



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 ■

2011. 01. 05

亚太博宇
通信产业研究课题组
apptdc@apptdc.com

本期要点

■ 携号转网尚需正确对待

尽管从 11 月 22 日起，海南、天津正式启动携号转网的试点，但似乎响应的客户比较少。人们对此更多的只是关注，而非立即行动。这就给运营商透露一个信息：携号转网，不是狼来了，而是新的机会来了。

■ 网络运营商这回要起急

网络运营商都是些有头有脸的大企业。它们不仅需要从网络角度知道网络运行状况，还需要从服务角度知道网络运行状况。此外，他们需要在提供多媒体服务和应用时有效利用网络资源。这么重要的工作，没有相当的实力，怎么扛得下来呢？在不少基层干部都抱怨网络监督非常可怕、防不胜防的时候，网民们的言论和爆料还都能在第一时间通过网络公之于众，就说明，咱们的网络还是畅通的，虽然比不上美国的快，但也还是基本上能满足国人的基本工作和生活需求的。

■ 手机应用进入个人健康领域

一般正常人的大脑皮层足以抗衡银河系中 1500 个恒星的辐射。但今年有报告不断指出，使用手机时间过长对学龄前孩子和在校学生有负面影响。通过对大学生弃用手机 24 小时研究显示，一般人比以前更青睐移动健康技术。

■ 电信运营商需重新定义业务运营发展规则

从全球电信业整体来看，尽管转型旗帜已经高擎多年，但事实上面向综合信息服务提供的战略迁移只能说还在路上，尤其是转型业务对于整体收入的贡献还远远没有成为支柱。这固然有业务自身成长规律、竞争压力等种种客观因素，但是其中一个重要的因素在于，电信运营商往往对于传统业务经营形成了经营模式上的路径依赖。电信运营商转型最大的挑战，其实恰恰源自于组织记忆和组织本能所造成的路径依赖。

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
携号转网尚需正确对待	5
网络运营商这回要起急	6
手机应用进入个人健康领域	7
电信运营商需重新定义业务运营发展规则	7
产业环境篇	11
【政策监管】	11
工信部酝酿物联网发展指导意见	11
财政部免征 11 省市有线数字电视营业税	12
中国通信标准化协会确定 2011 年工作重点	12
工信部公布 2010 年五大信息产业重大技术发明	14
【国内行业环境】	15
携号转网或下半年大范围推广	15
标准不统一手机支付发展裹足不前	16
受累标准之争 国民技术业绩增幅不给力	17
我国启动 TD-LTE 六城市规模试验布局 4G	19
十二五将发力宽带 刺激经济服务民生并举	20
【国际行业环境】	22
越南欲重组电信市场	22
欧盟委员会同意采用 micro USB 手机充电器标准	23
日本监管部门要求运营商披露上网费用计算方式	23
印度巴帝电信 3G 商用延期 视频电话监管前景不明	24
运营竞争篇	25
【竞合场域】	25
运营商相继切入电子书市场	25
三大运营商 2011 年走势与分析	27
WP7 应用商店应用总数突破 5000 关口	30
台湾两大运营商砸巨资欲进军软件商店市场	31
AT&T 扩建公共场所 WiFi 热区：改善网络负荷	31
【中国移动】	32
中移动加速布局全业务网络	32
中国移动大象何时再能起舞	35

【中国电信】	36
中国电信成国际上唯一收入利润双增长固网公司	36
中国电信 3G 基站已达 14.3 万个 非语音收入 56.8%	38
【中国联通】	39
联通开通 195 家海外运营商 3G 漫游	39
中国联通 “多条腿走路” 调整终端策略	39
联通联合高端商场全面建设 3G 体验中心	40
联通手机支付年末正式商用 行业静待国标出台	41
中联通布局 3G 数据业务 宽带捆绑策略成突破口	42
制造跟踪篇	45
【中兴】	45
俄罗斯与中兴合作开发手机	45
中兴修订液晶显示模块采购上限至 3 亿元	46
中兴何士友谈手机业绩：2010 年发货金额增 40%	46
【华为】	49
华为云战略：绑定运营商	49
华为欲联手腾讯推低价智能手机	50
【诺基亚】	51
IDC 称诺基亚印度市场份额跌至 31.5%	51
分析预计诺基亚在发达市场份额将跌破 20%	51
诺西出售深圳研发中心 强制员工签订三方协议	52
诺西确认转让深圳公司 称转让方案遵守中国法律	54
【其他制造商】	54
苹果 RIM 及 HTC 将占智能手机半数市场	54
消息称韩国 KT 拟发行 2.43 亿美元武士债券	55
消息称索爱拟明春发售 Play station 智能手机	55
摩托罗拉周二正式分拆 移动部门市值 90 亿美元	56
服务增值篇	57
【趋势观察】	57
2011 年移动行业五大趋势：视频电话上榜	57
新一代信息技术：2011 年将成三网融合关键年	58
广电总局局长：10 年建成覆盖全国下一代广电网	58
【移动增值服务】	61
工商注册登记可用手机完成	61

联通开通四国数据漫游套餐	62
南京移动推出手机医院挂号服务	62
中国移动欲改革与腾讯移动增值业务的合作模式	63
联通首推 3G 无线猫资费套装：可将 3G 转换成 WiFi	64
【网络增值服务】	65
电信运营商首次涉水团购	65
上海电信宽带明起免费大提速	66
TCL 联手河北大学建远程医疗与健康照护系统	68
联通力推 WiFi 无线网络上网 三个月内完全免费	69
技术情报篇	69
【视频通信】	69
深圳新开通 100 万户数字电视用户	69
【电信网络】	70
Sprint 在旧金山启动 4G 网络	70
江苏 2011 年开建 4G 网络 速度高达 3G 的 20 倍	70
【终端】	71
联通试水“云”手机	71
Bump：沟通只要“摇一摇”	74
iPhone 版 Skype 应用增 Wi-Fi 和 3G 视频通话功能	75
【运营支撑】	75
无线网址打开移动营销之门	75
中国智能手机主流品牌格局悄然改变	76
北京亦庄打造千亿级移动通信产业基地	78
三网融合力促媒体零售模式进化 车载 B2C 现身	79
市场跟踪篇	80
【数据参考】	80
全国手机用户逾 8.5 亿	80
我国手机应用商店用户达 1400 万	81
2010 年全球无线设备收入 2355 亿美元	81
ABI 预测 2011 年全球短信发送量突破 7 万亿条	82
【市场反馈】	83
调查显示苹果 iOS 排名美国智能手机市场首位	83
两地携号转网冷热不均 天津用户过万海南不足千	83

亚博聚焦

携号转网尚需正确对待

尽管从 11 月 22 日起，海南、天津正式启动携号转网的试点，但似乎响应的客户比较少。人们对此更多的只是关注，而非立即行动。这就给运营商透露一个信息：携号转网，不是狼来了，而是新的机会来了。

新的机会是什么？笔者以为，这是运营商共建共享的又一契机，机不可失。

运营商之间的共建共享，往往体现在资源共享上，共享有助于互联互通，有助于合作共赢，更有助于市场的全面稳定，强化企业发展的可持续性。从市场角度看，携号转网是市场格局走向均衡的“利器”，这对广大客户来说是个新事物。但这一“利器”是否适合更多的客户？对运营商的影响有多大？能不能达到监管部门预期的效果？这些问题都需要在实践中解决。

首先，携号转网，重在保障消费者权益、促进号码资源的充分利用和促进公平竞争。现在，全球已有 60 多个国家和地区陆续实施了携号转网政策。携号转网从形式上分为两大类：固定号码携号转网和移动号码携号转网。固定号码携号转网是指客户在固网运营商之间携号转网，移动号码携号转网是指客户在移动运营商之间携号转网。通过实质性的共建共享，目前在实行携号转网的国家和地区中，将近四分之一的国家和地区在固定电话和移动电话市场都实行号码携带。谁将客户的利益放在第一位，那么谁就有可能先尝到携号转网的甜头。

其次，携号转网，促使运营商通过服务、技术、网络来赢得客户的意愿十分强烈。如果说价格竞争能促使客户迅速“倒戈”，那么网络、服务、技术的竞争，能让客户尽享最优质的通信产品和业务，这是对客户最大的尊重。而这时，推出携号转网业务可以减少对号码资源的浪费。真正的竞争应该出现在能相互合作的竞争对手之间，它能使相互间的发展平台越来越高，个性越来越鲜明，技术越来越精湛，创新能力越来越强。这样，受益者不仅仅是客户了，还有视为竞合者的运营商。再次，携号转网，离不开行业监管。因为它涉及三网融合、3G 增值业务的开发、物联网等新一代信息技术的应用。加强行业监管有助于理顺市场，考量运营商的政策执行态度和经营诚信度，为共建共享护航和纠偏。

毫无疑问，携号转网，客户获得了消费主动权，不再被号码束缚。对运营商来说，客户会有流失的风险，但只要坚持共建共享，服务水平就会不断提高，服务类型更为新颖丰富，客户得到的实惠会越来越多。来源：2010-12-29 人民邮电报

[返回目录](#)

网络运营商这回要起急

网络运营商都是些有头有脸的大企业。它们不仅需要从网络角度知道网络运行状况，还需要从服务角度知道网络运行状况。此外，他们需要在提供多媒体服务和应用时有效利用网络资源。这么重要的工作，没有相当的实力，怎么扛得下来呢？在不少基层干部都抱怨网络监督非常可怕、防不胜防的时候，网民们的言论和爆料还都能在第一时间通过网络公之于众，就说明，咱们的网络还是畅通的，虽然比不上美国的快，但也还是基本上能满足国人的基本工作和生活需求的。

不过，没准最近国内六大通讯网络运营商里有一家要起急。大河报报道，从2008年起，河南新野县的冀先生就到当地派出所办理二代证，可两年时间过去了，二代证还没办下来，“民警起初说我照片没拍好，可我接连去派出所拍了三次照片，还是没办成。后来他们又说可能有人和我的身份证重号，我让他们纠正时，他们又说不是重号，至今也没找到原因。”冀先生反映。新野县沙堰镇派出所民警接受记者采访时称，二代证没办下来可能和“网速太慢”有关。

国内六大运营商指的是中国移动、中国联通、中国电信、中国网通、中国铁通和中国卫通。中国卫通主要在天上，可以排除在外。不知新野县当地派出所用的是哪家的网络。两年过去了，居然没有把一位居民的身份证信息传递到位！若真的是网络的原因，那咱们可以充分认定，负责网络运营的公司，完全应该被起诉。信息时代，网络的运行速度居然比当年传个鸡毛信还慢！另外，当年红军长征，两年时间，从中国的南方跋涉到了甘肃会宁，走了两万五千里。咱们现下已经是21世纪了，号称到了4G时代，居然还有两年都传不到的信息，见过离谱的，可还真没见过这么离谱的。最让人感到惊悚的是，如果派出所的网速慢过了人走路，那么，遇到有突发事件、有个全国性的通缉，当地的派出所是不是已经有两年完不成任务？

话说回来，如果这件事真要引发官司，还真说不好是谁起诉谁。鉴于“身份证事件”能够快速见诸报端且已经引起众多网民的关注，说明该地区的网络应该还在正常运行。哪家网络运营商都不是好欺负的，如果全地区的网络运行都没问题，单单是派出所“网速慢”，那恐怕网络运营公司需要和派出所好好说说理。自己的工作出了问题，还把责任胡乱推给其他单位，这种做法，相当不地道。同时，也完全能证实两年办不好一个身份证的原因。

另外，也请这件事的事主冀先生多加注意。现在因身份证被盗用而导致不白之冤的案件真是不老少，万一很久以前他的身份证就不知所终了，那无凭无据的他，可真是跳进黄河也洗不清！来源：2010-12-29 北京晚报

[返回目录](#)

手机应用进入个人健康领域

一般正常人的大脑皮层足以抗衡银河系中 1500 个恒星的辐射。但今年有报告不断指出，使用手机时间过长对学龄前孩子和在校学生有负面影响。通过对大学生弃用手机 24 小时研究显示，一般人比以前更青睐移动健康技术。

这意味着现在可通过手机应用监测个人健康。手机应用能够监测个人体重、个性化机器人按摩、查看生活日志、获悉身体健康状况。

另外，文本信息、twitter 信息和社交网络对个人福祉的作用也不可低估。今年，手机不仅帮助我们保持联系，还帮助我们戒烟、检测农药、跟踪流感爆发，甚至可以跟踪排便情况。

文本信息还在我们帮助别人方面发挥了革命性作用：1 月 12 日海地爆发地震后，以 5 美元和 10 美元文本信息形式捐款的总金额仅 3 天就超 200 万美元，超过 2009 年全球全年移动捐款总金额。

当然，手机辐射对人类健康的影响仍是一个争论焦点。今年 4 月份，一项研究计划对至少 25 万人跟踪 20-30 年，Pong 及时推出抗辐射黑莓手机套、保护孕妇的安全腹带以及一款人们在使用手机时遭受辐射程度的提醒应用。

内科医生也喜欢使用手机。手机可用作显微镜监测疾病，还可作为一款远程检查工具，监测心电图和血压、葡萄糖和胆固醇水平。借助其它辅助工具，手机上还可显示人体体液样本。

手机在数年内已获得重大进展，2010 年，手机应用呈爆炸性增长。因竞争激烈、需求激增，应用收费较低，手机发展进入良性循环。主要困境是手机辐射，但至少手机目前已成为远程医疗和监测个人健康的工具。来源：2010-12-31 科技资讯网

[返回目录](#)

电信运营商需重新定义业务运营发展规则

从全球电信业整体来看，尽管转型旗帜已经高擎多年，但事实上面向综合信息服务提供的战略迁移只能说还在路上，尤其是转型业务对于整体收入的贡献还远远没有成为支柱。这固然有业务自身成长规律、竞争压力等种种客观因素，但是其中一个重要的因素在于，电信运营商往往对于传统业务经营形成了经营模式上的路径依赖。电信运营商转型最大的挑战，其实恰恰源自于组织记忆和组织本能所造成的路径依赖。

今天，在全业务运营和 3G 的推动下，转型日渐走向纵深。在这个时候，系统性地看待转型业务所面临的路径依赖挑战，并重新定义业务运营发展规则，变得尤为迫切。

一、业务价值定位差异化

电信业的传统业务很大程度上已经成为了个人、家庭与政企客户所必需的生存必需品，也遵循着必需品的各项基本法则。因此，传统业务的价值主张往往定位于功能强大、成本低廉，从而提高客户的购买意愿。

转型业务则大不相同，相当多的转型业务对于客户来说都是“有了更好”，而并不是不可或缺。转型业务的价值大多来源于客户的非通信类消费需求，因此，它的价值主张需要紧密地立足于对客户生活、娱乐、学习、消费等行为的深刻理解与紧密嵌套，它所力图建立的客户印象大多在于便利、快捷、流畅与时尚。正是由于转型业务这样的全新特征，使其在客户的心智空间中还没有形成传统通信业务那样清晰的品类定位，在客户的钱包中更是远远没有达到传统通信业务那样明确的份额割据。

二、驱动要素差异化

以话音业务为例，其客户规模与收入规模成长的主要驱动要素往往在于，铺就通畅的“人人通信”管道，提供足够低门槛的手机终端、广泛的品牌传播与渠道部署从而支持大规模放号，成本资源在吸引入网、持续在网、鼓励通话方面的运用等。

而对比转型业务，以内容型增值业务为例，除了需要继承话音业务发展中必要的网络基础、终端基础和支撑系统基础之外，其客户规模与收入规模的主要驱动要素则包括对于客户感知、消费与使用各环节的巧妙介入与引导、超出传统电信渠道的更广泛意义上的渠道布放、对于定向目标客户群的针对性传播……转型业务在发展驱动要素上与传统业务的差异极为明显。

三、成长规律差异化

传统业务一般而言更多属于必需品而非时尚品，其业务为客户的接受过程往往从高端客户开始，逐渐走向大众化。过程中定价因素具有相当重要的作用。

转型业务在这一方面也显著区别于传统业务。以移动互联网业务为例，其早期客户往往与支付能力无直接关联，大多是低支付能力、低语音 ARPU、高数据 ARPU 的用户成为真正的先锋用户。客户规模的延伸拓展，往往与这些先锋客户的向外传播与口碑影响力密切相关。而作为话音业务早期使用者的社会中坚群体，却往往成为移动互联网业务的保守用户。这意味着，移动互联网业务的成长生命周期特点，一般遵循着客户对于时尚流行行为的追赶捕捉速度，按客户对流行时尚的敏感度由高向低蔓延。这种规律已经在多种转型业务上得以体现。

四、销售手段差异化

由于传统业务的必需品、标准品特征，其售卖过程相对适宜以固定的模式开展。例如，面向政企客户群的专线接入或电路租用业务，一般遵循客户询价(或主动推广)、资源查勘确认以及商务谈判、合同签署、安装开通这样的典型模式。

各类转型业务由于各自业务模式的不同，在销售手段上与传统业务差别很大。例如，面向政企客户综合信息解决方案的销售过程中，需要融合客户 IT 与 CT 的整合需求，呈现出非常典型的咨询式方案销售特征，往往需要团队化配合、定制化投标运作以及相对更漫长的销售周期。

五、运营模式差异化

传统业务的运营大量集中于对于客户基础通信行为的分析与跟踪之上，包括按照客户通话贡献价值的细分切割、MOU 或基础数据流量的分类贡献的持续开发以及对应的资费方案设计、测算验证与推出后效果分析等等。

转型业务的运营复杂度则大大提高。例如，在面向移动互联网的融合转型过程中，电信运营商不仅需要站在业务的角度理解客户，还要从客户与客户、客户与信息内容、客户与其它商业资源实体的多种角度去全面完整地理解客户行为，从中激发流量并诱发进一步的商机。这至少意味着，从经营分析的角度看，电信运营商对于客户行为轨迹的刻画需要更完整，分析的维度需要更丰富、数据的挖掘需要更深刻；同时也意味着，基础通信业务在完成订购关系之后，运营维护工作主要集中于客户的网络资源保障。但转型业务可能在尚未发生订购关系的时候，就已经开始需要围绕体验试用、交互行为开展高质量的运营维护了。在发生订购关系之后，仍然需要围绕应用推介、内容信息进行持续的深度运营。

六、服务支持差异化

由于传统业务的规模化、标准化与单一化的特征，服务支持的重点一般在于对标准化业务的服务标准、规范、流程的建设管控与客户感知的评测优化。

相比而言，转型业务呈现出明显的分众化、定制化与泛价值链化的特征，这决定了转型过程中，服务范围将明显拓宽，服务差异化程度将显著放大，服务管控范围将大大延伸。例如，面向政企客户的综合 ICT 解决方案中，服务支持的范围不仅在电信运营商的公网一侧，而需要延伸至客户的内部网，服务支持的标准将以差异化 SLA(服务等级协议)的形式成为对客户的基本承诺，服务管控需要以客户为导向，面向全程化端到端服务进行品质保障。

七、支撑保障差异化

支撑保障的流程、模式一般是电信运营商多年经营的沉淀产物，也往往是最能体现电信运营商组织记忆与运作惯性的地方。一个有趣的现象充分说明了这一点，当固网运营商向全业务运营商转型过程中，其不适之处往往表现于简单沿袭

固网保障模式，在提供速度上缺乏竞争力，集中表现在对移动通信用户的开通激活与维护支持速度慢；当移动运营商向全业务运营商转型过程中，其不适之处往往表现于由于长期服务于规模化、标准化客户群体，当需要围绕重要政企客户进行差异化的网络质量保障的时候，缺乏形成差异化的能力。支撑保障的转型跟进不畅，是最有可能导致转型业务失败的因素。

八、发展预测与考核评估方式的差异化

对于已经进入稳定轨道的传统业务来说，管理中的发展预测与考核评估方式也已经相对稳定，包括在充分的历史数据积累基础与稳定低速增长预期基础上的趋势外推。同时，在考核中一般将市场份额、收入与利润的增长要求纳入到企业的 KPI 指标之中。

但如果将类似的预测与考核模式简单运用于转型业务，很可能会扼杀转型业务或导致转型业务发展“注水”。一方面，由于发展时间短，缺乏历史数据积累，目标的设定很大程度会受到迫切希望向下传递压力感的企业管理者的影响，而企业管理者对于转型的主观热切渴望，又往往会加剧对转型业务不切实际的财务贡献目标设定上，这极容易导致注水掺假。另一方面，电信运营商的转型业务价值构成非常复杂，如果统一使用收入绝对目标、利润率目标进行衡量的话，不仅事实上很难科学公平，而且会导致杀鸡取卵般的短视行为。

考核评估的简单化沿袭，是很容易把转型业务推向传统业务路径依赖的危险做法。这启发我们，转型业务的成功，不仅需要业务经营本身，更需要企业各项配套经营管理行为全面转型变革，彻底摆脱路径依赖。

九、组织结构、文化与人员能力的差异化

转型业务往往在组织结构、文化与人员能力上也大多显著差异化于传统业务，但往往不适当地沿用了传统业务的组织结构、文化特征与人员技能模式。例如，转型业务需要具备鼓励尝试、包容失败、兼容多元精神的文化特征，如果简单沿袭传统业务所鼓励的最小化风险、保持稳定增长的文化特征，将会是非常痛苦的事情。同样，转型业务与传统业务的内在差异，决定了组织结构与人员技能要求必然存在显著不同，简单的沿用既有模式可能会从机制基础上扼杀转型业务。来源：2010-12-31 通信信息报

[返回目录](#)

产业环境篇

【政策监管】

工信部酝酿物联网发展指导意见

工业和信息化部(下称“工信部”)副部长奚国华周三告诉《第一财经日报》记者,该部正在制定一个关于在全国发展物联网的指导意见,目前处于论证阶段,待时机成熟将对外发布。

他是在该部举行的2010信息产业重大技术发明发布会上回答本报记者提问时作出上述表述的。

物联网是指“物物相连的互联网”,即通过先进的信息技术手段,实现对物体的智能化识别、定位、跟踪、监控和管理的一种网络。

金融危机后,世界各国纷纷寻找新的经济增长点,物联网便是其中之一。今年年初,物联网也首次被写进政府工作报告,强调要加快物联网的研发应用。早在去年年底,工信部就已经把加快培育物联网产业纳入工作规划。

奚国华周三表示,物联网作为新兴产业,产业链长,具有极大的潜在市场,谁搞得好,谁就能在未来的竞争中取得先机,占领制高点。但他同时认为,物联网是一个复杂的系统工程,中国要培育这个产业还需要“相当长的时间”。

奚国华表示,经过过去一年的调研和探索,作为物联网产业的主管部门,工信部已初步明确,中国未来将从五个方面着手培育这一产业。

首先便是培育物联网的应用。奚国华表示,只有以应用来拉动需求,才能真正促进物联网的发展和繁荣。

其次,是鼓励企业建立创新机制。奚国华说,无论是传感网,抑或是下一代互联网和计算机网,都需要技术创新,中国应在此有所突破,方能实现突围。

鉴于物联网产业链长、涵盖面广、参与主体多,奚国华表示,应避免市场各主体各行其是,需要尽快建立物联网的标准,否则将来局面将不堪收拾。

第四个方面在于打造物联网的产业链。“光有发明成果,如果不能转化为生产力,是没有用的。”奚国华说,打造产业链就是技术实现商用化的转移,工信部作为政府主管部门,在这一项将“大有可为”。

而工信部正在制定的物联网发展指导意见则属于第五个方面,奚国华说,无论是国家还是地方,都需要制定完善产业规划,才能指导物联网产业有序健康发展。来源:2010-12-30 第一财经日报

[返回目录](#)

财政部免征 11 省市有线数字电视营业税

《财经》综合报道中国财政部 31 日下发通知，自 2010 年 1 月 1 日起，3 年内免征重庆、山西、黑龙江等 11 个省市的有线数字电视基本收视维护费营业税，将有 125 家企业受惠此政策。

财政部通知表示，政策目的是为支持有线数字电视整体转换试点工作，推动有线数字电视的发展。

11 省市的详细名单为：山西、内蒙古、辽宁、黑龙江、江苏、安徽、湖南、深圳、重庆、四川、云南省(自治区、直辖市)。据财政部公布的免征营业税的广播电视运营服务企业名单，将有 125 家企业受惠此政策。来源：2011-1-1《财经网》

[返回目录](#)

中国通信标准化协会确定 2011 年工作重点

“泛在网和物联网、新一代宽带无线通信、移动互联网应用、三网融合等 11 个领域将成为 2011 年我们研究的重点。”在 2010 年 12 月 28 日召开的中国通信标准化协会第九次会员大会上，相关负责人向与会代表宣布。在此次大会上，协会总结了过去几年的工作成绩，并提出了 2011 年的研究方向。会议期间，协会成员还进行了新一届理事会单位及理事会领导的换届选举。

