



# 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. 05. 04

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

## 本期要点

### ■ TD 终端的蜕变

据工信部电信管理局公布的最新数据，截至 2 月下半月，工信部共核发 140 张进网许可证。其中，TD 终端加上 TD-SCDMA/GSM 双模终端占了新核发终端许可证的一半以上。TD 终端产业已从无到有，从小到大，开始逐步走向繁荣。

### ■ 电子商务进入移动时代

4 月 28 日，中国银联、中国电信、中国移动、中国联通共同发布的《关于加快发展移动电子商务的共同行动纲领》，合力推动移动电子商务发展。在移动互联网技术、巨大市场需求双重动力的支撑下，移动电子商务虽刚刚起步却似乎已迎来春天。

### ■ 3G 技术将“兼职”多行业

装有联通 3G 芯片的 23 万辆公交车能随时将路况、发车信息传递到各公交站，今后，3G 这项最新的通信技术还将应用在医疗、城管、工商等其他领域。昨天，“沃行天下”中国联通行业应用巡展正式启动。

### ■ 光纤网络如何“无阻”进社区？

4 月 15 日、22 日，《IT 时报》连续报道申城光纤到户难，惠民信息工程如何进入千家万户成为摆在运营商面前的一道难题。本期我们将以新加坡和香港两座信息化先进城市为模板，看看当地百姓是如何实现光纤上网的？

### ■ 华为中兴之争不能用感情代替市场规律

在深圳，华为、中兴这两家企业的名字常常被并列提起，因为他们是深圳的城市骄傲和最好的高科技城市“代言人”。

## 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
TD 终端的蜕变.....	5
电子商务进入移动时代 .....	5
3G 技术将“兼职”多行业 .....	8
光纤网络如何“无阻”进社区? .....	9
华为中兴之争不能用感情代替市场规律 .....	11
手机充值卡定额发票成抢手货:尚无有效管理办法 .....	82
<b>产业环境篇.....</b>	<b>12</b>
<b>【政策监管】 .....</b>	<b>13</b>
首个手机软件绿色安全诚信标准发布 .....	13
工信部正编制通信与网络安全十二五规划 .....	13
工信部明确物联网标准制定为 2011 重点工作 .....	14
发改委下调手机检测收费标准 平均降幅约 25% .....	14
工信部：一季度中移动用户申诉占总用户比最低 .....	15
两部门印发共建共享实施意见：增两项考核指标 .....	15
工信部任命莫玮为办公厅主任 肖华任规划司司长 .....	16
<b>【国内行业环境】 .....</b>	<b>16</b>
中国手机在阿根廷市场份额扩大 .....	17
2011 年年中将评估 三网融合第一阶段工作 .....	17
三运营商均超额完成村通任务 十二五目标启动 .....	17
中移动推动 NFC 支付国家标准 国民技术直面压力 .....	19
<b>【国际行业环境】 .....</b>	<b>21</b>
美议员称第三方应用应采取隐私保护措施 .....	21
印尼最大移动运营商拟 11 亿美元扩容网络 .....	22
美四大移动运营商称使用位置数据时获得许可 .....	22
欧洲电信运营商计划向谷歌等内容提供商收费 .....	23
<b>运营竞争篇.....</b>	<b>24</b>
<b>【竞合场域】 .....</b>	<b>24</b>
中卫国脉出台重组预案 拟转型旅游酒店业 .....	24
剑指移动电子商务 银联携三大运营商成都发宣言 .....	25
<b>【中国移动】 .....</b>	<b>26</b>
中国移动牵头建绿色安全诚信联盟 .....	27

移动 MM 青年创业计划吸引众多学生开发者 .....	28
中移动提升 WLAN 鉴权认证体验 可支持 iPhone .....	29
<b>【中国电信】</b> .....	30
中国电信支付公司启动首轮招聘 .....	31
中国电信将向 3G 个人用户开放天翼对讲业务 .....	31
中国电信签约四大手机国代商推进销售社会化 .....	33
天翼版 iPhone 4 开始内测 下周或有资费政策出台 .....	33
<b>【中国联通】</b> .....	34
联通招募行业应用战略伙伴 .....	34
联通 3GVIP 客户配备专属客服 .....	34
中国联通一季度净利同比降 86% .....	36
中国联通增加两档 C 套餐通话分钟数 .....	37
联通业绩怪象：收入大增利润大降均创纪录 .....	37
联通下调 50 多个国家及地区漫游资费 最高降幅 90% .....	39
<b>制造跟踪篇</b> .....	40
<b>【中兴】</b> .....	40
中兴智能手机要“向上看” .....	40
中兴通讯图谋全球智能手机五强 .....	40
中兴在中国反诉华为侵犯 LTE 专利 .....	41
中兴 2011 年计划卖千万台智能终端 .....	42
中兴对华为起诉表示震惊 将坚决维权 .....	42
中兴手机“量大利小” 智能转型先做“配角” .....	43
<b>【华为】</b> .....	45
华为申请在台湾设立子公司 .....	45
华为将大力推广品牌智能手机 .....	45
华为将加大在印度和中国中西部投资 .....	46
华为首谈下一个十年：冲刺千亿美元 .....	46
华为：在增速放缓的“冬天”养精蓄锐 .....	47
华为 2011 年对台湾采购规模将超 226 亿元 .....	49
华为在欧洲起诉中兴通讯侵犯专利及商标权 .....	50
华为预计 2011 年营收增长 10%至 310 亿美元 .....	51
<b>【诺基亚】</b> .....	51
诺基亚将再推 1.5 亿部塞班手机 .....	52
诺基亚 CEO 称不急于进军平板电脑市场 .....	52
诺基亚裁员 4 千人 将塞班研发外包埃森哲 .....	53

诺基亚携手愤怒的小鸟合作开发近场通信技术 .....	54
诺基亚仍为全球最大手机厂商 市场份额近三成 .....	55
诺基亚宣布北京为手机研发主要基地 主导 WP 研发 .....	56
<b>【其他制造商】</b> .....	56
苹果占全球八大主要手机厂商五成利润 .....	56
LG 电子第一财季运营利润达 1.21 亿美元 .....	56
<b>服务增值篇</b> .....	<b>57</b>
<b>【趋势观察】</b> .....	58
IPv4 耗尽 价格上涨成必然趋势 .....	58
摩托罗拉：未来操作系统将更加注重终端融合 .....	59
未来资产上调中国联通评级至买入目标价 18 港元 .....	60
<b>【移动增值服务】</b> .....	60
国美消费可用中移动电子购物券 .....	60
中移动激动网联合启动“G 客 G 拍” .....	61
北京电信携手银建共同推出免费叫车服务 .....	62
<b>【网络增值服务】</b> .....	62
北京 CBD 开通免费无线上网 .....	62
联通扩大国际数据漫游范围 .....	63
南京街头公话亭升级可无线上网 .....	63
免费无线网络将覆盖上海虹桥机场 .....	64
北京联通推出“联通新农村”网站 .....	65
中移动将推智能 WLAN 手机客户端 网络自动接入 .....	65
<b>技术情报篇</b> .....	<b>66</b>
<b>【视频通信】</b> .....	67
南京有线即将推出“全媒体电视” .....	67
Android 版 Gtalk 将支持视频聊天 .....	68
<b>【电信网络】</b> .....	69
4G 网络盈利能力可能取决于自组织网络的发展 .....	69
<b>【终端】</b> .....	70
联芯推出业界最小体积 TD 芯片 降 TD 手机成本 .....	70
<b>【运营支撑】</b> .....	71
Verizon 携供应商修复中断 LTE 网络 .....	71
手机支付业务受阻 国民技术“死磕” 2.4G 路线 .....	72

**市场跟踪篇.....73**

<b>【数据参考】</b> .....	<b>73</b>
全国手机用户即将突破 9 亿大关 .....	73
2011 年我国 3G 用户将超 1.2 亿 .....	73
2011 年一季度电信联通收入差距缩小 .....	74
调查称 75%美国人希望手机兼容所有无线标准 .....	75
三大运营商一季报出炉 净利润中移动仍是大佬 .....	75
<b>【市场反馈】</b> .....	<b>77</b>
谷歌调查显示 39%用户带智能手机如厕 .....	77
调查称中移动成为 2010 最受毕业生欢迎雇主 .....	78
智能移动设备侵蚀 IT 卖场：非智能手机遭驱逐 .....	79
移动应用产业链迎来井喷期：免费+广告浮出水面 .....	81
未成年人手机上网增多 移动互联网内容监管缺位 .....	82

## 亚博聚焦

### TD 终端的蜕变

据工信部电信管理局公布的最新数据，截至 2 月下半月，工信部共核发 140 张进网许可证。其中，TD 终端加上 TD-SCDMA/GSM 双模终端占了新核发终端许可证的一半以上。TD 终端产业已从无到有，从小到大，开始逐步走向繁荣。

三年前，TD 产业的起步伴随着机遇的同时，也饱受质疑。2008 年 3 月，大唐电信集团决定从战略上加大对 TD 终端产业的投入力度，以一直专注于 TD 终端产业的上海大唐移动通信设备有限公司的研发和经营班底为基础，正式成立了联芯科技有限公司。

成立之初，外界也曾对联芯科技的市场化生存能力产生过疑问。不过，在三年后，内部资料显示，联芯科技 TD 芯片 2010 年一年出货量即突破 1300 万片，其中，自研的 TD 芯片出货量超过 150 万片，继续保持市场占有率第一位，同时也实现了三年来的成功转型。这也让这只曾饱受质疑的“丑小鸭”变成了“天鹅”。

近日，联芯科技又推出三款自主研发芯片，将对我国 TD-LTE 试验网建设起到重要的终端芯片支撑作用。来源：2011-4-27 北京商报

[返回目录](#)

## 电子商务进入移动时代

4月28日，中国银联、中国电信、中国移动、中国联通共同发布的《关于加快发展移动电子商务的共同行动纲领》，合力推动移动电子商务发展。在移动互联网技术、巨大市场需求双重动力的支撑下，移动电子商务虽刚刚起步却似乎已迎来春天。

移动电子商务将从生活、生产等各方面改变人们的习惯，巨大的商机也使得这个新兴市场竞争异常激烈，但一切终究仍以最大限度保证支付安全、满足用户需求、提供便利为最终目标。

### 移动电子商务迅速发展 渗透生活各个领域

经过十多年的发展，电子商务已经成为我国重要经济形势和流通方式。商务部信息化司副司长聂林海曾在2011年亚太电子商务绿色经济发展峰会上介绍说，有关研究报告显示，2010年我国电子商务交易额超过4万亿元，网上零售达到4980亿元，同比增长92.6%。

电子商务的迅猛发展无疑带动了整个市场需求的快速增长。四川省电子商务协会秘书长徐晔告诉记者，目前电子商务发展带动的市场化需求成为移动电子商务发展的市场基础。

与此同时，作为移动电子商务的硬件基础，近年来移动互联网的快速发展为移动电子商务提供了技术保障。2010年中国3G用户已超过4700万，2011年预计能超过1.2亿，将达到欧美、日本等发达国家经历过的3G高速增长临界点，整个移动互联网产业也会由此进入一个高速成长阶段。

在市场需求快速增长、移动互联网迅速发展的合力推动下，移动电子商务尽管刚刚起步，却呈现了爆发式增长态势，成为蕴含极大发展潜力的战略性新兴产业。

成都市商务局副局长张金泉介绍说，移动电子商务依托移动通讯技术和远程支付手段，以智能移动终端为主要载体，拓展交易空间，最大益处在于实现了电子商务交易的实时性，将是未来的发展大趋势。“有了移动支付手段，我们就能利用365天、24小时中的所有零碎时间，比如等车的时候、开会之前。”张金泉说。

目前，电子商务已经渗透到生活、生产、商业等各个领域，对人们的生产、交易、分配、交易方式都产生了重大影响。据张金泉介绍，成都利用移动电子商务手段短期内将可实现支付水电费、缴纳交通违规罚款、专家挂号等业务，为百姓办事提供方便，大量节省出行时间。

张金泉在自己的手机上为记者演示了通过手机预定电影票的全过程，先选择“预定电影票”的功能，尔后选择影院、影片、场次、座位，再进入“支付”页面，系统自动出现默认的银行卡号，在输入密码之后便可获得作为票据的二维码。全过程只需要约 3 分钟。

“手机预定影票不仅仅为观众节省了时间和金钱，同时为影院增加了分销渠道、供应商也通过提供服务而获取利润，可谓一举三得。”张金泉说。

多方涉足移动电子商务 合作方能实现“共赢”局面

面对巨大的市场，一些传统的企业也开始蠢蠢欲动，试水电子商务领域，更为领先者则已涉足移动电子商务。

2010 年，苏宁电器旗下电子商务平台“网购易”上线，国美以 4800 万元价格收购家电 B2C 万展“库巴网”；传统的电子商务公司淘宝、当当、京东、卓越等凭借雄厚的客户数量基础和较高的知名度已经纷纷进入移动电子商务领域，开通了各自的移动电子商务平台。

京东商城技术研发部朱建波表示，布局移动电子商务将是京东商城的一项重要工作，以此全面实现跨平台服务战略。据了解，2010 年京东商城手机客户端已成功研发了 iPhone 版本和 Android 版本且下载量可观，目前 symbian 版本正处在研发的冲刺阶段。

据专家预测，2011 年将是移动支付全面爆发的元年，届时将有 4 亿用户加入到手机支付的大军。这使得处于支付链上的移动运营商、支付服务商(银联)、第三方支付平台等同样嗅到了商机。

2010 年 5 月初，中国银联联合中国电信、中国联通、各商业银行和众多社会第三方机构成立了移动支付产业联盟；9 月，中国银联又宣布推出集合多类手机远程支付服务功能的“银联在线”移动电子商务门户；10 月，中国移动通过全资子公司广东移动认购浦发银行 20% 的新发行 A 股也宣告完成，顺利成为浦发银行第二大股东，在手机支付业务方面获得了有利筹码；同样在 10 月，支付宝也有了大动作，联合手机芯片商、系统方案商、手机硬件商、手机应用商等 60 多家厂商成立“安全支付产业联盟”，并针对移动互联网发布新一代无线支付产品——手机安全支付。

尽管各方因利益所带来的竞争在所难免，但是合作仍是实现“共赢”局面的基础。在首届中国(成都)移动电子商务年会上，中国银联董事长苏宁针对目前参与移动支付的各方关系问题表示，发展移动支付各方各具优势，通信运营商拥有 8 亿多手机用户群体，可以为消费者提供良好的通信通道；银行是支付的主体，拥有近 20 亿张银行卡，在未来的移动支付领域将发挥主导作用；当然，在整个支付过程中同样离不开广大商户的支持，他们可以为消费者提供支付通道。“过

去几年各个市场主体，积极开展合作，取得了一定的成效，有了一个很好的合作开端，我们希望这个合作力度能够加大，通过我们的共同努力来推动中国移动支付的发展。”苏宁说。

#### 着力突破支付安全 用户满意仍是最高标准

当电子商务进入移动支付时代，安全问题仍是核心环节。徐晔告诉记者，在缺乏统一的支付安全标准的情况下，传统的电子商务支付方式和移动支付方式中都存在着无法可依、支付安全得不到保障等困境。

中国银联在高调进入移动支付领域之前，似乎也意识到各方对于支付安全问题的质疑。中国银联执行副总裁柴洪峰表示，银联已向国家发展改革委申请了移动支付安全标准的课题，于2010年立项，目前进展非常顺利。“2011年就要进入实际的运用当中，将把手机支付的安全标准体系、安全的手段全部理清，所以请所有的手机用户在移动支付安全角度上放心。”

在多种支付手段共存的情况下，政府部门所做的工作似乎就是为行业发展提供一个公平、公正、透明的舞台，通过完善立法和监管，建立诚信体系，最终让市场选择胜利者。

无论是“银联在线”、电信运营商推出的电子钱包还是支付宝联合60多家厂商成立“安全支付产业联盟”，各方“笼络人心”而从中获取利润的行为已十分明显。“我们鼓励多种支付方式进入市场，究竟哪个更胜一筹，我们将交给市场来判断、让消费者来选择。”成都市商务局电子商务处处长彭军说。

使用过银联移动支付的唐先生告诉记者，他觉得银联的支付方式虽然方便，但目前其SD卡只有2G的内存，无法满足存储的要求，自己没有坚持使用。

国家信息化专家咨询委员会委员陈静，在首届中国(成都)移动电子商务年会上表示：“要通过适当竞争，达到社会资源优化分配，让更多群众受益。”来源：2011-5-2 新华网

[返回目录](#)

## 3G 技术将“兼职”多行业

装有联通3G芯片的23万辆公交车能随时将路况、发车信息传递到各公交站，今后，3G这项最新的通信技术还将应用在医疗、城管、工商等其他领域。昨天，“沃行天下”中国联通行业应用巡展正式启动。

中国联通表示，公司已针对移动办公、移动警务、移动工商、移动税务、移动城管、移动采编、销售管理、移动保险应用、智能公交、环保监控、智能抄表、平安校园、驻车监控、移动证券应用、移动网络购物等重点业务领域，面向社会



招募有技术、有服务能力的企业成为合作伙伴，共同推进行业应用的发展。随着巡展的深入，3G 应用将会更多地参与到其他行业中去。此次中国联通首批招募行业应用战略合作伙伴 5 家，包括华为、中兴、贝尔、爱立信、东软等，均为在通信领域内研发、市场、集成、服务方面综合实力较强的企业。来源：2011-4-27 北京晚报

[返回目录](#)

## 光纤网络如何“无阻”进社区？

4 月 15 日、22 日，《IT 时报》连续报道申城光纤到户难，惠民信息工程如何进入千家万户成为摆在运营商面前的一道难题。本期我们将以新加坡和香港两座信息化先进城市为模板，看看当地百姓是如何实现光纤上网的？

### 新加坡 用户不装光纤逾期自费

在光纤宽带网络的建设上，新加坡一直走在前列，新加坡新一代全国宽带网络(NBN)2010 年 9 月已正式启动。新加坡在光纤宽带的建设模式上，与我们国内不同的是，新加坡政府为网络建设提供巨额资助，而我们国家却是运营商在“一肩挑”推进光纤宽带的建设，不仅自己投资铺设光纤，推进过程中碰到的问题也要自己来解决。

### 2012 年基本实现光网全城覆盖

“新一代全国宽带网络是新加坡全国性的一个超高速光纤网络，提供无处不在的高达 1Gbps 的带宽速度”，新加坡资讯通信发展管理局(IDA)中国区司长李斯勤表示。据其介绍，截至 2010 年底，新一代全国宽带网络已经覆盖新加坡 60% 的房屋和建筑，并将于 2012 年中实现 95% 的覆盖率，如今已有超过 6 家服务提供商提供超过 30 种高速光纤服务配套方案。

新加坡新一代全国宽带网络的建设让用户受益匪浅，“我 2010 年 11 月之前用的是新加坡星和(starhub)通讯公司的宽带套餐，100Mbps，下载速度的确是很快，我经常在网上下载电影。”在新加坡工作的林先生告诉记者。后来因为工作调动，林先生不得不搬家，所以将还剩下 1 年半合约期限的宽带套餐转让给其他人，为了省却以后搬家带来的麻烦，现在他使用无线宽带。

### 政府出资赞助网络建设

在新加坡光纤宽带建设中，政府充分发挥了自己的力量，资助网络建设。

新加坡新一代全国宽带网络存在三大类通信运营商。第一类是无源基础设施的建筑商(NetCo)，负责被动式基础设施，例如暗光纤和光纤管道的设计、建设和运营。第二类是有源设备的运营商(OpCo)，提供基于主动式基础设施(包括转

换器和传输设备)的网络批发服务。第三类是零售服务提供商，他们面向最终消费者，比如新加坡电信、第一通等运营商，他们向消费者提供光纤宽带服务。

李斯勤介绍，新加坡政府为无源基础设施建筑商开 网络(OpenNet)财团的网络推进提供总额达 7.5 亿新币的资金，另外将为有源设备的运营商 OpCo 的部署提供总额达 2.5 亿新币的资金。

#### 理性宣传 让用户接受

为了促使光纤宽带网络建设顺利推进，在这过程中，新加坡政府和相应的运营商紧密合作，让用户了解、接受光纤网络。

“将新一代全国宽带网络本身和它能带来的益处告知给用户是非常重要的。比如可以告诉他们有了这一网络后，他们也会因此享受到更快的上传和下载速度”，李斯勤表示。为此，IDA 与合作伙伴配合，通过直邮、通知、深入社区的活动、公众教育宣传以及 IDA 资讯通信体验中心，增强用户对新一代全国宽带的认识。

据 OpenNet 相关负责人此前介绍，在光纤网络工程实施之前，OpenNet 会主动寄发信函通知用户，并告知首次安装光纤管线的相关费用。用户可在一定的期限内回复同意安装与否。如果同意，相关费用则由运营商承担，如果过了期限后再申请铺设光纤，那么则需要付费。“现在越来越多的家庭积极回应 OpenNet 的免费光纤安装，已经说明大家对于新一代全国宽带网络有了更深的认识和积极的反响。”李斯勤说道。

#### 香港 物业收“光网进场费”违法

在内地住宅小区的宽带网络建设中，不时会碰到小区物业索要进场费，或者与某家运营商签署独家安装协议的情况，而同样的问题，在香港就不会出现。

#### 网络铺装 物业方不能收费阻挠

按照香港电讯条例的规定，运营商在楼宇的公用部分(包括通道、楼梯、机房、机槽、天台及天井等)安装网络是要为该楼宇的住户提供服务，而由此进入和使用公用部分，大厦的管理公司、业主不能就运营商使用公用部分收取任何费用，也不应该阻止运营商在楼宇内安装网络。如果有人阻止或妨碍运营商进入楼宇，运营商可向法庭申请强制令。

香港电讯管理局表示，上述法例的目的主要是让市民可以享用更多电讯及广播服务，同时电讯局也强调不应订立任何合约剥夺住客选择使用公共电讯和广播服务的权利。

香港电讯管理局 2010 年 11 月还出台了一项楼宇自愿登记计划(下称“计划”)，推动在住宅楼宇安装光纤宽带接达网络。该计划鼓励大厦管理处、业主

立案法团和物业发展商为满足市民这方面的需求，分别在现有楼宇加装网络，并在新物业发展项目中优先考虑提供网络。

电讯管理局发言人表示：“如某座楼宇已列于登记册，该楼宇的法团、管理处可把电讯局授权的适当卷标显示于楼宇内的当眼位置，亦可在该楼宇有关的出版物中使用标签。光纤到楼卷标标示光纤设于楼宇地界以内，而光纤到户卷标则标示楼宇装有可连接到个别用户处所的光纤。”

据电讯局统计，在计划推出当天，香港共 8000 栋住宅楼宇，170 万户家庭网络用户，约占相关总家庭用户的 66% 登记了光网。

“1G 到户”正在普及

“我用的是香港宽频的 BB100，平均下载速度每秒 10MB，一部 4.3G 左右高清电影大概 5 分钟左右就可以下载完，我有个朋友用的是香港宽频的 FibreHome 1000，速度是我的 10 倍。”香港市民黄先生告诉记者。

据记者了解，2010 年香港宽频开始部署光纤千兆到户，并于 2011 年年初正式开通，网速可以达到每秒 1Gbps，每月价格约为 26 美元。而此前，另外一家运营商 PCCW，也推出了千兆光纤到户业务，不过价格比香港宽频要翻一倍。消息称，尽管香港宽频网络公司的价格低廉，但却一直盈利运作。

香港特区政府商务及经济发展局局长刘吴惠兰近日援引跨国业界组织“光纤到户协会”发表的调查结果称，香港使用光纤到户及光纤到楼两种服务的住户占住户总数的比例为 33%，仅次于韩国和日本，居全球第三。

不过香港的宽带市场也是一个完全开放，竞争非常激烈的市场。据记者了解，截至 2010 年 9 月，共有 184 家互联网服务供货商获发牌照，提供宽带服务。截至 2010 年 7 月，全港有约 209 万名宽带服务登记客户，就住宅市场而言，81% 的住户现正使用宽带服务。来源：2011-5-3IT 时报

[返回目录](#)

## 华为中兴之争不能用感情代替市场规律

在深圳，华为、中兴这两家企业的名字常常被并列提起，因为他们是深圳的城市骄傲和最好的高科技城市“代言人”。

经过多年的努力，在竞争极度白热化的国际通信设备市场，2010 年，华为以 280 亿美元的全球销售额稳居世界第二大通信设备供应商“宝座”，而且距离世界“老大”爱立信只有 10% 的微小差距。中兴也以超过 110 亿美元的全球销售额位居世界第五位。

