



# 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. 02. 23

## 本期要点

亚太博宇  
通信产业研究课题组  
[apptdc@apptdc.com](mailto:apptdc@apptdc.com)

### ■ 移动互联网消费迎来黄金发展期

一系列高比例增长的数，据预示着，移动电子商务市场将井喷，也将引领一轮新的消费趋势。就消费者来看，最受消费者青睐的应用集中在无线音乐、手机游戏、手机阅读及手机购物方面。

### ■ 2011年三网融合将频繁落子

如果说三网融合在2010年是吹响号角的一年，国家在实现三网融合方面具体的动作并不是很多，那么2011年可以说是国家试点年，是三网融合进入市场、初步实现市场化的年份。

### ■ 未来移动通信频谱总需求至少1400MHz

随着移动互联网的迅速兴起和各类无线智能终端、移动计算终端的日益普及，公众移动通信承载的数据业务正快速增长。预计我国未来公众移动通信系统总的频谱需求将至少为1400MHz，但从目前我国相关的频率规划情况看，还存在较大缺口。

### ■ 华为放弃收购3Leaf再度受制“安全问题”

继收购美国网络设备制造商3Com、竞购摩托罗拉无线网络部门、竞购美国私有宽带互联网软件提供商2Wire失利后，华为再一次因“安全问题”败下阵来。美国《财富》杂志有一句话放在此时，似乎更耐人寻味：“美国告诉中国，可以不断购买我们的国债，但请不要对我们的企业投资。”

## 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 .....	4
移动互联网消费迎来黄金发展期 .....	4
有线电视网络内忧外患不断升级 .....	5
3G 用户持续增长运营商布局增值服务 .....	7
东风广电信息将借力转型新媒体 .....	9
<b>产业环境篇 .....</b>	<b>11</b>
【政策监管】 .....	11
2011 年三网融合将频繁落子 .....	11
北京电信拟 6 月开放 iPhone4 入网 .....	13
首例群发垃圾短信被追刑问责 .....	15
【国内行业环境】 .....	15
WiFi 将可能成为默认功能 .....	15
未来移动通信频谱总需求至少 1400MHz .....	16
【国际行业环境】 .....	16
GSM 协会将统一全球近场通信标准 .....	16
全球芯片库储备处于危险状态 .....	17
诺基亚变革可能导致运营生态重构 .....	18
<b>运营竞争篇 .....</b>	<b>19</b>
【竞合场域】 .....	19
4G 融合渐入佳境 .....	19
中国手机品牌再次疯狂学样 .....	21
【中国移动】 .....	22
中移动 IMS 网络 4 月底将投入商用 .....	22
上海移动推免费务工信息服务 .....	24
中移动计划三年建百万 WiFi 热点 .....	25
【中国电信】 .....	26
电信 3.0 时代创新争夺战开始 .....	26
中国电信带宽未来 5 年将跃升 10 倍 .....	29
<b>电信启动“光网城市”工程 .....</b>	<b>30</b>
宽带资费还将持续下降 .....	30
【中国联通】 .....	31
2011 中国联通将加大力度发展沃商店 .....	31
联通首个移动核心网部署上海 .....	32

广东联通推出语音微博 .....	32
联通直接引入 3G 版 iPad2 .....	34
<b>制造跟踪篇 .....</b>	<b>35</b>
<b>【中兴】 .....</b>	<b>35</b>
中兴通讯领衔智能手机 .....	35
中兴第二季度起所有新机内置 NFC 功能 .....	36
中兴通讯将参与北电网络专利竞拍 .....	36
<b>【华为】 .....</b>	<b>37</b>
华为放弃收购 3Leaf 再度受制“安全问题” .....	37
华为去年基站出货量超 150 万 .....	38
华为小收购惊动奥巴马 .....	39
<b>【诺基亚】 .....</b>	<b>40</b>
诺基亚 E7 亮相中复电讯 .....	40
诺基亚将生产低价 WP 手机 .....	41
<b>【其他制造商】 .....</b>	<b>42</b>
海航有望联手中国电信首推空中通话服务 .....	42
海康威视去年实现净利 10.5 亿元 .....	42
Tel 在华招商引多方关注 .....	42
迪信通可预订诺基亚 E7-00 .....	43
<b>服务增值篇 .....</b>	<b>43</b>
<b>【趋势观察】 .....</b>	<b>43</b>
手机应用程序成为移动通信亮点 .....	43
中国三年内实现所有城市光纤化 .....	44
TD-LTE 被基本确定为国际候选标准 .....	45
诺基亚前设计主管并不看好“诺微”联姻 .....	45
<b>【移动增值服务】 .....</b>	<b>46</b>
未来移动通信频谱总需求至少 .....	46
AT&T 优惠通信资费频出 .....	47
<b>【网络增值服务】 .....</b>	<b>48</b>
深圳 IPTV 播控分平台与中央播控平台对接 .....	48
中国电信提速宽带光纤化助力“十二五” .....	49
移动互联网板块成新掘金宝藏 .....	51
<b>技术情报篇 .....</b>	<b>52</b>
<b>【视频通信】 .....</b>	<b>52</b>
IPTV 春节开机率超 90% .....	52
<b>【电信网络】 .....</b>	<b>54</b>

电信启动宽带升级 .....	54
中电信与腾讯合作推“新天翼 QQ” .....	54
<b>【终端】</b> .....	55
智能终端成为通信业主角 .....	55
华为终端新品在 MWC 集体亮相 .....	56
6 大新品手机成 MWC 人气王 .....	56
<b>【运营支撑】</b> .....	57
移动数据服务仍是电信市场增长主要动力 .....	57
摩托罗拉去年近三成营收来自 Verizonhttp .....	58
<b>市场跟踪篇</b> .....	<b>59</b>
<b>【数据参考】</b> .....	59
1 月 3G 用户新增 468 万 .....	59
三大运营商 3G 用户数新年激增突破 5000 万大关 .....	59
中国电信 1 月末 CDMA 用户 9405 万户 .....	60
2010 年第四季度无线音乐收入 77.8 亿元 .....	60
<b>【市场反馈】</b> .....	61
小灵通退网进程缓慢年底难完成 .....	61
中电信与中华电信签署战略合作 .....	62
网络升级大战：电信运营商抢跑 .....	63

## 亚博聚焦

### 移动互联网消费迎来黄金发展期

随着移动互联网的发展，“拇指经济”盛行。据《京华时报》报道，易观智库日前发布数据显示，截至去年底，我国移动互联网用户达 2.88 亿，环比增 18.52%，市场规模达 637 亿元，同比上涨 64.2%。另外，在去年 637 亿元的市场规模中，除去流量费，移动互联网服务收入达到 342 亿元，无线音乐、手机游戏、手机阅读渐成主要移动娱乐应用，手机购物大增。此前，DCCI 互联网数据中心的数据显示，2010 年末，我国互联网电脑网民规模已达到 4.69 亿，手机网民的数量已达到 3.26 亿；而到 2013 年，中国手机网民将达 7.20 亿，手机网民占中国人口比例将达 52.9%，首次超越电脑网民。中国电子商务研究中心发布的《2010 年中国电子商务市场数据监测报告》则显示，2010 年中国移动电子商务实物交易规模达到 26 亿元，同比增长 370%。

一系列高比例增长的数，据预示着，移动电子商务市场将井喷，也将引领一轮新的消费趋势。

就消费者来看，最受消费者青睐的应用集中在无线音乐、手机游戏、手机阅读及手机购物方面。机构分析认为，20至30岁的群体是中国手机网民的主力军，占总数的66.1%；其中，20至25岁的年轻群体所占的比例最高，达40.7%。这一群体容易接受新鲜的商业模式和消费习惯，对物美价廉和社交购物更有倾向性。

就市场而言，传统电子商务的发展模式不断从PC移植到移动互联网终端，而也有越来越多的传统电子商务网站、电信运营商、终端厂商及新进入的互联网企业，均锁定了该领域。与之相对应的是，移动互联网也正强势颠覆人们对终端的既有认识。正如迪信通高级副总裁齐峰表示，“早前，消费者；购机首先考虑产品质量，现在更重视手机系统操作的体验，这也将加速智能手机市场的转型”。

未来，用户结构多元化且对移动互联网粘性增强的趋势存在，需要在移动互联网应用和终端方面扎实推进，尤其要突破移动支付的瓶颈，才能使移动电子商务更快更好地发展，也才能满足消费者？的多样化需求。来源：2011—2—17通信信息报

[返回目录](#)

## 有线电视网络内忧外患不断升级

随着改革与竞争的不断深入，广电体制机制改革的矛盾与问题正不断暴露，近期地方有线电视网络公司与电台电视台、电信运营商的竞争不断升级，系统内外均无优势的有线电视网络公司正被一步步逼至市场“墙角”。

对于有线电视网络公司的堪忧状态，不少受访业内专家呼吁广电总局等管理主体出台相关的扶持或保护政策。事实上，有线电视网络公司的系列问题恰恰涉及了广电系统复杂产权、利益博弈、方向性选择等多个敏感区域，在当下时间点，广电总局等恐难做出明晰化表态，背负着历史与现实问题的有线电视网络公司前景依然堪忧。

### “2011年政策并未转向”

广电体制机制改革推行多年并饱受关注，在三网融合、充分竞争产业背景下，广电各主体格局状况将直接影响电信及互联网从业者的竞争环境。

近日，广电总局新闻发言人吴保安就2011年广电工作规划答记者问时，对电台、电视台“不允许搞跨地区整合，不允许搞整体上市，不允许按频道频率分

类搞宣传经营两分开，不允许搞频道频率公司化、企业化经营”的强调，引起了广泛关注。有媒体将其解读为广电体制机制改革的停滞与转向。

对此，多位广电行业专家向本刊表示，上述“广电改革停滞”实属误读。“吴保安所提及的‘四个不允许’针对的仅是电台、电视台等播出机构，要求其坚持事业体制，强调公益性职能，但是对于非新闻或非公益类业务以及地方有线电视网络公司等，继续坚持转企改制与省网整合的方针。”广电总局发展研究中心政策所相关专家表示。

广电行业专家吴纯勇也认为，2011年广电系统将延续既往体制机制改革思路，“强调公益性与深化改革并不矛盾，从广电总局对于2010年电台电视台内部机制改革、经营性产业改革等的成绩总结中，可以看到总局对改革的肯定态度”。

#### 资金缺口严重

目前，在广电体制机制改革各领域中，局台分离与制播分离进展较为顺利，而广电改革的另一个抓手台网分离，却一直饱受争议。台网分离使有线电视网络公司与电台、电视台等播出机构形成市场竞争，在三网融合、充分竞争等产业背景下，上述竞争态势被进一步激化。

地方广电相关人士向记者表示，目前有线电视网络公司面临严重的资金缺口，“有线电视网络公司收入主要包括收视维护费、异地‘上星台’落地费、增值业务收入等，一个普通地级市的有线电视网络公司年收入仅有几千万元(人民币，下同)，但公司每年在数字化改造、双向网改以及发展用户等方面就需要上亿元资金”。

事实上，除了上述收入来源，拥有频道、频率资源的有线电视网络公司还可以通过广告创收。但是，随着台网分离，掌握着内容与播出权利的电台、电视台在地方有限的广告资源争夺战中优势渐显。“在广电系统内，相对于电台、电视台，有线电视网络公司处于类似‘从属地位’，大部分地方的有线电视网络公司都没有议价与谈判的能力，而通常某一个地区的广告主资源也是有限的，那么电台、电视台在广告收入抢夺中也大多处于优势地位。”某不愿具名的广电人士告诉记者。

面对巨大的资金缺口，除了歌华有线、东方有线等个别公司，多数有线电视网络公司既无法获得当地政府补贴或是贷款，也无法通过资本市场进行融资。据记者了解，除了北京、上海、深圳等个别地区，连天津、重庆等直辖市城市的有线电视网络公司都经营困难。“我们有线电视网络公司连自己的办公楼都没有，目前仅能靠租住酒店办公，对内对外都无竞争实力。”某不愿具名的广电人士坦言。

目前，有线电视网络公司在市场中受到电台电视台以及电信运营商的“两面夹击”。由于其省网整合尚未完成，多数有线电视网络公司还处在“单打独斗”阶段，过小的企业规模也使其在市场竞争中处于劣势。“大部分有线电视网络公司仅成立 6~7 年，尚未积蓄必要的实力，如果像现在这样一下子将其推向市场，在竞争层面难免有失公允，”吴纯勇表示，“我们呼吁有关部门推迟台网分离进程，给予有线电视网络公司一定的缓冲期，或是出台相关的扶持、倾向性政策。”

无人愿管的“烂摊子”

但是上述“给予缓冲期、政策扶持”等建议是否可行呢？记者致电广电总局发展研究中心政策所相关专家，该专家表示，有线电视网络公司相关问题是广电改革的关键性问题，但也极为敏感，对此不便作答。

事实上，在上述有线电视网络公司困境的背后埋藏着广电内部复杂的利益链条以及历史遗留下来的体制机制问题，相关受访专家表示，目前有线电视网络公司在系统内甚至成为了无人愿管的“烂摊子”。

“有很多地方有线电视网络公司直接服务于本省或本市的宣传部，最初的产权状况也相当复杂，广电总局无法对其进行直接管理，而从广电总局自身角度来讲，其最重要的是保证公益性内容在电台、电视台的落地，而对于利益盘根错节的地方有线电视网络公司，广电总局恐怕‘兴趣不大’。”某不愿具名的广电专家表示。

对此，不少有线电视网络公司开始了“自我救赎”之路。北京歌华有线电视网络股份有限公司副总经理罗小布向记者表示，建议有线电视网络公司在保证公益性的前提下，尝试开展社会、生态、娱乐等非电视台形态业务。但也有不少有线电视网络公司高层仍在“公益性”或“市场化”的选择题中摇摆不定，为有线电视网络公司的前景蒙上了又一层浓雾。来源：2011—2—21 通信世界周刊

[返回目录](#)

## 3G 用户持续增长运营商布局增值服务

2011 年 1 月，我国 3G 用户持续放量增长。据中国移动与中国联通最新发布的 1 月运营数据显示，两大运营商 3G 用户当月增量持续扩大，截至 1 月底，中国移动 TD 用户总数突破 2263 万户，中国联通 3G 用户总数已达 1546.7 万户。

3G 用户数稳步增长

数据显示，1 月，中国移动新增 3G 用户 193.1 万户，较去年 12 月份的 186.7 万户微增；而中国联通 3G 用户净增 140.7 万户（其中包含 28.75 万 3G 无线上网

卡用户)，较去年 12 月份的 128.4 万户增量继续放大。而对于很少公布 3G 用户数的中国电信，业界对其月增量保持 100 万户充满信心。

在用户总量上，截至 1 月底，中国移动 3G 用户总数达 2263.3 万户。中国移动新增用户 526 万户，截至 1 月末中国移动用户规模达 5.8928 亿户。中国联通 3G 用户总数累计达到 1546.7 万户；2G 用户净增 82.5 万户，用户总数超过 1.54 亿户。

在固网业务方面，2011 年 1 月，中国联通本地电话用户在连续多月下降以来首次实现增长，1 月份本地电话用户净增 29.2 万户，总数达到 9692.7 万户；宽带用户净增 97.3 万户，用户总数累积达到 4819.7 万户。

#### 增值服务市场加紧布局

随着 3G 用户的稳定增长，运营商已经开始在增值服务市场加紧布局。记者昨日从中国移动上海公司获悉，中国移动联合 CCTV、SMG 等国内知名媒体共同打造的手机视频 iPhone 客户端，已经在 AppStore 商城正式发布，供用户免费下载使用。

据介绍，苹果迷们通过中国移动手机视频 iPhone 客户端可以收看的视频点播内容已经达到近十万条，该客户端还根据视频用户使用习惯，提供了视频下载、收藏、内容搜索、断点续播等功能，并且支持 WLAN 网络的接入。

截至 2010 年底，坐落于上海的中国移动手机视频基地已经推出了包括 iPhone 版、oPhone 旗舰版、标准版以及低端客户端等在内的移动手机视频客户端，适配的手机等终端达到 530 款，其中使用 3G 网络的 TD 终端 160 款，2G 终端 370 款，覆盖包括苹果 iOS、安卓 (Android)、塞班 (Symbian) 等市场上全部主流手机操作系统。

一位接近运营商视频公司人士透露，随着 3G 的普及，移动互联网是运营商的必争之地，而移动、联通等运营商已经开始尝试布局视频等增值业务。值得注意的是，中国移动推出手机视频 iPhone 客户端并且放在 AppStore 商城上，说明在集团内部已经取得了发展移动互联网增值业务的共识，这种突破集团体制的开放心态相当难得。

上海证券分析师张涛表示，中国移动推出该客户端也符合三网融合中三屏融合的趋势，对中国移动来说，盈利与否可能并不是首先考虑的问题，关键在于抢占市场先机。他同时指出，该客户端可能吸引部分高端用户率先尝试视频业务，但受视频流量费用较高、以及手机存储容量所限，该业务从推广到大面积应用可能还要等一段时间。来源：2011—2—22 上海证券报

[返回目录](#)

## 东风广电信息将借力转型新媒体

2011年是“十二五”开局之年，“十二五”规划建议提出：“培育战略性新兴产业；发展新一代信息技术；重视互联网等新兴媒体建设、运用、管理；创新文化生产和传播方式，解放和发展文化生产力，增强文化发展活力”。

国家文化部文化产业司的司长刘玉珠在十七届五中全会上也首次提出，要在“十二五”期间推动文化产业成为国民经济的支柱产业，新媒体产业也是文化产业重要的组成部分。表明国家将推动文化产业成为国民经济支柱性产业的重点战略部署，预示着“十二五”期间新媒体产业将蕴含着重大战略机遇。获此基本面利好，春节复盘以来，传媒股如广电信息、天威视讯、博瑞传播等呈总体上涨趋势，分析人士继续对新传媒概念股给出“买进”评估。

### 三网融合为新媒体产业铺路

从2010年初温家宝总理主持国务院常务会决定加快推进三网融合，到2010年“十二五”规划第16条提到实现电信网、广播电视网、互联网“三网融合”，构建宽带、融合、安全的下一代国家信息基础设施，“三网融合”为新媒体发展提供了丰富的想象空间，新媒体融合发展也必将成为2011年的主旋律。

业内人士认为，对民众来说，“三网融合”最直观的表现形式就是“三屏融合”，手机、电脑、电视交叉运用，可以在家里的电视上点播高清大片，也可以在旅途中用手机观看电视节目。三网融合将有力推动IPTV、手机电视、数字电视宽带上网等三网融合相关业务的应用，进而促进多屏聚合。

作为国内新媒体领军典范的百视通在创新探索上一路领先，首创由广电系统的上海广播电视台负责内容整合和播出，电信提供网络的IPTV业务模式——上海模式。2009年，百视通又利用SMG资源优势，整合电视、电脑和手机三大新媒体终端渠道，率先开创全新的“三屏融合”业务模式。

上海大学影视与传媒产业研究中心主任吴信训教授一直跟踪研究了百视通的成长。吴教授透露，基于现有的几百万IPTV用户，百视通目前正推进三屏融合业务商用，目前技术已经完善，最主要的是形成健康的商业摸索。三屏融合实施后，用户在电视上看到一个喜欢的节目可以直接将相关信息发送到朋友的手机。“人与人的交互可能真正促进未来三块屏的融合”，陈浩源说：“同样的内容，系统发过来很可能被当成垃圾邮件，朋友发给你却被认为是温馨提醒。”吴信训认为此类“三屏融合”的实现，需要三网融合的推进结合云计算服务的部署。