5 年研制标准 1500 多项

在“十一五”期间，标准化协会研制了 1500 多项通信行业的标准和国家标准，支撑了政府监管，满足了社会、企业和消费者的需求；还向 ITU、3GPP 等国际和地区标准化组织提交 3 万多篇文稿，在 3G 及其演进、下一代网络、IPTV 等多个领域取得了突破性进展。

标准化协会在重点领域提出的标准有力地支撑了产业的发展。第二届理事会理事长朱高峰介绍，在移动通信领域，协会全面组织了 3G 系列标准的制定，2010 年重点开展了 TD-SCDMA、HSPA+终端相关协议测试方法以及《3G 演进型技术引导项目 - TD-LTE R8 国际标准》的研发工作，支持了我国 3G 产业的发展；在 IPTV 领域，协会完成了业务需求、总体架构和增值业务等领域的标准研制，形成了较为完善的标准体系，对 ITU 制定相关标准产生了重要影响，其中多项技术已被 ITU-T 采纳；在物联网方面，协会完成了以“移动 M2M 业务总体技术要求”为代表的 5 项物联网方面的行标和技术报告。

对于标准化协会取得的成绩，工业和信息化部副部长奚国华在发言中给予了高度肯定：“近年来，中国通信标准化协会已经成为国内外有较大影响的通信标准化组织，有力提高了我国通信标准化的水平，为我国信息通信业的发展做出了积极贡献。”

由技术标准向服务标准转变

进入 2011 年，我国迈入了“十二五”开局之年，“十二五”也成为了协会制定工作方向的大背景。

《中国通信标准化协会 2011 标准研究指南》编写组代表人张雪丽表示，“十一五”期间，我国通信业围绕“保增长、扩内需、调结构、惠民生”的目标，实现了自身的蓬勃发展。“十二五”期间通信业开始转型进入服务时期，互联网等通信产业的发展从娱乐型服务业向生产型服务业转变，通信标准出现了从技术标准为主向服务标准为重点转变的新趋势。标准化工作也需要更多地服务社会，加强服务型标准体系的建设和标准研制力度。

根据工信部科技司组织编写的《我国“十二五”通信业标准化规划战略研究报告》，标准化协确定了 2011 年的 11 个重点工作领域，包括下一代互联网、通信服务与信息化、泛在网和物联网、三网融合、移动互联网应用、智能终端、新一代宽带无线通信、下一代网络、高速多业务光传送、网络与信息安全、应急通信等，同时协会还确定了 5 个涉及民生公益的标准化领域，从而提升标准服务产业能力和服务水平，支撑社会经济全面持续发展。

注重融合交叉领域

在上述 11 个领域中，物联网、三网融合等领域被重点提及。其实，2010 年 12 月 25 日召开的工业和信息化工作会议上就明确提出 2011 年要加快物联网、三网融合、信息技术服务、云计算等重点标准的研制。奚国华在 28 日的发言中也特别强调了物联网和三网融合的重要性，“随着技术融合、产业融合的深入发展，传统的通信服务将向多媒体化、融合化、集成化综合信息服务业务整体转型，这一过程就对标准化提出了重要而迫切的需求”，“要以市场需求为导向，把握战略型新兴产业发展契机，与国家重大专项结合，加快推进物联网与泛在网、三网融合等领域。”

针对 2011 年在融合领域的具体方向，张雪丽表示，协会将注重行业协调，梳理环境保护、家庭安防、交通运输、物流、汽车、农村市场及金融等行业的需求，关注信息技术在教育、交通、物流、环保等领域的应用。并且以智能家居、矿业安全监控、健康监控、家庭安全监控、社区信息服务等应用标准为切入点，加强标准体系建设，制定相关的技术及应用标准，推动电信领域与其它领域的融合发展。

Link：中国通信标准化协会换届选举的有关情况

大会召开期间，中国通信标准化协会进行了换届选举，第三届理事会以无记名投票的方式选举了理事会领导，邬贺铨当选为第三届理事会理事长，闻库、杨泽民、曹淑敏当选为副理事长，杨泽民兼任秘书长。

全权会员还以无记名投票方式选举出八个技术工作委员主席：蒋林涛为 IP 与多媒体通信技术工作委员会主席，赵慧玲为网络与交换技术工作委员会主席，熊兰英为通信电源与通信局站工作环境技术工作委员会主席，王志勤为无线通信技术工作委员会主席，毛谦为传送网与接入网技术工作委员会主席，孟洛明为网络管理与运营支撑技术工作委员会主席，方滨兴为网络与信息安全技术工作委员会主席，谢毅为电磁环境与安全防护技术工作委员会主席。来源：2011-1-4 通信世界周刊

[返回目录](#)

工信部公布 2010 年五大信息产业重大技术发明

工业和信息化部 29 日公布 2010 年(第十届)信息产业重大技术发明评选结果，包括中兴通讯股份有限公司“高性能大容量的电信级路由器平台”在内的 5 项技术发明获选。

另外 4 项获选的技术发明分别为，华为技术有限公司的“面向异构网络深度融合的 IMS 统一核心架构”项目、广州广晟数码技术有限公司的“DRA 多声道数字音频编解码关键技术研发及其产业化”项目、厦门市三安光电科技有限公司的“用于 TFT - LCD 背光源的超高亮度 LED 芯片产业化”项目和新奥博为技术有限公司的“磁共振导航监控微创诊疗系统”项目。

工信部副部长奚国华在发布会上表示，这五项技术发明都处在行业的前沿，具有相当高的水平，并且市场前景广阔，随着进一步的推广应用，这些技术发明将会产生巨大的经济效益。

奚国华说，工业是转变经济发展方式的主战场，信息通信技术是转变经济发展方式的重要手段，在工业、通信和信息化行业加强技术创新和知识产权的保护意义尤为重大。特别是在国家开展打击侵犯知识产权和制售假冒伪劣商品的专项行动背景下，工信部举办这一评选发布活动，具有重要意义。

据了解，信息产业重大技术发明评选活动从 2000 年开始，每年评选一次，数量不限，目前已有 66 项技术发明获此殊荣。来源：2010-12-30 深圳特区报

[返回目录](#)

【国内行业环境】

携号转网或下半年大范围推广

虽然天津、海南的携号转网试点六个月的试验期还未过半，但全国大范围推广的脚步已经开始迈出。日前，工业和信息化部电信研究院副总工程师陈金桥在接受媒体专访时透露 2011 年下半年或将在全国大范围推广携号转网，具体方案可能为“先海南模式后天津模式”即先在一定时间内实行单向转网，然后转为双向转网。据记者了解，要在全国规模推广携号转网业务，相关监管机制和全国数据库的完善是重中之重。

增值业务转网待建联动机制

目前，携号转网最为突出的问题是增值业务转网难。天津、海南的一些转网用户称，转网后，类似天气预报、网银提醒等增值业务无法使用。据了解，目前工业和信息化部仅对移动语音业务、网间点对点短信业务和点对点彩信业务实现方案进行了规范，对移动增值业务没有开放，这造成了转网用户无法继续享受增值服务。

有分析人士表示转网用户无法继续使用第三方增值服务是一个技术问题，“转网之前，SP 业务、集团客户行业短信平台均通过个人用户识别码来实现行业信息的分发，原先的用户号码同归属网络均属于对应的关系，而实现号码携带之后，用户的手机号码同归属网络也不再是对应的关系，行业短信平台无法获知用户号码归属网络，再加上 SP、集团客户系统还没有来得及做出调整，因此转网用户无法接增值服务信息。”

一位 SP 技术人士向记者表示，这“更多是机制问题”。“运营商可以不负责调整，因为已经转网了，不是它的用户了，SP 是提供服务的，应该继续向用户提供增值服务，但是，谁来通知 SP？”

该人士表示，即使有相关机构或运营商来通知 SP 用户转网消息，但仍存在问题，“即便通知了 SP，那么这个 SP 如果只有移动的网关，没有联通的，而这个用户恰好是移动转到联通，SP 一样没有办法提供服务。”

据了解，SP 增值业务代码是分别向三大电信运营商去申请，目前，全国六千多家 SP 拥有全网资质(在三大运营商中都可以申请到服务代码)的少之又少，上述人士所说的问题，并非个案。

而另一位 SP 运营人士也指出，SP 增值业务的收费是“按通道收费”，“同一项服务，移动、电信和联通的收费也有可能不太一样，如果用户转网，该业务必将存在收费上的争议。”

“建立试点的最重要目标就是发现问题并解决问题，相信在最终的全国规模推广之前，这些问题都会通过沟通和联动机制来确定和规范。”电信研究院政策所主任马源向记者表示。

数据库建设稳定为上

中心数据库的部署是实现携号转网的关键部分。有消息人士透露，试点后，中心数据库曾数次宕机。对此，负责携号转网中心数据库技术方案的电信研究院相关专家向记者表示，中心数据库目前运行平稳，“即使有宕机，也有备份机制，无需担心。”

据了解，目前中心数据库的数据能力和容量完全可以满足在全国大范围推广携号转网的需求，但一旦要规模推广，中心数据库仍需完善：“目前全国性的中心数据库已经具备全国推广的容量和能力，但尚未成型。”

该专家告诉记者，要承担全国携号转网数据量的重任，不仅在容量上要达到标准，“稳定”也至关重要，一方面，要做好灾备工作，提高容灾能力，另外，运营商也需要对其的网络数据进行改造配置，充分保证在大规模的运营下的中心数据库的数据安全。

记者了解到，为了保证庞大的用户数据库稳定，电信研究院采用了IBM的大型机设备，以及Oracle等软件。为了保证中心数据库的稳定可靠，电信研究院进行了充分的灾备规范。“尽管在试验网阶段，中心数据库还没有实现异地容灾，但是如果该方案向全国推广，异地容灾的方案已经在规划当中。”该专家告诉记者。来源：2011-1-4 通信产业网

[返回目录](#)

标准不统一手机支付发展裹足不前

“手机支付概念已炒了很久，至少有两三年时间，但是现在来讲，由于运营商之间的技术标准不统一以及参与角色主体的复杂性，目前其应用还没有走向实践层面。”环迅支付市场总监卓栋炜日前对记者表示。

据记者了解，目前除了三大运营商之外，各大银行、互联网公司都在涉足手机支付。但即便是三大运营商本身体系之内，也没有统一的标准，而且由于各个手机厂商操作平台的复杂程度，最终导致手机支付还处于“叫好不叫座”的尴尬角色，没有实际应用的亮点。

另外，随着互联网的普及，网络购物成为一种新型的购物形式，其产生的支付安全性也逐渐提高。

国内第三方数据公司 CNZZ 的数据显示，近年来，我国网络购物市场呈现消费群体不断扩大、消费规模快速增长的良好局面，预计 2010 年全年我国网络购物交易规模将达 5000 亿元。但同时，今年 1-10 月份，315 消费电子投诉网共受理网络诈骗方面的投诉 2.4 万多宗，远超于去年全年的 1.5 万多宗。表现形式主要以网购低价诱骗、网络钓鱼、订票网站诈骗、团购网站诈骗以及网络中奖诈骗等方式为主。而第三方支付系统已经成为网络交易中的一个重要环节，它在为网络交易提供安全保障的同时，自身也被不法分子利用，不自觉地充当了“钓鱼”的工具。

卓栋炜表示，随着电子商务的快速发展，在这个广阔的舞台里，第三方支付企业在保障交易安全、降低网络欺诈行为中的重要性将日渐凸显，在未来，环迅支付将继续加强同不同机构进行更深入的合作，共同打击欺诈行为，保障网络交易安全。

据介绍，环迅支付是业内率先组建风险控制中心和首家通过国际最高安全标准 PCI-DSS 认证的第三方支付平台。2009 年下半年以后，网络欺诈交易激增，环迅支付积极提出网络反欺诈方案，升级公司反欺诈系统，对人民币卡在线支付及欺诈交易进行全面监控。通过与 315 共建钓鱼网站投诉专区，获得了欺诈交易的一手数据，在此基础上，多次与 315 消费电子投诉网合作推出反欺诈教程。来源：2010-12-29 北京商报

[返回目录](#)

受累标准之争 国民技术业绩增幅不给力

上市之后股价走势就被国内手机支付标准之争所左右的国民技术(300077，前收盘价 128.88 元)，由于到目前为止究竟选择哪种技术路线仍未敲定，市场未能大举推广，国民技术的业绩明显受到了由标准之争带来的影响。

元旦假期前夕国民技术发布了 2010 年年度业绩预告，公司预计 2010 年全年净利润将较 2009 年增长 45%~55%。市场预期中的收入确认高峰并未到来，2010 年第四季度单季业绩创下年内新低。有研究员表示，主要原因应当是手机支付产品出货量出现下滑。

第四季度成全年业绩低谷

国民技术公告称，预计 2010 年全年净利润在 1.68 亿元~1.8 亿元，较上一年 1.17 亿元的水平同比增长 45%~55%。基本每股收益则预计在 1.54 元~1.65 元。

这一同比增幅看似不错，但与 2010 年前三个季度相比却并不“给力”。2010 年国民技术业绩呈现前高后低走势，上半年营业收入、净利润分别同比增长 142% 和 196%，而到下半年净利润却出现至少 8.5% 的下滑。

从单季来看，第三季度国民技术营业收入及净利润分别较上年同期增长 18.94%、4.55%，环比则双双下滑接近 20%，并被业内研究员视为业绩低点。当时有研究员如国金证券(14.62,0.34,2.38%)分析师陈运红表示，尽管招股说明书中未刻意强调，不过第四季度是公司传统产品如 USBKEY 及通讯芯片的发货高峰，另外预期公司重点培育的 CMMB 移动电视芯片和可信计算等新产品有望在年末开始贡献收入，因此预计国民技术第四季度业绩将有所改善。

但实际情况是，第四季度成为了国民技术 2010 年的业绩低谷。2010 年公司前三季度各单季净利润依次为 5783.07 万元、4778.97 万元、3917.11 万元，以预告数据计算，国民技术第四季度盈利 2321 万元~3521 万元，同比降幅在 19.7%~47% 之间波动，与第三季度相比下滑了一到四成。

手机支付业务成决定性因素

对于 2010 年的业绩表现，国民技术在公告中表示是主营业务发展势头良好、USBKEY 产品销售保持了较快增长，同时移动支付芯片和公司其他部分产品线销售“也实现一定增长”。

1 月 3 日有研究员表示，2010 年国民技术未能延续上市前接近 400% 的高增长，除了当年公司按 11% 的税率缴纳企业所得税之外，面向中国移动的手机支付业务受标准之争推广放缓是最主要原因。手机支付产品自 2009 年下半年起给公司贡献利润，年内共实现销售收入 5165.84 万元，占当年公司营业收入的 11.09%。

湘财证券 TMT 行业分析师江舟则指出，2010 年上半年国民技术营收同比大增 142%，其中移动支付芯片部分 2009 年第四季度订单延至 2010 年第一季度交货；下半年则由于标准之争，运营商放缓推广步伐，出货量未能延续上半年表现。早前《每日经济新闻》记者从公司了解到，2010 年上半年国民技术这块业务收入超过 1.2 亿元，在总营收中的占比上升到 32% 左右，环比也有 142% 的增长。

对国民技术来说，目前头等大事就是出台在即的手机支付国家标准，其结果将决定公司这块新业务能否顺利成长，以及市场在今后几年给予公司的估值水平。综合目前从各种渠道流出的信息，去年中国移动独家力推国民技术 2.4G 方案的情况已不可能出现，对国民技术而言，2.4G 和 13.56MHz 两种标准并行推广已经是最好的结果。来源：2011-1-4 每日经济新闻

[返回目录](#)

我国启动 TD-LTE 六城市规模试验布局 4G

工业和信息化部已于近日批复同意 TD-LTE 规模试验总体方案，将在上海、杭州、南京、广州、深圳、厦门 6 个城市组织开展 TD-LTE 规模技术试验。这是继 2010 年 10 月 TD-LTE 增强型成功被国际电联确定为 4G 国际标准后，我国布局 4G 的关键性举措。

工信部批准规模试验方案

当前正值全球选择和部署 4G 移动通信技术的关键阶段，我国启动 TD-LTE 规模试验将有力影响和带动国际运营商选择 TD-LTE，从而有望形成我国主导的 TD-LTE 在全球应用和部署的产业新格局。

为推动 TD-LTE 技术尽快成熟，工业和信息化部组织开展了 TD-LTE 技术试验。技术试验从 2008 年年底开始，分为概念验证、研发技术试验和规模技术试验三个阶段，目前前两个阶段已顺利完成。

此前的 2010 年 4 月，由中国移动建设的全球首个 TD-LTE 演示网在上海世博园开通，基于 TD-LTE 的移动高清会议、即摄即传等业务成为科技世博的最大亮点，赢得了来自我国政府部门、国际电联、国际运营商的高度评价和广泛认可，有力提升了国际产业界对 TD-LTE 的发展信心。11 月，更大规模的 TD-LTE 演示网成功亮相广州亚运会。

以形成商用能力为目标

据悉，我国即将开始的 TD-LTE 规模试验由工业和信息化部统一组织、规划，中国移动作为运营商将负责 TD-LTE 规模试验的网络建设、运营维护、技术产品试验和测试等工作。

此次 TD-LTE 规模试验网将成为全球 TD-LTE 规模部署和应用的示范网络。包括大唐、中兴、华为、诺西、阿朗、爱立信、普天等企业在内的国内外主流系统厂家，以及大唐、联芯、展讯、STE(t3g)、创毅视讯、华为海思等在内的终端芯片企业将会参与规模试验。

目前，TD-LTE 赢得了国际运营商、国际组织和机构的认可，受到了广泛的关注和支持，很多国际运营商都有意选择并部署 TD-LTE。2010 年 11 月，波兰运营商 AERO2 宣布启动 TD-LTE 产品商业选型工作，并将在 2011 年部署和商用 TD-LTE 网络，成为全球第一个 TD-LTE 商用部署计划。与此同时，全球已经建设了 15 个 TD-LTE 试验网，还将有 9 个试验网在 2011 年初建成。

根据规划，TD-LTE 规模试验将以形成商用能力为目标，通过进一步扩大部署和应用的规模，进而实现端到端产品达到规模商用的成熟度，并带动国际运营商选择和部署 TD-LTE。来源：2010-12-31 新浪科技

十二五将发力宽带 刺激经济服务民生并举

2011年是十二五开局之年，工信部已经明确在“十二五”期间实施宽带战略，加快推动新一代移动通信、下一代互联网发展，特别要支持TD加速向LTE演进发展并向4G过渡的目标。而据最新消息，在“2011年中国通信产业发展形势报告会”上，工信部电信研究院通信信息研究所行业发展部主任胡珊透露，在即将到来的“十二五”期间，我国电信业总体投资规模将达到2万亿元，其中宽带投资约占总体投资的80%。可以说，这一方面是电信业面临的挑战所致，另一方面则是因为技术进步为宽带发展提供了更好的条件。

引人关注的是，对宽带的投资可以产生经济效益，世界银行的报告就曾指出，宽带互联网连接增长10%，经济就增长1.3%。业界因此应该清醒地认识到，当今正处在社会转型时期，惟有宽带才能适应这一历史时期的需要，在企业内部管理、行业发展环境、运营和服务质量方面还有很多不足需要弥补。未来，宽带战略的提升将开启高速新时代，既惠及民生、刺激经济又利好企业。

我国再发力宽带战略

“十一五”收官，“十二五”起步，“经济发展模式转型”不应该仅仅是一句口号，而应该是切切实实落实到位的举措。作为国民经济的支柱性、先导性和战略性新兴产业，电信业将在新形势下迎来更为重要的发展机遇，宽带战略再次凸显重要地位。

从投资方面看，十一五期间，我国电信业累计投资达1.5万亿元；而在十二五期间，预计电信业投资将达到2万亿元的规模，较十一五期间增长36%。“十一五”期间电信业的投资有40%用于宽带建设，在即将到来的“十二五”期间，将有80%的投资用于宽带建设。分析认为：09、10年的3G和固定宽带投入之和占总投资约67%，如今提高到80%意味着每年增加额外20%或约400亿投资，超预期。

从建设方面看，据工信部相关负责人透露，“十二五”期间，我国将加快光纤宽带网络、下一代互联网和新一代移动通信基础设施建设，基本建成宽带、融合、泛在、安全的新一代通信基础设施。同时，在重要技术领域拥有大量自主知识产权的核心技术，并推进三网融合取得实质进展。另据了解，试点城市武汉已经制定宽带发展计划，预计到2012年实现光纤到户覆盖面达到80%以上。这是其中一个缩影，宽带发展成为三网融合试点城市建设重点，未来的预期正如专家所言，“试点城市将实现宽带无处不在，实现灵活的宽带接入能力”。

从运营商方面看,运营商都在制定加快光纤宽带投资建设的计划,并且 FTTx 网络结构决定了光纤宽带投资具有“越深入投资越大”的规律。相对于中国联通和中国电信的宽带提速,中国移动则借助自身品牌优势和客户众多的优势通过低价切入宽带市场。

刺激经济兼顾民生以提升竞争力

可以说,发展宽带是扩内需、保增长、调结构的有力手段。尤为引人关注的是,宽带蕴藏巨大经济效应,对宽带的投资可以产生经济效益。这是业界普遍认同的观点,而宽带网对经济发展能起多大作用,主要取决于覆盖率和上网速度。建立速度更快、覆盖更广的宽带网络,可有效开辟新的商业渠道,刺激消费增长。

但需要指出,宽带的下行带宽再宽、速度再快,还需要用户来有效使用,最终才能产生好的投资效益并实现良性发展。因此,应从战略出发谋划民生。

首先,在工信部此前发布的《关于推进光纤宽带网络建设的意见》中显示,到 2011 年,光纤宽带端口超 8000 万线,城市用户接入能力平均达到 8M 以上,农村用户接入能力平均达到 2M 以上,商业楼宇用户基本实现 100M 以上的接入能力。但现状是:国家目前大力推广光纤宽带,但真正使用光纤宽带的用户还不多。因此,光纤推广需要一个渐进的过程,同时在价格上应更加惠民。

其次,农村宽带网络建设需要重点发力。究其原因,宽带化有利于推动农业现代化、市场化和农村二、三产业的发展,在防灾扶贫、合作医疗、义务教育、文化宣传、劳工培训、科技推广和治安管理等各方面都能够发挥不可替代的作用。

与之相对应的是,宽带的普及发展还需在应用上创新,才能真正兼顾民生。中国电信北京研究院副院长赵慧玲认为,“在宽带发展中,我们应不断提供更好的业务,如高清视频、高清会议、娱乐、视频游戏等高带宽业务;同时,这种宽带应能够根据不同用户需求,实现语音、视频、短信、即时消息、会议等业务在手机、PC 以及电视机上的多屏业务与应用。”

宽带战略下的机遇与挑战

宽带网络是国家的基础设施,宽带网络就如同工业社会中的高速公路和高速铁路,只有把宽带这条“路”修好了,整个产业才能够跑起来。抓宽带就是抓时代机遇,抓宽带就是占领制高点。

就政策监管而言,发展宽带不只是电信运营商的事,还是国家的长远需要。中国电信科技委主任韦乐平指出,政府要落实直接按比例投资资助西部农村地区的宽带基础设施和提供优惠贷款。通信主管部门应加强对宽带投资的政策引导,尽可能避免重复投资与建设。同时,还要兼顾城市与农村地区的投资平衡。此外,只有先把宽带的覆盖完善、速率提高,才能把基于宽带的各种应用不断开发出来。

就运营商而言，所制定的战略既要立足国情，实事求是；又要放眼未来，有前瞻性。要从国际竞争力、经济社会发展、资金、税收、体制、产业、资源、技术、惠民、节能减排、地区差异、阶段性等多方面、多视角地加以考虑。高速宽带将颠覆传统网络，未来的流媒体电影、互联网上的巨型文件交换以及其他高宽带的活动，都需要互联网服务提供商积极应对高速宽带带来的网络环境变化，开拓新的互联网服务。

可以预见，既惠民生又利产业的宽带战略将“又好又快”地发展。来源：
2010-12-30 通信信息报

[返回目录](#)

【国际行业环境】

越南欲重组电信市场

近期，越南信息与通信部的代表们召开了一次年终会议，回顾 2010 年的收获与存在的问题，会上表示，有必要重新规划移动服务运营商的发展。

越南有七家运营商，各自都拥有网络基础设施，这与其他国家的情况是非常不同的。法国仅有 3、4 家电信企业，泰国有 7、8 家，而瑞士虽然人口较少也有 6 家运营商，中国比较特殊，市场很大，但只有 3 家电信运营商。

