



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. 10. 27

本期要点

亚太博宇
通信产业研究课题组
apptdc@apptdc.com

■ 手机：还可以这么玩

你的手机通常都用来做什么？打电话，发短信，玩游戏？也许你说，不，我还用手机上网。如果你仅仅用手机来处理这些事情的话，你就彻底 out 了！

■ 无线互联的三大陷阱

因为是微创新，所以不能形成有效的知识产权保护，因而很容易被更大的竞争对手抄袭，对弱小的创业者来说，这种抄袭往往是致命的。

■ 面向 4G 的设备商备战

在国际 4G(第四代移动通信)标准即将正式确定之际，各大设备厂商都将 4G 的设备作为了重点方向。包括 TD 向 4G 演进的路线在内，成为各个展台的焦点。

■ 民间资本进入电信行业还要等待几时

最近，国务院下发了《国务院关于鼓励和引导民间投资健康发展的若干意见》(国发〔2010〕13 号文)，明确指出：应鼓励民间资本参与电信建设。

民资进入电信并不是一个新话题。改革开放以来，电信行业向民间资本开放曾几起几落。早在 2003 年，时任总理朱镕基就提出“中国将放宽国内民间资本的市场准入领域，以创造各类市场主体公平竞争的环境”。但是，利益集团把垄断当作自己救命的守护神，致使近年来满目皆是“国进民退”，“国退民进”反倒成了稀罕。

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
手机：还可以这么玩.....	5
无线互联的三大陷阱.....	7
面向 4G 的设备商备战	8
移动互联网的十字路口	9
民间资本进入电信行业还要等待几时	10
产业环境篇.....	12
【政策监管】	12
联合国：通信技术为治贫提供新机遇	12
工信部：海缆陆缆要双登陆点双路由保护	14
IPv4 地址即将用尽 网络注册组织呼吁使用 IPv6	15
工信部电信统计公报：前三季主营业务收入增 6.8%	15
手机欠费停机或成历史：用户最高可透支 2000 话费	16
【国内行业环境】	17
三网融合推动广电行业洗牌	17
北京完成 IPTV 与全国平台对接	18
无线安全支付产业联盟掘金移动互联网	19
60 厂商组建手机安全支付联盟 欲打消公众疑虑	21
我国手机等移动通信终端 3C 认证机构增至 3 家	22
两岸通信业联手推 TD-LTE 加速中国 4G 标准产业化	23
【国际行业环境】	24
非洲电信市场竞购动作频繁	24
俄罗斯责令运营商降低漫游资费	26
土耳其新法规或导致黑莓手机遭禁	26
监管机构责令英国电信开放光纤线路使用权	26
澳洲电讯与 VHA 拟 2012 年分拆 3G 网络合资公司	27
法国电信提升 ADSL 覆盖率 计划 3 年覆盖率超 99%	28
墨西哥电信市场潜规则严重 NIHD 与 Televisa 谈崩	28
运营竞争篇.....	30
【竞合场域】	30
三大运营商争抢物联网先机	30
三大运营商 3G 用户稳步增长	32

运营商宽带提速加快新媒体发展	33
运营商借明星终端强攻中高端市场	35
印度最大移动运营商年底推 3G 服务	37
运营商借力明星终端抢攻企业用户市场	37
【中国移动】	39
中国移动多元化突围之路	39
中移动携手酷派推高端 TD 手机	43
中国移动将建不良信用 SP 名单库	44
中移动 600 万部 TD 手机招标开始回标	44
中国移动“真集采”11 月启动 购手机将便宜两成	45
中国移动前三季度利润 872 亿 用户数已达 5.69 亿	47
【中国电信】	47
电信积极布局物联网初显成效	47
北京电信再推两款高端手机礼包	49
中电信首批新一代四通道手机即将亮相上市	50
中电信 9 月新增 CDMA 用户 304 万 固话降至 1.78 亿	51
【中国联通】	51
联通应用程序商店 11 月上线	51
制造跟踪篇	52
【中兴】	52
中兴抢推 Android 平板电脑制衡苹果	52
中兴将向高通等厂商采购 30 亿美元芯片	54
【华为】	55
华为将斥资 5 亿美元在印度建厂	55
华为获文莱电信投资大单 合建国家宽带网	55
华为推移动应用程序商店 建用并举待市场检验	56
【诺基亚】	58
诺基亚宣布新推操作系统将继续兼容 Symbian 3	58
诺基亚全球裁员 1800 人 主要涉及 Symbian 业务	59
诺基亚公布首份节能报告:10 年来充电器降耗 80%	59
【其他制造商】	60
LG 引发移动互联网新变革	60
爱立信北美鲤鱼翻身: 市场份额从 10% 增至 50%	61
服务增值篇	62

【趋势观察】	62
千元智能手机成国产手机突破口	62
3G 手机热销显示终端市场结构渐变	64
TD-LTE 城市示范网建设推迟 缘于终端过于初级	65
【移动增值服务】	66
中国移动昨日首发亚运游戏	66
物联网标识公共服务平台推出	67
国内首个盲人手机平台登陆百度平台	67
【网络增值服务】	68
北京首次采用 GPRS 平台监督供暖	68
“多方通话”让电话不再“一对一”	68
技术情报篇	69
【视频通信】	69
三网融合推动手机视频流媒体技术	69
【电信网络】	70
中华电信与阿尔卡特朗讯合作实测 LTE 技术	70
TD-LTE 大规模外场测试在即 北京有望率先启动	71
【终端】	72
新加坡推出心电图手机	72
美开发可预警流行病手机	73
消息称中移动低调研发带通话功能平板电脑	73
【运营支撑】	74
国际电联：4G 移动技术标准制定取得新进展	74
澳大利亚考虑为 LTE 提供更多数字红利频谱	75
市场跟踪篇	75
【数据参考】	75
印度电信用户突破 7 亿	75
全球手机用户年底破 53 亿	76
全球智能手机第三季销量同比增 78%	76
2010 年全球短信发送量将达 6.1 万亿条	77
报告称下半年 3G 手机销量将达 2500 万部	78
全国电话总数达 11.3 亿 小灵通比重仅剩 11%	78
【市场反馈】	79

近七成 iPhone 应用泄露隐私	79
四成以上人群不打算买 iPhone4	81
报告称 iPhone 全球出货量超黑莓手机	82
运营商九月数据出炉 移动增值业务成收入动力	83
移动应用产业迎来万亿时代 行业瓶颈亟待突破	83

亚博聚焦

手机：还可以这么玩

你的手机通常都用来做什么？打电话，发短信，玩游戏？也许你说，不，我还用手机上网。如果你仅仅用手机来处理这些事情的话，你就彻底 out 了！

10月11日-15日在北京召开的2010中国国际信息通信展览会(下称“通信展”)上，参展商告诉我们，手机还可以这么“玩”。

“电子书写板”

如何将文件上的签字从手写体变成电子版？拍照，然后上传到电脑？拜托，谁还这么老土，效率太低啦。现在，一台手机，就能帮你统统搞定。

由中国电信天翼和黑莓联手推出的一项数字办公业务，就专门帮助商务人士解决这些问题。今后在签署合约或者重要文件时，您只需要将文件夹在一个带有传感器的写字板上，用一支特制的带有传感器的笔来书写，手机屏幕上就会像写字板一样实时显示书写的全过程，并且形成电子版储存在手机里。书写结束后，您可以随时用手机发送文件的电子版。方便吧？

中国电信一位内部人士告诉记者，这是物联网应用的一个很好的范例，能大大提高办公效率。他还透露，此项应用已经于2010年上半年在商界推广了，主要针对在华跨国公司、金融公司、大型企业及中小企业客户。

“平板电脑”

苹果ipad的推出，将我们带入了一个平板电脑的时代，虽然有人质疑它的性价比，但这并不影响它带给电子产品界的划时代意义。

在这次通信展上，记者在三星展台见到了三星即将上市的Galaxy Tab系列平板电脑。说它是电脑，其实它也是一部“手机”——虽然比ipad的9.7寸屏小了点，但它拥有ipad所不具备的电话通讯功能。

拿着7寸屏的“手机”在街头打电话，是拉风，还是雷人？

“3D电影院”

成为强大的娱乐平台是手机未来的发展趋势之一。以前的手机只能存储播放2D视频资源，即使能装进3D资源，也不能在电视上输出3D信号。

记者在爱立信展台发现，爱立信在手机上植入一个芯片，通过一个适配器和3D电视相连接，就可以在电视上播放手机内存储的3D电影了。不过，现在观众还要带上特制的3D眼镜才可以观看到3D效果。

据介绍，在未来可以通过蓝牙将手机和多台投影仪相连接，达到多台放像机同时播放片源的效果，这样就省去了3D电视这个载体，甚至有望进一步让观众摘掉眼镜，实现裸眼看3D。

“自我充电器”

在大力倡导“节能减排，低碳环保”的背景下，中兴展台上4部不需要充电器的概念手机引起了众多观众的围观。

其中两部是太阳能手机，需要充电时只需打开手机夹层将太阳能板对着光源就能达到充电的目的。

另外两部更是连太阳能板都不需要，而是利用“动能”充电。一位中兴工作人员告诉记者：“用手摇动手机，就可以充电了，也可以把手机放在口袋里，在走动的过程中也在充电。”

“收藏品”

新手机让人啧啧称奇，老旧手机同样令人感慨万千。

在这次通信展上，网易的手机博物馆展出的就全部都是老旧手机。近百部手机展现了手机发展的不同阶段，从模拟机时代到黑白屏机时代，再到彩屏手机时代、智能机时代。

展品中有许多手机没有在中国发售过，也有些问世没多久就因为各种原因销声匿迹了。记者在现场发现，造型古怪的西门子X系列手机、诞生于1986年的摩托罗拉出品的“大哥大”、西门子的“鲨鱼鳍”三防手机、以及风靡一时的诺基亚游戏手机N-Game，引起了众多观众的围观。记者在现场听到的最多的话就是：“这部手机我也用过！”

手机博物馆的策划人邹美娇告诉记者，这当中许多手机如今“价值连城”。比如，诞生于1986年模拟信号时代的“大哥大”在手机收藏市场上的价格不下万元。许多黑白屏手机的收藏价格也较当时的售价翻了好几倍。

手机也刮起了“复古风”，旧手机变成了一种收藏品。如果您也是个“手机迷”的话，盘点一下您的旧手机吧，也许您会是个“富翁”哦！来源:2010-10-26 中国经济周刊

[返回目录](#)

无线互联的三大陷阱

因为是微创新，所以不能形成有效的知识产权保护，因而很容易被更大的竞争对手抄袭，对弱小的创业者来说，这种抄袭往往是致命的。

无线互联企业在产品选择上面临的问题远不止缺乏创新。总结起来，现阶段的无线互联企业在企业方向和产品选择上面临三大陷阱：

一、面向过去的产品开发：

被誉为“苏联红骑兵战神”的布琼尼在苏联卫国战争时期创造了神话，但到了二战，因为坦克和摩托化步兵的兴起，则迅速变得不堪一击。曾经是其最大优势的东西在新技术面前反而变成了最大的劣势。无线互联也是如此，市场变化十分迅速，新技术新应用层出不穷，不能面向未来开发，任何产品都是没有持久生命力的。而面向今天的技术难题开发的产品之所以被淘汰，不是因为技术过时了，而是因为技术的发展使得过去的难题不再是瓶颈。

过去的技术障碍主要表现在三个方面：一是带宽不够，以及由此带来的流量费过高；二是运营商的支撑平台功能不能交叉调用，造成各个平台上的功能单调，同时运营商不向合作伙伴提供相关必要功能；三是不能直接访问互联网。

解决办法？当然是面向未来。未来，WiFi手机有望在2011年普及，流量将以包月套餐为主，因此大带宽应用将不再不可能，新的技术障碍将是如何协调WiFi的高带宽和无线的流量拥挤带来的低带宽。未来，不依赖运营商的新的无线互联产业链将会成型，大量公司将会提供开放的功能接口供第三方开发者调用，这些都有可能是某些创业公司的机会。

二、挡了巨人的路：

这一轮的无线互联革命是以iPhone和Android为代表引爆的。很多创业者都在找Android里还没能提供的功能或者还没能做好的应用做开发，希望借着大家对Android的热烈欢迎顺便提升自己的人气。然而，这样做同时也是相当危险的，因为谷歌既然下决心开发操作系统，未来必然会长期投入重兵。除非创业者有打败谷歌的决心和能力，不然绝不要贸然侵入人家的地盘。

那些智能手机的使用帮助类的软件如“91助手”或“豌豆夹”也会遇到类似的问题。与电脑上的独立的文档管理软件不大一样，文件夹这样的东西一定是微软必做的。

因此，作为创业者，我们一定要时刻提醒自己，我们是不是挡了哪个大家伙的路？我们是不是在搞城市暴动？要记住，对创业者来说，农村包围城市、从敌人最薄弱的地方入手永远是最聪明的策略。

三、陷入人民战争的汪洋大海：

我们前面曾经介绍过，无线互联应用开发已经进入了骑士时代。这意味着一两个人或两三个人就可以独立开发应用。同时，这也意味着，任何创造力不够的应用都会被很多人想到，被很多人开发，进而在市场上出现大量相似版本的应用。这会使其中任何一个版本都难以脱颖而出，这就是当创新成本降低时出现的创新压力增大的现象。

要解决创新压力增大的问题，只有一个办法，那就是更加创新。当然，找到创新机会也不只是靠拍脑门，最重要的是了解市场和技术趋势，善于捕捉未来机会。

最后说一说“微创新”，这个概念一夜之间被广为传诵，并被很多创业者奉为圭臬。其实这个概念对创业者具有很大的误导，甚至会有伤害。因为是微创新，所以不能形成有效的知识产权保护，因而很容易被更大的竞争对手抄袭，对弱小的创业者来说，这种抄袭往往是致命的。

那么，无线互联的创业者们有哪些机会可以把握呢，我们下次详细介绍。来源:2010-10-20 《互联网周刊》

[返回目录](#)

面向 4G 的设备商备战

在国际 4G(第四代移动通信)标准即将正式确定之际，各大设备厂商都将 4G 的设备作为了重点方向。包括 TD 向 4G 演进的路线在内，成为各个展台的焦点。

TD 联盟秘书长杨骅在国际通信展论坛上透露，截至 2010 年 8 月，TD 终端设备已经有 461 款，而众多国际品牌也陆续开始上市 TD 终端。包括三星、LG、摩托罗拉、诺基亚、索尼爱立信等国际前几大厂商均上市了 TD 终端。在操作系统方面，多种智能操作系统都开始支持 TD。

“我们会朝着 TD-SCDMA 这个方向不断向前走。”诺基亚全球副总裁邓元鋈表示，在向 4G 发展的 LTE(长期演进)方面，诺基亚也支持 TD-LTE。

作为 TD-SCDMA 的未来演进技术，TD-LTE 是走向 4G 的通道。大唐电信集团副总裁陈山枝则透露，截至 8 月底，中国 TD-SCDMA 用户数已达 1341.9 万，TD 终端芯片出货量已超 3000 万片。

诺基亚西门子通信大中国区副总裁潘波表示，作为目前唯一独立支持 TD-LTE 发展的国际厂商，公司将继续推进 TD-LTE 产业链成熟的步伐。

作为新一代移动通信技术，同时支持多种制式的 3G 技术是保护运营商既往投资以及用户利益所必需的，也是发展包括 TD-LTE 技术在内的 LTE 技术的重

要目标之一，这意味着未来的 TD-LTE 芯片不仅要支持 FDD，而且至少还要支持 GSM、EDGE、TD-SCDMA 等，否则 TD-LTE 芯片将失去基本的实用价值。

爱立信中国及东北亚区执行副总裁葛元翔透露，已为 TD-LTE 商用做好准备，因为很多运营商对 TD-LTE 都非常感兴趣。包括印度已经进行了 TDD 频段的拍卖。日本、中国的香港和台湾有运营商也对 TD-LTE 表示了兴趣。另外，还有一些 WiMax 运营商也考虑采用 TD-LTE 来演进他们的网络。所以，TD-LTE 在全球都有不错的发展前景。

华为公司无线产品线总裁万飏称，未来两年，全球将迎来一波 LTE 网络建设高潮。

从终端用户的实际体验来看，LTE 网络的性能相比 3G 技术有了显著的跃升——在行进的车辆中使用普通笔记本电脑，通过商用数据卡接入 LTE 网络，用户可以享受到比固定宽带还要快得多的数据业务体验。

华为公布的数据显示，该公司在全球建设了超过 70 张 LTE 试验局，正在与包括澳洲电讯(Telstra)、奥地利 T-Mobile、英国 O2 等在内的领先运营商广泛展开合作。

三星中国 CTO、中国三星通信研究院院长王彤则表示，三星为实现未来的 LTE 网络融合，目前 TDD/FDD-LTE 的一体芯片已进入实验阶段。

未来 LTE 阶段中，FFD-LTE 与 TDD-LTE 技术已非常接近，最高接近度可达 80%~90%，融合将具备可能性，“一颗芯片，两个网络”的可实现性极大。三星的 TDD/FDD-LTE 一体芯片正在研发之中，并已进入实验阶段。

而中兴通讯迄今为止与全球运营商合作部署了 7 个 LTE 商用网络和近 50 多个试验网，遍及欧洲、北美、亚太和中东。

4G 技术的 LTE-A，作为 LTE 的平滑演进，中兴通讯 CDMA<E 产品总经理李键表示，中兴通讯计划 2012 年推出 LTE-A 商用产品，其 4G 研发人员已达 4000 人。通信展期间，中兴通讯推出数据卡、模块等全系列 LTE 终端，这是其 4G 终端最全品类的展示。作为 4G 的主要技术，LTE 终端的成熟一直是 4G 成功与否的主要因素。来源:2010-10-21 第一财经日报

[返回目录](#)

移动互联网的十字路口

互联网进入移动时代，谁会是下一个 5 年的大赢家？

“全球的互联网是以美国为中心的，未来的移动互联网将是中国引导世界。”这是摩根士丹利 2005 年的一个判断。5 年过去了，中国的移动互联网距离世界

的中心非但没有拉近，似乎更远了。中国移动互联网的参与者们必须加快脚步，因为互联网正在不可阻挡地进入移动时代，下一个 5 年的大赢家必定出现在移动互联网领域。

经历了大型机、小型机、PC、桌面互联网四个时代之后，伴随着 3G 应用的大范围开展，移动互联网正成为信息技术发展的第五个阶段。比起仅有 10 亿台 PC 规模的互联网时代，拥有百亿台设备规模的移动互联网时代，其发展速度将快于桌面互联网，其规模将大得超乎多数人的想象。

目前，几股大的力量正在这个疆域角力。腾讯、新浪、百度等互联网公司以其原有的黏性业务，正迅速向移动互联网渗透。而 3G 门户、优视科技(UCweb)等新兴移动互联网公司，则立志成为下一个 10 年的伟大企业。电信运营商在移动互联网价值链中，不甘心只做管道，力争要上下通吃。以苹果为代表的终端，用超酷的外观设计、创新的商业模式，形成一个全新的生态环境。虽然大家的路径不同，但有一点是得到共识的，那就是顺应移动互联网潮流的“传统”企业和新兴的企业将主宰移动互联网市场，而守旧的企业将被无情地边缘化直到淘汰。

不过，通往那片含金量最高的移动互联网核心之地的旅途并不平坦。大大小小的掘宝者们都面临着各种选择。比如：传统互联网公司是将桌面业务直接复制到互联网上还是开发全新的业务；运营商会面临成为通道提供商还是成为应用集成商的选择；手机设备商会面临支持哪款操作系统的抉择以及是否延伸至应用平台链条中的多重选择；而开发者更是在多个手机操作系统上要押准自己的赌注……

中国的移动互联网正处在十字路口，现在的抉择很有可能事关生死。选择无处不在，而成功的结果只有一个，这将不仅考验各类移动互联网参与者的商业判断能力，同时也将检验其技术实力与执行力，最终的成功者终将属于那些看得最准、跑得最快、耐力最好同时也是运气最好的公司。来源:2010-10-22 IT 经理世界

[返回目录](#)

民间资本进入电信行业还要等待几时

最近，国务院下发了《国务院关于鼓励和引导民间投资健康发展的若干意见》(国发〔2010〕13号文)，明确指出：应鼓励民间资本参与电信建设。

民资进入电信并不是一个新话题。改革开放以来，电信行业向民间资本开放曾几起几落。早在 2003 年，时任总理朱镕基就提出“中国将放宽国内民间资本的市场准入领域，以创造各类市场主体公平竞争的环境”。但是，利益集团把垄

断当作自己救命的守护神，致使近年来满目皆是“国进民退”，“国退民进”反倒成了稀罕。

据国资委近日发布消息称，截至 2009 年底，央企按国有资本占有量计算的主业集中度平均为 87.79%。其中以电信的集中度最高，达到 96.37%。当三个伙计(电信运营商)为一个老板(国资委)打工之时，竞争便成为徒有其表的摆设。一个颇具说服力的例证就是，按人均收入水平比较，2008 年我国的宽带资费价格竟然是韩国的 124 倍之多。缺乏竞争带来的活力匮乏、不思进取等弊端，严重障碍了中国电信业形成发展更具活力、资源配置更富效率的产业模式。

现在，随着经济体制改革的不断深入，人们对打破我国电信业的寡头垄断，加快电信领域市场化已经形成共识：一是民营资本的进入，有利于电信领域引入竞争机制，刺激电信业生产效率和资源配置效率的提高，改善服务和降低资费。二是民间资本的进入，有利于提高电信企业的管理水平和运营效率。第三，民间资本的壮大已具备了投资电信的实力，可以解决我国电信业面临的投资乏力、资金短缺问题。

现在，国务院发文，再次证明垄断的既得利益者阻挠和反对民间资本参与电信建设的种种论调是根本站不住脚的。当务之急，已经不再是民营资本要不要和能不能参与电信建设的问题，而是如何采取切实步骤，抓紧把国务院精神落实为实际行动。我们认为，可以在以下方面率先加以部署和引导：

首先，各级政府要抓紧出台相应的政策和法规，切实调整民间资本的准入政策，为民间资本进入电信业提供政策支持和法律保障。要加快制定颁布《电信法》和《电信管理条例》，明确全面取消对民营企业进入电信业市场的限制，切实解决电信网间的互联互通问题；采用试点的办法让符合条件的、有一定业务基础和经验的民营企业进入电信市场，增强我国电信业的整体实力，更自信地去迎接实力雄厚的国外电信资本对国内电信业带来的冲击和激烈竞争。

其次，要鼓励民间资本通过资本市场的多种途径参与国有电信企业改革。资本市场是民营企业参与国有企业改革和国有经济战略调整的一条捷径，可以通过收购、兼并、控股、参股等方式进行，也可以通过租赁、承包、托管等方式进行。工信部部长李毅中在最近也明确表示，要进一步放宽民营资本市场准入，加快电信等垄断行业改革，鼓励民营资本通过兼并重组等方式进入垄断行业的竞争性业务领域。

第三，要深入推进三大运营商的股份制度改革，建立起真正多种经济成分的现代企业制度。股份制改造是世界上民间资本参与电信投资的最常见形式，世界各国在推行电信运营企业私有化的过程中，大都将股份制作作为引入民间资本的主要方式。我国三大运营商已经进行了初步的股份制度改革。中国联通虽已在 A 股全流

通，但民间资本仍无法打破其国资垄断的局面。中国移动、中国电信均未回归 A 股，国内民资更是无门可入。中国电信的公众持股也只占 17.15%，其余均由国资等机构持股。因此，要加大中国电信和是中国联通的民资股份构成，加快中国移动、中国电信回归内地 A 股的步伐。民间资本只要看好基础电信市场，就可以买股票，买得多就可以进入董事会参与管理，加强看不见的手在电信业运营中的分量和作用。

最后，以“三网融合”为契机，鼓励民间资本在以下四个渠道进入电信业：一是设备建设，电信业的基站需要建设，民间资本可以直接进入中兴通讯等无线网络发射设备的制造企业；二是参与铺设网络，“光纤到户”对于从事信息网络基础设施业务的民企民资来说，是发展的契机；三是软件服务如手机收费的平台等——随着 3G 业务推广和“三网融合”的推进，相应的软件需求也是民间资本进入“三网融合”的端口；四是电视节目的内容提供，这部分市场已经向民企放开，像华谊兄弟和光线传媒都是内容提供商。因而“三网融合”之后，更大的竞争正在向内容领域转移，民间资本可以大有作为。

坚冰已经打破，航线已经开通。民营资本参与电信建设是我国经济体制改革的一项重大突破，也是大势所趋，我们唯有增强共识，齐心协力，为顺利完成通信产业的体制改革而不断努力。来源:2010-10-25 IT 时代周刊

[返回目录](#)