### 新一代信息技术带动新媒体技术的升级

“十二五”规划第13条提到强化核心技术研发，积极有序发展新一代信息技术。作为国务院在规划中敲定的七大战略性新兴产业之一的新一代信息技术产

业领域，其中的云计算概念引起市场各方的高度关注。随着“三网融合”进程的稳步推进，广电为了把握市场先机，已经开始着手布局云计算技术的实际应用。

百视通作为新媒体企业上升最快的行业公司之一，一直努力构建中国广电的视频云计算技术，根据发展战略布局，作出了一系列结构性调整，锻造核心技术竞争力。据了解，百视通正致力于打造广电版权“视频云”，将纳入来自各个内容生产、发行方的优质内容，能够支持上百万小时的海量内容；内容可以分布到不同区域，不同区域可以共享；支持不同内容和应用服务平台接入。通过百视通独立的内容分发系统进行内容分发和流媒体服务。有了“视频云”，未来用户在任何时间，任何地点可以通过定制、搜索等方式获得全国广电、内容生产商、服务商提供的优质视频。

“十二五”规划的出台实施从政策层面给百视通技术升级创造了良好的发展环境。百视通走在视频云概念的尖端，未来的潜能巨大，可以说中国广电已经迎来视频云发展的黄金时期。

#### 知识产权保护助推新媒体产业可持续发展

“十二五”规划第7条提到实施知识产权战略，完善知识产权法律制度，加强知识产权创造、运用、保护、管理。由于新媒体具有传播速度快、容易复制等特点，我族网 CEO 曹航指出：“知识产权保护是新媒体发展的核心”。

2010年10月27日国务院办公厅发文：从2010年10月至2011年3月，在全国集中开展打击侵犯知识产权和制售假冒伪劣商品专项行动。国家有关部门开始对新媒体盗版进行大力整治，许多大片热剧一夜之间在视频网站中消失。对于习惯了通过视频网站看大片和港剧的用户来说，百视通 IPTV、互联网电视这样的新媒体正版内容集成运营商，无疑为其提供了很好的娱乐新“去处”。

吴教授指出：“核心技术视频云将是解决盗版的有效手段。根据用户调研，一旦视频点播的价格跟盗版差不多的时候，用户愿意通过点播的方式来看。如果有了‘视频云’，那用户自己的小‘云’，结合广电的大‘云’可以做交换、购买、分享。诸如百视通这样的内容集成运营商就将能够随时提供给用户精彩的内容。近年来，百视通一直关注知识产权保护，无论从技术发展还是商业模式都对知识产权保护提供了强大的支持，真正做到了绿色版权，助推新媒体产业可持续发展。”

#### 公益性、经营性并重新媒体产业兼顾经济效益和社会效益

“十二五”规划第39条提到坚持一手抓公益性文化事业、一手抓经营性文化产业。按照“十二五”规划的精神，新媒体企业仍然要坚持在重视新媒体建设、运用、管理的同时，把握正确舆论导向。

百视通作为在政府引导下率先从 SMG 制播分离出来的经营性市场主体，多年来始终不遗余力地树立媒体的社会责任感，在大型活动中不断添加公益元素。2 月 10 日，百视通 IPTV、互联网电视等全国平台上首次发布“解救乞讨儿童大行动”专题节目，借助新媒体覆盖面广、互动性高、效率高、可以回看等传播优势，升级网络公益被拐儿童解救行动。

吴教授指出：“以 IPTV、手机电视、互联网电视为代表的新媒体参与公益事业，一方面可以带动公益宣传影响的普及，另一方面，新媒体的高互动特性也促进了对公益项目执行的监督力，为公益捐助提供了更多渠道的可能。”百视通网络打拐行为履行了企业社会责任，文化发展不仅是经济效益，还能促进社会效益。来源：2011—2—17 每日经济新闻

[返回目录](#)

## 产业环境篇

### 〔政策监管〕

#### 2011 年三网融合将频繁落子

近日，工业和信息化部电信管理局发布的 2011 年工作思路称，将推动三网融合试点工作进一步展开，加强对三网融合有关技术、网络、产业、管理等重大问题的研究，积极探索推动三网融合发展的有效途径和方法，推动三网融合不断走向深入。国家广电总局在布置今年工作时也强调，为适应三网融合要求，将加快电台电视台数字化，加快有线网络大容量、双向交互升级改造和网络整合，扩大下一代广播电视网试点。有消息指出，三网融合第二批试点名单可能下半年出台，长春、天津、重庆等地正积极申请成为第二批试点。

如果说三网融合在 2010 年是吹响号角的一年，国家在实现三网融合方面具体的动作并不是很多，那么 2011 年可以说是国家试点年，是三网融合进入市场、初步实现市场化的年份。面向新一年的关键发展时期，面向“十二五”，三网融合将呈现怎样的形势？

2010 年是我国三网融合政策的破冰之年，国家在全国范围内启动了北京、上海、哈尔滨、武汉、杭州、南京、深圳、青岛、大连、绵阳、湖南长株潭城市群等 12 个城市(地区)的试点。今年成为以上试点城市进入各方布局的关键期，广电和电信部门会在试点地展开更多的竞争与合作，这将对广电和电信格局造成影响，但不会很大，因为试点只是小规模。而今年，宽带网络升级提速、广电部门跨区域并购组建全国性统一网络、标准化工作制定则是工作重点。

电信企业：在融合前的冲刺

目前电信企业开展三网融合业务遇到了很多困难。电信企业在三网融合合作中主要是构建平台和进行网络支撑，而在内容领域突破非常不易。今年，电信企业和广电运营商都会继续推动我国宽带和视频产业发展，首要的工作是升级网络，使网络具有更大的带宽，达到新的水平；其次是促进视频产业的更大发展，如互动电视、高清电视、体感游戏、信息资讯、三屏互动和定向广告等各种新型视频应用的快速发展。然而，广电和电信不会实现大规模的双向进入。对于宽带接入业务，广电运营商的进入会分流电信运营部分低端用户，但比例不大；对于电视业务，电信运营商的 IPTV 和互联网电视业务对广电的数字电视冲击也将很有限，IPTV 和有线电视(数字电视)将共存发展，有线电视主要面向普通大众，而 IPTV 主要面向中高端用户，两者具有差异化的特性。

在引入光纤普遍提高有线宽带的同时，电信企业也对无线宽带给予了特别关注。如为了应对激增的 3G 网络流量，三家电信运营商推出了融合组网方案：在公共区域，发挥 Wi-Fi 对热点的分流作用；在家庭、办公场所等区域，则应用 FemtoCell(飞蜂窝基站)技术。以资费捆绑为主的融合业务取得了很大发展，但层次不深，因为固定电话、宽带和手机的融合只是一个简单的业务捆绑。运营商高度关注 IMS 所带来的固移融合业务能力，以及对多媒体和互联网业务的强大支撑能力，中国联通在 5 个省份启动了 IMS 试点；中国电信在 8 个省份进行了试点，取得了“IMS 网络在协议、标准等方面已经成熟”的成果，商用部署在即；中国移动则继续大力推进 IMS 的商用。融合的 IT 支撑系统，无论是 BOSS 系统、IDC，还是业务平台，都向“集约化、融合化”方向发展。三家运营商的 3G 及融合业务不断成熟，其后台支撑系统在全力支撑 3G 业务的同时，不断实践其融合想法；以虚拟化、云计算为代表的一系列新型技术和业务模式也实现落地，带来了更加灵活、更具弹性以及按需应变的基础架构，为跟进 IT 支撑系统的融合进程起了好作用。

广电部门：构建全国性网络步伐加快

今年，广电部门跨区域并购将全面展开，加快构建统一的全国性网络。目前广电网络的致命弱点就是网络单向及分散经营；加之广电行业长期以来政企不分，效率低下，网络“条块分割”，有线电视行业“各省份割据”，在区域内实行垄断，市场意识、运营能力有限，提供全程全网的电信业务困难重重。因此，三网融合必将加速有线电视网络省内和省际整合，重组必须抓紧。去年 14 个省份的市区完成了有线网络的整合(县和乡的有线网络仍然没有整合)，剩下的 17 个省市有线网络要加快整合，也要加快有线网络改造和数字化，对广电设备的改造升级主要集中在电视台前端设备的数字化、客户端设备包括数字机顶盒。

标准化：将有实质性进展

三网融合标准化工作将在今年取得实质性进展。广电集团和电信运营商最终要实现“全国一张网”，就必须朝着相对统一方向努力，这包括接入方式的统一、系统标准的统一等。三网融合在试点地区具体的解决方案、办法，经实践后应总结出更适合本地区、更便于群众生活、更促进全面融合的创新性成果，这是当前试点地的最主要目标。而中国通信标准化协会将进行多项三网融合标准的制定，包括内容管理、核心网、宽带接入、传输网和 IP(网络之间的互联协议)承载网、业务平台，以及业务、终端安全等多个方面，为三网融合试点和规模发展提供支撑服务。来源：2011—2—18 人民邮电报

[返回目录](#)

## 北京电信拟 6 月开放 iPhone4 入网

2010 年 11 月 15 日，西单苹果体验厅内人们正在体验苹果产品。曹海鹏/CFP 电信版 iPhone4 用户可在线升级，广东电信已试点；全国范围内推广尚待集团总部决定

有媒体昨日报道称，广东电信已经攻克了 CDMA 版 iPhone4 破解写码(俗称烧号)的最后技术难关，并将采用 OTA(空中无线下载写码)的方式为水货 CDMA 版 iPhone4 手机提供写码服务。记者昨日从中国电信内部人士处获悉，北京地区预计将在今年 6 月份提供 CDMA 版 iPhone4 写码服务。届时，用户无需去营业厅，仅通过在线升级的方式即可完成写码。

C 版 iPhone4 水货销量不佳

苹果的 CDMA 版 iPhone4 与国内的 CDMA 手机不同，该手机不存在 UIM 卡卡槽设计，而其运营商 Verizon 公司在发售时将直接把用户的手机号码写入该款手机之中。国内的用户若想使用美国的水货 CDMA 手机大多通过私下渠道查询到自己手机号码所对应的五码，进行号码写入后方可正常使用，这种方法就是业界所说的“烧号”。

烧号的前提是用户需要获得当前手机号码的五码(即 IMSI、ESN、AKEY、AA、AN)。查询“五码”费用不菲，北京地区高达 400 元，其他地区费用最低也在 200 元以上。一般烧号也分为两种方式：一是有运营商提供的烧号服务，二是请人代烧。

记者昨日从北京电信客服了解到，目前北京电信不提供烧号业务。此前有消息称，浙江电信于 2 月 10 日前后开始提供 CDMA 版 iPhone4 烧号业务。不过，此消息已被浙江电信否认。由于 CDMA 版 iPhone4 的完整写码方法尚未出现，这也

影响了 CDMA 版 iPhone4 的水货销量和价格。淘宝上目前已有近百家商铺销售 CDMA 版 iPhone4 水货，16G 售价从 4500 元到 5800 元不等，明显低于之前热卖的同档次 WCDMA 版 iPhone4。中关村水货商昨日表示，进货仅为试探性质，短期不会再进货，目前暂无用户问津。

#### 烧号服务已攻克技术难关

广东电信产品中心上周日在微博上透露已经攻克了 CDMA 版 iPhone4 “烧号”的技术难关。此前广东电信产品中心在新浪微博上透露 CDMA 版 iPhone4 在中国的第一个电话顺利打通，由于该电话打给了 110，属于应急电话，并没有实现 CDMA 版 iPhone4 上的写码。

中国电信内部人士昨日表示，电信全国范围内推广烧号服务尚等待电信集团总部的决定，广东电信已作为全国该项业务的试点率先进行，而北京地区预计将在今年 6 月份提供 CDMA 版 iPhone4 烧号服务。据了解，此次广东电信产品中心攻关的破解写码技术实际上是完善了 CDMA 版 iPhone4 上的写号方法。由于 CDMA 版 iPhone4 是美国运营商 Verizon 定制的版本，有一套自己的保护系统，加上 Verizon 网络与中国电信的 CDMA 网络也有不同，需要在网络的编解码上进行调试。

#### “烧号”或对电信业绩影响有限

昨天，记者从电信内部获悉，电信未来拟对水货 C 版 iPhone4 进行烧号。对此，电信咨询机构 BDA 分析师单超认为，虽然从法律上看电信此做法不太合适，但是目前 C 版 iPhone4 水货满天飞其实也是在帮助苹果提升销量。根据此前 WCDMA 版 iPhone 水货销售的情况来看，苹果公司应该不会对电信的做法有太大意见。

此前电信在推出黑莓行货手机时，其首批上市的手机实际采用的就是烧号模式，摩托罗拉、HTC 等 CDMA 水货明星机型，也均靠商家进行烧号销售。

单超认为，电信就算推此业务也不会全国性大规模推广，只能在个别省份操作，因此，此项业务成不了大气候，对电信业绩影响有限。

对于电信引入 C 版 iPhone4 的问题，虽然中国电信集团从未对此有任何消息发布，但是，单超分析，电信引入机卡分离制式的可能性更大一些。国内用户对于机卡一体式的手机接受度不高，若想换手机就要换号，提高了用户成本。据业内消息称，Verizon 版 iPhone 采用的是高通 MDM6600 芯片，可以兼容 GSM 和 CDMA 网络。这为 CDMA 版 iPhone 支持卡槽提供了可能。来源：2011—2—22 新京报

[返回目录](#)

## 首例群发垃圾短信被追刑问责

2月16日，全国首例对群发短信提起公诉的案件在北京市西城法院审理。4名男子因使用短信群发器发出上千万条商业广告短信，被指控非法经营罪。

据《北京青年报》报道，检方称，四川来京人员向长全，自2009年至5月至2010年3月被抓，用软件生成北京地区的手机号段，通过短信群发器发送售楼广告、家具广告、彩铃、手机游戏等各类信息，平均每周发出30万条左右，经营额达34万余元。

第二被告人周彦峰与第三被告人邵浩然系兄弟，开广告公司对外承接房地产广告的群发短信业务。由于短信群发器数量少，型号老旧，便找到向长全帮忙，周彦峰称，他对外承揽群发短信业务，经营额达20万元。

另一被告人徐旭供职于一家业务推广公司，他通过短信群发业务为公司赚了10万元左右，通过提成分到了2万元。2009年5月，群发业务量增大，徐某就把一部分业务给了向某。

报道称，检察官认为，四名被告人在没有取得增值电信业务经营许可证的情况下，非法经营群发短信业务，且数额较大，其行为已触犯刑法，应以非法经营罪追究刑事责任；而四人的辩护律师称，代理群发短信是一种行政违法行为，不能追究刑事责任。目前，该案还在进一步审理中。来源：2011-02-18 财新网

[返回目录](#)

### 【国内行业环境】

## WiFi 将可能成为默认功能

中国移动公司董事长王建宙日前在2011年世界移动通信大会演讲时表示，增加WiFi热点以及向LTE转移是应对中国数据流量增加的主要解决办法。

“我们呼吁所有的手机生产商提供内置WiFi连接，并使之成为默认功能。”王建宙表示，事实证明，WiFi是蜂窝网络非常重要的补充。但是将流量引导至WiFi网络可能影响终端用户的体验，因此他呼吁手机销售商提供帮助，生产支持WiFi的手持设备。王建宙还透露，中国移动计划在三年内将全国范围内的WiFi热点数量增加至100万个。

在接受媒体采访时，王建宙还不忘推荐中移动的国产4G(TD-LTE)技术。他表示，TD-LTE成为全球运营商所采用的4G标准，已经没有悬念。王建宙认为有三大特点：第一，在频率的使用上比较经济。已经在欧洲和美国推出的FDDLTE需要两段频率，现在频率越来越紧张了，很多地方还没有对策，TD-LTE只要一

段频率就行了，所以这就很受欢迎。第二是技术上的先进性。TD-LTE 和 FDDLTE 技术，是同步发展起来的。第三，国际化的特点，中国移动已经与全球九大运营商签署了 TD-LTE 合作协议。来源：2011—2—18 北京商报

[返回目录](#)

## 未来移动通信频谱总需求至少 1400MHz

随着社会信息化水平的提高，社会经济发展对于频谱资源的依赖度将越来越高。近日，工信部无线电管理局局长谢飞波透露，预计我国未来公众移动通信系统总的频谱需求将至少为 1400MHz，但从目前我国相关的频率规划情况看，还存在较大缺口。

谢飞波称，随着移动互联网的迅速兴起和各类无线智能终端、移动计算终端的日益普及，公众移动通信承载的数据业务正快速增长。他预计我国未来公众移动通信系统总的频谱需求将至少为 1400MHz，但从目前我国相关的频率规划情况看，还存在较大缺口。

谢飞波坦陈，尽管我国无线电管理技术设施已取得较大发展，但全国各级无线电监测网覆盖频段窄、覆盖地理范围小、覆盖业务不全、监测设备数量少、联网程度低等相关问题仍普遍存在，各无线电设备检测实验室、无线电管理信息化水平仍显不足。

因此，谢飞波表示，在“十一五”建设的基础上，监测能力建设将是未来的建设重点。谢飞波强调指出，到“十二五”末，各省（区、市）将建成覆盖面广、技术先进、布局合理、功能齐全、可靠高效的无线电监测网，提供动态、准确、全面的频谱监测功能，初步具备全方位无线电监测能力，保障重要行业部门的频率使用，实现无线电管理工作的精细化。来源：2011—2—21 飞象网

[返回目录](#)

## 【国际行业环境】

### GSM 协会将统一全球近场通信标准

据国外媒体报道，世界各地的电信巨头们一致认为，近场通信 (NFC) 技术应及早提上议事日程，并于 2012 年年初走向商业市场。

近场通信是目前被大肆宣传的智能手机支付方式。全球的行业巨头正在努力就这一方式达成一致，其中包括巴帝电信、西班牙电信、沃达丰、Orange、意大利电信、德国电信、中国联通和美洲电信。

GSM 协会主席佛朗哥·伯纳比 (FrancoBernabe) 认为, 近场通信技术的应用不只是让智能手机充当钱包的那么简单。“近场通信是一次重要的创新机会, 它的出现将为多种服务带来方便, 其具体应用包括移动票务、优惠券、信息交换、以及进入汽车、房间、旅馆和写字楼停车场的控制装置等等。”所以最好不要把自己的手机搞丢了。

全球增长咨询公司 Frost&Sullivan 的统计数字显示, 到 2015 年, 近场通信的总价值将高达 1, 100 亿欧元。在 GSM 协会认同的强大动力支持下, 实现这一目标并非天方夜谭。运营商希望能够规范移动近场通信的部署, 其中 SIM 卡是安全和认证的端口。

业内目前的想法是研发和测试不同的近场通信标准, 从而确保能够适用于世界各地。但 GSM 协会警告称, 如果没有统一的标准, 近场通信技术将形同虚设, 这是因为用户将无法在旅行时享受该技术带来的好处——他们不得不在不同的地区面对不同的运营商、网络或设备。来源: 2011—2—22 飞象网

[返回目录](#)

