



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. 09. 21

本期要点

亚太博宇
通信产业研究课题组
apptdc@apptdc.com

■ 光进铜退为何这么难

近几年，我国宽带用户增长非常迅速。但与宽带发达国家相比，我国宽带的普及率还非常低，仅超过 10%；我国宽带平均下行速率仅为 1.8Mbps，远远低于全球宽带接入平均水平(5.6Mbps)。为刺激经济增长，提升国家竞争力，全球范围内越来越多的国家把宽带发展列为国家战略，纷纷加大政策和资金扶持力度。

■ 手机未来 2-3 年发展趋势

手机社交网络也将成为智能手机的热点应用。目前的文字加图片的 SNS，有可能进化为文字加视频的 SNS。值得注意的是，继手机社交即时通讯后，微博等新型社交应用正迅速兴起，有后来居上之势。

■ 消费需求高 iPhone5 2011 年铁定火

一项最新调查显示，总计约有 31%受访者表示将非常有可能或有可能购买 iPhone5,超过之前 iPhone4 发售前的 25%的比例。

■ 两高司法解释：入侵智能手机平板电脑涉嫌犯罪

“你的手机，我来做主”，“想知道你的另一半在跟谁通电话吗？”……近来，一种号称可窃听手机通话、查看他人短信的智能手机黑客软件在网上热销。据一些购买者试验，这些软件真能发挥窃听作用。记者了解到，根据新近实施的最高法院、最高检察院《关于办理危害计算机信息系统安全刑事案件应用法律若干问题的解释》，非法入侵智能手机、平板电脑都涉嫌犯罪。

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
光进铜退为何这么难.....	5
手机未来 2-3 年发展趋势	9
消费需求高 iPhone5 2011 年铁定火	14
产业环境篇.....	15
【政策监管】	15
GSM 制式 2G 手机抽查不合格率超三成	15
国家质检总局：43 种不合格手机逾九成深圳造	16
两高司法解释：入侵智能手机平板电脑涉嫌犯罪	16
【国内行业环境】	17
上海倾力建设“智慧城市”	17
中国企业高调亮相国际通信展	18
深圳汕尾合作区两市电话区号并行	19
中国厂商有望跻身智能手机第一梯队	19
广电加入第三方支付竞争 积极筹备电视银行	22
2011 年国内移动支付市场规模或达 52.4 亿元	24
中国企业重返利比亚择机而动 华为中兴打头阵	25
【国际行业环境】	28
巴西为电信业提供税收优惠	28
韩国发布“智能首尔 2015”计划	28
法国电信 2012 年夏天将更名为 Orange	29
荷兰拟储备三分之一电信频谱于新进者	29
法国 4G 频谱即将拍卖 四家运营商参与竞拍	29
运营竞争篇.....	30
【竞合场域】	30
3G 渗透率本月或突破 10%	30
政策利好物联网相关产业 智能电网受益	32
2012 年 WiFi 手机销量将达 5 亿：助移动互联网爆发	34
【中国移动】	36
中国移动与迪士尼宣布战略合作	37
中移动集团客户环比增 1.3 万家	37
中国移动拟招标 872 台 TD 测试设备	38

中移动开拓物联网 集团客户超 300 万家	38
中国移动与教育部签约共同推进教育信息化	39
中移动连续四年入选道琼斯可持续发展指数	40
中移动推迟飞聊亮相时间 或本月底正式上线	41
中国移动总数近 6.28 亿 TD 用户超过 4000 万	42
中国移动拓展企业应用市场：或推大容量 SIM 卡	42
中移动王建宙：TD 版 iPhone 已得到苹果积极反馈	43
【中国电信】	43
中国电信“千元机”战略适逢其时	43
中国电信或面临宽带接入反垄断调查	44
中国电信预计年底提供 106 万部 iPhone	48
【中国联通】	48
联通：高端手机仍锁定国际品牌	49
联通 9 月 15 日发行 80 亿元超短期融资券	50
联通 8 月新增 3G 用户 205 万 总数 2786 万户	51
联通敲定引入双 WCDMA 卡手机 可变身 GSM 双待机	52
联通屡屡单骑护盘为哪般 数亿资金悄然融资吸筹	53
联通 3G 用户增长加速 完成全年目标仍需更快增长	55
联通携手 HTC 推双核智能手机 深度整合沃 3G 业务	56
制造跟踪篇	57
【中兴】	57
欧运营商建网竞赛 中兴西欧长征突破	57
中兴固网副总裁许志成：携手产业链共筑理性繁荣	60
【华为】	63
华为考虑在巴西自建或收购制造工厂	63
华为拟在罗马尼亚开设第四个全球支持中心	64
华为企业业务销售额 2012 年预计突破 70 亿美元	64
华为手机杀入非洲市场 深圳中小手机厂遇劲敌	65
【诺基亚】	66
诺基亚股价重挫被剔除出 Stoxx 欧洲 50 指数	67
【其他制造商】	67
LG 手机调整中国研发部	68
普天与中国银联签署战略合作框架协议	68
三星举行开发者大会 全球推广 Bada 操作系统	68
内部通知显示苹果或 10 月 10 日正式发布 iOS 5	69

服务增值篇.....70

【趋势观察】.....70

音乐及游戏手机逐步淡出市场.....70

三大创新成就自主智能手机系统.....70

中国电信市场规模 2014 年将超过日本.....71

运营商未来 5 年须花 8400 亿美元解决回程瓶颈.....72

【移动增值服务】.....73

北京电信推四档校园套餐.....73

诺基亚推出手机气象服务.....73

【网络增值服务】.....73

电信赠 WiFi 时长抢学生市场.....74

台北市开放免费 WiFi 服务 300 辆公交车已设热点.....74

黑莓、诺基亚、Android 智能手机将可作电子钱包.....74

技术情报篇.....75

【视频通信】.....75

CNTV 总经理：2012 年全国推 IPTV 拟复制云南模式.....75

【电信网络】.....77

西班牙电信计划近日推出 LTE 服务.....78

加拿大 Bell 今日正式推出 LTE 商用网络.....78

沙特电信与诺西合作推商用 TD-LTE 网络.....79

02 德国公司开始为农村用户提供低成本 LTE 服务.....79

【终端】.....80

英特尔芯片进入谷歌安卓系统手机.....80

“现代有线智能数字电视一体机”亮相.....80

【运营支撑】.....81

德勤：美国 4G 网投资将达 530 亿美元.....81

KDDI 将在中国移动应用商场提供下载服务.....82

天翼漫游全球覆盖 “总面积” 已达 258 个国家.....82

市场跟踪篇.....83

【数据参考】.....83

全球智能手机销量逼近总出货量 1/4.....83

8 月全球手机相关专利诉讼达 294 起.....85

2014 年 802.11ac 标准产品出货量份额将破 50%.....85

【市场反馈】	86
手机生产中国第一 全球七成中国造	86
2011 年二季度台湾智能手机销售首超功能型手机	86
Facebook 成最受欢迎 Android 应用 谷歌地图第二	87
国际电联：韩国信息化程度全球第一 中国排 80 位	87

亚博聚焦

光进铜退为何这么难

近几年，我国宽带用户增长非常迅速。但与宽带发达国家相比，我国宽带的普及率还非常低，仅超过 10%；我国宽带平均下行速率仅为 1.8Mbps，远远低于全球宽带接入平均水平(5.6Mbps)。为刺激经济增长，提升国家竞争力，全球范围内越来越多的国家把宽带发展列为国家战略，纷纷加大政策和资金扶持力度。2010 年，工业和信息化部、国家发改委、科技部、财政部、国土资源部、住房和城乡建设部、国家税务总局等七大部委联合印发了《关于推进光纤宽带网络建设的意见》，旨在加快我国光纤宽带网络建设。这一年多来，光纤网络建设推进效果如何呢？记者在近日的采访调查中发现，光进铜退在实际推进过程中困难重重：房产开发商及小区物业公司对光纤铺设所需的交接箱、槽道等设施坐地起价，加重了电信企业的建设成本；一些地方电信企业加大“光进”和“铜退”的 KPI 考核力度，补贴了不少成本，但一些用户并不买账，铜缆资源难退；各通信企业之间为取得光纤进入小区权利竞相抬价，开发商及小区物业渔翁得利……作为一项利国利民的伟大工程，光进铜退在推进的过程中为何步履维艰？专家指出，光有中央的宏观政策远远不够，促进中央政策落地的地方政府政策细则、基础电信设施定价细则以及法律法规层面的缺失是运营商处处受挫的主因，而运营商之间恶性竞争以及“一刀切”的全光纤推进策略则埋下了“绊脚石”。如何破解？既需要地方政府各部门出台扶持政策细则，也需要地方通信管理局加强行业协调监管，更需要运营商因地制宜创新光纤建设模式。

漫天要价的光纤入场门票

现象：北京某电信企业某区分公司为了获得一个高档小区的光纤入场机会，开着一辆高档小车去找开发商谈并送与开发商负责人，最后还不得不接受开发商关于小区宽带收入分成的要求。另外，电信企业想要在小区中获得一个交接箱和槽道位置，很多时候不得不接受房产开发商或小区物业坐地起价，有时候十几平

平方米的操作间价格高达数十万元、上百万元，为了完成建设任务，电信企业不得不忍气吞声接受。

“此山是我开，此树是我栽，要想从此过，留下买路财。”这句经常在电影里看到的流氓土匪的台词，用来形容运营商光纤进入小区的遭遇是非常贴切的。无论是新建小区的房产开发商，还是老旧小区的物业部门，看到运营商前来洽谈“光进铜退”项目，都会设置了入场费、设备操作间费、施工配合费等众多名目搜刮一番，有的还要求运营商在宽带收入上给予分成。北京联通计划管理部副总经理程继伟对记者表示：“前几年我们估算交接箱的租金价格为每平方米每天1.5元~2元，以一个20平方米的交接箱操作间计算，一年租金是10多万元，这几年房价飞涨，一些开发商租金要价都达数十万元，有的高档小区租金居然超过百万元，企业的成本压力太大了。”北京联通八区分公司市场销售部副总经理王楠告诉记者：“在光进铜退的实际推进过程中，开发商就是大爷，他们处处设置障碍，狮子大开口，本来电信运营企业槽道布线只需要100cm×150cm的端口面积，开发商把600cm×150cm的端口面积都算在我们头上，有的开发商还要求从运营商的宽带收入中分成，压力大啊！”

对于旧小区的光进铜退改造，运营商遇到的阻力比起新建小区来，有过之而无不及。因为老小区没有预留好交接箱操作间，物业公司更是狮子大开口，开价更是离谱。并且，在运营商施工的时候，很多物业公司还要按照户数收取施工配合费。北京联通对某小区进行光纤化改造时，除了在进场时要缴一笔数目不菲的费用外，还得按每户15元的标准给物业公司送上施工配合费。北京联通八区分公司市场销售部副总经理王楠向记者倾诉：“物业公司的人都是雁过拔毛的主，挨着个折腾我们。一些物业公司的低素质人员，时不时地给我们断电要好处，没办法，只好逢年过节给人送礼。”

是谁给予开发商、物业公司如此霸道的底气？2010年3月17日，中央七部委联合印发了《关于推进光纤宽带网络建设的意见》，明确要求：各级城乡规划、国土资源和投资主管部门在住宅小区、商住楼、办公楼等新建与改扩建项目的审批中，明确为光纤宽带建设预留管道、设备间、电力配套等资源，所需投资纳入建设项目概算，并保证电信企业平等进入，维护用户的选择权。房产开发商、小区物业为何无视中央有关文件？北京联通八区分公司副总经理王维汉一针见血地指出：“虽然住建部和工信部等部委2010年联合发文，要求开发商等建筑单位预留光纤入户的管道和设备间，但是作为直接主管部门的地方政府、房管局并没有出台具体细则，对开发商和小区物业缺少监督处罚的措施，这是导致开发商和小区物业如此霸道的主要原因。”北京联通八区分公司总经理李立涛表示，

地方政府和发改委应该尽快对交接箱、管道等电信基础设施进行标准定价，运营商不能做着利国利民的事，还得吃哑巴亏。

另外，电信企业在铺设光缆的过程中，碰到破路施工协调难的问题也比较突出。电信企业要进行光缆施工在很多情况下需要破路，牵扯到破路就需要和市政、园林、交通等众多部门打交道，这些部门层层审批周期很长，严重拖慢了光纤网络建设的进度。归根结底，还是地方政府的保障细则没有到位。

解决办法：既然中央七大部委已经出台了《关于推进光纤宽带网络建设的意见》，地方政府应该加快出台各项保障细则，对涉及光纤网络建设的市政、园林、交通等部门作出指示，优化审批程序，缩短审批时限，加强协调。地方政府、发改委要对涉及光纤建设的交接箱、槽道等电信基础设施制定相关价格标准，严格监督房产开发商、小区物业执行，对不予执行漫天要价的开发商和物业公司给予处罚。

运营商为何费力不讨好

现象：一方面，基层电信企业为完成上级公司设定的“光进铜退”KPI考核指标，通过送光猫、送话费等诸多营销手段进行推广，希望用户把光纤接进去把铜缆退出来，补贴了不少成本；另一方面，以中老年用户为主的群体对光进铜退却很不感冒，他们担心光猫断电了电话不通，担心一年电话要多出好几十块钱。有些用户嫌麻烦，干脆拆了固话用上了无线座机，运营商费力却不讨好。

记者在调查中发现，在光纤入户的过程中，绝大多数用户(以年轻人为主)还是非常欢迎的，因为高速率宽带可以支持更多的娱乐应用。约有一半的老年用户持不欢迎态度。在木樨地榆树小区居住的一位孤寡老人告诉记者：“我平常就是用座机来接电话，把原来线路拆了太麻烦，况且听老伙伴说，家里装个光猫晚上还一直在闪，影响睡眠不说，据说一年要多出四五十元电费。”

为什么歌华送机顶盒老年人用户会比较欢迎，主动领取；而电信企业为推广光纤入户送光猫却鲜有老年用户问津？除了耗电这个原因外，主要的原因还是缺少适合老年人的宽带应用。为了让用户逐步接受光进铜退的理念，北京联通八区分公司在营销上下足了工夫。在入户前，营销人员把用户的年龄段和消费习惯研究得很细致，做到在营销的时候有的放矢。为了让老年用户感受到光纤真正有用，北京联通业务创新部开发了多项适合老年人的应用，如视频医疗、通过视频看超市、通过视频看风景等等，让他们体验到光纤的好处，这些营销措施取得了一定成效。

另外，一些地方的电信运营企业在推进光纤到户的过程中往往采取一刀切的模式，认为最好一步到位，把光纤铺到用户家里，这种模式是否合适？记者走访IT市场发现，一个光猫的价格在1000元左右，运营商集中采购的成本也应该要

五六百元。如果一味地追求光纤到户，不但大大增加运营企业的建设成本，强求用户使用也会让用户满意度降低。中央七部委在《关于推进光纤宽带网络建设的意见》中提出：电信企业要按照国家有关规定和技术规范开展光纤宽带网络建设，积极采取多种模式，以需求为导向，以光纤尽量靠近用户为原则，加快光纤宽带接入网络部署。新建区域直接部署光纤宽带网络，已建区域加快光进铜退的网络改造。有条件的商业楼宇和园区直接实施光纤到楼、光纤到办公室，有条件的住宅小区直接实施光纤到楼、光纤到户。记者在采访时发现，武汉电信(微博)的建设模式就是因地制宜，不盲目追求 FTTH，更多地推广 FTTC(光纤到路边)和 FTTB(光纤到小区)。当用户真正有需求了，再把线路铺到用户家里，把铜缆资源退出来，这种模式能得到用户更多的响应。

解决办法：运营商不要一味地追求速率，追求一步到位，一刀切地采取 FTTH 模式，应该以市场需求为导向，因地制宜灵活采取多种方式推广光进铜退，这样能得到用户更多支持和响应。另外，运营商要加快面向光纤网络的应用开发，尤其是针对老年用户的应用开发。应用真正能吸引用户了，用户自然会乐意买单。

宽带接入市场渐成“红海”

现象：某地两家运营商为了把光缆铺进某小区竞相抬高入场费，最终一家以几百万元的代价获得一份排他性合同。有的地方开始出现恶意阻挠竞争对手宽带建设，破坏竞争对手宽带线路的事件。“鹬蚌相争，渔翁得利”在宽带接入市场愈演愈烈，宽带接入市场像语音市场步入“红海”的趋势已经显现。

目前，我国通信市场整体竞争已经趋向白热化。在校园市场、地铁高铁市场恶性竞争事件频发，这种恶性竞争已经蔓延到宽带接入市场。在宽带进小区、宽带进商务楼的争夺中，各家运营商都不惜血本跟对手死磕，最终开发商成为最大赢家。这种恶性竞争加重了企业的成本，损害了行业利益。王维汉副总经理对记者说：“我们行业一直在倡导竞合，实际上我们现在只竞不合，好处都让外人占了。本是同根生，相煎何太急，恶性无序的竞争最终将毁掉整个行业，中国电信(微博)业急需竞合相辅相成的良性发展环境。”

在银行、石油、保险、电力行业，同样是激烈的市场竞争环境和同质化的产品，为何它们能相安无事、和平共处。而三家电信企业却打得头破血流？关键在于这些行业铭记竞合原则，整个行业做大做强了，自然会收到水涨船高的多赢效果。另一个原因是这些行业的监管部门真正能作为，监管很到位。

有什么方式能够避免宽带接入市场演化为“红海”呢？记者对上海光进铜退市场进行了调查，发现他们通过创新网络入户模式，使运营商获得平等的进入机会，既维护了用户的自由选择权，又使各家运营商降低了建设成本。上海市光纤到户建设工作推进会在全国率先创新网络入户运营模式，成立上海市建筑通信网

络有限公司，作为第三方专业机构统一运营网络入户前的“最后一公里”（“最后一公里”是指从运营商入驻小区机房的交换机到百姓家里的终端。）。第三方机构主要负责网络“最后一公里”的公开招标，监理工程质量和标准，承担日后的网络维护等。各家运营商将网络基础设施引入小区门口后，即可平等对接第三方运营机构，只要网络质量、套餐服务和资费标准出众，就能得到百姓的青睐。专家指出，这种委托第三方建设的模式避免了恶性竞争，削弱了开发商的话语权，降低了企业的建设成本。对行业来说也减少了重复投资，对维护行业利益大有裨益。

解决办法：运营商之间的竞合关系是我国电信业提升核心竞争力的关键，更是维系社会和谐发展的重要组成部分。宽带接入市场要想不步语音“红海”后尘，需要电信运营商的自律，更需要监管部门的协调监督，必要时采取多部门联合执法，以此形成一个竞合有度、健康和谐的行业环境。各家运营商应该站高一步，可借鉴上海的光纤网络建设模式，由第三方机构建设“最后一公里”基础设施，各家网络运营商平等接入，把更多精力花在提升技术和服务上，从而获得用户青睐。来源：2011-9-15 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

手机未来 2-3 年发展趋势

手机社交网络也将成为智能手机的热点应用。目前的文字加图片的 SNS，有可能进化为文字加视频的 SNS。值得注意的是，继手机社交即时通讯后，微博等新型社交应用正迅速兴起，有后来居上之势。

手机未来 2-3 年的发展，将是智能手机的天下。所有趋势，都将围绕手机智能化展开。抓住了这一点，就抓住了要点。

当前，智能手机正以 70% 的速度高速发展。据赛诺、Suppli 公司预测计，中国智能手机销量未来 3 年，将从现在的 4700 万部，增长到 8000 万部；而平均价格则从几年前近 4000 元，一路下降到 2000 元左右，而且仍下滑不止。这说明 3G 智能手机发展已进入成熟收获期。

一、手机行业的结构性变化

观察手机未来发展，首先需要站在全局看出结构性的脉络。手机智能化对手机行业发展带来明显的结构性变化，主要在三个方面：第一，从业态来看，行业重心从制造业，向“制造-服务”业转型；第二，从模式来看，从产业链一体化，向平台加增值应用模式演变；第三，从市场来看，卖产品，转向同时卖产品和服务。

这三种变化，用一句话概括，是智能化使手机发生了市与场的分离。场，成为聚焦网络效应的平台，企业通过掌握数据核心技术，占据社会网络化制高点，成为固定投资领域的自然垄断者；市，分化成多元化的舞台，企业通过创新和创意，提供差异化服务和多样化产品，成为以边际投入为主要资本的应用提供者，趋向完全竞争。二者以 API 机制联接，形成接近三七分成的利益格局。

之所以出现这种局面，背后的动力学机制与智能本身的特性有关。智能手机中的所谓智能，与人工智能、智慧地球所指侧重不同，实际是数据的一种美化的说法。智能手机当然也可以向真正的人工智能和智慧化的方向发展，但以现有带宽、数据挖掘技术发展和商业模式滞后的情况看，不是未来 2-3 年可以实现的。起码现在连哼个曲调，让手机智能识别出歌名，还难以顺畅做到。LBS 的小马还拉不动大车。等等。

因此分析手机最近 2-3 年的变化，就只能锁定在现有阶段的条件上。在现阶段，智能手机带来的实在的变化，集中在手机从语音业务，向数据业务转变。目前的智能手机实质是数据手机。只不过数据手机不是一个口语化说法，叫智能更好听一点而已。

1、从输家角度看的趋势

看清了手机行业主导厂商的走势，就看清了手机产业发展未来 2-3 年的变化。根据上述线索，我们可以大致理一下：

最近被收购的摩托罗拉移动，以及面临被收购命运的诺基亚，包括联想，代表了未来发展中走弱方向上的趋势。其特点，是同时犯了上述三方面的忌讳，未来 2-3 年将没有大的起色。

一是业态重心的趋势。

摩托罗拉和诺基亚都以手机硬件制造为产业重心，都没有及时向服务业转型。这点与发展重心从设备转向服务的苹果适成对照。我个人认为，设备商想通过运营商解决服务问题的大思路，在服务转型背景下有大问题。设备商与运营商的合作对双方业务都有促进，但解决不了行业主导权的问题，它们会一起失去对手机市场的权力。运营商目前的服务，存在的最大问题，在于不适应数据服务。设备商靠在他们身上，从战略上说，是不牢靠的。目前这种矛盾在运营商不愿主动调整情况下，还看不到解决希望，苹果与运营商的矛盾就属于这种性质。从这个方向往前看，我不看好设备商与运营商在未来 2-3 年的合作。

二是模式演进的趋势。

摩托罗拉和诺基亚，包括联想，对于语音转向数据后市场的结构性变化，显然存在战略性的失察。对摩托罗拉和诺基亚来说，是不适应挑战；对联想来说，是失去机遇。欧洲手机厂商以往的生产模式，是典型的全产业链一体化经营的模

式，这种模式对几年也不换手机的欧美市场是适合的；但它的致命弱点在于，推出创新品种的最低成本过高(需量产大约在一万部左右)，不适合收入高增长，且市场饱和竞争的低成本地区的生存要求(当量产仅有 400-500 部时，摩托罗拉和诺基亚在战略上就被打爆了)。但增值服务就不同，400-500 个下载，对于 WIDGET 程序来说，是完全可以接受的。手机硬件上功能再增加、增强，也赶不上软件和时尚口味的变化。而要转型，就要实现两个转变，一是从纵向一体化经营，转向联发科这种手机软硬件平台与成品生产分离的模式，二是平台与增值业务分离的开放模式，欧洲手机厂商就集体憋死在这里，被中美夹击，动弹不得。

联想的问题，主要出在战略上。联想对渠道的理解停留在卖 IT 硬件的阶段，陷在以往成功的禀赋中难以自拔。联想无法看数据业务对渠道的根本要求在改变，也就是看不出市与场分离这个问题。当联发科找到联想，希望以山寨机模式改写手机产业游戏规则时，联想完全不能理解这种市与场分离策略的实质，因而错过了利用超车欧洲手机厂商而倍增市值的机遇；当谷歌、苹果集重兵于数据核心业务时，联想又没有看出其中经营“数据场”，对渠道的颠覆性意义，而错失了改造渠道，将渠道平台化，从建立增值服务收入新通道的机遇。

从这个方向看上去，手机未来 2-3 年的产业格局将演化为项立刚所预测的：美国一家独大，中国和欧洲被边缘化。具体来看，美国由于牢牢掌控数据场上的核心技术优势与核心平台优势，而得市场的大头；中国比欧洲稍好一点，仗着制造手机和卖手机产品，可以得个小头。欧洲看来将溃不成军，其下场惨不忍睹。三星和 HTC 将像墙头草，在美国主导厂商摆布下站队分果。

三是市场发展趋势。

现在已经看得很清楚，美国厂商在未来手机市场上的优势，不仅是靠掌握核心技术(包括标准)，而且关键是占据了数据场，也就是移动互联网平台，具体指手机智能平台(包括苹果商店，谷歌的移动引擎等)。

国内的市场，主要看手机渠道商的路数，就可知其大致的出息。移动运营商目前正在自有渠道、第三方渠道，实体渠道与电子渠道这类小问题上纠结，实质还是卖产品的路子；国美和京东商城与联想的问题，形式不同，但实质是一样的，也没有做好将渠道改造为服务平台的战略准备。由于中国一线手机渠道商的集体迟钝，可以预见在未来 2-3 年内，中国手机市场基本还是传统的“卖东西”的格局。人们会看到五花八门低成本智能手机，但行业主导权不在他们手中。

归纳中美手机厂商市场掌控力走势的差异，可以认为，美国已完成了将渠道从卖产品向卖服务的战略转移。其突出的战略创新和赢得未来的关键法宝，是将渠道改造为具有 API 的数据平台；中国目前的手机渠道经营者，甚至还没有达到韩国的水平(用现有渠道卖服务)，而停留在用卖产品的渠道，卖附加了服务的产

品的阶段。因此，在未来 2-3 年，消费者可以得到的国内服务，还主要是针对手机硬件的体验改善，还达不到对增值服务本身体验提高的程度。

至于中国的市场和消费者是否成熟，我认为是没有疑问的。目前手机市场这种现状(主要指设备商、IT 厂商、运营商)，为互联网企业留下了超越的机会，因为苹果手机模式并非无懈可击(应该说漏洞大得足够装下中国的上市公司)，但思路不改变肯定不行。

2、从赢家角度看的趋势

再从赢家的角度来看未来 2-3 年的战略趋势。

一是为 4G 布局，抢占标准的制高点。

目前美国主导厂商箭在弦上的事情，是控制 4G 的技术标准和事实标准。作战的规律一般是围绕专利池建立技术标准的“护城河”，然后相互攻击，达成妥协。谷歌、苹果与微软是其中的三个主角。围绕 4G 专利的争夺，正在形成战略联盟一级的冲突。

