



# 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. 06. 02

## 本期要点

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

### ■ 世卫组织称长期用手机可能致癌

近日，世界卫生组织下属的国际癌症研究中心在法国发表报告称，一些癌症(特别是神经胶质瘤)与手机可能有联系，而神经胶质瘤是脑癌的一种。至于其它类型的癌症是否与手机有联系则无法确定。

### ■ 运营商获手机程序恶意扣费三成收益

一个因群发诱骗短信被通信管理部门多次处罚的企业，面对利益诱惑，屡教不改，将“黑手”伸向了 1160 万智能手机用户，数十万人“中招”被扣费。江苏常州警方近日成功破获我国首例制作传播手机恶意扣费程序案，7 名犯罪嫌疑人被捉拿归案。

### ■ 携号转网试点期延长

众所关注的携号转网两城试点已经试验期满，北京晨报记者昨日从权威渠道获悉，工信部已经发出通知，将进一步延长试验期，完善和改进各项管理、配套措施。至于延长到何时，以及北京何时启动携号转网，目前还是未知数。

### ■ 3G 套餐大比拼谁跟你“私奔”

中国移动全球通 G3 套餐大变脸，不仅全线下调资费，还区分上网套餐和商旅套餐，方便不同需求的用户。联系到早前电信和联通的 3G 套餐均已调整，不能不说，无论是在价格、流量还是通话时长上三方都在较劲。可是，套餐变化无穷，是要上网流量还是要煲电话粥，悉听尊便；是精明的你要仔细看好了。跳槽换号，还是继续持有老号，见仁见智。到底是哪家的套餐更适合自己，更能牵手“私奔”？

## 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
世卫组织称长期用手机可能致癌 .....	5
运营商获手机程序恶意扣费三成收益 .....	6
携号转网试点期延长.....	8
3G 套餐大比拼谁跟你“私奔” .....	8
<b>产业环境篇.....</b>	<b>10</b>
<b>【政策监管】 .....</b>	<b>10</b>
手机实名制立法将提速 .....	10
中国标准或成国际标准 .....	10
四川曝光违规电信企业 .....	11
<b>【国内行业环境】 .....</b>	<b>11</b>
三大运营商否认高层大调整传言 .....	11
新一轮手机零售战引爆 .....	12
中国 41%用户持有两部以上手机 .....	13
<b>【国际行业环境】 .....</b>	<b>13</b>
英国修改电信法规缩短套餐期限 .....	13
韩国下调移动资费减轻通胀压力 .....	14
德国即将正式推出 LTE 商用服务 .....	15
<b>运营竞争篇.....</b>	<b>15</b>
<b>【竞合场域】 .....</b>	<b>15</b>
中国 3G 提前进入爆发期 .....	15
三大运营商有望联手成立操作系统联盟 .....	16
三大运营商新一轮苹果大战在即 .....	17
<b>【中国移动】 .....</b>	<b>18</b>
移动携浦发推手机支付平台 .....	18
移动拟 6 月启动手机集采招标 .....	20
移动业务入驻手机 QQ 浏览器 .....	21
<b>【中国电信】 .....</b>	<b>22</b>
摩托罗拉联手电信发布首款“三双机皇” .....	22
电信 2011 终端销量目标将超六千万部 .....	22
中国电信“爱游戏”用户突破千万 .....	23

【中国联通】 .....	24
联通全面推出移动互联网门户网站 .....	24
联通小灵通转网可获新号 .....	25
联通办小灵通转网仍需完善 .....	26
<b>制造跟踪篇</b> .....	<b>27</b>
【中兴】 .....	27
国民技术遭中兴通讯减持 .....	27
中兴与英国电信展开创新合作 .....	27
中兴借云计算进军 IT 领域 .....	28
【华为】 .....	29
华为将推高端 Android 手机 .....	29
华为科技城打造新兴产业 CBD .....	29
华为或将发布 Windows Phone 终端 .....	30
【诺基亚】 .....	31
诺基亚称 Q2 表现不及预期 .....	31
诺基亚承认中国市场管理不善 .....	31
诺基亚将支持塞班至 2016 年 .....	32
【其他制造商】 .....	32
3G 版 iPad2 已获认证 .....	32
诺基亚失手有助苹果和 Android 增长 .....	33
智能手机兴起代工厂商前景堪忧 .....	34
<b>服务增值篇</b> .....	<b>35</b>
【趋势观察】 .....	35
电信诈骗案件频发警方预警常见骗局 .....	35
联发科技与雅虎共推智能功能手机 .....	36
社交媒体服务成 40%网购用户工具 .....	37
【移动增值服务】 .....	38
物联网或成移动支付新切入点 .....	38
90%的网民愿意用手机支付坐公交地铁 .....	40
广发行上市前另类出招 .....	41
【网络增值服务】 .....	43
微博营销谁能率先盈利 .....	43
南京有线全媒体电视增值业务商机多 .....	45
网络游戏瞄上团购推广 .....	46

<b>技术情报篇</b> .....	<b>48</b>
<b>【视频通信】</b> .....	<b>48</b>
三网融合实施之近景 IPTV 是最大看点 .....	48
腾讯推新软件实现跨平台视频通话 .....	49
中兴力维平安校园视频监控解决方案 .....	50
<b>【电信网络】</b> .....	<b>50</b>
光维受益 FTTH 保持 50%的增长速度 .....	50
快速激光引发数据通信革命 .....	52
三网融合试点破冰取得实质性进展 .....	53
<b>【终端】</b> .....	<b>56</b>
无线宽带覆盖到村无线 WiFi 热点过万 .....	56
中移动终端公司挂牌在即 .....	56
意法爱立信推新电源管理技术提升电池寿命 .....	58
<b>【运营支撑】</b> .....	<b>58</b>
绿盟科技持续领跑国内入侵防御硬件市场 .....	58
驳“3G/4G 无用论” .....	59
按流量计费的宽带市场仍然混乱不堪 .....	60
<b>市场跟踪篇</b> .....	<b>62</b>
<b>【数据参考】</b> .....	<b>62</b>
我国手机前 4 月出口同比增 4 成 .....	62
70%的用户会在交通工具上移动上网 .....	62
中国大陆财富急速增长 .....	63
<b>【市场反馈】</b> .....	<b>64</b>
传统手机连锁卖场忙自救 .....	64
垃圾短信每千万户举报率下降 85% .....	67
网络话机普及“给力”企业办公 .....	68

## 亚博聚焦

### 世卫组织称长期用手机可能致癌

近日，世界卫生组织下属的国际癌症研究中心在法国发表报告称，一些癌症(特别是神经胶质瘤)与手机可能有联系，而神经胶质瘤是脑癌的一种。至于其它类型的癌症是否与手机有联系则无法确定。

国际癌症研究中心当天发表声明说，这是由 31 名科学家组成的一个工作组得出的结论。过去一周，这个工作组在法国里昂评估了暴露在射频电磁场环境中人和动物等所受健康影响的大量过往研究资料，并认为基于现有的有限数据，长期、高强度使用无线通信设备“可能导致”罹患神经胶质瘤。

国际癌症研究中心将手机划为 2B 类别，也就是“有限影响”类别，工作组董事长、南加州大学教授、奥巴马总统国家癌症顾问委员会成员萨米特 (Jonathan Samet) 在声明中说：“可能有风险，我们需要对手机和癌症的联系进行进一步的观察。”汽油、咖啡、船用柴油机燃料都是 2B 类别，2B 类别的东西则是指对癌症有一些风险的东西。

据悉，目前使用无线通信设备对于人体影响的科学研究目前集中在两个方面：一是微波加热现象对人体组织的危害。使用过微波炉的人会注意到，当特定的电磁波辐射到含有水分的食品上时，食物温度将上升。部分科学家怀疑，在使用手机时，辐射出的电磁波会加热人体组织，并造成伤害。

二是非加热情况下电磁波的伤害。对此，科学家曾做过的具体研究又分两种。首先是电磁波可能引起血管收缩。瑞典林雪平大学物理学家塞内里乌斯发现，细胞内的水分子带有极弱的电性，并由此构成了细胞之间的引力。这种引力通常极为微弱，但在手机电磁场的影响下会急剧增强。塞内里乌斯推测，这种变化足以引起人体血管收缩，并造成伤害。虽然部分调查结果认为，使用手机与癌症之间没有因果关系，但面对潜在威胁，最好的应对方法之一还是作好预防。在诸多预防措施中，世界卫生组织和多国政府都特别强调的是，青少年应该慎用手机。青少年的耳朵和颅骨比成年人更小、更薄，他们在使用手机时，脑部吸收的辐射比成年人要高出 50%。来源：2011-06-01 中国新闻网

[返回目录](#)

## 运营商获手机程序恶意扣费三成收益

一个因群发诱骗短信被通信管理部门多次处罚的企业，面对利益诱惑，屡教不改，将“黑手”伸向了 1160 万智能手机用户，数十万人“中招”被扣费。

江苏常州警方近日成功破获我国首例制作传播手机恶意扣费程序案，7 名犯罪嫌疑人被捉拿归案。

然而，《法制日报》记者 5 月 26 日从常州警方获悉，由于法律缺位，公检法对传播手机恶意扣费程序的定性认识不一，犯罪嫌疑人未被批捕。“首案”如何定罪，尚面临很大疑问。

### 九成用户不知被扣费

2010 年 11 月 19 日，吴某向常州警方报案称，近两个月来，自己手机每月无故被多扣费 20 元，去营业厅查询得知，其手机于当年 10 月定制了两款包月的 SP 增值服务，而自己从未定制过此类服务。随后，常州警方又相继接到 5 起类似案件。

常州警方发现，6 名受害人手机均安装了一款名为“娱乐伴侣”的程序。经分析，该程序乃一款专门针对智能手机平台开发的破坏性程序。

“用户安装该程序后，程序表面上提供下载图铃、电子书等信息服务，实际上会在手机后台秘密发送定制 SP 增值服务的短信。整个过程，用户毫不知情。”常州市公安局网侦支队民警瞿俊介绍说，按照工信部要求，订制 SP 增值服务须用户及运营商双方两次确认，但该程序屏蔽并代替用户进行确认。

警方进一步调查发现，仅 2010 年 10 月，江苏省就有 5040 名联通用户定制了上述 SP 增值服务，其中常州本地用户 226 名。警方逐一走访了这 226 名用户，“90% 以上的用户压根不知道被扣费，因为每月扣费一二十元，很难引起注意。”

### 27 省数十万人“中招”

常州市公安局网侦支队和天宁分局随即组成专案组，对此案全面开展侦查。侦查发现，上述 SP 服务号分别属于北京神宇燎原通信网络技术有限公司和四川运帷数码集团有限公司，而北京神宇燎原公司为四川运帷数码集团子公司。

2010 年 12 月 14 日，专案组兵分两路赶赴北京、成都，将“娱乐伴侣”编写者吴某、常某，以及运帷数码集团副总经理王某、副总裁冯某、技术部总监刘某等 7 人抓获。犯罪嫌疑人被抓后直说倒霉，称制作传播手机恶意扣费程序是行业内潜规则，警方为何单单抓了他们？

经查明：2010 年 4 月，运帷数码集团中高层职员会议上，副总经理王某提出“通过一种实现自动扣费的软件，提高公司在手机增值板块的效益”。该集团总裁随即决定，由王某负责进行开发测试，效果好的话全国推广。

常州警方表示，我国工业和信息化部 2009 年 3 月 12 日发布的“增值电信企业违规行为记录曝光台”显示，运帷数码公司在 2007 年至 2008 年间，分别因发送诱骗短信、收费未提供服务被上海、广东、陕西等 5 地通信管理局行政处罚过。

警方调查发现，运帷数码公司还依托通信运营商建立投诉手机号码数据库设立“黑名单”，将投诉的受害人号码称为“劣质资源”，尽量不向这些手机号码发送手机恶意代码，以免遭到追究。

“我们从查扣的电脑中得到了‘娱乐伴侣’推广数据，2010 年 8 月至 10 月间，运帷数码集团向全国 27 个省发送了近 1160 万条‘娱乐伴侣’推广短信。”天津分局经侦大队民警张君介绍，其中有数十万人点击短信中网址“中招”。

### 运营商获三成收益

瞿俊介绍说，违法违规的 SP 增值服务已形成一条完整的利益链条，包括恶意代码的编写者、SP 增值服务商、SP 增值服务推广商和通信运营商。

本案中，吴某、常某因编写“娱乐伴侣”获利 3 万元；SP 增值服务推广商向 1160 万手机用户发送了带有“娱乐伴侣”链接的短信，每条短信收费 1.5 分到 2 分，获利近 20 万元；据警方调查推算，运帷数码集团因“娱乐伴侣”获利 100 多万元，其与通信运营商协定，三七分成，通信运营商获三成收益。

“我们向 SP 增值服务推广商和通信运营商了解情况，他们都说对发送短信的内容毫不知情。通信运营商对 SP 服务商的监督也形同虚设。”瞿俊说，从技术上讲，“娱乐伴侣”后台屏蔽运作，短信之间回复间隔非常之短，是人工回复无法达到的速度，通信运营商说一点不知情是说不过去的。

### 法律缺位打击受阻

案子是破了，瞿俊却高兴不起来。原来，常州警方对犯罪嫌疑人以非法控制计算机信息系统罪和提供侵入、非法控制计算机信息系统程序、工具罪向检察院提请批准逮捕，但检察院决定不予批捕。

“按照刑法规定，入罪必须是破坏计算机系统且后果严重，而本案中，智能手机是否可认定为计算机，严重后果如何界定等，公检法意见尚不统一。”瞿俊说，目前，公安部正在和最高检、最高法协调，期待能够达成一致并出台相关意见。

有观点提出本案能否以盗窃罪或诈骗罪定罪？张君表示，本案与盗窃罪和诈骗罪的构成要件不符。本案中犯罪行为侵害的是社会管理秩序，而盗窃和诈骗侵害的是公私财物。本案如以盗窃罪或诈骗罪定罪量刑，犯罪嫌疑人可能将被判处无期徒刑，这违背了罪刑相一致原则。来源：2011-05-26 法制日报

[返回目录](#)

## 携号转网试点期延长

众所关注的携号转网两城试点已经试验期满，北京晨报记者昨日从权威渠道获悉，工信部已经发出通知，将进一步延长试验期，完善和改进各项管理、配套措施。至于延长到何时，以及北京何时启动携号转网，目前还是未知数。

去年 11 月 22 日，工信部在天津和海南两地启动携号转网工作，当时确定携号转网的试验期为 6 个月。业界在关注实验的效果以及何时在全国推广开来。如今，6 个月已经过去，工信部还没有给外界一个官方的推广路线图。相关专家昨日指出，事实上工信部已经向相关的运营商、地方通管局下发通知，要求进一步完善携号转网的工作，尤其是针对前期出现的问题改正并完善。这位专家表示，携号转网目前在技术上已经不成问题，在前期试验中，暴露的更多是一些管理、服务以及配套措施上的问题。不过，试验规模暂时不会进一步扩大。

对于北京而言，近邻天津的试点情况尤为值得关注。在此次试点中，天津实行的是“双向转网”，即中国电信和中国联通的 2G 用户、3G 用户，以及中国移动除 TD 专用号段 157、188 用户外的其他移动用户，三者之间可实现相互携号转网。有信息表明，从半年的转网情况看，天津联通受益最大，但天津移动仍保持了其在 2G 领域的“老大”地位。虽然携号转网试点期已满，目前天津三大运营商的客服代表均表示未接到关于停止办理携号转网的通知，办理的预约和受理工作还在正常进行。而对于转出和转入的用户数量，运营商都没有公布。来源：2011-05-25 北京晨报

[返回目录](#)

## 3G 套餐大比拼谁跟你“私奔”

中国移动全球通 G3 套餐大变脸，不仅全线下调资费，还区分上网套餐和商旅套餐，方便不同需求的用户。联系到早前电信和联通的 3G 套餐均已调整，不能不说，无论是在价格、流量还是通话时长上三方都在较劲。可是，套餐变化无穷，是要上网流量还是要煲电话粥，悉听尊便；是精明的你要仔细看好了。跳槽换号，还是继续持有老号，见仁见智。到底是哪家的套餐更适合自己，更能牵手“私奔”？

### 全球通两大新套餐资费节省最高超四成

记者了解到，全球通此次针对中高端用户新推出了上网套餐、商旅套餐两款资费产品。新增了 58 元和 88 元的套餐等级，而取消了原全球通八大套餐中的 98 元套餐。其最大的亮点在于全国漫游被叫免费、高上网流量、通话时长、赠

送来电显示、139 邮箱 5 元版、并可以优惠价格享受短信包、彩信包、音乐包等专属优惠包。

对比新旧两套资费标准，记者发现，新资费将最低档套餐门槛从 98 元下调至 58 元，且原先的从 98 元到 1688 元不等的 8 档套餐全线降低资费标准。比如，原先的 98 元包 300 分钟国内通话被调整为 88 元包 350 分钟，而原 4000 分钟套餐需 988 元包月，调整后只需 888 元包月即可包 6000 分钟。此外，无论 2G 还是 3G 用户，全部实现全国被叫免费。除了 58 元套餐外，超出套餐包月时长的语音通话每分钟 0.19 元(58 元套餐为 0.25 元/分钟)，下降约 30%。

同样是在股东大会上，中国移动董事长王建宙也表示，已经与苹果达成共识，下一代苹果 iPhone 将可以使用中国的 TD-LTE(4G 网络制式)。他表示，公司一直在与苹果公司商讨 iPhone 能否兼容国产 3G 制式(TD-SCDMA)。但诡异的是，同时有消息称，苹果首席运营官 Tim Cook 表示，由于目前开发的 LTE 技术不够完美、不符合苹果的期望，将要出炉的 iPhone 5 将不会使用这项技术。

尝到 iPhone 甜头的中国联通，自然没有放弃对苹果下一代 iPhone 手机的争夺。“即便与苹果公司的合作不是很让人感到舒适，但联通不会放弃 iPhone、iPad 这一终端。”

#### 动感地带网聊卡送“上网时间”

不仅是全球通降价，广东移动相关人士透露，还将对旗下动感地带和神州行品牌的资费进行调整。近日，广东移动就率先为动感地带网聊卡用户赠送“超长免费上网时间”。针对动感地带网聊卡的不同档次话费套餐，分别免费赠送 30 小时、60 小时、90 小时的 WLAN 上网时长，优惠从即日起持续到 12 月 31 日。值得一提的是，动感地带网聊卡免费 WLAN 上网时长优惠覆盖全国，就算在异地漫游状态下，用户仍然可以免费享受。

#### 电信套餐性价比高

以三大运营商最低的上网套餐比较，电信 49 元包月套餐包含 200M 流量，通话时长也有 100 分钟，超出套餐范围手机上网不区分 ctwap、ctnet 方式(本地、省内、省际)，按 0.0003 元/KB 计算(即 0.3 元/M)，1000 元封顶，流量 20G 封顶。而 WIFI 上网，超出部分 0.03 元/分钟。而移动的最低 58 元套餐，包含流量同为 200M，但通话时长仅 50 分钟，与联通一致，但流量超出部分以 M 为计算单位，1 元/M。这意味着用户不足 1M 的流量均按 M 来计算。

联通 66 元套餐包含的流量最高为 300M，但联通最低的 46 元套餐流量为 150M。流量超出套餐部分与电信计费方式一致，也是按 0.0003 元/KB 计算(即 0.3 元/M)，手机上网流量 6G 封顶。从列表中可以看出，相当的资费套餐，电信的包内流量最充足，联通和移动则各有千秋。

### 联通套餐通话时长最慷慨

同样比较资费相当的套餐，移动 58 元套餐包含的通话时长为 150 分钟，而电信 59 元为 160 分钟，联通的 66 元套餐则为 200 分钟。三方通话超出分钟倒也大同小异，分别是 0.25 元/分钟、0.2 元/分钟和 0.2 元/分钟。不过，更高档次的套餐通话时长，三家运营商越来越趋同，虽有差别，但非常小。这说明，在通话时长上的竞争，比在上网流量上的竞争激烈。对于语音电话较多的用户，各个运营商的价格相持不下，具体如何选择就要根据自身每月的消费情况而定。这样的一大好处是，用户不必为了追求最低的语音话费而换号。来源：2011-05-25 广州日报

