



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. 03. 23

本期要点

亚太博宇
通信产业研究课题组
apptdc@apptdc.com

■ HTC 如何以小博大

10年前，康柏 iPAQPocketPC(掌上电脑)一炮而红，而背后为其代工的，是位于台湾桃园龟山工业区的宏达电（宏达国际电子股份有限公司，HTC）。2001年，掌上电脑全球出货量达289.7万台，由宏达电代工的就有149.1万台，市场占有率高达48%。

■ 旧手机变身摇钱树

美国人的抽屉和壁橱里充斥着旧手机之类的废弃电子设备，与此同时，越来越多的商家正在积极投身于翻新并转售这些旧东西的行业。

■ 全球电信业面面观

2010年是全球电信业发展的关键一年。这一年，全球电信业逐渐走出金融危机的负面影响，实现行业收入的正增长；这一年，移动互联网、云计算、M2M等新业务的发展轨迹日趋清晰，市场规模初步形成；

■ 从三网融合终端发展看产业融合

随着国外产业融合的持续深入和国内三网融合试点工作的不断推进，我们已经认识到三网融合不仅仅是要电信运营商开展广播电视业务，广电运营商开展电信服务这么简单。

■ 广电宽带接入会掀起多米诺效应吗

广电、电信业务双向进入后，宽带接入成为广电追逐的一大诱人市场。广电的强势介入，必将对电信运营商在宽带接入市场上相对均衡的市场格局造成一定影响，并一定程度上提升我国宽带接入的技术水平和用户体验。

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
HTC 如何以小博大.....	5
旧手机变身摇钱树.....	8
全球电信业面面观.....	10
从三网融合终端发展看产业融合	12
广电宽带接入会掀起多米诺效应吗	14
产业环境篇.....	17
【政策监管】	17
工信部与四川省政府合推信息服务业	17
工信部：节能减排需从科技与体制创新突破	17
信息业“十二五”规划：全面提高宽带普及率	18
沈向军：从国家安全战略出发制定三网融合战略	19
【国内行业环境】	20
12 城市完成 IPTV 集控平台建设	20
2011 中国绿色通信大会成功召开	20
十二五规划纲要全文发布 提出宽带全面普及目标	22
【国际行业环境】	23
法国电信统一国内固话资费	23
英国政府迫使运营商下调结算费	24
法国要求运营商推出低收入者套餐	24
阿根廷限制手机进口：RIM 苹果受严重影响	25
英国 4 月起削减手机资费 未来 4 年大幅下降 80%	25
运营竞争篇.....	26
【竞合场域】	26
三大运营商调整 2011 年网络资费	26
运营商“智能管道”掀起网络转型风暴	27
智能手机处理器营收 2010 年同比增长 77%	28
【中国移动】	29
中移动 150 亿投资铁通宽带	29
中移动 2 月新增 3G 用户 191 万	30
中移动 2011 年 175 亿补贴手机	30
中移动数据业务占比首次超过 30%	31

中移动希望 2011 年 3G 占 1/3 市场份额 新增 2500 万户	33
【中国电信】	33
电信率先成立支付子公司	33
广东省与中国电信签署信息化战略合作框架协议	34
北京电信首次 3G 智能手机网厅团购 最低 780 元	34
【中国联通】	35
联通下调部分国家地区漫游费	35
联通将高额补贴定制平板电脑	36
中国联通 2 月份 3G 净增 121.3 万户	36
中国联通与华电集团签署战略合作协议	37
联通官方 iPhone 版手机营业厅客户端正式上线	37
中国联通 2 月 3G 用户净增 121.3 万户 累计 1668 万	38
制造跟踪篇	38
【中兴】	38
中兴终端 2015 年出货冲击 2.5 亿部	38
中兴通讯投资 160 亿建南京研发基地	39
中兴将从中国 4G 网络全球布局中受益	39
中兴通讯净利增速放缓 2011 年有望回升	40
中兴通讯 2010 年净利润 32.50 亿元增长 32%	41
中兴获肯尼亚 Orange 4600 万美元 HSPA+ 合同	42
中兴总裁史立荣：2011 年大力提升海外市场战略	43
中兴通讯 2010 年欧美收入增 50% 战略进军云计算	44
【华为】	45
华为与电信联手推新款智能手机	45
华为之惑：城市攻坚战如何打得巧	46
华为爱立信获马来西亚 3G 升级合同	49
华为终端称要做强自主品牌 定位于全系列手机	50
华为最后防线：诺西并购案已进入第三阶段评审	51
华为智能手机单款销量过百万 创电信 3G 手机纪录	54
【诺基亚】	54
诺基亚 Symbian 失守智能手机第一系统	54
诺基亚将继续在美国推广塞班平台智能手机	55
诺基亚智能手机在美市场份额复苏 获益微软支持	56
【其他制造商】	57
联发科 3G 芯片模式遭高通复制 2G 芯片降价压力大	57

服务增值篇.....59**【趋势观察】.....59**

中国企业有望领跑无线充电市场.....59

北斗卫星导航系统 2015 年产值或达 2000 亿.....60

日本供应紧张致全球制造业恐慌 已蔓延至电信业.....61

【移动增值服务】.....63

联通：新增数据漫游封顶套餐.....63

日本电信运营商开通“平安留言”服务.....63

【网络增值服务】.....64

内蒙古电信实现手机交电费.....64

技术情报篇.....64**【视频通信】.....64**

CMMB 内容制作向社会资本开放 广电主导审核.....64

【电信网络】.....66

“守护神”保上海互联网一方平安.....66

专家称 IPv4 向 IPv6 转变已再无退路.....68

中国移动 4G 网络年底覆盖杭州主城区.....69

【终端】.....72

像 U 盘的世界最小 3G 基站.....72

全球 LTE 终端设备已达 100 款.....73

碳纳米管可让手机充一次电管数月.....74

飞利浦首推无线充电手机 普及推广尚需时日.....74

【运营支撑】.....76

北斗亚太区导航系统明年建成.....76

创新工场孵化 中国本土手机操作系统.....77

中国私家车明年可用北斗卫星导航 价格低于 GPS.....78

市场跟踪篇.....78**【数据参考】.....78**

巴西宽带覆盖率达 96%.....78

印度移动通信普及率达 64.7%.....79

2011 年亚太地区智能手机销量将突破 1 亿部.....80

1 月电子信息产品出口增 31.5% 通信设备增速居首.....80

【市场反馈】.....81

手机病毒正步入高发期	81
iPhone 被评为用户最满意智能手机	82
2010 电信服务满意度调查：提醒服务不及时	83
报告称使用智能手机访问社交网站满意度更高	83
调查称 2 月份 Android 是最受欢迎智能手机系统	84
联通 iPhone 4 机卡绑定遭破解 套餐卡公开团购	85

亚博聚焦

HTC 如何以小博大

10 年前，康柏 iPAQPocketPC(掌上电脑)一炮而红，而背后为其代工的，是位于台湾桃园龟山工业区的宏达电（宏达国际电子股份有限公司，HTC）。2001 年，掌上电脑全球出货量达 289.7 万台，由宏达电代工的就有 149.1 万台，市场占有率高达 48%。但如同一度十分神秘的富士康，宏达电的经营团队很少公开露面，也从不谈论产量，直到上市之前，还很少有人真正了解这家公司。2001 年，创办仅五年的宏达电，成了这个产业中的“隐形冠军”。

10 年后，一贯低调的宏达电高管们开始穿梭于世界各大通讯和消费电子产品展会，用职业的微笑向公众推销手中的 HTC 智能手机。当年的“隐形冠军”已然成了媒体宠儿。不仅如此，如今的宏达电已经跻身于世界一线智能手机品牌，股价一再攀升，成为台湾 1300 多家上市公司中的“股王”。

“这 10 年，蛮有意义的！”回顾宏达电创立至今的历史，CEO 周永明微笑着说，“HTC 能够从岛内走出，建立世界级的品牌知名度，甚至得到微软和 Google 等公司创始人的肯定，每一步都证明，宏达电的创新能力是国际一流的。”

如今看来，智能手机毋庸置疑是成长最激进的高科技产品。由 iPhone 掀起的这一波掌上革命，更是无人能够置身事外。事实上，在 iPhone 之前，智能手机的发展并不顺利。甚至在 3G 网络建好后，却没有好的手机来充分发挥 3G 带宽的效率。苹果 iPhone 的出现，让人们看到了智能手机这个产业所具有的无限可能。宏达电正好搭上了这趟快班车。

宏达电是最早使用 Google 手机操作系统 Android 的厂商之一。2010 年第二季度，Android 已成为美国市场占有率最高的智能手机操作系统，达 27%，苹果为 23%。在 2010 年美国销售最好的 5 款 Android 手机中，HTC 品牌就占了 4 款。HTC 因此成为全球第 8 大手机品牌、第 4 大智能手机品牌，仅次于诺基亚、RIM 和苹果。加上与 Google 合作推出的 NexusOne 手机，显然，宏达电已经成为 Android 操作系统最大的支持者与受益者。

除了受益于 Android 操作系统的普及 ,HTC 手机的热卖还有来自电信运营商的助力。一年来宏达电股价成长超过一倍,已高于苹果 50%的涨幅。周永明甚至自信地宣称,未来 2-3 年,HTC 要进入全球智能手机品牌的前三位。

总结起来,宏达电的成功,与它的合作伙伴们密不可分。从微软到 Google,通过选择与软件巨头们合作,宏达电牢牢占据全世界市场占有率最高的硬件制造商位置。“要站在巨人肩膀上也不是很容易,也得他愿意让你站。”宏达电董事长王雪红说。而国际大厂能接受宏大电与自己平起平坐,足见其在世界智能手机产业链中的重要性。“它们都觉得 HTC 很有想法。”周永明说。

微软与 Google 水火不容,现在却都要拉拢宏达电。

2004 年,微软全球资深副总裁兼移动与嵌入式产品负责人张亚勤所面对的是 WindowsMobile 市场占有率不到 1%的窘境。台湾是全球手机研发、生产重镇,张亚勤为此一年要来台湾七八次,其中最重要的合作对象就是宏达电。

张亚勤分析说,Windows 操作系统在计算机上运行起来很轻松,但在手机环境中,本来很简单的一个操作都会变得复杂。在他的领导下,Win - dowsMobile 一度成功突破 30%的市场占有率大关,宏达电也跟着受益,成为智能手机领域的新星。

现在,宏达电又成了 Google 眼中的最佳男主角。据宏达电总经理刘庆东介绍,宏达电与 Google 有着良好的合作默契,“如果消费者想要买 An - droid 手机,第一个就会想到 HTC。”

为了确保宏达电的手机芯片订单,全球首大 IC 设计公司高通的 CEO Paul E. Jacobs,每年都要亲自到台湾桃园拜访。相形之下,宏达电的台湾老乡、山寨机芯片霸主联发科,想要打入宏达电的供应链,却始终不得而入。

“台湾科技业毛利越来越薄,宏达电却享受着 Google 般的成长。”《彭博商业周刊》认为,如同年轻的 Google 一样,宏达电正在成为台湾创新企业的真正代表。

做不一样的事情

HTC 的成长速度,确实让人侧目。宏达电当然可以继续靠代工赚钱,但周永明发现,代工产业的利润已经越来越低。制造商间的相互竞争,也大大降低了代工企业的议价能力。因此,宏达电决定,一定要发展自有品牌。

但是,改走品牌路线,意味着宏达电将失去客户。客户绝对不想与自己的竞争对手合作,这是许多代工企业转型为品牌制造商时不得不面对的困境,一个典型的例子就是明基(BenQ)。周永明决定放手一搏。在他看来,台湾科技产业若只会代工,将无法与更低成本的手对手竞争。

品牌策略最重要的一环，则是与电信运营商进行深度合作。“美国4家电信运营商中，有3家销售最好的手机都来自HTC。”宏达电的芯片供应商、美国博通公司(Broadcom)执行副总裁 Michael Hurlston 说。

“宏达电手机配合度高，做生意又不强势。”宏鹭创始人施振荣认为这是宏达电与电信运营商达到双赢的关键，“最重要的一点，是电信业者也不想卖没有品牌知名度的手机。”

施振荣分析，包括 Verizon 无线公司、T-Mobile、Orange、沃达丰在内的欧美大型电信运营商实际上都在客观上帮助宏达电建立品牌，宏达电甚至不需要用自己的资金，就能够在欧美布建实体渠道。

根据美林证券公司的调查报告，在各大电信运营商那里，HTC 手机常常卖到断货，宏达电确实备受运营商倚重，这也降低了价格战风险，获利丰厚。宏达电对运营商非常了解，在彼此合作上有丰富经验，这是 HTC 与其他手机品牌相比相对独特的地方。

与苹果直接针对终端消费者的 BtoC 模式不同，宏达电则是通过电信运营商销售的 BtoBtoC 的策略，因此对待电信商的态度也不同。第一代 i-Phone 要求电信商补贴，从而能将价格降至 199 美元，AT&T 一家的预计补贴费用就高达 6 亿美元，严重伤害了获利能力，AT&T 也曾为此公开抱怨。宏达电和强势的苹果完全不同。周永明认为，宏达电的手机是要解决电信商的问题，“它们关心的是东西好不好卖，能不能给它们带来更高的 ARPU (每用户平均收入，Average Revenue Per User)。”

宏达电专心经营运营商，始于微软的牵线。微软认为在未来的 3G 时代，智能手机的市场将是由运营商主导，因此针对每家电信运营商，微软都有独立的服务团队。当微软直接和电信业者做生意时，也间接地帮助宏达电与运营商建立了关系。

不同于惠普、戴尔与代工厂间此消彼长的利润关系，宏达电的智能手机让微软、英特尔、德仪、高通和数十家欧美电信业者同时获益，因此这些国际巨头也乐得分享资源给宏达电。随手翻开欧美商业杂志，无论是电信运营商的广告，还是微软平台广告，正中央都摆着 HTC 手机。“大家都替我们做广告，”刘庆东形容，“我们的关系变成一个圆，一个正循环，没有终点。”

在智能手机出现前，全球电信运营商面临语音话费成长的瓶颈。而智能手机出现后，收发 e-mail、上网、下载 apps，用户心甘情愿缴更多费用，这是电信运营商们期待已久的时刻。据统计，以前欧洲一般手机用户每月话费平均只有 25 欧元，使用了智能手机，加上数据传输费用，平均每月缴给电信运营商高达

76 欧元。这使得欧洲运营商非常依赖宏达电。“宏达电和电信运营商保持密切合作的策略堪称明智之举。”《华尔街日报》评论道。

实际上，宏达电研发的第一款智能手机，客户并不是摩托罗拉或诺基亚，而是英国电信。宏达电跳过手机品牌，直接针对拥有采购大权的运营商。在这之前，从没有一家公司这样做过。

之所以作出这样的路径选择，还要拜宏达电的老伙伴康柏所赐。本来宏达电和康柏的合作已从 PDA 发展到手机，康柏却在宏达电的研发进行到一半时，转与另一家韩国公司合作。错愕的周永明将方案拿给英国电信试试运气，没想到对方当场对周永明说：“赶快做给我。”

如今，全球和宏达电深入合作定制化手机的电信商超过 50 家。定制化能力已成为宏达电另一强项。在过去，台湾手机代工厂服务全球手机品牌，客户数通常不超过 3 家；但宏达电却能同时服务几十个国家的电信运营商。而由于每家运营商都有不同的服务接口，这就使宏达电的优势越来越明显。

美国人口普查局决定为每位调查员配备嵌有微软操作平台的智能手机，总共 50 万部。同行都以为订单会给美国自己的公司摩托罗拉，没想到最终却给了名不见经传的 HTC。普查局的理由是：HTC 能够完全契合我们的需求，又有大电信运营商的背书。

“我们从来不只做客户觉得好的产品，那是代工厂的做法，”刘庆东说，“我们定义自己的产品。”所以，一直以“以小博大”见长的宏达电，从来不跟流行。当笔记本电脑流行时，宏达电决定从 PDA 切入；当 PDA 以 Palm 操作系统为主流时，宏达电又专心研究微软操作系统；当台湾手机代工厂抢食国际手机品牌订单时，宏达电又直接和欧美电信运营商做生意。

畅销书《大声牛》的作者赛斯·高汀给“大声牛”的定义是：与众不同，并且说服伙伴一起实现这个与众不同。这也是周永明一直坚持的方式。“坚持做不一样的事情，是很长期的投资。”他说。来源：2011-3-19 经济观察报

[返回目录](#)

旧手机变身摇钱树

美国人的抽屉和壁橱里充斥着旧手机之类的废弃电子设备，与此同时，越来越多的商家正在积极投身于翻新并转售这些旧东西的行业。

Re Cellular 是美国最大的手机翻新公司之一，该公司首席执行长斯蒂芬·曼宁说，几年之内，旧手机的销量就会占到美国手机总销量的五分之一。

2010年,Re Cellular 转售或回收了 520 万部手机,5 年前的数字则只有 210 万。该公司将 60%的翻新手机卖给了美国的消费者,又将大部分剩余手机卖给了亚洲、非洲、拉美和东欧的经销商。

不久前,这家私营公司回收手机的方式还只限于批量购买,来源则是举行义卖活动的慈善机构、手机零售商以及其他一些手里有退货的商家。如今,Re Cellular 已经开始在有线电视上作广告,宣称它将会通过 Usell.com 网站从个人手里收购手机,一次一部也可以。

按照 Re Cellular 的估计,2011 年,公司的收入将会在 2010 年 6600 万美元的基础上增长 50%以上。过去两年,它已经从一些私人股本公司手里募集到了 2000 万美元的资金。

市场研究公司扬基集团的分析师安迪·卡斯通盖估计,旧手机的全球总销量是每年几亿部。他还说,新手机 2010 年的全球总销量则达到了 16 亿部。

有些旧手机经销商已经存在了 10 多年的时间,尽管如此,这个行业到现在才开始扩张,因为今天那些最先进的“智能手机”价格不菲,转卖的价格也可以达到几百美元,哪怕已经用了一年以上。与此同时,疲软的经济也在鼓励人们精打细算。另一个原因则是,有些人开始寻找多年前生产的简约型手机,为的是免除学习新用法的麻烦。

市场研究机构国际数据公司的分析师雷蒙·拉玛斯说,旧手机的市场前景非常好。他估计,就目前情况而言,旧手机在美国手机总销量当中所占的比例还不到 5%。

如今,手机制造商、无线网络运营商、包括百思买公司在内的大零售商以及不计其数的商务网站都在出售翻新手机,同时也在用现金或者购物抵用券收购废旧手机。不久前,一些商家已经开始在电视和广播当中作广告,意在劝说更多的人出售自己的废旧电子设备。他们不光收购手机,还收购游戏机和 MP3 之类的东西。

按照 Re Cellular 之类的公司开出的收购价,用过几年的基本款手机只能卖几美元,最先进的苹果 iPhone 则可以卖到 400 美元左右。这些公司通常会在美国转售翻新的手机,或者通过零售商和网站把它们销往国外。另一些翻新手机则会成为“替换手机”,用来兑现保修或保险承诺。

Re Cellular 在密歇根州的德克斯特有一家面积 57000 平方英尺的工厂,每天都要处理几千部旧手机。旧手机当中有大约四分之三可以翻新转卖,剩下的那一部分,比如 20 年前生产的车载电话,则太过陈旧,只能送到附近的回收工厂去提炼金属和塑胶,也能收回一部分成本。

销售翻新手机可能会影响新手机的销路,不过,手机制造商也有反击的办法。举例来说,频繁升级的手机软件就给那些销售翻新手机的商家设置了一道障碍,让他们很难对手机进行解码,由此就很难将手机改造成适用于外国网络的模式。

翻新手机商家宣称,消费者很快就会习惯买卖此类商品的做法。俄克拉何马州艾德蒙的 Pace Butler 公司是一家翻新手机经销商,该公司总裁乔·弗隆科说,这跟买卖二手汽车一样,没什么好奇怪的。他自己用的就是一部翻新的三星翻盖手机,零售价在 30 美元左右。来源:2011-3-16 人民邮电报

[返回目录](#)

全球电信业面面观

2010 年是全球电信业发展的关键一年。这一年,全球电信业逐渐走出金融危机的负面影响,实现行业收入的正增长;这一年,移动互联网、云计算、M2M 等新业务的发展轨迹日趋清晰,市场规模初步形成;这一年,宽带网络等核心基础设施加速发展,社会信息化水平持续提高;这一年,各类行业主体的市场定位更加明确和理性,转型实践继续深化。这些都为行业未来增长奠定了重要基础。

复苏态势日趋明显

市场收入全面增长。经济形势的好转为全球电信市场发展创造了有利条件。2010 年全球电信市场收入达到 1.69 万亿美元,同比增长 2.8%,与 2009 年相比实现 V 形复苏。其中,受金融危机影响最为严重的发达市场在 2010 年摆脱行业收入下滑的态势,实现 0.4% 的收入增长。这虽与危机前的增长水平仍然存在一定差距,但复苏态势已经非常明显。

投资下滑趋势得到初步遏制。金融危机导致电信设备投资在 2009 年大幅下降近 9%,这一下滑趋势在 2010 年伴随着市场形势的好转已经得到初步遏制。全年电信设备投资实现 8020 亿美元,与 2009 年基本持平。近期宽带网络部署、移动网络扩容以及 LTE 商用等将逐步拉动运营商的投资规模恢复到危机前的水平。

用户规模再创新高。2010 年全球宽带用户呈现出加速增长的态势。其中,固定宽带用户达到 5.55 亿户,全球平均普及率为 8%,发达国家普及率接近 25%。移动宽带用户达到 9.4 亿户,全球平均普及率接近 14%,发达国家普及率超过 50%。

运营企业走出低谷,利润水平逐步回升。伴随着市场的复苏,电信运营商的业绩在 2010 年获得较为明显的提升。AT&T、Vodafone 等主要运营商的收入增速普遍由 2009 年第三季度的 -4% 提高到 2010 年第三季度的 3% 左右,西班牙电

信的收入增长更是接近 10%。与此同时，运营商的利润状况也普遍改善。24 家全球主要运营商的 EBITDA 利润率由 2009 年年底的 33% 增长到 2010 年年中的 37% 以上，其中以法国电信、Verizon 等欧美运营商的增长最为明显。

三网融合持续增长

业务实现规模化增长，收入拉动作用逐渐显现。以 IPTV 和手机电视为代表的三网融合业务在全球已经进入规模化发展阶段。2010 年全球 IPTV 用户超过 4300 万，新增用户超过 1000 万，手机电视用户规模也接近 4000 万。

用户规模的持续增长和消费潜力的逐渐释放，使三网融合业务正在成为运营商收入增长的重要拉动力量。如美国运营商 Verizon 的 FiOS 业务 ARPU 高达 146 美元，业务收入占消费者固定业务收入的 53%，并保持 27% 的增长速度。而这项业务的核心为 FiOS TV 三网融合业务，占 FiOS 用户的 85% 以上。

创新路径多元化，互联网和内容企业发挥更大作用。一方面，以谷歌为首的互联网企业通过 Google TV、Yahoo Connected TV 等全面拓展三网融合业务，并获得设备提供商、内容提供商和应用开发商的支持。互联网企业的进入将带来更为开放的业务平台和更为灵活的内容应用提供模式，从而有望继桌面电脑和移动终端后，实现对用户电视平台的渗透和掌控。另一方面，以 Netflix 为首的内容集成商已经推出成熟的视频服务，并凭借内容优势快速占领市场。2010 年，Netflix 的网络视频服务用户增长了 770 万户，总用户规模超过 2000 万，接近美国最大的有线电视提供商 Comcast。

国家战略推动宽带提速

宽带发展加速，发达与发展中国家差距拉大。2010 年宽带接入市场发展明显加快，全年新增固定宽带用户 8400 万，远超过之前几年的增长水平，其中，以发达国家的增长尤为突出。截至 2010 年年底，发达国家与发展中国家普及水平的差距由 2008 年的 17.7 个百分点拉大到 20.2 个百分点。当前，宽带基础设施已被视为 21 世纪经济增长和塑造国家竞争力的核心，发展中国家在宽带部署上的落后，将可能对其经济赶超和产业成长造成不利影响。

政府意志在发达国家宽带发展中起到关键作用。发达国家的国家宽带计划在 2010 年普遍进入实施阶段。其中，美国在 2010 年 3 月出台了《国家宽带计划》的实施细则。为更好适应宽带网络发展的需求，美国计划对电信法律和监管框架进行一系列调整，并建立规模高达 155 亿美元的“连接美国基金”以支持宽带普遍服务。2011 年 2 月，美国进一步推出《无线宽带计划》，提出 5 年内将 4G 网络的覆盖率提高到 98%，并一次性拿出 50 亿美元支持 4G 网络部署。欧盟在 2010 年提出《数字行动议程》，将在欧盟和成员国层面同时开展工作，以创造宽带网络部署所需的制度、资金和频率条件。除发达国家外，巴西、印度等发展

