



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. 12. 01

亚太博宇
通信产业研究课题组
apptdc@apptdc.com

本期要点

■ 莫名其妙的电子“中邪”

总会遇上很多莫名其妙无法解释的事情。电子时代，这些怪事又总和电子产品有关，我将之统称为电子“中邪”事件。

■ 漫谈 iPhone4 的饥饿营销

从 9 月 25 日开始，备受期待的 iPhone4 终于在中国全面发售。联通和其销售伙伴苏宁电器在全国店面销售含 iPhone4 手机的合约计划，苹果公司在其 4 家零售店出售 iPhone4 裸机。恰逢中秋和国庆两大促销周之间，iPhone4 销售气势如虹，曾一度脱销。在苏宁电器的第一个小时销售中，平均每秒销售 2 台 iPhone4 手机。多家销售门店出现排队等候现象，黄牛党趁机入市推波助澜。最新的消息，苹果中国今天在官方网站公布最新的 iPhone4 购买须知，称每位顾客每天限购一台 iPhone4，并且需在线预订后才能到零售店购买。

■ 携号转网无力改变电信垄断困局

携号转网终于正式由文件变为现实。从 22 日起，天津、海南开始进行携号转网试点，除 TD 用户外，天津的移动、联通和电信用户可以互相转网，海南的用户只能从移动转网到电信和联通。

■ 联通的“艰难决定”别步 QQ 后尘

28 日，中国联通推出新的 iPhone4 用户协议，规定用户手机必须与卡和号码绑定，否则将会对其号码停机、对手机锁定。业内人士称联通引入 iPhone4 目的主要在于推广 3G 业务，未料其他运营商的“机卡分离”服务冲击其 iPhone4 销量，更打乱了其 3G 业务计划。

■ 发展手机支付从培养消费习惯入手

经过近两年的运营，3G 在中国得到了迅猛发展，基于 3G 的各种应用也逐渐走入人们的生活。其中，手机支付因其市场前景

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
莫名其妙的电子“中邪”	5
漫谈 iPhone4 的饥饿营销	6
携号转网无力改变电信垄断困局	8
联通的“艰难决定”别步 QQ 后尘	8
发展手机支付从培养消费习惯入手	10
产业环境篇	12
【政策监管】	12
运营商以 iPhone 捆绑用户与政策冲突	12
工信部张峰：TD 掉话率已经降至 0.28%	13
工信部：应不失时机地推进 TD-LTE 发展	13
【国内行业环境】	15
移动支付在摸索中前行	15
我国光通信市场产能过剩	17
国内企业优化专利质量迫在眉睫	18
无线宽带 2015 年将覆盖北京城乡	20
国内通信企业专利申请量显著提升	21
华为中兴专利申请量接近海外跨国公司水平	25
【国际行业环境】	25
美国有线电视用户数锐减	25
欧盟宽带网发展速度明显提高	26
澳大利亚公布国家宽带计划详情	27
印度禁止未婚女性用手机防止私奔	27
印度 2011 年 1 月可全国手机携号转网	28
美国 FCC 将升级 911 电话服务 支持短信和视频	28
运营竞争篇	29
【竞合场域】	29
三巨头 3G 用户均破千万	29
运营商联手家电业圈地物联网	30
三大运营商纷推自主操作系统促降 3G 门槛	32
三大运营商连推组合优惠 固话月租隐性消失	34
Android 在东亚击败塞班成最流行手机操作系统	35

增值业务服务商之忧：短期 3G 发展瓶颈在运营商	35
【中国移动】	36
中国移动 MM 业务或将登陆香港	36
中移动与浦发银行签战略合作协议	37
中国移动 3G 网络年底覆盖全部县城	38
中国移动北京公司联手市政交通一卡通	38
【中国电信】	39
北京电信借促销拉拢 3G 用户	39
电信翼机通进入企业推广阶段	40
中国电信合作自营两大方式推移动支付业务	40
电信 3G 手机月销量 120 万部 酷派三星华为居前三	41
【中国联通】	42
“沃商店”上市完善联通 3G 布局	42
中国人寿与联通结成战略合作伙伴	43
联通下月起限 iPhone 4 新用户转网	44
联通拟动刀下属企业改革：四大子公司将整合	45
受益 iPhone 4 联通 10 月 3G 用户增速超移动电信	46
制造跟踪篇	47
【中兴】	47
中兴 3 亿元进军股权投资	47
中兴创投基金募得 8.51 亿元	47
中兴新一批 763 名员工期权可开始兑现	49
中兴通讯牵头成立首个云计算标准工作组	49
中兴通讯研发双模准 4G 商用网络在港推出	50
【华为】	50
华为收购 4GRF 企业	51
华为发布云计算战略和解决方案	51
华为重回市场第二 或借 LTE 超越爱立信	52
【诺基亚】	54
诺基亚聘请前 Verizon 副总裁为首席营销官	54
【其他制造商】	54
摩托罗拉最早 2011 年 1 月分拆为二	55
服务增值篇	55
【趋势观察】	55

3G 终端高开低走趋势明显	55
3G2011 年井喷 LTE 加速研发	57
物联网是未来信息产业发展方向	59
分析称中国或成 iPhone 下一增长引擎	60
Android2011 年将成欧洲第一大智能手机平台	61
【移动增值服务】	62
中国电信大降国际漫游费	62
【网络增值服务】	62
移动推出黑莓个人业务	63
TD 网络利用率可提升至 20%	63
中移动四项措施缓解 TD 数据流量剧增压力	64
移动互联网商机凸显 众多厂商掘金手机增值服务	65
技术情报篇	66
【视频通信】	66
数字电视国家工程实验室启动	66
我国将组建广播电视网络公司管理三网融合业务	67
【电信网络】	68
LTE 为无线网络减负	68
无线互联技术获突破	68
TD-LTE 规模试验即将启动	69
LEP 加速英国宽带网络普及	69
4G 驱动 2011 年无线基础设施支出增长	70
CSL 推出全球首个商用 LTE/DC-HSPA+ 网络	71
首个 LTE 与 2G/3G 现网 IMS 语音电话打通	71
【终端】	72
联通版诺基亚 C7 正式上市	72
诺基亚发布高性价比 3G 手机	72
【运营支撑】	73
物联网期待成熟商业模式	73
中星-20A 通信广播卫星成功发射	75
市场跟踪篇	75
【数据参考】	75
手机销量增速小幅回升	75
十一五手机用户增 4.5 亿户	76

我国手机游戏用户突破 1.2 亿	76
我国固话用户将跌破 3 亿大关	79
前 10 月电信业主营收入增 6.6%	79
我国前四年电信业务收入年均增长 9.2%	80
我国前 10 月手机出口金额已达 352 亿美元	81
我国电话总数达 11.4 亿 移动电话用户 8.4 亿	81
2010 年三季度中国手机游戏用户数量突破 1.2 亿	82
研究称 2015 年全球固定宽带连接总量将达 7.2 亿	82
TD 入网许可终端有 565 款 2010 年将达 22.5 万基站	83
【市场反馈】	83
调查显示日本人最粘手机	84
智能手机登日本热门产品榜首	84
研究称智能手机成 IT 安全隐患	85
民间超大型资本财团无意进入电信业	85
报告称 WP7 应用普遍比 iPhone 和 Android 便宜	87

亚博聚焦

莫名其妙的电子“中邪”

总会遇上很多莫名其妙无法解释的事情。电子时代，这些怪事又总和电子产品有关，我将之统称为电子“中邪”事件。

最近，买了一个名牌无线网卡，但是用到家里的台式电脑上后，总是用不了，无线信号如鬼魅般飘来飘去，逮它不到。找无线运营商，没辙；找网卡制造商，无言以对；自己想办法，更似无头苍蝇般，把操作系统重装了还是不行。最后，找来一个在计算机行业纵横十多年的哥们，号称对于电脑无所不知，但是整了一个下午，两眼发花，招数使劲，仍然没用，咋办？哥们万般无奈下，顺手将网卡插到了一条 USB 连接线上，没想到，网卡居然正常运转了！哥们立马崩溃，大呼不可思议，称这是他十几年行业经验所无法解释的现象！

一次在外地，想用手机发送一封重要电子邮件，手机是名牌，平时上网很顺滑。但就在要发电邮时，却怎么也连接不上互联网了。情急之下，狂奔近一公里，找到了一间小网吧，才将邮件发送出去。跨出网吧门，再试手机上网，居然又恢复如常，崩溃不已……

深夜归家，乘电梯上楼，摁了关门键，可是电梯门在关闭至二分之一处时，却又突然打开，两门之间就好像有东西隔挡一般，于是又摁，又是如此，数分钟

之后，我依然无奈地停留在一楼，怎么回事，难道电梯坏了，要走楼梯？一股怒气都不知道该对谁发作，于是骂了一声粗话，没想到电梯居然被骂“醒”了，关门，上升，一切正常，再次深深地陷入了崩溃……

遇到不可知的自然现象，这是考验一个人思维水平的重要时刻——是迷信神秘莫测的“邪”，还是相信理性的科学，这是一个考验。同样是看月亮，苏东坡想到了梦幻般的天上宫阙，而伽利略想的却是造台望远镜，看看月亮上到底是什么样。

物理学“混沌”说告诉我们，一件极微小的事件，都会在经过一系列的过程之后，产生重大的结果。而我那些所谓的电子“中邪”事件，自然绝对不会真的是什么“邪力”所致，很可能只不过是受扰于当时的气温、湿度、磁场，或者是小小微尘……罢了。来源：2010-11-24 大洋网-广州日报

[返回目录](#)

漫谈 iPhone4 的饥饿营销

从9月25日开始，备受期待的 iPhone4 终于在中国全面发售。联通和其销售伙伴苏宁电器在全国店面销售含 iPhone4 手机的合约计划，苹果公司在其4家零售店出售 iPhone4 裸机。恰逢中秋和国庆两大促销周之间，iPhone4 销售气势如虹，曾一度脱销。在苏宁电器的第一个小时销售中，平均每秒销售2台 iPhone4 手机。多家销售门店出现排队等候现象，黄牛党趁机入市推波助澜。最新的消息，苹果中国今天在官方网站公布最新的 iPhone4 购买须知，称每位顾客每天限购一台 iPhone4，并且需在线预订后才能到零售店购买。

从这两周整个 iPhone4 销售情况来看，苹果公司又一次成功地在中国演绎了“饥饿营销”。所谓“饥饿营销”，是指商品提供者有意调低产量或供货量，以期达到调控供求关系、制造供不应求“假象”、维持商品较高售价或利润率的目的。西方经济学的“效用理论”（即消费者从对商品和服务的消费中所获得的满足感）认为，效用不同于物品的使用价值。使用价值是物品所固有的属性，由其物理或化学性质决定；而效用则是消费者的满足感，是一个心理概念，具有主观性。在特定的时间、地点、环境，某种产品或服务满足了消费者的特定需求和满足感，这种产品或服务的价值就会被极度放大，成为消费者追逐的目标。

这种现象和中国古代的一个民间传说十分相似。相传，明太祖朱元璋少时家贫，被迫到黄觉寺当了一名小和尚，四处化缘，历尽人间沧桑。有一次，他一连三日没讨到东西，又饿又气，在街上昏倒了，为一位路过的老婆婆救起带回家，将家里仅有的一块豆腐和一小撮菠菜，红根绿叶放在一起，浇上一碗剩粥一煮，

喂给朱元璋吃。朱元璋食后，精神大振，问老婆婆刚才吃的是什么，那老婆婆开玩笑说那叫“珍珠翡翠白玉汤”。后来，朱元璋当上了皇帝，尝尽了天下美味佳肴。突然有一天他生了病，什么也吃不下，于是便想起了当年在家乡乞讨时吃的“珍珠翡翠白玉汤”，当即下令遍访天下，找到那个老婆婆，请她再做一次同样的汤。但是当朱元璋品尝了同样原料同样方法做出来的汤后，觉得根本不好喝，再也没有当初哪种美味的感觉了。

通过几个月来各种媒体的介绍推介，国外相关产品的评论，还有苹果公司强大的品牌积累，现在的消费者针对 iPhone4，正处于“极度饥饿”的状态。无论 iPhone4 的具体功能和价值如何，他们都会义无反顾地加入到疯狂购买的人群中去，满足自己获得最新潮苹果产品的满足感。但是，“饥饿营销”的运作，不仅仅只是靠品牌的效果可以支持的。它的成功运作需要一整套完整市场操作手段和出色的产品支持。

从市场操作手段来讲，需要把握三个关键环节。一是创造心理共鸣，产品再好，也需要有消费者的认可与接受，拥有足够市场潜力，饥饿营销才会拥有施展的空间，否则一切徒劳无功。不断探究人的欲望，以求产品的功能性利益，品牌个性，组织品牌形象，自我表现，情感关系的打造要符合区域市场的心理，与消费者达成心理上的共鸣，这是“饥饿营销”运作根本中的根本；二是量力而行，厂家需根据自身的产品特性，人才资源，销售渠道，行销能力等量力而行，任何盲目的、自我膨胀的经济行为注定要以失败而告终。一味地高挂消费者的胃口，注定要消耗一些人的耐性，一旦突破其心理底线，猎物势必落入竞争对手的口中，这一环节应视为重中之重；三是审时度势，消费者的购买行为关键性因素经常发生不规则的变动，感情转移，冲动购买也是常有之事。因此，厂家需要密切监控市场动向，提高快速反应的机动性。

饥饿营销是一把双刃剑。剑用好了，可以使得原来就强势的品牌产生更大的附加值；用不好将会对其品牌造成伤害，从而降低其附加值。中国 3G 运营商的网络支持是否足够发挥 iPhone4 产品的功能？视频通话功能是否真正有实用价值？这些产品的特性都需要市场进行一段时间的检验，也是苹果公司从“饥饿营销”向“稳定营销”转化，形成产品长久竞争力的关键所在。这一口“珍珠翡翠白玉汤”是否喝起来一直都美味呢？我们对 iPhone4 的市场长期表现将密切关注。

本文作者介绍：解军，慧聪邓白氏研究 IT 事业部客户总监，清华大学理学学士，美国北卡莱罗纳大学 MBA，曾服务过联想、EPSON、佳能、浪潮、宝洁、中国工商银行等客户，在新产品营销、神秘客户访问和 B2B 调查方面有丰富的研究经验。来源：2010-11-24 慧聪网

[返回目录](#)

携号转网无力改变电信垄断困局

携号转网终于正式由文件变为现实。从 22 日起，天津、海南开始进行携号转网试点，除 TD 用户外，天津的移动、联通和电信用户可以互相转网，海南的用户只能从移动转网到电信和联通。

携号转网是指一家移动通信运营商用户无需改变自己的手机号码，就能转而选择另一家运营商，并享受后者提供的各种电信服务。换句话说，携号转网意味着手机号码与运营商的一一对应关系将被彻底弱化，139 开头的手机可以使用中国联通网络，而 130 开头的手机号码或许使用的是中国移动网络。

从海外电信市场竞争经验看，推出携号转网的短期市场积极意义非常明显，但是并不意味着长期移动通信市场竞争格局全面改观，不宜过于盲目夸大这一政策效果。从其他国家携号转网的具体实施情况来看，在该政策刚出台的一段时期，市场反应往往比较强烈，用户换网率可能会很高。但是在经过一段时间之后，市场格局就会再次回到相对稳定的状态，市场效应不会长期持续。

从理论上讲，携号转网确实有利于削弱主导运营商的优势地位，能够为市场弱者提供更大的发展空间，从而推动通信市场的整体发展。但是从实际操作看，携号转网只是不需要更换手机号码，并不意味着转换成本完全为零，比如转网客户原有存入的电话费将会被清零、办理转网需要时间和程序等。一般而言，用户转网短期内考虑的因素就是资费高低，所以转网往往先由强势运营商向弱势运营商转移，比如中国移动的资费普遍高于中国联通，所以会在短期出现用户流出的现象。但是这种流出并不意味着强弱运营商之间的竞争差距消失，长期而言运营商的服务水平等综合因素才是校正的关键，所以并不会出现企业地位的巨变。

携号转网业务能够优化移动运营商竞争，但是这并非是一个颠覆性的政策改变。从 3G 业务推出伊始，监管部门平衡市场竞争的行政意图就非常明显。这样的调控意图仿佛符合了扶弱抑强的民意，但实际上未必与市场逻辑相符合，至今中国联通也并未借此而能够与中国移动匹敌。

移动通信市场需要鼓励竞争效率提升，但并非简单地扶弱抑强。在我看来，政策的关键在于需要推行恩威并举，所谓恩就是全面开放市场准入，所谓威就是让《反垄断法》落到实处。强势企业若借势欺人，就会被法律制约。在这两方面政策作用之下，市场会自发找到最优的状态，而不用像携号转网一样小打小闹了。

来源：2010-11-24 人民网-江南时报

[返回目录](#)

联通的“艰难决定”别步 QQ 后尘

28 日，中国联通推出新的 iPhone4 用户协议，规定用户手机必须与卡和号码绑定，否则将会对其号码停机、对手机锁定。业内人士称联通引入 iPhone4 目的主要在于推广 3G 业务，未料其他运营商的“机卡分离”服务冲击其 iPhone4 销量，更打乱了其 3G 业务计划。

联通的“艰难决定”别步 QQ 后尘

众所周知，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 iPhone 手机唯一获授权的内地运营商。确实，正如联通方面所言，有黄牛将 iPhone4 合约计划拆包，把 iPhone4 手机高价售卖，号卡取出来低价抛售，造成了市场的混乱，而更改用户协议的目的，也在于抑制这种扰乱市场的行为。

可是我们不妨想一想，为什么现在出现大量黄牛“拆机”的非正常市场现象？还是因为垄断魅影。一方面，因为 iPhone 销售火爆，裸机似乎一直供不应求，另一方面，因为联通和苹果的合作，除苹果专卖店外，中国联通的营业厅、网上营业厅及中国联通指定的 iPhone 授权店才是购买 iPhone 终端的唯一合法渠道，这对于正规终端的“垄断”，使得消费者购机渠道很狭窄，而需求旺盛，如果从国外购机，海关税收又是一大门槛，这势必催生黄牛泛滥。而黄牛泛滥的结果很严重，一是推高 iPhone 裸机的价格，损害消费者利益，二是可能助推通信寡头间的恶性竞争，百害而无一利。

联通对于 iPhone 销售的垄断，其实很像 QQ 对于聊天工具的垄断。从商业伦理道德上看，作为企业而言，不应该仅仅为了自己的利益争斗，而忽视了消费者的利益，如果“服务用户”被弃之一旁，野蛮竞争，无疑是本末倒置，离开消费者支持，企业如何发展？另一方面，从市场规则上看，则需要从强化法律制度等入手，比如《反垄断法》如何发挥功用，如何畅通诉讼渠道、降低消费者诉讼成本。当然，对于主管部门而言，更不能袖手旁观，而应积极介入，寻求化解之道，维护消费者利益和良好的市场秩序。□ 丁洪先

联通的反击暴露社会契约精神的缺失

此次联通的动作，确实和 3Q 大战中腾讯的做法有着本质的不同，不可同日而语。更进一步说，联通推出这样的协议内容，也不过是被逼无奈之下的一种正常反应，是为了维护自身市场利益的正当手段。反倒是那些买了联通的优惠 iPhone4 手机，反过头来私自安装其他运营商号卡的消费者，明显违背了契约精神，其做法值得商榷。

一个基本的事实是，联通作为苹果公司 iPhone4 手机在大陆唯一的代理商，它的主要目的并不是卖手机，而是以手机为平台，推广自己的 3G 业务。为了 3G

业务更好地推广，联通公司对每部 iPhone4 手机都给予了高额的补贴，否则，手机用户要付出更多的钱，才能买到一部不绑定号卡的 iPhone4 手机。这就等于是说，我自己贴钱把手机低价卖给你，你买了手机以后，也就等于是接受了这样的合同条款。而很多消费者买回手机，却换卡使用，则明显是违背了当初的合同约定，触及到了联通的商业底线，损害了联通的权益，也就是违背了基本的契约精神。□ 秦春兰

iPhone 协议有些“鸡和鸡笼子”的味道

联通“变相强加”给客户的协议，明显是一个有关霸王条款式嫌疑的单方协议。“机”就是“机”，“卡”就是“卡”，这本质上是两码事，形象些比喻：就犹如消费者在市场上“买鸡”，商家非得给人家配备一个铁笼子那样。客户买了鸡，还必须使用你的鸡笼子是何道理？而且，如果一旦不使用你的鸡笼子了，要么就“锁笼子”、要么就停止“提供鸡食”，这凭的是什么呢？

公众也体谅此前联通方面，为了赢得苹果 iPhone 专营权时所付出的巨大努力。但市场经济的最大价值在于“自由竞争”而不是垄断。专营权需要保护，但为了保护专营权而逼迫客户必须使用你的“卡”，这恐怕已有违市场竞争实质。

从客户的理解和认知上，“鸡”就是“鸡”，买鸡时买不买笼子，是人家消费者自己的事，商家如此“绑定”，基本上就是对消费者自主选择权的不尊重。商业文明日益发达，竞争的手段千奇百怪，但商家在搞竞争和促销时应秉持一个原则，那就是千万别绑架客户。以一个更文明、更优质、更温馨的服务才能赢得公众。至于“鸡和鸡笼子”的关系，千万别强行“绑”在一起，“强扭的瓜不甜”，以强迫停机、锁机的手段来对付客户，只会丢掉人心。来源：2010-11-30 南方都市报

[返回目录](#)

发展手机支付从培养消费习惯入手

经过近两年的运营，3G 在中国得到了迅猛发展，基于 3G 的各种应用也逐渐走入人们的生活。其中，手机支付因其市场前景广阔、潜力巨大，成为运营商的关注重点之一。

三大运营商角力手机支付市场

根据国家“十二五”规划，在“十二五”期间，3G 网络、智能终端、云计算等信息技术的重点发展将为移动互联网的发展奠定重要基础。在此背景下，作为 3G 重要应用之一的手机支付，无疑将得到迅猛发展。

来自相关调查机构的数据也显示，手机支付市场“钱”景诱人、潜力无穷。数据显示，到 2013 年，全球移动支付的市场规模将达到惊人的近 9000 亿美元；根据艾瑞咨询的数据，2010 年中国手机支付市场交易规模将达 98 亿元，比 2009 年增长 308%。艾瑞预测，未来两年我国手机支付将迎来爆发式增长，2012 年交易规模将超过 1000 亿元；到 2013 年，中国手机支付用户数将达到 4.1 亿人。

如此诱人的市场潜力，再加上手机支付是一把提升用户粘性的利器，运营商自然纷纷投以重兵。

实际上，早在 3G 牌照发放之前，运营商就开始探索手机支付，但由于网络、技术、终端、政策等条件的限制，手机支付并未实现快速发展。如今，在 3G 网络的支撑下，随着技术的不断改进、终端的完善，以及政策的放开，三大运营商的手机支付业务都取得了一定发展。

中国电信基于天翼 3G 推出“翼支付”业务，得到广大用户的欢迎。同时，由旗下的号百公司运营的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；中国移动的手机支付用户已经超过 1000 万；中国联通则通过与各地金融机构合作等方式，将手机支付业务推向地级城市。

商业模式以及安全问题等制约手机支付发展

手机支付虽然前景诱人，但目前在国内颇有“叫好不叫座”的态势，究其原因，关键在于商业模式和安全性两大因素。

实际上，进军手机支付的不仅有运营商，还有银行金融机构、第三方支付企业。从目前来看，国内手机支付业务主要有以下模式，以移动运营商为运营主体，以银行为主体，以第三方服务商为主体，金融机构与移动运营商合作的模式。其中，尽管代表着“移动”的运营商和代表着“支付”的金融机构占据主导地位，但第三方支付企业也同样不容小觑。在政策不明朗的背景下，任何一种模式发展状况都可能影响到行业规范和标准的制定，并最终决定在产业链中的地位，因此，围绕着手机支付，各方在不断地进行着博弈，以期能在未来的商业模式中分一杯羹，但也正是由于商业模式的不确定，导致手机支付业务未能迅速形成规模。有业内人士指出，如果商业模式能够迅速确定，再经过一段时间的培养，未来几年内手机支付必然会进入井喷期。

此外，安全性则是困扰手机支付业务的又一大因素。一方面，从硬件角度来看，手机比银行卡更容易丢失。用户一旦丢失手机，无疑将有可能给用户带来比通常情况更严重的损失；另一方面，从软件角度来看，随着智能终端的不断完善，各种手机病毒也层出不穷。使用手机支付的用户，一般不会仅局限于这一应用，手机上网、下载也会成为其日常应用。在此情况下，一旦终端遭受手机病毒侵袭，那么用户的手机支付密码就有可能被恶意窃取，从而给用户带来巨大损失。

因此，在当前情况下，手机支付要想实现迅猛发展，还需要迈过商业模式和安全问题等几道坎。

发展手机支付从培养消费习惯入手

尽管从 2006 年开始，手机支付就已经引起了各方的关注，但时至今日，这一方便、快捷的业务仍然处于小范围试点的阶段。

有调查数据显示，在用户经常使用的手机应用中，手机支付仅占 3.9%，远远落后于手机阅读、手机游戏、手机邮箱等应用。同时，在使用手机支付的意愿方面，小额支付的支持率只有 40%，大额支付的比例则更低。究其原因，对用户而言，除了安全因素的考量外，消费习惯是关键所在。

