



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. 25

本期要点

亚太博宇
通信产业研究课题组
apptdc@apptdc.com

■ 展讯的春天来了么？

近日，中国本土芯片制造商展讯通信发布了截至 2010 年第二季度财报，报告显示展讯通信第二季度营收为 7140 万美元，同比增长 341%，比上一季度增长 37%；净利润为 1110 万美元，2009 年同期净亏损为 1310 万美元，上一季度净利润为 660 万美元。在公布财报的同时，展讯通信董事会宣布，任命总裁兼 CEO 李力游博士为公司董事长。

■ iPhone 的终结者来了

Android 手机能否超越 iPhone？

■ 中移动 2G 红旗还能打多久

背靠 2G 优势是中移动取得良好业绩的主要原因。但伴随着 3G 网络的逐渐成型，数据业务会成为主导，中移动原有的 2G 优势也许会逐步消失殆尽。

■ 手机实名制实施亟待法律政策配套支持

手机实名制工作有了新进展，据可靠消息透露，工信部已决定从 9 月 1 日起正式实施电话用户实名登记制度。据飞象网记者的了解，各大运营商的总公司和各地省公司已经收到通知，并做了相关的准备。据了解，这次手机实名制将设三年过渡期进行推行。

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
展讯的春天来了么？	5
iPhone 的终结者来了	7
中移动 2G 红旗还能打多久	11
手机实名制实施亟待法律政策配套支持	13
产业环境篇	15
【政策监管】	15
国家广电网络公司召开第一次筹备会议	15
国资委：三大运营企业经济效益小幅下降	16
SRTC 成为我国第三家移动终端 3C 认证机构	17
工信部发布征求意见稿 手机资费有望再下调	17
手机携号转网 10 月试点 试商用阶段分三年进行	18
【国内行业环境】	19
国家级有线网络公司将成立	19
手机实名制或 9 月全国启动	20
北京建成全球最大 WCDMA 本地网	21
广电筹备成立全国性广电网络公司	21
国家首个 TD 电子政务湖北黄石上线	22
中国电讯中电华通合作：将在华部署 WiMAX	22
国务院专家称 2020 年前后多数家庭可用 100M 宽带	23
【国际行业环境】	24
巴西禁止捆绑销售固话和宽带	24
英国推出 111 减轻 999 急救号码压力	24
印度解除对进口中国电信设备的限制	25
美日加速布局 FMC：融合战略殊途同归	25
印度电信部：黑莓邮件需在监控系统备份	27
印度电信设备准入门槛再提高 或采取双重标准	27
运营竞争篇	28
【竞合场域】	28
三大运营商校园抢生意	28
谷歌地图每月移动用户超过 1 亿	30
运营商瞄准移动互联网“更强可控性”	30
美国卫星公司争夺互联网服务市场空间	32
Verizon 发布 PC 游戏门户 游戏数量逾 1800 个	32

香港运营商 PCCW 采用华为 40G OTN 网络解决方案	34
【中国移动】	34
中国移动称将瞄准手机搜索业务	34
中国移动 7 月末 3G 用户 1183 万户	35
中国移动：国际板上市筹备工作已完成	36
王建宙：中国移动正在积极推进 A 股上市	37
中国移动入股浦发发行获国资委银监会批准	37
中国移动上半年三成营收由增值业务贡献	38
中国移动上半年净利微增 4% 资本开支 615 亿元	38
中国移动薛涛海：2011 年手机补贴保持 155 亿元	40
【中国电信】	40
中电信双网双待狙击联通 iPhone	40
北京电信推广重心转至双网 3G 机	42
中国电信 7 月末 CDMA 用户达 7732 万	42
【中国联通】	43
中国联通开展节能革命	43
联通与农行全面战略合作	44
联通 3G 用户 850 万 宽带用户 4451 万	44
联通 3G 试水一机双号欲撬移动高端用户	45
制造跟踪篇	46
【中兴】	46
中兴通讯进军巴西市场	46
中兴获欧洲运营商 2.54 亿美元合同	46
中兴接受印度电信严苛新规获准重入印度	47
中兴通讯上半年净利润 8.77 亿 欧美市场增 45%	48
【华为】	49
华为接受印度安全新规将交出源代码	49
华为与 Sprint 前高管团队合作欲打入美国市场	50
华为回应美安全门质疑：军队并不持有任何股份	51
【诺基亚】	52
诺西获印度塔塔电信 3G 合同	52
诺基亚终止官方社交网络应用	52
诺基亚西门子回应出售间谍设备指控	53
诺基亚收购美国移动数据公司 Motally	54
诺基亚 Ovi 将永久减免注册与应用提交费用	54
【其他制造商】	55
苹果仍主导手机广告市场 Android 增长迅猛	55

服务增值篇.....56

【趋势观察】	56
学生市场成 3G 资费试验场	56
电信运营商将成为云计算市场主力	57
日本培育云计算市场 2020 年将超 40 万亿	58
移动互联网规模将超 600 亿 产业链不成熟成瓶颈	59
【移动增值服务】	61
联通推 3G 上网卡学生套餐	61
北京联通开通电话预约挂号服务	61
中国电信在港启动“百事通自由行”	62
大唐电信联手新华社开发电子阅读	63
联通阅读 9 月 1 日全国计费 试用期间免收信息费	63
【网络增值服务】	64
联通北京建成全球最大 WCDMA 本地网	64
联通杭州开通 iPhone 免费升级 iOS 4 服务	65

技术情报篇.....66

【视频通信】	66
联通开通与 9 个国家和地区 3G 可视电话	66
【电信网络】	67
俄罗斯版 GPS 年内覆盖全球	67
中移动 2.4GHz 手机支付标准冲刺国标	68
台湾推动 IPTV 标准建立 互操作性测试将出第三版	69
芯片业群雄逐鹿 4G 时代 LTE 市场：高通仍一家独大	69
【终端】	70
9 月可买联通版 iPhone 4	70
WiFi 组合芯片出货量年内实现 2.8 亿套	71
我国自主知识产权 ARM 架构 1.6GHz 处理器将发布	71
【运营支撑】	72
H3C 发布数据中心新产品技术	72
苹果申请新专利应对 iPhone 破解	73
Verizon 在美出售中兴手机 售价仅为 20 美元	74
苹果针对 iPhone 3G 的 iOS4 补救计划即将出炉	75
台湾业界力挺 WiMAX 称 LTE 五年内等不及买不起	75

市场跟踪篇.....76

【数据参考】	76
iPhone 占美国智能手机广告份额 55%	76

报告称二季度有线数字电视用户 7470 万	76
全球互联网接入电子产品有望突破 50 亿部	77
报告称亚洲智能手机 2015 年销量占一半以上	78
全球固网宽带用户 4.49 亿 中国占亚太市场 59%	79
2010 年我国手机产量将超过 7 亿部 占世界产量 60%	79
【市场反馈】	80
3G 无线上网卡流量利用率偏低	80
多数报摊主并不担心手机实名制	83
FCC 报告显示美国 ISP 夸大上网速度	83
英国成年人一半时间离不开电视手机	84
调查显示手机电池寿命成为用户最关心问题	85
调查称翻新手机利润达 50% 货源来自三大渠道	85
北京市消协称超九成消费者认为固话月租不合理	88

亚博聚焦

展讯的春天来了么？

近日，中国本土芯片制造商展讯通信发布了截至 2010 年第二季度财报，报告显示展讯通信第二季度营收为 7140 万美元，同比增长 341%，比上一季度增长 37%；净利润为 1110 万美元，2009 年同期净亏损为 1310 万美元，上一季度净利润为 660 万美元。在公布财报的同时，展讯通信董事会宣布，任命总裁兼 CEO 李力游博士为公司董事长。

展讯利好的财报让其股价大涨，各大投行分析师也都将展讯的股票评级为买入。展讯股价从 09 年 2 月 0.8 美元，截止 2010 年 8 月 13 日盘后大涨已攀升至近 11 美元。展讯也实现了从亏损到连续五个季度营收增长的巨大转变。那么，这是否意味着展讯的春天临近呢？

扭亏为盈实属不易

展讯曾因为自身质量不稳定的问题，在中国手机市场全面爆发的几年中未能赶上这趟快车，而台湾联发科却利用这个巨大的市场机会和 turnkey 模式迅速窜红中国手机芯片市场，并实现对该市场的垄断。在 GSM 市场，联发科的份额一度超过 85%，如此巨大的优势让对手失去了翻盘的能力，甚至生存空间都非常狭小。

众所周知，在 PC 芯片市场，英特尔占据绝对垄断优势，这让 OEM 厂商与英特尔之间建立了稳固的利益同盟，这直接导致的结果是 AMD 等企业对于这个同盟

只能利用低价策略吸引 OEM 厂商倒戈，但是效果并不是很好，AMD 也曾陷入连年亏损之中。

也许如果我们可以做个比喻，展讯就像是当前手机芯片市场的 AMD，也是挑战者角色，因此生存压力巨大。只有好好修炼内功，抓住时机才可以实现突破。在 2009 年 2 月之前，展讯经历了纳斯达克上市的辉煌、产品出现质量问题、份额下滑、创始人离职……一波三折。2009 年 2 月，李力游接替了展讯创始人武平的职位，对展讯从产品到管理进行了大刀阔斧的改革。

改革的第一个成果是性价比极高的 6600L 芯片上市，为了对抗展讯的 6600L，联发科希望性价比更高的 6253 平台替换 6225 平台，可惜 6253 存在产品质量、封装工艺等严重问题，也在客观程度上给展讯创造了发展的机会。很多联发科的老客户纷纷转向使用展讯 6600L 平台，利用联发科的失误和 6600L 超高性价比，展讯一举抢占了 20% 的 GSM 市场份额。

所以展讯扭亏的原因可以总结为一句话：“机会落在有准备的人头上。”展讯在联发科基本垄断市场的情形下，扭亏为盈，并且抢占一部分市场份额实属不易。

展讯的春天来了么？

展讯连续五个季度业绩增长，并实现了大规模的盈利。而对手联发科却因手机芯片 MT6253 芯片受生产工艺、零部件与客户转换不如预期的影响，销量连续数月环比下滑。这是否意味着展讯的春天到来了呢？

下面看看展讯主要的几块业务的市场状况以及一些具有前景的业务发展状况。在 GSM 芯片这块，展讯成功从联发科手中抢到 20% 份额，而且用户量还在不断增加。在 TD 业务这块，展讯是少有的几家 TD 坚定支持者（凯明倒闭，ADI 被收购，T3G 也曾面临死亡），在经历了漫长的等待和坚守之后，终于等到了收获期。

截至 2010 年 6 月底，中国移动用户总数已达到 5.54 亿户；在网 TD 用户突破千万，总数达到 1046.1 万户；3G 用户渗透率为 1.9%。6 月 TD 用户新增 114.1 万户，增量首次超过百万户。作为 TD 芯片提供商第一阵营的展讯自然而然的迎来收获期。据说 TD 无线固话市场展讯已经占据了 70% 的份额，而且中国移动正在大力发展 TD 无线座机，也为提供了丰厚的市场机遇。

此外，展讯已经进入品牌手机芯片阵营，自从 2009 年开始相继成为三星、摩托罗拉手机芯片提供商。这也证明了展讯在 GSM 手机芯片市场的优势获得了品牌厂商的广泛认可。在中国移动大力发展 OPhone 的时候，展讯率先联合联想推出 O1 手机。

同时据了解，展讯也承担了多个国家重大科技专项，获得了“核高基”国家重大专项、“新一代宽带无线移动通信网”（LTE）等国家科技重大专项，也在未来也将在 4G 标准上占有制高点。

以上这些业务都是展讯即有优势，能够保证展讯暂时可以拥有充足的利润，而未来业务则决定着展讯能否保证持续增长。这些业务包括 WCDMA、智能手机平台，展讯始终未对外宣布这些产品的布局情况，我们也无法得知。自从李力游接手展讯以来，我们鲜见李力游接受媒体采访，展讯也变得非常谨慎和低调，但是这些热门的趋势性产品，展讯没理由不进行布局。

连续五个季度营收增长，是否意味着展讯的春天到来？这个问题暂时还无法下结论，但是作为当前为数不多的本土手机芯片制造商，我们都希望看到展讯的崛起。来源：2010-8-19 硅谷动力

[返回目录](#)

iPhone 的终结者来了

Android 手机能否超越 iPhone？

最近尼尔森发布的一组数据引发了人们对于 Android 手机和 iPhone 前景的大讨论。该数据显示，在美国第二季度智能手机新增用户中，Android 手机用户所占比例为 27%，超过了 iPhone 23% 的比例。另一家市场研究公司 Canalys 称第二季度 Android 手机在全球的销售量同比增长 886%。可见 Android 手机势头之强劲，谷歌组建的 Android 开放手机联盟显示出了其优越性。联想到 iPhone 之前爆出的“天线门”等事件，iPhone 是否已经出现销售增长上的拐点？Android 手机能否超越 iPhone 并且最终将 iPhone 挤出智能机市场？

反 iPhone 联盟

Android 开放手机联盟成立的本意是为了推广 Android 平台技术，但是随着 iPhone 在世界范围内的热销，其针对 iPhone 的色彩越来越明显。iPhone 挑战了其他移动终端厂商的利益，其封闭性又对运营商，芯片制造商和第三方软件开发者都构成了威胁。抗衡 iPhone 的共同愿望让这一联盟更具现实意义。而连接这几方的最佳人选就是谷歌——它不仅有足够的实力研发出卓越的操作系统，而且在消费者中间具有强大的品牌影响力。来自整个产业链的支持让谷歌信心满满，Google 移动平台负责人 Rich Miner 就曾经明确的表示，Google Android 移动平台的市场规模要超越苹果 iPhone 手机。

现在看尼尔森和 Canalys 发布的数据，在美国智能手机市场，Android 手机不仅在增长速度上超过了 iPhone，而且在市场份额上也取得了领先地位（Android

17%，iPhone 13%)。但是在全球智能手机市场上，iPhone 的销量还占据优势地位。2010 年第二季度，苹果智能手机出货量为 840 万部，Android 手机的销量约为 600 万部。

不过双方的差距在快速缩小，Android 手机超越 iPhone 并不遥远。iPhone 目前采用与单一运营商合作的模式，很多其他运营商的用户如果要购买 iPhone，必须购买新的手机号码，这对用户来说非常麻烦，也使得 iPhone 的销量大受限制。而 Android 由于其开放性受到众多运营商的欢迎。以美国市场为例，iPhone 只和 AT&T 合作，其他运营商没有销售 iPhone 的权力。但是 T-Mobile、Sprint、AT&T 和 Verizon 等运营商皆看好 Android，它们均推出了 Android 手机，多运营商合作模式是 Android 相对于 iPhone 的巨大优势。

而且目前谷歌开放手机联盟的成员包括了摩托罗拉、三星、LG、宏达电等多家大型手机厂商，这些厂商会推出更多采用 Android 操作系统的手机类型，而 iPhone 仍然在孤军奋战。Android 操作系统的开放性使得基于该平台的应用程序正在快速增长，虽然与 Apple Store 还有差距，但是其中一半以上的应用程序是免费的，免费比例明显高于 iPhone，iPhone 的优势已经减弱。不仅如此，iPhone 定位高端，锁定细分人群，而 Android 手机价格区间更大，因此其目标消费者数量更大，市场空间更为广阔。按目前的增长速度，将来 Android 智能手机在销量上超越 iPhone 几乎是必然的。

市场研究公司 iSuppli 于近期发布报告称，全球范围内使用谷歌 Android 操作系统的手机数量将在 2012 年超过苹果 iPhone，并且预测，未来两年中全球使用 Android 系统的智能手机数量将会达到 7500 万部，iPhone 数量则为 6200 万部。它还进一步预测，2014 年这一差距还会扩大，届时 Android 在全球智能手机市场上所占份额将为 23%，iPhone 则将下滑至 15%。

Android 手机的软肋

虽然 Android 手机被业界看好并且增长势头强劲，但是销售数量上的增长并不一定能反映其对 iPhone 的遏制和冲击能力。iPhone 智能手机定位高端，它无意与 Android 手机开展全方位的竞争，相反，Android 手机在有意无意的避开在高端市场与 iPhone 的竞争。iPhone 强大品牌效应已经使其超越了一般意义上的产品，而成为身份和性格的象征。基于这种溢价效应，iPhone 能够在市场竞争中游刃有余。

谷歌开放手机联盟虽然集合了数量更多的手机厂商，但是 Android 手机并不像 iPhone 那样拥有一个统一的品牌形象，也就无法代表某种理念或者文化，而分散开来的 Android 手机厂商在高端智能手机上，都不具备与 iPhone 决一胜负的能力。而且谷歌开放手机联盟是一个松散的联盟，其存在很大程度上依赖于

iPhone 带来的压力，一旦将来 iPhone 不再那么强势，这个联盟能在多大程度上维持团结，还是未知之数。毕竟，对于手机厂商来说，他们的对手不只是 iPhone，还有联盟中的其他成员。

实际上该联盟不具备理念或者价值观上的统一性，联盟内的成员都是各打各的算盘。谷歌本意在于建立一个健康的社区，让更多的厂商加入进来。但是目前给 Android 贡献源代码的，多数还是谷歌自己的员工。而无论是中国移动的 OMS 还是 HTC 的 Sense UI，都是闭源产品，这种过于保护自身利益的行为不利于整个社区。而谷歌也并不意味着打算做“雷锋”，它推出的应用程序在各个方面都与自身的互联网产品高度集成，只要用户使用这些产品，谷歌就能从中获利。

Android 手机操作系统是基于 Linux 这一著名的开源操作系统，允许其他人的修改和完善，并且使用该系统不需要缴纳费用。这样其他产商就可以免费使用软件的源代码开发应用程序，这也是 Android 手机软件应用快速上涨的原因之一。但是由于开发的自由，使得 Android 应用程序没有一个统一的标准，彼此之间甚至产生冲突。举例来说，一种应用需要一个相应的快捷键，而有些 Android 手机缺少了这个键，造成这种应用无法在该款手机上使用。又如一种应用需要 GPS+重力加速度传感器，但是有些 Android 手机只有 GPS 没有重力加速度传感器，那这种应用也就无法使用。再比如新开发的一款游戏在某个分辨率下做到精益求精以后，却发现 Android 平台的分辨率标准跟游戏不匹配。

审核不够严格也使得 Android 应用程序的质量参差不齐，影响到消费者的使用体验。Android 比 iPhone 更加受到软件开发者的欢迎。因为 Android 操作系统采用开源模式，非常便利第三方软件的开发，并且新开发出的软件进入 Android 平台没有手续费之类的费用，这些都比 iPhone 更加有优势。但是数量的增多并不代表质量有保证，有些应用程序的制作比较粗糙，有些则没有市场需求，谷歌应当加强对应用程序开发的管理，在增加数量的同时保证应用程序的质量，以求获得更高的消费者认可度。

苹果的反击机会

由于 iPhone 一家独大的地位已经保持了很久，在面对外界包括消费者的批评质疑上，苹果甚至显露出傲慢的情绪。例如 iPhone 在曝出“天线门”之后，苹果并没有认真对待，并试图否认这种说法。但是随着后来事件愈演愈烈，部分 iPhone 用户联合起来对苹果发起集体诉讼，最后乔布斯才承认错误。很多人都期待 Android 手机能够超越 iPhone，目前 Android 手机的表现也没有让人失望。但是这并不表示 iPhone 已经没有反击的空间。面对 Android 手机销量快速上升所带来的压力，iPhone 可以通过多种方式来巩固自身的市场地位。

例如 iPhone 的每一次升级都可以带来销量增长的机会。旧机降价可以有效的清理库存，中国联通从 2010 年“五一”开始下调了 iPhone 裸机和资费的价格，调整后的“24 个月合约计划”降价幅度达两成，同时每月最低消费档由 126 元降到 96 元。这直接促进了 iPhone 销量的上升。联通 iPhone 在 5 月份的绝对销量增长近 100%，而合约计划增长更高达 140%。同时 iPhone 4 上市带来的市场效应也是巨大的。

有业内人士认为苹果应当改变与独家运营商合作的模式，来争取实现更大的手机销量。依据苹果的传统，它很可能不会采取这样的做法。但是如果苹果这么做，预计也能在很大程度上促进 iPhone 销量的上升。目前苹果对于 iPhone 采取了严格的控制措施，以保证苹果本身品牌的纯净和较高的盈利水平。但是如果苹果将立足点放在促进产品销量上，那么它就可能采用跟多家运营商合作的模式。问题在于，苹果会不会这么做，或者它是否认为有此必要。

封闭与开放之争

iPhone 最为人诟病的地方恰恰反衬出 Android 最大的优势，两者的最大区别在于 iPhone 的封闭性与 Android 的开放性。iPhone 封闭性体现在多个方面。iPhone 的操作系统是封闭的，运营商或终端厂商无法在该系统的基础上开发自己的应用程序，所有应用程序由苹果 Apple Store 统一提供，而这些应用程序大部分是收费的，消费者必须为使用这些程序付出成本。苹果则从这些应用程序的销售中获得了巨额的利润。苹果对第三方软件供应商的审查相当严格，它们需要缴纳手续费才能在 Apple Store 中销售自己开发出的产品。而且苹果一直坚持独家运营商合作模式，并且要在运营商销售 iPhone 的收入中提取分成。可以说，iPhone 的获利是以产业链上的所有主体的付出为代价的。这种做法背离了互联网的开放精神，因此广受诟病。

Android 无疑是相反的，它的开放精神使得它获得了更多的产业链资源，在创新能力上犹具优势。也正是如此，Android 手机在销量上超越 iPhone 问题不大。问题在于，谷歌需要对这个开放系统进行有效的管理，因为开放并不意味着放任自流，缺乏标准，相反，只有建立在健全标准之上的开放系统，才是成熟的系统。而这需要谷歌具有足够的影响力和资源整合能力，谷歌能否做到这一点，还有待观察。

在互联网的整个发展历史中，开放精神是一以贯之的。正是以这种精神为指引，互联网的创新能力才没有枯竭，市场空间才能不断拓展。iPhone 不能逃脱这一规律，相反，它始终处在这一规律的统治之下。与其将 iPhone 模式的成功归因于封闭模式的成功，倒不如说是有限开放模式的成功。因为 iPhone 并不是完全封闭的，它接受第三方软件供应商的应用软件，并且在产品的功能体验上不

断改进以获得消费者的认可。采用封闭模式还是开放模式不是根本性的问题，根本的问题在于消费者是否认可。如果消费者不认可，不论是 Android 手机还是 iPhone，都注定会失败。来源：2010-8-20《互联网周刊》

[返回目录](#)

中移动 2G 红旗还能打多久

背靠 2G 优势是中移动取得良好业绩的主要原因。但伴随着 3G 网络的逐渐成型，数据业务会成为主导，中移动原有的 2G 优势也许会逐步消失殆尽。

“中移动上半年的表现来之不易。”一位分析师向《通信产业报》(网)记者表示。8 月 19 日，作为全球市值最高的电信运营商的中移动，通报了公司第二季度利润财报。凭借大量新入网的农村用户市场增长推动，中移动第二季度利润同比增幅超业界预期。

多位专家在接受记者采访时均表示，对 2G 市场相对优势的有效运用是中移动取得良好业绩的主要原因，但是伴随着 3G 网络的逐渐成型，数据业务会成为主导，中移动原有的 2G 优势也许会逐步消失殆尽。

优于预期

中国移动 8 月 19 日公布的 2010 年上半年财报显示，中国移动上半年营业收入 2298 亿元(人民币，下同)，增长 7.9%，利润 576 亿元，增长 4.2%，用户数达到 5.54 亿户，净增 3176 万户。

中国移动公布，截至 6 月 30 日，公司上半年实现净利润人民币 576.4 亿元，上年同期净利润为人民币 553.3 亿元。上述业绩好于彭博社此前 11 位分析师的平均预计人民币 562.9 亿元。分析师向记者表示，每月超过 500 万的新增用户是中移动业绩超预期的最大保障，其中超过一半来自农村市场。

而在另一个关键指标中，中移动上半年的每月每户平均消费(ARPU)降至 72 元，但因首季为 70 元，故第二季度的下跌幅度有所放缓，对于 ARPU 走势，中移动新任 CEO 李跃表示，ARPU 下跌是趋势，但公司会尽力减低 ARPU 下跌的速度。

李跃指出，由于新增大量较低消费的用户，故而对 ARPU 造成压力。但他同时指出，增值服务能起稳定 ARPU 的作用，这方面的市场潜力亦很大。“上半年公司面对的竞争不是很激烈，中移动在竞争方面不会主动发起价格战。”在与半年财报同时公布的独立声明显示，中移动任命现年 51 岁的李跃为公司新任 CEO。现年 61 岁的前任 CEO 王建宙则继续担任公司执行董事及董事长。2010 年 5 月底，中移动的母公司中国移动通信集团就进行了人事调整，李跃接替王建宙出任总经理职务。

对于手机补贴问题，中移动高层视其双刃剑，副总经理兼财务总监薛涛海表示，中移动上半年手机补贴达 81 亿，其中 3G 手机补贴 49 亿，占约 60%。他表示，中移动希望全年手机补贴控制在 150 亿元内。

农村包围城市

据海外分析师预测，中电信与中联通都可能出现业绩下滑，其中联通利润下滑幅度更可能超 6 成。上半年市场竞争程度可见一斑。

但据了解，相比于其他两大运营商在城市市场的红海厮杀，提前进入农村市场的先发优势帮助中移动实现了难得的营收、利润双增长，王建宙在一份声明中称：“中移动包括农村、农民工和家庭等在内的市场因素的发展正在显示出巨大增长潜力。”

