



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. 18

本期要点

亚太博宇
通信产业研究课题组
apptdc@apptdc.com

■ 4G 已到绸缪时

中国的 3G 时代其实才有两年。2009 年的 5·17 国际电信日上，移动、联通、电信三家的 3G 无线网络正式商用，在世界上最大的移动通信市场上，诞生了三张 3G 无线网，囊括了国际电联规定的三种 3G 制式。

■ 3G 时代的城市管理

城市是我们赖以生存的根基，移动通信的发展正在让我们的城市发生着巨大的变化。在此过程中，中国移动北京公司积极助力北京的城市信息化建设，我们生活的北京在悄悄地发生着一些改变。接下来，就请您跟随记者的脚步来一探究竟。

■ 三网融合其实不太难

一年一度的世界电信日临近，电信业最让人闹心的事儿又涌上心头——三网融合是国家大事，而业界却对此口水战不停，悲观论调此起彼伏。

■ 共建智慧城市 畅享物联盛宴

物联网到底是一张什么样的“网”？它对我省众多民营企业和充裕民间资本有着怎样的机会？物联网对于我们的日常生活将有怎样的改变？

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
4G 已到绸缪时	5
3G 时代的城市管理	6
三网融合其实不太难	8
共建智慧城市 畅享物联盛宴	10
产业环境篇	11
【政策监管】	11
中国支付清算协会成立	11
奚国华：3G 用户 6190 万 TD 目标超额完成	11
中国积极推进有线电视网络 2 年内实现“一省一网”	12
【国内行业环境】	12
物联网板块再度走强	12
四川通信业务收入排名全国第 6	13
国内严打逼山寨手机商转战海外	14
3G 手机拉动中国手机市场销量增长	15
第 8 届两岸信息产业和技术标准论坛 6 月举行	16
【国际行业环境】	16
美国将建立全国性手机预警系统	16
日本手机市场占有率 Android 首超 iPhone	17
新加坡电信宣布移动用户总数突破 4 亿大关	18
马来西亚 P1 用户超 32 万 寻求更多频谱支持	19
法国 LTE 频谱竞拍在即 优质频谱或助其实现超越	19
英国电信 WiFi 突围：用 280 万个热点实现无线覆盖	20
运营竞争篇	22
【竞合场域】	22
三大运营商竞推免费无线上网	22
苏宁携三大运营商迈入 3G 智能时代	23
三大运营商“宽带大战”日趋白热化	24
台湾中华电信进军内地移动增值服务市场	25
运营商加紧布局 WLAN：无线热点步入爆发增长期	25
移动支付国产标准边缘化 自主知识产权不敌外来技术	26
三运营商博弈网络大提速 我国 3G 用户向 1 亿进发	28

【中国移动】	32
中移动推出 12580 团网站	32
歌华有线与中移动签战略合作协议	33
中移动呼吁与电信联通携手抵御网络安全威胁	33
【中国电信】	34
电信首推 WiFi 国际漫游	34
电信天翼用户有望飞机上网	35
中国电信全面加码 WiFi 建设	35
中国电信启动“无线中国”战略	37
中国电信将推新版家庭宽带套餐 最高 100M 接入	38
中国电信加重北方 WiFi 建设 免费时长增至 5 小时	38
【中国联通】	39
中国联通抢占行业应用先机	39
联通将推 10 万张高速 3G 网卡	43
北京联通五年将投入农村 38 亿	43
中国联通 5 月 18 日推出黑莓业务	44
联通公布 3G 移动互联网手机标准	44
联通 8000 款手机软件 供用户免费下载	45
联通扩大国际漫游包天覆盖区域 增加流量提醒服务	45
制造跟踪篇	46
【中兴】	46
中兴通讯押宝智能终端	46
全球手机厂商排名 中兴升至第四	47
中兴智能战略转型西班牙打响头炮	50
中兴通讯终端 2011 年销量目标 1200 万部	51
中兴通讯以 107 件云专利申请量居中国首位	51
中兴称德法院初始禁令为临时措施 不影响经营	51
【华为】	53
华为继续领跑全球 PCRF 市场	53
华为与新加坡 M1 公司签订 2.8 亿新元合约	53
华为将在美国推出首次广告活动增招本地员工	53
【诺基亚】	55
诺基亚放弃 Ovi 品牌	55
诺基亚仍占移动互联网优势	56
诺基亚拟下半年推千元双卡机型	56

传诺基亚拟将手机业务以 300 亿美元售予微软	58
【其他制造商】	58
爱立信完成广东北电业务收购	58
服务增值篇	59
【趋势观察】	59
畅想未来：一站式信息服务全搞掂	59
分析师称下一代 iPhone 不支持近场通信功能	60
分析称未来十年移动数据流量将增长 30 倍以上	60
【移动增值服务】	61
北京天翼对讲业务向个人用户开放	61
上海手机上网可预约民警上门服务	62
联通自动漫游国家和地区增至 23 个	63
【网络增值服务】	63
深圳市民今起可享免费无线上网	63
技术情报篇	64
【视频通信】	64
广东移动用户可免费订阅 CMMB 手机电视	64
【电信网络】	64
爱立信将为 LG U+在韩国承建 LTE 网络	64
上海贝尔实现上海 TD-LTE 试验网首个呼叫	65
【终端】	66
美国手机微支付 新型智能钱包	66
韩国科学家发明用声音给手机充电	69
【运营支撑】	70
物联网将获专项资金支持	70
4G 国标出海亟待规模化降成本	71
GSA 确认 80 个国家 208 家运营商正投资 LTE	73
TD-LTE 试验终端招标启动 多家上市公司受益	74
联通将推两款 HSPA+上网卡 业务产品名称确定	75
马来西亚 Maxis 与 Asiaspace 洽谈合资经营 LTE	75
市场跟踪篇	76
【数据参考】	76
一季度手机阅读营收规模破 10 亿	76

分析称 2010 年电信服务市场达 1.85 万亿美元	77
亚太电信营收增长率达 23% 居所有电信业者之冠	78
35%美国智能手机用户起床前会使用社交网站服务	78
【市场反馈】	79
智能手机定位是否侵犯隐私	79
刷手机消费“热”起来 普及只是时间问题	80
国内 APP 市场“怪现状”：水货应用更丰富	83

亚博聚焦

4G 已到绸缪时

中国的 3G 时代其实才有两年。2009 年的 5·17 国际电信日上，移动、联通、电信三家的 3G 无线网络正式商用，在世界上最大的移动通信市场上，诞生了三张 3G 无线网，囊括了国际电联规定的三种 3G 制式。

所以，很多人也许会问：3G 才两年，聊 4G 是不是早了点？一点也不早。3G 之所以上得晚，是因为当时在 3G 网络上还缺乏所谓“杀手级应用”，就是说，是否有一个应用导致大家都去趋之若鹜地使用，使 3G 用户群体的规模快速扩大，是运营商收回早期投资，进入盈利期，从而更有动力去维护、升级网络，形成产业链的良性循环。

但现状已发生变化。在这两年里，iPhone 和 Android 智能手机的崛起，使移动终端的运算性能飞速提升，它们所倡导的应用商店模式，也让基于智能手机平台的社交网络、移动视频、交互语音和手机游戏等应用大量出现。

智能手机的大发展，和视频等多媒体网络内容的大繁荣，都在呼唤着带宽速率的提高。目前在中国的 3G 中，最快的是联通 WCDMA，在实际应用中最高也只能达到 150KB 每秒的速率，大体上相当于家用宽带 1.5M 的水准。这种速率，在手机上看看网页和一般质量的视频还可以，但要考虑到高清视频需求和频繁的社交互动、多任务运行，目前的 3G 速率已经有些捉襟见肘。

在美国，Sprint、Verizon 等电信公司已经开始部署其 4G 网络，MOTO、HTC 也于 2011 年的 CES 大会上展出了它们基于 4G 的终端产品。中移动在推广其 4G 标准 TD-LTE 方面，也展开了合纵连横运动，以谋求在即将到来的 4G 标准表决中占据有利态势。

正视移动互联网大潮对移动宽带如饥似渴的需求，从而在 4G 产业的标准制定和实际部署中掌握先机，应该是我们对马上要到来的新一年国际电信日的期待。来源：2011-5-12 新京报

[返回目录](#)

3G 时代的城市管理

城市是我们赖以生存的根基，移动通信的发展正在让我们的城市发生着巨大的变化。在此过程中，中国移动北京公司积极助力北京的城市信息化建设，我们生活的北京在悄悄地发生着一些改变。接下来，就请您跟随记者的脚步来一探究竟。

搭建“四位一体”综合指挥平台

2010 年，中国移动北京公司和北京市相关部门合作，利用我国具有自主知识产权的第三代移动通信技术 TD-SCDMA(简称 TD)升级网格化城市管理项目，整合城市管理资源的网格化城管模式迈上了新台阶。

网格化城市管理模式起源于 2004 年在原东城区的试点。这种借助现代通信和信息技术，实现城市精细化、高效化管理的数字管理模式代表了国内最新的数字城管应用成果。网格化城管模式的成功，逐渐吸引了各方的目光，住房和城乡建设部确定在全国推广这一国内最新技术应用成果，它的内涵也扩展到包括电子政务、电子商务、市政基础设施管理、公共信息服务、教育管理、社会保障管理、城市环境质量监测与管理、社区管理等几乎所有的城市生活管理方面和经济层面。

在完成北京市确定的网格化建设基础上，相关部门加强信息资源整合，积极推进包括城市管理、应急指挥、便民服务、总值班室四项服务职能的“四位一体”综合指挥平台建设，通过政府常态和非常态管理的有效结合，全力打造信息化城市管理新模式。

TD“城管通”手机成利器

随着中国移动 3G 网络的不断优化，北京城管网格项目也在不断升级。3G 环境下的城管网格管理系统，将在手机终端上实现登录政务专网办公、地图定位、视频会议等新的业务功能，城市管理监督员通过城管通手机上报案件，将问题照片、文字等信息经 TD 网络传回监督中心，并通过手机处理一些突发情况。

除了提升办公效率，TD 还为城市管理的紧急业务处理提供了解决方案，其中最值得一提的就是 TD“城管通”手机的视频拍摄功能。工作人员用 3G“城管通”手机拍摄现场情况，经过软件压缩，利用 TD 网络传输到视频监控业务平台，

指挥中心的领导和相关工作人员可以通过 PC 或手机访问视频监控业务平台，实时观看现场视频，直观、全面地了解现场情况，这样就解决了应急突发事件中现场视频信息及时传递的问题。

目前，北京已经成为全国首个实施 TD 网格化城市管理的城市，在 3G 应用上是同行业的领先者，使用规模也在业内首屈一指。

“物联网”管理公共设施不再难

城市管理中的另一个难点是对公共设施的管理，单纯依靠人力巡逻和处理已经形成了巨大的管理成本。对此，中国移动北京公司凭借“物联网”技术，通过传感和监控技术使公共设施形成“自我管理”，解决了这一难题。

路灯是人们再熟悉不过的基础设施之一，由于数量众多、使用时间较长等原因，也是城市中消耗能源比较大的目标群体之一。很长时期内，路灯管理都靠人为预先设置，定时开关，不能够根据实际情况予以调整，这样不但不能满足实际工作需要，还造成了很大程度的浪费。就此问题北京市政管委与北京电力公司进行了长时间的论证，最终，中国移动北京公司的一套路灯及夜景照明远程监控方案吸引了他们。

这套解决方案采用专有传感模块无线接入的方式，每个专有传感模块仅需一张 SIM 卡便可控制近百盏路灯的随时开关，解决了长期困扰市政部门的路灯远程控制难题，并为北京市节约了大量电力资源。

此外，针对建筑节能，中国移动北京公司利用自身技术优势，结合无线 DDN 业务，制订出一套符合国家耗能数据传输标准的“北京市建委无线 DDN 耗能数据传输方案”，通过无线传输技术为市建委实现了对北京市各个区 200 余栋市属公建的水、电、气、热等能耗数据的远程监控。据悉，目前全市已开通近百个监测点，覆盖包括办公建筑、商场、宾馆饭店、文化教育建筑、医疗卫生建筑、体育场馆等公共设施。

“环保通”擦蓝北京天空

随着工业化进程的深化，有效治理污染、还首都一片蓝天已经成为市政府和居民共同努力的方向。近年来，北京市全面加强了环境污染监管力度，并取得了显著成效，在天变蓝、水变清的背后，“环保通”在其中发挥了意想不到的作用。针对北京市环境监测点分布地域广、监测时间长、人员分布不均等实际需求，中国移动北京公司为其量身定制了信息化解决方案——“环保通”。

所谓“环保通”，是指一个关注于环境监控的无线通信系统，该系统将无线数据传输技术、计算机网络技术、数据库技术、通信技术、GPS 卫星定位技术、自动控制技术、新型传感技术、自动检测技术等相结合，利用无线通信网络“实时在线”的特点，满足对环境进行多点、实时监测的要求。这套系统的直观描述

就是，在烟囱、排污口、河道等地安装探头和分析仪，这些设备可以直接对城市废气、废水的各种成分进行检测和分析，每隔 5 分钟自动上报分析数据，工作人员可以在机房随时查询数据，也可以根据系统报警对超过标准的排放源进行重点监测。

据了解，废气、废水、地表水、噪音、建筑工地都属于环保监测内容，目前北京市有 300 多家企业属于这个范围的重点监测对象，而一般监测监控对象则有 5000 多家，如此庞大的数字，依靠人力很难实现，而“环保通”的应用则轻松解决了这一监控难题。监管的力度增强了，北京的居住环境也在逐年变好。

城市是我们生活的家园，相信借助 TD 而开启的 3G 时代城市管理新理念，一定能让我们的生活更加精彩和美好。来源：2011-5-17 京华时报

[返回目录](#)

三网融合其实不太难

一年一度的世界电信日临近，电信业最让人闹心的事儿又涌上心头——三网融合是国家大事，而业界却对此口水战不停，悲观论调此起彼伏。

工信部通信科学技术委员会副主任韦乐平说，“三网融合正面临夭折风险。”北京邮电大学教授、国内著名电信专家阚凯力更是言辞激烈称，“三网融合的概念本身就是错误的”。

站在中立立场来说，这些专家着实为电信业在三网融合中的作用、角色感到担忧，事实上电信业也确实没有从三网融合中尝到哪怕一点点甜头，不过，三网融合进程却并不因此显得缓慢。

首先，三网融合不是“实现四个现代化”那样的科技产业远景，如果从技术角度来看，三网融合甚至可以说，“已经实现！”无论电信还是广电都能独立提供诸如 IPTV 和互动电视一类的融合业务。“通过一种网络技术和平台，同时为老百姓提供话音、互联网和电视等综合信息服务”，这从技术层面来看，绝对是小菜一碟。产业今后要做的，仅是继续升级和优化三网融合相关技术。

翻开温家宝总理 2010 年 1 月 13 日主持召开国务院常务会议时展示的三网融合“路线图”——2010 年至 2012 年重点开展广电和电信业务双向进入试点，探索形成保障三网融合规范有序开展的政策体系和体制机制；2013 年至 2015 年，总结推广试点经验，全面实现“三网融合”。

“路线图”中明确指出要“规范有序开展的政策体系和体制机制”，只字未提“技术创新”，可见从某种意义来说，三网融合并不是一次技术上的融合创新，而是监管、运营体制上的艰难改革。

“路线图”中提到的另一点——“双向进入试点”，目前也已紧锣密鼓展开。

对于广播电视产业来讲，下一代 NGB 网络千亿级投资浩大，开始大举进军电信业强势的宽带市场。虽然各地有线网络在此之前就一直苦心经营宽带业务，但 NGB 可以看成是一次整体的技术改造和借数字电视为载体的网络整合，也算是“重装上阵”吧。

而对电信业来说，原来存在争议的数字内容播控权可以“想都不要想”了，而“进入广播电视节目生产制作和传输”，如今看来也已经不具备诱惑力。

就拿 IPTV 业务来说，看似让电信行业参与了电视节目的传输，但实际上，在广电总局下发 6 张互联网电视牌照之后，通过与电视机厂商合作，互联网电视内容可以随时进入全国任何一个拥有宽带网络的家庭。此时，IPTV 可以说已经覆盖了全国，甚至不限任何宽带运营商，用户家庭所在地是不是三网融合试点城市已经不再重要，老百姓只要花几千元捧回一台互联网电视，就可以通过网络观看与 IPTV 同质化的电视内容——典型的三网融合业务。

至于参与广播电视节目的制作，目前门户网站、网络游戏厂商、视频网站等均纷纷砸钱投资影视制作，这对电信业来说更不是难事，只要三大电信运营商再增加一点点“娱乐细胞”就行。

所以，从目前来看，三网融合并没有给电信业带来好处，反之只有压力。而电信业进入广电业的途径恐怕只有一条了，即各地电信与广电业已经出资成立的三网融合合资公司。令人唏嘘的是，没想到最终“资本进入”，成为电信业完成“双向进入”尴尬举措。

综上所述，不难发现，“路线图”第一阶段的指标已基本实现。

看起来，三网融合也没那么难。现在，模式已经找到，试点体系已经建立，当前形势下就看电信业和广电业愿不愿意在现有试点框架下各司其职——电信业甘做网络和电视内容的优质通道提供者，着力提供更丰富的增值信息服务；而广电业则继续发力 NGB 宽带、整合地方资源，力求尽快全国范围实现“台网分离”，不要再干封杀 IPTV 之类“倒退历史”的事；最后，两者共同要做的事情是，理清合资公司的责、权、利，否则那只能是一个为应付三网融合专门搭建的空架子。

最后，三网融合现状没那么糟吧，在 2012 年末交出第一张三网融合成绩单似乎也并不困难。至于老百姓，别再认老理儿了，未来提供宽带和电视服务的都不只一家，等到哪一天自己真的在为挑选电视和宽带服务商左右为难时，三网融合恐怕就快圆满了。来源：2011-5-16 IT 时报

[返回目录](#)

共建智慧城市 畅享物联盛宴

物联网到底是一张什么样的“网”？它对我省众多民营企业和充裕民间资本有着怎样的机会？物联网对于我们的日常生活将有怎样的改变？

昨日，2011中国(浙商)新兴产业论坛物联网专场在杭举行。省政协副主席王永昌，市委常委、副市长沈坚出席并作主题演讲，邬贺铨、李兰娟等中国工程院院士、国内物联网领域专家及物联网知名企业代表齐聚一堂，共话物联网给浙江民企以及浙江经济转型带来的机会。

杭州是国内物联网技术研发和产业化应用研究的先行地区之一，处于全国物联网产业发展的“第一方阵”，在无线传感网、射频识别、物联网技术应用等方面形成了一批核心技术，基本形成了关键控制芯片设计研发、传感器和终端设备制造、物联网系统集成以及相关运营服务的产业链体系，在工业控制、安全监控、智能交通、智能医疗、区域入侵防范、建筑能耗监测、环境监测等方面的产业化取得了较好的进展。

沈坚指出，当前，杭州正处于加快发展方式转变、推进城乡统筹发展的攻坚阶段，市政府已把物联网产业列入“十二五”期间杭州市重点扶持的十大产业之一。“十二五”期间，杭州将组织实施“感知中国·智能杭州”4433工程，打造国内领先、世界一流的物联网产业基地和物联网技术应用示范城市，力争到2015年将物联网产业培育成千亿元产业。他强调，杭州将进一步加大对物联网专项资金的扶持力度，在企业技术创新、技术改造、示范应用、公共平台建设等方面给予重点资助；着力引进一批产业项目，支持科研机构将重大产业化项目落户杭州，加快推进杭州市物联网产业园建设；着力推进公共平台建设，着力搭建产学研合作平台，鼓励企业建设物联网技术中心、物联网信息数据中心、物联网技术(产品)认证中心等公共平台，开展核心关键技术的研发，抢占物联网产业发展的高端环节。来源：2011-5-16 杭州日报

[返回目录](#)

产业环境篇

【政策监管】

中国支付清算协会成立

由央行牵头主导的中国支付清算协会日前正式成立，其主要成员为国内第三方支付企业和组织，共有 63 家协会理事。其中，支付宝、易宝支付等 25 家第三方支付企业出任支付清算协会常务理事。

“支付清算业自己的行业协会成立，将有助于协同主管部门对行业规则的制定、规范，促进行业生态良性发展。协会未来如何与央行协同发挥作用还有待成立后的具体实践。”易宝支付 CEO 唐彬表示，对于易宝支付来说，纳入国家金融机构监管将更有利于深入细分市场，开创崭新的业务模式，并不断完善自身的服务。

据悉，支付清算协会的筹办工作已历时近两年。中国支付清算协会的成立是继 2010 年央行颁布了《非金融机构支付服务管理办法》之后支付行业的又一次大动作。来源：2011-5-17 中华工商时报

[返回目录](#)

奚国华：3G 用户 6190 万 TD 目标超额完成

在今天举行的“2011 年世界电信和信息社会日大会”上，工业和信息化部副部长奚国华表示，截止 2011 年 3 月底，我国电话用户数达到 11.83 亿，其中 3G 用户突破 6190 万，TD-SCDMA 发展也非常顺利。

奚国华说，在过去的五年中，通信业务总量和业务收入年均增幅达到了 20% 和 10% 左右，全国电话用户和网民数分别从 9.4 亿户，发展到 11.5 亿户，互联网网民数从 1.11 亿发展到 4.59 亿。

他表示，中国无论电话网还是互联网都已经是世界第一大国。中文网站数超过了 300 万个，2011 年 3 月底，我国电话用户数达到 11.83 亿。

从运营商自己公布的数据来计算，截止到 3 月底，我国 3G 用户数达到 6190 万。中移动 TD-SCDMA 用户数为 2699 万户，而中电信和中联通的 3G 用户数分别为，1638 万户和 1853 万户。

奚国华同时表示，TD-SCDMA 和 3G 发展迈出了坚实的步伐。TD-SCDMA 实现大规模商用，建立较为完善的产业链，提出了 TD-LTE 国际演进标准。他认

为，TD-SCDMA 发展非常顺利，原来目标三分天下有其一，到目前为止，这个目标应该是超额完成了。来源：2011-5-17 新浪科技

[返回目录](#)

中国积极推进有线电视网络 2 年内实现“一省一网”

国家广电总局局长蔡赴朝日前在第七届深圳文博会上表示，当前，中国广播影视产业正处于加快转变、加速转型的战略机遇期。未来将继续深化改革，积极推进有线电视网络整合，今明两年全国有线电视网络要实现一省一网，加快国家级有线电视网络公司组建步伐，争取早日挂牌。

蔡赴朝表示，全面推进广播影视产业实现新的跨越式发展，首先要大力发展内容产业。目前中国已是广播影视内容生产大国，2010 年国产电影故事片产量达到 526 部，电视剧产量约 1.5 万集，影视动画产量达 22 万分钟，从产量来说均已迈入世界前列。下一步要在稳定数量增长的同时，把提高质量放在更加突出的位置，加快推进由广播影视内容生产大国向广播影视内容生产强国的历史性转变。

其次是要大力发展网络产业。目前中国已拥有有线电视干线网络 330 多万公里，有线电视用户 1.89 亿户，其中有线数字电视用户 8799 万户，有线数字双向覆盖用户近 5000 万户。下一步要加快有线电视网络由模拟变数字、单向变双向、小网变大网、看电视向用电视的转变。

他说：“需要强调的是，在加强有线网建设的同时，要统筹考虑卫星直播和地面无线发射网络的建设，使之形成网络覆盖的整体优势。”

此外，还要大力发展新媒体内容和服务产业。目前中国互联网用户超过 4.5 亿，其中网络视频用户已超过 3 亿，同时手机用户已接近 9 亿。下一步要重点加快发展网络广播影视、移动多媒体广播电视的内容与服务，尽快取得新的突破，使之成为广播影视发展的重要一极和广播影视产业新的增长点。来源：2011-5-14 中国新闻网

[返回目录](#)

【国内行业环境】

物联网板块再度走强

两部委下发通知明确物联网将获专项资金支持，经过前一个交易日大幅调整后，物联网板块周五全天走势强劲，稳居两市涨幅前列。

据了解，工信部和财政部近日下发的《关于做好 2011 年物联网发展专项资金项目申报工作的通知》明确指出，2011 年物联网发展专项资金将重点支持物联网关键核心技术及重点产品的研发和产业化，同时支持开展重点领域的应用示范和推广。受此消息刺激，物联网相关公司昨天再度走强。其中，高鸿股份、大唐电信强势封涨停；东方电子、远望谷等涨幅也超过了 7%；新大陆、厦门信达、上海贝岭涨幅也在 3% 之上。

对于该板块的投资机会，多数券商认为，目前市场的“物联网”概念，从短期来看，这轮上涨是受消息面刺激所致，具有炒作成分，对相关公司的业绩不构成实质性影响；但从长期来看，如果相关的牵头企业能在国家的支持下在技术、市场方面有所突破，将带动电子元器件、信息设备、3G 通信服务等大信息产业的新一轮发展浪潮，具备长期投资潜力。来源：2011-5-14 京华时报