中国也颁布了各自的国家宽带计划。这些国家在采取政策和财政手段支持宽带网络建设的同时，还重点划拨资金补贴消费者使用宽带的费用。如巴西政府出资 66 亿美元降低网络使用费，以在低收入家庭中普及宽带。

新型业务日趋成熟

以 M2M 为代表的物联网业务开辟新的发展空间。技术应用的成熟使 M2M 市场发展前景逐渐清晰，2010 年全球 M2M 接入设备达到 8140 万台，同比增长 46%，可以认为 M2M 市场已经进入快速增长阶段。对此，传统运营商进行了大量探索和实践，如法国电信建立了 M2M 应用平台，以整合第三方的技术、设备和服务，并在 M2M 物流方面取得突出成效。目前，法国电信的 M2M 物流业务年增长超过 40%，成为法国第三大物流管理企业。除此之外，市场的发展还催生了一批专门提供 M2M 服务的运营商。如 Jasper 与 AT&T、KPN 等运营商合作在全球提供 M2M 业务，已经实现对 80 余个国家的覆盖。

云计算市场初步形成，商业服务尚需完善。云计算在 2010 年仍然处于探索和建设阶段。根据市场研究公司 Gartner 的数据，2010 年全球云计算市场规模为 683 亿美元，同比增长 17%。现阶段，云计算市场收入主要来自相关设备销售，未来随着云计算服务和商业模式的逐渐成熟，应用服务收入占比将显著提高。云计算带来了产业的深度融合，电信运营商当前在保持 IAAS 领域优势的同时，也在积极向 PAAS 领域拓展。来源：2011-3-16 人民邮电报

[返回目录](#)

从三网融合终端发展看产业融合

随着国外产业融合的持续深入和国内三网融合试点工作的不断推进，我们已经认识到三网融合不仅仅是要电信运营商开展广播电视业务，广电运营商开展电信服务这么简单。虽然我们是从 IPTV 和有线电视宽带接入开始认识三网融合的，但三网融合带来的创新并不会简单停留在几种业务形式上，它实际上已经对传统上自成体系的广电、电信和互联网产业链造成了很大冲击，尤其是前两者。所有各方都不得不在这一巨大冲击下重新寻找自身的产业定位，但目前已经准确找到定位的应该说还不多，这从近期三网融合终端形态和功能的发展就可以看出端倪。

国内三网融合最初的表现就是一批终端出现了跨行业性质的功能扩展，比如用户可以用传统的电视通过数字电视机顶盒打电话和上网了，可以用传统的手观看电视了；这些都体现了终端开始将三个传统网络提供的服务集成为一体的趋势。目前三网融合中经常被提到的 IPTV 机顶盒、双向数字电视机顶盒、互联网

播放器、有 CMMB 功能的 TD 手机、多媒体个人计算机等产品都属于这种情况，其原型是某传统网络中常见的设备，通过添加一些功能扩展成为三网融合终端。应该说终端厂商还是更多作为服务商的配合角色出现的。

由于先天设计并不是完全针对三网融合环境的使用要求，所以这些融合型终端还在不断的演变，我们现在已经看到了一些比较有代表性的产品。

家用融合接入的终端

三网融合要实现一线接入、多样化服务的目标，但如果用户每更换一次服务商就要因为接口问题更换一次终端设备，将造成很大的浪费。目前国内终端厂商已经尝试推出集成了 CABLE 接入、ADSL 接入、Wi-Fi 接入，并内置 VoIP、视频播放等基本三网融合服务功能的交互式终端。这一终端将使目前接入市场竞争更加激烈，使用户对业务提供商的选择增多。具体而言，用户只要购买了该终端，就可以不用更换终端而使用不同服务商提供的网络视听内容的下载、播放，互联网语音通信，网络信息浏览能力等服务。

但这类终端的设计和推广也有一定问题，由于要尽量适用于尽可能多的服务商网络环境，所以常见的流媒体协议和网络下载协议都要支持，常见的 H.264、RMVB、H.263FLV、WMV、VC-1、VP6 等音视频编码格式也要支持，多种人机控制手段也要考虑，而且各地服务商的网络协议没有实现标准化也给这类终端的推广带来难题。

互联网电视机/智能电视机

国内各消费电子厂商均在现有电视机终端基础上，通过增加主处理器和操作系统，开发出互联网电视机。国内互联网电视厂商目前高端电视机产品和大部分普及产品均已具有网络功能，基本具有如下特点：能够支持 Web 技术实现网络浏览；具备互联网视听内容的下载播放能力，部分可以同时支持电信运营商标准的 IPTV 业务。

应该说，我们目前看到的互联网电视机产品更多是 IPTV 机顶盒或互联网播放器和电视整机的集成产品，还没有显露出自身的特质，受到关注主要是政策和推广成本的原因。这种情况已经开始出现变化，为更好地打造自身产品特色，部分整机厂商进一步研发出智能化水平更高的智能电视机：从互联网电视机简单接受信息的功能进一步扩展出信息主动搜索和匹配功能，可以支持体感遥控等更人性化的人机交换方式，并实现和手机与手机、电脑及其他信息家电互联互通。

智能电视可以使得电视机厂商摆脱单一服务商的束缚，将智能电视发展成为独立的业务核心，这将为未来几年三网融合的发展带来较为明显的影响，值得认真关注。

支撑融合功能的家庭公共接入设备

目前国内终端厂商还在尝试进一步将家庭网关与智能电视、可视对讲终端或机顶盒产品进一步进行集成。这些终端厂商将目前信息家电、通信终端等能力完全集成在一起成为一种综合化的信息设备。该设备除了完成各项业务功能，还可以在家庭内部自组业务网络，实现将家庭网关设备同其他家电设备融合以及将家庭网络硬件设备软件化——这也是未来发展的趋势之一，将形成三网融合服务和家庭网络逐步结合的局面，有可能在目前传统电信业务和广电业务基础上进一步催生出更丰富的服务形式。但由于目前家庭网络本身标准难以统一，而三网融合服务和家庭网络的产业主导方还没有找到合适的协作模式，所以这种产品市场前景还有待观察。

以上探讨的这三种终端体现了三网融合环境下终端发展的三种趋势：在前期IPTV机顶盒等产品基础上将更多的功能向一个终端集成来更好地适应三网融合后的服务环境、增强已有终端的智能化程度来摆脱传统服务商对终端的控制、通过向家庭网络等新领域延伸来充实终端的价值。实际上，这表现出终端厂商对在未来融合产业中定位还难以抉择的局面：是仅仅做好三网融合服务商的配角、还是自身成为三网融合发展的主角，还是做好专业设备厂商的角色。

在三网融合最终产业格局明确之前，恐怕没有人能为终端厂商给出一个权威的答案，这一困惑对广电、电信、互联网服务商也同样存在。要早日解决这个问题需要各方不断从市场开拓和产品创新中去积极寻找，三网融合对我们而言远远没有到下结论的时候，道路还很长。来源：2011-3-21 通信世界周刊

[返回目录](#)

广电宽带接入会掀起多米诺效应吗

广电、电信业务双向进入后，宽带接入成为广电追逐的一大诱人市场。广电的强势介入，必将对电信运营商在宽带接入市场上相对均衡的市场格局造成一定影响，并一定程度上提升我国宽带接入的技术水平和用户体验。

那么，广电的进入是否会重新划分中国宽带接入市场的格局？面对广电新来者，电信设备商是否迎来新的机遇？是否会在全国掀起多米诺效应？

广电重视宽带业务开展

据悉，目前中国的广电宽带网络用户不足300万户，只占中国宽带用户总量的1%，而国外有线宽带用户数量占比则超过40%，显然广电方面一直将宽带作为接下来最重要的开拓区域。

为何要开拓宽带业务？杭州华数某事业部一位人士告诉记者，广电如果能够提供宽带业务，一是可以提供较为综合的家庭套餐，二是能驱动接入网络的升级，三是提高家庭用户的 ARPU 值。

事实上，个别广电运营商很早就提供了宽带接入业务，并取得不错的成绩。据了解，广电运营商杭州华数很早之前就占据了杭州 60% 以上的宽带接入业务市场；深圳天威视讯也在近三年发展了 30 万以上的宽带接入用户，成为当地除深圳电信外第二大宽带接入业务提供商。

另外，目前广电欲规模建设 NGB，广电人士介绍称，NGB 建成后，其网络骨干网速率将达到 1000G，接入网用户端速率则不少于 40M，可以很容易提供高速数据接入业务。

“广电非常希望能通过开拓宽带接入业务，带来更多收入，实现投资与收益的良性循环。”一位咨询专家告诉记者，不过杭州华数等地的经验对其他地方而言很难复制：这些地方在很早之前就具有了经营宽带接入业务的资格，并有较好的网络基础。

广电宽带发展难题较多

上述杭州华数人士告诉记者，在三网融合的环境下，宽带接入业务两家都可以做，“谁的服务好、价格优惠，谁就会获得成功”。不过，对于国内大部分地方来说，广电都是宽带接入市场的后来者，其技术体制、营销模式、基础网络都很不完善，需要升级换代。

“广电基础网络不行，虽说大力建设 NGB，但是这需要寻找大量的建设资金，同时网络也不是很快就能建成的，会面临很多困难。”一位来自设备商的人士分析，在业务营销上电信运营商可以提供手机、固话、宽带业务捆绑的套餐，而广电运营商提供的套餐就比较单一。

格兰研究高级分析师张俊霞也指出，大部分地区广电运营商提供的宽带接入业务，都需要租用电信运营商的出口宽带，费用均比较高，因而宽带接入业务的成本也就会比较高，在与当地运营商竞争中处于劣势，比如北京歌华有线。

据了解，歌华有线进军宽带的冲动自 2001 年上市时便已萌发。长期以来，在北京宽带接入市场上，北京网通、歌华有线等诸多 ISP 的竞争极其激烈，价格战不断，歌华有线只占了 1% 左右的份额，到 2007 年其宽带用户依然不足 10 万户。目前歌华有线进行的宽带工作更多地被当做一种“过渡”，为开通交互、高清电视入户做准备。

各地广电希望有所突破，除了大力建设光纤网络和建设新的高速 NGB 网络，还希望在国际互联网出口、ISP 牌照和 IDC 牌照上有所突破。

不过，业内有人士建议广电运营商更该明确自己的定位。此前，天柏集团董事长吕品曾表示广电系统可进入互联网宽带接入业务，但广电不应在此领域与电信系统正面冲突，广电可发挥自身优势，以下一代广电网 NGB 为主，重视高清互动视频业务。

“广电建设宽带接入网络，虽然也希望能扩大宽带接入业务市场，但目前更多的作用是对互动高清电视等业务进行承载。”广电总局广科院有线电视技术研究所朱佩江副所长坦言。

广电宽带对电信系影响不大

“目前来看，广电运营商还不能大规模进入宽带接入市场，也许广电运营商的进入会分流电信运营部分低端用户，但不会很多。”北京联通一位人士告诉记者，在北京市场，歌华有线等也提供宽带接入业务，但是北京联通并没有感受到太大的市场压力。

北京电信规划设计院高级工程师夏俊杰表示，目前广电宽带接入业务对电信运营商影响不是很大，但是随着网络和技术的发展，“未来就很难说了”。

广电对宽带网络的建设，是否对传统电信设备商也带来机遇呢？大唐移动三网融合事业部一位甄姓人士告诉记者，目前并没有感觉到来自广电行业的太多的机遇。

该甄姓人士表示，目前广电运营商与电信运营商相比在三个方面处于劣势。一是回款慢。广电运营商一般在采购设备后，需要一年半到两年时间才能付给厂商设备费。二是广电建设规模和采购规模都没有电信运营商大。电信运营商是集团集采，一般涉及几十亿几百亿元的大单子，而广电是各个地市公司分开采购，大多数单子只有几百万几千万元。三是不同环节不同厂家设备互通性不强。一个有十几个市的省份，电信运营商一般都圈定几家厂商提供设备，而广电系统则会出现几十家不同厂商的设备。“比如广电需求的机顶盒，不同提供厂家有不同的私有协议，导致后续业务开发成本增加”。

“三网融合背景下，广电虽然有心发展宽带，但是目前市场感受不是很明显，可能还需要再等等吧。”上述甄姓人士坦言。来源：2011-3-21 通信世界周刊

[返回目录](#)

产业环境篇

【政策监管】

工信部与四川省政府合推信息服务业

近日，四川省黄小祥副省长率省通信管理局和相关电信运营企业负责人，赴工业和信息化部与奚国华副部长进行工作会谈，积极争取工信部对四川通信业发展的有力支持。

黄小祥代表省委、省政府，对工信部长期以来对四川经济社会发展，特别是抗震救灾和恢复重建工作给予的大力支持表示感谢，介绍了四川 2010 年经济社会发展、通信业工作情况及 2011 年工作重点，并就进一步加快四川农村通信基础设施建设，积极发展物联网、云计算等新兴产业，建设互联网区域交换中心，开展 TD-LTE 试点，建设省网络安全应急指挥调度中心等重大项目进行了深入交流。

奚国华表示，工信部将一如既往地支持四川发展通信和信息服务业，一是支持四川利用成都作为西南地区通信枢纽的优势，吸引基础电信企业将成都建设成为西南地区的互联网汇接中心。二是支持增扩成都国际专用数据通道带宽，满足四川日益增长的国际通信需求。三是大力支持建设农村通信基础设施，推进“信息下乡”，协调督促中国电信、中国移动、中国联通三家基础电信企业继续积极推进四川自然村通电话、行政村通宽带，并在通信基础设施建设中力求共建共享。四是支持四川省网络安全应急指挥调度中心项目，有效增强突发事件和重大活动通信保障的指挥调度能力。五是积极考虑把成都纳入 TD-LTE 第二批试验城市。六是支持四川省云计算产业基地项目，结合发展物联网、引入企业数据中心等方式，发展建设云计算中心。来源：2011-3-16 人民邮电报

[返回目录](#)

工信部：节能减排需从科技与体制创新突破

在今天上午举行的“2011 中国绿色通信大会”上，工信部节能与综合利用司副司长杨铁生表示，只有科技创新和体制机制创新取得重大突破，才能在较短的时间内实现跨越式的节能降耗，科技创新技术进步不仅仅是指节能的技术进步，还包括更为重要的工艺技术、装备、产品结构上的重大变化。

杨铁生指出，绿色发展已经成为人们共识。工业、通信业作为节能减排的重点领域要实现绿色发展和可持续发展就必须走科技含量高、经济效益好、资源能源消耗低、环境污染少、人力资源优势得到发挥的中国特色工业化道路，这也是工信部的职责所在。

“十一五”期间，工业以年均7%的能源消费增长支撑了年均11%的工业。规模以上单位工业增长值从2009年2.5吨标准煤有所下降，5年累计下降26%以上，实现节能量近70多亿吨标准煤，为完成国家十一五节能目标发挥了重要的关键性作用。

杨铁生认为，“十一五”期间，通信产业在节能减排方面处于先行地位。“工信部分别与中国移动、华为技术有限公司签署了节能资源协议，上述两家公司都提出了非常高的节能目标。这些目标的提出不仅是对我们的承诺，更是对社会的承诺，也更欢迎社会对这一承诺的监督。”

“与此同时，机房配套设备、电源类企业、空调制冷企业、IT设备供应商等都不断开发出新的节能产品和解决方案，促进通信业节能创新，这些充分显示了通信产业在节能减排方面的先行角色。”

杨铁生称，高效率节能新兴通信技术的设备应用可能会带来很大的节能效益，科技创新和体制创新是实现节能减排两个轮子。杨铁生从体制创新方面举例说，“我国三网融合带来效果非常显著，这就是最大的节能减排。”

对于“十二五”期间的节能减排工作，杨铁生表示，工业和通信业节能减排工作将认真贯彻十七届五中全会精神，以构建低碳绿色产业结构和生产方式为组件，加快推进建设产业结构优化、产业链完备、科技含量高、资源消耗少、污染排放少，可持续发展的绿色工业体系。来源：2011-3-16 中国通信网

[返回目录](#)

信息业“十二五”规划：全面提高宽带普及率

根据第十二个五年规划纲要，我国将加快建设宽带、融合、安全、泛在的下一代国家信息基础设施，引导建设宽带无线城市，推进城市光纤入户，加快农村地区宽带网络建设，全面提高宽带普及率和接入带宽。

“十二五”规划要点1：全面提高宽带普及率和接入带宽

“十二五”规划将统筹布局新一代移动通信网、下一代互联网、数字广播电视网、卫星通信等设施建设，形成超高速、大容量、高智能国家干线传输网络。引导建设宽带无线城市，推进城市光纤入户，加快农村地区宽带网络建设，全面提高宽带普及率和接入带宽。推动物联网关键技术研发和在重点领域的应用示

范。加强云计算服务平台建设。以广电和电信业务双向进入为重点，建立健全法律法规和标准，实现电信网、广电网、互联网三网融合，促进网络互联互通和业务融合。

“十二五”规划要点 2：加快经济社会信息化

推动经济社会各领域信息化。积极发展电子商务，完善面向中小企业的电子商务服务，推动面向全社会的信用服务、网上支付、物流配送等支撑体系建设。大力推进国家电子政务建设，推动重要政务信息系统互联互通、信息共享和业务协同，建设和完善网络行政审批、信息公开、网上信访、电子监察和审计体系。加强市场监管、社会保障、医疗卫生等重要信息系统建设，完善地理、人口、法人、金融、税收、统计等基础信息资源体系，强化信息资源的整合，规范采集和发布，加强社会化综合开发利用。

“十二五”规划要点 3：加强网络与信息安全保障

健全网络与信息安全法律法规，完善信息安全标准体系和认证认可体系，实施信息安全等级保护、风险评估等制度。加快推进安全可控关键软硬件应用试点示范和推广，加强信息网络安全监测、管控能力建设，确保基础信息网络和重点信息系统安全。推进信息安全保密基础设施建设，构建信息安全保密防护体系。加强互联网管理，确保国家网络与信息安全。来源：2011-3-18 飞象网

[返回目录](#)

沈向军：从国家安全战略出发制定三网融合战略

在今天举行的 CCBN2011 数字电视中国峰会上，中国有线总经理沈向军呼吁国家要出台宽带计划，从国家安全战略出发，制定基于信息安全和文化安全并重的三网融合战略。

在今天的会上，沈向军从美国的国家战略谈起，展示了二战之后美国相继推出的和平演变计划、大中东计划以及互联网宽带计划。沈向军认为，“这些计划的战略是互相套着的，到现在为止几十年美国战略没走样，多少任总统没走样。”

对比美国的战略计划，尤其是宽带计划，沈向军认为，“中国要实行宽带计划。就在目前大的战略形式和整个国家面临的安全形式之下，我们的三网融合不能仅局限于一个技术层面，要拿出中国国家宽带计划。”

“另外一个就是从国家安全战略出发，制定基于信息安全和文化安全并重的三网融合战略。”沈向军说。来源：2011-3-21 新浪科技

[返回目录](#)

【国内行业环境】

12 城市完成 IPTV 集控平台建设

国家广电总局副局长张海涛近日表示，目前 12 个试点城市已经基本完成了 IPTV 集成播控平台的建设，“三网融合”已经取得实质性推进。

张海涛表示，目前电信部门、广电部门正在紧锣密鼓地按照中央的部署推进三网融合。国家广电总局高度重视“三网融合”，按照国务院关于推进“三网融合”的总体方案和试点方案，积极推动和认真地贯彻落实。

为推进三网融合工作，2010 年国家确定了 12 个试点城市，包括北京、上海、哈尔滨、武汉、杭州、南京、深圳、青岛、厦门、大连、绵阳和湖南长沙-湘潭城市群。张海涛指出，目前各项工作进展顺利，特别是 12 个试点城市和地区已经基本完成了 IPTV 集成播控平台的建设，并与中央总平台实现对接，为开展“三网融合”的试点奠定了良好基础。来源：2011-3-16 人民邮电报

[返回目录](#)

2011 中国绿色通信大会成功召开

3 月 16 日，2011 中国绿色通信大会在北京召开。本次会议得到了工业和信息化部节能与综合利用司、科学技术部高新技术发展与产业化司、国务院国资委研究局等主管部门的支持指导，得到了电信企业和产业链厂商的大力支持和积极参与。中国电信、中国移动、中国联通总部及地方公司对口部门对本次会议给予了很大关注，参与设计了有关议题和内容安排。通信设备主导厂商、节能技术提供商、电源类厂商、空调类厂商、机房配套设备厂商等广泛参与了本次会议。工业和信息化部通信科技委、中国通信工业协会等机构也给予大会智力支持。

工业和信息化部节能与综合利用司副司长杨铁生在开幕式上致辞时表示，加速推进重点用能产业和通信业的节能减排工作，既是国家节能减排长期战略，也是通信业节能竞争力发展的紧迫要求。十二五期间工业和通信业将以构建低碳绿色产业结构和生产方式为组件，加快推进建设产业结构优化、产业链完备、科技含量高、资源消耗少，污染排放少、可持续发展的绿色工业体系。

本次会议上，代表们就绿通信的战略规划与基础网络节能降耗、绿通信的能力建设进行了深入交流，讨论和分享了 2011 年节能技术现状、设备和网络运维方面的最新进展、行业先进节能经验，并推介优秀节能技术与先进解决方案，为

寻找绿色通信路径、实现绿色通信能力建言献策。另外，为肯定和表彰在绿色通信节能创新方面做出突出贡献的设备厂商及电信运营企业，由大会组委会发起，历时 3 个月采用媒体提名、运营企业推荐、专家评选的方式进行的“2011 年度中国绿色通信大奖”评选结果于会上正式公布。

2 荣获 2010-2011 年度绿色通信低碳节能典范企业的是爱立信、华为、IBM、吉天利 4 家企业；

2 荣获 2010-2011 年度绿色通信节能应用创新奖的是中兴、突破电气、克莱沃、移动欣智、时代嘉华 5 家企业；

2 荣获 2010-2011 年度绿色通信优秀产品奖的是昆拓、伊顿、中新凯润 3 家企业；

2 荣获 2010-2011 年度通信产业绿色节能先进单位的是中国电信四川分公司、中国电信广西分公司、中国电信新疆分公司、中国电信天津分公司、中国电信辽宁分公司、中国电信湖北分公司、中国电信海南分公司、中国电信泉州分公司、中国移动江苏有限公司、中国移动福建有限公司、中国移动辽宁有限公司、中国移动重庆有限公司、中国移动广东有限公司、中国移动北京有限公司、中国移动河南有限公司、中国联通北京市分公司、中国联通天津市分公司、中国联通河南省分公司、中国联通山东省分公司、中国联通吉林省分公司、中国联通江苏省分公司、中国联通浙江省分公司 22 家电信运营企业。

同时，为保护我们赖以生存的环境，加强能源资源节约，增强可持续发展能力，通信产业报(网)联合中国电信、中国移动、中国联通、爱立信、中兴、华为、IBM 等 26 家信息通信企业发布了《携手共建绿色通信》联合倡议书。通信产业，作为促进社会资源节约和环境保护的先锋行业，更应注重节能减排，构建绿色通信。此倡议书的发布，充分体现了通信产业勇于承担社会责任的决心，是会议的核心亮点。

倡议书全文：

树立绿色低碳发展理念，加快建设资源节约型、环境友好型社会，推动经济发展方式转变，是时代对发展的要求。构建绿色通信网络，实现绿色通信发展，是通信业科学发展之路，也是时代对通信业者的呼唤。

值 2011 中国绿色通信大会之际，我们共同倡议：倡导节能降耗意识，构建低碳发展模式，树立绿色通信发展理念；加强战略规划，优化网络设计，建设绿色节能网络；加快产品研发，注重技术创新，积极推广使用绿色节能产品；加强产业链协同，注重上下游配合，形成绿色通信发展合力；加强经验交流，注重标准规范建立，探寻绿色通信发展之道。让我们共同携手，为中国绿色通信发展贡献力量！来源：2011-3-18 通信产业网

十二五规划纲要全文发布 提出宽带全面普及目标

3月17日，我国国民经济和社会发展第十二个五年规划纲要(全文)正式发布。针对未来五年的信息通信产业发展，规划纲要提出，构建下一代信息基础设施，加快经济社会信息化，加强网络与信息安全保障，培育壮大高技术服务业，培育发展战略性新兴产业。

全面提高宽带普及率和接入带宽

十二五规划在《第三篇 转型升级 提高产业核心竞争力》中提出，要全面提高我国信息化水平，加快建设宽带、融合、安全、泛在的下一代国家信息基础设施，推动信息化和工业化深度融合，推进经济社会各领域信息化。