早前，三大运营商都提出了 2010 年 3G 用户发展目标。中国电信 2010 年有望新增 3G 用户 800 万户；中移动计划 2010 年新增 TD 用户至少 1150 万户，同时全力争取全年新增 1500 万户；中国联通 2010 年的任务是发展 1000 万 3G 新增用户。虽然这对于运营商来说或多或少有压力，但是 3G 用户毕竟显现出良好的发展势头。然而，2G 业务依然占据市场主导地位，统计数据显示，三大运营商中，即便是最高的中国电信，3G 渗透率也不超过 10%。分析人士认为，得益于逾 5 亿的 2G 移动用户，短期内中移动营收规模超强的局面仍会继续维持。

在分析师看来，由于农村市场对数据业务需求不大，网络覆盖更具优势的中移动可望维持农村市场强势地位，但来自农村市场的信息并非有喜无忧，总部位于香港的三星证券分析师保罗·吴 (Paul Wuh) 称：“中移动新增那么多用户对于投资者来说是利好消息。但我们担忧，由于 60% 的新用户来自农村，因此中移动从每个用户那里获得的平均利润有下行趋势。”

与此形成呼应的是中移动在增值业务领域的拓展，财报显示，无线音乐、手机报、飞信、12580 信息服务等重点业务保持较快增长；手机支付、手机阅读、手机视频、手机游戏等业务快速发展，移动数据流量业务成为增值业务增长的重要驱动力。

下一步棋

在同一天召开的中移动股东大会上，王建宙表示，中移动计划一方面继续拓展农村市场，另一方面移动互联网、物联网市场的不断成长，为公司带来了业务增长的新模式、新领域，这些将为中移动带来全新的发展机遇。

显然，随着三大运营商 3G 网络逐步完善，应对移动数据业务层面的竞争将成为中移动的下一步关键棋局。

统计数据显示，截至 2010 年 6 月底，我国 3G 用户累计达到 2520 万户，其中中移动 TD 用户 1046 万户，中国联通 3G 用户达到 756 万户，由此得出中国电

信 3G 用户 718 万户。从 3G 用户总量上看，中移动领先于其他两家运营商。3G 市场效应开始显现。从 2010 年第二季度开始，我国 3G 用户呈现加速发展的趋势，3G 用户在移动用户增量市场上的份额进一步提高。2010 年第一季度，3G 用户平均每月新增 161 万户，4 月到 5 月份，3G 用户平均每月新增 191 万户。另据工业和信息化部统计数据，5 月新增 3G 用户 229.9 万户，新增 3G 用户占新增移动用户的 24.4%。

专家认为，3G 时代运营商在保持高品质的语音业务的同时，还需要为用户提供高价值的数据应用服务，而 3G 的特色就在于数据应用。

中移动显然已经意识到这一点。王建宙指出，公司将遵循积极谨慎的原则寻找合适的投资机会，拓展更广泛的通信市场，而这一更广阔的通信市场意指数据业务。在财报中，中移动指出，MobileMarket 至 2010 年 7 月底已累计注册开发者达到 5 万人，提供各类应用 2 万件，应用下载量超过 2500 万次。而在更早之前，中国移动已经以人民币 398 亿元收购浦发银行 20% 的股份，通过进军手机金融服务领域来增加收入。来源：2010-8-23 通信产业网

[返回目录](#)

手机实名制实施亟待法律政策配套支持

手机实名制工作有了新进展，据可靠消息透露，工信部已决定从 9 月 1 日起正式实施电话用户实名登记制度。据飞象网记者的了解，各大运营商的总公司和各地省公司已经收到通知，并做了相关的准备。据了解，这次手机实名制将设三年过渡期进行推行。

三年时间完成老用户信息补登

工信部日前下发通知，决定从 9 月 1 日起正式实施电话用户实名登记制度。值得注意的是，从 9 月 1 日起，手机实名制先针对新增用户进行。从 9 月 1 日起，用户到中国移动、中国电信、中国联通各营业厅选号入网或办理业务时，需要携带身份证才能办理相关的业务。营业厅工作人员将用户信息登记存档。

而对于老用户而言，工信部这次《通知》设置了三年的过渡期，用于老用户的信息补登工作。对于这一部分老用户的信息补登，工信部要求在相关规定出台之后办理。

此前，在 2009 年工信部在《进一步深入整治手机淫秽色情专项行动工作方案》通知发布时，已经表示，力争在 2010 年底前出台《通信短信息服务管理规定》，为全面实施电话用户实名登记工作提供法律依据。

报刊亭等社会渠道尚不知此事

飞象网记者在周末走访部分报刊亭时，报刊亭的工作人员称，并没有得到此消息。而对于报刊亭等社会渠道手机卡的管理，工信部要求运营商各自对各自的手机卡负责。

而当记者问及实名制如果推行对他们销售手机卡造成的影响时，有摊主对记者表示，如果要实名登记，手续比较麻烦，报刊亭没有电脑网络等设备，大部分人可能选择到运营商的营业厅或者合作厅办理，对他们的卡的销量肯定会有影响。不过，究竟有多大，因为实名制尚未推行，报刊亭的摊主也不好推测。

据记者的了解，在9月1日实名制实施的开始，用户还可以到报刊亭去购买手机卡，无需出示身份证件。

相关法律政策需配套跟进

对于手机实名制的实施，有法律专家指出，手机实名制的相关法律政策应该配套跟进。

有专家表示，手机实名制的实施，用户被“强制”登载个人信息，是否对此前运营商和用户合同关系构成调整和干预？实名制是否对合同关系有强制变更之嫌？这些是否与《合同法》的规定相违背。有待于业界进一步研究。

除此之外，《电信法》尚未出台，《电信条例》已有严重的滞后性，对手机实名制也无法提供法律支持。

以手机入网需携带身份证为例，我国《电信条例》的第五十九条第四款规定，禁止以“虚假、冒用的身份证件办理入网手续并使用移动电话。”，对于此规定，有法律专家认为，此条例规定了“虚假”、“冒用”这两种情形，但没有规定用户入网必须要出示身份证件。

在个人信息泄露方面，2008年刑法修正案规定：“国家机关或者金融、电信、交通、教育、医疗等单位的工作人员，违反国家规定，将本单位在履行职责或者提供服务过程中获得的公民个人信息，出售或者非法提供给他人，情节严重的，处三年以下有期徒刑或者拘役，并处或者单处罚金。窃取、收买或者以其他方法非法获取上述信息，情节严重的，依照前款的规定处罚。”

而手机实名制实施之后，对于个人信息的泄露和隐私权的保护这些问题，也为运营商提出了更大的挑战。来源：2010-8-23 飞象网

[返回目录](#)

产业环境篇

【政策监管】

国家广电网络公司召开第一次筹备会议

根据广电官方网消息，近日，广电总局党组成员、副局长张海涛主持召开中国广播电视网络公司筹备组第一次会议，研究、讨论筹备组及办公室下一步工作任务和工作计划。广电在三网融合中迈出了实质性的一步。

张海涛全面布局三个“统一”

据了解，在这次会议上，张海涛指出，组建国家级公司，是国务院《推进三网融合的总体规划》和《三网融合试点方案》确定的工作任务和工作目标，是国家推进三网融合的重大举措，也是全国有线电视网络整合取得实质性成果的重要标志，对于巩固和扩大宣传思想阵地，维护国家文化安全和信息安全，推动广播影视体制机制改革和科技创新，推动广播影视事业产业跨越式发展，不断满足人民群众日益增长的精神文化需求都具有重要意义。

“我们要站在全行业发展的战略高度，增强责任感和使命感，增强大局意识和责任意识，按照中央和国务院的要求，统一思想，统一认识，统一行动，充分调动和发挥各方面的积极性，加强合作，形成合力，全力推进国家级公司组建工作。”张海涛在会议上强调了“三个统一”战略。

张海涛指出，要充分认识组建国家级公司的重要性、紧迫性、艰巨性和复杂性，积极探索中国特色的有线电视网络规模化、集约化、产业化发展之路。组建国家级公司，涉及多方面利益，涉及千家万户，任务艰巨、难度很大、复杂问题多。

另外，在办公室成立后，要明确职责、明确任务、明确程序、明确要求，建立办公室议事规则和相关制度，建立定期例会制度，把工作计划细化、量化、具体化。广电总局有关司局和单位要全力支持办公室工作，为办公室全面开展工作创造良好的工作环境和条件。

三网融合在全国多地启动

8月17日在2010年中国互联网大会开幕式上，工业和信息化部部长李毅中贺词中重点提及了三网融合的重大意义。

此前，全国诸多城市开始实施。16日，长株潭城市群三网融合试点工作在长沙正式拉开大幕。随着长株潭城市群三网融合试点的启动，这将推动湖南省乃至全国电信、广电技术和业务发展的快速发展，成为相关产业链的创新基地和示

范基地。根据深圳试点方案，到 2012 年底，深圳宽带用户将突破 300 万，数字电视用户终端突破 300 万，高清互动家庭含 IPTV 用户突破 180 万，内容视频节目库将超过 10 万小时。全市三网融合相关产业规模将达到 3000 亿元。

早在 6 月 30 日，国务院三网融合协调小组审议批准了北京、上海、哈尔滨、大连、南京等 12 个城市作为第一批三网融合试点城市，并同时明确规定，试点省市应将具体实施方案由省级人民政府办公厅上报，国务院协调小组办公室再对试点实施方案进行评估。

根据媒体报道称，广电部门正在积极争取申报第二批三网融合试点城市，预计第二批三网融合试点城市比第一批还多，会有 20 多个。对于大多具备三网融合的城市来说，是重大机遇。来源：2010-8-18 通信产业网

[返回目录](#)

国资委：三大运营企业经济效益小幅下降

8 月 20 日消息，根据国资委昨日发布的《中央企业 2009 年度分行业运行情况》，2009 年 3 家电信运营商受固话业务下滑、3G 业务投入较大等因素影响，经济效益出现小幅下降。

数据显示，2009 年 3 家电信运营企业电话用户总量达到 8.1 亿户，比上年增长 9.6%；互联网用户数量达到 1.3 亿户，比上年增长 8.7%；实现营业总收入 8920.8 亿元，比上年增长 3.6%；实现利润 1655.8 亿元，比上年下降 6.4%；平均国有资产保值增值率为 110.3%。

另一方面，2009 年三大运营商通过积极开拓市场、大力推广 3G 业务、提高服务质量等措施，移动和互联网业务保持稳定增长，

分析其原因，国资委报告称，主要受限于固话业务下滑、3G 业务投入较大等因素影响，经济效益呈现小幅下降。

根据中移动昨日公布的 2010 年上半年财报显示，其上半年营业收入 2298 亿元人民币，半年利润微增 4.2%，但其平均每月每户收入 (ARPU) 已经降低到 72 元，继续呈现下降趋势。财报称，这是由资费下调且新用户主要由低端用户构成所致。来源：2010-8-20 飞象网

[返回目录](#)

SRTC 成为我国第三家移动终端 3C 认证机构

记者从国家相关认证机构得知，国家无线电监测中心检测中心 (SRTC) 被批准成为移动终端产品 3C 认证指定检测实验室。

记者了解到，根据中国国家认证认可监督管理委员会最新颁布的《关于强制性产品认证实验室指定/调整决定的公告》(国家认监委 2010 年第 24 号公告)，2010 年 8 月，国家无线电监测中心检测中心 (SRTC) 正式被批准成为移动终端产品中国强制性产品认证 (CCC 认证) 指定检测实验室之一，授权实施规则号 CNCA-07C-031。

据悉，国家认监委曾在 2003 年批准国内两个移动终端 CCC 认证检测实验室，那么 SRTC 将是全国第三个获得移动终端 CCC 认证的单位。SRTC 在 2004 年成为中国唯一一家承担无线局域网产品 3C 认证检测机构。在国际认证方面，SRTC 已经具备了中国、欧盟、美国、加拿大、日本等国家和地区的各类国内外权威认证和 13 项认可资质，可以开展包括中国无线电设备型号核准、CCC 认证、FCC 认证、CE 认证、IC 认证、GCF&PTCRB 认证、CCF 认证、蓝牙 (BQB) 认证等多项测试工作。

关于 3C 认证：CCC 认证即是“中国强制认证”，其英文名称为“China Compulsory Certification”，缩写为 CCC。3C 认证是一种法定的强制性安全认证制度，也是国际上广泛采用的保护消费者权益、维护消费者人身财产安全的基本做法。

在 2009 年，国家认证监督委员会曾规定从 2010 年 1 月 1 日起，3G 移动终端设备必须获得强制性产品认证证书并加盖强制性认证标志后，方可出厂、销售、进口或者在其他经营活动中使用。来源：2010-8-18 飞象网

[返回目录](#)

工信部发布征求意见稿 手机资费有望再下调

手机资费可能又要降价啦！在固定电话定价权 2009 年下放运营商之后，本地手机资费定价权从 2010 年开始也有望下放运营商。近日，工业和信息化部（以下简称“工信部”）和国家发改委联合下发《关于调整移动本地电话业务资费管理方式的通知》的征求意见稿。根据该意见稿，相关部委拟将手机资费定价权下放给三大运营商。不过有分析人士认为，由于目前手机语音资费已经很低，因此运营商不会再作出价格战的决定。

调整仅限语音资费

在近期举行的“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。而近日据业内消息证实，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》（下简称“通知”），目前正在内部征求意见。该通知核心内容是将“移动本地电话定价权”也就是手机资费定价权，交由运营商。

据记者了解，此前，运营商并没有手机资费定价权，而是采取将拟订的资费方案上报通管局，得到审批后具体执行，运营商实际上只是执行者。在本次“通知”中，移动本地电话定价权将交由运营商，并鼓励运营商通过“单向收费”等手段降低资费。这意味着运营商的决策空间将更大，也更灵活。

在穗难引起价格战

目前，不少评论家都期望将手机资费定价权交给运营商，以促进运营商进一步竞争，推动手机资费下调。但有本地电信业分析师则向记者表示，由于广东地区，特别是广州地区的手机资费价格并不昂贵，因此即使运营商获得了更大的决策空间，预计也不会展开大规模的价格战。

据该分析师介绍，目前在广州地区，中国联通通话单价最低稳定在每分钟 0.1~0.15 元之间，而中国电信的华夏风价格已下调到每分 0.09 元了。“你说中国电信把 0.09 元降到 0.08 元，中国联通从 0.15 元降 0.13 元，这对于消费者而言会有很大吸引力吗？”

3G 上网资费仍坚挺

不过值得关注的是，尽管手机语音资费已经下调到一个普遍能接受的程度，但国内用户手机上网资费依旧昂贵。记者随机采访了广州一些用户发现，手机上网资费昂贵已经成为用户不敢使用 3G 的最主要原因。

“无线上网成本昂贵，谁都不敢降！”而据某运营商一位内部人士向记者透露，不论价格是由政府决定还是由市场竞争决定，三大运营商对无线上网资费的态度几乎都是一致的：竞争对手爱降到多低就多低，不跟从！因此，在 3G 已经发展了一年的现在，无线上网资费依然坚挺。来源：2010-8-20 信息时报

[返回目录](#)

手机携号转网 10 月试点 试商用阶段分三年进行

日前，作为首批手机携号转网试点地区，工信部在天津进行的测试工作已经完成，手机携号转网服务有望于 10 月开始试点。业内人士透露，另一个试点地区海南也将同期启动试点。

携号转网也称号码可携带、移机不改号，是指一家电信运营商的用户，无需改变自己的号码，就能成为另一家运营商的用户，并享受其提供的各种服务，例如用户使用 139 的手机号码却使用联通或电信的手机业务。根据工信部此前制定的试点方案，携号转网试商用阶段将分 3 年三个阶段进行。第一年为非对称转网，用户可由竞争力较强的运营商转到竞争力较弱的运营商，也就是，移动 2G 用户可携号转到联通和电信，联通 2G 用户可携号转到电信，而联通和电信的 3G 用户可携号转移到中国移动的 3G 网络；第二年，是对称 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 3G 用户可相互携号转网。来源：2010-8-19 四川新闻网-成都商报

[返回目录](#)

【国内行业环境】

国家级有线网络公司将成立

国家广电总局科技司司长王效杰 8 月 22 日透露，国家级有线电视网络公司的名称已经确定为中国广播电视网络公司，下周召开筹建座谈会，将由国家投入资本金，并吸引中央和地方广电机构出资，同时充分发挥市场机制来筹集运营资金。

这是广电总局官员首次确认国家级有线电视网络公司的正式名称，这也意味着该公司即将正式挂牌成立，成为广电总局参与三网融合竞争的市场主体。

据悉，广电总局对中国广播电视网络公司的定位是，将作为广电参与三网融合的市场主体，实现全国有线电视网络统一规划、统一建设、统一运营和统一管理。目前广电总局已经成立了中国广电网络公司筹备工作领导小组，正在调研准备制定公司组建的方案，从下个星期开始就将分步骤、分批和全国各地地方广电局、广电网络公司召开座谈会进行调研。

王效杰还提出广电系统三网融合六大主要任务，包括建设 IPTV 和手机电视的集成播控平台、监管平台、组建中国广播电视网络公司、加快有线电视数字化和双向化改造、创新服务业态、建设下一代广播电视网络 (NGB) 等。

据介绍，IP 电视、手机电视的集成播控平台，将负责节目的统一集成、播出监控以及电视节目指南 (EPG)，还有对用户端、计费、节目版权的管理。该平台的建设和运营实行两级架构，中国网络电视台 (CNTV) 组织建设中央的总平台，并与地方电视台联合建设试点地区的分平台。同时，广电总局还要求同步建设 IP 电视、手机电视的监管平台，也采取两级架构，广电总局负责全国性的行业管理，试点地区省级的广电部门负责建立本地的技术监管系统。

广电总局还要求加快有线电视网络数字化和双向化的升级改造。明确要求，在 2010 年底 12 个试点城市和地区有线网络的双向化覆盖率要达到在城区超过 90%，在全部区域平均超过 70%。来源：2010-8-23 中国证券报-中证网

[返回目录](#)

手机实名制或 9 月全国启动

“实名制立法之前，新增手机客户要实名登记。实名制立法之后，连老客户也必须由运营商请回来登记。”国内有运营商相关人士如此透露。据信息时报记者从运营商内部证实，手机实名制将在一个月之内实施，中国将逐步进入实名制时代。

运营商透露

最快 9 月推行实名制

“垃圾短信、诈骗电话满天飞”的局面很快将终结，根据信息时报记者得到的可靠消息，长期以来悬而未决的手机实名制将在下个月由工业和信息化部（下简称“工信部”）宣布推行。

据某运营商内部人士透露，目前工信部正在推动关于实名制的立法。而在立法成功之前，所有新增手机客户都要进行实名登记。在实名制成功立法之后，原来没有登记的老客户亦必须由运营商请回去登记个人资料信息。根据相关人士透露，目前该运营商集团公司内部已经发文通知，因此消息内容可靠。

近日，信息时报记者向中国联通集团公司一位新闻发言人求证相关消息，该发言人也明确表示，目前工信部确实正在着手协调移动、联通、电信三大运营商推进手机实名制，预计最快在 9 月就会启动实名制。

专家预计

全面实现需两三年

据记者了解，目前国内手机用户已经超过 7 亿，其中 70% 都是不需要实名登记的预付费用户。庞大的预付费用户给一些不法分子可乘之机：花几十元钱买个卡，打完即扔，来无踪去无影，导致垃圾短信满天飞，一次性电话屡禁不止，“信骚扰”和“信诈骗”如入无人之境。因此尽快全面实行实名制，将有助于打击手机不良信息和诈骗犯罪。

不过，在中国这样一个庞大的国家，要全面推行实名制难度不小。比如，要为全国数以亿计算的预付费卡用户进行补登记，工作非常沉重。而由于目前大部分预付费卡均由街边小店进行销售，一旦实行实名制，如何让这些路边小店“信息化”、“规范化”起来，也是一件头痛的事情。最后，手机实名制的展开将让

运营商现有套餐设计完全失效。更麻烦的是，手机实名制将让三大运营商失去相当多的用户。不少业内分析师认为，国内很多用户使用预付费卡完全是因为其无需实名登记，可进行各种短期匿名使用。

电信专家陈金桥预测，中国这样的人口大国要全面实现手机实名制，大概需要 2-3 年的时间。来源：2010-8-20 信息时报

[返回目录](#)

北京建成全球最大 WCDMA 本地网

北京联通昨天公布的数据显示，以基站数量和规模计算，北京地区的联通 3G 网络已成为世界上最大的 WCDMA 本地网，同时，北京地区 WCDMA 的建网速度也为全球第一。

截至 2010 年 7 月底，北京联通的 WCDMA 网络已建成室外基站 5200 个，室内基站近 6000 个，网络覆盖面积达 12445 平方公里，六环内的有效面积覆盖率达到 86.59%。随着 WCDMA 全球最大本地网的建成，北京联通的核心网容量已达 2250 万户，网络可容客户已达 850 万户。来源：2010-8-18 京华时报

[返回目录](#)

广电筹备成立全国性广电网络公司

广电总局于近日召开全国性广电网络公司筹备组会议，并已确定该公司名为中国广播电视网络公司，要求全力推进国家级公司组建工作。

据悉，广电总局副局长张海涛主持召开中国广播电视网络公司筹备组第一次会议，研究、讨论筹备组及办公室下一步工作任务和工作计划。

按照之前的计划，2010 年年底之前，全国所有省区市将完成省级广播电视传输网络公司的组建工作，中央级的广播电视传输网络公司的组建方案也已经报国家有关部门审批，通过后将正式上报国务院，预计也将于 2010 年年底组建完毕。

张海涛强调，要全力推进国家级公司组建工作，相关办公室成立后，要明确职责、明确任务、明确程序、明确要求，建立办公室议事规则和相关制度，建立定期例会制度，把工作计划细化、量化、具体化。

此前的规划是第一步，中央和各省分别组建传输网络公司。省级公司主要以有线电视网络为主，产权可划归省级广播影视集团，也可划归当地电视台；而中央级公司则包括有线、无线、卫星三种传输网络，产权划归中国广播影视集团。

第二步，中央和省级有线电视干线网整合。以国家干线网和各省区市干线网共同组建中国广播电视有线网络股份有限公司，实现对国家干线网和省级干线网的统一运营、统一管理。

第三步，对地市、县网络的整合。要借助节目源的优势，依靠中国广播电视有线网络股份有限公司和各省区市网络公司的力量，加快对地市、县广播电视网络的整合，使广播电视干线网和分配网融于一体。来源:2010-8-18 新浪科技

[返回目录](#)

国家首个 TD 电子政务湖北黄石上线

污水排放、噪声超标自动报警、矿山开采全程监控...2009 年 7 月，工信部正式批复我省黄石市为全国首个 TD-SCDMA 电子政务应用试点城市，经过一年多的建设，本月 20 日上午，黄石国家首个 TD 电子政务数据中心宣告正式落成并投入使用。

据悉，湖北移动已投入 2.18 亿元建设黄石 TD-WLAN 网络，实现了黄石市区所有热点区域及黄石到武汉、大冶、阳新三点及三地沿线“三点三线”的无缝覆盖。黄石已经成为湖北境内 3G 覆盖最好的城市，甚至在全国都处于领先之列。

目前，黄石市民不但可以通过手机查询社保、医保、公积金等个人信息，不久后，还将能用手机进行日常的小额消费。除此之外，警务通、手机一卡通、无线黄石等无线政务项目已投入使用，安监、环保、行政服务等 15 个项目有望在 2010 年底开启。来源:2010-8-23 长江商报

[返回目录](#)

中国电讯中电华通合作:将在华部署 WiMAX

据外电报道，美国公司中国电讯(ChinaTel)正准备和中国中电华通(CECT-Chinacom)合作利用后者的 3.5GHz 频谱在中国大陆包括北京，上海，深圳的 29 个城市部署基于 802.16e 的 WiMAX 网络。

据悉，中国电讯首期部署 12 个城市包括青岛，重庆，哈尔滨，西安，北京，上海，南京，广州，深圳，厦门，武汉和昆明，预计 2011 年 6 月完工。二期项目将覆盖大连，杭州，成都，济南，福州，长沙，海口，宁波，长春，石家庄，太原，郑州，南宁，兰州和贵阳，预计从 2014 年开始建设。中国电讯方面认为在现有的 20MHz 频谱资源上，他们有把握未来从中国政府那里获得更多的频谱。

此前，中国电讯还与中兴通讯联合宣布达成战略合作谅解备忘录 (MoU)。根据该谅解备忘录的条款，中兴将成为中国电讯在定制设备、软件、消费类产品、运营服务和为高速无线宽带通信网络融资的优先与主要供应商，范围遍及中国电讯正在部署的中国、秘鲁市场及其他未来将进入的市场。中兴将视中国电讯为其提供设备、消费类产品、运营服务、解决方案和融资的优先客户。中兴将向中国电讯每个经鉴定的项目提供有利的卖方融资，并尽其最大努力帮助中国电讯向与中兴有关系的银行申请负债融资。双方对涉及设备、软件、消费类产品、服务或经双方共同努力开发的解决方案的知识产权享有平等的所有权。

公开资料显示，中国电讯是在 2008 年 5 月由没有业务的美国内华达上市公司 Mortlock 投资公司和 4 月才在内华达注册的 Trussnet 美国公司通过反向合并而成。所谓反向收购 (又称买壳上市) 是指非上市公司股东通过收购一家壳公司 (上市公司) 的股份控制该公司，再由该公司反向收购非上市公司的资产和业务，使之成为上市公司的子公司。通过 Trussnet，中国电讯拥有建设蜂窝和宽带无线网络的丰富经验，其客户包括 Sprint Nextel, T-Mobile 等。合并后，Trussnet 成为中国电讯的全资子公司。