值得注意的是，目前专利战的热点集中在通信和设备领域，而专利收购的主角，又主要来自互联网企业。这并不表明移动互联网的平台服务商想垄断硬件，或进入通信管道，而是意在通过专利，控制标准。而未来手机标准，涉及从通信管道、硬件一直到目前他们已掌控的数据核心业务的整体产业链。

中国并非取得了 4G 标准本身的话语权，就可以高枕无忧。从谷歌、苹果和微软的动向，我们应该得到启示，在未来 2-3 年，围绕 4G 专利池的攻防，将成为时不我待的紧迫工作。

二是左右市场结构，锁定开放或封闭的产业路径。

围棋有口诀：高者在腹。目前一般手机厂商的竞争，都是在追求眼前实利，但谷歌与苹果竞争的焦点，却在确定市场结构。通过确定市场结构，决定智能手机产业链的游戏规则。而未来 2-3 年，正是智能手机市场结构的成形期。

智能手机市场结构有别于一般市场，是一种特殊的垄断竞争结构。所谓特殊，是指垄断与竞争，不是象张伯仑标准理论中那种一体化的市场，而是垄断形成一层结构(在平台方)，竞争形成一层结构(在应用方)，成为垄断结构与竞争结构的复合体。API 就是两种结构的中转枢纽。这是市场竞争史上前所未见的局面。国内运营商一般容易误读这种市场结构，用完全竞争的思路，通过打价格战的方式，贸然进入。结果就会陷入经典的波特困境：难以兼顾成本领先与差异化利润。对美国高手来说，这种低级错误不会发生。谷歌与苹果的战略中，对智能手机市场的垄断竞争结构，是有高度共识的；分歧在于垄断(实际是自然垄断)与竞争的结构关系如何处理。

按谷歌的开放型的思路，平台(如移动引擎)应基于开放源代码，不应在基础设施、平台和软件上收费，这与云计算的总体思路是一致的，与制造业向服务业升级、包括服务业本身升级的思路也是连贯的。但苹果和微软的思路，却有不连贯之处。对苹果来说，一方面，有限的开放(指平台和开发工具的开放)已经给他带来明显的好处和成效，但另一方面，利用专利和许可收费的可能，又强烈诱惑他。而且苹果不象谷歌与微软，并不面对手机硬件上的“多国部队”，所以他最有条件沿着硬件与软件一体化的方向，往封闭路线上靠拢。唯一牵制他这样做的力量，是整个产业链并不听他指挥，靠 IPHONE 一统 4G 也不可能。值得注意的是反倒是，当苹果走向云计算这条路之后，他会不会借对云端的控制，恢复其基因中固有的封闭因素，在智能手机上重做麦金塔梦。但如果这样做，没有乔布斯对苹果可能是致命伤。综合考量，苹果在未来 2-3 年将进入首鼠两端的战略选择期。微软已经注定不肯放弃软件许可收费的思路，这冲淡了他服务收费的含“云”量。在未来 2-3 年，他可以收购诺基亚，成为智能手机领域的全产业链经营者，但诺基亚不是英特尔，本身已泥菩萨过河自身难保，与微软一块过河，只能摸一块石头是一块石头，完全没有成算。

在传统的手机赢家谷歌与苹果之外，新的互联网企业仍有异军突起的可能。我们来分析这一空间或空当是怎么造成的。苹果是典型的设备相关，谷歌按说最应该支持设备无关的服务，但如果不尽快把摩托罗拉移动的硬件部分脱手，就难免引起三星、HTC 等的疑虑。微软现在是左右矛盾，收购 SKYPE 与收购诺基亚，将是相反的含义。在三巨头各有顾虑的情况下，包括 Facebook 在内拥有大量互联网用户的新贵，仍有发挥的空间。这一空间的基本面，是由 P2P 技术带来的底层变化提供的，它将导向与 WEB 模式相反的与设备无关的服务。一旦 Facebook 们认准了这个缝隙，切入进去，目前基于 WEB 技术的格局仍有可能生变。现在看来，Facebook 没有收购 SKYPE 是一大失策。

二、手机行业的技术和商业走势

谈完了战略，我们再来看中国手机未来 2-3 年发展那些细枝末节上的变化趋势。

1、手机硬件技术的近期前景和趋势。

如果不被细节迷眼的话，就可以看到，4G 手机将在未来 2-3 年进入应用，将是对手机技术全局影响最大的事件。因为一旦 4G 提速，手机设备商就会遇到难得的喘息之机，借技术升级，走上新一轮的财富之路，从而缓解服务转向的压力。

3D 技术，是 4G 有可能带热的第一个技术应用亮点。目前夏普已经推出的 3D 智能手机 003SH 和 SH-03C，可以不用佩戴特殊眼镜，直接观看三维图像。

3D 技术的带动性非常强，会形成一个专门的产业，并带动一大片相关产业发展。3D 手机与 3D 电视，将带来一场新的视觉革命。

视频技术，也是 4G 可能带热的技术应用亮点。Android 2.3 智能手机一个最新的特性就是支持多摄像头功能。据说，4G 手机未来的发展趋势是新增正面摄像头，借助 4G 网络流量的加大，实现流畅的视频聊天。

2、智能手机杀手应用的发展

手机游戏是手机智能化后，可以想像得到的热门应用领域。有数据显示，Android 平台游戏的增量明显提升，游戏的下载量也持续上涨。中国手机游戏用户 2010 年第 3 季度数量突破 1.2 亿。同期手机游戏市场规模也达到 9.175 亿，2011 年中国手机游戏市场规模将达到 42 亿元。未来，配有 GPU(图形处理器)和 gyroscope 感应器的游戏手机将大行其道。需要注意的是，随着端到端计算兴起，取代以往不适合手机的 WEB、WAP 等技术，游戏也出现转向，页面游戏的兴起就是突出代表。有待观察的只是，游戏底层将来到底是 P2P 占上风，还是基于服务器的 P2P 占上风的问题。

手机社交网络也将成为智能手机的热点应用。目前的文字加图片的 SNS，有可能进化为文字加视频的 SNS。值得注意的是，继手机社交即时通讯后，微博等新型社交应用正迅速兴起，有后来居上之势。这两种应用，底层同样是 P2P(QQ 底层是 P2P 的一种)。可见端到端计算势力之盛。

应用热点很多，难以一一列举。我提醒大家在看应用时，不要脱离大的技术路线的背景。下一步应特别注意 P2P 与 WEB 之争，对哪种趋势更有潜力做出判断。否则就不知应用的所以然。

3、平台模式将有进一步的大发展

手机支付平台，是眼见得马上就会成势的产业。但在最关键的未来 2-3 年，中美有可能走上不同发展道路。美国将沿本文一开始指出的手机行业正常的结构变化，将支付业，发展到基础业务(金融业)与数据增值业务(数据业)混业经营的发展阶段。目前中国手机支付政策，却在银联局部利益诱导下，向着片面发展金融基础业务，抑制数据增值业务(通过设立 1 亿准入门槛)的方向发展。因此可以预见，3 年后，中美手机支付业整体的国际竞争力，有差距拉大危险。

手机平台还有许多，限于篇幅，不一一分析。共性的问题是，如何避免把有潜力的平台，仅仅做成超级应用，而失去发展机遇，例如把 LBS 平台做成 LBS 应用；如何拓展平台的思路，例如只知在 SNS 平台上运作 LBS，而不知还有其它平台可以运作 LBS 等等。这些，都为未来 2-3 年留下不确定因素。来源：

2011-9-20 《互联网周刊》微博

[返回目录](#)

消费需求高 iPhone5 2011 年铁定火

一项最新调查显示，总计约有 31% 受访者表示将非常有可能或有可能购买 iPhone5, 超过之前 iPhone4 发售前的 25% 的比例。

调查公司 RBC 资本公司的一项对 2200 名潜在消费者的调查显示，iPhone4 已经上市了近 15 个月，消费者对其新鲜感也逐渐淡去。此外，调查同时显示，随着学生返校热潮的到来，iPad2 的需求依然强劲。

- 业内预期

基于这一点，RBC 资本公司的麦克·阿布拉姆斯基提升了四季度 iPad 的销售预期，达到 1250 万部，而 2012 年一季度 iPhone 的销售预期也从原有的 2440 万部提升至 2700 万部。来源：2011-9-14 法制晚报微博

[返回目录](#)

产业环境篇

【政策监管】

GSM 制式 2G 手机抽查不合格率超三成

日前，在全国“质量月”活动启动之际，由国家质检总局与工信部联合主办的手机产品国家监督抽查质量分析会在广州召开。本次抽查了 CDMA 移动电话产品 23 种，发现不合格产品 5 种，占比达到 21.74%；抽查了 GSM/GPRS 移动电话产品 136 种，发现不合格产品 43 种，占比达到 31.62%。本次共抽查了 10 个省市的 138 家企业生产的 159 种产品，抽查企业数量约占获得强制性产品认证手机企业总数的 30%。(李光焱)

人人网发布轻博客产品“人人小站”

日前，国内互联网企业人人公司宣布，旗下的实名制社交网络平台人人网将启动社交化内容战略联盟，联合新华社旗下新华瑞德、时尚传媒集团、英国使馆文化教育处等。同时，人人网对外发布了全新轻博客产品——人人小站，这是继 2010 年底对外发布“人人爱听”产品后，人人网在社交化内容战略布局上的又一重要举措。(文静)

“两会合一”志高强化空调产业同盟

9 月 2 日，志高在广州举行的 2012 全球客户商务大会，将美芝、松下、三菱电机、国际铜业协会等上游供应商代表，以及来自下游的传统经销商、连锁卖场以及网络渠道商“一网打尽”，开创了供应商大会和经销商大会“两会合一”

的新产业同盟局面。据悉，2012 冷年，志高将延续以往的差异化战略，并重点把差异化优势从定频移植至变频，全面提速变频市场的推进，同时将中央空调作为公司重要的业务增长点。

京东商城校园之星选秀全国来袭

日前，京东商城发起的第二季校园之星选秀活动正式启动。这一覆盖广州等全国 10 个城市，共 800 余所重点高校的活动，京东商城旨在通过独特的校园选秀活动发力 90 后学生市场。全国范围的网上报名已于 9 月 1 日正式启动，高校落地报名也同期启动，最后通过 12 月举行的决赛产生最终获胜者。此外，京东商城将相继在各大校园展开互动体验等活动，以便让学生用户全方位感受到网购商品的质优价廉。来源：2011-9-14 大洋网-广州日报微博

[返回目录](#)

国家质检总局：43 种不合格手机逾九成深圳造

近日，国家质检总局官方网站公布了 GSM/GPRS 移动电话产品质量国家监督抽查结果，在此次抽查的 43 批次不合格 GSM/GPRS 移动电话产品中，共有 40 批次的移动电话产自深圳，所占比率高达 93%。

此次共有北京、天津、江苏、浙江、福建、江西、山东、湖北、广东、重庆等 10 个省、直辖市 119 家企业生产的 136 种 GSM/GPRS 移动电话产品接受了质检总局的抽查。其中，深圳企业生产的手机产品多达 95 种，约占抽检产品总数的 70%。

抽查发现，43 种产品不符合标准规定，涉及到辐射连续骚扰、传导连续骚扰、静电放电抗扰度、辐射杂散骚扰、元器件等项目。其中，40 种由深圳企业生产，涉及 DOMO 朵美、HSEM、高科、大显、JX D 等多个品牌。来源：2011-9-16 南方都市报微博

[返回目录](#)

两高司法解释：入侵智能手机平板电脑涉嫌犯罪

“你的手机，我来做主”，“想知道你的另一半在跟谁通电话吗？”……近来，一种号称可窃听手机通话、查看他人短信的智能手机黑客软件在网上热销。据一些购买者试验，这些软件真能发挥窃听作用。记者了解到，根据新近实施的最高法院、最高检察院《关于办理危害计算机信息系统安全刑事案件应用法律若干问题的解释》，非法入侵智能手机、平板电脑都涉嫌犯罪。

日前有网友讲述遇到的怪事：丈夫对自己的通话记录和短信来往了如指掌，但自己的手机从未离开身边，也没发生任何异常现象。事后，这位网友的丈夫承认，自己使用一定手段“监听”了妻子的电话。该网友因丈夫迷恋赌博而想离婚，并争取女儿抚养权，但丈夫仍希望挽留这段婚姻，因此想办法监听她的电话，希望了解她的真实想法。

以前不时有市民收到各类“手机监听”的广告短信，号称只需要提供一个电话号码就能“监听”指定人的手机情况，然而有市民汇款办理这项“业务”后才发现，这其实是一个电讯诈骗手段。但如今有人自称手机被人监听，这是怎么回事？

记者在网上搜索发现，一款名为“X卧底”的软件在网上热销，该款软件号称一旦安装就能窃听指定手机的通话和往来短信，而且能在被窃听者完全不知情的情况下进行。记者看到，此款软件售价最低近600元，最高竟达7000元。一些网站还承诺“货到付款”、“支持支付宝交易”，甚至有网站推出“试用版”吸引潜在客户。

一些曾购买这款软件的网友称，这款软件的确“有效”。据介绍，这款软件只对智能手机有效，下载安装后手机里几乎不会留下相关信息。一旦手机里安装了这样的软件，就能被指定的手机监听来电和短信。

记者随后通过电话联系上一家该软件的“代理”，手机号码显示为湖北。当记者询问这款软件的功能时，对方明确表示可以“窃听”、“查看短信”。但当记者询问该软件是否违法时，对方表示：“这款软件不合法也不违法，属于灰色地带。”这位“经理”接着说：“我们的软件主要是用来监护老人和未成年人的，自己的手机安装了也有防盗作用。当然，你怎么用是你的事，跟我们无关，我们不负法律责任。”

记者从一些业内人士处获悉，这其实是针对智能手机的病毒软件，主要利用智能手机“三方通话”功能中存在的漏洞，由于“三方通话”功能可实现和两个以上的好友同步通话，成为黑客用于窃听的主要突破口。

《刑法》明确规定，非法生产、销售窃听器等专用间谍器材的，处3年以下有期徒刑。非法使用这类工具，造成严重后果的，处2年以下的有期徒刑。根据《治安管理处罚法》规定，偷窥、偷拍、窃听、散布他人隐私的，均系违法。而此次“两高”最新司法解释第十一条规定，“本解释所称‘计算机信息系统’和‘计算机系统’，是指具备自动处理数据功能的系统，包括计算机、网络设备、通信设备、自动化控制设备等。”也就是说，智能手机、平板电脑等近年来兴起的移动终端设备也在被保护之列，入侵此类设备同样涉嫌犯罪。来源：2011-9-19 解放网-解放日报

[返回目录](#)

【国内行业环境】

上海倾力建设“智慧城市”

家住上海闵行区的王女士出差在外，但她通过“宝宝在线”从手机上就能同步了解孩子在幼儿园的情况。中国移动在闵行区建立的无线城市示范区受到了居民的普遍欢迎。该区古美街道的 4000 位居民，打开手机就能收到社信通平台发送的各类信息，90%是与居民息息相关的社会经济生活类短信。

在上海市区，上海电信的无线 WiFi 网络热点场点数超过 4500 个，形成了高速、稳定的 3G+WiFi 的立体无线网络。上海推进“智慧城市”的建设中，全力构建“百兆到户、千兆到楼、T 级出口”的网络覆盖能力，到 2011 年 8 月底，“城市光网”覆盖超过 320 万户，光纤入户突破 90 万户，成为全国城市光网发展最快的城市。

日前，上海市推进“智慧城市”建设动员大会发布了《上海市推进智慧城市建设 2011—2013 年行动计划》。根据计划，3 年内上海将基本完成宽带城市建设，光纤网络将覆盖城镇化地区，光纤到户的家庭将达到 650 万户以上，490 万户有线电视用户完成下一代广播电视网改造，家庭平均接入带宽将达到 20 兆，上网速度大幅提升。另外，无线网络是改变城市信息节奏的另一重点。3 年内，上海的无线局域网热点总量将超过 22000 处，将在公共交通、政府办公、文化体育、公园绿地、宾馆酒店、教育卫生、商业金融等公共场所实现 80% 以上的覆盖率，接入能力达到 20 兆宽，覆盖密度和质量达到国内领先。此外，随着 3 年内第三代移动通信 3G 网络实现全市域覆盖，TD—LED 率先在国内实现商业应用。依靠云计算、物联网、高端软件、高端芯片，实现智能水网、智能电网、智能市容监管、智能灾情预警，上海打造“智慧城市”的过程，为一大批新兴技术、新兴产业提供广阔的发展空间，同时也孕育着一批新兴业态，如互动娱乐、数字出版、专业资讯服务等高端信息服务业。通过信息技术广泛应用，将使信息产业总规模达到 1.28 万亿元。信息化技术应用带来的“城市智慧”，还将成为上海建设“四个中心”的催化剂。目前，集多种服务功能于一体的上海国际航运中心网络平台已开始建设，将实现航运信息的权威发布、有效聚焦和增值服务。在浦东新区，一个聚集新一代移动通信、物联网、云计算等新技术的国家电子商务综合创新实践区正在建设中，到 2013 年，全市的电子商务年交易额预计将超过 8000 亿元。来源：2011-9-17 人民网-人民日报

[返回目录](#)

中国企业高调亮相国际通信展

2011 年圣保罗国际通信展当地时间 12 日在巴西最大城市圣保罗开幕 , 华为、中兴等多家中国企业高调亮相 , 开幕当天即推出多款新产品。

华为公司当天向巴西市场推出一款安卓系统智能手机 Vision 以及一款 7 寸屏幕平板电脑 MediaPad。此外 , 华为宣布该公司在巴西本地生产的第一款手机 Ideos 下线 , 将以具有竞争力的价格投放市场。

华为公司南美南地区部总裁李柯表示 , 巴西是华为全球营销网络中收益增长最快的市场 , 2010 年公司在巴西销售收入为 14 亿美元 , 2011 年上半年收入超过 10.7 亿美元。

中兴通讯也在本届通信展上向巴西市场推出新款智能手机 Skate。中兴通讯巴西公司副总裁魏征介绍说 , 过去三年 , 中兴的终端产品在巴西市场的销售额以年均 45% 的幅度增长 , 2010 年该公司在巴西的终端产品销售额占到公司全球销售总额的 5% 以上。据介绍 , 中兴公司在巴西的员工本地化率达到 79%。来源 : 2011-9-14 深圳特区报

[返回目录](#)

深圳汕尾合作区两市电话区号并行

深圳东进汕尾造城如火如荼。深汕特别合作区 23 人筹建组正式成立。昨日 , 合作区管委会主任马裕滨来深介绍合作区的最新进展。

据介绍 , 目前园区已引进企业 13 家 , 并拟在近期召开大型招商推介会。下一步 , 合作区还将选派一批深圳干部过去。

昨日新闻通气会上 , 马裕滨介绍 , 目前 , 特别合作区启动区共引进企业 13 家 , 两家投产 , 同时已经达成投资意向的企业 12 家 , 产业涉及电子信息、材料和食品加工等行业。园区内可供千人居住的企业员工临时过渡性宿舍在 8 月底已经投入使用。而经过与电信方面协商 , 未来合作区范围内将同时启用深圳(0755)、汕尾(0660)电话区号。近期 , 深圳燃气集团将与合作区签订战略合作框架协议 , 投资 5 亿元在合作区建设燃气基础设施。据介绍 , 合作区拟定于 9 月 20 日左右在深圳召开招商推介会。

马裕滨介绍 , 合作区管委会从深圳全市 17 个委局办临时抽调了 23 名人员组成合作区筹建工作组。本月初 , 筹建工作组正式成立。不过 , 合作区管委会人事编制的“三定”方案尚没有批下来 , 机构人员尚未正式到位。

马裕滨透露，下一步希望选派一批精干得力、富有奉献精神在深圳干部到合作区工作，再公开招聘一批优秀人才形成合作区干部队伍，努力将合作区打造成为深圳锻炼年轻干部、培养后备干部的实训基地。来源：2011-9-15 南方都市报微博

[返回目录](#)

中国厂商有望跻身智能手机第一梯队

根据 Digitimes Research 的最新研究数据显示，2011 年全球智能手机出货量将达到 4.62 亿部，较 2010 年的 2.88 亿部增长 60%。其中，华为和中兴将成为全球智能手机市场的两个后起之秀。

中国手机厂商在当前操作系统变局之中面临更多的挑战，同时也将迎来更多赶超的良机。受益于全球智能手机市场的高速增长，国内 3G 市场的快速发展、运营商终端定制模式等，为中国厂商跻身第一梯队提供了难得的机遇。

全球智能手机市场大变局

新霸主苹果所向披靡，全面超越昔日王者诺基亚。2011 年年初，苹果以 104.7 亿美元的销售额超越诺基亚，成为全球收入最高的手机厂商。2011 年第二季度，由于智能手机销量大幅下滑，诺基亚智能手机销量首次被苹果超越。Digitimes Research 近期发布的研究报告预计，2011 年苹果智能手机的出货量有望同比增加 82%，达到 8640 万部，而诺基亚的智能手机出货量将从 2010 年的逾 1 亿部减至 7440 万部。苹果将取代诺基亚成为全球最大的智能手机厂商。

眼下卧薪尝胆，寄望以 WP7 手机东山再起的诺基亚还面临三星的虎视眈眈。预计，三星出货量将由 2010 年的 2300 万部增长到 6700 万部，位列第三，逼近诺基亚。非但如此，凭借对产品严苛的态度和对消费市场的敏感，以跟随战略出奇制胜的三星悄然间已成长为苹果最大的竞争对手。野村证券甚至预计，智能手机市场将变成三星和苹果双寡头竞争的局面。

此外，黑莓手机生产商 RIM 以及宏达电、LG、摩托罗拉、索尼爱立信等生产商均凸显增势。中国厂商华为、中兴成为全球智能手机市场后起之秀，销量逼近索爱、摩托罗拉等老牌劲旅。据预计，华为的出货量增幅有望达到 484.4%，在前十大品牌中增幅最高，中兴以 330.3% 的增幅位列其次。

中国厂商乘“势”崛起

近年来，中国电信设备厂商华为、中兴在终端市场异军突起。2011 年上半年财报显示，中兴通讯终端整体出货量达 6000 万部，其中，手机销量 3500 万部，位居全球第五，同比增长约 30%，美国市场激增 300%。中兴智能手机的

Blade 和 Light 在美洲、欧洲等发达国家获得较大的成功；华为终端全球销售额达到 42 亿美元，同比增长 64%；全球出货 7200 万台，同比增长近 40%。

除了在海外市场大获成功外，华为、中兴通讯在本土市场的表现亦可圈可点，而来自中国市场的强劲业绩更进一步巩固了其在全球手机市场的增势。其中，最重要的原因在于成功把握住了中国市场的发展趋势。

一方面，国内 3G 步入快速发展期，与 2G 时代不同，运营商成为终端产业链的重要一环。终端厂商与运营商一起定制合作成为 3G 终端重要的生产和销售模式。运营商为普及 3G 投入巨资发力终端，尤其千元智能机型大受青睐。运营商深度定制的终端招标形式为中兴、华为实现后来居上创造了条件。中国电信推出的首批千元 3G 智能手机就分别由中兴和华为制造，华为 C8500 更是创造“百日过百万”的销售神话。

另一方面，移动互联网的进一步推动，有效地活跃了国内智能手机市场。数据显示，截至 2011 年 6 月底，我国手机网民达 3.18 亿，较 2010 年底增加 1495 万人，手机网民在总体网民中的比例达到 65.5%。智能手机成为人们上网访问新闻，连接社交网络，下载各种日常应用等的重要工具。在中国市场，搭载 Android 系统的智能手机尤以其开放性等特点受到消费者青睐。

据分析师预测，2011 年上半年，华为与中兴通讯因中国 Android 手机市场爆发性成长，借着低价机型以及与运营商良好的合作关系，在本地市场出货大增，带动这 2 家公司 2011 年单季全球出货即可达甚至大幅超越 2010 全年水准。

国产商探路后乔布斯时代

不过，在 iPhone 与 Android 的阴影下，国内手机厂商似乎并没有太多选择余地。目前，在国内智能手机市场，可以看到两种不同的智能手机发展模式。华为、中兴与电信运营商为伍，着重于硬件的发展。一方面，设备厂商出身的华为、中兴在硬件方面拥有优势，另一方面，与运营商的长期合作使得其更容易理解运营市场的需求。运营商借助国产智能手机，通过定制应用、加大补贴等方式进军中低端 3G 市场无疑是未来中国智能手机的发展方向之一，这也为很多国产手机厂商提供了发展之机。

同时，国内移动互联网发展迅速，应用层出不穷，新生代的阿里云手机、小米手机乃至传说中的百度手机则选择了与移动互联网为伍，通过手机应用布局而产生的增值服务盈利，实现可持续发展。小米科技 CEO 雷军表示，苹果的出现改变了行业竞争的规则，竞争不再是硬件的竞争，而是硬件、操作系统、互联网应用三位一体的竞争。

2011 年以来，谷歌收购摩托罗拉、乔布斯辞去 CEO 之职等业界重磅消息层出不穷，为手机市场格局增添诸多变数。苹果步入后乔布斯时代，是否仍将延续

辉煌尚需市场检验；谷歌软硬合体的发展模式不得不让思考，Android 开源的模式还能持续多久？未来，产业链垂直整合或将成为手机业趋势，Android 系开始多向发展多点开花；微软和诺基亚合作的结晶 WP7 系统手机蓄势待发，市场预期高涨……手机操作系统格局的变化亦为手机厂商提供机会。中国手机厂商需未雨绸缪，聚焦用户体验，方能更上层楼。来源：2011-9-14 通信信息报

[返回目录](#)

广电加入第三方支付竞争 积极筹备电视银行

近期，央行发布了第二批第三方支付牌照名单，加上 2011 年 5 月公布的第一批名单，目前共有 40 家企业获得了第三方支付牌照。遗憾的是，受到诸多关注的三家电信运营商下属的企业——中国电信(微博)天翼电子商务有限公司、联通沃易付网络科技有限公司和中移电子商务有限公司并未上榜。

“牌照是迟早的事”

记者在采访了电信运营商内部人员后发现，尽管这次并未获得央行颁发的牌照，但是他们心态非常平和且乐观，“牌照不会影响市场的发展，该开展的工作还是会正常开展，牌照是迟早的事情。”一位电信运营商内部人士告诉记者。

数据显示，截止 8 月 31 日，共有 197 家企业申报了《支付业务许可证》，而此次获得第三方支付牌照的企业为 13 家，央行主要是按照申报的时间顺序来审批，并综合考量申报企业的各项指标是否符合规定，此次央行公布的第三方支付牌照名单基本都是 2011 年 6 月份就已经公示的企业。