## 全球芯片库储备处于危险状态

据国外媒体报道, 市场研究公司 IHSiSuppli 的最新数据显示, 全球半导体芯片库存在 2010 年的四季度达到了两年半来的最高点, 分析师称如果今年芯片工业增长失去动力, 这种状况可能会对该行业的发展造成困难, 全球芯片库储备或将处于危险边缘。

根据 IHSiSuppli 的数据显示, 截止到 2010 年第四季度半导体厂商的库存已经达到了 83.6 的库存天数。与 2010 年第三季度的 78.1 天相比上升了 5.5 天。而 2008 年二季度的库存量达到了 84 天, 不久之后半导体行业就跌入了低迷期。

IHS 半导体情报分析师沙龙施蒂费尔表示, 目前的库存水平无论以任何标准来说都已经比较高。他表示, 在去年四季度的半导体库存的急剧增加非常出乎预料, 2011 年如果半导体行业的增长达不到预期要求, 这种库存的膨胀趋势可能会造成困难。

IHSiSuppli 预测库存天数在今年四季度可能会下降 2.5 天; 不过该预测是在假设半导体厂商收入与 2010 年相比增长 5.6% 的基础上做出的。如果该预测结果能够实现, 那么当前的库存水平应该在可控范围之内。

但是该公司警告, 如果芯片市场增长低于预期水平, 高库存量能导致市场过度供应。这将推动芯片价格更加快速的下降。进而可能扩大半导体市场的范围和延长低迷期。IHSiSuppli 表示, 热门领域像智能手机和平板电脑将继续强劲推

动半导体市场的发展。其他的领域像汽车和工业市场也会产生很强的推动作用。  
来源：2011-2-18 通信世界网

[返回目录](#)

## 诺基亚变革可能导致运营生态重构

2月11日诺基亚与微软合作引起业界轰动，一时成为媒体焦点。两者合作有可能建立的“第三种生态系统”对手机产业链的各个环节产生了影响，手机厂商、手机系统厂商、开发商……中国手机开发商也不可避免的需要重新审视，做出选择。

### 应用开发商面临艰难选择

对于诺基亚与微软的合作，业界褒贬不一，但是很明显反对声音更为强烈。奇虎360副总裁李涛开门见山的说：“诺基亚革命的不够彻底。”他认为诺基亚如果革命足够彻底的话就应该同时考虑Android操作系统，从而通过诺基亚这个品牌做成一个开放的平台，根据不同市场与用户支持更多的操作系统，支持更多的开发者。

不过，相关专家也对诺基亚选择WindowsPhone系统做了分析。DEVDIV创始人吴学友曾经在诺基亚以及微软任职，他认为诺基亚不选择Android操作系统有多种原因。“首先，Google发展势头很好，诺基亚对Android没有话语权，而且Android操作系统已经很成熟，诺基亚没法加入自己的独特文化；此外，Android设备同质化严重，竞争激烈，很难带来差异化体验。”

对于更多的应用开发者来说，诺基亚选择微软已是既成事实，现在是时候轮到他们做出选择了。

### 先做产品再选平台

“Symbian操作系统就像一个飞机，里面坐满了乘客，而这些乘客就是手机开发者。2月11日诺基亚的选择就相当于机长告诉乘客，‘我就要跳伞了，请各位做出选择’。”奇虎副总裁李涛说。

根据诺基亚的战略，WindowsPhone将成为诺基亚主要的智能手机平台，S40则会作为诺基亚拓展新兴市场主要的手机操作系统。作为手机应用开发者，到底应该是否应该坚持S40这个平台，则是仁者见仁智者见智。OPDA创始人苏光升认为：“无论是什么平台，作为开发者首先应该考虑的是做什么产品，然后再选择平台。”

《愤怒的小鸟》就是一个很好的诠释。自从2009年12月登录苹果iOS平台后，《愤怒的小鸟》仅用了1年多的时间就成为风靡全球的一款软件。据统计，

《愤怒的小鸟》在苹果 APPStore 累计付费下载 1300 万次，产生超过 800 万美元的收入；在 Android 平台上虽然是免费下载，但是广告收入每月超过 100 万美元。现在，人们每天花在这款游戏上的时间共计两亿分钟，而开发《愤怒的小鸟》的 Rovio 公司付出的研发费用仅仅为 10 万美元。

### Symbian 尚存盈利价值

虽然 Symbian 在智能手机领域势头渐退，但它仍然是全球市场占有率最高的手机操作系统。

根据市场调查公司 Gartner 的统计，在刚刚过去的 2010 年，Symbian 手机的市场份额为 37.6%，第二名 Android 市场份额为 22.7%。而 2009 年，Symbian 的市场份额为 46.9%，Android 仅仅为 3.9%，变化明显。

在选择新的平台的同时，诺基亚官方也表示不会放弃 Symbian 系统。它将作为服务大众市场的手机平台，借助之前的投资收获额外的价值。诺基亚预计，未来还将再销售约 1.5 亿部 Symbian 终端。

对此，DEVDIV 创始人吴学友建议开发者：“开发人员可以继续守在 Symbian 系统上，毕竟还有巨大的市场份额，而 WindowsPhone 在中低端市场上的开发可能需要更长的时间。”不过，他也坦言：“新的操作市场意味着新机会的到来，谁先抓住谁会更有主动权。”

据了解，诺基亚董事会主席约玛·奥利拉近日表示，基于 Windows 操作系统的诺基亚 WP7 手机将自 2012 年起上市。2011-2-21 飞象网

[返回目录](#)

## 运营竞争篇

### [[ 竞合场域 ]]

#### 4G 融合渐入佳境

如果说去年的巴塞罗那通信展上，LTE(下一代技术演进，俗称 3.9G 或 4G)还是厂家们最常挂在嘴边的关键词，那么今年的通信展上，基于 LTE 的演进和发展，成为更大的亮点。

“移动互联网时代也是 TDD 技术时代，TDD-LTE(TD 的下一代技术演进)产业和国际化取得突破性进展，2011 年将成为 TDD-LTE 商用的元年。”2 月 14 日中国移动董事长王建宙在世界移动通信大会的高峰论坛上表示。

实际上,去年的通信展上,只有中国联通总裁陆益民是设备商们追逐的目标,刚刚运营 TD 不久的王建宙并未出现,而本届展会上,随着 TDD-LTE 取得明显进展,中国移动再次成为各方瞩目的焦点之一。

除了中国移动以外,TDD-LTE 与 FDD-LTE(与 TDD 相对应,是欧洲主导的 4G 技术,WCDMA 的下一代技术演进)融合也成为设备商的展示重点。华为就展示了全球首个 FDD/TDD-LTE 融合演示网络,展示 TDD-LTE 产业的最新进展以及与 FDD-LTE 网络良好的融合及互操作性。

中国移动表示,GTI 是中国移动联合亚、欧、美运营商代表包括印度 Bharti、日本软银、欧洲 Vodafone、美国 Clearwire 共同发起的,这象征着 TDD-LTE 全面走向国际市场。

而在国内市场,TDD-LTE 已经明确将在 2011 年走向商用。工业和信息化部于 2010 年 12 月批复同意 TDD-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 TDD-LTE 规模实际试验,这是继 2010 年 10 月 TDD-LTE 增强型成功被国际电联确定为 4G 国际标准后,我国发展 4G 的重要进展。

王建宙表示,中国移动开展 TDD-LTE 规模技术试验主要有两个目的,首先是将实验室成果在实践中进行检验,其次是加速推进商用化进程,TDD-LTE 一旦商用,可实现现有 3G 向 LTE 过渡。王建宙在发言中介绍说,2010 年,中国移动开始在中国的七个大城市测试大规模 TDD-LTE 网络部署,受众达到了 5000 万。网络商用化前的部署将开始于 2011 年,将是推出更大更快网络的开始。

他介绍说,在中国、印度、欧洲和北美有超过 26 个 TDD-LTE 测试网络。许多运营商开始考虑引进 TDD-LTE 技术。越来越多的运营商开始推广 TDD-LTE,并认为这是个全球化过程。此次展会上,Bharti、Reliance、Aero2、E-Plus 等运营商在峰会上介绍了各自 2011 年的 TDD-LTE 商用部署计划,TDD-LTE 市场国际化的目标有望在 2011 年开始成为现实。

2 月 14 日,在中国移动的主导之下,全球 60 余家国际运营商、30 多家设备商共同为 GlobalTD-LTEInitiative(GTI),参与对象还包括了印度 BhartiAirtel 董事长 SunilBhartiMittal、日本软银董事长孙正义等。王建宙介绍,目前,TDD-LTE 与 FDD-LTE 在标准、产品、测试和认证方面基本同步。他进一步表示,中国移动注重各技术标准间的兼容性,并推动 TDD-LTE 与 FDD-LTE 的融合发展,希望将来的 LTE 时代真正实现兼容。“以后客户一个终端,既可在 FDD 网络使用,同时也可以在 TDD-LTE 网络使用。”

不过，瓶颈仍然存在。王建宙表示，TDD-LTE 商用最大的问题就是芯片与终端的发展。对于目前 TDD-LTE 终端发展情况，王建宙透露，TDD-LTE 已经获很多芯片厂商支持，其中包括高通、ST-爱立信、联芯、展讯、创毅视讯等。同时，他还表示：“TDD-LTE 试验网的终端还是从数据卡开始，再向手机过渡。”来源：2011-2-17 第一财经日报

[返回目录](#)

## 中国手机品牌再次疯狂学样

苹果 iPhone 的兴起、手机巨头诺基亚和索尼爱立信的没落、摩托罗拉的转向，让中国手机厂家看到赶超洋巨头的可能性，而由此引发的新一轮市场投入热潮也愈演愈烈。

“春节期间，我到江门手机市场走了一圈，以步步高和 OPPO 的市场投入几乎不计成本。我们今年原本计划的几千万元市场推广投入计划可能要修改一下。”昨日，深圳一家手机厂家高层感慨，“现在的状况不是你有钱就有地方花，电视台稍好一点的栏目和黄金时段基本上都被步步高、OPPO、金立、天语、联想等几大国产手机品牌包揽，手机零售终端店面内外和附近可以粘贴手机 LOGO 和户外广告的，也被这些品牌给拿下了。”

“现在大家都在疯狂地投入，如果我们几千万元市场投入再按照传统方式扔出去，可能一点声响都没有。”尽管如此，该高层还准备在今年组建一个上万人的促销员团队，手机卖场的专区专柜也准备增加一万个，“如果不这样做，未来可能一点机会都没有。”

其实，上述高层所看到的市场疯狂一方面源自于手机市场骤然转向，另一方面也是有成功案例可循。

因为，苹果 iPhone 的异军突起，全球手机市场迅速进入 Android 手机为代表的智能手机时代。由于 Android 手机操作系统是一个新系统，无论是传统的手机巨头，还是中国手机厂家大家都还处于摸索阶段，处于同一起跑线。

另一方面，步步高、OPPO 和宇龙酷派等本土手机品牌各自社会渠道和运营商渠道成功塑造了消费者接受的品牌形象，在某些领域和市场还成功战胜传统手机巨头诺基亚和三星，让更多的中国手机厂家找到可效仿的样板，以及品牌投入的希望。

原来持续的品牌投入也可以为中国本土品牌带来可观的产品毛利空间，以及持续经营手机业务的可能，而过往被中国手机厂商适用的山寨模式将要淘汰。iSuppli 研究报告显示，山寨机市场规模将在 2011 年达到 2.55 亿部，但这也将

是山寨机市场最后一年呈现正增长。由于成本难以维持并大幅下滑，再加上政府打压，中国山寨机产量将从 2012 年开始走下坡路。

相比之下，在逐利的中国手机厂家看来，成功案例的影响效应肯定大过 iSuppli 的研究报告。笔者从湖北十堰地区一家原来主卖诺基亚的手机零售店拿到数据，更能说明近期中国手机品牌疯狂的根源。

1 月该店共销售了 700 多部手机，其中步步高手机销售超过 200 部，OPPO 销量达到 170 多部，两个品牌的销量均超过诺基亚和三星。而这一数据在步步高通信内部人士看来，已属三级市场正常数据和反映。

因为步步高通信和 OPPO 的低调，外界很难了解步步高和 OPPO 在三级市场战胜诺基亚，到底收获了多少实惠。而记者从步步高通信内部得到的信息也仅是，步步高通信做手机业务的前三年没有赚钱，直到 2009 年才开始营利，“每年广告市场投入都在四五亿元，如果不投早就赚钱了。”

此外，多年持续经营运营商市场的酷派和华为也同样开始收获。赛诺数据显示，在 EV-DO(一种可以满足移动高速数据业务的技术)市场，去年 10 月份酷派的市场占有率提升至 20.5%，首次超越三星，占据该领域的第一位置，三星退居第二，拥有 19.6% 的市场占有率。另外，华为凭借 12.5% 的市场份额，也挤进 CDMA 市场前三位。

而中国手机厂家之所以不约而同下定打造品牌的决心，其实骨子里有善于模仿的山寨血液。只要中国厂家有成功案例，照做就有成功的可能。此外，中国手机厂家也意识到，如果是没有得到消费者认可的品牌，就很难摆脱手机渠道商的挟持，以及手机渠道商持续更低价的要求，还存在随时被抛弃或替代的可能；而没有品牌的提升，现有的品牌平台也根本无法承载 3G 智能机的销售。来源：2011—2—17 第一财经日报

[返回目录](#)

## 【中国移动】

### 中移动 IMS 网络 4 月底将投入商用

1 月 21 日，广东移动 IMS 网络建设取得新进展，企业专线业务成功在该省新建的 IMS 网络上割接上线，该业务承载了包括广州海关等党政机关和大型企业客户在内的业界最大 PBX 用户群，同时还为用户提供 G3 语音通话、139 说客、一号通、点击拨号、融合 Centrex、多媒体会议等固定移动融合业务。目前其在网用户已达到 500 万户，广东移动由此也成为了全球最大规模的 IMS 网络运营商。

传来好消息的不只有广东移动，移动集团公司技术人士告诉记者，中国移动的 IMS 网络自去年新建以来，目前均已基本完成试点网建设工作，包括浙江、广东在内的一些省份还相继进行了 IMS 特色业务的提前上线。“而按照集团的既定计划，IMS 网络将在今年 4 月底正式商用，初期重点将是面向集团、政企客户的多媒体电话、Centrex 业务等。”

“移动对 IMS 无疑抱有很大希望，处于对全业务的考虑，我们需要补足固网短板，而确立有延伸优势的规模应用将成为关键。”浙江移动网络部方姓人士表示，我们未来将借助“IMS+FTTx”的解决方案，结合自身移动业务优势，提供创新型 FMC 融合业务及移动互联网业务的支撑能力。

#### 各地移动 IMS 商用在即

“自 2009 年起，浙江移动开始建设 IMS 试点网络，去年 4 月，IMS 网络又启动了二期工程，对原有的 IMS 试点网络进行相关技术和设备的改造，预计二期工程完成后，IMS 网络容量将达到 150 万户。”浙江移动网管中心人士表示。

与此同时，记者也了解到，重庆、湖南等地的移动 IMS 网络也相继开通了一些 IMS 业务，按照集团公司之前制定的总体规划，各地将在今年 4 月底全面启动 IMS 商用网络。

这其中所涉及的业务，除了包括基础通信业务，如电话、短信等，还包括大量的增值类业务，比如融合一号通、传真等多媒体电话业务，融合 VPMN、融合总机等统一 Centrex 业务，以及 IMS 多媒体彩铃业务。

#### 集团政企业务首发上线

“按照业务属性的不同，部署时间也有一定差异，例如统一 Centrex 业务属于集团统一业务，有规定的上线时间要求；而一些属于各省内部发展的业务，在部署时间上就相对宽松些。”前述移动人士告诉记者，但无论如何，集团政企业务都是各地 IMS 业务部署的关键。

一位 IMS 接入网设备厂商人士告诉记者：“基于 IMS 核心的集团综合 V 网就是重点之一，移动希望凭借该业务首先攻占中小企业市场，随后将覆盖至大行业。”

“在业务割接中，各省情况也有所不同，部分省份 IMS 网络是完全新建的，我们采取将业务直接割接上线；另外一些省份的集团业务之前已经放在 IMS 试验网或下挂在业务平台中，我们需要将原有业务迁移至 IMS 商用网上。”前述移动技术人士表示。

据介绍，各省移动公司在 IMS 业务割接前，通常需要对网络进行小规模试点测试，以确保业务上线后的可用性和稳定性。同时对于 IMS 设备提供商，中国

移动也进行了严格的测试，比如对基于固定接入的基本电信业务、语音及数据增值业务进行测试，对各厂家提供的 IMS 业务、厂家平台进行互通测试等。

技术规范统一性亟待提升

前述厂商人士表示，从测试结果来看，目前 CM-IMS 系统产品在终端、接入、核心网等领域的技术成熟度相对较高，仅在运维方面稍显薄弱。

不过，运营商方面也有不同声音。前述移动人士表示，各厂商的 IMS 产品设计没有统一标准，相互对接存在问题，IMS 的开放架构导致其组网结构与传统的通信网络相比，将更加复杂，目前的 IMS 协议规范还需完善，以期进一步规范各厂商间的 IMS 产品设计。”

据悉，一些 IMS 集团业务在上线初期，在跨省过程中往往成功率较低，这其中除了牵扯包括 IMS 网络、接入网、现网 CS/PSTN 以及终端等在内的复杂组网情况外，跨省间的异构产品互联互通性也是其中的重要因素。

为此，移动技术人士表示，目前各地专门针对单一 IMS 业务出现的问题，在现网上从多个维度制定测试矩阵，并通过全流程的信令追踪分析存在问题，并对症提出解决方案。

Link: IMS 各厂商中标份额

华为承建包括广东、浙江、江苏等 15 个重点省份及南方基地的 IMS 网络建设，整体份额达到 63%；中兴通讯承建包括湖南、重庆等 5 个省市的 IMS 网络，份额约为 16%；诺基亚西门子通信、阿尔卡特朗讯、爱立信 3 家承揽其余 7 个省份的建设。来源：2011—2—21 通信世界周刊

[返回目录](#)

## 上海移动推免费务工信息服务

“欢迎拨打 12582 热线，我们提供找工作、找销路、火车票以及天气等服务……”春节过后，大量民工返城，如果你是一名中国移动手机用户，那么，中国移动上海公司 12582 农信通热线免费推出的“务工易”服务，将成为你免费的“劳务介绍所”，还会将招工信息通过短信或者彩信发给你。目前，上海已有十万务工人员申请使用“务工易”服务。据悉，从今年 1 月 20 日至 3 月 31 日期间，来上海的务工人员拨打 12582 农信通热线查询任何信息，就可以免费获赠 12582 “务工易”或“百事易”等服务，平台会在第一时间推送求职招工、供求买卖、创业致富、医保社保等信息。来源：2011—2—18 解放日报

[返回目录](#)

## 中移动计划三年建百万 WiFi 热点

在西班牙巴塞罗那举办的 2011 年移动通信世界大会上，中国移动公司董事长王建宙表示，移动计划在三年内将全国范围内的 WiFi 热点数量增加至 100 万个，并敦促手机制造商生产支持 WiFi 的手持设备。