实际上在中国电讯成立之前，Trussnet 就在中国大陆，新加坡，香港和台湾地区建设了许多无线网络项目。2008 年北京奥运期间中国电讯在北京建设的一个 WiFi 网络至今还在运作。在北京，上海和深圳的 WiFi 网络他们一共发展了 40 万到 50 万用户。来源: 2010-8-19 赛迪网

[返回目录](#)

国务院专家称 2020 年前后多数家庭可用 100M 宽带

国务院三网融合专家组副组长周宏仁今天表示，中国将在 2020 年前后为大部分家庭提供 100M 宽带服务。

周宏仁在今天举行的“2010 中国数字电视产业高峰论坛”上表示，宽带是信息化向高端发展的基础，但同时又是一个相对概念，目前各国趋向于以百兆宽带作为发展规划。

他举例称，美国国家宽带计划目标是 2020 年至少有一亿美国家庭实现下行大于 100M，上行大于 50M 宽带接入，2015 年目标是下行大于 50M，上行大于 20M；德国宽带战略是 2010 年 50M 覆盖 100% 家庭，到 2020 年 50% 的家庭至少有 100M 接入。澳大利亚国家宽带计划是到 2010 年 90% 家庭能够 100M 上网，其余 10% 家庭可以无线接入。日本一期工程是 2005 年已经实现 3000 万家庭 30-100M 接入，芬兰 2016 年升级到 100M。

周宏仁表示，“总体来看，100M是一个大家都认可的，趋同的一个目标。所以，从这个角度来看，中国在2020年前后也必须为大部分家庭提供100M左右的宽带服务。”来源:2010-8-18 新浪科技

[返回目录](#)

【国际行业环境】

巴西禁止捆绑销售固话和宽带

荷兰媒体近日报道，巴西一些运营商在销售宽带业务时往往要求消费者安装一条固定电话线路。如今，这一“捆绑”销售的做法已被明令禁止。巴西电信监管机构 Anatel 日前发表声明，决定对西班牙电信、Telemar、GVT、CTBC 和巴西电信采取“预防性措施”，要求运营商停止上述营销行为，违者将面临最高达2500万巴西雷亚尔(约合人民币9595万元)的罚款。

报道称，宽带“捆绑”销售原本已在巴西的《消费者保护法》中被禁止，但运营商仍屡屡采取这种做法。Anatel 称，到目前为止，只有西班牙电信未对 Anatel 的新规定提出上诉。来源:2010-8-17 人民邮电报

[返回目录](#)

英国推出 111 减轻 999 急救号码压力

英国英格兰部分地区最近推出一种“不急救”医疗咨询电话号码。民众只需拨打“111”，就可获知除急救以外的医疗信息。

英国广播公司昨天报道，现阶段英格兰达勒姆郡、诺丁汉、林肯郡和卢顿等地已开始试行“111”“不急救”电话号码。民众可以通过拨打“111”电话号码，获得医疗建议，咨询当地全科医生、医疗卫生站、紧急牙医、24小时营业药店的信息等。

据分析，“111”的出现，必将为急救电话“999”减轻压力。有统计数字显示，近半数拨打“999”的民众其实并不需要急救。不过，如果“111”接话员认为拨打电话的人需要接受急救，接话员将把电话转接至“999”。

英国卫生大臣安德鲁·兰斯利说：“我们需要改进民众咨询医疗信息的途径……现阶段，许多人还不清楚该联系谁、以什么方式取得联系……如今，简单易记的‘111’电话号码与急救号码‘999’一同运行，可以简化国家医疗服务系统的服务项目。”来源:2010-8-24 东方早报

[返回目录](#)

印度解除对进口中国电信设备的限制

《财经》综合报道据路透社消息，印度通信部长派洛特(Sachin Pilot)周四表示，印度已解除对国有电信运营商 Bharat Sanchar Nigam(BSNL)进口中国电信设备的限制。

印度政府5月出于国家安全考虑，要求BSNL不要购买中国电信设备用于中印边境的敏感地区附近的使用。

印度政府上月修订电信许可证条例，称电信设备供应商必须同意接受设备检查，并让电信运营商独自承担其网络安全责任。

在回复印度国会有关BSNL是否被禁止采购中国电信设备的询问时，派洛特引用该修订条例书面回函称：“现在BSNL可与外国供应商签署协议，购买设备、软件及服务。”印度对此设限主要原因是，印方怀疑中国生产的电信设备可能植入间谍技术，用以截获敏感对话及政府文件。

印度政府此前以安全原因限制中国电信设备进口，这一决定引起广泛争议。尽管印度政府声称没有全面禁止中国电信设备进口，但中国相关公司表示在过去几个月内自己的相关订单均未获批准。来源：2010-8-20 《财经网》

[返回目录](#)

美日加速布局 FMC：融合战略殊途同归

据美国JiWire公司调查，到2008年11月末，全球已有136个国家建设了Wi-Fi热点，总数超过23万个。目前，Wi-Fi双模手机的发展也十分迅速，据统计，到2009年Wi-Fi手机认证数量比2008年增长了142%。ABI Research预测，到2014年Wi-Fi手机出货量将达5亿部，90%的智能手机将具备Wi-Fi功能。

而对于世界公众无线局域网的发展情况，调查显示，目前美国最为发达，拥有公众无线局域网数量为全世界总数的42%，日本则排名全球第七。从城市分布来看，美国公众无线局域网分布比较平均，日本则相对集中。

随着Wi-Fi技术的发展与普及，移动通信网与固定电话网找到了交汇点，借助于Wi-Fi网络及无线路由器等设施，能使移动用户进入有线宽带接入网，享受更加快捷、高速和资费低廉的服务；而固定电话网则可借此提供附加服务，增大发展空间。以美国、日本为例，双方都是通过Wi-Fi网络去实现FMC的，但其具体作法却有所不同。

美国：业务融合带动网络融合

美国的Wi-Fi技术发展一直处于全球领先的地位。

Strategy 市场调研公司早在 2006 年 5 月“家庭网络采用 Wi-Fi 的情况”这一调查报告中就显示，在美国和欧洲有超过 20% 的互联网用户已经在家中使用了 Wi-Fi 网络，美国当时就以 8.4% 的 Wi-Fi 家庭渗透率领先世界上其他国家。

Wi-Fi 在美国获得迅速发展的重要原因之一是电信运营商对 Wi-Fi 日益增加的支持，大多数电信运营商都向用户提供通过 Wi-Fi 设备连接的选择，这对还没有部署家庭网络或希望使用超过以太网能力的用户而言具有巨大的吸引力。

如今，全美第四大移动通信公司 T-Mobile 已推出带有 Wi-Fi 功能的家庭基站，称作 HotSpot@Home 服务。使用此项服务，用户只要处在 Wi-Fi 网络内，便优先使用 Wi-Fi 网络通话，一旦离开 Wi-Fi 网络，则改由移动通信网传送信号。

在室内环境下，用户手机可通过家庭基站连接到有线宽带接入网络上，获得低价、更高质量的传统话音服务和数据宽带服务。与此同时，室内的其它设备，如计算机、电视机等，均可通过家庭基站以有线或者无线的方式接入互联网。目前，Verizon Wireless 与 Sprint Nextel 公司都在推进该项技术，并开始在全国进行部署，可以预见，该技术将打造美国固定网与移动网融合的新途经。

日本：室内外网络覆盖并重

日本是个手机业非常发达的国家，特别是 3G 手机所占比重特别高。

日本电信通信产业协会 TCA 于 2010 年 7 月 7 日，公布了日本到 2010 年 6 月底为止的移动电话与 PHS 用户总数已达到了 1 亿多户，与上月相比增长了 0.5%。

根据日本总务省 2009 年 12 月 26 日公布的数据，NTT 公司固定电话用户数到 2009 年 9 月底已下降到 3977 万户；另一方面，日本全国的 IP 类用户电话总的用户数(含 VoIP 和普通的 IP 电话)则达到了 2158 万户，固定电话向 IP 电话转移的趋势已比较明显。因此，日本的电信运营商都想通过 FMC 使其走出困境。

近年来，日本搭载无线局域网功能的手机种类开始增多，特别是苹果、HTC 和诺基亚等公司的智能手机种类颇多。日本媒体预计，日本的 Wi-Fi 终端数量到 2014 年将会超过 1 亿台。据悉，2010 年 6 月 1 日起，使用 NTT 东日本公司的无线局域网回路的用户，月租金由 840 日元下调到 210 日元，以配合无线局域网的快速普及。

与其他国家不同，日本的 3G 网络普及率已达到 90%，作为外出时的高速无线通信网络，3G 无疑比无线局域网起的作用更大，但在室内 Wi-Fi 的作用就会更加重要。为同时实现室内和室外的良好覆盖，日本 NTT 加速推进 FMC。来源：2010-8-23 通信世界杂志

[返回目录](#)

印度电信部：黑莓邮件需在监控系统备份

印度电信部已就如何监控通过黑莓手机发出的企业电子邮件提出建议；根据建议，印度安全部门有权阅读所有邮件信息并查明发件人和收件人。

印度电信部建议，每一封电子邮件在通过黑莓手机企业服务器发出的同时，也要在监控系统上备份。所有印度网络服务提供商都装有这种监控系统。

报导称，根据该建议，印度安全部门就能以纯文本形式得到相关通讯信息。
来源：2010-8-19 新浪科技

[返回目录](#)

印度电信设备准入门槛再提高 或采取双重标准

近日记者从相关厂商处了解到，部分国内厂商已先后接受印度电信设备安全新规，将向第三方企业交出自己设备的网络源代码。与此同时，有消息称，印度运营商 Reliance 已获准采购中国厂商设备。

在此之前，中国通信设备厂商 2010 年在印度市场已持续了 7 个月的“零销量”；国外厂商情况也十分不乐观。

海外厂商仍在印度寻途

截至记者发稿时，国外设备厂商仍不同意交出源代码，继续与印度方面进行谈判。

近期已有相关报道称西方相关团体向印度政府施压，致欧美设备厂商获准执行印度 2009 年的安全规定，向印度销售设备仅需相关运营商出具自身认证的安全合格证明即可。这一说法也指向印度将针对中国和欧美通信设备厂商执行两套不同标准的政策。

相关厂商人士告诉记者，目前欧美设备厂商将执行的政策尚未最终确定，“还在谈”，不过 8 月内应该就会解决。

“无论是印度方面还是国外厂商都拖不起了。”一位不愿具名的国内厂商人士向记者表示，“印度电信部门受到的国内外行业压力其实很大；而目前已进入第三季度末，印度市场的僵局对于国外厂商 2010 年的业绩、利润都将有很大影响。”在印度之外，后者的全球市场领域 2010 年正继续受到中国厂商的挤压。

印度对于通信厂商是必争之地，它不仅带来现实的丰厚收入，其待开发的广大市场潜力更代表着未来。仅以国内厂商为例，印度市场目前约占其总销售额的 10%，且这一数字还在快速增长。

对于部分国内厂商此番的做法，国内一些声音发出反对意见。对此，工信部电信研究院政策所研究员认为业界人士应该多看到他们的无奈，“企业与别国政府部门角力完全不占优势，实际上是弱势群体”，而所谓“应抱团集体抵制”的说法，对于这些竞争度特别高的不同国家企业而言，“根本不现实”。

国内厂商此时的心态或许就如记者采访时，一位国内厂商人士所言：“这种事情可能相对来说是比较敏感的，但是我觉得我们还是以比较正常的心态来看待，用我们自己的方式和方法，无论是对国外政策的把握还是法律的把握，我们站在我们有勇气的方式上来做这件事情就可以了，没必要一定要把这件事上升到一个什么高度来处理。只有保证我们比较良好的心态，发挥我们的竞争优势，才能得到一个比较好的延续。”

中国厂商进入海外市场的新难题

如果说几年前国内通信业进军海外市场是设备不受信任、“欲入无门”，而近一两年业务风生水起的同时，却遇到了新的门槛——国内通信业正在遭遇越来越频发的海外市场人为设障，其中有两方面问题非常突出。

其一是以“安全”为名的准入障碍，如此次印度电信设备安全规定事件。此外，在近几年的对外扩张中，中国通信厂商在投资收购上屡遭挫折，背后原因部分也与“国家安全”有关。

其二，国内通信厂商海外不断遭遇专利纠纷和反倾销诉讼。在 2010 年年中，欧盟就对中国数据卡发起反倾销诉讼，涉及超过 20 家中国企业。

当记者向其中一家主要涉及企业的相关人士问询时，该人士道出了他的看法：“中国公司，尤其是设备制造这一块实力的增强，使得现在的市场格局发生了一个大的变化。以前中国公司威胁的可能是他们的利润，或者说使得他们的销售有一定的下滑；现在对他们来说，我们对他们产生的威胁就不仅如此了，可能会威胁到他们将来的生存。我想面对这一局面，无论是谁，都会采取一定的措施。”

来源：2010-8-23 通信世界杂志

[返回目录](#)

运营竞争篇

[[竞合场域]]

三大运营商校园抢生意

手机游戏、手机电视、视频通话 ... 随着 3G 应用的成熟，越来越多的学生开始把使用 3G 手机看做是时尚的指标之一。

伴随着漫长的暑假的结束，广大学生群体又到了换号的高峰期，为了抢占这块蛋糕，运营商摩拳擦掌，施展各种手段，推出了不同的学生 3G 套餐和适合学生使用的手机终端，对校园展开轰炸式促销。

中国移动

在 2G 时代，中国移动的动感地带就已经在校园争霸战中占尽先机。当然在 3G 时代来临之时，中国移动也将这种人群优势最大化的保留下来转变为 3G 人群，用户只需更换一部支持 TD-SCDMA 网络的手机就可以享受 3G 网络。

与此同时，中国移动还将陆续推出千元 TD 智能手机和 500 元 TD 功能手机。同时，中国移动以高额的话费补贴等形式支持千元 TD 手机的发展，力图激发中低端用户对 TD 手机的兴趣，为校园营销提供终端支持。终端之战也将让学生群有更充足的选择余地。

中国联通

毫无疑问，中国联通 WCDMA 网络有着很好的先天优势，一方面 WCDMA 网络技术在国际上已经相当成熟，另一方面，由于 WCDMA 网络良好的包容性，相对丰富的终端，使很多学生玩家成为了其潜在用户。

正式商用伊始，中国联通就已经推出了针对学生群体的学生套餐，此套餐月费仅为 66 元，相比 96 元套餐缩短了主叫分钟数、增加了 240 条点对点短信。2010 年 5 月份，中国联通对 66 元套餐增加更多时长的 B 计划，满足了学生用户的不同需求。

中国联通日前还高调推出了系列沃 3G 千元智能手机，联通特意制定了“预存话费送手机”与“购手机入网送话费”两种合约计划，最低 0 元购机，意在引发 3G 的普及浪潮，在校园争夺战中取得成绩。

中国电信

3G 时代开始时，中国电信的反应最快，率先推出了他们的三档学生套餐，可见其对于学生群体的重视。

据悉，2010 年中国电信将投入 2 个亿用做校园 3G 推广的奖励，这还不包括各省的补贴。中国电信相关负责人表示，中国电信“打破头也要进校园”，积极争取将以 700-2000 元的中档 EV-DO 手机作为 2010 年校园推广的主打产品。来源：2010-8-20 长江商报

[返回目录](#)

谷歌地图每月移动用户超过 1 亿

据国外媒体报道，谷歌周四通过官方博客宣布，每月通过各类移动设备使用谷歌地图的用户已经超过 1 亿。

谷歌针对 Android 平台推出了 GPS 导航软件谷歌地图导航 (Google Maps Navigation)，并且增加了对应用开发者的依赖，因此谷歌地图的移动用户呈现指数级增长并不出人意料。

谷歌最近还试图通过 Place Pages 抢占美国商铺点评网站 Yelp 的市场。Facebook 也刚刚推出了一款名为 Places 的地理定位服务。因此谷歌和 Facebook 有望在这一市场进一步展开竞争。来源：2010-8-20 新浪科技

[返回目录](#)

运营商瞄准移动互联网“更强可控性”

在移动互联网快速发展的当前，中国能否走出一条有别于固定互联网的新道路，实现从应用、技术到产业的整体提升和跨越？产业界对移动互联网带来的安全、隐私和不良信息等巨大挑战？这是工信部电信研究院政策所余晓辉在 8 月 19 日的“2010 移动互联网高峰论坛”上，总结当前移动互联网发展特点、归纳 3 个产业成功要素后，给业界提出的两个实际问题。

社交服务成为移动互联应用“黑马”

两年前电信研究院对移动互联网的发展特点进行了研究，提出的“以开放接口为基础的应用创新体系、以平台为基础的产业重组和垂直融合”发展规则在两年后的今天得到了证实。尤其以 iPhone 和 Android 为代表的终端/平台重塑了终端产业体系，带来新的技术和新的发展模式之后，移动互联应用的跨平台扩展，成为明显特征。

余晓辉称，继 2009 年手机 Web 上网用户量已经追平 WAP 上网用户量后，业界开始着重关注什么是关键的 3G 移动互联应用，以及移动互联网成功的关键因素。

在多位业内人士提到的各类应用中，移动社交被一致认为是迅速成长起来的一匹“黑马”，几乎获得全球用户的热捧。甚至在日本，移动互联网社交服务量已经超过传统网络上的社交服务量。

成功运营人人网社交服务的千橡互动高级总监吴疆也在论坛上列出一组数据——Facebook 移动版目前有 1.5 亿户活跃用户、iPhone 有 5000 万户活跃社

交用户、黑莓有 1800 万户活跃社交用户、美国版的开心农场每月有 8000 万活跃用户——验证了移动社区的快速增长。

在与运营商、终端厂商的合作上，人人网创新的模式是借与各大智能终端厂商的合作，以及与移动开放平台的捆绑，吸引用户在手机上发展社区业务，进而与运营商共享用户和收入。

吴疆还提到，在移动社区的火爆发展中，移动开放 API 为终端产品增加了社区属性，成功案例之一就是摩托罗拉推出的 Moto Blur，使用了全套人人网的平台接口，由摩托罗拉独立开发并推广至用户。用户可以通过手机随时进行状态更新、照片发布、位置服务、信息分享、实时信息推送(在手机桌面上显示好友最新动态等)等，实现“随时随地的社交”。

联通：业务环境应“开放、可信”

对运营商来说，移动互联时代带来一个很好的机会就是运营商有可能在移动互联网的产业链中间掌握更强的控制力。但是与传统的移动通信相比，移动互联网有更大的开放性。所以中国联通集国家工程实验室副总工程师唐雄燕对移动互联的发展，着重强调了业务环境“开放、可信”的重要性。

唐雄燕解释，运营商把自己的网络资源、业务能力做开放，终端走开放道路，完善技术手段，与各方联手合作打造商业可信度，才能更好支持移动互联发展。

“这既是一个技术环境，也是一个商业环境。因此要通过技术手段之外也要加上管理和法律的手段在各方之间建立一个可信的商业关系。”

在技术上，WCDMA 网络为上述目标提供了更好的支持。中国联通 WCDMA 用户已达 756 万户，唐雄燕透露，联通近期还与设备商合作进行了 42Mbit/s 速率的 HSPA+ 实验。

对于运营商如何发挥业务环境的公信力、完善技术手段和服务手段，唐雄燕给出了实际建议，包括：建立与资源使用相关的合理商业模式；优先解决无线资源的协同，通过 Wi-Fi 等解决无线资源等问题；坚持开放合作与可信的移动互联网发展原则，加强业务可信性、用户身份的可信性、运营商对手机业务的更强可控性；建立可信开放的业务环境(TOSE)。

中国台湾的应用样板

相比内地，中国台湾地区的移动互联应用发展较快，可借鉴性也较强。因此，中国台湾远传电信服务与产品创新育成中心陈立人在论坛上介绍的一些当地实际应用，吸引了参会者的浓厚兴趣。

陈立人介绍，远传电信结合房屋中介服务，推出过面向个人用户的基于 Android 平台的生活类应用。“传统人们寻找房屋租售信息是通过报纸、网站信息等，而现在手机用户在手机上安装了 APP 应用程序后，发现某个很中意的小区，

立刻就可以用手机打开相关应用，马上找到这个地方的供租售的房屋信息，进而与租售房进行联系。”

据悉，远传电信已经向用户提供了基于 Android 平台的多个移动互联业务，包括 S 市集(视频类业务)、E 商城、集团客户 ICT、音乐商店等，力图使运营商自身在移动互联网产业中获得关键角色。在费用上，这些软件应用中收费与免费的比例大致为三比二。

这其中，远传电信做到了与很多运营商不同的“开放性”，即在争取更多用户购买和消费其移动互联应用的同时，并没有限制一定是远传电信自己的用户，支持的终端也没有限制一定是远传电信定制的终端，而且方便了用户选择的同时，首先建立了完善的认证方式，以及智能的计费、IT 支撑等功能，从而实现了对不同用户提供跨平台、跨终端、跨网络的服务。

LINK: 各方响应“保护手机用户上网安全倡议”

2010 中国移动互联网高峰论坛上，中国互联网协会移动互联网服务与应用推进工作组还特别向移动互联网从业者发起了“保护手机用户上网安全倡议”，具有影响力的几十家互联网企业代表都在倡议条幅上签下了名字。这从侧面也反映出，业界在激情讨论移动互联发展的同时，也对解决安全、诚信等问题做出了承诺。来源:2010-8-23 通信世界杂志

[返回目录](#)

美国卫星公司争夺互联网服务市场空间

2010 年 8 月 17 日，美国两家最大的卫星宽带服务供应商狂蓝(WildBlue)通信公司和 HughesNet 公司正在互联网服务领域展开激烈的争夺。两家公司都强调，卫星可以提供更简单、更快、更便宜的互联网服务，并准备进军农村市场。来源:2010-8-19 中国青年报

[返回目录](#)

Verizon 发布 PC 游戏门户 游戏数量逾 1800 个

据国外媒体昨日报道，美国电信巨头 Verizon 与数字娱乐公司 Exent Technologies 合作开发了一个 PC 游戏门户，使用户可以畅玩 70 个游戏厂商的超过 1800 个游戏。

Verizon Games 及桌面应用程序 GameTanium 得益于 Exent 的 Game Tanium 数字分配技术，它使用户可以一边玩游戏，一边在后台下载游戏剩余部分。用户

可以免费玩数周游戏，然后可选择支付每月 14.99 美元的服务订购费。两家公司称，通过这种形式，玩家可以避免购买那些名不符实的游戏。这也是大型企业（即这家大型电话及宽带服务提供商）将游戏视为拉近与消费者距离的工具的又一案例。

Verizon 游戏产品经理詹森·亨德森 (Jason Henderson) 在采访中称，测试玩家的早期反馈极为热烈，20%~40% 的玩家在试玩后订购了该项服务。测试期间，他们每月的游戏时间多达 50 小时，并尝试了 10 种不同的游戏。这些游戏既包括休闲类的《钻石迷情》(Bejeweled)，也包括《刺客信条》(Assassin's Creed) 等硬派动作游戏。

“我们使玩家可在同一站点玩所有游戏，”亨德森说。“我们的模式是提供一切你爱玩的游戏。”

这种服务与基于服务器的游戏服务 OnLive 不同，后者提供的游戏可立即在任何设备上运行。这些游戏储存在服务器而非个人用户的电脑上。相比之下，用户需要首先下载 Verizon Games 应用程序，才能玩该平台上的游戏。随后，他们可在门户网站浏览游戏列表，并下载他们想玩的游戏。从这种意义上讲，这种服务类似于游戏厂商 Valve 的 Steam 数字分配软件。两者的区别在于，用户必须为 Steam 上的每个游戏买单，而 Verizon 用户只需按月支付订购费，即可畅玩该平台上的所有游戏。不愿订购的用户也可以免费玩那些植入广告的游戏。

这得益于 Exent 的 Game Tanium 服务。该服务的导航界面简单易用，其设计目的是满足大众玩家而不仅仅是硬派玩家的需求。用户点击一个箭头，走马灯式的界面就会滑向一边，即可查看游戏。这与苹果的 iTunes 用户界面十分相似。亨德森称，Verizon Games 旨在为所有消费者提供服务，并相信在公司的 FiOS 光纤宽带服务的协助下，必将大获成功。

Verizon 正在努力向其数百万用户推广 FiOS 服务；由于速度很快，它可减轻用户下载游戏的痛苦。该服务内建了一个玩家社交网络，使玩家可以创建个人资料和虚拟人物，并使用虚拟道具装饰他们的 Verizon Games 休息室。利用该服务玩游戏时，玩家可以赢得奖杯及分数。Exent 则负责记账及支付等后端基础服务。

Exent 副总裁兼总经理詹森·阿克 (Jason Akel) 称，该公司已为 Verizon 的典型游戏应用程序工作了两年以上。Exent 提供一种白标签服务，可为任何希望加入平台的游戏品牌建立一个数字游戏分配标识。但是，Verizon 将可称得上拥有最庞大的可下载 PC 游戏目录的平台。阿克称，更多尚未宣布的游戏品牌也在计划使用 Exent 的服务。该公司还拥有自己的植入广告的游戏站点——Free Ride Games。

除 Steam 外，Verizon Games 的对手还包括 Big Fish Games、Oberon、Wild Tangent 及 Real Network 公司的 Game House 等休闲游戏站点。然而，2009 年 Verizon 的营收高达 1070 亿美元，它有实力投入大笔资金推广其服务。可以预见，Verizon 可另辟蹊径，如与手机服务提供商 Verizon Wireless (Verizon 在该公司中占有股份) 展开合作。但是，亨德森称目前对于发展前景无可奉告。