越南的问题在于尽管有多家运营商，但市场份额的差距很大，企业发展不均衡，从而使市场处于一个不可可持续发展的态势中。

根据越南《年轻人报》12 月 6 日的报道，越南统计总局称，截至今年 11 月越南全国移动用户总数 1.473 亿，同比增长 44%。其中，2010 年 1-11 月新发展的移动用户 3730 万，若连固定电话一并计算，越南全国电话用户总数为 1.637 亿。

截至今年 11 月，越南使用因特网人数 2730 万，占全国人口总数的 31.7%。越南实现全球联网后的 13 年来，使用因特网的人数发展迅速，但相对而言因特网用户发展则相对缓慢，截至 11 月底越南因特网用户仅为 370 万。

自从越南总理签署 32 号文件以来，发展电信和互联网市场成为 2010 年度的重要任务，如何使电信市场健康、可持续发展，日渐成为越南最新五年计划中的主要话题。

随着国民经济的强劲发展，新的五年计划中，电信业作为未来发展的关键部门。

过去的 2006-2010 五年间，3G 技术迅速取代了 2G。同时，越南人也见证了宽带互联网、数据流量的巨变，移动电视等移动应用，融合了电信、互联网以及广播的应用也进入高速发展期。

截至目前，运营商的增速开始放缓，业内专家认为，越南未来的新手机用户增长时间只有两年，在市场完全饱和之前，2011 年的电信业增速放缓，行业进入深度发展期。来源：2010-12-31 中国通信网

[返回目录](#)

欧盟委员会同意采用 micro USB 手机充电器标准

欧盟委员会已经批准了 14 家领先手机厂商达成的一项协议，同意采用 micro USB 手机充电器标准，这应该会在未来使充电器可在一系列广泛的设备中兼容使用。

欧盟委员会负责产业与企业事务的委员安东尼奥·塔加尼(Antonio Tajani)发表声明称：“我对欧盟标准化机构已经满足了我们的有关开发通用手机充电器所必需的技术标准的请求感到十分高兴，现在轮到手机行业来证明其出售用于这种新充电器的手机的承诺。通用的充电器将让消费者生活变得更加轻松，还能减少浪费和让企业从中受益，这确实是一种双赢的作法。”

有关采用通用充电器标准的努力始于 2009 年，其目的不仅是让消费者生活变得更加轻松，同时也是为了减少浪费，原因是通用标准将使手机用户在购买新手机后不需要再去寻找足够适配的充电器。

支持采用这种新标准的 14 家公司分别是苹果、Emblaze Mobile、华为、LGE、摩托罗拉移动、NEC、诺基亚、高通、RIM、三星、索尼爱立信、TCT Mobile、德州仪器和 Atmel。预计首批使用这种新标准生产的产品将在 2011 年上半年在欧洲上市。来源：2010-12-31 新浪科技

[返回目录](#)

日本监管部门要求运营商披露上网费用计算方式

据国外媒体报道，日本通信省计划要求移动服务提供商公布上网费的计算方式。日本经济新闻指出，通信省此举的目的是降低消费者的移动费用支出。

NTTDoCoMo、KDDI 和冲绳移动电话(Okinawa Cellular Telephone)在这部分市场中的份额达 25%以上，相关部门已经明令这三家公司进行全面的信息披露；而包括软银移动(Softbank Mobile)在内的其他运营商则被要求披露其上网费

的计算方式。截至 2009 财年，DoCoMo 和 EMobile 的收费标准为每三分钟本地电话 24.3 日元，KDDI 公司的收费为 25.7 日元。

要求披露计费方式的日本 NTT 针对介入固定网络的收费只有 6.4 日元。据通信省调查显示，高昂的连接费用最后都转嫁到消费者身上，同时拉高了日本的移动收费。来源：2010-12-29 飞象网

[返回目录](#)

印度巴帝电信 3G 商用延期 视频电话监管前景不明

因 3G 视频电话监管前景不明，印度最大移动运营商巴帝电信(Bharti Airtel)的 3G 商用服务将延期至明年推出。该运营商 10 月宣布将在 2010 年年底推出 3G 服务。

据知情人士透露，目前巴帝的 3G 网络尚未准备好，测试还在进行。除此之外，印度电信部(DoT)未批准 3G 视频电话业务启动，两大国营运营商 BSNL 和 MNTL 没有受到开展 3G 视频电话的限制。

两家私营电信公司塔塔电信(Tata Teleservices)和信实电信(Reliance Communications)已宣布在选定的电信服务区域推出 3G 服务，巴帝电信获得了 13 个电信服务区域的 3G 频谱牌照，预计也将遵循类似的启动策略。

该人士透露，巴帝将和其他运营商一样在一些电信服务区域先推出 3G，而不是在持有牌照的所有地区同时推出。没有一家私营运营商获得全印度的 3G 频谱牌照。巴帝电信为 3G 频谱支付了 27.2 亿美元。

该运营商与诺基亚西门子、爱立信携手在印度部署 3G/HSPA 网络；而在孟加拉国，它与华为合作部署 3G。测试电信设备需 3-6 个月。

印度电信部现已暂禁私营运营商在 3G 网络上提供视频电话，因执法机构担忧无法实时监控视频电话。在实现实时监控功能前，印情报局(IB)不会批准视频电话业务。

巴帝声明，视频电话实时监控技术仍有待发展，且需要 6 个月时间以在整个网络上部署。来源：2010-12-30 中国通信网

[返回目录](#)

运营竞争篇

【竞合场域】

运营商相继切入电子书市场

中国联通定制版的阅读器将在 2011 年初正式推出。另有消息称，目前，中国移动已推出支持移动阅读业务的 400 余款手机终端及 8 款电子阅读终端。中电信的天翼阅读业务也开展得如火如荼。运营商的加入，或深度影响整个电子书市场格局。

电子书市场强将新兵不断涌入。据媒体报道，中国联通定制版的阅读器将在 2011 年年初正式推出，该产品支持 WCDMA 网络。另有消息称，目前，中国移动已经推出支持移动阅读业务的 400 余款手机终端及 8 款电子阅读终端。与此同时，中电信的天翼阅读业务也开展得如火如荼。运营商相继切入电子书市场，有望打破目前电子书市场硬件厂商主导的格局。

运营商抢滩电子书市场

在这个信息爆炸的时代，短时间内获得更多更有价值的信息已经成为人们的普遍需求，在此情形之下，绿色、环保、容量大的电子书成为人们的新宠自然也就不足为怪了。

2010 年终端市场上被业界爆炒的概念，除了万众瞩目的智能手机和平板电脑以外，恐怕当属电子书了。无论是携 Kindle 强势来袭的亚马逊，还是因低价备受争议的盛大，或者用户破百万的汉王，都在电子书市场上演了一场场风风光光的大戏。据易观国际预计，2010 年中国电子阅读器销量同比增长 168%，达 105 万台。

电子书市场的火爆，不仅让各大硬件厂商拼杀得你死我活，就连三大运营商也不甘寂寞，纷纷发力电子书市场。中国联通的定制版电子阅读器上市在即，支持 WCDMA 网络；而中国联通并不是首个“吃螃蟹者”，早在今年 1 月，中国移动就正式推出 3G 电子阅读器，借助 3G 网络，用户只要持有电子阅读器，小说、博客、新闻等阅读内容都可随时上网更新下载。发展至今，中国移动已经推出支持移动阅读业务的 400 余款手机终端及 8 款电子阅读终端。中电信方面，尽管没有推出专门的电子阅读器，但天翼阅读业务也发展得风风火火。据了解，中国电信“天翼阅读”业务经过加速建设和完善适时推出，涉足数字出版行业的“天翼数字阅读平台”也于近日正式上线运营。部分参与电子阅读器定制的厂商表示，“从

目前与中国移动 G3 阅读器的情况来看与中国移动的合作较为理想，销售数量虽不是很多，未来仍有较大的增长空间。”

三大运营商纷纷抢滩电子阅读市场，让不少人看到了电子书市场所蕴藏的重大商机。

打破硬件厂商主导格局

如同平板电脑等终端市场一样，电子书市场原本是硬件厂商的天下。尽管遭受来自智能手机和平板电脑的围攻，各大厂商还是在这片沃土上辛勤耕耘并收获累累硕果。

2010 年是中国电子书市场快速发展的一年。据互联网消费调研中心 ZDC 统计，目前进入市场的品牌已经接近三十家，较年初增加了两倍以上，产品数量也已超过 120 款。尽管苹果 iPad 平板电脑的风生水起对电子书市场产生了一定的冲击，但这些因素也促使电子书厂商为了应对挑战而在产品研发、内容建设、价格体系等方面采取积极措施，一定程度上促进了电子书市场的发展。将于 1 月初在北京举办的中国电子书产业峰会，更是将云集众多电子书厂商：例如汉王科技、上海果壳这样的明星厂商，加紧布局“云出版平台”的方正阿帕比……

电子书市场原本是硬件厂商的乐土，但三大运营商的强势杀入，却使得这一格局发生震荡。实际上，运营商的“不务正业”并不是第一次，智能手机市场火热，三大运营商纷纷布局；平板电脑市场崛起，三大运营商也相继发力；而今，再次跨界电子书的运营商，显然也有意借自身优势分羹市场。移动互联网的兴起为终端市场带来了巨大的商机，3G 时代的运营商，已经不甘心囿于原有的“管道工”角色，正逐渐成为市场的参与者并屡创佳绩。我们有理由相信，强势入驻电子书市场的运营商，将再次引起一场市场大地震，并改变整个电子书市场的格局。

未来发展前景喜忧参半

不可否认，三大运营商抢滩电子书市场，有自己得天独厚的优势。一方面，各大运营商都已经积累了不少的用户基数，而进军电子阅读器市场，除了有效利用原来的用户优势外，还能进一步提升用户使用黏性并有效扩大用户群，同时还可以借助规模化效应降低网络边际成本，也有利于保证市场竞争地位。而且，通过终端深度定制，运营商最终能够掌握通路入口。显然，能够通过手机小额支付是运营商的优势，相比之下，处于其他环节的厂商可能就因为无法解决支付问题，而无法形成在移动互联网新操作模式的闭环。此外，在政策方面，运营商也具备一定的优势。

但问题也同样存在。对内，运营商要面临来自硬件厂商的竞争，目前，运营商在终端市场上可谓多线开花，但多方出击是否就能做到“广而精”，面对“术

业有专攻”的硬件厂商，运营商如何有效发挥自身优势？与此同时，电子书自身的痼疾依然存在。有业界总结，电子书存在三大硬伤，“两高”（高替代性、高价格）难以引发消费者的刚性需求；品类利益点明显单薄，不足以刺激消费者的购买需求；原始功能单一，且很难延伸出其他有价值的功能维系市场热度。这些问题，无论是哪一个，若不适时加以解决，都将成为阻碍电子书前进的绊脚石。

另外，内容问题、版权问题，也是一直以来困扰电子书发展的难题。这个问题更是致命，说到底，电子阅读器只是一个承载内容的终端，如果内容和版权的问题不解决，电子书就成了无源之水、无本之木，更谈不上什么长远发展了。

对外，电子书同样要面对来自其他产品的竞争。在移动互联网时代到来之际，电脑、电视、手机、MID等四块屏幕呈现出“集成一块屏幕”的趋势，平板电脑和智能手机通过强大的功能和资源集成，已经成为移动互联时代的主角；而电子书试图单独再开辟出“第五块屏”，难度显然不小。兼具电子阅读功能的平板电脑和智能手机，更是电子书市场发展途中的大敌，iPad对Kindle份额的蚕食便是一个典型的例子。

综合各方面因素可以看出，各大运营商进军电子书市场的道路上，风景固然迷人，但荆棘同样暗布途中。来源：2010-12-31 通信信息报

[返回目录](#)

三大运营商 2011 年走势与分析

2011年，发展新用户、保有老用户依然是竞争主旋律，各渠道人员短兵交接式的拼刺刀会逐步过渡到产品和组织运营层面的竞争，新型聚类市场会成为新的交战阵地。

3G牌照发放后的2010年是全业务竞争元年，亦被称为“激烈竞争”的一年。中国电信凭借天翼品牌的成功塑造，采用宽带、固话、手机联合捆绑策略，以低价切入市场，成功扭转CDMA市场低迷状况，用户快速增长，预计2010年底已突破9000万。中国联通则搭乘Iphone热销的东风，乘机策反移动高端用户，联通Iphone4销量已经突破130万台，大量高端用户在Iphone的吸引下成为联通用户。中国移动在2010年处于处处防守的境地，中国移动在手机通信领域的垄断格局正被逐渐打破。

在全业务竞争的格局下，中国移动面对电信和联通在移动通信市场的步步紧逼，也大力拓展宽带市场和固话市场，进入竞争对手的优势领域。低价宽带和TD无线座机，成为中国移动的利器，也给竞争对手造成了不小的威胁。但由于宽带业务非一朝一夕之功，电信和联通在宽带业务上仍有绝对的垄断优势。

除了客户争夺，3G带来的手机应用业务也处于爆发前夕。智能手机的普及和手机软件的密集发布，已预示着手机增值业务市场的重要性与日俱增。三大运营商都推出了手机应用商场平台，并将在未来演变成运营商新的核心竞争力。

在全业务市场中，手机、固话、宽带是运营商的核心业务，其他增值业务都依托于这三大业务带来的用户基础。由于运营商整体实力不一，所采取的策略各有差异，在实际运营中，战略与执行、市场环境、技术趋势等因素都会影响三大运营商2011年的发展格局。发展新用户、保有老用户依然是竞争主旋律，各渠道人员短兵交接式的拼刺刀会逐步过渡到产品和组织运营层面的竞争，新型聚类市场会成为新的交战阵地。

中国电信：中高低端全面策反

电信行业是大规模博弈的市场，有了规模才能降低每用户的运营成本，有了规模才能有效开展用户在网黏性的各项营销。所以，有规模才会有核心竞争力。对于移动通信市场来说，中国电信是后来者，用户基础薄弱。根据中国电信在2009年底的市场工作会议材料，电信的手机业务盈亏平衡的用户规模门槛大约在1亿户左右。到目前为止CDMA用户已经达到8800万户，即将跨越1亿的规模。

2011年，中国电信会利用“天翼”品牌，大力拓展各类新型社会渠道，在移动业务用户规模的基础上充分做足功夫，对他网高端、中端、低端用户进行全面策反。

为了保障手机用户的顺利扩张，中国电信用宽带和固话的收入进行补贴，因此宽带和固话是保障企业造血的利润型业务。固定电话用户流失已经是大势所趋，融合业务有利于用户继续保留固话号码。电信对固定电话的态度，是尽可能减缓流失的幅度。一方面与客户签订固话保底通话协议，把月租部分转化为包月话费，避免了客户的不良感知；其次在宽带绝对垄断的局部区域，ADSL是宽带接入的唯一途径，也起到了稳固固话用户的效果。

宽带业务上，电信受到了移动(铁通)、联通，还有广电的竞争。由于把握住了主干网资源，以及拥有最后一公里接入的优势，电信在宽带业务上仍保持有相对的优势。目前中国电信在积极筹备宽带提速的相关工作，部分区域的下载速度已经可以突破40M。中国电信会根据竞争对手在局部区域的营销强度，有步骤地实施提速计划，确保电信能够比竞争对手提供更优质的宽带服务。优质的宽带业务，不仅避免了宽带费用的下滑，更为宽带提价提供了很好的切入点。

中国联通：扭转品牌形象

从全国市场来看，中国联通实力仍落后于电信和移动。

联通要在 3G 全业务市场中取得竞争优势，品牌是急需突破的关键一环。在过去的市场经营中，联通在用户心目中的印象分偏低，一方面是网络口碑不佳；另一方面，联通长久的低价策略吸引着大批的低端用户，而诸多高端用户出于形象和身份象征的考虑，都使用了中国移动的全球通。因此，扭转品牌形象是 2011 年中国联通的重要一课。

在 2010 年，联通借势 Iphone，不仅策反了大量的中高端优质客户，而且还赚足了媒体的眼球。这也侧面宣传了联通的 WCDMA 网络。预计 2011 年，Iphone 热销的势头仍将继续，在货源不足的情况下，联通与 Iphone 的合作仍能带来良好的社会效应。

由于 WCDMA 制式的终端丰富，Iphone 一家独占风头的格局会有所改观，一大批优秀的 WCDMA 手机将投放市场，联通可选择合作的空间会大大拓宽。如何发挥终端优势，如何利用终端来做文章，亦是联通在 2011 年的重要课题。

在宽带市场上，联通也将在南方二十一省拓展市场。由于中国境内宽带市场仍处于高速增长的态势，虽然电信的优势明显，但联通也会在这井喷的市场中有所斩获。而在固话市场上，整体趋势是不断萎缩。因此联通在南方二十一省的固话业务不会有太大拓展。

中国联通在集团客户的特定行业信息化解决方案方面一直做得不错，打造成为行业的亮点和标杆，2011 年中国联通会在此领域更下功夫，与中国移动、中国电信的争夺战将愈演愈烈。

中国移动：2G 补贴 3G

年收入超过 4000 亿，利润比电信联通总和还高几倍，中国移动在移动通信市场收益最大，也饱受社会的垄断质疑。重组后的全业务市场，中国移动不仅要面对移动通信市场的剧烈竞争，还要承担 TD 国有标准的建设。在这样的情况下，以 2G 补贴 3G 是一个必然的选择。保障 2G 用户的稳定，逐步推动 TD 网络的成熟是一个稳妥之举，在 TD 网络无法提供最佳用户体验的情况下，2G 扩容仍会是 2011 年的重点工作。

如何在 2G 与 3G 之间取得平衡，如何撬动 TD 产业链的正向发展，中国移动在 2010 年做出了巨大的努力。工信部给 TD 作出“基本成功”的评价，一方面肯定了移动的相关工作；另一方面也有所保留，TD 尚未完全获得市场认可。中国移动会在 2011 年大力推动 TD-LTE 的发展，使得 TD-SCMDA 能尽快向 TD-LTE 过渡。

在固定电话业务上，中国移动大力发展 TD 无线座机。把手机当座机卖，满足了一定的家庭需求，而且 TD 座机价格比固话还低，因此该业务在市场中发展很快。这既攻击了竞争对手的固话市场，又扩大了 TD 用户规模，对于移动来说

是一举两得的策略。由于无线座机触及政策的擦边球，工业和信息化部对无线座机的发展做了相关约束。但经过重新包装的无线座机业务，在 2011 年将继续发扬光大。

在宽带业务市场上，中国移动大力建设自有的 IDC 机房，大力拓展宽带用户。从量变到质变，当移动的宽带用户规模逐步累积到一定量的时候，移动在宽带市场上的竞争力也会发生相应转变。由于实力差距过大，移动只能在局部区域以低价切入市场，2011 年整体上还无法形成对电信、联通的威胁。2010 年中国移动制订了农村三网建设的战略部署，对农村市场的精耕细作将会是 2011 年中国移动市场工作的一大主题。携号转网给中国移动的影响在 2010 年的表现远超预期，对集团客户的保有、对中高端用户的保有在 2011 年的市场工作中会显得更为突出。

2011 年，中国移动在移动通信市场的份额仍将持续下滑，而且高端用户在联通的网络完善与终端优势下，出现局部的危机，中国电信借助融合捆绑策略，天翼手机市场继续快速上扬。

宽带市场仍是电信称雄，联通其次，移动尾随的态势。在三网融合的大背景下，广电系统也会小范围介入宽带市场，但整体规模不大。

固话市场持续下滑，电信与联通的固话用户不可避免流失，固话月租费逐渐转为签约保底消费的形式继续存在。

2011 年，三大运营商全业务的竞争将向纵深领域延伸，刀光剑影相伴江湖。
来源：2011-1-4 通信产业网

[返回目录](#)

WP7 应用商店应用总数突破 5000 关口

Windows Phone 7 应用商店的应用总数周二突破了 5000 关口。

有意思的是，webOS 应用商店刚刚在 12 月 25 日突破应用数量 5000 的大关。webOS 已经发布超过 18 个月，而 Windows Phone 7 发布仅有两个月的时间。

尽管圣诞节期间应用增长步伐有所放缓，但预计本周其增速将恢复正常。另外一个有趣的现象是，上周 Windows Phone 7 应用商店内的应用平均价格从 1.41 美元上涨到了 1.52 美元(现在均价是 1.51 美元)。均价大幅上涨的原因在于，那款标价 500 美元的炫富应用“ I Am Rich”一天之内将整个商店的应用均价提升了 0.1 美元。

另外，商店内的游戏数量也已经超过 1000 款，占有所有应用的近五分之一；工具类应用以 751 款紧随其后。来源：2010-12-29 新浪科技

[返回目录](#)

台湾两大运营商砸巨资欲进军软件商店市场

据台湾媒体消息，台湾两大电信运营商远传和中华电信欲进军软件商店市场，准备投巨资培育手机软件开发人才。

智能手机风靡全球，成为成长最快的热门产品，其背后的主要因素就是有数十万种的手机应用程序可供使用者随时随地下载。

据了解，远传电信、中华电信欲进军软件商店市场，准备投巨资培育手机软件开发人才，远传誓将建立华人 Apps 标杆，预计 3 年投入 3 亿元，目前以店中店在中国移动 MM 上架 25 款 Apps，预计到年底要上架 100 款 Apps。而中华电信 HamiApps 将投入 1500 万元高额奖金吸引软件开发人才。

据悉，HamiApps 软件商店今年 5 月正式上线，目前，上架软件已超过 1300 个，下载总量破 50 万次，平均每天约有 2300 次的下载量。就付费软件的下载种类而言，以应用程序为大宗，约占 70%。

中华电信表示，HamiApps 最大特色为拥有丰富的在地化内容，以及为不同人群量身打造的各类应用软件，比如说中华电信与巨亨网合作的系列软件，首波推出巨亨财经新闻、巨亨理专通、巨亨宏观经济、巨亨外汇等服务。来源：2010-12-30 飞象网

[返回目录](#)

AT&T 扩建公共场所 WiFi 热区：改善网络负荷

随着 iPhone 和其他智能终端的无线网络使用率加大，美国第二大移动运营商 AT&T 日前扩大了纽约(New York)的 Wi-Fi 接入范围并在旧金山(San Francisco)引入 Wi-Fi，以分流数据流量。

AT&T 准备于周四宣布，它将在新年倒计时的狂欢人群挤满纽约时报广场(Times Square)之前在那里增加 Wi-Fi 热点。它还在旧金山部署了其当地公共户外区域首个热点。

几年来，AT&T 在旅店、机场、星巴克(Starbucks)和其他室内场所运营了许多热点。新的“热区”不同于以往覆盖公共户外场所的热点——它聚集了许多接入点、覆盖了更大的地区。

这些热区为 AT&T 用户提供快速的数据服务，从公司的蜂窝网络上转移流量。许多 AT&T 智能手机包括 iPhone，在可用时都自动连接到 AT&T 的 Wi-Fi 网络。

纽约和旧金山的 iPhone 用户众多，尤其令 AT&T 网络负担重，因而运营商将改善这两个城市的无线服务作为今年的优先考虑事项。

AT&T 今年 5 月在纽约时报广场建立了热区，随后在北卡罗莱那州夏洛特市中心和芝加哥 Wrigleyville 附近也建立了热区。

AT&T 首席技术官约翰·多诺万(John Donovan)表示，这些试点都获得了成功，因此公司扩展了时报广场的覆盖率，并在附近的洛克菲勒中心和圣帕特里克教堂建立热区。

多诺万表示，公司计划进一步扩大 Wi-Fi 网络，包括在体育馆中。

Wi-Fi 实惠地补充了 AT&T 常规的、3G 蜂窝网络的无线宽带，多诺万表示，但它无法替代对 3G 技术的投资。建设热区的动机是为了改善人群聚集地区的用户体验。

AT&T 的智能手机和固网用户可以免费使用这些热区，而不会计入月数据限额中。来源：2010-12-29 中国通信网

[返回目录](#)

【中国移动】

中移动加速布局全业务网络

承担下发展 TD - SCDMA 重担后的中国移动，在 2010 年明显开始发力，用户规模增长后来居上，尽管发展的用户很多来自无线座机用户，但是中移动也算让倾心于自主标准的通信业感到安慰。走到年底，中移动再度提速 TD 发展，正如两年前的 3G 标准之争一样，中国移动正在以极大的力度投入到对 TD - LTE 的研发和推进上。中国移动董事长王建宙表示，有必要在全球范围内推广和使用 TD - LTE。中国移动技术部副总经理魏冰 12 月 22 日表示，目前已经跟全球 9 个运营商合作共同开发 TD - LTE，到明年预计将建 11 个试验网。

