



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. 08. 31

本期要点

亚太博宇
通信产业研究课题组
apptdc@apptdc.com

■ 电信业需要企业家精神

美国时间 8 月 24 日，史蒂夫·乔布斯宣布辞去苹果 CEO 一职。在乔布斯辞职的消息发布后，苹果股价应声下跌 6%，瞬间失去数百亿美元市值。所有人都明白，是乔布斯成就了现在的苹果，而不是相反。

■ 新移动 IM 的春天来了吗

你还在一笔一画地用手机短信发送 1 角钱一条的短消息吗？太落伍了吧；你还习惯于用飞信、移动 QQ 打字发免费短信吗？也滞后了点。新移动 IM(即时通信)时代已经来临，微信、米聊、iMessage... 用手机和对方聊天可以用语音的方式，可以通过现场视频，也可以随时发图片。更重要的是，它们几近免费，只要有 WiFi 或 3G 网络，再安装一个手机客户端，就可以互动了。

■ 中移动 3G 终端能否后发先至

TD 手机从最初仅有 8 款，到如今超过 300 款，从芯片研发的举步维艰，到现在有 6 家芯片厂商提供商用产品，经过中国移动不懈的努力，TD 终端发展的节点已经到来。

■ 山寨化才是 Android 最大隐忧

随着谷歌收购摩托罗拉、惠普叫卖 webOS 两场大戏的上演，有关智能手机，尤其是有关 Android 智能手机平台的话题再度成为了全行业的关注的焦点。众说纷纭中，有人高呼摩托罗拉收购案预示着 Android 将走向封闭，有人称 webOS 的倒下证明开放才能成功，说法虽然不同，但是论调却基本一致，似乎开放才是手机 OS 标准之争中的唯一取胜之道。但让本人感到奇怪的是，为什么如今的手机厂商中，反而是坚持封闭的苹果成为了全球市值第一？昔日的手机巨头中，诺基亚在 Symbian 上取得的辉煌为什么在建立 Symbian 开放联盟后就迅速消亡呢？

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
电信业需要企业家精神	5
新移动 IM 的春天来了吗	6
中国移动 3G 终端能否后发先至	8
山寨化才是 Android 最大隐忧	11
乔布斯留给世界“创新”二字	13
产业环境篇	14
【政策监管】	14
14 企业放弃跨地区电信增值业务获准	14
工信部部长苗圩：加快光纤宽带网络建设	14
广电总局：下一代广电网示范覆盖用户 100 万	15
【国内行业环境】	15
华为中兴参与利比亚重建	15
我国 3G 业务将进入盈利期	17
二季度国产手机销量低于预期	17
台湾在大陆投资信息通信企业达 69 家	19
中国政府尚未收到谷歌收购摩托交易审批申请	21
国资委高层亲自督战 央企首次联合布局物联网	21
【国际行业环境】	23
国外运营商抱团发展移动支付	23
新西兰电信分拆方案获政府批准	25
德国电信计划筹建光纤到户子公司	26
SK 电信 9950 亿韩元获 1.8 GHz 频谱	27
德国电信：AT&T 收购 T-Mobile 不会导致裁员	27
美国监管机构允许数字地图用于移动牌照申请	27
巴西移动运营商 Vivo 宣布推迟关闭 CDMA 网络	28
消息称美国三大运营商 10 月中旬开卖 iPhone 5	28
印尼券商欲借 iPhone 吸引年轻用户在线交易股票	30
北电网络互联网电话业务出售价下调 2500 万美元	31
肯尼亚变更 LTE 牌照颁发计划：只建一张全国网络	31
运营竞争篇	32
【竞合场域】	32

运营商介入利好无线网企	32
三大电信运营商二次转型开始	34
三大运营商争抢 iPhone5 入华或“一女三嫁”	35
【中国移动】	37
诺基亚与中移动共建应用商店	37
中国移动飞信推出多项防诈骗措施	37
中国移动 30 余款 TD 新手机扎堆上市	38
中移动上半年净利 24 倍于联通 6 倍于中电信	40
中移动携酷派加速推动 TD 智能手机行业应用市场	40
【中国电信】	41
电信深度整合新浪微博业务	41
中国电信预计年底引入 iPhone	42
中国电信 2012 年将回购母公司资产	43
中国电信二次转型精准定位“新三者”	44
中国电信携手新浪微博打造八款定制型手机	48
中电信启动 IPTV 终端集采 高清设备 88 万台	48
【中国联通】	49
联通正式进军 IM 市场	49
联通上月新增 3G 用户创纪录	50
联通发行 150 亿元短期融资券	50
联通欲培育 230 万 3G 种子用户	50
联通：推新 iPhone 暂无时间表	51
联通业绩超预期股价周四大涨 13%	52
联通 2011 中期净利润 26 亿下跌 6%	52
中国联通触及涨停 85 家机构浮盈超 60 亿	53
常小兵：联通销售 iPhone 仅次于美国市场	54
陆益民：联通全年新增 2500 万 3G 用户目标不变	54
运营商尝试新销售模式 联通即将开设淘宝旗舰店	55
北京联通光纤宽带入户 助力首都信息化高速发展	55
中国联通：下半年将实现 3G 业务突破青少年市场	57
制造跟踪篇	57
【中兴】	57
中兴通讯减持国民技术股份	57
中兴手机全球第五 差异化助智能转型	59
【华为】	60
华为列民营企业 500 强榜首	60

华为助力电信成功保障大运会	60
【诺基亚】	61
诺基亚再度升级塞班系统	61
诺基亚再推塞班系统新版	62
诺基亚发布 3 款新塞班手机	62
诺基亚手机应用竞赛耗资千万美元	63
诺基亚因黑客攻击临时关闭开发者论坛	63
诺基亚欲借外观设计重新夺回智能机市场份额	64
诺基亚称库存已恢复正常 WP 手机 2011 年无缘中国	66
【其他制造商】	68
摩托罗拉出售两项无线宽带业务	68
苹果申请语音识别技术专利 可理解复杂指令	68
三星将发布多款 Bada 高端手机 新开发包支持 NFC	69
三星称 2015 年 200 美元以下智能机占 50% 市场份额	70
服务增值篇	70
【趋势观察】	70
智能手机业重磅消息不断 现拐点微澜	70
智能手机出货量四年内超越功能型手机	75
2015 智能手机将占整个手机市场份额 50% 以上	76
【移动增值服务】	77
电信天翼阅读联合央广推有声版	77
三星发布移动即时通讯服务 ChatOn	77
【网络增值服务】	78
手机拨 118114 可在线订电影票	78
北京银行推出“手机银行”服务	78
上海市手机呼救 120 可获实时定位	78
技术情报篇	79
【视频通信】	79
歌华飞视覆盖 150 余场所	79
银联与普天集团共推手机电视支付	79
3D 电视节目商用 加速高清高质仍是关键	80
公园频道首开通 170 万高清数字电视用户可接收	81
【电信网络】	82
华为将与荷兰合作测试 LTE 技术	82

中国移动 4G 业务 2012 年有望投入商用	82
中移动 2012 年实现 TD-LTE 商用 建 10 个商用网络	83
【终端】	83
手机 SOSO V1.0 正式上线	83
联通 3G 向细分市场进军 推首款 3G 理财上网卡	84
【运营支撑】	85
我国准备发射首颗测绘卫星	85
美三大运营商投资 1 亿美元发展移动支付技术	85
市场跟踪篇	87
【数据参考】	87
1-7 月份通信设备行业增长平缓	87
全国有线数字电视用户超 9000 万	87
前 7 月我国移动通信收入过 4000 亿	88
小灵通至年底每月需减 400 万户 收入占比不足 1%	89
我国手机用户达 9.30 亿 3G 用户总数达 8719.9 万	89
【市场反馈】	90
三成手机电子书软件感染病毒	90
调查显示 iPad 上网速度远超智能手机	90
LTE 手机叫好不叫座 3G 仍是智能手机主战场	91
解读美国人手机服务月费：多数需签 2 年合约	93
国产手机尝到 Android 甜头 TCL 率先表态仍支持	94

亚博聚焦

电信业需要企业家精神

美国时间 8 月 24 日，史蒂夫·乔布斯宣布辞去苹果 CEO 一职。在乔布斯辞职的消息发布后，苹果股价应声下跌 6%，瞬间失去数百亿美元市值。所有人都明白，是乔布斯成就了现在的苹果，而不是相反。

“活着就是为了改变世界，难道还有其他原因吗？”（本文直接引语均为乔布斯的话）而乔布斯用来改变世界的不仅是 iPod、iPhone、iPad、AppStore 这些颠覆性产品，更多的是精神财富。

比如，简单。“这是我的一项准则——专注与简单。其实简单比复杂更难，你必须尽力理清思路才能做到简单。但最终这样做是值得的，因为一旦你做到了简单，你就能移山填海。”

比如，对细节的关注。“消费者付钱给我们就是让我们来完善所有细节的，为他们提供轻松愉悦的电脑使用体验，我们理所当然地需要精于此道。”

比如，与众不同的偏执。“你的时间有限，所以不要为别人而活。不要被教条所限，不要活在别人的观念里。不要让别人的意见左右自己内心的声音。最重要的是，勇敢地去追随自己的心灵和直觉，只有自己的心灵和直觉才知道你自己的真实想法，其他一切都是次要。”

乔布斯的存在并不是个例。对于技术发展日新月异的 IT 行业来说，每一个成功的企业背后都有一位伟大的掌控者，从钱伯斯、比尔盖茨到乔布斯，莫不如此，这也许并不是一个巧合。

处在话音时代向数据时代转变的关键阶段，今天的电信业正在面临许多新的挑战，其中包括苹果等移动互联网势力全方位的冲击。2011 年上半年，中国联通终端销售亏损 30.57 亿元，其中相当一部分源于补贴 iPhone。Skype 之外，微信、米聊等涌现，也在不断摊薄电信企业的利润空间。

电信企业当然可以选择固守自身的管道角色，但要想在移动互联网领域不被边缘化，必然需要改变自己。今天，我们在大力提倡创新，而唤醒企业内部的企业家精神是创新的应有之义。因为，创新“与钱无关，而是与人有关，与如何领导有关。”

对于运营商来说，倡导企业家精神，首先意味着战胜官本位文化对企业运营的侵蚀。而这是长期而持久的斗争，不仅需要运营商自身做出管理变革的努力，也需要管理体制变革的支持。其次，提倡负责任的文化。任何组织中，都天然存在着抵制创新思维的抗体，当创意需要获得整个组织的认可时，必须有人站出来支持它。最后，必须倡导对人的价值的尊重。今天，国资委管辖下的电信运营商管理者们谈论着经济增加值、KPI、业务排名，但这中间如何安放乔布斯们的位置？来源：2011-8-29 通信产业报

[返回目录](#)

新移动 IM 的春天来了吗

你还在一笔一画地用手机短信发送 1 角钱一条的短消息吗？太落伍了吧；你还习惯于用飞信、移动 QQ 打字发免费短信吗？也滞后了点。新移动 IM(即时通信)时代已经来临，微信、米聊、iMessage... .. 用手机和对方聊天可以用语音的

方式，可以通过现场视频，也可以随时发图片。更重要的是，它们几近免费，只要有 WiFi 或 3G 网络，再安装一个手机客户端，就可以互动了。

数据显示，2010 年我国短信量增加了 527 亿条，但增幅仅为 6.7%，创历史新低，短信的黄金时代正在加速逝去。随之而来的，是一大批新型移动 IM 的涌现，手机制造商、电信运营商、软件开发商、互联网巨头同争一块“蛋糕”，可见它的商机有多大。不过，新移动 IM 的春天真的来临了吗？

巨头争抢 IM “蛋糕”

移动 IM，是指给移动手机用户使用的，能够即时收发互联网消息等的业务，它以流量计费，改变了传统短消息按条数计费的模式，迅速冲击着手机短信市场。事实上，早在 2000 年，已有互联网巨头看到了商机，当年 5 月，腾讯与深圳联通合作，率先推出了“移动 QQ”；2005 年 9 月，微软推出了“移动 MSN”。随后，电信运营商也跟了上来，于 2007 年 5 月启动了移动 IM 产品——飞信。由于资费优惠和灵活性，这三者形成了第一代的移动 IM 梯队。

随着智能手机的普及和国内移动通信网络环境的改善，从 2010 年底开始，新一代移动 IM 快速涌入市场：2010 年 10 月，KiK 上线苹果和安卓系统，这款社交软件可通过手机通讯录实现免费聊天，上线 15 天便吸引了 100 万使用者；2010 年 12 月，“山寨”版 KiK “米聊”上线；2011 年 1 月 21 日，腾讯微信发布，大大延伸了移动沟通方式；4 月 11 日，盛大移动 IM “Youni”发布；5 月，Talkbox 在安卓平台上线……这些新移动 IM “十八般武艺”俱全，不仅能通过邮件账户、手机通讯录、MSN、QQ、微博、社交网站等各种渠道建立聊天关系网络，还有着很多新功能，传附件、传视频、即时对话、语音录制及发送等，大大突破了第一代移动 IM 的运用“上限”。

进入 6 月，新移动 IM 则再次出现一波“井喷”：苹果公司推出即时通信软件 iMessage，用户可以通过 iPhone 或 iPad 相互发送文字、图片、视频、通讯录以及位置信息；诺基亚同时推出即时通信客户端产品“IMforNokia”；中国联通也宣布“沃联系”即将上线，如果两名该业务用户共同安装了手机客户端，可免费互发短信。

值得注意的是，在新移动 IM 领域，此次出现了极为罕见的四类企业同时争“蛋糕”的局面：苹果的 iMessage、诺基亚的 IMforNokia、蓝莓的 BBM 均属于手机制造商；盛大的 Youni、腾讯的微信则是互联网巨头“生下的儿子”；中国联通的“沃联系”是电信运营商；此外“小米科技”等一批软件开发企业也乘势加入了混战，让这场崭新的战斗刚刚开打就格外受人关注。

先要存活，再谈盈利

逐鹿争雄，格局未定，这是新移动 IM “大战” 的目前状态，毋庸置疑的是，各个“巨头” 冲入战场，一定是嗅到了商机，特别是在移动互联网发展日新月异之际，一个新创意有可能造就明天的“苹果”，因此，谁都想搏一搏。

但有业内人士称，新移动 IM 目前还处于市场培育的初级发展阶段，还需跨过一道道坎。

高“门槛” 就是一个问题。拿短信与新移动 IM 的比拼来说，虽说每年短信量的增速日益放缓，但短信的优势是“低门槛”，只要有个手机就行。相对来说，新移动 IM 的“门槛” 要高得多：必须是智能手机，必须能联上网，这还不算，必须同时安装同一款客户端或者使用同一个品牌的手机，这么层层筛选下来，能聊上天的人所剩不多。

而新移动 IM 的最大劲敌则是老一代移动 IM 产品。根据易观国际产业数据库的数据显示，2011 年第二季度，中国手机 IM 市场累计账户数达到 5.23 亿，环比增长 6.25%，从市场格局来看，累积账户数前三名分别是手机 QQ、手机飞信、手机 MSN，所占的市场份额共计 94.7%，市场格局高度集中。而微信、米聊、youni 等新移动 IM 虽然变化最大，但微信的账户数为 283 万，仅占 0.5%；米聊累计账户为 267 万，也仅占 0.5%，其它新移动 IM 加起来只占 0.6%。

“老一代移动 IM 对于新移动 IM 发展的阻碍很大。” 艾瑞咨询分析师苏然分析认为，新老移动 IM 本身在功能上就有重合，老一代移动 IM 胜在用户量的稳定和大众化，而米聊等更适合喜欢尝鲜的年轻人，目前并未大众化。而且手机厂商、软件企业、电信运营商在移动互联网运营上都没有先天优势，相反微信、youni 等互联网运营商则更容易上位。他还表示，新移动 IM 要发展，关键在于发展用户，抢占用户市场份额：“能肯定的是，和其它互联网大战一样，新移动 IM 混战中最后能活下来的将只有 2、3 家企业，盈利更是后话了。” 来源：2011-8-24 东方网-文汇报

[返回目录](#)

中移动 3G 终端能否后发先至

TD 手机从最初仅有 8 款，到如今超过 300 款，从芯片研发的举步维艰，到现在有 6 家芯片厂商提供商用产品，经过中国移动不懈的努力，TD 终端发展的节点已经到来。

“得终端者得天下”，这句话最近在业内越来越流行。

据统计，目前国内 3G 用户总数达 7376 万，3G 手机销量已经超 8189 万台，预计 2011 年底国内 3G 用户将达 1 亿户，3G 渗透率将超过 10%。

对运营商来说，手机终端已成为 3G 产业链发展的核心驱动力，2011 年国内三大运营商纷纷发力定制终端，有业内人士认为，定制手机不仅是运营商争夺用户的有力手段，也是市场的关键增长点。

众所周知，运营业务的发展要依托手机终端来实现，作为曾经连续 5 年全球市值排名第一的中国移动，2G 时代，中国移动在 GSM 网络和手机终端上双双加冕，而进入 3G 时代，受制于 TD 产业链的不完善，中国移动已经被美国 AT&T 赶超。如何调整终端策略，实现 TD 手机进一步发展，成为中国移动面对的重要挑战。

“三足鼎立”已现雏形

据统计，截止 2011 年 7 月，TD 终端产品库累计产品达 630 款，手机达到 317 款，其中智能手机 64 款，支持 Wifi 的手机 69 款。目前 TD 终端用户规模已突破 3500 万。

目前 TD-SCDMA 的短板在于仍显薄弱的产业链，参与的厂商数量和重视程度都略显不足。中兴通讯手机产品体系 TD-SCDMA 产品线总经理王勇在采访中向《通信产业报》(网)记者表示，与之相比，WCDMA 制式从欧美到亚非拉有众多网络，投入资源时能在全球范围内实现资源共享、风险分摊，而 TD-SCDMA 只有中国移动一个客户，很难发挥协同效应。

经过阵痛之后，中国移动在 2011 年加大 TD 终端推广力度，据了解，2011 年前 7 个月内，TD 终端全国共售出 1523.5 万部，部分产品的销量超过 50 万台，而 2011 年 6 月新上市的中兴 BladeU880 单月发货量则已经超过 20 万台。

目前，TD 终端产品不断得到丰富，芯片、工艺、外观和性能等都有明显改善。中国移动终端有限公司董事长、总经理吴唯宁在采访中向本报记者介绍，TD 芯片已支持 HSPA 技术，65nm、55nm、40nm 工艺已经商用。TD 芯片集成度提高，由原来的 5 芯片方案提升至 2 芯片方案，芯片的功耗和价格也达到与 WCDMA 基本接近的水平。此外，吴唯宁透露，9mm 以内的全球最轻薄的直板机型即将上市，双核、双翻盖、侧滑盖、旋屏、双卡、全键盘、超长待机、内置 CMMB 天线等产品也将陆续推出。

摩托罗拉移动技术(中国)有限公司销售副总裁兼运营业务总经理李晶表示，在中国移动的大力推动下，越来越多的厂家投入到 TD 终端产业中，这使得 TD 终端产品竞争力不断增强，与其它 3G 制式的差距迅速拉近，逐渐呈现出“同时、同质、同价”的均衡态势，相信最终 TD 将与 WCDMA、EVDO 形成“三足鼎立”的局面。

但相比于整个 3G 市场，目前在 TD 手机市场上智能机的占比偏低，还有很大的提升空间。随着芯片技术的成熟，智能机的制造成本进一步降低，千元智能机已逐渐成为市场的主流，TD 智能机的价格还有进一步的下降区间。

“小步快跑”

在 2011 年年初，中国移动制定了 2011 年发展 5000 万 3G 用户的目标，预计 TD 终端的销量在 4000 万左右，而通过中国移动集中采购的终端在 3000 万左右。2011 年 2 月，中国移动首先启动了“中高端 G3 手机”集中采购项目，采购中高端 G3 手机约 1220 万台。

“在 TD 终端产品上，中国移动将坚持规模发展、协调发展和精品终端策略。”吴唯宁向本报记者表示，规模是集聚产业资源、提高产业竞争力的基础，“中国移动有 6 亿用户，这就要求中国移动要协调发展高中低端手机，以满足不同层次用户的需求。”

据了解，TD 终端产业链合作厂商已达 130 多家，其中 TD 手机厂商 50 多家，芯片厂商 6 家。近期，中国移动也在积极拓展终端代理模式，8 月 18 日，中国移动终端公司正式获得营业执照。该公司成立后，将按照市场化运作原则，进一步推动终端公司与厂商之间责任共担、利益共享，实现 TD-SCDMA 终端的规模化、常态化销售。同时，通过及时发布市场需求、技术白皮书等各种手段，更好地引导厂商进行 TD-SCDMA 产品规划，提升 TD-SCDMA 产品的竞争力。

吴唯宁分析道，一方面，通过集中采购、代理等方式激发合作伙伴推出产品的积极性；另一方面，积极开展用户需求研究和产品技术研究，不断提升自身的终端设计水平，引导厂家推出精品。其中尤其侧重打造高端明星手机、高性价比智能手机和高性价比手机电视手机等三大类产品。

统计数据显示，在 4 月~7 月 4 个月时间内，共有 82 款 TD 手机新品集中推出，平均不到 2 天就有一款新产品上市，且涵盖了高中低各个价位段。

中国移动将坚持“小步快跑”的原则，进行多轮次、终端数量达千万量级的 TD 终端集采工作。吴唯宁表示，下阶段，中国移动还将开展普及型智能手机、老人机等终端集采工作，以此撬动产业链企业生产更多质量好、价格低、性能优良的产品。

而工业和信息化部电信研究院资深分析师徐帆则认为，中国移动应大量布局 WLAN 基站，用 WiFi 弥补 TD-SCDMA 的不足，并通过资费优势吸引用户。终端定制策略方面尽量回避 TD-SCDMA 制式，应主推“互联网手机”，一方面保证语音质量，另一方面数据通信也会相对好一些。而且这种情况下，定制终端的种类会特别丰富，价格也相对低廉，会对市场造成一定的冲击。

4G 商用“真空期”面临挑战

全球移动设备供应商协会(GSA)6月份的最新报告显示,目前已有137款TD-LTE 用户端设备上市,分别来自全球42间设备制造商。截至2011年6月底,中国移动正在进行的TD-LTE 规模试验安装了3060个基站,有望在2011年第四季度或2012年第一季度实现LTE/3G/2G多模。

日前,中国移动董事长王建宙表示,中国移动已经与苹果达成共识,苹果将推出支持中国移动4G标准TD-LTE的iPhone产品。目前市场上已有三星、LG、中兴和HTC的四款TD-LTE手机,如有苹果LTE手机的支持,中国移动有望在2013年重新夺回高ARPU值用户的市场份额。TD-LTE网络还只在小范围试验阶段,尚不具备大规模产品上市的基础。因此,短期内中国移动很难推出定制版iPhone。业内资深专家刘东凯表示,目前TD明星机型相对处于劣势,定制终端如何过渡到4G成为中国移动不得不面对的挑战。

另一方面,中国电信与中国联通都在为引进iPhone5而不懈努力,iPhone5的推出,虽然未必能够撼动中国移动市场的地位,但全球通用用户在中国联通和中国电信的联手夹击下大量流失不可避免,改变中国通信行业格局成为可能。

刘东凯认为,4G商用的这段真空期,中国移动为解决TD明星手机匮乏的不足,积极与苹果洽谈,引入iPhone4满足全球通用用户对苹果的渴望,可以暂时化解中国电信和中国联通依靠双模iPhone5的挖角,加上中国移动优质的服务和用户不愿换号的心理可以抵挡联通电信的联手进攻,等到LTE版的苹果到来之时,也是中国移动重新夺回市场、用户和价值之日。

■ 数字

截至目前,TD终端产品库累计产品达630款,手机达到317款,其中智能手机64款,TD终端用户规模突破3500万。

TD终端产业链厂商已达130多家,其中TD手机厂商已达50多家,芯片厂商6家。来源:2011-8-29 通信产业网

[返回目录](#)

山寨化才是 Android 最大隐忧

随着谷歌收购摩托罗拉、惠普叫卖webOS两场大戏的上演,有关智能手机,尤其是有关Android智能手机平台的话题再度成为了全行业的关注的焦点。众说纷纭中,有人高呼摩托罗拉收购案预示着Android将走向封闭,有人称webOS的倒下证明开放才能成功,说法虽然不同,但是论调却基本一致,似乎开放才是手机OS标准之争中的唯一取胜之道。但让本人感到奇怪的是,为什么如今的手机厂商中,反而是坚持封闭的苹果成为了全球市值第一?昔日的手机巨头中,诺

基亚在 Symbian 上取得的辉煌为什么在建立 Symbian 开放联盟后就迅速消亡呢？

当然，这只是本人的疑问而已，并非要借助这两个小小案例证明开放不如封闭，毕竟过去三年中，Android 在智能手机市场上份额的快速崛起已经证明了开放是具有独特魅力的。但比较让本人感到担心的是，这种开放走向了极致是不是会变成放任自流呢？这方面本人也有一些小小的例子，就在谷歌收购、惠普叫卖大戏上演的同时，国内手机市场的一股小小的风波也在兴起——MTK 支持 WCDMA/GSM 双模双待+Android 系统的 6573 芯片方案已经开始大规模出货了，联想、波导等品牌甚至已经推出了相关产品，售价更是直接订到了千元左右，性价比相当出色。

这对于 MTK 来说，是一件大事，因为在它垂涎已久的 3G 市场上，它终于拿出了有实力的竞争武器；而对山寨厂商来说，这更是一件大事，因为它们看到了重新找回 2G 时代横扫天下的希望。本人这里并不是说 MTK 芯片方案就一定要山寨厂商来说，但不得不承认 MTK 的 Tunkey 模式的确是山寨厂商快速切入手机市场的重要武器，2G 时代如此，3G 时代恐怕还会如此，毕竟逃税、逃认证的山寨生产、销售方式可以让手机生产、制造的利润最大化，而且无论是中国市场还是海外市场都有着大量的 2G 换 3G 的换机需求，这对于山寨厂商来说无疑有着极大的吸引力，不可能放过。过去是没有合适的上游芯片方案，但如今 MTK 开了个好头，接下来可能还有瑞芯微、展讯等众多厂商跟进，山寨厂商的“上游活水”已经到来，挟 Android 智能平台的鼎鼎大名，山寨手机厂商有什么理由不到大红大紫的 3G 手机市场搅上一番风雨呢？

然而这对于谷歌，以及摩托罗拉、三星、HTC、索尼爱立信、LG 等众多力捧 Android 平台的手机大佬们绝非好事，如果说中兴、华为在千元 Android 智能手机上的强势冲击还只是给他们发出一个警告，那借助 MTK 或者其他芯片厂商方案组成的山寨 3G+Android 手机大军则会实实在在的威胁。这并不是说这些国际品牌不能通过自身的品牌美誉度赚取产品附加值，但走量的低端市场被狙击也是一个不可忽视的恶果。试想一下，如果不是山寨手机在全球范围内对诺基亚的低端市场形成威胁，诺基亚的全球市场占有率怎么可能短短大半年时间就兵败如山倒？

更重要的是，Android 平台的开放性所带来的高度同质化特点还有可能进一步稀释国际品牌手机厂商在中高端市场的利润空间。想想看，花几千元买回来的大牌子智能手机居然和别人几百元买回来的手机在功能上没有太多区别，这种无差异化的体验会又如何能够留得住特别“要面子”的中高端用户呢？来源：

2011-8-25 南方日报

乔布斯留给世界“创新”二字

苹果公司昨日宣布史蒂夫·乔布斯辞去 CEO 一职，并立即生效，其职位由蒂姆·库克接任。

彪悍的人生不需要解释。在乔布斯辞职的这一天，我国许多新闻网站都把头条的位置让给了这位身有重病的商界传奇人物。但对于我国来讲，我想有一个问题更加重要：中国为何没有乔布斯？何时能有乔布斯？

乔布斯有许多传奇。他和比尔·盖茨、马克·扎克伯格一样出身于一般家庭；他们都在大学中途辍学；他们对于梦想都十分执著，甚至能达到疯癫的状态……但是，乔布斯有乔布斯的特点，乔布斯有乔布斯的梦想：他用“i”打头的一系列电子产品，控制住了我们的欲望，他将电子产品发展成最主要的文化载体与传播媒介；他让许多手机生产商走向没落；他很霸道，他是真正的王者。