Exent 最初是一家数字专利权管理技术公司，后转型为一家娱乐服务公司。按用户需求提供游戏的服务则是该公司的最新转变。该公司成立于 1992 年，有 120 名雇员，已融资 3500 万美元，并实现盈利。自 2004 年以来，该公司的复合年增长率高达 55%，投资者包括英特尔、思科、时代华纳和恩颐投资。来源：2010-8-24 新浪科技

[返回目录](#)

香港运营商 PCCW 采用华为 40G OTN 网络解决方案

华为宣布为香港电信运营商 PCCW 提供了先进的 40G OTN 解决方案，建造其 OTN 网络，让 PCCW 的用户享受更高的带宽、更灵活的服务和更优质的服务。

该网络采用了 80 波 40G、ROADM(可重构光分插复用)、OTN 光电交叉调度技术，不仅将单波长带宽提升了 4 倍，总传送容量也提高到 3.2Tbps，相当于 1 秒钟传送近 700 张 DVD。同时，通过采用光电交叉技术，实现了波长的高效调度，确保了大带宽业务的高质量传输。

华为传送网产品线总裁蔡常天表示：“随着 40G 产业的成熟，40G 已步入规模商用时代，它将有效的解决海量业务带来的带宽压力。我们相信，华为 40G OTN 解决方案能帮助 PCCW 从容应对业务发展的挑战，充分满足未来业务发展的需求。”

作为传送领域的领导者，华为致力于向运营商提供高质量的 WDM/OTN、MSTP/MSTP+、微波、海缆系列产品和端到端传送网解决方案，率先发布了 WDM/OTN 产品，引领波分走向网络化。来源：2010-8-19 新浪科技

[返回目录](#)

【中国移动】

中移动称将瞄准手机搜索业务

在昨天的中移动业绩发布会上，多名记者均问及，为何公司维持高达近 3200 亿元的现金。截至 2010 年 6 月 30 日，中移动的现金达到近 3200 亿元，而 2009

年年底现金为 2645 亿元。对此，中移动董事长王建宙表示，公司未来要大力发展语音业务和数据业务，以及扩大新业务领域，同时公司也会谨慎考虑及处理新的收购机会，这些都需要充足的现金。

事实上，中移动需要发展的业务不少。王建宙透露，中移动集团 8 月 12 日与新华社达成框架协议，成立搜索引擎新媒体国际传播公司，王建宙非常看好移动搜索引擎业务的未来发展，因为该业务将令亿万手机相连，市场庞大。他透露，公司对搜索引擎供应商持有开放的态度，目前公司还没有确定具体的供应商。但是在未来的服务中，会有一些推荐的供应商供用户选择。

“不过用户可以通过更改设置来更换自己喜欢的搜索引擎。”他说。

在原来的手机业务方面，中移动准备继续加大在 3G 方面的投入。王建宙透露，公司正与苹果公司洽谈合作，希望苹果公司能推出兼容 TD-SCDMA 技术的产品。他坦承：“迄今为止，还没有达成任何协议。”

不过不可忽视的是，中移动推出 3G 后，其市场份额有所下滑。为了继续扩大市场，中移动副总经理兼财务总监薛涛海在 8 月 19 日的中期业绩发布会上表示，2010 年公司的手机补贴将维持 155 亿元不变。薛涛海表示，2010 年上半年的手机补贴已经达到 81 亿元，超过全年补贴额的 50%。其中 3G 补贴 49 亿元，占已支付补贴的 60%。

薛涛海解释，2010 年的补贴金额比以往是增加的，但今后会适度控制补贴。但他没有透露未来补贴的具体数据或调整比例。来源：2010-8-20 第一财经日报

[返回目录](#)

中移动 7 月末 3G 用户 1183 万户

中国移动今天发布 7 月份运营数据，当月新增 3G 用户 137.3 万户，截至 7 月底 3G 总用户数 1183 万。

此前一天，中国联通发布 7 月份运营数据，当月新增 3G 用户 94.1 万户，截至当月底，联通 3G 用户 850.1 万。

据了解，7 月份中国移动新增用户 488.6 万户，2010 年度 7 个月新增用户 3664.5 万户，截至 7 月底中国移动用户规模达 5.58928 亿户。来源：2010-8-20 新浪科技

[返回目录](#)

中移动：国际板上市筹备工作已完成

中国移动(00941.HK)昨日发布了中期业绩报告,由于期内财务数据基本符合预期,加上派息也无惊喜,公司股价在触及全日高点 84.8 港元后,在下午回跌 3%,收市报 81.75 港元。此外,公司还宣布了高管人事变动,引发市场关注。

净利增长符合市场预期

中移动的中期业绩报告显示,上半年净利较 2009 年同期增长 4.2%,至 576.4 亿元(人民币,下同),略高于 562.9 亿元的市场平均预测值;上半年营业额增长 7.9%至 2298 亿元。拟派发中期股息每股 1.417 港元,较 2009 年同期的 1.346 港元增加 5.3%,公司还表示 2010 年全年利润派息率为 43%。期内中移动的客户总数达到 5.54 亿户,净增 3176 万户。

在业绩发布后,中移动股价在 2009 年 8 月创出的 52 周高点 85 港元前停步,并在下午放量回落,成为全日表现最差的蓝筹股和交投最活跃的个股。

有分析师表示,其中期业绩基本符合预期,派息也无惊喜,因此未能激发市场抬高公司股价的热情。

前景存在不确定因素

被问及与苹果公司的合作时,王建宙表示,目前仍在继续与苹果商谈产品及销售,但由于 iPhone 未能采用 TD-SCDMA 制式,双方至今仍未有合作协议。至于与浦发银行合作,王建宙表示仍待监管部门的审批,相信与浦发银行的合作业务,将带动中移动每股盈利增加。王建宙还透露,中移动到内地国际板上市的筹备工作已完成,但仍待监管部门审批及落实时间表。

虽然仍有上述诸多不确定因素,但王建宙表示对中移动的前景充满信心。他指出,中移动集团现在持有充足的现金,主要用于未来网络扩展及更多新领域的拓展。对于收购计划,他表示会持谨慎的态度。王建宙还表示,中移动每个月新增客户数量仍在不断上升,业务发展快速,公司未来会提高服务质量及降低成本,还将积极发展 3G 及 4G 业务。

李跃担纲中移动 CEO

中移动昨日的看点除了中期业绩外,还有公司的高管人事变动。

该公司宣布,执行董事兼副总经理李跃的职务将调整为首席执行官,任命即时生效;王建宙不再兼任首席执行官职务,但将继续担任公司董事长。中移动在声明中称,本次职务调整,将使公司符合港交所上市规则中关于董事长和首席执行官职务应由不同人士担任的规定,是企业治理的最佳实践。

据悉,李跃现年 51 岁,长期从事电信网络运行维护、规划建设、运营管理和企业发展战略等工作。

被问及辞去首席执行官的职位后是否有退休计划时，王建宙表示，退休并非由其个人决定，中移动是上市公司，必须遵守披露原则，所以目前还不能谈及退休一事，但如果落实公司将会发布公告。来源：2010-8-20 证券时报

[返回目录](#)

王建宙：中移动正在积极推进 A 股上市

中国移动(00941.HK)昨天在港公布 2010 年上半年业绩，公司上半年实现净利润 576.43 亿元人民币，同比上涨 4.2%，优于市场预期，每股盈利 2.87 元人民币。

中移动上半年营业额 2298 亿元人民币，增长 8%，其中增值业务收入上升了 13.4%，推动盈利增长回升，比 2009 年同期增长 4.2%，比 2010 年一季度 1.1% 的增幅有所扩大。期内客户数达到 5.54 亿户，新增用户 3176 万户。

截至六月底的 3G 客户 1046 万户。上半年中移动资本开支 615.04 亿元人民币，其中 7 成投资均可用于 3G 业务。董事长王建宙表示，目前旗下 TD-SCDMA 的 3G 业务已经有一定规模，而 TD-LTE 的研发也进展得很快，另外还会开拓移动互联网市场，这些都将是未来增长的亮点。原执行董事、副总经理李跃首度以首席执行官身份出席财报发布后的记者会。

王建宙称，中移动入股浦发银行已获得国资委及银监会批准，目前正等待证监会批准。浦发银行 2010 年效益很好，如果能快速完成交易，会增加中移动的每股盈利。此外，他表示，中移动在内地国际板上市的计划一直积极推进，目前内部已做好充分准备，正等待监管部门出台相关细则。来源：2010-8-20 四川在线-华西都市报

[返回目录](#)

中移动入股浦发银行获国资委银监会批准

中移动入股浦发银行一事还剩最后一步。前日，在中期业绩发布会上，中移动董事长王建宙表示，入股浦发银行已获得国资委及银监会批准，目前正等待证监会批准。

王建宙表示，浦发银行首季盈利有 30% 的增长，由于业绩良好，待交易完成后，有助于增加中移动的每股盈利。2010 年 3 月，浦发银行公告称，中国移动将出资 400 亿元参与浦发定向增发。交易完成后，中移动将成其第二大股东，持股比例为 20%。

在 400 亿入股浦发之后，中移动将有机会更深入地介入手机支付领域。

此前，中国联通宣布将与农业银行就手机银行、移动支付等领域开展深入合作。更早些时候，交行已与中国银联展开合作，在上海推出以手机 SIM 卡实现银行支付功能的太平洋联通联名 IC 借记卡，从而正式进入移动支付市场。来源：2010-8-21 新京报

[返回目录](#)

中国移动上半年三成营收由增值业务贡献

昨日，全球第一大电信运营商中国移动公布了 2010 年上半年业绩报告，截至 6 月底，中国移动净利润 576.43 亿元人民币，较 2009 年同期相比增长了 4.2%。用户总数达到 5.54 亿户，净增 3176 万户。

在资本开支方面，中国移动上半年的资本开支为 615.04 亿元，主要用于 2G 及 3G 网络、传输、支撑系统及机楼等方面的建设，以及新技术、新业务的发展。其中，超过 70% 的投资用于 3G。

值得注意的是，被中国移动寄予厚望的增值业务表现抢眼，其收入按年增长 13.4%，占营运收入比重的 29.5%，移动数据流量业务成为增值业务增长的重要驱动力。其中，手机支付、手机阅读、手机视频、手机游戏等新兴业务发展迅速。

业内人士指出，随着 3G 推进力度的加大，短信、彩铃等传统增值业务增速已逐渐放缓，语音 ARPU 值(平均每月每户收入)开始下降，新增值业务将是未来角逐的重地。来源：2010-8-20 北京商报

[返回目录](#)

中移动上半年净利微增 4% 资本开支 615 亿元

中移动今天发布 2010 年中期财报，2010 年上半年，中国移动营收 2298.2 亿元，同比增长 7.9%；净利润 576 亿元，同比增长 4.2%。

截至 2010 年 6 月 30 日，中国移动用户总数达到 5.54 亿，上半年净增用户 3176 万户。平均每月每户收入 72 元，下降趋势明显；平均每月每户通话分钟数为 520 分钟，同比增长 6.1%。

在 3G 业务发展方面，期内中国移动投入使用 3G 基站达 11.5 万，网络覆盖全国 238 个城市，3G 网络质量基本与 2G 相当，截至 6 月 30 日，3G 客户达到 1046 万。

增值业务收入占营收比重达 29.5%

增值业务收入比 2009 年同期增长 13.4%，占营收比重达到 29.5%。增值业务结构进一步多元化：无线音乐、手机报、飞信、12580 综合信息服务等重点业务保持较快增长；手机支付、手机阅读、手机视频、手机游戏等业务快速发展。移动数据流量业务成为增值业务增长重要动力。

公告还披露了移动应用商城 Mobile Market 发展情况，截至 2010 年 6 月底，商城已注册开发者 5 万人，提供各类应用 2 万件，应用下载量超过 2500 万次，探索了自有业务拓展及与开发者合作共赢的移动互联网市场开发新模式。

此外，中国移动还积极探索物联网领域，目前 M2M 客户已超过 500 万，年增长 60%以上，中国移动将逐步建立低成本、标准化、开放的物联网发展体系。

公告称，2010 上半年，公司加强了对重要集团客户的保有和中小企业客户的市场拓展，截至 2010 年 6 月 30 日，公司集团客户达 279.2 万家，纳入集团客户管理的个人客户达 1.95 亿户。

3G 基站达 11.5 万 网络质量与 2G 相当

网络发展方面，上半年中国移动 GSM 基站总数达到 50.5 万个，基站光纤接入比例达到 96%，通达或者临近大部分办公和商业楼宇；同期中国移动投入使用 3G 基站达 11.5 万，网络覆盖全国 238 个城市，3G 网络质量基本与 2G 相当，截至 6 月 30 日，3G 客户达到 1046 万。

同时，公司积极推进 LTE 试验，上海世博会期间，首次推出 TD-LTE 演示网取得成功，规模试验将随即展开。中国移动在多个国际组织中积极推进 TD-LTE 和 FDD LTE 融合发展，已得到国际标准化组织，设备制造商和运营商的支持响应。

上半年资本开支 615 亿元

2010 年上半年中国移动资本开支为 615.04 亿元，占营收比重 26.8%；资本主要用于 2G/3G 网络、传输、支撑系统及机楼等方面的建设和新技术、新业务的发展。

为了保证投资效益，中国移动全面采用 2G/3G 融合组网的方式，在上半年的资本开支中，超过 70%的投资均可用于 3G。

财报称，截至 6 月 30 日止的 6 个月内，中国移动自由现金流(扣除资本开支投入后的经营业务现金流入净额)达 650.84 亿元；2010 年 6 月 30 日，本集团现金及银行结存余额为人民币 3174.24 亿元，其中人民币资金达 98.7%，美元资金达 0.2%，港币资金占 1.1%。来源：2010-8-19 新浪科技

[返回目录](#)

中国移动薛涛海：2011 年手机补贴保持 155 亿元

中移动今天发布 2010 年中期财报，2010 年上半年，中国移动实现 2298.2 亿元，同比增长 7.9%；净利润 576 亿元，同比增长 4.2%。

中国移动 CFO 薛涛海在财报电话会议上表示，公司 2010 年手机补贴将保持在人民币 155 亿元左右。

中国移动今天同时宣布，王建宙不再担任公司首席执行官职务，继续担任公司执行董事兼董事长职务。公司执行董事兼副总经理李跃出任公司首席执行官。

来源：2010-8-19 新浪科技

[返回目录](#)

【中国电信】

中电信双网双待狙击联通 iPhone

近日，一则中国联通即将于 9 月 13 日推出 iPhone 4 的消息不胫而走，并引起业内关注；与此同时，联通酝酿销售 iPad 的传闻也四起。不过，面对联通咄咄逼人的 3G 手机攻势，中国电信却抢先发起攻势，宣布对高端双网双待手机用户入网大补贴及实施天翼 3G 双重折扣促销。电信与联通之间新一轮高端 3G 手机大战俨然已经开始。

高端手机大战拉开序幕

自 2009 年 3 月以来，中国 3G 市场运营已 1 年多，而 2010 年三大运营商上半年的 3G 运营情况将明晰。根据业内透露的消息，三大电信运营商香港上市公司都将于本周及下周发布 2010 年上半年财报。其中，中国移动将于 8 月 19 日发布上半年财务报表；中国电信和中国联通将于 8 月 25 日和 26 日发布上半年财报。

不过，实际的 3G 大战早已如火如荼。近日一个自称“湖北联通销售经理”的人士用微博把联通各种 iPhone 上市信息披露无遗，这位化名为“联通小弟”的微博主在 Twitter 先是准确预报了“联通带有 WiFi 功能的 iPhone 3GS 手机于 8 月 9 日上市”，其后又在新浪微博(<http://t.sina.com.cn>)上抖搂出“联通将于 9 月 13 日推出 iPhone4”的信息。根据其在 Twitter 注册的用户邮箱地址来看，其应该确实是湖北联通员工，消息应该是靠谱的。

尽管这种消息煽动了用户对 iPhone4 的热情，但是否会因提前泄露信息而激怒联通高层则不清楚。另一个带来的结果则是引发其他运营商高度警觉。在近日的一个媒体沟通会上，北京电信总经理刘博对在场的 CDMA 手机厂商和记者们说：“中国电信也有很多很好的 3G 机型，只是没有像有些国际手机那样曝光度高。”

他发出倡议，建议运营商、CDMA 手机厂商与媒体联动，共同打造 CDMA 3G 手机的良好品牌形象。

北京电信历来是中国电信省(市)公司中发展 3G 的排头兵，其资费政策对其它省公司具有导向作用，刘博上述话实际上拉开了中国电信狙击联通高端手机的序幕。

3G 手机补贴大比拼

客观来说，三家运营商实际上是在 3G 混战，在低端领域，中国联通用可视频通话的 3G 固话与中国移动的 TD 无线固话对决；在黑莓手机领域，中国电信的 3G 黑莓手机与中国移动的 GSM 黑莓手机较量；最引人注目的则是，在 TD 手机竞争力较弱的情况下，中国电信的双网双待 3G 手机与中国联通的 iPhone 大战。

8 月 17 日，“联通小弟”透露“联通将于 9 月 13 日推出 iPhone4”的信息的同一天，北京电信即宣布推出多款双网双待 3G 手机礼包，用户只需购买礼包，并承诺一定的月最低消费，即可获得相应的双网双待 3G 手机一部，并获得最高达 6000 元的话费赠送。

由于苹果 iPhone 毋庸置疑地具有品牌优势，但北京电信也显得不含糊，拉来 6 个厂商助阵，包括摩托罗拉、三星、酷派等著名智能手机厂商。苹果 iPhone 裸机价格均较高，北京电信则集结 6 款双网双待 3G 手机，市场零售价最低的仅 1880 元，最高的也仅为 4980 元，与联通最低价格的 iPhone 3GS 版相当。

对用户而言，最重要的显然是补贴政策。联通对最新开售的 WiFi 功能 iPhone 3GS 8G 版也予以了补贴，购买签约机用户选择最低的 96 元套餐在网两年，预存 2000 元的话费，即可以 2999 元的价格购机；预存 4999 元的话费，并选择 226 元的套餐在网两年，就可以免费得到 8GB 的 iPhone 3GS。

但北京电信似乎力度更大，每款双网双待手机礼包不仅包含一部手机，还赠送数千元话费，最低的一款 1800 元礼包，用户可获得一部天翼双网双待 3G 手机酷派 D520，同时，还将获得返还话费 2640 元。而与 iPhone 3GS 8G 版相当的 MOTO-XT800 手机礼包，花 3980 元可获得 MOTO-XT800，另赠送 6000 元话费，整体补贴力度惊人。

CDMA 版 iPhone 可能将推出

不过，从联通的策略来看，其似乎瞄准的不是中国电信，而是水货 iPhone。

8 月 9 日，在联通开始以 4999 元的套餐价格，销售带有 WiFi 功能的 iPhone 3GS 8G 版的同时，在三里屯、上海浦东的两家苹果专卖店，开始以 3999 元的裸机价格销售同款手机，低于联通价格 1000 元。

此事非常蹊跷，据悉，联通一直在为此事与苹果公司交涉，但无结果。负面的解读是，双方在 iPhone 销售上各行其是，自己利益最大化；正面解读则可以

是联通和苹果精心布下的局，意在打击水货和挖脚中国移动在网用户，因为目前，水货 iPhone 3GS 8G 版美国版为 3700 元，港版为 4200 元，新加坡版为 4150 元，均不及苹果专卖店和联通补贴后的价格。

中国电信的双网双待手机倒不存在水货问题，由于均是国内生产，维修也较 iPhone 方便，尤其是像北京电信赠送的话费既可办理 3G 商务套餐，也可办理畅聊套餐。

据悉，北京电信已启动另一撒手锏“3G 双重折扣促销”，新入网用户一次性交纳一定费用，既将获得赠送的天翼手机兑换券，又将获赠话费。最高赠送 3600 元手机兑换券，同时返还话费 6000 元。目前联通在高端手机中尚无此政策，只是在千元 3G 手机中有类似补贴。

业内预计，新的交锋将在 iPhone 4 上市之后，据悉，中国电信也在为 CDMA 制式的 iPhone 与苹果公司交流，推出时间则未知。来源：2010-8-21 华夏时报

[返回目录](#)

北京电信推广重心转至双网 3G 机

与联通由高端机型到高低兼顾的 3G 推广思路转型类似，电信在经过一段时间的市场摸索后，也将 3G 的推广重心放在了双网双待的 3G 手机上。昨天，北京电信公布了礼包形式的双网双待机补贴政策。

通过手机厂商的配合，目前电信的双网双待手机已经覆盖了高端、中端至低端各个档位，既有千元以下的普及型产品，也有数千元价位的明星级终端。在此基础上，北京电信以手机礼包的形式向用户提供最高可超过 60% 的终端补贴。

据北京电信介绍，购买双网双待 3G 手机礼包所赠送的手机及话费的价值远远超过礼包价格。例如，用户购买 3980 元礼包，即可获得一部市场零售价达 4680 元的 MOTO-XT800，如果承诺在网 24 个月，每月最低消费 500 元，还可获得 6000 元的话费返还，这样算下来补贴额高达 63%。来源：2010-8-18 京华时报

[返回目录](#)

中国电信 7 月末 CDMA 用户达 7732 万

中国电信今天发布 7 月份运营数据，截至 7 月底 CDMA 总用户 7732 万，固话用户 1.8011 亿户，宽带用户 5923 万。

7 月份中国电信新增 CDMA 用户 280 万，较 6 月份 302 万有所下降，截至 7 月底中国电信 CDMA 用户规模达 7732 万；

固网业务方面，7 月份中国电信本地固话用户减少 96 万，6 月份减少 89 万，截至 7 月底固话用户总数 1.8011 亿。宽带用户新增 90 万，截至 7 月底中国电信宽带用户 5923 万。来源：2010-8-20 新浪科技

[返回目录](#)

【中国联通】

中国联通开展节能革命

2008 年，中国联通共设立节能减排项目 2000 多项，投入节能减排资金 2.6 亿元，共有 9 万人次参加了节能减排宣传活动，仅在当年就节约各项能耗成本支出 2.1 亿元，一些长效节能措施后续还将持续发挥效力。

2009 年，中国联通继续开展了大量能耗管理和节能技术试点评估工作，积累了宝贵经验，并在深入分析试点效果的基础上，组织编制了《智能新风技术要求》、《蓄电池温控柜技术规范》等 8 项技术规范，规范和推动各地联通的节能工作。

而 2010 年是“十一五”规划最后一年，节能减排进入攻坚年。中国联通将节能工作上升到一个新的高度，进一步完善节能管理体系，成立节能减排领导小组，提供组织保障。“中国联通还在计划管理部门成立专门的节能办公室，协调各部门共同进行节能专项工作。”中国联通一位人士告诉记者。

这些管理措施让各地联通的节能积极性高涨，节能减排的工作进行的轰轰烈烈。

就以 2010 年上半年来看，杭州联通在业界率先开展“基站空间分隔法”节能措施，平均每站日节电 13%，年节电约 4000 度。该方法成本低廉，安全免维护，目前已作为一项创新方案推荐给中国联通集团总部。聊城联通实现了移动基站缴费用电量统计的精确管控，全年旧站有望比上年节能降耗 6%。山东联通在泰安市泰山区试点完成 WCDMA 网络基带群改造工程，使该区域网络运行能耗下降 70%。福建联通则逐步推广主设备载频关断技术，实现进一步的节能减排……

5 月底，《中国联通绿色 IDC 技术规范 V1.0》发布，以统一技术规范对联通 IDC 的能耗做相关规定。“以后中国联通 IDC 的建设及改造将需要参照此规范实行。”中国联通 IDC 运营中心曹鲁告诉记者，该规范从 IDC 的数据中心建筑节能、规划与布局、IT 及网络通信系统节能、机房空调节能、供电系统节能及管理节能等方面进行了统一规范。

“中国联通在集采中对产品的能耗要求逐渐提高了。”一位来自空调厂商人士的告诉记者，同时他认为这促进了整个行业的节能，对厂商而言既是挑战也是机遇。

在具体的工作中，基站和 IDC 分别成为中国联通实施节能的主要领域。

据悉，中国联通目前约有 25 万 2G 站点，8 万余 3G 基站，每年仅电费支出要超出 30 亿元。“随着网络的进一步扩大，这项费用的支出还在逐年增长。因此对基站用电的节约是需要重点关注的问题之一。”中国联通网建部王常玲表示。

实际上，中国联通在基站与 IDC 方面的节能都取得了不错的成绩。“中国联通 IDC2009 年能耗约 10 亿度左右。通过各省公司一系列机房改造，中国联通使单位能效同比提高 10% 左右，节能措施使利润率提高 5%。”曹鲁表示。

接下来几年，中国联通已经做了相应的规划，通过继续开展节能工作，将节能减排事业推向高潮。“2010 年将做好下一个 5 年的节能规划，争取通过 3~5 年的努力，使中国联通的 IDC 成为绿色节能的 IDC—淘汰一批耗能高、产能低的机房，新建和改造一批绿色节能机房。”曹鲁表示，下半年主要将对一些新的节能技术，比如冰柜式机柜、挂载式节电箱、还有热管技术等试点研究，“鼓励省公司采取一些新的节能技术，在保证机房正常运营和控制投资成本的前提下，大胆使用新的节能技术”。来源：2010-8-23 通信世界杂志

[返回目录](#)

联通与农行全面战略合作

中国联通与中国农业银行日前宣布正式签署战略合作协议，开启全面战略合作。双方将在个人金融业务、电子商务业务和手机银行、移动支付及相关增值业务等方面开展全面战略合作，提高移动金融服务水平，从而为双方用户提供更好的服务体验。来源：2010-8-24 北京晨报

