



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. 28

亚太博宇
通信产业研究课题组
apptdc@apptdc.com

本期要点

■ 小米手机终于出事了

在离 10 月份正式发售不到 10 天的时候，曾经被中国网友寄予无限希望、并被媒体描绘为国产手机最成功事件营销的“国产神机”小米手机被爆料：工程纪念版售出后一个月时间却出现了机壳掉漆、屏幕翘角等诸多问题。

■ 三星、HTC 都是在撒娇

做娱记的，笔头的一项基本功就是扯关系。拿近来最劲爆的新闻“京城四少王牌对王牌”来说，单纯报道同为京城四少的王烁枪指王珂，很难算合格；必须报道王艳继子、周迅前男友王烁枪指刘涛老公王珂，这才算基本达标。王艳、刘涛、周迅等一班女星跟两王冲突有关系吗？半点关系没有。

■ 通信业美丽“新”世界

在高科技行业中，移动通信无疑是发展变化最为迅猛的领域之一，从上游的厂商到中间的渠道商再到下游的消费者，每一天这个行业中都会产生出众多的新技术、新现象、新体验，这些新的内容，有的一出现就会引发巨大变革，有的则很少有人能够察觉，但无论哪种新变化，都在一点点地让人们的生活变得更加便捷，更加丰富多彩。

■ 电信运营商：校园恶斗何时了

新学期伴随学生们热闹入学的是几大运营商的激烈“火拼”。本是同根生的电信、移动、联通三大运营商，除去从网络、终端、品牌、资费、服务上的激战，更为直接的“暴力”冲突成为运营商们的首选。校园市场的非凡意义，使运营商间竞争从常规走向恶斗。

■ 抢 3G 用户 联通策略缘何变向？

究竟是要利润，还是要规模？要近期财报好看，还是要长远竞争力？这是设备商们面临的艰难选择，也是运营商面前的一道难题。

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
小米手机终于出事了	5
三星、HTC 都是在撒娇	6
通信业美丽“新”世界	7
电信运营商：校园恶斗何时了	10
抢 3G 用户 联通策略缘何变向？	13
产业环境篇	15
【政策监管】	15
移动支付 5 项国家标准开始制订	15
国资委：央企重大经营损失将被问责	16
【国内行业环境】	17
我国移动支付标准尚未发布	17
“十二五” 3G、4G 投资规模将超万亿	17
工信部部长苗圩：全国网民普及率 36%	19
全国首个物联网产业总部基地成都奠基	19
15 家电子企业布局重庆国家物联网产业示范基地	20
8 月份电信设备入网许可证超 1000 张 iPad 2 在列	20
8 月中国 3G 渗透率突破 10% 3G 进入井喷式发展阶段	21
【国际行业环境】	21
三星拟阻 iPhone 5 入韩	21
日本主导全球手机镜头市场	22
印度 3 大运营商拟合并基站资产	22
近期市场波动对多数东南亚电信公司影响较小	22
运营竞争篇	23
【竞合场域】	23
运营商“新武器”大对决	23
高通申请互联网服务牌照 被印度政府拒绝	24
阿朗获中国电信 9 省 56 市 3G 升级扩容合同	25
三大运营商重新布局语音 IM 欲夺回微信米聊粉丝	25
歌华有线去年至今补贴近 20 亿 主业却呈下滑态势	26
【中国移动】	29
中移动市场部卡号业务处撤销	29

中国移动重点展示无线城市和 TD-LTE 等新技术	30
【中国电信】	31
中电信携酷派推首款微博手机 目标销量超百万	31
【中国联通】	32
联通未同步开卖 3G 版 iPad2	32
联通 8 月新增 3G 用户首超 200 万	32
中国联通精彩沃体验活动参与人数近百万	33
中国联通推“薄膜卡”方案：可实现一卡双号	34
联通将采购 800 万部千元 3G 手机 解决供货不足	34
联通近期大批采购中高端手机 不单依靠 iPhone	35
联通云计算首次招标结果出炉 4 家以上厂商中标	37
联通 3G 基站已达 19 万个 称 3G 资费远比 2G 便宜	38
联通沃派品牌全国逐步上线 在广东开推 36 元套餐	39
制造跟踪篇	40
【中兴】	40
中兴通讯在西班牙发布旗舰智能机 Skate	40
中兴拟明年第二季度推 4G 手机 西方国家先发	40
【华为】	41
华为承建日本软银 TD-LTE 商用网络	41
华为以重塑 ICT 为主题精彩亮相通信展	42
华为新战略分羹运营商奶酪：竞合并存边界消融	44
【诺基亚】	46
诺基亚为手机增加移动办公功能	46
诺基亚推出 Windows Phone 手机应用	46
诺基亚重申年内量产 Windows Phone 智能手机	47
诺西回应在华违法裁员指责 称完全按法定程序	47
诺西在华裁减 240 个岗位 被裁员工指程序违法	48
【其他制造商】	51
三星下月率先在意大利推 Mango 新机	51
酷派称只做 3G 手机 预计今年出货量 1500 万台	51
三星智能服务体验站全国巡展及促销火热进行中	53
服务增值篇	54
【趋势观察】	54
手机实时视频进快速增长期	54

十年后每人将有 100 个通信设备	54
中国联通：准备引入下一代 iPhone	55
【移动增值服务】	56
Verizon 推出不限量预付费套餐	56
中国电信拟推移动 IM 翼聊 主打完全免费信息	57
【网络增值服务】	57
联通斥巨资全面升级网络	57
12358 接通 10 秒即有人接听	58
73%北京联通用户年底可用 20M 宽带	59
中国移动教你巧用 Wi-Fi 体验手机上网	60
技术情报篇	62
【视频通信】	62
浦发银行推出电视银行业务	62
【电信网络】	62
中国移动联手联想英特尔山东布局无线 WLAN	62
【终端】	63
首款全触屏黑莓手机问世	63
【运营支撑】	64
智能手机快速赶超功能机型	64
传 iOS 5 将提供“助手”语音控制功能	66
市场跟踪篇	67
【数据参考】	67
国内手机银行用户超 7000 万	67
普及型智能终端销量持续猛增	68
联合国报告称移动宽带已覆盖全球 1/8 人口	70
调查显示 iPhone 用户忠诚度 89% HTC 仅 39%	71
调查称 iPhone 应用商店营收 72%来自应用内购买	71
调查称英国 10%的 10 岁以下儿童拥有 iPhone 手机	72
调查称美国 18-24 岁手机用户每天收发 110 条短信	72
三大运营商 3G 用户超过 9000 万 8 月份增速均加快	73
【市场反馈】	73
调查称近半数手机用户不知道 Windows Phone 7	73
北京光纤宽带网络规模国内第一 IPTV 十一试商用	74
调查显示 8 月 Android 仍是最受欢迎智能手机系统	75