[返回目录](#)

## 产业环境篇

### 【政策监管】

#### 手机实名制立法将提速

日前，工信部在其发布的《关于加强法治政府建设的实施意见》中表示，将加快已列入立法计划的《电信法》、《无线电管理条例》等法律法规的立法步伐。同时争取尽早出台互联网管理、网络信息安全、手机实名制等相关法律法规。

工信部指出，随着互联网的快速发展，互联网管理、网络信息安全等方面的立法步伐有待进一步加快。应加快已列入国务院立法计划的《电信法》、《无线电管理条例》等法律法规以及互联网管理、网络信息安全、手机实名制等相关法律法规的立法步伐，加大工作力度，加强沟通协调，争取尽早出台。来源：2011-05-31 日京华时报

[返回目录](#)

#### 中国标准或成国际标准

工业和信息化部副部长杨学山 29 日在全国信息技术标准化技术委员会换届大会上表示，信息技术是一个广泛国际化的技术，在制定国家标准、行业标准时，要充分借鉴国际标准；同时，更重要的任务是如何使中国的标准、原创的标准变成国际标准，这是中国信息产业由大变强的重要标志。

杨学山说，信息技术标准化工作的重心就是要围绕信息产业的变大变强。要通过标准的制定、贯彻和实施，促进信息技术领域的创新，为信息技术在经济社会各个方面的应用，提供更好的标准支持。

杨学山表示，要紧紧围绕信息技术发展的需要和国民经济各个领域的需求，不断完善信息技术标准化体系。信息技术的特征就是变化快，发展快，所以信息技术的标准化体系也要根据变化不断调整。

杨学山认为，绿色环保是信息技术下一步发展的突出趋势，信息技术标准化工作也要围绕绿色环保的要求，不断提高标准的质量，引领信息技术和产业发展的新趋势。同时，信息技术相互融合的程度越来越高，这也需要我们的标准化体系随之进行调整，使融合的技术能够在—个标准的平台上顺畅运行。

在此次换届大会上，经国家标准化委员会批准，工业和信息化部规划司司长肖华任第三届信标委主任委员。肖华表示，新一届信标委将继续把标准化的完善和推广作为主要任务，不断提高我国信息技术标准化水平，发挥联系全球信息化的桥梁和纽带作用。来源：2011-05-31 中国通信网

[返回目录](#)

## 四川曝光违规电信企业

日前，记者从相关部门获悉，四川省通信管理局在去年曝光了一批拨测违规跨省增值电信企业，其中—家是四川通汇博泰信息科技有限公司，违规业务名称是劳动保障专题新闻，接入的运营商是电信部门，违规情形是实际服务内容与业务名称不一致。通管局给予了该企业通报批评的行政处理。

另—家是四川创合科技有限公司，违规业务名称是公交车转乘查询，接入的运营商是电信部门，违规情形是客服电话不畅通（无人接听）。同样，通信管理局给予了该企业通报批评的行政处理。来源：2011-05-31 中国通信网

[返回目录](#)

## 【国内行业环境】

### 三大运营商否认高层大调整传言

针对近期行业内广为流传的电信运营商高层大调整的传言，昨天，中国移动、中国电信和中国联通的相关负责人分别对此消息进行了否认。

近日，不断有关于电信运营商和工信部高层领导调动的消息在业内流传，其中最为具体的说法是“中国移动董事长王建宙将退休，工信部副部长奚国华转任

中国移动董事长，中国电信党组书记尚冰调任工信部副部长，中国电信总经理王晓初转任云南省省长，中国联通董事长常小兵转任中国电信董事长，中国联通总经理陆益民升任中国联通董事长。”

在经历了初期的沉默后，三家运营商昨天分别对此事作出了回应。中国移动称目前其高层没有发生变动，一些媒体的报道并不属实；中国电信新闻发言人借助其微博表示“近日，有人在微博上发出涉及中国电信集团公司主要领导将转任××省省长的不实消息，并在微博上被不断转发。这种谣言给中国电信的正常工作及改革、发展、稳定带来了不利影响。大家应该不信谣、不传谣，保持企业稳定，专心致志地做好自身的工作，努力完成全年的工作任务目标。”而中国联通的相关负责人也表示，关于联通高层变动的说法不属实。

虽然运营商们矢口否认，但行业内一些消息灵通人士还是不太买账。一位不愿透露姓名的业内资深人士表示，究竟传言中哪些内容是真实的哪些又是不准确的，现在争论没有意义，等到下个月自然就水落石出了。07:40 来源 :2011-06-01 京华时报

[返回目录](#)

## 新一轮手机零售战引爆

HTC 开第二家品牌店、苹果拟增专卖店 传统手机卖场渐“隐退”

传统手机卖场逐渐在“隐退”，手机品牌保险店则被推到前台。5月27日，继中华广场体验店成功运营后，HTC在广州推出的第二家体验式品牌形象店在天河城落成。有趣的是，尽管该品牌店由传统手机卖场金佳信负责运营，但店内并无其任何LOGO，反而只有HTC的DNA。

据了解，该品牌店的设计体现了HTC“100米、10米、1米”的理念，即在100米的范围内，消费者便能知道这里有HTC专卖店；进入10米的范围，通过不同体验区摆设，消费者就可以感受到HTC的独特气质；而进入1米的距离后，消费者便可以真正地体验到HTC产品的魅力。

不仅是HTC，记者了解到，在广州市场三星、摩托罗拉、苹果等智能机纷纷以体验店、专卖店亮相，而龙粤、金佳信、骏和等卖场则隐身幕后，专司运营。

广州市通信产品行业商会会长谢福恩告诉记者，目前在广州苹果公司有4家专卖店，年底前将增加到10家。“目前手机销售渠道3C卖场、IT卖场、传统零售、运营商营业厅以及代理直营店多足鼎力，其中传统零售渠道将逐渐隐身幕后，由手机品牌店负责正面竞争。”

另据记者从国美了解到，为加大对智能机市场的争夺，广州国美本月开始，全面停售 1500 元以上非智能 GSM 手机。据广州国美总经理高集群介绍，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%。可以预见，广州市场智能手机零售之战，才刚刚引爆。来源：2011-06-01 广州日报

[返回目录](#)

## 中国 41%用户持有两部以上手机

日前，易观国际发布的《2011 中国手机用户研究报告》显示，我国有 41% 的手机用户同时使用两部或更多的手机。与 3 年前相比，使用多部手机的用户份额提升了 10% 以上。

易观国际认为，造成这种情况的最重要因素是中国手机用户在办公社交和私人生活等多个层面的沟通需求分化比较明显，尤其是在白领上班族和企业管理者中，越来越多的用户希望将自己的办公联系方式与个人生活联系方式拆分，单部手机已经不能满足这部分用户的需求。对他们来讲，除同时使用两部手机外，使用双卡双待手机也是满足其需求的一种选择。

不过，易观国际在报告中指出，中国市场的双卡双待手机多集中在天语、酷派和联想等国产品牌中，而市场份额大、用户认知度较高、渠道推广能力较强的终端厂商，如诺基亚、三星和摩托罗拉等旗下的双卡双待手机品类稀少。总体来看，这种情况造成了中国手机用户对双待机种的认知度不高，阻碍了双待手机的大规模普及，这将在一定程度上促使“双机”用户数量不断扩大。来源：2011-05-30 京华时报

[返回目录](#)

## 【国际行业环境】

### 英国修改电信法规缩短套餐期限

为与欧盟新电信法规接轨，英国电信监管机构 Ofcom 上周修改了部分电信条例。在英国国内激烈的竞争形势下，新规大大方便了用户。

新规有如下变化：

- 一、移动运营商需缩短合约期限，最长不得超过 2 年。

以往运营商的合约期限最长达 3 年，新规规定期限最多为 2 年，用户还可以选择只在网 1 年。这样主要为了使用户在转网时更方便更容易，同时也是监管者出于保护弱势竞争者的考虑。

那些已经在提供 1 年至 2 年期套餐的运营商，要保证用户购买任何一款定制手机时都能选择 1 年期套餐。（此类套餐通常含定制终端、包一定通话时长、短信数量和数据流量。）

## 二、向用户永久开放 999 紧急短信服务。

新规要求移动运营商将紧急短信功能永久开放给用户，用户能直接给 999 发短信而不用打电话，这对于有听力障碍和语言障碍的用户非常受用。

目前这项紧急短信计划已经开始实施。

## 三、运营商需加强补贴力度

如果运营商不能在一个工作日内为用户办理好携号转网，就要向其支付补贴。各家运营商可以制定不同的补贴计划，监管机构会在 1 年后审查补贴金额是否充足。来源：2011-06-01 中国通信网

[返回目录](#)

## 韩国下调移动资费减轻通胀压力

韩国政府近日公布了一项有关下调移动资费的新方案，以减轻通胀带给消费者的压力。

此前，韩国政府的一个工作组曾就电信行业结构以及电信资费可下调幅度进行了为期两个月的研究。

韩国政府当前的首要工作就是要打击通胀。今年 4 月，韩国消费者价格指数同比上升了 4.2%，高于该国中央银行韩国银行 2%~4% 的目标区间。

移动资费在韩国计算消费者价格指数的商品和服务中占 3.38% 的权重。

韩国企划财政部副部长 Yim Jong-yong 表示，移动资费偏高的一个原因是“电信市场还是卖方市场且电信行业营销支出过高”。

韩国政府已经开始采取措施促进电信行业的竞争。其中包括在今年下半年引入移动虚拟运营商，为消费者提供更便宜的价格和更多的选择。此外韩国政府还将成立专门网站供消费者进行电信资费比较。

韩国政府此举从侧面反映了电信服务已经同水、电、燃气一样成为居民的基本消费需求，此外电信资费的调整也在很大程度上起着调控居民价格指数的作用。事实上，在全球通胀的今天，降低资费一直是电信行业的大趋势。

下调移动资费不是韩国政府首次干预私营公司定价。今年4月初，迫于政府压力，韩国的几家大型石油公司下调了产品价格。

相比韩国，我国电信运营商在没有行政命令、没有政府要求的情况下，在承受激烈竞争、收入下滑的压力下还能连续下调资费的做法是十分难能可贵的。来源：2011-06-01 中国通信网

[返回目录](#)

## 德国即将正式推出 LTE 商用服务

据国外媒体报道，西班牙电信德国分公司计划从7月1日开始正式推出LTE商用服务。该运营商将以家用O2 LTE的品牌下推出两种服务方案——为住宅和小型企业客户提供移动宽带接入。O2的LTE方案能够提供高达7.2 Mbps下载速度，每月租费为39.90欧元。在一份为期24个月的合同的前6个月中，月租费为29.9欧元。

该计划包括每月10GB（小区用户）和12GB（小企业客户）服务，之后速度逐步降低，直至UMTS水平，新的一个月开始后再从新开始。西班牙电信德国分公司推出LTE无线路由器（49.90欧元），接收费也是49.90欧元。每位客户都有为期30天的新宽带服务试用期。在此期间，他们可以随时取消服务，并获得WLAN路由器退款。

家用O2 LTE服务将从7月1日开始在一些农村社区推出，然后在7月中逐步扩大至其他社区。德国电信和沃达丰德国分公司已经在德国的农村地区推出了LTE商业服务。这三家运营商使用的都是他们在2010年5月举办的移动频谱拍卖会中竞得的800兆赫频段。来源：2011-06-01 中国通信网

[返回目录](#)

## 运营竞争篇

### 【竞合场域】

## 中国 3G 提前进入爆发期

日前记者从工信和信息化部获悉，截至4月底我国移动电话用户数突破9亿户，其中3G用户数已经达到6700万户。据此前中国移动公布截至4月底的数据，其3G(TD-SCDMA)用户总数已经接近3000万户，占到全国3G用户总数的44%。

据工业和信息化部统计数据显示，今年 1-4 月全国移动电话用户累计净增 4138.6 万户，总数达到 90038.9 万户；其中 3G 用户净增 2052.1 万户，达到了 6757.2 万户。来自中国移动上市公司公布的经营数据显示，国产 3G 技术市场表现令人满意，到 4 月底，TD 客户数为 2938.2 万户。

记者了解到，2010 年底 TD-SCDMA 用户数为 2070 万户，在国内市场的 3G 用户份额累计达 44%。今年 1-4 月，用户增长近 1000 万户，达到近 3000 万户，依然占据了 44% 的市场份额。

专家表示，按此速度推算，再加上国内 3G 市场发展提速等方面因素的影响，到今年年底 TD 用户有望完成 TD 三年发展目标，实现 TD 客户总数突破 5000 万户。

工信部同期发布的数据还显示，在移动通信收入方面，1-4 月全国累计完成 2177.8 亿元，比上年同期增长 13.3%。来源：2011-05-30 中华工商时报

[返回目录](#)

### 三大运营商有望联手成立操作系统联盟

中国联通正在计划将自主研发的沃 Phone 操作系统逐渐移植到除手机之外的其他终端，并呼吁全球运营商展开合作，组建操作系统联盟。有关专家表示，此举将有可能结束国内运营商在操作系统各自为政的局面，三大运营商也将有望迎来首次业务上的真正联盟。

移动通信网和互联网的深度融合催生了移动互联网。在这个过程中，“以运营商为中心”的模式逐渐向“以用户为中心”演变。运营商在传统产业链中的中心地位正在被削弱。因此，电信运营商不再单纯地运营网络、进入应用或终端领域，而是建立一体化的平台，逐步形成适应移动互联网发展的“智能管道”，推出自有操作系统就是其中一个基础环节。

借鉴苹果、谷歌“终端+平台”的核心优势，我国电信运营商相继推出了自有操作系统。中国移动基于谷歌 Android 系统进行设计，根据中国市场添加了很多本地化设计，推出了 OPhone OS 系统；今年 2 月中国联通更是推出了具备自主知识产权的沃 Phone 操作系统。

通信世界网总编辑刘启诚告诉记者，目前国外企业正主导着智能终端技术的发展，因此产业利润的大头主要在国外；同时，国外企业已逐步主导智能终端操作系统的发展。长此以往，移动互联网产业存在被国外企业垄断的风险，也将使我国移动互联网发展面临信息安全和经济安全等诸多问题。

业内普遍猜测，中国联通呼吁成立全球操作系统联盟，暗示着三大运营商将加快共推自主操作系统，在 4G 即将成为国际标准之际，共同抢占未来海外市场。据中国工程院院士、中国联通科技委主任刘韵洁透露，目前，工信部正在动员三大运营商共同推出一个自主智能终端操作系统。

不过和国外相比，国内企业推出的自有操作系统不仅推出时间稍晚，而且在技术创新上也有一定差距。项立刚认为，中国已经错过了做手机操作系统的窗口期。“人家本来就比中国企业强大，还早走了三年，我们还能有什么机会？”

据悉，在目前激烈的智能手机市场竞争中，争夺的焦点已从硬件转向操作系统。目前，国外公司基本上主导了智能终端操作系统的发展，谷歌、苹果以及微软三家美国公司已占据了先发优势和规模优势。数据显示，去年四季度，谷歌仅仅推出两年的 Android 操作系统以 3290 万台的季度销量成为全球最大的智能手机平台。

刘韵洁坦言，“应该充分意识到，谷歌、苹果以及微软三家美国公司已占据了先发优势和规模优势，在这种竞争环境下，如果仅靠中国的现有企业分别发展各自的操作系统，是很难成功的”。他呼吁，“只有集举国之力，由政府 and 运营商来主导一套自主智能终端操作系统，才有可能取得成功”。来源：2011-05-31 北京商报

[返回目录](#)

### 三大运营商新一轮苹果大战在即

三大运营商高层近日均公开表示与 iPhone 合作的意向，摩拳擦掌抢食“苹果”。

中国联通董事长常小兵日前在香港召开的股东大会上表示，联通正在考虑引入苹果新一代 iPhone 手机。就在上周，移动和电信的高层不约而同地透露了与苹果合作引入 iPhone 的情况。对此，常小兵认为，移动、电信争夺 iPhone 是大势所趋。

新一代 iPhone 即将诞生，联通在国内 iPhone 江湖中一家独大的地位很有可能被打破。新一轮“苹果大战”不可避免。

中国联通董事长常小兵日前在香港表示，如果苹果推出 iPhone5，将会考虑引入。目前 iPhone 销售策略合适，暂未有计划改变。而中国联通总经理陆益民透露，iPhone 对联通 3G 业务推动很大，联通目前 iPhone 用户平均月增 30 万至 40 万。

倘若竞争对手都引入 iPhone，联通要如何应对？常小兵回应，竞争对手引入 iPhone 是大势所趋，除了苹果，联通还将加强与其他手机厂商的相关合作。

“中国移动需要让我们的客户能够使用 iPhone，而苹果当然不会放弃中国移动 6 亿用户这个市场。”中国移动集团董事长王建宙日前亦在股东大会上首度明确表示，中国移动已经与苹果公司达成共识，苹果未来将推出 TD-LTE 制式的 iPhone 手机。

王建宙称，目前使用 iPhone 的中国移动用户超过 400 万。而早在 2007 年中国移动就曾与苹果谈判，只可惜双方谈判一度破裂，联通抓住时机火速牵手 iPhone。经过 4 年反复拉锯，中国移动似乎再也不想错失 iPhone，希望在明年 TD-LTE 网络正式商用时，推出 TD-LTE 制式的新一代 iPhone。

中国电信也不甘落后。中国电信董事长王晓初日前公开表示，公司目前正在就引入 CDMA 制式的 iPhone 与苹果密切接触，但基于保密协议不能就有关内容或进度做出评论。

早在今年 2 月，CDMA 版本的 iPhone4 就已在美国上市。此前，也曾传出中国电信为 iPhone 4 用户提供烧号服务。据悉，安徽、广东、江苏等电信公司经过调试，已对 CDMA 版 iPhone4 成功写号。来源：2011-05-26 南方都市报

[返回目录](#)

## 【中国移动】

### 移动携浦发推手机支付平台

借助新进战略合作伙伴中移动在移动领域的强大优势，浦发银行正快速地开拓移动支付领域。

南都记者昨天从浦发银行有关人士处获悉，该行与中移动战略合作的第一项成果即将问世，预计今年三季度由双方合作研发的手机支付平台将上线。据该人士透露，该移动支付平台采用银联标准，只需在现有手机上简单植入一个平台，便可让手机具备银行卡一样的支付功能。“我们的远景目标是将个人的身份信息、手机号、银行账号合二为一，拿着手机便可在任何具备移动信号覆盖的地方进行安全便捷的支付。”

浦发与中移动的手机支付平台自然不能绕过行业监管，针对上周刚刚颁布的首批第三方支付牌照，浦发银行方面表示，未来不排除通过并购获得牌照的可能，但目前尚无任何计划。

#### 新支付平台统一采用银联标准

此前有媒体报道，一直坚持自主研发移动支付标准的中移动近日正式放弃其 2.4G 标准，转而对接中国银联 13.56MHz 标准，而这也得到与中移动战略合作的浦发银行的确认。“我们的手机支付平台采用的是银联标准。”该人士表示，“银联的标准是行业主流标准，目前已在交通、金融、社保、加油等非接触卡片领域得到广泛应用，我们的支付平台着眼于普适性，要像现在的公交卡一样方便。”

在标准之争告一段落后，是否中移动的客户需要另行购买具备支付功能的手机才能享用便捷的移动支付呢？该人士强调，浦发与中移动即将推出的手机支付平台不需要用户更换目前使用的手机和号码，届时只需要用户去移动的网点简单加装一个支付平台即可。“这个加装工作由中移动负责，估计应该是免费的，未来新推出的手机应该会内置这个平台。”

由于没有正式上线，浦发对新平台业务的细节不愿多说。不过浦发银行行长傅建华近期曾公开表示，新手机支付产品将把电子货币和银行的贷记卡、借记卡三卡合一植入到手机内，进行现场支付和远程支付，同时还将进一步发展手机汇款业务、转账业务。而接近浦发高层的人士透露，新业务不会有局部的试点，一经推出便是全方位和全功能的，任何中移动信号覆盖的地区，均能进行手机支付。他还表示，在手机支付领域，浦发与中移动的合作是独一无二的，“我们的远景目标是将个人的身份信息、手机号、银行账号合而为一，拿着手机便可在任何具备移动信号覆盖的地方进行安全便捷的支付。”

