



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. 26

本期要点

亚太博宇
通信产业研究课题组
apptdc@apptdc.com

■ 假如资本能拯救三网融合

当然这只是个命题，但随着百视通的借壳上市，这个命题给了我们遐想的空间。

这肯定只是个开始，因为行业前几名的CNTV、杭州华数等IPTV运营商都在吵着上市。百视通上市无疑是一剂强心针，具有极强的行业示范作用。

■ 2011年能否成为智能终端年

手机对于我们来说再熟悉不过了，甚至可以说人手一机时代已经到来。依靠着方便、易携带等特性，特别是智能手机型号的增多，手机正在征服着越来越多的消费者。

■ 中国互联网应该来一场网速革命

“网速好慢”是众多中国网民的共同感慨。而今，一份权威报告印证了这点：

中国互联网络信息中心(CNNIC)昨日发布的《第27次中国互联网络发展状况统计报告》称，全国平均互联网平均连接速度仅100.9KB/s，远低于全球平均连接速度(230.4KB/s)。

■ 激活移动支付 电信金融需深度合作

如今，电信运营商的角色与定位正在发生改变。记者从三大运营商2011年工作会议上获悉，中国电信要做智能管道的主导者、综合平台的提供者以及内容和应用的参与者。中国联通要尽快成为“信息生活的创新服务领导者”。而中国移动也表示信息服务的天地更为广阔。

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
假如资本能拯救三网融合	5
2011 年能否成为智能终端年	6
中国互联网应该来一场网速革命	8
激活移动支付 电信金融需深度合作	10
产业环境篇	12
【政策监管】	12
工信部正研究手机携号转网配套政策	12
工信部：推动信息化从单一走向综合集成	13
工信部：十二五通信投资规模将达 2 万亿	14
交通部：全国安装 GPS 班线客车已近 30 万辆	14
工信部：电信资费综合水平近 6 年下降 31.6%	15
【国内行业环境】	15
3G 版 iPad 通过国内监管审核	15
全国拟合并 110、119、122 报警台	16
我国将开展多项三网融合标准的制定	17
中国设备商布局 LTE 中兴华为话语权提升	18
北京打造无线城市年内实现 WIFI 网络全覆盖	20
【国际行业环境】	21
印度最大移动运营商推 3G 服务	21
印度面向全国推出携号转网政策	21
美日市场 LTE 与 WiMAX 势均力敌	22
泰国 3G 初选公告发布推迟至下周	24
中日韩将下调三国间数据漫游资费	25
美国第四大运营商 T-Mobile 考虑出售基站	26
日本第三大运营商软银发行 6.6 亿美元债券	26
爱立信中兴不满被取消泰国 3G 项目竞标资格	26
运营竞争篇	27
【竞合场域】	27
电信运营商向平台化转型	27
运营商加速争夺高端用户市场	29
2011 年大部分移动运营商仍专注于 3G	30

【中国移动】	30
4G 走到台前 中国移动孤注一掷	30
中移动加大 WIFI 布点 王建宙称投资不大见效快	32
【中国电信】	33
电信手机 180 号段昨日放号	33
中国电信宽带建设欲引入 GPON	34
中国电信将力推 3G 智能机规模化	36
中国电信将重点补贴 3G 智能手机	36
中电信向 5 家手机厂商发放千万奖金	37
中国电信将开启新一轮 PON 设备集采	38
中电信表示对销售任何平板电脑都持开放态度	40
【中国联通】	41
联通 WCDMA 网络领跑 3G 信息时代	41
中国联通 3G 用户单月环比增幅创新高	45
中国联通香港公司与西班牙电信互买股份	46
联通洽谈新引入旗舰手机 与 iPhone 大器相补充	46
制造跟踪篇	48
【中兴】	48
中兴通讯北美总裁：公司遭受美国不公平待遇	48
【华为】	48
加拿大成为华为北美突破口	48
华为京沪深三地首开体验店	49
华为出资 1.57 亿加盟传媒业	50
华为员工“普选”孙亚芳任董事长	51
华为高管集体开微博 任正非称华为要允许批评	52
华为诉摩托罗拉要求推迟诺西交易为防技术泄漏	53
华为手机 2010 年收入增 54% 跻身 Android 手机前五	54
【诺基亚】	56
诺基亚在华保留“乐随享”服务	56
诺基亚取消美国发布 X7 智能手机计划	56
【其他制造商】	57
双网双待 LG KW730 正式发布	57
白色版 iPhone 4 或于 2 月底在美上市	58
索尼爱立信起诉美电信运营商侵犯商标权	58
三星暗示下一代 Galaxy S 智能手机即将发布	59

服务增值篇.....59
【趋势观察】.....59

智能手机催热“掌上上网”	59
众厂商提前押宝 4G 终端将成趋势	61
未来智能手机出货量将超个人电脑	63
智能手机将成为移动互联网时代王者	64
不进入电商领域的传统企业将被淘汰	65

【移动增值服务】.....66

中国联通推出“沃商店”	66
电信体验厅市民亲身感受 3G	67
移动推“惠迎新禧”系列优惠	67
中国联通 3G 上网卡促销政策出炉	69
电信北京大推高端 3G 手机礼包：返 3120 元送靓号	69

【网络增值服务】.....70

中国移动打造未成年人手机上网平台	70
Sprint 无限量数据计划包月费涨 10 美元	71

技术情报篇.....71
【电信网络】.....71

深圳将试验准 4G 技术	71
全球 IPv6 市场全面启动	72
TD-LTE 将兼容欧洲 4G 标准	74
中国移动联手日韩运营商推广 4G 标准 TD-LTE	74

【终端】.....75

英伟达推 3D 版 Tegra 2 处理器	75
展讯推全球首款 40 纳米 TD 芯片	77
索尼爱立信发布史上最薄智能手机	77
博通推出 10G EPON 光网络单元芯片	78

【运营支撑】.....79

联通携手工行推手机支付	79
塞班带给手机巨头们的柳暗花明	80

市场跟踪篇.....81
【数据参考】.....81

手机购物网民 2011 年超 1 亿	81
--------------------------	----

2010 第四季度国内手机销量 6759 万部	82
报告称三分之二美国网民网速低于 5Mbps	82
中移动 3G 用户 2070 万 用户总数 5.84 亿	83
中国联通 2010 年底 3G 用户突破 1400 万户	83
中国手机网民达 3.03 亿 即时通讯应用使用率居首	84
2011 年 CDMA 版 iPhone 手机销量或突破 1200 万部	84
中国电信 CDMA 用户数已达 9052 万 3G 用户 1229 万	85
2010 年底联通 3G 用户 1406 万户 宽带用户 4722 万户	85
【市场反馈】	85
中外电信设备商 LTE 专利暗战涌动	85
2011 年移动互联网“侵入”日常生活	87
苹果超越诺基亚成为全球收入第一手机厂商	89
传苹果 iPhone 毛利率高达 70% 远超业界预期	91
揭秘华为架构变动：与 EMT 并行 董事会走向台前	92

亚博聚焦

假如资本能拯救三网融合

当然这只是个命题，但随着百视通的借壳上市，这个命题给了我们遐想的空间。

这肯定只是个开始，因为行业前几名的 CNTV、杭州华数等 IPTV 运营商都在吵着上市。百视通上市无疑是一剂强心针，具有极强的行业示范作用。

当然，广电运营商们不得不上市，中国移动、中国联通和中国电信是横亘在它们眼前的三座大山，难以翻越。互联网视频网站又迎来了一波融资潮，个个财大气粗。而最心烦的则是广电总局把省网整合的大刀架在了它们的脖子上，如若跟不上进度，势必“刀起头落”。

眼看着 NGB 的工期越来越近，上海文广先坐不住了。因为广电总局在 2009 年下半年就叫停了各省有线网络公司的 IPO 计划，而如果等着让百视通独立上市，恐怕黄花菜都凉了。因此，经过一连串复杂的三方交易，2010 年 8 月末只有 5.97 亿元净值的百视通，市值一下子变成了 31.6 亿元，溢价幅度达 429.31%。

毫无疑问，百视通能够借壳成功，政策起了关键作用。百视通虽然贵为 IPTV “行业老大”，占据市场的半壁江山，但它 2009 年的收入仅为 2.57 亿元。没钱，如果再没政策，单纯依靠市场，百视通上市几无可能。但三网融合箭在弦上，广

电总局如果不好好利用试点期的“保护政策”，那么话语权将彻底丧失，三网融合便成空谈。

因此，上市成了广电系统唯一的出路，也成了三网融合继续走下去的支撑。就这样，广电总局要到了政策，也要到了未来。

但“支撑”并不等同于“拯救”，上市对于三网融合的推进力度，似乎单薄了一些。从三网融合试点方案的几易其稿，我们可以看出，在利益的驱动下，三网融合成了广电总局和工信部的政治筹码。若不是中央出面，如今的这份试点方案绝不可能如此之快地出炉。在这种局势下，“融合”更多地成为一种平衡，工信部在“势力范围”内划几个试点，而广电总局也享有同样的待遇。然后，井水不犯河水，各自探索发展模式。

这样的融合无非是让中国多了一个大运营商，而电信、广电和互联网依然是三个“孤岛”，相互间毫无联系。

三网融合的“死结”在于各方态度，三方都打着各自的“小算盘”，没有共同大方向。如果国家不定调，三网融合依然会充满内耗。钱越多，内耗越大。

百视通借壳上市是个信号，这意味着广电系统开始发力。但这又可能是个十字路口，向左走是通向资本推动市场进步的路，向右则是资本引发恶性竞争的路。国家给了百视通们选择的机会，但选哪一条，如何走下去，还是个未知数。来源：2011-1-20 中国经济时报

[返回目录](#)

2011 年能否成为智能终端年

手机对于我们来说再熟悉不过了，甚至可以说人手一机时代已经到来。依靠着方便、易携带等特性，特别是智能手机型号的增多，手机正在征服着越来越多的消费者。

基于 3G 及移动互联网的快速发展，智能手机备受推崇。日前，易观国际预测，2011 年国产智能手机销量将破千万。此外，经过相关数据模型测算，2011 年国产智能手机销量将破千万。

智能手机时代提前到来

起初，手机的用途仅限于电话通信，虽说它给人们带来了移动通信这一喜讯，但单一的功能并不能满足市场不断拓展的需求。

或许，当年第一部手机问世的时候，研发者仅仅是想让人们能够随时随地打电话。继而经过几番革新，手机很快迎来了短信时代，收发短信在当时几乎成了无数消费追求的时尚生活方式之一，尤其是在节日前后数以万计的短信无时无刻

不在体现着手机强大的功能；然而在今天，随着 3G 技术的发展，手机不仅能够接打电话、收发短信息，它还能给我们提供更高质量的宽带综合业务，其中包括图像、音乐、视频流等多种媒体形式的移动服务以及网页浏览、电话会议、电子商务、电子支付等多种信息服务。确切地说，手机尤其是时下全面热销的智能手机，已经把我们带入了更加丰富多彩的世界。

可以毫不夸张地说，我们的生活已经离不开手机。随着它功能的与日俱增，手机市场需求量也一直稳步上升，而承载着更多更强大功能的智能手机更是如日中天，迅猛发展。有数据显示，2010 年，全球手机产品的销量达到 13.5 亿部到 14.5 亿部，其中智能手机的销量达 2.7 亿部到 2.8 亿部。在 2011 年，全球手机销量预计将达到 14.5 - 15.5 亿部，同比增长 10%，其中智能机的增长幅度将会有 40 - 50%，从而在销量上突破 4 亿部大关，确切地说是 4.0 - 4.2 亿部。

从这个数据中可以看出：一方面，如此惊人的增长速度表明：智能手机时代的到来比我们预期的要早、要快，而且各大厂商逐渐将重点转移到了利润率更高的智能手机产品上，这也预示着在 2011 年智能手机的增长幅度将更大；另一方面也不难发现，在全球手机产品销量中，智能手机销量仅占五分之一多的份额，也就意味着在整个手机市场，智能手机虽以破竹之势发展的同时，非智能手机仍占据大部分份额。

功能手机市场正遭蚕食

市场上，有一些手机仅有基本功能如电话短信语音及后来加上的影音网络、少量 Java 应用，这就是所谓的功能手机。与智能手机相比，它不仅存在价格上的差距，更有着功能应用等方面的可望而不可及。

在早些年，功能手机当之无愧成了移动互联领域的法宝，经久不衰。然时至今日，虽然市场上仍看得见功能手机的影子，但却仍掩盖不住功能手机市场退化的趋势。

如今，功能手机市场正在被蚕食：得益于移动社交网络的发展，全球智能手机销售都出现了快速增长，在日本和韩国等发达国家市场，用户纷纷购买智能手机替代现有的功能手机；此外，运营商则极力宣传从 2G 服务升级到 3G 服务，吸引用户购买智能手机；而智能手机价格的下跌也吸引着更多的消费着步入智能行列，这对于功能手机来说无疑是个致命的打击。尤其是随着 iPhone4 的热卖以及 Android 手机的全面开花，功能手机时代似乎已经走向尽头。

功能手机还能走多久？

而这一切并非虚谈。众所周知，年初的 CES 大会除了展示最新的技术和前瞻科学之外，最吸引人的当属重量级产品的登场。2011 年的 CES 大会亦不例外，

各大手机厂全面推出自己的旗舰手机，而这些旗舰手机均采用了智能手机系统，还增置了时尚精美的外观。

可以预测，这些旗舰手机将成为 2011 年手机市场的风向标，引导智能手机市场纵深发展。而遗憾的是，CES2011 展会上，功能手机已经难觅踪影，显而易见的表明功能手机已风光渐逝。

后浪推前浪。当然，功能手机时代有着自以为豪的外形美观，超低廉的价格优势，相比之下智能手机却有着更吸引人的地方。随着智能手机与传统手机的价格差距越来越小，用户关注的将是更加完美的用户体验，也就是说 谁能深耕用户，更好地满足用户的体验，谁才能真正掌握市场。

而与功能手机相比，智能手机自然拥有能够满足用户更多需求的功能，从通讯、短信，到音乐、游戏、视频，再到高速的 3G 网络，智能手机毫无疑问成为了用户的最佳选择。

当然，曾在移动互联网终端市场上立下汗马功劳的功能手机，也不会在一夜间消失。事实上，功能手机在整个手机市场上仍占据着重要份额，如眼下受到欢迎的老人手机、儿童手机等，都是功能手机抢占市场份额的力作。此外，智能手机存在的一些问题也恰是成了功能手机保存实力的空间，比如多数智能手机用户的忠诚度不高。

但是，随着智能手机的日益普及，尤其是千元智能机的大量现身，智能手机逐渐攻向功能手机市场，功能手机用户转向提供低价有限数据服务的廉价智能手机或将会成为 2011 年手机领域的一大趋势。那在此情况下，功能手机是否能够继续在市场上占有一定的地位？或者说是，功能手机会在多久的将来退出历史舞台，又或者是各种专业智能手机能否执掌天下……至少从目前发展现状及趋势来看，智能手机完全抢攻功能手机市场，恐怕还有很长一段时间。来源：2011-1-25 通信信息报

[返回目录](#)

中国互联网应该来一场网速革命

“网速好慢”是众多中国网民的共同感慨。而今，一份权威报告印证了这点：中国互联网络信息中心(CNNIC)昨日发布的《第 27 次中国互联网络发展状况统计报告》称，全国平均互联网平均连接速度仅 100.9KB/s，远低于全球平均连接速度(230.4KB/s)。

报告还显示，即便全国网速最快的河南，也不过 131.2KB/s，离全球平均速度差之甚远。

迅猛发展的中国互联网，对公众生活的影响越来越大、越来越广泛。网速太慢，首先受影响的是用户体验——网速慢、上网时断时续等投诉近年来越来越多，就是明证。而且，网速慢还会增加网站的运营成本，以谷歌为例，其网页响应每慢 0.1 秒，运营成本就会增加 100 万美元。

如果说影响用户体验伤害的是民生，增加网站运营成本则伤害的是企业，这对中国互联网甚至经济社会发展都不利。

当然，说到网速慢，公众首先就把怒气发泄到网络运营商身上。这是否合理，笔者对网络知之甚少，不能完全判断，但一份资料或许可以反证中国网速慢的原因：

全球网速最快的国家，不是发明了互联网、经济最发达、科技最先进的美国，而是韩国。互联网专家研究发现，韩国网速之所以最高，有五大原因：一是行业竞争大，竞争越激烈，网速就越高。二是韩国政府鼓励国民接触互联网等高科技。三是韩国政府把网络基础设施分享当作市场准入的条件(很多地方的提供商为了自身利益通常不愿分享)。四是韩国地少人稠，地域较小就能减少初期投入。五是十多年前就有清晰的发展蓝图。

网络速度反映了一国的信息化程度，而信息化程度的高低和一国政治、经济、社会等多方面因素相关。韩国的经验表明，网速的快慢，不仅有运营商的责任，也有政府和社会的责任。这值得中国反思。

而 CNNIC 昨日报告还称，截至 2010 年 12 月，中国网民规模达到 4.57 亿(较 2009 年底增加 7330 万人)；互联网普及率攀升至 34.3%；网民规模已占全球网民总数的 23.2%。

一边是网民增长迅速，总量居世界第一，一边却是网速远低于全球平均速度，有资料显示中国网速全球排名第 71 位。反差如此剧烈，不禁让人想起中国 GDP 总量全球排第二、人均 GDP 却排在 100 名之后这一国富民不强的话题。中国互联网的发展是不是和中国经济一样，存在数量上去了质量却远没有达到的问题呢？

十七届五中全会定调今后 5 年发展时，传递出一个极大的信号，那就是宁愿牺牲发展速度也要避免数量至上、忽视质量的做法，从而实现“国富民也富”。中国互联网的发展，也应从追求数量向追求质量转变，在发展的同时让亿万网民真正享受到发展成果，比如实现高速度、低资费上网。

中国互联网，应该来一场网速革命了。这是亿万网民的诉求，也是中国互联网发展的诉求，更是中国信息化发展的诉求。来源：2011-1-20 重庆商报

[返回目录](#)

激活移动支付 电信金融需深度合作

如今，电信运营商的角色与定位正在发生改变。记者从三大运营商 2011 年工作会议上获悉，中国电信要做智能管道的主导者、综合平台的提供者以及内容和应用的参与者。中国联通要尽快成为“信息生活的创新服务领导者”。而中国移动也表示信息服务的天地更为广阔。

在应用为王，用户体验之上以及新一代信息技术突飞猛进的今天，电信运营商从传统的“传输管道”提供商向信息服务提供商转型大势所趋。而移动支付就是转型中的一张牌。

13.56MHz 为主 2.4GHz 为辅

电信运营商均支持 13.56MHz 标准，但并不意味放弃 2.4GHz 标准。

在移动支付中，技术标准之争一直是人们谈论的话题，中国移动主推基于 2.4GHz 频段的技术方案，中国银联则倡导基于 13.56MHz 频段的技术方案。不过，随着 2010 年中国移动开始接受基于 13.56MHz 的移动支付方案并着手开展相关研究时，标准之争出现转机。至此 13.56MHz 频段着实开始“风光”起来，三大运营商均围绕 13.56MHz“做文章”。

2010 年 12 月 31 日，中国联通手机一卡通在北京正式商用，中国联通北京分公司正式面向普通消费者发售带有公交一卡通功能的手机服务。而联通的移动支付产品采用的就是基于 13.56MHz 标准的双界面卡产品。

另外，中国电信广州研究院专家委员会委员张文安也向媒体表示，中国电信已经明确以基于 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。

握奇数据系统有限公司电信产品线总监张楚就向《中国电子报》记者表示，13.56MHz 标准做移动支付的优势分别体现在技术上和市场上。从技术上来说，13.56MHz 标准能够稳定地控制近场支付距离，能够保障移动支付的安全性。从市场上来说，金融、公交等主要的行业，已经采用和部署了支持 13.56MHz 标准的移动支付环境，因此 13.56MHz 标准的移动支付产品，更有利于市场接受。

“我相信，在中国未来的移动支付领域，13.56MHz 标准将是主流标准。”张楚强调。

据悉，13.56MHz 标准已经经过世界大厂以及各国的实际使用验证，尽管卡技术规格不同，但均采用高频 13.56MHz 为感应标准。

“主流标准的走向其实是取决于市场的需求以及客户使用的渗透率高低，目前国内的近端通讯市场最大宗为银联主导的 13.56MHz 标准，所有的应用层面最后回到金钱的交易，而银联有着国内金融交易体系及系统连接实现的优势，由银

联主导的 13.56MHz 标准理所当然会成为主流规格。”全宏科技公司总经理黄绍文向《中国电子报》记者表示。

不过，尽管 13.56MHz 成为占据优势的标准，但是这并不意味着电信运营商放弃了 2.4GHz，中国移动通信集团公司技术部高级经理常嘉岳在接受本报记者采访时就表示，13.56MHz 面向大众，2.4GHz 面向企业，在一些企业内部的一些系统，具有穿透性较强、可支持远程数据等特点的 2.4GHz 标准具有明显优势。

此外，13.56MHz 标准也并不是十全十美。张文安就表示，13.56MHz 标准存在多种方案，但是目前并没有形成主流的完善的方案；刷卡灵敏度和稳定性不高，短期内难以突破；现有 POS 机具不够标准，与卡片适配性不高；不能满足中远距离应用。

2011 年期待各方深度合作

2011 年产业能否飞速发展取决于电信和金融能否深度合作。

无论是 13.56MHz 还是 2.4GHz，均是指移动支付中无线通信的频段。在这些频段上，也会根据不同的利益主体，如银联、电信运营商、手机制造商，衍生出不同的技术形态，如双界面定制终端卡、双界面天线卡、RF-SIM 卡，eNFC、贴片卡等。也就是说，产业链庞大的移动支付，其标准问题远不止取 13.56MHz 舍 2.4GHz 那么简单。“主要参与方认可 13.56MHz 标准，将会为移动支付参与各方达成一致创造坚实的基础。但这并不意味着所有的标准问题都已经得到解决。在 13.56MHz 标准的框架下，具体移动支付产品的表现形式还会有所不同，这些产品级别的差异也可能构成标准的障碍。因此，我认为产业标准可以不用规范的太细，以 13.56MHz 为基础，兼容各个产品模式，通过市场和消费者进行产品选择，将会是比较合理的标准发展道路。”张楚表示。黄绍文也认为，移动支付产业的标准不是只有无线通讯技术规格，既然称为“移动支付”，涵盖的产业就相对复杂得多，包括电信产业、手机规格以及金融系统的连接规格都必须谨慎而全面化的思考及讨论，才能将移动支付变成一个成熟的“产业”，而不是一个东拼西凑的“产品”。

看来，面对中国庞大的消费群体和潜在市场，移动支付产业链各方还有很多的事要做，更何况，目前相对于国外而言，中国的移动支付试用多于商用，市场并没有激活。黄绍文表示，依照国外移动支付产业成功推行的实际经验来看，不论是电信还是金融都是负责通路以及系统的连接实现，都属于协助及配合通路的角色。一个以便利跟提高应用体验为基础的服务，最后还是要回归所谓的服务提供者，如果服务的提供者无法提供吸引人或者是更便利的应用，主导者花再大的力气宣传甚至是免费提供服务都无法让人们有使用的意愿。能成功推行的移动支付应用，一定是三赢的局面，通路商(电信领域/金融领域)、服务提供者(百货领

域/流通领域)、使用者都必须得到利益与便利,才能让应用有效的推广以及增加使用者使用的意愿,创造多赢的局面。

不过,展望 2011 年,业界最大的期待莫过于电信和金融的深度合作,毕竟双方更多的标准的出台有利于行业产业化发展。同时,业界也认为 2011 年移动支付将会从试用走向商用,2011 年将是移动支付产业起飞的一年。

相关链接

四因素促使美移动支付高增长

根据 AiteGroup 发布的数据发现,2010 年美国移动支付总成交金额预估值为 16 亿美元,预计 2015 年这一数字将攀升至 214 亿美元,将是 2010 年的 13.4 倍,复合年增长率为 68%。长期以来,美国移动支付总成交额一直处于被低估的状态,但它的实际表现远比预想要好很多。其中,2010 年到 2011 年增长率将高达 187%。

美国移动支付成交额大幅增长主要源于四方面的因素:第一,智能手机的大量使用是促使移动支付总成交额爆发性增长的原因之一;

第二,运营商和手机制造商大量使用 NFC 芯片,这种统一标准促进了手机支付的发展;

第三,移动商务和移动支付使用便捷,贴近生活需求,受到消费者的热切欢迎;

第四,手机银行作为一种新型的、快速发展的支付方式,正在经历世界范围的增长。

由此可见,统一支付标准,加强用户教育,是提高中国用户移动支付成交额增长的关键因素。来源:2011-1-19 中国电子报

[返回目录](#)

产业环境篇

【政策监管】

工信部正研究手机携号转网配套政策

工信部电信研究院副总工程师陈金桥前日向记者透露,工信部正在研究“携号转网”的配套政策,并适时出台。未来携号转网配套政策将不局限于天津和海南两大城市试点,而是在全国大范围推广,最终将网络选择权无条件地交给消费者。但他同时表示,这需要一个逐渐推广的过程。

工信部 2010 年 11 月正式发布通知，在 11 月 22 日零时正式启动天津、海南本地网面向移动用户的号码携带试验。

但天津、海南两地的试点政策并不相同。天津为“双向转网”，即中移动的 2G 用户可以与电信和联通的 2G、3G 用户互转；海南为“单向转网”，除 TD 用户外，只有中国移动 2G 用户可以携号转网到中国电信、中国联通，但中国联通、移动用户之间互不携带号码转网。

据工信部有关人士对媒体披露的数据，截至 2011 年 1 月初，成功进行携号转网的手机用户数已经超过了 2 万人，其中超过七成用户转入中国联通。

陈金桥表示，对于目前“携号转网”试点中出现的问题，工信部正在进行研究，特别是其中一些实施细则，包括转向问题，过渡时间和服务等。来源：2011-1-19 四川在线-华西都市报

[返回目录](#)

工信部：推动信息化从单一走向综合集成

在 22 日上海举行的“IEC2011 信息化时代企业发展论坛”上，工信部信息化推进司司长徐愈在致词中指出，目前我国大多数企业已经进入信息化的起步阶段，正向综合集成的应用阶段发展。他表示，要在政策方向上把推进信息化从单项业务运用向综合集成，从单一企业向产业链上下游协同应用的跨越发展，作为当前阶段推动“两化”深度融合的着力点。

徐愈表示，“十二五”规划建议指出，“十二五”期间我国国民经济和社会发展的重点任务之一就是推动信息化和工业化深度融合；信息化和工业化进程相互交织、相互融合，是我国当前经济社会发展的重要时代特征，也是我国信息化时代的特点。推进信息化与工业化深度融合，就是要加快信息化带动工业化，工业化促进信息化，实现创新能力的提高，实现产品和服务，实现绿色希望发展能力的增强，形成经济发展方式转变的动力和新基准。

目前，大多数企业已经进入信息化的起步阶段，正处于向综合集成阶段发展的关键时期，这一步跨越集中体现了信息化应用的效果和效应，涉及跨部门整合和运用，这是我国当前阶段利用信息技术改造提升传统产业面临的突出矛盾。

针对上海信息化发展情况，上海市经信委副主任刘健介绍说，与十多年前上海建设“信息港”主体工程时相比，如今的信息化建设已经具备更完备的基础设施，更发达的产业体系，更全面的信息技术应用格局和更完善的信息化发展环境。

截至 2010 年，上海城域网出口宽带已达到 TB 级，移动电话普及率超过 110%，信息产业总收入接近 9000 亿元，电子商务交易额超过 3600 亿元。

刘健表示，在新的起点上，上海结合“十二五”规划的编制，在城市总体规划中专门提出了建设数字化、网络化、智能化的“智慧城市”战略举措，并将在城市光网和无线覆盖建设、信息化与工业化融合、数字惠民等领域细化实施。

与此同时，上海还围绕装备、航空、汽车、船舶、钢铁、石化等十个产业，以工业软件应用、协同平台建设、装备工艺优化等为重点，推进骨干企业信息化项目建设。来源：2011-1-24 上海证券报

[返回目录](#)

工信部：十二五通信投资规模将达 2 万亿

在昨日举行的“2011 中国 ICT 产业发展趋势高峰论坛”上，工信部科技司处长马民透露，“十二五”期间，我国通信同比投资规模将达到 2 万亿。

马民在会上首先回顾了“十一五”期间通信产业的发展。他表示，“目前，我国电话用户数已达到 11.5 亿，其中固定用户 3 亿，移动用户 8.5 亿，互联网用户 8.4 亿。3G 用户数规模已达到 4000 万左右。”