十二五期间，我国将构建下一代信息基础设施。统筹布局新一代移动通信网、下一代互联网、数字广播电视网、卫星通信等设施建设，形成超高速、大容量、高智能国家干线传输网络。引导建设宽带无线城市，推进城市光纤入户，加快农村地区宽带网络建设，全面提高宽带普及率和接入带宽。推动物联网关键技术研发和在重点领域的应用示范。加强云计算服务平台建设。以广电和电信业务双向进入为重点，建立健全法律法规和标准，实现电信网、广电网、互联网三网融合，促进网络互联互通和业务融合。

我国还将加快经济社会信息化。推动经济社会各领域信息化。积极发展电子商务，完善面向中小企业的电子商务服务，推动面向全社会的信用服务、网上支付、物流配送等支撑体系建设。大力推进国家电子政务建设，推动重要政务信息系统互联互通、信息共享和业务协同，建设和完善网络行政审批、信息公开、网上信访、电子监察和审计体系。加强市场监管、社会保障、医疗卫生等重要信息系统建设，完善地理、人口、法人、金融、税收、统计等基础信息资源体系，强化信息资源的整合，规范采集和发布，加强社会化综合开发利用。

此外，我国将加强网络与信息安全保障。健全网络与信息安全法律法规，完善信息安全标准体系和认证认可体系，实施信息安全等级保护、风险评估等制度。加快推进安全可控关键软硬件应用试点示范和推广，加强信息网络安全监测、管控能力建设，确保基础信息网络和重点信息系统安全。推进信息安全保密基础设施建设，构建信息安全保密防护体系。加强互联网管理，确保国家网络与信息安全。

新一代信息技术重点发展十大领域

十二五规划还对培育发展战略性新兴产业做了全面部署。规划提出，十二五旗舰，要大力发展节能环保、新一代信息技术、生物、高端装备制造、新能源、

新材料、新能源汽车等战略性新兴产业。新一代信息技术产业重点发展新一代移动通信、下一代互联网、三网融合、物联网、云计算、集成电路、新型显示、高端软件、高端服务器和信息服务。战略性新兴产业增加值占国内生产总值比重达到 8%左右。

在培育发展战略性新兴产业方面，一方面，要实施产业创新发展工程，另一方面，要加强政策支持和引导。规划提出，要以掌握产业核心关键技术、加速产业规模化发展为目标，组织实施若干重大产业创新发展工程，培育一批战略性新兴产业骨干企业和示范基地。同时，设立战略性新兴产业发展专项资金和产业投资基金，扩大政府新兴产业创业投资规模，带动社会资金投向处于创业早中期阶段的创新型企业。

推进服务业网络化经营

在《第四篇 营造环境推动服务业大发展》中，十二五规划提出，要营造有利于服务业发展的政策和体制环境，拓展新领域，发展新业态，培育新热点，推进服务业规模化、品牌化、网络化经营。其中重点提出，要培育壮大高技术服务业。加强信息服务，提升软件开发应用水平，发展信息系统集成服务、互联网增值服务、信息安全服务和数字内容服务，发展地理信息产业。

在《第十一篇 改革攻坚 完善社会主义市场经济体制》中，十二五规划提出，将继续深化国有企业改革，推进国有经济战略性调整，促进国有资本向关系国家安全和国民经济命脉的重要行业和关键领域集中。推动具备条件的国有大型企业实现整体上市，继续推进电信、石油、民航和市政公用事业改革。深化垄断行业改革，进一步放宽市场准入，形成有效竞争的市场格局。来源：2011-3-17 通信产业网

[返回目录](#)

【国际行业环境】

法国电信统一国内固话资费

2010年11月，法国电信对自己的固话资费体系进行了调整，取消了已经存在30多年的分区域定价模式。自此，法国电信的固话用户拨打国内电话时资费将不再有本地和长途的区分。将有超过700万用户受惠于此次资费改革，他们每年拨打的电话在1.5亿次至2亿次之间。用户将因此节约25%的接入费，以及在高峰时段55%的通话费和在非高峰时段65%的通话费。例如，一次从马赛打往巴黎的5分钟通话，高峰时段，话费由0.44欧元下降至0.22欧元；非高峰时段话费由0.33欧元下降至0.15欧元。

在过去的 5 年中，法国电信一直在逐步下调国内通话费率。如今基本的语音通话在包括法国电信在内的大多数电信运营商收入中所占的比例已经到了非常低的水平。2010 年，法国电信固网用户中单纯的语音用户仅占总数的 50%，而一年前这个比例还是 55%。这个下降趋势在未来几年中还将延续。因此再区分本地和国内长途通话资费的意義不大，这种定价模式也会在全球范围内被逐渐取消。来源：2011-3-16 人民邮电报

[返回目录](#)

英国政府迫使运营商下调结算费

英国电信管制机构 Ofcom 于 2010 年计划实施欧盟所提出的关税削减政策，沃达丰、西班牙电信旗下子公司 O2 及其他英国市场电信运营商将可能被迫下调其移动电话服务费用。

Ofcom 表示，该机构计划在未来 4 年内削减移动网间结算费，即电信运营商联通各自网络的批发价格。Ofcom 在发布的声明中表示，对于英国主要电信运营商而言，这一价格将在 2015 年 3 月之前由目前的每分钟 4.3 便士下调至 0.5 便士。

Ofcom 表示，2008 年英国电信运营商从这项收费中获得的总收入为 35 亿英镑(合 53 亿美元)。欧盟委员会此前表示，整个欧洲的移动网间结算费将在 2012 年之前下降至每分钟 1.5 欧分至 3 欧分。在这种情况下，Ofcom 也开始采取相应措施。2010 年以来，葡萄牙及比利时的电信监管部门已经开始出台相关政策。

法国兴业银行(Societe Generale)分析师巴拉德(Saeed Baradar)表示：“英国电信部门管制政策的从严对于整个行业的影响不可能是一次性的，而是持续性的，并且这种政策也将被其他监管部门所效仿。”根据欧盟委员会提议，各国监管部门仅需对终端通话的直接成本进行下调，但是 Ofcom 的成本下调范围已经延伸到各大运营商所使用的频谱成本。来源：2011-3-16 人民邮电报

[返回目录](#)

法国要求运营商推出低收入者套餐

3 月 7 日，法国政府同该国主要移动运营企业签订了一份协议，按照该协议法国电信运营商将为低收入消费者提供低价套餐。这种每月不得超过 10 欧元的低价套餐应至少包含 40 分钟的通话时长和 40 条短信，将为用户节省约 20% 的通信支出。各运营商将在 6 个月内推出此类套餐。

套餐价格的制订是为了让那些领取社会福利金的低收入者能够担负得起。法国政府还规定，当套餐包含的时长和短信条数用完将产生额外费用时，运营商需提前向用户发出提示。

在法国，大多数用户在购买手机时都能得到运营商的补贴，但同时也会被长期合同绑定。而对那些购买不含补贴的手机的非合同用户而言，预付费套餐的价格则相对较贵。

如果将短信费按照每条 0.1 欧元的收费摊入总价，新资费套餐每分钟的通话费相当于比直接按照通话时长和短信条数累计收费节省约 20%。来源：2011-3-16 人民邮电报

[返回目录](#)

阿根廷限制手机进口：RIM 苹果受严重影响

据国外媒体报道，阿根廷政府正对手机进口施压，以扶持当地手机制造业。此举严重影响了黑莓和苹果智能手机。

大部分手机厂商都在当地设有制造厂以迎合南美市场，但 RIM 和苹果公司的终端则为完全进口。

阿根廷方面强行推迟了手机进口的通关周期，时间在 2-6 个月不等。

据报道，阿根廷 2010 年销售的手机中约 60% 为进口，大部分为来自巴西和亚洲的低价手机，或黑莓和 iPhone 等高端智能手机。中端功能手机则通常由华为、三星、LG 和摩托罗拉在当地的制造厂采用进口部件进行组装。

这一海关限制还适用于其他消费电子，不仅仅是手机。来源：2011-3-16 中国通信网

[返回目录](#)

英国 4 月起削减手机资费 未来 4 年大幅下降 80%

英国电信监管机构 Ofcom 日前宣布，手机资费(移动终端费率)削减将从下月起生效。这一分阶段削减计划将导致未来 4 年内手机资费大幅下降 80%。

根据 Ofcom 的调查，2010 年移动网络上的数据流量增加了 104%。由于现有手机资费仅适用于话音而非数据，通过 4 年的资费控制，它们有可能对移动运营商的收入影响甚小。

2007 年第四季度到 2009 年第四季度期间，数据业务收入增长了 90%，Ofcom 预计这一增长在未来还将持续。因而 Ofcom 宣称，它预计英国移动通信

业将越来越多地由持续增长的对数据业务、智能手机和移动宽带的的需求所推动。Ofcom 预计降低手机资费不会改变这一趋势。

对于 4 家全国性移动运营商 ,Ofcom 将只考虑从其他运营商网络被叫直接产生的成本；对其他 28 家移动通信供应商，诸如较小或新兴的运营商，资费须基于公平合理的原则设置。

新的资费政策将从 2011 年 4 月 1 日起开始应用 ,于 2015 年 3 月 31 日终止。

2009 年 5 月，欧盟委员会发布了一份建议书，要求欧盟成员国应该致力于通过只考虑从其他运营商网络被叫直接产生的成本来设置手机资费。Ofcom 在制定以上提案时也考虑到这一建议书。来源：2011-3-16 中国通信网

[返回目录](#)

运营竞争篇

【竞合场域】

三大运营商调整 2011 年网络资费

WLAN 免除上网费和套餐费、带宽 20M 的天翼宽带接受预约……日前，记者发现东莞的几家运营商又悄然推出了一些新的优惠措施，进一步将其优势产品呈现给用户。

电信带宽 20M 包月 299 元

记者咨询了电信 10000 服务热线后得知，目前东莞电信各营业厅已经可以进行全家 e 天翼宽带套餐 20M 的预约，但电信的网上营业厅目前暂不受理这一业务。

记者在东莞电信鸿福营业厅看到，其面向十字路口的大型 LED 屏幕上已经打出了类似“ 20M 天翼宽带接受预约”的字样。目前，该款全家 e 天翼宽带套餐 20M 产品的内容为，带宽为 20M 的天翼宽带包月费用为 299 元，不限时间和流量。

记者了解到，目前新装这一全家 e 天翼宽带套餐 20M 产品还可获得 200 元的返还，分 10 个月完成。

联通将升级 HSPA+

无独有偶，中国联通新浪官方微博也表示，2011 年中国联通将在 56 个城市全面升级 H SPA +，网络下行速率将由目前的 14.4M 提升至 21M，而几年后将可升级至最高 186M。

微博也如此透露：“目前中国联通的 WCDMA 网络所有基站均基于 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”。

需要注意的是，如果根据联通首批试商用 WCDMA 网络的 50 多个城市名单来看，东莞或将同样位于这 56 个全面升级 HSPA + 的城市中。

全球通 2011 年免除 WLAN 上网费

记者日前获悉，移动全球通八大套餐客户从 3 月起至 12 月 31 日，将直接免除 WLAN 上网费和套餐费。即对于已申请 WLAN 套餐的八大套餐用户减免 WLAN 套餐费，超出 WLAN 套餐外的流量费也减免；对于未申请 WLAN 套餐的八大套餐用户直接减免 WLAN 通信费。

此外，3 月 18 日 19:30 前，东莞移动全球通用用户以 2000 消费积分、动感地带用户以 3000M 值、神州行用户以 3000 积分购物券(即优惠积分)可抢兑《洛杉矶之战》首映电影票 2 张，首映包场放映时间：3 月 18 日 19:30-21:30，发送 88DD 到 10086 按系统提示回复相应指令即可抢购。

3 月 31 日前，东莞移动客户使用 12580 手机客户端成功体验查询业务，即可在线选择标有“1”、“2”、“5”、“8”、“0”字样的任意一枚搜索达人图标，将有机会获得 itouch 一部。来源：2011-3-16 南方都市报

[返回目录](#)

运营商“智能管道”掀起网络转型风暴

在近日举行的智能 IP 城域网研讨会上，华为相关人士指出，华为将“网络硬管道”与“智能软管道”相结合，将在运营商未来深化网络转型过程中，提升网络承载能力与管道价值。

随着互联网业务的深入发展，特别是随着移动互联网时代的到来，如类 iPhone 业务、智能终端应用的普及，运营商获得了不断攀升的数据流量。同时，在固定宽带领域，随着用户接入带宽的增大，如中国电信发布的“光网城市”战略中提出接入带宽将达到 100M，将进一步刺激新的业务应用的产生。

而运营商如何在管道经营中获利，如何进行流量经营管理，将“哑管道”向“智能管道”转变，以创造网络更高的价值收益，是运营商网络转型的核心出发点，也是当前亟需解决的深刻话题。

中国电信提出的智能管道概念，力图通过构建智能管道，实现“用户可识别、业务可区分、流量可调控、网络可管理”，加强网络与平台的协同。在网络层面应用多种接入手段，实现不同接入方式的平滑过渡，在部署承载策略控制系统，

有机关联终端、网络、业务平台和支撑系统，实现网络资源的动态精确配置，提供端到端的业务承载质量。

同时，中国移动也提出了应对数据业务时所带来的挑战，也在积极引入和试点标准策略控制架构(PCC)方案。动态策略计费控制(PCC)被提出的主要目的是应对数据业务流量冲击，实现差异化、精细化管控和网络运营，依靠 PCC 方案，采用业务、累积流量、用户签约信息、位置/接入、时间等多维管控手段，与业务营销、计费策略相关联，通过端到端 QoS 控制，减少资源占用。

据了解，智能管道与 PCC 方案异曲同工，其核心思想和特点都是对用户、对业务进行区分，达到对流量可控、对网络可管的目的，从而使得客户端到端的速率得到保障，应对移动数据业务高速发展带来的网络冲击。

华为公司针对运营商智能管道建设提出了逐步可实施的可拆分的智能化组件，其通过逐步实施智能化组件，将现有的网络智能能力逐步发挥出来，逐步实现业务的关联性，最终实现一套闭环系统，达到充分利于网络资源、优化网络流量，提高网络运维的效率，以打造一个简洁的、高效、自适应的网络，来充分体现差异化服务，并减少业务对带宽的浪费和不合理的无效的占用。来源：

2011-3-17 通信世界网

[返回目录](#)

智能手机处理器营收 2010 年同比增长 77%

市场研究公司 Strategy Analytics 公布的数据显示，2010 年，全球市场来自智能手机处理器的营收为 45.2 亿美元，同比增长 77%。

数据同时显示，高盛在这一市场的份额为 41%，排名第一。德州仪器和三星电子分居第二、三位，市场份额分别为 27%和 19%。内部集成了手机调制解调模块的芯片销售情况最好，占总销售额的 74%。这一数据也表明，手机市场的发展正在从功能型手机向智能手机转型，尤其是在美国。

Handset Component Technologies 主管斯图亚特·罗宾逊(Stuart Robinson)表示：“Strategy Analytics 的数据显示，高通是 2010 年智能手机处理器市场排名第一的供应商。这主要是由于高通积极参与多种软件生态系统，并推出了高度集成的 Snapdragon 处理器。我们认为，在集成度方面，高通相对竞争对手有 2 至 3 年的领先优势。高通在未来射频技术，例如 HSPA+和 LTE 的发展中也将处于有利的地位。”

高通的竞争对手目前正试图通过功能的创新来获得更大的市场份额，例如 Nvidia 在 Tegra 2 处理器中加入了高性能的移动图形处理功能，而意法爱立信则

在最新产品中集成了 Thor 调制解调模块。罗宾逊表示，这些厂商在追赶高通的过程中还有很长的路要走，高通目前向手机厂商出售完整的解决方案，其中包括应用处理器、图形处理器、WiFi、蓝牙、GPS 和手机调制解调模块。来源：

2011-3-21 新浪科技

[返回目录](#)

【中国移动】

中移动 150 亿投资铁通宽带

不同于中国电信和中国联通的固定宽带，中国移动的固定宽带业务似乎总处在前景不确定、策略不稳定的状态。

在电信重组后全业务运营的初期，引入了中国铁通固定宽带牌照的中国移动带着一丝新鲜感似乎有过一段时期的热情。比如在 2008 年至 2009 年间，据称中国移动有 20 余省份进行了 FTTx 试点和部署。其后在 2009 年 12 月启动了首次集采，彼时放言 2010 年全年集采 600 万线。当时这场集采还对 PON 产业形成了新的触动，因在此之前国内其他两家运营商的态度多倾向 EPON，GPON 基本未获采纳，而彼时中国移动启动的集采首次给了 GPON 拼杀的机会。

开头可以说激动人心，而结果却颇有些让人意外，尽管中国移动财大气粗，最终 2010 年全年集采建设量也是大大缩水。

另一方面，在初期，许多地方移动公司与铁通公司间似乎也是充满了融合的兴奋劲头，当时许多地方迅速推出移动与铁通的固移捆绑业务，两家的营业厅协同推广、互设坐席之类，让人颇有响应及时之感。这种合作方式虽然在此后也依然存在，却渐渐冷了下来，并没有什么突破性的发展或是进一步合作的消息。

在体制之外，中国移动也曾试图与广电方面的固定宽带业务进行合作，这样的目的一是可以多条业务发展的选择，其次也可以借助广电在三网融合中的机会。不过可惜的是，目前的广电纯粹“鸡肋”，其内部错综复杂的产权、利益博弈、方向性选择不明确，使得其自身仍是个“烂摊子”，网络改造推进迟缓，相关业务无法推进，遑论与中国移动的有效市场配合了。

可以说，经过三年期，中间虽有不少动作，但到了目前，就中国移动整体的固定宽带给人们的印象来说，反而是“没有什么印象”。

究其原因，政策因素当然是其中之一，它在一定程度上使得中国移动整体在一些决策和行事上显得束手束脚。对于中国移动此后全心发展移动宽带的决定，政策因素也是推动因素之一。

不过政策虽对中国移动整体固定宽带策略形成约束，却并不能完全阻挡地方移动公司的动作，据了解多地的移动公司倒是以许多业务名头来推动过固定宽带业务。尽管在地方上也多次遭到同业者的投诉，但地方移动公司的做法却也颇值得理解：中国移动的整体竞争优势已不再明显，甚至可说这种“被逐渐蚕食”之势仍在延续，危机感深重，任谁都不会想放过这样一大块业务。

2011年一个新的信号是中国移动明确了对于铁通的150亿宽带投资，称要与铁通形成“双品牌”宽带业务发展。150亿虽然确能拉动资金不足的铁通的发展，但对于需以大规模前期投资打基础的固定宽带领域而言，恐也只是杯水车薪。而经过三年间种种磨砺变数的中国移动已是定下了移动宽带、移动互联网的核心地位，对于固定宽带的发展，即使有着口头的重视承诺，还能有何种量级的实际投入，中国移动自身或许也并不能完全确定。来源：2011-3-21 通信世界周刊

[返回目录](#)

中移动 2 月新增 3G 用户 191 万

中国移动今天发布 2 月份运营数据，当月新增 3G 用户 191.4 万户，截至 2 月末 3G 用户总数 2454.7 万户。

2 月份中国移动新增用户 565.1 万户，截至 2 月末中国移动总用户数 5.94931 亿户。来源：2011-3-21 新浪科技

[返回目录](#)

中移动 2011 年 175 亿补贴手机

中国移动(0941.HK)昨日公布 2010 年业绩，预计 2011 年手机补贴支出为 175 亿元人民币，而 2010 年该项支出是 152 亿元人民币。该公司昨日宣布，以 2.37 亿元现金收购其控股的终端销售公司中移鼎讯的全部股权。中移鼎讯成立于 2003 年，由中国移动发起成立，多家国内手机企业参与。

中国移动 2010 年的营收达 4852 亿元，同比增长 7.3%；净利润 1196 亿元，同比增长 3.9%。截至 2010 年底，该公司拥有 5.84 亿用户，2010 年净增 6000 多万户。分析认为，中国移动已经进入相对缓慢的增长期。来源：2011-3-17 北京晨报

[返回目录](#)

中移动数据业务占比首次超过 30%

在并不显山露水的大指标之外，是 73 元的 ARPU 值与首次超过 3 成的数据业务收入，忧喜并存是中国移动的现状，背后则是中移动激流涌动的转型。

“尽管中国移动的增速继续放缓，但是下滑势头已经得到遏制。”在 2010 年中国移动年报发布之后，一位不愿透露姓名的分析师向《通信产业报》记者表示。营收增长 7.3%、利润增长 3.9% 在大指标并不显山露水之外，是 73 元的 ARPU(平均每月每户收入)值与首次超过 3 成的数据业务收入忧喜并存是中国移动的现状，背后则是中移动激流涌动的转型。

显然，对于中国移动而言，虽然仍然处于转型的隧道之中，但是尽头的曙光已经初现。

增长的惯性

3 月 16 日，中国移动发布 2010 年度财报，数据显示，中国移动营收为 4852 亿元人民币，同比增长 7.3%，净利润为 1196 亿元，同比增长 3.9%，符合市场预期。在用户总量增长上，由于竞争加剧，中国移动 2010 年新增用户增长量为 6173.4 万户，较 2009 年 6503 万户有所下滑；客户总通话分钟数较上年增长 18.6%，平均单个用户每月通话时长增长 5.4%，达到 521 分钟。ARPU 值方面，中国移动 ARPU 值，从上年的 77 元，虽然降至 73 元，但这一数据高于此前市场预期的 72 元，为利好消息。更为重要的则是，根据中移动 2010 年前三季度财报显示，1 至 9 月 ARPU 值仍然维持在 72 元，无疑在第四季度，中移动 ARPU 有所回升。根据《通信产业报》(网)记者获得的数据显示，中国电信和中国联通 2010 年上半年这一数据分别为 58.1 元和 42.9 元，中国移动仍保持行业领先地位。

在分析师看来，中国移动该份年报显然属于一份不大不小的“惊喜”，在诸多指标符合市场预期之外，ARPU 值的止跌回升与增值业务成为亮点。在交银国际随后发布的报告中预测，手机上网与语音增值业务成为中国移动主要增长点。“在竞争激烈的市场，中国移动的成绩得之不易。”一位分析师表示。

在专家看来，基于原有优势以及原有规模的增长是中国移动取得上述成绩的主要原因，相较于竞争对手，中国移动原有的服务、品牌以及网络优势仍旧在市场中发挥有力作用。

正因为如此，在同期在香港举行的发布会上，中国移动董事长王建宙表示，中国移动仍然被定义为增长型公司。

不同寻常的 3 成

本次中国移动财报的另一要点是，中国移动数据及信息业务在总收入占比上，首次超过 30%，达到了 31.2%，中国移动总裁李跃表示，数据业务收入增长，得益于中国电信手机报、飞信等业务规模扩大，以及手机阅读、手机电视、手机支付等业务商用。

此前已有中移动内部人士向《通信产业报》记者证实，“相比于数据业务带来的营收，其利润占比更加客观。”正因为如此，此前，中国移动已经在内部 KPI 改革中取消了对数据业务发展的具体指导，期待旗下数据业务能够融入市场，全力争胜。在专家看来，数据业务带给中国移动的不仅将是丰厚的利润，更长远的则是赢利模式的转变与可持续发展的保证，对于中国移动这样的运营商而言，其中的最大意义则是其自身对网络的运用。

王建宙透露，将配合母公司推进 3G 建设和运营，并推动和加快 TD-LTE 技术产业的发展。全力推动网络升级成为中移动扩大领先优势的最大任务，中国移动 G3 用户总量 2070 万户，远超 2009 年财报发布会上，中国移动董事长王建宙表示的力争超过千万的目标。

2011 年初，中国移动决定在上海、杭州南京、广州、深圳、厦门、北京等七城市启动 TD-LTE 规模试验。和早期由工业和信息化部组织，三大运营商均参与的 TD-SCDMA 实验网选择河北保定、山东青岛等地不同，此次中国移动将 TD-LTE 试验网地点，放在中国经济最为发达、覆盖人口最为密集的东部沿海城市。有分析机构表示，2011 年、2012 年，中国移动 TD-LTE 试验网在多个城市的大面积铺设，将对上市公司长远业绩产生正面影响。此前中国移动已经发布公告，将进行 TD-LTE 上网卡集采，并在本年内推出 TD-LTE 试验网上网卡，以增强最终用户体验，这也为 2012 年进一步推动 TD-LTE 试商用，提供了可能。

5000 亿与 200 亿的差距

一个有趣的现象是，互联网领域的最大企业腾讯与中国移动在同一天发布了 2010 财报，2010 年全年腾讯实现总收入 196.460 亿元，同比增长 57.9%；净利润 80.536 亿元，同比增长 56.2%。