更为重要的是，华为、中兴的市场地位，是依靠拥有大量核心专利技术建立起来的，代表了从“中国制造”向“中国创造”转变的发展方向。

但是，令人遗憾的是，4月28日晚间，华为突然在德国、法国和匈牙利对中兴通讯提起法律诉讼，指控其侵犯了华为的专利权和商标权。起诉的内容包括中兴侵犯了华为有关数据卡和LTE技术的一系列专利，并且未经华为许可，在数据卡产品上非法使用了华为的注册商标。

4月29日，对华为的做法深感“震惊和不理解”的中兴通讯，立即在国内对华为提出反诉，并称“不会畏惧任何来自背面的寻衅，惟有反击迎战”。

套用国际足坛上的一个词，华为与中兴的这场专利诉讼，可以称得上是一场“深圳德比”，只是这场“深圳德比”让所有钟爱华为、中兴的深圳人略显尴尬。

其实，从国际通信设备市场的竞争现状来看，通过发起专利诉讼进行市场份额竞争已经成为一种常态，也被认为是商业谈判的一种策略。2010年仅仅发生在通信行业的专利诉讼就达到数百起，其中苹果公司46起，摩托罗拉44起，三星32起，诺基亚27起。随着华为、中兴已经成长为跨国集团公司，其市场竞争领域早已走出国门。作为平等的市场竞争主体，双方之间发生一些基于法律框架内的诉讼和纠纷，也是在所难免。

尽管如此，由于华为、中兴同是在深圳这片热土上快速成长起来的明星企业，在普通深圳人的心中，更愿意把他们视为共同参与国际市场竞争的“同城兄弟”，而不是“你死我活”的竞争对手。毕竟，真正有能力参与国际市场竞争的中国企业还是太少了，而不是太多了。正是从这样的“感情”出发，我们衷心希望华为、中兴能够更加深刻理解其所肩负的国家责任和使命，在碰到类似问题的时候，更多地采用协商、谈判等“友商”方式，在良性竞争中实现共同发展和进步。

当然，良好的愿望常常不能代替残酷的现实。就算出现了今天华为、中兴“兄弟互诉”的状况，作为深圳人也不需要过分感情用事，更需要理性看待。在这一点上，倒是深圳市政府相关部门的表态值得称道。深圳市市场监督管理局知识产权保护处处长陈桂育认为，企业间的纠纷是很正常的，既然已提起诉讼，相信可以通过法律途径解决好，政府部门不便插手，但会密切跟踪和了解事件进展。

毕竟，永远不能用感情代替市场规律。来源：2011-4-30 深圳商报

[返回目录](#)

## 产业环境篇

### 【政策监管】

#### 首个手机软件绿色安全诚信标准发布

近日，中国移动互联网基地联合广东省公安厅、广东省新闻出版局(版权局)、广东省消费者协会，携手美国 EA(Electronic Arts)、Gameloft、索乐等国际知名手机软件开发商及三星、诺基亚、摩托罗拉等国际手机厂商，共同倡议和发布了首个手机软件绿色安全诚信标准，由中国移动等 8 家单位发起的首个手机应用“绿色安全诚信联盟”也正式宣告成立。

目前，国家尚未出台相关的防治标准和法律法规对手机软件行业进行规范化管理，为消费者权益保障、软件开发者版权保护等工作带来了重重困难。此次中国移动携手相关手机软件开发商推出绿色、安全、诚信的行业标准，适逢其时且大有裨益，不仅通过行业自律的社会责任行为对国家法规政策的空白地带进行补位，也为移动互联网行业的绿色安全发展提供了有力支持。

据了解，本次发布的手机软件绿色安全诚信八大标准为行业首次，涵盖了健康合法、低碳环保、版权保护、应用安全、应用质量、明码计费、诚信交易、客户服务多个方面，也首次提出了“正常情况下使用应用全部功能一遍，所耗电量不应超过全部电量的 20%，以节省用户的使用成本”等多个具体数据标准，强化了“应用不得包含任何病毒、木马等恶意代码或隐藏插件”等的硬性质量规定，标志着国内手机应用的绿色安全步入标准化时代。来源：2011-4-27 大洋网-广州日报

[返回目录](#)

#### 工信部正编制通信与网络安全十二五规划

在今天的 2011 年电信业网络与信息安全高层研讨会上，工信部副部长奚国华表示，工信部正编制通信与网络安全十二五发展规划。

在今天的会上，奚国华提出了对通信与网络安全发展的指导意见。他要求，要“加强对新一代移动通信、下一代互联网、三网融合、云计算、物联网等新技术、新业务、新应用带来的网络信息安全风险的跟踪研究，探索从源头加强网络信息安全的管理办法，构建安全、绿色、和谐的网络环境。”

他还透露，工信部正在组织编制通信与网络安全“十二五”发展规划。“按照国家十二五规划纲要，以及部相关规划作出的部署，积极开展相关理论、技术和应用等方面的研究创新。”来源：2011-4-28 新浪科技

[返回目录](#)

## 工信部明确物联网标准制定为 2011 重点工作

记者昨日从中国通信标准化协会获悉，作为重要的战略新兴产业，物联网的标准制定已经被工信部明确为 2011 年标准化的重点工作。

据悉，《工业和信息化部 2011 年标准化重点工作》强调，要围绕“十二五”规划纲要和产业发展重点，加快重要领域标准制定，为保持工业和通信业平稳较快发展做好支撑。

对于“十二五”规划圈定的战略新兴产业，《工作》强调，2011 年要加强物联网、节能和新能源汽车等重要领域标准制修订。

工信部的高度重视将使物联网标准制定工作得到充足的时间和人力保障，而财政部在刚刚发布的文件中，已经在资金方面对标准制定工作做出了支持。财政部在《物联网发展专项资金管理暂行办法》明确，物联网标准研究与制订可以获得资助。

在主管部门的高度重视下，物联网标准有望加快出台。

无锡物联网产业研究院院长刘海涛认为，物联网产业发展的步骤首先是要占领标准制高点，其次是实现“技术卡位”，第三才是打造完整的物联网产业价值链。

专家认为，在物联网国际标准缺失的情况下，如果政府能够积极参与标准的制定，将有助于国内企业发展掌握话语权，并参与抢占全球物联网发展的制高点。来源：2011-4-30 上海证券报

[返回目录](#)

## 发改委下调手机检测收费标准 平均降幅约 25%

国家发改委近日发出《关于规范和降低手机检测收费有关问题的通知》，通知实行后，手机型号核准、进网许可和 3C 认证的检测收费标准，平均降幅约 25%，每年可减轻企业负担约 1.5 亿元。

以下为通知全文：

为贯彻落实国务院关于治理和规范涉企收费的意见，进一步减轻企业负担，近日，国家发展改革委发出《关于规范和降低手机检测收费有关问题的通知》，自2011年6月1日起，大幅降低手机型号核准、进网许可和3C认证的检测收费标准，平均降幅约25%，每年可减轻企业负担约1.5亿元。

《通知》对手机检测收费行为进行了规范，规定各种检测应在限定时间内完成。由于检测机构的责任，未按规定期限出具检验报告的，超出限定时间5天以内(含5天)的减半收取检测费；超出规定时间5天以上的不得收取检测费。同时规定，对检测不合格的，进行复检时不再另行收费。来源：2011-4-29 新浪科技

[返回目录](#)

## 工信部：一季度中移动用户申诉占总用户比最低

工信部发布2011年一季度电信服务通告显示，我国电信运营商被申诉总量为15154次，中国移动总被申诉6596次，申诉用户占其6亿总用户之比居三家之尾。

数据显示，2011年一季度，工信部通过申诉热线、政府网站等渠道，共受理电信服务的申诉15154次，较上季度上升5%。其中，中国电信(4023次)、中国移动(6596次)、中国联通(4535次)的申诉用户占总申诉用户之比分别为23.86%、53.06%、23.08%。

此外，中国移动2011年一季度财报显示，其总用户总数突破6亿，对比中国联通3.2亿和中国电信低于2亿的用户总数，一季度申诉用户数与总用户数之比，中国电信居首，中国联通次之，中国移动最低。

在用户投诉内容方面，被分成用户服务、网络质量与收费争议三类，其中，用户服务方面的申诉占比以43.3%居首，收费争议与网络质量紧随其后，分别为37.5%和19.2%。

值得一提的是，三家运营商在三个申诉项目中的表现各有侧重，中国电信和中国联通在用户服务方面的申诉居多，分别占比56%和42%；此外，中国电信在网络质量方面的申诉占比17%，少于中国联通的24%；中国移动主要的被申诉项目是收费争议，占比达47%。来源：2011-4-27 中国通信网

[返回目录](#)

## 两部门印发共建共享实施意见：增两项考核指标

工信部与国务院国资委联合印发了《关于 2011 年推进电信基础设施共建共享的实施意见》(下称《意见》)，该《意见》提出了 2011 年共建共享考核的各项要求和具体考核指标，并在原有 4 项考核设施(铁塔、杆路、基站和传输线路)基础上，2011 年新增加了管道和室内分布系统纳入考核。

《意见》要求，运营商应继续大力推进重点场所共建共享，并在 2010 年 6 类重点场所共建共享、支持 TD 网络建设、跨省干线光缆的共建共享等三类重点领域基础上，要求各地借鉴经验，探索推进新建住宅小区和商住楼通信基础设施的共建共享。

与此同时，该《意见》对加强报表统计和管理、完善自建预留管理、推进信息系统建设、推进共建共享结算、出台维护规范、严格共建共享流程、加强与相关部门衔接和协调、探索创新、依法有序开展共建共享等配套措施提出了明确要求。来源：2011-4-27 中国通信网

[返回目录](#)

## 工信部任命莫玮为办公厅主任 肖华任规划司司长

工信部近日发布人事任免公告，莫玮接替刘利华任办公厅主任，肖华接替莫玮任规划司司长。

2011 年 2 月，原为工信部办公厅主任的刘利华被任命为工信部副部长。

以下是通知原文：

关于莫玮等 3 名同志职务任免的通知

工信部任[2011]22 号

各相关单位：

工业和信息化部党组决定：

莫 玮任办公厅主任，免去其规划司司长职务；

肖 华任规划司司长，免去其电子信息司司长职务；

免去刘利华的办公厅主任职务。

任职时间自 2011 年 4 月 13 日党组会决定之日起计算。

中华人民共和国工业和信息化部

二〇一一年四月二十八日

来源：2011-5-3 新浪科技

[返回目录](#)



## 【国内行业环境】

### 中国手机在阿根廷市场份额扩大

阿根廷产业经济研究所日前公布的报告说，2010年阿根廷从中国进口手机的数量和金额和2009年相比分别增加21.3%和39.4%，表明中国手机在阿根廷市场上的份额继续扩大。图为在阿根廷首都布宜诺斯艾利斯街头，一名男子正在使用手机。来源：2011-4-28 中华工商时报

[返回目录](#)

### 2011年年中将评估 三网融合第一阶段工作

近日，针对“三网融合是否存在夭折的风险”的问题，工业和信息化部通信发展司司长张峰表示，三网融合是一个长期的过程，国务院2011年年中将对第一阶段试点工作进行总结，再确定下一步的试点工作。

张峰表示，自国务院决定加快推进三网融合工作以来，工业和信息化部、国家广电总局以及其他相关部门都在努力推进三网融合试点工作，并已取得了积极进展。如试点省市均组织制定了试点的实施方案；不少企业纷纷加快推进宽带网络建设和光纤落户工程，已经完成交互式网络电视(IPTV)、手机电视业务支撑平台的改造建设，具备了与广视频流对接实现内容加载的业务能力；建立健全网络信息和文化安全保障体系；各方相关企业加强协作配合，推动了IPTV、手机电视、网络视频等三网融合相关业务的发展。同时加强信息技术产品研发和制造，研究提出三网融合标准体系建议。

张峰指出，在三网融合推进的过程中存在有关认识和理解不一致的问题，三网融合是一个长期过程，工业和信息化部将继续广泛听取相关专家和有关方面的意见和建议，进一步推进三网融合的深入开展，让老百姓尽早享受到三网融合带来的成果。

张峰透露，国务院三网融合协调小组办公室将于2011年年中对第一阶段试点工作进行总结。针对试点城市三网融合的业务发展、网络建设和安全保障情况进行评估，在全面总结第一阶段试点经验的基础上再确定下一步的试点工作。来源：2011-5-1 中国高新技术产业导报

[返回目录](#)

### 三运营商均超额完成村通任务 十二五目标启动

为改变我国农村通信基础设施建设相对滞后的状况，工信部制定了“十一五”期间，基本实现“村村通电话、乡乡能上网”的村通工程目标。“十一五”期间，中国电信、中国移动、中国联通均超额完成村村通电话工程，我国全面实现了百分百行政村通电话，这标志着我国农村通信网覆盖能力达到新的高度。

据了解，村通工程客观上具有分布广、工期紧、社会影响大、自然条件差，基础设施薄弱等特点。“十一五”初期，在不能实行普遍服务政策的情况下，工信部决定以企业包干、适当补贴的方式来推动村通工程的发展。如今，三大运营商均超额完成村通工程目标。

**中国电信：“十二五”推动宽带下乡和困难农村信息服务**

据中国电信副总经理张继平介绍，目前中国电信每年已开通的村通网络正常运营投入的资金约 20 亿。

据了解，中国电信光缆网络已覆盖南方所有的乡镇，以及 25 万个行政村，覆盖率接近 70%。覆盖了大部分农村地区的 153KB 的 CDMA 的网络和 3G 网络，为农村地区享受高宽带提供了坚实的网络基础。

截至 2011 年底，中国电信完成 1600 个信息化乡镇，27 万个村级信息服务网点，累计 31.7 万个各类电信服务网点在农村的建设。并建设了信息田园中国信息服务平台，手机信息服务平台，电话通广播信息，农业网站综合服务信息系统，目前在江西、广东、四川、湖南等 19 省建立了面向三农服务的信息田园综合信息服务平台，年访问量突破 6000 万次，成为农民群众获取信息的重要渠道。

飞象网获悉，按照工信部关于实施 2011 年通信村村通工程的意见要求，中国电信将在“十二五”期间，继续实施“宽带中国 光网城市”战略。其中，推动宽带下乡和困难农村信息服务，将是战略中十分重要的组成部分。

**中国移动：有计划有步骤加快农村通信网络建设**

据了解，中国移动“十一五”村通电话工程任务也已圆满超额完成。

据中国移动副总裁鲁向东介绍，为了完成村通工程，中国移动深入农村进行调查，并制订了一整套村通工程管理办法，明确集团公司和省公司的职责和分工，明确网络建设原则。大力推动分布式基站及各种设备和技术应用。

在对“十二五”村通工程的开通思路，鲁向东表示，将有计划、有步骤的加快农村通信网络的建设。利用村通网络和农信通平台为农民提供教育信息服务，通过信息化来带动农村地区的发展，将信息化的成果转变为农民发展生产、增加收入、改善生活手段和能力。

**中国联通：“十二五”采取措施杜绝已通村倒退为未通村**

据中国联通副总经理张钧安介绍，“十一五”期间中国联通共完成 14431 个村通任务，其中包括 12299 个自然村、1861 个行政村以及 271 个兵团、林场的村通任务，超额 17% 完成工信部下达的工作任务。

截至 2010 年底，中国联通农村宽带用户达到 817 万户，农村电话用户达到 2943 万户，12316 农科在线用户达到 53.8 万户，覆盖农村近千万用户群体，北方十省平安户主网点累计建设 18 万个，行政村渗透率达到 85%。

在全面完成“十一五”期间村通工程任务的基础上，张钧安表示，下一步将抓紧建立村通工程的长效机制，采取有力措施杜绝已通村倒退为未通村；同时，结合工业发展，进一步加大农村地区通信设施投入和市场发展力度，在北方农村地区、加快光缆网建设，逐步改造行政村接入铜缆，结合网络覆盖延伸和村通工程建设，不断提高行政村光缆覆盖率；在南方农村地区，实行差异化策略，重点面向经济发达，业务需求明确的区域推进光纤及宽带网络建设，并充分利用基站等现有资源，快速满足宽带业务需求。来源：2011-4-28 飞象网

[返回目录](#)

## 中移动推动 NFC 支付国家标准 国民技术直面压力

截至昨日，移动支付概念股国民技术(300077.SZ)的股价距 2010 年最高点 183.77 元已跌去过半，昨日收盘价仅为 88.80 元。

“它的基本面不可能支撑这么高的价格。毕竟，目前制订中的移动支付标准已很可能不用其主导的 2.4GHz 了。”一直关注移动支付标准进程的半导体调研机构 iSuppli 中国研究总监王阳对《第一财经日报》说。

### NFC 标准

这不是空穴来风。事实上，上周四，TD 芯片方案提供商联芯科技在上海举行了 2011 年客户大会，其中，中国移动终端部副总经理耿学锋演讲时的 PPT 内容显示，2011 年，中移动 TD 规划中，终端计划销售 4000 万台，其中手机占一半以上，而且，新研发的 TD 手机要支持 NFC。

而耿学锋强调，中移动正与相关单位“紧锣密鼓地制订 NFC 标准”，2011 年的 TD 终端都要支持 NFC。

NFC (13.56M Hz)是一种近距离通信技术，最早由飞利浦与索尼共同研发而成，目前已成全球手机移动支付领域的事实性标准。而中移动之前并非 NFC 的坚定支持者，它更中意国民技术主导的本土标准 2.4GHz。

这是中移动在最敏感的时刻公布的移动支付标准倾向。较早时，这家运营商的习惯说法是，会以开放的心态与相关企业、监管机构建立移动支付的行业标准，而频率并非最主要的问题。

之所以敏感，王阳与半导体产业研究专家孙昌旭等人均透露，基于 NFC 的中国移动支付标准短期内有望出台。

这是否意味着，中移动会放弃 2.4GHz？本报记者电话询问耿学锋时，他没有做出答复。

但另一位业内权威人士已公开给出明确答案。在几日前举行的“2011 中国移动支付产业论坛”上，国家金卡办主任、中国信息产业商会会长张琪表示，移动支付标准已初步明确，2010 年 11 月，中国人民银行、工信部、国标委相关司局已组织银联和三大电信运营商召开移动支付工作研讨会，明确了近场支付采用 13.56MHz 标准(NFC)，而 2.4GHz 方案，则仅用于封闭应用环境，不允许进入金融流通领域。

事实上，NFC 标准主导方恩智浦(原飞利浦半导体)近来频频就此发言。恩智浦大中华区智能识别事业部业务发展总监 Ciaran Fisher 透露，2011 下半年，中国 NFC 手机市场将会有明显启动，型号丰富的手机将陆续上市，明年一半以上的智能手机将配置 NFC 功能。

#### 国民技术的方向

王阳表示，从技术层面来说，国民技术主导的 2.4G 标准有自己的差异化优势，但如果落实这一标准，终端 POS 机的改造成本会比较高。不过，他认为，最核心的力量应该在于银联，由于它是 NFC 标准的支持者，中移动如果抛弃银联主导的标准，不可能做大 2.4GHz 标准。之前，它注资参股的浦发银行，未来获得的移动支付牌照，肯定也是基于 NFC。

“在我看来，中移动选择 NFC，应该不是一个技术问题，而是一个市场与战略的问题。”孙昌旭则从另一角度分析说，中移动直接表态支持 NFC，应该是在谋求全球市场布局。

孙昌旭认为，尽管承担着中国 TD 网的建设重任，但中移动布局全球的动作，几年来越来越明显，如果在移动支付方面采用国民技术标准，它将很难在海外市场推广应用，选择事实性标准 NFC 也符合现实。

2.4GHz 标准的主导者国民技术显得落寞。除了股价已被腰斩外，它的业绩也受到了明显的影响。前日(4 月 26 日)发布的一季度财报显示，营收同比下滑 8.98%，净利同比更是下滑 27.2%。

国民技术没有回避。财报中它坦陈，2010年同期手机移动支付业务作为新兴业务处于全面试商用阶段，成长较为迅速，而本报告期由于“市场和政策不确定因素的影响”，该业务发展受到一定压力。

它同时表示，作为全新的技术，2.4G移动支付技术“存在市场接受周期较长的情况”，相关标准制定的不确定性又给市场推广增加了难度。

国民技术会放弃2.4GHz吗？之前一度有消息说它甚至会基于NFC做研发。

国民技术财务部执行总监关仕源昨日对本报说，成为不成为标准与一项先进技术的产业化之间并不能画等号，事实上，公司第一代卡在上海、重庆等许多地方已经试商用，第二代卡正在深圳等城市试商用，即使是封闭的环境，同样有许多产业机会。事实上，在无绳电话、蓝牙等许多领域，早就普及了。

关仕源同时表示，国民技术也围绕NFC在开发相关应用，只是说由于不是自主知识产权，需要缴纳专利费用，利润会很低。

2010年IPO，国民技术总共募集23.04亿元人民币，按照承诺，其中3.3552亿元投向安全主控芯片、安全存储芯片、移动支付，其中移动支付芯片占1.53亿元，接近一半。2010年，国民技术在该业务上落实大约5842万元，2011年第一季度又落实2121万元，财报显示，至今已为此花掉7962.82万元，超过了承诺额度一半。来源：2011-4-28第一财经日报

[返回目录](#)

## 【国际行业环境】

### 美议员称第三方应用应采取隐私保护措施

美国2名国会议员在评估了美国四大移动运营商的做法之后表示，第三方应用的开发者应当在保护用户隐私方面采取与运营商同样的做法。

美国众议员爱德华·马克伊(Edward Markey)和乔伊·巴尔顿(Joe Barton)周四发布了来自Verizon无线、AT&T、Sprint Nextel和T-Mobile的回复邮件。上月，马克伊等美国国会议员致信这几家运营商，了解他们收集、使用并储存用户位置数据的情况。

邮件显示，移动运营商在获取用户位置数据时会首先获取用户的许可。不过，一些热门的移动应用在追踪用户位置时并没有这样做。巴尔顿表示：“第三方开发者能够在任何他们希望的时刻获取用户的位置信息。然而，他们不应当自由获取用户的位置数据和个人识别信息。”

马克伊也表示，保护用户隐私的措施必须应用于“整个移动生态系统中，包括移动运营商、手机厂商，以及应用开发者”。

此前有媒体报道称，德国电信在 6 个月的时间内追踪了一名德国政治家的准确位置。马克伊和巴尔顿随后开始关注移动运营商追踪用户位置信息的问题。来源：2011-4-29 新浪科技

[返回目录](#)

## 印尼最大移动运营商拟 11 亿美元扩容网络

印度尼西亚最大移动运营商 Telkomsel 宣布，它已为 2011 年的网络扩分配了 11 亿美元资金。

这一投资计划是该公司从传统手机业务供应商向数据业务供应商转型努力的一部分，Telkomsel 总裁兼董事 Sarwoto Atmosutarno 表示。

“因此，我们将拨出投资预算中的 60% 来改善我们的宽带业务。” Sarwoto 宣称。

他还表示，Telkomsel 将努力提高其信号性能和质量，并构建与其他各方的合作。

当前 Telkomsel 在印尼全景部署有 3.8 万个基站，其中 8300 个支持 3G 技术。该运营商计划通过部署更多的基站进一步扩容其移动宽带基础设施。来源：2011-4-28 中国通信网

[返回目录](#)

## 美四大移动运营商称使用位置数据时获得许可

美国四大无线运营商 AT&T Wireless、Verizon Wireless、和 T-Mobile USA 周四向国会致函，称他们是在获得用户许可后才使用用户位置信息来提供驾驶导航、寻人追踪及其他位置服务的。但他们表示无权要求向苹果等设备制造商或位置应用软件开发商获得同样的许可。

事情的缘由是两个计算机程序员发表报告披露苹果 iPhone 及 iPads 追踪及储存用户位置信息。谷歌在上周也承认运行 Android 软件的手机短时可储存一些 GPS 位置信息。此事引起了隐私监管机构及国会议员的注意。隐私监管机构警告称，储存位置数据为窥探个人隐私提供了一个窗口，他们担心这可能成为黑客、追踪服务、离婚律师等的目标。

此后又有媒体报道称，德国电信的一个用户发现该公司保留了他手机几个月期间的详细位置信息。面对这种情况，美国国会议员要求无线运营商就他们处理位置信息的政策做出解释。

面对国会议员的要求，这些无线运营商致信做出回复，称他们都是按照联邦法律规定行事，即在没有获得用户许可的情况下，禁止使用包括位置信息在内的用户数据进行与所提供服务的其它用途，也不能与其它方共享这些数据。来源：2011-4-29 新浪科技

[返回目录](#)