中移动加速 TD 技术升级无疑是将增加竞争筹码，以弥补在目前的 3G 竞争中的劣势。明年，中国移动推进融合竞争的趋势格外明显。

中移动 TD 网络扩容提速

截至 11 月 30 日，中国移动累计用户达到 5.79 亿用户，3G 用户累计达到 1883.5 万户，TD 用户目前仍然超过其他两家运营商。不过中国移动的 TD 发展在整个中移动的手机业务中实际上扮演者点缀的角色，中国移动前三季度的

ARPU 均值为 72.90 元，而拥有 WCDMA 网络和 iPhone4 天然优势的中国联通，其 ARPU 均值则接近于 42 元，中移动之所以远远超过竞争对手，最核心的优势还是来自 2G 庞大用户规模形成的语音利润基础，这也是业界颇多质疑中移动没有全力以赴发展 TD 的主要原因。正因为核心利润空间没有收到明显的威胁，因此在中国电信和中国联通孤注一掷全力投入 3G 业务的同时，中移动的 3G 发展显得不慌不忙。

不过中国移动也意识到了语音业务发展至顶峰的趋势，此前，中国移动董事长王建宙在“2010 第四届移动互联网国际研讨会”上发言称，中国移动正在适应数据流量的爆炸式增长，加快网络建设并向移动互联网领域发力。中国移动话音增长已从往年的 40% 降至目前的 20% 左右；与此同时，数据流量至少增加 150%，部分省份的增长高达 200% - 300%。王建宙表示，数据流量的变化源于智能手机的普遍使用。中国移动应用商场 MM Mobile Market 从 2009 年 8 月上线至今，下载量已超过 7000 万次。中国移动正在加快 3G 网络扩容，到今年年底 3G 基站总数将超过 20 万个。

更为重要的就是瞄准了 TD - LTE，中国移动研究院一位专家表示，今年到 2012 年是 TD - LTE 启动的关键窗口期，当前的核心问题是必须明确 TD - LTE 在中国发展的时间表。此前从工信部电信研究院负责人透露，工信部将于今年年底前下发正式通知，批准在 6 个城市开展 TD - LTE 规模试验。

为了应对移动数据流量的增长，中国移动年中就提出了四网协同发展的策略。中国移动 GSM、TD - SCDMA、WLAN 和 TD - LTE 四网协同效用将增强用户体验，提高网络质量，同时降低网络成本。

借铁通筹划进军宽带市场

为使中国移动在电信业新格局中占据有利地位，满足用户对于一站式通信服务的需求，中国移动(香港)与母公司中国移动集团和铁通于 2009 年 11 月 6 日签署了电信业务服务协议，根据协议双方将利用自有营业厅向彼此提供用户发展服务，以达成移动业务和固网业务融合发展。电信业务服务协议的有效期至 2010 年 12 月 31 日止。鉴于该协议将于 31 日届满，双方于 2010 年 12 月 21 日同意将电信业务服务协议续期一年。

根据这份协议约定，中国移动仍然不直接经营宽带，而铁通则继续独立运营，采用与移动协同的模式发展。此中国铁通获得了中国移动 150 亿投资发展宽带业务。

由协议来看，中国铁通在 2011 年仍然会在现有框架下采用协同方式独立运营，中移动不能直接经营包括宽带接入在内的增值电信业务。此前，工信部发布

的监管公告，其将于 12 月分析市场形势决定是否对铁通和移动经营宽带业务政策进行调整，业界有猜测中国移动将直接经营宽带业务。

中移动和中铁通保持现有格局，明显透出布局 TD 和进军宽带的意味。公告透露，中国移动与铁通在 TD 业务上合作，合作模式原本是在两个省进行，但今年扩展到 30 个省。

值得一提的是，中移动一方面希望借铁通进军宽带，另一方面继续维持两家独立运营，显然是为了确保中移动的高利润公司形象不受影响，深层的意味表明中铁通的宽带资源对中移动的战略价值远没有其表示的那么重要，这对中国电信和中国联通来说的威胁更大。分析人士表示，虽然中移动为铁通制定了战略定位，也注入资金，但铁通目前的企业管理和人才缺失是其真正制约发展的桎梏，如果这些问题没有解决，铁通宽带业务恐怕并不足以承载中移动的宽带战略。铁通宽带覆盖率只有 7% 左右。换句话说，中国移动必须筹划更有效率的宽带发展战略。

李跃主政下的中国移动

8 月，中国移动公司执行董事兼副总经理李跃的职务调整为公司执行董事兼首席执行官。在此之前，中国电信和中国联通在移动市场快速兴起，加之 iPhone 捆绑销售和天翼融合应用的快速崛起，中国移动全国上下已经感受到了不小的压力。在此背景下，李跃正式走上前台，担任这家全球最大移动运营商的第三任首席执行官。摆在他面前的，是比前两任更大的挑战——如何驱动这头已略显步履蹒跚的大象起舞。

如果不出意外，51 岁的李跃将主政中国移动十年，不难想象，这位做事务实，注重高效率与成本控制的掌门人，将是在电信业均衡竞争大趋势下延续中移动发展奇迹的掌舵者。

在三网融合——电信网、互联网和广播电视网——已成中国既定政策的大框架下，中移动开始在互联网广泛布局，不断把触角延伸至手机游戏、移动支付、电子阅读和无线音乐等领域——中移动还是最早到海外扩展业务的中国运营商。

李跃表示，手机的媒体化和多用化趋势已相当明显，中国移动的手机支付用户已经超过 1000 万，手机阅读用户超过 3000 万。李跃同时表示，移动增值业务、无线城市将是未来移动通信发展的方向。目前，中国移动已在 26 个城市开始无线城市试点。在一份流传出的《李跃在中国移动 2010 年总经理研讨会上的讲话》中，李跃明确地表示“通过 Mobile Market 打造出一个中国移动无线音乐、手机视频、手机游戏、手机阅读的共有下载平台……撬动很多社会资源”。

“王建宙已经搭好了一个很大的台子，”一位业内人士称，“今后戏该怎么唱，就要看李跃的了。”来源：2010-12-31 通信信息报

[返回目录](#)

中国移动大象何时再能起舞

自从中国联通发售 iPhone 4 以来,无论是在销量还是在人气上都风生水起。而一直推进缓慢的携号转网,于 2010 年 11 月 22 日正式试点,这项举措的实施,正是为了打破目前我国通信市场上中国移动一家独大的局面。中国移动所面临的竞争形势正越来越严峻。

受此影响,在港股市场上,中国移动的股票已连跌 3 个月,表现低迷。2010 年即将过去,在新的市场环境下,中国移动能否实现华丽转身?2011 年,中国移动这只“超级巨象”在资本市场上能否再度起舞?值得我们期待。

股价连跌 3 个月

近段时间来,中国移动 H 股一路走低。在 10 月的开学黄金期,中国移动的股价并没有其运营数据那般抢眼,下跌 0.69%。尽管恒指在 11 月上旬有所反弹,但之后依然一路低靡。受此影响,中国移动的股价也跟着回落,下跌的幅度更甚于恒指,11 月份恒指跌了 0.38%,而中国移动的跌幅达到 1.96%。进入 12 月份,恒指持续走低,中国移动依然一蹶不振,截至发稿日,恒指跌了 0.76%,而此间中国移动 1.23%的跌幅亦高于整个大盘,报收于 76 元,相比于年内高点 86 元,已跌去了 11%。

数据业务仍是最强竞争力

根据中国移动最新公布的数据显示,11 月公司净增用户 462.3 万,较 10 月份净增 525.9 万户放缓;11 月底用户总数 5.8 亿户,10 月则为 5.75 亿户;中移动 11 月使用 3G 网络服务 G3 用户数为 1883.5 万户,10 月份为 1698.1 万户,按月上升 185.4 万户。

尽管最后一个季度的数据还没公布,但从前三季度看,相对于其他两家运营商移动收入份额的下滑,中国移动是唯一一家全网移动收入趋于稳步上升的运营商。根据资料显示,中国移动前三季度的 ARPU 均值为 72.90 元,而拥有 WCDMA 网络和 iPhone 4 天然优势的中国联通,其 ARPU 均值则仅为 42 元。

中国移动董事长王建宙近日在移动互联网国际研讨会上表示,虽然中国移动语音通话和短信的业务量增速明显降低,但数据业务量增长则可达 1.5 倍以上。王建宙透露,中国移动应用商场 MM 从 2009 年 8 月上线至今,下载量已超过 7000 万次。

另一方面,中国移动已悄然加速 4G 领域的部署。根据王建宙的介绍,2011 年中国移动考虑提前上马 TD—LTE 网络。就在近日举办的“2011 中国通信技术年会”上,工信部已经明确在“十二五”期间实施宽带战略,特别要支持 TD 加速向 LTE 演进发展并向 4G 过渡的目标。中国移动研究院院长黄晓庆称,2011

年中国移动会投入 15 亿元推动 TD—LTE 试商用。这让中国移动似乎看到了明年的新曙光。

机构看好中移动后市

从运营商全网移动电话 ARPU 值来看，中国移动的 ARPU 值一直保持在 70 元以上的高位，竞争力依然不减。就目前而言，大部分券商和投行都将中国移动的评级设定为“买入”，而目标价都在 90 - 100 港元之间，他们均认为中国移动目前的估值十分具有吸引力。摩根大通认为，中国移动客户从 2G 转移至 TD - SCDMA 的速度于 11 月开始加速，该行相信 TD - SCDMA 用户明年每月增长达 220 万户，而平均 ARPU 则可达 100 元人民币。

工银国际近日发表研究报告重申中国移动的市场领导地位，并维持其“买入”的投资评级。

工银国际认为，在中国政府支持研发自主 TD - SCDMA 技术下，中国移动将成为中国最大的 3G 电信营运商，预期公司的折旧开支于 2013 年触顶，盈利将有高单位数至低双位数增长。短期股价催化剂是其 3G 用户数目达到规模效益水平，预料这将于 2011 年底发生。基于我们的折现现金流盈测，我们订立中国移动目标价 90 港元，相当于 13.1 倍 2010 年预计市盈率和 12.7 倍 2011 年预计市盈率。

另一大投行野村也给予了中国移动“买入”的投资评级。野村指出，长远而言，app store、4G 技术及有关互联网业务将为中移产生收入及盈利增长。目前中国移动的股价催化剂包括：每月新增客户上升、每月客户平均分钟用量显著复苏、EBITDA 利润稳定，以及高水平 3G 参与率。

值得注意的是，近期中国移动股价的下跌也引发了相关分析机构的担忧。香港智远指出，近期中国移动股价由升转跌，结束连续反弹行情。从技术图形上看，中移动前段时期的反弹只是股价严重超卖后的技术性反抽，持续性较差，料后市还有回调风险。来源：2010-12-31 通信信息报

[返回目录](#)

【中国电信】

中国电信成国际上唯一收入利润双增长固网公司

在出席中国电信集团 2011 年度工作会议时，中国电信总经理王晓初提及了固网的发展，其表示，中国电信过去几年成为国际上唯一的收入、利润双增长的固网公司；全业务经营已经也保持收入持续增长。

固网经营阶段利润复合增长率达到 8.6%

王晓初表示，在全球固网普遍负增长的情况下，中国电信保持了收入持续增长，有效改善了业务结构，转变了经营理念和发展方式，引领了行业变革，走出了一条以转型促发展的新路。

他说，在 2005-2008 年固网经营阶段，主营业务收入复合增长率达到 5.6%，利润复合增长率达到 8.6%，成为国际上唯一的收入、利润双增长的固网公司。2009 年全业务运营以来，克服金融危机和行业重组因素影响，保持收入持续增长，突破了利润增长拐点。

固网语音业务收入占比降至 29%

他同时表示，中国电信率先实施企业战略转型，创新了业务产品、体制机制和商业模式，深化了精确管理，优化了资源配置，开辟了综合信息服务等非语音业务的广阔天地。固网语音业务收入占比由 2005 年的 70% 降至 29%。

关于固网的网络能力，王晓初说，中国电信在全球率先成功实施固网智能化改造工程，在核心网引入软交换和统一的用户数据库。同时，中国电信形成覆盖全国的骨干光网，China Net 成为全球容量最大的互联网，并建成下一代承载网络 CN2。

另外，中国电信推进光进铜退，南方城区光纤进楼率、行政村通光缆率大幅提升。

C 网 2G 国际漫游资费平均下降 50%

关于 2009 年之后的全业务经营阶段，王晓初表示，中国电信赢得全业务经营良好开局，顺利完成重组收购任务，以超常规速度建成了全球规模最大的 CDMA 网络和国内商用最早的 3G 网络，建立了全业务运营体系，成功进入移动市场，初步实现有效益规模发展，并带动产业链发展壮大。

C 网 2G 国际漫游国家达到 258 个，国际漫游资费平均下降 50%，达到行业领先水平。网络质量不断提升。2G 语音、3G 数据网络质量优于可比公司，业务平台指标明显改善。IT 支撑明显改善。全程全网的运营保障能力进一步提升。

辅业改制上市获成功

关于中通服等辅业，王晓初表示，中国电信成功实现了辅业改制上市，解决了 18 万员工的就业、发展和稳定问题，增强了国际国内市场拓展能力，为大型国有企业利用国际资本市场，盘活存续资产，促进自身机制转换，实现可持续发展，进行了有益探索，提供了成功案例。

他说，中通服保持快速发展，来自集团外收入占比不断提升。企业抗风险能力进一步增强。来源：2010-12-30 新浪科技

[返回目录](#)

中国电信 3G 基站已达 14.3 万个 非语音收入 56.8%

中国电信集团 2011 年度工作会议在广东召开。中国电信集团公司总经理王晓初会上透露，天翼 3G 基站 14.3 万个，覆盖全国县以上城市和 77% 的乡镇；非语音收入占比由 2005 年的 26% 提高到目前的 56.8%。

移动用户数和宽带用户均增长 2 倍多

会上，王晓初做了 2010 年度工作报告，总结了 2010 年和“十一五”工作。他表示，中国电信 5 年来的突出表现在八个方面。

一个是，服务领域拓展，由基础通信拓展到 3I(IP 通信、IT 技术、信息内容及应用)交融的领域，为党政军、20 多个行业和 2100 万企事业单位提供了针对性信息化解决方案，构建了 400 多个全国性的信息通信应用网络；为广大城乡家庭、个人客户提供了全业务、多网络融合的综合信息服务。

另外，中国电信用户总数由 2005 年的 2.36 亿增加到目前的 3.4 亿户，其中，有线宽带用户比 2005 年增长 2 倍多；移动用户比 2008 年收购时增长 2 倍多；在全球固话业务进入饱和衰退期的情况下，通过融合捆绑等手段，强化保存，延缓了下滑势头。

非语音收入占比提高到目前的 56.8%

在经济效益方面，王晓初表示，中国电信的经济效益已大为提高。2009 年全业务运营以来，克服金融危机和行业重组因素影响，保持收入持续增长，突破了利润增长拐点。

另外，在业务收入构成方面，中国电信非语音收入占比由 2005 年的 26% 提高到目前的 56.8%。移动、有线宽带、增值及综合信息服务保持两位数以上增长，在通信主业收入中的比重持续攀升。

在新业务方面，王晓初总结说，中国电信在过去 5 年首创号码百事通、全球眼、C+W 天翼宽带、加密通信等业务产品，建立了 8 个移动互联网产品基地。

在运营体系和品牌方面，他说，中国电信已推出了商务领航、我的 e 家客户品牌和号码百事通、天翼等业务品牌，覆盖各类客户群。完成主业上市公司总分期体制调整。强化了以客户为中心的市场、产品、渠道、营销和服务统筹，建立了集约开发推广产品、纵向一体化营销和全业务服务体系，完善了社会渠道和电子渠道，建成全业务融合的信息化支撑系统。

3G 基站已达 14.3 万个

在网络方面，王晓初表示，中国电信已形成覆盖全国的骨干光网，ChinaNet 成为全球容量最大的互联网，南方城区光纤进楼率、行政村通光缆率大幅提升。

同时，中国电信移动网络基站数达到 20.6 万个，其中 3G 基站 14.3 万个，覆盖全国县级以上城市和 77% 的乡镇。

另外，中国电信已为 2.22 万个行政村和 3.52 万个自然村开通电话，提前超额完成“村通工程”任务；建成 5810 个信息化示范乡镇、宽带村和 1.47 万个天翼村。来源：2010-12-29 新浪科技

[返回目录](#)

【中国联通】

联通开通 195 家海外运营商 3G 漫游

根据中国联通的公告，截至 2010 年 12 月 31 日，已开通与 98 个国家和地区的 195 家运营商开通了 3G 国际及港澳台地区漫游及短信业务，成为 3G 国际漫游最多的国内运营商。同时，联通已开通在 11 个国家和地区的可视电话漫游业务。

公告称，中国联通已与 238 个国家和地区的 487 家运营商开通了 2G 国际及港澳台地区漫游及短信业务，与 98 个国家和地区的 195 家运营商开通了 3G 国际及港澳台地区漫游及短信业务，与 173 个国家和地区的 337 家运营商开通了 GPRS 国际及港澳台地区漫游业务。

同时，中国联通表示，其是全国唯一一家能提供可视电话漫游业务的运营商，目前已与 11 个国家和地区的 22 个运营商开通了可视电话漫游业务。

另外，中国联通国际及港澳台彩信已通达 122 个国家和地区的 309 家运营商。

不过，联通也同时提醒用户国际漫游时要了解所前往国家漫游资费情况，合理利用各种优惠资费和套餐，避免高昂费用产生。来源：2011-1-4 新浪科技

[返回目录](#)

中国联通 “多条腿走路” 调整终端策略

中国联通与爱国者日前以“筋斗云手机”为纽带结成全面战略合作伙伴，同时也标志着中国联通沃 3G 再添一款明星终端。

据悉，中国联通与爱国者将实施包括 3G 服务、3G 应用内置、渠道协同、联合营销在内的全面战略合作，共同推进 3G 业务的普及。从 2011 年 1 月中旬起，中国联通沃 3G 筋斗云手机合约产品将采取“双渠道双模式”的销售方式，在双方渠道同时销售合约计划产品，协同覆盖全国市场。消费者可以在联通营业

厅选择“预存话费送手机”合约计划方式，即根据所选套餐标准，预存相应的话费，即可以优惠价格购买筋斗云手机，最高可享受“0元购机”的优惠。消费者也可以在爱国者店面和联通营业厅选择“购手机入网送话费”的合约计划。

同时中国联通表示，以诺基亚 C7 摩卡棕、华为等厂商的千元 3G 智能手机等为近期促销重点，辅以相关购机补贴。市场调研机构赛诺近日发布的一份报告显示，今年 10 月份，国内 WCDMA 手机市场销量中仍以诺基亚手机销量最大，其次是三星，苹果因 iPhone 4 的成功销售而居第三。

赛诺的报告显示，国内 3G 手机一年来市场增长迅速，去年 11 月国内 3G 手机市场容量还为单月 117.6 万部，到今年 9 月，市场容量增长到单月 462.7 万部，其中 WCDMA 手机在今年 10 月份市场份额为 50.8%，在 3G 手机制式中销量最大，份额领先。

有关专家表示，中国联通正以“多条腿走路”调整终端策略抢占市场份额。像此次促销攻势中也体现了上述特点，三星大器手机、诺基亚 C7 摩卡棕、华为和索尼爱立信等厂商的千元 3G 智能手机等为重点，尤其是诺基亚 C7 摩卡棕，中国联通相关部门已投入巨资推广，联通希望诺基亚 C7 成为承接诺基亚 N95、N97 的最重要利器，成为 2G 手机换机用户的首选。来源：2010-12-29 北京商报

[返回目录](#)

联通联合高端商场全面建设 3G 体验中心

中国联通旗下终端子公司联通华盛北京分公司(以下简称北京华盛)今天举行“商场推介会”，会上，北京华盛表示，拟联合北京高端商场，在 2011 年全面合力打造全新的 3G 业务及终端体验中心，以实现双方经济效益与宣传效应的共赢。

为了更好地提升中国联通“WO”品牌的知名度，依托 WCDMA 的优质网络，借助苹果、诺基亚、三星、黑莓等品牌的明星效应，满足消费者对智能化产品和移动业务的需求，以体验式营销为模式，12 月 29 日，“北京华盛零售项目高端商场推介会”在中国联通“沃”品牌旗舰店盛大开幕。北京市商业联合会会长李顺利、副会长高波及翠微集团、燕莎友谊商场、当代商场、奥特莱斯等 15 余家高端商场的总经理、市场负责人均出席了会议。

中国联通“沃”旗舰店总面积约 800 平方米，坐落在西二环金融街中国联通总部大楼一层南厅。该旗舰店是目前国内领先的 WCDMA 3G 体验馆，也是国内最大的 iPhone 体验中心和品种最全的 WCDMA 手机卖场，店内采用了数字化、

高科技的互动式体验手段，全面展示联通综合业务。在引导员的带领下，众嘉宾兴致勃勃的参观了“沃?3G”、“沃?家庭”和“沃?商务”三大展区，并试用了有关业务应用，在体感游戏展区，众嘉宾还饶有兴致地体验了网球游戏。

据介绍，去年位于百盛商城北京复兴门店的中国联通百盛营业厅正式开业，标志着联通华盛的终端零售业务正式入驻北京高档商城，首批 30 多款热销的 WCDMA 机型展示后，引起用户极大兴趣，尤其是现场展示的 iPhone 手机每天吸引大量顾客驻足观看。而其后，联通百盛营业厅在短时间就月销量达五百万的创收规模，显然高端商场引入高端 3G 手机有对于商场有很好的商机。

北京华盛总经理应炜表示，在 2011 年将全面建设“3G 体验中心”，推出体验式营销的销售模式并复制到北京华盛所有的自营厅及社会零售厅。通过借鉴先进的零售企业管理手段，结合联通品牌优势，充分发挥华盛终端整合优势，为客户提供专业的终端和业务捆绑销售的一体化服务。

根据中国联通公布的最新统计数据，截止到今年 10 月份，联通 3G 用户净增数 110.2 万户；同时，iPhone 4、三星大器手机、诺基亚 C7 摩卡棕、摩托罗拉 ME722 等一系列中国联通 3G 明星手机不断涌现，将给用户带来良好的 3G 体验。来源：2010-12-29 新浪科技

[返回目录](#)

联通手机支付年末正式商用 行业静待国标出台

尽管行业内在现场支付上存在两种不同技术路线的争执，电信运营商推动手机支付的步伐并未放缓。经四个城市试点之后，中国联通(600050，收盘价 5.36 元)手机支付业务将自年末起正式商用。

而随着手机支付国家标准出台日期的临近，业内研究员认为，所有移动互联网概念里，能够最先在 2011 年得到启动的就将是手机支付。

北京率先启动正式商用

昨日(12 月 29 日)业界传出消息，之前已在北京、上海、广州和重庆四个城市试商用的手机支付业务，将自 2010 年 12 月 31 日起启动正式商用。本次启动商用的城市是北京，用户可通过预先充值的方式乘坐公交、地铁以及在合作商户中刷手机消费，后续其他城市的商用将由联通视运营状况再决定推广时间。

消息显示，联通此次正式商用选择的是 13.56MHz 技术，由北京握奇公司提供的 SIMpass 技术解决方案。这种方案通过在 SIM 卡上加装金属天线，或者在手机壳外置贴膜等方式解决 13.56MHz 技术信号穿透力不足的问题。本次联通采用的是前一种方式，首批将上市 2900 张加装了天线的 SIM 卡。

到目前为止，国内三大电信运营商都开展了手机支付业务，而在 2011 年，手机支付仍将是运营商发展的重点。12 月 28 日中国电信集团在广东召开 2011 年年度工作会议，会上集团公司总经理王晓初在谈及“十二五”规划时表示，将规模拓展以 3G 为重点的移动业务，加强移动支付等具体应用的发展。

标准出台在即利好行业

2010 年资本市场上手机支付概念股曾一度受投资者热捧，但随着 13.56MHz 和 2.4G 两种技术标准之争愈演愈烈，手机支付概念股转入盘整。不过运营商的推动让产业界保持了信心，普遍认为国家标准出台后行业将正式启动。

2010 年年中由工信部牵头，2.4G 阵营的中国移动、13.56MHz 阵营的中国银联，以及另外两家电信运营商中国电信和中国联通，共同参与手机支付国家标准的制定，谁能胜出成为各方关注的焦点。12 月中旬召开的移动支付行业论坛上，国家金卡工程协调领导小组办公室主任张琪透露说，虽然中国移动有所松动，不再只坚持 2.4G 技术标准，但最终结果可能是两个标准并存，因为不同行业会有不同的应用。