而在资费调整方面，马民表示，电信资费 6 年来下降总幅度达到了 31.6%。此前在全国工业和信息化工作会议上，李毅中曾在会上表示，2010 年，我国通信业务总量增长 20.4%，业务收入增长 6%。电信资费综合价格水平在 2009 年下降 9%的基础上，2011 年又下降 11%。

而在十二五规划上，马民透露，“十二五”期间，我国通信同比投资规模将达到 2 万亿。他认为，通信业面临难得的发展机遇，也将直面严峻的挑战，必须坚持转型升级。来源：2011-1-19 新浪科技

[返回目录](#)

交通部：全国安装 GPS 班线客车已近 30 万辆

交通运输部副部长冯正霖在今日国新办举行的新闻发布会上表示，全国安装 GPS 的班线客车和旅游客车近 30 万辆，通过加强对营运车辆的动态监管，有效提高了重点营运车辆，特别是高速公路车辆的动态监管力度和应急处置能力。

国务院新闻办公室今日(22 日)下午 3 时在国务院新闻办新闻发布厅举行新闻发布会，邀请国家发展和改革委员会副主任刘铁男、公安部副部长黄明、交通运输部副部长冯正霖、铁道部副部长王志国、国家安全生产监督管理总局副局长梁嘉琨、中国民用航空局副局长夏兴华介绍 2011 年春运工作相关情况，并答记者问

交通运输部副部长冯正霖表示，目前，全国安装 GPS 的班线客车和旅游客车近 30 万辆，其中跨省客运班线和高速公路客运班线安装率已达到 100%，进入 GPS 联网联控系统的车辆达到 19.2 万辆。通过加强对营运车辆的动态监管，有效提高了重点营运车辆，特别是高速公路车辆的动态监管力度和应急处置能力。来源：2011-1-22 中国新闻网

[返回目录](#)

工信部：电信资费综合水平近 6 年下降 31.6%

工信部科技司处长马民昨日透露，近 6 年来，我国电信资费综合水平下降幅度达 31.6%。

工信部科技司处长马民是在昨日行业的一个会议上作出上述表示的。他同时披露，我国电话用户数已达到 11.5 亿，其中固定电话用户约为 3 亿，移动电话用户总数达 8.5 亿，互联网网民数量达 4.4 亿；3G 发展步伐加快，用户规模达到 4000 万左右；此外，目前我国 100% 的乡镇能上网，95% 的行政村建立了农村信息服务站，在消除数字鸿沟方面发挥了重大作用。

此前，原工信部部长李毅中在 2010 年 12 月 25 日-26 日举行的全国工业和信息化工作会议上表示，2010 年，我国通信业务总量增长 20.4%，业务收入增长 6%。电信资费综合价格水平在 2009 年下降 9% 的基础上，2010 年又下降 11%。

2010 年 8 月，工信部和国家发改委联合下发《关于调整移动本地电话业务资费管理方式的通知》的征求意见稿。根据该意见稿，相关部委拟将手机资费定价权下放给三大运营商。这意味着运营商的决策空间将更大，也更灵活。来源：2011-1-19 比特网

[返回目录](#)

【国内行业环境】

3G 版 iPad 通过国内监管审核

昨天，据工信部无线电管理局网站显示，苹果 3G 版 iPad 近日通过了工信部无线电管理局审批，意味着 3G 版 iPad 上市可期。

工信部无线电管理局网站显示，该局于 2010 年 12 月 29 日核准通过了一款苹果 WCDMA/WLAN 数据终端，设备型号为 A1337，核准证号为 CMIIT ID:2010CJ6694，有效期 5 年。

据了解，目前在国外已经上市的苹果 iPad 3G 版型号均为 A1337，因此可以推断这款设备就是 iPad 3G 版。

不过，根据有关规定，苹果 3G 版 iPad 将使用移动蜂窝网络，因此上市需获得电信管理局发放的入网许可证。所以，通过无线电管理局核准并不意味着苹果 3G 版 iPad 就能在内地上市，还需通过电信管理局发放的入网许可证。

不过，有业内人士表示，3G 版 iPad 虽还未获得入网许可证，但无线电管理局的核准公告意味着 3G 版 iPad 已经通过了监管方面的审核，3G 版 iPad 上市可期。来源：2011-1-22 京华时报

[返回目录](#)

全国拟合并 110、119、122 报警台

昨日，记者从公安部获悉，公安部正在酝酿在全国范围内将 110、119、122 三个报警台统一合并成一个 110 台，方便公众报警。

已有部分中小城市整合

公安部办公厅指挥中心相关负责人透露，根据统计，近年来，每年全国公安部门接到各类报警的数量都在递增。2010 年 1 至 11 月，全国各地公安 110 报警服务台共接受各类报警 1.27 亿次，出动警力 1.78 亿次，创下了历史新高。

该负责人称，目前公安部正在推进 110、119、122 三个报警系统合一的相关工作，即治安报警、火警、交通事故报警统一合并为 110。

“之所以有这个想法，我们主要是考虑到，以前老百姓需要根据不同的事打不同的电话，很麻烦，现在只需拨打 110 就可以，方便很多。”该负责人称，110、119、122 合并为一个号码在国际上也是一个通例。

公安部方面称，截至 2010 年 12 月，全国已经有 2088 个县级公安部门实现“三台合一”，294 个地市级公安部门实现“三台合一”。

大城市报警多整合有压力

“三台合一”为何首先在县级城市和地市级小城市推行，大城市的情况如何？

该负责人告诉记者，“三台合一”的一大好处是整合现有的报警资源，避免报警资源浪费。“小城市的报警与大城市相比要少一些，所以整合起来相对容易。大城市的报警太多，如果立即整合容易造成报警线路承受负荷过重，所以现在正在做相关的准备。”

对于“三台合一”何时在全国推行，该负责人坦言，三台合一正在酝酿全国范围内推行，但目前还没有具体的时间表，只是一个过渡期。在“三台合一”的

城市，公众既可以按照原有方式报警，也可以拨打 110 报所有警。全国各个大城市将根据自己的情况制定相应的“三台合一”方式。来源：2011-1-25 新京报

[返回目录](#)

我国将开展多项三网融合标准的制定

记者从中国通信标准化协会第九次会员大会上获悉，2011 年我国将开展多项三网融合标准的制定。

据介绍，这些三网融合的标准包括内容管理、核心网、宽带接入、传输网和 IP(网络之间互连的协议)承载网、业务平台及业务、终端安全等多个方面，将共同完善我国三网融合标准体系，为三网融合试点和规模发展提供支撑服务。

内容管理：制定统一的元数据和内容管理标准，继续完成 DRM(内容数字版权加密保护技术)系列行业标准，完善音频信源编码标准并积极参与国际标准。

核心网：开展三网融合网络体系及关键技术研究，并分析 NGB(中国下一代广播电视网)规划中的三网融合业务对移动通信技术的影响。

宽带接入：目前的宽带接入技术能够支撑三网融合试点的开展，由于 Cable(有线电视电缆)接入标准缺失，因此将会积极制定 Cable 接入标准。

传输网和 IP 承载网：现有光传输、IP 承载网等标准比较完善，重点是结合广电行业应用进一步分析新的标准化需求。

业务平台及业务：加强三屏合一业务、通信业务的研究，完善 IPTV(交互式网络电视)和移动多媒体广播增值业务开放接口标准，加强内容分发和存储、内容智能导航和云计算等能力研究。同时联合广电行业共同制定适应试点需求的 IPTV 和移动多媒体广播内容分发合成标准、与传输和分发网络对接标准，分析三网融合业务互联互通需求及标准应用。

终端：围绕满足话音、视频、数据和广播电视等多种网络所需的终端服务功能，满足高清和 3D(三维立体)内容传输所需的终端呈现能力，满足互动业务所需的终端人机交互能力，满足多种融合新型应用所需的终端能力。加强三网融合终端显示、交互、软件、硬件等关键技术研究，制定新型融合终端设备和接口标准，完善 IPTV 机顶盒、移动多媒体广播终端标准，研究制定 IPTV 一体机、互联网电视等设备标准。

安全：围绕三网融合突出的安全问题完善 IPTV 安全框架、机顶盒内容安全等标准，开展内容识别技术、认证溯源等安全技术的研究，制定内容播控安全标准。来源：2011-1-21 深圳商报

[返回目录](#)

中国设备商布局 LTE 中兴华为话语权提升

越来越多的运营商开始向 LTE 倒戈。即使是在国内，尽管正热热闹闹的运营着 3G 市场，但是对 LTE 的布局已经如火如荼的开始了。而在这轮新的技术制式的竞争中，中国设备商在专利方面的参与度越来越高，而市场话语权也在不断提升。

LTE 趋热

LTE 是 2011 年的大热门，这一趋势在行业最受关注的 CES 展上得到了印证。每年一度的美国 CES 展代表了全球电子消费类产品的方向和未来，2011 年 CES 展的最大热点无疑是 LTE。各国的设计制造商都带去了各自的产品，其中有许多基于 LTE 标准的产品。而中兴华为则是这些厂商中的中国国代表。

LTE 的大热源于全球范围的认可。据了解，国际电信联盟将于 2011 年底前完成 4G 国际标准建议书编制工作，2012 年初正式批准发布。而对于 4G 标准地位的争夺，LTE 无疑占先了一步。

早在 2010 年 10 月，国际电信联盟 (ITU 无线通信部门 ITU - R) 的一次会议上，就确定了 LTE - Advanced 和 802.16m 为新一代移动通信 4G 的国际标准，其中就包含我国提交的技术标准 TD - LTE - Advanced。这也是中国标准制式的一次成功突围。

按照 ITU2012 年能正式发布 4G 标准的时间表，全球的设备商就不得不加紧各自在这一技术领域的布局，因此 2011 年的 LTE 势必成为年度大热。而从目前的全球网络分布来看，LTE 已经开始崭露头角。继 SprintNextel 与 Clearwire 相继表态未来将把 LTE 作为升级方向之一后，俄罗斯 WiMAX 运营商 Yota 也宣布将向 LTE 转型。此外，奥维通公司宣布将增加 TD - LTE 的投入。阿朗公司甚至因为获得 LTE 订单而扭亏为盈。

不仅国外如此，国内对于 LTE 的试点也在进一步加速，尤其在国产标准 TD - LTE 成为 4G 制式家族一员之后，这一步走得更快速。目前，中国移动明确了 TD - LTE 预商用网络的部署，将在北京、上海、广州、深圳、南京、厦门 6 城市建设 3060 个 TD - LTE 基站。而在 2010 年上海世博会期间，TD - LTE 网络就进入了世博园区进行试商用。

话语权提升

可以说，在新一轮的通信技术标准的竞争中，中国和其它先进国家站在了同一起跑线上。不仅是国产 TD - LTE 标准成为国际电联 (ITU) 认可的 4G 标准之一。同时，中国的设备商也拥有了更多的专利话语权。

标准，科技竞争力的核心，是市场化的基础。通信标准则是我国信息产业走向全球市场的根本性抓手，TD-LTE 作为一个中国主导的并具有国际化特征的标准，中国渴望以此在 LTE 与 4G 时代与全球实现同步。目前这一步走的还算顺利。

在欧洲电信标准研究所 ETSI 公布的最新 LTE 标准专利数据库暨 ETSI IPR 知识产权数据库中，截至 2010 年 11 月 30 日的查询结果显示，已有包括中国厂家在内的 34 家公司发布了 LTE 标准必须使用的基本专利清单。其中，高通以 498 件专利数继续领跑，而华为和中兴两家国内设备商也和诺基亚、三星、爱立信、LG 等 4 家设备厂商一同跻身专利数量的第二阵营。

根据国外媒体透露的调查报告不难发现，在目前的九大 LTE 设备提供商中，中国设备商已经开始显示出竞争力。纵观 2010 年，获得合同数量最多的是通信巨头诺西公司，为 22 份，其中包括了 Verizon、Tele2、NTT、Mobily、LGUplus 等知名运营商。而中国的华为公司则以 18 份合同位列第二，将爱立信、阿朗、摩托罗拉、NEC 和富士通等其他制造商摔在身后。中国另一知名制造商中兴公司以 7 份合同书的签署与排名第四的阿朗公司并驾齐驱。

尽管诺西宣称有 22 份 LTE 商业参考，包括 20 份 RAN 合同，10 份 EPC 合同，1 份 IMS 语音合同，领先业界。但是根据通讯业市场研究机构 TeleGeography 目前的调查数据来看，华为才是 LTE 的最大赢家。从所签订的 LTE 合同数目来看，华为拥有 LTE 36% 的份额，爱立信、诺西均占 16%，紧随其后的是阿朗，占 14% 的份额。

国内大厂中兴公司在专利标准上亦建树颇丰。其以 235 件 LTE 标准基本专利和 7% 的基本专利占比跻身设备厂商前五，证明了其在 LTE 研发上的强大实力。据了解，中兴已向 3GPP 提交了 5400 多篇提案，其中 LTE / SAE 相关提案超过 3300 多篇，并已申请 LTE / SAE 相关专利 2600 多件。

花开两支内外香

LTE 给了中国制造商一次极佳的机会，不仅仅是在国内，在全球范围内，中国制造都有了更多的话语权，一改曾经只能听任发达国家、国外大公司摆布的局面。

“LTE 标准基本专利较均匀地分布在多家设备厂家手中，说明中国厂家经过多年产品开发与技术研究积累，终于在 4G 产品关键技术研究水平上有了本质提升，完全改变了过去 2G/3G 标准基本专利主要掌握在国外厂家手中的现象。”一位业内专家表示，“更重要的是，4G 标准基本专利的多厂家平衡分布，有助于构建平衡发展的知识产权许可业务环境，为 4G 蓬勃发展奠定 IPR 基础。”

在全球 LTE 规模商用脚步逐渐加快的今天，标准争夺却越加激烈，全球都希望通过标准掌控未来移动通信市场制高点。这一次，中国跟上大部队找到了一个高地。尤其面对的是一个极为庞大的未来市场。

根据 Maravedis 的调查显示，截至 2009 年，全球移动用户 47 亿，LTE 用户数在 1 亿左右，占全球移动用户总数约 22%。而截止到 2010 年年中，全球有 31 个国家 64 家运营商已确定建设 LTE 网络，比 2009 年翻了一番。到了 2010 年末有约 22 张 LTE 网络投入运营，39 张网络将在 2012 年全面运营。全球移动设备供应商协会(GSA)宣称，目前已有 70 个国家和地区的 180 家电信运营商正部署、测试或评估 LTE。

国内制造商应该抓住这个大好时机，一方面在国内巩固市场，扩大占有率；另一方面在海外开拓市场，打响知名度。把中国制造和中国创造更好的结合起来，争取墙内墙外花皆香。来源：2011-1-19 通信信息报

[返回目录](#)

北京打造无线城市年内实现 WIFI 网络全覆盖

2011 年年底前，本市五环以内以及各郊区县中心地区将实现 WIFI 无线网络全覆盖。市人大代表、北京移动总经理何宁在分组审议时表示，为实现建设“无线城市”的目标，本市年底 WIFI 网络站点将成倍增长。此外，2011 年上半年还将实现手机缴纳税费以及用手机刷卡乘车。何宁表示，此次“无线城市”的建设，就是在基础网络上，铺设一个服务平台，市民可以通过这个服务平台随时随地享受到便捷的、个性化的公众服务，诸如市民上班路线的路况查询、市民家的水电煤气费用缴纳提醒，并可以参与政府的民意调查等等。北京的“无线城市”应用的特点包括随时随地的便捷性、政府市民双向沟通的互动性等。届时，市民可以充分体验到“无线城市”中的新的生活方式。

对于市民比较关心的收费问题，何宁表示，收费方案正在制定当中，“但可以肯定的是，收费是十分便宜的。由于 WIFI 的单位流量投资成本比 2G、3G 网络降低了很多，所以资费会相对比较低。”同时，本市 2011 年可能在城区范围内试点 4GTD-LTE 网络。来源：2011-1-19 科技日报

[返回目录](#)

【国际行业环境】

印度最大移动运营商推 3G 服务

印度最大移动运营商巴帝电信(Bharti Airtel)推出了其 3G 商用网络，最初覆盖南卡纳塔克邦(southern Karnataka state)。该运营商预计于 3 月前在其拥有频谱牌照的 13 个电信服务区域的 40 个城市提供 3G 服务，并在一年内扩展到 1500 个城市和镇。

这 13 个电信服务区域贡献了巴帝营收市场份额的 68%，包括德里、孟买、班加罗尔、钦奈和海德拉巴，占印度数据流量的 22%，预计将对 3G 服务有着很强的需求。

由于没有运营商拥有印度全部 22 个电信服务区域的牌照，私营运营商正在洽谈网络共享。巴帝确认它参加了谈判，表示处于“收尾”阶段，而未进入细节。

“我们预计在更大程度上，ARPU 值肯定会稳定。”巴帝移动业务总裁 Atul Mohan Bindal 表示。由于印度政府在 2008 年颁发了大量有争议的 GSM 牌照产生了许多新运营商，引起了市场的激烈竞争，印度 ARPU 值从已有的较低水平进一步下滑。

巴帝电信是紧随信实电信(Reliance Communications)和塔塔电信(Tata Teleservices)之后，印度第三家推出 3G 服务的私营运营商。国营的 BSNL 和 MTNL 在私营运营商获得 3G 牌照前便推出了 3G 网络。

2010 年，巴帝电信与爱立信、华为和诺基亚西门子签订了 3G 网络部署合同，该公司将大部分合同授予了爱立信印度公司。按照同样的原则，巴帝扩大了与诺西的合作，后者将管理 3 个区域的 3G 网络。华为作为巴帝引入的第三家战略合作伙伴，在一些地区提供 3G 服务。

据 C114 了解，这三家供应商除了为巴帝部署印度国内的 3G 网络外，还将负责该运营商在非洲 16 国的网络基础设施扩容，合同价值 30 亿美元。此外，爱立信和华为还获得了巴帝在孟加拉国的网络部署合同。来源：2011-1-25 中国通信网

[返回目录](#)

印度面向全国推出携号转网政策

在哈里亚纳邦实施携号转网政策的头两个月里，当地 1900 万移动用户中就已经有 14 万人使用过该业务。

在延迟了一年多之后，携号转网政策于 2011 年 1 月 20 日正式在印度全国推出。

早在 2009 年 11 月，印度便在哈利亚纳邦推出了 MNP(移动号码可携带)服务，但由于技术上的不成熟及政策上的障碍，该服务并未及时在全国范围内开展。

一些业内人士预计，此次大规模 MNP 服务的推出，将进一步刺激原本已经竞争激烈的市场。印度运营商 Sistema 的总裁 Shyam 预计，在这一计划之下，恐怕后付费用户数和 ARPU 值都会出现下降趋势。

但安永会计师事务所专家 Prashant 对此表示乐观，他预计流失率将仅仅在 2%~7% 之间，这与目前 4% 的流失率相比，并不会给运营商收入造成太大影响。

当地监管机构的统计数字显示，在哈利亚纳邦实施携号转网政策的头两个月里，当地 1900 万移动用户中就已经有 14 万人使用过该业务。

对此，一度被认为将成为此次携号转网政策下的大输家的印度当地运营商 BSNL，也于 2011 年 1 月 19 号发出声明，表示将为争夺客户而发力。

一位 BSNL 的总经理预计，该公司在携号转网政策之下将取得新增户用规模上的重大突破。具体而言，该公司将采取不收取用户携号转网费的政策吸引用户，同时还将赠送给每位携号转到本网的新用户价值 100 卢比(2.20 美元)的免费通话时长。

除了本地运营商之外，一些跨国运营商，如 Idea Cellular、沃达丰等均跃跃欲试，也已经开始规划营销活动，旨在拉拢竞争对手网络中的用户。来源：

2011-1-24 通信世界周刊

[返回目录](#)

美日市场 LTE 与 WiMAX 势均力敌

美国最新调查数据表明，到 2013 年移动视频业务将占通信总业务量的 64%，数据业务将占到 19%，P2P 占 10%，语音业务只占 7%。到 2012 年，视频业务量与现在相比将增长 4 倍。另据统计，截至 2010 年 10 月底，美国手机市场上智能手机已占据 29.7% 的份额，普通手机所占比重已下降至 70.3%。在这种形势下，美国各移动通信公司正积极发展 4G 网络，以满足无线宽带接入业务日益增长的需求。

在 4G 技术中，尽管移动 WiMAX 在发展上要早于 LTE，但近年来 LTE 的发展速度明显高于 WiMAX。尤其是在美国 WiMAX 运营商 Sprint 与俄罗斯 Yota 电信公司相继表态支持 LTE 之后(但 Sprint 并没有放弃发展移动 WiMAX)，WiMAX 受到的质疑声也越来越高。不过，移动 WiMAX 4G 手机早于 LTE 4G 手机在美

国问世，以及移动 WiMAX 2 标准的走近，又给移动 WiMAX 阵营注入了新的生命力。

移动 WiMAX 与 LTE 间的竞争主要体现在网络建设速度、手机上市时间、传输速率和资费方面，目前来看两阵营差距不大，预计今后两年将是竞争关键时期。

美国 WiMAX 商用发展加快

在 2010 年上半年结束时，Clearwire 的 WiMAX 网络已覆盖 5600 万人口，到 2010 年底预估已能覆盖到 1.2 亿人口。Clearwire 的大股东 Sprint Nextel 已于 2010 年夏天推出了首款移动 WiMAX 手机 HTC EVO 4G，这在一定程度上激发了用户对 Clearwire 网络的使用热情。使用该款手机，能够同时使用 Sprint 的 3G 网络和 Clearwire 的 4G 网络。2010 年 9 月 Clearwire 已在纽约、旧金山、洛杉矶对 WiMAX 4G 网络进行了测试，下行速率最大可达 10Mbit/s，而上行速率达到了 1Mbit/s。目前 Clearwire 正努力于这三座城市以及丹佛、迈阿密、辛辛那提、克里夫兰等地陆续推出 WiMAX 4G 网络服务。

下行最大传输速率为 100Mbit/s 的下一代移动 WiMAX 标准“WiMAX2”也正走近，预计商用产品在 2011 年底可推向市场。在 2010 年 4 月，由英特尔、摩托罗拉、三星、华为等厂商组成了“WiMAX 2”振兴团体。最近，摩托罗拉还公布了一个 WiMAX 接入和基站解决方案，可以协助 WiMAX 运营商提供 4G 服务，包括视频电话和网络电话功能。这一名为 WiMAX Access Point 850 的解决方案，可以帮助运营商在部署少量高容量的 WiMAX 站点的同时，还能够提供一条过渡到 802.16m WiMAX 或 LTE 的通路。

Verizon 竭力降低 LTE 资费

Verizon 已于 2010 年 12 月 5 日开始在美国提供 LTE 商用服务，范围涵盖全美 38 个城市和超过 60 个机场，覆盖人口达到 1.1 亿。该公司还表示将进一步扩容，到 2013 年将向当前所有提供 3G 服务的地区提供 LTE 服务。目前该网络提供的服务传输速率是下行平均 5Mbit/s ~ 12Mbit/s，上行平均 2Mbit/s ~ 5Mbit/s。在 2011 年 1 月举行的 CES 上，Verizon 已发布 4G 智能手机和平板电脑等终端，这些终端将于上半年进入消费者市场。

在 4G 服务收取费用方面，Verizon 数据服务采用包月制，服务费用上限为每月 50 美元的数据限量 5GB、上限为每月 80 美元的数据限量 10GB，对于每月超出计划的数据量，每 1GB 加收 10 美元。这与 Verizon 现行的 3G 服务费用几乎相当，以此也可以与 Clearwire 的 WiMAX 4G 费用相抗衡。

“UQ+KDDI”与 docomo 阵营对垒

日本与美国的情况类似。

日本 UQ 通信公司自 2008 年 8 月 29 日在神奈川县横滨市内建成第一个 WiMAX 基站以来，其 WiMAX 基站总数目前已达到 10000 个，人口覆盖率达到 90%。其用户数在 2010 年 9 月末时达 33.71 万户，到 2010 年底预估达到 80 万户。目前其采用的技术是 IEEE 802.16e，但同时正抓紧研发 IEEE 802.16m 技术。UQ 现在已推出 WiMAX Speed Wi-Fi 无线路由器，用户可在 WiMAX 网络与 Wi-Fi 无线局域网中自动转换。同时其 WiMAX 2 将于 2012 年中期商用。

KDDI 将于 2011 年中期在日本国内首次发售移动 WiMAX 对应的智能手机，该手机内嵌 3G/WiMAX 网络芯片，在 WiMAX 网络覆盖以外的地区可以自动切换到 KDDI 的 3G 网络上。KDDI 将作为 UQ 的虚拟移动运营商提供 4G 智能手机服务，两家公司以此与 NTT docomo 的 LTE 手机上市相抗衡。

目前 NTT docomo 提供的 LTE 服务是在以东名阪(东京、名古屋和大阪地区)为中心的，今后将顺序向县厅所在的地级城市扩大。目前该网络的最大下行传输速率为 37.5Mbit/s、上行最大传输速率为 12.5Mbit/s(在部分室内，其最大下行传输速率可达 75Mbit/s、上行最大速率可达 25Mbit/s)，对应的数据终端是带有 USB 接口的 L-02C”(2010 年 12 月 24 日发售)、Express Card 型号的 F-06C”(预定 2011 年 4 月发售)。

其 LTE“ Xi 数据计划”，资费采用包月制，对于签约 2 年合同的用户，当数据量满 5GB 之时，最大月租费为 7980 日元/月；超过 5GB 时，每 2GB 加收 2625 日元。5GB 以内，分档收费，当数据量在 3177KB 以内，收费为 2470 日元/月；当数据量在 2.0667KB 以内，每 1KB 按 0.315 日元计取。

关于 NTT docomo LTE 基站的后续建设计划，预计到 2011 年 4 月其基站数将可达到 5000 个，涵盖日本全国主要城市，而到 2013 年 3 月末 LTE 基站数要达到 15000 个。来源：2011-1-24 通信世界网

[返回目录](#)

泰国 3G 初选公告发布推迟至下周

泰国国有电信运营商 TOT 可能不得不推迟原定的 3G 竞拍日期，主要原因在于部分竞标者指责筛选过程不透明，声称受到了不公平的对待。

信息与通信科技部部长 Chuti Krairiksh 承认，他不能保证这个价值 200 亿泰铢的 3G 项目能如期于 1 月 28 日开拍。

在 TOT 上周宣布，经过初步筛选中兴和爱立信所在的两家财团出局后，两公司指责 TOT 的筛选过程不透明。

中兴今日将发布公告解释这一事件，同时计划向 TOT 董事长及泰国 ICT 部长、总理阿披实(Abhisit Vejjajiva)请愿。

中兴所在财团的总裁表示，一旦认定受到不公平的待遇，公司准备向行政法庭起诉 TOT。

TOT 副总裁 Noppanat Hutacharoen 强调董事会还没有做出技术和商务标的正式决定，上周发布的信息只是一个初步的调查结果。

他说，所有参加竞标的候选人在三天内，都有权向 TOT 上交申诉文件，正式的公告可能推迟到下周再发。

一名 TOT 董事会的成员也表示，四家财团都没有提交有关后续合作建设基站的计划，这是决定胜败的关键文件。为节省成本和时间，胜出的厂商需要具备在其他运营商现有的基站上建设 3G 平台的能力。在投资的初步阶段，TOT 的 3G 基础设施将安装在私营移动运营商的基站上。

TOT 的经销权所有者泰国运营商 Advanced Info Service，已经根据“建设-转移-运营”合同向 TOT 转让了所有移动基站。

这名 TOT 董事会的成员称：“没有清晰的联合基站建设计划，未来可能会出现大的纷争。”来源：2011-1-24 中国通信网

[返回目录](#)

中日韩将下调三国间数据漫游资费

中国、韩国和日本的电信运营商日前签署了战略协议，决定从 2011 年 3 月起下调三国之间的数据漫游费。

据报道，中国移动通信、韩国 KT 和日本 NTT DOCOMO 本月 18 日在中国移动总公司签署了《战略合作框架协议》。三家公司表示，将共同合作，向用户提供更丰富和优质的服务。此外，三家公司决定将于 2011 年 3 月推出不限量数据接入漫游套餐，使三国的用户可以通过该套餐无限量地享受数据服务。