[返回目录](#)

四川通信业务收入排名全国第 6

震后四川通信产业水平已实现全面超越。记者从省通信管理局获悉，2011 年 1 季度，全省通信业务收入达 110.2 亿，同比增长 10.1%。相比震前的 2008 年 1 季度，全国排名上升了 3 个位置，由第 9 名上升到第 6 名。

据了解，目前全省电话用户总数达到 5828 万户，全国排名第 6 位；移动互联网用户数达 3156 万户，居全国第 4 位；互联网用户数达 569 万户，全国排名由第 9 位升至第 8 位；3G 电话用户达 291 万户，全国排名第 6 位。

灾后重建过程中，成都、眉山、资阳本地电话网成功并网，成都成为“海峡两岸产业合作无线城市试点城市”。中国电信、中国移动、中国联通三家集团公司分别与四川省政府签订了为期五年，投入 1000 亿元支持四川灾后重建和信息服务业发展的战略合作协议，并已累计完成 54% 的项目投入，大批重点项目纷纷建成投产。西部信息中心暨成都数据灾备中心成为西部最大的数据灾备中心；多媒体呼叫中心支撑了成都打造国家级服务外包示范城市；中国移动无线音乐基地使四川成为全国“数字音乐第一省”；中国移动一类 IDC(数据中心)落户四川，成为“中国西部移动互联网示范基地”。目前，四川通信发展已经实现了量和质的飞跃，为“十二五”期间通信行业转型升级，实现更好更快发展奠定了坚实基础。来源：2011-5-12 四川新闻网-成都日报

[返回目录](#)

国内严打逼山寨手机商转战海外

在风起云涌的智能手机浪潮中，山寨机在国内市场似乎正在边缘化。不过，近日香港电子展上瑞芯微的 RK29 平台方案的惊艳亮相则给了不少山寨手机厂商新的希望。不仅如此，目前高通正在酝酿的千元 Android 智能手机方案，MTK 有望在三季度推出的 3G 智能手机“ Tunkey” 解决方案，也都在刺激着不少沉寂已久的山寨手机厂商的雄心。

下半年山寨智能机大批出炉

对于上游厂商而言，其芯片方案究竟流向了正规厂商还是山寨厂商并不是他们关注的焦点。但是借助智能手机的普及风暴，迅速抢占尽可能多的市场份额则是决不能怠慢的事情。因此从 2010 年下半年开始，众多上游芯片方案商都在物美价廉的 1000-2000 元的 Adnroid 智能手机芯片方案上下了大工夫。目前瑞芯微显然是占据了一定的市场主动，其 RK28 系列的增强版芯片首先获得了大量 MP4 厂商的认可，并基于此架构推出了大量搭载 Adnroid2.1 系统的平板电脑产品，由于采用的芯片性能上比较低，此类产品的市场零售价大多维持在 500-800 元之间，虽然没有在平板电脑的主流市场掀起太大的风浪，但是已经成功占领了主流的 MP4 市场。

不过在瑞芯微看来，真正具有战略意义的还是智能手机市场，因此 2010 年底就公布了 RK29 芯片的相关规格，此次在香港电子展上拿出来则已经是较为成熟的产品，1.2GHz 的处理器+Android2.3 的操作系统，这个国产芯片解决方案就规格上而言已经达到了高通 2010 年下半年旗舰产品的水平。对于如此有威胁的对手，高通自然不会忽视，在通过 3G 方面的专利授权打压竞争对手不能快速出货的同时，其针对千元开发的芯片方案也在加速。据深圳一家山寨手机厂商人士告诉记者，目前高通的 528MHz 规格低端芯片方案 Android 手机已经开始出货，不少山寨厂直接在这个方案套用 iPhone4 的外观。“价格也就是 1500 元左右，销量还不错。”该人士透露，除了高通外，MTK 主打入门级市场的智能手机芯片方案也将在三季度大批量上市，“价格大概也是在千元左右，不过由于专利的问题，这个方案还是主打 2.75G 的手机。”该人士称，即使如此，山寨厂商也能很快推出大批量的山寨智能机，到时候价格还有可能进一步下探。

严打之下海外市场将成首选

不过在上游利好消息频传的同时，山寨手机的大本营——深圳也正在迎来一场前所谓未有的“严打”风暴。2010 年 11 月份开始，深圳市场监督监管局福田分局会同公安等部门就展开了“双打”行动(打击侵犯知识产权、打击制售假冒伪劣商品)。2011 年 5 月，行动再度升级。近日，深圳市场监督管理局福田

分局执法人员对华强北港澳城涉嫌销售假冒伪劣通信产品的店档进行了突击搜查。随后执法人员根据前期排查线索，在东围村八栋一举查获三处制假窝点，查出假冒三星手机 525 部，假冒苹果手机 327 部，假冒索尼爱立信手机 238 部。在这波主要以“假冒手机”为打击对象的监管行动迫使下，一贯“高调买卖”的深圳山寨机市场不得不收敛了起来，“重灾区”华强北商圈大量手机商户选择了临时退场来躲避风暴，这也使得华强北的山寨机交易在这段时间显得萧条了不少。

当然，这并不意味着山寨机将会销声匿迹，更何况在智能手机市场即将向山寨厂商敞开大门的“利好”环境下，一向追求“富贵险中求”的山寨厂商自然不会轻易罢手。据上述人士介绍，其实从 2010 年底开始，不少山寨手机厂商就已经将业务重点从“内销”转为了“出口”，除了过去传统强势的东南亚、北非和中东市场外，不少山寨手机厂商还在俄罗斯、捷克等欧洲非主流市场成功打开了缺口。和过去主打的印度等地市场不同，欧洲市场对于智能手机的需求明显要旺盛不少，因此在不少山寨厂商的规划中，首批山寨智能手机的目标出货地将会是这些“新兴市场”。“国内市场肯定也要做，但现在查得比较紧，肯定要低调些。”据了解，目前山寨手机的国内批发正逐渐地向网络交易平台转移，“如果严打一直持续下去的话，估计网购平台的量还会加大，而且智能手机目前的售价比较高，走网络平台虽然量小一些，但是利润更有保障，而且网络上批发也容易很多了，今后不怕没生意做。”该人士颇有信心地表示。来源：2011-5-12 南方日报

[返回目录](#)

3G 手机拉动中国手机市场销量增长

据此间 IT 分析机构易观国际发布的数据，中国移动终端市场 2011 年第 1 季度国内手机销售总量达 6674 万部，环比增长 4.7%。在手机销量市场整体继续保持增长的态势中，3G 手机表现相当突出，而受 3G 的冲击 GSM 手机市场环比增长率小幅下降。

易观国际分析师指出，1 季度中国国内 3G 手机销量达 1907 万部，较上一季度环比增 26.8%，这主要归因于中国移动等几大运营商的大规模集采及其对 3G 定制手机进行重点营销布局；而终端厂商继续加大 3G 智能手机的推广力度也是较为重要的因素。来源：2011-5-12 北京晨报

[返回目录](#)

第 8 届两岸信息产业和技术标准论坛 6 月举行

第八届海峡两岸信息产业和技术标准论坛，将于 6 月 17 日至 18 日在台北举行。工业和信息化部副部长奚国华将以民间身份率大陆业界专家学者赴台，就宽带无线移动通信技术(TD-LTE)、半导体照明(LED)等十个领域的技术标准与台湾业者进行务实探讨。

这是国台办发言人范丽青 11 日在例行发布会上向记者透露的论坛有关情况。

该论坛由中国通信标准化协会、中国电子工业标准化技术协会和台湾华聚产业共同标准推动基金会共同主办。

范丽青介绍说，这个标准论坛从 2005 年开始举办，到现在已经成功地在两岸举办了七届，搭建起了两岸相关业者沟通的平台。论坛从专业术语的沟通到产业技术共通标准的探讨，达成多项共识、取得积极成果，成为两岸信息产业界的知名品牌。

范丽青表示，相信第八届标准论坛将进一步推动两岸信息产业交流合作。来源：2011-5-11 中国新闻网

[返回目录](#)

【国际行业环境】

美国将建立全国性手机预警系统

美国联邦政府和地方政府很快就将可以通过手机直接向居民发布紧急危险或失踪儿童的通知，即使是大量紧急电话导致通讯系统过载的情况下，依旧不会受到影响。

纽约市长迈克尔·布隆伯格(Michael Bloomberg)周二宣布，该系统只会在两种情况下启动，一是在危及生命的情况下，由总统向全美发布重要通知；另外一个则是扩大搜索范围，寻找失踪或被拐卖的儿童。与布隆伯格一同出席发布会的还有美国联邦通讯委员会(FCC)主席朱利叶斯·格纳考斯基(Julius Genachowski)和美国联邦应急管理署(FEMA)署长克雷格·福格特(Craig Fugate)。

该系统将于年底在纽约市和华盛顿特区推出，并将在未来几年内逐步覆盖全美多数甚至全部手机用户。在此期间，人们对手机更新换代时将会在新手机内配备一个特制的芯片，使得他们可以免费收取这类信息。

格纳考斯基在美国世贸中心遗址出席新闻发布会时表示，所有美国移动运营商都有望参与进来。AT&T、Sprint、T-Mobile 美国和 Verizon 都派代表出席了这次发布会。

尽管移动运营商允许手机用户拒收当地政府和失踪儿童的信息，但却无法拒收美国总统发布的紧急通知。

即使关闭了手机上的 GPS 定位器，依旧可以收到这些通知，因为发送者可以借助手机基站进行定位。但如果关闭手机，或是没有信号，则无法收取信息。

在回应隐私担忧时，福格特表示，这一系统不会将定位或其他信息发送给政府。

根据美国《预警警报和响应网络法》(Warning Alert and Response Network Act)的规定，该系统已经于 2006 年获得美国国会批准。私有运营商将与手机制造商合作提供这种手机芯片。除了一定的员工工作时间外，FEMA 并未立刻就该项目将耗费多少成本发表回应。

美国应急管理专员乔伊·布鲁诺(Joe Bruno)表示，如果该系统此前已经推出，就可以在纽约布鲁克林区和皇后区 2010 年遭遇破坏性龙卷风时向居民发送通知。当时的龙卷风造成一名妇女死亡，以及大量房屋被破坏。

多年以来，纽约地铁一直都被怀疑是恐怖分子的袭击目标，但在乘坐纽约地铁时却无法收到这类警报，至少目前如此。

纽约城市交通管理局发言人艾伦·多诺万(Aaron Donovan)表示，作为一个试点项目，少数车站 2011 年将可以收到手机信息，其他车站则会在未来 4 年内逐步入网。来源：2011-5-11 新浪科技

[返回目录](#)

日本手机市场占有率 Android 首超 iPhone

日本市场研究机构 MM Research Institute 近日发布报告显示，在上一财年，搭载谷歌 Android 操作系统的智能手机在日本智能手机的市场占有率已经上升至 57%，并已经抢占了苹果 iPhone 手机的部分市场份额。

根据 MM Research 提供的报告显示，截止到 3 月 31 日的日本 2010 财年，Android 手机的出货量上升至 491 万台，而 Android 手机在一年之前刚刚登陆日本进行推广时，其销售量仅仅为 25 万台，市场占有率仅为 11%。

该报告还显示，同期 iPhone 手机在日本市场的出货量为 323 万台，市场占有率为 38%。而在前一年，iPhone 手机在日本市场的出货量为 169 万台，市场占有率高达 72%。

不过 MM Research 报告同时指出,苹果在日本仍是最受欢迎的手机生产商,而 2010 年 6 月份率先在日本推出 Android 手机的夏普则以 24% 的份额紧随其后,索尼爱立信排位第三,其 Xperia 智能手机的市场份额为 9.8%。来源:2011-5-11 新浪科技

[返回目录](#)

新加坡电信宣布移动用户总数突破 4 亿大关

新加坡跨国运营商新加坡电信(SingTel, 下称“新电信”)宣布,该集团及其联营公司现已实现了发展历程中的新一重大里程碑——移动用户总数突破 4 亿大关。截至 2011 年第一季度(3 月 31 日),该公司在 25 个国家共发展有 4.03 亿移动用户,较 2010 年同期增长 37% 即 1.1 亿。

据 C114 了解,如果考虑到在某些联营公司新电信的持股比例,实际数字则刚刚超过 1.41 亿。

截至 3 月 31 日,印度最大移动运营商巴帝电信(Bharti Airtel)在亚洲和非洲的移动用户总数达 2.12 亿,较 2010 年同期增长 66% 即 8430 万。

其印度移动用户总数同比增长 27% 即 3460 万至 1.62 亿。非洲移动用户总数也环比增长 5% 即 210 万。巴帝将通过持续的网络铺设和增强品牌知名度,继续集中精力发展用户。

由于在 2010 年 12 月推出新的具有竞争力的资费套餐,印度尼西亚最大移动运营商 Telkomsel 第一季度净增 540 万用户,其移动用户总数也增长至 9940 万,同比增长 21% 即 1740 万。

泰国最大移动运营商 AIS 移动用户总数达 3200 万,同比增长 8% 即 240 万。

菲律宾第二大移动运营商环球电信(Globe Telecom)移动用户总数达 2730 万,同比增长 14% 即 340 万。

巴基斯坦 Warid 移动用户总数为 1780 万移动用户,同比增长 9% 即 150 万。

孟加拉国 PBTCL 移动用户总数为 180 万,同比下降 6% 即 12.1 万,主要由于监管部门对活跃用户的定义改变。

新电信澳大利亚全资子公司 Optus 移动用户总数增至 900 万,同比增长 7% 即 57 万。该运营商通过创新产品组合、继续聚焦于提升用户体验和持续的网络投资,于第一季度新增 10.3 万移动用户。

Optus 的 3G 用户总数增至 509 万,同比增长 41%,其中包括 128 万无线宽带用户(C114 注:即使用上网卡的用户)。

新电信第一季度净增 7.8 万移动用户，移动用户总数达 311 万，同比增长 19.1 万。这使之继续以 44.8% 的市占率领导该国移动市场。

尤为引人注目的是，新电信第一季度创纪录地净增 5.1 万后付费用户，创下 10 年来最高单季净增。这一增长主要由对智能手机的强劲需求以及本季度成功推出综合移动宽带捆绑业务后渐增的数据 SIM 卡比例所驱动。

新电信本季度净增 2.7 万预付费用户，预付费用户总数为 153 万，同比增长 2%。来源：2011-5-12 中国通信网

[返回目录](#)

马来西亚 P1 用户超 32 万 寻求更多频谱支持

马来西亚 WiMAX 网络运营商 Packet One Networks(P1)宣布，它“迫切需要”更多的无线频谱以继续支持其用户增长，并已要求该国监管部门颁发给它 30MHz 2.3GHz 频段频谱。

该运营商已经在 2.3GHz 频段上拥有 30MHz 频谱，并且是 9 家获得 20MHz 2.6GHz 频段频谱的运营商之一。

“挑战真的已经出现，现在，其网络面临拥堵，这降低了 WiMAX 用户体验。”一位匿名消息人士声称，并补充称 P1 所需要的是一个一劳永逸的解决办法，即获取更多的频谱。

当前 P1 拥有超过 32 万用户，其网络覆盖马来半岛 45% 的人口稠密区域。

上个月，P1 宣布计划从 2012 年起部署一张 LTE 网络，但否认将抛弃 WiMAX，其目标是在未来兼营两张网络。来源：2011-5-13 中国通信网

[返回目录](#)

法国 LTE 频谱竞拍在即 优质频谱或助其实现超越

通信产业网讯法国农村移动宽带的发展有望早于全球其他地区。法国工业、能源和数字经济部长埃里克·贝松(Eric Besson)表示，法国运营商将被允许购买更多的频谱资源。

上周，法国电信监管机构 ARCEP 透露计划本月底启动 LTE 频谱拍卖。此次拍卖的频谱共 30MHz，每家运营商最多允许购买 15MHz 频谱。而即将出售的频谱属于稀缺的 800MHz 范围。

实际上，在欧洲其他国家，包括瑞典和德国，运营商只能购买到 10MHz 的频谱。在美国，移动运营商 Verizon LTE 网络也只有 10MHz 的频谱。较多的频谱资源意味着运营商可以采用同样的方式，为客户提供更多的带宽。

对更高速度的需求，迫使运营商必须购买更多的频谱数量。同时网络与调制解调器也必须拥有处理更多渠道的能力。

很显然，运营商并不愿意透露他们的计划。法国电信一位发言人在一份邮件中表示，对即将进行的 LTE 频谱拍卖不作评论。而爱立信发言人则表示，目前，LTE 无线基站能够兼容更多的渠道。

然而，调制解调器将更具挑战性。800MHz 频段将使用更多的渠道，这对射频元器件提出了更多的要求，而这种改进非短时间内能够完成。

800MHz 频谱对运营商有着极大的诱惑力。由于频谱低，800MHz 频谱能够提供更好的室内覆盖。而在农村地区，优质的信号传输能力使得全覆盖只需更少的基站，同时可以总体减少对环境的影响。此外，800Mhz 频段 LTE 部署对在 2.6GHz 频段 LTE 的部署亦是理想的补充，比如在密集的城市环境下。

因此，有更多的频谱并不会立即被使用，但随着技术与市场的发展会发生改变。同时，下一代移动网络将允许运营商采用载体技术将不同频段的技术聚集起来。

800MHz 频段尽管有着非常好的优势，但由于资源有限，很难满足运营商的需求，在此情况下，1.8GHz 频段被作为一个替代方案，并为运营商提供更好的覆盖与更快的传输。来源：2011-5-11 通信产业网

[返回目录](#)

英国电信 WiFi 突围：用 280 万个热点实现无线覆盖

“我们在英国已经拥有了 280 万个 WiFi 热点，在伦敦已经基本实现了无缝覆盖的体验。”5 月 16 日，英国电信(BT)集团董事主席 Michael Rake 接受记者采访时表示，WiFi 是电信市场最近一年多以来他所看到的增长最快的业务之一。

在过去十年移动通信业务飞速发展的过程中，英国电信一直只专注于固网。Michael Rake 向记者重申，直到现在 BT 仍然没有购买或者投资移动运营商的意图。

不过，移动互联网时代的到来给所有运营商都带来了转型的压力。事实上 BT 也并非不能为客户提供无线服务。除了在少量场合以租用其他无线运营商网络的方式提供服务，BT 近几年的重点之一就是建设 WiFi 网络。

“ 我们看到在无线领域，数据下载已经对 3G 网络造成了很大的压力。” Michael Rake 认为，现在随着业务和应用越来越丰富，数据下载是如此的庞大，只有依靠宽带和光纤才能满足视频等业务的需求，仅靠 3G 网络是没办法做到的。

因此，BT 想到的解决办法是通过 WiFi 实现无线的覆盖。虽然英国电信不做 2G/3G 的移动业务，但他们其实已经拥有了一张以 WiFi 热点为基础的覆盖英国主要城市的无线网络。

Michael Rake 介绍说，虽然其他运营商也有提供 WiFi 网络，英国电信 280 万个热点的覆盖范围在英国是规模最大的，这主要得益于英国电信在固网光纤方面的优势，以及用户共建共享模式的促进。

据记者了解，英国电信主导了全球最大的 WiFi 社区 BT-FON 的建设。采用用户共建共享的模式，宽带用户只需分享自己的 WiFi 网络，便可以在其他地区享受由 BT-FON 用户提供的热点。

2010 年 6 月，BT 进一步宣布取消无线局域网用户的接入分钟数，使 BT 的宽带客户可在国内无限制地使用 Wi-Fi 服务。对 BT 而言，虽然这样并不能带来直接的收入，但是 WiFi 捆绑固网业务带来的推动力，为 BT 固定宽带的用户增长带来了巨大的促进。

英国电信一周前发布的最新财报显示，受宽带用户数量增多的推动，英国电信运营利润同比增长了 2.6%。

Michael Rake 认为，WiFi 的普及是全球的趋势，“ 虽然在一些国家有频谱或者政策的限制，但显然在可以做 WiFi 的国家地区，都会有很好的发展。”

事实上，在中国三大运营商已经加快了部署 WiFi 热点的步伐。普通手机用户已经可以明显地感受到，机场、高校、交通枢纽等越来越多的热点地区都有了运营商的 WiFi 信号。

不过，国内运营商 WiFi 热点的覆盖数量基本都在 10 万左右，距离 BT 在英国 280 万的热点覆盖仍然存在距离，而且商业模式也尚未清晰。

据记者了解，英国电信 WiFi 业务的商业模式主要为两种：第一是与固网宽带用户捆绑，第二是非宽带用户可以按使用时长付费。

Michael Rake 指出，在过去的一年半时间里，英国电信的 WiFi 业务使用量经历了爆炸式的增长，用户的使用时间从百万量级上升为十亿量级。

在他看来，随着智能终端的普及，这是满足大量数据业务需求的最便捷方式。
来源：2011-5-16 21 世纪经济报道

[返回目录](#)

运营竞争篇

【竞合场域】

三大运营商竞推免费无线上网

丰富应用是吸引市民体验移动互联网的最大动力。深圳特区报记者 齐洁爽 摄深圳特区报讯(记者 吴凡)今天是世界电信和信息社会日,信息通信技术让生活更美好成为 2011 年人们普遍关注的热点,三大运营商也接连推出免费 WiFi 上网,将 3G 大战引入纵深。市民借此可获得上网“免费午餐”,巧妙利用资源提升畅游移动互联网的体验。

比拼免费意在吸引用户

随着移动互联网在国内快速发展,昔日少受关注的 WiFi,如今也成为各家争抢的“香饽饽”。WiFi(短距离无线保真技术)是 WLAN(无线局域网)的一个技术标准,两者都重在弥补有线网络的不足。WiFi 的覆盖范围约在 90 米之内,WLAN 覆盖范围最多可达 5 公里左右。

目前三大运营商均是 WLAN、WiFi 兼有,但在推广时各有侧重。目前全球通八大套餐用户发送“KTWLAN”到 10086,可在全国免费使用 WLAN。这一免费服务截至 12 月 31 日。深圳联通最新将 WLAN 体验活动延长到 8 月 31 日,在此期间联通后付费手机用户可不限时、不限流量地免费使用。

与移动、联通仅针对自家用户不同,深圳电信将免费范围有限度地扩展到所有人。其天翼、宽带用户可不限时免费用 WiFi,电信固话、省外天翼用户及他网手机用户每月赠送 10 小时免费上网时长。

各家运营商也纷纷加大网络覆盖,深圳移动、深圳联通分别已建成近 2000 个 WLAN 热点,深圳电信已在全市设近 3000 个 WiFi 热点。

吃“免费午餐”有技巧

市场竞争加剧,有助消费者获益。三大运营商都有免费服务,市民注意使用技巧会让上网更便捷。如果是移动、联通用户,不妨拨打 4008999189,获得电信的免费上网时长,这样不仅上网选择更多,在寻找网络信号时也会“东方不亮西方亮”。

电信用户除了使用所属运营商 WiFi 外,在没有信号时,也可利用 WiFi 信号转换功能的手机,在移动、联通手机用户登录互联网后,把已上网手机作为 WiFi 发射器,连接上网。这种方法也同样适用于所有手机用户。

免费服务竞相推出，本地 WiFi 用户骤增，在咖啡厅、机场、星级酒店等地随处可见使用 WiFi 上网的人群。深圳移动内部人士称，最近一个多月的 WLAN 注册用户数就比年初增长近两倍，2011 年以来用户平均每月使用的时长也超过 2010 年同期的两倍。

艾瑞专家麦浩超表示，深圳各运营商 WLAN 网络覆盖 2011 年快速增强，与带 WiFi 功能的安卓系统手机、iPad 等平板电脑开始普及关系密切，今后深圳市民很可能像香港、新加坡等地居民一样习惯于出门就搜 WiFi 信号。

为 3G“减负”培育数据流量

WiFi 技术在国内出现已经数年，运营商们为何选在 2011 年投入巨资建设 WLAN 热点，又热情高涨地免费开放？其实，三大运营商想的都一样：分流 3G 压力，通过良好体验吸引用户。

中国移动总经理李跃曾表示，3G 推广之后数据流量迅猛增长，WLAN 成为分流大数据流量的有效途径。三家运营商目前均面临用户增加导致网络资源日趋紧张的问题，WiFi 上网速率最高可达 11M，其建设成本不到 3G 的 1/10，对于减少 3G 网络流量可谓是投入小、见效大。

同时，WLAN 也能保障用户的流畅上网体验，对于运营商推广各种应用颇有帮助。麦浩超分析，移动、联通只对自家用户免费服务，是希望留住中高端用户；电信推出覆盖所有人的免费服务，旨在发挥固定宽带基础雄厚的优势，争取更多用户入网。来源：2011-5-17 深圳特区报