亚博聚焦

小米手机终于出事了

风光无限的小米手机出事了！

在离 10 月份正式发售不到 10 天的时候，曾经被中国网友寄予无限希望、并被媒体描绘为国产手机最成功事件营销的“国产神机”小米手机被爆料：工程纪念版售出后一个月时间却出现了机壳掉漆、屏幕翘角等诸多问题。

对手机这个行业来说，终端提供商的某一款产品在量产前后出现问题都很正常，尤其是对一个从来没有涉足其中的新手来说这件事再正常不过了。但问题的关键在于，此前的小米已经被炒得太火爆了，而雷军更是有意无意间把小米描绘成苹果 iPhone 未来最大的一个竞争者，而不管网友、还是媒体也都顺势把小米抬到了一个前所未有的高度上。

在中国的众多网友和舆论心目中，已经把雷军推出的小米手机在网销预定 30 万的成绩看做一个奇迹。让我们再来回顾一下小米手机发布之后媒体的描述：当天，雷军犹如山寨版乔布斯，粉丝的尖叫、教父式的布道、一件乔布斯式的黑 T 恤、一条牛仔裤、一双 Angry bird 的布鞋。自此以后，江湖就有了雷布斯的传说。

低价和高端一直是中国消费者所追求努力的，只卖到 1999 元的小米手机和配备了国内首款 1.5G 双核、1G 内存、夏普防反光屏幕和 1930 毫安电池的小米手机就这样叠加到了一起，显然符合这一标准。而被这棍子打晕的中国网友沸腾了，也就有了还未量产就拿到的 30 万订单。

在这种声势下的小米，理论上是不能也不应该出问题，最起码是没有道理这么快就出事。但在软件和互联网界成功打拼多年的雷军在手机硬件，目前看还是个不折不扣的外行，他似乎还不大准确了解移动终端。且不说小米手机未来的网络销售模式是否能成功，仅就对手机行业的理解力来说，雷军和他的团队们就存在不少软肋。

坊间，媒体在小米手机出现的机壳掉漆、屏幕翘角等问题后有报道称，“小米手机的代工厂是来自台湾的英华达，有着常年给摩托罗拉、Acer 和苹果的代工经验，可以说在制作手机的流程上出现纰漏的可能性不大。而小米遭遇质量门的最主要原因，有可能是因为小米压低了手机配件的进货成本，而英华达为了保证其利润率，在采购部件方面出现了差异。”

在移动终端这个行业,从昔日的巨头摩托罗拉、诺基亚、索爱到现在的 HTC、iPhone,都不止一次地出现过产品质量的问题。对国产手机来说,质量问题更加严重,当初不少叱咤风云的国产手机品牌不就是一个一个倒在了这道关之下。

而诸多的报道也说,手机已经成为目前大多数人生活中必不可少的装备,根据近些年 3·15 曝光的投诉排行,手机一直是家电行业中投诉率最高的产品。虽然不能排除一些山寨手机质量差的因素,但手机逐渐从电子设备转向快速消费品已经成为了不争的事实。

看透这些道理,也就明白了这次小米出的事真不是什么大问题。对雷军也好,对小米科技也罢,这次问题的出现是个好事,可以让它们能更理智地看待自己。

作为我们一般消费者,理性同样重要。这个世界上不存在“国产神机”!来源:2011-9-26 中华工商时报

[返回目录](#)

三星、HTC 都是在撒娇

做娱记的,笔头的一项基本功就是扯关系。拿近来最劲爆的新闻“京城四少王牌对王牌”来说,单纯报道同为京城四少的王烁枪指王珂,很难算合格;必须报道王艳继子、周迅前男友王烁枪指刘涛老公王珂,这才算基本达标。王艳、刘涛、周迅等一班女星跟两王冲突有关系吗?半点关系没有。但娱乐新闻的要诀就是没有关系的要搞出关系,有点关系的更要乱扯关系。所以我们看到的娱乐新闻,不是男女偶像擦出火花、暗通款曲;就是女星同台争抢风头、心生不和……资深的娱记都明白,让大众津津有味的不是整天晃来晃去的那班明星自身,而是传说中他们之间痴慕嫉恨的种种幕后关系,至于真有其事还是编造臆测的,那倒无所谓了。

很多 IT 报道也越来越有娱乐新闻的风格,最近关于三星和 HTC 对谷歌因爱生恨的新闻即是如此。

谷歌收购摩托罗拉移动业务后,根据众多媒体的报道,后果很严重。由于谷歌将摩托罗拉收编为嫡系,Android 阵营的另两支主力军三星和 HTC 都心生猜忌,萌发去意。三星将发展自有操作系统 Bada;而 HTC 则意图收购惠普的手机系统 WebOS。这样一来,谷歌的 Android 集团将面临土崩瓦解。

这种演绎着实精彩,恩怨情仇都有了,但看起来实在太像我们熟悉的娱乐报道。真的因为谷歌收购摩托罗拉,三星和 HTC 就会愤而出走吗?

手机厂商根据所选择的操作系统,基本可分为单平台和多平台两大派。拥有 iOS 的苹果、拥有 Blackberry 的 RIM、拥有 Android 的摩托罗拉都奉行单平台

战略，只生产单一类别的智能手机；而三星、HTC 等厂商则推行多平台战略，同时制造 Android、Windows Phone 等不同系列的智能手机。只有诺基亚有点麻烦，过去是 Symbian 单一平台，现在同时拥有 Symbian、Windows Phone 和 MeeGo 三大平台，但又透露未来将逐步迁移到 Windows Phone 的单平台，战略依然存在变数。

作为多平台的手机厂商，三星、HTC 一向左右逢源，他们并非像摩托罗拉一样把赌注都压在谷歌的 Android 身上，微软推行 Windows Phone，三星和 HTC 也是最坚定的支持者。认为谷歌的收购伤害了三星、HTC 的“感情”，演绎得有点过于纯情，要知道，本来大家就是脚踩几条船的人，谁也不是谁的唯一。寻找新的手机操作系统，符合它们一贯的多平台战略。有人说谷歌刺激了三星发展自己的手机操作系统 Bada。这种说法很穿越，要知道三星的 Bada 操作系统近两年前就已推出，Bada 手机都已上市好几款了。三星早已在移动操作系统上展开了自己的布局，这跟谷歌收购摩托罗拉一点关系都没有。把这两件事情列为因果，就像娱乐报道说赵薇、周迅因为陈坤而斗气一样，听起来很过瘾，实际上却是乱扯关系。

