



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. 11. 24

本期要点

亚太博宇
通信产业研究课题组
apptdc@apptdc.com

■ 谁揭穿了印度电信丑闻

上周，印度中央审计部门公布的 96 页报告显示，时任电信部长拉贾贱卖移动电话经营牌照，致使国家损失多达 390 亿美元。在 2008 年发放的 122 张牌照中，有 88 张给了资质不足的公司。

■ 物联网光通信“钱”景无限

虽然两市近期步入整荡格局，但以物联网、光通信为代表的 TMT 板块在经历短暂调整后，迅速迎来新一波的上攻。昨日两市板块涨跌榜中，光通信、物联网行业涨幅居前，显示在战略新兴产业政策推动下，资金对于该类板块的热衷程度。

■ 智能手机：欧洲上演“双雄会”

欧洲智能手机的热潮一浪高于一浪。未来智能手机世界的主角无疑将是谷歌与苹果，而两家公司的竞争也将更为激烈。欧洲智能手机市场的主力军为 18 至 44 岁的男性消费者。中端机型与中档使用套餐最受欢迎，智能手机用户的月使用费与所有手机用户月使用费的中间值相当。

■ 手机支付全产业链难产：利润分成不清晰是关键

当银行、第三方支付公司、手机制造商、电信运营商、银联等机构为手机支付的主导权、技术标准等打得不可开交的时候，人们渐渐发现，核心问题或许不是谁占主导，而是如何找到潜在市场需求。

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
谁揭穿了印度电信丑闻	5
物联网光通信“钱”景无限	6
智能手机：欧洲上演“双雄会”	7
手机支付全产业链难产：利润分成不清晰是关键	9
产业环境篇	11
【政策监管】	11
无线行业拟严管手机信号放大器	11
工信部 10 月份共核发 312 张入网许可证	13
保监会：险企电话营销不得二次骚扰用户	14
工信部：适时向全国推出手机携号转网业务	14
GSM 协会：移动频段调和对亚太地区至关重要	16
工信部与总参通信部宣传贯彻《无线电管制规定》	17
【国内行业环境】	18
固话月租费拟降低或取消	18
手机型号检测将实现本地化	19
全国全球卫星导航系统年会召开	19
医药、通讯等行业采用新型知识管理模式	20
政策频出+巨头加码 通信行业驶入快车道	21
国产手机去山寨化面临双重压力：品牌缺位	22
运营商全部挤进平板电脑市场 中移动或年底推出	24
【国际行业环境】	25
智能手机在东非迅速普及	25
法国企业迅速普及宽带互联网	26
葡萄牙运营商考虑共享 LTE 网络	26
巴帝电信两年内收获非洲 2 亿用户	27
韩国电信宣布 11 月 30 日开售 iPad	27
印度计划要求运营商补齐 2G 牌照费用	28
美 4G 网络预计要覆盖全美 38 个主要城市	28
朝鲜开始生产移动电话 推视频电话服务时机成熟	30
运营竞争篇	31
【竞合场域】	31

三大运营商爆发 iPhone 战争	31
手机厂商争抢高低端 3G 市场	32
运营商推自有智能手机应用反击苹果谷歌	34
沃达丰等运营商试图收复智能手机服务市场	36
外媒称 Android 和高通正在成为下一个 Wintel	36
三网融合表面风光进展仍缓慢：运营商暗地较劲	38
【中国移动】	41
移动借返赠话费稳固老用户	41
中移动手机支付用户破千万大关	41
中移动 PTN 二次集采国产设备占据逾 90% 份额	42
【中国电信】	44
北京电信借 HTC 四通道手机抢市	44
中国信号百融合支付平台交易额破 10 亿	45
中电信与海尔战略合作暨 E-store 项目成功签约	45
【中国联通】	46
联通与五星电器达成战略合作	46
联通与农业部签署战略合作协议	47
联通应对 iPhone 乱局：12 月 1 日实施管制机卡分离	48
制造跟踪篇	49
【中兴】	49
中兴力维打造国内安防第一品牌	49
中兴通讯出资 3 亿参与设立投资基金	50
中兴将与联通合作在中国推出平板电脑	50
中兴将增资普诺成立中兴普天合资公司	51
中兴通讯首家打通 LTE 网络与手机 IMS 语音电话	51
中兴通讯：2011 年 LTE 商用网络合同至少将达 14 个	52
【华为】	53
华为光通信 5 年内迁至武汉	53
华为与工信部签署节能自愿协议	55
华为主动申请美国政府审核技术交易	55
华为收购 3Leaf 将受美外国投资委员会审查	56
【诺基亚】	57
诺基亚西门子通信公司计划中长期内 IPO	57
诺基亚坚持自主战略：拒绝 Android 系统	57
【其他制造商】	59

三星开推手机直供销售模式	59
三星将建立新部门协调集团事务	60
爱立信或联合金融机构收购网络资产	60
索爱 CEO 暗示将与索尼共同推出游戏手机	61
服务增值篇	62
【趋势观察】	62
智能手机或迎来大规模换机潮	62
未来十年物联网产出将高速发展	64
万兆防火墙步入大规模应用时代	64
宏达电 CEO 称云计算推动智能手机发展	65
智能手机出货量两年内超 PC 和笔记本之和	65
【移动增值服务】	66
广东联通联手新浪推出“红围脖”	66
【网络增值服务】	67
中国电信宽带卫星业务试点成功	67
Verizon 无线 4G 网络或按照网络速度收费	68
技术情报篇	68
【视频通信】	68
中国移动为亚运量身打造 G3 手机电视业务	68
【电信网络】	69
WiFi 应是发展无线宽带首选	70
移动图书馆技术扩展到亚马逊 Kindle	71
中国移动 TD-LTE 商用终端 2011 年推出	72
分析称 2015 年中国 LTE 用户将超 5 千万	73
国家无线电监测中心：蓝牙技术前景光明	73
【终端】	74
老人手机卫星定位	74
云端手机如超级计算机在手	74
最“纯”的手机只有打电话一个功能	76
诺基亚造全球最大冰制触摸屏 冰块成原材料	76
【运营支撑】	76
英推出 4G 网络建设时间表	76
物联网时代传感器技术须先行	77
移动运营商拟将 GSM 技术拓展到手机领域以外	77

苹果开发内置 SIM 卡技术引发欧洲运营商担忧	78
市场跟踪篇	79
【数据参考】	79
第三季度手机游戏用户突破 1.2 亿	79
报告称第二季度全球移动设备增长放缓	79
统计数据称 73% 联通 iPhone 4 用户来自中移动	79
前 10 月通信电子设备引进技术 796 项 居行业首位	82
1-7 月固话用户减 997 万户 九成多消费者不满月租	83
【市场反馈】	84
手机游戏市场规模增速下滑	84
TD 手机平民化加速市场占位	85
通讯典范企业员工流失率低于 12%	87
调查显示 Android 用户更偏爱物理键盘	88

亚博聚焦

谁揭穿了印度电信丑闻

上周，印度中央审计部门公布的 96 页报告显示，时任电信部长拉贾贱卖移动电话经营牌照，致使国家损失多达 390 亿美元。在 2008 年发放的 122 张牌照中，有 88 张给了资质不足的公司。

在报告公布之前，身为平等党(DMK)成员的拉贾就已宣布辞职。不过，他否认贱卖 2G 牌照，并称辞职是为了避免给辛格政府带来尴尬以及确保议会正常运转。

相对于电信丑闻的严重性，拉贾的表态可谓“举重若轻”。如此反应，原因可能有二：要么他确实没收黑钱，造成国有资产流失完全是无奈之举；要么他收了黑钱，但在丑闻面前，本能地予以否认，能扛一天是一天。

美国《纽约时报》刊文《电信丑闻迫使印度股票市场下挫》称，18 日，印度最高法院批评总理辛格在长达一年多的时间内，未就调查电信涉腐传闻的要求予以回应。如今，波及辛格的电信腐败丑闻日渐扩大化，让整个国家的股票市场在 19 日全面下挫，已玷污了印度作为发展中经济体的形象。

19 日，印度古吉拉特邦首席部长、人民党成员莫迪表示，如果他是总理，涉及 2G 牌照的电信丑闻就不会发生。次日，总理辛格向最高法院出具的 11 页书面证词宣称其本人并无渎职行为。

无论拉贾是否腐败，无论辛格多么无辜，政府信誉还是因电信丑闻大跌。英国媒体称，这是国大党执政 6 年以来经历的最严重腐败案之一。该案有损执政党形象，且有可能危及辛格政府的生存。

《印度快报》刊文《总理辛格已向平等党投降》称，平等党与国大党同属于执政的统一进步联盟(UPA)。印度人民党主席贾德卡里 19 日指控总理辛格迫于平等党的压力，推翻各部部长集体敲定 2G 牌照定价权的模式，将定价权交给电信部及时任部长拉贾。贾德卡里还质问，辛格怎能推卸他在电信丑闻中的责任呢！

《印度时报》刊文《电信丑闻背后的罪人将受惩罚》称，电信丑闻已使议会瘫痪两周。总理辛格恳求各反对党允许议会正常运转，并称政府并不害怕讨论任何问题，且认为有必要进行合理的争论，以便找到国家可以接受的改善之道。

在印度，一旦执政党和政府稍有不慎，就会被反对党抓住把柄，随之疯狂攻击；此外，党内同僚也会发出不同的声音，让在位者倍感压力，时时刻刻如坐针毡。一旦出现涉腐丑闻，各方唇枪舌剑，摆出一副“死磕”的架势。在此过程中，各方的一言一行，均被媒体持续跟踪，一一记录“在案”，从而保证公众的知情权，兑现舆论监督的社会责任。来源:2010-11-21 新京报

[返回目录](#)

物联网光通信“钱”景无限

虽然两市近期步入整荡格局，但以物联网、光通信为代表的 TMT 板块在经历短暂调整后，迅速迎来新一波的上攻。昨日两市板块涨跌榜中，光通信、物联网行业涨幅居前，显示在战略新兴产业政策推动下，资金对于该类板块的热衷程度。

分析人士指出，从各国经济发展的规律看，人均 GDP 从 4000 美元到 10000 美元阶段，都是产业结构调整的重要战略时期，新兴产业将成为带领经济快速增长的新引擎，一大批符合经济转型需要，在自身领域起步早、研发实力雄厚的公司将脱颖而出，快速发展。而目前在物联网和光通信板块中，已云集不少有优质潜力的公司，建议投资者长期密切关注。

在物联网板块上，国联证券研究所物联网组组长韩星海发布研究报告指出，国家中长期信息技术将以物联网为中心，涵盖从感知层、网络层到应用层的各种关键技术。最新的“十二五”规划已经明确了信息化的五大方向，将加强规划政策引导放入第一条，并将物联、云计算、移动互联网、三网融合等新兴信息化技术纳入到下一个五年规划当中，而且预计政府对信息化相关产业的扶持仍将持续并且会不断加强。

韩星海说，政府投资对成本的敏感程度要低于企业和民众，所以政府作为投资主体的行业应用会首先开展。依照逻辑，智能交通和安防是当前最确定的物联网应用。另一方面，从行业信息化的角度出发，信息化程度较低的行业存在信息化程度快速提高的空间，结合行业信息化程度高低和 A 股中已上市企业，我们认为酒店、餐饮和零售行业信息化和建筑行业信息化存在快速提高的空间。此外，所有的行业应用信息化都是建立在网络平台和硬件设施基础上，那么光通信和 IC 封装两个国内有优势的子行业也将会得到继续大发展。

在光通信设备板块方面，长江证券认为，以烽火通信、中兴通讯为龙头的光通信企业的股价出现大幅上涨，显示了市场对光通信行业投资价值的充分认可。

长江证券认为，光通信行业发展的本质驱动在于通信行业宽带化发展趋势下形成的用户流量消费的快速增长，而这一趋势在未来智能终端、高清视频业务快速普及等因素的驱动下将表现得更为明显。而从网络角度来看，未来两年接入网建设将迎来建设新高潮，而由 NGB 建设驱动的传输网络建设也将维持在较大规模。而随着大规模接入网升级改造完成后，用户接入带宽瓶颈将取得极大突破。而用户流量消费的快速增长必然使传输网络的容量遭遇瓶颈，从而会反过来逼迫城域网及骨干网进行持续扩容，进而推动光通信行业的持续发展，这一网络建设方向的转变将在 2012 年前后出现。

长江证券建议，在接入网建设继续维持高强度、传输网建设规模也将较快增长的前提下，看好光通信行业后续的发展前景。在行业维持景气的大背景下，维持对烽火通信、中兴通讯、光迅科技、日海通讯、新海宜、中天科技、亨通光电的“推荐”评级。而在综合考虑技术壁垒、竞争格局、收益弹性等维度后，优选的投资标的为：烽火通信、中兴通讯、光迅科技和日海通讯。来源：2010-11-23 深圳商报

[返回目录](#)

智能手机：欧洲上演“双雄会”

欧洲智能手机的热潮一浪高于一浪。未来智能手机世界的主角无疑将是谷歌与苹果，而两家公司的竞争也将更为激烈。欧洲智能手机市场的主力军为 18 至 44 岁的男性消费者。中端机型与中档使用套餐最受欢迎，智能手机用户的月使用费与所有手机用户月使用费的中间值相当。

谷歌与苹果一争高下

近两年来，欧洲迎来了智能手机的热潮——主要 5 国(英、法、德、西、意)的智能手机市场以每年 38% 的速度迅速扩张。

增长率最快、最受关注的要数谷歌(Android)。谷歌在极短的时间内便获得了 170 万用户，占欧洲主要 5 国智能手机市场的 3%。与此同时，苹果的 iPhone 人气亦不断高涨。由此看来，欧洲智能手机市场日后将逐渐形成谷歌与苹果双雄争霸的局面。

中端用户是欧洲智能手机市场的主力军。欧洲主要 5 国智能手机市场的主力军是能够接受“合理价位”与“适当功能”的中端用户。欧洲主要 5 国智能手机用户的月使用费平均为 35 英镑或 50 欧元，与欧洲所有手机用户月使用费用的中间值相当。

iPhone 在欧洲主要 5 国手机市场中的渗透率接近 4%。虽然在整体手机市场中这并不算是一个较高的数值，但在智能手机市场中，其份额却实现了 18% 的骄人业绩。iPhone 出现后，欧洲一些用户将其应用于工作之中，并将其视为“营业工具”，或用来开发游戏与多媒体服务，借此发掘新的商机。

iPhone 影响力大

欧洲著名技术调查公司 comScore 的副总裁 Jeremy Copp 称：“在欧洲，iPhone 的持有量为 1000 万部。虽然用户数量不算很多，但它的影响力却不容忽视。有的用户将 iPhone 当做向顾客演示产品的营销工具，有的用户面向成年人开发基于 iPhone 的手机游戏。iPhone 对其他手机硬件厂商、软件厂商也都产生了较大的影响。”

欧洲提供 iPhone 的移动运营商很多，它们通过提供固定数据通信套餐刺激了数据通信用户的加速增长。例如，英国用户只需每月支付固定费用，就可以无限制地使用数据通信。

然而，最近由于英国电信与媒体监管机构 Ofcom 和英国广告标准管理局一致认为“无限制使用会让消费者产生误解”，提供 iPhone 的移动运营商 O2、Orange 和 Hutchison 等都取消了无限制通信套餐。

但设定上限后的费用也比以往便宜了很多。例如英国移动运营商 O2 推出一项服务：如果用户签订每月支付 40 英镑、为期 18 个月的使用协议，就可以免费获取一部 iPhone，服务费包括每月 600 分钟的通话服务、500M 的数据通信流量和无限制的 Wi-Fi 使用与无限制的短信服务。此外，O2 公司还有 24 个月的使用协议和预付费服务等，与传统的智能手机服务相比，这些服务的价格相当诱人。

男性是主力消费者

欧洲主要国家的智能手机用户与美国类似，通常喜欢上网、玩游戏和使用应用程序等多媒体服务。但是，用户使用智能手机的偏好因操作系统不同而不同。

例如，iPhone 用户中有 94%使用移动多媒体、87%使用应用程序、85%用来上网。而在使用 Symbian 操作系统的智能手机用户中，52%的用户使用移动多媒体、38%使用应用软件、39%用来上网。

男性消费者已经成为欧洲智能手机市场的主角。欧洲主要国家的智能手机消费者主要是以使用 iPhone 为主的 18 至 44 岁男性用户。据 2010 年 4 月 comScore 公司的调查显示，欧洲主要 5 国智能手机用户中，男性用户的比例为 63%。

欧洲主要 5 国每个国家的智能手机普及率与机型各不相同。在通话用户较多、手机普及率最高的意大利与西班牙，智能手机的普及率是最高的。这是因为这些国家的用户不再满足于语音通话和文字短信，他们会更多地通过网页浏览器访问 SNS 网站、使用可视电话等。例如，2010 年 7 月 comScore 的调查显示，意大利男性用户中，通过手机网页浏览器访问“交友网站”的服务最受欢迎。7.1%的意大利男性手机用户使用过交友服务，西班牙为 6.9%、法国为 3.9%、德国为 3.6%、英国为 3.5%——意大利用户的使用比率是英国的近两倍。交友服务大多需要通过网页浏览器访问，所以意大利用户通过智能手机访问交友网站的趋势将越来越强。

相关链接

诺基亚份额不断下降

在苹果快速发展的同时，老牌大型手机厂商诺基亚在欧洲市场中的份额却在不断下降。据调查公司 IDC 的调查显示，2009 年 6 月诺基亚在整个欧洲手机市场的份额为 29.3%，到 2010 年 6 月却下滑至 26.8%，预计在短时间内将被韩国三星赶超。

在智能手机市场，诺基亚份额的减少尤为明显。从 2009 年 6 月的 57.1%减少至 2010 年 6 月的 40.8%，不到一年时间就失去了近 17%的市场份额。而同一时间，苹果在整个欧洲的份额却从 2.3%增至 7%。来源:2010-11-22 中国电子报

[返回目录](#)

手机支付全产业链难产：利润分成不清晰是关键

当银行、第三方支付公司、手机制造商、电信运营商、银联等机构为手机支付的主导权、技术标准等打得不可开交的时候，人们渐渐发现，核心问题或许不是谁占主导，而是如何找到潜在市场需求。

11 月 17 日，在上海举行的一场移动金融论坛上，因为只有银行和第三方支付公司参加，而手机制造商、电信运营商、银联和监管层缺席，多少显得有些尴

尬。不过机构在探讨，因为有淘宝网的电子商务需求，而成就了 1 年交易额可达到 4000 亿的支付宝。当前，手机支付作为一种新型的类“支付宝”的支付形式，属于它的“淘宝”在哪里？”

消费类电子产业链专家李易认为，国内手机支付领域目前最大的困惑是市场需求仍不成熟，而运营商和银行在初期培育市场上的成本投入和利润分成模式也不清晰，导致行业仍未发展到引爆期。

多方位出击

或许正是找不到最有竞争力的市场需求，运营商、银行等各方的手机支付业务都是多方位出击，重点模糊。

网上手机购物提供商上海艾摩技术公司的总裁成维忠认为，运营商有很多优势，但是策略比较混乱。

“中国移动的手机支付的业务有三大类，一块是进场支付的 NFC，第二是手机远程支付，跟快钱、支付宝类似，还有一块做小额支付的手机钱包业务，当时想超日本，但是在过去的五年时间失败了。这就导致中国移动内部对于如何发展手机支付这一块分歧也很多，大方向大家都认同，但是到底如何做没有一致意见。”他认为。

此前，市场对中国移动手机支付业务混乱的印象还来自其在 NFC 领域的技术标准争议。NFC(Near Field Communication)射频支付模式目前在国内有多种技术标准，分别有移动的 2.4G 标准以及银联与联通电信等的 13.56MHZ 标准，2.4G 标准穿透力最强，但需要完全更新国内现有的 POS 受理装置，而银联标准则只需要升级改造现有装置。

2010 年 5 月银联和联通、电信等成立移动支付产业联盟的一个月后，移动也加入了该联盟，被看做其向 13.56MHZ 标准的妥协。但近期，面对妥协的声音，移动的多个高管在不同场合仍然明确表示，移动不会完全放弃 2.4G 标准，让市场更加生疑。

与移动类似，目前银行业的手机支付业务也类型众多，重点不突出。

交通银行电子银行高级经理王兵表示，交行的手机银行业务不仅是移动支付，而是做的移动金融，移动支付是移动金融的一部分。

和运营商类似，目前银行的手机业务也有多个层次。除了 NFC 和远程手机银行外，交行还利用手机开发了理财、手机购物等多个应用。

利润分成是关键

李易认为，无论运营商还是银行，三个层次的手机支付业务并存或许并不矛盾。NFC 比较适合小额支付，而远程支付比较适合大额，手机钱包、手机理财等独立性比较强，不需要过多依附其他机构。

“银行这样做也是可以理解的，虽然市场还未完全成熟，但银行业之间的竞争已经比较激烈，银行需要不断创新各种业务出击，要不然就会有被淘汰的压力。”他认为。

受访银行人士告诉记者，银行在做手机支付业务时，除为了抢占一种新型的支付模式外，还有降低网点成本，改变经营模式的考虑，这也决定了银行不可能仅局限于做狭义的手机支付，而会延伸到理财等手机金融业务。

不过李易认为，最关键的是运营商、银行在多业务并行的时候处理好合作模式，“手机支付行业是一个全产业链的发展模式，不是任何一个机构可以独立完成的”。

交通银行电子银行部副总经理李庆认为，运营商和银行之间的关系是竞争还是合作，存在着手机刷的到底是银行卡还是电信卡的问题。

她认为，障碍主要在两个方面，一个是受理环境，当前 POS 都是由第三方公司进行合作，今后移动支付上面面临的受理环境是移动单方做，跟银行共同在做，还是第三方做，没有统一。另外一个手机的配置标准需要统一。

“如果运营商、银行和第三方机构的分成能够谈好，以后发展就会更好一点，这需要工信部、人民银行的协商规范以及推动。”她说。

据了解，在手机支付应用比较成功的韩国，信用卡公司在传统支付领域享有 2.4% 左右的手续费，应用到手机支付领域时，分出了 1 个点给手机制造商、0.3 个点给运营商，自身留下了 1.1 个点。虽然比例下降，但是成功地把手机支付市场蛋糕做大，取得了不错的效益。目前国内在手机支付领域，也在探讨类似的能在运营商、银联、银行之间达成一致的利润分成模式。

有观点认为，如果机构之间利润分成达成一致，再经过一段时间培养手机支付用户，3-5 年来将会迎来大发展。来源:2010-11-18 21 世纪经济报道

[返回目录](#)

产业环境篇

【政策监管】

无线行业拟严管手机信号放大器

42 岁的肖恩·柯克兰(Sean Kirkland)是一家公司的销售和营销执行副总裁，主要负责公司的会议和活动策划。2009 年，他搬到了圣地亚哥的一所新房子里。这里的一切都很完美，除了手机的接收信号不太好。这对在家办公的他来说，简

直是糟糕透顶。每当遇到正与一位重要客户通话而手机掉线时，“我真想用脑袋去撞墙，”柯克兰无奈地说。

为此，他安装了一个手机信号放大器(中继器)。这类产品的成本在 250 美元到 1,000 美元之间，主要看它们的增强效果如何。它先通过安装在住宅屋顶(最理想位置)的外部天线捕捉手机信号，然后信号被同轴电缆发送至房间内的信号放大器和内部天线，之后被加强、转发到手机上。

柯克兰表示：“现在，我在家里的每个角落都能接收到清楚的信号，真是太高兴了。”

但柯克兰的解决方法是否合法？2010 年三月，代表移动电话服务提供商的美国无线通信与互联网协会(CTIA)向美国联邦通信委员会提出申诉，要求对信号放大器采取更严格的控制。该委员会正在考虑是否继续让全国 100 多万类似柯克兰的手机用户使用这类装置。

放大器已经出现了近十年，但并没有被广泛应用。而其应用也大多是商业目的。但是，随着耗用带宽的智能手机在城乡地区的普及，以及接收信号差等因素促使部分业主在自家安装了各种电子设备，以获得稳定的信号。

在 AT&T 和 Verizon 各自申请的支持下，无线通信与互联网协会声称，放大器干扰了蜂窝网络，有损提供商的服务质量。因此，无线通信与互联网协会要求联邦通信委员会“协调信号放大器的使用，并利用委员会授权进行控制，这类产品的营销应由专门机构负责。”

换句话说，无线通信与互联网协会希望移动电话服务提供商控制放大器生产商、销售商和产品用户。而手机信号放大器生产商，如犹他州圣乔治的威尔逊电子(WilsonElectronics)和佐治亚州诺克罗斯的 WirelessExtenders，则毫无疑问地反对这种提议。

他们抱怨，无线运营商希望将自己逐出一个快速扩张的市场——越来越多的人选择放弃固定电话，转而依靠手机。但诸如混凝土和箔内衬保温材料等普通建筑材料可能导致室内手机收讯效果不良，而放大器则成为解决这一问题的不错选择。

威尔逊电子首席运营官乔·巴尼奥斯(JoeBanos)指出：“过去，人们是跑到房里接电话，而现在则需要跑到屋外接电话。”

巴尼奥斯并不否认质量低劣的放大器有时会导致网络中断，但他表示，联邦通讯委员会的解决办法应该是加强对制造规格的管理。

“但现在看来，联邦通信委员会的标准根本没用，”巴尼奥斯称，因为它并没有规定放大器需要具备自动关闭功能(在检测到干扰时启动)。

威尔逊生产的 DeskTop 型信号放大器，定价为 250 美元，其信号覆盖范围达 2,000 平方英尺；而 WirelessExtenders 售价为 399 美元的 zBoostSOHOYX545 放大器的室内信号覆盖范围则增加了 3,000 平方英尺。这两款产品都是目前的流行款式，可支持多款手机。这些设备可以在电子商店和网上零售商(如亚马逊)处购得。

威尔逊电子和 WirelessExtenders 表示，他们的产品是为了避免干扰，因此不会影响蜂窝网络。柯克兰的放大器是一款售价为 375 美元 ClearstreamMicrosite，生产厂家是 AntennasDirect。虽然该公司表示，这款设备仍在公开测试阶段，但也配置了反干扰装置。