仅仅从数字而言，腾讯的利润率高出了中国移动 16 个百分点，而这正是双方商业模式的差距，也是中国移动一系列转型的目标所在。正因为如此，在财报出炉的同日，中国移动还公布，已签订协议以 2.37 亿元人民币(约 2.81 亿港元)的代价，向包括母公司中国移动通信集团及其他转让方，收购主要从事移动电话终端销售的中移鼎讯通信 100% 权益。李跃表示，中移动收购有关业务，希望自己涉足手机采购及销售业务，因欧美、日韩等移动运营商均采取类似模式。

交银国际分析师表示，收购手机终端销售公司意味着公司已经将 TD 的发展重点由网络向用户和应用转化，将有利于迅速做大做强 TD 产业链。而在专家看

来，从单纯的网络建设发展到终端领域，中国移动正在将自身的位置向市场前端转移，以期能够在移动互联网时代仍能满足用户个性化需求的同时，打通整体产业链，实现与 Google、苹果等竞争对手的同层次竞争。

显然，中国移动已经在网络、终端乃至数据业务上全方位部署未来公司架构，其中的目标则是实现商业模式的转变，弥补 5000 亿与 200 亿之间在数字之外的差距。来源：2011-3-21 通信产业网

[返回目录](#)

中移动希望 2011 年 3G 占 1/3 市场份额 新增 2500 万户

在出席 2011 年业绩发布会时，中国移动总裁李跃表示，集团 2011 年 3G 用户新增目标为 2500 万户，而目前 3G 网络已覆盖 656 个城市。

根据业绩报告，截止 2011 年底，中国移动 TD 用户总量 2070 万户，李跃称希望明年 3G 用户达 2500 万，在中国 3G 市场占据三分之一的份额。

中国移动董事长王建宙则表示，将配合母公司推进 3G 建设和运营，并推动和加快 TD-LTE 技术产业的发展，在新投资策略上，将遵循“积极谨慎”的原则，寻找合适机会。

王建宙还表示，集团目前 TD-LTE 已在内地七个城市进行试点，希望年底能应用于市场，目前日本及印度运营商已表示有兴趣。来源：2011-3-17 新浪科技

[返回目录](#)

【中国电信】

电信率先成立支付子公司

在国内运营商纷纷筹建支付子公司的竞争中，中国电信抢得了先机。昨天，记者了解到，中国电信的支付子公司已经正式成立，其名称为“天翼电子商务有限公司”。

天翼电子商务有限公司是中国电信的全资子公司，其业务主要涵盖移动支付、固网支付及积分支付等领域。据介绍，天翼电子商务有限公司的产品主要依托于自有账户和第三方关联账户(包括银行账户及公交卡等准金融账户)，为用户提供基于互联网、手机、固定电话、IVR 自助语音、IPTV、公话信息亭、自助终端服务机等各类渠道的近场和远程方式的支付服务。其用户既包括个人，也包括企业用户。对于个人用户，主要提供电子商务服务；对于中国电信联盟商户及合作伙伴，则提供电子商务平台及解决方案。来源：2011-3-21 京华时报

[返回目录](#)

广东省与中国电信签署信息化战略合作框架协议

广东省人民政府与中国电信集团公司昨日在广州举行“加快转型升级、建设幸福广东”十二五信息化战略合作框架协议签约仪式。中共中央政治局委员、省委书记汪洋，省委副书记、省长黄华华，省委常委、常务副省长朱小丹，省委常委、省委秘书长徐少华，副省长佟星，中国电信集团总经理王晓初等出席签约仪式。黄华华、王晓初分别致辞。佟星和中国电信集团副总经理杨杰代表双方签署了战略合作框架协议。

签约仪式前，汪洋、黄华华会见了王晓初一行。汪洋代表省委、省政府对中国电信长期以来对广东经济社会发展给予的支持表示感谢，尤其感谢中国电信在2010年广东举办亚运会及亚残运会、抗击“凡亚比”等重大自然灾害中发挥的重要作用，希望中国电信“十二五”期间在广东进一步加大投资力度，“百尺竿头更进一步”。

黄华华表示，广东省将认真落实协议内容，加快智能信息网络建设，推动信息化和工业化深度融合，积极发展“物联网”和“云计算”，大力促进面向民生的信息化运用，努力推进“数字广东”和“智慧广东”建设，为加快转型升级、建设幸福广东提供有力的信息化支撑。

王晓初说，未来5年，中国电信计划加大在广东采购通信设备、终端、软件及服务的力度，拉动信息消费需求，创造更多就业岗位，在广东率先实现规模发展、创新突破，达到合作共赢，共创价值。来源：2011-3-19 大洋网-广州日报

[返回目录](#)

北京电信首次 3G 智能手机网厅团购 最低 780 元

中国电信北京公司(以下简称北京电信)宣布，实施首次 3G 智能手机网上营业厅限时团购，用户登陆北京电信网上营业厅参与团购活动，即可以超低价格购买智能手机礼包，最低仅需 780 元，团购出售的手机价格降幅最大的达 681 元。

据悉，北京电信网上营业厅(<http://bj.ct10000.com/>)实施的第一期官方团购只有半个月时间，也是网上营业厅销售 3G 手机礼包以来优惠力度最大的一次。北京电信为此准备了多款畅销 3G Android 智能手机，全部为真正的智能手机，且同时覆盖高中低端。

例如中国电信迄今销量最大的 3G 智能手机华为 C8500 手机礼包此次参与团购，这款采用 Android 2.1 操作系统的时尚智能手机性价比非常高，不仅是国内首款突破百万大关的电信 3G 智能手机，在整个中国 3G 手机市场都创下首款销售过百万的记录。北京电信网上营业厅特意将该款 3G 智能手机再次降价，降至 780 元一部，同时，礼包中还包含天翼 189 号码 1 个，以及迅雷、奇艺 VIP 账号。

在中档手机方面，北京电信网上营业厅团购活动中推出联想乐 phone 手机礼包，该礼包将原来 2899 元的联想乐 phone 手机礼包价格降至 2460 元，同时还赠送 2899 元话费，另送天翼 189 号码一个。

在高端手机方面，此次北京电信网上营业厅团购活动中推出三星 i909 手机礼包，该礼包将原来 5680 元的手机礼包价格降至 4999 元，降幅高达 681 元，同时还赠送 5680 元话费，另送天翼 189 号码一个。

北京电信表示，除团购活动，同期北京电信网上商城还有多款 3G 智能手机也正在不同程度降价促销。来源：2011-3-18 新浪科技

[返回目录](#)

【中国联通】

联通下调部分国家和地区漫游费

昨天，记者了解到，中国联通已经下调了用户在部分国家和地区的国际漫游资费标准，在这些国家和地区拨打中国内地的资费平均下调了 6.6 元/分钟。

据了解，此次联通共对美国、荷兰、瑞典、台湾等 32 个国家和地区的漫游语音资费进行下调，拨打中国内地资费最高下调 21 元/分钟，如以色列，降幅超过 80%。在这些国家和地区漫游时拨打中国内地的资费平均下调了 6.6 元/分钟，平均降幅达到 45%。

另外，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。例如，用户漫游在美国，如登录运营商 AT&T 的网络，拨打中国内地的资费为 1.46 元/分钟；而登录美国其他运营商的网络，拨打中国内地的资费则为 4.86 元/分钟。

截至目前，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：2011-3-22 京华时报

[返回目录](#)

联通将高额补贴定制平板电脑

平板电脑 2011 年成为了很多终端厂商发力的重点。昨天，记者了解到，中国联通将其定制的平板电脑给出高于售价的终端补贴。

据了解，中国联通将要推出的定制平板电脑 LightTab 为中兴平板终端 V9 的定制版，该款产品采用 Android2.2 操作系统，市场价格为 2480 元。而据联通内部人士透露，联通对于深度定制的平板电脑将沿用与明星手机终端类似的高额补贴政策，尚未正式公布的补贴方案为用户以 2480 元购买该款定制平板电脑，将会获赠 3600 元资费，这一补贴力度甚至远远超过产品的售价。

目前国内三家运营商对外曝光的定制平板都还不多。中国移动为外界所知的只有将与华硕合作推出的一款平板，而中国电信在 2010 年 5 月份推出 LifePad 后也一直没有重量级产品问世。

业内人士表示，由于平板电脑对于无线网络的依赖性，运营商成为了推广这一产品最好的渠道。制定合适的资费方案和优惠的补贴政策，也成为运营商竞争的焦点所在，在这方面，几年前推广 3G 上网本时的失败教训尤为需要运营商加以重视。来源：2011-3-22 京华时报

[返回目录](#)

中国联通 2 月份 3G 净增 121.3 万户

3 月 18 日晚间，中国联通(600050.SH)例行发布月度营运数据，继 1 月份以 140 万户净增数刷新纪录后，由于春节季节性因素，2 月份公司 3G 净增数回落至 121.3 万户，3G 用户累计达 1668 万户。

3 月 2 日，中国联通与国美集团签署协议，授权国美集团全面代理和销售面向公众客户的 3G、2G、宽带接入和固定电话等业务，同时，国美集团全面开放全国门店，建立中国联通的业务受理及终端销售专区，推广中国联通的各项通信业务和产品。

中金公司推测，国美集团目前 1400 个门店的进驻，在目前的市场状况下每年至少可以为中国联通多发展 200 万左右的用户，而一旦 IPHONE 供应量跟上、中低端高质量智能手机推出，国美集团带给公司的用户量或达 400 万户。

中信证券称，中国联通用户高增的动力可概括为“终端给力、合约发力、渠道打通、循环则你刚”。其中，最深刻的变化在于终端优势推动下的渠道体系发生的根本性转变。目前，在 3G 与宽带推动下，中国联通收入已经进入快速增长轨道，未来 5 年将保持两位数的增长，至 2015 年服务收入有望超过 4000 亿元。

同时，公司盈利能力将快速提升，预期 5 年内营运支出占收入比有望从 95% 下降至 74%。

在经历连续 21 个月的固话用户负增长后，1 月份 29.2 万户的正增长并未能持续，2 月净增数再度猛跌为负 3.7 万户，固话用户累计也减少至 9689 万户。另外，公司 2G 用户净增数为 72.8 万户，环比 1 月也有 82.5 万户也有近 10 万户数的下降。宽带当月用户净增数为 65.9 万户。

3 月 18 日，中国联通收报 5.74 元，跌 0.69%。来源：2011-3-21 财经网

[返回目录](#)

中国联通与华电集团签署战略合作协议

昨日，中国联通与中国华电集团有限公司在签署战略合作框架协议，中国联通表示将借此全面助力电力信息化进程。

中国联通董事长常小兵表示，中国联通将充分发挥自身网络、技术与人才优势，在数字电路组网、3G 移动办公，以及互联网链路接入服务等方面与华电集团开展全方位合作，助力华电集团成为以电为主的一流能源集团。

据了解，此次战略合作协议的签署，不仅巩固了中国联通与华电集团原有的合作框架，也将把最先进的通讯技术全面引入电力生产的各个环节。中国联通将在固定通信业务、移动通信及 3G 信息化应用、信息系统集成及行业应用、建立技术互助交流平台等方面继续与华电集团深化合作，进一步提升各自的服务能力与水平，全力推动电力行业的信息化与智能化的进程。来源：2011-3-16 上海证券报

[返回目录](#)

联通官方 iPhone 版手机营业厅客户端正式上线

飞象网日前发现，中国联通官方 iPhone 版手机营业厅客户端已正式上线，用户可在 Appstore 中进行下载。

该客户端可提供话费查询、交费充值、业务查询、积分查询、3G 套餐变更、密码修改、积分兑换、网点查询、手机号码归属地、3G 网络覆盖查询、puk 查询、3G 专区、促销活动等功能。来源：2011-3-17 飞象网

[返回目录](#)

中国联通 2 月 3G 用户净增 121.3 万户 累计 1668 万

中国联通今日公布 2 月份运营数据。公告显示，2011 年 2 月，联通 3G 用户净增 121.3 万户，累计达 1668 万户；2G 用户净增 72.8 万户，累计达 1.55 亿户。

固网业务方面，本地电话用户净增 3.7 万户，累计达 9689 万户；宽带用户净增 65.9 万户，累计达 4885.6 万户。来源：2011-3-18 新浪科技

[返回目录](#)

制造跟踪篇

【中兴】

中兴终端 2015 年出货冲击 2.5 亿部

在公布 2010 年全年业绩 24 小时后，中兴通讯在伦敦透露了其未来 5 年战略计划。中兴英国移动终端运营主管表示，该公司希望其终端出货量每年增加 3000 万部，至 2015 年出货量达到 2.5 亿部。

按中兴 2010 年财报，其终端全年实现出货量 9000 万部，进入全球前五。其中约三分之二为功能手机、近三分之一为数据卡、2%为智能手机。

中兴 2010 年全年营业收入约人民币 702.64 亿元，约合 106.09 亿美元，按美元计同比增长 21%。实现净利润人民币 32.50 亿元，较 2009 年增长 32.22%。

据 C114 了解，这是该公司年收入首次突破百亿美元大关，同时也是国际市场营收(占比 54.18%)再次超过国内市场。2007 年、2008 年两年中兴国际市场营收均超过国内，2009 年由于国内 3G 建设高潮及国际经济不景气，国内市场营收超过国际。

中兴正竭力摆脱身上的 ODM 标签，这点与宏达电(HTC)颇为相似。尽管用户目前仍将中兴智能手机视为价格低廉的品牌，不过这种情况看来不会持续太久。

在巴塞罗那的移动通信世界大会(MWC2011)上，中兴发布了智能终端战略——“点亮你的智能世界(Light your smart world)”，全面进军该领域。

中兴的智能战略就是以开放和量身定制的应用、种类丰富的产品和更高的性价比吸引更多用户加入移动互联网的大家庭。在中兴看来，它可以充分利用其在深度业务定制方面的优势，为运营商提升用户忠诚度。来源：2011-3-21 中国通信网

[返回目录](#)

中兴通讯投资 160 亿建南京研发基地

中兴通讯今日发布公告称，为支撑公司未来业务发展，公司拟在南京市雨花台区投资 160 亿元兴建“中兴通讯(南京)三区研发基地”项目，并拟在近期与南京市雨花台区人民政府签订投资协议书。

公告指出，随着中兴通讯业务的发展，国际化进程的不断深入，公司计划在南京雨花台区建设以研发为主，涵盖培训、外包服务于一身的综合性研发基地，总建筑面积约 150 万平方米，拟投资总额 160 亿元人民币(其中基建投资 60 亿元人民币，总用地面积 2000 亩)，项目建设工期预计 10 年。

中兴通讯称，通过该项目，公司将较好地缓解南京研发中心后续发展较大的用地压力，为公司业务发展打下良好的基础，创造良好的经济效益。

不过，该项目投资总额预计 160 亿元人民币，超过董事会的审批权限，因此项目及投资协议须提交股东大会审批。来源：2011-3-18 第一财经日报

[返回目录](#)

中兴将从中国 4G 网络全球布局中受益

导语：汇丰银行今天发布研究报告称，随着中国主导的新一代移动通信技术 TD-LTE 4G 网络可能在明年大规模应用，中兴、华为等中国电信运营商将从中受益，获取更多市场订单。

以下是文章全文：

汇丰银行称，中国 4G 网络 TD-LTE 规模技术将帮助华为、中兴等中国电信厂商赢得本国、印度和欧洲的订单。

巴黎银行证券(亚洲)公司(BNP Paribas Securities Asia)大中华区电信服务和设备研究主管阿伦·林(Alan Lin)表示，长期演进(LTE)是 4G 网络的主要技术支持，但是 TD-LTE 理论上认为更加高效，原因就是它可以利用更多的频谱。

汇丰银行则表示，中国近些年来一直在注资进行 4G 技术和无线基础架构的研发，并希望他们的 4G 技术能够得到国际上的认可。市场调研公司 IHS iSuppli 预计，到 2014 年时中国在 4G 网络上的开发投入将达到 13 亿美元。汇丰银行地区电信研究主管图克·格林南(Tucker Grinnan)认为，在政府的财力支持下，中兴将从欧洲厂商夺取市场份额。

汇丰银行研究显示,新 4G 宽带解决方案到 2014-2015 年时将占据全球 LTE 支出的 20%,中兴则将在全球 TD-LTE 设备供应中将占据 35% 的份额。阿伦·林表示:“5 年前,中国电信运营商还主要是在价格上进行竞争,但是如今他们的技术也已经于西方竞争者非常接近。”

中国移动董事长王建宙此前表示,苹果正考虑开发一款使用中国移动 TD-LTE 网络的 iPhone 手机。他说:“以一个切实可行的方法将中国技术推向到全球舞台,那就是一次巨大突破。”

TD-LTE 目前还未获得授权牌照,但是包括印度通信业巨头 BhartiAirtel、Reliance Industries,日本软银和美国 Clearwire 在内的厂商都表示出对 TD-LTE 技术的兴趣。图克·格林南表示,因为华为目前还不是上市公司要想获得中国技术的最好方式就是通过中兴,后者已经在香港上市。

在中兴所有订单中,海外市场合同占据了 52%。汇丰银行认为,这一数字到 2012 年时还将增长到 60%。不过全球市场仍旧被瑞典爱立信所统治,份额达到 35%,诺基亚西门子排在第二,份额 23%。

不过这种差距正在逐步缩小,中兴正在迎头赶上,目前拥有的 LTE 专利比重达到 7%,爱立信为 8%,诺基亚西门子最高为 9%。此外图克·格林南还表示,中国厂商还愿意参与更多定制要求,拥有更加广阔的产品组合。

此外全球企业的支出恢复将进一步帮助中兴迈向顶尖电信运营商行列,智能手机的广泛使用对目前的无线网络构成了更多的压力,TD-LTE 将是一种解决方案。汇丰银行预计,2011 年全球无线业务支出将增长 1-3%,这一增长趋势将在欧洲体现的更加明显,美国的增长幅度甚至超过 10%。

图克·格林南认为,TD-LTE 合同不会为中兴近期的营收增长做出太多贡献。他预计 TD-LTE 将在 2013 年开始带动中兴的营收增长,比重将达到 8%。来源:2011-3-16 新浪科技

[返回目录](#)

中兴通讯净利增速放缓 2011 年有望回升

今日中兴通讯(000063,收盘价 32.10 元)公布年报。尽管 2010 年海外市场颇多曲折,国内电信投资大幅下滑,不过公司依然有业务表现亮眼,年度收入首度突破 700 亿元。

2010 年的低谷过去后,随着国内资本开支的回升,中兴通讯作为通信系统设备商有望重新步上行业景气高峰。申银万国分析师就表示,公司业绩增速可重新回到 30% 左右。

2010 年国内市场增长乏力

2010 年中兴通讯实现营业总收入 702.6 亿元，同比增长 16.58%；实现净利润 32.5 亿元，同比增长 32.22%；基本每股收益 1.17 元。这份业绩数据，显然没有 2009 年那份亮眼。2009 年公司营业收入同比增长 36%，净利润同比增幅为 48%，2010 年这两项指标增速大幅回落。

对中兴通讯来说，2010 年面临的行业大环境并不轻松。海外市场 2010 年连生波折，上半年有印度市场禁用国内设备，随后欧洲又对国内数据卡实行反倾销，二级市场上中兴股价因这些事件承压严重；国内市场则出现电信投资大幅下滑，按照工信部统计的数据，2010 年全国共完成电信固定资产投资 3197 亿元，较 2009 年的 3724.9 亿元减少 14.2%。

最新这份年报显示，2010 年公司国内市场营收同比增长 5.90%，海外市场贡献的营收则增长了 27.45%；而 2009 年却是国内市场增长 74.07%，海外市场增长 11.34%。

2011 年重回快速增长轨道

不过业内研究员指出，投资者不必因年报对公司悲观，事实上行业情况在 2010 年下半年后就有所好转，而来自运营商和公司最新一系列动向，让人对中兴 2011 年业绩有足够信心。其中最受外界关注的印度市场方面，据《每日经济新闻》此前了解，2010 年第三季度已恢复出货。比对 2010 年半年报，中兴通讯在 2010 年下半年实现了全年 46% 的营业收入和 73% 的净利润。

国内市场方面，中国移动最新动作，打消了业内对今后三年国内电信投资大幅削减的担忧。3 月 16 日中国移动公布 2011 年资本开支计划达到 1324 亿元，不仅较 2010 年上升 6.5%，比之国内电信投资高峰的 2009 年还高出 2%，也较原本规划的 980 亿元大幅调高了 35%。

分业务看，近几年增长亮眼的终端业将继续被中兴看重。其中公司负责手机业务部门的执行副总裁何士友上个月曾表示，仅智能手机部分 2011 年的出货目标就是 1000 万部，较 2010 年超过 200 万部的出货量增长约 400%。来源：2011-3-18 每日经济新闻

[返回目录](#)

中兴通讯 2010 年净利润 32.50 亿元增长 32%

中兴通讯公布了截至 2010 年 12 月 31 日的 2010 年度经营业绩。

按照香港财务报告准则，中兴通讯于 2010 年全年营业收入约人民币 702.64 亿元，约合 106.09 亿美元，按美元计同比增加 21%。实现净利润人民币 32.50 亿元，较 2009 年增加 32.22%。每股基本盈利为人民币 1.17 元。

按照中国企业会计原则，中兴通讯于 2010 年全年营业收入约人民币 702.64 亿元，约合 106.09 亿美元，按美元计同比增加 21%。实现净利润人民币 32.50 亿元，较 2009 年增加 32.22%。每股收益为 1.17 元人民币。

董事会建议 2010 年度的分配预案为：每 10 股转增 2 股，每 10 股派发人民币 3 元现金(含税)。

2010 年，中兴通讯国内市场实现营业收入 321.98 亿元人民币，同比增长 5.90%。中兴通讯继续加大在国内 3G 市场的拓展，TD 和 CDMA 保持了领先地位，WCDMA 市场占有率提升到第二位；承载、固网接入、业务产品发展提速，T8000、M6000 等高端数据设备开始规模进入三大运营商；借助新技术，帮助 GSM 市场进一步加大；终端产品在国内市场销量大幅提升，智能终端设备亦开始获得市场青睐；政府和企业网市场实现了 50% 的增长，保持着较好的发展势头，这些因素提升了集团在国内市场的份额。来源：2011-3-17 新浪科技

[返回目录](#)

中兴获肯尼亚 Orange 4600 万美元 HSPA+ 合同

法国电信(France Telecom)旗下肯尼亚电信(Telkom Kenya，经营 Orange 品牌)授予中兴通讯一份价值 40 亿肯尼亚先令(C114 注：约合 4600 万美元)HSPA+ 3G 网络部署合同。

2010 年 11 月 Orange 获得了肯尼亚 3G 牌照，肯尼亚电信首席执行官 Mickael Ghossein 表示，他们已经在 3G 基础设施项目上投资了 40 亿肯尼亚先令以覆盖主要城镇，在之后的阶段将部署到该国的其他地区。

“通过提速至 21Mbps，用户将获得更好的网络浏览及下载体验，并能够接入各种简化生活的新应用，诸如 GPRS、经改进的电子商务、在线游戏等。这些又将反过来鼓励本土内容开发的进一步发展。”他补充道。

同时他还宣称，3G 网络的部署与 Orange 的战略计划相一致，即到 2011 年底将现有的 230 万活跃用户数翻番，并旨在确保到 2015 年期间移动用户呈两位数增长。

Orange 肯尼亚 3G 网络正式启动前将进行友好用户测试。来源：2011-3-18 中国通信网

[返回目录](#)

中兴总裁史立荣：2011 年大力提升海外市场战略

上任一年后即交出一份符合预期的业绩，中兴通讯总裁史立荣并不满足，他表示，2010 年中兴通讯业绩得益于海外市场大幅增长，2011 年中兴通讯海外市场战略将提升，并且，中兴通讯产品方案具备全球竞争能力，将继续向高端市场发展。

2010 年国际市场业务占比超过 50%

在出席中兴通讯业绩发布会时，中兴通讯董事长侯为贵与总裁史立荣、首席财务官韦在胜同时出席，但在接受媒体专访时，史立荣对各种问题的回答占了主要部分，对相关问题进行了全面解读。

2010 年的 3 月 31 日，史立荣接替殷一民担任中兴通讯总裁，迄今恰好将近 1 年，中兴通讯 2010 年业绩也正是史立荣执政首年的部分展示。

按照香港财务报告准则，中兴通讯于 2010 年全年营业收入约人民币 702.64 亿元，约合 106.09 亿美元，这也是中兴通讯收入首次超过 700 亿元人民币及 100 亿美元；按美元计同比增加 21%。实现净利润人民币 32.50 亿元，较 2009 年增加 32.22%。每股基本盈利为人民币 1.17 元。