有人说，乔布斯在自己的行头设计上，呆板得像 90 岁老人。但是，不要被假象迷惑，他是世界的创新之王。他可以把平板电脑做成世界上最好的娱乐工具，他可以提前实现其他品牌手机几十年后的设计预想。正是因为他的创新，上市 9 个月的 iPad 创下 200 亿美元以上的销售额；iPhone4 一经面世，曾经的手机巨头们便遇到了前所未有的压力。而这一切距苹果公司经营手机产品，只有 4 年时间。

遗憾的是，在我国，“创新”一词基本是可以作为神话传说来听的。当乔布斯及他的团队日以继夜进行电子产品更新换代研发时，我们的不少企业却热衷于上山寨手机生产线。就算是一些知名的国内手机品牌，也因为质量与使用蹩脚等问题，而被消费者诟病不少。我们身边有个神奇的代工企业，据说生产了大量的 iPhone 与 iPad，但纠结之处在于，我国生产不出一款让人满意的自主品牌手机。人家送我们一个绰号——山寨大国。

乔布斯的思维，与我国相当一部分企业的发展思路，基本是两条永不相交的平行线。网友们期盼早日能出现一个中国版乔布斯，消费者们期盼早日能出现一个中国版苹果公司，但是离开“创新”二字，一切都将归于惘然。我们仍然处于“微笑曲线”的最底层，我们拿 5% 利润、别人拿 95% 利润的现实也一直摆在那里。虽然有“世界工厂”这个好听的词可以让人们高兴一阵子，但低层次的繁荣，终究成就不了我国的电子科技之梦。来源：2011-8-26 金羊网-羊城晚报

产业环境篇

【政策监管】

14 企业放弃跨地区电信增值业务获准

昨日，工信部官方网站挂出名单，公布了注销国内 14 家公司《跨地区电信增值业务经营许可》。据悉，这一批公司为主动向工信部提交申请，要求终止经营跨地区增值电信业务。有 13 家放弃经营“信息服务业务”，其中有两家公司一并放弃“信息服务业务”与“呼叫中心业务”的经营权。

这份名单中，只有一家公司没有涉及“信息服务业务”，即北京宇信电子有限公司，该公司提出注销“因特网接入服务业务”。其他公司均提出放弃“信息服务业务”。

对于为何放弃这些业务，北京亿阳市场总监贾鹏告诉记者，“短信服务业务”与“呼叫中心业务”当前在市场上同质化较严重，尤其是“短信服务业务”属于早期成长业务，市场利润空间已经不大，公司放弃意在调整业务范围。另外多家公司相关负责人均给出类似理由。来源：2011-8-24 新京报

[返回目录](#)

工信部部长苗圩：加快光纤宽带网络建设

近日，工信部部长苗圩指示，要加快光纤宽带网络建设，扩大农村宽带覆盖，务实推进三网融合，并加强通信基础设施共建共享。

据悉，在近日第十届中国互联网大会上，工信部部长苗圩肯定了互联网在经济转型中的支撑作用，并指出要大力推进互联网发展与普及应用。

苗圩表示，要加大网络基础设施建设力度，因地制宜加快光纤宽带网络建设，进一步扩大农村宽带覆盖，务实推进三网融合，加强通信基础设施共建共享。

同时，加快 3G 发展演进，突破新一代移动通信、下一代互联网、物联网、云计算等关键技术，以及推进下一代互联网试商用。另外，他强调要加强网络与信息安全管理，保证积极向上的网络环境。

截至 2011 年 6 月底，我国互联网网民总数达到 4.85 亿，普及率达 36.2%，其中手机网民达 3.18 亿。互联网已成为经济社会运行的重要基础设施和影响巨大的新兴媒体。与此同时，我国 3G 网络建设持续推进，移动互联网高速发展，三网融合取得积极进展。来源：2011-8-25 飞象网

[返回目录](#)

广电总局：下一代广电网示范覆盖用户 100 万

在今天的“第三届三网融合峰会”上，广电总局科技司有线网络科技处处长韩鹏透露，NGB 示范区用户达到 100 万。

2009 年，国家广电总局和科技部启动的下一代广播电视网的合作项目 NGB。2010 年，广电总局科技部与上海市政府在上海建设 NGB 示范区。韩鹏透露，“下一代广播电视网示范区已经覆盖 100 多万用户，有十多万用户享受到下一代广播电视网的整合。”

而在有线电视数字化方面，韩鹏表示，目前全国 280 个以上地市都进行了数字化工作，东部地区、发达地区的县也已经完成有线电视数字整体转换工作。全国有线数字电视的用户数达到 9000 万，其中超过 1000 万是双向交互用户，全国有线电视双向网络覆盖户数已经超过 5000 万。

韩鹏也表示，国家广电总局正研究组建中国广播电视网络公司，“广电总局已经成立了中国广播电视网络公司筹备工作组，目前还在制定方案，征求相关部门的意见。”

此前有消息称，国家级有线网络公司“中国广播电视网络公司”最早将于 9 月挂牌成立，级别为副部级，属于国资委管理的国有企业。来源：2011-8-25 新浪科技

[返回目录](#)

【国内行业环境】

华为中兴参与利比亚重建

随着利比亚反对派武装占领首都的黎波里大部分地区，卡扎菲政权大势已去，利比亚局势即将进入一个新阶段，战后重建问题也将提上日程。

在的黎波里被反对派攻入后不久，中国驻班加西临时工作组代表王奇敏参赞对《人民日报》表示，根据他所了解的情况，目前反对派控制的班加西地区局势比较平静，中兴和华为两家中资企业已经重新返回了利比亚，投入到利比亚的重建进程中。

中国通信企业华为和中兴自从上世纪 90 年代末期以来，一直在利比亚市场占有较大份额。中兴首先突破利比亚电信市场，华为也随后进入。

利比亚局势恶化后，2011年2月，在大范围的包机撤侨事件中，中兴通讯也以包机的形式，将滞留利比亚的79名员工以及33名分包商员工撤回国内。至于现在员工何时返回重建，直到记者截稿为止，中兴始终未联系上前方员工。

华为在这次利比亚撤回事件中也有部分员工撤回。一名华为员工向《第一财经日报》记者表示，部分员工自始至终都留守在利比亚没有撤回，所以也就无所谓“重返”。不过华为官方并未置评。

记者了解到，中国企业，特别是中国设备商，在局势变幻莫测的海外市场之所以能持续获得突破，与中国企业在海外坚守的一些原则是分不开的。比如华为总裁任正非就在内部讲话中表示，华为对此曾有惨痛的教训，“我们的职业操守是保护网络的波动，这是与其他行业所不同的，豆腐、油条店……能够随时关掉，我们永久不能……”

2009年，华为与一家利比亚运营商签订了光纤到户项目合同。该合同分两阶段进行，第一阶段将向利比亚首都的黎波里机场路附近800栋居民楼提供光纤到户服务，然后再普及到其他地区。

而据王奇敏介绍，评估处在战乱中的中方资产情况是中国派遣到班加西的临时工作组任务之一，中方企业资产在利比亚东部地区的保存还算良好。他还表示，战争使得利比亚东部地区的几乎所有工程项目都处于停工状态，但中兴和华为两家企业力排重重阻力，较早地返回到利比亚并参与到网络平台的重建，为保证利比亚民众正常生活作出了巨大贡献。

在班加西的一名华为员工表示，他们目前有4名中方人员和20名外方人员，通过与国内的远程协作，为班加西民众重新打造网络平台。此前，利比亚的网络基站设在首都的黎波里，因为战争原因，班加西的网络被切断。为此，班加西方面向中方提出要求，华为公司便于7月14日向班加西派去了技术人员。据他们介绍，华为公司目前在的黎波里的工作环境良好，安全也有保障。

此前，利比亚“国家过渡委员会”副主席古贾曾表示，“国家过渡委员会”将尊重卡扎菲政府时期利比亚与中国企业所签下的所有合约，欢迎中国企业重回利比亚以完成在建工程，但将对所有之前签订的合约进行检查。他还希望中国在利比亚重建中发挥作用。

此外，中国交通建设集团有限公司企业文化部部长杜胜熙还对本报表示，中交集团目前暂没有重返利比亚的计划。中交集团在米苏拉塔和班加西是做承包工程的，而华为和中兴在当地是提供通讯服务的，两者在产品结构上有差异，所以重返计划也会不太一样。他指出，希望等利比亚局势稳定之后，如果有重返利比亚的计划，能够把已有未完成的工程进行下去。来源：2011-8-24 第一财经日报

[返回目录](#)

我国 3G 业务将进入盈利期

距离国内运营商获得 3G 牌照已经过去了两年半多的时间，而最新运营商业绩则显示，前期投入了巨额建设资金的 3G 业务，已经快要迎来盈利期了。

中国联通执行董事兼首席财务官李福申在联通的业绩会上表示，联通 3G 业务上半年有 30 亿元人民币亏损，已较 2010 年下半年减少了 7 亿元，预计到下半年 11 月或 12 月就能实现单月盈利。而不久前公布了半年业绩的中国电信也表示，凭借 3G 业务的带动，中国电信接手两年多时间的 CDMA 业务也正式实现了盈利。

2011 年 6 月份，工信部公布的数字显示，三大电信运营商用于 3G 的投资累计已经达到 2890 亿元。

通信行业观察家付亮表示，中国移动的 3G 业务本身是和 2G 业务捆绑在一起的，外界很难对其 3G 盈利作出判断。三家运营商在发展 3G 方面面临着各自的短板，移动最大问题依然是 TD 网络，电信和联通的问题则在于运营监管。来源：2011-8-26 京华时报

[返回目录](#)

二季度国产手机销量低于预期

中国是世界手机生产大国，也是消费大国，手机市场潜力巨大。但相较国外手机行业而言，在国内手机市场，从上游芯片到终端手机，国内企业仍处于竞争弱势。不过，中国市场总有不同的玩法，价格对中国市场始终是个敏感因素，国产商正在生产更加廉价的智能手机。

根据市场研究公司 IDC 近日发布的《中国手机市场季度跟踪报告》显示，2011 年第二季度中国手机市场销量同比增长 5.9%，远低于先前的市场预期。与此同时，二季度中国手机市场上，智能、3G 手机仍是市场增长的新动力。特别是，随着 iPhone5、小米手机等新概念手机渐露头角，中国手机市场有望借此回温。

二季度中国手机销量环比下滑

从 IDC 统计中可以看出，二季度中国手机市场销量较一季度明显减少了一千万部左右。中国手机市场增速下降说明市场的刺激动因明显减弱，IDC 中国个人 IT 系统研究部高级研究经理王吉平表示，以苹果为代表的新一代智能手机在过去

两年纷纷推出，部分市场消费能力已经提前释放。2011年第二季度以来无论是传统手机还是智能手机的新品特点都很难刺激市场高速增长。

就全球手机市场而言，受困于日本地震等突发性事件的影响，以及全球范围多重债务危机和经济动荡等原因，二季度全球手机市场增长放缓。数据显示，在2010年第二季度，手机供应商共出货3.284亿台；而在2011年第二季度，手机供应商共出货3.654亿台，同比增长了11.3%。这个数字低于IDC公司预测的本季度的增长率13.3%，也低于2011年第一季度的增长率16.8%。这一程度上也影响了中国手机市场二季度的销量。

单就国内来说，山寨潮渐退，释放出了国内手机市场正走入盘整期的信号。从2006到2009年，中国山寨手机市场规模增长势头强劲。但从2011年开始，山寨机市场出现下滑趋势，2010年市场规模降为2.2亿部。数据显示，二季度水货和山寨手机市场销量下降了1.2%。

除此之外，由于连续几个季度市场份额下滑以及负面消息不断，加上内部政策调整，许多中国渠道商对诺基亚的态度发生了大转变，加之诺基亚连连遭遇竞争对手的强力进攻，诺基亚二季度智能手机销量较第一季度跌幅超过25%，Symbian系统手机保有量市场份额也下降了3%左右。作为一名“老将”，诺基亚的“崩盘”自然牵动着中国手机市场的“神经”。

智能、3G手机仍为市场增长新动力

IDC中国个人IT系统研究部负责手机市场的分析师高媛认为，2011年第二季度中国手机市场有以下特点：其一，智能手机操作系统平台变革。本季度Android操作系统智能手机份额已经超过智能手机市场的40%，成为第一大智能手机操作系统平台。IOS平台手机份额也接近17%。其二，国产品牌表现强劲。在iPhone手机高歌猛进的同时，最近几个季度国产品牌纷纷强劲增长。中兴、华为、联想等品牌都高于整体市场的同比增长，分列手机市场的第三到第五名。其三，3G手机在中国手机市场整体出货量中的占比超过65%。近几个季度3G手机出货量迅速提升。

其实，不止是第二季度，就整个上半年来讲，随着移动互联网加速渗透，智能手机、3G仍是市场增长的新动力。目前，中国手机市场上在售智能手机机型数量已接近600款，而且6月其关注度突破85%，再创新高。另有数据显示，2011年第二季度3G手机销量达2428万部，环比增长27.3%。该季度手机销售总量达6894万部，环比增长3.3%，可见，智能、3G手机已然是国内手机销售的主要拉动力量。

但是，国外品牌智能手机仍占据主导的局面并未改变。其中，有明显下滑趋势的诺基亚仍占据比例优势。值得关注的是，得益于国产手机厂商策略的转变和

运营商的推动，以及移动互联网的深入发展，国产智能手机开始大规模爆发，并初步得到市场认可。

特别是，华为、中兴两大国产品牌，凭借多款千元智能 3G 手机跻身前列，为中国手机市场的增长立下汗马功劳。IDC 认为良好的渠道通路体系，与符合国内客户需求的高性价比机型也是最近国产手机快速增长的主要因素。

新概念手机将引爆行情

如今，苹果、谷歌摩托罗拉、微软诺基亚三大阵营的端倪初现，手机市场的大格局基本奠定。而且，随着移动互联网商机滚滚而来，国内终端商纷纷加入智能手机战局，推陈出新，就连互联网公司也开始跨界卖手机。这样的大背景下，中国手机市场也将呈现新的态势。

首先是近期频传出消息的下一代 iPhone(可能被命名为 iPhone5)。目前，距离苹果发布下一代 iPhone 手机的日期越来越近，网上漫天遍地的小道消息不胫而走。在国内，目前三大运营商已部备战，争相引入。据《京华时报》报道，由数位联通高管组成的谈判小组已经抵达美国，将就引入 iPhone5 的具体事宜与苹果公司进行商谈，引入 iPhone5 对于联通来说，只剩下时间的问题了。届时，iPhone5 必将成为下半年手机市场的宠儿。

其次是云手机这一时髦概念率先在中国落地。日前，华为发布了首款云手机远见(Vision)。据了解，该机可实现 PC、手机和平板电脑多个平台的信息同步备份和擦除，拥有 160GB 的云存储空间；作为电商领域的大佬级“人物”，阿里巴巴也发布了内置淘宝比价、口碑网、淘女郎等阿里旗下各种应用的阿里云手机。8 月 16 日，小米科技也发布了冲击力极强的小米手机。分析认为，接下来，百度、腾讯也有可能推出自己品牌的云智能手机。

如此一来，新机型的引入和发布，很可能将引爆下半年行情，实现中国手机市场的回温。来源：2011-8-24 通信信息报

[返回目录](#)

台湾在大陆投资信息通信企业达 69 家

8 月 25 日至 26 日，两岸通讯产业合作及交流会议在我国台湾宜兰市举行。中国通信企业协会会长刘立清率领中国电信、中国移动、中国联通、华为、中兴、大唐、电信研究院等单位的领导与专家组成的代表团参加了会议，就两岸通信产业合作进行了研讨、商洽与对接。

两岸通讯产业合作及交流会议，是两岸产业“搭桥”15 个项目之一，由中国通信企业协会与工业技术研究院共同举办。三年来，在双方共同努力下，两岸

通信产业“搭桥”活动取得了丰硕的成果。2009年台北、2010年北京两次会议，共签订协议、备忘录、纪要近30个，举办各类交流会议30多场，对接会议225场，产品发布会18场。合作项目内容广泛，涉及产业投资、网络建设、技术研发、设备采购以及新技术、新业务发展等多个方面，覆盖运营、制造业、信息服务业等多个领域。企业、科研、团体互访交流也大大增加。本次会议主要是对两岸通信产业“搭桥”开展以来的工作进行回顾与总结；就两岸业界共同关心的宽带发展、移动互联网、TD-LTE、无线城市、增值业务及两岸通信产业合作等问题进行深入研讨；就通信运营、云计算和物联网、智能终端、增值业务等召开4场专题对接会，大唐、华为举办产品说明及展示会。

近年来，在“搭桥”活动的推动下，两岸之间的语音业务、数据业务、增值业务都有明显增长，移动通信漫游资费大幅度降低；两岸企业发挥各自优势向对方提供技术设备，包括大陆企业的WCDMA无线设备和3G基站，台湾企业的TD芯片产品等；双方还在宽带接入、移动互联网与智能终端、物联网标准化等课题方面进行合作研究。经过两岸企业的共同努力，TD-SCDMA和TD-LTE试验网已先后在台北成功开通，并实现了两岸视频通话。据统计，2009年，台湾在大陆采购的通信设备达到12.15亿美元；从2008年到2011年一季度，台湾信息通信企业在大陆累计投资总额达到148.8亿美元(4294.7亿新台币)，企业已增加到69家。

刘立清在会议上致辞时指出，从2011年起，大陆将进入“十二五”发展时期，两岸通信产业合作面临着更为广阔的发展空间，双方应进一步优势互补，加强合作，促进共同发展。他希望：第一，双方着眼于两岸经济发展的大局，进一步拓展合作空间，扩大合作渠道，完善合作机制；第二，加强产业链全方位合作，共同推进宽带接入、移动互联网、TD-LTE及无线城市、智能终端、云计算、物联网等新技术新业务的发展；第三，积极创造条件，加强政策支持，着力推动两岸中小企业合作；第四，探索两岸企业优势互补、合作开拓国际市场的新路子，在全球范围求得更大发展；第五，努力探索形成合作平台运作机制，加强企业间合作联系，建立长期稳定的合作伙伴关系，推动两岸通信产业交流合作向更广范围、更大规模、更高层次迈进。

会上，双方就今后两岸通信产业进一步合作与交流达成了进一步共识，取得了一系列新的成果。中国通信企业协会与工业技术研究院签订了“两岸通讯产业进一步合作与交流会议纪要”等四个重要文件。来源：2011-8-26 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

中国政府尚未收到谷歌收购摩托交易审批申请

中国商务部表示，目前并未收到谷歌收购摩托罗拉移动公司的交易审批申请。

根据中国法律，如果展开收购的企业在中国市场有业务运营、全球年收入达到人民币 100 亿元(合 15.5 亿美元)、中国市场年收入达到人民币 4 亿元，则此项收购必须获得中国政府批准。

商务部发言人沈丹阳表示，针对谷歌收购摩托罗拉移动的交易，商务部目前并未收到任何反垄断审批申请。谷歌周三时曾在声明中重申，此项收购交易需要获得美国、欧盟和其他国家监管机构的批准。来源：2011-8-24 新浪科技

[返回目录](#)

国资委高层亲自督战 央企首次联合布局物联网

作为央企主管部门，国务院国资委很少直接介入物联网的具体应用，但在近日召开的一个央企工作会议上，国务院国资委高层领导亲自督战，并一声令下：“建立安全生产监管信息化系统”。新浪科技也由此目睹了由国资委牵头的数十家央企联合布局物联网的局面首次形成。

国资委领导亲自督战

8月底的一天，山东济宁虽然不时下雨，但仍然有些炎热。不过，这正好凸显由该地蔓延的一场央企物联网应用的热度。

从该日一早开始，国务院国资委副主任黄淑和就马不停蹄地在当地几个煤矿转悠。他先是来到淄矿集团许厂煤矿，随即又去了当地一家更大的山东兖矿集团济三煤矿。

在济宁济三煤矿的安全监控指挥中心，一阵报警声突然响起，同时伴随着声声瓦斯超标的语音报警。井下瓦斯浓度超标，手机会收到告警短信，如没在限定的时间内处理，系统将自动发起语音呼叫... ..

这是该日发生在济三煤矿的“E 矿山”安全预警演示中的一幕。在一旁看演示的国务院国资委副主任黄淑和不停地点头，表示赞许。

随即，在当天下午，黄淑和就在这里主持召开了中央企业安全生产信息化建设现场会。

尽管参观的是煤矿，但整个一上午，他的身边主要陪伴的却是中国移动总裁李跃，并不断地给他介绍情况；而在下午召开的会议上，坐在他旁边的仍是中国移动总裁李跃。

央企安全生产工作与中国移动有何关系？这原本是令人疑惑的事情，不过，黄淑和在其讲话中道出了其整个行程的背景，他说，“要切实把安全生产信息化建设提到重要议事日程，要把安全生产信息化建设纳入整体规划和企业信息化专项规划；建立跨区域、多层次、网络化的安全生产监管信息化系统”。

这实际上也意味着以安全生产信息化为目的的央企物联网应用拉开序幕。

山东 E 矿山样本

顾名思义，“物联网就是物物相连的互联网”，就是通过射频识别(RFID)、红外感应器、全球定位系统、激光扫描器等信息传感设备，以实现对物品的智能化识别、定位、跟踪、监控和管理的一种网络。

目前，物联网使用领域非常广泛，不过，普遍认为，物联网在电信、工业、交通、食品安全、农业、零售业、建筑等领域有广泛价值。国资委督促央企推广安全生产信息化也正是由此而生，而其根源在于中国移动的一个“E 矿山”信息化建设项目。

与山西这样的著名资源大省来比较，山东在煤炭方面似乎不算什么。不过，令国资委和黄淑和感兴趣的“E 矿山”信息化系统却是在山东诞生。

“E 矿山”是将物联网技术、移动通信技术、GPS 定位技术与矿山现有信息化系统紧密融合，集成矿井人员定位、安全数据监测、视频监控、重点工程管理、生产日报、安全预警、信息发布等七大功能模块，实现了用手机等无线终端实时掌握煤矿企业“产、运、销”等环节信息，并对企业进行指挥调度的一套信息管理系统。

这其中无疑要大量应用物联网技术。比如，人员井下定位以当前成熟的射频技术为基础，将射频卡镶置矿工井下作业设备中(大多镶置于安全帽中)，通过沿巷道安装读卡器，实现对矿工身上的射频卡进行读取。读卡器读取到射频卡信息后，通过通信网络，将数据传输至监控中心，监控中心对数据进行分析处理后展现在监控终端中。

济三煤矿信息化管理科科长巴奇也表示，“以前，有毒有害物质的监测都必须靠人拿着仪器下井监测，危险比较大，而且发现了险情也不能及时反映。现在通过智能化监测，一旦发现问题，可以快速处理，或通知撤离。”其中的原理就是，通过在井上、井下分布各类传感设备，如瓦斯传感器、一氧化碳传感器、称重传感器等，实现井下环境信息的实时采集，通过中国移动网络传送到管理人员手机上，从而实现井下、井上生产固定监控点的手机监控。

34 家央企的庞大应用市场

“E 矿山”是中国移动山东公司研发的，原本中国电信也有相应的物联网应用系统。在当天的国资委主持的这个会议上，也是由中国移动和中国电信各出一

人进行介绍。中国移动出面的是其济宁公司总经理魏长宽，中国电信出面演讲的则是集团公司政企客户部总经理梁志平。中国联通则只是作为央企之一与会。

不过，整个会场则是以中国移动为主角，黄淑和参观的几个煤矿演示的也都是中国移动的“E 矿山”信息安全系统。

知情人士透露，最初是中国移动向国资委递交了一份关于在山东济宁应用这种安全生产信息化物联网系统的信息简报，没想到，引发国资委高度重视，国资委先是派了两名司局级干部及两名专家来济宁两家煤矿调研，发现安全预警成功率达 100%，于是得到了参与专家的肯定，最后黄淑和亲自出面召集数十家央企云集山东济宁现场办公，推广中国移动的“E 矿山”信息安全系统。

物联网市场一直被认为潜力巨大，有市场预测，到 2013 年，中国物联网市场规模将达到 4896 亿元，未来 3 年中国物联网市场增长率都将保持在 30% 以上。

而当日，有 34 家大型央企参加了会议，其中包括神华集团、中钢集团、中国有色矿业集团等不少超大型能源央企，一旦全面应用，将很快形成一个庞大的物联网应用市场。来源：2011-8-29 新浪科技

[返回目录](#)

【国际行业环境】

国外运营商抱团发展移动支付

国外电信运营商间强强联合，共拓移动支付市场。据报道，在德国，德国电信、O2 德国和沃达丰三大运营商拟成立一家新公司，提供移动支付服务。此前，有消息称，在英国，沃达丰、O2 以及 Everything Everywhere 计划建立一家合资公司，进军移动支付市场。目前移动支付在国外风生水起，国内运营商也在集体发力，包括开展手机支付业务试点，组建各自的支付公司等，但仍面临发展模式等方面的考验。

国外运营商抱团发展移动支付

德国电信、O2 德国和沃达丰计划将其移动支付服务 mpass 品牌注册为一家独立的公司，将专注于加强移动支付服务的销售和推广活动，同时开发基于 NFC(近场无线通信技术)的新产品。沃达丰、O2 以及 Everything Everywhere 表示，新合资公司将开发一款基于 NFC 的“手机钱包”产品，同时还将建立一个中央广告商门户以提供折扣服务。之前，美国 AT&T、Verizon 和 T-Mobile 组建 ISIS 移动支付公司，共同开发移动支付系统。

在国际上，电信运营商通过建立合作联盟共同推动移动支付发展已成为潮流。一是，运营商成立合资公司。英国、德国及美国等国家的主流运营商都采用

了这样的方式打造移动支付平台。二是，运营商自发结成联盟。比如，日本运营商 KDDI、软银移动及韩国运营商 SKT 联合开发移动支付系统，支持日韩移动支付漫游。三是，运营商与金融企业合作。例如 Orange 日前宣布与巴克莱银行合作推出基于 NFC 业务，提供 15 英镑以下小额手机支付应用。

当前移动支付领域的竞争日益激烈，金融机构、互联网巨头、手机制造商等加入战团，运营商在该领域的地位尴尬。为此，全球运营商正在合纵连横，争夺移动支付话语权。据介绍，从 2010 年底至 2011 年中，欧美日韩多家电信运营商调整了独立运营移动支付业务、排他性竞争的思路，纷纷采取结盟联合的方式，共同开发移动支付平台，并广泛寻求产业链上下游合作的机会。例如，ISIS 最初计划直接与 Visa 和万事达竞争，之后转而推“移动钱包”服务，并希望与 Visa 和万事达达成合作。

之所以众多重量级企业争相切入移动支付业务领域，主要是因为移动支付具有广阔的发展前景。Gartner 日前发布的最新统计数据显示，2011 年全球移动支付用户数将达到 1.41 亿，较 2010 年增长 38.2%。预计 2011 年手机支付资金规模将达 861 亿美元，较 2010 年增长约 76%。另据市场研究公司 Juniper 报告，2011 和 2012 年将成为 NFC 的“普及之年”。2014 年全球 NFC 移动交易金额将达近 500 亿美元。

国内手机支付领域“乱局”持续

在国内移动支付领域，电信运营商、金融机构以及第三方支付企业各自为政，而电信运营商的前期探索，也没有太多的交集，移动支付群雄混战的局面仍在持续。从三家运营商的布局来看有共同之处：比如，都成立了各自的支付公司，积极申请支付牌照；都与银行业就移动支付业务等进行合作；都在部分城市进行移动支付业务试点等。就合作而言，提到更多的是运营商、金融企业、终端商等产业链各环节的合作，运营商之间的合作则较少。这与国际上运营商合作拓展移动支付业务市场形成鲜明对比。

2010 年 5 月，中国银联联合商业银行、移动通信运营商、手机制造商等，共同成立移动支付产业联盟。中国电信、中国联通都是该联盟的首批会员，其中独缺中国移动。究其原因，中国银联、中国电信、中国联通的技术标准较为接近，但中国移动则不同。这背后实际上是不同部门之间围绕手机支付主导权的争夺。目前移动支付标准已初步明确，结果中国银联胜出。移动支付产业由此进入一个新的发展阶段，合作也被提到一个前所未有的高度。

运营商与金融机构合作是国内手机支付发展的主要模式之一。近日，中国移动上海公司与浦发银行上海分行签署战略合作协议，双方将推进手机支付等融合创新业务，浦发银行与中国移动合作的具备手机支付功能的联名卡正式推出。此

前，中国电信携中国银行、中国银联在宁波推出天翼长城卡，使手机现场支付成为可能。中国联通与光大银行合作，在宁波推出基于银联平台的手机支付产品“沃·光大手机支付卡”。“银行+运营商”的移动支付模式逐渐成型。