#### 不排除买支付牌照可能

近期央行正式下发支付业务牌照，中国电信(微博)与中国联通(微博)此前已分别成立支付公司，并着手申请支付牌照，浦发与中移动的手机支付平台自然不能绕过行业监管。浦发银行有关人士表示，目前确实在研究支付平台的可行性计划，最终究竟是“建一个”还是“买一个”目前尚无定论。不过傅建华此前曾表示，引入中移动作为战略投资者，增强了浦发银行的资本实力，有利于今后几年加快主营业务发展，也为浦发银行通过并购等方式扩大经营领域奠定了基础。而上述浦发银行人士也表示，该行不排除未来通过并购获得支付牌照的可能。

东方证券分析师王天一也认为，9月1日前，众多中小型第三方支付企业将无法取得牌照，这类企业本身面临的出路就是市场退出或者被并购。来源：

2011-06-01 赛迪网

[返回目录](#)

## 移动拟 6 月启动手机集采招标

近日，据接近于中国移动的消息人士透露，中国移动计划于 6 月启动普及型 TD 智能手机的集采招标工作，中国移动相关部门人士在接受通信世界网连线时表示，并未听闻此事。

在去年的通信展之前，中国移动便曾发布了 600 万部的普及型 TD+CMMB 的终端招标集采公告，主要集中在中低端手机类型上。

年初，中国移动制定了 2011 年发展 5000 万 3G 用户的目标，但实际内部指标高于对外公布的预期，中国移动集中采购的终端在 3000 万左右，其中以智能手机为主。

今年 2 月，中国移动启动了中高端 G3 手机集中采购项目，采购中高端 G3 手机约 1220 万台。有消息人士表示，备货正在进行之中。

在 2011MWC 上，中国移动董事长王建宙表示，计划三年内将全国范围内的 WiFi 热点数量增加至 100 万个，并敦促手机制造商生产支持 WiFi 的手持设备。而之后中国移动表示将为此投资 100 亿。

在终端芯片上的发展也快于预期，去年 10 月通信展上，TD 产业联盟秘书长杨骅曾向通信世界网表示，预计今年上半年 TD 终端将有批量采用 65nm 芯片的主流产品推出。然而有厂商的节奏明显加快了制程的升级，展讯于今年年初发布了 40nm 的 TD 基带芯片。

在 2010 移动互联网研讨会上，中国移动董事长王建宙表示，中国移动正在适应数据流量的爆炸式增长，加快网络建设并向移动互联网领域发力。此外，中国移动将在继续降低 3G 手机价格的同时，采购高质量的 3G 智能手机。据其介绍，中国移动话音增长已从往年的 40% 降至目前的 20% 左右；与此同时，数据流量至少增加 150%，部分省份的增长高达 200-300%。王建宙表示，数据流量的这些变化都源于智能手机的普遍使用。

在今年 5 月的一次会议上，中国移动相关高层透露，目前，中国移动的 3G 数据流量增加了 85 倍，占比由之前的 0.4% 上升到接近 50%。

实质上，目前中国的 TD 网络发展的现状并不比其他 3G 制式逊色，去年的 TD 和 gsm 切换成功率已经达到了 98%，这个成绩在全球 2G 到 3G 的切换率都是非常高的。

据此前中国移动公布截至 4 月底的数据，其 3G ( TD-SCDMA ) 用户总数已经接近 3000 万户，占到全国 3G 用户总数的 44%。

上周五，有媒体报道中国移动拟成立终端中心，有中国移动内部人士认为，成立终端中心的目的是为了整合采购渠道，降低采购成本，从而降低 TD、TD-LTE

终端价格，实现中国移动董事长王建宙的心愿——让“中国人用的起一千块以内的智能 TD 终端”的宏远目标。

从中国移动扩容 2G 网络到批量集采 TD 终端及成立终端中心降低成本等系列举动，无不指向一个结果，中国移动希望解决流量倒流这一现象，通过引导用户使用 TD 智能手机缓解数据业务给 2G 网络带来的压力。来源：2011-05-30 通信世界网

[返回目录](#)

## 移动业务入驻手机 QQ 浏览器

近日，用户可以在手机 QQ 浏览器的导航栏发现“广东生活栏目”，该栏目主要包括广东移动提供的优质移动互联网内容，例如音乐、阅读、精品、说客、掌上营业厅等互联网业务入口，最后还有“广东移动拥有本专区解释权”字样。

据悉，这个栏目是广东移动与手机 QQ 浏览器合作的。此外，浙江，江苏湖南等地手机 QQ 浏览器导航栏上也有当地移动生活栏目。

中国移动(微博)将促销、优惠活动，以及移动互联网业务入口放到第三方平台推广，这是个不错的创新。让更多的手机用户可以便捷的获知中国移动的一些促销活动，不错过优惠业务。便捷的通过手机 QQ 浏览器直接上网进入“掌上营业厅”查询账单、管理套餐，让用户感受到移动互联网给生活带来的便捷服务。

同时，中移动也将手机 QQ 浏览器作为一个非常重要的用户触达渠道，携手为手机 QQ 浏览器用户打造了专属特权和优惠，给双方的用户都提供了最实惠的优惠和便利！

在 2G 时代，运营商的业务主要集中在语音业务，是典型的独立管道提供者。而在 3G 时代，运营商开始从语音业务向增值服务、移动互联网方向转型。在这个时代，运营商需要加强移动互联网产业链的协作，才能够给用户提供更好的服务，与手机 QQ 浏览器合作也能够看出运营商工作思路的转变。

有观点指出，这种合作是一场双赢的合作。中国移动通过合作更好的服务用户，也推广了自己的音乐、说客等产品；手机 QQ 浏览器则一直在推开放平台战略，移动的加盟也体现出其开放平台的价值。双方合作也增强了移动互联网产业链协作，给产业链中的其他企业做出榜样。

业内人士则表示，中国移动最近几年一直在通过各种方式回馈社会，希望在移动互联网时代培育有序的产业链，增强与合作伙伴之间的协作，中国移动这种姿态有利于移动互联网的快速发展。来源：2011-06-01 腾讯科技

[返回目录](#)

## 【中国电信】

### 摩托罗拉联手电信发布首款“三双机皇”

现在买手机要看什么？当然是配置！昨日，摩托罗拉移动技术(中国)有限公司联手中国电信在南京推出了一款现今最顶配置的手机——MOTO XT882，这款手机为全球首款双核双网双待 AndroidTM 2.3，号称“三双机皇”！

记者在发布会现场看到，MOTO XT882 采用了优雅时尚的外形设计。其后盖上精心装饰的数以百计的数字“8”图形象征着成功与信心，整体流线机身设计灵感来源于流动的液体金属，并备有电幻黑和光束白两种颜色可选。

MOTO XT882 为什么号称“三双机皇”？发布会现场 MOTO 产品专家告诉记者，这款手机首次将全球领先的双核技术与双网双待功能相结合，配备 2x1GHz 双核处理器、全新 AndroidTM 2.3 操作系统，并具有智能拨号、名片扫描及联系人分组、短信邮件群组发送管理等中国本地化应用。同时，MOTO XT882 支持中国电信天翼 3G、WiFi 高速互联。与此同时，用户还可以通过“MOTO 智件园”或中国电信天翼空间轻松获取数以千计的应用程序，无论是最实用的商务应用还是最好玩的酷炫游戏，MOTO XT882 智能手机都能轻松满足用户需求。

另外，MOTO XT882 使用最新的 AndroidTM 2.3 平台，使速度和性能全面提升，使多任务处理从容随心。通过精准触控的 4 英寸 qHD 超高清显示屏和快速文本输入轻松使用导航、短信等。MOTO XT882 配备 800 万像素摄像头，支持 1080P 全高清视频录放、HDMI 1080P 高清输出，搭配 8GB 超大机身内存，无论想制作还是欣赏多媒体内容，MOTO XT882 均能有求必应、从容应对。来源：2011-06-01 扬子晚报

[返回目录](#)

### 电信 2011 终端销量目标将超六千万部

今年前四个月天翼手机销量已达 1800 万部，其中天翼 3G 手机的月销量已经占到了 50%。天翼电信终端总经理马道杰在接受腾讯科技专访时透露，2011 年天翼终端销量的目标是超过 6000 万部。

据悉，目前天翼 3G 手机占整个 C 网手机销量 50%，其中智能手机占 3G 手机销量接近 50%，而千元 3G 智能手机占 3G 智能手机销量比例为 60%，现在在售千元 3G 智能手机超过 10 余款，智能手机普及已经是大势所趋。

而对于 6000 万部全年的销量目标，光靠运营商单一渠道绝非易事。马道杰表示，手机靠单一渠道销售，不可能实现规模效益，中国电信(微博)将继续积极推进终端社会化运营。

他还表示，在手机销售方面，各大国代商具有丰富的营销经验、广阔的渠道以及很强的服务能力，2G 时代他们对中国移动(微博)通讯事业的发展功不可没。在 3G 时代，国代商仍然大有可为。

但是和 2G 相比，3G 的产品形态和渠道都发生了很大变化。他还建议国代商积极与时俱进地调整角色定位、经营理念和市场策略。

此前，中国电信与天音通信、中邮普泰、普天太力、酷人通讯四大手机国代商签订渠道合作协议，进一步深化了与主流社会渠道的合作力度。

中国电信集团总经理王晓初当时表示，“希望四家国代商发挥自身优势，减少中间环节，直接铺货到直销点。”

目前，中国电信 CDMA 终端市场份额从 2008 年的 2% 提升到目前的约 20%，也使国代商、连锁卖场、手机连锁店、零售店等社会化力量都从中获得发展和收益。

据悉，中国电信天翼 3G 终端采购大会将于 6 月 17 日在广州举行，中国电信将与更多的国代商、国内外手机厂商展开合作，丰富天翼终端的阵营。来源：2011-05-31 腾讯科技

[返回目录](#)

## 中国电信“爱游戏”用户突破千万

日前，中国电信宣布旗下游戏业务平台“爱游戏”自 2010 年 8 月 28 日上线以来，短短 9 个月时间，注册用户突破 1000 万。“爱游戏”是基于手机、PC、TV 等多种终端，联合业界众多著名游戏厂商打造的互动娱乐平台。秉承了“快乐要简单”的理念，丰富、好玩的免费游戏，让“爱游戏”迅速得到了大家的喜欢和认同。短短 9 个月内，注册用户突破千万，即是明证。同期，为庆祝这一特别时刻，中国电信“爱游戏”推出回馈用户、奖品丰富的“千万梦想、快乐实现”圆梦大行动。

### 千万梦想、快乐实现

据悉，5 月 20 日至 6 月 20 日，注册、登录活动页面，在许愿墙上填上自己的心愿，即有机会梦想成真。此次活动得到了用户踊跃的参与，大家纷纷许下自己的心愿和祝福：希望家人平安、希望送女朋友智能手机、希望天降 ipad2、希望天天快乐等等，活动工作人员告诉我们：“有一位用户刚在许愿墙上写下“希望今年有个儿子”的愿望，没想到天上竟掉大奖，一台 iPad2！当我们联系中奖用户

告知其中奖时，用户直呼真是未来的儿子给他带来了好运！”这种随时随地的简单快乐，也正是“爱游戏”一贯秉持的主张。活动期间，简单的快乐，时刻都在上演！许心愿活动最终还将随机抽出 10 位用户，中国电信“爱游戏”帮助他们实现自己的心愿。

### 畅玩游戏、百万抽奖

同时，中国“爱游戏”为用户提供了超过 1800 款游戏，其中包括有“黄金矿工·千万富翁”、“机械贪吃鱼”这样的休闲小游戏；也有枪声逼真、效果华丽，再现 CS 实战场面的“3D-死亡狙击”这样经典枪械类游戏；强调剧情，以爱情故事催人泪下的“地下城与黄巾勇士”等。这其中，最让人瞩目的莫过于中国电信“爱游戏”联合盛大集团边锋科技网络在今年 3 月 18 日独家首发推出的“三国杀 3G 联网版”。中国电信天翼手机用户不仅可以通过快速入口功能一键登录游戏，还能随时随地在 Android 手机上纵横捭阖、“闪闪杀杀”。本次“千万梦想、快乐实现”圆梦行动中，用户下载畅玩任何一款游戏产品，均可获得多次“百万抽奖”机会，抽奖采取“即开即中”的形式，摇动幸运大转盘后，可即时得知自己的中奖信息。每天送出一部联想乐 phone 手机，每周五送出一台 ipad2，还有大量的爱冲印优惠券……奖品总价值突破百万，真正保证了参与者的高中奖率。

### 多种途径、轻松参与

据了解，此次活动设置了多个参与途径，天翼可用户通过以下任一种途径方便参与：电脑用户直接登陆中国电信爱游戏“千万梦想、快乐实现”活动页面，或编辑短信“千万梦想”或“QWMX”发送至 10659811011 获取活动地址。截止至 2011 年 5 月 31 日，已有超过 14000 名用户参与了本次活动，并已送出 3000 多份丰富奖品。活动目前还在火热进行中，大家除在关注又有多少人拿到智能手机、ipad2 的同时，“爱游戏”下一个千万何时突破？届时中国电信“爱游戏”是否将推出更大的促销活动？我们拭目以待。来源 2011-06-01 通信世界网

[返回目录](#)

## 【中国联通】

### 联通全面推出移动互联网门户网站

“现在不用总拿着报纸看了，用我的 3G 手机直接登录沃门户就可以看电视直播、浏览新闻、听音乐，还可以观看我最喜欢的 NBA 比赛，很方便，一个网站解决了我的很多需求。”王先生告诉笔者。据他介绍，因为工作地点和住处相隔较远，他每天上下班在路上就要用去两个多小时，以前总是看报纸来打发时间，很单调，偶然的的机会体验了一下联通推出的沃门户，立刻感觉爱不释手。

王先生所说的“沃门户”正是中国联通整合 WCDMA 优势网络和丰富业务打造的手机门户网站。用户通过手机登录沃门户(www.wo.com.cn)，就可以享受包括手机资讯、手机电视，手机音乐、手机营业厅在内的十几个“掌上应用”。

中国联通相关负责人告诉笔者，沃门户自推出以来就吸引了行业和用户的广泛关注，而因其便捷性和丰富应用更是受到了各类人群的青睐，新增用户及数据业务流量迅速提升。

沃门户能带给 3G 手机用户各类精彩业务，而不同人群都可以在这里找到属于自己的应用：时尚达人可以体验手机电视、手机音乐；而商务人士可以使用沃门户手机邮箱处理工作事务。沃门户集纳众多精品，荟萃影视、音乐、游戏、教育、文化、交流、商务、生活等消费信息，随时为用户提供一站式购齐的网络信息产品服务，省去了消费者在网络上到处搜寻的麻烦。

此前中国联通沃门户主推手机电视业务，用户可以收看到 120 余个直播频道及 20 多万分钟的点播节目，节目内容涵盖新闻、体育、娱乐、财经、文化等十多个类别。去年世界杯期间，中国联通凭借 WCDMA 网络优势，打造了沃门户世界杯专区，为用户提供了世界杯赛事专属直播通道，得到广大 3G 用户的广泛好评。广州亚运会期间，手机电视也为广大 3G 手机用户提供了赛事直播，收到了良好效果。

据业内人士分析，随着 3G 进入全面商用，各种移动互联网应用逐渐普及并被广大用户所认识和接受，中国联通凭借其速度快、制式成熟、覆盖范围广的 WCDMA 网络打造的沃门户则顺应了这种趋势，不仅满足了用户对于 3G 应用的广泛需求，更进一步提升了中国联通在国内 3G 领域的优势地位。来源：

2011-05-30 通信世界网

[返回目录](#)

## 联通小灵通转网可获新号

为了吸引现有的小灵通客户转网，北京联通即日起至 8 月 31 日 24 时面向现网小灵通客户推出“灵通升 G，得实惠”促销活动。期间，小灵通客户可选择以下两种促销礼包完成“灵通升 G”：

若用户选择 2G 礼包，则可免费获赠 2G 预付费号卡一个，同时，此号码自申请参加活动次月起至 2012 年 6 月 30 日，每月可免费获得 300 分钟本地通话时长及 50 条短信；若用户选择 3G 礼包，可免费获赠 3G 号码一个，在该 3G 号码里预存 100 元话费后，可获赠 300 元话费，所赠话费从次月起分 10 个月返还。

此外，现网小灵通用户转为 2G 或 3G 网络之后，可在 2011 年 12 月 31 日之前享受免费的“接听同振”服务。即用户小灵通号码撤机后，当其他用户拨打原小灵通号码时，可自动转接到新号码上。同时，用户参与本次活动后，若小灵通账户存在余额，营业前台可将其全部转入 2G 或 3G 账户。

按照工信部的要求，今年年底小灵通要完成清频退网。而根据审计署对中国联通的审计报告中指出，“中国联通未按规定停止小灵通用户的发展，2009 年 2 月至 2010 年 5 月，新发展小灵通用户 224 万户。来源：2011-05-28 北京晚报

[返回目录](#)

## 联通办小灵通转网仍需完善

今年年底小灵通将完成清频退网。5 月 28 日，小灵通用户们等到了北京联通的转网政策：从当日起至 8 月 31 日，可去本市各营业厅办理转 2G 或 3G 网络手续，同时获赠话费。然而，徐先生和孙先生在去营业厅办理这项业务时，却被告知办不了。“咨询联通客服，又肯定地说能办。”这让两人很迷惑。

徐先生介绍，他的小灵通是和家里的固话“捆绑”在一起的，每月除去固话月租费，小灵通的费用并不高，因此他仍在坚持使用。5 月 28 日，联通推出转网政策的当天，徐先生就去了西单营业厅，可是工作人员却告诉他：“办不了，因为上面还没有下文说到底怎么办。”

这句答复让徐先生火冒三丈，“你们到底有没有准谱？我大老远过来却说不办！”更让他不满的是，小灵通已经越来越不灵通了，打电话时明明对方接通了，可常常自动断线，一个电话必须反复拨打。孙先生也经历了类似的遭遇，28 日当天，他看到小灵通转网的消息后，立刻向联通的 10010 客服咨询相关事宜，客服代表告诉他，只要拿上身份证，就可以去任何一家营业厅办理这项业务。挂断电话后，孙先生来到发展大厦联通营业厅，可是也被告知“办不了”，于是他又拨打了联通客服热线，客服代表还是声称，“任何一家营业厅都能办理”。这种自相矛盾的做法，让孙先生既气愤又无奈。

昨天下午，联通客服的业务代表向记者解释，目前有些营业厅办不了是因为没有号码，6 月 2 日以后就能全面办理这项业务。可是，到底哪些营业厅能办，哪些营业厅不能办呢？对于这个问题，客服代表则无法给出明确答案。

昨天下午 3 时，记者来到联通西单北大街营业厅和发展大厦营业厅。在西单北大街营业厅，工作人员表示，小灵通转 2G 可以办理，但是转 3G 办不了，因为 6 月 2 日系统要升级，只有在升级后才能办理。而在发展大厦营业厅，工作人员说，昨天上午还办不了转 3G 的业务，可是下午系统又显示这项业务能办了。

“为什么不能把准备工作做好之后，再公布转网政策呢？这样也免去了用户的奔波之苦。”

另外，让徐先生和孙先生不解的是，既然不是每个营业厅都能办理转网业务，他们就想查询一下各个营业厅的电话，“这样我们可以先电话咨询，免得一次次白跑。”可是，登录北京联通官方网站后，却找不到相关信息。对此，联通客服代表表示，各营业厅电话确实不对外公布，如果客户有问题，可留下电话。来源：2011-05-31 北京晚报

[返回目录](#)

## 制造跟踪篇

### 【中兴】

#### 国民技术遭中兴通讯减持

曾在上市首日就荣登两市第一高价股的国民技术，随着股价下跌，也遭遇了公司股东中兴通讯的减持。昨天，中兴通讯公告称，自5月24日至5月27日，公司共计出售国民技术股份557.66万股(占国民技术总股本的2.05%)。其中，通过深交所竞价交易系统出售7.66万股，出售均价为28.52元/股；通过大宗交易系统出售550万股，出售均价为26.94元/股。预计扣除成本和相关交易税费后获得的所得税前投资净收益约为0.95亿元，占公司最近一期经审计净利润的2.92%。

