在淘宝网上翻查两款机型的销售状况，MT710 最近成交最多的商家成交数不到 20 笔，而 XT701 成交最多的商家成交数则接近 200 笔。有广州本地的渠道商向南都记者透露，以 MT710 为例，主要销售渠道仍然是移动服务厅，并有一定的话费补贴，所以网上销售较少也很正常。不过撇除这个因素，接近的配置和售价下，OPhone 在传统渠道的竞争力确实很有限。来源：

2010-8-11 南方都市报

[返回目录](#)

【中国电信】

北京电信启动 3G 终端双重折扣活动

运营商在 3G 之间的争夺正从低端手机市场转移至中高端手机市场。日前，北京电信宣布推出 3G 终端双折扣促销活动，用户预存一定额度的话费，即可获赠等额终端抵用券和相应额度的话费，补贴幅度最高可达 60%。

据悉，此次“天翼 3G 终端双重折扣促销活动”共分 6 档。最低一档月最低消费 89 元：用户预存 840 元话费并承诺在网 24 个月，即可获赠等额终端抵用券 840 元和 360 元话费。就是说，用户花 840 元可以得到 840 元的手机抵用券和 1200 元的话费。当然，这 1200 元话费每月返还 50 元，相当于用户每月消费 39 元。

以明星机型 MOTO-XT800 为例，只需一次性缴纳 3980 元，并承诺在网 24 个月，月最低消费从 89 元至 500 元不等，即可获赠最高达 6000 元的话费。据了解，该款手机在上市时售价高达 5680 元。

目前，3G 手机市场竞争非常激烈，北京电信也希望通过明星手机的推广带动整体 3G 业务的发展。

2010 年 2 月，中国电信携手摩托罗拉重磅推出的 CDMA 制式的 3G“四通道”明星手机 MOTO-XT800 在北京上市。上市之后，北京电信在 2 月份即推出了相应的 MOTO-XT800 明星机专属促销活动，用户可通过预存话费优惠购机或通过购买礼包获得该手机及相应话费。此后，伴随北京电信手机、话费双重折扣优惠活动的实施，MOTO-XT800 成为该项政策的首推机型。

据悉，MOTO-XT800 基于 Android2.0 的手机操作平台，使得手机操作更人性化，同时供用户选择的应用软件也更为丰富，多媒体应用也更为快捷和方便。

此外，该手机外形时尚，流线型机身，3.7 英寸大屏，有黑、白两款供用户选择，深受时尚人士青睐。

随着销售价格的一再优惠以及销售数量的一路走高，MOTO-XT800 的目标人群定位由最初的高端精英人群扩展至越来越多的商务人士及时尚白领，使得该手机的优质功能惠及更多的 3G 用户。

目前，北京、河北、山东、上海、江苏、广东等多省市销售局面甚好，一度出现了 MOTO-XT800 断货的局面。在北京，大中电器等卖场的 MOTO-XT800 供不应求，北京电信目前正紧急组织调货，确保 MOTO-XT800 的供应和销售。

除摩托罗拉 XT800 外，三星 W799 以及酷派 N900 都是中国电信不断推广的明星级机型，在北京电信各种优惠政策之下，同样也取得了不俗的销售成绩。

8 月，天翼双网双待明星机族还将再添新贵，届时三星 I909 将进行全球同步首发。该款手机拥有 4.0 英寸超清超大屏幕，能为用户带来较强的视觉体验，其同样也基于 Android 的手机操作平台，可为用户提供丰富的应用软件程序且能赋予用户更多定制个性化界面的空间。来源：2010-8-11 北京商报

[返回目录](#)

电信定制终端预装天翼空间 大学生创业计划启动

中国电信天翼空间运营中心总监刘爽昨日透露，天翼空间将成为电信最大的内容发布渠道，2010 年下半年起，中国电信定制终端将会预装天翼空间。同时，与移动 MM“百万青年创业计划”一样，电信天翼空间基地已与成都市委成立创意计划中心，拟在 5 所高校培训招募多个独立开发团队，开展大学生创业计划。

电信下半年定制终端将预装天翼空间

据介绍，电信天翼空间是中国电信基于应用商店的业务模式。在昨天的 2010 年第三届易观移动互联网年会上，中国电信天翼空间运营中心总监刘爽透露，电信天翼空间基地是一个渠道性基地，未来电信天翼视讯的内容将通过天翼空间进行发布，天翼空间将成为电信最大的发布渠道。

据了解，除了天翼空间产品基地，中电信 2010 年在全国 5 个省份建立了产品基地，如视频内容、动漫、阅读基地等。

此外，刘爽还透露，从 2010 年下半年开始，中电信定制终端将会预装天翼空间，并在下半年陆续上市。

据悉，在整个通信业界，包括电信运营商、SP 商、终端厂商在内，都希望在移动互联网市场上能够占据一席之地。对于中电信来说，显然把移动互联网作为一个重要的战略棋子。据此，其天翼空间除了自身业务之外，还开创了一个商

业模式：前店后场模式。用天翼空间运营中心总监刘爽的话来说，前面的“店”是一个应用商店，称为“天翼空间应用商店”，主要是基于移动互联网应用发布和体验销售服务的平台；后面的“场”，即意味着天翼空间将为个人开发者开放“电信能力”。

据刘爽介绍，“电信能力开放”指的是基于电信基础通讯能力，以更开放、更灵活的接口调用或者自行开发配置的方式为用户提供通讯服务，对外提供一个开发和执行环境。通过对快速引入新的应用和服务提供支持，让用户、开发者、运营上都参与进来的一种业务模式。

据悉，电信能力开放平台的产品分为两类，一类是包括语音、短信、定位等在内的基础电信能力，另一类是包括在线客服、IVR(交互式语音应答)、TTS(双向追溯系统)、验证码等在内的增值电信能力。

刘爽指出，除了电信能力开放，天翼空间还将向个人开发者提供开发工具、开发环境、源代码、技术专家支持和咨询等各类技术支持。同时，天翼空间将提供定期培训、用户咨询投诉分析、应用销售情况分析、计费结算等服务支持。

在营销支持方面，天翼空间将在电信实体渠道宣传并推荐个人开发者的应用商品，同时提供套餐销售推荐。此外，天翼空间将在结算政策、定制补贴、优秀团队激励等方面提供支持。

电信天翼空间启动大学生创业计划

另据了解，与移动 MM“百万青年创业计划”一样，电信天翼空间基地已与成都市委成立创意计划中心，拟在 5 所高校培训招募多个独立开发团队，开展大学生创业计划。

据悉，中国电信要建立整个西部最大的信息枢纽，包括 IDC 机房。同时，作为一个发展资源，电信天翼空间基地与成都当地政府、高校联合打造了一些创意孵化基地活动。据刘爽介绍，目前，天翼空间基地已与成都市委成立了创意计划中心，将在 5 所高校培训招募多个独立开发团队，与高校联合打造创业基地。

而在此前的 8 月 10 日，由共青团中央、中移动共同发起的“百万青年创业计划”已经启动。据了解，“MM 创业计划”目的是以中移动开发者社区(dev.10086.cn)和 MobileMarket 平台为核心，共同帮助大学生增加就业创业锻炼，打造一套基于移动互联网开展自主创业的环境和机制，包括创业培训、创业认证、创业开发、现场见习、思想引领和“创意进中职、中学”活动等。

据了解，“MM 创业计划”预计开展三年，第一年计划覆盖全国 31 省超过 3000 所高校、高职、中专和中职学校，力争每所学校平均培训 500 名创业者。活动结束后，团中央和中移动将组织年度“移动创业之星”，并在中移动研究院、

31 省移动公司、多家支撑单位提供 1000 个现场见习岗位。来源：2010-8-12 飞象网

[返回目录](#)

【中国联通】

联通 5 年内投资重庆 100 亿

昨日，中国联通与重庆市政府签署战略合作框架协议。中国联通未来五年计划在重庆投入 100 亿元，并提高 3G 网络的覆盖水平。

双方还将以 3G 网络建设及应用为契机，加速“智能重庆”建设。同时，以 WCDMA 结合 NFC(近距离无线通信)产业为支撑，汇聚 NFC 产业集群。据悉，NFC 是一种短距离无线通信技术，将普遍应用于消费类电子产品。特别是 NFC 与 3G 手机的融合，可以让消费者方便快捷地启动各种 3G 信息服务和物联网功能。

中国联通董事长常小兵表示，将进一步加大在重庆的投资力度，未来五年计划投入 100 亿元，支持重庆的信息化基础设施建设，并大力提高 3G 网络的覆盖水平。作为合作中的一项，中国联通研究院将在重庆设立物联网工程技术中心，推动 NFC 技术向笔记本电脑等关联产业的应用。到 2015 年，重庆 NFC 产业联盟力争形成综合产值 500 亿元。

智能城市

2010 年以来，打造智能城市的声音此起彼伏。本周，中国移动在无锡的物联网研究院正式运营。IBM 在宁波建立物流软件与信息服务外包产业园。之前，韩国 SK 电讯也在成都打造智能城市试点。上海世博会则全面展示了智能城市的各项新技术和新应用，其中，物联网正成为构建智能城市的核心。来源：2010-8-11 新京报

[返回目录](#)

联通明抢移动中高端 暗战电信 3G 增量空间

3G 市场格局悄然生变，中联通迅速扩张市场份额尤其引发关注。中联通发展 3G 用户最直接的挑战当然就是处在绝对主导地位的中移动的竞争压力，尽管如此，中联通还是成功保持了用户的猛增势头。自 5 月以来，中联通的 3G 用户已经连续两个月超过一百万。其中尤其引发关注的是，大量中移动的中高端用户开始向中联通 3G 网络转移。不过中移动的应对举措则显示中移动面临的竞争冲

击并不明显，整体来看，下半年 3G 用户市场真正的争夺将是中国联通与中电信的竞争。

中国联通发力竞夺移动中高端用户

据报道，一位网友在微博上描述了自己被中国联通策反的经历，当地的联通公司直接向中移动用户打电话，表示只要转网到中国联通的网络就赠送 186 手机号。在联通客服向移动用户打电话进行推销 186 号码的同时，联通还推出了“送号上门”服务。如果用户决定要办 186 的号码，可以在线选号，并享受免费送号上门服务。一条龙式的服务是联通大举竞争中移动存量用户市场，尤其是有巨大网络升级要求的 2G 用户的目标的直接体现。

在 8 月 1 日，位于百盛购物中心北京复兴门店的中国联通百盛营业厅正式开业，中国联通 3G 品牌全线业务及终端零售正式入驻北京高档商城。这标志着联通渠道建设一改传统模式，大大提升了品牌的价值型消费特点。

据中国联通的公布的运营数据显示，6 月份联通新增 3G 用户 103.2 万户，与 5 月份新增 102.3 万户的成绩不相上下，中国联通已经连续两个月 3G 用户增长超过一百万。在中联通猛烈的市场攻势和 iPhone 的强大市场号召力带动下，继续保持高速增长是可能的。

中国联通 3G 用户增长速度加快，且其中多为 3G 手机终端用户，这得益于 WCDMA 和 iPhone。但尤其关键的是中国联通针对中移动存量市场的竞夺策略，这已经而且将继续吸引中移动用户转网到联通 3G。因此，中国联通竞夺中移动中高端用户的策略还将继续推行。

中国联通终端补贴力度不断增大

对于联通 3G 用户的增长，最重要的推手当然是中国联通的资费门槛降低，同时应用迅速增加和 WCDMA 的独特体验优势，对中移动的中高端用户产生了巨大的吸引力。

5 月 1 日，中国联通宣布对其 3G 整体资费体系、3G 终端营销策略做出调整，iPhone 合约购机下降了 1000 元。与此同时，中国联通还新推出最低为 36 元包月的套餐。

7 月初，中国联通又推出千元 3G 手机入网 0 元购机活动。在合约计划中，办理预存话费送手机合约计划，选 126 元以上套餐，就可以获赠 3G 手机，优惠推广力度不断加大，显示出中国联通对 3G 市场的争夺已经全面展开。

随后，中国联通大增普通定制 3G 手机的补贴，用户可选择的联通 3G 套餐最低 66 元档，补贴金额为 316 元；最高 886 元档套餐，可获补贴 5316 元。这些举措，快速降低了中国联通 3G 网络的门槛，这对中移动 2G 网络上大量优质的中高端用户产生了直接的转网吸引力。

更为重要的是，中移动的中高端用户，由于 TD 网络本身使用体验明显弱于电信和联通的 3G 网络，再加上大量中高端市场还保持在 2G 或 2.75G 网络上，在中联通和中电信 3G 概念铺天盖地的宣传下，中移动的这部分用户已经产生了巨大的转网需求。

中电信与中联通的争夺更激烈

中联通的用户争夺可谓咄咄逼人，对中移动直接冲击，对中国电信也是潜在的威胁。值得一提的是，中移动作为行业老大，其本身地位很难撼动，更何况其市场应对能力非常灵活，针对中联通的竞夺用户攻势，中移动针锋相对出招。

一方面，中移动规避 TD 网络先天不足，直接向 TD - LTE 进军，其 TD 四期招标已经明确了对 LTE 演进的技术要求，而且，四期扩容明显压缩建设时间，为的就是尽快提升网络覆盖能力；另一方面，中移动也于近日推出全球通用户办理 TD 业务预存话费返话费，北京移动全球通用户在缴纳相关购机费用，并承诺相应消费额后，便可得到一部 TD 手机及分月返还话费。不难看出中移动针对中联通挖用户的策略要力保中高端市场的决心。同时，在终端上，中移动近期连续与大牌厂商诺基亚、HTC 等携手推出 TD 终端。

对中国电信来说，天翼 3G 网络目前仍是三家运营商中最优质的 3G 网络，这是中电信巨大的竞争资本，分析中移动针对中联通的用户保卫战中的策略，中移动显然还没有受到致命的威胁，因此，推出的 TD 转网计划并不比中联通的优惠，很多甚至更贵，这也意味着中移动的中高端用户的大部分的用户忠诚度更高，不是依靠低资费就能挖到的。

在联通 3G 用户月增百万的同时，越来越多的用户都在抱怨，联通的服务太差，抱怨的人群中，不仅有普通用户，还不乏名人，比如中国互动媒体集团的 CEO 洪晃。

因此，中联通竞夺中移动中高端用户的策略虽然有效，但是能否持久推动用户高增长还很难确定，因此，继续拓展用户的重心很可能还是与中国电信争夺 3G 的增量市场空间，这尤其要引起中国电信的重视。

对中国电信来说，在网络不断优化确保领先的 3G 体验的同时，最重要的就是大规模地为用户提升 3G 应用价值，创新适应 3G 网络的个性化业务包，提高在网用户的黏性，避免被竞争对手挖角。同时，提高应用创新的步伐，应用捆绑终端的模式尤其重要，这也是苹果模式成功的核心。来源：2010-8-12 通信信息报

[返回目录](#)

联通欲借苹果新机圈地 终端竞争升级拉动 3G 发展

中国联通于近日在中国市场推出首款带 WiFi 功能的 iPhone 3GS 8GB 手机。作为中国联通的明星终端,苹果俨然已成为中国联通近期发展 3G 用户的重要利器。iPhone 自 09 年 10 月国内上市以来,就受到消费者的广泛青睐,不仅是时尚一族的代名词,而且也为中国联通赚了不少人气。特别是 2010 年联通对 iPhone 实行新合约套餐计划以来,全国市场更是呈现出供不应求的热潮。