但无线通信与互联网协会的监管事务副总裁克里斯托弗·格特曼-麦凯布(ChristopherGuttman-McCabe)表示，随着平板电脑、智能手机和个人移动热点的普及，“无线环境在不断变化，而信号的相互作用也越来越复杂。”而未经运营商的协调和允许便将放大器用于信号接收的做法，“也可能导致网络过载和严重的混乱。”

此外，格特曼-麦凯布还指出，放大器有时也会干扰公众安全官员用于通信的封闭无线网络。事实上，国际公众安全通信专业协会(AssociationofPublic-SafetyCommunications Professionals International)支持无线通信与互联网协会有关限制放大器操作人员的做法。

然而，威尔逊电子和 WirelessExtenders 已经向联邦、各州和当地政府办公机构(包括警察局、消防局和公共交通部门)售出了数以百计的放大器。来源:2010-11-23 飞象网

[返回目录](#)

工信部 10 月份共核发 312 张入网许可证

据工信部电信管理局发布的数据显示，2010 年 10 月下半月，工信部电信管理局共发放 176 张入网许可证，加上 10 月上半月发放的 136 张，10 月共核发 312 张入网许可，其中 3G 终端有 73 款。

根据工信部公布的许可目录，10 月下半月，工信部电信管理局共发放 176 张入网许可证。在 10 月下半月获得入网许可终端有 40 款 3G 终端，其中，TD 手机有 15 款，TD 无线上网卡有 1 款。WCDMA 手机有 12 款。CDMA2000 终端有 10 款，CDMA2000 无线上网卡有 2 款。

10 月上半月工信部电信管理局共发放 136 张入网许可证，10 月份总共核发 312 张入网许可，3G 终端有 73 款。9 月上半月工信部核发 422 张入网许可，比起 9 月份，10 月核发的入网许可证明明显偏少。来源:2010-11-17 新浪科技

[返回目录](#)

保监会：险企电话营销不得二次骚扰用户

今后，不断电话“骚扰”您的保险营销员将得到遏制。保监会昨日推出全新规定，要求财产保险公司进行电话销售，需建立电话屏蔽制度，并禁止一年内二次骚扰同一用户。

昨天，记者从保监会获悉，针对电销业务中当前群众反映比较突出的扰民、保单配送不及时、电销坐席人员话术不规范等问题，保监会于近日出台了《关于进一步加强财产保险公司电话营销专用产品管理的通知》进行了规范。

通知规定，财产保险公司进行电话销售，要建立电话屏蔽制度。对于客户明确表示不投保或拒绝继续接听电话的，电销坐席人员应及时结束通话，并使用技术手段对有关电话号码进行屏蔽。保险公司一年内不得对相同客户再次呼出。

同时，保险公司应依法合规获取客户资料，不得窃取或者以其他方法非法获取其他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；对于本单位在提供服务过程中获得的投保人或被保险人个人信息，保险公司要严守客户信息保密制度，不得泄露、出售或者非法提供给他人。来源:2010-11-22 法制晚报

[返回目录](#)

工信部：适时向全国推出手机携号转网业务

从昨天凌晨开始，按照工信部的要求，海南和天津两省市正式启动了手机携号转网的试验，其中海南实行“单向转网”，天津实行“双向转网”。两地运营商之间由此拉开了一场激烈的用户争夺战。

转网政策 六种情形不能转网

手机携号转网是指手机用户在本地网范围内更改签约的运营商时可以保持原电话号码不变。天津和海南的携号转网政策不同，其中天津实行“双向转网”，即中国电信和中国联通的 2G 用户、3G 用户，以及中国移动除 TD 专用号段 157/188 用户外的其他移动用户之间可以相互携号转网；而海南实行的是“单向转网”，即中国移动除 TD 专用号段 157/188 用户外的其他手机用户可以携号转网到中国电信、中国联通，中国电信和中国联通的手机用户之间互不携号转网。

记者从两地运营商处了解到，用户有以下六种情形的不能携号转网：一是非实名制手机用户；二是用户与携出方有欠费或账务不清等话费纠纷；三是用户与携出方签订过在网协议且时间未届满；四是申请号码已停机；五是SIM卡丢失；六是携出方有网络故障。

首日情况 转网数据尚未公布

记者了解到，昨天，天津和海南的运营商都通过在营业厅张贴宣传海报等方式宣传携号转网，由于海南此前已提早开始了携号转网的办理工作，因此昨天用户的反响并不大；而天津三家运营商的客服人员都告诉记者，昨天咨询携号转网事宜的用户电话明显增多。不过截至记者发稿时，两地的运营商都没有公布首日携号转网用户数据。

据了解，本次手机携号转网试验时间为6个月，试验结束后，手机携号转网业务在海南和天津两地将继续实施，两地用户可继续使用该项业务。工信部电信管理局副局长刘杰表示，工信部将根据测试进程，适时向全国推出这项业务。

挖用户各有高招儿

运营商反应

联通：两地优先供应 iPhone4

资费、服务和终端都是影响用户选择运营商的重要因素，而iPhone4无疑将成为联通争夺用户的一大利器。中国联通方面昨天表示，在天津、海南两地，携号转网至联通的用户可申请办理iPhone4购机入网。记者还了解到，为了最大程度地发挥iPhone4的作用，联通将集中非常紧张的iPhone4货源，优先保证天津、海南两地的供应。

天津联通的客服人员昨天告诉记者，目前天津联通营业厅有iPhone4现货，这一两天内办理转网并申请办理iPhone4入网的用户都可以直接拿到现货。

移动：不转出者可获赠话费

记者了解到，天津移动正通过向保证不退网用户赠送话费的方式来留住用户。其中，天津移动全球通用户根据在网时间不同，可以获得不同额度的话费赠送，在网1至3年的用户可以获得60元话费，而在网4年以上者可以获得100元话费，天津移动的动感地带和神州行用户也分别可以获得40元或60元、20元或40元不等的话费赠送。

不过，要想获得这些赠送的话费，用户必须保证在2011年年底前不转网或退网。

电信：转入可参加优惠活动

天津电信则通过优惠活动的方式吸引用户转入。天津电信方面表示，用户转入天津电信后，可以参加预交话费获赠手机或购机款等优惠活动，例如预交1000

元话费，就可以获赠 600 元作为购机款，分 12 个月每月打入账户 50 元，抵消月最低消费额。来源:2010-11-23 京华时报

[返回目录](#)

GSM 协会：移动频段调和对亚太地区至关重要

GSM 协会(GSMA)公布了新的独立研究，突出了经调和的移动频段分配将对亚太地区产生的积极影响。该报告由 GSM 协会和波士顿咨询集团(BCG)发布，指出如果政府分配 700MHz 频段用于移动宽带部署，将会比分配给诸如广播等服务为亚太地区带来更多的经济和社会利益。这些利益包括到 2020 年使亚太地区国家国内生产总值增加 7290 亿美元，在整个地区新创造超过两百万个就业机会，以及增加 1310 亿美元税收。

GSM 协会政府与监管事务主管 Tom Phillips 表示：“亚太地区是一个能够推动大规模经济的领先移动市场，并且现在有机会在制定频段调和标准方面发挥关键作用。通过为移动领域分配 700MHz 频段，亚太各国可以享受重大的社会经济利益并为数百万人提供他们所需的低成本移动服务，如互联网连接，尤其是在农村地区，以及急需的教育、金融和保健服务获取途径。而非调和 700MHz 频段将大大减少整个地区的利益，所以当务之急是各国政府和监管机构采取经过协商的频段分配方法。”

波士顿咨询集团合伙人兼董事总经理 Vaishali Rastogi 表示：“作为众所周知的‘数字红利’，在从模拟电视切换到地面数字电视过程中释放的空前数量的频段堪称是一次千载难逢的机会。我们对亚太地区的研究证据有力地表明，为移动分配 700MHz 频段所能带来的社会经济利益将远远超过广播等其他服务。”

700MHz 频段的调和将确保亚太地区国家使用相同的频率来部署新一代移动宽带技术——LTE。在此频段部署长期演进将推动大规模经济并降低供应商的资金和设备成本，加速网络的普及并降低消费者的花费。它还将提供显著的社会效益，尤其是在尚未普及固定宽带服务的农村地区，如改善获取教育的途径、获得新的金融和保健服务、对电子政府工具的更广泛使用以及促进政府、企业和消费者之间的互动。处于 700 MHz 频段的长期演进也将改善城市地区移动宽带的室内可用性。

不过这份报告指出，亚太地区要把握住移动宽带带来的独特机遇还需满足两大条件。这两大条件是：

亚太各国都应该把 700MHz 频段分配给移动宽带部署和服务。

亚太各国都应该采取相同的技术规格 APT(亚太电信组织)面向 700MHz 频段的 2 x 45MHz 频段计划), 以便实现频段调和并确保各国及其消费者均可获益于规模经济以及更低的设备和手机成本。

鉴于亚太地区的面积和多样性, 报告选取了 4 个社会经济发展和现有互联网普及水平都不尽相同的国家——韩国、印度、印度尼西亚和马来西亚进行了详细研究, 并利用这些国家的数据构建起阐明整个地区情况的图景。研究表明, 将 700 MHz 频段分配给长期演进会使得互联网连接的普及水平出现大幅增长, 尤其是在农村地区, 包括韩国互联网服务订阅数量增长 14%, 印度增长 21%, 印度尼西亚增长 22%, 马来西亚则增长 23%, 仅这 4 个国家就新增了 2500 多万农村互联网用户。根据这些数据预测整个地区时, 这些增长将带来相当大的经济影响。各国影响的要点包括:

韩国

移动宽带使用途径改善创造的经济机会在 2014 至 2020 年间会分别增加 755 亿美元的 GDP 和 72 亿美元的税收。

印度

印度 GDP 的增速在全球处于最前列, 不过将 700MHz 频段分配给移动宽带会使其到 2020 年出现累计 710 亿美元的收入增长, 大部分的增长将来自于各行业生产效率的提升。

印度尼西亚

将 700MHz 频段分配给移动宽带将使农村地区的普及率大为改观, 到 2020 年将增加 970 万个互联网服务订阅量。

马来西亚

移动宽带的广泛部署会提升互联网的普及水平, 预计到 2020 年会创造出超过 44000 个新工作岗位, 许多岗位将位于农村地区。

Phillips 总结说: “获取移动宽带的好处在很大程度上依靠政府及其监管机构对于分配移动频段之间的协调并采取支持性政策。700 MHz 频段调和失败不仅会让政府错失可观的经济利益, 还会显著影响数百万人, 如更高的价格、获取重要服务受限以及互联网连接程度大幅降低。这对最需互联网服务的农村地区影响尤其重大。” 来源:2010-11-17 中国通信网

[返回目录](#)

工信部与总参通信部宣传贯彻《无线电管制规定》

11月15日至16日，工业和信息化部与总参通信部在北京联合召开《中华人民共和国无线电管制规定》(简称《无线电管制规定》)和《中华人民共和国无线电频率划分规定》(简称《频率划分规定》)宣传贯彻会。工业和信息化部副部长奚国华、总参通信部部长陈东出席会议并发表讲话。

奚国华指出，两项规定的颁布和实施，是我国无线电管理立法和无线电管理工作中的大事。新出台的《无线电管制规定》是对《中华人民共和国无线电管理条例》(简称《条例》)的补充，与《条例》既紧密联系，又各有侧重。《无线电管制规定》的实施，以法律的形式进一步确定了无线电管制工作的法律地位，明确规定了管制内容、实施要求与管制程序等，为军地双方依法实施无线电管制提供了法律依据。修订后的《频率划分规定》统筹考虑了国家政治、经济、国防和技术创新等因素，反映了当今世界上无线电技术进步的 trend 和无线电业务的使用情况，反映了与国际频率划分一致性及遵守 ITU《无线电规划》的要求。

奚国华说，与会的有关单位、部门及社会各界要将两项规定的宣传贯彻作为今后一段时间无线电管理工作的一项重要内容来抓；军地无线电管理机构要联合有关部门精心组织策划，做好对这两项规定的学习和培训工作；各级无线电管理机构要结合这两项规定的颁布，组织多层次的宣传贯彻及培训活动，要在实际工作中认真贯彻执行两项规定，促进各项无线电管理工作的开展。来源:2010-11-22 中国电子报

[返回目录](#)

【国内行业环境】

固话月租费拟降低或取消

已执行10年的21.6元固话月租费标准有望松动。记者昨日从北京市消协证实，国家发改委价格司已对之前市消协的建议给予书面答复，并提出了两种固话基本月租费的调整方案。

多年来，固定电话运营商每月都会向消费者收取一定的基本月租费，即使消费者每月未通话，也照样收取。在市消协近期开展的电信资费民意调查中，有91.82%的消费者认为此项收费不合理。2010年10月11日，市消协向国家发改委、工信部正式提交了《关于逐步降低固定电话基本月租费的建议》，提出国家应对固定电话资费进一步放松管制，督促电信运营商降低固定电话基本月租费，制定合理的资费模式供消费者选择。

发改委价格司表示，“将指导电信企业在现有基础上，根据不同用户的需求特点，制定更多的灵活的资费方案。”这样，消费者可以根据自己需求和消费习惯、承受能力等，自主选择。

发改委这两种方案，与移动话费优惠套餐及欧美一些国家现行的资费方案接近。美国 AT&T 公司收取固定电话使用费的方式：就包括收取少量月租费，但给予“本地通话免费不限量”的补偿。这与发改委回复中第一种方案接近。而对通话较少的消费者，可以干脆取消或降低月租费，只收取“通话费”，这和目前各移动通讯公司推出的话费优惠套餐近似。

针对北京市消协降低固定电话基本月租费的建议函，目前工信部、电信企业还没有回应。

方案

- 1 对通话量较多的用户，收取较高的固定费用，降低或免除每次通话的费用。
- 2 对通话量较少的用户，执行略高的通话费，相应降低或免除基本月租费。

来源:2010-11-18 新京报

[返回目录](#)

手机型号检测将实现本地化

记者从深圳市福田区获悉，第 12 届高交会期间，由福田区人民政府与国家无线电监测中心合作建立的“国家无线电监测中心深圳实验室”将正式落户上沙创新科技园，为深圳及珠三角地区的无线电设备生产企业提供型号核准一站式服务及国内、国际认证一体化服务。

“国家无线电监测中心深圳实验室”在福田建成后，手机型号检测也将实现本地化，使深圳成为除北京之外全国唯一能同时实现手机入网检测和型号核准检测本地化的城市。据悉，该实验室将建设成为具备国家无线电监测中心检测中心全部技术水平和测试能力的国际级检测实验室，成为深圳无线通信产业链的核心组成环节。实验室将通过标准研究、技术指导、检测服务等开展与产业的横向合作，全方位支撑深圳无线通信的发展，强化深圳对周边地区的辐射力和带动力。该实验室除建成 4000 平方米的办公实验场地外，还将建成“物联网体验中心”和“无线电设备博览室”。来源:2010-11-17 南方日报

[返回目录](#)

全国全球卫星导航系统年会召开

10月28日，由中国地理信息系统协会主办的2010' GIS年会在西安开幕，这是全国地理信息产业的一次盛会。北京合众思壮科技股份有限公司董事长郭信平作为唯一的GNSS(全球卫星导航系统)企业代表在开幕式上发表了“位置改变世界，联合促进发展”的主题演讲，并邀请地理信息企业共同参与“位置云”建设，共享共建未来巨大的市场。

郭信平在演讲中说，“位置云”的实施路径是按照“国家支持——核心企业聚集建设——更广泛行业企业参与——全社会普及应用”这一逻辑进行的。2010年9月，“位置云”所指向的卫星导航已作为新兴产业纳入国家“十二五”规划，包括合众思壮在内的多家企业也相继得到国家多个部门的产业政策支持。在核心企业聚焦方面，即将在北京成立的中关村空间信息应用产业联盟，是一个跨3S行业的产业链联盟，聚集了包括合众思壮、四维图新、超图数码、数字政通、北斗星通、华力创通等多家上市企业和北大、清华、北航等高校。来源:2010-11-17科技日报

[返回目录](#)

医药、通讯等行业采用新型知识管理模式

新经济时代，医药、通讯、新能源等知识密集型企业已成为当前经济发展的主体。对于此类企业，销售人员获取新信息的速度，以及对专业知识的消化程度决定着销售业绩的优劣。于是，此类企业急需科学、高效，并能大量节省成本的知识管理模式。

全宁知识管理日前介绍了一种新型知识管理模式。这种知识管理系统对企业销售知识传递流程进行定制式策划，然后对知识传递流程进行改善，再对知识传递的系统进行构架。在此基础上，对学习者建立题库，将题库导入学习平台和考试系统。最后形成一整套切合企业本身的学习地图、考试策略和考训运维系统。

采用新知识管理模式可降低讲师、场地、材料等培训投入，同时减少了学员差旅、住宿、补助等硬性支出。此外，采取这个模式讲师的精力得以释放，使培训效率大幅上升。通过在线学习的完成率和线上测评的通过率进行评估，企业与培训师还能依此了解员工对知识的消化程度，强化企业对员工知识管理的效果。新知识管理模式可使员工不限时间、地点进行独立学习，并培养一种自主学习的习惯，大大提升了员工对知识的吸纳和活用能力。不仅对提升企业业绩是好事，对员工自我价值的提升、增强对企业的认同感、提升组织凝聚力方面都大有益处。

全宁知识管理对服务过的某医药企业做过估算：该企业普通在线和面授培训一年的费用是 500 余万元，而采用全宁知识管理后，每年培训光成本减低约 200 万元。这还没包括企业引用新模式后，对员工业绩的提升等方面带来的不可估量的收益。来源：2010-11-18 北京晨报

[返回目录](#)

政策频出+巨头加码 通信行业驶入快车道

上半年，政府频频出台行业发展政策，下半年，几大运营商巨头加码光通信建设。加之 2010 年底或 2011 年初国家有望出台下一代通信网络的具体规划，中国光通信行业显然已驶入快车道。

据悉，中国联通 2010 年 PON(无光源网络)设备集采招标已于近日完成，此次联通 PON 采购总量达到 1500 万线，较最初计划的 1300 万线有所增加。集采总端口数中，窄带语音端口占三分之一，而宽带端口占三分之二，达到 1000 万线。与 2009 年相比，本次集采加大了 FTTH(光纤到户)建设的比重，彰显了联通加快光纤接入网建设，推进带宽提速的决心。

事实上，不仅是联通，随着 3G 网络的大规模建设、IPv6 的试用和建设、“光进铜退”战略进一步实施，中国移动、中国电信等国内运营商对光通信相关设备的需求进一步高涨，光通信行业在未来的 2-3 年内有望迎来黄金发展时期。

根据中信建投的测算，按照现在宽带接入用户总数每年 22%的稳定增长速率，并预期 2013 年底我国光纤用户占宽带用户 50%的渗透率，预计 2010-2013 这 4 年间 FTTH(光纤到户)和 FTTB(光纤到楼)用户复合增长率将达到 55.4%。可见未来 FTTx(包括 FTTH 和 FTTB)建设规模空间之大。

而国家政策的大力支持无疑是这些需求背后最强劲的推手，早在 2010 年 4 月，七部委联合发布《关于推进光纤宽带网络建设的意见》明确提出，到 2011 年，我国光纤宽带端口超过 8000 万；3 年内光纤宽带网络建设投资超过 1500 亿元，新增宽带用户超过 5000 万。在 10 月份公布的《国务院关于加快培育和发展战略性新兴产业的决定》中，更是提出加快建设宽带、泛在、融合、安全的信息网络基础设施。业内专家预计，2010 年底或 2011 年初国家有望出台下一代通信网络的具体规划，投资规模甚至可能“超出预期”。

政策支持为运营商加快投资增添了几分“底气”，虽然在年初公布的投资计划中，各运营商投资进度整体放缓两成左右，但光通信成为投资的重点；在运营商年中业绩说明会上，光通信再次成为投资的重点。根据英大证券的报告，中国电信将对 2010 年投资追加 50 亿元，对 2011 年投资追加 100 亿元，全部用于光

通信建设。中国联通同样投入力度较大，中国移动则在加速建设宽带接入网以弥补其固网资源的短板。

目前国内的光通信建设主要基于 PON 技术，即一点到多点结构的无光源网络，由于 PON 具有带宽大、安装和运维费用较低等特点，被业界认为是接入网未来发展的主流技术。

据分析人士测算，按接入端以每户 1000 元计，2010-2012 三年间单光纤接入的市场规模将有望超过 1500 亿元。除此以外，现有承载网的升级、广播电视网络的双向改造，以及下一代互联网和物联网拉动的骨干网升级，都将为光通信行业在中长期的发展提供更加广阔的空间。

从细分市场来看，行业中长期的整体景气将集中利好光网络系统设备商(如中兴通讯和烽火通信)、光纤光缆制造商(如中天科技)和辅助设备提供商(如日海通讯)。来源:2010-11-19 上海证券报

[返回目录](#)

国产手机去山寨化面临双重压力：品牌缺位

七喜控股(002027.SZ)移动通信事业部总经理高斌最近做了一件让下属都有些迷惑不解的事情：为某财经媒体定制了一款股票信息应用手机终端。尽管这款手机将手机 Java 应用发挥到了极致，但合作价格接近成本价的决定还是让高斌的下属大跌眼镜。

“几乎不赚钱，主要是想借这款机的优良表现和财经高端平台，在中高端手机市场打出七喜的品牌。”高斌指出，在已经开始的 3G 智能手机时代里，如果国产手机还延续以往的死拼价格的山寨做法，最终可能只有死路一条。

被架空的可能

高斌此种感悟，其实是来自于 2010 年上半年与印度排名前三的手机渠道商的合作经历。

“年初该印度手机渠道商向七喜定制了一款低端机，总量接近 20 万部，每月要求交货 7 万~8 万部。”但高斌没有想到经过一年努力得到的海外订单，才走了一个月货，就遭遇了 MTK 芯片缺货风波，根本无法完成接下来的订单。无奈中，高斌与印度手机渠道商协商，没想到印度手机渠道商却从 MTK 那里申请到这紧缺手机芯片，最终才完成订单交货。

渠道商和芯片厂商的亲密关系让高斌非常警觉，他觉得自己未来的生意会更不好做。“包括印度手机渠道商和运营商都在深圳设立了代表处，在熟悉中国手

机产业供应链后，就准备自己在中国开手机模具和组装，完全抛弃国产手机厂家。”高斌看到这一点。

山寨手机开始在产业链上成为非常不重要的一环，因为从芯片拿来之后到做出手机销售之前，这些山寨企业只是充当了加工的角色，一没品牌，二没创造核心价值，那么他们未来在这一产业链中是不是会首先被淘汰？

高斌的去山寨化举动，事实上已成为国产手机厂家的共识。他们意识到，如果是没有得到消费者认可的品牌，就很难摆脱手机渠道商的挟持，以及手机渠道商持续更低价的要求，还存在随时被抛弃或替代的可能；而没有品牌的提升，现有的品牌平台也根本无法承载 3G 智能机的销售。

品牌瓶颈

“2010 年 4 月已开始着手改变过往不花钱做品牌的策略，开始建终端卖场的品牌专柜。到年底将形成几千家堡垒店，全部有专区专柜。”高斌坦陈，是因为看到步步高和 OPPO 持续的品牌经营，打开了国产手机市场上升的通道，突破了国产手机在社会渠道售价难以超过千元的市场瓶颈。

昨日，《第一财经日报》在广州中华广场看到，除了步步高、OPPO 和金立还有大幅广告宣传外，剩下的都是诺基亚、三星和 HTC 等外资手机品牌广告。而中华广场 4 楼的中域电讯、协亨和苏宁等手机卖场里，只能看到步步高、OPPO、金立、朵唯和天语等为数不多的国产手机专区专柜，绝大部分国产手机都被密密麻麻地陈列在一起，根本看不出到底是什么品牌的手机。

有专柜或专卖店销售的 OPPO 和金立的品牌形象和售价，也明显高过全部摆在一起所谓山寨品牌手机。比如，OPPO 最高端手机甚至亮出了 2500 元的高价，而步步高和金立荷塘系列的市场均价也在 1300 元以上。

高斌指出，OPPO 品牌手机 1500 元以上的机型占 50% 以上，而没有品牌形象的手机市场接受价最高也就在 700 元左右，“但如果从手机产品本身做工和品质来看，OPPO 的用材等方面的确好一些，但无论如何也高不出一倍的价格。”

正是基于手机市场均价与品牌形象画等号，以及市场均价的提升，进而让厂家更有钱提升品牌形象的良性互动，使得天语、金立等厂家开始摒弃过往一味拼低价的山寨做法。

“天语正逐步提升手机出货价，也开始自己建终端推广体系。”天语副总裁肖朝君对本报表示，目前售价过千元的天语手机已超四成，而零售核心店面的促销员，也从代理商处划回天语，保证全国 3000 家核心店面每家都有一两个天语促销员。

金立副总经理张高贤透露，目前千元以上的机型已占六成，而新推出的荷塘系列手机更是将均价提升至 1600 元，“未来无论是国内市场，还是海外市场，山寨机的生存空间只会越来越小。”

千元智能机

其实，天语、金立和七喜等国产手机厂家去山寨化做法的另一个原因，就是试图改变消费者对国产手机一贯的低端山寨看法，让自己的营销平台能够承载 3G 智能机。

“现在主流的智能手机就是 Android 手机，但目前来看，在短期内很难做到千元以内。”手机设计公司上海朗尚微系统公司总经理毛祖学透露，公司在 2010 年初曾经推出成本只有 600 元的谷歌手机，市场售价在 1100 元左右，但市场根本不接受。其主要原因就是，所采用的低价芯片平台速度太慢，消费者使用感受不好，“就连发短信、拨电话的界面转换，都要等待。”

相反，采用 MTK6516 平台的 Android 手机，厂家成本都在 800 元以上，市场零售价格肯定要在 1500 元左右。“达到 1500 元的市场均价，肯定需要品牌的支撑。”毛祖学说。

千元 Android 手机的研发者台湾迅宏科技业务部销售总监简宏佳也承认，之前推出千元 Android 芯片平台的速度的确有点慢，所以 12 月将推出主频达 520MHZ 的 9876 芯片，速度将与 MTK6516 差不多，“但售价应该也会与 MTK 相当。”