中兴通讯原持有国民技术5440万股(国民技术2010年度利润分配及资本公积金转增股本方案实施后)，占国民技术总股本的20%。本次减持后，公司尚持有国民技术股份4882.34万股，占国民技术股份总额的17.95%，全部为无限售条件流通股。

国民技术招股说明书显示，中兴通讯为公司第二大股东，持有公司股份2176万股。国民技术的股价昨天报收28.31元，距其上市以来最高价73.31元(复权后)相比，跌幅超过60%。来源：2011-06-01 京华时报

[返回目录](#)

#### 中兴与英国电信展开创新合作

6月1日，英国电信(British Telecom,简称BT)与中兴通讯正式宣布展开“开放创新”合作。这是中兴通讯与英国电信首次进行“开放型”创新合作。英

国电信与中兴通讯将共同致力于开发促进全球通讯系统互联融合的国际电信标准，研发合作项目涉及下一代固网、无线及移动通讯业务等领域。

这次合作将见证中兴通讯业界最全设备技术和网络解决方案与英国电信一流创新能力和运营经验的完美融合。

“这是英国电信在‘开放创新’上的又一次成功实践，通过与设备商、客户和学术团体等在内的杰出合作伙伴共同开发创新业务，不断完善用户体验。”英国电信首席信息官 Clive Selley 表示，“中兴通讯技术实力与交付经验给我们留下了深刻的印象，我们期待通过一系列研发项目在实力与技术上进行互补，促使本次研发合作在给双方带来价值的同时，也能为我们双方的客户创造价值”。

中兴通讯执行副总裁兼 CTO 谢大雄表示：“中兴通讯非常荣幸能与全球顶级运营商合作，英国电信在英国以及全球市场的经验与资源，与中兴通讯在固网、无线以及终端等核心领先技术珠联璧合，我们对未来密切有效的合作充满期待。”

来源：2011-06-01 中国通信网

[返回目录](#)

## 中兴借云计算进军 IT 领域

记者从中兴通讯 2011 年度分析师大会获悉，中兴将借助云计算战略性进军 IT 领域，希望 2011 年云计算相关产品达到 20 亿美金，到 2015 年在电信级云计算市场成为全球领导型企业。

在其传统的电信级市场，中兴通讯希望能够成为运营商市场位居业界前三的解决方案供应商，提供包括 PaaS 在内的全系列解决方案。中兴通讯总裁史立荣称，一方面，中兴将为运营商客户的传统业务进行“云化”，针对分散的基站管道、冗余的存储、负载不平衡的服务器等进行资源重新规划，最大程度上发挥资源效能；另一方面，也将与运营商一道，实现业务云、应用云等领域的创新，发掘产业蓝海。

据介绍，在该领域，中兴通讯此前已成立了云计算与 IT 经营部，投入 3000 多人进行云计算研发。截止到 2010 年底，中兴通讯已经在国内申请了 107 件云专利，位列国内厂商第一。来源：2011-06-01 中国通信网

[返回目录](#)

## 【华为】

### 华为将推高端 Android 手机

华为准备今年晚期在英国推出高端 Android 手机。华为首席战略和市场营销官徐昕泉说，旗舰版手机将配有 3.7 寸显示屏，系统为 Android2.3Gingerbread。

上周五，华为在伦敦展示了原型机 Vision，该手机尚未正式命名，采用了定制化 3D 界面，初一看，它和 HTC Desire S 很相似。Vision 的具体细节还没有确定，预期会和市场上的高端 Android 手机相当。值得一提的是 Vision 会在 2011 年四季度升级到 Android Cream Sandwich 系统。

华为高端 Android 机将在今年下半年在伦敦正式上市，定价介于 250-400 英镑（2600-4300 元）。

徐昕泉说 Vision 手机只是华为战略的一部分，今年一季度华为共出货 300 万台智能手机，到今年底的出货目标是 1200-1500 万台。

华为正试图与微软建立合作伙伴关系，可能会在设备中整合 NFC 技术。徐昕泉透露说：“我们正在与微软谈判，可能会在明年推出 Windows Phone。NFC 技术今年将起飞，将这种技术整合到设备里只会增加少量成本。不过，Vision 不会支持 NFC。”

为了实现产品的差异化，华为还打算推出云计算设备。这些手机会更为便宜，它主要使用云存储，只需要一些基本的组件，如 CPU。来源：2011-06-01 搜狐 IT

[返回目录](#)

### 华为科技城打造新兴产业 CBD

日前，龙岗区召开了龙岗区 GX-04 城市更新单元(暂名“天安新城”)产业规划报告会。记者从会上获悉，作为华为科技城首批更新单元之一的“天安新城”将依托西丽的国家超级计算机中心，打造成重点发展云计算、物联网、互联网等新一代信息技术产业的“智慧园区”；深圳市科技工贸和信息化委员会副主任陆健还在会上建议，我国集成电路消耗量巨大，目前国内的集成电路(IC)进口量已经超过石油、钢铁，因此“IC 设计是一个大大的‘金矿’，建议天安新城在招商时引进部分 IC 设计企业。”此外，记者还获悉，深圳将大力推进华为科技城的规划建设，最终将形成以华为为首的新兴产业 CBD。

据介绍，GX-04 城市更新单元为华为科技城首批更新单元之一，土地面积 75 万平方米，地块北临规划中的布澜路、西临五和大道、东临坂雪岗大道、南临雪岗北路，包括了岗头、中心围等旧工业区及风门坳自然村农民房。根据规划，这一片区整体定位于发展云计算、互联网、物联网等新一代信息产业以及相关的服务配套产业，最终打造成集合新兴产业空间、定制化商业、不同居住档次及完善服务于一体的都市新兴产业综合体。规划报告指出，这一片区改造完成后将引进 2500 家科技企业、研发机构及金融、科技中介等专业配套机构，预计年产值约 500 亿元，税收约 30 亿至 50 亿元。

深圳市发改委的相关负责人介绍，目前深圳有云计算企业约 300 多家，深圳也已提出到 2015 年将培育 10 家左右在国内有影响的年营业收入超亿元的云计算企业；去年 10 月深圳成为了国内先行开展云计算服务创新发展试点示范工作的五个城市之一，深圳国家超级计算中心也已选址西丽大学城，建筑总面积达 4 万平方米，总投资约 8 亿元。来源：2011-06-01 中国通信网

[返回目录](#)

## 华为或将发布 Windows Phone 终端

C114 讯 北京时间 5 月 31 日上午消息（艾斯）华为可能会紧随竞争对手中兴通讯的步伐，将目光转向 Windows Phone 终端市场业务。

华为公司首席战略与首席市场运营官 Victor Xu 在上周五表示，华为目前正关注着 Windows Phone 7 市场的发展，但是已经与微软公司进行了一些商讨，并可能将于 2012 年发布一款使用“Mango”操作系统的智能手机。

上周二，微软详细公布了将在 Windows Phone 7 上进行更新的“Mango”系统的细节，中兴则宣布了其关于 Windows Phone 的发展打算。中兴加入 Windows Phone 的制造队伍，使得该系统的智能手机或将变得比目前更加便宜。

Xu 在伦敦接受英国媒体采访时，介绍了关于华为的发展战略情况。他表示，华为计划将云服务与其基础设施和终端线融合在一起，而这种融合将会令公司能够更好地帮助运营商提高管理能力，同时也能降低低端智能手机的成本。来源：2011-06-01 中国通信网

[返回目录](#)

## 【诺基亚】

### 诺基亚称 Q2 表现不及预期

据国外媒体报道，全球出货量最大的手机制造商诺基亚周二警告，公司 2011 财年第二财季将不及此前预期，诺基亚因此还下调了公司全年展望。受此影响，诺基亚股票应声下跌 12%。

诺基亚在智能手机份额争夺中，被后来者苹果和谷歌击败。诺基亚预计，第二财季公司设备与服务部门的净销售额将“远低于此前预期的 61-66 亿欧元（约合 87.1-94.3 亿美元）。非 IFRS（国际财务报告准则）营业利润将收支相抵，而据此前的预期，营业利润将有 6-9% 的增长。来源：2011-06-01 搜狐 IT

[返回目录](#)

### 诺基亚承认中国市场管理不善

C114 讯 北京时间 6 月 1 日上午消息（张月红）诺基亚在昨天下午召开的电话会议上，公司总裁兼首席执行官史蒂芬·埃洛普（Stephen Elop）表示，公司目前的重点就是“应对艰难的转型，取得更大的成功”。

不过，埃洛普同时也指出诺基亚在智能手机业务上存在的问题，其功能手机部门也受到了不利影响，他说：“尽管目前有很多关于塞班的新动向，但我们在功能手机业务上确实面临着很大的竞争压力，同时还有产品组合上的挑战。”

埃洛普还特别指出，中国和欧洲是主要的问题市场区，他坦率地说中国市场可以说是管理不善，对于具体的渠道及库存，他没有深入讨论。埃洛普同时指出诺基亚在中国市场因缺乏 CDMA 终端而受损，并表态称，未来肯定会考虑这一点。

谈到欧洲市场，埃洛普称问题在于竞争压力非常大，他指出“我们看到很多 Android 设备大量上市，而且他们基本上没什么大的差异，这对价格造成了很大的压力，反过来也会影响我们的整个运营商方面的决策。”

不过埃洛普对诺基亚的未来表示非常乐观，称采用微软操作系统的智能手机将于今年底面市。他说，诺基亚正与微软紧密合作，尽快将产品推向市场，同时也在和运营商就确保产品推出进行了多次非常具体的对话。

他说：“Android 正日益强大，苹果当然还是苹果，但全球的运营商都渴望在生态系统上有一种平衡，换句话说，他们正在寻找第三匹马，第三个生态系统，用它来创造一种平衡。”

埃洛普同时透露，诺基亚在重点市场上也略有转移，以确保正确的决策能够被快速传达，他说，诺基亚并没有被竞争对手击倒。埃洛普称诺基亚对市场份额有太多担忧，并强调称公司在新品推出前，需要保持渠道畅通。来源：2011-06-01 中国通信网

[返回目录](#)

## 诺基亚将支持塞班至 2016 年

日前，诺基亚 CEO 埃洛普表示，诺基亚在与微软合作的同时，仍将支持塞班操作系统至少到 2016 年，也将继续扩展应用商店。

诺基亚与微软今年年初达成战略联盟，今年 4 月，二者签订了 Windows Phone 合作协议。此后诺基亚宣布，将把塞班操作系统的研发外包给埃森哲。

埃洛普透露，诺基亚首批采用 WP 操作系统的智能手机预计于今年晚些时候或明年年初上市。来源：2011-06-01 中国通信网

[返回目录](#)

## 【其他制造商】

### 3G 版 iPad2 已获认证

再过几日，苹果公司“全球开发者大会”（WWDC）就将在美国召开。由于近几年每年的 WWDC 都会推出明星产品 iPhone，今年会不会出现网友热议的 iPhone 5 呢？种种迹象表明，iPhone 5 的发布将延期，而一种“替代品” iPhone 4S 很有可能被发布。知名科技网站 TechCrunch 分析，iPhone 将不会是本次 WWDC 的重点，苹果或将会对 Nuance 技术进行更深层次的开发和整合。另一边厢，内地消费者不久将迎来行货 3G 版 iPad 2——其已经通过国内 3C 认证。

#### 苹果或发布 iPhone 4S

消息人士猜测称，苹果将在今年的 WWDC 发布 iPhone 4S。此前的消息显示，iPhone 5 的背面将为全铝制，厚度也将进一步减小。而 iPhone 4S 则只有小幅的外观改动，采用更好的摄像头、A5 双核处理器，并支持 HSPA+ 网络。

本月初有消息显示，苹果正在控制当前一代 iPhone 的产量。这也意味着苹果有可能为下一代 iPhone 的推出做准备。不过，此前多个消息表明，苹果 iPhone 5 将会延迟至今年 9 月甚至更晚发布。而即将召开的 WWDC 上发布 iPhone 4S，将不会令粉丝特别失望。目前已经有英国和澳大利亚的记者称他们收到了 WWDC 的邀请函，其中暗示了 WWDC 上或将推出 iPhone 4S 的信息。然而，

知名的科技网站 TechCrunch 近日分析，新一代 iPhone 产品将不一定是本次会议重点。

该网站认为，苹果终究是苹果，他们总是会“留一手”。虽然目前也不能排除苹果会推出新的 iPhone 手机的可能性，但更可能的是进行软件方面的发布，比如 iOS 和 Mac OS X 都在同时进行大范围的升级更新，两者或许都会在 WWDC 上亮相。

### 3G 版 iPad 2 通过国内 3C 认证

据悉，国家 CCC 认证技术服务中心网站消息，苹果 3G+WiFi 版 iPad 2 已经通过我国 3C 强制性认证。根据 3C 认证网站上的信息，3G+WIFI 版 iPad 2 的 3C 认证证书编号为 2011010902473497，产品型号为 A1396。申请人和制造商为美国苹果公司，生产厂仍为深圳富泰华工业（富士康），发证日期为 2011 年 5 月 16 日，这意味着苹果 3G 版 iPad 2 距离入华只有一步之遥。

至于合作渠道问题，此前中国联通董事长常小兵透露，联通一直在协助苹果将 3G 版 iPad 引入中国市场，而 3G 版 iPad 2 也有可能与中国联通合作推出。  
来源：2011-06-01 广州日报

[返回目录](#)

## 诺基亚失手有助苹果和 Android 增长

美国市场研究公司 ISI Group 分析师阿贝·兰巴(Abhey Lamba)发表报告说，苹果手机和 Android 手机二季度应该会表现强劲，因为诺基亚手机业务遭遇困难。

通过诺基亚管理层透露的信息来看，诺基亚在中国和欧洲的业务面临困难，在这些地区，Symbian 手机已经面临威胁。IDC 的数据显示，亚太区 Symbian 的市场份额由 2009 年的 72% 降至 2010 年的 54%，到了 2010 年四季度时更是低至 42%。

阿贝·兰巴估计，二季度 Android 的市场份额会超过 40%，主要是 HTC 及其它企业销量好。

至于苹果，阿贝·兰巴说：“诺基亚的管理层也承认面临苹果的强劲竞争。”他预期苹果会在下周的 WWDC 大会上继续巩固优势。来源：2011-06-01 通信世界网

[返回目录](#)

## 智能手机兴起代工厂商前景堪忧

iSuppli 公司的研究显示，受智能手机销量增长等因素影响，全球手机市场中的合同制造商将遭受打击，未来 4 年这些厂商在手机市场的份额将低于 30%。

合同制造商，包括从事电子制造服务(EMS)与原始设计制造(ODM)的公司，2009 年生产的手机占全球手机出货量的 25.2%，低于 2008 年时的 27%，这种下降的影响将长期存在，2014 年合同制造商生产的手机份额将只有 27.9%，比 2009 年只上升不到 1 个百分点。

### 外包的作用下降

由于全球经济出现衰退，2009 年消费者对手机的需求萎缩。因此，有些手机 OEM 厂商设法降低成本，收回了一些原来外包出去的生产业务，以优化对内部产能的利用。采取这种策略的厂商包括全球最大的手机 OEM 厂商诺基亚和第二大手机 OEM 厂商三星电子。

同时，外包比例较高的 OEM 厂商，如摩托罗拉和索尼爱立信，调整了产品组合以降低对低成本、低利润手机的依赖，而这些手机原来多数都是外包给合同制造商生产的。无论属于哪种情况，都会导致合同制造商的出货量下降和造成产能闲置。

到了 2010 年经济开始显露复苏迹象的时候，手机市场早已发生变化，智能手机成为市场主力。2005 年左右帮助合同制造商取得成功的那些因素，包括以具有竞争力的成本设计和生产高度商品化的手机，对于已经发生变化的这个市场来说，不再被视为有效的竞争力。

许多 OEM 厂商现在仍希望内部保持对智能手机设计与制造活动一定程度的控制。不仅是他们希望保持对质量和供应链活动的较好控制，而且实际上只有少数几家合同制造商能够适应向智能手机的转变。唯一一家具有较强的智能手机设计与制造能力的合同制造商——ODM 厂商宏达电(HTC)，已决定完全专注于自有品牌。

### 合同制造商日子难过

自有品牌智能手机 OEM 厂商，如苹果和 Research in Motion (RIM)，目前仅利用合同制造商提供 EMS 服务。RIM 和苹果 2010 年出货量与市场份额都取得增长，这得益于合同制造商的支持。

但是，虽然为这两家 OEM 厂商提供服务的 EMS 提供商营业收入与利润最近两年都大幅增长，但未来 EMS 提供商不一定能继续获得这种好处。而苹果作为设计大家，将来不太可能去找以前没有在 iPhone 等产品上合作过的新的合同制造商。同时，RIM 公司的 BlackBerry 成长前景具有不确定性，能否成功取决

于它如何与越来越流行的 iPhone 和 Android 智能手机竞争。如果 RIM 公司的出货量开始停滞或下滑，将对伟创力等 EMS 提供商带来不利影响。

富士康、华宝通讯和华冠通讯等其他合同制造商，除非能够向 OEM 厂商提供一站式解决方案，否则将难以应对出货量停滞和利润率下滑。来源：2011-06-01 中国通信网

[返回目录](#)

## 服务增值篇

### 【趋势观察】

#### 电信诈骗案件频发警方预警常见骗局

近年来，随着手机、互联网等通信工具的广泛应用，犯罪分子采取拨打电话、编发短信、网上信息等方式实施的电信诈骗犯罪活动也日趋猖獗。为提高广大群众的安全防范意识，及时识破犯罪分子的骗局，石家庄市公安局将近期频繁出现的几类电信诈骗方式和防范措施进行了梳理总结并告知公众。

一是“提供贷款”类诈骗。犯罪嫌疑人通过手机发送信息，称能够提供免担保贷款，如果有人与之联系，就以贷款必须先付保证金或者部分利息为由进行诈骗。

二是“固话欠费”、“涉嫌犯罪”类诈骗。犯罪嫌疑人用假冒的“中国电信”或“中国联通”语音电话联系当事人，告知其电话欠费，然后犯罪嫌疑人冒充电信局、政法部门工作人员以当事人被他人盗用身份涉嫌经济犯罪为名，进行恐吓威胁，诱骗当事人将存款汇入其指定的“安全账户”，然后通过网上转账等手段盗取受害人资金。

三是“网络购物”类诈骗。犯罪嫌疑人自己建立虚假电子商务网站或依附“阿里巴巴”、“淘宝”、“易趣”等知名购物网站，散布虚假商品信息，以低价引诱顾客，同时以减少手续费、支付时间长、交易便捷等借口尽量劝说受害人不要通过“支付宝”等方式支付，直接将现金存入指定账户。

四是“冒用亲朋 QQ 号码”类诈骗。犯罪嫌疑人利用黑客软件操控受害人亲戚朋友的 QQ 号码与受害人沟通，取得信任后以遇到困难急需用钱为名诈骗受害人汇款。

警方表示，各种诈骗犯罪中犯罪嫌疑人的最终目的都是骗钱，而且电信诈骗的特征之一是犯罪嫌疑人不与事主直接见面，都是通过银行转账、银行卡转账的

形式达到骗取钱财的目的，他们通过各种花言巧语、危言恐吓，让事主将自己的银行卡或存折内的钱转到他们手中。

警方重点提示，催缴电话费是电信、通讯部门对于真正的电话欠费客户，通常在每月缴费日期之前，且一般欠费金额不会太高。一旦对其所通知欠费金额有疑问，要挂断电话后重新拨打电信部门全国统一客服电话查询，或直接到营业厅进行查询，不要按照来电中的语音提示进行操作，更不要相信所谓“公、检、法”机关办案。作为执法部门绝对不会使用电话方式开展此类所谓“涉嫌洗黑钱”案件侦查工作，更不会提供所谓“安全账号”要求事主转账。

广大人民群众要提高警惕，凡事多留心眼。接到亲朋通过短信、网络信息的用钱求助时，一定要通过电话确认。对接到声称家属住院需要缴纳押金等电话时，一定要想方设法与该亲属取得联系，确实一时联系不上的，要想法联系上该亲属周边朋友，不要盲目按对方要求汇款。来源：2011—06—01 搜狐财经

[返回目录](#)

