



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. 07. 13

本期要点

亚太博宇
通信产业研究课题组
apptdc@apptdc.com

■ 风光十年 诺基亚廉颇老矣？

新加坡和赫尔辛基之间的距离有多远？诺基亚 CEO 史蒂芬·埃洛普的答案是：支持 MeeGo 和放弃 MeeGo 那么遥远。

6月21日到26日，五天之隔，埃洛普在新加坡推出首款 MeeGo 手机 N9 后，又对赫尔辛基当地媒体确认要放弃 MeeGo。这真让人看不懂。

■ WIFI 遍地 巧用免费无线上网

达人介绍 Dany，网易手机频道创始人之一，摸过的手机比较多，发表的东西比较少。眼中的手机和大家看到的不太一样... ..

■ RIM 已没有时间没有前路可走

很多人都认为 RIM 已经别无选择，会成为一个收购目标，其股票可能在任何人注意到之前就已经下挫，而潜在的收购者也非常有限。

■ 中国手机电视台商业前景遭质疑

近日，中国移动与中央电视台在京宣布成立合资公司，联手运营中国手机电视台。据悉，双方签署了战略合作协议，将采取分阶段运营的方式将中国手机电视台建成面向移动互联网的国家级播出机构。此举被认为是“国内三网融合进程中具有战略意义的一次合作”。

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
风光十年 诺基亚廉颇老矣?	5
WIFI 遍地 巧用免费无线上网	7
RIM 已没有时间没有前路可走	9
中国手机电视台商业前景遭质疑	10
产业环境篇	12
【政策监管】	12
六项地面数字电视接收终端国标发布	12
工信部：正着手建立手机病毒特征库	12
“十二五”规划正制定宽带中国计划	14
工信部筹建统一监管机构 IPTV 有望破融合壁垒	15
冷荣泉：我国手机用户数超 9 亿 安全问题亟待解决	18
【国内行业环境】	18
中国通信业发展高层论坛今日举办	18
工信部：手机操作系统处于战国纷争阶段	19
电广传媒重组方案出炉 整合湖南省有线电视网络	20
山寨手机风行 6 年开始退潮：华强北商家大批撤离	20
AVS 国标明年强制实施 本土每年可省 500 亿专利费	23
【国际行业环境】	25
新西兰议会通过宽带法案	25
国际电联公布今年世界电信展议程	25
芬兰考虑将 800MHz 频谱分配给移动运营商	26
欧盟漫游价格上限规定时间将延长至 2016 年	27
澳大利亚多张频谱牌照将到期 监管部门着手处理	27
运营竞争篇	28
【竞合场域】	28
首批物联网专项基金申报工作启动	28
移动互联网：运营商不可错失的机遇	29
运营商争夺高铁市场 全线覆盖遇合作难题	30
欧洲电信运营商新时期到来：竞合取代竞争	32
移动社交游戏龙头企业获国内单笔最大投资	33
运营商争夺智能手机市场 双核机或大行其道	34

中华电信：云端服务营运中心将于 2013 年落成	36
【中国移动】	36
中移动联合众厂商推出反病毒举措	36
新闻出版总署与中移动签署合作备忘录	37
展讯通信获中移动 TD-SCDMA 芯片大订单	37
中国移动或借助 4G 网络跳出 TD-SCDMA 泥潭	38
飞信“回笼” 中移动应战移动互联网 IM 红海	40
分析称中移动 3G 市场有限 渴望获 TD-LTE 牌照	42
中国移动手机阅读月均收入破亿元 将推免费阅读	44
中国移动支付公司正式成立 7 月 1 日已获营业执照	46
【中国电信】	46
中电信欧洲分公司拟推虚拟运营商	46
中国电信上半年销售 2760 万部天翼手机	47
北京电信首推 3G 主副卡组合 两个号可捆绑缴费	48
中国电信推首款 2000 元以内 4.3 英寸屏 3G 智能机	49
【中国联通】	50
联通网上营业厅上半年营业额突破 100 亿元	50
消息称联通定制 3G 理财上网卡 打造移动炒股	50
联通完成车联网战略布局 整合资源提供服务支撑	51
制造跟踪篇	53
【中兴】	53
中兴通讯签署 9 亿美元银团贷款协议	53
中兴考虑收购白俄电信设备商部分股份	54
中兴 3 千多员工期权再次解锁 市值 14 亿多元	54
中兴 Skate 手机在英开售 定制名为 Monte Carlo	55
【华为】	55
华为西班牙网络运维中心成立	55
华为云手机赞助意大利足球超级杯	55
华为预计今年发售 2000 万部 Android 手机	56
华为终端大举切入体育营销 借机开推云手机	56
华为英国分公司任命新领导 计划扩大分销网络	57
【诺基亚】	58
诺基亚携邮政回收废旧手机	58
诺基亚将于 8 月底退出日本手机市场	59
传诺基亚将推团购服务 Perks 挑战 Groupon	59

诺基亚四面楚歌 亚洲新兴市场或成救命稻草	60
【其他制造商】	62
苹果上半年获 50%手机行业利润	62
LG 电子调降全年手机销量目标至 1.14 亿部	63
每台 Android 设备平均为谷歌创收 10.32 美元	64
1500 万部 iPhone 5 订单已至代工厂 预计 9 月上市	65
TCL 通讯预告上半年净利大增 前 5 月售手机增 38%	65
服务增值篇	66
【趋势观察】	66
未来国际通信 4G 战场上 中国 TD 将唱主角	66
TD-LTE 手机推出至少明年 测试终端仍使用数据卡	69
高盛预测 TD-LTE 全球后年开始商用 覆盖 39%人口	69
【移动增值服务】	71
联通 3G 一卡双号业务可浏览全球网站	71
【网络增值服务】	71
光纤入户打造全新网络生活	71
公用电话亭加速变身 WiFi 亭	71
技术情报篇	72
【视频通信】	72
新加坡 8 月测试新一代数码电视信号	72
【电信网络】	73
日本 WiMAX2 高速无线通信速度可达 100 兆	73
中兴通讯完成 TD-LTE 与 2G/3G 网络互操作	74
4G 上网卡将推出 广州深圳 TD-LTE 开始测试	74
日本 UQ 与马来西亚 YTL 合作推动 WiMAX 发展	75
中国移动明年在 7 个城市开展 TD-LTE 商业预测	76
【终端】	78
首款大运手机昨在深圳亮相	78
WIFI 新技术：使手机电池续航能力大增	78
赛普拉斯宣布第二代西桥芯片 手机也能 USB 3.0	79
【运营支撑】	80
中国移动终端公司成立 TD 手机厂商超过 50 家	80
中电信与福建省战略合作：600 亿打造智慧城市群	81
手机电视台促跨界合作 移动媒体刺激 3G 博弈升级	81

市场跟踪篇..... 83

【数据参考】	83
2015 年移动交易额将超万亿美元	83
5 年后中国 FTTx 用户数将达到 1 亿	84
调查显示美国 35% 成年人拥有智能手机	84
工信部：十一五期间通信资费下降 41.9%	85
报告称 CDMA 版 iPhone 4 占美国市场 1/3	86
调查显示 61.1% 受访者使用手机代替闹钟	86
研究称 2016 年中国 FTTx 用户数将达到 1 亿	86
中国电信：2015 年光纤入户将覆盖 1 亿家庭	87
一季度无线广告收入规模达 190 亿元 增速缓慢	88
调查称 2015 年移动支付市场或增至 6700 亿美元	88
【市场反馈】	89
网友热议 3G 网络覆盖	89
专家称中国物联网应注重惠民生	90
尼尔森：游戏是最受欢迎手机应用类别	91
专家称我国宽带发展不平衡 建议网业分离	91
苹果再次超越 RIM 占据美国智能手机市场次席	94
小灵通退市大限将至 2000 万用户遭遇转网难题	94

亚博聚焦

风光十年 诺基亚廉颇老矣？

新加坡和赫尔辛基之间的距离有多远？诺基亚 CEO 史蒂芬·埃洛普的答案是：支持 MeeGo 和放弃 MeeGo 那么遥远。

6 月 21 日到 26 日，五天之隔，埃洛普在新加坡推出首款 MeeGo 手机 N9 后，又对赫尔辛基当地媒体确认要放弃 MeeGo。这真让人看不懂。

通信企业 CEO 中，或许没有比他更焦虑的人。他轻锁眉头现身全球各类要他发言的场合，听不到赞美，一大堆质疑。

25%、75%和 12%是他需要面对的几个棘手的数字。25%是其今年一季度之后的全球市场份额；75%是诺基亚市值 4 年缩水的比例；12%，则是业界对其 2012 年智能手机占比的预期。

诺基亚到谷底了吗？从向智能终端转型趋势和推出节奏来看，坏消息似乎还远未结束。

当初选择 MeeGo 平台只是它深陷困局的无奈表现——埃洛普决定放弃 MeeGo 的时间，比他在新加坡发布 N9 早些。这台巨大的机器本在既定轨道上滑行，如今埃洛普一脚刹车踩下去，巨大的惯性可能让它继续滑行半年甚至更长。

可变幻的通信业，岂能容它半年？让我们看一个诺基亚公司的镜头。今年 1 月 3 日，诺基亚首席开发官奥斯塔默走到老板的隔间，分享 MeeGo 软件，希望能找到应对苹果和 Android 的办法。他们决定与十多个 MeeGo 核心员工开会讨论。

埃洛普先在白板上用彩笔写出产品开发进度，包括目标和目前产品缺陷。不久，白板上被涂满各种颜色，结论却不是好消息：按目前进度，到 2014 年只能推出三款 MeeGo 产品。这太慢了。

埃洛普和奥斯塔默做出决定时非常痛苦。MeeGo 一直被认为是公司的希望，如今却被认为落后并要放弃了。

另一个镜头让人感伤。6 月 21 日的新加坡，当埃洛普在诺基亚大会上将 N9 推荐给所有人时，他对 MeeGo 已不抱太大希望。而这场演出的目的，大概只是让这个产品安抚公司 MeeGo 团队，也给投资者一个交代。

它似乎是一个已被麻醉的巨人。长期的巅峰状态让人骄傲：过去 10 年，长久占据全球手机四成市场。它大概有种错觉，一切都在按自己的逻辑在发展。但骄傲和目前管理不善，却可能杀死自身。

它教育人们喜欢直板，人们确实喜欢简单明了的诺基亚。但有些地方(比如北美)需要翻盖机时，它有些不屑。它在北美的市场份额自然从来没有让人满意过；它教育人们使用全键盘，把黑莓的特点精心复制，不停发布全键盘明星机，但周围的触摸屏手机却日益增多。

它标榜移动互联网能给产业带来全新改变，但它一直骄傲地认为，塞班足以解决一切，它认为智能手机就是塞班机。这个并不开放的伪智能平台，孤立的舞者，观众日益寥落。

身边的朋友两年前还零星地更换过诺基亚手机。但眼下，大家用 iPhone 玩着愤怒的小鸟们，用 HTC 玩着安卓平台的免费软件，诺基亚们却闲置在包里，成了备用机，弃之可惜，一副鸡肋的样子。

除了上海，这一幕正在全球各个角落上演，通信业的变幻一向无国界。

当然有个地方例外。今年，埃洛普在芬兰诺基亚工厂一次演讲中问员工，谁有 iPhone 或 Android 手机，没几个人举手。也许他们担心被嘲笑。而埃洛普认为，员工应该研究竞争对手。不知道埃洛普用不用 iPhone，反正 HTC 掌门王雪红前不久大买苹果，被人撞个正着。

这是埃洛普新官上任不到半年的情景，他一定看到了重重危机。但问题出在哪，如何解决，人们期待他能给出答案。

让我们回到开头。埃洛普看来有一些眉目。他一上任就先为塞班系统贴上“廉颇老矣”标签，然后面朝 MeeGo、Android 及微软凝神思索。最终的选择，可能为全球商学院贡献一个经典案例，诺基亚的再生或陨落。

埃洛普首先会如何选择呢？文章开头他已表了态。与英特尔当初合作 MeeGo，诺基亚本想锻造一个开放的平台，虽然基于谷歌 Android，但总归算一自留地。但它的圈地举动显然与 Android 平台的开放属性背离，而且长远看，还要受制于高不可攀的谷歌。面对诺基亚，后者基本拒绝谈判，无法给出任何全球政策优惠。

埃洛普对谷歌开始有些愤慨。“好像他们已经赢得了这场战争一样。”他这样对员工解释。

是否选择 Android 需要充分讨论。这一开放平台在过去 18 个月中显示出来的魅力让所有人瞠目结舌，包括苹果。HTC 更是成为全面拥抱 Android 的赢家，它的股价早已突破 1000 元新台币，王雪红夫妇因此成了当地首富。庞大的中国大陆市场，终端厂商、牛气的运营商正在为绿色小人到处打着免费广告。

无论 MeeGo 还是 Android，底层都是谷歌的世界。风光 10 年的诺基亚，到底将为人作嫁衣，成为谷歌系统的追随者，推出同质化终端，还是背过身去，下一个新赌注？

北欧海盗的冒险精神早已写在传奇里。也许，埃洛普在为拥抱微软寻找着台阶。面对商业间谍质疑，他确实到了必须出手的时刻。

或许他的内心早已属意微软，并已悄悄行动，重整资源：5 月，关闭法国、西班牙等地的在线商店销售业务；7 月关闭美、英、德在线商店销售业务；7 月后，将彻底退出日本市场，连自以为是奢侈品手机 Vertu 也要停售了。

不知道微软能给这个巨人带来多少价值。8 年前，它曾倾力支持冒险拥抱它的 HTC，后者终有大成，如今轮到诺基亚，智能手机市场世易时移，颇为让人期待。来源：2011-7-7 第一财经日报

[返回目录](#)

WIFI 遍地 巧用免费无线上网

达人介绍 Dany，网易手机频道创始人之一，摸过的手机比较多，发表的东西比较少。眼中的手机和大家看到的不太一样... ..

在“无线城市”不断推进的今天，无论你是哪个运营商的用户，都可以享受一定时长的免费 WIFI，甚至还可以漫游全国。但是，要说多数手机、PC、Pad 用户都知道利用运营商的这一利好，肯定也不是事实。总有一些用户，遍地有 WIFI 信号，却还是要用自己的 3G 流量。或者，嫌麻烦，免费 WIFI 热点到底在哪里呀？我怎么找得到？现在，就请达人来教你几个技巧。大人说，生活无难事，只怕有心人。IT168 网友已经整理出大把“秘籍”，只恨你不知。

技巧 1 免费无线 WIFI 藏在哪？

第一步：登录 <http://www.wifiok.info/>，可以查询全国各个主要城市以及二级城市的 WIFI 接入点，选择一个自己想要查询的地点，点下一步。

第二步：稍等一会，就可以打开查询城市的地图，你会看到地图上很多红色的气泡，这就代表这些地方有 WIFI 接入点。

第三步：当然，这些接入点并不是都可用，多数是酒店的接入点，总不能蹲墙角吧，所以说，你可以在右边选择热点的类别以及热点的显示范围。

第四步：点击一个合适的热点，即可显示详细的网络接入商、地点以及介绍等信息，非常实用。

技巧 2 上网要高速

利用上面的网址你很容易找到一些免费热点的大概方位，但是到达之后怎样才知道所处位置是不是覆盖范围呢？并且上网的速度如何呢？其实这也很简单，下载安装名为 Netstumbler 的软件，展开“Channels”选项，这时候 Netstumbler 开始进行网络检测、搜索，稍等片刻就能看到结果了。

结果包括 SSID、MAC 地址、网络速率(Speed)、网络接入类型(Type)、是否有 WEP 加密(Encryption)等。通过“Speed”一项我们就能看到该热点的无线接入带宽。这时候你只需要将自己的无线网卡接入到合适的 AP 上，就可以开始网上冲浪了。值得一提的是，NetStumbler 可以显示设置了隐藏 SSID 的无线 AP，在软件界面中可以看到该 AP 的绿灯在不断闪烁。

技巧 3 WIFI 信号要够强

要想得知附近信号的强度是否够用？你还可以下载安装一款名为 WirelessMON 的软件，这也是网站通常测试无线路由信号性能的软件，来检测免费无线信号的所在位置的强弱，让免费的 WIFI 热点发挥最大的优势。

打开 Wireless MON 软件，你可以很直观地发现附近所有的无线接入点，无论是加密的还是没有加密的，选择前面所提供的免费的 WIFI 热点，观察一段时间信号的稳定表现，随着时间的推移便可直观地了解信号的强度。

技巧 4 WIFI “加密”怎么办？

搜到了 WIFI 网络信号，可是采用了加密，防止被蹭网，有了也是白搭。不过，一款名为 AiroPeek 的软件可以帮你。

AiroPeek 不是一款纯粹的无线 AP 搜寻工具，它具备 Sniffer 之类软件的网络数据包分析功能，就是对 802.11a/b/g 协议进行解码，显示管理信息包、控制信息包和数据信息包，再多的介绍就不多说了，实践出真知，不鼓励大家蹭网，这是不道德的行为，出门在外如果真没有免费的 WIFI 热点，或者附近找不到网吧，可以用来应急而已。来源：2011-7-6 大洋网-广州日报

[返回目录](#)

RIM 已没有时间没有前路可走

很多人都认为 RIM 已经别无选择，会成为一个收购目标，其股票可能在任何人注意到之前就已经下挫，而潜在的收购者也非常有限。

RIM 可能的收购者包括微软、戴尔、惠普、HTC 和三星，问题是，虽然 RIM 市值已有下滑，但仍然是一家非常昂贵的公司，约在 150 亿美元。很少有公司能够付得起溢价收购，预计最高价格可能在 250 亿美元。

另外，RIM 的策略看起来也不适合其他人，三星已经全面转向 Android，并获得了成功。惠普对自己的平板电脑有清晰的发展路线，也不需要 Play Book。

如此看来，微软是最有可能的候选人，很简单的理由就是微软手持大量现金，收购 RIM 对其提升在移动市场的地位也有益处。有争议称微软收购 RIM 会威胁到与诺基亚的合作，但这并不可能，微软的合作伙伴不会在任何一个市场机会前认输。不过如果微软收购 RIM，确实会让情况变得很复杂，吸收两家企业的文化不是一件容易的事情。

说到文化，RIM 在企业市场仍然占有不少份额，很多人会认为 IBM 可能是收购 RIM 的很好的候选人，这可能行得通，但 IBM 在移动市场已经非常被动，虽然 IBM 财大气粗，但它也想要看看 RIM 会如何经受风雨，会等股票价格更低的时候再介入。

一些评论人士已经认为 RIM 在走北电网络的老路了，称已经走入“绝路”，未来一两年就会被收购。按照这个情节，肯定会有人收购 RIM，只是谁先迈出一步的问题。参考过去的经验，微软可能会先下手，因为它比 IBM 更为迫切地想要参与到移动领域。

现在主要的问题是消费者智能手机，用户最关注的是 iPhone，它的用户体验、用户期望值等已经将用户牢牢吸引过去。易用性和安全在所有的环境下都存在同样的问题，因为企业目前的环境已经不像以前一样在一个孤岛上了。

iOS、Android、Windows 7 还有背后支持这些系统的企业，如苹果、谷歌、微软等，已经很有侵略性地在消费市场定位，而 RIM 落后了，可能还会在企业市场受到打击。RIM 的平板策略也很薄弱，Play Book 内居然没有建黑莓机一向闻名的收发 email 的软件，如此看来，RIM 已经没有时间，没有去处可走了。

来源：2011-7-6 中国通信网

[返回目录](#)

中国手机电视台商业前景遭质疑

近日，中国移动与中央电视台在京宣布成立合资公司，联手运营中国手机电视台。据悉，双方签署了战略合作协议，将采取分阶段运营的方式将中国手机电视台建成面向移动互联网的国家级播出机构。此举被认为是“国内三网融合进程中具有战略意义的一次合作”。

据消息人士透露，此次中国移动与中央电视台的合资公司中，中央电视台占 51% 的股份，中国移动占据 49% 的股份，央视处于相对主导的合作地位。此外，截止记者发稿时，双方关于后续业务的分成办法并未出台。

央视可提供集成播控平台牌照，中国移动 6 亿的用户群及雄厚资金等可助力央视快速布局移动互联网，强强联合的初衷是为了双赢结局。但对此，大部分受访业内人士却看到了手机电视业务在内容以及网络体验方面的潜在风险。

已规划“三屏融合”远景

谈及双方成立合资公司的起源，前述人士告诉记者，“一方面，一直以来，双方高层都有强强联合的想法，另一方面也是考虑到想在三网融合领域有所突破，与央视合作，可弥补中国移动没有手机电视内容播控牌照的问题；而央视方面，随着移动互联网时代的到来，电视有沦为媒体补充者的趋势，所以其迫切需要布局移动互联网，而中国移动 6 亿的手机用户是其首选的抢攻用户群”。

事实上，除了 6 亿用户，中国移动在资金、渠道、服务等方面的优势也是央视所看重的。“此次央视与中国移动签署的合作协议具有排他性，央视首选中国移动，是因为相比其他运营商，中国移动目前在用户数、补贴资金、服务等各方面都优势显著。”中国移动研究院某受访专家表示。

按照双方初步协定，在手机电视业务运营中，央视主要负责将现有电视节目进行重新编码与编排，以适应移动互联网终端的显示等需求，并持续开发新的适合移动终端的小电影等视频内容。此外，央视还负责利用电视等既有宣传平台对中国手机电视台整体企业形象进行宣传。而中国移动则主要负责开拓市场，并支撑后期的业务宣传、业务补贴、客户服务等环节。

需要特别指出的是，据记者了解，此次央视与中国移动共同建设的手机电视播控平台，不仅将对央视体育赛事、纪录片等已具备规模受众的精华节目内容进行编排、收录，还将收纳土豆、优酷等 UCG 类业务内容，后续也有望引入湖南、江苏卫视等地方台的收视率较高的节目。

商业模式方面，有望于 9 月 30 日上线的视频手机报业务以及其它视频直播或点播类节目，初步都将采取前向收费的资费模式，初期将仅在手机终端上实现应用，而据了解，后期双方还计划将手机电视内容应用于 IPTV、平板电脑、PC 等终端，实现“三屏融合”的业务愿景。

内容被指无竞争力

相比中国移动与中广传播共推的 TD-CMMB 业务，手机电视业务不需要用户更换手机与芯片，用户可通过客户端、视频彩信、移动互联网等多种方式收看，较为便捷，但是受访多位业内人士也指出，其与 CMMB 业务一样，有内容缺乏吸引力等关键性问题。

“虽然此次央视表态不仅将对自身已有节目内容进行重新编排，还将引入土豆、优酷以及各地方电视台受欢迎的电视节目，但不可否认，其节目内容仍将以央视自身的传统类节目为主。手机视频类业务应具备 web2.0 业务的互动、参与等特征，而以央视既有节目为主的手机电视内容将很难具备上述特点，也因此有可能在今后与草根视频等的市场竞争中在吸引力方面处于劣势地位。”中国移动某不愿具名的人士表示。

前述人士也向记者表示，至少短期内手机电视业务面临由内容引发的商业模式之困，“近期内，央视制作的手机电视节目将以传统节目为主，而这些节目和内容用户将有望通过电视或互联网免费获取，如果手机电视业务采取前向收费模式，那么愿意付费的用户将可能因为不能高效地搜索出新颖的内容而对手机电视业务失去兴趣；而那些对搜索时间不敏感的用户，又可能因为更倾向于通过电视、互联网等免费途径获取内容而同样放弃手机电视业务”。

“并非双赢之举”

除了内容“不给力”外，受访业内人士还对既有 3G 网络是否有能力支撑顺畅的手机电视业务体验表示怀疑。据中国移动数据部受访专家介绍，目前 TD 网络下行速率平均超过 1Mbit/s，而对于移动流媒体类业务，平均 400Kbit/s 的码流已经足够。

中国移动研究院受访专家表示，上述数据仅是理论值，在实际业务运营中，当用户规模达到一定级别，用户体验将出现显著下滑，“如果网络支撑出现问题，那么将给用户带来较差的用户体验”。

据记者调查，大部分受访中国移动员工对此次手机电视业务并不看好，认为其“并非从用户既有需求出发，并对改变中国移动竞争优势作用不大”。对此，三网融合研究专家吴纯勇建议，手机电视业务应兼具公益性与商业性，“公益性部分由央视把关与主导，而商业性的部分央视应多采纳与学习中国移动在市场化方面的相关经验”。来源：2011-7-11 通信世界周刊

[返回目录](#)

产业环境篇

【政策监管】

六项地面数字电视接收终端国标发布

近日，由工业和信息化部负责制定的《地面数字电视接收机通用规范》和《地面数字电视接收器通用规范》等6项地面数字电视接收终端国家标准发布，并将于今年11月1日起正式实施。

此次发布的地面数字电视接收终端测量方法和通用规范标准，作为我国地面数字电视标准体系的重要内容，将进一步完善我国地面数字电视标准体系，推动地面数字电视产业健康快速发展，加速模拟电视向数字电视的转换。标准中融合了具有我国自主知识产权的视频AVS、音频DRA等信源编解码国家标准，是我国地面数字电视产业自主创新能力提升的重要标志。地面数字电视接收终端标准在制订过程中充分考虑了整个产业的技术现状和提升潜力，能更好地规范国内地面数字电视相关产品，也为进一步促进地面数字电视产品质量的提高提供了标准依据。标准的正式发布标志着我国地面数字电视产业将进入新的阶段。

据悉，下一步，工业和信息化部将组织数字电视生产企业做好产品的研发、生产、质量控制工作，确保数字电视产品的质量符合相关标准的要求，研究制定地面数字电视机普及应用的相关政策，加快推进我国数字电视产业发展。来源：2011-7-11 中国高新技术产业导报

[返回目录](#)

工信部：正着手建立手机病毒特征库

在今天上午举行的“2011中国手机安全产业大会”上，工信部通信保障局副局长熊四皓表示，针对手机安全问题，工信部通信保障局正在着手建立手机病

毒的特征库，同时与行业内相关单位加强信息共享，建立由运营企业、政府机关和相关的支撑单位、安全厂商，一起参加的手机病毒的链路处置机制。

熊四皓指出，随着智能终端和移动互联网的迅猛发展，手机安全问题也日益突出。在手机安全问题上，工信部通信保障局主要开展了以下几方面工作：

第一，组织开展手机病毒的监测组织工作，指导电信运营商在网络方面建设监测手段，提高用户感染病毒的发现能力。

据熊四皓透露，“目前，我们已经通过中国互联网协会实行我们制定的标准，目前我们还在着手建立手机病毒的特征库，同时与行业内相关单位加强信息共享，建立由运营企业、政府机关和相关的支撑单位、安全厂商，一起参加的手机病毒的链路处置机制。”

第二，配合有关部门打击手机病毒传播，指导通信行业相关单位收集病毒线索，为打击网络违法犯罪活动提供支持。

第三，支持中国互联网协会开展公众移动互联网安全教育。手机用户的安全意识比 PC 互联网的安全意识更弱，工信部以多种方式广泛宣传网络安全基础知识，告诉用户使用互联网可能面临的安全问题，提高自我保护能力。

第四，开展手机卡复制防范的事件发生。针对社会上泛滥的手机卡的复制，以及售卖手机窃听软件，工信部在积极组织专业力量进行论证的基础上，还做了两方面工作：一方面从管理技术等多角度提出管理措施并加强落实，目前已经与中国移动、中国电信、中国联通三家企业发了手机卡治理通知；另一方面也向社会发布宣传信息，提醒用户多加防范。

对于如何解决手机安全问题，熊四皓提出了以下几点建议：

一是完善相关发展规律。应加快推进我国个人信息保护立法，明确个人信息的界定，打击侵犯个人信息的行为，进一步出台司法解释，细化相关标准，制定手机软件和应用的安全管理规定，明确软件制作者，及时修补漏洞。

二是加强自主创新。要从根本上掌握手机用户特点，加强手机操作系统、芯片的研发和产业化，要鼓励和扶持手机安全产业的发展，着手培育手机安全市场。

三是加强手机安全监管。当前要尽快建立健全智能终端的安全管理体系，加强对手机软件和应用后门、漏洞的发现和跟踪评估检测工作，及时发现安全隐患，加强手机安全的认证管理，促进手机安全产业良性发展。

四是进一步加强宣传教育。采取多种形式广泛开展社会宣传教育，不断提高用户的风险防范意识，用户要在入网时给予风险提示，在本次会议上将发布手机安全启示录。来源：2011-7-8 中国通信网