由此看来，千元 Android 手机在 2011 年上半年可能都无法在国内市场上出现，这也从技术层面驱使低价不再成为智能手机竞争的核心。

手机设计公司华禹高科总经理赵志新指出，Android 智能手机开发复杂，成本很高，因为在手机零售市场对品牌依存度很大，“过往山寨手机的操作手法根本不适用智能手机产品。”

“步步高和 OPPO 都在做 Android 手机，但我并不看好国产品牌的智能手机。”中域电讯企划中心总经理周玉虎表示，因为国产手机长期只注重手机外观，很少做研发，即便能出来较好应用的智能手机，消费者也有一个适应的过程。

但肖朝君也表示，3G 手机是电信运营商定制的市场，所以国产手机厂商这两年一直在加强与运营商合作。

“目前运营商定制市场太过封闭，未来一定会对社会渠道开放。”高斌指出，无论是社会渠道还是运营商定制渠道，未来的市场是智能机的天下，如果没有品牌就根本无法在智能手机市场生存。来源:2010-11-18 第一财经日报

[返回目录](#)

运营商全部挤进平板电脑市场 中移动或年底推出

平板电脑的巨大市场，就连电信运营商也是垂涎三尺。继中国电信、中国联通之后，中国移动也将进军这一领域，有望在年底推出自主研发的平板电脑。

记者了解到，中国移动将该产品命名为 MID，采用当今最为流行谷歌 Android 操作系统，其开放性不仅能降低成本，还支持各种应用下载。MID 采用 7 英寸屏幕，介于手机与以 iPad 为代表的 10 英寸屏幕产品之间。对此，有研究机构表示，对于手持类的平板产品，7 英寸是黄金比例。

对于该产品由哪家企业代工，中国移动人士表示还不方便透露。但据了解，该产品价格大概在 3000 元以下。相比于竞争对手动辄 5000-6000 元的价格，中国移动的低价策略将成其竞争优势。

2010 年 6 月，中国电信率先推出深度定制的 3G 平板电脑“天翼 LifePad”。此后，中国联通 3G 版 iPad 也强势出击。随着中国移动平板电脑的推出，市场竞争将会白热化。来源:2010-11-18 北京商报

[返回目录](#)

【国际行业环境】

智能手机在东非迅速普及

优惠的政策、经济的带宽、多样的本地应用程序和激烈的竞争——这些因素推动了智能手机在非洲东部迅速普及。

中国手机厂商华为于不久前宣布，即将在该地区推出一款基于 Android 系统的智能手机，零售价低于 120 美元。诺基亚也宣布，C3 智能手机将于下个月在东非上市，售价同样在 120 美元左右。

在东非光纤电缆接通后，经济的带宽使东非的许多电信公司在基本的语音服务和短信服务之外，还可以为用户提供更加多样的服务。由于东非个人电脑的普及率较低，手机成了重要的上网工具。TEAMS 和 SEACOM 光纤电缆的建成同样也刺激了 ICT 的发展，使上网价格更加便宜，也刺激了智能手机的需求。

光纤电缆的好处已被东非移动服务供应商广泛宣传，这些供应商提高了自身的市场占有率，并已持有光纤电缆的股份。例如 Safaricom 和 Orange 等公司已推出了更多的数据服务，鼓励非洲人进行生活方式的转变。移动程序研发和培训公司 Symbiotic Media 的首席执行官 Mbugua Njihia 说：“随着人们步入网络时代，无论他们是为了工作还是娱乐——都使手机需求大大增加。”

东非一些国家政府同样意识到了廉价手机的需求，并已采取相关措施，大力推广手机的使用，比如实施减税政策。肯尼亚是第一个免除手机增值税的国家，卢旺达在 2010 年也采取了同样的举动。来源:2010-11-22 中国电子报

[返回目录](#)

法国企业迅速普及宽带互联网

据商务部网站援引法国媒体的报道，法国统计及经济研究所(INSEE)公布的一份研究报告显示，法国企业的宽带互联网普及率正在迅速提高。

上述报告称，目前，在拥有 10 名以上雇员的法国企业当中，高速宽带互联网的普及率已经达到 96%，其中，雇员人数在 10-19 名的企业当中，宽带互联网的普及率为 94%，远远高于 2003 年的普及率(77%)；在雇员人数为 20-249 名的企业当中，普及率甚至达到 97%；至于雇员人数超过 250 名的所有企业，已经实现百分之百的普及率。

报告还显示，截至 2008 年底，通过互联网实现企业采购的比重为 26%，而通过互联网实现产品销售的企业比重为 13%。截至 2008 年底，法国企业通过互联网实现的产品销售额为 3650 亿欧元，占企业营运总额的 13%。与此同时，企业通过互联网实现的采购额为 2580 亿欧元，占企业采购总额的比重为 15%。来源:2010-11-23 中华工商时报

[返回目录](#)

葡萄牙运营商考虑共享 LTE 网络

据国外媒体报道，葡萄牙主流移动运营商沃达丰(Vodafone)和 Optimus 对联合该国电信运营商成立一家合资 LTE 网络基础设施企业表示支持。

Optimus 总裁米格尔·阿尔梅达(Miguel Almeida)指出，“由于我们正在经历的经济衰退大气候，政府、监管机构和最终可能促使基础设施共享。”

沃达丰的安东尼奥·科英布拉(Antonio Coimbra)也曾表示，应该共同投资以确保持续发展。

然而，葡萄牙电信(Portugal Telecom)首席执行官泽因艾尔·巴伐(Zeinal Bava)反驳了这一假设：“网络是我们的，不会出售、也不能用来与任何人共享。”

泽因艾尔质疑称，如果 LTE 面临的条件并不好，是否应如所希望的那样尽快完成部署。此外他还提及监管机构需要考虑到频谱和成本问题。

据 C114 了解，葡萄牙将在 2011 年第一季度启动 LTE 频谱拍卖，但尚未明确如何划分频谱以及运营商所需支付的费用。来源:2010-11-22 中国通信网

[返回目录](#)

巴帝电信两年内收获非洲 2 亿用户

印度第一大移动运营商巴帝电信(Bharti Airtel)昨日自信满满地表示，正在进行调查的 2G 频谱发放事件不会影响到电信行业的突飞猛进。

在记者问及目前的 2G 频谱发放调查事宜是否会影响到电信行业的信任度时，Bharti 集团董事长兼总经理苏尼尔·米塔尔(Sunil Mittal)说到：“我认为不会。”

他说：“印度电信行业将继续保持快速增长，其他任何事情都不重要。”

巴帝电信以 1.43 亿的用户规模，位列该国第一大电信公司。

当下的印度电信业正经历一场声势浩大的丑闻调查事件，事关前任电信部长拉贾于 2008 年任期，违法发放 2G 牌照而使部分电信运营商受益。

印度总计审计长昨日递交了调查报告，称因拉贾的失职，国库损失了 1.76 万亿卢比(398 亿美元)的收入。

米塔尔对巴帝电信未来两年非洲用户突破 1 亿大关自信满满，巴帝电信 2010 年通过收购 Zain 电信资产进军非洲。

米塔尔说：“两年时间，我们预计会从现在的 4000 万用户增长到 1 亿。”

Airtel 于 6 月份收购了科威特 Zain 集团在非洲 15 个国家的电信资产，交易价值在 107 亿美元。

巴帝电信目前在海外的 19 个国家拥有 1.95 亿用户。

他说：“我们在非洲市场采用印度的运营模式，现被证实非常成功。印度的外包模式在那里广为人知，上个月 IBM 来到肯尼亚首都内罗比，宣布在此建 IT 中心，这将为 IBM 非洲大型 IT 中心之一。”来源:2010-11-17 中国通信网

[返回目录](#)

韩国电信宣布 11 月 30 日开售 iPad

韩国移动运营商韩国电信(KT)周日宣布，将于 2010 年 11 月 30 日开售苹果 iPad 平板电脑。

当前,韩国电信是苹果 iPhone 手机在韩国的独家服务商,此次也将成为 iPad 在韩国的独家运营商。韩国电信称,签署两年合约,iPad 在韩国的起始售价为 21.8 万韩元(约合 192 美元),而最高套餐价为 86.5 万韩元(约合 779 美元)。

韩国电信发言人称,将于 11 月 30 日正式开售 iPad。11 月 17 日,韩国电信已开始接受用户预订购,目前已经有 4 万多名消费者预订了 iPad。

到目前为止,苹果在全球范围内已经售出了 700 多万部 iPad。上周,三星刚刚在韩国市场推出了 Galaxy Tab 平板电脑。据预计,2010 年全球平板电脑销量将达到 1300 万部,而 2011 年将增加到 3000 万部。来源:2010-11-21 新浪科技

[返回目录](#)

印度计划要求运营商补齐 2G 牌照费用

近日,印度电信行业因 2G 频谱发放丑闻吸引了全球关注的目光,印度电信监管机构已要求政府取消前电信部长拉贾在 2008 年违法颁发的 2G 牌照。

不过,印度政府部门正在计划的是恢复 2G 频谱应有的市场价值,让运营商补齐费用,而不是采用电信监管机构取消 2G 牌照的建议。

一名电信部的消息人士称,政府正在考虑恢复发放的所有 2G 牌照市场价值。

2008 年,印电信部长拉贾以先来先得的原则,给频谱和牌照价格打了相大的折扣。前不久印度总计审计长的报告中,指责了拉贾领导下的电信部低估 2G 频谱的价值,2008 年颁发的频谱价是按 2001 年价格计算的,超低价频谱价格致使政府损失了 1.76 万亿卢比。来源:2010-11-22 中国通信网

[返回目录](#)

美 4G 网络预计要覆盖全美 38 个主要城市

导读:随着美国运营商在 4G 网络方面的建设加强,4G 网络服务正在迅速铺开。目前,Sprint 在美国铺设 4G 网络的工作已经进行了数月之久,而年底前 Verizon 的 4G 网络也预计要覆盖全美 38 个主要城市。

据外电消息报道,随着美国运营商在 4G 网络方面的建设加强,4G 网络服务正在迅速铺开。目前,Sprint 在美国铺设 4G 网络的工作已经进行了数月之久,而年底前 Verizon 的 4G 网络也预计要覆盖全美 38 个主要城市。

对于每一个互联网企业来说,4G 网络意义重大。对于其他企业来说,必须尽早决定是继续等待时机还是立即进入 4G 网络市场争夺战。而无论是个人消费

者还是企业用户都会在不久的将来使用 4G 网络来进行浏览网页、收发邮件等日常操作。

对此，美国著名 IT 网站 eWeek 列出的 4G 网络决定企业未来成败的十个理由：

1. 速度优势明显

与现有 3G 网络相比，4G 网络最明显的优势就是其能够提供更快的网络浏览体验。例如，Verizon 的 4G 网络提供的浏览带宽达到 1-12Mbps。对于目前使用移动网络的企业用户来说，这是很大的提升。因此，4G 网络似乎注定会吸引更多的企业用户。

2. 运营商看到 4G 网络前景广阔

如果所有的主要运营商并不推崇 4G 网络，那就很难说 4G 是不是未来的主流。毕竟，如果 Sprint 独自热衷于 4G 网络的推广，而 AT&T 和 Verizon 不看好 4G 网络的话，其他公司更不会参与其中。事实是，所有的主要运营商都十分推崇 4G。这一点非常重要。如果运营商看到了 4G 网络发展的前景，就会促使设备生产商生产的设备支持 4G 技术，那企业因此受益也就为时不远了。

3. 建立 4G 网络，吸引更多用户使用

Verizon 计划 2010 年底前在美国的 38 个城市率先提供 4G 网络服务。随着该公司进一步在该项技术上的资金投入，开通 4G 服务的城市将会成倍增加。这对于所有股东来说是个好消息。这就意味着，随着 4G 网络覆盖更多的城市，会有更多的企业加入到开发使用 4G 网络的行列中来。

4. 3G 将会被淘汰

很多企业目前正通过智能手机或者其他移动设备投资 3G 网络技术。但是随着 4G 逐渐在美国国内铺开，企业别无选择，只能采用新的技术。运营商不再使用 3G，而公司绝对不会守着过时的技术固步自封。

5. 提高企业生产力

当企业在做出决定时，能否提高生产力是一个非常重要的决定性因素。一个既能够提高生产力而定价又相对合理的产品才对企业更有意义。而 4G 网络恰恰两者兼备。例如，在 Sprint 的 Evo 4G 网络服务中，Sprint 向选择该公司 4G 网络服务套餐的用户额外提供每月 10 美元的优惠数据服务。考虑到目前市场上最优惠的移动网络套餐价格是 59.99 美元的现状，这已经是非常优惠的移动网络收费，而且用户使用的还是 4G 高速网络。

6. 高速移动连接是大势所趋

多年来，将员工与办公室的台式机或笔记本电脑紧密的捆绑在一起是大部分企业的普遍做法。但随着智能手机的用途愈加广泛以及高速网络连接越来越普

及，企业和其员工的办公也已经越来越灵活。4G 网络的到来只会更加鼓励企业开发出越来越多且功能愈发强大的移动办公软件，并让其员工的生产力以及与客户的无线连接能力得到大幅度提高。

7. 苹果对 4G 网络兴趣浓厚

虽然苹果公司不是科技产业内部最以企业用户为中心的公司，但其 iPhone 和 iPad 却迅速成为全球各大企业的宠儿。而且苹果公司似乎对 4G 网络非常感兴趣。事实上，全美第一大移动运营商 Verizon 无线在接受《华尔街日报》采访时就表示，苹果对移动运营商的 4G 网络兴趣浓厚。这一点非常重要。一旦有了苹果公司的强大支持，4G 网络市场的激烈竞争就会很快到来。

8. 企业向前发展的必然选择

对于企业来说，除了最终部署 4G 网络外可能别无选择。道理很简单：移动运营商们希望看到他们的客户选择使用 4G 网络，而设备生产商们也同样对此充满期待，同时多数企业的 IT 决策者们也看到了 4G 网络给企业带来的潜在价值提升。当这些因素综合在一起时，尤其是当 4G 网络应用已经在企业用户层面普及以后，选择 4G 网络将会是企业继续向前发展所迈出的重要一步。

9. 几乎没有竞争对手

4G 网络似乎是移动网络接入向前发展的最合理选择。目前市场上还没有另外一种移动网络接入产品能在接入性和速度性方面与其相抗衡。在决定是否选择 4G 网络为发展方向时，企业必须考虑几乎没有替代选择这一现实因素。

10. 移动办公的必然选择

随着越来越多的用户选择移动办公或处理日常事务，他们当然希望这种移动互联功能无处不在。而最佳的移动接入选择就是即将推出的 4G 移动网络。尽管由于 4G 网络发展还处于起始阶段，并且在发展中会面临很多问题，可能会使 4G 网络的覆盖速度比预想中滞后。但一旦其逐步发展成为市场上最主要的移动网络服务，人们就不禁会想我们为何等待了如此之久才拥有 4G 网络带来的便利。来源:2010-11-22 比特网

[返回目录](#)

朝鲜开始生产移动电话 推视频电话服务时机成熟

据国外媒体报道，朝鲜已经开始生产移动电话，以满足国内 Orascom Telecom 移动网络用户的需求。据 Orascom 数据显示，朝鲜移动电话用户数量在过去的一年内已经翻了两番。

据韩国联合通讯社(Yonhap News Agency)报道，朝鲜已经成立了一家名为 Checom Technology 的合资公司，并且每天都会生产数百部高性能移动电话。

一家与朝鲜有贸易往来、总部设在中国丹东的 Songsang 公司的网站透漏，Checom 是一家电子通信公司，总部设在平壤。

《朝鲜新报》(Chosun Sinbo)称：“相关部门正在测试新设备，积极修改操作软件，以满足当地用户的需要。”该报推测，这一举动意味着该国当局可以监控其国民的通信内容。

该报道还称，随着全国数百个信号传送基站的成功部署，视频电话服务的推出时机也已经成熟。来源:2010-11-17 飞象网

[返回目录](#)

运营竞争篇

【竞合场域】

三大运营商爆发 iPhone 战争

近段时间，成都的果粉们在相互传播着一个消息：“可以到移动营业厅剪卡啦！”继北京、上海、广州之后，成都各移动营业厅也增加了为用户剪卡的免费服务，以使用户使用 iPhone 手机。此外，移动还开设了 iPhone 专席，用户有任何 iPhone 使用方面的问题都可致电移动咨询。

美国苹果与中国联通的排他性销售协议将于 2011 年初到期，这无疑为中国移动与中国电信获得 iPhone 经营权提供了机会。移动推出剪卡服务，而中国电信也有可能在 2011 年一季推出 CDMA 版本的 iPhone4，一时间，三大运营商争抢 iPhone 用户的大戏拉开了帷幕。

中国移动或 2011 年开卖服务提前到位

据报道，中移动很快将获得 iPhone4 销售权。11 月开始，中国移动陆续在北京、上海、广州各移动营业厅开设免费剪卡服务，加速布局小型 Sim 卡，此外，还继续想“点子”争抢 iPhone 用户，例如开设了 iPhone 专席，用户有 iPhone 使用方面的问题可以致电移动咨询。

华西都市报记者还在“139 说客”上看到，广东移动总经理徐龙撰文写道：“据统计，目前

70% 的 iPhone 客户使用的是中国移动的网络，如何服务好这些用户是我们高度重视的课题。例如要为这些用户提供业务办理、手机常识咨询以及免费更换 MircoSIM 卡等。

种种迹象表明，中国移动已建立起一套针对 iPhone4 用户的全方位服务机制，这让众多消费者开始相信“中国移动真的要卖 iPhone 了”。不过目前中国移动相关人员均表示没有得到任何有关销售 iPhone 的通知。

中国电信或 2011 年一季度推 iPhone4

据称，苹果 CDMA 版本 iPhone 将在 2010 年年底问世，这让 CDMA 制式的 iPhone4 离我们又近了一步。而更有媒体指出，CDMA 制式的 iPhone4 不仅会在美国出现，中国电信也将有机会引入。

据透露，中国电信高层要求

确保 CDMA 版本的 iPhone4 手机在 2011 年第一季度如期上市，这一手机在国内将被命名为“天翼 iPhone”，其将采用全新的天线设计，彻底解决信号问题。不过该消息目前未得到中国电信方面的证实。

2010 年，电信也在大力打造

CDMA 终端全产业链。“2010 年，中国电信将重点支持中档 3G 手机的销售，并以千元 3G 智能手机为突破点打造‘全系列智能手机’。”中国电信终端管理中心主任马道杰强调。而 iPhone4 对电信而言肯定是一款能够带来巨大利益的高端机型。

中国联通 iPhone4 缺货其他明星机补空

中国联通引入 iPhone4，在国内掀起了抢购狂潮。统计数据显示，9 月 17 日，国内一天的预约用户数接近 5 万，前三天预订用户超过 10 万，大大超出预期。随后，产品供不应求。联通想了很多办法缓解用户情绪，但目前 iPhone4 仍然缺货。

借助 iPhone 推出“WO(沃)”

品牌和“笼络”高端的同时，中国联通也在引入其他重磅智能手机，例如和三星共同推出的“大器”手机，和摩托罗拉推出的 XT701，另据悉，RIM 的黑莓手机也将与中国联通战略合作推出 WCDMA 版。而与联想合作推出“乐 Phone”，也带动了联通业务的推广。

此外，联通 2010 年还投入巨资

打造“千元智能手机”，并对此在销售模式进行了创新，社会渠道采取“购手机送话费”的合约形式进行，中国联通自有营业厅则采取“存话费送手机”和“购手机送话费”两种合约形式进行。联通对这些普及型智能手机给予了较高补贴比例。来源:2010-11-17 四川在线-华西都市报

[返回目录](#)

手机厂商争抢高低端 3G 市场

随着 3G 竞争的升温，各大手机厂商纷纷加大与运营商的合作力度。不论是明星手机还是千元手机频频涌入市场，手机厂商抱团押宝运营商已是 3G 时代大势所趋。

天语借首款 Android 手机抢市

近日，天语宣布旗下首款 Android 手机 W606 正式发售，该手机支持联通 WCDMA 制式 3G 网络，这也是中国联通千元智能 3G 战略布局的重要一环。天语 W606 搭载了 Android 系统中最为稳定的 2.1 版操作系统，同时，其视频通话功能成为天语 W606 进军 Android 终端市场的一大亮点。

天语手机相关负责人表示，由中国联通参与进行深度定制的天语 W606 智能终端，可以为广大白领和商务人士提供优质便捷的移动商务生活。伴随着 W606 正式开始发售，运营商也设计了非常具有竞争力的配套资费政策，吸引更多消费者入网。

作为较早涉足智能手机终端市场的本土品牌，天语通过与运营商和内容提供商的深度合作，推出了许多具有竞争力的终端产品。目前，天语基于主流 Windows Mobile 系统以及 Android 的智能终端，已经实现了中国电信 EVDO、中国联通 WCDMA、中国移动 TD-SCDMA 三大网络终端产品全覆盖。

诺基亚上演 Symbian 最后的疯狂

不仅是低端 3G 手机市场，高端 3G 手机市场同样异常激烈。老牌劲旅诺基亚日前携手中国联通推出明星 3G 机型 C7，并以优惠资费套餐方式对其实施补贴。在 Symbian 日渐陨落的今天，此次诺基亚押宝中国联通也被看成是上演最后的疯狂。

诺基亚 C7 是其在全球最新推出的最主要 3G 手机机型之一，搭载 Symbian3 智能系统。由于全球 WCDMA 机型非常丰富，中国联通对于选择重点合作的 3G 手机机型相对严格得多，但经过优选比较之后，诺基亚的 C7 被确定为联通重点战略机型之一，将是联通 2010 年年底乃至 2011 年全年都重点促销的 3G 机型。

未来谋求转型将是大势所趋

3G 经过两年时间的摸索和发展，已经逐步走上成熟道路，三大运营商用户群体稳步增长。据工信部统计数据显示，2010 年 1 - 8 月份，3G 移动电话用户突破 3000 万户大关，达 3111 万户。2010 年以来，新增 3G 用户 1786 万户。3G 网络的兴起，刺激着手机终端产业链的发展，特别是更加适应 3G 网络应用的智能手机，越来越得到消费者青睐。

专家指出，随着 3G 的发展，手机厂商与运营商的各项紧密合作逐渐走向专业化。以天语为首的厂商已经从单纯的终端产品供应商，逐步进化到运营商 3G 战略的合作者层面，这也对未来 3G 网络发展发挥积极作用。来源:2010-11-17 北京商报

[返回目录](#)

运营商推自有智能手机应用反击苹果谷歌

在智能手机相关服务市场，沃达丰、法国电信和其他一些移动运营商被苹果、谷歌和 Facebook 等远远抛在身后，而如今，他们要绝地反击。

为了不再成为苹果和谷歌的应用及服务的载体，沃达丰等移动运营商正试图拓展铃声或电视等传统业务，推出自己的智能手机应用。

法国电信 CEO 斯蒂芬·理查德(Stephane Richard)称：“苹果等公司依靠我们的投资而生存，但这还不足以推动我们的持续增长。我们需要寻找对用户有益的新服务，如手机银行、电子病历等。”

在周三召开的摩根士丹利科技、传媒和通信大会上，业内人士将对该问题进行进一步的讨论。咨询服务公司 Booz & Co 预计，到 2014 年，全球手机游戏、娱乐和办公应用的规模将达到 400 亿美元，而 2010 年预计为 143 亿美元。

当前，移动运营商在该市场的份额微乎其微。相比之下，Facebook2010 年的营收将至少翻番至 14 亿美元。上一季度，苹果来自应用方面的营收为 12 亿美元。而谷歌 2010 年第三季度营收为 73 亿美元。

智能手机崛起

而许多大型移动运营商的营收则停滞不前，甚至出现下滑。2009 年，欧洲的西班牙电信(Telefonica SA)和美国的 AT&T 的营收分别下滑了 2.1%和 0.8%。

在电信市场，移动设备是发展最快的业务。据预计，2010 年全球智能手机出货量将超过 2.68 亿部，而 2007 年时仅为 1.22 亿部。2007 年，苹果推出了 iPhone 手机，随后点燃了智能手机的市场需求。

当前，越来越多的用户通过手机等移动设备来玩游戏、看视频、发短信、浏览互联网。为了满足用户的这些需求，移动运营商不断增加带宽，以确保访问速度。

对此，德国电信首席技术官奥利维尔·贝贾德(Olivier Baujard)称：“这不仅仅是速度问题，而是在这种速度下应该提供什么服务。增值服务曾至关重要，它决定着每用户平均收入。”

在智能手机出现后的早期，移动运营商控制着用户体验。他们通过自己的网站为用户提供游戏、铃声下载和新闻等服务，相关收入流向移动运营商。

但 2008 年，苹果推出了 App Store 应用程序商店。如今，应用商店内的程序数量已经超过 25 万项，并刺激谷歌和微软进军该市场。

运营商网站服务失败

伦敦政治经济学院研究员帕特里克·卡伯格(Patrik Karrberg)称：“在 2007 年或 2008 年之前，移动运营商对该市场还充满信心。但 iPhone 出现后，他们便失去了信心。”

卡伯格说：“移动运营商最终放弃了控制手机‘入口’的计划，这意味着他们自己的网站服务已经失败。”

当前，大部分智能手机用户通过谷歌来访问互联网服务。调研公司 Canalsys 称，2010 年第三季度，谷歌 Android 已经成为美国最受欢迎的智能手机操作系统。

对于应用营收，苹果将 70% 的营收分配给开发人员，剩余 30% 归自己。而谷歌也将 70% 的应用营收分配给开发人员，其余由谷歌和运营商共享。

基于历史记录，移动运营商推自主品牌服务并不十分乐观。2009 年，沃达丰曾推出社交服务 Vodafone 360。该服务吸引了 79 万注册用户，而 Facebook 的用户数量高达 5 亿多。

2010 年 9 月，Vodafone 360 项目主管皮特·努克(Pieter Knook)辞职，而沃达丰并未任命接班人。

伦敦调研公司 CCS Insight 分析师保罗·佩斯卡托(Paolo Pescatore)称：“沃达丰希望重新获得控制权，但很明显未能成功。”佩斯卡托接着说：“用户需要的是 Facebook，他们不希望注册其他服务和平台。”