无疑，合作是终结移动支付产业乱局的重要关键词。金融机构和运营商分属不同部门，如何达成一致？另外，中国有三家电信运营商，未来推出的手机支付能否做到互联互通？可见，移动支付价值链较为复杂，发展模式方面仍旧面临挑战。中国信息产业商会会长张琪认为，目前移动支付还没有非常成熟的商业运营模式，如何通过合作建立跨部门和跨行业的产业链共赢机制是移动支付快速发展的关键。

同业竞合应是移动互联网题中之义

在新兴的移动互联网领域，谷歌等互联网企业向电信业务拓展，电信运营商面临新的竞争威胁，面临越来越严峻的管道化挑战。专家认为，虽然电信运营商在发展移动支付上具备网络、认证、通信手段等方面的优势，但是伴随金融企业移动战略的全面推进，以及互联网新兴企业乃至终端厂商推出新的移动支付模式，运营商在该领域逐渐被边缘化。因此，运营商开始重新审视自身在移动互联网生态中的角色，并开始了对商业模式的探索。

从全球移动支付业务发展看，运营商已经开始重新看待彼此之间的竞争。除与银行业等异业合作外，移动支付业务的普及也离不开运营商之间的密切合作。中国电信天翼电子商务有限公司副总经理宁檬认为，在移动支付产业，要打破以竞争为主体的格局，更多的是运营商之间的合作。他表示，在统一技术标准、终端 POS 资源开放共享、支付账户互通等方面，运营商之间需加强合作。

当前移动支付方兴未艾，是移动互联网应用的热点之一。在金融机构、互联网巨头以及新兴公司等广泛参与布局和运营下，抱团结盟提升话语权，避免单打独斗将是电信运营商拓展移动支付市场的主要选择。来源：2011-8-24 通信信息报

[返回目录](#)

新西兰电信分拆方案获政府批准

新西兰电信终于迈出了分拆网络基础设施与零售业务的第一步。公司将分拆为两家公司 New Chorus 和新电信(New Telecom)，New Chorus 负责新西兰电信的网络业务，拥有铜线网络、所有连接网络的资产、大部分电信的管道和沙井，与及大部分的电话机楼。

新电信负责零售业务，接收手提电话网络资产、包括澳洲的 AAPT 在内的国际公司、南十字有线网络和公共交换电话网络。

New Chorus 和新电信将签署一些商业条款以便共同使用一些资产，且受到商业委员会的监督。

假如 New Chorus 和新电信在分拆业务上有违分拆安排的原则，将会受到重罚。

新西兰政府已经通过了新西兰电信提交的这份分拆方案。

新西兰电信只有分拆，才会被允许参与政府的超高速宽带项目，这一项目预计价值 30 亿新西兰元(约合 20 亿美元)。

新西兰通信部长史蒂文·乔伊斯(Steven Joyce)表示，分拆计划的批准开启了二十年来电信业最重要的变化。

不过这项分拆计划仍需等待新西兰电信股东们的批准。来源：2011-8-30 中国通信网

[返回目录](#)

德国电信计划筹建光纤到户子公司

《德国金融时报》(Financial Times Deutschland)援引未具名消息人士的话说，德国电信计划成立一家专注于光纤到户部署的子公司，并为其招募 1500 名员工。这家新公司已经确定了 FTTH GmbH(光纤到户有限公司)的项目名称，并将确保德国光纤到户网络铺设的进展速度更快。

该公司计划先从技术和服务部门招聘实习生——这部分人暂时不能获得在德国电信工作的职位，但将获得一份为其两年的合同。德国电信公司发言人确认，2012 年，FTTH 公司将招募数百名员工。如果目前对光纤到户服务的需求水平仍继续，那么德国电信的投资将在 15 亿欧元左右。

德国电信目前正通过在 10 个城市的光纤到户部署项目中获取所需经验，并计划在 2011 年年底前完成大约 16 万个家庭的光线到户部署工作。来源：

2011-8-26 飞象网

[返回目录](#)

SK 电信 9950 亿韩元获 1.8 GHz 频谱

在韩国通信委员会电信监管机构举办的频谱拍卖会上，SK 电信公司以 9950 亿韩元的价格赢得了 1.8 GHz 频谱的经营许可证，将在南韩提供更为优化的宽带网络服务。

此次，SK 电信以高于开价 4455 亿韩元近两倍的价格赢得了竞标，远远高于其本土竞争对手 KT 公司。

KT 公司也表示已以 2610 亿韩元的价格收购了 800 Mhz 频谱的经营许可证。KT 公司同时也已拥有 1.8 GHz 频谱的经营许可。

同时，全国最小的移动运营商 LGUplus 公司在上周也获得了 2.1 GHz 频段的许可证。来源：2011-8-29 中国通信网

[返回目录](#)

德国电信：AT&T 收购 T-Mobile 不会导致裁员

德国网站焦点在线(Focus Online)报道称，德国电信目前没有着手削减美国子公司 T-Mobile USA 的员工。

此前，该网站援引美国通信员工工会代表的话称，考虑到 AT&T 将收购 T-Mobile，德国电信已经在 T-Mobile USA 呼叫中心裁员 2,000 个工作岗位。

德国电信发言人于上周六称，“在 T-Mobile USA 出售给 AT&T 之前，我们没有采取任何措施削减工作岗位。”

“过去 12 个月中员工数减少了 2,000 人，但这在合理的波动范围内。” T-Mobile 目前的员工数为 3.6 万人。

德国电信目前正在等待监管机构批准，将 T-Mobile 以 390 亿美元的价格出售给 AT&T。预计交易将于 2012 年第一季度完成。来源：2011-8-29 新浪科技

[返回目录](#)

美国监管机构允许数字地图用于移动牌照申请

美国电信监管机构联邦通信委员会日前更新了一条不可思议的规则——要求移动网络向监管机构提交其覆盖区域地图的文件副本。

1999 年，联邦通信委员会要求无线设备申请人，包括蜂窝服务设施，以电子文件的形式递交申请。当时，有关当局要求申请人继续以全尺寸蜂窝服务地图

进行人工备案，因为限于当时的技术，以电子档形式进行这类地图备案的做法不切实际。

根据新规则，从下个月开始，移动网络牌照持有人可以使用标准地理信息系统格式对蜂窝地图进行全尺寸(1:50 万比例)电子档备案。在 800 兆赫蜂窝服务牌照持有人向有关当局申请在“无服务地区”开展业务或通知联邦通信委员会关于减少其蜂窝地理服务区(CGSA)时，需要对相关地图进行备案。

公众在政府授予其许可前可以审查这些地图，公众的意见将成为颁发牌照的基础。

牌照持有人仍然可以打印和发送文件的副本——如果他们希望的话，但联邦通信委员会鼓励他们改用数字格式的文件。来源：2011-8-29 飞象网

[返回目录](#)

巴西移动运营商 Vivo 宣布推迟关闭 CDMA 网络

巴西移动网络 Vivo 日前宣布，公司计划推迟关闭旗下 CDMA 网络的时间，直至 2012 年 6 月底。该公司曾于 2011 年 3 月份宣布，计划于 9 月关停该网络。

该公司表示，由于该网络目前仍有 230 万用户，因此公司计划推迟关停时间，以便不影响用户的使用。

Vivo 公司最初于 2006 年 6 月宣布将放弃 CDMA，选择 GSM。当时该公司表示，将在现有的网络基础设施建造一个 GSM 网络。CDMA 的覆盖范围集中在该国的南部、圣保罗和中西部的一部分地区，主要是由摩托罗拉公司提供。巴西的其余的确被北电网络和阿尔卡特-朗讯公司瓜分。

据报道，目前这一网络的存在是为了弥补没有 GSM 网络覆盖的空白区，这些地区的 CDMA 服务是用户的唯一选择。来源：2011-8-30 飞象网

[返回目录](#)

消息称美国三大运营商 10 月中旬开卖 iPhone 5

知情人士称，苹果新一代 iPhone 5 智能机将在 10 月中旬在美国三大移动运营商 Verizon 无线、AT&T 和 Sprint Nextel(以下简称“Sprint”)开卖。

知情人士称，作为美国第三大运营商的 Sprint 此次也加入了 iPhone 5 的销售阵营，这将进一步拓宽 iPhone 5 的销售渠道。同时，美国第一、第二大运营商 Verizon 无线、AT&T 也将在 10 月中旬开始销售 iPhone 5。截止到 2011 年

二季度，Sprint 用户已超过 5200 万，而 Verizon 无线、AT&T 则分别拥有用户 1.06 亿和 9900 万。

苹果新款 iPhone 10 月中旬的发售时间要晚于业界预期，可能无法为苹果的第四财季(截止到 9 月底)营收做出贡献。大部分分析师预期 iPhone 5 将在下月上市。

对于 Sprint 来说，能够拿到 iPhone 5 销售权可以说就是一次重大胜利，之前他们一直因为无法销售苹果这款流行手机而在竞争中处于劣势。Verizon 无线在 2011 年 2 月份开始销售 iPhone 4，而 AT&T 自从 2007 年以来就一直依赖各种版本的 iPhone 手机来拉动销量。

2011 年二季度是首个 Verizon 无线、AT&T 同时销售 iPhone 4 的完整季度，Sprint 也因为受到该激烈竞争导致合约用户数量下降。市场研究公司 Envisioneering Group 主管理查德·多哈蒂(Richard Doherty)表示，iPhone 将帮助 Sprint 保留住众多希望升级到 iPhone 的用户，提升 Sprint 商店的客流量，帮助 Sprint 销售更高利润率的 iPhone 附件。多哈蒂说：“Sprint 需要 iPhone，很多家庭都想拥有 iPhone。”

手机业务现在愈加依赖热门智能机的拉动，苹果上一季度在每 iPhone 用户上的平均收益超过 650 美元。苹果在 2007 年发布首款 iPhone 时与 AT&T 签订了独家销售协议，但是近年来苹果已经改变了策略，开始与全球多家运营商签订销售协议。

iPhone 5 预计将和现有 iPhone 4 类似，但是更加轻薄，配备更高分辨率摄像头和最新操作系统。

苹果在 2011 年 6 月时表示，新版移动操作系统将在今秋发布，于是很多分析师认为升级版 iPhone 将和该系统一起发布。在 2011 年 7 月的财报电话会议上，苹果 CFO 彼得·奥本海默(Peter Oppenheimer)称，苹果第四财季将受到一款未来升级产品的影响，但是该产品他们现在还不能过多讨论，这更加吸引了外界的注意。

苹果曾经在 2010 年 6 月的全球开发者大会上发布了 iPhone 4，但是 2011 年却没有按照惯例发布新款 iPhone，此前知情人士披露称，iPhone 5 将在 9 月底发布，但是如果手机代工商不能提升生产良率的话，发布就会延期。

Sprint 一直希望防止用户流失，并提升用户服务，但是他们未能迅速提升用户量，这让投资者感到失望，部分原因要归结于竞争对手在销售 iPhone。

Verizon 无线打破了 AT&T 的 iPhone 独家销售局面，其上半年的 iPhone 4 销量达到了 450 万台，而 AT&T 2011 年的 iPhone 销售总量已经达到 720 万台。

来源：2011-8-24 新浪科技

印尼券商欲借 iPhone 吸引年轻用户在线交易股票

随着转向在线交易的投资者越来越少，同时网民数有望在未来四年增长一多倍，印度尼西亚最大的在线交易证券公司 PT eTrading Securities(以下简称“eTrading”)正借助苹果 iPhone 吸引年轻人在这个亚洲表现最好的股市上买卖股票。

eTrading 总裁杰森·辛恩(Jason Shin)表示，该公司正在吸引大学生和 25 岁至 30 岁人群通过手机在线购买股票，因为此前没有依赖在线交易的投资者更不愿尝试新的技术。大宇证券(Daewoo Securities)控制着 eTrading 40% 股权。据估计，2011 年印度尼西亚人通过手机进行股票买卖的交易量将同比增长 15%。

辛恩 8 月 23 日在接受采访时说：“越来越多的社交网站用户正开始转向在线交易。市场增长非常缓慢，所以我们如今正在培养像大学生这样的新用户。”据印度尼西亚全国互联网服务协会的统计数据，到 2015 年该国网民数将从目前的 4500 万增至 1 亿，而在 Facebook 和 Twitter 等社交网站的驱动下，移动互联网的发展速度可能会加快。

雅加达综合指数(JCI)2011 年以来已上涨了 3.7%，相比之下，摩根士丹利资本国际亚洲太平洋指数(MSCI Asia Pacific Index)下滑了 13%。鉴于欧洲和美国利率接近于零，而通货膨胀率上升可能危及巴西、印度等新兴市场经济增长，印度尼西亚股市成为亚洲表现最好的股市。

结果，雅加达综合指数的估值达到预期收益的 15 倍，令其成为本地区最具潜力的市场。彭博社统计数据显示，从 2011 年初到 8 月 26 日，海外投资者在印度尼西亚购买了净值 16.6 亿美元的股票，比 2010 年同期增加 27%。辛恩预计，雅加达综合指数到年底前将再次上升 12%，达到 4300 点。

印度尼西亚证券公司协会女主席莉莉·维贾亚(Lily Widjaja)8 月 25 日说：“如果在线交易已帮助券商提升了股票交易量，那么手机交易会让他们进一步受益。他们可以将触角伸向偏远地区的新客户。”印度尼西亚证券交易所的数据显示，eTrading 是 2010 年该国最活跃的证券公司，完成的交易占全国总交易量的 6.1%。

eTrading 的客户占印度尼西亚全国散户数的 15%，该公司 2010 年 12 月率先引进了该国第一款针对 iPhone 和其他设备的移动交易应用。通过在线交易平台，投资者可以不经券商就能买卖股票，从而减少了交易成本。据辛恩介绍，

eTrading 向客户收取的手续费相当于交易额的 0.15%，而传统证券公司的平均费率为 0.2%。

他说，eTrading 针对大学生定期举办培训班，提供股市和股票交易方面的知识和经验，他们只要存款 200 万卢比(约合 233 美元)到 300 万卢比，就能开一个账户。eTrading 面临着 Panin Sekuritas 和 PT UOB Kay Hian Securities 等券商的竞争，这些公司也已推出在线交易以扩大用户基础。

Panin 副总裁温斯顿·苏亚尔(Winston Sual)说，该公司在六个月前推出了手机在线交易服务。UOB 驻雅加达主管戴维·常(David Chang)说，该公司计划在一到两个月内推出类似服务。来源：2011-8-29 新浪科技

[返回目录](#)

北电网络互联网电话业务出售价下调 2500 万美元

已破产的加拿大电信设备制造商北电网络(Nortel Networks)获得美国特拉华州破产法院的批准，允许其将互联网电话业务出售价格下调 2500 万美元。

2010 年 3 月，北电将其互联网电话业务出售给下一代网络解决方案和服务的领先开发商 Genband。

在美国和加拿大法院组成的联合听证会上，法官在审阅北电的破产清算之后，批准了此次降价申请。该申请是因 Genband 不满收购的计价方式而提出的。据法庭文件显示，2010 年 5 月，Genband 就完成了该收购计划，并向第三方托管支付了 1.825 亿美元。

据法庭文件显示，经过协商，北电在北美地区的公司同意最终以 1.577 亿美元的价格出售其互联网电话业务。

自 2009 年申请破产以来，北电不断进行大规模资产出售活动，以融资偿还对债权人的负债。上个月，北电通过向苹果、微软以及其他公司组成的收购集团出售 6000 余项专利和专利申请获得 45 亿美元。来源：2011-8-24 新浪科技

[返回目录](#)

肯尼亚变更 LTE 牌照颁发计划：只建一张全国网络

据国外媒体报道，肯尼亚政府日前放弃向运营商分别颁发 LTE 牌照的计划，取而代之就以一张单一的全国性网络牌照进行招标。在肯尼亚政府构想中，未来这张 LTE 网络将面向全体移动运营商提供容量租赁。

招标文件预计将于下周发出，肯尼亚信息与通信部常务秘书长比坦格·恩德莫(Bitange Ndemo)博士表示。

他补充称：“我们不会将牌照发给个别的运营商，而是一个集团，因此他们必须联合起来竞标。”

恩德莫博士称，以往分别颁发牌照的制度提高了电信业务的消费价格，因为运营商将牌照费成本转嫁到消费者头上。

他表示，政府将公平地提供全国性频谱，而基础设施供应商或许会与移动运营商组成联合团体来竞标。来源：2011-8-26 中国通信网

[返回目录](#)

运营竞争篇

【竞合场域】

运营商介入利好无线网企

对于无线互联网来说这是个最好的时代：知名 PC 公司不再销售电脑，手机上网用户全面超越 PC 上网用户。对于无线互联网来说这又是个最坏的年代：用户爱用智能手机，却仍然不愿意为智能手机的应用支付费用，支付通道不顺畅，最好的无线互联网企业市值不如传统产业一天的收入。业内专家表示，这与其说是一个无线互联网替代 PC 互联网的时代，还不如说这只是一个无线互联网刚刚开始的时代。而运营商的介入将能有效推动无线创业的进行。

现状

无线互联网发展快但利润低

目前，种种迹象显示 PC 互联网时代正在终结，传统互联网的主角 PC 电脑正被代表无线互联网的主角平板电脑和智能手机所替代。据市场研究公司 Informa 近日发布的报告表示，2015 年全球平板电脑销量将由 2010 年的不足 2000 万台增长至逾 2.3 亿台。在中国，2011 年第二季度国内 PC 销量增长 14% 至 1850 万台，首次超过美国成为全球第一大 PC 使用国。但与全球的趋势一样，越来越多的中国消费者正选择购买以苹果 iPad 和 iPhone 为代表的平板电脑和智能手机，替代 PC 的各种用途。PC 的使用因平板电脑和智能手机的使用而大幅度下降。

不过在中国，发展迅速的无线互联网并没有带来庞大的利润回报。近日，腾讯、百度、土豆网、激动网、凤凰网、宜搜、创新工场、优视、晨兴等各路互联网“诸侯”云集广州，参与了由中国移动广东公司(简称“广东移动”)牵头举办

的无线互联网高峰论坛。晨兴创投合伙人刘芹表示，长期以来业界一直认为，跟 PC 互联网不同的是，无线互联网用户更具备支付的习惯，舍得在无线互联网上花钱。但经过实际检验却发现，原来该习惯并未真正形成，无线用户与 PC 互联网用户一样更喜欢免费的内容，并热衷于追捧盗版。刘芹表示，这一方面是因为用户习惯于使用盗版软件，而另一方面也是国内电子支付的政策仍未完全放开的关系。很显然，类似困扰着 PC 互联网的瓶颈同样严重限制无线互联网的发展壮大。

分析

无线企业规模仍太小

“国内不少无线互联网企业看似 PV(页面浏览量，点击量)庞大，但实际上那只是忽悠一下外国投资者。” UC 董事长俞永福表示，尽管无线互联网看似热闹，但实际上仍然只是一个很小的行业。UC 董事长俞永福在发言时表示，目前无线互联网企业能做到每年 10 亿的非常少。“退一步而言，即使有价值 10 亿的企业，也不过是运营商两三天收入而已。”

此外还有业内人士向记者表示，目前无线互联网上大家都抢着研发 APP 客户端，甚至连许多本应专心做内容的报刊、杂志也不例外，这恰恰说明了无线领域的内容开发商仍然没有从技术研发中转型到专心研发内容。一位业内资深人士表示，在 PC 互联网在浏览器盛行后，内容提供商就拥有了共同的平台，可以专心内容提供，而目前无线互联网领域却尚未定型。

运营商可助网企发展

很显然，作为朝阳行业的无线互联网产业目前还是一个小行业，真正的爆发增长期还远远没有到来，依然有大量可以“掘金”的机会。而业内普遍认为，运营商的有效介入能推动无线互联网时代的提前到来。

比如按照广东移动的构想，为无线互联网公司提供服务，关键是协助这类公司为手机用户提供更多更优秀的服务。而从无线互联网创业型企业的角度看，广东移动最新打造的“生态园”就像是李开复的“创新工场”，不同的是移动注入的是自身的资源，所求的回报不是股份或现金，而是为双方的共同客户手机用户提供更优质的服务，让移动在运营商竞争中获得更多的筹码。据悉，广东移动计划在未来五年内投资 20 亿元，投产 7 个五星级独体数据中心，以及不少于 21 个三星级市级数据中心，形成全国级和省级两级数据中心架构，总装机面积将超过 6 万平米。来源：2011-8-26 信息时报

[返回目录](#)

三大电信运营商二次转型开始

同样是管道，“智能管道”却并非简单的回归，而是代表着精品化网络建设和经营的开端，是更高层次的升华，是运营商在移动互联网时代必须完成的任务。

2011年上半年，中国电信、中国移动、中国联通三大运营商实现平稳增长，收入分别比2010年同期增长11.7%、8.8%、13%；利润同比增长10.2%、6.3%、-5.5%；净增移动用户数分别达1785万、3277万、1418万。整体而言，三大运营商业务结构进一步优化，3G业务收入占比不断提升，增值业务快速发展。

数据流量的爆发性增长成为财报数据中最大的亮点。这一现象背后隐含着的重大趋势是：运营商在经过了向信息服务商的转型阶段后，重新开始重视管道的作用，努力使管道向智能化方向转变。

实际上，在前几年的转型过程中，电信运营商为了摆脱“管道化”的命运，努力从整个信息通信服务的大产业链中寻找新增点，向“综合信息服务提供商”转变。然而，经过艰难探索，电信运营商逐渐认识到，自己最大的责任是管道，是信息的传送。特别是近一年来，微博等互联网新应用的兴起，以及智能手机的迅速普及，促使移动互联网飞速发展、移动数据流量和收入激增，直接惠及电信运营商。在互联网界还在为微博的盈利模式争论时，运营商却已经尝到了最甜的果子，这就促使运营商将流量经营、管道经营提上战略层面。中国电信是国内第一个明确提出“智能管道”概念的运营商，在2010年年底的年度工作会议上，中国电信总经理王晓初提出“要成为智能管道的主导者、综合平台的提供者、内容和应用的参与者。”中国移动董事长王建宙也提出，要“积极向产业链资源渗透，集中优势打造优质的、有服务的、增值的智能管道。”中国联通尽管尚未明确提出“智能管道”概念，但在“创新服务”的大理念下，对于通信管道“智能化”建设也有所尝试，比如在3G多媒体增值业务中引入的“M/T”无线上网计费单位，对多媒体内容和文本内容按照不同的标准来计费就是探索之一。

从管道提供商向综合服务商转型，再向“智能管道主导者”迈进。中国电信股份有限公司上海研究院院长李安民认为，这标志着中国电信的二次转型已经开始。同样是管道，“智能管道”却并非简单的回归，而是代表着精品化网络建设和经营的开端，是更高层次的升华，是运营商在移动互联网时代必须完成的任务。

如果这是新一轮转型的开始，那么3G及终端在这次转型中也将起到至关重要的作用。王晓初在日前举行的“中国电信CDMA产业链高峰论坛”上透露：中国电信计划未来每年新增移动用户超过3000万户，到2014年整体用户规模达到2亿，未来3年，中国电信新增用户的手机70%以上将是智能手机。该公司2011年中期财报显示：公司3G用户占比达到19.9%，高于行业平均水平。

公司在 3G 智能手机方面取得关键性突破，在售 3G 智能手机超过 100 款，3G 千元智能手机销量在全行业领先，3G 智能终端性价比显著提升。

中国联通的 3G 经营已经逐渐步入良性循环，特别是在渠道合作上取得了重要进展。在发布中期财报时，中国联通指出，公司借助产业链优势，上半年新推出 30 多款战略定制终端，6 月还推出国内首款“千元大屏智能手机”，赢得市场的广泛欢迎，成为撬动中低端用户群规模发展的重要力量。

中国移动则将目光投向了 TD-LTE，董事长王建宙在财报发布会上表示：对 TD-LTE 规模技术试验的进展符合预期，“TD-LTE 产业推进取得实质性进展，国内外主流设备厂商均已推出预商用产品，包括高通、Marvell 在内的 17 家国内外主要芯片厂商投入 TD-LTE 芯片研发，多模数据卡将在 2011 年年底达到试商水平，多模芯片及终端预计 2012 年下半年达到商水平”。他同时认为要尽快上 TD-LTE，并称，“如果中国移动在 TD-LTE 上获得了足够大的规模，将极大地改善高 ARPU 用户的市场份额”。

中国移动的另一个战略着力点是无线城市，目前，公司已与 25 个省(区、市)、130 多个城市签署无线城市合作协议，政府门户、智能交通、数字社区等应用快速发展。公司将无线城市作为拓展个人客户“生活服务份额”、社会各行各业“信息服务份额”的基础，将其视为推动移动互联网、物联网和云计算技术应用的着力点。来源：2011-8-26 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

三大运营商争抢 iPhone5 入华或“一女三嫁”

近日，联通赴美国与苹果公司洽谈引入 iPhone5 的谈判团队已经回到了国内，有消息称此行很顺利，苹果日常运营代理负责人兼 COO 蒂姆·库克(Tim Cook)不久前拜访了中国移动，中国移动也承认了两家公司在讨论 iPhone 的相关事宜，据说目前已经谈得差不多了；另外，此前本报记者从中国电信了解到，电信引入 iPhone5 作为自己的定制手机也进展顺利。

之前中国联通与 iPhone 手机合作取得了不错的市场业绩。种种迹象表明，数码爱好者们关心的 iPhone5 手机，很可能在中国一女三嫁，三大电信运营商一个也不少。这样的话，喜爱 iPhone5 手机的粉丝们不管现在用的是哪个运营商的网络，都不需要换网络、换号码了。

iPhone5 最早 2011 年 10 月开卖

苹果第一代 iPhone 于 2007 年 6 月底上市。随后，苹果每隔一年左右时间对手机进行一次更新换代，此前几代手机都选择在 6 月或 7 月的初夏时节开售。

但 iPhone 4 上市至今已近 14 个月，下一代产品还未掀起盖头。据一些美国媒体报道，iPhone 5 除将配备更强大处理器外，还可能会升级摄像头，并取消现在唯一的“Home”按键，以多点触控操作手势取而代之。

美国媒体本月 19 日报道称，iPhone 5 计划于 10 月早些时候发售。媒体援引了美国电话电报公司一位副总裁的消息，他证实该手机计划于 10 月早些时候发售，并向公司多位经理打招呼说，接下来的 35 天到 50 天，公司业务将会非常繁忙，需要让手下员工做好相应准备。

三大运营商抢食苹果

作为苹果最受欢迎的产品之一，iPhone 手机在中国是由中国联通于 2009 年开始销售的。但中国移动则引入 iPhone 项目告吹。中国联通依靠 iPhone4，完成了漂亮的“弯道超车”。

尽管苹果全球销量的 38% 在美国市场，但中国市场已成为其全球销售增长最快的地区。数据显示，截至 3 月 26 日，苹果在包括中国香港和中国台湾在内的大中华区的营收较前一年同期增长近 4 倍，达到近 50 亿美元。与此同时，iPhone 手机在市场惊人的销售让运营商不能忽视。这为苹果与中国三大移动运营商的合作打下了坚实的基础。

据悉，由中国联通副总经理李刚带队的谈判小组近日抵达苹果公司位于美国加州圣何塞市的总部。知情人士透露，这已是联通谈判小组第三次到访苹果公司总部，前两次分别是与苹果公司进行引入 iPhone 3GS 版和 iPhone 4 的谈判。虽然联通还没有对外公布引入 iPhone5 的价格、时间等具体细节，不过一位参与谈判的高管表示“过程很顺利”。

中国移动近 6 亿的手机用户是与苹果合作的有力砝码。据悉，2009 年双方合作谈崩，除了苹果条件苛刻以外，也有制式上的原因——中国移动 3G 网络用的是国产的 TD 制式。自蒂姆·库克来华之后，有传闻称双方目前已经谈判得差不多了。苹果或将在接下来一年时间内向中国移动提供 iPhone。不过，还得看苹果是否愿意支持中国的本土技术标准 TD-SCDMA，同时也不排除苹果在中国移动推出 4G 网络，即 TD-LTE 之后进一步展开合作的可能。目前中国移动已经在包括杭州在内的几大城市开展了 4G 网络的测试。

中国电信方面，记者了解到，支持 CDMA 网络版本 iPad2 会在 2011 年由中国电信定制发售，同时，电信方面也在努力和苹果公司洽谈关于下一代 iPhone 引入国内的相关事宜，支持 CDMA 网络的新一代 iPhone 手机有可能在年底登场。