现阶段,如何最大限度地发挥明星终端的优势成为联通发挥竞争优势的关键环节,也是联通在 3G 市场竞争中的一大亮点,但能否在市场竞争中真正发挥作用有待检验。

借 WiFi 功能吸引眼球

目前,联通提供 8G 版的 iPhone 3G, 16G 版和 32G 版的 iPhone 3GS, 这些手机都不具备 WiFi 功能。因此,首款 WiFi 的 iPhone 发售还是让国内众多苹果迷们欢欣鼓舞,对于中国内地市场来说,在 iPhone 4 还未上市,16GB / 32GB 版 iPhone 3GS 库存已经几乎清空的情况下,iPhone 3GS 8GB 的上市可以填补这一阶段的市场空缺。

据了解,此次联通引进的 iPhone 3GS 将保留 WiFi 功能,有助于提升该产品在用户心目中的地位,因为相对完整的功能以及全新的原生 iOS 4.0 系统对于用户的诱惑十分强烈。此次上市的 iPhone 3GS 8GB 提供了对 WAPI / WiFi 功能的支持,这也成为国内第一款兼容 WiFi 功能的联通版 iPhone 手机。这不愧为联通版 iPhone 4 上市之前的一重磅终端产品。

虽然此款机型容量比之前销售的 iPhone 3GS 16GB / 32GB 版小,但显得更为亲民,由于在价格方面有优势,无疑对众多苹果迷而言拉低 iPhone 整体的价格门槛。不仅可以替代 iPhone 3G 的位置,而且也在用户群里制造了极高的关注度。据了解,裸机售价约为 3999 元,且执行现有 iPhone 3G 8GB 合约计划,即用户办理中国联通合约计划套餐,可以获得相应的购机补贴,给目前的 3G 手机市场造成不小的冲击。

联通发力 3G 发展

毫无疑问,联通销售带有 WiFi 版的 iPhone 可能会促进终端销售,从而带动用户数的增长。虽然中国联通在 3G 发展起步阶段没有抢到先机,但却在近期强化终端策略,大有后来居上之势。

苹果的加盟,使联通在 3G 竞争中有了一张王牌。5 月,中国联通宣布对其 3G 整体资费体系、3G 终端营销策略做出调整,iPhone 合约购机下降了 1000 元,同时还降低了 3G 门槛,新推出最低为 36 元包月的套餐。“终端 + 资费 +

渠道 = 3G 成功” 这一市场拓展公式在当月发挥立竿见影的效果，联通 3G 用户增长 102.3 万户。

2010 年 6 月，中国联通 3G 用户增长 103.2 万户，连续两个月 3G 用户增长超过百万。截至 6 月底，中国联通 3G 用户数量达到 756 万户，其中 3G 手机用户数为 694.73 万户。与其 2010 年争取新增 1000 万户的目标不远了，更何况 3G 用户的单月增速已经超过了 2G 的单月增速。从其 2010 年的首季业绩看，平均每月每户收入 APPU 为 41.5 元。其中，3G APPU 为 139 元人民币，超过了 ARPU 保持在 100 元以上的目标。

WCDMA 为国外主流 3G 标准，凭借这一优势联通的 WCDMA 终端品种比移动的 TD、电信的 CDMA2000 都丰富很多。因此，联通运用好 WCDMA 和 iPhone 的优势，同时加大手机补贴力度，使越来越多业界人士看好联通 3G 后市。

运营商终端竞争升级

对于下半年的发展方向，中国联通相关负责人表示，联通如果想在日趋激烈的 3G 用户争夺战中占据主动，移动互联网的发展是关键。近期，中国联通的终端策略和网络优化也都证明了这一点。此外，配合终端策略，中联通另起炉灶建应用商店，这也表明联通在终端方面除了主打 iPhone 优势，也积极筹划产业链厂商扩张 3G 市场的策略。

虽然目前中国 3G 用户占比仍然很小，但 3G 网络建设已经突破临界点，从 6 月份的统计数据来看，3G 用户的发展已开始步入快速增长通道。因此，借终端拓展市场也成为运营商时下的重要选择。运营商不约而同以终端为突破口，就是为了在 3G 竞争中更具优势，因为终端数量、终端应用不足将成为 3G 应用无法普及的一大桎梏。

中移动在 3G 用户发展上虽然领先于竞争对手，但却缺乏打得响的明星终端产品。为避免后劲不足，中移动的终端策略也在不断优化升级，近期加大了对明星终端的打造，与 HTC 合作推出“天玺”和“天怡”两款 TD 新机。中电信则发力黑莓手机，针对刚刚上市的黑莓 9530 手机业务，中国电信北京公司宣布推出黑莓手机终端补贴政策，这意味着国内首款 3G 版黑莓手机及业务正式上市。

三家运营商的 3G 网络建设速度相差不大，3G 用户总数咬得很紧，领先的中移动与落后的联通之间 3G 用户数量差距不大。运营商拼命发力终端业务意在加强数据业务的运营能力，毕竟数据业务将替代语音业务成为运营商日后收入的主要来源。终端之争升级，运营商的 3G 发展进入“跑马圈地”时代。来源：

2010-8-12 通信信息报

[返回目录](#)

制造跟踪篇

【中兴】

中兴通讯转身进军河南建产业园

继宣布投资百亿在广东河源建生产研发培训基地后，中兴通讯又于近日进军河南，将在河南建中兴产业园，建设物流配送中心，并发展 3G 移动通讯室内覆盖项目。

据悉，中兴通讯董事长侯为贵亲自去河南参加郑州中兴产业园项目签约，郑州中兴产业园项目重点发展 3G 移动通讯室内覆盖等一系列项目，同时将依托河南交通区位优势，把郑州产业园建设成为中兴通讯在中部地区的物流配送中心。

2010 年以来，中兴通讯在全国各地的扩张引人注目，中兴通讯生产和研发原本集中于北京、上海、南京、西安等地，但近年广泛进军全国各地，包括投资 50 亿在天津建产业基地，在河源投资百亿建生产研发培训基地，而据了解，中兴通讯落户河源即将进入工商企业登记注册程序。

以中兴通讯天津一期工程占地面积约 15 万平方米，建筑面积 26 万平方米，随着项目的建设发展，预计未来研发队伍将达到 5000 人以上，与此同时，中兴慧视激光显示项目、中兴通讯天津研究所第四代移动通讯 WIMAX 项目和中兴天津产业基地研发中心等项目也在建设中。

中兴通讯广东河源基地项目的情况则已明晰，计划建造的该基地将以生产为主，涵盖研发、培训、外包服务于一身，总建筑面积约 200 万平方米，投资总额约 100 亿元人民币(包括建筑物、构筑物、设备投资和地价款等)，项目建设期预计 6 年。来源：2010-8-12 新浪科技

[返回目录](#)

中兴获准为印度电信运营商提供设备

在历经八个月的僵局之后，印度政府终于同意允许进口中国电信设备。在中兴同意遵守新出台的电信设备安全规定后，电信部通过了信实电信(Reliance Communication)与中兴的设备采购合同。

中兴与信实电信签署协议，同意交出源代码以使第三方审计网络是存在安全问题，据印度 thehindubusinessline 网站报道，华为也将与运营商签订协议同意遵守新规。

华为印度行政主管 A. Sethuraman 先生表示：“我们尊重印度政府对安全问题的顾虑，因此我们加倍努力处理这个问题，想方设法促进该国的电信业发展。”

此前，印度政府驳回了运营商与中国电信设备厂商签订的采购合同，称产品可能安装了间谍、恶意软件用以控制印度通信网络。在运营商和设备厂商对此提出强烈抗议后，电信部出台了严苛的设备安全新规。

不过，在西方商业团体的干预下，欧美电信设备厂商将继续按照旧的安全规定执行，仅需运营商出具自我认证即可。虽然总理办公室要求在此期间电信部应允许移动运营商和厂商自由选择，或者遵循近期公布的新规，或者是 2009 年发布的安全指导方针，但是根据旧规，政府没有通过任何一项与中国电信设备厂商签订的合同。

依赖中国电信设备的印度运营商表示，政府的双项政策不公平，不过政府人士称，双项政策是基于安全机构认定的威胁而定。

同时，印度总理办公室已经要求电信部重新考虑新规，使其符合国际惯例。
来源：2010-8-16 中国通信网

[返回目录](#)

【华为】

华为终端三大利器撬动产业链

据最新报道，华为发布 2010 年上半年业绩报告显示，华为终端发货量近 5000 万部，同比增长 39%，位列中国厂商第一。同时，又有消息称，日前，在令业界瞩目的中国移动 TD 四期综合评标中，华为不仅在技术标准排名上取得了第一，还凭借着在其他维度上的全面领先，最终赢得了综合评标排名第一，在 TD 四期招标首轮大获全胜。

力挫群雄，在强手如云的市场中脱颖而出，华为的表现确实颇为抢眼。面对华为的成功，我们所能做的，除了肯定外，还有更重要的一点，那就是思考其成功为整个产业带来的启示。

国内市场销量大增，合作打开局面

伴随着 3G 市场的全面启动，一场场市场厮杀之战的大幕也相继拉开。三大运营商的用户争夺战自不用说，话费补贴抢夺用户、渠道拓展、终端变阵，各大运营商为了争夺用户可谓使尽了浑身解数。面对如火如荼的 3G 市场，终端市场当然也是风起云涌，各终端厂商虎视眈眈，谁也不甘心置身“市”外，整个市场瞬息万变，洗牌速度空前加剧。

作为国内市场实力强劲的电信网络解决方案供应商之一，华为近期的表现颇为不俗，借着 3G 的东风以及与运营商之间的密切合作，华为在国内市场上春风得意，赚得盆满钵满。据悉，2009 年，在国内市场上，华为终端合同销售额达 74 亿元。对于未来，华为同样表现得自信满满。华为终端中国区总裁杨晓忠曾表示，“截至 6 月底，我们在国内市场的终端销售额已经达到 50 亿，对于年内突破 100 亿，我很有信心。”

在国内市场上，华为一直与三大运营商保持着密切合作，产品设计与推出也紧跟运营商需求。因此，在三大运营商市场上，华为的表现都属上佳之列。据了解，在中国电信天翼 3G 互联网手机交易会期间，中邮一举采购了华为三款 C 网手机，共计 230 万台，价值 7 亿元。而对中国移动，华为则做出了“8+3”的产品承诺，以满足中国移动对终端的多种类需求。其中，“8”是深度定制的产品数，而“3”则是华为按照自己的市场和渠道需求确定的产品。同时，在 WCDMA 领域，华为成为五家中标中国联通千元 3G 智能手机的厂商之一，其 U8110 上市不到一个月，已斩获 30 万台的订单。近期，在三大运营商频频发力智能手机市场的情况下，一向对市场形势极为敏感的华为，又同样做出了快速反应。据悉，尽管华为此前已经在海外推出多款智能手机，但是，此次华为将基于国内用户对智能手机进行有针对性地改善。

国际市场迅猛发展，表现可圈可点

据新浪科技报道，由《环球企业家》杂志与罗兰·贝格国际管理咨询公司联合主办的“最具全球竞争力中国公司”评选近日公布，包含百度、海尔、华为、联想、腾讯、中移动、中兴通讯等公司入选 20 强。能够成功入围全球二十强，华为在国际市场上的实力可见一斑。

华为终端上半年在海外市场获得迅猛发展，特别是在美国、日本、俄罗斯、中亚等国家及地区，华为终端的发货量同比增长均超过 100%。日本 GFK 市场营销服务机构 2009 年底的报告表明，华为已连续两年占据日本上网卡市场的半壁江山。在欧洲市场上，华为也同样骁勇善战，独家中标德国电信 LTE 终端大单；Android 手机则在法国上演“诺曼底登陆”；其近期又与西班牙电信联袂发布智能手机 IVY □常春藤□……种种表现，令全球业界瞩目。

在业务领域，华为更是一个不折不扣的“全能选手”。在全球市场上，华为多线并举，硕果累累。华为近期发布的 2010 年上半年业绩报告显示，1 月到 6 月，移动宽带发货量为 2200 万部，同比增长 68%；手机发货量近 1300 万部，智能手机上半年发货量较 2009 年全年增长接近 200%；融合终端销售收入同比增长 70%；视讯销售收入同比增长 54%。面对全球智能手机的大热局面，华为

也同样做出了自己的战略部署。按照规划，华为 2010 年还将在全球市场发布 10 余款智能手机。

无论从哪一方面来看，华为在海外市场的表现都是可圈可点的。

借势而为谋划未来，创新成掘金利器

随着 3G 的成熟渗透、应用多样化、智能终端的普及和三网融合的推进，终端市场也随之步入高速增长期，华为当然不会错过这大好商机，必将借着时代与市场之大势谋划未来，其发展前景可期。对华为一直以来的表现进行总结与剖析，不难看出，华为掘金市场主要凭借三大利器：

首先，优质的产品与服务。毫无疑问，产品与服务的质量保证，是任何厂商决战市场的基本条件，也是抓牢客户最重要的武器。只有首先打造出高质量的产品并推出良好的配套服务，企业才能赢得产品美誉度与客户忠诚度。华为显然也不例外，相关人士称，“一直以来，质量、服务和成本，就是华为终端的‘三大法宝’。”

其次，与运营商之间的合作。中国有句古语说：君子性非异也，善假于物也。要想取胜市场，不仅要有足够的实力来面对竞争，还要有足够的智慧来寻求合作。在国内市场上，华为与三大运营商之间保持着密切的合作，产品也紧紧跟随三大运营商的需求；在海外市场上，华为也同样善于借力而为。例如，华为终端与 EMOBILE、NTT DOCOMO、SoftBank 等日本主流电信运营商均保持着良好的合作关系。与各大运营商之间的合作，不仅有益于华为自身的发展，助其成功斩获令人瞩目的市场成就，而且对整个产业链的发展与完善也具有重要的意义，可谓是一举多得。

第三，持续创新。华为之所以能够在市场中大踏步前进，之所以能够屡屡取得业绩上的突破，之所以能够长时期领跑终端市场，背后有个很重要的驱动力，即以客户需求为基础的持续创新。无论是 2006 年华为推出全球第一款即插即用的 USB Modem E220，还是在全球移动通信大会上展出的全球第一款无缝智真系统，都是华为创新能力的体现。持续不断的创新助华为在竞争残酷的市场上开创出一片又一片的蓝海。华为终端 CEO 陶景文表示：“我们将持续聚焦市场和客户需求，加大产品创新和市场拓展的步伐，力争在新一轮竞争中脱颖而出。”

来源：2010-8-12 通信信息报

[返回目录](#)

华为片区城市更新 项目年底前启动

记者从龙岗区召开的专题会议上获悉，由市规划与国土委牵头制定的坂雪岗片区城市更新概念规划初步构思已完成，这一备受瞩目的华为公司所在区域，将成为深圳特区扩容后城市更新的启动区和示范区，2010年底前，该片区将有3个城市更新项目启动。

市委常委、龙岗区委书记蒋尊玉要求，要将坂雪岗片区打造成一个新的科技市镇，通过旧改，以高品质、高标准来打造公共配套设施，改善片区城市环境。有关部门要加紧推动相关工作开展，特别是已经列入改造计划的片区主、次干道，一定要尽快打通，切实改善片区交通环境。

记者了解到，该概念规划构思将坂雪岗片区定位为特区扩容示范区之一，是以研发型高新产业和地区公共服务为核心的城市综合功能区，包括三类主要功能：以华为总部为核心，打造研发型企业总部基地和企业孵化器；服务坂田片区的地区中心，综合商业、商务和休闲娱乐功能；为产业提供高品质居住及其配套功能。

据介绍，该片区城市更新改造目标：一是利用华为的优势和现有生态资源，以高品质、高标准的公共服务、开放空间以及居住配套，完善以华为为核心研发产业区的功能，促进研发产业聚集。二是利用轨道站点，引入商业商务、休闲和娱乐等综合功能，打造地区公共服务中心，完善地区功能和空间。

会上还透露，华为公司将在总部旁新建一座新产品展示和体验中心。来源：2010-8-17 深圳商报

[返回目录](#)