产业环境篇

【政策监管】

联合国：通信技术为治贫提供新机遇

在越来越多的低收入国家，农民、渔民和企业家利用移动电话和其他通信技术来改善生计。在过去几年里，世界上最不发达的国家手机拥有率已经从每 100 名居民中 2 人拥有增加到 25 人拥有。现在使用的手机技术简单、便宜，穷人都能买得起、用得起。联合国贸发会议(UNCTAD)在 10 月 14 日发布了《2010 年信息经济报告》，敦促各国政府以及其他政策制定者充分利用这些新的治贫机会。报告说，这就要求密切关注穷人对手机以及其他信息和通信工具的创新使用，并利用精心制定的政策来推动并扩大这种趋势。

利用移动电话减少贫困

当穷人能够更好地获得信息和更好地进行交流时，信息和通信技术可以显著地帮助他们提高收入。

移动电话的迅速普及使得穷人有史以来第一次能够使用即时的交互式通信。移动电话的普及率远远高于其他信息通信技术的普及率，例如高于固定电话、互联网以及宽带(见右图)。发手机短信和未接电话的使用有助于让更多的穷人负担得起手机的费用。

资料来源：贸发会议《2010 信息经济报告》。根据国际电联世界电信/ICT 指标数据库中的数据。

随着手机的普及，可用于移动电话的新应用和服务正在低收入国家出现。手机越来越多地用于语音通信和短信(SMS)，越来越多地用于访问互联网。在一些发展中国家，移动电话现在允许没有银行账户的人进行个人对个人支付、汇款和预付购买。这样可以降低交易成本，使资金更容易、更便宜、更安全地转移到偏远地区。

手机满足创业需要

贸发会议的报告显示，中低收入国家的微型企业正在迅速采用手机作为推进其商业活动的重要工具。在尼日尔，粮食交易商正受益于较低的交易和信息搜寻成本。在加纳、印度，移动电话已成为渔民和鱼贩的重要通信设备，使市场更有效率、生活得到改善。对于尼日利亚的微型织布企业，移动电话降低了交易成本。此外，生产商以往必须旅行才能找到最好的买家并进行价格谈判，现在这方面的旅行不需要了，因而节省了时间和金钱。在孟加拉国，一个服务热线已经设立，利用移动电话向小农户提供信息和咨询服务。

此外，为迎合对手机和相关应用程序及服务的需求，新的就业岗位出现了。许多穷人在街上或在商店里卖移动通信卡或移动支付服务。这些工作通常可以由缺乏正规技能的人来做。在冈比亚，例如，以前街头乞丐已经有了为移动通信运营商工作的机会，并取得了较高的收入和提高了社会地位。

抓住新的 ICT 机遇

《信息经济报告》敦促决策者和其他利益相关者对这一系列新机遇给予更多的关注。正如联合国秘书长潘基文在报告序言里所强调的：“为了确保更好地利用 ICT 减贫，政策很重要。结果取决于引入 ICT 的具体形式和环境。政府可以发挥关键作用，可以制定政策有效地应对受益人的具体需求。这种需求在不同企业之间、在农村和城市之间以及在各 国之间都有所不同。”

贸发会议向各国政府提供了一系列建议：

——为了社会最贫困群体，决策者应该重点扶持在较低层次的经济活动上和较简单的技术层面上采用 ICT，特别是在农村地区。

——政府需要更加以需求为导向，针对穷人的具体情况并反映穷人的投入。这就是说，各国政府应监测穷人是如何使用移动电话和其他 ICT 的，并根据所发现的情况开展工作。

——移动覆盖范围进一步扩大是重要的。截至 2008 年年底，几乎有一半的最不发达国家的农村人口仍然没有被移动信号覆盖。

——ICT 的使用需要可以负担得起。在移动电话方面，南亚模式提供了经验，那里的使用成本最低。竞争可以在这里发挥作用：独家服务供应商，或服务提供者人数有限，往往意味着更高的成本。

——各国政府在设计商务支持服务时应该更好地利用手机，并使这些服务适应贫困用户的能力和情况。

——发展伙伴需要及时跟上最新的 ICT 发展，并实施减贫战略，充分重视 ICT 的潜力。

——各国政府和发展机构应与私营部门及民间组织合作，促进雇用穷人的小企业更好地利用 ICT 项目，这往往需要多个利益相关者结成伙伴关系，一起采取行动。来源:2010-10-21 人民邮电报

[返回目录](#)

工信部：海缆陆缆要双登陆点双路由保护

近日，工业和信息化部印发《关于加强国际通信网络架构保护的若干规定》(以下简称《规定》)的通知，《规定》明确，新建海缆要实现两个登陆点登陆，新建陆缆的跨境段应当实现双路由保护。

在新建国际海缆、陆缆方面，该《规定》确定了双登陆点登陆、双路由保护的原则。《规定》要求，基础电信业务经营者新建的国际海缆系统在国内原则上应当实现两个登陆点登陆，系统原则上应当成环保护。基础电信业务经营者新建国际陆缆系统的跨境段原则上应当实现双路由保护。基础电信业务经营者购买或租用的国际传输系统资源应当结合业务情况安排相应的安全保护措施。

为了避免国际通信的拥塞，此次工信部对国际通信业务的出入口局网络负荷也有明确要求。《规定》明确“任一城市的国际通信业务出入口局疏通的语音、互联网业务所占比例原则上应当不高于同类业务总量的 50%。”

此前，曾有多次类似“莫拉克”台风导致部分地区海底光缆发生中断的情形发生。为此，工信部明确规定，基础电信业务经营者应当尽量避免在地震、海啸、火山爆发易发区、张网捕鱼作业频繁区敷设海缆。已在上述区域敷设海缆的，应

当建立陆上保护线路，优化海缆路由，并做好相关网络运行事故的预防预案、应急处置预案。来源:2010-10-26 新浪科技

[返回目录](#)

IPv4 地址即将用尽 网络注册组织呼吁使用 IPv6

代表全球五大区网络注册单位(RIR)的号码资源组织(Number Resource Organization)近日表示，现有科技所能供应的 43 亿数字网址，95%已被使用。RIR 呼吁大家使用 IPv6。

RIR 主席 Axel Pawlik 以声明表示：“这是因特网问世以来的一个重要里程碑，也代表 IPv4 在 RIRs 的最后一部分位置，即将尘埃落定。”目前使用的 IPv4 数字网址迅速耗尽，因此 Pawlik 呼吁大家开始支持的 IPv6。

目前，一些大型的网络公司包括 Comcast、Google 和 Facebook，都积极为 IPv6 作准备。专家称虽然使用 IPv4 的网站仍可持续运作，但只使用 IPv4 技术的公司将无法进入 IPv6 领域。

早在 2009 年 1 月，IPv4 的用量就已经跨越了 90% 大关，进入即将耗尽的阶段。尽管转移 IPv6 的情况不太理想，但号码资源组织(NRO)不认为 IPv4 网址会爆发临终抢注，该组织呼吁大家尽快展开转移行动，以免届时发生“混乱争夺 IPv6 网址的情况，增加网络成本和威胁全球网络的稳定和安全。”

据了解，整个 IPv4 地址空间是分成 256 个区块，每一区块称为一个 /8。现在只剩下 12 个 /8，再有 7 个被占满后，剩下的 5 个将平分给五大区的 RIRs。NRO 表示，最后的 5 个 /8，可能将再 2011 年初发放给注册单位。但那还不是 IPv4 网址的结束，因为 RIRs 还要把那些配额，直接或间接分给下游的顾客。来源:2010-10-20 飞象网

[返回目录](#)

工信部电信统计公报:前三季主营业务收入增 6.8%

据工信部最新统计数据显示，9 月份，全国电信业务总量完成 2681.8 亿元，电信主营业务收入完成 792.2 亿元。1~9 月份，全国电信业务总量累计完成 22748.9 亿元，比上年同期增长 20.8%；电信主营业务收入累计完成 6675.1 亿元，比上年同期增长 6.8%。

与前几个月相比，9 月份我国通信业发展呈现的特点依然是：话音业务移动化趋势明显，电信业务收入平稳增长，移动电话用户继续保持快速增长三大特点。

1~9 月份 ,固定本地电话通话量累计达到 3352.6 亿次 ,比上年同期下降 19.3%(其中无线市话通话量累计达到 487.6 亿次 ,比上年同期下降 48.0%) ;移动电话通话时长累计达到 31692.3 亿分钟 ,比上年同期增长 22.9% ;电信主营业务收入中 ,移动通信业务收入累计完成 4651.0 亿元 ,比上年同期增长 12.0% ,其中移动话音业务收入增长 9.4% ;固定通信业务收入累计完成 2024.1 亿元 ,比上年同期下降 3.6% ,其中固定话音业务收入下降 18.5%。

9 月份 ,全国电话用户净增 917.3 万户 ,其中固定电话用户减少 107.1 万户 ,移动电话用户净增 1024.4 万户。1~9 月份 ,基础电信企业互联网宽带接入用户净增 1715.7 万户 ,其中 9 月份净增 231.8 万户 ,总数达到 12113.5 万户。来源:2010-10-20 人民邮电报

[返回目录](#)

手机欠费停机或成历史:用户最高可透支 2000 话费

在日常生活中 ,很多人都遇到过手机“ 欠费停机” 本人却不知道 ,使一些重要的电话不能及时接到而耽误了事儿。近日 ,记者从沈阳三大电信运营商了解到 ,手机“ 欠费停机” 或成历史 ,一些手机用户因为在网时间长和良好的历史消费记录 ,成为运营商的优质客户 ,已经可以“ 透支” 一定数额的话费。这样 ,各家运营商的优质手机用户不用再担心“ 欠费停机” 了。

最高可“ 透支” 2000 元

10 月 25 日 ,记者从中国移动沈阳分公司的客服热线咨询到 ,根据移动用户使用的手机历史在网时间与消费额度记录 ,目前移动公司的系统识别出不同的信用等级 ,按照相应的信用度等级 ,沈阳移动用户被分为 15 个信用等级。

举个例子 ,如动感地带套餐是从 1 级至 5 级 ,可透支金额 5 至 25 元 ,神州行套餐从 2 级至 6 级 ,可透支 10 至 30 元 ,全球通用户的信用等级是从 4 级至 15 级 ,最低透支 20 元 ,最高可透支 2000 元。

除了移动推出这样的“ 透支” 服务外 ,记者还咨询了联通、电信两家运营商 ,这两家的 VIP 手机用户目前都可享受类似的话费“ 透支” 服务。电信沈阳分公司客户服务中心的人员向记者解释 ,电信的 VIP 用户可以“ 透支” 话费 ,比如是电信钻石卡的用户 ,可以一个月内申请三次信誉度开机 ,透支 300 元 ,金卡手机用户 ,可以一个月内申请 3 次信誉度开机 ,透支 200 元 ,银卡手机户一个月内申请两次信誉度开机 ,透支 200 元。

但钻石卡、金卡用户需 48 小时内进行缴费 ,银卡用户需在 24 小时内进行缴费。

在网越长“透支”额度越高

据了解，移动、联通、电信的每家运营商给出手机用户不同的“透支”话费服务，但都有严格的规定。

从各家通信运营商的规定看，基本上是在网时间越长，信誉度越高，透支额度越大，例如要达到移动 14 级信誉度，必须在移动网 10 年以上，神州行用户如果要达到 6 级信誉度，则需在网 5 年以上，而且还需没有欠费记录。这种信誉度每个月都有调整，是移动根据系统自动识别。

目前，移动实行全面的信誉级别设定。但联通与电信只是设定在 VIP 用户上。

记者就这种“透支”服务采访一些手机用户，他们表示，很欢迎这种灵活且有利于手机用户的服务，这使得他们不再担心漏电话而误事儿了，的确非常实用。

其实对于手机“透支”费用额度，大多数被采访的人表示，并不需要太大的额度。

一家运营商的相关负责人向记者透露，在资费价格战竞争非常激烈，常规资费下调的手段已经不再吸引用户的情况下，作为运营商来说，无论是现在还是将来，谁先打好服务牌或许就是赢家。

未来，将可能会有越来越多的手机欠费不停机这样的服务推出。来源:2010-10-26 北国网-辽宁日报

[返回目录](#)

【国内行业环境】

三网融合推动广电行业洗牌

“我们的政策一直在倡导广电行业跨地域、跨行业、跨主体的整合，现在三网融合的背景下，不管是全国有线网的整合，包括一省一网，全国一网，或者中国有线公司的整合，以及广播电视的横向合并，都体现了这个趋势。”2010 年中国国际通信展期间，中央人民广播电台副台长王晓晖接受《第一财经日报》采访时表示。

但是，他也指出，行政主体进行整合比较困难，未来可能更多地通过企业层面的资本和产业资源进行整合。

中央人民广播电台正在从纯事业单位体制向可经营资源市场化转型，并且已经由单一的媒体广告业务，发展成为“传统媒体经营”、“新媒体经营”、“股权投资与并购”三驾马车并驾齐驱的全媒体产业聚合平台。

新媒体在中央人民广播电台的整体架构中占有重要地位。记者了解到，中央人民广播电台的新媒体业务全部由全资子公司——央广传媒发展总公司运营，央

广传媒发展总公司拥有 7 家全资子公司、3 家控股子公司，新媒体业务涉及网络、手机电视、数字广播、数字电视等多个领域。

“在转型新媒体的过程中，谁转得早，谁肯定就获利早。”王晓晖表示，以英国 BBC 广播公司为例，作为全球最大的新闻广播机构之一，通过发展互联网视频点播等业务，已经成功转型为全媒体平台。

王晓晖认为，过去的传统媒体主要是事业单位体制，发展主要依靠政府拨款，而发展新媒体必须采用产业模式，通过市场运作“自己养活自己”。

记者了解到，2009 年中国广播网注册用户数提升 50%，在 Alexa 全球排名大幅提前；中央台手机广播电视在中国移动、中国联通、中国电信三大运营商网络上全面推进，收费用户数量到 2009 年底达到 45 万，在五家集成牌照运营商中排名第一。

王晓晖透露，中央人民广播电台发展新媒体的思路就是要成为“定制媒体服务商”，目前正在搭建一个名为“央广网络广播电视台”的平台，通过这个平台发展包括网络、手机和电视等适合三屏的内容。

三网融合提供的正是这样一种机遇。据悉，三网融合试点方案目前已经上报国务院，下一步还会有进一步的修改，尽管目前通信和广电在谈判中站在不同产业角度上有些分歧，王晓晖认为，如果两年之后，不管是广电还是电信企业，都出现用户增长和收入增长，那么就说明三网融合可以在保障内容安全健康的前提下实现产业的规模发展。

记者了解，央广传媒发展总公司内部定下的目标是，计划用三年左右的时间对接资本市场。王晓晖表示，整个传统行业向新媒体的转型肯定是一个长期过程，但在这个过程中总会有先锋队和勇于吃螃蟹的人，现在这个先行的群体正在逐步形成。来源:2010-10-21 第一财经日报

[返回目录](#)

北京完成 IPTV 与全国平台对接

昨天，记者从北京三网融合工作协调小组了解到，北京地区 IPTV 集成播控平台已经完成了与中央总平台的对接，这标志着北京的三网融合试点工作迈出了实质性一步。

据了解，由北京电视台负责建设的北京 IPTV 集成播控平台已与中央总平台成功对接，形成了全国、地方 IPTV 两级播控平台架构，实现了 IPTV 节目内容统一集成和播出控制、电子节目指南管理、用户管理、鉴权认证计费等主要业务功能。

2010年9月底，四川首次完成了总、分两级播控平台的对接，目前已完成对接工作的还有湖北。广电专家吴纯勇表示，这种对接只是广电系统自身内容集成播控平台的对接，而真正的对接还应该包括电信系统平台尤其是计费系统平台的对接。在目前已对接成功的几个地区，集成播控平台都没有电信系统平台的参与，因此IPTV业务距正式推出还有一段路要走。来源:2010-10-25 京华时报

[返回目录](#)

无线安全支付产业联盟掘金移动互联网

面对迅猛发展的移动互联网前景，产业链上下游的企业已经开始携手，共同“掘金”这个巨大的市场。

近日，全球芯片巨头高通、MTK，手机巨头诺基亚、三星、摩托罗拉、华为、联想、天语、宇龙、魅族等国际国内重要手机厂商，以及UCWEB、创新工场、掌上明珠、人人网、拉阔、电子艺界(EA)、掌上书院、掌媒、巨鲸音乐、亮点时间、机锋网等主流手机应用提供商等60余家各类厂商与第三方支付企业支付宝联合成立无线安全支付产业联盟，意在建立一个产业链级的利益分享机制，为未来的移动互联网发展注入更强的动力。

打造安全支付环境

随着3G等无线上网技术的发展，越来越多的互联网应用转移到手机等移动设备上。根据易观国际的数据，我国移动支付市场将在未来几年迎来高速发展，市场规模有望在2010年内突破30亿元，年增长率达到50%。

无线支付的前景虽然非常明朗，但支付安全问题一直让人担心，尤其是在目前国内缺乏成熟的信用环境和完善的信用卡支付体系下，亟需破解支付信用与安全难题。

此外，由于上网终端及系统环境的多样性，移动互联网领域面临用户群体偏少、支付缺失、体验不佳等因素困扰，无法形成足够良性的商业模式。

在这样的背景下，无线安全支付产业联盟应运而生。

业内人士认为，成立无线安全支付产业联盟将对移动互联网产生巨大影响。只有真正实现集信用、安全、方便为一体的无线支付，消费者才能获得更好的移动互联网体验，厂商才能赚得盆满钵满。

高通副总裁沈劲表示：“在移动互联网必将成为未来人与网络交互的主流环境下，成立一个基于支付方案的产业链联盟具有战略意义。高通将全力支持联盟厂商一起构建一个畅通的环境，从芯片层面统筹手机支付方案，推动移动互联网发展。”

业内人士表示，在移动互联网软件内实现账户支付的模式将具有划时代意义，支付宝通过内建利益分享机制，打通从芯片到硬件到应用的移动互联网全产业链，或将改变移动互联网的产业生态。

迎来爆发式增长

在移动互联网进一步成熟，及相关政策日趋明朗的背景下，业内均认为无线支付即将迎来爆发性增长。而刚刚成立的无线支付产业联盟无疑将起到推波助澜的作用。

据了解，当前与手机支付相关的方案主要分为近距离支付与远程在线支付两大模式。前者吸引了手机运营商及银联等的强烈关注，分别提出了 NFC、RF - SIM 卡等不同解决方案；后者主要基于移动互联网作为通道进行支付结算，并利用客户端等方式将移动设备具备支付功能。而在前者还在就标准差异争执不下时，远程在线支付模式已经初步完成布局。

此前，支付宝已经就 iPhone、Android、Blackberry、Windows Mobile、Symbian、JAVA 等手机系统环境开发客户端，使用这类移动终端的用户可实现向其他用户账户付款、交易查询、提现、确认收货、水电煤缴费、话费充值、点卡购买等服务，并可使用卡通、网汇 E、话费充值卡、网银等渠道资金进行支付。据悉，当前基于支付宝手机客户端的日均支付已超过 20 万笔。

“如果说客户端仅仅是支付宝在无线支付领域的横向布局，那此次安全支付产品则使得支付宝进一步纵向切入移动互联网，通过对应用软件的开放式扶持，打通移动互联网产业的利益，完成纵横双向的深度布局。”业内分析人士表示。

竞争愈加激烈

事实上，除了支付宝以外，包括易宝支付、财付通等第三方支付平台都已经进入了移动支付领域，并希望通过自己的产品和商业模式抢占市场先机。

除了第三方支付企业外，移动支付市场的“大蛋糕”还被电信运营商和银行所关注。

据悉，中国银联早就联合工商银行、农业银行、建设银行、交通银行等 18 家全国及区域性商业银行，以及电信运营商中国联通、中国电信，手机制造商诺基亚、联想等，还有多家智能卡及安全芯片厂商、受理终端厂商、系统集成商、科研院所等相关机构一起成立了移动支付产业联盟。

中国银联表示，移动支付产业联盟是银行和移动通信运营商共建的基础服务平台，公交、地铁、水电煤、影院、石油公司、医院、商业零售等各行业用户都可以基于此平台开展服务，将打通支付、通信、芯片、智能卡、电子等不同行业间的壁垒。据了解，联盟会员还将联合推广基于金融账户、采用 ISO 有关非接触通信的国际标准的智能卡手机支付业务。

除了中国银联以外，目前各大银行也在力推手机支付业务，除了传统的手机银行服务，还附加了生活缴费、信用卡还款、分期付款等一系列新增手机支付业务。

此外，目前三大运营商均涉水手机支付市场，上海移动开通的“世博通”手机钱包功能；中国联通用户只要购买内置 NFC 芯片的联通手机就可以在公交车上刷卡；中国电信用户只需“刷”手机即可在上海南京路上 50 多家指定商户内消费购物。

业内人士指出，对运营商而言，手机支付作为跨行业融合类业务，与话音、上网、短信、彩信等业务类型差别不小，但它很可能成为运营商新的业务增长点。

这样看来，银行、电信运营商、第三方支付企业均已在各自领域形成一股力量。支付宝无线事业部资深总监诸寅嘉表示：“不管是以何种方式主导，移动支付市场仍旧是充满诱惑力，也充满挑战。而且市场的前期培育成本相当高昂，并非一家公司所能主导。”来源:2010-10-25 中国高新技术产业导报

[返回目录](#)

60 厂商组建手机安全支付联盟 欲打消公众疑虑

移动互联网商机乍现，但用户付费不便、收费透明度低、诈骗事件屡发的问题制约了手机支付市场发展。昨日，国内首个“无线安全支付产业联盟”成立，试图联手推动这一市场扩容。

60 余家产业链厂商结盟

据悉，这是国内首个无线支付领域的联盟，并试图通过产业合作解决手机支付安全问题。全球芯片巨头高通、MTK，手机制造商诺基亚、三星、摩托罗拉、华为、联想，手机应用提供商创新工场、UCWEB、人人网、机锋网等 60 余家各类厂商与支付渠道商支付宝已经通过此联盟达成合作。

对此，有分析人士指出，该联盟成员涵盖了国内手机支付产业链上各环节主流厂商，手机芯片商、系统方案商、手机硬件商、手机应用商、支付渠道商欲通过集体协作，在产业链各环节对支付安全严密保护，打消公众的疑虑，扩大市场规模。

实际上，除该产业联盟之外，中国联通手机支付业务也将在 11 月试用，中国电信也在加快相似业务步伐。此外，中国银联以及第三方支付企业财付通、易宝支付、快钱都在开展手机支付开放平台的工作。

“安全隐患”困扰手机支付市场

根据艾瑞报告，2010年手机支付市场规模将达到28.45亿元，且目前手机支付用户已达到2000万，但对比8亿手机用户的数字和互联网在线支付上半年4546亿元的市场规模，无疑是“小巫见大巫”。

谈及手机支付发展缓慢的原因，业内人士告诉记者，安全隐患是致命因素。

此前移动互联网一般采用两大不成熟收费方式：广告模式和代扣费模式。广告模式要求在软件中内置广告，但受困于移动终端展示面积和无线带宽、资费的问题。代扣费模式曾爆发SP增值业务乱相，代扣费率高、用户结算欠透明、方案适用性差等诸多弊病让用户体验、支付成功率大幅下滑。

正是手机支付市场长期处于无序竞争状态，导致用户群体偏少、可靠支付缺失，用户体验不足，进而影响移动互联网良性商业模式的形成。

开放分成模式或成市场主流

值得注意的是，此次产业联盟对参与企业实行“诱惑性”的分成比例，提高了各家厂商推动手机支付模式的积极性。

支付宝公关总监陈亮告诉记者，与产业链各厂商达成联盟合作后，联盟共推的安全支付产品并非仅有资金通道功能，其杀手锏在于可通过该支付方案设置参与各方的分成比例。除了开发者获益外，芯片商、系统方案商、硬件商都将获得相应的收益。“分成比例取决于参与程度。”陈亮透露，目前暂定开发者能够拿到90%以上的利润分成，这高于国际上普遍的“七三分成”标准，而芯片商、硬件商也能拿到不错的分成。来源:2010-10-20 北京商报

[返回目录](#)

我国手机等移动通信终端 3C 认证机构增至 3 家

中国国家认证认可监督管理委员会宣布授权国家无线电监测中心检测中心(英文简称 SRTC)为中国第三家移动用户终端 CCC 认证检测实验室。

CCC 认证俗称 3C 认证，是目前我国最重要的认证体系之一，也是中国强制性产品认证体系之一，它要求：任何 CCC 名录上的移动终端产品不仅要满足电气安全的要求，还要满足电磁兼容的要求；每个产品不仅能够保障使用人员的人身安全，还要防止产品的无意发射影响到其他的产品正常工作。

SRTC 是隶属于国家无线电监测中心的独立第三方检测实验室，是我国无线电技术领域唯一的国家级质检机构，具有 20 多年的无线电设备检测经验，以及国内国外多项重要的认证资质。