## 联发科技与雅虎共推智能功能手机

2011年6月1日，全球无线通讯及数字媒体IC设计领导厂商联发科技股份有限公司(MediaTek, Inc.)，与全球数字媒体龙头雅虎今日共同宣布全球战略合作，未来联发科技的最新MRE(MAUI Runtime Environment)软件平台将搭载雅虎丰富多元的服务功能。联发科技为全球最大的手机芯片设计公司，2010年全球出货量已高达五亿颗。

雅虎将是联发科技在全球数字媒体与服务领域的首家合作伙伴，联发科技最新MRE软件平台计划将搭载雅虎服务，包括实时通、新闻、理财、天气等多项热门服务。MRE是联发科技最新针对手机开发商所推出的软件中间件，优化了功能手机的上网功能并开发出强大的服务内容下载性能，联发科技从此赋予传统功能手机一个全新的定义——“智能功能手机”。

随着MRE平台的推出，联发科技与雅虎将合作为全球广大的手机用户提供更多平价且具备丰富网络功能的“智能功能手机”。结合双方的产品与服务优势，此策略结盟可以让广大的手机用户在“powered by MediaTek”的功能手机上立即享受到数字时代所带来的种种最佳产品、内容、工具与服务，享受舒适、便利的雅虎网页浏览体验。目前，联发科技已与菲律宾Cherry Mobile、印度Spice集团、马来西亚Spice CSL与印度尼西亚Nexian等多家知名领导手机品牌针对MRE平台开发展开密切合作。

联发科技董事长蔡明介表示：“身为全球无线通讯领导厂商，藉由与雅虎的合作，希望带给传统手机新的价值以及无限的发展可能。将雅虎服务整合至联发科技的手机解决方案，可为手机品牌与消费者提供众多热门的移动上网服务，包括雅虎实时通、信箱、新闻、天气等，未来将开发出更多增值服务以为用户提供通讯之外的绝佳网络体验。”

联发科技董事长蔡明介进一步表示：“此策略合作将可帮助手机品牌大幅降低手机软硬件开发以及相关整合的成本，以加速产品上市时间。不管对联发科技或雅虎来说都是一个很重要的里程碑，也是一个绝佳的双赢策略，双方可以共同抢占全球功能手机快速成长的‘无线’商机。”

雅虎亚洲区资深副总裁邹开莲表示：“就我们了解，许多新兴市场的网络用户是通过移动设备最先开始遨游网络世界的，因此我们相当看好移动网络的发展潜力。与无线通讯领导厂商联发科技携手，我们能将雅虎优质的服务以手机为载体带给更多在印度尼西亚、马来西亚、菲律宾、越南以及印度等网络市场快速发展的用户。”

据了解，该策略合作将根据联发科技 MRE 平台开发出兼具 Widget 功能的功能手机到 Android 等相关解决方案。包括雅虎奇摩实时通、信箱、新闻、天气、理财、涂鸦墙(Cricket)、Flickr 与雅虎奇摩知识+等更多雅虎的热门服务，未来也将持续增加新的功能和服务，以丰富全球手机用户的移动数字生活。来源：2011—06—01 中国通信网

[返回目录](#)

## 社交媒体服务成 40%网购用户工具

北京时间 6 月 1 日消息，据国外媒体报道，一项新的调查显示，社交商务正在加速变为现实，大约 40%的网络购物用户称他们借助社交媒体服务来评估产品或寻找零售商。

这项调查结果来自于 Shop.org ,comScore 和 Social Shopping Labs 的一项合作合作研究项目——2011 社交商务调查，调查人群覆盖了 2011 年 4 月份的 1787 名成年网购用户。

调查结果显示，42%的网购用户会通过 Facebook，Twitter 或者零售商的博客来关注零售商。58%的人通过社交网站关注零售商而寻找购物链接，49%的人希望实时获得产品信息，39%的人寻找推广活动信息。

调查表明，社交媒体正在加速成为在线交易的入口，大约 56%的 Facebook 用户和 67%的 Twitter 用户称他们会通过点击页面中的海报访问零售商的站点。

与此同时，许多网购用户也越来越多地使用智能手机。42%的 Twitter 用户和 34%的 Facebook 用户每天会通过手机至少访问一次零售商的站点。他们也会在实体店购物的同时使用移动设备搜索信息，47%的用户称曾在商店使用移动设备浏览过其他用户的购物心得。

此外，82%的网购用户称了解团购网站，包括 Groupon，LivingSocial 和 Gilt City 等，但是只有 19%的调查者称在其中任意一家站点进行过交易。参与过团购的用户大多表现很热情，其中 57%用户迄今为止在这些网站消费超过 100 美元。来源：2011—06—01 和讯

[返回目录](#)

## 【移动增值服务】

### 物联网或成移动支付新切入点

5月26日，中国人民银行公布了首批获得《支付业务许可证》的27家企业。然而，令人意外的是三大运营商竟无一家上榜。另据消息称，中联通与光大银行合作，在宁波推出首个基于银联平台的手机支付产品“沃·光大手机支付卡”，用户无需换号便可在联通3G网络中享受移动支付体验。

业界有评论认为，独立第三方支付公司、银联和运营商之间的竞争和博弈，将成阻碍移动支付发展的瓶颈。不过，运营商要发力移动支付，仍然要和整个产业链进行合作，并寻求差异化发展。

随着电子商务的迅速发展，传统行业电子化国内第三方支付应用的渗透率在2005年以后的急速上升。然而，尽管发展迅速，但非金融机构从事金融业务的“灰色”身份一直困扰着这些企业。

经历了6年的漫长等待，央行终于给第三方支付企业颁发了“支付业务许可证”，包括支付宝、银联商务、财付通、快钱等27家企业成为首批获得牌照企业。令人意外的是，拥有众多用户且已经开始布局移动支付业务的运营商，并没有出现在首批第三方支付牌照的名单中。显然，牌照的发放意味着第三方支付市场无序状态的终结，摆脱资质困扰的第三方支付企业将开始构建新的行业格局。但对于三大运营商而言，首批未能上榜无疑将大大削弱运营商在整个支付产业链中的话语权，不过，运营商的机会仍在。

由于此前央行曾表示过，第三方支付许可证的发放不存在数量限制，2011年9月前提交的企业只要符合条件都会获得牌照。因此，今年9月1日才是拿牌照的“大限”，此次未获得牌照运营商只要符合申请条件并完善自己的申请材料，拿到牌照也只是时间问题。

移动支付 3G 应用已在国外飞速发展，手机支付成为了一种必要方式。中国的移动支付虽然肇始于多年以前，但以三大运营商为首的运营商系统，以及以银联为首的金融体系两大阵营真正发力始于去年。而对运营商而言，第三方企业能力不及的现场支付或许将会成为难得的蓝海。

3 月，中国电信正式成立支付公司“天翼电子商务有限公司”。中国联通也紧跟其后于今年 4 月挂牌成立了“联通沃易付网络技术有限公司”。中移动则在一年前入股浦发，从而介入移动支付领域，并有消息称中国移动同样也在筹划组建支付公司。目前，上述公司都落选首批牌照，但发展移动支付的决心却都并动摇。有业内人士称，此次联通推出的“沃·光大手机支付卡”与中国电信“天翼长城卡”类似，将手机 SIM 卡与芯片银行卡集成一体，将围绕便民服务、金融理财与电子商务三大领域开展服务内容。

在移动支付如此大的蛋糕面前，银联显然不愿意沦为管道且边缘化。此前，中国银联曾推出了一款业务，相当于 SIM 卡贴膜，然后手机便具备了近端支付的能力。这让运营商无从下手，更加看不到任何机会，而运营商又不甘于充当管道工的角色。

不过，和银联为首的金融体系相比，运营商也有其自身固有的优势，因为运营商一方面可以以移动支付业务带动其用户量的发展，另一方面则可以搭建一个平台，引入广告等业务。这是银联所不具备的。而相对银联与运营商，第三方支付公司只能依靠灵活的方式来打拼，租车、医院挂号、信用卡还款。面对产业链远大于通信行业的支付领域，运营商如何构建共赢模式将是取胜关键，因为，无论是哪一方单独想将移动支付做起来都很难，而独立第三方支付公司、银联、银行、运营商都必须联手。

2011 年，随着手机各类电子支付应用和众多 RFID 电子标签应用的不断拓展，预示着运营商必定会下大力气拓展移动支付市场，这从运营商对移动支付的长远布局可见端倪。分析人士指出，在巨大的市场诱惑和雄厚的资本支撑下，运营商或将“曲线”发力。

近年来，越来越多的手机用户通过手机终端实现 POS 支付，购买地铁车票、便利店购物等。业内人士认为，运营商要发展移动支付，一定要改变“手机加一张银行卡”的简单思路，明确用户需求定位，探索移动通信网与物联网的融合发展，形成以手机综合应用为特色的全方位支付服务。此外，从运营商的产业链合作环节来看，对商户的拓展不是简单的 POS 支付功能改造，而应该以实体店现场支付为切入点，打造电信运营商的实体店现场支付平台。对用户而言，一个手机支付卡，不但是银行卡，还是积分卡、优惠券……对商户来说，由于移动支付能更有效聚敛人气，也增加了主动加盟移动支付的积极性。依托实体店现场支付

平台，还可以开发手机商城的支付平台，实现移动支付和移动电子商务的双向融合，全面提高移动支付的产品竞争力。

运营商拥有庞大的移动用户基础，此外也有一定的资金实力，不排除通过收购其他第三方支付企业，借壳获得第三方支付牌照的可能性，而央行虽然未对第三方支付的资本性质做出限制。但却对注册资本、申请人等做了严格规定。在此双重制约下，达不到注册资本要求的小支付企业也会向资本实力雄厚的大企业寻求融资。这或是运营商“曲线”发力移动支付的另一个机会。提高移动支付产品竞争力，是现阶段运营商发展的重要考量。来源：2011—06—01 中国通信网

[返回目录](#)

### 90%的网民愿意用手机支付坐公交地铁

5月30日消息，针对北京电信推出的公交手机支付业务，腾讯科技一份网络调查显示，90%的网民表示愿意用手机支付坐公交地铁。

据了解，共有5706名网友参与了该调查，其中5158名网友表示愿意用手机支付坐公交地铁，占到总调查人数90%，其余10%的网民则表示不愿意。

据悉，“天翼交通一卡通”业务通过为用户提供一张特殊的射频手机UIM卡，将中国电信的3G移动通信功能和市政交通一卡通刷卡功能有机融合在这张手机卡上，用户只需要携带手机就可以轻松实现刷卡乘坐公交、地铁；商家刷卡消费；网点电子钱包充值；手机空中电子钱包充值等服务。

北京电信解释说，天翼交通一卡通整体分为射频天线、连接引线和卡体三个部分，卡体放入手机的UIM卡槽内，然后折叠连接引线，将射频天线紧贴在手机后盖内置放后，盖上手机后盖开机进入“天翼交通一卡通”菜单，激活后即可进行正常的刷卡和充值。

北京电信表示，业务上市初期，仅在北京电信网上营业厅出售，并推出相应的优惠活动。

根据易观国际的数据统计，2010年移动支付用户数达1.5亿，预计到2013年移动支付数将达到5亿人次，预计到2013年移动支付市场将达到3000亿规模。来源：2011—06—01 中国通信网

[返回目录](#)

## 广发行上市前另类出招

正在紧锣密鼓筹备上市的广发银行，近日在广州启动了国内银行首个智能终端网点。

这个以 IPAD、视频以及免拨号直通电话等为服务介质的智能网点的构想来自于广发行的四大股东之一的花旗银行。

业内人士认为这代表了未来银行业发展的一个大趋势，而对于临近上市的广发行而言，这项试点无疑也为其赚足了眼球。

### 智能试点

5月25日，广发行在其广州分行正式启动智能终端网点。

所谓智能网点就是在普通银行网点基础上增设了免拨号直通电话、远程视频对话以及智能叫号机等。相应地，理财经理等员工也配备了蓝牙耳机和 IPAD 等 IT 设备。

据悉，该网点围绕智能互动信息咨询、贴身贵宾服务、智能客户管理、远程理财支持和免拨号直通电话这五大核心价值而设计。

具体而言，在智能网点，每一个 ATM 机旁边均增设了座机电话。客户在机上操作时有任何疑问都可以拿起电话，无需拨号直接联通客服热线。此外，客户在该网点智能叫号机上刷卡取号时，将自动获派 VIP 票号或普通票号。据此，广发行实现客户分流，并提供相应服务。

在广发行副行长蔡丽凤看来，这个网点的智能化首先体现在快捷和个性化服务上。电话免拨号直通就对应了客户要求的“快”。

从花旗银行香港分行来到内地工作，这是蔡丽凤带来的经验之一。而智能叫号机也来源于蔡丽凤初来乍到时的观察。她发现，一般开放式的叫号机容易造成 VIP 票号随意发放，使得 VIP 室也常常人满为患。如此一来，根本谈不上为银行真正的高端客户提供个性化服务。

实际上智能网点项目构想来自于其大股东花旗银行。利用 IT 系统为客户提供更为便捷的服务，这是花旗银行的长项。蔡丽凤对此更加不会陌生，在到花旗银行之前，她还曾是 IBM 的系统工程经理。近年来，花旗银行在深圳、天津等地也率先推出智能银行。

对此，人民银行广州分行副行长徐诺金认为，这符合了全球银行业服务由物理到虚拟的大趋势。

### 另类扩张

而对于正在谋求上市的广发行而言，走出这一步也有自己的考虑。

目前，广发行上市步伐越走越急，据称将力争在今年底明年初实现‘A+H’股上市。此前有消息称，广发行已经确定了部分承销商。

今年4月8日，广发行正式更名换标，突出全国性股份制商业银行的定位。与此同时，广发行宣布要在珠三角、长三角、环渤海以及成渝地区等，进一步加大网点建设和资源配置力度。

对广发行有利的是，大股东花旗银行在智能银行业务上有先进经验，大可照抄照搬并有所创新。

在这一系列实体扩张尚未展开之前，广发行首先通过智能网点的试点实现了一种另类扩张。今年内，广发行还将在两至三个重点城市设立智能网点，2012年将覆盖更多城市。

目前，广发行在全国有540多个网点。蔡丽凤表示，理论上每个网点都可以设立智能系统，但这要根据市场反应和客户需求来定。

在国内银行业竞争日趋激烈的当下，股份制商业银行的竞争更加呈现差异化趋向。作为国内首批股份制商业银行，广发行曾经创造了许多第一，如今它却是最后一个未上市的全国性股份制商业银行。

走过弯路的广发行，不能再走别人走过的老路，得有新招。广发行认为，过去银行业的竞争走过了“网点为王”和“服务为王”的阶段，这两个阶段的代表性银行分别是工商银行、农业银行和招商银行。

现在，广发行认为自己通过智能网点引领了一个“体验为王”的新阶段。通过花旗银行所熟稔的IT系统抄一条近路，在越来越激烈的股份制商业银行差异化竞争中站稳脚跟，这是广发行希望通过智能网点收获的成果之一。

#### 关键所在

不过，这项很可能投入不菲的智能化改造过的网点真的能够胜过传统的人工服务的客户体验吗？

在推出这个智能网点的同时，广发行也对服务提出了更加精细的要求。譬如免拨号直通电话，广发行要求客服人员必须在电话铃响20秒之内接听。仅此一项，如果大规模推广智能网点，现有的客服热线也无疑要扩容。

蔡丽凤表示，这一套智能系统的背后其实需要更大更专业的团队来支撑。在广发行，目前为高端客户提供专属服务的理财经理大约有30位。要实现广发行追求的个性化贴心服务，这显然还远远不够。“在前两年，广发行已经在做这项工作，至今还未结束。”她说。

而对于成本问题，蔡丽凤坦承初期投入可能会比较大。但她认为，随着网点覆盖越来越广，系统运行越来越成熟，成本不会上升，反而还会下降。

她举例说，正如远程视频对话可以让总部的财富顾问与偏远城市的高端客户直接对话，这实际上减少了出差费用乃至高级人才的培养和延揽费用。通过智能网点，蔡丽凤看到的是未来员工“产能”的提高。对于盘子小、起步晚的广发行来说，这一点尤为重要。

在上市之前的敏感时期，广发行推出智能网点难免引起市场人士作秀的质疑。

对此，蔡丽凤也未回避。她认为，智能网点的核心就是为客户提供体验。客户体验好了，满意度和忠诚度自然就会好，其他的自然会来。来源：2011—06—01 中国通信网

[返回目录](#)

## 【网络增值服务】

### 微博营销谁能率先盈利

微博作为目前互联网最火的应用，其传播模式已得到越来越多的厂商、机构、媒体的青睐，微博呈几何式增长的传播模式奠定了其难以估量的营销价值。随着微博运营商、广告主、企业的不断探索，微博帝国轮廓逐渐形成。

“七岁，立志当科学家；长大后，却成为一个演员。被赋予外貌和成功，也被赋予讥讽和嘲笑，人生即是如此，哪有胜利可言。挺住，意味着一切！”近日，服装电子商务公司凡客诚品通过新浪微博首发了黄晓明版的视频广告片，引来了网民的疯狂转载，直接转发在14万以上，影响网民4000万人左右。网民把这段视频誉为“挺住体”。凡客诚品借助新浪微博这一新媒体，实现了以小搏大——以相对较少的投入换来较大的传播效应，令业界刮目相看。

事实上，微博作为目前互联网最火的应用，其传播模式已得到越来越多的厂商、机构、媒体的青睐，微博呈几何式增长的传播模式奠定了其难以估量的营销价值。随着微博运营商、广告主、企业的不断探索，微博帝国轮廓逐渐形成。

#### 微博疯狂传播

凡客诚品在新浪微博上引得网民“疯狂”传播的营销案例在腾讯微博上也有体现。在此前举办的上海车展上，东风标致、长安汽车(000625,股吧)、比亚迪、华晨、长安铃木、上汽MG等展台不仅在线上与网民互动，在线下也推出了微博墙，以进行产品推广。腾讯微博与14家汽车企业开展了别出心裁的定制活动，几乎所有合作汽车企业的官方微博关注者数量都有大幅增长，其中华晨官方微博的关注者已逾80万，奇瑞的关注者更是翻了130多倍。

这一微博营销推广神话还在航空界上演。统计数据显示，国内外共有 87 家航空公司在新浪和腾讯上认证注册了官方微博。航空公司的热情源自期待“粉丝”量带来的巨大效益，每个“粉丝”可能变成其消费用户。眼下航空公司“粉丝”最多的为国航，45.79 万“粉丝”；南航次之，12.95 万“粉丝”。

“微博的营销成本很低，远超我们的想象。”国航销售部电子商务经理王淼称，国航因此组建了一个 180 多人的社会化媒体项目组，尝试多部门合作应对这场新媒体带来的挑战与机遇。

在第三方企业看来，在微博上进行营销能起到 4 个方面的作用，包括可衡量的效果、互动式的体验、精确化的导航、差异性的品牌沟通。

事实上，第三方借助微博进行营销并引得网民“疯狂”传播的事件每天都在微博上上演。业内人士认为，微博已成为今年各个商家的“必争之地”，并达成“与其被微博营销，不如营销微博”的共识。

至于企业如何在微博营销中挖出“真金白银”，腾讯网常务副总编辑李方曾表示，企业在微博营销中一定要坚持 4 个原则：首先是要真实表达，其次要与用户形成有效互动，三是精准寻找属于自己的用户，四是微博营销要有娱乐导向。

谁能率先盈利？

“微博，我来晚了！”搜狐董事会主席张朝阳的话折射出门户网站争抢微博的激烈。随着新浪、腾讯、搜狐等门户网站的介入，2011 年俨然已成为微博元年。

在微博运营商、广告主的共同推动下，谁能率先盈利？

在微博运营商方面，新浪凭借稳定的新闻读者群，笼络了许多高端用户、互联网意见领袖，在微博运营上已走在前面。有消息称，为了使微博更上一层楼，新浪准备将微博分拆上市，为清晰其“钱景”，拟对新版的企业微博收费。虽然消息没有得到新浪证实，但新浪大力发展微博的愿景一览无遗。新浪首席执行官曹国伟表示，今后新浪微博将考虑如何将社交平台与搜索、电子商务相结合，建立用户关系，满足各个市场的需求。