华为助力新加坡首个路由器集群系统商用

近日，SingTel(新加坡电信)采用华为 NE5000E 1+2 路由器集群系统完成了融合 IP 骨干网络的构建，实现了对 VoIP、HSI 和 IPTV 等综合业务的统一承载。这是新加坡首次在骨干网引入路由器集群系统，将为其宽带用户提供高达 100M 的高速互联网接入服务。

此次融合 IP 骨干网络的建设是华为与 SingTel“融合 IP 骨干网 3+3 年框架合同”的一部分。华为 NE5000E 路由器集群系统经过 SingTel 的严格测试，其卓越的扩展能力和稳定性获得新加坡电信的认可。该系统端口容量可达 2.56T，并可平滑升级到 200T，充分解决 SingTel 核心节点带宽资源紧张问题，满足业务长期发展需求，帮助运营商持续降低网络 TCO。

华为 NE5000E 路由器集群系统采用专利弹性矩阵技术和独有的业务不间断扩容 ISHE(In-Service Hardware Expansion)方案，能够实现路由器集群无缝扩容，最大程度保护运营商投资。此外，华为 NE5000E 路由器集群系统引入分区供电、高效能电源系统、循环散热系统等理念，是业界同类型中功耗最低的核心路由器。

SingTel IP 和数据工程副总裁 Alan Lam 表示：“SingTel 很高兴能与华为这样的业界领先的供应商一起为我们的客户带来高标准、高扩展性和高可靠性的数据通信服务。我们相信，通过我们业界领先的 IP 骨干网络，SingTel 能提供最高质量的创新解决方案，进一步加强我们业界领先的多媒体解决方案运营商的地位。”

“新加坡首个路由器集群系统的引入将进一步巩固新加坡国际化信息中心地位。我们相信通过双方持续深入的合作，将进一步提升 SingTel 的业务承载能力，为 SingTel 的用户提供更快、更好、更多的通讯服务。”华为亚太地区部总裁王胜利表示。

作为 IP 领域的领先者，华为成功部署了全球首个 5T 容量的 2+4 路由器集群系统，核心路由器 NE5000E 及路由器集群系统全球的累计发货超过 2000 套，广泛应用于全球主流运营商。来源：2010-8-12 新浪科技

[返回目录](#)

华为称已获得全球 14 个 LTE 商用网络订单

据台湾媒体报道，华为上海研究所副总裁赵忠泽 12 日表示，2010 年全球将有 40 个 LTE 网络商用，目前华为已拿下其中 14 个网络订单。

赵忠泽表示，参与标准制定及专利将决定公司未来成长，华为积极参与 LTE 专利申请，拥有 168 项专利，在全球市占 36%，排名第一。

在网络终端方面，赵忠泽表示，华为 LTE 网卡将于 2010 年底、2011 年初推出，预计 2011 年推出智能手机终端，2011 年下半年可望看到时分双工(TDD)整合频分双工(FDD)的双模终端设备，现在正在与台湾厂商进行 LTE 客户端设备互通测试。来源：2010-8-13 新浪科技

[返回目录](#)

志在必得震慑竞争对手 华为以收购撬开北美市场

为了应对华为来势汹汹的“出击”，竞争对手不得不改变市场策略。但是前者虽然在全球其他市场显得意气风发，在美国市场却进展较慢。要真正打开北美市场才能笑到最后。

虽正值三伏天，但华为在国际市场上咄咄逼人的进攻步伐，让对手感到丝丝“寒意”。

7月16日，境外媒体称，思科正在降低路由器和无线通信设备的价格，以应对来自华为、阿尔卡特朗讯等的竞争压力。

思科2010财年第三季度的财报显示，思科每股收益42美分，较2009年同期增长40%。毛收入104亿美元，较2009年增长27%，其利润率超过65%。

分析师指出，思科上一季度的财报表现良好，不过随着网络设备市场的竞争更加激烈，思科面临着利润率走低的压力。

Soleil证券公司的分析师迈克尔基·诺维斯表示：“我认为这确实是个长期性的问题，竞争环境非常激烈，而华为和阿尔卡特这些公司的利润率要低得多。”

近日，本刊记者获悉，华为正在北美市场积极竞标，争取为美国电信公司斯普林特(SprintNextel)拓展无线宽带网络提供相关设备。不过，此项交易至少需获美国政府的非官方许可。

业界指出，一旦该项交易获得美国政府“点头”，将表明自2008年以来华为首次打入美国市场。

曲折的扩张之路

目前，华为在全球市场取得了相当的市场份额。瑞信集团的相关数据指出，2009年，华为在通信设备行业中的市场份额达到了14%，仅次于爱立信的35%，诺西的20%。而北美和日本市场是华为还未真正切入的地区。

华为拓展北美业务始于2001年，到目前为止，华为在北美市场共拥有8个办事处，1000名雇员，其中2009年新增雇员450名。与此同时，华为相继从诺西，以及当时麻烦不断的北电处挖走了一些工程师。

华为方面称，2009年华为在北美市场的销售额增长了63%，至4.08亿美元。这个数字或不及华为当年营收的零头。2009年华为全球的营收首次超过300亿美元。

北美市场有一千多家运营商，而华为的业务主要集中在为一些中小型运营商提供服务。据本刊记者了解，2009年华为在美国市场一共获得5单业务。其中包括与运营商Clearwire关于4G的合作。

按照该合同，华为为 Clearwire 提供基于名为 WiMAX 的 4G 无线技术的基础设施。Clearwire 为笔记本电脑用户提供移动互联网接入服务。

然而，华为迄今尚未获得主宰美国市场的四大移动运营商——Verizon 无线、美国电话电报公司(ATT)、Sprint 和德国电信(T-Mobile)美国公司的合同。

2008 年是华为在美国市场取得突破的一年。当时华为北美区 CTO 查理·马丁称，华尔街的金融风暴给华为一个最佳的市场机会，“我们已经大大增强了在北美市场的专注度，公司已聘请了大量美国本土员工担任领导层，我们对前景感到欣慰。”

不过正值此时，华为再次遭遇了北美扩张路上的“拦路虎”——美国国会。

当时华为加入一个由私人股本基金牵头的财团，试图收购美国网络设备制造商 3Com 公司。由于来自美国国会的阻挠和反对，该交易最终告吹。据悉，议员们担心该交易可能危及国家安全，因为 3Com 公司向五角大楼提供防范网络攻击的技术。随后在竞购北电网络的部分资产中，华为再次败北。

以退为进

根据美国法律，跨部门小组——外国投资委员会(Cfius)能够以国家安全为由，阻止外资收购敏感的美国资产。而高科技及电信资产被视为特别敏感的业务。如何才能消除美国当局对华为的芥蒂？

2010 年，华为继续聘请一些专业的法律公司，以帮助处理电信领域的并购，以及一些敏感且需美国政府批准的交易。消息人士透露，目前受雇于华为的包括 SullivanCromwell、SkaddenArps 和 ArnoldPorter 等大牌法律公司。

更有业内人士指出，为真正打入美国市场，该公司可能考虑采取戏剧性的妥协措施，以证明自己是透明的，这包括在美国或香港的证交所上市，重组其管理层，或者创建一家不受中方控制的美国公司。

战略和国际研究中心驻华盛顿负责人詹姆斯·刘易斯称，作为一家非上市公司，华为将不得不考虑在美国或香港上市；同时，华为可能还考虑调整其高管结构。

他指出，华为已经采取了一些措施来缓和美国当局安全方面的顾虑：它在德州设立了一家美国子公司，积极参与社区项目，并发布了一份与上市公司递交给美国证券交易委员会(SEC)类似的年报。不过，这些努力能否奏效还很难讲。

纵是困难重重，北美通信市场之广阔或值得为之冒险。在 2010 年的世界移动通信大会上，北美的运营商表示将投入 190 亿美元建设移动网络。业内认为，鉴于华为在北美市场同时销售有线和无线的设备，这将利好于它进入北美市场。

撬开北美市场

分析师指出，北美地区是发展最快的通信市场。例如，ATT 急需物美价廉的设备，以缓解不断加重的数据负荷。显然，190 亿美元的大蛋糕，吸引的不只是华为。

就连通信设备市场的大哥爱立信也不得不走迂回曲折路线。2005 年，爱立信收购高通的 CDMA 业务。此后，爱立信 CDMA 业务部门都是以美国公司而不是瑞典公司的身份出现。它原本想以高通原版技术和原班研发人员在北美占得一份市场，但在朗讯、摩托罗拉、北电等北美本土设备商的全面围堵下，爱立信在美国市场没有得到多少订单，几年下来只拥有 5% 的 CDMA 市场份额。

当年，爱立信首席执行官思文凯就直言，这个数字与爱立信作为全球电信设备巨头所应拥有的市场份额不相称。对 CDMA 失去信心的爱立信后来不得不关闭其在美国圣地亚哥的 CDMA 运营总部，悻悻退出 CDMA 市场。

有意思的是，在退出 CDMA 市场 4 年后，爱立信再次卷土重来。

2009 年 7 月，爱立信宣布收购北电 CDMA 及 LTE 业务，显然有着明确的目的。爱立信发言人艾斯·林斯科格就表示：“爱立信始终在寻找符合公司利益，能为我们创造价值的投资机会，目前参与竞标就是一个机遇。”

同年，美国移动网络运营商 SprintNextel 将旗下两个全国性网络的日常运营和管理外包给爱立信，协议为期 7 年，价值 45 亿至 50 亿美元。

2010 年 7 月 19 日诺基亚西门子公司(以下称诺西)宣布以 12 亿美元现金收购摩托罗拉公司的无线网络业务和资产。诺西收购的摩托罗拉网络基础设施业务包括 GSM、CDMA、WCDMA、WiMAX 与 LTE 等 2G、3G 和准 4G 相关业务。

分析人士对此称，这是诺西试图通过收购来扩大在北美业务中的话语权。

2010 年 2 月，华为负责美国业务的高级副总裁查理·陈称，2010 年华为在北美市场上的增长目标仍然是 63%，预计营收将达到 6.65 亿美元。他又表示，公司不排除抓住并购的机会来扩张北美业务的可能性。

对于这三家通信设备商的混战，分析师指出，华为要达到巅峰还需要一段时间，因为基础架构市场中的份额不会轻易变化，不过有可能在未来的 3 到 5 年内，华为将排名市场第二。

瑞士信贷的分析师库尔宾德·加查也指出，华为与竞争对手相比有很大的优势，例如，华为的设备比爱立信和诺西的便宜 15%-16%，此外，华为设备的技术含量也在不断提高，基于这两个因素，华为在新兴市场和成熟市场稳扎稳打，步步为营。“对华为来说，剩下的市场就只有北美了，尽管充满了更多挑战，但是我没有理由认为，华为未来不会在这里占有 18%-20% 的市场份额”。来源：2010-8-11 IT 时代周刊

[返回目录](#)

【诺基亚】

诺基亚手机和塞班份额均下滑

市场研究机构 Gartner 昨天发布的报告显示，由于 Android 等平台的智能手机迅速占领市场，诺基亚无论是产品还是其主导的 Symbian 系统，市场份额都出现了下滑。

报告显示，目前诺基亚在全球手机市场中的份额为 34.2%，依然高居榜首，但相比 2009 年同期的 36.8% 有所下滑。

另外，由于诺基亚迟迟未能修补缺陷并推出新品，导致其主导的操作系统 Symbian 的市场份额从 51% 下滑到 41.2%。来源：2010-8-16 京华时报

[返回目录](#)

【其他制造商】

爱立信全球市场份额出现下滑

随着智能手机市场的快速发展，传统的手机霸主的地位正在受到严重的挑战。继摩托罗拉后，爱立信也正在走进困境。据美国市场咨询公司最新发布的报告显示，移动通信设备提供商爱立信第二季度全球市场份额出现下滑。

自 2009 年起，全球无线通信运营商因经济危机全面缩减购买支出，此外中国设备提供商大打价格战，导致爱立信无线通信市场份额大量缩水。调查显示，2010 年 4-6 月份全球无线通信设备市场规模与 2009 年同期相比下降 17%。

爱立信 2010 年二季度市场份额从一季度的 35% 下降至 33%。而世界第二大无线通信设备提供商诺基亚西门子网络则占据 20.8% 市场份额，比前一季度的 20% 略有上升。诺基亚西门子于 2010 年 7 月以 12 亿美元价格成功收购摩托罗拉移动通信设备大部分业务，这也促进了诺基亚西门子市场的进一步发展。摩托罗拉二季度市场份额则为 3.2%，成为继华为、阿尔卡特朗讯以及中兴后排名第六的设备提供商。

该报告还指出，排名第三的华为二季度销量比 2009 年同期下降 2%，其市场份额则与 2009 年同期持平，为 20.6%。来源：2010-8-11 北京商报

[返回目录](#)

摩托罗拉拟推专业版 DROID 手机和平板设备

据国外媒体报道，Verizon 无线系统数据显示，摩托罗拉将推出专业版和世界版 DROID 手机以及平板设备。

摩托罗拉专业版 DROID 手机有一个 4 英寸显示屏，1.3GHz CPU，具有全球漫游能力，型号为 A957，计划于 11 月推出。同时，摩托罗拉还准备推出世界版的商业型 DROID 2 手机，其型号为 A956，有黑色和白色两个版本，发布时间早于专业版。

此外，数据还显示，摩托罗拉拟推出型号名称为 MZ600 的平板设备。目前尚不能证实该平板设备是摩托罗拉平板电脑还是触摸屏 Android 手机。若为后者，那就将与 Android 2.2 同时推出，并且也是世界版。从数据中可看出，该设备已有 17 万订购量。来源：2010-8-17 新浪科技

[返回目录](#)

服务增值篇

【趋势观察】

手机上网需求增添商机

根据尼尔森最新发布的报告显示，中国使用手机上网的用户比例已经领先于美国，38%的中国手机用户使用手机上网，这个数据在美国为 27%。

尽管接近四成中国手机用户通过手机接入互联网，但手机视频和内容上传等数据密集型应用的使用不甚频繁。究其原因可能在于，中国 3G 网络正式挂牌仅有一年多时间；iPhone 和 Android 等智能手机的普及率尚且较低；手机应用的生态系统仍然较为涣散，社交网络平台仍然有待发展等等。然而，当前中国的手机普及率刚刚过半，越来越多用户已经选择无线连接以致固定电话的数量不断下降，目前中国通过电脑上网的普及率仍然低于美国。鉴于上述原因，预计未来消费者对移动设备和数据的需求将与日俱增，为服务供应商、手机制造商、零售商和内容供应商带来无限商机。来源：2010-8-11 中华工商时报

[返回目录](#)

家庭上网带宽两年内超 20 兆

2012 年前，北京城乡家庭宽带接入能力将达到 20 兆以上，这是记者昨天上午从“北京市电子商务‘新经济·新时代’论坛”上了解到的。

据悉，北京市企业电子商务销售额占全市企业主营收入的比例已超过 2.7%。同时，电子商务也成为了就业创业的新渠道，北京通过电子商务实现创业就业者已超过 10 万人，基本月收入均超过 1000 元。

昨天，由工业和信息化部信息化推进司、中国电子商务协会指导，北京市经济和信息化委员会主办，西城区政府承办的“北京市电子商务‘新经济·新时代’论坛”在北京中环假日酒店隆重召开。市经信委、市发改委、市商务委等相关部门以及电子商务企业、媒体代表 200 余人参加了论坛。

据北京联通相关负责人介绍，北京联通已完成全民 2 兆宽带提速改造工程，目前全力推进以光纤入户方式为主的全光网建设。2009 年年底，已有 29% 的家庭实现 20 兆带宽接入，2010 年将有过半家庭完成改造。北京联通预计在 2012 年前，完成 20 兆带宽对京城家庭用户“全覆盖”目标。来源：2010-8-13 北京晨报

[返回目录](#)