[返回目录](#)

联通 3G 用户 850 万 宽带用户 4451 万

联通今天发布 7 月份运营数据，7 月份新增 3G 用户 94.1 万，2G 用户 62.8 万。截至当月底，联通 3G 用户 850.1 万，2G 用户 1.5003 亿。

固网业务方面，本地电话用户流失 31.7 万，总用户数 1.00535 亿户；宽带用户净增 75.9 万户，总用户数达 4451.8 万户。来源：2010-8-19 新浪科技

[返回目录](#)

联通 3G 试水一机双号欲撬移动高端用户

知情人士透露，中国联通正在试推 3G 一机双号，即一个 3G 号卡里可使用两个号码，此举若推广，将对联通吸引中国移动高端用户转网大有帮助，同时，对双网双待手机厂商也将有重大影响。

联通南方某省试水“一机双号”

所谓“一机双号”，其实与双网双待手机有异曲同工之处，共同点在于都能实现用户使用一个手机时同时使用两个号码，且能在两个号码间自由切换；所不同的是，双网双待手机是将功能设置在手机里，而“一机双号”则是将此功能设计在 SIM 卡里。

知情人士透露，中国联通已在南方某省公司开始试推一机双号，该省地市的所有联通自有营业厅已发售，用户只需使用一种“一机双号”SIM 卡，就既能使用联通 3G 号码，同时也能使用 GSM 号。

从表面上来看，这能解决目前号码资源紧张的情况，130-139 号段共计 10 亿号码，如此巨大的号码资源如今也难以满足中国手机用户的通讯需求，导致三大运营商于两三年前开始使用 15 号段放号。

这主要是因为手机号的无节制消费和用户数增长迅速，因导致号码资源明显紧张，其中预付费业务正是吞噬号码资源的大户。现在，移动通信业务种类繁多，运营商之间的用户争夺也很厉害，不少手机用户频繁换号、转网，谁便宜就用谁的，结果手里就会攥着好几个手机号码。

醉翁之意不在酒

不过，联通试水“一机双号”显然醉翁之意不在酒，并非为了节约手机号码资源。目前，联通在 3G 制式方面具有明显优势，但是苦于受制于号码壁垒，中国移动全球通用户多数都不愿放弃原有号码，在这种情况下，一机双号与携号转网是一个道理，都是为了让用户在不放弃原有号码的情况下可自由转网。

知情人士表示，“一机双号”实际上非常敏感，这种技术早就有，中国移动也在使用，例如中国移动对漫游到香港、澳门的用户就推出了“一机双号”业务，使得此类漫游用户资费大降，但是，中国移动从未在其它领域推广，原因是中国移动若这样做的话，等于是为其它运营商发展用户提供机会。

但是，中国联通推出“一机双号”则可用 3G 手机的优势来吸引用户同时使用移动 GSM 和联通 WCDMA 两个号码，其目的是显著的。

另外，此举对双网双待手机厂商也将有重大影响，目前双网双待手机是一些高端机型的卖点，而且双网双待手机价格往往比普通手机高很多，但是，采用“一机双号”将取代双网双待手机的功能，而好处却给了 SIM 卡厂商，这对现有双网

双待手机产业链将形成打击。不过，目前联通还并未对是否全国发展“一机双号”作出决定。来源：2010-8-19 新浪科技

[返回目录](#)

制造跟踪篇

【中兴】

中兴通讯进军巴西市场

昨日，全球领先的通信设备和网络解决方案提供商中兴通讯股份有限公司与巴西最大的移动运营商 Vivo，在巴西圣保罗宣布合作，在巴西市场推出两款新型手机，包括巴西首款 Android 智能系统中兴手机 ZTE X850 和针对信息服务的 ZTE X990，从而宣布进军巴西市场，进一步开拓海外市场。来源：2010-8-19 大洋网-广州日报

[返回目录](#)

中兴获欧洲运营商 2.54 亿美元合同

据国外媒体报道，中兴通讯获得一份 2 亿欧元(合 2.54 亿美元)的合同，为 Telenor 建设移动网络。

中兴通讯首席执行官史立荣在接受采访时表示，他的公司 2010 年已在欧洲市场取得了突破。“实际上，所有欧洲运营商现在都将我们列入入围名单……那是 2010 年内发生的，”史立荣表示。

根据今天将宣布的协议，中兴通讯将为 Telenor 在匈牙利多达 450 万的用户建造一个移动网络。通过获得这笔欧洲生意，中兴通讯正追随华为的脚步，后者 2009 年在全球网络设备供应商中排名第二。

中兴通讯 2009 年营收为 90 亿美元，是第七大网络设备制造商，但远落后于华为，后者 2009 年营收为 220 亿美元。但在 2009 年多数电信设备供应商经历营收下降时，中兴通讯实现了媲美华为的两位数增长。

2010 年上半年，中兴通讯约五分之一的营收来自成熟市场，由于几乎没什么美国业务，所以这些营收大多数来自欧洲，相比之下，2009 年这一比例为 16%。中兴通讯表示，预计未来几个月中，将敲定另外几份欧洲运营商的大型合同。

Telenor 匈牙利首席执行官安德斯·延森 (Anders Jensen) 表示，中兴通讯获得该合同是因为该公司提供了最低的总体拥有成本，使 Telenor 能以更高效率提供服务。他补充表示，设备供应商之间的竞争在加剧，各家公司在开始打价格战。

赢得这份匈牙利合同前，中兴通讯为 Telefónica 在西班牙部署 Wimax 网络，并为荷兰运营商 KPN 和 Telenor 的其他附属公司建造和升级移动网络。“欧洲运营商们将开始与我们在稍小项目上进行合作，有时候是欧洲以外市场的合同。这是一种进步，”史立荣表示。

几年前，中兴通讯通过供应定制的手持设备，开始追求欧洲运营商。史立荣表示，他的公司在看到这些努力的成果，运营商们已获得了足够的理解和信任来订购核心基础设施。来源：2010-8-23 新浪科技

[返回目录](#)

中兴接受印度电信严苛新规获准重入印度

严苛新规下，印度大门重开

在中兴同意遵守新出台的电信设备安全规定后，印度电信部日前通过了信实电信与中兴的设备采购合同。中兴也成为首家通过新的印度设备进口政策的公司。

据印度媒体报道，华为也将与运营商签订协议同意遵守新规，但华为官方对此未予置评。

中兴获准向印度出口设备

2010 年 4 月底，印度政府曾以“危害国家安全”为由，禁止印度国内运营商从中国设备商手中购买电信设备。6 月底，印度电信部又出台设备安全新规，要求他国设备商将其源代码和设计细节交付印度政府控制的第三方机构。

经过数月的艰苦博弈，中国主要设备供应商最终以妥协打破僵局。

近日，中兴通讯向印度移动运营商表示，愿意遵守印度电信部最近宣布的安全指导方针。对方因此通过了中兴与信实电信的设备采购合同。

瑞信昨日发布研究报告称，对于中兴通讯成为首家通过新的印度设备进口政策的公司并不意外。此外，印度国有电信公司 BSNL 也正在考虑从中国进口电信设备。

“印度是一个非常有潜力的市场，虽然印度电信部对设备商的新规是过于苛刻，但应该站在长远和战略的眼光上来看待中兴此举。”电信专家杨培芳分析称，对于中兴本身来说，迈出这一步是战略抉择，一方面能够获得先发优势，另一方

面在竞争激烈的通信设备行业，印度市场的掌控也能让其在全球竞争中增加话语权。

1000 亿美元市场的代价

印度是中兴除中国外的最大市场。2009 年，中兴在印度销售额达 7.5 亿美元，约占中兴全年总收入 8%。然而，自从印度政府 2009 年 12 月推行调查令以来，中兴损失订单高达 2 亿-3 亿美元。

中兴需要用最快的速度，重新启动印度市场。“印度政府因安全问题限制电信设备商以来，我们过去数月中在当地的销售额略降。2010 年我们在印度市场的目标是收入增幅达至少 30%。”在解决了所谓“安全问题”后，中兴印度董事长兼总经理戈什对中兴在印度市场前景表示乐观。

到目前为止，仅中兴通讯公开表示同意遵守印度电信设备安全新规，希望以此赢得信赖，在印度 1000 亿美元的电信市场上分得最大蛋糕。

有外国设备供应商高管表示，在电信业，提供源代码后，任何人都能复制利用。“如果遵守这项规定，企业可能会破产。这是在引入一个可能影响自身项目盈利性的风险因素。”爱立信则公开称，爱立信不会透露其设备源代码及详细设计方案，因为这是其知识产权。来源：2010-8-18 南方都市报

[返回目录](#)

中兴通讯上半年净利润 8.77 亿 欧美市场增 45%

中兴通讯今天发布上半年财报，期内实现营收 307.25 亿元，同比增长 10.89%；净利润 8.77 亿元，同比增长 12.02%。

上半年收入 307.25 亿元

公告称，上半年中兴通讯国内市场收入 157.70 亿元，同比增长 3.47%；国际市场收入 152.55 亿元，同比增长 19.58%，占营收比重 49.65%。

在产品分类上，运营商网络产品收入同比增长 1.08%，终端产品收入增长 39.71%，软件系统、服务及其他类产品收入增长 17.99%。

中兴通讯表示，受到 2009 年国内市场高基数影响，以及 2010 年国内三大运营商投资延后影响，2010 年上半年，中国市场电信行业投资累计下降 29.2%。在 3G 网络投资进度显著放缓的情况下，中兴不断巩固自身在中国 3G 网络建设的市场份额。3G 无线投资下降的同时，有线网络的配套建设却在增大。

同时，中兴 3G 手机快速增长，促使国内市场依然保持了小幅增长。上半年，中兴、华为以及西方厂商均受困于印度的安全门，亚洲地区收入较 2009 年同期下降，也一定程度上影响了公司在海外市场的增速。但基于在欧美市场的增

长，中兴上半年海外市场同比增长 19.58%，占集团整体营业收入的比重达 49.65%，一定程度上弥补了印度市场的影响。欧美市场总体同比增速超过 45%，占比达到 18%。

国际市场和智能手机成亮点

中兴半年报显示，2010 年上半年在客户结构上实现了更好的布局，中兴通讯与法国电信、西班牙电信、意大利电信、南非电信、美洲移动、巴西 VIVO 等重要运营商在主设备方面也实现了新的重要合作。公司 GSM/UMTS/LTE 产品在欧洲本土进入 KPN、Telenor、Optimus 等领先运营商，与 Telefonica 在部署了西班牙首个 WiMAX 网络，在全球部署了 7 个 LTE 商用网络和近 50 个试验网络。

另外，2010 年上半年中兴终端销售收入同比实现 39.71% 的增长，成为主要亮点之一。公司数据卡、Android 智能手机在欧洲和美国热销，定制手机打入日本第三大运营商 Softbank 市场。本月，中兴在美国与全球第三大运营商 Verizon 一起推出一款使用中兴 LOGO 的手机，这也是 Verizon 这家全球第三大运营商市场首次使用中兴手机自有品牌。来源：2010-8-19 新浪科技

[返回目录](#)

【 华为 】

华为接受印度安全新规将交出源代码

据国外媒体今日报道，华为周四宣布，愿意接受印度政府的设备安全新规，将向政府提供产品源代码及设计细节。华为发言人表示，接受印度政府的新规定，并愿意与政府密切合作。

根据印度电信部的规定，设备厂商必须允许电信部、运营商或者指定机构对其硬件和软件产品以及设计研发、制造以及销售过程进行审查，并将所有软件交给安全风险监测机构进行审查。

印度电信部称，新规是为了对电信服务商的许可证进行补充，进而确保所有电信网络的安全性。根据新规定，如果设备商的产品被监测出安全问题，那么将面临高额罚款，甚至被列入政府“黑名单”。

印度电信部 2009 年 12 月宣布，电信服务商必须得到政府颁布的安全许可才准许运营。华为因此损失了价值近 3 亿美元的订单。

印度安全部门担忧购买中国设备商的产品会给印度电信网络带来安全风险。但印度电信部宣称，安全政策并不针对某一个国家的设备商。

华为向印度政府表示接受新规，然而其他制造商并不愿轻易向印度政府屈服。爱立信就已公开表示反对新规。据媒体报道，爱立信已向印度电信部发送了一份言辞激烈的信件。爱立信发言人指出，新规中的一些条款可谓“闻所未闻”。

消息人士称，中兴也在考虑是否最终接受印度新规。中兴在声明中宣称，中兴始终强调知识产权，并且相信印度政府能够遵循国际惯例，保护设备制造商的知识产权，其中包括源代码和设计细节等。中兴一直努力确保产品符合国际最高安全标准，决不允许恶意软件、间谍软件或者后门病毒影响到印度网络安全。

电信咨询公司 Analysys Mason 印度部门经理库纳尔·巴贾杰 (Kunal Bajaj) 认为，印度政府新规并不能实现其安全目标。起码，要清查一个设备几十万行的源代码来确认是否含有安全漏洞，本身就不是一件容易事。这还不如此前的政策，即要求设备提供商将产品交付第三方机构进行安全认证。来源：2010-8-20 新浪科技

[返回目录](#)

华为与 Sprint 前高管团队合作欲打入美国市场

据国外媒体报道，华为正在接触一家由多名 Sprint Nextel 前高管领导的创业企业，希望通过这种方式打入美国大型运营商市场。

这家创业企业名为 Amerilink Telecom，而华为是其第一个客户。上周，Sprint 前产品开发高级副总裁凯文·帕金汉姆 (Kevin Packingham) 加入该公司担任 CEO。在 Sprint 任职期间，帕金汉姆主要负责与下一代移动网络中智能手机相关的工作。

华为长期以来试图打入北美市场，该公司目前已是全球前三大电信设备商之一。然而，产品安全和知识产权方面的问题是阻碍华为进入美国市场的主要因素。2010 年 7 月，摩托罗拉对华为提起诉讼，称华为在摩托罗拉总部所在地设立一家公司，雇佣摩托罗拉的工程师，窃取摩托罗拉的技术。华为则表示，这一指控毫无根据。

与 Amerilink 的合作有可能帮助华为赢得来自 Sprint 的合同，Sprint 目前正在升级其 3G 网络。华为已聘请该公司，作为顾问和产品的美国市场发布伙伴。到 2010 年 9 月中旬，预计 Amerilink 将有 17 名员工，而其中 7 名均有过供职 Sprint 的经历。

Amerilink 的员工队伍中还有另一些资深的电信业人士。例如，北电前 CEO 威廉·欧文斯 (William Owens) 目前是 Amerilink 的董事长和投资人。

麦格理证券分析师菲利普·库西克(Philip Cusick)6月份估计, Sprint 未来几年将花费 60 亿美元来升级网络。Sprint 没有对这一说法置评。帕金汉姆表示, Amerilink 将关注 Sprint 的一些合同。他表示:“如果在 Sprint 有机会, 我们将会关注。我身上仍然流着 Sprint 的血。”

Sprint 发言人莱·沃纳(Leigh Horner)表示, 投标目前还处于初期阶段, 她拒绝透露具体有哪几家竞标者。她表示:“由于我们身处技术前沿, 因此我们是完全开放的。”

华为曾在美国一些大型运营商的合同竞标中进入最后阶段, 包括 Verizon 无线和 AT&T 等公司 4G 网络设备的竞标。不过到目前为止, 华为只赢得了美国一些小型运营商的合同, 例如 Clearwire。

与 Amerilink 的合作是华为长期战略的一部分。华为在一封电子邮件公告中表示:“华为与 Amerilink 的合作是我们拓展北美市场战略的一部分, 将进一步加强我们的服务能力。”

根据 Amerilink 网站上的信息, 华为是该公司唯一一家合作伙伴。不过 Amerilink 表示, 其他一些电信设备商也已成为该公司客户。帕金汉姆表示:“我们的目标是进入美国所有一线运营商。如果华为是实现这一目标的一种方式, 那么我们很乐意去尝试。”

8 月 18 日, 8 名美国参议员要求奥巴马政府进行调查, 以确定华为向 Sprint 销售电信设备是否会威胁美国的国家安全。这 8 名参议员表示:“我们担心, 如果华为成为 Sprint Nextel 的供应商, 美国的公司将会受到威胁, 美国国家安全也会受到影响。”来源:2010-8-24 新浪科技

[返回目录](#)

华为回应美安全门质疑: 军队并不持有任何股份

“华为是一个员工持股的民营科技公司, 军队并不持有任何股份。”针对之前美国 8 位共和党议员的质疑, 8 月 23 日晚间, 华为公司发言人在发给记者的邮件中反驳称。

8 月 18 日, 美国 8 位共和党议员共同致信奥巴马政府, 以“可能削弱美国安全”为理由, 要求奥巴马政府对华为竞标美国电信运营商 Sprint Nextel 公司的设备供应商一事展开审查。

目前, 华为与 Sprint Nextel 公司的合作正在争取美国财政部的批准。上述 8 位共和党议会在信中指出, 华为为伊朗提供电信技术之举会对美国造成威胁, 而更糟糕的是, 华为一直被指与中国军方有着某种联系。

对此，华为公司发言人反驳称，华为是一个员工持股的民营科技公司，军队并不持有任何股份。“在北美，我们坚定地致力于长期投资，并将继续促进这个市场的发展”，华为在公开的邮件中表示，“华为将本着公开透明的态度与所有利益相关方展开合作，以推动美国电信业的发展”。

这并非华为第一次在海外遭遇所谓的“安全”质疑，此前印度政府也曾以此为理由阻止包括华为、中兴在内的中国公司与印度电信运营商的合作。来源：2010-8-24《财经网》

[返回目录](#)

[[诺基亚]]

诺西获印度塔塔电信 3G 合同

印度塔塔电信 (Tata Tele services, TTSL) 宣布，已选定诺基亚西门子 (下称“诺西”) 支持其推出 3G 服务。

诺西将向塔塔电信提供网络部署和电信管理服务，以确保网络的顺利推出、改进网络性能并实现新业务的无缝引入。同时将提供其 NetAct 网络管理系统，以监控、管理和优化该 3G/HSPA+ 网络，并将提供其他网络支撑系统。

“印度有着庞大的移动互联网接入需求，而这正是 3G 所能解决的。”塔塔电信企业业务首席技术官兼总裁 AG Rao 表示。

“我们期望尽快迁移至 3G，这就是塔塔电信在印度首家选定关键 3G 技术和服务供应商的原因。诺西已经在我们先前的 2G 部署中证明了其能力，通过其技术优势，它已经促使我们最快地将新业务上市，并为移动网络的联合运营和建设成本提供最佳价值。”他补充道。来源：2010-8-24 中国通信网

[返回目录](#)

诺基亚终止官方社交网络应用

据国外媒体报道，诺基亚周五宣布即将终止社交网络即时信息应用，转而使用 N8 智能手机应用。

诺基亚用于社交网络的即时信息应用可以让诺基亚现有智能手机用户访问 Twitter 和 Facebook。

但据悉，从现在开始，用户将无法使用这项服务。如果用户想用诺基亚智能手机访问类似 Facebook 这样的社交网站，那他们就必须从诺基亚 Ovi 商店购买应用。

由此可见，诺基亚使用测试版的社交网络即时信息应用目的不在于最终推广，而是从研发和用户反馈中搜集信息，借此决定他们应该在 Symbian 3 系列智能手机(从 N8 开始)中融入哪些社交网络功能。

据诺基亚透露，N8 手机的社交网络功能包括：将社交网络和电话本融合；在用户偏爱的社交网络上与他人共享自己目前所在地点或感兴趣的东西。

很多用户对诺基亚的决定感到不满。一名 N97 用户就在诺基亚博客上写道：“在你们宣布这个消息的时刻，你们已经失去了一个用户。” 另一名用户写道：“我一辈子都只用诺基亚手机，但对 N97 感到失望，而且诺基亚针对其产品和用户采取的政策让人无法接受。”

其他一些人则对诺基亚的决定感到无所谓。一名用户就认为，其他一些用于访问 Twitter 和 Facebook 的应用比诺基亚的应用更好。来源：2010-8-22 新浪科技

[返回目录](#)

诺基亚西门子回应出售间谍设备指控

诺基亚西门子针对提交给美国法庭的指控发布声明称，伊朗政府监听公民通话一案，完全诉错了指控对象。

上周，伊朗记者 Isa Saharkhiz 及其子 Mehdi Saharkhiz 向美国法庭提交诉讼，称诺基亚西门子违反人权，向伊朗政府提供通信拦截技术。

Isa Saharkhiz 于 2009 年伊朗总统大选期间被捕，政府拦截了 Isa Saharkhiz 的手机通话记录。

报道称 Saharkhiz 在狱期间受到当权者的严刑拷问。

Saharkhiz 代理律师希望诺基亚西门子停止向伊朗政府提供非法拦截技术支持，希望美国司法系统约束诺西在伊朗的行为。

诺基亚西门子在声明中表示：“我们对 Isa Saharkhiz 和他的儿子没有责怪之意，但 Saharkhiz 父子的诉讼站错了位置，选择了错误的被告方，提出了错误的诉讼请求。”

诺基亚西门子没有否认向伊朗政府提供监测设施，执法人员可使用这项技术行使合法的拦截权力，诺西表示诉讼的被告应当是那些滥用这项技术的对象。来源：2010-8-23 中国通信网

[返回目录](#)

诺基亚收购美国移动数据公司 Motally

据国外媒体今日报道，诺基亚已经同意收购美国一家名为 Motally 的小型私人移动数据分析公司。诺基亚希望该收购能帮助提高对移动软件开发者的支持。

诺基亚未透露收购价格，但称 Motally 目前拥有 8 名员工。Motally 向开发者和发行商提供产品使用相关信息。

诺基亚一直以来努力争取移动软件开发者，但始终不敌其竞争对手苹果和谷歌。手机软件在市场中的重要性正不断提高。来源：2010-8-20 新浪科技

[返回目录](#)

诺基亚 Ovi 将永久减免注册与应用提交费用

据国外媒体今日报道，诺基亚已经确认对开发者在 Ovi 应用商店上提交应用保持低价。此举将使诺基亚 Ovi 成为收费仅高于 Android Marketplace 的应用商店。

诺基亚上月发布全新的 Qt 软件开发工具包 (SDK) Beta 版本，并同时宣布开发者在 Ovi 应用商店发布应用的价格随之降低。如今 Beta 的标签已经被去除，但低价仍将保持：今后 Ovi 开发者注册费将保持在 50 欧元的低价；除少部分应用之外，大部分开发者将可免费提交应用。

智能手机网站 All About Symbian 指出，此举将使 Ovi 成为继 Android Marketplace 之后最便宜的应用商店。不过，Ovi 的注册费还是要比 Android Marketplace 25 美元的价格贵一倍。但苹果 iOS 和 Windows Mobile 都要收取 100 美元，黑莓应用商店收取的费用则还要再加一倍。

应用商店收取费用的天壤之差显示了其开发者的不同身份。电影制片商不会抱怨 730 英镑的审查费用让他们没法再拍电影，但如今许多手机应用开发者都是仅仅出于兴趣，并不指望从自己的小发明中赚什么大钱。

美国科技博客 Ars Technica 最近的调查显示，许多手机应用开发者并不能靠这项工作赚钱。iTunes 排名前百分之十的应用下载量可达 75000 次，接下来的 10% 下载量只有 9000，而剩下的大部分应用下载量不超过 1000。开发手机应用可能是个好副业，但很难赚到什么钱。这或许就是诺基亚 Ovi 商店为开发者降价的原因，黑莓也可能将紧随其后。

问题是，减免提交应用的费用必将使诺基亚损失这笔收入，进而必须靠应用的销售量来弥补这块缺失。已经有人指出这种盈利模式无法持续很久。来源：2010-8-18 新浪科技

其他制造商

苹果仍主导手机广告市场 Android 增长迅猛

据国外媒体今日报道，智能手机以及其他移动设备的广告业务正在迅猛发展。苹果仍然占据手机广告市场份额一半以上。谷歌则超过 RIM 跃升至第二。

尽管移动广告市场两巨头 AdMob 和 Quattro 分别被谷歌和苹果收购，但排名第三的移动广告网络 Millennial Media 仍在独立运营，并坚持每月发布移动广告市场不断变化的竞争格局。

Millennial Media 本周三最新发布的 7 月移动广告市场报告显示，苹果保持了 2009 年 9 月以来的领先水平，仍然占据手机广告市场份额一半以上。谷歌 Android 手机的广告业务规模则超过黑莓制造商 RIM，跃升第二。iPad、iPod touch 等非手机移动设备的市场份额也有所上升。

不过上述数据还无法反应移动广告市场的整体发展状况。比如，尽管苹果 iOS 系统 7 月市场份额从 56% 降至 55%，下降了一个百分点，但其广告请求量实际上却比上月增长了 24%。以下同样是 Millennial Media 公布的数据：

Android 广告请求量比上月增长 47%。与 2010 年 1 月相比，Android 广告业务增长了 690%。

苹果 iOS 广告请求量比上月增长 24%。与 2010 年 1 月相比，iOS 广告业务增长了 15%。

RIM 广告请求量比上月增长 18%。与 2010 年 1 月相比，RIM 广告业务增长了 66%。

iPad 广告请求量比上月增长 327%。

Millennial Media 称自己为领先的独立移动广告网络。调研机构尼尔森 (Nielsen) 称，Millennial Media 的确在美国市场拥有最大的广告受众群，包括 6300 万移动网络用户，占全美 7700 万移动网络用户总数的 81%。来源：2010-8-18 新浪科技

服务增值篇

【趋势观察】

学生市场成 3G 资费试验场

中国联通相关部门近日宣布，推出预存 260 元上网费的学生上网卡产品包，内设 50 元/月包 600MB 的学生套餐。这是市场上迄今单价最低的联通沃 3G 上网卡产品包和预付费套餐，预计 8 月中下旬上市。