[返回目录](#)

“十二五”规划正制定宽带中国计划

今年是我国“十二五”开局之年，同时也是通信业实施“十二五”规划的关键之年。在这关键之年，工信部、三大运营商均将“国家宽带计划”列为了通信业发展的重中之重。据工信部副部长奚国华透露，“宽带中国”战略已经形成共识，“十二五”规划中也正在制定相关内容。

我国宽带普及率仅为 21%

信息产业已经成为新时期全球战略制高点。而国家宽带计划也已经受到世界各国，尤其是美、欧、日、韩等的高度重视，各个国家纷纷推出自己的宽带计划。

数据显示，到 2010 年底，全球 82 个国家采用和计划采用国家宽带战略，多个国家明确和细化了宽带发展目标、措施，政府在宽带经济发展中的角色进行进一步强化，明确关注建设国家宽带基础设施的优势，以在线提供包括电子卫生、电子教育和电子政务的公共服务。40 多个国家目前已经将宽带纳入其普遍服务/普遍接入定义，而在某些国家宽带接入已经成为一项法定权利。

据悉，美国计划 2020 年，至少有 1 亿美国家庭实现下行大于 100M、上行大于 50M 宽带接入。2015 年的目标是下行大于 50M，上行大于 20M。英国也表示要在 2012 年实现 2M 宽带的 100%覆盖，2013 年 50M 超高速光纤宽带的覆盖率达 66%。

“相比之下，我国宽带发展水平还存在较大差距，有很大的发展空间。”工信部科技司司长闻库表示。

目前，我国 90%以上的互联网用户采用宽带接入方式。截止到 2010 年底，我国宽带用户总数达 1.26 亿，为世界第一，在全球宽带用户中的比例超过 20%。

“但是，我国宽带的家庭普及率仅为 21%，世界发达国家普遍在 50%以上，排名第一的韩国高达 95%。”闻库司长提醒道，“此外，我国宽带接入水平与发达国家差距还在不断拉大。我国平均网速为 1.774M，还处于中等偏下的水平。全球住宅用户 DSL(单一业务)平均水平为 5.9M。但是，我国住宅用户 DSL 业务平均下行速率仅为 2.5M。”

“十二五”正在制定“宽带中国”计划

“宽带网络建设是我国未来经济发展的基础，应当得到高度重视并及早全面部署与实施。”闻库司长呼吁。

据工信部副部长奚国华透露，我国相关部门对实施“宽带中国”战略的意义已形成共识，“十二五”规划中也正在制订相关内容。

实际上，工信部在“十二五”通信业发展规划中提到，要加快信息网络的宽带升级，着力提升宽带网络覆盖范围与接入能力。工信部通信发展司司长张峰表

示，“十二五”通信业的发展重点就是要逐步完善农村信息网络基础设施，在有条件的地区率先实行“宽带进村”，逐步解决农村地区尤其是山区和其他边远地区的宽带网络覆盖问题，继续扩大电话对自然村的覆盖，力争实现 95%的行政村通宽带。

三大运营商积极应对

作为宽带基础设施建设者，运营商纷纷也提出了自己的宽带发展计划。

据了解，中国电信在今年 2 月已正式发布了“宽带中国·光网城市”战略，以光纤到户为核心，构建“百兆入户、千兆进楼”的高性能网络，积极实践和推动以 PON 为基础的 FTTX 网络建设，迅速实现规模运营。

虽然中国电信的光网城市建设让中国移动副总裁鲁向东羡慕不已。但是，中国移动也在积极争取网络建设。据鲁向东透露，中国移动希望可以达到网络的协调发展，将具备不同的覆盖能力和业务场景的 GSM、TD-SCDMA、LTE、WLAN 网络匹配不同的业务承载以达到最佳客户体。鲁向东认为：“建设光网城市，需要宽带的建设，但是只有一种网络也不能满足爆炸性的数据流量需求，需要多种业务的协调发展。”

中国联通副总经理佟吉禄也表示继续将推进宽带网络升级提速，加大光纤接入网建设力度，提升基础传送网络能力，实现多业务综合承载。来源：2011-7-11 飞象网

[返回目录](#)

工信部筹建统一监管机构 IPTV 有望破融合壁垒

三网融合试点将满周年，当初的“空想”似乎并没有像人们想象的，如时下时髦的概念股般迅速扩延开去，在真正实现三网“互融”实践过程中，人们往往发现“理想是丰满的，现实是骨感的。”

近日，关于三网融合试点工作有了新动向，但仅仅还限于坊间传闻。消息称，国务院三网融合工作协调小组办公室组成专门调研组，将在今年下半年确定下一阶段试点推广方案。

电信运营商欲完全掌握播控平台显然还是梦想，然而广电的互动电视和电信的 IPTV 却在夹缝中悄然生长。

广电牵头 IPTV 首发突破融合壁垒？

虽然三网融合在业内屡传夭折，但是似乎在部分城市和地区，我们还是能寻觅到一些有关三网融合的足迹。

根据传闻，上述方案涉及除原本有望在今年年底或明年年初将试点城市，还可能将试点范围扩大到全国 31 省(自治区、直辖市)省会城市。据媒体自北京三网融合小组获取消息，北京争取国庆节左右开播 IPTV，年底前发展 10 万 IPTV 用户。

同方股份董秘孙岷表示：“目前操作来讲，纯有线的三网融合涉及面较大，资金投入等各方面都在寻求解决办法，仍在摸索。”

他告诉记者：“IPTV 在业务层面，开拓较快，具备技术能源等储备，相对各方利益能兼顾到，具有比较好运作的运营模式。百事通重组时候也投入很多资金，到盈利阶段也是需要一定时间。对于 IPTV 的投资如何收回等问题仍需要摸索。”

从互动电视的上游来看，相关设备供应商处于相对稳定增长的阶段。

在互动电视的中游，运营商领域的广电信息人士表示：“IPTV 一直是公司未来重点推进项目，但是具体实施过程中还需要看相关政策解决矛盾的力度。”

对于产业链的下游，主要内容服务商包括乐视网和华谊兄弟等，同时包括互动电视和微博等社交媒体带动的互动新媒体蓝色光标等。

乐视网副董事长兼 COO 刘弘接受《证券日报》记者采访时表示：“乐视网的收益来源分为两大类包括成熟产业和新兴产业，其中成熟产业的收益来源包括收费用户等三部分，新兴产业预计包括试用阶段的乐视 TV 云视频超清机和正在研发手机电视两部分。”

“IPTV 高清机顶盒，包含 4 万部电视剧和五部电影；云视频超清机较新，今年预计销量还不确定，但受限公司尚未获得互联网机顶盒牌照，因此超清机还未正式商用，尚处于试点和完善阶段，高清机有望成为未来盈利亮点。随着网络视频费用的飙升，版权意识越加重要，公司也在积极与监管部门沟通相关牌照问题，由于没有有关三网融合政策方面的明确界定，大家都是在摸着石头过河。”刘弘告诉记者。

融合更多在于“双向进入”

业内人士指出，一直以来，广电互动电视由于双向网改造尚未完成，三网融合始终未取得实质性进展。IPTV 具备视频点播以及时移等一系列互动增值业务也没有规模。

回顾三网融合之路，模式与路径大致相同，体制与利益成为一切争论的暴风眼和立足点。有人指出，这也是一切改革的核心。

而广电和电信双向进入获批，意味着三网融合已然取得了实质性的进展。

上述南京经信委人士告诉记者：“南京作为首批 12 个试点城市之一，有线网络运营商和电信运营商已经启动了‘双向进入’的交叉申报及准备阶段。”

国联证券分析师何冰冰指出，电信系统手中握有大量资金和具有双向功能的电信网，并且全国一张网，但苦于没有内容播控权；而对于广电系统来说，手中的最大优势就是掌握着充足的内容资源，但由于传统的 HFC 网络不具备双向功能，所以首先需要投入大量的资金进行双向网改造，并且随后还要进行双向机顶盒的更替。

北京邮电大学教授曾剑秋表示：“三网融合本身需要观念改变，无论广电电信都要从竞争合作转向合作进程，进行三项进入，从业务方面来说，广电做数字电视，电信做 IPTV，这两个业务是可以竞争的，助长广电合作竞争有利于市场发展。”

他告诉记者：“目前 IPTV 和数字电视都由广电做，同质性很强，如果没有竞争就没有市场，老百姓不买单，无论数字和 IPTV 都不容易做好。IPTV 基于宽带网，已经比较完善。”

工信部：试点和合作模式仍在进行

纵观三网融合在我国磕磕绊绊的一年历程，相较国外几十年的三网融合历程，我国的三网融合的确显得年轻，然而夭折之说漫天飞舞。

工信部通信科技委副主任陈如明接受《证券日报》记者采访时表示：“三网融合进展一年之久，目前仍在推进，国务院三网融合工作协调小组对于试点方案和合作模式都在进行，没有统一的监管机构。”

业内人士大多仍然愿意用“在利益博弈和摸索中稳步前进”来形容三网融合。

“现在就讨论三网融是否会夭折为时尚早，三网融合仍是大势所趋，三网融合实际这几年来取得了很多进展。”南京市经信委相关人士表示。

陈如明告诉记者：“三网融合推进有难度，推进的过程中必然有一些问题要解决，地方各个地区还是积极响应，但是针对具体业务合作模式等需要形成统一的监管机构。”

2010 年的元月，三网融合终于被真正地推向历史舞台。

三网融合或许来的迟、来得慢。从模糊到逐渐清晰，时隔一年，三网融合尽管走的磕磕绊绊，但是毕竟“他”还是来了。

生荆棘之榛榛，期待有一天，三网融合的“硕果”有更多人分享。来源：2011-7-6 证券日报

[返回目录](#)

冷荣泉:我国手机用户数超 9 亿 安全问题亟待解决

在今天上午举行的“2011 中国手机安全产业大会”上，中国通信学会副理事长冷荣泉表示，我国手机用户总数已经突破了 9 亿，但与此同时解决手机安全问题已经刻不容缓。

冷荣泉指出，我国正在步入信息化社会，信息通信技术的发展速度很快，移动电子商务、智能终端、移动互联网各种应用已经开始启动，手机由于它的移动性和便携性成为各方面应用的平台，特别是开展 3G 运营以来，人们对智能终端和移动互联网的接受程度越来越高，3G 手机的数量发展和应用的拓展，也取得了突破性的进展。

工信部数据显示，截至今年 5 月底，我国手机用户总数突破了 9 亿，3G 网络、智能手机、移动互联网成为推动手机用户增长的一个主要因素；同时，我国网民规模已达 4.57 亿，其中手机网民约为 3 亿，智能终端和手机上网的数量已经超越了笔记本和固定 PC 机上网的数量。

冷荣泉认为，未来的几年，移动智能终端的发展还会有更大的发展空间，但是，在快速发展的同时也遇到了一些问题，主要表现为以手机为代表的移动终端在安全性的威胁上，包括病毒、淫秽色情信息、垃圾短信、信息泄露、恶意软件以及吸费、扣费等等。

解决手机安全问题已经刻不容缓，冷荣泉认为，“解决移动终端的安全问题也是一个过程，要在发展过程中解决安全问题，在解决安全问题的过程中突破发展，这样移动产业才能迎来更光明的机遇。”来源：2011-7-8 中国通信网

[返回目录](#)

【国内行业环境】

中国通信业发展高层论坛今日举办

2011 中国通信业发展高层论坛今日在北京召开。来自政府主管部门、通信行业及企业、学家学者等各界代表近 400 人将围绕“抓住‘十二五’机遇，加快通信业创新转型与发展”这一主题展开研讨。

2011 年是“十二五”开局之年，调结构、转方式成为“十二五”我国经济社会发展的战略重点，无论是中央政府的工作报告还是《“十二五”规划纲要》都对工业、通信业和信息化工作提出了新的要求。随着新一代信息技术等战略性新兴产业加快培育和发展，工业化与信息化深度融合，光纤宽带、移动互联网、物联网和云计算等技术不断创新突破，以及三网融合加快推进，基础电信市场准

入放宽，电信、广电、互联网公司和终端制造企业加快融合渗透，既为通信业今后的发展提供了广阔的市场空间，也对通信业的发展理念、发展模式带来巨大的冲击，通信业面临着难得的机遇和巨大的挑战。在新形势下，通信业如何落实国家有关调结构、转方式的战略部署，实现“十二五”又好又快的发展，成为全行业共同面对的紧迫课题。

记者获悉，除工信部高层将在本届论坛作报告之外，著名经济学家、原国家统计局总经济师姚景源也将出席论坛，向与会者作宏观经济方面的报告。中国通信企业协会，工信部通信发展司、科技司、电信管理局、信息化推进司，中国电信、中国移动、中国联通的领导也将莅临论坛致辞或作重要发言。在会议“应用探讨”环节，来自权威研究机构以及产业链相关组织的代表也将发布精彩演讲。

中国通信业发展高层论坛由中国通信企业协会主办，聚焦通信业发展年度热点问题，是通信领域富有影响力的论坛之一。来源：2011-7-8 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

工信部：手机操作系统处于战国纷争阶段

在今天上午举行的“2011 中国手机安全产业大会”上，工信部通信保障局副局长熊四皓表示，现阶段手机操作系统还处于战国纷争的阶段，移动应用日益丰富，同时手机安全问题也更加突出。

熊四皓指出，近年来，随着 3G、WLAN 网络的发展，智能手机的发展也十分迅猛，移动互联网能力的提升和终端不断增强，让我们看到移动互联网巨大的发展前景。数据统计，2010 年全球智能手机的出货量达到 3 亿部，比 2009 年增加了 75.7%，超过了计算机的出货量。

熊四皓认为，智能手机的发展主要呈现以下几个特点：

第一，操作系统多样化。与 PC 机操作系统一家独大的局面不同，现阶段手机操作系统还处于战国纷争的阶段，通过推出丰富的应用以扩大市场占有率，传统的 PC 操作系统基本上还是一家独大。

第二，应用日益丰富。2010 年，全球移动应用市场规模已经达到 22 亿美元，国内移动阅读用户数达到 2 亿，移动视频用户数达到 1000 万，移动微博用户数超过 1 亿。

第三，手机安全问题日益突出。智能手机和 PC 终端日趋融合，传统 PC 终端面临着病毒、非法控制、信息窃取等问题在智能手机上也逐渐显现出来。智能手机具有携带方便、永远在线、与身份绑定以及包含定位功能等特点，用户会更

多的将其个人数据、个人信息存在手机中，一旦被入侵和控制会对用户的经济利益造成直接的损失，并且进一步衍生出欺诈、敲诈等社会问题。来源：2011-7-8 中国通信网

[返回目录](#)

电广传媒重组方案出炉 整合湖南省有线电视网络

停牌 7 个月之久的电广传媒(000917.SZ)终于披露资产重组预案，将实现湖南省有线电视网络深度整合。

公司 7 月 5 日披露预案显示，公司将通过发行股份吸收合并惠心公司、惠德公司、惠悦公司、惠润公司四家公司。

此次吸收合并的目标资产预估值为 13.47 亿元，公司将发行 5247.6 万股，发行价格为 25.67 元/股。

本次交易完成后，有线集团和 33 家地方网络公司将作为电广传媒全资子公司，将实现湖南省除中信国安四市一县外，有线电视网络深度整合。

此次交易尚需获得电广传媒及吸收合并的四家公司的董事会、股东大会审议通过；相关事项所涉及的国有股权尚需取得局方股东所属国有资产监督管理机关的批准；并获得湖南省国资主管部门、国家广电总局及中国证监会的核准。

为应对“三网融合”后来自电信、互联网对有线电视网络产业的冲击，全国有线电视网络的整合将不可避免。

工信部及国家广电总局就推进“三网融合”也明确提出，为促进广电、电信业务双向进入，要加快有线数字电视网络建设和整合，积极推进各地分散运营的有线电视网络整合，逐步实现全国有线电视网络统一规划、统一建设、统一运营、统一管理，从而完善与三网融合相适应的广电监管体制。

电广传媒因筹划该事项自 2010 年 12 月 27 日起停牌，停牌前报收 24.4 元。来源：2011-7-6 第一财经日报

[返回目录](#)

山寨手机风行 6 年开始退潮：华强北商家大批撤离

曾被誉为全球手机采购中心、中国最大山寨手机集散地的深圳华强北，经历 6 年多火爆后，今年初开始出现大批手机商家撤离局面。

《第一财经日报》记者现场调查发现，除明通数码城还有相当部分商家坚守外，远望数码城、振华手机城、龙胜手机城、高科德通讯城等，大部分商铺人声寥落，空置率近七成。

“包括中国市场在内，全球手机用户已经过了快速增长期。”一位深圳手机厂家高层昨日对《第一财经日报》表示，几个人组个公司，在华强北租个柜台，生意自动上门的时代已一去不复返。

但相反迹象是，部分卖场，智能机、3G手机及其延伸的增值服务却开始渐呈气候。市场的转向，风行6年的山寨手机开始退潮。

商家大逃亡

7月4日11点，振华手机城、龙胜手机城和高科德通讯城内，过往熙熙攘攘人流仿佛一夜间消失了。

记者现场观察到，除一楼还有部分商家外，二、三楼铺面空置率近九成，“柜台转让”的招牌随处可见。为招揽商家入驻，振华手机城和龙胜手机城的管理人员不惜将招租柜台设在手机城入口，却无人问津。

相比之下，明通数码城的人流还算维持了深圳华强北手机商圈过往的荣光，人流依然密集。但是，专门面对海外手机市场的4楼铺面，却基本空置。而山寨手机最早的发源地——远望数码城的三楼，已变成苹果、HTC手机的配件市场。

“商家撤离，跟去年底展开的‘双打’有些关系，但根本原因还是手机市场的转向。”曾在龙胜手机城租铺做手机电池生意的刘江表示，采购手机的内地经销商越来越少，生意本来就难做，政府再一管治，“大家干脆都撤了”。

刘江所说的“双打”，是指去年底全国展开的打击侵犯知识产权和制售假冒伪劣商品的专项行动，华强北手机商铺成了严查整顿的对象之一。他说，现在山寨手机生意难做，很多山寨小厂家下的电池订单，根本没有信用可言，要么下了订单不按量提货，要么就收不到货款，现在他只跟品牌手机厂家做生意，但“收入同比下滑近三成”。

“不仅高科德、龙胜手机城的商铺没人租，就连旁边的赛格广场写字楼，也有大批手机商家撤走，写字楼租金都降了近百元(每平方米)，这也没多少人租。”刘江说。本报在赛格广场大堂看到，“招租”招牌就摆在大堂最显眼的位置。

庞大的采购人流到哪去了？山寨手机赖以生存的土壤为何一夜之间消失？

本报从十几家深圳手机厂家和内地手机零售终端商家了解到，原因主要有两方面。一是由于竞争激烈，相当一部分山寨手机厂家改变了过去依靠华强北手机柜台和全国总代理的操作模式，转向自建渠道的品牌化经营之路。转向的山寨厂家利用自己在国内区域市场的渠道优势，可以分食遍布全国三四级市场的手机零售网点，当地手机经销商根本不用再南下深圳进货，直接采购就可以，且手机产

品还有完善的售后服务；二是今年国内手机市场快速转向智能手机与 3G 手机，传统功能手机份额遭蚕食。由于山寨手机厂家基本不做 3G 手机，生存压力顿显。

“3G 手机上网方便，经过两年多的市场推广，三四级市场的消费者已接受 3G 手机。”湖北十堰手机经销商程伟指出，消费者换手机选择 3G 已成市场主流，而基于利润空间的原因，手机零售店面也会倾向于主推 3G 手机。

疯狂的 3G 手机？

不仅深圳华强北山寨手机厂家，就连国内知名的品牌手机厂家也感到了 2G 手机市场萎缩的寒意。

深圳一家手机厂家高层透露，往年 4 月份都是国内手机的销售旺季，但今年春节过后，市场似乎就没有反弹过，4 至 5 月，国内手机销量同比还下滑了四成。这家公司去年底曾雄心勃勃准备加大国内手机市场品牌推广力度，目前已基本取消这一计划。不过，由于去年成功开拓了印度市场，手机月销提升至 30 万部左右，抵挡了本土收缩的冲击。

该高层指出，国内电信运营商对定制 3G 手机的补贴力度加大，也是传统 2G 手机市场萎缩的原因。比如，国产手机给零售终端的毛利空间一般是 100 元至 200 元，而中移动等 3G 手机毛利可能超过 200 元，个别促销计划甚至可以达到 400 元以上，零售终端自然偏向推广 3G 手机了。

本报从重庆、武汉和湖北十堰等手机经销商了解到，在三四级市场的手机零售终端一般也是电信运营商的服务网点，零售店面销售有话费补贴的 3G 手机，运营商一次性返利在 30% 左右，而且还可以享受消费者的话费分成，分成比例在 15% 左右，一系列政策让这些手机经销商与电信运营商之间形成了利益共同体。既然是利益共同体，电信运营商对每个零售终端自然都会有一个 3G 手机销量的考核指标。

“电信运营商的返利，已成为手机零售店非常稳定的收入来源之一，它占我们店面总收入比重，超过 20%。”程伟透露，今年以来，3G 手机销量已占自家店面总销量大约 30%，如能完成电信运营商的任务指标，销量比重将达 50%。

武汉的周勇也表示，武汉周边乡镇手机零售终端主要收入基本来自运营商返利，为完成运营商下达的 3G 手机销量任务，这些零售店面的 3G 手机销量比重也已达 50%。

电信运营商也有动力。工信部之前提出，2011 年 3G 用户要达到 1.5 亿户，今年 1 月国内 3G 用户数仅 5100 万户。而今年 5 个月来，中移动、中国电信和联通三大运营商的新增移动用户数字可能更能说明国内 2G 手机萎缩的原因。

截至 5 月 31 日，中移动今年累计发展 1129.6 万 3G 用户，月均新增 3G 用户 226 万户，占月均新增比重达 42%，同比增长 57%；其中，5 月新增 3G 用

户 261.6 万户，占新增比重达 52%，创历史新高。中国电信今年新增 3G 用户 738 万户，月均新增 147.6 万户，同比增长 115.5%；其中，5 月新增 3G 用户 183 万户，占新增用户比重达 70%。联通今年新增 3G 用户 803 万户，月均新增 160 万户，同比增长 70%，其中 5 月新增 3G 用户 174 万户，占新增用户比重达 75%。

但上述深圳手机企业高管表示，3G 手机销售现在并未完全社会化。运营商对定制手机要求高，价格管控严，除个别厂家能从定制机中赚钱外，绝大部分都是在赔。

问题是，国内手机市场格局已完全改变。艾媒咨询数据显示，今年一季度中国手机产量为 2.57 亿部，其中出口量为 66.4%，约 1.71 亿部，内销 0.86 亿部；其中国内运营商 3G 定制手机为 0.30 亿部，占内销手机产量的 34.88%。来源：2011-7-7 第一财经日报

[返回目录](#)

AVS 国标明年强制实施 本土每年可省 500 亿专利费

10 年过去，中国数字音视频编解码国家标准 AVS 终于迎来全面普及时刻。

《第一财经日报》获悉，2012 年 11 月 1 日起，所有在中国大陆上市的地面数字电视接收机(包括机顶盒、一体机)，须内置 AVS 解码功能，否则将不符合国家标准，无法销售。

这缘于一项产业化推进行动。4 日，发改委、工信部等部委联合召开地面数字电视接收机与接收器标准新闻发布会。这是继地面数字电视接收器与接收机(俗称机顶盒)通用规范、接收器与接收机测量方法等 6 项国标发布后的推进准备。

AVS 国标明年强制实施

“今年 11 月 1 日，这些标准将正式实施。” AVS 国标主导研发单位之一上海国茂数字技术有限公司副总经理仲登祥前日对本报说。

国茂脱胎于上广电中央研究院，核心团队 2002 年开始研发、制定 AVS 标准。上广电重组后，该团队转制设立国茂，并引入风投。目前它已是 AVS 标准研发与产业化领军企业。

仲登祥表示，上述标准实施的第一年，所涉及的地面数字电视终端如一体机、机顶盒等产品中，企业可根据具体情况自由选择 AVS 国家标准或 H.264、MPEG-2 等国际标准。

但是，标准出台 1 年后，也即从 2012 年 11 月 1 日起，AVS 将必须内置，成为标配。仲登祥强调，这意味着，届时 AVS 国家标准将强制执行。

而且，由于所有数字电视机都必须具备地面无线电视接收功能，未来一年多时间，中国市场销售和用户购买的所有电视机都将内置 AVS 功能，已拥有电视机的家庭，为接收数字地面电视信号所买的机顶盒也必须具备。

这也意味着，一年后，中国 4 亿多家庭将能播放同一格式的视频节目。过去多年，由于电视机和机顶盒终端标准不统一，不但限制了地面数字电视产业链发展，也弱化了内容产业的影响力。

AVS 标准工作组秘书长黄铁军说，AVS 标准主要应用于数字电视(地面、有线、卫星、手机)、IPTV/三网融合、高密度光盘、网络视频、监控、内容制作/存储等领域，覆盖了未来最具潜力的应用。

他认为，终端标准统一有望激发整个产业成长，而短期效应尤其在于 AVS 芯片与 AVS 终端产业的发展。他建议，国家应在此基础上尽快部署新一代视听终端标准制定工作。

强制实施：破除国外标准垄断

仲登祥说，每个国标背后，都有一段产业辛酸史，AVS 国标也是如此。它的诞生与当年 DVD 行业发展有关。10 年前，中国大批企业进入 DVD 市场，但 2002 年，国际标准组织突然高举专利大棒，专利许可费高达 19.5 美元，占据总生产成本的 39%；之后虽有所降低，占比仍达 32%。

这造成大批本土企业倒闭，触痛整个产业。于是相关部门决心研发自主标准。2002 年，AVS 标准工作组成立，2006 年标准正式颁布。

AVS 的优势主要集中在地面数字电视发展领域，优势在于压缩效率高，节省频道资源。仲登祥表示，AVS 国标压缩比率为 MPEG-2 两倍，H.264 压缩比率虽与 AVS 相当，但实现复杂度高出 30%至 70%。

但 MPEG-2 与 H.264 之前一直处于垄断地位，AVS 产业化最初十分被动。比如早期它曾寄望 IPTV 市场，但截至目前远未普及。之后经历更多尴尬，业内甚至一度认为它将“自然死亡”。2007 年底，广电 CMMB 深圳峰会明确表示 CMMB 指定编解码标准为 H.264 与 DRA。2008 年春，一度传出 AVS 或落选地面电视国标强制性信源标准。

但 2009 年以来，相关部门开始强化扶持 AVS。当年 6 月，工信部审定通过接收机与机顶盒 2 项国标，确定实施一年后，强制内置 AVS。

系列机会持续出现。去年 10 月，国家广电总局“无线广播电视数字化项目”AVS 编转码器正式招标，之后太原等 5 市开通 AVS 地面数字电视应用；今年 2 月，湖南拉开 AVS 省级大规模应用序幕。截至目前，AVS 标准开始在二、三线城市紧急测试。

仲登祥说，中国已将 2015 年设为“模转数”整体实现的最后一年，AVS 有望迎来黄金发展期。

“AVS 还有普及的利器，就是价格。”仲登祥说，H.264 等国外标准专利收费在 20 元以上，且专利池内隐藏着收费地雷。而 AVS 收费低廉，仅对每个终端收取 1 元人民币。

AVS 工作组组长、数字视频编解码技术国家工程实验室主任高文之前对本报表示，MPEG-2 每年大约从中国收取 100 亿元，H264 更是收取 500 亿元。来源：2011-7-7 第一财经日报

[返回目录](#)

【国际行业环境】

新西兰议会通过宽带法案

新西兰议会近日通过了《电信(电信服务义务、宽带与其他事项)法修正案》的第三读与最后一读。该修正案为政府超高速宽带(UFB)和“农村宽带计划”提供了管制框架；此外，法案还对“电信服务义务(TSO)”机制进行了改革，并为推动宽带部署提出了措施。

“超高速宽带计划”旨在到 2015 年将光纤连接至学校、医院与 90%的企业；到 2020 年让四分之三的新西兰人用上光纤连接。“农村宽带计划”将覆盖超高速宽带以外的地区，能使 97%的学校用上超高速宽带，使 97%的家庭获得至少 5Mbps 的峰值速度。作为电信公司参与超高速宽带项目的一部分，该法案还为将新西兰电信公司一分为二，变为两家新公司扫清了障碍。该法案经正式批准后，从 7 月 1 日开始生效。来源：2011-7-6 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