手机支付是对人们日常消费习惯、支付习惯的一种创新和变革。从传统的现金支付到银行卡支付，再到网上支付，中国的金融机构下了不少功夫。如今，要让手机支付成为人们的支付习惯，不能一蹴而就，需要慢慢培养用户的消费习惯。

此外，从国外的经验来看，国外在发展手机支付方面，往往采取更换手机的方法，这不适用于中国的国情。在手机支付业务尚未获得用户认可的前提下，让用户更换手机无疑将使手机支付的发展雪上加霜。因此，这也要求运营商必须“放水养鱼”，从培养用户消费习惯入手，降低门槛，逐渐积累更多的用户，从而实现规模化，由此方能降低手机支付业务的发展成本，最终使这一实惠、便民的业务真正得到用户的认可和欢迎。来源：2010-11-25 通信信息报

[返回目录](#)

产业环境篇

【政策监管】

运营商以 iPhone 捆绑用户与政策冲突

《移动电话机定制管理办法》规定，“定制话机不得锁定网络，应允许消费者选择其他电信运营企业提供的同制式网络服务，并能实现基本的通信功能”。

周一，中国联通方面表示，市场上出现了一些办理中国联通 iPhone 4 合约计划后恶意拆包，高价售卖 iPhone 4 并低价抛售电话卡的情况。针对这种行为，联通有权对合约计划中的预存款进行冻结。（据 11 月 23 日《新京报》）

虽然在美国、日本、欧洲等国家和地区，苹果公司的签约运营商，如 AT&T 以及软银等，也通过软件加密等方式防止 iPhone 机卡分离，但就我国来说，工业和信息化部等主管部门对于捆绑用户的行为，是明令禁止的。据工业和信息化部 2010 年 4 月发布的《移动电话机定制管理办法》，该办法第二章第 11 条规

定，“定制话机不得锁定网络，应允许消费者选择其他电信运营企业提供的同制式网络服务，并能实现基本的通信功能”。也就是说，iPhone 合约用户拥有同时使用中国联通和中国移动 GSM 网络的权利。因为 iPhone4 不仅支持中国联通的 WCDMA，而且支持 GSM，中国联通无权将这些用户锁定在自己的 WCDMA 或者 GSM 网络中。

对 iPhone 这样的定制手机来说，合约计划用户等于是提前消费，当用户拿到手机时，已经提前预付了此后两年的部分话费支出。尽管合约中有用户必须将 iPhone 手机和中国联通配给的 SIM 卡捆绑使用的条款，但是该合约本身就与主管部门的《移动电话机定制管理办法》中的相关规定冲突，因此属于无效协议。

退一步讲，即使用户违约，按照合约计划，中国联通也只能在购机满一定时间后才能启动不再返还预存话费的条款，而无权随时冻结用户的预付款。况且“冻结话费”也不能由中国联通独自决定，应该由作为定制手机监管者的工业和信息化部参与监管。

以“冻结话费”为手段强迫用户“机卡合一”，不仅与相关文件冲突，而且与目前正在海南、天津等地试点的“携号入网”等政策有冲突。倘若中国联通开了捆绑定制手机用户的先河，国内运营商都循例而行，手机用户的选择权将何以存在，国内运营市场的有序、有效竞争将何以进行？来源：2010-11-24 新京报

[返回目录](#)

工信部张峰：TD 掉话率已经降至 0.28%

在今天举行的“2010 TD 网络创新研讨会”上，工信部通信发展司司长张峰在致辞时表示，到 2010 年 7 月份，TD 网络的掉话率已经降到 0.28%，TD 和 2G 切换成功率已经达到了 98.72%。

张峰表示，截至 2010 年前三季度，我国已累计建设 3G 基站 54.5 万个，到 9 月份，每月新增 3G 用户达到 387.6 万户。TD 基站总数达到 11.5 万，TD 用户已达到 1528 万户。到 2010 年年底，移动将完成三期扩容再建设 11 万个基站，将覆盖全国 339 个城市。

而在 TD 网络质量上，张峰表示，到 2010 年 7 月份，TD 网络的掉话率已经降到 0.28%，TD 和 2G 切换成功率已经达到了 98.72%。

张峰还透露，中国移动在政府管理、企业经营、市民服务等重点行业应用，已在全国 27 个地市通过 TD-SCDMA 无线城市建设开展网上政务办理、旅游信息查询等应用。来源：2010-11-25 新浪科技

[返回目录](#)

工信部：应不失时机地推进 TD-LTE 发展

在“第九届中国信息港论坛”上，工信部党组成员刘利华表示，继续推进 TD-SCDMA 研发和产业化，加大对芯片、终端等产业化薄弱环节的扶持力度，加快 3G 业务创新和推广应用，不失时机地推进 TD-LTE 的发展。

刘利华指出，从我国看，落实科学发展要求，加快转变发展方式，迫切需要把握新一轮科技和产业革命的重大机遇，发展信息通信基础设施，推进信息化与工业化深度融合，加快产业结构优化升级，增强发展的内生动力。

十七届五中全会把培育发展战略性新兴产业、全面提高信息化水平放在重要位置，对信息通信业提出新的更高的要求。刘利华称，我们要认真学习贯彻五中全会精神，深入落实科学发展观，以科学发展为主题、加快转变发展方式为主线，坚持走中国特色新型工业化道路，大力推进信息化与工业化融合，加快推进信息通信业创新转型步伐，不断推出新应用、新网络、新终端、新模式，为促进工业转型升级、经济社会科学发展做出新的贡献。”

对于进一步推进通信业创新转型、全面服务经济发展方式转变，刘利华提了四点意见：

第一、加快信息通信基础设施建设，不断增强服务经济社会发展的能力。要立足经济社会发展大局，加快构建宽带、融合、泛在、安全的新一代国家信息网络基础设施，有效满足各方面需求。一是加快 3G 和 TD-SCDMA 发展。二是推进农村通信发展和信息化建设。三是务实推进物联网发展。四是扎实推进电信网、广播电视网和互联网三网融合。

第二、坚持以市场需求为导向，进一步加强信息通信技术业务创新。技术创新是信息通信业的重要驱动力。坚持以市场需求为导向，整合利用各类资源，加快建设企业为主体、产学研用相结合的创新体系，推进信息通信技术、业务、服务和商业模式创新，提升自主创新能力。

抓好“新一代宽带无线移动通信”等国家重大科技专项的组织实施，依托新一代网络、整机装备的综合集成和重大先导性应用，加快新一代宽带无线移动通信、物联网、云计算等对产业发展带动性强的关键技术研发和产业化，突破关键核心技术，引领产业跨越式发展。继续推进 TD-SCDMA 研发和产业化，加大对芯片、终端等产业化薄弱环节的扶持力度，加快 3G 业务创新和推广应用，不失时机地推进 TD-LTE 的发展。

第三、推进信息化与工业化深度融合，全面提升经济社会信息化水平。要围绕科学发展的主题、加快转变发展方式的主线，科学制定信息化发展“十二五”规划，加强信息通信技术业务的研发和推广应用，推进信息化与工业化深度融合，

全面提升全社会信息化水平。发挥信息技术在绿色、低碳、智能、可持续发展中的作用，把信息网络技术应用作为技术改造的重要内容，贯穿到工业产品研发设计、生产制造、经验管理、物流营销等各个环节，改造提升传统产业，推进节能减排和环节保护。

推进信息通信技术创新及与其他技术的融合发展，催生新产品、新服务和新业态，加快移动互联网、电子商务、现代物流、信息服务、网络动漫等产业发展，全面提高生产性服务业信息化应用水平，培育新的增长点。大力推进社会信息化。深化电子政务应用，推进政务信息共享和业务协同。充分发挥各部门各领域积极性，加强协作合作，加快教育、医疗卫生、社会保障等民生领域信息化进程。

第四、坚持发展与管理并重，积极营造文明健康的网络环境。信息通信全行业要从全面建设小康社会、构建和谐社会的高度，深刻认识维护网络与信息安全的重要性、紧迫性，在加快互联网发展的同时，把网络与信息安全管理摆在更加突出的位置，坚持“两手抓”，发展与管理并重，做到以安全保发展、在发展中求安全，促进互联网的积极利用、科学发展、依法管理、确保安全，使之更好地造福于社会、造福于人民。来源：2010-11-30 中国通信网

[返回目录](#)

【国内行业环境】

移动支付在摸索中前行

2011年中国移动支付用户数将达到2.12亿户，同比增长44.2%，2012年用户数将达到2.86亿户，同比增长率将达到34.9%。面对如此巨大的市场，国内移动支付行业近年来风起云涌，通信运营商、银行、手机厂商、设备商纷纷介入，但从当前产业现实来看，依托网络购物的远程支付更受青睐，而现场支付则由于前期投入过高，而进展缓慢。

银行主导远程支付

成都摩宝网络科技有限公司是卫士通(002268)专门从事手机支付的控股子公司。2010年1月，摩宝网络与中国银联合作，在成都推出手机支付业务。用户通过购买一张符合中国银联手机支付标准的带智能芯片的SD卡，安装好摩宝网络提供的软件就可以实现水电气的生活缴费、信用卡还款、机票酒店预订、交通罚款缴纳等服务。

尽管目前公司在SD卡方面并没有利润，卫士通总工程师、摩宝网络公司总经理谭兴烈认为，随着未来产业链的成熟，一方面SD卡的价格应该会持续下降；另一方面，随着产业链的不断完善，用户会越来越习惯使用手机支付。

“高成本确实是阻碍其迅速发展的一个重要因素。”谭兴烈表示，在前期没有大量用户资源的时候，要做好移动互联网时代的手机支付，需要有移动互联网的电子商务业务做牵引、做支撑。

在韩国，信用卡公司在传统支付领域获 2.4% 的提成，而在手机支付领域，信用卡公司要拿出 1% 给手机制造商、0.3% 给运营商，自身获得余下的 1.1%，虽然比例下降，但是由于整个支付市场的交易量呈几何级数的增长，各方还是获得了较好的效益。但是，在当前国内的环境下，由于用户规模仍较小，各方利益也很难协调，在产业链上话语权不是很强的其他参与者很难实现盈利。

东兴证券研究员王玉泉认为，远程支付领域的实质是将非面对面的网上银行和网上购物搬到手机上，可以不受时空限制完成银行转账、还款、购物、缴费等功能，这个领域一直是银行的强项，未来会以银行为主导，而相关其它各方如果找准了市场定位，也将从巨大市场空间中获得发展。

电信是现场支付主力

在远程支付之外，现场支付则受到电信运营商的普遍重视。

中国联通相关人士日前透露，将于年底前在北京推出手机支付业务。在日前的高交会上，联通展出了与工行合作开发的现场支付应用，该应用采用基于 NFC 近场通信定制手机加 SWP-SIM 卡，将符合银行 PBOC 标准的金融 IC 卡集成到 SIM 卡中，是当前手机现场支付的主流解决方案。据悉，该项目是联通总部与工行中行战略合作框架协议下的手机现场支付试点，已在深圳和广州完成测试，即将推向市场。

在经历过 SIM-PASS(13.56MHz)与 RF-SIM(2.4GHz)的标准之争后，市场预计中国移动已经放弃了通过 2.4G 标准独家掌控整个支付产业链的想法。中国移动研究院高级项目主管黄更生曾明确表示，“中国移动选 2.4G 是经过很多前期的研究，但我们采用 2.4G 并不排斥 13.56MHz。”

中国移动集团公司董事长王建宙此前在接受中国证券报记者专访时谈到，中国移动参股浦发银行主要是为了大力发展手机支付业务，并以手机为载体来推动 B2C、C2C 等电子商务的发展。

与 2.4G 相比，13.56M 频率最大的优势在于，它被广泛应用在交通、金融、社保、加油、政府、市民卡等非接触卡片领域，产业链成熟度、技术成熟度、安全性得到了充分的证明，与社会上的各种应用兼容性更强，基本上无需对现有机具做改动，更容易部署。而 2.4G 则需要对交通机具、金融机具等重新建设，在部署上投入较大。

上下游有望共同获利

就目前而言，整个移动支付产业链很长，如果能够整合产业链资源，共同做大市场规模，则上下游有望共同获利。

整个移动支付产业链包括移动运营商、支付服务商(银行、银联)、应用提供商(公交公司、公共事业)、设备提供商(终端厂商、卡供应商、芯片提供商等)、系统集成商、终端商户等。

卡片提供商目前主要有恒宝股份、金邦达、黄石捷德、中钞、东信和平等 5 家公司。提供 POS 机厂商的公司主要有南天信息、证通电子、新大陆、拓维信息、高阳科技及中钞信用卡产业公司等 6 家公司。南天信息手机支付的 POS 机同时配备 2.4G 与 13.56M 两种读头，实现了对两种技术的兼容。

在支付平台方面，参与厂商主要是中兴通讯、拓维信息和卫士通。业界预计，如果中国移动全年手机支付交易规模为 60 亿元，按照 1.5% 的比例分成，则上述公司新增业务收入近 9000 万元。

资料链接

移动支付是全新的个人移动金融服务，将客户的手机号码与银行卡账号进行绑定，通过手机短信息、语音、刷手机等操作方式，为手机用户提供方便的个性化金融服务和快捷的支付渠道。

按照支付地点远近，移动支付可分为远程支付和现场支付，这两大类技术又有各种实现方式，这些方式各有优缺点。来源：2010-11-25 中国证券报-中证网

[返回目录](#)

我国光通信市场产能过剩

江苏亨通光电股份有限公司钱建林近日透露，未来五年将在光通信、铜缆通信及特种光缆等三方面重点出击，并将积极拓展海外市场。

三大重点发展方向

在昨日的“2010 年中国光通信发展与竞争力大会”上，江苏亨通光电总经理钱建林透露，未来五年将在光通信、铜缆通信及特种光缆如新能源、机车线、智能电网等三大方面进行重点发展。

江苏亨通光电股份有限公司 1993 年成立，并于 2005 上市。其主营业务为光纤光缆。

据了解，江苏亨通光电目前拥有一流的海缆专业人员，并建立了亨通光电产业园，其总经理钱建林强调，未来亨通光电将致力于提供整体解决方案，融合系列光缆产品，为客户提供高质量的全系列产品。

据悉，早在 10 月份 2010 年通信展上，江苏亨通光电即推出了 10 个系统解决方案，包括 FTTH、智能电网、轨道交通及新能源等综合解决方案。

积极拓展海外市场

作为光通信市场最具影响力的光纤光缆企业之一，江苏亨通光电开始向海外市场积极拓展，如南非、南美、东南亚、印度、菲律宾、泰国、乌克兰等发展中国家。对于这一拓展战略，钱建林认为，“所有的企业做到一定规模，下一步一定要做海外市场，这是必经之路。”

据钱建林介绍，2009 年，全球整体光通信市场需求量接近 1.6 亿，中国市场有近 8000 万的需求量，占全球 50%。因此，对于未来整个光通信市场，钱建林预期呈现两种不同的趋势。一是如印度等国外市场那样，中国的光通信市场在未来几年会有一个爆发性增长；但另一方面，按照目前中国的光纤使用量已达到顶峰，未来几年或呈下滑趋势，因此，光纤企业“只能走出去拓展海外市场”。

钱建林表示，目前国际上主要的光纤大企业基本集中在美国等发达国家，而发展中国家在光纤制造方面比较缺乏，因此未来亨通光电将会把发展目标定位在发展中国家，如东南亚、印度、泰国等新兴市场。

具体在海外市场的目标，钱建林透露，未来五年，将会从目前不到 10% 的出口量达到 30%，最后达到 50% 的出口。

另获悉，为了达到海外市场出口目标，江苏亨通光电还启动了海外高素质人才招聘活动，大规模搜罗海外人才。来源：2010-11-24 飞象网

[返回目录](#)

国内企业优化专利质量迫在眉睫

对于企业而言，凡是带来收入的都是资产，其中优质的专利更是一项优质的资产。2009 年，盈利绝大部分由专利授权费用构成的美国 InterDigital 公司年度税前利润率高达 45.99%，高通公司的税前利润率也达 27.47%，而同年电信设备巨头们的税前利润率只有 2%~9%。

专利也分伯仲

专利是一种对知识的法定垄断，但垄断不等于盈利，主要得看垄断的是什么。垄断了没人需要的东西，那等于白费气力；垄断了别人需要的东西，才是一种可盈利的垄断，所以并不是所有的专利都有价值，专利的价值取决于专利的质量。根据质量的高低，专利大致可划分为三类：关键专利、垃圾专利、专利垃圾。

关键专利就是确实能在产品中体现的专利。如果关键专利成为了产品通行标准的一部分，那么这些专利可称为标准专利。产品标准描述的内容一般又分为可

选择的部分”和“不可选择的部分”，“可选择的部分”通常是一些供实现者选择的选项，实现者可以避免不实现；如果专利所描述的内容是标准“不可选择的部分”，这部分必须实现而且无可替代，那么这样的专利就是基本专利。专利一旦成为基本专利就具备了极强的盈利能力，因为基本专利是开发该产品者必须接受的，InterDigital 和高通公司正是因为拥有了大量的基本专利而获得了强劲的盈利能力。

垃圾专利虽没有在实际产品中体现，但不是废物，仍有相当价值。垃圾专利往往是关键专利的基础，比如在研发过程中，先考虑了 A 方法对 A 申请了专利，但在研发过程中发现了 A 的问题并改进提出了更好的 B 和 C 方法，对 B 和 C 也申请了专利；最后经权衡，在产品中使用了 C，这样 A 和 B 并没有在实际产品中体现，可以算作垃圾专利，但若没有 A 和 B 的思考过程很难有最终关键专利 C 的产生。垃圾专利是研发过程的中间品或者副产品，反映了企业对于研发经验的积累，即使目前无直接市场价值，未来在其他研发任务里这部分资产仍可能会贡献收入。垃圾专利的另外一个价值就是避免被诉讼，比如甲公司使用了和乙公司的专利 A 很类似的技术，但甲同时申请了一个垃圾专利 B 做掩护，那么甲公司就可以相当程度地抑制乙公司对甲的侵权诉讼企图，因为很多情况下乙公司很难取证甲到底用的是 A 还是 B。

不同于垃圾专利，专利垃圾则完全是废物了，这类专利或者在逻辑上存在问题，或者在经验上不符合现实，但因为专利描述的专业性，导致非专业的审查人员很难看出这类专利的无效性。这类专利不是实际研发的中间品或者副产品，只是符合了专利的写作技巧和申请准则而已，没有任何实用价值，更不可能出现在任何产品中。专利垃圾或者是过低研发水准的结果，或者是不切实际的专利摊派而导致的凑数，或者是欺骗意图的产物(比如一些项目的欺骗性交差)。

优化专利比例是关键

企业优化专利资产，实质上就是要优化在研发部门生产的专利中，关键专利、垃圾专利、专利垃圾三者所占的比例。

对于关键专利，它的数量特别是基本专利的数量是企业综合研发实力的反映，需要企业较长期地研发投入和积累，不是短期突击投入就能一蹴而就的。在专利竞争中处于追赶地位的企业更要避免“大跃进”式专利赶超战略，要根据实际的研发水平确定重点突破方向，制定长期的专利竞争以及相应的研发支撑计划。“大跃进”花费的是宝贵的研发资源，贡献的只能是专利数量而不是基本专利。

对于专利垃圾，因为专利的研发、申请和维护费用不菲，所以专利垃圾已完全构成企业负资产(负债)，要坚决杜绝。当企业对研发部门进行了不切实际的专

利数量摊派，或者专利质量控制环节非常薄弱时，研发部门将源源不断地产生专利垃圾，吞噬研发投入，构成财务负担，甚至影响企业在业界的研发声誉。对专利进行提交前的内部质量控制是杜绝专利垃圾的有效方法，这个内控环节应该具备深厚的研发知识基础并独立于研发部门。同时，管理层在专利目标上也要实事求是，因为不切实际的专利摊派是产生专利垃圾的“激励因素”。

对于垃圾专利，大量撰写这类专利是企业知识产权竞争力由弱到强的必经之路，是研发过程中积累的经验 and 实力的载体，也是冲击基本专利的基础。很多日本企业非常重视知识产权，在研发中大量申请当时看来并没有被使用的专利，精心构建专利布局等待时机，一旦发现已申请的技术被其他公司使用，垃圾专利即可变成赚钱工具。但毕竟垃圾专利还不能在当前保护产品和带来现金流，所以对这类专利的数量和其财务负担需要综合考虑。一些中国企业容易把专利战略搞成企业的“形象工程”，往往着眼于追求绝对数量和年度增长率，轻视质量和布局，庞大的专利数量带来的是沉重的财务负担，而不是进可攻、退可守的优质专利资产。在实际的专利商战中，没有质量的数量是毫无用处的，以如此大的代价仅仅换取一些广告效应实在浪费太大。

电信产品在经历了价格竞争、产品竞争的阶段后，未来将必然进展到以专利竞争为主要手段的阶段，专利资产将成为未来企业间竞争的重要武器。海外设备巨头们为了扭转在价格竞争和产品竞争中的劣势，越来越倾向于尽快把竞争升级到专利竞争。当前，特别对于中国通信设备企业，通过优化专利资产质量来提高企业盈利能力，不仅事关重大，而且迫在眉睫。来源：2010-11-29 通信世界杂志

[返回目录](#)

无线宽带 2015 年将覆盖北京城乡

2012 年底，北京投资 1000 亿元建设的城市高速信息网络将建成，届时，家庭入户频宽超过 20 兆，企业最高可达 10 千兆。到 2015 年，全市统一建成物联基础网络，无线宽带覆盖城乡。这些都将是“智能北京”建设带来的新成果。

第 14 届京港洽谈会昨天下午举行“京港智能城市建设对接交流会”，北京向香港展示了“智能北京”建设现状及未来发展趋势，以及云计算、物联网等新兴技术和产业应用情况。7 个京港两地信息化合作专案在会上签约，金额达到 1.5 亿元。

据北京市经济和信息化委员会主任朱炎介绍，目前北京正在进入后工业时代，“智能北京”将给北京发展带来新的机遇，在信息基础设施方面，北京将实

现高速宽带入户到企、高清交互数字电视网络完成升级改造、无线宽带覆盖城乡、建成国内最好的三网融合信息网络。

据悉，北京目前正在研究制定《智能北京行动纲要》，内容涵盖包括智能交通、电子病历、远程医疗、智能家庭、网上工作等在内的 60 余个项目。北京将大力推广电子病历、远程医疗，实现 80% 以上的居民拥有标准统一的居民健康档案，1800 余家定点医院可持卡就医；建设可监控保障性住房全流程网络监管系统；推广智能电网；建设居家能源自动管理系统；智能家庭设备进入普通家庭；建立儿童安全保障服务系统；普及老年人远程看护和紧急事件响应系统。

未来，北京还将加快云计算、物联网等产业的规模化运作，培育 10 家具有国际影响力、营业收入超过 100 亿元的世界级信息企业，形成 10 至 20 家中小企业两化融合行业服务平台，到 2012 年，全市电子商务交易额将由现在的近 3000 亿元提升到 5000 亿元。来源：2010-11-25 北京晨报

[返回目录](#)

国内通信企业专利申请量显著提升

11 月 23 日，“第十二届信息技术领域专利态势发布会”在上海召开。“当今，加强技术创新和知识产权保护，仍是巩固和发展应对国际金融危机冲击，增强企业竞争力，推进产业结构调整和优化升级的重要支撑与保障。”工信部副部长奚国华在会上表示。

此次会议公布了我国 2010 年在信息技术领域的专利态势分析报告，同时，工业和信息化部电子信息司、软件服务业司、电子知识产权中心、电信研究院以及上海硅知识产权中心有关人士还在会上分别作了 OLED 行业、软件领域、RFID、通信行业以及物联网技术等产业内重点技术领域专利态势状况的报告。

值得一提的是，2010 年我国信息技术领域专利呈现持续积累态势，国内、国外在发明专利申请量上的差距已缩小到 4.8 万件，其中，华为、中兴等公司的企业专利申请量已经接近海外跨国公司。

观点：

“当前，我国经济由‘回升向好’向‘稳定增长’转变的态势已基本确定，我们应更加提倡信息技术创新，而知识产权正是创新发展的风向标。”

——工信部副部长 奚国华

奚国华：打击侵权和制售假冒伪劣是重点

众所周知，知识产权制度对增强产业自主创新能力、有效配置科技资源、促进创新成果产业化、提升产业整体竞争力具有重要作用。奚国华在会上强调，切

实有效地落实“打击侵犯知识产权和制售假冒伪劣商品专项行动”要求，是工信部近期加强行业知识产权保护的重点任务。

为此，工信部要求做好以下工作：一是以保护知识产权专项行动为重点，将年度行业知识产权战略推进计划与专项行动紧密结合，全面推进行业知识产权保护工作；二是积极发挥知识产权制度在改造提升制造业、培育发展战略性新兴产业中的作用；三是促进知识产权与技术标准修订工作的良性互动发展；四是尽快建立行业知识产权预警机制，加强对产业发展有重大影响的知识产权问题研究。