当然，三星、HTC 最近的确都在高调谈论新的手机操作系统，但它们能否像苹果一样靠自有系统打天下，相信它们自己也应该心知肚明。三星的 Bada 操作系统如果有竞争力，不会发展了两年还默默无闻。HTC 宣称考虑收购 WebOS，但如果连惠普都难以支撑 WebOS 重建生态系统，HTC 又哪来的底气？

三星、HTC 高调放风另立门户，听起来更像是向谷歌撒娇。事实上谷歌不可能因为收购摩托罗拉，就放弃整个 Android 系统的霸业；而三星、HTC 更不可能在自有操作系统缥缈无踪的形势下，就放弃多平台战略，脱离势如破竹的 Android 阵营。天天叫着离家出走的人，很多时候只是希望对方能给自己足够的重视而已。来源：2011-9-26 IT 时报微博

[返回目录](#)

通信业美丽“新”世界

在高科技行业中，移动通信无疑是发展变化最为迅猛的领域之一，从上游的厂商到中间的渠道商再到下游的消费者，每一天这个行业中都会产生出众多的新技术、新现象、新体验，这些新的内容，有的一出现就会引发巨大变革，有的则很少有人能够察觉，但无论哪种新变化，都在一点点地让人们的生活变得更加便捷，更加丰富多彩。

新终端

中兴明星手机 SKATE 登陆海外

在 BLADE 之后，中兴通讯又用一款名为 SKATE 的最新智能手机产品成功敲开了海外市场的大门。先通过海外市场的检验，再通过本土化回归中国市场，也成为中兴在终端方面的一种策略。

在今年的世界移动通信大会上，中兴通讯的最新智能手机 SKATE 第一次对外亮相；9月12日，在2011圣保罗国际通信展上，中兴通讯向巴西市场推出了 SKATE；9月16日，SKATE 又借助马德里 Cibeles 时装周正式登陆欧洲市场；本周末，中兴的这款年度重量机型又成功进入了香港市场。今后，SKATE 将陆续在中国内地、美国及欧洲各国全面上市，加速中兴通讯智能终端转型战略步伐。

在此之前，中兴通讯名为 BLADE 的手机产品也在海外市场取得了巨大的成功，随后，中兴通讯与中国联通合作将这款产品引入回了国内，凭借极高的性价比，在国内市场被命名为 V880 的 BLADE 获得了相当可观的销量。如今，中兴通讯正是希望复制 BLADE 成功的经验，再度使 SKATE 获得市场认可，进一步提升中兴通讯智能终端品牌形象。

新应用

诺基亚与中国气象局合作“天气通”

日前，诺基亚与中国气象局公共气象服务中心签署了全面合作协议，双方将共同开展手机气象服务合作，为诺基亚用户免费提供全方位的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，而“中国天气通”气象服务手机客户端也是目前国内唯一一款有中国气象局授权的合法气象服务手机客户端。

诺基亚手机用户可通过“中国天气通”气象服务手机客户端获得权威、及时、全面的移动气象服务，主要包括：

天气预报功能：“中国天气通”可提供中国气象局发布的7天天气预报、实况及天气趋势信息，并于第一时间更新。用户可以获得全国2348个县级地区及国外重点城市的气象信息服务。

精准气象预警主动推送：“中国天气通”是市场上唯一拥有气象灾害预警信息主动推送功能的客户端。当气象系统发布气象灾害预警信息时，客户端可根据用户定位信息，通过铃声、震动等方式，主动提醒用户气象灾害预警信息的到达，为用户快速提供气象灾害预警和防御指南等服务。

城市订制功能：用户可通过“城市订制”功能订制关注城市的天气预报及气象灾害预警信息，获取关注城市的气象服务信息。

用户定位功能：采用以 GPS 或基站定位的方式对用户位置进行识别，为用户提供精确的所在地区气象服务信息。

新趋势

影音游戏手机已经过季

国内最大通讯连锁卖场迪信通根据销售数据作出预测，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。

迪信通高级副总裁齐峰表示，智能手机时代，音乐、照相、游戏等功能细分方式已不再适用。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。与此同时，裸眼 3D 手机一举成为市场中耀眼新秀，因其集合高科技元素和良好视觉体验深受消费者追捧。

纵观智能手机市场，手机屏幕尺寸持续加大，更有些手机的屏幕尺寸与平板电脑相近。这些“平板手机”的显示效果更加逼真、多媒体效果更好，尤其是玩游戏、看视频体验更佳。这些“平板手机”备受欢迎，得到消费者、手机厂商、电信运营商三方的青睐。齐峰表示，手机平板化、平板电脑手机化是未来智能终端的发展趋势，伴随手机屏幕尺寸持续增加，平板电脑引入 3G 上网以及其它手机功能，手机与平板电脑之间的区别将急剧缩小，手机与平板电脑将合二为一成为主流智能移动终端。

新服务

3G 技术应用于心血管健康领域

高通公司与中卫莱康科技发展(北京)有限公司近日宣布，在中国社区卫生协会的大力推进和协调下，在中国医疗资源欠缺的社区启动针对心血管疾病(CVD)预防和护理的“移动心健康”项目。

据了解，该项目依托中国电信 3G EV-DO 无线网络，旨在探索新的医疗解决方案，从而提高基层医疗卫生服务机构的心血管病的诊断和防治能力。这套新型的 3G 系统包括了内置心电图(ECG)传感功能的智能手机，基于互联网的电子病历软件，以及设在社区卫生服务中心内的 3G 无线工作站。每个工作站包括联网的计算机终端，使医务工作者能即时调取包括心电图数据在内的病人电子病历。该项目还将为所有参与项目的社区卫生服务中心的临床医生提供培训。

在该项目中，智能手机通过中国电信的 3G 网络，自动将患者的心电数据发送给位于北京的中卫莱康监测中心的心脏专科医生，进行实时分析。医生通过短信或电话为患者和社区卫生服务中心的工作人员提供实时反馈。该监测中心目前配备 30 名医生，可 24 小时提供包括远程监测、诊断、临床医生会诊和治疗在内的服务。对病症较轻的患者，监测中心的医生可以远程提供服务，而病情较为复杂的患者将被建议转送到专科医院做进一步检查或接受治疗。患者还可以将具有心血管病检测功能的智能手机租借带回家中，一旦症状出现，就可以随时随地监测自己的心电数据。