不论如何，目前有说法指手机支付国标将在明年年初正式出台。大通证券分析师就表示，届时不管是电信运营商还是中国银联都将大力推广手机支付业务，行业将步入规模启动期；而《每日经济新闻》记者从 A 股两家主要卡片厂商东信和平(002017，收盘价 23.98 元)和恒宝股份(002104，收盘价 16.70 元)了解到，两家公司目前还主要是对运营商小量出货，大规模接单要等到国标敲定之后，预计到时会由运营商进行招标。来源：2010-12-30 每日经济新闻

[返回目录](#)

中国联通布局 3G 数据业务 宽带捆绑策略成突破口

开拓非语音业务市场，尤其是 3G 数据业务已成为运营市场主旋律。3G 时代倡导融合，运营商不能再固守传统领域，如何实现终端、资源、业务等要素的深度融合与捆绑成发展大事。

从 11 月“沃商店”正式上线到 12 月北京联通首次推出宽带无线网络绑定套餐，中国联通近来在 3G 数据业务市场动作频频。另据新浪科技报道，与北京联通之前推出的宽带套餐不同，此套餐内不含语音通话费用，只含上网流量的优惠，套餐内包含 600M 上网流量，并可使用联通 WLAN 无线网络。有业内人士认为，这是中国联通利用 3G 网络优势，鼓励用户使用 3G 数据业务的有力举措。

随着运营商传统语音业务增长匮乏，3G 数据业务的发展为运营商带来新的利润增长空间。此次中国联通通过宽带捆绑发展数据业务策略有力拉动数据业务收入增长，或将成为数据业务增长突破口。

发力 3G 数据业务

根据咨询机构 Strategy Analytics 的最新研究，从 2006 年到 2010 年，法国、德国、意大利、西班牙、英国、美国这 6 个国家的移动通信运营商的总体 ARPU 值均呈现下降趋势，其中数据业务的 ARPU 值却呈现增长趋势。随着国内运营商 3G 网络、应用布局的不断完善，数据业务开始出现较快增长。鉴于 3G 数据业务快速增长的市场发展潜力，近期中国联通开始多方布局。

在套餐配置方面，中国联通率先推出宽带捆绑业务希望以此进一步拉动 3G 数据业务增长。据了解，北京联通推出宽带、3G 上网卡和 WLAN 绑定的套餐，用户交 198 元可办理 4M 宽带套餐，套餐内包含 600M 上网流量，并可使用联通 WLAN 无线网络，而此前的套餐价格为 298 元；在终端方面，宣布 iPhone 3GS 8GB 版降价 1000 元，以推动 3G 用户数量增长，进而拉动 3G 数据业务。iPhone 作为全球顶级 3G 应用终端，对于 3G 高速网络存在很强的依赖性。目前推出的 iPhone 4 更是针对中国联通 WCDMA 制式的 3G 网络而设计，iPhone 系列终端具有应用下载等很多优良性，这能将给联通带来可观的数据流量。

在行业应用方面，中国联通集团公司近日宣布正式启动行业应用合作伙伴招募计划，以求在更多领域普及 3G 应用。截至目前，除了手机上网、手机电视、手机阅读等 3G 数据业务的使用量快速上升以外，中国联通在移动办公、移动警务、移动证券、移动采编、智能公交智能汽车等行业应用产品上也进行了开发。

语音业务边际效益在下降

中研博峰研究员表示，近年来，国内移动运营商赖以生存的语音业务增长乏力，因此移动数据业务成为三大移动运营商所定位的重要增长空间。在 3G 网络建设不断完善之后，作为匹配 3G 网络特色利用的移动数据业务，成为国内三大运营商所必须发力的领域。

传统语音业务一直是电信业的支柱业务，对电信业的发展做出了巨大贡献。移动电话用户数量不会无限制的增长，当达到一定数量时必然会停止增长。而作为各大运营商的主要营业收入来源，这或造成各大运营商业绩的暂停增长或减少，未来业绩增长面临新的挑战。

在这种背景下，进行业务转型，开拓非语音市场尤其是 3G 数据业务就成为电信业的主旋律。据调查，目前手机网民数占总网民数的比例已达 66%，手机上网正逐渐成为用户日常行为之一。另据中国移动统计，截至 2010 年 6 月我国手

机用户的手机上网渗透率已达到 60%左右，移动数据流量的增幅达到 200%以上，WAP 收入占数据业务总体比例也上升至 30%左右。

中国联通董事长常小兵曾表示，发展 3G 业务不得不面对语音业务日趋饱和的现实，下一步希望撬动非语音业务的发展。他认为，目前语音业务渗透率越来越高，消费量虽然仍在增长，消费收入和边际效益却在下降。

传统语音收入疲软的同时，数据业务发展却取得一定成效。中国移动董事长王建宙透露，2010 年中虽然中国移动的语音通话和短信业务量增速明显降低，但数据业务量的增速却可达 150%以上，呈现井喷势头，部分省份的增长甚至达到 200%至 300%。截至目前，数据业务收入在中国移动整体收入中所占比重已增长到三成。

与中国联通一样，中国电信、中国移动也在加速发展数据业务，并先推出手机阅读、手机应用商店等等拉动数据业务增长的 3G 应用。可以预见，数据业务将是未来通信业绩增长驱动力，代表未来发展方向。

以宽带做融合文章

当前，国内三大运营商都将发展移动数据业务列为下一阶段的主要工作，比如电子书、移动音乐等。根据爱立信发布的统计数据，在过去一年中，全球移动数据业务比语音业务的增长快 10 倍。3G 是未来通信的优质解决方案，内容为王时代已经来临，业内将数据业务认定为未来电信业增长的主动力。随着三大运营商不断加大 3G 普及力度，可望促进 3G 业务的快速发展，而针对市场细分的差异化数据业务也将更加明显。

今年年底，中国移动完成“2010 年 TD 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；中国联通已经有 355 个本地网，2000 多个县有 97%以上的县都已经覆盖到 3G 网络；中国电信 3G 网络覆盖了 342 个地级市、2055 个县级市以及 20000 多个乡镇。虽然三大运营商 3G 网络均已建设完成，但截至 2010 年第三季度，3G 用户仅为 3498.6 万户，相比 8.02 亿的移动用户数量，3G 用户数明显偏低。这也一定程度上制约了 3G 数据业务发展，中国联通此次推出的宽带捆绑 3G 上网卡或将成为运营商进一步拓展 3G 数据业务的一种有效尝试。业内人士认为，这有利于培养用户消费习惯，加快 3G 数据业务普及。

运营商在融合的大潮下，尤其是 3G 网络建设日益完善的大背景下也加大了宽带捆绑的力度，以宽带为融合应用的基础将是出敌制胜的法宝。例如，目前北京市宽带用户达到 200 万户，具备 20 兆的宽带接入能力。在 3G 方面，95%以上的地区都覆盖了 3G 信号，其中联通在六环以内可以达到 100%的覆盖。正是基于这一优势，联通才推出宽带无线网络绑定套餐，这是捆绑现有宽带用户的

妙招。凭借宽带资源优势，将能更好的发挥业务融合优势，从而在深度融合方面做好文章。

总之，3G 时代运营商不能再固守传统领域，只有大胆创新才有可能开辟新的蓝海市场，而在融合的大背景下，如何实现终端、资费、应用等要素深度融合与捆绑是对运营商发展实力的重要考量。来源：2010-12-30 通信信息报

[返回目录](#)

制造跟踪篇

【中兴】

俄罗斯与中兴合作开发手机

俄罗斯系统金融股份公司(AFK Sistema)表示，已经与中国的中兴通讯联合开发了格洛纳斯手机，以对抗美国 GPS 和苹果 iPhone 4。

俄罗斯《消息报》刊登了题为《中国式的俄罗斯手机》的文章，该报记者有幸拿到了首个俄制手机。AFK Sistema 总裁、亿万富翁弗拉基米尔·叶夫图申科夫(Vladimir Yevtushenkov)28 日向俄总理普京展示了类似的手机。消息报指出，这款手机的元件多产自中国。

据了解，俄罗斯手机用户达 2.2 亿，普及率 150%。但此前，俄罗斯制造的手机只有 Gresso 较为知名，主要工作为在手机上镶嵌珠宝，为小众奢华群体知晓；RoverPC 等智能手机品牌，也是由台湾代工制造。该国一直在谋求制造真正的国产手机，而且不仅只有 AFK Sistema 一家。

2010 年 9 月，国有的俄罗斯国家技术集团计划在 2011 年生产俄罗斯制造的手机。这是公司总裁谢尔盖·切梅佐夫在与俄罗斯总统梅德韦杰夫会晤时宣布的，切梅佐夫还向国家元首展示了新手机的模型。

切梅佐夫表示，明年将制造新手机，虽然新手机将在中国台湾生产，未来完全转移至在俄罗斯生产。

批评之声：格洛纳斯模块成本过高

AFK Sistema 捷足先登，A918 定价 10990 卢布(359 美元)，将于 2011 年 3 月上市。对于俄罗斯花大力气建立的格洛纳斯卫星导航系统而言，这将会是首个民用的手机终端产品。

中兴通讯制造的 A918 手机使用的 Android 操作系统、俄罗斯格洛纳斯全球定位系统、高通 90 纳米芯片。

俄罗斯知名博客作者 Eldar Murtazin 透露，A918 采用 3.2 英寸 320×240 屏幕，200 万像素摄像头和 Android 2.1。他并提出了批评意见，认为该手机操作系统版本落后于谷歌 Nexus S 的 Android 2.3，大部分硬件规格也落后于 iPhone，90nm 的处理器也落后于欧洲、台湾及美国，65 纳米或 45 纳米的芯片是当前比较常见的智能手机配置。

比较相同规格的俄罗斯运营商 MTS 在售机型中兴 A916，售价仅为 7500 卢布(246 美元)，这样推算格洛纳斯模块的成本可能高达 114 美元。

Eldar Murtazin 的 mobile-review.com 一直以提前曝光各大手机厂商新机为看点，今年他曾因提前曝光诺基亚 N8 具体细节、并拒绝归还 N8 原型机，而遭俄罗斯警方逮捕。来源：2010-12-31 中国通信网

[返回目录](#)

中兴修订液晶显示模块采购上限至 3 亿元

由于手机销售增长超出预期，中兴通讯于 12 月 27 日修订液晶显示模块(立德采购框架协议)采购上限，由原来的 2.55 亿元增长到 3 亿元。

据了解，中兴通讯 27 日发布公告称，鉴于中兴 2010 年手机销售增长超出原有预期，中兴向立德采购液晶显示模块(LCM)的数量也相应增加。因此，经董事会批准，中兴与立德截至 2010 年 12 月 31 日的年度持续关连交易，经修订年度上限由原来的 2.55 亿元增加为 3 亿元(不含增值税)。但截至目前，中兴采购数并未超越原定年度上限。

据中兴介绍，经修订的年度上限乃参照以下各项而定：向立德采购液晶显示模块(LCM)进行的历史交易、已进行交易及交易金额的增加，中兴对日后业务发展的预期和对其产能增长的预期，以及中兴对采购液晶显示模块(LCM)的整体预计需求等。来源：2010-12-29 飞象网

[返回目录](#)

中兴何士友谈手机业绩：2010 年发货金额增 40%

在 2010 年即将结束之际，中兴通讯手机业务掌门人何士友全面介绍了中兴手机今年的情况，他表示，今年中兴手机继续快速增长，发货金额增长 40%，而在海外的美国、欧洲等重要市场增长 100%以上。

2010 年发货金额增长 40%

“2010年中兴手机的增长达到了预期，各项指标都完成了，半年报时增长了40%，全年下来大致也是这个情况，在手机业排第一位。我们主要是手机，发货金额增长40%，实际占有率的提升更高”，12月29日，出现在新浪科技面前的何士友谈到今年业绩时显示出兴奋的感觉。

他透露，中兴手机在销售区域上，中国市场占30%左右，海外市场占70%。

其中，在中国市场，由于三大运营商今年3G大发展，中兴手机在中国市场的增长高于总体增长；在海外，增长最快的是美国市场，同比增长3倍，已经实现了与美国主流运营商的合作；在欧洲市场，中兴手机发货量增长了150%；另外，在日本、澳大利亚、俄罗斯、拉美等国家和地区，中兴手机也都增长很快。

何士友说，在国内市场，品牌厂商的严寒已经过去了，消费者维权意识更强了，山寨机越来越难，再加上3G手机的研发有一定门槛，限制了没有底气的厂商的介入，所以中兴手机在中国市场的销量也大了。在海外市场中，美国市场则对中兴通讯来说最重要。

希望年复合增长率达到30%

自从2004年分管中兴通讯手机事业部以来，何士友已经为中兴手机的壮大发展拼搏了6年多。

他也感叹之前也曾交过学费。中兴通讯是1998年就开始做手机，一开始都是在国内市场，2001年之后几年，中兴手机的发展如当时国产手机厂商一样，曾经一度顺风顺水，何士友正是在形势转换之际，于2004年初作为公司经委会成员开始负责分管中兴通讯手机事业部。

“2005年开始调整国内渠道市场，转向主要做海外，因为当时山寨化非常严重，数量是全球之最。做海外市场时，由于中兴通讯做系统设备出身，与海外运营商合作良好，带动了中兴手机，所以，2007年就开始有回报”，回顾几年来的历程，何士友如此说。

2007年，中兴手机出货量超过3000万部；2008年销量达到4500万部，成为出货量全球排名第六的手机企业，让业界吃惊。不料，2009年，金融危机遍布全球，让中兴通讯经受考验。可是，即便在这种情况下，出乎意料的是，中兴通讯宣布该年出货量达6000万台手机，增长速度在全球各大手机厂商中少见。

而在金融危机终于逐渐消散的2010年，中兴通讯手机业务继续保持快速增长。

“全球T50移动通信运营商已经有42家与中兴通讯合作。应该说，我们与全球一流运营商已经有很好的合作态势。未来3到5年，年复合增长率达到30%，如果这个速度保持下来，那么中兴手机就有希望进入前三名”，何士友说。

进入全球前三名一直是中兴通讯的目标，之前，何士友已经表示，“中兴手机希望到 2013 年成为全球前三的手机企业”。

重点布局智能手机

何士友认为，2010 年中兴手机的业绩和拓展为 2011 年打下了非常好的基础，比如他预计 2011 年在美国市场能实现 100% 的增长。

他说，“我们每年都在思考下一步的发展方向，包括市场重点、产品方向。我们对 2011 年的市场非常有信心”。

关于产品方向，他透露，中兴通讯重点在布局智能手机，因为未来手机在向智能手机转型，智能手机对消费者更有用，一定是个趋势，消费者感兴趣，对产业链也产生一种新的变化。他介绍，中兴手机目前在智能手机领域已经有良好布局，机型很多，在欧洲卖得非常好。

关于智能手机的发展趋势，何士友表示，中兴通讯的手机产品会同时采用多种操作系统。

他认为，Google 的 Android 操作系统平台开放源代码，对手机厂商来说研发更方便；基于 Linux 的平台被称为 MeeGo 也是开放源代码，与 Android 一样；微软的 WM 系统也有其价值，但其收专利费，在每项业务都需要微软支持，所以，中兴通讯的智能手机以 Android 手机为主，但是，中兴通讯实际上想做到的是，做手机可以让客户任意选择操作系统，他们愿意选哪个都行，不过，中兴通讯发现大多数客户都是愿意选 Android，能够快速响应用户需求。

另外，平板电脑也是中兴通讯非常看重的，何士友表示，“除了苹果和三星之外，我们的平板电脑在进军的国家和市场数量上排第三位”，“目前主要是高端用户使用平板电脑，它的普及有个教育过程，销量还不会很大，我们做平板电脑还主要围绕运营商”。

“我们逐渐会淡化出货量，而突出健康可持续发展。中兴手机健康可持续发展就是你的市场和客户是否稳定发展，要形成伙伴关系，而不是指一个项目的合作。另外，就是是否能在市场要推出明星产品，如果没有明星手机，那我们的手机就还是一个大众化产品”。

他同时表示，“中兴通讯首先强调的是产品团队，产品会比较多，在其中再打造明星手机”。来源：2010-12-30 新浪科技

[返回目录](#)

【华为】

华为云战略：绑定运营商

当华为高调杀入了云计算市场时，任正非的理念依然是“抱紧电信运营商”。

11月29日，华为在北京正式面向全球发布了云计算战略以及端到端的解决方案，任正非的高调发言，证明了华为云计算战略在未来华为发展当中的重要性。

运营商需求促华为转型

“云计算是一种新的技术，像IP技术一样，可以用在任何信息传播需要的地方。如同IP改变了整个通讯产业一样，云计算也将改变整个信息产业。”任正非认为，云计算将是一场产业革命。

华为的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。

而华为的云计算解决方案包括Single CLOUD云平台解决方案和电信应用云解决方案。一方面是以前的电信运营商客户，另一方面是企业用户甚至个人用户，华为似乎正在逐步地进行一些调整，但是其主要客户目标并没有动摇。

任正非的发言证实了外界的猜测，华为仍是稳步发展，“鲜花插在牛粪上”的比喻尽管不雅，但却形象地说明了华为目前的状态。

任正非表示，“华为不会离开传统去盲目创新，而是基于原有的存在去开放、去创新。如果华为不绑定电信运营商去创新，华为的云就不能生存。”

“首先是电信运营商逐渐有了这种需求。”华为一内部人士告诉时代周报记者，华为的主要客户是电信运营商，而现在运营商的需求及外部环境在改变，华为必须有所改变。

近年来，电信运营商已经不再满足充当传统的“管道工”角色，特别是在2G逐渐过渡到3G后，市场要求运营商更多地进入到服务型企业的状态。

因此，华为仅仅依靠架设管道已经无法满足运营商的需求，这成为了华为做出改变的原动力。

IDC中国计算机系统研究部发布的报告指出，从2009年底到2013年底的四年间，云计算能为全球带来8000亿美元的新业务收入，为中国带来超过11050亿元人民币(1590亿美元)的新净业务收入。在此背景下，华为云战略将目标仍然锁定在运营商，乃是最务实的战略。

华为的开放化

“ 信息网络的未来其实就简单化到两个东西，一个是管道，一个是云。”任正非表示，华为正面临着很大的挑战。

任正非已经非常清楚地意识到，像以前那种封闭自我、单打独斗的状况并不适应云产业，开放与合作是这个产业最重要的标志，他也直言以前华为的做法是“黑寡妇”的做法，今后要与更多的人合作，实现共赢，而不是一家独秀。

几年前，华为仍然是一家神秘的公司，但在云计算的时代，意味着华为必须更加开放。任正非提到，未来的道路不清晰也不确定，可能还会付出极大的代价，“以客户为中心”将取代“以技术为中心”。

互联网本身代表着开放、合作，当任正非将思科甚至谷歌列为竞争对手时，华为要做的，并不仅仅只是云计算的业务这么简单。来源：2010-12-30 时代周报

[返回目录](#)

华为欲联手腾讯推低价智能手机

据华尔街中文网消息称，中国最大的电信设备制造商华为技术有限公司和中国最大的互联网公司之一的腾讯控股有限公司，现正联手准备推出基于谷歌 Android 操作软件的智能手机，并预装腾讯的应用程序。有业内分析认为，此项合作意味着华为将从 B2B 业务领域向个人消费者平台延展，即正式启动 B2C 业务。

华为发言人表示，这款智能手机可利用腾讯所提供服务(包括即时通讯工具 QQ)的人气，此外可能得益于低廉的价格。在运营商提供任何优惠之前，这款手机的售价是 1000 元人民币(合约 151 美元)，比绝大多数基于 Android 软件的智能手机都便宜。

这款名为“HiQQ”的手机将带有 19 个腾讯的应用软件，包括 QQ 聊天工具、移动浏览器和社交网络 QQ 空间。截至 9 月末，腾讯的即时通讯活跃账户为 6.366 亿，并且其中相当一部分用户已经有通过手机使用 QQ 聊天的习惯。

上述发言人还表示，华为目前已在售的 U8500 和 C8500 两款智能手机，也将计划明年初推出 HiQQ 版。

分析认为，推出新版手机不仅表明腾讯努力增加用户花在自己所提供服务上的时间，还为华为使用 Android 软件拓宽了路子。华为在中国海内外市场都已开始推出基于 Android 的智能手机。此次推出新版手机，似乎华为还是会用一贯的低价策略进行宣传推广，这种策略曾帮助华为扩大了自己的电信设备业务。来源：2010-12-29 经济观察网

[返回目录](#)

【诺基亚】

IDC 称诺基亚印度市场份额跌至 31.5%

IDC 周三发布报告称，由于来自中国和印度手机厂商的竞争日益激烈，诺基亚第三季度在印度的市场份额又下滑了近 5 个百分点。

IDC 数据显示，今年第三季度，诺基亚在印度的手机市场份额为 31.5%，排名首位。相比之下，诺基亚第二季度在印度的市场份额为 36%，而 2009 年第二季度为 54%。

中国手机厂商 G'Five (基伍) 市场份额为 10%，位居第二。而第二季度的市场份额为 7.3%，排名第三。第二季度排名第二的三星此次被 G'Five (基伍) 超越，屈居第三。但 IDC 指出，G'Five (基伍) 能否长期压制三星目前还不好预测。

第三季度，印度手机出货量为 4010 万部，而去年同期为 2500 万部。在操作系统方面，谷歌 Android 颇受欢迎。第三季度，9.4% 的智能手机采用 Android 系统，而一年前为 2.9%。来源：2010-12-29 新浪科技

[返回目录](#)

分析预计诺基亚在发达市场份额将跌破 20%

导语：美国咨询公司 Trefis 在《福布斯》杂志网络版发表分析文章称，诺基亚未来几年在发达国家手机市场的份额会进一步下降。由于对顾客需求关注不足，不能及时推出新操作系统以及与电信运营商的不兼容，诺基亚在发达市场的份额可能会节节滑落。

以下为文章概要：

Trefis 预计，诺基亚在发达国家手机市场的份额将从 2009 年的 27% 左右进一步下降，可能会跌破 20%，一路下滑至 17%。

过去几年，诺基亚在欧美等发达市场所占份额不断流失。该公司在满足欧美顾客日益变换的需求方面步伐落后，推出的手机款型无法迎合顾客喜好。此外，在触摸屏手机市场诺基亚也是晚了一步，导致竞争对手在这一有利可图的市场抢了先机。

诺基亚的手机外形设计也遭遇诟病。过去几年，轻薄手机需求不断增长，但诺基亚却迟迟不能推出如此外形设计的手机。最近，诺基亚还宣布将新款 E7 智能手机的推出时间推迟到 2011 年初。

在推出新的操作系统方面，诺基亚也是慢了几拍，这有损于其品牌形象。该公司原定在今年第二季度推出 Symbian 3 操作系统，但这一操作系统在 3 个月后才面市。Symbian 3 的性能得到了改善，具有多点触摸、快速滚动翻页、自由导航软件等特点，这本可为诺基亚提供与 iPhone 和黑莓手机展开竞争的真正机会。

诺基亚 GSM 制式手机与一些欧美电信运营商存在兼容问题。在美国，Verizon 与 Sprint 这两大电信运营商使用的都是 CDMA 网络。

尽管诺基亚在发达市场的份额会进一步下降，但由于新兴市场业务发展形势不错，Trefis 维持对诺基亚 12.44 美元的目标价不变，较当前股价高出约 22%。此外，预测诺基亚将在新兴市场占有 53% 的份额，这有助于缓冲发达市场份额下降的影响。来源：2010-12-29 新浪科技

[返回目录](#)

诺西出售深圳研发中心 强制员工签订三方协议

诺西深圳研发公司强制员工签订三方协议 孕期员工受到不平等对待 员工不得转入其他产品线，不签协议自动离职 新浪科技讯 12 月 29 日消息，有知情人士透露，诺基亚西门子通信深圳研发中心在 2010 年 7 月有意出卖给外包公司爱瑞森特，但此消息一直处于封锁状态，而在 12 月 24 日，诺西深圳研发公司向员工发出《解除劳动合同的通知》及《人员安置方案》(草案)的邮件，如果员工不签署三方协议，1 月 25 日将被自动解职。

强制员工签订三方协议

据知情人士透露，诺基亚西门子通信深圳研发中心在 2010 年 7 月有意出卖给外包公司爱瑞森特，但此消息一直处于封锁状态，虽然有传言流出，但管理层一直对此没有正式的辟谣表示。

不过，12 月 14 日，诺西深圳员工收到了一份来自诺西 WCDMA 产品总经理的邮件，邮件称，深圳诺西研发中心将被卖给外包公司 Aricent(爱瑞森特)，员工要与公司签订三方协议，“如果不转，自动离职。” 知情人士表示。

知情人士告知，如果员工不签署三方协议，解除劳动合同的时间定在 2011 年 1 月 25 日。知情人士透露，在人员安置方案中，禁止员工转到同公司其他产品线，员工只面临两种原则，要么签三方协议，要么离职。而《劳动法》第四十