观点：

“一个制度的实施要与社会实践相结合，因此，我国知识产权制度的发展不能完全照搬国外的制度。”

——工信部科技司副司长 韩俊

韩俊：国内外形势仍趋复杂化

对于当前国际、国内知识产权的环境、形式，工信部科技司副司长韩俊在会上进行了解读。

他表示，当前在国际形势上，围绕知识产权的摩擦和冲突呈现常态化和复杂化趋势；在企业自身发展上，中国企业生产能力强而创新能力弱的局面还没有根本改观；公共服务环境上，技术创新体系存在脱节，行业信息交流平台有限。

针对以上问题，他同时宣布了工信部在知识产权领域下一步相应的工作重点：第一，研究制定《工业和信息化部关于实施行业知识产权战略的指导意见》；第二，鼓励知识产权创造，在重点技术领域实现关键技术和自主知识产权的突破；第三，引导企事业单位提升知识产权运用能力，促进科技成果转化应用；第四，加强行业知识产权保护，不断完善行业知识产权预警机制；第五，完善行业知识产权管理与服务，提高行业知识产权工作水平。

总体态势向好专利积累进一步加强

本次报告显示，截至2010年6月30日，我国信息技术领域专利申请量总量达到111.8万件，发明专利申请量超过76.7万件，实用新型专利申请量接近35.2万件，比2009年9月30日统计的总数增加了近13.3万件，其他分别增加8.7万件、4.6万件。这表明，我国信息技术领域专利积累得到进一步加强，全行业也将继续重视并不断加强对技术含量较高的发明专利的申请。

此外，内地各省区市发明专利申请量都有较大增长，专利申请量增长超过20%的省市达到8个，超过1万件的省市比2009年增加2个，其中，增长最快的四川省达到了27.4%的增长量，申请量最大的广东省增长速度也达到了20.8%。

在企业申请态势方面，内地企业的专利申请表现出明显的行业特征，在专利申请量排名前 10 位的企业中有 4 家以通信为主营业务的企业，而中兴、华为等企业专利申请总量增长都在 27.0% 以上。而值得关注的是，各跨国公司专利申请增长速度有较大差异，富士通增长最快，达到 56.9%，增长最少的 NEC 公司仅有 0.7%，总体呈现日韩企业继续领跑，并不断巩固和加强在华专利布局的局势。

从信息产业 9 大类技术领域看，2010 年信息材料与加工工艺发明比例最高，达到 85.98%。同时，广播与电视、计算机与自动化领域发明专利申请比例也增长较快，国内申请人研发能力不断提升。

软件领域：中国企业差距加大

“近年来，我国软件产业知识产权环境得到了进一步改善，信息产业业务相互渗透、‘两化’融合不断加强、新产品新业务的不断出现，都给软件产业知识产权发展带来了契机。”工信部软件司发言人表示。

在本次报告中也显示，我国软件知识产权法律法规体系不断完善，软件著作权保护、专利保护以及商标和商业秘密保护不断加强，良好的知识产权环不断促进软件产业的快速发展。在营造政策环境方面，2009 年，我国修订了《软件产品管理办法》，出台了《关于进一步加强软件企业认定和软件产品登记备案工作的通知》，据悉，新的鼓励软件行业发展的政策目前也正在制定中。

一方面，我国软件知识产权累积量显著增加，并在近 5 年内保持着稳定的增长趋势，但另一方面，在中国境内如操作系统、办公套件等软件专利申请仍以美国企业居多，中国企业差距较大。以操作系统在中国的专利申请情况分析为例，国外企业 IBM、三星、微软的专利优势明显，国内企业则以联想、中兴、华为的专利申请居多，且国内科研机构是重要的专利申请人。

RFID 技术：以政策促实力

我国政府一直高度重视 RFID 产业的发展，2008 年以来逐步形成了鼓励 RFID 技术研发和产业化的良好政策环境，其中包括，国家发改委《关于组织开展信息化试点工作的通知》，将 RFID 技术应用纳入国民经济和社会发展信息化“十一五”战略的重点；科技部发表《中国 RFID 技术政策白皮书》，863 计划 RFID 专项具体地给出了鼓励研发的方向等。

此次报告分析结果显示，总体上，RFID 技术全球专利布局提速，其中，美、日等强国占据主导地位。在 RFID 信息安全领域，仍然以美国独占鳌头，从专利的布局来看，国内对 RFID 技术的研发与应用更多集中在信用证等智能卡，道路交通与汽车收费及防盗系统、现金登记管理等领域，而全球在标签及标签芯片制造，RFID 通信传输技术、数据处理等领域有更多的应用。

工信部电子知识产权中心发言人表示：“总体来说，我国的 RFID 专利总量不多，其中又有相当一部分来自于科研机构、高等院校以及个人申请，这反映出在 RFID 技术领域，国内企业专利积累明显不足，若不尽快提高专利实力，产业化发展将面临较大知识产权风险。”

他认为，从发展空间来讲，RFID 领域尚有诸多关键技术未攻克，而且随着国内产业化应用领域的不断扩展，我国企业可利用良好的政策环境大力发展应用型技术，需要注意的就是在提升技术实力的同时要加强专利积累，防范知识产权风险。

通信行业：LTE“相关专利量”显著提升

对于通信行业而言，最显著的特征就是全球通信类专利公开量增长放缓，国内企业通信类专利申请量显著提升。其中，中国通信类专利公开量首次出现下滑趋势，而欧、日、韩的通信类专利公开量从 2007 年便开始呈现出下滑趋势。此外，中兴专利年度公开量首度超越了华为，华为公司则呈现出小幅下降趋势，与 2007 年相比下降了 7.8%。

报告还显示，我国企业在 LTE 领域的“相关专利量”显著提升，截至 2009 年底，全球共有 LTE 相关专利 3.2217 万个，其中华为、中兴分别排名第一、第三位，大唐移动排名 24 为。

工信部研究院知识产权中心高级分析师史兴东透露，截至 2008 年底，全球共有 WiMAX 相关专利 4180 件，我国相关专利约占总数的 16%，其中，华为、中兴分别排名第二、第四。截至 2010 年 7 月，共 17 家企业在 IEEE 被披露了 327 件专利，诺基亚、北电、摩托罗拉、法国电信、at&t 的专利量较大，但这 5 家企业均未加入 OPA(Open Patent Alliance，开放专利联盟)，WiMAX 发展道路上的专利开放问题依然没有解决。

物联网关键技术：重点关注商业转化

在物联网领域，本次报告主要阐述了对物联网关键技术(WSN、MEMS、RFID)的专利申请与授权情况。

截至 2010 年 10 月 25 日，WSN 技术美国授权专利共 2250 件，已公开专利申请共 1.284 万件，中国专利共 1963 件；MEMS 制造技术美国授权专利数量达 4411 件，公开专利申请量大 6648 件，已公开中国专利申请总量为 1799 件；RFID 技术美国授权专利共 4746 件，已公开专利申请公 1.248 万件，中国专利共 3212 件。

对此，上海硅知识产权交易中心发言人表示，经过对中美两国专利数据库的检索而知，物联网相关各技术领域美国专利远多于中国，而中国专利数量虽然保持增长趋势，但赶上国外的先进水平尚需时日。此外，该报告还表明，专利集中

度高，国外产业化程度高于国内，因此，国内企业应当重点关注专利技术成果的商业转化，避免被国外企业抢占技术制高点，继而受制于人。来源：2010-11-29 通信世界杂志

[返回目录](#)

华为中兴专利申请量接近海外跨国公司水平

工信部 24 日消息，工信部科技司发布的 2010 年信息技术领域专利态势报告显示，国内和国外申请人在我国所申请的信息技术领域专利数量差距已缩小到 4.8 万件。华为、中兴等公司的企业专利申请量已经接近海外跨国公司。

这份在“第十二届信息技术领域专利态势发布会”上发布的报告显示，在工业行业中，各产业专利申请状况与产业发展对发明创造的依存度和技术的更新换代速度密切相关。其中，电子信息产业专利积累继续保持快速增长态势，截至 6 月 30 日，信息技术领域专利申请总量达 111.8 万件，相比 2009 年统计数据，增长近 13.3 万件。

国内外发明专利申请量差距进一步缩小，已由 2007 年的相差 11.6 万件，缩小到 4.8 万件。

内地各省区市发明专利申请量有较大增长。从信息产业 9 大类技术领域看，2010 年信息材料与加工工艺发明比例最高，达 85.98%。广播与电视、计算机与自动化领域发明专利申请比例增长较快。来源：2010-11-25 中国证券报-中证网

[返回目录](#)

【国际行业环境】

美国有线电视用户数锐减

美国媒体与通讯行业顾问企业 SNL 卡根公司一项调查显示，美国有线电视用户数量第三季度大幅下滑。分析人士认为，网络电视兴起与经济萧条是有线电视用户流失的部分原因，但网络电视不会取代有线电视。

法新社 28 日援引 SNL 卡根公司公布的统计数据报道，美国有线电视运营商 2010 年第三季度减少 74.1 万用户。这是 SNL 卡根公司自 1980 年开始统计这一数据以来，有线电视用户流失最多的一次。将第二季度减少的 21.6 万用户计算在内，过去 6 个月，付费电视业务用户数量共缩水 2.3%，眼下用户总量约为 1 亿。

美国电信业分析师杰夫·卡根说，多种原因导致有线电视用户数量下降，包括不能“依菜单点菜”。

“为了提高每年的(用户)增长率，有线电视行业总是增加更多的频道，”卡根说，“然而，普通用户仍然只看原来的 10 个至 15 个频道。”按照他的说法，增加频道不会增加用户量，反而会推高订购费用。美国消费者多年来为收看有线电视支付高额费用是因为别无选择，而现在“情况正在改变”。

卡根说，卫星电视、网络电视的兴起为用户提供更多选择。“谷歌电视、苹果电视等新业务突然兴起，使我们离开传统的(有线)电视。”与传统有线电视相比，一些网络电视收费更低、收看时间更灵活。按照 SNL 卡根公司分析师奥吉尔森的说法，其他视频服务对有线电视的冲击“越来越无法忽视”。

但媒体巨头维亚康姆公司董事长兼首席执行官菲利普·多曼认为，网络电视有“自己的定位”，不会成为有线电视的“替代品”，而是作为有线电视的“补充”。

顾问企业弗兰克·N·马吉德公司上周公布的数据显示，只有 1% 的美国消费者因热衷于收看网络电视而退订有线电视，2.5% 的消费者仅用网络看电视。

法新社报道，多曼在最近一次公司财务会议上对金融分析师们说，在经济萧条背景下，能够维持眼下收视订购量已属“了不起”。

按照他的说法，随着经济复苏，美国有线电视用户数量有望再次增长。来源：2010-11-29 东方网-文汇报

[返回目录](#)

欧盟宽带网发展速度明显提高

欧盟委员会 25 日公布的数据显示，欧盟宽带网络目前无论在运行速度还是用户比例方面，都明显高于 2009 年同期水平。

根据欧盟委员会的数据，到 2010 年 7 月，欧盟 29% 的宽带网络运行速度至少每秒 10 兆，一年前这一比例是 15%；宽带网络的用户比例则上升到 25.6%，一年前这一比例是 23.9%，其中移动宽带用户比例增加较快，增幅达 45%。

欧盟委员会说，为适应高清电视或视频会议等要求，欧盟仍需要更加高速的宽带网络，因为数字显示，截止到 2010 年 7 月，只有 5% 的宽带网络的平均网速达到或高于每秒 30 兆，其中仅有 5% 的网络平均网速达到或高于每秒 100 兆。

根据欧盟未来 10 年互联网发展规划，欧盟将在 2013 年前实现基础宽带网络覆盖率达到 100%，到 2020 年，让所有人都能享受每秒 30 兆或更高网速带宽

的服务,使至少一半欧盟家庭的宽带网速达到每秒 100 兆以上。来源 :2010-11-27 科技日报

[返回目录](#)

澳大利亚公布国家宽带计划详情

NBN 公司(NBN Co。)预计,澳洲电讯(Telstra)参与澳大利亚国家宽带网络(NBN)项目,将为该项目节约 70 亿澳元(68.2 亿美元)建造成本。

澳大利亚政府首次公布的该项目确切数据为网络建造费 357 亿澳元(C114 注:约合 348 亿美元),其中大部分(271 亿澳元)将来自民众,其余由国营的 NBN 公司支付。而之前政府预计全国范围的光纤网络建设成本将高达 430 亿澳元。

未来 30 年,澳洲电讯将从 NBN 公司获得 140 亿澳元的现金。

作为与主要独立参议员尼克·色诺芬(Nick Xenophon)的交易,政府公布了国家宽带网络计划详情,以促使议会通过宽带立法。

规定分拆澳洲电讯(Telstra)的法案,有了色诺芬的支持可能在参议院通过。

NBN 公司计划在 12 月前就铜缆退役完成与澳洲电讯的谈判,打算 2011 年初开始网络试验。

政府计划在将澳洲电讯的零售部门从公司剥离出去时,为澳洲电讯的铜缆和基础设施支付 110 亿澳元,并要求它成为国家宽带网络的客户。来源 :2010-11-26 中国通信网

[返回目录](#)

印度禁止未婚女性用手机防止私奔

据“今日新闻网”25 日报道,印度北部一家地方法院近日公告,要求“城市内的未婚女子全面禁止携带手机”。据悉,此举是希望杜绝当地女子与不同种姓男性发生“超友谊关系”,避免他们相约私奔。

据报道,印度北方邦是该国人口最多的邦,也是最落后的地区之一。当地 2009 年至少有 23 对青年男女离家出走、私自在外结为夫妻。邦内巴利安村(Balyian)委员会经过讨论后发现,“这些男女都是通过手机沟通,策划私奔行动的”。

因此,当地法院决议,将全面禁止当地未婚女性携带手机,以免她们“越界”,与不同种姓的男性过从甚密,破坏印度教内的门当户对、同种姓联姻的传统。

报道称，由于印度教的种姓制度极为严格，不同种姓间不但不可一起进餐，也完全不相往来，更别说是联姻了。因此，有些家族为了维护声誉，不惜用谋杀的方式阻止跨种姓的恋爱。来源：2010-11-25 中国新闻网

[返回目录](#)

印度 2011 年 1 月可全国手机携号转网

印度已开通了再三延迟的携号转网(MNP，又称“移动号码可携”)业务，最初在哈里亚那邦(Haryana)罗塔克(Rohtak)推出，通信与信息技术部部长西巴尔(Kapil Sibal)表示。

他表示，手机携号转网业务将在 2011 年 1 月 20 日前扩展到整个印度。作为政府提高市场竞争度的持续努力，以及向用户提供更多选择，携号转网将成为重要一步。

剩下 21 个电信服务区域的网络将开始向携号转网环境迁移。为了有序迁移复杂的网络，每个剩下的服务地区将隔天一个个迁移。并将同时验证技术参数、排除可能产生的问题，以确保成功平滑过渡。2010 年 12 月底的假期将不会有迁移。

印度电信部秘书 R. Chandrashekar 表示，携号转网将提高服务供应商在业务质量、业务数量以及价格方面的竞争。

电信部将印度分为两大携号转网区域，每个区域包括 11 个电信服务区域。随后选出了每个区域的运营商。Syniverse Technologies 将运营区域 1 即印度北部和西部的携号专网业务，MNP Interconnection Telecom Solutions 则获得了区域 2 即印度东部和南部的运营牌照。

据尼尔森(Nielsen)2009 年的调查数据显示，一旦携号转网被引入市场，18% 的印度手机用户将更换其移动运营商。来源：2010-11-26 C114 中国通信网

[返回目录](#)

美国 FCC 将升级 911 电话服务 支持短信和视频

美国联邦通信委员会(以下简称“FCC”)将升级 911 紧急电话服务，使用户可以通过短信甚至手机视频向呼叫中心报告犯罪事件。

911 电话于 1968 年被设定为美国全国标准。911 呼叫中心每年会接听超过 2.3 亿个电话，其中约 70% 来自手机。FCC 上一次对 911 进行重要升级还是在 2001 年，当时 FCC 要求运营商能够通过 GPS 定位或基站定位确定呼叫者的位

置。2005 年左右，一些互联网电话公司被要求受理 911 电话，将电话转至合适的地区中心。

不过，911 系统仍然不能处理短信、彩信和流媒体视频，而这些信息对于事件处理者来说非常有帮助。此外，如果 911 系统能够处理此类信息，那么用户在报案时就不必担心被他人偷听，这在绑架和抢劫案件中很有用。

在周二发布的新闻稿中，FCC 指出，在类似弗吉尼亚理工大学枪击案的事件中，这样的现代化系统将起到作用。新闻稿称：“911 的技术局限带来了悲剧性的结局。在 2007 年弗吉尼亚理工大学校园枪击案中，学生和目击者尝试向 911 发送短信，但地区中心未能收到这些信息。如果信息能够畅通，事件处理者将可以更快到达现场，更好地掌控局面。”

FCC 还计划允许由传感器直接向 911 中心传送消息，这些传感器可以是化学探测传感器、报警系统、医疗设备，以及类似汽车中 On-Star 的系统。目前尚不清楚此次升级的资金将从何而来，也不清楚该系统是否将支持通过 Facebook 消息服务发送信息。来源：2010-11-24 新浪科技

[返回目录](#)

运营竞争篇

【竞合场域】

三巨头 3G 用户均破千万

3G 之争战果初显——截至 10 月底，三大运营商 3G 用户均破千万大关，中国联通借“苹果”东风成功抢镜。

工信部昨日公布数据显示：截至 2010 年 10 月底，随着中国电信 3G 用户达到 1000 万，中国移动 TD 用户达到 1698 万，中国联通 3G 用户达到 1166 万，目前我国三家电信企业的 3G 用户数均过千万。其中，除中国联通 10 月用户增长量环比微增外，移动、电信均有所下降。业界以为，借 iPhone 东风，中国联通的 3G 用户黏性开始体现。

具体运营数据显示：中国移动用户总数达 5.75 亿户，其中 TD 用户 10 月新增 170.2 万户，较 9 月的新增 186 万户略有下滑；3G 累计在网用户达到 1698.1 万户。中国联通表现抢眼，其 3G 用户 10 月共增长 110.2 万户，较 9 月的 104.3 万户增加约 6 万户，创历史新高；3G 用户总数累计达 1165.6 万户。中国电信月新增移动用户 253 万户，相较上月的新增 304 万户有所下滑。

业内人士以为,从 10 月新增用户量来看,联通借苹果 iPhone 强大的号召力,已经在争取客户上开始显现优势。此外,随着联通“沃商店”在本月开通,有消息称其未来也将为 iPhone 提供应用程序服务。

长江证券在报告中指出,在后续 iPhone 4 货源充足的情况下,其 3G 用户还将存在更大增长空间。

中金公司分析师陈昊飞也认为,中国联通的战略优势正在显现。

截至 10 月底,我国 3G 用户累计达 3864 万户,同比增长 295.7%。

尽管中国联通 3G 用户增势向好,但 TD 用户数量在 3G 用户中仍具备绝对优势,其占比高达 43.9%。来源:2010-11-25 中国证券网-上海证券报

[返回目录](#)

运营商联手家电业圈地物联网

与物联网发生“感情纠葛”的企业越来越多,凭借着向信息服务商转型的共同信念,电信运营商与家电厂商“会师”在十字路口。月初,中国电信与海尔签订“E-store 项目”战略合作协议,确定了 2011 年“从网络应用到终端销售的全方位合作”。随后,中国联通与美的电器签署战略合作框架协议,根据协议,双方将在组网电路、智能家居、移动办公、市场营销等方面展开战略合作。

发力物联网抢占万亿级市场

物联网是全球公认的继计算机、互联网与移动通信网之后的世界信息产业又一次新的信息化浪潮,而咨询机构也非常“给力”,甚至有观点认为物联网是下一个万亿级的通信业务。

赛迪顾问的研究显示,中国物联网产业在公众业务领域以及平安家居、电力安全、公共安全、健康监测、智能交通、重要区域防入侵、环保等诸多领域的市场规模均超过百亿甚至千亿元,2010 年中国物联网产业市场规模将达到 2000 亿元,至 2015 年,中国物联网整体市场规模将达到 7500 亿元,年复合增长率超过 30%,市场前景将远远超过计算机、互联网、移动通信等市场。

无锡物联网中心的建立,拉开了物联网发展的序幕。三大运营商不约而同地“进驻”,并纷纷参与国内外各种标准组织,积极开展与相关设备厂商的合作。

粗略统计,目前中国电信已经推出了 300 多个全国性的物联网应用,包括平安 e 家、家庭信息机、客运车辆调度与监控应用、污染源在线监控等。

此外,中国电信还搭建了物联网整体性架构平台,包括终端层、M2M 的平台以及与一些行业应用共同开发的应用程序。据悉,该平台已经上线测试。

中国移动已在 31 个省市开通了 M2M 物联网应用，布置全国物联网终端数已超过 400 万，年均增长超过 80%。

作为最后一家开启 3G 试商用的运营商，中国联通新确立了成为“信息生活的创新服务领导者”的企业战略愿景。在物联网领域，中国联通正致力于通过开拓重点应用，如智能汽车、智能家居等带动整个物联网业务的发展。

积极合作主导产业价值链

物联网发展潜力非常可观，对于电信运营商本身也有着巨大的促进作用。首先，物联网的发展将把电信运营商的业务领域从传统的语音通信领域拓展到物与物、人与物的通信，这将大大增加通信的需求，无疑是电信运营商未来重要的赢利点。同时，物联网面对的是更广泛的行业应用，它可以帮助运营商纵深切入行业用户领域，促进工业化与信息化的融合，实现与企业的共赢。

中关村物联网产业联盟秘书长张建宁指出，物联网的传感技术最终还是要通过无线方式来传播，未来物联网的最大利益主是电信运营商。

既然如此，电信运营商应该在物联网产业发展中承担更重要的角色，甚至应起到主导作用。

工信部电信研究院通信标准研究所总工程师续合元认为，之前国内对物联网的研究都是根据不同的需求而进行零散的研究，没有整体系统端到端的研究，而电信运营商的介入，正好补了这一空白。

中国三星经济研究院王献义认为，作为产业链上的一环，电信运营商的核心竞争力在传输网络这一层，但是又不能局限在管道的角色上。王献义表示，物联网本质依然是网络，电信运营商能够控制价值链；电信运营商可以立足传输网络与传感网络和应用网络开展产业合作，并借助物联网与 3G 网络结合的机遇在产业链中占据更加重要的位置。

因此，发挥物联网的主导作用，电信运营商必须积极建立合作共赢关系，并选择智能电网、智能交通、智能物流、精细化农牧业、环境保护、公共安全、智能医疗、智能家居等具有重大经济社会效益和示范效应、技术产业带动作用强、关联性高的重点领域开展物联网先导应用示范，推动商业模式和体制机制的创新突破。

在前期的市场布局上，电信运营商已经不仅仅关注提供“管道”服务。中国电信、中国联通分别牵手家电厂商海尔和美的，标志着电信运营商走出聚合产业链关键性的一步。业内人士表示，双方合作是否能够取得共赢，关键还是看电信运营商能够提供什么样的服务。

稳扎稳打是关键

2010年以来，各地各行业对物联网的发展热情就一直居高不下，并大有一哄而上之架势。对此，工信部科技司司长闻库参加全球物联网产业发展(上海)论坛时泼出“冷水”：我国物联网产业具有万亿级的市场潜力，但要实现还需要较长时间。

闻库指出，目前主要有三大问题制约物联网产业迅速发展，一是核心技术仍在发展；二是相关技术体制与产品接口大多未实现标准化；三是应用成本居高不下。

欧盟网络企业和RFID司物联网总监彼得·福赖斯预计，物联网会在2015年到2020年间开始落地，但短期内很难明显看到对经济的刺激效果。

中国物联网研究发展中心主任王汇联进一步表示，各行业和企业物联网的占位和布局上，应该要从长计议、冷静布局、扎实推进。

对运营商而言，其在物联网产业发展中所起的龙头作用任重道远。很多时候，物联网被视作3G时代最重要的应用之一，但电信运营商目前对3G尤其是TD-SCDMA发展实际进程的推动力却差强人意。因此，务实做好眼下3G网络建设和用户服务，力争3G服务先行，引领中国3G迈向国际化水准，无疑是运营商加速物联网的推进工作的首要条件。

同时，物联网产业的标准化是克服物联网产业发展障碍和降低成本的关键，运营商应该重视标准的建立、推广以及产品测试工作，并将海外电信运营商的发展经验与中国实际情况相结合，探索符合自身物联网市场发展之路。

运营商在物联网上的争夺刚刚开始。纵观现状，物联网发展面临诸多瓶颈。物联网需要政府支持和协助，更需要电信运营商的投入和坚持。来源：2010-11-25通信信息报

[返回目录](#)

三大运营商纷推自主操作系统促降3G门槛

没有iPhone是不行的，但只有iPhone也是万万不行的。靠iPhone饮得3G头啖汤后，中国联通潜伏已久的自主开放操作系统平台——UPhone计划浮出水面。

中国联通技术部总经理张智江日前透露，联通将于本月推出首批自主开发操作系统平台的UPhone终端，12月将推出第二批UPhone手机，此后便是UPhone手机大规模上市。