在中国国际金融展上，华为公司面向全球发布了华为 eSpace VTM (Virtual Teller Machine) 远程银行解决方案，使用户可以通过远程的方式享受到传统银行营业厅的主要服务。

华为 VTM 远程银行解决方案是现代化通信技术与金融业务的融合，综合运用了联络中心、高清视频通信、视频监控、金融自助终端等系统，并集成手掌静脉识别、加密手写签名、卡证识别、视频面对面交流等功能，可实现传统银行营业厅的主要功能，为用户提供远程虚拟柜面服务，从而替代或分流物理网点的人工业务量。整个解决方案部署方便，为客户提供 7×24 小时不间断服务，更易于集中管理和统一维护，VTM 远程银行集多项创新技术，整合电话银行、网上银行、营业厅、ATM 等多种渠道，将引领服务新模式。

华为企业业务 BG 统一通信与协作产品线总裁陈奕泉表示，华为 VTM 远程银行解决方案的推出，将为大家带来全新服务体验，相信在不久的将来，这种服务模式会迅速地普及并引领金融产业发展。来源：2011-9-23 京华时报微博

[返回目录](#)

电信运营商：校园恶斗何时了

新学期伴随学生们热闹入学的是几大运营商的激烈“火拼”。本是同根生的电信、移动、联通三大运营商，除去从网络、终端、品牌、资费、服务上的激战，更为直接的“暴力”冲突成为运营商们的首选。校园市场的非凡意义，使运营商间的竞争从常规走向恶斗。

从分家伊始，运营商之间的竞争趋势注定了无可避免，争斗也由来已久。2004 年以来，运营商间的恶斗事件在上海、江苏、广东、浙江等地屡有发生，其中不乏造成重大恶劣影响、当事方被处以法律判决或行政处罚的事例。

校园恶斗事件频出

仅在今年，各地又频爆运营商间的恶斗事件：

8月25日，浙江杭州，浙江工业大学朝晖校区，电信方面剪掉移动光缆，电信方面工作人员王国平随即被刑拘，后电信和移动两方私下达成和解，被刑拘的电信工作人员王国平也取保候审。

8月27日，江苏南京，南京工业职业技术学院，移动方面对校园网进行工程割接，但遭到电信人员阻挠，工程一度被迫中断，后经抢工，校园网得以恢复。

8月底，浙江温州，龙湾滨海工业区旭日小区的移动和铁通的宽带光缆被电信拔除。

同样，在湖北武汉，8月29日，联通在武汉工业学院金银湖校区内的8根光缆被剪断。相隔两天，9月1日，联通在中国地质大学、武汉纺织大学、武汉体育学院、华中师范大学、武汉科技大学等五所高校的光缆被剪断。

9月2日，浙江宁波，浙江工商职业技术学院，该学院多幢学生宿舍楼的光纤被电信方面拔除，致校园网络瘫痪数十小时。而2010年8月底，浙江临安，浙江农林大学也发生电信剪除移动光缆的事件，电信方面两人被刑拘，之后取保候审……

此外，江苏常熟等地的一些居民小区也出现了运营商相互破坏通讯光缆的事件。

对几大运营商而言，类似的暴力事件不绝于耳。从广东移动(微博)"封校门"到辽宁大连"换卡门"，从巨资回收竞争对手手机卡到"诋毁门"、"拆摊门"，甚至因强势垄断而引发暴力命案……种种手法令人侧目。

禁令为何禁不住

媒体在呼吁要以法律重拳治理校园市场恶性竞争，工信部今年6月也颁布了《关于规范基础电信运营企业校园电信业务市场经营行为的意见》(下称《意见》)，来规范运营商们有序竞争。而随后层出的运营商间的争斗事件无疑让监管部门和法律法规的约束停留在纸上。

尽管《意见》明确禁止运营商与校方签订排他性协议，但监管部门无法以一纸禁令来化解、平息三家运营商多年的纷争。今年，内蒙古、广东等地的运营商和学校在新生启事、通知中仍明确实施了排他性协议，禁令中规范限制的行为依旧横行。争斗中法律被无视，企业道德更无从谈起。

运营商们埋头热斗，争夺的核心用户，却被扔在了一边。无论哪家运营商在争斗中取得"优势"，素有"上帝"之称的用户却无法独善其身。众多用户的利益在这场斗争中始终是刀俎上的鱼肉，被争夺、被牺牲。

"以贿赂校方甚至相互破坏光缆来强占市场的行径已是公开的秘密，无论谁占领校园市场，我们都只是鱼肉"。一位学生网友这样评述。有网友戏虐，运营商们的争斗就是"狗咬狗"，但咬来咬去，受伤的始终是用户的利益。

互相拆台、相互诋毁，各种恶斗的背后是成本大战，成本战在消耗彼此的资源时也在透支整个行业的形象和空间。

而主导运营商拿出大量成本打击竞争对手的是各运营商的高额收益。据三大运营商公开财报显示，2010年，中国移动(微博)实现营业收入4852亿，同比增长7.3%；中国电信(微博)营业收入为2198亿，同比增长5%；中国联通(微博)实现营业收入1713亿，同比增长11.3%。

与高收益相比，运营商降低资费的同时，服务水准也一同降低，根据国家工商总局在2010年发布的消费者申诉的十大热点显示，电信服务申诉居前，其中移动通信服务申诉20631件，固定电信服务申诉13441件。这样的现实，很大程度上是运营商把注意力放在相互“倾轧”上所致。

恶斗现象的背后

恶斗乱象的深层原因既有企业自身原因，亦有行业体制、监管等多方因素。

2002年电信南北拆分后，彼时的网通、铁通与电信在宽带和固网上的竞争加剧，三方在基础设施建设和市场营销活动中多有冲突，运营商第一轮恶性竞争高潮在2003年凸显。此类恶性事件的爆发，直接推动了国家最高人民法院出台实施《关于审理破坏公用电信设施刑事案件具体应用法律若干问题的解释》(下称《司法解释》)及贯彻该《司法解释》的说明。

《司法解释》及说明对各地运营商之间不正当竞争，如：阳泉剪断电缆分线盒事件、朔州有组织的拔电线杆事件等，破坏、剪割对方通信光缆等设施的行为和后果影响，作出明确的适用法律依据。

