



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. 03. 16

亚太博宇
通信产业研究课题组
apptdc@apptdc.com

本期要点

■ 我国电话资费究竟贵不贵

近日，全国政协委员崔永元以“美国洛杉矶手机费以 9.9 美元包年”为参照，在政协小组讨论会上炮轰国内手机资费“贵得离谱”。

■ 中国移动互联网赚钱好难

移植到 Android 平台的《愤怒的小鸟》在去年 10 月广告收入一举突破百万美元的事迹，似乎成为中国移动互联网应用市场新的兴奋剂。就连性格有点内向的李开复也忍不住在创新工场 2010 年年会上，表演了以《愤怒的小鸟》为主题的小品。

■ “智慧城市”呼唤宽带提速

中国电信上海公司在全国率先制定“城市光网”光纤规划和建设计划，2009 年就正式启动光网建设，同年还启动了“百兆到户”的试商用。2010 年上海公司城市光网覆盖已经超过 150 万，用户发展近 50 万，上海公司宽带用户平均带宽已达到 4M。

■ 4G 快慢之辩 中移动的 LTE 饥渴

上不上 4G？这是个问题。

从 2011 年开始，中移动明显加强了对 4G 尽快上马的呼吁。除了宣布 7 城市 TD-LTE 规模试验启动，中移动董事长王建宙在两会期间递交的提案也是紧紧围绕 TD-LTE。他希望 TD-LTE 产业化能得到更多的政策扶持和各级地方政府的支持。

■ 三网融合趋势下电信业如何再重组

中国电信业经历了这些年多次的重组，虽在一定程度上打破了垄断格局，但改革的步伐总跟不上百姓的需求发展，舆论普遍认为其原因就在于前几次重组并非以更好地服务用户为目的。在这样一个背景之下，社科院新近提出的所谓“第五次电信改革”方案，必然在两会召开期间引起社会特别关注和激烈争论。

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
我国电话资费究竟贵不贵	5
中国移动互联网赚钱好难	7
“智慧城市”呼唤宽带提速	8
4G 快慢之辩 中移动的 LTE 饥渴	9
三网融合趋势下电信业如何再重组	13
产业环境篇	16
【政策监管】	16
12315 投诉电话今天升级	16
物联网让“智慧生活”触手可及	16
新一代信息技术产业规划呼之欲出	18
李毅中：三网融合将有实质性进展	20
北京市消协：电信资费霸王条款最多	20
消协：手机“软件故障”也属质量问题	21
工信部 2 月下半月核发 140 张入网许可证	22
未成年人手机上网平台将于 9 月正式推出	23
广东出台电信资费新政：低保五保户宽带网半价	23
【国内行业环境】	25
深圳将进入 4G 时代	25
我国行政村实现村村通电话	26
北京打造最大规模安全上网区	26
我国宽带与发达国家差距快速拉大	27
北京联通构建节能减排“三二一”模式	27
工信部与宁夏自治区签署战略合作协议	28
十一五期间电信业固定资产投资年均增长 8.8%	29
【国际行业环境】	30
亚太电信与中国电信将扩大联合采购	30
印度已有 380 万手机用户完成携号转网	31
亚洲电信运营商检修海底光缆 近期可恢复服务	31
德信无线向墨西哥移动运营商提供 6.5 万部手机	32
印度获 19 亿美元中方贷款 部分用于采购中国设备	33
运营竞争篇	33

【竞合场域】	33
手机应用商店成运营商争夺焦点	33
全球主要运营商竞相进军 4G 市场	34
【中国移动】	34
中国移动携华硕推云计算	34
移动用户更加青睐智能手机产品	36
39 邮箱电子账单已累计服务用户 15 亿人次	36
中移动农村服务网点数 58 万个 农信通用户 5000 万	37
中移动 4G 试验网将招标 中兴通讯昨流入 1.95 亿元	39
【中国电信】	41
我国首个物联网产业示范基地花落重庆	41
北京电信 3G 智能手机补贴明晰：最高回报 2.4 倍	41
【中国联通】	42
消息称联通 5·17 电信日前推出黑莓服务	42
联通网上营业交易收入今年将突破 200 亿元	43
联通电信日将推 21M 数据卡业务 首批覆盖 55 个城市	43
制造跟踪篇	44
【中兴】	44
中兴计划加大 政企网络投入	44
中兴通讯入围中国电信宽带设备采购名单	44
【华为】	45
华为的启示：用创新追求成本优势	45
华为碰壁：敏感行业入美难跨安全屏障	46
华为关注企业电信业务 与思科惠普竞争	49
【诺基亚】	50
诺基亚西门子通信获中国国家电网订单	50
诺基亚西门子设俄罗斯工厂生产 LTE 设备	50
诺基亚预计 2011 年资本支出将为 8 亿欧元	51
诺基亚 CFO 称将继续销售塞班手机 股价应声上涨	51
【其他制造商】	52
爱立信完成收购北电 MMS 业务交易	52
爱立信完成国内首个 TD-LTE 语音呼叫	52
分析师称白色版 iPhone 4 将于下月开始出货	53
服务增值篇	53

【趋势观察】	53
2012 年山寨机全球出货量或首次出现下降	53
2015 年移动电话市场有望达到万亿美元大关	57
Windows Phone 商店或于半年内跃居全球第三	57
【移动增值服务】	58
上海移动推专项透明服务	58
不用排班站队 电脑、掌上轻松自助充值	58
联通新增 3G 上网年卡半年卡套餐 流量可自由支配	61
【网络增值服务】	62
中国移动下半年将推出 4G 上网卡	62
数据流量实时提醒 国际漫游资费下调	62
车联网治堵走出第一步 智能交通遭遇共享难题	63
技术情报篇	67
【视频通信】	67
广东移动联通赠送视频通话体验	67
【电信网络】	68
大运开幕时 4G 试商用	68
【终端】	69
全球首款彩显透明屏手机上市	69
谷歌推出手机搜索即时预览功能	70
全球首批 Qi 标准无线充电手机 5 月上市	70
英芯片厂商推世界最小 3G 基站 仅 U 盘大小	72
中兴成功研制全球首款多模 LTE 调制解调器	73
【运营支撑】	74
安卓成美最大智能手机平台	74
爱立信完成收购北电 MMS 业务交易	74
研究称家用 Wi-Fi 速度比固网慢 30%	74
中国联通 56 个城市升级 3G 规划提速至最高 186M	75
市场跟踪篇	75
【数据参考】	75
2011 年亚太区智能手机销量将达 1.37 亿部	75
TD 五期规模预计达 50 万载频 重在补盲网优	76
1 月份美国手机广告市场份额 Android 超 iPhone	76

【市场反馈】	77
智能手机存多种隐患投诉率上升	77
中国宽带人均普及率不到 10% 代表建议光纤进村	79
国内去年手机投诉榜 摩托罗拉诺基亚三星居前三	80
宽带中国计划激发企业级网络设备加速更新换代	81

亚博聚焦

我国电话资费究竟贵不贵

近日，全国政协委员崔永元以“美国洛杉矶手机费以 9.9 美元包年”为参照，在政协小组讨论会上炮轰国内手机资费“贵得离谱”。随后，众多网友留言称小崔引用的数据严重失实，误导国人。经过核实，小崔第一时间在微博认错，并诚恳地为自己的“信口开河”道歉。即便如此，小崔仍坚称“国内的话费还是贵”。电信资费问题在讨论国是的“两会”上形成热点，这本来是好事，但是错误的数字以及人们脑海中对电信行业根深蒂固的偏见，让近年来以大幅下降资费回馈社会的电信行业蒙受了不小“不白之冤”。一些了解内情的网友纷纷发表评论，敦请有关部门面向社会加大宣传力度，为代表、委员介绍真实情况。本报记者也在第一时间连线电信资费专家，力图用几组数据来回答，我国电信资费水平与美国等相比究竟是不是高得离谱。

中美电话资费 PK：同质比较并不贵

国内知名电信资费专家何霞告诉记者，从绝对花费来说，中国电话资费并不贵。在美国洛杉矶 AT&T 等移动运营商推出的家庭计划套餐，具体内容包括：两部手机共享 700 分钟时长(可用于拨打套餐以外的手机和固话)，套餐内手机间互打免费，平日晚间及周末拨打电话免费。此套餐月费 69.99 美元，新增一部手机再缴 9.9 美元。就是说，美国用户需付出近 80 美元(约 536 元人民币)的费用可以享受以上服务。以上服务主要是话音服务，不包含数据计划，只包一些短信而且还要加上税收，且每个州不一样。一般家庭计划中 3 部手机的实际费用共计 90~100 美元。

回头看国内手机资费，以资费水平和品牌都相对高端的北京移动全球通“88 套餐”为例。其中一档 288 元，包括国内通话 1100 分钟，国内接听免费，并包含 150M 流量等多种数据业务。另付每月 10 元，可以与另外 4 部手机组成家庭计划，相互免费通话。也就是说，北京移动用户用近 300 元(相当于是洛杉矶手机用户的 50%)，即可享受到大致相同的服务。

何霞表示，电信运营企业的资费套餐已经极大地降低了实际资费，只要用户会对比，都能“淘”到最适合自己的套餐类型，从而有效地降低自己的通信开支。比如，何霞每天要和在美国读书的女儿联系，拨打 12593，每分钟只要 0.40 元，申请套餐就降为每分钟 0.30 元，但如果直拨国际长途电话，就要每分钟 8 元。而美国家庭固话用户要拨打中国的电话，比如 AT&T 的用户，需在订购固话月租费(最低 23 美元)和国内长途通话服务的基础上，每月加 1 美元，打往中国大陆 3.25 美元/分钟(约 21.78 元人民币/分钟)；或每月加 5 美元，打往中国大陆 0.11 美元/分钟(约 0.74 元人民币/分钟)。

何霞说，电信资费比较应在同等条件下进行。在美国有家 iTalkBB 公司提供互联网电话服务(VoIP)，其中有一款家庭包月套餐，月费 19.99 美元(合年费 239.88 美元)，无限制拨打本地电话，无限制拨打美国、加拿大长途电话。拨打中国大陆、香港、台湾另收 0.02 美元/分钟。她认为崔永元所述的资费估计与这个相同。何霞说，实际上，VoIP 是一种“尽力而为”的业务，通话质量大大低于普通电话。此外，VoIP 还有一个经营是否合法的问题。美国 VoIP 商用多年，而我国还未正式商用。更重要的是，互联网电话服务必须用户具备宽带接入条件，简单地将美国互联网电话资费与中国普通电话资费来作比较，之所以不合理，在于没有考虑宽带接入费用的分摊，此外，美国的 VoIP 拨打中国大陆还需要再另收 0.02 美元/分钟。各项必要的费用相加，在美国拨打一个国际电话，即使是 VoIP，总体费用支出并不低。我国国际资费，三家电信企业对美国、日本等话务量大的国家和地区都有不同程度的大幅下降价格，其话音质量也远高于互联网公司提供的语音服务。

正视中国电信资费不断降低的现实

何霞还从另一个角度为大家如何认识电信业提供了数据。她说，2010 年上半年我国移动电话平均每月每户收入(ARPU)是 72 元，中国联通 40 元，中电信 58 元。而根据可查到的数据，美国前 10 移动运营商 2009 年的 ARPU 在 50 美元上下(约 335 元人民币)。由此看出，我国手机资费的绝对价格水平并不比美国高。

国际电话是否比人家高很多？何霞说：“我国传统国际长途通话费实行上限管理，即不高于 0.80 元/6 秒钟(约 8 元/分钟)。三家企业对美国、日本等话务量大的国家和地区都有不同程度的优惠，我把三大公司的都分析了一下，如果你会选择，找到合适的优惠套餐，实际用户可以享受到低至 0.4-0.72 元/分钟的国际资费。”

近几年，我国电信资费水平一直呈下降趋势，十一五期间降幅平均为 9% 以上，2010 年降幅达 11%。业内专家、企业普遍认为，当前基本通话费已经没有价格弹性，降价余地越来越小。何霞认为，在我国通胀压力增大的前提下，在铁

路、电力、物流等各行业都在涨价的情况下，电信行业一方面在自己消化他的资产、人员工资的压力，一方面承诺不加价，甚至是每年在 10%左右的降价，这也是电信业的贡献。

通信开支差距反映国家发展差距

在通信消费占人均国民收入(GNI)的比重方面，我国与其他发展中国家一样，确实与美国等发达国家存在差距。按照世界银行 2008 年数据，美国人均 GNI 是 47580 美元，中国是 2940 美元，我国是美国约 3/50。假设美国人均通信支出(包括手机、固话和宽带等)是每月 100 美元，在我国现有人均 GNI(2940 美元)下，要使中美两国的通信消费支出占人均 GNI 的比重相同，那么中国人均通信支出需在每月 6.2 美元以下(合 41.5 元人民币)，这在短期内难以实现。

何霞认为，电信资费是个很复杂的话题，并不能简单进行两个地区、国家之间的对比。美国没有漫游费，但中国有的本地电话只有每分钟 6-7 分钱。中国用户是非常复杂的群体，其收入差距、地域差距很大，需要多元化的资费体系。我国的电信资费政策更多地是采取了牺牲有钱人的利益保护穷人利益。她建议企业应该为用户提供更多选择，比如富人对资费不敏感，可采取包月制，对低保户、穷人应该有低资费、甚至是免费的通信普遍服务。来源：2011-3-10 人民邮电报

[返回目录](#)

中国移动互联网赚钱好难

移植到 Android 平台的《愤怒的小鸟》在去年 10 月广告收入一举突破百万美元的事迹，似乎成为中国移动互联网应用市场新的兴奋剂。就连性格有点内向的李开复也忍不住在创新工场 2010 年年会上，表演了以《愤怒的小鸟》为主题的小品。

李开复偏着头，手上拿着麦克风，嘴里哼着小鸟的怒吼，一头撞向由创新团队成员组成的南瓜阵。李开复的喜悦来自于，创新工场主要孵化的移动互联网项目未来盈利的前景还是可预期的，这与所有中国移动互联网开发者的兴奋几乎如出一辙。

艾媒咨询数据显示，2010 年中国 Android 开发者还只有 5.33 万名，但到 2012 年将增长 14 倍多，至 79.11 万名左右。数字的增长也带来了资本市场的疯狂，截至 2010 年 12 月底，中国移动互联网投资案例数量为 23 起，16 起已披露数据的总投资额高达 2.16 亿美元，平均单笔投资金额近 1300 万美元。

但 Android 开发者的喜悦以及资本市场的疯狂，暂时还不能掩饰中国移动互联网应用市场运营的尴尬。

3月8日，广州举办的中国手机应用软件大会上，中国手机用户不愿意为除游戏以外的移动互联网应用埋单，几乎成为大会参会者的共识。而这也意味着，中国移动互联网应用企业虽然可以抄袭苹果 APP Store 模式，打造自己的应用商店，但未来盈利模式却还是要自己摸索。

“ iPhone 平台中国团队每月获得几十万美元收入的公司有很多家，但收入来源几乎全部来自海外市场。” 智能手机广告公司多盟智胜 COO 张鹤指出，目前苹果开发者四分之三的收入来自用户付费，而 Andriod 平台更依赖广告模式。

尴尬的是，中国移动互联网广告市场远没有进入成熟阶段，还是处于培育阶段。如果中国 Andriod 开发者长期维持无收入或低收入状况，中国移动互联网应用市场将面临无米之炊的局面。

张鹤忍不住在自己的 PPT 演讲打上“赚钱好难”四个大字。“用户不愿付费、广告资源稀缺，开发者在诱人蛋糕后的生存困难。最可行的赚钱方式是免费应用加广告。”张鹤说，但目前移动互联网广告平台技术含量不高，广告表现形式比较简单初级，高质量的广告媒体比较缺乏。此外，各类应用同质化严重，质量良莠不齐，缺乏像《愤怒的小鸟》那样的杀手级智能应用，诸多因素造成中小开发者的广告模式处境艰难。

尽管如此，手机广告还是成为中国移动互联网应用市场目前唯一可以看得见的活水。何况，2010年中国手机广告市场规模达到17.4亿元，2012年将成为中国手机广告市场的爆发年，市场规模将达到55.2亿元，增长率达到83.4%。

为未来市场而奋斗也几乎是中国手机应用软件大会的主旋律，奋斗的信心仍来自于数字。2010年中国智能手机市场达到4000万部；预计在未来3年，中国智能手机的销售量将持续高速增长，2011、2012、2013年的销售量分别能达到5200万、7800万、9250万部。来源：2011-3-10 第一财经日报

[返回目录](#)

“智慧城市”呼唤宽带提速

中国电信上海公司在全国率先制定“城市光网”光纤规划和建设计划，2009年就正式启动光网建设，同年还启动了“百兆到户”的试商用。2010年上海公司城市光网覆盖已经超过150万，用户发展近50万，上海公司宽带用户平均带宽已达到4M。

作为信息基础设施的宽带，其重要性正在不断提升

中国电信上海公司一直积极致力于上海社会信息化水平的提升。随着城市信息化程度的不断加深，认识到宽带作为信息基础设施的重要性正在不断提升。

当前，信息化发展已经进入了以全面互联和泛在计算为特征的新阶段，这些特征都依赖于宽带网络，并对宽带发展提出了“更广、更深、更快”的新要求。更广，是指通过高带宽的固定网络、无线网络、移动通信网络，实现全覆盖、宽带化的全面互联；更深，是指宽带网络的发展要满足物联网发展的需求，加速向“物”的延伸，实现遍布城市各个角落的传感数据的实时传输；更快，是指通过把用户终端、物联网终端与各类“云端”高速相连，实现计算效率的提高、计算能耗和管理成本的降低。

入户带宽的进一步提升，是客户的迫切需求

随着互联网的发展，对于宽带来说，其所承载的业务类型的丰富性是空前的，其所面临的复杂挑战也是历史性的。其中有应用环境的挑战，比如接口标准化、室内覆盖等等；也有运营上的挑战，比如差异化的 QoS 机制、资源的动态分配、商业模式的优化等等。但最主要的挑战则是用户的体验需求和带宽能力之间的矛盾，这是由宽带普及率的不断提升和数字化内容的爆炸性增长所决定的。因此，要不断提升客户的综合信息服务体验，就要优化当前的宽带接入模式。

以 FTTH 为代表的新一轮宽带战略成为全球智慧城市建设的基础

金融危机后，许多国家和地区政府纷纷将发展信息产业作为国家层面的发展战略，以刺激经济的复苏与增长。宽带作为信息产业发展的基础，受到广泛重视，发展光纤接入成为新一轮宽带战略的主题。与过去的宽带战略相比，新一轮宽带战略以高速接入技术为主，速率更高，政府支持的力度更大，对国家竞争力和经济的影响也更突出。

如美国，奥巴马就任总统后提出将“智慧地球”上升为美国的国家战略，其先导工程的“国家宽带计划”，就是投资 72 亿美元，建设“百兆入户”的信息基础设施；日本在提出“i-Japan”国家信息化战略之前，已经通过“u-Japan”计划，通过政策引导运营商大力发展 FTTH 网络建设，使宽带接入广泛化。

因此，发展城市光网，是社会信息化发展到特定阶段的必然选择，有利于更好地满足客户不断增长的信息生活需求。来源：2011-3-11 东方网-文汇报

[返回目录](#)

4G 快慢之辩 中移动的 LTE 饥渴

上不上 4G？这是个问题。

从 2011 年开始，中移动明显加强了对 4G 尽快上马的呼吁。除了宣布 7 城市 TD-LTE 规模试验启动，中移动董事长王建宙在两会期间递交的提案也是紧紧

围绕 TD-LTE。他希望 TD-LTE 产业化能得到更多的政策扶持和各级地方政府的支持。

而反观中国联通的态度则大不一样。联通集团董事长常小兵近日接受媒体采访时表示，现在谈 4G 牌照为时尚早。“只有当 3G 普及率很高了，消费者对于带宽有了更高要求的时候，才会有新的市场。”

一快一慢，移动和联通对于 4G 截然相反的态度，反映的正是他们面临的不同处境。有通信设备商人士向记者表示，一些运营商现在大力推 4G 的主要目的在于卡位，动力主要来自于相互之间的竞争压力。

电信分析师付亮认为，现在 3G 还处于起步阶段，联通的 WCDMA 网络还有很大的潜力可挖，而移动的 TD-SCDMA 想在短时间内赶上难度很大。这也正是移动希望尽快推动 4G，而联通则更愿意深耕 3G 的原因所在。

事实上，对普通的消费者而言，单纯的无线网络提速意义并不大。还需要考虑资费价格、稳定性、应用丰富程度等诸多因素。在付亮看来，无论是 3G 还是 4G，都要解决的问题是给消费者一个不得不用理由。

上述设备商人士表示，现在全球的 4G 也刚展开一年多，至于中国 4G 的进程是否会因为移动的呼吁而加快，能加快多少？则尚需时日观察。

焦虑的移动

进入 2011 年，中移动关于 TD-LTE 的部署有了更多实质的动作。近日，中移动明确表示：今年下半年就会率先推出 TD-LTE 上网卡供用户体验，并将于近期启动 TD-LTE 试验终端采购工作。

王建宙也在今年的两会提案中呼吁了对 4G 的重视：“在新一代移动通信发展过程中，我国主导的 TD-LTE 技术要在同国外标准的竞争中占领制高点，尽早进行规划布局，扩大和提升自主创新技术的国际影响力，实现全球应用推广。”

事实上，我国 3G 的正式商用并不久，2009 年 1 月 7 日，工信部向重组后的三大运营商发放了 3G 牌照，拉起了 3G 时代的大幕。为何在 3G 启动两年之后中移动就要开始力推 4G 呢？

付亮认为，这与移动所获的 TD-SCDMA 牌照相关。作为我国自主的 3G 标准，TD 在产业化的各个环节比其他成熟标准普遍迟了 5 年，“由于别的技术也在不断进步，所以赶超起来很困难”。

在手握成熟 WCDMA 标准的中国联通通过 IPHONE 等明星手机争夺高端用户之时，移动却要不断凭借一己之力说服手机厂商推出 TD-SCDMA 手机，显得相当被动。

而作为下一代技术的 TD-LTE，其面临的竞争环境和产业链支持都比 TD-SCDMA 要好很多，“至少不会出现 3G 时代那么明显的差距”。付亮说，这也是移动急于推动 4G 的原因，时间越快，差距和损失就越小。

为了尽快发展 4G，王建宙在两会的提案中提出了四点建议：“一是配合做好 7 城市规模试验，二是在频谱、政策等方面制定规划，三是促进产业链合作，四是推进国际化进程。”

目前，我国已决定在上海、杭州、南京、广州、深圳、厦门、北京 7 个城市建设 TD-LTE 规模试验网。具体说来是“6+1”方案，前 6 个城市是开展规模试验，北京则是建设 TD-LTE 演示网。7 城市总基站数将超过 1000 个。

按照移动的计划，到 2012 年第二季度，7 城市的 TD-LTE 网络覆盖达到试商用水平。另外，中国移动已经与 9 家国际运营商签署 TD-LTE 合作协议，并推动全球建成或即将建成 27 个 TD-LTE 试验网。欧洲两家运营商 AERO2 和 Hi3G 已经和设备供应商签订了 TD-LTE 商用网建设合同。

以上种种举措显示出移动对 TD-LTE 的迫切希望。

联通紧抓 3G

与移动的紧迫感不同，联通现在的态度是深耕 3G，4G 并不着急。

“现在还不是讨论 4G 牌照的时候。”常小兵认为，对中国联通来说，当前最重要的事情是下决心把 3G 发展上去，把 3G 的市场培育起来。

从目前的情况来看，3G 为联通带来的好处确实不少。技术成熟、终端丰富，这是 WCDMA 网络为联通带来的巨大优势。据联通销售部总经理于英涛介绍，国内 3G 手机的销量已经占到整体手机销量的 30%，其中一半以上都是支持 WCDMA 网络的机型。

3G 商用的两年过程中，越来越多的用户开始使用“186”的联通 3G 号码，其中 iPhone 等明星机型的作用功不可没。虽然三大运营商公布的新增 3G 用户数量差距不大，但业内的共识是：联通的 3G 手机用户是最多的。