呼吁手机内置 WiFi 为默认

王建宙表示，增加 WiFi 热点以及向 LTE 转移是应对中国数据流量增加的主要解决办法。事实证明，WiFi 是蜂窝网络非常重要的补充。他表示：“我们呼吁所有的手机生产商提供内置 WiFi 连接，并使之成为默认功能。”

上个月王建宙就曾表示，加大 WiFi 布点是目前最快的方法，去年移动已经开始执行这个战略，今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。

中移动北京公司总经理何宁也曾表示，今年 WiFi 有望实现北京五环内全覆盖，收费将十分便宜。据悉，中国移动是最早展开 WiFi 无线业务的国内运营商，目前，有四种 WiFi 套餐供中国移动用户选择，但是由于其他两家移动运营商主推免费模式，在 2010 年 8 月份，中国移动在北京也开启了免费 WiFi 试用业务，用户编辑短信“TYWLAN”发送至 10086 即可开通每月 20 小时的无线 WiFi 上网套餐，超出套餐部分将按照 0.05 元/分钟的标准资费来计费。

带宽需求催生 4G

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 是分散 3G 流量的最有效方式。此外，王建宙称，LTE 技术 (4G) 来的时间要比原计划要早。他指出，TD-LTE 将与 FDDLTE 趋同，并预测单向网间漫游将很快成为现实。

三大运营商竞逐无线“热点”

据了解，中国移动目前全国的 WiFi 热点已经达到了 12 万个，北京的热点也达到了 129 个，基本覆盖了中心城区和各大酒店与商场。

联通也在 WiFi 布点上奋起直追。2011 年 1 月 2 日，中国联通宣布了一项为期 3 个月的 WLAN 友好体验活动。活动期间，后付费手机用户可在中国联通全国 WiFi 公共热点覆盖区域，不限时、不限流量地免费登录使用 WiFi 网络。据悉，联通在全国布局的 WiFi 热点有 3 万至 5 万个，其中北京联通 WiFi 热点数量为 96 个，覆盖了中心城区部分酒店和 22 家星巴克咖啡连锁店等公共场所。

在推广 3G 服务之时，电信就主推 CDMA2000+WiFi 的双重模式。目前，北京电信的 9 种 3G 上网套餐都会赠送每月 30 小时的免费 WiFi 时长，超出部分的仍

按照 0.03 元/分钟来计费。截止到 2010 年底，中国电信的 WiFi 热点已经超过了 10 万个。据介绍，目前中国电信在北京城区的热点已经达到了 171 个，主要覆盖海淀区和朝阳区的核心商圈与大部分高校。来源：2011—2—17 新京报

[返回目录](#)

## 【中国电信】

### 电信 3.0 时代创新争夺战开始

北京时间 2 月 16 日上午,2011 年世界移动通信大会 (MOBILEWORLDCONGRESS, 下称“MWC2011”)主办方 2011 全球移动大奖出炉,苹果 iPhone4 获得年度最佳移动设备,年度最佳移动应用为“愤怒的小鸟”,主办方全球移动通讯系统协会 (GSMA) 将 GSMA 主席奖颁给了中国移动董事长王建宙。

大奖得主苹果公司缺席 MWC2011。

除了苹果,PC 巨头惠普、戴尔,互联网面孔谷歌、Twitter,软件大佬微软,这些原本与通信产业隔了一条街的产业大佬统统现身。当然传统通信业者包括设备商和终端厂商也都为了迎接“电信 3.0 时代”而不愿成为缺席者。

尽管苹果公司没有出现,但所有人都想复制苹果在 iPhone 上的成功,平台企业、终端企业、应用开发者,在所有企业追随的脚步中,这是一场关于智能终端领域“NO.2”的战争。

#### NO.2 的战争

谷歌 CEO 埃里克·施密特在 15 日的主题演讲中,讲述了“一个时间虽短但发展迅速的 Android 历史”——每天激活 35 万部 Android 终端,拥有 170 种兼容的设备,与 27 家原始设备制造商、169 家运营商在 69 个国家合作,并且应用程序商店有超过 15 万种软件——这一数字在 9 个月里增长了 2 倍。

目前,谷歌 Android 平台成为唯一可以在智能手机领域抗衡苹果 iPhone 的平台,市场调研公司 Canalys 称,基于 Android 操作系统的移动设备的发货量达到苹果产品的两倍。

但是要想获得苹果公司的利润恐怕就没那么容易了。苹果打造的封闭系统使其独享成功,但谷歌 Android 平台需要与所有设备商、运营商分享。

“这不是有关手机,也不是关于平台,这是一种生态系统。”施密特说。在施密特对未来的期待中,这一生态系统将发挥更大威力。

在这一开放平台上,终端企业使用谷歌 Android 平台不需要付费,但未来谷歌必定要寻找更多让产业链下游付费的地方。这就是互联网思维,只要吸引足够的用户,不怕没有盈利模式。

放眼望去，三星、LG、摩托罗拉、中兴、华为、HTC、惠普、戴尔、宏碁等厂商的展台展出型号各异、名称各异的新品，归根结底只有两类，要么 iPhone 类，要么 iPad 类。也就是说智能手机和平板电脑的技术创新都围绕这两类，当然绝大部分使用 Android 平台。

在这些产品中，对于所有设备商而言，他们要做的就是将产品使用体验做到无限接近苹果产品的程度，价格策略各异。三星在价格上丝毫未看出放松的痕迹，与苹果产品统一价格水平，华为、中兴采取跟随策略，有望提供性价比非常优异的产品。

“技术创新是一个风向标，但客户需要一个最合适的产品，很多技术创新都是为了满足客户的需求。在某些领域做最先进的产品，但我们更多做最合适的产品。”华为终端 CMO 徐昕泉这样描述他个人对于创新者和追随者的理解。

### 电信 3.0 时代

这是终端企业不得已的选择。诺基亚和苹果 iPhone 之间展示了两种商业模式，前者一年生产 4.53 亿部手机，产生巨大的销售额，利润率始终是个痛苦的问题；后者是一年销售 4750 万部手机，产生的利润高于前者。这两种模式让旁观者都看清楚了本质，不做高利润的智能终端，传统手机产业已经难以为继。

徐昕泉向记者讲述电信业发展的三个时代：1995 年之前的 1.0 时代以语音业务为主，产业创造了 1000 亿美元的市场；1996~2009 年之间的 2.0 时代，电信业成为“宽带+互联网+语音”共存的时代，创造 1 万亿美元的市场；而 2009 年开始的 3.0 时代则真正开启了“移动宽带+移动互联网”时代，其市场则为 10 万亿美元。

这其实是手机产业发展的大背景。正因为人类需求在移动网络中随时接入互联网，通信业才需要运营商构建速率更快、管道更宽的网络，其中，运营商又在推动终端厂商用这些智能终端来拉动消费者需求，如果出现一款简单易用的产品，这种需求无疑将被强化。

2009 年~2010 年间，苹果 iPhone 智能手机正逢其时。iPhone 的畅销顺应移动宽带中接入移动互联网的需求，并用其迷人的产品魅力强化了这种需求。

在电信 3.0 时代，产品也必须迎合这种需求。Twitter CEO Dick Costolo 在 14 日通信展演讲中把 Twitter 应用形容成水一样的应用，就是让用户简单、持续且随时可以介入到这一应用。而这类应用从移动网络中通过智能手机介入的比例飞速增长。于是，一个巨大的智能手机空间开启了。

高通对于智能终端市场分析认为，2009 年智能芯片占整体芯片出货量小于 15%，而这一数字到 2014 年则为大于 45%。与苹果 iPhone 销量相比，2010 年 iPhone 卖出了 4750 万部，业界预期其 2011 年将销售 8000 万部。华为终端 CEO 万飏在

接受《第一财经日报》采访时也表示，2010年其手机发货超过3000万部，接近3200万部，其中智能手机达到500万部。而华为对于手机终端2011年的保守预期是增长70%~80%。

“2011年将超乎常规地在智能终端上发展。去年是200多万部，今年要把智能终端做到1000万部以上。”中兴通讯执行副总裁何士友对于智能手机的期待则更是溢于言表。“智能手机显然将取代PC，对不对？去年我基于大量分析预测，智能手机将超过PC的销售。上周，智能手机销售就超过了PC。”施密特看来很想做一个预言家。

#### 平台之争

巴塞罗那时间2月14日15:00，数百人拥堵在演讲大厅门口，等待微软CEO鲍尔默在MWC2011的出现。将近1个小时的站立式等待某种程度上可以给WindowsPhone7(下称“WP7”)增加些信心，也给足了鲍尔默面子。

16:00开始的演讲中，鲍尔默用45分钟的时间来为WP7打气。他不可能没有听到业界质疑的声音，但是他必须显得信心十足。

鲍尔默用一串数字来证明WP7，这一去年10月发布的微软最新手机操作系统已经有9款产品、60多家运营商在使用。而上市仅4个月的微软软件商店拥有逾8000款应用。鲍尔默把他们和对手的差距主要归结为自身上市时间短。

鲍尔默在自己45分钟的演讲时间中请来两位客串演讲人员，第一位是微软副总裁JoeBelfiore，他做的两个演示引起了现场的哄笑声。

他让加载了手机版IE9的终端运行一款游戏，游戏中很多游泳的鱼能否流畅呈现对于终端设备是一种考验，在这款HTC的手机上，这些鱼游得不错。突然，他又掏出了一款iPhone4，并且让其执行同样的游戏，那些鱼儿游得断断续续。

紧接着，他又让这款HTC手机来进行5~6项任务处理，他在多个游戏和任务间切换得不亦乐乎，一会切水果一会开飞机的投入状态，无疑是想对iPhone多任务处理能力不强进行暗讽。是的，看起来WP7还不错。鲍尔默当然还请出了最新最重要的合作伙伴、诺基亚的总裁兼首席执行官艾洛普，艾洛普没有时间解释市场对于和微软结盟后种种不认可的反应，只是再一次重申这是一项对运营商、两公司和消费者都有利的合作。当然，上周结盟的诺基亚和微软还没来得及带来任何旗舰产品。

然而，到底是谁来选择操作系统？WP7是否有挑战Android的可能？诺基亚能否翻身？

“运营商关于Android的需求远远高于WP7。”中兴手机欧洲经营部总经理林强这样对本报表示。林强的工作就是跟欧洲不同的运营商打交道。北美和欧洲市场都是运营商在主导，消费者总是到运营商那里去购买补贴的手机。

凭借 500 万部智能手机的销量，华为已经做到智能手机 Android 系统全球前五。“在 Android 系统上，跟谷歌有很好的合作，可以做到一个新版操作系统全球首发。”显然，万飏更看重与 Android 平台的合作，并称一定会把重点放在 Android 上。

“中兴曾经在 WindowsPhone6.5 的时候作为最早一批支持其系统的厂商，从团队上很好地给予支持，但是并未获得运营商的重视，这也使中兴在智能手机平台的选择上仍然以 Android 为主。”林强告诉记者。

WP7 不是没有机会。“确实比此前的平台有了本质的改进。”多位业内人士这样表示。但是 WP7 授权模式并未发生任何改变。就连刚刚结盟的诺基亚仍然要向微软支付授权费，具体是多少仍然不得而知。

手机企业选择平台时，“一部微软操作系统终端平均要比 Android 手机多支付 10 美元。”徐昕泉告诉记者。

曾经的合作伙伴摩托罗拉也逐步全力转向 Android、远离 WP 平台了。问题看上去有点严峻：就是这 10 美元的差距，会不会成为微软输掉的一步棋呢？来源：2011-2-17 第一财经日报

[返回目录](#)

## 中国电信带宽未来 5 年将跃升 10 倍

中国电信昨日宣布正式启动“宽带中国，光网城市”工程，承诺中国电信宽带用户的接入带宽将在 3 至 5 年内跃升 10 倍以上；而宽带资费也将在 3 年左右迎来“跳变期”，并将持续下降。

中国电信表示，将用三年时间实现所有城市光纤化。其中在城市地区，2011 年计划新增光纤入户 (FTTH，即接入带宽达到 100M 以上)，达到 3000 万个家庭，是“十一五”期间的 3 倍，累计覆盖 4000 万家庭；南方城市 (含县城) 实现 8M 接入带宽全覆盖，20M 覆盖率达到 70%；东部发达城市和中西部省会城市 20M 覆盖率达到 80% 以上。2013 年对南方城市 (含县城) 的所有家庭客户均可提供 20M 接入，光纤入户覆盖达到 8000 万户。到“十二五”末，南方城市地区实现家庭和政企用户光网全覆盖，光纤入户超过 1 亿。同时，实现 3G 网络全网覆盖，热点区域 WiFi 覆盖，建成有线无线一体化的高速宽带网络。引人关注的是，中国电信承诺宽带资费将持续降低。该公司指出，宽带资费的“跳变期”将在三年左右到来。经过“跳变期”发展，宽带的每兆单价将会持续下降。

据了解，在“十一五”期间，中国电信宽带网络投资约 1500 亿元，宽带用户接近 7000 万。而在“三网融合”的背景下，运营商都在加大宽带建设。来源：20111-21-17 北京晨报

[返回目录](#)

## 电信启动“光网城市”工程

中国电信总经理王晓初在京宣布从今年起电信实施“光网城市”工程，按照工程目标，电信将用三年实现所有城市光纤化。电信接入带宽将在 3-5 年内提升 10 倍以上，南方城市将全面实现光纤化，最高接入带宽达到 100M，城市家庭接入带宽普遍达到 20M 以上。

根据电信“光网城市”方案，在城市地区，2011 年计划新增光纤入户达到 3000 万个家庭，累计覆盖 4000 万家庭；南方城市实现 8M 接入带宽全覆盖，20M 覆盖率达到 70%；东部发达城市和中西部省会城市 20M 覆盖率达到 80% 以上。

到 2013 年，中国电信将对南方城市的所有家庭用户提供 20M 接入，光纤入户覆盖达到 8000 万户。到 2015 年底，南方城市地区实现光网全覆盖，光纤入户超过 1 亿。同时，电信将实现 3G 网络全网覆盖，热点区域 WiFi 覆盖，建成“有线无线一体化”的宽带网络。来源：2011-2-17 新京报

[返回目录](#)

## 宽带资费还将持续下降

在竞争对手加快 3G 和 4G 布局之际，中国电信决定继续发挥其差异化的竞争优势反击对手。

昨天，中国电信宣布，将在“十二五”期间推进宽带网络的光纤化升级，建设超高速(100M)宽带接入网络。

按照工程目标，中国电信宽带用户的接入带宽将在 3-5 年内跃升 10 倍以上，并将持续快速提升；资费在 3 年左右迎来“跳变期”，并将持续下降。

其中，南方城市将全面实现光纤化，核心城区全部实现光纤接入，最高接入带宽达到 100M，城市家庭接入带宽普遍达到 20M 以上。

“此轮光纤光缆建设，将会有数百亿元的采购金额，并将带动国内光纤产业的发展。”中国电信网络发展部总经理孙俊彦表示。

虽然中国电信没有透露具体投入金额，但一个可参考的数据是，在“十一五”期间，中国电信的宽带网络投资大约 1500 亿元，目前，中国电信在网宽带用户接近 7000 万。“十二五”期间的投资将更为可观。

目前，中国电信宽带用户的 arpu 值(每月每用户收入)呈逐年下降的态势，中国电信总经理王晓初表示，目前中国的家庭宽带接入率只有 23%，这意味着巨大的发展空间，如果从收入的角度看，随着用户增加，每个用户的成本将降低，此外，当规模扩大到一定程度，制造厂家的成本也将迅速下降，从而实现企业价值的同步增长。

中国电信市场部总监何志强表示，随着光网络的建设，宽带速率和资费的“跳变期”将在三年左右时间到来，随着光纤接入普及率和带宽大幅提高，而宽带的每兆单价将会持续下降。来源：2011—2—17 第一财经日报

[返回目录](#)

## 【中国联通】

### 2011 中国联通将加大力度发展沃商店

在近日举行的 2011GSMA 世界移动通信大会上，中国联通总经理陆益民在谈到中国联通 2011 年战略规划及目标时表示，将在应用软件方面，不断提升沃商店 3G 应用与服务，加大力度推动 3G 应用开发，逐步提升用户无线互联网体验质量。

中国联通作为国内三大运营商之一，是中国唯一一家能提供全面电信基本业务的综合性电信运营企业，在移动领域运营着速度快、业务全、覆盖广的 WCDMA 网络。旗下手机应用商店——沃商店，于 2010 年 11 月 10 日正式推出。沃商店是全球手机应用软件的聚合、交易和服务平台。它基于 WCDMA 较为成熟的产业链优势，为各移动互联网合作伙伴提供开放、便捷的服务；并为移动互联网用户提供个性化的、内容丰富的手机应用和精彩体验。根据此次中国联通陆益民的讲话，不难看出中国联通对沃商店运营的重视程度及对应用商店市场志在必得的决心。

据悉，为促进中国联通沃商店的运营，中国联通重磅推出了沃商店“淘金大赛”和沃商店“玩酷大赛”两项大赛，总奖金高达 100 万元。来源：2011—2—18 中华工商时报

[返回目录](#)

## 联通首个移动核心网部署上海

上海联通在去年完成 DirectTunnel 实验网项目的基础上, 于今年春节前成功实施了全网首个 APN 接入点 Uninet 的 DirectTunnel 功能的开启(漫游用户暂不支持 DirectTunnel)。截至目前, Uninet 上下行总流量降低 60%左右, 全网 SGSN 业务总流量下降了 10%, 有效降低了全网 SGSN 的负荷, 确保了设备的运行稳定。同时消除了原有数据流量的迂回, 缩短了延迟, 提升了用户的使用感知, 无一例用户投诉。

此次 DirectTunnel 的部署拉开了中国联通移动核心网扁平化架构调整的序幕, 为后续的网络演进奠定了基础。下一步, 上海联通将根据全网的流量情况, 适时开启 3GNET、CMNET、3GWAP 等其余 APN 接入点的 DirectTunnel 功能。

随着 3G 用户数与移动数据业务的迅速增长, 中国联通上海分公司 SGSN 的数据吞吐量负荷与开网初期相比增长了 6 至 7 倍, 系统处于高负荷运行状态, 已难以适应后续业务的发展需求。DirectTunnel 技术是传统 3GPP 网络构架上的一项创新性网络优化技术, 通过对现网 RNC 与 SGSN 之间的数据调整, 不但大大降低了 SGSN 的运行负荷, 同时也降低了 IP 承载网的流量负荷; 与传统的需要新增 SGSN 设备的解决方案相比, 其投资少、见效快、不增加后期运维成本, 已成为各大运营商解决 SGSN 吞吐量瓶颈的首选方案。来源: 2011-2-18 人民邮电报

[返回目录](#)

## 广东联通推出语音微博

2 月 12 日, 广东联通推出语音微博, 歌手王菲通过语音微博在新浪上发布歌曲, 又将其推向了更多人的视线。在名人效应带动下, 语音微博有了个火爆的开局, 但受众群体、信息类型的限制以及信息安全和信息易获取性仍是制约发展的瓶颈, 考验着运营商的智慧。

### 名人效应引爆

广东联通相关人士在接受《通信产业报》(网)记者采访时表示, 目前语音微博已于 2 月 12 日在 iPhone 客户端上线, 用 APPstore 搜索红围脖下载即可。这位工作人员告诉记者, 截至 2 月 15 日, 语音微博在 APPstore 的下载量排名第五位。