经过 7 年之久，中国国家认证认可监督管理委员会授权 SRTC 为中国第三家移动用户终端 CCC 认证检测实验室，是为了满足我国移动用户终端日益多样化的发展需要。

国家无线电监测中心检测中心下属移动用户终端 CCC 认证实验室日前举行了揭牌仪式。同时，SRTC 增加了移动用户终端 CCC 认证这项重要的检测资质，使得 SRTC 可以为用户提供从无线电发射设备型号核准认证、国际认证、委托测试到移动用户终端 CCC 认证一条龙的服务，增强了 SRTC 的市场竞争力。来源:2010-10-25 新浪科技

[返回目录](#)

两岸通信业联手推 TD-LTE 加速中国 4G 标准产业化

昨日，由中国移动通信集团公司和台湾工业技术研究院联合主办的“海峡两岸 TDD 宽带移动技术发展与合作高峰论坛”在上海召开。中国移动通信集团公司董事长王建宙、中国移动通信集团公司副总裁李正茂、工业与信息化部科技司司长闻库、工业与信息化部电信研究院副院长曹淑等相关政府部门、中兴、华为等企业也参加了此次峰会。

包括中华电信、台哥大、远传电信、威宝电信、台湾交通大学、工业技术研究院、宏达电、联发科等在内的台湾近 30 家通信企业和机构的高层云集上海，与大陆政府主管部门、中国移动和设备制造企业高层一起探讨两岸在 TDD 宽带移动技术发展上的合作。

此次大会的召开，吸引了台湾通信产业界近 20 位董事长和 CEO 参会，涵盖了台湾地区研发机构、高校、运营商、网络通讯设备商、芯片终端企业，充分显现了台湾产业界对于 TD-LTE 产业化和国际化发展的认可和支持。

中国移动董事长王建宙在会上致辞，向台湾产业界介绍了大陆 TD-SCDMA 的商用化进展和 TD-LTE 的产业化进展。王建宙表示“随着移动数据流量爆炸性增长，全球运营商加快移动宽带发展步伐，LTE 商用化正变现实。在全球产业界的共同参与和大力支持下，TD-LTE 产业化进程取得突破性进展，正逐步迈入规模部署和应用阶段。TD-LTE 的快速发展，吸引了众多国际运营商的关注和支持，很多都有意建设 TD-LTE 试验和商用网络，TDD 移动宽带技术发展出现了前所未有的机会。两岸携手共同推动 TD-LTE 的发展，优势互补，将有望开创两岸引领全球 TDD-4G 产业市场发展的全球通信新格局。”

闻库司长在大会致辞中表示“作为 TD-SCDMA 的后续演进技术，TD-LTE 技术将进一步提升 TD 产业的市场竞争和国际化发展能力。TD-LTE 将在

TD-SCDMA 的产业基础上,进一步提升 TDD 技术产业链的整体水平,使得 TDD 宽带无线技术真正实现全球化应用。中国政府始终立足于全球化的、开放的、融合的立场,坚定不移地支持 TD-LTE 的快速发展,愿为 TD-LTE 营造良好的发展环境,并积极开展 LTE 频率规划和划分工作,为 LTE 的发展提供资源基础。”

峰会上来自海峡两岸的运营商、设备制造企业和学术界的嘉宾,就 TD-LTE 的全球化发展,特别是给两岸通信产业带来的合作发展契机,展开了深入的探讨。两岸嘉宾一致认为,两岸产业界在 TDD 技术产业上的优势,将有望共同推动 TD-LTE 的全球化发展,实现对全球 TDD 技术产业发展的引领。

高峰论坛会后,由中国移动通信集团公司副总裁李正茂主持又召开了两岸产业精英的开放式圆桌讨论会,就两岸如何把握 TDD 移动宽带市场机遇,共同推动 TD-LTE 全球化发展进行更为深入的探讨。会后,台湾产业界高层又饶有兴趣的参观了 TD-LTE 世博演示网络,参观代表都对 TD-LTE 快速形成的端到端产品能力和强大的业务性能表示惊讶。更进一步增强了对于 TD-LTE 未来市场前景的信心。

本次峰会的召开,进一步加强了两岸通信产业界的合作。并借助 TD-LTE 的国际化发展机遇,凝聚两岸通信产业界力量,为加速 TD-LTE 产业化进程,赢得全球移动宽带市场,奠定了坚实的基础。来源:2010-10-21 通信产业网

[返回目录](#)

【国际行业环境】

非洲电信市场竞购动作频繁

近日,关于中国联通竞购尼日利亚电信的传言再起。尽管联通相关人士表示集团暂时没有官方回应,还是以 2 月份发布的公告为准,但这从侧面表明,将业务扩展到有增长潜力的新兴市场已经成为全球电信市场的趋势。

非洲市场竞购动作频繁

有报道称,尼日利亚国有企业管理局日前发布一项声明,宣布乔纳森总统已经批准将 Nitel 以 25 亿美元出售给新时代财团。据称,联通、欧洲在该财团中参股 20%,这意味着联通为迈出国际化第一步,可能会投入 5 亿美元。

而在本月初,俄罗斯第二大移动运营商 VimpelComLtd。宣布,同意和埃及 Weather Investments SpA 合并移动资产,这笔交易估价约 65 亿美元。据悉,交易达成后,新成立的合并企业会成为全球第五大移动运营商。此外,VimpelCom 会将其目前业务扩展至包括非洲以及中东地区在内的众多市场。

新兴市场之间也在加速并购，据传阿联酋电信公司计划借债 90 多亿美元来收购科威特最大移动运营商 Zain 的股份。

此前 6 月初，Zain 宣布已完成向印度巴帝电信出售非洲资产，交易总价达到 107 亿美元。

亚非拉等新兴市场潜力巨大

亚非拉等新兴市场的发展潜力同样吸引着欧洲电信巨头的目光。法国电信大力拓展在非洲的业务。2009 年，法国维旺迪公司则宣布收购巴西电信运营商 GVT 公司全部股份，此举也成为维旺迪 2010 年上半年实现业绩增长的主要动力之一。

此外，英国沃达丰主攻印度、南非等英联邦成员国，葡萄牙、西班牙电信则将重点放在南美各国。9 月 24 日，巴西电信监管局表示，已有条件批准了西班牙电信斥资 97 亿美元控股巴西最大移动运营商 Vivo 的交易。

与此同时，亚洲也是欧洲各大通信业巨头瞄准的对象。

正如 Vimpel Com 首席执行官亚历山大·伊卓西莫夫所言：“电信行业的下次增长机遇会出现在新兴市场，此次我们合并 Weather Investments 只是公司发展目标的开始。”

欧洲电信与视听研究所(Idat)2008 年的数据显示，发达国家电信市场的增速远不及新兴国家。北美和欧洲的电信市场年增速分别为 2.9%和 3.4%，而亚太地区电信市场增速为 6.2%，拉美地区为 10%，非洲及中东地区的增速更是高达 13.5%。

盈利压力促全球通信市场加速整合

各国电信运营商纷纷进行海外并购，这一方面与新兴市场巨大的发展潜力有关。正因为新兴市场各项业务发展不成熟，市场尚未饱和，故更容易成为通信新产品和新服务开发与普及的前沿阵地，而潜在的庞大用户群也是展开各项业务的基础。

另一方面，发达国家电信市场已日趋饱和、增长乏力，各电信巨头很难再快速扩大营业收入，从而导致业绩增长比较迟缓。电信巨头们要提高业绩只能通过联盟、并购来扩大规模，或通过合作来降低成本、提高盈利能力。

对于那些尚处于上升势头的新兴运营商而言，并购无疑是其快速发展壮大的重要手段。以中国电信市场为例，本土市场发展迅猛，且竞争加剧，这让海外市场成为拓展业务的重要领域。此前，中国移动就已经迈出国际化步伐，若中国联通如传言所称最终达成此项交易，尼日利亚无疑会为中国联通的未来发展增加重要砝码。来源:2010-10-25 通信信息报

[返回目录](#)

俄罗斯责令运营商降低漫游资费

据国外媒体报道，俄罗斯联邦反垄断局(FAS)已命令该国三大移动运营商 MegaFon、MTS 和 VimpelCom，降低他们用户在其他独联体(CIS)的漫游资费，并改善定价透明度。

俄反垄断局与哈萨克斯坦相关机构联合对漫游服务进行了一次调查，反垄断局报告称发现运营商从他们的移动资费中获取了“暴利”。

特别令人关注的还有漫游账户结算的延迟，给客户留下了未来潜在的大量账单。

运营商已经被命令降低其漫游资费、改善漫游账户结算延迟，以及向用户发送短信告知他们费用和漫游中产生的任何问题。来源:2010-10-26 中国通信网

[返回目录](#)

土耳其新法规或导致黑莓手机遭禁

据国外媒体报道，土耳其新批准的一部法规可能导致黑莓智能手机在该国遭禁。

土耳其报纸《Miliyet》和《Vatan》周一撰文称，按照新法规，生产支持加密通讯设备的土耳其厂商必须向该国信息通讯技术管理局(以下简称“BTK”)提供加密代码，否则 BTK 会屏蔽该设备的电子邮件服务。

BTK 负责人塔伊丰·阿卡尔(Tayfun Acarer)称，黑莓厂商 RIM 应当尽快向 BTK 提交相关代码。他说：“如果该公司希望在土耳其合法开展业务，就应该尽快提供这些代码。否则，BTK 将动用法律手段。”

不久前，RIM 曾与印度和阿联酋政府就类似问题发生纠纷。

由于支持加密电子邮件服务，黑莓手机受到了商务人士的欢迎。目前，市场上的其他智能机并不采用这种系统。来源:2010-10-26 新浪科技

[返回目录](#)

监管机构责令英国电信开放光纤线路使用权

据国外媒体报道，Broadbandchoices.co.uk 的发言人西摩尔·拉瑟(Seamour Rathore)日前表示，随着英国电信超高速光纤宽带网络的开通，用户们将享受更加优惠的价格和协议。

这位发言人称：“随着越来越多的公司开始使用英国电信的光纤网络，消费者将会有多种不同的服务和价格选择。服务的品种越多，在对比各种宽带协议后，用户就约容易找到适合自己需要的。”

“英国电信的光纤网络对整个国家的未来而言，无疑是至关重要的，”她补充说。

在相关的 IT 行业新闻，根据最新的促进竞争和投资计划，通讯办公室已经责令英国电信向其他公司开放其光纤线路的使用权。

这一监管机构的决定指出，允许竞争对手使用英国电信铺设的最新光纤线路进行虚拟连接(虚拟分拆)。这一决定将给予其他公司接入光纤网络、进而为其客户提供超高速宽带服务的机会。来源:2010-10-20 飞象网

[返回目录](#)

澳洲电讯与 VHA 拟 2012 年分拆 3G 网络合资公司

澳洲电讯(Telstra)与 VHA(C114 注 :沃达丰与和记电讯在澳大利亚合资公司)已宣布，将于 2012 年结束他们的 3G 网络合资公司，进行分拆。

两家运营商将从共享的 2100MHz 网络分离资产，将其并入各自的基础设施，澳洲电讯表示。沃达丰发言人表示，网络资产将差不多“对半分”。

澳洲电讯和沃达丰澳大利亚 2004 年成立合资公司，在澳洲电讯基于 850MHz 频段建设 Next G 3G 网络之前，并早于沃达丰与和记电讯澳大利亚合并成 VHA。

“澳洲电讯 Next G 3G 网络的覆盖率、速度和服务均优于 2100MHz 网络，因此没必要继续在合资公司投资。”澳洲电讯首席营销官凯特·麦肯齐(Kate McKenzie)表示。

仍使用旧网络的澳洲电讯用户将不能拨打视频电话或使用 Mobile Foxtel 的移动电视服务，但合作结束将不会影响用户使用 Next G 网络。

暂时分拆预计自 2012 年 8 月 31 日起，但若条件满足，将提前到 1 月 1 日。

“我们将鼓励使用 2100MHz 网络的用户在 2012 年前升级他们的手机。”她说。

Telstra 表示，此举可能使 2014-2017 财年的年 EBITDA 提高 5000 万澳元(4930 万美元)，由于基础设施还在继续使用因此不会产生任何资产损耗。

VHA 表示除了那些 2012 年分拆将获得的基础设施以外，还将在其现有 3G 网络上增加 1400 个新基站。公司已拨款为 850MHz 网络上安装 1500 个基站。约 350 个基站已开启，另外 50 个将在月底前投入使用。

VHA 还透露，已完成新技术如飞蜂窝的试验，预计在圣诞节前迎来首个商业客户。1800MHz 的 LTE 试验也已完成。

此外，VHA 将进一步投资光纤回程使其与规划中的国家宽带网络相接。

“我们已在网络上投资了超过 5.5 亿澳元，计划还有更多。”VHA 首席执行官奈杰尔·迪尤斯(Nigel Dews)表示。来源:2010-10-22 中国通信网

[返回目录](#)

法国电信提升 ADSL 覆盖率 计划 3 年覆盖率超 99%

法国电信打造了一个为期三年的计划，目标是到 2013 年，将 ADSL 家庭用户覆盖率从目前的 98.6% 提高到 99% 以上。

法国电信这项耗资 8170 美元的 ADSL 扩建工程将于 2010 年年底启动，是法国电信“征服 2015 年”发展计划的一个组成部分。法国电信表示，“征服 2015 年”计划以客户服务为重点，将“通过提高服务质量征服网络和客户”。

法国电信的客户服务驱动力来自于其刚刚推出的“四合一”服务包，即一项结合了无线通信、宽带、IPTV 和无限制的有线电话的捆绑服务。维持良好的服务质量不仅能防止现有的和新增 ADSL 用户被竞争对手抢走，还能够吸引那些正在考虑采用多业务宽带捆绑服务的用户。

法国非常重视宽带发展。在法国电信及各种竞争性服务提供商的推动下，DSL 业务和正在建设中的光纤到户(FTTH)成为促进整个法国宽带增长的发动机。截至 2010 年 6 月初，法国共拥有 2000 万宽带用户，其中包括 1030 万批发业务用户和 4 万新的基于光纤宽带的用户。来源:2010-10-21 人民邮电报

[返回目录](#)

墨西哥电信市场潜规则严重 NIHD 与 Televisa 谈崩

移动通讯服务提供商 NII Holdings(NIHD)曾在二月联合传媒巨头墨西哥电视集团(Grupo Televisa)，一起在墨西哥市场投资无线通信，双方的合作似乎有足够的财政力量和政治力量来重组墨西哥移动市场。

与 Televisa 公司合作，相当于 NII 集团获得了一个拥有丰富市场及内容意识，并且善于在墨西哥立法者和监管者之间游说的本地合作伙伴。

但在周一，NII 集团和 Televisa 公司之间的交易却土崩瓦解了。此次交易终止，其实是试图无视法律和负面宣传导致的。

两家公司宣称 Televisa 公司现已撤出了其协议购买的 NII 集团墨西哥子公司 30% 的股份，合计 14.4 亿美元。

Televisa 公司拒绝对此发表评论。而周一在接受电台采访时，该公司发言人哈维尔-特哈多(Javier Tejado)表示，因为一个小型竞争对手 Grupo Iusacell(墨西哥无线电话产品和服务提供商)，因为一场关于争夺政府拍卖的无线电频谱的诉讼，导致了一连串的“司法并发症”，这致使了 Televisa 公司被迫重新考虑与 NII 集团的合作伙伴关系。

NII 集团并没有提起诉讼，而是表示这次交易谈崩是因为两公司对如何处理监管风险有分歧。

“我们处在一个强烈的资金立场上，必须有足够的资金我们才能完成在该国的计划部署。” NII 集团首席财政官戈古尔(Gokul Hemmady)表示说。

NII 集团周一表示，将在弗吉尼亚州雷斯顿地区的基础上，继续在墨西哥的计划。此前，NII 集团在墨西哥已有一家拥有 Nextel 商标用户的小型公司，该公司成立于 2002 年，当时 Nextel 通讯公司刚刚分拆其拉美的控股。而 Nextel 通讯已在 2004 年被 Sprint 收购。

若泽-曼努埃尔梅尔卡多(José Manuel Mercado)，一个剑桥马萨诸塞州电信咨询公司(Pyramid Research)的资深拉美分析师称，该交易的终结将减慢新业务的推出，价格也会居高不下，只要仍旧有新的公司对无线宽带落后的墨西哥市场感兴趣。

“在竞争方面，这还不是市场所需求的。”梅尔卡多先生表示。

墨西哥的手机产业由大型拉美运营商 América Móvil 占主导地位，该公司拥有近 70% 的市场份额，由卡洛斯-斯利姆-赫鲁执掌。(斯利姆先生还是纽约时报公司的司债债权人和少数股东之一)

自墨西哥电信业开放国外投资的二十年间，全球很多电话公司试图动摇斯利姆公司的市场地位，但都没有取得太大的影响。

许多公司离开了，抱怨说监管机构未能消除障碍，使得斯利姆公司继续繁荣。也有一些公司仍然存在，如西班牙电信(Telefónica)，该公司现已占据了刚过 20% 的墨西哥手机市场份额。

为了提高竞争力，墨西哥政府在 2010 年夏天拍卖频谱，并对每个公司所能取得的频谱设立了一个上限，从而有效地限制了墨西哥的大型运营商。但许多国外运营商却袖手旁观。现在 85% 的墨西哥人拥有手机，这意味销售量增长的机会很小，除非哪家公司能够提出新的创新内容。梅尔卡多先生表示。

Nextel 公司，作为唯一投标者，与 Televisa 合伙，为竞拍频谱预先支付了政府最低要价的大约 145 万。Nextel 公司在周一表示，它将保有在拍卖中获胜

的频谱使用权，并将在其现有的服务中引入第三代移动服务。两家公司皆表示他们将在未来寻求合作机会。

虽然这 20 年的频谱使用权需要 Televisa 公司和 NII 集团继续缴费，但许多立法者和评论家还是声称这是一出不公平的交易。他们指责政府屈从于 Televisa 的施压。

与此同时，一家由墨西哥亿万富翁经营的小型手机公司(Iusacell)，已经超过 70 次对这次交易提起诉讼，但只赢得了一些临时的胜利。来源:2010-10-20 中国通信网

[返回目录](#)

运营竞争篇

【竞合场域】

三大运营商争抢物联网先机

在 2010 年北京通信展上，运营商均对各自的物联网应用进行了展示。相较 2009 年，运营商的物联网发展路线更清晰，逐渐走向务实应用，将成为通信业下一个战略增长点。

物联网目前还是一个虚无缥缈的概念吗？在 2010 年中国国际信息通信展览会上，三大运营商均对各自的物联网应用进行了展示。相较 2009 年，中国电信和中国移动的物联网家底更殷实，而中国联通在这方面并没有更多着墨。物联网在经过前期的热炒之后，已逐渐走向务实应用，业内普遍认为，物联网将成为通信业下一个战略增长极。因此，抢占物联网发展的制高点，成为三大运营商的共同选择。

典型物联网应用粗具雏形

中国电信直接打出了“5A 数字家庭”的概念，通过手机、电脑等实时查看家中情况。不仅如此，智能医疗、智能农业、智能交通等物联网应用也在展会上亮相。

中国移动此次共展出四大物联网应用，分别为宜居通、电梯卫士、城市消防远程监控系统、地质灾害防治系统。其中，宜居通是中国移动首个基于 TD 的物联网应用，也是其首个面向大众的物联网应用，最晚于 2011 年 1 月将在全国大规模试商用。电梯卫士则已在重庆、辽宁、四川、河南等省市进行部署。

中国联通在物联网方面亮点不多，主要展示了智能公交业务，更多的是诸多面向行业或中小企业应用的产品，如订餐宝、3G视频监控、企业综合语音解决方案、综合信息服务平台、手机移动采编等。

此次三大运营商均对移动支付业务进行了展示。中国电信展出的翼机通、翼支付业务备受关注。翼机通近期风靡大学校园，意味着中国电信走在了物联网时代的前沿。翼机通是以天翼手机为载体的物联网技术的具体应用，是促进信息化的一种有效手段。中国联通近日宣布手机支付 11 月在北京、上海、广州、重庆四城市正式商用。诺达咨询分析师杨娟认为，物联网技术在手机支付上的有效应用并取得一定的市场收益，将对物联网产业的发展起到非常积极的推动作用。

可见，运营商已开始布局物联网在公交、医疗、农业、家居等领域的应用。分析人士认为，电信运营商的物联网应用正由点到面，由单个明星产品发展成为整体解决方案提供给用户。其次，物联网应用正脱下高贵的外衣，由政企行业用户，逐步转向广大公众用户。

物联网应用处于起步阶段

物联网给电信运营商提供了商机。中国普天高级副总裁陶雄强认为，物联网是通信业的未来所在，“将信息技术、通信技术及感知技术融合在一起，对目标进行监控和智能管理，将是通信业发展的下一个目标”。申银万国研究所分析师预计，到 2015 年，中国物联网市场规模将达到 7500 亿，五年内复合增产率超过 30%。

来自美国第三方咨询机构的预测显示，到 2020 年世界上物与物互联业务和人与人比例将达到 30 : 1，物联网在未来十年的发展速度甚至有可能超过过去十年全球互联网和移动通信网络的发展速度。

另据咨询机构 IDATE 调研数据显示，到 2010 年物联网市场将达到 2200 亿欧元。美国 Alexander Resources 调查公司预测，到 2010 年全球物联网市场总额将增至 2700 亿美元。日本 NTT Docomo 研究指出，2010 年全球将有超过 4000 亿台机器装设连网模块。

贝叶思发布的报告称，2010 年中国传感器市场规模有望达到 440 亿元左右，而未来 5 年将是中国传感器市场稳步快速发展的 5 年，在持续 30% 以上的年度增长动力之下，2014 年中国传感器市场规模有望达到 1200 亿元以上。

尽管如此，物联网市场尚不成熟，大规模商用还面临挑战，包括标准体系、安全性、应用成本、商业模式等方面。

上海贝尔战略部应用技术战略总监任红菊认为，2015 年以后，整个物联网的应用将进入成熟期。目前物联网的标准化进展远远不够，成本也就难以降低，将影响物联网的发展。

实现物联网有效益地发展

现阶段，物联网在世界范围内都处于起步阶段，我国的物联网发展有些“摸着石头过河”的味道。在这方面，政府层面的支持不可或缺。

据悉，“十二五”规划将明确战略新兴产业是国家未来重点扶持的对象，其中新一代信息技术又是重中之重。业内专家表示，新一代信息技术主要聚焦在下一代通信网络、物联网、三网融合、新型平板显示、高性能集成电路和高端软件等范畴。

在行业层面，电信运营商则是推动物联网应用普及的主导。运营商在其中扮演的角色将不再仅仅是“管道商”，同时也是“信息提供商”。

就电信运营商而言，首先要实现关键性的物联网应用，拓展可以迅速形成规模的领域。物联网应用范围广泛，而且市场需求未被完全激发，撒网式的全面铺开进行应用创新和推广显然不符合经济原则。这样一来，在关键应用上可能面临同质化竞争，这就要求运营商在技术、服务、商业模式等方面加大创新的力度。

运营商要在物联网竞争中脱颖而出，需重点关注以下几个维度：一、是否更加了解用户需求，应用是否更加接近用户；二、是否最大限度地利用自身资源，是否符合公司战略发展的需要；三、有没有差异化的竞争优势，能否服务好用户；四、这项业务是否有利于显著提升公司价值，是否兼顾了社会效益。来源:2010-10-25 通信信息报

[返回目录](#)

三大运营商 3G 用户稳步增长

三大电信运营商 21 日披露的 9 月份用户数据显示，中国移动当月 3G 新增用户环比大增，中国联通 3G 新增用户再次突破百万，中国电信当月新增移动用户重新站上 300 万大关。

行业研究员认为，在金九银十的季节性因素之外，3G 认知度的提高及三大运营商营销力度的加大使得当月 3G 新增用户创下新高，而随着年底到来，预计接下来的数月仍将保持高速增长态势。

9 月获丰收

在新增用户市场，中国联通、中国电信继续吞噬中国移动的市场份额，中国联通在新增用户市场的份额近几个月上升至 18%，中国电信维持在 30% 左右。

数据显示，中国移动 9 月新增 3G 用户达到 186 万户，8 月为 159 万，环比增长 16%，3G 用户累计达到 1528 万。

中国联通 9 月份新增 3G 用户达到 104 万，创下历史新高，这也是自 8 月份新增 101 万之后，再次攀上百万高峰。业内人士认为，预计在未来一年内 iPhone 4 在国内仍将只有联通 WCDMA 版本供应，iPhone 4 仍有望是中国联通吸引高端 3G 用户的有力武器。