对此，史立荣介绍说，2010 年，中兴通讯克服不利市场环境，收入规模稳步增长，国内市场实现营业收入 321.98 亿元人民币，同比增长 5.90%；国际市场实现营业收入 380.66 亿元人民币，同比增长 27.45%，占中兴整体营业收入的比重达 54.18%。

显然，国际市场的大发展是中兴通讯 2010 年业绩的关键，史立荣表示，中兴通讯 2010 年欧美、日本、非洲和拉丁美洲市场都取得了大幅增长，国内市场增长少主要是因为国内运营商投资在趋缓。

他也透露，中兴通讯印度市场在 2010 年前三季度受到很大影响，但在第四季度，主要问题得到解决，所以抓紧出货了，中兴通讯 2011 年在印度市场将会转入正常经营。

终端 2011 年向智能手机转型

对于终端业务，史立荣则表示，2010 年中兴通讯终端销量非常大，达 9000 万部；且中兴通讯终端产品亦全面进入美国四大运营商及日本市场，全年实现出货量 9000 万部，按出货量进入全球前五，Blade、Light 等智能终端在欧洲市场也受欢迎。

他也表示，在终端方面，目前中低端产品多些，但 2011 年提出向智能手机转型，预期智能机占手机终端业务营业额的比例由 2010 年 25% 增长至 2011 年超过 30%。

他指出，由于智能机毛利率较高，预期 2011 年手机终端业务毛利率将会改善。这将带来毛利的改善。

国际市场战略 2011 年提升

对于 2011 年，史立荣预期，国际市场业务占比将会进一步提升，因为国内运营商投资在趋缓，并且，海外市场规模大，因此，海外市场的占比还会更大。

他指出，过去五年，欧洲市场的固网宽带发展较慢，但现时发展速度已加快，加上预期欧美市场 2011 年持续复苏，故预料国际市场业务增长会持续。

他表示，中兴通讯产品方案具备全球竞争能力，将继续向高端市场发展。2011 年，中兴通讯进入高度重要时期，将拓展政企、服务市场，巩固主流运营商的份额。

“我们的平台很有竞争力，一方面可保证无线网络平滑升级，同时可降低用户运营成本，所以我们能不断取得突破，2010 年我们新进入欧洲十几个国家，终端方面，美国 4 大主流运营商全部已与中兴合作，尤其是 ATT，这是继续拓展的基础”，他介绍说。

据悉，2011 年，中兴通讯将战略性进入云计算领域、IC 领域，并借此加大 IT 市场的拓展，同时，加强在物联网、三网融合、政企网方面的力度，不断创造新的增长点。

例如，在无线通信领域，中兴通讯将继续加强拓展，特别是加大 LTE 市场的拓展力度。对此，史立荣表示，“在 TD-LTE 方面，中兴做了大量技术储备，我们对此非常有信心，不仅参与中国移动的试验网建设，中兴通讯也在全球其它国家参与 TD-LTE 试点。目前中国移动的这次试点是每家设备商只能在一个城市，所以谈不上份额，如果开始商业招标了，我们相信会取得不错的份额。”来源：2011-3-21 新浪科技

[返回目录](#)

中兴通讯 2010 年欧美收入增 50% 战略进军云计算

根据中兴通讯披露的 2010 年业绩报告，中兴通讯 2010 年国内市场实现营业收入 321.98 亿元人民币，同比增长 5.90%；国际市场实现营业收入 380.66 亿元人民币，同比增长 27.45%，尤其是欧美地区收入增长迅猛。

在欧美市场收入增长迅猛

财报披露，国际市场占中兴整体营业收入的比重达 54.18%。其中欧美地区收入同比增长 50%，占整体营业收入的比重提升至 21%，首次成为中兴通讯海外收入比重最大区域。

中兴通讯表示，这主要是面对外部激烈的市场竞争，结合市场格局的变化，聚焦主流运营商，取得了国际市场业绩的持续增长。

分产品看，中兴通讯系统产品全面登陆欧洲大陆，突破了德国、比利时、匈牙利、奥地利等高端市场，法国电信、南非 MTN、美洲移动、荷兰皇家电信、和记黄埔等主流运营商也逐步与本中兴通讯开展了合作，TDD-LTE 产品成功进入多个高端运营商；中兴通讯终端产品亦全面进入美国四大运营商及日本市场，全年实现出货量 9000 万部，进入全球前五，Blade、Light 等智能终端在欧洲市场赢得良好声誉。

战略性进入云计算和 IC 领域

据披露，2010 年，中兴通讯自主创新能力、综合交付能力、市场拓展能力等获得稳步提高。年初，世界知识产权组织(WIPO)公布 2010 年全球专利申请情况，中兴通讯凭借 1863 件国际专利申请总量，排名跃居第二位。其中，LTE 核心专利占比达行业 7%，跻身全球设备商前五位。

中兴通讯表示，2011 年在国内将继续致力于提升市场占有率，在海外深化大国及主流运营商的战略，从战略性参与到战略合作。公司将战略性进入云计算领域、IC 领域，并借此加大 IT 市场的拓展，同时，加强在物联网、三网融合、政企网方面的力度，不断创造新的增长点。

另外，在无线通信领域，中兴通讯将继续加强拓展，特别是加大 LTE 市场的拓展力度；在有线通信领域加强承载网、固定宽带市场的拓展，力求获得较快增长；在手机和终端方面重视智能终端的拓展，同步提升总出货量和高端产品占比；进一步提升电信服务业务比重，加强综合竞争力。

中兴通讯董事长侯为贵总结：“在新的一年中，中兴通讯将进一步深入分析全球电信市场的深刻变化，全面适应客户的动态需求，加强战略合作。本中兴通讯将继续全面贯彻人才战略、差异化战略、成本战略及质量战略，大力建设创新氛围，大胆探索业务模式创新、技术创新，以更优异的业绩回报股东和社会。”

来源：2011-3-17 新浪科技

[返回目录](#)

【华为】

华为与电信联手推新款智能手机

昨天，华为与中国电信联手宣布，其首款普及型千元智能手机 C8500 实现了百日零售破百万的销售纪录，同时，双方还共同推出新款智能机 C8800。

据了解，华为 C8800 采用最新的 Android2.3 系统，并配置了 500 万像素摄像头，特别适合随走随拍的“微博控”。1500 毫安的电池容量配以全新的电源管理方案，也使华为 C8800 的待机时间大大增长。

此外，华为 C8800 还内置了丰富的移动互联网应用，如华为独有的智汇云平台，提供移动 QQ、新浪微博、开心网等近千种应用程序。来源：2011-3-19 北京晚报

[返回目录](#)

华为之惑：城市攻坚战如何打得巧

200 万美元和 22 亿美元不是一个数量级。可对于华为公司来说，这两个数字意味着同一个结果：并购受阻。

美国的外国投资委员会(CFIUS)最近搅黄了华为公司一桩小生意。本来，华为准备购买一家美国小型科技公司三叶公司(3Leaf)的专利权，价格不过 200 万美元。可是最终被 CFIUS 否决了。

这个令人不快的挫折，让人想到 4 年前华为携手美国贝恩资本试图以 22 亿美元联手收购 3Com 公司的经历。当时，并购诉求也因美方担忧国家安全而流产。

这两年，此类让华为感到郁闷的事情接二连三。比如，华为竞购美国私有宽带互联网软件提供商 2Wire 的努力以微弱差距失利。同样，华为对摩托罗拉移动网络部门的收购，也被诺基亚西门子抢走了。

华为公司是中国最优秀的高科技企业之一。但在美国市场的高门槛和高姿态面前，这家排名全球第二的电信设备供应商总是吃闭门羹。

价格从来不是问题，华为公司的出价从不低于竞争对手。但不论买公司，还是买专利，反正都不带你玩儿。仿佛一个手捧重金、毕恭毕敬的青年上门求亲，女方家长就是对你看不上眼。理由不明说，让人传话儿称：“可能是你出身不好”。

海外舆论总说华为公司有“军方背景”，大概源于公司创办人任正非是一位退伍军人。可如果按这个标准，二战后美国许多跨国企业总裁和高级职员都有“军方背景”，那都是在战场上冲杀过来的，由此西点军校还被誉为是超越哈佛商学院的“商业人才摇篮”。商场如战场。军事人才只要转换一下实践空间，其长于战略思维、纪律严明、执行力强的特点，就完全能在商业竞争中显露优势。这一点不稀奇。

显然，“出身”只是借口。中国社科院美国所研究员张国庆认为，美国政府对华为的警惕主要基于战略考虑。正如美国国家安全战略明确指出要保持美国的绝对优势地位一样，美国的经济战略也是“不能接受其他国家赶超自己”。

如果结合中海油并购尤尼科的失败，中铝并购澳大利亚力拓集团的失败，中化集团联手新加坡淡马锡收购加拿大钾肥的失败等等案例，再来观察华为作为中国凤毛麟角的高科技公司在北美市场的并购挫折，很多微观上的技术性困局也许就看得更明白了。

在美国人看来，在 21 世纪对于互联网和能源这两条生命线的控制，将决定一个国家的竞争优势。张国庆表示，在“ 关乎大局的事情” 上，“ 无论华为如何热情地靠近华盛顿，巨大的冰山都是很难在短时间内融化的” 。

这个分析是敏锐的。看看这两年中国企业的海外投资成绩单吧。2010 年中国非金融业对外投资额达到 590 亿美元，过去十年平均年增长率 50%，预测 2013 年可能达到 1000 亿美元。似乎还不错，但相对于中国目前已成为第二大经济体，以及拥有全球最大的外汇储备这一点，则太有限了。即便横向对比，中国对外投资额在全球也只排第五位。

数据还显示，2009 年中国企业跨境收购的失败率为 12%，2010 年这一比率降至 11%，可仍为全球最高。相比之下，美国和英国公司 2010 年从事海外收购的失败率仅为 2% 和 1%。

同时，中国的海外投资主要集中在基建项目和原材料上。在高科技领域，欧洲和美国的企业仍占有统治地位，中国企业只不过在附加值较少的行业上才赢得一些有限的优势。

在海外，中国公司只是在盖房子、修公路、建电站、造水坝，这些需要出人、出力、出工的项目上进展较为顺利。一旦遇到上点层次、技术含量高一些的投资，总是被投不信任票。

最近华为公司还计划为英国 2012 年奥运会配套地铁无线通信系统，也被英国议会说成是将威胁到英国的网络安全。一位电信业内资深人士感叹说：“ 他们似乎总感觉你就是仆人，怎么能跟主人一样穿西装呢？”

按说，华为公司是中国国际化程度最高的企业之一。2008 年华为全球销售额达到 233 亿美元，国际市场收入所占比例超过 75%。他们的海外战略早在十年之前就着手开拓和布局。

屡战屡败，屡败屡战。从几十万美元的合同到几十亿美元的合同，华为公司由小到大、由点到面，由产品渗透、研发中心设立到企业并购，走过了相当艰苦也成就斐然的全球化之路。

尤其可圈可点的是，华为“ 农村包围城市” 的海外市场拓展战略。他们把欧美日等主流市场，当做电信市场战略地图上的“ 城市” ，而把新兴市场国家的市场看做“ 乡村” 。华为海外第一单合同从俄罗斯起步，然后向非洲、东南亚、中

东、南美进军，在这些“农村”市场的外围根据地建立后，再逐渐进入欧洲、日本等中心区域。

不过，面对北美市场这个“城市攻坚战”的关键地区，华为公司“战斗的军团”眼下步履维艰，似乎还只能在这个城市的郊区打转转。

华为不缺乏“战斗的意志”。这家在海外打拼多年的企业素以“骨头硬”著称，他们有着不达目的誓不罢休的精神，也有在跨国竞争中与对手合作、互利的灵活战术。这同时是一家有技术底气的企业，他们申请专利的数量在全球的排名也相当靠前。

也许恰恰是华为咄咄逼人的成长态势，给了北美市场竞争对手最大的警惕性。这时候，自由贸易和自由竞争的理念早就被扔到脑后了，就像司马懿坚壁不出一样，他们压根儿就不参战，根本不给竞争对手“作战”的机会。

中国还需要很多个华为。这家公司遇到的每个挫折，对走出去的中国公司都是最好的 MBA 教案。眼下，以“狼文化”而迅速崛起的华为，在完全龟缩防守的对手面前，恐怕需要一些转变。当初解放军进上海，战士们甲冑在身就睡在大街上。这是一种什么精神？

美国《华尔街日报》承认，华为公司在美国面临的重大难题是“观念”：每周都有美国政治家和企业领导人谴责中国侵犯美国知识产权、电脑黑客活动、人民币汇率偏低、贸易不平衡等负面话题，这种叫嚣使决策者先入为主地以怀疑眼光看待中国投资。

他们建议中国企业要增加“游说和公关”。据说，2010 年中国企业在美国联邦政府游说者身上总共只花了 42.5 万美元，可仅美国商会一个机构就花掉了 8100 万美元。这似乎是在公开给“买路钱”开价了。

也许这是必要的投资。还有专业咨询机构称，中国企业要学会并善用“华盛顿策略”，要积极与华盛顿重点机构和议员建立沟通，树立企业名誉和声望，表现得更加透明化。

在市场进入方式上，则应采取“迂回战术”，要“打得巧”。比如，在敏感行业和领域投资，应以小股切入，或者进行直接投资，先在美国市场建立一些成功案例，以此来降低 CFIUS 等政府机构的紧张情绪。这些办法都不妨一试。

华为也需要大后方的支持。日前国务院公告，从 3 月份开始，在中国市场并购被认为关系国家安全的农产品、能源等企业，都必须接受有关部门的审查。中国版的国家安全并购审查早就该出台了。此时此刻，对于在海外征伐的中国企业来说，这是一条温和而坚定，又十分必要的“反制”措施。

最重要的，华为公司需要更多的耐心。在时机并不完全成熟的时候，事缓则圆。某种程度上，在华为公司的攻势面前，美国市场过于保守的表现其实暴露了他们在实力上的担心。自我封闭往往源于内心脆弱，在经济战场上尤其如此。

长期的优势在后来者一方。未来不属于“被包围的城市”，而属于那些在广阔的天地间不断寻找新机会、创造新市场的冒险家。来源：2011-3-21 中国青年报

[返回目录](#)

华为爱立信获马来西亚 3G 升级合同

马来西亚天地通亚通(Celcom Axiata)授予华为和爱立信网络升级合同，据称部署完成后网络容量将增至原先的三倍。

北部、南部地区以及部分中部、东部地区的网络将由华为负责部署，部分东部地区以及沙巴、沙捞越的网络将由爱立信负责部署。

作为天地通亚通升级移动网络举措的一部分，该运营商将在 3 年中更新其所有现有无线侧设备，包括超过 9000 个 2G 和 3G 基站。此外，该运营商还将采用 Single RAN 解决方案新部署 2000 个新基站。这一更新预计将从 2011 年年中期开始，分为几个阶段进行。

“该项目——采用 HSPA+和 LTE 就绪(LTE-ready)接入方式在马来西亚建设一张新的世界一流移动网络，将通过为用户提供先进的无缝网络移动性，大大提高用户的体验。”天地通亚通首席执行官 Dato' Sri Shazalli Ramly 表示。

“我们已经选定爱立信和华为来支持这张面向未来的网络，基于他们最新的无线设备产品组合和具竞争力的 Single RAN 解决方案。藉由该项目的全面部署，我们的网络容量将增至原先的三倍，并将通过提升数据传输速率至 42Mbps、高清质量视频服务、更广泛更稳定的覆盖为用户提供最佳服务。”他还表示。

财务细节未公布。

这两家供应商都已与天地通亚通合作进行 LTE 测试。来源：2011-3-21 中国通信网

[返回目录](#)

华为终端称要做强自主品牌 定位于全系列手机

在单款 3G 智能手机首次销量破百万后，华为终端 CEO 万飏表示，华为终端将继续创新，不仅是“不同的华为终端产品要卖给最适合的人”，而且，华为要做大做强自主品牌，还要做从高端旗舰到超值手机在内的全系列手机。

即将推出更高端的智能手机

此前数天，华为终端与中国电信联合宣布，天翼 3G 智能手机华为 C8500 销量于 2011 年 2 月底破百万，这对于华为终端具有标杆意义，因为这还是第一款破百万的国内 Android 智能手机，第一款六个月内破百万的国内智能 3G 手机。

对此，华为终端 CEO 万飏还介绍了其它方面的情况。在国内市场，华为入门级 EV-DO 手机 C5700 发货量也突破了 100 万，并获得同类市场超过 30% 的份额。另外，根据第三方报告的数据，截止至 2010 年年底，华为终端 CDMA 终端产品发货超过 2000 万，持续维持第一的市场份额。

在全球市场中，2010 年，华为终端智能手机发货突破 300 万部，位居全球 Android 智能手机市场第五位。

据悉，华为即将推出另一款 3G 智能手机 C8800，对于 C8800 与现有的 C8500 有何区别，万飏表示，同样都是 3G 智能手机，但 C8800 是相对高端的手机，C8500 是普及型智能手机，且 C8500 的销售会延续到七八月份，两者不冲突。

做全系列手机

“我们对 8800 也有期望值，我们要从普及型走向更高端”，万飏如此说。

华为 C8500 以性价比高而见长，一开始零售价格仅 990 元，并且，中国电信予以了大量购机补贴，对于今后的运作趋势，万飏表示，“华为终端不是要卖便宜的产品，我们是希望不同的产品卖给最适合的人，定位于全系列机型，到高端旗舰到普通老百姓买得起的手机，都将推出，让用户觉得物超所值”。

另外，他说，华为是从解决方案的角度来做手机的，而不是单从手机角度来做的，华为有一个叫“端管云”的理念，移动互联网时代，端和管更紧密，这是华为的发力点。

华为终端 CMO 徐昕泉则表示，华为终端会坚定不移地做品牌，围绕重点区域和核心产品，用聚焦地方式来做，当然，品牌不是短期内能做强的，品牌的基础是产品，“在手机产品上，我们不会走单一路线，在每款产品上都追求精品，希望每款都发展好”。

产业链革新

对于华为终端来说，其一直以来的关键词都是“改变”和创新。在渠道方面，华为终端 CEO 万飏称，华为终端将继续拓展 3C 卖场及电子商城等社会渠道，让消费者能够有更多的途径了解，并购买到华为的终端产品。

华为终端中国区总裁杨晓忠也表示，华为在电子渠道上还处于初步尝试阶段。我们在与京东商城尝试了合作，目前销量超出我们想象。

另外，在产业链协作上，华为终端 CMO 徐昕泉表示，华为终端将继续坚持开放和合作的优势，在 2011 年会启动百万业务开发者分享华为终端全球化平台的策略，将中国开发者的业务推向全球。来源：2011-3-21 新浪科技

[返回目录](#)

华为最后防线：诺西并购案已进入第三阶段评审

就在 2010 年 7 月 15 日，摩托罗拉宣布将把其无线网络基础设施部门绝大部分资产以 12 亿美元出售给诺基亚西门子公司的第二天，摩托罗拉修正了一项两年前的诉讼，将昔日紧密合作了整 10 年的中国“盟友”华为告上法庭。随后，华为也坚决地展开自卫反击，以保护知识产权为由向摩托罗拉提起诉讼。

如今，天平的一端已开始向华为倾斜。2 月 22 日美国地区法院颁发初步禁止令，禁止摩托罗拉向诺西泄露华为的机密信息；之后的第 16 天，中国商务部则再次延长了此次并购的审核时间，而商务部的态度最终也将成为此次对决胜负的关键。

“首次用知识产权反击西方企业”

“华为反击摩托罗拉是中国企业真正走出去的表现。”经济学家郎咸平感慨，“华为控告摩托罗拉侵权的行为对于 IT 产品知识产权诉讼本质而言不是真正的侵权，而是一种战略、一种没有硝烟的战争。”

这也被国外媒体视为“中国企业第一次用知识产权作为武器来反击西方企业”。

作为继联想集团之后，成功闯入世界 500 强的第二家中国民营科技企业，华为有太多故事值得玩味，然而此次与“昔日盟友”及竞争对手的尖峰对决，则值得记入商业史册。

而如果不是对方挑战自己的利益底线，华为在这场保卫战中也不会那么果敢而坚决。

2011 年 1 月，华为向美国伊利诺伊州北区法院提出诉讼，要求禁止摩托罗拉向诺基亚西门子出售无线基础设施业务，并对该收购交易作出调整，以保护华为的商业机密及知识产权。

据悉，自 2000 年以来，华为与摩托罗拉签署的一系列合同，作为构成双方商业关系的一部分。华为就产品设计、设备操作以及设备支持给摩托罗拉提供了一系列的保密信息；而基于合同，摩托罗拉不开发自己的产品，而是从华为购买并贴牌转售华为的 UMTS、GSM 和其他技术产品。

华为在诉状中称：“上述保密信息对于华为的 UMTS 和 GSM 两项收入每年达数十亿美元的业务尤为重要。”然而一旦诺西收购摩托罗拉无线网络成功，7500 多名摩托罗拉员工将随着交易转到华为的竞争对手诺西，而他们中有不少人握有华为的商业机密。

不过，伊利诺伊州北区法院于当地时间 2 月 22 日做出裁决，颁发初步禁止令，不仅提出禁止摩托罗拉向诺西转移华为的保密信息，还增加了要求摩托罗拉聘请独立第三方进行华为保密信息的安全删除检查，并允许华为进行审计。

然而，这对于摩托罗拉来说几乎是不可能完成的任务。

“毕竟华为与摩托罗拉在非常广阔的领域有过为期 10 年的合作，无数个管理人员、技术人员接触、传递、使用甚至存储了华为的保密信息，完全删除这些信息则很难实现。”反垄断法专家、中国社会科学院法学所研究员王晓晔一语中的。

商业“无间道”

据悉，无线网络业务部门其实是摩托罗拉的“烫手山芋”，而诺西为何不惜斥资 12 亿美元来收购呢？

有分析人士认为，诺西收购案成败对中国企业而言，关键不在中国市场是否构成垄断，而在全球竞争地位的争夺，更直接冲击华为等中国电信设备商的国际竞争地位以及在美国市场的前景。

相关数据显示，摩托罗拉网络部门在北美有 8% 的份额，诺西则有 6% 的份额，一旦收购成功，诺西则有望跻身前三，还将在日本成为第一大外资无线基础设施供应商。且摩托罗拉在 LTE 方面拥有许多重要专利，对诺西来说也将是重要补充。

不过也有专家明确指出，一旦没有了涉及华为的知识产权业务，诺西并购摩托罗拉的价值将大打折扣。而摩托罗拉的“变脸”，也更像是一起经过精心策划的事件。

过去近十年中，摩托罗拉基本放弃核心通信设备的研发，将重心投入到手机业务上；在通信设备领域，摩托罗拉选择了华为作为合作伙伴。而华为也已是全球领先的电信设备供应商，并通过合作帮助摩托罗拉巩固了 GSM 和 UMTS 领域，支撑了其在无线领域的市场地位。

如今摩托罗拉却突然“另结新欢”，并先发制人将华为告上法庭，给诺西吃了一颗“定心丸”。原本最可能进行收购的华为，却无缘参与。难道此中还另有玄机？

据悉，当初美国政府以“国家安全”为由拒绝了华为收购摩托罗拉无线网络业务的申请；就连华为 200 万美元购买美国小型科技公司 3LeafSystems 专利技术的交易，也都被以“国家安全”为由驳回。与外资企业在华的“超国民待遇”相比，不得不说，华为的“美国之行”真的遭遇了“冬天”。

以至于商务部新闻发言人姚坚都不得不出面回应，希望美方能够增强审批的透明度，为中国企业赴美投资提供公平待遇。

最后的防线

然而，虽然华为通过自卫反击取得了阶段性的胜利，但最终结局如何或许将不得不取决于商务部的决断。

3 月 10 日，中国商务部表示再次延长对诺西并购摩托罗拉无线网络一案的审核时间，延长时间为两个月。据悉，该并购案已进入中国政府商务部反垄断局第三阶段评审。

虽然诺西依然承诺完成该交易，不过已于日前对外发布说明，预期该交易无法在之前宣布的时间内(即 2011 年一季度)完成，并且不对可能完成交易的时间做出预期。

据悉，摩托罗拉与诺西的交易需要通过 9 个国家审查，并购已获得美国、欧盟、巴西、日本、俄罗斯、南非和土耳其等 8 个国家和地区的反垄断许可，而中国商务部的表态将决定性地影响这单全球电信业重大并购案的成与败。

有舆论认为，商务部一旦放行，支撑着华为每年在全球数十亿美元销售额的知识产权和商业秘密将落于对手之手，华为的长期损失可能高达数百亿美元。

王晓晔也在署名文章中直言：“建议商务部在华为与摩托罗拉知识产权纠纷达成协议后再审批相关申请，以保护中国这个在通信领域不多见的，掌握了较多核心技术的企业的权益。”