[返回目录](#)

苏宁携三大运营商迈入 3G 智能时代

近日，记者从苏宁电器获悉，2011 年“5·17”国际电信日，苏宁电器将推出数款全球首发通讯产品，如配置了双核处理器的摩托罗拉 ME860 等。而众多新品配合三大运营商的资源支持，又将是一场智能享受盛宴。

苏宁电器通讯采销管理中心总经理李斌表示，苏宁电器是行业内首家同时进驻中国联通、中国电信、中国移动三大运营商的连锁企业。上游丰富的产品资源，下游广大的客户接触，使得苏宁成为引领 3G 普及、智能时代推进的领跑者。

此外，苏宁电器联合三大运营商，尝试向消费者提供一些传统意义之外的服务内容。比如，中国联通就和苏宁电器在全国范围内进行了合作，消费者只需交纳一定额度的现金，即可享受同样价值的话费补贴，同时获得苏宁电器全场通用购物券。中国电信也和苏宁在重点省份达成一致，预存不同额度的话费除可以得到话费返还之外，还有手机和家电赠送。

在佛山地区，用户预存 400 元可获得电信靓号卡还有 350 元话费以及三星手机 B309 还有电水壶货电吹风等礼品赠送。预存 1100 元可获得电信靓号卡还有 1000 元话费以及 900 元时尚 CDMA 安卓手机，并加送先锋落地扇、剃须刀、加湿器等多种礼品。来源：2011-5-11 信息时报

[返回目录](#)

三大运营商“宽带大战”日趋白热化

随着又一个国际电信日的到来，运营商之间的“宽带大战”也日趋白热化。在 3G 大战背后，关于 WLAN(无线局域网)的暗中较劲也越来越明显。

在中国电信最新发布的宽带策略中，最引人注目的是，中国电信针对公共互联网用户，首次推 WiFi 时长卡，将 WiFi 免费体验时间由 2 小时提升至 5 小时，同时也向其他运营商用户进行开放。同时，中国电信还推出了 WiFi 国际漫游服务，目前可在 13 个国家和地区享受该服务。这在业内尚属首例。

业内人士透露，中国联通相关部门正在酝酿推出网速全面升级的沃 3G 上网卡。这种新型 3G 上网卡的上网速度下行峰值高达 21.6Mbps。此信息引起用户的高度关注。中国联通之前的 3G 网络的速率是下行 7.2Mbps，上行 5.76Mbps，最新升级的 21M 上网卡将是 2G 时代最高速率的几十倍。

移动互联网和智能手机的普及，给运营商带来了海量的数据流量。以中国移动为例，流量费收入占非话收入的份额已经从 2006 年的 3% 上升到了 2010 年的 20%。这一方面成为了运营商推出各种移动互联网应用的动力，一方面更考验着运营商网络的承载能力。

经常出差的某公司高管甄先生告诉记者，目前，他明显地感受到机场、高校、交通枢纽等越来越多的热点地区都有了运营商的 WiFi 信号，而自己的手机套餐中自动赠送了每月数小时的 WLAN 上网时间。

有关市场分析人士指出，事实上，目前运营商力推 WiFi 的主要动力正是来自于数据业务方面的压力。而随着三大运营商在宽带领域投入重金开始角逐，国内无线局域网开始步入超预期爆发性增长期。未来 3 年，WiFi 建设将带动近 300 亿元的电信设备需求。

2011 年以来，中国移动、中国电信和中国联通都相继启动了大规模的 WLAN 设备采购和建设部署。中国移动 2011 年率先提出了未来 3 年内建成 100 万个 WiFi 热点的目标。据不完全统计，目前中国移动全国的 WiFi 热点已经达到 12 万个。中国电信发布其“无线中国”战略时也称，计划在 2012 年建成百万个 WiFi 热点，预计到 2011 年底将达到 70 万个。竞争的白热化已初露端倪。

分析人士称，随着国内 3G 业务的启动和快速发展，移动数据业务量实现了井喷式增长。WLAN 适合在室内热点地区与 3G 网络一起，提供更快速、便捷的无线上网服务；同时，WLAN 产业非常成熟，建网和使用的成本都比较低。这也是三大运营商暗中较劲的原因所在。来源：2011-5-17 北京商报

[返回目录](#)

台湾中华电信进军内地移动增值服务市场

继远传电信与中国移动联姻后，台湾运营商开始进一步加大与内地运营商的合作力度。昨日，中华电信与中国联通签署战略合作协议，进军内地移动增值服务市场。

此次双方将在软硬件方面进行全方位合作，除为用户提供语音及数据服务外，还携手发展增值服务软件并拓展实体销售通路。中华电信也希望藉此替台湾优质软件开发商创造进军内地市场的最佳契机。中国联通上海分公司总经理蔡全根则表示，此次合作有利于中国联通将现有 300 多个免费应用软件带给台湾消费者。来源：2011-5-11 北京商报

[返回目录](#)

运营商加紧布局 WLAN：无线热点步入爆发增长期

昨日，中国电信正式启动“宽带中国翼起来”活动，宣布“无线中国”计划。预计到 2012 年底，天翼 WiFi 热点将达 100 万个，达到目前规模的三倍。与此同时，中国移动、中国联通也在 WiFi 热点铺设上快马加鞭。市场分析人士指出，无线局域网开始步入超预期爆发性增长期，未来 3 年 WiFi 建设将带动近 300 亿的电信设备需求。

据了解，2011 年 2 月，中国电信率先启动了“宽带中国·光网城市”工程，宣布光纤光缆投建计划。而“无线中国”计划正是“宽带中国”整体战略的重要步骤，其中 WiFi 建设是重要环节。

无线热点建设提速

目前中国电信天翼 WiFi 热点已达 30 万个，部署超过 1 万个以上的省市有广东、江苏、上海、浙江等；中国电信表示，预计到 2012 年底，WiFi 热点规模将达 100 万个；“无线中国”的有效推进将使天翼 WiFi 热点进一步覆盖科技园区、商务楼宇、机场、车站、酒店、商业区、便利店和咖啡厅等生活空间。

实际上，WiFi 是无线局域网 WLAN 的一个标准，一方面可以为固定宽带接入业务提供最后一百米的无线延伸，使固定宽带移动化，另一方面，可以有效缓解 3G 网络在热点区域的带宽压力。同时，WLAN 产业非常成熟，建网和使用的成本都比较低；也使其受到运营商的广泛青睐。

过去半年间，随着智能终端的普及和移动数据业务的超预期增长，三家运营商对 WLAN 的重视程度大幅提升。统计显示，截至 2010 年年底，三大运营商已经建设的无线热点数量，大致分别是：中国移动 12 万个，中国电信 10 万个，中国联通 3 万个；而近期各家运营商无线热点建设的步调已开始纷纷提速。

前不久，中国移动宣布计划在 2013 年前部署 100 万个 WiFi 热点。在上海移动的“十二五”无线城市规划中就特别提到，将重点部署 WLAN 网络，到 2011 年底将建成近 5000 个热点。

WLAN 步入爆发性增长期

据 WiFi 联盟统计，截至 2010 年底，全球 WiFi 用户已达 6 亿，设备保有量超过 10 亿部；消费者日常使用的智能手机、笔记本、平板电脑等都将 WiFi 功能作为标配，大大促进了无线局域网消费环境的成熟。

目前三大运营商已分别开展了针对 WLAN 用户的免费体验以培育市场，中国电信昨日还首推 WiFi 时长卡，将公共互联网用户的免费体验时间由 2 小时提升至 5 小时；并且推出 WiFi 国际漫游服务。

国信证券指出，WLAN 已经开始步入爆发性增长期。据其调研信息，中国移动近期大幅扩大了 WLAN 的采购招标力，预计中国移动 2011、2012、2013 年将分别新建 10 万、30 万、40 万个热点，三年复合增长率 100%。这一建设力度，较大幅度超过了产业界的现有预期。

而另一大运营商中国联通也在上个月向设备商正式发布了 2011 年首轮 WLAN 无线接入设备招标公告，包括无线接入点(AP)设备、无线接入控制器(AC)设备以及相应的网管设备等。来源：2011-5-11 上海证券报

[返回目录](#)

移动支付国产标准边缘化 自主知识产权不敌外来技术

近期，国家金卡办主任、中国信息产业商会会长张琪向外界披露，移动支付标准已经初步明确，其中近场支付采用 13.56MHz 标准(NFC)，2.4GHz 方案仅用于封闭应用环境，不允许进入金融流通领域。由此在移动支付国家标准博弈中，“洋标准”占据上风，而拥有自主知识产权的“本土标准”则存在被边缘化趋势。

2.4G 标准 100%自主研发

采用 2.4GHz 频率的 RF-SIM 手机支付技术发明人之一，厦门盛华电子科技有限公司副总裁赵成武向《IT 时报》记者表示：“我们百分之百拥有 RF-SIM 卡技术的核心基础专利。”加上十几项相关发明，已经形成 RF-SIM 手机支付技术的专利集，且完全来自国内企业。

赵成武透露，目前 2.4G 标准得到国内电信运营商的大力支持。除了中国移动一直大范围采用 2.4G 手机支付技术外，近来中国电信也已连续数月采购其芯片，总体预估，基于 2.4G 技术的手机刷卡芯片出货已超过 600 万片。

中国软件行业协会嵌入式系统分会副秘书长王艳辉指出，NFC 的专利主要由诺基亚、索尼及 NXP 公司拥有，目前大陆公司尚没有完整的技术方案可以提供，一旦银联真的选定 NFC 作为手机支付的标准，不仅意味着将手机支付的系统交给海外公司，也意味着将未来价值数百亿美元的市场拱手让人。

易观国际分析师张萌对记者表示，就目前来看，2.4G 和 NFC 标准双方均暂时没有向下游厂商征收专利费用，但未来无法预期。

两种标准各有千秋

自两种标准在国内展开大规模推广之时，关于标准优劣的口水战就一直从来没有停止过。对此业界普遍的共识是：2.4G 标准的优点是兼具刷卡功能、对手机终端没有限制；而 NFC 则代表国际倡导标准，成熟度高，商用经验丰富。

从老百姓的角度来说，2.4G 标准只要换一张 SIM 或 UIM 卡就能实现手机刷卡，无疑比需更换定制手机或相关外设的 NFC 标准方便不少。赵成武透露，联通之前曾高调推广过 NFC，但实际上，不少省级公司均没有放弃 2.4G 标准，一直积极谋划 2.4G 布局。

而针对业界一直质疑的 2.4G 安全性，赵成武称：“2.4G 标准拥有国际认可最高规范，现阶段不可能被破解。”至少，从目前规模商用后的情况来看，2.4G 和 NFC 标准都没有受到过来自安全方面的威胁。

张萌称，之前曾有运营商抱怨过 NFC 标准的稳定性不强，而针对安全性，业界目前没有明确的、有说服力的证据证明哪个更安全。

国内银行钟情 NFC

银行方面之所以更钟情 NFC 标准，张萌认为，主要原因是 NFC 技术更成熟。目前，国内部分银行已经开始了传统“磁条银行卡”向“IC 卡”的升级，而 IC 卡采用的就是 13.56M 标准。另外，银行目前已经并将持续投放支持 NFC 的 POS 机，而如要支持 2.4G 标准，还需对 POS 机再进行升级。

张萌表示，目前移动近场支付标准仍未盖棺定论，“没有正式文件下达”，但 2.4G 毕竟由国内自主研发，国家知识产权局一位高官曾公开表态，之所以移动支付国标迟迟不出台，也与对未来专利隐患的担忧有关。

赵成武认为，前两年，手机刷卡支付发展速度超过银行卡，这可能引发了银联的担忧，虽然银联有金融行业规划的权限，但他觉得目前“2.4G 标准应用于封闭环境，不允许进入金融流通领域”的规划并不合理。

实际上在上海，2.4G 标准支付已被广泛应用于很多商场、便利店和地铁公交；而在国内的许多学校和企事业单位等地，NFC 则同样被大量封闭式应用，“应用划分模糊，现在还不好说将来如何划分应用的界限。”张萌说。

请给一个公平“决斗”的机会

国内相关主管机构和 IT 业界向来有支持自主标准的传统，甚至发展到了让国外厂商“羡慕嫉妒恨”的程度。

为了发展自主知识产权的无线通信标准 WAPI，在海外拥有数十亿用户的 WiFi 标准一直被拒之国内手机市场之外，直到最近数年才破冰入华；同样国家对 TD-SCDMA“国产 3G”标准鼎力支持，不仅让全球最富有企业之一——中国移动运营，政策上也多有倾斜。

而在手机支付领域，这个惯例却被打破，有关部门更倾向“洋标准”，之所以愿意把钱交到国外厂商的口袋，理由是“NFC 标准更加成熟”。

事实上，在全球市场，NFC 发展能算得上成功的仅有日本市场，而其最大原因在于日本运营商对手机终端的百分之百控制。也就是说，所有日本用户买到的都是定制手机，一旦运营商决定为所有定制手机加装 NFC 功能，那么日本消费者没有选择权。

在中国类似的世界其他市场，NFC 定制手机罕有市场，诺基亚等行业巨头多次尝试，均未取得成功，事实证明，带 NFC 功能的定制手机并不受欢迎。

由此看来，2.4G 标准是个值得放手一试的国内产业良机，至少给国内电信运营商一个自主选择手机刷卡技术标准的机会，最终，市场和消费者会检验两种标准的优劣。

对于“土生土长”的 2.4G 标准来说，不奢望政府的政策倾斜，仅希望获得一个与国际标准一较高下的公平机会。来源：2011-5-16 IT 时报

[返回目录](#)

三运营商博弈网络大提速 我国 3G 用户向 1 亿进发

不经意间，身边的童鞋们纷纷换成了“18”打头的手机号码，对“G3”、“沃”、“天翼”这三个字眼，人们也不再陌生。短短两个年头，我国 3G 用户超过 6000 万大关。专家们预测，到 2011 年年底这个数字将超过 1 亿。3G 的生活就这样轻轻飘到我们身边，捧着大屏手机上网变得稀松平常。

与此同时，话费在降，手机越来越漂亮，用户的需求越来越高，运营商、手机商、内容商的争夺战则越来越激烈。移动互联网时代已经到来，在 3G 高速增长新的“临界点”下，提速与升级成为运营商拼抢市场的第一关键词，而如何在竞争中“搏出位”是产业链每一个业者的课题。

移动互联网投资热潮

一位业内人士感叹“世界变化太快”：几年前在街头看到的是人们边走边打电话，现在却是拿着手机边看边走；几年前手机追求轻薄别致，现在清一色的大屏幕。每一个手机用户都自觉或者不自觉地加入移动互联网。

在孕育了几个年头之后，移动互联网终于突破概念期，进入爆发季节。在刚刚召开的 2011 年全球移动互联网大会上，中国互联网协会副理事长黄澄清称，截至 2010 年底中国手机网民规模超过 3 亿，2011 年第一季度中国移动互联网市场规模达 64.4 亿元人民币，同比增长四成多。有专家预言，在未来两年内，移动互联网的用户访问量将会超过传统互联网。

这些诱人的数字如夏日骄阳，运营商、所有的互联网企业、传统的 SP、设备商以及众多草根的开发者蜂拥而至，尤其是资本投资的风暴。UCWEB CEO 俞永福说，今天的移动互联网已进入了三高的状态——高资金、高人才和高竞争。刚刚登陆纽交所的网秦创始人林宇则表示，全球移动互联网的序幕才刚刚拉开，2011 年智能手机加平板电脑将超过 PC。在他看来，全球互联网的未来属于移动互联网公司。

从手机广告、手机游戏、手机位置服务、社交网络、移动阅读到各式应用软件，移动互联网的创业热潮空前激荡。不过也有冷风袭来，泡沫论与虚火论应运而生。在资本的躁动中，这是一场最凶猛的淘汰赛。如何突破瓶颈走向健康成长，这个年轻的业态还需要时间来证明。

关键词：WiFi

运营商加紧布局 WiFi 热点

三大运营商 3G 建网的比赛一直如火如荼，不过移动互联网和智能手机的普及，对于网速以及流量的需求水涨船高。当前 4G 还遥不可及，而 WLAN(无线局域网)无疑是“永远在线”的最佳路径。WiFi 热点如雨后春笋般纷纷冒出。

赶在电信日之前，中国电信宣布启动“宽带中国翼起来”活动，公布“无线中国”计划，目标是全力铺设 WiFi 热点。在其设想中，天翼 WiFi 热点将覆盖人们工作生活的每个角落，与其 3G 网络、卫星以及有线宽带无缝融合。而耐人寻味的是，中国电信 WiFi 向移动和联通的用户也开放。

中国移动和中国联通不甘落后。2011 年年初，中国移动便宣布未来三年将 WiFi 热点数量增至 100 万个，并呼吁手机厂家全面支持 WiFi。中国联通计划 2011

年年底覆盖 4 万栋建筑物。此前联通已向用户免费开放体验 WiFi，9 月之前联通手机用户都可参加，无时长和流量限制。

当然，WiFi 资费大战也是一触即发。中国电信最新发布了 WiFi 时长卡，同时将免费体验时间由 2 小时提升至 5 小时，超出时限后，将按每分钟 3 分钱的资费收取上网费。而北京移动相关负责人表示，2011 年 WiFi 的资费将进一步降低。

工信部电信研究院副总工程师陈金桥表示，用户需求旺盛和网络“减负”的迫切心情是运营商加快发展 WLAN，增加 WiFi 热点覆盖的主推力。WiFi 移动性高、成本低、建设速度快，能有效移动数据起到分流、减负作用。WiFi+3G 的模式获得了运营商的普遍认同。

关键词：4G

运营商抢跑上马 4G 技术

尽管 3G 网络的渗透率还很少，不过，足够的移动带宽与速度是运营商竞争力的基石之一。因此下一代技术的竞赛已悄然提上日程。

据了解，5·17 电信日当天中国联通 56 座城市将开通 HSPA+ 服务。该公司网络建设部总经理张忠平表示，升级 HSPA+ 网络的投入只是在原来 3G 投资的基础上增加了 10%。其中，10 万张 HSPA+ 数据卡将集中上市，其下行速率可达到 21.6M，是 3G 的 3 倍。据中国联通销售部总经理于英涛介绍，联通此番采购了两款数据卡，分别由华为和中兴提供，上网资费与现有的 3G 上网卡一样。同时，最快 6 月份就会有支持 HSPA+ 的手机上市，目前三星、摩托罗拉、LG、HTC 和索尼爱立信五大手机商都表示 2011 年下半年推出 HSPA+ 手机。HSPA+ 在海外已被列入宽泛的 4G 概念。

与此同时，中国移动的 TD-LTE 规模试验正在快马加鞭。2011 年 4 月开始，规模试验开启。最新消息是，目前相关建网工作已经过半。根据中国移动的规划，每个系统设备厂商将承建 100 个宏基站和 10 个微基站。从 5 月下旬开始，中国移动将陆续启动网络成熟度、终端、站址等实际环境在内的测试，预计 2011 年第四季度完成。而对于 TD-LTE 终端的集采工作，中国移动也将于近期启动招标。预计 9 月前完成 TD-LTE 终端测试，2012 年 3 月完成一期规模实验。中国主导的 TD-LTE 标准已跻身国际 4G 标准之一。

关键词：智能手机

智能手机空前普及

作为移动互联网最关键的终端环节，手机市场正在迎来一场大变革，智能手机在 2011 年迎来真正“井喷”的时刻。从千元机到明星机，从运营商定制到渠道疯狂，智能手机的全新格局正在演变。

上个月黑色 iPhone 4 放开销售，随后白色“爱疯死”火爆上市，苹果手机继续在中国市场创造销售奇迹。而苹果品牌也超过谷歌，成为全球最有价值的科技品牌。不过，它并非高枕无忧，因为最大对手安卓获得了众多拥趸。摩托罗拉、HTC、酷派、中兴都高举安卓的旗帜，尤其是 HTC，其市值上个月一举超越了诺基亚。另外，黑莓也在中国市场加码，5月18日，中国联通将首次引入黑莓。

中国本土的手机厂商们也在这场大战中奋勇前进。中兴表示，2011年要实现智能终端出货量1200万台，争夺中国智能终端厂商第一的名词。

IDC 最新报告显示，2011年第一季度全球智能手机出货量同比增长近八成，总出货量为9960万台，其中苹果份额不断提升，达到了18.7%。从第一季度全球智能手机市场排名上来看，诺基亚和苹果分列一、二，而排在第三、四、五的分别是 RIM、三星和 HTC。

在中国，手机的智能化浪潮也汹涌。迪信通发布的一季度智能手机消费报告显示，其智能手机销量突破总销量60%大关，增值服务和消费体验等客户服务成为智能手机成购首因。智能手机全面换代普及提前到来。

■ 相关链接

联通重新定义 3G

移动互联网手机

晨报讯 (记者 焦立坤) 中国联通相关负责人表示，从5月17日开始，中国联通将重新定义面向大众的3G移动互联网手机。具体来说，3G移动互联网手机的特征将是：3.5寸以上大屏幕，CPU处理能力在600兆以上，有强大的多媒体和3D图形处理能力。

据了解，中国联通将推出多款以999元为主的3.5寸大触摸屏手机，希望把3G真正带入平常百姓家。中国联通自2010年推出千元智能手机，取得了良好的市场反应，为进一步降低用户使用3G的门槛，该公司进一步加大了对中低端手机补贴的力度，基本实现对国内知名品牌产品的全线补贴。

同时，中国联通对外表示将于5月17日以后陆续推出多款基于安卓操作系统，带有WIFI、蓝牙等不同功能的3G移动互联网手机。这些手机具有高速全网浏览、互联网应用丰富、扩展性强、W+G双网双待等不同特点，并且市场零售价均在1000元以内(以999价格为主)。

国际 4G 通信大会

首次在京举办

晨报讯 (记者 焦立坤) 国际4G通信大会将首次来到北京。“4G WORLD”是世界著名的关于下一代无线宽带网络的国际大会及展览，由国际资深电信专业咨询与媒体机构——美国扬基集团于2008年发起并主办。这场会议备受关注，

因为中国主导的 TD-LTE 标准已成为国际 4G 通信技术标准之一。此前中国的 4G 商用试验网络在 2010 上海世博会和广州亚运会上成功开通，在国际同行们看来，中国 4G 无线宽带网络、技术装备、商业模式正以前所未有的态势步入国际前列。据了解，本次会议将重点关注 4G 网络和商业模式，无线宽带政策与标准等等。来源：2011-5-17 北京晨报

[返回目录](#)

【中国移动】

中移动推出 12580 团网站

据飞象网了解，继中国电信推出“天翼团”团购网站以后，中国移动也在江苏推出了团购网站“12580 团”。其团购主要涉及到餐厅、影剧院、SPA、美发店、瑜伽馆等内容。

自 2010 年我国第一家团购网站上线以后，团购网站全国各地开花，仅仅 6 个月的时间已经发展到了近千家团购网站。各大门户网站、SNS 网站、运营商纷纷上马团购。据飞象网报道，2010 年底作为国内首家由运营商推出的团购网站“天翼团”悄然上线。团购内容主要以电信产品为主，仅对北京地区开放。

近日，飞象网又了解到，中国移动也推出了其团购网站“12580 团”。据了解，该团购网站由中国移动江苏公司增值服务中心负责，团购用户目前仅局限在江苏境内。

从“12580 团”网站团购内容来看，主要涉及到餐厅、影剧院、瑜伽馆、美发店、KTV、休闲食品、以及服装等内容，尚未涉及到中国移动的相关业务及终端产品。

和其他团购网站形成差异化模式的是“12580 团”支持支付宝、网银在线和手机支付三种支付方式。手机支付成为中国移动团购网站独特的支付模式。

据资料显示，江苏移动自上线以来，已经发展到了 500 万定制用户，200 万活跃用户，20 万团购用户。但是，从“12580 团”往期团购规模来看，最多人次团购为 2826 人次，和主流团购网站的上万人次团购规模相比，还未形成较大规模。来源：2011-5-16 飞象网

[返回目录](#)

歌华有线与中移动签战略合作协议

歌华有线今日公告，和中移动北京公司签署战略合作协议，双方约定在互为产品代理、资源互补、资源共享等三方面实现合作。

据公告，互为产品代理具体表现是，双方通过委托代办方式，在北京市范围内授权方所指定地区，销售对方产品。资源互补具体表现为，双方可将各自相关产品或互补产品进行整合，采用联合品牌、互为代理、双方共同研究确定价格、推广策略、服务政策的方式，以产品包、但不仅限于产品包的形式推出；结合双方的资源优势，双方合作开发基于通信和信息类的产品，并且可进一步合作开发新的网络增值服务产品。