这样的变化也为联通在和渠道商的谈判中争取了更多的筹码。日前，联通宣布已经与苏宁、国美、五星电器达成全面合作，这些卖场的所有门店都能向联通开放。

而在 3G 放牌之前，这是联通绝对没有办法做到的。据联通内部人士介绍，以前联通与国美等也有合作，但是只是单店的局部合作。“由于竞争对手的排他封锁，联通只能争取到一些位置不好的门店。”

但随着 3G 的发牌，WCDMA 的技术优势和丰富的终端让联通收益颇丰，最终联通通过逐家谈判争取到三大卖场的全面开放，同时还有浙江话机世界、深圳恒波等地方性的主要社会渠道。

于英涛表示，以苏宁为例，全面合作之后联通 3G 业务在苏宁的销售增长超过了 14 倍。另据于英涛透露，零售百货巨头沃尔玛也主动找到联通提出合作，目前双方正在评估可行性。

另外，为了应对移动提出的下半年将推出 TD-LTE 上网卡供用户体验，联通也开始抓紧了对已有 3G 网络的升级。

于英涛透露，中国联通将会在 5 月 17 号“电信日”前后推出下行峰值 21M 的上网卡，“第一批会在 55 个重点城市展开，网络升级为 HSPA+”。联通方面表示，HSPA+ 的网络速率完全可以适应未来 3-5 年数据业务的发展，并且，网络通过软件即可实现升级。

付亮表示，从 WCDMA 的演进路线来看，“联通的选择可以更灵活，所以它现在可以有更多的精力深挖 3G 用户的潜力”。

应用成熟是关键

有观点认为：从国外运营商的经验来看，3G 商用已经超过 5 年后才适时推出 FDD LTE 商用网络，中国从 2009 年颁发 3G 牌照到现在也才短短 2 年的时间，相比而言国内 LTE 来得有点突然。

但付亮也指出，虽然现在 4G 发展方向还未完全确定，但国际上发放的牌照也不少了。全球竞争格局之下，提前布局也是必要的。

目前看来，对 TD-LTE 呼声最大的就是中国移动。但移动的呼吁到底能多大程度地加快中国 4G 的进程？前述设备商人士指出，“主要还是要看国家的因素，比如频谱的分配，政策资源的扶持等。”

但是这只是产业化初期的因素，真正要让技术和市场成熟起来就必须尊重用户的需求，通过更多的终端和应用让用户离不开网络。“技术只是工具。”上述人士指出，虽然从运营商的角度，通信技术已经迈入 4G 时代，但其现在 3G 网络的能力都没有被充分发掘。

不可否认，三大运营商在应用方面都曾花费心思，但实际效果并不理想。据易观国际的一份报告显示，现阶段运营商应用商店下载量和投放量不成正比。国内移动应用开发者主要投放的应用商店中，运营商应用商店分列前三，但移动应用开发者难以通过运营商应用商店获取更多的下载量。

易观国际分析师孙培麟认为，造成这种现象的原因主要在于应用商店推广应用能力有限，伴随应用的不断更迭，多数开发者的应用难以被用户发现并下载。

付亮指出，单纯的无线网络提速对用户没有太大的意义。首先需要更多类似“微博”的应用吸引住用户，增加用户对网络数据业务的需求，“给用户一个使用 3G 或者 4G 的理由”。来源：2011-3-13 21 世纪经济报道

[返回目录](#)

三网融合趋势下电信业如何再重组

中国电信业经历了这些年多次的重组，虽在一定程度上打破了垄断格局，但改革的步伐总跟不上百姓的需求发展，舆论普遍认为其原因就在于前几次重组并非以更好地服务用户为目的。在这样一个背景之下，社科院新近提出的所谓“第五次电信改革”方案，必然在两会召开期间引起社会特别关注和激烈争论。

由社科院信息化研究中心提出的这个方案，实质就是电信业第五次重组方案，意图分拆运营商的 IDC 业务给广电，并声称以解决“宽带鸿沟”问题和三网融合互联互通等问题为目标。这一出发点当然无可厚非。中国百姓近年来投诉电信最多的问题，就是网速慢、资费贵，以及接入不稳定。毫无疑问的事实在于，电信业从网络建设到服务监管、3G 发展，当前都问题重重，其垄断更不断遭批评。而要解决这些问题，要缩小中国宽带水平与世界平均水平特别是发达国家宽带水平之间存在的较大差距，谈何容易？

电信业从网络内容监管到技术手段再到具体执行，都牵涉复杂，更多的还牵涉到体制方面的权责分配与协调等等。若要从用户和行业需求出发解决问题，则无论全局与细节，诸多环节之利害，皆须谨慎仔细应对才行。

但人们显然不愿等待太久。

对于社科院第五次电信重组方案重点提到的内容监控与网间结算等实质问题的解决办法，业内一些人士担心广电拿到 IDC 业务之后，会将手机视频和 IPTV 的播控平台延伸到互联网，实现内容在三网之中的严格监控，使得广电在三网融合过程中占据产业链核心地位，拥有相当的主动权，而电信则在整个三网融合特别是视频业务领域逐渐处于通道的地位，难以在利益分配中占据主动。也就是说，这个重组方案被视为希望削弱电信在三网融合中的优势，而在三网融合过程中可能占有相当优势的广电则将因此优上加优，甚至可能成为新的垄断巨头。

更有批判的声音认为，这个所谓的“第五次电信改革”标志着广电正式进入电信系统，也标志着电信企业在政治上的话语权完全丧失，进而“瓜分”了全球第一的中国移动，最终将整出三家运营商来。

然而纵观过去四次电信业的改革和重组，在复杂的企业利益纷争的表象之下，是什么呢？是对通信业缺乏市场竞争局面一次又一次加以强行平衡的国家意志，重组之后产生的各方利益和矛盾冲突，在国家利益和民众需求的表述下，都显得微不足道。所以，中国电信业不应自以为有了经济基础和市场地位，就可以远离政治视野。中国国情的发展，决定了对电信业这个行政垄断和现有机制的混合体加以再重组，或是历史的必然。

矛盾正持续深化

按照国务院确定的三网融合阶段性推进目标，中国到 2012 年，将重点开展广电和电信业务双向进入试点，2013 年至 2015 年，将基本形成适度竞争的网络产业格局，基本建立适应三网融合的体制机制和监管体系。

但我们看到的现实是，经历了 2008 年 5 月的第四次电信重组，至 2010 年底，国内的 IDC 市场依然是中国电信和中国联通双寡头垄断格局，而网宿科技、世纪互联等民营 IDC 商依然处境艰难。广电运营商虽在 2010 年三网融合总体方案出台后终于获得了进入这一领域的机会，但广电宽带的 IDC 业务目前主要局限于江苏、陕西等地试点，与电信运营商相比，不仅经营能力不足，也没能获得真正的 IDC 运营牌照。

当今世界各主要国家，有线宽带用户数量占比超过 40%，中国广电面对其宽带网络用户不足 300 万户，只占中国宽带用户总量 1% 的现状，定然要将宽带市场当做最重要的开拓领域。但广电除了充分利用自己现有的光纤网络和建设新的高速 NGB 网络，尚需在国际互联网出口、ISP 牌照和 IDC 牌照上有所突破。

所以，社科院信息化研究中心的这份自称“有利于解决宽带内容、宽带骨干网、宽带接入网的产业链分工，有利于以更低的价格、更好的服务满足用户体验，提升数字化的民生福利”的报告让电信运营商备感压力。

这份报告建议，新组建国家广播电视网络集团公司，其中包括中国有线电视网络公司的光纤资源+分拆过来的互联网数据中心业务+广电的 NGB。认为电信、联通的 IDC 业务均只占其总收入的约 2%，分拆出来对电信、联通的影响不大，但这块 2010 年收入为 60 亿元的业务对于广电却帮助巨大，而且不牵扯到用户交割，极易操作。该建议还断言，本次重组将可以解决互联互通问题、运营商之间的网间结算问题、网络中立性问题、大量出现的广播电视视频内容监督管理、互联网的内容监督管理问题等等。社科院信息化研究中心秘书长姜奇平在其微博上表示，重组后，广电全面负责宽带内容媒体的监管，包括宽带产业内容经营许可的发放，宽带内容市场监督管理。“新组建的国家广播电视网络公司，全面负责互联网内容、广播电视媒体内容的运营和服务，工信部则专心致志地监管电信市场的运营与竞争。”

这样一份试图让各大运营商力量更加平衡的重组建议，必然遭到电信运营商的强烈反对。分析人士认为，就像广电不愿放弃 IPTV 等三网融合业务的内容播控权一样，电信运营商也决不肯放弃 IDC 业务，电信会借口所谓改革方案应是一个包括终端、骨干网、平台层、内容层、应用层与监管层的完整体系，而进行顽固抵制。但我们看到，一个明确的世界趋势是，互联网服务属于信息服务业务，不属于电信业务。中国的现状则是互联网接入的 ISP 服务、ICP 服务，均属增值电信业务，互联网数据传送属基础电信业务，这一现状理应改变。

中国在过去 10 年已经完成了互联网的融合，现在提出三网融合，其目的就是要在未来 5-10 年完成广电网与互联网的融合，而不是让广电网继续作为一个独立的专网来运转，这就要求必须给广电平等参与宽带业务竞争的机会，其中包括获得平等的 ISP、IDC 业务牌照和国际互联网出口。

但电信运营商坚持以 IDC 牌照作为筹码来与广电交换所谓的内容播控权，这导致了矛盾持续深化。

融合监管值得探索

那么，这样深刻的矛盾究竟应如何解决？

一个让理论界和业界一直很纠结的话题是，三网融合带来技术和生产力变革，要求作为生产关系的监管制度做出调整，但究竟应设计和建立什么样的监管制度与之相适应？

如果仍然采取简单调整相关隶属关系的办法，是否就可让电信行业的变革行为更加符合市场规律？实践已证明在广电总局和工信部条块分割基础上的任何重组都不具备可行性。在三网融合的大趋势下，监管思维该做怎样的调整？

近年来，曾有不少专家甚至两会代表、委员屡次建议组建国家综合信息通信管制部门，却一直没有引起高层重视。

中国信息经济学会理事长杨培芳最近建议将工信部的工业管理职能简化并回归“国家经济发展改革委员会”，之后在广电总局、工信部三网融合框架基础上，组建“国家综合信息通信委员会”。中国社科院规制与竞争研究中心主任张昕竹则建议将网络监管与内容监管剥离，融合电信和广电的网络监管部分，内容监管职能则放在大文化部下，以“发挥其意识形态守夜人的角色”。张昕竹认为如果没有电信和广电的监管融合，很难实现真正意义上的三网融合。

据国际电联对 105 个国家的统计，目前有 60 多个国家选择了融合的监管方式，另有不足 40 个国家选择对电信和广电分而治之。其中美英等都是选择融合监管的国家。那些选择对电信和广电分离监管的国家中，主要是一些比较小的东欧国家，以及多数非洲国家。

理论界的看法是，两个因素影响了监管制度设计：一是产业的技术经济特征，意味着监管制度设计必须满足技术理性约束，二是国家的政治组织架构，表明监管机构设计还须满足制度理性约束。在技术融合的推动下，电信和广电的物理网络呈现相似的技术经济特征，这是融合监管的重要基础。在目前互联网已经相当发达之时，相关监管机构应积累了互联网监管的丰富经验，包括市场、技术、业务等方面，因此更有可能有效承担三网融合以后的监管职责。至于内容监管，这肯定是一个绕不过去的话题。但众所周知，在互联网日益发展并代表着电信和广

电未来发展方向的背景下，即使是电信和广电分治，电信和广电部门仍面临着类似的内容监管问题，因此内容监管不应成为反对监管融合的借口。

三网融合既已势不可挡，融合监管自是必然。2002 年建立电监会以来，众多领域的监管体制改革难以突破瓶颈。当下，政府换届正在布局，这为不同领域的监管体制加快改革提供了绝好的契机。如果大部制仍是下届政府改革的基本方向，则如何通过合理的监管制度设计，将融合监管纳入到新一轮政府改革布局中，或是一个很值得探索的问题。来源：2011-3-11 中国广播网

[返回目录](#)

产业环境篇

【政策监管】

12315 投诉电话今天升级

“12315”，从今天开始，这个数字代表的不仅仅是一个投诉电话号码，还是一个本市工商部门和公众交流互动的综合服务平台。

“12315”原先只是单一的电话受理投诉，现在又增加了咨询服务、信息发布、公众调查、信息查询等服务功能，公众可以实现对商品监测、食品下架、消费热点、登记注册等信息的查询。“这些新服务功能的推出，使‘12315’消费者投诉热线更加贴近百姓、方便群众，能更好地为首都市民提供贴心的服务”，市工商局局长杨艺文对记者说。

又讯 市工商局相关负责人表示，今后将探索建立专家和律师参与的专业化调解委员会，提高消费纠纷调解的专业化水平，加快推进小额消费纠纷解决机制。同时将充分利用“新媒体”，通过开通“网络消费报”、“手机消费报”、“手机微博”等方式，公示不合格商品信息，指导消费者理性消费。另外，还将多开办市民消费教育学校，制定全市统一的市民消费教育学校标准、消费教育大纲，规范课程设置，提高消费者的自我保护意识和维权能力。来源：2011-3-15 北京晚报

[返回目录](#)

物联网让“智慧生活”触手可及

衣服会“告诉”洗衣机对颜色和水温的要求；公文包会“提醒”主人忘带了什么东西；一个短信可以让饭菜自动加热，空调自动提前打开……进入物联网时

代，智能校园、智能家居、智能医疗、智能电梯、动物标识、电子钱包、智能电网等都将慢慢渗透到我们生活的各个领域……

物联网应用遍地开花

虽然物联网还没有达到大规模应用的程度，但我们欣喜地看到，物联网的应用已经不仅仅局限于少数行业，校园、家庭、社区等各个领域都有了它的身影。

使用物联网技术的中国电信天翼“翼机通”已经走进了全国 800 多所校园，“翼机通”覆盖到了宿舍门禁、图书馆、食堂等各种场所，学生通过刷手机就可以实现课堂考勤、图书馆借阅、课程选择等，并查询消费账单、余额，了解校园资讯。业内人士认为，类似“翼机通”这样的物联网的更多应用，将拓展传统的教育模式，利用信息化技术、物联网技术打造“智慧校园”，并推动新的低碳生活模式。

宽带建设助力物联网发展

如果说互联网实现的是人与人之间的沟通，那么，物联网实现的就是人与物、物与物之间的沟通。物联网技术的重要基础和核心仍旧是互联网，通过各种有线和无线网络与互联网融合，将物体的信息实时准确地传递出去。

互联网尤其是通信网络发展到今天，遇到了一些瓶颈，急需寻找新的业务增长点。物联网是解决物与物、人与物之间通信的网络形态，它对通信网络的需求远远大于人与人之间的通信需求。在某种程度上，物联网的发展给通信运营商的发展提供了一个新的机遇。

物联网的发展离不开互联网的发展，通信网络的大力发展为物联网奠定坚实的物质基础，更宽、更快、更优的下一代宽带网络将为物联网发展提供更有力的支撑，也将为物联网应用带来更多的可能。

光网城市引领物联网时代

如前所述，物联网是架构在高度发达的网络基础上，依赖着高速大功率的信息传播媒介。城市光网是泛在网络的基础，是正在培育的物联网及后期智慧城市的基础承载网络。

而伴随光纤网诞生的“全球眼”不仅可以在城市管理和企业应用中大展身手，同样也可以为你直播家中门外正在敲门的老朋友的笑脸；通过高速的光纤宽带，你还可以对冰箱、空调、电视机等家用电器进行遥控指挥，让你人在办公室，但让家里的电饭煲、电烤箱煮上饭菜。依托中国电信先进技术的宽带网络，为城市建设、企业发展、居民生活打开了无限的空间。我们相信在不久的将来，由物联网带来的“智慧生活”必将走进我们每一个人身边。来源：2011-3-11 东方网-文汇报

[返回目录](#)

新一代信息技术产业规划呼之欲出

温家宝总理在今年的政府工作报告中提出，“培育发展战略性新兴产业”。这表明，新一代信息技术产业等将作为重点予以推进。最新消息称，新一代信息技术产业发展规划有望于年内出台。近年来，我国电子信息产业迅速成长，对经济增长的支撑和拉动作用愈发明显。据工信部统计数据 displays，2010年，我国规模以上电子信息产业销售收入规模7.8万亿元，同比增长29.5%。电子信息产业在国民经济中日益占据重要地位，充分发挥了基础、先导和战略作用。

拉动 GDP 效应显著

2010年电子信息产业出现恢复性增长，根据工信部统计分析，主要表现在以下几个方面：产业规模稳步增长；经济效益持续提高；投资维持高位增长。电子信息制造业增加值、利润、投资增速，在工业中保持领先地位。电子信息产业对国民经济贡献日益突出，不仅直接拉动经济增长，也有力地推动信息化发展，支柱性产业地位日趋凸显。

数据显示，2010年全国规模以上电子信息制造业工业增加值增长16.9%，比上年加快11.6个百分点，高出工业平均水平1.2个百分点；规模以上电子信息制造业实现利润2825亿元，同比增长57.7%，高于工业平均水平4.3个百分点；全行业500万元以上项目完成固定资产投资5993亿元，同比增长44.5%，比上年高27个百分点，比工业投资增速高21.7个百分点。

同时，电子信息产业发展的成果渗透到国民经济各个领域，催生并推动了这些领域的信息化。截至2010年底，我国手机普及率达到64.4%，比上年提高8个百分点。工信部分析认为，金融、电力、交通行业应用软件收入增速较快，信息技术在智能交通、电网改造、无线城市中的渗透作用更加突出，手机阅读、移动支付、网络电视等新业务不断拓展。

电子信息产业对国民经济的贡献还体现在促进就业等方面。工信部数据表明，2010年，规模以上电子信息制造业从业人员880万人，比上年新增102万人，占全国城镇新增就业人口的1/10。全国规模以上电子信息制造业从业人员占全国工业比重达9.7%。对于抑制物价过快上涨，电子信息产业也发挥了积极作用。2010年，彩电、手机、计算机平均价格同比均下降10%以上。

孕育众多国际级 IT 企业

无疑，电子信息产业是中国自主创新的重要领域。据工信部数据，截至2010年底，全国信息技术领域专利申请总量超过110万件，比上年增长10%以上。另据《2010年工业经济运行报告》显示，2010年，国家重大科技专项取得阶段性应用成果。我国具有自主知识产权的第三代移动通信TD-SCDMA得到大规

模示范与推广应用，飞腾 1000 国产中央处理器成功应用于千万亿次计算机“天河一号”，高世代液晶显示面板等重大项目加快实施。

高技术制造业规模不断扩大，凸显我国电子制造大国地位。2010 年，我国生产彩电 1.18 亿台，手机 9.98 亿部，微型计算机 2.46 亿台，数码相机 9 千万台，均名列全球第一。另据国家统计局数据显示，2010 年我国规模以上高技术制造业增加值占全部规模以上工业的比重为 8.9%。重点电子通信产品中，手机、计算机、彩电、数码相机、激光视盘机 2009 年产量分别占全球的 49.9%、60.9%、48.3%、80%和 85%，电子通信产品贸易额占全球 15%以上。

电子信息产业的迅猛发展，孕育了众多国际级的 IT 企业，这在其他行业绝无仅有。尤其是在“走出去”方面，电子信息企业的国际竞争力不断增强。华为、海尔、联想、中兴等多家企业出口和海外经营收入占比超过一半，已成为名副其实的跨国公司。目前我国电子信息百强企业的产品遍及世界五大洲 100 多个国家和地区，在海外建立的研发、生产基地超过 500 个。

除产品的高性价比外，自主创新是电子信息企业搏击国际市场的重要手段。工信部资料显示，华为、大唐、恒生、中控等多家企业获得国家科技进步奖，服务器、通信设备、软件等多个领域取得新突破。以华为为例，据华为美国董事长胡厚崑介绍，华为在全球累计申请专利 49040 件，获得专利授权 17765 件。坚定不移地推进技术创新，是华为不断超越竞争对手，跃居全球第二大设备商的重要支撑。

结构调整增强发展后劲

温家宝总理在今年的政府工作报告中提出，“大力发展和提升软件产业”。这释放出电子信息产业结构调整的信号。由于存在深层次的结构性矛盾，制约我国电子信息产业由大变强，因此，电子信息产业自身也面临结构调整，突破发展瓶颈的问题。一旦电子信息产业调整到位并实现高速增长，将成“十二五”期间拉动 GDP 的重要引擎，也能避免国家经济增长对于房地产的过度依赖。

信息化与工业化融合的深入发展，拓展了电子信息产业发展空间。国家大力推进新一代信息技术也为产业发展创造了良好的外部环境。不仅如此，各地把发展电子信息等战略性新兴产业作为转变发展方式的重要方向，进一步拉动产业投资增长。由此，电子信息产业发展的后劲进一步增强。

专家表示，电子信息产业应发展战略性新兴产业领域，培育新的增长点，超前部署物联网、智能电网、移动智能信息终端等战略性新兴产业领域。值得注意的是，目前，电子信息产业结构调整步伐正加快。联想、海尔、华为等均提出新的战略方向，重点转向移动互联、服务化、云计算等新领域。来源：2011-3-14 通信信息报

[返回目录](#)

李毅中：三网融合将有实质性进展

3月11日，全国政协委员、前工信部部长李毅中向《证券日报》记者表示，通过“十二五”期间努力，三网融合将有一个突破性、实质性的进展。

李毅中表示，三网融合的发展要实现八个字：一线入户，三屏合一。“对于老百姓来说，希望一条光缆入户，同时，手机屏、计算机屏和电视机屏合一，但不是消灭某一个，而是具有相同的功能，这样就提高了消费者的便利。”他同时指出，三网融合如何分业管理，如何促进融合，是个渐进的过程，一步一步的做，不能一蹴而就。

对当前国内互联网发展，李毅中表示，互联网是发展非常迅速的行业，是一个新兴媒体。

他表示，互联网有以下四个特点，广泛性、开放性、成长性和规范性。李毅中进一步解释，广泛性是指互联网作为一个特殊的行业，覆盖面很广；开放性是指互联网没有国界；成长性则是指互联网发展十分迅猛。“互联网的前三性目前的发展还是到位的，”李毅中告诉记者，“但是第四性，即规范性很不到位。从监管层面来说，目前依法管理的法律法规不是太健全。”李毅中呼吁，电信法应该早点出台。

对于有舆论认为兼并重组就是国企吞并民企的过程，李毅中认为，兼并重组是产业发展的必然规律，重组兼并要以企业为主题，不要搞“拉郎配”，政府在企业的兼并重组中要起领导作用、搭桥作用。

他表示，企业的重组兼并一定要实质性的，不要搞形式主义，在人、财、物方面有实质性的动作。要进行资源充足提高效率。领导班子重新调整、人力资源进一步优化、财务集中、淘汰落后和完成技术改造等等方面。来源：2011-3-12 证券日报

[返回目录](#)

北京市消协：电信资费霸王条款最多

电信资费、银行收费、手机售后等领域在老百姓心目中最具“霸气”。市消协今天上午通报，自3月1日“霸王条款征集活动”开展以来，截止到3月10日共收到条款152条，内容涉及20个方面，其中按数量统计，电信资费排在首位。

市消协副秘书长屈建辉表示，下一步将请专家对这些霸王条款进行点评，严重违法的将由行政监管部门予以处罚。来源：2011-3-15 北京晚报

[返回目录](#)

消协：手机“软件故障”也属质量问题

买智能手机为的就是享受手机带来的科技便捷，可市民王女士却为自己的智能手机的售后问题头疼不已。她告诉记者，她去年年底在南京的一家商场，买了一部智能手机，而最吸引她的就是，手机在安装了软件之后，可以通过无线网络直接下载最新的歌曲，在用了半个月后发现，自己手机在播放歌曲的时候，往往会自动跳转至下一曲目，有时一首歌只放了几秒钟就没了下文。于是，王女士将手机送到维修店，几天之后手机旧病复发；2个月左右又送修，可拿回来没多久，老毛病又犯了……