2008年5月23日，中国电信行业的新一轮重组开启，中国电信收购中国联通CDMA网，中国联通与中国网通合并，中国网通的基础电信业务并入中国电信，铁通并入中国移动。此轮重组后形成了无业务范围缺失的3家全业务运营商，因此也被业界认为是中国电信业竞争的真正开端。改变个别运营商在特定业务上的相对垄断局面，是一直以来国家推动几次电信业重组的目的所在。

2009年下半年，电信业重组完成。此轮电信业重组之前，中国电信一直未获移动牌照，其传统优势只在宽带。而整个通信行业移动替代固话的趋势在加速。

业内人士透露，目前，3家运营商在移动通讯、宽带等业务上都互相渗透重合，新的业务局面出现，原来占绝对优势的运营商出现了潜在威胁，以南方的宽带业务为例，大多数居民小区、校园内的宽带管线原先都是由电信铺设的，在很多施工案例中，其他运营商想要在这些小区引入自家宽带，就会碰到来自电信的阻力。

2009年12月，有媒体报道的上海移动(微博)在嘉定、浦东两居民小区内通信电缆被上海电信工作人员剪断的事件基本都是这种情况。

而在共建共享的具体操作层面上，尽管工信部多次下文要求三大运营商共建共享通信基础设施，但运营商没有很好的操作办法。

重组后，三大运营商面临的企业关键绩效指标(即 KPI)考核压力加重，其中以中国电信压力最重。三大运营商均属国务院国资委管辖的央企，在国资委以"利润总额、经济增加值"为主要指标的业绩考核指导思想下，央企领导班子 3 年任期业绩考核指标中经营业绩权重占到 50%。

在 KPI 挂帅的情况下，逐层加码的考核压力传递到一线末梢，指标直接关系到奖金和升职。运营商的天平很容易偏向追求市场份额一侧。客观上也成为运营商彼此间冲突层出的重要原因。此前，有业内人士向记者透露，各运营商内部的相关人员说起竞争对手的市场份额和排名时都如数家珍，精确到小数点后一位。

最终，"不惜代价抢占新生用户，挤压竞争对手现有用户"成为企业的不二选择，并由此衍生出"高价公关学校，独占校园空间"、"低价倾销、相互诋毁破坏"等不良竞争手段，恶斗事件出现的频率随之增加。

另一方面，运营商间的产品功能同质化竞争态势下，客户占有率的扩张短期内即可为运营商们带来最直接的收益，对完成上级考核指标能起到立竿见影的效果。"现象在基层，根子在上层"，KPI 指标重压、电信企业间的竞争乱象、监管力有不逮，三方合力导致了现有苦果。

谁能破解恶斗难题

运营商恶斗事件，显然违背了电信重组的初衷。不少行业内专家认为，这种过分注重短期财务业绩指标的考核办法，使得国企经营者难以站在战略的高度充分揭示业绩改善的关键动因，也缺乏动力改善技术创新、服务创新和商业模式创新。

从主管部门到各级电信企业，由上至下地改善"KPI"指标的科学合理设置，将非财务指标纳入经营业绩评价之中，在机制上减少"短视"行为；作为电信企业抛弃传统思维，构建差异化的发展模式，避免同质竞争，实现长远健康发展；政府方面加强监督体制落实和执行力度。

观察家们指出：企业自律、行业把控、政府监管，或许三者的由上而下的改变才是目前恶斗难题的有效破解。来源：2011-9-23 中华工商时报网

[返回目录](#)

抢 3G 用户 联通策略缘何变向？

究竟是要利润，还是要规模？要近期财报好看，还是要长远竞争力？这不仅是设备商们面临的艰难选择，也是运营商面前的一道难题。

近日，运营商们纷纷公布了8月的运营数据，新增3G用户数增势喜人。其中，中国电信新增205万，联通新增204.9万，中移动新增272.1万。增量市场已呈三分天下之势。

值得注意的是，其中中国电信和联通的3G用户增量均创历史新高。相比今年2月历史低点，中国电信增量几乎达2倍；联通则首次突破200万规模。中移动虽不是历史最好水平，但也仅次于今年6月，属于第二好成绩。

这算是今夏三大运营商校园营销恶战之后，给资本市场拿出的一份不错的“成绩单”。

不过，如果对照三大运营商年初定下的3G目标，中国联通面临的压力仍远大于其他两大运营商。

年初，中国电信董事长王晓初预计，全年新增移动用户3400万，其中3G用户不少于50%，也就是1700万。中国联通和中国移动定下的年度3G用户增量目标均为2500万。

据笔者统计，到8月底为止，中国电信的3G新增用户已经达到1332万，其中，7月和8月的新增都达到200万以上，按照这个速度，年底完成1700万的用户目标应该轻而易举。

中国移动在这个用户量任务面前应该也非常轻松。到8月底为止，中国移动的3G用户量为4031.8万，与2010年底的2070.2万相比，增加了1961.6万，按照每月最高300多万，最少也有190多万的用户增速，距离2500万的目标只有一步之遥。

从用户增量来看，中国联通的情况就不那么乐观了。到8月底，中国联通新增3G用户1380.8万，距离2500万，只能刚刚算完成任务过半而已。

因此，近几个月来，迅速增加用户规模成为联通的主要市场目标。iPhone虽然能给联通带来较高的每月每用户收入(ARPU)，但由于其定位高端，毕竟不能带来较大的用户规模，于是，千元智能机成为中国联通近期的市场热点。

联通正在通过减少补贴额度，以及发展中低端智能机，营造一张好看的财务报表。比如今年4月，联通取消补贴额度最高的286元档iPhone零元购机套餐，财报马上好看不少。

根据联通财报，今年第一季度，3G终端销售亏损(3G终端补贴)为19亿元，到今年上半年，3G终端销售亏损(3G终端补贴)为30.57亿元，也就是说，4~6月与1~3月相比，终端补贴从19亿元骤降至11.57亿元。

但降低补贴的后果之一是降低了联通的市场竞争力。“联通iPhone的势头没那么猛了，我们的市场压力明显小了很多。”一位中国移动市场部人士说。

德意志银行一位长期关注联通的电信分析师也对笔者表示，虽然联通几季财报不好看，但联通用于终端补贴的钱一定不能省，目前是运营商确定市场格局的关键时间点，也是高端用户分流的重要阶段，如果此时不能争取来高端用户，将有损于联通长远竞争力。