此外，联通UPhone开发者社区及应用下载平台也将于下周二(11月30日)正式发布。

据透露，联通的策略是，以 iPhone 绑定中高端用户，用 UPhone 吸纳中低端用户。预计 U Phone 手机售价约在一千至两千元左右。

一年前，中国移动 O Phone 平台轰轰烈烈上市，这是全球首个由运营商主导研发的智能移动终端软件平台，但市场表现难言出色；联通 U phone 能让消费者产生掏钱包的冲动么？

另有消息称，中国电信也在酝酿内置电信业务的自主操作系统 CPhone。

联通“自造”UPhone 计划出水

一边是 iPhone4 大卖且断货的“痛并快乐着”；另一边，联通“自造”的 U Phone 即将登场。

中国联通技术部总经理张智江表示，中国联通自主打造的智能手机 U phone 终端将在 2010 年年底规模上市。目前确定的合作厂家有华为、中兴、天宇和英华达。

U phone 手机是基于中国联通自主开发的操作系统平台 U niplus，该平台由谷歌 Android 操作系统进行二次开发而成。据悉，联通将在本月推出首批 U phone 终端，12 月将推出第二批。

联通 U Phone 开发者社区及应用下载平台也将于本月 30 日正式发布，初期主要是免费和超低资费业务，博眼球，赚人气。

“中国联通肯定会投入大量人力物力，以及战略决策来支持 U Phone 的业务。”中国联通技术部标准管理处处长顾旻霞并不讳言集团将大力推广 U Phone。

她表示，依靠手机开发厂商做智能手机开发成本高、周期长，而全球知名智能手机厂家有其全球战略，不一定能够完全按照联通的要求出品。“我们在业务开发方面很大程度上是依赖于他们平台的发展，这样就受制于发展，并且我们有大量存量用户，希望面对同一个运营商时，提供同一个平台，有同样的服务。”

在顾旻霞看来，U Phone 平台与中移动 O Phone 平台的最大区别，在于“中间件”是开放的形态——U Phone 操作系统可以适用其他操作系统，因此就避免了给其他手机厂家、平台厂家、应用开发商增加复杂性。“我希望我们应用商店可以支持移动 O Phone、iPhone，所有操作系统手机。”

顾同时强调，U Phone 是一个全市场战略产品，既可以占领商务市场，也可以占领大众消费市场。

但因联通已有 iPhone 作为主推的高端产品，料想 U phone 初级阶段将主推中低端手机，通过对中低端用户的吸纳，让其 3G 用户数得以快速成长——截至 9 月 30 日，中国联通 3G 用户累计达 1055.4 万户，增速平稳。

X Phone 林立

iPhone、联想的乐Phone、谷歌的G Phone、联通即将推出的UPhone，加上移动2009年推出的OPhone，中国市场已是XPhone林立，多元竞争格局已然呈现。

在三大运营商中，中国移动2009年推出了自有操作系统OMS，并推出了多款OPhone手机，摩托罗拉、三星、LG、多普达、联想、酷派等厂家均参与其中。有消息称，移动仅为推广OPhone高端手机酷派8910，就投入了千万级的广告费。

就目前而言，中国移动OPhone难言成功——联想忙着推自己的乐Phone，摩托罗拉把宝押在了Android手机上，“主要是OPhone本身不够成熟，终端厂商不愿意单独开发；另一方面，OPhone的效应需要大量用户支持才可能显现出来，但是用户对OPhone认知度并不高。”有分析人士指出。

与移动推出的OPhone手机非常相似，都是运营商自主研发的全新操作系统，UPhone也是基于谷歌Android开放平台，并且同样内置软件商店。作为OPhone的跟随者，UPhone前景会光明吗？

易观国际最新报告指出，Uphone的推出使得电信运营商操作系统和终端方面的布局竞争力度进一步加大，运营商通过自身深度参与产业将3G使用门槛降低，为将来把控产业链话语权打下坚实基础。

“无论市场空间如何，中国联通在终端及操作系统层面进行布局都是明智之举，未来的移动互联网是一个开放的过程，而iPhone的定位只面向部分高端用户，无论从规模效应还是从社会效应，都必须通过一些补充工作，才能真正有效满足中国联通的发展需求。”来源：2010-11-24 南方都市报

[返回目录](#)

三大运营商连推组合优惠 固话月租隐性消失

取消或大幅减少固话月租成为近日热点话题。记者了解到，近期三大运营商均推出了针对家庭用户的优惠政策，其中联通、电信都有“宽带+手机+固话”的套餐面世，固话月租在这些套餐中已经“消失”。

记者从北京联通获悉，联通上个月刚刚推出了“宽带+固话+2G手机”的全能套餐，免除套餐内固话、手机月租费用。北京联通相关负责人表示，公司推出将固话、宽带与手机服务合三为一的“全能”套餐，免除套餐内固话、手机月租费。

例如，用户购买 2M 的 168 元全能套餐，一次性购买 10 个月可以上 12 个月的网，同时实现套餐内互拨免费，固话、手机零月租。此外，所有选择“全能套餐”的用户，国内直播长途费用(不含港澳台)按 0.2 元/分钟的优惠资费计算。

相比之下，电信目前的 2M 宽带每月费用为 168 元，包年的话可以赠送每月 300 分钟的通话时长。用户可以选择绑定一部固话及一部手机，只要总体通话不超过 300 分钟都在赠送之列。

移动由于和铁通的整合正在进行，相关“组合”优惠还没有延伸到固话领域。不过最近在武汉市场，当地的移动公司推出的一款套餐格外吸引用户，消费者预存 917 元，就可以得到“900 元移动话费+2M 铁通宽带包年”，该宽带包年也被戏称为“白菜价”。

昨日，记者咨询北京铁通获悉，北京地区并没有那么低的资费，比如 2M 的宽带用户，目前执行的是每月 128 元的资费，包年的话可以优惠至 1296 元。不过，北京铁通尚没有赠送话费的举措。来源：2010-11-30 新京报

[返回目录](#)

Android 在东亚击败塞班成最流行手机操作系统

市场研究公司 GfK23 日表示，在东亚市场，谷歌的 Android 操作系统在第三季度超越了诺基亚的塞班(Symbian)，成最受欢迎的智能手机操作系统。

随着手机有望超过电脑成为最常用的上网设备，Android 操作系统的手机越来越受欢迎。包括宏达电(HTC)和三星在内的很多厂商都在生产 Android 手机。

Android 操作系统对手机厂商是免费的，自两年前推出以来，该操作系统经历了迅猛的发展。

第三季度，Android 的全球使用量排名第二，击败了苹果的 iPhone 和 RIM 的操作系统，但仍落后于塞班操作系统。

GfK 的调查涵盖了香港、澳门、韩国、台湾、印尼、柬埔寨、马来西亚、菲律宾、新加坡、泰国和越南。

英国咨询机构 CCS Insight 研究主管本·伍德(Ben Wood)表示，谷歌在亚洲的成功并不局限于此项调查所涉及的地区。

伍德说：“我们注意到，印度的低价 Android 手机增长迅速，而中国移动基于 Android 的 oPhone 操作系统势头也很强劲。”来源：2010-11-24 新浪科技

[返回目录](#)

增值业务服务商之忧：短期 3G 发展瓶颈在运营商

3G 建设为移动互联网发展带来机遇。国内 3G 网络的升级建设，带来了移动通信产业链上从设备、终端、销售至增值服务各个环节的大发展。2009-2011 年，3G 网络将逐步建设完成，网络体验逐步改善，而移动增值服务处于产业链受益的末端，未来将迎来 3 年的高速发展。而整个移动互联网行业将面临未来 10 年的高速发展机遇。

我们认为，目前移动增值业务发展的瓶颈在运营商。2G 时代，移动运营商掌控了所有的用户，是整条产业链中唯一能够接触到终端客户的环节，SP(增值业务服务提供商)、CP(增值业务内容提供商)和 TP(增值业务技术提供商)均需通过移动运营商才能为客户提供增值业务。

移动运营商对移动增值业务产业链具有很强的控制能力，为 SP 厂商提供了业务支付通道、产品展示及推广平台等，将用户牢牢掌控在手中。然而，运营商对产业链的粗放式管理，也造成了 SP 厂商良莠不齐、个体差异较大的问题。移动增值业务产业链因而形成了“一放就乱、一抓就死”的现象，成为移动增值业务发展的瓶颈。

移动互联网时代来到，市场参与者增加，增值业务产业瓶颈已被打开。2G 时代，移动运营商的代收费业务是增值服务商的唯一收费通道；3G 时代，网络带宽成本的下降使得互联网的部分商业模式得以进入到移动网络。终端厂商和互联网公司纷纷进入移动互联网领域，为 SP、CP 厂商提供更多接触终端用户的平台及支付途径。苹果公司的 AppStore 模式带来了 SP 及 CP 同终端用户交流的新的途径，而国内支付宝和腾讯的 Q 币等则为增值服务商提供了运营商之外的其他小额收费通道，从而打开了增值业务产业链的瓶颈。

此外，我们分析，由于对带宽要求较少，手机游戏业务是 3G 建设初期发展速度最快的业务，前景广阔。3G 网络建设的改善及智能终端的普及带来手机游戏业务的高速发展，未来 3 年该业务复合增长率有望达到 54%，2012 年国内手机游戏市场预计将达到 65 亿元。来源：2010-11-26 东方早报

[返回目录](#)

【中国移动】

中国移动 MM 业务或将登陆香港

2010 年移动通信亚洲大会日前在中国香港举行。展会现场，中国移动应用商场 Mobile Market(简称 MM)作为一项重点展示的业务，吸引了众多观众参观体

验。期间中国移动还在香港组织开展了 Mobile Market 开发者交流会，共同探讨手机应用开发行业发展前景及发展模式。中国移动还透露，除大力发展内地市场外，MM 业务即将登陆香港市场，并计划将于 2011 年正式推出符合香港本土文化特点的 Mobile Market 应用程序。届时，海外开发者可以通过中国移动香港公司签约加入 MM 商店的开发者团队，同时，MM 也将与香港地区无线互联通信行业开展多样化的合作。

据了解，中国移动 MM 是全球首个由运营商推出的移动应用商场。据统计，截至 10 月底，MM 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。2010 年 8 月，中国移动还联合共青团中央创新推出“MM 百万青年创业计划”活动，以高达 1000 万的创业奖励，计划发展 100 万名青年参与创业。目前，已经有不少创业者通过参与该计划，获得了丰厚的个人收益。苏志宏是一位普通的程序员，他开发并上传作品的“来电通”，在两个月时间内下载量就突破 6 万次，2010 年，“来电通”被国内知名互联网公司收购，交易价高达 200 万元。来源：2010-11-25 南方日报

[返回目录](#)

中移动与浦发银行签战略合作协议

昨晚，浦发银行发布公告称，已与中国移动 11 月 25 日在上海签署了《战略合作协议》。

双方宣布，未来中国移动将与浦发银行一道，在包括现场支付及远程支付在内的手机支付领域开展合作，并将联合研发和推广提供多种金融服务功能的手机金融软件及手机支付安全解决方案，还将在客户服务和渠道资源共享等领域开展合作。

浦发银行董事长吉晓辉在协议签署仪式上指出，浦发银行将和中国移动共同研究移动通信与金融产品的融合创新，拓展移动金融和移动电子商务业务。中国移动董事长王建宙则表示，双方将充分发挥各自在客户、渠道和品牌等方面资源优势，为拓展移动电子商务市场奠定良好基础。

比特网了解，中国移动 2010 年 3 月通过全资子公司中国移动通信集团广东有限公司认购浦发银行 20% 的权益，有关交易已经在 10 月 15 日完成交割，广东移动也已登记成为浦发银行的股东。

业内人士表示，中国移动认购浦发银行的股份，就预示着将在移动支付领域展开紧密合作，而最关键的是，通过与银行机构合作，中国移动曲线进入了金融业，为开拓手机支付业务提供了牌照许可。据悉，目前包括中国移动、中国电信、中国联通三大运营商都加强了对手机支付技术的开发及业务推广，但该市场受制于技术标准不清晰、市场有待成熟等因素，尚未大规模应用。来源：2010-11-26 比特网

[返回目录](#)

中国移动 3G 网络年底覆盖全部县城

记者从 25 日在北京举行的“2010TD 网络创新研讨会”上了解到，2010 年底我国 TD 基站总数可达 22 万个，网络覆盖全部县城。

据工业和信息化部通信发展司司长张峰介绍，截至 2010 年三季度，我国已累计建设 3G 基站 54.5 万个，3G 用户达到 3498.6 万户，其中 TD 基站已达到 11.5 万个。2010 年年底，中国移动完成“2010 年 TD - SCDMA 网络扩容项目”后，TD 基站将达到 22 万个，网络将能覆盖全国 339 个城市。

据了解，目前我国的第三代通信网络(3G)支持国际电信联盟确定的三个无线接口标准，分别是中国电信的 CDMA2000、中国联通的 WCDMA 和中国移动的 TD - SCDMA。张峰介绍，截至 2010 年 9 月，我国 TD 网络用户已达到 1528 万户，占国内 3G 全部用户的 43.7%，发展规模处于领先地位。

中国移动通信集团公司计划部副总经理边燕南说，TD - SCDMA 网络扩容项目完成后，TD 网络将覆盖我国所有县级以上城市，到 2012 年，我国 TD 网络基站数量将达到 30 万个，届时在实现对所有县城连续覆盖的基础上，将对东中部部分地区进行热点覆盖。来源：2010-11-26 新闻晨报

[返回目录](#)

中国移动北京公司联手市政交通一卡通

中国移动手机支付业务推出后，凭借其便利性与快捷性受到了广大客户的欢迎。经过一年的发展，中国移动北京公司手机支付客户已达 240 万。客户开通手机支付业务，在向账户充值后就可以通过短信、WAP 上网、IVR 语音或 WEB 上网等多种方式轻松地进行远程支付并消费，如互联网购物、交纳话费、交纳燃气费、购买电影票及彩票等。

为了进一步提升手机支付客户的使用感知，手机支付业务新增了“卡通”功能，该功能将银行卡与手机支付账户进行关联，若客户在消费时遇到手机支付账户余额不足的情况，“卡通”功能会自动进行补款，减少了转账和充值的繁琐与麻烦，为客户提供更加周到的便捷服务。

日前，为向日益增长的手机支付客户提供更加多元的业务体验，进一步打造全方位的移动支付解决方案，中国移动北京公司与北京市公交一卡通公司强强联手，推出“通通有惊喜”活动：11月21日至30日期间，客户首次将其手机支付账户与本人名下的工行银行卡进行“卡通”绑定，并在当月使用“卡通”功能为本机交纳话费达30元，即有机会获得30元话费奖励。同时，在新东城、新西城、朝阳、海淀4个城区的移动自有营业厅，每天现场成功办理手机支付“卡通”绑定业务并使用“卡通”功能交纳话费满30元的前5位客户，可分别获赠一张含20元储值的新型市政一卡通实体卡。客户可将其挂在手机上乘公交地铁时刷卡使用，既美观新颖又能免去忘记携带或丢失的烦恼。

据悉，中国移动北京公司与北京市公交一卡通公司正在进一步合作，力求给客户提供更方便的出行感受。从手机支付远程消费到现场刷卡消费，中国移动北京公司将竭力为客户提供全新消费风尚，让移动生活更加轻松。来源：2010-11-24 法制晚报

[返回目录](#)

【中国电信】

北京电信借促销拉拢 3G 用户

为鼓励用户转型 3G，中国电信北京公司(以下简称“北京电信”)近日宣布出台激励措施，凡是用户去营业厅按体验流程参与 3G 业务体验，即可在进行体验的营业厅领取精美参与奖礼品，并参与每周抽奖。

截至目前，北京电信 3G 信号已完成全城覆盖，除之前的 3000 多个 CDMA 基站完成 3G 升级外，北京电信大力新建 3G 基站，以便尽力消除盲点。

同时，北京电信推出了各种 3G 业务，包括天翼游戏、天翼视讯、爱音乐、爱冲印、无线全球眼、天翼 live 等，用户无论是听音乐、看视频、阅读书籍、即时聊天、使用 GPS 定位、找餐馆订机票等，均能用 3G 实现。对此，北京电信特意推出体验天翼 3G 赠送礼品并参与抽奖等举措，以方便消费者更好地感受 3G。

北京电信表示，2011年1月23日前，用户只要在市郊各自有营业厅按体验流程参与3G业务体验，即可在进行体验的营业厅领取精美参与奖礼品一份，礼品包括勺叉套装、手机座、电子闹钟等。来源：2010-11-24 北京商报

[返回目录](#)

电信翼机通进入企业推广阶段

近日，记者了解到中国电信的“翼机通”业务目前已推出企业版，并实现在手机中集成企业中的各种应用。据悉，该企业版“翼机通”业务已在我国南方部分企业中推过，其中江苏的使用此业务的企业数最多。

此前，“翼机通”已于2010年9月间成功进入国内部分大学校园。电信方面当时表示称，“翼机通”是中国电信面向高校客户，通过定制“翼机通”终端，实现门禁、考勤、小额消费、图书借阅、校内就医及信息获取等多种功能的新产品。

另据记者了解，“翼机通”功能的实现主要通过两种方式，一种为普通的校园卡，大小与公交IC卡相似，并具备与“翼机通”手机完全相同的功能。另一种为“翼机通”UIM卡，此卡采用了“卡片+天线”的方式，俗称为“带辫子”的SIM卡，只要用户直接插入CDMA手机中即可实现刷卡、支付等功能。

近日，记者发现中国电信已经开始对企业版“翼机通”进行推广。根据电信方面的资料显示，传统的企业内的刷卡系统只适用于一般日常消费、食堂、考勤打卡等，而电信的企业“翼机通”将集成企业内各类应用，如门禁、停车场控制、福利、考勤、消费等应用。

此外，假如客户采用“翼机通”手机还可将企业内各类应用集成到手机上，并集成空圈充值、内部短信通知等功能。

另据电信方面相关人员介绍称，目前南方部分企业已开始使用“翼机通”业务，其中以江苏地区为主，使用该企业的数量较多。来源：2010-11-25 飞象网

[返回目录](#)

中国电信合作自营两大方式推移动支付业务

自2010年3月中国电信移动支付产品上市以来，已在全国不同省市推出校企联名卡(翼机通)、公交联名卡、银行联名卡、第三方行业卡等翼支付产品。飞象网记者得知，中国电信明确以基于13.56MHz频段的RFID技术方案作为翼支付和翼机通产品部署时的主导方案，并确定eNFC方案为最终方案。

明确 13.56MHz 频段为主

近日，记者了解到，中国电信采用合作自营相结合，通过广泛的合作来推动移动支付业务的发展。其中，明确以基于 13.56MHz 频段的 RFID 技术方案作为翼支付和翼机通产品部署时的主导和目标方案，并确定 eNFC 方案为最终方案。

中国电信表示，将在尊重客户(合作伙伴)意见的前提下，在部分封闭环境可灵活选择基于 2.4GHz 的 RF-UIM 全卡方案作为补充，并确保接收端机具 13.56MHz 技术方案的兼容性，实现对“白卡”的支持。在具备条件的情况下，适时引导客户(合作伙伴)向基于 13.56MHz 的方案过渡。

同时，中国电信强调，13.56MHz 技术方案要与现有金融行业、建设部应用标准选取频段一致。在开放环境部署翼支付、翼机通业务原则上不宜采用 2.4GHz 技术方案。

积极部署双界面卡定制终端

另外，针对 13.56MHz 方案，中国电信将通过 RFIDUIM 卡、双界面卡定制终端等方式推动相关产业链。其中，基于 13.56M 频段的双界面卡，中国电信采用了握奇、恒宝、华虹等 Native 卡，及大唐、南方全球通等企业的 JAVA 卡。

业内人士认为，双界面卡是目前商业成熟度相对较高并可较好地兼顾运营商和合作伙伴利益的全卡技术方案，而中国电信采用 13.56M 全卡解决方案，利用双界面卡与天翼手机物理紧密捆绑并可以提供空圈等区别于普通卡的增值应用，符合电信初期希望通过翼机通应用拉动天翼业务发展的战略目标。

不过，在双界面卡终端配置方面，需要考虑天线的电气特性是否满足双界面卡的工作要求，比如有金属后盖的手机即无法使用。对此，江苏电信高级产品开发经理王建民认为，贴片卡技术成熟成本更低但对天翼业务发展作用有限，而商业成熟度较高的握奇天线焊接到卡连接方式改进后，解决了早期 SIMpass 导电胶粘贴到卡方式带来的刷卡不稳定的商业推广难题。

据悉，SIMpass 基于 13.56MHz 通讯频率，是目前世界上非接触支付方面应用最广泛的频率。而握奇的 SIMpass 正是一种基于新型 SIM 卡的移动支付解决方案，它在传统的双界面技术上取得了重大的技术突破，支持多任务并行处理，能让接触界面和非接触界面同时工作，也就是说人们在使用手机通话的同时，可以刷手机乘车或付款。

飞象网记者获悉，2009 年 4 月握奇电信产品当月发货量突破 2000 万，接近握奇 2003 年全年的 SIM 卡发卡量。而截至目前，其 U(S)IMpass 整体发卡量已超过 150 万片。来源：2010-11-29 飞象网

[返回目录](#)

电信 3G 手机月销量 120 万部 酷派三星华为居前三

中国电信主推 3G 互联网四通道手机和千元 3G 手机的策略成效逐步显现，根据业内市场分析机构赛诺最新发布的数据报告显示，CDMA 3G 市场在 10 月份继续保持增长，10 月份销量约 120 万台；同时，CDMA 手机厂商前三名分别为酷派、三星、华为。

赛诺的数据显示，10 月份，我国 3G 手机销售首次单月突破 500 万台，相比 9 月份增长 11.5%，其中，中国电信 EVDO 手机销售 120 万台左右。

在 10 月份，手机厂商的 3G 手机销量排行中，诺基亚、三星、酷派继续占据 3G 产业前三甲位置，华为、中兴通讯也位居前几位。

在 10 月份中国电信 EVDO 手机销量排行中，两家老牌的 CDMA 手机厂商竞争激烈，其中，酷派凭借 3G 互联网四通道和多款千元 3G 手机的热销，10 月份 EVDO 市场占有率提升为 20.5%，首次超越长期居于第一名的三星，成为 CDMA3G 市场的新科状元，三星以 19.6% 的市场占有率居第二名，华为市场份额也提升到 12.5%，成为第三名，三个厂家 EVDO 市场份额合计超过 50%，产业集中度明显。

三电咨询资深分析师郑恒表示，随着千元 Android 手机的大量推出，中国电信联合终端厂家打造了丰富的 3G 产品阵容，预计 EVDO 销量单月将很快超过 200 万台。

同时，中国电信也加快了千元 Android 智能手机的推出，目前中兴、华为、酷派等厂家表现积极，预计将提升中国电信 3G 手机销量。来源：2010-11-25 新浪科技

[返回目录](#)

【中国联通】

“沃商店”上市完善联通 3G 布局

最近，中国联通手机应用商店“沃商店”正式上市。继中国移动“MM 商城”、中国电信“天翼空间”之后，国内三大运营商中最后一家的手机应用商店也在业界的预期中上市，从而完善了中国联通的 3G 布局。

“通信+应用”是 3G 手机业务发展的必由之路，运营商之间 3G 业务的比拼也主要体现在这两点，谁能提供性价比更好的通信服务，谁能提供更好的应用业务，谁就会获得更多的用户。

手握 WCDMA 网络的中国联通无疑拥有更好的发展条件，成熟的网络、丰富的终端产品为中国联通奠定了基础。从网络开始建设到初步发展用户直至今今天，中国联通的主要精力放在提供性价比更好的通信服务上，并且引入了苹果手机吸引高端用户。截至目前，中国联通 3G 用户已经突破 1000 万，手机用户规模以及发展质量均居领先地位。“沃商店”的正式上市，是中国联通着力解决移动互联网应用业务问题的一个标志性动作。中国联通总经理陆益民在“沃商店”上市之际也明确表示，随着网络的日趋完善、产品的日益丰富以及用户规模的不断壮大，中国联通将进一步聚焦在应用与服务的创新方面，因此手机应用商店成为工作的重点之一。

中国联通的“沃商店”目前适用于诺基亚、索尼爱立信、三星、黑莓、摩托罗拉、联想、酷派、中兴、华为等近 20 个品牌、600 多种型号的手机终端。据称，“沃商店”作为中国联通开放的互联网战略产品，真正实现了开发者无门槛、应用无限量、流程全透明和应用自定价等核心特点。中国联通“沃商店”采用了与开发者 3:7 分成的模式，产品支持几乎所有的 WCDMA 智能终端，同时支付方式采用了中国联通专用的实时在线通信账户——“沃账户”，用户可非常方便地使用联通一卡充、银行卡等方式给沃账户实时充值，并能够为开发者提供实时结算。目前中国联通手机应用商店提供包括游戏、工具、娱乐、主题、生活以及阅读等在内的六大类约 2200 余款应用。