国际电联公布今年世界电信展议程

国际电信联盟 6 月 27 日宣布了其 2011 年世界电信展将要讨论的议程。2011 年 10 月 24 ~ 27 日，业界首席执行官和世界各国领导人、政府部长、数字专家、技术权威和基层的技术开发者将共聚日内瓦，共商业界发展大计。

此项活动的高层辩论将解决宽带技术时代影响到全球 ICT 局势的核心问题，包括通向连通世界之路、未来互联网、频谱优势、智能生活、创新框架、体验“云”、社交网络和隐私以及物联网等等。获邀参加论坛讨论的高层讲演人包括 AT&T、

阿尔卡特-朗讯、印度巴帝集团、英特尔、卡塔尔电信等公司的高层。另外，中国移动董事长王建宙、华为董事长孙亚芳、中兴通讯总裁史立荣等也将发表演讲。

国际电联 2011 年世界电信展的亮点还将包括：由国家和政府首脑、国际电联和联合国教科文组织宽带数字发展委员会成员，以及其他重要参与者举行的、获邀方可参加的宽带领袖峰会；研究更广泛的行业部门如何将连通技术解决方案应用于城市化重大挑战的数字城市大会；通过国家和专题馆展示连通技术领域的进步，以及这些创新如何提高卫生、教育、金融和娱乐领域的生活质量；青年创新人和社会创业者举办的互动讲习班、辩论和展示。来源：2011-7-6 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

芬兰考虑将 800MHz 频谱分配给移动运营商

芬兰通信监管机构有意将 800MHz 频谱上的 791-801MHz 频段分配给移动运营商。

芬兰通信监管机构 FICORA 日前确认，已收到若干牌照申请文件，请求在 800MHz 无线电频谱上的进行移动网络测试。

目前 800MHz 频谱主要用于各种场所的麦克风(特别是剧院)和军方应用，但随后政府宣布无线麦克风切换到新的频谱(174MHz-230MHz/470MHz-789MHz)。而 800MHz 频谱中，极少为无线话筒所用的 791-801MHz 频段，将会分配给移动运营商。

2011 年 4 月，FICORA 组织过相关单位检测移动网络对麦克风使用的潜在干扰。测试地点选在拉赫蒂，由运营商 Elisa 联合诺基亚西门子、诺基亚、拉赫蒂城市剧院、以及其他一些麦克风相关企业展开测试。

据 C114 了解，芬兰与俄罗斯因存在地理接壤，双方都能使用 800MHz 频谱。两国之间做好频率协调工作是有必要的。2010 年 12 月芬兰和俄罗斯的频谱管理机构达成协议，允许芬兰移动网络使用 800MHz 频段频谱。因为俄罗斯也在使用该频段的频谱，用于空中导航系统。

据分析师认为，芬兰正在考虑允许 LTE 试验网使用 800MHz 频谱，而这比 LTE 基于 1800MHz 和 2600MHz 频率范围部署网络的成本要低。来源：2011-7-7 中国通信网

[返回目录](#)

欧盟漫游价格上限规定时间将延长至 2016 年

据国外媒体报道，欧盟数字议程专员尼莉·克罗斯(Neelie Kroes)周三表示，欧盟委员会将延长对欧盟移动运营商的漫游服务价格上限至 2016 年，并迫使各公司允许用户漫游切换至其他服务提供商。

克罗斯在一份声明中指出：“这项建议通过给予客户更多选择，并让其他运营商能够更为容易地进入漫游市场，进而从根本上解决漫游市场缺乏竞争这一问题。这一举措对降低数据漫游收费也将起到立竿见影的效果，目前，这里领域的运营商所获得的利润高的离谱。”

欧盟委员会还建议延长漫游批发价格的上限，便于移动虚拟网络运营商进入这一市场，并提供跨境服务。该委员会表示，让消费者选择其他漫游服务提供商(不论是否为本国提供商)将增加市场竞争，进而降低收费。

目前的漫游规定将于 2012 年 6 月 30 日到期。

新规定还将首次设定数据漫游收费上限。目前只有一种最高保护性价格限制，为 50 美元，超出之后将暂停漫游服务，直到用户选择取消该服务。从明年 7 月 1 日新规定实施起，将采取数据漫游将上限——每兆字节 0.90 欧元。对数据的最高限价将于 2013 年降至 0.70 欧元，2014 年达 0.50 欧元，并保持这个水平直到 2016 年 6 月 30 日，届时该规定期满，并停止使用。

语音通话的零售价格(拨出方)上限有望从目前的每分钟 0.35 欧元降至 2012 年 7 月 1 日每分钟 0.32 欧元，此后，这一价格将继续下降，分别于 2013 年 7 月和 2014 年 7 月达 0.28 欧元和 0.24 欧元。根据规定，从 2012 年 7 月 1 日起，即时短信的零售价格上限将维持在 0.10 欧元。来源：2011-7-7 飞象网

[返回目录](#)

澳大利亚多张频谱牌照将到期 监管部门着手处理

澳大利亚通信和媒体管理局(ACMA)日前发布了两则通知，称该国 800MHz 和 1800MHz 频谱牌照将分别于 2013 和 2015 年到期。

在通知中，该机构还向有意获得相关频谱部分牌照的人士发出意向邀请。

上世纪 90 年代末和 21 世纪初澳大利亚政府颁发了若干期限 15 年的频谱牌照，位于 9 个不同频段上，这些频谱牌照将分别于 2013-2017 年间到期。

按澳大利亚相关法规，通信和媒体管理局须公布即将到期的频谱牌照，并向对这些频谱有兴趣的人士发出意向邀请。

这是重新发布和重新分配即将到期的频谱牌照的第一步。来源：2011-7-7
中国通信网

[返回目录](#)

运营竞争篇

【竞合场域】

首批物联网专项基金申报工作启动

近日有消息人士在微博上透露,我国首批 5 亿元物联网专项基金申报工作已经启动,目前已有 600 多家企业进行了申报。根据此前发布的相关准则,工信部已筛选出 100 多家符合条件的企业,但最终计划入围企业数目不得而知。

今年 5 月,工业和信息化部、国家财政部联合下发了《关于做好 2011 年物联网发展专项资金项目申报工作的通知》,(以下简称“通知”)。《通知》不仅对专项资金支持范围及重点支持内容做了补充阐述,还对申请资格、条件和程序做了详细说明。

《通知》中明确专项资金将重点支持包括技术研发类、产业化类、应用示范与推广类、标准研制与公共服务类等在内的四类项目。

其中,技术研发类项目包括: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。产业化类项目包括: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。

值得注意的是,在前两类项目中,除了支持基础性硬件产品研发外,《通知》两次提到“信息安全”。对比物联网初期业界讨论的发展瓶颈,物联网的信息安全问题一直备受关注。对此,有分析人士认为,《通知》对信息安全问题的专项资金支持,不仅暗示了对未来信息安全的重视,同时对于物联网企业而言,在信息安全领域的软硬件产品的研发与生产将有可能获得市场青睐。

“据我所知,目前申报的企业中从事信息安全的不在少数。”上述人士透露。

根据规划,政府下发的物联网专项基金总计 50 亿元,预计 5 年内发放完毕。
来源:2011-7-7 飞象网

[返回目录](#)

移动互联网：运营商不可错失的机遇

如果不想沦为“管道”，移动互联网就是运营商必须抓住的机会。

移动互联网将驱动下一个 IT 行业的发展高潮，似乎已经成为业界的共识。而这一过程中，传统的电信领域、广电领域和互联网领域之间，明确的行业界限将开始变得模糊。技术的融合使得不同行业之间出现交叉地带，不同背景的主体都能参与到移动互联网的发展中来。网络运营方、服务提供商、内容供应商、终端厂商等多个主体构成了移动互联网的业态体系，无论哪一方想主导产业链的发展似乎都很困难。这对于一贯强势并被寄予厚望的运营商来说，不是利好的消息。

移动互联网的发展，首先要解决的是商业模式的问题。以一流的公司做标准，换个说法也就是创造商业模式。做到这一点的企业为数不多，例如在操作系统领域的微软，在音乐播放器领域的苹果公司。2G 时代，以中国移动为代表的运营商创造并掌握着增值服务行业的发展模式和标准。这一成功能否延续到 3G 时代？能否延伸至移动互联网领域？现在下结论还太早。移动互联网尚处在“群雄纷争”时代，没有哪一个主体能强大到主导产业链发展，也没有一个科学高效的商业模式成为业界共识。实力强大的运营商无疑很有潜力。他们在不断投入推动终端、服务、应用的迅速发展，但是一个明确的商业模式还是没有成型。

从目前智能手机的迅猛发展势头来看，终端对于移动互联网的发展具有决定性的作用。“内容为王”、“终端为王”等口号，在业界讨论移动互联网发展时多次被提起。从目前情况来看，强势的内容供应商还未出现，强势的终端厂商已经成长起来，并一定程度上整合了产业链上下游。以苹果公司为例，借助强大的 iPhone 产品，它不但在面对运营商时底气十足，还通过 App Store 实现了对内容供应商的初步整合。终端厂商的强势，显示出运营商在战略部署期对终端发展不够重视，从而导致了被动的局面。终端是用户直接接触的产品，必然会对他们产生最直接、最有力的影响。因此，运营商应该高度重视终端的发展，从客户端层面掌握住用户，才能主导产业链发展。

对内容服务提供商的掌控，一直是运营商的优势所在。这种优势是从 2G 时代增值服务领域延续下来的。那么 3G 时代情况会有怎样的变化？会有更多的内容提供商参与进来，其中就包括传统媒体等较为强势的主体。这时运营商要控制这些主体就比较困难，因此加强合作的力度，建设统一的应用平台是目前较为可行的方式。运营商通过各种方式，建立广泛的可接入的应用平台，把各种内容供应商拉拢进来，向用户提供统一的内容服务。在这种应用支撑平台建设上，运营

商就面临来自互联网企业的直接挑战。与互联网企业相比，运营商的创新能力、反应速度等都面临挑战。无怪乎运营商人士发出“向互联网企业学习”的号召。

在移动互联网的市场里，运营商虽然具备一些先天优势，但是面对的困难更多。开拓移动互联网市场，这是一场鏖战。来源：2011-7-8 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

运营商争夺高铁市场 全线覆盖遇合作难题

京沪高铁 6 月 30 日开通之后，有关高铁通信服务的话题一直受通信界所关注。此前，有报道称在京沪高铁上打电话会出现掉线、通话不畅，上网时断时续现象。通信世界网记者 7 月 4-5 日乘坐京沪、沪杭高铁，实地考察高铁沿线通信覆盖问题。记者在采访中了解到，高铁通信服务问题，目前呈现运营商剃头挑子一头热现象。

高铁市场争夺电信领先

6 月 30 日开通运营的京沪高铁，目前成为国内上媒体报道的热点。因为这一条线不仅连接中国两大中心城市，穿越中国核心经济发达地区和人口密集地区，而且，由于由于时速高达 300 公里以上，是全世界最快的高速铁路，象征着中国速度和创新，因此广受关注。

中国 3G 发展目前已进入了第二个年头，对于运营商来说，高铁的速度与 3G 宣传相吻合，而且，这一市场客户与 3G 市场客户有重合，因此，对于运营商来讲，高铁客户市场是 3G 竞争必然争夺的市场之一。

从全线测试情况来看，京沪高铁的通信覆盖基本到位。记者 7 月 4 日 11 时乘坐从北京南站出发的 G15 次列车，在北京侧段内，时速高达 310-315 公里时，记者分别用移动 2G 手机、联通 186 手机、电信 189 手机拨打在北京移动 157 号段、移动 139 号段以固定电话，通话效果良好，没有掉话和失真现象。此外，记者与同行的其它媒体记者分别测试了中国电信 3G 上网卡、中国联通 3G 上网卡，都没有断网现象发生。从京沪、沪行高铁全程测试来看，中国电信的 3G 速率下载最高为可达到 200KB/S，上行最高 99.8KB/S，平均速率 50 多 KB/S。中国联通 3G 速率下载最高为可达到 240KB/S，上行可达 100 多 KB/S。但从全程总体效果看，电信 3G 上网卡稳定性比较平衡，联通网络有些不稳，断网较多。

中国电信网络运行部相关人士表示，自 2008 年国内第一条高速铁路京津城际铁路开通以来，中国电信始终注重提升高速铁路通信服务能力。不管是沪杭高

铁、福厦高铁，还是此次通车的京沪高铁，中国电信天翼 3G 均实现全线无缝深度覆盖。

中国电信网络运行部刘建光接受通信世界网采访时表示，针对高速铁路无线覆盖问题，中国电信在今年初就成立高铁质量提升专项工作组，研究制定了一整套测试方法、方案，并在每一条新建成高铁运营前均组织进行大规模测试及排查。此外，中国电信还专门组成了“高铁 E 网”基站组，主要为乘坐高铁的用户服务，同时兼顾周边覆盖。

据了解，目前中国电信计划将京沪高铁和沪杭高铁打造成样板工程。

高铁通信覆盖需多方合作

尽管中国电信、中国联通以及中国移动都表示，三家公司的移动通信信号已经覆盖了包括京沪高铁在内的所有高铁线路，但由于高铁超高的速度及车体对信号传输的高损耗等问题，完全实现高铁内通信畅通目前还面临许多问题。电信运营商相关人士表示，要解决这一问题，需要高铁运营方与电信运营商协同解决。目前的现象是，电信运营商比较积极主动，但剃头挑子一头热，许多问题需要运营商去找铁路部门协调。

高铁通信覆盖引申出切换、接入、覆盖等一系列的问题。目前为这一系列问题，几大运营商采取的主要是在高铁沿线加大基站密度，大到整个高铁基站系统的参数配置，小到测试设备安放位置，从邻区设置、网络覆盖优化、系统配置等方面在高铁环境下进行了针对性的优化及高铁专项优化。上海电信网络运行部副经理刘东文透露说，京沪高铁上海段总共 32 公里，原来中国电信沿线建了 25 个宏基站，为了更好的覆盖，后来又加了 20 个。而已经运行一年的沪杭高铁，上海电信在 50 公里的路段建设了 50 多个基站，基本是 1 公里建设一个，浙江电信则在浙江境内 110 公里路段建有基站 78 个，相当于 1.4 公里建一个基站。

但由于高铁的特殊性，铁路部门从运营安全性考虑，对高铁线路标识了红线区域。在红线区域内，除铁路设施外，禁止其它任何物体建设。不过这一点对运营商基站建设没有影响，因为一般基站的覆盖范围在 5-6 公里，但遇到山区、隧道时，由于基站无法进入隧道，或者受到山体的影响，通信信号就会减弱甚至消失。此次记者在体验中有深刻感受。在华北平原或者京宁之间的长江中下游平原地区时，网络信号良好，但在山区或者进入隧道，则会出现掉线和通话不畅现象。中国电信网络运行部的相关人士介绍，目前，电信运营商都在和高铁部门沟通，希望能过技术手段解决这一问题。

据了解，为了能使手机信号放大，京沪高铁上都安装了信号接收器和放大器，列车的每节车厢顶部也都安装了泄漏电缆，首节车厢还有 900-1800MHz 的中继器，确保信号的接收。不过，运营商人士表示，由于列车运行速度过快，超过移

动电话信号在各基站间切换速度，影响到列车上移动电话的信号质量。还需要加强技术手段来解决在车厢内通过架设信号放大器延长基站的覆盖范围以及切换等问题。

此外，高铁运营部门在车厢内提供了 WiFi 网络，但基本上处于不可用状态。在此次测试过程中，记者在北京南站没搜寻到标识为 CRH 的 WiFi 网络信号，但无法与外网链接。记者从相关人士处了解到，高铁运营部门计划自己通过租用电信运营商的网络，自己组一个 VPN 网络来运营。

针对高铁通信网络面临的问题和现象，通信业界许多专业人士表达了不同的看法。业内资深分析人士陈志刚在博客中认为，京沪高铁无网可上，凸显电信设施基础规划困境。按照国家有关规定，电信通信设施作为基础设施，在有关工程项目中必须被规划、设计、建设才能通过相应的审批和验收。京沪高铁从 1990 年提上议事日程，到 2008 年开工建设，历时三年，在运营之日才发现通信的问题没有解决，还需要和运营商沟通，完善所谓基站配置，这说明，国家有关电信条例规定很大程度上都是一纸空文没有被遵守。

业内专家周双阳则认为，高铁通信覆盖技术从来就不是问题，问题在于铁路部门的工作效率和部门利益分割上。此前，在北京等地，曾出现过地铁等很多业主单位狮子大张口，向运营商索要进场费维护费、管理费，为运营商入场做覆盖设置人为障碍。

更多通信界人士表示，希望三大运营商能够联合起来，在高铁网络覆盖方面同铁路部门协商，在基础设施方面共建共享。有关人士则表示，对于高铁来说，畅通的通信服务是其与民航竞争的一大优势，铁路部门对此会非常重视。京沪高铁初期遇到的通信信号不好，网络间断的问题，相信铁路方面会很快与运营商沟通解决。来源：2011-7-6 通信世界网

[返回目录](#)

欧洲电信运营商新时期到来：竞合取代竞争

据市场研究公司 Pyramid Research 公布的最新报告显示，随着用户普及水平迅速饱和及语音服务收入开始呈现负增长趋势，西欧的电信运营商正越来越多地采用协作的方式进行市场互动。

Pyramid Research 的分析师 Sylwia Boguszewska 指出：“在面对不断变化的消费趋势时，运营商必须设法保持其 EBITDA(息税折旧摊销前利润)利润率，正因如此，他们才需要寻找各种途径减少开支并是利润最大化。”

“不过，固定和移动领域的普及水平正日趋饱和，而此前身为摇钱树的语音服务的收入也呈现负增长趋势。这种情况迫使运营商把其经营重点转向现有的宽带和增值服务(如应用程序)，以便确保未来五年的收入稳定和增长。”

Pyramid Research 认为，欧洲电信运营商和其他处于该价值链不同阶段的企业将继续扩大合作，其重点将放在能够创造新的收入来源的举措上。

Boguszewska 表示：“虽然这些合作伙伴往往不让对方介入自己关注的核心领域，但他们通过这些伙伴关系创新的能力和在未来电信、媒体和技术市场的发展中的发言权对他们将来的至关重要。这也将有对其现有的固定和移动通信业务部门形成正面的反馈效应。” 来源：2011-7-8 飞象网

[返回目录](#)

移动社交游戏龙头企业获国内单笔最大投资

近日，中友集团宣布斥资 2 亿元人民币，力推米游网络进军移动社交游戏。作为国内移动社交游戏领域的最大单笔出资，此举将引领创投行业投资的新方向。

米游网络是国内移动社交游戏龙头企业，既自己开发移动游戏也运营移动游戏平台，已经连续推出过小鸡快跑、航空指挥官等多款移动社交游戏，并支持疯狂的小鸟、植物大战僵尸、糖果怪物等热门游戏的运营平台。

“中国移动社交游戏将是移动互联网下个十年发展待挖掘的金矿。”米游网络总经理熊志强认为，“按日本同类公司的市值与美国移动互联网的发展规模参照对比，中国也将有希望诞生百亿美元级的移动社交游戏公司。”

据市场调研公司 Futuresource 的预测，2014 年手机游戏市场的营业收入将达 100 亿美元。

2010 年西方游戏市场整体融资总额达 10.5 亿美元，远超过 2009 年的 6.6 亿美元，其中绝大部分投向了移动社交游戏及相关领域，仅 Zynga 一家就从日本软银融得 1.5 亿美元。

根据工信部的数据，中国的手机用户已经达到 9 亿。2011 年第一季度，中国移动互联网的市场规模达到 64.4 亿元，环比增长 23%。到 2012 年，中国的手机游戏市场将达到 16 亿美元。来源：2011-7-7 中国青年报

[返回目录](#)

运营商争夺智能手机市场 双核机或大行其道

智能手机大战蔓延至新开辟的双核领地。摩托罗拉近期接连跟中国电信、中国移动开展合作，联手推出了两款双核智能手机，分别是 MOTO XT882 与 MOTO MT870。而中国联通也没有缺席双核手机的盛宴，凭借三星 i9000 也让市场大为关注。

业内人士分析指出，运营商加入双核智能手机战场，未来双核手机争夺战将逐渐升温。但要想促进双核手机大发展，硬件性能、终端补贴、优质内容等多方面仍需形成合力。

运营商发力双核智能手机

进入 3G 时代，手机终端在增加 3G 用户数量、提升运营商营收方面发挥的作用，已经展现得淋漓尽致。中国电信集团公司总经理王晓初不久前表示，中国的 CDMA 产业链最困难的时期已经过去。在解决了 CDMA 终端匮乏的难题之后，要进一步推动终端品种由多转精。

回顾 2009 年，王晓初当时一再重申终端的重要性，认为 3G 互联网手机必将成为人们日常生活中不可或缺的重要载体，也将为手机公司赢得市场商机。中国电信自 2009 年以来不断顺应形势，调整 3G 终端发展战略。受益于终端发展策略，中国电信的终端发展业绩靓丽。据悉，截至 2010 年底，中国电信终端已增至近千款。在市场份额方面，中国电信如今也超过了 21%。从数据看，终端对 3G 发展的重要性不言自明。

国内三大运营商近期公布了 5 月份的经营数据。来自中国电信的数据显示，截至 2011 年 5 月底，中国电信 CDMA 用户总数达到 1.057 亿户，其中 3G 用户增至 1967 万户。另外，今年 5 月中国联通新增 3G 用户数达 173.8 万户，3G 用户总数达 2209 万户；中国移动总数超过 6.11 亿户，其中 3G 用户超过 3199.8 万户。

正因为终端契合运营商、用户、厂商三者的需求，对运营商来说尤为重要。正是在此背景下，为发展 3G 用户，国内三大运营商近期不约而同地发力双核智能手机，成为未来智能手机发展的一个风向标。

双核手机或引爆需求增长点

此前业界也纷纷认为，2011 年是双核手机元年。从当前的智能手机形势来看，双核技术的采用格外引人瞩目。据了解，今年下半年，不少手机厂商计划推出双核智能手机，明确将双核手机当作一个抓手，意图在手机蓝海市场挖掘出新的竞争力。

今年6月21日，业界巨头诺基亚发布了首款搭载 MeeGo 操作系统的诺基亚 N9，立即吸引了市场的注意。由于诺基亚年初已与微软结盟，年内或将推出首款 Windows Phone 7 智能手机，市场因此猜测 N9 可能是唯一一款搭载 MeeGo 操作系统的智能手机，无疑这更加吊足了人们的胃口。

今年5月，中国电信与摩托罗拉签订协议表示，双方将联手推出全球首款双核双网双待 Android 2.3 智能手机 MOTO XT882。该款手机配备 2x1GHz 双核处理器和全新 Android2.3 操作系统，同时支持中国电信天翼 3G、WiFi 高速互联，料将给天翼用户带来更加流畅的互联网体验。

当然，双核智能手机接连与世人见面，最终的受益者仍然是用户。在双核手机上面，网页浏览、游戏运行等速度都将大幅提升，同时手机画面显示效果也将日益精细化，真正把 3G 的魅力呈现出来。

从来，市场有一种观点认为，双核手机的意义不大，因为要应付目前大多数手机软件的运行情况，单核手机足以胜任。然而，消费者是不会拒绝性能更加强大的智能手机，要想让智能手机体验更加完美，双核成了必然的选择。业内人士指出，各大手机厂商纷纷推出双核手机，显示出一定的前瞻性，因为未来手机软件将针对双核手机行设计，现在的技术积累也就显得更有必要了。因此，在智能手机市场，双核手机或成下一阶段的需求增长点。

普及双核手机需发挥合力

智能手机的双核时代的脚步声已经清晰可辨，国内运营商自然不会轻易错过。

今年5月份，摩托罗拉与中国电信联手推出全球首款双核双网双待 Android2.3 智能手机 MOTO XT882。另外，摩托罗拉近期又与中国移动携手发布首款双核 TD-SCDMA Android2.3 智能手机 MOTO MT870。除此之外，三星近期也拿出一款双核手机——三星 i9000，而该款手机则支持中国联通 WCDMA 制式的 3G 网络。至此，国内三大运营商无一例外地涉足双核智能手机。

但我们注意到，以上三款双核手机均剑指中高端的智能手机领域。单从价格方面来看，上市之初，三星 i9000 的售价超过 5000 元，MOTO MT870、MOTO XT882 的价格略微低一些，但同样也徘徊在 5000 元附近。另外，受益于运营商的重视，这些双核手机都一定程度上得到了终端补贴，为双核手机的普及提供了极大的方便。

当 3G 发展面对用户瓶颈的时候，运营商适时地转移终端策略，主攻千元智能手机。目前来看，该策略取得了巨大的成功，虽然运营商的 ARPU 值受到冲击，但是用户数的积累使得 3G 产业链逐渐活跃，为 3G 时代的进一步发展奠定了良好的基础。

那么，双核智能手机能否复制千元手机的辉煌呢？业内人士分析认为，双核智能手机成为中高端手机发展的一个趋势，有利于运营商把握高端用户，但要使双核手机市场的蛋糕做大，除了终端补贴之外，手机应用的升级同样重要，只有提供更加优质的内容，才是促进双核手机大发展的根本动力。来源：2011-7-7 通信信息报

[返回目录](#)

中华电信：云端服务营运中心将于 2013 年落成

中华电信日前表示，将在未来 5 年斥资 200 亿元新台币投入云计算相关计划。中华电信董事长吕学锦表示，除了已经推出 HiCloud、CRM、Hami 电子书城与 Hami Apps 等服务之外，并已成立云端服务营运、云端研发、云端测试以及云端服务体验等 4 大中心，其中云端服务营运中心即将在 2013 年落成。

在渠道布局方面，中华电信将在台湾全省建设大型店。总经理张晓东表示，不同于目前 314 家营业网点大多设置在办公室或机房用地，大型店将选择落脚人群聚集的商圈为主。他表示，该公司将于 7 月 25 日在台北华纳威秀设立中华电信第一家旗舰店，年底扩大到全省 20 家大型店，明年目标 100 家。预计中华电信投资渠道建设总额预估将在数 10 亿元新台币。

受到中华电信公布未来 10 年再度投资 2000 亿元新台币建设宽带网路、未来每年投资 50 亿元新台币加码扩大 3.5G 网路覆盖等利好消息激励，中华电信股价从上周四股价上涨 1.2 元收在 98.3 元之后，持续飙涨多日，盘中更一度收复挂牌承销价 104 元。

中华电信董事长吕学锦表示，股价由市场决定，总经理张晓东则低调回应，不评论股价，但感谢股东对中华电信的肯定。来源：2011-7-7 通信世界网

[返回目录](#)

【中国移动】

中移动联合众厂商推出反病毒举措

昨日，中国移动 MM 联合腾讯、金山、滚石、诺基亚等产业链巨头，宣布推出“反病毒、反盗版、倡服务”三大举措。为应对愈演愈烈的手机病毒，中国移动互联网基地已经成立了国内第一个专业的手机应用监控测试中心，开发者提交的每个手机应用在上架前都要经过内容审查、安全扫描、预测试、正式测试、质检五大审核环节。

国家反病毒中心主任张健说，超三成用户受到手机病毒侵害，一方面与手机操作系统越来越开放有关，另一方面，在国内手机软件用户消费群体中，免费软件消费占了绝大比例。免费软件中隐藏的安全隐患，让人担忧。来源：2011-7-8 大洋网-广州日报

[返回目录](#)

新闻出版总署与中移动签署合作备忘录

7月5日，新闻出版总署署长柳斌杰、中国移动通信集团公司董事长王建宙在京签署《共同推进数字出版产业发展战略合作备忘录》，并同时启动了“新青年掌上读书计划”，这标志着国家新闻出版主管部门与中国移动在增进资源共享与整合、共同推动我国数字出版产业发展上取得了实质性成果。新闻出版总署副署长孙寿山、中国移动通信集团公司党组书记、副董事长奚国华在签约仪式上致辞，中国移动通信集团公司副总裁沙跃家主持签约仪式。来源：2011-7-7 证券日报

[返回目录](#)

展讯通信获中移动 TD-SCDMA 芯片大订单

美国投资公司 Wedge Partners 分析师布莱恩·布莱尔(Brian Blair)周五发表研究报告称，展讯(Nasdaq: SPRD)可能已经获得了中国移动 400 万个 TD-SCDMA 芯片订单中的一半，而且订单数量还将继续增加。