更有专家呼吁，政府要加快完善跨国公司在华兼并、收购、重组的审查程序，尽快从法理上根除跨国公司的超国民待遇，保护企业利益，增强中国企业在全球竞争中的筹码。

不过此次牵动了无数目光，关系到华为核心利益的跨国通讯企业并购大案究竟如何落幕，商务部的决断是关键。来源：2011-3-19 华夏时报

[返回目录](#)

华为智能手机单款销量过百万 创电信 3G 手机纪录

中国电信与华为联合于今天下午召开相关庆典活动，宣布双方共同打造的 3G 智能手机在百日里销量过百万，成为中国电信 3G 制式首款销量过百万的 3G 智能手机。

双方共同宣布，作为中国电信首批推出的天翼千元 3G 智能手机，华为 C8500 在百日内的零售销量就突破 100 万台，截至目前，这款手机的发货量已达到 150 万，创下了“百日过百万”的佳绩。

图为：华为终端 CEO 万飏据悉，截至 2010 年底，华为制造的天翼终端产品发货已超过 2000 万部，已经成为推动 CDMA 产业链发展的重要动力之一。据赛诺 2010 年报告显示，凭借双方的深度合作，华为终端在 EVDO 市场整体份额已达到 23.1%，继续保持市场第一。

华为终端 CEO 万飏透露，“汇智简悦”是华为终端的整体战略，以用户体验为中心，通过出色的智能终端设备让消费者尽享简单生活，也是华为终端一直努力的目标。

据透露，华为终端即将推出下一款与中国电信合作定制的明星 3G 智能手机 C8800，双方希望，C8800 能延续 C8500 销售过百万的业绩。来源：2011-3-16 新浪科技

[返回目录](#)

【诺基亚】

诺基亚 Symbian 失守智能手机第一系统

国产手机品牌低毛利率问题，如今亦发生在诺基亚的智能手机产品线中。近日，第三方市场调研机构 StrategyAnalytics 发布报告显示，尽管出货量远高于苹果公司，但诺基亚智能手机(全为 Symbian 系统)的营收要落后于苹果 9%。

此前，调研公司 Canalys 称，保持 10 年统治地位的 Symbian 系统手机份额在 2010 年第四季度已被谷歌 Android 系统机型超越。然而，营收、销量双双失守第一宝座的诺基亚，在前途未明的 WP7 手机上市之前，仍靠 Symbian 机型“硬扛”。

智能机营收落败

按照 StrategyAnalytics 数据显示，2010 年苹果、诺基亚和 RIM(黑莓手机制造商)三家厂商的营收总和，占了全球智能手机市场总营收的 64%。报告称，

尽管在此阶段内，苹果的出货量仅占 16%，营收占比却高达 29%，排名第一。而诺基亚整体出货量高于苹果，营收份额却只有 20%，位居第二。

诺基亚的“营收第二”却不能代表 Symbian 机型在营收上，亦能排在第二位。“智能手机市场上各大厂商都在充分挖掘自己的潜力，厂商戴尔 2010 年也推出了数款颇具分量的智能手机产品，其中还包括了一款智能手机和平板电脑的混合型产品。” StrategyAnalytics 报告提到，包括华为和中兴在内的中国厂商在中低端智能手机市场也有抢眼表现。

而上述品牌智能手机均为 Android 操作系统，如果将采用该系统的机型看作一个整体，营收数字不容小觑。因为按照 StrategyAnalytics 的划分方式，苹果、诺基亚和 RIM 之外的 36% 营收，主要来自于 Android、webOS 和微软 Windows Phone7 三种系统，而其中 Android 又占了绝大部分。

事实上除了营收之外，诺基亚 Symbian 智能手机的出货量已然落后于 Android 大军。Canalys 报告显示，2010 年第四季度 Android 在全球智能手机平台市场的占有率达到 33%，高于 Symbian 的 31% 和 iOS 的 16%。

“Symbian 式微背后，是诺基亚的主动战略调整，以求脱胎换骨。” 战国策首席分析师杨群认为，随着第三方调研机构一张张 2010 年成绩单出炉，如今 Symbian 阵地失守的速度已经远远超出诺基亚的预测。

按照诺基亚总裁兼 CEO 史蒂芬·埃洛普(Stephen Elop)的最新说法，诺基亚首款 Windows Phone7 手机已开始研发，不过预定的销售时间依然是 2012 年。这意味着在接下来至少三个季度中，已被诺基亚划为中低端产品系统的 Symbian，还得被硬着头皮“包裹”在部分高端机型中，继续与可能出现的苹果 iPhone5 及各路新版本配置的 Android 手机竞争。来源：2011-3-21 南方都市报

[返回目录](#)

诺基亚将继续在美国推广塞班平台智能手机

诺基亚计划与 T-Mobile USA(今天已被 AT&T 收购)合作推出新款塞班系统智能手机，以此保持住在美国的市场份额。此前诺基亚已经与微软合作准备将重点转移到 Windows Phone 7(以下简称“WP7”)手机开发中。

作为手机业界的长期霸主，诺基亚目前在与苹果、谷歌的智能机竞争中处于下风。为了扭转颓势，诺基亚在 2 月份宣布与微软达成合作，准备放弃自家开发的塞班系统转投微软 WP7。

不过诺基亚表示，由于其 WP7 手机直到明年才会大批量投放市场，他们现在仍会继续推出塞班手机以跟进目前竞争激烈的智能机市场。消息人士称，诺基亚将与 T-Mobile USA 推出基于塞班系统的 C7 智能机。

鉴于塞班系统仍有巨大的用户群以及开发商支持，分析师称诺基亚不可能一心放在 WP7 手机研发上。诺基亚 CEO 史蒂芬·埃洛普(Stephen Elop)也表示，他们会在向 WP7 过渡期间继续对塞班系统进行投资。

来自市场调研公司 Canalys 的数据显示，在 2010 年四季度前，塞班仍就是全球最大的智能机平台。不过它后来被谷歌的 Android 超越，份额下跌到 31%。市场调研公司 Forrester 分析师查尔斯·戈尔文(Charles Golvin)表示，诺基亚需要尽一切可能使其塞班系统仍有吸引力，这样他们才能顺利的开发 WP7 手机。他说：“塞班需要维持住市场势头，尽管整个平台已经不再具有竞争力，但他们仍要积极竞争”。诺基亚并未对该报道做出回应。

目前的手机市场格局已经发生了巨大变化，原先的手机用户现在都已快速迈向智能机，诺基亚在这一点上没有竞争过苹果和谷歌，其美国市场份额也是非常有限。很多美国用户认为，和苹果、谷歌系统比起来，塞班吸引力不够，诺基亚 CEO 史蒂芬·埃洛普上个月也承认了这一点。

除此之外，与移动运营商的合作也是诺基亚的一大难题。由于无法得到运营商较为满意的塞班手机补贴和营销支持，诺基亚放弃了在美国推出塞班系统手机 X7 的计划。诺基亚 2010 年在美国发布 N8 高端智能机时就没有与其它运营商合作，这也影响了 N8 的销量。

诺基亚将在 2011 年 10 月在全球范围内出货 C7 智能机，除去税务补贴的价格预计在 475 美元。在 2010 年四季度的的分析师会议上，史蒂芬·埃洛普将 C7 看做是推动诺基亚该季度完成 500 多万手机销量的主要推动力。

IDC 分析师威廉·斯托费加(William Stofega)表示。诺基亚的成功将取决于价格和 T-Mobile 对于 C7 手机的营销支持力度。他说：“它会和苹果产品进行竞争吗？我可不这么认为，但是如果价格合适的话，C7 也是个十分不错的选择。”

来源：2011-3-21 新浪科技

[返回目录](#)

诺基亚智能手机在美市场份额复苏 获益微软支持

据国外媒体报道，市场研究公司 Strategy Analytics 对美国智能手机市场的分析显示，在微软的帮助下，诺基亚有望夺回近期损失的市场份额；与此同时，三星公司的市场份额也将出现强劲增长。

Strategy Analytics 无线智能手机战略(WSS)服务预测，到 2015 年，诺基亚在美国的智能手机市场份额可能回升至 10%，这主要得益于微软强大的营销支持。预计在未来的四年内，三星智能手机份额的增幅更为强劲，达令人瞩目的 21%。一份题为《美国的第三生态系统：三星仍保持升势，WP7 将如何？》的报告对这两家公司的表现进行了研究。

正当诺基亚在美国走上复苏之路的同时，三星所有指标，如 30%的综合手机份额以及与 Android 和微软丰富的合作经验等，都表明其智能手机市场份额将大幅增长。

Strategy Analytics 无线智能手机战略服务总监汤姆·康(TomKang)指出：“三星在美国已经建立了良好的跟踪记录，并为智能手机市场份额的进一步增长做好了准备。三星还可以在 Android 和 WP7 之间选择最佳平衡点。”

Strategy Analytics 分析师马丁·布拉德利(Martin Bradley)表示：“三星能够从增强的 WP7 生态系统中受益，该系统产生于微软/诺基亚在美国的伙伴关系。不过，如果微软在支持诺基亚提高其市场份额方面作用显著，那么三星可以考虑一种更具针对性的方法。微软的营销费用可以决定 WP7 生态系统中的供应商操作系统选择的经济意义。”来源：2011-3-18 飞象网

[返回目录](#)

【其他制造商】

联发科 3G 芯片模式遭高通复制 2G 芯片降价压力大

三月一日上午九点，联发科举行了一年一度的分析师日会议(Analyst Day)，国内外投资者及分析师均有参加。为了挽回外资圈的信心，联发科董事长蔡明介带着新上任的 CFO 顾大为，对外资分析师所有提问“知无不言、言无不尽”。

五小时猛端利多

隔日法人仅买超四十八张

联发科的分析师日会议，由早上九点开到下午两点半，足足开了五个半小时，在分析师日会议隔天联发科股价大涨五、三四%。但是，外资仍卖超一千五百零一张，反而是投信及自营商买超了一千五百四十九张。

也就是说，蔡明介在分析师日的激情演出，虽被外资分析师认为展现了十足诚意，但蔡明介如此掏心掏肺，最后的结果却只换来了三大法人隔天四十八张净买超的同情票。

在联发科的分析师日会议中，蔡明介虽然端出多道好菜，包括 2010 年成功打入韩国乐金(LG)及美国摩托罗拉(Motorola)供应链，2011 年中就会推出 3.75G

功能型手机(feature phone)基频芯片 MT6276，而支持 Android 平台的 3.75G 智能型手机(smart phone)基频芯片 MT6573，下半年将进入量产阶段。

对于 2011 年正夯的平板计算机，联发科也将利用 MT6573 的研发基础，推出 ARM 架构应用处理器，预期将成为联发科打进平板计算机处理器市场的杀手级应用产品。

新题材的难题

2011 年 3G 芯片出货仍有限

但这些牛肉看起来好吃，却仍然得不到外资分析师青睐。大和证券亚洲科技产业研究部主管陈慧明就在报告中指出，2011 年是联发科举办分析师日以来，产品技术蓝图及市场策略透明度最高的一次，如 3.75G 芯片执行力足够，智能型手机业务策略也十分明确。

但是，陈慧明指出，包括联发科切入平板计算机处理器等在内，大部分的利多题材，都要等到明年才会发酵，而 2011 年，白牌智能型手机供应链的大环境还不成熟，所以很难去调高其智能型手机基频芯片的出货量，因此也没有推升股价的动力。

由此来看，联发科虽预估 2011 年手机芯片出货量将达五亿五千万套以上，较 2010 年成长约一成，但由分析师日会议中的说明来看，2011 年在 3G 以上世代的手机芯片出货量仍然十分有限，2011 年逾八成的销售仍将以 2G 世代芯片为主。

2G 芯片跌价压力仍大

蔡明介在会议中坦言，虽然 2G 世代芯片价格降幅已经见到缩小，但仍有很大的跌价压力存在。所以，外资圈对联发科 2011 年的营运预期仍然悲观，由于看不到基本面有触底反转迹象，2011 年毛利率重回五〇%以上难度大增，也没有新的题材或爆点(catalyst)足以推升股价，因此，“喊卖联发科”已经是外资圈卖方(sell-side)2011 年难以撼动的主轴了。

因此唯一可挽救联发科股价的产品只能寄托 3G 芯片，但这条路同样不好走。二〇〇九年十一月，联发科虽与高通(Qualcomm)达成了专利协议，但要采用联发科 3G 芯片的手机厂，却得支付高通权利金。

经过了将近一年半时间，高通还没等到联发科 3G 芯片放大出货量，但已经把其商业模式学了起来。2011 年农历年刚过，高通已经推出了五款 WCDMA 手机公板，并获得包括中兴、华为、天宇等多家品牌手机厂采用。

高通拷贝了联发科的商业模式，只要手机厂依公板进行手机设计，三个月内产品就能上市。以联发科在 3G 市场的产品研发进度来看，就算年中 3.75G 芯片

开始出货，要等到公板设计完成定案，最快也是 2011 年第四季的事。由此看来，联发科股价要再展 IC 设计股王雄风，恐怕得等到年底了。

联发科还有 5 大挑战待克服！

挑战：2G 世代芯片价格跌不停

在联发科召开分析师日会议同一天，台股 IC 设计股后晨星半导体亦广邀国内媒体喝春酒，过去神龙见首不见尾的晨星董事长梁公伟，也放下身段与媒体会面，抢救股价。

晨星还未在台挂牌上市以前，可说是国内最低调的 IC 设计公司，由于消息保密到家，经过市场人士渲染，在未上市股票市场坐了多年股王宝座，可能因为当未上市股王当太久，在挂牌上市前的承销期，经营阶层仍十分高傲，不让媒体、专业投资机构接触。

晨星最后虽以三百元挂牌，但挂牌首日见最高价后一路下跌，当初参加承销的小股东，至今仍不时痛骂，梁公伟在这段时间内，应该已经充分体会到小股东与投资法人“不买帐”的压力。

对于媒体关系，晨星过去有一套审核制度。首先，媒体必须先主动联络晨星的公关窗口，公关窗口会与发言系统，针对该媒体过去有关晨星的报导是否友善，来决定是否要主动联络该媒体，或是被动等媒体自己找上门。

不过，晨星的这一套媒体审核制，自然让其吃足苦头，从承销到上市，市场传言四起，负面多于正面，但晨星因自我设限，反而找不到合适的媒体管道发声，让传言持续不断在市场中发酵，并导致股价大跌。所以，梁公伟现在开始学着跟媒体打交道，以最近几天媒体的正面报导成果来看，这次摆桌请媒体喝春酒的公关活动，应该算是值回票价了。来源：2011-3-16 通信产业网

[返回目录](#)

服务增值篇

【趋势观察】

中国企业有望领跑无线充电市场

将手机放在一个电磁炉大小的无线充电站上，无需电线相连，就能实现充电功能。深圳桑菲消费通信有限公司即将推出全球首批 Qi 标准无线充电手机，将无线充电技术推向产品应用。

深圳桑菲公司董事长张永平透露，2011年5月，桑菲将推出飞利浦无线充电手机，这也是全球首批 Qi 标准无线充电手机，其价格不超过 3000 元，包括无线充电的设备。

海尔、湖北松懿力腾和 Convenient Power 等中国企业也各自展示了集成 Qi 标准的电子产品。

无线充电联盟是全球首个推动无线充电技术的标准化组织，而 Qi 标准则是其推出的“无线充电”标准。Qi 标准自 2010 年 8 月开始在中国推广，目前联盟成员数量已增加到 74 家，飞利浦、HTC、诺基亚、三星、索尼爱立信、百思买等知名企业纷纷加入。

现在 Qi 在中国的应用产品主要是手机，今后将向更多数码电子产品渗透。

“中国企业已抢先开发其中的商机，有望领跑无线充电市场，率先实现 Qi 的大规模商用。”无线充电联盟主席 Menno Treffers 表示。

iSuppli 预测，到 2013 年，无线充电市场空间将达 180 亿美元，届时除手机外，相机、电脑等产品都可以用 Qi 充电器充电。来源：2011-3-16 南方都市报

[返回目录](#)

北斗卫星导航系统 2015 年产值或达 2000 亿

正在加紧建设的北斗卫星导航系统到 2015 年产值有望达到 2000 亿元。

中国卫星导航学术年会科学委员会主席、北斗卫星导航系统工程总设计师孙家栋院士 19 日表示，中国预计于 2012 年建成北斗亚太区域卫星导航系统，2020 年左右建成由 30 多颗卫星组成的北斗全球卫星导航系统。

孙家栋是在出席中国科协举行的“科学家与媒体面对面”上作上述表示的。

据介绍，北斗卫星导航系统是我国正在实施的自主发展、独立运行的全球卫星导航系统。北斗卫星导航系统工程分“三步走”。第一步目标已实现，即已建成北斗卫星导航试验系统，使我国成为继美、俄之后世界上第三个拥有自主卫星导航系统的国家；第二步在 2012 年左右建成北斗区域卫星导航系统，提供亚太地区服务；第三步在 2020 年左右建成由 30 多颗卫星组成的北斗全球卫星导航系统。

中国工程院院士、中国卫星导航学术年会科学委员会执行主席刘经南对记者说，北斗导航部署完成全球系统还要经过十来年的时间，经过详细的估算，到 2015 年将形成价值 1500 亿到 2000 亿元的产业。2020 年有望达到 4000 亿元。

北斗卫星导航系统工程副总设计师、中国空间技术研究院科技委副主任李祖洪认为，美国 GPS 系统正经历现代化，即 GPS-III，预计 2025 年完成；俄罗斯 GLONASS 系统正经历复兴计划，预计 2020 年完成；欧洲 GALILEO 系统正在部署验证系统，预计 2018 年完成。我国北斗卫星导航系统走向世界将面临着国外 GPS、GLONASS 和 GALILEO 的激烈竞争。

“目前世界上，尤其是中国这个市场，95% 的市场让 GPS 给占领了，将来转过来用自己的北斗还有一个过程。”但李祖洪相信，“中国制造还是能够做好的。”来源：2011-3-21 第一财经日报

[返回目录](#)

日本供应紧张致全球制造业恐慌 已蔓延至电信业

受日本大地震的影响，加上对物资短缺的恐惧，全球领先的移动通讯设备制造商联合发出警告，电信业正遭遇严重的供应危机。

在日本，全球大约五分之一半导体制造商总部所在地，自从上周五地震之后，从芯片到汽车零部件的多家生产企业宣布停产，这对全球制造商的原材料供应造成严重威胁。

担忧者与乐观派参半

大多数企业正在制定应急预案，在估计自身库存能够保持多长时间正常生产的同时，也在竭力寻找关键零部件的替代提供商。

周三，爱立信、阿尔卡特朗讯和芯片制造商 ST Microelectronics 都收到通知，称其产品原料供应可能受到影响。这一恐惧之后又传导到汽车行业，主要的日本汽车和零部件厂商宣告停产，而这至少在 2 周内会对美国汽车制造商产生影响。

日本是全球汽车和技术产品的主要供应地，这一灾难对两者都产生了长期的破坏与威胁。

分析师说，即使供应链断裂哪怕几个星期，也将在未来数月导致诸如苹果公司的 iPad 和其他掌上电脑、智能手机和电脑的价格上涨或者配件短缺的情况。

“几乎全停工了，或者说大多数在 4 月份也将会停工。而在危机发生之前，这些企业几乎接近满负荷运行。我也期待 3 月份剩下的这几天对第一财季的影响，还有因为整个 4 月份得萧条对第二财季造成的影响，” ETL 无线公司电信组件研究公司的主管 Earl Lum 说，

尽管此次破坏对生产设备的损毁非常有限，但很明显已经对芯片的价格产生了影响。这将对本已遭受原材料短缺的电信设备制造商，无疑雪上加霜。

“这些技术部门像之前雷曼兄弟破产那样，而这种灾难很可能还会继续扩散。” Nordea 分析师 Sami Sarkamies 说。他还表示，即便在 1000 家公司里面仅有一家无法正常工作，那么整个生产线也将不完整。

据了解，总部位于 Franklin 公园的 Rubicon 技术公司，由于供应链断裂，目前正急寻国内的蓝宝石供应商，此前都是由日本 LED 产业的客户提供。

智能手机制造商 Research In Motion 也同样受到日本供应商的影响，并正在评估受损情况。

而向来稳定的芯片领域，NAND 闪存的现货价格自地震后冲上高点后，在周三下跌 3.8%。该公司生产的芯片是苹果公司 iPad 和其他移动设备的关键组件。

Toshiba(东芝)，为全球提供大约 1/3 的 NAND 闪存，正在检查其位于 Yokkaichi 的工厂在震后停产的设备情况。

Qualcomm 也表示，公司将启用原料库存生产移动芯片，并且这不会对向客户提供产品产生重大问题。

德国的 Infineon 公司透露，尽管目前存在供应瓶颈，但是这只会对整个芯片产业产生暂时的影响。

爱立信公司表示，现在就对日本企业所遭受的前景下定论为时尚早，并且认为，此次灾难对第一财季销售额不会造成太大影响。欧洲芯片制造商 STMicro 也表示，虽然对第一和第二财季收入造成风险，但仍坚持乐观观点。

法国电信设备公司阿尔卡特朗讯，其零部件来自日本，公司表示，如果有必要，公司将寻找新的供应商，以替代现在原材料的供应来源。

诺基亚西门子公司也有少量零部件来自日本，表示其尚不能定量计算出地震给公司带来的影响。

来自 EJI 无线公司的 Lum 说，灾难对行业的影响近段时间会对许多公司产生影响。

“目前核问题还没有定论，这在短期内也无法做出。我不希望存货超过 2-3 周。” Lum 说。

停电到 4 月

在日本，电子制造商发出警告，公司由于电力短缺原因，生产可能会因为供应和分布导致停滞。

佳能表示，由于零部件供应和分布问题，公司将位于日本南部的一家主要生产厂停工。而 Nikon 也表示，公司位于日本北部精密设备厂停产将会影响到靠近东京的工厂，而后者还具备生产的能力。来源：2011-3-18 通信产业网

[返回目录](#)

【移动增值服务】

联通：新增数据漫游封顶套餐

中国联通日前宣布，自2011年1月1日起，将前期已针对台湾部分运营商推出的包天数据漫游套餐的范围扩大至日本、韩国、新加坡和泰国优惠运营商网络。上述国家或地区包天的数据漫游流量费150元人民币封顶。

从中国联通方面了解到，用户出访日本、韩国、新加坡和泰国及台湾地区，并选择日本的Softbank、韩国的SKT、新加坡的新加坡电信、泰国的AIS、台湾地区的台湾大哥大及台湾威宝这些运营商的网络时，可申请开通包天数据漫游套餐。用户选择包天数据漫游套餐后，产生的流量按照0.01元/KB计费，当天数据漫游费用超过150元人民币后不再另行计费。更方便的是用户申请开通包天套餐时不需明确具体出访漫游地，一经办理，系统将自动根据所在漫游地匹配。

据悉，用户可在2011年12月30日24时前申请开通。除包天套餐外，用户还可以申请联通的出访数据漫游阶梯型套餐，共有25个主要漫游国家和地区，相当于标准资费的六折。来源：2011-3-18 中华工商时报

[返回目录](#)

日本电信运营商开通“平安留言”服务

在日本9.0级地震发生之后，日本国内几乎所有移动电话均处于瘫痪状态，直到3月12日凌晨才部分恢复。但与此同时，以NTT为首的日本国内各大通信公司均迅速开通了免费的“平安留言”服务。

通过这项服务，地震灾区居民可用公用电话或所持手机拨打规定号码向亲友报平安，保存最长30秒的语音信息或50字以内的手机短信。这些信息随后由各大通信公司发送到对方号码。目前在本州地区各县均可免费拨打。

对于身处震区、通话受限的民众而言，在第一时间联系亲友、互报平安无疑是头等大事。从3月11日晚开始，东京地区所有的公用电话亭前都排了长队。据NTT统计显示，该公司在地震发生后设置的“171灾害用留言号码”开通仅5个小时使用量就超过20万人次。

日本通信设施在地震中严重损毁。NTT公司位于日本东北部地区的1500座基站被破坏，该区域声讯信号完全中断，无法提供正常通话服务。KDDI和软银均表示，他们的通信服务也都受到严重影响。软银发言人称，东北、关东和东海

地区的电话服务也比较差，他们正在检查受损的电信设备。来源：2011-3-16 人民邮电报

[返回目录](#)