资源共享具体表现为，鉴于双方在通信工程建设及基础资源方面的各自优势，本着资源共享、有偿使用、优惠对等原则，双方在通信基础资源(包括光纤、杆路、管道、基站等)项目中开展互惠互利全面合作；双方共建互联网平台对等互联互通，形成在双方自治域内的完全访问，对等互联互通带宽数量按业务需求协商确定。来源：2011-5-12 中国证券报-中证网

[返回目录](#)

中移动呼吁与电信联通携手抵御网络安全威胁

在 2011 年中国电信网络与信息安全高层研讨会上，中国移动信息安全管理部总经理张滨表示，未来网络安全形势日益严峻，中国移动希望能同包括联通与电信在内的产业各方共同应对。

移动终端“染毒”几率更高

随着技术层面网络与终端复杂性的加剧，以及新业务所带来的安全管控难度，网络与信息安全面临着巨大挑战，其中，移动终端受到的威胁较之传统 PC 更为严峻。工信部数据统计，到 2010 年底中国手机用户突破了 7 亿大关，智能手机超过了 2.8 亿，并以每月 两百万的速度增长。

张滨解释道，移动终端属性更加接近个人，个人信息更具价值；此外，移动上网不断扩展到办公、支付等业务领域，承载着巨大的商业价值；电信网络 IP 化使过去封闭的电信网走向了开放互联，极大的增加了安全的风险，直接威胁通信服务的精密性、完整性和可靠性。

另外，微博、SNN 等社交网络应用的出现，为信息安全带来了不可控的因素，“特别是微博，其交互性强、即时性强，整合了博客、即时通讯、SNS 技术特点，使得不良信息、反动信息、虚假信息、诈骗信息的快速传播成为可能”。

中国移动应对之策：主抓四个专项

中国移动 2011 年一季度财报显示，截止 2011 年 3 月底，其移动总用户数突破 6 亿，其中 TD-SCDMA 用户为 2700 万户，较中国电信与中国联通拥有更为庞大的移动用户基数，使其网络与信息安全建设任务更为艰巨。

对此，中国移动部署了 2011 年信息安全的总体思路，“重点要抓好四个专项，一个是垃圾短信治理，手机病毒防护，同时两个建设，提升执行能力，通过前瞻性研究，促进技术能力提升，为构建国际一流的信息安全管理体系奠定基础”。

值得一提的是，为了应对网络安全挑战，中国移动在总部成立专门二级机构——信息安全管理部，负责牵头各省市分公司的安全工作，总部与各地方联动同步，同时也制定一系列管理制度，以此编制成为《中国移动责任管理办法》，各项工作均照此《办法》执行落地。

呼吁：信息安全非移动单干所能成

从政策层面来看，国家对信息安全的重视程度越来越高，2010 年至今中央领导多次对信息安全工作作出批示，与此同时，也出台了一系列法律与法规，以加强信息安全管理，“九部委 2011 年计划将开展整治网络淫秽色情的专项行动，并会公布 2011 年三大目标”。

对于现阶段国内网络与信息安全行业现状，张滨建议，各地方可在政府指导下全社会信息安全的联动机制，通信网络面临更加严峻的形式和挑战，搞好信息安全工作已非一家运营商能单独完成的，将秉承开门保安全的态度，凝聚社会各界的力量，形成全社会联动的机制，共同应对各方面的挑战。

此外，需进一步完善信息安全方面的法律法规，当前的各种信息安全事件的处置，手机淫秽色情的处理，都面临着很多困境，亟待完善法律法规，在法制方面为信息安全保驾护航，也希望政府部门加强对业务方面的监管。

最后，张滨呼吁道，希望政府部门能加强相关的一些监管工作，使信息安全工作能够做得更好。来源：2011-5-12 中国通信网

[返回目录](#)

【中国电信】

电信首推 WiFi 国际漫游

昨天，中国电信宣布推出了业内首个 WiFi 国际漫游业务，这也是中国电信建设“无线中国”项目中的一项重要内容。

作为首个推出 WiFi 国际漫游服务的运营商，中国电信将在香港、台湾、澳门、泰国、印尼、韩国、日本、法国、意大利、德国、比利时、澳大利亚、新西兰等 13 个国家和地区向用户提供 WiFi 国际漫游。而与此配套的，天翼宽带 WiFi 客户端已与主流操作系统平台平板电脑适配，在 APPSTORE 等主流网站上均可下载使用。来源：2011-5-11 京华时报

[返回目录](#)

电信天翼用户有望飞机上网

三大电信商的 WiFi 建网军备竞赛迅速白热化。昨天，中国电信高调发布“无线中国”规划，在国内全面展开 WiFi 热点覆盖，到 2011 年年底，中国电信的 WiFi 热点将达到 70 万个，2012 年这一数字将是 100 万，而该公司还争取年内，在万米高空实现天翼上网。

该公司副总经理孙康敏指出，目前中国电信 WiFi 热点在全国有 30 万个，在北京覆盖并不多，该公司正在开足马力建设。

昨天该公司发布了一系列新产品，包括首次推出 WiFi 时长卡，业内首推 WiFi 国际漫游业务等。其中，WiFi 时长卡针对普通的互联网用户，可以在网上购买、支付和使用。而引人关注的是，该卡面向所有的手机用户，包括移动和联通的用户，同时将 WiFi 免费体验时间由 2 小时提升至 5 小时。

另外中国电信公众客服部总经理张新透露，到 2011 年年底，电信天翼用户有望在飞机上实现通信，包括 WiFi 上网、发短信，目前该公司已经与国航、海航签约。来源：2011-5-11 北京晨报

[返回目录](#)

中国电信全面加码 WiFi 建设

中国电信集团公司市场部总监何志强 10 日表示，中国电信将加快建设 WiFi 热点，在目前 30 万个热点的基础上，2012 年底中国电信的 WiFi 热点将达到 100 万个。

行业研究员认为，WiFi 投资是 2011 年电信运营商资本性支出的一大亮点，预计全年将带动 250 亿元-300 亿元的电信设备新市场，从事 WiFi 的 A 股上市公司三元达、杰赛科技、星网锐捷、京信通信、三维通信(16.79,0.26,1.57%)等将直接受益。

构建“宽带中国”

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接的技术，目前正成为运营商着力打造的“第四张网”。

中国电信内部人士就表示，此次建设“无线中国”是中国电信“宽带中国”整体战略的重要组成部分，“无线中国”的实施将使 WiFi 覆盖日常生活的各个角落，并与光速有线、3G 无线、卫星等一起构建多元化的优势网络。

截至目前，中国电信天翼 3G 网络现已覆盖 324 个城市、2055 个县、25442 个乡镇，天翼 WiFi 热点已达 30 万个，预计到 2012 年底，将达 100 万个。“无线中国”的有效推进将使天翼 WiFi 热点进一步覆盖科技园区、商务楼宇、机场、车站、酒店、商业区、便利店和咖啡厅等生活空间。

此外，天翼宽带将实现光速有线、3G 无线、WiFi、卫星等多元宽带方式的统一认证接入，是全国独有的天地一体化高速融合宽带产品和品牌。

针对公共互联网用户，中国电信首推 WiFi 时长卡，网上购买、支付和使用方便快捷。同时，中国电信还推出了开放式的 WiFi 免费体验，不仅将免费时间由 2 小时提升至 5 小时，而且其他运营商用户也能获得这一免费服务。

国内投资规模近 300 亿元

随着智能手机、PDA 等各种移动终端的日渐普及，全球范围的移动互联网流量呈现指数式增长。思科就预计，2010 年至 2015 年，全球数据流量将以年复合 92% 的速度增长。

平安证券研究员李忠智就认为，面对数据流量的快速增长，通信运营商现有的 2G 和 3G 网络都不堪重负，目前全球通信运营商都将目光投向了 WiFi，希望通过尽快建设 WiFi，将其作为固定网络的延伸，同时也成为了运营商的第四张网。

平安证券的研究报告指出，从设备角度而言，WiFi 产业链较为成熟，电信级设备的价格仅相当于 3G 移动通信网络的十分之一；从频段角度来看，WiFi 所使用的为免许可工作频段，无需缴纳频率占用费。两方面综合而言，用户使用的综合成本远低于 3G 网络。此外，WiFi 作为固定网络的延伸，带宽可达 3G 网络的十倍，并可提供一定的移动性。

此外，消费级设备保有量也很高。据 WiFi 联盟统计，2010 年底，全球 WiFi 用户已达 6 亿，设备保有量超过 10 亿部；消费者日常使用的智能手机、笔记本、平板电脑等都将 WiFi 功能作为标配，用户无需再购置 WiFi 设备，适合运营商开展移动网络的分流业务。来源：2011-5-11 中国证券报-中证网

[返回目录](#)

中国电信启动“无线中国”战略

5月10日，中国电信正式启动“宽带中国翼起来”活动，开始全力打造“无线中国”，中国电信宽带发展再掀高潮。这是继2月16日“宽带中国·光网城市”工程启动后，中国电信在宽带建设上的又一重大举措。建设“无线中国”是中国电信“宽带中国”整体战略的重要组成部分，“无线中国”的实施将使WiFi覆盖人们工作生活的每个角落。

中国电信现场还发布了天翼宽带系列新产品、新应用，包括：天翼WiFi时长卡(按时长计费)、业内首推的天翼WiFi国际漫游业务(目前可在日本、意大利、中国香港等13个国家和地区使用)和光速e9套餐等。

在中国电信正式启动“宽带中国翼起来”活动之时，上海WiFi战略也已悄然启动。500电话亭成为WiFi热点；机场、火车站等地WiFi免费开放；学校、政府部门、宾馆争相覆盖无线信号……配合无处不在的EVDO 3G网络，一个“永远在线”的上海正初露端倪。目前，上海市内的无线宽带网已建成3000多个热点，约15000多个AP(无线路由器)，2011年年末该数字仍将大幅提升。

截至目前，中国电信天翼3G网络现已覆盖324个城市、2055个县、25442个乡镇。无论是在海拔最高的珠穆朗玛峰，还是离岸50公里的海洋，天翼3G网络均实现无缝覆盖。天翼WiFi热点已达30万个，预计到2012年底，将达100万个。

WiFi免费体验时间由2小时提升至5小时，移动、联通用户也能享用中国电信全国性WiFi网络。

另外，天翼宽带WiFi客户端已与主流操作系统平台平板电脑适配，在APP Store等主流网站上均可下载使用，三星、摩托罗拉、明基、华硕、联想、爱国者等品牌Pad均表示支持。

TIPS

“天翼宽带WiFi时长卡”畅游全国

中国电信天翼宽带WiFi时长卡产品是基于中国电信WiFi网络提供的上网服务产品，所有人均可购买使用，而WiFi账号将以手机短信或网页形式发送给用户。得到账号后，用户即可以畅游全国，所有天翼宽带WiFi网络(网络标识是ChinaNet)的热点内都可立即使用。

目前WiFi时长卡销售额已突破100万元，分5元180分钟/有效期1天、10元360分钟/有效期1天……100元6000分钟/有效期3个月等共6档资费。感兴趣用户可以在全国范围内通过网银(银联)、支付宝、电信卡等多种在线支付方式购买。来源：2011-5-16 IT时报

[返回目录](#)

中国电信将推新版家庭宽带套餐 最高 100M 接入

在 10 日下午宣布打造“无线中国”计划之际，中国电信透露，将推出新版的家庭宽带套餐 e9 系列，最低 8M 宽带接入，最高 100M 接入，但套餐价格未明确。

将推最高 100M 家庭宽带接入

此前的 5 月 10 日，赶在 5·17 电信日前夕，中国电信宣布启动“宽带中国翼起来”活动，开始全力打造“无线中国”，计划全国县级以上城市光纤化，同时，计到 2012 年底 WiFi 点达 100 万个。

值得注意的是，中国电信宣布，针对家庭客户，将在国内首推光速宽带产品 e9 系列，包括 8M、12M、20M、100M 宽带接入。

中国电信家庭宽带套餐目前最高的为 20M 接入，以上海电信为例，其 20M 的 e9 套餐为每月 369 元，其中 10m 的 e8 套餐为每月 188 元。

目前还不清楚中国电信 100M 带宽接入的价格，中国电信仅是表示，将推出老用户尊享提速计划，老用户可优惠升级，同时，在活动期间办理的用户将获赠超大手机流量和最多 100 小时 WiFi 时长。

同时，一些大城市已提高了宽带用户的带宽门槛，例如上海电信以后新装宽带用户统一 2M 起步，不再提供 2M 以下的宽带。

WiFi 可实现国际漫游服务

另外，针对公共互联网用户，中国电信宣布推出 WiFi 时长卡，WiFi 免费体验时间由 2 小时提升至 5 小时，其他运营商用户也可使用中国电信的 WiFi 服务。

中国电信还宣布，在业内首家推出 WiFi 国际漫游服务。目前，可在 13 个国家和地区享受该服务，包括香港、台湾、澳门、泰国、印尼、韩国、日本、法国、意大利、德国、比利时、澳大利亚、新西兰。来源：2011-5-11 新浪科技

[返回目录](#)

中国电信加重北方 WiFi 建设 免费时长增至 5 小时

5 月 10 日，中国电信正式启动“宽带中国翼起来”活动，开始全力打造“无线中国”。中国电信表示，未来将加大北方城市天翼 3G 网络的覆盖力度。目前中国电信主要覆盖面积集中在珠三角地区。

针对公共互联网用户，中国电信首推 WiFi 时长卡。网上购买、支付和使用方便快捷。WiFi 免费体验时间由 2 小时提升至 5 小时，其他运营商用户将享受中国电信强大网络提供的极大便利、使用中国电信方便快捷的 WiFi 服务。

根据“十二五”规划中明确提出：全面提高信息化水平，推动信息化和工业化深度融合，加快经济社会各领域信息化，构建宽带、融合、安全的下一代国家信息基础设施。

截至目前，中国电信天翼 3G 网络现已覆盖 324 个城市、2055 个县、25442 个乡镇。无论是在海拔最高的珠穆朗玛峰，还是离岸 50 公里的海洋，天翼 3G 网络均实现无缝覆盖。天翼 WiFi 热点已达 30 万个，预计到 2012 年底，将达 100 万个。

作为中国最大的基础电信运营商，中国电信始终致力于推动社会信息化基础设施的建设与发展。“十一五”期间，中国电信达到了国内骨干带宽 20T，国际出口带宽 440G，宽带用户超过 8000 万，公众客户的接入速率从 512k 提升到 2M 以上、城市区域达到 4M 以上的水平。来源：2011-5-11 经济观察网

[返回目录](#)

【中国联通】

中国联通抢占行业应用先机

成熟制式的优势，使得中国联通在发展移动互联网应用内容上取得了先机。而相比终端商更热衷的个人应用市场，中国联通把当前应用发展的重点放在了“对公”的行业应用上。

昨天，中国联通在上海举行了“沃行天下”2011 年行业应用巡展。上海联通副总经理李爽在接受《每日经济新闻》采访时表示，中国联通所运营的 WCDMA3G 网络具备明显的传输速率优势，这使得中国联通专注于“信息惠民、信息营业和信息强政”的多种行业应用产品有了真正实现的可能。李爽表示，“所谓行业应用，即工业化和信息化有效融合的应用，行业应用的作用也不同于满足个人用户娱乐、便利生活等需求的个人应用，而是会为企业、事业单位带来增加管理效率、节约运营成本等效益的生产工具。”

发展行业应用有效推动战略转型

自 2009 年推出“沃 3G”商用以来，中国联通的 3G 用户发展一直保持高速增长，截至 2011 年 3 月份，联通 3G 用户累计已经超过 1853 万户，当月净增超过 185 万户。与此同时，中国联通在集团客户领域也加大了行业应用拓展力度，在移动办公、物联网、电子商务等应用开发与用户拓展方面都取得了较大的发展。

近几年来，随着信息通信产业的发展和新兴技术的兴起，技术、产业和应用正在不断走向融合，这也给企业的持续发展带来了新的机遇并提出了新的挑战。在全面服务大众用户的同时，致力于转型的移动运营企业以服务行业信息化为己任，充分发挥自身网络技术优势，不断加快业务创新步伐。而其中行业应用凭借其发展规模化、客户专业化、行业内可复制性等特点，更成为通信运营商战略转型的重要阵地。

随着 3G 移动通信技术的发展和演进，为移动行业应用奠定了坚实的基础。近年来，随着全球移动通信从窄带走向宽带、从话音走向数据的发展趋势，国内移动运营企业加快了网络建设的步伐，数据业务承载能力得到全面提高，各种移动数据业务被相继推出，这为移动行业应用提供了良好的网络和业务支撑，使得移动运营企业能够为行业用户提供量身定制的移动信息化解决方案。

为进一步发挥“沃 3G”优势，有效组织产业链资源，加速 3G 行业应用拓展，中国联通于 4 月 26 日在北京启动了行业应用合作伙伴的招募计划和行业应用的全国巡展计划。上海站作为南线巡展活动的第一站，由姜正新副总经理正式启动。

上海站展出行业应用凸显差异化

中国联通在上海站行业应用巡展共展示了 20 余项行业业务。除了集中展示移动办公、物联网应用及电子商务三大重点领域的移动办公、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、智能公交、智能抄表、平安校园、巡逻车监控、移动证券等多项成熟行业应用产品外，还展出了手机支付、移动展业、汽车信息化、移动新媒体、云计算等上海本地创新业务。充分体现中国联通依托先进的 WCDMA 网络技术和多元化的专业支撑服务，广泛与社会各界合作，提供特色行业应用的差异化服务优势，得到与会行业客户的一致好评。

2011 年是我国十二五规划的开局之年，政府在十二五规划中指出，全球信息技术产业核心技术重大突破即将来临，计算体系结构面临深刻变革；网络技术向宽带、无线、智能以及超高速系统、超大容量方向发展；软件技术加快向网络化、体系化、服务化、高可信方向发展；感知技术向智能化突破，产业价值链得到整合和延伸。作为信息化的带动产业-电信产业，中国联通也将自己的服务和解决方案，逐渐应用到更多的行业和领域，将不断致力于开拓创新信息化应用产品，全力推动行业信息化建设，为我国现代化与信息化的融合作出应有的贡献。

链接

上海行业应用亮点一览

云计算应用：满足用户对信息化、互联网、移动互联网业务应用需求的低成本、高性能、易扩展、高可靠运行架构，以及对应的服务提供模式。并由此延伸出 IaaS、PaaS 和 SaaS 等服务形式。

2010 年 8 月上海联通的三家营业网点部署了虚拟终端（又称“瘦终端”），进行营业业务受理试用，并选择了一家营业厅进行了模拟 50 台瘦终端同时受理业务的压力测试。目前已全部投入实际应用，该营业厅从而成为上海市第一家也是唯一一家全部使用云计算终端对外营业的营业厅。所谓桌面云是将所有桌面虚拟机在数据中心进行托管并统一管理，用户可以通过瘦客户端在局域网或者远程访问获得与传统 PC 一致的用户体验。

上海联通云计算解决方案的整体实施将采用“先内后外”的总原则，逐步完善和丰富云计算产品和服务。

首先对上海联通内部 IT 提供虚拟桌面、云存储、云计算能力，使用云计算+瘦终端替代当前营业厅终端，客服终端，维护操作终端，个人办公终端，访问 BSS 应用及各类业务、支持各种外设，和原有 PC 机使用方式没有差别。

第二步，优化上海联通主机出租业务，利用云计算动态分配资源的优点，让主机出租按需使用、按需付费，降低联通主机出租业务的经营风险。

最终目标是将云计算平台作为一种公共服务设施提供给广大用户，使人们能够像使用水、电、煤气那样使用云计算资源。上海联通将利用云平台联合尽可能多的 ISP/ICP，逐步丰富基于云计算的业务，如在线游戏，面向公众的弹性计算等等，让用户能够方便快捷的获取物美价廉的云计算服务。

手机支付应用：在联通集团公司的规划和指导下，由上海联通与银行方面、中国银联合作开发。它的载体是国内发行的首张完全符合中国人民银行制定的 QPBOC 标准规范的 SWPSIM 卡，安装了该 SIM 卡的 SWP 手机就具有了银行卡支付功能。由于该产品采用了 13.56MHZ 频段标准，可支持在目前所有的非接金融 POS 环境中直接刷读，无需进行任何机具改造。使用者还可以通过手机上的 STK 菜单，实时查询银行账户余额等信息。

2009 年 4 月上海联通携手上海公共交通卡股份有限公司、上海市复旦微电子股份有限公司，研发出了刷公交卡手机。该手机应用了国际领先的 NFC(非接触式通信)技术，内置公交卡账户，在乘公交车、地铁、出租车和轮渡时，可直接用手机进行刷卡扣费，还可以利用手机菜单功能直接查询公交卡的余额。这款刷卡手机还将逐步增加银行卡刷卡的功能，并可通过银行卡账户直接对公交卡等账户进行充值。同时，通过联通 3G(WCDMA)网络与 NFC 技术相结合，借助高速无线通道，手机在移动电子商务等其他实用的应用领域，将会给广大用户带来更多的便利。

2010年世博期间，与世博商业卡合作，共同推出刷卡手机，在世博商业卡已有的受理范围内进行应用，同时也可以实现公交一卡通功能，可以在上海世博园区以及周边城市，使用安全、方便、便捷的电子支付卡，凡是世博商业卡可以刷卡的范围，这个世博手机都可以刷卡。2010年6月上海联通和交行、银联共同测试的一个实践的应用，电子钱币的应用，和交行太平洋联名卡的共同推出的方案，推出这种SIM卡，左上角这张卡，是对交通银行来说把应用写在SIM卡芯片上，直接实现现场的支付，可以实现远程支付，手机上可以进行账户查询、密码保护等等。

智能抄表应用：利用WCDMA/GPRS网络对家庭和工商业用户的水、电、气、热使用状况进行实时采集和远程监控，完成数据的集中存储和统一管理，实现对表具的远程维护和远程控制。该应用以全自动的抄表方式取代了传统的人工抄表方式，极大地提高了工作效率，降低了人力资源成本；同时为管理、统计、分析能源使用情况提供依据。

从2008年开始，上海联通就与上海电力展开合作，通过内置的无线通信模块和sim卡，保证电表和中心管理平台的实时连接。通过对传统电表的无线化改造，智能抄表取代了传统的人工抄表方式，节省了大量人力物力，提高了企业智能化管理的水平。截止到2011年4月底，上海电力共有14万智能抄表用户，占到中国联通全国智能抄表总用户数的52%。为上海打造“智慧城市”做出了极大的贡献。

平安校园应用：以视频、定位、射频识别技术为核心，提供实时视频监控、平安短信、学生定位三大主要功能，提升了学校安防管理的信息化水平，成为保障公共安全的重要组成部分。

学校是青少年成长成才的摇篮，为广大青少年提供平安和谐的学习成长环境，是办人民满意教育的基本前提。学生安全问题历来是家长最为牵挂的大事，关系到千千万万家庭的幸福，关系到全社会的和谐安宁。中国联通依靠技术领先的WCDMA网络结合强大的有线网络资源，已在27个省、市、自治区开展平安校园视频监控应用，涉及学校4600多所，监控点近2万，为打击校园犯罪，维护社会稳定提供了有效手段。

汽车信息化应用：以汽车生活服务为核心，将定位、互联网、移动通讯技术相结合，为驾驶员和乘客提供位置服务、通信服务、远程诊断与救援、安防监控、资讯与娱乐服务等。2010年北京国际车展上，中国联通与汽车生产企业合作推出了内地第一款3G智能汽车，标志着中国汽车信息服务产业正式进入了3G时代。现在中国联通已经与一汽、上汽、长安、奇瑞、比亚迪、吉利、三一、郑州

宇通、苏州金龙等多家国内知名整车生产集团签署战略合作协议，展开全方位合作，共同打造安全、丰富、便捷、高效的汽车信息服务平台。

2011年上海车展，上海汽车展台特别设立了荣威 350inkaNet 升级版的体验区，可以看到该系统已加载了视频播放功能，相信不久的将来，乘客可以拥有到视觉听觉双重享受！3G 汽车将成为未来汽车发展的一大趋势，而这其中少不了无线网络的有利支撑，上海联通与上海汽车的合作必将全面启动运营商与 Telematics 产业上下游企业的合作进程。目前，中国联通已经与包括上汽在内的七大汽车制造商签署了汽车信息化战略合作协议，覆盖全国汽车总产量的 71%。
来源：2011-5-17 每日经济新闻

[返回目录](#)

联通将推 10 万张高速 3G 网卡

昨天，中国联通负责人介绍，5月17日中国联通将在56个城市同步推出 21.6M 上网卡，首批推出数量将为 10 万张。

在 2011 年 3 月底，中国联通董事长常小兵就曾经表示，联通将在 2011 年 5 月 17 日之前在国内 56 个城市对 3G 网络进行升级，下行传输速率将由现在的 7.2Mbps 升至 21.6Mbps，等于将 3G 上网的速率提高到现在的 3 倍。中国联通销售部总经理于英涛表示，在 5 月 17 日首批上市的 21.6M 上网卡数量为 10 万张，预计是半个月的销量。