据报道，韩国 KT 还提议利用三方现有的 Wifi 区构建“东北亚自由漫游区”。据悉，截至 2010 年年底，KT 在韩国国内共设有 4.2 万个 Wifi 区，中国移动在中国设有 4.9 万个，日本 NTT Docomo 共有 7000 个，合计超过 10 万个 Wifi 区，顾客总数达到 280 万名。

报道还指出，中日韩三家运营商还计划下调三国之间的语音漫游费，对访问对方国家的用户提供实惠的服务。另外，还将共同开发下一代智能手机，并组建相关的服务平台。来源：2011-1-19 环球网

[返回目录](#)

美国第四大运营商 T-Mobile 考虑出售基站

美国第四大运营商 T-Mobile 高管近日表示，可能出售基站等非核心资产，以进行无线频谱收购等未来投资。

T-Mobile 母公司德国电信 CEO 雷恩·奥伯曼(Rene Obermann)周四表示，下定决心要对 T-Mobile 美国进行重大战略改革，改进其运营并提升市场份额。出售非核心资产的目的是，筹资购买适用于 LTE 网络的无线频谱资源。不过奥伯曼还表示，并不急于出售这些基站。

T-Mobile 美国最近几年一直经营惨淡，因为其缺少规模效应，在建设 3G 网络方面进展缓慢。

如今该公司正在押注于 3G HSPA+ 技术，这一技术将使得其能够提供与竞争对手的 4G 网络相当的数据下载速度。来源：2011-1-21 新浪科技

[返回目录](#)

日本第三大运营商软银发行 6.6 亿美元债券

日本第三大移动运营商软银周三表示，将向机构投资者发售 6.6 亿美元普通债券。

软银将发行总额 450 亿日元的 5 年期债券和 100 亿日元的 7 年期债券。在截至 3 月底的本财年中，软银已经发行了 2350 亿日元债券。

日本电报电话公司(Nippon Telegraph & Telephone)周三也发行了 700 亿日元的 10 年期普通债券。

软银表示，发行债券所筹资金将用于支付 6 月底到期的债券，弥补现金流的减少。来源：2011-1-20 新浪科技

[返回目录](#)

爱立信中兴不满被取消泰国 3G 项目竞标资格

在泰国的一个 200 亿泰铢(约合 6.53 亿美元)的全国性 3G 无线宽带扩展项目中，爱立信和中兴被初步取消了竞标资质。

泰国国有电信企业 TOT 发表声明称，初步筛选已经基本排除了爱立信和中兴的竞标资格。此举引发两家公司的强烈不满。

爱立信指责 TOT 的招标过程不公平、不透明，并称这可能影响泰国的形象。中兴计划向泰国总理阿披实陈述此事，并称如果得不到公平对待，将抗争到底。

据报道，TOT 不愿将项目交给爱立信是担心一旦发生纠纷，需要依赖瑞典法庭而不是泰国的法律系统，而中兴可能会因为“不现实的财务计算”而被取消资质。

爱立信泰国公司总裁 Joacim Damgard 表示：“我们认为，这种结果会导致 TOT 在下阶段寻求最好的商业和技术解决方案的过程中很难确保招标的竞争性。”

共有四家企业联盟参与竞标，业内人士表示，如果仅有两家被允许参加，必然会发生串通，从而可能使 TOT 多付 40-50 亿泰铢。来源：2011-1-21 新浪科技

[返回目录](#)

运营竞争篇

【竞合场域】

电信运营商向平台化转型

在 ICT(信息和通信技术)产业价值链的涌动发展过程之中，在自身原有的价值链定位基础上，通过把自身能力“基础设施化”、公共化，实现从单一功能向平台承载的商业模式转型，是诸多企业不约而同的选择。

例如，电信运营商普遍性地在转型过程中搭建汇聚第三方应用的接入、发布、传播与计费控制的承载平台，互联网服务提供商在吸引了足够多的眼球与流量之后，普遍开展面向第三方应用的平台开放，这带来了 ICT 价值链上的马太效应进一步增强。也就是说，价值链上的企业本身在由规模优势、品牌优势、技术优势或其它先发优势所带来的领先基础上，又进一步通过平台化发展模式，使得资源更加集中，造就了强者恒强的局面。

ICT 产业平台化满足不同产业价值链融合要求

电信运营商的平台化商业模式演进，不仅是实现自身价值扩展的手段，同时也暗合了娱乐、媒体、文化、体育等诸多相关产业的现实要求。

一方面，平台化带来的资源汇聚极大释放、延展了 ICT 产业的价值，使这个产业具有无与伦比的弹性与发展空间。例如，苹果公司的 iTunes 可供用户使用下载的乐曲高达数十万首，囊括了数千家唱片公司的作品；淘宝网的平台开放计划可供任意第三方网站、商家进行关于交易的二次开发；Google 在各类网站的搜索引擎嵌入，不仅为第三方提供了新的营收来源，同样也扩展了信息搜索的增值空间。

另一方面，娱乐、媒体、文化、体育等相关产业的发展也始终遵循着同心圆的模式，即围绕各自核心产品，通过扩展传播渠道、开发衍生产品的方式，力求自身产业价值的最大化。在这些产业的同心圆扩展过程中，ICT产业为其提供了全新的传播渠道、商业模式与海量客户源，这为娱乐、媒体、文化、体育等相关产业提供了价值倍增的全新空间。

例如，在电视产业的制播分离之后，大量的独立内容制作商将越来越多地涌现，这些精彩的内容迫切需要通过 ICT 产业中的新媒体手段发布、推广与呈现。包括凤凰卫视、光线传媒、派拉蒙影业等娱乐传媒巨头早已开始了大量的尝试与探索，而在日本及整个东亚地区倍受欢迎的龙珠、圣斗士等众多的动漫卡通作品，也早已离不开通过电信运营商的应用平台与相关终端进行传播与互动。可见，ICT 产业价值链中的平台化演进趋势恰恰满足了不同产业价值链交汇融合的要求。

基础设施平台的争夺成焦点

电信运营商的平台化商业模式演进，凸显出把自身“基础设施化”的极端重要性。不止一个 ICT 企业巨头用类似于以下的语句宣称过自身的转型目标“我们要成为类似于城市生活中的水、电、煤、气一样的基础设施服务供应商”。这里隐含的商业思想是，相比于成为直接冲锋陷阵的战士，给战士提供子弹的商业模式更加持久可靠。

此类模式的典型首推微软，从 Dos 时代即占据了 PC 的核心地带，直到 Windows 的不断升级而牢牢控制住 PC 价值链。这种企业已经长期适应于基础设施化战略，已经能够相当睿智地把自身定位于价值链上每个战士身后的支持者，包括支持一般使用者的日常应用，支持开发者的程序开发，支持系统集成商的业务部署与数据集成等。只要 ICT 的大厦不坍塌，就会始终需要这样的基础设施提供者，因此注定了基础设施平台的争夺成为巨头们关注的焦点。

2009 年 6 月 22 日，淘宝开放平台 TOP 发布，它从开放业务、开放自有插件式平台、开放对外接入标准三个方向对外开放，其中开放业务包括 15 个大类，100 多个 API；开放自有插件开放平台包括淘宝店铺管理平台、淘江湖插件平台；开放对外接入标准包括支持外部网站运行基于 TOP 的插件或应用，同时支持新客户端应用开发。TOP 平台在商业模式上将支持包括独立网上商店，即独立于淘宝之外的电子商务网络店铺，这有利于商家的独立品牌、独立域名宣传推广；TOP 平台还支持在大型 BBS、SNS 社区中开展电子商务，帮助这些社区把流量转化为交易，进而转化为收入，从而为这些社区网站开辟利润来源；TOP 平台还支持独立软件开放商的应用插件开发，使独立软件开发商可通过插件分成获利。当一个平台成为生态体系中的基础土壤、空气和养分的时候，则变成了生态体系中也许不是最抢眼，但一定是最重要的价值链枢纽环节。

平台化商业模式提高电信运营商在产业链中的价值

电信运营商的平台化商业模式演进，可以实现企业基础能力无所不在的部署，从而实现对企业核心商业价值的有力保护。对于 ICT 企业来说，平台化建设也意味着自身的基础传输或计算资源向外开放，使自身的能力可以为外界方便调用。当大量的原始核心能力被四处调用，弥漫于数字空间的各个角落中的时候，事实上也使自己更加不可替代。

例如，英国电信通过 Mushup 等界面标准工具，可供第三方集成自己的语音、带宽、信令控制、交换等能力，从而生成新的应用，与此同时使自身的带宽能力得到广泛的部署运用；Google 的卫星地图服务可供第三方开发者调用，可以便利地嵌入到各类娱乐、旅游、安防、调度的信息化应用之中，同时也使自身的信息搜索与适配能力无所不在；微软通过对操作系统底层资源调度 API 的开放，以及供软件开发者使用的程序语言标准的扩散，牢牢地把控着价值链主导者地位。在这个意义上，电信运营商的平台构筑得越广泛、越便捷，意味着自身的基础资源被调用、被依赖的概率越高，平台化战略本身也是一种生态体系的高忠诚度战略。来源：2011-1-19 通信信息报

[返回目录](#)

运营商加速争夺高端用户市场

日前，中国电信北京公司(以下简称“北京电信”)表示，已推出相应的“三星 W899 尊享靓号礼包”，礼包价格 1.392 万元，返回 3120 元话费，在网厅购买更可获赠靓号和 VIP 金卡。该手机礼包主要是为了满足最高端用户的需求。

三星 W899 是中国电信向三星定制的 2011 年度旗舰手机，是目前中国电信最顶级手机。该手机实际上是中国电信向三星定制的 CDMA2000/GSM 高端双网双待手机的延续。从 W699 到 W799，再到 2010 年底推出的 W899，这种 CDMA2000/GSM 高端双网双待手机每年都是中国电信稳守高端市场的利器。

北京电信为在网厅购买该礼包的用户特别赠送靓号和 VIP 金卡，其中 VIP 金卡可用于机场中国电信 VIP 室享受 VIP 服务，也可享用中国电信提供的其他服务。来源：2011-1-19 北京商报

[返回目录](#)

2011 年大部分移动运营商仍专注于 3G

四大会计师事务所之一德勤(deloitte)表示，大部分的移动运营商在 2011 年仍专注于推广 3G，而不是部署 LTE 网络。

德勤于本周二发布了 2011 年的全球技术、媒体和电信业预测报告。

德勤称，并非所有的移动运营商都充分利用了现有的 3G 网络，而 LTE 在速率和功能上并没有巨大突破，不像以前的技术那样都有历史性突破。

德勤称，运营商现有网络再加上足够的频谱可以使 LTE 的演进推迟很多年。

如果使用模式发生变化，或者出现的无线数据设备引发拥塞，运营商面临严重的网络拥堵以及频谱资源贫乏，才会对 LTE 产生需求。

德勤预测，2011 年，用户通过 WiFi 网络上传下载数据时，将比蜂窝宽带网络的速率有很大程度的提高，德勤还列举了 WiFi 热点的扩大以及越来越多的便携设备具备 WiFi 功能。

德勤同时预测由于社交网络用户攀升至十亿之多，社交网络的广告会有大幅提升。不过德勤同时补充说明，来自社交网络的直接广告收入与其他媒介相比还会保持相对较少的份额。

虽然个人影像录影机(PVR)和数字录影机(DVR)的用户越来越多，但电视广告几乎完全不受影响。来源：2011-1-20 中国通信网

[返回目录](#)

【中国移动】

4G 走到台前 中国移动孤注一掷

正在纽约时报广场展示的中国国家形象广告片中，中国移动董事长王建宙是唯一的中国国企领导人。不仅他本人被当作中国向世界输出的优秀形象之一，其所带领的公司也正在启动一项运筹已久的出口战略。

2011 年 1 月 18 日，工业和信息化部召开会议正式宣布启动 TD-LTE(TD-SCDMA Long Term Evolution，中国移动将采用的 4G 网络制式。)规模技术试验，该试验于上海、深圳、广州、南京、厦门、杭州六城市进行。工信部于 2010 年底批复同意了中国移动关于 TD-LTE 规模试验总体方案。

这表明，在经历了 2010 年上海世博会演示网建设、北京怀柔顺义外场测试后，目前，TD-LTE 已全面走上规模试验的轨道。寄予厚望的中国自有知识产权的 TD-LTE 距离规模商用的日期越来越近。

出口国际

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。

当天，中国移动通信集团公司就已经迫不及待地与国外运营商签订战略协议。向国际同行输出 TD-LTE 这一中国自有的 4G 标准，既是改变目前中国移动式微局面的迫切需要，也是让 TD 尽快成熟的必要之举。

1 月 18 日，中国移动通信集团公司与韩国 KT 公司和日本 NTTDO - COMO 公司三方签订了战略合作框架协议。协议约定，未来三年，三方将基于各自的优势，共同开展如国际漫游服务、技术标准研发、移动应用及内容服务、智能手机和平台的研发，以及其他种类的业务开发活动。

其中，TD-LTE 的发展是此次三方战略合作协议中的重要内容。中国移动认为，争取到更多数量的国际运营商支持 TD 演进技术与国际标准的融合统一，推动产业链加大对 TD 演进技术的研发，有利于解决 TD 未来演进发展中的各类问题。

中国移动王建宙董事长表示，三方战略合作关系的建立，不仅可以为用户提供更为丰富、优质的服务，加快推动下一代移动通信技术的演进与发展，也能“合众之力”，进一步发挥运营商的影响力，提升整个行业的价值。

韩国 KT 公司是韩国通信业最具代表性的领导企业，日本 NTTDO - COMO 公司则是全球最大的移动运营商之一，也是全球第一个基于 WCD - MA 技术的 3G 商用服务的运营商，如果能争取到这两家同在亚洲实力企业的支持，对于推动 TD-LTE 无疑意义重大。对于中国移动来说，想要在国内率先上马 4G，就要争取到更多国际同行的认同。

事实上，TD-LTE 的产业化进程比国际其他标准的 LTE 还落后一年左右。来自中国移动设计院的人士指出：“全球 TD-LTE 的应用比例相对较少。许多运营商目前也在观望，如果中移动 2011 年在工信部的指导下将 TD-LTE 建起来，同时取得比较理想的测试结果，那么无疑对全球的 TD 阵营都是一个极大的鼓舞和带动。因此，中移动 2011 年的大规模试验有望树立世界样板。”

从当天中国移动和日韩运营商签订的协议来看，尽管三方约定“未来三年，进一步寻求所有可能的商业机遇”，不过，两家日韩运营商能否真正启用 TD-LTE，仍然是未知数。毕竟基于更多人士选择的 WCDMA 的 3G 网络和在此基础上发展的 4G 技术具有应用人数广成本低等诸多优势。广东移动数据部人士告诉记者，由于基于 TD-LTE 的 4G 上网卡使用规模小，因此成本高，中国移动的采购价格都要达到 8000 元，而国际上基于 WCDMA 标准发展起来的 4G 上网卡价格仅仅为 30 到 50 美金。

国内难题

对于参与技术试验网测试的中国设备商来说，比之于此前投标的 3G 网络，也都是缺少经验，在摸着石头过河。

2011 年 1 月 18 日，工业和信息化部召开会议正式宣布启动 TD-LTE 规模技术试验，该试验于上海、深圳、广州、南京、厦门、杭州六城市进行。工信部于 2010 年底批复同意了中国移动关于 TD-LTE 规模试验总体方案。

一位参与试验网测试的设备商人士告诉记者，这次测试中国移动特别要求厂商要有终端能力。中国移动研究院人士也提到，提升网络设备和终端的配合能力，随着 TD-LTE 网络建设进入轨道，2011 年终端必须与网络同步发展。

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、爱立信等企业在内的国内外主流系统厂家都参与在内。对于没有终端能力的厂商则选择了绑定终端芯片企业，包括联芯、展讯、STE(t3g)、创毅视讯、华为海思等。

上述中国移动设计研究院人士指出，TD-LTE 同频组网以及之后的 TD-LTE 与 2G、3G、Wi-Fi 进行协同配合，成为试商用工作的重点也是难题，他说：“LTE 时代面临同频组网，在同一频率下如何保证互不干扰，同时满足速率等技术指标，挑战巨大。多网运行对全球很多运营商都比较普遍，如何保证多网协同组网及频率协调这一问题目前也成为世界性难题。”来源：2011-1-25 经济观察报

[返回目录](#)

中移动加大 WIFI 布点 王建宙称投资不大见效快

前日，中国移动董事长王建宙在出席亚洲金融论坛时表示，2011 年中移动将加大 WIFI 投资。目前移动 WIFI 有两个方案，一个是尽快把 4G 的 LTE 商用化；另外一个方案就是加大 WIFI 布点。

王建宙表示，加大 WIFI 布点是目前最快的方法，2010 年移动已经开始执行这个战略，2011 年会进一步加大力度，在人口密集的地方大量铺设 hotspots(无线热点)。从目前看，投资不大，见效很快。

WIFI 网络的建设正是目前运营商抢夺 3G 客户的重要途径。一电信业分析师介绍，在运营商大力发展 3G 业务的时候，一些商务区域用户量太大，3G 的网络带宽将不能满足用户对数据的需求，而 WIFI 是卸载 3G 流量的最有效方式。

前日，中移动北京公司总经理何宁表示，2011 年 WIFI 有望实现北京五环内全覆盖，收费将十分便宜。

相关新闻

中移动希望尽快回归 A 股

王建宙称，只要不分拆业务，什么方式都行

本报讯 (记者赵谨)中国移动董事长王建宙前日在出席亚洲金融论坛时再次呼吁，希望能允许中国移动尽快回归内地 A 股上市。

从 2010 年开始，中移动回归 A 股的关注度一直很高，王建宙曾对外多次表示，中国移动已确定将通过登陆国际板的方式回归。但此次王建宙对于回归 A 股的表述与之前有了区别。他表示，“无论通过什么方法，只要能够在 A 股上市，我们都是能够接受的。”但王建宙强调，分拆业务的方式除外。

—电信业分析师分析，王建宙对外表态应该是向资本市场发出信号，移动急于回归最大可能是移动正在全力发展 TD - LTE 的准 4G 标准，这个需要到资本市场融资才能支撑发展。来源：2011-1-19 新京报

[返回目录](#)

【中国电信】

电信手机 180 号段昨日放号

昨日，在天翼 3G 即将满两周岁之际，中国电信天翼 3G 180 号段正式放号。这是记者昨日在中国电信浙江公司 2011 客户答谢会上获悉的消息，也是中国电信带给广大用户的一份新年贺礼。

如果说，天翼 3G 诞生之初的 2009 年，3G 还是一个新鲜名词，那么在过去的 2010 年，3G 已不再是一个单纯的概念。伴随着天翼 3G 上网、天翼阅读、天翼视讯、翼支付等众多 3G 业务的推出，伴随着千元智能机引爆人们的换机欲望，天翼正将越来越丰富的 3G 体验带给消费者。

而另一方面，天翼 3G 业务的大力发展，也刺激了用户的大幅度增长。截至 2010 年 12 月，中国电信天翼手机用户已经突破亿户大关，其中浙江公司天翼手机用户达到近 800 万。在这种情况下，原有的 189、133、153 号段已经不能满足市场需求。因此，180 号段应运而生，并将作为 3G 专属号段加入天翼大家族。

据悉，在网络方面，目前中国电信 CDMA 网络已覆盖县级以上全部城市，通达 2 万多个乡镇，成为全球规模最大、国内覆盖最广的 CDMA 网络。而在 2009 年 4 月，中国电信浙江公司正式推出天翼 3G 业务，至此浙江进入有线宽带、3G、WiFi 互联的无缝宽带时代。目前，中国电信高速而稳定的 3G 信号率先覆盖省、市、县所有城市及发达乡镇。此外，浙江居民可以在 2 万多个公共场所使用电信的 WLAN 网络，包括宾馆酒店、机场、商务楼、学校、会展中心、体育场馆、

电子卖场、咖啡屋、医院等处都成为无线宽带的“热点”覆盖区域，一张覆盖浙江地区的高速无缝宽带网络已经基本建成。

据悉，为了最大程度满足用户 2G 换 3G 的迫切需求，降低用户换号成本，中国电信浙江公司在本次 180 放号过程中给出了最吸引人的政策，所有手机用户均有机会更换到与自己原有手机号码的末 8 到 4 位相同的 180 号码，以减少换号带来的麻烦。来源：2011-1-20 浙江在线-今日早报

[返回目录](#)

中国电信宽带建设欲引入 GPON

一直以来，宽带建设对于中国电信而言都是投资的重头戏，2010 年中国电信在固网建设方面不断追加投资，宽带提速工程在各省市建设得如火如荼，尤为突出的是，FTTx 在各地得到了广泛部署。而步入 2011 年，中国电信在接入技术的选择上也开始引入新的思路。

中国电信从 2005 年开始进行 EPON 技术研究，在 IEEE802.3-2005 标准的基础上进行了扩展，以满足其现网规模部署的需要，并发布了《中国电信 EPON 设备技术要求》。目前 EPON 技术已经成为中国电信建设和改造宽带接入网首选的光纤接入技术。而随着 GPON 设备的成本不断降低，中国电信正在为 GPON 设备的规模部署进行前期的技术研究和测试评估工作。

GPON 企业规范制定受阻

根据 GPON 技术的特点和目前主流 GPON 设备的成熟度，中国电信方面认为 GPON 技术可以作为实现 FTTH/O 的宽带接入技术。首先，GPON 技术具有大分光比和更长的传输距离，可以有效降低单位用户的建设成本；其次，由于国外 GPON 的应用主要以 FTTH 为主，因此目前主流 GPON 设备厂商 GPON FTTB 设备形态还不够丰富，尚不能满足中国电信现网的规模部署；最后，为高端用户提供基于 GPON 技术的 FTTH/O 宽带接入服务更能够体现 GPON 技术的优越性，同时也是作为和联动、移动进行竞争的有效手段。2007 年中国电信对各 GPON 厂商设备的摸底测试，2008 年进行了初步的互通测试，自 2009 年起，中国电信开始在现网上进行小规模的 GPON 设备部署和试商用。对于试商用的地点也选择了 FTTH 发展基础较好的江苏、浙江、上海和广东等省市电信公司，通过现网的试商用，中国电信试图建立一套完善的 GPON FTTH 业务开通、运行维护和故障维护的流程和规范。根据各省市公司汇总的试商用情况来看，GPON 作为 FTTH 的宽带接入技术已经具备了规模部署的条件。

在前期技术研究、现网试商用的基础上中国电信正在着手制定企业规范——《中国电信 GPON 设备技术要求》。目前已经完成了 V1.2 版本的发布，在借鉴了国际标准 ITU-T G.984 系列和 G.988 的基础上，中国电信扩展并完善了符合现网部署需要的 GPON OMCI 协议、ONU 基本功能和业务配置功能。这些修订和完善主要包括：ONU 逻辑标识符认证相关功能、终端远程重启、软件升级功能、光链路诊断和检测功能、远程配置/查询 ONU 端口的 VLAN 功能以及组播 VLAN 配置及组播业务配置等。在制定企业规范后，中国电信于 2010 年 12 月又组织 7 个主流的 GPON 设备厂商开展了互通研究测试，以进一步完善企业规范，实现现网互通部署。从测试情况来看，中国电信 GPON 企业标准基本解决了不同厂商设备的互通问题，从技术上来讲可以实现不同厂商 GPON 设备的互通。但是由于标准发布时间和测试时间间隔太近，有的厂商的研发进度较慢，导致了测试期间各厂商的研发人员均在现场修改底层代码，尽管最终能够实现互通，但是各厂商均未形成固化的软件版本，因此 GPON 设备厂商还需要进一步完善其 GPON 设备，以满足中国电信 GPON 企业标准的要求。

规模部署 GPON 将制约 FTTx 建设

中国电信进行 GPON 技术储备和研究的同时，GPON 设备的成本也在不断降低，为规模部署创造了有力条件。但是，目前中国电信现网部署的 GPON 设备仅有 10000 线左右，而且部分为友好用户，尚未大规模商用部署。造成 GPON 设备不能有效规模部署的原因主要有以下几个方面。

首先，GPON 技术相关标准尚未完善定稿，FASN 每年都会组织召开国际会议对 GPON 相关标准进行修订完善，期间从 2003 年到 2008 年发布了 G.984 系列标准，G.984.1(GPON 的总体要求)、G.984.2(GPON 的 PMD 层要求)、G.984.3(GPON 的 TC 层要求)、G.984.4(GPON 的 OMCI 要求)、G.984.5(GPON 增强带宽)、G.984.6 (GPON 距离延伸)，此后又在 2010 年 10 月，更新发布 G.988，作为 OMCI 的基础标准，G.988 标准在刚发布后最近有进行了修订。因此 GPON 标准不能最终定稿，不仅对设备厂商芯片及软硬件版本的固化造成困难，同时对运营商企业规范的制定及技术选择带来不确定性。

其次，作为下一代 GPON 的 XG-PON1 标准，2010 年 6 月方才在瑞士日内瓦 ITU-T 的 SG15 全会上通过 XG-PON1 技术标准第三部分(G.987.3)和第四部分(G.988)，目前仅有 Broadlight 与 PMC 两家芯片厂商表示，计划投入 XG-PON1 的芯片研发；XG-PON1 的光模块尚未形成 MSA，各厂家器件不能互换，而且光模块当前还处于样品阶段；而包括中兴、华为、阿朗在内的设备厂商虽然投入了 10G GPON 产品的研究，但是仅有部分厂商可以提供原理样机，OLT 与 ONU 均为 FPGA 实现，因成本、功耗、稳定度等原因，通常基于 ASIC 芯片的产品才能

满足商用要求(设备一般在 ASIC 面世延后半年商用)。反观 10G EPON 无论从标准完善性、芯片、光模块及设备成熟度都优于 10G GPON，根据现有产业链进展和标准互通计划，10G GPON(非对称)的设备满足规模商用较 10G EPON 晚 2 年左右。

最后，也是更为重要的一点是由于中国电信正在大规模部署 EPON 设备，各省市公司为此投入了很大的人力、物力和财力进行建设、运营和维护。目前基于 EPON 的业务开通、运行管理、故障定位流程正在不断建立和完善中，而 GPON 相关流程尚未打通，一旦规模部署，势必影响到现网用户的放号使用，影响 FTTx 宽带接入网建设的进度。因此，GPON 仅能够通过手工配置进行业务开通，局限于小规模试商用阶段。

总之，中国电信的 GPON 设备仅限于小规模试商用阶段，目前主要工作集中于制定中国电信企业标准，指导 GPON 设备厂商的研究和开发；并且通过借鉴现网 EPON 设备部署的经验，建立并完善一系列流程；同时关注国际上下一代 PON 技术的最新研究进展，从长远的角度出发制定基于 PON 的 FTTx 宽带接入网部署策略。来源：2011-1-24 通信世界周刊

[返回目录](#)

中国电信将力推 3G 智能机规模化

昨天记者了解到，根据中国电信总经理王晓初公布的终端发展战略，2011 年将主要推动 3G 智能手机的规模化发展。

据王晓初介绍，2011 年中国电信新上市手机中 400 元以上的基本都是 3G 手机，中高价位手机基本都是 3G 智能手机。同时中国电信还宣布 2011 年将联合 300 余家产业链合作伙伴启动“3G 智能手机年”。来源：2011-1-20 京华时报

[返回目录](#)

中国电信将重点补贴 3G 智能手机

在近日举行的中国电信 MOTO Droid X ME811 上市仪式上，中国电信终端管理中心主任、天翼电信终端有限公司总经理马道杰向记者表示，2011 年中国电信主要向 3G 手机进行补贴，3G 手机的重点是智能手机。另外，还将加大智能手机的宣传和营销力度。

在谈到中国电信如何把握高端 3G 手机与千元机之间的平衡问题时，马道杰表示，中国电信为打造全系列的 3G 智能手机，起到了非常好的效果。目前在三大制式中，中国电信 980 元的智能手机是最便宜的，上市后已经销售 100 万部，对智能手机的普及起到了很好的作用。

马道杰介绍，2G 时代就是骑自行车，3G 非智能手机就是开摩托车，3G 智能手机就是开汽车，千元 3G 手机就是开档次相对便宜的汽车。而千元智能手机、时尚智能手机和旗舰智能手机可以满足不同用户群的差异化需求。

随着千元智能手机的进一步推广，3G 手机的比例会进一步加大，而 3G 手机中智能手机的比例会越来越高。目前 3G 手机的零售价已经在 400 元以内了，智能手机零售价完全可以控制在 700 元，这样普及率会大幅度提升。