目前, 用户发布语音微博有两种形式: 一种是拨打固定的客服号码, 在系统自助语音引导下录制语音微博; 另一种方式是用户点击录制微博, 完毕后系统进

行识别计算，最后以文字形式呈现在输入框中。据悉，后一种方式受环境影响比较大，实际识别的效率并不高。

2月12日-14日，短短两天的时间内，在新浪、搜狐等微博平台上，关于语音微博的话题7157条，联通语音微博4730条，移动12590语音微博2738条，据了解，同期，联通新开通语音微博1182人。

### 不明朗的前景

尽管在名人效应带动下，语音微博看似火爆，但对于语音微博的一些现实问题，很多人还是表示了担忧。

安全监管问题是被业内公认的难题之一，据知情人士透露，日前国家有关部门已经就语音微博的安全问题找新浪谈话。广东联通相关人员表示，“目前语音微博的前景还是不明朗的，涉及到安全监管等问题，至于下一步是否在全国规模推广，要根据目前的试点情况以及总部的规划而定”。

除此之外，语音微博是否真正满足了用户需求以及操作上的繁琐都成为影响其进一步发展的因素。很多人将语音微博与五六年前的语音短信进行类比，认为其不符合中国人的使用习惯，难免昙花一现。

广东电信的李学军告诉记者，广东电信在4年前就已经开发出了类似语音微博的产品，主要是开放语音ivr引擎给第三方来做应用。但最后没发展起来，其中既有平台和营销的问题，也有创新成果孵化机制问题。

某互联网公司工作人员表示，“微博之所以在中国火爆普及，是因为符合中国人习惯，就像2000年的短信息服务一样。当年也有很多公司搞统一消息服务、语音SMS，结果都失败了。VoiceMail在美国非常普及，但在中国一直都不行，根本原因，国人不买账。”通信知名博主马继华在接受《通信产业报》(网)记者采访时表示，微博是给一目十行的人看的，太多的信息根本没时间详细翻阅，如果是语音微博，就需要逐条收听，想大面积形成语音微博控，几乎不可能。

而语音微博操作上存在的诸多问题更为业内人士所诟病。有人指出语音微博的发布程序繁杂，造成语音微博会成为某些专业人士的游戏。李开复也在微博中表示，目前的语音微博存在手机录制后丢失高频信息、录完如果就挂电话，录音就被删除等问题。

### 定位企业突破发展瓶颈

虽然并不被许多专业人士看好，但随着王菲、李开复等纷纷在发布语音微博，语音微博当前的火爆令很多人大跌眼镜，人们甚至怀疑互联网的力量能使其“咸鱼翻身”。

互联网研究专家李易认为，联通和新浪合作，这可能是中国微博历史上第一个赢利模式，类似当年 SP 分成。马继华表达了同样的观点，他认为语音微博可能寻找到微博的赢利模式，改变目前微博只赚眼球不赚金钱的尴尬。

作为通信产品结合互联网社区的跨网产品，语音微博当前并没有成功的案例可以照搬。

谈到盈利模式，广东联通有关人士告诉《通信产业报》(网)记者，“我们当时并不是要单独推出语音微博这个产品，而是主打我们的红围脖，内置最近火爆的语音微博一键发布。”据了解，目前电信运营商的盈利主要是与网站合作，收取通话费。

独立电信分析师付亮表示，这样的产品更多的还是靠名人效应，名人引导草根。而有业内专家表示，如果定位在企业市场，同运营商的现有产品如移动秘书、企业彩铃相结合，还是有一定的市场空间的。来源：2011-2-21 通信产业网

[返回目录](#)

## 联通直接引入 3G 版 iPad2

2 月 17 日消息，有中国联通的内部人士向新浪科技透露，联通正酝酿跳过 iPad 一代直接引入 3G 版 iPad2，如果谈判过程顺利，最早有望在 4 月份引入。

引入 iPad 受制多方因素一拖再拖

去年 9 月 17 日，WiFi 版 iPad 开始通过苹果专卖店和苹果授权零售商在中国内地市场发售。但 3G 版 iPad 何时推向中国内地市场，一直没有确切的时间。在这期间，有消息称，中国联通相关高层已与苹果公司谈判引入 3G 版 iPad，不过一直没有最终的结果。业内人士猜测，主要是受制于工信部入网许可的问题。

今年 1 月，有消息称，产品型号为 A1337 的 3G 版 iPad 已经通过了工信部无线电管理局入网批准，iPad 引入的一大难点解决。

一位联通的内部人士向新浪科技道出了 3G 版 iPad 迟迟未引入的原因。他表示，除了工信部入网许可的问题，联通集团在终端策略上也有自己的考虑。

“去年 iPhone4 比较火，而 3G 版 iPad 的水货很多，在这种情况下，联通还要押一大笔资金去补贴，并和其他苹果的渠道商去抗衡，并不划算。”这位人士表示，“在网络问题上，3G 版 iPad 占用的数据通道也比较大，3G 网络的负荷比较大。”

或跳过 iPad 一代直接引入 iPad2

此前曾有消息传 iPad2 在 2 月 1 日发布，不过因为各方面的原因，苹果方面已经推迟了 iPad2 的发布时间。最新的消息称，苹果将在三月发布 iPad2。

在引入 3G 版 iPad 问题上，虽然久拖不决，但联通一直没有放弃。近日有中国联通的内部人士向新浪科技透露，联通正酝酿跳过 iPad 一代直接引入 3G 版 iPad2。这位人士表示，如果谈判过程顺利，3G 版 iPad2 有望最早在 4 月份引入。

不过，在 4 月份这个时间点上，上述人士的说法是相对乐观的。新浪科技也询问其他联通内部人士，大都称引入时间无法确定。来源：2011—2—17 新浪科技

[返回目录](#)

## 制造跟踪篇

### 【中兴】

#### 中兴通讯领衔智能手机

股指一根光头大阳线，似乎显现出冲出 2900 点盘整区域的模样，股票也呈现了红满天的景象。在红红火火的涨停股票中，中兴通讯(000063)以其 3.56 亿元的资金净流入额，排在 A 股资金流入金额的第三名。在该股的带领下，电子通讯类股票全面开花，中卫国脉、烽火通信等都取得 7% 以上的涨幅，电信指数大涨 4%，名列所有行业指数第一名。

中兴通讯是 A 股市场唯一具有国际竞争力的高科技公司，目前已成为全球第五大电信设备商、第五大通信终端厂商。在刚刚结束的 2011 世界移动通信大会上，中兴通讯副总裁高调向业界表示，中兴通讯在 2011 年将携智能手机、平板电脑、上网盒三大品类产品全面进军智能领域，加速智能终端战略拓展，全面打造个人、家庭、办公的智能信息平台，未来将为客户提供全面的智能终端服务解决方案，打造 ID 设计、UI 体验、业务创新等全面领先的智能服务世界。目前业界拥有所有三大品类智能产品的厂商屈指可数，而“点亮你的智能世界”，成为公司今后的智能终端战略理想。

2010 年，中兴通讯智能手机的销售取得了骄人的成绩，出货量达到 200 万部，销量排名晋升全球前五，尤其是在北美、欧洲和日本市场获得了不俗的战绩。2011 年中兴通讯智能手机出货量目标为 1000 万部，其中北美市场将成为最主要的新增市场，公司的目标是入围全球手机销量前四名，增长超过 30%，销售收入目标则增长 100% 以上。

为了实现“点亮你的智能世界”的行业理想，公司也在不断地进行资产整合并购，近期公司正在跟进对北电网络资产的竞购，主要目标是北电的 LTE 和其他

4G(第四代移动通讯)技术, 还有一些移动技术, 使其在 TD-LTE 领域的领导者地位得以强化。

作为一只老牌绩优科技股, 中兴通讯一直在大机构的视线之中, 各类机构资金云集该股。截至去年三季报, 共有 50 家基金驻扎其中, 筹码集中度显示“非常集中”, 尽管股票复权价马上就创出历史新高, 但公司面情况良好。公司 2010 年业绩快报显示, 其实现营业收入 703.3 亿元, 同比增长 16.69%; 归属上市公司股东的净利润为 32.54 亿元, 同比增长 32.39%; 全面摊薄每股收益为 1.13 元。在市场环境不利的状态下, 经营业绩表现超越市场普遍预期, 这样, 估值也有不断修复的潜力, 这也支持了资金的持股信心。有券商预计, 中兴通讯 2010-2012 年的每股收益分别为 1.14 元、1.45 元、1.86 元。来源: 2011-2-22 北京晨报

[返回目录](#)

## 中兴第二季度起所有新机内置 NFC 功能

中兴通讯宣布, 自今年第二季度起, 其所有下一代手机都将具备近距离无线通信(NFC)功能。中兴与恩智浦(NXP)签署了一份协议, 后者的 PN544NFC 控制器将大范围用于中兴的智能手机和功能手机中。PN544 芯片也用于谷歌 NexusS 手机。

“我们在欧洲和美国的手机出货量同比大幅增长, 选择恩智浦作为我们的合作伙伴是由于他们的市场领导地位以及他们的解决方案能使我们用最短的时间进入市场。”中兴副总裁 ZengZhaoxiang 表示, “用户对 NFC 已经做好准备, 我们期待在该市场受益于恩智浦的专长。”“恩智浦很高兴与中兴合作, 通过安全的移动处理带来新的用户体验。”恩智浦的 RuedigerStroh 表示。来源: 2011-2-17 中国通信网

[返回目录](#)

## 中兴通讯将参与北电网络专利竞拍

新浪科技讯北京时间 2 月 17 日凌晨消息, 中兴通讯周三宣布, 将参与已经破产的加拿大电信设备厂商北电网络的专利竞拍, 主要关注与下一代无线通讯技术有关的专利。

中兴知识产权总监王海波说: “每个人都在为之做准备。我们希望获得一些专利, 尽管不多, 但我们将竞购包括 LTE 技术在内的多项专利。”大多数电信运营商已将 LTE 技术作为 4G 网络的首选。北电专利吸引了包括苹果和谷歌在内的

多家科技公司的关注。但由于在价格方面存在争议，这些专利的拍卖被推迟。中兴表示，拍卖仍处于初始阶段，7月之前不可能完成。

华为亦被认为有可能参与竞拍，但该公司拒绝就此置评。中兴称，该公司拥有占全球总量约7%的LTE技术专利，并希望将这一数字提高到大约10%。北电此前已出售大批资产，很有可能涵盖许多专利。尚不清楚还有哪些专利尚未被出售。某电信公司高管称：“不可能还剩下许多专利，也不会有太大价值。但是，科技公司会借机增强专利储备，防止竞争对手获得专利，并防止未来遭到‘专利钓鱼’。”即将拍卖的专利是北电最后一笔资产。这家曾经的电信巨头一度拥有大约9万名雇员，市值超过2500亿美元。

去年11月，北电将大部分无线业务售予爱立信，将光纤网络和运营商以太网业务售予Ciena，并将企业业务售予Avaya，募集大约32亿美元，以清偿债务。爱立信战略部门主管道格拉斯·吉尔斯特拉普(Douglas Gilstrap)表示，该公司无需参与专利竞拍，但将保持关注。来源：2011-2-17 新浪科技

[返回目录](#)

## 【华为】

### 华为放弃收购3Leaf再度受制“安全问题”

华为与美国外国投资委员会(CIFUS)分歧，以华为让步结束。华为日前发出官方声明，称已接受CIFUS的要求，撤销去年5月收购美国小型科技公司3Leaf Systems 专利技术的交易。“这是一个艰难的决定，我们决定接受CIFUS的建议，撤回‘收购3Leaf特定资产交易’的申请。”由于华为的主动撤销收购，原本等待美国总统奥巴马做出决定的收购案变得简单了。

继收购美国网络设备制造商3Com、竞购摩托罗拉无线网络部门、竞购美国私有宽带互联网软件提供商2Wire失利后，华为再一次因“安全问题”败下阵来。美国《财富》杂志有一句话放在此时，似乎更耐人寻味：“美国告诉中国，可以不断购买我们的国债，但请不要对我们的企业投资。”

上周，五位美国众议员联名致信奥巴马政府，宣称华为收购3Leaf案会损害美国的国家安全。CIFUS随即通知华为撤回该项收购，华为表示拒绝，并称“这些指控毫无根据。”华为上周早些时候发表声明，拒绝CIFUS的要求，并称“我们欢迎3Leaf交易审查进入下一程序，并邀请美国政府对华为进行进一步的深入调查，调查期间我们会积极配合、通力合作。”但短短数日后，华为态度的逆转让业界咋舌。问及撤回交易原因，华为官方只是模糊表示，“引起如此巨大的反响不是我们所希望的。”

华为首席营销官余承东接受媒体采访时坦言，在过去受政治因素影响相对较小时，华为在北美市场没有抓住宝贵的时间点，“如果当时抓住了机会，我们现在可能已经成了北美的主要供应商，很多问题反而好解决了，但我们现在在规模上容易被关注的时候，要进入就比较困难了。”余同时强调，华为仍会努力进入北美市场。来源：201—2—22 南方都市报

[返回目录](#)

## 华为去年基站出货量超 150 万

通信世界网 (CWW) 2 月 17 日消息据消息人士透露，截至 2010 年年底华为无线基站产品累计出货超过 150 万台，而据权威分析机构 Dell' oro 的 2010 年最新报告数据显示 (2010 年 Q1-Q3, Q4 报告尚未发布)，2010 年华为无线订货额突破 104 亿美元，无线收入份额跃居全球第二。

在过去的一年中，华为 SingleRAN 理念已逐渐在行业中形成一种潮流，在今年的 2011 年世界移动大会上，华为展出了 SingleRAN@Broad 商业级应用案例。新的方案可推动全球移动产业全面从语音向数据时代转型，实现 1000 倍以上的移动宽带业务流量增长，以及 95% 以上的每比特成本下降，确保运营商从容应对飞速发展的移动宽带商机。

华为从 2008 年起连续四年在世界移动大会 (MWC) 上提供 Single 系列方案，其中第一年着重介绍设备基站；第二年则通过成熟的解决方案应用表明网络整体成熟度；第三年华为提供系统 SingleRAN@Broad 理念，从而帮助运营商盈利逐步实现商业化；今年华为着重对具体商业案例进行展示，表明 SingleRAN@Broad 系统产业均已成熟。

据了解，2010 年 11 月，瑞典运营商 Tele2 和 Telenor 采用华为 SingleRanGSM/LTE 解决方案在斯德哥尔摩，哥德堡，马尔默和卡尔斯克鲁纳推出商用 LTE 业务。12 月，沃达丰选择华为的 SingleRAN@Broad 解决方案在德国正式发布 LTE 服务，这也是全球第一个 LTE800MHz 商用网络。同时，北欧电信运营商 TeliaSonera 再次选择华为为其扩容 LTE 商用网络。截至 2010 年第四季度，华为已经在全球部署超过 80 个 SingleRAN 网络。

SingleRAN 解决方案主要是从融合、绿色、宽带、演进四个方面帮助客户降低网络 TCO、提升运维效率，同时实现各种技术制式间的高效协同，能使运营商能够真正的从端到端的运维高度来考虑网络发展战略。

在华为看来，不同网络制式的融合不能是一个基站上放两套设备，从物理层看依旧是两个基站，而应当用 SingleRAN 方式提供网络级别的融合，让一套设备

实现多个网络的功能，从而降低运营商网络演进成本，提高网络价值。来源：2011—2—17 通信世界

[返回目录](#)

## 华为小收购惊动奥巴马

安全审查 CFP 供图华为在美国的一项小额收购行动，再次因为莫须有的“安全问题”受阻。

华为官方昨日向本报发来声明称，美国外国投资委员会(CIFUS)已正式通知华为，建议华为撤销去年5月收购的美国小型科技公司3Leaf的交易，但“华为决定拒绝”。

由于华为拒绝主动撤销收购，这一棘手问题已交由美国总统奥巴马作最终决定：奥巴马有15天时间决定华为收购案的成败。

此前，因为被担心所谓“与中国军方有联系”，华为在收购美国网络设备制造商3Com、竞购摩托罗拉无线网络部门、竞购美国私有宽带互联网软件提供商2Wire中悉数失利。但华为以捶不扁、炒不爆、响当当的“铜豌豆”精神表示，“无论对3Leaf交易的最终决定是怎样的，华为仍将继续发展在美国的业务，并与美国政府进行合作”。（南方都市报 www.nddaily.comSouthernMetropolisDailyMark 南都网）

### 美国众议员再举“安全”大旗

3Leaf是美国一家新兴技术公司，该公司研发出了一种技术，可将大批服务器整合在一起，使其像一台功能强大的机器那样工作。

“2010年5月和7月，在3Leaf即将破产、停止运作并且没有在其他买主收购其知识产权的情况下，华为美国子公司Futurewei收购了3Leaf的特定资产。”华为方面透露，去年9月便向美商务部递交申请，并获得批示：出口3Leaf这一技术无须许可。

但是，了解到CFIUS对此交易“感兴趣”后，2010年11月，华为自愿向CIFUS递交了正式申请，请其对此交易进行审查并给予了全力配合。

这本是一桩涉及金额极小的并购案——在华为的这项200万美元的收购中，华为聘请了10多名3Leaf的员工，收购原属3Leaf的专利数项，并在这家创业公司的破产过程中购买了它的服务器。

但华为的举措仍引发了相当关注。上周，五位美国众议员联名致信奥巴马政府，宣称华为收购3Leaf案会损害美国的国家安全。

“这些指控毫无根据。”华为美国公司负责对外事务的副总裁普卢默说。(南方都市报 www.nddaily.comSouthernMetropolisDailyMark 南都网)

华为方面表示，CIFUS 已正式通知华为，建议华为按照其提出的条件撤回审查申请，并撤销 3Leaf 交易。但华为决定拒绝。华为将把决定权留给奥巴马总统。奥巴马有 15 天时间决定是否采纳外国投资委员会的建议。

有报道引用有关专家的话说，华为拒绝 CIFUS 建议的决定“前所未有”，因为在收到这类退出交易的政府建议时，绝大部分公司都会乖乖认命。

事实上，华为已非首次遭遇美国的“安全考虑”。2008 年，CIFUS 就以“出于安全考虑”的理由，阻止华为和贝恩资本对 3Com 的联合收购。

去年，华为对摩托罗拉无线网络部门、美国私有宽带互联网软件提供商 2Wire 的收购，也均以流产收场。消息人士透露，由于出售方总是担心华为发起的收购无法获得美国政府的批准，因此导致华为在并购交易中无法最终胜出。

“美国政府应当推动一个公平、平等、正常、自由的商业环境，不应该过多干涉。”另一本土设备制造商中兴通讯 CFO 韦在胜亦对美国市场的封闭颇有微词。此前，中兴和华为均声明，愿意将网络设备硬件和软件交第三方检查，以证实其安全性。但目前看来，这一诚恳态度无法扭转根深蒂固的偏见。

就在数日前，中国也公布了外资安全审查的新规，将并购安全审查的范围界定为下列范围：外国投资者并购境内军工及军工配套企业，重点、敏感军事设施周边企业，以及关系国防安全的其他单位；外国投资者并购境内关系国家安全的重要农产品、重要能源和资源、重要基础设施、重要运输服务、关键技术、重大装备制造等企业，且实际控制权可能被外国投资者取得。自下月起，外国投资者们来中国并购，也将面临来自中国政府的安全审查。来源：2011—2—17 南方都市报