布莱尔表示，根据他所掌握的消息，展讯 6 月的 TD-SCDMA 芯片组出货量可能超出预期，而 GSM 芯片组业务本月也可能恢复，使得该公司当月的芯片组总出货量达到 1700 万个。他还认为，展讯对本季度每股收益的预期可能与华尔街分析师 0.57 美元的平均预期持平。

“我们相信，下半年的中低端 TD 手机采购将会增多，我们仍然认为展讯在该市场拥有最佳地位。”他说。但 Wedge Partners 仍未给出展讯的目标股价。

布莱尔还表示，他和他的团队正在研究本周发布在中国一家博客上的照片，该照片显示的是印有中国移动名称的 iPhone。此前有分析师表示，这张照片表明苹果很快就将推出 TD-SCDMA 版 iPhone。但布莱尔和他的同事却认为，该照片是伪造的。来源：2011-7-9 新浪科技

[返回目录](#)

中国移动或借助 4G 网络跳出 TD-SCDMA 泥潭

导语：国外媒体今天撰文称，虽然中国移动采用的 TD-SCDMA 技术并未得到国际市场的广泛认可，但该公司却从中吸取了教训，并有望在新一代 4G TD-LTE 技术上获得更好的发展。

以下为文章全文：

3G 受阻

由于使用了自主研发的 3G 网络，中国移动已经错过了苹果 iPhone 和其他热门智能手机。如今，这家拥有 6.11 亿用户的全球最大移动运营商希望通过 4G 网络的推出改善这种状况。

为了推动自主研发的 TD-SCDMA 技术发展，中国政府将该技术分配给了中国移动。而另外两家规模较小的运营商则采用了国外开发的 3G 协议。

如今，移动行业已经开始向 4G 网络过渡，从而提供速度更快、价格更高的数据服务。中国移动已经支持了一项名为 TD-LTE 的技术。分析师认为，中国移动有望借此扭转命运，主要原因在于该公司正在努力赢取这项技术在国际市场的支持。

“TD-SCDMA 的主要教训是，尽管中国移动实力强大，但却无法凭借一己之力创建一个全球化的生态系统。”汇丰银行亚洲通信研究主管图克·格林南 (Tucker Grinnan) 说，“TD-LTE 通过有效的全球生态系统为一个全球规模的技术创造了发展潜力。”

在这一长串神秘的字符背后其实是技术影响力和利润的斗争。当一家企业获得了关键蜂窝技术的专利，并且被大量企业广泛使用后，便可以收取数十亿美元的专利费。

中国一直以来都希望通过支持 TD-SCDMA 技术来降低对国外技术的依赖。目前全球最普及的 3G 技术是 WCDMA，而 CDMA 2000 也被美国和韩国的一些运营商采用。

中国 2009 年初向三大移动运营商颁发了 3G 牌照。中国联通获得 WCDMA 牌照，而中国电信则获得了 CDMA 2000 牌照。这就意味着这两家公司可以出售大量使用这类技术开发的智能手机。例如，中国联通于 2009 年开始销售 iPhone，去年不到两月就卖出了 60 万部 iPhone 4。

但除了中国移动外，TD-SCDMA 并未被全球任何大型运营商采用。这就使得那些想要与中国移动合作的智能手机厂商必须要提升成本。厂商不仅需要更换芯片组和天线等零部件，甚至有可能要对电路板进行重新设计。美国市场研究公

司 Gartner 分析师菲尔·雷德曼(Phil Redman)表示,与标准版本的手机相比,一款针对 TD-SCDMA 网络重新设计的手机可能要多花 15%至 25%的成本。

诺基亚等手机厂商在支持中国移动的 3G 标准时进展缓慢,苹果则从未推出这类产品,尽管多年来一直有消息称,中国移动正在与苹果就引进 iPhone 进行谈判。

中国移动的 3G 用户位居国内首位,截至今年 5 月底,全国共有 7400 万 3G 用户,其中 43%来自中国移动。但仍然远逊于 2G 市场的占有率:在 8.22 亿 2G 用户中,中国移动占据 70%的份额。

4G 前景

具体到 4G 领域,多数运营商都使用了不同于中国移动的另外一项技术,也就是 FDD-LTE。在美国,Verizon 无线去年已经采用这一标准推出了 4G 服务,AT&T 今年夏天也将面向部分城市推出这一服务。

但仍然有部分大型运营商对 TD-LTE 很有兴趣。印度用户数最多的移动运营商巴蒂电信(Bharti Airtel)就曾经表示将采用这一协议。美国移动运营商 Clearwire 去年也表示,将对这两个版本的 LTE 技术进行测试。而在日本,软银的一个部门今年也计划推出一款与 TD-LTE 兼容的服务。

中国移动已经鼓励供应商和其他移动运营商支持这项技术。分析师表示,中国电信设备制造商华为也已经成为该技术的主要倡导者。

分析师表示,支持 TD-LTE 的设备推出时间比 FDD-LTE 晚了 6 个月,但 TD-LTE 却有一些优势:它的无线频谱利用效率更高,而无线频谱恰恰是一项稀缺资源。

分析师认为,由于 TD-LTE 赢得了一定的国际支持,中国移动有望获得更多的终端设备以及更为廉价的零部件。中国移动董事长王建宙今年 5 月表示,苹果计划在 iPhone 中使用 TD-LTE 技术。

中国移动在 4G 领域的发展速度似乎也领先国内的竞争对手。王建宙今年 3 月表示,该公司今年计划对 TD-LTE 进行商用测试。中国联通董事长常小兵 3 月称,该公司只是在试验 4G 技术。而中国电信发言人上周表示,并没有为建设下一代网络制定时间表。

中国移动和 TD-LTE 技术仍然面临障碍。据《中国日报》3 月报道,主管机构的领导人表示,4G 商用服务要到 2014 年才能展开全国性推广,这就给中国移动的推进速度带来了不确定性。

但咨询公司 BDA China 董事长邓肯·克拉克(Duncan Clark)表示,TD-LTE 仍然比 TD-SCDMA 技术具备更大的潜力。“不能简单说它没有未来,它比 TD-SCDMA 的状况要好。”他说。来源:2011-7-12 新浪科技

飞信“回笼” 中移动应战移动互联网 IM 红海

今年年初以来，有关中国移动下属的卓望集团将迎来重大调整的消息满天飞。近日，中国移动内部传出消息称，飞信业务运营权将从卓望剥离，转而交由中国移动南方基地。

从卓望集团剥离后，飞信业务除了找到自己在集团移动互联网整合背景下的位置外，最急迫的问题是如何应对竞争对手的合围挑战。

如今，飞信所处的移动互联网 IM(即时通讯)领域，早已不是数年前几家独大的局面，手机终端厂商和应用程序开发商纷纷开发相关产品以抢占这块蛋糕，运营商正面临强劲的冲击。

收回飞信

早在今年4月就有媒体报道称，卓望集团飞信事业部将被“换血”，时任卓望创新事业部负责人的罗川将兼任飞信事业部“一把手”。而近日，罗川本人已向外界证实，他已离开卓望并加盟创新工场，并表示飞信业务会从卓望剥离。

据此前中国移动内部人士透露的消息，卓望信息与中国移动签署的飞信运营合同将于数月后到期，中移动将不再与卓望信息续约，把飞信业务的运营移交给旗下主要负责互联网业务的南方基地，卓望内部八大事业部之一的飞信事业部也将随之取消。

有未经证实的消息称，中移动将取消卓望控股的法人资格，以进一步收紧控制权，一改此前在增值业务方面分公司独立运作的模式。

有业内人士分析，以飞信“搬家”为信号，中国移动旗下的移动梦网、139说客等互联网业务和运营子公司都将被纳入整合的大趋势中，它们也很可能由中国移动南方基地的中国移动互联网基地接管。

中移动方面将飞信业务转向南方基地其实并不出人意料。移动互联网产业联盟秘书长李易向《每日经济新闻》表示，中移动广州公司是各大基地中实力较强的，由于业务量较大，南方基地一直都是中移动的重中之重。中移动现阶段全力打造的移动MM平台也是由广东移动所开发。飞信和移动MM两块业务有交集，运行团队可以共用。

对于起初专门为新业务设立的第三方运营公司卓望集团在此轮互联网整合中被渐渐“掏空”，一位移动通信业内人士向记者分析，“将飞信收回，可能是中移动担心外包业务监管起来难度较大，容易滋生腐败行为。”此前半年，中移动先后有5名高管落马。

上述人士指出，实际上类似卓望这样的“第三方运营”有着成本上的优势，将飞信这样的业务外包出去，由卓望团队进行全权操作运营，纯市场化的操作可降低很多运营成本。“然而不得不考虑的一点是，作为拥有垄断地位的大型央企，在纯商业化的运作方面有着自身的局限和难处。中移动收回飞信运营权，也体现了中移动新总裁李跃上台后的变革。”

业务重叠

“中国移动最初推出飞信的目的是为了增强用户体验，延长用户使用时间，增强产品黏性。截至目前，飞信用户规模约为 2 亿。”中投顾问高级研究员薛胜文向《每日经济新闻》表示。

但当 3G 和手机智能时代全面来临后，作为较早进入移动互联网 IM 领域的飞信，开始遇到越来越多的竞争者。

目前，腾讯、MSN、雅虎通以及 Skype 等原本基于个人电脑的 IM 产品纷纷进入移动互联网领域，Whatsapp、KikMessenger、米聊等第三方产品也占领了部分市场，此外苹果即将推出的 iMessage，以及坊间传言谷歌针对 Android 操作系统定制的 Google Messenger 都是飞信强有力的竞争对手。

飞信遇到的难题不仅是“红海”竞争，还来自于运营商内部对于移动互联网 IM 的定位重叠问题。

近日，中国移动广东公司数据业务运营中心总经理杭国强向媒体坦言，“目前移动互联网基地大的互联网业务之间实现了双向融合，包括飞信和邮箱、飞信和社区、邮箱和社区，登录一个业务之后就可以使用其他业务，不过部分业务之间存在一定重叠，目前总部正在进行规划。”

“目前飞信在不同的电信运营商之间无法互通互联，这对于许多使用者来说非常不方便。如果将飞信作为一个第三方产品，而非移动业务的一个添加，反而会更有利于飞信的发展。”李易表示，“打破三大运营商之间的阻隔是问题的关键，但飞信似乎从一开始就没有做好开放的准备。”

“另一个很重要的原因是，目前国内三大电信运营商之间的竞争激烈，话费套餐中通常都包含了低廉的短信包月费用，可以说，运营商短信低资费在战略上与飞信部分短信免费的定位相矛盾，大大削弱了飞信的诱惑力。”李易表示，“不仅如此，移动推出的 139 说客当中也有部分功能与飞信的免费短信重合，这都牵涉到用户资源如何分配的问题。”

角色转变

没有人会质疑，移动互联网将是通信业的下一个兵家必争之地。在智能手机的浪潮到来时，苹果、谷歌这样的公司在很短的时间内为这个行业制定了规则。

作为后来者的电信运营商，想要在 IM 细分领域中取得一席之地，改变已成为必须。

据中投顾问高级研究员薛胜文介绍，目前国内三家电信运营商已开始把竞争战场转移到移动互联网——中国移动推出 MM(Mobile Market)，飞信是产品之一；中国电信上线“天翼空间”；中国联通则上线应用商店 UniStore。

“现阶段中移动的移动互联网战略是以 MM 为核心展开的，飞信作为互联网基地中的产品之一，与 139 社区、互联网公共能力建设等共同发展。倘若不优化和丰富飞信的相关功能，进一步明确产品定位，其发展的空间将不大。”薛胜文指出。

据不完全统计，截至 2011 年 5 月，移动 MM 全网注册用户达到 7696 万，企业开发商 3859 家，个人开发者 223 万。

开发商自建增值业务平台，被认为是亡羊补牢的措施。在苹果 iPhone 进入中国后，使用者下载应用程序的下载收入等统统归于苹果，运营商成了单纯的通道提供者，这对于他们来说肯定是难以接受的。如今三家运营商纷纷打造自己的终端和网上商城，就是希望重新取得这块的话语权。但由于运营商没有拿得出手的手机操作系统，很难与主流厂商抗衡。

上述业内人士指出，“此前中移动虽然推出了 Ophone，但其操作系统被认为是修改其他系统而来，不成功的修改造成其自研的手机系统存在诸多短板。此外，作为 iPhone 在内地的唯一运营商渠道，中国联通曾试图在定制 iPhone 中添加含中国联通属性的应用程序，但最后未能成行。目前，中国联通开始打造自己的应用商城，但同时又得为苹果提供通道，处境可谓尴尬。”来源：2011-7-6 每日经济新闻

[返回目录](#)

分析称中移动 3G 市场有限 渴望获 TD-LTE 牌照

全球著名投行高盛的报告认为，在大量流失高 ARPU 值(200 元以上)的用户后，中国移动渴望通过 TD-LTE 的推广来保住市场份额；而中国政府将 TD-SCDMA 和 TD-LTE 技术视为中国重要的技术创新，因此，在 TD-LTE 技术准备好之时，就会发放 FDD-LTE 许可牌照。

中国移动有足够的动力来发展 TD-LTE

高盛的报告认为，由于 TD-SCDMA 起步较晚，市场有限(仅在中国)，其面临着终端和网络质量等诸多挑战。因此，中国移动在过去 12 个月中流失了很多

高 ARPU 值(200 元以上)的用户到中国联通和中国电信。因此中国移动需要一个成功 TD-LTE 推广来保住其高 ARPU 值的市场份额，因此一直在推动此项技术。

报告引述新浪 2011 年 5 月 4 日报道，11 家电信设备公司参与了中国移动的 TD-LTE 设备资格测试。这些公司是：爱立信、华为、上海贝尔(阿尔卡特朗讯)、诺基亚西门子、中兴、大唐、普天、新邮通、三星和光讯。海思和创毅视讯为此次测试提供了单模 TD-LTE 芯片。在印度，所有主要的全球厂商(爱立信、阿尔卡特朗讯、诺基亚西门子、三星、中兴和华为)都在支持 TD-LTE，并争相获取订单。

高盛的报告称，如果获得了足够大的规模，同时有优质的智能手机成功商用，中国移动在 2013 年会从中国联通和中国电信手中重新夺回高 ARPU 值用户的市场份额。这会特别对中国联通在 2014 至 2015 年 3G 用户规模达到 1 亿从而具备长期运营优势的故事带来负面影响。

中国移动的推广对全球 TD-LTE 都至关重要

报告称，中国移动希望在 2012 年晚些时候在中国 7 个主要城市(北京加上上面列出的 6 个城市)开始商业预测试。而中国移动对 TD-LTE 的及时推动对 TD-LTE 技术在全球的成功至关重要。

TD-LTE 正不断得到技术供应链上的支持，但高盛认为，这一水平的支持很难持续，除非 TD-LTE 在 2 至 3 年内拥有足够大的市场。TD-LTE 运营商的数量和规模仍远低于 FDD-LTE 运营商，至少在 2011 年至 2014 年是这样

。中国移动目前是所有 TD-LTE 运营商中规模最大，资金最雄厚的一个。因此，如果中国移动无法在中国建立 TD-LTE 的商业服务，我们预计对 TD-LTE 的支持比起 FDD-LTE 而言将大幅滑落。

技术准备好时才发放 FDD-LTE 牌照

高盛的报告认为，中国政府将 TD-SCDMA 和 TD-LTE 技术视为中国重要的技术创新，并已选择世界上最大的电信运营商中国移动来实施 2008 年以来 TD-SCDMA 的发展。

报告称，刚转为中国移动党组书记的工信部原副部长奚国华表示，TD-SCDMA 到目前为止是成功的，主要有以下几个表现：1)其大规模商业部署；2)2000 万的 TD 用户，占 2011 年 1 月 3G 市场份额的三分之一还多；3)日趋成熟的 TD 供应链；4)2010 年 10 月，TD-LTE 已被国际电信联盟无线电通讯部门 (ITU-R)接受成为国际 4G 标准的候选之一。他期待中国移动和其他行业参与者能利用 TD-SCDMA 取得的成绩来加快 TD-LTE 的发展，因为 TD-SCDMA 的基础设施可被 TD-LTE 部分利用。这应保持 TD 技术的发展，协助提升中国的竞争力。

同时，工信部要求 TD-LTE 在中国试测试的过程中，其终端能与 TD-SCDMA 的相兼容。

报告称，“我们相信奚先生的陈述表明中国政府正在逐渐结束 TD-SCDMA 的开发，这样可使中国移动来尽快部署 TD-LTE”。来源：2011-7-7 新浪科技

[返回目录](#)

中国移动手机阅读月收入破亿元 将推免费阅读

“中国移动手机阅读业务自 2010 年 5 月全国商用，仅短短一年多时间，每月联网用户数现已突破 4500 万人，每月平均收入超过 1 亿元”，中国移动集团党组书记、副董事长奚国华在昨日相关会议上透露，他也是中国移动手机阅读的读者。

2008 年底，中国移动在浙江启动手机阅读基地建设，以“内容+通道+终端”的方式致力于建设全新的数字图书发行渠道，通过减少中间环节、降低盗版冲击、创新图书发行来实现规模发展。2010 年 5 月，手机阅读正式联网商用，向全网提供服务。截至目前，中国移动手机阅读共汇聚包括 21 万册精品内容，涵盖杂志、漫画、图片等正版图书，基本打造了国内收入规模最大的数字阅读。

手机阅读平台成数字媒体发行渠道之一

随着移动互联网时代的发展，各类基于手机多媒体应用层出不穷，手机阅读、无线音乐、手机报、手机电视等新型的数字出版应用逐渐被人们所接受。今年 4 月，美国亚马逊实现了 Kindle 电子书销售量超过纸质书的销量，数字出版与传统出版的有机结合正在成为出版产业新的发展趋势。新闻出版总署副署长孙寿山指出，我国数字出版产业 2010 年总产值已经超过 1000 亿元，成为新闻出版业新的经济增长点和战略性新兴产业。“以手机为载体的数字出版形态是数字出版未来发展的方向，拥有巨大的发展潜力。”

7 月 5 日，新闻出版总署与中国移动通信集团在京签署《共同推进数字出版产业发展战略合作备忘录》，根据双方签署的协议，新闻出版总署将支持中国移动为国内新闻出版企业提供网络技术和数字产品运营服务，参与数字出版业务相关经营活动，并依法取得开展数字出版物网络传播业务的资质。同时，“支持作品在中国移动手机阅读平台的首发”。

新闻出版总署与中国移动在京签署《共同推进数字出版产业战略合作备忘录》业内资深分析人士认为，中国移动 6 亿的客户规模是此次合作的前提和基础，同时作为新媒体的载体，以手机为中心的出版和发行渠道，其便利性和实时性已经成为人们获取知识的首选渠道，而电信运营商手机阅读平台直接面向用

户，节省了印刷、运输和仓储等占据传统产业链近三分之一成本的环节，将逐渐成为最重要的数字发行渠道之一。

手机阅读挖掘长尾效应

奚国华曾建议手机阅读基地通过手机阅读 2.0 的方式进行内容运营，加载互动功能，将平台上阅读率高的书纸质化出版。在放大传统图书发行规模的同时，挖掘海量库存图书和经典老书的长尾效应，形成第二波增长。

承建中国移动手机阅读基地的中国移动浙江公司总经理钟天华表示，手机阅读内容运营的效益初步显现。截至 6 月底，平台上点击量超过 1000 万次的书有 1140 本，排名第一的图书点击量是 12.3 亿次。从 2010 年 1 月份到 6 月为止，单本书的收入超过了 1700 万元。

手机阅读有两种方式，一种是以手机为载体，通过 WAP 站点浏览或下载手机阅读客户端软件进行阅读。另一种方式是通过汉王、华为、大唐电信、方正等在内的多家终端厂商推出内置 3G 模块的 G3 阅读器，实现近乎纸质书的体验。钟天华表示，手机阅读已基本形成了用户无缝阅读的全业务阅读形态，中国移动通过手机、电子书、平板等载体阅读，为客户构建了云端的个人数字阅读空间，目前客户端适配近 1000 款手机，覆盖两亿用户。

同时，手机阅读推动了读者、作者和平台之间的互动创作和分享的模式，手机阅读通过短信，彩信，移动互联网等复合传播手段，一方面可以扩大数字出版业的收益，另一方面可以带动纸质图书的出版发行。据相关数据显示，中国移动手机阅读用户向平台回复了 48 万条书评、52 万条留言，点击量最高的图书书评超过 5.5 万。钟天华表示，“手机阅读推动了经典好书的二次发行，如原创小说《盘龙》在互联网上已没有点击增量，但在手机阅读平台上仍存在市场，截止 6 月底点击量超过 2.33 亿次。”

目前，中国移动与中国作家协会、中国出版集团、中国图书馆、中国编辑学会进行战略合作，与超过 120 家内容合作伙伴签署合作协议。

推“当天”免费阅读

当天，在新闻出版总署与中国移动签署战略合作备忘录的同时，现场还发布了新青年掌上读书计划。“目前，全国外来务工群体约 2.4 亿，16-30 岁的青年人约占 61.6%，他们的精神生活相对匮乏”，作为双方合作的重点项目之一，中国移动将主要基于中国移动手机阅读业务平台开展，以手机作为文化传播和图书阅读的创新载体，为外出务工、学生等新青年群体推荐低资费优秀图书和经典读物，从而解决买书难、选书难、看书难、没时间读书等问题。

“青年群体的手机普及率超过 98%，是手机上网的主要用户群体，其中有 90% 以上的手机上网用户愿意通过碎片化的时间进行手机阅读。手机阅读每月访问用户中，动感地带用户和外来务工群体占比约为 50%。”

新青年掌上读书计划通过搭建梦想书屋，整合各方优秀内容，以免费或者较优惠的资费提供给用户订购阅读，每天重点推荐一本经典著作，当天免费阅读，同时免费赠送彩信《读书周刊新青年特刊》，每周向新青年推荐优秀读物。此外还将开展红色阅读等活动引导更多青年阅读经典好书，定期编制新青年群体的图书偏好分析报告，供内容组织者参考。来源：2011-7-6 通信世界网

[返回目录](#)

中国移动支付公司正式成立 7 月 1 日已获营业执照

据中国移动内部知情人士对飞象网记者透露，酝酿已久的中国移动支付公司近日已悄然成立，7 月 1 日已获得营业执照。据悉，该公司全称为“中移电子商务有限公司”。

据记者了解，新成立的中移电子商务有限公司的相关工作将全部由位于湖南的中国移动电子商务基地来负责运行。此前，中国移动已将“现场手机钱包”作为重点业务发展，而湖南电子商务基地则侧重于远程手机支付和无线支付。

随着 5 月 26 日首批第三方支付牌照的公布，第三方支付公司得到了法律上的肯定。不过，一直在移动支付市场不遗余力部署的运营商至今未在央行公示范围内。而央行公布的《非金融机构支付服务管理办法》，规定 2011 年 9 月 1 日为第三方支付机构获许可证的最后期限。对三大运营商而言，还有不到两个月的申请时间。

据悉，中移电子商务有限公司成立后，也将申请第三方支付牌照的工作纳入首要任务。

“虽然三大运营商成立的支付公司获得牌照无悬念，但是运营商也需要符合相关条件，9 月 1 日将是大限。”相关人士表示。来源：2011-7-7 飞象网

[返回目录](#)

【中国电信】

中电信欧洲分公司拟推虚拟运营商

据国外媒体报道，中国电信欧洲分公司计划于明年早些时候在英国推出移动虚拟网络运营商。

中国电信欧洲分公司总经理欧岩表示,移动虚拟网络运营商的推出意在为英国本土的中国社区和到英国观光的中国游客提供服务。

欧岩认为这个市场的潜在规模将达到 80 万人。

该公司的这一举动将使得英国所谓的民族系移动虚拟网络运营商(ethnic MVNOs)的队伍进一步壮大,此前已有 Lebara 和 Vectone 为中国用户提供收费较低的话务服务。

这一事项的许多细节仍有待决定,如还没有确定主网络,不过中国电信欧洲分公司计划在未来两个星期内就此进行招标。

其他待定事宜还包括该移动虚拟网络运营商是否采用中国电信欧洲分公司的品牌名称。

欧岩表示:“这在一开始只是一种 SIM 卡在线服务。我们并不准备在起步阶段推出任何手机,迄今也没有同任何设备制造商接触商讨这类事项。”

在谈到定价方面,欧岩表示公司“正在商讨”制订服务计划和定价策略。

这是中国电信进军国外市场的重大举措。中国电信是世界上最大的 CDMA 运营商,该公司在中国的用户多达 9,052 万人。

中国电信欧洲分公司于 2006 年 9 月成立。总经理欧岩表示,此举只是公司更多重要策略的开始。

他表示:“在英国推出移动虚拟网络运营商只是第一步。下一步我们要进军法国,这里是中国人最多欧洲国家,然后是德国。”来源:2011-7-11 飞象网

[返回目录](#)

中国电信上半年销售 2760 万部天翼手机

中国电信移动终端管理中心主任马道杰今天在天宇 E800 乐语首销仪式上透露,今年上半年中国电信已销售 2760 万部天翼手机。其中,从今年 4 月份起,所出售手机中有 50%为 3G 手机。

据了解,天翼手机以月均销量突破 400 万部的高速增长,其中,CDMA 智能手机 5 月单月销量突破百万部。其中主要原因在于中国电信 CDMA 终端性价比大幅提升,千元智能手机销量大增。马道杰介绍,CDMA 手机中 700 至 2000 元中档手机销量由去年 5 月份的 16.9%提升到今年 5 月份的 36.2%,5 月份 EVDO 手机均价降至 1331 元,比一年前下降近 1400 元,最低零售价不足 300 元。

中国电信早在 2010 年就呼吁业界大力发展 3G 智能手机,提出打造旗舰型、商务型、时尚型、普及型的全系列 3G 智能手机的目标,并率先推出千元 3G 智能手机。此举大幅提升了 3G 智能手机性价比,受到客户和市场的广泛欢迎。

在今年 6 月召开的“2011 年天翼 3G 互联网手机交易会暨 CDMA 产业论坛”上，中国电信进一步提高天翼 3G 智能手机的定制要求，提出集中力量打造一批 4 英寸屏、1GHz 处理器，零售价在 2000 元以内为主的中档智能手机，全面推动天翼智能手机向应用更丰富，功能更强大，客户更好用，价格更便宜的方向发展。

此次中国电信与天宇朗通联合推出首款零售价低于 2000 元的 4.3 英寸大屏 3G 智能手机天语 E800，正是按照上述要求深度定制的一款天翼 3G 智能手机，该款手机将在乐语通讯的连锁卖场进行首发销售。来源：2011-7-6 通信世界网

[返回目录](#)

北京电信首推 3G 主副卡组合 两个号可捆绑缴费

针对中高端用户的实际需求，中国电信北京公司(以下简称北京电信)宣布于近日正式推出“天翼 3G 附属卡”，可使主卡以及附属卡两个号码在缴费时捆绑，家庭成员可一起付费。同时，开通附属卡有手机礼包组合可选择，内含赠手机或上网卡。

3G 主卡可增添副卡

北京电信的公告显示，“天翼 3G 附属卡”主要是指中国电信 3G 用户可同时申请一张副卡，这张副卡可以设置成与主卡不一样的单独号码，给不同人使用；副卡通话、短信、上网流量均可共享主卡的套餐，副卡的消费由主卡买单。

据悉，这是北京电信的一次新型的 3G 服务，主要面向中高端用户。据介绍，与目前市场上的一机双号、一卡双号等完全不一样的是，“天翼 3G 附属卡”是一种方便用户帐号缴费的服务：两个用户可分别使用自己的号，但可以使用其中一个用户的帐号缴费；而一机双号是指一个用户在其手机里插两个 SIM 卡；一卡双号则是指一个用户漫游到香港等地时可在当地使用一个虚拟号码，以便资费更便宜。

“天翼 3G 附属卡”主要适合多种终端同时上网共享套餐流量，设置副卡后，无论是 Pad、笔记本、上网卡、无线猫还是手机，在使用副卡时，均可与主卡共享套餐上网流量，由主卡缴费。且主副卡之间还可互通免费。

同步推出主副卡组合资费

同时，北京电信网上营业厅(bj.ct10000.com)贴出公告，将于近日上线“天翼 3G 附属卡”，同时推出各种 3G 主、副卡与现有 3G 手机礼包的组合，内含优惠。比如，HTC S710d 手机礼包市场价为 3990 元，但现在办理副卡后，可获得三星 3G 手机 M519 手机一部，价格仍是 3199 元。