与新浪微博不同，腾讯微博暂时没有收费时间表。腾讯相关负责人表示，该公司今年七八月份将推出功能更加完善的新的企业版，比如增加数据收集功能等。

另一家刚公布微博营销模式就受到风投关注的新媒体企业我就要推网已经“大红大紫”。近日，我就要推网与中国私募基金控股集团联合宣布，我就要推网已获得中国私募基金控股集团 1 亿美元的投资，第一笔资金已经到位。中国私募基金控股集团共同董事长徐明表示，社交网络是中国私募基金控股集团重点投资的领域之一。中国已经进入第二次互联网革命时期，社交网络使得社会更开放

和透明，大大降低了交易成本。更重要的是，社交网络将带来新的商业模式，即人人分享模式，微博则承担了这一重任。

业内分析人士认为，随着各种微博营销模式的出现，风投或更加关注这一领域。

#### 微博帝国轮廓显现

迅速扩张的用户群、若隐若现的盈利模式、资本的推动，微博帝国的轮廓逐渐显现。未来的微博帝国会是什么样子？

腾讯公司副总裁孙忠怀表示：“随着移动互联网以及C2C的发展，本地电子商务加移动互联网有可能创造微博新的模式。在微博营销中，微博运营商既有广告主的精准营销，又有制胜的广告系统，同时在社交游戏、无线增值服务、电子商务平台上都有自己独特的优势，随着微博爆发式的增长，其商业前景可期。”

“微博现在是一个新媒体营销平台，同时也是一个新媒体服务平台，但最终将逐步演化成电子商务平台。”业内分析师高阳表示。

谈到企业如何运营微博，高阳认为，企业应把微博当做一个工具，用微博服务用户群，并在运营过程中多开展活动，保持活动的公平性、公正性、公开性。要让微博有更多的互动性，这样才能循序渐进。他同时表示，企业微博必须笼络大批的媒体精英、互联网意见领袖，因为他们不单是品牌的传播者，同时也是最优秀的缔造者，他们是无冕之王，本身就具有很高的公信力、影响力。一对一的传播只是推销，“众人拾柴”才是口碑，这就是口碑营销的精髓。

微博运营商如何实现盈利？高阳认为，一是面向企业的品牌宣传，包括向企业收取活动费用、认证费用以及企业分类广告等；二是面向企业的精准广告定位，包括普通的關鍵字投放和高级的關鍵字投放。来源：2011—06—01 和讯

[返回目录](#)

## 南京有线全媒体电视增值业务商机多

南京有线即将开展第二批全媒体电视增值业务的招商工作，面向社会寻求11个增值项目的合作伙伴。

去年6月30日，南京被国务院确定为首批“三网融合”试点城市之一。南京有线作为试点工作实施单位，率先研发出集电视、通讯、互联网等功能于一体的全媒体电视，并将于今年下半年正式上线。届时，视频电话、浏览网页、网上购物、在线游戏……这些原本需要分别在电信网、互联网、有线电视网上实现的功能，南京互动电视用户将可以“一网搞定”，使用全媒体电视就能够享受“三网”的服务。

预计正式上线时，首批全媒体电视用户将达到 60 万户，占有有线电视用户总数的 75%。随着南京地区互动终端普及速度的不断加快，全媒体电视将继互联网之后，创造出一个潜力巨大、增长迅速的新兴市场。

据悉，南京有线首批上线的全媒体电视业务有高清、点播、万事通、商城等 9 大版块，多达 100 多项业务。南京有线立足基础网络建设，将自建业务与平台化运营两种模式充分结合。对于内容监管要求高的项目，如电视互联网，南京有线将坚持自建业务系统，严防“黄、赌、毒”的入侵，维护电视“绿色传媒”的形象。而对于此外的绝大多数业务，南京有线将采取平台化运营模式，将视频广播、视频点播、图文发布、电视支付、语音呼叫、计费 etc 能力整合，开放供合作方使用，把业务能力嵌入到成熟产品中，确保在较短时间内，向用户呈现多元化的组合业务。

为此，南京有线于今年 4 月 11 日发布了第一批增值业务的招商公告，社会反应热烈，诸多国内知名企业、本土化业务领军企业踊跃报名。如九城参加了游戏类业务招商工作，南京一点通广告文化传播有限公司则希望将旗下“e 美食”品牌与全媒体电视美食类业务相结合，通过电视这一强势媒体，拓展已有业务。

据悉，首批十个项目的合作单位已全部确定，部分项目已经开始业务系统建设工作。即将开始的第二批招商业务共有 11 个项目，涉及养生医疗、求职招聘等，南京有线将在本月下旬公布该批招商项目的具体信息。来源：2011—06—01 中国日报

[返回目录](#)

## 网络游戏瞄上团购推广

近期，主打白领精品生活的开心团购一改常态，推出了自家社交游戏《开心城市》的“虚拟体力”团购项目，短短一天，引发逾万玩家抢购。虚拟游戏道具的团购推广在开心网乃至国内的团购平台都鲜有尝试，而开心网联姻其平台的两大人气项目互捧，让人揣测其目的只是意在推广游戏还是剑指“开心团购”业务扩展。

开心网推出的城市经营类社交游戏“开心城市”，经过一个多月的运营，目前用户安装已经突破了 1 千万。业内资深观察人士认为，开心城市的可玩性和扩展性能代表国内大型社交游戏的发展水平。当前，国内社交游戏经过三年多的发展，从游戏设计到运营手段日趋成熟，以简单的促销手段来引发用户支付的提升，在游戏中通过运营通知和内部展示便可以轻松实现，不但无需支付推广成本，促销定位也更加精准。但此次开心网针对同一群用户，利用推广价值非常高的团

购项目来推广此虚拟道具，被不少业内同行认为“不计成本，用力过猛”，“奢侈推广，资源浪费”。但抛开本次自身游戏的推广不谈，在团购全行业一起“吃喝玩乐”的现状下，开心团购首推虚拟道具确实是个创新的尝试，同时也为直接提升游戏收入开拓了新渠道。

当前，中国团购乃至电商产业在商业模式清晰和资本青睐的双重刺激下，短时间内呈现爆发式增长，开创了品推和营销的新方式。但当短、平、快的互联网遇到产业链较长的传统零售，中国团购的发展深陷服务遭质疑的泥潭中。团购在今年的“3·15在行动”中成为热门投诉的焦点，投诉量高达1573宗，占到“3·15”消费电子投诉网投诉总量的42.56%。频频曝光的欺诈和诚信缺失，据统计，此类投诉大多集中在实物消费项目中。而充值券、游戏点卡、道具却能够规避产品描述、物流、服务兑现等方面的风险，如果转推这类项目则能让团购运营大松一口气。

另一方面，纵观游戏等虚拟服务的推广手段，当前传统的广告模式只能带动点击注册的实现，游戏收入还单纯依靠游戏自身运营获得，而团购等电子商务以购买作为推广手段，在传播游戏内容本身的同时，直接获取用户，并实现游戏收入的转化，用户和赢收双赢，可谓性价比最高的推广。这一模式其实早已被对市场敏感的游戏厂商所关注，记者采访开心团购负责人宋永强了解到，早在一个月前就不断有游戏厂商和服务商联系开心团购，希望能够凭借开心团购平台，直接触及开心网上逾亿的优质用户。但是开心网始终对此类项目的开展非常谨慎，首先要考虑的就是用户的体验，以及这类产品与“开心团购”定位的匹配问题。他还说，此次推出“开心城市”的虚拟体力值，就是对这类服务的一个试水，目前看来，效果比预期还好。问到未来的计划，宋永强说，开心团购会考虑继续放开游戏的虚拟道具服务，将优先考虑开心网上的第三方合作伙伴提供的社交游戏组件和网页游戏的需求。深化开心网开放平台的服务。

相信一旦此类型团购项目对外开放，为获取活跃用户不计成本的游戏厂商会为之疯狂，因为聚集了付费意愿良好的庞大用户，开心网方面的态度和措施一定非常谨慎，是否会为了拓展团购业务，深化平台开放，还需拭目以待。来源：2011—06—01 飞象网

[返回目录](#)

## 技术情报篇

### 【视频通信】

#### 三网融合实施之近景 IPTV 是最大看点

从 2010 年 1 月 13 日国务院常务会议决定推进三网融合，到 7 月 1 日推出 12 个试点城市和地区的名单，8 月份之后试点地区陆续向国务院办公厅递交了试点方案，直到今年 5 月 25 日才传出北京市试点方案获批的消息。这个为期近一年半的过程缓慢而漫长，期间甚至各种议论风生、“三网融合夭折论”、电信广电之间的口水战、专家的各种建议（最令人印象深刻的是融合监管论、“有线、移动合作论”）。三网融合方案获批之后，今年下半年三网融合将真正获得实质性进展。

##### 一年多来三网融合进展概览

方案为获批之前的这一年多时间里，身处战斗第一线的电信、有线运营商们并没有等待观望。最突出的是电信运营商持续大力推进宽带网络建设、移动互联网建设；有线运营商则在大打高清互动牌，要把视频传输这个看家本领做强，同时不断地做网络改造、数字化转换、网络整合，为未来的发展一步步打好基础。

从广电总局的层面来看，国家级有线网络公司最终获得国务院支持，从政策层面保证了三网融合不会是电信网打败有线网，国家网络公司在积极筹备之中，并在国网的大框架下继续推进 NGB 战略。同时广电总局组织完成了 IPTV、互联网电视、手机电视的播控平台建设，保证了三网融合业务进展的可管可控。

另外，各地运营商们进行了各种各样的尝试。武汉、上海等地的广电、电信采取成立合资公司的方式推进三网融合，而百视通和电信则试图扩大 IPTV 市场的优势，广西、陕西、浙江地等则通过各种方式直接封杀电信的 IPTV 业务。

##### 试点地区 IPTV 将是最大看点

各地三网融合试点方案获批之后，今年下半年双向进入将取得实质性进展，电信 IPTV 将获得快速发展，成为三网融合试点第二年的最大看点。在三网融合试点方案正式实施以前，百视通和电信合作在政策模糊的情况下 IPTV 已经获得了很大进展，然而在各地面临着不同的政策风险，封杀之举不断，因而 IPTV 业务的发展壮大总体上受到巨大限制。

三网融合新政之下，广电部门取得 IPTV 播控权并构建了中央和地方二级播控平台，广电播出机构成为 IPTV 业务的受益方。因此在利益驱动下，拥有 IPTV 播控平台（CNTV、百视通、华数和地方播控平台）的广电播出机构发展 IPTV

的积极性空前高涨，而发展 IPTV 是电信运营商一直以来的夙愿，广电、电信两家合力使得 IPTV 有着强大发展动力。同时，在 12 个试点城市和地区，发展 IPTV 将不会再遭遇政策风险。

可以预见，今年下半年试点地区 IPTV 业务正式开展之后，年底之前必将迎来井喷式发展。2010 年底 IPTV 用户是 700 万左右，2011 年下半年也许就能新增 700 万户。并且 2012 年 IPTV 用户将保持高速增长。

#### 有线网络将面临艰难转型

IPTV 的大发展，受益的是电信运营商和拥有播控平台的广电播出机构，而 IPTV 将给有线网络带来严重的竞争压力。

IPTV 用户和有线电视用户高度重合，两者是一种此消彼长的关系，这也是多个地方广电封杀 IPTV 的直接动因。在电信运营商宽带、固话、移动电话、IPTV 的捆绑服务面前，当电信运营商的宽带网络进一步发展（带宽达到传输多路高清频道），如果市场竞争非常激烈，有线网络的数字电视——即使是高清互动，也远远不是对手。

在有线网络尚没有统一运营主体、没有全程全网之时，网络的质量水平、资本实力、市场运营经验等等，和电信运营商差了 10 年以上，这时三网融合立刻到来，有线运营商单纯依靠自身力量基本没有竞争能力。这也许是国务院三网融合推进的缓慢的原因之一，让全国有线网络全部被淘汰不符合国家利益，成立国网、财政支持、市场资本、政策支持、给出成长时间等方法，让有线网络发展起来，符合国有资产增值保值的国家利益，也符合人民群众的利益。来源：2011—06—01 通信世界网

[返回目录](#)

## 腾讯推新软件实现跨平台视频通话

在移动互联网飞速发展的今天，PC 端应用的移动化已成为行业的大势所趋。当下主流的应用软件都已经成功从 PC 端“嫁接”到移动终端，唯有视频通话这一功能，依然还是以 PC 端为主。目前这种局面即将被打破，日前，腾讯更新推出 QQ for Pad 的 Android 版本 V1.4 版，作为腾讯首款在移动终端实现视频通话功能的产品，新版 QQ for Pad 支持 WiFi，并打通了产品品牌和终端的限制，初步实现视频通话跨平台操作的梦想。

据悉，QQ for Pad Android 版本 V1.4 版能同时应用于移动终端和 PC 端，是一款真正实现跨平台应用的软件，具有划时代的意义。对于用户来说，能够实

现跨平台的互通，不仅简化了软件下载安装的流程，更实现了无限制视频通话应用。

QQ for Pad 新版本支持 WiFi，这一功能就意味着，使用 QQ for Pad 可以享受免费的视频通话服务。有专家指出，随着一系列国际盛会在国内各大城市的陆续举办，WiFi 的城市覆盖范围也越来越大，未来移动互联网的发展也将更多依托 WiFi 的无线网络。基于 WiFi 网络的 QQ for Pad 应用环境也将越来越广泛，从而提供给用户几乎全天候无限制的免费通话服务。据悉，腾讯后续还将推出基于 Mac 平台和 iOS 平台的版本，所有版本的产品都能实现互通，实现即时通话，即时分享无障碍沟通体验。来源：2011—06—01 腾讯网

[返回目录](#)

## 中兴力维平安校园视频监控解决方案

中兴力维平安校园视频监控解决方案，该方案以宽带网络为基础，将分散、独立的现场采集点进行联网，实现跨区域、统一监控和统一管理，为中小学校、幼儿园安保人员及教育管理部门提供了一种全新的、直观的安全管理工具，成为一种行之有效的监督手段和管理资源。

该方案以宽带网络为基础，将分散、独立的现场采集点进行联网，实现跨区域、统一监控和统一管理，为中小学校、幼儿园安保人员及教育管理部门提供了一种全新的、直观的安全管理工具，成为一种行之有效的监督手段和管理资源。除了具备视音频和各种报警信号远程采集、传输、储存、报警等业务功能外，还能够有效地解决当今网络视频监控系统存在的问题，并且具有高质量、广覆盖、大容量、多业务、可融合、易管理、新技术、Turn-Key 服务等诸多优势。来源：2011—06—01 通信产业网

[返回目录](#)

## 【电信网络】

### 光维受益 FTTH 保持 50%的增长速度

北京时间 5 月 22 日下午消息 2011 年上海通信发展年会刚刚过去，这届年会以“通信与智慧城市”为主题，来自政府、运营商、供应商的专家及从业者汇聚一堂探讨智慧城市的建设，欣然寄望城市信息化发展带动基础设施、信息软件业、通信服务业等行业的增长。

全球经济衰退危机尚未全面恢复，很多国家都把信息通信业作为下一个拉动经济增长的动力。确实，信息通信业也不负众望，在这次年会上，不仅三大主要运营商、华为、中兴、日本 NTT 分享了在城市信息化建设中收获的市场份额，前来参展的还有产业链上其他企业如藤仓、光维等，他们同样在这股信息化浪潮中收获颇丰、增长迅速，其中，上海光维通信以超过 50% 的年增长率，成为受益于网络基础设施建设的典型代表。

受益光纤到户年增长率超 50%

光维主要为国内电信运营商、光通信网络施工企业、光通信设备供应商提供定制化解决方案集成与服务，在光网络部署及测试领域有着十多年的运营经验。

上海光维通信技术有限公司总经理夏旭岗在接受 C114 专访时表示：“我们从 2008 年开始，发展速度非常快，这几年几乎一直保持着每年 50% 甚至超过 50% 的增长速度，主要受益于光纤到楼、光纤到户以及 3G 建设，近几年来移动通信以及用户对固定宽带需求的增长，刺激了整个市场在飞快增长。”

他认为，随着高清视频、3D 等应用的推广，用户对带宽的需求激增，这将为光通信行业带来更多的增长机会。在 3G/LTE 网络建设的背后有大量的光纤进行支持。用夏旭岗的话来说，无论怎样的移动通信最后都是要落地的，肯定都需要使用光纤来做传输介质。

运营商需要定制化解决方案

光通信产业的发展已经催生了光通信网络部署及检测行业，运营商早已建成了“八横八纵”骨干网，眼下是光纤入户的建设期，夏旭岗认为，光纤入户和骨干网很大的一个区别就是，在骨干网阶段，网络的可靠性是第一的，而光纤入户阶段，除了可靠性之外，还非常追求性价比，因为这个是涉及到千家万户，是一笔巨大的投资。

光网络部署及测试涉及产品繁多、技术复杂，专业性强，客户很难全面掌握。夏旭岗介绍，在光纤到户里，碰到的用户住宅情况都是不一样的。比如说有别墅的形式，有写字楼的形式，也有普通家庭住宅的形式，他们楼道的空间可能都是不一样的，他们采用的方案肯定也是不一样的，运营商针对不同的光纤到户场景，需要不同的解决方案。

光维提供一揽子综合服务，避免客户在其非核心业务环节花费巨大的人力、物力、财力，而使客户能够将资源更多地集中到核心业务上，提高核心竞争力。

他说：“针对这样的市场，我们设计开发了一系列的产品，也引进了不少国外技术，应该说这个是我们最大的优势。2010 年，光维很荣幸被评为上海市的科技小巨人，很重要的一点就在于公司业务的增长、不断推陈出新的新技术，我

们实质性地为运营商解决了不少问题，这一点是最重要的。不是我们推荐定制化，是运营商需要定制化解决方案。”

三五年保持 40%-50% 的增长速度

据夏旭岗介绍，国内厂商与国外那些拥有核心技术的企业，在自主研发方面还是有相当大的差距，但是缺乏自主知识产权，仅依靠代理进口产品的企业将难以走远。他说，光维作为一家国内本土企业，在奋起直追，公司一方面通过与一些知名大企业合作，一方面我们不断地完善和增强自己的技术力量。

正如他所说，根据 C114 此前的报道，2010 年 7 月，光维与全球领先的光通信器材制造厂商日本株式会社藤仓签约成立合资企业，名为上海藤仓光维通信器材有限公司，业务范围涉及光纤到户系列通信设备及器材，主要产品有光分路器、光快速连接头、光冷接子、光纤活动连接器、各类光交接箱、楼道箱、分光器箱、家庭信息箱、光接头盒等光纤到户用品。

据夏旭岗介绍，光维即将建设自己的大型研发中心，对于未来的发展，他有着坚定的信心，一方面，光维会利用已有的优势，在全国大规模开展的光纤到户部署中继续保持光通信部署和检测细分领域上的龙头地位，同时把公司的产品线不断地延伸开来。

他说：“我们抓紧不断完善我们的技术，把方案的成本不断降下来，真正地为运营商带来成本的下降”。

夏旭岗表示，依托光纤到户和智慧城市建设等主题，他对未来的发展很有信心，光维未来的三五年会继续保持 40%-50% 的增长速度。来源：2011—06—01 中国通信网

[返回目录](#)

## 快速激光引发数据通信革命

瑞典查尔慕斯理工大学的技术研究者日前展示了表面发射激光发射器，这是一种为光纤准备的比传统激光发射器更高效，更节能，更低价的激光发射器，它能以 40G/S 这一创纪录的速度准确无误的传输数据。技术上的新突破将引领更高速的互联网通信、个人微机和移动电话。

如今用于商业领域的激光发射器通过光纤传输数据可以高达到 10G/S。无论是传统激光发射器还是新型的表面发射激光发射器都可以达到这一标准。查尔慕斯理工大学的技术研究员意识到表面发射激光发射器未来传输能力的巨大潜质，并试图将其传输速度提高四倍。

这一研究将制造巨大的商机，不仅仅为不同类型的地方网络和超级计算机提供了机会，还为消费型电子产品提供了无限的商机。利用多道并行处理器的计算机完全有能力达到每秒数百 Gbit 的传输速度。

“ 该技术的市场发展空间非常大。目前已有超过一亿的表面发射激光发射器投入使用，用以在庞大的数据中心处理互联网事务。这一数字还有望增长一百倍。” 与光电子研究小组一起研发了高速激光的安德斯拉尔森教授说道。