除了苹果，还有 Android 机器人

业内人士称：“苹果向国内三大运营商开放 iPhone 销售是大势所趋，苹果自身也有保增长的需要，而中国移动的用户数是无法忽略的。”他表示，接下来只是些“谁先引入”、“引入哪个版本”、“补贴方案能否通过”等细节。

随着中国移动和中国电信与苹果公司达成协议似乎不可避免，iPhone 给中国联通带来的惟一性资源将不复存在，联通也正在谋求变化，不再紧盯苹果。据透露，此次中国联通谈判组的美国之行，除了访问苹果外，还造访了谷歌和高通公司，而联通与这两家公司下一步的合作也将更为紧密。由此可以看出，联通并没有把终端重心完全放在 iPhone5 上，Android 手机也将是联通今后的重要棋子。来源：2011-8-24 浙江在线-钱江晚报

[返回目录](#)

【中国移动】

诺基亚与中移动共建应用商店

日前，诺基亚与中国移动在北京宣布，双方共同打造的联合品牌应用商店——MM-Nokia 应用商店正式投入商用，国内诺基亚手机用户将能更方便地获得海量、安全、高品质的手机应用。

据了解，双方在应用软件商店方面的合作是当下“应用为王”时代，手机终端厂商与运营商各自优势互补的结果：诺基亚利用其在应用程序开发者中的号召力提供更多的移动应用，中国移动则提供一个完整的运营商计费解决方案。通过 MM-Nokia 联合应用商店，用户通过 3G 网络就能下载安装移动应用，不需再通过 PC；购买应用的费用则可以由运营商的计费系统收取，相比信用卡收费的方式更加安全和方便；同样，应用程序的开发者也能获得更多商机，从而形成一个良性的生态环境。

据了解，诺基亚与中国移动将在 MM-Nokia 联合应用商店内推出多种精选的明星应用，例如《愤怒的小鸟》、《梦幻连连看》等热门游戏，还包括了软件、主题等多种应用类型。来源：2011-8-25 南方日报

[返回目录](#)

中国移动飞信推出多项防诈骗措施

据悉，为严厉打击网络诈骗行为，中国移动飞信特推出了包括“一键举报功能”以及“我的飞信安全我做主”有奖活动在内的多款旨在提高用户信息安全防范意识的措施。

据了解，为防止诈骗分子利用飞信进行网络诈骗，飞信特在飞信 PC 客户端对话框上设立了“举报快捷键”功能。如用户在聊天过程中，发现疑似诈骗的行为，或带有木马病毒的网址，可第一时间通过此快捷键进行举报，飞信安全中心将会及时对用户所举报的信息进行识别辨认，如发现确有诈骗行为将立刻报警。

此外，为了普及飞信用户的信息安全防范意识，飞信还推出了“我的飞信安全我做主”有奖活动。据了解，此次活动中的所有答题皆为用户在使用飞信过程中所经常被忽视的安全问题。其中，不仅有密码设定方面的问题，还有包括反诈骗、反病毒、反盗用等用户在日常使用过程中易造成损失的问题。来源：

2011-8-26 北京晨报

[返回目录](#)

中国移动 30 余款 TD 新手机扎堆上市

日前，中国移动终端公司总经理吴唯宁透露，未来 TD 手机的规模将在现有的基础上进一步扩大，包括 Samsung、Moto、Nokia、HTC、黑莓、华为、中兴、联想、宇龙等国内外手机知名厂商预计将在 2011 年下半年将陆续发布涵盖高、中、低档总数多达 30 款的 TD 新机型，力求满足市场需求的日益上涨与多样化。

“尽管 TD 终端较其它制式终端起步较晚，但已经与其他制式产品相比已经达到同时、同质、同价上市，目前市场上多种类型的产品也受到高度评价。2011 年下半年随着 Samsung GALAXY S II、Moto 870、Nokia T7、HTC Z710t 等一系列高端产品的陆续推出，以及包括华为 T8300、中兴 U880 等其他普及智能机型、高性价比 CMMB 手机的集中上市，TD 市场将势必会出现新的销售亮点。”吴唯宁说。

据统计，在 2011 年 4 月至 7 月的 4 个月时间，共有 82 款 TD 手机新品集中推出，涵盖了各个价位段，平均不到 2 天便上市一款新品。在这股“风暴”下，TD 手机也不负众望，数据显示，截至目前 TD 终端全国共售出超过 1600 万部，成为整个手机市场的最大赢家。

诚然，近年来，在中国移动的推动下，TD-SCDMA 终端形态多样化取得丰硕成果，以高端旗舰机型、普及智能机型、高性价比的 CMMB 手机为主要类型的 TD 手机的先后批量上市。同时，与目前最为成熟的 3G 制式 WCDMA 终端相比，TD 终端产品不仅在性能方面稳步提升，在外观、工艺、体验等方面也持续强化。

“TD 终端芯片已经拥有最新的 CPU 中央处理器，最新的工艺，最新的多媒体解决方案，还有图形处理等等，这些都保证了 TD 终端在性能质量方面足以成为市场的佼佼者。如果跟市场上其他制式的竞争对手相比，我想这是最具有竞争力的。” Marvell 全球研发和市场副总裁 Ivan Lee 认为。

联想相关负责人则向记者表示，外观时尚、功能丰富、人性化体验是 TD 手机最大的特征，未来也将会愈加明显。HSDPA 高速上网、视频会议、多媒体彩铃、大容量 SIM 卡、PTT 对讲、手机电视等等最新的 3G 应用，TD 手机在此基础上给予消费者的要远远更多。

事实上，影响消费者购买手机产品的因素较多，包含外观、价格、性能、质量等等，随着 TD 终端产品越来越受到消费者的热捧，无疑，TD 终端已经成功的扭转了以往不如其他制式终端的局面。资料显示，在已上市的多款 TD 手机中，部分产品出现热销甚至供不应求的现象，截至目前，三星 3930C 单款产品销量已经超过 100 万台，宇龙 F600 销量也已超过 90 万台。

北京消费者张先生刚刚购买了一款 MOTO MT620 手机，买手机更注重性价比的他对于这款手机非常满意。“性能与价格绝对是需要最先考虑的，其次手机外观与易用性也非常重要。”张先生笑称，“现在 TD 手机类型很多，有点挑花眼了。”

“TD 版本的手机是始终强调性价比的，由于 WCDMA 需要向高通支付专利许可费，因此在价格方面，TD 版本手机的价格要比 WCDMA 的手机要便宜。这也是市场认可 TD 手机的一个原因。”Ivan Lee 这样说道。

此外，在智能手机大行其道的今天，TD 终端始终推行全线布局+打造明星的策略，在产品多样化布局的同时坚持在中高端市场打造明星产品，而另一方面，TD 终端市场的持续扩大也使包括三星、摩托、诺基亚、LG 等国际知名品牌积极性大幅提升，明星旗舰产品接连不断的推出也就事成必然。

“MOTO2011 年与中国移动推出了两款新产品 MT620 和 MT870，”摩托罗拉移动技术公司资深副总裁兼大中华区总裁孟樸向记者介绍，MT870 是业界首款 TD 双核顶级手机，搭载最新 Android 2.3 系统以及高清 4 英寸屏幕，完全满足高端用户对手机性能及体验的追求。而稍早前与中国移动联合推出颇受市场好评的天玺和天姿两款 Android 系统的智能终端的 HTC，未来也将推出最新旗舰终端 HTC Z710t。

在多款旗舰 TD 终端中特别值得一提的是，三星将在本月底将推出机身厚度仅为 8.49 毫米，目前全球最薄的双核智能手机 GALAXY S II，作为已经在 2011 年 2 月亮相 MWC，短短 85 天全球销量就突破了 500 万部的 GALAXY S II，被誉为智能手机的新标杆，其上市时间也一直受到业界广泛关注。

有业内人士认为，关注用户产品体验感受，提升产品品质及服务。多样化的满足市场需求，TD 终端的努力已经得到了市场的回报。而目前来看，TD 终端市场潜力仍没有被完全开发，或许中国移动领导的 TD 终端也只是刚刚开了个头而已。来源：2011-8-27 新浪科技

[返回目录](#)

中移动上半年净利 24 倍于联通 6 倍于中电信

截至昨天，国内三大电信运营商都公布了上半年的业绩。中国移动继续一骑绝尘，其利润水平分别是电信、联通的 6 倍和 24 倍。而联通则成为唯一利润下滑的运营商。

2011 年上半年，中国移动营业额为 2501 亿元，同比增长了 8.8%；而 613 亿元的净利润也较 2010 年同期增长了 6.3%，其日均 3.34 亿元的净利水平再度证实了中国移动强大的盈利能力。中国电信利润增长最快，2011 年上半年营收为 1202.08 亿元，同比增长了 11%，净利润 98.08 亿元，同比增长了 8%。而中国联通的表现则两极分化，一方面实现营收 1083.85 亿，22.9%的同比增幅远高于移动和电信，但净利润只有 26.37 亿，同比下降 5.5%，也成为唯一利润下滑的运营商。

业内分析人士表示，对 iPhone 等终端用户的高额补贴是造成联通这种营收高、利润低现象的主要原因。财报显示，上半年联通 3G 手机补贴成本为 30.57 亿元，这一数字已经接近联通 2010 年全年在这方面 31.7 亿元的投入了。来源：2011-8-25 京华时报

[返回目录](#)

中移动携酷派加速推动 TD 智能手机行业应用市场

3G 智能手机的快速发展不仅推动了个人消费领域的增长，同时也推动了行业应用市场的发展。近日，中国移动携手酷派在黑龙江省哈尔滨市行政执法局执法通项目上成功中标，中标数量达 2300 台，其中高端 TD 智能手机 8910 手机 300 台，中档 TD 智能手机 F801 为 2000 台，这是继 TD 手机在上海世博会安保项目中标后另一次大规模应用行业项目。

2300 台 TD 智能手机入围执法通项目

据 IDC 对亚太地区十国的一份调查显示，到 2011 年，各国企业在移动办公方面投资预计达到 300 亿美元。“上海世博会安保项目与此次哈尔滨执法通项

目的成功中标，标志着 TD 智能手机已开始大规模进军行业应用市场，将会让未来的行业市场格局产生变数”，宇龙酷派行业应用部总经理徐志毅表示。

据悉，此次中国移动携手酷派参加黑龙江省哈尔滨市行政执法局执法通项目招标，经过激烈的角逐，最终酷派 TD 手机 F801 和 8910 两款产品凭借产品良好的性能和针对行政执法局的一体化信息解决方案，将 2300 台的采购大单纳入囊中。徐志毅表示，这对 TD 产业绝对是一个振奋人心的利好消息，表明 TD 手机在对技术门槛要求非常高的行业市场上也具备了很强的竞争力。

据了解，执法通项目主要是通过酷派 TD 智能手机中开发一套执法系统，供一线执法人员和值班领导(进行立案审查)使用，通过无线 3G 网络，执法人员可以在现场进行执法登记、拍照取证、打印执法文书等执法活动，终端同时还提供了 GPS 定位、证照查询、法规指引查询、实时位置显示、执法人员分布、电子地图等其他功能，充分满足执法局的移动执法需求。

预计 2011 年酷派 TD 手机行业应用超 10 万台

据悉，目前酷派针对 TD 智能手机已打造了一个完整的产业链，吸引了 100 多家系统集成商(SI)参加，预计在 2012 年基于 TD 手机行业应用的 SI 将会超过 300 家。另外，除此次率先使用的执法通通系统外，酷派的 TD 行业应用系统已延伸到无线应急指挥系统、无线工商税务系统、无线警务通、无线环保监控系统、无线计生信息应用系统、移动 OA 等领域，预计酷派 2011 年 TD 智能手机行业市场份额将超过 100000 台。

据透露，TD 终端行业应用最大项目为 2010 年世博会安保项目，酷派共中标上海公安 26000 台警务通手机，这也刷新了行业应用市场单个中标项目的记录。来源：2011-8-25 新浪科技

[返回目录](#)

【中国电信】

电信深度整合新浪微博业务

作为发力移动互联的重要举措，中国电信将新浪微博业务确定为其重点合作对象。昨天，记者了解到，中国电信联合新浪以及多家终端厂商，推出了一系列内置新浪微博客户端的定制手机，同时电信与新浪微博其他深度合作也将同步展开。

此次中国电信发布的深度定制终端包括摩托 XT883、华为 C8650、中兴 N760、海信 E520、酷派 5820、天语 E800、联想 A68e 和 HTCS710d 等八款，这些定制终端都内置了新浪微博客户端。新浪相关负责人介绍，新浪微博与中国

电信在 2011 年 6 月初已签订战略合作协议，内容包括在电信的重点定制机型中内置新浪微博客户端，以及新浪联合电信开发 Brew 版新浪微博客户端。除了在深度定制终端中内置客户端，中国电信对新浪微博业务的整合还包括互相开放用户认证。

业内专家表示，微博业务已经成为移动互联网领域用户黏性最强、活跃度最高的应用，通过对于微博业务的深度整合，既可以拉动运营商用户数量的增长，同时也能给运营商带来更多的数据流量业务。来源：2011-8-27 京华时报

[返回目录](#)

中国电信预计年底引入 iPhone

昨日，中国电信(00728.HK)发布中报业绩，上半年净利 98 亿元，虽然比竞争对手中国移动半年净利 613 亿元存在较大差距，但其增长势头超过了后者。中国电信昨日大涨 4.10%，报 4.58 港元。

电信业绩表现比移动稍强

中国电信上半年营收 1202.1 亿元，同比增长 11%，净利润 98.1 亿元，同比增 8%，日均净赚超 5000 万元，高于此前接受调查的 8 位分析师平均预测值 97 亿元。电信表示，收益主要是来自手机和宽带用户的增长。其中，小灵通用户规模继续显著下降，占经营收入比重降至 1% 以下。

上周，另一大运营商中国移动也发布半年业绩数据，虽然中国移动上半年的营收及利润等数据超出预期，日赚 3.38 亿元，但另一项关键性指标——ARPU 却仍在走低。2011 年上半年，该公司的 ARPU 较 2010 年全年下跌了 3 元，降至 70 元，且有继续走低的趋势。

中国移动首席执行官李跃解释说，ARPU 下跌是多方面因素带来的结果：在行业竞争日益加剧的情况下，中国移动不断减少套餐数量并下调资费体系；其二，在上半年 3277 万个新增用户中，约有一半是 ARPU 较低的农村用户。另外，中国移动数据业务增长依旧达到总增长幅度的一倍以上，但是相比于 2010 年财报超过四成的同比增长速度，数据业务增长乏力却也是不争的事实。

两公司年底前引入 iPhone

昨日，中国电信董事长王晓初在中期业绩会上并表示，仍在与苹果进行谈判。

目前，苹果已经就生产 LTE 的 iPhone 与中国移动达成协议，中国移动也在争取自带机入网的 iPhone 用户，苹果首席运营官库克 6 月访问中国移动北京总部谈判，中国移动上周披露，苹果首席执行官乔布斯亲自参与谈判，表明协议或在 1~2 个月内完成，中国移动年底前或推出 TD-SCDMA 版 3G iPhone。

预计中国电信于第四季推出 iPhone。Suppli 中国区研究总监王阳预测，中国电信引入 iPhone 或许不会收获高销量，但能提升自身的品牌形象。来源：2011-8-24 大洋网-广州日报

[返回目录](#)

中国电信 2012 年将回购母公司资产

距 2009 年 3G 发牌时还不足三年，中国电信(00728.HK)已经率先实现了 CDMA 业务的盈利。

昨天，在中国电信中期业绩发布会上，中国电信董事长王晓初表示，中国电信的移动业务(CDMA 业务)由于发展迅速，在 2011 年上半年实现盈利，比预期提前半年。不过，他没有公布具体的盈利数字。

2008 年电信重组时，中国电信以 1100 亿元人民币收购中国联通的 CDMA 业务，由于双方统计口径不同，中国联通认为卖给电信的是一张盈利的 CDMA 网，不过电信方面认为 CDMA 实际一直处于亏损状态。

经过两年半时间的发展，中国电信的 CDMA 用户得到了快速发展，特别是其中的 3G 用户增长明显。王晓初表示，中国电信 2011 年的移动用户发展目标仍然维持在 3400 万，其中的 3G 用户不少于 50%。

在 3G 盈利之后，王晓初表示，中国电信上市公司有计划从母公司收购 CDMA 资产，预计在 2012 年上半年，资产估值约为 1000 亿元人民币，但最终的收购价仍需等待第三方估值以及考虑资产拨备等因素才能确定。

王晓初透露，在投资者会议上，已经有不少投资者建议中国电信能尽早完成这项交易，他认为，越早完成有关收购对股东越有利，现在 CDMA 业务发展良好，在这个情况下，仍然给母公司支付租赁费用并不划算。

之前，中国电信曾经透露，上市公司主要采取租赁母公司 CDMA 网络的形式完成 CDMA 收入和用户的合并，租赁费用大约为每年 80 亿元。

据中国电信昨天发布的中期业绩，上半年中国电信营收 1202.08 亿元，扣除初装费摊销影响，营收 1201.10 亿元，同比增长 11.7%，股东应占利润 97.10 亿元，同比增长 10.2%；每股基本盈利 0.12 元，资本开支 209.67 亿元，自由现金流 154.58 亿元。

CDMA 业务增长明显。2011 年上半年，电信新增 CDMA 用户 1785 万户，用户总量达到 1.08 亿户，成为全球最大的 CDMA 网络运营商。其中 3G 用户占比 19.9%，高于行业平均水平；CDMA 收入同比增长 36.8%，达到 311.39 亿元，在总营收中比例提高到 25.9%。

不过，固话用户上半年流失 283 万户，总量为 1.72 亿户，固网语音收入 264.62 亿元，占总收入比重下降至 22%，流失趋势进一步减缓；小灵通用户规模继续显著下降，占经营收入比重降至 1% 以下，业务风险基本释放。

备受投资者关注的是中国电信即将引入的 CDMA 版 iPhone。不过王晓初表示，由于与苹果公司有保密协议，无法透露引入 iPhone 的时间或者合作方式。

但他指出，如果能成功引入 iPhone 等智能手机，中国电信的手机补贴会在短时间内大幅上升，不过引入受欢迎的智能手机对盈利会有显著帮助，收入会增加，因此上升的手机补贴不会对公司盈利有较大影响。来源：2011-8-24 第一财经日报

[返回目录](#)

中国电信二次转型精准定位“新三者”

今天，移动互联网、物联网、云计算等新技术及新业务层出不穷，各种新型的商业模式不断涌现，环境变化更加迅速，市场竞争日趋激烈，电信企业既面临难得的发展机遇，又面临空前的挑战。在过去的“十一五”期间，中国电信通过不断推进深化企业转型，市场收入持续增长，业务结构日趋合理，用户服务明显改善，管理水平不断提升，员工素质普遍提高，综合实力大幅增强，企业转型取得了巨大成绩。但我们又应该清醒地看到，面临以移动互联网为代表的新时代的到来，中国电信还存在着对传统优势和思维的路径依赖比较严重、对移动互联网规律的认识和把握还比较表面、适应新时代要求的核心能力还比较欠缺等问题。中国电信要想在移动互联网时代依然站在时代的前列，就必须在前几年企业转型的基础上，推进二次转型，这既是外部环境和发展趋势的客观使然，也是中国电信自身发展的内在要求。二次转型的目标要求就是要打造中国电信适应移动互联网时代发展要求的综合能力，保持企业的科学可持续发展；二次转型的内涵特征就是要按照移动互联网时代的规律来发展企业；二次转型的关键任务就是要全面贯彻落实“新三者”的要求。

中国电信王晓初总经理提出了公司在“十二五”期间的战略定位：做智能管道的主导者、综合平台的提供者、内容和应用的参与者。“新三者”角色定位的提出，一是对中国电信所处的内外部环境进行了深入分析；二是对移动互联网时代的发展规律进行了准确把握；三是对中国电信自身的优劣势进行了精确界定。

“新三者”的角色定位清晰而精准，为中国电信未来的发展指明了方向，具有很强的针对性和指导性。同时“新三者”角色定位的内涵又非常深刻，需要企业通过学习、思考、实践来不断丰富完善。

◆ 做好客户、市场和运营三方面需求的结合

“新三者”的角色定位首先是源于客户、市场和运营三方面的需求。移动互联网时代，客户不仅仅是企业通常意义上的公众和政企类最终客户，还包括移动互联网公司等合作伙伴，客户的需求包含已有的需求、潜在的需求和趋势性的需求 3 个层面，这些客户的需求构成了“新三者”角色定位最直接和最现实的输入。当今优秀互联网公司的经验都表明，重视客户的需求和体验是其成功的关键，例如腾讯公司将客户需求和体验放在战略高度来考虑，通过高层领导的身体力行鼓励员工从上至下，关心用户需求，腾讯公司还成立了 CDC 部门(客户研究与体验设计中心)，专门注重客户需求的研究和客户体验的关注与提升，现在 CDC 已经是腾讯公司的核心部门。中国电信多年形成的最核心的能力是面向网络和设备的的能力，面对移动互联网时代的到来、用户需求的快速变化、互联网创新技术和创新模式的不断涌现，中国电信最为缺乏的能力就是贯穿始终的客户导向能力。这需要将聚焦客户的信息化创新战略落到实处，设立专业的客户需求和体验研究部门，建立客户需求和体验的专业化队伍，按照客户导向重塑我们相应的流程，形成真正有利于客户导向实施的制度和企业文化，这样才能打造出移动互联网时代最需要的贯穿全过程的客户导向能力。

市场方面的需求主要是应对日益白热化的市场竞争，在移动互联网时代，中国电信业务竞争更加激烈。首先国内运营商之间的同质竞争加剧，以视频业务、应用商店业务为例，国内三大主要运营商都建立了自己的视频业务和应用商店业务中心，业务内容和业务模式基本类似。其次中国电信正逐步介入 IM、电子商务、手机支付等互联网应用领域，与互联网业界同行展开竞争。企业落实好“新三者”角色定位，就是要在移动互联网时代取得市场的领先，一方面在国内三大运营商的较量中，第一，我们要坚持规模、规模、再规模，全力取得相对主动的移动市场地位，没有市场份额的基础就难言其他方面的发展，第二，是要发挥我们的优势，坚持人有我优，通过特色差异化来赢得竞争；另一方面，在与互联网同行竞争的过程中，我们要坚持竞合的理念和思路，既竞争又合作，力争在移动互联网的价值高端区域赢得我们理想的份额。

运营方面的需求最主要的是提升运营效率，以及早应对移动带宽越来越紧张、运营成本越来越高昂的局面，而系统的解决之道就是贯彻落实好“新三者”的角色定位。移动网络资源有限，智能终端的发展将快速耗尽无线资源，分析表明，当智能终端数量占总用户比达到 25%左右时，以目前模式建设和提供服务的移动网络将不堪重负，原因主要有两方面：一是移动互联网用户数的急剧增加对移动网络带宽带来压力；二是移动互联网应用对移动网络资源的频繁消耗，例如手机 IM 这类小流量长在线应用，在移动网络上使用，对网络资源的消耗要远

远大于在固定网络上使用的消耗情况。因此，未雨绸缪建设精品化网络，走智能管道的主导者之路，是中国电信在移动互联网时代必须完成的任务。

◆ 做好网络、平台和终端三个层面工作的结合

移动互联网时代，“新三者”角色定位的具体内容涉及网络、平台和终端 3 个层面，贯彻落实“新三者”角色定位需要实现 3 个层面工作的紧密协同。

在网络层面，关键是要抓住移动宽带 IP 化这个主线，以智能管道为牵引，推进下一代网络的规划、建设和部署。一是要做大基于 PON 的高速宽带接入网，大力推进“光网城市”工程；二是要发挥固移融合优势，优化无线网络覆盖能力，加强 3G 网络和 Wi-Fi 网络的协同，有效实现 3G 移动互联网流量分流；三是要通过新技术应用与网络优化提升 C 网接入能力，并做好向 LTE 演进的准备；四是要通过技术改进和业务优化，逐步提升网络的智能化能力，提高网络的用户识别能力、业务的区分能力、质量的控制能力以及自身的管理能力。

在平台层面，关键是要结合云计算技术的逐步引入，通过平台云化为移动互联网的热门应用提供开放能力和服务。一是要加强平台整合，实现全网资源集约化运营，在推进平台整合的同时，采用云计算技术构建资源云化环境，实现资源集约运营；二是要通过平台能力开放，从卖资源向卖能力转变，打造统一的开放体系架构，实现标准化的能力开放，实现对外合作业务的一点接入，通过为客户提供位置、支付等移动互联网业务需要的核心能力，提升中国电信网络和管道的附加值；三是要逐步采用云计算技术构建应用开发服务平台，为客户提供应用的开发测试、部署发布、托管运行和维护一站式服务环境。

在终端层面，关键是要顺应终端智能化的趋势，采取开放合作的策略，细分客户需求，汇聚主流和热门应用，提供给客户舒服爽快的体验。一是要深入了解客户的需求和行为，顺应客户需要，大力推进终端渠道社会化，降低终端门槛，让客户更容易、更便宜地使用我们的产品和服务；二是要加强终端规划和管理精细化，通过细分客户群需求，合理规划管理终端，打造明星机，汇聚最优秀的互联网应用，提供给客户最好的体验；三是要逐步推进运营服务的精品化，建设智能业务管控体系、精细准确的流量分析服务体系、客户导向的终端适配服务体系，实现终端、网络和平台的有效互动。

◆ 做好近期、中期和长期三个阶段推进的结合

贯彻落实“新三者”角色定位，需要我们根据移动互联网时代的规律，结合企业的实际，系统谋划，分步推进。近期推进的主要内容是以“新三者”的角色定位梳理我们的思路、贯穿我们的各项工作。以近期集团推进创新业务为例，一是要加强基地整合，通过系统规划、集中生成和统一展现，做到一点运营，全网共享，实现内容和应用集约化运营目标，提升各基地和中国电信移动互联网业务

的整体运营能力；二是要打造统一门户，先建立统一门户网站，实现统一域名、统一 UI 和统一认证，然后通过合作引入建设内容聚合平台，聚合互联网优势资源，建立多赢合作体系，之后通过深度耦合开放电信核心能力，实现智能推送和精准营销，完善移动互联网内容和应用运营体系；三是要建立线上渠道，实现一点登录跨域认证、一点投诉申告和一点在线办理，提供一站式跨域账单查询、跨域充值缴费等服务，做到跨域智能管控，快速建立中国电信移动互联网的线上渠道体系，实施二次营销，开辟第二市场。

中期推进的主要内容是根据“新三者”角色定位要求，推出实实在在的商业模式以及产品、业务和服务。一是要高度重视提升中国电信移动互联网时代的核心研发能力，组织建立集中的研发队伍，创新研发机制体制，使研发队伍与运营紧密结合，建立适合移动互联网发展要求的研发流程，加强基于客户导向以及与运营紧密结合的快速产品迭代创新与开发，为中国电信移动互联网业务的发展输入源源不断的动力。二是要分层分类选择合作方式，创新商业模式，根据用户和市场需求、业务产品的内容，分层分类选择主导型、开放型或服务型的合作模式，迅速做大做强移动互联网业务。三是要创新中国电信移动互联网业务的营销、服务手段和模式，完善服务与营销并重的自有电子渠道，实现掌厅、网厅中集团级基地业务的统一销售和管理；利用微博等无处不在的互联网分享和传播手段，在新浪微博、开心网、QQ 空间等建立电信业务宣传阵地；依托社会化终端渠道进行电信产品的市场化营销，利用与社会化支付渠道的紧密合作，拓展电信产品特别是基地产品的销售支付手段和入口，降低用户订购门槛等。

远期推进的主要内容是“新三者”角色定位的流程化、人才化和文化化。一是要在贯彻落实“新三者”角色定位的过程中，通过不断的探索实践，逐步积累中国电信在移动互联网等新领域的宝贵经验，适时总结提炼，形成中国电信适应移动互联网发展的新流程、新的机制体制。二是要在贯彻落实“新三者”角色定位的过程中，建立培养一大批适应移动互联网等新业务发展要求的人才队伍，摸索总结出新型人才队伍的选拔、培养、激励的办法和体系，打造新型人才选拔的“赛马”机制、培养的平台机制和激励的动力机制。三是要在贯彻落实“新三者”角色定位过程中，在中国电信的全体干部员工中大力弘扬企业家精神和弗雷德精神，深入推进中国电信的企业文化建设，形成中国电信新时期的文化力，以文化力推进提升中国电信的整体战斗力。来源：2011-8-25 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