尝试其他服务

此外，移动运营商还在尝试移动支付平台和家庭娱乐服务。例如，Verizon 推出了家庭网络服务，允许用户购买其 FiOS 光纤电视服务，通过笔记本、平板电脑或智能手机看电视。

AT&T、Verizon 和 T-Mobile 也不示弱，有消息称，三家公司正在合作开发移动支付系统，可以将移动用户与信用卡信息相捆绑。

阿尔卡特-朗讯欧洲、中东及非洲业务总裁阿道夫·赫纳德兹(Adolfo Hernandez)称：“支付平台是一个机会，用户可能会访问一家在线视频商店，然后说‘通过手机结账’。”

沃达丰 CEO 维托里奥·科劳(Vittorio Colao)本月 9 日曾表示，沃达丰计划推出第三方支付系统，允许其他应用通过沃达丰当前支付系统结账。

卡伯格说：“对于移动运营商而言，支付服务是理所当然应该提供的服务。他们知道用户在哪里，可以直接通过手机来支付。”

法国电信也计划在新兴市场推出移动银行服务，以及一些品牌应用，如广播、电视和虚拟旅游等。

有分析师认为，由于已经落后一步，移动运营商要想追赶谷歌和 Facebook 等先行者

要面临一场硬仗。来源:2010-11-17 新浪科技

[返回目录](#)

沃达丰等运营商试图收复智能手机服务市场

在智能手机市场上极具盈利潜力的服务领域，沃达丰(VOD)、法国电信(FTE)及其他运营商的表现一直以来都在苹果(AAPL)、谷歌(GOOG)和 Facebook 等公司面前相形见绌，但现在这些运营商正试图收复失地。

为了避免仅作为搭载苹果、谷歌及其他公司的服务和应用的“管道”，运营商目前正开始把业务范围拓展到手机铃声和连接广播和电视频道等传统业务以外，计划推出自己的应用。

法国电信 CEO 斯蒂芬-理查德(Stephane Richard)在接受采访时称，苹果等公司“需要我们的投资才能存在，但那不足以使我们实现增长”。他指出：“我们需要找到新的道路，让自己对客户来说更加有用，比如说推出手机银行和电子健康档案等。”

在今天于巴塞罗那召开的摩根士丹利科技、媒体和通信大会上，智能手机服务领域中“拔河”式的激烈竞争将成为讨论的主题之一。据市场顾问公司 Booz & Co 公布的数据显示，到 2014 年以前，手机游戏、娱乐和办公工具的全球市场总额可能会达到 400 亿美元，远高于 2010 年预计将达的 143 亿美元。来

源:2010-11-18 新浪科技

[返回目录](#)

外媒称 Android 和高通正在成为下一个 Wintel

导语：美国 CNN 网站近日发表文章称，凭借 Android 系统的大热和高通在移动芯片领域的统治性地位，谷歌 Android 和高通正在成为移动领域的 Wintel(微软和英特尔)。

以下为评论全文：

谷歌 Android 被称为拯救手机厂商于水深火热中的救星，但其最终有可能反过来成为这些手机厂商消亡的原因。

在 Android 出现之前，各家厂商往往是采用自主的操作软件与硬件整合，LG、三星和摩托罗拉等厂商的手机均各有差异，没有任何两家厂商的手机类似。

但如今，Android 和高通正在成为移动领域的标准平台。据咨询公司 PRTM 调查发现，各大主要厂商目前已推出 90 多款 Android 手机，其中超过四分之三采用高通芯片。

PRTM 将高通-Android 标准称为“Quadroid”，正如上世纪 90 年代的微软-英特尔联盟“Wintel”。

与 Wintel 统治市场的 PC 一样，Quadroid 设备的软件和硬件都成了普通商品。这就导致每一部手机都很相似，手机厂商也很难做到差异化。

手机厂商只能在手机样式上做文章：有些人喜欢带键盘的手机，而有些人则不喜欢。但最新款高端手机之间的差异依然很小，使用 Quadroid 平台厂商不得不使用车载支架、双屏、高像素摄像头和 OLED 触摸屏等作为脱颖而出的卖点。

差异化也是 Wintel 平台厂商试图做到的一点，但大部分厂商都以失败告终。PC 厂商曾经提出个性化定制(戴尔)、独特设计(Alienware)甚至是独特的商标(Gateway)等方法，试图做到差异化，但始终未能成功。

然而，Quadroid 平台还有一个很大的缺点：Android 是一款开源操作系统，任何厂商都可以免费修改并使用。这几乎将智能手机的门槛降到了零，使得无数不知名手机厂商能够生产出与大厂商相匹敌的手机。两年前，HTC、日本京瓷等品牌几乎不为人知，LG 几乎没有在智能手机有过积累，财富 500 强企业摩托罗拉几乎一蹶不振。而如今，他们却凭借 Android 成为行业先锋。

在如今日新月异的智能手机市场，手机厂商不得不加快创新步伐，以从激烈的竞争中脱颖而出。PRTM 发现，一款高通智能手机芯片 2008 年时的寿命周期为 8 个月，而到 2010 年初却仅为 4.5 个月。

这将导致各大厂商的毛利率大幅下滑。PRTM 研究发现，尽管如今手机厂商的毛利率为 30%到 35%，Quadroid 标准平台的发展却有可能在未来将其压低至 Wintel PC 厂商可怜的 8%-10%毛利率的水平。

因此，PRTM 认为，在未来的 Quadroid 设备厂商排行榜上，将只剩下少数几家超大规模的公司，因为市场上几乎没有任何犯错的空间，而只有拥有足够资源的大公司能够做到这一点。这正是 PC 行业的翻版。

“新兴的标准平台并不意味着厂商只能制造一种平台的手机，”PRTM 首席分析师大卫·奥斯(David Van Oss)表示，“但如果一家厂商定位于制造简易、低

端手机的话，那么其发展道路将极为不易，因为太多的其他厂商在销售完全一样的手机。”

将 Android 称为未来的标准并不夸张。该系统增长率十分惊人：据 Gartner 的数据显示，三季度 Android 占据全球智能手机 25.56% 的市场份额，而 2009 年这一数字仅为 3.5%。

谷歌 Android 攫取了每一个竞争对手的份额，包括苹果、RIM，尤其是诺基亚，因为诺基亚是目前全球第一大手机厂商，其第一名宝座岌岌可危。

高通则长久以来在移动半导体市场占据支配性市场地位。分析称，高通与 Android 的结盟将使高通获得更大的市场份额。调研公司 Trefis 的数据称，高通在 CDMA 手机领域的市场份额有可能从如今的 66% 上升至 2016 年的 75%。上季度，高通季度业绩远远超出华尔街预期，原因之一就是受益于 Android 手机的畅销。

不过，并不是每个人都那么肯定 Quadroid 会成为下一个 Wintel。

“由于 Android 设备的相似性，新进入者获得市场的难度越来越大，” Forrester Research 分析师查尔斯·高文(Charles Golvin)认为，“但德州仪器仍然有着不小的市场份额，我们也不能排除英特尔，英特尔正在试图重返这一市场。”

另外，Quadroid 目前并不是唯一的市場力量。苹果、RIM 和诺基亚都在开发各自的软件体验，其整合软硬件的模式目前仍然存活得很好。

最后，微软 Windows Phone 7 或许会成为一匹黑马。如果 Windows Phone 7 真的获得成功，Wintel 时代的王者微软有可能对 Quadroid 的兴起造成威胁。

来源:2010-11-19 新浪科技

[返回目录](#)

三网融合表面风光进展仍缓慢：运营商暗地较劲

来源:2010-11-17 每日经济新闻

第十二届高交会 11 月 16 日在深圳开幕，新兴产业中的三网融合作为本届高交会的一大热点受到关注，但移动网、电信网、电视网要最终实现网网相融，恐怕尚需时日。

三网融合仍需提速

“我知道你一定会问我们和广电的关系，不要说我们在谈判，我们是在交流。”中国电信深圳分公司副总经理朱裕江对《每日经济新闻》记者说。

此次电信参展的所有项目都以三网融合为大概念，包括网络数字电视 IPTV、天翼导航、个人门户、下一代互联网 RFID 小额付款方案、IPV6 技术产品等。电信方面透露，广东电信的 IPTV 业务已经在东莞、珠海、梅州的部分小区试点应用，未来将搭载“我的 e 家”套餐推广到全国。

“事实上，我们与深圳广电集团旗下的网络电视天威视讯是直接竞争的。他们有本地资源、内容资源，在电视行业有经验，所以我们做三网融合的时候不会盯着 IPTV 这一块不放，我们要充分运用自己在基础平台上的优势，形成差异化竞争。”朱裕江说。

记者了解到，中国电信是深圳天威视讯第二大股东，这种潜在联系让深圳电信与广电集团的火药味不如其他地区那么浓。但双方在网络基础设施建设上还是暗自较劲。朱裕江透露：“我们力主未来的网络发展方向应该是光纤到户，而广电更希望推 Cable 网络。这一块国家的政策还是对我们有利的，八部委已经出台了关于光纤到户的支持文件，3 年内有望对此立法。2011 年我们基本就能在一般家庭普及 12 兆网络，2012 年底力争百兆到户。”

移动和联通也将主要精力放在了网络服务和增值业务，以及手机、互联网、电视视频一站式系统打造上。而对于 IPTV，更像是一种必须完成的任务。联通人士告诉《每日经济新闻》记者：“目前我们的技术已经完全成熟了，只等广电建好对接平台，双方在商业模式、定价分成上还需磨合。”

表面风光内里受伤

事实上，自从国家三网融合的具体方案推出之后，由于广电部门负责 IPTV 集成播控平台建设管理，业界普遍认为，广电部门将主导整个三网融合的进程。

广电部门似乎不这么认为。深圳广电内部人士对《每日经济新闻》记者直言：“只要骨干网络和管道网络的带宽资源一天不放开，要想真正做到三网融合就不可能。表面上广电主导三网融合，其实由于网络管道资源集中于中国电信，给不给带宽、给多少带宽、带宽多少钱，都是他们说了算，我们其实是很被动的。”

记者了解到，深圳广电三网融合的战略重点是发展高清互动电视和 3D 电视，以及推动有线电视网络接入宽带，目前旗下的天威宽带用户已经达到 30 万户。2011 年，深圳广电集合全国数十家地方电视台的“城市联合网络电视台”也将上线。深圳广电中国时光网总经理助理吴洪波说：“目前，我们的 IPTV 已经在向市场推广，目标是 3 年内用户总数要达到 360 万。”

吴洪波坦言压力：“深圳的带宽费用是有些城市的 10 倍左右，对我们来说压力相当大。此外，各个不同的运营商能否兼容、计费能否统一也是我们要考虑的。网络带宽就是一条公路，公路不通，我们就困难了。我认为，三网融合理想

的方式是由第三方成立公司，统一管理带宽资源，大家做自己的终端服务，谁有竞争优势谁就被市场接纳。”

同步播报

3D 电视市场“钱景”遭遇尴尬

每经记者 胡廷鸿 发自深圳

与炒作 LED 液晶电视一样，在国内大多数电视厂商眼里，未来 3D 电视的普及似乎指日可待。但目前来看，不论是国内厂家所掌握的 3D 技术，还是消费者对 3D 电视的认同感，都还不足以令 3D 电视占据千家万户的客厅。

在 11 月 16 日开幕的第十二届高交会上，包括 3D 电视、信息化视听技术等领域的新技术、新产品大放光彩。TCL、康佳、创维、中电熊猫、长虹、中视太和等电视品牌纷纷推出自己的最新 3D 电视产品，意欲在未来 3D 市场中占有一席之地。

但这似乎有点一厢情愿。与电视品牌厂商的积极推 3D 电视产品的热情相比，消费者并不买账。

“大多数都是看热闹，真正想买或者生产 3D 产品的人很少。”这次参展的北京中视太和数码科技有限公司销售经理明理如此告诉《每日经济新闻》记者。

现场一位体验过 3D 电视的观众告诉记者：“不太习惯，看久了眼睛会痛。”

除了技术上的瑕疵，3D 电视发展也面临着内容不足的局面。“现在，3D 节目和片源很少，如果 TV 厂家去投资拍摄 3D 电影更不可能。”康佳集团一名现场工作人员说。

《每日经济新闻》记者在展会现场看到，创维、中电熊猫、长虹等知名 TV 厂商都将 3D 电视作为自己的主打展品，却只有少数观众前来问询。“专业人士来询问技术的更多。”一研发工作人员称。

此外，观众要想观看真正的 3D 电视和电影，从 3D 摄像机、3D 播放器、3D 眼镜、3D 节目和影片等软硬件一样都不能少，这也成了众多消费者拒 3D 电视于千里之外的主要原因。

公开资料显示，截至 8 月中旬，全球 3D 电视销量只占整体平板电视销量的 5%；也有预计称，2010 年全球 3D 电视出货量将达到 340 万台，市场渗透率为 5%。

根据 DisplaySearch 的观察，所有领先电视品牌都已推出 3D 电视，到 2014 年，市场渗透率有机会达到 37%，届时全球 3D 电视出货量预计超过 4200 万台。

尽管未来有着巨大的市场潜力，但据记者调查得知，大部分国内厂家并未掌握完全的 3D 技术，3D 电视不仅存在技术瓶颈，还面临着一个尚未成熟的 3D 消费市场。来源:2010-11-17 新浪科技

【中国移动】

移动借返赠话费稳固老用户

国内开始进行的携号转网试验也让久居老大的中国移动感到一丝压力。昨天，记者了解到，时至年底，北京移动推出了额度更大的话费赠送活动，加强对老用户的笼络力度。

每年年底都是运营商充值返话费活动规模最大的时点，而2010年北京移动的充返力度明显大于2009年，全球通用户在2009年最高的充1200元返600元基础上又增加了充2400元返1200元、充3600元返1800元和充4800元返2400元3个档位；动感地带充值100元、300元和500元可获赠话费30元、120元和240元，分别比2009年的政策多了10元、30元和60元；而神州行用户的充返比例也较2009年有了很大的提高。

除了充值返赠外，北京移动还将向老用户直接赠送话费，凡北京移动在网6年以上的老用户和全球通的VIP用户，都可获赠10元至100元不等的话费。

业内人士表示，随着其他运营商3G特色业务的发展和携号转网的试验开展，移动面临比之前更大的用户流失压力，而增加返赠额度，也是一种应对的手段，除了话费补贴本身的吸引力外，返赠话费半年到一年的返还期也能留住相当数量的用户。来源:2010-11-18 京华时报

[返回目录](#)

中移动手机支付用户破千万大关

在2010年亚洲移动通信大会上，中国移动通信集团总经理李跃表示，中国移动目前手机支付用户已经超过1000万，月使用用户超过270万。在手机阅读方面，中国移动目前用户数已经超过3000万，活跃用户600万。

截至10月底，中国移动应用商场Mobile Market累计注册用户突破2500万人，其中客户端用户近900万，注册开发者近45万家(含企业开发商和个人开发者)；提交应用总数超过10万个，上架在售产品4万多个，累计下载应用超过6000万次。

目前，中国移动的收入组成中，移动增值业务已经占到29%的份额，并在不断增长。“移动互联网在改变着传统的电信生态。”李跃表示，移动增值业务和无线城市应用是未来发展的方向。

李跃表示，中国移动在 26 个城市进行无线城市的试点并推广手机医疗、手机工作、社保、健康、环保等一系列的应用，他认为这一块业务潜力巨大。来源:2010-11-18 通信世界网

[返回目录](#)

中移动 PTN 二次集采国产设备占据逾 90%份额

2010 年 5 月份，中国移动启动了 PTN 二次集采，根据记者调查，此次集采已经结束，现在各地方移动公司已经根据各自需求开始了实际部署。

8 月 11 日，中国移动招标采购网公布了此次集采的中标结果，中兴、华为、烽火、爱立信、上海贝尔五家厂商中标。此前，记者在与部分厂商确认这一消息时，有厂商专家表示，尚未收到正式的中标通告，此次集采是在原有的网络上进行扩容，各厂商的份额与上次的集采结果将不会有太大变动。

45 亿投入、15 万端部署

在 PTN 二次集采开始之前，中国移动根据一期集采中设备商的报价以及实际的建设规模对此次集采规模核算后计划投入 50 亿元(人民币，下同)，中国移动通信研究院徐荣告诉记者。由于技术的进步和设备的不断成熟，设备商实际报价均低于一期的采购价格，因此，中国移动此次集采的实际投入约为 45 亿元，将部署 15 万端的 PTN 设备。与 2009 年首次 PTN 集采相比，投入增加 15 亿元，部署设备增加 5 万端。他同时透露，由于中国移动在 PTN 技术、标准、互联互通等各方面的推动和引领，实现了 PTN 产业的创新发展，并为华为、中兴、烽火等国内设备生产商提供了赶超国际巨头的契机。中国不但在 PTN 国际标准化和现网部署中引领了时代潮流，而且使得 PTN 深深地打上了“中国创造”的标签。国产设备在本次中国移动的 PTN 集采中占据超过 90%的份额。

黑龙江移动的一位专家表示，自 2010 年 6 月份开始，当地移动公司就开始大批订购 PTN 设备，目前正在大力建设 PTN 二期工程。就黑龙江当地而言，二期的 PTN 工程与一期规模相当，仅在接入层方面较一期少一些，两期工程分别采用的是不同厂商的设备，以形成互补的双平面。

值得一提的是，PTN 二期工程中各厂商所提供的设备较一期设备有了很多的完善，包括提高端口利用率、支持 1588v2 时钟同步等方面都进行了改善。

PTN 是基站回传的最佳选择

当下业内对于 PTN 是否能够有效承载移动回传有很多的质疑，尤其中国电信、中国联通在选择未来的移动回传技术方面一直徘徊于以太网、路由器、PTN

之间。然而这并不影响中国移动对于 PTN 技术的态度，徐荣表示，中国移动仍将继续大力建设 PTN 网络。

徐荣告诉记者，PTN 在承载 3G、LTE 方面有突出的优势，中国移动将 PTN 定位在基站回传方面，而中国电信、中国联通则希望 PTN 不仅能够承载无线网络，还能够对其有线网络进行支撑，各方所考虑的方向就存在明显的差异。他认为，电信级以太网、路由器承载均为固网发展的需求，而 PTN 承载的则是无线网络，两方不属于同一平面。

徐荣再次强调，“中国移动关于移动回传的发展方向明确且清晰，坚决推广并大规模部署 PTN，毋庸置疑。”

对于 PTN 技术承载 LTE 网络时，是否需要支持 L3 功能，目前尚无定论。工信部电信研究院通信标准研究所张海懿向记者表示，面向 LTE 的承载，一些裁剪后的三层功能是锦上添花的功能，可以更好地完成 LTE 的无线回传承载要求。

徐荣坦陈，对于 LTE 网络的承载，目前尚无法判定是否存在 L3 功能的需求。然而中国移动也在进行对 PTN 是否需要 L3 承载功能的相关测试，例如 PTN+路由器、PTN+OTN+其他接入网关、PTN+CE(数据网客户端设备)也是中国移动目前在测试的 LTE 承载方案。

2011 年的 PTN 集采已进入筹划阶段

“自 10 月份开始，我们就开始做采购方案，预计又将进行一大批的 PTN 设备采购。”另一位受访的地方移动人士如是说。徐荣也表示，按照惯例，中国移动集团公司已经开始做 2011 年的计划，各省份的采购需求将会在 2011 年的 1、2 月份递交集团统计。

随着中国移动 TD 网络的大力建设，作为承载移动回传的惟一手段，PTN 的规模化建设也将继续拓展。一位厂商专家坦言，从全球来看，虽然光网络市场走低，然而中国的光网络市场始终保持强劲的增长势头，其中 PTN 起到了直接的拉动作用；另外，现在越来越多的海外电信设备商开始进入 PTN 市场。“好戏才刚刚开始。”

PTN 的网络真正得到广泛应用仍需要一定的过渡时间。甘肃移动网络部程军海告诉记者，当地的 PTN 网络虽然建设了很多，但为保证传输网络的质量，目前集团客户的业务仍然通过 MSTP 网络来传送。徐荣就此表示，一方面由于现在的 PTN 网络覆盖有限；另一方面，例如传统的 2Mbit/s 宽带接入需求顺理成章地就应该继续选用 MSTP 承载，PTN 还是用于移动回传。

Link：PTN 国际标准进展

IETF 的 MPLS-TP 的相关 RFC 和草案可以按照总体需求和框架、数据平面、管理平面、OAM、保护、控制平面、应用和互通等进行分类，截止到 2010 年 10 月已发布了 10 个 Informational RFC(其中 2 个是流程相关 RFC)，OAM 框架、生存性、控制平面框架等 WG 草案正处于 WG Last Call 状态，在 MPLS-TP 的 OAM 和保护两个关键方面还存在较大争议。来源:2010-11-22 通信世界周刊

[返回目录](#)

【中国电信】

北京电信借 HTC 四通道手机抢市

随着 3G 竞争的白热化，运营商已将高额补贴作为推广终端产品的一大杀手锏。近日，中国电信北京公司（以下简称“北京电信”）针对 HTC 首款旗舰型电信定制手机 T9199 推出补贴政策。礼包价格为 5680 元，其中包括一部 HTC T9199 以及 5680 元话费。作为最晚与 HTC 合作的运营商，电信也预借此次高额礼包抢得市场先机。

记者了解到，为鼓励用户使用这款全新的旗舰级智能手机，北京电信特意制定高额的话费补贴礼包，HTC T9199 等额话费礼包价格为 5680 元，内含 HTC T9199 一部，同时赠送高达 5680 元的话费，这 5680 元话费分月到账，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。

HTC 于 7 月正式进入国内市场之后，即积极进军 CDMA 手机领域。2010 年 10 月，HTC 联合中国电信推出为中国内地市场准备的首款 CDMA/GSM 双网双待智能手机 T9199，这款被其称为双擎手机的 T9199 是一款为中国电信深度定制的新一代 3G 互联网四通道手机。与中国电信其他高端手机一样，HTC T9199 是整体配置出色的智能 3G 手机，采用 Windows Mobile 6.5 智能操作系统，不仅有 CDMA 2000/GSM 双网双待功能，蓝牙、WiFi 和 GPS 等功能也都齐备，同时，其一块 4.3 英寸 WVGA 分辨率级别的电容式触摸屏幕，这是目前手机中最大的屏幕之一，可方便手机上网和玩游戏。

此前，HTC 曾联合中国移动、中国联通推出两部 TD-SCDMA 智能手机和两部 WCDMA 智能手机，分别采用谷歌 Android 平台和微软 Windows Mobile 6.5 平台。此次电信推出高额礼包，希望借助 T9199 巨大的市场空间来赶超竞争对手。据 iSuppli 报告显示，2010 年 HTC 已经成为全球前四大智能手机品牌，HTC2010 年在亚洲市场的增长达到了 200%。

自 3G 普及以来，三大运营商在 3G 手机的话费补贴上一直很“给力”，零元购机已经成为了现在最流行的促销方式。几乎与北京电信推出 T9199 礼包的同时，中国联通也推出定制版的诺基亚旗舰手机 N8 和 C7 的零元购机套餐。来源:2010-11-17 北京商报

[返回目录](#)

中国信号百融合支付平台交易额破 10 亿

记者从中国信号百公司获悉，截至目前，号百融合支付平台累计交易量已突破 10 亿元，全年交易额有望超过 13 亿元。

由号百公司运营的融合支付平台是中国电信为顺应电子商务和移动支付业务发展需要而打造的第三方电子支付平台，该平台自 2009 年建立以来，交易量持续保持快速增长，2010 年 7 月，当月交易金额突破一亿元。电子商务的快速发展催生电子支付交易量不断攀升。从数据统计上看，近几年电子支付交易量的增长率都在 100% 以上，新兴的非金融机构介入到支付服务体系中，他们运用电子化手段为业务交易提供前台支付或后台操作服务，促进了电子商务的发展，刺激了消费，在改善经济结构的同时，也为广大老百姓提供了支付便利。随着手机用户的大规模增长和移动互联网的兴起，手机支付市场也紧随网上支付快速发展，据相关报道，2010 年手机支付规模将达 28 亿元，2010 年手机支付用户数将突破 1.5 亿，2011 年将达到 2.5 亿，快速的手机支付用户增长，为电信运营商发展支付业务提供了广阔的发展空间。

目前，电子商务领域出现了物联网、团购等一系列新商业模式和应用。中国电信顺势发展自有支付业务，实施便利民生之举，通过与银行及第三方合作，形成了网上、语音、预授权、WAP 及手机 RFID 等多种支付手段。为电信固话、手机、宽带和互联网业务的电子交费和增值业务提供支付能力，为用户提供了安全、便捷的电子支付服务和体验，也进一步为自有创新型业务的发展配套提供了支付能力支撑。来源:2010-11-18 人民邮电报

[返回目录](#)

中电信与海尔战略合作暨 E—store 项目成功签约

2010 年 11 月 3 日，中国电信集团总经理王晓初携同中国电信集团高层管理人员一行前往青岛海尔集团参观与交流，并与海尔集团签订了“中国电信集团—海尔集团战略合作暨 E—store 项目”战略合作协议。

中国电信集团总经理王晓初、海尔集团首席执行官张瑞敏代表双方企业签署战略合作协议。中国电信集团公司副总经理杨晓伟、海尔集团执行副总裁周云杰代表双方企业签订 E—store 项目的合作协议。此次签约确定了两大集团公司在 2011 年从网络应用到终端销售的全方位战略合作。

签约仪式前，海尔集团首席执行官张瑞敏从企业精神、双方资源优势、战略长远发展等方面与王晓初总经理进行了交流。海尔集团首席执行官张瑞敏表示：“我们可以互为客户、资源共享。一方面和电信共享海尔在物流网、销售网、服务网上的优势。另一方面电信帮助海尔解决互联网时代的信息化问题。共同创造一个满足用户个性化需求的信息化时代。”

王晓初总经理也侃侃而谈，称赞海尔集团在物流网、销售网、服务网的优势显著，并显示出中国电信集团在未来 CDMA 手机的销售上与海尔手机的合作上充满了信心。特别表示：“2011 年中国电信集团着重于海尔手机的合作，希望与海尔共同规划高中低全价位段、全系列满足消费者需求的手机。同时，加快电信集团内部的推广，在 2011 年通过共同的努力提升海尔手机的销量及市场份额。”来源:2010-11-18 北京晨报