与传统使用的激光发射器不同，这种新型激光发射器是从断面上发射出来的（不是发射自边缘），原理类似发光二极管。该技术获得成功绝非空想而来，它经历了实践的考验，激光先被分别切割组装之后才被应用于晶片上（工业用的半导体材质的一种 75 毫米宽的基板）。这种激光器直接在所安装的晶片上工作。传统的激光器必须先进行分割而后才可以工作。测试达 10 万激光时的状况比使用传统激光器的成本降低了十倍。

该激光发射器体积小。在没有速度损失的情况下更加节能。在传输速度为 40Gbit/s 时，新型激光器的耗电量是传统激光器的十分之一，只有约几百 fJ/bit。如果安德斯拉尔森与他的同事开发成功，如计算机的循环工作（包括驱动电路和接收器）这样的完整光学连接有望将耗电量控制在 100fJ/bit 内。

安德斯拉尔森总结说：“这种激光器的独特设计使之生产成本低廉，在保证高速传输的同时还可保持较低的功耗。”

这是一个独特的产品，它揭开了大规模的电缆向光缆过度的序幕，此外还推进了周边设备的开发，如替代通用串行总线的产品。电线可以处理高达数千兆 bit/s 的数据。因此人们可以想象到该技术将为移动电话和其他电子设备带巨大的性能提升。超级计算机的应用和谷歌，eBay 以及 Amazon 的大型数据中心的运营对这一技术的需求都非常迫切。来源：2011—06—01 运营与增值网

[返回目录](#)

### 三网融合试点破冰取得实质性进展

据悉，一度被外界质疑“夭折”的三网融合试点推进已有实质性进展，目前首批 12 个试点地区的有线电视网络运营商与电信运营商已经启动“双向进入”的交叉申报并进入准备阶段。

双向进入一直是三网融合推进中的难点，也是广电和电信博弈的焦点。此次启动“双向进入”申报意味着双方从各自为战转向了交叉发展。

虽然从双方放开的业务范围看，尺度还不大，但专家认为，一旦有试点企业通过审批，试水“双向进入”将成为三网融合进展中最重要的分水岭之一。

## 试点新进展

去年 6 月 30 日，国务院对外公布了第一批三网融合试点地区（城市）名单，北京、大连、哈尔滨、上海、南京、杭州、厦门、青岛、武汉、深圳、绵阳、长沙株潭等 12 个城市或地区入选。

然而进入试点后，试点城市的方案却始终未出。今年两会期间，工信部部长苗圩在接受媒体采访时表示，试点城市的方案仍在申报当中。

虽然试点方案未出，但试点业务层面推进迅速，目前已有实质性进展。知情人士告诉本报记者，首批 12 个三网融合网试点地区（城市）的有线电视网络运营商与电信运营商将通过交叉申报的方式向相应行业主管部门进行相关试点业务的申请。

该人士透露，目前双方放开的业务范围有明确的限定。如试点地区的有线电视网络运营商，可以申请部分基础电信业务、增值电信业务和比照增值电信业务管理的基础电信业务。其中基础电信业务需向工信部申请，后两者则向试点当地的通信管理局进行申报。

相对于广电方面，试点地区的电信运营商则“交叉”得到 IPTV（交互式网络电视）传输和手机电视的分发业务，这需要电信运营商向广电总局方面申请。

上述人士表示，目前广电方面已经通知各试点地区的广电企业准备材料、进行申报。“现在处于业务交叉阶段，各地都在准备材料，工信提供给广电的试点业务名录各地还需要消化和分析，比如哪些可以做，哪些进入后更有意义，都需要衡量，目前还没有广电企业向工信部门的管理机构申请。”

双向进入一直是三网融合推进中的难点，也是广电和电信博弈的焦点。此前，双方的业务领域界限分明，电信方不得擅自开展 IPTV 的业务和涉及内容播控，而广电也不得进行互联网数据接入业务（ISP）等。

对此，三网融合研究专家、融合网主编吴纯勇表示，此次启动“双向进入”，双方从各自为战转向交叉发展，从双方对自身领域有关三网融合方面的业务的互不让步到打开破冰窗口，昭示着三网融合试点将有实质性的突破，随着首批 12 个试点地区（城市）试点业务的陆续审批、通过，将出现三网融合进展中最重要的分水岭。

## 博弈

其实，早在去年 1 月份，国务院下发的“推进三网融合总体方案的通知”即将双向进入作为三网融合试点的首要任务并确定了交叉的范围，该文件是当时电信和广电在三网融合上的最终博弈结果。

对广电企业，主要是进行增值电信业务、比照增值电信业务管理的基础电信业务、基于有线电网络提供的互联网接入业务、互联网数据传送增值业务、国内

IP 电话业务。国有电信企业，则可从事除时政类节目之外的广播电视节目生产制作、除广播电台电视台形态以外的公共互联网音视频节目服务和 IPTV 传输服务、手机电视分发服务等。“通知”中的要求双向进入内容即本次试点交叉的业务范围。但一位广电人士在接受本报记者采访时表示，上述对广电放开的业务并未涉及电信核心业务，而且基本都加有“基于有线电视网络开展”的前缀，说明电信对广电的进入还十分谨慎。“像互联网数据服务，电信只将互联网的数据接入（ISP）和输送的部分业务给了广电，但这些业务都需要互联网数据中心（IDC）的支持，而 IDC 是基于基础电信网的，要做内容就必须建在电信的网络上，所以广电就很被动，现在我们要建自己的 IDC。”上述广电人士表示，同时国际宽带出口和互联互通网间结算等双方博弈的核心业务也未在此次交叉业务中体现。

此外，该广电人士还表示，在双向进入中电信还对广电有一个基于有线电视网络的互联网数据传送的增值业务，但该业务不在电信业务分类目录里。“目录里有的是因特网数据传送业务，而没有因特网数据传送增值业务，这个增值怎么解释，电信没有提供。”“还有，像 IP 电话，本身就不存在国内和国外之说，电信却只给予了国内 IP 电话业务，这也是下一步我们跟电信继续谈的事情，类似的还有很多，其实电信并不想把所有业务都给我们，现在我们跟他们争的就是这个东西。”上述广电人士称。

吴纯勇也表示，广电企业向电信申请的业务前加入的诸多“基于有线电视网络开展的”前缀，从一个侧面反映电信运营商或者工信部“仍然不是很情愿”放开上述几项业务。如果将相应试点业务都只在有线电视网这个层面进行，有线电视网络运营商的网络弱势将会被放大，利好的消息将带来有线用户及市场远离的风险。

电信方面，交叉申请的业务则比较集中。上述知情人士透露，对“通知”里涉及的广播电视节目生产制作等业务电信并不热衷和在意，电信的申请主要围绕 IPTV 和手机电视的传输、分发业务展开申请。下一步，电信将就 IPTV 播控平台更多层面的业务继续与广电“协商”，争取更大业务范围的涉入。

吴纯勇表示，进行双向进入后，试点地区的 IPTV、IP 电话、宽带等市场竞争将更加充分，用户选择性更多，可通过各运营商量身定制相应的业务产品，进而提供不同的资费。

对于运营商而言，各地三网融合业务试点的主体都是以当地电信运营商与有线电视网络运营商为主，在试点的业务方案最终获批后，诸如 IPTV 业务、IP 电话、互联网接入等业务将真正向受众进行市场推广、销售。对于产业而言，一旦首批 12 个三网融合试点地区（城市）真正进行全面试点，在发展的初期阶段，运营商们在诸如设备、终端、内容等厂商及资本的力促下将打造一个全新产业链。

与此同时，吴纯勇认为，有线与电信运营商在自身推广、发展新业务的同时，如何将各自网络内用户的流失率降低到最小将是运营商当前最需要着重考虑的因素。

而对于第二批三网融合试点地区及试点何时启动，上述知情人士表示，短期内不会成行。“第二批要在第一批总结经验的基础上开展，而目前第一批还没有总结经验。”来源：2011—06—01 新浪网

[返回目录](#)

## 【终端】

### 无线宽带覆盖到村无线 WiFi 热点过万

全广州自然村级以上地区无线宽带全覆盖，无线 WiFi 热点超过 1 万个。5 月 30 日下午，广州市政府与中国电信广东公司在广州共同签署“加快转型升级，建设无线城市、智慧广州”十二五信息化合作框架协议，进一步加强战略合作。广东省省委常委、广州市委书记张广宁，市委副书记、市长万庆良，中国电信广东公司总经理陈德兴等出席签约仪式。

此次双方签署的协议内容主要包括八个方面，其中包括：推动新一代互联网（IPv6）、光纤到户等下一代网络的演进升级；积极开展下一代移动通信网部署，实现全市自然村级以上地区无线宽带全覆盖，无线 WiFi 热点超过 1 万个；搭建虚拟应用云服务平台；建设云计算互联网数据中心，提供 1.2 万个就业岗位；加快建设满足外资企业需要的国际化数据中心；有计划、分步骤地推进广佛固定电话资费同城化、珠三角区域通信资费一体化；培育孵化有潜力的物联网应用；打造现代化、智能化的综合交通管理体系；全面支持“数字城管”建设；全面推广“智能家居”服务；全力协助提升“平安广州”建设水平；组建全市中小学教育视频网，实现全市优质教育资源整合及共享等。来源：2011—06—01 羊城晚报

[返回目录](#)

### 中移动终端公司挂牌在即

手机品牌商苦盼告别“细分政策”

日前，有消息称中国移动正在组建中的终端采购、销售中心，预计在今年 8 月份正式亮相。这是继今年 3 月，东方通信等数家企业陆续转让中移鼎讯股份给中国移动之后，有关中国移动终端公司的最新消息。

记者获悉，中移鼎讯将作为中国移动终端中心的运营主体，负责中国移动渠道中的手机、平板电脑等终端类产品采购及销售服务。中国移动官方并未证实这则消息，但据南都记者了解，目前中国移动各省分公司都已相继成立独立的终端部门，以便于未来与终端公司进行对接。面对即将投入使用的中国移动终端公司，手机品牌商并没有显露出极大的热情。

参照已拥有独立终端公司的中国电信和中国联通，手机品牌商们希望调整后的终端采购与销售环节，能真正简化些、再简化些。

#### 省级公司已成立终端部门

国内三家电信运营商中，中国移动是最后布局自有终端采购及销售部门的。3月16日，原中移鼎讯股东之一东方通信发布公告称，鉴于中国移动通信集团公司的关联公司提议拟全面收购中移鼎讯100%股权，经综合考虑相关因素，公司第五届董事会2011年第一次临时会议审议并一致同意通过了《关于转让公司持有的中移鼎讯股权的议案》。

而业内观点普遍认为，被中国移动逐步收购了全部股权的中移鼎讯，就是中国移动正在构建的终端公司主体，职能类似于中国电信的“天翼终端公司”和中国联通的“联通华盛公司”。最新消息则显示，目前整个收购工作已接近尾声，承担起中国移动集团终端采购及销售工作的中移鼎讯，即将在8月正式亮相。

中国移动有关人士以“未收到正式通知”为由，不愿对此时间表做出评论。南都记者获悉，目前中国移动各省分公司中，负责终端(目前以手机为主)的部门，已相继从市场部门中分离了出来，成立了专门的省级终端部门，并由省级公司部门副总级别的负责人负责。

#### 渠道简化程度最受关注

运营商成立终端公司的目的，最主要是让整个运营商渠道内部扁平化，并易于管理。以最早成立终端公司的中国联通为例，其“联通华盛”的主要工作便是加强在渠道扁平化和精细化管理，并重点做好对区域分销客户和直供零售客户的管理和服务工作，构建大直供、小分销的复合渠道模式。不过，虽然职能类似，但不同的运营商终端公司，其渠道运作方式亦不尽相同。

以销售手机附带的补贴政策为例，中国联通销售苹果iPhone时全国各地均采用统一的补贴政策。而中国移动在销售摩托罗拉XT800等机型时，北京和广东的补贴政策、营销包价格便不一样。正因为如此，正式成立后的中国移动终端公司会采用怎样的运作模式，成为手机品牌商最关心的内容。

“最重要是流程上的简化。”一家专注于智能手机生产的手机公司区域负责人向南都记者表示，如果只是挂着统采统购的牌子，产品下到地方后各地公司还有自己的细分“政策”，品牌商会很“困扰”。他暗指目前有运营商终端公司运

作产品时便有这样的情况——即便产品被集中采购了，品牌商还要逐步跟每个省级甚至地级运营商分公司谈，费时费力。来源：2011—06—01 南方都市报

[返回目录](#)

## 意法爱立信推新电源管理技术提升电池寿命

意法·爱立信推出了可以提升手机和其他连接设备的电池使用寿命的解决方案，与直接由电池供电的解决方案相比，最新的电源管理组件可以将移动设备的通话时间或互联网连接时间最高提升 30%。

基于意法·爱立信的开拓性 PM3533 集成解决方案，移动设备的双模射频子系统可以采用低截止电压电池技术，从而充分利用电池电源。意法·爱立信新推出的 PM3110 比市面上的射频功率放大器所用的其他 DC/DC 稳压器要小 20%。已在 2011 年第一季度投入批量生产的 PM3533 和 PM3110 可以给射频功率放大器动态供电，并显著降低设备的总体能耗。

意法·爱立信副总裁兼模拟与混合信号事业部主管 Patrick Dureault 表示：“实时匹配电源供给和需求是保证耗电的移动设备在电池耗尽之前时时接入互联网、访问多媒体服务和拨打语音电话的关键。我们最新推出的两个解决方案将电源管理技术的前沿推进了一大步，巩固了意法·爱立信在这个重要领域的领先地位。”来源：2011—06—01 通信世界网

[返回目录](#)

## 【运营支撑】

### 绿盟科技持续领跑国内入侵防御硬件市场

近日，国际权威咨询机构 IDC 发布了《中国 IT 安全硬件、软件和服务全景图，2011-2015》报告。报告显示，绿盟科技网络入侵防护系统(以下简称 NIPS)以 17.5% 占有率位列中国入侵防御硬件市场第一名。

根据 IDC 报告的统计数据显示，2010 年中国 IT 安全硬件市场增速放缓，全年整体仅实现 8% 的增长。其中，入侵防御硬件市场的表现低于预期，与 2009 年同比仅增长 6.1%，远低于 2010 年上半年报告中预测的 31.3%。这也直接导致入侵防御市场的竞争相当激烈，市场排名也再次发生了变化。绿盟科技 NIPS 凭借可靠的品质和领先的技术赢得用户的信赖，以远高于市场平均增速的高增长率，持续领跑国内入侵防御硬件市场。

作为漏洞分析和攻防研究领域的领导厂商，绿盟科技时刻关注各类安全威胁变化，并持续提升产品和服务品质。经过多年的潜心研究与发展，绿盟科技 NIPS 在 2010 年 3 月顺利通过 NSS Labs 严格测试，并获得国内首个、全球第四个“Recommended”高级别认证，能够为用户提供具有国际品质的高性价比入侵防护解决方案。来源：2011—06—01 凤凰网

[返回目录](#)

## 驳“3G/4G 无用论”

就在工信部发布国内 3G 用户数已达 6700 万户之际，北邮某教授在业内媒体上又一次语出惊人，称“惟一可以支持移动互联网普及和大规模应用的只有 Wi-Fi，并且电信运营商不遗余力地建设热点也证明了 3G、4G 已经‘没戏’”。

该教授的论点是：目前在带宽角度，Wi-Fi 至少是 54M 带宽，但 3G 带宽还是以 K 为单位，4G 也只有几兆，完全无法与 Wi-Fi 相提并论；从价格来说，Wi-Fi 很便宜，3G、4G 资费与其没有可比性，同时 Wi-Fi 的普及也可以促进传统电信运营模式的终结。

事实上，在带宽方面，Wi-Fi 目前理论峰值 54M 速率在现实中还无法达到，不受多用户、多网络干扰的家庭固网宽带所支持的 Wi-Fi 也最高只有 4M，而 3G 网络尤其是目前不断升级的 WCDMA 网络在大部分覆盖区域已实现了 2M 到 6M 的速率，EV-DO 1x 网络的覆盖广度和速率也吸引了大批 3G 数据卡用户，而国际上逐步商用、中国国内正在进行的 LTE 试验，其平均几十兆的速率也已证明了其高带宽的能力。更为关键的是，除了室内、办公区、热点区，在更大范围内的广覆盖上，3G/4G 网络是当仁不让的主力，能够支持移动互联业务在“移动”这两个字上的特性。同时，结合了 OFDM 和 MIMO 的这一全新的 IP 化网络，可以实现移动互联业务在不同网络上的无缝切换，这也是 Wi-Fi 所无法比拟的。

在价格上，尽管运营商目前为了推广 Wi-Fi 采取了阶段免费的措施，但到今年 6 月以后包括中国移动在内运营商将恢复计费，以 3 元/小时来看，热衷微博、即时通信、上网等业务的终端用户在一个半月内需支付的费用也并不是笔小数目，同时目前巨大的数据业务流量已给运营商的核心网络带来压力，若单纯发展 Wi-Fi，运营商在流量疏导管理等问题上将面临更多挑战。

在 Wi-Fi 是否免费的问题上，该教授还以无线城市之例提出了“全民共建、全民共享”的观点，举例称联通有线宽带用户通过统一密码机制共用 Wi-Fi 网络，且联通无需再投资。

对此，我们认为，从用户的不同需求来看，用户选择的宽带捆绑套餐是多样的，当前的联通固网宽带套餐就因 Wi-Fi 接入速度不同而收费不同，支付高费用的用户显然不愿意让支付低费用的用户共享其高带宽。

其次，就算“联通宽带用户全民共享 Wi-Fi”的假设成立，那运营商就真的可以“不花一分钱”了吗？显然不能，因为全民共享的目的不只是在居民楼等场所实现共享，更要在交通、商业、办公、娱乐等各个环境中实现共享，如果这些场合缺失了 3G/4G 网络，以目前 Wi-Fi 还难以具备电信级网络性能、广覆盖能力、完善便捷的认证计费体系等现实问题而言，运营商需要克服的挑战以及为之付出的成本将更多。来源：2011—06—01 通信世界网

[返回目录](#)

### 按流量计费的宽带市场仍然混乱不堪

曾经有一段时间，运营商认为自身所拥有的宽带网络资源对用户增长是非常有益的，但是从长远发展来看，这种发展未必可持续。现在，宽带运营商已经表示，希望摆脱无限量收费计划，再次采用过去的按流量计费的收费模式，并设置最高数据使用量。

这就是目前北美市场发生的情况。在那里，很多固网宽带运营商正在计划或者正在实施按流量计费的收费模式。美国 AT&T 公司从 5 月份开始向其宽带用户实施最高数据使用量限制（DSL 为 150GB，U-verse 光纤为 250GB）。超过最高数据使用量三次的用户，将被收取 10 美元的费用以获得额外的 50GB 数据使用量。

加拿大主要的宽带运营商也已经实施了最高数据使用量限制计划。来自加拿大广播电视和电信委员会（CRTC）的新规则允许宽带运营商将铜缆线路出租给较小的网络服务供应商（ISP），并以某种方式向他们收取费用，这种方式能够有效迫使后者也实施最高数据使用量限制计划，而不是与无限量数据计划相竞争。

然而，到目前为止的市场反应已经对有类似计划的亚洲宽带 ISP 提出了警告：消费者的减少幅度可能是巨大的。

在加拿大，民间在线维权组织 Openmedia.ca 已经聚集了 40 多万个用户签名，以反对按流量计费。以下请愿书的内容表达了他们对此事的感受：“如果我们允许这种情况发生，加拿大人将不得不为更少的互联网资源支付更多的费用。大型电话公司和有线电视公司显然是在试图欺骗消费者，控制互联网市场，以确保消费者继续订阅他们的电视服务。”

是不是太过于戏剧性了？当然。但是这就是宽带运营商从无限量计费模式转向按流量计费所要面对的事实——宽带客户对于将兆字节或千兆字节作为计费单位并不理解，对于数据网络运营成本和流量管理的复杂性更是知之甚少。