## 欧洲电信运营商计划向谷歌等内容提供商收费

欧洲知名电信运营商计划通过修改互联网数据传输协议对谷歌等其他在线内容提供商征收大笔资费。

欧洲运营商抱怨称，他们的网络需要面对数据爆发带来的压力，而大部分数据都是来自谷歌旗下 Youtube 这样的美国网站。

以法国电信、西班牙电信和沃达丰为代表的欧洲运营商认为，他们应该根据网络中的数据流量进行大规模收费，这样一来，在线内容提供商要想将其视频内容提供给用户就得支付大笔费用。

要想完成这一改变，首先需要改革的就是所谓的对等系统(peering system)，目的就是让运营商可以根据其网络承受能力改变通过的流量。

欧盟委员会负责数字规划的专员克罗斯(Neelie Kroes)担心运营商无法进行足够的投资以满足欧盟对于提高宽带速度的要求。运营商们此前表示，要想支付提高宽带速度提升所需要的投资，他们需要新的收入来源。

在 2008 年以前，对等系统运转良好，这要是因为运营商们承担的数据量相当，他们也同意只收取少量费用甚至不收费。然而这种平衡被视频流量给打破，大部分的数据来自美国、BBC 的 iPlayer 播客(视频分享)服务。

谷歌和 BBC 并未发表评论。

运营商面临政治投资压力

欧洲知名运营商们目前正承受着政府方面的压力，后者要求他们增加投建高度宽带网络的投资。

克罗斯已经在 2011 年 2 月份通知了各大运营商的高管，由于运营商们的投资不够，欧盟提升宽带速度的计划面临无法完成的风险。

以荷兰电信、法国电信、意大利电信、西班牙电信和沃达丰为代表的欧洲固定电话网络、移动网络运营商表示愿意增加基础设施投资，但是前提是必须保证新的收入来源。

一个颇具争议的举动是，欧洲运营商计划对在线内容提供商进行大笔收费，原因就是这些运营商占用了他们网络的大量带宽。以谷歌 Youtube 为首的视频分

享网站对他们的基础设施形成了巨大负担，而且苹果、Facebook 也已经成为带去大量流量的视频源。

尽管部分内容提供商可能愿意为其内容传播支付一定的费用，但是像谷歌这样的流量大户并不愿意这么做。谷歌董事长埃里克·施密特(Eric Schmidt)2010 年质疑称，网络运营商不应向除用户以外的任何人收费。

2010 年 10 月，荷兰电信、法国电信、意大利电信、西班牙电信和沃达丰的高管在向罗斯的致信中，首次提到了改革现有对等系统的建议。法国电信和西班牙电信起草一个能够让双方接受的新对等系统协议，届时他们将根据网络流量对内容提供商进行收费。

法国电信策略主管埃利·吉拉德(Elie Girard)表示：“现有对等系统已经不可行，如果互联网持续开发，我们需要对自家网络上的流量进行收费。”

西班牙电信董事长塞萨尔·阿列达(Cesar Alierta)称：“所有的对等系统条款都需要改动，这就意味着在线内容提供商需要为其带来的流量交费。”

不过欧洲运营商们的目标能否实现现在还很难说，除非他们齐心协力的改革现有对等系统，否则在线内容提供商也可以选择将其内容有限的分发至运营商网络中，这就不会产生流量资费。不过运营商们的联合行为可能被视为卡特尔企业联合，可能会遭到监管部门的调查。

但是欧洲运营商不愿意放弃对内容提供商收费的计划，他们在上月举行的布鲁塞尔会议上再次将这个问题摆上台面。尽管他们并未在收费问题上达成一致，但电信公司希望克洛斯能够在 7 月份发布的报告中支持对内容提供商收费的提议。来源：2011-4-27 新浪科技

[返回目录](#)

## 运营竞争篇

### 【竞合场域】

#### 中卫国脉出台重组预案 拟转型旅游酒店业

2010 年重组遭夭折的中卫国脉(600640，前收盘价 14.89 元)，在停牌了近一个月后，今日再次推出资产重组预案。重组完成之后，中卫国脉主营将由数字集群业务、综合电信销售、呼叫中心和增值业务、通信工程业务变更为商旅预订、酒店的运营和输出管理业务，完成重大转型。

公告显示，中卫国脉此次重大资产重组包括了资产和业务出售及资产购买两部分。



首先，中卫国脉拟向中国电信出售与数字集群、综合电信销售、呼叫中心和增值业务、通信工程业务相关的资产和业务，拟置出资产和业务的预估值为 6500 万元，中国电信以现金支付对价。

其次，中卫国脉拟向中电信以非公开发行股份方式购买其持有的商旅公司 100% 股权，拟购买资产的预估值为 3.5 亿元；拟向实业中心以非公开发行股份和现金方式购买其持有的通茂控股 100% 股权，拟购买资产的预估值为 17.4 亿元，非公开发行价格为 14.92 元/股，发行数将不超过 1.4 亿股。

中卫国脉表示，目前公司的主营业务多年亏损，依靠自身力量扭亏无望，重组是必然之路。此次的重组不但出售了亏损资产和业务，还注入了持续盈利的资产，公司的主营业务也将变更为商旅预订和酒店的运营和输出管理，两项业务均具有较好的盈利能力和发展前景，能够切实提高股东的回报率。

在商旅预订业务上，中卫国脉将依托 114、118114、号码百事通等品牌和网络优势，主要经营订机票、订酒店、订餐及订商品业务，未来还将拓展更多的与生活信息相关的预订业务，最终发展成为“吃、住、行、游、购”全方位生活信息预订服务提供商。

在酒店运营及管理业务上，中卫国脉则主要管理旗下 7 家酒店，同时通过向中国电信旗下正常经营且可以委托第三方经营的本次未注入的酒店进行输出管理，最终发展成为具有专业水准和较强竞争力的酒店运营和输出管理集团。

由于交易对方为中卫国脉控股股东中国电信及其下属控股子公司中电信和全资子公司实业中心，因此构成了关联交易。对于此次重组，中卫国脉还需分别获得国务院国资委、中国证监会等相关部门的核准批复，能否最终成功实施仍然存在一定的不确定性。来源：2011-4-29 每日经济新闻

[返回目录](#)

## 剑指移动电子商务 银联携三大运营商成都发宣言

近日在成都召开的软洽会上，“移动”成了最热门的词汇。“移动互联网”、“移动电子商务”分别成为 27、28 日大会的重头戏。而昨日(4 月 28 日)下午，中国银联、中国电信、中国移动和中国联通联合签署并发布一份《关于加快发展移动电子商务的共同行动纲领》(以下简称《成都宣言》)，将连日来聚焦于移动互联网领域的讨论推向高潮。

“意义特别重大，但一切才刚刚起步。”国家信息化专家咨询委员会委员、原人民银行科技司司长陈静向《每日经济新闻》记者如此描述《成都宣言》的价值。

## 移动互联领域暗流涌动

“2010年主流智能手机等终端的性能,已经达到或超过2001年主流PC的水平。”根据赛迪顾问在成都发表的国内首份《中国移动互联网产业发展白皮书》,移动互联网未来的重点领域将是移动电子商务和移动支付。

白皮书中公布的数据显示,2010年全球移动互联网用户规模达到8.65亿,增长率为13.5%。而2010年中国移动互联网市场规模超过1000亿元,其中终端以76.5%的份额占有绝对多数。2010年中国3G用户已超过4700万,赛迪顾问预计,该数字在2011年将超过1.2亿,并将达到欧美、日本等发达国家经历过的3G高速增长的临界点。

《白皮书》列出了移动互联网未来的重点应用领域:移动电子商务与移动支付、移动广告、移动游戏、移动地理位置服务(LBS)、移动视频以及移动阅读。

在移动互联网的新浪潮中,国内的商家在哪些领域能找到商机?据白皮书分析,中国移动互联网产业在芯片、终端、平台软件都不具优势,在网络设备、运营商、互联网企业方面则具备一定竞争力,未来中国移动互联网的发展如何在全球移动互联网产业链中占一席之地仍将取决于运营商、互联网企业和网络设备商这三股力量。

### 幕后推手是银联?

众多创业公司瞄准移动互联网,巨头们也不例外。2011年以来,三大运营商动作频频,加紧了他们进军移动互联网的步伐,矛头直指移动电子商务和移动支付。

昨日,三大运营商携手银联在成都联合签署并发布《成都宣言》,称将共同促进和支持移动电子商务领域内的交流与合作。熟悉《成都宣言》出台背景的一名业内人士告诉记者,真正的“推手”其实是银联。

“其实是政府搭台,企业唱戏。”中国银联执行副总裁柴洪峰对上述说法不置可否。“银联是服务机构,希望我们所做的幕后工作能得到大家的认可。”柴洪峰向记者强调,银联是个“服务商”。

如果说“服务商”银联当年曾经成功打通各个银行之间的隔阂,实现银行业之间的互联互通,那么目前它正面临着一个全新的挑战:能否架设好金融业和电信业的桥梁。这一点仍然有待时间来验证。来源:2011-4-29 每日经济新闻

[返回目录](#)

## 【中国移动】

### 中国移动牵头建绿色安全诚信联盟

病毒侵害用户隐私，盗版损伤开发者利益。对于疯涨的智能手机市场而言，这两大“硬伤”始终困扰着第三方手机应用市场。据中科院报告显示，当前 68.6% 的手机用户正面临移动安全威胁，例如恶意扣费、窥探个人隐私等等，也给手机应用的发展造成了不可估量的负面影响。另一方面，花时间花成本开发应用的软件商，则面临版权被侵犯等问题。

由中国移动互联网基地(主要运营中国移动 Mobile Market，以下简称移动 MM)牵头，联合政府相关权威部门、国际知名手机厂商、软件开发商等主要机构组成的国内首个手机应用绿色安全诚信联盟在广州宣告正式成立。

#### 产业链共拟手机应用绿色安全诚信标准

截至 2010 年末，我国手机网民规模已达 3.03 亿，手机上网下载次数达到 50 亿次。业内预计，手机将逐步超越桌面电脑成为人们的主要上网工具。同时，提供移动互联网应用下载服务的手机软件商店模式在国内遍地开花，手机软件的质量、安全、诚信问题也越来越受到关注，在 PC 领域屡禁不止的病毒、盗版问题已出现在手机这一新兴互联网终端。

对此，日前由中国移动互联网基地联合广东省公安厅、广东省新闻出版局(版权局)、广东省消费者协会，携手 EA、Gameloft、索乐等国际知名手机软件开发商，以及三星、诺基亚、摩托罗拉等国际手机厂商，共同倡议和发布了首个手机软件绿色安全诚信标准。

由中国移动等 8 家单位发起的首个手机应用“绿色安全诚信联盟”也正式宣告成立。

据悉，目前国家尚未出台相关的防治标准和法律法规对手机软件行业进行规范化管理，尽管只是行业内部自发成立的联盟，但业内有观点认为，发起方中国移动作为运营商，在通信行业内有较强号召力，大大提高了联盟的实际执行能力。

#### 标准全面顾及消费者、开发者权益

据中国移动互联网基地相关人士介绍，本次发布的手机软件绿色安全诚信八大标准为行业首次，涵盖了健康合法、低碳环保、版权保护、应用安全、应用质量、明码计费、诚信交易、客户服务多个方面，也首次提出了“正常情况下使用应用全部功能一遍，所耗电量不应超过全部电量的 20%，以节省用户的使用成本”等多个具体数据标准，强化了“应用不得包含任何病毒、木马等恶意代码或隐藏插件”等的硬性质量规定，标志着国内手机应用的绿色安全步入标准化时代。

“作为全球规模最大的中文手机应用商店和中移动最大的业务平台，移动 MM 始终重视诚信、绿色、安全和高质量用户体验的实现。”中国移动广东公司副总经理丘文辉在接受南都记者采访时表示，将持续践行无病毒、无插件、无收费陷阱的庄严承诺，为消费者提供最安全、最省心、最放心的体验服务。

广东省消费者协会副秘书长江列华认为，运营商首先牵头推出手机软件的服务标准，是对消费者的充分负责。他也建议，消费者应尽量选择有信誉度、有安全保障的，如移动应用商场之类的大型手机软件商店进行下载和消费。

作为应用开发产业的投资者代表，经纬创投管理合伙人万浩基则认为，绿色安全行业标准有望成为手机安全隐患的克星。

#### 视点

#### 手机应用“绿色、安全、诚信”几大标准

**手机应用低碳环保标准：**手机应用单次完整使用耗电量不应超过手机全部电量的 20%，以节省用户的使用成本；手机应用卸载后残留的安装文件应不超过 100K B，以节省用户手机终端存储空间。

**手机应用安全标准：**手机应用不得包含任何病毒、木马等恶意代码或隐藏插件，未经用户同意不得采集、传送、使用、篡改用户个人信息和其他数据。

**手机应用明码计费标准：**手机应用应明码标价、明码扣费，手机应用使用过程中无非法的隐性扣费行为。来源：2011-4-28 南方都市报

[返回目录](#)

## 移动 MM 青年创业计划吸引众多学生开发者

自苹果的 AppStore 成功开创了智能手机“软件+硬件”销售的商业模式后，负责出售软件的应用商店，就成为了移动互联网产业内各家大佬争相布局的前阵地。谷歌、诺基亚、黑莓纷纷继苹果之后开出了自己的应用商店，而中国移动作为用户规模全球最大的通信运营商，也于两年前开出了自己的应用商店。

应用商店的活力何来？从当前成功的案例来看，首要的是能够吸引诸多开发者并提供丰富多样的应用。而在吸引并迅速扩充开发者队伍这一点上，中国移动的移动应用商场 MM(MobileMarket)率先出资立项，降低准入门槛，发掘大学生开发者等，成功吸引到更多、更有活力的开发者加入。

日前，由中国移动投入巨资打造的“MM 百万青年创业计划”通过专家评委的海选、初审和终审，最后产生了金奖、银奖、铜奖优胜者。其中，中国移动上海公司共有 11 件优秀作品入围全国终审阶段，收获金奖、银奖各 1 项，铜奖 2 项。

中国移动方面坦言，在吸引软件开发者这点上，中国移动的策略就是降低门槛，通过扩大开发者的受众面来挖掘各种内容资源。在这种背景下，“MM 百万青年创业计划”自 2010 年在团中央和中国移动的联合发起后，在学生群体中引起了巨大反响，仅上海地区的参赛作品就有 90000 多件，而且 80% 以上都是学生自主研发的作品。大赛为获胜者提供了 10 万到 1 万不等的奖金，同时优秀的大学生研发人员或者研发团队还将获得中国移动提供的就业机会。

作为相关选拔活动的组织方，中国移动上海公司表示：“我们希望满足不同手机用户的个性需求，其中，大学生也是非常重要的一股力量，大学生群体拥有创意以及一定技术研发能力，他们符合 MM 的需要，而 MM 又能满足他们创业的梦想，这可说是一种双赢。”

据介绍，大学生从一名业余开发者，到一个毕业走向工作岗位成为专业的开发者，或者消费能力更强的用户，完成角色转换一般只需要二三年时间，而移动 MM 商城的思路是通过“免费”甚至是“倒贴”的方式来培养这样一批国产手机软件开发者。中国移动“MM 百万青年创业计划”将分为三个阶段：第一阶段是规模化发展期，是通过诸如海选比赛的形式先培养市场，第二阶段则是精品化发展阶段，移动会在接下来培养扶持大赛中表现出色的学生个人或团队，帮助其提高作品质量，并通过组织高校间的 PK 比赛，来提高大学生软件开发的水平；而在第三阶段，则是移动真正与这些学生开发者建立成熟的合作模式，帮助其实现经济收益，整个过程，同样需要三年。

值得注意的是，在此次大赛中，已经出现了大学生开发者和 IT 从业人员结合的新型开发团队。业内人士表示，现在大学生非常关注创业的可能性，在比赛中积累经验并且向同行学习，有助于提升他们的综合竞争力。

中国移动方面透露，目前，MM 平台可下载的软件数量已从 2008 年上线时的 1200 多款增加到 50000 多款，与此同时，MM 的开发者数量也已经达到了 100 万家。与苹果等终端开设的应用商店相比，移动 MM 的一大优势就是中国移动当前 6 亿用户带来的潜在市场，以及中国移动作为运营商拥有的便利的计费系统和用户支付方式。来源：2011-4-28 每日经济新闻

[返回目录](#)

## 中国移动提升 WLAN 鉴权认证体验 可支持 iPhone

在业内会议上，北京移动相关人士表示，2011 年 WLAN 建设将以 CBD 商圈、高校等数据热点区域为突破口，实施 WLAN 规模化建设。

在无线城市网络覆盖方面，中国移动除去全网覆盖和重点区域的 3G 覆盖之外，在核心区域提供 WLAN 及固定宽带提供高速数据业务。在认证鉴权方面，在原有面向笔记本电脑的鉴权方式基础上，开发智能手机 WLAN 客户端，一期完成了 Android 和 iPhone 客户端，同时中国移动实现了客户端发现网络连接请求时自动完成登录鉴权的过程，对用户上网体验及智能的手机端认证体验是极大的提升。

此前，中国移动相关高层在不同场合呼吁厂商在 TD 终端上全面加载对 WLAN 接入的支持。目前，中国移动 WLAN 手机已经超过整体用户的 1/5，预计 2012 年年底将有过半的用户终端支持 WLAN。

目前，中国移动对无线城市的发展主要从无线覆盖和无线应用两个层面进行并行发展。在覆盖方面为市民提供 2G、3G 以及 Wlan 的服务，中国移动将加大 WLAN 热点覆盖，并健全认证体系建设；在无线应用方面，市民主页服务通过中国移动的手机和各种无线终端随时随地获取与政务公开和信息生活相关的服务，同时中国移动通过互联网、物联网和云计算提供智能城市的管理应用。

据悉，全球无线城市发展最早的是美国费城，2002 年首次提出无线城市概念，2004 年 7 月提出了“无线费城计划”。2007 年，全球在建和规划中的无线城市超过 1000 个，ABI Research 预测，到 2010 年全球的无线城市将达到 1500 个，全球城市无线区域网络的覆盖面积也将超过 32.5 万平方公里。

无线城市已经从 1.0 阶段演进到 2.0 阶段，期间历经了 10 余年，无线城市建设由仅关注无线宽带接入进入无线接入(宽带+窄带)与应用并重的新阶段。1.0 阶段的无线城市主要希望为笔记本用户提供上网的手段，但是缺乏成型的商业模式。因此，费城在推出计划发展了几年后退出了无线城市的概念。

北京“十二五”规划提出加强建设，尤其是健全基本公共服务体系，无线城市将会是基本公共服务体系非常重要的部分。相关人士表示，“目前我们看到非常利好的趋势，移动终端的智能化趋势越来越强烈，越来越多的终端具有 WiFi 的能力，通过 TD 网络建设以及覆盖完善的 2G 网络建设，可提供完整的市民生活以及政府需要的生活和社会管理的各种应用。”来源：2011-4-29 通信世界网

[返回目录](#)

## 【中国电信】

### 中国电信支付公司启动首轮招聘

中国电信支付公司——天翼电子商务有限公司第一轮招聘启动，涉及包括产品运营管理、产品规划、商务拓展、营销策划，及政策监管、资金清结算管理岗、反洗钱管理岗等 15 个相关职位。

移动支付业务作为近年来新的蓝海领域，不仅受到第三方支付企业的关注，也受到运营商的一致青睐。根据统计资料，在未来一两年内，我国 8 亿多手机用户将有一半用户通过手机完成各类支付交易。据此，电信运营商开始积极进行战略部署。

早在 2011 年 2 月，飞象网即得知中国电信拟筹备成立支付公司，并计划将中国信号百信息服务公司涉及到支付业务的相关资产和人员进行划分，转移到新成立的支付公司。同时，也已确认中国信号百信息服务公司副总经理高宏亮出任新公司总裁。

2011 年 3 月，飞象网再次获悉中国电信支付公司正式成立，命名为“天翼电子商务有限公司”。并且，该公司已于 2011 年 3 月 10 日正式获得了由北京市工商局颁发的营业执照。

据了解，中国电信支付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。其用户主要面向个人和企业用户。

不仅中国电信成立了支付公司，中国联通、中国移动也都各自成立了支付公司。

据飞象网了解，从 2010 年 12 月初开始，中国联通就确定了支付公司的成立及相关工作计划。2011 年 4 月 18 日，中国联通支付公司——联通沃易付网络技术有限公司获得营业执照并正式成立，公司注册资本 2.5 亿。作为中国联通的全资子公司，新的支付公司总经理由戴任飞担任。

另外，中国移动也在筹划成立支付公司，并且正在申请第三方支付牌照，作为移动支付基地的湖南正在做相关工作，相信不久将会有消息公布。来源：

2011-5-3 飞象网

[返回目录](#)

## 中国电信将向 3G 个人用户开放天翼对讲业务

中国电信北京公司(以下简称北京电信)相关人士透露,中国电信即将于北京利用 CDMA 网络进军数字集群市场,针对 3G 个人用户开放天翼对讲业务。届时,带有专业对讲功能的手机终端可实现“一机两用”的功能,既能打电话又能当对讲机使用。

### CDMA 开通天翼对讲业务

据悉,天翼对讲是中国电信推出的基于 CDMA 手机的对讲业务,用户使用带有对讲功能的天翼手机后,既能对讲,又能像普通手机一样打电话、发短信、上网、听音乐,从而有别于传统的单一功能的对讲机。

这实际上是 CDMA 网络的一个特有功能,当年由高通研发,在美国 CDMA 用户中使用广泛。在美国,由于 CDMA 网络占据主导地位,CDMA 手机用户开通对讲功能的占有相当比例。早在 2005 年,仅美国 CDMA 主导运营商之一的 Nextel 就拥有 4000 万对讲用户。

据悉,中国电信接手 C 网后,继承了 C 网的对讲业务,用户使用天翼对讲功能不用自建或租用网络,依托于中国电信广覆盖、大容量的 CDMA 移动通信网络与支持对讲功能的专业手机终端,使手机实现对讲机功能。

### 曾广泛用于行业市场

据悉,天翼对讲业务一直是中国电信政企方向的重要业务之一,已广泛应用于酒店、安保、物流、物业、交通、医院、政务监管、应急指挥以及公共事业等领域。

与对讲机相比,由于该业务依托于中国电信强大的 3G 网络,使对讲不受地域限制,可在全国范围内进行呼叫,应用范围大大多于对讲机。

另外,专业的 Push to Talk(一键通)技术使天翼对讲手机能够实现“一按即通”——只要按一个键,手机就可成变对讲机。由于对讲是通过 3G 网络流量实现的,因此呼叫的接续速度非常快,与手机通话相比资费又低廉许多。

### 首次向 3G 个人用户开放

据悉,中国电信接手 C 网后,也一直高度关注 C 网手机的对讲功能,目前在众多行业领域均有了成熟而广泛的应用。在 C 网用户于 2011 年 3 月超过 1 亿户后,发展天翼对讲已有了一定的用户规模基础,决定于近期在北京向个人开放该业务,惠及更多的 3G 用户进行使用。用户前往北京电信各营业厅即可办理。

同时,北京电信相关人士还特别透露,天翼对讲是 CDMA 3G 网络的特有业务,GSM 网络不能提供此业务,2G 用户也将无法开通,即只对 3G 个人用户开放。不过,具体资费目前仍不明晰。来源:2011-4-29 新浪科技



[返回目录](#)

## 中国电信签约四大手机国代商推进销售社会化

中国电信今天与天音通信、中邮普泰、普天太力、酷人通信等四大手机国代商签订渠道合作协议。

中国电信集团公司王晓初总经理、孙康敏副总经理，四家国代商及有关手机终端厂商的领导出席签字仪式。

这是中国电信深耕自营渠道、推动手机终端销售社会化、进驻大型连锁及区域 TOP10 渠道之后的又一重大渠道举措，其意图十分明显：借力四大国代商多年来形成的广泛的渠道关系，拓展更多的社会手机零售渠道，推广更多的、在开放市场畅销的天翼 3G 智能手机，让广大消费者能够更加方便的使用中国电信天翼智能手机和 3G 业务。

据悉，此举得到了三星、摩托罗拉、HTC、中兴、华为、宇龙、天语等国际、国内知名手机品牌的积极响应。一个以中国电信、国代商、知名手机厂商联袂导演，以社会手机零售店面为舞台，以天翼智能手机及应用为剧本的大戏拉开了序幕。来源：2011-4-27 新浪科技

[返回目录](#)

## 天翼版 iPhone 4 开始内测 下周或有资费政策出台

知情人士透露，目前部分电信分公司已经拿到天翼版 iPhone4，并已开始内测，相关资费也在制定中。

电信版 iPhone4 开始内测

2011 年 1 月全球第二大 CDMA 运营商美国 Verizon 公司与苹果联合举行发布会，正式公开了 CDMA iPhone4。据 Verizon 发布信息显示，CDMA 版本 iPhone 4 16GB 合约版价格为 199 美元，32GB 为 299 美元。