市民投诉：智能手机软件频频添乱

来回的奔波，让王女士有些疲惫，而更让她难以接受的是，每一次维修，对方都不肯填写维修记录，理由是，这不是手机的质量问题，而只是这款软件可能有问题。作为维修商，他们只能给手机软件进行升级，对方同时明确，手机软件问题不在“三包”之列。

无独有偶，市民许先生也遭遇了类似的困惑，他说，自己的手机在三包期内，出现过两次开机就死机的现象，现在已经是第三次了。为了维权，他专门咨询了工商人员，“三包”中有规定，如果出现两次质量问题，是允许消费者更换新机的。

可是当他据此找到商家，要求更换新机的时候，厂家却说，他的手机并非质量问题，只是把手机拿去升级一下就可以了。于是，厂家把手机收回去，摆弄了一下，说是升级好了，应该不会有问题了。许先生说，他的手机马上就要过“三包”了，他想知道，这软件老出故障，难道真的不属于质量问题吗？

商家辩解：手机软件故障不算质量问题

记者昨天来到南京的丹凤街，在该条电子街上的一家品牌手机维修店，记者询问关于软件导致手机功能缺失，是否算作质量问题，该维修店的负责人向记者表示，根据他们的规定，通常情况下，一般的智能手机，是需要经常下载补丁进行更新，这不算质量问题，手机软件升级也是同样道理。

记者得到的一份资料显示，国家相关部门曾经抽查了30个厂家的30款手机，检测出不同程度的软件质量问题共80项。专业人士进行归类后发现，手机软件出现错误主要会导致以下几种情况：手机死机、重启的现象非常严重，错误率达

27%；与通讯直接相关的功能(如通话功能、信息功能等)错误，约占 52%；数据功能错误所占比例约为 19%。

对此，专家分析，手机软件错误产生的原因比较复杂，部分生产厂家技术能力不足，生产的手机部分或全部采用设计公司的方案，软件发现问题或者需要改进功能时，响应速度慢，导致软件质量难以保证；手机配套软件衔接不利也是一大原因；此外，政府相关部门的监管内容欠缺也是原因之一。

在对被调查消费者的采访中，消费者普遍认为，软件是手机的组成部分，理应纳入手机维修范围，而一些商家利用“软件升级”借口来掩盖其他故障，有损消费者权益。另有消费者认为，购买手机的同时更是购买了相关售后服务，只有商家保证手机软件的及时升级才能充分把所购买的多功能手机的功能体现出来，正常的售后服务应该属于“三包”范围，是商家的义务更不应该收费。

消协回应：影响手机使用就算质量瑕疵

“智能手机目前已经成为了投诉主角。”南京市消费者协会提供的一份数据显示，因为手机软件故障出现的消费纠纷同比增加了三成，这当中近八成的商家都因不是质量问题而推卸责任。

在去年年底，该市消协发布的消费投诉统计表上，记者看到，手机质量问题名列各商品榜首，维修的焦点问题集中在死机、黑屏、自动关机、通话听不到声音等问题；而除了手机硬件的质量问题外，软件问题类投诉至少占手机投诉总量 10%以上。

省消协的工作人员则认为，虽然目前多数手机的“三包”规定中，没有明文注明“软件升级属于维修范围”，但手机销售商在销售时承诺的种种功能往往需要配套的软件才能得以实现，因此厂商有履行销售时作出承诺的义务，保证消费者能够正常使用手机的各项功能。而所谓软件更新不算维修等商家的说法，都是站不住脚的。因此将软件引发的故障排除在性能故障之外是没有根据的，消费者遇到商家的类似推诿，可以直接拨打 12315 向工商部门投诉。来源：2011-3-10 扬子晚报

[返回目录](#)

工信部 2 月下半月核发 140 张入网许可证

据工信部电信管理局公布的数据显示，2011 年 2 月下半月，工信部电信管理局共发放 140 张入网许可证，其中 3G 终端有 44 款，WCDMA 手机最多，有 14 款。

根据工信部昨日公布的许可目录,工信部 2 月下半月共核发 140 张入网许可证。其中,有 44 款 3G 终端获得入网许可。TD 手机有 10 款,TD 无线上网卡有 4 款,TD 无线固话 4 款。WCDMA 手机有 14 款,WCDMA 上网卡有 3 款。CDMA2000 终端有 9 款,在这次发放的许可证中,没有一款是 CDMA 无线上网卡。综合比较来看,WCDMA 手机获得的入网许可证最多。

对比而言,1 月下半月,工信部电信管理局共核发 309 张入网许可,2 月下半月核发的入网许可证相对较少。来源:2011-3-15 新浪科技

[返回目录](#)

未成年人手机上网平台将于 9 月正式推出

在今天上午举行的“构建青少年绿色网络空间经验交流会”上,团中央网络影视中心游戏动漫部主任陈潇透露,由团中央和中移动共建的未成年人手机上网综合服务平台将于今年 9 月份正式向全国推出。

据了解,这一平台将由中移动提供通信专属网络,从网络上控制,不受终端手机型号的限制。团中央负责建立内容专区和审核工作,只有被审核过被列入白名单的用户才能访问。

该平台将作为国内成未成年上网的总入口,实行实名制,6 月将完成平台及网络的改造,9 月份将正式开通服务。

团中央还计划推出未成年人手机导航门户,提供未成年交流互动社区、专属的邮箱、通信工具等。该平台以免费为主,各类内容产品经评审后可进入网络。来源:2011-3-9 赛迪网

[返回目录](#)

广东出台电信资费新政:低保五保户宽带网半价

广东的低保户五保户家庭有福了!记者昨天从广东省物价局获悉,作为该局今年推出的 10 大价格惠民措施之一,从即日起至 2012 年 2 月 9 日,全省低保户五保户家庭在安装使用网络宽带时,宽带接入费都享受当地正常市场价的 5 折优惠!日前,省物价局、省民政厅与省通信管理局联合下发通知,要求各地政府及电信、移动、联通和铁通等全省 4 大电信企业,对全省城乡低保户和农村五保户家庭实施电信资费优惠。根据该项优惠办法,全省低保户家庭可以凭民政部门统一印发的《广东省城乡居(村)民最低生活保障金领取证》、低保金发放存折及

身份证，五保户家庭则凭民政部门统一印发的《五保供养证》、五保金发放存折及身份证，到所在地电信运营企业办理电信资费优惠业务。

电信：固话获赠话费与月租相当

1.固定电话业务：

(1)新装用户免收工料费、安装调试费等一次性费用；

(2)城镇低保户、五保户每月赠送与月租等额的通话费；农村低保户、五保户月租费降为 5 元/月，每月赠送与月租等额的通话费。

(3)在享受当地普通用户优惠的基础上，小灵通用户赠送 120 元小灵通话费，分 12 个月赠送，每月赠送 10 元。

2.移动电话业务：

现在在售的 e6 手机版套餐(不含 e6-11 套餐)7 折优惠，即用户申请办理 e6 手机版套餐，套餐月费享受 7 折优惠。

3.宽带业务：宽带用户享受当地宽带接入同档费用的 5 折优惠。

移动：购机有优惠每家限 1 台

1.低保户、五保户家庭可享受下列任何一种购机优惠，但每户仅限购一台。它们分别是：

(1)设置 3 款价值在 300~500 元左右的手机终端专项营销包，以补贴话费方式向低保户、五保户开放购机送话费。

(2)向低保户、五保户开放购 TD 座机送话费优惠，补贴与购机款等额的话费，话费分 10 个月返还。

2.充值赠送话费：

低保户、五保户客户凭相关证件进行使用号码登记后，使用充值卡充值，且发送赠费申请短信至指定端口，即可享受充值送话费优惠。每张充值卡的充值金额分为 30 元、50 元和 100 元 3 个档次，相应地，机主可获得 15 元、25 元和 50 元的话费赠送，赠送话费将在机主充值的次月 10 日前一次性到账。该项活动参与周期为每月 1 次。

3.欢乐在线体验：

低保户、五保户客户的登记手机号码若作为主号开通欢乐在线业务，每月可获赠 10 元话费。

联通：家庭成员组网本地话费每月 5 元

1.固定电话业务：

(1)新装低保用户免收工料费、安装调试费等一次性费用，赠送电话机一部；

(2)城镇低保户、五保户每月赠送与月租等额的通话费；农村低保户、五保户月租费降为 5 元/月，每月赠送与月租等额的通话费。

2.移动电话业务：

(1)采用各地市分公司的万众卡套餐资费,每年赠款 144 元,分 12 个月到账,每月 12 元,赠款可抵扣国内费用,包括月租、国内通话费用(台港澳除外)等。

(2)家庭成员组网,月租 5 元/人包组网成员间本地通话,每月赠送 5 元话费。

3.宽带业务

无论新装还是老用户,MODEN 租用费享受当地同档费用的 5 折优惠。

铁通:家中安装网络宽带也免费

1.新装住宅固定电话的用户免收工料费、安装调试费等一次性费用,赠送电话机一部。新装住宅宽带的用户免收工料费、安装调试费等一次性费用。

2.城镇低保户、五保户住宅固定电话每月赠送与月租费等额的通话费;农村低保户、五保户住宅固定电话月租费降低为 5 元/月,并赠送 5 元/月通话费。

3.新装、已装宽带用户,宽带接入费用享受当地同档费用的 5 折优惠。

价格惠民措施

1.全省要建成不少于 300 家平价商店,努力稳定农副产品价格;

2.运用价格调节基金,扶持建设 5 万亩蔬菜大棚,促进蔬菜生产供应和价格稳定;

3.全省各市建立起低收入群众临时价格补贴与物价上涨联动机制,确保发放临时价格补贴落实到位;

4.对首批 200 多个临床使用量大、单价高的医疗器械实行政府指导价管理,并实行购销价格网上备案,降低患者检查费用;

5.适当降低 300 个政府定价药品价格;

6.降低或取消一批涉农涉企省定收费项目;

7.推进车辆通行费年票制,进一步撤并路桥收费站,提高车辆通行效率;

8.进一步降低粤通卡产品价格和联网收费结算服务收费标准;

9.出台学前教育收费管理办法,规范学前教育收费行为。来源:2011-3-11 大洋网-广州日报

[返回目录](#)

【国内行业环境】

深圳将进入 4G 时代

2010 年 10 月,由我国主导的“新一代宽带无线移动通信网”TD-LTE 增强型入选成为 4G 国际标准,和 LTE-FDD 一起成为 4G 国际两大主流标准。近

日中国移动发布信息称 TD - LTE 规模技术试验取得新进展，南京与北京、上海、杭州、广州、深圳、厦门成为首批试点城市。

到 2011 年 9 月，TD - LTE 网络将达到试商用水平，届时将提供上网卡供用户体验，上网峰值速度每秒上百兆，是目前 3G 上网速度的 10 倍以上。来源：2011-3-11 深圳晚报

[返回目录](#)

我国行政村实现村村通电话

中国移动昨天宣布，随着中国移动在西藏自治区尼玛县央龙曲帕村开通移动基站，我国实现了行政村 100%“村村通电话”。

央龙曲帕村位于高原大山之中，平均海拔在 4700 米，常年风雪弥漫，全村只有 7 户人家，32 个村民，与外界连接的是高山沟壑中颠簸不平的一条宽不满三尺的崎岖小道，以前与外界联系主要靠写信或传话。遇到大雪封路，村民只有接力式骑马传递消息到几十公里外的乡政府，请求支援。2010 年底，西藏移动公司的员工靠人背马驮、肩扛手提，将基站安装材料运到施工现场，克服了重重困难，终于在央龙曲帕村建起了基站，让村民们彻底告别了骑马传话的年代。来源：2011-3-12 京华时报

[返回目录](#)

北京打造最大规模安全上网区

近日，知名安全企业金山网络与商用 Wi - Fi 服务商迈外迪达成战略合作，为全国逾 6000 家商户提供云安全上网服务。这项合作使金山毒霸云安全开放系统让北京建立成为全国最大规模免费安全上网区。

根据介绍，众多北京知名商务休闲场所的 Wi - Fi 上网服务都接入了金山毒霸云安全系统，在这些地方上网将不会受到木马、病毒等恶意网站的侵害。

在此之前，消费者在上岛咖啡、永和大王等商务、休闲场所无线上网并没有有效的安全防护。据业内人士称：“随着 Wi - Fi 的普及，以及国内越来越多白领在咖啡馆等场所上网办公人群的增加，一些商务、休闲场所也逐渐成为感染病毒、木马的高发地。”

金山网络相关负责人表示：“和迈外迪的合作将使金山网络成为第一个将防病毒功能，实际应用于商业场所的杀毒软件企业，当前提高安全防护意识已经成

为共识，而金山网络力求安全不留死角，从而为更多的用户提供专业保护服务。”
来源：2011-3-11 北京晨报

[返回目录](#)

我国宽带与发达国家差距快速拉大

“我国的带宽平均只有两兆左右，而美国、日本等发达国家平均带宽在 20 兆左右，韩国则接近 100 兆。”在今天上午科协界的小组讨论中，全国政协委员、工信部电信研究院副院长曹淑敏指出，“目前我国在宽带普及率、网速等多方面都远低于发达国家水平，我们和发达国家的差距正快速拉大。”

曹淑敏告诉科技日报记者，一直以来，我国宽带的发展主要是靠市场的力量，靠运营商自己在推动。“国家 4 万亿的投资大量投在‘铁公鸡’（铁路、公路、机场）上，而没有投入一分钱到宽带建设。”随着互联网的发展，宽带已经不是运营商建好网络，为老百姓提供互联网接入那么简单的问题了。物联网、电子商务、企业的信息化系统的发展等都离不开宽带这一基础设施的建设，应该认识到“宽带不是运营商的宽带，而是整个国家的信息基础设施”。

曹淑敏表示，世界各国都已认识到宽带建设的重要性，纷纷启动国家宽带发展战略。日本 2001 年启动了“e-Japan”战略，以推动宽带基础设施建设和发展为核心；韩国宣布在 2012 年前投资 34 万亿韩元，在全国建成速度 10 倍于目前的有线、无线宽带网络；欧盟拿出 50 亿欧元用于重点能源和宽带互联网基础设施建设；美国白宫在今年 2 月 4 日发表“美国创新战略”报告，提出 5 项新计划，其中包括发展无线网络计划，在未来 5 年内使美国高速无线网络接入率达到 98%。

谈到未来我国宽带的发展，曹淑敏告诉记者：“很高兴看到今年的政府工作报告中首次把‘建设高性能宽带信息网’单独提出。”她建议，应该把宽带建设投入上升到国家行为，或者拨出专项建设资金，或者对农村宽带的发展出台一些政策，在税收、信贷等方面给予建设企业一定的优惠。来源：2011-3-9 科技日报

[返回目录](#)

北京联通构建节能减排“三二一”模式

随着通信技术不断演进，北京联通移动、IDC、宽带等业务的全面发展对能源消耗用量提出了刚性的增长需求。通信企业的运营模式和产业特征决定了北京

联通“高用能”但并非“高耗能”的能耗特性，也决定了难以实现能耗的大幅降低。北京联通的节能减排工作面临着前所未有的机遇和挑战。

2010年是“十一五”规划的收官之年，也是北京联通节能减排工作取得成效的一年。经过连续几年的摸索、总结，北京联通创新构建了大型通信企业低碳运营管理模式——节能减排“三二一”模式。该模式的具体内涵是不断健全节能机构、能源分析和用能考核的“三大体系”；积极实施管理节能、科技节能的“双向推进”；牢固树立企业内部效益与社会效益持续发展的“一致目标”。

在“三大体系”建立过程中，通过节能机构体系，即北京联通节能减排管理委员会、管理办公室、各专业组及各用能单位工作机构的建立，实现了公司机构全覆盖，为节能减排工作的决策及实施奠定了基础。通过能源分析体系，北京联通开发了公司能源管理系统平台并正式上线运行，基本实现了能耗数据三级管理、自动汇总及动态更新，为减排工作精细化管理提供了条件。通过用能考核体系，北京联通建立了节能减排指标的监测、控制和考评制度，为2011年开展全公司范围内的综合能耗用量考核奠定了基础。

2011年，北京联通将基于“三二一”管理模式，进一步完善管理制度。同时，北京联通将依托功能强大的网络平台，发挥全业务优势，为各行各业提供量身定制的视频会议、远程监控、远程定位、自动抄表等具有显著效益的信息化应用产品，积极推广网上营业厅、手机营业厅、短信营业厅等绿色营销模式，有效提升不同行业的信息化水平与运转效率。来源：2011-3-9 北京商报

[返回目录](#)

工信部与宁夏回族自治区签署发展战略合作协议

近日，工业和信息化部与宁夏回族自治区人民政府在京签订《深入实施西部大开发加快推进宁夏工业和信息化发展战略合作框架协议》。工业和信息化部部长苗圩、宁夏回族自治区主席王正伟代表双方签字并致辞。工业和信息化部副部长苏波及部相关司局负责人，宁夏回族自治区党委书记张毅，省委常委、常务副主席齐同生，自治区人大常委会秘书长、党委副书记，自治区经信委、发改委、财政厅等有关人员出席了签字仪式。

这次工业和信息化部与宁夏回族自治区人民政府签署战略合作框架协议，目的是建立和完善部、区间合作交流机制，共同推进宁夏工业和信息化又好又快发展。这是贯彻中央11号文件，继续落实好《国务院关于进一步促进宁夏经济社会发展的若干意见》、《工业和信息化部关于进一步促进宁夏工业和信息化发展的意见》等文件精神，加快推动宁夏工业和信息化发展的又一重要举措。

经双方友好协商，共同确定了促进宁夏优势产业和高新技术产业集群发展、承接产业转移、新型工业化示范基地建设、两化深度融合和新农村信息化合作示范等合作重点。工业和信息化部将加强与宁夏自治区沟通协作，加大工作力度，务实推动部省合作取得实效。来源：2011-3-15 通信世界网

[返回目录](#)

十一五期间电信业固定资产投资年均增长 8.8%

据国家统计局日前公布的电信业数据，“十一五”期间，全国电信业固定资产投资总额为 14621.9 亿元，年均增长 8.8%。其中前两年处于投资稳定期，投资额在 2300 亿元左右，2008—2010 年年均投资额达 3345.9 亿元。

数据显示，到 2010 年末，全国光缆线路长度达到 995.1 万公里，5 年内新增 587.8 万公里，年均增长 19.6%。其中长途光缆线路长度达到 81.8 万公里，年均增长 2.5%。

2010 年末，移动电话交换机容量达到 15.1 亿户，比 2005 年增长 2.1 倍，年均增长 25.6%；移动长途电话业务电路 5 年间以年均 70.8% 的增长速度高速发展，到 2010 年末，达到 596.0 万个 2M；移动电话基站数由 2005 年末的 36.2 万个增加到 2010 年末的 139.9 万个，年均增长 31.0%，其中 3G 基站数 2009、2010 年两年内已建设完成 46.0 万个。2005 年末移动电话用户普及率为每百人 30.3 部，2010 年末提高到 64.4 部，年均增长 16.3%。2010 年末，传统的局用交换机容量、固定长途电话业务电路分别为 46558.8 万门、21.0 万个 2M，5 年年均分别下降 0.3%、4.0%；固定长途电话交换机容量达到 1643.9 万路端，年均增长 3.7%。

2010 年末，互联网宽带接入端口比 2005 年增长 2.8 倍，达到 18759.5 万个，年均增长 30.9%；互联网宽带接入用户继 2008 年跃升全球第一后，到 2010 年达到 12633.7 万户，年均增长 27.6%。互联网国际出口带宽达到 1098957Mbps，比 2005 年增长 7.1 倍，年均增长 51.9%。

5 年间，电信业务总量由 2005 年的 11403.0 亿元提高到 2010 年的 30954.9 亿元，增长 1.7 倍，年均增长 22.0%。移动电话用户由 2005 年末的 3.9 亿户，发展到 2010 年末的 8.6 亿户，年均增长 16.9%；同时固定电话用户由 2005 年末的 3.5 亿户减少到 2010 年末的 2.9 亿户。

从电话通话量情况看，2010 年，全国移动电话通话时长达到 43261.2 亿分钟，比 2005 年增长 2.5 倍，年均增长 28.2%。固定电话通话量随着固定电话用户的减少而逐年减少，2010 年，固定本地电话通话量、固定传统长途电话通话

时长分别为 4369.2 亿次、729.2 亿分钟。IP 电话通话时长 5 年来也是逐年减少，2010 年为 997.8 亿分钟，5 年年均下降 5.7%。

增值电信服务已成为拉动电信业发展的重要力量，2010 年，基础电信企业实现增值电信业务收入 2174.6 亿元，占主营业务收入的比重达到 24.2%，比“十五”末年提高 10.9 个百分点，年均增长 23.0%。

3G 移动用户发展迅猛，2010 年新增 3G 移动电话用户 3472.9 万户，年末达到 4705.1 万户，比 2009 年末增长 2.8 倍。

“十一五”期间，我国网民规模实现跨越增长，2008 年中国网民规模已跃升全球第一，到 2010 年末，我国互联网上网人数达到 4.57 亿，比 2005 年末的 1.11 亿增长 3.1 倍，年均增长 32.7%。其中，宽带网民规模达到 4.50 亿，比 2005 年增长 6 倍，年均增长 47.5%；手机网民规模达 3.03 亿，比 2007 年增长 5 倍，3 年年均增长 81.8%。目前，互联网普及率由 2005 年的 8.5% 上升到 34.3%。来源：2011-3-9 赛迪网

[返回目录](#)

【国际行业环境】

亚太电信与中国电信将扩大联合采购

台湾亚太电信与中国电信决定于第 2 季启动 3 大领域战略合作，双方不仅将于第 2 季正式开展联合采购机制，并将联合采购目标锁定单机售价 1,000 元人民币以下智能手机，联采产品也从手机扩大至平板计算机、网卡及特殊需求的终端产品。

两家公司继去年合作推出两岸漫游一码通及全球漫游一码通的语音漫游服务之后，未来进一步扩大合作、推展跨国数据漫游服务。

亚太电信执行长迟焕国 8 日表示，该公司今年预估投资 40-50 亿元采购终端设备，去年全年采买 110 万台手机，今年预估整体终端设备采购总量扩大至 120-130 万台，预定引进大陆酷派品牌、韩国三星平板电脑，总计超过 3-5 款，今年智能手机采购比重将由去年 11% 提高至 20%-25%，EVDO(3.5G) 服务预定下半年正式商转。

亚太电日前董事会订出年度目标，移动电话用户净增 50 万，截至目前，亚太电信用户 294 万、4 月底突破 300 万，全年目标 320 万。威盛旗下威睿去年入股亚太电信，迟焕国表示，亚太电信持续接洽宏达电，未来不排除采购 HTC 智能手机或平板电脑。来源：2011-3-9 新浪科技

[返回目录](#)

印度已有 380 万手机用户完成携号转网

印度电信监管机构周三表示，截止今年 2 月底，该国已有 380 万手机用户完成携号转网。

去年 11 月，印度北部的哈里亚纳邦(Haryana)率先提供携号转网服务。从今年 1 月 20 日起，这项服务推广至印度全国。

截止今年 1 月，印度手机用户总量达 7.71 亿，是全球第二大移动市场。过去一年间，印度月均新增 1900 万手机用户，是全球增长最快的市场。

印度目前共有 15 家移动运营商，激烈的竞争导致这些企业的运营利润率极低。来源：2011-3-10 新浪科技

[返回目录](#)

亚洲电信运营商检修海底光缆 近期可恢复服务

日本本州岛附近海域发生里氏 9.0 级地震后，亚洲主要电信运营商纷纷检修海底光缆，力图将负面影响降至最低。

地震发生后，多家电信运营商和许多用户报告称，部分网站无法访问。运营商切换至其他未受影响的光缆，或通过卫星通信，恢复了部分服务。

香港固网运营商亚太环通 CEO 比尔·邦尼(Bill Barney)称，大约半数的太平洋海底光缆遭到破坏，“许多用户感到访问美国网站的速度略有下滑”。他拒绝透露其他公司的海底光缆的受损情况，但表示亚太环通的连接日本和美国的光缆目前尚未受到影响。