据中国联通的相关负责人介绍，为满足不同用户需求，中国联通的 3G 上网卡有多种预付费产品包，均为上网卡加预存话费形式出现，预存话费从最初的 600 元到现在的 260 元，自然是大大降低了入网门槛；而默认套餐更是由最初沃 3G 试商用时的 150 元/月包 3G，到正式商用时的 80 元/月包 1G，再到 2010 年 8 月份上市的 50 元/月包 600MB 默认套餐。本次预付费上网卡产品包默认套餐的调整明确了联通在之前发展高端用户的基础上，也非常看重广阔的学生市场。

有关专家表示，大学生实际上是时尚潮流的领先者，也是我国 3G 首批用户人群之一。3G 无线高速上网对大学生的学习、生活、择业都有重要帮助。但考虑到学生用户的消费能力和实际使用情况，为吸引更多学生用户使用 3G 无线上网业务，中国联通推出适于学生用户群体的 3G 上网卡产品包。

据悉，该产品包为预付费，预存了 260 元上网费，默认套餐为 50 元/月包 600MB，买来即可使用，非常方便。同时，联通 3G 上网卡为 WCDMA 制式，下行速率理论上最高可达 7.2Mbps，是 2G 时代最高速率的 30 多倍，非常适合移动上网。另外，套餐内所包含的流量可在全国范围使用(除港澳台)，无漫游费，同时可通过网上、短信、充值卡等方式进行充值，为大学生旅游、找工作和寒暑假期间上网提供了更为经济、便捷的上网服务。

该产品包的具体资费为，激活首月按照 0.1 元/MB 计费，次月执行默认 50 元包 600MB 流量套餐，超出套餐部分按照 0.1 元/MB 计费，不执行套餐自动升级。上网流量 15G 封顶，当月数据流量达到 15G 后自动关闭数据功能，次月自动开通。此产品包首批上市的上网卡有华为 E1750 和中兴 MF637U，均为经典黑色，设计简洁，性能优良。

中国互联网络信息中心的报告显示，截至 2009 年底，我国手机网民数已经超过 1.1 亿，比 2007 年翻了一番。如此巨大的市场和即将到来的 3G 时代，在带来降价的同时，还会让手机上网变得更快更好。据透露，该产品包上市时间为 8

月中下旬，预计上市后又将掀起新一轮 3G 上网卡热潮，为中国 3G 的进一步普及奠定基础。

通信世界网总编辑刘启诚认为，经过一年多的发展，3G 应用给社会生活带来的改变日益显著。但 3G 业务在目前仍然面临诸多阻碍市场推广的关键问题，如终端资费定价过高、创新型应用缺失、界面操作相对复杂等等，但这些都随着运营商不断努力也正得到改善。来源：2010-8-18 北京商报

[返回目录](#)

电信运营商将成为云计算市场主力

市场研究公司 Ovum 预测，在未来两三年内，随着以前持观望态度的终端用户对云计算兴趣的迅速增加，全球主要电信公司将成为云计算市场的强大参与者。

在一份题为《全球电信公司云计算策略(The cloud computing strategies of global telcos)》的报告中，这一独立电信机构表示，在刚刚过去的一年中，AT&T、英国电信、Orange 和 Verizon 已经在这一市场上取得了很大进展，而在服务方面，他们也可以跟 IT 业的老牌商家一较长短。

根据该报告，这些公司已经将‘白热化竞争(competetivemarch)’从电信产业引入云计算市场，并且在这一领域得到了广泛的认可。

Ovum 公司的首席分析师和这一报告的作者彼得·霍尔(PeterHall)指出：“主要的电信公司在提供管理数据中心和托管服务方面有着悠久的历史，并将之与自己在网络和安全方面的专长相结合，以满足客户对云计算服务的需求。”

“报告中涉及的所有电信公司都将云计算作为衡量其核心能力的手段，Orange 公司自创了‘IT 经营者(ITOperator)’这个词，来说明自己在 IT 服务中的新角色，用以区别其传统的网络运营商的角色。我们相信，全球及主要区域电信公司将成为跨云端运算服务市场，其中包括基础设计即服务(IaaS, Infrastructure-as-a-Service)和软件即服务(SaaS, Software-as-a-Service)。”

霍尔补充说：“不过目前实际尚未成熟，那些仍然未能制定出云计算战略的电信公司不用担心自己错失良机，因为目前的市场仍然处于萌芽状态，而且许多终端用户仍对云计算持谨慎态度。尽管如此，我们仍预计在未来的两三年内，市场对这一领域的兴趣将迅速增强，届时才是众多电信公司制定战略和发展蓝图，进而进军市场的最佳时机。来源：2010-8-23 新浪科技来源：2010-8-23 飞象网

[返回目录](#)

日本培育云计算市场 2020 年将超 40 万亿

8 月 16 日，日本经济产业省发布了《云计算与日本竞争力研究》报告。报告称，将从 (1) 完善基础设施建设；(2) 改善制度；(3) 鼓励创新三方面推进云计算发展。

培育新市场，使其 2020 年前累计规模超过 40 万亿日元(约 3 万亿元人民币)

报告称，通过开创基于云计算的新服务开拓全球市场，在 2020 年前培育出累计规模超过 40 万亿日元的新市场。例如：在云计算平台上，基于传感器信息采集技术，挖掘新的需求、创造新的服务；通过扩大远程办公，提升生产力与工作参与度，实现 GDP 助长 0.3%；通过在交通领域引进实时智能管控系统，改善能源使用效率，实现相对于 1990 年 7% 的 CO2 减排。

为了实现云计算平台的经济效果与社会效果，报告中详细说明了日本政府所应采取的政策。

(1) 完善基础设施建设

在日本国内更多地区搭建数据中心。同时，通过云计算技术，提升数据中心的节能环保指标(DPPE: Datacenter performance Per Energy)及稳定性。

(2) 改进制度

放松对异地数据存储、服务外包的管制；在充分考虑个人信息匿名化与信息安全的基础上，完善信息使用与传播的规章制度；制定数字化教材等电子出版物的可重复使用制度。

(3) 鼓励创新

基于海量数据实时处理，开创新的市场需求领域，构建相应的业务平台。同时，开拓基于云计算业务的国际市场。

日本开源促进论坛正式参与日本云计算领域的发展

报告中还称，日本政府将扩大日本开源促进论坛对云计算领域发展的参与度。日本开源促进论坛是以推广开源软件应用为目的、由日本大型计算机厂商与大型系统集成服务商为主组成的一个团体。一直以来，日本开源促进论坛密切配合日本政府的开源软件促进措施，开展各项活动。

日本开源促进论坛于 2010 年 5 月设置了云计算分论坛，开始开展各项关于云计算领域开源软件的研究活动。

未来，日本开源促进论坛除了继续相关研究之外，还将对技术人员合作体制、稳定性与安全性评估、标准化活动、云计算平台的法律制度等提出合理化建议，助建安全的云计算应用平台。来源: 2010-8-23 通信产业网

[返回目录](#)

移动互联网规模将超 600 亿 产业链不成熟成瓶颈

国内移动互联网的发展势不可挡。易观国际最新统计数据显示,2010 年上半年,中国移动互联网市场用户规模达 2.14 亿,市场收入规模达 237 亿元。预计到 2010 年底,中国移动互联网市场用户规模将达到 3 亿,全年市场收入规模将达 633 亿元。

此前,据尼尔森公司发布的中国手机市场研究报告称,在中国,手机已经无处不在,且移动互联网比美国更流行。中国 3G 商用进程的加速推进,使移动互联网活跃度日渐提升。无论是运营商、终端商还是内容提供商,纷纷开始布局移动互联网市场,从而推动产业链迅速成长。

移动互联网发展势头强劲

手机数据服务需求与日俱增,给移动互联网发展带来无限商机。尼尔森调查数据显示,中国的手机用户使用移动互联网的比例在很短时间内就超越了美国手机用户,中国手机用户使用移动互联网的比例为 38%,而美国仅仅是 27%。无论是使用手机下载游戏、还是使用手机查看即时股票信息,移动互联网正在成为中国人生活中不可或缺的一部分。

中国互联网络信息中心(CNNIC)日前发布的报告显示,截至 2010 年 6 月底,我国手机网民规模达 2.77 亿,较 2009 年底增加了 4334 万人。其中只使用手机上网的网民占整体网民比例提升至 11.7%。分析来看,2010 年上半年,手机网民成为拉动中国总体网民规模攀升的主要动力,移动互联网展现出巨大的发展潜力。

根据艾瑞咨询发布的最新数据显示,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%。其中,手机电子商务实物交易规模达到 4.3 亿元,同比增长 321.6%,环比增长 41.9%;手机游戏市场规模为 5.9 亿,同比增长 40.5%,环比增长 9.3%。艾瑞咨询预计手机电子商务和手机游戏具备重塑移动互联网市场规模新格局的潜力。

由此可见,无论是用户规模还是市场规模,移动互联网都表现出强劲的增长势头。业内普遍预测,中国移动互联网将突破发展拐点,进入爆炸性增长阶段。

应用为王特征初步显现

移动互联网在 3G 的带动下将会保持长期增长。移动互联网带宽增加、手机上网资费下调、智能手机价格下降和应用服务多样化,都是促进移动互联网市场增长的积极因素。不同于传统互联网,移动互联网更强调数据应用,且盈利性特点更为突出。

从全球范围来看，3G 网络的流量超过 2G 网络，移动数据流量已超过语音流量。爱立信预计，全球数据流量在今后五年里还将每年翻两番。

易观国际最新的报告显示，在 2010 年上半年移动互联网市场收入构成中，通道费(移动流量费)占整体市场的 59.1%，达 140 亿元；各项应用服务收益占 40.9%，贡献总和为 97 亿元。而在各项应用服务中，无线音乐、手机阅读、手机游戏收入排名前三，分别占比为 41.2%、12.6%和 11.3%。移动互联网应用对用户的影响力越来越大，3G 移动互联网时代，应用为王的特征初步凸显。

移动互联网用户结构的变化，尤其是高端用户的加入，也为其持续赢利提供了保证。易观国际高级分析师方丽表示，与 2009 年相比，2010 年上半年中国手机网民结构有了进一步改观，相较于以往“低学历、低收入”等特征，上半年手机网民在学历、月均收入等方面都有一定提高，职业分布也更加多元。创新工场创始合伙人汪华认为，预计 3 到 4 年内高端用户将成为移动互联网用户主力。

当然，用户消费习惯的改变还有一个过程。尼尔森据抽样调查结果显示，目前中国大部分手机用户(54%)使用手机进行高端数据处理，如收发邮件、下载游戏和音乐等，而 36%的手机用户只使用短信和通话功能，10%的手机用户仅使用通话功能。

在手机实际消费方面，商务用户的手机服务消费目前最高，24—35 岁的青年人是最主要的手机数据用户。

亟需完善产业生态系统

虽然中国的移动互联网已渐渐流行，但是其应用的生态系统还没有建立起来。上半年的移动互联网市场收入规模相比 2009 年上半年的 180 亿元增长 31.67%，增长步伐有所放缓。方丽分析称，用户及收入规模增速开始降低，成熟业务收入增长缓慢，快速发展阶段服务的盈利模式不成熟是关键。

移动互联网时代个性化的趋势明显，这也决定了产业链的复杂化，需要集合产业链之力，才能很好地满足用户需求。同时，产业链内部的竞争也激烈，各方都希望夺取产业链上的最大话语权。对运营商来说，在加快布局移动互联网的同时，应重点塑造完善的产业链。移动互联网产业链涉及到包括终端商、运营商、服务提供商、系统开发商等多个环节，商业模式也因此更趋复杂、多样化。

归根结底，创新的应用是吸引用户的关键。据 Enfodesk 易观智库最新报告《中国移动互联网市场用户研究报告 2010》研究发现，目前在移动互联网用户中，有 75%的用户对具有移动支付功能的手机表现出明显的兴趣。

易观国际分析认为，手机支付作为未来重要的热点应用之一，在产业链逐步完善之后，将会逐渐普及开来，具有支付功能的手机会对用户市场起到越来越大的影响作用。来源：2010-8-23 通信信息报

[返回目录](#)

【移动增值服务】

联通推 3G 上网卡学生套餐

近日,联通 3G 无线上网卡业务新推出 50 元学生套餐,包月 50 元,内含 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,标准资费为上网费 0.01 元/KB,超出部分计费均是 0.1 元/MB。

据介绍,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。50 元套餐月使用达到 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。来源:2010-8-19 金羊网-新快报

[返回目录](#)

北京联通开通电话预约挂号服务

根据国家关于深化医药卫生体制改革的工作部署,卫生部明确规定,自 2009 年 9 月起,所有三级医院均要开展预约诊疗服务,以方便百姓就医,改善就诊环境,并合理利用医疗资源。

据悉,北京联通 114 电话导航拥有雄厚的网络资源及坐席数量,可为用户提供 7×24 小时不占线的优质人工服务,日均呼叫量高达近 30 万次,且具有完备的运营管理制度、经验及服务支撑能力,近年来相继推出酒店、机票、美食、杂志等多种预订类业务,以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。

2009 年 9 月,北京联通经卫生部、市卫生局批准,利用自身资源优势又推出了 114/116114 电话预约挂号服务并首次在北京协和医院成功运行。服务开通当日,114 共受理咨询 299 次,成功实现预约挂号 83 人次;随着电话预约挂号服务的逐步规范化及支撑能力的不断提升,北京联通 114/116114 又相继开通了中日友好医院、肿瘤医院、阜外心血管医院及大兴区属的七家医院。截至 2010 年 6 月 30 日,114 共受理咨询医疗信息达 527666 次,成功实现预约挂号近 110867

人次，电话接通率趋近 100%，为医院及广大患者提供了优质服务，深受社会好评。

经过前期成功的运营实践及服务推广，北京联通 114 已具备支撑全市所有医院预约挂号服务的能力。为更好地服务于社会和百姓，北京联通电话导航于 2010 年 7 月最新推出了 114/116114 电话预约挂号转接和短信报号服务。在此基础上，用户不用再为记忆繁杂的医院电话预约号码而烦忧，只需拨打 114/116114，北京联通便能帮您解决北京市 40 余家三甲医院的电话预约挂号和咨询问题。这一便民举措，极大地方便了患者就医并缩短了候诊时间，不失为解决“挂号难，难挂号”问题的有效办法之一。

有关专家表示，北京联通电话导航 114/116114 通过优质、便捷的预约挂号服务显著提升了全市整体的卫生服务能力，改善了百姓的就医环境，并为构建和谐医患关系做出了杰出贡献。来源：2010-8-18 北京商报

[返回目录](#)

中国电信在港启动“百事通自由行”

为更好地实现香港商家同内地自由行旅客的“无缝衔接”，中国电信(香港)国际有限公司今天在港宣布，正式启动“百事通自由行”项目，创建一个涵盖香港吃、住、玩、购物、游乐等全方面自由行信息的网上平台，为内地游客提供优质服务，更为香港商家提供一座“新桥梁”。中国电信(香港)国际有限公司董事长兼总经理邓小锋表示：“平台的建立，将配合区内经济复苏的契机，协助港商加速进入内地这个庞大的市场，发掘无限商机。”

香港旅游发展局的资料显示，2009 年内地访港人数为 1796 万人次，其中自由行人数占 1059 万，他们在香港的消费额高达 200 亿港元。目前，自由行旅客还在以每年 16% 的速度稳定增长，已开放自由行的城市，也只占了内地城市数量的不到十分之一，自由行消费还拥有巨大的增长空间。单一的“景点+游客区”模式已经不能吸引更多游客重复访港，香港商界及旅游业迫切需要针对自由行旅客开拓本地游生意。

此次中国电信在内地的综合类信息服务平台“号码百事通”基础上推出的“百事通自由行”，直接关注香港最新潮最正宗的自由行行程，随时更新机票、酒店、参演、院线、购物等信息，既方便内地自由行旅客提前安排购物休闲行程，也方便香港商家涉及产品推广渠道，甚至可以让旅客足不出户就通过网络、电话预定香港酒店和餐厅。

目前，“百事通自由行”平台的招商仪式已正式启动，香港商家可以正式登陆平台，为不断增长的内地自由行旅客提供第一手服务。来源：人民网 2010-8-18

[返回目录](#)

大唐电信联手新华社开发电子阅读

“新华频媒”电子阅读项目将覆盖电子阅读全产业链的各个环节，具体建设内容包括运营平台、终端平台和内容平台三大部分

财经网专稿记者 郭丽娜 8月18日，大唐电信科技股份有限公司(600198, SH, 下称大唐电信)宣布，大唐电信与新华社合作“新华频媒”电子阅读项目，并设立独资公司，新公司注册资本为人民币4000万元，将负责“新华频媒”电子阅读项目的推广和运营，并与新华社合作开发“新华频媒”电子阅读运营平台。其中，新华社占新公司55%股权。

据该项目相关负责人介绍，“新华频媒”电子阅读项目将覆盖电子阅读全产业链的各个环节，具体建设内容包括运营平台、终端平台和内容平台三大部分。从该项目合作双方来看，终端和增值业务是大唐电信中远期战略规划重点发展的两个核心产业。而“新华频媒”项目是基于新华社多媒体中心数据库及社办报刊资源，以电子纸阅读终端为载体，提供完善的无线增值服务。

国务院2009年9月份通过了《文化产业振兴规划》，其中重点强调推动出版产业结构调整 and 升级，加快纸质出版物向多种介质形态出版物的数字出版产业转型，并支持开发移动文化信息服务、数字娱乐产品等增值业务，为各种便携显示终端提供内容服务、发挥第三代移动通信网络基础设施的作用，积极发展电子书、手机报和网络出版物等新兴出版发行业态。来源：2010-8-18 《财经网》

[返回目录](#)

联通阅读9月1日全国计费 试用期间免收信息费

之前媒体报道，中国联通手机阅读业务自2010年6月3日推向全国市场后，计划于8月15日开始计费。近日，飞象网记者了解到，8月15日只是个别省份开通计费，全国正式收费将定于9月1日。

9月1日全国计费

近日，飞象网记者由相关人士处获悉，中国联通手机阅读业务自2010年6月3日推向全国市场后，曾计划于8月15日推出单本计费、按章计费和包月计

费三种计费方式。不过，记者今日得知，8月15日只是个别省份开通计费，全国正式收费定于9月1日。

据悉，作为全国试点业务，广东联通在集团公司统一规划下，负责“手机阅读”业务平台的建设和运营，并面向全国用户提供服务。依靠 WCDMA3G 网络和明星终端的优势，中国联通的手机阅读的定位将是多媒体阅读的精体验模式。

经过充分筹备，目前，中国联通已经签约 50 家内容合作伙伴，签约内容超过 5 万本，并于 2010 年 6 月 3 日推向全国市场。

试用期间免收信息费

记者使用联通手机访问联通阅读页面 iread.wo.com.cn，首次使用的时候，需要点击浏览器的“+”按钮，设置成桌面图标。

不过，据相关人士介绍，使用联通 iPhone 手机访问此页面体验更佳。

同时，阅读页面提示：目前，中国联通手机阅读业务正处于试用期，在此期间，任何书籍暂不收取信息费。待业务开通后，可选择按次或包月的形式继续使用。

据了解，中国联通手机阅读业务采取三种计费方式：单本计费、按章计费和包月计费。

此外，据记者了解，中国联通手机阅读业务，还有一个区别于其他运营商的模式，即用户可以采用“中间账户”进行支付。也就是说，任何用户都可以使用其阅读产品，同时既可以选择话费支付，也可以选择“中间账户”支付。

对此，业内人士分析认为，“中间账户”这一有别于话费代收的运营机制，可以一斑窥全豹，显示出中国联通提前布局移动互联网的支付平台的苗头。来源：2010-8-24 飞象网

[返回目录](#)

【网络增值服务】

联通北京建成全球最大 WCDMA 本地网

中国联通北京分公司的相关材料显示，联通在北京已建设 WCDMA 宏蜂窝基站（室外站）5200 个、微蜂窝基站（室内站）近 6000 个，在基站数量和规模上，这已经是世界上最大的 WCDMA 本地网。

北京六环内覆盖率 86.59%

据悉，北京联通 3G 信号已实现北京市城区、郊区主要城镇以及主要交通干道、景区、校园、开发区、度假村等地区的连续覆盖，这意味着即使身在怀柔的石洞子村、门头沟的森林公园里也可以毫无障碍地享受精彩的 3G 生活。

截止到 7 月底，联通 WCDMA 网北京地区覆盖面积已达 12445 平方公里，六环内的有效面积覆盖率达到 86.59%，北京人口覆盖率达 92.40%。

核心网容量已达 2250 万户

同时，据透露，随着北京 WCDMA 全球最大本地网的建成，北京联通的 WCDMA 核心网容量已达 2250 万户，网络可容客户已达 850 万户。

另外，WCDMA 在全球 200 多个国家有组网，有 264 张网络，用户 3.2 亿，全球市场占有率 77%，对经常出国的商务客户来说，WCDMA 真正实现了全球漫游；目前全球 WCDMA 终端已经超过 2000 款。来源:2010-8-18 新浪科技

[返回目录](#)

联通杭州开通 iPhone 免费升级 iOS 4 服务

联通版 iPhone 4 尚未上市，不过想尝试 iPhone 4 更强大的操作系统——iOS4.0 也未尝不可。昨天，记者从联通杭州分公司了解到，只要是 iPhone 3G/3GS 用户，都可以到联通延安路营业厅二楼的杭州 iPhone 服务中心，免费升级 iPhone 4 操作系统。

联通 iPhone 3GS 已经用上了新系统

iOS4.0 是用在 iPhone 4 上的新系统，和 iPhone 之前的操作系统不同，iOS4.0 增加了多个文件同时使用的功能，打个比方，有了 iOS4.0，用户可以一边用 iPhone 手机听音乐，一边上网，而前几个 iPhone 版本是不能实现这个功能的。

另外，iOS4.0 还允许用户在主屏上增加新的文件夹，以便进行软件图标的整理和归类，这样一来，软件图标多的用户就不用一页页地翻页找图标了。

现在，联通在杭州的营业厅已经开始销售支持 WiFi 的 iPhone，也就是 8GB iPhone 3GS，这批新 iPhone 用的就是 iOS4.0 的操作系统。

这批带有 WiFi 功能的联通 iPhone 为 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 元-4999 元，选择每月 226 元以上套餐即可免费获得手机。

此外，用户还可以通过联通网上商城购买 WiFi 版 iPhone。不过，通过这种方式买到的 8GB iPhone 3GS，需要激活后才可使用。

体验新系统不一定需要 iPhone 4

不过，iPhone 粉丝们如果要体验新系统，不一定要用上 iPhone 4。尽管联通版的 iPhone 4 可能要在 2010 年 9 月份才上市，但是如果您是 iPhone 3G/3GS

的用户，只要前往联通延安路营业厅二楼的杭州 iPhone 服务中心，就能免费升级 iPhone 4 操作系统。

据杭州联通方面的工作人员透露，升级系统的 iPhone 用户，并不局限于联通用户，但是需要说明的是，仅 iPhone 3G/3GS 用户才能享受免费升级的服务，更低版本的 iPhone 用户，因为技术上的局限性，所以无法享受升级服务。另外，如果是 iPhone 3G 的用户，可能在升级后无法享受新系统的部分功能。

值得一提的是，如果你是每日商报的读者，只要你在 8 月 21 日前，拨打 iPhone 服务中心热线 28988866 进行电话报名，留下联系方式且为前 50 名报名的，可凭本日商报(8 月 19 日)享受免费贴膜服务和热门软件下载 5 折优惠。报名后请在 8 月底前光临服务中心享受相关优惠服务，逾期作废。来源: 2010-8-19 杭州网-每日商报

[返回目录](#)

技术情报篇

[[视频通信]]

联通开通与 9 个国家和地区 3G 可视电话

截至目前，中国联通已与 9 个国家和地区开通可视电话互通及漫游业务，其中，英国和德国为新开通地区。

目前，中国联通是国内唯一推出 3G 可视电话国际互通及漫游业务的电信运营商。这是因为中国移动的 TD 只在中国商用，中国电信的 3G 无可视电话功能。

2010 年 4 月，中国联通在香港、澳门、台湾、韩国、新加坡、日本首批 6 个地区和国家开通可视电话互通及漫游业务的；南非世界杯之前，中国联通与南非电信运营商签订双边协议，于 6 月 4 日起与南非开通国际可视电话互通和漫游业务；7 月底，中国联通开通与英国、德国可视电话互通及漫游业务。

在资费方面，中国联通 3G 用户在我国内地与港、澳、台地区互通可视电话的标准资费为 6 元/分钟，与其他国家互通可视电话的标准资费为 20 元/分钟。

中国联通 3G 用户漫游至台湾、澳门、韩国、新加坡、南非、英国、德国，接听或拨打漫游地可视电话的资费为 10 元/分钟，拨打国内可视电话的资费为 20 元/分钟；用户漫游至香港，接听或拨打漫游地可视电话的资费为 10 元/分钟，拨打国内可视电话的资费为 25 元/分钟；用户漫游至日本，接听或拨打漫游地可视电话的资费为 10 元/分钟，拨打国内可视电话的资费为 30 元/分钟。来

源: 2010-8-24 新浪科技

【电信网络】

俄罗斯版 GPS 年内覆盖全球

俄罗斯总理弗拉基米尔·普京 8 月 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。普京呼吁加大对该系统的应用推广力度，要求俄罗斯各地方政府制定相应的使用计划。他建议俄罗斯所有新车都安装这一国产导航系统。