中国电信携手新浪微博打造八款定制型手机

在今天上午举行的“中国电信·新浪微博新产品合作发布会”上，中国电信和新浪发布八款内置新浪微博的天翼手机，同时，双方宣布将联合开发 Brew 版新浪微博客户端，新浪微博与中国电信用户专用登录入口也同期上线。

中国电信集团创新业务事业部总经理肖金学表示，2011年6月初，中国电信与新浪微博签订了战略合作协议，双方计划在中国电信的重点定制机型中内置新浪微博客户端，并联合开发 Brew 版新浪微博客户端。

而在今日的发布会上，中国电信和新浪联合发布了八款内置新浪微博的天翼手机，包括摩托 XT883、华为 C8650、中兴 N760、海信 E520、酷派 5820、天语 E800、联想 A68e 和 HTC S710d，其中海信 E520 为 Brew 机型，其他手机均搭载 Android 操作系统，会统一内置新浪微博 Android 客户端。

新浪网副总裁、无线事业部总经理王高飞表示，当前新浪微博注册用户已突破 2 亿大关，其中，手机用户占到 50%，每天登录的用户中，使用手机登录的用户也在 50% 以上，电信 BREW 手机作为在 CDMA 手机中的存量达几千万，本次发布上线的 Brew 版新浪微博客户端，将为中国电信 BREW 手机用户带来更为丰富的应用内容。

与此同时，中国电信天翼移动用户、宽带用户和固话用户将可以使用中国电信通行证帐号登录新浪微博，中国电信将向新浪开放用户认证服务。

在移动互联网业务领域，肖金学表示，中国电信已经联合 24 家企业共同发起移动互联网开放合作联盟。3G 业务方面，中国电信已开放爱音乐、天翼空间、天翼视讯和 189 邮箱等业务。来源：2011-8-24 新浪科技

[返回目录](#)

中电信启动 IPTV 终端集采 高清设备 88 万台

近日，中国电信正式启动 IPTV 终端集采。据悉，本次集采分为 IPTV 标清设备和高清设备两个采购包。其中 IPTV 标清设备采购为 283 万台，高清设备采购数量为 88 万台(采购规模为截至 2012 年 6 月的需求量)。但由于各省分公司有权在集采份额的基础上进行调整，因此预计最终 IPTV 终端的实际采购量将远大于现有的采购规模。

本次参与招标的终端厂家，主要为参加并通过 2010 年下半年中国电信组织的相关测试的设备厂家，预计约为 18-20 家。而根据本次招标的评标规则，总分 100 分。IPTV 标清设备中技术分占 30%、商务分占 10%、服务分占 10%、

价格分占 50% ;IPTV 高清设备中技术分占 35%、商务分占 10%、服务分占 10%、价格分占 45%。四项得分之和为最终评标分。

根据投标人的综合评分，综合排名在 1-10 名的厂商入围，其中 1-5 名厂家为一类厂商，6-10 名厂家为二类厂商。其中一类厂商份额不少于 80%，二类厂商分配剩余份额。

截至目前，中国电信集团已分别于 2008 年和 2009 年进行了 IPTV 终端设备的集采，其中 2008 年，有 12 家厂家参与集采，终端平均价格 497，2009 年有 16 家参与集采，平均价格 338，其中最高价格为 388，最低为 285 元。而电信的统一规划，集中采购使得电信在产品设备上具有极强的议价能力。因此，业内人士预计本次集采将迎来 IPTV 终端设备价格的新低，但这虽然有利于电信 IPTV 规模推广的成本最优化，但同时也会极大压缩终端厂家的利润空间和积极性。

据统计，截至 2011 年 8 月，中国电信的 IPTV 用户已经突破 900 万，预测 2011 年底将突破 1100 万。来源：2011-8-29 通信产业网

[返回目录](#)

【中国联通】

联通正式进军 IM 市场

近日，中国联通正式发布了其自主即时通信工具——“沃友”。

据了解，中国联通“沃友”产品定位为一款面向互联网和手机用户，跨运营商、跨平台的即时通信软件，除基本的即时通信功能外，还具备以下特点：“沃友”客户端可以扫描分析用户的手机通信录，帮助用户寻找手机通信录中已经使用“沃友”的朋友；横跨传统互联网和移动互联网，除已推出的 Android 版和 PC 版外，还将继续推出 ios 版、Symbian3 版以及 KJAVA 版；“沃友”产品并非只针对联通用户，所有移动通信用户均可下载使用；整合了运营商传统的通信功能，具体来说就是用户可通过 PC 客户端给沃友好友发短信，同时还可实现离线消息的短信提醒功能；“沃友”还实现了当今流行的语音对讲机功能。

联通内部人士介绍，沃友将要打造的是开放的互联网平台，今后还将整合微博、邮箱等服务。来源：2011-8-25 南方日报

[返回目录](#)

联通上月新增 3G 用户创纪录

截至昨日，三大运营商均发布了 7 月份用户数据，在 3G 用户方面，联通当月新增用户 187 万，在 7 月传统淡季刷新 3G 用户单月纪录，市场判断，开学、中秋、国庆将接踵而至，联通能实现全年新增 2500 万 3G 用户目标。此外，移动新增 257 万，电信新增 202 万。

按计划，联通在后 5 个月还要完成 1324.1 万户才能完成目标。不过，联通对年内完成目标表示乐观。

东方证券分析师周军认为，联通 2011 年 3 月份的净增数达到其最高水平 185.5 万。在 7 月份传统淡季发展势头能好于 3 月，表明其千元智能机经营策略正确，对用户数提振明显。虽然市场担心移动引进 iPhone 会对联通的 3G 业务发展造成不利影响。但预计移动有可能引进的 iPhone 制式是 GSM+WiFi，不是 3G 版本，非 3G 版本的 iPhone 对用户的吸引力将小于 W 版本。来源：2011-8-25 新京报

[返回目录](#)

联通发行 150 亿元短期融资券

中国联通发布公告称，子公司中国联通运营公司已发行 150 亿元短期融资券，期限一年。

根据公告，此次融资为 2011 年度第一期短期融资券，已经于 2011 年 8 月 25 日完成发行，期限 366 天，年利率 5.23%，起息日为 2011 年 8 月 25 日。来源：2011-8-26 新浪科技

[返回目录](#)

联通欲培育 230 万 3G 种子用户

中国联通正在全国范围掀起一场营销行动，希望培育 230 万 3G 种子用户。这场名为“精彩沃体验”的营销活动重点针对时尚的年轻人群。值得关注的是，相应的校园活动也同步展开，在全国 600 余家重点高校设立 3G 体验区。预计到 2011 年年底，中国联通将开展体验活动 5 万场以上，通过种子用户的二次传播，进一步扩大 3G 用户规模。来源：2011-8-24 北京晨报

[返回目录](#)

联通：推新 iPhone 暂无时间表

昨天，中国联通公布了上半年中报，得益于 3G 用户渗透率的快速提升，上半年净利润 26.37 亿元，同比下降 5.5%，实现收入 1013.85 亿元，同比增长 22.9%。对于与苹果公司就 iPhone 问题谈判的情况，联通董事长兼首席执行官常小兵表示，内地经联通销售的 iPhone 数量已成为除美国外最大市场，不过推新款 iPhone 暂无时间表，若成功引入新 iPhone，手机补贴参考现有水平，不会大幅上调。他还透露，苹果有意将 iPad 引入内地市场，若成功引入，联通愿与其合作。

下半年手机补贴控制在 3G 收入 30% 内

常小兵称，基于保密协议不能透露 iPhone 用户量，双方对 iPhone 上的合作都有满意评价。iPhone 对于联通 3G 用户结构有明显改善作用。对于内地可以使用 CDMA 制式的 iPhone，中国联通表示关注，但认为目前内地 3G 渗透率只有约 10%，因此不担心市场发展会受到竞争加剧影响。

虽然，上半年，联通 3G 服务收入 131.80 亿元，同比增长 234%，季度平均环比增长 31.6%；3G 用户月均数据流量达到 265.6MB，同比增长 86.0%。但上半年的销售费用为 135.96 亿元，较上年同期增长了 19.9%；销售通信产品成本为 142.93 亿元，销售亏损为 32.58 亿元，其中 3G 终端销售亏损(即 3G 手机补贴成本)为 30.57 亿元，较上年同期增加了 25.66 亿元。亏损缘于联通继续加大对 3G 等重点业务的市场推广，上半年 3G 手机补贴接近 2010 年全年。常小兵表示，上半年 3G 手机补贴占 3G 收入 23.3%，下半年希望控制在 30% 以内。

下半年 3G 单月可实现盈利

联通 2011 年初定下 3G 上客量目标 2500 万户，公司上半年完成不到 1200 万户，但联通总裁陆益民表示不会调低全年目标，有信心全年能达标，原因是 1000 元以下 3G 智能手机销售增长很快，尤其是中兴 V880，该手机型号的每人每月平均收入(ARPU)为 124 元。

由于几大运营商之间争夺 3G 市场的价格战日趋激烈，联通 2011 年上半年 3G 业务的 ARPU 值 117.5 元，同比下降 11.7%，较 2010 年下半年略下降 3 元，但仍大大高于电信。电信此前一天披露的半年报显示，其 3G 用户 ARPU 值约为 80 元，同比大降 27%。而移动未公布其 3G 业务 ARPU 值。来源：2011-8-25 新京报

[返回目录](#)

联通业绩超预期股价周四大涨 13%

受中期业绩好于预期及 3G 业务利好消息影响，中国联通周四在香港股市大涨，至午盘时分，上涨 1.84 港元，涨幅 13.4%，报于 15.54 港元。

联通 24 日下午公布 2011 年上半年业绩，财报显示，中国联通上半年营收 1083.85 亿，同比增长 22.9%；至于净利润，则为 26.37 亿，同比下降 5.5%，但高于道琼斯通讯社调查时的平均预测值人民币 12.8 亿元。

此外，联通还释放利好消息，称公司 3G 业务亏损上半年已开始收窄，下半年 11 或 12 月有望实现单月盈利，同时，公司有信心实现全年 2500 万 3G 用户增长目标，故维持原有计划不变。

对于联通中期业绩，花旗分析报告称，联通纯利较该行预测值高 66%，因 3G 每用户平均收入强劲，且第二季度的手机补贴减少。联通维持全年 3G 增长目标不变，将部分减轻市场对联通 3G 用户增长担忧，构成人气利好。该行维持中国联通买进评级，给予目标价 18.50 港元。来源：2011-8-25 新浪科技

[返回目录](#)

联通 2011 中期净利润 26 亿下跌 6%

中国联通今日下午公布了 2011 年上半年的业绩，财报显示，中国联通上半年营收 1083.85 亿，同比增长 22.9%，净利润为 26.37 亿，同比下降 5.5%。

现金流方面，上半年为 343.52 亿，同比增长 10.5%，资本性支出为 259.68 亿，同比下降 22.1%。

用户数方面，截止到 2011 年 6 月 30 日，中国联通移动用户数为 1.82 亿，同比增长 15.7%。3G 用户渗透率达 13.2%。移动用户 ARPU 值为 46.8 元，同比增长 9.3%。上半年移动业务收入 489.98 亿，同比增长 25.3%。3G 服务收入占比达到 26.9%。

3G 用户为 2394.5 万户，用户 ARPU 值为 117.5 元，同比下降 11.7%。3G 用户月平均数据流量为 265.6MB，同比增长 86%。

GSM 用户达 1.58 亿，用户 ARPU 值为 38.3 元，同比下降 3.8%。

宽带用户数达到 5232.2 万户，同比增长 19.6%，实现宽带服务收入为 171.72 亿，同比增长 18.7%。

上半年，固定电话用户流失 117.7 万，用户总数为 9545.8 万户。小灵通用户流失 295.1 万户，用户总数为 1047.2 万。固定电话业务收入为 176.63 亿，同比下降 15%。

行业应用方面，中国联通上半年发展移动 OA、政府执法、汽车信息化、监测监控、股票机和专用卡的行业应用用户超过 300 万户。家庭用户方面，沃·家庭用户总数达到 370 万户。

网络建设方面，截止到 2011 年 6 月 30 日，3G 基站总数达 20.3 万个，同比增长 32.8%，GSM 基站达到 34.8 万个，同比增长 13.7%，固网宽带接口总数达 7425 万个，同比增长 26.9%。来源：2011-8-24 新浪科技

[返回目录](#)

中国联通触及涨停 85 家机构浮盈超 60 亿

就在昨日 A 股市场纠结之时，流通股份数量达到 211 亿股的中国联通 (600050.SH) 强势上涨一度触及涨停，带领 A 股市场强势上扬。而扎堆其中的 85 家机构浮盈也瞬间超过 60 亿元。

昨日中国联通开盘涨幅即近 4%，随后获得大量资金的热烈追捧，股价扶摇直上。10 点 40 分，资金追捧力度加强，两笔大单将中国联通股价再度推高触及涨停板。虽然之后股价有所回落，但是依旧报收每股 4.87 元，大涨 6.80%。

值得注意的是，中国联通近日发布的半年报显示，其上半年净利润为 26.37 亿元，同比下降 5.5%。

显然，业绩的下滑并没有影响机构对于这家公司未来发展的看好。中金公司就表示，维持中国联通全年 2500 万 3G 净增用户目标不变，显示较强信心。并上调对中国联通 2011~2012 年盈利预测，维持 A 股最高看到人民币 9 元/股，2012 年不到 30 倍 PE 并不高，继续推荐。

Wind 统计数据也显示，截至 8 月 24 日，共有 25 家机构发布了对中国联通的评级，其中多数表示看涨，并有不少机构表示强烈看涨。

同时，中国联通股价的强势上涨也让扎堆其中的机构获得巨额浮盈。其半年报显示，截至 2011 年 6 月 30 日，共 85 家主力机构(基金 69 家，券商集合理财 14 家，一般法人 2 家)持有中国联通，持仓量总计 150.01 亿股，占流通 A 股 70.77%。按照每股上涨 0.40 元的涨幅计算，早盘，中国联通已经让这些机构浮盈超过 60 亿元。来源：2011-8-26 第一财经日报

[返回目录](#)

常小兵：联通销售 iPhone 仅次于美国市场

在出席于 24 日举行的业绩发布会时，中国联通董事长常小兵表示，推出新款的 iPhone 暂时未有时间表，他亦表示，内地经联通销售的 iPhone 数量仅次于美国市场销售数量。

联通管理层上周赴美与苹果公司就 iPhone 问题进行谈判，对此，常小兵表示，推新款 iPhone 暂未有时间表。

对于与苹果公司在 iPhone 的合作，他表示，中国联通称基于保密协议，不能透露旗下 iPhone 用户数目，但双方都有满意评价，iPhone 对于公司 3G 用户结构有明显改善作用，对拉动收入及盈利有积极帮助。

他透露，内地经联通销售的 iPhone 数量仅次于美国市场销售数量。而之前中国移动曾宣称其为中国最大的 iPhone 用户服务商，且公布了数据，中移动董事长王建宙于业绩会上表示，截至 2011 年 7 月底，使用移动网络的 iPhone 用户已达 744 万。但常小兵的话显然不认同王建宙的说法。

对于中国电信也将引入 iPhone，常小兵表示，3G 市场竞争一直存在，惟 3G 业务刚起步，渗透率刚超过 10%，因此不太担心竞争问题。他又说，苹果有意将 iPad 引入内地市场，若成功引入，联通愿意与苹果合作。来源：2011-8-25 新浪科技

[返回目录](#)

陆益民：联通全年新增 2500 万 3G 用户目标不变

出席在香港举行的业绩发布会时，中国联通总经理陆益民表示，全年 2500 万 3G 用户的目标未变，有信心能够达标，并强调会以量质并重的原则追求增长。

此前，中国联通公布 7 月份运营数据，移动业务方面，3G 用户本月净增数 187.7 万户，较 6 月份的 185.5 万户略有上升，累计达 2581.9 万户。

但是，中国联通前 7 月用户数 1176 万，还未达到全年 2500 万用户目标数的一半，因此引发业内担心。但陆益民仍认为有信心完成。

他表示，原因是 1000 元以下 3G 智能手机销售增长很快，尤其是中兴 V880，该手机型号的每人每月平均收入(ARPU)为 124 元。来源：2011-8-25 新浪科技

[返回目录](#)

运营商尝试新销售模式 联通即将开设淘宝旗舰店

继中国移动在淘宝商城开设“中国移动官方旗舰店”之后，近日，飞象网发现，一家联通淘宝店悄然在淘宝商城短暂上线后又关闭，这意味着联通似乎也要在淘宝上开店，这应该是联通首次在淘宝网上开设旗舰店，

据悉，这家联通淘宝店当时显示的网址是 <http://gd10010.taobao.com>，但现在该连接已无法打开，显示这家联通淘宝店并未真正开始运营。

飞象网在查阅该店在淘宝网的注册信息显示，该店是一家联通官方旗舰店，由广东联通注册，并注明“具有唯一性，官方性，权威性”。由于联通的资费是全国统一，所有产品全国通用，而且联通往往由各省公司具体承办各种产品研发和运营，因此尚无法判断该店是中国联通全国在淘宝的官方旗舰店还是广东联通的官方旗舰店。

目前联通开始在淘宝网开店可能与联通高度重视电子商务有关。目前，电信运营商抢占 3G 业务的高地之时，也开始尝试着引入一些新的销售模式，而不断完善的电子商务就成为了它们的首选。

不久前，中国联通董事长常小兵在上海出席“首届中国联通 WCDMA 终端高峰论坛”时表示，中国联通电子渠道 2010 年一年营业额达到 124 亿元，中国联通目前已进驻 5000 多家社会渠道，其中仅京东商城等电子商务销售销售额预计 2011 年将超过 10 亿元。

据悉，中国联通 2011 年电子渠道的销售目标为突破 200 亿元，在这种情况下，加强与淘宝各种电子商务渠道合作是必然选择。

另据联通还已在拍拍商城开设联通 3G 产品销售商城，目前商城产品主要包括联通 3G 号卡，其他比如 iPhone 合约计划终端及其他极具竞争力的终端机型即将上线。不过，飞象网在查阅时发现拍拍商城联通专区还未大规模推广联通的沃专区。不过，以运营商历来开店就会大促销来看，无论联通官方旗舰店还是联通拍拍商城如何集中引爆市场，如何进行大规模推广手笔都值得期待。来源：

2011-8-29 飞象网

[返回目录](#)

北京联通光纤宽带入户 助力首都信息化高速发展

下个月起，位于月坛附近的 1.3 万用户即将整体实现光纤宽带入户，普遍具备了 20M 带宽能力，有需要的用户随时可以办理。和之前的 2M、4M 相比，这

可以称得上是“飞着”上网。记者从北京联通获悉，这将是全市乃至全国最大规模的光纤宽带入户整体改造。

北京联通相关人士告诉笔者，这 1.3 万户光纤宽带覆盖区域中，有 5000 多户家庭，7000 余户商业用户，中新社、新闻学院、天意批发市场等都覆盖在其中，覆盖面积约为 1 平方公里。这意味着，这一区域内的家庭用户将可以实现可视电话和家庭生活一键通等业务。据介绍，这两项业务都非常适合老年用户使用：可视电话方便老人们随时感触到儿女的音容笑貌；家居养老一键通服务，则把老人家中的电话与社区医生的 3G 手机相连，一旦老人身体出现异样，可以及时把相关数据传递给医生。而对于企业用户来说，即使是普通商户，也可以利用宽带网络进行大宗电子商务交易，而不用担心网络拥塞。

无论是智能交通、智能医疗等行业应用，还是网上看电影、电子阅读等大众应用，归根结底都离不开这样一个“智慧”的网络。根据北京联通和北京市政府签署的《北京信息化基础设施提升计划(2009-2012 年)》的要求，北京联通到 2011 年底，将使北京市光纤宽带覆盖近 400 万户，到 2012 年年末，将完成全市光纤宽带覆盖。而据笔者了解，目前申请使用率很低，宽带市场的主流仍是 1M 或 2M 用户。造成宽带套餐少人应用的原因主要有二：一是资费太贵，再有就是应用太少。

北京联通表示，为了吸引更多用户使用光纤宽带，该公司正考虑从下月起推出更优惠的一系列促销，如办理光速 8M 套餐包年只需 1880 元/年，同时办 3G 业务还可免费得 3G 智能手机、话费或礼品卡等。到年底，本市的光纤宽带用户将达到百万户。

应该说，北京是较早迈入“光网时代”的城市，但在应用方面，却是落后者。业内专家告诉笔者，这主要受制于一些行业准入政策。据了解，上海目前光纤宽带用户已经超过百万，借 2010 年世博会的机会，上海推出了“光速 e 家”，实现了 3D 视频互动电视游戏、可视 TV 电话、信息家电控制等业务。

北京联通表示，将在北京推出多媒体可视电话，“这将是一个集电视、手机、PSP、MP4、收音机、电子书等在内的通信设备，拥有 7 寸显示屏，不仅能和 3G 手机实现可视通话，还能向用户提供天气预报、限行公告、新闻资讯、电影大片、视频点播、曲艺音乐、电子阅读等在内的各种服务。”来源：2011-8-26 京华时报

[返回目录](#)

中国联通：下半年将实现 3G 业务突破青少年市场

下半年，中国联通的主要经营措施包括继续推进 3G 目标网络建设，完善 2G 网络覆盖，加快室内覆盖和 WLAN 建设。推进宽带网络升级推动固网宽带业务持续快速增长，加大融合产品的组合营销力度，保持固网业务稳定。

同时，中国联通扩大重点行业应用推广，带动集团客户规模增长；实现 3G 等重点业务在青少年市场的突破性发展；提高综合业务在农村用户市场的渗透率；发挥国际业务产品与服务优势，提升国际业务市场份额。

此外，在服务及管理方面，中国联通会推动以网格化营销、自有营业厅转型等为重的经营模式转型；不断优化管理体制和业务流程；深入开展本地网全成本管理。

8 月 24 日，中国联通发布 2011 年中期业绩公告，2011 年上半年收入 1013.85 亿元，净利润 26.37 亿元，实现 EBITDA 320.17 亿元，实现经营现金流 343.52 亿元。上半年移动用户总数达到 1.82 亿户，同比增长 15.7%，其中，3G 用户渗透率达到 13.2%，移动用户综合 ARPU 达到人民币 46.8 元，同比提高 9.3%。上半年实现服务收入人民币 489.98 亿元，同比增长 25.3%，其中，3G 服务收入占比达到 26.9%。来源：2011-8-25 通信世界网

[返回目录](#)

制造跟踪篇

【中兴】

中兴通讯减持国民技术股份

康盛股份(002418，收盘价 10.68 元)25 日公告，公司股东杭州立元创业投资有限公司于近期卖出和买入公司股票，出现了短线交易的情形，依据《证券法》规定，该次短线交易产生的收益 8.11 万元上缴公司，这部分收入记入公司当期营业外收入。

泰禾集团拟投建有机氟项目

泰禾集团(000732，收盘价 9.21 元)25 日公告，公司拟 9.42 亿元投资有机氟项目，该项目建设占地 13.2 万平方米，投资建设形成年产消耗臭氧层物质(ODS)替代物、氟树脂、氟聚合物等有机氟产品合计约 1.1 万吨的产能。

恩华药业获得药品注册批件

恩华药业(002262, 收盘价 20.82 元)25 日公告, 公司收到国家食品药品监督管理局核准签发的盐酸右美托咪定原料药及其注射剂的药品注册批件。该药品作为麻醉类系列药物之一, 其获批生产并上市销售将对公司今后业绩的提升产生积极的影响。

中兴通讯减持国民技术股份

中兴通讯(000063, 收盘价 18.10 元)25 日公告, 公司自 6 月 24 日至 8 月 23 日, 共计出售国民技术(300077, 收盘价 27.70 元)858 万股。获得税前投资净收益约为 1.41 亿元, 占公司最近一期经审计净利润的 4.33%。剩余尚未出售的股份从长期股权投资转入交易性金融资产。

东晶电子与浙江师范大学签合作协议

东晶电子 (002199, 收盘价 16.33 元)25 日公告, 公司与浙江师范大学签订建立 “浙江师范大学—东晶电子联合研究院” 的合作协议, 决定建立长期稳定、优势互补的战略合作关系, 在 LED 用蓝宝石晶片研发和 LED 芯片技术开发等领域开展项目合作。

中国南车近期签订 71.6 亿合同

中国南车(601766, 收盘价 5.06 元)25 日公告, 公司于近期签订或中标了若干项重大项目, 合计金额约 71.6 亿元, 上述重大项目总金额约占公司 2010 年营业收入的 11%。

方大集团 10 亿元对外投资

方大集团(000055, 收盘价 5.43 元)25 日公告, 董事会通过《方大集团股份有限公司对外投资议案》, 同意公司在成都市新材料产业功能区投资新建方大集团西部地区总部基地, 用于节能环保建筑幕墙及材料、轨道交通设备和半导体照明三大产业扩大产能, 项目计划总投资约 10 亿元, 分期建设。

雅克科技增资境外子公司

雅克科技 (002409, 收盘价 30.68 元)25 日公告, 董事会同意公司将超募资金中的 970 万美元向全资子公司斯洋国际有限公司增资; 将超募资金中的 620 万美元向全资子公司先科化学欧洲有限责任公司增资。同时将超募资金中的 1.2 亿元永久补充流动资金。

金正大投资 10 亿建肥料基地

金正大(002470, 收盘价 18.21 元)25 日公告, 公司与河南省邮政公司签订了协议, 计划共同投资 10 亿元建设 2~3 个肥料生产基地, 其中公司出资 60%。公司将在河南广泛推广新型专用肥料, 具体目标是到 2015 年服务耕地面积超过 3000 万亩, 肥料销量 100 万吨。来源: 2011-8-25 每日经济新闻

[返回目录](#)

中兴手机全球第五 差异化助智能转型

2011年已经注定成为全球手机行业发生深刻变革与剧烈动荡的一年。来自权威IT研究与顾问咨询公司Gartner的研究报告显示,截止第二季度,全球手机厂商排序发生变化:在前五名终端厂商中,诺基亚、三星、LG市场占有率明显下滑。

该报告另一个引起业界关注的焦点是:RIM未能扭转其疲软态势,跌出全球第五,取而代之的是唯一进入“TOP5俱乐部”的中国公司——中兴通讯。

市场动荡中寻求机遇

8月中旬,中兴通讯发布上半年业绩快报。报告显示,上半年中兴手机出货3500万部,市场占有率涨幅超30%。

2010年,中兴已经注意到了智能终端领域的强劲增长势头,并寻求以Android平台为支撑,全面进军海内外智能终端市场。中兴表态不同于其他厂商:“中兴要做契合当地市场实际的智能终端”。

中兴在这场智能终端的洗牌中,比其他中国手机制造商斩获更多:不仅位列全球五强,而且完成了品牌与产品线的深度转型。在海外市场,中兴也一洗中国制造商以往固有的“中低端”形象,起步向全球主流手机制造商的转型。

差异化策略助力转型发展

iPhone浪潮席卷之下,多个厂商首先意识到的,是追随生产一款与其类似的终端产品,但中兴并没有盲从。

从步骤上看,所谓“做契合当地市场实际的智能终端”,具体在国内和海外市场分化为两种策略:在国内市场,中兴联合电信运营商,推出价格在千元上下,但同样具备智能、大屏、触控功能的入门终端;而在海外市场,中兴则开始试水高端产品,在产品力上逐步逼近HTC、三星等一线厂商。

一年之后,这种“两极战略”成为中兴斩获全球第五的关键。中兴通讯(巴西)有限公司副总裁魏征表示,未来中兴在海外仍加大在高端机产品线上的布局。

分析人士表示,在市场的整体动荡中,中兴的“两极战略”即加固了其在中国本土市场的市场占有率,又使其在海外市场寻求到了向中高端转型的试验场。

“一旦时机成熟,中兴会寻找合适的方式突围国内高端市场,而一旦打通中国高端市场,那么中兴在全球手机业中的排名,将继续获得稳步上升。”来源:2011-8-26 北京晨报

[返回目录](#)

【华为】

华为列民营企业 500 强榜首

今天上午，全国工商联公布民营企业 500 强名单，华为以 1851 亿元的营业收入位居第一名，紧随其后的是江苏沙钢，苏宁电器和联想控股。

今天上午，万达索菲特酒店 7 层变成了我国民营企业的欢乐大聚会。在简短的开场白后，全国工商联就公布了 500 强榜单。全国工商联主席黄孟复、副主席孙安民均上台为企业颁奖。获奖企业领到的是一张比 A4 纸略大的奖状，上面显示有企业名称和榜单排行，外面是一个薄薄的纸质框，全国工商联也没有为这些财大气粗的企业发放金属或石质奖状奖杯。拿到奖状的新希望集团代表笑呵呵地告诉记者，不管奖状奖杯有多贵重，反映的都是一个意思，这种奖状比较环保，而且方便携带。