尽管目前尚不清楚海底光缆的受损情况和财产损失，但多家运营商表示正在进行检修，希望尽快恢复服务。

邦尼称，亚太环通计划在 5 至 7 天内修复其东亚光缆网络。该网络将日本与亚洲其他地区相连接。他表示，海底光缆受损，不会对亚太环通及其他区域电信运营商造成任何财务影响。

他说：“光缆中断是我们的日常规划的一部分。通常情况下，海底光缆一年内会发生 5 至 10 次断开故障。”

日本电信运营商 KDDI 周一表示，该公司一条连接日美的海底光缆在地震中受损，无法传输任何信号。但该公司的一名发言人称，尚不清楚这条光缆是被切断了，还是存在连接故障。

KDDI 表示，受损光缆远离海岸，该公司可能需要花费一定时间去确认和解决问题。但该公司可以将流量引导至其他光缆上，服务正在逐渐恢复。

日本电信运营商 NTT 电信下属的 Pacific Crossing 表示,该公司连接日美的光缆因地震中断服务,目前尚未恢复。

NTT 电信表示,该公司在日本东北地区面向企业的服务部分中断;为确保日本与美国及亚洲其他地区的联通,该公司已经动用后备光缆。

香港电信运营商电讯盈科表示,该公司部分光缆受损,降低了访问一些国家网站的速度,其中美国最为严重。受影响的光缆将在“未来几周内”修复。

台湾电信运营商中华电讯上周五表示,日本东海岸 Kita 附近的一条海底光缆受损。这条光缆由包括 AT&T 在内的 14 家运营商共同拥有。AT&T 尚未就此置评。

中国电信上周五紧急抢修在地震中被破坏的海底光缆。该公司称,连接日本和美国的光缆因地震中断。中国移动称,大多数服务运营正常,但拨往日本的电话激增。中国联通称,大多数线路已被修复,但与 NTT 电信的网络仍存在连接故障。

韩国电信称,有一条连接日美的光缆被切断;韩国运营商 SK Telink 和菲律宾运营商环球电信均表示影响不大。

菲律宾另一家运营商 Bayan Telecommunications 称,地震导致 40% 的传输能力受到影响,但一切将在今天恢复正常。澳大利亚运营商澳洲电信表示,该公司海底电缆未受影响。来源:2011-3-15 新浪科技

[返回目录](#)

德信无线向墨西哥移动运营商提供 6.5 万部手机

德信无线(Nasdaq:CNTF)周一宣布,已开始向墨西哥一家主要的消费电子制造商提供 GPRS/EDGE GSM 手机,这些手机是专门为墨西哥领先的移动运营商 Telcel 网络而定制。

从 2010 年第四季度开始,德信无线已经向该客户提供了 5 万部手机,另外还将有 1.5 万部将于今年第二季度提供给该客户。德信无线的 GPRS/EDGE GSM 手机是一款高端全功能多媒体手机,采用 3.0 英寸 LCD 触摸屏,内置运动传感器和游戏,支持 MPEG4 和 MP3,具备隐私和安全保护功能。

德信无线总裁兼 COO 董德友称:“这是德信无线在拓展国际市场过程中的又一个成功案例,我们在手机市场出色的定制能力之前已经为公司赢得了大批客户,今年我们将利用这种优势和在全球范围内的合作关系来进一步推动业务发展。”来源:2011-3-14 新浪科技

[返回目录](#)

印度获 19 亿美元中方贷款 部分用于采购中国设备

印度第二大移动运营商信实电信(Reliance Communications)宣布已敲定了一笔由中国方面借贷的 870 亿卢比(C114 注：约合 19.3 亿美元)低息贷款。这笔贷款是中印两国间自关系转冷以来金额最大的一笔。

据当地媒体报道，负债累累的信实电信表示将拨出贷款中的 13.3 亿美元用于偿付昂贵的 3G 频谱费用，其余贷款则将用于进口中国供应商华为、中兴通讯的电信设备。

信实电信宣称，此举将为其节省超过 50 亿卢比(1.11 亿美元)的年息。

中国国家开发银行(China Development Bank)是提供资金的中方银行之一，代表签署了这份贷款协议。

信实电信 2010 年 12 月与国家开发银行就 19.3 亿美元的 10 年期低息贷款达成一致。贷款的获取可能从本月开始。

在明年主要的债券赎回前，信实电信必须减少 70 亿美元债务。2010 年，该运营商曾试图通过销售自身 26% 的股份以削减债务，但没有买家。下属基站站点运营子公司的首次公开募股计划也未实现，而将该子公司的股份出售给它的竞争对手。

信实电信在增长迅速而竞争激烈的印度移动市场中不懈奋斗。在印度，手机通话费用下降、运营成本上升导致移动运营商利润下降，与此同时来自监管方面的担忧也日益增强。

今年以来，信实电信的股价已下跌了 35%，使之成为全球第八大表现不佳的私营公司。来源：2011-3-10 中国通信网

[返回目录](#)

运营竞争篇

【竞合场域】

手机应用商店成运营商争夺焦点

随着中国手机市场焦点逐渐转向智能手机，手机应用商店成为业界关注的焦点。据艾媒市场咨询数据预测，中国手机应用商店 2011 年、2012 年和 2013 年的用户规模将有望分别达 0.6 亿、1.82 亿、2.75 亿。艾媒咨询集团 CEO 张毅表示，手机应用商店由于能够融合全球移动运营商、终端、软件、内容等多个产业资源，成为各大 IT 巨头们争夺的焦点。

据悉，随着中国联通“沃商店”于2010年11月上线，三大电信运营商在手机应用商店(中国电信天翼空间、中国移动MM商店)的对决格局正式形成，加上三星应用商店 Samsung Apps 和诺基亚中文 OVI 商店等，以内容“软实力”为核心的 3G 用户争夺战全面开火。来源：2011-3-10 金羊网 - 新快报

[返回目录](#)

全球主要运营商竞相进军 4G 市场

4G 市场正待爆发，全球主要的运营商竞相进军 4G 市场，并期望在最短的时间内将自己的 4G 足迹覆盖到最大的区域。

目前，移动 WiMAX 运营商 Clearwire 公司已经在全球超过 100 个市场提供了 WiMAX 服务。而 Verizon 无线也在 40 个左右的市场提供了 LTE 商用服务。

与此同时，MetroPCS 公司的 4G LTE 服务也在 13 个城市提供。而 AT&T 也正在积极向 HSPA+ 迈进，并计划在 2011 年年中进行 LTE 部署。除此之外，T-Mobile 也将 HSPA+ 作为其 4G 发展方向，并计划在 2011 年将把 HSPA+ 网络的下载速度提高整整一倍，从目前为 21Mbps 的下载速度提升至 42Mbps。

最后，新兴运营商 LightSquared 也计划在今年挺进 LTE 市场，目前，LightSquared 正在与 Sprint 公司，LightSquared 计划使用 Sprint 全新、多模基站作为其 LTE 大规模网络服务的基石。

种种迹象表明，4G 不再是一个梦想，它已经成为现实。但就目前而言，消费者对 4G 的概念还比较模糊，他们试图了解 4G 是种什么样的技术？为什么他们要升级到这个服务？

根据扬基集团去年年底公布的一份报告显示，近 3/4 的受访者不清楚什么是 4G？同时，还有超过 50% 的消费者还不知道 3G 是什么。来源：2011-3-11 赛迪网

[返回目录](#)

【中国移动】

中国移动携华硕推云计算

近日，中国移动与华硕结成战略联盟，两家业内巨头的共同目标都瞄准了云计算。“华硕就是要搭建一个从个人运算端到云端运算的桥梁。我们的努力方向就是最终让用户即时、即地、更人性化地得到云端上的各种内容和服务，而智能手机则是我们要走向云端计算的一个重要终端装置。”华硕董事长施崇棠表示。

如今全世界的网络已经不是单一的信息通信网络，而是变成把声音、影像、资讯等内容整合成一个所谓的三合一的数字信息网络。在这个趋势的指引下，如何提供更优质、更具效能、更高性价比的移动智能终端产品，让更多的人可以去享受新的数字生活，即时、即地的享受。这或许就是华硕在 3G 信息时代的新机会。

从 1999 年发布首款手机，到 2005 年发布首款智能手机、2006 年发布首款 3G 智能手机，2009 年，更是与 Garmin 合作，发布全球首款导航、功能、使用界面完整整合的智能导航手机，华硕经过多年的积累，已经具备雄厚的手机产品全球研发和生产的能力。

华硕与中国移动的战略合作可谓是水到渠成。一方面，经过多年的积累，华硕手机仅仅技术储备上，就有在 Windows 平台 ODM 设计领域积累的超过 10 年的成功经验，并将其成功经验延伸至 Android 平台与中国移动主导的 Ophone 平台，而且在 3G 以及 LTE 领域的必要知识产权更是排名全球第六位。在多通讯系统整合并存与复合天线设计上，华硕也拥有丰富的通讯系统集成经验，并获得了全面的无线技术认证环境。

另一方面，中国移动 TD-SCDMA 市场发展最被业界担忧的正是明星终端不足的问题。此时，拥有雄厚技术实力及全球通信市场成功运作经验的华硕，正是中国移动 TD 阵营不可或缺的重要助力。此次华硕一举拿出 5 款全新 TD 智能手机、一款全新的 TD 平板电脑的气魄，更是证明了中国移动选择战略合作伙伴目光的精准。

中国移动董事长王建宙认为，华硕推出的 TD-SCDMA 智能手机成功商业化应用了单芯片，这使得制造商能够降低成本，把手机做得更小，把功能做得更好，把价格做得更合理，从而使广大消费者能够更方便地、有更多选择地使用他们的 3G 服务。

此次，华硕一共发布了 5 款全新的 TD-SCDMA 智能手机：T10、T20、T25、T60、TD-LTE，以及一款 TD 平板电脑。据介绍，即将上市的 T10 和 T20 智能手机将搭载中国移动最新的 Ophone OS 系统，该系统最优化地整合了中国移动所提供的增值服务内容。

“华硕希望在云端终端方面不断地做出很多创新，最后的目标是终极的人性化，因为所有的科技最后是要从人性化来考量的。”施崇棠说。来源：2011-3-9 北京商报

[返回目录](#)

移动用户更加青睐智能手机产品

据国外媒体报道，根据研究公司 Gartner 的调查报告显示，与其他设备(包括平板电脑)相比移动用户更加青睐智能手机产品。

该公司的调查表明在面对 PC、移动电话、电子书阅读器、游戏机和平板电脑时，消费者更可能选购平板电脑。未来智能手机的销售量有望大幅增加，预计今年的智能手机销售量将有望突破 9500 万部。相比较而言，今年 PC 销量预计仅有 5090 万台。

Gartner 的首席分析师 Hugues de la Vergne 表示，更低的零售价格和网络浏览、邮件、twitter、Facebook、GPS 导航和游戏功能将不断促进智能手机市场的需求。去年智能手机市场得益于强势运营商的补贴和月度低成本数据计划的推出。

但是，事实上目前更为受欢迎的移动设备是平板电脑，这样说来 Gartner 的报告是十分有趣的。不过 Gartner 调查发现，平板电脑在人们希望购买的商品列表里排名第六。其他五个分别是智能手机、笔记本、台式机、移动电话和电子阅读器。

很多公司现在更加经常的使用平板电脑，很多员工可以使用该产品进行移动管理。例如邮件、日程安排、合同和移动网络。Deloitte 预测平板电脑销量的 25% 是公司用户。

但是，Gartner 表示智能手机对于公司和移动用户更加有好处。同时分析师表示，首次智能手机购买的消费者可能对不同版本的操作系统不是很熟悉。但是随着运营商提供更加慷慨的手机使用优惠政策，手机生产商提供的设备将吸引更多的智能手机使用者。来源：2011-3-9 赛迪网

[返回目录](#)

39 邮箱电子账单已累计服务用户 15 亿人次

2009 年 7 月至今，139 邮箱电子账单服务已累计服务客户 15 亿人次。按每人电子账单服务节省 2 张 A4 纸计算，已累计节省纸张约 30 亿张，相当于挽救了 100 万颗大树(一颗 20 岁树龄的大树约可造出 3000 张 A4 纸)。

其中，作为中国移动倡导的“低碳生活”重要组成部分的“移动话费电子账单”已累计服务客户 12 亿人次。目前，该服务每月投递客户过亿，客户规模稳居电信、金融行业同类服务第一。

139 邮箱电子账单累计服务客户 15 亿人次 = 100 万颗大树据了解，“移动话费电子账单”主要是指按照目前纸质“话费通知单”的内容及格式，以电子邮件的形式，定期把话费账单发送至移动用户的 139 邮箱。据某业内专家介绍，“移动话费电子账单”业务不仅环保，而且在便捷、安全等方面也是传统纸质账单所无法比拟的。众所周知，由于纸质账单要经过打印封装、投递派送等环节，且受天气、交通、通讯地址等客观因素影响，一般情况下从账单生成到派到客户，约需 5 至 8 天时间。而电子账单在生成后，可以直接通过后台系统自动发送给移动用户的 139 邮箱，用户不仅可以第一时间获知账单信息，而且 139 邮箱还能长期保存历史账单信息。移动用户足不出户，就能轻松获取话费账单信息。

随着网络一体化的日益成熟，办公无纸化成为当今社会的趋势。据悉，139 邮箱未来将为移动用户提供更多电子账单业务，服务将覆盖水、电、气、银行、保险、证券、基金等各行各业。2010 年 3 月，由深圳市政府牵头，深圳移动支撑，深圳电力等企业共同参与推广“139 邮箱接收水电煤电子账单”业务，并为深圳市广大用户开展投递服务。

日前，举国瞩目的“两会”还在进行中，关于低碳经济的问题依旧是一大重点。可以预见，随着人们对“环保”观念的日益加强，电子账单业务必将凭借其“低碳环保”的服务理念及便捷安全的项目优势而成为广大用户关注的焦点。来源：2011-3-11 it168

[返回目录](#)

中移动农村服务网点数 58 万个 农信通用户 5000 万

根据两会期间中国移动的内部材料，截至 2010 年底，中国移动农村服务网点数达到 58 万个，12582 农信通客户超过 5000 万，目前正在加大农村信息化建设力度。

农村新增用户市场占重要地位

我国是一个手机生产、应用和使用的大国。截至 2010 年底，手机用户超 8.59 亿户，特别是农村地区的手机终端普及率正在快速提高。

在农村市场拓展上，担任中国移动掌门人多年的王建宙无疑确立了正确方向。当年，王建宙透露拟大规模进军农村市场的策略时，很多证券分析师、投资人对此怀疑。“我告诉那些持反对意见的人，他们是错的，”王建宙曾如此回答。

而事实证明，进军农村市场是一个何其明智的决定。农村市场成为中国移动近几年增长的重要来源。根据中国移动 2009 年财报，中国移动全年净增用户数

为 6503.3 万户，其中近一半用户增长来自农村市场。而 2010 年中国移动财报虽然未出来，但业内预计情况也差不多。

以信息化打造农村市场吸引力

同时，中国移动在农村能如此迅猛拓展用户也并非只是靠网络投资和市场举措。

多年来，中国移动致力于缩小城乡数字鸿沟，以“三网”惠“三农”，推进农村信息化进程，大力搭建和完善“农村通信网”，拓展“农村信息网”和“农村营销网”，为农民提供“用得上、用得起、用得好”的通话和信息服务，使其成为农村地区经济发展和社会进步的推进器。

例如，中国移动充分发挥移动通信“实时性、个性化、交互性、广泛性”的优势，积极推进“农业移动物联网”应用，开通温室大棚无线监控、自动化滴灌等多种农村信息应用，帮助实现精准化的农业生产管理，以信息化助力“传统农业”向“现代农业”转变。同时，通过农信通服务、多种资费优惠，为农民提供“用得上、用得起、用得好”的通话和信息服务，帮助农民增收致富，这使得农村用户纷纷开始使用手机。

中国移动内部资料显示，在新疆，中国移动积极推进“农业移动物联网”应用，目前已在部分地州推广了农业大棚标准化无线生产监控、农业无线自动化节水滴灌、淡水养殖无线水质监测、气象水利水文数据监测等项目。结合以色列滴灌技术与移动物联网应用，新疆生产建设兵团的 10 万亩农田实现田间数据自动采集、全自动滴灌控制等功能。

在辽宁，中国移动同农业大棚管理企业合作开发了基于移动网络传输的温室大棚监控系统，目前已在葫芦岛等地成功应用。通过数据获取、远程监控、超限报警、历史数据查看等功能，该系统对大棚内温度、湿度、光照、二氧化碳浓度等进行监测，并自动调控到作物生长所需的最佳状态。

在“中国蔬菜之乡”山东寿光，消费者只需用手机对准无公害蔬菜包装盒上邮票大小的方形码轻轻拍照，手机屏幕上就会显示出蔬菜的生产者、加工者、销售者等各种信息。借助中国移动山东公司开发完成的蔬菜安全二维码追溯系统，寿光蔬菜在全国率先进入“拍码”时代，实现从“餐桌”到“田间”的蔬菜生产、流通及消费的全过程监控。

销售渠道和农信通服务深入农村

针对农村客户消费特点，中国移动为农民提供了基于区域优惠的“神州行”家园卡等资费产品和基于群体优惠的“惠农网”等资费产品，为农民带来资费实惠。

为方便农民办理业务，中国移动大力拓展农村服务渠道，截至 2010 年底，中国移动农村服务网点数达到 58 万个。中国移动还创造性地推广“空中充值”服务，采用电子充值的业务办理方式，有效解决了农村服务缴费难的问题。

此外，中国移动积极推出了 12582 农信通服务，建立了全国统一的涉农中央信息库，以 12582 人工热线为主要方式，短信、彩信和互联网为辅，为“三农”提供求职招工、供求买卖、政策法规、气象农情、农业科技等信息服务，用移动信息化手段助力农村增收致富，农村政务管理和农业生产现代化。截至 2010 年底，中国移动 12582 农信通客户超过 5000 万，成为广大农民获取涉农信息的重要窗口和生产生活的好帮手。来源：2011-3-12 新浪科技

[返回目录](#)

中移动 4G 试验网将招标 中兴通讯昨流入 1.95 亿元

进入 2011 年，中国移动加紧 4G 试验网建设的迹象相当明显。3 月 9 日，业界传出消息，为配合 7 城试验网部署，中国移动有望在未来 1 个月时间里开展相关设备招标。

这意味着自去年下半年中国移动宣布 TD—LTE 预商用网络部署规划后，业内期待的 4G 实验网建设进入实质启动阶段。行业研究员指出，以中兴通讯 (000063，收盘价 32.00 元)为代表的通信设备商，有望将在未来 1~2 年内获益。全景数据监测显示，中兴通讯为昨日两市资金流入最大的 1 只股票，流入 1.95 亿元。

传月底招标 今年或投资 15 亿

从去年下半年开始，中国移动高层在公开场合多次提及 TD—LTE。去年 12 月召开的第四届移动互联网研讨会上，中国移动董事长王建宙明确表示，进入 3G 时代后，快速增长的数据业务给公司现有网络带来压力，因此中国移动考虑在 2011 年提前上马 TD—LTE 网络。

去年在上海世博会上，中国移动推出了 4G 的 TD 网络试用，由工信部牵头组织的测试也在之后紧锣密鼓地展开。而 2010 年 10 月，中国移动明确了 TD—LTE 预商用网络部署规划，计划自当年年底起，在北京、上海、广州、深圳、南京以及厦门 6 个城市部署 TD—LTE 基站，每个城市规模在 500 个左右，总规模 3060 个。

今年 3 月 9 日，某通信门户网站引述来自工信部电信研究院以及中国移动的消息称，移动的 TD—LTE 试验网敲定以“6+1”方案实施，增添了杭州；为配

合实验网建设所需要的设备招标，预计中国移动将在本月底或稍晚一些时候开始发放标书。

目前尚不清楚招标规模，不过根据此前《每日经济新闻》跟踪到的情况，去年中国移动研究院院长黄晓庆曾透露，2011年中国移动会投入15亿元推动TD—LTE试商用。

通信设备商短期业绩利好有限

有券商研究员表示，更详细的TD—LTE建设规划以及资本开支，要在中国移动2010年年报中才能得窥全貌。来自香港联交所的信息显示，中国移动会在下周披露2010年年报。

去年下半年起，业内就预见中国移动将有“超越3G投资规模的行业发展机遇”。

国内3大电信运营商中，中国移动3G采用的是我国自主研发的TD—SCDMA制式，其产业链成熟度不及中国联通、中国电信采用的已经在其他国家发展多年的WCDMA和CDMA2000；终端的匮乏再加上TD—SCDMA在网络访问速度上的落后，导致尽管中国移动的3G业务早于联通和电信，但用户却远远落后。

从中国移动自身来讲，推动TD—LTE建设的意愿相当强烈。3月3日，中国移动董事长王建宙提交的一份题为《在发展新一代移动通信中扩大我国自主创新技术的国际影响力》的提案中，建议政府支持试验网建设、加快制定我国TD—LTE发展规划、推进TD—LTE成果产业化以及推进TD—LTE国际化。

国泰君安分析师康凯表示，尽管短期内TD—LTE给设备商贡献的业绩有限，但对设备商来说参加现有试验网建设意味着抢占市场份额，会在极大程度上影响今后的市场格局。

早前，东海证券TMT行业分析师康志毅曾表示，由于产业链构成相似，4G时代同3G没有太大区别，全产业链按系统设备、光纤光缆、网络配线、网络优化、系统测试、手机终端、IC卡、运维及增值服务等从前至后依次排列；而运营商总投资中有六成左右用于基站建设，因此各环节中所占比重最大的无疑是基站设备。来源：2011-3-10 每日经济新闻

[返回目录](#)

【中国电信】

我国首个物联网产业示范基地花落重庆

工信部 14 日在北京为我国首个物联网产业示范基地——重庆市南岸区“国家物联网产业示范基地”授牌，同时重庆市南岸区就国家物联网产业示范基地项目与相关企业签订协议，签约金额超过 200 亿元。

工业和信息化部副部长奚国华在授牌仪式上表示，物联网技术和产业的发展将引发新一轮信息技术革命和产业革命，是信息产业领域未来竞争的制高点和产业升级的核心驱动力。工信部正在制定全国发展物联网产业的指导意见，主要包括促进物联网在战略性产业和民生事业的先导示范应用，通过商业模式的创新培育物联网企业，在全国合理布局物联网产业等内容。工信部于去年 12 月正式批准重庆市南岸区为“国家新型工业化电子信息物联网产业示范基地”，这一基地将承载着促进重庆市经济增长和产业结构优化升级的重要任务，为全国物联网产业的发展提供可借鉴的宝贵经验。

重庆市市长黄奇帆表示，十二五期间，物联网产业和云计算是重庆信息产业发展重点，国家中心城市的定位和“五个重庆”的建设，为重庆市物联网产业发展积聚了巨大的市场潜力。近年来，重庆市打造了一大批物联网示范项目，物联网应用已经走在全国前列。国家物联网产业示范基地落户重庆，将对重庆城市智能化、资源优化配置、社会运行系统提升等方面有很大的推动作用。

中国工程院院士邬贺铨接受采访时说，全球物联网大规模应用目前还很少，但是物联网技术对产业升级、城市管理和改善百姓生活等方面有着巨大应用空间。目前，我国大力发展物联网，首先需要政府在卫生、教育、养老、城市安全等公共领域率先应用物联网技术。来源：2011-3-14 新华网

[返回目录](#)

北京电信 3G 智能手机补贴明晰：最高回报 2.4 倍

中国电信北京公司(以下简称北京电信)宣布，近日开始实施的 3G 补贴新政策中，将对 3G 智能手机实施补贴力度最高的政策，用于预存话费后，最高返回相当于预存话费的 2.4 倍。