【网络增值服务】

内蒙古电信实现手机交电费

从3月11日开始，内蒙古自治区电信天翼手机的客户只要在自己手机上按几个键，就可以方便地交电费了。

3月11日下午，中国电信内蒙古分公司宣布，其基于3G标准的“翼支付”在全国率先成功实现交纳电费这一公共事业交费项目。今后，拥有中国电信翼支付账户的客户可以通过手机、互联网、自助终端、商户POS、电信营业厅、语音IVR(即118114)等任何一种方式，足不出户轻松交纳电费。这是中国电信内蒙古公司继此前开通“翼支付”客户端话费充值、游戏快充、购买彩票、团购秒杀等3G应用后推出的又一项惠及民生的信息化产品，是该公司3G互联网新型便民信息化服务中的又一个里程碑。翼支付交纳电费的开通，不但便捷、低碳环保，更能提高居民的生活效率。据了解，“翼支付”客户端是面向天翼用户的远程支付业务门户，用户只要安装“翼支付”客户端软件即可使用中国电信提供的远程支付业务和其承载的各种信息化应用。

在与电力部门合作，推出天翼手机交纳电费之后，中国电信内蒙古分公司将加快与水务、天然气、有线电视等与老百姓生活息息相关的公用事业部门合作，陆续推出“天翼手机在手、交纳公用事业费触手可及”的系列化信息化服务项目。来源：2011-3-18 人民邮电报

[返回目录](#)

技术情报篇

【视频通信】

CMMB 内容制作向社会资本开放 广电主导审核

截至目前，我国CMMB网络已覆盖331个地级城市，信号覆盖率达到98%以上。据中广传播总经理孙朝晖透露，2011年CMMB内容体系将采用社会化发展策略，内容制作向各类社会资本开放，在保障广电机构主导前提下，以市场化方式开放内容制作。

孙朝晖是在昨天的 CCBN2011 数字电视中国峰会上作出上述表示的。她表示，2011 年 CMMB 核心工作是打造一个涵盖内容、业务、网络、终端、市场和客户服务组成的产业链条。

具体来说，CMMB 内容体系将采用社会化的发展策略。“从主题上来说，CMMB 平台节目内容制作上将秉承现在广播电视节目制作政策，各类制作内容，包括互联网生产内容机构，可以成为 CMMB 内容参与者和内容提供者。”孙朝晖透露。

她强调称，“内容制作将向各类社会资本开放，本着谁投资谁受益的商业运营模式进行。”同时，CMMB 应用相关的新技术标准也将向全社会开放，使更多的内容提供商可以方便的将内容提供到 CMMB 平台。所以，“在内容的制作方面将秉承 CMMB 来执行，广电机构做好内容审核和播出工作，确保正确导向，这也是内容工作的基础。”

也就是说，在保障广电机构主导前提下，以市场化方式开放内容制作，明晰参与各方责、权、利。孙朝晖详细解释道，“第一是严格执行广播电视节目审核播出制度，确保正确舆论导向；第二建立合理可行的内容合作模式，鼓励内容提供方创新业务形态，创新用户感受，创造新的市场价值。同时，节目资源与市场联合营销相结合，通过置换营销资源，形成联合的推广。”

据了解，经过近两年时间发展，目前，CMMB 网络已覆盖 331 个地级城市，其中，地级以上城市信号覆盖率达到 98% 以上。已经建成大功率发射站点达 889 个，小功率增补点达到 2000 余个，初步形成了 CMMB 全国覆盖网络，也成为全球最大的移动广播电视覆盖网络。

在运营支撑方面，据孙朝晖介绍，也已完成了 31 个省 CA 部署系统，目前整个双向用户和单向用户订购成功率达到 97% 以上，密钥下载成功率达到 99% 以上。

另外，在终端方面，“双向终端已经定制采购有 600 万台并已上线发售。单向终端已经有将 1000 款，其中 900 多款产品成为 GPS 标配。”特别在车载终端上，像中国一汽、上汽、广汽、二汽、奇瑞和比亚迪这些汽车销量包揽了 90% 的厂商都进行合作，同时像奥迪和宝马这些车型也开始了”，孙朝晖介绍道。来源：2011-3-22 飞象网

[返回目录](#)

【电信网络】

“守护神”保上海互联网一方平安

2011年3月11日分,日本发生史无前例的里氏9.0级强震并引发强烈海啸。灾情发生的第一时间,相隔2000公里的上海浦东信息园区内已经感受到了这种“震撼”——上海电信网络操作中心(简称上海NOC)监控大厅里警报声响成了一片,大屏幕上线路告警接连不断:上海至大阪网络端口遇阻,日本至美国海底光缆中断,日本方向话务量爆棚……情况十万火急,调度却井然有序,应急预案启动,抢修争分夺秒。70小时以后,多条北美方向的国际链路已被抢通,ChinaNet上海国际出口北美方向已恢复83%的可用带宽,国内网络用户基本正常使用。灾情还未平息,监控大厅里的紧张气氛依旧,每一分每一秒网管人员都在紧张地凝视着屏幕……

这一幕酷似好莱坞的科幻大片,事实上,这个有着115平方米超级投影屏的圆形大厅里,已经不是第一次上演这种惊心动魄的“情节”了。北京奥运会、上海世博会、高铁通信、春运护航……这些时刻,统统都有过似曾相识的场景。平日里,厅里厅外平静得像所有办公楼一样。可一旦到了特殊时刻,整个楼宇、所有团队化险为夷的气场和能量就显现出来了。原因只有一个——在这幢并不起眼的网管大楼里安放着的亚太信息枢纽跳动着的心脏——上海这座城市最重要的通信网络。从2007年5月开始,这个神圣的使命交付到上海NOC手中了,至今已经快四年了。

这个神秘的立方体缘何拥有这样的超能力,记者带你走进这个“蛛网的中枢神经区”。

亚太第一,“最先进”的地位从未动摇

上海NOC负责管辖的固定电话用户914万个,宽带用户733万个,CDMA用户400万个,管理业务产品260多种。这个数据已经达到,甚至超过新加坡电信的水平了,在亚太信息枢纽中占据举足轻重的地位。

其实,上海NOC在2007年建造时就是奔着“亚太第一信息枢纽港”的目标,各类指标皆参照了国外顶级运营商。当时,“网管中心”在国内还只是个新生事物,NOC的诞生让业内颇为惊艳。它承接的第一项重任——特奥会,就以指挥中心、片区、现场三位一体的保障模式让人领略到一种“大网络、大保障”的典范。时隔几年,各地各运营商的“网管中心”相继亮相,所配备的技术设施也在不断更新,不过上海NOC当年的“国内最先进”地位依然未能撼动。就在刚刚过去的2010年中,NOC在5.28平方公里之外,保障整个上海和世博网络

经受住了 184 天的运行考验，不得不令人赞叹“亚太信息枢纽守护神”的称谓名不虚传。

看不见的手，指挥上海网络交通

如果说网络是可以被看见的话，那么我们一定可以看到在每一个拥堵的路口、每一个纷乱的街头都有上海 NOC 有序指挥的双手。这双手 7×24 小时地为上海市民扫除通信障碍，守护着市民在通畅的网络下尽享时代带来的便捷。

2010 年 7 月 1 日，沪宁城际高铁开通运营，当乘客坐在这世界上最快的列车上体验天翼 3G 的网上冲浪，之前“手机没信号”的担心烟消云散。他们也许不知道，为了让通信和高铁一样畅通、飞快，NOC 进行了大量的调度和现场配合施工。所以当有市民提出恐怕不能打手机的担忧时，上海电信信心十足地用实际行动证明了一切。

2011 年 1 月，当一年一度的春运高潮来临时，回家心切的打工者照例又担心起火车票订票热线 95105105 会因话务高峰而形同虚设。在上海 NOC 的密切保障下，这次的担心又成了多余——当春运话务量较之前增加了 158 倍时，网络接通率还是能达到将近 80%。以往“百打不通”的尴尬没有了，打工者回家的步伐更轻快了。

还有 2010 年那场在天空上演的 500 年一遇的日全食奇观。上海曾作为最佳观测点之一，迎接着天文爱好者的观赏。然而，当天上午阴雨密布，让上海失却了“追日”的机缘。守望而不得见的人们，通过网络和电视直播演绎着 21 世纪的“夸父追日”，并亲身感受了“白天不懂夜的黑”，保障着电视直播传输线路和巨大网络访问量清晰而通畅的，也正是 NOC 那双无形的手。

“加减法”，算出“智慧城市”新方程

随着上海向“智慧城市”迈进的脚步越来越快，永远要比“规划”规划得更远的 NOC 又会有怎样的新动作，记者了解到，上海 NOC 新做的一个“加减法”颇有新意，而且已见成效。

加法，就是城市光网建设“加上”强大的支撑。2010 年 11 月成立的城市光网项目部，正是驻扎在上海 NOC 这个高度集约化、智能化以及拥有完备的综合业务操作条件的优越环境中。截至 2010 年 12 月底，已经投入运行光缆终端设备 2292 套，每月为上海家庭开通光纤到户 10 余万。

减法，就是大幅度地“减去”故障对用户的影响。上海 NOC 搭建了综合集中告警系统、客保系统等网络运行管理系统平台，实现全程全网，一点监控，在用户没发觉故障前，就将其“扼杀”在萌芽中。据统计，通过比用户提前一步的“过滤”，网络故障处理的平均历时减少了 194 分钟，将故障对百姓的影响缩减到最低。来源：2011-3-21 IT 时报

专家称 IPv4 向 IPv6 转变已再无退路

在近日举行的第 31 次亚太互联网络信息中心开放政策会议(APNIC 31)上，新一届 APNIC 执行委员会委员赵巍表示，IPv4 向 IPv6 转变已再无退路

据悉，在这次大会上，CNNIC(中国互联网络信息中心)国际业务部副主任赵巍成功当选新一届 APNIC 执行委员会委员，任期 2 年，成为 APNIC 现任执委中最年轻的执委。APNIC 目前共有 7 位执委，在 APNIC 大会上由会员投票选举产生，负责监督 APNIC 运营。此前 CNNIC 工作委员会专家委员钱华林研究员和 CNNIC 首席科学家毛伟都曾担任 APNIC 执委。

作为继全球 IPv4 地址总库分配完毕后的首次 APNIC 大会，应对 IPv4 耗尽以及向 IPv6 过渡的策略成为大会的核心议题。赵巍表示，全球互联网数字分配机构(IANA)正式宣布已将 IPv4 地址库剩余的 5 个 A 地址平均分配给包括 APNIC 在内的五个地区性互联网注册管理机构(RIR)，标志全球现有的 IPv4 地址资源已分配完毕，“IPv4 地址耗尽”的预言终于成真，地址资源尽快“改朝换代”已再无退路。

面对 IPv4 即将耗尽的局面，世界各国互联网资深专家都在呼吁企业必须着手进行 IPv6 部署，并强调政府在引导向 IPv6 过渡方面的重要作用。

赵巍对 APNIC 会议进行总结时表示，本次会议上有多项围绕如何分配、管理最后的 IPv4 地址的政策提案进行的讨论，最终大会通过了 6 项提案。其中两项由 CNNIC 与国际专家共同提出，这也是自 2003 年以来 APNIC 历史上首次通过有中国作者参与的提案。针对 APNIC 的 IPv4 剩余量不足的情况，这两项提案为申请剩余的 IPv4 地址提供了便利，也提高了数量有限的 IPv4 地址的利用效率。

有业内人士认为，赵巍在 IPv4 耗尽、IPv6 过渡的紧张时期当选 APNIC 新一届执委，有利于提高我国在亚太地区 IPv4 剩余地址申请和分配以及全球范围内 IPv6 地址申请和分配方面的话语权。

IP 地址即互联网地址，是用来唯一标识互联网中计算机的逻辑地址。IPv4 地址是全球目前正在广泛使用的 IP 协议，IPv4 采用 32 位地址长度，全球可用的 IPv4 地址只有大约 43 亿个，全球互联网必须过渡到下一代版本的 IP 地址协议即 IPv6 地址。IPv6 地址采用 128 位地址长度，其地址容量达 2 的 128 次方个，极大扩展了 IP 地址空间。来源：2011-3-18 新华网

中国移动 4G 网络年底覆盖杭州主城区

2011 年内，西湖景区等杭州核心区域 41.5 平方公里内将覆盖 4G 网络。届时，人们将能体验比 3G 网络快 10 倍以上的网络速度。

据悉，4G 技术核心——TD-LTE 技术可以让消费者享受到更快的无线上网速度、价格更便宜的手机终端和手机上网资费。中国移动展示的 TD-LTE 测试网速率是 3G 的 10 到 20 倍，达到每秒 10 至 20 兆比特，最高可达每秒 100 兆比特。

3G 时代支持用户之间点对点的可视通话，但在 4G 时代，用户可以在飞驰的汽车上开高清视频会议。

TD-LTE 的技术具有强大的兼容能力，它可以同时支持在 TD-WCDMA、CDMA2000 等不同网络中漫游切换。用户只须购买一部手机，就可以在不同的运营商之间转换。同时 4G 的通信模式也将更加灵活，手机会更像一台小型电脑，人们不仅可以随时随地通信，更可以双向下载传递资料、图画、影像。4G 手机的外形也将有明显突破。

TD-LTE 技术由中国自主研发，已于 2010 年 10 月入选 4G 国际标准。杭州是该技术的国内试点城市之一。

下半年推出 4G 上网卡 网速将达 3G 的 10 倍以上

“新一代宽带无线移动通信网”国家重大科技专项 TD-LTE 规模技术试验取得新进展。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。在工业和信息化部等部委指导下，中国移动将于 2011 年在 7 个城市建成超过 1000 个基站的 TD-LTE 规模技术试验网络，并于 2011 年下半年推出 TD-LTE 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。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 7 城市 TD-LTE 网络覆盖将达到试商用水平。

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。2010 年 12 月，工业和信息化部批复同意 TD-LTE 规模技术试验总体方案。根据政府主管部门关于国家重大科技专项 TD-LTE 规模技术试验的统一安排，中国移动作为运营商具体承担 TD-LTE 规模技术试验的网络建设、运营维护、技术产品试验和测试等工作，华为、中兴、大

唐、上海贝尔、普天、新邮通等设备厂商，以及海思、创毅视讯、联芯、展讯、中兴微电子、重邮信科、简约纳等众多芯片厂商参与规模试验。

为推动 TD-LTE 的国际化、产业化发展，中国移动广泛联合国内外设备制造商和运营商，从标准制定、芯片设计、终端制造各个环节，实现 TD-LTE 与 LTE FDD 的兼容与融合发展，推动 TD-LTE 走出国门，并形成国际化的 TD-LTE 产业链。

据了解，中国移动将于近期启动 TD-LTE 试验终端采购工作，在 2011 年下半年推出 TD-LTE 上网卡供用户体验。

中国移动董事长王建宙：全面推进 TD-LTE 国际化

全国政协委员、中国移动董事长王建宙不久前在“两会”提案中表示，我国应借鉴第一、二、三代移动通信发展的经验教训，统一认识，抢抓机遇，尽早进行 TD-LTE 规划布局，扩大和提升自主创新技术的国际影响力，实现 TD-LTE 全球应用推广。

王建宙在提案中指出，面对国际金融危机和全球气候变化的影响，世界上许多国家都把发展战略性新兴产业作为国家重要战略措施。包括新能源、新材料和信息通信网络在内的新兴产业的发展，已成为带动技术进步、缓解资源环境压力的强大动力。在信息技术领域，由于移动互联网迅速发展带来的无线数据流量的爆炸性增长，产生了对宽带无线网络的巨大需求。在这种需求的驱动下，国际上以 LTE 为主流的移动通信网的建设比预期提前几年启动了。国际信息网络的这一趋势，给我国主导的 TD-LTE 技术在国际上的应用，带来了新的机会。

TD-LTE 是我国主导的新一代移动通信技术，已经入选成为第四代移动通信的国际标准。TD-LTE 是在 TD-SCDMA 发展基础上研发的新一代移动通信技术，不仅具有技术先进性，与国际最新移动通信同步发展，而且其频率利用率高的特点，在目前频率资源普遍短缺的情况下，更显突出。TD-LTE 在 2010 年上海世博会、广州亚运会的成功演示引起国际产业界的高度关注和认可。尤为可贵的是，TD-LTE 走向国际也迈出实质步伐，丹麦、波兰的运营商已经签订 TD-LTE 商用网建设合同，印度多个运营商已经发布 TD-LTE 商用计划，预计 2011 年将有超过 10 个国家和地区开始 TD-LTE 商用部署，为我国主导的技术在全球市场广泛应用开创了先例。

在新一代移动通信发展过程中，我国主导的技术要在同国外标准的竞争中占领制高点，实现技术与市场的双重优势，应立足我国发展移动通信的特殊优势，发挥运营市场的规模作用，借鉴第一、二、三代移动通信发展的经验教训，统一认识，抢抓机遇，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。

对于 TD-LTE 未来发展，王建宙提出了四点建议：

一是政府支持，各方配合，全力搞好 7 城市 TD-LTE 规模试验，为尽早商用创造条件。需要国家相关部委通力协调，相关地方政府大力支持，聚集国内外产业优势资源积极投入，确保规模试验通过市场考验，为产业化和市场化奠定基础，通过市场推动 TD-LTE 技术持续发展。

二是早下决心，加快制定我国 TD-LTE 发展规划。应抓住当前关键机遇期，从我国信息技术产业发展的战略层面，尽快确定 TD-LTE 发展规划、政策取向和商用计划，吸引更多的国际运营商选择和部署 TD-LTE。

三是加强产业协作，推进 TD-LTE 科技成果产业化，实现产业集聚发展。深化推进新一代移动通信网的重大科技专项进程，力争 TD-LTE 在更多关键技术环节实现突破和引领。完善 TD-LTE 成果产业化机制，设立 TD-LTE 产业发展专项资金，支持企业创新能力建设，启动实施 TD-LTE 重大产业创新发展工程，加强运营企业与设备、芯片、终端等制造企业的协作，加速 TD-LTE 成果转化为现实生产力。

四是推进 TD-LTE 的国际化进程。一方面要扩大我国主导的移动通信技术在国际上的影响力，加速国际化推广的步伐，重视发挥 TD-LTE 强大兼容性能力的技术优势，吸收更多的国外企业使用 TD-LTE 技术。另一方面，通过产业政策引导推动与欧美主导的 FDD LTE 在设备上实现兼容，方便消费者的在任何时间、任何地点都可以使用 LTE 终端。

中国移动：

TD-LTE

商用进程加快

中国移动董事长王建宙日前表示，“TD-LTE(4G)产业和国际化取得突破性进展，2011 年将成为 TD-LTE 商用的元年，全球将建成 26 个 TD-LTE 试验网。”

建 26 个全球试验网

日前，中国移动与全球 60 余家国际运营商、30 多家主流厂商和多个重要国际通信组织共同启动了全球 TD-LTE 发展倡议 Global TD-LTE Initiative(GTI)。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 Clearwrie 共同发起的，这象征着 TD-LTE 全面走向国际市场。

目前中国移动已经与 9 家运营商签署 TD-LTE 合作协议(NDA/MoU)，推动全球建成或即将建成 26 个 TD-LTE 试验网。AERO2 和 Hi3G 已经和设备供应商签订了 TD-LTE 商用网建设合同，预计 2011 年将有超过 10 个国家和地区开始 TD-LTE 的商用部署。

而在近期，印度和日本等重量级运营商明确 TD-LTE 部署，使得 TD-LTE 全球化商用达到了第一个高潮。TD-LTE 不再是仅有中国一家使用的技术，真正成为了全球技术和全球标准。

力促产业链发展

王建宙透露，全球通信芯片巨头高通公司已经推出了 TD-LTE 芯片，其他芯片厂商展讯、ST-爱立信也都投入到 TD-LTE 领域，而 TD-LTE 试验网的终端会从数据卡开始，逐步向手机过渡，中兴通讯就推出了 TD-LTE 数据卡产品。

在国内，中国移动在工信部的支持下，也启动了覆盖全国 6 大城市的 TD-LTE 规模性试验工作。

王建宙称，国内 6 个城市的 TD-LTE 规模性试验进展顺利，在一定时期内计划覆盖 5000 万人，为商用做好准备。

目前，TD-LTE 技术已经得到了国际组织、运营商和设备商的广泛支持，一个包括设备、芯片、终端、仪表、天线等在内的国际化产业链已经逐步形成壮大，TD 产业蓬勃发展，TD-LTE 在全球的大规模试验和商用已经呈现出“箭在弦上”之势，2011 年将成为 TD-LTE 商用的元年。

苹果有意开发

TD-LTE 版 iPhone

据国外媒体报道，中国移动董事长王建宙近日表示，苹果首席执行官史蒂夫·乔布斯有意为中国移动的 TD-LTE 网络开发一款 iPhone。王建宙透露：“乔布斯曾经表示有意开发一款 LTE iPhone，并且愿意尽早开始开发工作。”苹果在北京的发言人卡洛琳吴(Carolyn Wu)并未对此发表评论。来源：2011-3-17 钱江晚报

[返回目录](#)

【终端】

像 U 盘的世界最小 3G 基站

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 表示，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。

据介绍，超小型家用基站进入实用将使运营商能够很容易地将 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，有 17 家运营商提供商用家用基站服务，2011 年这一数字有望快速增长。来源：2011-3-16 人民邮电报

[返回目录](#)

全球 LTE 终端设备已达 100 款

GSA 最新发布的报告显示，截至目前，全球已有 35 家设备供应商提供大约 100 款 LTE 终端设备，包括最近在 CeBit 展会与移动世界大会亮相的发布的产品。

GSA 报告中详细列出了每款 LTE 终端的制造商、型号、外型以及工作频率。大部分终端都设计成支持现有多数移动通信技术，如 HSPA、HSPA+、EVDO 与 LTE 的双模。

从目前来看，LTE 生态系统正在快速完善，尤其在终端发展方面。2011 年 2 月，GSA 在发布的一份报告中称，截至 2011 年 2 月，全球已有 63 款 LTE 可用终端设备。而最新数据表示，相比 2 月，现在 LTE 终端设备数量增长比达到 55%。

GSA 的报告还指出，LTE 生态系统是迄今为止发展速度最快的技术，全球 70 个国家已有 180 家运营商确认投资 LTE，52 个国家的 128 家运营商致力于部署商用 LTE 系统，另外还有 52 张预商用及测试网在 18 个国家部署。

目前已有 17 家运营商已经推出了商用 LTE 业务，分别位于奥地利、丹麦、爱沙尼亚、芬兰、德国、香港、日本、挪威、波兰、瑞典、美国和乌兹别克斯坦。来源：2011-3-18 通信产业网

[返回目录](#)

碳纳米管可让手机充一次电管数月

美国科学家日前声称他们发明了一种新的技术，这种技术不久将可以让手机充一次电管数月，而不是几天。

这些来自美国伊利诺伊州大学的电气工程师相信，他们的新技术将能使手机和笔记本电脑充一次电运行的时间是现在的 100 倍。

现在的手机存储器内包含有细长的金属丝，每当用户访问存储器中的数据时，电流就会通过这些金属丝。正是这些金属丝消耗了大部分的电量。电气工程师认为，如果这些用于存储和检索信息的金属丝能变得更细更短一些，那么它消耗的电量也就会相应地减少。于是，他们使用碳纳米管来代替这种金属丝，这种碳纳米管的直径是人类发丝的万分之一。

该团队的研究论文已发表在美国《科学》杂志上，该论文的主要作者熊峰解释说，“存储器金属丝的能耗实际上是与其的体积成正比的。通过使用碳纳米管，我们就能大大地降低它的能耗。”

领导该科研项目的教授埃里克·波普认为，这项新技术将能极大地提高手机的能效，让手机只要获得热能、动能或太阳能就能正常运行。来源：2011-3-16 人民邮电报

[返回目录](#)

飞利浦首推无线充电手机 普及推广尚需时日

近日，在“2011年无线充电技术国际标准体验会”上，桑菲、海尔、湖北松懿力腾、ConvenientPower 等中国企业向大家展示了他们集成应用 Qi 标准的电子产品。据悉，自 2010 年 8 月 Qi 无线充电标准在中国开始推广以来，已经吸引了众多中国公司的支持与加盟，产品应用研发也进一步加快。有市场研究机构预测，到 2013 年，无线充电市场空间将达 180 亿美元之巨，“无线的”充电技术正在成为趋势。

飞利浦首推无线充电手机

无线充电联盟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。无线充电技术拥有着巨大的市场前景，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，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。众多国际知名手机厂商的支持，将使无线充电这一技术得到广泛推广，将来每款支持 Qi 标准的手机都会有 Qi 的标志，而无线充电器也有可能与手机一起捆绑销售。

据了解，在 2011 年 5 月，首款飞利浦无线充电手机将由桑菲公司正式推向国内市场，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，世界上最大的电池和便携式照明设备的生产商劲量公司目前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，它还将推出适合 iPhone 3 GS 手机无线充电的外壳和适合黑莓 Curve 8900 手机的接收装置。