[返回目录](#)

## 【诺基亚】

### 诺基亚 E7 亮相中复电讯

晨报讯上周，诺基亚高调宣布正式联姻微软展开广泛的战略合作，诺基亚智能手机将采用微软 WindowsPhone7 系统，共同创造市场领先的移动产品，建设覆盖全球的新的“移动生态圈”。消息一出立刻引起了巨大的反响，业界普遍将这一举措视为诺基亚重塑其在智能手机市场领袖地位的强势开始。

就在诺基亚和微软联手出战智能手机市场的新闻被炒得沸沸扬扬之时，酝酿多时的诺基亚 2011 年旗舰产品诺基亚 E7 正式亮相京城手机连锁巨头中复电讯，

也给这场手机市场争夺战增添了更为重要的砝码。据获得诺基亚 E7 北京独家首发资格的中复电讯透露，最快本周该款手机将和京城消费者见面。

中复电讯副总经理胡明表示，他对诺基亚 E7 上市后的市场表现持乐观的态度：“根据以往诺基亚高端手机上市后的号召力，加之这款手机所具有的优势来讲，引起市场的积极反响是在我们预料中的。从中复电讯开始接受这款手机的预定到现在，也就一周多的时间就达到了 500 多部。”

诺基亚 E7 是一款面向高端商务人士的旗舰级产品，其沿用的是诺基亚自主研发的 Symbian"3 操作系统，外形采用了侧滑盖全键盘设计，搭载了 QWERTY 键盘，显得时尚又气度不凡。而 4 英寸 NHD 分辨率的屏幕，搭载 800 万像素摄像头的重量级配置，让这款机型在商务高端机中独树一帜。但更让人称道的还在于 E7 澎湃卓越的性能。它的 CPU 可以同时支持运行 25 个程序，让繁忙的商务人士从容应对各种事件。来源：2011—2—17 北京晨报

[返回目录](#)

## 诺基亚将生产低价 WP 手机

诺基亚 CEO 史蒂芬·埃洛普上周末在国外的记者见面会上表示，诺基亚将会迅速生产出廉价的 WindowsPhone 手机。

在之前诺基亚与微软宣布达成战略合作伙伴时，埃洛普曾表示 WindowsPhone 将会成为诺基亚高端智能手机产品使用的平台，Symbian 仍将会在中低端市场进行过渡。不过在上述会议中，埃洛普声称：“我们已经确信，我们能够非常快地做到这一点。”

其实，根据诺基亚与微软合作后发布的计划，曾经是全球最大智能手机操作平台的 Symbian 系统尚不会“退休”。诺基亚计划未来四到五年内，用 WindowsPhone 平稳替代 Symbian 系统的市场份额。由于目前 Symbian 系统已销售出 2 亿部，诺基亚认为该系统仍然会在诺基亚产品组合中发挥重要作用。

诺基亚已经表示，Symbian 系统还将继续更新，采用新的用户界面，并配备 1GHz+处理器和更快的 GPU，旨在为用户带来全新的视觉体验。来源：2011—2—22 新京报

[返回目录](#)

## 【其他制造商】

### 海航有望联手中国电信首推空中通话服务

海航集团与中国电信 18 日正式签署战略合作框架协议，双方将在机票业务、手机值机、呼叫中心服务、机上通信、积分互换、资源共享等方面开展深度合作，海航有望成为国内首家为乘客提供空中通话、上网等信息服务的航空公司。

海航集团董事长陈峰在签约仪式上表示，此次双方合作，将为海航在提高内部通信水平、销售网络信息化、拓展销售渠道、扩大市场份额等方面带来更为广阔的前景。双方将本着相互促进、共同发展的原则，共同推进海南国际旅游岛信息化建设。

中国电信总经理王晓初介绍说，中国电信已建成全球规模最大、国内商用最早、网络覆盖最全、质量最好的天翼 3G 网络，目前天翼用户数已近 1 亿户，其中 3G 用户超过 1300 万户，已初步实现有效益的规模发展，带动了产业链的发展壮大。目前中国电信传统语音收入仅占其总收入的 40%，在 3G、物联网、云计算等新技术蓬勃兴起的背景下，中国电信持续推广融合通信产品和行业信息化应用，信息类服务收入所占比重越来越大。

据王晓初透露，下一步中国电信和海航集团还将在酒店管理、金融服务等领域开展深入合作。来源：2011—2—18 新华网

[返回目录](#)

### 海康威视去年实现净利 10.5 亿元

海康威视发布业绩快报称，其在去年实现营业收入 36.05 亿元，同比增长 71.57%；实现净利润 10.5 亿元，同比增长 48.88%；基本每股收益 2.19 元。海康威视表示，公司所处安防行业维持较高的行业景气度，公司继续加大力度铺设国内外营销网络，进一步带动产品销售，同时摄像机等前端监控产品销售收入大幅提升，使业绩出现增长。来源：2011—2—22 京华时报

[返回目录](#)

### Tel 在华招商引多方关注

近日 Tel 中国在华南地区的招商行动一经展开，便吸引了上千名企业家的密切关注，纷纷申请加入 Tel 中国代理商的阵营。

分析人士指出，Te1 区有三大优势适合初次创业者加盟，第一，顶级域名资源+无线互联应用下的网络名片，资源决定其不可竞争性，创新应用决定其不可复制性。第二，浏览速度快，这决定了其在各种终端的应用普及，顺应了目前无线互联的发展需求。第三，出色且高性价比的搜索排名优化，满足商务沟通频繁的推广需求。Te1 中国 CEO 王晓菁告诉记者：“我个人也是在这个充满挑战的互联网行业开始的个人创业，很了解大家需要什么。我们在产品技术、广告、营销等方面都有很好的规划和支持，我们将开放式的和大家共享，从而帮助代理商们更快地成长起来。”来源：2011—2—21 中华工商时报

[返回目录](#)

## 迪信通可预订诺基亚 E7-00

记者从迪信通了解到，作为诺基亚的高级合作伙伴，迪信通将在全国首发诺基亚即将上市的新机皇 E7-00。

迪信通目前已经开始在京城 150 余家门店全面接受诺基亚 E7-00 的预订。此外，迪信通在诺基亚 E7-00 预订和首发上将继续联手北京手机网，消费者可以登录北京手机网进行 E7-00 的预订，也可拨打 010-88270088 电话预订。

迪信通市场部相关负责人透露，此款诺基亚新机的正式发售可能在两周之后，具体时间尚未确定。目前，迪信通提供两个版本的诺基亚 E7-00 预订，其中简装版预订价为 5888 元，精装版预订价为 6898 元。手机颜色有银白色和深灰色两种供选择。来源：2011—2—19 京华时报

[返回目录](#)

## 服务增值篇

### 【趋势观察】

## 手机应用程序成为移动通信亮点

在西班牙巴塞罗那举行的 2011 年世界移动通信大会上，手机应用程序成关注焦点，15 日不仅有多位业界高管的演讲以此为主题，当天揭晓的新一届“全球移动大奖”中还专门设立“应用程序奖”。

大会当天邀请业界高管集中进行主题演讲和讨论，在第一场活动对移动通信产业发展前景进行演讲和讨论后，第二场活动的主题就明确为手机应用程序，这也说明大会主办方将手机应用程序的发展列为重要热点。

在这次主题讨论中，来自 WAC(应用程序社区)、宏达电、爱立信等企业或行业协会的多位首席执行官都表示，手机应用程序将成为移动通信产业未来发展的亮点。

WAC 是专门推动手机应用程序发展的行业性协会。据这一机构的首席执行官彼得斯·徐提供的数据，2010 年全球手机用户共下载了 52 亿个应用程序，相应交易额为 11 亿欧元，并且这些数据还处于飞速增长中。

大会还在当天揭晓了今年的“全球移动大奖”各奖项得主，其中“应用程序奖”不仅是今年新设立的类别，其获奖结果也首先公布。在这一类别中，根据手机平台的不同而分设了苹果、黑莓等不同平台上的最佳应用程序奖，结果近来极为流行的手机游戏“愤怒的小鸟”不仅被评为苹果平台上的最佳应用程序，还最终获得涵盖所有平台的“最佳应用程序奖”。

手机应用程序是指智能手机可下载安装的一些小程序，具有实用、娱乐等不同功能，如“谷歌地图”可以帮助人们利用手机来寻找前往目的地的路线，而“愤怒的小鸟”这类游戏就是人们工作间隙放松心情选择的便捷选择。

在当天宣布的“全球移动大奖”中，硬件方面备受关注的“最佳移动设备奖”授予了近来风行的苹果 iPhone4 手机。来源：2011—2—17 解放日报

[返回目录](#)

## 中国三年内实现所有城市光纤化

中国电信宣布在全国启动“宽带中国·光网城市”工程，计划用三年时间，实现所有城市光纤化，光纤入户的接入带宽达到 100M。

中国电信计划，2011 年城市地区新增光纤入户(即接入带宽达到 100M 以上)达到 3000 万个家庭，是“十一五”末的 3 倍，累计覆盖 4000 万个家庭。到 2013 年，能够为南方城市(含县城)的所有家庭客户提供 20M 接入，光纤入户(接入带宽达到 100M 以上)覆盖达到 8000 万户。到“十二五”末，南方城市地区实现家庭和政企用户光网全覆盖，光纤入户超过 1 亿，位居世界领先。中国电信方面称，随着工程的实施，宽带速率和资费的“跳变期”将在三年左右的时间点到来，宽带的每兆单价将会持续下降。

根据去年发布的“十二五”规划纲要，中国在“十二五”期间将大力建设通信基础设施。工信部电信研究院通信信息研究所行业发展部主任胡珊预计，“十二五”期间，中国电信业总体投资规模将达到 2 万亿元，其中宽带投资约占总体投资的 80%。来源：2011—2—17 新闻晚报

[返回目录](#)

## TD-LTE 被基本确定为国际候选标准

刚刚落幕的 2011 年世界移动通信大会上，中国提出的新一代移动通信标准 TD-LTE 赢得诸多国际电信巨头支持，国际电联已基本确定 LTE 为第四代移动通信 (4G) 国际标准的两大候选之一。

标准的竞争是技术竞争的最高层次，所谓“得标准者得天下”。如今，移动通信产业的技术标准正从 3G 向 4G 进军，国际电联可能会在明年年初确定 4G 标准，中国移动通信产业面临着巨大的历史机遇。由于主导了 TD-LTE 技术，中国可能会在新一代移动通信技术革命中占据先机。

两百年前的工业革命，中国远远落后；20 年前的互联网浪潮，中国亦步亦趋；仅 10 年前制定 3G 标准之时，中国也曾提出 TD-SCDMA 标准，但国际上“无人喝彩”。然而在 4G 技术革命浪潮中，人们看到中国已站在潮头，中国的 TD-LTE 技术为全球业界热捧。

情势因何而变？日本软银董事长孙正义一言中的：市场规模决定标准，而中国的移动通信市场规模是其他国家难以比拟的。而更重要的是，强劲的“中国制造”为 4G 时代“中流击水”打下了坚实的基础。在本次大会上，华为、中兴等中国通信设备供应商带来了支持 LTE 技术的设备，表现抢眼。

简言之，“中国市场”的庞大需求、“中国制造”的物质基础，支持着“中国创造”的标准，足以使中国移动通信产业在新一轮技术革命中占据先机。

当然，人们也应该注意到，新一代移动通信技术尚处于起步阶段，其效果显现还需要一段时间。从 2G 到 3G 发展的历程看，上世纪八十年代就开始了讨论，但到 2000 年国际电联才正式确定 3G 标准。因此，要想收获 4G 技术革命的果实，还需要耐心地培育和发展市场。来源：2011-2-19 解放日报

[返回目录](#)

## 诺基亚前设计主管并不看好“诺微”联姻

从某种意义上，微软与诺基亚看似一对完美的搭档，但诺基亚前设计主管亚当·格林菲尔德 (Adam Greenfield) 近日却指出了诺基亚难以创新的原因及其面临的问题，而这些问题也是微软等大公司的通病。

格林菲尔德于 2010 年从诺基亚离职后在纽约创建了自己的设计公司 Speedbird。他在个人博客上分析了诺基亚当前所面临的问题。格林菲尔德首先指出了诺基亚管理层存在的官僚作风：诺基亚公司规模太大，无法得到快速发展，

原因就是每个项目都需要不同部门管理人员进行批准,使得这些项目无法快速付诸实施。

其次是产品必须具有巨大潜力。如果一个项目无法对数千万的用户具有吸引力,诺基亚不会向该项目投入太多资源。这种做法往往会扼杀具有巨大商业潜力的创新。

第三,重规模,轻设计。诺基亚在日用品经营方面历史悠久:过去是木材、胶鞋,现在则是手机。诺基亚工程师把主要精力放在如何降低成本上,同时在供应链等方面,他们拥有专业经验。不幸的是,在目前的智能手机市场上,这恰恰成了诺基亚的软肋:给终端用户带来完美体验的能力。

第四则是过于注重工程。格林菲尔德以诺基亚在 NFC 技术上的投入为例来说明这一点。这项技术可以令用户通过自动售货机购买商品——但他们首先必须回复短信,得到同意才能购买。这种技术堪称完美,但工程师过于担心某些极端个例,如犯罪分子利用被窃手机购买产品,最终使得通过该技术设计出的产品日益边缘化。

微软同样具有上述几个问题:员工经常抱怨公司会议无休无止,管理层勾心斗角;公司只看重那些具有数十亿美元潜力的新产品,像 Office 这样的产品就是设计用于向每位用户提供各种梦寐以求的功能,完全没有考虑“普通”用户的体验。

微软偶尔也会打破这种趋势:该公司拥有各种各样的研发团队,专注于产品设计,不需要向管理层展示某些投资的直接回报,像 Kinect 和 WindowsPhone7 这样的产品在设计时,就将用户放在第一位。尽管如此,企业往往难以同时兼顾规模与创新,而诺基亚和微软就更专注于规模。来源:2011-2-22 新浪科技

[返回目录](#)

## 【移动增值服务】

### 未来移动通信频谱总需求至少

随着社会信息化水平的提高,社会经济发展对于频谱资源的依赖度将越来越高。近日,工信部无线电管理局局长谢飞波透露,预计我国未来公众移动通信系统总的频谱需求将至少为 1400MHz,但从目前我国相关的频率规划情况看,还存在较大缺口。

谢飞波称,随着移动互联网的迅速兴起和各类无线智能终端、移动计算终端的日益普及,公众移动通信承载的数据业务正快速增长。他预计我国未来公众移

动通信系统总的频谱需求将至少为 1400MHz，但从目前我国相关的频率规划情况看，还存在较大缺口。

谢飞波坦陈，尽管我国无线电管理技术设施已取得较大发展，但全国各级无线电监测网覆盖频段窄、覆盖地理范围小、覆盖业务不全、监测设备数量少、联网程度低等相关问题仍普遍存在，各无线电设备检测实验室、无线电管理信息化水平仍显不足。

因此，谢飞波表示，在“十一五”建设的基础上，监测能力建设将是未来的建设重点。谢飞波强调指出，到“十二五”末，各省(区、市)将建成覆盖面广、技术先进、布局合理、功能齐全、可靠高效的无线电监测网，提供动态、准确、全面的频谱监测功能，初步具备全方位无线电监测能力，保障重要行业部门的频率使用，实现无线电管理工作的精细化。来源：2011—2—21 飞象网

[返回目录](#)

## AT&T 优惠通信资费频出

大洋彼岸的美国手机用户近来再次迎来新年福利。上周，世界最大电信运营商之一美国 AT&T 接连推出“手机无限拨打任何手机”和“iPhone 用户赠话费”两项优惠政策，不少国内用户对此表示“很羡慕”。

根据名为“手机无限拨打任何手机”(Unlimited Mobile to Any Mobile)的服务，参加服务的消费者可以和全美任何手机用户进行无限制免费通话，更关键的是“不限运营商”。要使用这项服务，消费者必须参加从 39.99 美元每月到 109.99 美元每月不等的套餐。

与此同时，AT&T 旗下 iPhone 用户收到如下短信：“AT&T 免费短信：你是一名有价值的 AT&T 客户。我们将向您赠送 1000 分钟的通话时长，以此表达对您的感谢。您无需支付任何费用或承担任何责任。如接受，请在 2011 年 3 月 31 日前回复‘yes’。”

对于如此大力度的优惠措施，不少国内手机用户纷纷表示羡慕。“除了畅听，咱手机什么时候也能畅打啊？”、“我是 iPhone 老用户了，一分钱话费优惠都没享受过。”……许多网友在各大网站和论坛表达了自己的心声。

中国信息经济学会副理事长杨培芳主张，通信资费应该改变收费方式，向不限时、不限量的包月制过渡。信息服务费的世界趋势就是功能包月制，但是我国要考虑不同消费能力人群尤其是低端消费人群的利益，只能在适当降低月租费的前提下，采用一种简单、透明的倒阶梯(与水、电的阶梯价格相反，用得越多越便宜)收费模式，逐步过渡到每月资费封顶，也就是国际通行的包月制。

事实上，中国用户未来也有可能触摸到这一“福利”。随着中国电信、移动和联通三大运营商的竞争加剧，通信资费降低速度预计将超过每年 10%，近来关于 CPI 的统计数字表明，通信费用支出是极少数持续走低的 CPI 组成指标。目前，中国用户已能享受到如固定电话与手机捆绑后免费互打的融合优惠，而且这个口子必将越开越大，并最终享受到类似的无限制甚至免费的通信服务。

其实，AT&T 早在 2007 年就实现了旗下所有用户的手机和固话之间畅达（月租费 50 美元），手机上网流量封顶的资费是 30 美元。这种名为“吃到饱”的套餐在欧美和日韩等通信业发达国家非常流行，如 2004 年起，日本三大移动运营商 3G 宽带数据上网业务全部变成无限制模式；2006 年底，和黄旗下通信集团宣布在全球推出移动无限制上网。

随着手机网民数的增加和移动互联网的爆炸性发展，相信属于中国用户的“吃到饱”套餐已离出炉不远。如今通信用户的打电话需求正在下降，手机上网需求逐年上升，中国 3G 想要大发展，还看运营商何时能让用户“吃到饱”。来源：2011-2-21 上海 IT 时报

[返回目录](#)

## 【网络增值服务】

### 深圳 IPTV 播控分平台与中央播控平台对接

作为三网融合试点城市，深圳已经完成 IPTV 集成播控分平台的建设，并顺利实现与中央播控平台的对接。IPTV 是集互联网、多媒体、通讯等多种技术于一体的新型广播电视服务。用户可以通过电视机终端体验电视购物、电视阅读、体感游戏、家庭相册、卡拉 OK 等多种服务。

深圳广播电影电视集团总工程师傅峰春介绍说，IPTV 集成播控平台提供了保障播出安全的技术体系，使用户能够获得健康、绿色、安全的视听服务。

这个平台它首先有一个节目的集成，然后节目内容的审核把关、节目的播出，下面就是跟网络连接着的，通过网络再传到每家每户，通过机顶盒和电视连起来，来看电视。深圳分平台与中央总平台对接后，两级平台实现了节目内容统一集成和播出控制、电子节目指南管理、用户管理等主要业务功能。