在谈到 2011 年中国电信的终端发展策略将有哪些调整时，马道杰表示，2011 年的补贴会主要向 3G 手机进行补贴，3G 手机的重点是 3G 智能手机，这是很大的变化。另外是对智能手机的整个销售和营销加大力度，这就是中国电信在新年伊始首先对摩托罗拉这款手机加大营销推广的原因。中国电信终端管理部门从总部到各省分公司，都将以智能手机、3G 手机或者 3G 智能手机为核心开展营销活动。

谈到如何处理定制手机与渠道销售的关系时，马道杰表示，在宣传层面上，中国电信将投入巨资，在电视和平面媒体上进行宣传、推广。加大宣传的目的主要有两个，一个是让客户了解终端产品，另一个就是让渠道商有信心。虽然中国电信负责采购、统一策划、统一营销，但在渠道策略上是多方面的。这次发布会中国电信就邀请了很多社会渠道经销商和零售商。

在渠道策略上，中国电信会吸引更多的经销商、零售商直接参与营销系统，而不是都要通过天翼。马道杰透露，中国电信手机终端有 50% 是通过社会渠道销售的，渠道商可以很方便地到各省的天翼公司提货，中国电信主要是负责把广告宣传做好、渠道服务做好，把货备好。

另外由于中国电信定制手机，会把更多的利润空间让给零售商，调动零售商的积极性。马道杰表示，在手机销售上，整个社会渠道必须开放，2011 年将进一步从营销层面、服务层面向零售商倾斜。来源：2011-1-20 人民邮电报

[返回目录](#)

中电信向 5 家手机厂商发放千万奖金

昨天，在“2011 年中国电信 CDMA 终端产业链年会”上，中国电信集团总经理王晓初亲自颁发“2010 年度畅销中档 EVDO 手机”奖项，华为、宇龙、中

兴、海信、和信公司的各一款手机入围。五家公司还为此获得了中国电信给予的共计 1000 万元的奖金。

王晓初预计，在 2011 年国内对 CDMA 终端的需求将会达到 6000 万部，超过 3000 万部手机为 3G 手机。而对于 2011 年 CDMA 产业链的发展方向，王晓初明确指出，中国电信将继续大力发展 3G 手机，尤其是中档 3G 智能手机。

此前，由于 3G 手机终端方面面临短板，电信曾提出要加速发展千元 3G 智能手机，抢占 3G 手机市场，发展电信“天翼”用户。对此，王晓初透露，截至 2010 年底，CDMA2000 EVDO 制式 3G 手机入网机型达到 304 款，在售机型平均价格比年初下降 54%，销量逐月上升，12 月份的月销量比 1 月增长了 5 倍以上；EVDO 制式 3G 智能手机的平均价格也比年初下降 54%。他表示，“消费门槛的大幅降低，使得 3G 智能手机市场开始出现爆发式增长。”

此外根据电信的统计数据显示，2010 年各类 CDMA 终端研发、供应和生产厂商已达到 270 家，各类在售 CDMA 终端已超过 800 款，比 2009 年增加 50% 以上，国内市场各类 CDMA 终端销量超过 4500 万部，比 2009 年增长近 50%。

对于 2011 年 CDMA 手机产业链发展，王晓初建议，要大力发展 3G 智能手机，特别是 700 元-2000 元的中档智能手机，高度重视用户体验，进行因地制宜的应用加载等。

王晓初还谈到了中国电信 2011 年的发展目标，在 2011 年第一季度要实现移动用户突破 1 亿；在 2011 年全年，实现净增用户超过 3400 万。来源：2011-1-19 新京报

[返回目录](#)

中国电信将开启新一轮 PON 设备集采

2011 年初，中国电信将开启新一轮的 PON 设备集采，近期其一直在紧锣密鼓地对 GPON 进行多种测试，包括选型测试、互通测试等方面，GPON 能否入选中国电信 PON 集采名单也成为业内议论的焦点。而且从各地方电信目前的宽带建设思路来看，已经将宽带建设作为一项城市规划来运行。上海电信、武汉电信、广州电信都开启了各自的“光网”计划，入户带宽也从 2Mbit/s 上升到 10Mbit/s、20Mbit/s，甚至未来的 100Mbit/s。中国电信在宽带建设方面的规划布局受到广泛关注。

城市光网构建智慧城市承载网

2009 年，上海电信首先开启了“城市光网”的建设，得到了中国电信集团的高度重视，目前在网络建设和业务开展方面领先于全国其他省市；武汉也推出

了自己的“光城”计划，目前其光纤入户已经覆盖了整个市区，而且武汉电信率先推出了 20Mbit/s 家庭宽带业务；2010 年 5 月，广州也启动了光网城市计划，加速进行 FTTH 建设。“城市光网”已经衍生成为中国电信新时期宽带建设的主流模式。

江苏邮电规划设计院副院长张敏锋表示，城市光网是泛在网络的基础，是正在培育的物联网/泛在网及后期智慧城市的基础承载网络。城市光网作为基础承载网的能力也得到了烽火科技集团高级顾问毛谦的认可。他认为，“城市光网”是一种发展宽带的策略，通过发展“城市光网”不仅是发展了光纤接入网络，更重要的是提高了宽带的整体水平，提高了整个城市的信息化水平。在这一基础上，对实现三网融合、物联网乃至智慧城市等都会起到推动作用，实现了运营商对地方政府工作的支持。此外，也是电信运营商业务转型和寻找新的收入增长点的需要，有了光纤宽带接入及其各种应用，可以提供更多新的宽带业务，提高用户的满意度和 ARPU 值，是一种多赢的策略。

城市光网带来了高速的上网体验，然而如何能够让用户为之买单仍是这一模式发展的一个瓶颈。就武汉电信而言，其在 2010 年上半年实现了全城覆盖以后，真正接入到用户家中的占比仅为 20%，由此可见，大多数用户尚未形成大带宽的用户需求。这对于运营商而言，则需要培养用户的消费习惯，并降低资费水平。张敏锋建议，应针对不同的用户需求，开发适销对路的业务应用，并加快三网融合业务的推广，如高清 IPTV 等。

FTTH 规模部署驱动力不足

目前各推出“光网”战略的城市都开始加快 FTTH 的部署，契合各种大带宽数据业务传输要求的接入方式仍非 FTTH 莫属。上海电信副总工张军表示，上海电信宽带用户总数接近 400 万，其中 FTTH 用户占有 100 万户。这一比重也确立了上海电信在城市光网发展过程中的领先地位。

FTTB/FTTC 是光纤到户的过渡模式，FTTH 则是光纤接入的最终方式。中国电信科技委主任韦乐平表示，近年来 FTTH 的成本在不断降低，现在已经降到了运营商的期望值之下，已经具备了规模部署的条件。

反观当前运营商在现网当中的投入情况以及各运营商的发展需求，有专家对于 FTTH 的规模部署也提出质疑。

张敏锋表示，从市场业务需求来说，FTTH 部署取决于业务发展的需要，从目前家庭信息化和行业信息化的业务应用来看，特别是在 IPTV 等政策不明朗的前提下，大规模部署 FTTH 的必要性不大；从网络演进来说，FTTH 是固定宽带接入的终极模式，但 FTTH 规模部署后对原有光缆网的纤芯容量将会产生较大的冲击，特别是接入层光缆，运营商必须对原有光缆网络进行相应的改造和新建才

能满足 FTTH 的规模性部署；从投资效益来说，运营商为了保护既有投资，保障宽带部署进程中的资本投资效益，以及顺应广大家庭用户的宽带消费需求，并不是很倾向于“一刀切”的方式来部署 FTTH。

GPON 部署仍存周折

中国电信在 PON 技术的选择上很早就确定了 EPON 先行，GPON 跟进的方针，而在 FTTH 的建设中，也提出了 GPON、EPON 按需部署的方针。2010 年下半年，中国联通进行了 PON 设备的二次集采，集采比例为 GPON、EPON 各占一半，而且两者价格持平。这使得 GPON 的规模部署能力开始提高，2011 年，中国联通很多省市都开始大量上马 GPON 设备。然而中国电信对于 GPON 的态度仍不乐观。

中国电信上海研究院专注于 PON 领域的专家杜喆告诉记者，目前中国电信组织了大量的 GPON 测试，并在制定 GPON 技术的企业标准，以进一步对未来的集采及现网部署作指导。目前来看，GPON 技术的相关标准尚未定稿，而且 10G GPON 的产业仍不成熟，如果进行大规模部署，还会对原有的 EPON 网络产生影响，制约 FTTx 的部署进度。

张军也表示，中国电信一直以来都以 EPON 为主，目前的部署仍处于后期维护磨合阶段，现在选择部署 GPON 的惟一动力就在于未来是否选择部署 10G GPON 技术。

另一位接近中国电信集团的人士也告诉记者，中国电信基本不可能选择部署 GPON。GPON 的应用空间目前只能体现在中国移动、中国联通的宽带建设当中。
来源：2011-1-24 通信世界周刊

[返回目录](#)

中电信表示对销售任何平板电脑都持开放态度

据国外媒体报道，中国电信执行副总经理杨小伟周二表示，中国电信对于销售任何一款平板电脑都持开放态度。

在被问到中国电信是否希望销售 RIM Playbook 平板电脑时，杨小伟表示，中国电信对于任何设备都持欢迎态度。

杨小伟和中国电信集团公司总经理王晓初均拒绝透露该公司是否在于苹果洽谈销售 iPhone。

这两名高管在北京某行业活动间隙发表了上述言论。来源：2011-1-19 新浪科技

[返回目录](#)

【中国联通】

联通 WCDMA 网络领跑 3G 信息时代

从沪杭高铁开通的 WCDMA 网络标清电视直播,到联通 3G 可视电话双边漫游和手机直播世界杯、亚运会,甚至这两天刚刚召开的省“两会”,浙江联通 WCDMA3G 网络正式商用以来,以层出不穷的应用书写了无数的精彩。

WCDMA 网络,真的很“给力”

2010 年 11 月,伴随着沪杭高速铁路的开通,WCDMA 网络以其高速、稳定、无懈可击的优异表现让人们赞叹不已:杭州电视台记者通过它在运行速度超过 350 公里/小时的高铁上进行了现场标清视频直播;高铁车厢里,在 350 公里时速下还能用 WCDMA 上网卡+笔记本电脑流畅清晰地看大片,不仅如此,还可以同时炒股、聊 QQ;此外,用手机进行视频通话、看手机电视、移动办公……所有联通 3G 的应用都能够在沪杭高铁上得到完全的实现。

这是联通在 WCDMA3G 网络建设上不断开拓所取得的成就。众所周知,WCDMA 是目前世界最成熟的 3G 技术和全球主流的网络标准,拥有优良的技术基因。而浙江联通则充分发挥了 WCDMA 3G 网络制式的软切换速度快和成功率高优点,同时结合抗多普勒频移技术,在沪杭高铁覆盖上取得了良好效果。

正式商用一年多来,中国联通建成了规模全球第一的 3G 网络。在浙江,联通 WCDMA 网络已覆盖全省 11 个地市城区、所有县市城区以及重要发达乡镇,包括全省已开通的高速公路及部分高速铁路,浙江范围内全部 65 个 5A 级和 4A 级景区和大部分 3A 级景区,还有港口停靠海域、近海航线、近海渔场等,全网开通高速数据功能(下行速率 14.4M、上行 5.76M)。这意味着在车载移动状态下,IPHONE 下载“植物大战僵尸”这样的应用程序,1 分半钟左右就能完成,如果是静止状态,时间将进一步缩短到 60 秒以内。

精彩应用打造智能生活

2009 年中国全面跨入了 3G 时代,作为 3G 网络中速率最快、商用网络最广、手机终端最多、内容最丰富的 WCDMA 网络,浙江联通以 3G 行业应用带动全业务的拓展,最新开发的网络软件、手机技术,也在提高政府和企业信息化水平,改进老百姓生活等各方面得到了成功应用。

据不完全统计,自 3G 试商用以来,联通已经和 20 多家行业客户签订了战略合作协议,其中包括中国银联、国航、一汽、新华社、腾讯、中国平安、南方电网、苏宁电器等,涵盖了金融、证券、汽车、航空、电力、互联网、零售、媒体等众多领域。

移动办公，随时随地方便快捷。用户在机场、火车上、轮船上、行走中，都可以使用手机访问内网业务系统，在第一时间处理公文、收发邮件、查看通讯录，使用户随时随地享受 3G 时代移动办公的便捷，带给用户前所未有的办公体验。联通移动办公除了可以满足移动 OA、移动 CRM、移动 ERP 等通用的办公应用之外，还可以扩展到多个行业移动信息化领域，如移动执法、移动税务、移动保险、移动采编、移动物流、移动销售等。

物联网，实现信息一条龙，买菜卖菜更靠谱。针对一直以来从农户、批发到零售这样三线交易都存在着无凭证，政府监管难，产品质量受限制等问题，浙江联通着手发展物联网在农产品交易中的应用。如今，通过电子秤上的小装置，便能显示出菜场里所卖的白萝卜的交易信息，检测信息、温湿度信息，并传到交易节点上，再通过 3G 传到后台，真正实现物流跟踪及信息化服务的一体化。

娱乐随身，“沃”的精彩触手可及。借助中国联通速率最快、覆盖最广的 3G 网络，广大用户享受到了高品质、高速率、高可靠性的手机上网、手机音乐、手机电视、手机阅读、沃商店、移动支付等多种业务。其手机电视业务，已有直播频道 127 套，点播节目共有 20 多万分钟。内容涵盖新闻、财经、电影、电视剧、音乐、体育、动漫、娱乐、生活、探索、原创、教育等十多个领域，为用户提供精彩的 3G 生活新体验。

浙江联通 3G 直播省两会开幕

联通 iPhone 用户通过手机看两会

浙江省十一届人大四次会议开幕式于 2011 年 1 月 16 日上午正式召开，浙江联通采用 3G 视频传输设备和 WCDMA 3G 网络，与浙江在线新闻网站合作，为联通 iPhone 用户现场送上“直播大礼”。为做好此次两会通信保障和直播现场技术支撑工作，浙江联通专门成立两会通信保障组，对两会直播进行了重点保障服务。目前浙江联通已先后为浙江在线提供了 1 月 15 日上午省政协“十届四次会议开幕式”3G 直播、1 月 16 日上午省人大“浙江省十一届人大四次会议开幕式”3G 直播、1 月 17 日省政协“转变经济发展方式 推进转型升级座谈会”3G 直播服务，其中 1 月 17 日上午更是由联通公司提供独家 3G 直播服务。短短两天时间，已有 2836 个 iPhone 用户通过 iPhone 手机观看了两会在线直播内容。

“零元购机”门槛直降到 66 元

1 月 10 日，中国联通宣布大规模集采了 7 款高性价比 WCDMA 产品，以国际品牌、大屏手写、高速上网为主，采购总量约 500 万台，单款最高采购量达 120 万台，联通的大规模集采极大地降低了产品价格，同配置情况下集采的 WCDMA 手机零售价格已经低于 GSM 手机，本次集采可以说宣告 WCDMA 制式的 3G 手机正式进入千家万户。

据介绍,中国联通此次推出的七款高性价比超值 3G 终端包括诺基亚 2730c、诺基亚 7230、三星 S3370、索尼爱立信 J108i、LG-T320、中兴 E850 和 华为 U7520,均为市场热销的 WCDMA 3G 机型,此批系列超值沃 3G 手机,将于 2011 年 1 月 15 日集中上市,为广大的 3G 用户带了新年的第一份惊喜。只要预存 800 元话费,即可零元获得一部沃 3G 手机。

为配合此次超值 3G 终端上市,中国联通量身定制了两种购机模式:预存话费送手机合约计划、购手机入网送话费合约计划。用户在联通营业厅和 3G 授权门店可任选其一。而这两大“给力”合约计划,将“零元购机”的门槛也直降到了 66 元。在“预存话费送手机”合约计划中,用户只要选择最低为 66 元、且签约 18 个月,就可零元购得中兴 E850 和 华为 U7520 两款时尚 3G 手机;同时,用户选择最低为 66 元,且承诺在网 24 个月的合约套餐,可零元购得诺基亚 2730c 和 索尼爱立信 J108i 两款 3G 终端。

此外,依据“购手机入网送话费”合约计划,用户以市场价购买这七款超值 3G 终端后,入网同时签约在网两年,从入网次月起即可获赠一定额度话费。如:用户入网选择 66 元 3G 套餐计划,签约在网两年,协议期内即可获得总额达 624 元的赠送话费。

“E 网伴侣”——实惠又方便的零距离沟通

小赵自己经营着一家电器销售公司,作为公司的老板,他既要跑渠道又要跑销售,还得兼顾客户管理,每天忙得团团转。顾客和客户都是上帝,斡旋在当代这个凭服务、凭品质的商品社会中,如何与他们建立起实时、良好的沟通显得异常的重要,但小赵从来忙而不乱,因为他有一个得力的好帮手——“E 网伴侣”。

“E 网伴侣”是浙江联通专为宽带与互联网用户设计推出的集融合通信与互联网应用于一体的综合信息服务产品。它为浙江联通宽带与互联网用户提供了短彩信及文本、语音、视频等多种信息沟通能力。

每个“E 网伴侣”用户,都拥有一个无 SIM 卡的真实手机号码,用户对该手机号码的缴费充值等同于对普通手机的充值。浙江联通宽带用户还可以直接通过宽带数字家庭客户端内置的“E 网伴侣”界面实现通信功能。

只要你使用了“E 网伴侣”业务,就能享受到以下服务:

1、更优惠的通信费用:使用“E 网伴侣”客户端发起呼叫,不区分漫游和本地情况,国内呼叫不分本地长途,使用 PC 终端接听呼叫,不会产生任何费用。你可以选配优惠的资费套餐;

2、目标号码全面覆盖:使用“E 网伴侣”打电话、发短信、发彩信,不区分移动、联通、电信等号码,一律可以发送与接收。并且提供方便的短信、彩信的群发功能;

3、增强的通信录管理功能。具有方便快捷的通信录管理、导入导出功能，你还可以将历史记录中的联系人添加到通讯录中；

4、方便的历史记录查询功能。提供联系人的通话和短彩信记录查询、查阅功能以及各种排序和筛选功能；

5、如果你是浙江联通即将推出的互联网电视的用户，你还可以通过电视机收发短信、彩信，以及打电话呢。

总之，只要你使用了 E 网伴侣业务，就可以实现从电脑到手机、从电脑到电脑、从手机到电脑、从手机到手机的无缝隙沟通，无论是商务应用还是个人联系，都是一个得力的好帮手。

中国联通获“ CCTV 2010 年度十大体育营销经典案例奖”

近日，中国联通凭借其成功的高尔夫营销推广活动，荣获了由 CCTV 体育营销经典案例组委会颁发的“ CCTV 2010 年度十大体育营销经典案例奖”。“ CCTV 体育营销经典案例评”是由国家体育总局、中央电视台联合发起的大型活动。自 2005 年起，评选活动已成功地举办五届，是体育营销行业最高规格的盛会。业内人士称，中国联通抓住了与自身品牌内涵相一致的高尔夫球赛，看准赛事品牌并帮助其快速发展，而中国联通也从中获得了收益，这是一个真正意义的双赢。

在 2010 年短短几个月里，中国联通品牌营销的身影已经先后活跃在三大热门体育运动项目中。这其中与 CCTV 南非世界杯“豪门盛宴”栏目合作，为 3G 用户打造专属手机世界杯直播通道；在中国乒乓球协会的大力支持下举办全国性、群众性的业余体育竞技活动“乒临天下”首届中国联通乒乓球挑战赛；冠名“精彩在沃杯”中国高尔夫职业-业余配对赛。中国联通如此密集的体育营销推广并非“贪玩”，而是意在塑造 3G 品牌的中高端形象。

中国联通首开缅甸国际漫游

日前，中国联通与缅甸邮政电信公司在昆明签订了 GSM 国际漫游业务协议，GSM 网络语音及短信缅甸国际漫游服务将试运行开通。此次签约是缅甸首次与境外运营商签署国际漫游业务开通协议，中国联通是目前国内唯一，也是全球首家提供缅甸国际漫游服务的运营商。缅甸是云南省第一大对外贸易伙伴、云南省第一出口市场和第二进口市场，滇缅贸易占到了中缅贸易的 50% 以上。在中缅贸易快速发展的背景下，中国联通与缅甸 MPT 开通国际漫游服务，对云南省加快桥头堡建设、促进滇缅经贸合作意义重大。来源：2011-1-19 浙江在线-今日早报

[返回目录](#)

中国联通 3G 用户单月环比增幅创新高

经过前期多重摸索后，中国联通(600050，收盘价 5.51 元)的 3G 拓展终于开始发力。

1 月 20 日，中国联通例行发布了月度营运数据；在最为市场关注的一项指标 3G 用户本月净增数上，达到了 128.4 万户。这个数字不仅创下 3G 用户单月净增新高，还较 11 月份环比增长了 15%。

这是自 2010 年 5 月公司首度调整套餐资费以来，中国联通 3G 净增用户数最给力的环比增幅。中金公司认为，联通 3G 业务正在步入良性循环轨道。截至 2010 年 12 月 31 日，中国联通 3G 用户累计达到 1406 万户。

净增用户月增 15%

今日中国联通发布的月度数据显示，2010 年 12 月公司 3G 用户净增长了 128.4 万户；不仅创下 3G 商用以来新高，更是连续第 6 个月实现了向上增长。这也是自 2010 年 5 月以来，联通这项指标的环比增幅首次达到 15%。之所以选取 2010 年 5 月这一时间点，是因为业内普遍认为联通 3G 业务是自这个月起真正意义上实现了市场化。

2010 年 5 月，中国联通首度对资费方案进行调整；除了将价格门槛调低之外，也根据市场反馈增添了偏向语音用户的套餐。当月联通 3G 净增用户数回升至百万户以上，并在之后基本站稳百万户大关。

不过此后用户提升并不明显，2010 年 5 月至 11 月各月净增 3G 用户数分别为 102.3 万户、103.2 万户、94.1 万户、101.0 万户、104.3 万户、110.2 万户、112.0 万户。9 月开始有向上突破迹象是因为当月明星机型苹果 iPhone4 启动销售，高端机型带动下从 10 月份开始联通 3G 单月净增用户数提升至 110 万户级别以上。

联通 3G 步入良性循环

有分析师表示，12 月联通 3G 单月净增用户环比增幅可创下记录，最直接因素应该是公司资费新政。早前联通宣布自 2010 年 12 月底启用新的套餐价格，最低门槛直降至 36 元一档，因此成为刺激 12 月 13 日该股 A 股涨停的最直接原因。

不过，单月数据站上 130 万户规模，在业内预期中是迟早的事。事实上早前中金公司分析师就曾指出，联通对外披露的指标是每月的净增用户，这是在每月新增用户上减去流失用户后得到的数据；此前用户平稳增长，显示联通正在清理初期积累的低质量用户，同期每月入网公司的高 ARPU 值用户早已超过净增用户规模。来源：2011-1-20 每日经济新闻

[返回目录](#)

中国联通香港公司与西班牙电信互买股份

中国联通(600050)1月23日晚间公告称,公司控股子公司中国联合网络通信(香港)股份有限公司和西班牙电信于23日订立加强战略联盟的协议。西班牙电信将在协议签署日期之后九个月的期间内,以5亿美元在市场上以一或多个价格、次数、方式并以一或多项交易执行,购买联通红筹公司股本中每股面值0.1港元的普通股股份。以单项交易形式执行,联通红筹公司将收购而西班牙电信将向联通红筹公司出售在西班牙证券交易所上市并由西班牙电信本身购回并库存持有、西班牙电信股本中每股面值为1欧元的2182.74万股普通股股份,购买全部西班牙电信库存股份的总购买价为3.74亿欧元。预计上述中国联通收购将于27日或之前完成。

在中国联通收购完成后,联通红筹公司在西班牙电信中的权益会从西班牙电信已发行股本的0.89%增加至1.37%。于此协议日期,西班牙电信拥有联通红筹公司已发行股本的8.37%。来源:2011-1-23 证券时报网

[返回目录](#)

联通洽谈新引入旗舰手机 与 iPhone 大器相补充

知情人士透露,在已集采500万部低价手机入市的同时,中国联通相关部门正在酝酿2011年的规划,其中,高端手机仍是重点之一,将向诺基亚、摩托罗拉、索尼爱立信等厂商也定制高端旗舰3G手机,与目前的iPhone和大器手机相补充。

联通将引入新的旗舰3G手机

有手机厂商人士透露,中国联通正在与多家厂商洽谈定制2011年度高端3G手机,这其中包括三星、诺基亚、索尼爱立信等全球最著名手机品牌厂商。

高端3G手机一直是中国联通的强项。目前,联通高端3G手机中最知名的是iPhone 4自2010年9月底推出以来,迅速风靡全国,短时期内数十万iPhone 4销售一空,至今一机难求,iPhone 4几乎与联通3G形象划等号。其次是三星大器手机,在5000元以上的联通WCDMA制式3G手机中销量仅次于iPhone 4。

但是,中国联通显然不满足,2011年希望有更多的WCDMA制式3G高端手机入市场,以满足用户需求。而诺基亚等全球几家著名手机厂商实际上也具备

为联通提供高端 3G 手机的能力，同时，他们看好中国市场，因此，中国联通正与几家厂商洽谈新年引入计划。

希望高端手机多元化

从 3G 商用以来，中国联通的终端战略一直在走多元化道路。几天前，中国联通已打响 2011 年 3G 手机普及第一枪，7 款由国际国内著名手机厂商出品的低价 3G 手机携补贴登陆春节前市场，普遍为七八百元，这是中国联通迄今为止最大规模的一次 3G 普及攻势。

同时，并非只有 iPhone 手机销售火暴，据悉，华为和中兴为联通定制的两款千元智能手机迄今销售也均达数十万部。市场调研公司赛诺的报告也显示，联通高端手机机型丰富，并不完全依赖于 iPhone 4。例如，与苹果 iPhone 4 主打时尚和强大 3G 上网功能不同，三星大器完全针对高端商务人士，销量也颇佳。三星大器手机已成为中国联通高端 3G 手机销量第二大的机型，市场份额和影响力仅次于 iPhone 4。

不过，在新引入的 3G 手机投放市场之前，iPhone 4 和 iPhone 3GS 8GB 这两款 iPhone 手机以及诺基亚 C7 摩卡棕仍将是联通主攻时尚用户的主力机型，而三星大器在一段时期以内则是联通商务手机的主打机型。

销售补贴政策思路不一

从以往来看，对于高端手机，联通的销售政策不一，预计 2011 年的联通终端补贴政策于 2010 年将类似。

对于 iPhone 4 和 iPhone 3GS 8GB 这两款 iPhone 手机和诺基亚 C7 摩卡棕，联通都推出了大量购机补贴政策，用户可用加入“优惠购机”合约计划或者“入网送话费”合约计划的方式购买。

但对于专门为高端用户而推广的“大器”手机来说，该款双网双待 3G 手机一直没有以用户购机补贴为主要宣传点。对此，中国联通相关部门人士私下里表示，高端手机犹如奢侈品一样，有其营销规律，当年中国联通 2G 时代引入的第一款国际品牌双网双待手机 W579，尽管售价超过 6000 元，但因为设计经典，一直持续销售了 3 年，曾经创造了中国高端手机市场过百万的奇迹；且从上市到最后退出销售，也未降价，只是由新机型替代。而在 3G 时代，联通则推出三星大器承接，也主要遵循奢侈品营销思路。

根据统计，截止到 2010 年 12 月上旬，中国 3G 手机市场上，在售 WCDMA 制式手机终端数量已接近 400 款，业内预计 2011 年 WCDMA 手机将超过 450 款。来源：2011-1-19 新浪科技

[返回目录](#)

制造跟踪篇

【中兴】

中兴通讯北美总裁：公司遭受美国不公平待遇

中兴通讯北美地区总裁 CEO 程立新今天表示，该公司在美国遭受不公平待遇，难以打开市场。

程立新说：“由于美国政界人士与中兴沟通不畅，存在误解，中兴在美国市场中并未受到公正待遇。”

中兴的产品包括手机、数据卡和无线网络基础设施。该公司廉价销售各种高科技产品，在许多市场中的收入节节攀升。为了打开美国市场，中兴已经在 4G 技术上投入巨资。

程立新表示，美国政府仍对中兴、华为等中国企业持怀疑态度，多次启动调查程序，限制他们的发展。而在中兴美国分部，超过 80% 的雇员来自美国；该公司也欢迎外国投资。

“无论来自哪里，只要你能够入乡随俗，遵守当地法律，就应当拥有同等的成功机会。”程立新说，“这就是中兴所希望的。”来源：2011-1-19 新浪科技

[返回目录](#)