[返回目录](#)

【中国联通】

联通与五星电器达成战略合作

11 月 19 日，中国联通与五星电器联合宣布双方达成战略合作。据了解，此次战略合作中国联通将授权五星电器全面代理和销售 3G、2G、宽带接入和固定电话等联通业务；五星电器将在全国各门店设立中国联通的业务受理及终端销售专区。同时，双方还将在 3G 手机合约计划销售、业务办理、市场推广等方面展开全方位合作。

自中国联通 3G 正式商用以来，中国联通不断拓展主流社会渠道，与五星电器结成战略合作伙伴，是中国联通第二次与全国级家电连锁渠道开展全面合作。

作为世界第一消费电子零售商百思买旗下的全资子公司，中国领先的现代家电零售连锁企业，中国家电零售业前三强，截至目前，五星电器在江苏、安徽、浙江、山东、河南、四川、云南等七个省份拥有专业连锁卖场近 170 家，年营业额近 260 亿元。

此次，中国联通与五星电器展开全面合作将进一步拓宽中国联通各项业务在社会主流连锁卖场的办理途径，给予用户更多的渠道选择；同时也将进一步丰富

五星电器的关联服务，为消费者带来从购机到办理相关业务一步到位的一体化服务。来源:2010-11-22 《财经网》

[返回目录](#)

联通与农业部签署战略合作协议

11月20日，农业部与中国联合网络通信集团有限公司(下称中国联通)在北京签署“共同推进农业农村信息化战略合作框架协议”，正式建立全面战略合作伙伴关系，双方将重点在农业生产、经营、管理三大领域开展深层次合作，深入开展3G、物联网、云计算等现代信息技术的试点示范，共同推动农业生产经营信息化水平。

农业部副部长陈晓华指出，目前，我国已总体进入加快改造传统农业、走中国特色农业现代化道路的关键时刻，信息与通信技术作为当代最活跃的科技因素，对现代农业进程正在发挥着深刻的影响。农业部与中国联通签署战略合作框架协议，密切双方合作，共同探索和推动现代信息技术在农业领域的应用，积极推动农业生产经营信息化，必将对我国现代农业发展和新农村建设产生积极而深远的影响。

中国联通董事长常小兵表示，按照党中央、国务院关于积极发展现代农业、扎实推进社会主义新农村建设的有关要求，中国联通加快了利用先进通信技术助力现代农业发展的步伐，已相继研发出“12316”三农综合信息服务平台、动植物重大疫情监控系统、奶源及奶制品监管系统等农业信息化解决方案。下一步，中国联通将充分发挥全业务经营的优势，调动更多的内外部资源，与农业部齐心协力，共同推进信息服务三农工作。

根据协议，双方将本着“政企联动、着眼长远、共同发展、实现共赢”的原则，紧密围绕转变农业和农村经济发展方式的战略任务，坚持公益性服务为基础，以推动农业生产经营信息化为重点，采取联合创办示范点(区)的方式，在农业部所设立的现代农业示范区、高产创建示范片、菜篮子标准园区、农业标准化示范基地、基层农技推广体系改革与建设示范县、农业信息化示范区等区域，开展3G技术、物联网、云计算等现代信息技术的试点示范，积极探索利用现代信息技术改造传统农业、服务现代农业的途径和方式，共同推动现代信息技术在农业领域的应用。

据了解，农业部将按照“政府主导、社会参与、市场运作、多方共赢”的原则，以现实需求为导向，全面提升农业生产经营信息化水平，实现以信息化促进农业现代化的目标。来源:2010-11-22 《财经网》

联通应对 iPhone 乱局：12 月 1 日实施管制机卡分离

针对 iPhone 4 销售和服务的问题，中国联通副总经理李刚在接受新浪科技专访时表示，只有联通与苹果有正式的 iPhone 4 授权协议，且由联通与苹果共同使 iPhone 4 获得商务部进口许可证，因此，只有联通销售 iPhone 4 才是合法的。

运营商中只有联通有 iPhone 4 合法授权

自 iPhone 4 在 9 月底开始销售以来，原本由联通销售的 iPhone 4 最近“变”成了多渠道，有其它运营商地方分公司宣布推出 iPhone 4 剪卡服务，为 iPhone 4 用户提供专属客服，甚至还有宣称提供 iPhone 4 套餐的。

“迄今为止，中国联通是苹果公司在中国内地唯一合作的运营商，也是包括 iPhone 4 在内的 iPhone 手机唯一授权运营商”，11 月 22 日下午，面对 iPhone 4 销售渠道和服务乱局，中国联通主管 3G 市场营销的副总经理李刚如此说。

他并未提及其它运营商，但坚定地强调，iPhone 4 的销售需要符合法律规定，苹果自然可以卖裸机，但在中国的内地运营商中，只有联通及联通授权的渠道在内地销售 iPhone 4 及其合约计划才是合法的。

他列举了三方面情况来说明此点：“一是，任何手机终端产品都要国家工信部发放入网许可证，苹果 iPhone 4 在中国也要发入网许可证，这是苹果自己申请的；二是，进口到中国的每批手机都是要国家商务部发放进口许可证的，进口每部 iPhone 4 手机后，联通都要征收 17% 的增值税，进口许可证要与手机号要对上，其它运营商能否卖，一目了然；三是，只有联通与苹果签署了关于销售 iPhone 4 的正式授权协议，除苹果自己可卖裸机外，只有联通及联通授权的渠道才可以出售 iPhone 4”。

12 月 1 日开始实施管制机卡分离

“不合规销售是不公平的，整个行业都会搞乱。我们还是要维护行业环境”，李刚如此说。

李刚暗指的行业乱局显然不是针对水货，明言人都能明白他说的意思，水货对联通版 iPhone 4 在吸引高端用户方面并没有那么直接的威胁。

此前，上周末，中国联通宣布，将于近日对新办理的 iPhone 合约计划推出机卡比对新政策，假如发现合约计划中的手机和号卡未进行捆绑使用，即出现拆包现象，联通将有权对合约计划中的预存款进行冻结。

对此，李刚给出了具体的时间表：12月1日就将实施该项新政，iPhone 4 合约用户若机卡分离，不使用联通号卡，将冻结话费。

关于此项新政的可实施性，他明确表示，这是被迫的，一开始没想到这么做，因为没有考虑到恶性竞争，但实施起来也不难：任何一部正版的 iPhone 4 都有识别码，它在哪里卖能查到，只要它不用联通的网也能监测到。

“2009年我们开始与联通洽谈引入 iPhone，谈判过程非常辛苦”，李刚回忆说，而即将实施的这一新政显然是联通自我保护的一项重要措施。

市场必须规范

“签署 iPhone 合约计划的用户只有捆绑联通网络才能使用，为了规范市场，所以出台这样的政策”，李刚说。

他同时为联通的 3G 网络感到骄傲，“这是全球最大、最完善的 WCDMA 网，在中国，联通 3G 的覆盖和体验也最好，好的终端一定要配上好的网络”。

他还表示，iPhone 4 目前供不应求，所以联通优先保证 3G 用户，“假如你只是用来打电话，是不需要 iPhone 4 的”。

他最后表示，“一个企业是需要自己知道什么是合法的，什么是不合法的，有人授权你卖才可以卖，不是你的产品，你却要提供服务，这就匪夷所思了”。

来源:2010-11-22 人民邮电报

[返回目录](#)

制造跟踪篇

【中兴】

中兴力维打造国内安防第一品牌

近日，国内安防巨头中兴力维在京宣布最新战略，并一举推出 8 款 720P/1080P 高清网络系列摄像机及 650 线日夜型高速球产品。

在过去的 5 年中，中兴力维创造了动环监控市场占有率连年第一、整体市场增长率连续保持 30%-40%、蝉联中国安防百强企业、海外 30 多个国家的全球化布局等多个业绩。中兴力维表示，到 2015 年，成为安防监控领域国内第一品牌、通信监控领域全球一流供应商。

中兴力维总经理翟卫东表示，未来要巩固运营级动环监控的现有市场份额，继续发挥在通讯行业的各项传统优势，有效提高对新增市场的占有，保持绝对领先的市场地位；其次，着重拓展更多的行业客户，重点对公安、轨道交通、环保等领域的安防加大资金投入。在与众多友商的竞争中，中兴力维的核心竞争力就



是拥有核心技术，能够针对各行各业的不同监控需求提供富有成效的综合解决方案。

目前，国内安防市场由于政策的持续大力推动，始终保持高度成长状态。目前已发展成为美国之后全球第二大安防市场，预计 2012 年中国安防产业的营业收入将从 2007 年的 151 亿美元增长到 247 亿美元，年复合增长率为 10.3%。来源:2010-11-17 北京商报

[返回目录](#)

中兴通讯出资 3 亿参与设立投资基金

中兴通讯于 22 日晚间发布公告，称公司已发起成立“中和春生壹号股权投资基金”，该基金计划筹集资金 10 亿元，中兴通讯出资人民币 3 亿元，迄今，该基金共募集资金人民币 8.51 亿元。

这是中兴通讯进军风投的一个重大举措。中兴通讯公告称，已和中兴创投基金管理公司等 27 名合伙人共同出资发起设立深圳市中和春生壹号股权投资基金合伙企业，该基金专注于 TMT(高科技、传媒、电信)行业未上市公司的股权投资。该基金已于 2010-11-18 经深圳市市场监督管理局南山分局核准，办理完合伙企业登记。

据悉，该基金计划募集资金总额为人民币 10 亿元，截止公告日，共募集资金人民币 8.51 亿元，其中：中兴通讯出资人民币 3 亿元，中兴通讯控股子公司中兴创投基金管理公司出资人民币 1 千万元，其他有限合伙人按照约定出资共计人民币 5.41 亿元。。

公告称，该基金经营期限为五年，五年经营期限届满，若仍有未退出项目，可按照合伙协议约定延长经营期限。来源:2010-11-23 新浪科技

[返回目录](#)

中兴将与联通合作在中国推出平板电脑

中兴通讯正计划将其平板电脑产品引入中国市场。目前该公司正和中国联通商谈集中采购。

中兴通讯一位高层人士在移动通信亚洲大会上向新浪科技证实，正与中国联通商谈平板电脑集中采购事宜，有望数月内在中国市场推出。中兴通讯此前为中国联通承建了应用程序商店 WoStore。

中兴通讯日前发布了基于 Android 系统的 7 英寸平板电脑。该平板电脑支持 HSPA 和 WiFi 连接，GPS 导航，并带有摄像头。

中兴通讯目前主要采取与运营商合作的模式销售终端产品，而平板电脑的销售预计将会沿用这一模式。前述高层人士表示，也会与其它运营商商谈在平板电脑上的合作。来源:2010-11-17 新浪科技

[返回目录](#)

中兴将增资普诺成立中兴普天合资公司

日前，中国普天信息产业股份有限公司与中兴通讯股份有限公司在广东深圳签署了合资合作项目相关协议文件，双方将推进落实战略合作，以中兴对普诺增资方式成立合资企业，在包括但不限于 TD-SCDMA、WCDMA、LTE 等领域开展合作，为客户提供更好、优质价廉的通信产品及整体解决方案，联合起来为国家通信产业的快速健康发展作出贡献。中国普天董事长兼总裁邢炜、副总裁徐千和中兴通讯侯为贵董事长、史立荣总裁等出席了协议签字仪式。

此前，邢炜一行参观了中兴通讯产品展览和生产线，并与侯为贵、史立荣就落实双方战略合作、合资公司战略定位、支持合资公司未来业务发展、为运营商及时供货等事宜进行了商谈。

2010 年 5 月，中国普天与中兴通讯签署了战略合作协议，双方将在 TD-SCDMA 及 TD-LTE 领域展开合资合作。根据协议，中国普天和中兴通讯将共同出资成立合资公司，以 TD-SCDMA 及 TD-LTE 领域的合作为起点，展开全面战略合作，充分发挥各自资源优势，在通信产业领域推进研发、生产、系统集成及工程服务等全面合作，共同为客户提供更具竞争力的系列产品和服务。

在中国移动 TD-SCDMA 网络中，中国普天和中兴通讯都是主要设备供应商，在中国移动的 TD 网络三期招标中，中兴以 34% 的份额拔得头筹，而普天则取得了 6% 的份额。业内人士分析称，双方联手可能会达到“1+1>2”的效果，合资公司将显著增强在 TD 设备市场的竞争力。来源:2010-11-18 人民邮电报

[返回目录](#)

中兴通讯首家打通 LTE 网络与手机 IMS 语音电话

11 月 17 日，中兴通讯(000063.SZ/00763.HK)通过 CSL 的 LTE 网络，成功展示了基于 IMS 的 IP 语音通话，不但实现了 IMS 软终端之间的 VoLTE(Voice over LTE)通话，同时实现了 IMS 软终端与 2G/3G 现网手机之间的 IP 语音，通

话效果清晰、稳定，这是业界首次成功实现 LTE 网络与 2G/3G 现网之间的互通。同时，现场还展示了呼叫前转、呼叫等待等补充业务。

此次展示的基于 IMS 的宽带语音解决方案，有效推动了 CSL 传统业务向 LTE 的迈进。后续随着 SRVCC(Single Radio Voice Call Continuity)演进语音解决方案的进一步部署，将实现 LTE 和 2G/3G 语音的完美融合。中兴通讯持续创新的融合语音解决方案有助于 CSL 继续保持领先地位，为用户创造更加简单的生活方式。

中兴通讯核心网产品总裁徐子阳表示：“VoLTE 是运营商 LTE 网络部署中的一大挑战，CSL 携手中兴通讯共同研究这个关键课题，在 LTE 语音业务方面积累了有价值的经验，这不仅为未来 CSL 实现基于 IMS 的 LTE advanced 扁平化网络运营做出有益的探索，同时对其他运营商的 VoLTE 部署同样具有参考价值。”

中兴通讯是支持全制式接入的核心网设备供应商，中兴通讯 All-IP 的 Uni-CORE 核心网络解决方案覆盖固网软交换、移动软交换、IMS 等各个领域。近日，中兴通讯面向全球发布了其最新的基于 IMS 的 zMILE 桌面多媒体应用解决方案，该方案是由 IMS 核心网、RCS 标准的 APP 应用平台、基于 Android 操作系统的多媒体桌面终端(ZTE Light)组成的端到端 IMS 方案，助力运营商部署电信级多媒体/流媒体业务，为终端用户带来非同凡响的富通信体验，向 LTE 迈进。截至 2010 年第三季度，中兴通讯核心网产品用户数达 13.4 亿，服务于全球 110 个国家。来源:2010-11-17 《财经网》

[返回目录](#)

中兴通讯：2011 年 LTE 商用网络合同至少将达 14 个

据国外媒体报道，中兴通讯副总裁李键在 2010GSMA 亚洲移动通讯大会期间表示，预计中国联通和中国电信将于 2011 年进行 LTE 测试网络的建设。

“过去一年 LTE 在全球的发展速度明显高于我们的预期，而且目前仍在加速发展。”李键表示，公司现时在全球进行的 LTE 测试网络数量已超过 40 个，“预计 2011 年公司在全球将至少获得 14 个 LTE 商用网络合同，目前为 7 个。”

李键说，中兴公司在此领域已投入近 4,000 名研发人员，除网络设备外，公司还在进行诸如 LTE 制式手机等终端产品的研发。

国外媒体报道称，中兴通讯 H 股周三收于 28.25 港元，跌 1.57%，本月以来累积下跌 4.7%。

而华为本周在接受国外媒体采访时指出，该公司在全球已获得 18 个 LTE 商用网络合同，多半来自欧洲市场，预计 2011 年合同数至少翻一倍；华为 2011 年在全球进行的 LTE 测试网络将超过 100 个。

调研机构 Dell'Oro 预计，未来数年全球 LTE 市场将强劲增长，到 2014 年市场规模将超过 60 亿美元。另据知情人士向通信世界网透露，中兴将于 2011 年下半年推出 TD-LTE 手机。来源:2010-11-18 通信世界网

[返回目录](#)

【华为】

华为光通信 5 年内迁至武汉

武汉本地的光通信工程师们最近喜上眉梢，相关厂商则如临大敌。

事情的起因是，武汉“未来科技城”近日奠基，华为与武汉市相关部门签订协议，拟在“未来科技城”设立华为武汉研究院，同时承诺在未来 5 年内将光通信的研发和生产等整体迁往武汉。

来自武汉的消息称，华为已在武汉东湖高新技术开发区“置地”1200 亩，拟建光通信产业园用于研发和生产，预期产值为 50 亿元(人民币，下同)，研发中心一期将有 3 万人的规模。

当地人才“暗战”早已展开

华为早年间就“潜入”武汉，2008 年初成立光通信研发中心，并展开大规模“挖角”行动，当时引起了武汉邮科院及其下属光通信企业的恐慌，同时也让这一事件得到了社会的广泛关注。但据记者了解，华为在武汉的布局不仅包括光通信，在汉口还有一个软件研发中心。

“华为武汉研究所成立也有一段时间了，但光通信部门的整体搬迁还是让人大吃一惊。”武汉一家光通信厂商的内部人士认为，在房价、租金、人力成本等大幅上涨的压力下，相对来说属于劳动密集型的光通信生产企业在深圳的生存压力越来越大，武汉既有人才的优势，又有光器件厂商密集的优势，这就是武汉光谷吸引华为和中兴等企业的重要原因。

据知情人士介绍，华为武汉研究所成立之初计划要达到的规模为数百人，如今整个团队已超过 1000 人。近两年以来，华为武汉研究所在武汉已与当地企业就人才展开几番“暗战”，为了应对华为的高薪诱惑，当地一些企业也在推行股权激励、岗位分红等措施，提高工程师的“抵抗力”，而华为在争夺人才的同时，也逐渐展开了与当地企业在采购方面的合作。

不过，未来研发中心 3 万人的规模依然像一颗定时炸弹，武汉邮科院下属企业的一位工程师表示，在武汉做光通信研发的工程师们又该高兴了，又有机会接受高薪的“召唤”了，而本地的企业为了留住人才，也会提高薪酬，或者抛出更加诱人的激励计划。

武汉光通信产业链竞争力将增强

知情人士告诉记者，随着华为武汉研发中心的建立，华为 10G 光通信产品的研发已经迁往武汉，此次签约之后，华为的 40G 光通信产品研发也将陆续迁往武汉；同时，为保持低成本的优势，华为的光通信研发已开始向下垂直整合，开始自己研发光器件；此外，随着前述产业园的兴建，华为在深圳的一些生产线也有望陆续迁往武汉。

武汉当地的一些光器件生产厂商对华为的迁徙表示欢迎。华工正源相关人士表示，搬迁有利于就近沟通和技术交流，可加强高端产品之间的合作。武汉光谷拥有大批光器件生产厂商，武汉凡谷、光迅科技、华工正源等已经发展成为国内乃至全球知名的光器件厂商，上述人士表示，华为光通信迁往武汉将促进一个更加完整、更具竞争力的产业链的形成。据了解，目前每年华为从烽火科技、武汉凡谷、华工正源等企业的直接采购总额已超过 14 亿元。

武汉市东湖高新技术开发区管委会一位人士表示，因为华为和中兴两大设备商的存在，深圳成为我国光通信产业链最为完备，同时也最具创新力和竞争力的城市，就拿华为来说，在深圳早已形成了围绕华为而生存的产业链条，这些企业与华为一起成长，带动了深圳经济的发展，现在由于产业转移的关系，机遇落在了武汉面前。据了解，华为和中兴都已在武汉加强光通信布局，再加上武汉邮科院，预计今后我国 90% 左右的光通信产品有望出自武汉光谷。

Link：18 家和 306 亿元

武汉未来科技城首批签约入驻企业 18 家，其中包括中国电子、航天科工、中国节能等 9 家大型央企，华为科技等 5 家大型民企，地方国企有武汉经济发展(投资)集团，还包括来自我国台湾的联发科，来自美国的新思科，以及中科院武汉分院等，18 家企业签约投资总额为人民币 306 亿元。

记者观察：武汉光谷的机遇

虽然华为的相关领导出现在武汉“未来科技城”的奠基以及入驻企业签约仪式上，但是这家公司一如既往的低调，对相关消息甚至到了“坚壁清野”的地步。不过，武汉对华为到来的态度就不一样了，除了那些希望拿高薪的本地技术开发人员之外，在荆楚网东湖社区，武汉市民也在推算 3 万华为工程师以年薪 15 万计，对于地方税收的意义，对于房地产以及消费市场的意义。

对于行业来说，华为光通信的入驻将大大提高武汉光谷的整体实力，武汉邮科院、华为、中兴在武汉的发展和竞争将大大提速资源的优化配置，企业竞争力和技术创新力也将在这个过程中得到提高，也许我国企业在光棒等领域取得突破也会为时不远。同时，武汉光谷的其他企业，如武汉凡谷、华工正源等光器件厂商，将迎来新的发展机遇，两年之前武汉凡谷上市造就了湖北的首富家庭，未来可能有更多的创业型企业刷新这个记录。对于地方政府来说，武汉将在全国乃至全球成为光通信领域的重要一极，综合实力也将更加令人侧目，这对区域经济发展是一件大好事。来源:2010-11-22 通信世界周刊

[返回目录](#)

华为与工信部签署节能自愿协议

华为日前宣布，与工信部签署了节能自愿协议。根据协议内容规定，双方未来将在通信业绿色环保节能减排领域展开深入沟通与合作，共同推进中国通信业的节能减排战略目标达成。华为以2009年发货产品单位业务量的平均能耗为基准，到2012年12月底实现发货产品单位业务量的平均能耗下降35%。工信部将支持华为参与通信业节能减排标准的研究制定，以及新技术、新工艺、新产品的开发、研究成果示范推广。来源:2010-11-17 北京商报

[返回目录](#)

华为主动申请美国政府审核技术交易

华为正在寻求美国政府批准其2010年5月展开的一项小规模技术交易，这将成为美国政府对中国电信设备制造商的一次重要测试。

此举标志着，自华为2008年竞购美国科技公司3Com被禁后，该公司首次主动将交易提交给美国外国投资委员会(以下简称“Cfius”)审核。

Cfius是一个执行机构，专门审核国外企业对有可能威胁美国国家安全的敏感资产的收购。这些调查都属于保密文件，而且不应该考虑任何政治立场。

主动申请审核这一交易的决定，对华为和奥巴马政府都是一次重要考验。美国共和党参议员最近曾炮轰华为威胁美国国家安全，但却遭到华为否认。

白宫目前为止尚未因为Cfius的任何决定面临严肃的政治审查。Cfius包括了美国财政部、国防部、国土安全部等部门的官员，该委员会的众议员曾经表示，他们希望能够平衡国家安全问题和美国投资政策。

在 Cfius 批准了迪拜港口世界(Dubai Ports World)对美国重要港口资产的收购后，美国前总统小布什(George W Bush)曾经在国会遭遇一场政治风暴。在意识到问题的严重性后，这家迪拜公司被迫放弃该交易。

华为首次遭遇 Cfius 审查时并未很好地权衡政治关系，并最终导致该公司对 3Com 的收购因为国家安全问题被否决。而这一次，该公司的政治意识有所增强，并且聘请了很多律师来对国会和美国政府进行游说。

本次交易的关注度也大幅降低。华为表示，该公司于 2010 年 5 月收购了一家名为 3Leaf 公司的软件和芯片制造专利权。华为尚未正式宣布这一交易，也拒绝对该交易的财务细节发表评论。

华为收购的这家公司无需获得美国商务部的安全出口特别许可，这将有助于获得 Cfius 的批准。

尽管此前曾经有美国官员对华为表示，有可能会发起审查，但最终的审查决定是华为主动做出的，这也符合惯例。

华为华盛顿办事处高管比尔·普拉默(Bill Plummer)说：“就我们在北美的现状而言，主动提交审查是一次重要机会，可以表明我们开放透明的诚意。”

根据美国法律，Cfius 会首先展开 30 天的审查，以确定是否需要再延期审查 45 天。如果进一步调查获得通过，最终是否批准这一交易的决定则要由奥巴马来做出。

华为的这一决定正值敏感时期。该公司上周接到美国电信运营商 Sprint 的非正式通知，称其已经被排除在大规模设备采购合同的候选名单之外。在 Sprint 做出这一决定前几天，美国商务部长骆家辉(Gary Locke)曾经私人致电 Sprint CEO 丹·赫瑟(Dan Hesse)，表达了对该交易的担忧。骆家辉也是 Cfius 的一员。

这一申请也表明，华为有可能会最终同意所谓的“缓解协议”(mitigation agreement)。根据该协议，要获得 Cfius 的批准，企业就必须接受与安全相关的一些条件。阿尔卡特朗讯和诺基亚等公司都已接受了这种协议。来源:2010-11-19 新浪科技

[返回目录](#)

华为收购 3Leaf 将受美外国投资委员会审查

有媒体周五报道称，华为以 200 万美元收购 3Leaf Systems 公司的交易将接受美国外国投资委员会(以下简称“CFIUS”)的审查。

华为高管表示，上周末，华为的代理律师向 CFIUS 提交了收购 3Leaf 的申请。华为已于 2010 年 5 月收购 3Leaf。这是华为第一次自愿向 CFIUS 申请接受

审查。CFIUS 是美国一个跨部门的委员会，负责评估美国国外企业收购美国企业的交易。华为和 CFIUS 均未对此消息置评。

华为已是全球第三大电信设备商，目前正致力于打入快速发展的美国电信设备市场。2010 年 8 月，美国多名共和党议员以国家安全为由，反对 Sprint Nextel 采购华为的设备。来源:2010-11-19 新浪科技

[返回目录](#)

【诺基亚】

诺基亚西门子通信公司计划中长期内 IPO

西门子 CFO 乔·凯瑟尔(Joe Kaeser)周五表示，诺基亚西门子通信公司正考虑 IPO(首次公开募股)事宜。

凯瑟尔说：“如果事情发展得顺利，诺基亚西门子通信公司将在中长期内进行 IPO。”凯瑟尔同时强调，这是中长期计划，短期内不会上市。

2007 年，诺基亚和西门子将其电信设备业务合并成诺基亚西门子通信公司，双方各占 50% 股份。按照原计划，双方希望在短期内将新公司利润率提高到两位数，但似乎未能如愿以偿，新公司甚至连盈利都很困难。