另外，北京电信也有其它的 3G 主、副卡推荐热卖终端，其网上营业厅显示，主卡的手机礼包有 15 种，副卡的手机礼包有六种，含一款平板电脑。来源：2011-7-6 新浪科技

[返回目录](#)

中国电信推首款 2000 元以内 4.3 英寸屏 3G 智能机

7 月 6 日中国电信与天宇朗通联合推出首款零售价低于 2000 元的 4.3 英寸大屏 3G 智能手机——天语 E800，该款手机将在乐语通讯的连锁卖场进行首发销售。

在今年 6 月召开的“2011 年天翼 3G 互联网手机交易会暨 CDMA 产业论坛”上，中国电信进一步提高天翼 3G 智能手机的定制要求，提出集中力量打造一批 4 英寸屏、1GHz 处理器，零售价在 2000 元以内为主的中档智能手机。

天语 E800 正是按照上述要求深度定制的一款天翼 3G 智能手机，零售价 1980 元，是国内首款价格在 2000 元以内的 4.3 英寸大屏 3G 智能手机。

据悉，天语 E800 采用了 4.3 英寸超大屏幕，显示面积达到了市售智能手机的旗舰级水准，屏幕应用了 WVGA 分辨率(800*480 像素)。同时采用了 2000 毫安时的超大容量锂电子电池，续航能力更加持久。

另外，天语 E800 搭载最新的 Android2.2 智能操作系统，支持数十万种应用程序，人性化的 UI 界面带来绝佳操控体验。

据了解，为了促进天翼终端的规模化发展，中国电信持续加强终端深度定制和终端销售社会化、渠道扁平化推进力度，加强与产业链上下游的合作。作为落实中国电信关于 3G 智能手机新要求的首款机型，新上市的天语 E800 将由中国电信旗下的天翼电信终端有限公司直接操盘，在上市操作上选择在乐语首发销售的模式，这也是中国电信在集采机型运作上持续深化与大型连锁渠道合作的重要方式之一。

乐语中国控股董事长张阔在发布会上表示：“我们将在北京、河北、江苏、安徽、江西五大区域的优质门店首销天语 E800。同时，乐语通讯将以天语 E800 的首销为契机，加强乐语通讯门店的手机真机陈列，打造具有乐语特色的全方位终端体验创新模式，让消费者能够在第一时间体验天翼 3G 手机及天翼 3G 应用带来的魅力。”来源：2011-7-6 飞象网

[返回目录](#)

【中国联通】

联通网上营业厅上半年营业额突破 100 亿元

中国联通透露，其网上营业厅(www.10010.com)使用用户数已超过 8300 万。7 月 1 日，中国联通网上营业厅(www.10010.com)日营业额再次突破 1 亿元大关，达到 1.33 亿元。2011 年上半年实现营业额 101 亿元，全年将超过 200 亿元。

随着互联网及电子商务的快速发展，中国联通网上营业厅省钱、省心、便捷的服务理念已被越来越多的用户所接受和认可。现如今，用户通过中国联通网上营业厅(www.10010.com)，可以 7×24 小时办理话费查询、选号入网、交费充值、积分兑换、套餐变更等联通业务。中国联通网上营业厅可以使用户免去劳顿之苦，只需轻点鼠标，就可即时办理多种联通业务，更可参加当下进行的“礼‘上网’来，三重大奖抽出来”活动。

据了解，目前用户通过中国联通网上营业厅直充或购买全国“一卡充”充值卡，就可享受 9.85 折的优惠；购买 3G 号码可享受免卡费、免邮费的优惠；购买沃 3G 无线上网卡更可享受 9.5 折的优惠；此外更有 iPhone4 等热门手机可供广大用户选购。中国联通网上营业厅已经成为了实体营业厅之外的又一重要渠道，不仅为广大联通用户提供了更加方便快捷的服务，帮助用户节省时间和精力，还使中国联通在电子商务领域占得了一席之地。

此外，为了方便 3G 用户查询套餐余量、查询话费，中国联通的手机营业厅(wap.10010.com)更是为 3G 用户提供了 iPhone 手机客户端。同时，短信营业厅(编辑短信 10010 发送至 10010)也为用户提供了话费查询、充值、积分兑换等诸多便捷服务。实体营业厅、网上营业厅、手机营业厅和短信营业厅已经成为了中国联通全渠道拓展的重要途径。来源：2011-7-6 新浪科技

[返回目录](#)

消息称联通定制 3G 理财上网卡 打造移动炒股

知情人士透露，为满足有炒股、理财习惯的用户需要，中国联通相关部门将联合硬件厂商华为推出一种 3G 制式的理财上网卡，这是中国联通首款满足移动理财需求的高端功能性上网卡产品，同时，显示联通对意欲打造 3G 移动炒股业务。

联通已向厂商定制 3G 理财上网卡

此前，中国联通已推出 16 种 3G 上网卡，但还没有推出过这种专门为某类用户服务的上网卡，据悉，主要是因为联通非常看好移动炒股人群的市场需求。

早在 2G 时代，手机炒股就已盛行，相比其他传统交易方式，手机炒股可以帮助股民突破时间和空间的限制，及时掌握行情，实时进行交易。但此次，联通推出的则是用上网卡来炒股。

早在 2005 年，香港便推出了首个 3G 理财服务。用户登录手机 3G 网络，就可进入银行的理财服务频道，根据屏幕上的文字和图像，可轻易进行各项交易。借助 3G 网络的快速通道，用户甚至可以下载到每个专家点评的视频内容，真正实现互联网手机版。

据透露，与手机炒股不同，中国联通此次定制的是专门用于理财、炒股的 3G 上网卡，其要求厂商在上网卡里内置各种炒股软件，并且能直接与大券商的网上营业厅连接，同时能与网上银行连接。这样，用 3G 上网卡炒股，既能充分利用 3G 上网更快的速率，又能很方便地利用内置软件和券商的网上营业厅直接交易。

使用峰值速率 7.2M 制式

据悉，这种 3G 理财上网卡将既可用于炒股，其它功能则与普通上网卡一样，可以用其来登陆其它网页及浏览视频等。

相关数据表明，已有超过三成股民使用过手机进行股市行情的实时查询，不过，联通理财 3G 上网卡的终端则不是手机，而是用于 PC、笔记本上，这样，将使用户的理财、炒股操作更加顺畅，查询、交易流程更加便捷高效。并且所有交易和查询数据都储存在上网卡自带的 MicroSD 卡中，在使用完毕拔出网卡后，不会在电脑上留下任何交易痕迹，十分安全。

相关厂商透露，此次联通定制的 3G 理财上网卡使用峰值速率 7.2M 制式，在全国都可使用，将为股民的网上交易提供良好的上网条件。

据悉，该上网卡何时上市还未确定，但上市时间应该不会太长，因为相关厂商已经研发了很久。来源：2011-7-11 新浪科技

[返回目录](#)

联通完成车联网战略布局 整合资源提供服务支撑

近日，通信产业网(报)记者获悉，经过近两年的酝酿和筹备，中联通终于完成了其在车联网领域的战略布局。一个名为 CUTP(ChinaUnicom Telematics Pattern)的中联通车联网架构于 7 月初推出，这一架构由 TSSP 和 TSP 两大平台

组成。其中，前者以整合产业链上下游资源为目标，后者向用户提供服务支撑能力。

CUTP 架构

时间上溯到 2010 年北京车展，在中联通率先推出荣威 350 智能汽车后，“潘多拉”的魔盒随之被打开，包括运营商、通信设备商、整车厂商、传统车载厂商等在内的众多企业迅速挺进车联网。

车联网成为了比传统移动通信服务，具有“更广业务种类、更长价值链条、更专业化需求”的应用领域。行业的复杂性向已经看到了巨大商机的中联通提出挑战。

中联通随即将自己定位为“资源整合的提供者”，以推广丰富增值业务，并降低产业链沟通成本。为了实现这一目标，中联通规划了：“专业汽车信息化服务平台”和“全国性汽车信息化服务支撑团队”两大支点，其具体表现就是：包含 TSP 和 TSSP 两大平台的 CUTP 架构。

据上海联通副总经理李爽透露，经过近两年准备，这个由中联通系统集成公司打造的平台已经建设完毕，并于 7 月投入了使用。

据通信产业网(报)记者了解，在 CUTP 架构中，TSP 服务能力平台，将整合整车厂商能力平台和运营商能力平台，实现信息的收集、数据的转换和适配、服务的调度和下发等功能，为用户提供综合信息服务；TSSP 资源平台将整合呼叫中心、紧急救援、路边救援、运营商支撑系统、服务提供商、内容提供商等产业链资源，实现内容的聚合、供应商的管理、业务管理、接口适配和计费结算等要求。

硬币的另一面是，在此前，中联通已联合 3G-M2M 设备商、主流车载系统设备商，制定了一系列车联网通信标准和相关规范。这些标准包括：《中国联通 M2M 车载 UICC 卡技术规范》、《中国联通 3G-M2M 模块及车载 DTU 技术规范》、《中国联通 3G-M2M 车载信息化服务平台技术规范》等。

简而言之，在车联网领域，中联通已确立了其嵌入式 SIM 芯片、WCDMA 通信模块标准，定制了适合汽车业务发展的全网统一业务运营支撑系统(BSS、OSS)，制定了汽车信息化的号卡激活、补卡以及售后整套服务流程，并推出了智能汽车专属号段和全国统一资费体系。至此，中联通完成了其在车联网领域的完整布局。

再造新联通

运营商提供车联网服务，与提供传统移动通信服务相比，有着非常多的不同之处：一是使用人群、场景、习惯不同；二是应用和服务与车辆和驾驶者的结合更紧密；三是商业模式与服务方式有本质区别。

上海联通副总经理李爽指出，经过近两年的探索，中国联通清楚认识到，在车联网领域，基于手机的增值移动服务，不能简单地复制到汽车信息化领域，车联网需要创新的服务手段和商业模式。

事实上，这也是 TSP+TSSP 架构的核心价值所在。这一架构通过整合后台产业链资源、整车厂商业业务及运营商增值服务，将为用户提供统一的云服务。中国联通系统集成公司人士表示，云平台简化车载终端的硬件配置和软件适配，有效屏蔽车载终端的差异性，为用户提供一致的服务体验。

此类案例目前已经有很多。上述人士介绍说，例如，荣威 350 的 Inkanet 智能网络行车系统；为上海大众打造的已应用于帕萨特领驭和斯柯达昊锐的贯穿汽车销售全流程的解决方案；与车音网合作推出的 3G 语音识别系统等。

据统计，目前，中联通已与我国居前十位汽车厂商中的 7 家签署了战略合作协议，这七家厂商的产量占到我国汽车总产量的 71%。“5-8 年内中国联通 WCDMA 网络服务的 3G 智能汽车将突破 3000 万辆。”中国联通物联网研究院院长祁晓荔此前表示：“5 年内在汽车领域，中联通将实现打造一个新联通的战略规划。”来源：2011-7-8 通信产业网

[返回目录](#)

制造跟踪篇

【中兴】

中兴通讯签署 9 亿美元银团贷款协议

中兴通讯今日发布公告称，中兴通讯以子公司中兴香港为主体与中国银行等 10 家银行签订了一项总额为 9 亿美元的银团贷款协议。

中兴通讯称，为进一步优化中兴通讯及其子公司长短期债务结构，缩小外币性资产与负债敞口，以合适的融资成本满足本公司中长期发展对增加营运资金的需求，以子公司中兴香港为主体，进行中长期债务性融资。

据公告显示，该项贷款不超过 9 亿美元，由中国银行(香港)、星展银行、大华银行等 10 家银行组成银团作为放贷人进行贷款。

根据银团贷款协议，放贷人同意向中兴香港提供总额最高 4.5 亿美元有期贷款融通额，该贷款须于银团贷款协议日期后满 36 个月当日偿还。还有总额最高为 4.5 亿美元有期贷款融通额，须于银团贷款协议日期后满 60 个月当日偿还。

中兴通讯表示，该贷款作为应付其中国境外的一般营运资金需求。来源：2011-7-8 新浪科技

[返回目录](#)

中兴考虑收购白俄电信设备商部分股份

来自白俄罗斯国家法律信息中心网站的消息称，中兴通讯白俄罗斯代表处负责人的助理徐冰(Xu Bing 音译)于7月5日向媒体透露，中兴正在考虑出资收购白俄罗斯通信设备商 Promsvyaz 一部分股份。

徐冰称，中兴还没有收到来自白俄罗斯政府的关于收购股份以及未来合作的要约。

据了解，中兴已经与 Promsvyaz 合作多年，包括共同生产 modem。消息还说，华为也有兴趣收购。

Promsvyaz 是一家股份公司，由白俄罗斯信息技术与通信部管理，主要客户为白俄罗斯国有固网运营商白俄电信(Beltelecom)，国家邮政局(Belpochta Post)。Promsvyaz 采用 ISO9001 质量管理体系超过十年，采用 ISO9014 环保体系超过五年，公司还采用了 ISO9018 劳动保护系统。来源：2011-7-6 中国通信网

[返回目录](#)

中兴 3 千多员工期权再次解锁 市值 14 亿多元

根据中兴通讯的公告，其第一期股权激励计划开始第三次解锁，共有 3,199 名员工可开始兑现其期权，按 7 月 8 日收盘价 23.49 元来计算，市值 14 亿多元。

中兴通讯是于 2007 年通过员工期权激励计划的，当时是覆盖面最为广泛的中国内地上市公司股权激励方案，总计有超过 3000 多名中兴通讯管理层和员工由此戴上“金手铐”。

而近日中兴通讯的公告称，第一次授予的标的股票第三次解锁的条件已经成就，第一次授予对象中的 3,199 名激励对象满足《第一期股权激励计划》标的股票第三次解锁条件，拟解锁数量共计为 60,532,063 股(具体数量由深圳证券交易所确认)，占公司总股本的 1.76%。但其中 5 名激励对象依据《中兴通讯股份有限公司第一期股权激励计划管理办法》可解锁的股票数量应减半，即解锁数量为其获授标的股票的 22.5%。

其中，中兴通讯现任的 17 名董事和高级管理人员本次可解锁的标的股票为 2,696,900 股，不超过可解锁标的股票总数的 5%；按照 7 月 8 日收盘价 23.49 元来计算，可兑现 6335 万。

中兴通讯其他 3,180 名获期权员工本次可解锁的标的股票为 57,805,679 股。据悉，参与第一次授予期权的员工本来有 3,274 名，但 75 名激励对象因离职原因、5 名激励对象因个人 2009 年度绩效考核不合格，本次共 1,484,437 股标的股票不予解锁。来源：2011-7-11 新浪科技

[返回目录](#)

中兴 Skate 手机在英开售 定制名为 Monte Carlo

当地时间 7 月 5 日，由英国移动运营商 Orange 定制的中兴 Skate 智能手机(Orange 命名 Monte Carlo)已正式开始在英国发售。

Monte Carlo 配备一块 4.3 英寸的电容式触摸屏和 500 万像素的摄像头，搭载 800MHz 处理器，运行最新的 Android 2.3 姜饼(Gingerbread)操作系统。支持 3G 和 Wi-Fi，FM 收音机。同时还支持 DLNA 连接至电视。

目前该手机在英国的售价尚不清楚。来源：2011-7-7 中国通信网

[返回目录](#)

【华为】

华为西班牙网络运维中心成立

华为昨日宣布，其面向西欧地区的网络运维中心近日在西班牙马德里正式开启。该中心将专注于电信网络运营和管理，为西班牙及整个西欧地区电信运营商提供服务。

目前，该中心主要管理西班牙境内多张网络。2001 年华为在西班牙成立代表处，该公司表示未来还会继续加大在西班牙的投资。来源：2011-7-7 北京晨报

[返回目录](#)

华为云手机赞助意大利足球超级杯

今天，华为云手机在北京宣布将独家冠名赞助 2011 年意大利足球超级杯北京赛，这是华为终端首次在全球赞助国际顶级赛事。

华为终端 CMO(首席营销官)徐昕泉表示，华为云手机此次独家冠名意大利足球超级杯，是华为终端从 B2B 向 B2B2C 品牌战略转型中的重要举措，它将提升华为终端国际化品牌形象，并为消费者带来更全面的华为“云手机”体验。

徐昕泉介绍，华为云手机并非简单意义上的智能手机，而是为消费者提供各种云服务，譬如数以万计的音乐、电影、电子书等娱乐内容，以及安全快捷的云同步与云备份服务等。此“云手机”概念也并非局限于手机，而是包括了华为的手机、平板等各种移动终端。

徐昕泉还透露，华为终端自即日起，消费者凡购买华为指定型号智能手机即可登录华为“互动社区”注册抽取鸟巢“超级杯”入场券，华为将免费赠送 550 张超级杯门票。

2011 年意大利足球超级杯赛将于 8 月 6 日在北京国家体育场鸟巢开赛，这是意大利超级杯第二次来到中国，本次超级杯对阵双方为 AC 米兰与国际米兰。意大利足球超级杯每年一届，由意大利足球甲级联赛冠军对阵意大利杯冠军，2009 年的意大利超级杯也是在鸟巢举行的。来源：2011-7-6 新浪科技

[返回目录](#)

华为预计今年发售 2000 万部 Android 手机

据国外媒体报道，华为技术有限公司终端业务首席营销长徐昕泉周三表示，今年该公司采用 Android 操作系统的智能手机发货量可能达到 2000 万部，高于 1500 万部的初始目标。

徐昕泉在一个新闻发布会的间隙表示，华为今年的手机发货量可能超过 6000 万部，所有终端设备的发货量约为 1.7 亿台。

他表示，今年华为终端业务的收入很可能较去年增加 40% 左右，达到至少 60 亿美元。来源：2011-7-7 新浪科技

[返回目录](#)

华为终端大举切入体育营销 借机开推云手机

华为终端在今天举行独家冠名赞助 2011 意大利超级杯比赛的发布会上表示，华为将借这一顶级赛事，开始大力推出华为云手机，同时，华为将由走运营商路线的 B2B 模式将向消费者品牌转型，这也是华为终端首次切入体育营销。

该赛事于 2011 年 8 月 6 日在北京鸟巢国家体育场开赛，对于冠名的目的，华为终端 CMO 徐昕泉表示，2010 年华为 Android 智能手机的全球出货量已经迅速升至全球第五，在中国市场，华为智能手机仅一款 C8500 手机的销售就接近 300 万台，此次华为将借意大利超级杯这一顶级赛事，全面推出华为云手机。

在华为的“云管端”战略中，华为终端是华为品牌与消费者直接链接的关键环节。据悉，华为云手机是基于全球云计算平台，能为消费者便捷地提供各种云服务的手持终端。

“华为此次推出云手机并非简单的智能手机升级，而是要为消费者提供各种云服务，譬如数以万计的音乐、电影及电子书的海量内容轻松分享，可与好友进行餐馆、购物等信息分享的本地化导航，以及更为安全快捷的云同步和云备份等”，会上华为终端 CMO 徐昕泉如此说。

华为终端同时透露，未来几年内，在品牌策略上，华为终端将把华为品牌从的 B2B 品牌扩展到消费者领域，打造消费者品牌；在渠道策略上，华为终端将在运营商渠道、社会化渠道以及电子商务渠道等渠道建设上全面发力，扩大华为品牌的市场影响力；在产品策略上，将以旗舰机型提升品牌形象，以中高端机型扩大市场份额，以精品机型支撑规模市场。

在中国市场，华为终端近年已取得非常大的增长，2010 年收入超过 100 亿人民币，而 2009 年年华为中国市场终端销售额还仅为 74 亿元人民币。而今年上半年华为终端中国区预计销售 75 亿人民币，同比增长 70%以上，全面保守的销售额估计是 140 亿。来源：2011-7-6 新浪科技

[返回目录](#)

华为英国分公司任命新领导 计划扩大分销网络

据国外媒体报道，中国电信巨头华为近期与英国 Data Select 公司签署一份欧洲框架协议。此前，该公司曾被华为指定为英国独家分销商。华为英国分公司计划在新任命的执行副总裁马克·米钦森的领导下扩大其分销网络，全面审核现有的渠道策略。

然而，米钦森先生在接受记者采访时表示，这两费分销协议均没有明确规定排他性。他补充说，华为将不排除与其他分销合作的可能。

米钦森先生目前正负责对公司的分销策略进行战略性审查。他指出：“分销策略将未来几个月内进一步完善。这事关产品与服务的增值问题。”

米钦森先生认为，英国分销商的业绩已经有所改善，但他重申，自己关注的是分销在这一市场中所起的作用。

他表示：“在说我认为分销不会带来太多价值前，我已经查看了以前的记录。目前，它们已经开始改善，而且所带来的价值也开始增多，不过我认为这还远远不够。”

他补充说：“它们怎样才能让华为在众多竞争对手中脱颖而出？在你开始使用像谷歌这样一个标准平台后，对制造商来说，如何让自己在消费者、企业和分销领域与众不同非常重要。”

业内专家表示，米钦森计划与华为在英国的分销商结成强有力的合作伙伴关系。

CCS Insight 的电信分析师本·伍德(Ben Wood)指出：“马克要选择的是能够使其主张增值的合作伙伴。他想要的不是单纯的商品分销商，而是能够带来更多利益的合伙人。”

他补充说：“在这个拥挤的市场中，有一些很有优势的参与者。分销商已经证明了自己的价值。马克是个生意人，为了达到目的，他会进行艰苦的谈判。”

Strategy Analytics 公司的电信分析主管尼尔·莫斯顿(Neil Mawston)认为：“这些东西都是周期性的。华为目前的做法与其他进入英国市场的手机制造商类似。随着其市场份额的提高，他们将在一段时间内扩大分销商的数量；一旦他们确立了自己的地位，则往往开始削减分销商的数量，并让其维持在合理的范围内。” 来源：2011-7-8 飞象网

[返回目录](#)

【 诺基亚 】

诺基亚携邮政回收废旧手机

记者昨天获悉，诺基亚携手北京邮政共同启动了“回收一部手机，传递一份爱心”公益环保行动。即日起，您可将任何品牌的废旧手机送至建内大街邮局等本市 44 家邮局换取电影票兑换券，诺基亚承诺：每回收 10 部手机，将向中国扶贫基金会捐赠一个“爱心包裹”，用以资助贫困地区的小朋友。

据了解，消费者只需在邮局工作人员的协助下将手机放入回收专用信封，免费邮寄给诺基亚，消费者将得到一份回执，可以通过它追踪手机回收进度；同时，消费者将获得一张电影兑换券，可在本市 27 家影院兑换电影票。这些回收的手机最终将交付给诺基亚的合作伙伴进行环保处理，通过拆解、粉碎、提炼等方式回收金属、塑料等原材料，确保不会有任何翻新或元器件直接利用行为发生。本活动将持续到 8 月底。来源：2011-7-11 京华时报

[返回目录](#)

诺基亚将于 8 月底退出日本手机市场

诺基亚将在 7 月底前关闭位于日本东京涩谷和银座的高端 Vertu 手机店。诺基亚此前已在 2008 年停止向日本运营商提供手机。报道称，随着智能手机人气上升，Vertu 业务一直处于苦苦挣扎中。诺基亚的手机服务运营在从 NTT DoCoMo 租来的网络设施上，8 月底合约期满将不再续约。诺基亚东京办事处将持续运营到年底处理退款及其他事务。

[点评]其实诺基亚退出日本市场，并不是件太令人惊讶的事情，在此之前诺基亚在日本始终不得其门而入。日本的手机市场具有太多的自己特性，追求新技术、新屏幕、新功能，日系手机品牌在其中“自娱自乐”。况且，在 iPhone 引起的风潮中，智能手机也令 Vertu 手机“无地自容”。但是，以为此事是诺基亚兵败多米诺骨牌的第一张，未免夸大其词，Vertu 倒是有可能从此开始“倒掉”，至少新加坡的 Vertu 门店同样门可罗雀。来源：2011-7-6 大洋网-广州日报

[返回目录](#)

传诺基亚将推团购服务 Perks 挑战 Groupon

有报道称，诺基亚将推出名为诺基亚 Perks 的团购服务。泄露的视频显示，诺基亚该服务不仅将销售诺基亚的手机，也将包括其他商品和服务。

团购的理念已经不再新鲜，但这一领域仍有改进的空间。根据瘾科技的报道，诺基亚的设想很简单：用户登录 perks.nokia.com 网站，浏览团购活动和优惠券，通过简单的点击就可以获取优惠。用户购买的团购服务将被自动发送至手机，用户需要做的仅仅是在消费时展示二维码。Perks 还能通过地图向用户展示前往商户的路线。

毫无疑问诺基亚 Perks 将获得良好的发展。在美国，诺基亚手机的用户有数百万，诺基亚将可以面向这些用户推出 Perks 应用。另一方面，Perks 将成为吸引商家的另一个广告载体。在寻找打折商品时，消费者的忠诚度通常很低。目前，很多用户都同时使用 Groupon、Google Offer 和 LivingSocial 等多个团购服务。来源：2011-7-11 新浪科技

[返回目录](#)

诺基亚四面楚歌 亚洲新兴市场或成救命稻草

在陆续关闭了法国、西班牙和荷兰的网络商店后，诺基亚宣布从 7 月 1 日起关闭在英国和美国的官方零售点及网络商店。此举引发业界广泛关注，诺基亚颓势现已成为主流观点。

事实上，如今的诺基亚，在高端市场遭遇谷歌与苹果挑战后，王者地位已经不再；在低端市场，品牌手机与非品牌手机的抱团取市场则对其构成了严重威胁，市场份额急剧萎缩。诺基亚该如何突围？在诺基亚 Connection 2011 大会上，其 CEO 埃洛普宣布对亚洲战略做出调整，或者又可以让我们看到诺基亚这个骆驼的活力。也许亚洲新兴市场就是诺基亚收复失地的机会，但前路注定艰难。

诺基亚欧美市场节节败退，深陷“被收购论”

7 月 1 日，诺基亚宣布正式关闭在美国、英国和德国的在线商店销售业务，使得电子商务战场的失利局面不断扩大。

这次关闭在线商店业务是诺基亚在线商店业务关闭大潮的延续。早在五月份，诺基亚就关闭了在法国、西班牙等国的在线商店销售业务。目前仅阿根廷、巴西、墨西哥和葡萄牙等国家保留了在线销售业务。

产经观察家彭雄江认为，诺基亚在线商店销售业务的关停，从侧面反应了诺基亚市场份额和销售业务的下滑趋势不断增强，关闭在线商店销售业务对诺基亚来说，是一个被逼无奈的选择。移动互联网战略是诺基亚转型的方向，电子商务在全球方兴未艾，关闭在线商店销售业务，说明诺基亚已经不再是网民购买手机时的首要考虑品牌了。

这个论断也从美国著名财经网站《华尔街》的调查中得到证实。近日，该网站评出 2012 年将会消失的六大品牌。其中，诺基亚、索尼爱立信等手机品牌赫然在列。

该网站表示，诺基亚之所以有可能消失，是因为其正成为一个“很有吸引力”的收购目标。有报道分析，根据诺基亚目前的市值，要“收购”这家依旧拥有全球手机市场份额 25% 的手机生产商的成本仅为 220 亿美元。即使包括买家需要支付溢价，亦只需 300 亿美元就能进行收购——这显然是诺基亚很多竞争对手都能出得起的价格。

诺基亚 N9 被赋予特殊使命，在摇摆中艰难启征程

对于自身的“被收购论”，诺基亚显然是不服的。在近日召开的诺基亚 Connection 2011 大会上，诺基亚 CEO 埃洛普等诺基亚高管纷纷阐述了公司今后的发展战略以及全新的产品。

在大会上，诺基亚重点推出的 N9 向观众展示了其革命性的创新设计，在外形方面的设计着实惊艳，其纤薄的机身和它简洁的外观设计理念让人们看到了诺基亚的蜕变。N9 的出现是否能帮助诺基亚重回手机市场霸主地位？这一切都让人们产生无限遐想。

然而，正是通过 N9 手机又折射出诺基亚自身存在的问题。N9 被不少体验过的业内人士形容为“惊艳”。但奇怪的是，诺基亚高层对此款至少目前看上去颇具吸引力的产品并不全力支持。诺基亚 CEO 史蒂芬·埃洛普这位有深厚微软背景的 CEO 在接受芬兰媒体采访时更明确表示，即使最新发布的 N9 受到市场欢迎，诺基亚仍将放弃 Meego 操作系统，转向 Windows Phone 7 手机。