在今天上午公布的榜单上，华为 2010 年年收入为 1851 亿元，位居榜单第一。在上榜企业中，前 4 名企业 2010 年的营业收入均突破千亿元。记者发现，依照行业来看，上榜企业集中在制造业，共有 329 家。依照地域来看，在上榜企业以江浙企业居多。在 500 强企业榜单上北京企业共有 4 家：联想控股、北京建龙重工、物美控股集团、中发实业集团，在榜单上分别位居第 4、第 15、第 26、第 207 位。位居整个榜单最后一名的是成都华西希望集团公司，2010 年的营业收入达 50 亿元。

今天上午，全国工商联副秘书长、经济部部长欧阳晓明分析认为，2010 年原材料价格普遍上涨，成为影响民营经济发展的首要问题，人才缺乏、税费负担重和土地供应紧张等问题依然存在，国际金融危机对民营企业的影响显著下降。民营企业 500 强实现了规模和效益的全面提升。调查显示，未来三年，民营企业进入能源、现代商业及物流等领域的意愿将增强。来源：2011-8-25 北京晚报

[返回目录](#)

华为助力电信成功保障大运会

全球领先的信息与通信解决方案供应商华为在 2011 年深圳夏季大学生运动会期间，助力中国电信顺利完成 CDMA 网络保障工作，其中基于 Qchat 技术的电信天翼对讲系统成功完成大运会的交通指挥调度的任务。大运会期间在大量的集群呼叫业务量情况下，深圳 CDMA2000 EV-DO 网络的 KPI 指标持续稳定，

集群业务定点呼叫成功率 100%，很好地保障了用户的业务体验。此次 Qchat 对讲业务的大规模成功应用，不仅展示了中国电信天翼对讲系统的优异性能，而且标志着数字对讲新时代的到来。

本届深圳大运会上，中国电信的天翼对讲系统采用了微网信通的三防对讲终端和华为的 Qchat 技术。天翼对讲业务，是承载在 CDMA2000 EV-DO 网络上的语音业务，它依托广泛覆盖的 CDMA 网络和天翼对讲终端实现。采用 Qchat 技术的天翼对讲系统相比其他的对讲系统，具有覆盖广、终端灵活、信号质量好、通话不受距离限制，产业链开放等优势，备受业界青睐。

期间，Qchat 对讲业务助力本届大运会交通委员会完成车辆调度、人员指挥、跟踪等服务，包括：7 个调度中心，6 个服务团队和 126 多个车辆调度点之间的通信，超过两千辆车的调度，为约 2 万人提供专用交通服务。Qchat 对讲业务为指挥部实时掌控交通信息，准确下达调度指令和应对突发事件提供了可靠的技术支持。Qchat 对讲业务的出色表现得到大运会交通保障部的高度认可。

深圳市交通运输委评价道：“本届大运会车辆调度通信设备选用 Qchat 天翼对讲技术，是一次具有创新性且非常成功的尝试，该套系统在大运会开闭幕式及赛事期间始终保持着高效、畅通、稳定的运行，为本届大运会车辆组织调度提供了全程保障。相信随着该技术的深入发展，将会为深圳市交通信息化、智能化发展提供更多的帮助。”

深圳电信政企客户部总经理李林梅说：“华为和中国电信一起，成功完成了这次大运会的交通服务工作。中国电信的天翼对讲系统表现稳定、可靠、性能优异。我们希望能与华为一起努力，进一步推动数字化对讲新时代的发展。”

华为 CDMA<E 产品线总裁吴慧也表示：“这是华为继 2011 年西安世园会之后，又一次与中国电信合作，为世界级盛会提供数字对讲业务。此次大运会大规模交通调度的成功，证明华为 CDMA 已经具备为世界级项目服务的能力。华为将继续坚持从客户利益出发，与运营商深入合作，帮助运营商取得更大的成功。”来源：2011-8-24 中国通信网

[返回目录](#)

【诺基亚】

诺基亚再度升级塞班系统

由于 Symbian 系统将服务诺基亚产品到 2016 年，诺基亚在两个月前升级了 Symbian 系统为 Symbian Anna 后，昨天，又在香港再度升级该系统为 Symbian Belle，希望给旧的系统带来新的生机。

诺基亚还发布了三款采用新系统的中高端机型。三款机型预计在年底之前在国内上市。来源：2011-8-26 新京报

[返回目录](#)

诺基亚再推塞班系统新版

虽然将在智能市场翻身的机会压在 WP7 系统上，但诺基亚时至今日仍然没有完全放弃塞班系统。昨天，诺基亚发布了最新版本的塞班贝拉(SymbianBelle)系统，以及搭载这一系统的三款手机。

诺基亚发布的三款塞班贝拉手机属于针对不同细分市场的产品，诺基亚 700 是世界上最小巧的直板触摸屏智能手机；诺基亚 701 拥有全世界最明亮的屏幕；诺基亚 600 则是扬声器最大声的娱乐智能手机。这三款手机搭载的塞班贝拉系统也是在塞班安娜系统推出两个月后再度出炉的新版本，使用了通过简单触碰即可实现设备配对及信息分享的 NFC(近距离无线通信)技术。来源：2011-8-26 京华时报

[返回目录](#)

诺基亚发布 3 款新塞班手机

诺基亚周三在香港发布了三款采用升级版塞班系统的新智能手机，希望在该公司与微软合作开发 Windows Phone 智能手机的过程中，借助这几款产品保持市场份额。

诺基亚曾经是智能手机市场的领导者，并从中赚取了巨额利润，但随着苹果 iPhone 和谷歌 Andorid 操作系统的崛起，该公司在这一市场却举步维艰。2011 年 2 月，诺基亚宣布将逐步放弃塞班系统，转而主攻微软 Windows Phone 平台。

尽管诺基亚表示首款 Windows Phone 智能手机将于 2011 年晚些时候发布，但真正的转型要等到 2012 年。这就使得该公司必须要继续销售塞班产品，否则就会被竞争对手甩在后面。

诺基亚销售主管赵科林说：“我们将使用塞班来推出有竞争力的产品，并为全球用户提供更多价格合适的选择。”

诺基亚本次面向大众市场推出的三款产品分别是诺基亚 600、700 和 701 智能手机。这三款产品均采用最新的塞班系统，零售价格在 260 至 420 美元之间。

赵科林称，在向微软平台转型的过程中，塞班对诺基亚仍然很重要。他还承诺将在未来一年内推出 10 款新塞班手机。

最新升级的塞班系统可以更加方便用户对手机进行个性化，该系统的升级还将持续到 2012 年。诺基亚重申将销售 1.5 亿部塞班手机的目标。

诺基亚最近在与对手竞争的过程中举步维艰，尤其是在中国市场，该公司遭遇了库存积压，导致其于 5 月发布利润预警。根据美国市场研究公司 Strategy Analytics 的数据，诺基亚第二季度的智能手机市场份额已经从 2010 年同期的 38.1% 下滑至 15.2%，落后于苹果和三星，位居全球第三。

赵科林称，自从发布利润预警后，诺基亚第二季度已经将中国的库存水平降低到“健康的” 30 天。他说：“中国是我们全球业务的重要组成部分。我们在渠道领域遭遇了一些挑战。” 来源：2011-8-25 新浪科技

[返回目录](#)

诺基亚手机应用竞赛耗资千万美元

2011 年诺基亚 Calling All Innovators 手机应用竞赛获胜者名单于今天产生，两位最高奖项得主均来自芬兰。

这两款获得最高奖项的应用分别是 Sparkle 和 Shutter Pro，Sparkle 是一款祖玛类游戏，Shutter Pro 则是一款图片过滤应用。Sparkle 和 Shutter Pro 分别赢得 25 万美元的奖金，其他 15 个获得分类奖项的应用将分别获得 15 万美元。

诺基亚表示，整个比赛的奖品总共价值 1,000 万美元，但大部分是以培训、促销机会等形式发放。

诺基亚从 2010 年 2 月份开始举行 Calling All Innovators 手机应用竞赛，评选标准是该应用在诺基亚 Ovi 市场的下载率以及其他一些通用标准。来源：2011-8-27 新浪科技

[返回目录](#)

诺基亚因黑客攻击临时关闭开发者论坛

诺基亚表示，一名黑客此前获得了该论坛数据库表格的接入权限，而这一数据库表格中包含论坛注册用户的电子邮件地址和其他信息，诺基亚已经临时关闭了网络开发者论坛。

这名黑客上周发现了该论坛软件中的一个漏洞，并通过 SQL 注入的方式攻破了该网站。诺基亚已经向开发者论坛的所有用户发送了电子邮件通知。诺基亚表示，这一开发者论坛被攻破，而黑客也获得了其中的数据，不过数据中并不包括密码、信用卡卡号，或是其他敏感信息。

不过诺基亚仍然表示，约 7%的记录中包含用户生日、网站链接，以及用户在 AIM、ICQ、MSN、Skype 或雅虎等服务中的用户名。诺基亚表示，该公司最初认为只有一小部分用户信息被获取，但进一步调查后发现，被黑客获取的信息数量比想象中更多。诺基亚并未明确指出被窃取的信息数量，以及信息的详细程度。

诺基亚还表示，已经暂时关闭开发者社区网站。而诺基亚的团队正在进一步调查，并对安全措施进行评估。来源：2011-8-29 新浪科技

[返回目录](#)

诺基亚欲借外观设计重新夺回智能机市场份额

导读：国外媒体今天发表文章称，内忧外患的诺基亚即将推出首款 Windows Phone 智能机，芬兰手机巨头在这场豪赌中，希望凭借独树一帜的外观设计，夺回市场份额，重现昔日荣光。

以下为文章全文：

诺基亚即将发布首款搭载 Windows Phone 操作系统的智能手机。芬兰手机巨头正在进行一场豪赌，希望凭借新款机型的创新设计突出重围，将人们的注意力从备受诟病的平台问题上转移过来，在利润丰厚的智能机市场重现昔日荣光。

诺基亚在智能机市场的份额不断下滑，很大程度上是由于受到苹果 iPhone 和 Android 手机的挤压。但是，作为全球手机市场曾经的霸主，诺基亚的硬件生产能力无可置疑。

诺基亚计划在 2011 年第四季度推出首款搭载 Windows Phone “芒果”操作系统的手机。这款产品被诺基亚视为复兴之作，肩负着夺回市场份额的重任。

从 2011 年 6 月发布的诺基亚 N9 身上，人们可以管窥该公司未来机型的设计思路。这款手机取消了传统的 Home 物理按键，广泛采用手势操作。外壳采用碳酸酯材料，有多种颜色可供选择。它配备了一块带有弧度的 3.9 英寸电容触摸屏。

N9 搭载英特尔与诺基亚合作研发的 MeeGo 操作系统，而诺基亚已经对这一平台失去兴趣。但该公司首席设计师马可·阿赫蒂萨里(Marko Ahtisaari)表示，

这种设计是诺基亚的未来方向。他在一次采访中说：“我们将推崇简洁、自然的设计趋势，与市场常见的黑灰色、金属材质的圆角矩形设计完全不同。”

Windows Phone 手机操作系统由微软研发，除诺基亚外，HTC、戴尔、三星和 LG 均有意推出搭载该系统的新款手机。因此，为了吸引消费者、阻止市场份额继续下滑，诺基亚需要依赖富有吸引力的外观设计。

增进用户“目光交流”

与基于文件夹的苹果 iOS 和谷歌 Android 操作系统不同，Windows Phone “芒果”版采用富有现代感的图形用户界面，其功能围绕“人”而非“应用”，减少了为实现某一功能而点击的次数。

阿赫蒂萨里称，如今的触摸屏手机偏重“沉浸式”人机交互，这是不正确的。他希望找到一种设计方案，使人们可以抬起头来。他说：“如果你到赫尔辛基的一家餐馆里看一看，就会发现人们一味低头看手机，而不是进行目光交流，也不会意识到自己所处的环境。”

阿赫蒂萨里说：“以真正的移动性为目标的设计，将使人们有更多的目光交流，并意识到自己所处的环境。人们不会确切提出这种要求；但当他们得到这种便利时，就会爱上它。”

阿赫蒂萨里在 18 个月前加入诺基亚，是该公司首位直接向 CEO 斯蒂芬·埃洛普(Stephen Elop)汇报的首席设计师。设计师地位的提升，反映了诺基亚正越来越重视硬件设计能力。

诺基亚曾推出多款经典机型，包括曾在电影《黑客帝国》中亮相的 8110、全球首部智能手机 9000、内置天线的 3210 以及配备摄像头的 7650。

然而，这家有过无数辉煌的老牌手机厂商也曾多次失误：在摩托罗拉 Razr 系列翻盖手机大受欢迎时，诺基亚未能及时推出能够与之对抗的机型；而当苹果在 2007 年发布首款 iPhone，重新定义整个手机市场后，反应迟缓的诺基亚仍然死守传统设计，并没有推出触摸屏机型。

2010 年，诺基亚共发布 28 款机型，总出货量逾 4.53 亿部。然而，2011 年第二季度，该公司在全球智能机市场的份额已经从 2010 年同期的 38.1% 暴跌至 15.2%，被苹果和三星超越，位居第三位。

继承多彩塑料外壳

阿赫蒂萨里的设计团队拥有数百名员工，散布芬兰、中国、英国和美国等地。他说：“我们的工作论证一款产品是否适合大规模生产，为生产线制作模具，并为特定组件挑选合作生产商。诺基亚在这一领域极具竞争力。”

诺基亚手机采用的外壳材料多种多样，个性鲜明，为该公司在硬件领域的成功奠定基础。目前，诺基亚手机主要采用原生色彩的聚碳酸酯外壳。阿赫蒂萨里说：“色彩是消费者选择的简单标志，这一重要特性将得到继承。”

对他而言，创新意味着通过仔细观察用户及其所处环境，设计更好、更自然地手机使用方式。从草稿到 3D 模型再到真机，生产大量的原型机是简洁、精准的必经之路。

阿赫蒂萨里称，诺基亚将推出更多配备物理键盘的触摸屏手机，如 E6 和 C3 等。他说：“许多人仍然需要键盘；诺基亚未来几年间将在这一利润极其丰厚的市场继续创新。”

他还计划通过“将手机体验与地图和用户地理位置信息相连接，以前所未有的方式绘制整个世界”，以增添用户价值。来源：2011-8-30 新浪科技

[返回目录](#)

诺基亚称库存已恢复正常 WP 手机 2011 年无缘中国

2001 年，赵科林(ColinGiles)第一次来到了他在北京北三环附近的办公室。10 年后，已升任诺基亚全球销售执行副总裁并调至芬兰总部的他又回到了中国，直接操盘中国区业务。这不是长远之计，因为赵科林仍然兼顾着诺基亚全球的销售工作，目前只是“临危受命”，暂代诺基亚中国区负责人一职。因此，他一直在积极寻找合适的中国区负责人，并把了解中国放在甄选的首位。而整个过程中，诺基亚在中国的市场份额、产品构成、渠道关系、库存过高等问题接二连三地摆在他面前，且一件比一件重要。“我们的库存已恢复到正常水平，诺基亚会一直支持 Symbian，微软系统机型年内就能面市。”他多次强调诺基亚在中国的本土化深度，言语间则对诺基亚迅速“转身”和摆脱困境充满信心。

诺式创新回归

“在中国，运营商的作用越来越大，智能手机变得越来越重要。不同消费水平的消费者，都希望自己的手机是智能的。”从诺基亚中国走向总部的赵科林在接受南都记者采访时，谈到了自己对中国市场的新认识，并认为在中国耕耘了 20 多年的诺基亚，最能领会本土化。

就在当天晚间，诺基亚在香港发布了最新版本的 Symbian 操作系统“贝拉”，并一口气推出三款采用贝拉系统，搭载 1G CPU，价格处于中端的三款机型——诺基亚 600、700 和 701。在该版本的 Symbian 操作系统上，你可以看到 Android 式的下拉菜单、可随意拖拽移动的图标，甚至类似于 HTC sense 的时

间日期显示插件。从被市场所接受和欢迎的细节入手，“贝拉”背后的诺基亚看上去不像过去那般“唯我独尊”，而是把姿态放在了较低的位置。

此外，过去一直处于领先位置的诺基亚经常被批评“创新性”不足，这点在新发布的三款机型上也有所改善。据介绍，这三款手机均支持 NFC 功能，有别于市场对 NFC 的理解，这三款机型的 NFC 并没有聚焦于市场尚不完善的短距离支付环节，而是通过 NFC 为文件传输、蓝牙配对、游戏共享提供了更为便利的支持。例如在配对蓝牙耳机时，你只需要将手机和蓝牙耳机轻轻触碰一下，便可跳过过去繁琐的指令输入，直接实现配对。

称库存已恢复正常

对于“回到”中国的赵科林而言，他所要面对的不仅仅是产品问题。渠道、销售、市场的改善，还有合适的中国区新负责人，都是他回到中国后亟待解决的问题。

“我们一直在物色合适的人选，他需要非常了解中国市场，懂得营销、了解渠道，拥有本土化的眼光。”赵科林强调，中国是诺基亚最为重要的市场，我们对中国的承诺不变。言下之意，目前诺基亚还未找到合适的人选。作为诺基亚董事会成员之一，赵科林是负责诺基亚全球销售的高级副总裁。2011年6月，原诺基亚大中国、韩国及日本区高级副总裁梁玉媚辞职，赵科林暂代其职位。

至于渠道，不久前曾爆出“诺基亚中国经销商拒绝进货”的消息，但随即被诺基亚中国官方所否认。不过赵科林坦言，2011年二季度，诺基亚的库存水平很高。“在中国，我们预期库存周期大约为30天。二季度，它超过这个水平。不过现在已经回到了健康水平，渠道商们也很满意。”他表示，公司正与客户协作，努力达到正常的利润水平。

WP手机2011年无缘中国

根据市场调研机构 Strategy Analytics 的统计数据，2011年二季度，苹果占据智能手机市场的18.5%，一年前同期为13.5%，三星则由5.0%大增到17.5%。诺基亚降到第三位，由一年前的38.1%降为15.2%。在整个手机市场上，诺基亚拥有34.7%的市场，领先于三星的19.9%。Gartner 统计数据则显示，Android 已成为全球最大的手机操作系统，占比43.4%，Symbian 排名第二，苹果 IOS 排名第三。

赵科林重申了诺基亚的既定策略，“2011年初，公司已经宣布转向微软系统，从现在的状况看，这是个正确的决定。”据其透露，诺基亚首款搭载微软 Windows Phone 系统的手机年内就会面市，但进入中国市场至少要到2012年。

此外，赵科林还强调，诺基亚会继续提供 Symbian 手机，并计划在未来12个月推出10款以上新设备，“直到2016年，我们会继续支持 Symbian。”

他还对近来智能手机领域内的“爆炸性新闻”提出了自己的看法。“谷歌收购摩托罗拉移动，说明移动生态系统的重要性。”当问及诺基亚会否最终会和微软合并时，赵科林称，“我们一段时间前就将合并放下了。对于我们来说，主要还是专注于合作关系。”来源：2011-8-26 南方都市报

[返回目录](#)

【其他制造商】

摩托罗拉出售两项无线宽带业务

摩托罗拉解决方案公司同意将两项无线宽带业务出售给私募股权公司 Vector Capital，交易金额未透露，预计最早将于 9 月完成交易。

此次出售的两项无线宽带业务分别为 Orthogon 点对点以及 Canopy 单点对多点宽带产品，摩托罗拉解决方案公司将保留其他无线产品，包括面向公共安全客户的 4G LTE 产品。

Vector Capital 表示，这两项业务将组建一家名为 Cambium Networks 的公司单独运营，摩托罗拉解决方案公司将继续从 Cambium Networks 公司购买产品，以满足其公共安全和联邦政府客户的需求。

摩托罗拉解决方案公司发言人表示，这两项业务涉及 220 名员工，每年产生约 1.7 亿美元收入。

2011 年 1 月 4 日，摩托罗拉正式分拆为两个部门，也就是摩托罗拉移动 (Motorola Mobility) 和摩托罗拉解决方案 (Motorola Solutions) 部门，前一个部门主营智能手机和机顶盒业务，后一个部门则主营公共安全无线电和手持式扫描仪业务。近日，摩托罗拉移动又被董事会以 125 亿美元的价格卖给谷歌。来源：2011-8-24 新浪科技

[返回目录](#)

苹果申请语音识别技术专利 可理解复杂指令

苹果申请的语音识别技术专利示意图新浪科技讯 北京时间 8 月 29 日下午消息，据美国科技资讯网站 CNET 报道，苹果近日提交了一份新应用专利申请，这项应用可令用户通过拨打电话或进行搜索。

苹果称该应用专利为“用户资料的语音输入处理” (User Profiling for Voice Input Processing)，它可以识别语音，理解复杂指令。苹果在申请文件上写道，这款应用可识别播放、拨打和搜索等各种语音指令。据称，借助于这款应用，用

户可以“找到我播放次数最多的四星评价歌曲，将其作为种子创建 Genius 播放列表。”

苹果对语音指令技术感兴趣并不是什么新鲜事。早在 2010 年 4 月，苹果便收购了小型应用开发商 Siri，后者开发的应用可令用户通过语音指令操作 iPhone。苹果有望在即将发布的 iOS 5 系统中深入整合 Siri 的语音导航技术。

Web 分析与服务专家约什·罗文索恩(Josh Lowensohn)此前曾表示，Siri 语音技术“可以听从用户语音指令打电话，控制音乐播放列表。种种迹象表明，苹果一直计划改善这种技术，令其具有许多用途。”

苹果的竞争对手也在开发和利用语音技术。微软在其 Windows Phone 7 操作系统中采用了语音识别服务，而谷歌在其平台中整合了语音控制功能。来源：2011-8-29 新浪科技

[返回目录](#)

三星将发布多款 Bada 高端手机 新开发包支持 NFC

三星近日公开发布了新一代移动操作系统 Bada 2.0 的软件开发包(SDK)，同时还宣布将在 2011 年早些时候推出多款高端智能手机，以进一步拓展这款操作系统的市场。

Bada 2.0 的重要更新包括，支持多任务处理、Wi-Fi Direct 文件共享、近场通信(NFC)、语音识别、Flash 和 HTML5 技术等。三星还计划引入应用内广告机制，试图让 Bada 系统对开发者社区更具吸引力。三星应用商店目前拥有大约 4 万款应用，服务范围已覆盖 121 个国家。

三星计划在 2011 年早些时候推出三款运行于 Bada 2.0 的 Wave 智能手机。第一款 Wave 智能手机在欧洲、中国和东南亚市场受到了好评，帮助三星实现了创纪录的第二财季业绩，所以，该公司在上述地区推出中高端手机并不令人吃惊。

三星英国和爱尔兰分公司执行董事西蒙·斯坦福德(Simon Stanford)表示：“我们对 Bada 和 Wave 设备的成功感到非常的满意，并已将重要的移动创新技术整合到 Bada 2.0 上。尽管我们仍然会与谷歌和微软等公司保持合作关系，但 Bada 将成为我们未来工作的重点，我们正努力使其成为领先的移动平台。”来源：2011-8-28 新浪科技

[返回目录](#)

三星称 2015 年 200 美元以下智能机占 50%市场份额

三星周三发布了四款 Galaxy 系列智能机，韩国科技巨头预计，到 2015 年，售价在 200 美元以下的智能手机将占据 50%以上的市场份额。该公司希望通过提供廉价智能机，提升新兴市场的手机份额增长。

三星要想进军低端智能机市场，他们还需要面临中兴、华为等中国手机厂商以及众多无品牌手机制造商的激烈竞争，后者为中国、非洲和其他发展中国家经济体提供了上亿台手机。

消息称，三星此举也预示着他们将加剧与最大对手苹果的竞争，苹果计划发布廉价版 iPhone 4，而备受期待的 iPhone 5 也将在不久推出。

首尔新荣证券(Shinyoung Securities)分析师李升茂(Lee Seung-woo)表示：“智能机制造商正逐步将价值链下移至低端领域，以此吸引大众用户。这是一种不可避免的趋势，但同时利润率较低，只有少数一线制造商最终可以生存下来。”

三星周三预计称，按出货量算，到 2015 年时售价低于 200 美元的廉价智能机份额将占据整体智能机市场的 50%以上，远高于 2010 年的 16%。

三星集团发言人援引三星电子移动部门高管的话说：“三星计划通过一些售价低于 200 美元的产品拓展新兴市场。与发达市场相比，这些市场的智能手机普及率较低。”来源：2011-8-24 新浪科技

[返回目录](#)

服务增值篇

【趋势观察】

智能手机业重磅消息不断 现拐点微澜

上周，国内外智能手机行业都传出了重磅消息。

8月17日，谷歌公司以每股40美元、总价约125亿美元收购摩托罗拉移动，堪称一桩“豪华联姻”。谷歌此前主导了手机操作系统Android平台的研发，除了供应摩托罗拉智能手机，还为HTC、三星等知名手机厂商提供服务。随着摩托罗拉晋升谷歌的“嫡系部队”，其他手机制造商纷纷谋求对策。有消息称，HTC即将从Android平台向Windows Phone平台转移，将在9月1日推出的数款新机型都采用了Windows Phone平台。同样采用Android和Windows Phone平台的三星，也可能因为Android平台空间的压缩向

Windows Phone “倒戈”。并购之后，原本走势看涨的 Android 平台向何处去，成为牵动全行业发展的焦点。

而在国内，备受关注的“小米手机”甫一亮相，就以“国内首款双核 1.5G 智能手机”的高配置和不足 2000 元的中低端价格让整个行业为之“侧目”。网络电商直销的模式和“发烧友”的用户定位也为尚未全面铺开的“小米”笼上了层层悬念。

而到了本周，即将推出 iPhone 5 的苹果也公布了让业界哗然的消息——苹果 CEO 史蒂夫·乔布斯辞职，蒂姆·库克接任 CEO。智能手机行业领导者苹果的不确定，某种程度上来说，也预示着整个行业未来的不确定。

谷歌“和弦”

中国智能手机市场的发展引领全球，亦成为全球行业格局的缩影。易观智库 EnfoDesk 的统计显示，2011 年二季度，中国智能手机市场销售总量达 1681 万部，环比增长 7.5%。其中，中高端市场的摩托罗拉、LG、HTC 等终端厂商纷纷开始发布新手机产品线，以“双核”为卖点的新一代高端智能机成为市场“明星”。在电信运营商的推动下，深耕中低端市场的中兴、华为等国产厂商也有不俗表现。市场调研公司 IHS iSuppli 也预测，2011 年中国智能手机的发货量将增至逾 5400 万部，远远高于 2010 年的 3500 万部。到 2015 年，中国智能手机市场将扩张至 1.12 亿部，复合年增长率相当于 26%，高于 20% 的全球增速。

在这飞奔的市场竞逐中，有后来者的赶超，也有领跑者的落后。曾经的“带头大哥”——诺基亚的式微已是不争的事实。市场调研公司 Gartner 估计，诺基亚在中国的市场份额从 2010 年同期的 23.5% 大幅下降到如今的 19.1%。这一颓势很大程度上和诺基亚主推平价机型的战略有关。2011 年二季度，使用 Symbian 平台的诺基亚智能手机销量比上季度下跌约 25%，Symbian 系统手机的市场份额也下降了 3%。为了扭转局面，诺基亚已计划在北美地区停售 Symbian 智能手机，全面落实与微软的合作，转向 Windows Phone 平台。

这是被智能手机逼出来的。在昔日霸主的没落与智能手机新贵的崛起中不难发现，如今的手机市场，已从“终端之争”转向了“平台之争”。

正是在这样的背景下，谷歌此番收购摩托罗拉，可谓一石激起千层浪。作为谷歌有史以来金额最大的交易，收购摩托罗拉有着明确的指向。谷歌 CEO 拉里·佩奇表示：“摩托罗拉移动致力于发展 Android 平台，因此收购符合两家公司的共同利益。公司在合并后将致力于进一步强化整个 Android 生态系统。”但业界普遍认为，谷歌此番“联姻”摩托罗拉移动，更重要的意图是吸纳摩托罗拉的 17000 项专利技术，来抗衡苹果、微软等竞争者的专利诉讼，避免可能高达数十亿美元的间接损失。