一条规定，用人单位依照本条第一款规定裁减人员，在六个月内重新招用人员的，应当通知被裁减的人员，并在同等条件下优先招用被裁减的人员。

据了解，现在深圳研发公司 225 名员工中，已经有 85 名员工签订了三方协议，还有 140 名未签署三方协议。知情人士透露，诺西大中华区总部本周再次派大中华区人力资源总监过来协调，但诺西大中华区的高层以及 WCDMA 产品线总裁一直没有给予员工正式的说法，或者必要的安抚。

劳资纠纷惹员工不满

在这份《解除劳动合同的通知》及《人员安置方案》(草案)中，处于孕期、产期和哺乳期的员工不会被解除劳动合同，被称之为“三期员工”。按照孕期员工发放 75% 的工资，产假期员工发放 100% 的工资，哺乳期的员工支付 75% 的工资。

我国《劳动合同法》第四十二条第四款规定女职工在孕期、产期、哺乳期的，用人单位不得依照本法第四十条、第四十一条的规定解除劳动合同。而在《女职工保护条例》第四条规定，不得在女职工怀孕期、产期、哺乳期降低其基本工资，或者解除劳动合同。

知情人士透露，就此问题，员工已经和公司高层谈判，几经争取，公司高层才同意向孕期员工发放 100% 的工资。

据知情人士透露，全球公司总部也曾派高层前来与深圳公司员工谈判，但是该位高层称，公司适用德国法律，与工会谈判时，员工不得旁听。该理由被员工拒绝。员工称应该适用中国法律来谈判，但此要求也被总部高层拒绝，几次谈判均无果而终。

华为中兴趁机挖角

“我们的电话响个不停，华为、中兴的相关负责人给我们打电话让我们过去”。有诺西深圳研发公司的员工表示。

此前，诺西深圳研发公司还未正式宣布卖掉时，华为、中兴等公司已经得到消息，到诺西深圳研发公司挖角。

诺西深圳研发中心于 2006 年由西门子公司成立，2007 年，诺基亚和西门子合并后改为诺西深圳研发中心，主要从事 WCDMA 产品线中 RNC 方面的研发。

来源：2010-12-29 新浪科技

[返回目录](#)

诺西确认转让深圳公司 称转让方案遵守中国法律

针对诺基亚西门子通信卖掉深圳研发中心，强制员工签订第三方协议一事，诺基亚西门子通信向新浪科技发来官方声明，确认将转让其深圳研发中心给艾瑞森特。诺西称，包括人力资源在内的转让方案，都严格在中国的法律法规框架内执行。

以下是诺基亚西门子通信的声明：

诺基亚西门子通信将转让其深圳研发中心给艾瑞森特，包括人力资源在内的转让方案，都严格在中国的法律法规框架内执行。

艾瑞森特总部在美国，是一家在创新、科技、服务领域知名的全球公司，也是诺基亚西门子通信研发的合作伙伴。作为转让的一部分，诺基亚西门子通信 220 名深圳员工，以及相关的工作、薪酬待遇、资产(如试验室设备)将转入艾瑞森特。转让后，艾瑞森特将继续运营深圳研发中心。

艾瑞森特将继续发展深圳研发中心，该中心将继续为诺基亚西门子通信的项目服务。诺基亚西门子通信对中国研发投入的承诺不变。来源：2010-12-29 新浪科技

[返回目录](#)

【其他制造商】

苹果 RIM 及 HTC 将占智能手机半数市场

台湾手机制造商与零部件厂商根据收到的订单预测，明年一季度苹果、RIM 和 HTC 的智能手机出货量将分别达到 1900 万-2000 万、1400 万-1500 万和 800 万-900 万部。当季全球智能手机总出货量预计为 8000 万-8500 万部，上述三家厂商将占据超过半数的份额。

知情人士评论称，苹果届时将以 20%-25% 的份额取代 RIM 成为全球第二大智能手机厂商，紧随其后的是 RIM、三星和 HTC。其中，三星和 HTC 的份额都将达到 10% 或更高。

但部分业内人士对预测提出质疑，称这些预测的份额可能偏高，如果预测得以实现，就意味着这些厂商和诺基亚(30%)一同将占据明年一季度全球智能手机 90% 的市场份额。来源：2010-12-29 新浪科技

[返回目录](#)

消息称韩国 KT 拟发行 2.43 亿美元武士债券

知情人士透露，韩国最大电信运营商 KT 正考虑发行至少 200 亿日元(约合 2.43 亿美元)的武士债券。

一位不愿具名的知情人士称，KT 可能最快明年 1 月份发售债券，债券期限可能是两年。

KT 一位不愿具名的管理人士证实，公司正考虑发行武士债券，但尚未决定具体发行时间与规模；KT 已经聘请花旗集团与大和证券负责此次交易。

KT Corp.曾于 12 月 22 日向日本经济产业省提交申请，计划从 1 月 5 日开始发行规模至多 1000 亿日元的两年期武士债券。

武士债券是海外发行人在日本发售的日元计价债券。来源：2010-12-29 新浪科技

[返回目录](#)

消息称索爱拟明春发售 Play station 智能手机

日本朝日新闻(Asahi Shimbun)援引不具名消息人士的话报道称，索尼爱立信计划明年春季在北美和欧洲市场上发售 Playstation 智能手机。

据悉，这款手机的名字是 Zeus Z1 或 Xperia Play，可能在 CES(国际消费电子展)上亮相。

索尼爱立信发言人表示，该公司不会就传言、猜测或尚未正式公布的产品发表评论。

报道称，这款 Play station 手机将是一款混合设备，集 Play station Portable 的游戏功能、传统智能手机功能于一体。此前，市场上曾多次出现 Play station 手机的传言。

索尼已经注意到，苹果 iPhone 在掌机游戏市场上掀起了“滔天巨浪”，希望能利用 Play station 手机打压 iPhone 的势头。

但是，游戏业分析师迈克尔·帕切尔(Michael Pachter)对索尼爱立信会销售 Play station 手机持怀疑态度，“除非能胜过 iPhone，这样的产品才能获得成功。我认为索尼不会下这样的赌注，这需要巨额投入”。来源：2010-12-30 科技资讯网

[返回目录](#)

摩托罗拉周二正式分拆 移动部门市值 90 亿美元

摩托罗拉将在周二(美国时间)正式分拆为两个部门，也就是摩托罗拉移动(Motorola Mobility)和摩托罗拉解决方案(Motorola Solutions)部门，前一个部门主营智能手机和机顶盒业务，后一个部门则主营公共安全无线电和手持式扫描仪业务。

摩托罗拉这两个部门的股票都已经从上个月开始以“假定发行”的方式在纽约证券交易所进行交易。所谓“假定发行”(When Issued)，又称“虚股交易”，是指当债券公告发行至实际发行日，市场已就该期债券进行买卖交易，而该预期交易之成交利率会反应参与者对当时利率环境与趋势的看法，所以可以作为投标利率的参考，而因为预期交易负交割义务，故参与者主要为债券交易商。

“假定发行”有助于投资者在正式分拆以前判定新股的开盘价，这一市场主要为机构投资者及其他复杂投资者所利用，通常情况下其流动性要低于常规交易。

在“假定发行”的头几天时间里，摩托罗拉移动股价有所下跌，但此后追回了跌幅，自去年 12 月 17 日开始交易至今已大幅上涨 25% 以上。在周一午后的交易中，摩托罗拉移动股价上涨 4%，至 30.28 美元。与此同时，摩托罗拉解决方案股价自去年 12 月中旬以来已经下跌约 6.5%，在周一午后的交易中报 37.71 美元，跌幅为 0.89%。

按照当前的市场价格，摩托罗拉移动的市值约为 90 亿美元，摩托罗拉解决方案的市值则约为 128 亿美元。

摩托罗拉曾在此前表示，这项业务分拆活动将在美国股市周二开盘前完成，摩托罗拉所持摩托罗拉移动的所有普通股将被分发给截至 2010 年 12 月 21 日公司运营时间结束以前的所有在册股东。摩托罗拉在册股东所持每 8 股摩托罗拉普通股可获得 1 股摩托罗拉移动普通股。在完成向摩托罗拉股东分发摩托罗拉移动普通股的活动以后，摩托罗拉将马上对摩托罗拉普通股进行 1:7 的逆向股票分割。

摩托罗拉股价在周一午后的交易中上涨 4 美分，至 9.11 美元。摩托罗拉股票将在周二停止使用“MOT”股票代码进行交易。

美国投资公司 Susquehanna 分析师杰弗雷·费多卡罗(Jeffrey Fidacaro)周一将摩托罗拉移动的股票评级初次评定为正面的投资级评级，同时将其目标价定为 35 美元。来源：2011-1-4 新浪科技

[返回目录](#)

服务增值篇

【趋势观察】

2011 年移动行业五大趋势：视频电话上榜

据国外媒体报道，移动互联网速度像采用 LTE 技术的 WiFi 网络一样快、移动视频电话、全球各个地方日益增多的可用的移动宽带网以及限制过度使用数据的移动数据最高限额在 2011 年将成为标准。

瑞典管理咨询公司 Northstream 预测称，LTE 技术的出现将在 2011 年对全球移动行业产生最大的影响。

LTE 或者“3GPP 长期演进”是一种移动网络技术的新标准，旨在提高电话网络的容量和速度。对于消费者来说，它意味着更快的移动下载速度，无线共享视频和大型文件的能力以及更快地传送视频和真正的移动电视。

Northstream 在 12 月 26 日发表的报告中说，LTE 的增长势头正在进入一个持续高压的阶段。今年已经有 9 个商业性部署的 LTE 网络部署，预计在 2011 年还要推出额外的 44 个 LTE 网络。

速度更快的数据网络的普及和配置面向前面的摄像头的功能丰富的智能手机的增长将推动移动视频电话在 2011 年成为主流。

Northstream 称，尽管现有的 3G 电话只有 1% 具有视频功能，但是，Skype 称，它将拥有整个消费者互动的视频电话市场份额的 40%。这表明视频电话是一个诱人的市场。

运行 iOS 和 Android 操作系统的移动设备在 2011 年仍是新闻报道的主要内容。这种产品将像移动行业的“瑞士军刀”一样向消费者提供以前不可能向移动设备用户提供的额外的服务。

在 2011 年，移动宽带网将向更多的用户提供。到 2015 年，移动宽带网连接将达到 100 亿个。

为了应对大量使用的网络上的糟糕的服务质量和提高收入，蜂窝运营商将对其数据捆绑服务进行更严格的上限限制，限制使用高带宽服务并且为一些服务提供分层次的价格。

总之，Northstream 提出的 2011 年移动行业的五大趋势是：1. LTE; 2. 移动视频电话；3. iOS 和 Android 平台；4. 移动连接强劲增长；5. 歧视性数据使用政策增多。来源：2010-12-29 赛迪网

[返回目录](#)

新一代信息技术：2011 年将成三网融合关键年

2011 年，新一代信息技术产业是政策和技术利好的最佳方向。技术上代表了先进的发展方向，政策上有战略性新兴产业规划等系列支持。新一代信息技术包括很多子行业，主要包括光纤宽带、3G 及新一代移动通信网、下一代互联网、物联网等及以网络为载体发展形成的新兴产业。

其中，近期比较受关注的包括三网融合、物联网等。从三网融合方面来说，2011 年将成为完成有线网络省网整合、跨区域并购和大规模推广三网融合新业务的关键年。

目前，全国只有 14 个省市的市区完成了有线网络整合，县和乡的有线网络仍然没有整合，剩下的 17 个省市的市区有线网络正在整合中，2011 年随着有线网络整合的推进，有线网络运营商的用户将成倍增长。有线网络改造和数字化，对广电设备的改造升级主要集中在电视台前端设备的数字化、客户端设备包括数字机顶盒。

同时，物联网已经列入了十二五国家重点专项规划，各地方政府也均把推动物联网产业发展作为十二五期间的重要工作，券商分析师认为其中平安城市推广、城市智能交通体系建设和新医改对区域医疗信息化的推动使安防、交通和医疗有望在物联网发展中率先受益，成为市场容量大，增长最为明确的领域。三大领域中城市级的项目正在快速增长，各自领域的龙头企业将极大获益。来源：2011-1-4 证券时报

[返回目录](#)

广电总局局长：10 年建成覆盖全国下一代广电网

无论是电影票房的迅速持续增长，还是违规广告的大幅减少，无论是集公共传播、信息服务、文化娱乐于一体的“三网融合”多媒体平台，还是农村广播电视由“村村通”拓展到“户户通”的目标，在王太华看来，广播电影电视的健康发展最终都是为了满足广大人民群众的精神文化需求。

近八成观众首选国产电视剧

问：在这次国际金融危机中，很多行业受到了冲击，但电影、电视剧和影视动画却逆势上扬，成为一大亮点。请问，在这方面，我们采取了哪些措施？

答：“十一五”是我国电影电视剧影视动画发展最好最快的历史时期。从数量上看，我国已经成为世界影视生产大国。今年，电影产量已突破 500 部，位居世界第三，票房有望突破 100 亿元，“十一五”年均增幅超过 30%。电视剧，

产量连续多年稳居世界第一。影视动画实现了跨越式发展，2005年至2009年，电视动画产量分别为4万、8万、10万、13万、17万分钟，位居世界前列。

我们围绕由生产大国向产业强国的转变，坚持走正道、出精品、出效益、出人才，重点抓了3个方面的工作：

一是繁荣创作生产。我们把提高质量放在突出位置，鼓励原创、奖励精品，加强创作引导，重点扶持重大革命和历史题材，农村、少儿、少数民族题材，推出了一批优秀作品。比如，越来越多的主旋律影片叫好又叫座，《建国大业》票房4.5亿元、《唐山大地震》票房6.6亿元。调查显示，国产电视剧已经占据市场主导地位，我国近80%观众首选国产电视剧。

二是培育市场。我们深化电影院线制改革，加强影院建设。目前，我国已有城市电影院线37条、现代化影院1800多家、银幕5690块。我们以少儿、动画频道为重点，加强播映平台建设，目前全国共有33家少儿频道和5个动画上星频道。我们努力办好中国国际广播影视博览会等重要节展，活跃市场、促进生产。

三是加强调控。我们着眼于壮大民族影视产业，以播映调控为重点，切实加强和改进宏观调控。比如，我们要求，每天17时至21时，各级电视台禁止播出境外动画片，动画、少儿等频道每天国产与引进动画片的播出比例不低于7:3，这一政策有力推动了国产影视动画的迅速增长。

“三网融合”：随时随地看电视

问：今年以来，“三网融合”引起社会广泛关注，请问广播影视推进“三网融合”做了哪些工作？“三网融合”能给老百姓带来哪些好处？

答：随着我国经济社会信息化进程的加快，推进“三网融合”已经成为广播影视的一项重大任务。我们感到，当前有两个方面的工作尤为紧迫。一方面，要加快网络数字化升级改造。数字化是推进“三网融合”的技术基础。目前，有的地方有线电视网络还是模拟的，只能单向传输、无法双向互动，有的虽然数字化了，但容量不够大，制约了业务开发。我们提出，要按照“大容量、双向交互”的要求，加快有线电视网络的数字化转换，同时加快建设下一代广播电视网，力争用10年的时间基本建成覆盖全国的全功能、全业务下一代广播电视网。另一方面，要加快有线电视网络整合，着力改变目前资源分散、条块分割的局面，尽快实现全程全网、互联互通。

通过推进“三网融合”，广播电视网络将成为集公共传播、信息服务、文化娱乐于一体的多媒体平台，能够给群众提供更多更好的综合服务，可以概括为两个方面。一方面，传统广播电视服务将得到大大提升。比如，群众可以收听收看到上百套数字广播电视节目，可以看到高清电视，可以进行视频点播，可以通过移动多媒体广播电视随时随地收听收看广播电视节目。另一方面，新兴业态、新

型业务将得到有力开发,广播电视的功能将得到拓展和延伸,可以提供电子政务、电子商务、文化教育等各类服务,大大方便群众生产生活。

药品违规广告大幅度减少

问:近年来,老百姓对广播电视中出现的违规购物、医疗广告有不少批评,对个别选秀、娱乐节目也有意见,请问在这方面,我们采取了哪些管理措施?

答:从总体上讲,广播电视发展是好的,但也出现了群众反映强烈的一些问题。对此,我们高度重视,加大整治力度,净化荧屏声频,维护人民群众切身利益,为青少年提供积极健康向上的文化环境,主要开展了3个方面专项行动:一是抵制广播电视低俗之风专项行动,重点整治法制类、谈话类、选秀类和涉性等节目栏目。二是整治虚假违规广告、不良广告专项行动。据国家工商总局等有关部门监测结果,今年以来,广播电视违规广告特别是药品违规广告有了大幅度下降。三是整治互联网视听节目专项行动,重点整治反动、色情等有害网络视听节目。2009年,我们共查处违规网站1721个、关停1015个。这些都受到人民群众特别是广大家长的广泛好评。

我们感到,从根本上解决这方面的问题,必须坚持把社会效益放在首位,实现社会效益和经济效益相统一。对于电台电视台来讲,首先要正确看待收听收视率。我们强调,要讲收听收视率,但不能把收听收视率作为第一标准,更不能作为唯一标准。目前,我们正在抓紧研究,探索建立科学的节目评估标准,以及正确测定、运用收听收视率的科学体系,从而通过制度建设,确保广播电视健康发展。

广播电视“村村通”到“户户通”

问:农村拥有广播影视最大的受众群体,“十一五”期间我们采取了哪些措施,确保农村群众能够更好地听广播、看电影、看电视?

答:我国幅员辽阔,地区差异大,不少农村地区还存在听广播看电影看电视难的问题。针对这一状况,我们紧紧围绕社会主义新农村建设,加大资源向农村的倾斜力度,加大公共财政投入力度,大力实施村村通、农村电影放映等重点工程,加快构建农村公共服务体系,取得了显著成绩。

村村通工程,我们主要完成了两项任务。一方面,通过直播卫星等方式,基本完成了全国20户以上已通电自然村的村村通,不少农村地区可以收听收看到几十套高质量节目。另一方面,我们加强了无线覆盖。与“十五”末相比,目前中央和省级广播电视无线人口覆盖率有了大幅度提高。村村通建设得到了中央和地方各级政府的大力支持,“十一五”各级财政累计投入近160亿元。

同时,我们按照“企业经营、市场运作、政府购买、群众受惠”的思路,大力实施农村电影放映工程,共组建232条农村数字院线,覆盖64万个行政村,

初步走出了一条具有中国特色的农村电影发展道路。2009年，全国农村放映电影780多万场次、观众超过18亿人次，基本实现了“一村一月放映一场电影”的目标。

“十二五”期间，我们将继续把建设农村公共服务体系作为重点工作。初步考虑是：到2015年，农村广播电视由“村村通”拓展到“户户通”，广播电视人口综合覆盖率超过99%，实现一村一月放映一场数字电影，有条件的地区实现城乡公共服务均等化。

广播电视国际传播能力明显进步

问：现在国际上评价一个国家的综合实力已经不单单是经济发展，文化软实力已成为一个重要指标，这就离不开一个国家的媒体在国际上的文化传播力和影响力，请问“十一五”期间广播电视在这方面取得了哪些进展？

答：“十一五”时期，我国广播影视的一个重要变化，就是以国内为主转向统筹国内国际发展。这方面的一个显著标志，就是我们在全面加强走出去工作的基础上，启动了国际一流媒体建设，并取得了阶段性成果。中央电视台围绕由国内为主向国内国际并重的转变，目前已经开办6个语种国际频道，建成50个海外记者站，包括7个海外中心记者站，初步形成了覆盖全球的新闻采编网络，海外落地用户超过1.6亿。中国国际广播电台，加快建设现代、综合、新型国际传媒，目前播出语言达61种，每天播出时间1700小时，并在境外建成了50个整频率调频台。应该说，这几年我国广播电视的国际传播能力有了明显进步。比如现在国际上发生重大事件，我们能够在第一线、第一时间进行报道，新闻的原创率、首发率、落地率大大提高。来源：2010-12-30 新华网

[返回目录](#)

【移动增值服务】

工商注册登记可用手机完成

截至2010年11月25日，广州工商每日外资企业登记注册的网上审批量为110~170宗，网上申请注册登记已经占到总受理数的八成多。据悉，继2008年推出网上登记后，今年广州工商将开设“移动网上登记”服务，企业将可以直接用手机完成登记注册。一名相关负责人表示，目前移动系统正在调试。届时企业直接用手机即可完成工商注册登记，非常便捷。来源：2011-1-3 信息时报

[返回目录](#)

联通开通四国数据漫游套餐

记者昨日获悉，中国联通新增的日本、韩国、新加坡、泰国包天数据漫游套餐已正式开通。加上原有的中国台湾地区数据漫游包天套餐，中国联通用户在上述五个国家或地区漫游时，每天最多支付 150 元人民币，便可无限制使用网络数据和应用服务。

据记者了解，用户可通过联通自有营业厅、网上营业厅、10010 客服热线以及短信方式申请开通此项国际漫游数据套餐，套餐申请以北京时间为准，当日申请，次日零时生效。而用户选择包天数据漫游套餐后，产生的流量按照 0.01 元/KB 计费，不足 1KB 按照 1KB 计费，当天数据漫游费用超出 150 元以后不再另行计费。

中国联通的数据漫游费用一直是许多用户投诉的焦点。尤其是国内用户在去年出现了“天价微博”事件，更是把联通的收费问题推上了风口浪尖。中国联通相关负责人表示，春节前后又是出境旅游的高峰。而推出漫游数据包天套餐后，在上述国家，这样的情况将不会发生。来源：2011-1-4 北京商报

[返回目录](#)

南京移动推出手机医院挂号服务

中国移动南京分公司近日与南京市卫生信息中心联手打造手机预约挂号系统，即日起向市民开放。市民通过南京移动手机即可实现江苏省肿瘤医院、鼓楼医院、八一医院等 19 家医院预约挂号。

该手机预约挂号系统功能完善，操作简便。市民通过移动手机登陆 wap.nj12320.org 或 wap.nanwei.org 网站即可查询各大医院各科室、专家的预约情况，并可按照个人需要实时预约挂号，省去了到医院排队挂号的烦恼。据了解，南京市手机预约挂号系统与南京市统一预约挂号平台 12320 网(网址：www.nj12320.org/www.nanwei.org)实现号资源实时共享，采用实名制挂号。详情可询卫生 12320、移动 12580 服务热线。

挂号流程与目前南京卫生 12320 网网上预约挂号流程完全一致，目前已接入 19 家医院，分别是：江苏省肿瘤医院、南医大二附院、南京市第一医院、南京市第二医院、南京鼓楼医院、南京脑科医院、南京市妇幼保健医院、南京市儿童医院、南京市中医院、南京市口腔医院、南京市胸科医院、南京市中西医结合医院、南京市市级机关医院、东南大学附属中大医院、中国人民解放军第八一医

院、南京同仁医院、南京明基医院、雨花台区中西医结合医院、南京浦口中心医院。

南京市卫生信息中心殷伟东副主任介绍，南京第一批 6 家医院近期将接入市民卡应用，目前南京妇幼保健院、南京市胸科医院已经实现相关功能，方便外地病人就医的南京医疗卡(南京市市民卡 C 卡)也已顺利对接医院信息系统，东南大学附属中大医院、南京市中医院、南京市儿童医院、江苏省肿瘤医院近日将开放市民卡应用，春节前后，南医大二附院、鼓楼医院也将接入市民卡应用。未来，南京市民可通过市民卡享受到医疗自助服务功能，如挂号、缴费、打印检查单、查询健康基本信息和个人健康档案、电子钱包小额支付、预约挂号等。2011 年上半年，南京市民卡、医疗卡将在所有市属医疗卫生机构、部分部省属医院应用；2011 年底，市民卡应用将覆盖全市 80% 以上的医疗卫生机构，真正实现一卡在手，全市通用。来源：2010-12-31 扬子晚报

[返回目录](#)

中国移动欲改革与腾讯移动增值业务的合作模式

中国移动近日向腾讯发出“通牒”，希望调整其在后者移动增值业务中的分成。

搜狐 IT12 月 28 日发布消息称，中国移动总裁李跃不久前低调造访腾讯，重点与马化腾商讨两家公司之间新的合作方案。该消息提及“李跃措辞强硬地向马化腾表示中国移动必须改变被收益甚微的数据业务吞噬的现状”。

中国移动与腾讯在移动增值业务上的合作由来已久。腾讯自 2000 年开通的移动 QQ 业务，每月通过短信通道向用户收取 5 元资费，与运营商采用 2:8 分成。腾讯公司上市之初，大部分收入来自无线业务。而一度，腾讯无线业务收入中的 45% 都来自于移动梦网渠道。此后腾讯一直谋求无线业务的模式转型，但目前来自中移动渠道的无线增值收入仍大约占比 15%。