深圳完成 IPTV 集成播控分平台的建设、以及与中央播控平台的对接后，正等待与电信运营商的传输系统对接，对接完成后深圳地区的用户将能享受到丰富多彩的 IPTV 服务。来源：2011-2-21 中国广播网

[返回目录](#)

## 中国电信提速宽带光纤化助力“十二五”

2月16日，中国电信集团总经理王晓初在京宣布从今年起电信实施“光网城市”工程，按照工程目标，电信将用三年实现所有城市光纤化。电信接入带宽将在3-5年内提升10倍以上，南方城市将全面实现光纤化，最高接入带宽达到100M，城市家庭接入带宽普遍达到20M以上。

根据电信“光网城市”方案，在城市地区，2011年计划新增光纤入户达到3000万个家庭，累计覆盖4000万家庭；南方城市实现8M接入带宽全覆盖，20M覆盖率达到70%；东部发达城市和中西部省会城市20M覆盖率达到80%以上。

到2013年，中国电信将对南方城市的所有家庭用户提供20M接入，光纤入户覆盖达到8000万户。到2015年底，南方城市地区实现光网全覆盖，光纤入户超过1亿。同时，电信将实现3G网络全网覆盖，热点区域WiFi覆盖，建成“有线无线一体化”的宽带网络。

业内人士普遍认为，中国电信此次提出的宽带建设计划大大超出市场预期，其宽带业务对国民经济和社会各领域的应用效果及辐射作用正日渐显著，并将为进一步推动社会信息化进程注入新的活力。

### 无处不高速所有城市光纤化

日新月异发展的信息通信技术，正在改变着我们的生活。当前，人均宽带和人均信息的占有量已成为衡量国家经济实力的核心指标之一。数据表明，“十一五”期间我国的宽带用户数量和网络规模均已跃居世界首位。“十一五”期间，中国电信投资宽带网络约1500亿，宽带端口超过1.1亿，约为2004年宽带端口的5倍。目前，中国电信在网宽带用户接近7000万。

同时，中国电信在“十一五”期间积极推进“光进铜退”——接入网络由使用铜缆变为光纤的“技术革命”，共退出铜缆6500万线对公里，光纤网络实现规模部署。

按照工程目标，中国电信宽带用户的接入带宽将在3-5年内跃升10倍以上，并将持续快速提升。南方城市将全面实现光纤化，核心城区全部实现光纤接入，最高接入带宽达到100M，城市家庭接入带宽普遍达到20M以上。形成一个包括卫星通信、光纤宽带、移动网络，覆盖大江南北、惠及全中国的优质信息网络。

### 无处不宽带整合云计算物联网

同时，所谓“宽带中国·光网城市”绝不仅是网络建设规划，而是中国电信集网络接入、业务应用、服务提供为一体的信息化整体战略举措。

届时，以光纤化宽带网络为依托，中国电信将能够提供从底层网络接入服务到上层增值应用的全方位多层次通信、应用和外包服务。

与此同时，基于光网的宽带网络将给家庭客户提供更加优质的服务，中国电信提供的通信、宽带接入、高清 IPTV、3D 及富媒体产品，融合视频通信（如视频互通、可视对讲），平安社区等业务将更加吸引用户，使用户充分体验到信息化时代的全新生活方式。

据介绍，光纤宽带将推动物联网、云计算等新兴产业发展，促进新业务、新终端的不断涌现。如，智能家居等物联网应用将融合家庭内部各类应用，完成安防报警、实时通知及视频联动，用户通过手机既可对家庭安全实时监控，让用户享受安全、便捷、舒适的信息生活。

“跳变期”到来每兆单价持续下降

随着“宽带中国，光网城市”工程的实施，宽带速率和资费的“跳变期”将在三年左右到来。经过“跳变期”发展，光纤接入普及率和带宽大幅提高，带宽门槛实现跨越式提升，而宽带的每兆单价将会持续下降。

与此同时，中国电信还将不断提升宽带网络的智能化水平，在不久的将来客户将能够随时、随心地自由选择带宽和应用。

“光网城市”

“光网城市”，简单地说就是以光纤为网络的城市。中国电信“光网城市”，以高速光纤宽带为核心，融合有线宽带、无线 3G、WLAN 等多种接入方式的全方位的互联网网络，提供三网融合及物联网诸多应用服务，促进建设人与人、人与物、物与物之间信息的高效联动和共享的新型城市，让城市居民在生活所及的一切地方，都可以随时自由高速地获取信息资源及应用服务。来源：2011—2—21 楚天都市报

附：

我国宽带发展大事记：

1999 年，原邮电部作出建设中国公众多媒体宽带联网工程的决策。

1999 年，中国电信宽带 ADSL（非对称数字用户环路）正式商用。

2002 年，中国电信集团公司成立，我国正式进入宽带发展期。

2005 年，我国的宽带接入用户规模达到 3735 万户，首次超越拨号用户规模，标志着 ADSL 等宽带接入方式成为用户接入互联网的主要接入方式。

2008 年，我国宽带接入用户规模跃升至世界第一。

2009 年，我国宽带接入用户规模首次超过 1 亿户。

2010 年，我国宽带接入用户规模达到 1.26 亿户。

[返回目录](#)

## 移动互联网板块成新掘金宝藏

近期 A 股市场在震荡中重心持续上移，从而为多头提供了极佳的做多契机，也有望产生新的投资热点，而移动互联网板块似乎已开始显山露水，三元达(002417)等个股已持续暴涨，而杰赛科技(002544)等个股也持续拉升，强势特征显露。

### 面临爆发式增长

对于移动互联网板块在近期的活跃来说，固然有题材刺激的成分，比如说美国总统奥巴马提及的打造高速无线网络，在未来五年内，使美国高速无线网络接入率达到 98%，美股中的移动互联网等相关个股闻之上涨。而 A 股市场历来有泊美股题材的传统，远的如 1999 年至 2000 年的科技网络股，近的如海洋工程等新兴产业股。所以，随着美股高速无线网络题材的盛行，敏感的游资热钱迅速瞄上了 A 股的移动互联网的相关题材股。

相关数据也显示出移动互联网板块的炒作似乎渐由概念走向实质层面，因为移动互联网的用户规模爆发式增加。IDC 预计 2009 年至 2013 年全球移动互联网用户的数量将从 4.5 亿增长到 10 亿，平均复合增速为 22%，成为一个庞大的用户群体。中国的手机上网用户也已经开始迅速增长，据 CNNIC 统计，截至 2010 年 12 月，手机网民达到 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，从 2009 年末的 60.8% 提升至 66.2%。手机网民规模呈现高速增长的趋势，从而意味着移动互联网已进入到产业爆发式增长的前夜。

### 从产业链中寻找高成长股

从产业发展的角度来看，目前移动互联网最为乐观的产业品种主要有三类。一是移动基站等设备领域。未来在中国移动互联网出现爆发式的发展下，用户的上网时间结构会发生很大变化，同时数据流量将成倍增长。媒体报道称，在 2010 年 12 月中国移动互联网大会上，中国移动董事长王建宙表示，随着智能手机普及，现在存在最大的问题就是数据业务爆炸性增长，这对电信行业来说是巨大的机会，也是一个巨大的挑战，因为无论现有网络怎么扩容，都满足不了数据业务爆炸性增长需求，现在数据业务不是 20%、30% 的增长，而是 300%、500%、600% 的增长。

既如此，移动基站等相关设备的投资力度也有望迅速提升，从而为相关细分产业的上市公司提供新的成长契机。

二是移动互联网的无线网络优化等产业也将面临着高增长的态势。面对大量的数据流量、网络潮涌和用户投诉，目前作为网络竞争的重要一环，网络优化(尤

其是覆盖设备和网优服务)将成为运营商重要的竞争利器。行业分析师预计,网络优化行业 2011 年的景气度将更高。

三是终端领域。不仅仅包括智能手机,而且包括手机动漫、视频等应用领域。即使是在 2G 上网还占大部分用户的情况下,行业分析师就发觉网络音乐、阅读、游戏、视频等需要较大数据流量的应用也已经跻身应用的前几位。随着 2G 用户转为使用数据传输大幅提高的 3G 服务,预计限制较大数据流量应用的网络传输制约将被打破,可能成为未来发展最快的应用,从而意味着这些领域也将面临着广阔的成长空间。

在操作中,建议投资者沿着这些产业路线寻找投资机会,其中无线网络优化等产业已经受益,可积极跟踪,如三元达。此外,杰赛科技、三维通信(002115)、世纪鼎利(300050)等个股也可跟踪。来源:2011-2-17 北京晨报

[返回目录](#)

## 技术情报篇

### [[视频通信]]

#### IPTV 春节开机率超 90%

在信息化的道路上,互联网扮演着无法替代的角色。因此,良好的网络无疑是一切智慧生活的基础和保证。基于现代光纤宽带技术发展的 IPTV 是宽带互联网变革中国人生活模式的典型代表,且随着国家宽带战略不断推进,中国人的互联网生活模式将继续革新。

宽带电视还有新花样

上海大学影视与传媒产业研究中心统计数据显示,2月9日,SMG 旗下新媒体百视通今年春节期间 IPTV 收视率同比增长 20%,抽样的 400 万 IPTV 用户开机率超过 90%,数据还显示,IPTV 家庭几乎均是同时使用 IPTV、有线电视或数字电视,年轻人还使用网络视频网站等观看电视节目。这是国内收视率监测机构首次发布家庭多种视频业务综合使用情况的数据,我们不难看出 IPTV、网络视频已经成为传统电视必要而有益的补充。

作为全国首批三网融合试点城市的上海,今年春节期间 IPTV 收视时长同比增长 20%,与春节前相比开机率提升 40%,以上海 130 万注册 IPTV 用户计算,上海有超过 100 万用户春节期间使用 IPTV,形成了相当数量的观众群。

IPTV 利用自身实时宽带交互性、可点播和操作简易的特点,发挥独特的“关联电视”技术,满足用户个性化的互动多媒体服务的要求。用户可一边观看电视,

一边观看与电视相关的新闻、幕后视频，也可以同时购买影片主人公穿着的同款式时装、明星偏好的化妆品，还可以玩与影片关联开发的互动游戏。

与此同时，播控平台的建立和操作系统的植入改变了电视业务的商业模式，显示了 IPTV 增值业务方面的潜能无限。

巧妇无米也难为，内容破解产业难题

无论是宽带竞争压力的加剧，还是广电互动电视、家电厂家互联网电视的市场演进，都将对 IPTV 的发展形成更强的推动力。然而，在内容方面，作为宽带增值业务和宽带网上应用业务还有所欠缺，不过这一局面正在逐步改善。

尽管 IPTV 早已不是新鲜玩意儿，但其在推出后的几年时间里由于政策扶持力度不够和利益群体博弈等原因，发展的极为缓慢。早期各互联网电视厂商通过自建平台提供内容，而随着 CNTV、上海文广等国家级 IPTV 集成播控巨头的加盟，互联网电视获得高清、正版、海量影视等内容已不再困难，进一步引入直播内容也仅剩政策一道关口。

针对此，各牌照商加大了在 IPTV 增值服务、互联网应用在互联网电视上移植的力度，教育、购物、游戏、卡拉 OK 等应用不断出现。例如，上海文广“东方 CJ”、湖南电视台“快乐购”等频道都是运营较好的电视购物频道。

而随着电信运营商的加入，互联网电视业务的质量获得大幅提高。一方面，内容提供商与电信运营商结盟，在用户集中区域部署分发网络，使节目传输质量得到保障；另一方面，互联网电视厂商与电信运营商在终端领域加强合作，“终端销售 + 宽带接入”的捆绑销售模式使业务性价比明显提高。中国电信经过这些年的市场探索，在增值业务方面也已经小有收获，尤其是在上海，借助其集中的庞大用户规模，已成为新业务的孵化器。

宽带提速革新电视观看模式

“IPTV 将改变人们的生活，克服普通电视固定时间，固定频道的局限。移动电话因为在空间上把人解放而成功，IPTV 因为在时间上把人解放而将成功。”一位业内专家表示。IPTV 为代表的互动宽带应用在自身获得成功的同时也将改变中国人的电视观看模式，而实现这一变革背后的推动力量则是宽带提速。

2010 年我国宽带接入用户规模达到 1.26 亿户，与宽带接入用户规模的跨越式发展相对应的是近些年来宽带网络基础设施也在不断地迈上新台阶。然而种种迹象表明，网络速度偏慢是制约 IPTV 为代表的新媒体产业发展的一大因素。

目前，宽带网络已经成为家庭数字生活必不可少的工具，好的网络状况将是家庭优质数字生活的保证。工信部副部长奚国华指出，在“十二五”战略机遇期间，将实施宽带战略，加快推动下一代互联网发展。在投资规模上说，“十一五”期间我国电信行业总体投资规模为 1.5 万亿元左右，其中有四成用于宽带建设。

5年前，当宽带速率提升到1M时，电脑加宽带推动着家庭娱乐生活向数字化的过渡。在中国电信城市光网战略的推动下，未来我国宽带速率有进一步提高的态势。极速上网时代的到来加快了电视、电脑以及手机在宽带网络的应用融合，一根网线让数字生活融入家庭的各个角落。来源：2011-2-17 通信信息报

[返回目录](#)

## [[ 电信网络 ]]

### 电信启动宽带升级

中国电信正式启动“宽带中国·光网城市”工程，用户接入带宽将在3-5年内跃升10倍以上，资费3年左右迎来“跳变期”，并持续下降。南方城市将全面实现光纤化，核心城区全部实现光纤接入，最高接入带宽100M，城市家庭接入带宽普遍达20M以上。来源：2011-2-17 新民晚报

[返回目录](#)

### 中电信与腾讯合作推“新天翼QQ”

18日消息，有消息称中国电信正在与腾讯展开合作，推出“新天翼QQ”。“小彬cp”在新浪微博爆料中国电信与腾讯合作推出“新天翼QQ”，手机号就是QQ号。并称该协议早已经在2010年年底签署。消息称，新天翼QQ将从180号段开始，并逐步推广到电信所有号段133、153、180、189号段。该业务将会在今年年初推出。

分析人士称电信此举表示了对MSN合作的不满。据了解，2009年中国电信联合微软MSN共同发布了“天翼LIVE”。除了与普通的MSN一样具有即时通讯的功能之外，天翼LIVE还融合了爱音乐、高清影视、财经和汽车资讯、冲印照片服务等多种中国电信的业务和应用。自此，中国电信在即时通讯业务上可以和中国移动平起平坐。

飞象网了解到，三大运营商中，中国联通早在2010年5月就已经开始了和腾讯的合作。中国联通和腾讯公司2010年5月签署了战略合作协议，正式建立全面战略合作伙伴关系。根据协议，中国联通在为腾讯公司提供固网和3G通信服务的基础上，还将在合作开发、联合营销、支付渠道、通信信息服务等领域开展全面合作，整合双方资源，推动国内3G移动互联网行业的发展。而这次盛传的中国电信和腾讯的合作模式与中国联通形成了差异化。

对此，“付亮的竞争情报应用”认为：“中国电信为了解决手机号码难转移的问题，做了不少努力，有与 MSN 合作的经验，与 QQ 合作可以说是水到渠成，从表面来看，可以实现双方共赢。”来源：2011-2-18 飞象网

[返回目录](#)

## 【终端】

### 智能终端成为通信业主角

每年通信业最具规模和影响力的移动通信世界大会 (MWC) 在巴塞罗那落幕。在移动互联网大行其道的今天，手机用户关注的焦点正从硬件转为操作系统和各种应用，这种趋势在本届 GSMA 世界移动通信大会上显露无疑。

#### 智能终端与 PC 性能差距缩小

本届展会上，移动互联网的载体智能终端 (例如智能手机) 成为各大运营商、设备厂商、终端厂商、移动操作系统提供商和移动应用提供商以及相关周边企业在展会上展示成果明争暗斗的利器。

此次 MWC 大会共推出了近三十款智能手机，加上平板电脑等其他智能终端产品，共展出了多达百款移动互联设备新品。

今年的 MWC 上展出的移动终端中双核处理器成为领先趋势。摩托罗拉、三星、LG 等知名终端厂商均推出了双核处理器的智能手机或平板电脑，这预示着终端产品将拥有越来越强的数据处理能力，其与 PC 的性能差距在逐步拉近。

由电视产品延伸过来的 3D 显示技术如今也被应用在手机上。去年末，夏普手机就推出了裸眼 3D 机型，今年 MWC 上，LG 展出全球首款全 3D 智能手机，裸眼 3D 手机 LGOptimus 3D。

#### 谷歌 Android 平台一枝独秀

虽然，赶在展会开幕前，诺基亚宣布结盟微软，但由于诺基亚 WindowsPhone 产品要在 2012 年才能上市，而苹果缺席的情况下，谷歌的 Android 平台在展会上大放异彩。此前，市场研究公司 Canalys 的数据显示，去年四季度采用 Android 平台智能手机的发货量已超过诺基亚的 Symbian，成为最大的操作系统平台。

在此次展会前夜，索尼爱立信 CEO Bert Nordberg 带着该公司新推出的 Android 智能手机 Xperia Play，开始了上市之前的造势。

智能手机制造厂商 HTC 在展会第二天宣布推出 5 款智能手机，以及 HTC 旗下首款平板电脑 Flyer。据 HTC 中国区总裁任伟光介绍，虽然这 6 款产品均采用了谷歌 Android 操作系统，但 HTC 并未放弃与微软 WP 操作系统的合作，仍将“多产品线”发展。

此外，展会上的其他明星产品三星的新一代 GalaxyS 智能手机和平板电脑；LG 的 8.9 英寸的 G-Slate 平板电脑和第一部 3D 手机；华为 IdeosX3 智能手机以及 IdeosS7Slim 平板电脑；摩托罗拉的智能手机产品均采用了 Android 平台。

技术研究公司 iSuppli 预计，今年发布的智能手机机型，其中约 30% 将采用 Android 操作系统，而去年这一比例为 9%。

但业内担心，Android 降低了手机产业的门槛，令惠普及宏基等个人电脑制造商进军手机业的野心膨胀起来，而该领域竞争已经十分激烈。

#### 智能手机销量超 PC

展会上的发布趋势也预示着行业的未来走向。昨天，市场调查公司 IDC 数据显示，2010 年第四季度制造厂商智能手机的销售量首次超过了个人电脑。四季度共销售出 1.01 亿部智能手机，同比增长 87%；个人电脑的销售量却仅有 9200 万部，增长了不到 3%。

对于移动互联网将在通信行业中大行其道的趋势，著名投资公司软银 CEO 孙正义表示，“移动互联网是我对接下来的 10 年、20 年之内所压的巨大赌注。”  
来源：2011-2-19 新京报

[返回目录](#)

## 华为终端新品在 MWC 集体亮相

日前，被誉为“全球通讯行业风向标”的世界移动通信大会 (MWC) 在西班牙巴塞罗那会展中心拉开帷幕。华为推出了手机、移动宽带和家庭终端等多款新品，其中采用最新的 Android2.3 系统的新款智能手机 IDEOSX3 厚度仅 11.2 毫米，是目前最纤薄的一款产品。而 SmartPro 上网卡新品，可以随时访问或点播储存在网卡中的媒体文件，并支持多用户上网管理；该产品将于今年第一季度在日本运营商软银全球首发。“闪电猫”的 HiLink 系列是全球首款真正意义上即插即用的无线上网卡，无需用户安装驱动或进行任何其他操作，只需将其插在电脑上，即可在 15 秒内连接网络，是目前最傻瓜的产品。在平板电脑方面，华为 IDEOSS7Slim 成功“瘦身”为 12.5 毫米的纤薄体形，支持 3G 和 WiFi 连接及 720P 的高清播放。来源：2011-2-17 金羊网