如此现状不但意味着诺基亚在产品战略上仍处于摇摆不定的真空期，更意味着曾一度把持塞班智能手机系统统治权的诺基亚，正“努力”变为一个完全的硬件制造商，去完全依赖微软的 Windows Phone 7 平台。问题再一次凸显。

阻止颓势，亚洲新兴市场成重要战略地

那么，基于种种问题，诺基亚将何去何从？近日，有报道称，诺基亚或于 8 月退出日本市场。从诺基亚近期动作看，亚洲新兴市场市场或成为其重要的根据地。

近期，诺基亚采取了多种策略加快亚洲市场发展，其中包括计划投资 2 亿欧元在越南建设生产低端手机的工厂基地。诺基亚表示，希望可以在将来进一步扩大投资，并计划在明年启动该工厂。

对此，业内人士分析认为，诺基亚将重点转移到亚洲有两点考虑，一是受到亚洲品牌快速发展的启发，力图扎根亚洲，在智能手机方面抢先开拓这块极具潜力的市场。二是学习与竞争，通过学习亚洲快速成长的品牌经验，结合自身优势，从而削弱对手实力。

然而，转战亚洲市场也注定道路曲折。

目前，诺基亚面临许多本土竞争对手的冲击。根据美国市场调查公司 Gartner 所做调查，在去年，诺基亚在中国市场的份额从 2009 年的 31.5% 下跌到 20.4%；在印度市场，诺基亚市场份额一年内从 48.9% 下跌至 30.2%。

目前，中兴、三星作为全球主流手机生产商，在亚洲新兴市场市场拥有着很大的影响力，尤其是中兴通讯，今年宣布智能终端转型后，在一系列明星产品的推动下，取得了非常显著的成绩。中兴 Blade 在短短几个月内，全球销量就突破 200 万台，并出现供不应求的情况。

值得一提的是，整个亚洲手机市场预计将在未来四年内增长超过 40%。因此如 Nomura 分析师斯图尔·杰弗雷(Stuart Jeffrey)所表示的，“除非诺基亚推出具有竞争力的产品，否则很难阻止公司市场份额下滑的颓势。”如今，诺基亚

已经转移目光,调整步伐,也许亚洲新兴市场就是诺基亚的机会。来源:2011-7-6
通信信息报

[返回目录](#)

【其他制造商】

苹果上半年获 50%手机行业利润

Canaccord Genuity 分析师迈克尔·沃克利(Michael Walkley)表示,尽管 Android 手机的市场份额稳定增长,但在智能手机领域,苹果仍是毫无争议的领先者。今年上半年,苹果获得了整个手机行业净利润的一半。

沃克利表示:“我们的调查显示,iPhone 4 的销售继续保持强劲。目前,尽管 4G 智能手机开始普及,而数款高端 Android 手机也受到欢迎,但 iPhone 4 仍是 AT&T 和 Verizon 销售情况最好的智能手机。”

以 Verizon 为例,沃克利表示,他的调查显示,iPhone 4 是该运营商 6 月份销量排名第一的智能手机。HTC Thunderbolt、摩托罗拉 Droid X2、三星 Droid Charge、索爱 Play 和 LG Revolution 等高端 Android 手机在过去几个月中面市,但没有对 iPhone 4 造成明显的威胁。

沃克利表示:“由于 Verizon 不允许处于两年合约期内的用户获得补贴,因此我们预计 Verizon 用户未来几个季度内将持续向 iPhone 升级。因此,我们认为在 2011 年内,iPhone 4 将一直是 Verizon 销售最好的手机。”

沃克利预计,以销量计算,苹果在智能手机市场的份额将从 2010 年的 16.0% 下降至 2012 年的 15.2%。不过随着消费者开始越来越多地购买智能手机,15.2% 的市场份额意味着超过 1 亿部的销售量,相当于苹果每季度能售出 2500 万部 iPhone。

他同时预计,在这段时间内,Android 手机的市场份额将从 22.6% 上升至 50%,成为市场的领先者。而 Android 手机的装机量则将从 6720 万部上升至 3.29 亿部。不过以操作系统来看,苹果 iOS 系统的装机量将从 2011 年的 2.5 亿部增长至 2012 年底的 4.15 亿部,远超过 Android 系统。

沃克利还表示,苹果不太可能于 2012 年推出低端 iPhone。他认为苹果将会同时销售一些较老版本的 iPhone,例如 iPhone 3GS 和 iPhone 4,给用户多种不同价位的选择。而苹果仍然能获得高于平均水平的利润率。

沃克利重申对苹果股票的“买入”评级,并将目标股价从 485 美元上调至 500 美元。来源:2011-7-9 新浪科技

[返回目录](#)

LG 电子调降全年手机销量目标至 1.14 亿部

由于 Optimus 系列手机未能阻止苹果 iPhone 和三星 Galaxy S 蚕食其市场份额，LG 电子周四下调了 2011 年智能手机和功能型手机销售目标。

LG 电子称，该公司智能手机销量今年将达到 2400 万部，低于之前 3000 万部的目标，同时各型手机全年销量目标也从 1.5 亿部调降至 1.14 亿部，降幅达 25%。LG 电子手机业务部门也连续四个季度陷入亏损，该公司拒绝预测何时扭亏为盈。LG 手机业务部负责人朴钟锡(Park Jong-seok)表示：“我们的整体业绩正在逐步改善，但现在很难对手机业务何时扭亏为盈作出精确估计，因为外部市场环境变化速度太快了。”

朴钟锡称，LG 电子上半年的手机销量约为 5000 万部，其中智能手机销量刚刚超过 1000 万部。由于未能推出抗衡苹果和三星的新产品，加之功能型手机市场需求增长放缓，LG 电子手机业务部门在今年第二季度可能会延续亏损颓势，一旦这种预测成为现实，这将是该项业务连续第五个季度亏损。

不过，由于 Optimus 2X 和 Optimus Black 等产品市场需求稳定，LG 电子手机业务部的亏损幅度正在缩小，而整体业绩也在恢复之中。分析师预计，LG 电子手机业务部第二季度亏损将从去年同期的 1200 亿韩元(约合 1.125 亿美元)减少至 700 亿韩元到 900 亿韩元(约合 6580 万美元至 8460 万美元)之间。LG 电子将于本月晚些时候发布第二季度财报。

市场研究机构 Gartner 分析师卡罗莱娜·米兰尼斯(Carolina Milanesi)说：“在成熟市场，LG 电子品牌仍然被认为与三星有差距，令其产品的吸引力更低。相比 LG 电子，HTC 同样对许多用户更具吸引力。除了硬件，LG 电子很难推出其他值得称道的产品，品牌号召力受到削弱，他们更专注于打价格战。”

相比之下，分析师普遍预计第二季度三星智能手机销量至少达到 1900 万部，轻松超过该公司作出的 2011 年全年 6000 万部的销量预期，这主要受益于新款智能手机 Galaxy S 销量保持稳定。三星周四估计，其第二季度营业利润为 3.7 万亿韩元(约合 35 亿美元)，低于分析师的平均预期。

LG 电子周四在韩国推出 Optimus 3D 智能手机，希望今年销量能达到 170 万部。Optimus 3D 采用谷歌 Android 操作平台和德州仪器生产的 OMAP 移动处理器，将通过韩国第一大移动运营商 SK Telecom 发售。这款新智能手机配备了 4.3 寸显示屏和两个摄像头，预装了由手机游戏专业厂商 Gameloft 开发的多款 3D 游戏。

LG 电子相信 Optimus 3D 可以助其进入便携游戏硬件市场，日本任天堂和索尼等公司占据着这一市场的主导地位。朴钟锡称，LG 电子还计划在今年下半

年推出更多的新手机产品,包括 LTE 手机和配备高分辨率显示屏的智能手机。LG 电子股价周四下跌 1.8%。来源:2011-7-7 新浪科技

[返回目录](#)

每台 Android 设备平均为谷歌创收 10.32 美元

导语:美国财经网站 Seeking Alpha 分析师埃里克·约翰萨(Eric Jhonsa)今天撰文称,一部 Android 终端设备在生命周期内将为谷歌贡献 10.32 美元收入,今后还有望继续提升。

以下为文章全文:

美国投资银行 Piper Jaffray 分析师基恩·蒙斯特(Gene Munster)估计,谷歌 2010 年通过 Android 用户获得的收入约为人均 5.9 美元。假设 Android 用户的平均设备更换周期为 21 个月(这是全美手机用户的标准更换周期),那么每名 Android 用户在其 Android 手机使用期内平均为谷歌贡献 10.32 美元。当然,如果这部手机随后被转售给其他人,还会继续为谷歌带来价值。

蒙斯特还预计,谷歌 2012 年通过每名 Android 用户获得的收入为 9.85 美元,换算成 21 个月的收入为 17.24 美元。这一数字与谷歌董事长埃里克·施密特(Eric Schmidt)定下的 10 美元的目标很接近(他还预计 Android 用户将达到 10 亿人)。但这类预测通常都不够准确。

从长期来看,每名 Android 用户给谷歌创造的收入取决于以下几个因素:

- 用户人均通过 Android Market 购买了多少应用或其他内容?谷歌会从中抽取 30%的分成。

- 用户人均看到由谷歌移动广告部门提供的应用内置广告的频率有多高?谷歌采用了 CPM(千人成本)的广告计费模式。

- 用户人均点击由谷歌移动广告部门提供的应用内置广告的频率有多高?谷歌还采用了 CPC(每次点击成本)的广告计费模式。

- 用户人均点击谷歌移动搜索广告的频率有多高?

- 营销人员对 Android 用户人均赚钱效应的认可程度。针对美国和其他发达国家用户的广告费率高于发展中国家,这就意味着 Android 的盈利能力将取决于谷歌在各个国家的市场份额。而 Android 在发达国家高收入人群中的份额将尤为重要。部分数据显示,iPhone 在高收入用户中的比例远高于 Android。

总而言之,由于 Android 终端设备目前的日均激活量为 50 万部(照此计算,每年为 1.82 亿部)而且仍在增长,因此即使该系统及其核心应用采用了免费模式,仍然可以为谷歌带来很高的收入。来源:2011-7-11 新浪科技

[返回目录](#)

1500 万部 iPhone 5 订单已至代工厂 预计 9 月上市

台湾电脑代工生产厂和硕联合(Pegatron Technology)已经收到苹果公司订单，负责制造 1500 万部 iPhone 5。作为业内熟知的笔记本电脑生厂商，和硕联合曾是苹果 iPhone 4 智能手机的主要供应商。因此，如果消息来源可靠，预计 iPhone 5 将于 9 月份正式上市。

同一消息来源还再次证实即将推出的 iPhone5 会更像 iPhone4 的传言——这款新产品在 iPhone4 的基础上进行了一些更新，其中最有可能的是其外壳设计(以及 iOS 5)，但仍有其他惊喜秘而不宣。

此前，和硕联合公司曾为苹果公司生产了 400 万部 CDMA iPhone4 手机，因此已经与苹果合作了一段时间，但如果这一新报道属实，那么这将是该公司受托生产的最大一批手机。

和硕联合拒绝对公司与苹果的合作进行评论，也没有透露是否将参与 iPhone5 的生产。来源：2011-7-6 飞象网

[返回目录](#)

TCL 通讯预告上半年净利大增 前 5 月售手机增 38%

TCL 通讯于 7 日晚间发布公告，称预计今年上半年净利润“较去年同期取得可观增长”。这带动 TCL 集团今年上半年业绩也良好，同一时间，TCL 集团预告上半年净利润可同比增长约 190%至 240%。

TCL 通讯近两年发展迅猛。TCL 通讯的公告称，“有关之预期净利增长主要得益于 TCL 通讯对高新潜力市场的扩张，成功的“产品技术提升”策略、品牌知名度的提升及 ODM 策略的成功”。

之前 TCL 通讯的公告已透露，其 1-5 月份全球手机及其他产品销量超过 1500 万台大关，达 1566.63 万台，同比增幅达 38.64%。

TCL 集团同日发布 2011 年半年度业绩预告，预计净利润可同比增长约 190%-240%，达到 4.6 亿元至 5.4 亿元。同属于 TCL 集团的 TCL 多媒体也同步发布了盈利预喜公告，预告今年上半年扭亏为盈。来源：2011-7-8 新浪科技

[返回目录](#)

服务增值篇

【趋势观察】

未来国际通信 4G 战场上 中国 TD 将唱主角

高盛 6 月底最新发布分析报告显示，全球运营商正在加速采用 TD - LTE 技术，在亚洲，到 2013 年 TD - LTE 将覆盖中国、印度和日本的 27 亿人口，这些市场的巨大潜力会进一步吸引更多的研发投资进入 TD - LTE 领域。“TD - LTE 技术正在成为非对称频谱方面的全球性解决方案。”

截至目前，由中国主导的第三代移动通信(3G)国际标准 TD - SCDMA 的长期演进技术 TD - LTE 已得到多个国际运营商的认可和接纳，在全球 29 个国家建设实验网，预计 2011 年将有超过 10 个国家和地区开始 TD - LTE 网络商用部署，我国在上海等六个城市已启动 TD - LTE 规模技术试验，在北京开始建设演示网。TD - LTE 的增强型 TD - LTE - Advanced 也已在去年被国际电信联盟(ITU)确定为三大 4G 国际标准之一。

在未来国际通信行业的 4G 战场上，TD 竞争力到底怎样？能否后来居上席卷全球？4G 会不会给世界第二大经济体的中国再带来一次领先全球的机会？

中国在 TD 的推动上是主导者

TD - SCDMA 是中国百年通信史上第一个拥有自主知识产权的国际标准。2007 年 12 月以“新一代宽带无线移动通信网”立项列入国家科技重大专项，成为“十一五”的重中之重。

2009 年 1 月，中国政府向国内三家基础电信运营商发放了三张 3G 牌照，实力最强的中国移动接受了 TD 牌照。

工信部最新发布的统计数据显示，截至 2011 年 5 月底，中国移动 TD 基站达 21.4 万个，网络已覆盖全国 4 个直辖市、283 个地级市、370 个县级市及 1607 个县的热点区域，以及部分发达乡镇。同时，TD 用户达到 3200 万户，在 3G 用户中的占比为 43%。

在工信部电信研究院的新楼里，有两层专门用来做 TD - LTE 的测试。那里除集中了中国的相关厂家，也有摩托罗拉、爱立信、诺西等跨国公司的设备。

“中国在 TD - LTE 的推动上是一个主导者，我们希望把自己的工作做好，同时在全球推动标准的产业化。所以中国 TD - LTE 的试验是完全开放的。”工信部电信研究院副院长曹淑敏说。2011 年 2 月巴塞罗那全球移动大会期间，中国移动联合沃达丰、软银、巴帝电信等多家具有重要影响力的主流运营商，发起

成立了 GTI(Global TD - LTE Initiative)组织,意在推进 TD - LTE 成为全球主流宽带移动通信标准并实现多方国际合作,加速 TD - LTE 规模商用。

中国工程院副院长邬贺铨认为,总体来看,TD 日益完善的产业链和快速发展的网络建设为 TD 技术的长期演进打下了坚实基础,TD 技术发展前景已非常明朗。

TD 挑战重重,中国决心已定

中兴通讯高级副总裁赵先明说,目前以中兴为代表的系统侧厂商已经具备多模组网能力,但是在终端芯片、业务应用方面 TD / TD - LTE 产业链的实力还显得比较薄弱,在 TD - LTE 的终端芯片方面多模工作支持能力存在瓶颈,业务应用模式也有待进一步开发。

目前,国内对 TD - LTE 频谱划分尚不明朗,国际上 TDD 频谱资源相对稀缺,并且缺乏低频段的优质频谱资源,对 TD - LTE 未来在全球的部署带来较大风险和不利。

坐拥 6 亿多用户,正是由于中国移动全球第一电信运营商的地位,整个国际电信产业链都在观察中国移动的一举一动,以确定对 TD 是跟还是不跟,是紧跟还是顺带跟跟。

2006 年 8 月,中国移动市值超过英国沃达丰公司,成为全球市值最大电信运营商,此后连续 5 年位居全球电信运营商市值榜首;2006 年进入全球最强势品牌榜列第 4 位,并连续 6 年位列全球品牌前列。然而 2011 年 4 月 26 日,中国移动市值 1814.4 亿美元,被美国 AT&T 公司以当日市值 1828.9 亿美元超过,失去保持 5 年的全球市值最大电信运营商地位。

事实上,“当老大”的 5 年来,中国移动仍然持续保持了较好的经营业绩,近两年其营业收入和利润一直保持增长,规模性指标、效益型指标和增长性指标均表现良好。

显然,资本市场对 TD 顾虑重重,认为 TD - SCDMA 的技术性能不足会导致高端用户流失,经营亏损加大,并对中国移动一家企业拉动一个产业的前景有很大担忧。

“中国移动在推进 TD - SCDMA 发展的成果被资本市场忽略了。”工信部电信经济专家委员会秘书长陈金桥说,“市值本身并不重要,中国移动要潜心做好自己的事情。”

“TD 有自己独特的优势,这个我们非常有信心。后起之秀没有自己的优点,凭什么超越别人?”工信部总经济师周子学表示,TD 道路需要一步步走,经过艰苦努力,全面提升技术水平,逐渐逼近世界前沿。

4G 来临,TD 当仁不让?

摩托罗拉(中国)技术有限公司总裁兼摩托罗拉中国研究院院长庄靖认为,TD - LTE 独有的频率优势、高效的数据传输能力、低廉的设备价格和建网成本将使其成为 4G 国际标准最有力的竞争者之一。

中国移动研究院院长黄晓庆说,从技术理论上讲,TD 技术在语音时代优势并不明显,但在数据时代,其节约频谱使用的优势将得到充分体现。“传统移动通信需要两块对称的频率传送信息,但 TD 技术能够使用非对称频率,见缝插针地使用零散频率,极大提升了频率使用效率。同时,TD 技术还能对上下行传输通道进行灵活配比,这一点非常符合移动互联网上下行流量不对称的特点。”

记者了解到,由于 TD - LTE 能够高效利用已经稀缺的无线频谱资源,合理使用非对称频谱,得到受频谱资源稀缺所困的全球运营商的青睐。在全球多个地区的 LTE 频谱拍卖中,国际运营商纷纷高价买入 TDD 频谱。以 2010 年 6 月完成的德国、印度频谱拍卖为例,沃达丰、T - Mobile、Bharti、高通等国际运营商和大公司均购入了 TDD 频谱。

据曹淑敏介绍,在三大 4G 国际标准中,由于美国主导的 WiMAX 受产业链弱小、发展前景不明朗等因素影响,欧洲主导的 LTE FDD 是 TD - LTE 最强有力的竞争技术。而 TD - LTE 与 LTE FDD 采用基于 LTE 的同一套标准体系,两者共平台设计可以共享研发资源和成果,共芯片终端便于实现全球漫游,从而共享全球用户规模。TD - LTE 和 FDD - LTE 融合、互补发展的前景,得到全球业界积极响应,目前已形成由中国企业主导、全球主流企业广泛参与的完整产业链。

全球领先的通信技术和半导体公司高通最近表示,其所有的 LTE 产品都将同时支持 TD - LTE 和 FDD - LTE。6 月 1 日,高通宣布推出世界第一个多模 3G / LTE 移动处理器 MSM8960,并将在 2011 年中期采样。

高盛报告提出,相对于 TD - SCDMA 而言,TD - LTE 获得了全球领先的技术公司的广泛支持,应该拥有更为平坦的路途。“我们相信如果 TD - LTE 能在 2013 年通过高质量的终端来实现商业推广,这项技术应该有足够的发展动力,并得到运营商和技术公司的支持,成为比 TD - SCDMA 更成功的技术。”

“只有大家都来用了,才能建立 TD - LTE 生态系统。如果说 3G 阶段 TD 在国外主要是建一些试验网,到了 4G 国际上会有大量运营企业使用 TD - LTE。”中国移动董事长王建宙自信地说。

邬贺铨认为,当前全球主要 3G 网络市场格局已定,网络发展重心开始向下一代过渡。TD - LTE 作为下一代移动通信技术标准,其快速发展所创造的“中国速度”与“中国创新”受到了全球产业界的广泛关注和认同,为我国带来了首次引领世界水平、实现由通信大国向通信强国转变的难得历史性机遇。来源:

2011-7-10 新华网

[返回目录](#)

TD-LTE 手机推出至少明年 测试终端仍使用数据卡

参与 TD-LTE 技术规模试验的中国移动相关人士透露，目前 TD-LTE 测试中使用的终端还是数据卡，推出 TD-LTE 手机的时间点还无法确定，预计最少明年。

根据中国移动的规划，TD-LTE 在 6 月底将完成规模技术试验网全部基础建设工作。9 月底完成第一批入场厂家的测试工作。12 月底完成所有厂商测试。

不过，中国移动内部人士坦承，目前测试终端全都是数据卡，但款式很少，包括中兴通讯、三星等公司的产品，希望有更多厂商提供；关于手机，目前厂商非常积极，应该会尽早提供。

尽管有一些厂商显示出对 TD-LTE 手机的兴趣，但它们受制于芯片的提供。由于 TD-LTE 还只是技术试验，高通等大公司对这块还未商用的市场并不着急推出 TD-LTE 手机芯片，因此，手机厂商推出 TD-LTE 手机的步伐将更慢。

另外，像索尼爱立信曾透露最早 2012 年中推出 TD-LTE 单模终端，但单模终端并非中国移动所希望的，中国移动需要的是 TD-LTE/TD-SCDMA/GSM 三模手机。来源：2011-7-6 新浪科技

[返回目录](#)

高盛预测 TD-LTE 全球后年开始商用 覆盖 39%人口

全球著名投行高盛近日发布研究报告认为，全球 TD-LTE 的运营商迄今已有 12 家，其中仅 3 家就覆盖了全球 39%的人口，并将于 2013 年启动商用计划。

仅 3 家运营商就覆盖全球 39%人口

高盛的报告长达数万字，完整地谈及了对 TD-LTE 各方面的看法。

该报告认为，TD-LTE 技术正在成为非对称频谱方面的全球性解决方案，因为 TD-LTE 与 3G 技术具有互操作性，具备更大的数据容量，而且具备 FDD-LTE 产业链的优势。Verison 在美国成功地推出了 FDD-LTE 业务，这将进一步加快 WiMax 到 TD-LTE 的演进。

6 月，又有两家运营商加入了 TD-LTE 的阵营，使这个阵营中运营商的数量增加到 12 家。比如，台湾第三大运营商远传电信(Far Eastone)已建立了一个 TD-LTE 实验室来筹备 2011 年 6 月 19 日从 WiMAX 向 TD-LTE 的转移。同时，另一家台湾的 WiMAX 运营商全球移动(Global Mobile Corp)最近表示将在 3

到 5 年内向 TD-LTE 迁移。6 月 19 日 ,Omantel 加入了 GTI(全球 TD-LTE 倡议)-成为中东第一家加入的运营商。

高盛预计到目前为止，已有 12 家运营商致力于部署 TD-LTE。(图 2)根据高通(Qualcomm)的数据，现在世界上共有 17 个 TD-LTE 的试运行在进行。其中，中国移动、印度 Bharti、日本软银这三家运营商覆盖了全球 39%的人口。

高盛认为，认为这三家运营商准备在 2012 年末或 2013 年将推出一些 TD-LTE 业务，这些市场的巨大潜力会进一步吸引更多的研发投入进入 TD-LTE 领域。

技术和产品发展比预期快

高盛的报告认为，TD-LTE 技术的进展比大家期待的要来得快。

TD-SCDMA 的最大的瓶颈在于：由于早期全球对 TD-SCDMA 的支持有限，因而缺乏好的智能手机和相关的半导体芯片。相比而言，TD-LTE 技术的支持者更多。目前全球有 18 家半导体企业和设备厂商已经对 TD-LTE 半导体进行了投资，远远超过了目前只有六家 TD-SCDMA 半导体厂商的数量。

例如高通最近宣布推出了 MSM8960 样品，这是一款集成了 modem 功能、同时支持 TD-LTE/FDD-LTE/EVDO/HSPA+的移动处理器。同样，意法爱立信宣布在 2011 年第二季度推出 M7400 的样品，这是一款支持 TD-LTE/FDD-LTE/HSPA+/TD-SDCMA/EDGE 的 modem。

高盛的报告称，“我们相信具备了 TD-LTE 连接的 MSM8960 和 M7400 分别会在 2012 年上半年和 2012 年早期商用。这些产品将极大地降低多模 LTE 手机的设计壁垒，使 TD-LTE 可以利用 FDD-LTE 和 3G 产业链的规模优势。从技术的角度而言，我们预计 TD-LTE 将会在 2013 年早期实现商用(有一款不错的智能手机)，早于我们之前预测 2014 年早期”。

TD-LTE 手机可能 2012 年末推出

报告认为，智能手机和相关半导体元件一直是 TD-SCDMA 发展的主要技术瓶颈。与 TD-SCDMA 相比，TD-LTE 吸引了更多更强的全球领先半导体公司的研发投入。高通和 STE(意法爱立信)刚刚宣布多模 LTE/3G 芯片出样，这是解决上述 TD-LTE 瓶颈问题的重要里程碑。

报告称，“我们预计这些产品将于 2012 年中期商用。在这种情况下，预计华为、中兴和其它主要手机制造商将于 2012 年底推出多模 LTE-3G 手机。我们相信，在全球领先技术公司的强大支持下，TD-LTE 的发展会比 TD-SCDMA 顺畅许多”。来源：2011-7-7 新浪科技

[返回目录](#)

【移动增值服务】

联通 3G 一卡双号业务可浏览全球网站

昨天,记者从联通网站获悉,中国联通已于日前在香港和深圳两地推出 iCard 3G 一卡双号业务,该业务可以全国通用。

联通深圳公司客服人员介绍,选择该业务的用户必须在深圳申请,并选择联通 186 号段的套餐。申请成功后,将给用户一个 186 开头的主号及香港 6 字开头的副号。中、港通话费 0.39 港元/分钟。该业务可以全国通用,两地均可充值。其中主号号码可在中港两地浏览全球网站。但主号在香港漫游时手机上网流量不计入套餐中,要按照 0.1 元/KB 收取。此外,一卡两号月功能费 18.88 元,功能费按月收取,不包含通话或短信消费等业务量。来源:2011-7-6 新京报

[返回目录](#)

【网络增值服务】

光纤入户打造全新网络生活

随着北京联通光纤入户工作的开展,更高级的宽带城市光网正在全面铺开。预计在三年内基本完成全市 20M 全覆盖。

通过光纤改造,用户可以随时随地查看自家家中情况,关注家人和财产的安全。不久,通过手机或者电脑控制,家里的电饭煲能蒸出可口的米饭;空调能调至合适的温度;热水器也将自动准备好适宜的洗澡水。

基于光网的宽带网络,还可推进平安城市、应急联动、电子政务等信息化建设。来源:2011-7-7 新京报

[返回目录](#)

公用电话亭加速变身 WiFi 亭

随着移动终端的普及,公用电话亭日益受到冷落。近日,有消息人士称四川绵阳开始对街头公用电话亭进行巡检,并暗称或为运营商改造成 WiFi 点做升级准备。

近两年,随着移动电话的普及和搭载手机的各项应用日益丰富,以及不断降低的资费,使得具有单一通话功能的公话亭日益沦为鸡肋。尤其是电话亭的内外

部环境逐渐被“小广告”所覆盖污染，致使电信运营商每年都投入大量资金和人力进行日常维护、清洁和巡检。

而 2010 年世博会期间，上海电信推出的世博信息亭给公话亭带来了新的探索，给未来电话亭的发展方向提供了参考，WiFi 热点的覆盖即为一发展思路。

据了解，目前在上海有近 500 个公用电话亭已经覆盖 WiFi 热点，市民在其附近 50 米左右的范围内即可以搜索 WiFi 信号。而据相关媒体报道，深圳也将公用电话亭纳入“无线城市”建设，用来开展 WiFi 覆盖的改造试点，实现无线宽带在公共区域的有效覆盖。

不过对于公话亭改造为 WiFi 亭，有运营商人士对飞象网表示并不看好，“WiFi 应该装在公交车站，等公交时可以上网，有谁会在逛街时站在电话亭旁上网？”该人士反称，“当然，在公园、广场等地的电话亭可以借用”。