中国电信 9 月新增移动用户 304 万户，环比增长 16%，在新增市场的份额达到 29%，累计移动用户达到 8298 万。

第一创业证券研究员任文杰认为，2010 年前 9 个月总体趋势是，3G 用户数量的稳步提高以及智能手机对传统手机的快速替代，两者叠加预示着移动互联网市场在中国的逐步启动。

在固定电话方面，流失的幅度略有放缓。中国电信和中国联通合计的固定电话用户总数为 2.78 亿户，环比减少 0.4%，减少幅度环比降低 0.1 个百分点。其中，中国联通当月的固定电话用户减少 41 万户，中国电信减少 79 万户。

三季度值得期待

工信部 21 日公布的最新数据显示，前 9 个月，全国电信业务收入累计完成 6,675.1 亿元，同比增长 6.8%，业务总量累计完成 22,748.9 亿元，同比增长 20.8%。

业内人士分析，从上述数据来看，三大电信运营商前三季度业绩将会维持平稳增长态势。

中国移动(00941.HK)20 日公布的三季度报显示，公司前三季总营运收入达到 3526 亿元，同比增长 7.8%；净利润 872 亿元，同比增长 3.9%。中国联通将于 10 月 30 日披露三季度报。

瑞信发布的研究报告认为，中国移动 2010 年第三季收入按年增 7.7% 的表现相对强劲，ARPU(每月每户平均收入)仅下滑 4%，但纯利仅按年升 3.5%，略逊预期。瑞信报告称，中移动第三季盈利按季下滑 8%，但前 9 个月净利润增长 3.9% 并未令市场失望，预计中国移动在完成与浦东发展银行交易后，每股盈利将会提升。来源:2010-10-22 中国证券报-中证网

[返回目录](#)

运营商宽带提速加快新媒体发展

随着运营商带宽的不断增长，让更多的年轻人开始在网吧进行游戏与在线视频。目前从整个游戏营销市场来看，各类网游和休闲游戏有 1000 多款，如何在众多类型的游戏中脱颖而出，正成为整个媒体营销行业的一个思考。

近日，在第八届中国游戏商务大会媒体营销分论坛上，成都吉胜科技有限责任公司(以下简称“吉胜万象”)副总裁姚亮指出，从网游最终的渠道终端上来整合网吧资源，打造网吧行业平台，对于网络游戏的精准营销与落地来说都是最重要的途径。

据调查数据显示，中国网吧用户使用最多的网络应用产品为“网络游戏”，使用率高达60.2%。因此，作为网络游戏的重要集中地，网吧以其丰富的娱乐内容、高速的网络带宽和集中的局域网环境，占据中国游戏市场半壁江山，对于游戏行业的推广举足轻重。但由于中国网吧行业大中小各类网吧星罗棋布、错综复杂，呈现“碎片化”的分布特征。如何有效地整合网吧资源、制定有针对性的精准营销手段，仍是各方亟须解决的瓶颈问题。

易观国际认为，把网吧作为精准营销的新媒体形式，需要媒体平台服务商提升自身在网络游戏推广当中的价值，锻造两种能力：其一，具有较强的技术优势以及数据挖掘分析能力，从而提高该业务的进入门槛；其二，在提升媒体内容质量的前提下，提升媒体业务能力。

姚亮表示：“吉胜万象覆盖全国7万家以上的网吧门店、700多万台PC，积累庞大的用户数据库是充分条件。我们能提供精准营销服务的业务能力。基于这个数据库，我们能分析玩家的消费行为、上网特性等，从而可以更精准地帮助网络游戏渗透到网吧、网民面前，这个就属于技术能力。同时具备这两种能力，才能胜任把网游在网吧中进行精准营销的工作。”商报记者 金朝力

随着运营商带宽的不断增长，让更多的年轻人开始在网吧进行游戏与在线视频。目前从整个游戏营销市场来看，各类网游和休闲游戏有1000多款，如何在众多类型的游戏中脱颖而出，正成为整个媒体营销行业的一个思考。

近日，在第八届中国游戏商务大会媒体营销分论坛上，成都吉胜科技有限责任公司(以下简称“吉胜万象”)副总裁姚亮指出，从网游最终的渠道终端上来整合网吧资源，打造网吧行业平台，对于网络游戏的精准营销与落地来说都是最重要的途径。

据调查数据显示，中国网吧用户使用最多的网络应用产品为“网络游戏”，使用率高达60.2%。因此，作为网络游戏的重要集中地，网吧以其丰富的娱乐内容、高速的网络带宽和集中的局域网环境，占据中国游戏市场半壁江山，对于游戏行业的推广举足轻重。但由于中国网吧行业大中小各类网吧星罗棋布、错综复杂，呈现“碎片化”的分布特征。如何有效地整合网吧资源、制定有针对性的精准营销手段，仍是各方亟须解决的瓶颈问题。

易观国际认为，把网吧作为精准营销的新媒体形式，需要媒体平台服务商提升自身在网络游戏推广当中的价值，锻造两种能力：其一，具有较强的技术优势

以及数据挖掘分析能力，从而提高该业务的进入门槛；其二，在提升媒体内容质量的前提下，提升媒体业务能力。

姚亮表示：“吉胜万象覆盖全国 7 万家以上的网吧门店、700 多万台 PC，积累庞大的用户数据库是充分条件。我们能提供精准营销服务的业务能力。基于这个数据库，我们能分析玩家的消费行为、上网特性等，从而可以更精准地帮助网络游戏渗透到网吧、网民面前，这个就属于技术能力。同时具备这两种能力，才能胜任把网游在网吧中进行精准营销的工作。”来源:2010-10-20 北京商报

[返回目录](#)

运营商借明星终端强攻中高端市场

在国内电信市场上，中国移动占据主导地位，中国电信和中国联通则处于弱势，这两家运营商要想在 3G 市场上有所作为，发挥明星终端效应，拓展高端商务市场无疑是有效途径。

3G 时代，终端无疑是运营商能否有效拓展市场的一个关键环节，也正是由于如此，三大运营商不断在终端上投入重兵。日前，中国联通与渣打银行(中国)有限公司签署战略合作协议，双方计划就 iPhone4 的供应以及 3G 网络展开深度合作。根据协议，渣打(中国)将优先考虑中国联通作为其手机及相关技术的长期提供商。实际上，这仅仅是运营商鏖战终端的一个缩影。随着 3G 在中国的进一步发展，运营商在终端上的竞争只会愈演愈烈。

运营商偏爱明星终端

3G 时代应用为王，再好的应用如果不能在终端上得以实现，那么，拓展 3G 市场也将成为空谈。因此，自 3G 在中国运营以来，终端一直是运营商重点投入的一个环节。在这一过程中，为了更好地拓展市场，运营商也始终不遗余力地引入明星终端，希望借助明星终端的“人气”和“粉丝”打开市场。

此前，中国电信推出黑莓手机 Storm 9530，中国联通引进 iPhone，中国移动推广 Ophone，都曾不同程度地引起了市场的震动，达到了一定的预期效果，这也使得三大运营商更加坚定不移地倾尽全力追逐“明星终端”。

日前，黑莓手机制造商加拿大 RIM 公司在上海召开移动互联峰会。峰会期间，RIM 中国区市场总经理李彤表示，RIM 总部已经把中国市场看做重点发展市场，公司将和中国电信、中国移动进行密切合作。

10 月 11 日，有消息称苹果 iPhone4 计划推出 CDMA 制式的版本，而来自美国和中国的两家 CDMA 网络运营商——Verizon 公司及中国电信有望采用，并

将在 2011 年初上市销售。这无疑是爆炸性的消息,如果该消息属实,那么,CDMA 版 iPhone4 进入中国市场,将会对中国 3G 市场格局造成一次巨大的震动。

此外,在美国本土火爆销售的 iPad 也引起了国内运营商的浓厚兴趣,中国电信、中国移动和中国联通都先后表达了引入这款“革命性产品”的意愿——iPad 或将再度引发国内运营商竞逐“明星终端”热潮。

无疑,随着 3G 的进一步深入发展,运营商对明星终端的热情只会不断提升。

引入明星终端剑指中高端市场

中高端市场是三大运营商的主要战场,也是能为运营商创造大量收入的核心所在。因此,从黑莓到 iPhone,再到 Ophone,运营商之所以如此钟爱明星终端,就是要借助这些明星来拓展中高端市场。

2010 年 5 月,中国电信推出的黑莓不仅集成了电话、个人信息管理器、文件管理器、多媒体播放器、浏览器和计算器,还附加了大量应用程序,能让商务人士以移动方式无缝访问时间紧迫型信息。黑莓手机由于其后端平台在商务应用上的优越性,对国外企业和商务用户一直保持着较高的粘度,而用户粘度正是运营商赋予各自明星手机的职责。因此,中国电信的黑莓直指政企客户。

6 月,中国联通在继 iPhone 之后,又推出了三星“大器”,征战高端商务市场。该款手机注重商务和多媒体功能,强调档次、品位、双网双待和商务功能,市场定位为年龄在 35 - 50 岁,偏男性,职业为高层管理人士和有一定文化的私营业主。

在通信市场,中高端市场的拓展不仅关系到运营商收入的来源,而且中高端市场往往具有风向标的作用,如果某项业务产品能在这一市场得到规模应用,那么,其他市场也会随之而动。运营商之所以在明星终端上投入如此之多,市场规律和法则是关键所在。

借助明星终端拓展市场是弱势运营商必由之路

在中国的移动通信市场上,中国移动占据了绝大部分市场份额,其他两家则处于弱势,特别是中国电信,作为移动市场的后进入者,要想在 3G 市场上有所作为,扩大用户规模,发挥明星终端的明星效应无疑是有效途径。

从消费者的角度来看,国内的明星终端大部分为运营商从国外引入,由于海量应用、功能强大、轻薄便携、时尚好玩等特点,这些终端在未引入之前已经拥有众多“粉丝”,如 iPhone 动辄引起消费者连夜排队购买,其每一次动作都会引发业界的关注。因此,运营商引入明星终端,发挥其倍增效应,对于拓展市场具有事半功倍之效。

从运营商的角度来看,来自 iSuppli 的研究显示,iPhone 用户对数据业务的收入贡献,是普通智能手机用户的 10 倍。在三大运营商最新公布的运营数据中,

联通 3G 用户的 ARPU 值达到 134 元居于首位。无疑，联通版的 iPhone 立下了汗马功劳。

中国的 3G 市场之争才刚刚拉开帷幕，下一位登台亮相的明星终端将会是谁并不重要，重要的是用户能得到怎样的 3G 体验，这才是关键所在。来

源:2010-10-25 通信信息报

[返回目录](#)

印度最大移动运营商年底推 3G 服务

印度最大移动运营商巴帝电信(Bharti Airtel)宣布，将于 2010 年年底推出其首个商用 3G 服务。同时巴帝还确认正与其他移动运营商展开深入讨论，以在全国范围向其用户提供 3G 服务——不仅将确保无缝漫游，还将向其所有印度用户提供 3G 宽带。

在 2010 年 5 月结束的印度 3G 频谱牌照拍卖中，巴蒂电信成功拍得了 13 个电信服务区域的 3G 频谱，现正在这些地区部署 3G 网络，这 13 个电信服务区域占到巴帝市场收入中的 68%。包括主要的地铁诸如德里、孟买、班加罗尔、钦奈和海得巴拉，占到印度全部数据流量的 21%，并预计将在 3G 服务领域具有最强的吸金能力。

巴帝电信印度和南亚首席执行官桑杰·卡(Sanjay Kapoor)表示：“3G 服务将标志着印度电信增长故事的下一阶段，将印度电信市场提升至全球最先进电信市场的平均水平。3G 服务通过利用高速宽带将优化生活的服务传递至最偏远角落、弥合数字鸿沟，拥有改变数以百万计印度人生活的潜力。”

巴帝将部署由爱立信、诺基亚西门子通信和华为提供的 HSPA 网络。来源:2010-10-26 中国通信网

[返回目录](#)

运营商借力明星终端抢攻企业用户市场

在国内电信市场上，中国移动占据主导地位，中国电信和中国联通则处于弱势，这两家运营商要想在 3G 市场上有所作为，发挥明星终端效应，拓展高端商务市场无疑是有效途径。

3G 时代，终端无疑是运营商能否有效拓展市场的一个关键环节，也正是由于如此，三大运营商不断在终端上投入重兵。日前，中国联通与渣打银行(中国)有限公司签署战略合作协议，双方计划就 iPhone4 的供应以及 3G 网络展开深入

合作。根据协议，渣打(中国)将优先考虑中国联通作为其手机及相关技术的长期提供商。实际上，这仅仅是运营商鏖战终端的一个缩影。随着 3G 在中国的进一步发展，运营商在终端上的竞争只会愈演愈烈。

运营商偏爱明星终端

3G 时代应用为王，再好的应用如果不能在终端上得以实现，那么，拓展 3G 市场也将成为空谈。因此，自 3G 在中国运营以来，终端一直是运营商重点投入的一个环节。在这一过程中，为了更好地拓展市场，运营商也始终不遗余力地引入明星终端，希望借助明星终端的“人气”和“粉丝”打开市场。

此前，中国电信推出黑莓手机 Storm 9530，中国联通引进 iPhone，中国移动推广 Ophone，都曾不同程度地引起了市场的震动，达到了一定的预期效果，这也使得三大运营商更加坚定不移地倾尽全力追逐“明星终端”。

日前，黑莓手机制造商加拿大 RIM 公司在上海召开移动互联峰会。峰会期间，RIM 中国区市场总经理李彤表示，RIM 总部已经把中国市场看做重点发展市场，公司将和中国电信、中国移动进行密切合作。

10 月 11 日，有消息称苹果 iPhone4 计划推出 CDMA 制式的版本，而来自美国和中国的两家 CDMA 网络运营商——Verizon 公司及中国电信有望采用，并将在 2011 年初上市销售。这无疑是爆炸性的消息，如果该消息属实，那么，CDMA 版 iPhone4 进入中国市场，将会对中国 3G 市场格局造成一次巨大的震动。

此外，在美国本土火爆销售的 iPad 也引起了国内运营商的浓厚兴趣，中国电信、中国移动和中国联通都先后表达了引入这款“革命性产品”的意愿——iPad 或将再度引发国内运营商竞逐“明星终端”热潮。

无疑，随着 3G 的进一步深入发展，运营商对明星终端的热情只会不断提升。

引入明星终端剑指中高端市场

中高端市场是三大运营商的主要战场，也是能为运营商创造大量收入的核心所在。因此，从黑莓到 iPhone，再到 Ophone，运营商之所以如此钟爱明星终端，就是要借助这些明星来拓展中高端市场。

2010 年 5 月，中国电信推出的黑莓不仅集成了电话、个人信息管理器、文件管理器、多媒体播放器、浏览器和计算器，还附加了大量应用程序，能让商务人士以移动方式无缝访问时间紧迫型信息。黑莓手机由于其后端平台在商务应用上的优越性，对国外企业和商务用户一直保持着较高的粘度，而用户粘度正是运营商赋予各自明星手机的职责。因此，中国电信的黑莓直指政企客户。

6 月，中国联通在继 iPhone 之后，又推出了三星“大器”，征战高端商务市场。该款手机注重商务和多媒体功能，强调档次、品位、双网双待和商务功能，

市场定位为年龄在 35 - 50 岁，偏男性，职业为高层管理人士和有一定文化的私营业主。

在通信市场，中高端市场的拓展不仅关系到运营商收入的来源，而且中高端市场往往具有风向标的作用，如果某项业务产品能在这一市场得到规模应用，那么，其他市场也会随之而动。运营商之所以在明星终端上投入如此之多，市场规律和法则是关键所在。

借助明星终端拓展市场是弱势运营商必由之路

在中国的移动通信市场上，中国移动占据了绝大部分市场份额，其他两家则处于弱势，特别是中国电信，作为移动市场的后进入者，要想在 3G 市场上有所作为，扩大用户规模，发挥明星终端的明星效应无疑是有效途径。

从消费者的角度来看，国内的明星终端大部分为运营商从国外引入，由于海量应用、功能强大、轻薄便携、时尚好玩等特点，这些终端在未引入之前已经拥有众多“粉丝”，如 iPhone 动辄引起消费者连夜排队购买，其每一次动作都会引发业界的关注。因此，运营商引入明星终端，发挥其倍增效应，对于拓展市场具有事半功倍之效。

从运营商的角度来看，来自 iSuppli 的研究显示，iPhone 用户对数据业务的收入贡献，是普通智能手机用户的 10 倍。在三大运营商最新公布的运营数据中，联通 3G 用户的 ARPU 值达到 134 元居于首位。无疑，联通版的 iPhone 立下了汗马功劳。

中国的 3G 市场之争才刚刚拉开帷幕，下一位登台亮相的明星终端将会是谁并不重要，重要的是用户能得到怎样的 3G 体验，这才是关键所在。来

源:2010-10-21 通信信息报

[返回目录](#)

【中国移动】

中国移动多元化突围之路

传统的通信业务有一个明显的特点，就是供给决定需求，所以中国移动有足够的空间来实施自己的规划。但是在移动互联网领域，用户需要的产品或服务才会有市场。中国移动进军移动互联网还需转变观念。

本刊记者 豆瑞星

打开中国移动的官网，首页上的中国移动 Logo 显示的依然是“中国移动，移动通信专家”，而点击进入各个分网页，中国移动 Logo 则变为“中国移动，

移动信息专家”。之所以出现不一致，原因未明，也可能只是“技术故障”。但是两者在涵义上，实是“差以毫厘，谬以千里”。

现在中国移动希望展示给外界的，显然不再是“移动通信专家”这一形象，而是“移动信息专家”。实际上，早在2006年初，中国移动就通过各大媒体将其“移动通信专家”的品牌形象悄然换成了“移动信息专家”。这一品牌内涵的转变宣告了中国移动由专注于移动通信服务向综合信息服务的转变。只是4年之后，这一转变的成败还有争议。

无疑，转变是必要的。传统的通信业务必然会随着用户的逐渐饱和而趋于停滞，开拓新的业务领域是明智的选择。这也是王建宙自2004年担任中国移动董事长兼总裁之后，提出“新用户，新话务，新业务”三新战略的原因。不仅在传统的通信业务上继续攻关，还设立了“新业务”的目标，意在为将来的开疆拓土打下根基。

正是这三新战略的设定帮助中国移动实现了连续六年的快速增长，不过增长背后也有隐忧，与总体上升趋势不相协调的是，中国移动的ARPU(一个时间段内运营商从每个用户所得到的利润)值近几年呈连续下降趋势，从2006年的90元一路跌至2010年上半年的72元。虽然中国移动用户的增长抵消了这一数据下降所带来的负面影响，但是随着用户数量趋于饱和，如何保证这一数据稳中有升，成为中国移动面临的越来越迫切的问题。

如果说中国移动通过开拓农村市场，获得了用户数量的大规模上升，但是将来中国移动必须通过新业务的拓展，努力争夺更多的高端用户。

中国移动在不久的将来可能会面临掌门人交接的局面，新任掌门人如何克服目前面临的一些困局，在市场投入的重点上是否会做出调整，都成为外界关注的焦点。相对于王建宙上任之初的压力，李跃身上的担子并不轻松多少。

王建宙任内，中国移动大力发展增值业务，从现在的数据上看，中国移动的增值业务已经占到其总收入的29.5%，这对减缓ARPU值的更大幅度的下跌起到了巨大作用。伴随着这一进程，中国移动业务的多元化趋势日益明显。

战线拓宽拉长，一方面带来了收入，另一方面也带来了问题。飞信落后于QQ，TD上网本、上网卡、定制手机、电子书的市场反响不够热烈，OMS手机操作系统、MM移动应用商城等移动互联网战略产品的发展不够强势，中国移动在多元化战略还需进一步突围。

从模式到战略

移动互联网时代的到来不仅给运营商带来了机遇，也带来了挑战。对于这一新兴的领域，运营商亟需采用一种新的运作模式来经营。分析国内外电信运营商在移动互联网领域的运作模式，主要有三种，

一种是围墙模式，即运营商独占移动互联网产业价值链上的所有环节，一家通吃网络、业务运营平台和内容三大价值链环节，以沃达丰集团为代表的众多欧洲移动通信运营商就是如此。

一种是管道模式，即运营商只做网络接入提供商，只做数据传送，不参与价值链上的其他环节，如欧洲移动运营商和记黄埔“3集团”。

最后一种是渠道模式，即运营商部分参与产业价值链上的其他环节，如网络自建、业务平台部分自建部分合作、内容部分自建但更多的是通过与众多的内容提供商合作的方式。如 NTT DoCoMo、SKT 等。

以中国移动为代表的中国电信运营商拥有巨大的用户资源，不仅扮演着网络接入商的角色，还是服务提供商，同时对终端制造行业和内容提供商都有着一定的影响力和控制力。因此中国的电信运营商都不甘沦为管道，力主参与到价值链的更多环节之中。只是互联网行业经过十多年的自由发展，已经形成了众多网商，其中不乏实力强大的诸如腾讯、百度这样的企业，电信运营商已然无法独占移动互联网所有的价值链环节，因此，渠道模式成为电信运营商的首选。

在这样的模式选择下，中国移动已经有重点的介入到多个移动互联网领域，如手机操作系统、移动商城、手机支付、手机游戏、移动搜索、手机阅读、移动 SNS、移动 IM 等。中国移动希望通过对移动互联网重点领域的介入，对整个价值链实施主导性的影响。

这个目标设定很合理，但并不容易达到。3G 时代的移动互联网产业链与 2G 时代大为不同。2G 的业务运营模式相对简单，产业链也较短，移动运营商成为产业链的主体和领袖是水到渠成的事情。但在未来 3G 时代，随着电信业务逐渐由语音业务向数据和多媒体业务转化，电信产业链也由原来的简单的基础网络运营商和电信设备提供商向提供电信个性化服务支持以及终端销售等环节延伸，电信产业链正在不断延长，掌控整个价值链的难度在不断增加。王建宙在接受《互联网周刊》记者采访时也表示：“电信运营商有可能不再是天然的产业链中心。”

将用户优势转化为平台优势

观察互联网领域的成功企业，例如腾讯和百度，其成功的根本在于将核心业务做成平台，并利用这个平台，延伸到众多领域之中。例如腾讯利用 QQ 这一巨大的即时通讯平台，将自身的 QQ 游戏、QQ 空间、TT 浏览器、QQ 音乐、QQlive 网络电视、QQ 邮箱、腾讯拍拍等诸多产品融入其中，百度则利用搜索这一核心业务所带来的巨大用户流量，开发了手机输入法、百度有啊以及最近推出的应用软件开放平台等业务，百度的搜索框起到了类似腾讯 QQ 的平台作用。中国移动也可以借鉴这种模式，将自身所拥有的庞大用户资源，通过一个移动互联网平台积聚起来，然后在此基础上，开发更多的产品。

现在中国移动的多元化业务看起来协作性不是很强。中国移动并非没有意识到平台的作用，其在移动互联网领域也在建设平台。从最初的移动梦网到 DO 平台再到现在的 MM 平台，其数据业务平台的发展已经经历了三代。中国移动展示了自身的开放精神，吸引到了更多移动互联网领域产业环节的加入，与他们“共谋大业”。

MM 发展速度很快，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，已经颇具规模。但是相对于中国移动在移动互联网领域的平台这一定位，无疑 MM 在用户数量以及影响力方面还有所不及。

而在终端方面，中国移动尚未成功与苹果展开合作，无法引进 iPhone 等苹果公司的移动互联网终端产品。同时由于 TD 网络是新开发的网络，网络成熟度有所欠缺。因此在终端之争上，中国移动的优势并不明显。尽管投入巨资研发了 OMS 手机操作系统以及 MM 移动商场，其对终端的控制力也没有因此显著增强。

在应用上，中国移动开发了多种移动互联网的应用，但是却缺少“杀手级”的应用，没有将应用做成平台。分析原因，能做成平台级的应用一般具备两个特点，一个是能够满足用户的某项基本需求，如 QQ 满足了用户的社交需求；另一个是该应用的用户体验非常好，QQ 从最初“小孩子玩儿的东西”发展到现在拥有大量的用户，其中不乏高端用户，最主要的原因在于其用户体验的不断改进。腾讯通过微创新模式不断提升用户体验，最终成就了 QQ 在用户中的口碑。

对比之下，移动 MM 不是立足于满足用户的某项基本需求，而是立足于满足用户的多种附加需求。MM 中的应用数量众多，不过这些应用对用户来说并不是必不可少的，用户对 MM 的需求弹性比较大，使得 MM 在聚合大量用户上还显得略有不足。

不过相对于 QQ 或者百度，中国移动在互联网领域还没有足够长的经营时间。况且互联网产业经过多年的发展，其本身的格局已经基本定型，腾讯、百度、阿里巴巴、盛大等诸多互联网巨头的地位已经非常牢固。中国移动面对这样一个竞争激烈的市场环境，其经营难度自然大于传统的通信领域。遇到问题是正常的，况且中国移动在增值业务上的成绩足以抵消其面临的问题。