在本次公布的 13 家企业名单中，细心的人会发现，其中有一家叫做联动优势电子商务有限公司的企业，其背景是由中国移动(微博)、中国银联于 2003 年 8 月联合发起成立的，这不动声色的一步立刻让中国移动在移动支付市场上占据了部分先机。

不过虽然联动优势获得了本次央行颁发的支付牌照，但是它毕竟只是中国移动与中国银联合作的公司，在对公司的掌控上远远比不上由中国移动 100%控股的中移电子商务有限公司。据了解，联动优势与中国移动最初的合作是移动梦网中的手机钱包业务，目前则集中在各省的移动支付平台这一块。据移动内部人士透露，以后中国移动的移动支付业务主要还是放在中国移动电子商务基地，再加上 2011 年 5 月入股了浦发银行，中国移动即将发力远程电子商务和近场支付业务。

第三方支付的前景诱人

据了解，目前在第三方支付行业，除了支付宝(微博)等极少数的企业有盈利外，大部分企业还并未产生正面盈利，那么第三方支付牌照为什么吸引了这么多业界人士的眼球呢？

据悉，当前第三方支付企业的主要盈利点还是手续费，即向商家收取一定比例的提成，目前的比例不等，大致是 5% 左右。另外，还有一些通过与商户联合营销产生的增值服务费，以及和银行合作通过信贷融资等金融手段获得的收入。除此之外，一些第三方支付公司，特别是预付卡业务公司，由于其账户上有大量的沉淀资金，可以获取一定的利息收入，或者进行一些短期金融投资，但是随着央行逐渐出台的各项监管措施，这部分的收入将越来越少。

对于电信运营商而言，推动第三方支付业务，不仅可以利用这些通用手段获得上述收入，更重要的是有了支付牌照后，可以在移动支付领域获得更大的发展空间。以往，电信运营商的支付主要体现在话费代扣费这一方面，但由于涉及到话费的问题，电信运营商一般都非常谨慎，这一块移动支付不仅额度小，市场空间也不大。但如果取得了第三方支付牌照后，电信运营商就能拥有更多的主动权，可以将手机卡与银行卡进行捆绑，一个手机号就是一个银行账号，还可以将手机 SIM 卡和银行卡合二为一，形成具有支付功能的内置 SIM 卡，这不仅能让用户使用更便利，还能增强用户的粘性，保证用户的在网率，对于电信运营商而言这才是其真正关注的。

广电积极筹备电视银行

在第三方支付这个市场的诱惑下，不仅电信运营商野心勃勃，广电运营商也不甘平淡，在不久前的中国国际金融展上就出现了电视银行这一新的支付手段。这是一种使用有线电视的双向网络专网，面对家庭用户，主要提供各种费用代缴的业务，如有线电视费、电费、电话费、自来水费、转账等。同时，这个业务还将给电视购物带来支付便利，从而促进电视购物产业的发展。

对此，业内人士表示，“由于这种业务不是运营在公网而是在相对封闭的电视专网上，安全性相对而言有保障。同时对有线电视运营商来说，开展互动电视业务和各种有线电视增值业务，缺乏支付手段是一大瓶颈，如果电视银行得到一定普及，会极大促进数字电视业务发展，提高用户 ARPU 值，因此有线电视运营商对发展电视银行积极性很高。”

记者在采访电信运营商人员时，他们却并不在意广电领域的这些新兴支付模式，也并不认为会对自身造成多大威胁。“目前，广电运营商的运营能力，特别是市场化的运作能力还很欠缺，并且一种支付习惯的形成需要长期的培育，电信行业经过多年话费代扣业务的发展，已经让用户逐渐形成了利用手机进行支付的

习惯，下一步的业务发展才能水到渠成。而广电运营商并没有这个基础。”移动内部人员信心十足地对记者说。

据了解，和其他业务不同，电视银行不需要有线电视的全国全程全网，在单一的城市就可以开展起来。目前在一些发达城市，比如北京、上海、深圳、杭州等地，有线电视双向网络改造都已经完成，电视银行会在这些发达城市率先发展起来，三至五年后可能会达到成熟期，但广电运营商的运营能力将是这个业务所面临的最大的风险。来源：2011-9-14 南方日报微博

[返回目录](#)

2011 年国内移动支付市场规模或达 52.4 亿元

根据 EnfoDesk 易观智库发布的《国内移动支付市场年度综合报告 2011》显示，随着移动互联网业务的普及和移动电子商务的发展，远程支付市场规模将迅速发展，同时运营商和银联对近距支付推广力度也将不断增强，成为移动支付市场发展的重要驱动力量。易观预测，用户粘性的提升和更多近距支付业务的发展将是手机支付市场收入规模快速提升。2011 年移动支付用户有望达到 2.2 亿户，市场收入规模将增长 78.8%，达到 52.4 亿元。2013 年则有望突破 200 亿元，达到 235.1 亿元。

促进因素：第一、移动互联网网民规模快速增长。用户规模是任何应用发展的基础，基于移动互联网的移动支付的发展前提在于成规模的移动互联网用户。易观智库预计未来数年移动互联网用户规模将保持高速的发展。

第二、政策及产业各方强力驱动。不仅国家相关监管部门明确指出要大力发展包括移动支付在内的电子支付产业，而且中国银联和三大电信运营商以及第三方支付厂商纷纷以各种方式对移动支付市场进行了战略布局，并通过自身优势资源进行了适当的定位，有利于加速移动支付市场的发展节奏。

第三、3G 网络 and 智能手机的普及。3G 网络和智能手机的快速渗透将大大降低移动互联网用户使用移动支付的门槛，随着运营商 3G 网络建设的逐步完善，以及从终端到应用逐步成熟的 3G 移动互联网产业链，将为移动支付提供有利的发展基础。

第四、互联网商业模式和厂商的移动互联网化。随着互联网商业模式以及大型互联网厂商开拓移动互联网的业务，互联网用户将有望将其在互联网的行为习惯逐步扩展到移动互联网上，由此衍生的支付需求将为移动支付的发展提供理想的应用环境。

第五、移动互联网新应用层出不穷。由于手机比 PC 更贴近个人用户，且移动互联网比宽带互联网的接入更为随时随地，因此移动互联网将可以承载不同于宽带互联网的新应用，而新应用也将为移动支付带来发挥的空间。

第六、资本对于移动互联网市场的热捧。中国超过 8 亿的手机用户规模给移动互联网业务带来了极大的想象力，使得资本市场高度关注该领域的投资机会，成为移动互联网市场以及移动支付市场发展的推动力之一。

阻碍因素：

第一、技术不够成熟，系统稳定性不足。虽然技术上以能够实现基于手机终端的移动支付方式，但由于产业链整体成熟度有限，支付平台在和银行、商户等环节的衔接上仍存在系统稳定性的问题，使得用户体验较差，用户流失率较高。

第二、用户对账户安全性的质疑。作为支付应用，账户的安全性是最首要的要素，也是用户选择使用的主要门槛。用户对安全性的质疑在整个第三方支付领域都存在，更何况作为新应用的移动支付。而除了应用本身的安全性指标外，用户对安全性的认知市场发展急需解决的问题。

第三、电信运营商和银行的利益难以调和。广义移动支付模式中，银行和电信运营商均属于产业链中的核心环节，均希望在移动支付市场中占得核心地位，掌控产业链的利益分配，由此两大集团之间存在难以调和的利益冲突，成为该模式发展的主要瓶颈。在基于移动互联网领域的狭义移动支付市场中，该阻碍因素则相对不明显。来源：2011-9-14 中国通信网

[返回目录](#)

中国企业重返利比亚择机而动 华为中兴打头阵

随着利比亚反对派武装占领首都黎波里大部分地区，卡扎菲政权大势已去，战后重建问题被提上日程。

中国驻班加西临时工作组代表王奇敏参赞日前对外表示，华为(微博)和中兴两家中资企业已重返利比亚，开始参与利比亚重建进程。

“事实上，我们有部分员工自始至终留守在利比亚，没有撤回。”有华为内部人士透露，“华为可能是当时唯一留下来的外国公司。”中兴方面则透露，在 2011 年 2 月底中方员工撤离后，当地仍留有 20 多名利比亚员工根据需继续保障网络畅通。

据商务部此前披露的数据，目前中国在利比亚承包的大型项目一共有 50 个，涉及合同金额 188 亿美元(约 1233.28 亿人民币)。随着利比亚的局势日渐明朗、

华为中兴作为“先头部队”重返利比亚，不少在利比亚有项目的企业亦在考虑返回利比亚完成后续工程。

华为中兴重返利比亚

中国驻班加西临时工作组代表王奇敏参赞透露，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，华为和中兴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。

“重新进入利比亚首都的黎波里，发现这里已经比2月份平静了很多。回到代表处，我们第一时间联系了客户。”2011年5月华为内部刊物《华为的人》刊出的一篇文章称，“由于战争仍在继续，客户并没有新项目启动，我们所做的工作也很平常、很普通。每天除了帮助客户维护现有网络外，就是将代表处的例行事务管理起来，不让代表处的运作出现瘫痪。”

此前，班加西的网络被切断，华为公司于7月14日向班加西派去了技术人员。

华为总裁任正非在最近一次讲话中，强调了华为的坚守。任正非说，曾经在安哥拉，当地负责人不请示公司，就背弃了当地政府，背弃了运营商及合作伙伴，私自撤离，酿成大错。“事后多年当地政府坚决拒绝华为再进入安哥拉，我们为此付出很大代价才重返。任何时候都会有动乱发生，我们在任何地方、任何时候只对网络的基本稳定承担责任。”

据了解，目前华为在利比亚的主要工作是通过与国内的远程协作，为当地民众重新打造网络平台，协助当地通信服务保障。

虽然面临回款不能及时到位等问题，但华为认为这更是一个机遇，因为此前其在利比亚就有着稳定的业务项目，今后也可根据需求下一步扩大业务领域和范围。至于公司的进一步计划，则主要取决于“政治的稳定性，安全形势的明朗与国家过渡委员会的施政力度”。

中兴通讯执行副总裁邱未召则表示，在2月中兴安排112名员工和分包商撤回国内时，已妥善安排好了公司在利比亚后续业务，中方员工撤离后，由当地20多名利比亚员工根据需继续保障网络畅通。同时，还通过在南京成立远程支持中心，以解决可能出现的故障。

近年来，华为和中兴在利比亚电信市场频频获得订单。2010年下半年，利比亚国际电信公司与华为签署了40公里长的海底光纤电缆建设合同，合同金额达1000万美元，本来预计2011年年中完工。中兴通讯负责的利比亚3G网络于2006年9月投入商用，是非洲最大的3G网络之一。

千亿美元重建蛋糕

目前，欧美国家已经开始返回利比亚瓜分利“重建蛋糕”。本月初，来自全球 60 个国家和国际机构的领导人或代表齐聚法国巴黎，参加一个名为“利比亚之友”的会议，其核心内容是关于战后利比亚重建。

中国企业也“相时而动”，寻找合适时机，重拾此前遗留项目。

北京宏福建工集团此前和利比亚住房部签订了价值 35 亿人民币的住房项目合同，但因战火撤回了 2000 多名中国员工，项目中止执行。宏福建工称，目前，公司正在对重返利比亚进行一些文件、资料方面的准备工作。虽然看到了重返利比亚的希望，但仍充满不确定性。

据商务部此前披露数据，截至危机爆发前的 2011 年年初，我国在利承揽的大型项目共计 50 个，涉及合同金额 188 亿美元。平均每个项目涉及合同资金约 3.76 亿美元。

这些项目涉及 13 家央企的投资，包括上市央企中国铁建、中国建筑、葛洲坝、中国中冶、中国石油以及正欲上市的中国水电等，涵盖房屋建设、配套市政、铁路建设、石油和电信等领域。

2011 年 3 月底，利比亚危机爆发后，上述 13 家央企涉及 75 家公司在利项目均暂停，仅中国铁建就有 3 个工程总承包项目，合同总额达 42.37 亿美元，尚未完成合同达 35.51 亿美元。

中国交通建设集团有限公司(下称“中交集团”)战前在利比亚有近 5000 名员工，其中仅苏卢格 5000 套住房项目部就有 2383 人。中交集团董事长周纪昌称，集团与利比亚政府签订合同约涉 22 亿美元，主要为房屋建设，现时工程进度已完成 20%，暂知当地的设备及建设仍完好。“此前集团预收约 10%至 15%的款项，而往后的合同如何兑现，仍有待与新政府谈判。”

专家估计，利比亚可能需要今后 5 年内投资多达 1000 亿美元。总部位于黎巴嫩贝鲁特的卡内基中东中心研究人员阿希对媒体表示：“我想，利比亚今后 5 年内每年需投资 200 亿美元，建设公共基础设施。”

赔偿、合同执行仍是悬疑

9 月 12 日，中国承认利比亚“过渡委员会”为利比亚执政当局和利比亚人民的代表，表示愿与其共同努力，推动中利关系平稳过渡和发展，希望中利双方此前签署的各项条约及协议继续有效并得到认真执行。

利比亚“过渡委”表示，将切实遵守双方此前签署的各项条约和协议，欢迎中方参加利比亚重建。

中利双方政策的明朗为中国企业吃了一颗“定心丸”，但是摆在面前的赔偿问题，以及项目合同能否继续的问题仍是困难重重。

自 2 月以来，利比亚局势已经给我国出口企业造成了损失，其中包括项目停工以及人员撤离。有企业表示，虽然投了工程保险，但对因战乱造成的损失是否能够获得索赔，赔偿额度有多大，这些目前都还并不明确。相关人士亦担忧，中国企业在利比亚剩下许多“半拉子”工程，如何核算将是问题。

目前，葛洲坝集团是利比亚事件理赔首个受益的中国企业，已经于 3 月 18 日获得中国出口信用保险公司首次赔款 1.62 亿元。此外，中国铁建公报声称，其在利比亚承揽项目的损失已经部分得到保险赔付。

项目合同能否继续也是目前关注的焦点。利比亚“过渡委”表示，将切实遵守双方此前签署的各项条约和协议，欢迎中方参加利比亚重建。但其领导人不久前也曾表示，反对派方面将对前政府签订的合约进行检查，查看是否存在腐败。
来源：2011-9-15 南方都市报微博

[返回目录](#)

【国际行业环境】

巴西为电信业提供税收优惠

巴西通信部部长 Paulo Bernardo 近日表示，为在全国普及通信基础设施，未来 4 年，政府计划向电信行业提供总额度为 40 亿巴西雷亚尔(约合 25 亿美元)的税收优惠。

巴西政府将以行政法令的形式公布税收优惠计划，并在年底前开始实施。

Bernardo 表示，巴西政府将削减向光纤网络及其他宽带基础设施投资征收的“社会一体化计划缴款”(PIS)和“联邦社会援助缴款”(COFINS)。这两个税种具有社会保障税性质。

此次税收的减免面向电信行业所有有意愿将投资扩展至巴西更偏远的北部和东北部地区以及将要举办 2014 年世界杯城市的企业。

Bernardo 还表示，政府已经计划在未来 4 年向电信领域投资 700 亿雷亚尔。
来源：2011-9-14 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

韩国发布“智能首尔 2015”计划

韩国首尔市于前不久发布了“智能首尔 2015”计划，该计划指出到 2015 年，首尔市将利用智能手机办公，解决市民的需要；市民在任何公共场所都可以免费

使用无线网络；行政、福利、生活等领域都将通过信息技术服务于市民，实现使用智能设备的“灵活办公”；并构筑社会安全网。

计划指出，2015 年首尔市的各区、居民中心等全市 796 处公共场所将逐步实现 Wi-Fi 无线网络连接。

首尔市将从 2011 年开始，每年为 20 万名无法享受信息技术的市民提供使用智能设备 and 应用软件的教育培训，旨在消除信息鸿沟。该行动将持续 5 年，计划培训 100 万人。

首尔的民事申请也将简捷化。发放证明书、缴纳税金等现在由政府机关和网站提供的行政服务将从 2012 年开始分阶段通过手机实现，2014 年通过智能手机、平板电脑实现 81 项首尔市行政服务；将由首尔市、区政府部门以及市的下属机构提供的 3 万余项教育、文化体育设施、医疗等公共服务的预约工作统一在一个平台上，以方便市民。

以 7 家小学的学生为对象进行示范运营的“U-首尔安全服务”到 2015 年时将扩大到 587 家小学，并进一步应用至所有肢体残障人士和患痴呆的老人。该服务的使用者平时可以通过网络确定子女的实时位置，也可以在危险的情况下请求紧急救助。

计划中还提到，到 2015 年培养一万名智能应用软件专家，并扶持知识信息产业。来源：2011-9-14 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

法国电信 2012 年夏天将更名为 Orange

据外国媒体援引一份法国电信的内部文件称，该电信运营商将在 2012 年夏天更改公司名为 Orange，目前，公司股东面临着批准这一计划。

文件还表示，更改公司名还需要得到法国电信整体员工和法国政府的同意，因为员工和政府也拥有该公司 27% 的股份。来源：2011-9-15 中国通信网

[返回目录](#)

荷兰拟储备三分之一电信频谱于新进者

荷兰经济部希望储备三分之一的可用电信频谱留给新进的运营商。

2012 年，荷兰将计划拍卖多种频段的频谱，其中包括最适第四代移动数据网络的 800 兆赫频段。



储备三分之一可用频谱的计划将有利于 Tele2 AB 公司和两家荷兰有线运营商，Liberty Global 的子公司 UPC 和 Ziggo 公司。

荷兰财经日报同时还表示，目前，荷兰最大的电信运营商荷兰皇家电信(KPN NV)正在考虑通过法律手段阻止经济部的该计划。

据悉，沃达丰和德国电信也参与荷兰的移动网络市场。来源：2011-9-16 中国通信网

[返回目录](#)

法国 4G 频谱即将拍卖 四家运营商参与竞拍

法国监控部门 Arcep(电子通信与邮政管制局)日前宣布，法国三大主要移动运营商：Orange、布伊格电信(Bouygues Telecom)、SFR，以及新进的 Free Mobile 已经申请参与了 2.6GHz 频段的 4G 无线电频率拍卖。

申请的最后截止时间是 9 月 15 日。Arcep 表示将会审核这些申请，并将在十月中旬公布合格参与者名单，竞拍则将在此后很短时间内进行。

申请参与进行 800MHz 频段的单独拍卖的截止时间为 12 月 15 日，该频段的拍卖计划在 2012 年初进行。

政府预计将从 2.6GHz 频段的拍卖中至少收益 7 亿欧元，从 700MHz 频段的拍卖中则将收获 18 亿欧元。

然而，拍卖进程仍将继续被延迟。因为 Free Mobile 已经对付款条件提起了申诉。尽管本月初，法国国务委员会对其申请暂停拍卖进程发出初步禁令做出了回绝，但是它仍需要对全部事情的是非曲直做一考量。来源：2011-9-16 中国通信网

[返回目录](#)

运营竞争篇

【竞合场域】

3G 渗透率本月或突破 10%

日前，三大运营商相继公布 2011 年中期业绩报告，中国移动仍为利润金牛，净利润高达 613 亿元，同比增长 6.3%。

在 3G 用户发展方面，截至 2011 年 6 月 30 日，我国 3G 用户总数达 8051.2 万户，相对于逾 9 亿的移动用户总数来讲，3G 的总体渗透率已达 8.8%，本月或有望突破 10% 拐点。

3G 进入盈利期

行业拐点或提前到来

来自三大运营商的数据显示，截至 2011 年 6 月 30 日，我国 3G 用户总数达 8051.2 万户，其中中国电信 2154 万户，中国移动 3502.7 万户，中国联通 2394.5 万户。目前，3G 的总体渗透率已达 8.8%，其中中国电信 3G 的总体渗透率为 19.88%；中国移动为 5.68%；中国联通为 13.18%。

根据三大运营商发布的上半年运营数据测算，保守估计 9-10 月份我国 3G 总体渗透率就能够突破 10%。此前工信部电信研究院副总工程师陈金桥曾指出，当 3G 用户渗透率达到 10%，就意味着我国 3G 进入到规模化应用的关键时期。截至 3 月底时，我国的 3G 渗透率还不足 7%，三个月内已增长至将近 9%。

业内普遍认为，3G 用户数达到 5000 万是一个“临界点”，从此 3G 将能形成规模效应，从用户规模到盈利状况都有可能出现重大改观。在 2011 年上半年，这一“临界点”已经突破，并且更上一层楼达到了 8000 万户，3G 即将进入盈利期。

运营商布局移动互联网

展开终端竞争

此前，有业内人士预计，一旦 3G 渗透率达到 10% 的规模化应用，移动互联网发展及智能终端应用也将得到更大的发展空间。目前，三大运营商均加大了 3G 智能手机的发展力度，并且都推出了主打的千元智能机作为普及款。

来自中国电信的统计数据显示，中国电信 3G 手机在 CDMA 终端销量占比高达 50% 以上；其目标是实现 3G 手机占 CDMA 终端整体市场的 50%，其中 3G 智能手机又占 3G 手机整体市场的 50%。

由于继续加大 3G 及宽带等重点业务市场拓展力度，中国联通 2011 年上半年 3G 手机补贴成本达到了 30.57 亿元，比上年同期增加 25.66 亿元。即使如此，中国联通销售部总经理于英涛仍然表示，下半年联通会继续增加对智能终端的补贴，因为精品智能终端以及较大的补贴力度是拉动 3G 用户持续增长的关键因素。

此外，运营商布局移动互联网的力度也在继续加大，基于移动互联网的应用开发将是决定用户黏性的关键。目前，三大运营商均以成立了自己的手机应用商店，效仿“苹果”布局移动应用领域。

小知识

什么是 3G 用户？

目前,工信部并没有给 3G 用户一个明确的定义,三大运营商也没有关于 3G 用户的公开表述,但从三大运营商的财报中可以看出,其对 3G 用户的定义也各不相同。

中国移动的 3G 用户定义:凡每月使用一次 TD 终端的用户,包括 TD 手机、TD 无线固话、TD 上网卡等终端。即只要使用 TD 终端,不管是否使用 3G 网络,都属于移动的 3G 用户;

中国联通的 3G 用户定义:选择 3G 业务套餐的用户。即只要选择了 3G 业务套餐,即使使用的是 2G 手机,联通也会将该客户统计为 3G 用户;

中国电信的 3G 用户定义:使用 EVDO 数据流量的用户。即统计为 3G 用户的条件是,不但要使用 3G 终端,还要使用 3G 网络的数据流量,3G 用户的统计与是否选择 3G 套餐无关。来源:2011-9-15 金羊网 - 新快报微博

[返回目录](#)

政策利好物联网相关产业 智能电网受益

工业与信息化部部长苗圩近日表示,加快推进物联网研发与应用,对于增强我国自主创新能力、提高科技对经济发展的贡献率意义重大。

在国家“十二五”规划纲要中,物联网关键技术研发和产业示范应用被列为重点支持对象,物联网发展得到国家的高度重视。智能电网是物联网技术的重要应用领域,将物联网技术运用于智能电网具有天然的优势。随着物联网技术的进步,智能电网的发展也将从中受益,并因此给智能电网相关产业带来更多的投资机会。

物联网成政策重点支持领域

国家“十二五”规划纲要提出,要推动重点领域跨越发展,大力发展节能环保、新一代信息技术、新能源、新材料等战略性新兴产业。物联网是新一代信息技术的高度集成和综合运用,已被国务院作为战略性新兴产业上升为国家发展战略。

2011 年 4 月,财政部、工业和信息化部联合印发《物联网发展专项资金管理暂行办法》。财政部企业司负责人表示,为进一步加快物联网发展,财政部报经国务院批准,决定自 2011 年起中央财政设立物联网发展专项资金。物联网发展专项资金的设立,目的在于全面支持我国物联网的发展。为了充分发挥财政资金的引导和扶持作用,物联网发展专项资金政策明确将物联网的技术研发与产业化、标准研究与制订、应用示范与推广、公共服务平台等五个方面的项目确定为支持范围。

据了解，物联网专项资金规模总计 50 亿元，贯穿于“十二五”期间，预计 5 年内发放完毕。其中，2011 年物联网发展 5 亿元专项资金已于近期下发，近百家物联网企业获得支持。分析人士表示，这意味着物联网发展进入实质性投资阶段。

财政部企业司负责人介绍，“十二五”时期，中央财政将根据我国物联网发展规划及其产业发展状况，进一步健全支持物联网发展的财政政策体系，加强与产业政策、科技政策的协调配合，充分发挥财政政策的引导和激励作用，积极吸引社会资本加大对物联网的投入，为我国物联网发展创造良好的体制环境和政策机制。同时，积极鼓励和支持有条件的地方建立本地区支持物联网发展的财政政策。

中投顾问能源行业研究员任浩宁表示，物联网未来发展前景取决于政策支持、资金扶持和产业应用等方面。从宏观政策来看，预计即将出台的信息技术产业发展“十二五”规划将高度重视物联网产业的发展。一系列指导性文件的出台，突出体现了政府大力发展物联网产业的决心，为其后续发展奠定了强有力的政策支撑。而中央政府在财政政策上的支持，将有效推动国内物联网研发水平的提高及物联网技术的广泛应用。

工业与信息化部电信研究院 2011 年 5 月份发布的《物联网白皮书(2011 年)》预计，“十二五”期末，我国物联网相关产业规模将超过 5000 亿元，在“十三五”后期可能达到万亿级规模。

智能电网将受益物联网发展

业内人士预计，在物联网成为中央及地方政府重点支持领域的背景下，今后智能电网的发展也将从中受益。

苗圩表示，针对我国物联网发展所处的阶段和已有的基础，要加强产业合作、面向重点领域开展应用。其中，在工业和交通运输领域，要大力建设发展智能电网、智能交通、智能物流和智能工业，加快物联网在相关行业和领域的渗透与融合。

在中央政策的推动下，地方政府也纷纷出台物联网发展相关规划，明确未来 3 - 5 年内物联网发展的目标和重点应用领域。而包括上海、江苏、广州等物联网发展较快的地区均将智能电网列入重点发展领域，其中江苏、上海分别发布《江苏省智能电网产业发展专项规划纲要(2009 - 2012 年)》、《上海推进智能电网产业发展行动方案(2010 - 2012 年)》，对当地智能电网的发展做出了规划性指引。

清科研究中心分析师赵一廷页介绍，根据业界的认知，智能电网具有信息化、自动化、互动化三大特征，而物联网则是实现这三大特征的重要推手。物联

网技术的应用对于提升智能电网在发电、输电、变电、配电和用电五大环节的信息收集、信息智能处理、信息双向交流能力将起到重要作用，能够更好地提升现有输电能力和各级电力设备利用率，提升电网的安全性、可靠性及用户的用电质量和效率，为用户提供更加智能化、个性化的服务，这将对智能电网的建设带来正面影响。