中国联通认为“沃商店”市场前景广阔：2012 年，预计“沃商店”移动应用用户数将达 6.2 亿，移动应用产品将超过 13 亿个，赢利规模达到 130 亿元。当然，要实现这一目标有一个前提条件——一定要保证“沃商店”的成功。业内人士认为，一个成功的应用商店需要具备三个条件：第一，要有足够多的应用程序；第二，要有足够的用户愿意使用该商店服务；第三，要有便利的应用环境，方便用户下载和支付，而这也是最为重要的条件之一。来源：2010-11-24 中国电子报

[返回目录](#)

中国人寿与联通结成战略合作伙伴

中国人寿保险股份有限公司(简称中国人寿)与中国联通昨日在北京签署了《战略合作框架协议》。

根据合作协议，双方将在移动展业、联合营销、业务创新、客户资源共享、增值服务等方面开展深度合作。近期将在基于 3G 移动终端、3G 上网卡+电脑、

上网本等模式，开展移动展业、远程投保、移动多媒体交互等方面进行更为深入的研发合作，在基于 3G 技术的视频 IVVR 平台方面进行共同开发和创新发展。

中国人寿总裁万峰表示，此次双方携手建立战略合作伙伴关系，是顺应当今网络信息化、经济全球化的发展趋势，旨在增强双方核心竞争力和可持续发展能力，立足当前、着眼未来的一项重大战略谋划。

万峰相信，本次签约将会进一步拓展金融保险业务在通信与电子商务领域中的应用，推进中国人寿的信息化建设迈上一个新的台阶，双方也将不断开启多个领域的创新合作、深度合作，为在三网融合领域创造拓展市场的先机，引领双方各项事业走向一个全新高度。在双方的共同努力下，此次合作定能结出累累硕果，收获丰收的喜悦。

中国联通总裁陆益民表示，中国联通已经建成了全球规模最大、技术最成熟、产业链最完善的 WCDMA 网络。此次合作将充分发挥中国联通 3G 网络的核心优势和中国人寿的资源优势，实现强强联合。在国寿 e 家、综合远程定损、电销中心建设等领域展开合作。来源：2010-11-26 财新网

[返回目录](#)

联通下月起限 iPhone 4 新用户转网

从国外来看，运营商对参与合约计划的 iPhone 手机一般采取机卡一体，防止用户套机后转网。而国内为避免妨碍用户的选择权，要求运营商不得锁定合约手机。

联通副总公开指责对手破坏市场

本报讯（记者 薛松）原本是联通高价引入的苹果 iPhone4 手机，用户拿到手机后却大量转用其他网络。日前，联通副总李刚在北京主动召集媒体，不点名指责竞争对手破坏市场规则。联通表示，从下月起限制新合约用户转网，并表示不排除求助工信部等主管部门。

指责对手助用户转网

虽然联通版 iPhone4 手机一直采取合约政策，不销售裸机，但不少用户将机卡“拆包”销售，手机以近 6000 元高价售出后转入对手网络，套餐包低价甩卖。

联通副总李刚称：“供需矛盾的变化过大，已经导致恶性竞争的情况出现。网络上已经出现将机卡分离后的联通 5880 元套餐卡以 600 元的价格销售”。他称，这对于其他正常使用联通 3G 网络的用户是不公平的行为。

李刚还暗指竞争对手“协助”用户叛逃联通。这表明，运营商为争抢持有 iPhone4 手机的高端用户之战已相当激烈。

措施包括冻结话费

“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。

为避免高价引入的 iPhone4 手机“为他人作嫁衣裳”，联通宣布，将从下月起通过手机号对比等技术手段来进行监控，如违反协议，预存话费可能会被冻结。这一限制政策主要针对新用户。

是否采取进一步措施？李刚表示，“首先，我们暂时还是从自身去加强管理的规范性，使联通和消费者之间的合约更严谨。其次，政府一直也在监管这一块。”

目前，联通所说的竞争对手没有对此进行公开表态。来源：2010-11-24 大洋网-广州日报

[返回目录](#)

联通拟动刀下属企业改革：四大子公司将整合

知情人士透露，中国联通于日前开始传达部分子公司的整合精神，预计将有 3 家子公司被合并，1 家被加强，全部为从事增值业务的子公司，这将是 2010 年 2 月联通总部机构改革和人员重新聘任以来的又一次重大调整，也显示联通做大做强增值业务的决心。

4 家从事增值业务的子公司整合

据透露，此次调整将涉及的是联通音乐公司、联通视频公司、联通新时讯公司和联通宽带在线公司，内部员工都已知道将被整合的动向，但目前还没有下发文件。

这 4 家全资子公司的背景和级别不一样。联通新时讯是合并前的中国联通下属的全资子公司，前身为 1995 年成立的联通卫星通信，注册资本 3000 万元。2002 年 7 月，公司更名为联通新时讯通信有限公司，注册资本 4000 万元，后增至注册资本 1.2 亿。自此，公司从最初的卫星通信业务，转变成主要发展以智能终端和普通手机终端增值服务为主的网络增值业务。

联通宽带在线公司是合并前的中国网通下属的全资子公司，原联通和原网通合并后，联通宽带在线公司承担联通集团总部相关增值业务平台支撑，宽带互联网门户、手机 WAP 门户、手机报的运营支撑以及全国 IDC 业务、全网移动办公集中平台的建设运营支撑等工作。

联通音乐公司和联通视频公司则是合并后的中国联通新成立的两家子公司，分别从事 3G 增值业务方面的音乐内容和视频内容打造。

这 4 家全资子公司中，联通宽带在线公司和联通新时讯负责人与联通总部部门总经理平级，而联通音乐公司和联通视频公司则没有相应级别。2008 年，联通全新创立了音乐公司和视频公司，其总经理均为从外界招聘，与联通总部部门总经理不对等。

各有归宿

据悉，此次变化将为联通音乐公司并入中国联通音乐基地，位于广州科学城的中国联通中央音乐基地旨在为联通建立无线音乐门户。联通视频公司和联通新时讯则将并入联通宽带在线公司。不过，目前文件还没最后下发，还无法预料是否将有新的思路和调整方向。

此次调整可大大强化联通增值业务的管理。2008 年重组后，中国联通主推的手机上网、手机音乐、手机电视、可视电话、手机报等 3G 业务都交由自己的四个全资子公司中国联通音乐、视频、新时讯和宽带在线公司来运作。当时的设想主要是希望更专业化，以便打造有创意的 3G 增值业务。

不过，这也造成联通子公司过多，每家都不是规模特别大。重组后，联通有 15 家直属的二级单位，包括直属公司和研究院等。

此前 2010 年 2 月，联通总部多个部门被合并，从部门总经理、处室到普通员工全部重新聘任，显然，此次联通对子公司实行精兵简政也是必然，也有利于打造 3G 增值业务。来源：2010-11-25 新浪科技

[返回目录](#)

受益 iPhone 4 联通 10 月 3G 用户增速超移动电信

截至昨日，国内三大电信运营商中国移动、中国联通、中国电信相继公布了 2010 年 10 月份运营数据。其中，中国联通 3G 用户 10 月净增 110.2 万，创历史新高。而中国移动和中国电信 10 月用户的净增量均比 9 月份略有下降。

根据中国联通公布的 10 月份运营数据显示，其 3G 用户总数达到 1165.6 万，得益于 iPhone 4 的热销，10 月新增 3G 用户数 110.2 万，较 9 月份的 104.3 万增加 6 万。对于这一成绩，中国联通副总裁李刚表示，这 110.2 万的 3G 用户中，有 20% 以上都是 iPhone 4 用户，这还是在 iPhone 4 缺货等多种因素影响下的结果。而根据中国联通规划，2010 年每月新增 3G 用户目标为 100 万，如果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%。

相比中国联通，另两家运营商 10 月的增长速度略显逊色。2010 年 10 月，中国移动新增用户数为 525.9 万，虽然用户增量仍然惊人，但增速已经受到影响。

而中国电信 10 月新增 CDMA 用户为 253 万 ,再次低于 300 万。来源 :2010-11-24 北京商报

[返回目录](#)

制造跟踪篇

【中兴】

中兴 3 亿元进军股权投资

中国通信设备商中兴通讯昨日宣布 ,公司出资 3 亿元参与成立了“中和春生壹号股权投资基金” ,该基金计划筹集资金 10 亿元 ,目前已募集 8.51 亿元 ,此举是中兴通讯进军股权投资的重要一步。

目前 ,中兴通讯已和控股子公司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。

该基金发起设立后还将继续吸收社会资本。9 月 27 日 ,中兴通讯曾公告称 ,拟出资 1650 万元成立深圳市中兴创业投资基金管理有限公司 ,专门进行创业投资基金的募集与管理 ,中兴通讯股权占比为 55%。来源 :2010-11-24 第一财经日报

[返回目录](#)

中兴创投基金募得 8.51 亿元

近段时间 ,各上市公司设立的创投公司招兵买马 ,加快募投。中兴通讯 11 月 22 日对外发布投资进展公告 ,称中兴创投基金目前已募集人民币 8.51 亿元 ,计划募集 10 亿元 ,还将继续吸收社会资本。据不完全统计 ,在深圳已有的 400 余家创投机构中 ,至少有 40 家为产业巨头所设立 ,其中多数为上市公司。

上市公司涉足创投

中兴通讯发布的公告显示 ,根据中兴通讯于 2010 年 9 月 28 日发布的《第五届董事会第十次会议决议公告》及《对外投资暨关联交易公告》 ,公司投资设立深圳市中兴创业投资基金管理有限公司并参与认购中兴创投基金。

之后 ,中兴创投基金的募集工作如火如荼进行。最新信息显示 ,中和春生壹号股权投资基金已于 11 月 18 日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。中和春生壹号股权投资基金计划募集资金总额为人民币 10 亿元。

截至 11 月 22 日，中和春生壹号股权投资基金共计募集资金人民币 8.51 亿元，其中：中兴通讯以有限合伙人身份以现金出资人民币 3 亿元，中兴通讯控股子公司中兴创投基金管理公司以普通合伙人身份以现金出资人民币 1000 万元，其他有限合伙人按照其已签署的合伙协议约定以现金认缴出资共计人民币 5.41 亿元。该基金由中兴通讯、中兴创投基金管理公司等 27 名合伙人共同出资发起设立，专注于 tm t(高科技、传媒、电信)行业未上市公司的股权投资。

“中兴的优势在于对产业链条的熟悉程度，这可能是很多专门做投资的公司无法比的，但是一旦跨出自己的领域，还要做进一步的观察。”昨日下午，深圳市达鑫投资咨询有限公司总经理徐文辉告诉南方都市报记者。

事实上，在此之前，已经上市的国民技术就是中兴通讯在创业板上的经典之作。

无独有偶，从产业切入创投的上市公司早有先例。比如早期的电广传媒、大众公用等等。然而，真正大批涌入创投行业的上市公司则是从 2009 年开始。

上月 18 日，深圳中青宝互动网络股份有限公司的公告显示，决定从募集资金与主营业务相关的营运资金中拿出 10000 万元，设立全资子公司深圳中青聚宝娱乐发展有限公司(暂定名)，实施公司对外投资收购战略。深圳中青聚宝娱乐发展有限公司主要负责引入优质游戏产品、游戏开发创作团队、运营团队等投资事项。

一位正在求职的投资经理告诉南都记者，他留意到深圳几家上市公司成立的创投公司都在招兵买马。

据不完全统计，在深圳已有的 400 余家创投机构中，至少有 40 家为产业巨头所设立。深圳市东方富海投资管理有限公司合伙人梅健日前表示，在深圳，大族激光、康佳集团、同洲电子、招商集团、格力斯、马斯菲尔、宝安集团、彭年酒店等产业巨头都已涉足创业投资行业。

行业格局或发生变化

“上市公司涉足创投的有很多，著名的比如联想、电广传媒等等，上市公司加入这个行业后，行业的竞争格局肯定会有所变化。”徐文辉说，但具体还要看是做战略投资还是做财务投资。

徐文辉分析说，做财务投资的更侧重 PE，对 PE 行业来说，会有比较大的竞争。“上市公司一般都有业绩的压力，可能会选择快进快出，这样的话，可能仍侧重投资中后期的项目。”

如果是侧重于战略投资的产业投资者，这些公司身处行业多年，对整个行业有比较深入的理解。“比如复星医药，它参股了很多公司，而且股权比例还都不

小，带有明显的产业布局的性质，从公司的财务报表上，我们可能觉得主营业务未必那么好，但是很多投资却能带来丰厚的收益。”

对于产业资本大肆进入创投行业，2010年以来在创投市场上取得优秀业绩的深圳市创东方投资有限公司董事长肖水龙认为，从实业到投资应是一个趋势，产业巨头如果组建很好的专业团队展开投资、或委托专业创投公司管理创投基金，对整个行业会很有好处。

当然，也有担心和忧虑的声音。清科集团总裁倪正东曾在多个场合表示，中国创投目前处于一个狂热的阶段，呼唤理性，全民VC/PE必将带来泡沫，最终会带来洗牌。来源：2010-11-25 南方都市报

[返回目录](#)

中兴新一批 763 名员工期权可开始兑现

根据中兴通讯的公告，其近日将又有 763 名员工符合解锁条件，这意味着这些带上了“金手铐”的中兴员工将可开始兑现期权。

中兴通讯 11 月 29 日晚间发布的公告称，审议通过了《公司关于核实〈第一期股权激励计划〉第二次授予的标的股票的第一次解锁激励对象名单的议案》。本次解锁的 763 名激励对象在公司任职情况真实并且符合申请第一期股权激励计划第二次授予的标的股票第一次解锁的条件，本次申请解锁的激励对象名单合法、有效。

此前的 2009 年 7 月 6 日，中兴通讯通过决议，确认公司 3265 名激励对象满足《第一期股权激励计划》第一次解锁的条件，同意办理第一次解锁，解锁数量为激励对象获授股权激励股票的 20% 部分，共计 15269290 股 A 股，当时市值 5.1 亿元。

此次按道理应有 771 名员工的期权解锁，不过，公告透露，其中有 7 名激励对象离职，其所持股票 98,104 股(股本转增后)不予解锁，按照规定，退回上述激励对象未解锁的标的股票认购款。

另外，这 763 名员工中有 1 名依据《中兴通讯股份有限公司第一期股权激励计划管理办法》可解锁的股票数量应减半，共计 1,310 股标的股票不予解锁。来源：2010-11-30 新浪科技

[返回目录](#)

中兴通讯牵头成立首个云计算标准工作组

记者近日获悉，中兴通讯在国际互联网工程组织(IETF)第79次大会上牵头发起云计算的 Bar BOF(非正式兴趣组)，相关的立项建议在 IAB & IESG(互联网架构董事会&互联网工程指导组)管理层会议上获得通过，并获许成立 Cloud OPS WG(云计算运维工作组)和 Cloud APS BOF(云计算应用兴趣组)，成为首家在 IETF 标准组织建立云计算标准工作组的厂商，为云计算在 IETF 的标准推进做出了重大贡献。

据了解，其中的 Cloud OPS 工作组将致力于开展云计算资源建模、资源管理和资源提供的标准化工作，在面向各种业务需求时，给出安全高效的云资源提供方案，并研究目前云互通所面临的技术问题。凭借多年在电信行业研发的优势，中兴通讯形成“电信云计算”三大核心技术：中兴通讯分布式结构化存储、中兴通讯云存储分布式文件系统、中兴通讯虚拟化技术。目前，中兴通讯已经开发完成的“彩云” CoCloud 平台正服务于许多电信客户。

据统计，公司已有 30 多名专家在全球各大国际标准组织中担任主席、报告人等领导职务，同时取得了 80 多个国际标准编辑者(Editor)席位和起草权，贡献的国际提案超过 12000 篇。来源：2010-11-24 中国证券网-上海证券报

[返回目录](#)

中兴通讯研发双模准 4G 商用网络在港推出

嘉宾为首个双模准 4G 商用网络举行启动仪式。新华社图片香港最大移动网络运营商香港移动通讯有限公司(CSL)25 日宣布，推出香港首个双模准 4G 商用网络，有助于将手机用户的数据传输速度与网络覆盖面提升到新层面。

CSL 介绍，新推出的 LTE / DC - HSPA + 商用网络由中兴通讯负责研发，采用了 4G 技术，最高下载速度可达 100M/秒，延时情况低，带宽容量更高，令手机使用者可以更方便地观看电视、进行互动游戏等娱乐活动，或完成电子在线学习。CSL 将于 2011 年春季将新网络的双模客户端引入市场，并向公众推广此项服务。图为嘉宾为首个双模准 4G 商用网络举行启动仪式。来源：2010-11-26 中国证券报-中证网

[返回目录](#)

【华为】

华为收购 4GRF 企业

日前，华为已正式与比利时无线互联网设备制造商 Option 签署一份并购协议，华为以 800 万欧元的价格收购 Option 的下一代移动通信半导体子公司 M4S。M4S 目前正在开发 4G 手机射频芯片组。

华为此举可谓“一箭双雕”。一方面，在 2010 年 6 月 Option 向欧盟提出“三反”（反倾销、反补贴和保障措施）调查案。公开数据显示，在欧洲很多国家，华为数据卡市场占有率超 70%。在于华为达成技术合作后，Option 宣布撤销对华为的反补贴和反倾销申诉。另一方面，华为借此拓展欧洲移动宽带解决方案市场。按协议，华为将与 Option 分享相关技术，并获得 Option 的部分软件授权，第一年授权费为 2700 万欧元，未来 18 个月内支付金额可能达到 3300 万欧元。此外，双方正在考虑在比利时建立一个联合研发中心，以开发新的无线设备和软件。

业内人士分析，华为收购的手机终端 RF 市场正在经历数据通信增长而带来的“上升期”。在 2G 语音手机中，RF 器件在其中不足 1 美元；在智能手机上，除了语音外，还需要一个传输数据的 RF，这样，RF 器件的价值至少翻了一番。

典型的高端手机都有多频带，用以覆盖全球不同地区。因此，典型智能手机中 RF 器件的价值是语音手机的 4 到 6 倍。来源：2010-11-24 中国电子报

[返回目录](#)

华为发布云计算战略和解决方案

华为在北京正式面向全球发布云计算战略及端到端的解决方案。凭借在电信领域的丰富经验，华为将充分利用云计算技术变革和商业模式创新带来的机会，实现客户数据中心、计算和存储资源共享、效率提升，及像用电一样使用 ICT 应用。

华为云计算战略包括三个方面：构建云计算平台，促进资源共享、效率提升和节能环保；推动业务与应用云化，促进各个行业应用向云计算迁移；开放合作，构筑共赢生态链。

华为云计算解决方案包括 SingleCLOUD 云平台解决方案和电信应用云解决方案。SingleCLOUD 云平台，支持“百万级服务器集群、百万 T 的存储能力、百 T 级网络互连能力”，支撑海量信息的计算和存储，并通过“Zero-Touch 的自动管控”，大大降低运维成本。在华为云计算的大平台策略下，客户可以借助

云平台产品和技术快速搭建基本的云计算数据中心，也可以通过标准接口开发定制化的 ICT 融合云应用。

华为的电信应用云解决方案包括云计算业务交付平台和 BSS 系统，帮助构建包括“客户、运营商、开发商”端到端的创新的商业模式。运营商可以借助华为提供的可运营、可管理的云应用超市，提供丰富的云服务，实现快速上市和快速盈利；最终用户将可以体验更加丰富的一站式云服务；全球百万开发者则可以借助应用“创新工厂”，快速实现创新业务的孵化，低成本高效率地完成应用开发，以及精准的客户营销支撑。

开放与合作是云计算领域中的核心理念。基于开放的云平台，华为提供兼容行业标准的应用接口，并积极推动更多接口的标准化。华为同时启动了“云帆”计划，与合作伙伴为各行业提供最丰富的信息化解决方案，构筑共赢的生态链。

“如同 IP 改变了整个通讯产业一样，云计算技术也将改变整个信息产业。开放、合作是云产业未来的最重要的标志，”华为总裁任正非表示：“华为一直致力于为客户提供创新的解决方案，开放的云计算战略将会帮助华为和合作伙伴一起，为客户打造最优秀的云计算平台，让全世界所有的人，像用电一样享用信息应用与服务。”来源：2010-11-30 新浪科技

[返回目录](#)

华为重回市场第二 或借 LTE 超越爱立信

根据国际权威分析机构 Dell' Oro 的报告，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%，比第二季度的 20.8% 略有下降。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%。

通信设备市场回暖

Dell' Oro 的报告显示，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%。

华为过去一年的成长有目共睹。在思科年度股东大会上，首席执行官约翰·钱伯斯对于近日发布疲软的销售预期导致抛售思科股票的事情一再向股东表示道歉。钱伯斯说，思科核心的路由器和交换机业务不可能失去市场份额，不过，钱伯斯指出这些市场的竞争非常激烈并且说华为是思科最大的竞争对手。

与此同时，各大设备商近日发布的财报显示通信设备市场正逐渐回暖。据通信世界网报道，作为全球通信设备市场的老大，爱立信三季度销售收入增长 2% 至 475 亿瑞典克朗，低于分析师 487.8 亿瑞典克朗的预计。这是全球通信市场在经历金融危机，运营商削减语音网络市场后遗症的一种反应。虽然增长放缓，但爱立信对四季度的增长信心倒是满满。

爱立信净利润的增长以及还能保持 2% 的收入增长，主要受益于北美和日本运营商增加支出以及移动宽带市场的兴起。这两个市场的增长原因，在于爱立信收购了北电网络的北美地区无线业务，其市场份额从 2008 年初的 30% 上升至如今的 40%。从财报分析，爱立信增长比较平稳。

诺基亚西门子三季度财报显示，诺基亚西门子通信 2010 年第三季度销售额为 29.43 亿欧元，比 2009 年同期增长了 7%。2009 年第三季度销售额为 27.60 亿欧元。

诺基亚西门子通信大中国区执行副总裁马博策分析主要有三个原因造成营运利润的下滑：第一是本身第三季度属于市场的“淡季”；第二是受行业供货不足的影响，诺西受着元器件短缺的困扰；第三是有一些非常态的项目支出。

财报显示，2010 年 1 - 9 月份，中兴实现营业收入 460.62 亿元人民币，同比增长 7.51%；实现净利润 13.61 亿元人民币，同比增长 14.21%；基本每股收益为 0.49 元人民币。由于受到印度设备禁入和国内运营商在移动网络投资上保持谨慎等因素的影响，这一业绩符合预期，略显平淡。

LTE 成超越重点

业内人士表示，华为与爱立信的差距并不大，如果能够实现在美国以及其他市场的突破，华为有能力进一步扩大其市场份额。

“我们有信心比其他公司做得更好更优秀，”华为第四代通信技术 LTE 产品线负责人应为民说，“我们坚信将在全球拥有最好的市场位置。”应为民表示，由于在技术与市场方面前期做了很多工作，这为华为后续的快速发展做好了铺垫，华为有可能进一步扩大其在 LTE 市场的市场份额。

据通信产业网报道，华为从 2004 年开始投入 LTE 研发，在美国和加拿大设立了 8 个研发中心。北美的电信运营商和业内合作伙伴借助华为提供的研发平台与华为一道深入探索 LTE 技术，体验华为业界领先的 LTE 解决方案。同时，华为北美的研发团队与北美的电信运营商进行更紧密的合作，对 LTE 系统进行部署前的严格测试。

经过几年发展，华为在 LTE 领域已经取得了非常好的成绩。目前，华为正与包括中国移动在内的全球产业合作伙伴一道全力推进 FDD & TDD LTE 从技术到产业层面的融合。截至 2010 年三季度，华为已在全球部署超过 70 个 LTE 试

验网，并以 18 个 LTE 商用网络合同位居全球第一，服务德国 Vodafone、挪威 TeliaSonera 和 Telenor、瑞典 Net4Mobility、比利时 Belgacom 等全球运营商。

而在专利方面，华为累计向 3GPP 提交超过 5800 篇 LTE / SAE 提案，并在 ETSI □ 欧洲电信标准协会 □ 的 LTE 基础专利申明量超过 270 项，位居设备商第一。

海外市场应适度分配

在全球运营商热情追逐面世未久“准 4G”网络建设渐呈燎原之势，身处全球最大信通运营商和设备商亦快马加鞭展开布局，试图摆脱在 2G 和 3G 时代追随者角色。

目前，华为在亚洲、非洲和拉丁美洲获得了大笔订单，在欧洲则在向大型运营商供货方面超越了爱立信。所以，华为在美国的发展将具有十分重要的意义。因为它是中国第一家真正意义上的跨国企业，它的崛起将给其他寻求海外扩张的中国企业起到模范作用。来源：2010-11-29 通信信息报

[返回目录](#)

【诺基亚】

诺基亚聘请前 Verizon 副总裁为首席营销官

诺基亚周三宣布，任命前 Verizon 高级副总裁杰里·德瓦尔德(Jerri DeVard)为诺基亚执行副总裁兼首席营销官。德瓦尔德将于 2011 年 1 月 1 日正式上任。

此前，诺基亚并没有首席营销官这一职位。德瓦尔德拥有 25 年市场领域经验，2003 年到 2007 年间在 Verizon 任高级副总裁，负责 Verizon 营销和品牌管理。

德瓦尔德还曾创办自己的营销咨询公司 DeVard Marketing Group，为包括微软在内的公司提供咨询服务。诺基亚新任 CEO 斯蒂芬·埃洛普(Stephen Elop)恰好曾在微软担任高管职务。