有趣的是，AT&T 公司已经试图在流量计费模式推出之前，就通过为用户建立其自身的计量工具来缓和这个问题，鼓励用户对此有个了解，并为用户计算出他们一个月实际消耗了多少数据流量。该公司称，只有不到 2% 的宽带用户会受到按流量计费的影响，AT&T 的 DSL 用户每月消耗的数据量在 18GB 左右。

这是一个好主意——运营商不仅提供了一个计量工具，而且是在新收费模式推出之前提出的，这样用户就知道他们是否会受到影响（或者是在分级定价的情况下，用户能知道哪个收费级别更适合自己）。

问题在于，一些精通技术的用户已经使用防火墙和路由器日志来跟踪自己的数据使用量，这些用户表示他们自己的计量结果与 AT&T 公司的计量结果相差甚远。

据 DSL Reports 用户论坛上的报告显示，在某些情况下，AT&T 公司的计量结果与实际情况相差高达数百 GB。

AT&T 公司的发言人表示，计量差异是由于第三方计量工具引起的——或者测量不同的时间段，或者不包括用于提供内容的网络协议（如以太网和 IP）。然而一些用户指出，将网络开销列入他们的计费单中是不公平的。

其结果是，按流量计费仍然是一个混乱的议题，而且它只会变得更加混乱。虽然现在大多数用户可能还不会受到按流量计费计划的影响（取决于运营商设置的最高数据使用量是多少），但是随着带宽消耗大的内容和应用（如视频）越来越流行，越来越多的设备具有上网功能，那么将会有更多的用户为额外的带宽买单。

这些现象意味着，价值是无限量计费受阻的关键——有限量计费必须提供更好的价值。在理想状态下，运营商应该为用户定制个性化的服务，推广捆绑销售，为多个设备实现连接等。来源：2011—06—01 通信世界网

[返回目录](#)

## 市场跟踪篇

### 【数据参考】

#### 我国手机前4月出口同比增4成

尽管统计显示，今年我国手机前4个月的出口同比大增42.4%，但由于不少增长是正牌手机出口大增所致，再加上深圳正加大打击山寨机，山寨机的日子仍然艰难，呈现缩水之势。

工信部的统计显示，通信设备行业出口增势迅猛。1-4月，通信设备出口275亿美元，同比增长41.3%，增速比全行业平均水平高21.7个百分点。从主要产品看，手机出口175亿美元，同比增长42.4%；移动通信基站出口14亿美元，同比增长16.7%。

另据海关的消息今年1-4月，深圳口岸对印度手机出口逆势大幅下降，由去年同期的增长31.2%，逆转为下降10.2%。海关最新统计显示，今年1-4月，深圳口岸手机出口量达1.5亿台。出口增长势头在4月进一步放大，深圳口岸出口手机4341万台，同比增长44.1%，创下今年以来新高。

分析人士指出，今年前4月我国手机出口同比大增首先是因为去年的基数不高，因为去年同期我国手机出口正是低谷时期。此前的2010年，我国手机出口额同比增长23.2%，增长率创历年来最低。

另外，有统计认为，今年中国正牌手机占中国整体手机出货的比重已经攀上了近40%，山寨机比例进一步下降。

同时，研究机构Gartner日前称，2011年第一季度手机销量共计4.278亿部，较上年同期增长19%，其中智能手机销量所占比例为23.6%。该机构称，今年第一季度智能手机销量较上年同期增长85%。而山寨机中，智能手机的比例不高，难以做到量增价涨。来源：2011—06—01 通信世界网

[返回目录](#)

#### 70%的用户会在交通工具上移动上网

中国互联网用户各类移动上网的设备选择中，手机上网以93%占据榜首，紧接着是笔记本电脑（81%）以及上网本与平板电脑（24%，23%）。在使用频率上，56%的用户一天多次移动上网，72%的用户每天至少一次移动上网；

而在使用时间上，21%的用户每次移动上网时长超过1小时，42%的用户每次移动上网时长超过30分钟。来源：2011—06—01 通信世界网

[返回目录](#)

## 中国大陆财富急速增长

波士顿咨询公司昨天在纽约发布第11份全球财富报告，称2010年全球财富增长8%，达到121.8万亿美元，与金融危机前相比高出20万亿美元，创下史上最高财富纪录。

此外，报告称，中国大陆的财富增长最快，百万富豪家庭一年增长了26万户。而中国香港，每10万人中就有9人资产超过1亿美元。

### 一看财富增速

报告显示，亚太地区增速最快，达到17.1%。北美地区紧随其后全球排名第二，但其财富总额仍然位居全球之最，为38.2万亿，占到全球财富的三分之二。

而中东和非洲地区的财富增速也超过全球平均增速，达到8.6%。排名最靠后的欧洲地区财富增速虽然仅为4.8%，但2010年财富也增长了1.7万亿。

报告指出，从国家角度来看，在财富增长方面表现出绝对优势的有美国、中国、英国及印度。其中中国（不含港澳台，下同）的年增速高达18%。报告预计，中、印财富增长将带动亚太地区在全球所占财富份额从2010年的18%增至23%。

报告的作者之一邓俊豪（音）称，受资本市场和各国GDP增长的带动，预计全球财富在2010-2015年间年均增速为5.9%，最终达到162万亿。

### 二看百万元户

亚太地区最快 中国高达18%

一年增26万户 中国全球排名第三

报告指出，全球百万富豪家庭数量占总数的0.9%，但富豪家庭所拥有的财富占到全球财富的39%，其财富总值增长了12.2%，达到1250万亿美元。

其中美国百万富豪家庭数量为522万户，其后依次是日本、中国、英国、德国。2010年，日本的富豪家庭数从124万增至153万，但是这一增长主要受惠于汇率，没有明显收益。在超级富豪人数方面，日本没有上榜前15个国家。

《福布斯》今晨评论称，最大的财富增长引擎是中国，中国拥有111万百万富豪家庭，而2009年这一数据为85万，2005年为41万。

在超级富豪人数榜中，中国以393人位居第8，《福布斯》称，这一点很值得注意，2009年中国在超级富豪人数榜上还是第13位，没有一个国家实现过这样的跳跃。

相差 92 万户 中国富豪远胜印度

《福布斯》评论称，印度通常被拿来跟中国比较，但是在此次的排名中印度几乎不能和中国相提并论。印度拥有 19 万富豪家庭，位居全球第 11，而中国的富豪家庭数量是 111 万。

另外，尽管印度的百万富豪人数仅仅是中国的十分之一，但超级富豪人数为 215 人。

“印度的财富高度集中，”报告作者称，“与之相比中国的财富更分散，富豪人数多。”

不过报告也指出，在富豪密度方面，新加坡密度仍然是最大的，资产超过 100 万美元的家庭比重高达 15.5%。富豪密度位居第二的是瑞士，比重为 9.9%。

报告特别指出，资产超过 1 亿美元的富豪，沙特阿拉伯每 10 万人中有 18 个，瑞士有 10 个，中国香港有 9 个，科威特和奥地利有 8 个。

三看未来动向

阴霾消失

富人资产回流至股市

报告称，金融危机过去之后，富人投资开始回流至股市。全球 121.8 万亿美元的财富资产中有 35% 停泊在股市中。

“几年前的噩梦逐渐被淡忘，投资者也变得越来越乐观。”报告作者 Monish Kumar 称，“金融危机后，现金就是王道，但是现在资产又开始回流至风险投资。”

北美地区的财富资产中有 44% 在股市，亚太地区投资股市的资产也已经从 23% 增至 33%。来源：2011—06—01 法制晚报

[返回目录](#)

## 【市场反馈】

### 传统手机连锁卖场忙自救

“店铺租金几乎逐年上涨，不少传统手机渠道商的日子已经越来越艰难了。”据近日有相关人士向记者透露，传统手机渠道商早已结束“渠道为王”的时代，不少省内手机渠道商从业人员甚至面临着降薪、被逼离职的境地。据记者了解，目前不少手机渠道商已开始开拓在线销售市场、由单一的销售手机转向卖 3C 产品、与运营商深度结盟、与手机商联合开专卖店，开源节流以获得更多的利润空间。

市场现状 渠道经理月薪仅四千元

月薪 4000 元能雇佣到什么等级的员工？一位在顺德经营牛仔裤的小老板告诉记者，他雇佣一个稍微熟手点的牛仔裤技术工大概就要这个价。而一位在手机渠道商工作接近 10 年的中层经理则告诉记者，不少手机连锁渠道企业的中层管理人员，大概也就这个价。

“现在所有手机连锁卖场的员工都在叫苦连天。”尽管已经在这个行业工作接近 10 年，但陈先生（化名）最终还是决定要离开手机渠道商这个自己熟悉的行业。“现在不少连锁手机卖场都实行绩效浮动工资。”陈先生向记者表示，传统的手机零售渠道商和分销商已经到了江河日下的困境。他透露，个别广州本地的手机零售商最近几个月，中层管理人员都是 4000 元工资封顶，堪称民工价格。受苦的并不仅仅是中层管理人员，陈先生表示：“连最高级的管理人员都只能是拿一个并不显眼的固定工资，无任何奖金分红。”

据记者了解，降薪的并不仅仅是个别现象。由于生意实在太差，有手机零售渠道商干脆实行“工资月月定”的工资方案。该手机连锁卖场的一位中层经理向记者表示，他这个月干得累死累活，却不知道能拿多少工资。至于这么做会否涉及违反《劳动法》，该经理则表示这早不是他考虑的范围。

据记者从业内了解，不少手机连锁企业卖场员工已经开始时刻准备跳槽，或者准备被解雇。有业内人士向记者透露，知名的手机渠道商天音，开始拼命裁员。

“目前其实不论是海外手机厂商还是国内手机厂商，其发展都比手机连锁卖场要好。”陈先生向记者表示，由于整个行业都不景气，大部分从业者都希望能跳槽到通讯运营商或手机厂商，以便既能继续从事原来的行业不至于经验归零，又能获得一个相对稳定的报酬。

## 原因及对策

### 原因 1 租金不断攀升

根据艾瑞咨询提供数据，在全球经济复苏的带动下，2010 年中国手机产量实现了 17.6% 的增长，突破 10 亿部。在内需市场方面，中国手机市场销量达到 1.95 亿，同比实现了 21.2% 的增长。为什么在外部环境不断改善的情况下，手机销售不断攀升的情况下，传统手机连锁卖场却不断减人工裁员？

据一位业内人士介绍，造成手机连锁卖场陷入困境的原因是多方面的。在诸多因素中店铺租金成本的大幅度上升是其中一个核心原因。

“为什么家电卖场开始大规模扩张不断蚕食手机连锁卖场市场份额？如果从租金角度看，一个重要的原因就是其销售大量更加昂贵的电器产品，这极大地降低了单位租金成本。”据一位业内人士透露，卖场经营的实质并非产品，而是房地产。因此除非传统手机连锁卖场能想方设法降低包括地产租金成本，否则就不可能在竞争中占有优势。

### 对策 1 卖 3C 或楼上铺

如何降低地产租金成本？第一个方法是向家电卖场靠拢。比如中域电讯早已开始在销售手机之外，销售笔记本电脑以及其他电子产品，企图以高附加值产品拉低租金成本。中域电讯表示，目前此项计划已经获得了不错的成绩。

据中域电讯一位负责人向记者表示：“很多手机的价格也就几百元，而店铺的租金成本无法下降，而动则数千元的笔记本电脑和 iPad 等则可以有效降低租金成本。”

第二个方法则更简单，当然也更冒险：寻找更便宜租金的店铺。一家传统手机卖场的人士向记者表示，由于租金成本昂贵，不排除传统手机会仿效眼镜铺的方式，变成“楼上铺”。该人士表示，将来可能在二楼三楼选购手机，在十几楼修手机的情况会出现。尽管这种方法听上去很离奇，却不失为有效降低租金的方法。

### 原因 2 电商抢生意

在租金成本大幅度上涨的同时，传统手机渠道面临着电子商务企业无孔不入的竞争市场。

目前不论是淘宝、拍拍还是京东商城，都有大量质优价廉的手机销售。很多网购族甚至上万元的相机都在网上购买，并认为网上购买比传统渠道更可靠。手机某种程度上是时尚产品，年轻用户是购买和更换手机的最重要群体。当年轻用户全面转向网购，传统手机连锁卖场自然失去了重要的客户群。

### 对策 2 到网上开淘宝

据记者了解，为了夺回网购族的消费，越来越多的手机传统渠道商开始在淘宝等网上商城进行销售。据一位不愿透露姓名的手机卖场负责人向记者表示，目前他所在的手机连锁卖场在淘宝上开了数个淘宝网店，雇佣了七八个小妹来负责销售。“平均每个月可销售 3000 多台手机，每台手机大概可盈利 50 元左右。”这意味着，平均每个小妹每个月可以销售近 2 万元的营业额，扣除成本足以获得不错的盈利。

### 原因 3 运营商强势介入

运营商与手机连锁卖场既是合作关系，但又是竞争关系。随着运营商开始透过预存话费送手机的方式推动 3G 业务，越来越多的用户直接在运营商处购买手机而放弃了逛手机连锁卖场。

### 对策 3 与运营商深度结盟

如今，传统手机卖场与运营商的深度结盟已经成为不二的选择。据记者了解，目前几乎广东所有的传统卖场都与运营商签订了深度合作协议，在自身手机卖场中引入运营商，经营运营商的业务。此外，除了在自身的手机卖场引入运营商，

在运营商的知名手机卖场中引入自身的卖场经营也是其中一个不错的选择。目前已经开始有手机连锁卖场反其道而行，在运营商的营业厅中开设自己的专柜，经营自己的业务。

#### 原因 4 水货问题始终难回避

水货泛滥是传统手机卖场衰落的一个致命问题。比如销售不少水货手机的飞鸿、盈讯等连锁卖场不断扩大销售。据记者了解，目前水货手机至少比行货手机便宜 17% 的增值税，价格因素导致大量消费者购买手机首先选择在水货商店购买。

#### 对策 4 与手机商合开专卖店

对于水货泛滥，有手机传统卖场以与手机厂家合作开专营店的方式来应对。近日 HTC 在广州第二家品牌形象店在天河城开业。而这家店铺则是 HTC 与传统手机连锁卖场金佳信合作开展的卖场。无独有偶，HTC 当前最重要的竞争对手三星也开了形象店，并且也与金佳信合作。HTC 与三星都是受水货手机冲击极大的品牌，而传统手机卖场采取与品牌厂商联合开专营店打击水货，无疑是一种新探索。来源：2011—06—01 信息时报

[返回目录](#)

## 垃圾短信每千万户举报率下降 85%

垃圾短信已经逐渐成为社会公害，备受社会各界诟病。来自 12321 网络不良与垃圾信息举报受理中心（简称 12321 举报中心）的统计数据表明，一方面垃圾短信总举报量总量依然在上升，另一方面被社会各界广为指责的电信运营商的举报量却在下降。专家认为：根治垃圾短信问题，有赖于于社会各方协同机制的建立。

近期，12321 举报中心发布了今年 4 月份的《网络不良与垃圾信息举报受理情况月报》，该月报数据显示，垃圾短信总举报量环比上升了 133.68%。其中，移动电话网举报量的上升较为明显，环比增加 288.83%。

同样来自 12321 的数据显示，电信运营商的治理成效取得了比较明显的效果。以中国移动为例，2010 年 1 月，中国移动垃圾短信每千万用户举报率 614.86，而 2011 年 3 月，这个数字降为 90.71。在 14 个月的时间里，中国移动垃圾短信每千万户的举报率下降了 85%。

应该说，两年前的 315 让中国移动这家全球移动用户数最多的运营商不得不面对垃圾短信的问题。此后，中国移动关于彻底整治的举措不断加强。

“垃圾短信是长期困扰着手机用户的一个难题，从2010年1月1日至2011年4月30日，中国移动已处理客户举报垃圾信息856万余件。”中国移动内部人士说。

专家认为，把好整治垃圾短信这个关卡，需要电信运营商全力以赴，中国移动、中国电信和中国联通三家运营商责无旁贷。但是目前垃圾短信的种类、传播方式日益复杂化，因此也不能光依靠运营商，而是要靠社会各界从法律、政策措施、公民意识等多个方面的齐抓共管。来源：2011—06—01 中国通信网

[返回目录](#)

## 网络话机普及“给利”企业办公

企业通信市场现阶段呈现出以下两个基本特征，一是作为企业日常成本支出的最重要组成部分之一，对各方面通信成本的有效控制已经成为几乎所有企业越来越重视的问题，压缩成本支出也就意味着扩张自身在市场上的生存空间；二是据统计占我国企业规模总数99%的中小企业，2011年其通信市场预计占全国市场规模的90%左右，也就是说在中小企业引领企业通信主流消费的大背景下，越来越普及的网络电话通信应用已经成为市场主流，并且正在为众多企业级用户节省大量的传统通信成本，助力企业，尤其是资金规模并不是很大的中小企业快速发展。

网络电话最大的优势之一就是可以直接利用企业现有的宽带互联网资源进行电话拨打，其通话资费非常低廉，特别对于长途电话和国际长途较多且通过电话沟通能够直接带来订单、能够直接提升用户服务满意度的企业，网络电话在日常通话成本控制上的“给利”效应还将会被无限放大。但是作为企业级用户来说，网络电话的拨打方式选择比较关键，毕竟像在办公室这样的职场场合不可能人人戴着耳麦在电脑前与客户或合作伙伴进行电话沟通，那样在使用上既不方便也会受到许多局限。网络电话想大规模实现企业级应用，这种网络电话依附于电脑和耳麦的传统拨打方式所形成的瓶颈必须要首先突破。

KC网络电话是目前国内最大的网络电话品牌，拥有国内最顶尖的核心网络电话技术和自主创新研发实力，其研发团队主力成员更是来自传统电信、互联网行业及知名IT企业，所以KC网络电话产品的最大优势之一就是能够基于用户的实际需求提供最优质的网络电话通话服务。KC网络电话采用新一代通话语音引擎技术，支持真正意义上的高清通话，并且能够支持包括软件拨打、网络电话机拨打和使用手机直接拨打等几乎所有的网络电话主流拨打方式，其中“IP电话机”和“KC网关电话”就是基于企业级用户实际需求的优质网络电话产品。

“IP 电话机”是一款适用于企事业单位办公室和家庭用户的时尚网络电话机产品，由 KC 网络电话独家提供且支持 KC 核心技术下的高清通话。“IP 电话机”具有真实电话座机的精美外观，用户只要插入网线即可直接拨打 KC 网络电话，传统座机插入的是电话线，“IP 电话机”插入的是网线，而拥有更高独立带宽的网线当然拥有更清晰稳定的通话品质。“IP 电话机”功能特点包括：不需连接电脑，不需要连接耳麦即可拨打电话，适用于办公室；拨打国内所有长短途电话，话费低至区区 5 分钱/分钟；和弦铃声振铃、功能齐全的键盘及 LCD 显示屏；振铃、听筒、免提音量独立调节；配置全功能键盘，支持呼叫保持、呼叫转接和三方会议功能；可以实现自动记录未接来电、已接来电和已拨号码；话机参数出厂自动设置，拆开包装即可直接使用、所有“IP 电话机”间互拨电话永久免费无限打。“IP 电话机”没有传统概念上的月租、通话资费低至 0.05 元/分钟、两个“IP 电话机”间可以不计时长和次数的全免费互相通话。目前这种时尚“IP 电话机”全国统一价 350 元(含有 100 元 KC 话费免费赠送)，并且可以提供全国免费送货上门服务。

“KC 网关电话”是一种可以供多人同时拨打网络电话使用的智能话机设备，一端连接网线，对应端口连接多种普通标准电话机、无绳电话等即可实现在办公室方便快捷的拨打网络电话。“KC 网关电话”最多可以支持同时连接 8 路电话机进行通话且互相不会产生影响。“KC 网关电话”能够提供 2 口网关、4 口网关和 8 口网关等多种款式供企业用户进行选择，用户在采购任意一种“KC 网关电话”时也都有大额的 KC 话费免费赠送，最高赠送话费额度更是达到了几乎让人瞠目结舌的 800 元！“KC 网关电话”拨打国内所有长短途电话最低同时也只需要区区 5 分钱/分钟，无论是设备采购成本还是实际的网络电话通话资费，都是非常实惠的。来源：2011—06—01 太平洋电脑网

[返回目录](#)



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

- 垂询及订阅请联系：



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