3G 智能手机既补贴终端又赠话费

北京电信于上周末开始实施 3G 手机补贴新政策。此前，北京电信已经介绍，今后其经营的天翼手机将分为 3G 智能机、3G 非智能机、2G 手机等几类，不同

类型的手机补贴的力度不同，依照 3G 智能机、3G 非智能机、2G 手机依次降低补贴比例。

据悉，双重补贴政策即是上述资费政策方向的体现，主要是为了鼓励用户使用 3G 手机，尤其是 3G 智能手机。

北京电信解释称，所谓双重补贴就是手机套餐中既进行终端补贴，又进行话费补贴。这与之前北京电信推出的等额话费礼包政策不同，等额话费礼包主要是用户预存话费后，可获得一部 3G 明星手机，同时获得与手机礼包价格相等的话费；双重补贴则还增加了话费补贴；就目前北京电信整体的补贴体系来看，等额话费礼包主要针对 3G 旗舰型明星手机，而双重补贴则适用于中、低端的天翼手机。

实施“0”元购机

北京电信 3G 智能手机的双重补贴套餐共分七档，最低 59 元，最高 500 元，终端补贴最低 480 元，最高 4320 元。北京电信内部人士透露，其中的 89 元、129 元、189 元这三档补贴力度最大，预计用户使用量最大。同时，用户还可实现预存 1 份话费，最高得 2.4 倍高额回报。

例如，用户选择 129 元的 3G 智能手机套餐，存 1080 元话费，得 1080 元话费，还得价值 1080 元手机，再送 480 元话费，相当于存 1 份话费，得 2.4 倍高额回报，并且用户可实现“0”元购机。

北京电信表示，对 3G 智能手机推出双重补贴政策主要是为了给用户更多的实惠，让用户既用得起，又用得好。

目前，中国电信 3G 智能手机包括多种机型，一种是千元智能手机，包括中国电信与中兴、华为深度定制合作的两款千元智能手机，其中华为 C8500 销量已突破 100 万部。一种是时尚型智能手机，例如三星、联想、酷派、华为、中兴、天语等厂商的音乐手机、游戏手机；还有一种是中国电信向三星、HTC、酷派、摩托罗拉等厂商定制的新一代四通道 3G 手机及其它智能手机。这些手机都将实施双重补贴政策。来源：2011-3-15 新浪科技

[返回目录](#)

【中国联通】

消息称联通 5·17 电信日前推出黑莓服务

中国联通销售部总经理于英涛透露，将于 5 月 17 日之前完成黑莓的引入工作，并向市场推出。

目前中国移动和中国电信都相继推出了黑莓手机和黑莓服务,2010年12月末,业内也传出联通黑莓 BIS 服务已进入了测试阶段。

据悉,中国联通目前正在进行相关测试,这基本上预示着黑莓手机在推出后,中国联通的黑莓服务也将随之推出。

之后的今年2月,联通总经理陆益民在今年世界移动通信大会上介绍,将于2011年上半年完成黑莓的引入工作。

据悉,联通将同时引入针对个人用户的 BIS 服务,以及针对企业用户的 BES 服务。来源:2011-3-11 新浪科技

[返回目录](#)

联通网上营业交易收入今年将突破 200 亿元

中国联通集团销售部总经理于英涛今天在接受通信世界网采访时表示,联通网上营业厅目前每天的营业交易收入达 5000 万元,月交易收入超 15 亿元。于英涛预计今年联通电子营业交易收入将突破 200 亿元。

联通在 2007 年 6 月启动了电子渠道建设。中国联通董事长常小兵要求电子渠道从“3G 上线第一天起,用户就能在网上办理 3G 业务”。经过 3 年的建设,联通目前已在全国建成了统一的网上营业厅、短信营业厅、手机营业厅以及自助终端等电子渠道。3G 业务开展以来,联通电子发挥了重要的服务和营销作用。

目前中国联通积极拓展销售渠道建设,除电子渠道外,联通现有 20000 家自有营业厅,其中 18000 家可以提供 3G 服务。此外,中国联通还积极与国美、苏宁、五星等家电国连锁以及京东商城等 B2C 企业全面合作,积极推广 3G 业务。来源:2011-3-10 通信世界网

[返回目录](#)

联通电信日将推 21M 数据卡业务 首批覆盖 55 个城市

今天,中国联通销售部总经理于英涛在接受 C114 中国通信网等媒体采访时透露,中国联通将在 5 月 17 号“电信日”推出下行峰值 21Mbps 的移动宽带接入服务。在亚运会上,广东联通已经完成了 21Mbps 的 HSPA+网络改造。

“中国联通将会在 55 个重点城市推出 21M 的上网卡服务,首批应该不会 5 款,会以中兴、华为等民族品牌为主。”于英涛说道。“目前来看,支持 21M 的手机芯片还不是很成熟,所以初期还是以上网卡产品为主。”他还透露,中国联通目前正在制定相应的资费标准。

“自从 3G 正式商用以来，中国联通就一直保持着网络接入速率上的优势地位，同时依托于健壮成熟的 WCDMA 产业链，沃已经成为了消费者 3G 服务的首选品牌。”于英涛如此表示。从全球 WCDMA 网络演进以及商用部署来看，21M 的宽带接入服务已经有很多成熟应用。数据卡的出货量也比较大，在成本控制方面也做得比较好。来源：2011-3-10 中国通信网

[返回目录](#)

制造跟踪篇

【中兴】

中兴计划加大 政企网络投入

记者昨日从“中兴通讯 2011 年渠道大会”上获悉，今年中兴通讯将继续加大在政府和企业网市场的投入，借力物联网、智慧城市和云计算等新兴行业热点实现新突破。

数据显示，2010 年中兴通讯实现收入 703.32 亿元，合同销售额突破 1000 亿元，其中在政府和企业网市场实现了 54% 的增长，高于同行业的增长速度。2011 年，中兴通讯成立了全球政企网产品线，充分整合中兴通讯在技术产品和不同行业领域的市场积淀，为政企网市场客户提供迅速到位的定制化解决方案。同时，还成立了公司级的政企网物流提升团队，大大提高了物流效率。今年将继续细化渠道政策，关注新兴重大机会市场。来源：2011-3-11 深圳商报

[返回目录](#)

中兴通讯入围中国电信宽带设备采购名单

3 月 8 日，一位内部人士对记者说，中兴通讯(000063.SZ/0763.HK)入围中国电信 2011 年度第一期宽带设备采购名单。

该人士表示，2011 年此次中国电信采购的宽带设备主要是光纤，采购总数量为 1900 万户，最终结果预计在第二季度内公布。

该人士进一步说，中国电信这次招标的目的是为了加强其宽带网络建设，而以光纤为主的光通讯业务是今年中兴通讯的发展重点。

同日，一位行业人士在电话采访中对记者表示，预测 2011 年全年中国电信的宽带设备招标总量有望达到 3000 万户，同比增长 66.7%。预计中兴通讯 2011 年光通信相关业务收入增速为 40%-57%。

3月8日，全国人大代表、中国电信浙江公司总经理张新建在出席两会时表示，目前我国宽带人均普及率不到10%，远未达到发达国家30-40%的水平，因此，建议将“宽带中国”纳入国家发展战略。同时，他表示，要从根本改变农村宽带的质量，最好的办法就是推进“光纤进村”。

2月16日，中国电信总经理王晓初在全面启动“宽带中国·光网城市”工程会议上表示，中国电信宽带用户的接入带宽将在3-5年提升10倍以上，计划在3年内实现所有城市光纤化。根据中国电信“光网城市”的整体解决方案，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)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。来源：2011-3-9 财经网

[返回目录](#)

【华为】

华为的启示：用创新追求成本优势

当人们把注意力集中于华为收购美国3leaf公司受阻，再次因为非商业原因而受挫美国市场的时候，很多人并不知道，这是其竞争对手们几乎最后的一条防线，而且这几乎是唯一可以挡住华为进一步崛起的最后手段。

华为过去在国内保持低调的策略，让很多人并没有真正注意到这家民营电信企业的实质性崛起。实际上，在刚刚结束的2011年巴塞罗那通信展上，华为已经是最引人注目的企业之一。它搭建了全展会最大的业务洽谈区——整整占据了一个展馆，并且自始至终人流如织，据说有上千名客户从全球各地会聚到了这里。

现在，欧洲已经成了华为的新根据地。我在展会期间与一位英国行业媒体编辑闲谈期间，他甚至说华为在欧洲电信市场已经“势不可当”。

2010年，华为的确在欧洲市场取得了很大的进展，无论在固网、宽带、移动领域，几乎实现了所有价值层和业务块的全面突破，大多领域成为了三大主要供应商之一。这家10年前在欧洲摸索着上门，送设备都没人敢要的企业，凭什么能有今天？

如果从过程角度，华为对一系列关键节点的把握是拿下欧洲市场的关键。从移动终端到网络设备，从宽带改造到IP网络改造，华为一个都没有落下。而在无线领域更是如此，华为从2008年开始在用2G、3G、LTE合一的网络去改造过去的移动网，这种创新的思想获得了运营商的普遍认同，使得其去年一年在西

欧拿到了十几张网，这是历史上绝无仅有的，甚至开启了欧洲 SingleRAN 网改的时代。

看似华为在欧洲的成功在于运气不错抓住了这个变革时代的每一个关键的节点，但是其成功的真正核心其实在于一直在围绕着客户需求，并以创新手段来提供支持，以及从整体 TCO 角度去降低客户成本。这种跟客户一起去用创新的方式追求成本优势的商业模式，远远比卖低价产品有效，进而也就从原有电信设备巨头的慵懒和暮气中砍出了自己的市场。

比如，当年网络设备领域华为在荷兰实现零的突破，就是源于在为解决客户需求而在原有基站塔上安装 3G 基站的“微创新”。甚至，华为被看作未来之星的整个移动终端业务，都可以被看作是源于为满足客户欧洲运营商 3G 数据业务普及而发展出来的。

一个细节很有意思，华为的集团市场部在内部被称作是“做战略市场”的，其从领导到成员很多都是研发出身。据说之所以这样，就是因为这个市场部的核心不是去投广告，而是去发现，分析和引导客户的需求，然后给研发体系信号用尽可能的创新方式来满足这些需求。

抓客户的痛点而不是竞争对手的痛点，抓客户价值而不是抓产品成本，这就是华为拿下欧洲市场的核心经验。而这一点很值得其他希望走向海外，希望走向世界级的中国企业思考。

其实，创新并没有那么玄虚，也与成本优势并不矛盾。只不过成本优势是个结果，而围着客户需求来做哪怕是细微但是持续不断的创新，才是到达这里的最佳路径。来源：2011-3-10 商业价值

[返回目录](#)

华为碰壁：敏感行业入美难跨安全屏障

不到 5 年时间，华为已经从全球第 5 大通信设备商跃升至第 2 位，这与其迅猛的海外攻势密不可分。3 月 7 日，有消息称华为可能获准为伦敦地铁提供移动电话网络。而此前不久，华为不得不再次屈从于 CFIUS(The Committee on Foreign Investment in the United States，外国投资委员会)的否决意见，撤销并购决定。“公司肯定不会就此放弃。”华为内部人士对《中国经营报》记者表示。

有过 CFIUS 相关任职经历的律师告诉记者，目前 CFIUS 否决数量呈上涨趋势。布局十年，华为在开拓北美市场上已经堪称老练，尚且举步维艰。对于初入者来说，需要了解的是，曲线突破更有利于攻坚北美市场，但这绝不是一个短期过程。

“小疏忽”背后的大问题

“近两年 CFIUS 否决数量呈上涨趋势，一方面原因是申请进入敏感行业的企业越来越多，另一方面也不排除 CFIUS 执行更加严格。”美国世强律师事务所斯图尔特·贝克(Stewart A. Baker)表示。此前他曾担任美国国土安全部首任主管政策的部长助理。

2008 年，华为与贝恩资本联合并购 3com 一案即被 CFIUS 否决，外界猜测，主因是作为美国政府和军方的主要供应商的网络安全服务公司 TippingPoint 是 3Com 全资子公司，3Com 也一直是五角大楼核心供应商之一；相比于前者，此次华为并购 3leaf 普遍被外界解读为“一桩只有 200 万美元的小交易。”多位接受采访的律师均表示，对已经完成的交易进行重新审查，这在 CFIUS 的历史上并不常见。

CFIUS 的职能是监督与评估外国企业对美国企业的投资并购活动，调查其对美国国家安全的影响程度。对于投资美国敏感领域的企业来说，“尊重” CFIUS 或许是它们要上的第一课。这个由财政部长、国务卿、国土安全部部长等 12 位重量级成员组成的跨部委高级政府机构，直接向总统汇报，有权对跨国投资并购活动进行监督、审查并终止项目，而其对企业做出的决定很难被更改。

“华为最大的问题就是在完成交易之前没有向 CFIUS 提出申请。”贝克认为。公开报道显示，华为于 2010 年 5 月份以 200 万美元收购 3Leaf，之后 CFIUS 介入。华为于 11 月提交了审查申请；在对此项收购进行为期 75 天的审查之后，CFIUS 于今年 2 月 11 日建议华为撤回 3Leaf 的收购计划；起初华为拒绝，但一周之后宣布终止收购计划。

“如果华为据理力争，如可以使用司法抗辩来表明此类交易不是 CFIUS 的执行范围，未必不会成功。”贝克告诉记者，“可惜的是他们没有任何说明就直接关闭交易，看上去好像它们在故意逃避 CFIUS 的审查，或者想要隐瞒实情，先斩后奏。这种表现也使得 CFIUS 做出否定的决定。”

2 月 25 日华为副董事长、华为美国董事长胡厚崑就此事件对媒体发表的公开信中也表示，华为在 5 月交易完成前向美国商务部工业与安全局递交了申请，并获得美国商务部批示：出口 3Leaf 这一技术无须许可。但贝克认为，这种解释显然是滞后了，“如果一个交易在是否需要征询 CFIUS 的许可时存在疑问，最好的方式永远是去申请——事后补救、求得谅解毫无用处。”

安全审查“吹毛求疵”？

但是即使华为严格依照程序，也不一定就能得偿所愿。在国防、航空、通信、信息技术等涉及美国国家安全等敏感商业领域，安全审查的严格和细致程度绝无仅有。“对于中国投资者来说，房地产和零售制造业的管制和政策阻力最小，能

源领域的要求就会很高，而上述领域的风险非常大，一定要足够警惕和谨慎。”科文顿·柏灵律师事务所合伙人普乐恩(Mark Plotkin)表示。

该律所 CFIUS 团队成员 David Fagan 以及 Alan Larson 将可能引发政府安全质疑和法律风险的问题分为以下几类：国有控股；国家补贴(不管是直接来自于政府或者是间接来自于国有银行)；有违美国法规和重要的政策宗旨，比如，违反美国的出口管制、反贿赂或者反腐败法的要求，或者是与美国制裁的国家(如伊朗、苏丹，朝鲜，古巴)建立合作或者在这些国家有重大投资项目；投资者的公司或者分公司被认为与军队有密切关系，而且后者与美国国防部存在竞争关系；在商业上被视为存在间谍活动等。

“ 这些都会加重政府的疑虑，同时也可能引发 CFIUS 在审查交易时做出不利的决定。”普乐恩指出，此前对“ 中国华为” 而言的优势却可能变成“ 美国华为” 身上的疑点：比如华为创始人任正非曾经的军人背景和曾经获得国开行的贷款支持就可能被美国政府视为“ 潜在威胁” ；而真相未明的“ 泄密事件” 也恐怕被放大成为“ 华为可能对美国造成安全隐患” 。

有人认为华为此次败走美国投资，是因为美国方面延续了冷战思维。投资咨询公司 BDA 的咨询顾问石磊并不完全认同这种看法，“ 华为和中兴这几年发展很快，对美国的运营商来说是一个很大的威胁。目前来看，华为在欧洲市场上进展顺利，北美已经是美国设备厂商最后的阵地。商业力量对政府的游说作用也不能排除。”

善用“ 华盛顿策略” 先发制人

尽管美国的安全意识有可能成为贸易保护的借口，但对于那些积极备战北美的中国企业来说，放手一搏势在必行。“ 对华为来说，欧洲市场已经都有了很大的突破，目前最大的市场潜力就在北美。” 石磊认为美国此类商业领域也并非铁板一块，政府间协商对于打开局面会有一些的帮助，而企业的积极自救或许让他们离北美市场更近一步。

“ 敏感领域的投资的确比其他领域更容易引发美国政府安全方面的关注。但只要谨慎的计划和考虑，中国企业能够避免引发美国政府过分强烈的安全关注，并且能够取得 CFIUS 的认可。” 普乐恩曾接受过多个此类案例，他认为，最重要的就是行动之前一定要有完整而全面的风险分析。政治风险“ 主要来自于华盛顿。因此，企业要善用‘ 华盛顿策略’ 。” 普乐恩举例称，可以与华盛顿重点机构建立沟通，树立企业的名誉和声望；对重点机构和议员表现得更加透明化，比如给他们提供多方面的企业信息等。

“企业可以通过游说华盛顿培育一个‘第三方证明’的框架和机制，保证相关高层被问及关于该公司的看法时，能够给予积极回复。”这也是日后进行投资的首要铺垫。

同时，针对一些敏感的投资领域，企业不可操之过急，更需要深度布局，采取迂回战术。普乐恩就建议，“一个明智的做法是，刚刚进入美国市场时选择那些‘容易够到的’项目作为切入点。”所谓“容易够到的”是指，比如在敏感领域投资以小股切入；或者进行绿地投资；也可以在相似的产品线上进行突破，在美国市场先期建立一个成功的商业经验。“这不至于让 CFIUS 等政府机构过于紧张。”

曾经在优尼科项目上铩羽而归的中海油已经稍谙此道，转而以温和的“合作”代替了生硬的并购，改变策略通过个别项目收购而非整个公司收购，最终进入美国页岩油气市场。

另外，曲线突破更有利于攻坚北美市场，2009年几个关键合同使华为与美国广电运营商 Cox, WiMax 运营商 Clearwire 都进行了合作，借此初步进入了北美市场。“欧美运营商在设备采购的时候最看重的是，企业在网络铺设方面有哪些成功的案例。华为可以借助于这些领域首先建立起相互信任的关系。”石磊表示，但是这绝不是一个短期过程。来源：2011-3-13 中国经营报

[返回目录](#)

华为关注企业电信业务 与思科惠普竞争

华为开始为各大公司提供电信设备和信息技术支持，引起了其他欧美公司的关注。华为正在努力发展其企业内部电信设备和信息技术的实力，以便能够直接与美国的思科、惠普以及 Avaya 在这一领域竞争。

华为最新的企业业务部门总裁徐文伟(William Xu)表示，他希望能够获得全球各地——包括美国的订单。

华为是全球领先的电信解决方案供应商，其业务涵盖了移动、宽带、网络、电信增值业务和终端等领域，并在以上各领域与爱立信和阿尔卡特朗讯展开了竞争。2010年华为的营收约为280亿美元。

华为为了拓展其企业电信业务，将重组成3个团队，第一个团队将继续向网络操作人员提供设备；第二组则以用户为中心并开发移动通信产品；而第三个团队将由徐文伟领导，专攻企业业务。

徐文伟在接受美国记者的采访时表示，华为计划在2011年签订大约40亿美元的合作项目，为各大公司提供电话和数据服务。

尽管华为已经在 2010 年和多家公司签订了约 20 亿美元的项目，但是徐文伟表示，他期望在接下来的 3 到 5 年里，每年的合作项目金额可以达到 150 亿美元。

他进一步补充道，“我们有广泛的产品组合、强大的研发团队以及工程资源，这些将保证我们有足够的竞争力，及时满足我们企业客户的需求。”

华为还在考虑和一些网络公司合作，为其他企业推出云计算服务。根据计划，华为将提供硬件设施，而网络公司将提供软件的支持。但是徐文伟拒绝透露潜在的合作对象。

徐文伟表示尽管华为在美国的发展遇到不少的阻力，但是这并不影响其业务范围的扩大。来源：2011-3-9 新浪科技

[返回目录](#)

【诺基亚】

诺基亚西门子通信获中国国家电网订单

诺基亚西门子通信周四表示，公司被中国国家电网公司选中，将向后者供应光纤平台，确保国家电网公司正在建造中的青海-西藏电网能持续供电。

诺基亚西门子通信公司将向青海-西藏电网提供 Surpass hiT 7065，即多服务供应平台(MSPP)。

该公司还将提供一体化传输网络管理系统(TNMS)，优化国家电网公司的电网运营。来源：2011-3-10 新浪科技

[返回目录](#)

诺基亚西门子设俄罗斯工厂生产 LTE 设备

诺基亚西门子将在俄罗斯设 LTE 设备生产基地，与俄罗斯纳米技术集团(RUSNANO)、Micran 以及托木斯克州政府共同合作，生产基地设于俄罗斯西西伯利亚平原东南部的托木斯克州特别经济区。

四方的签字协议由俄罗斯总理普京引导，在托木斯克会议上签署。

托木斯克州州长维克托·克列斯曾表示，托木斯克将继续积极为特别经济区吸引外资，争取成为俄罗斯的“硅谷”。

纳米技术集团执行委员会董事阿纳托利·丘拜斯(Anatoly Chubais)表示：“这个项目证实了高科技领域发展的迅猛，在俄罗斯的总体经济上的势头，对纳米技术集团来说，技术转移到俄罗斯，而且是全球领先的电信设备企业的技术转

移，使得这一项目特别具有吸引力。此外，它给了俄罗斯制造企业一个机会，一个成为 4G 电信设备最新厂商的机会。”

诺基亚西门子俄罗斯总经理 Kristina Tikhonova 表示：“这一合作也证明了俄罗斯市场对诺西战略发展的重要性，这是向俄罗斯企业转移创新技术有形而实质性的一步，政府对我们研发、工程和生产链的支持是十分重要的，我们将努力在俄罗斯努力成立建设、生产部分，包括研发、本地化生产以及支持中心。”来源：2011-3-15 中国通信网

[返回目录](#)

诺基亚预计 2011 年资本支出将为 8 亿欧元

诺基亚周五表示，该公司 2011 年的资本支出将约为 8 亿欧元(约合 11.1 亿美元)，高于 2010 年的 6.79 亿欧元。

诺基亚在提交给美国证券交易委员会的 20-F 表格中表示，这部分资金将来自自由运营活动产生的现金流。诺基亚表示：“我们将主要投资于研发、营销和品牌建设活动。”来源：2011-3-11 新浪科技

[返回目录](#)

诺基亚 CFO 称将继续销售塞班手机 股价应声上涨

日前，诺基亚 CFO 表示对 Symbian 智能手机平台要持续销售的承诺，这促使诺基亚股票价格应声上涨 2.3%。

今年 2 月，诺基亚表示，将在未来两年里用微软的 Windows 平台取代 Symbian 平台。这使得投资者担心诺基亚 Symbian 操作系统前途的不确定性。

近日，在瑞银银行组织的技术会议上，诺基亚首席财务官 Timo Ihamuotila 表示，只要 Symbian 能够为公司盈利，诺基亚当然要利用 Symbian 的长尾效应。手机销售的长尾效应，就是产品的销售通常要比移动行业的预期长一些。

在 Ihamuotila 发表完此番讲话后，诺基亚股票价格上涨 2.3%，拉动斯托克 600 指数上涨 0.4%。

英国咨询机构 CCS Insight 的分析师 Ben Wood 表示，诺基亚必须发表强有力的信息，来说明其遗留的智能手机平台还存活，并且销量还很好，所以 Symbian 设备在未来 18 个月里的销售将是非常重要的。

Ihamuotila 同时表示，诺基亚还未与微软签署最终的协议。来源：2011-3-10

中国新闻网[返回目录](#)

【其他制造商】

爱立信完成收购北电 MMS 业务交易

爱立信周五宣布，该公司已经完成了收购北电网络旗下多业务交换机(MMS)业务的资产收购交易，这项交易可使爱立信获得一系列良好的产品组合，同时还能确保爱立信最近收购的 CDMA 和 GSM 业务部门的平台供应。

爱立信资深副总裁、CDMA 移动系统业务主管瑞玛·库施(Rima Qureshi)称：“我们将获得一项可靠的业务，这项业务拥有庞大的安装基础和技术，能对我们现有的爱立信产品组合形成补充。在全球范围内的各个主要地区，我们都拥有经验丰富、才华横溢的人才，这使我们的数据能力获得了提升。”