智能手机出货量本季度将超越 PC

导读：美国《财富》杂志网络版今天撰文称，包括智能手机和平板电脑在内的移动设备第三季度的出货量将超越 PC。

以下为文章全文：

智能手机操作系统的销量即将超过桌面操作系统。

XML 联合发明人蒂姆·布雷(Tim Bray)上周撰文称，当前的计算市场正在发生着巨大的变革。智能手机市场拥有空前的潜力，甚至远大于 PC 市场。

布雷写道：“数字非常大。我的意思是，非常疯狂。每年的手机销量都达到上亿部；手机用户在全球人口中的比例超过一半；每天都有大量 Android 手机售出；每当有 iOS 设备发布时，苹果商店门口总是会排起长队；手机应用的下载量已经达到上亿的规模；每天都有大量应用涌入 Android Market。所有这一切，都令人非常震惊。”

根据各大智能手机和电脑厂商的数据，随着 iOS 和 Android 设备的快速发展，桌面市场却相对较为疲软，而移动操作系统出货量即将超越桌面操作系统。

如果将桌面操作系统(Windows、Mac 和多个 Linux 版本)以及移动操作系统(Android、iOS、Windows Mobile、Linux、Palm 等)进行汇总,就会发现,平均每天出售的桌面操作系统约为 90 万套,而智能手机操作系统约为 80 多万套。

但需要指出的是,Windows 7 的数据中包含了对旧版微软操作系统的升级以及新的销量,而其他产品并不包含升级数据,所以真实数据会有所差异。

但美国市场研究 IDC 公司给出了另外一组数据。IDC 的数据显示,最近一个季度的全球 PC 出货量超过 8100 万台,平均每天为 88.7 万台;而同一季度的全球智能手机出货量为 6400 万部,平均每天 71.3 万部。

所以现在的情况是:得益于谷歌 Android 操作系统的发展,智能手机正在以空前的速度爆发。本季度早些时,Android 的销售速度仅为现在的一半。但这并不意味着其他平台的增长速度放缓。事实上,除了 Windows Mobile 以外,其他主要平台也都出现大幅增长。

根据美国市场研究公司 Canalsys 的数据,即使不计入 Android,全球智能手机市场依然实现了 50%的同比增长。Canalsys 还根据操作系统对智能手机市场进行了统计,结果与 IDC 类似,第二季度销量为 6250 万部。

谷歌 CEO 埃里克·施密特(Eric Schmidt)表示,目前平均每天激活的 Android 手机达到 20 万部。照此计算,第三季度的 Android 手机激活量将超过 1800 万部。苹果也预计 iPhone 第三季度销量将超过 1100 万部,但苹果的预测通常都较为保守。即使其他智能手机都保持不变,下一季度的智能手机出货量也将因为这两大平台而增加 1000 万部,而且这还是保守数据。

具体到苹果,IDC 的数据并未将 iPad 和 iPod Touch 计入到智能手机和 PC 中。尽管这两款设备可以替代上网本的功能,但他们却都具备智能手机的特性——都采用 ARM 处理器和移动操作系统。将这两款产品计入到第三季度的“智能手机”数据中,会为这一领域再增加 1000 万部的销量。

苹果本季度有望推出新款 iPod,而三星、戴尔以及大批低价设备制造商也将推出一些 Android 设备。所以,第三季度的移动设备销量仍将大幅增长。

如果将上述数据加总,便会发现,“智能手机”,或者确切地说是“移动设备”将会超越桌面设备。

智能手机,或移动设备很快就将成为占据主导地位的计算平台,取代自上世纪 70 年代苹果掀起个人电脑革命以来一直占据主导地位的 PC。所以,PC 的时代结束了。

上文 Mac 销量根据苹果财报计算而来,黑莓销量来源是 IDC 7 月 30 日的报告,iOS 设备销量则来自于苹果财报,Android 数据根据施密特给出的每天 20

万部的销量计算而来，Symbian 数据来自 Symbian 基金会，Windows 7 销量根据微软官方数据计算而来。来源：2010-8-12 新浪科技

[返回目录](#)

未来上海整个城市将覆盖无线网络

上海世博会为中国留下怎样的“财富”？中科院院士、材料学家邹世昌认为，通过世博会，芯片技术将更为被大家所熟悉。在未来，上海整个城市将覆盖无线网络。

邹世昌描绘了“无线网络全覆盖”后的场景：看病不用出门，只要把芯片放在身上，信息就会通过网络传回到相关医院。作为在电子芯片技术领域孜孜以求了半世纪的科学家，谈及中国信息化产业的发展，邹世昌院士指出，缺乏核心竞争力是中国相关产业的硬伤。邹世昌说，中国集成电路工艺技术较国际先进水平差距不小。要缩小差距，还需要在核心技术上取得突破。来源：2010-8-16 深圳特区报

[返回目录](#)

IP 地址枯竭将阻碍我国物联网发展

从人人上网到物物上网，互联网正在高歌猛进，创造智能城市生活。不过，令人兴奋的技术革新路很可能被一串小小的代码——网络地址绊住脚。日前，中国工程院院士、网络专家邬贺铨来沪做“网络技术与智慧城市”主题演讲时指出，正在枯竭的 IP 地址将阻碍我国物联网发展。

网络地址需真实

“在网上，你不知道和你聊天的是一个人，还是一只狗。”这句调侃网络虚拟和不可信的流行语，曾让人耳熟能详。不过，随着互联网爆炸式增长，网络应用从纯娱乐到几乎覆盖社会生活的方方面面，人们不再满意很可能正在隔着网络和“狗”聊天、交友甚至做生意。于是，让每个网民拥有一个真实的、可以被搜索到的网络地址，成为势在必行的网络定心丸——有需要的时候，可以寻到网络背后的每一个人。

互联网协议 IP 地址作为一项协议标准，是网络设备连入网络的唯一标识。现有的网络地址是 IPV4，有 32 个比特，就是 32 个二进制数字组成的一串地址，其总数量为 2 的 32 次方。细算一下，地址量总数不少，全世界现在有 60 多亿

人口，除了老人小孩，一人分一个地址不成问题。可是，IPV4 网络地址从一开始就不是一个萝卜一个坑的分配方式。

网址资源正枯竭

互联网，最早出现在美国。美国占去一半以上的网络地址，平均每个人可以有 10 个 IP 地址；中国被分配的 IP 地址只占 7%。目前，国内上网多采用私有地址，即网民通过中国移动等运营商——公共地址的“总代理”，接入国际互联网。每个人拥有的“网络门牌”不是国际互联网的公共地址，而是“总代理”自己编写的私有地址。

“现在大家还没有明显感觉到网络地址危机，是因为全国网民没有同时上网。”邬贺铨说，若要采用全民公共地址上网的话，我国每个网民只有 0.6 个 IP 地址。目前，我国正在大力发展物联网，大家都要有个真实通用的“网络门牌号”，IP 地址资源就远远不够了。

开启网址新库源

国际互联网界早已意识到现有网络地址即将枯竭，已经开发出 IPV6，IP 地址总量由 2 的 32 次方，跃升至 2 的 128 次方，开启了一个“取之不尽”的网络地址库。业界有种更形象的说法是，IPV6 可以让地球上每一粒沙子都拥有一个 IP 地址。

“不过，现有网络都是基于 IPV4，要转到 IPV6 需要全网改造。这不仅投资巨大，而且过程漫长。”邬院士说，现在新版的计算机上网，都具有 IPV6 功能。不过，目前网站还不支持 IPV6，所以用户不多。

当然，IPV6 协议解决了网址资源荒，也带来了不少技术问题。比如，每个网络地址字符串倍增，向路由器发送 IP 包时，“审查”时间大大增加，拖延了网速等。“这都有待于下一代互联网找到更便捷的路由协议，彻底解决一系列网络扩展问题。”

目前，各国特别是发达国家网络界已经意识到，下一代互联网将给整个互联网的升级，特别是未来物联网大发展，带来新机遇。邬贺铨认为，下一代互联网是基于 IPV6 的网络，IPV6 是下一代互联网的重要标志之一。“我国已经开始制订下一代互联网发展战略，希望在下一代互联网发展上能够走在世界前列。毕竟，第一代互联网我们落后了 8 年，新一代互联网我们有望只晚一两年。”来源：2010-8-16 新民晚报

[返回目录](#)

中国技术或将引发全球手机支付变局

近来，人们发现直接刷手机乘坐公交、地铁、出入门禁等现象已经处处可见。手机除了接打电话、收发短信等功能外，增添了钱包和钥匙的功能。之所以能带来这样的便捷使用体验，专家认为，要归结为手机支付技术的成熟。

手机支付悄然走近百姓生活

7月底，深圳市轨道交通建设指挥部宣布，继市民实现坐公交“刷手机”乘车后，今后市民坐地铁也有望实现“刷手机”支付。深圳市长许勤表示，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。而早在上海世博会一开园，观众就惊喜地发现只要去中国移动营业厅换张RFID-SIM卡，不仅可以直接刷手机进入世博园，还能在园内刷手机吃饭、买饮料以及乘坐地铁。

以上所有场景实现，采用的就是手机支付技术。所谓手机支付，就是允许用户使用手机对所消费的商品或服务进行账务支付的一种服务方式。实际上，现在手机除目前国内市场上中国移动、中国电信、中国联通3家运营商和中国银联等在积极推广各自的手机支付应用方案。其中中国移动推广的RFID-SIM卡方案，用户只要去中国移动营业厅更换一张SIM卡即可实现手机支付，无需换号、换手机。上海某科技公司的王先生，前不久在中国移动营业厅购买世博票时，发现购买一张世博票可以免费换张RFID-SIM卡，王先生抱着一试的心态换了张SIM卡。中国移动工作人员把世博票写入RFID-SIM卡内，王先生带着手机到了世博园，手机往闸机上一刷，闸机自动开启，王先生顺利进入世博园。王先生发现，园内可以使用手机在有中国移动专用POS机的商家进行现场刷卡消费的便利店足有二三百家，吃饭、买水非常方便。

中国电信在2009年5月推出的手机支付业务“翼支付”是将钱包账户置入天翼手机的RF-UIM卡中，用户持天翼手机可以在超市、便利店、商场等特约商户购物。中国联通的手机支付方案则采用定制手机，并把原有SIM卡更换成SWP-SIM卡，该手机即能实现在便利店、餐饮店进行现场刷卡。

中国银联手机支付业务采用的介质是带智能处理功能的SD卡，将SD卡与个人银行卡进行绑定，使手机具备支付功能。据了解，用户可通过装有特定SD卡的手机支付水、电、燃气费，还可以购买电影票、彩票；在商旅服务方面，用户可以通过手机支付实现机票、酒店的预订和支付。

透视主流技术方案

对目前的手机支付推广方案，国家移动电子商务研发中心专家邱忆洋从技术上进行了解析，目前国内使用的手机支付主流技术方案有三个：基于2.4GHz的

RFID - SIM 卡方案、基于 13.56MHz 的非接触技术的 NFC 方案和基于 13.56MHz 技术的贴片卡方案。

基于 2.4GHz 的 RFID - SIM 卡方案由中国移动主导、国内企业自主研发，在技术上具有后发优势，带宽大、速率高，RFID - SIM 卡内部集成了金融级的安全芯片和完全独立的 RF 射频通道，仅通过更换手机 SIM 卡即可实现付费、充值、转账和购物等商业交易活动。从整个社会推广成本上看，除需对现有少量读写器进行改造外，产业链相对较短，有利于快速实现运营；从用户接受度来说，此方案不用换手机，只需要付一张 SIM 卡的成本就可以实现手机支付，用户易于接受。

而索尼、飞利浦等国外手机厂商多年来一直力推基于 13.56MHz 的 NFC 方案。由于 13.56M 天线面积要求较大，无法集成在 SIM 卡里，因此需要安装在手机终端内。加之 13.56MHz 信号受电池、后盖影响大，易导致信号无法透出手机，用户必须更换具备 NFC 芯片的手机和 SIM 卡才能使用。这一致命缺陷导致 NFC 方案推出多年来，一直未能在全球得到大范围应用。

基于 13.56MHz 的贴片卡方案，是在手机后盖贴一张 13.56MHz 的卡片。这种方案把手机和 SIM 卡的集成关系给取消了，这样虽然降低了换手机的成本，但实际上只是一种“准移动支付”，类似于消费者自己把手里的公交卡贴在手机上。这一方案的最大缺点是无法与手机平台相集成，应用拓展空间有限。

邱忆洋认为，RFID - SIM 卡方案在几种方案中最易实现产业化，推广成本也最低。

RFID - SIM 卡一石激起千层浪

由于 RFID - SIM 卡方案在技术上的领先性，中国移动从 2009 年下半年开始在全国多个城市进行试点。此举也引起近距无线通信组织(简称 NFC 组织)的强烈关注。NFC 组织一直致力于推动基于定制手机方案的部署，但由于 NFC 方案需要更换手机，推广成本高，NFC 方案始终未能在全球得到大范围推广。而拥有 7 亿多手机用户的中国，出现了自主研发的 RFID - SIM 卡技术方案，不可能不引起 NFC 组织的关注。

NFC 方案目前的运行频率为 13.56MHz。专家指出，由于运行频率比较低，直接决定了 NFC 读写器功耗不会太高，低功耗又决定了 NFC 传输范围不会太广，通常传输距离只有几厘米。而 2.4GHz 的 RFID - SIM 卡方案则可以实现 10 米左右的中远传输距离，可以更大范围地拓展手机支付的应用。

有专家认为，与 NFC 方案相比，RFID - SIM 卡方案除了在上述应用上有着得天独厚的优势，核心技术还完全掌握在国内企业手中。国内企业掌握着用超高频技术使射频信号能从手机固有结构缝隙中折 / 绕射出来，而且做到有效控制距

离，从系统级上形成核心专利；并且具有 2.4G 卡核心元器件自主研发生产能力。从长远角度看，如果选择 NFC 方案，移动支付市场一旦做大，会留下利用专利进行收费的巨大隐患。几年前，由于不拥有相关专利，中国 DVD 企业曾被跨国公司以“行使知识产权”的名义征收了 30 亿元专利费，最终导致部分企业被迫退出 DVD 生产领域。而拥有自主知识产权的 RFID - SIM 卡方案不但避免了这个隐患，有朝一日还有向国外使用此标准的厂商征收专利使用费的可能。

事实上，RFID - SIM 卡方案由于其成本低和推广方便的特点，得以在海外市场快速拓展。据了解，多家国外知名运营商对 RFID - SIM 卡方案表示出强烈兴趣，主动和国内 RFID - SIM 卡方案相关人士接触，并取得了积极进展。国际市场对手机支付的需求很大，但是国际手机支付基本还处于空白，我国的 RFID - SIM 卡方案有可能向海外大规模扩展成为国际标准。来源：2010-8-16 新华网

[返回目录](#)

过半用户使用手机数据服务 移动互联网日趋流行

尼尔森发布的中国手机市场最新报告显示，中国使用手机上网的用户比例已超过美国，但高资费让手机网民对移动互联网中消耗流量大的应用望而却步，省流量消费模式亟须转变。

当前中国的手机普及率刚刚过半，对移动设备和数据的需求将与日俱增，3G 市场的广阔前景将为运营商、终端制造商和内容供应商带来无限商机。

手机高级数据服务受青睐

上周，国际知名咨询机构尼尔森在上海发布中国手机市场报告。报告指出，中国使用手机上网的用户比例已经超过美国，移动互联网在中国比在美国更加流行。

报告中的调查数据表明，在中国 7.55 亿的手机用户中，54% 的用户使用手机高级数据服务，例如电子邮件、游戏和音乐等；只有 36% 的用户简单使用文本短信和语音功能，而仅仅使用呼叫功能的用户所占比例只有 10%。