任浩宁表示，物联网在智能电网、智能交通等产业的应用，正推动物联网技术由理论走向实践。未来国家电网公司和南方电网公司在智能电网方面的总投资预计将不低于 2000 亿元，这在促进智能电网建设的同时，也会带动物联网技术的发展。

智能电网前景吸引资金关注

国家对物联网发展的政策支持以及智能电网的发展前景，也吸引了风险投资对智能电网相关企业的关注。清科研究中心数据显示，2010 年至 2011 年一季度，有 6 家智能电网相关企业获得共计超过 2000 万美元的风险投资。

据悉，按照国家电网的投资计划，2020 年之前针对智能电网的直接投资将达到 4 万亿元，主要分三个阶段实施：第一个阶段已经完成，主要是研究和试点；2011 - 2015 年为第二个阶段，智能电网建设将大规模实施；2016 - 2020 年为第三个阶段，智能电网将实现整体的完善和提升。清科研究中心预计，这笔直接投资将大幅带动其他资本的进入，未来有关智能电网的投资将超过 10 万亿元。

任浩宁表示，物联网技术作为基础性技术，渗透到智能电网的各个领域。目前来看，物联网产业的发展，将在通信芯片、传感器、系统集成等领域给智能电网相关行业带来投资机会。其中，作为智能电网基础性构件之一的传感器，目前其市场规模在 440 亿元左右。

而赵一廷页预计，从电网智能化、信息化建设角度来看，下一阶段投资将主要集中于用电、变电和配电环节。从最近的私募股权投资和相关上市公司首次公开募股的推出情况来看，资本市场更加青睐智能电表、载波通信以及电网自动化等细分领域市场。

不过，苗圩指出，目前我国物联网多数领域核心技术尚在发展中，从物联网核心架构到各层次的技术与产品接口大多还未实现标准化，大规模应用所需的条件和市场还需要一个长期而渐进的过程。

任浩宁分析认为，就目前国内物联网的技术现状来说，可能会在以下方面制约智能电网的发展：首先，国内物联网核心技术与国外差距仍然较大，尤其是大量高端传感器需要进口，将会增加智能电网的建设成本；其次，智能电网涉及接口、规格、协议等多个方面的标准，如果物联网标准无法统一，必然制约智能电网建设规模的扩大；第三，国内在发展物联网技术时，往往重视信息的采集、传

输，而忽略了信息的分析、决策，如果物联网技术在信息分析、决策方面无法取得突破，将影响电网的智能化程度。来源：2011-9-19 中国高新技术产业导报

[返回目录](#)

2012 年 WiFi 手机销量将达 5 亿：助移动互联网爆发

随着移动互联网时代发展进程的推进，用户的应用需求也在不断增长，对技术的要求也在发生着变化，在以“市”为导的经济环境下，企业也加快了新技术的研发和转型。据市场研究机构 ABI 的数据显示，2012 年 WiFi 手机的销量预计将达到 5 亿部，2014 年预计将有 90% 的智能手机拥有 WiFi 技术。同时，华为、三星等国内外手机厂商也不断发力 WiFi 手机。业内人士认为，WiFi 技术的完善，将促进移动互联网的爆发。

WiFi 渐成运营商工作重点

随着 3G 技术成熟和移动互联网应用数据的快速增长，运营商更是希望通过建设 WiFi 为用户提供更便捷的服务，从而创造更多的业务收入。中国电信是三大运营商中最早提出建设“宽带城市”战略。在 2011 年 2 月中旬，中国电信发布“宽带中国·光网城市”战略，宣布将在国内大范围部署 WiFi 热点，特别是配合国内大型的活动。譬如，举办大运会的深圳，就有近万个 WiFi 热点，覆盖包括体育馆、宾馆、酒店、机场等公众主要休闲、娱乐、购物场所。

另外，在 2011 年主题为“通信与智慧城市”的上海通信展上，其它两大运营商也都提出了目标。中国移动董事长王建宙表示，2011 年中国移动将加大对 WiFi 投资，计划在未来三年内将移动在全国范围内铺设的 WiFi 热点数量增加至 100 万个。中国联通则将为期三个月的免费 WiFi 上网体验期延长半年至 2011 年 8 月 31 日。

WiFi 在全球也得到了快速发展。据媒体报道，印度尼西亚最大电信运营商印尼电信正计划在全国范围新建数千个 WiFi 热点，以帮助处理智能时代移动数据业务需求的大潮。

运营商为何大规模部署 WiFi？通信业分析人士透露，与建设传统基站设备相比，运营商在 WiFi 热点建设及后期维护的投入相对小，特别在目前“云”计算、“云”空间的年代，运营商更乐于推动 WiFi 热点部署，以期提升 3G 网络的覆盖质量，以分流现网尤其是 3G 网络数据业务压力。更有上市企业高层预估，国内三大电信运营商 2011 年全年总和将达几十亿元的规模。

终端厂商发力 WiFi 手机

虽然笔记本电脑曾是应用 WiFi 芯片组最多的市场，但目前，手机已经完全超过了笔记本电脑。3G 时代，对用户而言，手机已远远超越了通讯功能，更是一部可随身携带、随时上网、随地娱乐的终端。借助运营商的 WiFi 建设热潮，搭载 WiFi 上网芯片的手机终端也成为手机企业努力的方向。

3G 时代，运营商逐渐占据手机产业链的主导地位，手机深度定制成为主流。而随着运营商大力发展 WiFi 热点，也将刺激终端厂商发力 WiFi 手机，以便抢占更多的市场份额。据悉，日前三星公司发布了一款仅支持 WiFi 功能的智能手机，以满足某些特殊用户的需求，预计该产品将在 10 月份上市。

据 WiFi 联盟首席执行官 Edgar Figueroa 预测，2012 年将售出 WiFi 手机 5 亿部，到 2014 年将有 90% 的智能手机拥有 WiFi 技术。另外，2011 年上半年，华为、LG、三星等三家厂商也加入了 WiFi 联盟赞助成员。

从另一方面来看，WiFi 技术也将弥补部分目前智能手机存在的不足，这也是吸引终端厂商发力的原因之一。有报道称，美国杜克大学计算机系研究生 Justin Manwelier 日前开发了一款命名为 SleepWell 的软件，通过这款软件可以有效解决对因 WiFi 而造成的手机电能消耗过快的问题，将手机电池续航时间延长一倍，这样的话，WiFi 设备可以在带宽增加之前保持待机的状态。

WiFi 助力移动互联网爆发

据统计，目前中国有近 30 万个 WiFi 热点。虽然数量上占全球一半，但面对国内激增的移动数据流量，运营商的压力并不小。第三方机构的数据显示，三大运营商 2010 年数据流量增速超过 150%，同时，其无线网络利用率在 2010 年中达到了危险的 78.32%。

华泰联合证券认为，WiFi 是应对数据流量爆发的最佳且必然选择。应对网络过载问题，摆在运营商面前有两个选择。其一是将 3G 技术升级和扩容，增加下行传输速率；其二，可以利用无线宽带接入技术 WiFi 为 3G 分流。如此看来，WiFi 技术无疑是解决智能手机数据流量问题的一个重要途径。

另外，在“智慧城市”建设中，WiFi 技术具备的高宽带性能，可能满足大量城市基础应用的高速移动互联需求，特别是 802.11n 所实现的超百兆技术。

WiFi 网络海量部署的结果，也将很大地提升用户智能手机的体验满意度，用户的关注度也将有所改变，逐步形成“完美体验、随需应变、易管易用、安全可靠”等的应用期待。这也将赋予 WiFi 更强劲、更长久的生命力。据悉，WiFi 联盟计划一年内将实现 WiFi 直连、企业版语音、WMM 允许控制、隧道直接链路建立等技术；远期还将实现无线网络管理、智能电网、60GHz WiFi、热点 2.0、5GHz 高吞吐量、利用电视空白频段等技术和服

随着运营商和终端厂商的发力，我们相信在未来的一段时间内，用户体验移动互联网将更加便捷，移动互联网也将迎来新一轮的爆发性增长。来源：

2011-9-15 通信信息报

[返回目录](#)

【中国移动】

中国移动与迪士尼宣布战略合作

中国移动与华特迪士尼(上海)有限公司于日前正式签署战略合作协议，双方宣布通过资源共享、优势互补的方式在无线增值服务领域建立战略合作关系，共同致力于推动基于迪士尼品牌内容的各类移动增值服务的发展。

作为全球知名的多元化家庭娱乐公司，华特迪士尼公司此次与拥有全球最大用户数量的中国移动合作，令人瞩目。迪士尼是中国移动首个移动梦网品牌合作伙伴。通过此次合作，中国移动将以迪士尼移动官网的形式在中国大陆独家运营迪士尼内容，其增值业务的内容和服务将得到极大丰富；华特迪士尼公司也将能通过中国移动平台为中国超过 6 亿手机用户提供精彩的迪士尼内容与故事，为用户带来老少皆宜的优质迪士尼娱乐体验。

根据合作计划，双方将基于移动通信网络平台展开多个产品和服务的合作，在移动梦网(wap.monternet.com)共同建立品牌社区，包括“迪士尼移动官网”和“漫威英雄会”，同时，还将合作推出国产动漫品牌“喜羊羊与灰太狼”移动互联网社区。此外，手机用户还可以享受到丰富的迪士尼品牌移动增值业务，包括高品质的手机图片、手机主题、手机游戏，手机动漫和手机图书等资源，涵盖了迪士尼旗下的米奇、唐老鸭、小熊维尼、迪士尼公主、史迪奇、加勒比海盗、漫威旗下的钢铁侠、蜘蛛侠等经典人物形象，极大地满足了不同年龄、性别层次的手机用户的需求。

除了在产品和服务领域的合作，中国移动和迪士尼还将发挥各自的渠道资源与优势，在市场领域充分合作。未来，迪士尼电影、迪士尼现场演出、迪士尼零售门店及专柜、迪士尼出版物等都将有机会成为新的市场合作点。来源：

2011-9-15 新浪科技

[返回目录](#)

中移动集团客户环比增 1.3 万家

记者从中国移动获悉，2011 年 7 月，中国集团客户比上月净增 1.3 万家，总数到达数 311 万家。数据显示，在集团客户的主要经营业务中，M2M(物联网应用)终端总收入较 2010 年同期增长幅度高达 35.5%成为一大亮点。

中国移动表示，2011 年 7 月，集团客户比上月净增 1.3 万家，到达数 311 万家。自 2004 年来，中国移动物联网终端数和收入年均增长率达到 95%以上，仅 2011 年 7 月，M2M(物联网应用)终端较上月净增 35.7 万台，达到 1167.2 万台。据分析，随着集团客户的需求的加大以及 3G 时代的来临，也为 M2M(物联网应用)产业提供了有利的发展条件。根据我国“十二五”规划，在期末我国物联网相关产业规模将达到五千多亿的规模，形成万亿级规模的时间节点预计在“十三五”后期。在这样的背景下，中国移动也始终不遗余力的大力拓展 M2M(物联网应用)市场。

由于物联网应用技术可以节约企业成本，提高经济效益，因此受到集团客户青睐，我国物联网业务规模也持续快速增长。据中移动透露，中国移动比较典型的物联网业务应用包括车务通、集团短彩信等业务。其中，车务通业务功能包括位置查询、车辆监控、调度管理、地图操作等基本定位功能，以及基于特定行业应用的增值功能。

据国际咨询公司 ABI 预测，移动 M2M(machine-to-machine)连接将在 2015 年前超过 2.97 亿个。业内人士分析，在移动通信行业的未来增长中，M2M 将成为一个至关重要的组成要素。对于能源企业来说，M2M 可能是自动读数的智能仪表，有助于企业提高业务效率和减少运营支出。对于交通运输行业而言，M2M 跟踪解决方案与助于优化车辆行驶路线，提高车辆的安全性。此外，M2M 技术还可实现诸多功能，如对电子屏幕牌进行远程更新，通过摄像头将图片传输至世界各地，并对饮水机进行自动注满等。来源：2011-9-20 通信产业网

[返回目录](#)

中国移动拟招标 872 台 TD 测试设备

中国移动(微博)昨日启动了新一轮的 TD-SCDMA 测试设备采购招标，拟采购测试设备 5 类共计 872 台。

据了解，本次采购的测试设备共分为 5 类，其中 TD-SCDMA 测试终端 321 台，TD-SCDMA 路测软件 159 台，TD-SCDMA 扫频仪 184 台，TD-SCDMA 信令监测仪 78 台，TD-SCDMA 便携式频谱分析仪 130 台，各投标厂家可选择一类或多类投标。

据了解，本次 TD 测试设备招标是中国移动历史上较规模的大一次招标。2011 年年中，中国移动曾启动 TD-LTE 规模试验用第一批仪器仪表的采购招标，采购测试仪器仪表共计 7 类 167 台。来源：2011-9-20 新浪科技

[返回目录](#)

中移动开拓物联网 集团客户超 300 万家

从中国移动了解到，中国移动集团客户规模呈稳步增长趋势。2011 年 7 月，集团客户比上月净增 1.3 万家，到达数 311 万家。在集团客户的主要经营业务中，M2M(物联网应用)终端总收入较 2010 年同期增长幅度高达 35.5%成为一大亮点。业内人士分析认为，集团客户的需求使移动信息化有着广阔的发展空间，这是全球运营商十分看重的。中国移动早年也定下了横向拓展、纵向深化，向更为广阔的信息服务领域迈进的策略，目前来看，根据用户需求发展的趋势加大拓展力度，该策略也收到了良好的成效。

此外，集团客户的需求的加大以及 3G 时代的来临也为 M2M(物联网应用)产业提供了有利的发展条件。根据我国“十二五”规划，在期末我国物联网相关产业规模将达到五千多亿的规模，形成万亿级规模的时间节点预计在“十三五”后期。在这样的背景下，中国移动也始终不遗余力的大力拓展 M2M(物联网应用)市场。

据中国移动相关负责人表示，由于物联网应用技术可以节约企业成本，提高经济效益，因此受到集团客户青睐，我国物联网业务规模也持续快速增长。据该负责人透露，自 2004 年来，中国移动物联网终端数和收入年均增长率达到 95%以上，仅 2011 年 7 月，M2M(物联网应用)终端较上月净增 35.7 万台，达到 1167.2 万台。

“未来，中国移动将打造低成本、标准化、开放的物联网业务发展体系，促进移动信息服务的应用拓展，开拓蓝海，扩大规模，占据物联网市场的领先优势。”该负责人表示。

据记者了解，中国移动物联网业务应用渗透各个行业，形成了关键客户群的稳固服务关系，针对性网络和服务能力也不断增强。其中包括车务通、集团短彩信等业务更是在加强终端侧标准化研究，提供高质量的网络保障的基础上，提高与行业的深度捆绑，保持市场的领先优势。

车务通业务是基于中国移动通信网络，面向集团客户提供的车辆及人员位置监控与调度服务。“车务通”业务功能包括位置查询、车辆监控、调度管理、地图操作等基本定位功能，以及基于特定行业应用的增值功能。集团客户可使用车



务通”业务进行车辆定位及车辆调度，从而实现对车辆的有效管理和资源的最优配置，降低运营和管理成本。在2010年世博会期间，“车务通”就全面运用于上海公共交通系统，以最先进的技术保障世博园区周边大流量交通的顺畅。来源：2011-9-19 新浪科技

[返回目录](#)

中国移动与教育部签约共同推进教育信息化

9月15日，教育部与中国移动通信集团公司在北京签署了战略合作框架协议。双方本着“政企联动，优势互补，支持教育，战略共赢”的原则，明确建立紧密的战略合作伙伴关系，共同加快推进教育信息化。教育部副部长杜占元、部长助理林蕙青和中国移动党组书记奚国华、副总裁沙跃家等出席了签字仪式。

在签约仪式上，教育部副部长杜占元在致辞中说，中国移动通信集团公司作为一家具有社会责任感的国有大型企业，历来关心支持教育发展。多年来，凭借在信息技术领域的深厚积累，中国移动已与教育部成功开展了多项合作项目。今天，双方战略合作协议的签署，标志着教育部与中国移动的合作将展开一个新的篇章。双方今后的合作领域将更为广泛、内容更加充实、重点更加突出，这必将把双方的合作推向一个新的高度。更为重要的是，通过双方的合作，将为我国教育信息化的发展带来创新的动力，为广大师生学习与发展带来更多的机会。

中国移动党组书记奚国华在致辞中表示，一直以来，中国移动与教育部开展了广泛合作，并取得了丰硕成果。一是联合实施“蓝色梦想—中国移动教育捐助提升计划”，二是面向教育行业推出“校讯通”服务，打造学校和家长之间的互动交流平台，三是助力“平安校园”和“数字校园”建设，推出校园视频监控、学生位置服务，并积极参与各级教育部门的重点项目建设。此外，我们还与教育部中央电化教育馆联合举办了“校讯通杯”全国中小学电脑制作活动、全国教师信息技术论文大赛，在广大中小学师生中普及了信息技术和理念，为学习、掌握、应用信息技术进行教学与学习创造了良好氛围。今天，双方签订战略合作框架协议，进一步开展深度合作，共同推进教育信息化基础设施建设，完善校园无线网络覆盖；建设移动学习平台，促进优质教育资源开发、共享与应用；实施教师信息技术能力培训与提升项目；推动各级教育行政部门与各级各类学校的管理信息化建设。这些措施将有力地推动教育信息化进程，为教育事业改革发展增添新的动力。

根据双方签署的战略合作协议，今后五年教育部和中国移动将以教育规划纲要为指导，以即将颁布的《教育信息化十年发展规划》为依据，在教育信息化基

基础设施建设、优质教育资源开发、共享与应用、教师信息技术能力培训与提升、学生信息技术素养与创新能力培养、信息技术与装备研发及推广等领域开展多种形式的合作。通过双方的合作，促进教育资源优化配置，推动教育改革，推进教育信息化加快发展。来源：2011-9-15 新浪科技

[返回目录](#)

中国移动连续四年入选道琼斯可持续发展指数

在近日揭晓的道·琼斯可持续发展指数(DJSI)2011 年度成份股名单中，该指数，到目前为止，仍是中国大陆唯一入选该指数的公司。

作为全球第一个可持续发展指数，DJSI 已成为识别全球可持续发展领袖企业的黄金标准。DJSI 主要跟踪和评估在可持续发展方面有卓越表现的大型公司，其成份股从道·琼斯全球指数 2500 家全球最大公司中表现最优秀的 10%中选出。DJSI 的评估体系被公认为是可持续发展和企业社会责任领域具有高度权威性与客观性的评价体系，其评估过程包括对被评估企业填报资料的专业分析、对第三方意见领袖建议的听取、对评估对象在经济和社会与环境等维度的表现进行评分等，每个行业综合得分排名前 10%的公司中才能入选登榜。目前，DJSI 已成为全球社会责任投资的价值标杆。截至目前，全球共有超过 80 亿美元的资产配置以 DJSI 为基础。

2011 年，全球共有来自 57 个行业的 342 家(2010 年为 318 家)企业入选该指数。在移动通信行业中，除了中国移动外，还有德国电信、英国沃达丰、韩国 SK 电讯等 8 家世界一流的通信企业入选。中国移动秉承“正德厚生，臻于至善”的理念，始终追求经济责任、社会责任和环境责任三者的协调发展，已连续五年对外发布报告披露公司履行企业社会责任的情况。中国移动连续四年跻身 DJSI，标志着其可持续发展实践符合国际社会公认的评判标准，并已居于同行业国际领先水平。来源：2011-9-15 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

中国移动推迟飞聊亮相时间 或本月底正式上线

原定本月初推出测试版的中国移动语聊软件“飞聊”没能如期亮相。昨天，记者从了解相关业务的人士处了解到，为了保证该业务推出后的效果，中国移动已决定推迟飞聊的亮相时间。

据了解，飞聊是近期中国移动相当看重的一项业务，主导权直接掌握在中国移动集团数据部手中，其研发进程由移动高层亲自督阵。目前，飞聊基于 Android、Symbian 系统的初步版本已经研发完成，之前传出将于本月初上线供用户测试的消息。

不过，据知情人士透露，移动内部认为，目前飞聊的版本还不够完善，测试版还无法体现出移动在该业务领域的优势，因此为了确保产品推出后即获得用户的认可，移动决定暂缓不成熟的产品亮相。据预计，飞聊的完善版本可能于本月底正式上线。来源：2011-9-14 京华时报微博

[返回目录](#)

中国移动总数近 6.28 亿 TD 用户超过 4000 万

中国移动(微博)今天公布了 2011 年 8 月运营数据，数据显示，截至 2011 年 8 月底，中国移动用户总数达到 6.28 亿户，其中 TD 用户达到 4031 万。

截止到 2011 年 8 月底，中国移动用户总数达到 6.276 亿，其中 TD 用户达到 4031.8 万户。其中 8 月份新增用户 577 万，7 月份为新增 506 万。TD 用户新增 272 万。2011 年前 8 个月，中国移动累积新增用户为 4361 万。来源：2011-9-20 新浪科技

[返回目录](#)

中国移动拓展企业应用市场：或推大容量 SIM 卡

近日记者在宁波举行的智博会上了解到，中国移动研发推出一种大容量 SIM 卡“无线城市 SIMAC”，可提供包括无线政务、交通、旅游、餐饮等城市服务信息的查询以及多种移动数据业务导航功能，同时也可满足企业与行业客户的个性化需求。

在此次智博会上，中国移动通过八大应用基地的展示，以及 4G 技术在城市物流、制造、社会管理、交通、健康保障、家居等行业及领域的十大应用成果，全方位展示了其“无线城市”的规划。

同时，中国移动还展示了一种名为“无线城市 SIMAC”的大容量 SIM 卡业务。据了解，目前宁波移动正计划为企业定制这种大容量 SIM 卡业务，其中包括为企业单独定制业务，如企业号簿等，这将会在很大程度上帮助中国移动拓展企业和行业客户。中国移动此前推出的专用集团号簿管家 SIM 卡已经受到众多企业客户的认可，而此次推出的大容量 SIM 卡，不仅有助于集团客户移动办公，

其容量升级到 1G 以上，能够承载更多便民服务和功能，将为人们的生活带来很大的方便。

据现场展示人员介绍，“大容量 SIM 卡芯片”项目是核高基国家重大科技专项课题之一，本次展示的“无线城市 SIMAC”则是宁波移动联合方微电子及天喻对该课题研发的初步成果。

目前，中国电信与中国联通均在积极拓展行业客户领域，其中中国电信正在积极推动“云计算”战略，用来整合企业客户行业信息化应用。而中国联通则在 2011 年开始大力推动行业信息化应用，重点突破集团企业客户，涉及到六大领域。

有分析人士指出，大容量 SIM 卡或许是中国移动积极拓展企业和行业客户的手段之一，通过数百兆或 1GB 以上容量的 SIM 卡来实现普通 SIM 卡不具备的增值业务，为企业和集团客户服务。来源：2011-9-14 通信世界网微博

[返回目录](#)

中移动王建宙：TD 版 iPhone 已得到苹果积极反馈

中国移动(微博)董事长王建宙表示，中国移动正计划与苹果合作，针对中国移动的 TD-LTE 网络推出新款 iPhone。

王建宙表示，中国移动和苹果希望找到一种方式，就 TD-LTE 网络和相关产品进行密切合作。他表示：“我们已经与苹果就这一问题进行了讨论。我们希望苹果能推出 TD-LTE 版 iPhone。我们已经得到了来自苹果的积极反馈。”

中国移动正寻求运营 iPhone，以保持对中国联通(微博)的领先优势。中国联通目前是中国唯一一家可以将服务协议与 iPhone 捆绑销售的运营商。

中国移动的 TD-SCDMA 网络并不适用于当前版本的 iPhone。不过王建宙表示，2011 年第二季度，中国移动网内的 iPhone 用户数仍然达到 850 万。这些用户要么使用 2G 网络访问互联网，要么使用中国移动的 WiFi 服务。

中国移动已于 2010 年 12 月得到监管部门的批准，对 TD-LTE 网络进行有限规模的测试。中国移动表示，将从 2012 年开始对 TD-LTE 网络的商用。

截至 2011 年 7 月底，中国移动共有 3760 万 TD-SCDMA 用户，而中国联通共有 2580 万 WCDMA 用户。来源：2011-9-15 新浪科技

[返回目录](#)

【中国电信】

中国电信“千元机”战略适逢其时

近期，中国电信抓住校园迎新和“中秋国庆双节”的购机黄金期推出了多款千元智能手机，笔者认为，中国电信在 2011 年大力推动“千元机”政策恰逢其时。

首先，从终端补贴侧重点而言，三大通信运营商都在对 3G 终端进行补贴：中国移动实力雄厚完全可以全线推进，中国联通之前将补贴集中在明星机型(苹果 iPhone)上虽然取得了一定的突破，但高额的补贴却令其利润率直线“跳水”，加上 iPhone 的更新换代速度较快，中国联通基本上是在为苹果公司全力进军中国市场而“做嫁衣裳”。鉴于此，中国电信缩减了高端和低端终端的补贴力度、将资源集中在中端机型是明智的选择。

其次，中端市场回报率好，值得投入。中端市场主要面向学生群体和普通白领，该类用户的 ARPU 值约在百元人民币上下，其回报率比较明显。这种举措有效避免了“高回报高投入、低投入低回报”的尴尬，也有利于中国电信 3G 市场的可持续良性发展。

第三，国产机型主导，可控性强。在 2011 年主打的几款中端机型中，中兴、华为等国产机型成为大热卖的“明星机型”。众所周知，国产机型一旦实现量产就能够体现成本优势，而且相对于国际品牌而言，中国电信对国产机型的谈判能力更强。随着国内移动终端研发生产能力的逐步提升，国产机型的稳定性和整体均衡性也有明显进步。

第四，中端市场潜力大、前景好。中端市场的主力相当部分是年轻用户、具备明显的共同特征和相互影响力，是每家通信运营商都会重点争夺的潜力市场、未来市场。2010 年中国电信凭借天翼和翼卡通高调杀入高校市场，2011 年更是将此策略进一步延伸到二三线市场中。而对于中端客户而言，千元智能手机既兼顾了实惠、又紧跟时尚，确实也是不错的选择。

最后，培育 3G 市场，重在应用驱动。年轻用户对于手机上网、微博、社交等应用的需求正在逐步得到强化，根据 CNNIC 的报告，2011 年上半年增长最快的互联网应用就是微博，而移动终端和微博正是“天作之合”。Android 丰富的应用也极大地推动了中国电信的千元智能手机策略，通过应用驱动来培育用户的使用习惯、使之形成 3G 和 2G 之间的差异化优势、进而“圈住”未来的市场，这也是中国电信必须把握的未来。