多业务交换机业务是 CDMA 生态系统的一个重要组成部分，可为爱立信此前从北电网络收购的无线和运营商语音部门中的核心网络提供数据网络和交换平台的销售和支持。

爱立信在 2010 年 9 月 25 日宣布，该公司已经与北电网络达成了一项资产收购协议，将收购后者旗下多业务交换机业务的全部资产。在未来几个月时间里，北电网络多业务交换机业务部门的前员工将被整合到爱立信集团旗下业务部门 CDMA Mobile Systems 中去。从今天开始，这些员工就将为爱立信工作。

在这项收购交易中，瑞典斯德哥尔摩 SEB Enskilda 银行是爱立信的唯一金融顾问。来源：2011-3-12 新浪科技

[返回目录](#)

爱立信完成国内首个 TD-LTE 语音呼叫

爱立信日前成功完成了国内首个 TD-LTE 语音呼叫，并现场演示了视频流传输和网络浏览在内的多媒体应用，充分展现了 TD-LTE 为未来日益精通技术的消费者推出高速、丰富的数据业务的能力。

目前，中国移动北京、上海、广州、深圳等 7 个城市启动了 TD-LTE 规模试验网。爱立信中国市场与战略部主管常刚透露，爱立信与中国移动已经开始在国外做一些演示和试验，全球多个国家对 TD-LTE 非常感兴趣。

“爱立信一直在配合国内 TD-LTE 的应用，我们在国外做了很多演示和试验。包括亚洲、欧洲、美洲的运营商都在考虑 TD-LTE。”常刚表示，印度很倾向选择 TD-LTE，高通已经在印度斥巨资拍下了 TD-LTE 的频段，打算进行商业运营；

“日本也对 TD-LTE 有兴趣，正在和我们联合进行试验，我们也在爱尔兰、瑞典等欧洲国家进行了试验”。

全球现有 17 个运营商进行了 TD-LTE 试验。爱立信人士透露，TD-LTE 在今年 4 月正式荣升国际 4G 标准的问题基本不大。来源：2011-3-15 南方都市报

[返回目录](#)

分析师称白色版 iPhone 4 将于下月开始出货

康和证券分析师郭明池(Ming-Chi Kuo)今天表示，白色版 iPhone 4 将于下月开始出货，初期仅有 GSM 版本。

自去年 6 月苹果发布 iPhone 4 以来，关于白色版 iPhone 4 何时推出的传言不断流传。在经历多次跳票后，苹果联合创始人史蒂夫·沃兹尼亚克(Steve Wozniak)今年年初表示，白色版 iPhone 4 迟迟无法推出，是由于难以解决白色背壳导致的漏光问题，而这将导致摄像头拍摄品质的下滑。

郭明池称，苹果已经解决上述问题，白色版 iPhone 4 即将投产。但他并未指出 CDMA 版 iPhone 4 何时推出。

分析人士认为，苹果此时推出白色版 iPhone 4，并没有太大意义。此前有传言称，iPhone 5 将于今年六、七月份发布，而这显然会对消费者的选择造成影响。来源：2011-3-10 新浪科技

[返回目录](#)

服务增值篇

【趋势观察】

2012 年山寨机全球出货量或首次出现下降

模仿创新在全世界都很普遍，它们经常引发专利纠纷和诉讼，但在中国却演化成“山寨”文化。引爆“山寨”流行的是手机，比如从知名品牌变形而来的“Sumsang”之流，或是没有任何知名度的杂牌。在深圳华强北和北京中关村这样的大型消费电子产品集散地，山寨机一度“占山为王”。但现在，山寨机开始失去一线阵地。中关村各大卖场的地下一层柜台里摆放的是水货 iPhone 和各种 Android 系统手机，华强北原属山寨机地盘的临街商铺也被品牌手机占据，甚至还有诺基亚的旗舰店。

从卖场的变化不难看出，曾红极一时的山寨机在经销商眼中的重要性正在消减。数字更清楚地勾画出山寨机的衰落。初步估计，华强北目前约有 2000 家山寨机厂商，仅为最高峰时期的 1/5。市场调研机构 iSuppli 数据显示，2010 年国内山寨机出货 2420 万台，比 2009 年的 3320 万台下降 27%，增长放缓趋势很明显。从全球来看，iSuppli 预计 2011 年山寨机全球出货量将达历史峰值 2.55 亿台，但对比 2010 年 2.28 亿台的销量，增长仅为 11.8%，远低于前一年的 43.6%。更让山寨机生产厂商担心的是，2012 年山寨机的全球出货量可能首次出现下降。

山寨机以足够便宜的价格和各种意想不到的功能、外观，吸引着中国数以亿计的草根消费者。比如诺基亚、三星和摩托罗拉的手机不可能出现震耳欲聋的 8 个喇叭或是被某个高僧开过光，山寨机却可以。“没有做不到，只有想不到”一度是山寨机最引以为傲的特点，甚至被认为是中国人在创新上的突破，让众多国际手机业者叹服。但这些剑走偏锋的卖点的出现和被追捧，完全是因为 2G 时代手机产品形态固化太久——当 2G 手机用了 10 多年完成从黑白屏成为彩色屏、从单音节铃声到 MP3 功能、从图片浏览到 1200 万像素照相功能等等进化之后，唯一能够再有变化并吸引消费者的只有外形和各种偏门功能。摩托罗拉红极一时的 V3 系列是大牌厂商在这方面的代表作，而山寨机能以更快速度、更狂野的想象在这条歧路上登峰造极。

当苹果在 2007 年以外形和界面极简单却有极丰富应用的 iPhone，这一真正的破坏性创新开启智能和 3G 时代后，盛极一时的中国山寨机的末日警钟便已敲响。现在再没有人想要能开酒瓶的手机，人人都喜欢的是能下载应用、玩游戏、看视频的手机——不管它是正当红的 Android，还是已趋没落的 Symbian，又或者是尚未进入中国的 Windows Phone 平台，当然最好是 iPhone。而这正是山寨机始终无法接上的短板。智能和 3G 甚至 4G 是通信产业明确发展方向，如果山寨机不能在 2G 时代利好出尽之前抓住这个机会实现转型，其消亡指日可待。

消失的推动力

2007 年巴塞罗那移动大会上(MWC)，时任中国移动董事长的王建宙放了一部短片，向全球其他国家的电信业者展示中移动员工如何在偏远山区搭建移动基站。短片放完，全场安静了十几秒钟，随即爆发出热烈掌声。掌声是献给冲在一线的中国移动员工的，却没有人想到，这些深入中国各级县市的中国移动基站不仅使全国都有稳定的手机信号，打开 8 亿人的农村市场，也为山寨机的爆发做了最重要的准备——低收入人群购买手机时最注重的是低价格、多功能的高性价比，这正是山寨机最擅长的。

中国移动为山寨机打开了市场，台湾芯片厂商联发科则是中国山寨机实现快速响应、超低价格的真正推手。2005 年，联发科开始向手机厂商推广“交钥匙”

(Turn-Key)模式，即将手机芯片、软件平台以及第三方应用软件捆绑，低价提供“一站式解决方案”。山寨机公司只需加上外壳和电池，就能在联发科提供的芯片上生产出一部手机。当山寨机在中国遍地开花时，联发科创始人兼 CEO 蔡明介也成为“山寨机之父”。

现在，这两大推动中国山寨机极大繁荣的力量都在衰减。首先，很长一段时间内，山寨机攫取的市场主要来自于新增用户，现在中国手机市场虽未饱和，但增长空间已明显不如几年前市场空白很大时。工信部统计表明，截至 2010 年底，中国移动电话普及率达到 64.4 部/百人，比上年底提高 8.1 个百分点。

其次，联发科在山寨机市场的助推力正在逐渐消减。随着联发科解决方案的日渐成熟，越来越多的具有品牌的手机公司也开始采用其芯片组件。华为、中兴和从山寨机“漂白”过来的天宇朗通等都是联发科的大客户，与联发科同性质的芯片制造商展讯更打入三星的供应体系，并与摩托罗拉建立起合作。这些知名手机厂商比仍坚持彻底草根路线的山寨机更有品牌优势，而价格不仅与后者相差不大—诺基亚价格最低的黑白屏手机售价不到 200 元，很多更多功能的非智能手机价格也控制在 500 元以内—甚至更有优势：品牌手机厂商的出货量远大于山寨机厂商，因此可以更低价格拿到芯片，从而降低成本。比如 TCL 在 2010 年的全球手机出货量为 3600 万台，这可能是 10 家山寨机厂商出货量的总和。这些国产手机品牌的日渐壮大自然会对山寨机市场产生挤压效应，尤其是在华为和中兴将手机终端发展重心从海外市场转移回国内时。

“现在大家都用同样平台的解决方案，山寨机的成本已没有竞争力了。它也没有更新的功能，这就很难实现差异化。如果价格相当，消费者肯定更愿意选择品牌手机，获得质量和售后的保障。”电子制造领域的市场研究公司 iSuppli 中国区总监王阳告诉《环球企业家》。

受困 3G

从市场角度，山寨机的兴起很大程度是顺应了中国手机市场发展的大潮。现在，其赖以生存的 2G 市场发展明显放缓，正在勃兴的智能手机和 3G 手机上，山寨机又极度缺乏话语权。

智能手机和 3G 手机是必须区分却又经常被混淆的概念。正如国内最大手机应用平台斯凯网络的 CEO 宋涛曾对《环球企业家》定义的，用户能安装第三方应用的就是智能手机。而 3G 手机则更多指使用 WCDMA、TD-SCDMA 和 CDMA 2000 等三种通信网络的手机。并不是所有 3G 手机都是智能手机，中国移动就有一些低端 TD 手机；反之，智能手机也不一定是 3G 手机。

区分这两种分类的意义在于，斯凯网络这样的手机应用平台能够使 2G 的山寨机智能化，让消费者在各种杂牌山寨机上也可以下载应用、玩游戏、看视频。

这无疑极大延伸了山寨机产业的生命线，但智能化并不能使山寨机免于受到 3G 的冲击。中国三大电信运营商公布的数据显示，2011 年 1 月，中国联通新增 140 万 3G 用户，2G 新增用户仅为 82.5 万；中国移动新增 193 万 3G 用户，与 333.3 万的新增 2G 用户差距显著缩小。3G 崛起的趋势无可阻挡，截至 2011 年 1 月，三大运营商的 3G 用户总数已达 5174 万户，业内普遍预期今年 3G 用户数可能突破 1 亿人。

曾在全国各地建设基站、间接推动山寨机繁荣的中国移动现在成为它的敌人，因为移动力推的是 TD-SCDMA，希望能在今年让自己的 3G 用户数过亿。目前，中国移动的 3G 用户只有 3000 多万，还有近 7000 万空白需填补。这一市场很难出现山寨机的身影，因为它们至今没有一款有竞争力的产品出现。

2G 时代山寨机的成本之所以能降到 20 至 30 美元，很大程度上是因为 2G 时代 GSM 芯片授权费几乎为零，而且经过近 10 年的发展和激烈的竞争，GSM 芯片制程也很成熟。但进入 3G 时代，握有芯片核心技术的高通拥有几乎所有的话语权，这就导致 3G 芯片的价格居高不下，山寨机最核心的价格竞争优势也就荡然无存了。“(3G 手机成本要降下来的话)除非 3G 的芯片能够有好几家让山寨机来选择，但是这个是不可能的，专利技术、协议什么的都在高通这里，没办法绕过去。”王阳说对《环球企业家》说。

这同样是倚仗 2G 芯片崛起的联发科的困境。虽然联发科非常清楚自己的未来取决于能否在 3G 芯片上复制 2G 时代的成功，但知易行难。它难以从高通处得到足够低价的 3G 芯片技术授权，自主研发资源和时间成本都极高。没有了联发科这一类幕后推手，山寨机在 3G 时代完全丧失了话语权。

对高通而言，它并不会刻意排斥山寨机：三星、摩托罗拉等大品牌可以用它高端的 3G 芯片，国内厂商可以用低端的 3G 芯片。但目前看来，高通在国内的合作伙伴基本上都是比较大的手机设计公司，而大型手机设计公司主要与大品牌或者运营商合作，山寨机在这方面并无机会。

另一方面，2G 时代，中国新增手机用户绝大部分来自各种社会渠道，而非运营商定制。但与数据消费紧密结合的 3G 时代，运营商在手机销售渠道中的话语权加大。它们以各种形式的补贴拉低 3G 智能手机的价格，以此吸引消费者，从而让其进入自己的网络。经过补贴的 3G 智能手机与没有补贴的价格相差数百元，甚至可以实现“零元购机”。这无疑对无法获得补贴的山寨机施加了更大压力。

部分山寨机厂商已转向海外市场，希望能在新兴市场找到机会。虽然中国山寨机市场增长明显放缓，但 2010 年亚洲地区山寨机出货量同比仍有超过 40% 的增长。不过，出海之路并不好走，山寨机在海外不仅面临国际品牌和当地品牌，

还有同样来自中国的华为和中兴。后二者同样采用联发科的解决方案推出价格极低的手机，并可以与当地运营商合作，经过补贴，一些中档手机的价格接近山寨机。

因此，对出货量在 500 万台以上的山寨机厂商来说，尽快地品牌化是最好的出路。而更小的山寨机厂商，或许已经没有了选择的机会。来源：2011-3-15 环球企业家

[返回目录](#)

2015 年移动电话市场有望达到万亿美元大关

电信调研机构 Pyramid Research 研究显示，在亚洲、非洲和中东市场的强劲推动下，预计 2015 年移动电话市场有望达到万亿美元大关。

根据分析机构 Pyramid 研究的最近的一份报告预测表示，在未来五年智能手机的销售将超过 83 亿美元，随着人们越来越多的使用智能手机的功能，该市场新的发展机遇将会来临。

该公司预测，从 2010 年至 2015 年中东和非洲地区将经历每年 10.3% 的年均增长速度，而亚太地区将 7.3% 的年度增长率继续扩展。再该预测的基础之上，研究人员认为，全球智能手机销售将推动该市场达到万亿美元大关，这将为众多手机厂商带来巨大的收益。

Pyramid 研究认为 LG，三星，华为，索尼爱立信这些厂商将会从增长中收获最多的利益，该公司的高级分析师 Stela Bokun 在博客里表示，中兴和华为等这些厂商提供低端的智能手机；以及 LG、三星、索尼爱立信这些厂商提供不同价位不同款式的手机，这些厂商能够更好的反应市场用户的需求，因此能够更多的获得利润。来源：2011-3-11 赛迪网

[返回目录](#)

Windows Phone 商店或于半年内跃居全球第三

微软 Windows Phone 应用商店中的应用数量已超过 9000 款，预计将在 6 个月内超越 RIM 应用商店 App World，跃居全球第三位。

微软 Windows Phone 应用商店自去年 11 月上线以来，应用数量已达 9000 款，平均每天新增 100 款应用，每月新增 3000 款应用。相比之下，去年 4 月上线的 App World 目前拥有 20000 款应用，平均每月新增 900 款应用，增速远远低于前者。

如果微软 Windows Phone 应用商店保持快速增长的势头，那么它将在 6 个月内超越 App World，成为全球第三。但是，它与排在前两名的苹果 App Store 和谷歌 Android Market 仍有很大差距，其中 App Store 拥有 35 万款应用，Android Market 拥有 25 万款应用。来源：2011-3-11 新浪科技

[返回目录](#)

【移动增值服务】

上海移动推专项透明服务

3 月 15 日消费者权益日之际，中国移动上海公司针对透明消费问题，率先推出透明扣费、透明定制、透明流量等举措，使用户放心消费。

今起，移动用户第一次订购某包月数据业务或每次订购点播业务时，将收到扣费提醒；选购包月类增值业务时，将需要经过二次短信确认才能定制成功。

同时，中国移动上海公司提醒智能手机使用者在出国时要尽量关闭数据漫游功能。来源：2011-3-15 新闻晚报

[返回目录](#)

不用排班站队 电脑、掌上轻松自助充值

老李从事营销工作，作为一家之主他还负责为妻子和上大学的儿子每月缴话费、查详单，有时得办理其他业务或查询积分。按习惯，每逢月初或月末，老李都抽空前往移动营业厅办业务。但烦恼也随之而来，到营业厅办业务，有时会遇到人多排队耗费不少时间。加上频繁出差，有几次老李还错过了为家人充值、查详单……平时的工作已够繁忙，办理手机业务有没有更简便的方法呢？

一个偶然的的机会，老李和邻居张先生聊天，谈话间张先生随手点开电脑，只见他查询话费余额、积分等操作均在弹指间就搞定。“如果外出没有电脑，别急，用手机上网登录移动掌上营业厅，丰富多彩的业务在掌上就能全部完成，哪用耗时费力专程到营业厅办理呢？”闻听此话老李才恍然大悟，原来通过电脑、手机等方式登录移动电子营业厅，就能轻松自助办理多种移动手机业务呢！

据中国移动四川有限公司相关人士介绍，一直以来，中国移动四川公司以客户为根，服务为本，将客户的需求与心声作为提高自身服务水平力量源泉。不仅为方便用户就近办理业务，在省内建设了数千个营业厅。同时，还提供了多种电子化服务渠道，全天候给用户提供服务。以前必须要到营业厅才能办理的业务，

现在足不出户也可以办好，不用排队，只要动动手指轻点鼠标或打开掌上手机就能轻松解决。

老李在邻居家大开眼界后，遂来到移动营业厅，兴致勃勃地详细了解中国移动提供的电子化服务内容。工作人员介绍说，其实，现在无论是打电话、发短信，还是通过电脑上网、手机上网，只要选取任一方式，四川移动的用户就能轻松体验电子化自助办理业务的便捷、舒适了。电子服务渠道包括网上营业厅、短信营业厅、10086 客服热线、掌上营业厅，电子服务渠道满足了用户个性化、高效率的服务需求，在移动用户中得到了迅速推广。据统计，每月电子渠道业务总量在 2000 万左右，今后中国移动绝大部分业务将同步上载电子渠道，随时随地方便客户自助办理业务。

网上营业厅

——自主操作 自助享受

上网，已成为人们生活中密不可分的组成部分。眼下，不用出门到营业厅排队，只需上网登录 www.sc.10086.cn，你无论身在何处，在什么时间，轻点鼠标即可进入“网上营业厅”，输入手机号与服务密码登录自助服务专区后，就可根据自己所属的全球通、动感地带或神州行、集团客户等品牌，点击进入相应专区，轻松办理查询话费、通话详单、报停挂失、修改密码、变更资费套餐等各种移动业务，功能更丰富、使用更便捷。

在网上营业厅的“话费服务”中，您可以查话当月话费、当月详单、已定制业务查询、套餐使用情况等；在“充值缴费服务”中，输入充值卡密码即将轻松缴费，同时可以使用网上银行缴费；在“业务办理服务”中，随心所欲定制移动合家欢、GORS 套餐、飞信、彩铃等丰富多彩的业务。

网上营业厅的页面友好，客户使用起来非常简单。客户可以充分体验到“自主操作、自助享受”的乐趣。对使用网上营业厅的用户，四川移动还准备了多重好礼等你拿噢。

电话营业厅

——全天候服务 方便周到

眼下，人们最便捷的沟通工具就是电话，无论手机或座机，只要拨打中国移动客服热线 10086，就将享受热线通过人工、自动语音、短信等方式为您 24 小时不间断提供有关移动通信的业务咨询、业务受理和投诉建议等专业服务。

无论您对移动业务是否熟悉，在这里，对于您的问题，10086 都将专注聆听，向您提供全方位的信息。您不但可以增进对各项移动业务的了解，还可以享受常用信息带来的便利；您不但可以通晓现行资费及优惠情况，还可以及时掌握业务

动态与最新消息。无论是话费情况、手机故障或是网络问题，一切疑问都将迎刃而解。

为确保服务质量，移动客户在通过 10086 客服热线办理业务后，均可通过短信对服务作出评价。

短信营业厅

——短信办理，省事省心

查话费，办业务，一条短信，轻松办理。为方便广大客户足不出户，四川移动特别推出方便快捷的短信营业厅，为您提供 24 小时不间断的自助服务。只需编写短信“ 10086” 发送到 10086，您再没有因排队、等候、时间限制而带来的烦恼。目前主要包括：话费查询、品牌及资费生效情况查询、手机归属地查询、业务办理、密码服务、梦网服务等。不管您是在上下班途中，还是其他空闲的时候，只要花几分钟，发一个短信就能把业务办好，真正的省事又省心。

操作方法

1. 编辑短信“ 10086” 至 10086，进入主菜单，按菜单提示回复序号完成业务查询或办理；
2. 直接发送短信代码或编号到 10086 进行业务查询或办理。例如编辑 101 到 10086 或发送 YE 到 10086 均可进行当月话费余额查询；
3. 发送关键字到 10086 可进入相应的菜单或直接进行业务办理。例如编辑“ GPRS” 到 10086 可进入业务办理子菜单。

掌上营业厅

——免收流量费 弹指间方便、快捷

如果身边没有电脑登录网上营业厅，通过手机上网方式，同样能享受到满意贴心的自助服务。

据介绍，四川移动掌上营业厅是一个利用手机上网来进行查询话费、办理业务、查询积分等操作的平台，地址是 wap.sc.10086.cn。使用四川移动掌上营业厅，您不用辛苦地跑到营业厅去排队，也不用守在电脑旁边，就能轻松实现各项操作。还能在第一时间获悉最新的优惠资讯、精彩活动等信息，操作简单，方便快捷。

登录掌上营业厅享受的服务丰富多彩，包括充值缴费、消费查询、余额自助提醒等。同时，用户还可在掌上营业厅办理移动合家欢、移动数据流量套餐、动感短信套餐、来电显示、飞信等；还有，用户可进行积分申请、兑换，或进行 SIM 卡信息查询。

与使用网上营业厅相比，它不需要电脑，随时随地都可使用！与 10086 客户热线比较，它无需排队等候；与短信营业厅相比，它操作起来更加简单方便。

如今，四川移动特别针对使用掌上营业厅的用户准备了惊喜礼品呢，使用掌上营业厅，就有机会中大奖。

操作方法

- 1.手机上网直接登录 wap.sc.10086.cn 即可进入掌上营业厅首页；
- 2.手机编辑短信 wap(不区分大小写)发送至 10086，即将收到掌上营业厅链接地址，点击地址即可进入掌上营业厅。(发送短信免费)；
- 3.手机上网登录 wap.scmcc.com。进入“四川风采”网站，在网站首页选择进入“掌上营业厅”；
- 4.手机上网登录移动梦网 wap.monternet.com.cn,在首页选择“营业厅”后再选择“话费查询”进入四川移动掌上营业厅。来源：2011-3-11 四川新闻网-成都商报

[返回目录](#)

联通新增 3G 上网年卡半年卡套餐 流量可自由支配

近期，中国联通全新推出了 3G 无线上网半年卡和年卡套餐，套餐内的流量可分别在 180 天和 360 天的有效期内自由使用。这一举措对于像孙先生这样无线上网流量使用不均衡的用户来说，无疑更加人性化。

据中国联通方面介绍，此次推出的 3G 无线上网卡半年卡费用为 300 元，包含 3GB 国内流量，赠送 50 条国内短信条数；年卡费用为 600 元，包含 6GB 国内流量，赠送 100 条国内短信条数。两款套餐超出部分的短信资费标准均为 0.1 元/条。半年卡和年卡套餐的最长有效期分别为 180 天和 360 天，套餐内的流量和赠送的短信可在有效期内自由使用。在有效期内，如套餐内包含的流量用完，则有效期提前结束；超过期限后，套餐内未使用完的流量和未使用完的赠送短信同时作废，不能再继续使用。

业内人士指出，中国联通新推出的年卡/半年卡的上网卡资费套餐自主性和灵活性大大增加，更适合各月使用时间和流量需求不均衡的用户使用。据了解，目前许多有无线上网需求的用户，每月没有固定的上网时间或是上网流量，比如不定期需要带无线上网卡出差的用户、用 3G 无线上网卡救急的用户……对于这些用户来说，年卡/半年卡的上网卡资费套餐更加划算。