中国联通还表示，虽然速率提升至 3 倍，但新 3G 上网卡使用资费仍与原来相同。来源：2011-5-13 京华时报

[返回目录](#)

北京联通五年将投入农村 38 亿

昨天，北京联通副总经理郭建利在新闻发布会上介绍，“十一五”期间，北京联通为农村通信基础设施总投入达 31.3 亿元。预计“十二五”期间还将在农村信息化建设上再投入 38 亿元。

据悉，北京联通计划从 3G 业务、宽带和内容应用三个方面入手加大农村信息化建设力度。在 3G 业务方面，进一步提高 3G 网络质量，加强对农村乡镇、旅游景点 3G 移动网络深度的覆盖。北京联通还计划未来五年，进一步加大光纤到户的覆盖力度，尽早实现 20M 全面覆盖。来源：2011-5-14 新京报

[返回目录](#)

中国联通 5 月 18 日推出黑莓业务

昨天，记者从中国联通了解到，联通将于 5 月 18 日正式引入 WCDMA 制式的黑莓手机，这也意味着国内三大运营商将全部推出各自的黑莓业务，并在这一平台上展开较量。

记者从联通内部获悉，联通计划引进的黑莓机型有 9300 和 9800 两款，合约售价分别为 2298 元和 4588 元，目前联通正进行黑莓 BIS 业务的最后测试，计划于 5 月 18 日在北京、上海、广州三地推出该业务，后期再扩展到国内其他城市。另外，据知情人透露，联通黑莓 BIS 套餐为 60 元包月，低于中国移动 98 元和 108 元两档套餐，但联通黑莓套餐中所含流量等情况还不得而知。

与中国移动和中国电信相比，中国联通在引入黑莓手机方面动手最晚，也是国内唯一还没有推出黑莓业务的运营商。不过，由于联通本身就在 3G 网络和终端上具有较大优势，再引入黑莓势必引起竞争对手的关注。来源：2011-5-14 京华时报

[返回目录](#)

联通公布 3G 移动互联网手机标准

昨天，记者从中国联通了解到，从 5 月 17 日起，联通将重新定义面向大众的 3G 移动互联网手机，同时还将推出一批价格在千元以下的 3G 移动互联网手机。

据中国联通销售部负责人介绍，3G 移动互联网手机是以 3.5 寸以上大屏幕为代表、CPU 处理能力在 600 兆以上、有强大的多媒体和 3D 图形处理能力、能带给用户良好 3G 互联网体验的手机。联通将在 5 月 17 日以后陆续推出多款基于安卓操作系统，带有 WIFI、蓝牙等不同功能的此类手机，市场零售价均在 1000 元以内(定价以 999 元为主)。为配合此类终端的上市，中国联通还专为其定制了相应的合约计划。

中国联通相关负责人还表示，联通自 2010 年推出千元智能手机以来市场反应良好，为进一步降低用户使用 3G 的门槛，联通进一步加大了对中低端手机的补贴力度，基本实现了对国内知名品牌产品的全线补贴。来源：2011-5-16 京华时报

[返回目录](#)

联通 8000 款手机软件 供用户免费下载

买了一部智能手机，想用手机看书、看视频，到哪些地方下载应用软件呢？重庆联通昨天表示，联通的用户均可到联通营业厅的“3G 加油站”，免费下载应用软件，数量达 8000 多款。2011 年下半年，还可以直接通过手机，自行下载。

重庆联通表示，这些应用软件包括游戏、理财、影音、聊天、生活、阅读、办公、地图、工具、学习十大类，软件平台支持 Symbian、Windows mobile/Windows phone、Android、JAVA 等手机操作系统，支持市场上 82 个品牌 2300 多款手机。

据介绍，目前重庆主城区和区县的 2300 多个联通营业厅及部分具备上网条件的合作营业网点，都设置了“3G 加油站”。

重庆联通相关负责人表示，市民在营业厅登录“3G 加油站”后，用数据线、蓝牙方式下载安装软件，不会产生流量，而短信方式下载安装产生的流量，联通会进行减免。来源：2011-5-12 重庆晨报

[返回目录](#)

联通扩大国际漫游包天覆盖区域 增加流量提醒服务

针对境外漫游服务，4 月底开始，中国联通新增澳大利亚、越南、印度尼西亚三国包天数据漫游套餐，加上此前开通的日本、韩国、新加坡、泰国、港澳台地区，目前该套餐适用范围已扩大至 10 个国家和地区。

据介绍，当用户出访上述国家时，可申请开通包天数据漫游套餐。用户开通该套餐后，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。

值得注意的是，用户申请开通套餐时不需明确登记具体出访漫游地，系统将在用户漫游出访时自动匹配所在漫游地运营商并实施相应的套餐资费标准。国内用户可在 2011 年 12 月 30 日之前通过联通营业厅、网上营业厅、10010 客服热线和短信方式申请开通。该套餐当日申请、次日生效，有效期至 2011 年 12 月 31 日，到期后该套餐将自动取消。

此外，如果用户同时申请开通了部分国家及地区“出访数据漫游阶梯优惠资费”和“包天数据漫游套餐”，则当用户出访日本、韩国、新加坡、澳大利亚和香港地区时，若在“包天数据漫游套餐”对应的优惠运营商网络上注册，则优先

执行“包天数据漫游套餐”资费标准；若选择其他运营商网络，则按“出访数据漫游阶梯优惠资费”标准进行计费。

据业内人士介绍，联通本次套餐适用范围的扩增方向主要针对热点方向国家，而下一阶段，东南亚和欧洲国家将成为联通“包天数据漫游套餐”的重点拓展方向。

另外，中国联通已于3月1日推出国际漫游数据流量实时提醒服务。联通用户当日使用国际漫游数据流量每达到10M(即用户使用流量达到10M/20M/30M...等)，就会收到提醒短信息(每日单独累计，少于10M不发送短信)，便于用户及时了解自己每日的数据流量使用情况，有计划地控制流量使用。

非漫游用户也可以通过编辑短信 ATTX(按天提醒拼音首字母缩写)发送到10010，开通按天提醒业务。来源：2011-5-12 经济观察网

[返回目录](#)

制造跟踪篇

【中兴】

中兴通讯押宝智能终端

自2010年超越摩托罗拉首次跻身全球手机厂商前五名后，中兴通讯便坐稳了这一位置。近日，据市场研究机构IDC公布的2011年一季度《全球手机跟踪报告》显示，全球前五大手机厂商分别为诺基亚、三星、LG、苹果和中兴通讯。其中，苹果和中兴的增长势头盖过了其他三家，大有赶超之势。而作为惟一入围全球前五的国产厂商，中兴在海外市场的话语权也将得到加重。

数据显示，2011年一季度，全球手机出货量同比增长了17%，达到了3.718亿部，这主要得益于智能手机在成熟市场的需求猛增以及多SIM卡手机在新兴市场上的大受欢迎。其中，最吸引注意的莫过于苹果和中兴手机的强劲表现。如果说苹果一季度创纪录的出货量是在大家意料之中的事情，那么中兴手机在智能手机和新兴市场里的影响力，让全球消费者和合作伙伴再次为中国“智”造的力量感到了惊讶。

专家指出，虽然目前前三大手机厂商仍被诺基亚、三星、LG占据，但市场份额均已出现不同程度的下滑。而苹果与中兴所表现出来的增长势头恰恰是迎头赶上的大好机会，未来一段时间内很有可能将是苹果与中兴对决的场面。

前不久，中兴通讯刚刚在京宣布开始全面转型智能终端，开始全面进攻高端智能手机、Tablet、Internet Box等智能产品，提出在2011年实现1200万部智

能终端销量的目标，并首次公布了其在全球的战略版图。与此同时，中兴通讯携手 Telefónica 在西班牙推出全新的 LIGHT PRO——第一款面向大众市场的平板电脑，迈出中兴通讯全球智能终端战略转型的第一步。

针对苹果 iPhone 在全球范围内咄咄逼人的攻势，中兴凭借 Blade、Light Tab 等明星产品已经在英、法、德、意、西班牙、芬兰、匈牙利、土耳其等欧洲多个国家热销，在 2011 年的 CES 展上，中兴亦推出了 2011 年的旗舰产品——Skate。

目前，中兴通讯在欧洲成功实现了规模化发展，不仅与欧洲几乎所有运营商展开了合作，并且终端产品 2010 年在欧洲实现超过 100% 的增长。在美国，国内首个全面突破美国四大电信运营商的厂商，全年产品发货额与前年同期相比增长达 300%。产品涵盖了从 2G 到 3G、从手机到移动宽带产品的多品类终端。

据中兴相关负责人透露，中兴通讯不仅会与苹果等全球一流厂商进行竞争，同时也会向其学习优秀的经验，在打造明星机型的基础上，继续加强全球智能终端扩张，把握产业机遇。

据中兴通讯一季度财报显示，中兴终端产品收入增长 51.04%，在欧美市场继续快速突破实现快速增长。来源：2011-5-11 北京商报

[返回目录](#)

全球手机厂商排名 中兴升至第四

几款够酷的 Android 智能终端并不是中兴手机跻身全球销量前五的唯一秘诀，与运营商的巧妙合作与博弈才是更大的智慧。

如果你有一段时间没关注过全球手机厂商排名了，不妨仔细看看 2011 年第一季度的全球手机发货量数据——诺基亚、三星和 LG 依然像两年前一样占据三甲，但索尼爱立信和摩托罗拉早已落榜，取而代之的是苹果，还有中国的中兴通讯。

苹果上榜毫无悬念，而中兴的表现多少有些令人意外。虽然你身边或许很少有人使用这个品牌的手机，但来自市场咨询机构 Strategy Analytics 和 IDC 的数据显示，在这个季度，中兴手机出货量达到 1500 万部。

在中兴所有的手机终端销售中，海外市场占到了 70% 左右，华为手机更有 75% 的销售份额是在海外完成的。

2010 年 9 月，当华为开始在欧洲大力推广独立品牌 IDEOS 系列的 Android 智能手机时，中兴的独立品牌 Android 智能手机 Blade 已经在芬兰连续 8 周保持同档销量冠军，数度蝉联英国电信运营商 Orange 的智能手机销量第一名。几乎在同一时间，中兴智能手机进入美国市场，与电信运营商 Verizon 达成协议，销

售中兴另一款 Android 智能手机—Salute，双方联合开发的第一款智能手机也即将在 2011 年后半年面世。

两家公司选择了共同的成长路径—从低端机+贴牌，转向高端智能手机产品+独立品牌。单就手机终端的销售而言，中兴更胜华为一筹。

尤其在欧洲市场：2010 年，中兴手机与欧洲几乎所有运营商展开了合作，销量实现超过 100% 的增长。中兴通讯的财报数据显示：中兴手机在法国、英国和德国的市场销售份额分别占到了 5.6%、3.5% 和 3.8%。“这一年我们在欧洲实现了规模化发展。”中兴通讯手机产品体系欧洲经营部总经理林强说。

这些比例都不算高，但对从 2004 年开始就借助电信设备销售而进行手机海外布局的中兴来说，这些数据意味着它终于获得了入门的资格，可以尝试着直接与消费者打打交道了。

由于海外运营商主导手机销售的商业模式，手机厂商的品牌形象必须在电信运营商的利益和消费者的偏好之间维系某种微妙的平衡。在这方面，中兴很快找到了学习的对象—宏达电(HTC)。“这家公司给我们带来很大的思维冲击，”中兴通讯执行副总裁何士友对《第一财经周刊》说。同属亚洲公司和贴牌公司起家的宏达电凭借产品的口碑特色，以及与运营商长期的合作关系成为风靡欧洲的智能机品牌，其“谦卑卓越”(Quietly Brilliant)的形象已深入人心。

中兴也总结了苹果 iPhone 的成功秘诀。“一是品牌力，二是创新能力，三是供应链，最后都指向了用户体验”。中兴通讯手机产品体系首席技术官阚玉伦对《第一财经周刊》说。他说中兴并无意复制 iPhone 的成功奇迹，但它能帮助整个团队领悟智能手机的本质。

阚玉伦领导着一个 4000 多人的研发团队，办公室分布在上海、南京、西安、成都、深圳，还包括欧洲和美国。不过大部分研发工作由中国的团队承担，不到 100 人的海外团队负责跟踪新技术和制定本地化的产品策略。“从 1998 年做手机开始，研发团队每年都在以 10% 的速度扩张。”阚玉伦说。

研发部门大多数人负责软件系统和硬件的适配，以及针对性的应用开发。手机的用户界面(UI)设计和交互研究也属于研发部门，不过这类高端工作也部分外包给了韩国和日本的手机设计公司。为了配合运营商的需求，中兴也需要帮助运营商做一些定制服务。

这还不足以真正让一款智能手机变酷。2010 年推出第一款基于 Android 系统的智能手机时，中兴就试图与谷歌洽谈深度合作。

随着 Android 阵营急剧膨胀，为了确保用户在高端智能手机上的使用体验，同时维系 Android 系统本身的稳定和自身的商业利益，谷歌专门启动了 CTS(Compatibility Test Suite)兼容性测试，只有通过测试的设备才能获得

Android 的商标和程序商店 Android Market 的权限。谷歌甚至不惜背负“Android 越来越垄断”的质疑，将大量非一线手机厂商挡在了更高级版本 Android 系统的授权门外。

2011 年初，中兴与三星、摩托罗拉和 HTC 并列，成为谷歌第一批 Android 2.3 授权的合作伙伴。不久后一款定位旗舰级的中兴智能手机 Skate 就及时搭载了最新的 Android 2.3 操作系统。

为了这样的高端形象，中兴必须接受在某些事情上的无可选择——应用芯片只能有两家主要供应商：高通和 NVIDIA——它们在双核微处理器上的性能和低功耗上的优势无可比拟。这项支出占到中兴智能手机成本的 20% 左右。在另一项至关重要的支出上也不能太计较成本——显示屏采购也占了一部中兴智能手机 20% 的成本。这也是目前包括摩托罗拉和三星在内的高端 Android 智能手机价格普遍居高不下的重要原因。

但是，中兴仍坚持将中高端智能手机的价格拉低至 150 美元甚至 100 美元——其它主流厂商报价通常在 200 美元以上。因为对一个新来者来说，没有什么比成本优势更能俘获运营商的心。

按照通常的做法，欧美电信运营商销售智能手机时，往往要为每部手机提供最高达数百美元的补贴，降低了运营商的利润率。如果能为运营商提供低成本且无需补贴投入的智能手机，它就更容易成为运营商着力推广的品牌。

全世界智能手机组装工厂和零配件生产商大都在中国，这意味着中兴可以采购价格低廉的零配件，并实现低成本的整合。中兴手机除了芯片和显示屏，几乎所有的配件都实现了国内采购。而且，几乎每一个关键部件，都有 2 家以上的供应商。

中兴没有生产手机的工厂，采取代工模式。在中国内地，一共有十几家厂商为中兴提供核心部件和终端产品，它们大多位于深圳，而这也是中兴总部所在地。

即使如此，中兴仍然要承担必须的代价。根据中兴通讯 2010 年财报，期内终端产品营业收入同比增长了 37.15%，但 20.26% 的毛利率相比前一年同比下滑了 5.88%，如果去除上网卡等产品的毛利率支撑，手机的毛利率更低。

“其实我们只不过是為了换取市场而牺牲了一部分利润，”何士友对《第一财经周刊》称。

低价帮助中兴智能手机攻陷了一系列顶级电信运营商。中兴列出了全球最有影响力的 36 家电信运营商作为主攻方向，简称 TOP36。截至 2010 年，TOP36 里与中兴手机建立合作关系的有 90%。

接下来就是与运营商的博弈过程中凸显品牌的问题——在中兴手机的全球销售系统里，中国 100% 使用中兴自己的品牌，海外市场 1/3 是采用中兴品牌，

1/3 采用中兴和运营商联合的品牌，另外有 1/3 是采用运营商或者第三方的子品牌。

何士友说，中兴移动终端在 2011 年面临“二次创业”的问题，其核心就是要扩大 ZTE 品牌的范围。他发现像苹果、三星这些厂商特别舍得花钱做品牌，甚至它们的品牌投入超过了中兴的研发投入，而品牌的投入和回报显然成正比。

不过这仍要依托运营商战略。“在非洲跟运营商合作，没人会关注你。但是你要是跟美国主流运营商合作，人家自动就会关注你，所以我们的战略是抓大国家大运营商。”何士友说。

他们的第一步是要让小运营商知道中兴是最佳合作伙伴，接下来通过小运营商与大运营商建立联系，然后再通过大运营商传递给消费者。

“当产品成为明星产品，小运营商都打中兴品牌，那些强势运营商跟我合作的时候，我就要求它必须用我的品牌。我们在欧洲经常采用这个方法。”何士友说。

对中兴与华为来说，当年摆在诺基亚、摩托罗拉面前的问题来到了它们面前：在成为主流手机厂商的过程中，需要处理好速度与效果的平衡，也需要处理好市场占有率与利润的平衡：市场份额一定要大幅提升——诺基亚就是这样成功的；而利润不能再低了——摩托罗拉就是这样失败的。来源：2011-5-16 《第一财经周刊》

[返回目录](#)

中兴智能战略转型西班牙打响头炮

4 月 26 日中兴通讯在京召开“智·汇生活”智能终端品牌战略发布会，首次曝光其智能终端在全球市场版图，仅仅二日后，中兴便携手 Telefónica 在西班牙推出全新 LIGHT PRO——第一款面向大众市场的平板电脑，打响中兴通讯全球智能终端战略转型的第一炮。

作为中兴通讯在欧洲的重要战略市场，西班牙市场的快速发展主要由新服务和新技术来推动，中兴通讯新品的发布，为发力西班牙市场提供了契机。来源：2011-5-13 北京晨报

[返回目录](#)

中兴通讯终端 2011 年销量目标 1200 万部

近日，中兴通讯在北京召开智能终端品牌战略发布会，并首次曝光其智能终端全球市场版图。中兴透露，2011 年该公司将实现智能终端销量 1200 万部的目标。其中，中兴在美国的战绩尤为突出。来源：2011-5-11 信息时报

[返回目录](#)

中兴通讯以 107 件云专利申请量居中国首位

近日，在瑞士日内瓦举行的国际电信联盟统信局 (ITU-T) 下属的云计算焦点组 (FG Cloud) 第五次会议上，中兴通讯针对云计算基础设施、架构、生态系统的 5 篇提案全数获得会议通过，进一步强化了公司在云计算领域的技术竞争力。

云计算焦点组成立于 2010 年 6 月，是国际电信联盟通信局 ITU-T 下属的专项研究组织，致力于云计算的生态系统、架构、基础设施等领域的研究，各国通过参与该研究组织进行分工研究云计算的各方面的标准。工作组由各主席/副主席联合协商运作，作为管理委员会中的唯一的中国公司，中兴通讯以副主席身份加入了云计算焦点组 (FG Cloud)，在标准制定方面处于领先地位。

除此之外，在云计算这一未来的关键技术上，中兴通讯从 2006 开始进行云计算专利的布局，也取得技术领先。据国家知识产权局的统计，截止到 2010 年底，从云计算技术中国专利的申请人构成情况看：国内申请人居前 5 位的分别是中兴通讯股份有限公司 (107 件)、华为技术有限公司 (94 件)、清华大学 (52 件)、中国科学院计算技术研究所 (44 件)、华中科技大学 (41 件)。

目前，各大厂商均在加大新技术领域的竞争，LTE、云计算等成为电信行业的竞争焦点，为此，中兴通讯将新技术竞争作为未来产业竞争力的核心支点，并取得了突出进展。在 2010 年全球企业 PCT 专利申请排行榜当中位居第二，截至 2010 年底，公司的 LTE 核心专利申请量行业占有率达到 7%，云计算专利和标准竞争力也在持续加强。来源：2011-5-16 新浪科技

[返回目录](#)

中兴称德法院初始禁令为临时措施 不影响经营

针对德国法院批准华为请求对中兴发布初始禁令一事，中兴今日向新浪科技发来官方声明，称临时禁令非正式判决，只是一项临时措施，且中兴在华为获得该项商标注册前 1 年就已经停止相关标识使用，初始禁令对中兴经营成果无影

响，此外，中兴称华为无权将 RoHS 标识注册为商标，已经在欧盟申请撤销该商标。

以下为声明全文：

关于与华为德国商标诉讼纠纷的三点声明

针对近期中兴通讯与华为在德国围绕 RoHS 标识若干争端事宜，中兴通讯特此声明如下：

1、临时禁令非正式判决，是一项临时措施

针对昨日媒体就华为起诉中兴通讯德国公司商标侵权案，德国一家法院已于 5 月 2 日对中兴通讯发布初始禁令的报道，中兴通讯特说明如下：

所谓“临时禁令”并非法院实体判决，此项禁令在华为向法院单方面申请后即可获得，仅属于诉讼前的临时救济措施，最终是否侵权，需要等待法院的实体判决。如果最终法院认定中兴通讯不侵权，华为需要承担中兴通讯因此所造成的所有损失。中兴通讯目前尚未收到华为诉中兴通讯商标侵权的诉状。

2、中兴通讯在华为获得该项商标注册前 1 年就已经停止相关标识使用，对中兴通讯经营成果无影响

2009 年 7 月 14 日，中兴通讯已经停止在新产品使用该标识，2009 年 11 月 4 日华为才向欧盟提起相关商标申请，2010 年 5 月 27 日获得欧盟审核通过。

显而易见，华为意图以 2009 年 11 月 4 日之申请之商标权利、2010 年 5 月 27 日获得之正式权利，起诉中兴通讯 2009 年 7 月 14 日前之行为，灰度手段在技术、市场与实质性法律诉讼之外。

但是，我们认为技术、市场、实质性法律诉讼之外的手段不应该成为竞争主流，路障改变不了中兴通讯进军欧洲市场的决心。

3、华为无权将 RoHS 标识注册为商标，中兴通讯已经在欧盟申请撤销

RoHS 是欧盟环保认证通用标识，是由欧盟立法制定的一项强制性标准，它的全称是《关于限制在电子电器设备中使用某些有害成分的指令》(Restriction of Hazardous Substances)。它既不是某家企业“专用”的环保标识，更不是企业自身某个“产品”的标识。这就如同将“节能”二字进行少量的图形化设计，作为家用电器的商标一样，缺少合法性。

由于欧盟商标申请的程序与中国不同，不会对商标申请进行实质内容审查，华为在这 4 个字母基础上，进行了细微的图形化设计，便将其申请为所谓商标。中兴通讯基于自身利益和行业利益，已经向欧盟提起该商标的撤销程序。

中兴通讯股份有限公司

2011 年 5 月 12 日来源：2011-5-12 新浪科技

[返回目录](#)

【华为】

华为继续领跑全球 PCRF 市场

近日,全球增长咨询公司 Frost & Sullivan 在其官方网站发布了《全球 PCRF 市场白皮书》(PCRF, Policy and Charging Rules Function 策略和计费规则功能)。报告主要从设备提供商、技术趋势和商业模式等角度对整个行业进行全景的扫描。根据全球 PCRF 市场 2010 年新增合同数量的统计,华为排名继续保持全球第一。

中国 3G 网络建设快速推进,流媒体、P2P 等业务成为新的业务流量增长点。2010 年,全球 PCRF 市场的增长幅度达到 135%,而根据 Frost & Sullivan 的预测,2011 年,全球 PCRF 市场的增长幅度仍可达 57%。在众多 PCRF 设备提供商中,华为因其在技术创新、产品交付能力以及服务的运营商数量等方面的优势,以 36.4% 的市场份额遥遥领先;而前五名所占的市场份额之和达到 85.8%。预计未来市场集中度将进一步增加。来源:2011-5-11 北京商报

[返回目录](#)

华为与新加坡 M1 公司签订 2.8 亿新元合约

华为技术有限公司与新加坡移动运营商 M1 有限公司在最近发布的一份公告中表示,这两家公司已签订 2.8 亿新元的五年期合约,华为将向 M1 提供运用第四代移动技术:长期演进技术,也就是 LTE 技术的电信设备。

这份公告说,M1 覆盖整个新加坡的 LTE 网络将在 2012 年第一季度完工。但该公告没有说明华为在什么时候敲定了上述合约。

有评论就认为,上述交易凸显出华为在海外以及在 4G 技术领域不断拓展的雄心。来源:2011-5-15 中国广播网

[返回目录](#)