此外，目前中国有 38% 的手机用户使用手机上网，占 4.2 亿网民总数的 65.9%。而在美国，手机网民仅占手机用户的 27%。不仅如此，手机网民的比例在不断提高，在 2010 年上半年的新增网民中，手机上网网民占比达 62%，其中 42.4% 只用手机上网。

除了不断增多的手机网民，移动市场规模也表现出强劲增长势头。艾瑞咨询发布的数据显示，2010 第二季度中国移动互联网市场整体规模达到 40.2 亿，同比增长 7.7%。

目前国内主要的 IT 企业均在大力开拓移动互联网市场，移动互联网巨大的发展潜力还吸引了大批挑战者。近日，土豆网再获 5000 万美元投资，用于对移动终端开发进行升级。土豆网 CEO 王微认为移动终端会是网络视频未来发展和盈利的趋势。在与苹果的合作中，腾讯也试图开发的自有品牌 MeeGo 系统手机，开始实现移动互联网版图的重要突破。

消费模式面临转变

尼尔森的报告同时指出，尽管有近 40% 的中国手机用户访问移动互联网，但这些用户并不经常使用诸如移动视频和上传内容等大量消耗流量的应用，主要还是以新闻浏览和即时通信为主。

之所以出现这种情况，因为现在 3G 在中国刚刚推出不久，大多数手机用户还停留在 2G 的省流量时代。那么，手机用户为什么会保留这种省流量的消费习惯呢？

资费是首先原因，电信专家指出，3G 上网资费太高已经成为制约移动互联网发展的根本障碍，高流量费用让手机网民对移动网络的高集成数据应用方案望而却步。近期发布的《2010 年中国手机游戏用户行为研究报告》显示，39.9% 的手机上网用户之所以不使用手机网络游戏，是因为“担心流量费用”。此外，目前使用手机上网的人绝大多数是学生、上班族等，目前的 3G 资费对于这类人群来讲，不太实惠。

网络不稳是 3G 市场“遇冷”的第二大因素。不久前国内的一项调查数据显示，在参加调查的 1 万名 3G 用户中，56.42% 的用户认为“中等”，另外 22.35% 的用户选择“较差”。

终端环境缺乏是 3G 不被消费者接受的另一因素。现阶段，iPhone 和 Android 等智能手机的普及率仍然很低，而且，在 3G 的初期绝大多数用户还是首先只会享受语音的服务，中国用户的消费观念仍然停留在省流量时代。

健全移动互联网应用生态，培养用户习惯是关键

目前中国的 3G 市场现状是一方面移动互联网已经比美国更流行，另一方面移动互联网应用的生态系统却远远没有建立起来。在现阶段，建立一个健全完善的移动互联网应用生态系统是首要任务，而在这个过程中，培养用户的使用习惯，转变手机网民省流量的消费模式成为关键。

要想转变省流量的消费模式，首先要降低 3G 门槛。专家指出，当前 3G 尚处于导入阶段。因此专家建议，大幅度地降低用户的体验门槛对于迅速提升用户的感知具有十分重要的推动作用。捆绑服务不仅有助于降低用户使用门槛，降低使用费用，便于用户体验，还可以拉动其他业务的增长。

此外，运营商应着力打造自己的移动互联网生态环境，提供差异化的移动互联网服务。目前，我国的手机网民主要还是以新闻浏览和即时通信为主，在移动互联网上的应用有待深化。运营商迫切需要跟内容提供商展开更广泛的合作，提供更多符合消费者需求的业务应用，真正让应用内容更加丰富。

除了运营商的业务和内容支撑之外，3G终端还要坚持“又快又稳”的发展策略，严把终端质量关，实施“标准+等级+特色”的差异化终端补贴政策，为用户带来价廉物美的终端产品。来源：2010-8-12 通信信息报

[返回目录](#)

【移动增值服务】

湖北电信正式推出电脑保姆服务

目前，正以每月10万户快速增长的湖北宽带用户，今后将拥有自己的“电脑保姆”，不再为电脑维修难头痛。湖北电信正式推出“电脑保姆”服务，并建设全国网上电脑服务中心，这意味着，家里电脑坏了，不能上网等各种疑难杂症，用户不必再搬着电脑到处找人修，将有专人全天候帮你解决。

据悉，目前湖北电信宽带用户数达370万，并正以每月10万户的速度增长。尤其是电脑下乡和农村信息化的发展，农村电脑普及率持续上升，很多农村电脑用户因为不懂操作，面临维修困难比例增加。

据介绍，目前“电脑保姆”的服务内容包括电脑体检杀毒、驱动备份恢复、数据安全保护、网络诊断修复、系统备份恢复、系统崩溃报修等电脑日常故障出路及软硬件维护和应用咨询。该服务都是依托远程协助功能，通过点击服务平台，用户足不出户，就可以享受到上百名电脑坐席工程师24小时的远程在线服务。

来源：2010-8-14 科技日报

[返回目录](#)

联通3G上网卡推50元学生套餐：含600MB流量

联通3G无线上网卡业务最近新推了50元学生套餐，包月50元含600MB国内流量，超出部分以0.1元/MB计费。

此前联通3G上网卡业务执行标准计费和80-300元套餐方式。标准资费为上网费0.01元/KB，短信0.1元/条。四档套餐分别为80元、150元、200元和300元包月，内含国内流量分别为1GB、3GB、5GB和10GB，超出部分计费均是0.1元/MB。

新推的 50 元学生套餐和原有套餐最大的不同，在于不实行套餐自动升级。50 元学生套餐用户入网(激活)当月，按实际使用流量和 0.10 元/MB 的标准计费，不实行自动升级，次月自动按照 50 元包 600MB 套餐资费执行。

而原有套餐，无线上网卡用户入网(激活)当月按实际使用流量计费，资费标准为 0.10 元/MB，当数据流量使用费(不含短信)达到 80 元(即流量到达 800MB)后，自动按 80 元套餐计费，并执行套餐自动升级。次月起按 80 元默认套餐或用户所选套餐计费。

在其他方面，50 元套餐和其他套餐一样，不收取功能费，只需交纳上网费和短信费用，上网不区分本地和漫游，全国一个价。月使用达到 15GB 流量后系统自动关闭用户上网功能，次月自动恢复开通。

此外，50 元学生套餐还可以和现行套餐以及标准资费互转，当月申请次月生效，并按照所选择套餐的相应业务和资费规定执行。来源：2010-8-12 新浪科技

[返回目录](#)

【网络增值服务】

俄版 GPS 年内覆盖全球

俄罗斯总理弗拉基米尔·普京 10 日说，俄罗斯“格洛纳斯”全球导航卫星系统将在 2010 年内覆盖全球。他建议俄罗斯所有新车都安装这一国产导航系统。

副总理谢尔盖·伊万诺夫同一天说，俄罗斯打算对使用美国全球定位系统(GPS)的进口产品征收关税，额度可达 25%。如果进口产品使用格洛纳斯系统，则可以完全免税。来源：2010-8-12 解放日报

[返回目录](#)

手机联上爱车可随时让车断油

智能交通、远程医疗、智能旅游、城市一卡通……近日，乐山高新区物联网演示厅正式开门迎客。该演示厅占地 1500 平方米，是目前国内面积最大的物联网演示厅。目前，已有 14 家国内外知名 RFID(射频识别)相关企业入场常年演示。

医院登记只需 2 分钟

心电图仪、血糖仪、血压仪……人们足不出户，自己就可以当医生进行测量，在山村也可以享受城市医生的远程治疗。

过去医院接收一名病人，入院登记需要 15 分钟左右；而采用 RFID 医疗卡，只需 2 分钟。RFID 标签还可具有快速账务结算的功能，在卡上存入 500 元以上的备用金后，病人就可以直接持卡就诊。

手机定位车辆位置

“手机定位车辆位置，只需一个短信就搞定。”工作人员陈义艺现场进行了演示。

安防系统开启后，汽车会自动给车主的手机“发短信”，以文字形式报告汽车当时所在位置、时速等。此外，定位报警功能，可在紧急情况下实现断电报警，用手机控制车辆断油供油。

在机动车辆发生事故时，车载设备也可以向交通管理中心发出讯息，便于及时处理以减少道路拥堵。

乐山旅游可看实时视频

量身定制线路、预订车票门票、电子导游解说、电子钱包付费……今后到乐山市旅游，一张卡就能轻松搞定这些事情。

“你看现在的金顶雾太大，如果游客有这个系统，就可以等会再上去。”

乐山物联网产业科技园主任秦宗荣介绍了智能旅游的好处，“你看一分钟后，金顶的雾气散开，阳光明媚，现在游客就可以快速上金顶游玩了。”

此外，还可以为景区管理者提供实时动态信息，游客可以在手机上参与景区互动游戏，一卡玩遍整个景区。

物联网技术已在乐山实践

其实，物联网技术已在乐山多个领域得到了实践：“手机一卡通”实现手机刷卡消费、门禁、考勤等功能，目前已在峨眉山旅游股份有限公司应用；物联网技术已在乐山中联汽车等企业应用；“二维码手机门票”实现手机电子门票功能，已在乐山华联影城应用；“手机图书馆”实现手机查询、借阅图书功能，已在乐山师范学院应用。

据了解，物联网应用在乐山已开始起步，投资 12 亿元占地 300 亩的乐山市物联网产业科技园的招商引资工作已经初步实现了预期目标，目前已有 40 家机构入驻产业科技园，物联网正在逐步改变乐山人的生活。来源：2010-8-14 四川在线-华西都市报

[返回目录](#)

北京联通 114/116114 进行大型促销活动

“电话导航”热线预订业务是北京联通的一项增值业务，借助功能强大的 114、116114 信息平台，经过多年的努力和完善，现已拥有稳定而庞大的客户群，在北京预订市场成为百姓口碑好、具有影响力的提供信息咨询和服务的品牌产品。

据悉，北京联通“电话导航”在原有只能简单查号的基础上，自 2006 年其相继推出了酒店、机票、美食、旅游、杂志等多项预订服务，以努力满足广大公众客户的信息需求，进而使得人们的生活变得更为轻松、便捷。

北京联通“电话导航”的机票和酒店预订业务可以为用户提供全国几千家酒店预订查询服务及国内、国际各大航空公司的航线和航班查询、机票预订等全方位旅行服务。机票酒店预订业务上线后，为积极引导客户体验、应用北京联通的这项便捷服务，北京联通“电话导航”多次开展订机票、订酒店优惠让利促销活动，达到了既便民又让利的效果，深受用户喜爱。

2010 年 4 月，“114/116114 电话导航”推出了为期 8 周的“订机票酒店赢 iPhone 手机等大奖”促销活动，活动共吸引了 7 万多人次的客户参与，市场反响热烈。

2010 年下半年，为继续促进“电话导航”机票酒店预订业务的健康发展，吸引更多的用户参与应用，北京联通自 7 月 5 日起继续推出了“订机票、订酒店缤纷好礼等您拿”活动，截止到 7 月底，已有 10 万余人次参与了此次活动。

据北京联通的相关负责人介绍，目前促销活动还在火热进行中，在即日起至 10 月 4 日期间，只要用户拨打 114/116114 成功预订机票或酒店并实际出行或入住，就有机会获赠包含佳能单反相机、3G 手机、500 元购物卡、世博门票、旅游装备等精美礼品。而更多活动信息可咨询 114，或登录北京联通门户网站 www.bj.chinaunicom.com 查询。来源：2010-8-11 北京商报

[返回目录](#)

技术情报篇

【视频通信】

广州 CMMB 手机电视用户超 10 万

随着 CMMB 产业链的日益成熟，手机电视市场快速启动。记者日前从中广传播获悉，广州 CMMB 手机电视用户超 10 万，成全国最大的市场。中广传播集

团董事长李智透露，到目前为止，中广传播与中国移动已在全国范围内合作发展了 300 万户 TD-CMMB 手机电视用户，计划年内在全国发展千万 CMMB 手持电视用户。据广州电视台台长管智坚透露，广州亚运期间，CMMB 手持电视还会为亚运提供专项服务，开通亚运频道。

截至 6 月底，CMMB 已在全国 320 个城市开通，22 个省级行政单位实现全省开通，完成现阶段深度覆盖要求的城市总计 108 个。根据年初中广传播发布的五年规划，5 年后，CMMB 网络将覆盖全国所有的地级市和县级市，同时还将覆盖 1000 个以上的县及主要的高速公路。来源：2010-8-13 南方都市报

[返回目录](#)

中国电信 iTV：就像机器猫的百宝袋

ADSL 宽带加机顶盒，家里的普通电视机就立刻变身成为具有通讯、互联网、电视功能的综合数字化家庭终端。电影、电视剧、音乐娱乐、时尚生活、财经体育、纪实法治、军事人文，想看就看……

陈先生和徐小姐刚刚组建了新家庭，昨天到电信营业厅办理宽带业务时，他们对电信 iTV 产生了浓厚的兴趣。徐小姐是个电视剧迷，电视台每天两集的速度和时间的束缚是她难以忍受的，现在虽然经常在网上下载观看，但还是麻烦。她发现 iTV 的特色剧场和点播片库里收录了很多热门的电视剧，能让她随时点播观看，十分方便、直接。陈先生则是个体育迷，不论是 NBA 赛事，还是世界各地的足球联赛，他都非常痴迷，只是苦于工作繁忙，没有时间守在电视机前收看。电信 iTV 不但提供各类赛事的直播服务，还提供免费回看功能，陈先生不用熬夜、不耽误工作，就能轻松观看比赛。在营业员的推荐下，他们办理了“宽带 iTV 体验 1580 包年套餐”，缴纳了 1580 元的包年费用和 100 元的一次性费用后，就能享受电信 4 兆宽带一年，赠送 iTV“时尚包”一年。

自从 2010 年 7 月中国电信在杭州地区推出 iTV 体验活动以来，每天到电信营业厅咨询办理 iTV 体验业务的市民络绎不绝。

电信 iTV 的特色：同步高速上网

电信 iTV 是以电信宽带网络为传输通道，以电视机为终端，集互联网、多媒体、通讯等多技术为一体，向家庭提供点播、直播等多种交互式服务的崭新产品，是数字电视的一种先进形式。

用户只要拥有 ADSL 宽带，接上机顶盒，家里的普通电视机就立刻变身成为具有通讯、互联网、电视功能的综合数字化家庭终端。用户在家中可通过“网络机顶盒+普通电视机”享受个性化、交互化、可定制的电视服务和互动信息服务。

同时，由于电信 iTV 是以宽带网为基础，所以只需一根网线，用户就能看电视、上网两不误。而有观看高清节目需求的用户，只要安装电信光纤宽带就能实现。目前，杭州电信以“天翼千兆光纤进小区，千万家庭尊享光生活”为目标，开展“光小区”建设，为杭州市民实现“千兆进小区，百兆到家庭”的高速光纤上网。

电信 iTV 的功能：点播、回看、时移

iTV 的视频点播功能，让用户摆脱频道和时间的束缚，随时选择自己喜欢的内容进行观看。目前，iTV 开辟了电影、电视剧、音乐娱乐、时尚生活、财经体育、纪实法治、军事人文、哈哈乐园等多个分类版块及海量节目任市民选择。

工作繁忙、朋友聚会，有时不得不错过想看的节目。现在 iTV 提供 50 多个频道的免费回看功能，所有内容不用录，错过的节目随点随看，可以暂停、倒退、快进，从此播放时间由您掌控。

时移功能是 iTV 的一个独特功能，实现直播频道 60 分钟内的随时暂停、后退和快进功能，看电视就像看 DVD。再也不怕错过任何镜头，精彩画面还能多看几次哦！

电信 iTV 海量节目：60 多个直播频道、40 多个特色剧场、20000 多小时的电视剧、电影

iTV 视频库内容丰富，就像机器猫的百宝口袋，想看什么就有什么！包含了央视、各地卫视、第一财经、五星体育、生活时尚、哈哈少儿、游戏风云、都市剧场、魅力音乐等 60 多个频道和 40 多个影视、体育、瑜伽等特色剧场。特有视频点播功能，拥有近千部电影和近万集电视剧等海量内容。每周不断更新，让您享受丰富多彩的内容点播，还有与电影院同步上映的大片。