诺基亚和西门子 2010 年 8 月曾表示，他们已经接触了一些私募股权公司，希望出售少数诺基亚西门子通信公司股份。上周有消息称，该计划进展得并不顺利。来源:2010-11-19 新浪科技

[返回目录](#)

诺基亚坚持自主战略：拒绝 Android 系统

诺基亚新任 CEO 史蒂芬·埃洛普(Stephen Elop)上任后的首个重大决策对这家手机巨头的未来至关重要：诺基亚将坚持自主开发操作系统的战略，拒绝采用谷歌 Android 平台。

拒绝 Android

诺基亚本周将在欧洲的众多活动上，面向开发者推广新款 MeeGo 操作系统。尽管如此，这家芬兰手机巨头却急需向外界证明，该系统如何帮助诺基亚在其规模最大的部分市场扭转份额下滑的局面，并在苹果 iPhone 和谷歌占据绝对优势的北美智能手机市场打破僵局。

与此同时，由于诞生仅 2 年的谷歌 Android 平台已经成为全球第二大智能手机操作系统，因此引发了投资者和业内人士的又一个疑问：放弃独立平台，并加盟 Android 阵营，是否会对诺基亚更好？

美国投资公司 Grigsby & Associates 基金经理哈基姆·克里奥特(Hakim Kriout)说：“Android 恐怕是诺基亚应该考虑的平台，而且早就该考虑。”在被问及 Android 是否仍然适合诺基亚时，他补充道：“现在还不算太晚。”Grigsby & Associates 公司持有诺基亚股票。

埃洛普决定继续坚持 MeeGo 和 Symbian 的战略表明，在谷歌和苹果等企业不断夺取市场份额的情况下，诺基亚要保住全球智能手机领导者的地位已经没有太多出路。

尽管这种独立战略使得诺基亚要与实力不断增强的谷歌展开竞争，但智能手机的兴起已经迫使手机厂商对产品实施差异化战略，而且越来越依赖软件获取收入。使用 Android 或其他平台有可能让诺基亚局限于利润率低下的硬件业务。

诺基亚 MeeGo 执行副总裁阿尔伯特·托雷斯(Alberto Torres)认为，此举还将束缚诺基亚的手脚，使之无法通过创新为智能手机带来差异化，并最终损失诺基亚的利益为代价，令谷歌搜索业务获益。

在谈到其他已经加入 Android 阵营的智能手机厂商时，本周在都柏林出席开发者大会的托雷斯说：“坦白讲，市面上的部分产品未必提供了很多创新机会，这是我从那些正在使用这些平台的人那里听到的说法。”

看好 MeeGo

诺基亚还对其自有平台投入了大笔资金，希望追赶 iPhone 和 Android，并且在 Ovi 品牌下推出了一系列软件服务。这些投资包括 2007 年斥资 81 亿美元收购数字地图厂商 Navteq，该产品直接与谷歌地图竞争。

美国市场研究公司 Gartner 分析师罗伯塔·科萨(Roberta Cozza)认为，现在与谷歌结盟，意味着诺基亚的这些投资都将付诸东流。“将一切都交到谷歌手中，意味着 Ovi 的所有工作都将没有意义，而且我不确定这将给他们带来什么转机。”她说。

诺基亚之所以决定拒绝 Android，继续推广 MeeGo，部分原因在于 MeeGo 不仅可以支持智能手机，还能够被用于平板电脑、电视甚至汽车等领域。

英国软件开发者乔纳森·版纳(Jonathan Banner)表示，他曾经使用过 MeeGo，并认为该产品“仍处于早期阶段”，但他认为，诺基亚能够利用该系统开发出优秀的产品。“我认为他们有很大的机会，”他补充道，“如果他们能够把握好 MeeGo，就有好戏看了。”

改进 Symbian

但 Symbian 仍然是诺基亚的一大问题。消费者和软件开发者都在抱怨 Symbian 索然无味，而且难于使用，并导致 Symbian 份额大幅下滑。

Gartner 的数据显示，2010 年第三季度，Symbian 智能手机的市场份额从 2009 年同期的 45% 下滑至 37%。摩托罗拉和宏达电等厂商同一季度的 Android 手机出货量却达到 2050 万部，占据全球智能手机四分之一强，2009 年同期仅为 3.5%。

为了解决这一问题，埃洛普正在简化 Symbian 应用的开发流程。就在他继任诺基亚 CEO 五周后，这位微软前高管表示，诺基亚仍将继续使用 Qt 软件为其手机开发应用。

Qt 是诺基亚 2008 年收购的一项技术，使得软件开发人员可以更为方便快捷地编写应用。而且仅需一次编码，便可在 Symbian 和 MeeGo 等多个平台上使用。

美国市场研究公司 J. Gold Associates 总裁杰克·古尔德(Jack Gold)认为，诺基亚从 Symbian 转向 Qt 是明智之举，因为 Symbian 是一款老旧的系统。但他还表示，由于 Android 在开发者和消费者中的流行度日益增强，因此这一做法还不够。

“我不认为诺基亚已经采取了所有的必要措施，”他说，“苹果拥有庞大的生态系统，Android 甚至会更大，诺基亚却在萎缩。”来源:2010-11-17 新浪科技

[返回目录](#)

【其他制造商】

三星开推手机直供销售模式

昨天，记者从多个手机销售渠道了解到，从下月起，三星手机将开始逐步用直供的渠道模式取代之前的分销模式。与分销模式相比，厂家直接供货给连锁渠道的直供模式在销售渠道上更加扁平，中间环节更少，但对于厂商的推广能力和售后水平要求更高。

手机连锁卖场迪信通副总裁齐峰昨天告诉记者，迪信通已与三星签署了直供协议，将从下月起进入三星的直供体系，不过三星会拿出哪些机型来直供，目前还没有最终敲定。齐峰表示，三星采用直供模式对消费者而言是件好事。一来没有分销商的利润分成，会直接降低手机零售价格；二来减少了中间环节，也能缩短手机产品从推出到上市的时间。

记者了解到，除了迪信通，苏宁、国美、乐语这三家连锁卖场和 200 余家规模较大的经销商也将进入三星直供体系。今后一段时间内，三星将同时存在多种

销售渠道，部分新机型将在一线城市采用直供模式销售，而在一些中小城市仍然会采用分销模式。来源:2010-11-19 京华时报

[返回目录](#)

三星将建立新部门协调集团事务

三星将建立一个新的部门，协调集团下属企业之间的事务。三星此前曾有这样的一个部门，但在 2008 年的腐败丑闻中被关闭。

三星旗下拥有多家企业，涉足电子、造船、建筑、娱乐和金融等行业。三星电子是其中的旗舰企业。2008 年 6 月，在三星电子董事长李健熙的逃税丑闻爆发之后，三星关闭了集团的战略规划办公室。这一办公室在协调集团旗下公司事务中扮演重要角色。

三星集团负责企业通讯的副总裁 Rhee In-yong 周五表示：“三星将设立一个集团级机构，协调 21 世纪快速变化的业务环境，推动新业务的增长。”他同时表示，目前尚未确定这一新机构的名称和设立时间，但已经确定将由三星新业务发展委员会主管金淳泽负责。来源:2010-11-19 新浪科技

[返回目录](#)

爱立信或联合金融机构收购网络资产

全球最大的无线网络供应商爱立信表示，可能联合金融机构收购一些网络资产。

该公司负责托管服务业务的副总裁瓦尔特·艾维诺(Valter D' Avino)今天表示，一些电信运营商“希望将部分网络出售给第三方，爱立信有可能联合一家金融机构进行收购。”

爱立信是全球第一大移动网络运营托管服务提供商。该公司发言人约瑟芬·埃德沃尔(Josephine Edwall)在一次采访中称，自 2002 年以来，该公司已经签订或续签了超过 300 份合同，向全球 7.5 亿用户提供服务。2010 年前 9 个月，爱立信签订、更新或续签了 38 份合同。通常该公司并非其所管理的网络硬件的所有人。

爱立信的网络托管客户包括 Sprint Nextel、沃达丰德国分公司及中国移动等企业。托管服务的合同期一般为 5 至 7 年。它还向公共事业单位和电视台提供网络托管服务。

艾维诺称，网络托管服务在非洲大有可为。在谈及阿联酋电信(Emirates Telecom)旗下的 Etisalat、科威特移动运营商 Zain 和印度移动运营商 Bharti Airtel 时，他表示：“我们正与多国运营商进行商谈。”

爱立信表示，已于 11 月 8 日签订 4G 网络升级合同，为丹麦最大的移动运营商 TDC 提供服务。目前，该公司已经签订了 8 份有关商用长期演进(LTE)网络的合同，分别来自美国运营商 Verizon 无线和 AT&T，以及罗马尼亚、印度、墨西哥和中国运营商。

2010 年前 9 个月，爱立信的托管服务销售额达 158 亿瑞士克朗(约合 23 亿美元)，同比增长 28%。受 Sprint 合同拉动，第三季度托管业务营收同比增长 46%，达 52 亿瑞士克朗(约合 7.6 亿美元)。来源:2010-11-19 新浪科技

[返回目录](#)

索爱 CEO 暗示将与索尼共同推出游戏手机

索尼爱立信 CEO 波特·诺德伯格(Bert Nordberg)表示，索爱将在智能手机业务方面与母公司索尼密切合作，推出带滑盖式手柄的游戏手机。

诺德伯格表示，他已经注意到，业内普遍猜测索爱将利用索尼在开发 PSP 中的经验，推出带游戏功能的智能手机。他表示：“市场有很多传闻，这些传闻将会实现。索尼在游戏市场有很多产品，这很有趣。”

知情人士称，尽管许多人将索爱可能推出的游戏手机称作“PSP 手机”，但这款手机仍将使用索爱的 Xperia 品牌，并采用谷歌 Android 操作系统。而游戏将以应用的方式提供给用户。索爱曾经利用过索尼在消费电子领域的专业优势，但可以肯定新款手机将不会使用 PS 游戏平台，因为索尼担心这会影响到 PS 品牌的成功。

智能手机上小游戏的流行已经对 PSP 等游戏设备造成很大威胁。不过诺德伯格表示，目前这一代采用触摸屏的智能手机并没有针对游戏进行优化。对于索爱为何迟迟未利用索尼的游戏资源推出一款手机的问题，诺德伯格表示，他并不清楚此前的历史，但是这方面的前景非常光明。

诺德伯格同时表示，他将在 2011 年 2 月的巴塞罗那移动世界大会(MWC)上公布更多关于新手机的细节，而目前推出一款突出游戏功能的手机并不存在技术困难。他表示，当前的主要挑战在于，索爱需要咨询许多律师，解决与游戏发行商之间的版权问题。不过他指出，索尼知道如何处理这样的问题。

在经历了数个季度的亏损之后，索爱从 2010 年早些时候开始盈利。这主要是由于索爱进行了大规模的重组，并成功推出了多款 Android 智能手机。诺德伯

格表示，分析师此前关注 7 月至 9 月这一季度的销售量下降，但实际上如果索爱销售更多的廉价手机，那么销量将会很快上升。然而，盈利能力更加重要。诺德伯格表示，索爱不销售任何价格低于 50 英镑(约合 67.99 美元)的手机，因为这类手机不赚钱。

自 2010 年春季发布 Android 手机以来，索爱已经在这一领域建立了稳定的基础。诺德伯格表示，他预计未来两年内，Android 将是索爱主要使用的智能手机平台。而为了在竞争日趋激烈的 Android 手机市场生存，索爱必须要使产品差异化。诺德伯格表示：“索尼是一个强大的品牌，因此我们为何不利用这一品牌？游戏，包括内容，是非常有趣的话题。”来源:2010-11-20 新浪科技

[返回目录](#)

服务增值篇

【趋势观察】

智能手机或迎来大规模换机潮

2010 年 11 月 10 日，美国市场研究公司 Gartner 发布报告称，2010 年第三季度，全球终端用户手机销量达 4.17 亿部，较 2009 年第三季度增长 35%。其中智能手机销量达到 8048 万部，在全球手机销量中占比 19.3%，同比增长 96%。

从全球范围来看，3G 技术和 3G 产品已经被越来越多的运营商接受，在运营商接受 3G 技术背后是大批消费者开始转向 3G 业务并使用 3G 服务。3G 服务和 3G 应用的发展反过来又促进了智能手机市场的发展。未来智能手机将成为市场发展主力，预计年底迎来更大换机潮。

千元智能手机成最新突破口

快速、便捷的移动互联网在满足社会发展需要的同时，也扩大了人们对于智能手机的需求。随着智能手机产品覆盖的消费者范围不断延展，各类核心配件价格不断下调，智能手机正逐步走近普通消费者，也使以“千元”为主要标签的面向大众市场的智能手机成为各方发力的最新突破口。这一趋势，在中国等用户消费能力相对有限的新兴市场，表现得更为突出。

国内运营商早就开始角逐中低档市场。中国电信在 2010 年年初即宣布将采购 500 万部中档价位 3G 手机，并表示 2010 年的重点是“发展千元 3G 智能手机”。中国联通从 6 月中下旬力推 1000 - 1500 元左右的 3G 智能手机以来，已陆续推出部分终端产品，并配合推出“预存话费送手机”和“购手机入网送话费”合约计划的优惠；中国移动董事长王建宙也表示，中国移动将推广 1000 元甚至

1000 元以内的 3G 手机，千元以下手机特别是智能手机将成为市场主流。美国市场研究公司 Gartner 的报告显示，国产品牌华为、中兴凭借两款千元 Android 新品 C8500 和 N600，用户关注度上升明显，分别上升 0.3%、0.1%，同时排名均提升一位。

大众智能手机所孕育的巨大市场潜力，使得产业链各方形成共识，将千元智能手机当做突破口。回顾商业社会漫长的发展史，特别是消费品从诞生到爆发式增长的转变规律，特定的细分市场大发展的拐点大多出现在价格突破的时点，而这正是千元智能手机在手机市场跨越式发展中所扮演的角色，智能手机取代高端特色手机将是未来产业发展的一个趋势。

智能手机或迎来大规模换机潮

随着越来越多的手机款式打入市场，3G 手机的价格也由最初的五六千元的“贵族机”变得更平民化。据了解，国内厂商中，中兴、华为、联想、海信、新邮通等都开始在千元手机市场布局。此前在高端市场占有率极高的宇龙酷派，也将触角向中低端市场延伸。三星、联想、LG 等品牌，新推出了多款具有基本功能的普通低端 3G 手机，价格普遍在 1000 元左右。

智能手机 2010 年的爆发式发展，逐步取代传统手机成为手机消费市场的主流已经成为定局，而预计智能手机在 2011 年将会取得更大的发展。未来智能手机市场无论在终端商还是渠道商层面，都将面临更大的挑战。受终端市场拼杀展开的影响，与手机厂商直接相关的手机渠道商也卷入智能手机市场的大战之中，国内各大渠道商进入第四季度后纷纷采取动作屯兵备战。除超级通讯连锁巨头迪信通，传统家电连锁巨头国美电器和苏宁电器也加入智能手机市场销售渠道的争夺。

国美电器和大中电器两大家电连锁经营商，日前联手中关村在线发布《2011 年智能手机消费趋势报告》，表示未来一年智能手机中 3000 元以下的占比将达到 75%。另一家电连锁巨头苏宁电器继续联合三大运营商、7 大智能手机巨头启动 3G 智能手机节吸引消费者。

迪信通高级副总裁齐峰也表示，预计 2010 年底到 2011 年初，更大规模的智能手机换机潮将到来，作为渠道商推动智能手机的普及也是顺理成章。

智能手机平民化成未来发展趋势

中国电信和中国联通经过一年多 3G 业务的开拓，3G 用户已经进入了快速发展的阶段，目前中国电信和中国联通的用户增长速度都已经超过了 2G 用户。

但是，智能手机要真正获得普及还需要进一步降低其价格，虽然中国的三大运营商都已经推出了千元智能 3G 手机的概念，但是真正在 1000 元左右的智能手机规模仍然有限，其低价格也大多依靠运营商的终端补贴。智能手机的发展肯

定需要芯片厂商提供支持，而帮助智能手机价格下降则需要通过技术进步和创新来实现成本降低，人为的补贴和降价显然难以获得持续的发展。

市场的需求得到产业界的响应。联发科技董事长兼首席执行官蔡明介认为智能手机价格一旦跌破 100 美元，将打开新兴经济体的大众市场。咨询公司埃森哲也表示，智能手机价格只有下降到 600 至 1000 元之间，才会获得大规模的普及。3G 手机必须平民化，让广大用户用得起，同时为了更好地展现 3G 的魅力，提供最好的体验，智能手机无疑将成为 3G 手机的主流。

对于运营商来说，靠明星手机来赚取眼球，打造品牌，无可厚非，但要让 3G 实现规模化运营，只有大力发展能够普及的千元 3G 手机。对于手机厂家而言，定位高端，优质高价，绝对应该，但要巩固市场，使产品能够为广大老百姓接受，低价优质的 3G 智能手机才是未来发展主力。来源:2010-11-18 通信信息报

[返回目录](#)

未来十年物联网产出将高速发展

18 日，2010 无线世界暨物联网大会在北京召开。与会代表对未来十年物联网产业的发展给出了相当乐观的预期，同时表示多层次资本市场将在产业成长初期发挥重要作用。

国务院发展研究中心产业经济研究部王忠宏表示，物联网的产业链非常长，根据初步测算，未来十年物联网重点应用领域投资可以达到 4 万亿，产出是 8 万亿，就业带动作用 2500 万个。

而专业咨询机构——赛迪顾问的研究报告显示，2010 年，包含 IC、传感器、软件等关联产业在内的中国物联网整体市场规模只有 2000 亿。

中关村物联网产业联盟秘书长、中关村下一代互联网产业联盟秘书长张建宁指出，尽管关于物联网现在所有的估计还都“不靠谱”，但是不难想象，未来十年，政府、行业、个人家庭应用市场都将成为物联网发展重要推动力。

王忠宏认为，物联网的发展需要合适的资源要素支撑。“从我个人的感觉角度讲，物联网发展从它的核心技术角度讲，可能更多在一些科技水平发达一些地区更容易取得突破。”

中国信息化推进联盟常务理事邓寿鹏也认为，对于物联网我们可以持客观的态度，东南沿海地区应该成为物联网发展的先导地区。来源:2010-11-19 上海证券报

[返回目录](#)

万兆防火墙步入大规模应用时代

近日，杭州华三通信技术有限公司(H3C)正式对外宣布，凭借超万兆防火墙 SecPathF5000 系列产品所展现的高端安全技术优势，H3C 成功服务中国移动 IMS 网络。作为国内最大的 IMS 业务核心网，此次中国移动 IMS 网成功部署了多达数百台的 H3C 超万兆防火墙。至此，H3C 超万兆防火墙产品已经成功应用于包括运营商及金融、教育、能源、企业、政府等各大行业，万兆防火墙真正地步入了大规模部署应用的崭新时代。

作为网络 IP 化转型中的技术制高点，IMS 一直被视为推进全业务战略过程中的重要举措，各大运营商也纷纷加快在这一领域的步伐。中国移动此次推出国内最大的 IMS 业务核心网，将用于承载今后中国移动语音、视频、媒体等核心业务，并为此在硬件架构、处理性能、高可靠性、业务扩展能力等方面对网络安全提出了诸多严苛的技术要求。针对中国移动提出的多项技术难题，H3C 研发团队经过仔细分析后认为，超万兆防火墙 F5000 系列完全可以满足该项目需求。在部署之后，中国移动 IMS 业务系统不仅可成功抵御来自公网的 SYN Flood、LAND 等网络攻击，更能实现业务系统与互联网间的安全域隔离，从而大大提高中国移动 IMS 业务系统的安全性。来源:2010-11-18 人民邮电报

[返回目录](#)

宏达电 CEO 称云计算推动智能手机发展

宏达电首席执行官周永明在香港举行的 GSMA 移动通信亚洲大会上表示，云计算将会在智能手机体验中扮演重要角色。

“当手机变得更为功能强大，我们不能再将一切存储在手机上时，我们需要云。”周永明说。

周永明将 HTC 新的服务网站 HTC Sense.com 视作是智能手机如何撬动云计算能量的例子。这个上个月启动的服务允许使用 HTC 的 Android 系统手机用户通过网站来管理如短信消息等这类数据。

周永明将移动应用程序生态系统视作是用户个性化智能手机体验的驱动力，但他并未提及 HTC 是否将推出自有应用程序商店。来源:2010-11-18 新浪科技

[返回目录](#)

智能手机出货量两年内超 PC 和笔记本之和

摩根士丹利知名互联网分析师玛丽·米克(Mary Meeker)在今天的 Web 2.0 峰会上称，全球智能手机销量将在 2012 年超越 PC 和笔记本电脑销量之和。

摩根士丹利预计，2012 年全球智能手机销量将超过 4 亿部。相比之下，2009 年这一数字低于 2 亿部。

这一预测合情合理。因为智能手机价格越来越低，而且手机总的趋势就是变得更加全能，所有的手机都将成为智能手机。智能手机将比 PC 和笔记本电脑) 更加便携、更易为人们接受。至少在浏览网络方面，智能手机将与电脑同样强大，更不用说 iPhone、Android 和黑莓等平台数以十万计的应用。

单单看苹果 iOS，其崛起速度比历史上任何其他技术都更快，包括 AOL 和早期的网景浏览器。下面这幅图将包括 iOS、日本 NTT imode、AOL 和网景浏览器用户增长速度进行了对比：

如果将 Android 和 iOS 算在一起，这两个平台的智能手机出货量占 2010 年第三季度全球智能手机出货量的 42%。这对 Web 意味着什么？米克用日本最大的社交网络 Mixi 作为例子做了阐述。早在三年前，移动设备就超越了桌面设备成为用户访问 Mixi 的主力，如今移动设备更是占据 Mixi 页面访问量的 84%。在美国，类似的情况是否会在 Facebook 上？米克认为，Facebook 一定也会等到这一天的到来。来源:2010-11-17 新浪科技

[返回目录](#)

【移动增值服务】

广东联通联手新浪推出“红围脖”

广州亚运会进行期间，广东联通联手新浪宣布实时推出“精彩时刻，WO 在现场”主题活动，号召人们在亚运现场拍摄照片，与朋友分享亚运精彩时刻，同时参与为亚运加油，进行金牌榜、夺金热点、比赛快讯现场播报。

据了解，广东联通借助微博现有社会影响力和关注度，于 2010 年 7 月率先提出了“红围脖”概念，鼓励大家通过互联网微博平台，利用手机或网络等媒介传播正面、积极、健康的信息内容，摒弃反动、恶俗思想，以健康向上的内容净化互联网微博平台环境，促进网络文化健康发展。

与此同时，广东联通还携手最具人气的新浪微博提出“WO 爱红围脖”主题文化营销活动，在新浪微博设置了“红围脖”活动专区，并围绕“红围脖”主题营销活动，开展了红城市、红故事、红感动、红领巾和红书籍“五红话题”和一

系列线上推广宣传活动。从文化和主流价值观上占领先机，获得更多的关注和社会资源，吸引用户开通微博，使用微博，参与话题讨论，宣传推广红微博，掀起了一场具有重大意义的“红色潮流”。

“红围脖”助力“红色亚运”

据悉，在“WO爱红围脖”主题活动社会影响力基础上，广东联通结合广州亚运，启动“红城市”主题活动，联合新浪微博推出“圣火传递”及“亚运日记”主题活动，引导全国人民共传火炬，共享精彩，塑造红色亚运。

10月12日，随着亚运火炬在北京点燃并开始传递，红围脖同步启动了微博线上“圣火传递”活动，通过“激情圣火WO来传”和“火炬来WO家”两个子活动进行宣传推广。据介绍，“激情圣火WO来传”和“火炬来WO家”两个活动与亚运火炬传递同步进行，均于10月12日正式启动，并于11月12日同步结束。鼓励大家以彩信，手机上网，客户端，短信等形式，将传递现场的照片、感受、对传递的想法、对家乡的宣传，赞美等发送到微博。本次活动获得了广大网友的大力追捧，活动期间共有超过70万名网友参与，传递火炬超过110万次，多次荣登新浪微博热点话题榜首位，取得了轰动的传播效果。

另悉，11月12日至11月27日亚运赛事期间，广东联通将继续与新浪微博紧密合作，开展“写#亚运日记#，WO们一起来加油”专题活动，号召网友写微博、发短信、发彩信，一起写“亚运日记”，用“亚运日记”记录亚运盛会的每一个精彩瞬间，为亚运加油。活动11月11日上线第一天即获得超过15000条亚运日记，预期将进一步刷新微博话题榜。来源:2010-11-17 新浪科技

[返回目录](#)

【网络增值服务】

中国电信宽带卫星业务试点成功

经过近半年的试点运行，中国电信宽带卫星业务宣布试点成功。近日在重庆电信召开的宽带卫星业务试点工作总结汇报会透露，经实际应用测试，宽带卫星业务市场推广可行。该业务适用于地面网络无法到达的区域，可以应用于应急通信、森林防火、远程监控等领域。

此次试点旨在测试宽带卫星技术能否全面满足农村信息化中对语音和宽带接入的业务要求。截至目前，重庆尚有3000多个极偏僻村未实现宽带接入。为此，中国电信集团公司提出村通宽带卫星(光缆+无线+卫星)综合技术解决方案，将重庆纳入试点范围，通过宽带卫星系统，临时替代光缆接入，解决偏远山区宽带接入问题。

2010年4月，试点在重庆合川鹰岩村、锣山村进行，由中国电信卫星公司组织，重庆公司配合，重通服协助安装，四川设计院测试。在试点过程中，网络运行良好。试点村村支部书记表示，宽带卫星业务安装速度快、使用效果与光缆不相上下、通话质量清晰。

试点经验表明，作为传统宽带有益的补充，发展卫星宽带业务，可以使国家在不增加太多投资的情况下，仅通过整合现有资源，就能够以最小的代价为边远地区和城市以外地区提供电视、电话、互联网宽带等综合信息服务，消除城乡数字鸿沟，实现信息扶贫。来源:2010-11-22 人民邮电报

[返回目录](#)