这一消息的传出也预示着中国电信与苹果公司的合作的可能。中国电信总经理王晓初也曾表示：“如果苹果推出 CDMA 制式 iPhone4 手机，中国电信也希望合作。”

飞象网从知情人士处获悉，近日部分电信分公司已经拿到天翼版 iPhone4，并开始了内部测试。该人士还表示下周或将会推出相关资费政策，并开始接受预定。

iPhone 受各家运营商青睐

中国联通因为 iPhone 终端的引入积累了大批高端用户，并且使中国联通赢在了高端市场。据赛迪分析预计，自引入 iPhone 以来，联通积累了大批高端用户，其 iPhone 用户 ARPU 值达到 300 元，且有近 5%~10% 的中国移动全球通用户签约至联通。

面对联通 3G 用户的增长，中国移动董事长王建宙曾表示面对 iPhone 的势头自己感觉过心惊肉跳，并表示仍酝酿推出 TD 版 iPhone。

苹果 iPhone 在给中国运营商带来同时，中国市场也为苹果带来了效益的增长。根据苹果第二财季财报显示，中国市场 iPhone 销量年比飙升近 250%，成为其全球增速最快市场。来源：2011-4-29 飞象网

[返回目录](#)

## 【中国联通】

### 联通招募行业应用战略合作伙伴

昨天，记者从中国联通了解到，作为发力行业应用的重要举措，联通开始大规模招募行业应用领域的战略合作伙伴，首批招募的企业包括华为、中兴、上海贝尔、爱立信和东软等。

据中国联通介绍，基于 3G 商用后个人业务的快速增长，联通计划在集团客户领域加大行业应用扩展力度。按照计划，中国联通将针对移动办公、移动警务、移动工商、移动采编、销售管理、移动保险应用、智能公交、环保监控、智能抄表、移动证券应用、移动网络购物等业务领域，面向社会招募合作企业。

中国联通将与上述 5 家战略合作伙伴在新兴行业领域，进行有关行业应用开发及推广等方面的合作。与此同时，中国联通招募了 30 家集团级行业应用合作伙伴。

另外，中国联通 2011 年将陆续在北京、哈尔滨、石家庄、杭州等 12 个城市，向企业客户及合作伙伴展示移动办公、物联网应用及电子商务等三大重点领域的 20 多项行业应用产品。来源：2011-4-28 京华时报

[返回目录](#)

### 联通 3GVIP 客户配备专属客服

联通针对消费者手机使用中的种种问题，创新推出了众多延伸服务业务。网络品质是决胜信息时代的关键。凭借 WCDMA 成熟的技术、最完整产业链和终端最优势，深圳联通最近加速了网络覆盖的步伐，并向 4G 虎视眈眈。面对即将

到来的大运会，深圳联通同样未雨绸缪提供周全的通信保障，为深圳城市网络品质保驾护航。

- 品质关键词

100%覆盖 WCDMA 升级到 4G 指日可待

“网络就是生命线”的观点早为业界所共识。南都记者从深圳联通了解到，截至现在，联通 WCDMA 网络在包括深圳在内的珠三角六地市乡镇实现 100% 覆盖，GSM 网络全省人口覆盖率超过 97.9%，主要高速公路覆盖率提高 8%，旅游景点覆盖率达到 91% 以上。

“WCDMA 技术成熟，升级到 4G 指日可待。”有业内人士告诉南都记者，WCDMA 作为主流的 3G 技术标准遍布 100 多个国家，全球有 258 张网络，国外用户 3.2 亿，全球市场占有率 77%。在后续向 4G 的演进中，WCDMA 标准以明晰的技术演进路线获得了全球大多数运营商的支持。与此同时，为提升国际漫游服务能力，深圳联通方面和国际运营商展开漫游合作，目前已经与 284 个国家和地区的 489 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 321 个运营商开通了 GPRS/WCDMA 数据漫游业务。

- 透明消费 开展消费“四清”活动

为用户营造一个透明、放心的消费环境，同样是深圳品质的表现。南都记者了解到，深圳联通最近开展让用户清晰消费的“四清”活动：账单清晰、查询清晰、话费清晰、余额清晰。针对消费者手机使用中的种种问题，创新推出了众多延伸服务业务，包括视频客服、微博客服、服务经理 QQ 群、短信客服、俱乐部 iPhone 讲堂等新型服务形式，为消费者排忧解难。

据悉，在传统的业务受理、咨询、投诉等人工热线服务和自助查缴费等电子服务的基础上，深圳联通为 3G VIP 客户配备专属服务经理，提供专家式的一对一专属服务，为用户提供智能手机辅导、数据应用辅导。

在强化网络优势的同时，同样注重服务细节。为维护国际漫游客户权益，近日联通统一推出国际漫游数据流量提醒业务服务，同时保留原有的国际漫游数据流量隔日提醒服务。深圳联通还向 3G 用户推出数据漫游日套餐，即用户漫游日本、韩国、泰国、新加坡等国家和漫游台湾、香港、澳门地区时，选择特定运营商，可不限使用国际漫游数据，每天收费最高 150 元，尽享冲浪、导航、更新微博等。

- 品质行动

iPhone 并不是全部“风景”

时下，iPhone4 在深圳抢尽风头一枝独秀，但事实上，苹果并不是全部“风景”。据深圳联通介绍，出 iPhone 系列之外，联通方面目前已推出 90 余款 3G 定制手机，其中有众多明星终端产品。

“一批性价比高、应用丰富的 3G 普及型终端陆续上市，显示了产业链的成熟度。”据联通方面人士介绍，最近乐 Phone 并通过联想 PC 店面、手机店面和联通营业厅总计 5200 多家店面共同发售。作为国内首款 3000 元以内的自主知识产权智能终端，不光在用户体验、应用服务上有独到的优势，而且更适合中国用户的习惯，让用户轻松享受最佳的移动互联网体验。

南都记者在深圳通信市场了解到，与 iPhone 等明星终端相比，通过这些出自诺基亚、索爱、华为、中兴、联想等国内外知名品牌的普及型 3G 手机终端，同样可以享受到乐媒、高速上网、沃 3G 业务及丰富的第三方互联网应用带来的乐趣。

为深圳城市网络品质保驾护航

通信服务如何彰显企业的“深圳品质”？据深圳联通介绍，近年来联通参与深圳市政府建设平安城市、无线城市项目，协助深圳市政府建设电子政务系统，具体包括了平安城市建设项目，实施福田、沙井、光明等地的电子防控项目，监控点覆盖全市主要干道、广场、人流密集路段和案件高发点等要害部位，实行 24 小时监控。

值得一提的是，深圳联通同样为 2011 年的深圳大运会提供完善的通信保障，包括网络覆盖和各种特色服务等。据了解，按照深圳大运会安保工作协调小组办公室有关文件精神和省通管局的要求，为了确保大运会期间 2G/3G 信号的优质覆盖，深圳联通公司运维部从 2010 年 2 月起开始建立“大运会”网络通信保障工作制度，对保障区域内的移动网、固定网络及基础支撑网络进行 7×24 小时的集中监控。来源：2011-4-28 南方都市报

[返回目录](#)

## 中国联通一季度净利同比降 86%

中国联通(00762.HK)昨日公布了 2011 年第一季度未经审核的业绩报告。该公司实现公司股东应占净利润 1.66 亿元，同比下跌 86.27%，每股基本盈利 0.01 元，同比下跌 80%。

中国联通 2011 年一季度的收入仍实现同比增长。季内，该公司收入达到 490.26 亿元，同比增长 20.99%。其中移动业务和固网业务营业收入分别达到

284.2 亿元和 203.6 亿元，分别同比增长 42% 和 0.7%。但是，该公司的成本费用同比大幅增加，达到 487.9 亿元，同比增幅达到 25.3%。

中国联通表示，公司 3G 和固网宽带业务的收入持续快速增加，但是由于折旧及摊销、网络、营运及支撑成本和销售费用，特别是 3G 终端补贴支出增长较快，从而使公司 2011 年上半年的盈利与 2010 年上半年相比较可能发生较大幅度变化。来源：2011-4-27 第一财经日报

[返回目录](#)

### 中国联通增加两档 C 套餐通话分钟数

中国联通将对 46 元、66 元两档 C 计划 3G 套餐进行调整，其中 46 元 C 套餐包含基本通话拨打分钟数由 220 分钟增加至 260 分钟，并将套餐包外语音单价由原 0.25 元/分钟下调为 0.20 元/分钟；66 元 C 套餐包含基本通话拨打分钟数由 320 分钟增加至 380 分钟，新套餐将于 5 月 1 日起正式生效。

中国联通于 2010 年底正式推出 3G 基本套餐 C 系列共分 46、66、96 元三档，与原有 A、B 套餐相比，C 套餐内包含了更多的本地话音分钟数，保留了国内长、市、漫一口价、国内免费接听等联通独创的 3G 套餐结构，数据流量与同档 B 套餐相当，非常适合不经常出差漫游，本地通话较多的用户。

联通客服人员对新浪科技表示，此次套餐资费调整只针对 46 元、66 元两档 C 套餐，96 元 C 套餐不在调整之列。来源：2011-4-28 新浪科技

[返回目录](#)

### 联通业绩怪象：收入大增利润大降均创纪录

中国联通于 26 日下午发布的 2011 年第一季度财报令人大跌眼镜，因为这是联通历史上反差最大的一个季报，一方面，联通的收入增长创重组以来的纪录，达到罕见的同比大增 21.2%，另一方面却利润大降 87.6%，也同样创记录。

联通收入增速首次远远超过中移动

一季度财报显示，中国联通该季度营收 490.3 亿元，其中通信服务收入 432.2 亿元，剔除固话初装费延迟收入因素影响后，营业收入和通信服务收入分别比上年同期增长 21.2% 和 11.9%。

这一收入增长速度毫无疑问破了历史纪录。自重组以来，联通收入增长速度一直徘徊于同比增长 12% 以下。

以 2010 年上半年为例，中国联通 2010 年上半年实现营业 821.1 亿元，同比增长仅 7.6%。2010 年全年的增长速度则更好些，实现收入 1713.0 亿元，同比增 11.3%。

而一个季度同比增长 20% 以上，这在联通重组后从未出现，即便在重组前的老联通和老网通时代，这两家企业也很多年来没有过这种增长。

显然，这种收入增长速度振奋人心。因为 2010 年中国移动实现营业收入 4852.31 亿元，但同比仅增长 7.3%，业内预计，2011 年第一季度，中国移动的收入同比增幅不可能超过 10%。

因此联通在收入增长速度方面终于开始远远超过中国移动，而之前的多年来，一直中国移动的增长速度远远超过中国联通。

净利润创新低

但同时，中国联通的净利润之低也远远打破之前的纪录。

联通 2011 年一季度财报显示，其一季度联通税前利润 2.3 亿元，净利润 1.7 亿元，每股基本盈利 0.007 元，调整后的净利润为 1.5 亿元，比上年同期下降 86.5%。

自 2010 年以来，联通净利润一直在下滑，2010 年，联通净利润下滑 59.7%，下滑数字虽然很大，但 2010 年毕竟实现纯盈利 38.5 亿元，平均每个季度近 10 亿元。而 2011 年一季度的区区净利润 1.5 亿元，相对于联通庞大的收入来说，几乎可以忽略不计。

3G 补贴的双刃剑

这其中的原因显然是 3G，尤其是其 3G 补贴。

联通在一季度公告中也承认，“净利润较上年同期下降 87.6%，主要由于 3G 业务仍处于运营初期，折旧及摊销、网络运营及支撑成本和销售费用，特别是 3G 终端补贴费用增长较快，给本集团 2011 年第一季度的盈利带来较大压力所致”。

实际情况也确实如此，联通自 2010 年下半年以来，对高端用户实施的“预存话费送手机”等终端补贴政策，正是致使其利润大幅下滑的关键所在。

只不过随着联通 3G 用户的大幅增长，联通的补贴亏损也大幅增加。联通 2010 年财报称，联通全年销售亏损为 32.3 亿元，其中，3G 终端销售亏损(3G 手机补贴成本)为 31.7 亿元。

而 2011 年一季度联通销售亏损 20.4 亿元，其中 3G 手机补贴成本 19.0 亿元，较 2010 年同期增加 18 亿元。

也就是说，联通 3G 手机补贴是个双刃剑，既大增了用户数，使收入破纪录，同时也带来了利润大幅下滑。

不过，业内普遍认为，联通的这种做法仅仅是短痛，实际上对长期发展非常有利，因为，只要 3G 用户数上来了，其后劲就将显现，而其收入的同比大增 20% 以上也显现联通 3G 战略获得巨大成功。根据公告，联通 3G 业务一季度每月每户收入(ARPU)高达 117.2 元，这显示，联通 3G 用户是非常有价值的用户。来源：2011-4-27 新浪科技

[返回目录](#)

## 联通下调 50 多个国家及地区漫游资费 最高降幅 90%

中国联通宣布，将于 5 月 1 日起再次下调热点国家及地区移动电话国际漫游业务资费标准。此次调整将大幅下调 50 多个国家和地区的语音、短信、数据漫游资费。其中，20 多个国家和地区的资费降幅近 50%，最高的降幅达 90%，让消费者享受到更加便捷实惠的通信服务。

此钱，中国联通在 2011 年 2 月对美国、荷兰、瑞典、台湾等 32 个国家和地区的语音资费进行过大幅下调的基础上。

据悉，联通于 5 月 1 日开始下调漫游费，其中韩国、新西兰、希腊、以色列等热点出行国家的国际漫游资费下降明显。韩国拨打中国大陆的资费，从 4.86 元/分钟降至 0.86 元/分钟，降幅达 82.3%，数据漫游资费从 0.01/kb 下降至 0.005/kb，降幅达 50%。以色列拨打中国大陆的资费，从 25.86 元/分钟降至 1.86 元/分钟，降幅达 92.81%。

此外，用户拨打漫游地方方向的语音资费也有大幅下调。韩国、以色列、新西兰、希腊等国每分钟单价下降 2-4 元不等，其中韩国从 1.86 元/分钟降至 0.56 元/分钟；新西兰从 2.86 元/分钟降至 0.86 元/分钟，降幅均接近 70%。

中国联通的 3G 网络是目前中国国际漫游覆盖最广的网络。截止到 2011 年 4 月，中国联通与 242 个国家和地区的 521 个运营商开通了语音/短信国际漫游业务；与 178 个国家和地区的 398 个运营商开通了数据国际漫游业务。同时，中国联通还为 3G 用户提供了 102 个主要国家和地区的 223 个运营商的高速数据漫游业务；与 12 个国家和地区的 23 个运营商开通了可视电话漫游业务。

目前，联通已开通香港、澳门、台湾、日本、韩国、新加坡、泰国、澳大利亚、越南和马来西亚等 10 个国家及地区的包天数据漫游套餐，用户申请开通套餐后，漫游至相应国家和地区并在优惠运营商网络注册时，即享当天数据流量费 150 元封顶，具体计费方式为：用户当天数据流量消费没有达到 150 元时，按漫游地标准资费计费，达到 150 元后超出部分不再另行计费。同时，套餐期限为一年，到期后自动取消。来源：2011-4-29 新浪科技

## 制造跟踪篇

### 【中兴】

#### 中兴智能手机要“向上看”

中兴通讯昨日发布了最新的手机战略：智能手机全面转型，力图成为全球智能终端领导品牌。具体来说，中兴的智能手机将从低端向高端转型，市场目标将从发展中国家向欧美发达市场倾斜。该公司 2011 年的市场目标是：实现智能终端出货量 1200 万台、在平板市场跻身前三名、安卓平台智能手机领域进入全球前五、中国智能终端厂商第一。

在中兴通讯执行副总裁兼执行董事何士友看来，新战略的发布可以视作“中兴手机的第二次创业”，而这一次的目标已经足令对手们震撼了。2010 年中兴终端发货 9000 万部，其中手机 6000 多万部。2011 年第一季度，中兴终端整体发货量达 2200 万部，同比增长 46.6%，而智能手机的比重在加大。

何士友指出，中兴将从技术、市场、产品三大方向转型。首先在技术层面，设立了从系统、终端、应用到服务的面向移动互联的全面布局，部署了庞大的“云计算”团队和智能终端研发团；市场层面将利用在全球 140 多个国家搭建的营销网络；产品层面将推出面向个人、家庭、办公的全面智能终端解决方案。据了解，该公司的服务平台“汇天地”已经搭建完毕。

同时，中兴还首次曝光其智能终端全球市场版图，中国、欧洲、美国和巴西将是主攻战场。中兴希望在加大中国本土作战规模的同时，力求在海外市场中有很大的突破。来源：2011-4-27 北京晨报

[返回目录](#)

#### 中兴通讯图谋全球智能手机五强

在中兴通讯(000063.SZ, 00763.HK)2010 年手机销量突破 6000 万部，稳居全球手机行业第四后，中兴通讯执行副总裁兼执行董事、手机业务掌门人何士友又开始酝酿在 2011 年做到全球智能手机的前五强。

“2011 年全球智能手机出货量将达到 4.7 亿部，平板电脑出货量也将超过 5000 万部。”何士友昨日表示，对于任何手机厂家都是千载难逢的机会，也是转型的最佳时机，“2011 年中兴通讯智能终端销量目标是 1200 万部。”



何士友真正的底气和信心来自于，中兴通讯终端产品在欧美市场的突破和市场份额快速提升。

据透露，2010年中兴通讯包括数据卡在内的移动终端产品销量超过9000万，其中，手机销量为6000万部。按销量区域分布，中兴通讯移动终端销量30%来自国内市场，70%来自海外市场。其中，欧美等发达地区的终端销量占总销量比重已接近20%。

“2010年美国市场收入增长了3倍，欧洲市场也增长了1.5倍。”何士友指出，过往中兴通讯手机销售以发展中国家市场为主，自然定制的手机产品也被局限在低端甚至超低端终端。但现在中兴手机终端2010年已全面突破欧美市场，并获得主流运营商的认可，这也成为中兴通讯向智能终端战略转型的基础。

不过，对于中兴通讯来说，目前最大的竞争对手，可能已不是诺基亚、三星和苹果等国际手机巨头，而是与运营商关系同样紧密的华为。

华为一周前公布的2010年财报显示，华为终端2010年发货量超过1.2亿台，收入308亿元，同比增长24.9%，而且增长原因几乎与中兴通讯雷同，均是来自于欧洲、美国和日本市场的快速增长。

相比之下，中兴通讯2010年终端收入179.27亿元，仅是华为的六成不到。更有意思的是，华为终端在2010年底也宣称，向移动互联网战略转型。

艾媒市场咨询调研数据显示，2010年国内3G终端市场上，中兴通讯仅在TD终端上市场份额领先华为，在WCDMA和CDMA市场上的份额，均落后于华为。来源：2011-4-27 第一财经日报

[返回目录](#)

## 中兴在中国反诉华为侵犯LTE专利

中兴今日向新浪科技发来官方声明，称已在中国递交诉状，起诉华为侵犯其LTE专利。昨日，华为在德国、法国和匈牙利对中兴提起法律诉讼，指控中兴侵犯华为的专利权和商标权。

以下为声明全文：

关于中兴通讯起诉华为技术有限公司专利侵权事宜的声明

中兴通讯已于2011年4月29日在中国针对华为技术有限公司侵犯中兴通讯第四代移动通信系统(LTE)若干重要专利递交了诉状。

本次诉讼中，公司已经申请法院判决华为技术有限公司停止侵犯、赔偿损失以及承担因侵权而带来的其他法律责任。后继中兴通讯将继续在全球范围内以法律手段维护自己的知识产权，保证合法权益不受侵犯。

中兴通讯认为，全球通信行业之所以能够取得快速有序发展，并保持了旺盛的创新活力，与包括中兴通讯在内的全球通信企业的积极参与、共同协作有着密不可分的关系，并且通过 ITU、3GPP、3GPP2 等国际化标准组织建立全球统一的、保证互联互通宗旨实现的通讯体系。中兴通讯在国际主流标准组织里处于主流地位，做出了不可忽视的贡献；同时，中兴通讯在通信领域的专利实力不断增强，在 2G、3G、4G 时代渐次提高，尤其是 3G、4G 的技术上，中兴通讯知识产权的实力和高品质专利的全球化布局也伴随着技术的优势和市场的拓展而得到了充分的体现。2011 年第一季度，中兴通讯 PCT 专利申请量已经成为全球第一。

但是我们从来都认为专利竞争不应该成为企业竞争的主要手段。中兴通讯尊重别人的知识产权，但是绝不放弃对自己知识产权的保护。我们深知，市场上充满了各种挤压式竞争，我们尊重同行和任何对手，但是不会畏惧任何来自背面的寻衅，惟有反击迎战。

中兴通讯股份有限公司

2011 年 4 月 29 日

来源：2011-4-29 新浪科技

[返回目录](#)

## 中兴 2011 年计划卖千万台智能终端

昨天，中兴通讯集中发布了 11 款智能终端产品，还首次曝光了其智能终端全球市场版图，2011 年计划实现智能终端销量 1200 万部的目标。

中兴通讯执行副总裁何士友表示，2011 年的当期目标是实现智能终端出货量 1200 万台、在 Tablet 平板市场跻身三甲、Android 平台智能手机领域进入全球前五、中国智能终端厂商第一。来源：2011-4-28 京华时报

[返回目录](#)

## 中兴对华为起诉表示震惊 将坚决维权

华为今日在德国、法国和匈牙利对中兴通讯(以下简称“中兴”)提起法律诉讼，指控其侵犯华为的专利权和商标权。中兴相关人士表示，对此很震惊，将运用法律手段坚决维护自身利益。

中兴相关人士对华为起诉表示震惊，称不理解华为为什么在这样的时候有这样的举动，中兴一向尊重知识产权，包括别人的知识产权和自己的知识产权，将运用法律手段坚决维护自身利益。

华为于今日在德国、法国和匈牙利对中兴提起法律诉讼，指控其侵犯了华为的专利权和商标权。起诉内容包括中兴侵犯了华为有关数据卡和 LTE 技术的一系列专利，并且未经华为许可，在数据卡产品上非法使用了华为的注册商标。

华为方面表示，曾多次积极邀请中兴进行专利交叉许可谈判，但没有获得成功；另外，华为在发现中兴数据卡产品非法使用华为注册商标后已发送了停止侵权承诺函，但中兴并未终止侵权行为，为了保护本公司的合法权益，华为不得不采取法律手段，请求法院禁止中兴继续侵犯华为的专利权及商标权。来源：

2011-4-28 新浪科技

[返回目录](#)

## 中兴手机“量大利小” 智能转型先做“配角”

同在欧洲，中兴通讯遭受爱立信、华为连番诉讼，这并非巧合。

当专利诉讼成为设备商之间流行的商战工具，爱立信和华为在诉讼地点选择上，显然抓住了中兴的“要害”——欧洲正是中兴增速最快的“粮仓”。

“在欧洲市场，我们跟几乎所有的运营商展开合作，2010 年中兴终端产品在欧洲实现了 100% 的增长。”4 月 26 日，中兴通讯执行副总裁兼执行董事何士友对记者表示，仅在沃达丰一家运营商，中兴手机在 2010 年销量就超过了 1000 万部。

就终端产品而言，除了专利诉讼的缠绕，中兴通讯尽管在海外市场耕耘多年，目前仍面临低端化的瓶颈。

### 低端之困

面对终端业务长期徘徊在低利润率的现状，进军智能市场，成为提升利润的不二之选。2011 年 3 月，中兴通讯总裁史立荣在接受本报记者采访时坦言：“目前手机业务的毛利，可能相对低了一些。2011 年手机业务向智能机转型，希望能够弥补毛利率的弱项。”

“中兴通讯将启动全面的智能终端转型。”何士友对记者表示，2011 年中兴通讯的目标是实现智能终端出货量 1200 万台、在 Tablet 平板市场跻身前三甲、Android 平台智能手机领域进入全球前五。

但对于长期专注低端功能性手机市场的中兴通讯，其在智能手机这个全新的战场，面临多重挑战。“在品牌认知度和产品体验上，相比较一线高端品牌，本土厂商还存在一定差距。”在 iSuppli 中国研究总监王阳看来，在短期内本土厂商应该把重点放在高端的功能性手机和低端的智能机，这个被外资大品牌忽视的“中间地带”。

“能否在‘中间地带’市场站住脚,将是本土厂商向智能机转型成败的关键。”王阳分析。

如果从销量指标看,中兴通讯的手机终端无疑是本土厂商中的“快马”。据何士友介绍,2010年中兴手机销量超过6000万部,从规模上已经进入全球前五大手机生产商行列。特别值得关注的是,在欧洲和美国两个主流市场,过去的一年中兴手机终端都取得了规模化的突破。