多年以来，中移动一直梦想着与无线 IM 业务的 SP 能够打通用户资源，或联手开发无线 IM 工具，均遭拒绝。2006 年 6 月，中移动自行研发的 IM 产品“飞信”进入公测，并于一年后正式投入商用，成为无线 IM 工具领域与腾讯移动 QQ 分庭抗礼的重要产品。与此同时，中移动单方面宣布于 2006 年底，中止包括腾讯移动 QQ 在内的聊天类梦网业务。

不愿坐以待毙的腾讯，也于 2006 年对外推出了基于 IP 的手机 QQ 软件，并宣布对用户全面免费，以求进一步减少基于 WAP 的服务而避免遭受运营商的牵制。

同时，腾讯仍在寻求稳固与中移动的合作关系。2006年12月29日，腾讯又在港交所发布公告称，将与中国移动合作开发飞信QQ——飞信的手机用户以及腾讯QQ用户通过开通飞信QQ服务，可利用短信查找QQ用户的线上状态，并进行即时通讯。这项业务的包月费继续为人民币5元，腾讯将和中移动按照现有的梦网规则进行分成。

以后，双方的合作又经数轮微调，截至目前，腾讯的手机VIP服务——“超级QQ”产品继续与短信方式向用户收取最低10元的包月费用，与飞信互联，实现短信查收好友、用QQ免费发短信等业务。而更多的用户则乐于下载免费的手机版QQ，同时参与中移动每月5元钱即可获得20MB的GPRS流量的2G上网包月。

据搜狐IT报道称，中移动董事长今年曾对外透露，仅中移动广东公司就有40%的数据流量来自QQ一家。而据腾讯2010年第三季度财报显示，期内公司移动及电信增值服务收入为人民币6.951亿元，比上一季度增长3.1%，比去年同期增长55.8%。期内QQ活跃用户达6.33亿人，而移动及电信增值业务的包月用户数为2530万人。

目前业界有传闻称中移动希望与腾讯进行新一轮谈判，重议合作方式及分成政策，包括在目前的包月费用之外向用户增加新的收费名目，或者直接取消现有的包月计费，改为固定聊天信息发送条数限定，超过上限的将以短信计费，所得收入由两家公司分成。但这一消息目前尚未得到两家公司的官方证实。来源：2010-12-30 财新网

[返回目录](#)

联通首推 3G 无线猫资费套装：可将 3G 转换成 WiFi

为满足用户使用WiFi的需要，中国联通近日首次推出一种3G无线猫上网卡套装，内含一种3G无线猫上网卡终端，可将3G网络转换成WiFi，最多可支持5个用户同时在线，同时，该套装内含1200元预存款和USIM卡等。

上网卡终端可将3G信号转换为WiFi信号

中国联通将这种3G无线猫上网卡终端叫做“3G WiFi 随身行”，这种终端由上海贝尔研发，型号为WR540，由中国联通定制。

所谓3G无线猫上网卡终端就是一种便携式宽带无线装置，集调制解调器、路由器和接入点三者功能于一身。内置调制解调器可接入一个无线信号，内部路由器可在多个用户和无线设备间共享这一连接。

中国联通此次推出的是“3G WiFi 随身行”是国内首款 WCDMA 专用无线上网终端,其主要特点是,用户通过这种“3G WiFi 随身行”终端,可以建立 WCDMA 上行的 Wi-Fi 无线局域网,满足多个用户共享 3G 网络资源的需求。这种 3G 无线猫上网卡终端在日本等国家早已流行。在国内,WiFi 无线路由器实际上已经在一些家庭使用,但传统的无线路由器在体积较大,而中国联通的 3G 无线猫上网卡终端体积只有半个手掌大,小到可放入口袋,随身携带。

可支持多达 5 个用户同时在线

中国联通相关部门表示,首款 WCDMA 专用无线上网终端可支持多达 5 个用户同时在线。

这种 3G 无线猫终端也充分体现了联通 3G 的优势,中国联通 3G 下载速率理论上最高值可达 7.2Mbps,上传速率理论上最高值也可达 5.76Mbps,即使多个用户同时使用联通 3G 网络后,上网速度依然能达到一定速率。

这将大大方便家庭或者小型会议室使用 3G 无线上网,无论是朋友间的私人聚会,还是同事间的商务合作,均可使用一个 3G 无线猫上网卡终端接入自己的手机或电脑上网。

套装内含 1200 元预存款

据悉,中国联通已为此推出相关节日礼品套装,内含这种 3G 上网卡一个、1200 元预存款、USIM 卡一个,另赠送 2G MicroSD 卡。

其中,内含的 1200 元预存款可用来选择相关套餐,目前中国联通默认的套餐为 80 元包 1G/每月,但用户也可更改,选择其它套餐。

根据市场研究机构预测,近年我国 WiFi 手机的总出货量可达到 2800 万部,WiFi 终端的种类在不断增多,目前,智能手机和 3G 手机基本上都装备 WiFi 上网功能,笔记本电脑、上网本、平板电脑等终端也都已具备 WiFi 功能,甚至游戏机、数码相机等都已成为具备 WiFi 功能的电子终端。在这样的情况下,3G 无线猫上网卡终端显然具备非常大的实用性。来源:2010-12-29 新浪科技

[返回目录](#)

【网络增值服务】

电信运营商首次涉水团购

2010 年团购网站的火爆仍在延续。记者昨日获悉,国内首家由运营商所推出的团购网站“天翼团”已悄然上线,具体的团购内容是以中国电信网络下的产品为主,目前仅对北京地区开放。

记者在“天翼团”看到，截至目前该网站共举行过4次团购，另有两项团购活动正在进行，团购内容主要以电信产品为主，显示团购市场也开始走细分化道路。但有趣的是，在最近一期的团购活动中，有一款是专为期末考试的学子和年终奋战的白领量身定做的零食礼包，而非电信终端产品。来源：2010-12-29 北京商报

[返回目录](#)

上海电信宽带明起免费大提速

上海电信昨日宣布，将于2011年1月1日全面启动“二免一赠一极速”智慧城市宽带大提速计划：“光纤到家，增速免费；公共热点，Wi-Fi免费；家庭存储，百G赠送；百兆到户，20兆起步。”

根据该计划，凡上海电信已有宽带用户，只要所在小区经过城市光网工程改造完成光纤覆盖，就可以实现光纤入户，并在现有带宽基础上免费实现宽带速率倍增。

512K用户最高提速到3M

上海在12月2日公布的“十二五”规划建议提出要建设以数字化、网络化、智能化为主要特征的“智慧城市”，这要求上海的基础网络通信服务商提供更快的带宽通信。

从国际大都市的信息化发展经验来看，城市光纤网络逐渐超过铜缆成为主流宽带接入方式。上海电信副总经理吴冬立昨日称，2011年中国电信在全国的大方向是“光进铜退”。

上海电信表示，在“十二五”期间，将力争实现每年宽带平均带宽速率翻番。到“十二五”期末，力争全面实现光纤入户，百兆接入，宽带带宽和服务水平达到国际先进水平。

据了解，2010年末，在城市光网建设方面，上海电信已经实现覆盖150万户的通信能力，用户宽带网络平均接入速率达到4M(1M即1兆)；在无线城市建设方面，已经在全市率先实现了城镇地区3G信号全覆盖，并且实现了3G和Wi-Fi网络的无缝切换功能；在亚太通信枢纽建设方面，上海的国际出口已经达到4T(1T=1024G)，国内长途传输能力达到13T，IP网络交换能力超过15T，上海目前已拥有世界最大的城域网络。

按照计划，2011年上海电信宽带平均带宽将达到8M(1M所代表的网速极限每秒128Kb)，2013年达到32M，2015年达到50M；每兆带宽价格的年平均降幅也将达到40%~50%。

据介绍，凡上海电信已有宽带用户，只要所在小区经过城市光网工程改造完成光纤覆盖，就可以实现光纤入户，并在现有带宽基础上免费实现宽带速率倍增。

具体来讲，原本宽带是 512K 的用户，实现光纤接入后至少可免费提速到 2M，最高可免费提速到 3M 带宽，外加 10M 应用带宽(编注：应用带宽目前主要用于 IPTV 等高带宽业务，今后还将逐步对视频、游戏等其他特定应用业务开放)；原本宽带速率为 2M 的用户，可以通过光纤接入至少免费提速到 4M 上网带宽，最高可免费提速到 10M 上网带宽，外加 10M 应用带宽。

带宽大幅提速，加上额外的 10M 应用带宽，使高清 IPTV 等高带宽应用成为现实，目前 IPTV 高清电视需要 7M 的带宽支持。

由于目前上海电信的光纤改造还在推进过程中，有些小区还无法升级。用户可致电中国电信 10000 客服电话或到附近中国电信营业厅查询小区光网覆盖情况，符合条件者可申请光纤到户改造，改造完成后即可享受速率免费倍增方案。

公共场点 Wi-Fi 免费

另外，上海电信还将为电信用户开放五大类(机场、火车站、长途汽车站、客运码头、体育场馆)公共场点的 Wi-Fi 免费服务，并将逐步扩大提供免费服务的场点范围。

上海电信 20M(10M 上网+10M 应用带宽)及以上带宽的城市光网用户，还可获赠 100G 容量的 e 云存储空间。e 云存储，是上海电信率先将“云计算”技术规模化应用，用户只要通过 e 云存储客户端，就可以将电脑内的任何文件或数据上传备份到电信级的虚拟云存储设备中。

据上海电信介绍，在已完成城市光网改造和业务覆盖的居民住宅区域，上海电信将提供每户 100M 带宽的接入能力；在此范围内的新装用户和需要更高带宽的用户，可选择新的光网产品和套餐，均可实现 20M 及以上带宽；20M 以上的带宽中，10M 以上为上网接入带宽，10M 以上为应用带宽。

上海电信总经理助理何剑鸣昨日也介绍道，除针对家庭的免费升级计划，针对政企客户的光纤升级也在推进中。“有些政企用户已经计入了我们的光纤网络，下一步也会针对政企用户推出一些新的升级计划。”来源：2010-12-31 东方早报

[返回目录](#)

TCL 联手河北大学建远程医疗与健康照护系统

昨天下午，河北大学“远程医疗与健康照护”联合实验室正式揭牌，这也意味着由TCL集团、河北大学和欢网科技携手基于三网融合基础上的“远程医疗与健康照护”系统正式建成。

据介绍，在位于河北大学体检中心的十网远程医疗与健康照护系统联合实验室，人们利用一些很精巧的仪器，定制、测量出自身的一些健康数据后，不但能很快把这些数据通过互联网、手机等传送到强大的分析平台、并得到及时反馈分析，还能够通过一些叫不上名字的网络技术进行数据和分析结果的流畅对传。

欢网科技的联席CEO梁铁航告诉记者：“大家在河北大学看到的远程医疗与照护系统，是建立在电信网、计算机网和有线电视网三网融合基础上，一方面，把远程医疗与健康照护等实现在三个大网内的几个具体小网的应用上，并集中处理：这里有大家熟知的INTERNET有线网、WIFI无线网、GPRS移动网、3G移动网、蓝牙(BT)、固话网(PSTN)等，还有大家不是很熟悉的随机智慧选径(ODMA)、短距离无线通讯技术(ZIGBEE)等技术网络；另一方面，红外网、电力网等新型网络也在其中得到融合应用。使人们在任何网、任何时候，得到贴心的远程医疗和健康照护！”

TCL集团闫晓林副总裁对于合作满怀信心：“TCL两年前开始布局医疗电子，欢网科技在多网融合领域也具有行业优势，河北大学有比较完整的科研和教学、应用体系，此次与河北大学、欢网科技的合作，也是要在业内立就‘校企结合、开启深度实践三网融合和进行物联网生活化应用’的范例，只是一个开端，并在深度合作中，把科技转化成现实的生产力，造福人民和社会！”

“联合实验室将开展多个远程医疗项目，”河北大学校长、党委书记王洪瑞说，“人们对医疗的不断需求带来了推动和飞跃，使得传统医疗向新型的日常健康照护成为可能。河北大学建校近90年来，贯彻落实科学发展观，大力加强科技转化，在远程医疗实质性工作。我们将在远程医疗、健康照护、医疗电子等领域不断共同研发出核心技术，突破服务创新模式，给企业实现产品化和试点应用带来现实的推动力，给企业培养相关人才带来生机。使校企结合的工作落到实处。”

河北省保定市人民政府常务副市长马誉峰颇为感慨地说：“TCL的先进设备和管理十年前就给自己带来震撼，河北大学给河北、保定做出了卓越贡献，在国内外也让我们引为自豪。高校与企业的合作是一个趋势，企业研发投入越多，这个企业就越有前景。和健康有关的产品潜力巨大，三方合作，是一个成功的选择，必将创造光明的前景。”

欢网科技简介：

欢网科技是由 TCL 集团、长虹集团、宽带资本等投资的、面向智能家居和全网互动产业的高科技公司，全称是广州欢网科技有限责任公司，总部设在北京，广州设有 3C 融合中心，并在绵阳、深圳等地设有研发基地；与大部分芯片企业建立了战略合作关系；并于 2010 年与杭州华数合资成立新公司。来源：2010-12-30 新浪科技

[返回目录](#)

联通力推 WiFi 无线网络上网 三个月内完全免费

中国联通宣布向后付费手机用户开展 WLAN 友好体验活动，从 1 月 1 日起至 2011 年 3 月 31 日，联通后付费手机用户可在联通全国 WLAN 公共热点覆盖区域，不限时、不限流量地免费登录使用 WLAN 网络。

联通后付费手机用户可直接发送短信“TYWLAN”至 10010 自助开通免费套餐，获取 WLAN 业务登录密码。该套餐即刻申请，即刻生效，并将于 2011 年 3 月 31 日 24 时自动关闭。

成功开通后，用户可在公共热点覆盖区域搜索并连接“ChinaUnicom”无线网络，在浏览器中输入任意网址将能打开中国联通 WLAN 业务门户页面，依据提示输入手机号码和登录密码即可完成登录。来源：2011-1-2 新浪科技

[返回目录](#)

技术情报篇

【视频通信】

深圳新开通 100 万户数字电视用户

“画面很清晰，和以前大不一样了。”家住宝安区熙龙湾小区李阿姨家成为我市今年第 100 万户数字电视新用户，昨天，市文体旅游局、市广电集团及宝安区、龙岗区有关领导在宝安区熙龙湾小区参加数字电视普及工程第 100 万户开通仪式。

数字电视普及工程，即推进有线数字化、实施宝安、龙岗和坪山新区有线数字电视整体转换。自今年 3 月 28 日全面启动数字电视普及工程以来，我市广电系统经过 8 个月，于昨天完成了 100 万户整体转换目标。这标志着我市全面完成有线电视从模拟到数字的转换，实现了有线电视网络全网数字化，据统计，全市

有线数字电视用户数已达 200 多万户,基本消除了原特区内外有线电视服务的差别。来源:2010-12-29 深圳特区报

[返回目录](#)

【电信网络】

Sprint 在旧金山启动 4G 网络

美国第三大运营商 Sprint 在旧金山湾区推出了 4G WiMAX 网络,初期在旧金山、圣何塞、帕洛阿尔托、奥克兰可用。随后 WiMAX 网络将在全国 71 个市场推行,包括亚特兰大、波士顿、芝加哥、达拉斯、洛杉矶和纽约市。

Sprint 负责 4G 运营的总裁马特·卡特(Matt Carter)表示:“ 湾区产生了众多的新技术,今天我们将使客户体验 4G 技术的能量,这里对高速移动宽带的需求很迫切。Sprint 4G 将成为这一地区巨大的财富,我们鼓励客户使用我们倾情推出的 4G 移动设备来体验 4G 技术。”

支持 Sprint 4G 业务的有两款 Android 手机,分别为 HTC EVO 4G 以及三星 Epic 4G。

据 C114 了解,目前已公布的 4G 手机有:HTC 为 Verizon 打造的 LTE 手机;为 Sprint 打造的 HTC EVO 4G ;T-Mobile 的 MyTouch 4G 以及 T-Mobile 的 HTC G2。来源:2010-12-29 中国通信网

[返回目录](#)

江苏 2011 年开建 4G 网络 速度高达 3G 的 20 倍

3G 的发展给普通用户带来了快捷的上网速度、丰富精彩的应用,而 2011 年,江苏移动将和合作伙伴一起,建设更为高速的 4G 网络——TD-LTE,这是昨天在南京举办的江苏移动“ 互联你我 共创未来” 合作发展论坛上透露的。据悉,这种 4G 网络的速度比目前 3G 网络有进一步提升,最大下行速率是 3G 网络的 20 倍,可以为用户提供更顺畅的移动互联体验。

据介绍,伴随 3G 网络建设迅猛推进、智能手机终端快速普及,2010 年,国内用户对于移动通信的需求不断升级,移动互联网在 2010 年出现爆发式增长,手机上网普及率目前已超过 50%,中国移动互联网市场规模接近 1800 亿元。而在我省,2010 年,江苏移动 TD 网络已经覆盖全省县以上的所有城区和苏南部分发达乡镇,覆盖人口和深度接近 2G 水平,TD 用户初具规模。

最令人振奋的是，江苏移动在活动中透露，在此基础上，2011年将进一步加强基础设施投资，2G、TD、TD-LTE、WLAN四网将统一规划、协调发展。南京将试点建设TD-LTE网络。TD-LTE网络其实就已是4G网络。TD-LTE的最大下行速率超过100Mbps，就是说，是目前3G网络的20倍。通过2G、TD、TD-LTE、WLAN四张网络的互补，将为用户提供更高速、更顺畅的移动互联体验。

用手机直接在放有中国移动专用POS机的便利店、商场、超市现场刷机消费，利用手机支付账户上网购物、缴水电费，手机成为健康测量终端……4G的试点，物联网技术研发和应用，将让这些移动互联网的精彩看点，离普通人日常使用越来越近。江苏移动还将瞄准远程医疗、视频监控等重点发展领域，加速物联网技术向实际产品的“孵化”，推出更加丰富、实用的物联网应用。

江苏移动总经理王建表示，明年还将把怎样方便用户上移动互联网作为一个重点。比如怎样快速提供用户“精确下载”服务，以让用户节约上网等业务的费用。

此外，负责中国移动手机游戏基地运营的江苏移动，将以传统游戏为基础，发展教育游戏等重点产品，倡导健康游戏理念，建立中国绿色游戏中心，推进PC与手机互通等互动游戏；为用户所熟悉的12580，服务能力明年将进行再升级——优质本地生活消费信息、商户优惠信息将得到加大，引入更多优质团购商品，为5000多万用户的生活消费提供“快捷、准确、优惠”的服务。来源：2010-12-31 扬子晚报

[返回目录](#)

【终端】

联通试水“云”手机

中国联通上周四宣布与爱国者集团达成战略合作，双方联合推出了沃3G筋斗云定制手机，这也是中国联通首次将“云”概念引入定制手机。

从全新的操作系统到3D界面，从裸眼3D智能手机到“云”手机，随着科技发展的日新月异，不断涌现的新技术正为人们日常生活中不可或缺的一部分——手机注入新的元素。然而与对新技术的期待相比，无论是业界还是用户都需要面临一个很现实的问题：以云计算为代表的新技术能否真正打造出全新应用体验？

手机加快“云”布局

云计算已经成为当下发展的一种新趋势，2009年11月，谷歌CEO埃里克·施密特(Eric Schmidt)就表示，在云计算服务得到普及后，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”。一些国外专家预测，明年云计算将成为手机的一项主要功能。

其实，早在中国联通将“云概念”引入手机之前，中国电信便已先行一步。在今年5月份举办的第二届中国云计算大会上，中国电信展示了一款名为“e云手机”的云终端产品。未来，中国电信还将推出e云手机客户端。

另据《中国经济时报》报道，中国移动也在第二届中国云计算大会上正式发布了大云计划的1.0版本。中国移动副总裁沙跃家表示，移动通信产业已经从传统的移动电话时代跨入了移动互联网体验时代。

专家们预测，手机屏幕的尺寸随着机身的大小变化而改变，而它们的形状和主要功能也将随着第一代智能手机用户的需求和建议进行调整，以迎合消费者需求。明年，云计算也将成为手机的一项主要功能。

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也表示，云计算将会在智能手机体验中扮演重要角色。

事实上，不仅是对运营商，云计算也给设备制造商带来了发展机遇，微软、华为、中兴等纷纷布局云计算。中兴通讯首席架构师罗圣美表示，过去电信行业的IT建设成本非常高，云计算在降低成本的同时也提升了竞争能力，并带来其他一些机会。

终端与“云”相得益彰

云计算正在从概念迅速走向实用，市场规模每年以20%的速度成长；而另一方面，以智能手机、平板电脑为终端的移动计算，正在从个人消费市场逐步向企业应用市场推进。可以预见的是，当智能手机升入“云”端，二者形成发展的合力，其所擦出的火花定能在终端市场上形成燎原之势。

截止到2010年9月底，中国智能手机销量达到2220.3万部，基本和2009年全年销量持平。随着第四季度手机销售旺季的到来，预计智能手机市场总体销量将比去年有较大幅度的提高。

智能手机体积小，有处理速度低等局限性。但恰恰是智能手机的这种局限性，为云计算提供了大显身手的舞台，某些要求高处理速度的应用可以通过云计算来实现。再者，智能手机具有可携带性，大大增加了云计算的使用场合。同时，智能手机具有广泛的潜在用户基础，增加了云计算的使用机会。

因此总体来说，智能手机市场的发展，能让云计算得以快速发展。反过来，云计算的发展，也让智能手机的应用更加完善。

云计算的发展，有望促进智能手机应用和用户体验的升级。业内人士认为，云计算能使智能手机的应用更加广泛，功能更加强大，好多原来在电脑和有线网

络上才能实现的应用，现在都可以通过云计算在智能手机上实现，从而满足了客户的各种需求，给了客户对智能手机更好的体验，促进了智能手机的发展。

微软大中华区副总裁孙建东日前表示，手机将成为最重要的云计算终端，中国拥有最多的手机终端和最庞大的软件开发人群，在云计算领域能够与其他国家在一个起跑线上竞争。

新技术能否打造新体验？

毫无疑问，智能手机撬动云计算能量，有望变得更加“聪明”，或将为用户打造新的应用服务，带来全新的使用体验。但云计算的发展形势尚未明朗，其中所涉及的安全问题、隐私问题以及众多未知因素，都让其发展前途显得迷雾重重。

据国外媒体报道，安全公司 Webroot 最新预测显示，云数据存储和移动平台在 2011 年将处于危险边沿。另据《南方都市报》报道，全球最大的网络安全厂商赛门铁克全球总裁恩瑞克 - 塞伦日前也表示，保障云计算和移动设备的安全，已经成为安全领域的重点。

可以说，云计算与智能手机既是当下市场的“宠儿”，又是安全攻击的“首选目标”。二者的结合虽能给用户带来全新的体验，但其需要面临的安全等问题同样令人担忧。因此，引入云概念的智能手机，是创新应用还是昙花一现，目前还很难说。

放眼 2011 年，手机市场又将面临怎样的竞争，各家手机厂商们又将拿出怎样的杀手锏来一争高下呢？业内人士分析，2011 年将是手机操作系统、处理器和裸视 3D 技术刀光剑影的关键一年。

在操作系统方面，美国微软公司于今年十月发布的新版视窗 WP7 操作系统明年将可能成为谷歌、Android、苹果 iPhone 的 iOS4 以及诺基亚塞班等操作系统的强大竞争对手。另外，裸视 3D 技术也将在明年的手机市场上大放异彩。业内人士表示，就目前的技术而言，在手机游戏等拥有小型屏幕的设备上实现裸视 3D 技术的可能性要比大屏幕容易一些。

总而言之，无论是“云”手机，还是 3D 智能手机，抑或是全新亮相的 WP7，其最终目的就是为用户带来更好的应用及操作体验。然而，任何“新事物”的诞生总需要接受市场及竞争的检验，能否在各种考验中屹立不倒，那就得看各自的实力了。来源：2010-12-31 通信信息报

[返回目录](#)

Bump: 沟通只要“摇一摇”

初次见面的朋友通常总会交换名片、手机号、电邮等等，但这些东西回家之后再整理，或者当面敲手机键盘，都显得挺傻。如果使用苹果或谷歌系统的手机，就有一种更酷的交流方式了：拿着手机，对碰一下！只要你安装了这款叫 Bump 的应用。

分享资料一碰就得

Bump 是一个同时支持 iPhone 和谷歌 Android 平台的应用，在 iPhone 上还有中文版。只要有网络或者 3G 信号，它就支持手机之间互换信息，甚至支持 iPhone 和 Android 之间交换。