华为将在美国推出首次广告活动增招本地员工

为提升在美国消费者当中的形象,赢得更多本地业务,华为宣布将于 2011 年下半年在美国推出第一次广告活动,并计划在美国招募至少 500 名员工。

为了消除美国消费者对其背景及商业做法的怀疑,华为过去几个月发动了强大的“魅力攻势”,包括 2 月中旬在公司网站上发布“公开信”、2011 年 4 月

举办庆祝进军美国市场十周年活动、首次披露董事会成员构成。而华为下一步公关活动就是启动在美国第一次广告活动，同时在美国招募至少 500 名员工。

华为表示，广告活动一定程度上会反映其在美国移动设备市场的业务增长。虽然这家公司尚未获得所谓美国“一级”运营商(指 AT&T、Sprint Nextel、T-Mobile USA 和 Verizon Wireless)的合约，但华为一直在向 MetroPCS and Cricket Wireless 等规模更小的美国运营商销售电话和 USB Modem。华为称，该公司 2010 年在美国的营收一多半来自于设备销售。

据悉，这次广告活动并不是华为联手运营商共同发起。事实上，这是华为首次在美国组织正式的广告活动。华为对外联络部门副总裁比尔·普拉默(Bill Plummer)表示，这次活动将会提升华为在美国的形象。美国已成为华为电信设备的重要市场。普拉默说：“华为是全球第二大电信设备供应商。我们认为提升知名度没有任何坏处”。

华为通常只关注如何取悦运营商而非消费者。普拉默拒绝透露广告的类型，称只是针对普通消费者而非企业或电信公司的“主流广告”。在当地招募员工不仅凸显华为在美国本土的发展，还能提高该公司在美国人当中的形象。据普拉默介绍，华为在美国的员工总数目前为 1100 人，预计年底前将新增 500 人。大约一半新员工将从事研发工作。

华为在美国有 7 个研发中心，包括在加州圣克拉拉市新成立的一个研发中心。普拉默强调，这些计划有着十分明确的目的，即在美国赢得更多业务。华为 2010 年营收为 280 亿美元，其中 7.72 亿美元来自于美国。普拉默表示，华为在美国的销售额并不是“一笔小钱”，但“仍未达到应有的水平”，毕竟美国市场占了全球电信支出的 20%。

正如华为在 2011 年 2 月的公开信中所指出的，对该公司背景的长期怀疑以及华为对美国安全形成威胁的观点，可能已在过去几年损害了其在美国的业绩。为了消除这些误解，普拉默与华为公关部门的其他人员一直忙着给美国各个城市的分析师、记者、政治人士打电话进行游说。普拉默称，这些努力会体现华为“在沟通问题上做出的公司层面的新承诺”。来源：2011-5-13 新浪科技

[返回目录](#)

【诺基亚】

诺基亚放弃 Ovi 品牌

诺基亚昨天宣布，将逐步放弃其服务品牌“Ovi”，而采用公司品牌诺基亚(Nokia)代替，从 Ovi 到诺基亚的转变将从 2011 年 7 月份开始，并预计在 2012 年底前在所有地区和所有服务上完成。

诺基亚执行副总裁和首席市场官 Jerri DeVard 说：“通过集中到一个品牌下，而不是使用两个品牌，我们将加强诺基亚的品牌形象并统一我们的品牌架构。”

诺基亚表示只会改变名称，诺基亚手机应用服务的路线图将保持不变。

诺基亚于 2007 年 8 月在伦敦推出“Ovi”这一品牌，用于其服务应用，如地图和音乐等，时任诺基亚 CEO 康培凯声称公司将成为一家互联网公司。2009 年 5 月，诺基亚先后在全球 180 多个国家和地区启动 Ovi 软件商店服务，10 月中旬，诺基亚启动中文版的 Ovi 商店试商用服务。不过，2010 年 9 月 20 日，已经担任 4 年 CEO 的康培凯离职，原微软商业软件部门总裁埃洛普担任诺基亚 CEO。

随后埃洛普进行了大刀阔斧的改革，并对员工和公司架构进行了调整。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。4 月 27 日，诺基亚将其塞班操作系统和软件的研发工作外包给埃森哲，相关的 3000 名员工也将随之转到埃森哲。

在增长极为快速的智能手机市场，诺基亚的进展不如苹果等手机厂商迅速，一些中国的“山寨厂商”也取得较大市场份额。美国市场研究公司 Gartner 的数据显示，2010 年第四季度全球智能手机销量约为 1 亿部，而 PC 销量仅为 9350 万台。

在最大的手机市场中国，Ovi 的知名度并不够高。飞象网总裁项立刚告诉记者：“这次改变与诺基亚新任领导人的领导思想一致，比如在中国市场，如果解释两个品牌还不如直接解释一个强大的诺基亚品牌，可以更好的集中力量冲击市场。”来源：2011-5-17 第一财经日报

[返回目录](#)

诺基亚仍占移动互联网优势

昨日,《网宿科技 2011 年第一季度互联网报告》发布:诺基亚仍占据中国移动互联网终端绝对优势地位;北京的社交网络用户高居全国第一。

在所有访问网宿科技内容分发网络(CDN)平台的移动客户端中,诺基亚的 Symbian 系统所占比例份额为 39.36%,居第一位;其次为苹果 iOS 操作系统,占比 11.67%,排在第三的谷歌 Android 操作系统占 9.12%。来源:2011-5-11 新京报

[返回目录](#)

诺基亚拟下半年推千元双卡机型

“我们与微软合作的 Windows Phone 要 2012 年上市。”日前,诺基亚主管大中国区、日本及韩国销售业务的高级副总裁梁玉媚再次向南都记者确认时间表。2011 年上半年,依然稳坐手机市场头把交椅的诺基亚过得并不舒坦。一方面,和微软联盟,共推高端智能机型的战略才刚刚开始,有关裁员、外包 Symbian (塞班系统)等消息便接踵而至。另一方面,尽管仍处于领先地位,诺基亚的整体市场份额却在一路下滑。

面对这种高低两端同时受压,Windows Phone 又悬而未定的局面,诺基亚应对市场份额流失的策略将率先实施。据梁玉媚透露,2011 年下半年诺基亚将推出千元以内的双卡双待机型。凭借品牌优势,将对以联发科技(MTK)为代表的双卡方案机型构成明显威胁。

Symbian“再造”计划

不久前,诺基亚官方宣布将 Symbian 的技术开发和服务支持外包给埃森哲公司了,这是否代表着一种放弃?梁玉媚给予了否定的答案。“我们 2011 年还将推出十多款 Symbian 系统的智能手机,最新的两款产品 X7 和 E6 本月底就会登陆中国市场。”她强调,Symbian 系统迄今为止仍然在智能手机市场占据领先的市场份额,多年积累下来的用户规模优势决定诺基亚绝不可能轻易将之放弃。据 IDC 统计,2011 年一季度 Symbian 市场份额约为 24.3%。

“我们最近才刚刚对 Symbian3 系统进行了升级,就是希望在这个平台上能够为用户提供更加好的体验。”梁玉媚告诉南都记者,诺基亚和微软战略结盟后的首款 Windows Phone 手机可能要到 2012 年第一季度才能正式登场,在此之前,诺基亚仍然持续会在 Symbian 智能平台上投入研发力量。

再次强调互联网战略

梁玉媚口中的一系列 Symbian 新机计划，着实击破了有关“放弃”的言论。然而，就 Symbian 目前的状况及其所支撑的硬件配置，在高端产品线上与苹果及谷歌 Android 相比，根本并没有竞争优势。而梁玉媚也坦言系统平台切换（Symbian 至微软系统）会出现一定程度的断档，但她认为，移动互联网时代的到来，软件和服务才是终端厂商的未来。

“60 亿欧元收购地图公司 Navitq，向用户提供的确是免费的 OviMap 导航服务；一年正版音乐免费下载的乐随享服务。”梁玉媚称，未来诺基亚还将进一步增强软件和服务方面的差异化竞争力。

展开低端反击战

除此之外，梁玉媚还特别强调了将为新兴市场用户提供更多更易用的互联网产品和服务。“2011 年下半年我们将推出千元以下支持双卡双待的机型，且这些机型会在互联网体验上有所强化。”

追溯所谓双卡双待手机的历史，向来只有采用 MTK 或展讯方案的国产手机厂商才会推出相关机型。而在包括中国、印度以及非洲等地的新兴市场中，特殊的市场环境决定了双卡双待机型的重要性，一直以来销量畅旺。梁玉媚并没有对诺基亚的低端双卡双待机型计划作过多的解释。不过此前，诺基亚新任 CEO 史蒂芬·埃洛普（Stephen Elop）曾在一则内部备忘录中提到，2008 年 MTK 提供了整套手机芯片解决方案，逐步蚕食诺基亚新兴市场的份额。

低价双卡双待，再加上此前推出的 50 美金音乐手机，诺基亚的低端反击策略正悄然展开。

视点

一份著名的“燃烧平台”备忘录

2011 年 2 月，埃洛普向诺基亚员工发出一份内部备忘录，形容公司正身处“燃烧的平台”上。他表示诺基亚将进行改革，并透露于 2 月 11 日的一个投资者活动上公布新战略。即后来与微软结盟共推智能手机的战略。

埃洛普在备忘录中分析了诺基亚高、中、低端产品分别面临的“着火点”。高端市场上苹果重新定义了智能手机，并将开发者吸引到一个封闭但很强大的生态系统，从而改变了市场格局。中端市场中 Symbian 的开发难度也越来越大，产品开发方面进展缓慢。低端市场中 MTK 提供了整套的手机芯片设计方案，使得中国深圳的生产商能够以难以置信的速度生产手机。来源：2011-5-16 南方都市报

[返回目录](#)

传诺基亚拟将手机业务以 300 亿美元售予微软

俄罗斯移动语言网站 Mobile-Review 博客作者及技术分析师埃尔达·穆尔塔津(Eldar Murtazin)称，微软和诺基亚将在下周展开谈判，就微软收购后者旗下手机部门的可能性进行讨论。

穆尔塔津并未透露更多细节，但他预计这两家公司可能最早会在 2011 年底以前完成这项交易。

另据科技网站 Softsailor 报道，这笔交易的金额可能高达 300 亿美元。该网站并未指明这一数据的具体来源。

业界分析师称，从穆尔塔津以往透露业内消息的记录来看，他的言论至少具有一定的可信性。在 2010 年 12 月，当时没人相信诺基亚将背离其 Symbian 战略，但穆尔塔津透露，微软和诺基亚正在就后者使用 Windows Phone 作为智能手机操作系统的问题进行讨论，他透露的这一消息在 2011 年 2 月成为事实。就在最近，穆尔塔津也准确地预计了诺基亚将弃用 Ovi 品牌，并统一诺基亚手机应用商店的名称。

值得注意的是，穆尔塔津此前曾与诺基亚论战，双方存在过节，因此他放出的所谓收购传言可能仅仅是为了激怒诺基亚。来源：2011-5-17 新浪科技

[返回目录](#)

【其他制造商】

爱立信完成广东北电业务收购

爱立信今日完成了对广东北电通信设备有限公司部分业务的收购交易。通过该交易，爱立信获得了优秀的研发工程师、生产和服务专业人员以及中国地区的生产和研究设施，并且确保了 CDMA 和 GSM 业务的持续发展。

爱立信高级副总裁和 CDMA 移动系统业务部主管瑞玛·库雷希(Rima Qureshi)表示，通过这些新业务，公司将能够更好的在全球范围内服务于我们的客户，因此而获得的员工也将对公司现有的研发、生产和服务团队起到很好的补充作用。

爱立信大中华区总裁马志鸿(Mats H Olsson)表示，该交易再次体现我们对中国市场的重视，同时也大大提高了我们现有的研发、生产和服务能力。他表示期待为 GSM 和 CDMA 市场的发展不断做出贡献。

大约 1000 名原广东北电员工，其中包括大约 550 名研发工程师，已于今日正式转入爱立信名下，并且将在未来几个月中逐步整合进入爱立信集团。广东北

电原有客户也将获得持续的网络支持，同时确保了业务的无缝衔接。来源：
2011-5-12 新浪科技

[返回目录](#)

服务增值篇

【趋势观察】

畅想未来：一站式信息服务全搞掂

电信业发展日新月异，三大运营商均在不断调整、升级和开拓新业务。未来，运营商的业务推广会发生什么样的变化？江门人又能享受到一些什么样的电信服务呢？

江门移动：

业务应用更丰富

江门移动结合江门本地的特点和需求，创新开发了“实时路况、社保、供水、公积金查询、电子车票、出入境签证、EMS查询、企业信息查询”等186项业务应用，逐步为政府、企业、个人等提供一站式的信息服务。截至目前发展用户访问数超过3万，累计访问量超过160万次。

未来，建设无线城市仍然是江门移动发展的主要发展方向。而据江门移动有关负责人介绍，未来将结合广大市民的实际需求，重点做好无线城市商家联盟工作，搭建“同城购”团购栏目，为本地的“吃、喝、玩、乐”中小集团商户提供产品宣传，如通过10元购米油、10元看电影、5折购书等超低优惠；还将以移动支付为重点，针对有需求的高校、企业客户，提供手机一卡通服务。

江门电信：

光网是方向 降价不可少

2011年2月，中国电信集团正式在全国范围启动了“光网城市”规划，大力建设城市光纤网络，在大规模发展服务数字生活的信息化基础设施建设上，建设100兆光纤到家庭，1000兆光纤到企业的“光网城市”。

目前，江门电信正在不遗余力地推广宽带免费升级计划，可以预测重点发展光纤网络将是其短期内矢志不移的方向，而江门人可以享受更高速的宽带网络。

而近日，广东电信推出了“翼动全城，玩转3G我更惠”的回馈大行动，推出了一系列惠民政策。

而在江门，针对想体验3G手机的用户，电信除了推出丰富的3G智能机购买优惠政策外，老客户能免费2G升3G，新客户加入天翼3G，天翼宽带费用还

能直降 50%。江门电信在业务升级与推广中，必然伴随资费的进一步下降。来源：2011-5-17 大洋网-广州日报

[返回目录](#)

分析师称下一代 iPhone 不支持近场通信功能

投资银行 Bernstein 在周一的一份研究报告中表示，苹果下一代 iPhone，即 iPhone 4S 将不会支持近场通信(NFC)支付功能。

通过近场通信技术，信息可以以无线方式传递。近场通信技术可以用于多种场景中。如果手机集成近场通信芯片，那么使用者只需将手机靠近收款机，即可完成支付。此外，如果一张 CD 的包装上带有近场通信芯片，那么用户只要将 CD 靠近手机，那么所有歌曲就可以被装载到手机中。

关于下一代 iPhone 是否会集成近场通信芯片的问题，外界此前有多种传言。最重要的是，这一技术在美国尚未普及。因此苹果决定目前不引入近场通信技术并不是一个大问题。

Berstein 表示，近场通信技术能够给高端手机公司增加 150 亿至 300 亿美元营收。苹果目前在高端手机市场占有 20% 的份额，因此将可以从中获得 40 亿至 90 亿美元额外营收。来源：2011-5-17 新浪科技

[返回目录](#)

分析称未来十年移动数据流量将增长 30 倍以上

全球通用移动通信系统(UMTS)论坛预测，移动网络中的语音和数据流量将在今后的十年中增长 30 倍以上。

该业内团体在一份新的报告指出，2020 年，全球移动网络每年的总流量将达到 127EB。这一数字是 2010 年的 33 倍。

该报告还预测，欧洲的增长最为强劲。UMTS 论坛预计，同期，一个典型西欧国家的移动流量将增长 67 倍，每日流量从 186TB 飙升至 12,540TB，是全球平均增长的一倍。

与这十年数据流量呈现爆炸式增长形成鲜明对比的是，移动语音业务同期的增长则很限制。

这一研究期间的主要趋势和驱动力包括：

☆ 平板电脑、加密狗、智能手机、M2M 和其他连接设备持续增长。

☆丰富的色呼叫网络对许多手机用来说日益重要，产生巨大的流量和新的消费模式。

☆视频的重要性不断增加，并成为数据流和下载流量的主要来源。

☆对电视内容的消费也在移动网络上产生了越来越巨大的数据流量。

☆小基站和家庭基站正成为用户避免网络拥堵而采取的解决方案。

☆预测数据说明了在使用许可频谱的移动网络上的上行和下行语音和数据流量。尽管由家庭基站管理的流量也包含在本项研究中，但 Wi-Fi 卸载的影响却没有包含在内。同样，这一研究预测并没有考虑 RFID 流量或其他在未授权无线电频段上传输的流量。

这份新报告以之前的 UMTS 论坛研究为基础，同时考虑新的趋势，如智能手机和移动社交网络。具体来说，27 倍的增长预测与 UMTS 论坛 2005 年的预测非常一致。2005 年，智能手机、应用程序商店和大众型 3G‘加密狗’还没有问世。

UMTS 论坛主席让-皮埃尔 别奈梅(Jean-Pierre Bienaim)指出：“这份新报告反映了消费者对移动宽带服务的需求在不断增加。这些最新的预测对于是否有足够的可用频谱支持移动宽带服务需求继续增长的讨论特别感兴趣。”

《2010-2020 年移动流量预测》是近期 UMTS 论坛在全球流量预测(由 ITU-R 和 CEPT /ECC 进行)的框架内做出的。该预测也将为下一届世界无线电通信大会提供一个的主要议题。世界无线通信大会也被称为“无线领域的奥运会”，届时，与会者将审核管理无线电频谱使用的各项法规。

别奈梅表示：“ITU-R 过去对 IMT 频谱和技术的努力使得移动宽带在全球获得了成功。我们也看到，频谱统一可以促进规模经济，拉低移动设备的价格。根据这些新的流量预测，需要在 ITU-R 的框架下采取的进一步行动以满足未来十年的流量需求。”来源：2011-5-12 飞象网

[返回目录](#)

【移动增值服务】

北京天翼对讲业务向个人用户开放

近日，中国电信将在北京利用 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，可任意组群，呼叫速度快且能在全中国范围内进行呼叫，对于旅游爱好者等小组、团队成员间来说十分有用。据悉，此前天翼

对讲业务已在酒店、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有广泛应用。

CDMA 网络上发展对讲业务由来已久，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。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，目前在众多领域均有成熟而广泛的应用。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。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。

据介绍，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，手机就可变成对讲机。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。此外，使用者还可以进行任意群组的设置，最大达到 100 个群，每群最多容纳 200 人。

来源：2011-5-12 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

上海手机上网可预约民警上门服务

昨日，市公安局打造的“上海公安”手机门户网站正式开通。市民只要登录 wap.police.sh.cn，便可足不出户轻松得到政策法规咨询、预约民警上门等服务。

昨天，记者率先通过手机登录该网站“尝鲜”。打开网站后，只见网页上鲜明地罗列着防范提示、咨询求助、局长信箱、预约民警等多项服务，市民通过手机接入互联网就能进入网站进行信息浏览和互动查询。

据悉，手机门户网站的启用将有利于更及时解答市民的疑问。“以前很多市民有疑问，都会反映到我们市局，但是有些问题是需要派出所来处理的，我们再将问题反馈到派出所，这就需要一定的时间。而现在市民通过网站直接将问题上传给所属分局派出所，咨询结果一般将以短信的方式在工作日的 24 小时内传回手机。”上海警方表示。

此外，市民还可以找到自己所属地区派出所预约民警上门服务。派出所工作人员将在工作日及时联系预约群众，确定具体服务内容。来源：2011-5-11 新闻晨报

[返回目录](#)

联通自动漫游国家和地区增至 23 个

近日，广州联通透露，从 5 月 1 日至 6 月 30 日，为出国旅游的市民提供国际通信优惠服务：在此期间使用国际业务(包括国际漫游、国际长途语音/短信，不含 10193 长途接入业务)消费满 30 元可获赠送 10 元话费，消费满 50 元可获赠 20 元话费；凡当月消费 20 元以上，可参加抽奖，有机会获得包括 iPad、iPhone、新加坡、马来西亚游等丰厚奖品。

自动漫游地增至 23 个

据悉，联通沃·3G 合约用户发短信“ KTGJMY02”至 10010，即可申请享受 10 个国家或地区漫游数据流量 150 元封顶包日套餐，开通包日套餐的国家和地区包括日本、韩国、泰国、新加坡、澳大利亚、越南、印度尼西亚、中国台湾、中国香港、中国澳门。另外，自 5 月 1 日起，联通预付费用户出境旅游，自动漫游的国家和地区由原来的 6 个增加至 23 个，用户无需开通，即可自动漫游，漫游至中国香港拨打本地和中国内地资费低至 0.39 元/分钟，漫游至美国拨打本地和接听低至 0.76 元/分钟。

3G 增加两档 C 套餐增加通话分钟数

与此同时，自 5 月 1 日起，中国联通对 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。据悉，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：2011-5-11 大洋网-广州日报

[返回目录](#)

【网络增值服务】

深圳市民今起可享免费无线上网

昨日，“庆祝火炬传递暨市民动员迎大运晚会”在锦绣中华举行，晚会上中国电信天翼 WiFi 全城免费上网服务正式启动。从即日至 9 月 30 日，深圳市民通过申请即可在中国电信部署在全市的数千个 WiFi 热点，畅享免费无线高速上网。

据介绍，WiFi 热点全面覆盖包括大运会开幕式场馆深圳湾体育中心在内的全部 44 个竞赛场馆、14 个非竞赛场馆、机场、口岸、火车站、星级酒店、商业中心等区域，将为广大市民、各国运动员、游客提供无处不在的 WiFi 免费上网服务。市民可登录 <http://wlan.vnet.cn/>，查询距离最近的 WiFi 热点区域分布。

作为大运会重点配套工程之一的“深圳市民讲外语”活动，在昨日的晚会上也揭开了全新模式的面纱。当红歌手陈楚生和 4 位来自不同国家的外籍友人，分别用不同的通信信息手段，和全场观众大声喊出对大运的祝福，全面展现了“信息大运·世界分享”的 2011 主旋律。来源：2011-5-11 大洋网-广州日报

[返回目录](#)

技术情报篇

【视频通信】

广东移动用户可免费订阅 CMMB 手机电视

近日中广传播宣布，在广东省内无论是中国移动全球通还是神州行、动感地带的用户，只要拥有一台支持 CMMB 功能的 TD 手机，均可一键轻松免费订阅 CMMB 手机电视业务，实现随时随地看电视，畅享移动幸福生活。

据悉，CMMB 手机电视业务不会产生任何流量费及漫游费。用户自订阅成功后，广东移动均免费赠送一年的 CMMB 手机电视收视费。另外，广州地区的中国移动用户还能通过“睛彩广州”频道获得全天实时的交通路况视频及新闻资讯，为出行提供便捷的服务。来源：2011-5-13 信息时报

[返回目录](#)

【电信网络】

爱立信将为 LG U+在韩国承建 LTE 网络

爱立信(NASDAQ:ERIC)近日宣布，该公司通过旗下 LG-Ericsson 与韩国无线服务提供商 LG U+签署商业合同，将为 LG U+承建超高速 LTE 商用网络。

通过该协议，LG U+将能同时支持现有的 CDMA 网络和 4G LTE 移动服务网络，从而成为韩国首个可以提供更快的数据传输速率和更佳的服务质量的 LTE 服务提供商。作为移动网络设计、部署、集成和支持服务的业内领军者，爱立信将帮助 LG U+于 2011 年 7 月在韩国正式推出 LTE 商用业务。

按照该项合同，爱立信将负责为首尔及都会区 2500 万人口承建 LTE 网络，并提供演进的分组核心网、LTE 基站和用于接入和传输的光纤直放站。该项目将于 2011 年 5 月正式启动，2012 年完工。

利用 LTE 实现的服务，消费者将能够享受包括高清视频、语音和数据在内的高速移动宽带业务，其传输速率是现有 3G 移动技术的六倍。在初期阶段，消

费者将通过加密狗接入 LTE 网络获得相关服务。今后，随着 LTE 专用手持终端设备的普及，消费者将有望获得更加丰富的 LTE 业务。

“爱立信成功地推出了世界首个 LTE 商用网，并积累了无与伦比的技术、经验和专长，”爱立信中国及东北亚区总裁马志鸿(Mats H Olsson)表示：“现在，我们将与 LG U+ 共同开展一项至关重要的项目。我们不仅将推动与 LG U+ 的合作伙伴关系，还将促进韩国 LTE 网络的发展。”

2010 年 9 月，LG U+ 对 LTE 设备供应商展开遴选，最终选定爱立信为演进的分组核心网(EPC)和 LTE 无线基站(eNodeB)供应商。来源：2011-5-13 新浪科技

[返回目录](#)

上海贝尔实现上海 TD-LTE 试验网首个呼叫

日前，上海贝尔宣布携手中国移动在上海部署的 TD-LTE 实验网上顺利实现首个呼叫，标志着双方在为国内用户提供高速移动宽带业务的征程中迈出了关键一步。

在工业和信息化部及中国移动组织的大规模 TD-LTE 试验网项目中，上海贝尔为上海提供的端到端 4G LTE 解决方案将成为网络部署的关键。中国的大规模 TD-LTE 试验网将覆盖 6 大主要城市，充分展示 TD-LTE 技术的商用优势，并将为数百万用户提供高速应用及业务。