【华为】

加拿大成为华为北美突破口

加拿大俨然已成为华为在北美的突破口，伴随其在当地业务不断的扩大。相对部分美国政客的阻挠，加政府对华为明显持欢迎态度。

日前华为宣布对渥太华研发中心投资 6700 万美元、扩大了位于安大略省万锦市(Markham, Ontario)的加拿大总部。安大略省经济发展和贸易部部长桑德拉·普珀蒂露(Sandra Pupatello)就此发表贺辞，称华为的投资证明安省在研发领域的全球领先地位，并鼓吹华为方案应用广泛。

“我们政府自豪于与全球领先通信技术公司之一的华为，在其最近扩大安省业务方面进行合作。在万锦市建立他们的加拿大总部和在渥太华(Ottawa)的研发卓越中心，证明了华为对安省熟练工人和具有竞争优势的商业环境的信心。”

在省长麦坚迪(McGuinty)到华访问期间，华为-安省联合宣布了一项 6700 万美元的华为渥太华研发中心扩大投资，以帮助巩固该公司在全球市场的领先地位，并帮助在渥太华地区创造 164 个新的好职位和支持 56 个现有的职位。这对渥太华而言是好消息，对安省也是。

华为的扩大方案不仅支持安省开放计划，创造新的职位和增长机遇；还证明创新始于这里，我们在研发领域是全球领导者。

作为一家全球性技术公司，华为服务着全球电信运营商前 50 强中的 45 家。华为的通信产品和解决方案在 100 多个国家 20 亿用户中广泛应用——占全球总人口的三分之一。”来源：2011-1-25 中国通信网

[返回目录](#)

华为京沪深三地首开体验店

向来行事低调的华为技术有限公司连开三店，位于北京、上海、深圳三地的首批三家体验店在 21 日宣布开业。华为终端业务有关人士昨日对早报记者表示，这是华为加强与消费者直接沟通的具体形式，华为全球市场都在推进这一计划。

华为首选的三家体验店分别位于北京西单大悦城 5 楼科技广场、上海江苏路 535 号电信大楼 1 楼和深圳福田区电信中心营业厅。华为终端的手机、MBB(移动宽带产品)、融合终端、视讯四条产品线悉数进驻，口袋 Wi-Fi E5、千元智能手机 C8500、U8500、平板电脑 S7、智真设备等“明星阵容”齐齐亮相。

记者昨日前往上海江苏路的华为体验店参观，由于是周日，这家店没有开门，但是从门面看，面积不大。该门店紧靠上海电信营业厅，华为终端店内也摆放很多电信制式的 CDMA 版终端产品。

“体验店主要跟消费者直接沟通，让他们了解华为的产品，我们的体验店也有销售功能。”一位负责人对记者表示，华为之前的产品都是依靠运营商的销售渠道，但是华为也逐渐发展自己的渠道，也加大华为品牌对普通消费者的印象。“这也是运营商对我们提出的要求，运营商希望华为能加大宣传。”

据介绍，华为终端开店是华为全球性的计划，目前华为在全球已经启动开店计划。“在中国市场，我们首批是三大城市的三家店，未来也会在更多城市开设体验店。”

华为从 2010 年开始逐渐改变风格，从原来的低调转为有度地宣传自己品牌和产品。2010 年底，华为在北京发布了“汇智 简悦”移动互联网战略品牌理念，最新的开店计划也是围绕这一品牌理念展开的。“2011 年会看到华为终端更多转变。”上述负责人对记者表示。来源：2011-1-24 东方早报

[返回目录](#)

华为出资 1.57 亿加盟传媒业

2011年1月19日,中南出版传媒集团股份有限公司分别与华为技术有限公司、北京博集天卷图书发行有限公司,在国家新闻出版总署签订战略合作协议。其中,华为和中南传媒(601098.SZ)增资重组中南传媒旗下的新媒体公司——天闻数媒科技公司,“堪称构造真正意义上的数字出版产业链的第一家。”宏源证券研究员王铮告诉《证券日报》记者。

增资重组后的天闻数媒,作为上市公司中南传媒(601098.SZ)的控股子公司,注册资本金将达到3.2亿元。其中,华为出资1.57亿元,占股比例为49%,中南传媒占股比例为51%。

北京图书订货会组委会秘书长、中国出版工作者协会常务副秘书长黄国荣向记者表示,“数字出版既是未来的一个方向,同时自身又存在很多不确定的因素。目前,我国数字出版还处于一个起步阶段,它所面临的问题是思路不清晰、缺乏有效的商业模式,以及产业链不完整。”

严格来说,数字出版是运用互联网以及移动互联网的技术手段对出版的整个环节进行操作。“也就是说,数字出版涉及到版权、发行、支付平台和最后具体的服务模式,它不仅仅指直接在网上编辑出版内容,也不仅仅指把传统印刷版的东西数字化,又或者把传统的东西扫描到网上就叫做数字出版,真正的数字出版是依托传统的资源,用数字化这样一个工具进行立体化传播的方式”王铮告诉记者。

华为与中南传媒的股权合作,是通讯解决方案与传统出版传媒的有效合作,是真正意义上的数字出版产业链的完善。

据王铮介绍,如果华为为中南传媒提供运营解决方案,那么华为的终端是相当多的,不仅有自己手机终端,还有其他的终端,这样就可以打造旗下天闻数媒成为真正有效的数字出版平台了,也将完善了数字出版的盈利模式。

“而此次,华为也是开创了运营解决方案商与传媒业的合作第一家。”王铮说。来源:2011-1-20 证券日报

[返回目录](#)

华为员工“普选” 孙亚芳任董事长

昨天记者从华为公司证实，1月15日，华为公司已经选出了新一届董事会人员。董事长孙亚芳继续留任，此前，曾有传言称华为总裁任正非为让儿子任平继承公司而要逼走孙亚芳。华为内部员工向记者表示，此次选举等于是对此前外界甚嚣尘上的“家族化”经营传言的有力反击。

据悉，副董事长为任正非、郭平、徐直军、胡厚崑，另外还有常务董事徐文伟等若干人，而原董事会成员、华为老人纪平、费敏退出董事会。

董事会由员工选举诞生

记者从华为公司了解到，公司董事会选举五年一次，上次选举是2004年，这次选举本应该是2009年进行，但公司近年来规模扩大人员众多，因此，此次选举推迟到2010年才进行，参加投票选举的是有公司股权的6万员工，而华为公司总员工数超过10万。

按照选举程序，有股权的员工先投票选举产生选举代表，再由代表投票产生董事会。据华为人士透露，新董事会人选早在一个月前就开始在公司内部征集意见，并进行选举工作。

对于华为公司重新改选董事会的做法，其他设备商方面认为，华为公司创始人任正非希望子承父业的想法并没有根本性改变。因为此前反对任平进入最高决策层的费敏和纪平此次已经退出董事会。前一阶段该事件给华为造成负面影响，特别是对于运营商方面震动很大。现在华为为了平息风波，也不敢“顶风作案”，若任正非希望其儿子任平接班也不需要大张旗鼓的对外宣布，毕竟华为现在处在风口浪尖。

记者就外界的猜测询问华为内部员工。一些员工表示，华为董事会是公司的最高决策和管理机构，任平并没有进入董事会任职这从客观上就杜绝了子承父业的可能性。并且任正非在公司所占股份只有1%左右，他对公司也没有实际控制权。

华为将改变与媒体关系

由于此前媒体纷纷报道华为接班人问题，致使华为高层也检讨了公司与媒体之间的关系。一直以来，华为都给外界一个神秘不开放的形象。据说，自1988年创建华为以来没有任何一个记者正式采访过任正非，任正非留给人们的只是一个“神秘强人”的印象。

记者从华为公司内部获悉，2010年11月25日任正非就“向媒体开放”问题进行了座谈。会上，他检讨了自己个人作风对公司品牌策略的负面影响，“我和媒体打交道的方法是存在障碍的，但华为才是个二十多岁、朝气蓬勃的小伙子，

确实需要被世界正确认识。别人对公司的误解，有很重要的原因是我们不主动与别人沟通，甚至连被动的沟通我们都害怕，还把这当成了低调”。

任正非说，“在舆论面前，公司长期的做法就是一只把头埋在沙子里的鸵鸟，我可以做鸵鸟，但公司不能。”他同时号召公司宣传部门采取“文责自负”的态度，不要害怕对外说错话，将其个人作风和公司作风有效区别开来，“如果不区分开来，公司的宣传永远定位在一个不正确的位置上，就把公司给耽误了”。来源：2011-1-19 新京报

[返回目录](#)

华为高管集体开微博 任正非称华为要允许批评

近日，有多位华为副总裁级的高管开通了新浪微博，而此前不久，华为公司总裁任正非也在一次内部会议上表示，“在舆论面前，公司长期的做法就是一只把头埋在沙子里的鸵鸟，我可以做鸵鸟，但公司不能，公司要攻击前进，华为公司到这个时候要允许批评。”

多位华为高管集体开通新浪微博

2011年元月，华为投资控股有限公司在华为深圳总部召开了股东大会，在这次会议上，第四届董事会、监事会成员产生。第四届董事会成员包括：孙亚芳、郭平、徐直军、胡厚崑、任正非、徐文伟、李杰、丁耘、孟晚舟、陈黎芳、万飏、张平安、余承东。

而在这两天，胡厚崑、徐文伟、丁耘、陈黎芳、余承东等新任董事会成员悉数开通了新浪微博。一开始，在个人微博上署名为“华为企业业务总裁”的徐文伟的微博最先被网友发现，后经与华为公司及本人确认，确实是华为企业业务总裁徐文伟的微博。而后，胡厚崑、余承东、丁耘、陈黎芳等人的微博相继被“发掘”出来，被“发掘”的还有华为的各部门各区域高管李昌竹、邓涛、张文林、张宏喜、朱勇刚等人。

这些高管在新浪微博上还比较活跃，有人直播起华为中国区年会的场景，胡厚崑透露自己已经在新浪微博上“冬眠”了很久，现在有些功能还不会用，像徐文伟直接介绍起了自己所从事的企业业务，引来众多粉丝的关注。

任正非称华为允许批评

“华为才是个二十多岁、朝气蓬勃的小伙子，确实需要被世界正确认识。别人对公司的误解，有很重要的原因是我们不主动与别人沟通，甚至连被动的沟通我们都害怕，还把这当成了低调。在舆论面前，公司长期的做法就是一只把头埋在沙子里的鸵鸟，我可以做鸵鸟，但公司不能，公司要攻击前进。”

这番话是华为公司总裁任正非在一次内部座谈会上说的。此前，任正非也发表过很多次内部讲话，不过，针对公司改善与媒体的关系专门召开座谈会，还尚属首次。

“要改善和媒体的关系，要善待媒体。在与媒体关系上，也要低作堰，而不是高筑坝。”任正非这样说。

此前，任正非在华为运作与交付体系奋斗表彰大会上重申了“深淘滩，低作堰”的管理原则，而在这次针对改善媒体关系的内部沟通会上，任正非认为，也要将“低作堰”的原则运用到与媒体之间的关系上。

此前很多时候，通信圈很多记者编辑在遇到与华为有关的事件时，通常在第一时间向华为的媒体关系部门求证，而华为的媒体关系人员经常以“不予评论、不予置评”之类的词语拒绝向媒体透露华为的态度。

对于这样的问题，任正非开始对媒体关系的工作人员放权：“媒体关系的人要敢说话，要敢说错话，说两句错话有什么关系吗？公司真有因为哪个人说错话垮了吗？说两句错话组织就垮掉了，说明这个组织真不值钱。”

“华为公司到这个时候要允许批评，你们看我所有的讲话、所有的文章，都号召华为公司内部要出现敢于反对的声音、敢于反对我们的人。”任正非说。来源：2011-1-21 新浪科技

[返回目录](#)

华为诉摩托罗拉要求推迟诺西交易为防技术泄漏

华为周一向芝加哥联邦法院起诉摩托罗拉，称摩托罗拉与诺基亚西门子通信公司的交易可能导致华为的知识产权被非法转让，因此要求法院推迟这笔交易。

2010年7月，摩托罗拉同意将大部分网络设备业务以12亿美元出售给诺基亚西门子通信公司。周一，华为在诉讼书中要求法院推迟这笔交易，直至相关知识产权问题经过仲裁后得以解决。

华为称，摩托罗拉自2000年开始销售华为的设备。而摩托罗拉与诺基亚西门子通信公司的交易可能导致摩托罗拉将华为的技术转让给华为的最大竞争对手之一。

华为美国分公司负责外部事务的副总裁普卢默(Bill Plummer)称：“华为与摩托罗拉签有10年的合约，但我们不允许他们把我们的知识产权转让给任何第三方。”

诺基亚西门子通信公司上个月曾表示，与摩托罗拉的交易本应于2010年完成，但由于中国商务部仍在审核，因此延迟到本季度。

此次华为起诉的对象包括摩托罗拉分拆后的两家公司 Motorola Solutions 和 Motorola Mobility ，以及诺基亚西门子通信公司美国公司(Nokia Siemens Networks US LLC)和 Nokia Siemens Networks B.V。

2010 年 7 月，摩托罗拉曾起诉华为，称华为 10 多年来精心策划窃取其商业机密。来源：2011-1-25 新浪科技

[返回目录](#)

华为手机 2010 年收入增 54% 跻身 Android 手机前五

在华为终端 2010 年业绩被全面曝光的同时，内部人士透露，其中的手机业务 2010 年在全球发货量增长超过 30%，销售收入则为 54% 的高速增长。另外，在智能手机领域，华为在 Android 操作系统智能手机上的发货量已经稳居全球前五名。

华为手机销售收入 2010 年同比增长 54%

此前的一份华为高层向员工发送的新年贺词中透露了华为终端的整体情况，2010 年发货量达 1.2 亿台，全球销售收入突破 45 亿美元，发货量同比增长均超过 30%。

手机是华为终端四大产品线的一个重要领域。早期华为是小灵通手机、CDMA 手机等都做，后来真正成功是依赖向全球 3G 运营商提供 WCDMA 手机，以及给中印等市场提供 CDMA 手机和 GSM 手机。随后，华为手机覆盖所有的 2G 和 3G 制式，其规模也不断壮大。

2009 年，在全球发生金融风暴的情况下，华为手机仍取得发货量 3000 万部的业绩，使得人们对华为手机高度瞩目。

知情人士透露，2010 年，华为手机的发货量更让人吃惊，根据华为内部的资料显示，其 2010 年手机已占华为终端 2010 年全球总发货量的三分之一，2010 年在全球发货量增长超过 30%，销售收入则为 54% 的高速增长。

Android 手机发货量居全球前五名

据悉，其中，多款手机单款超过 100 万部，包括全键盘 GSM 明星手机 G6600 和百万级明星 TD 手机 T2211 等，在全球 GSM、CDMA 和中国 TD 手机市场均占有重要地位。

在华为手机中，智能手机是其中的重中之重。此前公布的情况显示，华为是最早大做 Android 操作系统智能手机的全球厂商之一。早在 2009 年 8 月，华为就开始出品第一款 Android 操作系统智能手机 Pulse，该产品很快得到欧洲一流

运营商 T-Mobile 青睐，在欧洲八大国家同步推出。而那个时候，全球多数手机厂商还未意识到 Android 操作系统日后将成为全球智能手机第一大操作系统。

最早的耕耘也产生了市场效应，2010 年，华为智能手机发货超 300 万部，全部基于 Android 操作系统，并成功打造三款百万级明星产品：IDEOS、M860、C8500，在全球 Android 手机发货量上与三星、HTC、摩托罗拉、索尼爱立信等比肩而立，位居 Android 手机发货量全球前五名。

智能手机机海战术

据悉，华为终端在智能手机领域目前重点放在 Android 手机上。事实证明，在智能手机领域采用 Android 操作系统平台是全球多数厂商的共识，根据市场研究公司 iSuppli 公司的报告，在 2011 年前三季度 10 大智能手机厂商中，增长最快的厂商大多采用了 Android 操作系统。

对此，华为的体会是，所有的手机厂商都可以在谷歌 Android 基础上添加并改进自己的东西，从而也就形成了如今的“Android 机海战术”，在新机型不断被推出的同时，也带来了价格迅速下跌的好处。

不仅如此，华为智能手机还不断创新。例如在日本，运营商 EMobile 近日宣布，将在 2011 年 1 月发售一款由华为制造的智能手机“Pocket WiFi”。这种手机不仅仅是一部传统意义上的智能手机，还是一台便携型 WLAN(无线局域网)路由器。即使用户身处户外，只要利用该手机的路由器功能，就能够实现笔记本电脑等移动设备一键接入互联网。

150 美元售价智能手机大获成功

实际上，华为在 2010 年获胜的法宝很大程度缘于价格不高、但功能较强的千元智能手机。2010 年，华为大量推出了售价 150-200 美元的 2.1 版本的 Android 手机，包括 IDEOS 以及分别面向中国联通和中国电信的多款千元智能手机。

这令人想起了 2010 年 2 月的巴塞罗那世界移动大会，当时，新浪科技也派员参加，华为首席策略官兼华为终端董事长郭平在会上表示，截至到 2009 年，移动宽带用户仅仅在 3 亿左右，预计未来 5 年，移动宽带用户将实现 10 倍的增长，达到近 30 亿的规模。而在网络方面，未来 10 年移动宽带的流量增长将超过 2000 倍。上述变化就要求在终端方面要做智能化，在上网体验方面做到符合用户需求。

郭平当时还认为，目前智能手机价格还过高，需要降至 150 美元以下，经过调研，从历史数据上看，智能手机平均出货价格低于 175 美元的时候，销量会大增；而若能降至 150 美元(相当于人民币 1000 元)以下，智能手机会出现爆发式增长。他说，“华为希望提供 150 美元的智能手机，开创移动宽带的春天”。

2010年，华为果真大量推出这种“高而不贵”的智能手机，显然是瞄准了市场的特定需求，所以销量超过预期。来源：2011-1-24 新浪科技

[返回目录](#)

【诺基亚】

诺基亚在华保留“乐随享”服务

昨天，记者从诺基亚中国公司证实，诺基亚将在全球27个市场停止销售安装其免费音乐下载服务“乐随享”(Ovi Music Unlimited)的手机。不过在中国、巴西、印尼等国家将继续提供“乐随享”服务。

“乐随享”是诺基亚2008年推出的服务，该服务允许部分诺基亚手机用户免费无限下载音乐，诺基亚希望以此改变数字音乐市场、挑战苹果iTunes。不过，由于该服务支持的诺基亚手机型号有限，安装的数字版权管理软件限制了用户在不同设备之间的音乐共享，加之一些移动运营商担心损害自己的在线音乐业务不愿支持等原因，“乐随享”并未获得诺基亚预期的效果。来源：2011-1-19 京华时报

[返回目录](#)

诺基亚取消美国发布X7智能手机计划

诺基亚在美国市场再次遭遇挫折。知情人士透露，由于不能得到AT&T足够的营销和补贴支持，诺基亚已经取消与AT&T独家合作发布X7智能手机的计划。

诺基亚原本计划与AT&T在下月举行的世界移动大会(Mobile World Congress)发布X7智能手机。

X7原本计划成为自斯蒂芬·埃洛普(Stephen Elop)任诺基亚CEO以来第一款与美国运营商独家发布的智能手机。此次出乎意料取消计划，使得诺基亚在一再失策的美国市场再次遭遇打击。诺基亚在美国市场一直远远落后于苹果、黑莓和Android等厂商。

“在美国市场，诺基亚平台比其他平台都要落后。”科技咨询公司Endpoint总裁罗格·凯(Roger Kay)说，“这是一个快速变化的市场。你不能干坐在那里。”

知情人士称，诺基亚决定取消X7的发布，是因为X7不能得到AT&T足够的营销和补贴支持。不过，诺基亚仍然计划在其他市场发布这款手机。

在美国市场，运营商一般会对智能手机进行大幅度补贴，以换得消费者签约使用两年网络服务。运营商同样会对部分设备投入大量资源进行营销，从而决定哪些手机能够成为畅销手机。

这一举动使得诺基亚将更加依赖 N8 智能手机。N82010 年在美国发布时并未获得任何运营商支持，成功几率因此减小。消费者可以在诺基亚网站上以 469 美元购买 N8，而相比之下，最便宜的 iPhone 和许多 Android 手机在签约两年的条件下只需要 199 美元。

尽管诺基亚在美国一再遭遇挫折，其他手机厂商却凭借新款智能手机大踏步地前进。在 1 月份的 CES 展会上，摩托罗拉、三星和 HTC 都展出了多款将于 2011 年初上市的新款智能手机。除此之外，Verizon 还将从 2 月起在美国销售 iPhone 4。

诺基亚 X7 所采用的 Symbian 操作系统，一直被人诟病操作繁琐、设计过时。诺基亚与英特尔合作开发的新操作系统 MeeGo 也一再推迟发布。诺基亚 CEO 埃洛普曾在该公司三季度电话会议上称，第一款 MeeGo 设备将于 2011 年发布。

据调研机构 IDC 的数据，2010 年第三季度诺基亚仍然以 32.7% 的份额占据智能手机市场第一的份额。而苹果、三星和 HTC 的份额却一直在增长。诺基亚不在美国智能手机前 5 大厂商之列。

“过去，诺基亚可以忽略美国市场，因为其他市场的增长非常强劲，”咨询公司 PRTM 分析师丹尼尔·海斯(Daniel Hays)说，“然而，随着移动互联网在美国的兴起，诺基亚无法再忽略美国市场。”

诺基亚将于 1 月 27 日发布季度业绩报告，届时其智能手机战略将成为外界关注的焦点。埃洛普曾表示，诺基亚没有理由无法在北美市场取得成功，但需要诺基亚进行策略上的转变。来源：2011-1-20 新浪科技

[返回目录](#)

【其他制造商】

双网双待 LG KW730 正式发布

近日，全球移动通讯领域领导品牌、3G 市场的领航者 LG 电子，联合 CDMA 技术发明者高通公司，正式推出了一款专门面向商务人士的智能双网双待手机——LG KW730，以满足其“一面精彩，一面享受”的工作、生活需求。

LG KW 730，将 EVDO 和 GSM 网络结合，一部手机可同时插入两张不同网络的号卡，并同时处于开机状态，用户无需切换网络即可任意拨打、接听和收发短信，十分便利快捷。它让商务人士无论是出差在外，还是商务闲暇，都能充分

享受 3G 时代移动互联的便捷与乐趣，与其宣传的“繁忙工作进退自如，自由时间其乐融融”高度契合。

炫目黑色与尊贵金色的完美组合，是 LG KW 730 在设计上最令人瞩目的地方，二者共同演绎了 KW 730 时尚的金属质感，彰显了年轻商务人士独具一格的商务气质。来源：2011-1-20 南方日报

[返回目录](#)

白色版 iPhone 4 或于 2 月底在美上市

Engadget 和 MacRumors 均透露，从百思买的库存系统截屏显示，苹果白色版 iPhone 4 将于 2011 年 2 月 27 日入库。这意味着，白色版 iPhone 4 很可能在 2 月 27 日后几天就能上市。

2010 年 6 月，苹果公司发布第四代 iPhone 手机-iPhone 4，该机上市之后，除了天线门之外，白色版多次跳票也成为让苹果颇为尴尬的事情。

在 2010 年 6 月宣布推出 iPhone 4 时，就透露了有白版存在，当时预计苹果应该在该月底推出白版设备。但白版 iPhone 的发布日期一拖再拖，苹果也一直将延迟归咎于“生产问题”。这些问题的确切性质苹果从未给出官方解释，但传闻暗示问题出在玻璃和 iPhone 塑料按键的颜色匹配上。

无论白版 iPhone 对手机销售的影响如何，这种影响都可能已经过时。正如 MacRumors 指出的，客户大多忘了白版，无论是去更换外壳或只是接受黑版。此外，新一代 iPhone 可能在 2011 年 6 月推出，而一直等待白版的用户可能不愿再等待更长的时间。来源：2011-1-19 比特网

[返回目录](#)

索尼爱立信起诉美电信运营商侵犯商标权

据外电消息报道，由爱立信和索尼合资的手机厂商索尼爱立信日前起诉美国无线宽带运营商 Clearwire，称对方侵犯了其商标权。

该消息称，索尼爱立信上周在提交给佛吉尼亚联邦地方法院的诉讼中表示，Clearwire 绿白涡状商标与其绿白涡状商标相似，容易混淆。该公司在诉讼中指出，公司在 2009 年底获知 Clearwire 计划使用类似的图标，公司在 2010 年 1 月与 Clearwire 联系，并对此表示了抗议。

索尼爱立信要求法庭命令 Clearwire 停止侵犯商标权与版权，同时要求 Clearwire 赔偿最少 15 万美元，及支付诉讼费。

索尼爱立信称，该公司在 2001 年成立时就已使用绿白涡状商标。涡状商标在欧洲容易辨别，但由于 Clearwire 公司也销售手机，并且还计划销售采用 Clearwire 网络、带有漩涡图标的手机，将会令消费者混淆。

Clearwire 提供固话及手机宽带服务，其无线宽带网络使用 WiMax 技术。Clearwire 在 2010 年 5 月宣布，公司计划销售采用 WiMax 服务的手机。Clearwire 在 2010 年 11 月宣布，公司推迟销售手机计划。

Clearwire 发言人拒绝对此发表评论。来源：2011-1-19 比特网

[返回目录](#)

三星暗示下一代 Galaxy S 智能手机即将发布

1 月 20 日，据国外媒体报道，三星移动网站称在 2 月 13 日将有新大物件出现，同时网站也展示了一副模棱两可的图片，图片显示了 Galaxy S 之后即将发布的设备。包括具体日期在内的一系列细节信息都没有公布，2 月 1 日可能会有进一步的消息。

然而，从三星在消费电子展中展示的产品可以推测出关于 Galaxy S 后继者的一些信息。例如，即将到来的智能手机来自 Verizon 和 AT&T，LTE 版拥有 4.3 英寸显示屏，4G 版拥有一块 4.5 英寸显示屏，均为 Super AMOLED plus 屏幕，这种屏幕与 Galaxy S 使用的屏幕相比，显示效果更好。

此外，该手机还有带 LED 闪光灯的 800 万像素摄像头，一个 HDMI 连接器和 1080P 视频播放，所有这些功能在高端手机中变得越来越普遍。该手机可能使用双核处理器，称作 Orion，包含一对 1GHz ARM Cortex A9 内核。有些报道还称，该手机将运行 Android 2.3，并使用 NFC 技术。来源：2011-1-20 赛迪网

[返回目录](#)

服务增值篇

【趋势观察】

智能手机催热“掌上上网”

智能手机在 2010 年飞速发展，有一半以上的因素是因为各种各样的手机应用把手机变成了游戏机、个人助理、上网终端。近日，很多机构发布了智能手机应用排名，其中体现了一些 2011 年智能手机的发展趋势。

手机浏览器大热

国内最大通讯连锁巨头迪信通不久前公布了 2010 年手机热门应用排行榜。迪信通市场部相关负责人表示，迪信通的排行榜综合两方面数字的统计而来，一方面是消费者在迪信通购机后接受免费手机增值服务时所选择内容的统计，另一方面则是迪信通对消费者智能手机使用习惯的调查统计。在这份统计中，手机浏览器成为排名前三的热门应用。智能手机的上网功能越来越受重视，其中一些网页游戏的兴起也是这类应用大热的基础。

可资验证的是联想乐 Phone 的十大热门应用。在这份刚刚发布的榜单中，UC 浏览器高居榜首。UC 浏览器非常符合国内的移动互联网现实，可以压缩页面、支持 Wap 访问，并集成了大量的站点导航(这个功能几乎可以说是中国特色)，因此成为智能手机上的宠儿。

手机安全市场有潜力

另一方面，迪信通市场部相关负责人表示，从消费者在迪信通选择的免费增值服务内容来看，手机安全类应用并非热门，消费者更倾向于选择手机社交应用和手机娱乐应用，但从智能手机用户的整体使用情况来看，手机安全应用却有着强大的爆发力和巨大的市场前景。