北京小米科技有限责任公司联合创始人、副总裁黎万强在接受采访时表示，谷歌收购摩托罗拉，一方面当然是出于专利方面的考虑，另一方面，也意在将互联网应用、操作系统和硬件打通，以应对强势的苹果。“这充分证明了智能手机时代软硬件一体化的趋势。未来的移动互联网竞争，需要既懂硬件、又懂软件、还要懂互联网服务。”他认为，从“终端之争”转向“平台之争”，意味着硬件在未来手机战局中所占的比重越来越小，而操作系统和移动应用带来的互联网体验所占比重越来越大。当然，不是说硬件不重要了，毕竟，只有三者结合在一起，才能创造出更好更流畅的体验。

事实上，收购完成后，业界对苹果 iPhone、谷歌 Android 和微软 Windows Phone 能否实现预期中的“三足鼎立”格局尚未有定论。而在 Android 阵营内部，分裂的隐患却逐步凸显。

易观国际高级分析师方丽介绍说，Android 平台采取的开放性策略是发展势头迅猛的根源。和摩托罗拉一样，三星、HTC 等知名生产商的部分机型也采用 Android 平台。而在国内市场，华为、中兴、联想、天语、酷派、OPPO 等手机厂商也推出了基于 Android 平台的新机型。平台开放的姿态对市场份额的迅速攀升有很大作用，但也暴露出系统版本升级混乱、大量盗版服务涌现、谷歌对 Android 用户控制力降低等问题。

在平台之争的基调中，整个行业波澜又起。对于谷歌来说，和就一定能大而强吗？答案显然仍是开放式的。不过有一点可以肯定，整个 Android 生态圈面临重构。

“暗战”苹果

眼下，对于国内运营商来说，行业大并购的影响远未显现，他们当下要打的仗就是“苹果”争夺战。

虽然业界普遍预测，iPhone 5 不太可能像其前几代产品一样，成为大幅提振消费者信心的革命性手机。但并不妨碍国内三大运营商对其的争夺，“暗战”正如火如荼。

在 iPhone 5 的争夺中抢得先机的是中国电信。据知情人士透露，中国电信计划在 2011 年年底发售 iPhone 5，成为中国这一全球最大移动通信市场中的第二家 iPhone 运营商。中国电信是全球第一大 CDMA 网络运营商，在目前公布的计划中，CDMA 版 iPhone 5 将在 2011 年 11 月左右推出，电信为此筹措了 15 亿元左右的营销费用。行业分析师介绍，“中国电信的高端客户数量在 1300 万-1500 万之间，假设他们全部成为 iPhone 用户，潜在的营收价值高达 80 亿元-90 亿元。”

但在领先一步的同时，作为国内三大移动运营商中规模最小的一家，终端补贴仍是横亘在电信面前的一道难题。以同行的数据作参照，联通为 16G iPhone4 提供的补贴高达 86%。联通 2010 年财报显示，3G 终端补贴造成的亏损高达 31.7 亿元，到 2011 年 1 季度仍亏损 19 亿元。分析人士认为，如果电信的终端补贴定得太高，将面临亏损危险；而一旦定得太低，对消费者将失去吸引力。因此，最终的补贴可能和联通情况相当。

2009 年，中国联通与苹果签订了一份为期 3 年的协议，截至目前，联通仍是中国唯一一家 iPhone 运营商。对联通而言，在 iPhone 4 时代积累起来的高端用户优势必然要保持下去。从苹果身上尝到甜头的联通，对 iPhone 5 也是志在必得。据报道，日前，联通高管已赴美就引进 iPhone 5 相关事宜进行谈判。双方也已达成意向性协议，此次谈判涉及具体的销售价格和补贴分成方式等细节。联通方面期望 2011 年 10 月能在国内推出 iPhone 5。但明星产品 16G iPhone 4 高达 86% 的用户补贴也让联通倍感压力，在 iPhone 5 的协议中，补贴金额势必成为运营商关注的焦点。

相比电信和联通，中国移动和 iPhone 5 的“姻缘”多少有些戏剧性。2011 年 6 月 22 日，当时还是苹果首席运营官的蒂姆·库克到访中国，第一站就选择了中国移动。由于移动此前并未与苹果公司开展业务合作，此次到访引起了外界的猜测。

在 iPhone 4 时期，移动就已相中了 iPhone 背后的高端用户市场。虽然联通是国内独家代理销售商，但移动凭借免费剪卡等服务，已从联通“挖角”了一些客户。业内人士透露，北京移动近期准备了 15 万张 MicroSIM 卡，专门针对使用移动卡号，又希望拥有 iPhone 的人群。截至 2011 年上半年，移动的 iPhone 用户已增至 642 万。而在 iPhone 5 的角逐中，移动的悬念主要集中在技术标准上，苹果是否愿意支持移动的本土技术标准 TD-SCDMA？抑或在移动推出 4G 网络 TD-LTE 后再与之合作？一切还远未有定论。

与此同时，另一则 iPhone 新品的消息也引起了广泛关注。一款名为 iCloud Phone 的简化版 iPhone 很可能将成为 2011 年下半年苹果的主打产品。由于容量仅 8G，存储成本降低，该款 iPhone 产品预计售价折合人民币 2500 元-3000 元，这很可能掀起 iPhone 市场的“平价风暴”。在高端用户渐趋稳定的情况下，吸引普通消费者不失为扩大产品覆盖面的有效手段。在逐鹿 iCloud Phone 的道路上，三大运营商也已各施谋略。业内人士分析，未来很可能是三大运营商共享 iPhone 的局面。

小米“猜想”

当前对 iPhone 最切近的挑战，来自一家新兴的国内手机制造商。和乔布斯布道式的产品发布风格相似，8月16日，小米科技 CEO 雷军(微博)特意挑选了北京富有艺术气息的 798 艺术区进行小米手机的新品发布。一件黑 T 恤、一条牛仔裤、一双“Angry bird”布鞋，雷军的亮相被认为流露出了“乔布斯情结”。而在发布会现场公布的一段视频中，雷军麾下的高管们纷纷将原有手机扔在地上，表示要换上小米手机。如此“高调”的新品亮相，在国内手机行业尚属罕见。

小米手机确实也承载着市场的期待。从公布的硬件配置来看，小米手机可谓“领风尚之先”。据介绍，小米手机是国内首款双核 1.5G 智能手机，处理器的主频达到全球最快，比目前绝大多数主流智能手机的主频快 200%，相较新近发布的其他品牌 1.2G 双核智能手机主频也快出 25%。同时，4 英寸夏普屏幕、800 万像素摄像头、1GB 内存、MIUI 和 Android 双系统都让小米手机“看上去很美”。相较 iPhone 和 Android 平台手机的大红大紫，雷军强调智能手机在“各种应用、功能越发丰富的同时，却弱化了手机信号、电池等根本性能，背离了通讯工具的初衷。”为此，小米手机使用 1930 毫安的大电池，超出主流智能手机电池容量近 30%，支持 450 小时的联网待机和 15 小时的连续通话。

据业内人士评估，同等配置放在别的品牌身上，市场售价不会低于 3000 元。但小米手机公布的售价为 1999 元，让业界跌破眼镜，甚至直呼“疯狂”。在市场的讶异背后，雷军有着自己的“算盘”。

外界有质疑称，小米手机不足 2000 元的定价有“赔本赚吆喝”之嫌。对此，雷军的回应是：小米手机的成本包括电子元器件、专利费用及模具费，目前的定价确实利润较薄。但小米手机的整体规划是在硬件、操作系统和互联网上多线推进的“铁人三项”策略。在硬件上维持不亏钱，通过互联网应用与服务盈利，是雷军的意图所在。

互联网的痕迹也体现在小米手机的各项服务中。雷军强调，小米手机将充分听取用户声音，快速试错、快速迭代，“以往手机操作系统都是固化的，任何问题也只能在下一版手机中解决。但智能手机时代，苹果的 iOS 系统每年都有一次大升级，Android 则半年更迭一次。”但这一更新速度已跟不上互联网时代的节奏，小米手机的 MIUI 将实现每周升级，充分根据用户反馈解决需求，放大用户的影响。小米还坚持开放原则，MIUI 系统还可以兼容任何 Android 平台应用，并刷回 Android 原生系统。小米手机的用户定位是“发烧友”，雷军坦言，“发烧友是小米的粉丝。用户是在没有更好选择的时候用你的产品，粉丝则是产品忠实的支持者。”在未来的营销中，小米手机不会大规模投放广告，而是希望通过粉丝之间的沟通实现口碑传播。在运作服装电商凡客诚品的经验背后，雷军给小

米制定了清晰的蓝图：使用电商方式降低消费者的进入成本，让更多人拥有终端，再通过顶级配置和移动互联网应用及服务留住用户、形成口碑。

小米手机对行业既有模式的颠覆引发了进一步的猜想。由于小米手机将在 8 月 29 日起接受预订，并在 10 月发货，很可能与 iPhone 5 在同一档期面世，能形成多大程度的竞争让人期待。主打“发烧友”、经营粉丝口碑的“类苹果营销”能走多远，也是业界关心的话题。

小米手机“出生”在这个时点，正逢智能手机行业拐点或至，在黎万强看来，小米的出现恰逢其时，手机行业正处在一个巨大的变局之中，智能手机在互联网的终端接入中越来越重要，因此，小米在研发手机时，遵循了“双核、大屏幕、大电池、信号好”这样一些用户需求最强烈的点。

小米已经迈出了第一步，而未来的路显然并不好走，对外如何抵御苹果、三星、HTC 等成熟终端厂商的挤压，对内如何与魅族、华为等本土厂商竞争，都是不好打的“硬仗”。近日，魅族 CEO 黄章在网络上公开表示“曾被某天使投资人以投资为名获取了大量手机生产的经验和商业秘密。”矛头直指雷军和小米手机。如何在争议中前行，也是小米手机必须面对的“成长进阶”。

易观国际分析师孙培麟对小米手机的销售前景并不乐观，他表示，从长远来看，小米手机未必会占据很大的市场份额，一来小米并非硬件厂商，手机产能有限；二来与凡客诚品类似的在线销售渠道覆盖能力有限，二三线城市是网络盲区；三来用户定位过于细分，集中在“发烧友”，普通用户市场有待深挖。因此，闪亮登场的小米手机能给智能手机江湖带来怎样的风雨，仍是未知数。

但无论怎样，行业共识已经形成——苹果的出现改变了行业竞争的规则，智能手机领域的竞争已不再局限于硬件，而是硬件、操作系统、互联网应用三位一体的竞争。来源：2011-8-27 解放日报

[返回目录](#)

智能手机出货量四年内超越功能型手机

美国市场研究公司 iSuppli 预计，智能手机 2015 年的出货量有望从 2011 年的 4.78 亿部增长到 10.3 亿部，超越功能型手机。同期的智能手机市场份额则会从 32.5% 增长到 54.4%，2009 年则仅为 15.8%。

iSuppli 称，虽然功能型手机仍然占据手机市场的多数份额，但智能手机正在快速赶超，尤以低端智能手机发展速度最快。该公司分析师弗朗西斯·赛德克 (Francis Sideco) 说：“由于价格适中，低端智能手机吸引了首次购机的用户，以及中国、印度、南亚和非洲等增速最快的新兴经济体的用户。”

iSuppli 称，所谓低端智能手机，指的是与 iPhone 等高端智能手机相比功能有限且存储空间较小的产品。该公司预计低端智能手机在 2010 至 2015 年间的复合年增长率将达到 115.4%，而高端智能手机市场仅为 16.4%。

赛德克说：“低端智能手机所捆绑的数据套餐通常价格较低，瞄准的是那些尚不需要全功能服务的用户。这进一步降低了这类手机的整体拥有成本，从而对大量入门级用户形成了吸引力。”

苹果在高端智能手机市场占据主导，而三星则是低端市场的有力竞争者。三星第二季度的手机增速位居各大厂商之首，出货量环比增长 600%，主要受益于针对中国和拉美市场的低端智能手机。

尽管如此，移动应用也是推动智能手机普及的重要因素。赛德克说：“手机行业的成功已经不仅仅是硬件功能的比拼。所有厂商的增长都将由许多其他重要因素决定，例如软件功能、用户界面的流畅度和直观性以及应用的数量。”

美国市场研究公司 Gartner 网络和通信副总裁迈克尔·迪萨巴托(Michael Disabato)也同意 iSuppli 的整体预测。他同样认为智能手机将在未来几年内超越功能型手机。

“中国和印度等地的用户正在购买低端智能手机，只要能买得起，他们也会购买高端智能手机。”迪萨巴托说。

他还补充道：“广告在推销这些产品，而当孩子上学时，同学的压力也会推动这些产品的销量。手机厂商将为智能手机增加越来越多的功能，使用户对笔记本的依赖越来越低。”来源：2011-8-30 新浪科技

[返回目录](#)

2015 智能手机将占整个手机市场份额 50%以上

据市场研究公司 iSuppli 周日发表的研究报告称，随着新兴市场对低价格和低端手机需求的增长，2015 年全球智能手机占全部手机市场的比例预计将超过 50%。

iSuppli 称，2011 年全球智能手机出货量将达到 4.78 亿部，占全球手机市场份额的大约 33%。到 2015 年，全球智能手机出货量将达到 10.3 亿部，占全球市场份额的 54%。

iSuppli 称，印度、中国和非洲等市场对于廉价和低端智能手机的需求预计将增长。这篇报告还预测称，低端智能手机出货量一直到 2015 年预计每年将增长一倍。

这篇报告称，在中国和南非对低端智能手机需求增长的推动下，全球第二大智能手机厂商三星电子 2011 年第二季度的智能手机出货量同比增长了 600%。三星电子与苹果正在争夺全球智能手机市场的老大地位。来源：2011-8-29 赛迪网

[返回目录](#)

【移动增值服务】

电信天翼阅读联合央广推有声版

昨天，记者了解到，中国电信阅读基地将与中央人民广播电台联合推出“天翼阅读-有声版”，而该业务同时将向移动和联通的用户开放。

此次中国电信天翼阅读基地和中央人民广播电台签约，双方将依托中央人民广播电台的节目资源和制播实力，依托电信的移动互联网运营经验，共同打造天翼阅读有声版。据了解，用户只需用手机访问 wapread.189.cn 点击“有声”频道，下载客户软件即可使用；另外还可登录“天翼空间”或“安智市场”下载客户端使用。据中国电信相关人士介绍，天翼阅读有声版不仅操作界面操作便捷，内容丰富，而且移动联通手机用户也能使用。同时用户也可以通过固话听阅读，并分享给好友。来源：2011-8-27 京华时报

[返回目录](#)

三星发布移动即时通讯服务 ChatOn

据美国科技博客 BGR 报道，三星周一发布免费移动即时通讯服务 ChatOn。除三星 Bada 系统外，ChatOn 还兼容 Android、iOS 等主要手机操作系统。

三星在新闻稿中称，ChatOn 为其全球通信服务，适用于所有主要智能机和功能手机平台。ChatOn 可以让用户在不受系统平台限制的情况下与朋友、家人进行互动。ChatOn 可以让用户进行一对一对话、群聊、群发信息，共享图片、视频、语音信息和联系人。

ChatOn 不但支持三星 Bada、Android 系统智能机和功能手机，它还兼容 iOS、黑莓等其它移动平台。三星还将发布网络客户端，使得用户可以通过 PC 进行信息分享。

ChatON 具备两种功能选择：第一种为功能手机准备，提供文本、图片、日历和联系人信息共享；第二种针对智能机，可提供互动排名等功能来显示用户使用 ChatON 服务的活跃度。

ChatON 将在 IFA 2011(柏林电子消费展)上予以展示,9 月份在 120 多个国家上线,提供 60 种语言支持。来源:2011-8-29 新浪科技

[返回目录](#)

【网络增值服务】

手机拨 118114 可在线订电影票

昨天,记者了解到,中国电信 118114 号百业务酝酿已久的“天翼院线通”业务在北京已上线。

据了解,用户通过手机拨打 010-118114 即可在线订票,并完成在线选位、支付、获得电子影票等操作,用户凭短信电子影票即可到影院的刷票终端出票,凭票观影。与此同时,北京电信 118114 还推出“天翼院线通会员服务”。

目前“天翼院线通”业务支持北京 UME 国际影城、北京首都电影院、北京新东安影城等 23 家合作影院。另外,全国统一银联电话支付系统,支持中行、农行、建行、招行等 10 家银行借记卡、信用卡支付。来源:2011-8-27 京华时报

[返回目录](#)

北京银行推出“手机银行”服务

把银行拿在手里,放在兜里,就能实现账户管理、信用卡还款、手机缴费等业务。昨天,北京银行推出“京彩生活”手机金融服务平台客户端,可以用于 iPhone、安卓系等主流手机。

据介绍,“京彩生活”手机金融服务平台包括移动银行、移动资讯、移动支付、移动生活四个部分,手机用户在下载客户端后,可以享受机票预订、手机转账、理财缴费等一系列服务。来源:2011-8-25 北京晨报

[返回目录](#)

上海市手机呼救 120 可获实时定位

2010 年市政府实事项目之一的市民手机呼救 120 实时定位系统,经过一段时间的试运行,日前已正式启用,申城急救通道将更加畅通。根据测算,试运行期间,上海市医疗急救中心在中心城区平均急救反应时间约 12 分钟,该定位系统月均服务用户已达 6 万人次。

目前，上海区域内所有的本市手机用户拨打 120 后，即可获得急救中心定位。据介绍，当手机用户在拨打 120 时，在不知道或无法准确描述自己所处位置的情况下，“手机呼救 120 实时定位系统”可辅助接线员确定求助者确切位置，避免确认耗时过长而耽误救护车出动时间。在位于宜山路的上海医疗急救中心的指挥大厅里，接线员面前的“上海院前急救调度”操作系统里，都插有一个“定位”对话框，当手机号码被来电显示后，接线员点击“定位”框，电脑屏幕马上会“跳”出电子地图，来电者位置被标得一清二楚。来源：2011-8-24 解放网-解放日报

[返回目录](#)

技术情报篇

【视频通信】

歌华飞视覆盖 150 余场所

在昨日开幕的 2011 北京国际广播电影电视设备展览会(BIRTV)上，歌华有线推出的一项特色视频业务——歌华飞视项目还获得了本届 BIRTV“应用项目大奖”。它是采用有线电视网络与无线 WIFI 技术相融合的一项无线视频创新应用。用户只需借助手中的平板电脑、智能手机，便可观看清晰、流畅的有线电视节目。歌华飞视的信号目前已覆盖到全市 150 多处公共场所，其中包括招商银行、海底捞餐饮连锁店、南锣鼓巷、后海咖啡馆等时尚潮流地段。在 BIRTV2011 展会期间，歌华飞视的展台还将举办免费体验活动。来源：2011-8-25 北京晨报

[返回目录](#)

银联与普天集团共推手机电视支付

本报讯 (记者陈韶旭)中国银联与中国普天信息产业集团公司昨天在上海签署战略合作协议，双方将在移动支付、电视支付等创新领域展开全面合作，共同拓展银行卡在通信和广电等行业的应用。上海市委常委、副市长屠光绍，中国银联董事长苏宁，中国普天总裁邢炜出席仪式。

根据协议，双方将整合资源，成立“现代支付联合实验室”，共同探索手机、电视等终端平台的支付功能应用模式和商业模式。来源：2011-8-26 东方网-文汇报

[返回目录](#)

3D 电视节目商用 加速高清高质仍是关键

8月24-27日，第25届BIRTV展(北京国际广播电影电视设备展览会)在北京举办，“3D立体影视技术”成为展会的重中之重，索尼带来的国内首辆3D转播车正式亮相并大放异彩。

从2009年底的3D电影《阿凡达》，到2010年3D技术开始应用于体育赛事直播，3D在专业广电领域发展迅速，而3D商用转播车的推出，将进一步加速国内电视节目3D化的进程，消费者将有望在家中收看到用3D拍摄制作转播的电视节目，极大推动3D整体产业的发展。

3D 转播车面世

产业加速

据索尼专业系统集团孙自力介绍，这台索尼自主研发的全高清3D电视转播车是国内首辆3D转播车，能够实现2D、3D同播，同时通过必要的系统架构和工作流程设计，可以有效减少成本。孙自力还表示，“索尼希望通过这辆车的使用，帮助电视台做出充满吸引力的3D现场节目，也为后续的3D系统提供一个有实际参考意义的范本。”

3D转播车等的推出，无疑将加速国内3D电视节目推出的步伐。据介绍，这辆3D转播车在BIRTV之后投入运行，由索尼高清影视技术学院进行日常管理，根据实际情况开展上门服务等不同形式的培训，并同时开展客户合作、租赁服务等。

另据北京电视台的包冉介绍，北京电视台已经建立了3D节目分发、传送、管理和运营的集成控制平台，并成立了北京电视台3D实验小组，到2012年，北京电视台将具备3D制作能力。

高清、高质

3D 产业终极目标

在3D加速进入家庭的背景下，消费者对家庭3D最重要环节——终端3D播放显示产品的选择也亟需相关行业标准作为参考。

据悉，目前国家相关部门正加紧制定3D电视标准，CESI(中国电子技术标准化研究所标准化研究所塞西实验室)正在围绕立体图像质量测试方法、立体显示舒适度标准、立体电视安全指南、3D眼镜技术和测试方法等几大核心方面展开研究和论证，相关3D行业标准有望加速出台。

面对市场上品牌、型号众多的3D电视机产品，目前大部分消费者对其中搭载的3D技术和产品特性还普遍缺乏了解。目前就技术标准而言，目前国内市场上的3D电视主要分为偏光式(又称被动式)和主动快门式两种。两种3D技术由

于原理不同，在市场上采用了不同的市场定位。其中，偏光式是在屏幕上覆盖一层偏转膜(FPR)，搭配较便宜且不用电池的偏振式 3D 眼镜观看，由于造价相对低廉，目前主要被国内品牌应用于中小尺寸的 CCFL 背光 3D 电视，一举将 3D 电视拉至 4000 元左右价位，带动了 3D 电视的普及。但由于偏光式受到垂直视角受限以及无法实现双眼 1080 高清的双重限制，暂时无法满足中高端用户对全高清 3D 的需求。相比之下，采用主动快门式技术的 3D 电视左眼与右眼画面均能保持 1080 高清分辨率，实现真正的双眼全高清 3D 效果。

此外，画质也是直接影响 3D 体验的另一个重要因素，因此各主要品牌均在推出 3D 产品同时提升其电视机的核心画质表现，如索尼 2011 年推出了下一代 X-Reality/X-Reality PRO 迅锐图像处理引擎和新的智能精锐 LED 背光源技术，以最新的画质技术，结合主动快门式 3D 技术，实现了更清晰、更明亮的 1080 高清 3D 画面。继年初发布 55 英寸旗舰机型 HX920 系列后，索尼近日发布升级版 65 英寸机型 65HX920，搭载最高画质技术，在大屏幕上呈现高清、高画质的 3D 影像。来源：2011-8-30 东方早报

[返回目录](#)

公园频道首开通 170 万高清数字电视用户可接收

今后，颐和园春节宫市和平常游园的实时天气、客流，将能在电视直播中获知。昨天，颐和园电视频道开通，本市 170 多万高清数字电视用户可接收，这是全国首个公园直播电视频道。

该频道有五个板块，包括景观直播、园林大观、瑰宝档案、经营服务、文化活动。全园设置了三个高清电视摄像头，拍摄佛香阁、十七孔桥、昆明湖等主要景区。市民坐在家中，可通过电视随时观赏颐和园的风光，还能了解周边交通、天气情况。

市公园管理中心表示，今后条件成熟，还有望陆续为其它历史名园开设频道。来源：2011-8-26 京华时报

[返回目录](#)

【电信网络】

华为将与荷兰合作测试 LTE 技术

荷兰国家应用科学院 29 日发布公报说，该院将与中国的华为公司联手，于 2011 年 10 月至 12 月展开移动通信技术 LTE 的实验网项目试点研究，预计初步测试结果将于 2011 年年底公布。

LTE 即长期演进技术，是俗称 3G 的第三代移动通信技术的发展，它是 3G 与 4G 技术之间的一个过渡，通常也被称为 3.9G。LTE 技术旨在以低成本大幅提高数据传输速度，最高数据下行速率可达每秒 100 兆。

华为是 LTE 技术的主要提出者之一。荷兰国家应用科学院一名不愿透露姓名的发言人对新华社记者说，荷兰有几家参与测试的移动通信运营商目前已掌握了 LTE 的技术和理论，但还缺乏实践经验。选择与华为合作将会实现 LTE 技术的实际操作。因为华为是竞标中最合适的一家公司，“它既能提供相应设备，同时也提供相关技术服务”。

这位发言人预计，未来几年内荷兰将有全国性的 LTE 网络，但是这也要看移动通信运营商的发展节奏。

此前，北欧跨国运营商 Tele2 已于 2010 年 7 月在荷兰迪门和阿姆斯特丹东南部地区建立 LTE 实验网。荷兰皇家电信也于 2010 年 12 月在海牙周边 20 公里处和福尔堡地区建立了 LTE 实验网。荷兰媒体说，截止到 2011 年 1 月 18 日，全球共有 156 个移动通信运营商在 64 个国家投资 LTE 技术。来源：2011-8-30 新华社

[返回目录](#)

中国移动 4G 业务 2012 年有望投入商用

昨天，中国移动技术总经理周建明在参加两岸通讯产业合作及交流会议时表示，中国移动 2012 年将把 TD-LTE(准 4G)业务投入商用化，并将建设 40 个试验网和 10 个商用网络。

周建明表示，2011 年中国移动正在积极推进 TD-LTE 实验网计划，已投入了 35 个试验网和 2 个商用网络；2012 年 TD-LTE 业务将投入商用化，到时中国移动将拥有 40 个试验网和 10 个商用网络。目前，中国移动即将展开 TD-LTE 初期终端设备采购计划，2012 年底前采购金额达人民币 2 亿元，台湾厂商广达、联发科及宏达电等厂商有望加入。

同时，周建明介绍，中国内地、印度、中东等市场都在积极投入 TD-LTE。据中国移动预测，2013 年全球 TD-LTE 覆盖率将达 39%。来源：2011-8-27 京华时报

[返回目录](#)

中国移动 2012 年实现 TD-LTE 商用 建 10 个商用网络

中国移动技术部总经理周建明在参加两岸通讯产业合作及交流会议时表示，中国移动预测，2013 年全球 TD-LTE 覆盖率达 39%，在 TD-LTE 实验网计划方面，2012 年将投入商用化，将建设 40 个试验网和 10 个商用网络。

中国移动预测，中国内地、印度、中东等市场积极投入 TD-LTE，2013 年全球 TD-LTE 覆盖率将达 39%。中国移动将展开 TD-LTE 初期终端设备采购计划，2012 年底前采购金额达人民币 2 亿元，台湾厂商广达、联发科及宏达电等厂商有望加入。

周建明表示，中国内地移动数据传输流量四年来成长 18 倍，而物联网更带起移动宽带的需求，2009 年物联网终端达 1 亿个，预估 2012 年将增加到 3 亿个，全球则有 500 亿至 700 亿个需求。

据悉，中国移动已投入人民币 1400 亿元建设 TD 网络，TD-SCDMA 用户数 2010 年底为 2070 万用户，2011 年上半年增加到 3,500 万用户。周建明表示，2011 年积极进行 TD-LTE 实验网计划，已投入 35 个试验网和 2 个商用网络。2012 年将投入商用化，拥有 40 个试验网和 10 个商用网络。来源：2011-8-26 新浪科技

[返回目录](#)

【终端】

手机 SOSO V1.0 正式上线

近日，手机 SOSO V1.0 正式上线，这是面向 Android 系统的第一款手机 SOSO 客户端，安卓用户可以率先体验到新版功能。据了解，手机 SOSO 针对其他手机系统的客户端也在紧锣密鼓的开发中，可见其征战无线搜索市场势头之迅猛。

手机 SOSO 客户端在充分了解无线用户搜索习惯的基础上，对操作便捷性和功能实用性实现了完美的兼顾，致力于为用户提供一个资源无限整合的搜索平台，帮助用户实现精准搜索。

业内人士认为，目前正是无线搜索市场高速发展的黄金阶段，用户习惯还需要进一步的引导和培养，无线产品的开发和应用也未至成熟，在开放竞争的大市场格局中，得用户者得天下。无线搜搜天然的用户群基础和整合产业链的运营模式将很快助其成长为无线搜索巨擘。来源：2011-8-26 北京晨报

[返回目录](#)

联通 3G 向细分市场进军 推首款 3G 理财上网卡

针对目前已流行的移动炒股，中国联通将正式推出首款 3G 理财上网卡，专门为股民而打造，目前，该上网卡资费也已出炉，预付费产品包内含 1200 元资费，另送上网卡硬件一个。据悉，这是中国联通 3G 上网卡定制的新动向，即向细分市场进军。