目前来看，被联通重新定义的千元智能机，虽能帮它快速增加用户规模，但对 ARPU 值提升远不及 iPhone，而 ARPU 值与收入和利润息息相关。

由于准备不充分，千元智能机曾迟迟未能面市，面市后又未能大规模铺货，也影响了联通 3G 用户增长。相当一段时间，市场上可卖的千元智能机仅中兴一款。联通市场部总经理于英涛在微博中表示，由于预期不够，备货严重不足，导致前线将士弹药不足。

但他指出，10 月开始，中兴、酷派、联想、华为的千元智能机将以各 200 万的数量投放市场。这可能将刺激联通未来 4 个月的用户增长。来源：2011-9-22 第一财经日报微博

[返回目录](#)

产业环境篇

【政策监管】

移动支付 5 项国家标准开始制订

在昨日举办的“2011 移动支付高层论坛”上，中国银联移动支付项目组资深经理李尚慧透露，目前，工信部、央行及国家标准化管理委员会已成立标准联合工作组来讨论制订移动支付标准。此外，中国电子标准化协会总工程师王立建也指出，目前 5 个关于移动支付的国家标准计划已经开始制订，这 5 项标准足以支持移动支付向前发展。

随着移动互联网业务的普及和移动电子商务的发展，移动支付发展潜力巨大，但缺乏统一的移动支付标准始终制约着产业的发展。由于各方都想主导移动支付产业链，中国移动(微博)的 2.4GHz 标准与银联的 13.6MHz 标准两者之间的竞争仍未有定论。

不过，王立建透露，尽管移动支付的标准尚未发布，但目前 5 个关于移动支付的国家标准计划已经开始制订。这 5 项国家标准分别是：系统间的无线通信和信息交换，近距离无线通信的接口和协议；系统间的无线通信和信息交换，近距离无线通信的接口和协议；基于射频的移动支付终端设备；应用管理和安全；测试方法。

而对于移动支付的统一标准,王立建则认为,不能一味地考虑采用国际标准,对于我国移动支付来说,建立自有标准尤为重要。

“移动支付标准最关键的是空中接口的标准。无论是目前备受青睐的13.56MHz还是2.4GHz,都要首先解决空中接口的问题,这是个基础的、排在第一位的标准。其次,再考虑标识问题。”王立建说。

据王立建介绍,目前,中国电子技术标准化研究所在800/900MHz和2.45GHz RFID空中接口标准制订已采用自主创新模式,并取得初步成果。

事实上,不管是移动支付采用哪项标准,其市场前景却是不容置疑的。易观国际在其最新发布的《国内移动支付市场年度综合报告2011》中指出,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年则有望达235.1亿元。来源:2011-9-23 上海证券报微博

[返回目录](#)

国资委:央企重大经营损失将被问责

国务院国资委副主任黄淑和9月20日在中央企业法制工作会议上表示,今后凡是因企业重大经营活动未经法律审核、或虽经审核但不采纳正确法律意见而造成重大损失的,要追究相关领导人员的责任。

近年来,中央企业整体上市、并购重组、合资合作、新业务拓展等重大经营活动日益频繁。国务院国资委已经多次强调,企业需要在重组上市和重大经营业务中进一步拓展法律服务。

黄淑和同时还要求,国资委副主任黄淑和表示,要把法律管理嵌入境外投资管理、财务管理、资产管理等业务流程,从2012年到2014年,中央企业及其重要子企业规章制度、经济合同和重要决策的法律审核要在这三年全面实现100%,总法律顾问专职率和法律顾问持证上岗率平均达到80%以上。

“要平衡好法律风险防控与商业利益之间的关系。对于风险巨大、难以防范的境外项目,即使有较好的商机和效益,也不要轻率进入。”黄淑和说。

据悉,截至6月底,已有117家中央企业建立起总法律顾问制度,1155家中央企业重要子企业中,有1058家建立起总法律顾问制度。中央企业规章制度、经济合同和重要决策的法律审核率分别达到97.3%、98.1%和99.4%,为保障企业依法决策、防控法律风险、规范企业改革重组、提升国际竞争力发挥了重要作用。据统计,3年来中央企业法律事务机构共解决重大法律纠纷案件325起,避免和挽回直接经济损失200多亿元。来源:2011-9-22 通信产业报微博

[返回目录](#)

【国内行业环境】

我国移动支付标准尚未发布

在今天上午举行的“2011 移动支付高层论坛”上，中国电子标准化协会总工程师王立建澄清，我国的移动支付标准尚未发布。

据王立建介绍，目前，中国电子技术标准化研究所在 800/900MHZ 和 2.45GHz RFID 空中接口标准制定已采用自主创新模式，并取得初步成果。

在王立建看来，当前处于网络化时代，我国也拥有许多高精尖的专利技术，不能一味的追求国际标准。要想在技术方面领先并拥有自己的专利权，就必须建立自己的标准。“移动支付标准最关键的是空中接口的标准。无论是目前备受青睐的 13.56MHz 还是 2.4GHz，都要首先解决空中接口的问题，这是个基础的、排在第一位置的标准。其次，再考虑标识问题。”他说。

据王立建透露，目前，5 个关于移动支付的标准计划正在制定中。它们是基于系统间的无线通信和信息交换的两个近距离无线通信的接口和协议；基于射频的移动支付的终端设备，应用管理和安全以及测试方法。来源：2011-9-22 中国通信网

[返回目录](#)

“十二五” 3G、4G 投资规模将超万亿

权威人士向《经济参考报》记者介绍，未来 5 年我国 3G 和 4G 产业的发展目标已写入《宽带网络基础设施“十二五”规划》征求意见稿(以下简称“意见稿”)，预示着 3G 和 4G 将成为“十二五”期间带动我国电信业持续增长的双引擎，总投资规模预计将超过 1 万亿元。

意见稿显示，“十二五”期间我国将进一步加快 3G 网络建设，计划在规划期末实现 3G 基站数达到 120 万个左右。上述权威人士介绍，根据工信部最新数据，目前我国 3G 基站数约为 70 万个，意味着“十二五”期间将再建设 3G 基站约 50 万个，以此测算，设备采购和工程建设的相关投资规模有望突破 5000 亿元；4G 方面，“十二五”期间将开展 TD-LTE(我国主导的 4G 网络技术)规模技术试验，并在规划期内适时启动 TD-LTE 试商用部署。该人士认为，根据 3G 建设经验和相应的开支，4G 建设前期研发和建设的直接投资规模将在 5000 亿元，如果计划建设和现有 3G 网络同等规模的 4G 网络，投资规模将超过 1 万亿元。