另外，无线充电联盟成员之一，加拿大著名家具公司 Leggett & Platt 正准备推出一款特别的无线充电产品——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，消费者将能在咖啡厅一边就餐，一边用“餐桌”充电，尽享便捷时尚的生活。

揭秘 Qi 无线充电

所谓的 Qi，用我们国内的拼音来讲就是气功的“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，即无线充电技术标准。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创造条件。

目前的无线手机充电主要利用电磁技术，在发射器将电流转化为电磁，让手机通过内置芯片接收器将电磁转化为电流为手机充电。

无线充电技术推广的关键在于确保各厂家无线充电器能够兼容，Qi 标准的制定使无线充电有了统一的技术规范，确保同一充电器对多品牌和多产品的兼容性。无线充电联盟主席对外表示，Qi 无线充电标准采用的是电磁感应技术，相比于其他技术，效率和安全性都更高。而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，类似这样的充电方式过去曾经出现在手表和剃须刀上，但是当时无法针对大容量锂离子电池进行有效充电。

另外，这种无线充电技术还非常安全。由于线圈外的感应很弱，在充电期间，不论用户身体怎样接触，都不会“触电”。据麻省理工学院研究人员表示，人的身体对电场的反应很强，但身体对磁场的反应则几乎没有，因此这一系统不会影响人体健康。不过，这还只是一种推测，有研究人员对此观点表示担心，在真正应用于生活前，还需要进一步进行试验。而做为电子类充电产品，充电器本身避

免不了辐射,所以无线充电器有辐射是必然的。但是目前无线充电器的功率很小,充电时间较长,所产生的辐射也小,应该不会对人产生较大的伤害。

普及推广尚需时日

针对无线充电技术,许多网友都表示听起来非常方便,如果市场上有销售这样的产品,他们会考虑购买。特别是既能当餐桌又能给手机充电的那款产品,如果在餐厅或咖啡馆等公共场所投用,将极大的方便消费者。不过,也有不少人对于无线充电是否会对人体造成负面影响表示担忧。

据悉,由于 Qi 无线充电标准牵扯到包括接口、性能以及法规三方面,这将对无线充电技术的普及是相当大的挑战。通过 Qi 标准的手机将可通过任何通过 Qi 认证的充电基站、底座或是其它可充电装置进行无线充电。Qi 对于装置的第一项先期要求就是不得高于 5 瓦特,这对于一些希望笔记本电脑也能同样通过无线充电技术的厂商而言无疑是一大阻碍。

另外,无线充电系统还涉及到人体的安全问题,目前让人们担心的主要包括两个层面:一是如何保证电磁波只辐射到手机接收部分,不会影响到人体健康,或干扰其他设备;二是让电磁辐射在错误使用情况下不至于损坏电池和充电器,比如识别无线充电器上的异物,防止锂电池过热导致的变形或爆炸的危险等。专家表示这些都要通过大量的软硬件工作来实现。在市场发展上仍需分阶段逐步过渡,尚有很多问题待解决。

不过据相关技术人员透露,无线充电技术最先在净水器中运用,至今已经有超过 10 年时间,安全性已经得到了 36 个国家的验证,安利净水器 10 年前就开始采用富尔顿的无线充电技术。而无线充电技术基本上是通过磁场输送能量,而人类以及人类身边的绝大多数物件都是非磁性的,所以安全性是有保障的,但是如何让大众消费者能够消除顾虑,则还需要做更多的推广工作。来源:2011-3-17 通信信息报

[返回目录](#)

【运营支撑】

北斗亚太区导航系统明年建成

北斗亚太区域卫星导航系统有望明年建成。

昨天下午,北斗卫星导航系统工程总设计师孙家栋院士在参加活动时表示,中国预计于 2012 年建成北斗亚太区域卫星导航系统。2020 年左右建成由 30 多颗卫星组成的北斗全球卫星导航系统。

孙家栋院士是在中国科协为促进科普主办的“科学家与媒体面对面”系列活动第一期“走近中国的北斗”的活动上作上述表示的。

孙家栋介绍，当前，北斗系统工程已成功发射 7 颗北斗导航卫星。今明两年是北斗区域系统建设和应用发展的“非常关键”的两年。我国将陆续发射多颗组网卫星，并在多领域大力推广应用。

中国科学院院士杨元喜介绍，目前全球上空已有 32 颗 GPS 卫星(美国)、22 颗 GLONASS 卫星(俄罗斯)，还有 2 颗实验的伽利略卫星(欧洲)。根据测算，在有 GPS 的情况下，中国北斗对全世界导航的精度、稳定性、可靠性的贡献率大概占 50%。即便加上 GLONASS、伽利略，中国北斗的贡献率仍达到 25%。

背景资料

我国北斗卫星导航系统工程分“三步走”。

第一步，目标已实现，即已建成北斗卫星导航试验系统，使我国成为继美、俄之后世界上第三个拥有自主卫星导航系统的国家。

第二步，在 2012 年左右建成北斗区域卫星导航系统，为亚太地区提供服务。

第三步，在 2020 年左右建成由 30 多颗卫星组成的北斗全球卫星导航系统。

来源：2011-3-20 法制晚报

[返回目录](#)

创新工场孵化 中国本土手机操作系统

在智能手机操作系统领域，苹果的 iOS、谷歌的 Android 和诺基亚的 Symbian，几乎占据了所有的智能手机终端。日前，李开复创新工场孵化的首家公司——北京风灵创景科技有限公司宣布，由其开发的点心智能操作系统(以下简称点心 OS)已经完成了 1.0、1.1、1.2 版本的交付，正在进行点心 2.0 的开发；同时，与点心操作系统合作的手机厂商品牌也在不断增加，除了夏普之外，包括天语、Acer 等超过十个品牌将在年内推出基于点心操作系统的智能手机。

据悉，“点心”是基于 Android 平台开发的操作系统，对原有的 Android 系统进行了多处优化，使它能够在硬件配置不高的设备上流畅运行，降低产品的生产成本；还根据国人的使用习惯，内置了丰富的本地化应用，并且将 SNS 社交应用与系统紧密结合，更加适合年轻用户的使用习惯。作为第三方操作系统，点心除了与手机品牌商在推进合作之外，还在与中移动、中国电信及中国联通三大运营商进行合作。

风灵创景副总裁黄庄告诉记者，中国联通不会使用中国移动的 O phone 平台，中国移动一定不会使用中国联通的沃 phone 平台。“但这两家运营商，都会

推出使用第三方操作系统的手机——比如点心操作系统。作为第三方系统，独立性本身就是点心操作系统的优势。从 2011 年下半年开始，三大通信运营商都会推出点心操作系统的手机。”来源：2011-3-22 南方都市报

[返回目录](#)

中国私家车明年可用北斗卫星导航 价格低于 GPS

明年起，中国的私家车主就可以使用由“北斗”卫星提供的定位服务，且导航芯片价格要低于现在市场上使用的 GPS 系统。据北斗卫星导航系统工程总设计师孙家栋院士透露，明年“北斗”系统将覆盖亚太地区。

目前，我国正在实施的北斗卫星导航系统建设，已成功发射七颗北斗导航卫星。根据系统建设总体规划，2012 年左右，系统将首先具备覆盖亚太地区的定位、导航以及通信服务能力。北斗卫星导航系统工程总设计师孙家栋院士在中国科协“科学家面对面”活动上透露，2020 年左右，将建成覆盖全球的北斗卫星导航系统。

中科院院士杨元喜介绍，目前全球上空已有 32 颗 GPS 卫星(美国)、22 颗 GLONASS 卫星(俄罗斯)，还有 2 颗实验的伽利略卫星(欧洲)。目前，“北斗”系统在我国主要用于军事导航以及农业、渔业和大型工程监控。

据中国工程院院士刘经南介绍，北斗卫星导航具备了更丰富的功能，与目前市场上民用比较普遍的 GPS 相比，它不但有定位导航功能，还具备通讯的功能。而且根据前期测算和规划，北斗投入民用的导航芯片价格不会超过 GPS 芯片。“大概在 100 元左右。”刘经南表示，北斗系统还将陆续用于全球板块监测以及治理交通拥堵等领域。来源：2011-3-21 新京报

[返回目录](#)

市场跟踪篇

【数据参考】

巴西宽带覆盖率达 96%

据巴西电信协会(Telebrasil)2 月发布的一份调查报告显示，巴西宽带覆盖率达到 96%。

调查显示,截至 2011 年 1 月,巴西宽带(包含固定和移动)用户总数达到 3610 万,相比 2010 年 1 月增长了 53%。其中,移动宽带接入(包括使用调制解调器接入和 3G 接入)用户增长达到了 85%。截至 2011 年 1 月,高速互联网接入已经覆盖全国 88%的城市,服务 1.85 亿居民,占总人口的 96%。调查发现,在巴西,拥有至少两家高速互联网接入服务商的城市有 1551 个,其中 1035 个城市的居民数不足 5 万;占全国人口 60%的 510 个大城市拥有至少 3 家高速互联网服务提供商;而集中了 8600 万居民的 174 个城市则都拥有至少 5 家高速互联网服务提供商。来源:2011-3-16 人民邮电报

[返回目录](#)

印度移动通信普及率达 64.7%

印度电信管理局(TRAI)3 月 7 日公布的最新统计数据显示,截至 2011 年 1 月底,印度移动用户数已达到 7.71 亿,在 2010 年 12 月 7.52 亿的基础上增加了 1900 万,移动通信普及率达到 64.7%。

统计数据显示,印度新增移动用户中,农村用户增速明显快于城市用户。

TRAI 的数据显示,2011 年 1 月,印度农村移动用户数由 2010 年 12 月的 2.51 亿增长了 3.2%,至 2.59 亿,占印度移动用户总数的 33.58%。与此相比,城市用户由 2010 年 12 月的 5.01 亿增长 2.2%,至 5.12 亿,在用户总数中的占比由 66.65%下降至 66.42%。

2011 年 1 月,印度最大的电信运营商 Bharti Airtel 的市场份额出现了轻微下滑,由 20.27%下降至 20.20%。印度第二大电信运营商 Reliance Communications 的市场份额则上升了 0.01%,至 16.71%。而排名第三的 Vodafone Essar 的市场份额则保持 16.52%的水平不变。印度国有电信运营商 BSNL 与 MTNL 的市场份额则分别下降了 0.01%和 0.02%。TRAI 表示,在印度,私营电信运营商占据了移动市场 87.78%的份额,而 BSNL 和 MTNL 则仅拥有 12.22%的份额。

TRAI 表示,截至 2011 年 1 月底,印度的固定宽带用户数由 2010 年 12 月的 1092 万增加至 1120 万。来源:2011-3-16 人民邮电报

[返回目录](#)

2011 年亚太地区智能手机销量将突破 1 亿部

据市场研究机构 IDC 预计，2011 年亚太地区(不包括日本市场)智能手机销量将突破 1 亿部。

IDC 称，2011 年智能手机销量将达到 1.37 亿部，2010 年约为 8400 万部。该公司分析师 Melissa Chau 表示，智能手机是 2010 年的热门产品，出货量超过 2009 年的两倍，韩国等地区增速非常强劲。2011 年智能手机市场将持续火爆，因为越来越多手机厂商进入这一高利润市场，应用开发者也会更加活跃。

除了具备电话功能，消费者还能通过智能手机进行多项活动，比如收发电子邮件，登录 Facebook 和 Twitter，下载电影、音乐、电子书等。IDC 预计，到 2015 年亚太地区每售出 5 部手机就有 3 部是智能手机，而 2010 年占比为五分之一。

面对智能手机的冲击，2010 年功能型手机销量仍然增长 17%，这主要是因为中国、印度等国厂商推出了很多低价手机，刺激了销量。

评：智能手机迅猛发展的势头已不可阻挡，对于消费者而言手机厂商如何能在市场快速成长的同时，带来更优质量、更强体验以及更高性价比的产品则更为重要。来源：2011-3-17 人民邮电报

[返回目录](#)

1 月电子信息产品出口增 31.5% 通信设备增速居首

工信部日前发布的数据显示，2011 年 1 月份，在国际市场需求趋稳和国内企业节前突击出口等因素共同作用下，我国电子信息产品外贸延续 2010 年以来较快增长的态势，实现进出口总额 869 亿美元，同比增长 34.6%，占全国外贸进出口的 29.5%；其中出口 491 亿美元，同比增长 31.5%，占全国外贸出口的 32.6%；进口 378 亿美元，同比增长 38.8%，占全国进口的 26.2%。

基础行业出口总体领先，通信设备出口增势突出。1 月份，电子元件出口 67 亿美元，同比增长 37.0%；电子器件出口 62 亿美元，同比增长 42.6%；电子材料出口 6 亿美元，同比增长 53.8%；出口增速均高于全行业平均水平。通信设备行业出口 92 亿美元，同比增长 66.4%，增速居于首位；计算机和家电行业出口 163 和 73 亿美元，同比分别增长 12.6% 和 26.9%，低于行业平均水平。各行业进口保持平稳增长，电子器件、电子元件和计算机产品进口分别增长 36.9%、26.3%和 16.7%。

一般贸易出口增长较快，加工贸易比重继续下降。1月份，一般贸易出口96亿美元，同比增长43.5%，高于出口平均增速12个百分点；来、进料加工贸易出口分别为42亿和322亿美元，增长33.0%和27.2%，加工贸易占出口总额的74%，比2010年底下降3.7个百分点。一般贸易进口92亿美元，增长48.0%；来、进料加工贸易进口41亿和166亿美元，分别增长26.3%和36.7%。

民营企业出口快速增长，外资企业低于行业平均水平。1月份，民营企业出口53亿美元，同比增长60.7%，高于出口平均增速29.2个百分点；国有企业出口33亿美元，同比增长20.2%；外商独资企业出口310亿美元，同比增长28.2%，比行业平均水平低3.3个百分点，占出口总额的63.1%。

广东省出口增势突出，中西部地区保持较快增长。1月份，广东省出口居全国首位，出口额203亿美元，同比增长57.1%，高于行业平均水平25.6个百分点，占出口总额41.3%，是拉动全行业出口增长的主要力量。江苏、上海、浙江、山东分列第二至第四位，同比分别增长14.8%、11.4%、36.4%和6%。部分中西部省市出口继续保持较快增长，湖南、湖北、河南同比分别增长117.8%、57.6%和47.5%。

主要出口市场保持稳定，对欧元区出口明显回落。1月份，电子信息产品出口列前三位的国家和地区是香港、美国和日本，出口额达到115亿、90亿和38亿美元，同比分别增长62.4%、26.5%和31.5%。受欧元区债务危机影响，我国对欧元区出口增势有所回落，如对荷兰、德国、法国等国家出口同比分别增长9.3%、11.8%和-20.8%，增速比2010年同期回落30.9、27.6和46.6个百分点。来源：2011-3-16 人民邮电报

[返回目录](#)

【市场反馈】

手机病毒正步入高发期

昨日，中国移动提供的最新数据表明，5%的手机曾经感染过恶意软件。同日，金山手机安全中心发布的《中国手机恶意软件分析报告》也指出，伴随智能手机的不断普及，移动互联网的快速发展，手机安全问题日益突出。越来越多的恶意程序出现在移动手机平台，手机病毒正步入高发期。

近期来，“手机骷髅”、“短信海盗”、“僵尸”等手机病毒不断涌现。金山手机安全中心总结出目前手机恶意软件的五大恶意行为：恶意扣费、远程控制、隐私窃取、恶意传播、资费消耗。据统计，80%的手机恶意软件存在至少两种或两种以上恶意行为。

其中，恶意扣费是手机恶意软件中最常见的行为，报告显示，75.6%的手机恶意软件存在恶意扣费行为。恶意扣费是指，在用户不知情或未授权的情况下，恶意软件通过隐蔽执行、欺骗用户点击等手段，订购各类移动增值收费业务，或使用手机支付，或直接扣除用户资费，导致用户经济损失。来源：2011-3-18 北京商报

[返回目录](#)

iPhone 被评为用户最满意智能手机

市场研究公司 JD Power and Associates 发布报告称，社交媒体服务的用户对于所使用的智能手机更满意。iPhone 是最受用户满意的手机，而三洋则是用户满意度最高的传统手机厂商。

报告同时显示，传统手机的平均价格已经下降至 73 美元，用户正越来越多地下载应用，而最近购买普通手机或智能手机的用户对手机更满意。

在 JD Power 的报告中，苹果已经连续 5 次排名智能手机厂商满意度第一，此次得分为 795 分。苹果产品在操作、操作系统、功能和外形设计上得分较高。摩托罗拉和 HTC 分别以 763 分和 762 分排名第二和第三。

在所有传统手机厂商中，三洋以 715 分名列第一。三洋产品在 3 方面的表现较为突出，包括外形设计、电池性能和操作。LG 和三星分别以 711 分和 703 分排名第二和第三。

其他研究结果还包括：

- 传统手机的平均售价仍在继续下降，2011 年平均为 73 美元，低于 2009 年的 81 美元。

- 46% 的用户报告称，他们在使用移动服务时曾经获得过免费的手机，这一比例创下历史新高。

- 用户使用手机的时间影响他们对手机的满意度。使用当前手机不满一年时间的用户通常会对手机更满意。新手机会提供更多功能和服务，相对较老的手机质量也更好。

- 2/3 的手机用户表示，他们曾向手机中下载游戏或社交网络应用。

- 超过一半的手机用户表示，他们下载过旅行软件，例如地图和天气应用。有 53% 用户表示，曾下载过娱乐类应用。

通过智能手机登录社交网站的用户对手机的平均满意度为 783 分，比智能手机用户的平均水平高 22 分。当前，有超过一半的智能手机用户利用手机登录社交网站。来源：2011-3-18 新浪科技

[返回目录](#)

2010 电信服务满意度调查：提醒服务不及时

根据 2010 年北京地区电信服务质量满意度测评报告显示，2010 年北京电信行业总体用户满意度指数为 76.05 分，用户抱怨率为 30.02%。

据悉，2010 年 12 月至 2011 年 2 月，北京市通信管理局对 2010 年北京地区电信服务质量进行了满意度指数测评。此次测评共抽取 346879 个电信用户为样本，以计算机辅助电话访问的方式对北京地区 42575 个样本进行了实际接触，对 3600 个有效样本提供的数据进行了测算。

测评结果显示，2010 年北京电信行业总体用户满意度指数为 76.05 分，用户抱怨率为 30.02%。

此外，通过对用户的调查，发现北京地区电信用户对电信服务抱怨的主要问题为：提醒服务不及时，垃圾短信太多，用户同时希望享用更低价格的电信服务。
来源：2011-3-18 飞象网

[返回目录](#)

报告称使用智能手机访问社交网站满意度更高

市场研究机构 J.D. Power and Associates 周四发布的最新报告称，使用智能手机与使用传统手机访问社交网站相比，前者对其移动设备的整体满意度更高。

报告显示，用智能手机访问 Tweet、LinkedIn 和 Facebook 等社交网站的用户比不用智能手机访问这些社交网站的用户更快乐、更满意。在使用智能手机访问社交网站的用户当中，满意度平均为 783 分(满分为 1000 分)，比不经常使用智能手机访问社交网站的用户满意度高出 22 分。

如今，绝大多数企业都通过某种社交媒体与用户建立联系，宣传他们的业务。即便是政府机构和市政当局，也都在使用社交媒体工具。最新研究称，超过半数的智能手机用户表示，他们使用其移动设备经由手机应用访问社交网站。

该研究发现，相比不使用移动设备访问社交网站的用户，用移动设备从事社交媒体活动的无线用户还经常用它来打电话、发短信和数据；他们将来更有可能购买其他无线服务；更有可能积极推荐其使用的产品。

根据 J.D. Power and Associates 发布的最新报告，用户对苹果 iPhone 的满意度最高。苹果以 795 分的得分排在用户满意度排行榜首位，摩托罗拉和 HTC

分别以 763 分和 762 分排在第二和第三位。接下来是 Palm、三星、诺基亚和黑莓用户。该报告评分系统满分为 1000 分。这是苹果连续第 5 年获此殊荣。

本周发布的另一份报告称，苹果、诺基亚、RIM 三大手机厂商总营收占全球智能手机市场 64%。报告预测，采用谷歌 Android 平台的智能手机市场将在 2011 年有显著增长。最新报告还称，Android 操作系统同样在平板电脑市场深受欢迎，但这份报告是在苹果推出 iPad 2 前发布的。戴尔宣布将生产基于微软操作系统的平板电脑，而惠普也计划推出类似产品，这使得平板电脑市场的竞争日趋激烈。
来源：2011-3-18 新浪科技

[返回目录](#)

调查称 2 月份 Android 是最受欢迎智能手机系统

移动广告网络公司 Millennial Media 今日发布的最新报告称，根据广告印象市场份额计算，谷歌 Android 系统 2011 年 2 月再次超越苹果 iOS，成为最受欢迎的智能手机操作系统。

广告印象是指广告信息接触受众成员的一次机会。Millennial Media 数据显示，2011 年 2 月份 Android 系统的广告印象份额为 51%，略低于 1 月份。苹果 iOS 广告印象份额为 27%。RIM 排名第三，市场份额为 17%，诺基亚 Symbian 为 2%，微软 Windows Phone 仅为 1%。

除了这一标准研究外，Millennial Media 还为连接设备(Connected Devices)设定了一个新类别，专门针对平板电脑和 iPod Touch 这样的电子设备及部分游戏机。在这一类别，苹果产品雄踞榜首。由于 iPad 销售火爆，苹果 iOS 在 2 月份该类别广告印象份额达 80%。因为三星 Galaxy Tab 的迅速崛起，谷歌 Android 的份额下滑至 17%。

具体到设备制造商，苹果在广告印象市场以 28% 的份额蝉联榜首。在 Millennial Media 调查的 30 款移动设备中，苹果 iPhone 以 16.5% 的份额排名首位，iPod Touch 位列第二，iPod 排名第六。

新推出的 Verizon iPhone 在 2 月份表现如何呢？在对这款手机进行了为期两周的调查中，Millennial Media 发现其广告印象份额为 4.5%。Android 设备制造商也表现不俗。三星以 23% 的广告印象份额重新从宏达电手中夺回了第二的位置，比 1 月份增长 50%。三星总计有 7 款移动设备入围 30 甲名单，Galaxy Tab 平板电脑及 Fascinate、Forte 和 Captivate 等三星智能手机首次上榜。

宏达电下滑至第三的位置，2 月份的广告印象份额刚刚超过 11%，也有 7 款移动设备入围 30 甲名单。RIM 排名第四，市场份额接近于 11%，有 6 款黑莓手

机入围。在 Millennial Media 调查的所有设备中，智能手机 2 月份的广告印象份额达到 62%，功能型手机为 14%。来源：2011-3-19 新浪科技

[返回目录](#)

联通 iPhone 4 机卡绑定遭破解 套餐卡公开团购

近日，记者发现原本已经机卡绑定的联通 iPhone 4 遭到了民间的破解，而其分割开的套餐卡竟被团购网站进行公开团购，并已有几十名用户参与此项团购。

2010 年 12 月 1 日起，联通开始实行 iPhone4 机卡绑定政策，用户购买联通 iPhone4 合约机必须签订新的协议，并承诺在协议期内不能机卡分离。否则将会面临话费补贴被取消、号码停机等情况。联通方面表示此举将使更多消费者可以购买到 iPhone 4，以防止手机黄牛党的恶意炒作。

此前，曾有传闻称联通 iPhone 4 的机卡绑定可能已被破解，有商家表示可将其原有的 iPhone4 手机的 IMEI 串号刷入至其他手机之中，从而来蒙蔽联通对于 iPhone 4 机卡绑定的检查。用户使用重新刷入串号的手机可以进行正常的通话、短信、上网等功能，并每月活得联通返还的预存话费及补贴。

昨日，记者发现某团购网站公开销售联通 iPhone 4 中的套餐卡，其中预存 5880 元的合约套餐卡仅售 550 元，其中还含有一部已烧入原有 iPhone 4 串号的普通三星手机一部。

该团购网站对此介绍称，用户可以使用该重新烧入手机串号的三星手机进行联通 5880 话费套餐的激活，用户首次使用进行 5-10 分钟的通话使用后，联通返还的话费便可到帐。之后每月通 3 次电话以上，便可获得分月的 245 元的赠款。

此外，团购中提供的 SIM 卡类型也全部为 iPhone4 使用的 MicroSIM 卡，但另会为团购者配置上可恢复为普通 SIM 卡的卡套。

记者就此事询问某联通员工，据该员工称，此种方法并不能够保证不被锁机，联通 iPhone 4 与 iTunes 进行同步时将同时检查用户机卡绑定情况，并将绑定情况供与联通进行查看。

据悉，该团购活动界面中也注明，若用户被查到违约停机将不会赠送话费。若团购者在使用中进行强行过户而造成的停机的情况其网站将不负任何责任来源：2011-3-22 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