而在美国市场,中兴通讯成为本土首家突破美国四大运营商的厂商。从2010年8月份至2010年年底,中兴通讯终端产品涵盖了从2G到3G、在美国市场全年产品发货额与前年同期相比增长达300%。

“在手机业务上,中兴的增长势头非常猛,尤其是数量上,在全球也已经非常有影响力。”中兴通讯总裁史立荣曾向记者这样评价终端业务。

但中兴通讯在海外市场的主力手机终端,长期徘徊在低端产品,其偏低的利润率,在很大程度上影响了整体的营收。

根据中兴通讯2010年年报,期内终端产品营业收入同比增长了37.15%,但20.26%的毛利率相比较前年,则同比下滑了5.88个百分点。“这里面还包括有上网卡的毛利率支撑,如果剔除上网卡产品,手机的毛利率更低。”有业内人士分析。

在此背景下,中兴通讯提出终端业务全面向智能终端转型,以期提升终端业务的整体盈利能力。

仍是“配角”

尽管在全球手机市场中兴并非“新秀”,但海外高端智能终端市场之于中兴,更像是一个陌生的“舞台”。

何士友说,中兴通讯进军智能终端市场,就像是电影演员进军美国好莱坞,“当然演的角色也许可能是个配角,但是最重要的是,你能不能把这个配角演好”。

何士友坦言,在海外市场中兴手机的品牌知名度和影响力,尚未被广大消费者所接受。而这与中兴终端过往的市场策略有关。

“在海外市场我们三分之一的产品是采用与运营商联合品牌的形式,三分之一是采取ODM的形式。”据何士友透露,目前在海外完全采用中兴自有品牌销售的手机仅有三分之一。这限制了中兴手机产品在海外市场的知名度和影响力。

此外,在产品体验、品牌溢价和外观设计等方面,作为系统设备商起家的中兴,与苹果、摩托罗拉、三星等长期专注消费类电子产品的一线厂商相比,尚存一定差距。

“中兴转型智能终端市场，并不意味着中兴会跟苹果等一线智能手机品牌展开正面角力。”王阳认为，中兴针对的应该是智能手机终端中的普及型产品。何士友坦言，在美国、欧洲、日本等快速发展的市场，高价位的智能手机要做到普及化是很困难，这是中兴的机会。中兴通讯内部人士分析，未来一段时间，中兴智能手机产品应该会定位在智能手机偏低端的价位——这是一个被高端智能一线品牌和低端的山寨品牌相对薄弱的“中间市场”。

“相对于中兴手机终端原来的利润率，‘中间市场’的利润率将会有一定幅度的提升。”王阳分析，如果中兴成功的杀入“中间市场”，将有利于提升终端业务的整体盈利能力。

何士友亦认为，在中兴手机品牌知名度和影响力尚有限的条件下，进入智能终端市场，客户更看重的是性价比，“在这个过程中，你必须脚踏实地”。来源：2011-4-28 21世纪经济报道

[返回目录](#)

## 【华为】

### 华为申请在台湾设立子公司

据台湾媒体报道，华为已经正式向台湾有关部门申请在台设立子公司，以加强与台湾产业链合作关系，这也是内地首家申请在台湾成立子公司电信设备商。

华为台湾代理商讯崴总经理路奎证实，华为已委托讯崴，日前向投审会递交申请在台成立子公司。外传华为在台成立子公司一旦经过核准通过，将进一步考虑在台设立研发中心甚至采购中心。

路奎强调，华为目前已在美国、印度、俄罗斯、瑞典，南京、上海及北京等地成立研发中心，台湾拥有优秀技术人才，是华为青睐设立研发中心的地点。

他同时表示，华为申请在台成立子公司，主要出于三大考虑，一是，华为与台厂扩大合作，缩短供货时程，目前，台厂供货华为之前，必须两地往返协商产品设计、制程、测试等产制流程，耗时太长，未来通过在台子公司，以及在板桥成立测试中心，可望缩短华为与台厂的测试及供货流程。

其二，华为在台成立子公司后，建立与台厂直接沟通平台，有助于双边产业链的资源集成更加顺畅；

另外，华为看好台湾市场，在台成立分公司将可就地服务台湾重要客户。来源：2011-5-2 新浪科技

[返回目录](#)

## 华为将大力推广品牌智能手机

昨天，华为在沪举行了第七届全球分析师大会，华为首席营销官余承东称，云计算和智能手机是未来十年发展重点。

余承东解释，传统的运营商业务已经到了天花板。而技术革新带来的发展机遇，如云计算、智能手机，华为一定要抓住。

余承东表示，过去终端的销售渠道是运营商定制，未来还将加大与分销商合作，大力推广华为品牌的手机。不排除与其他手机厂商合作甚至并购的可能性。

本月 29 日，诺西即将完成在北美市场对摩托罗拉的合并。余承东表示，合并并没有给华为进入北美带来实质性的影响。来源：2011-4-28 新京报

[返回目录](#)

## 华为将加大在印度和中国中西部投资

华为公司印度研究所所长陈家 27 日在班加罗尔表示，华为今后 5 年将在印度投入 20 亿美元发展研发、销售、售后和制造业务，其中用于研发的投资保守预计将有 5 亿至 6 亿美元。

陈家当天在华为与到访的四川省政府代表团举办的座谈会上说，在 2010 年印度官方对进口电信设备进行限制之后，目前华为印度业务已走入正轨。

据介绍，华为目前在班加罗尔正在新建可容纳 4000 名人员的研发园区，占地 121 亩，涉及投资 8 亿元人民币，是华为第一个完全自有的海外研究中心，预计两年后可以完工。

陈家说，华为位于印度南部城市钦奈的制造厂已启动光网络传输设备的生产，今后还将进行无线网络设备生产。

陈家还表示，华为今后将加大在成都、西安和武汉等中国中西部地区的投资，以充分利用中西部地区的人力资源和低成本优势。来源：2011-4-29 深圳特区报

[返回目录](#)

## 华为首谈下一个十年：冲刺千亿美元

“如果说过去十年，华为通过以客户为中心和以奋斗为本做到了全球第二大设备商，那么我们现在需要考虑的是下一个十年。”昨天，在华为 2011 年全球分析师大会间隙，华为 CMO 余承东与《第一财经日报》记者交流时表示。

根据华为 2010 年财报，2010 年华为销售收入达 1852 亿元人民币，同比增长 24.2%；净利润 238 亿元人民币。

记者从华为了解到，华为内部已经提出，计划用 5~10 年时间，销售收入突破 1000 亿美元。这将是华为目前销售规模的 3 倍。

“华为未来十年继续增长的动力在哪里？”一位国外分析师问余承东。

“华为将进一步拓展通信行业的边界。”余承东表示。这可以从华为近期的组织结构变革中略见一斑。原来华为所有的业务都是以运营商为中心，不过在组织变革后，华为的整体业务将分为运营商、企业业务、消费业务以及其他(包括互联网业务)等四大类。

“原有的电信市场仍将增长，但幅度不会那么大，任何业务都有逐步遇到天花板的阶段，但企业业务和终端业务都将高速增长。”余承东说。

以企业业务为例，目前华为该业务只有 20 亿美元左右的规模，相比之下，惠普、思科、IBM 等主攻企业业务市场的老牌企业来说，其企业业务规模均达到数百亿甚至上千亿美元，而这正是华为的机会。

余承东透露，华为 2011 年预计实现销售收入 1990 亿元人民币(约合 310 亿美元)，与 2010 年相比，同比增长 10%左右。考虑到华为 2010 年的增长率为 24.2%，近几年的收入增长均在 20%以上，华为 2011 年的增幅将有所放缓。

余承东认为，华为 2011 年主要是内部组织架构的调整使华为进入一个转折期。除了企业业务的转变之外，华为的终端业务也被提升到几大重点业务之一的地位，而这主要是适应运营商需求，提供“云、管、端”的整体解决方案。来源：2011-4-28 第一财经日报

[返回目录](#)

## 华为：在增速放缓的“冬天”养精蓄锐

18 年前，华为总裁任正非提出“10 年之后，世界通信行业三分天下，华为将占一份”。虽然从追赶到跟随再到超越的过程，超过了 10 年，但今天的任正非和华为基本算是如愿以偿。

因为，今天的华为不仅稳坐全球电信设备商第二的位置，还进一步缩短了与行业老大爱立信之间的差距，而且最关键的是，华为还处于业务收入的增长阶段，爱立信却有些停滞不前，超越似乎只是时间的问题。

但现实并没有想象中那么简单。

“原有的电信市场仍将增长，但幅度不会那么大，任何业务都有逐步遇到天花板的阶段，但企业业务和终端业务将高速增长。”4 月 27 日，华为 CMO 余承

东在华为 2011 年全球分析师大会上对《第一财经日报》透露，华为预计实现销售收入 1990 亿元人民币(约 310 亿美元)，同比 2010 年大概增长 10%左右。

而这一增速相比 2010 年 24.2%的增幅来说，的确有所放缓，也有可能成为华为近 8 年发展中最慢增长速度。

#### 10 年增长超 8 倍

2000 年，任正非写下《华为的冬天》的时候，华为的销售收入不过 220 亿人民币，10 年后，华为的销售收入达到了 1852 亿元，增幅达到 8.4 倍。

然而在这十年的发展中，华为并非一直都一帆风顺。在 2000~2002 年，华为的年销售额始终在 200 多亿徘徊，与任正非当初设想的 2002 年达到 450 亿元的目标差了近一倍。这种零增长的僵局直到 2003 年才被打破，当年华为销售额达到 317 亿元，突破的动力来自海外市场。

2003 年华为海外收入由 2002 年的 5.52 亿美元，上升自 10.5 亿美元，占到当时全球销售额的 27%。这也是华为海外销售额首次突破 10 亿美元，它意味着华为可以将海外市场作为自己的一个主要战场来经营。

2004 年华为通过英国电信(BT)的认证，全面进入欧洲主流电信市场，也成为华为发展史的重要转折点。在随后时间里，华为的目标已改变为，抢夺全球前 50 家顶级运营商的订单，直接与爱立信等国际电信设备商面对面竞争。

2007 年，全球前 50 家顶级运营商，已有 35 家成为华为的客户，2008 年变成 36 家。就在 2008 年，华为年收入首次突破千亿元大关，达到 1252.17 亿元，同比增长 42.7%，实现净利润 78.48 亿元，同比增长 20%。与此同时，华为的收入也稳超北电，跻身全球五大电信设备供应商，其海外收入占总收入比重超过 75%。

“华为之所以能获得越来越多的全球顶级电信运营商的认可，并成为其主流供应商，关键在于华为的管理已是国际化管理，成为一家真正的国际化公司。”一位曾在华为工作六年的业内人士指出，华为从 1998 年高价钱引入国际一流的咨询公司，从组织、管理、流程、财务、人力资源、IT 系统、质量控制等各个方面进行了全方位与国际接轨的管理变革。

“由于执行到位，华为不仅度过了 2000 年、2001 年的‘冬天’，也为后来进入欧美发达主流电信运营商供应体系打下了基础。”该业内人士说。

据悉，到 2002 年华为已建立了相当完善的企业网络，华为员工无论走到全球任何角落，都能通过集成化的办公平台、IT 网络平台办公，而华为公司几乎所有工作都可以通过网上来处理。“要知道，从 2002 年开始，华为在 IT 平台建设上每年的投资规模就超过 2 个亿。”华为一位内部员工说。

#### 变危机为契机



即使如此，要想迅速超越早已国际化的思科、阿尔卡特朗讯、诺基亚西门子等巨头，仍然存在很大困难。但 2008 年底突如其来的金融风暴给了华为一个千载难逢的机遇。

2009 年，全球跨国电信运营商移动通信基础设施投资额大幅缩水，连带爱立信、阿尔卡特朗讯、诺基亚西门子等巨头都要承受经济下行带来的巨大压力，结果上述国际巨头在 2009 年无不以收入规模大幅收缩甚至业绩亏损收尾。

相反，华为凭借中国 3G 市场的启动，获得 100 亿美元的合同额，成功借助中国避风港，实现逆市超越。其中，国开行、中国进出口银行给华为公司提供的巨额出口信贷，为华为进一步抢夺欧美主流电信运营商订单，提供了坚实的基础。

2009 年，华为收入 1491 亿元，同比增长 19%，实现净利润 183 亿元，同比增长 133%。其中，中国市场收入 590.38 亿元，占总收入比重达 40%。最关键的是，华为服务的全球 50 强运营商数量上升至 45 家。

上述业绩也让华为成为仅次于爱立信的第二大电信设备商。当年，爱立信收入 2065 亿瑞典克朗(约 1940 亿元人民币)，诺基亚西门子收入 125.7 亿欧元(约 1155 亿元人民币)，阿尔卡特朗讯收入 151.57 亿欧元(约 1399 亿元人民币)。

2010 年电信市场形势依然严峻，国际设备商开始进行多轮并购，其中，爱立信并购北电、诺基亚西门子并购摩托罗拉。

尽管如此，华为 2010 年仍然获得了 1852 亿元的收入，同比增长 24.3%，也高出阿尔卡特朗讯 160 亿欧元和诺基亚西门子 126 亿欧元的收入水平。而爱立信 2010 年收入仅 2033 亿瑞典克朗，同比还减少了 2%。

“未来华为将进一步拓展通信行业的边界。”余承东表示，过去华为所有业务都是以运营商为中心，但华为在组织变革后，整体业务将分为运营商、企业业务、消费业务以及其他(包括互联网业务)等四大类。来源：2011-5-3 第一财经日报

[返回目录](#)

## 华为 2011 年对台湾采购规模将超 226 亿元

据台湾媒体报道，华为首次透露了对台湾采购金额，2011 年将超过 1000 亿新台币(约合人民币 226 亿)，扩大对台代工、零组件厂商订单。

据了解，紧密结合台湾厂商实力，协助华为挑战全球电信设备龙头地位，是华为新发展战略重点项目，因此，2011 年对台代工及采购规模、将扩大至超过新台币千亿元，这也是华为首次对外透露对台采购规模。

据透露，华为近几年对台采购平均年增长率达 95%，2008-2010 年华为全年销售金额分别为 1252 亿人民币、1490 亿及 1852 亿时，当年度对台采购分别为 9.1 亿美元、20.5 亿及 34.7 亿美元，年成长率分别为 125%、69%。

华为 2010 年对台采购规模相当于台币 995 亿元，华为预估 2011 销售额相较 2010 年成长 10% 达到 310 亿美元，2011 年不只扩大对台采购、采购规模将超过新台币 1000 亿元。

华为点名厂商中，鸿海集团是华为最重要合作伙伴，包括富士康、鸿富锦精密、新奇美，一直是华为终端产品委外代工、网通设备及零组件采购最重要的合作伙伴，其次是正崧、台达电、纬创，网通厂百一、明泰，元件与 IC 设计商雷凌、诚致及升达科等，超过 20 家台厂。

与台厂合作项目中，华为未来在终端设备代工与零组件采购方面，将从手机扩大至平板电脑，网络设备则由基站等设备代工、生产、零组件采购，扩大至 IPTV，以及未来的云计算产业。

华为供货给电信公司的主要产品，包括基站、核心网、接入网设备以及上网卡也将增加出货，在台供应链包括百一、台扬、雷凌、诚致、升达科、新复兴、明泰、正文、智邦、康舒。来源：2011-5-2 新浪科技

[返回目录](#)

## 华为在欧洲起诉中兴通讯侵犯专利及商标权

华为于今日在德国、法国和匈牙利对中兴通讯(以下简称“中兴”)提起法律诉讼，指控其侵犯了华为的专利权和商标权。起诉内容包括中兴侵犯了华为有关数据卡和 LTE 技术的一系列专利，并且未经华为许可，在数据卡产品上非法使用了华为的注册商标。

华为方面表示，曾多次积极邀请中兴进行专利交叉许可谈判，但没有获得成功；另外，华为在发现中兴数据卡产品非法使用华为注册商标后已发送了停止侵权承诺函，但中兴并未终止侵权行为，为了保护本公司的合法权益，华为不得不采取法律手段，请求法院禁止中兴继续侵犯华为的专利权及商标权。

华为首席法务官宋柳平表示，“知识产权是华为最宝贵的资产之一。出于对我们的客户和股东负责任的态度，不论侵权行为发生在全球哪个地区或哪种法律体系之下，我们都将会竭尽全力地保护这些资产，并全力保证所有公司对华为知识产权的使用都在合法的协议框架之内进行。”

中兴通讯方面则表示暂不就此事置评。

在此次之前，华为和中兴已与国外电信设备巨头开打专利大战，只不过结果各有不同。4月13日，摩托罗拉和华为达成和解，摩托罗拉同意撤回其在芝加哥联邦地区法院与 Lemko 的诉讼中针对华为的指控，而华为也同意撤回其在芝加哥联邦地区法院对于摩托罗拉和诺基亚西门子网络公司(以下简称“诺西”)的诉讼。此次诉讼使得华为获得了摩托罗拉支付的专利费，而摩托罗拉也于4月20日顺利通过了中国商务部对诺西收购其无线业务的审批。

但对中兴而言，华为的起诉无疑是雪上加霜。本月初，爱立信在英国、意大利和德国对中兴发起了专利侵权的起诉，要求有关当局勒令中兴停止在当地销售侵权手机，以及在德国停止销售中兴某些网络基础设施。中兴本月中旬则在中国提起对爱立信的专利诉讼，这也是中国通讯企业首次就4G核心专利技术对西方企业发起专利战，但这场专利大战可能旷日持久。来源：2011-4-28 新浪科技

[返回目录](#)

## 华为预计 2011 年营收增长 10%至 310 亿美元

华为预计，该公司2011年的收入增速将会放缓，但受到电信设备和智能手机销量的推动，十年内的收入仍将达到1000亿美元。

华为的竞争对手包括爱立信、诺基亚西门子通讯公司和中兴等，该公司预计2011年收入将增长10%，达到310亿美元。

华为2010年的收入增长了24%，达到1850亿元人民币，其中三分之二来自电信网络。以手机和平板电脑为主的终端业务则占据收入的六分之一。

华为会计副总裁 Fan Chen 说：“由于基数过高，因此很难维持强劲的增长速度。”

华为本月早些时候发布的财报显示，该公司2010年净利润增长30%，达到238亿元人民币(约合36.4亿美元)。该公司认为，这主要得益于强劲的海外销售以及网络、全球服务和设备等核心业务的增长。

华为首席营销官理查德·于(Richard Yu)表示，该公司未来十年的销售额有望达到1000亿美元。华为终端部门首席战略和营销官徐昕泉本月早些时候称，该公司2011年计划实现6000万部手机的出货量，较2010年同期翻番。

华为重点在智能手机中使用Android系统，并与苹果iPhone、三星Galaxy和其他产品争夺市场份额。中兴2011年3月表示，该公司的全球智能手机销售额有可能会从2010年的300万部增长到1200万部，部分受益于低价手机的发布。来源：2011-4-27 新浪科技

[返回目录](#)

## 【诺基亚】

### 诺基亚将再推 1.5 亿部塞班手机

昨天诺基亚副总裁康鹏飞表示，诺基亚今后两年内将继续推出 1.5 亿部塞班手机，目前诺基亚出货量共计 2.15 亿部。

2011 年 2 月，诺基亚牵手微软，宣称微软 Windows Phone 操作系统将成为诺基亚主要的智能手机平台。此后业内一直传闻，诺基亚将弱化甚至放弃塞班系统。

康鹏飞称，“Windows Phone 是诺基亚智能手机平台，到 2012 年诺基亚将启动智能平台转移。通过塞班系统，诺基亚将向下一个 10 亿人口提供移动互联网服务。MeeGo 应用于下一代设备的开发测试。”

2011 年第一季度，苹果超越诺基亚，成为全球最大的手机厂商。

对此，康鹏飞表示，“销售量不能说明问题，建立一个完善的生态系统才是取胜的关键。诺基亚正在努力打造本土化生态系统，并引入运营商计费体系，帮助开发者实现盈利。”来源：2011-4-28 新京报

[返回目录](#)

### 诺基亚 CEO 称不急于进军平板电脑市场

诺基亚 CEO 史蒂芬·埃洛普(Stephen Elop)表示，诺基亚并不急于进军平板电脑市场。

埃洛普在接受芬兰 YLE TV 采访时表示：“目前市场上已有超过 200 款平板电脑，其中只有一款很好。我对我的团队表示，我不希望成为市场上第 201 款平板电脑。我们要以诺基亚独特的视角看问题。因此，我们的团队正在努力开发与市面上其他产品都不同的产品。”埃洛普同时表示：“我们会迫不及待地去去做正确的事情，但并不总是急于去做正确的事情。”

暂不进军平板电脑市场对诺基亚来说是明智的做法，诺基亚此前刚刚宣布将裁员 4000 人，而利润也出现下降。此外以营收计算，诺基亚已经不再是全球排名第一的手机厂商。

2011 年 2 月，埃洛普宣布诺基亚将与微软合作。对于诺基亚是否会开发 Windows Phone 7 平板电脑的问题，埃洛普表示，微软已经有将下一代 Windows 应用于平板电脑的战略，未来将会有一系列设备采用微软的生态系统。

业内人士认为，埃洛普的说法表明，诺基亚未来有可能开发采用 Windows 8 系统的硬件设备。不过，下一代 Windows 系统仍需要至少一年才会面市。

诺基亚此前已有开发 Meego 平板电脑的战略，不过 2 月份时相关的计划被放弃。埃洛普曾表示，Meego 可能会是打破当前市场局面的一股力量，但他没有透露更多细节。来源：2011-4-28 新浪科技

[返回目录](#)

## 诺基亚裁员 4 千人 将塞班研发外包埃森哲

诺基亚和埃森哲今天达成战略合作协议，诺基亚将把塞班操作系统的研发外包给埃森哲，大约 3000 名诺基亚雇员将随之转移。与此同时，埃森哲将向诺基亚提供可用于未来智能手机的操作系统。

此外，诺基亚计划在 2012 年底之前裁员 4000 人，主要涉及芬兰、丹麦和英国；并在 2013 年之前节省 18% 的商业研发成本(约 10 亿欧元)，诺基亚 2010 年的研发成本为 56.5 亿欧元。

截至 2011 年 3 月 11 日，诺基亚雇员总数为 130951 人，其中 5642 人为该公司在线地图业务 Navteq 工作，66229 人为诺西工作。诺基亚芬兰约有 1.2 万名员工中，其中将裁员 1400 人。

根据协议，埃森哲将负责提供塞班系统的软件研发和支持服务，并接收大约 3000 名诺基亚雇员。双方预计将于 2011 年夏天签署最终协议，并在 2011 年年底完成人员转移。人事变动将涉及诺基亚位于中国、芬兰、印度、英国和美国的雇员，他们最初将从事塞班系统的研发工作。随后，两家公司将寻找机会重新培训或调配这些员工。这项交易将使诺基亚的研发开支从 2010 年的 56.6 亿美元削减 18%，即 10 亿美元。

双方的合作还包括：埃森哲将围绕 Windows Phone 平台，向诺基亚及生态系统内的其他厂商提供手机操作系统、商业和运营服务。根据协议，埃森哲将成为诺基亚智能手机研发的优先合作伙伴，并优先向诺基亚提供服务。

埃森哲全球通信及高科技事业部主管马蒂·科尔(Marty Cole)说：“手机是埃森哲的关键业务领域之一。与诺基亚的合作，将增强我们帮助不同行业的客户利用移动设备，推动业务发展的能力。埃森哲与诺基亚实现了双赢。”

诺基亚智能设备部门副总裁乔·哈洛(Jo Harlow)说：“此次合作表明，我们正致力于改进塞班系统，为我们的智能手机合作伙伴服务。随着 Windows Phone 成为诺基亚主要智能机平台，我们将研发人才转移到埃森哲，可以帮助他们获得新的职业发展。”

埃森哲和诺基亚从 1994 年起即已开展合作。2009 年 10 月，埃森哲收购诺基亚专业服务部门，并将其作为埃森哲移动业务的基石之一。该部门负责向手机厂商和服务提供商提供塞班操作系统的工程和支持服务。

为了扭转在智能手机市场的不利局面，诺基亚 CEO 史蒂芬·埃洛普(Stephen Elop)2011 年 2 月宣布，将与微软合作，逐渐从 Symbian 平台转向 Windows Phone 7 平台。但诺基亚当时表示，仍不打算立即放弃塞班系统，在已经售出 2 亿台塞班系统手机的基础上，仍计划未来再销售 1.5 亿台塞班系统手机。