上海贝尔总裁华罗鑫表示：“对于能和中国移动合作建设该重要的 TD-LTE 试验网，展现上海贝尔在 TD-LTE 领域的领导优势，我们倍感兴奋。上海贝尔致力于为运营商提供高质量网络，助力其为上海用户提供更快的移动业务及应用。此次呼叫的顺利实现意味着我们离目标更进了一步。”

2011 年 4 月，上海贝尔全球母公司阿尔卡特朗讯携手中国移动进一步强化双方的伙伴关系，联合宣布了一项合作研究计划，双方将共同致力于下一代移动通信的创新型发展，其中包括在阿尔卡特朗讯 lightRadio? 解决方案领域的进一步合作。

据了解，阿尔卡特朗讯已帮助包括全球最大的两家运营商在内的 14 家客户完成了商业部署，并在全球参与了 60 多个 LTE 试验项目。来源：2011-5-12 新浪科技

[返回目录](#)

【终端】

美国手机微支付 新型智能钱包

记得那些在你的店里占去大量空间的笨重收银台吗？你现在可以跟它们说拜拜了。收银台已经被划入历史——属于那个主要靠现金和银行卡买单的旧时代的古董文物。今后店内销售的交易方式将是手机，一个消费者不管去哪里都会携带的东西——一个轻易不会忘在家里的东西。

当然，诸如此类的预言对商业界并不新鲜，评论人士不断预言手机钱包的出现。技术界也曾承诺说——可惜一拖再拖——将发明一种安全的新型支付系统，提高交易速度，刺激消费，让经营流程更加顺畅。这对快餐店和便利店等商家无疑是个重大利好消息，不过时至今日手机商务仍未形成规模。

这一次情况看起来大大不同(绝非虚言)。就起点而言，消费者开始显示出对手机付款的强烈兴趣。根据 ABI 研究所的一份调查，美国智能手机用户中曾用手机购物或近期有计划尝试手机购物的接近半数。报告称 2010 年美国手机购物的交易额超过 34 亿美元，较前一年的 19 亿美元大大增加——报告还预测 2015 年全球网络购物消费额将达到 1630 亿美元，占全球电子商务营业额的 12%。

大幅增长部分要归功于智能手机的普及。现在有更多人随身携带可支持手机支付的最新型手机。

根据尼尔森公司的数据，2010 年 11 月美国售出的新手机中有 45% 是智能手机，比如苹果 iPhone 和运行谷歌 Android 手机操作系统的机型。目前，美国手机用户中有 31% 使用智能手机。

各大运营商也正在努力开拓手机商务市场。美国四大移动通信运营商中有三家已经携手，共同建设全国性手机交易网 Isis 系统，高沃金融服务(Discover Financial Services)和巴克莱(Barclaycard)等著名金融机构也已加盟，承诺将共同努力大幅简化商家接受手机支付的流程。此外，还有其他一些新型手机支付方式正如火如荼，有望推动电子购物向更加简化、更加安全的方向前进。

如果零售商、餐馆和其他小商户没有加入手机支付圈，消费者的需求和行业投资全都没有任何意义。其实这些商家将成为获益最大的群体。除了交易速度、安全性和便捷性都大大提高外，手机商务还可以为商家开辟新的消费者互动机会——比如通过优惠券、促销通知、预约提醒等方法刺激消费。

接下来的篇幅里，您将有机会了解引领企业迈入手机商务时代的新产品和技术。

Isis 的问世为商家和消费者揭开了一个全新的支付时代。

从某种意义上说，Isis 本身也是一个刚刚起步的小公司，但它会帮助全球的小企业将手机商务变成现实。凭着背后多位行业巨头的支持——无须质疑 Isis 的成功几率。

Isis 诞生于 2010 年底，是覆盖全美的手机商务网络，有望成为美国 2 亿手机用户与合作商家之间的桥梁，通过商家配备的相关设备进行手机支付。Isis 的强大能力源自背后站着的 Verizon Wireless、AT&T 和 T-Mobile USA——美国四大移动通信营运商中的三位巨头。

“人们已经在这一领域进行过很多科学实验，但需要达到一定的规模和投入才能真正带动改革。” Isis 公司的 CEO 迈克尔·艾伯特(Michael Abbott)表示，正式签约执掌 Isis 之前，艾伯特曾在通用电气金融公司担任首席市场官，具有丰富的金融服务经验。他说自己的公司“不算大，但有三位重量级合伙人”。

“商家要意识到手机支付系统就在他们面前，我们正在为他们提供前进所需的规模和投入。”他说。

Isis 提供的服务很简单：消费者只需在合作商家的读卡器上晃晃带有微芯片的智能手机就可以完成付款。这一过程是基于一种称为“近距离通信”的技术(英文缩写 NFC)，该技术允许两个距离接近的电子设备进行安全通信(距离大约 4 英寸，也就是 10 厘米左右)。

此外，Isis 正在与高沃金融服务合作开发自己的非接触支付平台，高沃的支付网络在全美有 700 多万个合作商家。有这样起步高度的商家绝对屈指可数。

Isis 的前景要取决于 NFC 在零售业覆盖面积的推广结果和市场占有率。艾伯特并不介意挑战。

“我喜欢将坯料雕凿成各种新东西”，艾伯特曾经在哥伦比亚大学攻读电气工程，业余时间喜欢做木工活。“我的目标是让 Isis 遍布每一个手机，让消费者生活有机会变得更简单。为实现这一目标，我们必须对所有商家、所有移动通信公司、所有银行开放。这意味着需要提供一种人人可用的规范。NFC 技术并不是新发明——不需要重新发明任何东西。销售点需要的终端设备和读卡器现在已经在店铺里。”

Isis 并不是惟一一个支持商家和消费者之间近距离通信的公司。手机生产商诺基亚已经保证将在 2011 年推出的所有新型智能手机中加入对 NFC 的支持。谷歌也曾在 2010 年底宣布将在 Android 手机操作系统的升级版中融入 NFC 功能。

研究公司 iSuppli 预测，到 2014 年全球内置 NFC 功能的手机出货量将提高到 2.201 亿台，2010 年只有 5260 万台。或许最重要的是，全美有至少 10 万商家已经配置了非接触读卡器。

万事达信用卡手机业务副总裁詹姆斯·安德森(James Anderson)表示：“各个行业都已达成共识，那就是非接触支付将在 NFC 的基础上飞速发展，人们相信这就是我们需要的技术。”

今明两年，Isis 将在几个主要城市进行消费者测试。巴克莱银行美国公司预计将成为 Isis 网络中的第一个发行商，为市场提供多种手机支付产品。

不过艾伯特的视线早已超越手机支付。在他心目中，Isis 不仅将取代现金、借记卡和贷记卡，还会取代商家以前的会员卡、优惠券、活动门票和交通工具的实体票据。

他说：“Isis 不光是将手机支付服务置入你的手机，还为你提供了一个简洁的融合方案，可代替所有现金和卡类。我们可以发挥很多作用。比方说，当你离开一家店的时候，商家可以直接将优惠信息发到你的手机，等你下次再来这家店时就可以调出来使用。这需要很多辛苦工作，但我们有能力，也有足够的实力实现手机商务市场的决定性突破。”

Boku 合作创始人兼营销和业务开发部高级副总裁罗恩·海尔森(Ron Hirson)认为，“手机支付可以为你打开一个信用卡和 Paypal 覆盖外的新市场。消费者不一定时时记着自己的信用卡信息，但对 Boku 来说，你只需要提供 10 位的手机号码。手机还可以帮你留住那些无法用其他方式付款的客人，尤其是在新兴市场。现在商家可以有机会接触到一批新的消费群体。”

消费群体可扩大多少呢？可以这么算，美国大约只有 1.77 亿信用卡用户，但手机用户却有 2.93 亿，几乎占美国人口的 93%。2010 年底，全球移动通信用户已经突破了 50 亿大关，难怪 Juniper 研究公司预测全球手机支付市场——包括购买虚拟或实体商品、转账和店内交易——将从 2010 年的 1700 亿美元提高到 2014 年的 6300 亿美元。

增长需要由一个对消费者、服务提供商和商家都有利的解决方案来实现。尽管 AT&T 的试运行将引起极大关注，奠定竞争地位，但理论来说 Billto Mobile、Boku 和 Zong 也都提供类似的解决方案。

Billto Mobile 2010 年 3 月正式签约 Verizon Wireless(有了这个和与 AT&T 的合作，这家公司现在已经覆盖 65% 的美国无线用户)。Billto Mobile 的“手机支付”服务让用户可以用两个步骤完成安全支付，总共只需要几秒钟：在线购物时，消费者首先选择 Billto Mobile 作为支付渠道，选择自己的运营商，输入手机号码和邮编。Billto Mobile 以短信形式发送一个代码，只要将代码成功输入交易窗口，支付立即完成。

Billto Mobile 总裁兼 CEO 吉姆·格林威尔(Jim Greenwell)表示,“我们为运营商提供金融级的系统来调整他们现有的账单模式。我们不打算取代信用卡,我们只是希望为虚拟商家带来更多收入。”

Zong 合作的国际运营商包括 T-Mobile、Vodafone、Orange 和 O2。这家公司还是 Facebook Credits 和其他社交游戏和虚拟平台的手机支付服务商。它的解决方案类似 Billto Mobile,通过 PIN 代码来验证交易。

Zong 创始人兼 CEO 大卫·马库斯(David Marcus)认为:“对消费者来说最重要的是方便。因此我们将注意力放在手机上——这里有提升便捷性的巨大空间。”

Boku——其最引以为傲的是与全球 60 多个国家的 220 个手机提供商建立了合作关系——的方法略微不同:消费者不是输入密码,而是在收到购买验证短信后回复字母“Y”或“Yes”。海尔森说:“我们的方法不需要消费者升级手机,我们覆盖网络中的每一个人。”

为了推动手机微支付的发展,AT&T 不光是为 Billto Mobile、Boku 和 Zong 服务做宣传。在合作协议中,AT&T 还同意降低在交易收入中的提成比例。过去运营商通常要求抽取自己网内虚拟媒介账单利润的 40%~50%:AT&T 的具体条款仍然不明(公司拒绝接受采访),但据称是对技术合作伙伴和商家非常有利(Billto Mobile、Boku 和 Zong 都在每笔交易中收取少量交易费)。

“手机微支付的发展要取决于价值链上的所有环节一起继续努力,” Billto Mobile 的格林威尔说,“毕竟,大家都是为了有更多好处。”

他说:“现在主要是虚拟商品,但今后会转向非虚拟商品。最终,手机会成为所有 \$100 美元以下的小额支付的习惯性选择。这里并没有什么神奇之处。模式很简单,对大家都有好处。简单就是美。”来源:2011-5-12 创业邦

[返回目录](#)

韩国科学家发明用声音给手机充电

这可能是史上又一个令人尴尬的发明——日前,韩国科学家发明了一种装置,可以让手机在通话时利用声音进行充电。该技术可将声音转化为电能,用户在打电话的时候手机就会进行充电,而且是声音越大,充电越快。这对于爱煲电话粥的人来说,简直是天大的喜讯,但也许未来会有许多人在公共场合为了给手机充电而大声喧哗。除了给手机充电,该技术也能用在其他便携设备上,例如音乐播放器,也许用户在听歌时还可以一展歌喉,同时又能为 iPod 充电。

韩国成均馆大学研究人员 Sang-Woo Kim 表示 ,就像扬声器将电信号转换为声音一样 ,声音信号也能成为电源 ,这个过程是可逆的。他补充说 :“ 很多人都在探索如何从生活环境中获取能量 ,我们每天的生活和周围环境中充斥着大量的声音 ,但没有人将它视作一种能源 ,实际上 ,演讲、音乐或是噪音都可以转换为电能来使用。” 这种装置是利用压电效应发电的 ,整个装置就像“ 三明治” ,氮化镓和金-钽化合物把氧化锌纳米管线夹在中间 ;当外界声音传至表面时 ,声波震动会导致氧化锌纳米管线的压缩和伸展 ,从而产生微量的电压。这种装置能将 100 分贝左右的音量转换成 50 毫伏的电压 ,相当于疾驶的火车或割草机的音量。对于 2 至 3 伏的手机工作电压或 70 分贝左右的日常说话音量 ,目前该技术提供的电压明显还达不到要求 ,但起码已经有了更深入研究的方向。来源 :2011-5-13 北京晨报

[返回目录](#)

【运营支撑】

物联网将获专项资金支持

记者 11 日获悉 ,工信部和财政部日前下发《关于做好 2011 年物联网发展专项资金项目申报工作的通知》 ,《通知》明确 ,2011 年物联网发展专项资金将重点支持物联网关键核心技术及重点产品的研发和产业化 ,同时支持开展重点领域的应用示范和推广。

根据《通知》 ,四类项目将获得专项资金重点支持。技术研发类项目方面 ,专项资金将重点支持智能传感器、超高频和微波 RFID、传感器网络和节点等感知技术 ,物联网应用中间件、嵌入式系统、海量数据存储与处理等应用技术 ,物联网信息安全、标识编码、频谱等共性技术的研发。产业化类项目当中 ,将重点支持传感器、二维条码识读设备、M2M 设备、传感器网络通信模块/节点/网关、应用软件、信息安全等关键产品的中试和规模化生产。

此外 ,在应用示范与推广类项目方面 ,专项资金支持有利于提高生产效率、改造传统工业流程、促进安全生产和节能减排的工业行业应用示范 ,以及在公共安全、公共服务、社会信息化等社会管理领域中的应用示范。标准研制与公共服务类项目当中 ,专项资金重点支持物联网总体架构、接口、协同信息处理等基础和共性技术标准的研制 ,以及物联网共性技术服务平台及综合信息服务平台建设。来源 :2011-5-12 中国证券网-上海证券报

[返回目录](#)

4G 国标出海亟待规模化降成本

距离 2011 年的西班牙巴塞罗那 GSMA 世界移动通信大会(下称 GSMA)仅两个半月，我国主导的 4G 标准 TD-LTE“ 出航海外” 又有了实质性进展。两个半月前，中国移动董事长王建宙在 GSMA 上透露，中国移动已经与全球 9 家运营商签署合作协议，推动全球建成 26 个 TD-LTE 试验网。在日前举行的首届 TD-LTE 全球发展倡议(下称 GTI)研讨会上，中国移动研究院副院长黄宇红向南都记者表示，目前全球范围内已有 29 个国家和地区建立了 TD-LTE 试验网，此次大会则聚集了包括美国、芬兰、印度、日本、菲律宾等国的网络运营商，集思广益，研讨 TD-LTE 商业化过程。

值得注意的是，数家与会国外运营商不约而同的表示，希望部署和发展 TD-LTE 技术，但是目前 TD-LTE 全球市场规模还未明朗，仍存在建网及终端成本较高的问题，他们希望中国或印度这样的人口大国能“ 先行一步” ，依托国内市场迅速发展规模，尽快使商业化成本降低。

国外运营商主动性强烈

据了解，全球 TD-LTE 发展倡议(GTI)是由中国移动、印度 Bharti、日本软银等多家国际运营商发起成立的。日前，来自亚洲、欧洲、美洲和大洋洲的 20 余家国际运营商齐聚广州参加研讨。会议上，华为、中兴、大唐、上海贝尔、海思、创毅视讯等国内系统设备和终端芯片厂家向国际运营商介绍了 TD-LTE 的产品路标和关键技术解决方案，全面展示了中国企业在 TD-LTE 方面研发成果和优势。南都记者在会议现场采访时发现，相比以往我国企业“ 推广式” 的营销，此次参与会议的国外运营商明显积极性更浓，更趋主动。

面对全球移动互联网飞速发展的巨大机遇和挑战，全球 4G 运营商已经基本达成了共识——应该充分发挥 LTE 大带宽、低成本的特点，大力推动 LTE 的产业化和商用化进程。TD-LTE 技术作为中国自主创新 TD-SCDMA 标准的后续演进技术和主流下一代无线通信技术中唯一的 TDD 技术，正与 LTE FDD 同步发展、融合发展。据中国移动研究院有关人士介绍，自 2007 年成为 3GPP 唯一 TDD 标准后，经过 3 年的产业化推动和发展，TD-LTE 已于 2010 年成功形成了端到端的产品能力。研讨会上，设备及芯片商介绍目前的技术进展时，运营商代表不时发问，且问题都相当实际，集中在商用成本、时间节点、商用亟待攻克的技术难点方面。

2014 年中国商用太晚？

尽管国外运营商充分展现出了对 TD-LTE 的热情，但现实问题仍摆在面前——展示归展示，用户总数全球第一的中国什么时候能正式商用 TD-LTE？

“我看到有消息说中国要到 2014 年才能全面推行 TD-LTE 商用，我们希望能快些，再快些。”与会的 datame 首席技术官 Lior Herman 在接受南都记者采访时强调了关于成本的考虑，只有中国大规模建网并发展用户，才有足够的力量推动整个行业形成规模化，降低成本。

全球最大的 WiMAX 运营商美国的 Clearwire 公司代表亦持类似的观点，“技术、价格、生态环境，这些都要由中国来主导才能‘成事’。”他认为在 TD-LTE 的商用道路上，中国的“延迟”会影响整个行业。“一旦中国的 TD-LTE 网络建成并商用，加上印度、日本、欧洲市场的启动商用，形成商用规模，全球运营商才会跟进，整个行业便会像雪球般越滚越大。”

同样作为发展中国家，菲律宾运营商 BELLEL 代表 Alvin Tolentino 则表达了菲律宾用户可以接受的 TD-LTE 终端价格——最理想是 50 美元以下。据了解，按照目前国内试验网所采用的终端为例，还未能达到这个水平。“中国或印度，只有用户基数庞大的城市率先实现商用，产品成本才可能下降到我们能接受的水平。”

公开资料显示，工信部是在 2010 年底才批准中国移动建立 TD-LTE 试验网的。参照 3G 国标 TD-SCDMA，中国移动从试商用到商用经历了近一年时间。从目前情况看，TD-LTE 发展较快，但想要正式商用仍需要不短的时间。而不少国外运营商则期望，自己在年内就能商用，毕竟在他们的网络覆盖区域内，采用 LTE FDD 演进方式的竞争对手已经在行动了。

撬动“规模”很关键

TD-LTE 正面临另一种 4G 网络演进方式 FDD LTE 商用化快速发展所带来的压力，以及另一项移动宽带技术 WiMAX 发展的挑战。

据了解，目前全球三大主流 3G 技术标准 WCDMA、CDMA 2000 和 TD-SCDMA 都属于 CDMA 技术，但从主要应用方面分类，WCDMA、CDMA 2000 属于 FDD 标准；TD-SCDMA 则属于 TDD 标准。FDD 的优势是产业化进程比 TDD 领先一年左右，目前全球范围内欧洲沃达丰、日本 NTT docomo、西班牙电信、德国电信、法国电信、意大利电信、美国 AT&T、瑞典 Tele2 等运营商已经确定了首选 FDD 作为 3G 向 4G 演进的方式，我国运营 WCDMA 网络中国联通亦是如此。

TDD 的优势在于可充分利用有限的频谱资源。据了解，此次参会的国外运营商均为选择 TDD 作为 4G 演进方式的代表，包括美国运营商 Clearwire、印度的 Bharti、日本的软银、芬兰的 datame 等等。在 TD-LTE 尚未实现正式商用化之前，部分运营商采用 WiMAX 作为技术标准。所谓 WiMAX，技术特性上

可看作是 WIFI 的放大版 ,另一个名称叫 802.116 (WIFI 为 802.11) ,早在 2009 年就被国际电信联盟正式接纳为上述 3 种标准以外的全球第四大 3G 标准。

尽管商用较早 ,成本亦不断降低 ,但从市场发展来看 ,WiMAX 的规模仍然太小。以全球最大的 WiMAX 运营商 Clearwire 为例 ,用户亦不过 300 万。而中国移动仅在上海、杭州、南京、广州、深圳、厦门 6 个城市组织开展的 TD-LTE 规模技术试验网 ,覆盖用户便达到了 5000 万。WIRELESSCITY PLANNING (软银旗下 4G 运营商)涉外统括部标准化推进部部长藤井聪接受南都记者采访时便着重强调了这一点。和软银一样 ,中国移动撬动“规模”的能力是吸引全球 TD-LTE 运营商倾向于 TD-LTE 的最主要原因。来源 : 2011-5-11 南方都市报

[返回目录](#)

GSA 确认 80 个国家 208 家运营商正投资 LTE

据国外媒体报道 ,全球移动供应商协会(GSA)在日前发布的 LTE 进展报告最新信息中确认 ,目前共有 208 家运营商正在投资 LTE ,较 2010 年的 98 家大幅增加。同期 ,已经开始或计划进行 LTE 系统部署的国家和地区增加了 32 个。

这份新报告指出 ,60 个国家的 154 个 LTE 网络部署项目正在进行中或计划开始实施 ,其中包括 20 个已投入商业使用的网络。另有 20 多个国家 54 家运营商正在进行 LTE 技术试验或测试——在正式承诺商业服务网络部署之前(这些被称为承诺前试验)。两者合计可以看出 ,共有 80 个国家的 208 家运营商目前在向 LTE 进行投资。该报告包含 LTEFDD 和 LTETDD 系统。

这 60 个已经正式承诺部署 LTE 网络的国家和地区是 :澳大利亚、巴西、中国、法国、德国、香港特区、印度、日本、英国、俄罗斯等。

已经推出 LTE 网络的 14 个国家和地区是 :奥地利、丹麦、爱沙尼亚、芬兰、德国、香港、日本、立陶宛、挪威、菲律宾、波兰、瑞典、美国和乌兹别克斯坦。

LTE 是迄今为止发展最快的移动通信系统技术 ,全球移动供应商协会已经再次提高其市场前景 ,目前预计到 2012 年底 ,投入商业服务的 LTE 网络至少为 81 个。

LTE 进展报告为 LTE 提供了业务驱动力、对象和目标 ,其中包括网络运营商的承诺和部署/实施计划、试验以及不断扩大的生态系统(包括设备供应、频谱需求和发展、LTE 发展的呼声、近期的业界预测、诸如 LTE-Advanced 等的标准化活动)等。

该报告指出，多个国家和地区对 LTE-TDD 表示出越来越大的兴趣和接受度，而许多研究、试验和部署正在进行或计划当中，所涉及国家和地区包括澳大利亚、中国、印度以及其他亚洲市场、欧洲、中东、俄罗斯和北美等。

在重新分配的频谱，特别是 1800MHz(即 LTE1800)频段部署 LTE 的强劲势头也日益凸显。全球移动供应商协会已经明确了 LTE1800 区，可以通过这一重要市场发展的有效信息共享主页实现。来源：2011-5-13 飞象网

[返回目录](#)

TD-LTE 试验终端招标启动 多家上市公司受益

备受关注的 TD-LTE 规模技术试验，已经进入实质性建设阶段。中国移动 TD-LTE 试验终端招标计划在本月启动，在芯片部分确立了先单模后多模的路线图，预计在 9 月之前完成终端测试，2012 年 3 月完成一期规模实验。

2010 年 12 月，上海、杭州、南京、广州、深圳、厦门六个城市获批开展 TD-LTE 规模技术试验。根据业内咨询公司“三电咨询”最新发布的报告，所有参加工信部北京顺义外场测试的 11 个系统设备厂商均将参加规模技术试验网建设，这使得 TD-LTE 规模技术试验比预想的还要大。

这些厂商包括华为、中兴、大唐、诺基亚西门子、上海贝尔、摩托罗拉、爱立信、普天、烽火、新邮通、三星。而在芯片厂商方面，目前只有海思、创毅视讯两家作为测试芯片入围。据悉，后续还可能有包括联芯科技在内的多家芯片厂商参与其中。

本次测试的阶段性目标是，在 2011 年 6 月底之前完成 TD-LTE 第一阶段，将投资 15 亿元建网覆盖上海、杭州、南京、广州、深圳、厦门六个城市，同时，中国移动将在北京建设 TD-LTE 演示网。根据“三电咨询”的报告，每个系统设备厂商将承建 100 个宏基站和 10 个微基站，如此推算，11 个系统设备厂商将总共建设 1100 个宏基站，如果算上 110 个微基站，本期 TD-LTE 规模技术试验将建设总共 1210 个基站。

“目前 TD-LTE 产业链雏形已经基本形成。”TD-SCDMA 联盟秘书长杨骅评价说，与十年前 TD-SCDMA 产业链形成时的最大区别就是运营商的先期加入。根据全球移动供应商协会(GSA)的最新报告，目前共有 75 个国家和地区的 196 家电信运营商正在部署、测试或评估 LTE。过去一年中，全球公开承诺参与 LTE 的运营商数量上升了 118%。杨骅表示，运营商的加入，提供了明确的市场需求和导向，对于整个产业的成熟是极大的加速。除了中国移动的终端招标外，工信