以“超级体育”版块为例，超级体育是中国最大的体育赛事集成平台，囊括 NBA、英超、意甲、高尔夫、斯诺克、网球等多种体育赛事，全方位纵览天下体育赛事，同时提供赛事回看与点播，兼具时效性、及时性和全方位等特点。除了刚结束的南非世界杯，2010 年推出了 NBA 全年 1230 场的常规赛、季后赛、全明星赛、总决赛，计划上线欧洲冠军联赛、英超联赛、德甲联赛、西甲联赛、意甲联赛、田径黄金大奖赛、2010 广州亚运会等各类热门赛事。

2010 年重点推介：世博版块

作为 2010 世博会的新媒体合作伙伴，中国电信将在第一时间获得各类世博信息和视频节目资源。300 人的强大编辑团队，24 小时不断为用户呈现最及时最精彩的世博节目。ITV 世博产品拥有节目、增值、互动、游戏、三屏等多业务展现。跨地域、跨平台，打破时空局限，让用户玩转世博会。

2010年4月1日-2010年12月1日期间，将有15500小时世博相关节目内容、1000场文艺演出活动视频、300场官方活动日视频、各展馆精彩视频、10000小时联动节目内容陆续登陆世博栏目。来源：2010-8-13 杭州日报

[返回目录](#)

北京联通开通固话与3G手机可视电话互通业务

经向北京联通客服热线10010证实，北京联通于今日起正式开通固话与手机之间的可视电话互通业务，但仅限于北京地区的固话与手机之间的可视电话互通，不能与外省3G手机互通。

北京联通客服人员介绍说，在资费方面，北京联通固话可视电话视频呼叫北京联通3G手机，资费标准为0.4元/分钟，2010年年底之前，将按照0.2元/分钟的优惠价格收取；而北京联通3G手机视频呼叫北京联通固话可视电话，则按现行3G可视电话业务资费收取。

同时，只能有可视电话功能的固话才能与3G手机视频通话，且不能与2G手机视频通话，因为普通固话和2G手机均不具备视频通话功能。

另外，尚不能与其他省市联通3G手机开展可视电话互通业务，漫游状态下也不能完成可视电话互通。

不过，无论如何，这应该说是打破了固话可视电话的一种使用瓶颈，对3G手机的视频通话范围也是一种拓展。来源：2010-8-13 新浪科技

[返回目录](#)

【电信网络】

TD-LTE终端芯片测试10月启动

在近日召开的业内会议上，工信部电信研究院通信标准研究所主任工程师李文字透露称，从10月开始，电信研究院将启动2.6GHz的TD-LTE终端芯片相关的测试。

“对2.6GHz的TD-LTE终端芯片的主要技术要求包括：支持3GPP Rel8 2009年12月版本、20MHz带宽网络、多种时隙配比、多种必选MIMO模式(含波束赋形)、异频和同频测量、异频和同频切换、下行64QAM以及性能基本稳定等。”李文字表示，我们之所以将时间定在10月，是给厂商时间进一步对各自的芯片解决方案进一步开发、改进、调试和完善。

据李文字介绍称，在 10 月将开始 2.6GHz TD-LTE 终端芯片相关的测试，包括，终端芯片本身的功能、射频、性能等测试，之后进行室内 UUIOT(终端芯片与系统设备互操作测试)和外场测试。在此基础上，还将由系统设备与终端芯片共同完成室内外关键技术测试、外场组网性能测试。

据了解，在 2010 年 6 月，在工信部领导下，电信研究院已对 6 家厂商的 2.3GHz TD-LTE 芯片进行了第一轮测试，近期还将有三家芯片厂商将进行 2.3GHz 测试。

“从 2.3GHz 的 TD-LTE 芯片测试情况来看，各家芯片研发已取得明显进步，已有多家芯片厂商研发 TD-LTE 基带和射频 ASIC 芯片，而部分厂商也已开发出 TD-LTE 数据卡和 CPE 设备，已能支持 TD-LTE 的大部分功能，性能也比较稳定。”李文字指出，TD-LTE 与 FDD LTE 芯片基本实现共享软硬件平台，研发 LTE TDD/FDD 多模芯片已有很好基础。来源：2010-8-17 通信世界网

[返回目录](#)

[返回目录](#)

全球最大 WiMAX 运营商秋季开测 LTE

全球最大 WiMAX 运营商 Clearwire 宣布，自 2010 年秋季开始测试 LTE，拓璞产业研究所表示，全球 WiMAX 运营商将往 LTE 靠拢，LTE 将成 4G 主流规格。

拓璞产研美西研究中心助理尤克熙表示，在网通厂商主导下，全球 WiMAX 运营商将循着 Clearwire 策略逐渐转往 LTE 网路发展，长期来看，移动 WiMAX 将逐渐式微，往 LTE 网络靠拢是不得不的选择。短期内企业为维持事业体发展的连续性，厂商将以双模服务来满足最多的移动装置需求。

除了 Clearwire 之外，俄罗斯 WiMAX 营运商 Yota 在 5 月就决定年底前推出 LTE 服务，支持 Clearwire 的 WiMAX 通讯设备商华为与三星，亦将采用 Beceem 的 WiMAX/LTE 双模式晶片解决方案，以支持 Clearwire 测试 LTE 的决定。

尤克熙表示，Yota 与 Clearwire 两大支持 WiMAX 的运营商相继转往 LTE 阵营，对其他转移至 LTE 网络的政府与 WiMAX 运营商商起了示范作用，包含设备业者、芯片厂商以及终端厂商，皆有转往 WiMAX/LTE 双模或直接转往 LTE 单一网路发展的想法。

拓璞观察，一旦 LTE 在 2012 年测试完毕，Clearwire 与 SprintNextel 将提供两种终端供消费者选择，其一是只有内建 LTE 网路的移动装置，另一个是内建 LTE/WiMAX 双模式的移动装置。

尤克熙认为，这样的服务策略，短期是为了保护已经购买行动 WiMAX 终端的消费者权益，但为全力支持 LTE 网络作准备，长期来看移动 WiMAX 将逐渐被淘汰。来源：2010-8-11 飞象网

[返回目录](#)

华为 GSM-R 在欧洲成功实现首次呼叫

华为近日宣布与欧洲最大的铁路运营商德国联邦铁路(Deutsche Bahn)的子公司 DB Systel 成功实现基于华为 GSM-R 系统的首次呼叫实验，这也是华为 GSM-R 系统在欧洲的首次成功呼叫。这也标志着华为 GSM-R 系统经受住了欧洲最大的铁路运营公司的严苛测试，具备为欧洲领先的铁路运营商提供高效优质的铁路通信服务的能力。

DB Systel 是业界领先的 ICT(Information and Communication Technologies,信息与通信技术)服务提供商，携手包括华为在内的全球领先的设备商在 GSM-R 领域展开了卓有成效的合作。DB Systel 与华为的联合工作团队在 DB Systel 的实验室对华为的 GSM-R 系统的性能、安全性、可靠性、互操作性进行了缜密的测试。测试结果表明，从 IP 化核心网到无线接入网，华为基于冗余理念的 GSM-R 端到端解决方案完全能够满足欧洲顶级铁路运营商的高标准要求。从 DB Systel 与华为签署网络部署合同到成功实现首次呼叫仅用了三个月的时间，华为快速高质量的系统交付能力和其 GSM-R 网络的优异表现令 DB Systel 印象深刻，并帮助 DB Systel 深刻理解了基于 IP 架构的 GSM-R 核心系统的冗余度和安全性，以及对基础传输层面和固定调度台的要求。事实证明，华为 GSM-R 系统完全能够胜任发达地区高速铁路通信对良好的信号质量、清晰的语音通话和稳定的 GPRS 数据传输的要求。

“为了提供一个全面的市场概况，我们专注于优化不同设备商的铁路通信系统，检验不同系统和组件之间的协作。” DB Systel 的总经理 Detlef Exner 说，“无缝的衔接是 GSM-R 网络稳定、可靠运行的决定性因素。我们非常高兴能够与华为在这方面进行合作，共同促进这项技术在欧洲的发展。”

“通过在 GSM-R 领域的大力投入和加速发展，华为现在已经成为欧洲地区领先的 GSM-R 综合解决方案提供商，”华为 GSM-R 产品线副总裁许智宇评价道，“同时华为也是全球极少数能够提供端到端的 GSM-R 解决方案的设备商之一，华为创新的 GSM-R 解决方案完全能够满足 DB Systel 等全球领先客户的严格要求，我们对此充满信心。”

GSM-R 网络是现代化铁路的神经中枢，为列车控制、信号、编组、轨道、以及机车工作人员提供集成的语音通信服务。相比现有的模拟信号网络，华为的 GSM-R 技术可以提供更全面的功能、更广的覆盖和更安全的保障，对于提高铁路运营的安全性和效率，降低运营成本起到至关重要的作用。

自上世纪末投入 GSM-R 技术研发至今，华为逐步攻克了在复杂物象环境下和高速移动条件下铁路通信的安全性、可靠性、稳定性和无缝覆盖等技术难题，成为全球唯一符合 EIRENE(European Integrated Railway Radio Enhanced Network)规范中关于 500 公里时速要求的 GSM-R 设备商。华为承建的铁路通信覆盖距离已经超过 6335 公里，应用于中国和澳洲等地的最现代化的铁路干线，在这些铁路干线沿途实现了广袤复杂场景的高质量、高可靠的无缝覆盖。2010 年 1 月，华为为澳大利亚新南威尔士 RailCorp 公司提供 GSM-R 解决方案，因其卓越的交付能力，受到 UGL(United Gilsonite Laboratories)的嘉奖。

作为 GSM-R 标准诞生地，欧洲是全球最重要的 GSM-R 市场，同时因成熟的 GSM-R 标准而成为全球准入门槛最高的市场。来源：2010-8-13 硅谷动力

[返回目录](#)

【终端】

七喜推出“物联网”手机

近日，七喜移动联合我查查信息技术(上海)有限公司合作推出的国内首批物联网手机。据了解，首批上市的七喜“物联网”手机将有七款，涵盖了中高端、智能手机等多个细分市场。据介绍，七喜物联网手机主要通过手机上的智能摄像头和二维码、条码识别系统交互作用，只要用户使用手机的摄像头拍摄一下商品条码，手机内置的我查查系统软件就能马上通过互联网查询到该商品的产地、哪家超市有最便宜的价格、最近的门店地址等实用信息。来源：2010-8-12 南方日报

[返回目录](#)

华为发布首款电子书阅读器

据国外媒体报道，华为发布了其首款电子书阅读器——华为 T62W，藉此进军电子书阅读器市场。最近这款设备通过了美国联邦通讯委员会(FCC)的认证。

这款电子书阅读器为灰白色外观，采用 6 寸 e-Ink 屏，仅在屏幕下方正中有一个控制按钮。支持 Wi-Fi、3G 和蓝牙功能，机身配有 microSDHC 卡及 SIM 卡插槽。

现在暂无关于 T62W 更详细的信息，如定价、支持的电子书格式、操作系统等，将在不久后发布。

据 C114 了解，目前市场上已有亚马逊 Kindle、邦诺 Nook、索尼 PRS 等多款主流电子书阅读器产品竞争，此前苹果 iPad 平板电脑的上市已经引爆了一轮降价潮，华为的加入将令市场竞争更趋白热化。

同时华为要想在该领域打开局面也颇为不易，大多数消费者仍集中在 Kindle 和 iPad 平台上。比如 Kindle 上半年的出货量达到 2009 年同期的 3 倍，其成功在于亚马逊本身就是全球最大的网上图书零售商，硬件平台与内容的结合同时提升了两方面的销量，尽管 Kindle 在亚马逊的收入中占比仅为个位数。来源：

2010-8-17 中国通信网

[返回目录](#)

边走边发短信也不撞电线杆

通常边走路边发短信可能会让自己遭遇到意想不到的情况，而三星在其最近发售的 Android 手机 i9000(Galaxy S)上配备了一款名为 Road SMS 的短信软件，它可以让我们一边走路一边发短信，同时避免撞上电线杆的悲剧。

简单地说，这个程序会将手机背面摄像头实时拍摄到的画面用作短信程序的背景，并实时地显示在手机屏幕上，于是，即便我们在全神贯注地用手指头一个地“笃”字，也能在显示屏看到正前方的路况。

值得提醒的是，因为要通过摄像头获取前方图像，因此这个软件极度考验电池续航能力，同时考验你发短信的速度。

目前这程序已经在三星 Galaxy S 手机上进行了预装，未来可能会移植到所有的智能手机上。来源：2010-8-14 金羊网 - 新快报

[返回目录](#)

联通将推带 WiFi 功能 iPhone

中国联通宣布于 8 月 9 日在中国市场推出首款带有 WiFi 功能的苹果 iPhone 手机。

iPhone 自 2009 年 10 月国内上市以来，受到消费者的广泛青睐，已经成为时尚手机的代名词。特别是 2010 年联通对 iPhone 实行了新合约套餐计划以来，全国市场一直供不应求，不少城市出现了断货现象。

据中国联通销售部负责人介绍，本次推出的带有 WAPI/WIFI 功能的 iPhone 为 iPhone 3GS 8GB 版，售价与现有 iPhone 3G 8GB 版相同，仍为 4999 元，并执行现有 iPhone 3G 8GB 合约计划，即用户办理中国联通合约计划套餐，承诺月最低消费 96 元或以上套餐，根据所选套餐，就可获手机补贴 2000—4999 元，选择每月 226 元以上套餐即可免费获得手机。来源：2010-8-11 科技日报

[返回目录](#)

美国工程师尝试让手机识别手语

据国外媒体报道，美国华盛顿大学的工程师正在测试一款名为 MobileASL 的工具，这款工具能利用运动感知技术去识别美国手语，并通过手机发送图像。

美国盖劳特大学研究人员、华盛顿大学该项目的参与者童松(Tong Song，音译)表示：“有时候，仅仅通过文字，人们无法知道确切意思是什么。通过 MobileASL，用户将可以看到对方，从而更好地理解对方所表达的意思。”

华盛顿大学电子工程教授伊夫·里斯金(Eve Riskin)表示，MobileASL 团队对 11 名学生进行了研究，了解耳聋和患有听觉障碍的人士如何使用视频通话服务。研究人员计划于 2010 年冬季启动规模更大的测试。

工程师目前正在研究如何优化美国手语的视频信号，提升面部和手部的图像质量，同时将传输的数据减少至 30kbps。为了使功耗最小化，手机使用运动传感器来确定是否正在使用手语。

HTC Evo 和 iPhone 4 等手机已经支持视频会议功能，然而宽带服务提供商目前对高带宽的视频会议服务施加了许多限制，并根据数据服务使用量采取分级定价的方式。

华盛顿大学的研究团队发现，MobileASL 所占用的带宽只有苹果 FaceTime 服务的 1/10。因此，用户无需花高价购买 iPhone 4 和带宽服务，就可以使用 MobileASL 的视频服务。

里斯金表示：“我们希望在尽可能多的设备上提供用户能够承受的、可靠的服务。这是有关公平使用移动通信技术的问题。”来源：2010-8-17 新浪科技

[返回目录](#)

传苹果已进行 CDMA 版 iPhone 测试 代号 N92

据外电消息报道,美国知名科技博客 Daring Fireball 日前援引数名消息人士言论称,苹果公司目前正在进行一款名为“N92”的 CDMA 版的 iPhone 手机测试。