7 月 4 日，飞象网记者在新开通的京沪高铁体验 3G 网络时发现，此前媒体报道的高铁覆盖无线网络并没有真正实现。根据了解，目前京沪高铁尚无选定运营商进行无线网络的合作。但是由于 WiFi 的免费性，该运营商人士认为“应该由政府来做”，“企业做短期的免费体验可以，但是长期的话却是需要由政府来做合适”。来源：2011-7-8 飞象网

[返回目录](#)

技术情报篇

【视频通信】

新加坡 8 月测试新一代数码电视信号

当国内电视用户还纠结于电视机高清却少高清电视频道、3D 电视买回家 3D 功能多成摆设时，近邻新加坡则准备于 8 月开始测试新一代数码电视无线信号传送。据《联合早报》报道，当新的电视信号传送标准全面使用后，观众就可在家中看到影像更清晰、音响效果更好的电视节目。此外，从 2012 年起，不论新加坡市民在世界哪个角落，只要连接上互联网，就能观看到新传媒的免费电视节目。据悉，新一代数码电视信号传输系统将能同时传输三维立体(3D)、高清电视(HDTV)、宽带电视(Internet Protocol TV)信号。

700 用户试看第二世代数码电视

据新加坡主管新闻、通讯及艺术的部长透露，近 700 名居住在宏茂桥或勿洛的住户将在今年 8 月起至明年 8 月，被邀请参加新一代数码电视信号传送的测

试。同意参加测试的住户住家屋顶上会增设天线，并在家中设置一个接收器，测试信号的强度。

住户只需把接收器接上电视机，就能在家中任何角落，舒舒服服地观赏通过第二代数码电视标准(Digital Video Broadcasting-Second Generation Terrestrial，简称 DVB-T2)播放的数码电视节目。

据报道，新系统全面落实后，以第二代数码电视标准来传输的数码电视信号将能在同一时间把三维(3D)、高清晰度电视(HDTV)、宽带电视(internet protocol TV)和环绕声(Surround Sound)的感官刺激带给电视观众。

另外，新系统正式推出后，观众外出时也能在便携式电视机上观赏电视节目。该报报道，新标准全面落实后，新加坡可能成为东南亚首个接受最新一代数码电视信号传送的国家。

混合广播宽带电视(HbbTV)受宠

数字电视、宽带电视和其他电子设备结合，与观众有更深一层的互动，即混合广播宽带电视业务(HbbTV)，也一样席卷新加坡。《联合早报》报道，新加坡公司“开亿媒体”开发的数码标牌(Digital Signage)系统，通过电视机衔接上的摄像头来收集电视观众的面部特征，然后剖析这些数据，系统会立即给观众想获取的信息。另一家公司开发的宽带电视平台，让观众能一面观赏在播出的电视节目，一面浏览 Facebook，接着又可以打开新闻网站阅读即时新闻。来源：2011-7-6 大洋网-广州日报

[返回目录](#)

【电信网络】

日本 WiMAX2 高速无线通信速度可达 100 兆

据日本媒体报道，KDDI 旗下的 UQ Communication 公司 6 日宣布，公司近期在东京就高速无线通信“WiMAX”下一代制式“WiMAX2”进行了实证试验，并成功达到每秒超过 100 兆的稳定通信速度。这一速度甚至可以媲美普通家庭的光纤通信速度。

WiMAX 是一种使用专用的无线通信器等设备，通过电脑和游戏机可连接互联网的服务。目前多在城市建设 WiMAX 基站，根据现行制式的通信速度最大为 40 兆。来源：2011-7-7 新浪科技

[返回目录](#)

中兴通讯完成 TD-LTE 与 2G/3G 网络互操作

中兴通讯(000063)11日对外宣布率先完成业界首次 TD-LTE 与 2G/3G 的互操作测试,该测试在 TD-LTE 与 GSM/UMTS/CDMA-EVDO 之间进行。业内人士称,此次测试成功推进了 TD-LTE 与现网的融合,加速了 TD-LTE 网络部署进度,对整个 TD-LTE 产业发展具有重大意义。

中兴通讯表示,全球 2G 和 3G 网络已经发展多年,大部分运营商已建成非常完善的网络,并拥有数量庞大的用户基础。LTE 网络到 3G 网络的切换可以让 LTE 网络分步建设、显著降低建网成本。同时,多模终端的成熟和应用有利于 LTE 领先运营商充分利用现有 2G/3G 网络的良好基础、提供全球漫游的便利,有效降低运营商尽快开展 LTE 业务的门槛。公司在业界率先完成 TD-LTE 到 GSM/UMTS/CDMA-EVDO 的全套互操作,促进了 TD-LTE 全球产业链的快速成熟。

据悉,截至 2011 年 6 月,中兴通讯已经在全球 15 个国家 25 个全球领先运营商建设 TD-LTE 实验和商用网络,遍布欧洲、印度、独联体、亚太、东南亚、美洲等区域。公司目前已形成包括数据卡、uFi、模块、平板电脑、智能手机等完整的 LTE 终端产品队列。来源:2011-7-12 中国证券报-中证网

[返回目录](#)

4G 上网卡将推出 广州深圳 TD-LTE 开始测试

经过近半年的准备,广东 4G(TD-LTE)网络日前已顺利开展测试,工信部批准的试点城市广州、深圳计划 9 月底完成第一批测试厂家(华为、中兴、爱立信)测试工作,12 月底完成所有测试厂家测试工作。届时,广州珠江新城以及科学城,深圳福田、龙岗和南山中心区都将实现 TD-LTE 覆盖。不过,9 月试商用期间,将暂没有 4G 手机,而主推上网卡+PC/Pad。文、图整理/记者 李光焱

广州试验网

覆盖珠江新城、科学城

据了解,广东全省 TD-LTE 项目一阶段共建设 440 个站点,其中广州、深圳各建设 220 个基站(200 个室外站,20 个室内站),两地分别覆盖 46 及 37 平方公里。广州 TD-LTE 网络覆盖地区为珠江新城和科学城,前者由中兴负责,后者由烽火负责。而深圳则包括龙岗、南山以及福田中心区四个地区,分别由华为和爱立信负责。

截至 5 月 31 日,广东包括无线、传输、核心网在内的配套改造已全部完成,中兴、华为、爱立信的主设备到货也已全部完成。在设备安装开通方面,截至 6 月 24 日,中兴、华为、爱立信核心网已完成设备安装开通,无线网共开通 298 个站点。

广东移动相关人士介绍,6 月底基本完成规模技术试验网所有建设工作,计划 9 月底完成第一批测试厂家(华为、中兴、爱立信)测试工作,12 月底完成所有测试厂家测试工作。

暂无 4G 手机

主要推 TD-LTE 上网卡

去年 11 月 18 日,工信部批复国家重大专项 TD-LTE 规模试验方案,今年 1 月 16 日,广东移动正式启动了 TD-LTE 规模试验网络建设项目,3 月 24 日,工信部批复华为、爱立信进入深圳,中兴进入广州 TD-LTE 规模试验,此后工信部又批准烽火进入广州 TD-LTE 规模实验工作。4 月 6 日,深圳率先完成了 TD-LTE 规模试验全国第一个业务开通,接着广州移动与中兴合作也打通首个 TD-LTE 电话。6 月 10 日,广东完成全省网络配套建设工作。

然而,目前广深市民还无法享受 4G 手机的快感。“目前 TD-LTE 手机芯片还在研制中。”广东移动相关人士透露,2011 年,TD-LTE 主打上网卡终端应用。预计 2012 年,TD-LTE 的多模双待手机终端将出现,2013 年,多模单待的手机及其他终端将会出现,将会引入 TD-LTE 的一些 VoIP 语音业务。来源:2011-7-6 大洋网-广州日报

[返回目录](#)

日本 UQ 与马来西亚 YTL 合作推动 WiMAX 发展

日本 WiMAX 运营商 UQ 通信宣布,已经与马来西亚 WiMAX 运营商 YTL 通信签署了协议备忘录,以扩大双方在 WiMAX 业务发展领域的合作。

基于该协议备忘录条款,两家公司计划在业务和技术方面进行合作,以构建更强健的 WiMAX 生态系统。随着 UQ 于 7 月 6 日、7 日进行 WiMAX2 外场测试,影响和领导 WiMAX2 发展也是双方共同的目标之一。

此外,双方都将致力于启动必要的进程,以促进全球运营商间的 WiMAX 国际漫游。来源:2011-7-8 中国通信网

[返回目录](#)

中国移动明年在 7 个城市开展 TD-LTE 商业预测试

由中国主导的 TD-LTE 技术标准，得到了国际市场的大力追捧。来自全球著名投行高盛的一份研究报告显示，全球运营商正在加速采用 TD-LTE 技术，该技术正在成为非对称频谱方面的全球性解决方案。

TD-LTE 牵动全球运营商注意力

与主要在中国使用的 TD-SCDMA 不同，TD-LTE 正吸引着全球运营商的注意力。实际上，近几个月，由于 LTE 在美国获得了成功，促使 TD-LTE 迅速发展成为非成对频谱的全球解决方案。

尽管中国台湾一直极力推崇 WiMAX，但台湾第三大运营商远传电信建起了一个 TD-LTE 实验室，并已经从 WiMAX 向 TD-LTE 转移。与此同时，另一家台湾 WiMAX 运营商全球移动(GlobalMobileCorp)最近也表示，将在 3 到 5 年内向 TD-LTE 迁移。

今年 6 月 19 日，Omantel 加入了 GTI(全球 TD-LTE 倡议)，成为中东第一家加入 TD-LTE 阵营的运营商；信实工业、巴蒂电信、Aircel、Tikona 计划在 2012 年中期推出 TD-LTE；软银这家日本唯一采用 TD-LTE 的运营商表示，将会于 2012 财年底或 2013 年开始推出相关业务。

据高盛统计，到目前为止，已有 12 家运营商致力于部署 TD-LTE，世界上共有 17 个 TD-LTE 的试运行正在进行。

为什么 TD-LTE 会受到国际市场的如此推崇？美国高通公司认为，TD-LTE 使运营商得以开发非对称频谱的商业价值。TD 相比 FDD 拥有更高的频谱效率，而频谱是全球稀缺资源。很多运营商已经获得了非对称的、不支持 FDD-LTE 的 WiMAX 或 PHS 频谱，不过 WiMAX 产业链的支持和规模都在减少，而 TD-LTE 因为可以与 3G 形成互补，从而推动数据容量、提供无缝的 3G 互操作性及利用 FDD-LTE 和巨大的 3G 产业链。

正因为如此，相对于 TD-SCDMA 而言，TD-LTE 技术的进展比期待的要来得快。当前全球有 18 家半导体企业和设备厂商对 TD-LTE 半导体进行了投资，远远超过了目前只有 6 家半导体厂商支持的 TD-SCDMA。从技术的角度出发，高盛预计 TD-LTE 将会在 2013 年早期实现商用。

“中国移动、印度 Bharti、日本软银这三家运营商准备在 2012 年末或 2013 年推出一些 TD-LTE 业务，他们覆盖了全球 39% 的人口。我们相信，这些会为 TD-LTE 成为全球标准添加足够的临界规模和发展动力，这些市场的巨大潜力会进一步吸引更多的研发投入进入 TD-LTE 领域。”高盛在报告中称。

谁的强力筹码

在中国，中国移动是 2G 时代的主导运营商。在 2009 年之前，中国移动拥有中国无线服务增量收入的 85%。然而 3G 时代的到来，却让中国移动经历着阵痛。

由于 TD-SCDMA 起步较晚，市场又局限在中国，使得其面临着终端和网络质量等诸多挑战。此时，中国移动迫切需要一个成功的 TD-LTE 推广来保住其在高 ARPU 值用户中的市场份额。

高盛预计，若中国移动在 2013 年能成功推出 TD-LTE、iPhone 及其他优秀智能手机，则 2013-2015 年中国移动 TD-SCDMA 与 TD-LTE 的新增用户将分别达到 3100 万和 3700 万，中国通信市场的份额将因此发生转折性改变。中国移动在 2013 年会从中国联通和中国电信手中重新夺回高 ARPU 值用户的市场份额，到 2016 年达到 53%。

实际上，相比中国联通与中国电信，中国移动依然拥有巨大的资源与网络覆盖优势。例如，中国移动拥有 530000 个营业网点/窗口，大大超过中国联通与中国电信的 190000 个和 170000 个。“这会特别对中国联通在 2014 至 2015 年 3G 用户规模达到 1 亿从而具备长期运营优势的故事带来负面影响。”高盛在报告中称。在这种情况下，高盛更倾向于看好中国移动。

政府与产业链大力布局 TD-LTE

作为推出自主创新的重要举措，中国对 TD 技术的创新和发展高度重视，在政府的主导下，中国移动一直在不遗余力地推进 TD-SCDMA 和 TD-LTE 技术。

工信部表示，TD-SCDMA 到目前为止是成功的，表现有几个方面：实现了大规模商业部署；2000 万的 TD 用户，占 2011 年 1 月 3G 市场份额的三分之一还多；TD 供应链日趋成熟；2010 年 10 月，TD-LTE 被国际电信联盟无线电通讯部门 (ITU-R) 接受，成为国际 4G 标准的候选之一。工信部期待中国移动和其他厂商能利用 TD-SCDMA 取得的成绩来加快 TD-LTE 的发展，因为 TD-SCDMA 的基础设施可被 TD-LTE 部分利用，从而保持 TD 技术的发展，协助提升中国的竞争力。

面对来自 3G 时代的压力，中国移动也有十足的动力来推动 TD-LTE 的创新、产业化和国际化发展。正如中国移动董事长王建宙所说，下一代移动通信技术 TD-LTE 将是中国移动未来竞争力的关键。

“中国移动目前已经在 TD-SCDMA 上投入了 1000 多亿元，建设了 20 多万基站。有了这张比较完善，且能平滑升级的 TD-SCDMA 网络，中移动只需投入新建网络 1/10 的资金，就能建成全球最大的 TD-LTE 网络。”王建宙说。

2010 年上海世博会期间，中国移动在世博现场建立了第一个 TD-LTE 规模的演示网络，据报道 UL/DL 速度达到了 25/70Mbps，相当于当前 3G 速率的 10 倍。

目前，已有包含中国企业在内的十一家电信设备厂商参与了中国移动的 TD-LTE 试点测试。截止到 2011 年 6 月底，测试方已安装了 3060 个基站。中国移动表示，2011 年第三季度的预测试主要是单一模式下的 TD-LTE，2011 年第四季度和 2012 年第一季度将转入测试多模式 LTE/3G。

“中国移动希望在 2012 年早些时候在中国 7 个主要城市开始商业预测试，这对 TD-LTE 技术在全球的成功至关重要。”高盛在报告中称。来源：2011-7-12 飞象网

[返回目录](#)

【终端】

首款大运手机昨在深圳亮相

不受时间、空间限制，用“UU 手机”就可以免费观看高清版的大运开闭幕式 and 体育赛事... 全国首款以运动为主题的手机，“UU”手机昨天在深圳亮相。

记者昨日在大运“UU 手机”新品发布会上看到，这款独特的“UU”手机采用的是独特设计的大运会吉祥物 UU 的表情，喜、怒、哀、乐、调皮、可爱，每个表情都让人忍俊不禁。手机外观采用动感的流线型机身，便于运动时贴身轻放。

据介绍，“UU 手机”将在后续的研发中，加入秒表、测压仪以及锻炼日程表和提示功能，满足乐活族对运动科学化的需求。

值得关注的是，这款“UU”手机可支持 CMMB 高清电视播放功能，可以随时随地观看赛事。来源：2011-7-6 大洋网-广州日报

[返回目录](#)

WIFI 新技术：使手机电池续航能力大增

不消多说，WIFI 无线技术在带给用户许多便利的同时，也存在一个很大的缺陷：用户在下载最新视频时，不仅要与其他下载大容量文件的用户分享 WIFI 资源，还会大大消耗电池能量。这一尴尬可能会被弥补。7 月 3 日，美国科技博客网站 Tech Crunch 称，美国杜克大学计算机系研究生贾斯汀·曼维尔(Justin Manwelier)日前开发出一款名为 Sleep Well 的软件，有望使手机电池续航时间增加一倍。

这意味着用户或许必须等待数分钟才能继续观看视频，但却会提高电池续航时间。Sleep Well 软件有助于使信息下载效率最大化，它会在周围设备完成下载时，对用户手机 WIFI 设备进行提示。

曼维利尔称，安装了 Sleep Well 软件的 WIFI 设备可以错开它们的活跃周期，将与其他设备下载信息重叠的时间降至最低程度，最终大大节省电池能量。但他没有透露 Sleep Well 软件发布的具体时间。来源：2011-7-6 大洋网-广州日报

[返回目录](#)

赛普拉斯宣布第二代西桥芯片 手机也能 USB 3.0

著名半导体厂商赛普拉斯(Cypress Semiconductor)今天正式宣布了第二代“西桥芯片”(West Bridge)外围设备控制器方案“Benicia”(产品编号 CYWB0263)，首次为智能手机、平板机等移动便携设备带来了 USB 3.0 高速接口。

赛普拉斯的西桥芯片诞生于 2006 年，第一代 A 系列先后诞生了 Antioch、Astoria、Arroyo(都是美国西海岸的桥梁名)，今天宣布的 Benicia 则是第二代 B 系列的首款型号。

West Bridge Benicia 控制器的核心是高度优化的数据传输卸载引擎“DtOE”，可为移动设备带来双倍的 IOPS 吞吐量、流传输高清视频、最快 200MB/s 的多媒体传输速度、减半的电池充电时间、最高 900 毫安的充电电流，并具备第二代独立多媒体并发链接引擎“SLIM II”，可在外围设备、内存、处理器之间提供多个高速传输通道。

新一代西桥芯片支持 USB 3.0 标准和 SD 3.0(SDXC/UHS-I)、e-MMC4.4x 等大容量闪存卡标准，还具备新的“EZ-Dtect”功能，无需任何外部电源管理设备即可检测充电器和附件。

Benicia 西桥控制器的任务是担当人物传输协处理器，从嵌入式应用处理器那里接手数据密集型任务，而且还有一个可配置的 ARM9 处理器核心，能充当低功耗音频协处理器。

同时宣布的还有一款 USB OTG、USB 2.0 控制器方案“West Bridge Bay”，相比 Benicia 只是缺少了 USB 3.0，其它完全相同。

West Bridge Benicia/Bay 控制芯片均已试产并向客户提供样品，相关设备预计会在 2011 年 9 月份推出。来源：2011-7-6 驱动之家

[返回目录](#)

【运营支撑】

中国移动终端公司成立 TD 手机厂商超过 50 家

业内人士透露，中国移动终端公司已经成立，将承担中国移动整合 TD 终端产业链的使命。而截止目前，TD 终端产业链厂商已达 120 多家，其中 TD 手机厂商已达 50 多家。

中国移动希望打造终端运营特种部队

据悉，中国移动终端公司是中国移动总裁李跃亲自决策设立的，以“中移鼎讯通信股份有限公司”为基础，旨在打造成集采购、销售和售后职能为一身的 TD 终端销售公司。

中移鼎讯原来是中国移动的一家终端配送及物流服务企业，由中国移动发起，中兴、东方通信、宁波波导、北京神州数码、深圳华为投资控股有限公司均占有股份，于 2003 年底创建，是由中国移动发起成立的一家以终端产品销售业务为主的公司，其注册资本为人民币 2 亿元，有员工 3000 多人，在北京、广东、江苏等 23 个省市建立了自己的营销网络。但今年，中国移动要求其它股东退股，自己独立经营中移鼎讯，并最终改造成中国移动的终端公司。

据透露，李跃希望终端公司成为中国移动专业化运营“特种部队”。

TD 终端 3 年来变化

而目前，TD 终端发展也迅速。2008 年 4 月 TD 试商用时，TD 还仅有 8 款终端，当时的局面是：终端产业链信心不足，国外巨头相互观望，国内厂商举步维艰。

不过，据统计，截至今年 5 月，中国移动的产品库中 TD 终端款数已达到破纪录的 581 款，包括手机 269 款、无线座机 130 款、数据卡 75 款、上网本 60 款、阅读器 14 款、家庭网关 33 款，

在芯片领域，目前可商用供货的芯片厂商已有 T3G、联芯、展讯、Marvell、MTK、重邮信科、中兴通讯等 7 家，65nm 和 40nm 的芯片进入商用。

在终端厂商方面，国内外提供 TD 终端的厂商已经超过 120 多家，提供 TD 手机的厂商超过 50 多家，包括诺基亚、三星、LG、摩托罗拉、HTC、索尼爱立信、酷派、联想、宇龙、中兴、华为等。来源：2011-7-12 新浪科技

[返回目录](#)

中电信与福建省战略合作：600 亿打造智慧城市群

7 月 6 日，福建省政府和中国电信集团有限公司在福州签署《共同建设数字福建智慧城市群暨“十二五”信息化战略合作框架协议》。中国电信将力争用 5 年时间，投入 600 亿元，建成由 10 个智慧城市组成的数字福建智慧城市群。福建省代省长苏树林、中国电信集团公司总经理王晓初出席签字仪式并讲话。

根据协议，在“十二五”期间，双方将从加快基础设施建设、推动智慧平台发展、完善智慧应用体系三个层面深入合作，共同推进 6 大领域、50 个智慧项目，以智慧平潭为典范引领全省智慧城市建设，力争用 5 年时间建成由 10 个“更透彻感知、全方位互联、高度智能化”智慧城市构成的数字福建智慧城市群，使数字福建成为全国信息化建设的标杆。为此，中国电信 5 年内将在福建省投入和采购超过 600 亿元，为社会提供不少于 20 万个就业和实习机会。福建省政府将大力支持中国电信福建公司的运营和发展，鼓励各地区、各部门与中国电信加强合作，不断提升和优化信息化发展环境，协调信息化发展中的信息资源共享、专项资金安排、补贴优惠政策落实等重大事项。中国电信将在福建设立智慧城市开放实验室，促进技术研发和创新，推动福建信息产业特别是物联网产业、云产业、现代服务业、移动互联网产业等新兴产业做大做强。

签约仪式前，苏树林会见了王晓初一行。来源：2011-7-8 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

手机电视台促跨界合作 移动媒体刺激 3G 博弈升级

央视和中移动联手打造“中国手机电视台”的新闻一公布，就引起了业界的高度关注，两大领域的两大领军企业共同发展 3G 时代的手机电视业务成业界一大盛事。

据悉，由双方合资运营的“中国手机电视台”将依托双方的各自优势，开展包括手机电视集成播控管理，手机电视内容服务、手机视频内容经营、广告经营等多种业务，建立多元化、立体化的业务模型，以全面应对移动互联网发展态势的竞争需要。从手机报、微博、手机电视、手机支付... 来看，移动媒体正在孕育巨大的市场蛋糕。

加快媒体合作步伐

手机电视不是什么新鲜事，早在 2006 年 12 月 11 日，中国移动、中国联通与中央电视台联手，推出了手机电视业务。但是国内最大运营商中国移动与国内

最权威影响力最大的内容生产商央视进行合作,已不再仅限于手机电视业务这一领域,而是上升到国家层面的国家级手机媒体平台。

此次中移动与央视合作手机电视台,迈出了合作的关键一步,此前运营商与内容商之间的合作更多的是物理上的,移动只提供技术,直接转播央视的频道,而此次的合作被业内专家认为是一次全方位的合作,运营商全程参与公司的运作,且在业务上合作分工。

除了中移动强势推出手机电视台外,另一家运营商也加快了与强势媒体的合作步伐。据悉,中国联通与 CCTV2 在媒介推广方面确立了深度植入的合作模式。联通此次与传统、权威电视媒体 CCTV2 的深度合作,将在栏目内容中植入中国联通沃门户的相关业务。据业内人士分析,这种全新的媒介合作方式,进一步发挥了双方在各自专业领域的服务优势。

资源整合是成败关键

移动互联网时代,由于运营商对作为媒介的移动终端有了更大的话语权,运营商在终端产业链上的优势更为明显,因此对切入移动媒体这个蕴含巨大机遇的市场,运营商们都铆足了劲。

国内三大电信运营商近日公布的数据显示,三大电信运营商 3G 用户首超 7000 万户大关,达到 7376 万户。此外,数据统计显示,截至 2010 年末,我国手机网民的数量已达到 3.26 亿。庞大的手机网民是移动媒体发展的基础,但业内专家指出,中国大部分的手机网民依旧为低端用户,用户的消费能力正成为手机互联网网络应用发展的一个瓶颈。但是市场需求是可以被激活的,这对运营商的业务创新与发展能力提出了考验。

但目前运营商们在发力移动媒体的过程中,也面临着艰难的抉择:手机媒体的核心竞争力是拥有资源优势的“内容为王”,还是拥有用户资源的“渠道为王”?发挥用户规模效应无疑是现阶段运营商拓展移动媒体的竞争本钱,但是渠道资源的整合也是另一关键要素,二者的融合发展极为重要。

据了解,中国移动也在上海建立视频运营中心。此外中国移动和新华社、央广、多个视频网站都有合作的手机电视业务。因此,强强联手推出的手机电视台相比于网络、运营模式、计费系统、业务类型都逐渐健全的 CMMB,还有很长的融合之路要走。

无论是内容合作,还是平台的运营,移动和央视都还有自己的手机视频业务,因此这两家既是伙伴也是对手,强强联手未必就一定是赢家,如何让“1+1>2”,理顺双方的用户资源、内容资源、渠道资源是破题关键。

拓展流量经营布局 3G

为了更好的解决流量经营的效率，运营商要改变传统话音业务模式下经营流量的观念。随着 3G 爆发性增长和智能手机普及，移动互联网流量猛增大大超过运营商们预期，但大量的流量却没有给运营商带来相应的经济效益，而有限的移动频谱资源却被大量占用，因此创新移动互联网业务并从中赢利就显得尤为迫切。

业内专家指出，流量经营不是经营流量费。中国运营商近几年来从数据流量中得到的收入已经大大提高，以中国移动为例，流量费收入占非话收入的份额已从 2006 年的 3% 上升到了 2010 年的 20%。流量经营并不等于经营流量费，它需要一种更加精细化的运营，三大运营商在流量经营上的呼声都日渐高涨，但不能只停留在概念层面上，必须贴近用户实际需要。

此次，中移动高调与央视推出手机电视台，也是旨在通过挖掘内容市场需求提升移动媒体业务对用户的粘性，让流量经营真正产生有效的投入与产出比。中国移动数据部副总经理刘昕日前表示，目前，中国移动互联网产业角逐的三大力量为运营商、互联网企业和终端厂商，竞争格局尚未定型。目前数据流量业务高速增长，其中数据流量收入在 2010 年数据增长将近 10%，移动互联网已经成为新的增长模型。

3G 时代，中移动加快了拓展流量经营的步伐，流量无疑是运营商在 3G 时代的主要价值载体，实现不同用户、终端、业务的差异化收费，将流量的价值精细化。来源：2011-7-6 通信信息报

[返回目录](#)

市场跟踪篇

【数据参考】

2015 年移动交易额将超万亿美元

7 月 4 日，据国外媒体报道，市场研究公司 Yankee Group 最新发表的移动支付预测报告称，2015 年全球移动交易的价值将从 2011 年的 2410 亿美元增长到 1 万亿美元以上，复合年增长率为 56%。

这种增长以及全球在此期间的 5 亿移动银行用户，对于移动交付生态系统中新的和成功的运营商都是一个巨大的商机。为了帮助企业利用这个迅速发展的机会，Yankee Group 推出一项名为移动支付战略的新服务。Yankee Group 首席研究官称，在新兴的移动支付市场到来之前，首先进入这个市场的运营商将得到巨大的战略优势。随着消费者所有的事情都采用移动技术，移动支付战略将提供

从这种发展中获利所需的市场智能和洞察力。来源：2011-7-8 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

5年后中国 FTTx 用户数将达到 1 亿

根据 OVUM 的研究，由于农村用户数量预计将有快速的增长，供货商的实力也将增强，中国在 2011 年之后将继续主宰全球 FTTx 市场。预测表明，中国 FTTx 用户数将会在 2016 年达到 1 亿，数量超过当时全世界用户的 50%。

报告认为，中国是当今最大的 FTTx 设备消费者，而且现状还会继续维持下去。快速增长的主要动力将来自中国政府和服务供货商设定的频宽与用户数目目标，以及中国政府提供支持部署网络所需的信贷及合作伙伴关系。同时，农村的重大绿地建设计划正在进行中，使得安装 FTTx 网络变得更加容易。