这一点也可以从联想乐 Phone 的下载排名中看出来。360 手机卫士紧跟 UC 浏览器，成为乐 Phone 上排名第二的应用。手机卫士也可以说是中国特色的产品，其功能完全针对国内移动通信现实：具有短信、来电拦截功能，黑名单、白名单功能，以及对一部分用户非常重要拨打记录、短信隐藏功能。

迪信通高级副总裁齐峰表示，目前手机安全还没有在全行业正式提上日程，国内的智能手机也仅仅刚刚进入加速普及期，但随着智能手机的全面普及和移动互联网的成熟，系统瘫痪、数据丢失、用户个人信息泄露、阻塞网络通信，以及恶意扣费等手机安全问题会越来越多地暴露出来，届时，手机安全应用的真正爆发期就会到来。

影音娱乐爆发

手机娱乐是智能手机传统应用大项，这一点从乐 Phone 的热门榜单中也可以看出趋势，共有视频中国手机电视、AnyRadio 收音机、天天动听和酷我听听四款娱乐应用入选。

在市场规模方面，据国际著名咨询机构 Gartner 报告预测，2010 年，全球应用商店收入有望达到 70 亿美元，其中包括 62 亿美元应用销售收入和 6 亿美元的应用内置广告收入，预计到 2013 年手机应用商店收入有望达到 295 亿美元。手机应用将成为科技消费领域中的下一片“蓝海”。来源：2011-1-25 新京报

[返回目录](#)

众厂商提前押宝 4G 终端将成趋势

近日,美国运营商 T-Mobile 与三星电子发布了 4G 智能手机,型号为 Galaxy S 4G。2010 年,三星凭借着 Galaxy 系列产品成功跃身为 Android 系统一线厂商,不仅带动了整个销量的前进也让 Galaxy 成为众多消费者购机的选择。

手机发展可谓日新月异,无论是在技术方面还是产品本身,2010 年里手机更新换代都体现得十分明显。当我们还沉浸在 3G 手机带来的乐趣中,4G 手机已经悄然走到我们身边。在 CES2011 展会上,各大手机厂商也竞相推出 4G 手机,也可以说是为 4G 网络的发展提前押宝。

3G 智能手机占据“半壁江山”

随着 3G 网络的成熟和智能技术演进的加快,智能手机型号日渐丰富,性能不断强大,智能手机也成了市场上最受瞩目的机型,3G 智能手机则占据“半壁江山”。

目前及未来的一段时间内,越来越多的消费者对 3G 手机产生兴趣。据市场调研机构赛诺数据显示,2010 年 10 月份国内 3G 手机单月销量首次突破 500 万部。很显然,3G 网络还正在蓬勃发展,3G 手机也日益深入人心,3G 已成为不可逆转的潮流。

早在 2007 年,iPhone 手机横空出世,消费者排队购买的场面成了手机行业的独特景观;2008 年,Google 与 HTC 合体的 G1 再次征服了人们,网络预售竟堵塞数小时,150 万台一周售完,再次创造了手机销售神话……智能终端与移动互联网的融合,迎合了行业消费趋势,也符合了消费者更高的需求,不能否认这是行业发展的一种必然。

4G 智能终端横空出世

然而,伴随着科技的发展,在 3G 与智能的结合尚未完全开花结果之时,4G 智能终端的概念就被推出,数据传输速度更快的 4G 网络字眼频现互联网,甚至在美国等一些发达国家已经呈现出发展迅速的态势。

不可置疑,有关 4G 的话题几年前就出现了,但 4G 电话一直以来很少有实质性的进展。当前,正是由于一些国家 4G 网络的日益完善,比如在美国市场 4G 时代正日益临近。为了尽快抢占 4G 商机,各大手机厂商纷纷瞄准适时推出各自的 4G 终端。而与此同时,市场上出现的 4G 手机也反过来推动着 4G 网络的发展和普及进程。

在此次 CES2011 展会上,各大手机厂商也竞相推出 4G 手机,也可以说是为 4G 网络的发展提前押宝。其中,HTC 就是追赶 4G 终端的厂商之一,HTC EVO 4G 是世界上第一台支持 4G 网络的手机。HTC CEO 周永明曾表示,HTC 其中

一个目标即是成为美国市场中 LTE 制式 4G 网络智能手机产品的主要供应商。并且现在已经计划将在明年正式推出支持 LET 制式 4G 网络的智能手机产品，而这些产品将涵盖 Android 系统与 Windows Phone 7 系统。

HTC 早就推出了世界上第一款支持 WiMAX 4G 网络的手机，且在接下来的时间里依然不遗余力地推出多款 4G 手机。尤其是在年初的 CES2011 展会上，4G 手机无疑是 HTC 展区的一个亮点。而截至目前，HTC 共推出了六款 4G 终端，可以算是世界上最庞大的 4G 手机家族了。

其实，为抢占时机而步入 4G 手机研发的厂商何止 HTC 一家。摩托罗拉、三星等也纷纷加入 4G 行列。据了解，CES 展会上，除了摩托罗拉展出全新高端智能产品之外，全球品牌制造商纷纷拿出最新产品，可以说每一款新机都让人侧目。4G 网络和双核技术在手机上得以尽情施展，新系统、新网络等内容成为围绕 2011 年全年的重要话题。

4G 手机或成趋势

无疑，4G 网络已被当作是将来发展的一大趋势，而承载着 4G 网络的终端也被看成是未来手机市场最大的蛋糕。也有认识人士指出，4G 网络将会在 2011 年迎来更大的发展。

CES 展会往往是一年消费电子市场的风向标，此次展会上透漏出的一个信息就是 4G 终端俨然成为了全球厂商展示的热点产品。比如，HTC 分别展示了与美国三大通信运营商合作的三款最新 4G 智能型手机：HTC EVOShift4G、HTC ThunderBolt 与 HTC Inspire 4G。另一个在 3G 领域依靠 Andriod 系统风生水起的老牌国际厂商，摩托罗拉亦发布了一系列 4G 移动终端产品。

不谋而合，国内厂家也加盟 4G 大战，纷纷计划推出 4G 终端，让 4G 应用迅速成为可能。业内专家预计，从 2011 年开始，各种 4G 和准 4G 制式将进入大规模试验阶段。与中国厂商并不占优势的 3G 不同，在 4G 标准上，中国运营商和厂商早已落足了功夫占领了一席之地。从 2008 年开始开始就大力投入 LTE 终端产品的中兴通讯，亦在本次 CES 展上以系列 LTE 产品展出了其行业领先的 LTE 解决方案，其中包括 LTE 数据卡 AL621，LTE Modem MF820、MF29L，Ufi 类新品 MF91 以及 LTE Tablet 等多种类型的系列 LTE 终端。

智能手机市场如日中天，提速正在成为各大厂商努力的重点方向，这已是不争的事实。

我们也不能否认，移动互联网与智能终端融合，不仅迎合了行业消费趋势，也符合了消费者更高的需求，这是行业发展的一种必然。这样看来，国内市场上 4G 手机的面世也是值得期待的。

也就意味着，当我们还在津津乐道的谈论 3G，逐步熟悉 3G 手机的时候，4G 已经在向我们款款走来。然而，分析国内市场也不难发现，国内的 3G 产业才刚刚起步，正处在发展阶段。就 3G 用户渗透率而言，中国不足 4.5%，而日本的 3G 渗透率达 98%，渗透率也远不及国外一些国家。那么在国内市场，宣传、发展 4G 手机是不是言之尚早，4G 手机是趋势还是噱头？

不难推断，崭露头角的 4G 手机将成为未来几年发展的一个重要方向，但目前看来，至少还有很长的一段路要走，或许真正的好戏还在后头。而实际上，无论 4G 手机是噱头还是趋势，智能手机大战的号角无疑都将会持续吹响。来源：2011-1-25 通信信息报

[返回目录](#)

未来智能手机出货量将超个人电脑

昨日，爱立信发布一项最新报告称，爱立信消费者研究室通过对北京、上海、广州、成都四个城市青少年上网习惯调研后发现，由于现代青年人生活方式的改变，智能手机将进一步扩大市场占有率。

“2010 年国内智能手机的出货量达 4000 万部，约占国内手机销量的 30%，按目前 50% 的销售增长率，2 年后，智能手机的销售出货量将超过电脑 PC。”爱立信市场与战略规划高级总监常刚表示。

在报告中，爱立信将每天离不开网络生活和数字化生活的人称之为“数字原生代”。“主要年龄为 8~19 岁，网络成为他们获取信息采购和与外界沟通的最主要渠道。”常刚告诉《第一财经日报》，中国这一代人群数量达到 2.18 亿。

爱立信消费者研究室调查发现，这些人群家中，74% 有互联网接入，100% 经常使用电脑上网，42% 经常使用手机上网，53% 每个月至少访问一次社交网络。这说明，互联网已经成为生活的必需品。常刚说：“随时在线是一种趋势，智能手机是另一个趋势。”

这种趋势将引发整个行业的改变，常刚认为，在中国可以看到的是智能手机门槛将大幅降低，率先占领低端市场的公司和相对的平台运营商将快速崛起。

“用户生活方式的改变还将引发互联网的继续创新。”常刚介绍，在英国，已经出现了电话通讯录和社区网络创新结合的模式。只要打开手机通讯录，就可以看到好友的在线和位置状态。而在美国，4G 智能电话的推广已被提上日程。

来源：2011-1-19 第一财经日报

[返回目录](#)

智能手机将成为移动互联网时代王者

一台放在办公室或家里的台式电脑，与随身携带的手机似乎很难联系起来，但移动互联网的加速发展，以及智能手机的普及，让二者的关系变得微妙起来。记者身边的亲戚朋友，用手机上网的越来越多，记得前年回家过年时，“60后”的小姨让我常去“踩踩”她的QQ空间，而到了2010年秋天，她竟然开始用智能手机上微博了！

据CNNIC最近的统计，我国的网民规模已达4.57亿，而手机网民突破3亿，相当于整个美国的人口数量。在3个网民中就有两人使用手机上网，这给智能手机及其他智能终端提供了绝佳的发展机会。智能手机发展势头良好，平板电脑、电子书等中型屏幕的移动智能终端，也在填补智能手机与台式电脑之间的需求空白。从常识上讲，一种新产品的兴起，不可避免地会挤占既有产品的市场份额，但完全替代却不常出现；而从更根本的产业背景来看，智能移动终端对台式电脑市场份额的挑战，从终端上体现出移动互联网对传统互联网的替代效应。

比尔·盖茨创立微软之时，“只希望将Windows系统植入每一台桌面上的电脑”，台式电脑也因此变得更加智能；而手机的智能化，让电脑因操作系统带来的优势消失殆尽。越来越便宜的智能手机，加快了其普及速度，在北美市场，智能手机的出货量有望与普通手机持平；各式各样的手机应用，也让手机的基础通话功能变得越来越像一个“附加”功能。

毫不夸张地说，电脑能做到的，智能手机几乎都能做到；而智能手机的某些功能和应用，在电脑上却未必能实现。比如办公常用的上网、邮件、即时通信等功能，都能通过智能手机实现；而智能手机具备的数字签名、名片扫描等办公类应用都难以在电脑上实现。可以看到，智能手机在替代普通手机的同时，更在“侵入”属于传统电脑的地盘。

除了智能手机之外，平板电脑、电子书等移动智能终端也在“分流”用户对传统电脑的使用时间。有人说iPad是个随时随地享受高画质的游戏机，但苹果公司CEO乔布斯对此可能并不认同，因为iPad除了强大的游戏功能，还可以充当一位贴心的日常商务办公助手，做一本优质的电子书，或一部高配置的上网本。

目前，尽管9.7英寸屏幕的iPad占据了平板电脑的主流，但也有越来越多厂商推出7英寸平板电脑，这些厂商将平板电脑推向小型化，主要是为了使之与笔记本电脑及上网本形成明显的产品区分，以避免出现“左右手互搏”的现象。然而，平板电脑到底如何定位，至今业界也没有统一的意见。一部7英寸大小的智能终端，在外观上更接近于一部超大屏幕的智能手机，而非所谓的“电脑”。

平板电脑在硬件和软件配置上与笔记本电脑相近，其尺寸介于智能手机和笔记本电脑之间，实际上是在夹缝中求生存，如果缺乏独特的功能或应用，将很难创造持续性的需求。但随着终端融合进程的加快，这个问题可能将成为历史，用户将更加关注终端所采用的操作系统、对网络多样性的支持程度、使用及携带的便捷性、是否拥有个性化的特色应用等等。

对运营商而言，不论用户使用何种移动智能终端，都需要网络支撑“给力”，移动智能终端带来了巨大的新增无线数据流量，需要运营商对 3G 网络、WLAN、Wi-Fi 等进行合理的规划布局。我国 3G 在经历了 2009 年的大规模网络建设，2010 年的规模商用之后，有望在 2011 年迎来 3G 用户规模的大发展。为了满足用户井喷式的 3G 终端需求，运营商纷纷展开了大规模的 3G 终端集采和定制行动。中国联通在年初宣布将大规模集采 7 款高性价比 WCDMA 产品，采购总量约 500 万台；中国电信表示 2011 年的 CDMA 终端需求量将达 6000 万部，其中 3G 手机超过一半；中国移动也将大规模推出高性价比的 TD 智能终端，让 TD 用户发展再上新台阶。2011 年，国内 3G 市场如果发展顺利，3G 用户规模将有望过亿，如果用户对 3G 的需求得到充分释放，用户规模甚至有望超过 1.5 亿。

目前，移动智能终端逐渐呈现多元融合的特征，此时正是运营商介入其中的好时机。运营商应扩大定制终端的范围，在定制手机和无线上网卡的基础上，定制优秀的平板电脑等移动智能终端产品，配置强大的无线网络功能，并根据业务发展需要，嵌入特色应用，开展差异化营销。如针对新闻行业用户，内置高效快捷的采编及发布系统；对金融证券类行业用户，内置专业的数据分析及交易软件等。

3G 让移动互联网时代加速到来，智能手机及其他移动智能终端也因此步入加速增长轨道，尽管其拥有美好的前景，但就绝对数量而言，包括台式机、笔记本电脑和上网本在内的个人电脑(即 PC)目前仍是王者，移动智能终端暂时处于“王储”的地位，至于“王储”何时能登上王位，最终还得由各位消费者的“投票”来决定。来源：2011-1-21 人民邮电报

[返回目录](#)

不进入电商领域的传统企业将被淘汰

近几年，各大国际品牌商纷纷发力电子商务领域，官方网上商城已经成为其重要的销售渠道。近日，记者获悉，全球智能手机三大品牌之一的 HTC 在中国的官方网上商城也将于 1 月 21 日正式上线。同时电子商务外包服务商兴长信达，成为 HTC 官方网上商城的惟一指定技术提供商及运营服务商。

据悉，即将上线的 HTC 官方网上商城是 HTC 在全球的首家官方网上商城。HTC 此次选择以独立的品牌官方商城方式进军电子商务领域，主要目的是为了将现有的资源(比如 e-Club、应用商城)与线上业务进行无缝对接，提供给用户从购机、软件应用到售后服务等各方面完善的增值服务。

当前智能手机市场竞争日趋激烈，进入国内市场仅半年的 HTC 为了及时追赶并超越苹果、三星、LG 等竞争对手，希望能够快速高效地搭建并启用网上商城，拓展销售渠道来加大市场竞争力。但是对于专注于传统渠道的品牌商来说，依靠自身经验进入全新的电子商务领域见效缓慢。此时一站式全程电子商务服务商成为 HTC 的最佳选择。这就使曾经成功搭建和运营诺基亚、摩托罗拉、索尼爱立信、多普达等品牌官方网上商城的兴长信达成为 HTC 的首选合作伙伴。

在合作过程中，是否品牌商会将所有权力完全交付电子商务服务商？对此，HTC 相关负责人表示，官方网上商城的所有权和定价权在 HTC，而兴长信达为 HTC 官方网上商城提供全套的电子商务服务，整合了建站、运维、运营、营销推广、仓储、物流、CRM、数据挖掘、客服、售后等各个环节。HTC 拥有品牌优势，兴长信达拥有技术和服务优势，这种优势互补就解决了传统电子商务面临的 品牌塑造和产品积压两大难题。

兴长信达 COO 邓罡指出，HTC 品牌直接进入中国内地并积极拓展销售渠道，一方面，这有利于加强 HTC 品牌形象的提升，也体现了 HTC 对中国内地市场的重视；另一方面，也可能在短时间内将行货、水货的价格矛盾更尖锐化，会有阵痛期。数据显示，2010 年 HTC 全球销售总量达到 2000 万部，在 2011 年的目标总销量为 6000 万部。对此，兴长信达创始人及董事长刘磊表示，电子商务服务业给传统企业带来的是最后一次机会，如果不大力发展电子商务业务，传统企业将慢慢掉队，市场份额将被逐渐蚕食。

对于手机品牌相继开展电子商务业务的现状，电子商务专家表示，手机品牌的线上渠道是线下渠道的有力补充，不可或缺，与线下渠道相辅相成，以满足不同类型消费者的需求。线上渠道如果不是只奉行低价策略，就可以和线下渠道共生共荣。来源：2011-1-19 北京商报

[返回目录](#)

【移动增值服务】

中国联通推出“沃商店”

随着 3G 技术的发展，移动互联网成为新的淘金热点。作为中国 3G 运营的先锋，中国联通于近期建立开发了“沃商店”平台。

据悉，联通“沃商店”作为开放性的应用商店平台，它一方面延续推动应用软件开发参与者参与到沃商店建设中，并为此组织了“沃商店淘金大赛”，另一方面更把眼光放到了“3G 移动互联”行业。联通方面表示，从当前市场来看，各细分市场中的移动应用层出不穷，充满无限的机遇和挑战。因此，运营商要抓住 3G 竞争的战略主动权，必须在全局发展移动互联网的大战略视野下考虑 3G 移动多媒体业务的发展。来源：2011-1-25 中华工商时报

[返回目录](#)

电信体验厅市民亲身感受 3G

广东电信首家体验式营业厅日前在中心书城开业，市民来到这里，将能体验到中国电信丰富多彩的业务应用。

据了解，与传统营业厅不同的是，中国电信中心书城天翼品牌厅是广东首家融合天翼 3G 应用、增值业务为一体的演示体验营业厅。在提供原有宽带、固话、移动业务服务的同时，该品牌厅还侧重于 3G 应用的体验演示，为客户提供包括咨询、体验、受理、应用软件安装、演示等全方位的天翼 3G 服务。此外，该厅专门设有 Andriod 智能手机销售区，市民在这里能全方位了解 Andriod(安卓)智能系统及手机。

在体验厅开业当日，记者在现场看到，各类丰富的 3G 应用和体验，吸引了大批市民。深圳电信相关负责人表示，天翼品牌厅的开业，标志深圳电信在信息化领域又迈进新的一步。来源：2011-1-24 深圳商报

[返回目录](#)

移动推“惠迎新禧”系列优惠

在农历兔年即将到来之际，东莞移动推出了“幸福东莞 惠迎新禧”系列优惠。在 1 月底前，新激活的动感地带用户，发送 8852 至 10086 进行免费登记，即可从登记当月起连续 6 个月内，只需月消费达到 30 元，即可在次月获赠 10 元话费。

如果是回家过年的新莞人，那么其中的动感地带和神州行用户可选择在 3 月底前申请开通“两城一家”服务。其中，神州行用户只需发送“K TLCYJ 省名”到 10086、动感地带用户发送“K TFCJQ”即可申请成功。申请成功的用户在回家后拨打家乡省内以及东莞均为 0.29 元/分钟，接听则全部免费。如果是留守东莞的新莞人，那么还可以申请开通“家乡长途”业务。用户只需在本月底前，发

送短信“BLCTY H 城市区号”至 10086 即可申请成功。申请成功后，动感地带以及神州行用户拨打选定的城市时，每分钟仅需 0.16 元。

联通亮出充 100 送 60 大礼包

南都讯 即日起截止到 3 月 15 日，广东联通 2G 用户(指以 130, 131, 132, 156, 155 开头的广东手机号)通过拍拍网自动充值广东联通 2G 手机号，充 50 元面值送 6 元，充 100 元面值送 15 元。赠送的话费可抵扣国内本地、长途话费。此外，用户充值还将获得拍拍 20 元红包、5 元彩票体验金、20 元拍拍现金券。

中域壹购推出单反专场特惠

南都讯 即日起至 3 月 14 日，中域壹购推出单反特惠专场。据了解，单反专场将针对佳能 500D、550D，尼康 D5000、D3100、D90 以及宾得 K-x、宾得 K-r 等多款经典中端、入门单反推出特惠价。此外，还有单反镜头、相机包、三脚架等相关用品特惠价出售。其中，售价 7090 元的尼康 D90 的 18-105 镜头套机以及售价 1149 元的佳能 EF75-300mm f/4-5.6III 镜头都非常值得关注。

东莞国美新春采购年货会开幕

南都讯 记者近日从东莞国美处获悉，“国美新春采购年货会”已经正式开幕。活动期间，全场商品最低以 3 折起售，“来就送”，“预存就增值”等一系列特色活动也将相继推出。据悉，此次“国美新春采购年货会”的特价商品将包含 3D 彩电、滚筒洗衣机、对开门冰箱、智能手机、单反相机等，最高降幅将达到 50% 左右。

时尚电器推新春特卖会

南都讯 记者从时尚电器了解到，为迎接新春佳节的到来，时尚电器从本周起举行“新春特卖会”。

活动期间，消费者来到时尚电器门店即可获赠 1600 元(500 元+320 元×2+200 元×2+60 元)。此外，全场购物满 15888 元送松下电脑电饭煲，购物满 28888 元送创维 32 英寸液晶电视。

购西门子冰洗指定型号不锈钢镜面锅送厨房三宝、西门子咖啡壶，购松下滚筒洗衣机送置物篮、钢化碗、熨斗组合，购三星冰洗指定型号送乐扣保鲜盒、洗衣机套装，购 LG 冰洗指定型号送滴露、日化礼盒，购惠而浦冰洗指定系列送千元大礼包、挂烫机、双刀人刀具、毛巾四件套。

苏宁易购推出“直降 888”活动

南都讯 即日起至本月 24 日，苏宁易购推出“兔年大发发直降 888”专场优惠活动，消费者凡购买 DVD、电视、音响、冰箱、洗衣机、空调等大家电以及厨卫电器，满 2088 元即可直降 40 元，满 3088 元可直降 80 元，满 5088 元

可直降 160 元，满 10888 元即可直降 320 元，满 20888 元即可直降 888 元。来源：2011-1-19 南方都市报

[返回目录](#)

中国联通 3G 上网卡促销政策出炉

针对市场对 3G 上网卡需求的不断增加，中国联通近日发动年底促销攻势，包括精美节日礼品装、买相关上网卡预付费产品包赠“多功能读卡器”等礼品，满 1000 元赠 100 元红包、每月提供优惠价格限时抢购等。

从此次促销可看出，中国联通还将继续大力发展 3G 无线宽带业务，没有停止发展的迹象。同时，3G 宽带上网会消耗大量的流量，导致整个 3G 网络的带宽资源被 3G 无线上网卡用户占据，但这部分的收入却与所占用的带宽资源不成比例。这种情况确实容易出现，不过，中国联通从始至终都根据网络的建设情况适度地发展用户，有效地避免了这种情况。来源：2011-1-19 北京商报

[返回目录](#)

电信北京大推高端 3G 手机礼包：返 3120 元送靓号

针对即将到来的春节高端用户换机市场，中国电信北京公司(以下简称北京电信)推出多款“尊享靓号手机礼包”，至少三款，每款礼包均包含 3120 元话费，同时送显示尊贵身份的靓号和 VIP 卡，这显示中国电信欲以 3G 旗舰手机吸引高端用户。

新推出三款高端 3G 手机礼包

据悉，除前阶段推出的顶级三星 W899 尊享靓号礼包外，北京电信新推出三款尊享靓号礼包，包括三星 I909、酷派 N980、HTC T9199 等礼包。

根据北京电信网上营业厅显示的信息，礼包里包含的这三款手机均是中国电信定制的高端 3G 手机，均含有 CDMA2000/GSM 双网双待功能，可同时满足高端用户使用两个手机号码的需求。

另外，这三款手机均为“3G 互联网四通道手机”，用户可利用 3G 的 EVDO 和 2G 的 CDMA 1X 上网，还可以利用 WAPI 或 WIFI 方式上网，3G 上网体验非常好。同时，这三款手机均是面向高端用户而推出，例如酷派 N930 是高端商务机型；HTC T9199 是整体配置出色的智能 3G 手机；三星 I909 是一款功能强大的高端 Android 智能 3G 手机。

最高 9100 元返 3120 元话费

对于这三款手机，北京电信推出了类似的三款“尊享靓号礼包”，其中三星 I909 和 HTC T9199 售价 8800 元，酷派 N980 礼包售价 9100 元，均包含上述手机一部，以及 3120 元话费，需签约 24 个月，每个月向用户返还 129 元，最后一个月返还 153 元。

同时，在北京电信网上营业厅选购上述礼包的用户将获赠一个靓号，包括 AABB、AABAA、ABAB 等类型，并赠送中国电信 VIP 金卡一张，这些都将增加用户的尊贵身份。

北京电信还为每款“尊享靓号礼包”用户赠送价值数百元的礼品，例如三星 I909 礼包用户将获赠价值 500 元的原装车载充电器。

北京电信还可为“尊享靓号礼包”用户实现免费配送，用户到北京电信网上营业厅购买后，即可在家等待配送，高端用户无需出门即可办理。

另推出等额话费礼包

另外，北京电信同时针对这几款手机制定了等额话费礼包，每款礼包含有大量话费补贴，用户也可以选购。

例如 HTC T9199 等额话费礼包价格 5680 元，内含 HTC 高端手机 T9199 一部，并赠 5680 元话费，分月抵扣比例 40%，赠送话费 36 个月内消费有效。酷派 N930 等额话费礼包价格与 HTC T9199 相同，内赠 5680 元话费。来源：2011-1-19 新浪科技

[返回目录](#)

【网络增值服务】

中国移动打造未成年人手机上网平台

近日，中国移动与共青团中央联合举行了合作建设“未成年人手机上网综合服务平台”签约仪式，这也是世界首个针对未成年人的专属移动通信服务系统。这一服务的推出，也意味着手机不良信息侵害青少年问题将有望得到有效解决。

未成年人手机上网综合服务平台将通过对中国移动现有全国通信网络进行全面改造，在公用网络基础上推出专门针对未成年人用户的专属通信网络。该平台启用白名单网站过滤系统，并建立未成年人手机用户数据库，实行内容预审准入机制，在技术上屏蔽不良信息对青少年的侵害，从源头上净化未成年人手机网络环境，实现对未成年人的有效保护。来源：2011-1-19 北京商报

[返回目录](#)

Sprint 无限量数据计划包月费涨 10 美元

据国外媒体报道 ,美国知名电信运营商 Sprint 公司宣布智能手机用户无限量数据计划从下月开始涨价 10 美元 ,从原先的 70 美元包月费升高为 80 美元每月。

Sprint 已经对使用 4G 网络的手机额外增收每月 10 美元的 4G 服务费 ,这些设备包括宏达 EVO、宏达 EVO Shift 和三星 Epic 智能手机 , 这项 4G 服务费用不改变。

Sprint 公司事业部总裁鲍勃·约翰逊(Bob Johnson)在一份声明中表示 , Sprint 的无限量数据流量计划无论是涨价前还是涨价后相比美国其他电信运行商的服务价格来说都是很有竞争力的。

Sprint 用户对此反应不一 , 有部分认为可以接受涨价计划 , 还有一部分觉得涨价后价格太贵无法接受。

Sprint 公司上周透露消息 , 将三星 Galaxy Tab 平板电脑两年服务合约的价格降低 100 美元至 299 美元。预计 Sprint 公司将在 2 月 7 日的新闻发布会上正式发布这两个消息。来源 : 2011-1-20 赛迪网

[返回目录](#)

技术情报篇

【电信网络】

深圳将试验准 4G 技术

工信部日前正式宣布启动 TD - LTE 规模技术试验 , 该试验于上海、深圳、广州、南京、厦门、杭州六城市进行。规模试验中 , 每座城市将部署 100 ~ 200 个基站。

据悉 ,LTE 是 3G 与 4G 技术之间的一个过渡技术。2010 年 10 月 ,TD - LTE 增强型被国际电联确定为 4G 国际标准。工信部 2010 年成立了 TD - LTE 规模试验领导小组 , 统一领导 TD - LTE 试验工作。中国移动也已召集华为、大唐移动、中兴通讯、上海贝尔阿尔卡特等厂商商谈方案。包括大唐、中兴、华为、诺西、阿朗、爱立信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。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。