组织架构待革新

面对移动互联网，中国移动有时候还无法完全适应竞争激烈的市场环境。王建国认为中移动现有机制更适合规模化、平台化服务，而不适合多元化和个性化服务。在组织架构上，中国移动还需要革新。在以管道价值为核心的时代，中国移动现在的组织机构并没有什么问题，但随着通道价值向内容价值、终端价值转移的 3G 或者更远的时代，目前移动的架构就需要相应的做出调整。

以中国移动目前经营的领域为例，如 139 邮箱、fetion、移动商城等，都具备很大的市场潜力，但是中国移动并没有独立的部门来负责这些分业务。目前中国移动直属有数据部这一部门，统领数据业务的发展，新业务部门的负责人缺乏足够的自主权。

而且，移动互联网时代的特征就是企业的结构尽量扁平化，以应对市场的快速变化以及对用户的需求做出回应，但是目前中国移动的组织架构与这一要求是相悖的。

直线式架构或许可以保证执行力，但是也可能抑制创新。自上而下的管理模式最容易与用户脱轨，在传统的通信业务上，中国移动可以通过这一模式运作，是因为通信业务具有标准性、统一性，方便统一的计划和安排。而涉及到互联网的业务，往往更加繁琐，更加富有变化，直线式的架构就显得僵化了。

传统的通信业务有一个明显的特点，就是供给决定需求，中国移动等电信运营上提供了通信服务，消费者才可以进行消费，所以中国移动有足够的空间来实施自己的规划。但是在互联网领域，是用户需要这种产品或服务，它才能有市场。中国移动进军移动互联网，首先需要转变观念，然后进一步开展组织结构的革新。

然而组织结构变革涉及到多方利益，很难协调。也许王建宙在任期间很难实现，李跃的接任或许能够为中国移动解决这一问题创造机会。来源:2010-10-20 《互联网周刊》

[返回目录](#)

中移动携手酷派推高端 TD 手机

中国移动近日携手酷派推出首款超高端 TD 手机 8910，这是一款富有高科技含量的 TD 手机，售价近 6000 元。据悉，中国移动在中高端市要面临 iPhone 4 的用户争夺，一直想专门针对纯高端男士打造一款 3G 手机，这款既要整体性能与 iPhone 4 不相上下，且部分 UI 界面和体验甚至要超越它，而酷派 8910 手机显然是为此定制的。据透露，此次中国移动将与酷派联合推广，投入近亿元费用用于酷派 8910 的市场推广等方面，希望将其塑造成最强的 3G 旗舰手机。来源:2010-10-20 东方早报

[返回目录](#)

中国移动将建不良信用 SP 名单库

针对 SP 厂商时有发生违规行为，中国移动开始加大管理力度。记者昨日从中国移动数据中心获悉，中国移动将实行不良信用合作 SP 名单库制度。

据了解，此次中国移动针对 SP 的联动机制进一步扩大了实施范围，在 SP 日常合作管理、退出环节都加强联动管理。即日起，SP 在同一业务线内出现违约行为，除了在本省进行违约处理之外，其他省同一业务线内实施 SP 公司级跨省联动扣分处理。

同时，中国移动还将建立不良信用合作 SP 名单库制度，对因严重违约等情况列入不良信用名单库的合作 SP，按照公司级联动管理原则终止该 SP 与中国移动全网、本地所有业务合作，两年内不允许再申报。

此前，市场上屡屡发现 SP 有恶意吸费现象，即消费者在使用手机时如触碰到手机内的 SP 短信项目应阅读提示的内容，立刻被莫名其妙地扣费。来源:2010-10-20 北京商报

[返回目录](#)

中移动 600 万部 TD 手机招标开始回标

知情人士透露，备受厂商关注的中国移动新一轮 TD 手机招标已经进入回标阶段，各厂商已陆续填完标书，将回答的标书交给中国移动采购部。

此前，9 月 29 日向手机厂商发放了 TD 手机招标文件，正式启动新一轮 TD 手机采购。本次采购名为“普及型 G3 手机”集中采购项目，拟采购普及型 G3 手机约 600 万台，其中初级手机电视终端约 360 万台，中级手机电视终端约 240 万台。

据悉，按规定，各厂商在 10 月中旬回标。有厂商人士透露，希望参与此次招标的厂商非常多，但由于中国移动要相当高的条件限制，很多厂商或者机型将不符合条件。

例如厂商及产品招标条件之一为：参与采购的 G3 手机必须是 2010 年 1 月以后(包括 1 月)进入中国移动 TD 终端产品库产品，2010 年 8、9 月送测产品；或 2010 年之前进入中国移动 TD 终端产品库且该款产品累计销量超过 10000 台。

一家手机厂商捶胸顿足地表示，他们一款主打产品因为某些原因未能在 9 月底前通过入网检测，希望能放宽限制。而工信部电信管理局几天前公布的 9 月份新增通过入网检测的 TD 手机至少有十几个厂家的 20 多款手机，应该不少为参与此次招标准备的。

此次招标的大背景为 TD 四期招标将于年底前完成，届时，这些 TD 手机将由中国移动各省使用。

中国移动已经很久没有进行 TD 手机招标了。在 2008 年一次 TD 手机招标中，中国移动此次一共招标了 21.5 万台 TD 终端。近 20 家国内 TD 终端厂家入围此次招标，国际品牌仅摩托罗拉、三星和 LG 入围。国内 TD 终端入围数量高达 18.5 万台，占入围总数的 86%。而奥运前中国移动最后一次 4 万部 TD-SCDMA 数字电视手机招标中，四家厂商按照中标数额排序为新邮通、中兴、酷派和联想。来源:2010-10-25 新浪科技

[返回目录](#)

中国移动“真集采”11月启动 购手机将便宜两成

手机价格成为横亘在厂商和消费者之间最大的鸿沟。还好，中国移动在新总裁上任后，拟实施被手机厂商称为“真集采”的策略，渠道扁平化，补贴真正给予消费者。“通过这种渠道变革，保守估计消费者以后购买手机，价格至少可以便宜 20%。”一家国际手机厂商高层如是告诉记者，首批集采预计 11 月开始。

不过，中国移动的新政不会一步到位，目前主要针对 1500 元以下的 TD-SCDMA 手机，将有 32 款手机角逐 12 款入围名单，每款有 50 万部的集采量总数达到 600 万规模。“中国移动的变革还有很多因素要克服。”广东中邮普泰一高层如是认为，但改变是一个好趋势，会给手机销售市场带来大变革。

揭秘：

手机零售价高国包商侵蚀 30%以上

“其实 3G 手机尤其是智能机价格偏高的问题，我们也知道消费者有意见，不买账，但是从成本利润的角度看，必须维持一个较高的价格。”近日，HTC 大陆公司高层 Paul 向记者透露，渠道尤其是国包商要求的费用占比过高，导致厂商和消费者都深受影响。

所谓国包商，其实就是手机的全国总代理。据透露，国包商要求的费用比例，依据手机零售定价倒推，比例大小直接与手机厂商的品牌影响力挂钩。“即便是诺基亚三星，现在国包商也要求 22%~25%的比例。而一些二线品牌，国包商要求的比例达到 32%。”

据 Paul 表示，22%基本上是目前最优惠的，而对于 LG、多普达这些品牌，也都要求 28%甚至是 30%以上，其他更小品牌则比例更高。目前市场上售价 4000 元的手机，国包商就可能拿走了其中 1/3，即 1200 元，扣除厂家的各项成本和

税务，利润空间已经非常小。业内人士表示，渠道的层层挤压，手机的市场价格就必然要抬高。

而在公开市场上，三星也意识到问题，开始行动，向国内卖场直供，借此摆脱对渠道商的依赖，给予市场更多优惠和政策支持。分析人士认为，这是三星在渠道上借鉴诺基亚模式。

革新：

中移动变假集采为真集采

“国包商等渠道的存在，直接导致手机零售价格高消费者不满意和水货具有无比的价格诱惑，这也导致中国移动的购机补贴其实被渠道拿走，用户没有享受到优惠。中国移动新总裁李跃上任之后，决定改变假集采为真集采，自己来做。” Paul 告诉记者。

据悉，此前中国移动的手机终端集采，其实只是由其出面与手机厂商谈妥一个集采数量和价格，具体操盘的仍然是国包商。广东中邮普泰高层表示，这也就被业界认为是假集采。

如今，中国移动决定搞真集采，直接操盘，不再全部假手渠道。如此一来，没有渠道商的层层“加价”，厂商的定价就会更低，而中国移动的购机补贴也能直达用户。

据知情人士透露，因为目前中国移动只考核 TD-SCDMA 用户数。因此，此次集采全部集中在 3G 手机，拟补贴 14 亿，从 32 款手机中挑选出 12 款，每款集采 50 万部，价格集中在 1500 元以下。

利好：

用户购机将省 20%但还需等

分析人士表示，如果真集采得到实现，渠道商高比例的费用的一大部分就会让渡给用户，同时提高手机厂商的利润率，最终鼓励厂商投入更大的财力和精力开发新品手机。“保守预计真集采后，用户通过中国移动渠道购买手机将比现在省 20%。再加上购机补贴，用户购买 3G 手机带热情将会更为热烈。” Paul 透露，在我国台湾，渠道商很集中，联强国际占据六成市场份额。同时，运营商在集采价格的基础上，还通过其他补贴优惠用户，相当于用户能够以接近厂商成本价获取新机。

不过，这一局面还有几个门槛需要跨过。“首先，中国移动要能保证集采的手机都很有诱惑力，不惧怕同类产品的价格竞争。这一点从目前 12 款 TD-SCDMA 手机集采看，还做不到，因为不知名的国产手机也入围了。另外，完全撇开国包商直接改变游戏规则，目前中国移动也还没有完全准备好，起码没有一个终端公司来操盘。”广东中邮普泰的一高层认为，现阶段，用户还不能实现购买所有手

机都便宜。“中国移动的集采每三个月调一次价格，在周期内没有卖出一样要退货。因此，各地市也需要人来帮手机厂商推广。这就依然需要国包商等渠道。”

该高层认为，当中国移动解决了上述问题，渠道的变化就会翻天覆地。“但我预计不会完全撇开社会渠道，即便可以，也要考虑它们倒戈取竞争对手。”中国移动知情人士如是告诉记者。来源:2010-10-20 大洋网-广州日报

[返回目录](#)

中国移动前三季度利润 872 亿 用户数已达 5.69 亿

中国移动今日发布截至 2010 年 9 月 30 日的前三个季度未经审计财务报告。报告显示，中国移动 2010 年前三个季度收入 3526.43 亿元，比上年同期增长 7.8%；股东应占利润为 872.45 亿元，比上年同期增长 3.9%。

中国移动发布的前三季度财报显示，中国移动的前三季度营收为 3526.43 亿元，比上年同期增长 7.8%，利润为 872.45 亿元，比上年同期增长 3.9%。

用户数方面，截止到 2010 年 9 月 30 日，中国移动的用户数达到 5.69 亿，前三季度增加用户数为 4747 万。

前三季度中国移动每月净增用户达 527 万户，用户的 ARPU 值继续下降，目前用户的 ARPU 值为 72 元。

中国移动表示，增值业务成为拉动中国移动收入的重要动力，增值业务收入进一步优化，财报显示，目前增值用户达到 5.22 亿，其中彩信使用用户为 1.61 亿，无线音乐双用户为 4.58 亿。来源:2010-10-20 新浪科技

[返回目录](#)

【中国电信】

电信积极布局物联网初显成效

物联网成了时下最为热门的词汇，在资本市场，它更是独领风骚。在我国，物联网已经引发了广泛关注，产业链上众多企业开始蠢蠢欲动，提前卡位，企图分得一杯羹。而在三大运营商中，中国电信无疑是推广物联网最为积极的一员，也是首吃螃蟹的第一家运营商。

“一张电话卡可用作饭卡、学生证、借书证、门禁卡等多种用途”。日前，中国电信推出的“翼机通”业务已被各大院校接纳，成为物联网各项技术在现实生活中被广泛应用的案例。

物联网被称为继计算机、互联网之后全球信息产业发展的第三次浪潮。自1999年物联网概念提出后，其发展前景被各界看好，但物联网的概念一直局限于概念之中，迟迟无法落地。直至2009年8月，温家宝总理提出“感知中国”后，物联网被正式列为国家五大新兴战略性产业之一，写入“政府工作报告”，在中国受到前所未有的关注。

国家政策的支持，以及物联网产业表现出的巨大前景，让中国电信怦然心动。中国电信总经理王晓初曾表示，发展物联网离不开互联网、移动网，而这些正是中国电信的特长和优势所在。作为物联网产业中的重要一环，中国电信开始积极地布局物联网。

中国电信推出的“翼机通”业务，是指通过将最新的射频技术集成到一张手机UIM卡上，形成一张双界面卡。使用者只需将普通的UIM卡，更换成一张智能卡RFID-UIM卡，便可使普通手机变成一部可以手机刷卡、手机支付的多功能手机。

据悉，“翼机通”产品现阶段主要以实现政府、校园、企事业单位内部管理和后勤服务为主，为企业、学校提供方便快捷的内部考勤、门禁管理、餐厅消费等服务；“翼支付”产品着力发展合作伙伴、联盟商户，拓展外部消费市场，为用户提供手机刷银行POS、大小商场超市等移动支付服务，助力用户“一机在手，畅行无忧”。

中国电信推广物联网有其先天优势。首先，中国电信网络优势明显。中国电信是全球最大的网络资源拥有者之一，也意味着它的用户将有可能是最先使用物联网的人群。基于庞大的用户资源基础，中国电信能够最准确地了解社会需求的方方面面，提供无处不在的网络和服务，支撑物联网的发展。

其次，从技术层面看，中国电信在一些技术领域的研发已有所突破，IPv6技术已进入实用阶段，其与物联网结合的实验项目也获得成功。此外，中国电信已经开始研究和部署基于云计算方面的工作。在光通信方面，它拥有国内最先进的光通信网络和成功的运营经验，具有大容量、广覆盖、高可靠性的明显优势。

虽然电信在推广物联网占据天时地利的优势，其推广的“翼机通”业务涵盖社会的方方面面，但提供这些丰富应用需要与整个产业链进行全面合作。其核心是建立一个多方共赢的商业模式，使这种新型的物联网应用，成为一种商业驱动力，让所有参与环节都从中受益，获得相应的商业回报。

显然，“翼机通”带来的不仅仅是信息化新应用。它还是一条涉及电信运营商、高校、科研机构、传感器企业、系统集成、应用软件开发等环节的物联网产业链。但物联网是一项综合性的技术，是一项系统，因此，政府、运营商、软硬件设备提供商、系统集成商等的配合，需要突破信息技术、社会观念、管理体系、

应用模式等多方面的限制，以协调、合作及发展的态度积极推进。整个物联网产业是环环相扣的，某个环节出现问题，都会影响到整项业务的推进。

尽管很多企业都在为物联网而疯狂，但也有不少人对此持不同看法，联想“教父”柳传志和百度 CEO 李彦宏，就对物联网表现得较为冷静。李彦宏表示，“我觉得物联网非常模糊，虽然大家知道这是未来趋势，但会发展成什么样子，心里并不清楚。”柳传志持同样的观点，他认为中国企业做传感网不是强项，物联网现在还在早期阶段，投资要谨慎。

作为“第一个吃螃蟹的人”，中国电信在开拓物联网应用方面，拿出了足够的诚意，但这还不够，必须与产业链上的企业一道，众人拾柴，才能让用户早日感受到物联网的妙处。“翼机通”也才刚刚面世，还需时间和用户的检验。来源:2010-10-25 IT 时代周刊

[返回目录](#)

北京电信再推两款高端手机礼包

继推出三星 I909 等额话费礼包赠送 5680 元话费后，日前，中国电信北京公司(以下简称“北京电信”)又推出摩托罗拉高端商务手机 XT806 礼包，用户可以 6180 元的礼包价格购买该手机，同时赠送高达 6180 元的高额话费。这是北京电信迄今向用户赠送话费最多的一款手机礼包。

这是北京电信携手摩托罗拉推出的第二款手机礼包。之前，北京电信推出了一款面向中高端商务人士的 MOTO-XT800 等额话费礼包，售价 4280 元，内含市场零售价 4680 元的 MOTO-XT800 手机一部和 4280 元话费。

此次推出的 XT806 是中国电信定制的又一款旗舰级互联网手机，与 MOTO-XT800 一样，采用了时下流行的 Android 系统，同时也是中国电信的“四通道”手机，既有 GSM / EVDO 双网双待功能，同时支持中国标准的无线功能 WAPI 和国际 WiFi 标准。显然，这完全是针对中高端商务人士而设计的，这是一款摩托罗拉历史上最经典的“明”系列手机，同时为智能双网双待手机，功能强大。

6180 元的赠送话费分月到账，每月不限定最低消费，任选一款优惠套餐即可享受话费赠送，赠送金额依据用户上月使用情况而定，按照 40%的比例抵扣上月消费。整体话费在 36 个月内消费完毕即可。来源:2010-10-20 北京商报

[返回目录](#)

中电信首批新一代四通道手机即将亮相上市

知情人士透露，备受关注的中国电信首批新一代 3G 四通道手机将在最近陆续上市，其中备受关注的酷派 N930 将于近日举行发布会，宣布正式上市，加上三星的一款同类手机，中国电信新一代四通道手机将开战市场。

首批两款新一代四通道手机

由于 2010 年年初推出 3G 四通道手机获得成功，中国电信对新一代 3G 互联网四通道手机非常重视，其承载着中国电信对抗 iPhone 4 的重任。根据市场调研公司赛诺的统计，2010 年 9 月份，中国电信天翼 CDMA 手机总销量接近 380 万部，再创历史新高。其中天翼 EVDO 制式 3G 手机销量环比大增 43%。

与之前的 3G 互联网四通道手机相比，新一代 3G 互联网四通道手机功能上更强大，其不仅拥有 CDMA 和 GSM 双网双待功能，又可同时用 3G 的 EVDO 和 WiFi 高速上网，还可将该手机作为一个“无线猫”，通过该手机发出的 3G 或者 WiFi 信号，带动周边多个无线终端上网，对用户及其周边的人群来说，将可实现非常方便的上网方式。

经过精心研发，首批由中国电信定制的新一代四通道手机已经出炉，其中首款为酷派 N930，2010 年 8 月，酷派的上市公司“中国无线”在其中期财报中首次披露了首款基于 Android 平台手机的研发情况，并表示这是一款继酷派 N900 后又一款与中国电信联合打造的 3G 旗舰机型，当时具体型号未公布，不过，由于通信展期间酷派 N930 亮相，已被明确即为新一代四通道手机。

首批产品另一款为三星 I909，也在近期将上市。

均为下半年电信高端主打手机

在联通 iPhone 大行其道之时，据悉，中国电信希望新一代四通道手机成为 3G 旗舰手机标杆，成为 3G 竞争利器。

同时，在中国 CDMA 手机领域里，三星和酷派一直唱对台戏，他们选择了同样的高端路径，同样做双网双待手机，均主要面向高端商务人士。此次两家一同推出的新一代四通道手机也均为中国电信所看重，将是下半年 CDMA 高端手机中的最主打产品。

三星 I909 的情况已为业内熟悉，是一款 SPhone 系列高端手机，而通信展期间，酷派 N930 也首次展示，其高贵大气的造型从外表一看就是高端手机，同时，3G 双网双待功能、钛金属打造的外观，尊贵品质十足，也显示这款旗舰手机硬件功能强大。

这两款手机均采用 Android 2.1 操作系统的旗舰级智能手机,主要的区别是,酷派 N930 在 Android 操作系统基础上进行深度二次开发,在人性化与便捷性上,更适合中国高端商务人士使用。

业内人士透露,酷派 N930 也将于本周发布上市,中国电信对上述新一代四通道手机也将在各省实施补贴推广。目前,北京电信已针对三星 I909 出台了相应两款手机礼包,进行大力推广。来源:2010-10-25 新浪科技

[返回目录](#)

中国电信 9 月新增 CDMA 用户 304 万 固话降至 1.78 亿

中国电信今日公布了 9 月份的运营数据,9 月,中国电信新增 CDMA 用户 304 万,总数达到 8298 万户,固定电话用户降到 1.78 亿。

数据显示,2010 年 9 月,中国电信新增 CDMA 用户数 304 万户,CDMA 用户总数达到 8298 万户。而 8 月份,中国电信的净增 CDMA 用户数 262 万,9 月份的新增用户大幅上升。

固网宽带方面,中国电信当月宽带用户新增 101 万户,而 8 月净增 83 万。前 9 月累计增加 761 万户,截至 9 月底,中国电信宽带用户累计达到 6107 万户。

本地电话方面,截至 2010 年 9 月底,中国电信本地电话用户数本月净减 79 万户,总数到 1.78 亿。来源:2010-10-20 新浪科技

[返回目录](#)

【中国联通】

联通应用程序商店 11 月上线

中国联通旗下的应用程序商店 Wostore 近日开始公测,预计将于 11 月正式上线。自此,国内三大电信运营商都推出了自己的应用程序商店,这也成为三大运营商在移动互联网时代的新战场。

据悉,中国联通已正式将其应用程序商店命名为“沃商店”,与另外两家类似,联通的沃商店也包括游戏、工具、娱乐、主题、生活以及阅读等 6 大应用。截至 10 月 25 日,沃商店总计 2147 种应用,其中沃商店主题应用最多有 890 个,其次是阅读 751 个。用户可以将沃商店手机客户端下载到电脑或手机中。下载时需要选择手机品牌和型号。目前沃商店支持的手机品牌有诺基亚、三星、索爱、中兴、多普达、酷派等 11 种。

中国移动 2009 年 9 月推出 MM(mobile market), 迄今已有 3 万多个应用。2010 年 3 月中国电信上线的天翼空间, 也达到了 4000 多个应用, 累计下载量超过 320 万次。来源:2010-10-26 中国证券报-中证网

[返回目录](#)

制造跟踪篇

【中兴】

中兴抢推 Android 平板电脑制衡苹果

中兴通讯在 3G 智能终端领域取得全面突破。在日前闭幕的 2010 年中国国际信息通信展览会上, 中兴通讯展示了首款 Android2.2 平台的 3G 智能手机 V880, 结合 CMMB 的 Ophone 2.0 手机 U900, 以及互联网四通道手机 R750 等, 截至目前, 中兴通讯 3G 终端已覆盖 TD - SCDMA、CDMA2000、WCDMA 三大制式, Android、Windows Mobile、OMS, BMP 等多种操作平台。中兴通讯 3G 智能终端进入厚积薄发佳境。

Android 手机风头正劲

在全球范围内, Android 系统备受追捧。iSuppli 预计, 到 2012 年 Android 手机出货量将超过 iPhone。中兴通讯顺势而为, 抢先布局 Android 智能手机。据了解, 中兴 V880 是全球首批基于 2.0 系统的终端产品, 已经在英国、法国、葡萄牙、巴西等国家开始销售。

中兴 R750 搭载了 Android 2.1 系统, 支持 EVDO + GSM + WiFi / WAPI 四通道, 定位中端消费市场, 具有较高的性价比。据中兴通讯 CDMA 终端产品总经理李继朝介绍, R750 是中兴通讯与中国电信联合推出的明星 3G 终端, 目前已经实现了发货。

在千元 Android 智能终端市场, 中兴通讯推出售价仅为 990 元的 3G 手机 N600, 在购买力上实现了平民化, 但是它的性能不亚于两三千元的智能手机。9 月初, 中兴 N600 拿下中国电信集采 Android 手机 80% 的份额, 共计 24 万部, 刷新了中国 3G 智能手机的最大订单记录。

电视手机是中兴通讯 3G 终端布局的又一重要领域。中兴 U900 集合了 TD 终端的各项定制业务, 并且全面兼容 Android 2.1 系统。据悉, 这款手机将于 11 月全面上市。此前, 中兴通讯发布“悦汇”系列 TD - CMMB 电视手机, 全面启动电视手机战略。

在智能手机市场比拼中，Android 手机发展势头强劲。对于国内终端制造企业来说，Android 系统是一个不错的选择。事实上，中兴通讯 Android 智能手机已覆盖国内三大 3G 制式。中兴通讯人士表示，Android 具有更好的开放性，可以节约终端企业的开发成本，中兴通讯将加大 Android 手机的发展力度。

智能终端拉动效应渐显

智能手机普及的趋势不可阻挡，也是中兴通讯发展的重要方向。除 Android 手机外，中兴通讯还推出了 BMP、Linux、Windows Mobile 和 OMS 手机。目前，中兴通讯在智能手机方面已逐步实现完整的战略布局，形成涵盖各种 3G 制式、主流操作系统以及高中低端的全系列智能手机。中兴通讯具备向运营商提供个性化智能手机的定制能力，能够针对不同的消费者提供多种配置的智能机。