Verizon 无线 4G 网络或按照网络速度收费

美国移动运营商 Verizon 无线正为 4G 网络设计新的定价标准，有可能按照网络速度收费。

Verizon 首席执行官伊凡·塞登伯格(Ivan Seidenberg)表示，该公司的长期演进(LTE)网络将采用不同的定价方案。尽管尚未最终确定，但有可能按照网络速度收费，也有可能按照内容收费，或两者兼而有之。

此外，Verizon 并未完全排除提供不限流量套餐的可能性。塞登伯格指出，该公司正致力于“找到一个消费者认为公平的收费方案”。来源:2010-11-19 新浪科技

[返回目录](#)

技术情报篇

【视频通信】

中国移动为亚运量身打造 G3 手机电视业务

在中国移动集团公司部署下，广东公司联合 CMMB 亚运新媒体服务平台中广传播广东公司为亚运会量身打造了 G3 手机电视业务，对于繁忙的上班族而言，通过 G3 手机电视，随时、随地、随心收看比赛实况，掌握比赛进程，是一件乐事。

据了解，G3 手机电视是国内自主研发的第一套面向手机、PDA、MP3、MP4、数码相机、笔记本电脑等多种移动终端的系统。G3 手机电视可实现“天地”一体覆盖、全国漫游，支持 25 套电视节目和 30 套广播节目。自从国家广电总局正

式颁布了中国移动多媒体广播行业标准后，G3 手机电视得到了空前的发展和运用。

截至目前，G3 手机电视网络覆盖城市在全国已达 300 多个，成为全世界最大的移动广播电视网，其中北京为世界最大的移动广播电视单频网，上海居世界第二大，广州为世界第三。目前在广东省境内，韶关、深圳、惠州、东莞等多个地市均开通了手机电视信号，基本上实现了零距离、全覆盖。

在前不久举办的世界杯期间，G3 手机电视发挥了它前所未有的魅力，充分显示了 G3 手机电视的商业价值、经济价值和社会价值。针对广大球迷们“随时、随地观看赛事”的需求，中国移动在客流量大的珠海免税广场中庭，布置了一面由 90 台手机组成的“电视墙”，吸引了上万市民驻足围观，受到了时尚、年青一族的热力追捧，广东刮起一股 G3 手机电视的“暴风热潮”。

据悉，中国移动联合中广传播已在广东全省范围内推出“百万 G3 用户免费体验手机电视”优惠活动，在活动期内凡购买亚运活动机型的客户即可免费体验手机电视业务一年。相信 CMMB 手机电视所具备的“随身、随时、随地看赛事”的极大便利性会为广大客户带来全新的时尚体验。

另据了解，全国 330 个城市将同步开通直播信号，并通过无线广播网、通信网和互联网的“三网融合”平台进行实时播出。观众可以随时、随地通过 G3 手机电视收看各类精彩的赛事。G3 手机电视业务作为中国移动的 TD-SCDMA 全网业务和战略性业务，将全面借助中广传播“睛彩系列”电视频道节目和亚运赛事赛况等节目栏目内容走进千家万户。

据介绍，利用“G3 手机电视”业务看电视无需上网，不产生任何流量费用，用户只需要每月 6 元钱(参加活动还可免费体验一年)，就可以随时随地看电视、听广播。亚运期间，中国移动还与广州亚组委推出了专门的 G3 手机电视互动电视服务，观众不仅可以“观看”亚运，更可以通过手机电视，直接“参与”亚运赛事；G3 手机电视互动电视还可以实时进行赛情查询、赛事评论、好友交流等参与性活动。

此外，特备开设的“G3 手机电视亚运专网”，将全面实时发布亚运馆及与亚运相关的各类实时信息，包括精彩赛事直播、比赛赛程安排与调整、实时奖牌榜、天气预报、媒体服务、交通路况等。来源:2010-11-17 科技日报

[返回目录](#)

【电信网络】

WiFi 应是发展无线宽带首选

亚运盛会已经揭幕，赛场上运动健儿们争夺得如火如荼的同时，赛场下各类厂商的体育营销也进行得不亦乐乎。围绕本届亚运会“数字亚运”、“科技亚运”的主题，相关的通信运营商、手机终端厂商更是在推广上不遗余力，一个个都号称用户体验至上，它们的产品和服务将为人们的生活方式带来巨大的改变。在如此轰轰烈烈的宣传攻势下，的确有不少消费者产生了改变日常工作生活方式的愿望，起码笔者身边就有不下十人询问有关亚运期间免费 WiFi 的使用问题，不过在获得相关答复后他们中的大多数人表现出来的则是失望，这其中最主要的原因是亚运免费 WiFi 服务的覆盖范围仍然有限，只限于指定区域，家里没有所以实际用途就不大，总不能为了占个免费的便宜就天天跑到有信号的地方蹲点工作吧？。

失望归失望，能够让这些平常对于科技进步不甚关心，使用手机也大多只是电话、短信的人们产生些问询的兴趣，也足以说明无线宽带接入需求正在向非专业群体渗透，移动互联网的市场前景的确广阔。起码在上述十多位询问免费 WiFi 未果的同事和朋友中，就有超过一半的人因为此次亚运宣传产生了更换 WiFi 手机或者是在家里搭建 WiFi 网络的想法。针对这些需求，电信运营商近年来也的确做了不少工作，例如定制具备 WiFi 功能的手机终端并配合资费补贴加以推广就颇受市场欢迎。但是不得不指出的是，在目前三大运营商的网络运营规划中，WiFi 无线网络的覆盖仍然被放在次要位置，重视程度不够。以广州为例，虽然重点商务区域如酒店、机场、购物中心等已经部分实现了 WiFi 网络的覆盖，但是实际使用下来，无论是网络信号的稳定度还是覆盖深度都不够理想，资费政策更是让普通消费者觉得缺乏吸引力。

究其原因，笔者认为主要是 WiFi 业务和运营商目前大力推广的 3G 业务之间存在竞争关系，3G 主打的同样是无线宽带接入，而且和 WiFi 相比其技术特点能够提供更加无缝化的无线宽带体验，起码在高速运行的汽车上、列车上，理论上 3G 都是能够提供服务的。但是 3G 这两年才启动发展，无论是网络覆盖状况、技术稳定度都还有不少改进的空间，使用效果并不能让人完全满意。资费又因为前期 3G 网络建设投入规模巨大而吊高来卖，对普通用户来说“亲和力”仍然不够。而这些恰恰正是 WiFi 的优势所在。技术成熟的 WiFi 热点架设成本低廉，速度上目前 WiFi 最高能够达到 300M，体验方面的优势也相当明显。可惜的是，对

于运营商来说，3G 已经投入了数千亿的建设成本，不推广就不能赚回钱，因此 3G 成为它们发展和推广的主要对象，WiFi 则只能排在后面。

对于消费者来说，WiFi 无疑有着更高的实用性，大部分用户对于无线宽带的的需求是在固定地点可以无线接入，也就是说“随地”比“随时”更加重要。因为有着布设成本低廉的优势，WiFi 理论上的相关资费标准也有大幅下降的可能性，这也有机会推广无线宽带业务的整体发展。就笔者看来，运营商大可调高发展 WiFi 服务的优先级别，借此来培养用户对无线宽带服务的使用惯性，当用户用惯了无线宽带、用惯了移动互联网，在没有 WiFi 的地方自然也就使用更多的考虑到 3G 服务，两者之间完全可以形成良好的互补关系，相互促进发展。来源:2010-11-18 南方日报

[返回目录](#)

移动图书馆技术扩展到亚马逊 Kindle

继索尼 PSP 后，记者日前获悉，书生公司又将全球首个移动图书馆技术扩展到世界知名电子书手持阅读器亚马逊 Kindle 上。这样很多用户可使用新的移动终端进行长时间的阅读。

书生移动图书馆经过技术攻关，已经可以使拥有 Kindle3 的读者认证接入后，输入中文检索，并能访问图书馆的各类数据库以及期刊、论文、图书等，在阅读期刊时，能够对不同字体进行原文显示，也能针对两列期刊内容进行重排后顺序显示。对于 3G 版本，可使读者不受空间、时间的限制，随时随地访问图书馆各种资源，进行统一检索和查看全文。而与手机、PSP 等其他终端相比，用 Kindle 访问移动图书馆，既方便携带又省电，充分适合进行长时间的全文精读。

就阅读而言，Kindle 是目前效果最好的电子书手持阅读器，它将电子墨水技术发挥到非常精致的程度，效果甚至比看纸质书还要好。在中国内地，之前已有不少人通过各种渠道获得 Kindle，而移动图书馆解决方案使得 Kindle 在中文领域产生了巨大的应用价值。

据了解，因为从事研究工作每天需要阅读大量文献资源，很多高校的研究生都是 Kindle 的发烧友，而且这类人也恰好是访问高校图书馆最频繁的受众群，利用 Kindle 能够满足他们随时随地访问图书馆进行长时间全文精读的需求。凭借一个 Kindle 便可阅读馆藏任何资源，既免去阅览室借阅纸本书刊的麻烦，还能不受空间、时间的限制随时随地浏览、享受和纸上阅读一样的效果。

据悉，中低端手机访问移动图书馆大多是利用碎片时间进行知识充电的工具，并可结合短信等互动提高图书馆服务的便捷性，而对于 Kindle 的支持，则

可长时间阅读，让使用图书馆完全脱离电脑，从而逐渐改变大家的使用习惯和阅读习惯。来源:2010-11-17 北京商报

[返回目录](#)

中国移动 TD-LTE 商用终端 2011 年推出

在 2010 GSMA 亚洲移动通信大会上，中国移动对 TD-LTE 进行了全方位展示，中国移动展区共分为技术介绍区、应用体验区、终端产品区三大区域，力求通过多种视听体验，表现“融合之路，未来已来”这一展区主题。

在 TD-LTE 展区中，来宾可以通过视频与展板介绍了解 TD-LTE 的演进历程，并可以亲身体验即摄即传、LTE 体验车、亮点终端等应用，如即摄即传业务现场拍摄视频后可即时通过 TD-LTE 网络同步到大屏幕。

在 10 月份举行的中国国际信息通信展览会上，中国移动以 TD-LTE 为传输网，连线北京展会现场和上海世博会信息通信馆现场，北京展会现场的操作手柄可以控制上海现场海宝机器人的方向，给观众带来了全新的互动体验。

同时，中国移动现场还展示了包括上网卡、上网本、PAD 等在内的全系列 TD-LTE 测试终端。此前，中国移动在上海向全球合作伙伴展示了三星、Innofidei(创毅视讯)、Sequans(法国芯片制造商)、ST-Ericsson 四款 TD-LTE 上网卡。

在终端方面，TD-LTE 已经从最初的 USB 数据卡发展到平板电脑，10 月底，中国移动联合诺基亚通过一款 TD-LTE 上网本，基于上海 TD-LTE 演示网进行了包括高清视频传输等在内的 TD-LTE 业务演示，而这款上网本采用 ST-Ericsson 的 modem 产品。

此前，据中国移动研究院院长黄晓庆透露，“2011 年一定会有 TD-LTE 的商用产品和芯片。”在通信展期间，ST-Ericsson 曾表示 2011 年将推出支持 TD-SCDMA/HSPA+/TD-LTE/LTE FDD 的融合解决方案，而相关终端厂商在接受通信世界网专访时明确指出将于 2011 年下半年推出 TD-LTE 手机。

“未来，中国 TD-LTE 的实验规模要超过美国，2011 年将进行规模试验。中国移动可以找到足够的规模来跟 Verizon 竞争，TD-LTE 的规模一定会比 FDD-LTE 规模大。”

黄晓庆认为，2011 年中国移动的 TD-LTE 的规模试验非常重要，将影响到全世界范围内发展 TD-LTE 的信心。

中国移动内部人士认为，未来 TD-SCDMA 用于语音和低速数据业务，TD-LTE 将用于高速移动互联网业务，TD-LTE 的引入将考虑 OPEX 和 CAPAX

指标，未来随着移动互联网带宽的逐步增加，成本将会逐步降低。黄晓庆认为，TD-LTE 的部署有利于移动互联网的发展，也能帮助 TD-SCDMA 的国际化。

目前，在全球范围内 TD-LTE 试验网和预商用网络建设已经展开，已建成 11 个试验网，另外 8 个试验网也计划在 2010-2011 年开通。来源:2010-11-18 通信世界网

[返回目录](#)

分析称 2015 年中国 LTE 用户将超 5 千万

中国有望引领亚太地区 LTE 发展。分析机构 Wireless Intelligence 预测，到 2015 年，亚太地区的 LTE 用户将达到 1.23 亿，其中中国用户将达到 5790 万。

Wireless Intelligence 分析师 Joss Gillet 在香港举行的 GSMA 移动通信亚洲大会会刊的分析文章中预计，到 2015 年，中国 LTE 用户将占到亚太地区的 47%，位列第一。

中国的领先优势得已于巨大的移动用户基数。文章给出的预计 2015 年 LTE 用户数排名接下来则是日本，印度尼西亚和韩国。

文章指出，下一代 LTE 技术届时将占到亚太地区所有用户的 3%。日本的 NTT Docomo 将成为该地区 LTE 发展的先锋。该公司计划于 2010 年 11 月启动名为“Xi”的 LTE 服务。

文章透露，中国移动已经在 2010 年开展 TD-SCDMA/TD-LTE 试验，并计划于 2011 年推出其 TD-LTE 网络。中国电信预计将于 2011 年启动 LTE 服务，中国联通则有望在 2012 年启动。来源:2010-11-17 新浪科技

[返回目录](#)

国家无线电监测中心：蓝牙技术前景光明

国家无线电监测中心主任刘岩 19 日表示，作为物联网技术的重要组成部分，蓝牙产业在“十二五”期间将有光明的前景，预计 2014 年蓝牙芯片的出货量将达到 25 亿。

刘岩表示，物联网被正式列入国家重点发展的战略性新兴产业之一，相信蓝牙低功耗技术在我国乃至世界，都有光明的发展前景。

刘岩同时上调了未来几年蓝牙产业的发展预期，“2014 年蓝牙芯片出货量将达到 25 亿。”而此前市场调研公司 ABI Research 预计，2014 年的蓝牙芯片出货量只能达到 20 亿。

中国蓝牙产业的高速发展也将为上市公司带来巨大的推动力。当前，歌尔声学是全球蓝牙耳机的主要供应商。来源:2010-11-20 上海证券报

[返回目录](#)

【终端】

老人手机卫星定位

一键按下去，999 就来了；一键按下去，闺女的电话就通了；再一键按下去，电话那头就说话了：“大妈，您需要什么服务，是点餐，是医疗咨询，还是想找个志愿者聊聊天？”……运用 GPS 卫星定位和 GSM 移动通信技术，专为老年人研制的“傻瓜手机”——“颐年乐”日前诞生。有了这一硬件支撑，中国“颐年乐”养老服务体系昨天正式启动。来源:2010-11-21 北京晨报

[返回目录](#)

云端手机如超级计算机在手

说起云计算，你可能一边津津乐道，一边云里雾里。即便是专业人士，也不免飘在云端忘了终端。事实上，上海电信总工程师助理傅玮就表示，像互联网一样，云计算运用的大部分技术早就存在。只是现在，这一技术应用更明确了：基于 3G 网络以按需、易扩展的方式获得所需的数据服务，用户“永远在线”。目前，运营商主导推出的云计算概念手机逐渐增多。这类手机最大好处体现在两方面，一是手机可以变身为超级计算机，集视频摄像机、GPS 设备、处理能力强大的计算机等于一身，容量更大速度更快。另外就是手机不怕丢，因为所有相关的数据和信息都可储存在云端，并不会随手机丢失。

云端手机将成超级计算机

业界有一种戏谑的说法：未来全世界只有五台计算机，Google 一台，IBM 一台，Yahoo 一台，Amazon 一台，微软一台。日前，谷歌 CEO 埃里克·施密特 (Eric Schmidt) 接受采访时表示，在云计算 (Cloud Computing) 服务得到普及后，今后普通消费者的手机功能将日益复杂化，并逐步演变成可便携的“超级计算机”。施密特说：“今后全球数十亿人手上拿的将是一部超级计算机。手机的功能今后将日益复杂化，它们会是视频摄像机、GPS (全球定位系统) 设备、处理能力强大的计算机。”

施密特表示，谷歌正主持开发的 Android 手机平台，就是为了给全球手机用户带来更多功能。他还说：“手机今后还可向我们提供一种更人性化的服务：如

果我们给某位陌生人拍照后，手机就能显示出该陌生人的身份信息。如果警察使用具有这种功能的手机，无疑将使自己的工作效率大为提高。”

傅玮也表示，用户通过云手机的“即拍即传”功能，在手机完成拍摄后，自动将图片传至云端的储存空间；如果用户不小心丢失一部“云手机”，所有相关数据信息并不会随之丢失。因为手机通讯录并非存储在手机卡芯片和内存条上，而是存放在云数据库中。

酷派 N930

看点：移动 AP 功能；可播放 720P 视频

中国电信联合宇龙酷派推出的新一代 3G 互联网四通道手机，具备支持双网双待语音双通道、EVDO 和 WIFI/WAPI 互联网双通道的手机，还增加了移动 AP 功能，可以让周边其他 WIFI 设备共享其 2G、3G 和 WIFI 流量。3.5 英寸的 1600 万色 800×480 分辨率的高清全视角 ASV 屏幕，显示效果艳丽逼真。

功能上，N930 内置强大的 Opera10 浏览器，支持 Flash 页面，支持多点触摸，搭配高速的 3G 或 WIFI 网络，可快速方便地浏览网页、QQ 聊天、发送微博等。800 万像素的摄像头支持高清视频拍摄，此外，酷派 N930 可播放 720P 视频。

华为 C8600

看点：网络四通道永远在线；Chrome + UCweb 双浏览器同时打开 8 个网页

华为日前推出的搭载第四代 Android 系统的 3G 手机，不但拥有大量丰富的互联网应用，更具备 WAPI+WIFI+CDMA1X+EVDO REV.a 四条接入互联网的通道，让移动互联网体验更加随心所欲。支持 15 屏的桌面显示内容，可以承载更多的插件和快捷方式。配置上，机身正面是一块 3.5 英寸的 TFT 电容触摸屏。

四通道在最大限度上避免了信号、制式等多种困扰，实现了真正的手机“永远在线”。此外，C8600 还支持 Chrome + UCweb 双浏览器全网页浏览，可同时支持打开 8 个网页。

HTC T9199

看点：4.3 英寸多点触摸高清屏；沿用 Windows Mobile 6.5 系统

此机配备 4.3 英寸 WVGA(480×800 像素)多点触摸高清巨屏，采用高通 Snapdragon QSD8650 1GHz 主频的 CPU，并拥有 512 MB 的 ROM、576MB 的 RAM，运行速度极为流畅。该手机也是一款四通道互联网终端，用户随时随地均可高速接入移动互联网。同时，HTC T9199 双擎全面支持中国电信天翼 3G 业务，内置 189 邮箱、爱音乐、天翼 Live、天翼商城等诸多功能和服务。采用微软的 Windows Mobile 6.5 智能操作系统，提供与 PC 的无缝连接和出色的移动办公体验。来源:2010-11-17 大洋网-广州日报

[返回目录](#)

最“纯”的手机只有打电话一个功能

不能上网、没有摄像头、不能玩游戏、甚至不能收发短信————这就是荷兰制造商推出的世界最简单手机。它只有一个功能，打电话。这款手机由广告公司“约翰·多伊”出品，因此也叫“约翰手机”。使用者只需给“约翰手机”充电一次，就可使用三周。不过，最“复古”的还属手机通讯录，它并非以电子形式储存于手机或 sim 卡中，而是真正的纸质通讯录，固定于手机后盖上。这款手机售价约为 105 美元。来源:2010-11-19 重庆晚报

[返回目录](#)

诺基亚造全球最大冰制触摸屏 冰块成原材料

诺基亚制造出全球最大的冰制触摸屏。

诺基亚将大冰块堆在一起，用热风枪使冰块熔合成一堵冰墙。然后将探照灯放在墙后，对着墙面发射红外光。

该冰墙长 6.5 英尺、宽 5 英尺、厚度为 10 英寸。人们触摸冰墙时，手将红外光返回，传感器把数据传输给一台计算机，对用户触摸发出可见光进行响应。

这样，冰墙就成为一面巨大的触摸屏。目前该冰制显示屏只是一款交互式光线显示屏。来源:2010-11-22 科技资讯网

[返回目录](#)

【运营支撑】

英推出 4G 网络建设时间表

英国通信业监管机构 Ofcom 日前表示，将延缓启动 4G 网络频段的招投标程序，这意味着英国的下一代移动通讯技术——LTE 技术将要等到 2014 年才会投入运作。

11 月 17 日，Ofcom 首席长官埃德·理查兹在伦敦的一次电信会议表示，该机构已经设定了 800 兆赫和 2.6 千兆赫两个频段的拍卖和服务应用时间表，国会将在近期进行相关讨论。

根据这份时间表，英国政府将在 2011 年 2 月开始关于频段拍卖的相关咨询和磋商；2011 年底出台最终的招投标方案和相关规定；招投标工作将于 2012

年一 季度开始 ,2012 年二季度完成相关牌照的发放工作 ;而频段清理等工作会于 2013 年一 季度启动 ,年底前完成 ; 2014 年第一 季度 ,英国 4G 网络将开始 筹建运行。

理查兹表示 , 4G 移动网络建设对英国经济和社会发展至关重要 , 而政府的时间安排可算是一个雄心勃勃的方案。他指出 , 同样的 3G 频段招投标过程花了 3 年时间。

英国的移动网络运营商对 800 兆赫和 2.6 千兆赫频段期盼已久 , 他们需要依靠这两个频段来纾缓目前城市移动网络所面临的拥堵压力。

但对于 Ofcom 的时间表 , 许多业界人士表示质疑 , 认为这个安排会使英国的移动网络建设大大落后于其他国家。

英国 Coleago 电信咨询公司首席执行官斯蒂芬·泽勒表示 , 考虑到欧洲其他国家目前在 4G 网络建设上的进度 , 2014 年是相当晚了 , 这个进度将使英国“ 大大落后于其他市场” 。 来源:2010-11-20 科技日报

[返回目录](#)

物联网时代传感器技术须先行

高交会电子展系列活动之一的“ 2010 国际被动元件技术与发展论坛” 昨日举行 , 包括村田、TDK、太阳诱电、基美电子、FIC、槟城电子等在内的众多国内外知名被动元件及材料厂商 , 以及中国电子元件行业协会的技术专家汇聚一堂 , 就被动元件技术发展和市场未来趋势等话题进行共同探讨。

在展会上 , 各展团都带来了贴近中国市场的产品和解决方案。

厦门 TDK 有限公司磁性变压器制造部下藏良信在“ 2010 国际被动元件技术与发展论坛” 上指出 , 以薄型电视机为代表的数字家电对其电源的要求越来越趋于薄型化、小型化以及节能化 , 作为电源重要部件之一的变压器 , 其铁氧体材的选用以及形状设计就必须可使用各种电路。

对于 2010 年以来的热门话题物联网 , 专家们纷纷表示 , 这一技术有望发展成为一个上亿元规模的高科技市场 , 必将带动传感器技术和产业的发展 , 但由于我国目前传感技术重复跟踪 , 自主创新少 , 产业化水平低 , 在物联网时代 , 传感器技术还须先行。来源:2010-11-18 南方日报

[返回目录](#)

移动运营商拟将 GSM 技术拓展到手机领域以外

全球最大的几家移动网络运营商周四公布了一项计划，内容是从 2012 年起将 GSM 无线通信技术拓展至应用于导航设备、照相机、手持式游戏机、音乐播放器及其他设备。

GSM 协会(GSM Association)今天称，由 AT&T、Verizon、沃达丰、中国移动和德国电信等移动运营商组成的一个特别小组已经开始致力于对 SIM 卡进行改造，使其能内嵌于手机以外的其他许多设备中。GSM 协会表示，内嵌式 SIM 卡将成为移动设备固有的、可远程激活的组成部分。

GSM 技术最初是一项用于手机的技术，但在 3G 和 LTE 技术出现后，GSM 技术也被用于数据传输。截至目前为止，SIM 卡在手机领域以外的应用还不广泛，只在 iPad 和三星 Galaxy Tab 等平板电脑以及一些笔记本中有所应用。

GSM 协会 CEO 罗布·康威(Rob Conway)发表声明称：“在这一行业从连接手机转向连接一系列广泛的移动设备转变的形势下，很明显内嵌式 SIM 卡将可带来更高的灵活性。”来源:2010-11-19 新浪科技

[返回目录](#)

苹果开发内置 SIM 卡技术引发欧洲运营商担忧

部分欧洲移动运营商警告称，如果苹果在 iPhone 中使用内置 SIM 卡新技术，运营商可能会拒绝为 iPhone 提供补贴。

此前，曾有消息称，苹果正在开发内置 SIM 卡技术。该技术允许用户购买 iPhone 之后，直接在苹果的网站为 iPhone 绑定运营商。欧洲运营商指责称，苹果试图以内置 SIM 卡的方式与运营商抢夺客户控制权。

如果 iPhone 内置 SIM 卡，可能会使消费者更容易从一家运营商切换到另一家，或签约更短期限的合同。此举甚至可能使得苹果可以自己代替运营商提供数据服务。苹果对内置 SIM 卡技术的兴趣引起了多家运营商的担忧，包括英国沃达丰、法国电信和西班牙 Telefónica 等。

一名欧洲运营商高管称，如果苹果使用内置 SIM 卡，可能会导致运营商拒绝为 iPhone 提供补贴。iPhone 批发价为 600 美元左右，但运营商一般向用户以极低的价格甚至零元出售 iPhone，条件是签约承诺使用两年的该运营商服务。这种高额补贴使得苹果 iPhone 的销量得到最大化。

Bernstein 分析师 Robin Bienenstock 表示，如果苹果将 SIM 卡内置于 iPhone 中，运营商与消费者的关系将被弱化。她表示，这种举动“可能成为移动运营商

失去客户控制的第一步，甚至导致运营商沦为营销能力提供商(commodity capacity provider)。”

Robin Bienenstock 预测，如果运营商拒绝补贴苹果 iPhone，iPhone 全球销量可能会下滑 12%。来源:2010-11-19 新浪科技

[返回目录](#)