根据规划，TD - LTE 规模试验以形成商用能力为目标，通过进一步扩大部署和应用规模，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。

据悉，中国移动日前还与韩国 KT 公司、日本 NTT DOCOMO 公司签署战略合作框架协议，TD - LTE 的发展也是此次三方战略合作协议中的重要内容。来源：2011-1-20 深圳商报

[返回目录](#)

全球 IPv6 市场全面启动

近日，美国 DOD 和国家标准技术研究院 NIST 通过了安全部署 IPv6 的政策文件，标志着奥巴马政府对 IPv6 推进工作的进一步落实。

IPv6 是 40 年来互联网历史上最大的进步，富有前瞻性的运营商和企业因为 IP 地址(IPv4)的短缺而开始部署 IPv6。根据 ARIN 最新统计，截至 2010 年 11 月，全世界仅有 2.73% 的 IPv4 地址可用，剩下的地址将在 2011 年耗尽。构成当今互联网技术基石的 IPv4，相关标准的制定主要由国际上几个大厂家主导，而 IPv6 的相关标准得到世界各国和全球产业界的广泛参与，大大改变相关标准由几个大厂家主导的情况，成为下一代互联网商业部署的助燃剂。

全球 IPv6 市场全面启动

经过多年的试验探索和金融危机的洗礼，从 2011 年起，全球下一代互联网正全面进入商用阶段。NTT、Verizon、Comcast 等运营商也全力推动 IPv6 的全面商用。2009 年 3 月，谷歌网站已经开始支持 IPV6，而 Facebook 网站在 2010 年初开始支持 IPv6 地址协议，IPv6 对于美国互联网经济继续发展具有关键作用。

为促进联邦现代化信息建设部署，如云计算、宽带、智能电网的部署；降低互联网服务复杂度，并增强其透明度；使端对端网络通信安全服务无处不在，并作为未来联邦 IT 系统的基础；促使未来互联网通过一个智能的、架构优良的网络运转，并能支持未来海量互联网服务，美国商务部下属的国家电信和信息管理局(NTIA)于 2010 年 9 月 28 日举行 IPv6 专题研讨会，讨论部署 IPv6 对美国互联网经济的重要性。美国政府首席信息官 Vivek Kundra 发布指令，要求在 2010 年 10 月 30 日前，指派 IPv6 过渡经理，并提交名单、头衔和联系方式，所有的美国政府机构在 2012 年底之前，把面向公众的网站和服务升级到支持 IPv6(如 web, email, DNS, ISP 服务等)；在 2014 年底全面升级与公众互联网及企业网相关的应用软件支持 IPv6；强制要求政府各部门 IT 网络采购全面满足 USGv6 文件，采购设备需通过 IPv6 相关测试。会议同期发布联邦政府 IPv6 推进工作组

工作时间表明细。Vivek Kundra 宣布为保证互通性，各部门在未来一段时间内还需继续使用 IPv4，即采用 IPv4 与 IPv6 共存的策略，逐步向 IPv6 全面过渡。OMB 和 NIST 会协作共同贯彻 USGv6 文件和测试条例，其中该测试将为满足 IPv6 需求提供技术基础，并为商用产品提供相应的资质。这是奥巴马政府自执政以来首次公开发表有关 IPv6 的政策。另据美国最新调查显示，84%的组织已经取得 IPv6 地址或考虑申请，而只有 16%的用户没有任何部署 IPv6 的计划。

中国已居世界领先水平

我国政府、运营商、产业界积极支持 IPv6 为基础的下一代互联网发展，大量企业推出相关 IPv6 网络设备，相关运营商纷纷进行试验探索，IPv6 网站、终端和应用软件也不断涌现。我国政府、运营商、产业界也高度重视相关工作，经过长期发展，已居世界领先水平。

中国电信为代表的中国运营商已经在 IPv6 业务应用领域进行了积极探索，中国电信先后试验了多种 IPv6 接入方式，着重研究宽带 IP 城域网引入 IPv6 过程中，对支撑平台和 IT 系统升级改造的需求，从双栈客户的角度实施了网元设备、后端支撑平台和 IT 系统的全流程穿越测试，并已取得阶段性成果。相关试验网络经过国际 IPv6 论坛专家的严格测试和评估，成为 IPv6 论坛认证的全球首家“IPv6 Enabled ISP”服务认证运营商。同时，中国联通、赛尔网络等相关运营商也积极探索，通过全球 IPv6 论坛 IPv6 Enabled ISP、WWW 等相关测试认证。我国运营商在探索下一代互联网过程中，已居世界领先水平，其不仅对于中国的新兴产业发展具有重要的战略意义，对于全球 IPv6 的部署也具有划时代的意义。

IPv6 产品方面，以华为、华赛、中兴、H3C、神州数码、锐捷等厂商为代表，部分产品通过全球 IPv6 论坛 IPv6 Ready 产品测试认证，相关产品正全面在我国网络中应用，凭借在我国网络中的成功应用和全面通过测试的良好性能，积极进军全球市场；同时中国企业在相关领域多次实现全球领先，如全球首家支持 IPv6 Ready DHCP 协议测试等。目前，通过全球 IPv6 论坛 IPv6 Ready 协议测试计划的网络设备种类已居全球第二。

经过十年的磨砺，我国正在摆脱 IPv4 时代的落后局面，积极争取 IPv6 技术、标准及产业部署方面的话语权，目前已经在这些方面取得一定的成绩。下一代互联网将促进我国互联网技术的创新和跨越式发展，改变网络发展的格局，优化产业结构，带来新的服务模式和商业模式，并有利于国家对互联网的安全管理。下一代互联网的发展和应用，将成为提高我国未来竞争力的突破口和制高点。我国应抓住机会大力发展下一代互联网技术，在国际互联网技术的新一轮竞争中抢占优势地位。来源：2011-1-20 人民邮电报

[返回目录](#)

TD-LTE 将兼容欧洲 4G 标准

日前，在亚洲金融论坛上，中国移动董事长王建宙表示，中国移动会大力促进研发 TD-LTE，并将研发兼容 FDD-LTE 的 4G 手机。

王建宙表示，2010 年中移动每月新增 500 万用户，目前是中国企业拓展海外市场的适合时机。他说，中国移动的规模目前已经相当大，且资金充足，在国际上的影响力越来越大，因此，中国移动集团未来会继续加强国际化。关于 4G，他表示，中国移动将会自行引导研发 TD-LTE 制式发展，并会研发兼容欧洲 4G 手机，目前欧洲、北美、非洲都有不少营运商均表示愿意与中国移动合作。来源：2011-1-20 新快报

[返回目录](#)

中国移动联手日韩运营商推广 4G 标准 TD-LTE

中国移动 18 日和韩国的 KT 公司、日本的 NTT DOCOMO 公司签署三方战略合作框架协议。由中国主导的 4G 技术 TD-LTE 是协议中的重要内容。

中国移动在 2010 年的上海世博会上建成首个 TD-LTE 试验网后，TD-LTE 已获得部分国际运营商的认可。目前，全球已经有 15 个 TD-LTE 试验网，9 个正在建设之中。波兰的一家公司将在 2011 年部署首个商用网络。

TD-LTE 是由中国移动牵头，联合其他国内外合作伙伴共同推出的，现已成为 4G 国际标准。中国移动表示，争取到更多数量的国际运营商支持 TD 演进技术，有利于推动产业链加大对 TD 演进技术的研发，有利于解决 TD 未来演进发展中的各类问题。董事长王建宙说，三方将共同推动下一代移动通信技术的演进与发展。

目前，中国内地已经开始部署 4G，中国移动在上海、杭州、南京、广州、深圳、厦门 6 个城市启动了 TD-LTE 规模试验。截至 2010 年第三季度，中国移动已有 5.69 亿用户。4G 一旦商用，支持 TD-LTE 的国内外厂商都将受益，其中包括大唐、中兴、华为、诺西、阿朗、爱立信等。来源：2011-1-19 中国新闻网

[返回目录](#)

【终端】

英伟达推 3D 版 Tegra 2 处理器

上周关于 NVIDIA(英伟达)即将发布 Tegra 3 的传闻日前得到了证实,不过并不是传说中的 Tegra 3,而是 Tegra 2 的升级版本。根据曝光信息显示,新款 Tegra 处理器名为 Tegra 2 3D。使用该处理器的新款手机和平板机将可以借助 TN-LCD 显示屏和视差屏障技术,实现裸眼 3D 画面显示。预计 NVIDIA 将会在第一季度开始量产 Tegra 2 3D。

双核让智能手机更强悍

2011 年的 CES 成为英伟达(Nvidia)公司大显身手的舞台,积蓄了一年的英伟达 Tegra 2 在此次展会上大放异彩,CES2011 上,智能手机的飞跃来自双核处理器。英伟达在“显示”领域的强大实力,让智能手机彻底“臣服”。

无论是 LG、摩托罗拉,还是天语、戴尔等,它们的新品都围绕着一个中心,那就是 Tegra 2 平台。在 CES2011 上,LG、摩托罗拉、天语、戴尔等厂商都发布了搭载 Nvidia Tegra2 双核处理器的手机产品。

LG Optimus 2X 智能手机,采用英伟达 Tegra 2 双核平台,搭配有 1G 主频的双核 CPU,具备高清视频播放能力和 HDMI 输出,该机可谓一改 LG 以往在智能手机领域的软肋。

Atrix 4G 和 Droid Bionic 是摩托罗拉在 CES2011 上发布的两款双核智能手机,均采用了 Tegra 2 双核处理器,其中 Atrix 4G 在使用英伟达 Tegra 2 双核处理器的基础上,配备了 4 英寸 qHD 触摸屏(分辨率可能是 960×540),内置有 1GB RAM 内存和 16GB 内建存储,可连接电脑、Wi-Fi 接入、GPS 导航等功能。。

Droid Bionic 的配置稍低,使用 Tegra 2 双核 1GHz 处理器,拥有 512MB RAM 内存,内置 800 万像素摄像头和双 LED 闪光灯,支持 1080P 视频播放,并配有前置 VGA 摄像头。这两款手机如此的硬件配置,至少会在 2011 年上半年成为 Android 智能手机的硬件领头羊。

天语 W700 是 CES 大展上的一款国产手机,拥有 Tegra 双核 CPU 的天语 W700 在 2011 年必将成为国产 Android 智能手机中的强者。

Tegra2 性能超 iPhone4 芯片

移动设备芯片 Tegra2 强大的运行能力、高清晰影片流畅播放及华丽的游戏特效让消费者称赞不已,而 Tegra2 被认为性能超过 iPhone4 的芯片。

许多人都以为多加了一个核心的处理器会更加耗电,特别是每格电都很珍贵的智能手机,恨不得时刻都能保持充电状态。其实,Tegra2 的第一个优点,就

是省电，即使用普通电池，也可实现超长待机。原因就处理器内部有 8 个独立的、功能不同的处理单元，在处理任务时各司其职。只有用到某个单元时，该单元才启动，不用时自动待机。据报道，Tegra2 能够提供 140 小时的收听音乐、16 小时观看高画质影片和 6 小时的高画质网页浏览电池续航力。

与 iPhone4 使用的苹果 A4 处理器相比，Tegra2 有较明显的优势。

Tegra2 有两个 Cortex-A9 处理器，是全球首款双核 Cortex-A9 处理器，处理器的两个核心负担一个网页不同的部分，相互独立的完成一个网页的渲染任务，比如其中一个核心在处理 Flash 和视频内容时，另一个核心则在进行 Active X 和 Java 内容的渲染。这就使网页的载入速度更快。而苹果 A4 处理器内置的是上一代的单核 Cortex-A8 处理器。

Tegra2 在不减少电池续航时间的情况下，让用户能够在高清电视上观看移动设备内存储的 1080P 高清电影，这在全球是第一款。而苹果 A4 只支持 720P。

Tegra2 配有 2D/3D 的图形处理器，可实现出众的移动 3D 游戏性能，还能够呈现出视觉效果动人且响应灵敏的 3D 用户界面，带来更高质量的游戏体验。Tegra2 还可实现全新的移动媒体和游戏功能，用户将能够与使用不同设备的多名游戏玩家联网游戏，这在业内尚属首次。例如，玩家可以使用基于英伟达 Tegra2 的手机或平板电脑来与台式 PC 玩家联网游戏，给游戏玩家带来盛宴。

手机进入一个全新时代

由于英伟达的加盟，手机行业的处理器竞争将会更为激烈。此前在智能手机领域，高通、德州仪器、以及飞思卡尔等厂商占据了绝大多数市场份额，但在 CES2011 之后，这一市场的竞争将彻底改变。Tegra 2 已经赢得了华硕、宏碁、东芝等 PC 厂商的订单，同时击败高通、博通、Marvell 等巨头的竞争性产品，获得了摩托罗拉、LG 电子、HTC 等智能手机厂商的青睐。英伟达公司首席执行官黄仁勋近期接受采访时也表示，“Tegra 2 将会帮助智能手机变成近似于电脑一样的手持设备，智能手机将会成为最为与电子计算机同等重要的精密移动设备”。

2010 年最出风头的苹果 iPad 虽然不支持通话功能，但从 iPad 以后，越来越多的手机开始向 iPad 方向发展，这种既能打电话，也是平板电脑的家伙，业界形象地称之“大象手机”。众多手机厂商看中大象手机这一潜在的商机，纷纷出手，试图抢占市场空白。而如今，智能手机正被重新定义，Tegra2 芯片的加入，使得现有的智能手机性能大幅提升。英伟达称这类手机为超级手机。超级手机的出现，给手机带来了质的飞跃，把手机和电脑之间的界限变得更加模糊起来。而更多的超级手机的出现，也将在未来让手机必将成为我们娱乐、工作、沟通世界的核心产品。以智能手机为中心的时代即将到来，强大的智能终端将成为个

人生活的核心，随时可以和笔记本电脑、家里的电视同步。来源：2011-1-25 通信信息报

[返回目录](#)

展讯推全球首款 40 纳米 TD 芯片

展讯通信(Nasdaq:SPRD)今天推出全球首款 40 纳米制程的 TD-HSPA/TD-SCDMA 低功耗多模通讯基带处理器 SC8800G。

SC8800G 采用 40 纳米 CMOS 技术，在降低功耗和成本的同时提高了性能，并支持下一代通讯技术。该产品支持 HSUPA、TD-SCDMA、GSM、GPRS 和 EDGE 通讯技术，TD-HSDPA 的传输速率可达 2.8Mbps，TD-HSUPA 可达 2.2Mbps。它将可以使 TD-SCDMA 手机终端的价格降低至 2.5G 产品的水平。

基于该产品开发的 TD-HSPA/TD-SCDMA 多模手机已经通过工信部的入网测试和中国移动的市场准入测试，符合所有商业标准。来源：2011-1-19 新浪科技

[返回目录](#)

索尼爱立信发布史上最薄智能手机

日前，在业界瞩目的 2011 年美国拉斯维加斯 CES 国际消费电子大展上，索尼爱立信全球正式发布了新一代 XPERIA 系列旗舰智能手机 XperiarcLT15i——融合了最新 Android 2.3 系统平台和索尼领先技术，其机身最薄部位仅 8.7 毫米，一举刷新了智能手机的最薄纪录！除了极致超薄，arc 在外形设计上采用了大量的弧线，包括机身侧面的动态曲线，以及机身背部的凹形曲线，搭配其 4.2 英寸超大多点触控屏营造出了不少时尚美感，同时因为符合人体工程学设计，arc 的弧线机身设计还很好地增强了用户持握大尺寸手机的舒适度。

在特色功能上，Xperia arcLT15i 继承了索尼爱立信旗下智能手机在拍摄效果上的卓越表现，将索尼获奖的 f/2.4 光圈移动影像传感器成功引入智能手机中，即使在低光照条件下，810 万像素摄像头仍可以实现高质量、高亮度的图像捕捉和 HD 高清视频摄录。同时，Xperia arc LT15i 的 Reality Display 显示屏在索尼专门的手机图像处理引擎与无缝隙屏显科技支持下，能够为用户带来与索尼 BRAVIA 电视一样清晰、靓丽的视觉呈现，令照片及视频显示逼真还原。此外，通过机身侧面内置的 HDMI 接口，用户还可以直接将拍摄照片及视频输出到电视中进行高清浏览，在大于手机数倍的电视屏幕中，充分享受 XperiarcLT15i 带

来的娱乐体验的全方位升级。索尼爱立信大中华区总裁奎迈介绍，将现今最智能的 Android 2.3 系统与索尼的娱乐因子成功融合，这是索尼爱立信 XPERIA 系列区别于其他智能手机的明显优势。据了解，XperiaarcLT15i 将于 2011 年第一季度陆续在中国、日本等部分市场推出，有蓝色和银色两种颜色供消费者选择。来源：2011-1-20 南方日报

[返回目录](#)

博通推出 10G EPON 光网络单元芯片

三网融合的启动正在推动整个 PON 市场的爆发，支持 IPTV、电视点播等更高带宽需求的 10G EPON 产业链也有了大幅进展，飞象网获悉首款 10G EPON 光网络单元 ASIC(专用集成电路)芯片已经推出。

10G EPON 产业链基本成熟

2009 年 9 月，IEEE 颁布了 10G EPON 标准，由于在标准制订过程中，芯片厂家、光器件厂家已经开始研发 10G EPON 芯片和光模块，因此标准刚颁布，就有厂家推出符合标准的产品，系统设备厂家也在 2010 年推出了 10G EPON 的 OLT 和 ONU 进行工程试点。

芯片方面，飞象网获悉，博通已于近日推出 10G EPON 光网络单元(ONU)单芯片系统解决方案 BCM55030。其实早在一年前，博通、PMC、Cortina、海思半导体等多个芯片厂家就已陆续推出 10G EPON 的 FPGA 仿真方案并得到应用，但针对 10G EPON 的 ASIC 方案博通尚属首家。

截至目前，10G EPON 标准的颁布只有短短一年多的时间，但综合各方发展情况来看，10G EPON 的产业链已经基本成熟。

中国有望率先启动 10G EPON

对于 10G EPON 的发展，博通公司亚太地区运营商市场发展经理 Jay Teborek 在接受飞象网采访时表示，从目前和各大运营商合作来看，10G EPON 会在中国、日本、韩国和美国四个国家率先启动。

Jay Teborek 预测，中国将成为全球第一个针对 FTTB 部署 10G EPON 的国家。“日本和韩国的宽带网络虽然很发达，但是更多是基于 FTTH 模式，而目前在 FTTB 领域走得最快的就是中国，这也是 10G EPON 发展的最大推动力。”

此外，美国有线运营商也已开始 10G EPON 商用服务测试。

有分析报告预测，2009 年至 2014 年全球 PON 市场年复合增长率将达到 22.5%，到 2014 年全球 PON 市场总收入将达到 51 亿美元，其中 10G EPON 的设备销售收入预计将达到 10 亿美元。

国内运营商布局 PON 战略

在国内，三大运营商也纷纷启动了 10G EPON 的战略部署。

2009 年 9 月，在 10G EPON 标准刚刚颁发不久，中国电信就启动了芯片级 10G EPON 的互通测试。测试结果证明 10G EPON 芯片能够实现良好互通。中国移动和中国联通也组织了 10G EPON 系统设备测试，测试结果表明 10G EPON 设备能够完成标准要求的各项功能。

除此之外，各运营商还进行了 10G EPON 的小规模商用，目前国内已经开通几十个 10G EPON 试点工程。

据了解，考虑到中国市场对于 10G EPON 发展的重要性，博通的 BCM55030 除了将交换和存储功能集成之外，同时加入了多项符合中国运营商要求的技术。

“根据中国电信方面的要求，BCM55030 除了支持传统的 AES 加密算法外，还加入了三重扰动加密算法。作为 3G/4G 基站回传应用，这款产品还加入了 1588v2 就绪的时间同步。”博通公司高级运营商战略市场经理黄岩彬透露。

考虑到目前在用 EPON 网络主要为 1GEPON，BCM55030 支持 10GEPON 和 1GEPON 共存，此外支持 10G/10G 对称和 10G/1G 非对称工作模式。来源：2011-1-24 飞象网

[返回目录](#)

【运营支撑】

联通携手工行推手机支付

近日，记者从广东联通公司获悉，联通采用国内外金融业通用标准 13.56MHz 技术开展的手机支付业务正式在广州展开。据了解，广州联通携手银联、工行广东分行，推出“手机支付”最新产品——“牡丹·沃银”卡。它通过对金融账户与移动通信终端的结合，实现小额支付的“电子钱包”功能。

据广州联通相关人员介绍，“牡丹·沃银”卡是一张银联标准的手机支付卡，在特制的手机 SIM 卡上，加载符合人民银行 PBOC2.0 芯片卡通用标准的“电子现金”账户，将金融 IC 卡和手机 SIM 卡合二为一。“牡丹·沃银”卡除了通信功能和金融功能外，还有两项辅助功能，即空中充值功能和余额查询功能。同时还是一个“电子钱包”，具有快速小额支付功能——用户只需将手机放在 POS 机上轻轻一“嘀”即可完成支付操作，无需输入密码，所有支付结算款项直接通过工行信用卡完成，对账与还款跟现有信用卡完全相同。来源：2011-1-20 南方日报

[返回目录](#)

塞班带给手机巨头们的柳暗花明

塞班颓势的前景，带给各大手机巨头了山穷水尽与柳暗花明的不同境遇。对塞班的态度，给了各大厂商迥异的未来，今后哪家厂商将会主宰智能手机甚至整个手机市场尚存诸多变数，市场更迭速度开始让整个业界感到措手不及。

虽然目前世界上绝大多数的手机运行着塞班系统，塞班仍旧是全球市场占有率最高的手机操作系统，但不可否认，塞班正在经历一个逐步淡出的过程。黑莓、Android、苹果 iOS 等新兴势力的崛起，让塞班面临着前所未有的挑战。在智能化成为手机发展趋势，移动通信与互联网迅速融合的背景下，塞班显得力不从心。

从 2009 年底塞班联盟内乱解体，到近日三星下发通知“2010 年 12 月 31 日终止塞班技术支持”。塞班经历了 10 余年的辉煌之后，逐渐走向惨淡，其系统平台日益显露出诸多弊端。塞班历史虽长，但版本多，文档不够规范；系统编程复杂，致使手机运行缓慢易死机；更重要的是塞班的思路僵化，基于移动通信时代开发的思维定式，让其在移动通信与互联网高度融合的当下显得行动缓慢灵活性差。

在此趋势下，不同手机巨头早已做出了迥然不同的选择。过去两年间，以创始会员加入塞班阵营的其他四大手机品牌三星、摩托罗拉、索尼爱立信及 LG 没有继续拥护塞班系统，相反纷纷选择开始纷纷淡出塞班系统。近一年来，手机市场上又发出种种变局的信号，因为脱离塞班的几大厂商都迎来了转机。三星日前发豪言称 3 年之内可以超过诺基亚，WCDMA 高端手机三星大器销量紧随 iPhone4 后，成为联通 2010 年高端 3G 手机销量第二大机型。

2009 年底，三星总部还曾发布声明称“Digitimes 关于三星 2010 年将放弃塞班系统的消息不实，这不符合三星智能手机发展战略，三星将继续研发塞班手机”。然则一年后，三星却为塞班操作系统画了句号，三星中国已在 2010 年 12 月 31 日完全终止塞班的所有相关服务支持。应该说在 2009 年底时，三星自己也没有预想到会如此快地彻底了结塞班，一切改变源自三星在启用 Android 系统之后，2010 年包括 Galaxy S 系列智能手机和 Galaxy Tab 平板机纷纷获得不错的成绩，其自家开发的 Bada 系统也在低调的快速发展。三星的野心不止于此，三星高层表示：“随着智能手机份额的稳步增长，三星正在快速追赶手机市场老大诺基亚。我们的目标是三年内超越诺基亚，接下来的 12 个月将十分关键。”

摩托罗拉选择 Android 后，开始绝望中寻找希望的背水一战险途。山穷水尽之处，柳暗花明之时。摩托罗拉让重新锻造的产品上充斥着 Android 智能手机，先是 Droid 的成功给摩托罗拉希望，并检验了 Android 的活力。随后摩托罗拉进入从 Backflip 到 Flipout，再到 Droid Pro 稳定的 Android 手机节奏。如今，摩托

罗拉已成 Android 阵营中除 HTC 外一支中坚力量。同时，摩托罗拉的产品质量和交付能力也在消费者和合作伙伴中再次得到认可，相关数据显示，借助 Android，摩托罗拉成为 2010 年中国手机市场成长最快的品牌。

同时，相较 2009 年，2010 年诺基亚、索尼爱立信等老牌手机厂商优势都遭到了前所未有的弱化。索爱日前表示，要专注于使用谷歌 Android 操作系统和微软 WP7 系统来开发智能手机。在过去的十年里，索爱一直是除诺基亚之外塞班系统最主要的支持者，如今却因它舍弃塞班使得诺基亚陷入塞班唯一支持者的窘境。索尼爱立信追随 Android 扛旗者 HTC 和摩托罗拉两大厂商之后，与三星、联想、戴尔等厂商共同为 Android 平台推波助澜，但成绩平平。

诺基亚一方面陷入有销量但少利润的下降通道，另一方面诺基亚收购塞班进行转型后，原本希望朝向免费授权开放平台发展，但是收效甚微。原本塞班还存有改良扭转颓势的可能，但随着众多手机巨头弃之而去，匮乏支持者的塞班恐怕难以东山再起。诺基亚在塞班上的失误，加上单机利润率的下降等一系列原因，让其在新变局下显得笨拙。

未来，在互联网厂商、PC 厂商竞相进军手机领域，加剧手机市场竞争的情况下，各手机巨头面临更多挑战和变局，也将在走上迥异的路途，提高软硬件的整合度程度，结合移动应用商店的资源共享，笼络更多用户，才会让产品更具竞争力。来源：2011-1-19 互联网周刊

[返回目录](#)

市场跟踪篇

【数据参考】

手机购物网民 2011 年超 1 亿

在电脑前网购已经不算潮事，如今用手机购物才能算“潮人”。淘宝网日前在上海举行的“潮盛典”上揭示出的数据显示，2010 年每天有超过 1000 万人通过 Wap(m.taobao.com)和客户端登录手机淘宝，手机淘宝单日最高访问用户数达到 1700 万，单日交易峰值达 3700 万元，手机淘宝全年累积成交金额达到 18 亿元，预计在 2011 年将会剧增到 100 亿元。

淘宝网副总裁、淘宝无限事业部总经理邱昌恒乐观地表示，2011 年，预计将有超过 1 亿手机网民使用手机购物平台进行比价、逛、消费，全国的移动购物需求和应用将爆发。来源：2011-1-20 南方日报

[返回目录](#)

2010 第四季度国内手机销量 6759 万部

易观国际今日发布报告称,2010年第4季度国内手机销售总量达6759.8万部(不计黑手机和水货手机),环比增长5%。本季度3G手机销量突破了1500万大关,相比上一季度环比增长24.5%。

报告称,本季度整体手机销量市场增幅稍有放缓,但总体来说仍保持环比上升态势;这主要得益于国庆长假的到来,终端厂商和各大卖场在本季进行了一系列的促销活动。

从细分市场来看,3G手机相比GSM和CDMA表现相当突出。本季度3G手机销量突破了1500万大关,相比上一季度环比增长24.5%,主要得益于运营商重点对3G进行营销、终端厂商纷纷将重心向3G智能机转移以及iPhone4和Android手机的热卖。

3G手机获得了较快发展,给GSM和CDMA1x手机销量带来了一定冲击。但受益于终端厂商向在二三线城市的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1.2%,共计3574万部。

而CDMA方面,受中国电信的营销策略和本季CDMA缺少高吸引力终端上市等因素影响,整体销量相比上季度下滑1.1%,达到1681.3万部。

易观国际预计在下一季度,在3G资费不断的降低,移动互联网和智能手机快速发展等因素的推动下,3G手机销量相比本季度仍然会有较高的增幅。来源:2011-1-20 新浪科技

[返回目录](#)

报告称三分之二美国网民网速低于5Mbps

互联网统计机构Akamai周一发布2010年互联网状况报告,报告显示三分之二美国网民的网速低于5Mbps,远远落后于韩国和日本。

报告称,27%美国网民网速为5Mbps到10Mbps,7%网民网速高于10Mbps,排名全球第九位。这比一年前有所进步,2010年美国仅24%的网民网速高于5Mbps,排名全球第12位。