4 月 1 日，诺基亚宣布正式开放 Symbian 系统的源代码，诺基亚将不再提供对塞班系统进行更新，但会继续保持对其的技术支持，包括提供开发工具和 SDK 等形式。

诺基亚上周公布了第一财季业绩。虽然当季业绩滑坡小于分析师预期，但全球市场份额从 33% 降至 29%。诺基亚当时表示，将在未来 3 年内将成本降低 20%；外界猜测诺基亚可能会裁员数千名员工。

1998 年，诺基亚、爱立信、摩托罗拉和 Psion 联合成立了 Symbian，在苹果 iPhone 和谷歌 Android 强势崛起之前，Symbian 一直都是市场占有率最大的智能手机平台，帮助诺基亚成为了手机市场的领头羊。2009 年，诺基亚出资 4.09 亿美元收购 Symbian 剩余股份，希望将其开放为免费平台抵抗苹果及 Android。来源：2011-4-27 新浪科技

[返回目录](#)

## 诺基亚携手愤怒的小鸟合作开发近场通信技术

诺基亚表示，将与《愤怒的小鸟》开发商 Rovio 合作，共同开发近场通信(NFC)技术。

诺基亚负责近场通信业务合作的经理塞克斯腾·桑德斯特罗姆(Sixten Sandstroem)表示，诺基亚将在未来几个月对 Symbian 系统进行升级，使其支持近场通信技术，并应用在 C7 智能手机中。C7 将是第一款全面整合近场通信技术的诺基亚手机。

近场通信芯片厂商 NXP Semiconductor CEO 理查德·克莱默(Richard Clemmer)表示，2011 年预计将有 7000 万部支持近场通信技术的设备出货。而作为这一领域的先驱之一，诺基亚有可能被谷歌等竞争对手超过。

桑德斯特罗姆表示：“C7 仅仅是开始。我们希望打造一个开放的生态系统，这意味着我们将与可信赖的服务提供商和信用卡公司合作。”

诺基亚将从 2012 年开始大规模推出采用微软 Windows Phone 7 系统的智能手机，不过诺基亚仍计划销售 1.5 亿部采用 Symbian 系统的手机。克莱默预计，到 2013 年，支持近场通信技术的设备销售量将达到 3 亿部。

近场通信技术能够与蓝牙形成互补。未来，只要将两台支持近场通信技术的设备靠近，就可以启动或停止蓝牙连接，这一方式相对当前更加简单。

Rovio 目前正计划推出支持近场通信技术的《愤怒的小鸟》。《愤怒的小鸟：Magic》将提供 20 多个新的场景，而用户最初只能使用其中 5 个。用户只有找到其他使用近场通信手机的玩家，才能解锁其余关卡。

Rovio 一名营销经理马休·威尔森(Matthew Wilson)表示：“我们将使用我们品牌的力量，将近场通信推向更多的用户，帮助用户了解近场通信技术。这在一开始不会带来利润，但是我们希望参与这一过程。”来源：2011-5-3 新浪科技

[返回目录](#)

## 诺基亚仍为全球最大手机厂商 市场份额近三成

IDC 公布的最新数据显示，诺基亚目前仍是全球最大的手机厂商，2011 年第一季度在全球手机市场的份额为 29.2%，较 2010 年第一季度增长 0.6%。

IDC 的数据显示，2011 年第一季度，诺基亚手机出货量为 1.085 亿部。竞争对手方面，三星电子出货了 7000 万部手机，市场份额为 18.8%。LG 电子手机出货量为 2450 万部，市场份额为 6.6%。苹果出货了 1870 万部 iPhone，市场份额为 5%。中兴排名第五，第一季度手机出货量为 1510 万部，市场份额为 4.1%。

诺基亚正计划全面转向微软 Windows Phone 7 平台。诺基亚上月宣布与微软签订最终协议，同时将裁员约 7000 人，并将 Symbian 系统的研发工作外包给埃森哲。在推出 Windows Phone 7 手机之前，诺基亚仍需要依赖当前的 Symbian 手机产品线。

尽管诺基亚仍是全球最大的手机厂商，但诺基亚销售的大部分手机都是低毛利率的入门级手机。这些手机主要面向发展中市场，面临中兴等对手的竞争。

三星电子第一季度的手机出货量创下历史记录，与诺基亚之间的差距正在缩小。与诺基亚不同，三星电子的智能手机产品表现良好，该公司预计 2011 年将出货 5000 万部智能手机。

苹果在这一排名中位居第四也值得关注。首先，苹果仅销售一款手机，目前为 iPhone 4，这与其他手机厂商不同。其次，苹果是所有手机厂商中增长率最高

的，这一点已经体现在苹果最近一个季度的财报中。目前 iPhone 已在全球 90 个国家销售，并获得超过 180 家运营商的支持。来源：2011-5-3 新浪科技

[返回目录](#)

## 诺基亚宣布北京为手机研发主要基地 主导 WP 研发

在诺基亚宣布全球范围内合并调整研发地点和员工的同时，诺基亚中国宣布将在未来的 18 个月内扩大其在北京的研发团队的规模，将把北京作为全球创新中心，成为 S30 和 S40，以及 Windows Phone 手机的主要研发基地。

诺基亚今天宣布，中国将成为诺基亚手机重要的研发基地，诺基亚负责大中国区、韩国和日本业务高级副总裁梁玉媚表示：“中国将继续在诺基亚全球业务发展中起关键作用。创新和研发是诺基亚在中国发展的重要部分”。

据悉，诺基亚在北京的园区位于亦庄北京经济技术开发区东部，占地面积 70,000 平方米，集诺基亚中国区总部和产品研发基地于一身，有数千名员工在此办公。诺基亚中国区总部、研发部门与 2001 年建成的诺基亚北京手机工厂和星网工业园区供应链合作伙伴共同打造了世界最具规模的手机产业链。

此前的 2011 年 2 月 11 日，诺基亚宣布与微软达成广泛战略合作关系，并将 Windows Phone 作为其主要的智能手机操作系统。因此，诺基亚必将对研发进行调整。来源：2011-4-27 新浪科技

[返回目录](#)

## 【其他制造商】

### 苹果占全球八大主要手机厂商五成利润

数据显示，以利润计算，苹果在手机市场的份额已经大幅领先。

Canaccord Genuity 分析师迈克尔·沃克利(T. Michael Walkley)表示，2011 年第一季度，以运营性利润计算，苹果在最大的 8 家手机厂商中的价值份额已达到 50%，而苹果在全球手机市场的出货量份额仅为 4.9%。来源：2011-5-3 新浪科技

[返回目录](#)



## LG 电子第一财季运营利润达 1.21 亿美元

LG 电子公布的财报显示，该公司第一季度扭亏为盈，运营利润达 1.21 亿美元。该公司表示，而随着手机业务毛利率趋于稳定，未来的业绩将继续向好。

LG 电子预计，在推出高端的 Optimus 2X 和 Optimus Black 等手机之后，其手机业务本季度将实现盈利。LG 电子的手机业务仍面临苹果等厂商的竞争压力。上一季度，苹果超过诺基亚，成为营收排名第一的手机厂商。

韩国新韩投资分析师 Soh Hyun-cheol 表示：“我预计，随着 LG 电子进军高端手机市场，使产品线更加丰富，LG 电子的手机业务将于第二季度扭亏为盈。”他同时表示：“随着空调等家电迎来销售旺季，保守估计 LG 电子第二季度的运营利润将超过 3000 亿韩元。”

财报显示，LG 电子第一季度运营利润为 1310 亿韩元(约合 1.21 亿美元)。而根据汤森路透的统计，分析师平均预计 LG 电子该季度运营利润为 1490 亿韩元。2010 年同期，LG 电子运营利润为 4810 亿韩元。

由于电视机销售的疲软，以及手机业务迟迟未有起色，LG 电子此前几个季度业绩表现不佳。2010 年第四季度，LG 电子出现了创纪录的 2460 亿韩元亏损。LG 电子目前在全球手机市场落后于诺基亚和三星电子，在平板电视市场则面临索尼和松下竞争。2011 年到目前为止，LG 电子股价已下跌 10%。

财报显示，第一季度，LG 电子手机业务的运营性亏损为 1010 亿韩元，低于 2010 年第四季度的 2620 亿韩元。电视机业务盈利 820 亿韩元，而 2010 年第四季度为亏损 650 亿韩元。LG 电子希望凭借 Optimus Black 和 Optimus 2X 这两款高端手机推动手机业务的发展。这两款手机采用双核处理器，提升了游戏和网页浏览的速度。

三星电子本周发布了新版 Galaxy S 旗舰级手机。而上一季度，苹果实现了 1865 万的 iPhone 出货，创下历史记录。韩国东部证券分析师 S.R. Kwon 表示：“LG 电子仍落后于三星电子和苹果。不过与此前的智能手机产品线相比，LG 电子当前的高端产品线有了更多的竞争优势。”

第一季度，在韩元汇率表现强劲以及原材料价格上涨的情况下，LG 电子家用电器业务盈利 1030 亿韩元。该业务的运营利润已下降至 3.8%，不过仍是 LG 电子 5 大主要业务中盈利能力最强的一个。来源：2011-4-27 新浪科技

[返回目录](#)

## 服务增值篇

### 【趋势观察】

#### IPv4 耗尽 价格上涨成必然趋势

IPv4 地址耗尽的话题在中国犹如狼来了一样被炒作了好些年了，近几年更是愈演愈烈。北京时间 2011 年 2 月 4 日，国际互联网名称和编号分配公司(英文简写：ICANN)宣布最后一批 IPv4 地址分配完毕，整个互联网一片哗然。4 月 15 日，亚太互联网络信息中心(APNIC)宣布亚太地区互联网协议第四版(IPv4)地址资源仅剩下最后一组，亚太区域内众多网络运营商将再没有 IPv4 地址可用。“狼”真来了。

在 4 月 16 日召开的 2011(第三届)中国网络运营高峰年会上，APNIC 资源服务部经理潘广亮曾表示“亚太地区 IPv4 地址资源已经耗尽，但对 IP 地址的需求却不断增长，IPv6 是唯一的解决办法。”众所周知，IPv6 的部署并不是一朝一夕能完成的，所以目前来说 IPv4 还是主流。面对 IPv4 的耗尽，新网民或将无法上网，这不是任何人想看到的，特别是运营商。对于运营商来说，只有拥有更多的 IP 地址才能拥有更多的用户，才能更好的过渡到 IPv6。因此，就现状而言，IPv4 价格上涨是必然趋势。

前不久，微软的一个举动，让业内人士震惊。微软用 750 万美金购买了 66 万个 IPv4 地址，平均一个 IP 地址 11.25 美金，这已经是空前的价格，当时很多人对此并不能理解，微软为何会用如此高的价格收购这些 IP 地址呢？据分析，可能在微软看来，虽然 IPv4 即将耗尽，并向 IPv6 过渡，但是这个阶段会很漫长，也就是说 IPv4 不会这么快消失。以长远利益来讲，微软的这次举动物有所值。

在微软刚刚用重金购买 IP 之后，几乎在同一时间 Godaddy 这个全球最大的域名注册商将一个独立 IPv4 的月租费提高到 4.99 美元/月，过了不到一个月，Godaddy 的独立 IPv4 地址再度涨价至 5.99 美元/月，这是自从不久前全世界 IPv4 地址告罄，可用 IPv4 地址分配完毕后，在短短 1 个多月时间 godaddy 独立 IP 价格的三级跳。这几跳下来，Godaddy 独立价格硬是涨了一倍。这也许是全球 IP 地址紧张局面的一个缩影，也预示着 IPv4 地址价格将会有一段持续上涨的阶段。

据悉，国外有一家 IPv4 地址拍卖网站([www.tradeIPv4.com](http://www.tradeIPv4.com))，网站上几大地区级互联网注册机构(如：APNIC、AFRINIC、LACNIC 等)都已报出了各自 IPv4 地址的价格，与以往相比，都有不同程度的涨幅。

俗话说，物以稀为贵，在这 IPv4 耗尽且供不应求的时代，其价格上涨是必然趋势，而且随着固网和移动网络的高速增长，对 IPv4 的需求也会急速增加，其涨幅会继续攀升。想必各大运营商们也都能够意识到，并尽快采取措施，IPv4 的争夺战即将展开。来源：2011-4-28 中国新闻网

[返回目录](#)

## 摩托罗拉：未来操作系统将更加注重终端融合

摩托罗拉今日面向中国 Android 开发者推出两项全新服务，分别为 Amobee 广告服务解决方案以及中国虚拟开发者实验室，这两项服务作为摩托罗拉 MOTODEV 开发者计划的一部分今日正式对外公布。

摩托罗拉移动技术公司副总裁兼亚洲产品管理总经理沈斌在接受通信世界网采访时指出，摩托罗拉智件园为开发者提供一个展示自身创意的平台，同时在也为用户提供应用程序安全保障。

摩托罗拉移动技术公司副总裁兼亚洲产品管理总经理沈斌指出，当开发者上传应用程序后我们会对其进行技术与应用安全测试，保障没有病毒以及负面影响后方可通过审核上架。

同时，摩托罗拉为开发者提供 Amobee 广告服务以及中国虚拟开发者实验室两种服务，摩托罗拉移动技术公司全球生态系统高级总监 Linda Streb 女士表示：“通过摩托罗拉的 MOTODEV 开发者平台，我们正在中国构建一个蒸蒸日上的开发人才社区，并确保他们拥有所需要的工具和资源，以创建强大的应用程序。

目前，摩托罗拉是首次采用谷歌 Android 3.0 作为平板操作系统的厂商，而 Android 3.0 也是谷歌专门为平板电脑开发设计，对此，沈斌表示，无论是终端硬件设计还是软件系统，对于用户而言更加重要的是用户体验，而对于 Android 3.0 无论是从多功能处理还是从平板电脑互动式体验上均有自身优势，也可以为用户提供更好的体验。

未来的操作系统将会把智能手机与平板电脑系统进一步融合，沈斌表示，这种融合无论是对于消费者还是对于开发者均是更加便利，而对于厂商而言，在终端硬件上也将逐渐出现融合，例如目前摩托罗拉已推出的 ATRIX 与 Webtop 外设的组合。

“摩托罗拉未来会考虑将云端服务加入到智能手机与平板电脑中，同时在 Android 上给消费者带来更加有云端内容和云端技术风格，在配置上更加开放，更加多元化。” 沈斌表示。来源：2011-4-27 通信世界网

[返回目录](#)

## 未来资产上调中国联通评级至买入目标价 18 港元

中国联通公布了 2011 年第一季度业绩之后，韩国投资公司未来资产证券 (Mirae Asset Securities) 周三发布研究报告，将中国联通股票评级上调至“买入”，并将其目标价从 14 港元上调至 18 港元。

以下为报告概要：

中国联通 2011 年第一季度收入大幅增长，但受手机补贴成本拖累，利润增速表现不佳，较未来资产预期低 21%，较市场普遍预期低 82%。不过中国联通当季 3G 收入和 ARPU(每用户平均收入)分别较前一季度增长 34% 和 1%，其中 ARPU 指标较未来资产此前预期高出 9%。

未来资产认为，中国联通第一季度 3G 收入和 ARPU 的环比增长体现了高端客户从中国移动向中国联通的转移，而手机补贴则是推动这一过程的一个催化剂。鉴于到 2013 年之前中国移动可能都无法拿出具有竞争力的 3G 和 4G 移动设备挑战 CDMA/HSPA+/LTE 制式的 iPhone 手机，未来资产预计高端客户从中国移动流入中国联通这一趋势在今后两年内不会改变。

不过也由于大规模的手机补贴，未来资产预计 2011 年全年中国联通将出现净亏损人民币 4.87 亿元。

未来资产认为，在降低手机补贴情况下用户的增长将显示中国联通能在多长时期内吸引中国移动的高端用户，并预计到 2011 年年底中国联通的 3G 用户将达到 3,600 万，包括销售成本和营销成本在内的全年补贴为人民币 116 亿元。

未来资产还预计，中国联通 2013 年市盈率为 9 倍，较目前水平更加合理。WACC(加权平均资本成本)将降至 7.9%，中国移动为 11.4%。来源：2011-4-27 新浪科技

[返回目录](#)

## 【移动增值服务】

### 国美消费可用中移动电子购物券

在携手发力 G3 上网本、G3 无线上网卡等业务后，2011 年北京国美再度联手中国移动。

“今后中国移动北京公司的客户兑换电子购物券后，可以在北京国美的所有门店当现金来购买相应产品。”北京国美总经理宋林林表示，目前双方的后台系

统已对接完成，进入调试阶段，在不久的将来，移动客户即可在北京国美所有门店实现上述消费。在中国移动北京公司与北京国美深度合作发布会上，双方宣布将启动全方位深度合作模式。

据了解，双方此次合作将围绕中国移动北京公司客户积分兑换移动产品电子购物券、中国移动北京公司促销兑换电子购物券两个方面与北京国美的产品销售实现全面对接，实现全方位更加紧密的合作。

在此之前，中国移动北京公司和北京国美已有过诸多良好合作。2009年北京国美分别在 G3 上网本、G3 无线上网卡、G3 无线座机等方面发力；2010年北京国美更是积极与北京移动联手，充分利用手机销售的优势，在 G3 手机的销售上大放异彩，为 G3 客户发展贡献了自己的力量；而随着 2010 年市场竞争白热化，北京国美和北京移动积极协商，适时推出了全球通客户预存 7000 元送 iPad 活动。

2011 年初，中国移动北京公司启动了针对北京国美的 60 家门店 WIFI 覆盖，截至目前，北京国美的大部分门店已经接通了中国移动的 WIFI 信号，客户可以自由地在国美的 WIFI 卖场实现无线上网。

对于此次战略合作，合作双方均给予较高评价。“我们双方之所以能一直保持紧密的合作，是彼此信任、不断创新合作模式的结果。今后，我们将站在以往所有合作的高起点上，更进一步地拓展彼此间合作的深度与广度。”中国移动北京公司方面表示，随着双方合作的逐渐深入，必将为业界树立典范，在持续保持各自市场竞争优势方面，也将发挥重要作用。

宋林林认为，此次合作是中国移动北京公司和北京国美之前所有合作基础上的一次拓宽与纵深发展，不仅标志着双方将进入更加深度的战略合作层面，更重要的是，双方此次战略合作，在运营商和零售企业间就移动通信客户需求、服务、消费等各个层面实现全方位无缝对接，将开创一个全新的局面。来源：2011-4-27 北京商报

[返回目录](#)

## 中移动激动网联合启动“G客G拍”

日前，中移动联合国内正版视频网站激动网启动了“G客G拍”原创视频征集活动。网友可通过激动网上传原创视频，优秀入选作品将登上“手机院线”，获得发行并赚取“无线票房”分成收入。

激动网已推出“G客G拍”专区(<http://www.joy.cn/gkcp/>)。“G客G拍”原创视频征集活动 4 月 1 日启动，选中的原创作品将通过中移动和激动网手机院

线平台、激动网 PC 主站，以及其他合作伙伴的主站发行，用户进行付费点播，视频创作者也将获得“无线票房”的收入分成。“G 客 G 拍”是针对网络视频原创爱好者量身定做的持续性活动，而激动网则是首次与中移动进行合作，以“无线院线”概念，打造一种全新的原创作品登录“无线院线”模式。来源：2011-4-27 北京商报

[返回目录](#)

## 北京电信携手银建共同推出免费叫车服务

北京电信与银建公司宣布，双方将合作向天翼手机用户推出优惠的预约租车服务，5 月 1 日至 5 月 31 日期间，北京电信 133/153/189/180 后付费用户拨打银建公司 96103 叫车电话，享受免收 3 元预约租车服务费的优惠。

银建公司是北京市最大的出租车公司，采用中国电信 CDMA 网络进行车辆定位，通过与 96103 叫车电话的结合，实现了方便快捷，绿色出行。

为方便市民出行，北京电信与银建公司双方携手共创北京绿色出行新平台：5 月 1 日至 5 月 31 日期间，北京电信 133/153/189/180 天翼后付费用户使用天翼手机拨打银建公司 96103 叫车电话，免除 3 元叫车服务费。此次合作是北京电信与银建 96103 为北京绿色出行即鼓励市民电话叫车所做出的努力和尝试。来源：2011-4-27 新浪科技

[返回目录](#)

## 【网络增值服务】

### 北京 CBD 开通免费无线上网

经过一年多的建设，投资 1000 多万元的北京 CBD 无线网络项目近期经过专家测试，于昨日开始试运营。今后，在 CBD3.99 平方公里(不含东扩区)范围内的室外公共区域，公众使用具有 WIFI 功能的电脑、手机、掌上电脑等设备均可享受到免费的无线网络服务。CBD 区域成为目前北京最大的无线网络覆盖地区。

据介绍，CBD 的无线网络项目使用领先技术为 CBD 区域提供数据接入、企业 VPN 互连、Internet 浏览、语音视频、点对点信息业务、位置业务、广告推送等多种服务。同时，该平台还能实现文字、图像等多种信息内容的共享，满足企业员工、各类商务人群对数据、高质量语音视频等多种商务功能的需要。

在 CBD 的世纪财富中心附近，记者体验了一把免费无线网络带来的便捷。在打开笔记本电脑的无线网络开关后，迅速搜索到名为“CBD - WLAN”的无线

局域网。记者随后打开 IE 浏览器进入邮箱主页时，IE 浏览器自动弹出了 CBD 无线宽带网络认证的页面。在输入手机号码后，使用无线网络的密码便以彩信方式发送到记者的手机上，并提示密码有效时间为 4 小时，在此期间可重复使用。随后记者在登录界面输入申请的密码后，成功连通了互联网。此后，记者还利用手机进行了测试，上网速度比电脑略慢。

“北京 CBD 无线网络的统一应用已逐渐成为基础设施，目的在于支撑各领域的信息化应用，为区域内的各类商务人士、企业员工带来全新的工作模式，为产业发展注入更多的活力，进一步优化投资环境。同时，无线网络也提升了政府各部门的服务性能。”北京 CBD 管委会发展处处长董玉梅告诉记者，将把无线网络免费服务一直推下去，不断提升北京 CBD 的无线环境，并将由政府出资进行维护。

业内专家指出，无线网络的统一应用已经逐渐成为北京 CBD 的基础设施，是北京 CBD 建设无线高端商务区的重大举措之一。

“美国曼哈顿等国际著名的 CBD 已完成了无线网络的覆盖。北京 CBD 建设无线网络，将使 CBD 成为一个稳定的、拥有良好投资环境的高科技地区，最终建成无线高端商务区，进一步提升 CBD 的国际影响力。”董玉梅说。来源：2011-4-29 北京商报

[返回目录](#)

## 联通扩大国际数据漫游范围

记者昨天从中国联通了解到，从即日起，中国联通将其之前推出的国际漫游数据流量包天套餐的使用范围从之前的 7 个国家和地区扩大到了 10 个。

国际漫游数据流量包天套餐是中国联通在 2010 年“天价微博”事件后推出的一项服务，开通该套餐后，联通用户在指定国家和地区漫游时，使用数据流量业务，每日封顶资费为 150 元。此前，联通开通该业务的国家和地区包括日本、韩国、新加坡、泰国以及台湾、香港、澳门，而此次在增加了澳大利亚、越南、印度尼西亚三个国家后，这一业务范围也扩大到了 10 个国家和地区。来源：2011-4-27 京华时报

[返回目录](#)

## 南京街头公话亭升级可无线上网

在公话亭就可以随时无线上网了，能解决出行中的上网急迫需求。记者昨天了解到，近日起南京市民可以在鼓楼广场的公话亭“享用”免费 WiFi 无线上网，江苏号百已在试点开通公话亭 WiFi 网络服务，将普通公话亭改造为“WiFi 亭”。

4 个公话亭半径 50 米内可免费 WiFi 上网

WiFi 是一种可以将个人电脑、手持设备(如 PDA、手机)等终端以无线方式互连的技术，有 WiFi 热点的地方，可以用笔记本，或者具有 WiFi 功能的智能手机直接无线上网。

记者了解到，随着南京试点，目前在鼓楼广场周围，已经有 4 个公话亭覆盖了 WiFi 热点，用户使用时也很简单，只要搜索无线网络，再在弹出的窗口中输入电信宽带或天翼手机账号，或者随机获取的验证码，就可以无线上网了。WiFi 电话亭由于配备了专门的无线网络宽带线路，带宽可以达到 54M，最快下载速度更达到 1M 至 2M，比手机上网速度还会更快。“一般情况下，有热点的电话亭半径 50 米内都可以 WiFi 上网”，据介绍，目前还在试点，上网是免费的。

电话亭要升级成综合“信息亭”