中国电信在加速抢滩，中国联通也逐步向中端市场倾斜，中国移动的 TD 终端体系也在不断地更新。可以预见，今后千元智能手机在处理速度、图像和多媒体支持、屏幕操作等方面将会持续提升，并将成为 3G 竞争的最主要市场。来源：2011-9-19 通信世界周刊

[返回目录](#)

中国电信或面临宽带接入反垄断调查

导读：作为中国最大的宽带接入及 IDC 提供商，中国电信的自身战略如因反垄断调查进行调整，对中国互联网的产业发展格局也将带来巨大影响。

中国最大的基础网络运营商中国电信(微博)，会不会领到中国《反垄断法》出台三年来的首张罚单？

有消息人士向《财经国家周刊》记者证实，相关部委已就宽带接入问题，对中国电信展开反垄断调查，并有可能进行反垄断处罚。

如果该判罚最终出台，将在中国公用事业及互联网行业引发震动。在此之前，交通、电信、石油、水电气、互联网等公用事业一直是外界反垄断的关注焦点，但至今未有受罚案例。

作为中国最大的宽带接入及 IDC(互联网数据中心)提供商，中国电信自身战略如因反垄断调查进行调整，对中国互联网的产业发展格局也将带来巨大影响。

是否有罚单

“是否进行反垄断处罚，处罚金额多少，目前都还没有最终结果。不过，基于前期的调查取证，不排除中国电信受到处罚的可能性。”9月9日，一位知情人士告诉《财经国家周刊》记者。

消息人士透露，相关部门此次调查自2011年上半年就已经展开调查取证，相关部委与中国电信就进行了多轮沟通取证，还向联通、铁通等多家接入企业、研究机构及多位专家进行了求证。其主要调查内容，是中国电信在宽带接入及网间结算领域，是否利用自身具有的市场支配地位，阻碍影响其他经营者进入市场等行为。“通过前期调查，有关部门基本认为中国电信存在垄断行为。有可能计划对其进行违法收入1%~10%的惩罚。”该人士透露。

根据8月24日中国电信(00728.HK)公布的财报，该公司上半年营收1202.08亿元，净利润98.08亿元，统计期末宽带用户总数7009万户，有线宽带接入收入为297.55亿元，占经营收入的24.8%。而根据此前的财报，中国电信2010年全年的净利润为157.59亿元。

一位运营商内部人士透露，中国电信高度重视此事，专门从多个省公司抽调人马，组建专门的团队应对此事。

清理“第三方接入”

知情人士透露，有关部门关注中国电信垄断，是源于部分企业机构针对 2010 年下半年“断网事件”的举报，其证据材料也多来自这些企业机构。

2010 年 8 月上旬，中国电信下发内部文件要求，各省公司对高带宽和专线接入进行清理，除骨干核心正常互联互通点外，清理所有其他运营商和互联单位等的“穿透流量”接入。

这一规定迅速引发行业内的震荡。

所谓“穿透流量”，指一些公司在中国电信购买带宽后，并不自己使用，而是转手卖给其他运营商赚取差价。

按照工信部规定，为补偿中国电信和联通的骨干网投资，运营商之间的网络互联互通，只要用户上网产生网间流量，其他运营商都要向它们进行单向结算。但在实际操纵中，中国电信设立了“黑白名单”，予以差别定价，以高于其他客户的价格向其他的宽带接入厂商进行网间结算，以此抬高竞争对手的带宽接入成本。其定价与市场价格之间，价差最高可达数倍甚至数十倍。“穿透流量”由此出现。通过这一办法，一些运营商能以相对低廉的价格接入电信骨干网。据中国电信一份内部材料估算，当时“流量穿透”使竞争对手单个用户成本下降 25 元/月。

中国电信斩断“穿透流量”之举，令其他接入运营商遭受重创。2010 年 8 月 12 日至 9 月 9 日，27 天内，仅广东铁通就爆发了 37477 件用户投诉，38443 用户拒绝缴费，并有 28210 用户面临退网。据业内人士估测，这场清理波及的互联网用户可能超过 1000 万。

在工信部等部门介入下，事件以中国电信的清理力度放缓暂告平息。不过，在业界看来，由于网间结算的政策没有因此进行调整，类似的事件未来仍可能会出现，而随着三网融合的推进，广电企业也将参与更多互联网业务争夺，矛盾甚至可能进一步激化。

网间结算政策待突破

在一些业界人士看来，相对于罚款，更重要的是要通过启动反垄断程序来促使游戏规则变化。

“如果只是罚款，还不能真正解决垄断问题。”电信专家侯自强表示，网间结算的资费标准制定者并非中国电信。其问题在于，多年前制定的政策现在已经与市场情况脱节。“这个价格是 2007 年参考国际价格定的，但现在国际上的价格已经降了 10 倍，我们还没有动。”

“国家更应该制定规则，而不是制定价格。”侯自强认为，如果不修改游戏规则，中国电信的垄断优势将会一直存在。

根据《反垄断法》，单个经营者市场份额 50%、两个经营者 67%、三个经营者 75%即为垄断。在宽带接入领域上，95%互联网国际出口宽带、90%宽带互联网接入用户、99%互联网内容服务商，都集中在中国电信和联通网络中。这意味着，其他互联网接入厂商的用户访问互联网，都必然与中国电信和联通产生流量，只要网间结算政策不变，其他厂商仍将仰中国电信和联通鼻息生存。

自 2001 年网间结算办法出台以来，一直有争议，并多次引发业界矛盾。2004 年、2006 年和 2007 年，原信息产业部三度修改网间结算办法，但由于没有改变单向结算规则，主要手段只是下调上限价格，未能根本解决这一问题。

一位工信部电信研究院专家表示，除了有关部门的反垄断调查，未来还需要工信部、国资委等行业主管部门的通力配合，从制度上进行调整，才能真正解决网间结算问题，但这一问题牵一发动全身，其模式调整将对三大运营商的竞争格局乃至整个互联网产业的发展都带来巨大影响，“所以需要全盘的考量，并可能需要更高层面的协调，才有可能完成”。

反垄断亮剑

《反垄断法》已经出台 3 年，期间也不乏国企遭遇反垄断诉讼，但尚无惩罚案例。

有分析人士认为，原因在于，《反垄断法》第七条规定，国有经济占控制地位的关系国民经济命脉和国家安全的行业以及依法实行专营专卖的行业，国家对其经营者的合法经营活动予以保护，并对经营者的经营行为及其商品和服务的价格依法实施监管和调控。

有法律界专家认为，中国反垄断的权力设计也增大了对央企的反垄断难度。就目前而言，《反垄断法》把反垄断执法权集中到反垄断委员会，并只有商务部、国家发改委、国家工商总局三家拥有《反垄断法》的执法权，其中商务部偏重外资，工商总局偏重民营经济，发改委则偏重国有企业。

“反垄断暨竞争执法要求专业，但三个竞争执法机构对于特定规制产业的垄断和竞争执法还不专业。”在 2011 年 5 月的一次反垄断会议上，中国人民大学经济法学研究中心主任史际春说，《反垄断法》没有将反垄断法执法权授予电信、邮政、银行、保险、电力、交通运输等主管部门或监管机构，这避免了监管者与被监管者关系过密，最终受被监管者的利益或情感绑架，但也导致特殊领域的反垄断执法权给了不十分专业的机构，有能力、懂行的机构没有执法权，“如工商部门对互联网产业不十分懂行，就很难搞得清楚其中的竞争问题，哪些行为构成

或构成不正当的竞争和不合理的垄断，也就很难在第一时间介入进行有力、到位、有效的执法。”

同时，也有学者认为，当反垄断进入有专门产业规制机构监管的领域时，也会产生反垄断执法权与产业规制权的冲突与协调问题。

在垄断与不正当竞争边界模糊的情况下，一些产业问题都是“内部解决”，比如 2010 年的“3Q 大战”，虽然一些行为已经触及《反垄断法》，但最终仍是更了解互联网情况的工信部介入进行的协调处理。

这一形势正在出现变化。自 2010 年底以来，发改委、商务部和工商总局的反垄断步伐已经加速，比如发改委，就将价格监督检查司变更为价格监督检查与反垄断局，并于 2010 年底出台了《反价格垄断规定》和《反价格垄断行政执法程序规定》这两部《反垄断法》的细化执行法规。一位国家部委内部人士认为，此次对中国电信的调查，也是有关部门加强反垄断力度的信号传递和试水之举。

“可以预见，未来将会有一些企业进入中国的反垄断名单。”该人士说。来源：2011-9-19 财经国家周刊微博

[返回目录](#)

中国电信预计年底提供 106 万部 iPhone

记者从相关渠道获悉，中电信 10 月或率先开售 iPhone 5，与此同时，法国电信 CEO 斯蒂芬·理查德(Stephane Richard)日前表示，iPhone 5 将于 10 月 15 日推出。援引南都报道称，中国电信(微博)的高端客户数量在 1300 万-1500 万之间，这些合约客户的潜在营收价值高达 80 亿-90 亿美金，中国电信预计年底提供 106 万部 iPhone。

此前，据台湾媒体援引消息人士的说法称，富士康已提高 iPhone 5 每天产量，日产量达到了 15 万台。预计 9 月份出货 500-600 万台。iPhone 5 的供应商都在加紧生产，这款新产品很快将开始大规模出货。包括镜片制造商大立光电、触摸屏制造商宸鸿、强化玻璃制造商正达国际光电和电池供应商新普科技 和顺达科技都开足了马力进行生产。

报道称，第四季度，由于苹果减少 iPhone 4 的出货量，iPhone 5 的出货量有望达到 2200 万台。之前有媒体报道和硕已接受了苹果的订单，订单数量约占苹果全部新一代智能手机 15% 的份额。苹果授权经销商天佑科技表示，苹果授权店均未接到任何关于 iPhone 5 上市的消息，不过他们现在已经在接受预定，预订价格为 2000 元，目前已有很多老客户交付了订金。

尽管此消息未得到中国电信官方证实，但是，苏州长安路东电信营业厅 LED 显示屏上已打出“ iPhone5 即将上市，中国电信敬候预约” 的广告。有消息称，电信在推出 iPhone 5 的同时还会推出 iPhone 4。据称中国电信 CDMA 版 iPhone 4 套餐包括两款：一种是预存 3880 元，送 3880 元补贴，每月最低消费 259 元，协议期 30 个月，用户以 3880 元代金券免费兑换 iPhone 4。也就是通常说的可零元购 iPhone 4 的方式；第二种是预存 2400 元，送 2400 元补贴，每月最低消费 189 元，协议期 30 个月，用户以 2400 元代金券补差价 1480 元购买 iPhone 4。

据记者了解，目前不少商家担心 iPhone5 的上市会对 iPhone4 的销售造成影响，已对 iPhone4 价格有所让步，港版 iPhone4 价格最低可至 4200 元左右。
来源：2011-9-14 通信产业网

[返回目录](#)

【中国联通】

联通：高端手机仍锁定国际品牌

提到 HTC，人们首先想到的可能是它在中国水货手机市场上的霸主地位，但如今随着与中国联通等国内运营商的进一步合作，HTC 将改变其以往形象，并将中国市场定位为公司今后发展的“大后方”。

全新 Sense 界面体现深度合作

“与运营商的合作是 HTC 在中国发展的基础，同时也是 HTC 中国战略的重要组成部分。”9 月 15 日，在中国联通与 HTC 联合举办的“灵感手机上市品鉴会”上，HTC 中国区总裁任伟光如此表示。

据悉，此款 HTC 灵感手机早在 2011 年 5 月就率先在欧洲部分国家推出，在经过与迅雷业务的独家捆绑以及与中国联通的定制合作之后，将于 2011 年 9 月正式进入中国市场。对此，中国联通销售部副总经理黄庆霞透露：“作为一款深度定制产品，HTC 灵感整合了全部的联通‘沃 3G’业务，随后将在中国联通在全国范围内的 1800 家营业厅，以及京东、国美、苏宁等不同渠道进行销售。”

伴随着智能手机和移动互联网在全球市场上的快速发展，人们使用的终端每天都在发生变化，对手机厂商来说，如今最重要的就是将服务与品牌进行更好的结合。HTC 产品市场部总监程钢介绍到，如一体成型、弧形触屏、前装结构、弧形触屏、铝镁合金等特性，都是 HTC 灵感手机的全新 Sense 界面将要呈现给用户的体验，从而让用户进一步体验到使用手机的人性化。

“对 HTC 而言，惟一不变的就是始终把握用户需求，在通话、数据业务、视听方面都给用户一个全新的体验。”任伟光表示，“而今后几年内，HTC 将进一步加大在中国市场的投入，并增加在中国市场的研发力度。”

收购 Web OS 系统仍需深思熟虑

在任伟光看来，今后 HTC 将把中国作为其“大后方”，进行全面发展，而充当这一角色的中国市场，关键是要具备研发能力。

“目前我们在中国市场上的研发人员数量已经从 60 人快速增长至 400 人，而下一步的增长目标将是 800 人。”任伟光透露，“对于这些研发人员，我们将分配到中国区的每个技术部门，从而使中国市场具备独立研发出全新产品的能力。”

但作为终端厂家，除了在研发、硬件方面提高能力外，其关键的盈利点来自于差异化。此前不久，HTC 董事长王雪红曾表示，HTC 正考虑收购 Web OS 系统或其他移动操作系统，以增加与不同厂商之间的差异化。对此 HTC 任伟光坦言：“对于收购 Web OS 系统一事，HTC 会比较深思熟虑，但暂时还没有进一步的消息。”他同时告诉记者，最近 HTC 与国内的互联网服务商展开了全面合作，且 2011 年 7 月 HTC 已经与新浪、腾讯等企业进行磋商，以加强对差异化产品的研发。无论对互联网企业还是运营商而言，最为看重的都是能否利用定制化服务和终端拉动用户消费。在此基础之上，未来 HTC 将以国内互联网企业和三家运营商的发展计划为参考，进一步加强深度合作。在发展路线上，HTC 则会在短期内继续走“中高端路线”，以保持其在中高端市场上的绝对优势。“选择中高端路线，这就决定了我们与零售商的合作会有所局限。”任伟光坦言，“因此，今后我们在中国的发展目标是与 800 家零售商建立合作关系，并以与大中型的零售商合作为主，让用户真正地去了解并接受‘HTC Sense’。”

两年内或将出现大洗牌

此前在千元终端市场上的大获全胜，让中国联通初步尝到了大力发展中低端市场带来的甜头。据悉，预计到 2011 年 12 月，中国联通拥有的千元智能手机用户将占到其整体手机用户数的 55%到 60%。

但不可否认的是，手机生态链中的竞争历来是比较残酷的，因此定位于中低端也就既定了手机厂商利润较薄的事实。而随着 3G 技术、移动互联网应用在中国的进一步推广和发展，势必引起一次手机产业链的大洗牌。正如中国联通销售部总经理于英涛所言：“未来的手机市场发展模式一定是‘品牌+OEM(代工生产)’的模式，只有在这两方面同时具备实力的厂商才能在激烈的市场竞争中屹立不倒。”在他看来，短短半年内，我国的手机产业链已经发生了巨大的变化，而整体上的产业链大洗牌场面或将在两年内出现。

2011 年后半年以来，中国联通始终在打“千元终端牌”，据透露，在 2011 年年底前中国联通还有望实现首款千元智能终端“中兴 V880”销售过 300 万台的记录。即便如此，于英涛坦言，由于高端手机具有品牌承载力，今后中国联通在高端领域一定会选择国际品牌。“短期内，生产高端手机仍是国际厂商的强项，而在低端市场，则是国内厂商的天下。”于英涛表示，“继此次合作之后，我们还将与 HTC 展开共同研发，着重关注 1000 至 2000 千元的市场，力争在 2011 年年底到 2012 年年初推出一款高性价比的手机。”来源：2011-9-19 通信世界周刊

[返回目录](#)

联通 9 月 15 日发行 80 亿元超短期融资券

中国联通(微博)今日公告披露，将于明日发行两期共 80 亿元人民币超短期融资券(SCP)。公告显示，联通目前流动性告急，公司经营支出存在 670 亿资金缺口。

公告表示，募集资金主要用于弥补经营性支出缺口。近年来，联通的经营性资本支出日渐加大，从 2008 年的 372.96 亿元急速扩大到 2010 年的 994.71 亿元。而 2011 年上半年，这一数据为 656.64 亿元，公告称，预计全年经营性资本支出将首度突破 1000 亿。

尽管 2011 年已通过债市融资 155 亿元补充营运资金需求，但联通依然表示，公司经营活动产生的现金流出仍存在约 670 亿元的资金缺口。因此，本次发行超短期融资券募集资金约 50% 的部分将用于填补这一缺口。

该债市融资公告显示，中诚信国际信用评级有限责任公司给予联通长期主体信用评级为“”，评级展望“稳定”。有市场人士指出，这一评级并没有合适披露联通的短期偿债风险，在反映短期偿债能力指标上，联通存在较大规模的流动负债，流动比率较低。从 08 年到 10 年，三年间的流动比率分别为 0.33、0.19 和 0.24。

上述市场人士指出，通常情况下，流动比率高于 2 且速动比率高于 1 代表着较好的资金流动性，“联通并未公布其速动比率，但流动比率显示，联通资金流动性不容乐观。”公告显示，2011 年 6 月末，联通流动负债为 2,070.87 亿元，流动比率为 0.24。

公告称，本次募集资金另外约 50% 的部分将用于偿还银行借款。两期超短期融资券不设担保，按期足额兑付完全取决于发行公司的信用。

该两期超短期融资券中，招行和中信银行承销一期，另一期由交行和兴业银行承销。来源：2011-9-14 新浪科技

[返回目录](#)

联通 8 月新增 3G 用户 205 万 总数 2786 万户

中国联通(微博)今天公布 8 月份运营数据，当月新增 3G 用户 204.9 万户，累计用户 2786.8 万；2G 用户新增 31.5 万户，累计 2G 用户 1.58232 亿户。

这是联通每月新增 3G 用户首次突破 200 万，根据公告，8 月份新增的 3G 用户中，包含 17.08 万 3G 无线上网卡用户。

固网业务方面，本地电话用户 8 月份流失 26.8 万户，累计用户 9469.9 万户；宽带用户新增 76.7 万户，用户规模 5375.8 万户。来源：2011-9-19 新浪科技

[返回目录](#)

联通敲定引入双 WCDMA 卡手机 可变身 GSM 双待机

中国联通(微博)已于近日确定引入新型双待机机型，首款向酷派(微博)定制，但由中国联通全面包销，这种新型双待机采用两个 WCDMA 卡，将是联通征战“高端商务市场”的一个重要武器。不过，据透露，该手机技术设置上有玄机，同时也可插 GSM 卡，变为 GSM\WCDMA 双待机。

确定首款双 WCDMA 卡手机

此前，业内已传出消息，中国联通正在定制新型双待机，即可使用两个 WCDMA 号卡的双网双待机，据悉，目前，中国联通已确定，引入双 WCDMA 双待机。2004 年 7 月发布的第一款联通“世界风”双模手机以来，双模手机逐渐走进了人们的视野。尤其是中国联通 2005 年成立专门运营终端的联通华盛以来，经过数年来令人眼花缭乱的定制手机和市场运作，联通双待机战略取得很大的成功，“双模双待”这一概念已日渐为人熟悉，几乎所有的中高端手机用户没有不知道双模手机的。而联通也一度占据中国 5000 元以上价格手机 60% 的市场。

据中国联通相关部门人士透露，首款双 WCDMA 卡手机已确定向宇龙酷派引入，机型名称已确定，即酷派 W770。

也可插 GSM 号卡

在所有人的印象中，以往的双模手机基本上都是指 GSM/CDMA 手机，因此，在出售 C 网后，中国联通也一直在思索双待机的未来，并最后敲定定制双 WCDMA 卡手机。

近年来，中国联通一直希望以 3G 来争夺高端用户，提升 ARPU 值和提升利润率。2010 年，联通也曾定制过一种 WCDMA\GSM 制式的双待机，即“三星(微博)大器”，当时大获成功。不过，根据中国联通上半年业绩公告，联通 3G 用户渗透率为 13.2%，3G 用户 ARPU 值为 117.5 元。显然，联通 3G 用户的 ARPU 值比 2G 用户的 ARPU 值高很多，因此，再推出 WCDMA\GSM 制式的这种带有 2G 号卡的双待机并无太大意义，联通决定推出双 WCDMA 制式的双待机。

这种新型双待机与原来的 GSM/CDMA 双模手机有类似之处，即都可以做到双模双待，但是，不同之处在于，联通定制的新型双待机是同时插两张 WCDMA 制式的 3G 手机卡。

不过，有手机业内人士告知，由于中国的 3G 制式均兼容 2G，实际上这款手机也兼容 2G 网络，双卡槽均支持 WCDMA、GSM，使用者实际上可任意组合，比如 3G+2G、2G+2G。当然，3G+3G 是联通引入的初衷，其希望用户在该手机的两个卡槽中都使用 WCDMA 号卡。

希望填补高端 3G 双待机市场空白

此次引入双 WCDMA 卡中国联通下了一定决定。据悉，中国联通相关部门前期也做过调研，很多高端用户一直拥有两个号码，他们也愿意将手中的 2G 号码都升级到 3G，而之前市场上根本就没有这种手机，因此，双 WCDMA 卡手机显然是瞄准这种市场空挡需求。

联通华盛的一份研发分析也透露了此点，据悉，联通希望双 WCDMA 卡的用户适合年龄 30 至 49 岁，男女均可，用户对象主要为高级公务员、金融界高管、演艺界人士，中高或者高收入水平；这类人群的特点为效率至上、善于交际、重视个人生活质量。

不过，目前由联通定制的首款双 WCDMA 卡双待机酷派 W770 还仅仅是一次试水。知情人士透露，2010 年大器手机销量不错，但三星 2011 年可能不再做 WCDMA\CDMA 双待机，联通希望双 WCDMA 卡双待机成为 2010 年推出的“大器”手机的继承者，延续高端商务手机的辉煌。来源：2011-9-14 新浪科技

[返回目录](#)

联通屡屡单骑护盘为哪般 数亿资金悄然融资吸筹

昨日通信行业位居两市涨幅第一，而其中权重股中国联通(微博)收报 5.27 元，上涨 3.3%，不仅拉抬了通信板块，也对大盘贡献了 0.64 点。而自从中国联通在前期创下 4.43 元新低后，近期逆市一路走高，前日已经突破了下降压力线，8 月 25 日一度涨停，这波资金来头不小。

从融资融券市场来看，8月22日当周和上周，中国联通的融资净买入余额增幅均位居前三，且升幅较快。从基本面看，虽然联通的中报平淡，但第二季度数据显示净利润环比和同比比过去三个季度有大幅提高，均由负转正，业绩改善情况超越预期。而8月25日以来，16家券商多给予其“买入”以上的评级。而中报显示，包括华夏大盘在内的多只基金均重仓持有中国联通。目前，中国联通港股17.26港元，相比A股大幅溢价。

公司发债刺激股价

昨日，中国联通公告称，控股子公司中国联合网络通信(香港)股份有限公司的全资附属公司中国联合网络通信有限公司将于9月15日开始发行每期金额为人民币40亿元的2011年度第三期及第四期超短期融资券。而就在上个月，该公司刚发行了150亿元(人民币)的短期融资券，期限为366日，利率为5.23%。

此前，也有多家公司发债，只要行业和公司未出现重大利空，对股价均产生正面刺激。如高鸿股份5月6日获准发行3亿短期债权，5月13日及之后的两个交易日内涨幅最高达25%，至5月23日发行完毕，股价还有一次脉冲式上涨后才开始下跌。亚宝药业6月23日宣布拟发行不超过4亿短期融资券之后的6个交易日内，涨幅一度达15%。

一般通过短期融资的成本较低，在获得贷款困难的情况下对公司的资产负债表产生正面刺激。

中报显示机构重仓持有

中国联通一直是基金的重仓股，中报显示，前十大流通股东中有8家基金、1家保险，合计持有99358万股(上期8家机构合计持有86062万股)；其中银华系两只基金合计持有27755万股(较上期增加999万股)；中国人寿保险一账户持有9492万股，二季度加仓820万股；股东人数较上期减少6%，筹码较为集中。

华夏大盘及华夏策略2011年第二季度报告披露，截至6月30日，其分别持有公司股份6000万股和999万股，其中华夏大盘二季度加仓1000万股，华夏策略在一季度还没把联通纳入十大重仓股。

值得注意的是，虽然二级市场上，中国联通没有出现在上交所的交易公开信息中，但有大资金在融资融券市场上悄然增持。2011年8月22日至2011年8月26日当周，累计融资买入金额排名前三的标的依次为：五粮液、中国联通和兴业银行，同比分别增加10%、227%和18%。中国联通融资买入金额达到2.28亿元，融券卖出2489万元，融资、融券同比增幅均有大幅增加。

在融资融券标的股票中，净买入余额增幅居前三的个股为美的电器、云南白药和中国联通，同比分别增加35%、29%和29%。净买入余额同比增加可以理

解为信用投资交易者对该股后市短期走势看多，净买入余额同比减少可以理解为信用投资交易者对该股后市短期走势看空。

上周也出现类似情况，上海市场融资余额前 10 位分别是中国平安、兴业银行、中国联通、中信证券、特变电工、民生银行、西部矿业、辽宁成大、招商银行、浦发银行，这 10 家上市公司平均融资余额为 9.15 亿元，中国联通融资余额上升最多，为 1.13 亿元。

3G 运营渐入盈亏平衡点

为何大资金近期如此青睐中国联通？

从公司上半年财报来看，与中移动同期的净利增长相比，中国联通的中报业绩各项指标继续下滑：归属于上市公司股东的净利润为 8.72 亿元，同比下降 9.4%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为 8.33 亿元，同比下降 10.7%；基本每股收益 0.0411 元。

对于 2011 年上半年的业绩状况，联通早有预计，在一季报中便对上半年业绩作出了如此预测：公司 3G 和固网宽带业务的收入持续快速增加，但是由于折旧及摊销、网络营运及支撑成本和销售费用，特别是 3G 终端补贴支出与 2010 年上半年相比增加较多，从而使本公司 2011 年上半年的盈利与 2010 年上半年相比仍可能发生较大变化。

不过，从单季度的情况可以发现，二季度利润同比增 85%，环比增 1440%。湘财证券分析师刘飞烨坦言，如此大的涨幅确实超出了市场的预料。主要原因是 3G 收入的增加使得 3G 运营逐渐进入盈亏平衡点。公司透露在 2011 年的 11 或 12 月将开始盈利。3G 运营成本主要是设备折旧，手机补贴和运营费用，除了手机补贴以外，3G 新增用户的边际成本基本为 0，这就导致从 2012 年开始，联通新增 3G 用户的收入大部分将计入盈利。这是对联通最大的利好。