中兴通信研究部研究员邱昊在接受《经济参考报》记者采访时介绍，意见稿中的相关发展规划，预示着 3G 和 4G 将成为“十二五”期间带动我国电信业持续增长的双引擎，而巨大的投资规模则有望保证上下游产业链获得充分的发展机遇。

邱昊介绍，根据中国移动 TD-SCDMA 建网开支的投资比例测算，如果“十二五”期间 3G 基站建设投资为 5000 亿元，那么设备制造商、建造商和测试等其他厂商所获投资额度比例约为 6: 3: 1，金额将分别达到 3000 亿元、1500 亿元和 500 亿元。

4G 建设方面，有知情人士向《经济参考报》记者透露，日前中国移动已经和大唐电信等厂商达成合作意向，计划最早在 2013 年开始建设 TD-LTE 网络，并展开试商用。此前，大唐电信集团副总裁陈山枝也向《经济参考报》记者透露，经过前期在多个城市的大规模测试，TD-LTE 已能达到商用标准，4G 网络有望于 2014 年开始建设，其建设和投资规模将不低于 3G 网络。

东方证券通信行业分析报告也指出，预计 4G 网络建设规模将不低于 3G，届时将使国内电信设备商获得一轮超越 3G 投资规模的行业发展机遇。另据中国移动研究院院长黄晓庆介绍，整个 4G 产业链的市场规模会更大，将是 3G 和 WiMAX 等无线网络规模的总和。

在 4G 技术上，由于国内电信设备制造商拥有自主知识产权，因此一批设备制造商和核心系统提供商将首先受益；而芯片制造商、移动终端制造商等，也会相继受益，分散在 4G 产业链各个环节的企业，随着 4G 网络建设的最终运营，也将迎来巨大的发展机会。

东海证券 TMT 行业分析师康志毅指出，就产业链构成来讲，4G 同 3G 没有太大区别，受益于运营商巨额资本开支的时间顺序也与 3G 一致。按照细分行业，4G 相关产业链从上到下大致分为：射频器件、系统设备、光纤光缆、网络配线、网络优化、系统测试、手机终端、IC 卡、运维及增值服务等部分。因此，受益的时间顺序也从前至后依次排列，在投资策略上也和投资 3G 相似。

邱昊指出，网络建设的带动作用不容小觑，随着 3G 和 4G 网络的建设，国内电信网络将得到进一步优化，相应的网络服务和应用也将不断涌现。届时，电信服务业和无线互联网服务业将迎来发展机遇。中国移动提供给《经济参考报》记者的材料显示，中国移动正在积极部署相应的服务和应用，目前已经在多个城市推出“无线城市”计划，初步形成了政务、民生、企业生产管理三大类共 23 项的重点行业应用，涉及多项贴近政务和市民需求的应用。来源：2011-9-21 经济参考报微博

[返回目录](#)

工信部部长苗圩：全国网民普及率 36%

2011 北京国际通信展今天上午开幕，工信部部长苗圩在致辞中称，截至今年 7 月，全国电话用户 12.2 亿，其中 3G 电话用户达到 8720 万户。截至 6 月底，全国网民总数达到 4.85 亿，普及率达到 36.2%。

苗圩还表示，欢迎国外资本来华投资，参与中国通信业发展；工信部将鼓励有实力的信息通信企业走出去。

苗圩在通信展开幕式上表示，截至今年 7 月，全国电话用户数达到 12.2 亿。3G 和 TD-SCDMA 发展稳步推进，3G 电话用户达到 8720 万户，其中 TD-SCDMA 用户 3760 万户。互联网特别是移动互联网发展迅猛。截至 6 月底，全国网民总数达到 4.85 亿，普及率达到 36.2%。

今年前七个月，规模以上制造业增加值、销售额、进出口总额分别增长 14.8%、21.8%和 15.2%，软件产业增长近 29.6%。

苗圩同时表示，中国信息通信业发展也有利于全球信息通信业的繁荣，欢迎国外资本来华投资，参与中国信息通信业的发展。工信部将严格按照中国加入 WTO 的承诺和有关法律法规，认真履行政府职责，保护投资者的合法权益。来源：2011-9-26 新浪科技微博

[返回目录](#)

全国首个物联网产业总部基地成都奠基

“我宣布，‘感知中国·成都中心’双流物联网产业总部基地正式奠基！”随着市委常委、市物联网产业发展工作领导小组组长刘超洪亮的声音响起，双流物联网产业园内礼花飞溅，欢声雷动。作为去年中国(成都)国际物联网峰会上签约的重点项目，全国首个物联网产业总部基地项目——“感知中国·成都中心”双流物联网产业总部基地的奠基成为成都物联网产业发展历程中的标志性节点。

记者了解到，由国家物联网首席科学家、无锡物联网产业研究院院长刘海涛率领的感知物联网集团去年在蓉注册成立感知物联网(成都)有限公司，并着手运作昨日奠基的项目。该公司是其集团目前在中西部规模最大的全资子公司。据了解，依托感知物联网集团以及无锡物联网产业研究院的领先技术力量和标准化优势，融合成都本地优势，感知物联网(成都)公司已成功完成了多个物联网大型项目，行业涵盖安防、交通、物流等领域。

昨日的奠基仪式上，感知物联网(成都)公司还与产业链上的多家公司举行了签约仪式，共同做大成都物联网产业。来源：2011-9-21 四川新闻网-成都日报

[返回目录](#)

15 家电子企业布局重庆国家物联网产业示范基地

15 家国内知名手机、物联网企业与重庆市南岸区达成协议，入驻位于该区内的国家物联网产业示范基地，其相关项目年产值预计将达 300 亿元。

据了解，此次手机、物联网企业布局南岸的 15 个投资项目中，具有代表性的投资项目包括北大方正的二维码中心项目、高科时代集团的手机研发生产基地、阳光信息技术公司的阳光政法系统项目等。其中，在物联网应用领域，北大方正集团将在南岸茶园新区建设二维码中心，总投资达 2 亿元。

今年 3 月，“国家物联网产业示范基地”落户重庆南岸区。重庆市副市长童小平在今天的签约仪式上表示，在重庆电子信息产业区域布局中，南岸着力培育物联网与移动通信终端两大产业，全力打造完善的产业链，形成集研发、生产、销售、服务为一体的产业集群，使之与重庆两江新区的云计算、西永的笔记本电脑产业共同成为支撑重庆电子信息产业的三大支柱。