[返回目录](#)

## 6 大新品手机成 MWC 人气王

LG Optimus 3D: 首款裸眼 3D 手机

LG 发布的全球首款具备拍摄 3D 影像技术的手机。其最大亮点是采用 3D 拍摄及显示技术，背部提供的两枚摄像头可合成 3D 影像，真正达到裸眼 3D 视觉效果，另外还提供 HDMI 接口。这款手机的硬件配置也相当给力，采用 TIOMAP4 系列双核处理器，4.3 英寸显示屏，分辨率达 WVGA 级别。

**MOTOAtrix4G: 能变身的未来手机**

摩托罗拉展台绝对主角 Atrix4G 可通过多媒体底座外接显示器、键盘等，化身为笔记本或台式电脑。该机搭载 Tegra2 双核处理器，1GHz 的 CPU，1GBRAM 内存，4 英寸 QHD 分辨率屏幕，背部配一枚 500 万像素摄像头。该机支持 WLAN 和 4G 网络，3 月初上市。

**索爱 PlayPSP: 千呼万唤始出来**

传说中的 PSP 游戏手机现身展会。这款被命名为 R800i 的手机凭借索尼极具招牌性的游戏按键，被在场的体验者称为有通讯功能的 psp。硬件方面，该机采用 4.0 英寸触控屏，内置高通 MSM8655 芯片组，1GHZ 主频及 Adreno205 图像处理芯片，搭载 Android2.3 系统。

**HTCfacebook: 交友手机**

HTC 在此次大会上一口气发布 6 款新品，其中 FaceBook 手机尤其受人关注。该机采用 Android2.4 系统，相比展会上众多的 Android2.3 系统手机更有新意。与 facebook 功能的无缝结合，使其成为最具代表性的社交功能手机。

**三星 GalaxyS2: 全球最薄智能手机**

它是目前全球最薄的智能手机，厚度只有 8.49 毫米。采用 Android2.3 系统，内置 1GHz 三星双核处理器，4.3 英寸 SuperAMOLEDPlus 屏幕，分辨率为 WVGA 级别。背部采用 800 万像素摄像头和 200 万像素前置摄像头，支持 1080P 视频录制和播放。

**HPVeer: 无线充电 webOS 新品**

HPVeer 运行最新的 webOS2.2 系统。外形时尚小巧，定位年轻入门级人群。该机采用滑盖设计，手机支持 Touchstone，可进行无线充电。这款产品预计今年上半年上市。来源：2011—2—18 成都商报

[返回目录](#)

## [[运营支撑]]

### 移动数据服务仍是电信市场增长主要动力

市场研究公司 AnalysysMason 公布的最新报告显示，全球电信市场收入将从 2009 年的 1.8 万亿美元增至 2014 年的 2.4 万亿美元，年复合增长率为 6%。

移动数据服务仍将是该行业收入增长的主要动力，成功弥补了固网语音业务收入持续快速下降。预计移动语音收入的年复合增长率为 6%；同期，非信息和移动信息数据的增长率分别高达 21%和 12%。

AnalysysMason 公司的首席分析师兼《2010-2014 全球电信市场预测》报告的作者罗兹·罗斯伯勒 (RozRoseboro) 指出：“移动宽带对成熟和成长型市场的影响最大，但找出适当的业务模式和成本管理将是运营商成功的关键。”

成熟市场的运营商不得不与面对几近饱和的移动通信市场。为了提高每用户的平均收入 (ARPU)，他们必须寻找新的服务类型 (如应用程序和内容)，以充分利用各种资本支出。而成熟、饱和市场的消费者可能已经接近或达到其电信服务开支极限。新的商业模式出现将有助于运营商分享内容和应用程序收入的大蛋糕。

罗斯伯勒表示：“成熟市场的移动信息服务正日益商品化。而其使用量将随着其他形式的通信 (如社交网络) 的普及不断下降。”罗斯伯勒还负责 AnalysysMason 的“全球增长市场”的研究计划。

在新兴市场，随着用户数量增速逐步放缓，运营商需要将其重点转向增加收入。他们还必须很好地利用手机数据和内容服务增多——对这类服务的需求将随着内容和手机功能的改进而提高，同时 3G 服务也得到更广泛的应用。提高使用量必将推动收入增长，前提是运营商能够有效地利用这类服务。来源：2011—2—18 飞象网

[返回目录](#)

## 摩托罗拉去年近三成营收来自 Verizon

摩托罗拉移动周末表示，去年面向 Verizon 的销售占总营收的份额增长至 28%。随着 Verizon 开始销售苹果 iPhone，这一数字表明了 Verizon 对摩托罗拉的重要性。

摩托罗拉移动在监管文件中表示，在 2008 年和 2009 年，该公司来自 Verizon 无线及其母公司 Verizon 通信的营收占比分别为 13%和 17%，而来自 Sprint 的营收占比分别为 7%和 13%。摩托罗拉移动表示：“来自其中任何一家客户的营收流失或大幅降低都会对我们的业务造成负面影响。”

美国最大的无线运营商 Verizon 无线本月开始销售 iPhone，从而终结了 AT&T 在美国对 iPhone 的独家运营权。摩托罗拉移动 CEO 桑杰·贾 (Sanjay Jha) 表示，Verizon 版 iPhone 已经导致摩托罗拉的手机销售放缓。桑杰·贾将依靠倍受欢迎的谷歌 Android 操作系统向 Verizon 无线、AT&T 和 Sprint 销售更多手机机型。来源：2011—2—21 新浪科技

## 市场跟踪篇

### 〔数据参考〕

#### 1月3G用户新增468万

三大运营商近日公布的今年1月运营数据显示，3G用户数当月增长迅猛，净增468万户，创单月新增3G用户数的高。中国电信昨日公布的数据显示，上月净增135万户3G用户，占手机用户增长总量的近40%。该公司3G用户总量达到1364万户。中国移动昨日公布的1月运营数据显示，使用3G终端的G3客户数为2263.3万户，比去年底增加了193.1万户。中国联通此前公布，上月3G用户数净增140.7万户，累计达到1546.7万户。来源：2011-2-22北京晨报

[返回目录](#)

#### 三大运营商3G用户数新年激增突破5000万大关

根据三大运营商先后一两天内发布的今年1月份运营数据，三大运营商在今年均实现3G用户数大幅增加，1月份3G新增用户数全部都超过135万户，显示我国3G发展真正开始提速。

##### 我国3G用户数突破5000万大关

根据中国移动的数据，其今年1月份新增3G用户193.1万；根据中国联通披露的数据，其1月份新增3G用户数排第二，为净增长140.7万户；中国电信虽然排名第三，但比中国联通只少区区几万户，1月份新增3G用户为135万户。

从截止1月底总的3G用户数来看，中国移动为2263.3万户，中国联通为1,546.7万户，中国电信为1,364万户。

这样算下来，三大运营商3G用户已经达到5100万户，终于突破了5000万大关。

##### 单月新增用户数均破135万

从上同时也可看出，三大运营商在1月份时新增用户数均突破135万大关。而之前的去年12月，中国联通的3G新增用户数也只有128.4万。

对此，市场对我国今年3G用户的增长多数表示乐观。目前投行多数聚焦中国联通的3G发展，以此观测中国3G市场的走势。

民生证券的报告认为，3G 智能手机在 2011 年将呈爆发式增长，市场占比将从 2010 年的 10% 上升到 2011 年的 30%。一方面，智能手机的普及将激发用户潜在的移动数据需求，从而使得更多的用户选择更快的 WCDMA 网络，并将大大增加移动 2G 网络的压力。

光大证券的报告认为，联通上网卡用户近 29 万，令人欣喜。净增 3G 手机用户则为 110 余万，这并没有超出此前的预期。其预计，联通 2 月份净增 3G 用户数将由于春节因素有所回落，3 月份净增达到 150 万是大概率事件。不过，中国联通总经理陆益民近日在接受新浪科技专访时表示，中国联通在策略上不盲目追求 3G 用户数，而是追求发展质量。来源：2011—2—22 新浪科技

[返回目录](#)

## 中国电信 1 月末 CDMA 用户 9405 万户

21 日下午消息，中国电信发布 1 月份运营数据，当月新增 CDMA 用户 353 万户，其中包含 3G 用户 135 万，截至 1 月末电信 CDMA 用户总数 9405 万户，其中 3G 用户 1364 万户。固网业务方面，1 月份新增宽带用户 103 万户，宽带用户总数 6451 万户；本地固话用户流失 42 万户，截至 1 月末本地固话用户 1.7463 亿户。来源：2011—2—21 新浪科技

[返回目录](#)

## 2010 年第四季度无线音乐收入 77.8 亿元

易观国际发布报告称，2010 年第 4 季度中国无线音乐收入保持稳定的增长，达到 77.8 亿元，其中中国移动占据 74.8% 的市场份额。报告称，从市场收益分布来看，运营商继续保持着很大的份额，三大运营商合计占 96.32%，其中中国移动、中国电信和中国联通分别占比 74.83%、6.59% 和 14.90%。剩下无线音乐 CP/SP 占据剩下的 3.68% 的收益份额。值得关注的是 A8 音乐在无线端过多年积累的原创音乐品牌，通过和央视合作获取更多原创资源的同时，扩大了一定的用户规模，对于 CP/SP 来说，占整体无线音乐市场规模的份额不大，细分市场或定位有机会谋求新的突破。来源：2011—2—22 新浪科技

[返回目录](#)

## 【市场反馈】

### 小灵通退网进程缓慢年底难完成

22日消息，2年多前制定的一项政策如今成了难题。按照工信部既定部署，今年小灵通将彻底退市。但是，按照目前退网进度，小灵通用户到年底将无法实现全部退网或转网，基层运营商已叫苦不迭，呼吁出台新政策。

现有速度实现全部退网至少要两年

此前的2009年1月，工信部印发了《关于1900-1920MHz频段无线接入系统相关事宜的通知》，部署在2011年底前完成1900-1920MHz频段的清频工作。

然而，截止2010年11个月，我国小灵通用户仍有3034.7万户。而去年前11个月，全国小灵通用户累计减少1564.7万户，相当于平均130多万户。

若以这个退网速度来计算，现有3034万户小灵通要全部退网起码得用近两年时间，2011年底很难实现。

而根据新浪科技的了解，很多中部和东部省市仍有大量小灵通用户，例如山东联通还有大约500万户小灵通用户，仅济南市小灵通用户就有60万户左右；截至去年12月，武汉市仍有60多万名小灵通用户；即便上海，都还有几万小灵通用户。北京则是退网最彻底的省市，几乎已绝迹，但这是因为当年北京小灵通本身就没发展起来，用户数稀少。

退网政策已使出浑身解数

事实上，中国电信和中国联通各地分公司已经使出了浑身解数，利用各种政策吸引用户转网，且政策均优厚，无论用户转网3G或2G均可。

例如天津联通小灵通用户仅需要预存200元即可转网2G用户，且赠送一部GSM手机，所有小灵通内存话费均转至2G号卡上。

北京联通也出台政策，2011年1月20日-2011年3月31日，小灵通客户可办理“北京联通沃家庭全能套餐”业务，同时办理“小灵通撤机”业务（该小灵通需在2011年1月1日前入网），可另获得价值200元购物卡一份。

而且，各地小灵通用户频频接到客服的提醒电话和短信，告知他们小灵通剩下的日子已经不多了。

但即便如此，小灵通退网进程仍缓慢，这显然是因为小灵通有很多优点，如省电、辐射少、音质音量好，而且是绿色环保当中最有效的工具，且用户用了很长时间，已经习惯，不愿舍弃。

多个地方的运营商人士已向新浪科技表示，无法保证小灵通用户到年底前按时退网，因为运营商已经做了很大努力，但用户仍然不愿退网的话，无法强制他们。

运营商已苦不堪言

据了解，运营商目前的措施只能是停止发展用户，但仍提供小灵通充值服务。中国联通北方某省市公司人员表示，运营商目前苦不堪言，除了备受小灵通用户责难外，还需出台高昂的转网补贴政策。

同样令人难受的是，由于仍有大量小灵通用户，所以为保证用户通话品质，仍需要维护大量小灵通设备，目前一个省会城市就有至少 1 万多小灵通基站。

而眼看小灵通退网时间只有不到 1 年，如何实现小灵通用户全部自愿退网或转网，不仅考验电信运营商的智慧，也将考验政策出台者的智慧。来源：2011—2—22 新浪科技

[返回目录](#)

## 中电信与中华电信签署战略合作

21 日消息，近日，中国电信与台湾中华电信签署合作协议，双方将在福建省共同推展智慧节能 (iEN) 服务，并逐步推广到大陆各省市，达到遍地开花目标。

中华电信副总经理李炎松强调，双方将在 iEN 领域深入合作，但对于是否签约，表示不清楚。

中国电信董事长王晓初 22 日将访台，一行 12 人从原订去年 10 月、临行前更改访台行程并总计更改 3 次后，终于要在此次成行。

王晓初此行访台，将着重在与五大电信公司及台厂加强合作关系，由于中华电信与中国电信同属两岸最大固网公司，双方未来在海缆、终端、行动增值、iEN 甚至光纤等各领域的合作空间大，两家公司除了合资兴建金厦直达海缆，也不排除进一步扩大到其它海缆的兴建计划上。5 家电信公司董事长都将亲自出席与王晓初洽商合作，包括吕学锦，台湾大蔡明兴、远传徐旭东、威宝电信许胜雄、邱纯枝。

据报道，中国电信已由子公司中国集成公司高管、中华电信由 Hinet 公司总经理陈祥义，上周签署一份有关 iEN 的战略合作协议，双方正式从福州、厦门等 6 大试点、正式进入商业营运的战略合作，未来并打算从福建全省、逐步扩大到全国各省市。

至于已与中国电信签署合作备忘录的亚太电信，董事长邱纯枝与王晓初将进一步洽商在国际漫游、移动增值以及终端设备联合采购等各领域合作，甚至不排除签署战略合作协议。来源：2011-2-21 通信产业网

[返回目录](#)

## 网络升级大战：电信运营商抢跑

16日，中国电信在北京宣布全面启动“宽带中国·光网城市”工程，计划在3-5年内使宽带用户的接入带宽在目前2-4M的基础上，跃升10倍以上；同时还承诺将推动宽带资费在3年左右实现“跳变”，并持续下降。

虽然在三网融合的前期博弈中失去了内容播控权，但是在广电、电信的网络升级大战中，电信运营商已经率先出招。

与此同时，广电的NGB网络的全程全网问题依然没有突破。虽然2010年有线网络的双向覆盖率达到4700万户，同比增长了50%，但真正的双向互动用户只有417万户，双向网络的利用率不足10%。

事实上，电信运营商在带宽升级后也需要更多的高清互动视频内容来支撑，如何解决重复建设和网络闲置已经成为三网融合面临的新难题。

### 电信抢跑带宽大战

按照中国电信2月16日发布的规划，2011年起，中国电信将以无源光网络(PON)技术为基础构建“百兆进户、千兆进楼、T级”的宽带网络能力，计划使城市地区的新增光纤入户家庭达到3000万，并计划分别在2013年和2015年，将这一数字提高到8000万户和1亿户。

中国电信市场部总监何志强更是指出，通过光网城市建设，中国电信将在县级以上城市实现宽带光纤化，在三级以上城市普遍实现4M接入，在二级以上城市普遍实现8M以上接入，核心城市则实现20M到100M光纤入户。同时，中国电信将用3年左右时间打造覆盖中国每一个有人居处区域、天地一体化的宽带网络。

中国电信的这一举动不仅是应对2009年中国联通提出的“光速城市”计划，也对此前对宽带业务觊觎已久的广电运营商NGB网络建设计划的一种回应。

中国电信总经理王晓初表示，该五年计划从投资角度将解决两个问题：一是接入层实现光接入，二是把无线的3G网络和WiFi及WiFiAP布局到更加贴近客户需要的地方。而从客户角度，则实现客户对接入方式、接入带宽及接入资费的自由选择。

其实在去年三网融合试点方案出台前，王晓初就曾提出 2011 年底国内主要城市宽带的主流接入带宽要提高到 8 兆甚至 12 兆，而 2010 年上半年电信在宽带领域的投资规模就达到了 107 亿元，占其总体资本开支的 60%。

让广电运营商更为恐惧的是，这次电信提出了要大幅降低宽带资费标准的规划，按照其规划，目前 2 兆宽带月使用费用为 150 元，平均每兆 75 元，在“城市光网”覆盖后，月使用费可降至每兆 9 元。以此计算，4M、8M、20M 接入带宽的月使用费将分别为 36 元、72 元和 180 元。

记者了解到，以广州广电宽带——珠江宽频的宽带资费标准来计算，4 兆宽带包年价格为 900 元，比广东电信目前 4 兆宽带包年 1980 元的价格要低一半以上。

但是如果未来电信将宽带资费降低到每兆 9 元，那么 4 兆带宽的月租只需 36 元左右，而依然需要电信运营商租借国际互联网出口的广电运营商的宽带业务将可能出现亏损。

相比电信的带宽升级速度，广电的动作更为迟缓。虽然去年 7 月，广电总局筹备了 NGB 工作小组，然迄今为止，仅仅在上海完成了对嘉定、青浦、长宁等区 50 万户用户的覆盖。广电总局科技司有关人士透露，12 个三网融合试点城市的 NGB 网络建设最快也要 2011 年下半年方能全面启动。

#### 闲置的网络

根据最新的统计，2010 年全国有线网的双向网络覆盖率占 25.6%。在 12 个三网融合试点城市中，上海、南京、杭州、哈尔滨、深圳、长沙有线的双向网改覆盖率则均已超过 80%。

调查机构格兰研究发现，双向改造后的有线网，闲置问题已经非常严重。格兰通过对全国 200 家有线网络运营商调研发现，中国有线数字电视双向网络覆盖用户达到 4700 万户，为用户发放双向机顶盒的数量为 1500 万户，而实际双向互动电视订户数量仅 417 万，占双向机顶盒用户数量的 1/3，占双向网覆盖用户数不足 9%。

广电专家、融合网主编吴纯勇表示，由于双向改造后并没有带来广电 ARPU 值的提高，所以广电运营商对于接下来的双向改造和 NGB 建设都持观望态度，除了北京等地在政府补贴的支持下免费发放高清机顶盒，其他广电运营商无力完成双向业务的启动。

吴纯勇表示，对于广电来说，无论双向改造还是 NGB 建设，目前依然是分散的运营商的单独行为，由于无法实现电信运营商那样的全程全网，升级后的网络增值业务无法起到立竿见影的作用，对于广电来说，要想 NGB 与电信网络竞争，就必须先完成网络整合。

此外，广电方面还在开发一些针对双向网络和 NGB 的增值业务。歌华有线有关人士告诉记者，目前很多电视台的选秀和相亲节目都与移动运营商有短信竞猜和投票，歌华正在开发通过机顶盒进行的广电互动投票及在线支付电费等新业务，这些业务才是双向互动网络真正的未来。来源：2011—2—18 21 世纪经济报道

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