瑞银证券分析师孙旭也认为，2 季度盈利大幅回升展现了在 3G 业务开始发挥规模效应的情况下运营杠杆的效力，这预示公司前景向好。

从另一个角度来看，联通的市场份额也在明显提升。东方证券分析师周军认为，2010 年下半年开始电信行业收入增长水平高于 GDP 水平，主要原因是 3G 和宽带服务收入增加。三大运营商中，联通发展速度最快，公司 2011 年上半年收入份额又增加了两个点。预计这两年电信行业收入高峰期，联通将会获得更大市场份额。联通 3G 业务快速增长、高端用户增长很快，上半年 3G 用户增加近 1000 万，用户质量没有下滑，使得收入和净利润均超出市场预期。

周军认为，联通前期被市场所错杀，预计公司 2011-2013 年的每股收益(EPS)分别为 0.15 元、0.29 元、0.41 元，每股净资产分别为 3.45 元、3.65 元和 3.93 元，目前股价对应 2011 年 PB 为 1.43 倍。

不过，刘飞烨提醒道，与世界其他运营商类似，如果 3G 用户发展迅速，目前大量的数据互联需求将使联通 3G 网络面临扩容压力，这将导致后续盈利能力有所降低。

从估值角度，预期 2011-2012 年 EPS 为 0.15，0.30 元。近 2 年业绩将维持快速的增长，但长期来看，公司 3G 将面临扩容的压力。来源：2011-9-16 南方都市报微博

[返回目录](#)

联通 3G 用户增长加速 完成全年目标仍需更快增长

根据联通(微博)19 日下午发布的最新用户数据，联通 3G 用户数首次超过 200 万户，不过，联通要实现 2011 年新增 2500 万用户的目标仍然需要更快速增长，2011 年的最后 4 个月，每个月需新增 281 万用户。

联通 2011 年头 7 个月新增用户 1176 万户，平均每个月近 170 万，且在几个月前一直徘徊于 180 多万户，联通公告显示，其 7 月净增 3G 客户 187.4 万户至 2581.9 万户，较 6 月份的 185.5 万户微升 1%，而且是 2011 年新增用户量最多的一个月，但实际上差别不大。

直到 8 月份，联通 3G 用户净增 205 万户，总算有了质的突破。

不过，即便如此，2011 年余下 4 个月，每月平均新增用户须达 281 万户才有望实现 2011 年初定下的目标，即实现 2011 年新增用户 2500 万。

受此影响，联通股价月内涨幅逾 15%。来源：2011-9-20 新浪科技

[返回目录](#)

联通携手 HTC 推双核智能手机 深度整合沃 3G 业务

中国联通(微博)与 HTC 公司在北京联合举办“灵感的高度 中国联通沃 3G HTC 灵感手机上市品鉴会”。作为中国联通的战略定制产品，HTC 灵感享受中国联通制定的补贴政策，中国联通和 HTC 也将由此展开合作，将更多 HTC 在全球市场广受赞誉的产品带给中国消费者。HTC 灵感将于 2011 年 9 月下旬上市，零售价为 4990 元。

中国联通副总经理李刚表示：“伴随中国移动(微博)通信市场的发展，中国联通获得了良好的发展空间。截至 2011 年 7 月份，中国联通的用户已接近 1.84 亿。为广大用户提供高品质的终端产品一直是联通发展的重点。HTC 在国际市场上积累了丰富的合作经验，HTC 产品在用户中拥有良好的口碑。中国联通

WCDMA 速率高、稳定性好的优势将在 HTC 灵感上得以充分体现，灵感必将成为又一款在用户中广受赞誉的产品。”

HTC 中国区总裁任伟光表示：“HTC 非常看重与运营商的合作关系，这也是 HTC 中国战略的重要组成部分。今天上市的 HTC 灵感是我们 2011 年最重要的产品之一，这款产品能够成为联通的战略定制产品我们感到非常骄傲。作为一款深度定制产品，HTC 灵感整合了全部的联通沃 3G 业务，依托中国联通的 3G 技术和补贴政策，我们相信消费者必将充分享受到移动互联网给生活带来的乐趣，并畅快体验到丰富多彩的联通沃 3G 业务。”

丈量灵感高度，再领时尚风潮

作为 HTC 首款双核产品，灵感采用了主频为 1.2 GHz 的双核处理器搭配 Adreno220 顶级图形加速核心的 MSM8260 平台，消费者将由此获得前所未有的迅捷体验。HTC 灵感手机拥有 4.3 英寸 16：9 比例的超大电容触控屏，分辨率达到 qHD 级别，视觉效果清晰、细腻且更贴合消费者的使用习惯。不仅如此，HTC 灵感还拥有全新的 HTC Sense，更多细节上的改进将帮助用户拥有更好、更炫酷的贴心体验，加之 HTC 创新的 3D 操作界面，消费者也将由此感受到灵感由内而外的时尚魅力。

享受灵感的乐趣，深度整合联通 3G 业务

作为中国联通的战略定制产品，HTC 灵感深度整合了包括沃门户(含沃阅读、手机音乐、手机电视等)、沃商店、手机营业厅、乐媒、116114、手机邮箱、USIM 卡应用在内的联通沃 3G 业务，配合高速的 WCDMA 网络，用户将获得畅快且充满乐趣的 3G 体验。为了让更多用户畅享沃 3G，中国联通为其设计了专属合约计划。消费者可以在联通营业厅选择“预存话费送手机”合约计划，选择 386 元及以上套餐，即可享受“0 元购机”的优惠，也可以选择“购手机入网送话费”合约计划，任选一款 66 元及以上 3G 套餐购机入网，并签约在网 24 个月，即可享受套餐月费 50%话费赠送。

伴随着移动互联网在中国市场的发展趋于成熟，产业链合作已经成为各方共识。今天 HTC 与中国联通携手推出的联通战略定制产品 HTC 灵感正式上市，不仅彰显出 HTC 与中国合作伙伴的关系进一步向前发展，也表明中国移动互联网产业融合程度的不断加深。而消费者也将获得越来越多的优秀终端去实现移动互联网时代的美好生活。来源：2011-9-15 通信产业网

[返回目录](#)

制造跟踪篇

【中兴】

欧运营商建网竞赛 中兴西欧长征突破

早已跻身全球五大电信设备商的中兴通讯一直希望证实其全球电信巨头的名头名不虚传，而其依据就是 2011 年在欧美发达国家的迅速增长。本报记者近日对西欧市场的一系列调查显示，中兴通讯拓展西欧发达国家市场的路径与传统设备商并不一样：其是通过智能终端业务先行，撬开运营商市场，而后以 3G 尤其是 LTE 为电信设备的切入点，实现强攻西欧市场的初步战绩。

从 1 人到 1500 人

对于媒体而言，自从中兴通讯总裁史立荣上任以来，能见到他的机会不多。然而，近日，穿着一身深色西服的史立荣微笑地站在一群媒体面前，令大家吃惊。

在场人士原本以为他会大谈近年来在海外扩张的战果，谁料他却摆摆手，让旁边一个高个老外发言。这个德国第三大无线运营商 E-Plus 的 CEO 说：“中兴通讯是我们的合作伙伴，承建了 E-Plus 的宽带网络。在与中兴通讯合作后，与 2009 年相比，E-Plus 的基站增长了数倍，每天新开 15 个基站，与中兴通讯是双赢。”

他又说：“原来我们招标建网时对中兴通讯是有怀疑的，但现在一年半时间过去了，我们对于中兴发展的速度非常诧异，帮助我们以非常快的速度覆盖。”

听到这番话后，史立荣非常高兴，他说，这说明 2 年前中兴的战略性决策是正确的，2011 年非常成功地在西欧实现了大扩张。现在是业务的高峰。

上述情形实际上是中兴通讯庆祝终于在西欧站稳脚跟的一幕。

中兴通讯最早是 2003 年底来西欧开拓市场的，刚来的时候办公室甚至只有十几平米。2005 年中兴通讯参加戛纳电信展时，客户接待区只是搭了两个小棚子。从 2006 年开始，条件就好多了。

而对于现在，中兴通讯高级副总裁朱进云说，中兴通讯在德国、英国、法国、奥地利等西欧主要发达国家都已全面进入当地主流运营商，中兴通讯在西欧的产品也比较广泛，从无线、有线到终端，全都有。

“当年中兴通讯在西欧的第一个派驻员工是西欧区总经理蔺成，他曾在法国留学过，正好成为中兴通讯驻西欧第一人，而现在，中兴通讯在欧洲的常驻员工有 1500 人，其中本地员工整体占比达到 62%，预期年底这一数字将提升到 70%。”

从终端先行到设备跟进

“最初中兴通讯进军海外的状态经常是一楼工作二楼吃饭三楼睡觉。开始时就是以贸易为主，随着业务的逐渐扩张，开始认识到要遵守当地的法律法规，这个非常重要，以后在欧洲谈判，必须要有律师。还要与监管机构打交道，要融合进当地。”中兴通讯欧洲区域营销事业部副总裁谢峻石如此说。

而现在，一些运营商对本报记者直言，中兴通讯就是他们的合作伙伴。德国运营商 E-Plus 的 CEO 说，传统供应商和伙伴的区别是什么呢？传统供应商只是送货拿钱，伙伴的关系是双赢的关系，双赢不仅是交付，还有共同经营。

根据中兴通讯公布的 2011 年中报，其上半年实现营业收入近 373.4 亿元，同比增长 21.5%；其中，国际业务收入达到 208.10 亿元，占营业收入的 55.7%，同比增长 36.4%。公告同时称，从产品看，得益于全球光通信的推广、企业网的增长和智能终端的普及，公司运营商网络、电信软件系统、服务及终端业务分别实现了 8%、43.3%和 44%的同比增长。

英国市场终端渠道主管 STEPHANE REMY 坦承，中兴通讯在西欧首先取得重大突破的是终端。2005 年，中兴通讯在英国首款手机销售突破 3 万台，2010 年，中兴通讯在英国收入 2 亿美元，以终端为主，市场份额达到 8%。而中兴通讯的一款 3G 智能手机 BLADE 在欧洲市场达到巅峰，2010 年总量达到 100 万部，预计到年底全球销量将达到 700 万部，将成为中国销量最大的智能手机。另外，中兴在英国的数据卡 2007 年销售 10 万部，到 2010 年时已占据超过 50%的市场份额，如今，系统设备已成为中兴通讯在西欧的重要突破。朱进云说，无线基站方面，中兴通讯在欧洲已经安装了 1 万个，按照已经签署的合同，未来 3 年还有 3 万个基站建设要执行。

之前，中兴通讯已宣布，将为和记奥地利部署一张覆盖全国的 LTE/DC-HSPA + 商用网络。此前，中兴通讯与 KPN 在德国和比利时、与 Telenor 在匈牙利和黑山、与 Optimus 在葡萄牙部署了多张 LTE/HSPA 网络，并实现了规模交付。

200 张 LTE 网的商机

欧洲占全球 25%的投资份额，美国、日本相对封闭，相比而言，欧洲可耕耘的通信空间更大。而且，欧洲的运营商有辐射效应，比如沃达丰虽然总部在英国，但却是全球运营商，其全球 70 多个国家都是用同样的供应商名单。因此，中兴通讯要想成为全球领先，必须在欧洲市场开拓成功。

谢峻石也坦承，困难确实很大，不过，目前存在很好的机遇，“欧洲各运营商很多都进入了系统设备替换的阶段，需要将 2G 设备替换掉。另外，有线设备市场也有机会。”

在奥地利，中兴当时就是准确把握了和黄的网络需求，十分坚定地认为和黄会替换全网设备，而且，中兴通讯提出 1 年半的建网计划有竞争性，速度最快，

所以最终赢得了和黄奥地利的合同，把占当地最大份额的诺基亚西门子挤出市场。

LTE 则是中兴通讯未来的大机会。目前，欧洲有几十家运营商有建设 LTE 的需求，并开始建设试验网。中兴通讯也拿到了多个设备商的 LTE 网络合同。

“中兴在欧洲不靠价格战，除了技术和服务外，品牌与销售紧密结合。”中兴通讯英国品牌总监王晓兰说，2005 年她加盟中兴通讯英国代表处时，员工只有 2 个人。从 2009 年开始，中兴通讯做品牌建设，该年年底在双层巴士上投放、在地铁等投放广告，还会在运营商门市部发送礼品包，在时装周发布新品。开始多采取联合品牌投放，后续将逐步增加独立品牌宣传。

中兴通讯奥地利分公司肖明则认为，欧洲近两年将迎来一波从 3G 到 4G 的网络建设高峰，这是中兴的机会。2 年之内就将奠定市场格局，大概有 200 张的 LTE 网络建设，有质量的大概有 100 张。

而对于竞争对手屡屡使用的专利大棒手段，中兴通讯表示，中兴每年投入收入的 10% 进行研发，在 LTE 方面的专利占比达 7%，位居全球第五，任何企业想挥舞专利大棒都要考虑自身是否侵犯中兴的专利，预计交叉授权谈判是主要合作模式。来源：2011-9-17 华夏时报微博

[返回目录](#)

中兴固网副总裁许志成：携手产业链共筑理性繁荣

年年岁岁人相似，岁岁年年花不同。这句话读起来有点拗口，不过却是我国固定接入网市场的一个真实写照。还是那些产业主导厂商，还是那些熟悉的老面孔，还是那些并没有发生本质变化的产品技术，但却迎来了一个新的时代。

这将会是一个繁荣的时代，也将会是一个理性的时代，更将是我国整个光通信产业链走出国门走向世界的时代。当然，产业链的群体性崛起，离不开核心厂商的理性主导。作为全球领先的通信设备制造商，中兴通讯显然具备这个实力。不过，在中兴通讯固网产品线副总裁许志成看来，引导民族厂商的群体性崛起，更多是责任。

繁荣的时代

“我们好像与中国联通(微博)特别有缘，第一次深入交流是在 2010 年联通 1300 万线 PON 招标结束之后，而 2011 年的这次沟通则是联通 2500 万线集采报价结束之时。”在深圳市罗湖区香格里拉酒店三层咖啡厅，中国通信网编辑开始了与许志成的对话。

“是呀，你也看到了，网络建设具有一定的周期性。在 2008 年，国内运营商主要把精力放在移动宽带网络建设上，而现在国内运营商已把重点转向固定宽带和移动宽带的融合性发展，给用户无缝式的宽带体验。”许志成如此说道。

“中国电信(微博)是国内最大固定基础网络运营商，它提出的战略是‘宽带中国’，其中很重要的一环就是光网城市，2011 年的建设目标是实现南方城市 8M 接入带宽全覆盖，20M 覆盖率可以达到 70%；东部发达城市和中西部省会城市 20M 覆盖率达到 80%以上。”许志成显然是看到了其中的巨大商机。“更关键的是，中国电信更加关注支撑流程等软环境的建设，在多年的 EPON 网络部署过程中，已经初步形成了端到端的业务发放和运维流程，这也为中国电信的 FTTH 网络大规模部署奠定了坚实的基础。”

中国联通 2010 年的实际采购规模比 1300 万线要高很多，有很多省份又追加了采购量，因为宽带用户数仍然在高速增长，用户对带宽的需求也与日俱增。近年来，伴随着网络规模的增长，FTTx 设备成本持续降低，宽带到户的成本降幅更大。目前，在东部用户密集地区，FTTH ODN 已经接近了千元关口，而 FTTH ONU 价格也早已达到甚至超过运营商之前的期望值。“中国联通现在是 EPON/GPON 并举，现网中 EPON 的存量占依然很大，但两种制式并存对于网络规划和运营维护可能会有些挑战。”中国移动(微博)虽然起步较晚，但 PON 网络部署起点比较高，在东部部分经济发达省份做的也是风生水起。

“从 2010 年开始，我国就成为了全球 FTTx 用户增长最多、宽带用户总数最多的国家，2011 年肯定也会保持这个趋势，现网中 PON 应用规模已经超过 1 亿线。但从整体渗透率来看，国内市场依然有很大的空间。”许志成说道。国际市场也同样诱人，“金砖五国(C114 注：中、俄、巴西、印度、南非)市场具有一定的相似性，在中兴积极进取的市场策略下，正加快市场布局，应该会有不错的前景。”

说到这里，我们也有必要分析一下传统的欧美以及日韩 FTTx 市场：日韩固网接入市场，宽带化和光纤化启动较早，新增市场空间已不是很大；欧洲运营商现在受到各方面压力，经济形势不容乐观，更加强调投入产出比；美国市场则是电信运营商与有线电视运营商平分天下。此外，欠发达的第三世界国家，宽带基础网络薄弱，但是发展势头迅猛，发展潜力巨大。

我们可以认为，在资本流动性过剩、技术成熟度、运营商用户需求、产业链完整性等条件都已到位的情况下，一个欣欣向荣的我国固定宽带接入网产业格局正在加速发展。

中兴固网副总裁许志成理性的时代

理性，还是理性，这才是产业链能够持续健康发展的基础。

“如果面包比面粉还便宜，你会怎么选择呢？”许成志这样问 C114 编辑，“国内 PON 市场，曾经(2010 年中国联通 PON 集采)出现过是一个非常不理性的报价，这对于产业链信心和运营商构建高品质网络都会有所损伤。”

与 2010 年完全不同的是，2011 年 8 月份中国联通 2500 万线规模 PON 集采出现新的气象，主流厂商中没有了 1 元/PON 口的报价，同时 EPON 平均价格比 GPON 低了近 10%。“价格和价值经济杠杆同样适用于通讯行业，联通此次的集采价格体现出来的 GPON 和 EPON 的差异，反映了产业链在规模的市场需求面前价值的回归，超低价的超常规手段只会出现一次，产业链的健康发展，成本传导是不可改变的。”

占据了国内 PON 市场 90% 份额的华为(微博)和中兴的报价在此次集采中同时回归理性，这种现象标志着 PON 产业链再次回归健康发展的轨道。其实，运营商也已经意识到了非理性报价的严重危害，2011 年以来，三大运营商在 PON 招标文件中，都将“不接受低于成本价报价”作为核心条款纳入其中。作为产业链的最上游，运营商无疑最具有话语权，运营商的理性也给整个链条奠定了基础。

是的，运营商现在所面临的问题是：传统话音业务在不断萎缩，但新的能够创造更高利润的业务并没有出现；IP 业务的爆炸性增长对网络造成了很大压力，循环扩容的投资回收期越来越长。“开源节流应该并行，在打造一张低成本高效能网络的同时，亟待开发出更多适合用户需求能够帮助运营商产生利润的新业务。”许志成建议道。

也有业内人士指出，运营商的理性是一个基础，厂商之间相对的实力均衡也非常关键。作为后来者，在产品技术层面不具备压倒性优势的情况下，肯定会采用相对激进的市场策略。“从目前固网接入市场来看，已经形成了国内厂商主导、国际厂商积极参与的局面；而在国内厂商中，中兴、华为和烽火牢牢占据了前三的位置。”

这不禁让人回忆起了 ADSL 大发展的时代，PON 在经历一次次血腥的价格战之后，大浪淘沙，能够生存下来的厂商们将步入稳定发展时期：成本随着规模效应不断被加速摊薄，价格维持着相对理性与坚挺。

崛起的时代

“从国内运营商的招标中，你也看到了，民族厂商已经占据了绝大比例，依然处在上升的通道中。”许志成说道。“光通信对于民族企业来讲，将会是一个群体性崛起的时代。”

在蜂窝移动通信中，从最初的 GSM/CDMA 时代的跟随者，到 3GPP/3GPP2 框架下的积极参与者，再到 LTE 时代的弄潮者，国内民族企业用了十几年的时

间。同样的故事，在固网特别是接入网领域也正在上演。只不过这个进程会更快，民族企业参与的范围会更广。

在移动通信中，除了中兴华为的全球崛起之外，从上游的芯片元器件，再到下游的终端应用，国内民族企业基本上处于边缘状态。“但在光通信领域，是产业链而不是单独厂商的崛起。不过，我们民族企业依然需要去破解 PON 产业链中相对缺失的半导体环节。”许成志建议。

其实，要想实现产业链崛起，无非有两条道路。第一个是核心厂商自己打通任督二脉，构建出基于自身的完整链条；第二个就是核心厂商通过广泛的战略合作，联合产业链共筑。

“中兴作为 PON 产业链上一个领导性厂商，愿意与产业链合作伙伴一起去开拓市场，满足运营商和最终用户的需求。”许成志说，“只有广泛的合作，才能实现共赢，实现民族企业的群体性崛起。”来源：2011-9-15 中国通信网

[返回目录](#)

【华为】

华为考虑在巴西自建或收购制造工厂

华为巴西公司负责人日前表示，华为正计划在巴西建造自有工厂或者收购当地手机和平板电脑制造商。

此前，华为主要利用伟创力公司和富士康公司这样的第三方制造商来生产其在欧洲和拉丁美洲的设备。华为巴西负责人表示，由于在巴西的运营具有复杂性，尤其是税收制度，华为正在考虑拥有自己的制造工厂——可能会自建工厂，也并不排除收购一家当地制造商的可能。在伟创力生产线上，华为在巴西市场生产的第一部手机本月正式下线；华为还在本周召开的“未来通信展”上向巴西市场推出一款多媒体平板电脑。

华为 1999 年进入巴西市场，至 2010 年底在巴西累计投资 3.63 亿美元。据悉，华为在巴西的业务主要以电信基础性设备为主，占华为在巴西销售额的 75%，预计 2011 年该业务总额将达 18 亿美元。虽然手机及其终端设备只占 25%，但 2011 年预增 80%。

华为 2011 年上半年销售收入达 983 亿人民币，同比增长 11%；营业利润达 124 亿人民币。其中终端全球出货 7200 万部，同比增长近 40%。

夏普押宝智能手机 3D 引入电视子品牌 A Q U O S

南都讯 记者方南 近日，继推出首款 3D 智能手机之后，国内唯一日系手机品牌夏普继续“押宝”3D，推出具备双摄像头，播放还可拍 3D 图片、视频的全

新 3 D 旗舰机型 SH 8298U。与此同时，夏普还将其电视子品牌 A Q U O S 引入手机产品线，并将其智能手机统称为 A Q U O S P H O N E。对此，夏普中国有关人士毫不避讳地表示参考了苹果 iPhone 的命名方式，但同时具备了夏普独有的特点。

一直以来，夏普手机以日系大体积翻盖折叠式造型走俏于中国市场。随着智能手机市场井喷，开始投身智能机领域的夏普多少开始向传统的大屏幕触控式手机造型“妥协”。不过夏普有关人士向南都记者表示，公司内部正在考虑继续开发折叠式触控智能手机(A ndroid 操作系统)产品线，继续强化自身优势。

志高整合上下游产业链

南都讯 记者汪小星 志高空调日前宣布，将打造最具竞争力的产业价值链，即进一步加强公司与供应商以及下游经销商的产业同盟关系，强化“一体化产业价值链”。

志高董事长李兴浩指，空调业拐点已经到来，单一的产品战、技术战、价格战不再奏效，企业必须联合供应商、经销商，融合创造价值，企业的竞争已升级为整条产业价值链的竞争。李兴浩称，志高 2011 年度变频产品销量增长了五倍。2012 冷年，志高重点会将差异化优势从定频移植至变频，全面提速变频市场的推进。而志高的变频差异化战略将锁定“技术差异化”，即拥有自主研发直流电机、变频电控技术的行业独家“完全直流变频”。

360 首推“支付保镖”

南都讯 记者高凌云 日前，奇虎 360 宣布推出国内首款移动支付安全产品“360 支付保镖”，通过专业的三重防护机制，解决用户使用手机支付时在安全方面的后顾之忧。360 的这一产品创新，填补了移动支付安全领域内的空白。2011 年以来，移动互联网安全形势日趋严峻。360 安全中心发布的《2011 年上半年中国手机安全报告》显示，上半年国内新增手机木马和恶意软件 2559 个，感染手机用户数高达 1324 万。来源：2011-9-14 南方都市报微博

[返回目录](#)

华为拟在罗马尼亚开设第四个全球支持中心

来自罗马尼亚通信与信息社会部的消息称，华为公司计划在罗马尼亚开设其第四个全球支持中心。

华为罗马尼亚总经理 Jeff Wang 表示，到 2014 年底，华为将在罗马尼亚拥有 1500 名员工，其中 80% 将是罗马尼亚人。

据罗马尼亚财政部网站上公布的财务数据显示，2010 年华为在罗马尼亚销售收入为 6920 万欧元(C114 注：约合 9500 万美元)。来源：2011-9-14 中国通信网

[返回目录](#)

华为企业业务销售额 2012 年预计突破 70 亿美元

全球第二大网络设备制造商华为(微博)旗下企业业务部门总裁徐文伟(微博)周三表示，受益于中国等重要市场需求旺盛，该公司预计 2012 年其企业业务销售额将突破 70 亿美元。

徐文伟是在参加于大连召开的夏季达沃斯论坛期间做上述表态的。他还透露，华为计划在三年内将企业业务部门员工总数从 2011 年年底的 1 万人扩大至 3 万人左右，其中约一半将从事研发工作，以便增强与思科和惠普(微博)竞争的实力。

徐文伟称，华为 2010 年签署的合同金额价值 20 亿美元，2011 年的目标是 40 亿美元，2012 年则是 70 亿美元。他说，华为未来几年还将积极拓展企业业务，目标是在 2015 年合同销售额达到 150 亿美元至 200 亿美元。

徐文伟说：“云计算给 IT 部门带来翻天覆地的变革，让华为等信息通信技术供应商有机会涉足企业部门。我们以前的重要客户都是网络运营商，但我们正在向不同行业的垂直市场拓展业务。”他表示，华为还将进军能源、运输等中国大力投资的行业。

华为在 2011 年重组为三个主要业务部门：一个向网络运营商提供设备，一个制造手机和平板电脑等消费类电子设备，还有一个便是由徐文伟领导的企业业务部门。企业业务部门提供路由器、交换器等设备。在电信领域，华为的竞争对手包括行业领头羊爱立信(微博)以及中兴通讯等企业。

华为营收主要来自于网络设备销售，2010 年其营收达到人民币 1852 亿元(约合 280 亿美元)，由于智能手机和平板电脑在全球市场日益受欢迎，华为还在积极拓展消费类电子产品。

徐文伟还表示，尽管华为的主要市场之一欧洲正陷入债务危机，但这场危机对华为的营收几乎没有影响。他说：“有些首席信息官(CIO)，如金融行业的 CIO，更喜欢保持与以往相同的投入水平，只不过对资金流向的要求更加苛刻，特别是因为经济大环境不佳，他们的支出才更加谨慎。”