德瓦尔德将加入诺基亚集团执行委员会，向诺基亚执行副总裁、市场部门负责人尼古拉斯·萨瓦德(Niklas Savander)汇报工作。

在 Verizon 任职之前，德瓦尔德曾历任花旗银行电子消费者业务首席营销官，以及美国露华浓(Revlon)和哈拉娱乐公司(Harrah's Entertainment)高级市场职位。来源：2010-11-25 新浪科技

[返回目录](#)

【其他制造商】

摩托罗拉最早 2011 年 1 月分拆为二

摩托罗拉联席 CEO 格雷格·布朗(Greg Brown)周一表示，摩托罗拉最早将于 2011 年 1 月分拆成两家独立的公司。

摩托罗拉此前曾表示，将于 2011 年第一季度分拆成两家独立的公司，即以销售手机和电视机顶盒为主的 Motorola Mobility 公司，以及向政府和企业提供无线技术的 Motorola Solutions 公司。

而即将负责 Motorola Solutions 公司的布朗周一表示，分拆行动最早将于 2011 年 1 月进行。分拆后，Motorola Solutions 2011 年的业务涨幅将达到 4% 至 5%，而长期目标是达到 5% 至 8%。

布朗同时还表示，分拆后，Motorola Solutions 的信誉评级将达到“投资级”。而且，分拆后还将考虑派息。来源：2010-11-26 四川在线-天府早报

[返回目录](#)

服务增值篇

【趋势观察】

3G 终端高开低走趋势明显

TD 终端超低价招标沸沸扬扬，近日又有高补贴出台，中移动 3G 运营策略俨然已经瞄准了低端市场。据媒体报道，针对年底 TD 重点机型酷派 8910，中国移动各地分公司近日已陆续出台相关补贴政策，其中北京移动推出选 128 元套餐优惠购机价 3090 元，选 388 元套餐则零元购机。

实际上，3G 终端“高开低走”趋势明显，这也是 3G 市场竞争激烈的表现之一。经过新一轮的终端降价、资费优惠，尤其四通道手机的不断推陈出新，将会有效激活 3G 消费的潜力。

运营商调整策略

年底是终端销售旺季，各大运营商也开始发力。据悉，中移动日前的招标显示，入围的 12 款产品全部为国产品牌，产品最高价不过 650 元，爆出 3G 手机价格新低。

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。

实际上，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”，四通道手机也再度引领 3G 新概念；而中国联通从 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。

3G 终端价格门槛的打破，是 3G 业绩加快发展的重要推动力之一。据中国联通近日公布的 10 月份用户数据显示，联通新增 GSM 用户 63.2 万，2G 用户达 1.52145 亿户；3G 用户 10 月净增 110.2 万，3G 用户达到 1165.6 万。

业内人士分析，联通 3G 用户得到稳步增长，得益于其一系列的资费及终端价格调整，iPhone 合约购机方案调整和新资费体系对语音、数据用户做出的细分，使受价格抑制的消费需求得到释放。

3G 终端高开低走

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。

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。

在市场容量渐趋饱和与经济危机的双重影响下，“好用易用”、“物有所值”日益成为消费者购机的首要因素。在 3G 发展初期，电信运营商出于高端定位和逐步发展策略，资费门槛相对较高，这就导致大量用户被宣传吸引之后，在了解的过程中被 3G 资费担忧，进而打消了尝试使用 3G 业务的计划，以后虽然运营商在不断下调资费，但由于第一印象业绩形成，后续营销措施难以被用户感知，因而效果比较有限。

为了刺激市场需求，从 2010 年开始，3G 智能手机成为中国各大运营商补贴和采购的重点，有数据显示，运营商终端补贴额将高达 500 亿人民币。

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。

3G 低端化已成趋势

运营商为了收回 3G 网络的巨额投资，并增加消费者的 ARPU 值，所以愿意针对智能手机提供高额补贴政策。其中，低价智能手机也成为补贴首选，因为除可降低运营商的补贴负担外，也可推广较先进机种。

业内人士估计，在运营商策略持续支持，以及来自新兴市场需求的增加下，低价智能手机整体产值将从 2010 年的 5 亿美元，成长到 2012 年的 200 亿美元。

媒体报道，国内厂商中，中兴、华为、联想、海信、新邮通等等都开始布局千元手机市场。

包括此前在高端市场占有率极高的宇龙酷派，也开始将触角向中低端市场延伸，酷派通过产品的全面布局，用超过 40 款机型形成一条覆盖 800 - 7000 元的完整产品线，其中有不少是千元 3G 手机。

3G 的高端品牌形象已经建立，现在已经到大家攻城略地的时候。由于高端市场的份额较小，手机厂商要成为产业的领导者，基数庞大的低端市场是兵家必争之地。来源：2010-11-25 通信信息报

[返回目录](#)

3G2011 年井喷 LTE 加速研发

2010 年以来，全球 3G 呈现快速增长的态势，但我国 3G 发展却在年初遭遇低谷。虽然下半年以来我国 3G 又呈加快发展之势，但是面对 LTE 等下一代技术，产业界对发展 3G 产生了疑虑。

在工业和信息化部电信研究院日前组织的一次会议上，电信研究院副院长曹淑敏提出了对 3G 发展的新看法。她认为，随着 3G 网络继续优化、智能终端发展加快和大量丰富的业务开始进入市场，我国 3G 增长会呈现加速的态势，并会在 2011 年年中进入快速发展期(3G 渗透率超过 10%以后)。同时她表示，应对当前移动通信技术持“商用一代(3G)、研发一代(LTE)、规划一代(B4G)”的推进策略。

2011 年年中我国 3G 可能井喷

2010 年全球移动用户突破 50 亿，而 3G 用户已经占到整个移动用户的 15.8%。全球 3G 用户的同比增长速度是 38.2%，远远超过整个移动用户 15.3% 的增速，3G 在整个新增用户中占比已经达到 34%。针对这些数据，曹淑敏指出，从全球范围看，3G 正进入一个快速成长期。“而在我国，3G 牌照发放不到 2 年，并且是在边建设边发展用户的情况下发展的，应该说，我国 3G 在快速成长，目前的发展速度快于其他国家发展 3G 时的同期水平，但尚没有出现移动互联网爆

发式增长带动整个 3G 发展，或 3G 的发展带动移动互联网快速发展的态势，我们正处于这一态势出现的前夜。”曹淑敏表示。

从我国的 3G 发展曲线可以看出，2010 年年初我国 3G 发展经过了一个低谷。“因为在第一年大规模建设和运营商初期刺激政策带动下，3G 用户有一定的迅速增长，但是其后，在 2010 年年初，由于网络优化、业务培育、商业模式探索、终端准备等因素，发展相对缓慢。”曹淑敏解释说，“但是在 2010 年下半年，又出现了迅速增长的态势。”到 9 月份，我国 3G 用户累计达到 3499 万户，在整个新增用户中的占比已经达到 38%，高于全球平均水平。“但是，总的来说，我国 3G 在整个移动通信中的渗透率较低，预计 2010 年年底可以达到 5% 的渗透率。”曹淑敏认为，“然而，即使是 5% 的渗透率，也不能说我国 3G 进入了快速成长期，仍处于起步阶段。”众所周知，3G 网络建设和优化在同步进行。“一般一个网络至少需要 3 年才能保证较好的覆盖和质量。总结国际上 3G 发展经验，如果 3G 覆盖达到 2G 的 60% 左右，并且 3G 在整个移动用户的渗透率达到 10% 的时候，它将进入快速成长期。中国实际上有点超常规发展，大多数国家在 3G 发展第二年的时候用户渗透率甚至不到 1%，而我们国家已经是 4.2%。预计在 2011 年，很可能是 2011 年年中，我国 3G 在整个移动用户中的渗透率会超过 10%，从而进入一个高速成长阶段，即开始井喷式发展。”曹淑敏表示。

商用一代 研发一代 规划一代

在发展 3G 的同时，如何处理好与新技术，比如 2010 年广受关注的 LTE 技术的关系是业界关注的问题。曹淑敏表示，在未来几年，3G 的增强型技术、LTE，以及原有 2G 技术都会是并行发展、长期共存的关系。“其实这几个技术都处在不同发展阶段。”她说。

曹淑敏从移动通信当前的发展特征梳理了市场。她表示，当前话音业务高度普及，甚至快趋于饱和，全球有超过 50 亿的移动用户，普及率达到 75% 以上，即全球有 3/4 以上人口在使用手机。而移动互联网业务，也就是数据业务，当前正在呈现爆发式增长。“但这种增长才刚刚开始，大规模普及时代还没有来临。”她说，“今后 10 年，我们可以看到不管在业务流量的增长，还是在连接物体的增加上，都会有巨大的空间。”她的意思是，移动互联网用户除了几十亿人口之外，还会有很多非生命的物体。“物联网会带来整个移动通信连接数的又一次爆发式增长。”她说。

从技术角度看，曹淑敏表示，2G 技术已经进入成熟期，3G 处于成长期，而 LTE 则还是在初期导入期。“2G 已经非常成熟，甚至现在 2G 市场份额已经在慢慢下降。但是，2G 的成熟期会延续很长时间，用户数下降的过程也会持续很久。”曹淑敏表示。

曹淑敏称 3G 正处于成长期，“而且是在高速成长期”，今后若干年还能呈现高速成长态势，而 LTE 还处于“初期导入期”。“虽然我们看到有一些国家和运营商纷纷开始建设 LTE 试验网，或初期商用网，但是我想要进入大规模发展阶段，也会跟前两个技术一样经过若干年的时间。”她说。

“很多人关心 3G、4G，甚至 5G 之间的关系，它们之间的关系用阶段表述的话，恰恰是商用一代、研发一代和规划一代的关系。3G 在解决用户成本等一系列问题后，逐渐进入大规模应用时代，LTE 现在应该还处于研发阶段，而当 LTE，或者说 4G 基本确定的时候，相信移动通信领域基本上已经在考虑下一代了，这下一代或者叫 5G，或者叫 B4G，应该在规划中，叫‘规划一代’。我们就是处在这样一个新技术的变革当中。”曹淑敏表示。来源：2010-11-24 中国电子报

[返回目录](#)

物联网是未来信息产业发展方向

昨天上午，中国工程院秘书长邬贺铨院士在市民中心作题为“物联网的应用与挑战”主题讲座时指出，物联网是未来信息产业的发展方向，物联网带来的机遇是巨大的。市长许勤出席了讲座。

联网每一物件可跟踪可控制

邬贺铨从物联网的基础、物联网的技术、物联网的应用和物联网的挑战 4 个方面介绍了物联网方面的最新动态。邬贺铨在讲座中指出，物联网不是把任何东西都联网，而是把联网有好处而且能联网的东西联起来；物联网不是互联网，而是应用。其具备三大特征：联网的每一个物件均可寻址，联网的每一个物件均可通信，联网的每一个物件均可控制。

“通过智能监测每个房间不同时段的空调、照明使用情况，可以大量节约能源；通过智能家居监护老人的身体情况，可以更好地保障他们的生命安全；在智能交通的体系下，交通效率会更高，交通事故可以大幅减少……”邬贺铨称，人类未来将能够借助物联网，以更加精细和动态的方式管理生产和生活。他从智能交通、智能电网、智能家居、移动电子商务以及电子保健等多个方面，介绍了物联网的应用，展示了一幅幅美好的画面。

产业发展战略要创新不包装

“目前对待物联网，国内比国外热，政府比市场热，产业比应用热，股市比投资热，教育比科研热，硬件比软件热。”在肯定了物联网发展前景的同时，邬

贺铨也给如今的物联网热提了个醒，他说物联网产业发展要有冷思考，要创新，不要包装；要战略，不要应景。

记者了解到，作为中国工程院原副院长，邬贺铨是我国通信、互联网、物联网领域的著名专家，中国物联网专家委员会主任委员，国家信息化专家咨询委员会委员，国家 863 计划监督委员会副主任。来源：2010-11-26 深圳特区报

[返回目录](#)

分析称中国或成 iPhone 下一增长引擎

导语：美国财经网站 Fool.com 今天撰文称，随着美国等发达国家的增长放缓，iPhone 有望在中国等发展中国家寻找到新的增长机遇。

以下为文章概要：

苹果不仅驾驭了新兴的平板电脑和智能手机市场，还在电脑、家庭娱乐和媒体文件领域占据重要地位。该公司的行为能够影响数百家公司的未来。考虑到这一点，我们对一周的苹果新闻进行了研究，以了解这家科技巨头最近的举动如何影响其供应商，甚至竞争对手。

中国患上 iPhone 热

由于 iPhone 在 AT&T 用户中已经达到饱和，使得该产品在美国市场的份额停滞不前，但国际市场却继续推动这款产品的发展。iPhone 在其他发达国家的表现尤其强劲。

在加拿大，有 5 家不同的运营商出售 iPhone，苹果在该国手机市场的份额约为 12.4%。在法国，法国电信旗下的 Orange 及其他两家运营商也在出售 iPhone，使其市场份额达到 11.6%。在英国，iPhone 运营商达到 6 家，市场份额为 10%。

相比而言，苹果在美国手机市场的份额仅为 6.5%。

但是在发达国家以外，发展中国家却成为了一个全新的机会，其智能手机普及率超出最初预期。在中国，尽管苹果的合作运营商中国联通只是该国第二大运营商，注册用户仅为中国移动的 20%，但是苹果 iPhone 的签约用户已经超过 100 万。

由于到中国联通的服务口碑较差，因此大约有 100 万用户购买水货 iPhone。是什么原因阻止苹果与中国移动合作呢？主要的障碍很可能是中国移动的网络。中国移动使用了专为中国设计的一种 CDMA 标准，因此如果苹果想要与中国移动合作，就要单独开发一款采用不同通讯芯片的设备。

苹果以往都不愿单独开发产品,但是几乎可以肯定的是,该公司将为 Verizon 开发独立设备,这也凸显出该公司的全新实用主义战略。尽管不同的型号会令消费者感到困惑,但是却会带来巨大的市场潜力。

部分分析师预计,中国拥有 1 亿高端智能手机用户(这一数字现在看来可能有些过高),所以这一市场的巨大潜力无可否认。美国智能手机渗透率仍然约为 30%,由于达到饱和点,那些尚未购买智能手机的用户不愿每月为这类产品付出额外的数据费,因此今后几年的增长率有可能会放缓。这就使得中国、印度和拉美成为关键的增长引擎,弥补发达国家的增速回落。与其他国家的用户数量相比,中国的 100 万 iPhone 用户似乎少得可怜,但是一旦与中国移动签约,iPhone 便有望释放巨大的潜力。

人手一台 iPad

美国著名脱口秀主持人奥普拉·温弗瑞(Oprah Winfrey)最近给她工作室的每名员工配备了一台 iPad。不仅如此,她还在节目中盛赞 iPad 为“我最喜欢的东西”。

由奥普拉来引爆产品听起来有些老掉牙,但是投资者却应该对此多加关注。有报道称,iPad 当前的产量超过每月 200 万台,随着目标的扩张,该产品最终将覆盖所有人群,以实现巨大的成功。

最新的调研数据也显示,消费者在 2010 年圣诞购物季期间的购买意愿对苹果非常有利。市场研究公司 Changewave Research 的数据显示,在有意购买笔记本电脑的受访者中,有 36%计划购买 Mac。考虑到苹果笔记本的售价高于惠普和戴尔的产品,所以该公司将在 2010 年购物季的笔记本销售额中占据绝大多数份额。这对于苹果投资者而言,似乎有些太好,以至于令人难以置信。但是其他一些调查和信息也显示,iPhone 和 iPad 的“光晕效应”的确有望推动本季度的 Mac 销量和市场份额达到破纪录的水平。来源:2010-11-29 新浪科技

[返回目录](#)

Android2011 年将成欧洲第一大智能手机平台

美国市场研究公司 IDC 周一发布报告称,谷歌 Android2011 年将成为欧洲第一大智能手机平台。

IDC 分析师弗朗西斯科·杰罗尼莫(Francisco Jeronimo)表示,2010 年第三季度,Android 手机约占西欧智能手机出货量的 23%,仅次于诺基亚 Symbian 和苹果 iPhone 平台。他认为,Android 将会在这一地区超越 Symbian 和 iPhone,并指出,该平台在全球的份额已经位列第二,仅次于 Symbian。

具体到不同品牌的 Android 手机，2010 年前三季度，宏达电在西欧的出货量份额为 39%，其次是索尼爱立信(27%)和三星(14%)。杰罗尼莫表示，在 Galaxy S 下半年发布后，三星的份额便开始增长。

他说：“iPhone 是 2009 年的热门设备，人们目前正在寻找一些不同的东西。”Galaxy S 以更低的价格提供了与 iPhone 类似的感觉、功能和第三方应用。

诺基亚于第三季度末发布了新款旗舰手机 N8，为用户提供了速度更快的触摸屏和改版的 Symbian 系统，借此与 iPhone 和 Android 竞争。索尼爱立信和其他原本在欧洲出售 Symbian 智能手机的厂商已经转向 Android 平台，使得诺基亚完全控制了 Symbian。

杰罗尼莫表示，2011 年，智能手机有望占到西欧手机出货量的 49%，高于 2010 年 35% 的预期。来源：2010-11-30 新浪科技

[返回目录](#)

【移动增值服务】

中国电信大降国际漫游费

记者昨日获悉，中国电信 12 月 1 日起将推出新版的天翼国际卡，国际以及港澳台地区漫游费大幅度降低。不过北京地区何时推出该业务还不清楚。

工信部昨日公布了这项新业务的备案文件。据悉，中国电信集团将于 2010 年 12 月 1 日起，推出与沃达丰公司合作的天翼国际卡(新)，之前该公司曾与另一家国际运营商香港和记公司联合推出类似业务。中国电信表示，将按新卡新资费、老卡老资费的原则，当然，新卡的资费较老卡大幅度降低。

以北京用户漫游到香港为例，在香港拨打内地电话的资费为 1.99 元/分钟，拨香港本地电话以及接听所有来电都是 0.99 元/分钟。发短信至内地每条只要 0.39 元。而原先北京的 CDMA 手机用户漫游到香港时，资费很昂贵。拨打内地电话 15.89 元/分钟，打香港本地电话以及接听来电都是 2.89 元/分钟，发回内地的短信是 1.89 元/条。来源：2010-11-30 北京晨报

[返回目录](#)

【网络增值服务】

移动推出黑莓个人业务

昨天，记者从中国移动了解到，近期中国移动已面向个人用户推出了两档黑莓手机业务套餐，改变了此前国内运营商黑莓业务只面向集团客户开放的局面。

据中国移动客服人员介绍，移动面向个人用户推出的黑莓邮箱推送业务套餐目前有两档，分别为每月98元包30M流量和108元包50M流量，都可以绑定10个邮箱。由于这种套餐流量只针对邮箱推送业务，不含语音和其他上网流量，因此用户需要将其与正常的语音、上网业务绑定使用。另外，移动客服还表示，无论是从正规渠道还是从水货市场购买的黑莓手机都可以办理这种套餐，用户持机自行到营业厅就可办理。

据记者了解，中国移动和中国电信都已引入了黑莓手机，但此前两家运营商的黑莓业务都只向政企集团客户提供，没有相关的个人业务。移动在黑莓个人业务上抢得了先手，而另一家黑莓运营商中国电信则表示尚无法明确给出相应业务的推出时间。不过业内分析人士认为，运营商之间在明星终端上的竞争非常激烈，移动此举一出，相信电信、联通都会加快与黑莓合作的脚步。来源：2010-11-25 京华时报

[返回目录](#)

TD网络利用率可提升至20%

随着中国移动TD-SCDMA三期网络设备招标与建设的完成，TD网络创新与发展提上了日程。中国移动表示，到2011年要实现TD网络利用率20%，2012年建设基站30万个。

据飞象网了解，中国移动目前正在实施2010TD网络扩容工程，并且重点选择了9个城市，建设TD网络领先城市。“在这个扩容工程中，中国移动一方面要把全国100%的地市和县城都铺设TD网络，另一方面选择9个重点城市，使这个9个城市从网络角度完全达到甚至超过2G网络的覆盖。”中国移动计划部副总经理边燕南说道。

中国移动预计在实施2010年网络扩容后，3G的网络规模将会在2011年第1季度达到22万个基站，同时预计2012年将累计建设30万个TD基站。“从目前的网络建设情况来看，中国移动的网络质量已经从08年4月份的86%提升

到目前的 99.22%，掉话率下降到了 1%以内，2G 和 3G 的切换成功率从 08 年的 86%提升到目前的 98.59%。”边燕南介绍道。

不过，边燕南也坦言道，中国移动 3G 网络的利用率目前还不到 10%，这主要是由于终端的普及不足造成的。随着 11 月份 600 万 TD 终端的集采完毕，边燕南表示，将会在 2011 年全部投入市场。届时，中国移动希望能够使网络的利用率提升到 20%。

同时，工信部也对中国移动的 TD 网络提出了希望，工信部电信管理局处长王安平希望中国移动 TD 网络覆盖能够达到 2G 网络覆盖的 60%以上。来源：

2010-11-26 飞象网

[返回目录](#)

中移动四项措施缓解 TD 数据流量剧增压力

对于如何解决爆炸式数据流量增长对网络带来的巨大压力，中国移动通信集团设计院有限公司工程师刘芹表示，中国移动将通过网络扩容、业务分流、业务控制以及向 LTE 演进四种措施来缓解数据流量剧增对网络带来的压力。

在出席“2010 TD 网络创新研讨会”时，刘芹作出了上述表示。据刘芹介绍，中国移动自 2007 年起，移动数据业务流量持续快速增长，2009 数据流量同比增长了 211%，远高于话音业务增长。“在很多省公司，2010 年上半年增加的数据流量和 2009 年相比，增长了 300%、400%，最高的省增长了 600%。”

TD 的发展，逐渐培养了用户对于数据业务的使用习惯，移动数据流量的爆炸式增长对 2G 网络带来了很大的压力。“以中国移动某月数据统计为例，全网无线综合利用率为 73.1%，其中数据业务占比 28.9%，这表明数据业务占用无线信道资源占比已达到 40%左右，已越来越接近语音业务对信道资源的占用，数据业务对资源挤占现象越来越严重。而同等话务量的数据业务比语音业务消耗了更多的公共控制信道资源。”

刘芹表示，为了解决上述问题，中国移动将通过网络扩容、业务分流、业务控制以及向 LTE 演进四种措施来缓解数据流量剧增对网络带来的压力。

“首先，网络扩容是比较简单的应对措施，但不是有效地解决措施；其次，业务分流是实现 2G、TD、LTE 和 WLAN 协调发展，利用 WLAN 进行大量的业务分流。”

“第三是业务控制，使 PS 域引入 PCC 架构提供管控和计费策略，其管控能力包括区分业务、区分用户、区分位置信息或接入类型、基于时间信息和用户

使用情况提供不同资源配置。通过策略生成和策略执行完成从无线侧到业务侧端到端的 QoS 控制。”

“第四是向 LTE 演进。LTE 网络可以提供百兆带宽，将支持更多的用户，且其速率可以与目前应用于家庭的 DSL 相媲美，因此 LTE 对于多媒体业务和移动互联网业务的良好承载。”刘芹说。来源：2010-11-26 中国通信网

[返回目录](#)

移动互联网商机凸显 众多厂商掘金手机增值服务

随着 3G 的推广，移动互联网正成为新的淘金热点。记者在上周末举办的 2010 计世网中国互联网年会上发现，手机增值服务和三网融合正吸引越来越多厂商的关注，也因此带动了手机支付、手机网游等一系列业务的蓬勃发展。随着 3G 的推广，移动互联网正成为新的淘金热点。记者在上周末举办的 2010 计世网中国互联网年会上发现，手机增值服务和三网融合正吸引越来越多厂商的关注，也因此带动了手机支付、手机网游等一系列业务的蓬勃发展。

群雄逐鹿手机客户端

3G 时代带动了手机在线收看电视的普及，也让通过手机观看比赛与视频成为了可能。而众多的企业也开始纷纷推出相应的客户端。国内分类信息网站 58 同城宣布推出手机客户端，这是继赶集网之后，又一分类信息网站进入手机客户端这一领域。据了解，58 同城推出的客户端覆盖多平台操作系统、多品牌主流机型，目前已经涵盖 376 个主流城市。

据国内第三方数据公司 CNZZ 的数据显示，近日召开的亚运会开幕式所在的海心沙区域 GSM 数据业务流量比日常增长 67.7%，TD 数据业务流量比日常增长 44.67%，各大 3G 运营商未雨绸缪。据悉，目前广州拥有 3G 基站 6938 个，基本实现了全市无线覆盖，这样即便在信息量高峰时期也能保持通畅。

但记者也发现，目前用手机去观看亚运会比赛和日常新闻的人还不是很多。CNZZ 的相关负责人表示，大多数视频网站因受带宽设备、宣传力度上的局限，热点新闻的实时性和流畅性还无法与 3G 运营商相媲美，关键时刻也只能望洋兴叹，眼睁睁看着流量从嘴边溜走。但这一局面将随着视频网站的日渐成熟而改变。