孙先生告诉记者，由于上网时间不固定，有的月份就会超出套餐流量，而有的月份又用不完套餐内的流量，这样难免会造成流量浪费。而这种年卡/半年卡的上网卡资费套餐则有效让孙先生避免了这种烦恼。他表示，“6G 流量只要在 360 天内用完就成，想什么时候用就什么时候用，十分方便。”

如今，联通全新推出的年卡/半年卡套餐，与月卡套餐共同构成了更为健全和人性化的 3G 无线上网资费套餐新模式，以满足不同用户的使用需求，同时这也必将吸引更多用户入网联通沃 3G。来源：2011-3-10 通信产业网

[返回目录](#)

【网络增值服务】

中国移动下半年将推出 4G 上网卡

记者昨日从中国移动证实，今年下半年将推出 TD-LTE(4G)上网卡供用户体验，上网峰值速度将达到每秒上百兆，是目前 3G 上网速度的 10 倍以上，能承载在线高清视频会议等宽带数据业务，为我国移动互联网和物联网的发展提供网络支撑。

据悉，目前我国已决定在上海、杭州、南京、广州、深圳、厦门、北京 7 个城市建设 TD-LTE 规模试验网。

中国移动表示，将在规模技术试验的基础上推进 TD-LTE 网络建设，力争 2012 年第二季度，北京、上海、杭州、南京、广州、深圳、厦门这 7 个城市 TD-LTE 网络覆盖达到试商用水平。

2010 年 10 月，由我国主导的 TD-LTE 增强型入选成为 4G 国际标准，和 LTE FDD 一起成为 4G 国际两大主流标准。目前，中国移动已经与 9 家国际运营商签署 TD-LTE 合作协议，并推动全球建立 27 个 TD-LTE 试验网。来源：2011-3-9 浙江在线-今日早报

[返回目录](#)

数据流量实时提醒 国际漫游资费下调

近日，中国联通正式实施国际数据漫游提醒业务，当用户每日使用国际漫游数据流量每达到 10 兆时，即会收到免费短信提醒。此举将使用户在境外使用微博或者其他手机互联网业务时，避免在自己不知情的情况下出现单日资费近千元的境遇。

“出国旅游，遇到好看的风光随手拍下来，放到微博上给人欣赏；或者将沿途的所见所闻记录下来，与好友一起分享，这样的人现在越来越多。但大多数人对到底使用了多少数据业务心里没底，需要数据流量实时提醒业务。”中国联通浙江分公司有关人士说。

据悉，联通用户当日使用国际漫游数据流量每达到 10 兆，即用户使用流量达到 10 兆/20 兆/30 兆……就会收到一条短信提醒(每日单独累计，少于 10 兆不发送短信)，其内容为：“中国联通提醒您：您当日使用国际漫游数据流量已达到××MB，请根据欢迎短信提示的漫游业务资费信息酌情使用。”

今年 1 月 1 日起，中国联通新增了日本、韩国、新加坡和泰国四个国家的包天数据漫游套餐，即用户申请开通套餐后，产生的流量按照 0.01 元/KB 计费，不足 1KB 按照 1KB 计费，当天数据漫游费用超出 150 元以后不再另行计费。

除了数据业务，中国联通近日还调整移动电话国际及台港澳漫游业务资费标准，本次调整共实现美国、荷兰、瑞典、台湾等 32 个国家和地区语音资费的大幅下调，拨打中国大陆资费最高下调了 21 元/分钟，如以色列，降幅超过 80%，资费下调的国家拨打中国大陆资费平均下调了 6.6 元/分钟，平均降幅达到 45%。

根据含优惠运营商的国家和地区漫游语音及短信资费表显示，用户登录漫游地不同运营商的网络，会享受到不同的漫游资费。比如，用户漫游在美国，如登录运营商 AT&T 的网络，拨打中国大陆为 1.46 元/分钟；而登录美国其他运营商的网络，如 T-Mobile，拨打中国大陆为 4.86 元/分钟。

目前，中国联通已与 241 个国家和地区的 496 个运营商开通了 GSM/WCDMA 话音漫游业务，并与其中 161 个国家和地区的 328 个运营商开通了 GPRS /WCDMA 数据漫游业务。来源：2011-3-10 都市快报

[返回目录](#)

车联网治堵走出第一步 智能交通遭遇共享难题

两会期间，关于交通拥堵的话题让“车联网”再次浮出水面。

越来越智能的汽车，与越来越智能的城市交通系统，如何能够实现信息共享，是搭建车联网的最大难题。

两会期间，关于交通拥堵的话题让“车联网”再次浮出水面。

这个陌生的名词上一次露面是在去年 10 月 28 日，无锡举行的中国国际物联网大会传出风声，车联网项目将列为中国重大专项第三专项的重要项目，一期拨款有望达百亿级别，预期 2020 年实现可控车辆规模达 2 亿。

这个消息在第二天引发了银江股份等相关公司的股价暴涨。但很快，在投资者还没搞明白这个概念之前，这个传闻就烟消云散了。

清华大学交通研究所教授史其信对此感到很惋惜，他认为，如果能够以治堵为背景推动车联网立项，或许用不了几年就可以推动车联网建成。史其信前后参

与了北京、广州治堵方案的制订，但深知这些方案不能根本解决问题，他把希望寄托在车联网上。

实际上，车联网概念所描绘的是一幅汽车与信息技术相结合的远景——装有电子传感装置的汽车，可以与其他车辆、城市智能交通系统实现在一个平台上的信息共享，从而实现解决城市拥堵等多种目的。

车联网背后是汽车制造商、车载终端企业、电信运营商、IT企业、硬件供应商、交通信息内容运营商及服务商等组成的一长串产业链条。但这个链条为何迟迟难以搭建？

仅仅走出第一步

中国公众对车联网的最早认知，要归功于通用汽车。那是2010年上海世博会通用汽车馆内一个短片，讲述了通用汽车对2030年交通的展望——电动汽车各行其道，随时找地充电，车内触屏终端收取交通、通讯信息，停靠后汽车自己进停车场。此间，通用汽车还办了一个名为Mobility Internet的论坛。

通用汽车中国汽车研究院院长杜江陵告诉南方周末记者，Mobility Internet，是由通用汽车经内部讨论后率先提出的概念，它的中文译名，就叫作车联网。

虽然车联网提供的是全方位解决车与车、车与路、车与人关系的系统方案，但目前最热的还仅仅是解决车与人关系的车载产品。杜江陵表示，这得益于车载产品此前十多年的发展，技术和市场相对成熟。

通用旗下的汽车就采用的是其与上汽合资的上海安吉星公司的产品——这个车载终端通过全球卫星定位系统(GPS)和无线通信技术为车主提供碰撞自动求助、路边救援协助、全音控免提电话、实时按需检测和全程音控导航等服务。

美国人江海德(Jon Hyde)在2007年获知自己要来中国上任，筹建安吉星在中国的合资公司。他回忆说，当时很兴奋，因为中国汽车市场发展很快，这对自己、对安吉星都是很好的机遇。

上海安吉星最早于2009年12月开始向凯迪拉克车主提供服务，丰田汽车则在这半年之前将G-Book引入中国——他们不约而同选择了中国作为第一个海外市场。

除了安吉星、丰田的G-Book等车载终端，三星电子和现代汽车，华泰和英特尔，长安、吉利汽车也与电信运营商展开了跨界合作。由科研机构、车商、IT厂商主导的无人驾驶试验也在进行中，这预示着汽车将不仅仅是一件工业产品，更是一件科技产品，汽车厂商将不仅是汽车产品供应商，也是服务供应商。

但现在这些车载产品充其量也只是一个诱人的卖点而已。车载终端一个重要应用是导航，而它面临的尴尬是目前只能提供静态信息。

在车联网的大系统中，车载产品仅仅走出了第一步。而整个车联网的搭建，则要依托城市智能交通系统的建立及信息共享。

将希望寄托于政府？

清华大学交通研究所教授史其信一直在推动车联网的进程。1995年，他和外国学者交流时，第一次听说了智能交通这个概念，随后开始研究，并出现在智能交通国际会议上，成为最早在中国倡导智能交通的人。他现在的另一个身份，是中国智能交通技术委员会主任。该委员会是中国交通运输协会信息专业委员会下设的分支机构。

1997年4月，在北京德宝饭店召开了中国第一次智能交通大会。史其信至今还记得自己作为大会主席的发言题目——智能交通发展是趋势，是场革命。

据史其信回忆，此后很多嗅觉灵敏的公司因此找上门来，这些公司原本从事计算机、通信、道路、电子、自动化、网络等业务，现在都想进入这一领域。

1999年，他用课题经费办了《ITS通讯》杂志，自己约稿自己编，介绍国内外智能交通情况。后来因为始终拿不到正式刊号，不得不在七年后放弃。

他一直将希望寄托在政府身上。1997年第一次智能交通大会上，史其信就在呼吁将智能交通列入国家计划。2002年开始，中国政府确实开始从国家层面推智能交通，九五计划中立了两个小项目，十五计划中立了两个重大专项。

但效果并不明显。以RFID(射频识别，俗称电子标签)为例，企业一直找不到产业化的着眼点。大多数企业从工信部、科技部拿到扶持资金后，转身买国外的芯片，然后做一些二次开发、应用而已，最后仍然缺乏核心技术。

一个地方一年要开四五次会议讨论智能交通，史其信赶场似的走下来，“我发现我们走歪了，企业们一窝蜂地上来发展，其实是不健康的。”

2004年，史其信向国家信息产业部门建议，做国家汽车计算平台工程，即类似今天的车联网平台。他认为，这不仅为了解决交通问题，还因为未来是智能汽车时代，而汽车电子是智能汽车的关键。建好这个平台，正好可以帮助中国汽车工业翻身。但他的这个计划没有得到回应。

按照史其信的设计，车联网有三层，第一是感知层，就是RFID等感知系统，这是很多企业正在做的，也是最简单的层面；第二层是互联互通，即车与车、车与路互联互通；第三层是通过云计算等智能计算，调度、管理车辆。

他对南方周末记者表示，现在很多企业还处在车联网最前面的部分，做第二层的少，第三层就更不用说了。事实上，没有政府的配合，企业是很难介入后面两个层面的。

智能交通的共享难题

去年 10 月 28 日，无锡会议传出车联网重大专项立项消息之后，创业板上的银江股份(股票代码 :300020)第二天立刻涨停。这家前身为电子贸易公司的企业，2009 年在创业板上市时打上了物联网概念的标签，智能交通业务是其收入中最大的一块。

在杭州市的智能交通应用中，银江股份的占比高达 90%，可以说是银江智能交通的最好试验场，却也不能免于交通拥堵的厄运。银江股份首席技术官(CTO)吴越苦笑着对南方周末记者表示，智能交通并不能根治，但可以缓解交通问题。

但真正的问题在于，智能交通需要实现信息共享，而在上海、杭州等城市，虽然已经实现了智能交通路况信息采集，并发布在路面信息牌上，但人们只能到了相应路段才能看到，而无法事先获取。如果能够把数据库接口公开，让这些交通信息变成社会公共资源，让车载终端实时接受，车主即可据此调整线路，自动疏导交通。

在银江的智能交通业务中，同样也有不同平台之间不对接的问题。他们承接的平安城市项目，属于公安系统；而交通诱导项目，则属于交通部门。这既有重复投资的嫌疑，两个平台上获取的数据也都不完整。

吴越相信，基于产业发展和民生问题的考虑，政府迟早会把这两个平台打通。从技术上说，交通信息数据既然可以出现在路面诱导牌上，当然也可以出现在车载终端上。

在银江股份承接的杭州 BRT(快速公交)系统中，为了保证快速公交车准时到站，在快速公交车通行道路上，实现车辆与交通灯之间的感应及红绿灯时间间隔调节，就是由政府出面打通的。

此外，银江股份也试图联通停车场，将车位信息实时化。这样，车主在半路上就可以知道目的地的车位情况。虽然在个别停车场有过成功的智能化应用案例，但大多数停车场仍对此缺乏合作的动力。

银江股份公司智能交通研发中心平台架构部经理王超群对南方周末记者表示，一方面是停车场各有利益诉求，连不起来；二是车上必须要有一个接受终端才能实现车位信息的实时更新。

虽然车联网搭建困难重重，但好消息是，越来越严重的城市拥堵困境，让很多城市对智能交通系统产生了兴趣。南京市政府出台了《关于加快推进全市智能交通项目建设的意见》，厦门绝大多数车辆已经打上了电子标签，北京、广州、武汉、深圳、上海等也都提出要打造智能交通系统。

"名词解释

车联网

是指装载在车辆上的电子传感装置，通过无线识别等信息技术，实现信息网络平台上对所有车辆的属性信息和静、动态信息的提取，有效利用，并根据不同功能需求对车辆运行状态进行综合管理，有效服务。

在国际上，美国的 IVHS、日本的 VICS 等系统通过车辆和道路之间建立有效的信息通信，已经实现了智能交通的管理和信息服务。而 WiFi、RFID 等无线技术近年来也在交通运输领域智能化管理中得到了应用，如在智能公交定位管理和信号优先、智能停车场管理、车辆类型及流量信息采集、路桥电子不停车收费及车辆速度计算分析等方面取得了一定的应用成效。"来源：2011-3-11 南方周末

[返回目录](#)

技术情报篇

【视频通信】

广东移动联通赠送视频通话体验

日前，记者从广东移动了解到，今年该公司推出八项服务举措，在资费、网络、优惠、安全等方面，改善服务。据悉，该公司将再次调低资费，全年实现国内资费整体下降 10%，10 大主要地区国际漫游资费降低 50%。同时，还将在视频通话和 WLAN 新业务上提供优惠：每个用户每月可免费享受 30 分钟 G3 视频通话体验，法定节假日和周末可以免费使用省内的 WLAN 上网。在全省绿道区域，部分节假日可畅享免费 WLAN 网络。

另外，对于用户担心的增值业务，可以发送“1111”到 10086，查询优质业务信息，并可直接回复指令订购。当订购后，系统会发送短信提醒，告知业务资费和退订方式。发送“0000”到 10086，就可以查询自己已经订购的业务并可退订。

广东联通视频通话

每天 30 分钟免费赠送

广东联通表示，特别推出可视电话每天 30 分钟免费赠送优惠活动。该可视电话优惠期原定从 2011 年 1 月 26 日至 2 月 28 日，鉴于联通 3G 客户对可视电话业务的热衷，现决定将优惠时间延长至今年 6 月 30 日。

在此优惠期内，只要客户的手机终端具备 WCDMA 可视电话功能，即可在广东省内通过可视电话方式拨打省内用户，享受免费赠送通话时长。具体为：用户拨打可视电话，先抵扣套餐内含的可视电话时长，赠送的 30 分钟/天可视电话

时长不占用套餐内的分钟数；超出赠送分钟数后的可视电话拨打，按套餐正常收费。

此前已经参与该 30 分钟免费赠送的用户可继续享受最新优惠期满，而此前未参与的联通 3G 用户则可通过联通营业厅或 10010 申请办理，免费开通可视电话免费特服包。

据悉，3G 后付费用户还可查询每天剩余的可视电话时长情况。用户可用本机编辑短信“CXKSDH”发送至 10010，查询当日的可视电话使用情况，系统自动回复短信告知用户。3G 预付费用户暂无法提供此查询功能。来源：2011-3-9 大洋网-广州日报

[返回目录](#)

【电信网络】

大运开幕时 4G 试商用

大运会开幕时，深圳将迈入 4G 时代。记者昨天获悉，我市正加紧进行 TD—LTE(4G)规模试验网络建设，预计将在大运会开幕时开展试商用，提供高速数据传输服务，其上网速率是现有 3G 网络的十倍，市民有望体验无线点播电视、在线高清视频会议等。

TD—LTE 是我国拥有自主知识产权的国际 3G 标准 TD—SCDMA 的后续演进技术。去年 10 月，我国主导的 TD—LTE 增强型入选成为 4G 国际标准，和 FDD—LTE 并列为两大 4G 国际主流标准。去年底，工信部批复同意 TD—LTE 规模技术试验总体方案，深圳与北京、上海、杭州、南京、广州、厦门成为 TD—LTE 试商用城市。

深圳建网的设备商和承建商透露，本地 4G 试商用网络将首先覆盖大运中心、开闭幕式场馆、媒体中心等大运会主要场馆及周边的滨海大道等主要道路。从设备需求量来看，目前的试验网约有 200 个基站。深圳本地建网规划工作去年下半年启动，目前站点选址已基本结束，进度快的站点已完成机房装修，正在架设传输管道，尚未进行数据传输实验。从目前建设进度来看，按时开通网络应无问题，市民在大运场馆内将获得良好体验。

4G 网络最大特点是高速数据传输服务，本地 TD—LTE 网络理论上网峰值速度将达到每秒逾百兆，是现有 3G 网络的十倍，真正带来移动宽带体验。届时市民使用 4G 无线网卡上网，甚至会比现在的有线宽带还快。市民藉此可获得无线高清视频体验，无论是点播电视，还是在线视频会议，都会十分流畅清晰；还能在手机屏幕、电脑屏幕、电视屏幕这三屏之间任意切换，进家门一扬手，正在手

机中播放的电视剧就能在电视上接着播。此外，本地移动互联网、物联网的发展也能获得有力支撑。

中国移动计划于今年下半年推出 TD—LTE 上网卡供用户体验，7 个试点城市将在今年 9 月前全部开通试验网络。中国移动表示，将在规模技术试验的基础上推进 TD—LTE 网络建设，力争明年第二季度 7 个试点城市网络覆盖达到试商用水平。来源：2011-3-11 深圳特区报

[返回目录](#)

【终端】

全球首款彩显透明屏手机上市

近日，联想全球首款彩显透明屏手机 S800 正式上市。S800 具有区别于所有传统产品的创新彩显透明屏幕，以及整合了“瓶中水”、“瓶中世界”及“瓶中的自己”等三大幻真体验，将带给用户前所未有的全新体验，开启了手机透明时代新纪元。

业内有关专家表示，手机从灰屏到彩屏，是掌上多媒体时代启动的标志，而从普通彩屏变身彩显透明，则实现了基于最新科技的产品体验的跨越式迈进，具有划时代的意义。

如水晶般晶莹剔透的彩显透明屏，是联想 S800 手机的最大标签，是联想在产品研发、设计领域的重大创新，也是联想 S800 手机能够赋予用户全新体验的根本所在。而在时尚领域，透明是经久不衰的符号之一。联想 S800 手机的推出，无疑将助推透明风潮在手机领域的跨越前行。有关电信专家预测，对于那些喜欢潮流、追逐时尚的用户而言，联想 S800 手机不仅能让用户的透明系配饰更加完整，也将成为用户标榜个性、时尚尽显的动感象征。

联想相关负责人表示，这次联想 S800 手机带给用户的不仅是水感灵动的彩显透明体验，更将代表浪漫与梦幻的动感“瓶中水”作为主题内置，让手机在手中瞬间变幻为一个盛有神仙水的“瓶子”，再聆听清脆诱人的水声，感觉仿佛置身于华丽的龙宫。

除此之外，“瓶中水”还可通过重力感应技术及 GUI 设计的玻璃瓶质感表现水在流动的状态，并伴随瓶中水水位的高低变化了解电量的状态，其创意十分新颖。

联想 S800 手机还设计出“秋叶飞舞”和“雪花飘落”等炫彩特效主题供用户随时随地变换心情。握在手心的联想 S800 不只是一部透明手机，更像是一个魔法水晶球，将其梦幻的功能演绎得淋漓尽致。另外，联想 S800 自拍时背面近

似镜子般的透明屏幕使用户可以直观感受到“瓶中的自己”。在来电、来短信和接听等状态时更可显示出属于自己的独特心情。

另外，记者发现，联想 S800 手机在创新地实现彩显透明屏的同时，也在通过各项创新应用进一步加强与用户之间的情感关联。用户也将在充分体验彩显透明屏时尚气息的同时，让联想 S800 手机成为自我个性与心情的挥洒空间。来源：2011-3-9 北京商报

[返回目录](#)

谷歌推出手机搜索即时预览功能

今天推出手机搜索即时预览功能，用户无需打开网页链接即可了解网页主要内容。

如今，当用户使用智能手机进行谷歌搜索时，会在每条搜索结果的右侧看到一个迷你放大镜。点击放大镜后，用户将看到一个网页缩略图，这样一来，用户无需打开整个页面即可了解其内容，大大减少了耗费的时间和流量。

测试表明，点击放大镜后，前两个搜索结果的缩略图几乎立即显示，其余搜索结果则需要几秒钟的加载时间。此外，放大镜的图标过小，点击较为不便。

谷歌几个月前即已在 PC 上推出这一功能。然而，用户目前并不能查看所有网站的缩略图。来源：2011-3-9 新浪科技

[返回目录](#)

全球首批 Qi 标准无线充电手机 5 月上市

你是否为出差需要带上多个充电器而烦恼？你是否为家中多款电子产品的不同型号的充电器感到无奈？放心，这种情况很快就会改变。近日在深圳，记者在无线充电联盟主办的“2011 年无线充电技术国际标准体验会”上看到，多家企业展示了无线充电产品。据悉，Qi 无线充电标准自 2010 年 8 月在中国开始推广以来，吸引了众多中国公司的支持与加盟，产品应用也进一步加快。有市场研究机构预测，2013 年，无线充电市场空间将达 180 亿美元之巨，充电技术的无线化正扑面而来。

技术

用电磁场来无线充电很安全

Qi——就是气功的“气”，在中国文化中“气”代表着生命能量。而在 3G 时代，“Qi”有另一个含义——无线充电技术标准。Qi 是全球首个推动无线充

电技术的标准化组织——无线充电联盟(Wireless Power Consortium, 以下简称“联盟”)推出的“无线充电”标准,具备便捷性和通用性两大特征。首先,不同品牌的产品,只要有一个 Qi 的标识,都可以用 Qi 无线充电器充电。其次,它攻克了无线充电“通用性”的技术瓶颈,在不久的将来,手机、相机、电脑等产品都可以用 Qi 无线充电器充电,为无线充电的大规模应用提供可能。

据记者了解,“Qi”这种无线充电技术标准的原理,我们在中学课本上都学过——利用电磁波感应及相关的交流感应技术,在发送和接收端用相应的线圈来发送和接收产生感应的交流信号来进行充电。

据联盟技术人员介绍,他们通过线圈内创造出一个强电磁场,用户只需将装载接收器的终端设备放在这个“平板”上即可进行充电。而且,这种无线充电技术还非常安全。据联盟技术人员向记者介绍,线圈外的感应很弱,在充电期间,不论用户身体怎样接触,都不会“触电”。

产品

无线充电手机和配件 5 月上市

据了解,目前 Qi 已经解决了无线充电的通用性问题,使得无线充电的大规模应用成为可能。据联盟技术人员向记者介绍,无线充电技术在用途上非常广泛。比如,联盟成员 Leggett & Platt 是一间著名的加拿大家具公司。该公司推出的一款无线充电产品本身就是一个无线充电站——兼具餐桌与充电的功能的桌子。这张餐桌内设无线电源发射装置,通过与手机的交互感应,就能满足手机无线充电的需求。这样,消费者在咖啡厅可以一边就餐,一边用“餐桌”充电,实现便捷时尚的生活。

在国内,首款飞利浦无线充电手机将由桑菲公司于今年 5 月正式推向市场,这将是全球首批 Qi 标准无线充电手机。大量产品推出意味着无线充电技术应用正全面推广。尽管无线充电的手机需要专门生产,短期内无法大规模推广,但各色配件已经开始出现。据悉,劲量公司已经有两款产品通过 Qi 认证,其中一款是 Qi 无线充电器,同时,还将推出适合 iPhone 3GS 手机无线充电的外壳和适合黑莓 Curve 8900 手机的接收装置。

业界

无线充电联盟成员越来越多

有市场研究机构预测,2013 年,无线充电市场空间将达到 180 亿美元。在技术应用方面,中国公司已经站在了无线充电行业的最前沿,中国有望领跑全球无线充电市场。

据悉,无线充电联盟(WPC, wireless power consortium)成立于 2008 年 12 月 17 日,是全球首个推动无线充电技术的标准化组织,目前联盟成员有 74 个。