由于政治原因，华为在美国的市场开拓不尽人意。但徐文伟却认为，华为开拓美国市场的主要障碍是消费者不熟悉其品牌。他说：“北美市场的客户并不熟

悉华为的品牌。在企业市场领域，许多人以前都没有听说过华为，所以，这是目前我们必须与合作伙伴携手解决的问题。”来源：2011-9-15 新浪科技

[返回目录](#)

华为手机杀入非洲市场 深圳中小手机厂遇劲敌

深圳中小手机品牌凭借性价比优势，在非洲手机市场上所向披靡，不过，它们终于遇到了一个劲敌。日前，手机巨头华为(微博)宣布，将在尼日利亚发售 100 美元的 Ideos 智能手机，并耗资 100 万美元进行广告活动，希望借此大举进军非洲的消费终端市场。在非洲的草原、沙漠上，当深圳的中小品牌手机厂家遇上全球最大电信设备生产商会是怎样一场厮杀？

华为挺进非洲大陆，在不少业内人士看来并不奇怪，毕竟，国内手机市场相对饱和，各大品牌都难以继续扩大规模或提升份额，处于此消彼长状态，迫使华为中兴们向外扩张，尤其不成熟、留有空白的市场，必然会成为大家的争夺重点。

实际上，国产中小手机品牌在海外市场已经“风骚”了很长一段时间。据市场研究机构 iSuppli 统计，2010 年中小手机品牌整体出货量达 1.75 亿部，被国内市场消化的仅有 2500 万部，剩下的 1.5 亿部几乎全部出口到非洲、南美、南亚等地。然而，这些中小品牌在当地所做的努力，却可能会成为华为的嫁衣裳。

深圳战国策咨询首席分析师杨群认为，近两年来，中小品牌完成了教育市场的过程，“当地消费者眼里，中国手机意味着功能强大、价格低廉。这相当于为华为、中兴等大品牌的进入做了铺垫。尽管华为终端(微博)来得较晚，但是它有品牌优势”。

据悉，中小厂家最大的问题是缺乏品牌，多为贴牌生产，当中也不乏高仿、山寨的产品。杨群指出：“虽然出货量可观，然而从来没有一家能独立形成规模。大品牌的强势进入，很容易就形成一股新的力量。而且以华为的实力，足以推出一些性价比更高、产品质量更好的产品，迅速积压中小品牌的市场。”

不过，深圳手机行业分析师王斌认为，仅凭华为、中兴等都很难对中小品牌形成实际的威胁。虽然大品牌在切入市场期间，会拿出一两款极具杀伤力的产品来开拓市场，不过，再好的产品也需要渠道的支撑，“长期以来，当地经销商与那些中小手机品牌已建立稳定的关系，任何一个大品牌都难以在短期内掌控这些渠道，同时非洲市场极为复杂，网点覆盖混乱，大品牌怎样渗透其中也是一大问题，反而没有中小品牌灵活、适应性强”。

其实，华为在尼日利亚的市场上，已与当地的手机批发商 Telecgsm 达成了销售协议。除此以外，华为还获得了中小品牌难以获得的渠道资源——运营商。

华为表示，最近获得了 Emirates 电信尼日利亚分公司 5 万部 Gaga 智能手机手机订单。Gaga 是一款类似于 Ideos 的智能手机。另外，南非手机运营商 MTN 也计划向华为订购类似数量的 Ideos 以在尼日利亚销售。来源：2011-9-15 南方都市报微博

[返回目录](#)

【诺基亚】

诺基亚股价重挫被剔除出 Stoxx 欧洲 50 指数

在市值大幅缩水后，诺基亚的声誉将再次遭到重大打击，该公司将被剔除出针对欧洲最大公司设立的 STOXX Europe 50 基准指数。

诺基亚 2011 年以来一直境况不佳，由于在智能手机市场增长乏力，导致市场份额和利润都有所下滑。不仅被苹果夺走了全球最大智能手机制造商的桂冠，还被采用谷歌 Android 系统的手机抢走了大量份额。作为回应，诺基亚决定放弃自家的塞班系统，转而与微软合作开发 Windows Phone 手机。该公司已经开展了成本压缩和裁员等措施。

一系列负面消息和糟糕的财务表现导致该公司股价遭遇重挫。该股 2011 年以来已经累计下跌 42%，自 2010 年 9 月，即 STOXX Europe 50 指数上一次调整以来，该股也已经下跌了 35%。其市值从 2010 年 9 月的 256 亿欧元(约合 353 亿美元)下滑到如今的 167 亿欧元(约合 230 亿美元)，不足以被继续纳入这一专为欧洲最大企业设立的基准指数中。

在周五交易结束后，诺基亚将被剔除出 STOXX Europe 50 指数，而投资该指数的基金经理必须要从周一开始调整投资组合。除此之外，由于金融危机和欧债危机导致股价大跌的法国兴业银行(Société Générale)、意大利的联合圣保罗银行(Intesa Sanpaolo)以及意大利裕信银行(UniCredit)也将被剔除出该指数。

这四只股票将被联合利华、路易威登集团、英国国家电网公司(National Grid)以及法国液化汽集团(Air Liquide Finance)取代。

诺基亚发言人拒绝对此置评。

根据美国市场研究公司 Strategy Analytics 的数据，诺基亚 2011 年第二季度的全球智能手机市场份额下滑到第三位，份额从 2010 年的 38.1%降至 15.2%。从整体手机市场来看，诺基亚仍然占据 34.7%的份额，排名第二的三星为 19.9%。

法国兴业银行分析师认为，诺基亚现在已经开始着手解决导致其份额下滑的问题。该公司在研究报告中称：“我们的调研显示，诺基亚的双卡手机销量强劲，



第三季度可能达到 2500 万部。” 该公司还将诺基亚股票评级从“ 持有” (Hold) 上调至“ 买入” (Buy)。

法国兴业银行分析师预计，诺基亚第三季度的预期表明诺基亚仍然拥有资源、生产和物流优势，可以快速推出热门产品。来源：2011-9-17 新浪科技

[返回目录](#)

【其他制造商】

LG 手机调整中国研发部

LG 手机中国公司正在酝酿一项大调整，将北京研发部门整合并至烟台工厂。LG 表示，以前手机研发部门在北京，生产工厂在山东(烟台、青岛)。“ 公司希望把手机的生产和研发合并到一个组织里，以便提高两个部门的配合和工作效率。”

事实上，在苹果、HTC、三星等的疯狂掠地中，传统的手机厂商都在做战略调整，针对有消息说，LG 手机的这次调整将会大举裁员，LG 表示将采取措施将离职人员降到最低。目前手机研发团队的成员，若本人要求调到烟台工厂或韩国总部，会根据具体情况尽量安排；如果希望留在北京研发中心，将会尽量安排到液晶电视的研发部门。来源：2011-9-14 北京晨报微博

[返回目录](#)

普天与中国银联签署战略合作框架协议

近日，中国普天与中国银联在上海正式签署了战略合作框架协议，双方就移动支付、电视支付、预付卡等业务领域进行全面合作达成了有效共识。中共上海市委常委、上海市副市长屠光绍，中国普天信息产业集团公司总裁邢炜，中国银联股份有限公司董事长苏宁等出席了签字仪式。

据了解，电子支付产业已成为我国金融服务体系中的重要战略组成部分，是国家战略性基础建设的重要环节。通过此次战略合作，中国普天将利用自身的产业优势为中国银联提供业务技术支持和市场推广服务。在移动支付业务领域，中国普天将积极推进符合银联移动支付技术标准的 Micro-SD 卡、支付终端等产品的发行，协助推广银联 N3 智能卡多应用平台；在电视支付领域，中国普天将积极推进符合银联电视支付标准的平台产品在各类数字电视领域的应用。

在签约仪式上，中国普天还分别与北京银行上海分行、广发银行上海分行、钱袋网、中国银联湖南分公司、昊坤华辰信息技术(北京)有限公司、中国银联电

子支付研究院等产业链上的合作伙伴签订了一系列银联金融电子支付产品合作协议，为战略合作框架协议的有效实施奠定了基础。来源：2011-9-15 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

三星举行开发者大会 全球推广 Bada 操作系统

三星(微博)电子于9月16日在印度班加罗尔举行了“Bada 开发者日”(Bada Developer Day)会议，向开发者直接推介三星自有平台 Bada 2.0，并鼓励开发者为 Bada 2.0 开发应用。

共有约 250 名开发者和合作伙伴代表参加了这次大会。三星计划在全球 18 个国家举行“Bada 开发者日”大会，首站是班加罗尔，目标国家还包括中国和俄罗斯。

开发者可以在线下体验中心和开发者官方网站 developer.bada.com 获取有关 Bada 2.0 的多种技术和服务。来源：2011-9-20 新浪科技

[返回目录](#)

内部通知显示苹果或 10 月 10 日正式发布 iOS 5

苹果已通知 AppleCare 客服部门，从 10 月 10 日开始，与 iOS 相关的客户咨询将会出现大幅上升。这或许意味着苹果将于 10 月 10 日正式发布 iOS 5 系统。

一名知情人士表示，他所在地区的 AppleCare 呼叫中心已接到通知，10 月 10 日的客户电话将会增长 8 倍。苹果员工被要求为通话量增长做好准备。该人士并不确认苹果将于 10 月 10 日宣布什么消息，但指出通话量的增长可能与 iOS 有关。他因此猜测，苹果可能将于 10 月 10 日发布 iOS 5 和 iCloud 服务。

苹果不太可能于 10 月 10 日推出新款 iPhone，因为苹果通常在一周的后半周发布 iPhone。不过在新款 iPhone 发布的前几天发布 iOS 的重要更新对苹果来说并不少见。

2009 年，苹果于 6 月 17 日发布了 3.0 版 iOS 系统，并在两天过后发布了 iPhone 3GS。2010 年，iOS 4 于 6 月 21 日发布，而苹果在两天之后就发布了 iPhone 4。

法国电信 CEO 史蒂芬·理查德(Stephane Richard)近期曾表示，苹果的下一代 iPhone 将于 10 月 15 日发布。他表示：“如果我们听说的消息属实，那么 iPhone 5 将于 10 月 15 日发布。”此次的消息与理查德的说法一致。

本周一有报道称，苹果将在 9 月 23 日的这一周向海外代工商发布 iOS 5 的 GM 版，这将使 iOS 5 可以被预装在下一代 iPhone 中。通常情况下，GM 版系统与最终发布的版本是一致的。

近期仍有传闻称，苹果将在未来几周内举行发布会，发布下一代 iPhone。大量报道称，这一时间将是在 10 月中旬。来源：2011-9-14 新浪科技

[返回目录](#)

服务增值篇

【趋势观察】

音乐及游戏手机逐步淡出市场

通讯连锁商迪信通今日发布报告，音乐、照相、游戏等定位手机将逐渐淡出手机市场，平板手机、应用定制手机将成为主要功能细分方向。

据迪信通 2011 年前 8 月销售统计数据显示，音乐、照相、游戏等功能定位手机销量大幅下滑，并逐渐被销售市场淘汰，取而代之的是智能手机产品，其市场销售份额已接近 70%，大幅领跑手机销售市场。

“目前某款游戏智能手机销售状况不如预期，特定功能机已基本淡出手机销售市场，相比之下，平板手机与应用定制手机则占据了较大的市场份额。”迪信通高级副总裁齐峰表示，智能手机大都享有大尺寸屏幕和高运行速度，并搭载有 500 万以上像素的摄像头，这些特点使其在音乐、照相、游戏等功能的性能表现上差异较小，因此市场中已逐渐淘汰以上功能细分机型。

相对智能手机平板化，平板电脑手机化日趋明显。目前，iPad2、三星 P7500、联想乐 Pad 都有支持 3G 的版本。

应用定制手机也成为智能手机的另一项重要发展趋势，新浪微博、QQ 等应用的定制手机使发烧友更加便利、快捷地使用相关应用产品。此外，随着小米手机、阿里云手机的上市，互联网企业也逐渐意识到进入移动互联网时代后，智能终端在整体产业链中的重要地位。来源：2011-9-19 北京晚报微博

[返回目录](#)

三大创新成就自主智能手机系统

尽管再三剖心表白，但谷歌对摩托罗拉移动的收购还是深深触动了业内众多英雄好汉。为了能在移动互联网时代占据产业要隘，智能手机厂商都开始认真思

考，是否要发展自主的智能手机操作系统(OS)，是否要建立属于自己的产业链。本月初，韩国政府已经建议三星和 LG 放弃安卓系统，转而加入一个由韩国公司组成的旨在开发自主移动操作系统的联盟，三星也推出了基于自有操作系统 Bada 的多款手机。近日，HTC 也证实，公司正在研究是否能购买自己独有的移动操作系统，使产品更加多样化。在此形势下，也有国内专家建议我国应积极筹备建立自己的手机操作系统。

将智能手机操作系统作为主攻点，无论从产业安全看，还是从国家安全角度考虑，都是顺理成章的事情。但是，发展智能手机操作系统绝不是依靠系统架构师加高级程序员就能取得成功的简单任务。如果仍然走先研发再产业化的老路，如果仍旧是自我混战，如果相关的体制机制不随着产业发展新形势做适应性改变，如果没有各方面的创新，要做自主智能手机操作系统肯定只是一个空想——即使做出来，也用不了，就是用上了，也难以持续。

发展自主智能手机操作系统，至少应在三个方面有所创新：

一是研发与产业化路径的创新。传统软件产品的发展，多走“先研发再产业化”的路子，由国家联合企业投入大笔资金，分成若干子课题，分项突破，而后形成整体的产品；再几经测试与完善，最终推向市场。但在产业发展迅猛、竞争激烈的今天，很少会有手机制造商、应用软件开发和服务提供商甘心选择一个“履历完全空白”的软件产品，更不用说是一个事关发展成败的操作系统产品。因此，必须将智能手机操作系统研发与应用推广同步起来，以应用带研发。

二是系统研发主体的创新。在传统桌面操作系统上，基础软件厂商是研发主体，而对于早期的手机操作系统，单纯的手机制造厂商是研发主体。但对于智能手机操作系统而言，它与应用结合紧密、与互联网结合紧密、与用户需求结合紧密，需要选择知需求、懂网络、熟悉用户的企业做“带头大哥”。谷歌安卓与苹果 iOS 的成功，既验证了这一判断，也说明互联网服务企业更有能力起到带头作用。近日，阿里、百度等国内互联网龙头企业推出了各自的手机操作系统，虽不尽如人意，但这迈出的第一步因为与应用、市场相结合，所以更有希望，更值得支持。

三是产品生态体系的创新。安卓操作系统与 iOS 的成功，与众多相关厂商和开发者的支持分不开，与众多扎根其上的应用程序分不开，或者从根本上说，与产品的生态体系建设分不开。一个好汉三个帮，一个智能手机操作系统要想用起来、用好、用久，就必须将软件开发企业与产业链上下游企业紧密联系，辅之以各种周边设备、应用软件、信息服务，形成健全的生态链，才能提升使用体验、增强使用黏性，让用户越用越想用。来源：2011-9-19 中国计算机报微博

[返回目录](#)

中国电信市场规模 2014 年将超过日本

根据金字塔研究公司(Pyramid Research)最新报告称,预计到 2014 年,中国的电信市场规模将超过日本,而到 2016 年,中国将成为仅次于美国的第二大电信市场。

通信业务收入的强劲增长和人民币的升值将推动电信收入的复合年增长率上升至 9.8%,中国的电信市场规模将在 2011-2016 年期间成为亚太地区最大。

移动语音业务依然将是中国电信业务整体收入的最大贡献者,而移动数据和宽带网络业务也将逐渐占据电信总收入的 70%。来源:2011-9-15 中国通信网

[返回目录](#)

运营商未来 5 年须花 8400 亿美元解决回程瓶颈

如果希望满足移动宽带用户不断增长的需求,移动网络运营商必须在未来 5 年内加大容量并优化其回程网络。

根据 Juniper 最新移动研究报告,全球移动运营商未来 5 年需要花费近 8400 亿美元来解决其回程网络的严重瓶颈。

正确的技术选择将是关键

由于用户数据业务的迅速发展和无线接入网中数据流量的增长,运营商需要尽快评估它们的移动回程需求,并保证当前或未来的回程网络产品能够满足这些需求。

Juniper 的该份报告发现,现有基于传统技术的回程网络无法支持可预见的数据用户和数据流量增长。选择正确的技术或正确的技术组合将是减少资本支出成本(主要为建网成本)的关键环节。

报告作者尼廷·巴斯(Nitin Bhas)表示:“由于许多运营商都在部署 3G 或扩容/升级它们的网络至 4G,它们需要同时管理回程网络的升级和无线网络的升级。”

微波和光纤将占主导地位

该份报告发现,微波和光纤将支配回程市场。到 2016 年,微波将提供超过 60%的全球移动回程能力。微波回程将由高应用水平的市场推动——包括拉美、中欧和东欧、印度次大陆及亚太其他地区。

此外,到 2016 年远东和中国的运营商将花费 2330 亿美元来满足移动宽带用户需求,主要由光纤回程部署推动。

在北美 ,Juniper 认为光纤将超过铜成为应用最普遍的技术。来源 :2011-9-15 中国通信网

[返回目录](#)

【移动增值服务】

北京电信推四档校园套餐

针对 2011 年的高校市场，北京电信昨天宣布推出四档校园套餐，月使用费从 19 元到 59 元不等。语音资费方面，在高校校园联盟内不分长话和市话，均为 0.1 元/分钟。

据了解，北京电信的校园套餐中包括为爱打电话用户推出的 19 元、39 元聊天版套餐；为爱发短信及上网用户推出的 39 元音乐版套餐以及适合上网比较频繁用户的 59 元天翼宽带版套餐。

北京电信相关人士介绍，北京电信校园套餐在设计上考虑了学生的语音通话和短信两大需求，每种套餐均包含了上百条短信，语音通话资费也全部统一为两种：在 200 多所高校校园联盟内不分长话和市话，均为仅 0.1 元/分钟；在高校校园联盟外不分长话和市话，均为 0.2 元/分钟。同时还特意推出 1 元短信包，校园套餐的用户只要再加 1 元，就能发送 100 条短信。来源：2011-9-20 京华时报微博

[返回目录](#)

诺基亚推出手机气象服务

诺基亚与中国气象局昨日签约，将共同开展手机气象服务合作，诺基亚手机用户可以免费使用气象灾害预警及气象服务信息。

根据双方协定，诺基亚将通过应用预装、诺基亚商店推广及诺基亚地图服务合作等多种方式全面推广“中国天气通”手机气象服务客户端。该客户端将在诺基亚手机中逐步预装。目前主要有四大功能：天气预报、精准气象预警主动推送、城市订制以及用户定位功能。该软件免费，不过数据传输还要占用相应的数据流量资源。来源：2011-9-16 北京晨报微博

[返回目录](#)

【网络增值服务】

电信赠 WiFi 时长抢学生市场

除了 3G 业务，运营商在校园竞争中也开始打起 WiFi 牌。昨天，北京电信宣布，2011 年将向所有校园套餐用户赠送 WiFi 上网时长。

其中，19 元聊天版套餐中赠送 30MB 手机上网时长，同时赠送 300 分钟手机 WiFi 上网时长；39 元聊天版套餐中赠送 50MB 手机上网时长，同时赠送 600 分钟手机 WiFi 上网时长；39 元音乐版套餐中赠送 100MB 手机上网时长，同时赠送 600 分钟手机 WiFi 上网时长；59 元音乐版套餐中赠送 200MB 手机上网时长，同时赠送 1200 分钟手机 WiFi 上网时长。

北京电信同时表示，高校中的非天翼手机用户也可使用电信的 WiFi 上网，即日起至 12 月 31 日，中国电信将针对校园异网手机用户提供每月连续 5 个小时的免费体验。来源：2011-9-14 京华时报微博

[返回目录](#)

台北市开放免费 WiFi 服务 300 辆公交车已设热点

近期，台北市政府与全球移动合作为市民提供公交车无线 WiFi 上网服务，目前已提供无线上网服务的公交车有将近 300 辆，年底前将有 800 辆公交车将提供该服务。

据悉，全球移动 2011 年与台北市政府进行合作，在室内外公共场所设置 WiFi 上网热点，提供免费 WiFi 无线上网服务。7 月已先开多种公共设施的免费 WiFi 服务，包括捷运站、各区公所、市立医院、图书馆等。

而近日，台北市政府再次和全球移动合作，在公交车上提供免费无线上网服务，目前已提供无线上网服务的公交车有将近 300 辆，年底前将有 800 辆公交车将提供该服务，预估将有 300 万以上人口受惠。

继室内公共场所与公交车之后，台北市政府还将于 10 月将开放户外无线上网服务，在台北市主干道及住宅区、商业区提供免费无线上网。来源：2011-9-14 飞象网

[返回目录](#)

黑莓、诺基亚、Android 智能手机将可作电子钱包

黑莓制造商 Research In Motion(RIM)公司打算对其重要的企业客户开放一项在智能手机行业有十年之久的技术，该技术能将手机变成电子钱包。

从诺基亚(微博)到开发 Android 系统的谷歌都计划在未来设备中应用近距离通讯技术(NFC)，他们企图在未来将从喝咖啡到参加音乐会、交通购票的一切生活消费中所涉及的现金和卡都替换掉。

NFC 技术支持在几厘米的距离内进行无线的数据交换，这就意味着手机能够被用来购物时进行支付，储存电子票，下载音乐甚至交换照片或者名片。

然而 NFC 技术在实际被应用到支付中却受到银行、商家、设备制造商以及无线营运商各方利益争夺的阻碍。RIM 公司便携软件产品管理副总裁柏思金(Andrew Bocking)在一次采访中表示：“这是一个非常有活力的生态系统，其中涉及到了多方利益，任何临界质量前得事情都可能发生。”

与此同时，RIM 公司将对其智能手机已经在办公楼以及政府大楼中扮演的角色进行调整，目前办公室工作人员可以通过塑料卡在读卡器上刷过，从而完成进入大楼或者电梯的身份识别，其中用到的卡以及读卡器由安全身份验证解决方案厂商 HID Global 所提供。

本周四，RIM 和 HID Global 公司公布他们已经联手合作，让用户能使用新版的 RIM Bold 和 Curve 系列智能手机来代替上述身份验证中的卡。来源：

2011-9-17 赛迪网微博

[返回目录](#)

技术情报篇

【视频通信】

CNTV 总经理：2012 年全国推 IPTV 拟复制云南模式

“云南模式是 CNTV(中国网络电视台)推广 IPTV 的主要模式。”9 月 18 日，CNTV 总经理汪文斌在云南腾冲召开的首届 IPTV 业务研讨峰会上表示，目前国内 IPTV 用户还不到 1000 万户，但从 2012 年开始全国范围内的 IPTV 业务将全面展开。

作为三网融合过程中的一项关键性业务，IPTV 业务一直是广电和电信两大阵营博弈的焦点。

与上海文广百视通在上海、江苏、广东等地推行“1+1”（内容集成商+电信运营商）模式不同的是，CNTV 提出的云南模式其实是“1+1+1”的模式，即将地方电视台或广电局的利益捆绑，但坚持 CNTV 控股，并在此基础上寻求与当地电信运营商的合作。这种模式在云南，特别是大理、腾冲等周边城市取得了一定突破。

然而云南模式能否复制到全国，关键还在于如何处理与各地有线网络运营商、电信运营商的利益关系。

云南模式

云南是目前 CNTV 的 IPTV 业务取得突破的地方。

2009 年 10 月，CNTV 和云南电视台合资组建了云南爱上网络有限责任公司，共同开展 IPTV 业务，创造了央视、地方广电和地方电信三方共建 IPTV 合作运营的“云南模式”。

云南电视台台长赵树清在此次 IPTV 业务研讨峰会上透露，到 2011 年 9 月，云南省 IPTV 用户已经突破 16 万户，日均新增用户量为 500-600 户，IPTV 节目内容可收看到 103 路直播频道，点播节目内容达到 2 万小时。

云南是目前 CNTV 的 IPTV 业务取得突破的地方。而其他 IPTV 用户数量较多的地区，如广东、江苏等主要是由上海文广百事通提供。

云南爱上网络成立后，一直在与云南电信进行 IPTV 传输的谈判，但是最初对方的态度非常消极，不过在三网融合全国试点并将 IPTV 内容播控权划归广电后，这一局面得到了改变。

赵树清表示，“云南爱上网络公司与云南电信携手发展 IPTV 用户，用户费的分配比例广电占据了比较高的份额。这一比例是 IPTV 业务在中国其他城市和地区发展几年来从未有过的，仅从收益来看便是广电主导的又一最好体现。”

在他看来，拥有丰富市场经验的云南电信公司并不是甘于丧失利润，而是我们敏锐地认识到 IPTV 是通信运营商必不可失的战略业务”。

三网融合的试点方案中曾指出，原则上在 IPTV 试点城市，IPTV 传输业务由一家电信企业经营。而这一排他性条款，也将构成三大通信运营商的竞争。谁拿到了 IPTV 业务，谁就获得了未来发展的真正全业务，即电视、电话、宽带的权限，而云南电信正在力推的 159 套餐产品，就是以赠送宽带和 IPTV 作为核心优质资源吸引用户整个家庭使用电信的 C 网手机，加强电信与云南移动在手机用户方面争夺市场份额的实力。

全国复制

不同地区的有线运营商的实力不同，决定了云南模式的复制难度

根据 CNTV 的规划,在其 IPTV 中央播控总平台与 8 个三网融合试点城市的分平台完成对接后,2012 年开始 CNTV 将在全国范围内推广广电主导的 IPTV 业务。2011 年 9 月 2 日,CNTV 与杭州华数签署协议合资建立了杭州爱上网络公司,计划与浙江电信合作在杭州开展 IPTV 业务。之前 CNTV 还在吉林长春等地建立了类似的合资公司。而按照 CNTV 的计划,未来三年内要在全国各地建设类似的合资公司,并发展 2000 万以上的 IPTV 用户。

这是一个宏大的拓展计划,然而被 CNTV 作为标杆的云南模式能否在其他地区,特别是东部发达地区复制成功,这在 9 月 18 日的峰会上也引起了专家的争议。

各地有线运营商的利益是该模式需要考虑的一项内容。广电行业专家包冉告诉本报记者,“地方广电往往是由局、台和有线网络公司三部分组成,对于广电局和电视台来说发展 IPTV 将增加其传输和落地的通道,而且可能还有一定的广告分成和互动电视分成,但是对于有线网络公司来说则意味着用户流失,所以这些有线网络公司一直在反对。”

有专家指出,不同地区的有线运营商的实力不同,决定了云南模式的复制难度,在北京、浙江、广东等东部省份,有线运营商歌华有线等有线运营商资金实力同样雄厚,而且在发展高清互动电视领域也都取得了成功,这些地区发展 IPTV 业务的难度比较大。