手机支付迎来井喷期

“我用手机支付在艺龙网上购买了往返上海的机票，真是方便！”某外企员工高先生对记者表示。

记者了解到，随着 3G 的成熟，手机等电子支付正迎来井喷期。像艺龙在第三季度再次完善了网上支付功能，并全部取消机票的现金交易。经过多年的积累，

艺龙目前已建立了包括信用卡、网上银行、手机支付、财付通等多种支付手段在内的全面电子支付体系，消费者可任选进行预订服务。据艺龙最新财报数据，艺龙第三季度净营收 13780 万元，同比增长 42%，已连续第七个季度保持盈利。

“手机支付在目前的艺龙电子支付比例还很小，但发展前景非常好，增长也非常迅速。”艺龙首席执行官崔广福表示。据他介绍，目前手机支付有近程和远程两种方式。远程主要通过网络平台订购酒店和机票，然后通过手机电话进行支付。

财付通总经理刘颖麒也认为，3G 时代的手机支付在未来 3 年将以成倍的速度发展，其应用领域将会变得更加广泛。除了可以购买地铁票、电影票以及在便利店进行小额购物外，通过手机登录购物网在线购买产品也将是常见的方式。

手机网游逐渐走向成熟

“手机网络游戏并不神秘，随着支付和技术方面的成熟，我们迟早要进入这个领域，只是早晚的问题。”麒麟网 CEO 尚进对记者表示。

易观国际发布报告称，2010 年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，同期手机游戏市场规模达到 9.175 亿元，正逐渐步入成熟期。

尚进认为，网游本身就是一个创新的载体，这个行业快速成长，本身就是不断创新的结果。创新的常态本来就是由若干小的不断进步组成的。“对创意人员来说，创新其实就是突破原有的界限，或者把原有的一些模式加以融合，这个过程始终存在。像麒麟推出的《成吉思汗》这款产品，大家说因为我们采用了历史题材，很创新，但历史题材和武侠题材其实都是中国传统文化的范畴。包括即将推出的《梦幻聊斋》，它是第一款完全遵循 2D 回合制游戏模式，但是用 3D 技术去实现的产品。对我们来说，是一种尝试；对用户来说，就是一种创新。”来源：2010-11-24 北京商报

[返回目录](#)

技术情报篇

【视频通信】

数字电视国家工程实验室启动

由清华大学牵头、北京数码视讯等 8 家企事业单位共同参股成立的数字电视国家工程实验室今日在北京举行开业庆典暨成果汇报会，这是该实验室自数码视讯 6 月公告中披露成立后，首次正式公开亮相。

产学研共投亿元 数码视讯牵头建设数字电视前端平台

该实验室由国家发改委筹建，共斥资亿元人民币成立，集结了清华大学、上海交大、中国电子技术标准化研究所、普天、数码视讯等八家从信息发射、覆盖、传输到终端接收等数字电视产业链各环节最精锐的企业，将首先建设数字电视前端、传输、终端、测试等四个研究平台。

数字电视国家工程实验室董事、数码视讯战略研究院院长宋征表示：“数字电视国家队的正式起航，将从国家战略层面对未来三网融合建设提供权威的，有利的保障，数码视讯将借此发展成为中国最具实力的三网融合集成商”。

DTMB 国标海外推广成功 中国“智”造走向世界

数字电视国家队除了豪华的阵容之外，其发展与近期成果同样引人瞩目。自10月以来，我国地面数字电视传输标准 DTMB 的海外推广已获重大突破，老挝、柬埔寨相继宣布将我国 DTMB 标准作为数字媒体宣传技术标准之一，这是中国广电领域的技术标准成功输出的里程碑事件。而负责“国标”海外推广的恰恰是此次亮相的数字电视国家工程实验室。

目前，中国 DTMB 标准现已取得国际电联标准的 D 系统代号，即将成为继美、欧、日之后的第四个数字电视国际标准。据实验室内部人士分析，数码视讯上市后的部分巨额筹募资金，很有可能投向地面数字电视领域，成为其集团化发展的重要肱骨。

三网融合催生双向网改

目前，国内有线电视用户已达 1.7 亿，数字电视用户近 7900 万，面对全球范围内的宽带战略发展风起云涌以及国内三网融合发展的大潮，国内原有的信息传输网络将不能满足社会经济发展的需求，双向网络改造势在必行。

“国家队”入选机构中，数码视讯将牵头建设数字电视国家实验室数字电视前端平台和传输平台的建设。业内人士分析，数码视讯积极推动实验室建设，其用意在于借壳生蛋，推出自己的三网融合模式下双向网改解决方案，该方案将实现 100 兆宽带入户，同时支持多业务融合，涵盖互动电视、高清电视、数字电视、无线宽带互联网、移动电话、可视通话及家庭物联网建设。最重要的是该方案与光纤入户相比成本极低，适用于中国国内高密度居住环境。该方案将促进国内近千亿的双向网改市场启动，实质性的推动三网融合进程，丰富老百姓娱乐生活。

据数码视讯内部员工透露，数码视讯已经和国内重要的网络运营商合作，借助国家数字电视工程实验室这一国家战略平台，保守估计，未来几年，在数码视讯屯重兵投向双向网改市场后，将给数码视讯集团带来年销售额 20 亿以上的增长。来源：2010-11-25 新浪科技

[返回目录](#)

我国将组建广播电视网络公司管理三网融合业务

国家广播电影电视总局科技司司长王效杰昨天透露，我国将组建中国广播电视网络公司，作为参与三网融合的市场主体，实现全国有线电视网络统一的规划、建设、运营和管理。该公司将是一家国有资本的股份制公司。所谓三网融合，是指电信网、计算机网和有线电视网通过技术改造，能提供包括语音、数据、图像等综合多媒体的通信业务。来源：2010-11-29 新京报

[返回目录](#)

【电信网络】

LTE 为无线网络减负

移动终端的智能化和宽带化发展，尤其是数据业务的广泛应用，带来单用户的数据流量和高速接入用户数的双边增长，导致移动网络的数据流量达到了 GSM 时代的十倍甚至百倍以上。这些流量为运营商带来收益的同时，也为无线网络带来了巨大的压力，用户面的吞吐能力逐渐成为移动分组网络设备的主要瓶颈，也因此导致分组核心网的投资飞速增长。

提供高带宽，基于 IP 的宽带无线接入的概念就此成为业界的焦点和热点，WiFi 和 Wimax 等宽带无线接入方案也因此得到了迅猛的发展。相比之下 WCDMA/HSDPA/HSPA 虽然在支持移动性和 QoS 方面有较大优势，但空中接口和网络结构过于复杂，在无线频谱利用率和传输时延等方面明显落后。另一方面以 OFDM 技术为核心的新一代技术逐渐成熟，接入速率提升到了 100Mbit/s 的范畴。为此，3GPP 在 2004 年年底经过认真的讨论决定采用过去为 B3G 或 4G 发展的技术来使用 3G 频段，以便于占有宽带无线接入市场，并制定了长期演进计划 LTE。LTE 能够提供更高的吞吐量、更低的时延以及高效的 IP 回程，为运营商提供一种新的可以大规模部署的移动网络技术，将有效地解决运营商所面临的数据流量负载问题。

CDMA 产业对未来的演进策略，曾一度在 LTE 与 UMB 之间徘徊，在两种技术的发展进程中，美国 Verizon、日本 KDDI、韩国 SK 电讯和韩国电信 KTF 等主流 CDMA 运营商纷纷宣布转向 LTE 阵营，使 LTE 的产业链在未来注定要比 UMB 更加成熟完备。2008 年 11 月 Qualcomm 宣布放弃 UMB，至此，CDMA 向 LTE 演进的路标完全明确。目前，LTE 已经在全球多个国家和地区实现商用或试商用，LTE 时代即将来临。来源：2010-11-25 人民邮电报

[返回目录](#)

无线互联技术获突破

近日，Wi-Fi 迈出重要一步，Wi-Fi Direct 设备无需传统网络即可建立连接，这种技术能够帮助用户以更为简单而便捷的完成打印、共享、同步和显示等任务。

Wi-Fi 联盟市场总监 Kelly Davis-Felner 表示，尽管 Wi-Fi Direct 在近距离传输的应用上与蓝牙存在交集，但是，Wi-Fi Direct 不会尝试在蓝牙技术应用比较成熟的耳机等领域与其竞争。据了解，这种新型认证项目得到了《科技新时代》(Popular Science)杂志的认可，荣膺该杂志 2010 年度最佳新技术奖 (Best of What's New 2010 Award)。来源：2010-11-24 中华工商时报

[返回目录](#)

TD-LTE 规模试验即将启动

中国移动集团公司计划部副总经理边燕南近日透露，工信部主导的 TD-LTE 多城市规模试验即将启动，年内率先在长三角和珠三角几个城市启动。规模试验频率已经基本确定。TD-LTE 是 TD 的下一步技术，被视为中国通信技术标准由追随、突破到引领的关键节点。有消息称，广州正在建设试验网，上海、深圳、南京和厦门等城市也可能参与试验。来源：2010-11-30 北京晨报

[返回目录](#)

LEP 加速英国宽带网络普及

英国最新发布的一份政府白皮书称，地方企业合作社(LEP)有望在英国非重点地区加速普及价格合理的高速宽带服务。这份白皮书呼吁地方企业合作社和社区、地方机构以及私营行业密切合作，确定有需求的地区，确保通过有效融资扩大宽带覆盖率。虽然政府这一目标值得称道，但对很多地方企业合作社来说，要完成 2Mbps 宽带服务的普及已超过他们的能力。因为提供高品质商业宽带服务需要一定的业务规模，而地方企业合作社恰恰缺少这一点。

白皮书中并未对对此业务感兴趣的地方企业合作社提出具体目标、时间表或指导方针，也没有明确宽带项目的资金来源。但该宽带普及计划无疑会与其他非电信服务项目一起，吸引地方企业合作社的关注。资金有可能来自 14 亿英镑的地区发展基金(RGF)，并根据项目进行分配。

“2015年前在城镇普及2Mbps宽带”这一计划已由英国宽带普及办公室进行监管，白皮书还建议宽带普及办公室为地方企业合作社提供指导，并积极协调地方宽带项目中的各方。

目前，已有24家地方企业合作社获批参与全国范围内的各种住宅、社区规划以及乡村振兴计划。由于这份白皮书刚刚提出地方企业合作社参与宽带普及项目这一理念，因此这24家合作社不太可能马上对地方或地区宽带项目进行投资。尽管有些地方企业合作社认为这一计划可实现投资回报，但这一计划所需的巨额资金和技术投入以及不明朗的利润率足以让他们却步。然而，如果能邀请到BT、Virgin Media、Plus Net以及Talk Talk等宽带运营商以特许或合作的方式加盟，这一计划将更为可行。来源：2010-11-26 中国电子报

[返回目录](#)

4G 驱动 2011 年无线基础设施支出增长

据市场调研公司iSuppli分析，随着发达国家的运营商开始部署4G网络，全球无线基础设施设备方面的支出将在2011年恢复增长，扭转之前连续两年的下滑局面。其中，2009年支出同比下降5.7%，2010年同比将下降2.3%，至378亿美元。预计2011年全球无线基础设施的资本支出将达到403亿美元。

对基础设施设备的支出水平，是反映整个无线产业状况的有效指标。基础设施资本支出约占整体无线资本支出的30%，其余部分用于软件升级、维护以及采购。从2011年开始，发达国家的无线运营商将开始部署4G，以提高网络速度，满足智能手机使用激增所带来的强烈的数据流量需求。4G驱动的资本支出增长至少将持续到2014年。

4G网络旨在支持无线移动接入，具有非常高的数据传输速度。发达国家向4G网络过渡之际，3.5G网络的扩建活动正在接近尾声。许多无线运营商已经宣布支持LTE，包括日本的NTT DoCoMo和KDDI，欧洲的沃达丰和Orange。在美国，Verizon Wireless宣布将在2010年底之前推出LTE，预计美国电话电报公司(AT&T)及T-Mobile将在2011年跟进。

虽然日本、美国和西欧等地的无线运营商考虑在2011年推出4G服务，但发展中地区的运营商将继续投资完善3G网络。对于拉美、中国、印度和其他发展中地区，无线通信尚未扩展到许多农村地区，目前4G并不可行。相反，这些地区的运营商将专注于扩大其网络的地理覆盖范围，或者寻求与基础设施提供商达成网络共享协议，以帮助降低总体资本支出规模。来源：2010-11-24 中国电子报

[返回目录](#)

CSL 推出全球首个商用 LTE/DC-HSPA+网络

香港电信运营商 CSL 宣布推出全球首个 LTE/DC-HSPA+网络，该网络由 CSL 与中兴通讯联合开发，最高可实现 100Mbps 的下载传输速度。

LTE 技术作为新一代的移动宽带网络，可以大幅提升网络的容量和速度，最高下载传输速度高达 100Mbps，而且网络延迟时间极短。CSL 联手中兴通讯，结合 LTE/DC-HSPA+两大技术，利用 CSL 的频谱优势，推出覆盖全港的移动宽带网络，这也是全球首个 LTE/DC-HSPA+网络。

CSL 行政总裁欧康年(Joseph O'Konek)表示，CSL 将继续带来覆盖范围更广及更佳的用户体验，以满足智能手机及平板装置广泛应用所带动的流动数据需求增长。

中兴通讯董事长侯为贵则表示，由于香港的密度和地理环境十分特殊，使得此次 LTE/DC-HSPA+网络建设成为全球最具挑战性的工程之一。

据了解，CSL 在 2009 年推出 Next G 网络至今，网络数据使用率增长超过 65 倍，而且数据流量已占 CSL 整体的网络流量超过 80%，CSL 预计香港的流动数据量每年将会增长超过一倍，而且快速的增长将会持续下去。

新建成的 LTE/DC-HSPA+网络除了提供高速数据传输和全面移动通讯功能外，还将进一步提高娱乐和互动通讯体验。

CSL 预计，2011 年首季推出有关的商业服务，并随着各类用户设备陆续在市场普及，届时 CSL 将会把该网络服务推广至普通消费者。来源：2010-11-26 新浪科技

[返回目录](#)

首个 LTE 与 2G/3G 现网 IMS 语音电话打通

日前在香港举行的 Mobile Asia Congress 大会上，中兴通讯通过香港运营商 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。

2010年7月,中兴通讯为CSL部署全球首个商用1800MHz/2600MHz双频DC-HSPA+(42Mbps)/LTE网络。双频LTE网络将拓展CSL的频谱覆盖范围,为用户提供更佳的网络覆盖及更强的信号渗透力。

中兴通讯为CSL提供了Uni-CORE核心网络解决方案,为CSL打造一个智能、融合、高性能的核心网络,实现2G/3G/4G的全融合。同时,IMS网络的部署能够不断提升CSL的LTE/EPC网络潜力,为用户提供更加丰富的多媒体业务。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。来源:2010-11-24 中国电子报

[返回目录](#)

【终端】

联通版诺基亚 C7 正式上市

由联通定制的3G明星手机诺基亚C7摩卡棕日前在全国正式上市,这是联通第四季度继iPhone 4之后重点引进的又一款强势机型,是为时尚人群推出的3G智能手机,零售价3599元,联通为此款机型定制的补贴政策也即将出炉。

C7摩卡棕是诺基亚最新的旗舰产品,在外形和功能设计上也引领当今最新潮流。不锈钢及玻璃材质与圆润的全触屏融为一体,10.5mm纤薄机身,3.5英寸AMOLED显示屏,钢质触感,“镜”显雅致;800万像素摄像头,8GB超大机身内存,支持高清回放。

在iPhone 4热卖的同时,联通紧接着就推出这款诺基亚最新的旗舰手机,显然是相信这款手机的市场号召力。据悉,联通为这款定制版取名为诺基亚C7摩卡棕,这主要是因为只有联通定制版的诺基亚C7手机才是摩卡棕颜色,且只有此款机型享受高额话费补贴。

据透露,联通定制C7摩卡棕后,已于11月12日全面铺货,将于近日开始在各地联通渠道开售,包括联通营业厅、联通商城专卖店、联通华盛网上商城以及各大手机卖场,零售价为3599元。据悉,联通为C7摩卡棕量身定制的合约计划也已制定,更有“0元购机”即将推出,将大大降低用户购买门槛。

目前,诺基亚C7摩卡棕已被中国联通定为“2010年年底至2011年全年重点推广的3G战略机型”,而这款定制手机的补贴力度将仅次于iPhone合约计划。来源:2010-11-24 北京商报

[返回目录](#)

诺基亚发布高性价比 3G 手机

11月22日，诺基亚洞察那些“只想有个手机”的人们的愿望，推出了最新的极具价格竞争力的3G手机——诺基亚C2-01。

诺基亚大中国、韩国和日本市场高级副总裁梁玉媚表示：“诺基亚C2-01是目前市场上最新推出的最高性价比的一款3G手机，它拥有320万像素照相机，用户还可利用它轻松登录互联网，访问丰富的Ovi服务。”

“诺基亚C2-01是小型企业主以及那些希望通过3G网络快速获取商业或娱乐信息人们的理想之选，同时也为那些不习惯使用触摸屏或全键盘终端的用户而打造。这款S40系列3G手机还具有音乐播放器、调频收音机、蓝牙等必备功能，并能够支持高达16GB的记忆卡。”梁玉媚补充说。

为了便于使用，诺基亚C2-01支持对信息、电子邮件和即时消息的快速访问。另外，有了这款终端，即使用户在驾驶过程中也能够通过Ovi商店轻松获取各种应用和游戏。诺基亚C2-01拥有320万像素的照相机，用户可以用它拍照、浏览并在新图片库整理照片。同时，用户也可以对照片进行编辑、效果改善，并与朋友分享。来源：2010-11-25 人民邮电报

[返回目录](#)

【运营支撑】

物联网期待成熟商业模式

作为新一代信息技术的主力，物联网的吸引力不容置疑。23日，新大陆逆市涨停。分析人士指出，新大陆属于物联网概念股，是国内唯一掌握二维码核心技术的厂商、技术达国际先进水平。

行业内预计，未来两到三年间，物联网概念企业将会密集上市。然而，值得注意的是，物联网技术应用目前仍处于初级阶段，成熟产业链还没有形成，有专家指出，只有将物联网技术转化为实际应用，才具备市场前景。

“疯狂”的物联网

国务院发展研究中心产业经济研究部王忠宏近日表示，未来十年物联网重点领域投资可以达到4万亿，产出8万亿，形成就业岗位2500万个。

在该消息的带动下，物联网相关个股出现普涨。然而，物联网究竟是什么。中国信息产业商会会长、中国RFID产业联盟理事长张琪认为，物联网是一个由感知层、网络层和应用层构成的一个社会信息化系统工程。传感层，以二维码、

RFID、读写器、传感器为主，传输层则包括互联网、广电网和通信网等，应用层则包括输入输出控制终端，包括手机等终端。

行业普遍认为，物联网的投资机会主要存在于传感层和应用层，而传输层因为通信网络、广电网市场已经成熟，投资机会相对较少。有投资人士指出，如果划分物联网的产值规模，传感层大概占 10%左右，传输层占 30%左右，应用层占 60%左右。

RFID 是物联网发展的关键技术，“2009 年我国 RFID 产值达到 85 亿元，2010 年有望超过 120 亿元。”张琪在全球物联网产业技术发展暨投资峰会上介绍，在物联网 RFID 应用方面中国位居世界第三位，仅次于美国和英国。

目前新大陆、远望谷、航天信息、东信和平、同方股份等大多物联网概念的上市公司，均只涉及物联网的两端。而根据有关研究机构预测，到 2011 年，物联网相关的嵌入芯片、传感器、无限射频的“智能物件”数目可能超过 1 万亿个。

邦普光电企业集团副总经理刘建新认为，“一个行业不可能只存在一到两家公司，明后年将有大量的物联网概念企业上市。”刘建新介绍集团下属有十几个公司针对不同行业生产二维码和芯片，市场的销售情况很好，集团是 2009 年投资两个亿成立，但 2010 年已经实现了 3 个多亿的销售，已经实现了盈利，并计划在 2012 年上市。

应用能力决定市场前景

目前在铁路、交通、电力、治安、石化、卫生医疗、城市管理等各个领域，物联网技术开始应用，并提出“车联网”、“数字城市”、“智能电网”、“智能交通”等多种概念，不过值得注意的是，这些应用还只是在做个别项目试点。

中国信息产业商会智能卡专业委员会理事长潘立华介绍，目前物联网行业的应用还处于起步阶段，只是片段应用，未来物联网的发展将由片段性的项目应用，走向行业的整体应用。

刘建新认为，物联网最终的实现主要通过两种路径，一个是感知层做 RFID、二维码、芯片等厂商在技术的推动下推出相关产品从而促进行业应用，另一种方式则是通过应用层的发展，促使感知层的技术革新。“在行业内，目前这两种方式并举，不过国家扶持时更倾向于由应用层来推动感知层技术的革新和产品推广。”

据权威人士透露，尽管目前很多企业打出物联网概念，但实际上并不具备行业应用前景，这些公司在向发改委、科技部等申请专项补贴时，也会遇到困难。

目前制约物联网发展的原因，主要是因为物联网尚属于新兴概念，对于新兴事物的认识和市场推广都需要一个过程，另一重要的原因就是，发展物联网的行

业应用需要考虑成本因素，潘立华指出，“一个领域要实现应用物联网需要更换大量的相关设备，这需要大量的资金和时间。”

潘立华认为，实现单个行业内的物联网应用至少需要三年左右，普及物联网的使用则需要更长的时间，有投资人士认为，要实现物联网的全行业运用至少需要十年左右的时间。

编者按

在七大战略性新兴产业中，新一代信息技术以其应用广、发展快、概念多一直为资本市场持续关注。由于新兴产业成熟度不一，技术复杂，投资者对于相关产业的理解与产业现状之间往往存在一定的偏差，容易被一些热门概念所左右。本报今起推出“新一代信息技术系列报道”，帮助投资者更好地厘清思路，深度挖掘投资价值。来源：2010-11-24 中国证券报-中证网

[返回目录](#)

中星-20A 通信广播卫星成功发射

25 日零时 9 分，我国在西昌卫星发射中心用长征三号甲运载火箭，成功将“中星 - 20A”通信广播卫星送入太空预定轨道。

“中星 - 20A”卫星是中国卫星通信集团有限公司的一颗通信广播卫星，主要用于传输话音、数据和广播电视等任务。这颗卫星的成功发射，将为我国卫星通信与广播电视提供更好的服务。

发射卫星的长征三号甲运载火箭，由中国航天科技集团公司所属中国运载火箭技术研究院为主研制生产。这次发射是长征系列运载火箭的第 135 次飞行。来源：2010-11-26 深圳特区报

[返回目录](#)

市场跟踪篇

【数据参考】

手机销量增速小幅回升

昨天，易观国际公布的数据显示，2010 年第三季度国内手机销售总量达 6439.6 万部，环比增长 8.8%，与前一个季度相比，增长率小幅回升。

此前的三个季度，我国手机销量的增速分别是 24.8%、12.8%和 7.5%，呈持续下降趋势，而三季度 8.8%的增速终于使数字出现回升。具体来看，受益于

终端厂商季节性促销和中低端用户的规模化发展，GSM手机销量较上一季度增幅小涨，环比增长达到1.9%；3G手机市场环比增长率达到47.8%，这主要得益于电信、联通的资费调整，以及iPhone4和众多Android手机的上市吸引了大批新的3G用户。来源：2010-11-29 京华时报

[返回目录](#)

十一五手机用户增4.5亿户

3G、三网融合、光纤入户……在“十一五”即将收官之际，中国的通信行业出现了很多新生事物，也为下一个阶段的发展留下了想象空间。5年来，中国的手机用户净增4.5亿户，总量达到8.42亿户。

数据显示，5年来，移动电话用户从3.93亿户增长为目前的8.42亿户，净增4.5亿户。5年前，手机的普及率只有25.9%，现在已经达到了60%以上。与此同时，话费以每年大约10%的幅度降低，而彩信、手机上网等业务出现大幅增长的态势。

对于通信行业来说，“十一五”期间几大运营商的合并是体制改革的重大变化，电信收购联通CDMA网，联通与网通合并，卫通的基础电信业务并入电信，铁通并入移动，全业务竞争的市场格局初步形成。

工信部部长李毅中评价说，“2009年1月7日发放三张3G牌照”是“十一五”期间工业和信息化领域令他印象最深刻的事件。

对普通用户来说，以苹果iphone为代表的3G终端进入普通消费者的生活。中国联通副总经理李刚说，他现在用手机，除了正常的通话需求外，最常用的是看视频、收邮件、浏览网页、打游戏。

最新数据显示，三大运营商的3G用户数均过千万。截至10月底，我国3G用户累计达到3864万户。目前，三大运营商都推出了自己的应用商店，新奇的、好玩的、实用的，都可以随时通过应用程序商店下载到手机上。不过，业内人士认为，3G网络还处于初期发展阶段，提升网络质量才是吸引用户的关键。来源：2010-11-26 新京报

[返回目录](#)

我国手机游戏用户突破 1.2 亿

手机游戏开创了全新的娱乐方式和应用模式，成为 3G 产业发展中最重要的一个淘金点，受到各方热烈追捧。未来，手机游戏产业发展的基石仍是创意和内容，通过相关产业的融合谋求更广阔的发展空间？