无线充电巨大的市场前景吸引了众多企业的支持与加盟，截至目前，联盟成员数量已增加到 74 家，而去年 9 月才只有 50 多家，半年内增加近 50%，包括飞利浦、HTC、诺基亚、三星、索尼爱立信、百思买等知名企业都已是联盟的成员。
来源：2011-3-11 信息时报

[返回目录](#)

英芯片厂商推世界最小 3G 基站 仅 U 盘大小

英国芯片厂商 Picochip 3 月 14 日在北京宣布推出其下一代 picoXcell 家用基站系统级芯片系列的首款产品 PC3008，Picochip 公司营销总监 Andy Gothard 告诉记者，设备制造商可以借助这款器件设计出 U 盘大小的超小体积中的 3G 基站。记者在现场看到了世界最新基站的相关样品。

Andy Gothard 介绍说，超小型家用基站进入实用将使运营商们能够很容易地将 HSPA+ 家用基站的各项功能添加到诸如家庭网关、电缆调制解调器和机顶盒这样的设备中。PC3008 带有的高集成度将 3G 家用基站的总元件成本显著地降低到 50 美元以下。

PC3008 是 PC30xx 器件系列的首款产品，它可同时支持 8 个符合 3GPP 版本 7 HSPA+ (21Mbps 下行链路，5Mbps 上行链路)规范的用户。这是继 2006 年定义了家用基站市场的 PC202 芯片和建立行业标准的 PC3xx 系列之后，Picochip 推出的第三代器件。与前两代产品一样，PC3008 采用了 Picochip 经过现场验证的稳健的基带(PHY)，该基带已在全球 100 多万个基站上实现成功部署。

ABI 的最新研究报告显示：2010 年家用基站出货量为 130 万。这个数字在 2015 年有望增至 7020 万，年复合增长率为 154%。ABI 研究公司移动网络业务总监 Aditya Kaul 表示，住宅家用基站构成了迄今为止家用基站部署的最大一部分，并有望在未来的市场发展继续保持主导性地位。凭借更小的外形和不断降低的成本，家用基站与家庭网关的集成变得极有可能实现。2010 年里，有 17 家运营商提供商用的家用基站服务，2011 年有望实现飞速地向前发展。

Picochip 的技术广泛存在于当前所部署的绝大部分家用基站产品中，从而正在推动和促成了这种变化。Andy Gothard 表示，Picochip 已经在系统测试方面投入了巨资，以保证推出最稳健可靠的 PHY 和最完整的参考设计。Picochip 希望 PC3008 能够引起中国 OEM 和 ODM 厂商的强烈兴趣。来源：2011-3-15 通信世界网

[返回目录](#)

中兴成功研制全球首款多模 LTE 调制解调器

TeliaSonera 近日表示，公司将使用中兴通讯的调制解调器，允许用户在多个频段访问 LTE 网络。TeliaSonera 计划通过技术的改进，将该服务迅速向城乡地区扩展。

据了解，中兴通讯 MF820D 调制解调器，可以在 800MHz，1.8GHz 和 2.6GHz 频段下访问 LTE 网络或者 HSPA+。在网络拥堵情况下，该调制解调器还可以借助 EDGE，为用户提供服务。中兴通讯 MF820D 调制解调器预计今年 7 月开始供货。

多频段访问 LTE 网络的调制解调器的面市，意味着这一技术已经成熟。据了解，2009 年，TeliaSonera 表示，调制解调器只能在单一频段上访问 LTE 网络，然而到了 2010 年，调制解调器开始用于 3G 网络，如今，中兴通信最新调制解调器已经开始向 4G 网络迈进。

多家运营商意欲效仿

除 TeliaSonera 以外，Telenor，Tele2 和 Three 公司也计划为用户提供多个频段的网络访问服务。

Telenor 希望与 TeliaSonera 拥有类似的调制解调器，能够支持在多个频段访问 LTE 网络，从而进一步提升用户的访问体验。

目前，TeliaSonera，Telenor 和 Tele2 已经在 2.6GHz 频段提供商用 LTE 服务。

Telenor 公司发言人表示，公司将在相同城市同时使用不同的频段。而 TeliaSonera 也表示，他们最初将从 800MHz 和 2.6GHz 中选择。据了解，近日，瑞典电信监管机构 PTS 结束了 800MHz 无线频谱拍卖。而在此次竞标中，TeliaSonera 大获成功。

理论上，同时使用两种频段可以提供更好的网络覆盖与传输速率。800MHz 频段又称“数字红利”频谱，可以提供快速、经济高效移动宽带服务的理想之选，其传播效果出众，尤其在农村地区，可以进一步扩大 LTE 网络的覆盖范围。

但从目前来看，运营商更多的选择 2.6GHz 频段，这主要是由于 800MHz 频谱资源非常有限。而采用 2.6GHz 频段可以提供更快的速率，但是需要以牺牲室内性能为代价。

通过调制解调扩大访问网络的范围，并不是件容易的事。Three 最近从英特尔购买了用于 TDD(时分双工)的 2.6GHz 频段。Three 希望拥有能够同时访问 LTE FDD 和 TDD 的调制解调器，但从目前来看，产品投入使用至少要等到明年。来源：2011-3-9 赛迪网

[返回目录](#)

【运营支撑】

安卓成美最大智能手机平台

市场研究公司 comScore 昨日公布的数据显示,去年 10 月至今年 1 月期间,美国智能手机市场中安装谷歌安卓系统的手机用户比例首次跃居第一位,达到 31.2%。

去年 10 月至今年 1 月,美国智能手机用户量达 6580 万人,占手机使用总人数的 28%。其中 31.2% 的人使用安卓手机系统,超过了份额 30.4% 的黑莓手机系统。苹果以 24.7% 的份额位居第三。

另一家研究机构 Canalys 今年 2 月曾表示,安卓系统去年四季度的出货量已超越塞班,成为全球第一大手机平台。来源:2011-3-9 新京报

[返回目录](#)

爱立信完成收购北电 MMS 业务交易

爱立信近日宣布,该公司已经完成了对北电网络旗下多业务交换机(MMS)业务的资产收购交易。

爱立信资深副总裁、CDMA 移动系统业务主管瑞玛·库施称:“我们将获得一项可靠的业务,能对我们现有的爱立信产品组合形成补充。”多业务交换机业务是 CDMA 生态系统的一个重要组成部分,可为爱立信此前从北电网络收购的无线和运营商语音部门中的核心网络提供数据网络与交换平台支持。来源:2011-3-15 人民邮电报

[返回目录](#)

研究称家用 Wi-Fi 速度比固网慢 30%

周四发布的一项报告显示,由于物理障碍以及受到微波炉等设备的干扰,Wi-Fi 网络的下载速度比固网慢了 30%左右。

英国宽带研究公司 Epiteiro 表示,这种差异在上网冲浪时很难发现,但是 Wi-Fi 网络较高的延迟率和较大的数据损失会显著影响到网络游戏、网络电话和流媒体视频服务。

专家对这一问题的建议很简单。“把笔记本放在家里信号较好的地方。”英国布里斯托大学教授安迪·尼克斯(Andy Nix)说,“距离 Wi-Fi 基站过远、使用电池或者微波启动时,信号都不太好。”

Epitiro 共对英国、美国、意大利和西班牙的 1.4 万名宽带用户进行了调查,时间为 2010 年 11 月至 2011 年 2 月。来源:2011-3-10 新浪科技

[返回目录](#)

中国联通 56 个城市升级 3G 规划提速至最高 186M

根据中国联通新浪官方微博及联通相关人士透露的消息,2011 年中国联通将在 56 个城市全面升级 HSPA+,网络下行速率将由目前的 14.4M 提升至 21M,而几年来将升级至最高 186M。

中国联通新浪官方微博如此透露:“目前中国联通的 WCDMA 网络所有基站均基于 HSPA,从 HSPA 升级到 HSPA+,下行速率可实现从现网的 14.4M 到 42M-84M 直至 186M,网络速率完全可以适应未来 3-5 年数据业务的发展”。

该微博同时如此称,“并且,网络通过软件即可实现升级。2011 年中国联通将在 56 个城市全面升级 HSPA+,网络下行速率将由目前的 14.4M 提升至 21M”。

另据中国联通销售部总经理于英涛透露,上述升级将于 5 月 17 日之前完成。来源:2011-3-10 新浪科技

[返回目录](#)

市场跟踪篇

【数据参考】

2011 年亚太区智能手机销量将达 1.37 亿部

据市场研究公司 IDC 周四在一份声明中称,亚太地区市场(不含日本)今年的智能手机销售量将首次突破 1 亿部,从 2010 年的将近 8400 万部增长到 1.37 亿部。

IDC 分析师 Melissa Chau 称,智能手机在 2010 年是一个热门产品,销售量比 2009 年增长了一倍。亚太地区智能手机销售的增长主要来自于这个地区更发达的市场,如韩国。

Chau 表示，在 2011 年，智能手机之火将继续燃烧，因为手机厂商将争先恐后地为消费者推出利润率更高的手机，运营商指望从移动数据服务中增加收入，移动平台的拥有者将相互竞争吸引应用程序开发人员。

IDC 称，到 2015 年，亚太地区销售的手机中将有五分之三是智能手机。2010 年亚太地区销售的手机中有五分之一是智能手机。

面对智能手机的攻击，特色手机（能够执行一些基本功能的手机）仍有自己的一席之地。IDC 称，2010 年亚太地区特色手机销售量增长了 17%，推动增长的是中国、印度和其它国家销售的价格在 100 美元以下的低端手机。来源：

2011-3-11 赛迪网

[返回目录](#)

TD 五期规模预计达 50 万载频 重在补盲网优

据知情人士透露，中国移动 TD 五期集采招标规模预计将在 40-50 万载频，主要目标是通过补盲和网络优化提升网络质量。单以某省的规模为例，TD 五期将建设包括宏蜂窝+微蜂窝基站至少 1000 个以上。

年初，瑞银报告预计，2011 年中国移动的 TD-SCDMA 网络 3G 资本支出预计将从 2010 年的 640 亿元降至 380 亿元。

去年，在业内会议上，中国移动相关人士指出，2011 年中国移动对 TD 网络的建设重点是在提升网络的质量和承载能力，希望把 TD 网络的利用率提升到 20%。

由于 TD 网络建设规模的史无前例，2011 年中国移动将把 TD32 项创新技术在网络中形成规模以推广巩固 TD 网络的建设成果，这其中主要包括网络容量的创新，工程实用技术的创新，网优手段提升的创新，IP 化的创新，以及 TD 和 2G 网络的融合创新，此举将提升从系统到终端侧语音到数据业务的用户体验，同时将推动 3G 的业务应用。来源：2011-3-14 通信世界网

[返回目录](#)

1 月份美国手机广告市场份额 Android 超 iPhone

手机广告网络 InMobi 的一份报告显示，今年 1 月 Android 设备的手机广告印象(ad impression)在美国市场中的份额已达到 37%，超过苹果 iPhone 的 23%。

自去年 10 月以来，Android 平台在美国手机广告市场中的份额提高了 21 个百分点。去年 12 月，Android 首次超越 iPhone，成为美国市场中广告印象数最多的移动平台。与此同时，iPhone 的份额下滑了 1.3%。

值得注意的是，InMobi 仅仅计算了自身广告网络中的广告印象数，而苹果更倾向于使用自己的 iAd 广告平台。然而，今年 1 月，北美市场中的广告印象数为 59 亿，其中 58% 的来自移动互联网而非手机应用，因此上述市场份额仍具有代表性。此外，有 41 亿的广告印象数来自智能手机，比去年 10 月增长近一倍。

全球范围内，诺基亚和塞班平台在 InMobi 的广告网络中仍占据较高的份额，分别达 20% 和 18%；iPhone 为 16%，Android 为 14%。自去年 10 月以来，Android 设备在全球手机广告市场中的份额增长了 8.6%，而 iPhone 仅增长 1.7%。来源：2011-3-9 新浪科技

[返回目录](#)

【市场反馈】

智能手机存多种隐患投诉率上升

尼尔森的报告称智能手机在美国在美国手机市场的份额已经达到了 30%，最近，艾媒市场咨询(iimedia research)发布报告称，2010 年全球智能手机出货量超过 3.2 亿部。在中国，智能手机市场也继续保持快速增长，2010 全年智能手机销售量达到 4000 万部，比 2009 年增加了 1800 万部的销量，增长率达到 82%，预计 2012 年销量将达 7800 万部。

随着智能手机渐成流行之势，其所带来的问题也日渐凸显。据中国质量万里行发布的 2010 年手机投诉报告称，2010 年，中国质量万里行投诉中心共收到关于手机的消费投诉 975 起，而主要的投诉热点则集中于时下最流行的智能手机上。

在 2010 年，采用触摸屏的智能手机成为市场主流，随之而来的，是手机质量投诉中关于屏幕质量的投诉率上升。报告称，智能手机它们大多屏幕较大，且是手触屏，手机用户会遇到触屏失灵、花屏、甚至屏裂等现象。厂家遇到类似消费投诉时，基本都推托由消费者造成而不予处理。即使是触屏失灵，厂家也会找出屏幕有划痕或手机进水等理由推脱责任，因此导致投诉较多。而对于按键手机，有个别机型集中出现按键脱落或失灵，让消费者付费维修，消费者不满。

此外，由于智能手机最大的亮点在于对数据业务的使用，伴随而来的，消费者对手机网络的使用要求也逐步提升，因此，针对运营商的网络投诉率也居高不下。包括网络不畅、掉线、无法通话等情况。

能够下载安装各种各样的应用程序是智能手机最大的特点，但由于智能手机刚刚兴起，产业链的各个环节尚不成熟，缺乏很好的安全保护和监管措施，这样让智能手机深陷各种投诉困境。

今年年初，Android 系统被爆存吸费黑幕，甚至有媒体报道称 30%—40% 的 Android 应用程序都留有后门，用户在下载和使用这些程序时会被不知不觉的扣费。安卓社区机锋网副总裁徐威特表示，“40% 的说法太夸大了，不过，从去年 10 月份开始，我们就监测到部分安卓应用软件存在恶意扣费程序。”他称目前中国市场有 2%—3% 的安卓软件有问题，5%—10% 的软件存在隐患。

同样是年初，微软 WP7 手机也被国外用户投诉消耗流量过大，此前有同样遭遇的还有苹果的 iPhone。实际上，对于流量的消耗导致的“吸费”问题，是智能手机普遍存在的现象。智能手机由于安装了很多软件，有些软件默认是自动运行的，还有的具有信息推送功能，这些程序虽然用户没有主动去点击它，但流量却已经被消耗了。目前手机数据业务资费又比较贵，难怪有些用户一拿到智能手机资费账单“当时就震惊了”。

这个问题的解决，一方面需要用户提高对智能手机应用的认知，学会主动关掉一些不必要的程序，另一方面也需要应用开发商优化应用，对于需要自动运行的程序，最好给用户相关的提示和开通与否的选项。当然更重要的，还是期待数据业务资费的下降。

还有一个令人头痛的问题是手机病毒。在智能手机面世的不长的时间里，已经先后遭遇过几次大规模的手机病毒泛滥事件。从“给你米”到“僵尸”到“红透透”，智能手机用户谈毒色变。病毒问题在功能手机时代就已存在，但以移动互联功能为主的智能手机则将这种危险进一步放大了。这些病毒以及非法程序，有的是暗地里消耗手机用户的流量和话费，有的则会泄露用户的个人隐私，还有的直接会导致手机瘫痪。智能手机功能强大，堪比“小电脑”，很多用户都将一些重要数据放在手机里，以便随时使用，但存在与智能手机里的安全隐患则不断的威胁到这些重要数据，令用户头疼不已。

在这里我们要提醒用户的是，使用智能手机最好要安装杀毒软件和防火墙，重要数据一定要做好加密并留有备份，以免出现问题给您造成损失。同时，我们也呼唤产业链的各位伙伴尽快想出应对智能手机各种隐患的方法，并共同促进行业的健康有序发展。来源：2011-3-12 赛迪网

[返回目录](#)

中国宽带人均普及率不到 10% 代表建议光纤进村

今天，全国人大代表、浙江省电信有限公司总经理张新建在接受记者采访时表示，中国应提高宽带普及率，缩小城乡数字鸿沟，以此作为拉动 GDP 增长的一种方式。

据世界银行研究表明，宽带普及率每提升 10% 可以直接带动 GDP 增加 1.4%，并能新增 200 多万个就业机会；投资宽带能给全社会产生 10 倍的回报，帮助制造业提高 5%、服务业提高 10% 的劳动生产率。

温家宝总理在今年的政府工作报告中提到，要积极发展新一代信息技术产业，建设高性能宽带信息网，加快实现“三网融合”，促进物联网示范应用。

张新建表示，21 世纪是信息时代，“人均带宽”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。宽带作为承载信息的主体基础设施，已经被主要发达国家提升到国家战略层面。据国际电联统计，包括美英德日韩在内，全球已有 82 个国家出台或计划出台国家宽带战略。

目前，中国宽带人均普及率不到 10%，远未达到发达国家 30 - 40% 的水平。“宽带的差距实际反映了整体信息基础设施的差距，抓住了宽带，也就抓住了核心，可以达到纲举目张的效果，全面带动物联网、云计算、行业信息化应用等下一代信息技术的快速发展。”张新建提到了“宽带中国”的概念。

据了解，目前中国电信全面启动“宽带中国·光网城市”工程，开启了中国新一轮宽带基础设施大提速，目标便是让网速更快，资费更低。

“我建议从战略层面认识宽带互联网，将‘宽带中国’纳入国家发展战略。”张新建表示，中国应在政府的主导支持下，举全行业之力，加快光纤宽带网络建设以及相关新技术、新应用推广，以此全面提升国家的信息化水平。

宽带的投资能直接产生经济效益、间接带动消费增长、促进社会就业。但是，建设“宽带中国”也面临着这些困难。

张新建认为，“宽带中国”战略的重点与难点是农村宽带基础设施建设。

根据有关统计数据，目前中国有 96% 的乡镇通宽带，91% 的行政村能上网，但实际上由于铜缆距离超长，网络质量和速度效果不佳。张新建表示，要从根本提升农村宽带的质量，最好的办法就是推进“光纤进村”。

“光纤进村”虽然能够提升农村宽带的质量，但是由于农村地区用户分散，基础设施投资规模远远大于城市。

缺少政策与资金的支持，“光纤进村”难以规模推进。因此，张新建建议，由国家出台有关针对光网进农村方面的政策，鼓励运营商加快农村光网建设，让信息化应用惠及广大农民兄弟，减少数字鸿沟。来源：2011-3-11 中国新闻网

国内去年手机投诉榜 摩托罗拉诺基亚三星居前三

手机行业在注入了 3G 的元素之后，已经成为集娱乐、通信、上网等多功能于一身的互联网移动产品。但是，手机产品功能的强大并没有为所有消费者带来愉悦的消费体验。据记者了解，2010 年，中国质量万里行投诉中心共收到关于手机的消费投诉 975 起，而主要的投诉热点则集中于时下最流行的智能手机上。

权威数据

三大品牌占投诉量过半

根据中国质量万里行发布的手机行业 2010 年度投诉分析表，记者发现，在品牌投诉量上，摩托罗拉、诺基亚、三星稳占前三甲，其量已经达到总投诉量的一半左右。而另一个比较突出的则是其他项，投诉量也达到近 200 宗。

这意味着什么呢？业内人士分析认为：“在品牌投诉量上，摩托罗拉、诺基亚、三星的投诉量居高，这是比较正常的，因为这三个品牌的手机保有量相对较高，因此投诉相较其它品牌也较多。而其他项的数量较高，则表示着在我国很多地区，山寨手机仍然有着较大的市场，而这些手机由于产品质量等原因，也成为消费者投诉的重点”。

记者调查

应用下载成投诉重灾区

众所周知，智能手机最大的特点就在于用户能够根据自己的喜好在手机上随心所欲地下载和安装应用程序。但成也萧何，败也萧何。正是由于这一特点，使得智能手机身陷投诉深渊。

今年年初，业内就爆出安卓系统吸费的黑幕。用户通过网站下载一些应用程序时，使用时会在不知情的情况下被扣费。甚至有网媒称约 30%—40% 的安卓应用程序都留有后门。这一消息的爆出立刻引起了众多安卓迷的惊恐和愤怒。

“40% 的说法太夸大了，不过，从去年 10 月份开始，我们就监测到部分安卓应用软件存在恶意扣费程序。”安卓社区机锋网副总裁徐威特表示，目前中国市场有 2%—3% 的安卓软件有问题，5%—10% 的软件存在隐患。

除应用程序外，智能手机的高扩展性所带来的手机病毒也开始影响到手机用户的正常使用。不久前，有手机软件安全服务商发布安全预警称，自去年 11 月底发现一种基于谷歌 Android 平台的手机病毒“给你米”后，短短一个多月，该病毒的变种已多达 10 种，并以每月 90% 的速度激增，估计感染的手机用户已达 90 万以上。在当前最新流行的“棒球巨星 2010”、“超级猴子跳”、“植物大

战僵尸”等 Android 应用程序中，都发现了“给你米”病毒。据悉，“给你米”在感染用户手机后，后门程序会自动在手机后台启动，并定期连接到“给你米”网站，推广各类恶意广告短信，在用户不知情的情况下，自动下载各类恶意推广软件。

业内人士

智能手机难过投诉坎

“由于较强的扩展性和每个消费者的使用习惯不同，使得智能手机在每个消费者的手中使用情况都会有所不同。因此也就很难避免一些消费者因为使用等原因而投诉。”一位业内人士告诉记者：“随着手机终端的智能化程度越来越高，一些不法分子针对智能手机也开始动起了脑筋。手机病毒等问题在近年日趋明显，这些也都会导致消费者对智能手机的印象较差。因此，智能手机要想尽快改变目前投诉呈高速增长的态势，还是很困难的。”来源：2011-3-11 西安新闻网-西安晚报

[返回目录](#)

宽带中国计划激发企业级网络设备加速更新换代

受运营商“宽带中国”计划的推动，以及移动终端和移动互联网流量爆发带动的市场需求，业内人士纷纷看好光通信和设备制造企业的发展。近日，国金证券分析师陈运红表示，企业级网络设备市场需求也将加速增长。

“宽带中国”激发企业级网络设备加速更新换代

“两会”期间，对于宽带在国家经济建设中所扮演的重要角色，代表们有一个普遍的认识，全国人大代表张新建表示“宽带中国”应入围国家发展战略。宽带的差距实际反映了整体信息基础设施的差距，而抓住了宽带、也就抓住了核心。而中国电信“宽带中国”计划似乎正当时。

国金证券分析师陈运红表示，受运营商 5 年提升带宽 10 倍“宽带中国”建设浪潮推动，以及 IPv6 过渡和移动互联网流量爆发所致的市场需求刺激，企业级网络设备市场需求将加速增长。

云计算助力瘦客户机业务持续增长

根据 IDC 数据显示，全球用于云计算服务的支出在未来 5 年可能会出现 3 倍的增长，其增长速度将是传统 IT 行业增长率的 6 倍。到 2012 年，云计算将达到 420 亿美元的市场规模，占据 IT 支出增长总量中 25% 的份额。从 2009 年底到 2013 年底，云计算能为中国带来超过 1.1 万亿元的净业务收入。



受云计算产业推动和企业级 IT 设备更新需求，瘦终端客户面将不断扩大，行业应用不断加深。据了解，目前世界 500 强公司中的 80%和世界 100 强公司中的 98%都使用了瘦终端，而我国瘦终端的企业综合渗透率不足 30%，市场潜力巨大。

然而，企业级网络设备市场需求在加速增长的同时也存在隐患，陈运红认为，企业级网络设备行业竞争加剧，导致相关公司利润率和市场份额有下降可能。而对于享受政策优惠的公司，增值税退税政策期限届满后，将会对业绩产生较大影响。来源：2011-3-15 飞象网

[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