即使在云南,省会城市昆明的有线运营商实力较强,其收入和有线电视用户数量占到全省的 1/3,利润占比更达到近半,所以 CNTV 与云南电视台合作的 IPTV 业务在昆明市很难推进,其目前的用户主要集中在大理、红河等周边城市。

此外,电信运营商对于 CNTV 主导的 IPTV 业务,特别是“广电拿大头”的分成模式也会有反对意见。比如说在深圳,CNTV 与深圳广电集团的 IPTV 分平台早已完成对接,但是深圳电信则对于广电方面伸出的合作的橄榄枝一直不予理睬。与此同时,深圳电信与百视通合作的 IPTV 用户还以每月增长万户的速度在快速增长。

按照深圳电信有关人士的说法,“我们与百视通合作可以拿到 50%甚至 60%的分成,而且 IPTV 是作为宽带资费捆绑销售的,但是与 CNTV 合作的话,只能拿到 30%左右的分成,当然我们有自己的选择。”

包冉告诉记者,“其实 CNTV 的云南模式没有问题,但是要想全国范围内复制,必须根据不同地方的特点有所区别,在与各地电信的谈判中就可以分成比例有所差异化。”来源:2011-9-20 21 世纪经济报道微博

[返回目录](#)

【电信网络】

西班牙电信计划近日推出 LTE 服务

西班牙电信本月 5 日宣布，计划近日在本国市场推出 LTE 服务，沃达丰公司也表示将紧随其后。

西班牙电信首席运营官 Julio Linares 在桑坦德电信行业会议首次透露了该公司推出 LTE 服务的意向。他表示，移动技术将在实现 2013 年使宽带覆盖西班牙全部人口这一目标中起到关键作用，而在 2020 年普及速率达到 30 Mbps 的宽带也需要 LTE 等更先进的移动技术作为电缆和光纤网络的补充。

此外，据当地媒体报道，沃达丰也计划于本月在马德里、巴塞罗那和马拉加推出 LTE 业务。最初的销售目标是向其 30 家大客户——大型企业和公共机构提供基于 LTE 的数据业务。但目前还不能提供支持 LTE 的手机。

7 月底，西班牙电信、沃达丰和法国电信获得了西班牙 800MHz 与 2.6GHz 的 LTE 频谱，三家电信公司须向西班牙政府支付 16.5 亿欧元。

沃达丰以 5.18 亿欧元获得 800MHz 频段的 20MHz 频谱，以及 2.6GHz 频段的 40MHz 频谱，沃达丰当时还表示将已有的用于 GSM 的 900MHz 部分频谱用于 LTE 业务。西班牙电信则获得 800MHz、900MHz 以及 2.6GHz 频段的 5 组共 70MHz 频谱。来源：2011-9-14 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

加拿大 Bell 今日正式推出 LTE 商用网络

加拿大移动运营商 Rogers 已在渥太华推出 LTE 商用网络，并将在 9 月 28 日在多伦多相继推出该服务。加拿大地区移动运营商 SaskTel 也已宣布，将在 2012 年秋天推出其 LTE 网络。

继此之后，昨天，加拿大移动运营商 Bell 宣布将在当地时间 9 月 14 日在多伦多、米西索加、哈密尔顿、双子城基奇纳-滑铁卢和圭尔夫地区推出 4GLTE 网络。

届时该运营商将提供其首个 4G LTE 数据卡 Sierra Wireless U313 Turbo Stick，三年期合约价 79.95 美元，无捆绑合约价格为 219.95 美元。几周后 Bell 将推出第二款 LTE 数据卡。但是新闻发布声明中，丝毫没有提及 LTE 手机和平板电脑。Bell 的移动数据流量套餐最低为 45 美元/月，包含 1.5GB 流量(与 Rogers 的 LTE 基础流量套餐价格相当)。

Bell 表示这些仅是最开始享受 LTE 服务的地区，到 2012 年将会有另外的加拿大市场加入这一阵营。

Bell 移动公司董事长 Wade Oosterman 表示：“LTE 是确保 Bell 继续向加拿大消费者和商务用户提供最优质网络服务的下一步，而这需要以最新的数据终端和引领移动服务及丰富的内容选择为支撑和前提。LTE 将会提供至少三倍于三年前 Bell 推出的 HSPA+网络的数据连接速度。”来源：2011-9-14 中国通信网

[返回目录](#)

沙特电信与诺西合作推商用 TD-LTE 网络

沙特电信公司(STC)将为其沙特地区西部的用户提供基于 TD-LTE 技术的商用 4G 移动网络服务，由诺基亚西门子公司为其建网。

据了解，TD-LTE 能提供更为快速的移动宽带体验如高清视频服务和更为敏感的数据服务如互动游戏。

借由第四代移动宽带技术 LTE 的帮助，沙特电信将提供高数据的吞吐量，使消费者能够受益于一个全新的更为广泛的多媒体应用和服务。诺基亚西门子通信的 LTE 技术同时支持 TDD 和 FDD 两种标准。目前，STC 公司已经部署了一个未配对的 TD-LTE 移动宽带网络。

STC 公司首席技术官表示“诺基亚西门子通信公司对 LTE 生态系统的重视和承诺有助于 STC 公司在创新移动宽带领域的领导地位，4G 技术的转型也将有助于为客户提供更快的速度和更好的用户体验。”

中东地区和非洲地区将见证今后每月数据流量的快速增加，预计在未来的五年，该地区的年复合增长率(CAGR)将达到 129%，成为世界上发展最快的地区。

目前，在沙特阿拉伯地区，年轻的消费者和大群的外籍人士是推动移动宽带普及率的最大力量。

按计划，诺基亚西门子通信公司将在沙特阿拉伯西部地区的三个城市建立 TD-LTE 的无线网络。诺西公司的 STC 团队负责人 Soenke Peters 表示，“开展商业服务前，我们成功地测试了相关应用，如视频流，文件下载，游戏和网页浏览服务，这些完全可以满足沙特用户的苛刻需求。事实表明，TD-LTE 技术能出色的实现数据传输和响应服务，如创新的多媒体应用。”

诺基亚西门子通信公司是 LTE 网络商业化的领先者。它于 2009 年 10 月在该地区签署了的首个 LTE 合同。而今天，该公司的 44 个全球性商用 LTE 交易中有 3 个是在中东地区。来源：2011-9-16 中国通信网

[返回目录](#)

02 德国公司开始为农村用户提供低成本 LTE 服务

目前，西班牙电信 O2 德国分公司通过用户合同期第一年折扣价的方式为农村地区提供低成本 LTE 服务。

除了价格，西班牙电信德国分公司也将服务合同的最低期限降至只有 12 个月，其中将包括四个星期的测试期，在此期间，用户可以随时取消合同。客户可以通过这种方式亲身体验 LTE 的高速带宽，而不必作出长期承诺。

O2 公司的家庭 LTE 服务可以提供每秒 7.2Mbps 的数据传输速度(按时计费)。

西班牙电信德国分公司的市场部总经理彼得·兰普林(Peter Rampling)表示：“O2 公司的家庭 LTE 服务的收费与我们最实惠的 DSL 按时计费服务收费相同。这为我们的客户提供了价格公平且特别有吸引力的宽带服务产品，无论他们是选择 LTE 或是 DSL 上网。西班牙电信德国分公司通过这种方式支持联邦政府的宽带计划，为所有德国用户提供快速且经济的宽带上网服务。”来源：2011-9-14 飞象网

[返回目录](#)

【终端】

英特尔芯片进入谷歌安卓系统手机

近些年在智能手机市场上一直较为沉寂的美国英特尔公司，13 日宣布与谷歌公司建立合作伙伴关系，使用英特尔芯片的安卓系统手机将于 2012 年上半年上市。

英特尔首席执行官欧德宁在正于旧金山举行的英特尔开发者论坛上介绍说，谷歌的安卓系统将支持英特尔代号为“Medfield”的智能手机芯片。全球多家生产商将在 2012 年上半年发售基于这款芯片的安卓系统手机。

英特尔芯片在近年火爆的智能手机及平板电脑市场上一直未能打开局面。苹果、微软、诺基亚、黑莓手机生产商 RIM 公司以及近八成的谷歌安卓设备采用的都是以低功耗、小尺寸著称的 ARM 芯片架构。分析人士认为，与谷歌合作是英特尔目前摆脱被动局面的唯一办法。

欧德宁 13 日还强调，智能手机和平板电脑市场还没有到确立最终赢家的阶段，由于产品还存在不断提升性能表现的空间，英特尔最终会成为智能手机和平板电脑芯片界的佼佼者。来源：2011-9-14 新华网

[返回目录](#)

“现代有线智能数字电视一体机”亮相

内置机顶盒、内置高速互联网 Modem、内置 Wi-Fi 和蓝牙模块，电视机像电脑、家庭无线网络全覆盖、手机内容“甩信”一下轻松到电视机上播放、“一屏变多屏”——如此“神奇”的电视机“现代有线智能数字电视一体机”昨天下午在深圳首发，深圳“三网融合”试点率先在 LED 电视领域出现革命性突破。

电视上网很“智能”

发布会现场，32、42、55、60 英寸全系列现代有线智能数字电视一体机机型新品悉数亮相，其中最适合家庭观看的 32 英寸、42 英寸、55 英寸机型将率先打入市场。

记者注意到，这些数字电视一体机外形上与普通电视没有区别。不同的是，它们不需要机顶盒就可轻松收看高清电视、享受各种应用程序。同时，因为内置有线高速互联网 Modem 等专业配备，它们拥有和电脑一样强大的功能，几乎是电视和电脑的“集合体”。

也就是说，这种数字电视一体机无需外接设备就可以快速接入有线高速互联网，畅享高速网络世界；内置 Wi-Fi、蓝牙模块，实现家庭无线网络全覆盖，成为家庭网络娱乐中心；同时，依托强大的云计算处理能力，这些一体机还可以实现“三屏互动”、“甩信”的独特体验。家中有一台这样的数字电视一体机，就可实现电视屏与智能终端设备视频共享，连接智能手机、Pad、PC、PSP，一屏连多屏，一屏变多屏，每个智能终端都可轻松成为电视屏，免去了家中为抢看频道而抢电视遥控器的烦恼。来源：2011-9-20 大洋网-广州日报微博

[返回目录](#)

【运营支撑】

德勤：美国 4G 网投资将达 530 亿美元

咨询公司德勤研究报告显示，在 2012~2016 年期间，美国移动运营商可能投入 250 亿~530 亿美元建设和发展 4G 移动网络，相关举措将使美国的 GDP 增加 730 亿~1510 亿美元，并创造出 37 万~77 万个就业机会。

假设美国移动运营商在 4G 移动网络方面的投入额为 250 亿美元，这意味着美国在 4G 网络部署方面以中等速度发展，从 3G 网络到 4G 网络的过渡时间将延续至 2015 年左右。在这种情况下，美国电信公司的市场份额很容易遭到外国竞争者的侵蚀，因为外国政府相当重视 4G 网络的部署工作，并大力发展以 4G 为基础的设备与服务。

假设美国移动运营商的投入额为 530 亿美元，这意味着美国运营商加大在 4G 网络方面的投资力度，这将使其在全球其他竞争者取得优势之前，有能力提供大众化的、以 4G 为基础的产品与服务。在这种情况下，由产品与服务产生的需求将带来更多的资金流入，从而形成投资刺激与市场反应的良性互动，进而维持美国在移动宽带领域的领先地位。来源：2011-9-14 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

KDDI 将在中国移动应用商场提供下载服务

日本电信运营商 KDDI 公司日前与中国最大的移动通讯运营商“中国移动”子公司广东移动通信达成协议，将在中国移动的移动应用商场提供应用程序的下载服务。

广东移动通信将在应用商场内新设专用分类汇集 KDDI 提供的安卓应用程序，供中国移动手机用户下载。2011 年 9 月下旬首批 22 个应用程序将可供下载，今后还将陆续增加。来源：2011-9-16 新浪科技

[返回目录](#)

天翼漫游全球覆盖 “总面积” 已达 258 个国家

“全世界最好的工作”得主，早已不是澳大利亚的大堡礁守岛人。近日由 Discovery 探索频道同中国电信携手推出的“与 Discovery 一起免费游世界”，就将诞生六位幸运者。他们可以奔赴世界六大洲的旅游胜地，吃喝玩乐全免费，“玩转地球”的同时，在通信方面也亲身感受全球全网无缝切换、无限漫游的精彩体验。据悉，中国电信作为此次活动的支持方，其天翼国际卡已经覆盖全球 258 个国家和地区，这一数量已在三大运营商中拔得头筹。

据了解，在此次活动中，通过网络报名海选、人气团投票 PK 等环节将诞生 10 名幸运儿。而通过现场使用天翼全球漫游手机完成指定任务，将最终由 6 位参与者得以成就此次全球旅行。不过在六大洲的不同国家，要想随时和探索频道取得联系，向网友直播和分享旅游感受，保持手机信号畅通可不是一件容易的事。因此通过细致甄选，Discovery 探索频道最终携手中国电信，以当今最先进的通信技术轻松实现全球漫游。

通过中国电信天翼国际卡配合摩托罗拉 XT883、酷派 D5800 等支持全球漫游功能的手机，将可以真正实现全球全网无缝切换的通话体验，出境后的手机使用体验将与国内毫无差别。并且这些手机配合中国电信天翼国际卡，还可以实现国外直拨、双时钟显示、全球天气预报、自动选取时区、数据漫游自动关闭、**133 回拨等特色功能，

加拿大、大溪地、肯尼亚、西班牙、阿根廷、不丹将是本次“与 Discovery 一起免费游世界”的六大目的地。显而易见，各国移动通信网络各具特点，网络类型、信号覆盖等均不尽相同。因此只有完美支持全球漫游的手机和移动漫游服务，才能满足这些国家和地区同中国国内随时通话的需求。因此，此次“与 Discovery 一起免费游世界”将充分展现出中国电信天翼的全球漫游实力。这也将为境外旅游、商旅人士提供极为具有价值的参考。据了解天翼国际卡国际漫游资费大幅降低的同时，回到国内也无需换卡，真正做到了一卡在手，“玩转地球”。来源：2011-9-20 太平洋电脑网

[返回目录](#)

市场跟踪篇

【数据参考】

全球智能手机销量逼近总出货量 1/4

市场调研机构 Gartner 发布报告称，2011 年第二季度全球智能手机销量同比增长 74%，占该季度手机总销量的 25%。其中，三星手机表现突出，刚上市不久的旗舰机型 GALAXYSII 截至 7 月底已销售超过 500 万台。

另一家调研机构 IDC 数据则显示，2011 年第二季度，三星成为全球智能手机增长最快的品牌。除手机外，作为三星智能终端的另一重要组成部分，三星平板电脑近来亦是动作频频。此前已亮相的平板电脑 G ALAXY Tab 10.1(P7510) 日前正式在国内销售，被称为苹果 iPad 2 最有力的竞品。G ALAXY S 系列对阵 iPhone 系列，G ALAXY Tab 系列对阵 iPad 系列，在“后乔布斯”时代，三星已然成为智能终端领域苹果最大的对手。

后乔布斯时代的最强竞争者

美国时间 8 月 24 日，苹果公司灵魂人物、原 CEO 乔布斯正式辞职，由此开启的“后乔布斯”时代颇有些“群雄割据”的味道。论整体市场占有率，谷歌 Android 一马当先。但要算智能终端单机销量，无论手机还是平板电脑，苹果依

然无人能敌。谁能撼动这种局面？无论功能手机还是智能手机均位列全球前三的三星，无疑最具备“攻擂”的实力。

“智能手机销量的持续增长是以功能型手机(非智能机)的下滑为代价的。”Gartner 首席分析师 Robert C. Ozza 表示，成熟市场的消费者正在放弃功能型手机，而选择中低端 Android 手机。言下之意，手机市场的总量发生的变化远远不及智能手机。

Gartner 统计，2011 年二季度全球手机终端销量总数为 4.287 亿部，较 2010 年同比增长 16.5%，这个幅度和智能手机 74% 的增长幅度相比显得微不足道。此外，根据 Gartner 的研究报告，全球每售出的 4 台手机中，就有 1 台是智能手机，占比 25%。而在一年前，该比例仅为 17%。

值得注意的是，报告特别提到了三星手机。作为和诺基亚一样同时发力功能机和智能机的品牌，三星表现抢眼。据统计，在期内市场占有率上，诺基亚仍以 22.8% 占居首位，但大幅落后于 2010 年同期的 30.3%。三星则以 16.3% 稳守榜眼，进一步缩小了与诺基亚的距离。

旗舰智能手机表现强劲

“在智能手机市场上的不俗表现也帮助三星获得了更多的市场份额。”据 Gartner 统计，2011 年二季度三星手机销售实现了强劲增长。例如，抢在新一代苹果手机之前推向市场的 GALAXY S II 销量不俗，成为目前受关注程度最高的智能手机。

“目前三星已成为全球第三大智能手机供应商。”市场研究机构 IDC 统计数据则显示，2011 年第二季度，三星在全球智能手机市场中的份额，从 2010 年同期的 5.1% 猛增至 17.2%，成为增幅最大的智能手机厂商。

另一方面，积极主动的市场营销策略亦让三星赚足了眼球。近日有关国内三大运营商都将签约苹果、销售 iPhone 的说法甚嚣尘上，但苹果方面始终保持沉默。相比之下，三星则显得相当高调。

据了解，继 2010 年推出三种 3G 制式版 GALAXY S 之后，三星方面表示，GALAXY S II 依然再次延续了全面支持中国三大运营商定制需求的策略，在推出开放版 GALAXY S II 之后，8 月 30 日三星携手中国移动在北京发布了中国移动定制版 GALAXY S II (I9108)，此后中国联通定制版和中国电信深度定制的双网双待版 GALAXY S II 也将陆续上市。

除了智能手机外，三星在平板电脑上亦显得与苹果“针锋相对”。日前，三星平板电脑新一代旗舰产品 GALAXY Tab 10.1 在北京等全国 33 个城市同时举行上市首销会，其中包括华南地区的广州、深圳、东莞、中山等城市。

视点

三星大举进攻网络零售渠道

日前,三星在网络渠道上展开了积极的营销动作——包括消费者可以在三星商城和三星淘宝官方旗舰店网站在线预订相关机型。在预售期间下订单并全额付款,消费者将以 3688 元/3488 元的价格抢先体验到 G A L -A XY Tab 10.1(W iFi 版)和 G A L A XY Tab 8.9.

从价格到配置,火药味弥漫在三星与苹果之间。苹果的终端设备一向以薄著称,而据了解,此次上市的三星 G A L A X Y Tab 10.1 机身厚度只有 8.6 毫米,重量 565 克,是目前全球最薄的平板电脑,并在 A ndroid 系统中推出三星网圈功能:社交圈、悦读圈、影视圈、音乐圈等资源平台。来源:2011-9-20 南方都市报微博

[返回目录](#)

8 月全球手机相关专利诉讼达 294 起

最新研究数据显示,与手机有关的专利权诉讼越来越多。2011 年 8 月,此类诉讼已达到 294 起。

移动技术专利的成本正在上升。谷歌 8 月份宣布,将以 125 亿美元收购摩托罗拉移动,以获取该公司的大量专利。2011 年 7 月,一个反谷歌联盟以 45 亿美元收购了北电网络的专利。Interdigital、柯达和其他一些公司则寻求出售所持专利。TechCrunch 近日刊文称,科技行业正面临“专利泡沫”。一家名为 Lex Machina 的创业企业致力于帮助其他公司了解专利诉讼中的数据和分析结果。该公司的在线专利诉讼数据库已经被硅谷许多科技公司所使用。

Lex Machina 正在进行一项有关手机行业专利诉讼的研究。根据该公司的数据,自 2006 年以来,与手机有关的诉讼每年增长约 25%。实际上,仅 2011 年 8 月,这一领域就出现了 294 起专利诉讼,占移动行业所有专利诉讼的 8%。其中,苹果被卷入到 97 起专利诉讼中,而与摩托罗拉移动有关的则有 38 起。来源:2011-9-15 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

2014 年 802.11ac 标准产品出货量份额将破 50%

预计电子电气工程师协会(IEEE)制定的 802.11ac 标准产品的出货量将在经历了 2012 年的起步和 2013 年的显著增加后,将于 2014 年成为占市场主导地位

的 Wi-Fi 协议。只有 802.11ac 标准的一小部分为单波段 802.11ac，且仅使用 5GHz 频段。大部分 802.11n/802.11ac 标准产品将采用双频芯片组。

诸如 Broadcom、英特尔、Qualcomm Atheros 和德州仪器等老牌 Wi-Fi 芯片组厂商将试图通过快速过渡维持或增加其市场份额。较小的厂商则将尝试在过渡期间通过具有竞争力的协议、频段及多输入多输出组合等手段迅速推出芯片组而增加其市场份额。

802.11ad 标准产品将最先亮相——Qualcomm Atheros 与 Wilocity 这对搭档将首当其冲；预计 802.11ad 标准产品在 2016 年之前的市场份额将不足 50%。这类产品将被用于双频和三频芯片组。由于成本较低，1X1 的 802.11n 和 802.11ac 芯片组仍将在 2015 年前占主导地位，随后这类产品将被 2X2 和 3X3 芯片组取代。用于移动设备的 2X2 芯片组(能够退回 1X1 芯片组)经历这一过渡将是必动网络的研究总监菲利普·索利斯(Philip Solis)解释说：“除 802.11g 芯片组数量的不断减少外，一切都已经转移到 802.11n 标准，而其速度远远超过大多数人的预期。这种情况清楚地表明了 802.11ac 标准接下来的发展趋势。”

“1x1 版的 802.11n 标准已经取代了 802.11g 标准。这一快速的过渡也将出现在 802.11ac 标准上，前提是没有过去发生在 802.11n 标准化过程中的政治干扰。”来源：2011-9-14 飞象网

[返回目录](#)

【市场反馈】

手机生产中国第一 全球七成中国造

记者 18 日获悉，我国已成为全球手机生产第一大国，2010 年我国生产手机 9.9 亿部，占全球手机产量的 69%。

工信部副部长尚冰介绍：截至 2011 年 7 月底，我国移动电话用户已达到 9.3 亿户。同时，我国手机产业也实现了跨越式发展，已成为全球手机产能第一大国。2010 年我国手机产量占全球的 69%。来源：2011-9-19 深圳商报

[返回目录](#)

2011 年二季度台湾智能手机销售首超功能型手机

根据 IDC2011 年第二季度台湾手机产业调查季报显示，二季度台湾手机总出货量为 197 万部，同比增加 6%。二季度功能型手机出货 99 万部，再次创下数量历史新低，也是自智能手机市场推出后，台湾功能型手机出货首度低于百万部。

统计显示，二季度台湾功能型手机出货量同比下降 32%，环比下降 17%。反观智能手机在本季出货仍持续增温，再度刷新纪录，出货更较功能型手机多了 6 千多部，年增长达 145% 以上。

IDC 台湾资深分析师严兰欣指出：“互联网与手机的出现，是改变人类沟通与生活形态的重要推手，智能手机的发展，与其日益丰富的界面与应用，更创造出另一波的行动生活革命。”

分析 2011 年第二季智能型手机操作系统表现显示，Android 继 2010 年第三季度超越 Symbian 后，已稳坐台湾智能手机市场宝座，本季度出货量占比将近 70%。

严兰欣认为：“预计未来在 Apple 与微软 Mango 操作系统新机陆续上市的夹击下，Android 将很难达到如此高的市场占有率。而 iOS 继上季度超越 Symbian 出货量后，本季仍保持操作系统第二的位置。反观 Symbian 的市场占有率则持续下滑，由上一季的 16% 下降到本季度的 12% 排名第三。来源：2011-9-15 飞象网

[返回目录](#)

Facebook 成最受欢迎 Android 应用 谷歌地图第二

美国市场研究公司尼尔森周二发布报告称，除了 Android Market 之外，Facebook、谷歌地图和 Gmail 是最受美国成年 Android 用户欢迎的三款应用。

尼尔森采用了“活跃到达率” (Active Reach) 这一指标，即在过去 30 天内使用过某款应用的 Android 用户百分比。为了统计每款应用的“活跃到达率”，尼尔森分析了数千部 Android 手机的内置统计数据。

在排名前 20 的 Android 应用中，很多应用的男女用户使用量都较为接近，包括 Pandora 和两个版本的《愤怒的小鸟》。但仍然有一些社交应用的活跃到达率存在很大差异。Facebook 应用在女性用户中的活跃到达率为 81%，在男性用户中仅为 69%。Twitter 的女性用户活跃到达率(16.5%)也高于男性(13.4%)。然而，Google+ 应用的男性用户活跃用户到达率却达到女性用户的两倍，二者分别为 15.8% 和 7.2%。

除了社交应用外，亚马逊 Kindle 和 Words With Friends 应用的女性用户活跃到达率也高于男性，而 Quick office Pro 和亚马逊 Appstore for Android 在男性用户中更受欢迎。虽然男性用户不太喜欢问路，但他们似乎非常愿意使用谷歌地图，这款应用在男性用户中的活跃到达率为 77%，女性为 71.8%。来源：2011-9-14 新浪科技

[返回目录](#)

国际电联：韩国信息化程度全球第一 中国排 80 位

联合国下属的国际电信联盟(以下简称 ITU)周四发布报告称,韩国是 2010 年全球互联网和通讯业最发达的市场,互联网接入水平、使用量和使用技巧都很高,而高速互联网服务也保持在很多低收入国家可以承受的水平。

ITU 的数据显示,发达国家的移动用户过去一年间增长 20%,总量超过 50 亿,渗透率超过 100%,即平均每人拥有超过一台移动设备。而发展中国家则增长 70%。移动宽带也在快速增长,尤其是在固定宽带覆盖率较低的发展中国家。但由于每月 1GB 流量的移动宽带套餐费用超过印度、马里、肯尼亚、巴西等国人均月收入的 10%,使得这些国家的很多人仍然无法使用高速互联网。

ITU 秘书长哈玛德·图埃(Hamadoun Toure)在报告中称:“得益于‘移动奇迹’,即使是最不发达的地区也可以获取信息和通讯服务。我们当前的挑战是复制宽带领域的成功。”

ITU 称,互联网在发展中国家的人口覆盖率仅为 21%,而发达国家则高达 70%。2008 至 2010 年间,全球固定宽带价格下降了 52%,但非洲的平均花费仍是人均月收入的 3 倍,发达国家的这一比例仅为 1.5%。

瑞典、冰岛、丹麦、芬兰的互联网和通讯业发达程度仅次于韩国。美国位列第 17 位,中国则位居第 80 位。来源:2011-9-16 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。

- 垂询及浏览请电话联系。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。
- 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