专家认为，中国 FTTx 供货商中兴、华为和烽火通信名列全球前五大供货商，由于中国国内市场庞大，使他们掌握了强大的 FTTx 专业知识，他们未来依旧是世界各地最有竞争力的势力。

点评：这份报告表明，市场需求和强大的供应商群体，是 FTTx 不断降低成本、走向广泛应用的重要力量。但从众多的分析中也可看出，国内目前的宽带普及率距离国际先进水平的差距在逐渐扩大，我国的宽带步伐还应加快。来源：2011-7-7 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

调查显示美国 35%成年人拥有智能手机

皮尤(Pew)互联网和美国生活项目的一份最新报告显示，目前有 35%的美国成年人拥有智能手机，而 25%的智能手机用户将智能手机作为最主要的网络浏览工具。

报告显示，目前有 83%的美国成年人拥有手机，而功能型手机仍然是用户数最多的移动设备。不过，随着移动运营商大力推广智能手机，智能手机在美国获得了快速普及。

皮尤的数据与 comScore 此前公布的数据一致。7 月 5 日，comScore 报道称，在年龄大于等于 13 岁的美国人中，约 33%拥有智能手机，高于 2010 年底的 27%。考虑到智能手机的价格，因此将年龄较低的群体纳入研究范围后，智能手机普及率将会略微降低。

皮尤于 2011 年 5 月进行了这项调查，访问了近 2300 名美国成年人，其中包括 755 个电话访问。约 1/3 的受访者表示，他们拥有智能手机，但有 39% 的受访者强调，他们手机安装了智能手机操作系统，例如 iOS、Android、黑莓、Windows 和 WebOS。

这意味着，有 6% 的手机用户实际拥有智能手机，但并不认为这些手机是智能手机。业内人士认为，这部分用户很可能使用黑莓手机，因为黑莓手机在网络浏览方面表现较弱，而网络浏览被认为是当前智能手机体验的核心。

根据皮尤的数据，有 25% 的智能手机用户，即 9% 的美国成年人，目前将智能手机作为最主要的网络浏览工具。报告称：“在这些用手机上网的用户中，约 1/3 的人家中没有高速宽带服务。”而这类用户通常年龄较小，不是白领阶层，收入也较低。

在农村地区，只有约 21% 的美国人拥有智能手机，低于城市和市郊地区的 38%。这表明，美国农村地区移动宽带服务的质量不一，而这已经成为美国国内移动数字鸿沟的一个重要方面。

皮尤的数据还显示，Android 是目前用户数最多的智能手机平台，市场份额为 35%。黑莓和 iPhone 的市场份额均为 24%。来源：2011-7-12 新浪科技

[返回目录](#)

工信部：十一五期间通信资费下降 41.9%

在今天举行的通信业发展高峰论坛上，工信部通信发展司司长张峰表示，“十一五”期间通信资费下降 41.9%。

张峰分享了一组数据，十一五期间，基础电信企业累计投资 1.43 万亿，3G 网络直接投资 2672 亿，带动 GDP 增长 4145 亿元。互联网方面，2010 年互联网服务市场规模达 1500 亿。

资费方面，张峰表示，十一五期间通信资费下降 41.9%。张峰还表示，中国已经建成全国最大 IP 软交换网，在下一代互联网方面，已经建成全球最大的 IPv6 示范网络。

在未来发展上，张峰强调要发展移动互联网产业，打造基础设施—应用平台—智能终端的价值链生态金融体系，发展手机视手机阅读、手机音乐、手机动漫等业务。来源：2011-7-8 新浪科技

[返回目录](#)

报告称 CDMA 版 iPhone 4 占美国市场 1/3

调研公司 Localytics 周四发布的数据显示，当前美国 32.3% 的 iPhone 4 运行在 Verizon 网络上。

今年 1 月，美国 100% 的 iPhone 4 都运行在 AT&T 网络上，而如今这一数字已降至 67.7%。Verizon 今年 2 月 10 日正式发售 iPhone 4，上市后第一周的市场份额就接近 20%。

此后，Verizon 版 iPhone 4 的市场份额一直在提升。3 月份，Verizon 版 iPhone 4 的市场份额达到了 22.41%，4 月份达到了 25%，本周四达到了 32.3%。

Verizon 最初发售 iPhone 4 时并不被业界看好，但如今在 5 个月的时间内就赢了 32.3% 的市场分，这不禁让人们想到 iPhone 5 上市时，两家运营商将如何分配销售比例，以及是否会同时发售等。来源：2011-7-8 新浪科技

[返回目录](#)

调查显示 61.1% 受访者使用手机代替闹钟

美国新闻网站 Prosper Mobile Insights 上周发布的一份调查报告显示，用户认为智能手机和平板电脑能够替代多种物品，其中有 61.1% 的用户用上述两款设备取代了闹钟。来源：2011-7-11 新浪科技

[返回目录](#)

研究称 2016 年中国 FTTx 用户数将达到 1 亿

根据 OVUM 欧文的研究，由于农村用户数量预计将有庞大的成长，以及供货商实力强大，中国在 2011 年之后将继续主宰全球 FTTx 市场。

独立电信分析师在最新的报告提出预测，中国 FTTx 用户数将会在 2016 年达到 1 亿，数量超过当时全世界用户的 50%。

同时，报告指出 2010 年市场份额世界排名第一名和第二名的中国 FTTx 供货商华为和中兴，未来几年将会继续保持他们的领先地位。报告发现，这两家公司在中国本土市场和海外市场都有强大的力量，他们的竞争对手将发现几乎不可能击倒他们。

OVUM 首席分析师暨报告共同作者 Julie Kunstler 评论表示：“中国是当今最大的 FTTx 设备消费者，而且现况还会继续维持下去。预估巨大成长的主要动力，将来自中国政府和服务供货商设定的频宽和用户数目标，以及中国政府提供

支持部署网络所需的信贷和合作伙伴关系。同时，农村的重大绿地建设计划正在进行中，使得安装 FTTx 网络变得更加容易。”

在中国供货商市场份额方面，研究报告发现 2011 年之后，华为仍将雄踞世界第一的宝座，竞争者很难从它手中抢下市场份额。报告表示华为是中国、欧洲、中东和非洲(EMEA)当今的 FTTxPON 领导供货商，中国和西欧的未来成长将使得此公司获益良多。

Kunstler 女士表示：“中国 FTTx 供货商中兴、华为和烽火通信分别排名全球前五大供货商的第一名、第二名和第四名。中国供货商的崛起，主要归功于日本和韩国已经达成很高的 FTTx 家庭普及率，导致成长率偏低；以及日本和韩国供货商不是 FTTx 设备的主要出口商。”

华为和中兴是中国强大的境外出口商。2010 年第四季，EMEA 地区 50% 的 FTTx 设备收入和相对应的出货量都是来自这两家公司。由于中国国内市场庞大，使他们掌握了强大的 FTTx 专业知识，而且他们未来依旧是世界各地都觉得难缠的势力。来源：2011-7-6 飞象网

[返回目录](#)

中国电信：2015 年光纤入户将覆盖 1 亿家庭

国家宽带战略已经受到各国政府的关注。作为国家宽带战略的主力军中国电信启动了“宽带中国·光网城市”战略，并计划 2015 年光纤入户覆盖 1 亿家庭。

今年(2011 年)2 月中国电信正式发布了“宽带中国·光网城市”战略。该战略将以光纤到户为核心，构建“百兆入户、千兆进楼”的高性能网络，推动以 PON 为基础的 FTTX 网络建设，从而迅速实现规模运营。

中国电信副总经理张继平在谈到光网城市建设时表示，中国电信的光网城市将是融合有线宽带、3G、WiFi 等多种接入方式的宽带服务，而不仅仅是有线宽带。其目的就是要打造“有线无线一体化”的高速网络，提供“无处不在，无缝覆盖”的宽带服务。

据张继平透露，中国电信“宽带中国·光网城市”2011 年的建设目标是实现南方城市 8M 接入带宽全覆盖，20M 覆盖率可以达到 70%；东部发达城市和中西部省会城市 20M 覆盖率达到 80%以上。“此外，中国电信希望今年的光纤入户(FTTH)可以覆盖 4000 万家庭。”

在今年发展的基础上，中国电信光网城市建设计划 2013 年南方城市所有家庭客户均可提供 20M 接入，光纤入户(FTTH)覆盖 8000 万家庭。2015 年南方城

市地区实现家庭和政企用户光纤全覆盖，光纤入户(FTTH)超过 1 亿。来源：
2011-7-12 飞象网

[返回目录](#)

一季度无线广告收入规模达 190 亿元 增速缓慢

昨天，易观智库发布的数据显示，2011 年第一季度国内移动互联网收入规模达 190 亿元，环比增长 0.2%，同比增长 41.9%，增长速度有所减缓。

从 2011 年第一季度移动互联网收入构成看，移动应用与服务仍然是营收的主要部分，占总体市场的 45.13%；流量费仍占据 44.45%的份额；而移动购物、无线广告营收占比增长有限，分别占 7.89%和 2.52%。移动互联网服务收入方面，今年第一季度移动互联网服务收入达 105.6 亿元，其中移动应用与服务达 85.8 亿元，占比 81.25%；移动购物一季度收入也突破 15 亿元，占比达 14.20%，增长迅速；而无线广告的增长速度缓慢。

相对于用户的稳定增长，移动互联网出现营收增长速度有所减缓的势头，易观国际分析师方丽认为，这主要是由于移动应用破解成灾，通过用户直接付费的方式增长乏力；调研发现，开发者已逐步尝试通过内嵌广告方式提高营收，预计后续应用内嵌广告将成为无线广告的主要增长方向。来源：2011-7-12 京华时报

[返回目录](#)

调查称 2015 年移动支付市场或增至 6700 亿美元

市场研究机构 Juniper report 最新公布的一项研究显示，数字和实物商品移动支付、资金划转及近场通信(NFC)交易的总值将从今年的 2,400 亿美元增至 2015 年的 6,700 亿美元。这一预测涵盖了所有已购买商品或被划转资金的总价值。

这一题为《移动支付战略》的新报告表明，在未来 5 年内，所有部门将出现 2~3 倍的增长。发达国家和发展中国家的移动用户日常使用其设备进行移动票务、近场通信非接触式支付、购买实物商品和资金划转等交易的迅速普及，故而推动了这些部门的增长。

预计在未来的 18 个月内，将有 20 多个国家的运营商推出近场通信服务，促使全球此类交易的总额于 2014 年增至近 500 亿美元。与此同时，受发展中国家金融准入需要的几次，活跃的移动支付用户数量将在 2013 年翻一翻，进而推动交易额的上升。

Juniper Research 公司的高级分析师大卫·斯诺(David Snow)解释说：“我们的分析表明，到 2015 年，诸如实物支付、近场通信和资金划转等新兴领域将推动市场总量增长 2.7 倍。尽管数码产品所占份额最大，且其预测增速在两倍以上，但这一增速仍落后于一些较新领域的增速。”

该报告的其他重要发现包括：

到 2015 年，前三大移动支付地区(远东及中国、西欧和北美)将占全球移动支付的总交易额的 75%。

到 2015 年，数码产品支付将占市场总量的近 40%。

这项研究勾画出了移动支付的发展蓝图，预测了数字和实物商品购买、非接触式近场通信和国内及国际资金划转等主要市场领域的发展，同时对各地区的总交易额进行了分析和预测。来源：2011-7-6 飞象网

[返回目录](#)

【市场反馈】

网友热议 3G 网络覆盖

近日，《人民邮电》报官方微博发布我国 3G 最新发展成就：截至 5 月底，我国 3G 基站达到 71.4 万个，其中，移动 TD 网络已经覆盖全国 4 个直辖市、283 个地级市、370 个县级市；电信 3G 网络覆盖全国全部城市和县城以及 2.9 万个乡镇；联通 3G 网络覆盖 341 个城市和 1917 个县城。全国 3G 用户总数达到 7376 万，中国移动、中国电信、中国联通 3G 用户分别占 3G 用户的 43%、27%和 30%。这一组最新数据，尤其是三家运营商用户的此消彼长引起了众多博友的热议：

fydxdsh：电信的 3G 用户却是最少的。Why？

曾韬 2012：中国电信的 3G 网络 CDMA2000 只需在原有的 2G(CDMA 1X)基站上做简单的硬件和软件升级即可，所以电信有天然的 3G 网络覆盖优势，但是电信似乎没有充分利用这个优势！

Kevin--Wong：3G 初步实现三分天下，还得看 ARPU 才知道真正有效用户是多少。

fydxdsh：还是电信 3G 覆盖广。

曾韬 2012：不要再提这些像 GDP 增长率一般的枯燥无聊的数字了，说说 3G 用户的 ARPU、活跃用户数量、3G 应用情况、3G 用户满意度吧，这些内容更说明 3G 用户的真实情况！

那暖似毒：应该说说用户体验和 3G 信号覆盖的问题！！从联通重新换回移动，我就不多说了。伤不起啊！！！！

最近，随着京沪高铁的开通，高铁、机场、地铁等热点场所 3G 网络覆盖受到用户广泛关注。作为《人民邮电》报官方微博的主持者，本人在此发起“随手拍 3G 在我身边”体验报告——说说这些热点场所中谁家的 3G 信号满格、速率最快。来源：2011-7-6 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

专家称中国物联网应注重惠民生

首届中国国际信息节 8 日在此间继续进行，物联网行业专家、中国信息产业商会会长张琪教授在接受记者采访时表示，随着中国物联网行业的高速发展，未来该行业应更加重视物联网技术的应用，尤其是应用到“惠民生”等方面。

张琪介绍说，目前，物联网已经成为国际关注的焦点话题，许多世界知名企业纷纷投身物联网相关领域。在中国，许多城市建立了关于物联网的研究机构、产业区等，这都表明物联网已经进入到快速发展期。她认为，随着物联网逐渐被越来越多的人熟悉和应用，各方应将重点放在如何应用物联网，尤其是在“惠民生”等方面，而不是只注重研究。

张琪表示，随着十年的努力和建设，中国的物联网已经初具雏形，通信、铁路等各方面均有覆盖。以手机为例，它已经不再是简单的通话工具，而是集通信、上网、支付等手段为一体。而物联网又是一个巨大的工程，加之中国的地域面积辽阔，要想建立一个庞大的物联网系统不是几个城市或者研究会能够建立的，这需要政府、协会和企业的共同努力。当前，每个城市都可以根据自身优势，先建立起如食品安全、物流保障等“惠民生”的区域性物联网，通过逐渐的发展融合再慢慢做大。

张琪最后补充说，未来，物联网的相关行业标准制定将是关键，不仅对中国企业涉足物联网至关重要，而且对于制定行业国际标准也将具有深远的意义。如果中国拥有自己的标准，那就不必再向其他国家交费用，这不仅降低了成本，而且可以更好的为“惠民生”服务。来源：2011-7-8 中国新闻网

[返回目录](#)

尼尔森：游戏是最受欢迎手机应用类别

64%的手机应用用户在过去 30 天内玩过手机游戏新浪科技讯 北京时间 7 月 7 日凌晨消息，市场研究公司尼尔森的数据显示，游戏是最受欢迎的手机应用类别，93%的用户愿意购买游戏应用。

调查显示，手机应用用户中，有 64%在过去 30 天内玩过手机游戏。天气应用的受欢迎程度排名第二，其后依次是社交网络、地图/导航/搜索、音乐和新闻应用。

此外，93%的用户愿意购买游戏应用，这一比例在所有应用类别中排名居首。排名 2 至 4 位的依次是娱乐(87%)、地图/导航/搜索(84%)和新闻(76%)应用。

在手机平台方面，iPhone、Android 手机和 Windows Phone 7 手机用户倾向于下载、安装游戏，而黑莓手机和功能手机用户更喜欢玩手机自带的游戏。

尼尔森的数据显示，手机游戏玩家平均每月在游戏上花费 7.8 小时。iPhone 用户玩游戏的时间最长，为每月 14.7 小时；Android 用户为每月 9.3 小时。来源：2011-7-7 新浪科技

[返回目录](#)

专家称我国宽带发展不平衡 建议网业分离

无论是国家还是企业的竞争力，可以拿出很多衡量指标，但未来可能最有代表性的一个指标就是带宽。

中国宽带的主要问题是发展不平衡，有些地方的宽带发展滞后，而某些地方却存在重复建设，甚至过剩。

网络在中国，几乎已经无处不在。近 5 亿的网民群体以及即时通信、网络视频、网络游戏等众多网络服务提出了一个重要的现实需求——网速要更快，网络要更宽。

随着网民数量的继续增长以及网络业务的日益普及，宽带已经不是简单的技术问题，更关乎数字领域的民生问题。

与此同时，美国等发达国家已经将宽带网络建设作为“赢得未来”的重要战略大力发展，我国宽带用户数量虽居全球首位，但在宽带普及率、接入速度和资费水平方面与世界发达国家之间的差距提醒着我们从国家发展战略的高度关注宽带发展的现状与瓶颈。

据悉，工信部正在研究确定宽带发展的目标、政策措施，并积极建议将宽带纳入国家战略层面加以推动。

网络发展

遭遇宽带不足“瓶颈”

在宽带普及率方面，中国互联网络信息中心(CNNIC)发布的报告显示，中国宽带用户数已居全球首位。但据中国工程院院士邬贺铨介绍，截至去年底，中国宽带的整体普及率为 33.5%，而在 2007 年，欧洲宽带普及率为 35.4%，美国的这项指标是 50.9%。我国宽带普及率达到世界平均水平，但与世界发达国家还存在一定差距。

在宽带接入速度方面，据 CNNIC 统计，全国互联网平均连接速度仅为 100.9KB/秒，远低于全球平均连接速度 230.4KB/秒，“宽带不宽”的问题较为明显。

在宽带支出方面，据国家信息中心信息化研究部此前发布的一份报告称，如果考虑到收入差距的话，2008 年韩国人均国民收入是我国的 6.9 倍，这意味着我国的宽带资费水平相当于韩国的 124 倍。

事实上，中国网民宽带上网费用绝对值并不高，只是“中国居民通信收费占了将近 10%，而发达国家是 4%，也就是说我们的网民享受到跟发达国家一样的通信水平业务应用，但是我们的收入相对发达国家差多了，所以这个比例比较高”，邬贺铨说。

在北京邮电大学经济管理学院教授曾剑秋看来，不应简单地和一些发达国家和地区进行横向比较，“比如韩国、新加坡、香港，这些国家或地区都比较小，想建一个宽带网相对来说还是相对容易的”。曾剑秋同时指出，“中国宽带的问题主要是发展不平衡，有些地方的宽带发展滞后，而某些地方却存在重复建设，甚至过剩”。他认为，宽带发展的不均衡，类似于高速公路，“比如我们的路一直很宽，突然到了一个地方变得很窄，由八车道变成了单车道，这就容易出现问題。所以宽带的发展一定要均衡发展，才能达到最大效用。”

在某种程度上，我国现有的网络互联不畅通、宽带成本过高的“宽带瓶颈”已经限制了网络自身的发展，比如网络音乐、网络游戏、网络视频等网民使用率在 60%以上的服务受带宽限制，不但用户体验不佳，相关企业也怨声连连。而在被寄予厚望的云计算产业方面，中国的成本也是美国的 4 倍。

宽带投资

成为未来经济新动力

2010 年，美国联邦通信委员会(FCC)向国会提交国家宽带发展计划的提案，旨在将美国宽带网络速度在现有基础上提高 25 倍。该提案计划在未来 10 年内为宽带网络提供 500M/秒的带宽，在未来 5 年内为移动设备提供 300M/秒的带宽。

2010年5月19日，欧盟委员会公布了为期5年的“数字化议程”计划，将在27个成员国部署超高速宽带，到2020年，欧盟将在整个欧洲提供不低于30M/秒的网速，为至少50%的欧洲家庭提供超过100M/秒的网速。

尽管韩国目前的宽带网络在平均传送速率和家庭宽带覆盖量方面均居世界首位，但韩国政府并不满足，其相关部门表示，韩国最快将于2013年建成在10秒钟内即可下载完一部DVD级电影的千兆位宽带网。

“无论是国家还是企业的竞争力，你可以拿出很多衡量指标，但未来可能最有代表性的一个指标就是带宽”，曾剑秋认为，未来的竞争就是带宽的竞争。

不仅视频服务、云计算等网络经济发展离不开宽带互联网，宽带网络的投资还能间接带动消费增长、促进社会就业，宽带已经成为经济发展新的动力之源。世界银行的相关研究显示，国家在宽带方面投入的回报相当明显，即宽带普及率每提升10%可以拉动GDP增长1.4%；在宽带上每投入1美元就可以带来10倍回报。

对于中国而言，宽带产业不仅能够拉动GDP增长，同时还能有效促进我国经济方式的转变，从工业大国或农业大国向信息强国转变。

目前世界上许多国家都已瞄准宽带网络建设，将其作为未来信息社会发展的重要基础设施加大战略投入。“已有82个国家出台‘国家宽带战略’，中国成为少数没有国家宽带战略的国家之一，直接后果是国家基础设施投资重心导向‘铁公鸡’（铁路、公路、机场），对宽带的战略性投入不足”，中国社会科学院信息化研究中心秘书长姜奇平说。

“网业分离”

实现“全光网”正当其时

“从当下三网融合的背景看，国家的宽带战略应该从国务院或者国家信息委的高度来制定，越快越好。”曾剑秋指出，目前国家关于光纤宽带建设的文件中对城市和农村的带宽水平规划还有些落后，“至少都要达到10M以上。从我们的研究以及国外的一些经验来看，10M的带宽是最低门槛，就是说你在上网的时候，无论是浏览网页还是观看视频等都可以做到无障碍”。

尽快出台国家宽带战略已成为业内外专家学者们的共同心声。今年两会上，很多代表委员都针对我国“低速宽带”的发展现状提出了议案。此外，国内主要运营商也意识到加快发展宽带的紧迫性。“5·17”电信日前夕，中国电信宣布启动“宽带中国翼起来”活动，计划全国县级以上城市实现光纤化等。

“现在正是建设光纤网络的大好时机，光纤太便宜了，面条都比光纤贵。”曾剑秋透露，现在最好的光纤1米的成本不到1毛钱。成本下降与市场需求有着

必然联系，在中国发展“全光网”正当其时。我们已经有了覆盖面积很广泛的骨干网络，还需要从国家整体角度来规划，以减少重复建设。

在他看来，与“全光网”建设同样重要的是“网业分离”，即在企业层面实现网络和服务的分离、物理网络和服务网络的分离。

“其实消费者并不关心物理网络，最重要的还是在乎网络服务和价格”，曾剑秋认为，在中国完全可以建立国家层面的整体网络，同时在服务层面引入企业竞争。“企业的竞争重点在于服务，带宽本身不应成为企业的竞争力，光网应该成为国家的基础设施。”

“目前很多企业都拼命建光网，这是一种无序状态。应该把他们纳入到整体的国家宽带战略中去，打破企业无效或低效竞争，以满足不同消费群体的网络需求，促进服务水平的提高和相关资费的下降”，曾剑秋指出。

“要使网速提上去，费用降下来，唯有采取竞争”，姜奇平认为，国家宽带战略规划要处理好宽带发展与改革的关系，“为企业竞争，尤其是民营企业参与的公平竞争创造条件”。来源：2011-7-12 人民网-人民日报

[返回目录](#)

苹果再次超越 RIM 占据美国智能手机市场次席

谷歌和苹果在美国智能手机市场上所占份额继续增长新浪科技讯 北京时间7月6日早间消息，市场研究公司 comScore 今天公布报告称，谷歌和苹果在美国智能手机市场上所占份额继续增长，其他公司则继续下跌。

报告显示，在截至2011年5月为止的3个月中，谷歌 Android 在美国智能手机操作系统市场上占据头名位置，所占份额增长5.1个百分点，至38.1%；苹果所占份额增长1.4个百分点，所占份额为26.6%，超过 RIM 排名第二；RIM 所占份额下滑4.2个百分点，从28.9%降至24.7%，这意味着苹果市场份额的3个月滚动平均值连续第二个月超过 RIM。

此外，微软和 Palm 所占份额也均有所下跌，前者下降1.9个百分点，至5.8%；后者下降0.4个百分点，至2.4%。来源：2011-7-6 新浪科技

[返回目录](#)

小灵通退市大限将至 2000 万用户遭遇转网难题

工信部近日下发的“2011年5月通信业运行状况”显示，2011年前五个月，小灵通用户减少481.5万户，总数达2381.7万户。而早在2009年2月，工信

部就发出通知，明确要求所有 1900-1920M Hz 频段无线接入系统应在 2011 年底前完成清频退网工作，以确保不对 1880-1900M Hz 频段 TD-SCDM A 系统产生有害干扰。1900-1920M Hz 正是当初划给“小灵通”使用的频段。

只剩下不到半年的时间，如何让 2000 多万用户转网？“小灵通用户减少的速度不算慢，但按现在的速度，估计是很难完成。”飞象网 CEO 项立刚分析，7 个月内要减少 2381.7 万用户，也就是说，每个月要减少 340.2 万用户，对运营商来说是很有难度的。但“小灵通退网对国家来说是一种政策，3 年只是一个预期时间，到年底这个时间很有可能会推迟”。项立刚建议，运营商应加大宣传力度，加速推进小灵通用户转网。

出台优惠措施鼓励转网

近日有媒体报道，辽宁联通方面内部文件透露，要求小灵通用户在今年 10 月完成转网，12 月全部退网。

运营商方面对此回应称，目前无论中国电信还是中国联通都尚未下达这个硬性规定，只是遵照工信部的文件指示，将于年底前清频退网。有联通负责人表示，可能地方运营商着急，出台了一些内部考核时间，但运营商总部还未统一下达文件做如此规定。而本记者从广东电信方面了解到，广东电信目前还没有收到与小灵通退网相关的正式通知，但自今年 7 月 1 日起已经停止办理小灵通业务，原来客户可以继续享有服务。

“强制转网是不可能实现的，但运营商应该出台一些优惠措施，吸引小灵通用户转网。”项立刚说。

随着时间的临近，各地运营商不得不纷纷加快步伐，出台优惠措施，鼓励小灵通用户转网。

记者从广东电信处了解到，广东电信已经出台了措施鼓励小灵通用户转网，转网后，小灵通号码将转为 11 位数的天翼手机号码，并且还将提供免费留号转网功能，拨打小灵通号将自动转到天翼手机号。通过网上营业厅，10000 号和营业厅都可以办理转网业务。小灵通升级易通卡，最低预付 258 元即可以获得彩屏手机和 650 元话费，保留小灵通号及本金。小灵通升级全家 e 套餐，最多免费获得 3 台天翼手机，更可保留小灵通号码及本金。

“等一天算一天”

与运营商积极鼓励小灵通用户转网相反，仍有不少用户不买账，不愿退网。

项立刚分析，造成小灵通退网困难的一个重要原因是小灵通资费低，很多用户即使手里拿着其他手机，因为小灵通价格便宜，一年才交几百块钱话费，也不愿意办理退网。“这些用户占了很大一部分”。

网友 ahlunzhou 发帖抱怨说，小灵通确定要退市，那就该像房地产拆迁那样，给予用户合理的补偿。“善待现有的小灵通用户就是善待消费者，善待未来的 3G 用户，不管这种用户是资费付出多的高端用户还是资费付出少的低端用户，如果不善待这些用户，又有谁能放心使用 3G 业务呢？”微博上一网友对记者说，至今不愿转网是因为还在等待更多的优惠信息，“等一天算一天吧。”

项立刚建议，运营商推动小灵通用户转网，“必须有吸引用户退网的优惠措施，例如送手机优惠等。”此外，现在运营商对小灵通退网的宣传力度还不够，需要“加大宣传力度，让大家都知道”。

小灵通从 1998 年进入中国，经过 3 年市场导入期，2003 年达到发展高峰，2006 年 10 月，国内小灵通用户创历史最高，达到 9341 万户，同期全国手机用户 4.49 亿，相当于每 6 部手机中，就有 1 部小灵通。

“小灵通是特定历史时期的特殊产物，当初中国电信没有拿到移动牌照，为了弥补这个竞争劣势，引进了小灵通技术。现在电信已具有移动牌照，小灵通的消失已经成为必然。”电信专家项立刚如是认为。

当 2012 的钟声敲响时，我们是否就要和小灵通时代彻底说再见？来源：
2011-7-6 南方都市报

[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