据报道，2010 年上半年，中兴通讯推出了近 10 款 Android 系列手机，其中 Racer、Link、X850 分别先后突破英国 H3G、法国 Bouygues、巴西 VIVO 等运营商，在欧洲、拉美、亚洲等地开始规模化销售。在国内，其 X850 也与中国联通开展合作，成为其主推的 Android 手机之一。Android 智能手机在国内外市场热销，是中兴通讯上半年终端亮点之一。

数据显示，2010 年上半年，中兴通讯手机全球出货量达 2800 万部，与 2009 年同期相比，大幅增长 40%。其中，国内手机发货 1100 万部，同比增长 75%。这离不开 CDMA 终端的强势表现，上半年 CDMA 终端在全球发货 1100 万部，国内占比约为 60%，随着国内运营商将重点转向 3G 智能手机，中兴通讯预计 CDMA 终端全年的出货量可能突破 2000 万部。

中兴通讯在 3G 领域迅速崛起，实现了“通信产品 1G 时代看着跑，2G 时代跟着跑，3G 时代齐步跑”的市场追赶和超越。在 3G 高端智能手机发展上，中兴通讯一直与全球手机第一梯队保持同步。据悉，目前中兴通讯是全球市场上智能手机销售国家最多的中国厂商。中兴通讯相关人士预计，2010 年中兴通讯智能手机能够实现最高 500% 的业务增长。

紧跟智能终端融合趋势

在终端业务上，中兴通讯始终坚持走“技术创新 + 深度定制”发展路线。2010 年，中兴手机继续围绕智能、互联网、电视手机等概念进行产品创新。例如，在 CDMA 领域，李继朝表示，未来中兴通讯 CDMA 手机产品研发中，将有 80% 的力量转移到智能手机上来。

创新使中兴通讯竞争力显著增强，并且在国内业界甚至国际市场都有了更多话语权。目前，中兴通讯拥有 2000 多项手机专利，几乎占中国手机专利问题的 40%、其中发明专利比例超过 90%。中兴通讯历来重视研发投入，2009 年，在

国际同行因金融危机而减少投入的情况下，中兴通讯依然投入研发资金约 60 亿元。

“与市场捆绑”是中兴通讯产品研发的宗旨，对市场反应灵敏也是其一贯优势。中兴通讯抓住国内 3G 市场机遇，面向三大运营商推出全系列终端产品，利用其定制优势，保持国内 3G 终端市场份额的第一阵营。中兴通讯执行副总裁何士友近日表示，2010 年全年移动通讯终端产品出货有望接近 9000 万部。

其实，3G 终端并非局限于手机，平板电脑的出现则为消费者提供了更多选择。中兴通讯在本次通信展上首次推出 Android2.1 系统平板电脑 Light(V9)，成为最热门的 3G 移动互联终端。作为全球首批 Android 平板电脑，Light 的出现意味着，平板电脑市场上 Android 和苹果 OS 系统的力量将逐渐制衡。

中兴移动宽带终端副总经理王勇认为，3G 终端的概念也需要扩大化。笔记本电脑、PSP 甚至普通电视都可能转变成 3G 终端。中国需要快速找到激活 3G 终端存量的切入点。如果把这个切入点比作一个“支点”，其实撬动整个 3G 领域终端推广的支点并不需要很高的成本。比如一个数据卡，就可以把笔记本电脑变成 3G 终端。来源:2010-10-25 通信信息报

[返回目录](#)

中兴将向高通等厂商采购 30 亿美元芯片

据国外媒体报道，中兴通讯(以下简称“中兴”)今天宣布，将从高通、德州仪器、飞思卡尔、Altera 和 Broadcom 购买总价达 30 亿美元的芯片。

中兴今天表示，该笔采购将于三年完成，旨在帮助中兴提升面向美国电信客户的销售。美国已经成为中兴推动业务发展的重点，相关业务包括通过 Verizon 销售两款手机的合同。

在美国，中兴正试图获得销售商的地位，但遭遇阻力，原因是美国担心在通讯基础设施中使用中国设备会损害美国的国家安全。

包括 Jon Kyl 在内的四名议员在 10 月 19 日的一封信中要求美国联邦通信委员会(FCC)考虑允许中兴和华为在美国销售网络设备的潜在风险。

中兴对此作出回应，称其已经在美国运营很长时间。中兴解决方案总裁布鲁斯·瑞森瑙尔(Bruce Reisenauer)10 月 19 日表示：“中兴每年从美国芯片制造商和供应商购买的技术设备超过 20 亿美元。”

中兴还表示，到目前为止，该公司从美国厂商购买的知识产权和产品已超过 40 亿美元。来源:2010-10-26 新浪科技

[返回目录](#)

【华为】

华为将斥资 5 亿美元在印度建厂

据国外媒体今日报道，华为计划斥资约 5 亿美元在印度泰米尔纳德邦(Tamil Nadu)建立一家电信设备制造工厂。

泰米尔纳德邦政府此前曾经表示，预计未来两年内，来自中国和韩国的投资将达到 300 亿卢比(约合 6.8 亿美元)，并将因此产生 1 万个直接和非直接岗位。

华为是在泰米尔纳德邦政府官员的一支代表团上周访问中国时，给予对方这一承诺的。这支代表团由副邦长斯塔林(M K Stalin)带领。

斯塔林呼吁中印两国之间开展更大规模的经济合作，并表示，“这两大亚洲国家之间更为紧密的经济联系将为这一区域带来和平与繁荣。”来源:2010-10-20 新浪科技

[返回目录](#)

华为获文莱电信投资大单 合建国家宽带网

华为 25 日在此间称，该公司将助力文莱电信(Telekom Brunei Berhad)建设 FTTH 国家宽带网项目。该项目是文莱国家级通讯项目，也是文莱电信历史上单一投资金额最大的项目，覆盖文莱四个重要地区，将为全国范围的四万用户提供最高 150M 的宽带速度。

据悉，文莱电信是文莱唯一的固网运营商，为文莱全国提供语音、宽带、传输、ISP 等全业务服务，但现有网络已不能满足超宽带业务的发展。为此，文莱电信启动了 FTTH 国家宽带项目，力求通过国家级 FTTH 宽带网络的部署，为文莱全国范围的用户提供高速上网、高清电视等超宽带业务。

按照协议，华为将采用端到端“交钥匙(Turnkey)”的方式提供一揽子解决方案，包括提供有源设备、无源设备、ODN 网络总体设计、施工管理等，网络将分四期交付。

华为南太地区部总裁刘江峰表示，全球性宽带建设热潮正在兴起，华为领先的宽带接入解决方案通过简化网络结构、部署方式和提升盈利能力，帮助运营商实现大宽带时代的商业成功。

据了解，华为正广泛参与全球国家宽带建设，为英国、意大利、新加坡、马来西亚、卡塔尔等国家宽带项目提供端到端的解决方案和服务。同时，华为已成为全球领先运营商中商用项目最多的 FTTx 解决方案供应商，服务于国内三大运

营商、沃达丰、法国电信、英国电信和意大利电信等全球顶级运营商，为用户提供新型的高速互联网和三网融合服务接入能力。来源:2010-10-25 中国新闻网

[返回目录](#)

华为推移动应用程序商店 建用并举待市场检验

中国网络设备厂商华为高调进入移动应用程序商店市场，于日前推出华为数字商城平台。在三网融合进行实质性推进阶段，华为此番转型可谓未雨绸缪，但能否建用并举仍待考验。

内容时代，华为转型“软件商”

据悉，此次华为推出的华为数字商城包含 8 万个应用程序和大量的音乐、视频片段和电子书，其提供的应用程序可用于 Android、Windows Mobile 和 Symbian 等不同的移动操作系统，整体规模较苹果的 iTunes 商店等其它应用程序商店更大。

华为数字商城采取可下载的移动应用程序方式，并采用了社交网络功能的设计，能够组织联络人和向朋友推荐产品。该商城的用户还可以选择用自己的手机支付购买内容的账单，而不用通过信用卡。

华为软件部门副总裁 George Huang 说，华为把数字商城看作是为电信运营商提供的一个最新的解决方案。

作为全球著名的电信设备供应商，近年来华为在巩固自己硬件“阵地”的同时，一直在增加自己的软件部门的投资，以满足电信运营商扩大其语音电话以外的服务的需求。究其原因，在于其对于三网融合发展趋势的预测。

当前，中国的三网融合业务推广已迈入实质性阶段。在这一阶段，倡导的是能够跨越之前在网络、平台、终端、应用方面的差异，而为使用不同终端的用户提供统一的融合业务体验。可以说，当前“三网融合大业”已完成了“骨架”的勾勒，正在迅速充盈“血肉”，其实际已进入内容时代。

这是一个充满危机与机遇的时代，它为电信运营商们提供了一个化解“被管道化”危机的难得机遇，而成功的关键在于内容和应用。

“电信运营商如果不往内容提供以及应用聚合这个价值链的更高端去转移，那么就只能成为一个管道。”华为软件公司副总裁黄冀认为，“当前，运营商不光可以纯做网络和管道，还可以提供各种各样的内容和应用，从而提高对于最终用户的吸引力。”

这样的结论同样也适合华为，在内容时代，如果继续死抱着“硬件”一块招牌，路只能越走越窄，转型内容服务提供商实属未雨绸缪。

筑巢引凤，建用并举仍待考验

“梧桐树”已经栽好，能否吸引“凤凰来”则仍待考验。目前，各大运营商都在大力发展移动应用程序商店，但除了国外的苹果 App Store 比较成熟外，国内如中电信的“天翼空间”，中移动的“Mobile Market”（即“移动 MM”），中国联通的“沃商店”都还属于初始阶段。

即使如苹果 App Store，其对“平台上的软件应用于非苹果终端”的限制也遭人诟病。

“这种半封闭的模式一方面限制了 App Store 的丰富性，另一方面也打击了开发者的积极性。”易观国际分析师王留生认为，这将阻碍其发展并减弱其市场竞争力。

而在这一方面，华为显然具有一定优势。

首先，作为全球著名的电信设备供应商，华为的资金和实力都不容小觑。其次，在终端覆盖方面，由于各家应用程序商店内容都大同小异，因此手机预装哪个应用程序商店，就将使得某方占据先机，而华为在这方面则具有天然的优势。再次，苹果 App Store 的“终端壁垒”阻碍其发展，但反观华为，数字商城从一开始就同时支持 Android、Windows Mobile 和 Symbian 等不同的移动操作系统，“受众面”无疑更加广阔。

此外，华为与三大运营商之间良好的合作关系也将给其数字商城“加分”。

突破“瓶颈”，当以内容说话

纵观当前各大移动应用程序商店，都面临着同样的“瓶颈”。

其一，是盈利模式的单一。当前运营商推出的移动应用程序商店虽然略有区别，但本质上其目的还是一样的，都是想“像超市一样把软件集中在一起卖”，通过移动商店扩大其对最终消费者的吸引力，并获取一定的利润。

其二，是杀手级应用稀缺。业内专家指出，一方面，“独一无二”的应用太少，另一方面，一个普通应用程序用户只需要安装一次，但不同程序商店都可以提供相同的服务，每个商店都可能从中获得分成，这就让程序商店运营者的竞争变得短兵相接。

其三，是本地化应用“短腿”。迈奔灵动公司运营总监李鹏直言，“目前，比较成熟的如苹果 App Store，其内容不会针对中国市场进行调整和策划，而国内开发者又总爱面向国外市场开发应用，开发也不能实现本地化，这就很难形成共赢的局面。”

因此，要想突破这一“瓶颈”，首先需要建立一个开放的平台。摩托罗拉大中华区总裁孟櫟就表示，不同商家开发的应用商店最终发展如何要看如何让应用更适合用户需求，如何让用户方便找到这些应用，“就像买东西一样，有的愿意

去专卖店，有的愿意去百货店，每个人都有不同的使用习惯，就看这些应用商店如何适合用户需要，这才是最重要的。”

其次，在建立好平台的基础上，没有好内容也是不行的。据国外第三方站点 148apps.biz 统计的数据显示，AppStore 上线 9 个月的时候，下载量就突破了十亿，而截至 8 月 27 日，苹果应用商店里已经塞满了 25 万款的 app 应用。在此情况下，华为数字商城计划将应用程序销售收入的 70% 将分配给应用程序开发人员，30% 提供给电信运营商。如此优厚的条件，无疑给吸引优秀应用内容下了“香饵”。来源:2010-10-22 通信信息报

[返回目录](#)

【诺基亚】

诺基亚宣布新推操作系统将继续兼容 Symbian 3

诺基亚今天在英文官方网站宣布，现有 Symbian 3 手机和未来智能手机用户也将像 Android 和 iOS 用户一样，持续获得最新版本操作系统的更新。

由于诺基亚在今后的 Symbian 和 MeeGo 系统开发中将采用相同 Qt 应用开发架构，诺基亚今后的产品型号将获得持续的系统升级和更新。诺基亚将不再使用 Symbian^3 或 Symbian^4 的称呼。这一做法的好处是，使用诺基亚 Symbian 产品的消费者将持续获得体验上的更新。

诺基亚目前已经推出的 Symbian 3 产品包括 N8、E7、C6 和 C7 智能手机。

诺基亚表示，未来版本的 Symbian 将全部在 Qt 环境中开发，并与现有 Symbian 3 平台兼容。这意味着，诺基亚对 Symbian 平台的坚定支持将不仅仅使未来 Symbian 用户受益，也将为现有 Symbian 3 用户带来系统更新和升级。

诺基亚首席技术官瑞奇·格林(Rich Green)表示，“这些战略性技术决策，将使得我们能够向消费者提供尽可能丰富的体验，并向开发者提供尽可能多的机遇。对于开发者来说，这些决策允许其将应用推广到更大的用户群中。对于消费者来说，这意味着他们的诺基亚产品将能够持续体验到市场上最好的应用，并获得持续系统更新带来的最新体验。我们坚定相信，这些决策不仅将为开发者带来巨大的机遇，对于诺基亚也是如此。”来源:2010-10-21 新浪科技

[返回目录](#)

诺基亚全球裁员 1800 人 主要涉及 Symbian 业务

诺基亚刚刚宣布，将在全球范围内最高裁员 1800 人，主要涉及 Symbian(塞班)智能手机开发部门、诺基亚服务部门和部分职能部门。

诺基亚表示，今天与员工就公司加速变革、提升组织效率的计划进行了沟通。这些计划包括对 Symbian 智能手机开发部门、诺基亚服务部门和部分职能部门进行人员精简。

诺基亚表示，由于部分项目将被终止或整合，将在全球范围内最高裁员 1800 人。诺基亚将就这些计划与员工代表进行适当的磋商。

诺基亚还将在服务部门推行变革。服务部门将不再专注于端对端服务，而将专注于提供整合的 Ovi 体验，覆盖诺基亚全系列设备。诺基亚将简化服务流程，目的是为消费者提供更具吸引力的 Ovi 服务。

与此同时，诺基亚还计划将部分企业职能部门和研究项目流水线化。

诺基亚在官方声明中称：“人事变动的决定总是很艰难。我们将继续推动变革，以反映诺基亚的价值。”诺基亚称，其目标是加速公司向领先移动解决方案提供商转变。

官方数据显示，截止 2010 年 9 月 30 日，诺基亚员工总数达到 13 万人，其中诺基亚西门子通信公司员工为 6.6 万人。

诺基亚今日发布了 2010 财年第三季度财报，净利润为 5.29 亿欧元(约合 7.379 亿美元)，而 2009 年同期为亏损 5.59 亿欧元。来源:2010-10-21 新浪科技

[返回目录](#)

诺基亚公布首份节能报告:10 年来充电器降耗 80%

今天举行的诺基亚媒体沟通会上，诺基亚透露了其在环保节能方面的进展，例如诺基亚表示，在过去 10 年，诺基亚手机充电器空载能耗已经降低了 80% 左右；并且，诺基亚仍会采用小巧的包装。

诺基亚中国副董事长邓元鋈亲自出席会议，并表示，截止目前，诺基亚已经有 13 亿用户，因此，诺基亚发布该《报告》及具体节能措施具有重大意义。

诺基亚于今天发布了首份中文版《可持续发展报告》(以下简称《报告》)，系统介绍了诺基亚的相关情况，其中的一些手机对环境污染和能耗的说明很有意思。

据介绍，手机中含有大量金属，每年全球有 4 亿部废弃手机，他们所含的黄金含量价值 2.71 亿美元，相当于 150 万枚戒指的含金量，但全球只有 3% 的人回收他们的手机。

如果 13 亿诺基亚手机用户中有 10% 能够用他们的手机取代音乐播放器、照相机、摄像机、笔记本电脑和汽车导航仪，那么将会减少超过 2500 万吨二氧化碳排放，这相当于让 450 万人环绕地球飞行一圈所消耗的能量。

《报告》同时也提到诺基亚本身的情况，例如报告里介绍，生产、使用和回收一款典型的诺基亚手机的全部能耗是 220 兆瓦耳，其排放量是 26 千克二氧化碳，这仅相当于一辆家用汽车行驶 167 公里的能耗和排放量。

诺基亚在《报告》中头，10 年来，以可比较的产品来计算，诺基亚手机对环境的影响减少了 65%，2009 年，诺基亚工作场所排放的二氧化碳比 2006 年减少了 12%。

另外，诺基亚自 2006 年采用更小巧的包装以来，减少了 1/2 的卡车运输，近 2 年内，这一举措就节省了超过 5 亿欧元和大量纸张消耗。

2009 年，诺基亚还回收了 373 吨废旧手机及配件，其中包含 470 万部废弃手机。其中，在中国，2009 年诺基亚收回了将近 20 吨废弃手机及配件。

诺基亚中国副董事长邓元鏊还举了个最简单的例子：“GPS 也是能帮助节能，让别人少走错人肯定能节约能源”。来源:2010-10-26 新浪科技

[返回目录](#)

【其他制造商】

LG 引发移动互联网新变革

随着国内手机市场的竞争日趋激烈，多元化应用功能已成各大终端厂商的主打。近日，在主题为“颠覆传统社交·实现无缝沟通”的移动互联网高端对话论坛上，LG 电子展示了其融入 SNS(网络社交)功能的 5 款手机。而这一举动无疑让网络手机迎来了井喷期。

5 款手机均主打社交功能

记者了解到，这 5 款手机包括“社交派”系列 GT350 和 C300 以及新款“曲奇”系列 T310、T320 和 T300。虽然都是主打社交功能，但在设计和配置上却各有不同。其中，“社交派”系列 GT350 和 C300 拥有最流行的全键盘设计，专为喜欢网络聊天或是随时发微博的年轻人准备。而 GT350 还同时拥有全键盘和触摸屏两种输入模式，方便用户随时切换，让操控更简单。

新款“曲奇”系列 T310、T320 以及 T300 则延续了“曲奇”家族产品经典的触控技术，大大提升了消费者浏览网络信息以及分享资讯的速度。用户只需用指尖轻轻一触，便可立即登录热门网站的个人账户，第一时间将有趣的资讯与更多人分享。在这 3 款产品中，T320 搭载了 WCDMA 3G 网络，可让上网速度更加流畅。而小巧的 T300 则是国内首款 2.4 英寸触摸屏手机，其出色的触控感受却并没有因为屏幕尺寸而打半点折扣。

36.6%用户手机登录微博

目前消费者对手机产品的应用需求早已不仅仅停留在通话和发短信上。上班路上，更多的人想到去偷个菜或者发条微博；外出时，人们会想到用手机抽空上网看看社交网站上朋友们有什么“新状态”。

仅从刚刚上线一周年的新浪微博(<http://t.sina.com.cn>)所公布的数据显示，目前已有 36.6%的用户通过手机登录新浪微博。随着移动互联网的发展，这一比例有望进一步提升。预计 2010 年底，中国互联网微博累计活跃注册账户数将突破 6500 万个。正是由于人们移动互联网应用需求的增长，越来越多的社交应用已移植到手机终端上。

SNS 移动化已成必然趋势

LG 电子中国区移动通信事业部副总裁任伟光表示，SNS 的移动化是一个必然趋势，此次 LG 将人人网、开心网、新浪微博、QQ、MSN 甚至淘宝客户端等热门网络应用全部囊括在这 5 款手机中，这些产品将推动移动互联网社交的普及和发展。

此前，LG 手机就曾推出内置 SNS 客户端的社交型手机 GS500v，这款产品也是国内首款预置新浪微博客户端的手机。来源:2010-10-20 北京商报

[返回目录](#)

爱立信北美鲤鱼翻身：市场份额从 10%增至 50%

爱立信中国及东北亚区执行副总裁冯映夺表示，爱立信 2009 年一举从北美份额 10%增至超过 50%，打破多年沉寂，一年鲤鱼翻身。

在 2010 年中国国际信息通信展览会的 C114 展台专访时，冯映夺历数爱立信 2009 年间的北美五大举动：保持了和 AT&T 的合作关系，开启了和 Verizon 的 LTE 合作，赢得了 Metro PCS 的 LTE 合同，此外还赢得了 Sprint 为期 7 年的托管服务合同，并将北电在北美的业务全部拿下来，一举成为北美市场领导者。

爱立信在 2010 年的北美增长依然强劲，根据其 2010 年 7 月发布的第二季度财报显示，北美区销售额同比增长 128%，环比增长 37%；本季度，爱立信开始了 4G/LTE 的规模供货。

爱立信同样在韩国多年业绩平平，但最近一举崛起。冯映夺讲述，以前爱立信在韩国没有什么业务，员工仅有 20 多人，现在一下变成了 1300 多人的韩国第二大设备商；同样也是通过运作把北电的股份买下来，成立了 LG-爱立信，百年老店依然能够焕发青春。

冯映夺认为，各大运营商都推出了智能手机业务，所有的 IT 厂商都在进军智能手机，更加带动了移动数据的强劲增长，这一发展形势推动了扩容移动宽带网络的投资；这对爱立信的电信设备而言是非常好的机会，爱立信会坚定继续收购，扩大产品线。来源:2010-10-21 中国通信网

[返回目录](#)

服务增值篇

【趋势观察】

千元智能手机成国产手机突破口

“2010 年中国国际信息通信展览会”已落下帷幕。本次展会以“创新引领发展、融合成就未来”为主题，展示内容涵盖信息通信、互联网和广播电视等诸多领域，三网融合、3G 应用演示及体验、4G 前瞻性技术开拓、物联网技术及应用、绿色通信、新媒体等成为了本届展览会的展示亮点。

来自国内外的 500 多家电信运营商、手机终端厂商、技术联盟等将在展会上展示最新的技术成果。2010 年度中国国际信息通信展览会进行全面、深入的报道，以全方位的资讯引领观众亲身体会信息通信技术在社会生活中的重要作用。

通信展折射新趋势

2010 年北京通信展已落下帷幕，如果说 2009 年通信展，中国厂商站上舞台中央，2010 年则是以强势的姿态从各个层面出击，尤其以华为、酷派等为代表厂商的纷纷推出重磅产品，使得展会异常精彩。但是，诺基亚、摩托罗拉、LG 等集体缺席。失去了世界级大厂的展出，对展会的观众来说无疑是一大遗憾。

三星、诺基亚、RIM(黑莓)及酷派、联想、华为等国内外厂商都设立了专门的展台。在跨国手机厂商中，三星电子无疑是参与热情最高的企业。在此次展会上，三星电子一举展出了包括 Wave(澜系列)、SPhone、Galaxy Tab 在内的多款知名智能手机产品。这些产品不仅全面支持三大 3G 标准，而且涵盖了 Android、

OPhone、Windows Mobile、bada 等目前全球多种主流操作系统。此外，三星乐园提供的强大开放软件服务，从侧面展示了当今智能手机发展的新趋势。

国内终端厂商锋芒毕露

2010年，活跃在当今智能手机阵营中的两大王牌 iPhone 和 Android 一直在技术和应用上相互比拼，iPhone 与 Android 成为耀眼的明星，特别是 Android 同盟军的增加更是给 iPhone 带来巨大压力。和国际厂商江河日下相比，国内市场风景这边独好，国产终端厂商锋芒毕露。iPhone 与 Android 技术和应用上相互比更是给国内厂商注入了新的活力。

尤其是谷歌推出的 Android 操作系统，其开放的理念受到开发者喜爱，众多国产厂商纷纷加入 Android 阵营，上升势头异常凶猛。不但让摩托罗拉重新找到了春天，索尼爱立信亦宣布加入阵营，也被看做打败 iPhone 的利器。海尔通信运营部总经理谷红亮在接受网易科技专访时表示，海尔目前投入了大量的研发测试在海尔 Phone 手机上，这是基于 Android 内核开发的操作系统，未来也将继续在智能手机领域投入。