Daring Fireball 称,N92 目前处于 EVT(技术验证测试)阶段,下一步将进入 DVT(设备验证测试)阶段。通过 DVT 阶段的产品将投入批量生产。

此前,就有消息称,高通将在 12 月份为在 Verizon Wireless 网络上运行的 iPhone 生产数百万个 CDMA 芯片。彭博社 6 月份报道,苹果将于 2011 年 1 月份发布兼容 Verizon Wireless 网络的 iPhone。据 Daring Fireball 的博主乔恩·格拉伯尔(Jon Gruber)称,目前处于 EVT 阶段的产品将能够在 2011 年 1 月份发售。

AT&T 周一在向美国证券交易委员会提交的材料中警告,该公司签订的部分独家手机合作协议将很快到期,引起了 iPhone 将登陆其它美国移动运营商网络的新一轮猜测。里昂证券分析师斯蒂文·福克斯(Steven Fox)称,苹果可能让 Verizon Wireless 自 2011 年年初销售 iPhone。来源:2010-8-12 比特币网

[返回目录](#)

【运营支撑】

下一代 WiMax 标准预计 2012 年商用

据国外媒体报道,WiMax 论坛计划推动新一代 WiMax 网络标准 WiMax 2 在 2012 年初实现商用。

WiMax 2 标准详解

据 WiMax 论坛市场总监德克兰·伯恩(Declan Byrne)表示,WiMax 2 标准正式名称为 802.16m,2010 年 9 月将由美国电气和电子工程师协会(IEEE)推出最终版本,计划 2011 年支持该标准的认证设备将会出现,2012 年由运营商开始商业部署。而同样是在 2012 年左右,美国运营商如 AT&T 和 T-Mobile 将开始在美国全国部署 LTE 网络。

802.16m 速度相比上一代 WiMax 将有大幅提升。WiMax 论坛副总裁穆罕默德·夏高里(Mohammad Shakouri)表示新 WiMax 标准能提供高达 100Mbps 的平均下行速率。相比之下,美国移动运营商 Sprint 于 2008 年推出的商用 WiMax 网络下行速率仅为 3.7M 到 5Mbps。

然而尽管 802.16m 标准大幅提升了 WiMax 网络的速度,其接入点覆盖范围仍为 31 平方英里。

802.16m 标准也将向下与美国运营商现有的 802.16e 标准兼容。这也意味着，运营商 Clearwire 能够以相对较小的开支和代价升级至新标准。

Clearwire 是现今美国唯一一个采用 802.16e WiMax 标准铺设无线网络的移动运营商。Clearwire 将其 WiMax 网络接入权批发给没有 WiMax 基础设施的公司如 Sprint、Comcast 和时代华纳有线等，向消费者提供高速无线网络服务。而 Verizon、AT&T 和 T-Mobile 均计划在未来两年内提供 LTE 服务。

Clearwire 上周曾表示将尝试建设 LTE 网络作为现有 WiMax 网络的补充。这一表态在 WiMax 阵营成员中引起轩然大波。

伯恩表示 WiMax 论坛对 Clearwire 关于 LTE 的声明表示“惊讶”，但他仍然有信心 Clearwire 会坚守 WiMax 阵营，其业务范围广泛使得同时运营 WiMax 和 LTE 网络成为可能。

WiMax 和 LTE 均计划在未来几年推出商用。据思科预计，2010 年到 2013 年移动互联网流量将以每年翻番的速度增长。其中最大的推动力将来自视频，视频流量将在 2013 年占据移动数据流量的近 64%。

2008 年，视频每月流量达到 1.3 万 TB，占整个移动网络流量约 39%。据思科预计，到 2013 年视频流量将增加超过 100 倍。来源：2010-8-16 新浪科技

[返回目录](#)

广电下一代网络建设提速 欲 5 年追平电信网

在广电部门与电信部门围绕三网融合展开的竞争中，网络实力一直是前者最薄弱的短板。在三网融合试点方案制定和试点城市遴选尘埃落定后，广电部门旋即推动 NGB 建设，为自己补短。

按照广电总局的计划，到 2015 年，它与电信部门在三网融合中的竞合局面将是另外一番景象。

7 月 8 日，广电总局科技司向各有关单位发出《广电总局科技司关于成立中国下一代广播电视网(NGB)工作组的通知》(以下称《通知》)。《通知》称，为了加速推进 NGB 相关工作，促进三网融合，决定成立 NGB 工作组，执行相关推进实施工作。

下一代广播电视网是可以同时传输数字和模拟信号的，具备双向交互、组播、推送播存和广播四种工作模式的，可管可控可信的、全程全网的宽带交互式下一代广播电视网络，支持三网融合基础业务和融合创新业务。

早在 2008 年 12 月 4 日，广电总局与科技部签署了《国家高性能宽带信息网暨中国下一代广播电视网自主创新合作协议书》，确定了以自主创新的“高性

能宽带信息网”核心技术为支撑，以有线电视网数字化整体转换和移动多媒体广播电视(基于广电的 CMMB 标准)的成果为基础，通过技术升级以及网络改造，最终实现建设下一代广播电视网的总体目标。

有业内专家指出，建设下一代广播电视网的目标从确立后，就为广电部门所重视，《通知》放在三网融合开始试点后下发，意味着广电部门希望通过集合全社会的力量来加快推进 NGB 建设，这既是积极响应三网融合，又是为了不在基础设置方面落后于电信部门。

5 年赶上电信网

从 2009 年起，广电部门已开始为下一代广播电视网建设提速。

2009 年 7 月 31 日，NGB 示范网建设在上海启动，计划到 2010 年底前，上海地区入网用户达到 50 万户。2010 年早些时候，中国工程院院士、国家三网融合专家组副组长邬江兴表示：“在世博会的推动下，到 2010 年年底在上海城区的入网用户甚至有可能超过 100 万户。”

广电部门在积极推动 NGB 建设之时，本已占据网络优势的电信部门启动了新的宽带升级计划，将 2012 年底大多数城镇用户的接入带宽瞄准到 100 兆。目前，为家庭用户接入百兆宽带，也是全球行业发展的趋势，日韩和欧美多国已先后提出并实施了类似的宽带计划。

面对三网融合的竞争和国际趋势，广电部门在近期为 NGB 制定了阶段性的战略目标。也就在《通知》下发前的一周，广电总局科技司向各相关单位明确了新网络的十年规划。

本刊记者了解到，NGB 建设计划分为“三步走”：从 2010 年至 2012 年是第一阶段，为实现 NGB 规模建设完成必要的技术准备、产业准备、业务模式和运营体制准备；从 2013 年至 2015 年是第二阶段，从功能和性能上达到与电信网平等竞争与合作的水平。

由此可以看出，前两个阶段分别对应政府为三网融合规划的试点阶段和推广阶段时间，并且到 2015 年，广电网络用户的接入带宽也将达到 100 兆。

从 2016 年至 2019 年是第三阶段，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，将 NGB 建成为国家网络文化传播和社会信息服务的主要基础设施。

天柏宽带网络科技有限公司董事长吕品表示，三网融合中，广电部门面临的重大问题不是技术手段，而是基础建设，如果网络水平够好，并构建起类似互联网的公共平台，竞争力才会更强。

不要散乱要整合

“现在业界在谈起广电系统时，‘散’和‘乱’经常被提起。”几个月前，广电总局副局长张海涛曾如此直言。

这种散和乱更是表现在有线网络方面。自上世纪 80 年代实行“四级办台，四级混合覆盖”以来，中央、省、市和县均设立电视台并独立组建起网络基础设施。有数字显示，“台网分离”后，各级有线网络运营机构最多曾达到 4000 家，大家各自为政，群雄混战。

在过去十几年中，广电部门不断地尝试整合有线网络资源，早期主要是以组建全国性公司的方式进行，但进展缓慢。直到近年来，由地方广电部门主导的整合运动令散乱局面发生明显改善。

2008 年 7 月，南京、苏州、无锡和常州等城市的广电网络出资单位和省广电总台控股的江苏省广播电视信息网络投资有限公司等 17 家机构，共同投资成立了江苏省广电网络公司，这也成为该省广电网络整合和改造的加速剂。截至 2008 年底，江苏省广电网络公司完成省干线网扩容和接入网双向化改造，实现 13 个省辖市和部分县(市)的有线数字电视整转；2009 年，该省县以上城市基本实现数字电视整转，数字电视用户达到 1000 万户。随后，国家广电总局开始在其他省份推广江苏省的经验。

2010 年 3 月，广西、江西、内蒙古等十家有线电视网络运营商正式签署协议，共同发起成立广电网络友好网。据陕西广电网络董事长吕晓明介绍，这 10 家网络公司之间可能率先实现网络互联互通。

2010 年 5 月末，杭州华数集团及安徽、新疆等十余家广电网络公司开始筹建广电联合发展公司，组成一个强大的战略同盟集团。广东在 2010 年 6 月也成立了省广电网络股份有限公司。目前，广东已基本完成了南方广播影视传媒集团与佛山、东莞等 19 个地级市广播电视台的有线网络资产整合。

有业内人士表示，这些地方广电部门的合作必将推动下一代广播电视网的发展。

近日，在广电总局内部会议上，张海涛再次强调了要在年内完成“一省一网”的有线网络整合的目标，并同时提出要加快 NGB 的建设速度，要多渠道融资来推进这些项目落地。

本刊记者获悉，目前全国已有 19 个省份完成或大部分完成了有线电视网络整合工作。其中北京、天津、陕西、广西和海南等 8 个省市已全部完成省市县网络整合；河北、安徽、江西和湖南等 11 个省区，在前期完成了大部分市县或主要城市的网络整合的基础上，正在进一步完善有线网络发展的政策和措施，加快网络整合进度。另外，整合工作启动较晚的广东、辽宁、黑龙江和重庆 4 个省市

近期加大了网络整合工作力度,其余 8 个省市也正在研究制定网络整合方案和工作计划。

运营主体呼之欲出

在 6 月份举行的“第 16 届上海电视节”上,广电总局科技司司长王效杰表示,国家计划在 3 年内组建国家级有线网络公司,该公司将成为下一代广播电视网的运营主体。据王效杰透露,国家有线网络公司直接由政府成立,各省有线网络公司将分别直接成为其下属子公司,同时会获得一定的自治权。

对于资金问题,王效杰解释说,国家级公司在融资方面将向所有国企放开,包括现有电信运营商都能参与投资,但不会对民间和境外资本放开。

张海涛曾指出:“与电信网‘国家投资、全程全网’的建设模式不同,广电网缺乏明确的全国运营主体,也缺少国家级财政的支持。”

在四级办台的前提下,各地广电网络多年来都是自筹资金建设,独立运营。在网络整合启动后,各地广电部门纷纷对外寻找资金来源。

7 月 14 日,正忙于全省网络整合的广东省广电网络股份有限公司获得了中国建设银行广东分行的 180 亿元授信。该公司内部人士表示,除了贷款,他们也在尝试其他的融资渠道。

2009 年底有消息称,为促进产业与资本市场对接,广电总局已专门成立了《广电企业融资上市研究》课题组。目前,江苏有线正在酝酿上市。近期有证券业人士称,杭州华数传媒也在谋划藉着三网融合的机遇在创业板上市。

有不只一位分析人士指出,广电网络的散和乱都是因为缺少运营主体和资金导致的,广电部门要想在三网融合时代不被动,必须要加快 NGB 建设,对于各地广电业务的正常运营来讲,融资也是必需的。来源:2010-8-11 IT 时代周刊

[返回目录](#)

中移动四省试点基站新能源供电 可做应急保障

“基站新能源应用是一个老生常谈的话题了,从风能发电、风能发电到风电互补均已提出很多年,然而由于行业内的诸多不良竞争,致使风光互补技术在近年发展停滞。”泰立威武董事长马玉亭在接受通信世界网采访时这样表示,目前运营商又开始重新重视起风光互补发电技术,而且要求厂商要具备在中小城市周边部署的能力。

新能源与市电并行

“以往的新能源一般应用在空旷的西北地区,而那些地区无论是风能还是光能均是较为丰富,而 2009 年中国移动在四个中部和东部省做新能源试点普及,

这对于风光互补技术就提出了新的挑战。”马玉亭表示，泰立威武被分到供货河南与浙江。可是河南地处风资源匮乏区，原来的风光系统不得不改用风光和市电并行供电，这也就带来了供电系统智能管理问题。

据了解，泰立威武从中国移动那里分到了河南与浙江的供货权，然而如何控制与管理新能源与原有市电的关系成为了新的课题。马玉亭表示，以河南为例，我们推出了推出了风光优先、蓄电池其次、市电保底的新型方案，在一个 1KW 功率的基站供电中，我们采用新能源比例占到 30%左右，节约能耗约 20%，也就是说有 300W 的供电是由风能或光能来提供，这给新能源基站进军大城市带来了实际经验。

图为泰立威武通信董事长马玉亭

马玉亭指出，预计未来两年仅中移动部署的新能源基站就会达到其总量的 10%以上，即达到超过 5 万个、近百亿元的规模。

风光发电可做应急保障

“由于在我们的供电方案排序中，风光能是首先供电，其次是蓄电池，而市电供电是最后，因此在我们的实际案例中还出现过‘意外收获’”马玉亭表示，在 2010 年初河南地区也出现了冰冻现象，我们在河南的若干新能源供电均在偏远山区部署的是 300W 并行基站，在部分基站出现市电断电时，由于当时的极端天气，使得风能发电部分仍然正常工作，使得在三天时间内基站未出现断电现象。

由于再出现恶劣天气时，风能一般较为充足，因此这非常有利于风能发电机的工作，然后这也同样需要发电设备的质量保障。马玉亭介绍到，风光发电系统其实在完成节能减排的效果的同时，也做到了后续的应急保障，在市电无法正常供给的时候，新能源储能可以短时间内维持一段时间。

据了解，目前随着中国移动在推广新能源基站供电的同时，中国电信与中国联通也逐渐在开展相应试点，近期中国电信也公布了 30%节能减排指标，相信在未来与市电并行的新能源发电设备将会得到广泛应用。来源：2010-8-12 通信世界网

[返回目录](#)

市场跟踪篇

【数据参考】

全球移动数据流量增长近两倍

爱立信最新发布的全球网络数据流量测量结果显示，2009 年全球移动数据流量几乎增长了两倍，比语音流量的增长速度快 10 倍以上。

根据爱立信的统计数据，截至 2010 年第二季度，全球每月移动数据流量接近 22.5 万太字节。

这也是继 2009 年 12 月移动数据流量首次超过移动语音流量后又一次指数级增长。尽管目前移动宽带用户仅占移动用户总量的 10%，但其带来的流量却已经占据了整体流量的大部分。来源：2010-8-13 财新网

[返回目录](#)

二季度无线音乐收入 69.94 亿

易观国际 13 日发布报告称，2010 年第二季度中国无线音乐收入达 69.94 亿，环比增长 6.72%。用户 5.58 亿，环比增长 6.36%。

从市场收益分布来看，中国移动无线音乐收入占比 75.4%，中国电信和中国联通分别占比 5.7% 和 15.2%，无线音乐 CP/SP 收入达 2.63 亿，占比 3.8%。本季度收益分布和以往收入分布基本保持不变。

用户分布上，第二季度中国移动的无线音乐用户为 4.62 亿户，占整体无线音乐市场 82.8%；中国电信无线音乐用户达 3.89 亿，占比达 7.0%，而中国联通无线音乐用户达 5.68，占比 10.2%。来源：2010-8-16 新浪科技

[返回目录](#)

上半年中国手机销量 1.14 亿部

经过 2007 年至 2009 年漫长的盘整期，中国手机市场重回发展快车道，销量大幅提升。

据易观国际最新发布的数据显示，2010 年上半年中国手机市场销量达 1.14187 亿部，略高于 2006 年全年销量，相当于 2009 年全年销量的 80%。主