首款 3G 理财上网卡将上市

据悉，这是一种集上网与理财功能为一体的 3G 上网卡，也是联通 3G 上网卡试水特定需求的一种尝试。

目前，联通 3G 已经有一定程度的普及。根据中国联通上半年业绩报告，截止到 2011 年 6 月 30 日，中国联通移动用户数为 1.82 亿，同比增长 15.7%。3G 用户渗透率达 13.2%。另外，截止 2011 年前 7 个月，中国联通累计新增用户数约 1175.9 万户，月均增长约 168 万户。在这种情况下，联通 3G 开始向细分市场进军。

中国联通相关部门介绍，定制这种 3G 上网卡主要是股票行情的瞬息万变，股民对随时随地获取资讯和行情、实时进行交易有迫切的需求，但手机炒股有其限制，主要是屏幕小、操作起来不灵活，因此，联通专门联合厂商研发了 3G 理财上网卡。

之前，股民主要使用固网或者手机炒股，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。但此次联通定制的 3G 理财上网卡使用峰值速率 7.2M 制式，在全国都可使用，不分本地和漫游，其功能也不仅限于理财炒股，而是同时具有普通上网卡的所有功能；同时，由于安装在电脑里使用，屏幕更大，因此比手机炒股更方便。

据悉，联通 3G 理财上网卡将于 8 月底在全国上市。

内含 1200 元预存款并送硬件

由于假冒联通 3G 上网卡盛行，联通提醒，即将推出的联通 3G 理财上网卡只有一款，即联通向华为定制的 E180。

据悉,联通首款理财上网卡分为全国预付费产品包和结合各地资费推出的产品包,其中全国预付费包内含上网卡一张(含 USIM 卡)+1200 元预存款,默认开通都为 80 元的无线上网卡套餐(每月包 1GB 流量)。用户可在购买后自行改为 50 元包 600 兆/月的套餐,也就是说 1200 元在不超套餐的情况下可以用两年,也可改为其它套餐。产品包中 1200 元预存款可自由支配,无分月限制。

中国联通相关部门同时表示,为保证股民安全,在该上网卡里采用了固件封装方式,认证安全有保障,SD 卡数据也实施了加密保护,安全可靠。

另外,炒股软件作为一个股民的标配已经不可或缺,在该上网卡里特意内置了软件最热门的炒股软件(如同花顺,万点等),集成国内主要券商的网上营业厅和网上银行的网址,可以帮助股民随时进行行情查询和股票交易。来源:

2011-8-29 新浪科技

[返回目录](#)

【运营支撑】

我国准备发射首颗测绘卫星

昨天,在国新办发布会上,国家基础地理信息中心总工程师陈军表示,我国正准备发射首颗测绘卫星。此外,国家测绘地理信息局副局长、新闻发言人李维森介绍,覆盖中国全部陆地国土范围的 24182 幅最新的 1:5 万地形图数据及数据库全面完成,即日起可以提供使用。

李维森介绍,1:5 万地形图是中国国家的基本图,是按照规定要求覆盖全部国土范围精度最高的地形图。近日,国家西部 1:5 万地形图空白区测图工程和国家 1:5 万基础地理信息数据库更新工程两个国家级重大测绘工程相继竣工验收。来源:2011-8-26 京华时报

[返回目录](#)

美三大运营商投资 1 亿美元发展移动支付技术

据知情人士透露,Verizon Wireless、AT&T 和 T-Mobile 美国计划向他们的移动支付合资公司 Isis 投资逾 1 亿美元,与谷歌等提供移动支付服务的企业展开正面竞争。

加大投资

知情人士表示,具体的投资额度将取决于 Isis 吸引的银行和商家合作伙伴的数量。如果能够取得进展,上述三大运营商有可能再向 Isis 投资数亿美元,从而追赶 2011 年 5 月推出移动钱包服务的谷歌。

这三大运营商之所以成立这样一家合资公司,目的是在移动商务市场夺取一定的份额。据美国市场研究公司 Juniper Research 测算,2011 年全球移动支付市场规模为 2,400 亿美元,到 2015 年将达到 6,700 亿美元。

美国移动行业独立分析师切坦·夏尔马(Chetan Sharma)说:“从长期来看,运营商必须要创建新的业务,通过其他渠道创造价值。用户将会通过手机展开更多交易已经成为既定事实,这将为他们创造一个全新的收入来源。”

优惠券服务

除了移动支付服务外,2010 年成立的 Isis 还允许用户通过移动设备收取并兑换优惠券。如果商家要通过该服务向用户的手机发送优惠券,就需要向 Isis 缴纳一定的费用。

该服务将于 2012 年在多个美国城市发布。Isis 营销主管杰米·约翰逊(Jaymee Johnson)说:“Isis 仍将按照计划于 2012 年初至年中在部分关键市场推出,包括盐湖城和奥斯汀。”但他拒绝对运营商的投资事宜发表评论。

AT&T 和 T-Mobile 美国发言人均拒绝对此置评。AT&T2011 年早些时候宣布斥资 390 亿美元收购 T-Mobile 美国,但该交易仍在等待监管部门的批准。Verizon 也尚未发表回应。

Isis 还在与金融行业建立关系,目前已经与 Visa、万事达、Discover Financial Services 和美国运通建立了合作。

追赶谷歌

知情人士称,Isis 有可能会加快服务的推出步伐,以便与对手展开竞争。谷歌正在为商家改造收银机,帮助他们兼容谷歌钱包(Google Wallet)服务。

全球最大信用卡网络运营商 Visa 也在拓展这一领域。除了支持 Isis 外,该公司还在开发自己的移动支付服务,最近还推出了一些激励措施,鼓励美国商家采用兼容移动支付服务的全新信用卡付费终端。

Isis 希望借助运营商现有的渠道和客户关系赶超竞争对手。上述三大运营商有可能会在试点城市的营业厅出售支持 Isis 服务的手机。约翰逊说:“我们尚未宣布全国性的发布计划。”

运营商还有可能将 Isis 的软件预装到手机中,从而增加该服务的便利性。他们还有可能促使手机制造商也采用 Isis 的软件。

三星、RIM 都将推出支持移动支付功能的手机。Juniper Research 预计，到 2014 年，全球至少将有五分之一的智能手机通过 NFC(近场通讯)技术实现移动支付功能。来源：2011-8-29 新浪科技

[返回目录](#)

市场跟踪篇

【数据参考】

1-7 月份通信设备行业增长平缓

2011 年我国电子信息产业固定资产投资迅猛增长，500 万元以上项目完成固定资产投资 4807 亿元，通信设备行业增长平缓，同比增长 17.3%，低于全行业 49.9 个百分点。

据了解，1-7 月份我国电子信息产业 500 万元以上项目完成固定资产投资 4807 亿元，规模超过 2010 年前 10 个月水平，同比增长 67.2%。从项目分布情况来看，通信设备占比 5%。

整机行业投资呈现分化态势，计算机行业投资增长相对较快，同比增长 63.6%；通信设备行业增长则趋于平缓，同比增长 17.3%，低于全行业 49.9 个百分点。来源：2011-8-25 飞象网

[返回目录](#)

全国有线数字电视用户超 9000 万

在今天上午举行的“三网融合中国峰会”上，广电总局科技司有线网络科技处处长韩鹏表示，现在全国有线数字电视的用户数已经 9000 万，其中超过 1000 万是双向交互用户。

据韩鹏介绍，数字化对于广播电视是一个重要的基础，也是实现“三网融合”的一个必须条件。在数字化方面，广电总局对数字化非常重视，而且已经完成过很多广播电视数字化相关工作。

据他透露：“目前全国有线数字电视用户数已达 9000 万，其中超过 1000 万是双向交互用户，全国有线电视双向网络覆盖户数已经超过了 5000 万，这还是非常快的。”同时这些网络在开展原有有线电视业务的同时还开展了数字广播、有线电视、电子政务、电子支付等新的信息化业务，地面数字电视数字化以及 CMMB 工作现在正在各地市全面展开。

此外，韩鹏还介绍了广电部门建设“三网融合”的四项任务：

第一，要建立 IPTV、手机电视集成播控平台，目前这个工作已经在全国展开，基本上已经完成了 12 个城市集成播控平台的建设，正在等待与电信企业进行对接。目前 IPTV 手机集成播控平台是中国各个网络电视台会同地方电视台进行建设，结构采取两级平台规划。

第二，按照国务院对于“三网融合”的要求，广电部门建设了 IPTV 和手机电视的监管平台，在节目集成、播控、传输、分发等各个环节进行监管，同时要求各地区的监管系统建设和与运行与区别业务的开展保持协调一致。目前这该项工作已经初具规模，在试点城市已经基本完成了对前端的监管。

第三，研究组建中国广播电视网络公司，目前这项工作正在进行当中，总局已经成立了中国广播电视网络公司的筹备工作组，目前还在制定方案，征求相关部门的意见。

第四，要加快广电网络的数字化和双向化升级改造，大力度推进网络数字化、双向化改造，提高网络的承载力，拓宽网络功能。同时要坚持资源整合、业务创新和业务开发同步推进，做到全程全网、上下贯通、全功能、全数字化，具有全立体的特点。此外还要开展新的业务。

“老百姓需要的是一种服务，我们只有通过这种多样化的、丰富的服务才能够把老百姓吸引到我们这个网络中来，才可能最终在竞争的环境下站稳脚跟。”韩鹏说。来源：2011-8-25 中国通信网

[返回目录](#)

前 7 月我国移动通信收入过 4000 亿

2011 年 1-7 月，我国电信业务总量累计完成 6687.7 亿元，电信主营业务收入累计完成 5594.6 亿元，比上年同期增长 10.1%。其中移动通信占电信主营业务收入比重增加，上升至 71.51%。

数据显示，我国 2011 年 1-7 月，全国电信业务总量累计完成 6687.7 亿元，比上年同期增长 16.0%；电信主营业务收入累计完成 5594.6 亿元，比上年同期增长 10.1%。

其中，移动通信收入累计完成 4000.5 亿元，比上年同期增长 14.2%，在电信主营业务收入中所占的比重从上年同期的 68.98% 上升到 71.51%。固定通信收入累计完成 1594.1 亿元。

此外，全国移动电话用户累计达到了 92983.7 万户。移动电话用户中，3G 用户净增 4014.8 万户，达到 8719.9 万户。全国固定电话用户减少 488.8 万户，

达到 28945.3 万户。固定电话用户中,无线市话用户减少 683.3 万户,达到 2179.9 万户,在固定电话用户中所占的比重从上年的 9.7% 下降到 7.5%。来源: 2011-8-29 飞象网

[返回目录](#)

小灵通至年底每月需减 400 万户 收入占比不足 1%

根据工信部公布的数据,2011 年前 7 个月小灵通用户仅减少 683.3 万户,至今仍有 2179.9 万户,按照年底小灵通退网要求,到年底前的 5 个月里,每个月小灵通用户平均需要减少 430 万左右。

统计显示,2011 年 1-7 月,全国电信业务总量累计完成 6687.7 亿元*,比上年同期增长 16.0%;电信主营业务收入累计完成 5594.6 亿元,比上年同期增长 10.1%。

在用户数方面,2011 年 7 月,全国电话用户净增 861.0 万户,总数达到 121929.1 万户。其中,固定电话用户减少 68.7 万户,移动电话用户净增 929.7 万户。

小灵通用户退网问题一直是业界关心的话题。根据工信部的数据,无线市话(即小灵通)用户减少 683.3 万户,达到 2179.9 万户,在固定电话用户中所占的比重从上年的 9.7% 下降到 7.5%。但该数量仍较多,表明退网任务非常艰巨。

不过,小灵通收入在电信运营商中已经微不足道,例如,根据中国电信近日发布的财报,小灵通用户规模继续显著下降,小灵通收入占经营收入的比重已降至 1% 以下,业务风险基本释放。来源:2011-8-30 新浪科技

[返回目录](#)

我国手机用户达 9.30 亿 3G 用户总数达 8719.9 万

工信部今天公布了“2011 年 7 月全国通信业运行状况”,数据显示,截至 2011 年 7 月底,我国移动电话用户累计达到 9.30 亿户,其中 3G 用户总数达到 8719.9 万户。

2011 年 1-7 月,全国电信业务总量累计完成 6687.7 亿元,比上年同期增长 16.0%;电信主营业务收入累计完成 5594.6 亿元,比上年同期增长 10.1%。2011 年 7 月,全国电话用户净增 861.0 万户,总数达到 12.19 亿户。其中,固定电话用户减少 68.7 万户,移动电话用户净增 929.7 万户。

在固定电话用户方面，1-7 月份，全国固定电话用户减少 488.8 万户，达到 2.894 亿户。固定电话用户中，无线市话(小灵通)用户减少 683.3 万户，达到 2179.9 万户，在固定电话用户中所占的比重从上年的 9.7% 下降到 7.5%。

在移动电话用户方面，1-7 月份，全国移动电话用户累计净增 7083.5 万户，达到 9.30 亿户。移动电话用户中，3G 用户净增 4014.8 万户，达到 8719.9 万户。

在互联网用户方面，基础电信企业的互联网用户进一步趋向宽带化。1-7 月份，基础电信企业互联网宽带接入用户净增 1719.2 万户，达到 1.43 亿户，而互联网拨号用户减少了 15.1 万户，达到 575.1 万户。

数据同时显示，2011 年 1-7 月，移动通信收入累计完成 4000.5 亿元，比上年同期增长 14.2%，在电信主营业务收入中所占的比重从上年同期的 68.98% 上升到 71.51%；固定通信收入累计完成 1594.1 亿元，比上年同期增长 1.2%，在电信主营业务收入中所占的比重从上年同期的 31.02% 下降到 28.49%。来源：2011-8-29 中国通信网

[返回目录](#)

【市场反馈】

三成手机电子书软件感染病毒

昨天，来自网秦“云安全”分析平台的数据显示，手机电子书软件已成为手机病毒传播的热门平台，仅最近一月内就有 20 余款此类软件遭黑客利用传播手机病毒，占电子书软件的三成。

网秦手机安全专家邹仕洪博士介绍，相比其他工具软件，手机电子书软件的设计原理大多较为简单，极易被黑客通过反编译等方式进行“破解”，并在其中植入恶意代码。由于手机电子书的下载途径很多，部分软件商店、下载网站和论坛又大多缺乏安全监管，使其更易于诱骗用户下载。来源：2011-8-26 京华时报

[返回目录](#)

调查显示 iPad 上网速度远超智能手机

技术性能服务提供商 Compuware 今天宣布，根据该公司近期对苹果的 iPad 以及其他多款智能手机展开的调查测试发现，使用 iPad 上网时网页加载速度远远超过了其他智能手机。

尽管这次测试主要是针对智能手机的上网速度的调查，而 iPad 最初只是用来提供一个参照物。但是苹果的这款受到大众广为关注的平板电脑产品还是表现出了最佳的网络浏览速度，并远远超过了 iPhone、HTC Desire、黑莓 Torch 以及其他多款智能手机产品。

Compuware 的这次调查测试是在 7 月展开的。该测试主要观察了各个移动设备的网络浏览的表现。其中，负责该项目的分析师主要从两个维度来展开了调查：

- 1、页面加载时间，即该设备需要花费多少时间才能完成网页加载。
- 2、可见内容渲染时间，即一个页面的可视部分需要花费多少时间才能够被完全加载到浏览器中来。

为了确保这些结论能够展示真实生活中的情况，而非仅仅是实验室中得出的数据，Compuware 还在上个月的调查中采集了现实生活中美国各个型号移动设备的用户加载超过 2 亿个页面所用的时间作为参考样本。该公司扑捉并汇集了大量用户使用不同的移动设备浏览器，并通过手机无线网络以及 Wi-Fi 热点接入网络的相关数据，以此来观察各个用户在使用它们设备进行上网时的体验情况。来源：2011-8-24 新浪科技

[返回目录](#)

LTE 手机叫好不叫座 3G 仍是智能手机主战场

近日，关于 LTE 手机的消息频现报端。中国移动宣布推出全球首款 TD-LTE 多模双待手机，联发科或已成功研制首款 TD-LTE 手机终端... .. 智能手机市场 3G 大战正酣，4G 终端又浮出水面，竞争不可谓不激烈。那么，LTE 手机溅起的浪潮对整体市场会有怎样的影响？在 3G 市场潜力尚未得到充分挖掘的情况下，4G 风潮来袭，将会使运营商市场格局发生怎样变化？

综合来看，目前 3G 手机市场仍是主流，LTE 还处于较好不叫座的局面，要想成功占领市场，还需要一段时间的酝酿和完善。

LTE 智能手机强攻市场

由中国移动联合产业研发的 4G 全球首款 TD-LTE/TD-SCDMA/GSM 多模双待智能终端测试样机亮相深圳大运会。据悉，此款终端是在国家重大专项支持下，由中移动联合中兴通讯等厂商研发制造，该终端采用了 3.5 寸电容触摸屏，搭载 Android2.3 操作系统平台，配备 3D 加速 OpenGL ES2.0，支持多模高速无线通信，这款手机可支持 TD-LTE (2.3 / 2.6GHz) /TD-SCDMA/ EDGE/ GSM 四种网

络环境，这是继 2010 年上海世博会推出全球首枚 TD-LTE 芯片之后，TD-LTE 终端产业发展的又一重大消息。

又有消息称，国内芯片及方案制造商联发科技已成功研制了首款 TD-LTE 手机终端，供中国移动测试之用；据报道，播思通讯在 2011 年推出了 OPhone 2.5 平台之后，基于此平台多款手机已经量产，2012 年将推 TD-LTE OPhone 手机；另据媒体报道，近日国外网站 BGR(Broadband Gear Report)发现，目前苹果正在与运营商对支持 LTE 功能的手机进行测试；根据韩国媒体报道，2011 年 9 月 SK 电讯将会发布 4G LTE 智能手机，作为韩国第一大移动运营商的 SK 电讯，将会在 LTE 服务中领先对手一步。

种种迹象表明，4G LTE 手机已经开始抢攻智能手机市场。在一定程度上说，4G 手机对于乐于尝鲜的消费者而言无疑是个好消息；对于那些未能及时抓住 3G 发展机遇的厂商或运营商而言，则可能将之视为一个全新的发展机遇。

LTE 产业发展尚需精耕细作

市场调研公司 Pyramid 最新研究报告称，亚太地区已经成为培育 LTE 的温床。预计到 2014 年，亚太地区将成为全球最大的 LTE 市场。据了解，智能手机的快速增长、移动数据流量的激增以及高带宽应用需求的增加将驱动亚太地区 LTE 市场的快速发展，报告预测，到 2016 年，亚太地区 LTE 用户将达到 2.381 亿，占该地区移动用户总数的 5.8%。报告同时显示，在亚太地区，中国与日本将是最大的 LTE 市场，到 2014 年，中国 LTE 用户数将超过日本，而到了 2016 年，中国 LTE 用户数将是日本的两倍。无论是 3G 市场，还是 4G 市场，中国都将是最大的市场，必然受到全球瞩目。

有业内人士认为，联发科成功研制首款 TD-LTE 手机终端，推动了 TD-LTE 的产业提速。据悉，联发科原定于 2011 年年底前，先推出集成 GSM/TD-SCDMA/TD-LTE 的样品机给中国移动测试，2012 年再推出采用相关芯片解决方案，并推出集成 TD-LTE/FD-LTE 的 4G 双模手机样品。当时业界预计，按照这种速度，在 3G 落后的联发科有望在 4G 市场大展拳脚，追赶上国际一流厂商，但现今，联发科推出测试机的速度比原计划早了一个季度，由此可以预计，联发科未来的研发速度或实现全面提速。

全球市场看来，LTE 发展的比较顺利，产业链也在逐步完善。不过，虽然 TD-LTE 是新的商业机会，但整个产业链的发展还不够成熟，未来还需要不断地深耕细作，方可立足市场。

LTE 手机叫好不叫座，3G 仍是智能手机主战场

3G 战势正酣，胜负尚未明朗，4G 大战号角已经吹响。厂商、运营商磨刀霍霍，备战 4G 市场。虽然，很多机构和终端厂商都对 4G 市场抱有美好的预想，

他们都认为 4G 市场将带来更大的商机，但从现实层面来说，不可否认就现阶段而言，4G 市场发展还不够成熟，目前终端产品的主导战场仍是 3G 市场，对于各大厂商和运营商而言，酝酿 4G 发展无可厚非，但眼下之计还应打好 3G 市场攻坚战。

用户对 4G 概念模糊。对于很多用户而言，4G 市场仍是停留在概念层面的物质，TD-LTE、TD-LTE 产业对他们而言仍很陌生，他们知道 4G 是 3G 的升级，仅此而已。现阶段 3G 市场仍在普及过程中，4G 对用户而言还很遥远，各大厂商和运营商应该将更多的精力放在 3G 市场的发展上，先做好 3G 发展的攻坚战，然后再逐步向用户推广 4G，循序渐进，这样才能让用户逐渐接受。过早地向用户宣传、鼓吹 4G，很有可能造成两极分化，能接受的用户将会对 4G 充满期盼，而不能接受的用户反而因此对 4G 充满排斥，造成反效果。

3G 市场仍有很大潜力。厂商和运营商现阶段发展的主方向仍应该是 3G 市场，这个市场仍有很大的潜力值得挖掘，尤其是千元 3G 智能手机，在现在的市场中具有很大的影响力。比起高端智能机，千元 3G 智能手机对大部分用户更具有吸引力，三大运营商现阶段的注意力也大多在此。与其将大部分精力放在还处于起步阶段的 LTE 手机市场，不如做好现在的 3G 市场，扩大市场占有率，获得用户的青睐，这对于未来发展 4G 市场也是奠定良好的基础。

4G 大战的号角已吹响，但要想让用户真正接受 LTE 手机，还需要一段时间。目前来说，3G 仍然是智能手机的主战场。因此，各大厂商及运营商关注 4G 的同时，更应集中精力打好 3G 攻坚战，切勿好高骛远，偏离了发展主题。来源：2011-8-25 通信信息报

[返回目录](#)

解读美国人手机服务月费：多数需签 2 年合约

美国人使用大约 2.9 亿部手机，大人小孩平均 10 个人有 9 部手机。世界上拥有手机最多的国家是中国，大约 8.5 亿部。按人口平均，大国当中最多的是俄罗斯和意大利，每人有 1.47 部手机，小国或地区最多的是蒙地内哥罗和香港，每人分别有 1.93 部和 1.88 部。

美国现在经营移动服务的大小公司有 120 家公司，传输制式以 GSM 和 CDMA 占统治地位，集群数字、通用移动、高速下行等方式有一些公司也已经采用。用户最多的分别是 Verizon(1.01 亿)，AT&T(0.95 亿)，Sprint Nextel(0.48 亿)和 T-Mobile(0.34 亿)等四家公司，它们的服务收费有一些差别，但不是很大。下面以 AT&T 的收费为例做一简要说明。

AT&T 的手机服务分个人和家庭两大类计划。个人计划月费为 39.99 美元，美国境内通话时间为 450 分钟，每天晚上 9 点到第二天早上 7 点以及周末、法定假日免费通话时间 5000 分钟，该公司的手机之间通话免费，超过限额每分钟 0.45 美元，当月如果 450 分钟没有用完，可以累积到以后使用。

如果选择每月通话时间 900 分钟，月费增加为 59.99 美元，无限制通话则为 69.99 美元，这两种计划周末和假日通话时间都没有限制。如果要把加拿大也包括进来的话，450 分钟和 900 分钟的计划月费要增加 20 美元。

家庭计划与手机数量有关，最常用的是两部手机两个号码。如果选择最低的通话时间 550 分钟，月费为 59.99 美元，700 分钟则为 69.99 美元，无限通话是 119.99 美元。每增加一部手机和电话号码，月费增加 9.99 美元。家庭计划的时间也可以积累顺延使用，周末和假日以及本公司之间通话免费。

开通的时候，要签订两年的合同，提前退出的话要罚款。计划开通收费 36 美元，家庭计划每增加一部手机开通费增加 36 美元。

现在越来越多的手机具有数据通讯功能。如果只是发短信的话，200 条短信月费 5 美元，1500 条 15 美元，无限制收发短信月费 20 美元。对 3G/4G 手机或 3G 手提电脑，3G 网络数据传输容量 3GB 为 35 美元，5GB 容量月费 60 美元。4G 网络则只有一个计划，5GB 容量月费 50 美元。

各个公司对新加入的人购买手机都会有优惠。比如 AT&T 现在对客户购买 iPhone3/8G 内存优惠价 49 美元，iPhone4/16G 内存 199 美元，32G 内存 299 美元。也有不少手机白送或非常便宜，像三星 Jack/3G、黑莓珍珠 3G、LG 量子 3G 都不要钱或象征性地收 1 分钱。当然你不签订两年的合同是拿不到这个价钱的。而且政府收的税也是免不了的，一般都是三五十块美金，每个月的月费也得加上税钱。

各个公司在不同时间或者对特定人群经常有促销，比方现在外交官休闲俱乐部的成员加入 AT&T 的话就有 15% 的折扣。来源：2011-8-27 金羊网-羊城晚报

[返回目录](#)

国产手机尝到 Android 甜头 TCL 率先表态仍支持

TCL 率先表态仍支持 Android 平台智能手机，并预计下半年还将推十几款新机型。这也是中国大型手机厂商首个明确继续支持 Android 平台智能手机者，但不排除 TCL 通讯会同时使用其它操作系统。

国产手机 Android 上尝到了甜头

自 Android 平台手机操作系统以来，国产手机实际上大大受益。

根据最近市场咨询公司的报告指出，全球智能手机市场正在进行新一轮的洗牌，一年前还是世界最大智能手机生产商的诺基亚跌至第三，苹果跃升首位宝座，三星则位居第二。国内各厂商也频频出招，希望在智能手机大战中分得一杯羹，

根据市场咨询公司统计，我国 2011 年第二季度手机销售总量达 6894 万部，环比增长 3.3%，其中 3G 手机销量达 2428 万部，环比增长 27.3%，由此可见 3G 手机已成为国内手机销售的主要拉动力量，其中八成以上的国产手机都是使用 Android 平台操作系统。

短期内不会转型

即便意识到，由于研发惯性，国产手机均不会转型到大量使用其它手机操作系统。

以 TCL 通讯为例，在前不久举行的中国联通 WCDMA 终端产业链大会上，TCL 通讯作为国内 3G 市场的重要参与者，也于会上展示了多款重要产品，包括针对时尚白领的中高端 Android 3G 智能手机“光芒” A990 和性价比非常高的 Android 3G 智能手机 A906。依靠这些主力机型，在国内市场，TCL 通讯 6 月份销量取得 98% 的同比增长，而这些机型全部是 Android 平台智能手机。

TCL 通讯实际上也是国内 Android 手机的典型代表，一方面其在国内市场开始全面发力，其中智能互联网手机是其战略重点。另一方面，要想占领智能互联网手机市场，Android 的易操作性、免费升级模式方便其研发。

据内部人士透露，TCL 通讯 2011 年在国内市场联合主流互联网应用和内容服务企业进行深度战略合作，以互联网应用功能为卖点，将于下半年打造十几款涵盖各种制式的系列 Android 平台智能手机，其中既有千元以下超值 3G 手机，也有针对学生白领的时尚 3G 手机，还有 Android 平台智能平板电脑，全面出击智能手机市场。这显示，国内手机厂商依靠 Android 平台终于在智能手机时代与诺基亚等洋品牌可抗衡。

将推更大尺寸 Android 手机

TCL 通讯的公告称，2011 年新品推出计划庞大，年内将继续推出 3.5 寸及更大尺寸显示屏的手机，基本上都是采用 Android 系统。

这其中的 TCL A906 是与中国联通联合推出的国内价格最低的 3G 手机，为 TCL 通讯在国内手机市场销量最高机型之一。而明星手机 TCL A990 也被列为其下半年重点机型，该机型中文名为“光芒”，是继 TCL A906 之后 TCL 通讯在国内推出的第二款 WCDMA 手机，继续把智能 3G 手机价格拉进千元阵营，采用 Android 2.2 智能操作系统。



由于中国用户普遍已接受 Andorid 平台智能手机 ,TCL 通讯透露 ,其对 TCL A906 等明星 3G 智能手机在与中国联通等运营商合作的同时 ,也将于近日开始投向开放市场 ,与社会渠道商合作 ,于 8 月份在零售市场销售。来源 :2011-8-26 新浪科技

[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