在本届通信展上，各家运营商展示的业务不仅仅针对个人用户，针对企业级用户的应用也是一个亮点，展台前时常是有人驻足。其中包含行业应用、手机移动采编、VDC 以及车务通等应用。三星公司同台展出了分别由中国大陆三大运营商定制的不同版本三星 SPhone，其分别为中国联通定制版三星 I9088、中国电信定制版三星 SCH - I909 以及中国移动定制版三星 I9008。推出了三星 S5330、三星 S5750 以及三星 S7230 三款全新的 bada 系统智能手机。其中，三星 S5330 是一款面向中端市场的智能手机产品。U8110 是华为公司推出的一款主打低端市场的 Android 系统手机，称得上是 Android 系统国产手机的代表作之一。在这次的通信展期间也有亮相，笔记得知售价为 950 元，相当的便宜。中国电信展台上一款名为“翼视通”的产品，“翼视通”是中国电信基于覆盖广泛、技术领先的“天翼”3G 移动互联网和宽带互联网，为满足客户实时快捷、高速稳定、经济实惠的传送广播级高质量视音频信号需求，而研发的一个具有知识产权的创新业务品牌。

与此同时，华为、中兴、酷派等厂商也纷纷推出明星产品争夺市场。Android 开放手机联盟的成立，本意是为了推广 Android 平台技术，不过，随着 iPhone 在世界范围内的热销，其针对 iPhone 的色彩越来越明显。目前在国内厂家中，华为、中兴、魅族等都已经推出 Android 新品手机。12 日，宇龙酷派携手中国移动发布高端 TD 旗舰手机，其目标就是针对 iPhone 推出适合中国用户的、本土化的产品，据该公司内部人士透露，酷派手机销量成绩十分喜人，甚至考虑盖一栋办公楼来升级员工的工作条件。

本届通信展将全面展示“三网融合”、物联网、绿色通信、3G / 4G 技术等领域从产品创新到业务应用的最新成果。

3G 业务成众厂商转型突破口

中国互联网络信息中心 CNNIC 发布数据表明，截至 6 月底，中国手机网民已达到 2.77 亿，此比重还在不断地攀升。据工信部的统计，在中国网民里，已有三分之二通过手机上网，成为全球第一大移动互联网市场，业务前景非常广阔。北邮 3G 移动通讯学院 CEO 范金鹏在接受网易科技讯专访时表示，3G 网络的发展也促使通信类人才需求加大，目前 3G 中需求研发、业务策划、产品营销等多方面人才。国庆期间，中国联通三款中高端手机纳入战略终端阵营，以“0 元购机”的优惠对外销售。其中，三星 I6500U、摩托 XT701 都是热门的 Android 手机，可实行 3G + WiFi 两种方式高速上网。

随着 3G 应用的不断扩大，可以由用户自行安装软件智能手机受到追捧。而手机操作系统作为智能手机丰富应用程序的依托，也成为 3G 时代各个厂商必争之地，呈现出相比 PC 时代更热闹的局面。业内分析师认为，在手机市场萎缩的大背景下，中国的 3G 市场有望成为国内手机厂商超越良机，而手机行业的格局也很可能由此改变。无论 iPhone 还是 Android，丰富的应用商店都是最吸引用户的地方。

3G 时代的来临让手机生活应用成为大势所趋，通过手机接入互联网，将成为未来互联网网民最为习惯的生活方式，与此同时，未来手机的创新应用服务必将成为 IT 业的下一个金矿。因而，不少互联网企业都将移动业务作为将来的一个重点方向。眼光长远的公司早就开始在移动业务上摩拳擦掌，特别是城市消费领域的互联网公司更是可以借此机会大展拳脚，以争取在新一轮的洗牌中，占据有利地位。但是真正在移动业务上做出成绩的互联网公司却不多。

目前看来，手机终端市场最有可能出现洗牌，而这对于创业者来说正是机会。诺基亚、苹果等移动终端提供商，眼下都面临着由生产商向服务商的转型过程。可以预见，未来能在 3G 业务上获得成功的厂商，就能在市场上获得一席之地。

来源:2010-10-25 通信信息报

[返回目录](#)

3G 手机热销显示终端市场结构渐变

2010 年通信展“也无风雨也无晴”。运营商、设备商展示的应用和服务大同小异，新款手机则是少有的能让人兴奋的观点。尽管业界都在讲内容为王，但是没有好的手机终端支持这些应用内容，这“王”也过不了“楚河汉界”。

手机市场近期的走向也显示出了应用热所带来的智能终端普及潮。3G 从早期的市场新热点逐步成为市场主流，越来越多手机用户开始向 3G 网络过渡。与此同时，3G 终端也逐渐盖过了 2G 手机的市场，显示出新的增长动力。

在 2010 年十一黄金周期间，3G 手机的市场表现已经相当抢眼。上海不少 3C 卖场的 3G 手机销售就相当火爆，在销量占比上已经超过了 2G 手机，甚至个别 3G 明星机卖到脱销，其售价一度被炒高，甚至远超最初制定的建议零售价。

实际上，3G 手机热过 2G 手机并不出人意料。一方面，整个 2010 年运营商们一直在铺货新品，多款千元智能 3G 手机面市。9 月底，中国电信就联合联想集团推出了 CDMA 版本的天翼乐 Phone。在更早些时候，中国电信发布了包括华为 C8600、中兴 N600 在内的多款千元 3G 智能手机。

这一切都在市场中得到了回报。9 月份中国电信天翼手机总销量再创历史新高，约 380 万部。其中 3G 手机销量环比增长 43%。

另一方面，芯片厂商也加快了对新一代智能手机处理芯片的升级，此举也将刺激终端市场的产业升级，加速智能手机的普及化。

手机智能化和平民化使得 3G 更贴近群众，原来的 2G 用户的潜能释放出来转投 3G。“下半年 3G 手机的增长速度将更快，无论是销量占比还是收入占比都会更高”，卖场人士预计道。

市场调研机构捷孚凯预计，下半年整体终端市场结构巨变，3G 预计呈爆发式增长。2010 年下半年 3G 手机终端的销量接近 2500 万部，超过上半年累计销量的近七成，占全年 3G 总销量的三分之二。

终端产品结构的变化已经在这种增长的继续保持中逐渐显现。来源:2010-10-21 通信信息报

[返回目录](#)

TD-LTE 城市示范网建设推迟 缘于终端过于初级

中国移动期望已久的 TD-LTE 城市示范网原来寄希望于 2010 年第三季度开始，但显然已经推迟，而其中原因按照一位业内人士的说法是：“终端太初级，用户无法体验，更无法测试。”

TD-LTE 城市示范网开建时间遥遥无期

2010 年 5 月世博会期间，中国移动组织各厂商在上海世博园内搭建了 TD-LTE 示范网，引发业内高度关注，也激发了厂商信心。当时透露的消息是，下一步计划于第三季度搭建 TD-LTE 城市示范网，但眼下第四季度已来临，显然该计划推迟。

中国移动和各系统设备商对 TD-LTE 城市示范网都寄予厚望，早先传出的消息是，由工信部组织，将在三座城市搭建 TD-LTE 示范网后，而厦门、青岛和珠海三个城市成为坊间最主流的传闻，也有传闻南京等城市也在其中备选。

据称，每座城市的基站部署不少于 100 个，TD-LTE 的测试终端在每座城市不会少于 5000 个。TD-LTE 网络室外频率为 2.6GHz，室内为 2.3GHz。这种城市示范网的规模显然不是仅仅在上海世博园内搭建所能比的。

终端芯片本月还在进行一系列测试

“主要是终端的原因导致 TD-LTE 城市示范网迄今还无任何时间表，”一位业内人士如此表示。

尽管 TD-LTE 系统设备已相对进展较快，但据悉 TD-LTE 终端还停留在各厂商开发、改进阶段，更谈不上设备互通测试阶段，而发到用户手中测试则还更遥远。

据悉，工信部电信研究院在本月开始 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 UIIOT(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。

在这样的情况下，何时启动 TD-LTE 城市示范网是个未知数。来源:2010-10-26 新浪科技

[返回目录](#)

【移动增值服务】

中国移动昨日首发亚运游戏

昨日，中国移动游戏基地与当乐网在京联合主办“2010 年中国 Android 游戏发展高峰论坛”，聚集了国内外产业链内的众多手机终端厂商、手机游戏开发商、CP/SP 等知名企业。

Android 手机操作系统作为信息技术的“新贵”，当前终端的内容应用中，游戏可谓最具代表性。中国移动游戏基地负责人发言指出，目前移动互联网的发展、跨平台跨终端的融合趋势，以及用户的需求发展等因素正在促进游戏从传统游戏向泛游戏方向发展转化，并将导致产业链更紧密的合作，共促游戏行业相互渗透及融合发展。

手机游戏作为中国移动 G3 战略型业务，面对 5.5 亿中国移动手机用户，近年来一直保持着快速的发展。中国移动作为 2010 广州亚运会的高级合作伙伴，和亚运游戏合作伙伴 TOM 在线集团、索乐共同在本次峰会现场，举办了一场别

开生面的亚运游戏首发仪式。《实况亚运-冠军争霸》这款游戏，玩家们从移动游戏平台下载后，就可以自由选择赛事进行竞技，体验亚运现场的精彩与刺激。来源:2010-10-21 扬子晚报

[返回目录](#)

物联网标识公共服务平台推出

针对目前物联网编码技术标准不统一、少量应用局限在局域网内、物联网应用门槛高等问题，北龙中网公司推出了“物联网标识公共服务平台”，首度实现物联网从局域到互联、企业应用从互联网到物联网的跨越，推动物联网产业从技术理念走向日常公共应用服务。这是华西都市报记者从近日召开的“物联网标识公共服务平台启动仪式暨物联网标识技术论坛”上获悉的。

由中网公司建立的国内首个“物联网标识公共服务平台”作为兼容各种编码标准的解析枢纽系统，实现了从互联网到物联网的跨越。该平台还托管多种物联网应用，降低企业的应用门槛。对于广大普通消费者而言，则可通过物品上的物联网标识与商家互动，商家则可以把物品作为一种服务桥梁，进行更多的物联网创新应用。目前通用网址和无线网址率先融入该平台作为物联网标识，意味着物联网从数字编码进入中文标识阶段。借助该公共平台，通用网址将成为真正在互联网和物联网都“通用”的网址。来源:2010-10-22 四川在线-华西都市报

[返回目录](#)

国内首个盲人手机平台登陆百度平台

国内首款盲人手机平台——保益悦听掌上盲道日前正式通过百度开放平台发布。作为国内首款无障碍手机平台，保益悦听掌上盲道成为百度开放平台吸纳的首款公益类优质资源应用，产品通过百度开放平台发布后，需求用户将通过搜索“盲人手机输入法”、“掌上盲道”等相关关键词，一站式完成了解产品功能、学习产品使用、相关信息咨询、订购、安装等一系列服务。

日前，在中国残疾人福利基金会和中国盲人协会的指导下，保益互动与百度一起，在百度大厦举办了一个小型的产品发布及试用体验会，百度宣布，将购买首批150套保益悦听掌上盲道产品，提供给先期申请的盲人朋友免费使用。

与过去百度直接研发针对特殊群体的搜索服务不同，此次，百度不仅利用自身的技术优势，将百度输入法的核心技术无偿提供给保益使用，还首度利用开放平台，全面协助保益这样的第三方开发商利用互联网进行创业，通过为他们

提供从研发到推广、销售的一站式服务，帮助残疾人群体实现成功创业的梦想。未来，百度在为特殊群体提供信息检索服务，帮助他们弥合信息鸿沟的同时，也将继续利用平台优势，无偿为更多公益项目提供免费支持，百度开放平台也将在未来为公益创业开辟绿色通道。来源:2010-10-23 解放日报

[返回目录](#)

【网络增值服务】

北京首次采用 GPRS 平台监督供暖

“以前，我们只能通过测量出水和回水水温判断居民家中的温度。然而，住户距离锅炉房远近不同，所以这种测量方法反映居民室温不全面，也不真实。”北京金房暖通节能技术公司相关负责人张雷介绍，为了有效预警居民室温，金房暖通技术人员研制出 GPRS 供暖监督项目，并于近日首次将其用于社区监控室温。

摆在面前的 GPRS 终端看起来并不起眼，它状如烟盒，外皮为银色塑料，内设电子测温 and 信号发射装置。该装置可随意放置居民家中，会根据所设定的时间间隔，向置于楼顶的信号接收装置发送数据，接收装置则将信号同步传送到小区供热系统和位于金房暖通内部的中控室。“市里要求室温不能低于 16 度，我们设定的是不低于 17 度。一旦住户室温低于 17 度，中控室这台计算机屏幕上就会弹出该社区和居民家门牌号的界面。”一名技术人员打开一个计算机界面介绍。“GPRS 同步传递这些信息，如果是水温降低，工作人员会通过计算机调整水温，如遇水管崩裂等突发事件，一旦确认原因，社区供暖工作人员便会即时投入抢修，而预警工作人员则可以跟踪监督抢修进程。”

据了解，根据距离、楼层等，GPRS 发射终端已在全市 22 家新旧社区布置了 300 多个监测点，并将逐步在全市各个小区推广。“2011 年，我们会在这个外壳设置一个显示屏，居民会直接看到室温显示。”张雷说。来源:2010-10-25 京华时报

[返回目录](#)

“多方通话”让电话不再“一对一”

2010 年 10 月 10 日被喻为百年一遇、十全十美的好日子，很多新人都选择在这一天结婚。记者从相关人员处了解到，婚礼当天工作人员数量众多，彼此工

作接待密度较大，一对一的电话方式难以满足需要，为此很多工作人员选择了用多方通话业务来确保各方及时沟通，使婚礼的各个环节顺畅。

据悉，多方通话业务是北京联通推出的一种全新语音通话服务。其突破了传统的“一对一”通话模式，创新实现了“多对多”同时通话模式，跨越了地域的限制，极大增强了用户沟通的便利，无论是个人、企事业单位或是政府机关都可以感受到它全新的时尚、便捷的沟通方式。联通在9月中旬推出的116323多方通话业务与以往的“电话会议”业务相比，具备资费低、通话音质好的特点，使以往广泛应用于企业的“电话会议”走进平常百姓生活。

据北京联通有关人员介绍，此业务推出以来被用户较多地应用在节日时亲友多人电话聚会，相互问候；朋友约会时一起商定时间、地点；与多个同事迅速建立虚拟会议室，商洽事务；公司每周例会、业绩分析、产品培训等方面。用户操作简单，可以通过直接拨打116323、登录<http://116323.bbn.com.cn>、预约三种方式来实现多方通话。只要是联通过后付费(6或8开头的)固话、手机、小灵通用户，直接拨打116323即可开通业务。在一次通话中最多可以拨打7个被叫，无论本地或长途只收取0.2元/分钟/方，产生的所有多方通话费用，随主叫号码电话费一同缴纳。

业内人士分析认为，多方通信业务之所以受到市场重视，是因为传统通信的点对点方式已同时给运营商和用户双方造成了发展的障碍。点对点的通话方式已不再满足家庭成员、亲朋好友、公司职员，以及社会群组之间随时随地进行信息交流的需求，也不符合信息时代以高度分散、高速移动、网络群组活动为主的社会活动的基本特征。

“欢迎您使用北京联通116323多方通话业务，直接使用请按*号键；人工帮助请按0；重听请按9。”相信以后这条提示语音会为人们的生活带来更多方便。
来源:2010-10-20 北京商报

[返回目录](#)

技术情报篇

【视频通信】

三网融合推动手机视频流媒体技术

伴随着国家信息化建设进程加快，数据传输网络资源得到不断丰富，接入方式也日趋多样化，同时视讯技术飞速发展，以及视频会议成本逐渐减低，从政府

机关单纯的会议应用走向大中小企业的商务应用，视频会议不仅仅是一种与会工具，更成为信息实时传递和交流的手段。

北京电视台《成长在北京》栏目是一档助力中小企业成长的大型演讲与互动相结合的财经管理类节目，也是北京地区唯一一档专门针对中小企业和中小企业家的财经管理类节目。节目紧跟新闻热点和中小企业的关注点，自开播以来得到了广大中小企业家、相关部门领导和媒体的普遍关注和认可。栏目受众——中小企业管理者、创业者、经济专家、学者，为中小企业提供服务的机构，中小企业的从业者等。近日，该栏目邀请手机视频流媒体行业的杰出代表者——赛诺网讯做客，一起探讨手机视频多媒体技术在大背景下的发展潜力与前景，畅谈目前手机视频流媒体在国内的发展状况与前景，尤其是手机视频会议的应用趋势。

随着“三网融合”“物联网”“无线网络”等技术的进一步成熟和推广，中国的信息产业将在政策利好、行业技术革新等力量推动下，呈现出更为繁荣的一面，为中国经济、社会的发展发挥重要的促进作用，加快建设创新型国家的战略目标的实现。而在信息行业的众多技术中，手机视频多媒体提高沟通效率，大幅降低运营成本，全面增强企业竞争力，持续提升管理效率，进而备受公众的关注。

针对目前的发展形势，在三网融合的推动下，手机视频流媒体技术得到了更好的发展平台。其不仅能够满足用户在移动场景、应急场景或临时应用场景下对企业、家庭等场所进行视频监控和管理，还最大程度发挥 3G 网络的优势，体现覆盖全、带宽高等特点，同时也利用了手机贴身化、个性化、即时信息传输的优势，具有广阔的市场应用空间。来源:2010-10-22 中华工商时报

[返回目录](#)

【电信网络】

中华电信与阿尔卡特朗讯合作实测 LTE 技术

据台湾媒体消息，中华电信研究所昨天宣布与阿尔卡特朗讯(Alcatel-Lucent)合作，进行 LTE 技术实测。

为先期掌握新世代行动宽频技术的发展，中华电信研究所将与阿尔卡特朗讯合作，进行 LTE 技术实测。测试活动自 10 月开始，针对 2.6GHz 与 700MHz 两个频谱，分别测试以 LTE 为基础的服务及多媒体应用内容的效能，并评估 LTE 服务相关的商业模式。

中华电信研究所所长涂元光表示，凭借阿尔卡特朗讯的解决方案，相信测试活动能满足用户对创新行动宽频服务的需求，并可以推动台湾未来 4G 网络的发展。

此次在台湾进行的测试，显示亚太地区有更多采用 LTE 技术的企业，中华电信可借阿尔卡特朗讯在网络转型上的专业，充分了解 LTE 技术潜力。

阿尔卡特朗讯台湾区总经理吴传祯表示，与中华电信合作是强而有力的承诺书。他指出，阿尔卡特朗讯将为 LTE 专业技术，提供端到端、全套式的解决方案，包括 LTE 基地台(eNodeBs)、演进数据封包核心网(EPC)、IP 服务路由器、创新服务应用，以及网路管理维运系统(OAM)等。

吴传祯表示，长久以来，阿尔卡特朗讯一直是中华电信策略合作伙伴，今后 LTE 的发展也会有更多的合作。来源:2010-10-21 飞象网

[返回目录](#)

TD-LTE 大规模外场测试在即 北京有望率先启动

飞象网近日获悉，中国移动将联合多家设备厂商将在 2010 年年底启动 TD-LTE 大规模外场测试。

北京、厦门等地率先启动

据了解，此次大规模测试的城市尚未最终确定，前期会在北京、上海、广州、厦门等一线城市或 TD 发展较好的地区率先启动。测试方式上，可能会采取 TD 规模试商用时期的友好用户模式。

设备商方面，华为、中兴、上贝、诺西、大唐等都参与了推出相应设备，并参与了此前的小规模外场测试。在刚刚过去的通信展上，TD-LTE 也成为设备商们最为重要的展示领域。

和设备相比，终端的推出一般都要慢上半拍。

据飞象网了解，目前已经推出 TD-LTE 数据上网卡芯片的企业只有三星、创毅视讯、高通、Sequans、ST-Ericsson 和 Altair 五家。

内置上述芯片企业产品的 TD-LTE 数据卡虽然在上海世博会期间多少有展出或试用，但离正式商用推出仍有距离。

“目前这些上网卡外型设计还需要优化，有的体积过大，需要将更多的功能集成在芯片里。另外就是要很好地解决功耗问题，现在的一些产品用的时间一长就容易发热。”中国移动某人士坦言。

4G 标准延期恐影响 TD-LTE 进展

就在 TD-LTE 即将进行大规模测试之时，有关 4G 标准也有最新消息发布。

原定 2010 年 10 月通过的 4G 标准，因为国际电联无线电全会推迟而延至 2012 年春天公布，这也让 4G 的标准之路存在些许变数。

随后，在近日于重庆举行的 ITU 的 SWG 工作组会议上，与会专家确定两大类 802.16m 和 LTE-Advanced 为 4G 标准。而这两大类标准分别融合 FDD 和 TDD 两种制式的 4 个标准。这对于 TD-LTE 来说无疑是一利好。

对此，国际电信联盟副秘书长赵厚麟在接受飞象网采访时表示，“随着技术的发展，各种政治力量的角力，已经被专家审议通过的标准也可能被删除。这对所有参与标准提案的国家都是一个考验。”

有分析人士认为，4G 的最后批准时间会推迟到 2012 年，这对于全球的 4G 部署会产生一定影响，对于中国尤其是中国移动未来的技术与战略选择，也多多少少会有一些影响。来源:2010-10-21 飞象网

[返回目录](#)

【终端】

新加坡推出心电图手机

新加坡公司 Ephone International(EPI)研发出一款名为 EPI Life 的手机，是世界首款具备测心电图功能的手机。EPI Life 可以让未经医疗培训的用户在症状发生时用其测量自己的心率。病人只需用手指轻轻一触手机，便能在 30 秒内测量心律跳动，把心电图读数通过集成移动电话平台发送至 24 小时待命的医疗护理单位，并在 10 分钟后获得短信回复。

EPI Life 的核心部件是心电图芯片，这是传统 12 导联心电图仪上所使用芯片的微缩版本。将该芯片与移动电话相结合，就可以利用 GSM 网络实现设备和医疗单位之间的远程通信。

用户可随时使用特制手机捕捉心律跳动情况。一旦发现心电图读数不正常，医疗中心会立刻发短信给用户，提醒他们及早求医。用户也可拨电话给医疗中心，要求和值班医生对话，进一步了解自己的病情，从而防止因心脏病暴发而猝死。

对所发送的心电图信息作出及时的反馈，意味着用户能够就采取怎样的下一步措施作出更明智的决定，是前往急诊部还是最近的昼夜诊所，这样可以减少在不必要的情况下送往医院急诊抢救的次数、节约由此产生的交通和医疗费用的同时，也缓解急诊部门的忙乱。

一部具有心电图功能的手机目前的售价是 992 新加坡元，包括 6 个月基本配套，每个月可测量 10 次心电图。病人如有需要增加监测心跳，可再提升配套。

未来 EPI 公司还将推出能监测其他慢性症状如哮喘和糖尿病的手机。来源:2010-10-21 人民邮电报

[返回目录](#)

美开发可预警流行病手机

美国科学家日前开发出一种新型手机,可用来预警流感等疾病的流行。据称,这种手机会将疾病特征信息发送给监测疾病流行状况的医生或机构。

据英国《新科学家》杂志网站日前报道,这种可预警疾病流行的手机由美国麻省理工学院科学家安莫尔·马登等人研制,其主要工作方法是,用手机中的一个跟踪记录器记录人群的行动与通信模式的变化来发现流感或发热病例,从而提出疾病流行预警。

流行病学家知道,疾病的暴发会改变人们的行动模式,但时至今日都无法具体跟踪这种模式。于是,马登及其同事将他们研制的手机交给一栋大学宿舍楼内的70名学生。手机内的软件会向马登的研究小组发送有关学生四处移动、接打电话与收发短信的匿名数据。这些学生还要每天填写有关精神与身体健康状况的调查表。

研究小组在2009年初两个多月内收集到的数据中发现了疾病的识别特征。因发热或流感病倒的学生往往减少移动频率,在深夜和清晨的电话数量也会减少。马登等人调整手机软件设置,在手机数据中搜寻上述识别特征,此后这一软件系统使他们能在90%的情况下识别出流感或发热患者,并对疾病的传播提早发出预警。

据介绍,这一技术可以用来检测独居者的健康状况。马登等人正在研发一种智能手机应用软件。当独居者的通信与行动模式表明其患病时,软件就会通过手机通知一名指定联系人,也许是他的亲属或医生。来源:2010-10-21 人民邮电报

[返回目录](#)

消息称中移动低调研发带通话功能平板电脑

三大电信运营商都盯上了平板电脑这一新的商机。

除了正统的3G智能手机、上网本和电子阅读器外,三大电信运营商在各个移动互联网终端层面展开较量,包括目前最热门的平板电脑。昨天有消息称,中国移动研究院正在开发“大象手机”(内部用语),直指带通话功能的平板电脑。

消息称,“大象手机”项目正在低调进行,由中国移动研究院牵头推进,其功能初步定位为“平板电脑加语音通信”。中国移动研究院对此没有给出官方回应。在资深电信行业专家项立刚看来,中国移动有可能采取和厂商合作的模式。