但美国仍然远远落后于韩国和日本。韩国和日本网民网速高于5Mbps的比例分别高达72%和60%。香港和罗马尼亚则是这一比例超过50%的另外两个国家和地区。

根据Akamai的报告,全球范围内22%的用户网速为5Mbps或更高。

Akamai 还对全球各国互联网流量情况进行了对比。美国 2010 年占全球互联网流量的比例为 12%，比 2010 年的 11% 有所上升。相比之下，俄罗斯占全球流量的比例从 10% 降至 8.9%，中国则从 11% 降至 8.2%。来源：2011-1-25 新浪科技

[返回目录](#)

中移动 3G 用户 2070 万 用户总数 5.84 亿

中国移动公布 2010 年 12 月份运营数据，当月新增 3G 用户 186.7 万户，截至 12 月底 3G 用户总数 2070.2 万户。

12 月份中国移动新增用户 437.8 万户，截至当月底中国移动用户数总计 5.84017 亿，2010 年度累计新增用户 6173.4 万。来源：2011-1-20 新浪科技

[返回目录](#)

中国联通 2010 年底 3G 用户突破 1400 万户

1 月 19 日晚间，中国联通(600050.SH/00762.HK)例行发布月度营运数据，截至 2010 年 12 月 31 日，中国联通 3G 用户累计达到 1406 万户。12 月份净增 128.4 万户，较 11 月份环比增长约 15%，创下公司 3G 单月净增数最高值。

该数字也超过了公司此前 1000 万户的目标。国信证券认为，公司 3G 盈利拐点日益临近，有望于 2011 年 3 季度前后出现，潜在业绩弹性很高。从 2010 年 9 月份公司启动明星机型苹果 IPHONE4 的销售以来，高端机型直接带动中国联通 3G 单月净增用户数的向上突破，10 月、11 月分别净增 110.2 万户和 112.0 万户，站稳 110 万户数量级，12 月份单月净增更创新高。

2011 年 1 月初，中国联通联合第三方销售渠道集中采购 500 万元低价位的热销 WCDMA 手机，包括诺基亚 2730c、诺基亚 7230、三星 S3370、索尼爱立信 J108i、LG-T320、中兴 E850 和华为 U7520，并推出补贴套餐。中金公司报告称，更多非 iPhone 智能手机的补贴套餐的推出将有助于净增用户数的快速提高，预计 2011 年公司净增用户将达到 1000-2500 万。作为国内唯一的 WCDMA 运营商，一旦进入正循环，联通的网络和手机优势将不断增强。

公司 12 月份 2G 用户净增 61.7 万户，总体仍处于下降趋势中。不过值得注意的是，继 11 月份宽带用户净增数环比骤减过半后，12 月份宽带用户净增数继续下降至 29.2 万户，与 10 月份 65 万户的净增数相差甚远。来源：2011-1-20 财经网

[返回目录](#)

中国手机网民达 3.03 亿 即时通讯应用使用率居首

中国互联网络信息中心(CNNIC)今日发布第 27 次中国互联网络发展状况统计报告。截至 2010 年 12 月,中国手机网民达 3.03 亿,较 2009 年底增加了 6930 万人;手机网民在总体网民中的比例进一步提高。

报告显示,每天至少手机上网一次的手机网民占总体手机网民的 65.7%,其中每天手机上网多次的占总体手机网民的 32.5%。同时,我国网民手机网络应用使用率稳步提升,截至 2010 年 12 月,手机即时通信使用率位居首位,达到 67.7%,手机网络新闻以 59.9%的使用率排名第二。

此外,手机网民年龄向成熟化方向发展。手机网民中 30-39 岁年龄段占比增长最为显著,增加了 3.7 个百分点;10-19 岁手机网民占比下降最为显著,下降了 5.3 个百分点。

经过 2009 年“3G”和“手机上网”概念的普及,存量手机用户中大部分已经成为了手机网民,剩余的更多是短期内难以发展为手机网民的群体,而 2010 年的手机用户新增也出现疲态,导致 2010 年手机网民增速减缓。

另据报告显示,随着智能手机的不断普及,手机网民中安装软件的比例已经达到一个较高水平。同时,手机互联网和传统桌面互联网正在不断融合,双重网民的比例越来越高,跨手机、电脑的多平台互联网服务正在成为主流。来源: 2011-1-19 中国新闻网

[返回目录](#)

2011 年 CDMA 版 iPhone 手机销量或突破 1200 万部

苹果 CDMA 版 iPhone 尚未上市,但业界预计 2011 年其销量将不断上升。CDMA 版 iPhone 代工厂和硕预计 2011 年该款手机出货量在 1200 万部-1500 万部之间,高于之前预期的 1000 万部。

投行 Piper Jaffray 分析师吉恩·蒙斯特(Gene Munster)最近预计 CDMA 版 iPhone 第一年销量为 900 万部,低于和硕首次预期。

苹果 4 年前通过 AT&T 发布首款 iPhone 后,就一直有传言称苹果将通过 Verizon 发布 iPhone。Verizon 上周表示将于 2 月 10 日发布 iPhone。

即将推出的 CDMA 版 iPhone 与目前在全球销售的 GSM 版 iPhone 差异不大。其最大差异或是转移静音切换,适应 CDMA 版 iPhone 天线。

当前 Verizon 用户从 2 月 3 日起可预订 iPhone 4。来源：2011-1-19 科技资讯网

[返回目录](#)

中国电信 CDMA 用户数已达 9052 万 3G 用户 1229 万

中国电信今天公布了 2010 年 12 月的主要运营数据。数据显示,截止到 2010 年 12 月,中国电信 CDMA 用户总数达到 9052 万户。12 月新增 CDMA 用户 250 万,和 11 月份基本持平。

截止到 2010 年 12 月,中国电信 CDMA 用户总数达到 9052 万户。12 月新增 CDMA 用户 250 万,和 11 月份基本持平。自从 2010 年 7 月份以来,中国电信的新增用户量低于 300 万,除了 9 月份高于 300 万之外,2010 年下半年的每月新增用户均在 250 万-280 万之间徘徊。

截至 2010 年 12 月 31 日,3G 移动用户总数达 1229 万户,2010 年净增 822 万 3G 移动用户。

数据显示,宽带用户数 12 月增加 79 万户,达到 6348 万户。固定电话用户数 12 月份减少 122 万户,用户缩减到 1.75 亿。来源:2011-1-20 新浪科技

[返回目录](#)

2010 年底联通 3G 用户 1406 万户 宽带用户 4722 万户

联通发布 2010 年 12 月运营数据,当月新增 3G 用户 128.4 万(含数据卡用户 17.71 万),截至 2010 年 12 月底联通 3G 用户总数 1406 万户。新增 2G 用户 61.7 万,截至当月底 2G 用户总数为 1.5337 亿户。

固网方面,2010 年 12 月份本地固话用户减少 191 万,截至当月底用户总数 9664 万户;宽带用户新增 29.2 万户,截至当月宽带用户总数 4722 万户。来源:2011-1-19 新浪科技

【市场反馈】

中外电信设备商 LTE 专利暗战涌动

日前,中兴通讯宣布,截至 2010 年 12 月公司已经拥有 235 件 LTE 标准必须使用的基本专利 Essential Patent(简称 EP),这些专利已经在欧洲电信标准研究所(ETSI)网站进行申请。

中兴通讯并非唯一发力 LTE 专利的通信设备商，在 ETSI 公布的最新 LTE 标准专利数据库暨 ETSI IPR(知识产权)数据库中，截至 2010 年 11 月 30 日，已有包括中国厂家在内的 34 家公司发布了近 3500 件 LTE 标准必须使用的基本专利。

可见，LTE 作为 3G 向 4G 的演进标准，在 4G 标准还未公布之前已经成为各大通信设备商筹划 4G 市场的“练兵场”。

设备商发力 LTE 预热 4G

美国高通公司在 3G 领域取得的成功，让全球设备商对即将到来的 4G 望眼欲穿。为了不输在起跑线上，各大通信设备商将目标对准了 3G 向 4G 的演进标准——LTE。高通在 3G 领域的成功源于掌握了大量的 3G 技术专利，因此掌握 LTE 专利成为通信设备商争夺 4G 市场先机的着力点。

在国内，中兴通讯自 2004 年就开始发力 LTE，目前已经拥有 235 件 LTE 标准必须使用的基本专利，在全球设备商中排名第六，占总数的 7%，并计划短时间内将比重增加到 10%。国内另一设备商巨头华为，与中兴通讯同年开始研发 LTE，目前 LTE 标准必须使用的基本专利数排名全球第四，占总数的 8%。其实，在国内不仅华为、中兴两大通信巨头大力研发 LTE，大唐、普天等设备商也在蓄力 LTE。专利综合体现了产业链厂商的技术创新、资本和人员投入等情况，在当前的产业态势下，其重要性愈加凸显。

在国外，高通公司依靠着在 3G 领域的巨大优势，以及 LTE 先期的投入，在 LTE 专利数上已遥遥领先于其他设备商。ETSI 的最新数据显示，高通以 498 件 LTE 标准必须使用的基本专利数，排名第一，并且占了专利总数的 14%。此外，老牌的设备商诺基亚、三星、爱立信、LG 等也在 LTE 专利上占有举足轻重的分量。4G 时代还未到来，LTE 的专利竞争已经在国内外的设备商之间展开。

国内设备厂商有望获益 LTE

与 3G 时代，高通、诺基亚等老牌设备商占有绝大多数专利不同，即将到来的 4G 时代，呈现出“诸侯争霸”的局面。中兴通讯和华为分别拥有 7% 和 8% 的 LTE 标准必须使用的基本专利数，这意味着国内设备商已经拥有超过七分之一的专利数，这无疑将大大增强国内设备商在全球 LTE 市场发展中的发言权。

然而，最重要的一点是在 2 月份即将公布 4G 标准中，由我国主导的 TD-LTE 也在入围的 6 个标准之列，这无疑让国内的设备厂商在 LTE 的争夺战中“近水楼台先得月”。

目前，国内正在加速推进 TD-LTE。近日，工信部有关负责人透露，工信部已经批复同意 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，此举被称为我国布局 4G

的关键性举措。按照之前公布的 TD - LTE 的实验安排，从 2008 年第四季度到 2009 年第三季度是概念验证阶段，从 2009 年第四季度到 2010 年第四季度是技术实验阶段，而从 2011 年一季度开始进行规模技术实验。国家政府的积极推进，这给国内的设备商坚定了发展 LTE 的决心。

此外，国内通信产业的主导者——运营商，也积极促进 LTE 的发展。中国电信、中国移动、中国联通分别在以不同的方式谋 LTE 市场。已经有业内人士乐观估计，国内的通信设备商将在未来两年迎来一个又一个投资高峰，投资规模将以千亿为计算单位。

LTE 专利左右设备商成败

4G 巨大的市场潜力吸引了全球各大设备商前来竞逐，而决定设备商成败的一个很重要因素就是拥有 LTE 专利数的多寡。

全球移动设备供应商协会(GSA)宣称，目前已有 70 个国家和地区的 180 家电信运营商正部署、测试或评估 LTE，该协会表示，在其盘点的 LTE 支持者中，128 家运营商承诺将在 52 个国家和地区部署商用系统，此外还有 52 家运营商“事先承诺”在另外 18 个国家和地区测试或试用 LTE。

LTE 在全球大范围展开，意味着设备商将迎来了一个千载难逢的发展良机。对于 LTE 在全球的布局，手握大量资金的各国政府和运营商衡量设备商实力的一个重要标准就是专利数。足够的专利数，意味着设备商在 4G 领域拥有足够的实力，能获得各国政府和运营商的 LTE 建设合同。而足够的合同数，意味着国家和运营商对设备商的足够信任，进而有助于设备商吸引更多的市场关注度。

然而，专利竞逐战对设备商也有利有弊。一方面专利竞逐有助于构建平衡发展的知识产权许可业务环境，促进 4G 技术的发展，同时也是设备商展示各自实力的一个平台；但另一方面，这将有可能影响设备商的创新，无序的竞争只会搅乱整个行业的良性循环发展。试想，如果有设备商通过专利来阻碍竞争对手，索取高额授权费，或者起诉竞争对手，这无疑将导致整个 4G 产业发展放缓。因此，就这一点来说，只有设备商持着开放的态度对待专利，才能共同走向成功。来源：2011-1-19 通信信息报

[返回目录](#)

2011 年移动互联网“侵入”日常生活

无线科技即将面对 21 世纪的第二个“十年”，新的共识、新的动力正在形成——3G 技术正在全球范围内加速普及，以中国为代表的新兴市场已经成为该产业的重要驱动力。终端方面，包括智能手机、数据卡 and 平板电脑在内的数据密

集型终端正迅速铺开，值得注意的是，2010年运营商在多个场合阐明“千元级”是其重点发展方向，舆论普遍认为这一立场会在新的一年予以延续；网络优化及演进方面，继续完善其3G网络是运营商满足用户数据需求的最具成本效益的方法，与此同时，LTE作为与当下3G技术并行的演进技术，也将在2011年继续推出更多实验网或商用网络。

新兴市场驱动3G发展

绝对数值方面，GSMA与CDG数据显示，目前全球超过85%的运营商已提供3G服务，3G用户总数高达11.5亿；动态观察，3G走势也正加速上扬——Wireless Intelligence预计到2014年，全球将拥有28亿3G用户，3G用户在新增用户中占比将高达81%。

舆论普遍认为，新兴经济体正在为3G的快速发展做出重要贡献。在中国，截至2010年11月，3G用户总数已经达到4258万。根据摩根斯坦利最新研究报告，截至2010年上半年，全球的3G用户年增长率为37%，而中国是941%，巴西为148%，俄罗斯为81%。有机构预测，2011年全球将有一半以上的3G手机发往新兴市场。

业界达成共识的是，产业链各环节正逐渐从3G市场获益。运营商方面，数据显示，在日本，数据业务ARPU值即将超过语音业务；在美国，AT&T数据业务收入较2010年同期增长30%，而Verizon Wireless的数据业务收入超过总收入的35%。舆论认为，随着消费者对3G应用和移动互联网体验需求的不断提高，这一增长趋势将继续保持——根据市场调查公司ABI预测，到2014年，用户平均每月的数据使用量将超过2008年的全年总和。

千元智能终端继续普及

智能终端领域，市场调查公司数据显示，全球智能手机出货量在2010年第三季度超过了8000万部，同比增长95%，环比增长30%。据预测，智能手机在手机市场的份额在2014年将达到45%，而在2009年，这一数字还仅为16%。舆论普遍认为，在2011年，智能手机、平板电脑等无线终端将进一步推动全球无线行业的蓬勃发展，而以中国为代表的新兴经济体也将继续保持对智能终端的强大需求。

与终端厂商的快速发展相呼应的是，芯片提供商出货量也在迅速增长。据市场调研机构ABI Research预测，2010年手机半导体出货总收入将增长约5.5%，并有望在今后三年延续这一增长势头，到2013年实现总收入累计增长12%。此外在2010年，中国运营商明确终端发展策略，在不同场合多次强调其千元智能手机战略规划。与运营商策略相呼应的是，终端厂商在该年度推出的多款千元级智能终端得到了市场的普遍好评。作为其驱动力，芯片厂商更加注重产品的高集

成度，根据 Strategy Analytics 最近发布的报告，在智能手机市场，集成基带应用处理器所占的份额正日益扩大。报告显示，就出货件数计算，2007 年集成基带应用处理器占全部智能手机应用处理器总发货量的 28%；而到 2010 年上半年，这一比例已飙升至 70%。除去基带集成，其芯片还集成了射频、电源管理、多媒体、GPS、图形处理器、CPU、数字信号处理器、操作系统等多个组件，此举将为终端厂商降低 10%—20% 的芯片成本，以及减少 10%—20% 的封装尺寸等。

操作系统方面，在 2010 年，Android 的强劲发展势头和最新发布的 Windows Phone 7 被各界所关注。Canalys 报告显示，Android 已成为全球智能手机市场最大推动力，在第三季度出货量达 2000 万部，同比增长 1309%。与此同时，芯片厂商对于操作系统的支持力度正在加大。

无线科技主导跨行业创新

网络优化与演进方面，大部分移动运营商正借助增量升级，继续扩大他们的 3G 网络以满足用户需求，舆论普遍认为，这些增量带内演进是运营商满足日益增加数据需求的最具成本效益和最实用的方法，可最大程度保护运营商的现有投资。数据显示，目前全球已启动 81 个 HSPA+ 商用网络并有 136 个网络承诺待建。与此同时，LTE 技术也正在一定规模的实验室和商用测试。

伴随着无线科技的进一步发展，以及跨行业创新的迫切需求，手机等无线终端正在成为一个人机交互的工具。舆论普遍认为无线技术正在逐步成为一项源动力技术。在 2011 年，横跨多个学科的物联网仍然会是业界的热门话题，健康、生物、环境、信息与无线科技，关联度将越来越高。以移动医疗为例，目前医疗已占到美国国内生产总值支出的 17%，而这一比重将在 2020 年突破 20%。在此局面下，公众将越来越关注医疗卫生质量的改善以及成本的降低，与无线连接相结合的可佩戴式终端将有助于这一目标的达成。用户可以将传感器戴在身上或有传感功能的手机上，监测自己的身体状况或者治疗慢性疾病。有分析师预测，到 2014 年，可佩戴式无线传感器的年销量将突破 4 亿部。

此外，移动计算领域也已引起业界的广泛关注。智能手机已经成为应用开发商最大的平台，移动互联网的用户体验正逐渐逼近传统互联网。来源：2011-1-19 科技日报

[返回目录](#)

苹果超越诺基亚成为全球收入第一手机厂商

由于 2010 年 12 月季度的 iPhone 手机及其配件销售额达到 104.7 亿美元，使得苹果超越诺基亚，成为全球收入最高的手机厂商。

根据诺基亚最新一个季度的财报，其设备和服务收入为 71.7 亿欧元(约合 97 亿美元)，该公司预计，2010 年第四季度销售额为 82 亿至 87 亿欧元(约合 114 亿至 117 亿美元)，但这一数据并不只包含智能手机销售额。

诺基亚的设备和服务收入还包括：移动解决方案部门的手持移动电脑、平板电脑和其他设备；手机部门的非智能手机全球销售额；负责管理 Ovi 服务的市场部门收入。

因此，如果将 iTunes 业务 14 亿美元的收入并入 iPhone 业务，苹果 12 季度的收入将远超诺基亚。如果将 iPad 和 iPod 的收入计入其中，更是遥遥领先。

早已表态

苹果 CEO 史蒂夫·乔布斯(Steve Jobs)一年前就曾表示，凭借当时 156 亿美元的 12 月季度收入，苹果已经成为全球“最大的移动设备公司”，领先诺基亚、索尼和三星。

“我只是不想让这一时刻在没有被人认可的情况下，就这样过去。这太棒了。”乔布斯说。

但诺基亚很快便反驳了这一观点，时任诺基亚 CEO 的康培凯(Olli-Pekka Kallasvuo)当时坚称，按照“普遍接受的移动设备定义”，笔记本电脑不应该被包含在内，因此诺基亚仍然是全球最大的移动设备制造商。

2011 年，苹果不需要将 MacBook 的销售额包含其中，仍然可以轻易夺走诺基亚“全球最大手机厂商”的宝座。诺基亚 2010 年刚刚从微软挖来了史蒂芬·埃洛普(Stephen Elop)，并让其代替康培凯出任 CEO。

增长迅猛

苹果 CFO 彼得·奥本海默(Peter Oppenheimer)也指出，即使与目前增速最快的智能手机领域相比，苹果的移动业务增速依然更胜一筹。

“我们 2010 年 12 月季度销售了 1620 万部 iPhone，这令人非常惊讶，一年前仅为 870 万部。同比增长达到 86%。而 IDC 最新发布的数据显示，全球智能手机市场 12 月季度增速也仅为 70%。”奥本海默说。

对诺基亚而言，最痛苦的在于，苹果并未凭借廉价手机击败它，而是从诺基亚较为薄弱的高端业务入手。

奥本海默指出：“iPhone 在企业用户中继续得以普及，88 家财富 100 强企业以及 60% 的金融时报欧洲 100 强企业都在测试或部署 iPhone。”

对于长期在欧洲市场占据主导，但却一直在北美市场举步维艰的诺基亚而言，这种情况带来的不仅是尴尬，还被对手直接攻入了老巢，威胁到 Symbian 原本无可争议的王者地位。

奥本海默说：“全球各地的企业首席信息官(CIO)都在不断将 iPhone 添加到支持设备的名单中。最近,很多财富 500 强企业也已经允许员工使用 iPhone。”
空间巨大

但对诺基亚而言,最大的麻烦在于,苹果才刚刚开始。诺基亚多年以来一直占据手机市场的主导地位,与微软在 PC 市场的地位相仿,但这两家企业却都已被苹果赶超。然而,苹果的重点并非市场份额,而是利润份额。它通过有限的几款高端设备来吸引用户,并且提供了更为便捷的支持。

这使得苹果有机会继续拓展份额,夺取移动和 PC 市场。而诺基亚和微软则只能凭借大量的低端设备艰难维持现状。

在周二的分析师电话会议上,苹果 COO 蒂姆·库克(Tim Cook)解释道:“我们的 Mac 业务已经连续 19 个季度增速超过市场整体水平。尽管势头很强,但是我们的 PC 市场份额仍然较低,所以我们似乎仍有很大的机会。”

“我们在手机市场的份额也比较低。手机市场每年的出货量超过 10 亿部,而智能手机市场也在高速增长。所以我们同样拥有巨大的机会和难以置信的发展势头。”他说。

与此同时,苹果还推出了 iPad 平板电脑,而诺基亚和微软在这一领域均无建树,尽管他们多年前就曾经尝试过类似的项目。

库克说:“iPad 刚刚开始,这是一个新的领域。我们前 3 个季度出售了将近 1500 万台,我们相信市场很大。我今早看到, IDC 预测这一市场两年内会增长 3 倍。我不知道如何预测具体数据,但我相信市场的确很大,我们以前也已经表达过这种观点。所以我们处于一些非常巨大且增长迅速的市场之中,我们拥有最好的产品,今后也将推出不可思议的优秀产品。我们非常、非常有信心。”
来源:2011-1-20 新浪科技

[返回目录](#)

传苹果 iPhone 毛利率高达 70% 远超业界预期

美国商业资讯网站 BNET 撰稿人埃里克·谢尔曼(Erik Sherman)指出,上一财季 iPhone 的毛利润率可能高达 70% 以上,为苹果贡献了约 70% 的毛利润。

本周早些时候,苹果发布 2010 财年第四季度财报。财报显示,iPhone 及相关产品和服务在上一财季为苹果创造了 104.68 亿美元的收入,占该公司总营收的 39.1%。

目前,苹果销售的 iPhone 系列产品包括 iPhone 3GS 和 iPhone 4。该公司 CFO 彼得·奥本海默(Peter Oppenheimer)在财报电话会议上透露,iPhone 的平

均售价约为 625 美元。需要注意的是，这不是 iPhone 的零售价格，而是苹果针对零售商的发货价格。

谢尔曼认为，iPhone 的利润率远远高于分析师和观察人士的预期。他援引市场研究公司 iSuppli 的数据称，iPhone 的制造成本多年以来一直在 170 至 180 美元上下浮动。2010 年 6 月，iPhone 4 的成本为 187.51 美元；而在 2009 年 6 月，iPhone 3GS 的成本为 172.46 美元。

按照奥本海默和 iSuppli 的数据估算，iPhone 的利润率约为 70%至 72.4%，远远高于分析师 2010 年预计的 60%。

上一财季，苹果一共售出 1623.5 万部 iPhone，销售额达 101.47 亿美元。以此计算，iPhone 带来的毛利润约为 71.03 亿至 73.46 亿美元。考虑到苹果上一财季的毛利润为 102.98 亿美元，iPhone 在其中的比重将达到 69%至 71%。而 iPhone 在苹果总营收中所占比重尚不到 40%，充分表明这款手机对苹果的重要程度。来源：2011-1-20 新浪科技

[返回目录](#)

揭秘华为架构变动：与 EMT 并行 董事会走向台前

熟悉华为公司架构的人一般都会对华为的 EMT(经营管理团队)比较熟悉，但随着新一届董事会的召开以及董事会人员的选举，华为的组织架构也在悄然发生变化。

记者从华为公司了解到，1 月 15 日上午，华为投资控股有限公司在华为深圳总部召开了股东大会，会议选举产生了华为投资控股有限公司第四届董事会、监事会。

而在随后召开的第四届董事会会议上，董事长、副董事长以及常务董事的名单也进一步确定。值得注意的是，华为的董事长仍为孙亚芳，这让之前所谓的孙亚芳离职传言不攻自破。

在之前介绍公司架构以及在年报中对公司管理层的介绍中，华为的 EMT 都是一个比较显著的团队，从目前公开的信息看，董事会将在未来华为的组织架构中担当重要角色。

“一方面你可以认为这是华为‘去家族化’的一种举措，也是华为进一步对现代企业制度的探索和完善。”一位华为内部人士对本报记者表示。

华为变阵

记者注意到，此次选举董事会的主体为华为投资控股有限公司，记者查阅工商资料了解到，华为投资控股有限公司 100%控股华为技术有限公司。

根据华为投资控股有限公司的选举结果，副董事长有 4 位，分别是郭平、徐直军、胡厚崑、任正非。这与之前的副董事长人选有所变化。根据工商资料，华为之前的 4 位副董事长为纪平、费敏、洪天峰以及任正非，除了任正非之外，其他三位副董事长的人选均有变化。

第四届董事会成员分别为：孙亚芳、郭平、徐直军、胡厚崑、任正非、徐文伟、李杰、丁耘、孟晚舟、陈黎芳、万飏、张平安、余承东。

董事会成员与之前一届也变化不小，一方面是成员大幅增加，另一方面是人员组成也有较大差异。之前的董事会成员为：孙亚芳、纪平、费敏、洪天峰、任正非、郭平、徐直军、胡厚崑、徐文伟。

“公司董事会和 EMT 经常需要补充新鲜血液，出现新面孔也是非常正常的。”上述华为内部人士表示。

与前一届董事会相比，新董事会出现了更多的年轻干将。比如：李杰、丁耘、孟晚舟、陈黎芳、万飏、张平安、余承东等人，新面孔的数量在 13 名董事会成员中占到了 7 个席位。

据华为内部人士介绍，除了对管理架构进行调整，华为内部的业务部门也在重新树立和划分，近日已经正式公布。

原来华为内部是按照业务类型设备、终端、软件服务等进行划分，不过，在新的内部结构中，华为将分为四个部分，均按照客户类型划分，分别是面向企业、面向运营商、面向消费者以及其他业务。

“从发布云计算战略开始，华为已经在考虑传统设备市场的增长边界以及面对未来企业市场的巨大潜力，目前的划分体现了华为作为传统设备商的转型。”一位长期跟踪华为的业内分析师认为。

构筑现代企业制度

华为董事会此番的高调亮相以及大规模改组，究竟对华为意味着什么？在华为内部，董事会是个什么机构？

一位不愿透露姓名的华为高管表示，华为的董事会一直都存在，但外界了解不多。“自从 2005 年产生 EMT 管理团队以来，公司在组织架构上就存在职工代表大会、董事会和 EMT 等几层结构。”

华为在内网上公布董事会成员的同时，再一次强调了华为的企业性质，华为是一家百分之百由员工持股的私营企业，通过工会实行员工持股计划。全体在职持股员工选举产生持股员工代表，并通过持股员工代表行使有关权利。

记者了解到，在华为之前的组织架构中，全体在职持股员工总共选举产生 31 名股东代表，2005 年的时候，华为董事会总共有 11 名成员，而 EMT 主要进行企业运营和管理的具体执行，总共有 9 名成员。



但上述人士也承认，在相当长一段时间里，公司的董事会和 EMT 成员是有部分重合的，这是华为在探索现代企业制度的道路上不够成熟和完善的地方，现在对董事会的改组和任命正是华为为了建立清晰而全面的公司治理架构采取的重要步骤。

“如果 CEO 做得不好，董事会随时可以解雇或者聘请 CEO。”上述人士表示。值得注意的是，通过明确和强化董事会的权力，也在一定程度上减轻了华为对个人的依赖。

“任总会不会退休？何时退休？不是现在需要面对的问题，在这一天没来之前，我们要做的，就是靠制度确保我们的未来，把企业的治理架构做好，把治理制度做好，有了好的制度，我们就能应对未来的各种情况。”上述人士表示。来源：2011-1-20 第一财经日报

[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