市场跟踪篇

【数据参考】

第三季度手机游戏用户突破 1.2 亿

根据 EnfoDesk 易观智库产业数据库最新发布显示，第三季度中国手机游戏用户数量突破 1.2 亿，达到了 1.208 亿，环比增长 9.1%。手机游戏从 2010 年第二季度开始，整体市场规模开始进入相对较快的发展期，主要来源于以下两方面原因：移动互联网整体发展和通讯网络环境的改善，提高手机游戏用户数。中国移动、腾讯、斯凯等平台商逐步加大对手机游戏的重视程度，因此手机游戏市场目前已拥有更优良的推广渠道。同时，手机游戏内容和体验均有较高提升。来源:2010-11-19 解放日报

[返回目录](#)

报告称第二季度全球移动设备增长放缓

根据国际权威分析机构 Dell' Oro 的报告，全球移动设备市场的第三季度的增长率放缓，同比上涨 5%。

第三季度 5% 的增长率与之前几个季度相比下滑，第二季度增长率为 17%，第一季度为 14%。

不过，这种增长趋势符合设备厂商的预期，诺基亚西门子预测 2010 年市场增长放缓，阿尔卡特朗讯预计 2010 年的增长率在 0-5%。

爱立信以 33.7% 的市场份额继续保持市场领先地位，华为以 20.6% 的份额紧随其后，诺基亚西门子市场份额 19.8%，比二季度的 20.8% 略有下降。来源:2010-11-22 中国通信网

[返回目录](#)

统计数据称 73%联通 iPhone 4 用户来自中移动

“本人从下月开始启用新号码 186×××。”在过去的一个月时间里，在某啤酒企业担任市场总监的孙小菲(化名)已经多次接到朋友类似的换号短信，问到换号原因，其中有一多半都是因为办理了 iPhone4 合约计划。

抵御不了 iPhone4 的诱惑，“老移动”孙小菲终于也决定加入 186 的行列。不过，由于工作原因，她仍然保留了原来的 139 号码，成为“双枪族”(指同时拥有两部手机和两个号码的一批人)的一员。像孙小菲这样的用户正在迅速增加。

根据中国联通(00762.HK)公布的数据，10 月份，中国联通的 3G 新增用户达到历史新高 110.2 万。中国联通副总裁李刚昨天接受《第一财经日报》采访时透露，这 110.2 万的 3G 用户中，有 20%以上都是 iPhone4 用户，这还是在 iPhone4 缺货等多种因素影响下的结果。

根据联通规划，2010 年每月新增 3G 用户目标为 100 万，也就是说，在供货不成问题的前提下，iPhone 对联通 3G 新增用户量的贡献将达到 30%。

在中国联通发布 3G 战略之初，不管是 iPhone 捆绑销售计划，还是 3G 资费套餐的设计，都备受各方质疑，不过从目前的情况来看，质疑的声音有所消解。

在移动通信市场，长期处于“跟随”状态的中国联通，能否在 3G 时代一举超越？iPhone 能否成为联通实现超越的杀手锏？

更重要的是，当有一天 iPhone 的狂热逐渐退去，联通是否仍然有足够的底气去挑战中国移动？

iPhone 凶猛

“联通凶猛啊！”在中国移动市场部工作的小胡每次收到朋友更换 186 号码的短信，总忍不住这样感慨一句。据他介绍，中国移动已经明显感觉到用户流失的压力。

根据中国移动(00941.HK)公布的用户数，2010 年 10 月，移动新增用户数为 525.9 万，虽然用户增量仍然惊人，但增速已经受到影响。8 月的新增用户为 542.8 万，9 月为 540.1 万，10 月就只有 525.9 万。

中国联通 iPhone4 正式开卖是 9 月 25 日，10 月份正是用户增长最明显的时期。据李刚介绍，到目前为止，联通的 iPhone4 预约用户达到 60 多万，其中 iPhone4 的销量为 40 多万，仍然有 20 万的用户需求由于缺货而无法满足，另一方面，iPhone4 的预约用户正在以每天 8000~10000 的速度增加。

iPhone4 由于上市时间几乎与全球同步，又比 iPhone3GS 表现出更大的“杀伤力”。

李刚说，目前中国联通的 3G 用户总数为 1165.6 万，其中，iPhone 用户(包括 iPhone 3GS 和 iPhone4)占比接近 10%。按照李刚之前透露，iPhone4 目前的销量已经接近 50 万，也就是说，在短短 2 个月的时间里，iPhone4 用户数已经基本接近 iPhone 3GS 一年的用户数。

除了发布时间比苹果在美国发布 iPhone 3GS 晚了整整两年之外，iPhone 3GS 水货市场的泛滥也在一定程度上影响了“联通+iPhone”威力的发挥，而所有这些障碍都在 iPhone4 上一扫而光。

联通 iPhone4 的发布仅仅比苹果在美国的首次发布晚了几个月，由于 iPhone4 在全球范围的缺货，让国内的水货市场迟迟没有“繁荣”起来，这都给了联通充足的时间差，再加上 iPhone4 采用的是独特 1.8 伏电压的小卡，这让 iPhone4 对运营商的依赖性进一步增强。

“水货价格也已经被炒到很高了，还不如用接近的价格买联通的行货，反正还会以话费返还。”孙小菲这样解释购买联通 iPhone4，并成为 186 用户的原因。

可见，iPhone4 本身的强大魅力+联通的高额补贴共同促成了“联通 iPhone”组合的大放异彩。据李刚介绍，虽然苹果专卖店也在出售不包括话费补贴的 iPhone4 裸机，售价为 4999 元和 5999 元，比包含话费的合约价格便宜了 1000 元左右，但到目前为止，苹果专卖店只卖出了 1 万部左右的 iPhone4。

iPhone4 带给联通的不仅是高用户数，更重要的是实实在在的收入。根据联通中报，联通 GSM 2G 用户的 ARPU 值(每月每用户收入)为 39.8 元，3G 用户的平均 ARPU 值为 134 元，据李刚透露，“iPhone 用户的 ARPU 值比其他 3G 用户多一倍。”

也就是说，iPhone 用户的 ARPU 值高达 260 元左右。如果按照联通目前有大约 100 万 iPhone 用户估算，iPhone 给联通每月带来的收入约为 2.6 亿，全年就是 31.2 亿。联通通过 iPhone 争取过来的，正是历年来对移动利润贡献最大的高端用户。

移动的反扑

iPhone4 的强大威力终于让中国移动坐不住了，并展开了一系列的反击策略。从 11 月开始，中国移动开始为 iPhone4 用户提供免费的剪卡服务，并且在 10086 客服热线设置了专门的“iPhone 专席”，抢夺 iPhone 用户的态势明显。

在 iPhone3GS 时代，如果按照联通的销量为 50 万部计算，移动在 iPhone 上的优势仍然大于联通，因为根据不完全统计，当时中国水货市场的 iPhone 约为 200 万~300 万部，几乎都使用的是中国移动的网络。

但这种状态随着 iPhone4 的到来正在改变，这也可以解释为什么中国移动会如此高调反击联通 iPhone4。

一个被称作是来自苹果公司的统计数据显示，为了使用 iPhone4，从中国移动“叛逃”到中国联通的比例是 73%，其中约有 35%~38% 的用户，计划在 6 个月之内保持双网双号的状态。

该数据未获苹果官方证实，但李刚提供的证据一定程度上证明了该数据的可靠性。“用户办理 iPhone4 入网业务时，需要提供联络号码，根据我们统计，其中 80% 以上的联络号码属于竞争对手的。”李刚表示。

但用户使用 iPhone4 终端，采用中国移动号码，这种状况仍然存在。据李刚介绍，联通销售的 iPhone4 中，80% 以上都是机卡一体的，只有 30% 会换上其他运营商的手机卡，在 iPhone3GS 时代，这个比例为 70%。

为了防止中国移动“拉拢用户”的策略奏效，也为了防止渠道市场出现的“套机”现象，中国联通开始阻击，并决定从 12 月 1 日起，将新销售的 iPhone4 机身编号与手机号码绑定，一旦网络监测出机卡分离的现象，手机号码将被锁定。

网络质量不够完善仍然是影响用户加入 186 以及 iPhone 使用体验的一大障碍。李刚认为，如果跟竞争对手的 2G 网络相比，联通的 3G 网络还需要进一步完善，但跟 3G 网络相比，他引用苹果公司的报告指出，联通 3G 网络是所有与苹果合作的运营商网络中，质量最好的，甚至优于美国第一大运营商 AT&T。

是否联通的 3G 发展已经开始过度依赖 iPhone？“其实 iPhone 在联通 3G 用户中的比重也不算特别高，平均起来只有不到 10%，而按照全球其他与苹果合作的运营商的平均水平，这个比例大约在 17%。”李刚说。

一旦 iPhone 热潮消退，联通将如何保持 3G 用户的持续增长？上述移动市场部人士指出，联通目前的增长态势说明终端对用户的吸引力太大了。李刚并不否认这个说法，“终端是推动联通 3G 用户增长最重要的因素之一”。

不过，他更认为，iPhone 对联通最大的意义在于告诉了用户什么是 3G，并且提升了联通的品牌形象。据联通市场部副总经理宋丽梅介绍，在 iPhone 的带动下，联通的 2G 用户也增长明显。此外，联通正在发展其他更多的 3G 终端。

联通的这种做法将减少联通 3G 对 iPhone 的依赖，但联通对 iPhone 的高额补贴一定程度上帮助 iPhone 挤压了其他手机厂商的生存空间。

此外，如果撇除联通在 iPhone 上的补贴成本，支出与收益相抵之后的账恐怕不如表面上那么光鲜。更大的考验在于，通过 iPhone 的强大魅力而绑定用户 2 年，如果联通的网络和服务不能形成真正的竞争力，2 年之后，这些用户又将有多少继续在网呢？来源:2010-11-23 第一财经日报

[返回目录](#)

前 10 月通信电子设备引进技术 796 项 居行业首位

在 16 日举行的商务部例行新闻发布会上，新闻发言人姚坚表示，通信设备、计算机及其他电子设备制造业共引进技术 796 项，合同金额 50.0 亿美元，同比增长 50.3%，数量居全行业之首。

姚坚表示，1-10 月，全国共登记技术引进合同 8868 份，合同金额 209.2 亿美元，同比增长 23.9%。通信设备、计算机及其他电子设备制造业，交通运输设备制造业，电力和热力的生产和供应业是技术引进的重点行业。

具体来看，通信设备、计算机及其他电子设备制造业共引进技术 796 项，合同金额 50.0 亿美元，同比增长 50.3%，占全国技术引进合同总金额的 23.9%，位居全行业之首。交通运输设备制造业技术引进金额 29.7 亿美元，居第二位。电力、热力的生产和供应业技术引进金额 21.5 亿美元，居第三位。

据了解，近几年，通信设备等电子设备制造行业技术引进数量连续多年名列全行业前列。来源:2010-11-17 新浪科技

[返回目录](#)

1-7 月固话用户减 997 万户 九成多消费者不满月租

国家发展改革委根据北京市消费者协会的建议，提出两种固定电话基本月租费的调整方案，让市民隐约看到了调整固话月租费的一线曙光。

近几年来，民众期盼取消固话月租费的呼声从未间断，但电信企业一贯我行我素的霸王姿态，令广大消费者渐渐出现“维权疲劳”，信心受挫。

此次，国家发展改革委提出，将“指导电信企业在现有基础上，根据不同用户的需求特点，制定更多的灵活的资费方案。”通话量不同，固话月租费的收取标准和方式有所差异，但依然是“有条件”的“降低或免除”，依然是“天下没有免费的午餐”。

“九成多消费者对固话月租费不满”“2010 年 1 月到 7 月，全国固定电话用户累计减少 997.4 万户”……宁可流失大量用户，月租费却“一分也不能少”，电信企业如此“固执”的背后，是其作为垄断行业“一家独大”，拥有“我说咋就咋”的资本。

固话月租费到底该不该收？无论是“国际惯例说”“运营成本说”，还是“资源占用说”，统统是维护部门利益和垄断利益的借口。

比如“国际惯例说”，强调固话月租费是一项世界范围内的通用资费政策，遵循国际惯例再“正当”不过了。那么在很多国家，收取固话月租费采取人性化、

赚微利的原则，收取少量月租费，同时给予用户丰厚补偿。对此，我们怎么又不与国际接轨了呢？

再如“运营成本说”，就算月租费是用来补偿运营商的初建和维护成本，目前经营固定电话的平均成本已大幅下降，但固话月租费却“十年如一日”，价格畸高。

归根结底，巨额利润是收取固话月租费的目的所在。统计显示，截至2010年6月30日，中国电信固话用户为1.99亿户，以城市家庭20元月租费为标准计算，上半年月租费达238.8亿元，占中国电信上半年营业额的23.3%。成本低、收益高，如此合算的买卖电信企业怎会不做？来源:2010-11-23 深圳商报

[返回目录](#)

【市场反馈】

手机游戏市场规模增速下滑

易观国际分析师胡志辉今天发布报告称，2010年第3季度中国手机游戏用户数量突破1.2亿，达到了1.208亿，同期手机游戏市场规模达到9.175亿。但就市场规模对比来看，第三季度环比增长13.1%，相比较第二季度，增速下滑5.1%。

胡志辉还表示，易观国际分析师和多名手机游戏企业代表对于后市的预期看法普遍认为，第四季度增速还将下滑。

以下为报告主要内容：

从2010年已经过去的三个季度国内手机游戏行业整体来看，手游行业依旧处在较为高速的发展期间，我们的研究范围内的一批企业也都实现了营收上的新高。但就认为四季度预期增速上还将出现下滑的原因，易观国际(Analysys International)分析认为，主要是以下几点原因造成：

首先，电信运营商的短信代收三次确认影响手机单机游戏开发商向用户有效收到费。短信代收作为手机单机游戏的最为重要的收费方式，一直受到行业的接受。但也产生了相当多的负面影响，如用户容易误操作或者是被欺骗性内容诱导而付费，进而受到较高的投诉。而短信代收的三次确认，就是为了规避这类负面影响的方式。理想状态下，用户对于游戏认同，是付费的真实动因。但从国内用户环境的角度来看，将会出现比较多的用户认同但就想免费玩的现象。这是造成增速下滑的最为直接因素。

其次，从成熟市场的发展规律来看，获得市场认可的因素中，“产品为王”将逐步高于“渠道为王”的作用，而目前国内处在这样的转变期，出现波动

下行属于正常情况。目前各手机游戏开发商重视产品数量大于产品质量，同阶梯厂商，都并不明显，产品从类型和题材上皆存在较为严重同质化现象，不少手机游戏开发商盲目压缩游戏制作周期，甚至回购一些过期游戏重新包装进行二次发行，各手机游戏开发商之间尚未拉开较大差距。目前市场规模和用户规模增长速度满足不了市场预期，众多厂商收益受到影响后，进而造成新一轮的恶性循环。

另外，虽然手机游戏运营平台呈现多元化的利好趋势，但目前正处在调整期，市场出现观望现象。包括中国移动和腾讯、斯凯在内的平台商正在逐步加大对于手机游戏重视程度，包括从运营、营销上，也包括对结构进行优化。因此手机游戏市场相比较拥有更为优良的发行和推广渠道。但就短期时间来看，尤其是包括电信运营商在内的手机游戏平台商，正在对合作模式或者是政策的摸索和调整期，这对于已经习惯于依托于某一两个平台即可实现规模营收的手机游戏开发商来说，影响较大，部分开发商选择观望，等待模式和政策清晰。

最后，伴随移动终端和通讯网络的发展，对用户而言，意味着有更多手机娱乐方式的选择，这也是手机游戏增速下滑的原因之一。

结合以上分析，易观国际(Analysys International)认为中国手机游戏市场目前处在一个转变期，出现行业波动或对某些厂商来说会是阵痛，但对于整个行业来说未必是坏事。从预期市场规模和用户规模来看现在，手机游戏还是一个潜力巨大，尚待发掘的领域。手机游戏在未来一段时间依旧会保持手机应用娱乐先锋的地位，也会在模式上出现非常多的创新和新的发展趋势，手机网游对行业的贡献将会越来越大。来源:2010-11-17 新浪科技

[返回目录](#)

TD 手机平民化加速市场占位

11月11日，备受关注的中国移动600万部TD手机招标结果正式出炉，该招标结果与之前报道的有部分出入，12款中标机型全部为国产品牌，洋品牌无一入围。而洋品牌无缘此次招标的原因据知情人士透露，是因为此次中国移动给出的采购价格相当苛刻，虽然之前曾风传中国移动的TD集采对象为1500元以内TD-CMMA手机，但在实际招标价格却被锁定到千元以内。

业内人士指出，目前国内三大电信运营商都希望通过低价，迅速普及3G。之前中国联通已经推出多款千元以内的WCDMA终端，而中国电信近期又开始重点打造千元CDMA智能手机和全系列智能手机。相比之下，中国移动的TD终端明显匮乏。显而易见，中国移动选择在此时发力，是想借亚运东风，携低端TD手机之势，加速3G普及。

其实中国移动在很长一段时间对 TD 终端始终持谨慎和保守态度，很少大规模集采，仅有的几次集采总量均不超过数十万部。而且就定制、集采的这些 TD 手机来看，多数都是高端旗舰 TD 手机。中国移动定制策略一度走向了价格的极端。这既有 TD 终端自身因素，也有产业环境因素。此时的中国电信和中国联通已经依赖明星 3G 手机初步建立了 3G 品牌形象。中国移动也一度希望在明星机型领域跟上另外两大运营商的步伐。

但是还没有等到中国移动拿出杀手级 TD 手机，3G 终端市场就又产生了新的局面。

进入 2010 年，业界普遍认为，这个年份将是 3G 获得普及的一年，要普及 3G 决不能仅仅依靠几款明星机型，中低价位的 3G 手机才是普及 3G 市场的主力军。毫无疑问，这时，中低价位 3G 手机市场将成为各大厂商的竞争焦点。不幸的是，中国移动这次似乎又落在了后面。早在中国移动之前，另外两大运营商就已经在千元 3G 手机市场先行一步。

面对这种局面，中国移动当然不会束手待毙。9 月底，中国移动悄然抛出一张规模达 600 万部的 TD - CMMB 终端集采大单，瞬间激活沉寂已久的 TD 终端产业链。而招标结果显示，中标的 12 款机型均为国产品牌，这是因为诺基亚、摩托罗拉、三星、LG 等洋品牌的 TD 手机多数为 2000 多元以上，基本没有千元以下的 TD 手机，按照招标要求，甚至根本就无法参与招标。至此，中国移动竭力推动 TD 低端化的意图也就非常明显了。

调查显示，较高的 3G 手机价格是将不少消费者挡在 3G 大门之外的一个重要原因。虽然 3G 市场上不缺乏一些耀眼夺目的明星机型，也获得了商务人士的青睐，但它们普遍价格偏高，无法形成规模效应，如何迅速扩大市场成为中国 3G 最迫切需要解决的问题。目前，3G 网络的语音业务利用率比较低，只有大量低价 3G 手机出现，才能够使网络得到充分的应用，加速 3G 的普及。于是千元 TD 的概念自 2009 年年底就已浮出水面，这一价位的产品也将真正肩负带动 3G 普及的重任。

毫无疑问，中国移动推千元 3G，用意是在推动 3G 普及。中国移动在 2010 年上半年加速布局千元 TD 市场的步伐，重点布局千元 TD 市场，并倾斜资源打造有竞争力的千元 TD 手机，成为中国移动快速制胜的关键。国庆节前夕，中国移动启动了新一轮 TD 手机采购，计划采购 600 万部普及型 TD 手机。虽然之前曾风传中国移动的 TD 集采对象为 1500 元以内 TD - CMMB 手机，但在实际招标价格却被锁定到千元以内。比如，中兴通讯和酷派此次入围的均是入门级 3G 手机，中国移动的采购价都在 500 元左右。千元 3G 对争夺 2G 客户，确实是一记狠招，凸显了中国移动对庞大中低端用户争夺的决心。

业内人士分析，千元 3G 手机的上市意味着全民 3G 时代的到来，而全民 3G 时代的到来将真正促进中国 3G 产业的发展。相信随着 3G 手机的价格越来越便宜，功能越来越强大，3G 将切实走到每个老百姓的身边。

2009 年 1 月 7 日，中国移动、中国联通和中国电信拿到了梦寐以求的 3G 牌照，3G 之争也正式拉开序幕。一年多时间过去了，3G 的普及情况并不像运营商想象的那样乐观。来自工信部的统计数据显示，截至 2010 年 6 月底，中国 3G 客户为 2520 万。这一业绩，与工信部的预期有一定差距。究竟是什么原因影响了 3G 的普及呢？对此，工信部通信发展司司长张峰认为一是用户终端的问题；二是网络覆盖的问题；三是用户对业务模式的接受问题。

而从目前来讲，三大运营商 3G 网络建设陆续完成，3G 终端从高到低各个档次的产品也在不断丰富，剩下的似乎就只有不断的拓展新的业务模式以及如何让用户接受这些模式了，而作为拥有强大扩展能力的智能手机无疑将是更多 3G 业务的最佳承载平台。

智能手机要想真正获得普及，必须要解决的一个问题就是要进一步降低其价格，虽然中国的三大运营商都已经推出了千元智能 3G 手机的概念，但是真正在 1000 元左右的智能手机规模仍然有限，其低价格也大多依靠运营商的终端补贴。咨询公司埃森哲认为，智能手机价格只有下降到 600 至 1000 元之间，才会获得大规模的普及。

对此，通信专家表示，智能手机的发展肯定需要芯片厂商提供支持，而帮助智能手机价格下降则需要通过技术进步和创新来实现成本降低，人为的补贴和降价显然难以获得持续的发展。

而令我们欣喜的是，备受关注的千元智能 TD 手机方案目前也已经获得实质性进展。在北京举行的国际通信展上，基于瑞芯微芯片的 Android 系统的中端 TD 手机给我们带来了惊喜。首批基于联芯科技 1809 芯片的千元 Android 智能手机在 10 月底也已进行了入网检测，用户最快在 2011 年初就能看到这批所谓千元 TD 智能手机。

只有当 3G 智能手机如“旧时王谢堂前燕，飞入寻常百姓家”时，才意味着 3G 时代的真正到来。来源:2010-11-18 通信信息报

[返回目录](#)

通讯典范企业员工流失率低于 12%

中兴通讯、爱立信等通讯企业的 2010 典范企业员工流失率低于 12%，这是记者从人力资源服务商前程无忧近日发布的“2010 中国最佳人力资源典范企业”

雇主品牌报告得到的最新数据。本届评选共挑选了 100 家在人力资源战略规划、薪酬管理、绩效考评、员工培训等方面表现卓越的中国企业。包括 49 家外商独资企业、15 家合资企业、18 家民营企业和 18 家国有企业荣登榜单。

在典范企业，“雇主品牌”作为人才管理的一项战略，有专人负责推广，企业文化则成为雇主品牌的核心内涵。目前，雇主品牌推广还比较集中在高校，但是越来越多的企业开始在上下游客户和供应商中展示雇主品牌。

尽管行业不同，但 2010 典范企业的员工流失率均控制在 12% 以内，远低于前程无忧“2009 年中国 19 个行业的员工离职率平均为 15.9%”的调查结果。其中管理职位的流失率最低，其次为技术职位，基层员工的流失率最高。年龄上，“80 后”、“90 后”员工的离职率最高，但是比前程无忧“2009 年中国 19 个行业的 80 后员工离职率平均为 24.3%”要低得多。

典范企业的员工平均主动离职率为 8:1。前程无忧“2008 年中国 19 个行业的主动离职率平均为 16.3:1”。2010 典范企业评价自己在人才吸引和保留的能力时，认为企业文化的作用最大，企业的产品和服务品牌对人才的吸引也相当紧要，而薪酬列在第四位，通过雇主品牌实现企业降低人才管理成本的目标。

由于网络时代的一大特征是品牌消费，雇主品牌的传播对人才的流向影响重大。在大多数典范企业里，有专人负责雇主品牌的推广，其主要活动面向高校学生，这与典范企业主要通过招募大学毕业生充实基层岗位并从中培养企业未来领导人的策略契合。

雇主品牌关注内部满意度。多数典范企业持续进行一年一度的员工满意度调查，并将员工满意度作为人力资源管理者业绩目标。

由于 2010 年初发生多起员工关系方面的重大新闻事件，2010 典范企业已意识到企业的生产和采购行为会影响到下游供应商的员工关系，进而影响到采购方的雇主形象，正设法在上游客户和下游供应商方打造健康、负责和以人为本的雇主形象。来源:2010-11-17 北京商报

[返回目录](#)

调查显示 Android 用户更偏爱物理键盘

调查显示 Android 用户更偏爱物理键盘新浪科技讯 北京时间 11 月 18 日上午消息，美国移动广告公司 Mobclix 的最新调查显示，相对于触控屏而言，多数 Android 用户更喜欢物理键盘。这就意味着，像 Droid Pro 这样配备侧滑键盘的 Android 手机仍然有很大市场。

Mobclix 的报告要点如下：



- 60%的 Android 用户年龄不足 34 岁 ,另有 30%年龄介于 34 至 49 岁之间 ,老年人在 Android 用户中占比较小。

- 8%的 Android 用户是从 iPhone 用户转化过来的 , 45%是从传统手机转化而来的。

- 电子邮件仍然是 Android 上最热门的活动 ,使用率达到 37% ,其次是游戏 (21%)和地图(8%)。

- 只有 46%的 Android 用户更喜欢触摸屏 ,这表明物理键盘在 Android 手机中仍有很大市场。

- Android 用户用于应用内购买的花费是 iPhone 用户的七分之一。iPhone 用户人均安装 28 款应用 , Android 用户人均安装 17 款应用。

- Android 用户使用手机支付的可能性是其他智能手机用户的两倍。

- Android 平台的前三大热门游戏是《愤怒的小鸟》、《Solitaire》和《Jewels》。

本次调查于 2010 年 10 月进行 ,共涉及 1052 名美国 Mobclix 广告用户。来源:2010-11-18 新浪科技

[返回目录](#)

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

● 垂询及订阅请联系:

集团总机: (010) 6598-1925、6598-1897

E-mail: apptdc@apcsr.com

服务平台: (010) 6598-1925-602

E-mail: fuwu@apcsr.com



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