平板电脑已经列在另外两家电信运营商的产品规划图上。早在2010年5月,中国电信和万事通推出了首款平板电脑天翼LifePad,该产品支持3G上网。不

久前，中国联通副总裁李刚透露，联通 3G 版 iPad 已经做好上市准备，目前正在等待入网许可证。上个月，苹果公司带来了 WiFi 版 iPad，市场反应热烈。中国移动曾表示有意引进苹果 iPad，但似乎迄今仍然没有进展。

记者了解到，面对平板电脑的热潮，诸多手机厂商已发出进军的号角。分析人士指出，带通讯模块的平板电脑将是一大趋势。毕竟，中国的 WiFi 热点覆盖远远赶不上 3G 网络的覆盖。智能手机厂商宇龙酷派近日表示，将会推出“泛手机化”的平板电脑。据称，其阶段性的产品已经研发出来，计划在 2010 年第四季度推出。中兴通讯也计划在 2010 年年底或 2011 年初开始在国内销售平板电脑，2011 年拟推出五六款平板电脑。来源:2010-10-26 北京晨报

[返回目录](#)

【运营支撑】

国际电联：4G 移动技术标准制定取得新进展

国际电信联盟 10 月 21 日在日内瓦总部发表媒体公报称，国际电联无线电通信部门已完成对六种候选的全球 4G 移动无线宽带技术的评估；对这些建议进行协调后形成的两种技术也被定性为真正的 4G 技术。

国际电联 21 日表示，定义全球 4G 技术的工作取得了阶段性成果。相关工作组确认，目前有两种技术都已成功达到了国际电联无线电通信部门为第一版 4G 移动无线宽带制定的所有标准。国际电联成员国预计将于 2010 年 11 月底在日内瓦举行的研究组会议上对其进行审议和批准。

国际电联秘书长图埃当天指出，信息通信技术和宽带网络已经成为类似于交通、能源和供水网络的国家关键基础设施，但其影响可能更为巨大和深远，特别是无线宽带强化技术可以推动社会和经济的发展，并加快联合国千年发展目标的实现。

在为全球 3G 系统定义取得成功之后，国际电联于 2002 年又制定了具有战略意义的未来展望计划，启动了 4G 规划行动，并随后为此确定了服务、频谱和性能要求，以及详细的评估程序。在与业界就此开展合作期间，国际电联于 2009 年 10 月开始对收到的六份提案逐一进行严格评估，并得到了在世界各地建立的独立外部评估小组的支持。基于业界的共识和对六份提案进行的协调，国际电联最终决定将提案汇总成为两项 4G 技术，以此为在 2011 年底编制完成 4G 国际标准建议书、并于 2012 年正式批准发布相关国际标准奠定了基础。

根据 4G 标准的设计目标，未来的无线宽带网络将为用户提供更高速率的数据存取、强化的漫游功能、宽带多媒体业务等更高质量和更加丰富的信息服务，

进一步提升通信资源利用率，降低能耗水平。4G 国际标准的确定为移动通信产业展现了更加广阔的发展前景，对引领和推动 4G 技术和产业发展具有重大现实意义。来源:2010-10-22 中国新闻网

[返回目录](#)

澳大利亚考虑为 LTE 提供更多数字红利频谱

澳大利亚通信与媒体主管机构(ACMA)计划再利用“数字红利”频谱于部署移动宽带，正在就如何分配征求民众意见。

694MHz 到 820MHz 之间的连续频段将在 2013 年电视信号模转数完成后空闲，目前该国已关闭了首个模拟电视信号。

按计划，“数字红利”频谱通过拍卖重新分配。

ACMA 表示，频谱很可能提供给移动宽带和电话服务，特别是 LTE 网络。700MHz 频段的高覆盖率能为澳大利亚农村地区提供更廉价的服务。

ACMA 打算遵循 ITU Region 3 的安排分配“数字红利”频谱，目前的分配计划中不包括 806-820MHz 频段的频谱。来源:2010-10-21 中国通信网

[返回目录](#)

市场跟踪篇

【数据参考】

印度电信用户突破 7 亿

印度电信管理局(TRAI)日前表示，到 2010 年 8 月份，印度电信运营商新增用户达 1818 万，移动用户总计达到 6.706 亿，2010 年 7 月份移动用户为 6.5242 亿，增长率为 2.79%。

截至 8 月 31 日，包括固话和移动在内的总体电信用户已达到 7.0637 亿，7 月份电信用户为 6.8838 亿，印度全国电话普及率为 59.63%。

据电信调研机构 Pyramid Research 称，随着印度 3G 和移动服务的推广普及，印度有望在 2010 年至 2015 年间取代中国成为全球移动用户数量增长速度最快的国家。

Pyramid Research 称，在 2010 年至 2015 年间，印度移动用户平均每年将净增 1.25 亿人。按照这个速度增长，到 2015 年全球移动用户总数将达到 12 亿人。

8 月份印度的固话用户继续下滑，从 7 月份的 3590 万下降至 3570 万，全国固话普及率为 3.02%；宽带用户从 7 月份的 970 万增长到 1000 万。来源:2010-10-21 人民邮电报

[返回目录](#)

全球手机用户年底破 53 亿

据新华社电国际电信联盟发布报告预计，截至 2010 年年底，全球手机用户数量将达 53 亿。

国际电信联盟在墨西哥瓜达拉哈拉召开年度会议时对外公布了这份报告。

德新社 21 日援引报告内容说，手机信号网络已经覆盖全球人口的 90%。在发展中国家，这一比例达到 68%。手机覆盖面之广胜过先前所有科技产品。

用户增长迅猛的还有互联网。报告说，过去 5 年，互联网用户翻番，预计 2010 年年底将达到 20 亿。能在家中上网的人数为 16 亿，比 2009 年年底增加 2 亿。

报告显示，发达国家和发展中国家在互联网应用方面差距依然不小。

截至 2010 年年底，发达国家网民人数将占总人口的 71%，比发展中国家高出 50 个百分点；在发达国家，能在家上网的人数占总人口的 65%，而在发展中国家，这一比例仅为 13.5%。在欧洲，网民占总人口的比例为 65%，而在非洲，这一比例为 9.6%。来源:2010-10-22 京华时报

[返回目录](#)

全球智能手机第三季销量同比增 78%

据国外媒体报道，据市场研究公司 Strategy Analytics 发表的数据显示，2010 年第三季度全球智能手机出货量为 7700 万部，同比增长 78%。苹果的 iPhone 的出货量已经超过了 RIM 的黑莓手机出货量。

这篇报告称，iPhone 的市场份额从 2009 年同期的 17% 提高到了 18.3%。RIM 的黑莓手机的市场份额从 2009 年同期的 19% 下降到 16.1%。

诺基亚在全球智能手机市场仍然排名第一位，但是，诺基亚的市场份额从 2009 年同期的 37.8% 下降到了 34.4%。

Strategy Analysis 的数据没有提供谷歌 Android 操作系统的业绩。然而，这篇报告称，“其它”种类的智能手机操作系统的市场份额从 2009 年同期的 25.6% 提高到了 31.3%。由于 Windows Mobile 和 webOS 移动操作系统还没有登记销

售量，“其它”种类智能手机操作系统的增长应该属于 Android。来源:2010-10-24 赛迪网

[返回目录](#)

2010 年全球短信发送量将达 6.1 万亿条

据国外媒体今日报道，国际电信联盟(以下简称“ITU”)的最新研究发现，尽管全球各地的资费标准存在巨大差异，但是手机和互联网使用量还是出现了快速增长。

ITU 的数据显示，到 2010 年底，全球短信发送量将达到 6.1 万亿条。这一数字过去 3 年内已经翻了 3 倍，意味着全球各地的人平均每秒发送的短信量达到 20 万条。

手机在全球人口中的普及率已经达到 90%，消费者正在受益于此。据 ITU 估计，2010 年底的全球手机注册用户将达到 53 亿。在发达国家，平均每 100 人就有 116 名手机注册用户。

意料之中的是，移动宽带过去几年也出现了大幅增长。ITU 发现，全球 3G 注册用户已经达到 9.4 亿，2005 年时的这一数字仅为 7200 万。

但移动市场并非唯一出现增长的领域。

ITU 表示，过去 5 年间的互联网使用量也已经翻番。到 2010 年底，全球将有超过 20 亿网民。除此之外，通过家庭上网的用户 2010 年增长到 16 亿，高于 2009 年底的 14 亿。

ITU 的数据显示，在 2010 年新增的 2.25 亿新网民中，有 1.62 亿来自发展中国家。然而，该机构估计，发展中国家只有 21% 的人拥有互联网连接，发达国家的这一比例高达 71%。更为糟糕的是，非洲人只有 9.6% 上网。欧洲和美洲的这一比例分别为 65% 和 55%。

宽带普及率和成本仍然是发展中国家网民增长的主要障碍。ITU 发现，全球“固定宽带渗透率”仅能达到 8%，而在发展中国家，每 100 人中，只有 4.4 个宽带连接。

除此之外，2009 年发展中国家入门级固定宽带连接平均每月的费用为 190 美元，而发达国家的这一数字仅为 28 美元。ITU 发现，非洲的宽带价格最高，而这一地区的收入水平却是最低的。

换句话说，虽然全球互联网和移动网络的发展都取得了一些进展，但是要完全满足需要，仍然有很多工作要做。来源:2010-10-20 新浪科技

[返回目录](#)

报告称下半年 3G 手机销量将达 2500 万部

2010 年通信展“ 也无风雨也无晴” 。运营商、设备商展示的应用和服务大同小异，新款手机则是少有的能让人兴奋的观点。尽管业界都在讲内容为王，但是没有好的手机终端支持这些应用内容，这“ 王” 也过不了“ 楚河汉界” 。

手机市场近期的走向也显示出了应用热所带来的智能终端普及潮。3G 从早期的市场新热点逐步成为市场主流，越来越多手机用户开始向 3G 网络过渡。与此同时，3G 终端也逐渐盖过了 2G 手机的市场，显示出新的增长动力。

在 2010 年十一黄金周期间，3G 手机的市场表现已经相当抢眼。上海不少 3C 卖场的 3G 手机销售就相当火爆，在销量占比上已经超过了 2G 手机，甚至个别 3G 明星机卖到脱销，其售价一度被炒高，甚至远超最初制定的建议零售价。

实际上，3G 手机热过 2G 手机并不出人意料。一方面，整个 2010 年运营商们一直在铺货新品，多款千元智能 3G 手机面市。9 月底，中国电信就联合联想集团推出了 CDMA 版本的天翼乐 Phone。在更早些时候，中国电信发布了包括华为 C8600、中兴 N600 在内的多款千元 3G 智能手机。

这一切都在市场中得到了回报。9 月份中国电信天翼手机总销量再创历史新高，约 380 万部。其中 3G 手机销量环比增长 43%。

另一方面，芯片厂商也加快了对新一代智能手机处理芯片的升级，此举也将刺激终端市场的产业升级，加速智能手机的普及化。

手机智能化和平民化使得 3G 更贴近群众，原来的 2G 用户的潜能释放出来转投 3G。“ 下半年 3G 手机的增长速度将更快，无论是销量占比还是收入占比都会更高” ，卖场人士预计道。

市场调研机构捷孚凯预计，下半年整体终端市场结构巨变，3G 预计呈爆发式增长。2010 年下半年 3G 手机终端的销量接近 2500 万部，超过上半年累计销量的近七成，占全年 3G 总销量的三分之二。

终端产品结构的变化已经在这种增长的继续保持中逐渐显现。来源:2010-10-25 通信信息报

[返回目录](#)

全国电话总数达 11.3 亿 小灵通比重仅剩 11%

今日，工业和信息化部发布了 9 月份通信业运行数据，数据显示，截止到 2010 年 9 月，全国电话用户总数达到 113457.0 万户，而小灵通用户仅剩 3281.7 万户，在固定电话用户中所占的比重从上年的 14.7% 下降到 10.9%。

工信部发布的通信业运营数据显示，2010年1-9月，全国电信业务总量累计完成22748.9亿元，比上年同期增长20.8%；电信主营业务收入累计完成6675.1亿元，比上年同期增长6.8%。

在用户发展方面，截止到2010年9月，全国电话用户净增917.3万户，总数达到112539.8万户。其中，固定电话用户减少107.1万户，移动电话用户净增1024.4万户。

数据显示，固定电话用户持续减少。1-9月，全国固定电话用户累计减少1246.2万户，达到30127.0万户。固定电话用户中，小灵通用户减少1317.7万户，达到3281.7万户，在固定电话用户中所占的比重从上年的14.7%下降到10.9%。

移动电话依然保持了增长的态势，1-9月，全国移动电话用户累计净增8608.7万户，达到83330.0万户。宽带用户增长也很快，2010年1-9月，基础电信企业互联网宽带接入用户净增1715.7万户，达到12113.5万户，而互联网拨号用户减少了122.5万户。

具体到地区来看，2010年1-9月，东、中、西部地区电信主营业务收入比上年同期分别增长5.6%、8.1%、9.6%。移动电话增幅地区之间也有差异。与上年同期相比，东部地区净增移动电话用户进一步上升，中部地区有所回落，西部地区基本持平。来源:2010-10-21 新浪科技

[返回目录](#)

【市场反馈】

近七成 iPhone 应用泄露隐私

苹果虽好，可泄密厉害。近日，一则关于68%的iPhone应用泄露隐私的消息在多个专业论坛上被热炒。这到底是怎么回事？——数十万的应用软件，免费软件也一大把，粉丝正玩得不亦乐乎呢。但是，美国一大学信息安全和网络副总监、网络安全研究专家埃里克·史密斯近日发布了一份调查报告。该报告显示，68%最流行的免费iPhone应用，会泄露用户的隐私。目前，随着智能机普及，用户普遍使用免费应用软件，由此引发的隐私泄露防范和法律问题尚无明确规定。

不可不信：

68%免费 iPhone 软件会泄露隐私

没准你玩得正酣的《愤怒的小鸟》或者斗地主等免费软件正在向外“发布”你的个人信息——这并非耸人听闻。据埃里克·史密斯小组研究发现，在iPhone

应用商店里的“最流行”和“最受欢迎免费应用”这两类应用当中，有 68% 的软件会向外发送独立识别码(UDID)，并且未实施加密功能。此外，有 18% 的应用在通讯过程当中实施了加密，因而研究人员也无法确定这些应用是否有发送识别码。

报告认为，独立识别码“同用户个人信息关联密切”，因而有可能成为泄密隐患。史密斯共对 57 款 iPhone 应用进行了研究，并且发现在以纯文本形式发送信息时，其中包含有用户个人数据，存在潜在的安全隐患。

据悉，独立识别码是苹果公司为每款使用 iOS 系统的设备分配的识别码，这些设备包括 iPhone、iPad 以及 iPod touch。独立识别码的应用，是为了防止应用网店上的应用软件被盗版使用。

非此一家：

涉嫌泄私产品还有 Android 应用软件

该报告还显示，许多热门 Android 应用也会在未经用户允许的情况下泄露用户的地理位置、手机号码等个人信息。同时，发送独立识别码的 iPhone 应用程序研发公司涉及广泛，其中包括亚马逊、Chase Bank、Target 以及山姆会员店等企业巨头。CBS News 研发的应用安全隐患更高，会在用户启动程序时不仅发送独立识别码，还会发送用户真实姓名。

史密斯表示，多数 iPhone 应用研发商都是通过收集的方式来对独立识别码数据实施远程控制，其中有些公司是有可能得到用户真实身份数据的。比如，亚马逊的应用会将用户登录用的用户名和设备 ID 以纯文本方式发送出去，而网络监听者则可以轻而易举地将两者进行匹配。不过，这一说法未得到亚马逊的确认。

有智能机器用户担心，针对这类手机的广告也蔚然成风，而借助定位数据发布精准广告也逐渐成为趋势，“相关公司很容易搜集浏览器状态、应用使用量和地理位置，甚至是姓名等信息，并对广告主出售”。

现实与法律：

目前用户还难以保护自己的合法权益

泄露用户隐私的事件并不少见，英特尔安装在奔腾 3 芯片上的处理器序列号(Processor Serial Number)就曾引发一轮窃取隐私的狂潮，因而史密斯质疑，为何 iPhone 应用不充分考虑这些问题。

不过实际上，苹果公司也采取了部分措施，尽量减少 iOS 设备当中所存在的安全隐患。用户使用的应用若是包含有 GPS 或者是通讯地址等个人信息时，程序会自动要求获得用户批准，否则应用无法进行。苹果在开发者协议中规定：“不允许将设备的识别码与用户账户公开联系起来。”苹果 CEO 史蒂夫·乔布斯(Steve

Jobs)近期也曾表示，应用开发商应当让用户“明确了解其数据将被用于何种用途”。

“然而，依靠厂商自觉的现实，多少还是让用户担心。因为，法律还远远落后于手机互联网的发展。用户也很难确切地保护自己的权益。”广州袁律师表示。而智能机玩家则建议，用户尽可能通过合法渠道下载安装应用软件，避免发生损失而无法追溯。

可是，也有网友认为无所谓，这就像那个让 ATM 吐钱的一样，有这种黑客技术不代表人人都能掌握它，隐私这种东西怎么可能不泄露，除非你不上网不交际，不然肯定有办法找到你。来源:2010-10-20 大洋网-广州日报

[返回目录](#)

四成以上人群不打算买 iPhone4

作为智能手机市场的年度明星产品，iPhone4 登陆中国市场之路可谓一波三折。前期的消息满天飞到联通、苹果公司突然争相在国庆前出货，再到国庆期间的黄牛党作祟导致缺货严重，热潮不断，iPhone4 行货在国内市场仍然属于紧缺品，一机难求。而在上月初，本报曾经在联通版 iPhone4 行货上市前进行过一次期待度的调查，目前相关的调查报告已经出炉，从数据层面我们或许能够找到些 iPhone4 市场如此火爆的原因，并且对于这款明星手机后期的市场走势作出一个较为准确的判断。

iPhone4 不是唯一

在我们发出的调查问卷中，第一个问题是有关于消费者的购买意愿的，统计结果显示，选择“一定会”和“等不及，已经出手水货了”这两个答案的消费者仅仅占到了 22.3% 以上的份额，而明确表示不会购买则超过了 40%，需要看价格再确定是否会购买的消费者也有 30% 以上。由此可见，iPhone4 虽然宣传攻势火热，但是在普通消费者心目中并非唯一值得选择的产品。一位邮箱地址为 wuy****01@qq.com 的读者在邮件中就明确表示价格是最重要的考量因素，毕竟 iPhone4 的定价对于国人的收入水平来说还处在较高的位置，同样是智能手机，除了 iPhone4 之外其实还有大量价格在两千元以下甚至更低的可供选择，“没必要一定要买 iPhone4 啊，而且联通的捆绑资费要两年那么长，0 元购机的话一个月要固定选择将近 300 元的套餐，我根本就打不了那么多啊，实在是浪费。”

消费者越来越理性

而在调查问卷中有关联通 iPhone4 价格的接受程度问题上，消费者的理性态度更是占据了压倒性的优势，选择“合约套餐价格在 5500 元以下”才考虑购买

的用户超过了 75%，显然对于当前国内的手机用户来说，无论是智能手机还是 3G 上网手机，价格是否合适仍然是决定他们是否购买的关键。而选择“价格无所谓，就怕买不到”的消费者还不到 1%，这也在一定程度上证明了 iPhone4 面对的主要还是小众市场，其品牌忠诚度虽然很高，但是用户基础却并不庞大，只不过由于国内手机用户的庞大基数所在，才会在上市之初爆发出抢购的风潮，但是随着市场的自然冷却，日后黄牛排队的场面应该不再。来源:2010-10-21 南方日报

[返回目录](#)

报告称 iPhone 全球出货量超黑莓手机

据国外媒体报道，研究机构 Strategy Analytics 周五公布的一份报告显示，第三季度苹果 iPhone 的出货量已经超过黑莓手机，两者分别为 1540 万部和 1240 万部。

第三季度，苹果在全球智能手机市场的份额为 15.4%，而 RIM 为 12.3%。排名第一的仍为诺基亚，份额为 26.5%。Strategy Analytics 表示，RIM 份额下降的一个主要原因在于，RIM 未积极参与“增长率较高的触摸屏手机市场”。

科技博客 GigaOm 的达莱尔·艾瑟灵顿(Darrell Etherington)表示：“由于智能手机市场整体增长了 78%，因此这一成绩对 RIM 来说并不是严重的失败。尽管苹果在销售量方面超过 RIM，但距离超过诺基亚还有很远。”

不过业内人士认为，RIM 还将面临更多不利的消息。RIM 没有在普通消费者市场做出任何突破。Northern Securities 分析师萨米特·卡纳德(Sameet Kanade)周二在一份研究报告中指出：“在消费者市场，RIM 缺乏强劲的生态系统去支撑其平台，这是我们最担心的问题。”

他同时表示：“尽管 RIM 希望在这一领域取得进展，但我们认为 RIM 在消费者市场与两大领头羊的差距每个季度都将拉大。”

对 RIM 更不利的是，企业用户正逐渐接受 iPhone。在本周一的财报电话会议上，苹果对分析师表示，自 iPhone2010 年 6 月开始出货以来，80%的“财富 500 强”公司都接受了这一平台。卡纳德表示：“我们认为，RIM 关键的企业用户对 iPhone 的接受可能会引发多米诺效应，进一步影响 RIM 的市场份额。”来源:2010-10-23 新浪科技

[返回目录](#)

运营商九月数据出炉 移动增值业务成收入动力

近日，国内三大运营商联通、移动、电信陆续公布了9月份运营数据。数据显示联通、电信用户数均有所提升，联通当月新增3G用户104.3万，3G用户已突破千万达到1055万户；电信新增CDMA用户304万，总数达到8298万户；截止2010年9月底中国移动用户总数达到5.69亿，前三季度增加用户数为4747万。

增值业务成拉动移动收入重要动力

报告显示，中国移动2010年前三个季度收入3526.43亿元，比上年同期增长7.8%；股东应占利润为872.45亿元，比上年同期增长3.9%。前三季度中国移动每月净增用户达527万户，用户的ARPU值继续下降，目前用户的ARPU值为72元。

中国移动表示，增值业务成为拉动中国移动收入的重要动力，增值业务收入进一步优化，财报显示，目前增值用户达到5.22亿，其中彩信使用用户为1.61亿，无线音乐双用户为4.58亿。

电信、联通固话用户数下降宽带用户数增加

9月，中国电信新增CDMA用户304万，总数达到8298万户，本地电话方面，用户数本月净减79万户，总数到1.78亿。中国联通3G用户达到1055万户，当月新增3G用户104.3万，新增GSM用户80.1万。而本地电话用户减少41.0万户，降至9970.1万户，固话用户跌破一亿。

固网宽带方面，中国电信当月宽带用户新增101万户，而8月净增83万。前9月累计增加761万户，截至9月底，中国电信宽带用户累计达到6107万户。截至2010年9月底，中国联通宽带用户数持续增加，9月新增宽带用户61.8万户，累计达到4598.2万户。来源:2010-10-21 飞象网

[返回目录](#)

移动应用产业迎来万亿时代 行业瓶颈亟待突破

10月21日，一场题为“迎接万亿移动应用大时代”的2010中国移动开发者大会在北京召开，超过1000位来自一线的研发、运营和管理专业人士参加大会，共论移动应用大趋势。

创新工场董事长兼首席执行官李开复认为，移动互联网正在带来互联网的第四波浪潮，未来三年这方面创业机会非常丰富。“在任何一个巨大浪潮开始的时候，那些很聪明的公司就开始并购了。”Google用7.5亿美元收购Admob，NeNA4

亿美元收购 Namoco，苹果 2.75 亿美元收购 Quattro，意味着巨头们开始布局移动互联网了。

不过，李开复指出，移动互联网推广到 8 亿用户之后，水涨船高还会有很大空白，虽然移动互联网即将发展起来，但是这些应用软件中，普及程度超过上亿级别的软件还并不存在。

据《每日经济新闻》记者了解，目前全球移动用户已超过 15 亿，互联网用户也逾 7 亿。迄今为止，中国移动通信用户总数超过 3.6 亿，互联网用户总数超过 1 亿，巨大的用户量让中国成为最具潜力的市场。

李开复也坦言，移动互联网还面临着很多挑战，从用户角度来说，好的软件太少。此外，平台、终端高昂的价格、付费模式、分成等原因造成开发商面临盈利模式难题，而运营商又面临如何把话费向流量进行转移等问题。

对此，有业内人士指出，软件平台提供商的盈利主要是来自广告和自身的增值服务；元器件和设备制造商卖出去的终端数量决定了他们的盈利；网络运营商是用它的网络和增值服务来盈利；应用开发者则是靠用户下载量和广告植入补贴来盈利。因此，移动互联网的发展最根本的还是要搭建一个良好的生态产业链，让产业链中的每个角色都可以获得更多利润。来源:2010-10-22 每日经济新闻

[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