部电信研究院通信标准研究所副总工魏贵明也透露，计划从5月开始针对终端一致性构建一个平台，为芯片的开发和测试提供环境，推进芯片尽快成熟。

国泰君安分析师杨昊帆指出，对于整个TD-LTE网络来说，终端一直是影响其商用化的短板。中国移动启动相关采购肯定会带动终端的发展；而系统建设和终端市场的成熟又会对运营商的后期投入起到刺激作用。如此良性循环利于产业发展和成熟。在TD-LTE规模试验网建设期间，包括网络系统设备、终端、配套测试仪器等在内的公司，都将相继受益。来源：2011-5-11 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

联通将推两款 HSPA+上网卡 业务产品名称确定

据消息人士透露，中国联通相关部门正在酝酿推出两款最高下载峰值为21.6Mbps的新型3G上网卡，为用户提供全新上网体验，这种新型上网卡将在未来一周后刷新上网速率新峰值。

同时由于终端发展暂缓等原因，联通目前只会推出HSPA+无线上网卡业务，而该产品目前正式命名为沃21M 3G无线上网卡，从宣传属于上并不再牵扯到技术名词术语。

此前的3月底，中国联通董事长常小兵在深圳出席2011年中国IT领袖峰会时已透露，在2011年5月17日之前，中国联通将在国内56个城市开放HSPA+，传输速率将升至21Mbps，然而随着联通3G网络升级后，在终端方面也做好充分准备。据参与定制的上网卡厂商人士透露称，按照联通现有3G网络的速率来计算，新型上网卡采用的速率相当于目前联通网络的1.5倍，而从实际下载速率上来看，HSPA+上网卡相当于目前旧卡下载速率的3倍左右。

目前，中国联通已向终端厂商定制了HSPA+新型3G上网卡，预计将在2011年5.17世界电信日之后销售，不过，目前相应资费套餐如何仍不明朗，不过下行21.6Mbps的速率将会使得下载普通歌曲在瞬间完成，而3G网卡也将更加华丽。来源：2011-5-11 通信世界网

[返回目录](#)

马来西亚 Maxis 与 Asiaspace 洽谈合资经营 LTE

据国外媒体报道，马来西亚移动运营商正与当地WiMAX网络运营商Asiaspace展开谈判，双方有可能成立一家LTE合资公司。

据匿名消息人士透露，如果达成协议，Maxis 将部署 LTE 基础设施，而 Asiaspace 则提供所需的无线频谱。随后 Asiaspace 将能够向其用户转售 Maxis 的 LTE 服务。

谈判据传于几个月前就已开始，并已达成了初步意向。

Asiaspace 拥有 2.6GHz 频谱，它当前的 WiMAX 服务即基于此。然而，频谱牌照本身“技术中立”，使之可以将其重新用于 LTE 服务，而无需监管部门颁发新的牌照。

两家之间达成的任何交易都有可能使他们比那些仍然在等待 LTE 牌照的竞争对手领先一步，预计该类牌照到 2013 年方能颁发。

据 C114 了解，Maxis 现已与华为和阿尔卡特朗讯和携手进行 LTE 测试。其竞争对手天地通亚通(Celcom Axiata)也与华为和爱立信合作开始了 LTE 测试。

上个月，马来西亚另一家 WiMAX 网络运营商 Packet One Networks(P1)也宣布了计划从 2012 年开始部署一张 LTE 网络，未来或兼营两张网络。来源：2011-5-12 中国通信网

[返回目录](#)

市场跟踪篇

【数据参考】

一季度手机阅读营收规模破 10 亿

昨天，易观国际公布的数据显示，2011 年一季度中国手机阅读市场总营收突破 10 亿元，达 10.84 亿元，环比增长 14.26%，保持着较高的增长速度。

从业务构成来看，手机报在手机阅读业务中的比重有明显降低，在总营收中手机报收入为 6.42 亿元，环比增长 4.08%；其他营收为 4.41 亿元，环比增长 33.19%。易观国际认为，非手机报的阅读类营收已经占据全部营收的 40.75%，逐步占据营收的近一半份额，未来这部分营收将继续保持稳定增长。

另外，易观国际在报告中还指出，从现阶段中国移动(微博)手机阅读收入排行来看，月收入超过万元的书目基本全部为原创网络文学，从整个产业的持续发展考虑，内容运营商应该开始加大对出版社内容的营销及推广。来源：2011-5-14 京华时报

[返回目录](#)

分析称 2010 年电信服务市场达 1.85 万亿美元

据独立科技与电信分析机构 Ovum 公司最新公布的数据显示,受金砖四国(巴西、俄罗斯、印度和中国)移动市场强劲增长的驱动,电信服务提供商 2010 年的收入同比增长 4%,达 1.85 万亿美元。

Ovum 分析了 2010 年全球电信运营商的财务表现,得出了令人欣慰的结果。2011 年收入增长 4%与 2009 年收入下降 4%相比,增幅十分显著。

与此同时,以多项指标衡量的平均利润率也呈正增长迹象,如经营性现金流、净利润率、EBITDA(扣除利息、税项折旧及摊销前盈利)和净债务等。

Ovum 公司首席分析师和该报告的作者马特·沃克(Matt Walker)指出:“现在就来庆祝胜利有些为时过早,但随着全球经济缓慢改善,电信部门也正在恢复可持续增长。”

尽管 2010 年服务提供商的资本支出只下降了 3%,但这却是在 2009 年资本支出下降 9%的基础上,因此其表现依然值得称道。值得注意的是,电信运营商 2010 年第四季度的资本支出同比上升 2%。

服务供应商资本支出的温和增长(同比)是自 2008 年金融危机爆发以来的首次,而这时另一个电信部门步入正轨的复苏信号。中南美洲地区,2010 年第四季度的资本支出同比增长达 13%,预计 2011 年该地区的成长前景依然强劲。

沃克表示:“2010 年晚期出现的资本支出增长带动了全年的业绩。通常第四季度的预算充裕,但 2010 年的情况强于 2009 年,当时绝大部分运营商仍然犹豫不决。而已经几个季度面对不景气的供应商肯定非常高兴看到资本支出的闸门再次打开。”

2010 年第四季度,大部分厂商的收入同比大幅增长。如中兴通讯和 Juniper 等规模较大的厂商表现最为亮眼,其收入同比增长 40%和 26%。

阿尔卡特-朗讯和爱立信的表现也不同,其同比增长分别为 13%和 11%。与此同时,诺基亚西门子网络公司 2010 年第四季度收入增长为 0.5%,至 54 亿美元,这是自 2008 年第三季度以来,诺基亚西门子公司首次实现收入正增长。来源:2011-5-11 飞象网

[返回目录](#)

亚太电信营收增长率达 23% 居所有电信业者之冠

据台湾媒体消息，2011 天下杂志一千大调查日前出炉，亚太电信 2010 年营收成长率高达 23.93%，居所有电信业者之冠。在 500 大服务业中排名第 132 名，于电信产业中仅次于台湾大哥大。

据了解，亚太电信不仅员工的产值、营收成长率居电信业者之冠，股东权益报酬率跃居电信业者第二位，其获利率更首度挤入前三名，成为第三名最赚钱的电信公司。

亚太电信邱纯枝董事长表示，公司自 2009 年以来，已经连续两年获利，2011 年度将申请上兴柜，让投资人可以在更公开、更透明的交易平台上进行买卖。

亚太电信 2010 年合并营收 232 亿元，税后纯益 36.71 亿元，在 500 大服务业中，位居第 54 名，且是唯一排名有进步的电信业者；亚太电信同时名列“服务业最赚钱公司”税后纯益排行前五名的第 24 名。

亚太电信 2010 年营收成长率高达 23.93%，为电信同业的 4-10 倍，居所有电信业者之冠。2010 年获利率达高 15.82%，在 500 大服务业中排名第 57 名，首度进入电信产业前三名。2010 年股东权益报酬率高达 16.73%，在 500 大服务业中排名第 132 名，于电信产业中仅次于台湾大哥大。

亚太电信除计划 2011 年底上兴柜，并已着手进行上市柜的规划。来源：2011-5-11 飞象网

[返回目录](#)

35%美国智能手机用户起床前会使用社交网站服务

据经济之声《天下财经》报道，爱立信实施的最新研究结果显示，美国 35% 的智能手机用户在起床前会使用 Facebook、Twitter 等社交网站服务。

这项研究发现，美国超过三分之一的 iPhone 和安卓智能手机用户早晨醒来第一件事就是打开 Facebook、Twitter 等非语音应用。研究数据揭示了社交媒体和经常上网对人们日常生活的影响程度。

领导实施这项研究的迈克尔·比约说：“消费者对某些应用已经上了瘾，觉得这些应用与他们的生活更加密切，将日常琐事变成积极体验。”来源：2011-5-16 中国新闻网

[返回目录](#)

【市场反馈】

智能手机定位是否侵犯隐私

近日，国外媒体称苹果 iPhone 和谷歌 Android 智能手机定期收集用户的地理位置信息，并回传给苹果和谷歌。这再次引发了人们对个人隐私问题的担忧。

我国法律 2010 年明确界定隐私权

隐私权是指公民“享有的私人生活安宁与私人信息依法受到保护，不被他人非法侵扰、知悉、搜集、利用和公开的一种人格权。”用通俗的话讲，隐私权就是保护个人不欲为外人所知的私人事务。

这是一种范围非常广的概念，因而没有任何一部立法对隐私作出明确而又具体的定义，然而隐私已涵盖了个人及个人生活的几乎所有环节，成为现代社会保护个人利益最全面、最有力的“借口”和“手段”。

在侵权责任法实施之前，我国主要以民法通则中关于肖像权、名誉权的规定及相关司法解释来保护公民的隐私权。民法通则第 100 条提出，公民享有肖像权，未经本人同意，不得以营利为目的使用公民的肖像。第 101 条规定，公民、法人享有名誉权，公民的人格尊严受法律保护，禁止用侮辱、诽谤等方式损害公民、法人的名誉。

最高人民法院《关于贯彻执行〈民法通则〉若干问题的意见》第 140 条规定，以书面、口头等形式宣扬他人的隐私，或者捏造事实公然丑化他人人格，以及用侮辱、诽谤等方式损害他人名誉，造成一定影响的，应当认定为侵害公民名誉权的行为。

同时，我国刑法中也蕴含了对公民隐私权的保护，例如刑法第 245 条规定的“非法搜查罪”、“非法侵入住宅罪”和第 252 条规定的“侵犯通信自由罪”。

不过，第一次明确规定了“隐私权”的，是 2010 年 7 月实施的侵权责任法。该法第 2 条规定，侵害民事权益，应当依照本法承担侵权责任，其中第 2 款对“民事权益”的列举即包含了隐私权。在最高人民法院颁布的民事案件案由规定中，“隐私权纠纷”也被列为专门的一项民事案由。

“一定影响”主要靠法官认定

从我国目前的法律规定和在先判例来看，侵犯隐私的行为必须对公民造成一定影响，才构成承担我国法律意义上的侵权责任的要件。但是“一定影响”究竟是在多大范围、多深程度的影响，法律并没有规定，实践中主要通过法官的自由裁量来认定。

同时，相关法律规定了对他人隐私的宣扬造成对其名誉权侵犯的后果应承担法律责任，但对仅仅是搜集信息并没有宣扬的行为该如何认定，未作进一步的明确。例如一开始提到的苹果和谷歌，有猜测认为他们搜集信息是为了开发利用 Wi-Fi 网络的手机定位系统做准备，并没有直接宣扬或用于获取商业利益。这种行为是否构成对隐私权的侵犯，尚无定论。

据悉，美国参议院将于 5 月举行关于定位追踪问题的听证会，苹果和谷歌将派代表出席此次听证会。

政策宽松导致企业越界

实际上，不仅仅是手机，互联网技术的广泛使用已经引起了许多隐私权问题，而且在将来发展的过程中还会出现更多意想不到的问题。智能手机和互联网的迅猛发展，不仅得益于技术的突飞猛进，也得益于政策的宽松环境。但一些网络追踪行业由于受到的监管有限已经出现了越界问题，其对用户隐私的侵犯正在变得难以接受，甚至这些信息还可能会被不法分子甚至恐怖分子所利用。

如近期发生的索尼 PlayStation Network 网络遭遇黑客攻击，导致大量用户数据被盗事件。据悉，黑客窃取了 7700 名 PS 用户的姓名、家庭住址、电子邮件、生日、用户名和登录密码等信息，甚至包括用户信用卡的详细信息，这一事件索尼应该难辞其咎。

一方面是一些企业在法律规定的空隙中搜集个人信息，用以开发新的技术，这些技术可能使我们今后的生活更加便利，但在搜集信息的过程中可能侵犯个人隐私，并且一旦信息遭到泄漏，可能引发非常严重的后果；另一方面是法律规定尚有空缺，个人隐私的保护范围还不够全面，保护力度还不够完善。

如果过于强调保护个人隐私，则有可能阻碍技术进步和互联网行业的发展。在扶持互联网业技术进步与保护个人隐私权之间，利益如何平衡，需要立法者、执法者、社会大众的广泛思考和参与。来源：2011-5-11 北京日报

[返回目录](#)

刷手机消费“热”起来 普及只是时间问题

在上海，能用手机“刷卡”支付的场所，正从最早的星巴克、麦当劳，悄悄延伸到大型超市、高端百货，乃至各类公共交通工具上。随着充值不便、终端需定制、使用场所少等“短板”逐渐化解，“刷手机”消费的普及，只是个时间问题。

手机运营商全力助推

提起手机刷卡，不少市民早有耳闻，它能让自己的手机在公交、地铁、星巴克、麦当劳或者超市便利店的 POS 机上轻松刷卡消费。在日本每个月有约 1000 万人在便利店、自动贩售机等处刷手机消费，买漫画、吃拉面……日本的年轻人已经习惯于在小额消费时使用手机刷卡，而不用找零等优点，顺应了快节奏的都市生活，是运营商最受青睐的业务。

其实在国内，手机刷卡也不是什么新鲜事。2006 年，上海浦东八佰伴就曾率先与运营商合作，推出手机刷卡试点应用。而此后数年中，电信运营商不遗余力地将手机刷卡功能引入人们生活的方方面面，南京路上的第一百货商店、新天地一角的全家超市均可刷手机消费，就算真老大房的鲜肉月饼，都能用手机支付购买。

在带来方便的同时，不少望而却步的消费者反映，手机刷卡也存在诸多不便。例如，“本来手机刷卡乘公交是蛮方便的事情，但没想到的是，还要买专门的定制手机，花这么多钱，只买回一点方便，不划算！”“每次充值都要跑到营业厅，网上不能充，银行卡不能充，就连便利店里也买不到充值卡。几百块钱一下子用光了，为了充值还要专门跑一趟。”种种不便，使发展手机刷卡成了“剃头挑子一头热”，运营商积极，老百姓淡定。

“短板”逐步化解

据了解，针对消费者的需求，上海的三大电信运营商已积极改进，全新的手机支付方式将更加人性化。“只带手机不带钱包”的全新生活方式未必难以实现。

拿上海电信和上海移动提供的手机支付方案来看，两家均采用创新的“全卡方案”，即将手机支付芯片、SIM 卡(或 UIM 卡)等各种应用都集于一张卡上。也就是说，自己的手机只要简单换一张 SIM 卡(或 UIM 卡)后，即能立刻变身成具备刷卡功能的终端。

另外，其“空中圈存”模式也解决了充值不便的麻烦。简单来说，用户只要在手机上简单操作，仅仅点击屏幕几下，就能完成从“移动支付账户”向“手机钱包”的充值，而“手机钱包”就是平时用户使用的手机刷卡账户。

打个比方，“手机钱包”就像平时带在身边的零钱包，一刷卡就能支付，无需密码；而“移动支付账户”则相当于虚拟的保险箱，由多位密码保护。它们之间的关系是，“零钱包”内的钱用完时，“保险箱”可以随时随地将部分金额转入“零钱包”中，既安全又灵活方便。

与此同时，“移动支付账户”还支持多种充值方式，方便老百姓为其充值。

“先有鸡还是先有蛋”

至于消费者关心的另一个主要问题，现在在上海，究竟有多少消费场所可以支持手机刷卡？对这个问题，有运营商人士的回答很有意思：这是一个“先有鸡，

还是先有蛋”的问题。随着消费群的增加，商家必将积极欢迎；两者彼此推动，“消费刷手机”这个市场，就有希望做大。

目前在上海，借助世博手机票的成功运作，上海移动的“手机钱包”服务已在上海所有已开通的 11 条轨交线路车站上投入使用，每个车站都有不少于两台提供“手机钱包”刷卡进站的闸机；与此同时，“手机钱包”在麦当劳、味千拉面、星巴克等时尚消费商户也在迅速布点。业内人士认为，快餐店、超市便利店等消费场所对买单效率要求非常高，手机刷卡能大大加快结账速度，只要有人用，商家自然是举双手赞成。2010 年夏天，卜蜂莲花超市 21 家门店正式推出移动的“手机钱包”支付服务，显示手机支付对零售业的巨大吸引力。

而另一家运营商上海电信方面，其主打的“翼支付”服务自 2010 年推出以来，已在南京路步行街的新世界、宝大祥、老凤祥、第一食品、茂昌眼镜、宏伊广场等知名商家投入使用，与此同时，“翼支付”支持企业的名单中还包括了“一茶一坐”、“全家”等连锁商户。

上海移动相关人士表示，目前运营商都正想办法培养老百姓的使用习惯，如 2010 年世博会期间的手机门票就是最好例子，无需纸质门票，只要一刷手机就能进入世博园，令许多世博游客倍感新奇。上海电信“翼支付”相关负责人表示，正计划在部分电信营业厅增设一种卖咖啡、奶茶之类的自动贩售机，价格优惠，目

的就是让用户感受到手机刷卡带来的便利。与此同时，针对“翼支付”的一系列推广和优惠活动也正在积极筹划中，不日即将推出，“优惠幅度将很给力！”该负责人表示。

提示哪些场所接受手机刷卡消费

公交系统上海联通推出的手机支付服务和公交一卡通绑定，凡是公交一卡通能用的场所——轨道交通、公交车、出租车，甚至轮渡等场所，联通的手机支付都能“刷卡”。

上海移动的手机支付服务又名“手机钱包”，目前可以在上海的 11 条轨交线路沿线的所有车站使用。

便利店及时尚消费场所上海移动的手机支付服务目前已进入星巴克咖啡、爱茜茜里冰激淋、哈根达斯、麦当劳，以及好德便利、可的便利、全家便利、喜士多便利、屈臣氏的所有门店。

上海电信的手机支付服务又称“翼支付”，目前已经在一茶一坐及全家便利推出。

百货零售及老字号上海电信的“翼支付”在南京路上的新世界、宝大祥、老凤祥、第一食品、茂昌眼镜、宏伊广场等消费场所已开通使用。

上海移动“手机钱包”业务可以在农工商超市 12 家门店、卜蜂莲花超市的 21 家门店使用。来源：2011-5-15 东方网-文汇报

[返回目录](#)

国内 APP 市场“怪现状”：水货应用更丰富

App(第三方智能手机的应用程序)所带来的是一种全新生活方式。由此，移动互联网挣脱了来自 PC 互联网的束缚。

果合(一家移动广告优化平台公司)在 4 月份针对 App 背后的中国移动开发者做了一份调查报告。报告显示，个人开发者占 42.1%，规模在 2-5 人之间的开发者团队占比为 28.3%。15 人以上开发团队则占 11.8%。此外，开发年限在 1 年以上的开发者只占 35%，也就是说，有超过六成开发者的开发年限低于 1 年。

目前，Android 以 71.5% 的使用率高居榜首，iOS 以 41.2% 紧随其后。Symbian 和 J2ME 构成第二梯队，Windows Phone 7 还没有正式在国内发售，但超过 10% 的开发者已经抢先一步进入开发。

Android 平台超过 5 成偏爱广告，而在 iOS 上则更多偏爱付费模式。不过随着游戏平台大发展，虚拟货币和物品也将成为游戏应用的主流营收模式。

对那些 iOS 上的开发者而言，总是显得更为从容。因为产品好的话，赚钱是自然而然的。无论是谁，只要跟苹果公司达成协议，每年花 99 美元，软件就可以绑定在 iTunes 上，进入很成熟的软件分发渠道。这使开发者和消费者的关系变得直接。

但 Android 平台上的开发者却是另一套思路。Android 没有现成的商业模式，开发者只好摸着石头过河。

微创新的争论

在 App 创业者的眼里，移动互联网现在相当于 PC 互联网的 2000 年，距离优秀企业上市还有一段距离。目前在智能手机平台上跑马圈地的有三种。第一种，原本在 PC 互联网上做得不错，产品移植到移动互联网上来。像百度、QQ、人人网那些。第二种，基于 PC 上原有概念进行创新。第三种，是纯粹的创新，比如苹果商店的“Talking Tom”。

现在国内大部分 App 开发者，都在 copy 已有模式，并在此基础上进行“微创新”。有的人对此颇有微词，认为“微创新”毫无生命力，将会贻误一批又一批开发者。

但也有人认为，微创新”之力量不可低估，Foursquare 中国门徒“街旁”创始团队的人就对记者提到，曾被街旁 copy 的 Foursquare，在徽章册、探索功能、“计划要去”一个地点功能上面，已经向街旁学习了。(张奕)

开发分类 生活休闲类

大众点评

早在 2007 年，大众点评网就设置了与手机同步应用的功能，用户在网上找到自己需要的餐饮信息后，可以同步发信息到自己及朋友的手机上，这样商户的地址、电话、推荐菜一目了然。还可以通过短信下载电子优惠券等等，这些应用都是免费的。

现在，有了 App，功能就更强大。通过 GPS、wifi 等定位，可以直接查看附近的商户、优惠券、活动等信息；利用签到功能，用文字、图片等记录足迹、分享体验；还能在手机端直接查看、购买团购，和下载热门城市的优惠券。(刘夏)

系统工具类

RADVISION 视频会议

号称“视频会议技术始祖”的 RADVISION 针对苹果的 iPhone、iPad 以及谷歌 Android 系统的移动终端设备，推出了一种名叫 SCOPIA Mobile V3 的高清视频会议应用。软件是免费下载的，但让人纠结的是，还需要购买一套价格不菲的设备。说白了，这就是一款企业级的 App 应用。(林其玲)

游戏类

愤怒的小鸟

这是个基于物理的挑战游戏，玩法很简单：将弹弓上的小鸟弹出去，砸到绿色的肥猪，将肥猪全部砸到就能过关。

这个被无数游戏开发者奉为圭臬的经典似乎无需多做介绍。有的人认为，内容角色设计不见得多突出，只不过利用了玩家抑制不住想要重复打击的心理罢了，还有人认为，是游戏开发团队起步早，抢上了先发优势，因为空白所以被格外突出。但大家都认同的一点是，愤怒的小鸟眼下无法超越。

怪现状一

水货应用更丰富

谷歌也有与苹果的 APP Store 类似的软件商店——Android Market，提供各种应用软件，其中许多软件都有免费版本提供。

不过，由于政策原因，谷歌的应用软件商店目前在国内还无法登录使用。具体来说，国内通过正当渠道购得的行货手机，均被“阉割”了与 Android Market 同步的功能；而“水货”由于此功能未被删除，反而能够使用 Android Market。

这一现状，逼迫着许多不懂得“刷机”的安卓手机用户，进入国内手机软件网站下载相关应用。

以游戏为例，“愤怒的小鸟”这款游戏风靡全球，从苹果商店 APP Store 或者谷歌的 Android Market 中，可以下载到相对简单的免费版本，但是如果升级玩出更多花样，就需要支付一定费用。

同样的热门游戏还有会说话的汤姆猫、植物大战僵尸等。

怪现状二

游戏暗藏流氓软件

在国内诸多手机软件网站上，许多游戏均可通过电脑或者智能手机下载安装，较好一点的属于相关软件的汉化版本；也有的是挂羊头卖狗肉，打开游戏运行发现全然不是一种游戏；还有的则更为危险，他们将知名游戏模仿得像模像样，但是可能携带病毒或者插件。

笔者发现，在不少安卓应用软件网站上，一款名为“植物大战僵尸 3”的游戏非常热门，下载安装后，使用感受和正版非常类似，同样需要先注册使用 ID，才能登录游戏。但是该游戏会在用户第二次登录时，不断提醒你“账号与密码不相符”，找回密码则需要向一个手机号码发送信息。

值得警惕的是，如果用户信以为真发短信“找回密码”，则已经“中招”。这是一款典型的流氓软件，中毒手机将会在用户毫无察觉的情形下自动群发短信，话费悄然大增。来源：2011-5-12 新京报

[返回目录](#)

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

● 垂询及订阅请联系：



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