普京在当天召开的“格洛纳斯”系统发展会议上说，俄罗斯年底前将发射 6 颗卫星，完成“格洛纳斯”系统建设。据介绍，该系统提供全球导航服务至少需要 24 颗卫星，而截至 2010 年 7 月底，只有 21 颗工作卫星在轨道上运行。普京说：“将来任何时候，轨道上都将有 24 至 28 颗卫星。全球任何地点都能够稳定地接收来自‘格洛纳斯’的信号。”

普京表示，俄罗斯为此已投入了 600 亿卢布（1 美元约合 30 卢布），今明两年还将投入 480 亿卢布用于系统建设。在加大资金投入的同时，俄罗斯政府希望“格洛纳斯”系统的应用能产生良好的经济效益。为此，普京特别强调，应将“格洛纳斯”系统建成“经济上划算，使用高效”的导航系统。

普京透露，俄罗斯政府正在制订新的 2020 年前“格洛纳斯”系统联邦目标计划构想。该构想旨在推动此项新技术的实际应用。普京称，构想应得到各地方的积极支持，俄罗斯各联邦主体应于 2011 年制订并通过本地区关于使用“格洛纳斯”的计划。他承诺，政府将从联邦财政中拨款，扶持地方实施“格洛纳斯”应用计划。

普京建议，从 2012 年起，俄罗斯所有新车都应装备并使用“格洛纳斯”导航设备。目前，在俄罗斯交通工具中，配备俄国产卫星导航装备的比例还不足 10%。副总理谢尔盖·伊万诺夫同时表示，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。

“格洛纳斯”是俄语“全球卫星导航系统”的缩写。根据俄罗斯最新的“格洛纳斯”系统发展计划，未来该系统将由 30 颗导航卫星组成，其中部分为备用卫星。目前，“格洛纳斯”系统定位精确度为 6 米，到 2010 年年底将达到 5.5 米，2011 年将达到 2.8 米，届时将与美国的全球定位系统精确度不相上下。来源：2010-8-17 人民邮电报

中移动 2.4GHz 手机支付标准冲刺国标

放弃还是不放弃？近日，业界对于中移动是否将放弃自有手机支付标准 2.4GHz 的猜测不断。记者在采访中移动 2.4GHz 项目核心专家、中国移动通信研究院业务研究所主任黄更生时了解到，2.4GHz 在中移动手机支付推广期已经成功完成使命，中移动目前放慢了 2.4GHz 标准的手机支付推广，而将主要精力放在申请“国标”的进程上。“但这并不意味着中移动放弃 2.4GHz 标准方案，适度的慢下来，是为了推动 2.4GHz 成为行业通用标准。”

黄更生告诉《通信产业报》(网)记者，目前，中移动的 2.4GHz 标准正在接受由工业和信息化部下属的中国电子标准化研究所牵头的、中移动、中电信、中国联通和银联参与的标准研讨，“已经开了两次工作会议，第一次提交了各种技术方案，第二次提交了各种标准方案，2.4GHz 标准正在接受整个行业 and 政府的检验和研讨，争取成为国标。”

据悉，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。中国科学院教授侯自强日前在出席中国互联网协会举办的“移动支付”蓝海沙龙上就明确指出，技术标准的不统一是制约我国移动支付发展的重要因素，顶层设计和监管法律法规的缺失不利于各要素的协调合作，更不利于形成健康的生态链。

而基于 2.4GHz 的 RFID-SIM 卡方案由于其产业链相对较短，有利于快速实现运营、不用换手机、只需更换 SIM 卡等优势，也引起国际相关组织的关注，事实上，国际上成熟的 NFC 方案由于需要更换手机，推广成本高，在推出 7 年的时间后，始终未能在全球得到大范围推广。

黄更生向记者表示，一个标准只有成为国标，才能真正助力整个产业的发展，目前，2.4GHz 标准方案已经帮助中国移动在手机支付市场成型方面完成使命，“通过 2009 年的试点，中国移动的手机支付用户实际上已经达到 32 万。下一步，2.4GHz 标准需要慢下来，在提升适配机型、降低功耗、提升自校准能力等方面继续完善，为成为行业通用标准而准备。”

记者获悉，虽然中移动在 2.4GHz 标准方案方面放慢脚步，但近期，该标准仍然受到中国电信、银联的青睐，据悉，中国电信近期在 2.4GHz 标准试点上加大推广力度，而中国银联也在与相关 2.4GHz 厂商商 RFID-SD 卡的合作事宜。来源：2010-8-18 通信产业网

[返回目录](#)

台湾推动 IPTV 标准建立 互操作性测试将出第三版

台湾电信业者正在积极推动 IPTV 通用标准的建立刘俊麟表示将在 8 月推出第三版互操作性测试。

工业技术研究院资讯与通讯研究所网络电信技术组工程副组长刘俊麟昨天表示,ITU-TIPTVFocusGroup 曾在 2008 年成立标准制定小组 IPTV GSI,推动 IPTV 接口标准化:未来电信业者不需要因为采购特定厂商,采用专属的机顶盒。也就是说,消费者在零售市场购买任何一家厂商的机顶盒就可以收看电信运营商提供的 IPTV 业务。

此外,刘俊麟特意解释了为什么需要共通标准。首先是因为不同的 IPTV 业者提供的内容服务各异,如果用户想收看完整的丰富的内容就需要购买两个机顶盒,对消费者来说是个负担;其次,共通标准有助于 IPTV 产业蓬勃发展。电信业者只要遵循标准就可以一次支持所有的终端设置,不需要再耗费太多精力和时间来解决互操作性的问题。

“这是电信行业未来的努力方向”刘俊麟说道。今天(24日)在台湾举办的底 16 届 OpenIPTVForum(OIPF)会员会议的重点,就是说明推动互操作性的进度。目前正在实行的是第一版的互操作性测试(IOT),六月推出了第二个版本。预计八月份会有第三个版本问世。他指出,要先进行概念认证、互操作性测试,然后再进行实验性部署,最后标准才会正式出炉。现阶段无法预计时间点。来

源:2010-8-24 飞象网

[返回目录](#)

芯片业群雄逐鹿 4G 时代 LTE 市场: 高通仍一家独大

据国外媒体报道,下一代高速无线技术 LTE 应该是芯片企业的一大“金矿”,但市场对手相互角力过程中,中小企业面对高通(Qualcomm)等行业龙头,可能面临重大挑战。

LTE 是长期演进技术(Long Term Evolution)的英文首字母缩写,通常又称“4G”技术,为当今移动网络技术的新标准。由于芯片业三甲之一德州仪器(Texas Instruments)退出 LTE 市场,转而主攻移动基带,中小企业应有充分竞争机会。

眼下很多大型运营商开始把 LTE 看作 3G 网络进一步发展的自然结果。他们计划倾注大量资金,打造更高速度的网络,以适应移动互联网时代爆炸式增长的数据流。

随着手机制造商们着手 LTE 手机生产事宜，芯片企业对订单已经求之若渴；市场在冉冉升起，竞争之门高度开放，目前除了高通之外，还没有明显的领军人物。

调研公司 iSuppli 分析师 Francis Sideco 称：“对于此前错失 3G 良机的业内企业而言，LTE 提供了入门级的平台。但目前说到最后有多成功还为时尚早。”

一些分析人士预计台湾联发科很有可能脱颖而出排于高通之后，因该公司在 2G 和 3G 手机芯片市场已占有相当大份额。

日本瑞萨电子同意购下诺基亚无线调制解调器业务后，目前在竞争中也正处有利地位。

美国企业 Verizon Wireless 将成为全球铺设 LTE 服务的首批运营商之一，而高通在 LTE 领域的优势也便自然天成。Verizon 的 LTE 设备也需要支持其基于 3G 无线技术的现有网络，而该技术正为高通所开发。

LTE 芯片市场的乐观前景吸引了其他企业的参与，如大型手机制造商三星电子与 LG 电子等等。

但据分析师观点，最终这些企业顶多是为自产手机提供芯片，而且可能还会需要高通所产芯片。分析师预计，诺基亚、摩托罗拉等应不会向三星或 LG 购买芯片。

部分芯片商则押注旧有联盟。如日本瑞萨电子耗资两亿美元，收购诺基亚芯片业务，因该公司视诺基亚为关键客户。来源：2010-8-18 新浪科技

[返回目录](#)

【终端】

9 月可买联通版 iPhone 4

香港版苹果 iPhone4 最新售价降至 6500 元，这款热门机型何时在内地上市引来市民关注。记者昨天获悉，联通版 iPhone4 有望 9 月上旬在深圳等地面市。

联通内部人士昨天透露，联通版 iPhone4 的内部测试即将结束，定于 9 月上旬上市。深圳预计将与北京、上海等地一起，成为首批到货发售的城市。业界预计，iPhone4 行货版本的裸机价可能为 16GB 版本 4999 元、32GB 版本 5999 元。

来源：2010-8-18 深圳特区报

[返回目录](#)

WiFi 组合芯片出货量年内实现 2.8 亿套

市场研究公司 ABI Research 最新研究报告显示，到 2010 年年底，用于移动设备的“组合”芯片组的全球出货量预计将达到 2.8 亿套。预测到 2015 年，这种芯片组的出货量将达到 9.79 亿套。

研究分析师 Xavier Ortiz 说，组合芯片组市场将快速增长，而手机是这种组合芯片组的主要市场。

手机中应用的组合芯片组最常见的组合是 Wi-Fi+GPS。Wi-Fi+蓝牙组合由于性能问题应用比较缓慢，因为这两种技术使用相同的频率，因此它们必须交替传输以避免干扰。

然而，许多手机厂商都准备接受这个技术，把射频、蓝牙、Wi-Fi 和 GPS 等不同的无线电技术集成到一个芯片中有时会影响到性能，但是会省钱、省空间和省电。这样将实现在一个较小的芯片封装中增加更多的功能。预计未来“蓝牙+蓝牙低功耗”组合将替代传统的蓝牙芯片，因为增加的成本不明显。2015 年这种芯片的出货量将达到 20 多亿套。“蓝牙+蓝牙低功耗”组合最终将在蓝牙细分市场广泛应用。

目前，组合芯片领域的一些主要的厂商包括 Broadcom、德州仪器、CSR、Atheros 和拥有 Snapdragon 平台的高通。而一些设备厂商在其新的无线设备上也开始大量采用组合芯片技术，在缩减成本的同时，尽可能多的为产品功能进行完善。来源：2010-8-24 通信产业网

[返回目录](#)

我国自主知识产权 ARM 架构 1.6GHz 处理器将发布

近日，ARM 中国区总经理吴雄昂表示，中国自主知识产权基于 ARM 架构、主频高达 1.6GHz 的处理器即将发布，具体合作伙伴由于商业原因还不能透露。

根据 ARM 在 2009 年的数据显示，全球目前共有 3900 万部终端使用基于 ARM 架构的芯片，其中包括谷歌 N1、MOTO Milestone、HTCEV04G、iPhone4 等多款畅销机型。而预计到 2013 年，全球 40% 的智能手机都将使用 ARM 架构的 CPU 芯片。

记者经过市场调查发现，基于 ARM 架构的芯片已经普遍使用于多种类型的智能移动终端市场。产品类型涉及 PDA、GPS 导航仪、MP3、MP4、智能手机、平板电脑及上网本等领域。ARM 公司表示，目前基于 ARM 架构芯片的总营业收入已与 Intel 相当，而 ARM 架构的芯片出货量更是 Intel 的 4 倍。

另据市场数据显示，2009年，中国电子信息制造业实现收入51305亿元，但该产业整体多以代工组装为主，基本属于低附加值、低利润的产业类型。

中国工程院院士倪光南认为，随着智能移动终端市场的蓬勃发展，对于CPU的需求由高主频向低功耗转型、系统平台也越加开放，为国产CPU迎来的新的推广应用机会、有利于发展我国自主核心技术。

近日，ARM中国区总经理吴雄昂对外宣称，ARM公司是一家开放的、愿意与更多组织合作的公司。目前已与一家中国机构成功合作，帮助中国企业成功研发出具有自主知识产权基于ARM架构、主频高达1.6GHz的处理器，该产品将于近期发布。由于部分商业原因，具体公司或机构名称还无法透露。

上周，国外媒体曾爆出高通将在年内推出1.5GHz双核Snapdragon处理器，该芯片还具有1080P高清视频播放能力，可以为智能手机、平板电脑、低成本笔记本电脑提供使用。而如果ARM中国公司所言属实，那么我国1.6GHz芯片在主频方面已跃居世界领先地位。来源：2010-8-23 飞象网

[返回目录](#)

[[运营支撑]]

H3C发布数据中心新产品技术

H3C近日正式对外公布了一系列数据中心解决方案相关进展，包括数据中心FCoE产品和软件特性、基于VEPA标准产品的研发动态、多款针对数据中心级核心交换产品S12500的业务模块以及针对数据中心管理的iMC应用管理和运维管理组件等。

这是H3C继发布IRF2(第二代智能弹性架构)、Blade5500系列刀片交换机等举措之后，对其倡导的统一交换架构数据中心解决方案的进一步完善。

H3C明确提出了“标准化、虚拟化、智能化”的新一代数据中心发展方向，并在产品化上频频“发力”，不断对解决方案加以丰富。此次推出的FCoE交换机采用了TOR FCoE网关形态，可为服务器提供FCoE接入和以太网接入服务，从而帮助用户轻松整合异构的LAN和SAN两张网络，减少网络中的设备数量，既能真正实现数据中心网络架构的融合，又能充分保护用户既有投资，是目前业内最实用、最可行的部署方案。

同时，H3C还向外界透露了其在虚拟机交换方面所做的尝试。H3C网络和安全产品线总工康亮介绍说，现在服务器内部用CPU“虚拟的”的软件以太网交换机效率不高，无法实现数据中心网络策略的一致性，为了将虚拟机的交换功能重

新回归到网络设备，H3C 将依据 VEPA(将成为 IEEE 标准)标准推出相关产品，使得新一代数据中心解决方案更好适应虚拟化计算环境。

此外，本次发布会展示的针对数据中心级核心交换产品 S12500 的防火墙、网络流量分析、负载均衡、IPS、ACG 等多种业务模块，则使得 S12500 系列核心交换机成为全球第一款能够在 100G 交换平台基础上实现 OAA 开发架构的数据中心级网络产品。产品采用了 H3C 的 Bypass 专利技术，有效提升了多业务板卡和网络设备融合后的可靠性，并具备高性能、可扩展、易于管理等特性。专家评价，在如今网络安全一体化的大趋势下，这些针对 S12500 的业务模块的推出，对于推动数据中心网络安全建设显得尤为重要。

同时展出的 iMC 智能管理中心融合资源、业务、流程的智能管理平台可以提供统一门户、端到端的解决方案，并且基于 SOA 的开放架构按需配置，易于扩展，实现设备管理一体化，逻辑资源自动化，业务性能可视化以及服务运维规范化。

H3C 网络和安全产品线副总裁孙德和表示，随着云数据中心应用的普及，数据中心标准化、虚拟化以及智能化管理等需求必将成为未来趋势。此次正式推出以及未来将要发布的多款新产品，正是瞄准数据中心未来发展的针对性举措。下一步 H3C 还将继续围绕数据中心应用需求不断创新，推出更多有竞争力的产品与解决方案，不断完善 H3C 新一代统一交换架构数据中心解决方案的各个方面，进一步推动数据中心应用发展的进程。来源：2010-8-17 新浪科技

[返回目录](#)

苹果申请新专利应对 iPhone 破解

据国外媒体报道，苹果已申请一项专利，称该专利将保护 iPhone 不被小偷和非授权用户使用，然而该专利同时也能够帮助苹果对抗各种对 iPhone 的非授权破解。

这项专利名为“确认电子产品非授权用户的系统和方法”。苹果于 2010 年 2 月申请这项专利，专利于上周四发布。专利中重点描述了对“劫持、越狱、解锁，以及移除 SIM 卡”的确认，以及在此基础上阻止非授权用户。而应对方法包括启动 iPhone 的摄像头，拍摄带地理位置标签的照片，上传至服务器，并将照片从手机中删除。

苹果在专利申请中称：“获取敏感信息，例如信用卡信息、社会安全号、银行信息、家庭住址，以及其他微妙的信息将是被禁止的。在一些情况下，敏感信

息将被从电子产品中删除。例如，如果检测到非授权用户在使用，那么敏感信息将被直接删除。”

然而，苹果专利申请中的其他一些说法则动机不明。专利申请中称：“检测非授权用户的方式可以是判断电子设备是否通过以下方式被篡改，例如劫持、越狱或解锁。电子设备内存使用量的突然上升可以表明，一个劫持程序正在运行，因此电子设备可能正在被非授权用户使用。”

专利申请中还称：“电子产品的‘越狱’可以被认为是对设备的篡改，使用户获得通常情况下隐藏或被保护的数字资源。手机的‘解锁’可以被认为解除对手机的限制，使手机使用不再限于某个国家或某个网络提供商。因此在一些情况下，可以通过判断电子产品是否被越狱或解锁来确定是否存在非授权用户。”

专利申请中描述了多种应对非授权用户的方式，例如通过语音打印来确定所有者身份，以及激活加速度传感器来确定小偷是否正在路上。这一专利申请存在一些引起争议之处，例如当用户洗澡，或是身在一些私密地点时，iPhone 摄像头有可能悄悄打开。来源：2010-8-23 新浪科技

[返回目录](#)

Verizon 在美出售中兴手机 售价仅为 20 美元

据国外媒体报道，中国电信设备制造商中兴通讯公司和 Verizon Wireless 日前签署一项协议。根据这一协议，Verizon Wireless 开始在美国销售中兴手机。

这款名为 Salute 的手机售价为 20 美元(扣除 50 美元的邮购折扣和两年的合约)。Salute 享受 Verizon 公司的各种服务，其中包括 VZ 导航、微软的 Bing 搜索应用程序、Social Beat 社交网络工具、家庭定位器和后援辅助。

中兴通讯计划于 2011 年在美国市场推出智能手机。此外，该公司还将提供宽带设备，如用于以长期演进技术为基础的 4G 无线网络的数据卡。该公司的智能手机采用的是谷歌的 Android 软件和微软的 Windows Mobile 系统。

为了加快进入美国市场的步伐，中兴通讯同时还与 T-Mobile 美国 and Sprint Nextel 公司商谈手机销售的可能性。来源：2010-8-24 飞象网

[返回目录](#)

苹果针对 iPhone 3G 的 iOS4 补救计划即将出炉

据国外媒体报道，目前苹果公司正在进行运行 iOS4 的 iPhone 3G 手机的置换工作，这个过程有时候会相当复杂。但是如果你到苹果商店抱怨相当长的时间，店员会拿出一个崭新的运行着 3.1.3 操作系统的 iPhone 3G 来换掉你手中的运行着 iOS4 的 iPhone。

从 Steve Jobs 最近的邮件中，我们可以确认 iOS4 的升级即将到来。就在不到一个月前，苹果公司还在寻找解决方法，曾有人建议苹果不要将 iPhone 3G 的系统升级 iOS4。但如果这封邮件可信，那么看起来苹果公司已经找到了解决方法，并会马上发布更新。

如果你不想等待这个更新，那么 Lifehacker 已经发布了一个将 iPhone 回退到 3.1.3 的教程，按照教程进行之后，iPhone 会回到原来的样子。来源：2010-8-23 赛迪网

[返回目录](#)

台湾业界力挺 WiMAX 称 LTE 五年内等不及买不起

据台湾媒体报道，对于 WiMAX，台湾厂商依然没有放弃，并且近日表示，未来 5 年台湾若能将 WiMAX 基站价格降到 LTE 的 1/5，将会颠覆传统的电信生态。而对于 LTE，他们称，“5 年内 LTE 既等不及又买不起”。

4G 标准尚在争战，已投入 WiMAX 供应链许久的台湾厂商认为，未来 5 年台湾若能将 WiMAX 基站价格降到 LTE 的 1/5，将会颠覆传统的电信生态。

WiMAX 发展超过 6 年。长期演进技术 (LTE) 虽是较新技术，且有电信设备商阵营撑腰，但尚在起步阶段。

正文科技执行董事杨正任认为，网络带宽到了 2015 年会是现在的 10 倍，移动宽带的应用会更蓬勃，未来 5 年电信领域将会产生巨大变化，台湾应该省思自己的实力，找到自己最佳战略位置。

由于 WiMAX 与 LTE 有八成的技术共通，电信设备商阵营舍弃成熟的 WiMAX，转而支持 LTE。杨正任认为，是因为电信设备商为了维护庞大的商业利益，对于提供给运营商的系统设备都是采取一个“半封闭系统”的策略。

而 WiMAX 具全 IP 技术与开放架构特性，WiMAX 可以不需接入既有电信 3G 平台，可以独立作为移动宽带的 IP 网络，系统轻盈且成本低廉，广受新的运营商或比较没有传统电信包袱网路服务供应商 (ISP) 的热烈欢迎。

尤其像 iPad 这类移动终端产品大幅成长，让 3.5G 频宽负荷显得更加窘迫，在 LTE 还要 5 年技术才臻成熟、价格才能降至经济水准下，很多 3G 数据用户转而使用 WiMAX 系统，北美 WiMAX 运营商 Clearwire 用户数正在大幅成长。

此外，新兴市场以无线方式解决“最后一公里”电信基础建设需求殷切，这些国家的运营商大都没有 3G 包袱，移动上网又不是主要诉求，5 年内 LTE 既等不及又买不起，而现在已经技术成熟且又物美价廉的 WiMAX 就成为首选方案。来源：2010-8-23 飞象网

[返回目录](#)

市场跟踪篇

〔数据参考〕

iPhone 占美国智能手机广告份额 55%

据国外媒体报道，移动广告网络公司 Millennial Media 公布研究报告称，苹果 iOS 设备(尤其是 iPhone)7 月份在美国智能手机广告市场上所占份额超过 55%。

报告显示，苹果 iPhone 在智能手机广告市场总额中所占比例为 55%，谷歌 Android 手机所占份额为 19%；黑莓制造商 RIM 所占份额为 16%，Windows Phone 所占比例为 4%。

Millennial Media 产品开发部门负责人称：“不同手机制造商正在推出更多手机的事实，以及开发者选择开发多种平台的事实继续表明，哪里有利可图，开发者就会去哪里。”来源：2010-8-24 新浪科技

[返回目录](#)

报告称二季度有线数字电视用户 7470 万

易观发布报告称，截至第二季度我国有线数字电视用户达到 7470 万户，较上季度增加 646 万。

易观数据显示，2010 年第 2 季度中国有线数字电视用户规模保持稳定增长，达到 7470 万户。新增用户规模同比与环比都出现大幅增长。

易观分析师陈寿送认为，2010 年省网整合工作进入攻坚阶段，目前有 19 个省份初步完成了全省的网络整合工作，还有十多个省份的有线网络还处于筹备整合阶段。政策压力与系统结构的调整，直接拉动了有线电视数字化改造的进度。

到 2010 年第 3 季度初，三网融合的试点城市方案已经初步确立。试点区域的数字化将进入冲刺阶段。易观预测 2010 年后 2 个季度部分区域数字电视用户规模将出现爆发式的增长。来源: 2010-8-18 新浪科技

[返回目录](#)

全球互联网接入电子产品有望突破 50 亿部

工业和信息化部软件与集成电路促进中心 (CSIP) 与江苏省盐城市政府就国家软件与集成电路公共服务平台物联网产业发展研究院战略合作举行签约仪式，同时签署的还有 CSIP 与盐城市政府的《战略合作备忘录》。至此，国家物联网产业发展研究院正式落户盐城。

工业和信息化部软件服务业司司长陈伟介绍，物联网产业已成为国家战略性新兴产业之一。CSIP 此次与盐城市合作，将充分利用国内外物联网先进技术成果，在盐城建设一批产业前沿示范项目并向全国推广成功经验。物联网产业发展研究院将在承接国家重大项目课题、项目、行业标准和政策研究等方面发挥主导作用，通过 3-5 年的努力，建成一个在国内外有影响力的物联网研究和应用推广机构。

据悉，工业和信息化部希望国家软件与集成电路公共服务平台物联网产业发展研究院能够成为物联网产业发展的龙头企业，推进整个物联网发展的产业化、规模化。

业内人士认为，此次合作不仅为推进国家物联网研究谱写出新的篇章，而且将为 CSIP 转化物联网最新研究成果、发挥国家物联网公共服务平台核心作用、促进 CSIP 公共服务平台向地方城市延伸、进一步提升物联网研究能力和技术奠定坚实的物质基础；同时对促进“智慧盐城”建设，塑造盐城物联网城市品牌，进而推动盐城经济发展方式的转变，加快产业结构优化都具有十分重大的意义。

全球互联网接入电子产品有望突破 50 亿部

本报讯 英国市场研究公司 IMS Research (IMS) 日前发布研究报告称，到 2010 年 8 月底之前，全球具备互联网接入功能的电子产品数量有望突破 50 亿部大关，到 2020 年，这一数字有望达到 220 亿部。

IMS 的相关分析师表示，目前网络连接设备大致可分为两大类，一是传统的 PC 机和笔记本电脑；二是近年来渐为流行的其他电子产品，如平板电脑、上网本电脑、电子书阅读器、电视、电子相框和数码相机等。IMS 总裁伊恩·韦特曼表示：“在互联网连接第一轮热潮中，主要是 PC 机和笔记本电脑打先锋。目前全球联网的计算机数量约为 10 亿部，且这一数字仍在稳步增长。在互联网连接

第二轮热潮中，平板电脑、上网本电脑、电子书阅读器、电视机、电子相框、数码相机及其他产品的数量大幅增长。全球这两大类设备的总量在 8 月底有望突破 50 亿部大关。”