在实际使用时，持有智能手机的人只要面对面同时摇动手机（不用真的碰撞），就可以搜寻到对方的机器，然后就可以选择需要交换给对方的名片、照片等资料。但在第一次使用前，这些交换资料需要事先设置。

启动 Bump，它的界面上一目了然地显示了能够交换的资料：联系人，照片，音乐，社交网络，日历。界面左上角有一个被星星包围的数字，显示一共跟多少人“碰撞交换”过；右上角的齿轮是配置功能图标，左下角则可以进入好友名单。

重视保护隐私

上述能分享的资料并不是直接调用手机中原有的东西，必须由机主在 Bump 中设置哪些资料可分享。好在这个过程也不是很繁琐，机主只需要在启动界面中选择需要共享的资料图标点击，就可以设定哪些资料公开共享。

设定好之后，双方对碰手机，找到对方的机器，传送资料一方就可以在自己的手机上操作，选择好要传输的资料，程序会自动传输给对方并储存好。

自动添加好友

除了直接交换资料外，Bump 其实还有完善的社交功能。

通过电子邮件、Facebook 账号和 Twitter 账号等社交工具，它可以自动寻找经常与机主互动的朋友，如果对方也安装了 Bump，就会添加入 Bump 好友名单中。好友之间除了一般共享项之外，还可以实时共享位置，并进行即时聊天。

考虑到好友之间经常会进行一些活动安排、聚会，Bump 这方面也有设置。只要在对碰之后选择共享日历，程序就会自动寻找本机日历，将对碰双方都有空的日子挑出来，供安排活动使用。来源：2010-12-29 新京报

[返回目录](#)

iPhone 版 Skype 应用增 Wi-Fi 和 3G 视频通话功能

Skype 周四更新了 iPhone 版 Skype 应用，新增 Wi-Fi 和 3G 网络下视频通话功能。

用户将可以在 Wi-Fi 和 3G 网络下进行语音、视频通话和即时通讯。而 iPhone 自带的 FaceTime 功能只能在 Wi-Fi 网络下使用。

新款应用将允许 iPhone 4 和 iPhone 3GS 用户向其他各种平台的 Skype 用户发起免费视频通话。

Skype 表示，最新款 iPod touch 也可以在 Wi-Fi 网络下进行视频通话。iPad 版 Skype 和上一代 iPod touch 则可以接受视频通话。

Skype 向用户提供 Skype 客户端之间的免费语音或视频通话服务，而对 PC 到固定电话或手机的通话服务收费。

Skype 表示，2010 年上半年视频通话占 Skype 免费服务总时长的比例高达 40%。

今年 6 月发布的 iPhone 4 是第一款带有前置摄像头和视频通话功能的 iPhone。FaceTime 视频通话功能允许 iPhone 4、iPod touch 和 Mac 电脑之间进行视频通话。目前为止，FaceTime 视频聊天不能在蜂窝网络或 Windows 电脑中进行。

Skype 并非第一款在 iPhone 上提供 3G 网络下免费视频通话的第三方应用。Fring 和 Tango 等应用都拥有这一功能，只是这些服务的用户数无法与 Skype 匹敌。

Skype 此次推出新版 iPhone 应用前一周，Skype 该服务遭遇大规模宕机。
来源：2010-12-30 新浪科技

[返回目录](#)

【运营支撑】

无线网址打开移动营销之门

作为全国首批三网融合试点城市之一，深圳移动互联网产业发展在全国处于领先行列，企业界表现活跃。为帮助中小企业开拓移动营销的新商机，中国电子商务协会、中网等机构的专家日前齐聚深圳，就深圳及广东移动营销市场的新形势展开探讨，为企业转型出谋划策。

中网董事长毛伟认为，利用网络新技术促进产业转型，是“十二五”规划的重点。选择适合企业的网络新技术解决方案，显得至关重要。他表示，无线网址

是基于国家标准而研发的移动互联网地址资源，不仅能代表企业的移动互联网品牌，也是各种移动应用的综合解决方案，具备丰富的移动营销应用，深圳中小企业可通过开展移动营销业务来实现做大做强。中国电子商务协会可信电子商务推进中心副秘书长胡军庆建议，企业选择网络产品服务时，要选择经权威检验的网络服务，网络产品最好是好用、易用、通用的一站式解决方案，便于企业管理运维。来源：2010-12-29 深圳特区报

[返回目录](#)

中国智能手机主流品牌格局悄然改变

手机品牌格局颠覆的苗头已经出现。而智能手机 OS 市场中，作为早期发展起来的 Symbian 和 Window mobile 操作系统，已现下滑趋势。而新兴的 Android 和 IOS 凭借出色的用户体验和自身的优势，表现出巨大的发展潜力。

截止到 2010 年 9 月底，中国智能手机销量达到 2220.3 万部，基本和 2009 年全年销量持平。随着第四季度手机销售旺季的到来，预计智能手机市场总体销量将比去年有较大幅度的提高。

随着智能手机用户的不断增加，智能手机市场竞争也日趋激烈，总体市场呈现以下特点：首先，移动互联网业务应用成为智能手机市场发展的重点。移动互联网时代，消费者更看重的是移动业务应用带来的用户体验，而智能手机市场的未来发展也是围绕客户体验展开的。另一方面，数据增值业务是运营商的重要业务，运营商普及智能手机主要是为带动增值业务的发展，因此，运营商会为智能手机市场产生巨大的推动作用。

其次，智能手机平均价格呈下滑趋势，中端智能机受市场青睐。赛迪数据显示，智能手机平均价格从 2003 年的 3658 元降到 2009 年的 2401 元。同时，1000 元至 2000 元价位段的智能手机市场销量占比过半。

第三，国外品牌手机厂商仍占据市场优势，国内知名品牌厂商表现出强大的市场潜力。中国智能手机市场前三名的均为国外厂商，且市场占比超过 80%。但是，国内知名品牌厂商也表现出了巨大潜力，如联想 Ophone 采用 Android 的操作系统，又有中国移动的支持，市场前景看好。同时，作为以智能手机起家的酷派也在加快智能手机的发展布局，建立研发基地中心，迎合未来的发展趋势。

主流品牌格局悄然改变

截止到 2010 年 9 月底，中国智能手机市场销量达到了 2220.3 万部，销售额达到 495.6 亿元。整体市场格局并未改变，诺基亚依旧保持领先的市场地位，这主要得益于自身良好的市场基础、丰富的机型以及合理的价格配置。现阶段，

三星发展迅速，多元化的策略推动了自身市场迅速拓展，销量明显提升。苹果手机市场销量仅占 2.2%，但是销售额却占到 5.3%，巨大利润使苹果智能手机市场迅速发展。

诺基亚：现阶段，诺基亚的发展现状主要体现在以下几个方面：首先，诺基亚在智能手机市场份额稳居第一，但初现下滑趋势。赛迪数据显示，截止到 2010 年 9 月底，诺基亚以 1457.1 万部智能手机的销量占据 65.0% 的市场份额而稳居第一，遥遥领先于位列第二的摩托罗拉 14.7% 市场份额。但是，赛迪监测表明，从 2010 年第一季度至第三季度，诺基亚智能市场份额分别为 67.7%、65.5% 和 63.8%，表现出明显的下滑趋势。其次，诺基亚的操作平台成为制约诺基亚发展的主要瓶颈。

三星：赛迪数据显示，2010 年前三季度三星中国智能手机市场销量为 103.0 万部，同比去年增长 42.6%，整体发展态势良好。首先，三星的多元化发展策略有利于市场的拓展和稳固。一方面，三星坚持应用多元化的操作系统，制定了“以确立以自主研发的 Bada 操作系统为主，Android 操作系统为辅，对 W7 持谨慎态度发展策略”。另一方面，对于运营商也是采用多元化合作策略，其产品覆盖 TD-SCDMA、WCDMA 和 CDMA2000，有利于 3G 背景下三星智能手机的长远发展。其次，在产品层面，三星的 S-phone 系列智能手机的推出也在短期内促进智能手机市场销量的提升。

苹果：苹果公司凭借 iPhone 手机在智能手机市场的热销，逐渐巩固了自己的市场地位，虽然截止到 2010 年第三季度末，iPhone 手机销量为 34.0 万部，仅占市场的 1.5%，但是凭借其优良的终端设计、创新的运营模式以及良好的客户体验对整体的智能手机市场产生了巨大的影响。首先，苹果手机“产品+内容”的创新经营模式开拓了智能手机市场，稳固了客户。iPhone 手机外观的工艺设计时尚，得到了消费者的充分认可，尤其是得到了年轻消费者群体的青睐，有利于市场的迅速拓展。另一方面，苹果的 AppStore 拥有近 30 万个下载应用，增强了客户的粘连性，对稳固客户起到了积极的促进作用。其次，iPhone 手机的多点触控技术提升了用户使用体验，引领了技术发展方向。苹果是智能手机市场中最早应用多点触控技术的手机厂商之一，这种技术的创新应用增强了人机的交互体验，随着苹果手机的销量提升也使这项技术被更多的手机厂商所关注，并成为智能手机技术的发展趋势之一。

操作系统风起云涌

截止到 2010 年 9 月底，中国智能手机操作系统销量为 2220.3 万，诺基亚以 67.2% 的市场份额依然稳居市场首位，在未来的一段时期内，Symbian 操作系统的市场地位优势将不会改变。2010 年，进入智能手机市场的 Android 操作系

统市场份额迅速拓展为 3.1%，而 Ophone 则占市场份额的 1.8%，同比去年提升 99.4%。

诺基亚 Symbian：Symbian 操作系统在市场上的份额不断下滑，在未来一段时间内这种趋势不会改变。首先，诺基亚确定了 Symbian 和 MeeGo 双系统战略，这意味着诺基亚在 Symbian 上的投入比例将会降低。其次，来自于其他操作系统竞争压力凸显。尤其是来自 Android 的压力巨大，数据显示，Android 操作系统发展迅速，目前已经跃居全球第二大操作系统。

苹果 IOS：苹果手机在智能手机市场上的销量的不断提升，也打破了传统的智能手机操作系统市场格局。对于苹果 IOS 的发展体现在以下的几个方面。第一，苹果的智能手机定位高端市场，市场拓展能力有限。第二，苹果 IOS 升级围绕用户对硬件的功能体验展开。如 IOS 从 2.x 升级到 3.x，触动对焦功能被引入迎合了 iPhone3gs 的全新摄像头，提升了成像品质，这样操作系统的升级明显提升了用户体验。第三，苹果 APPStore 的迅猛发展提升了 IOS 的影响力。据统计，iOS 软件的应用下载数量已经超过 30 万。

谷歌 Android：谷歌的 Android 经过 3 年的迅速发展成为全球第二大操作系统。首先，谷歌的实力和品牌影响力助推 Android 在市场的迅速拓展。其次 Android 凭借开源和开放性的核心优势，使 Android 的厂商阵营不断扩大。国外的大型手机厂商如摩托罗拉、三星、LG 等选择 Android，国内的魅族、联想、中兴等手机厂商也都加入了 Android 阵营，使其厂商阵营不断扩充。第三，Android 也面临着巨大的压力。Android 难以获得占据市场主要份额的诺基亚的支持，因此，销量无法得到突破性增长。其次，高通是开放手机联盟中手机芯片业巨头中唯一的积极参与者，对高通的过度依赖也会使其在市场发展中承担巨大的压力。

微软 Windowmobile：微软 Windowmobile 操作系统现阶段市场份额也不断下滑。Windowmobile 不利因素主要体现以下的几个方面：首先，Windowmobile 商务人群的市场定位，会影响用户的拓展。其次，操控复杂，影响用户体验。尤其是比起 Iphone 和 Android 操作系统，差距还是很明显。这也是造成市场下滑的主要原因。来源：2010-12-31 通信产业网

[返回目录](#)

北京亦庄打造千亿级移动通信产业基地

近日，北京经济技术开发区移动硅谷产业园核心项目——京芯产业园、中电华通无线宽带物联网产业园项目正式奠基，成为北京亦庄继成功打造以京东方八

代线为核心的数字电视产业园和以诺基亚为核心的星网工业园两个千亿级产业园之后，打造的又一个千亿级移动通信产业基地。

北京经济技术开发区经过 18 年的建设，目前已经形成电子信息、生物医药、装备制造和汽车四大主导产业。移动硅谷产业园定位于移动通信产业的总部、研发、交易和服务型园区。自 2009 年 12 月该产业园基础设施建设全面开展以来，目前已经完成产业规划、园区产业环境规划等工作。未来 3 - 5 年时间内，在巩固现有产业优势的基础上，移动硅谷产业园将充分利用区位、政策及产业优势，建成一个以京芯世纪、中电华通无线宽带物联网产业园等龙头企业为核心，依托 3G、4G 核心芯片技术，集聚移动通信产业链优秀企业，形成每年 1000 亿元销售规模的高端移动通信产业园区。

京芯产业园与中电华通无线宽带物联网产业园两个龙头项目的奠基标志着北京经济技术开发区移动硅谷产业园步入新的发展阶段，将进一步提升北京市在移动通信领域的核心竞争力。来源：2010-12-31 中国高新技术产业导报

[返回目录](#)

三网融合力促媒体零售模式进化 车载 B2C 现身

近几年，电视购物的异军突起已经宣告了媒体零售时代的到来，而即将到来的三网融合，也给媒体零售业带来全终端升级的崭新机会。

2010 年 12 月 29 日，福建速联购传媒有限公司重磅推出“随 e 淘”购物平台，将视频、互联网、手机、平媒、展示店等媒体终端结为一体，其母公司高速传媒公司董事长兼 CEO 程征告诉南都记者，“此举开创了 3.0 时代的媒体零售新模式。”

媒体零售踩上“三网融合”节拍

通常，PE、VC 将橡果国际为代表的电视直销(也称信息广告)视为媒体零售的 1.0 版本；而快乐购等依托广电资源的家庭购物，则是媒体零售的 2.0 版本；关于 3.0 版本的发展模式，业界有个大致共识：必将踩上“三网融合”节拍，整合新旧媒体资源。但是，真正成功开发“3.0 版本”的媒体零售平台，目前独有“随 e 淘”一家。

“随 e 淘”的东家福建速联购传媒是中国高速传媒控股有限公司的全资子公司，今年 6 月，中国高速传媒股票转板至纳斯达克全球精选市场交易。

高速传媒 CEO 程征告诉南都记者，“随 e 淘”的最大创新在于“全媒体运营”。业务板块有五个：一是针对全国重点城际、机场、旅游巴士、4S 店、动车的乘客及高端商旅人士免费发行的《随 e 淘》车载购物指南；二是计划在北上

广深等一线城市的中心商业地段，开设单店面积 1000 平方米以上的名品体验会所四五百家；三是推出名品掌上商城；四是上线运营名品网站商城；五是通过近 28000 个车厢，4000 多条客运主干线开设名品车载店铺。

还是打“车载广告盈利”的主意

美国投资公司 Auriga USA 分析师侯天解释，这个工程很庞大，系统很繁复，却代表了未来广告传媒业的发展方向。在中国，广告市场正在经历一个升级过程，也就是从传统的品牌广告向细化营销战略的升级，这一过程要求有定向的营销服务，和重点放在某个消费者团体并最终使销售交易成为可能的平台。因此，定向广告平台的地位正在节节上升。

按照这个逻辑，“随 e 淘”的盈利点，其实不在于商品销售，“而是品牌商根据销售金额按既定比例在‘中国高速频道’车载媒体上投放广告。”程征坦言。
来源：2011-1-4 南方都市报

[返回目录](#)

市场跟踪篇

【数据参考】

全国手机用户逾 8.5 亿

工信部最新统计显示，我国移动电话用户突破 8.5 亿户，全年累计净增用户已超过 1 亿。固定电话用户今年已累计减少约 1.54 亿户，加上电信主营业务收入中，手机与固话的最新比例达到“七三开”，手机取代固话的趋势更为明显。

今年全年的手机用户增量仍待统计，但 1 月—11 月已累计净增 1.03 亿户，专业机构预测全年净增手机用户逾 1.1 亿户。全国固定电话用户则在前 11 个月累计减少 1.539 亿户，其总数近年来首度跌破 3 亿户，为 2.98 亿户。

全国电信主营业务收入同比增长 6.6%。今年 1 月—11 月，全国电信主营业务收入累计达 8190.3 亿元，电信业务总量累计达 28152.8 亿元，同比增长 20.6%。其中，移动通信收入同比增长 11.6%，固定通信收入同比 3.4%，两者在电信主营业务收入中所占比重约为“七三开”，相比往年的“六四开”，变化趋势更为明显。来源：2010-12-31 深圳特区报

[返回目录](#)

我国手机应用商店用户达 1400 万

2010 年我国手机应用商店用户规模达到了 1400 万，同比增长 462.5%，艾瑞预计 2012 年我国手机应用商店用户将突破 1 亿。

据艾瑞《2010 年中国手机应用商店研究报告》显示，2010 年我国手机应用商店活跃用户规模达到了 1400 万，同比增长 462.5%，其增速甚至高于了移动互联网用户规模的增长速度。

对此，艾瑞分析师童斌认为三大电信运营商进入手机应用商店市场，OVI Store 实现本土化落地以及基于 iOS、Android 平台的智能手机在中国市场的持有量快速提升等因素都直接推动了中国手机应用商店市场的快速增长。

据了解，2010 年 11 月 10 日中国联通“沃商店”的正式上线，加上之前于 2009 年 8 月开张的中国移动应用商场(Mobile Market)和中国电信的天翼空间，国内三大运营商都推出了自有的应用商店，都将触角延伸到了移动互联网商务领域。

手机厂商、操作系统商、运营商等纷纷涉足应用商店。如何保障应用商店良性运转，成为了问题。因此，童斌认为手机应用商店应当多方面吸引用户，比如不同终端和操作系统的匹配度以及更新程度和营销推广手段都是影响应用商店的因素。尤其应当注意的是中国用户的支付习惯和应用购买行为特征都与国际用户不同。因此，在本地化方面，中国手机应用商店运营方不可采取简单的模式复制策略。

此外，艾瑞预计中国市场将跟随全球市场快速发展，其活跃用户规模会保持 100%以上的增速，到 2012 年将突破 1 亿。来源：2011-1-4 飞象网

[返回目录](#)

2010 年全球无线设备收入 2355 亿美元

市场研究机构 iSuppli 最新研究报告称，由于手机市场的持续增长，全球无线设备相关收入到 2011 年将达到 2713 亿美元。同时，相比 2009 年的 2182 亿美元，2010 年的收入将达 2355 亿，增长 7.9%。

报告指出，收入的持续增长主要源自未来数年移动通信市场的强大增势，包括手机、无绳电话、电池充电器、移动基础设施、移动和固网宽带接入设备与无线局域网设备。

据预测，到 2014 年，整个移动通信设备收入将猛增到 3600 亿美元。而 3G 手机将成为增速快速的市场之一，预计 3G 手机 2010 年的销售收入将达到 864

亿美元，相比 2009 年增长 34.6%。iSuppli 还预测，2010 年 1G 和 2G 设备销售收入 556 亿美元，相比 2009 年的 683 亿美元的销量，有一定程度的下滑。

此外，4G 市场也将成为增速最快的市场之一，其市场将成 2009 年的 1100 万美元增长至今年的 13 亿美元。在 2010 年到 2014 年之间，第三代通信技术仍将在移动手机领域的主流技术。对于无线运营商来说，庞大的数据流量已经造成其网络的严重负担，运营商也试图在现有 3.5G 和 3.75G 的基础上增加投资，以最大限度地升级网络。与此同时，运营商也正在推进下一代 4G 技术的部署，到 2011 年，全球 4G 热潮将真正开始。来源：2010-12-29 科技日报

[返回目录](#)

ABI 预测 2011 年全球短信发送量突破 7 万亿条

短信自其 20 世纪 90 年代初问世以来，已经获得了巨大成功。据市场调研机构 ABI Research 预测，2011 年，全球近 42 亿手机用户的短信发送量有望突破 7 万亿条大关。年轻的手机用户更喜欢发送信息，因此随着他们的加入，手机信息服务市场将进一步发展。

手机信息包括四种沟通形式：短信、彩信、移动电子邮件和即时消息。短信正逐渐被用户视为一种成本不断下降、竞争日趋激烈的商品。业内分析师 Aapo Markkanen 指出：“当这些商品化趋势与越来越广的移动电子邮件和即时信息服务相结合，短信和彩信收入占市场总收入的比例将下降。”

电子邮件的优势在于这是一种许多消费者都非常熟悉的方式，因此 Markkanen 认为：“由于新兴市场的电脑普及率相对较低，因此对于拉丁美洲、非洲、亚洲和南美洲的许多消费者来说，移动设备将为他们提供收发电子邮件的窗口。当然，这不只限于智能手机：许多公司正在研发解决方案，以便让更多普通手机能够处理电子邮件。”

手机信息日渐成为企业与个人的一种通信手段。ABI 业务主管内尔·斯特罗瑟 (Neil Strother) 指出：“移动通信在企业与客户的沟通中具有明显优势。这种方式非常普遍、划算，而且可靠，因为大部数人都会随身携带手机，而且手机通常都处于开机状态。”

不过，在未来的五年内，手机的普及速度将逐渐下降，而新用户的增加速度也将随之放缓。

ABI 研究公司认为，未来的移动通信将逐步演变成一种统一的工具包——融合了文本与多媒体信息、即时信息聊天、电子邮件和语音邮件。来源：2010-12-31 飞象网

【市场反馈】

调查显示苹果 iOS 排名美国智能手机市场首位

美国智能手机主要操作系统所占份额新浪科技讯 北京时间 1 月 4 日早间消息,市场研究公司尼尔森周一发布的报告显示,在美国智能手机市场,苹果的 iOS 的份额仍然排名首位,市场占有率为 28.6%。

报告显示,谷歌 Android 的市场份额为 25.8%,继续稳步蚕食苹果的市场份额。曾经一度领跑的 RIM 黑莓操作系统则继续下滑,市场份额降至 26.1%。去年 6 月的时候,黑莓曾以 33%的市场份额遥遥领先于苹果和谷歌。

尼尔森的报告认为,自智能手机在数年前成为一个数十亿美元的市场后,为争夺手机“消费市场份额的竞争已经变得空前激烈”。尼尔森在稍早的报告中表示,由于苹果、谷歌和 RIM 的智能手机用户进一步增加,智能手机市场增势在短期内不会趋缓。

尼尔森的最新数据显示,去年 11 月,智能手机销量占据了美国市场手机总销量的 45%。来源:2011-1-4 新浪科技

[返回目录](#)

两地携号转网冷热不均 天津用户过万海南不足千

天津、海南两地的手机携号转网试点已启动月余,不过两地的用户转网情况却呈现冷热不均的反差。据记者了解,在一个月左右时间内,天津有超过 13000 名用户转网成功,而海南这一数字尚不足 1000。

据天津通信管理局透露,在试点工作启动的一个月时间里,天津共有 22200 人申请办理携号转网,其中有 15270 人申请成功,13291 人转网成功。而海南通信管理局公布的数据则看起来惨淡了很多,在 11 月 22 日至 12 月 20 日期间内,海南共有 4595 人申请办理携号转网,其中只有 1096 人申请成功,而真正成功办理转网业务的用户仅 903 人。在办理携号转网的用户中,从海南移动转往海南联通的占 89%,从海南移动转往海南电信的占 11%。

对于两地试点情况反差如此大的原因,通信专家付亮认为,首先是天津这个城市发展更适合信息传播,市内有几十家营业厅,而且都分布得很近,而海南就不同,因此天津开展携号转网就具备更容易成功的条件;再者天津实行的是双向转网,也就是说消费者是可以后悔的,转过去几个月后发现不满意还可以转回来,



但海南实行的是单向转网，转过去以后就转不回来了，消费者不知道转网这道门后面藏的到底是老虎还是美食，自然要慎重考虑；最后两地运营商态度也不同，天津运营商所做的准备比海南更全面，天津 ARPU(人均消费)值高的用户比海南的要多，当然用户的绝对数量也是比海南要多的。

北京邮电大学博士生导师曾剑秋教授表示，真正有利于用户的应该是自由转网政策，也就是用户愿意转哪儿就转哪儿。从明年 1 月 1 日开始，海南要开始建设自由港的试验，经济发展会加速、城市建设力度会加大，所以携号转网在海南的试验应该会从单向转网发展为双向转网，再向自由转网发展，得到进一步的提升和完善。来源：2010-12-29 京华时报

[返回目录](#)

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

● 垂询及订阅请联系：

集团总机；（010） 6598-1925、6598-1897

E-mail: apptdc@apcsr.com



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