“根据规划，未来的电话亭将大部分升级为信息亭”，昨天，江苏号百人士告诉记者，为了更好地利用好这些设施，正在积极探索公话亭“转型”服务之道，和现在相比，主要的变化是将增加许多适应时代发展的功能。

2011 年目标是在公话亭上，新建 3000 个 WiFi 热点，覆盖全省；还将增加信息服务功能，将传统的公话机改造成可以为市民提供便民信息查询、业务自助服务的信息终端，“比如查电话、水电煤气费，出行旅游信息”，2011 年目标是安装 500 个这样的终端。

江苏号百人士表示，随着发展会设计一个专门的顶灯，上面会有 WiFi 标志，安装在 WiFi 亭上方方便用户辨别。来源：2011-4-30 扬子晚报

[返回目录](#)

[返回目录](#)

## 免费无线网络将覆盖上海虹桥机场

今天上午，虹桥机场公司副总经理、新闻发言人金德雄透露，虹桥机场 2011 年内将进一步加强硬件设施改造，旅客可更方便地在虹桥机场候机、购物、乘机。

在最近的全球最权威的民航业评选——Skytrax“2011 世界机场大奖”评比中，虹桥机场获得“世界最快进步机场奖”第一名和“中国最佳机场奖”第二名



两个重要奖项。之所以“进步神速”，是因为虹桥机场不断推出各类服务举措，如晚到旅客快速过检、分舱值机等措施；在旅客过安检后的醒目位置张贴步行至登机口的时间提示标识；承诺 95% 的旅客等候安检时间不超过 15 分钟，95% 的靠桥航班第一件行李提交时间不超过飞机开启舱门后 20 分钟，等等。来源：2011-4-28 新民晚报

## 北京联通推出“联通新农村”网站

北京联通推出的“联通新农村”网站是一座连接北京农村与城市的信息化桥梁，为提升北京农村信息化水平提供了广泛的信息互动服务，有效缩短了城市与农村的距离，加速了都市型现代化观光农业、休闲农业的创建步伐。从上线至今，网站一直以“让农民得实惠，让农村富起来”为主旨，日益丰富采摘旅游、特色产品、村镇风采、专家咨询、极速专区、农业科普、地图向导等栏目，可谓北京互联网唯一一家最全面展现农村特色产业并与城市居民达到良好互动的宣传网站。

为迎接“5·17”世界电信与信息化日的到来，近日，北京联通特别推出“联通新农村，欢乐京郊游”活动。凡活动期间，登录北京联通“联通新农村”网站 (nx.bbn.com.cn 或 www.uninx.com)，免费成为注册用户，即可获得个人专属二维码电子会员卡。用户可将该电子会员卡保存到手机上，使用起来方便且低碳环保。用户只要拿着存有电子会员卡的手机在联通指定合作的农家院、采摘园消费时出示此卡，商户通过扫码终端识别会员身份后，即可为用户打折，同时所有一次单笔消费满 100 元的会员都将享受双重抽奖。活动合作商户覆盖怀柔、密云、昌平、房山、门头沟、平谷、延庆等郊区县，拓宽了用户的选择范围。

国际电信联盟已确定 2011 年世界电信与信息化日的主题为“信息通信技术让农村生活更美好”，将以全球的农村社区为关注重点，力求让 ICT 惠及世界最偏远的角落。据悉，“联通新农村”网站还将遵循这一主题，重点为您推荐展现京郊特色主题的节日活动：4 月平谷桃花节、5 月门头沟樱桃节、6 月平谷北寨红杏采摘节、7 月大兴西瓜节、8 月顺义啤酒节、9 月密云金秋采摘节、10 月昌平苹果节、11 月房山温泉旅游节、12 月延庆冰雪节。

“联通新农村”是一个崭新的沟通平台，更是一场农业信息嘉年华，它赋予古老的山水以时尚灵光，激活丰富的自然资源，铺就了乡村致富大道。来源：2011-4-27 北京商报

[返回目录](#)

## 中移动将推智能 WLAN 手机客户端 网络自动接入

北京移动数据业务副总经理赵鹏对外表示称为了完善无线城市的建设，中国移动方面已开始开发智能手机 WLAN 客户端，并将首先向 iPhone 与 Android 进行提供，客户端可帮助用户发现网络连接请求后即可自动完成接入。

北京移动方面认为传统的无线城市建设基本处于 1.0 阶段，基本强调于无线宽带介入，缺乏成熟商业模式，建设重点主要在 WIFI 热点覆盖及 WIFI+Mesh 全覆盖。而在未来移动定义的无线城市 2.0 阶段将强调无线接入与应用加载，在进行 2G+3G+WLAN 覆盖的基础上加入相关应用。

中国移动对于无线城市中的无线应用定义方面认为，市民将可以通过手机和各种无线终端随时、随地、随需的获得与政务公开、公共事业服务、个人生活等相关的各种城市服务信息；同时，借助物联网、移动互联网、云计算等技术，无线城市可为政府与行业用户提供城市信息化应用，并提高管理水平与生产效率。

根据以上认识及未来中国移动无线城市 2.0 的目标，目前其具体的实施工作上将首先完善基础建设工作，加大 WLAN 热点覆盖与健全认证体系建设，实现 2G 全面覆盖、3G 热区覆盖，大力发展 WLAN 热点覆盖，构建立体化的无线接入网络。

北京移动将在 2011 年计划以 CBD 商圈等热点区域，高校等数据热点类型重点区域为突破口，实现 WLAN 规模化建设。

此外，为方便用户进行中国移动 WIFI 热点的接入与寻找，移动方面已开始开发智能手机 WLAN 客户端，简化手机用户鉴权流程。目标在此项目一期完成 Android 和 iPhone 客户端的开发。此客户端将实现开机即启动，当发现终端有网络连接请求时，将自动完成登录鉴权。

目前，中国移动网络下的具备 WLAN 功能的手机已超过 1/5,并预计将在明年实现一半以上的移动手机将支持 WLAN 功能。来源：2011-4-28 飞象网

[返回目录](#)

## 技术情报篇

### 【视频通信】

#### 南京有线即将推出“全媒体电视”

作为“三网融合”首批试点城市之一，南京即将在全国率先跨出“三网融合”实质性一步。近日，记者从南京有线获悉，集视频、通讯、互联网等功能于一体的“全媒体电视”，将于2011年下半年正式推出。

日前，南京有线邀请了20位市民代表，提前体验“全媒体电视”首批上线的业务并征求改进意见。“全媒体电视”将给我们的生活带来哪些变化？市民使用的资费如何？其推出的过程又怎样？带着这些问题，记者与体验用户一道，来到南京有线进行采访。

从“看电视”到“用电视”的转变

“有了‘全媒体电视’，下班到家真的不用开电脑了！”在南京广电大厦14楼的全媒体电视体验厅，张先生兴致勃勃地对记者说。

三网融合，指广播电视网、电信网、互联网三大网络通过资源共享、信息共用、优势互补等方式，实现高层业务的统一应用和服务。“全媒体电视”是南京有线继单向数字电视、互动电视之后，顺应“三网融合”的技术要求自主研发的，能够综合提供视频服务、互联网服务、通讯服务的第三代数字电视。

据悉，“全媒体电视”上线时，南京有线首批将推出频道、高清、点播、万事通、商城、娱乐、阅读、互联网、营业厅等9大功能板块，囊括电视互联网、电视阅读、可视电话、电视游戏等一百多项业务。

在全媒体电视体验厅里，酷爱网购的王小姐对电视商城业务充满期待。“真没想到，在电视机上也能逛商场。”王小姐“淘宝”多年，虽然练就了一双“火眼金睛”，可还是免不了遭遇各种网购陷阱。体验了“电视商城”后，王小姐告诉记者，“电视商城使商品质量更有保证，用户还可通过有线电视网络进行在线支付，再也不用担心上当受骗了。”

工作人员还向记者演示了通过“电视互联网”浏览新闻、收发邮件，通过“电视阅读”翻看各类报刊书籍。记者尝试了用“可视电话”与朋友面对面通话，在线缴纳各种费用，在收视过程中使用快进快退功能……一圈体验下来，记者最大的感受是，南京有线此次推出的“全媒体电视”，真正实现了从“看电视”到“用电视”的转变。“‘全媒体电视’从根本上颠覆了传统电视的概念和模式，必将对我国‘三网融合’发展起到示范和推动作用。”南京有线工作人员表示。

“全媒体电视”：操作简便，资费优惠

“‘全媒体电视’有这么多功能，操作会不会很麻烦？”家住鼓楼区的陈阿婆提出疑问。在工作人员的示范下，陈阿婆通过遥控器“上、下、左、右、确定”这五个键就轻松体验了网上冲浪。“电视机也可以上网啦！”陈阿婆兴奋地给老伴打了一个电话。

据介绍，为了方便用户，“南京有线”还筹建了帮助平台“0频道”。用户在使用过程中遇到困难，只需按遥控器上“0”键，就可转到“0频道”内相应的帮助页面。

“全媒体电视”的资费也是市民关心的话题。据介绍，南京有线即将推出的一百多项民生业务，自行开发的业务基本上都是免费的。即使是提供平台、借助社会力量合作开发的增值业务，也多是通过广告等收入弥补建设成本，不会增加用户的任何负担。相关人士透露，这些服务民生的信息化应用在建设伊始就被定位为“大规模、多元化、零利润”，意即业务惠及用户工作、生活的方方面面，但公司并不准备以此作为“盈利的增长点”。

创新是“全媒体电视”发展的注脚

在南京广电大厦14楼的全媒体电视研发中心，聚集着国内一流的数字电视技术人才。走进门，首先映入记者眼帘的是一块倒计时牌，时刻提醒着研发人员完成阶段性任务的时间节点。宽阔的工作大厅分割成通讯业务研发区、电视游戏研发区、电视支付研发区等十多个区域，研发人员正在对“全媒体电视”各项业务进行上线前的测试。

与其他的大部分试点城市不同的是，南京有线并不是在试点城市名单公布后才着手准备工作，而是早就成竹在胸。2006年，南京有线以举世瞩目的“南京速度”，用100天的时间完成了数字电视整体转换工作。“当时，公司的决策层就清楚地看到，数字技术已在通信、互联网等产业获得普遍应用，也必将充当有线电视向这些产业拓展、融合的桥梁。基于此判断，公司将目光瞄向‘全媒体电视’，并积极筹备。”南京有线工作人员介绍。

2010年6月30日，南京被确认为首批“三网融合”试点城市后，公司立即进入冲刺阶段，62天就完成了九大基本平台建设。

“将视频业务、语音业务、互联网业务在电视机上一并呈现，国内外尚未有先例，南京有线没有任何经验可参考，只能依靠创新解决发展中的问题。”一位工作人员向记者介绍。来源：2011-4-27 南京晨报

[返回目录](#)

## Android 版 Gtalk 将支持视频聊天

Android 手机中已有多款第三方应用支持视频和语音聊天，例如 Qik 和 Fring。不过，Android 自身此前并未提供类似苹果 FaceTime 的功能。谷歌周四针对 Nexus S 手机发布了更新，使 Android 版 Gtalk 支持语音和视频聊天。

Gtalk 是谷歌的核心应用之一，并被预装在多款 Android 手机中。谷歌此次推出的新功能适用于 WiFi 和 3G/4G 无线网络，能实现手机、平板电脑，以及任何启用 Gmail 和 Gtalk 的电脑之间的通话。

谷歌将逐步远程发布这一更新，此次的更新中还包括多个漏洞修复。谷歌同时将发布针对 Nexus One 的更新，但并不会使 Nexus One 支持视频聊天。Nexus One 没有前置摄像头。

需要指出，Android 3.0“蜂巢”操作系统在发布之初就支持 Gtalk 视频聊天，而此次的更新是谷歌首次在智能手机中推出这一功能。谷歌表示，未来将使更多采用 Android 2.3 系统的手机支持这一功能。来源：2011-4-29 新浪科技

[返回目录](#)

### 【电信网络】

#### 4G 网络盈利能力可能取决于自组织网络的发展

Heavy Reading 4G/LTE Insider 的最新报告显示，自组织网络(SON)技术正在成为有效部署 4G 移动网络的关键推动者，有望为移动宽带运营商节约 40% 的运营成本，并使 4G 服务的盈利能力更加强大。

Heavy Reading 4G/LTE Insider 公司的研究分析师及该报告的作者克劳斯·黑庭(Claus Hetting)：“自组织网络正演变成下一代移动网络的关键推动技术，特别是对 LTE 网络来说。随着移动网络复杂性的不断增加，自组织网络简化了网络的各个方面，从网络部署到网络规划、优化和维护等复杂的流程，有助于运营商削减资本支出和运营成本。”

黑庭认为，自组织网络有望成为 LTE 成功的关键。“从长远来看，如果自组织网络按照人们预期的发展，移动宽带运营商的网络运营成本最高可节约 40%。资本支出的减少是因为网络部署成本的降低。更为复杂的业务模式也可以揭示自组织网络的效益：扩充无线网络容量的投资推迟和用户流失的下降。”

该报告的主要发现包括：

☆ 自组织网络受运营商(面对不断增加的网络复杂性)降低运营成本的激烈压力的促动。

☆ 许多人认为自组织网络是 LTE 家庭基站/微微蜂窝和多标准网络部署必要的。

☆ 自组织网络能够让移动宽带运营商进行自我配置、自我优化和自我修复 LTE 网络。

☆ 自组织网络在互操作性、标准化和使用情况复杂性方面遇到重大挑战。

☆ 主要 LTE 无线网络供应商控制着自组织网络市场。

☆ 自组织网络能减少移动宽带运营商的长期网络运营成本达 40%。

☆ 所有主要的基础设施网络供应商提供即插即用的自组织网络，其特点是 LTE 部署的速度更快和初步规划的自动邻居关系。

自组织网络：移动自组织网络是一种移动通信和计算机网络相结合的网络，是移动计算机网络的一种，用户终端可以在网内随意移动而保持通信。来源：2011-4-28 飞象网

[返回目录](#)

## 【终端】

### 联芯推出业界最小体积 TD 芯片 降 TD 手机成本

联芯科技宣布推出两款基于高集成度 55nm 基带芯片的 TD-SCDMA 终端芯片，均为迄今业界体积最小的 TD 终端芯片，用于 TD 智能手机和功能手机市场领域。

TD 芯片尺寸降至新低

据悉，联芯科技的两款芯片为一款 TD 无线 modem 芯片 LC1711 和一款低成本 TD 手机芯片 LC1710，这两款芯片均采用 55nm 工艺，芯片封装尺寸 10mmx10mm，是 TD 业界目前最小尺寸的基带芯片。

同时，基于 LC1710 芯片，联芯科技推出了低成本功能手机解决方案 L1710FP 方案及低成本无线固话解决方案 L1710FWT 方案。

全面覆盖智能手机市场

据悉，联芯科技曾想推出千元 Ophone 手机芯片方案，并计划于 2010 年年底上市，但后来迟迟未见推出，据悉，这是缘于 Ophone 的版本升级太快，导致联芯科技后来改用 Android 平台。

而 2011 年 2 月，联芯已推出基于 LC1809 基带芯片的千元智能手机方案 L1809。据悉，基于联芯科技的 Android 千元智能手机方案 L1809 的终端手机也将在 2011 年上半年正式向市场推出。

在推出千元单芯片智能手机芯片与解决方案的同时，其最近发布的 L1711 则是联芯科技的一款新的无线 modem 解决方案。该 Modem 解决方案能与业界主流应用处理器(AP)厂商，如 Nvidia 的 Tiger2 、三星 g 的 S5PC110 、德州仪器的 OMAP3630 以及海思 K3 Hi3615 合作，推出系列联合 Android 智能手机方案。

#### 低成本 TD 手机芯片推出

根据相关信息，截止到 2011 年 3 月，TD-SCDMA 手机 1000 元以内产品数量接近 100 款；通过集采方式促进，TD 手机价位降幅明显，目前最低价格 350 元左右。

联芯已利用这种芯片同时推出了低成本功能手机解决方案 L1710FP 及低成本无线固话解决方案 L1710FWT，其中的功能手机方案 L1710FP 是基于联芯自己的 LARENA 3.0 应用平台，提供 Turkey 解决方案，通信速率上行 384kbps，下行 2.8Mbps，可以实现 CMMB 手机电视、流媒体、可视电话、浏览器等业务。  
来源：2011-4-28 新浪科技

[返回目录](#)

## 【运营支撑】

### Verizon 携供应商修复中断 LTE 网络

Verizon 无线已经确定了致使其 LTE 移动数据网络从周二晚上开始发生中断的原因，目前该运营商正致力于解决这个问题，但并未给出系统恢复的时间。

根据东部时间周三下午 4 点 15 分 Verizon 发布的声明称，LTE 网络的智能手机用户仍能电话通话，并可以在 Verizon 的 CDMA 网络进行较慢的数据连接。然而，该公司表示，用户现在不能使用 Verizon 速度最快的 LTE 网络，或者激活任何 LTE 设备。

“我们已经确定了发生问题的原因，并与我们的主要供应商一道正致力于恢复连接。”该声明称。“我们期待看到网络恢复所涉及的项目能逐一进行风险评估，当具体实施可行时，我们将提供时间选择和其他细节。”

当新闻报道称网络已发生全国性中断后，Verizon 在周三早上首次确认此问题。自 2010 年年底进行商用部署后，这次中断是 LTE 网络首次出现主要缺陷。Verizon 部署的 LTE 网络是美国首个全国性的 LTE 网络，根据 PC World 的测试显示，该网络能够提供的平均网速约为下行 6.5M bps，上行 5M bps。其竞争对手 AT&T 计划于 2011 年晚些时候也部署一张 LTE 网络。

一些用户在周三报告说，他们不得不使用 Verizon 的 3G 技术 EV-DO 来进行数据连接。在声明中，Verizon 公司警告说在 LTE 网络中断期间，一些用户可能仅能使用该运营商最慢的移动数据网络——CDMA 1x-RTT。

据 C114 了解，Verizon LTE 网络无线侧的设备供应商为爱立信与阿尔卡特朗讯，核心网为诺基亚西门子。Verizon 于 2009 年 8 月开始测试 LTE，并于 2010 年 2 月 1 日正式推出 LTE 商用服务。此外，2011 年第 1 季度 Verizon 的 4GLTE 用户新增了 50 万。来源：2011-4-28 中国通信网

[返回目录](#)

## 手机支付业务受阻 国民技术“死磕” 2.4G 路线

4 月 26 日，国民技术(300077，收盘价 90.82 元)公布的一季报显示，公司业绩同比下滑近 27%。业绩不佳早已表现到股价上，以 26 日收盘价计算，其股价已较上市初期 179.17 元的高点跌去一半。

### 手机支付业务受阻

国民技术一季报显示，2011 年前三个月公司实现营业总收入 1.71 亿元，较上年同期的 1.88 亿元下滑 8.98%；实现净利润 4212.5 万元，同比大减 27.2%；基本每股收益 0.39 元。

对于业绩“变脸”的原因，国民技术在季报中解释为手机支付业务发展受阻，公司 2010 年同期手机移动支付业务作为新兴业务处于全面试商用阶段，成长较为迅速。但本报告期受到了市场和政策不确定因素的影响。

对于具体业务构成的问题，公司证券事务代表师健伟告诉《每日经济新闻》，手机支付产品的具体收入数字只会在半年报和年报中披露，季报中不涉及分产品营收情况。不过他坦承，国民技术的手机支付业务，虽然现在还是在销售，但是由于外部因素影响，进展明显慢于预期。

### 公司坚持 2.4G 路线

国金证券研究员陈运红曾表示，2010 年下半年公司手机支付芯片的出货量约 70 万片，不足上半年一半的量；进入 2011 年后每月出货量在 6 万~7 万片左右。

师健伟也对记者表示，虽然接下来移动支付有“深圳通”项目(类似于公交卡，用于当地公交、地铁系统)，但是具体订单情况还不好说，所以移动支付产品在二季度的情况跟一季度相比差不多。

有关 13.56M 和 2.4G 两种标准之争，尽管最终结果尚未正式宣布，目前已基本可明确是前者胜出。本月上旬，国家金卡办主任、中国信息产业商会会长张



琪表示移动支付标准已经初步明确，“2010年11月，中国人民银行、工信部等相关司局组织银联和三大电信运营商召开了移动支付工作研讨会，会上明确了近场(短距离)支付采用13.56MHz标准，2.45GHz方案仅用于封闭应用环境，不允许进入金融流通领域。”

不过国民技术依然没有改向13.56M阵营的打算。一季报中公司仍然认为基于2.4G的移动支付技术符合手机支付产业的发展方向，因此接下来还是会积极推进。师健伟也表示，即使无法进入金融流通领域这块大市场，但2.4G仍然有其应用空间。

但是二级市场显然已没有公司这般的耐心和信心。26日国民技术报收于90.82元，较最高价跌去一半；而一季度共有6只基金撤离该股，前十大流通股东门槛降低至不足8万股。来源：2011-4-27 每日经济新闻

[返回目录](#)

## 市场跟踪篇

### 【数据参考】

#### 全国手机用户即将突破9亿大关

昨日，据工信部发布的最新数据显示，2011年第一季度，国内增加了3000万手机用户，手机用户总数已达8.89亿，预计5月有望突破9亿大关。

国内3G网络于2009年开始部署，并在2011年的第一季度增加了1.35亿用户。分析师认为，智能手机销量推动了中国3G用户数的增长。在2009年，国内仅售出了2100万部智能手机，而这个数字在2010年几乎增长了近两倍，达到6200万部。预计2011年智能手机销售量将达到9500万部。业内人士指出，随着3G智能手机的快速普及，今后将带动整个市场实现跳跃性增长。

在三大运营商中，中国移动第一季度累计净增移动用户1682.4万户。总数突破6亿户。其中，3G用户总数达2699.2万户。而据中国联通日前发布的数据显示，截至2011年3月，中国联通的手机用户约1.7亿户，照此计算，中国电信的手机用户数大约在1.1亿左右。来源：2011-4-27 北京商报

[返回目录](#)

## 2011 年我国 3G 用户将超 1.2 亿

今天，2011 中国移动互联网产业峰会在成都高新区召开。会上首次发布的《中国移动互联网产业发展白皮书》提出，2011 年我国 3G 用户将超过 1.2 亿，达到欧美、日本等发达国家经历过的 3G 高速增长“临界点”，未来 3 年内用户总数将超过传统互联网。

白皮书称，2010 年我国 3G 用户超过 4700 万、市场规模超过 1000 亿元。移动互联网产业在 3G 迅速发展、4G 呼之欲出的形势下，呈现高速、融合、创新成长的趋势，面临终端、软件、应用三个层面的融合与创新。预计 2011 年，我国 3G 用户将超过 1.2 亿，达到高速增长“临界点”，带动整个移动互联网产业高速成长。未来 3 至 5 年，移动互联网产业将进入高速成长期、全面整合期、创新发展期，在用户数、业务规模等方面均超过传统互联网，其市场收入的平均复合增长率将达 39.8%。产业研发趋势将呈现平台软件尤其是智能终端操作系统激烈竞争，芯片技术持续升级直追家用电脑水平，移动终端在平衡性能的前提下更轻薄、便携等；市场应用重点将涉及移动电子商务、移动广告、移动游戏、地理位置服务和移动视频、阅读等。

白皮书称，当前我国移动互联网产业在芯片、终端、平台软件领域与日本及欧美发达国家相比处于劣势，但在网络设备商、运营商、互联网企业等方面具备一定竞争力，其未来发展将决定我国能否抓住移动互联网兴起的机遇，在全球移动互联网产业链中占据主体地位。来源：2011-4-28 科技日报

[返回目录](#)

## 2011 年一季度电信联通收入差距缩小

随着中国电信于五一前夕发布 2011 年一季度财报，三大运营商中较为接近的中国电信和中国联通的情况出炉，由于中国联通一季度收入同比增 21.5%，双方在收入方面的差距有所缩小。

根据中国电信公布的数据，其首季营业额增长 11.3%，至 586.7 亿元。而根据之前中国联通公布一季报，其收入在 3G 带动下大幅增长，2011 年一季度实现营业收入 505.3 亿元。中国电信比中国联通的收入多 16%。

而中国电信 2010 年营收 2198 亿元，中国联通 2010 年营收 1713 亿元，也就是说，中国电信 2010 年收入比中国联通多 28%。

但利润方面，中国电信一季度净利润为人民币 46.2 亿元，而中国联通只有 1.5 亿元。

对于中国联通来说，该季度值得骄傲的是 3G 用户数和收入数的大增，其 3G 收入 58.6 亿元，同比增长 257%。

而对于中国电信来说，其颇为值得一提的是，CDMA 手机用户达 1.0025 亿户，较 2010 年同期大增 53.2%，并超越美国的 Verizon，成为全球拥有最多用户的 CDMA 网络营运商。来源：2011-5-3 新浪科技