要原因是全球经济回暖带来的用户消费信心进一步提升，以及 3G 业务认知度的上升。

值得关注的是，此前 GSM 制式手机驱动了中国手机市场增长，而在 2010 年上半年销量为 3465.8 万部，环比增长仅 0.7% 处于停滞状态。与此相对应的是 CDMA 制式手机与 3G 制式手机的放量增长，上半年销量分别达 3125.4 万部与 1428.5 万部，环比均高于整体市场增长率，取代 GSM 手机成为新的市场驱动力。

同时，智能手机的销量增速也相当明显，上半年中国市场销量达 2405.4 万部，超过 2009 年全年 2164.2 万部的销量规模。移动互联网功能及操作系统、使用体验成为用户选购手机时新增的重要考虑因素。来源：2010-8-12 中国通信网

[返回目录](#)

二季度手机邮箱活跃用户达 4811 万

易观国际最新报告称，2010 年第二季度中国手机邮箱市场累计账户总数 1.85 亿，其中活跃账户 4811 万。

数据显示，2010 年第二季度中国手机邮箱市场累计账户总数达 1.85 亿，环比增长 3.66%；活跃账户总数为 4811 万，账户活跃度为 25.96%，基本和一季度持平。

在手机邮箱用户分布上，运营商手机邮箱账户数依旧占据绝对优势，其中中国移动手机邮箱用户数占比 74%，中国联通占比 12.22%，中国电信占比 0.67%。

二季度 Gmail、尚邮、其他新进入手机邮箱品牌(QQ 手中邮、网易掌上邮等)的账户数均有明显的增长。来源：2010-8-17 新浪科技

[返回目录](#)

二季度全球移动设备销量增长 13.8%

据国外媒体报道，美国市场研究公司 Gartner 今天发布的报告显示，2010 年第二季度全球移动设备面向终端用户的总销量为 3.256 亿部，较 2009 年同期增长 13.8%。其中智能手机销量占比为 19%，较 2009 年同期增长 50.5%。

Gartner 研究副总裁卡罗琳娜·米兰内西(Carolina Milanese)说：“尽管移动通讯设备市场本季度出现了两位数的增长，平均售价却低于预期，利润率也有所下滑。我们将平均售价的下滑归因于美元走强和欧元贬值，与此同时，激烈的竞

争也导致了价格和产品组合的调整。” LG、三星等厂商在利润率较低的市场获得了更多份额，但是这种做法却被证明是有风险的。例如 LG 第二季度的平均手机售价下滑了 27.8%。

苹果、宏达电和摩托罗拉等厂商先后推出新品，而平均售价也有所下滑，促使智能手机的销售表现强劲。AMOLED 屏幕等零部件的短缺限制了一些新款热门智能手机的销量。

第二季度，全球十大智能手机厂商的排名还出现了一定的变动。宏达电首次挤进前十，以 139.1% 的同比增长位居第 8。这反映出 Android 手机受欢迎的程度，但同样得益于宏达电更为积极的品牌战略。米拉内西说：“最重要的是，苹果 iPad 等媒体平板的突然增长并未阻碍智能手机的销量增长。这符合我们的预料。我们相信，在不方便携带大号产品时，多数平板电脑用户仍然需要一款真正便携且性能强大的设备。”

以下为 2010 年第二季度全球各大移动设备企业面向终端用户的销量(单位：千部)

厂商 2010 年第二季度销量 2010 年第二季度市场份额 2009 年第二季度市场份额

诺基亚 111,473.8 34.2% 36.8%

三星 65,328.2 20.1% 19.3%

LG 29,366.7 9.0% 10.7%

RIM 11,228.8 3.4% 2.7%

索爱 11,008.5 3.4% 4.7%

摩托罗拉 9,109.4 2.8% 5.6%

苹果 8,743.0 2.7% 1.9%

宏达电 5,908.8 1.8% 0.9%

中兴 5,545.8 1.7% 1.3%

G' Five 5,208.6 1.6% 无

其他 62,635.2 19.30% 16.1%

合计 325,556.8 100.0% 100%

诺基亚第二季度面向终端用户的移动设备销量达到 1.115 亿部，市场份额为 34.2%。诺基亚的规模和分销渠道使之仍然保持移动设备市场第一的位置。但质量和价格较高的产品不足，使得诺基亚难以保持在高端领域的领导地位。这也导致诺基亚市场份额同比减少 2.6 个百分点。诺基亚高管需要通过更多方法吸引开发者和其他生态系统成员，例如调整平台战略并改进社区。

三星第二季度移动设备销量为 6530 万部，市场份额为 20.1%。尽管三星的销量在发展中市场表现突出，但产品组合的变化导致其产品平均售价下滑。凭借新设备的发布，三星在中端市场保持了既有地位。这种面向大众市场的积极战略使得三星第二季度降低了库存。三星第四季度还将成为首个推出 Windows Phone 7 手机的厂商之一，表明尽管该公司在开发 Baba 自有平台，但其平台选择仍然较为开放。

RIM 第二季度面向终端用户的移动设备销量为 1120 万部，巩固了该公司作为全球第四大手机厂商的地位，市场份额为 3.4%。采用新款黑莓 OS 6.0 的设备——包括 RIM 首款配备触摸屏的滑盖 QWERTY 键盘手机 Torch——将于第三季度上市。我们相信，相对于消费用户而言，Torch 的设计仍然较为吸引商业用户，并有望阻止忠实黑莓用户的流失，但是仍然无法为该品牌吸引太多新用户。

苹果第二季度的移动设备销量达到 870 万部，市场份额约为 2.7%，但是该公司在智能手机市场的份额却高达 14.2%。苹果仍然占据全球手机市场第七和智能手机市场第三的位置。如果不是为 iPhone 4 第二季度末的上市做准备而导致库存管理紧张，苹果的销量还会更高。苹果的新设备还遭遇了一些供应短缺。我们预计 iPhone 4 在全球更大范围内的发布将帮助苹果在 2010 年下半年保持销售势头。

在智能手机操作系统市场，Android 第二季度扩张迅速，超越苹果 iOS 成为全球第三大智能手机操作系统。在美国市场也超越 RIM 的黑莓操作系统成为市场领头羊。米拉内西说：“非独家战略使得 Android 可以在多家通讯服务提供商的网络内销售，再加上多家设备制造商的支持，以及不同价位的产品对不同用户群的吸引，都成就了 Android 第二季度的增长。”

第二季度全球面向终端用户的智能手机销量为 6160 万部，较 2009 年增长 50.5%。前四大智能手机操作系统厂商均出现增长，在全球智能手机操作系统市场中的占比达到 91%，同比增长 6 个百分点。

以下为 2010 年第二季度全球各大智能手机操作系统面向终端用户的销量 (单位：千部)

系统	2010 年第二季度销量	2010 年第二季度市场份额	2009 年第二季度市场份额
----	--------------	----------------	----------------

Symbian	25,386.8	41.2%	51.0%
---------	----------	-------	-------

RIM	11,228.8	18.2%	19.0%
-----	----------	-------	-------

Android	10,606.1	17.2%	1.8%
---------	----------	-------	------

iOS	8,743.0	14.2%	13.0%
-----	---------	-------	-------

Windows Mobile	3,096.4	5.0%	9.3%
----------------	---------	------	------

Linux 1,503.1 2.4% 4.6%
其他 1,084.8 1.8% 1.2%
合计 61,649.1 100.0% 100%

Gartner 表示 ,通讯服务提供商将向用户提供更多价格可以接受的数据套餐。这类数据套餐将有助于智能手机在不同市场的普及 ,并帮助智能手机成为成熟市场的主导设备。这就意味着拥有智能手机的整体成本将下降 ,而新用户的进入障碍也将降低。

米拉内西说 :“ 新款操作系统的发布将有助于保持智能手机在 2010 年下半年的强劲增长 ,并刺激创新。但是我们相信 ,操作系统市场份额仍将围绕着几家获得通讯服务提供商和开发者支持 ,并且在消费者和企业中拥有较强认知度的关键操作系统提供商进行整合。” 来源 : 2010-8-12 新浪科技

[返回目录](#)

【市场反馈】

调查称美 31% iPhone 用户想转投其他运营商

据国外媒体报道 ,据市场调查公司 ChangeWave 报告称 ,美国 31% iPhone 用户愿意在 Verizon 无线推出 CDMA 版 iPhone 后转投 Verizon 旗下。

在被问到如果 Verizon 推出 iPhone 他们换运营商的可能时 ,18% 现有 iPhone 用户选择“ 有可能” , 13% 选择了“ 非常有可能” 。

用户愿意换运营商的原因中排名第一的是对现有 iPhone 独家运营商 AT&T 的不满 , 第二名是对 iPhone 4 不满。

关于 Verizon 版 iPhone 的传闻已经在坊间流传了几年 , 最近一段时间重新引起媒体猜测。据称 Verizon 版 iPhone 有可能在 2011 年 1 月前后推出。来源 : 2010-8-14 新浪科技

[返回目录](#)

市民称数字电视收费太高：26 元还不如上网看

“ 26 元到底是咋算出来的？” 本报报道了济南拟开听证会调整有线数字电视基本收视维护费这一消息后 , 市民纷纷打来电话反映自己的意见和建议 , 要求有关部门公开数字电视成本的呼声越来越高。

记者昨天采访获悉 , 其实济南市广播电视信息网络中心曾申请调至 28 元 , 26 元已经是物价部门进行成本监审之后的拟定价格。济南市有线数字电视基本

收视维护费拟调整方案显示，2010年3月份，济南市广播电视信息网络中心向济南市物价局提出建议称，据测算，完成济南市有线数字电视整体转换工作需要一次性新增设施、设备投入约5.74亿元，预计年新增运营成本5532万元。该中心对有线数字电视基本收视维护费标准进行了核算，运营成本为每终端每月35.92元。

广播电视信息网络中心称，在综合考虑各级政策法规、用户数量增加、管理成本下降、增值业务收入、不同社会群体的承受能力以及网络的可持续发展等的基础上，参考已完成整体转换城市的收费标准，建议有线数字电视基本收视维护费继续执行现行标准，即每终端每月28元。

随后，济南市物价局对该中心的运营成本进行了监审。经审核，该中心有线数字电视整体转换基本收视维护年均总成本为1.47亿元，按照实际收费终端90%转换，即483764个收费终端计算，整体转换后的有线数字电视基本收视维护成本为每终端每月25.37元，加上3.33%的税金后，变为26.21元，因此最终拟定价格为26元。

数字电视拟

允许“一拖二”

“现在很多家庭都不止一台电视机，如果转换为有线数字电视后，其他电视机收看数字节目还收费吗？”连日来，不少读者提出了这样的问题。而记者昨天在采访中了解到，根据物价部门的拟调整方案，将来收看数字电视可以“一拖二”，但另外两台电视机无论是安装机顶盒还是收看节目都需要另行缴费。

根据济南市物价局的拟调整方案，居民用户家中只有一台电视机为主终端，主终端数字电视基本收视维护费标准为每户每月26元。现数字电视用户收视维护费由每户每月28元下调为26元。现模拟电视(即有线电视)用户实施数字转换后收视维护费也执行每户每月26元。

居民用户可以在同一个地址申请安装两个副终端，也就是说，可以一共安装三台电视机。其中第一副终端收视维护费为每月7元，第二副终端收视维护费为每月15元。

另外，有线电视用户主终端所使用的机顶盒和IC卡由有线电视网络经营者统一配置，不另行收费。但是副终端所使用的机顶盒和IC卡就需要由用户自己“埋单”。

“涨到26元

就不如上网了”

昨天，致电本报反映有线数字电视整体转换问题的市民依旧很多。

“总的来说，有线数字电视整体转换肯定是个好事儿。但和现在相比，价格都翻了一番了……”王先生在来电中表示，有关部门应该多分几个档次，让市民有更多选择的空间和余地。“该多保留一些文艺、影视和体育频道。”

此外，王先生表示，老百姓回到家里并不是只看电视，“还可以上网、炒股”。所以尽管数字电视将来会有 90 个频道，但是老百姓不会都把时间耗在上面。这样看来，设 90 个频道根本没有必要。王先生还说：“如果到时候价格真的涨到 26 元了，那就不如上网了，网上什么节目都能看到，谁还看那么贵的电视啊？”

市民韩女士昨天给本报打来电话表示，家里曾经自费装过机顶盒，能收看数字电视，但是看了一段时间之后，发现电视上经常出现马赛克，还经常发出“咔咔”的声音，效果并不是很理想。由于有些频道还不如有线电视的模拟信号清晰，2010 年干脆就停掉了。

韩女士说，推广数字信号是件好事，可是有关部门得保证信号的质量，如果技术上达不到，效果不理想，还不如先不推广。

有线将剩 8 个频道

五个为济南频道

根据济南市物价局的听证方案，整体转换后，对不愿收看数字电视的用户，济南市广播电视信息网络中心提供 8 套模拟电视节目，收视维护费标准为每户每月 3 元。这 8 个频道都有哪些？此前有关人士表示会有中央、山东和济南的一套节目，记者昨天帮您打探到了最新消息。

济南市广播电视信息网络中心向物价局提出的《关于确定济南有线数字电视基本收视维护费标准的建议》中提到，在模拟转数字的过渡期内，暂时不愿意收看数字电视节目的用户，可以继续收看到八个频道，分别是：中央电视台-1、中央教育、山东卫视和济南本地的 5 个频道。

另外，数字电视整体转换期间，对于暂不具备转换条件的模拟电视用户，收视维护费仍然执行每户每月 13 元的标准。

有线用户多支出 13 元

根据听证方案，这次数字电视基本收视维护费标准调整后，对于家有一台电视的用户，原有线数字电视用户每月少支出 2 元；原模拟电视用户，由于转换数字电视后服务内容、节目数量和质量发生变化，比现行的模拟电视收视维护费多支出 13 元。对家有两台及以上的电视用户每月的支出相应有不同程度增加。对享受优惠政策的低收入用户没有影响。

省会最高收 26.5 元 最低仅收 20 元

目前，山东省内有 13 个城市已经完成或正在实施有线数字电视整体转换，这 13 个城市均出台了有线数字电视基本收视维护费标准。其中，淄博、潍坊、

泰安、烟台、聊城、莱芜、滨州、德州等 8 个城市为每月 26 元；日照、济宁、威海为每月 25 元；临沂为每月 24 元；青岛为每月 22 元。

而据了解，山东省物价局和山东省广播电影电视局曾下发通知，模拟信号每终端每月不超过 13 元；有线数字电视由模拟信号向数字电视整体转换后收取的基本收视维护费标准，由各市物价部门根据当地经济发展水平和群众承受能力，综合考虑有线数字电视建设、运行维护等成本情况，在每终端每月不超过 26 元的范围内确定，报省物价局备案。

另外，目前全国已经有 300 个城市进行了有线数字电视整体转换，数字电视用户达到 7000 万左右，有线数字化程度达到 40%。其中各大省会城市数字电视居民收视维护费中，广州为 26.5 元，银川为 25.5 元，西安、兰州均为 25 元，南京、武汉、沈阳均为 24 元，杭州为 21 元，成都为 20 元。

低保户或享半价收费

根据济南市物价局的听证方案，在有线数字电视整体转换后，将对部分低收入群体提供部分优惠政策，初步打算让低保家庭免费收看有线电视的 8 套节目。

根据国家发展改革委、国家广电总局《关于加强有线电视收费管理等有关问题的通知》和《山东省残疾人优惠扶持规定》的规定，农村五保户、城市低保家庭、残疾人家庭等济南市低收入用户，可凭相关证明减半收取数字电视基本收视维护费；收看 8 套模拟电视节目的，免收收视维护费。

但是，以上这些用户在安装副终端时，就不再享受优惠政策。来源：2010-8-12 山东商报

[返回目录](#)

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

● 垂询及订阅请联系：



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