手机游戏开创了一种全新的娱乐方式和应用模式，并随着移动互联网的发展而火爆。易观国际日前发布报告称，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，环比增长 9.1%，同期手机游戏市场规模达到 9.175 亿。

移动互联网应用服务快速发展，对于用户而言，移动娱乐成了最关心的领域，其中手机游戏无疑是移动娱乐的先锋应用。但是，我国手机游戏产业仍处于起步阶段，要实现“跨越式”发展还需克服不少难题。

手机游戏用户突破 1.2 亿

近期，一款“愤怒的小鸟”的手机游戏异常火爆，旋即飞向世界各个角落，眼下这款游戏已经出现在多个手机平台上，而单单在 iOS 平台上总下载就已超过了 1000 万次，显示出巨大的爆发力。

眼下，国内几大运营商已纷纷采取行动，投建各自的手机游戏产品基地，为拓宽手机游戏市场做足准备。最近，中国电信游戏运营中心在江苏挂牌成立，“爱游戏”产品同步上线，手机游戏在业内掀起一拨小高潮。

与此同时，国内的手机游戏开发商也不断加大对新款游戏的开发力度，并积极建立更多的非运营商渠道。2010 年初，盛大游戏宣布以 8000 万美元的价格全资收购美国游戏分销和内置广告平台 MochiMedia，而 MochiMedia 的 CEO Jameson Hsu 则称，进入盛大麾下之后将会注重社区游戏和手机游戏上的布局；近期宣布将引入手机游戏平台 OpenFeint 的第九城市，7 月初就已宣布与 OpenFeint 的母公司——美国手机游戏及平台公司 Aurora Feint 达成最终投资协议，对其进行战略性少数股权投资。九城还透露有望于年内推出多个手机游戏领域项目；几年前已涉足手机游戏业务的腾讯，日前也透露“看好高端手机的游戏平台”，并已成立工作室，专门做高端手机平台的游戏研发和平台研发；近日有消息称，英特尔也将向手机游戏平台 OpenFeint 投资 300 万美元。

另外，在终端生产方面，新的手机型号层出不穷，对各种手机游戏的支持也日趋全面化。同时，手机游戏内容和体验均有较高的提升。

手机游戏业务成淘金点

据 CNNIC 数据显示,截至上半年,我国 4.2 亿网民中有 2.77 亿是手机网民,可见我国网民的互联网使用习惯正在日趋显现。正如分析人士所指,移动互联网已成各大互联网巨头重金争夺之地。

目前,移动互联网用户在手机网游、手机阅读、移动微博等细分领域方面的需求表现更为迫切,这使得移动互联网应用服务得以快速发展,移动娱乐等各方面应用表现更为突出。而对于这些用户而言,手机游戏无疑是移动娱乐的先锋应用,市场前景大好。

清科研究中心日前发布的报告显示,手机游戏领跑移动互联网行业投资。据悉,2001 - 2010 年中期,中国移动互联网各细分投资领域中,手机游戏共发生 33 起投资案例,占总投资案例数的 27.97%,已披露金额的投资案例为 26 起,总投资金额为 12045 万美元,平均投资额为 463 万美元。

随着 3G 的普及以及智能手机的推广,移动互联网在我国已呈现成熟迹象,逐渐成为众厂商觊觎的领域。毫无疑问,智能手机在生活中所扮演的角色越来越重要,甚至将成为手机换代的趋势。而在智能手机丰富的用户软件平台上,手机游戏、流媒体、手机动漫等仍将是推动无线增值业务高速增长的主要业务。特别是手机游戏业务,一直是 3G 产业中发展最重要的一个淘金点,受到各厂家的狂热追捧。

有分析人士称,“因为智能手机高质量的触摸屏,强大的程序处理器,优化的图象及摄像功能,更大的内存容量,加速器和 GPS 等功能都变得更加标准,所以更有利于提高手机游戏体验。”随着智能手机的快速普及,尤其是 iPhone、Android 和 iPad 带来的一种热潮,都对手机游戏成为先锋应用有很好的促进作用。

产业融合助力内容创新

上述易观国际报告的数据还显示,就手机游戏市场规模对比来看,第三季度环比增长 13.1%,相比较第二季度,增速下滑 5.1%。同时,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。

诚然,我国手机游戏产业暂处于起步阶段,离“跨越式”发展还存在很大的差距,其进一步发展仍需克服不少难题。首先,短信代收的三次确认影响了手机单机游戏开发商向用户有效收费;其次,手机游戏开发商重视产品数量大于产品质量,而产品从类型和题材上又存在较为严重的同质化现象;再次,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;另外,伴随移动终端和通讯网络的发展,将出现更多的手机娱乐方式,如何给用户全新的体验,让用户选择手机游戏,也是摆在眼前的重大难题。

然而，伴随着智能手机、移动网络的不断升级，手机游戏发展空间也越来越大。从目前市场规模和用户规模来看，手机游戏还是一个潜力巨大、尚待发掘的领域，需要在内容、传输渠道、营销、收费等方面加以改进，谋求更广阔的发展出路。

但归根到底，手机游戏产业的发展最重要的还是创意和内容。从目前市场上产品类型来看，手机游戏产品中用户体验还有较大的提升空间，关键在于如何创新产品、改进内容，如何打破千篇一律的游戏风格，跟进移动互联网用户需求的更新换代。

手机游戏产业发展至今，也呈现出了与其他创意产业融合化发展的趋势，产品逐渐向“泛娱乐化”发展。一方面，手机游戏可汲取融合优秀的影视、文学作品等创意产业特色资源，弥补手游行业内容单一的缺陷；另一方面，也将使手机游戏产品多样化，成长为“泛娱乐化”产品，为用户提供更完美的体验。比如，近期火热的手机游戏《大玩家》，便是遵照电影剧本、对白设计而成，漫画了群星的剧中造型，不仅有多种视觉效果，还有真实展现的战斗场景。来源：

2010-11-25 通信信息报

[返回目录](#)

我国固话用户将跌破 3 亿大关

我国固话用户数行将跌破 3 亿大关。工信部最新数据显示，截至 10 月底，固话用户 30007.8 万户。与此同时，3G 用户增长却是欣欣向荣，接近 4000 万。

在手机的替代下，固话近些年一直“流血不止”，尤其是 3G 时代的到来使趋势愈演愈烈。2010 年前 10 月，全国固话用户累计减少 1365.3 万户。

冰火两重天的是另一个数据，我国三家电信运营商 3G 用户均过千万。截至 10 月底，3G 用户累计达到 3864 万户。其中中国电信有 1000 万，中国联通 1166 万，TD 用户达到 1698 万。

在昨天召开的“2010TD 网络创新研讨会”上，工信部通信发展司司长张峰表示，到 2010 年 7 月份，TD 网络掉话率已降到 0.28%，接通率与 2G 水平相当。来源：2010-11-26 北京晨报

[返回目录](#)

前 10 月电信业主营收入增 6.6%

工业和信息化部近日发布的统计数据显示，2010 年前 10 月，全国电信业务总量累计完成 25438.5 亿元，同比增长 20.7%；电信主营业务收入累计完成 7448.0 亿元，同比增长 6.6%。

2010 年 10 月，全国电话用户净增 755.2 万户，总数达到 114212.2 万户。其中，固定电话用户减少 119.1 万户、移动电话用户净增 874.3 万户。1 至 10 月，全国固定电话用户累计减少 1365.3 万户，达到 30007.8 万户。固定电话用户中，无线市话用户减少 1434.3 万户，达到 3165.1 万户，在固定电话用户中所占的比例从上年年底的 14.7% 下降到 10.5%。1 至 10 月，全国移动电话用户累计净增 9483.0 万户，达到 84204.4 万户。

基础电信企业的互联网用户进一步趋向宽带化。1 至 10 月，基础电信企业互联网宽带接入用户净增 1918.7 万户，达到 12316.4 万户，而互联网拨号用户减少了 129.0 万户。

数据显示，2010 年前 10 月，移动通信收入累计完成 5201.3 亿元，比上年同期增长 11.7%，在电信主营业务收入中所占的比例从上年同期的 66.64% 上升到 69.84%；固定通信收入累计完成 2246.6 亿元，比上年同期下降 3.6%，在电信主营业务收入中所占的比例从上年同期的 33.36% 下降到 30.16%。来源：2010-11-26 人民邮电报

[返回目录](#)

我国前四年电信业务收入年均增长 9.2%

在“第九届中国信息港论坛”上，工信部党组成员刘利华表示，我国前四年电信业务收入年均增长 9.2%。

刘利华指出，“十一五”以来，我国信息通信业保持持续较快发展，支撑服务经济社会的能力进一步增强。

据刘利华介绍，我国前四年电信业务收入年均增长 9.2%。截止 2010 年 10 月。全国电话用户总数达到 11.4 亿户，其中移动电话用户数 8.4 亿户。3G 建设顺利推进，3G 网络已覆盖全国大部分城镇，TD-SCDMA 大规模商用，3G 用户数达到 3499 万。

“与此同时，我国互联网发展势头迅猛，截至 2010 年 6 月，我国网民规模达 4.2 亿人，互联网普及率提高到 31.8%，网站数量达到 279 万个，国际出口带

宽达到每秒 998 吉比特；我国信息通信业创新转型成效明显，通信非话收入占主营业务收入的比例达到 43.1%。”

“此外，农村通信发展和信息化建设成效明显，‘十一五’期间‘村村通电话、乡乡能上网’目标全面完成；三网融合取得积极进展。”

刘利华称，新技术新业务广泛应用于各个行业各个领域，促进了经济社会信息化的深入发展。2009 年，我国电子商务交易额达 3.8 万亿元，占同期社会零售总额的 10%。来源：2010-11-30 中国通信网

[返回目录](#)

我国前 10 月手机出口金额已达 352 亿美元

工信部公布了“10 月份我国电子信息产品出口情况”，2010 年 1-10 月，我国电子信息产品出口金额前三名产品为：笔记本电脑 759 亿美元，增长 46.1%；手机 352 亿美元，增长 16.9%；集成电路 241 亿美元，增长 31.7%。

工信部表示，进入三季度以来，我国电子信息产品出口增速持续回落，10 月份，电子信息产品出口增长 14.9%，比上月回落 8.2 个百分点。

累计到 10 月底，电子信息产品进出口额达到 8143 亿美元，同比增长 34.0%，占全国外贸进出口总额的 34%；其中出口 4747 亿美元，同比增长 32.1%，占全国外贸出口 37.4%；进口 3396 亿美元，同比增长 36.8%，占全国进口 30.2%。

数据显示，家电与通信设备增速低于行业平均水平。10 月份，电子元件、家电、计算机和通信设备行业出口增速继 9 月份出现较大回落后进一步下降，分别比上月下降 4.2、6.1、11.6 和 13.4 个百分点。

2010 年 1-10 月，家电及通信设备出口额为 712 亿美元和 787 亿美元，分别增长 23.3%和 21.0%，低于行业平均水平 8.8 和 11.1 个百分点；电子器件出口 547 亿美元，增长 69.5%，电子元件出口 627 亿美元，增长 52.2%，计算机出口 1763 亿美元，增长 42.0%。

前 10 月，出口金额前三名产品为：笔记本电脑 759 亿美元，增长 46.1%；手机 352 亿美元，增长 16.9%；集成电路 241 亿美元，增长 31.7%。来源：2010-11-26 中国通信网

[返回目录](#)

我国电话总数达 11.4 亿 移动电话用户 8.4 亿

今日工信部公布了前 10 月的通信运营数据。数据显示，我国电话用户已达 11.42 亿户，其中，移动电话用户占 8.4 亿。

据工信部统计，2010 年 1-10 月，全国电信业务总量累计完成 25438.5 亿元，比上年同期增长 20.7%。电信主营业务收入累计完成 7448.0 亿元，比上年同期增长 6.6%。

电话用户方面，2010 年 10 月，全国电话用户净增 755.2 万户，总数达到 114212.2 万户。1-10 月，全国移动电话用户累计净增 9483.0 万户，达到 84204.4 万户。

具体来看，1-10 月，全国固定电话用户累计减少 1365.3 万户，达到 30007.8 万户。固定电话用户中，小灵通用户减少 1434.3 万户，达到 3165.1 万户，在固定电话用户中所占的比重从上年的 14.7% 下降到 10.5%。来源：2010-11-24 新浪科技

[返回目录](#)

2010 年三季度中国手机游戏用户数量突破 1.2 亿

易观国际日前发布报告称，2010 年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%，同期手机游戏市场规模达到 9.175 亿。移动互联网应用服务快速发展，对于用户而言，移动娱乐成为最关心的领域，其中手机游戏无疑是移动娱乐的先锋应用。来源：2010-11-29 北京商报

[返回目录](#)

研究称 2015 年全球固定宽带连接总量将达 7.2 亿

据市场研究公司 Analysys Mason 2010-2015 年全球固定宽带连接报告预测，全球固定宽带连接总量有望于 2010 年底突破 5 亿大关，并于 2015 年底达 7.2 亿，占 11.6 亿宽带连接总量的 62%。

发达地区(指中欧和东欧、亚太部分地区、北美和西欧)新业务的增长机会有限。该公司报告预测，2009-2015 年期间，这些地区固定宽带网线将以 3.9% 的复合年增长率增长。相比之下，新兴地区(指中美洲和拉丁美洲、新兴的亚太市场、中东和北非，以及撒哈拉以南的非洲地区)的复合年增长率高达 13.7%。

Analysys Mason 高级分析师、该报告的作者即固定宽带研究方案的负责人马丁·斯科特(Martin Scott)指出：“2009-2015 年间，发达地区仍将占据固定宽带零售收入的大部分，但增长基本上都出现在新兴市场。”

同期，中美洲和拉丁美洲 15.4% 的固定宽带连接复合年增长率将是所有地区中最高的。但新兴的亚太市场则在网线净增量方面拔得头筹，从 2009 年年底的 1.17 亿剧增至 2015 年年底的 2.50 亿以上。

斯科特表示：“到 2015 年，新兴地区的固定宽带零售收入将占全球总收入的 28.5%，较 2009 年的 17.2% 大幅提升。2009 年年底，发达市场的固定宽带连接占全球总量的 67%，但这一数字将于 2015 年年底下滑至 54%。”

在预测期内，中东和北非地区的固定宽带市场的增长也很乐观。因此，这一地区的固定宽带收入占全球总量的比例将逐步提高，从 2009 年的 2.3% 增至 2015 年的 3.4%。在撒哈拉以南的非洲地区，移动业务对这一地区的宽带市场发展来说，仍将继续发挥关键性作用。2009 年，该地区移动宽带连接的数量超过固定宽带连接。预计到 2015 年，固定宽带只占该地区宽带连接的 9%。来源：2010-11-29 飞象网

[返回目录](#)

TD 入网许可终端有 565 款 2010 年将达 22.5 万基站

在今天举行的“2010 TD 网络创新研讨会”上，新浪科技获悉，截止到 2010 年 10 月底获得入网许可证的 TD 终端有 565 款。

“截止到 2010 年 10 月底，获得入网许可证的 TD 终端有 565 款，其中 TD 手机 356 款，TD 数据卡 162 款，TD 数据终端 77 款。基本实现了我们 3G 发展三分天下的目标。”工信部的一位官员表示。

而在 TD 网络建设上，这位官员表示，“中国移动已经完成了 11.5 万基站的建设，到 2010 年年底，22.5 万个基站应尽快地完成。”

据了解，截至 10 月底，中国移动应用商场累计注册用户突破 2500 万人，注册开发者近 45 万家，商家在售产品 4 万个，累计下载应用已经超过了 6000 万次。来源：2010-11-25 新浪科技

[返回目录](#)

【市场反馈】

调查显示日本人最粘手机

全球知名互联网统计公司 comScore 市场调查公司的手机服务部进行了一次调查，发现日本人是世界上“联络最紧密”的手机用户。四分之三的日本人都通过手机来浏览网页或是将内容下载到你的手机上。美国和欧洲的比例则分别是 44% 和 39%，跟日本形成了鲜明对照。

仔细看看调查结果，我们会发现一些有趣的习惯差异。只有 40% 的日本人会给别人发短信，三分之二的美国人和 82% 的欧洲人在使用短信功能。原因不是日本人不用短信，而是因为他们喜欢用手机发邮件。随着智能手机的大行其道，在美国和欧洲，用手机发邮件的做法已经比以前普遍了一些，使用量却仍然赶不上日本。comScore 的调查报告宣称，54% 的日本人都会用手机发邮件，美国人和欧洲人的比例则分别只有 28% 和 19%。

同时，根据调查报告，22% 的日本人会用手机看电视，美国人和欧洲人则只有 5%。

来自调查报告的有趣结论还包括：日本人最喜欢用手机看天气，欧洲人最喜欢用手机听音乐，美国人则最喜欢用手机进行社交。来源：2010-11-24 浙江在线-钱江晚报

[返回目录](#)

智能手机登日本热门产品榜首

日本广告机构电通调查显示，2010 年智能手机与 Twitter 成为日本最畅销产品，旅游与休闲则排名较后。

电通的年度《热门产品认可度调查》显示，配置数字广播接收功能的平板电视排名第四，节能家电排名第八。

此项调查排名中，日本羽田机场的国际航班服务排名第六，该机场时隔 32 年重启国际航线，新航站楼引人注目；南非世界杯在榜单中排名第九。

近年来由于经济不景气，日本消费者普遍青睐经济实惠型商品，不过最新推出的高科技产品还是聚集了相当人气。

调查显示，苹果 iPad 等平板电脑排名第 19。但在被问及对 2011 年热门产品预测时，平板电脑排名升至第 10 位。

3D 电影、电视与其他 3D 产品 2010 年排名第 15，但预计 2011 年将跃升至第六。来源：2010-11-26 新浪科技

[返回目录](#)

研究称智能手机成 IT 安全隐患

近日，著名调研机构 Ovum 公布的研究报告称，公司 IT 管理人员对移动 IT 设备普及使用的担心不断增强，因为目前有大概一半的员工使用个人移动设备连接到公司系统。这项名为《公司移动设备使用和安全》的研究是 Ovum 和欧盟负责电子识别和安全的独立非营利机构合作进行的。

该项研究显示，90% 的公司机构已经提供或者将很快为员工提供移动设备。将近 75% 的雇主允许员工使用公司设备处理个人事务。48% 的员工能够利用个人设备连接到公司网络中。90% 的受访者相信，智能手机的使用使公司更多地暴露在受攻击的范围之下，公司重要数据的泄漏成为头号安全问题。

Ovum 的高级分析师 Graham Titterington 表示，在大部分时间我们很难知晓员工是在移动状态还是在办公室工作。这是一个很难解决的问题。这就意味着，公司有必要建立一整套完备的安全策略来处理因移动设备普及化造成的公司网络安全问题。同时，该研究还发现，很多公司的安全制度是不完备的。仅仅有 18% 的公司使用公开密钥基础设施证书，仅有 9% 的公司使用双重认证一次密码功能。

赛门铁克 VeriSign 认证部欧洲区经理 Christian Brindley 警告称，公司员工使用公司设备进入个人网络应用或是邮件账户，可能会在不经意的状态下把病毒下载到工作设备中，或者有可能产生把敏感信息泄露到网上的危险。来源：2010-11-26 中国电子报

[返回目录](#)

民间超大型资本财团无意进入电信业

本报告将民间资本界定在民营企业、股份制企业中属于私人的股份、其他形式的所有私人资本。从这个范围看，我国的民间资本不仅数量庞大，而且分布散乱。从民间资本总量看，各种口径关于民间资本的统计差异很大，综合判断，我国目前民间资本的总量与 GDP 的总量基本相近，约在 30 万亿人民币左右。但是，民间资本的存量结构和投资结构并非舆论界想象的那么乐观。首先，居民个人储蓄存款占据民间资本的大头，但面对进入垄断性行业的投资，即便以民间资

本投资债券、投资基金的方式，募集居民存款，难度也很大。近几年，居民存款的使用结构已发生质的变化，居民存款的投资目标至少 80% 以上投入到购房、医疗保险和养老，还有一部分投入到股市和国债中，能够用于其它投资的货币性资产并不多，换一个角度讲，我国居民存款的可流动性差，可投资性更差。

现阶段我国民间资本的主要行为特质

在民间资本相对活跃的地区，比如温州，民间资本的融资渠道虽然较多、集资数量也能够达到千亿元以上的规模，但由于民间资本在融资中普遍采取的是法律不允许的地下钱庄、行会的方式，运作不规范，风险很大。

在浙江、福建和陕西，资本的渠道也较为混杂，其中以洗钱、圈钱目的融资与再融资活动，屡禁不止。同时，民间资本的融资、集资协议也严重缺乏法律依据。

近几年的现实情况表明，我国的民间资本市场发育还不够成熟，特别是在投资收益高的行业均被国有垄断性企业把持后，民间资本只能选择投机性行业作为主要投资渠道，对中长线、生产性投资关注少。拥有 6000 亿民间资金的温州市，据当地人民银行的一项调查报告显示，60% 的被调查企业认为，自己 10—30% 的资金用于购买非厂房的不动产，原因是现在“实业不太好做”。

电信行业内的民间资本，近几年的大规模投资也转向石油、铁路、桥梁、煤炭、房地产领域。我国著名的电信软件企业亿阳信通，在网络安全领域曾拥有中国移动 90% 的市场份额，中国电信、网通、联通 30—60% 的市场份额，但由于进一步发展电信基础服务和增值业务受到多方面的限制，公司只得将巨额资本投入到吉林省的石油开采和南京长江三桥的建设中。此外，华为也将数十亿资产变相投入到房产项目上，联想在房地产的投入更是力压中关村群雄。

在 2009 年 5 月，国务院公布《关于调整固定资产投资项目资本金比例的通知》后，钢铁、水泥、铁路、房地产等多个行业投资“最低资本金比例”均有所下调，客观上降低了民间资本的投资门槛和投资成本，使相当数量的民间资本进入上述行业。在我们调研中，不论是大型民营企业，还是中小民营企业，以及部分国内外投行，均对民间资本进入基础电信领域持观望态度。

因此，制定民间资本进入基础电信业的鼓励政策，首先需要对现阶段民间资本的状态、投资取向和投资行为进行系统的研究和判断。否则，不仅民间资本进不来，国家政策也被架在高抬上，进退两难。

民间资本对进入基础电信业的态度

从我们对多家民间资本机构和公司的调查结果看，民间资本对进入基础电信的态度主要表现在以下方面：

第一，民间超大型资本财团不想进入。

通过对浙江、广东、山东、山西民间资本财团的调查，我们发现具有较大资本规模的民间资本，普遍认为传统电信业已无太高投资价值，电信新技术门槛抬高，风险大，所以，宁愿选择煤炭、石油、运输、金融等领域作为投资目标，也不愿在电信业中做传统业务的接盘者，更不愿意给国有电信运营企业当“打工者”。

第二，无资本实力的想进却进不来。

在北京、上海和珠江三角洲，有相当一批从事 IT、ISP 和网络内容提供的企业积极要求进入基础电信业领域，但由于目前的开放政策仅限于基础建设投资与出租，以及一般性参股，导致这些中小型技术类公司基本失去了进入条件和能力。

第三，有新技术无资本的进来也无影响力。

目前有一批技术条件好，拥有多项通讯业务专利技术的高科技公司希望进入电信增值服务领域，并组建相对独立的运营公司。但是，这类创业型公司因绝大部分资本都投入到研发领域，即便以技术参股的形式进入电信业，也会因缺少话语权和相对独立的技术使用权而陷入被动，所以，对新政策仍持观望的态度。

最后，有一定资本但无技术的民间资本担心进入后成为任人宰割的羔羊。

浙江、陕西的民间资本和行会均考虑过进入电信业的可能，一些从事服装、五金工业的企业家在公司转型中也已尝试进入电信业的方式。我们在调查中与几家正在筹备云计算应用和物联网开发的私企老板座谈后发现，他们在经过几轮尝试后，普遍把进入电信业作为资本运作的一种手段，并非真的想从事电信服务。他们中的大多数人联合港台资本，做概念、炒内容，进入的目的就是为了退出。详细追问原因，他们一至的答案是：“进入后成为任人宰割的羔羊，反不如打个漂亮的包，卖出去，挣钱更容易。”来源：2010-11-24 通信信息报

[返回目录](#)

报告称 WP7 应用普遍比 iPhone 和 Android 便宜

据研究公司 Distimo 报告称，微软 Windows Phone 7 手机付费应用平均价格为 1.95 美元，低于 iPhone、Android、黑莓等几乎所有竞争平台应用平均价格。

报告显示，在 Windows Phone 7 平台最热门 100 个应用中，57% 的价格低于 2 美元。这与上一代 Windows Mobile 平台的情况大不相同。Windows Mobile 应用的平均价格远远高于其他所有竞争平台。

Distimo 还披露了另外一组有趣的数据。除了 Windows Mobile，Android Market 前 100 名付费应用的平均价格也比 iPhone 平台更高。但如果将所有的付



费应用都考虑进去，Android 应用价格仍然比 iPhone 应用价格低，这可能是因为 Android 用户更喜欢点击广告而不愿付费。来源：2010-11-27 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