[返回目录](#)

## 调查称 75%美国人希望手机兼容所有无线标准

根据消费者协会委托进行的调查显示，近四分之三的美人会支持强迫手机能够与所有无线标准兼容的立法。

消费者报告国家研究中心利用两个全国代表性概率抽样——固定电话家庭和移动电话用户——进行了一项电话调查，共有 981 位 18 岁以上拥有手机的成年人接受了采访。该调查显示，73%的受访者表示他们会支持政府出台要求手机兼容所有美国移动通信服务的法规。这一观点得到智能手机用户(81%)的极大支持。

几乎所有受访者(96%)均表示，消费者在转换运营商时，应该可以保留其现有手机。绝大部分人(88%)认为自己的手机应该可以在自己选择的任何蜂窝网络上运行。

消费者联盟的政策顾问德赛(Parul P. Desai)表示：“目前的技术能够更容易地让人们在更换无线运营商时仍保留其原有手机，我们希望确保所有消费者都能享受到这种好处。今天公布的调查结果明确显示，这是一种几乎所有手机用户都觉得自己应该可以使用的功能。重要的是我们要推动规则出台，确保互操作性的益处能够惠及消费者，而不是继续延长目前将手机绑死在特定供应商的趋势上。”

消费者是否愿意支付由于购买了要求与 WiMAX、iDEN、CDMA 和 GSM 兼容的手机而产生的相当高的溢价和性能损失，还有待观察。来源：2011-5-3 飞象网

[返回目录](#)

## 三大运营商一季报出炉 净利润中移动仍是大佬

中国移动、电信、联通三大运营商一季度财报日前全部出炉。在营业收入上，中国联通保持了绝对优势的增长，但净利却出现大幅下滑，一季度净利润仅为 1.5 亿元，同比下降 86.5%；中国电信的净利润增长则优于其余两家，实现净利

润 46.18 亿元，同比增长 8.1%；而中移动“大佬”地位仍然稳固，净利润是电信、联通总和的 5.6 倍，营收与净利的总值依旧保持大幅度领先。

### 3G：中移动“一枝独秀”优势消失

营收方面，中移动依然为三大运营商之首，营收高达 1181.72 元，比电信与联通总和高出 89.7 亿元。

用户规模亦是中国移动保持绝对优势：截至 3 月底，中移动用户总数突破 6 亿，中电信移动用户人数首次超过 1 亿，成为全球最大的 CDMA 移动网络运营商。而中国联通拥有 1.56 亿的移动用户数量。

2011 年一季度，中国联通营收达 505.3 亿元，同比增长 21.5%，同期，电信和中移动营收分别为 586.74 亿和 1181.72 亿，增长 11.3%与 8.3%。中国联通营收增幅超过中移动与电信 10 个百分点以上。

中国联通营收快步前进动力来自于高速增长 3G 业务——受益于联通大力推行 3G 政策，中国联通一季度 3G 业务贡献的收入达到了 58.6 亿元，同比增长了 257%。

目前看来，在 3G 市场中，三大运营商所占市场份额日趋平均。截至 3 月底，中移动、联通、电信各占比 43.3%、30.1%、26.6%。与 2G 时代相比，中移动“一枝独秀”优势正在被慢慢削弱，联通、电信不断蚕食移动 3G 份额。

投行瑞银分析，中移动在净增用户总数份额将从 2010 年 53%降至 2015 年 33%，到 2015 年，中移动、联通和电信的市场份额比例将从 2010 年 69%、20%、11%变为 57%、25%、18%；移动业务收入市场份额为 59%、24%、17%。

### 净利润：中移动仍是“大佬”

虽然在用户数量和营收不断被电信联通追赶，但是，中移动在净利润上的表现依然是一枝独秀：2011 年一季度，中移动的净利润总额为 268.63 亿元，是电信联通净利总额的 5.6 倍，净利润率为 22.7%。

不过，中移动用户平均每月的收入却在持续下降，一季度平均每月每户收入 (ARPU)67 元，同比跌 12%；首季总使用量 9061 亿分钟，平均每月每户使用量(MOU)517 分钟，2010 年同期为 524 分钟。

中国电信未披露具体 ARPU 值，只含糊表示，“比上年略有下降”。但中电信在三家中净利增长的表现最好，比 2010 年同期增长了 8.1%，高于中移动 5.4%的净利增幅。

电信专家付亮指出，联通利润下滑最大因素来自销售 3G 终端。一季度联通销售通信产品成本为 71.8 亿元，同比增 392.1%，销售亏损 20.4 亿元。其中 3G 亏损为 19 亿(即 3G 手机补贴成本)，同比增 18 亿元，“联通一季度增加 3G 用户 447.5 万户，是否意味平均每发展一个 3G 用户亏损 425 元？”

联通困局：如何人财双收？

人气在提升，可是盈利能力却在大幅下降，这是联通不得不面对的困境。分析机构表示，中国联通的大力宣传以及提供 3G 手机补贴以提高用户基础的策略，短期内会损害其盈利能力。

中国联通总裁陆益民日前表示，由于 2010 年第四季度 iPhone 用户大增，3G 手机补贴也相应增加，手机补贴在 3G 收入中的占比为 27%。联通全年 3G 补贴为 31.7 亿，其中下半年就占 84.5%。对此，陆益民表示，希望 2011 年的手机补贴能控制在 30% 以内，以提高公司盈利能力。

鉴于此，中国联通日前已对 iPhone4 实行购机新政，意图拉升利润的获得能力，新政在降低了该款机型购机门槛的同时，用户消费的金额却都要高于老政策。

“在降低手机补贴情况下，用户的增长将显示中国联通能在多长时期内吸引中国移动的高端用户。”韩国投资公司未来资产证券最新研报表示，中国联通第一季度 3G 收入和 A RPU 的环比增长体现了高端客户从中国移动向中国联通的转移，而手机补贴则是推动这一过程的一个催化剂。“鉴于到 2013 年之前中国移动可能都无法拿出具有竞争力的 3G 和 4G 移动设备，未来资产预计高端客户从中国移动流入中国联通这一趋势在今后两年内不会改变。”来源：2011-5-3 南方都市报

[返回目录](#)

## 【市场反馈】

### 谷歌调查显示 39% 用户带智能手机如厕

谷歌最近委托市场研究公司 Ipsos OTX 展开了一项研究，对美国用户的智能手机使用习惯进行了调查。

谷歌表示，本次调查的目的是为了理解用户日常的智能手机使用习惯，例如，智能手机会对用户的搜索、购物以及对移动广告的反应产生哪些影响。

这项研究证实了多数人都已经知道的现象。从总体使用量来看，有 93% 的智能手机用户在家里使用智能手机，81% 浏览互联网，77% 搜索，72% 一边用手机，一边消费其他媒体。还有三分之一的智能手机用户边看电视边用手机。45% 的用户利用智能手机来管理和规划各种活动，例如就餐、旅游和财务。谷歌表示，39% 的受访者承认，他们曾经边上厕所边使用智能手机。另有五分之一的用户表示，为了继续使用智能手机，愿意放弃有线电视。

当然，谷歌还对智能手机用户与搜索的互动方式进行了调查。搜索引擎是智能手机用户访问量最高的网站之一(77%)，搜索还可以帮助用户访问不同种类的

信息，包括：新闻(57%)、餐饮(51%)、娱乐(49%)、购物(47%)、科技(32%)、旅行(31%)、财务(26%)和汽车(17%)。

90%的智能手机搜索用户在获得了移动搜索结果后采取了相应的行动，超过半数(53%)借助搜索进行过购物。搜索还会影响其他活动，例如，24%的人因为智能手机的搜索结果向他人推荐过某个品牌或产品，还有53%的用户则会继续通过电脑搜索更多信息。

意料之中的是，本地化是智能手机活动的重要组成部分。例如，95%的用户利用智能手机搜索过本地化信息，61%给商家打过电话，59%专门造访过商家，还有44%购买过商品。搜索本地化信息的用户会很快采取行动——88%的本地化信息搜索者会在一天内采取行动。

具体到移动商务和购物，智能手机显然已经成为一款重要的购物工具。本次调查显示，79%的受访者使用智能手机协助购物，还有70%会在店内购物时使用智能手机。智能手机还会对各种渠道的购买者产生影响：76%的店内购物者，59%的电脑网络购物者，35%的手机购物者。

有趣的是，27%的智能手机购物行为都是通过移动网站下单的，22%通过应用。过去一年间，智能手机用户平均通过智能手机购物300美元。娱乐、电子、服饰是最常见的购物品种。

该报告还发现，用户会关注并参与移动广告。71%的受访者是因为看到了一条广告而使用智能手机进行搜索，但广告的来源并不统一，包括传统媒体、网络媒体和移动媒体。还有82%的用户会关注移动广告，这些关注者中有42%会点击移动广告，27%会与企业联系，35%会访问企业网站，还有49%会购买商品。  
来源：2011-4-27 新浪科技

[返回目录](#)

## 调查称中移动成为 2010 最受毕业生欢迎雇主

今日，GTI Media 与德国著名的调研机构 trendence 联合发布了《2010 年中国毕业生最佳雇主调研结果报告》，调研显示，2010 年最受中国毕业生欢迎的雇主前三名分别是中国移动、麦肯锡以及凤凰新媒体。

该报告还分行业评选了最受毕业生欢迎的行业优胜奖，其中，会计与专业服务业的第一名是麦肯锡，银行与金融服务业第一名是中国工商银行，快消品业与零售业第一名是宝洁，制药与医疗器械业第一是西门子，制造业第一名是海尔，通讯技术与互联网业首位则是阿里巴巴。

除了评选最佳雇主以外，这个报告还调研了学生选择雇主的优先考虑因素、对工资以及工作时间的预期以及对毕业后就业的信息度。报告显示，61%的学生对自己的职业发展是乐观的，

66.3%将来会选择在国内工作而非出国，学生对于企业里团队合作、长期的经济效应以及培训机会三因素最为看重。

此外，报告还调研了2010年学生对于第一份职业工资的预期，数据显示学生期待的每月工资为4379.5元，其中男生为4700元，女生预期则相对较低，为4100元；另外，学生对于每周工作时间的预期为39.6小时，其中，男生的期待值是每周工作40小时。来源：2011-4-27 新浪科技

[返回目录](#)

## 智能移动设备侵蚀 IT 卖场：非智能手机遭驱逐

如今，手机业界逐渐形成一个共识：只有在智能手机市场上具有话语权才有可能在未来手机市场上继续生存。据信息时报记者了解，形形色色的卖场渠道正发生改变，一些传统的家电卖场开始大规模销售智能手机和平板电脑等移动设备，而一些卖场更开始将非智能手机赶出卖场。

### 智能移动设备侵蚀传统 IT 卖场

据近日广州本地媒体报道，作为全球最大的 IT 卖场，天河岗顶石牌 16 个电脑大型卖场正处在近 20 年来“最冷”的淡季。报道称，与往年同期相比，估计营业额可能下跌了两三成。究其原因，其中很大一部分是因为智能手机及 iPad 等平板电脑的流行，导致市民对传统 PC 产品的需求减少。而且作为这项产品的巨头，比如苹果等，又基本上不走电脑卖场的渠道方式。

记者近日走访了包括广州海印电器城和天河多个 IT 卖场均发现一个有趣的现象：这些 IT 卖场将苹果 iPad 和三星的 Tab 等平板电脑，以及各色水货智能手机作为销售的重点。在岗顶一个传统 IT 卖场，智能手机和平板电脑的销售已占据了三成左右的柜台。而在海印电器城，不少店铺甚至全部转型为水货智能手机的卖场，不再销售传统的家电产品。智能手机和平板正式入侵传统 IT 卖场的领地。

### 大卖场停卖低价非智能手机

无独有偶，在传统的手机领域，智能手机亦开始将非智能手机“赶尽杀绝”。近日有大型卖场表示 2011 年 6 月后，将不再引进和销售高端非智能手机。

据广州国美总经理高集群表示，智能手机和平板电脑是 2011 年国美电器业务发展单元的重中之重。因此，6 月份以后，广州国美将不再引进和销售 1500

元以上的非智能手机，目前库存的非智能手机将全面以清仓价处理。据高集群介绍，目前国美卖场内智能手机的型号数量已占 1/5、销售金额已占 40%。随着新品频发、不断降价，国美智能手机销售台数将超过 1/3、金额超过 50%。

类似家电连锁卖场的做法对手机业内产生不少冲击，并直接影响相当一部分国产手机厂生产商。“由于定价策略的不同，不少价格贵得让人吃惊的‘高端手机’实为非智能手机。”某门户网站手机产品测试总监叶丹向记者表示，目前国内一些手机厂商通过铺天盖地的广告和较为准确的市场定位，将一些普通非智能手机的销售价格抬升到 2000 元~3000 元左右的价格来出售。因此预计相关卖场停止销售非智能手机的做法被广泛仿效，将严重影响包括大量销售 1500 元以上非智能手机的夏普、OPPO 等企业的市场销售。

#### 中型连锁卖场或“起死回生”

实际上，除了上述部分大卖场持续加大智能手机权重之外，据记者了解，不少传统手机卖场表示尽管会进一步提升智能手机的销售地位，但不会采取类似“一刀切”的办法去驱逐非智能手机。

据记者了解，随着智能手机大规模兴起，不少此前处于盈亏平衡点挣扎的中型连锁卖场一下子活跃起来。比如，近日多家中型连锁卖场均与本地运营商签约，在大运营商的庇护下销售智能手机。而在广州，不少以销售水货智能手机知名的小卖场生意更是日益火爆。

#### 观察

#### 国产手机厂商争夺智能手机蛋糕

从 2010 年起，大屏幕智能手机可以说是生产多少就卖多少。智能手机取代传统手机已是大势所趋，相关数据显示，2010 年全球智能手机出货量超过 3.3 亿部，预计到 2012 年，全球智能手机的发货量将超过 8 亿部。在国内市场，智能手机同样蓬勃发展，2010 年中国智能手机市场持续快速增长，全年智能手机销量达到 4000 万部，比 2009 年增加了 1800 万部，增长率达到 82%，智能手机的蛋糕越来越大。

可以说，智能手机时代已经来临。在芯片领域，国际芯片巨头纷纷转型智能手机芯片生产；在手机生产领域，HTC、摩托罗拉、索尼爱立信等厂商纷纷依靠智能手机打个狠狠的翻身仗；在运营领域，通讯运营商依靠智能手机成功地引到数量的高 ARPU 值用户。渠道方面同样呈现类似的情况，智能手机和平板电脑开始展现出霸权。

值得庆幸的是，手机芯片技术的进步为国产手机智能化降低了门槛，而 Android 平台的出现使得国产智能手机的生产成本、技术门槛大大降低，给国产手机一次改写市场格局的机会。来源：2011-4-27 信息时报



## 移动应用产业链迎来井喷期：免费+广告浮出水面

近日，中国首个“免费移动应用商业生态圈”由国内移动广告服务提供商百分通联倡议发起，这也是国内首个以对手机用户下载应用免费为前提、以广告营收串联起一个价值链的生态圈。有关专家表示，“免费+广告”模式是“付费下载模式”的有力补充，将更容易解决在中国的移动应用市场启动初期为应用开发者带来利益回报的问题，从而盘活整个产业链。

### “免费移动应用商业生态圈”推出

在“L-Sense 移动互联网广告平台商用发布会”上，百分通联 CEO 张福连表示，“免费移动应用商业生态圈”是一个全新的概念。生态圈的组成者有手机用户、广告主、移动广告平台、应用开发者、第三方研究机构等，其“免费+广告”模式是“付费下载模式”的有力补充，可大大降低手机用户参与的门槛。

作为承载“免费移动应用商业生态圈”各方价值的 L-sense 移动互联网广告平台，在当日也宣布正式商用。它由百分通联传媒技术有限公司独家开发，是国内首家运用云计算广告匹配系统，推出智能四重精准定向体系，并首家打通社会化媒体的移动应用广告平台，将通过高性能的数据挖掘系统及数据统计系统，使多种形式的移动广告经过整合的媒体和渠道，精准并互动地展现给终端人群。

据悉，“免费移动应用商业生态圈”将快速整合应用开发者、平台服务商、传统媒体、广告主等各方力量构建价值链，实现数据共享、资源共享、利益共享，为中国终端用户提供更丰富、更个性化、更优质的免费内容。

### 平台化将成移动广告

#### 发展新趋势

张福连认为，移动应用的免费模式更符合中国国情。虽然目前 APP 在欧美发达国家依然以下载收费或应用收费为主要盈利模式，但这种模式在中国本土化的进程中却遭遇了瓶颈或尴尬。这种现象是由于中国消费者在互联网时代形成的消费理念与免费消费习惯导致的，因此，移动应用在中国市场面临着有别于欧美发达国家的独特发展环境。

艾瑞研究院院长曹军波告诉记者，移动应用广告市场潜力巨大，平台化将成为手机广告发展的新趋势。“免费+广告模式”更适合中国手机用户的免费式消费习惯及行为偏好。知名电信产业专家王煜全认为，对开发者而言，“免费移动应用商业生态圈”的建立，将为开发者提供更多的推广与盈利机会，将推动开发者更着眼于中国本土广告市场。

著名投资人薛蛮子也认为，中国 APP 行业要找到适合国情和手机用户行为习惯的发展模式。“免费移动应用商业生态圈”对快速推进移动应用产业链发展的意义重大。因此，加大对移动应用广告产业链的资本支持尤为重要。

“免费+广告模式”

成新投放渠道

据悉，联想、招商银行、三星电子等品牌广告主均已经通过 L-Sense 移动互联网广告平台进行了移动应用广告的实践。广告专家普遍认为，APP 应用为手机用户创造了丰富的、个性化的选择和使用乐趣。“免费+广告模式”将聚集庞大用户群，并将转换成广告主的移动营销受众群体。据悉，L-Sense 平台既聚合了《南方周末》、《中国国家地理》、《第一财经》等重量级品牌媒体应用，又拥有一大批独立开发者开发的各具特色的移动应用，可以满足不同喜好的用户在体验个性化的移动应用时接收更加因人而异、适配性的广告信息。

《南方周末》新媒体总经理毛哲表示，媒体 APP 从发展伊始即吸引了许多顶级的传统媒体和报业集团，而与 L-Sense 这样的专业移动广告平台合作，不仅可以得到更大范围的推广，而且借助移动广告平台的智能投放管理功能，让广告投放得更精准、互动、整合，为媒体带来更大的价值回报。来源：2011-4-27 北京商报

[返回目录](#)

## 手机充值卡定额发票成抢手货:尚无有效管理办法

明小姐所在的公司每月都会给员工报销 150 元通讯费。不过，要拿到通讯费的发票却不容易。

明小姐一般是在公司楼下的打印店买充值卡，但这里不提供“免费”发票。“打印店老板告诉我，不论充值卡面额多少，发票一律 2.5 元一张。”明小姐说，每个月，她都要额外花 5 元购买两张充值卡定额发票。

“即便这样，他那里的发票也是时有时无，是否能买着还得碰运气。”明小姐说。

尽管“未按规定开具发票”是违法行为几成共识，但手机充值卡定额发票似乎一直不在其列。几年来，手机充值卡定额发票已经从便利店、报亭等地的零星交易扩展至网络上的大批量交易，买卖手机充值卡发票的问题呈现积重难返之势。

直接买发票，数量不限

至今，徐先生对第一次索要手机充值卡发票的经历记忆犹新。

2006年，徐先生在公司附近的报亭买了一张100元面额的充值卡，索要发票时，老板告知要另加0.5元。薛先生当时跟报亭老板争论半天，但对方摆出一副“爱要不要”的架势，不予理会。要想省下这笔冤枉钱，只能牺牲休息时间跑到移动营业厅，“排一个多小时队，再花两分钟交手机费”。

时隔4年，北京市的多家手机充值卡零售店依然在“卖发票”。

记者在采访时发现，一些销售点的充值卡发票售价在两到三元不等。这些零售点的老板称，发票也是他们花钱买的，“不想花钱买发票，就去营业厅买充值卡，那儿开发票不要钱。”而有的零售点则表示，根本没有发票，“进卡的时候就没给发票，我们也不知道是怎么回事。”

据了解，目前中国移动的代理经销商分为三级，报刊亭、便利店等属于三级代销商，如果上级代理商没给他们发票，那么，消费者可能就无法获得相应发票。

据了解，移动营业厅内开具的发票包括两种，一种是通过在营业厅直接购买充值卡开具充值卡专用定额发票；另一种则是根据用户手机每月实际发生的通讯费开转讫发票。

“中国移动的营业厅不是哪儿都有，为了两张发票跑一趟，我宁愿花几块钱就近买或者从网上买。”明小姐说。

记者在淘宝网上发现，一些淘宝网店专门从事在线充值、出售充值卡发票的业务。一张中国移动百元面额充值卡的发票，网上售价3元，50元面额充值卡的发票售价两元。一位店主称，用户网上充值时可同时拍下发票，一起付款给卖家。发票的价格是根据发票税率指定的，保证货真价实。

而另一家淘宝店主则直接告诉记者，他们所售的充值卡专用定额发票可以直接单独买，并且数量不限。

#### 配额发票成紧俏商品

北京市万家马甸邮币卡市场磁卡厅是北京市市内手机充值卡的主要批发市场。

4月15日，记者以批发手机充值卡为名，向批发商提出要购买充值卡发票。不过，这位老板称，“打折卡从不带发票”。

所谓打折卡，就是零售商以批发价购进的手机充值卡。当天，一张移动百元充值卡的批发价是98.88元，联通百元充值卡批发价为98.5元。

销售人员告诉记者，充值卡的批发价格依据行情每天各不相同，但浮动不大，即零售商每卖出一张百元充值卡，获利1~2元。

对于批发商是否从运营商处获得一定数量的充值卡定额发票及这些发票的去处问题，批发商三缄其口，拒绝回答。

另一大运营商中国联通的客服热线表示，“虽然经销商购卡时，中国联通按购卡数量下发了全部定额发票，但经销商没有将发票发到消费者手中的行为属于其个人行为，联通运营商无权管理。”

两大运营商的服务热线均向记者建议，去营业厅购买手机充值卡，就一定能获得相应的发票。

据北京市地方税务局相关人员介绍，手机充值卡的销售流程一般是由中国移动、联通等通信运营商批给一级代理，再由其分售给各零售点。早期，运营商采取的是一张充值卡配一张发票的销售方式，但随即出现了批发商或零售商大量倒卖发票、偷税漏税的行为。

目前，中国移动出售大宗数额充值卡时，只依照一定配额比例发给手机充值卡的一级代理商部分发票，这直接导致了现在大部分零售点没有充值卡定额发票，而配发的一部分定额发票也成了“抢手货”，手机用户要花钱才能买到发票等问题也应运而生。

有法难依，税务部门尚无有效管理办法

根据《中华人民共和国发票管理办法》及其实施细则的有关规定，销售电信充值卡的网点应按照充值卡的面值向购卡的消费者提供相应面值的由北京市地方税务局监制的正式发票，不得收取任何附加费用。否则，属于“未按规定开具发票”的违法行为，任何人都有权举报。

12366北京地税热线的服务人员表示，举报中心接到消费者举报后，会将其备案并交由该经销商所属区、县税务局核实、稽查，“3个月之内，税务部门会将稽查结果通知给举报人。”

2006年，北京市地税局曾针对这类问题出台《北京市地方税务局关于加强通信行业专用定额发票管理有关问题的通知》，要求采取委托代办形式批发或销售充值卡的通信企业，严格按照《合同法》和发票管理法规及其他法律规定，与运营商或批发商等代办公司及零售商签订《委托代办协议》，明确关于专用定额发票管理的相关细则，包括发票的发放部门、发放的配比额度等条款。《通知》还特别指出，严禁倒买倒卖、转借代开通讯行业专用定额发票。

不过，《通知》收效甚微。

北京市地税局曾考虑要求各零售点安装税控装置，采取一机一卡一密码式单机控税。但由于零售点分布范围广而多、经营规模小等特点，“并不是每个零售点都有经济条件安装这种装置。如果每卖出一张充值卡，就由控税机机打一张发票的话，可能情况会比现在好很多。”热线服务人员称，还是希望广大手机用户在指定营业厅等正规渠道开具发票。

北京市东城区地税局征管科的邓科长告诉记者，目前，通讯企业的纳税数额与实际销售额不符是不争的事实，手机充值卡定额发票的问题也由来已久。为此，北京市税务部门曾多次与中国移动等通信企业协商，但目前还没有一个彻底解决问题的办法。来源：2011-5-3 中国青年报

[返回目录](#)

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

● 垂询及订阅请联系：

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