韦特曼表示，今后 10 年内，全球互联网连接设备数量仍将稳步增长，“我们预测 2020 年全球网络连接设备将达到 220 亿部，主要是基于以下理由：首先，预计到 2020 年，全球在用手机数量将超过 60 亿部，而其中大部分手机将具备互联网接入功能；其次，目前全球在用电视机已达 25 亿部，其中绝大部分将被具备互联网接入功能的电视机所取代；再次，在全球目前行驶的 11 亿部汽车中，大部分也将被具备互联网接入功能的新款汽车取代。”来源：2010-8-23 中国高新技术产业导报

[返回目录](#)

报告称亚洲智能手机 2015 年销量占一半以上

商业咨询机构弗罗斯特—沙利文公司称，智能手机在亚太地区手机市场中所占的份额将在 5 年后从 2009 年的 5% 跃升至 54%。

《财经》综合报道 8 月 23 日，一家美国市场调研公司发布报告称，智能手机将于 2015 年在亚洲售出 4.77 亿部，占亚洲手机销售总量的一半以上。

商业咨询机构弗罗斯特—沙利文公司称，智能手机在亚太地区手机市场中所占的份额将在 5 年后从 2009 年的 5% 跃升至 54%。

该公司称，智能手机的市场占有率上升将大幅拉动电信运营商的收入，因为数据服务的需求量将有所增多。

报告显示，智能手机的数据使用量将于 2015 年为该地区的电信运营商带来超过 380 亿美元的收入，而 2009 年该数据仅仅略高于 13 亿美元。

据法新社报道，用户通常会为手机的数据服务支付更多的费用，这将为那些渴望弥补收入增长停滞或不断下滑的运营商们带来更高的每用户平均收入。

法新社援引该公司行业经理马克·爱因斯坦的话说，智能手机对所有电信运营商的手机宽带业务都至关重要，因为用户选择智能手机后，每用户平均收入将根据市场情况增加 25% 至 100%。

爱因斯坦在这份行业报告中写道：“亚太地区的智能手机市场将尤为引人关注，因为中国、印度及印度尼西亚等新兴市场的智能手机用户将大幅增多，甚至预付费用户也是如此。”来源：2010-8-24 《财经网》

[返回目录](#)

全球固网宽带用户 4.49 亿 中国占亚太市场 59%

据国外媒体报道，市场研究公司 ABI Research(以下简称“ABI”)公布最新的宽带用户市场数据报告称，第二季度全球固网宽带用户人数为略低于 4.49 亿，比 2009 年同期增长 10%。

分析师指出，固网宽带用户的增长从本质上来说已经陷入停滞，其中欧洲市场已经饱和，而亚太市场则正在繁荣发展。ABI 数字家庭行为部门负责人詹森·布莱克威尔(Jason Blackwell)称：“固网宽带用户的关键性增长来自于亚太市场，第二季度中这一市场上的固网宽带用户增加约 300 万人。”

虽然欧洲电信市场仍旧存在经济不确定性，但上半年欧洲固网宽带市场上的用户人数仍有所增长，不过增长速度与 2009 年相比已有所放缓，尤其是在荷兰、德国和瑞士等已经饱和的市场。

ABI 助理研究员肯·桑迪·莱恩(Khin Sandi Lynn)称：“在已经饱和的欧洲市场上，运营商正借助于绑定提供 TV、固定电话和宽带服务的方式来维持 ARPU(每用户平均收入)”，“到 2010 年第二季度末为止，欧洲整体固网宽带用户人数已经超过 1.264 亿人”。

除了价格竞争以外，宽带速度也仍旧是用户购买服务的非常重要的一个因素，因此许多运营商都在升级现有网络来提供更快的速度。

在亚太市场上，中国宽带用户人数在该市场总人数中所占比例约为 59%。分析师指出，中国宽带市场的渗透率为 28%，意味着这一市场仍有足够的增长空间；当前的平均带宽约为 2Mbps，运营商可能需要提高网速。来源：2010-8-24 新浪科技

[返回目录](#)

2010 年我国手机产量将超过 7 亿部 占世界产量 60%

中国通信工业协会会长王秉科 18 日在沈阳召开的“首届中国沈阳国际手机博览会新闻发布会”上表示，随着我国自主研发的 3G 标准产业链的完善和三网融合，我国手机产业已全面进入 3G 时代，预计 2010 年手机产量将超过 7 亿部，占世界产量的 60%。

统计显示，2009 年我国通信产业增加值同比增长 7%，其中生产手机 6.2 亿部，同比增长 9.8%，我国已成为世界手机第一生产大国和消费大国；2009 年我国通信业务收入增长 5%，电话用户达到 10.6 亿户，手机 7.4 亿户，人均手机已超过 50%，接近发达国家的水平。

王秉科说，我国手机产业全面进入 3G 时代，为全球通信终端市场提供了前所未有的巨大商机和发展空间。在手机及通信电子产业迅猛发展的大潮中，辽宁省沈阳市信息产业异军突起，特别是沈北新区大力发展以手机发展为核心的通信及光电信息产业，成功引进和建设了信息产业项目 35 个，其中手机制造业 15 家，迅速成为辽宁省通信产业基地，预计未来五年时间内，沈阳将成为继长江三角洲、珠江三角洲、京津地区之后的又一个新兴手机产业基地。来源：2010-8-18 新华网

[返回目录](#)

【市场反馈】

3G 无线上网卡流量利用率偏低

仅仅看看新闻，收发邮件，网上聊聊天，既不浏览视频也不下载影视剧，可几个 GB 的上网流量，撑不到一个月就用光了。很多用户反映，3G 无线上网卡的流量特别不耐用。原因何在？流量都从哪儿溜走了？本报记者就此展开了调查——

倾力推广 3G 无线上网卡是眼下各大运营商拼争的重点。实惠便捷、便宜方便、上网速度快成为运营商竭力宣传、吸引眼球的广告语。但是，3G 无线上网卡对普通网民来说，根本不敢随心所欲地用，原因在于每月购买的上网流量总是入不敷出。

近日，一些网民向记者反映，3G 无线上网资费不菲，网民花一二百元仅能购买大约 3GB 到 5GB 的上网流量，虽然只是浏览新闻，收发邮件，用即时通讯工具聊天，既不浏览视频也不下载影视剧，但几个 GB 的流量往往撑不到一个月就用光了。

记者调查发现，3G 无线上网卡流量有效利用率不高，相当一部分流量暗中流失，这成了困扰众多网民的一大心病。

上网流量利用率偏低

一位在北京工作的刘女士日前告诉记者，她购买了中国联通的 3G 无线上网卡，套餐月费 150 元，可使用流量 3GB。刘女士使用后发现，每月 3GB 的流量总是不够用。刘女士强调，她上网既不玩游戏，也不下载影视剧，仅限于浏览新闻资讯或收发邮件，闲暇时偶尔在网上听听歌曲，这么简单的应用怎么会在 10 多天内就耗费 3GB 的流量？

刘女士算了一笔账：1 个汉字等于 2 字节，1KB 等于 512 个汉字，1MB 的流量相当于 50 多万字。刘女士一个月浏览新闻资讯文字所占流量不会超过

10MB(500多万字)，发邮件的文字数量不会超过1MB。歌曲占用的流量相对较大，但一首歌曲所占流量多在6MB以下，偶尔听听歌曲不会超过600MB。如此估算，刘女士每月实际使用的有效流量不会超过1GB，3GB套餐上网流量的有效利用率不到30%。

记者随后连续采访了10多个使用3G无线上网卡的网民。多数网民像刘女士一样深有同感，他们向记者抱怨：3G无线上网卡流量太不耐用。即便不玩游戏，也没下载电影，几个GB的流量有时不到半个月就用完了。仔细算一下，实际有效使用的流量根本没那么多。通过实际使用，网民们普遍感觉，3G无线上网卡流量的有效利用率不到50%。

运营商宣传有误导之嫌

尽管许多网民亲身体验，用1GB的流量上网实在做不了什么，但是，一家3G无线上网运营商的宣传资料却告诉网民，1GB的上网流量累计可以完成5项内容：发送250字的100多封邮件，听4MB大小的MP3歌曲100首，浏览100KB的网页上百个，看20MB的视频15段，看300MB的高清电影一部。

乍看上去，1GB的上网流量可以使用户得到很丰富的互联网应用体验。然而，记者通过实际体验调查发现，运营商的这份宣传材料存在误导之嫌。

日前，在位于北京海淀区蓝旗营附近的一家3G无线上网运营商体验店，记者使用店内专用的笔记本，通过3G无线上网登录新浪首页，浏览一则有关婴儿性早熟的热点新闻。笔记本电脑上的实时流量统计监测表明，整个过程耗用了流量1.6MB，但这篇新闻只有1000多字，流量只有大约2KB。在测试过程中，记者没有点击该门户网页上其他任何信息、广告，没有使用即时通讯工具，或者下载其他网上内容，也未开启其他任何网站。体验店工作人员强调，实时流量监测数据是参考值，但与实际出入不是很大。

相比之下，记者登录百度时，实时流量统计监测表明，简洁的首页设计只耗用了0.1MB。不过，记者在该网站试听一首《左半边翅膀》，这首只有4.17MB的歌曲，实际耗用流量超过12MB，相当于歌曲本身流量的3倍。

阅读一则2KB的新闻实际耗用流量1.6MB，听一首4.17MB的歌曲耗用流量超过12MB，这说明运营商简单地累计相加1GB流量能发多少邮件，能听多少歌曲等，没有多少实际意义，原因是运营商有意无意之间忽视了一个极其重要的客观因素——纷繁复杂的上网环境。

记者在体验店上网约40分钟，没有打开即时通讯工具，没有浏览视频，也没有下载任何内容，只是登录浏览了新浪首页、谷歌首页、谷歌音乐、百度首页、265网站首页、淘宝首页、淘宝女装，翻阅了新浪首页上的一则新闻，听了百度上的一首MP3，登录打开一个邮箱，点击阅读蕃薯网上的一则小说《船讯》（前

77 页)，通过体验电脑上的实时流量统计监测表明，共耗费流量超过 30MB。如果按照这个速度使用下去，1GB 的流量很难支撑网民完成运营商在宣传资料中所说的那么多项目。

对于 1GB 的上网流量，网民究竟能得到什么样的使用效果？记者咨询了中国移动与中国联通的客服代表，得到的答案也不尽相同。中国移动客服代表称，1GB 的流量可供用户不停地翻阅网页大约 10 小时，这只是测试的参考值。中国联通客服代表称，1GB 的流量可供用户浏览纯文字网站 100 到 200 小时，这同样只是测试的参考值，实际浏览网站的时间无法准确测算。

计较流量缘于资费偏贵

网民们之所以“斤斤计较” 3G 无线上网的流量，是因为 3G 无线上网的资费价格不菲。

目前，各运营商 3G 无线上网的资费套餐标准不相上下，以中国联通与中国移动为例：中国联通有 80 元/月 (1GB)、150 元/月 (3GB)、200 元/月 (5GB)、300 元/月 (10GB) 等 4 档套餐，超出后资费标准按 0.1 元/MB 计算，并有一个套餐自动升级计算方法。中国移动分别有 5 元/月 (30MB)、20 元/月 (150MB)、50 元/月 (500MB)、100 元/月 (2GB)、200 元/月 (5GB) 等 5 档套餐，超出套餐部分流量资费标准按 0.01 元/KB 计算。

依照中国联通与中国移动的套餐资费标准，网民每月需要花 200 元购买 5GB 的流量，如果 5GB 的流量对网民来说，仍无法随意上网，相对于固网 100 元上下的包月资费标准来说，显然偏贵。

一些业内人士认为，3G 无线上网费用居高不下，而且网民购买的上网流量有效利用率偏低，如果这种现象长期得不到改善，必将导致 3G 无线上网业务在我国推广困难重重。

多数网民向记者表示，目前，3G 无线上网卡只是用来“补缺”，意思是只要在家或办公室等具备有线网络的地方，都不会用 3G 无线上网，只有在出差途中或不方便用固网上网的地方才使用 3G 上网卡，原因如出一辙：3G 无线上网卡太贵，每月花一二百元购买几个 GB 的流量根本不够用。如此谨慎小心地使用还不到一个月，实在太不值了。网民们都很困惑，他们购买的上网流量究竟流失到哪里去了？来源：2010-8-18 中国消费者报

[返回目录](#)

多数报摊主并不担心手机实名制

手机下月即将实名制的消息，似乎并没有影响京城报刊亭的售卖业务。周末，记者走访了三环、四环内的多家报刊亭，不仅匿名的手机卡依然在卖，而且多家摊主告诉记者，他们并不担心 9 月之后会被真正叫停。

“神州行、动感地带、UP 新势力都有，移动是 120 元含 100 元话费，联通是 40 元含 20 元话费，你要哪一种？”周末，在三元桥附近的一家报刊亭，远远的，售卖手机号、IC 卡的招牌，在阳光下显得格外显眼。当记者询问摊主是否需要出示身份证时，摊主摇摇头，表示只要给钱就卖，不要看身份证，“要身份证做什么呢？”之后，记者又以购卡人的身份走访了多家报刊亭，摊主全部都是给钱就卖，其中一家摊主更是表示，这两天卡好卖，移动的号已经卖光了。

多数摊主并不担心实名制。华威桥附近的一家报刊摊主更是直接告诉记者，以后也不要身份证。“你去移动、联通办卡，是需要登记，但我们报刊亭可没法登记。全市有这么多手机卡代销点，你看着吧，除非是大家都不卖，运营商全部收回，否则即使 9 月份实名制之后，还是有匿名卡在卖。”来源：2010-8-23 北京晚报

[返回目录](#)

FCC 报告显示美国 ISP 夸大上网速度

据国外媒体今日报道，美国联邦通讯委员会(以下简称“FCC”)表示，互联网服务提供商(以下简称“ISP”)在宣传宽带速度时不够诚实，通常都使用最高速度来吸引用户。

FCC 表示，尽管各大 ISP 宣称的平均上网速度在 7 至 8Mbps 之间，但实际速度大概只有这一数字的一半。在各类上网方式中都存在类似的问题，包括有线电视、DSL 和光纤到户。FCC 表示，由于速度决定了用户体验，因此这种差距导致用户产生困惑。

研究人员发现，自 1997 年以来，广告中宣传的上网速度通常每年都会提高 20%。按照这一速度计算，上网速度每 4 年就会翻一番。

FCC 在报告中表示：“用户访问应用和内容的体验受到实际速度的影响。用户需要一种更好而且能够得到公众认可的宽带性能衡量标准，从而反应网络运营状况和终端用户体验。”

在对下载速度进行宣传时，ISP 会忽略许多因素。例如入户网线的质量显然会影响速度，网络拥堵也是如此。ISP 通常会使用“最高”速度来显示自己与竞争对手的区别，然而，用户很少能达到这种速度。

正因如此，FCC 正在对 ISP 施压，希望他们能够在广告中提供更为真实的速度数据，并制定一套标准来追溯这些数据。

这一工作是全美宽带计划 (National Broadband Plan) 的一部分，该计划是由奥巴马政府和 FCC 提出的，旨在确保宽带服务的可用性，以及已经使用这些服务的用户可以享受更快的网速。

但这一计划显然不会一帆风顺。如果出台下调广告中宣传的网速的规定，ISP 肯定会反对。而当用户意识到自己使用的宽带并不像 ISP 当初承诺的那么快时，肯定也会有所不满。来源: 2010-8-19 新浪科技

[返回目录](#)

英国成年人一半时间离不开电视手机

英国电信局 18 日公布的调查结果显示，英国人堪称“多媒体人”，除去睡觉时间，他们一天中有近一半时间与多媒体为伍，包括看电视、打手机或使用其他电子通信设备。

英国电信局 18 日公布就英国电视、广播、通信和网络行业所做的年度通信市场报告。

报告说，英国成年人每日处于清醒状态的时间约为 15 小时 45 分钟，他们把其中 45% 用在媒体和其他通信工具上，即约 7 小时 5 分钟。

此外，英国人平均会同时使用一种以上媒体或通信设备，即“一心多用”。如果把“一心多用”时的任务量拆开累加，相当于他们在 7 小时 5 分钟里“塞进”8 小时 48 分钟的任务量。

统计显示，智能手机越来越受到人们青睐，尤其是 25 岁以下的年轻人。截至 2010 年 5 月，英国智能手机用户达 1280 万人，比上一年的 720 万人增长 81%。用手机上网的人数也从上一年度的 900 万增至 1350 万。与 2004 年时相比，英国人如今的日短信发送量提高 3 倍，每日清醒时间的四分之一用于上网浏览社交网站。来源: 2010-8-20 大洋网-广州日报

[返回目录](#)

调查显示手机电池寿命成为用户最关心问题

根据诺基亚公司进行的一项调查，电池寿命是目前手机最重要的特征。很显然，诺基亚公司的手机用户更关注手机电池的寿命，而非其设计以及“智能”功能。

不过只有不到 38%的受访者表示，他们只需要具备最基本功能的手机，只要手机的通话时间够长。正如一些用户在受访时所说的，如果手机没电了，功能再好也没用。当然，大多数人都表示愿意妥协，希望手机拥有更高的规格和功能。另外有 25%的用户投票表示数据功能最重要。

该调查显示，约有 17%的用户表示愿意为了多媒体功能牺牲电池寿命。现在有很多手机用户不仅利用手机听音乐，还越来越多地通过手机观看视频。能够生成照片和录像等媒体形式是手机另一种流行的要求。

约有 13%的用户表示愿意接受一部电池续航时间短、但屏幕相对较大的手机，这是因为移动互联网、游戏和电子邮件等都需要更大显示屏。用户最不关注的手机功能是手机尺寸的大小，尽管最时尚的通常非常小巧，不过现在看来，潮流已经开始转向“大而美”。 来源：2010-8-23 飞象网

[返回目录](#)

调查称翻新手机利润达 50% 货源来自三大渠道

惠普电脑翻新机事件爆出后，令一度被公众忽视的翻新机问题被高度聚光。近来本报就收到不少读者怀疑自己购买的是翻新机的投诉，其中除了笔记本产品外，还不乏手机、MP3、MP4 等其他类型的数码消费电子产品。

据记者市场调查了解，和笔记本翻新机相比，手机翻新再当新机卖的行为更加普遍，由于旧机翻新的利润高达 50%以上，而且市场缺乏有效的监管，如今手机翻新销售已经形成了一条龙产业化的形态，堪称一大奇观。

手机翻新渠道更加“多元”

“惠普笔记本起码还是官方翻新，并且还有售后服务，和这个比起来，手机市场的翻新销售那才是真正的野路子！”一位熟悉手机翻新销售的经销商在接受记者采访时摆出了一副见怪不怪的样子。

据他介绍，目前手机市场翻新的货源主要有三大方面：一是海外市场流入的十四天机。所谓十四天机，是指海外用户在购买手机的十四天内觉得不满意，或者是质量问题根据相关市场法规退回给手机厂商的产品，“这类十四天机在翻新

机市场是最受欢迎的，因为大部分并没有严重的质量问题，而且经过了手机厂商的二次检测才流出市场，可以算是官翻。”

据上述经销商介绍，目前在国内市场销售的黑莓、Palm、HTC 等品牌的水货手机中就有大量的十四天机，其售价一般比全新的同款机型要便宜 20%以上，因此还受到了不少买家的欢迎。

其次就是地下工厂的翻新机，这类手机的来源大多为二手手机，“这是目前市场翻新手机的主流，尤其是洋品牌的热门型号，基本上上市两三个月后就开始有不少二手手机流入翻新市场而被当成新机再卖掉。”

据上述经销商介绍，和十四天机相比，这类手机的质量问题较多，同时差价利润也最大，因此对消费者来说是最大的威胁；还有第三类则和惠普类似的官翻手机，相对于前面两种翻新机渠道而言，这类产品目前市场流通的量不大，“主要是利润空间不大，而且手机和笔记本不同，型号太多了，除非是某种型号出现了大面积的质量问题，一般很难有大量官翻机流出市场，卖家赚不到什么价差又卖不了量，自然也就没什么兴趣了。”

翻新手机早已实现产业化

正如前面所提到的那样，二手手机翻新卖是目前手机市场翻修当新机卖的主流，而围绕这门“大生意”，国内手机市场已经形成了完善的产业链。据记者调查发现，二手手机翻新的主要流程是这样的：首先是低价收机，以广州为例，在陵园西、大沙头等地已经形成了大规模的二手手机交易市场，这些地方是获得二手货源的主要途径。其从业人员分工明确，有专门负责在街头揽客的，有店面接待询价，同时还有专门负责验机定价，一套流程下来能够确保实现低价手机。相信不少广州市民在途经上述市场时都曾碰到有人主动上来询问“有没有手机卖”的经验，如果你表示有兴趣卖机，负责揽客就会将你带来专门的柜台进行进一步商谈，而负责接待你的并非是最终定价的人员，一般他们还会打电话叫来专门的人员进行验机、还价的流程。而利润的空间则就在这个流程中实现。

据记者亲身体验，负责验机的人员主要会从二手手机的新旧程度、配件齐全程度、上市时间是否长久、品牌知名度如何等几个方面来进行压价，以一台诺基亚行货 E72 为例，商家会先以同期的水货报价为基准往下压价，没有包装扣掉 100 元、没有充电器再砍 50 元、没有内存卡再杀 50 元、有些微划痕就少扣百元……这一条条计算下来，一部九成新的手机最终很有可能被砍到原价的 2/3 甚至一半还不到。然而当这部二手手机被收回去后，则会通过清洗主板、外壳喷漆打磨、补齐配件等方式摇身一变成成为新机，并且以全新机的价格出售给其他的消费者，如是 50%-100% 的利润空间就产生了。据知情人士透露，目前诺基亚、三星、摩托罗拉、多普达、HTC 等知名品牌手机的热门型号上市一两个月内，就会有大量

高仿的手机外壳、按键、屏幕甚至主板配件在深圳华强北电子市场现身，这为二手商家翻新提供了充足的材料，并且还有效地降低了成本，进一步提升了翻新二手手机销售的利润空间。至于翻新工作，更不用担心，目前该行业内已经出现了大批量接单翻新的第三方地下工厂，不仅负责维修、翻新，并且还能提供全套仿冒外包装、电池、存储卡等配件，如此产业化的做法，自然进一步助长了二手手机翻新销售的泛滥。

手机翻新潜在危害巨大

二手手机翻新的产业化在欺骗消费者、牟取暴利的同时，还留下了众多的隐患。据知情人士透露，由于二手手机收来的时候大多存在这样那样的问题，因此二手手机在翻新的过程中一般都会尽量采取“去原装化”的做法。例如明明收回来的二手的水货手机，但是不法厂商却会通过改写软件系统、伪造机身标贴等方式将其改变成行货手机，从而获得更多的差额利润；又或者将收回来的二手手机中的原装电池、原装耳机等配件扣下以备日后单独出售牟利，取而代之的则是没有质量保证的组装电池和组装耳机……“总之是怎么赚钱怎么弄，反正消费者一般很难分辨出来。”前文提到的经销商这样告诉记者。

然而经过这样一番“折腾”，翻新过后的手机无疑隐患大大增多：一方面是质量没有保证，例如非原装外壳和键盘很容易掉色、非原装系统容易出现运行不稳定；另一方面则是严重的安全隐患，尤其是使用组装电池代替原装电池的做法。由于组装电池为了节省成本，大多没有安装过热保护装置，再使用非原装的充电器，更是大大提升了手机过热运行不稳甚至存在自燃、爆炸等危险。“一般来说这些翻新的二手手机大多不会放在一线城市销售，因为这些地方的消费者比较懂行，而且品牌意识也比较强，习惯在专卖店或者大卖场购机，所以流通起来比较困难。但是二、三线、四线的城市则不同，消费者鉴别能力比较差，夫妻店又比较多，最适合翻新机出货。”

战国策分析师杨群告诉记者，手机市场翻新现象泛滥的一个很大原因就在于目前二手手机市场的监管力度不够，“三包之类的服务条款在这类市场几乎形同虚设，基本上都是靠商家的口头承诺，这样对于商家的约束力就十分有限，其中的一些不法商家为了牟利自然也就敢铤而走险。”杨群表示，目前国内手机市场的相关管理制度主要集中在新机市场，对于二手手机市场则还没有相关的管理规章出台，卖的人随意，买的人不在意，就算在意而不知道该怎么辨识和判断，在一团混乱的情况下自然也就给了翻新手机巨大的市场空间。来源：2010-8-19 南方日报

[返回目录](#)

北京市消协称超九成消费者认为固话月租不合理

昨天，市消协公布了对北京等地的电信资费调查报告，报告显示，八成以上的消费者认为通信企业存在收费陷阱，九成以上的消费者认为固定电话月租费不合理，应该降低或取消。

市消协此次对北京、上海、河北等 10 多个省市 1 万多名消费者进行了调查，内容主要涉及电信企业的收费问题。82.06%的消费者认为，通信企业在服务过程中存在收费陷阱。91.82%的消费者认为，目前国内大多数地区执行的 20 元左右的固定电话月租费(北京地区是：21.6 元/月)不合理，应该降低或取消。

针对通信企业“预付费服务到期后余额不退”的规定，91.92%的消费者认为，这是不合理的。虽然有企业提出可以在同公司内部号码间转存或再次输入部分费用可以激活继续使用，但拒绝退还消费者费用的做法，89.03%的消费者认为不合理。

据了解，北京市消费者协会已将此次调查结果向国家发展改革委、工信部及中国移动通信集团公司、中国联合网络通信集团有限公司、中国电信集团公司通报。来源：2010-8-18 京华时报

[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