南岸区方面介绍，在移动通信终端产业方面，该区正大力承接沿海移动通信终端制造企业转移，今年 5 月至，该区已与 21 家国内知名手机终端制造企业进行了洽谈，同时，该领域部分国内外顶尖企业已主动与该区进行了接洽。来源：2011-9-26 中国新闻网微博

[返回目录](#)

8 月份电信设备入网许可证超 1000 张 iPad 2 在列

工信部 8 月份下半月共核发了 72 款 3G 手机，其中支持 WCDMA 的小米手机 MI-ONE 以及 Nokia N9 在列。值得一提的是，苹果的 WCDMA 无线数据终端即苹果 3G 版 iPad2 也在进网许可行列。

工信部文件显示，8 月份下半月共发放了电信设备进网许可证 468 张，3G 手机 72 款。其中，CDMA2000 数字移动电话机 22 款，TD 手机 30 款，WCDMA 手机 20 款。

WCDMA 手机中，诺基亚刚刚发布的 Nokia N9 在 8 月 17 日通过了入网许可。据了解，诺基亚为 N9 制定的建议售价为 4888 元。此外，最近热炒的小米手机 MI-ONE 也在 8 月 29 日获得了入网许可。

另外，苹果公司的 WCDMA 无线数据终端——iPad 2 也在 8 月 29 日获得入网许可，设备编号为 A1396，许可证编号为 17-8573-114507。据悉 9 月 21 日，

苹果 3G 版的 iPad 2 已经在大陆上市，有黑、白两色可供消费者选择，16GB/32GB/64GB 版售价分别为 4688/5488/6288 元。

至此，8 月份工信部共放了 1049 张进网许可证，8 月上半月工信部共发放了 581 张进网许可证。来源：2011-9-23 飞象网

[返回目录](#)

8 月中国 3G 渗透率突破 10% 3G 进入井喷式发展阶段

截至 9 月 20 日，三大运营商均公布了各自 8 月的最新运营数据。中国移动用户新增 577.7 万户，其中 TD 用户新增 272.1 万户；中国电信新增 CDMA 用户 259 万，其中 3G 用户 205 万；中国联通 3G 用户增长 204.9 万户，2G 用户增长 31.5 万户。

业内资深分析人士付亮在微博中表示，通过 8 月三大运营商移动用户发展对比，三大运营商总的 3G 渗透率达 10.12% 超 10%。

付亮表示，三大运营商月增 3G 用户环比都有所增长，但由于 2G 用户增长更快，移动、联通新增用户中 3G 用户占比却在下降，进而拉动总体月新 3G 用户占比下降。

截至 2011 年 8 月底，中国移动在网 TD 用户总数达到 4031.8 万户，联通 3G 用户为 2786.8 万户，中国电信 3G 用户 2561 万户。

去年，时任工信部电信研究院副院长一职的曹淑敏表示，预计在 2011 年年中左右，我们国家 3G 在移动渗透率会超过 10%，3G 将进入一个井喷式发展阶段，目前，全球 3G 的增长远远超过整个移动通信的增长。来源：2011-9-21 通信世界网微博

[返回目录](#)

【国际行业环境】

三星拟阻 iPhone 5 入韩

据国外媒体报道，三星计划通过侵权控诉全面禁止苹果即将推出的 iPhone 5 在韩国销售。三星一位高管近日表示，一旦 iPhone 5 上市，三星将对苹果提起侵权诉讼，指控其侵犯了该公司的无线技术专利。该人士表示，只要苹果继续使用移动通讯技术，就一定会使用到三星的专利，而三星也将在不休的专利侵权案中坚守对抗苹果的立场。来源：2011-9-22 新京报微博

[返回目录](#)

日本主导全球手机镜头市场

市场咨询机构 Research and Markets 最近发布了《2010~2011 年全球和中国镜头产业报告》。报告认为，尽管德国依然是高端镜头主要生产地，但在消费电子镜头领域出现三个新市场：中国、日本和中国台湾地区。镜头在几类消费电子设备中广泛应用：手机、数字相机、平板电脑和网络摄像头。

带有摄像头的手机比例超过 85%，500 万像素摄像头已经成为主流。智能手机、3G 手机带有视频通话功能，因此配有两个镜头。智能手机中三分之一至少采用 800 万像素镜头。据估计，2011 年全球手机镜头出货将达 13.43 亿个。

日本企业在这些领域占主导。与此同时，大多数的数码相机和手机配有视频剪辑功能，这打击了 DV 市场。按照预期，2011 年数码相机出货将为 1.45 亿台，而 DV 为 1500 万台。低端数码相机市场遭到手机市场的挤压，处在下滑状态。高端单反相机呈增长态势，它主要被佳能和尼康控制，二者占有 80% 的份额。笔记本电脑中 65% 已经装有摄像头，到 2012 年这一比例会升至 75%。来源：2011-9-21 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

印度 3 大运营商拟合并基站资产

印度三家最大移动运营商——巴帝电信、Idea Cellular 和沃达丰正计划成立一家单一的控股公司，以合并它们的基站资产。

一位业内消息人士称，提案中的控股公司将整合三家运营商的基站资产、组成新的实体，未来可能上市。

控股公司预计由四家子公司组成。包括沃达丰、Idea、巴帝的盒子公司 Indus Towers，以及三家运营商各自所有的、不属于 Indus Towers 的基站资产。

成立后，该控股公司将成为印度最大的基站运营商，管理有约 17 万个基站。来源：2011-9-21 中国通信网

[返回目录](#)

近期市场波动对多数东南亚电信公司影响较小

随着欧洲主权债务问题恶化和美国二度衰退的风险增加，东南亚多家电信公司股票如今成为投资者的资金避风港。

过去 3 个月里，这个区域的电信业者股票多表现比大市出色，只有印度尼西亚的业者例外。花旗集团证券研究所在上周发布报告认为，这可能是因为这个行业的收益在经济下滑周期时具有防守性，而且这个行业公司派发的股息也不错。

例如，新加坡电信业者的股票在过去 3 至 12 个月里表现优于当地整体股市。花旗集团相信，“这显示市场越来越集中青睐防守型股票，毕竟电信股拥有稳定的现金流和低杠杆的资产负债表，将让它们得以保持股息派发水平。”来源：

2011-9-20 新华网

[返回目录](#)

运营竞争篇

【竞合场域】

运营商“新武器”大对决

在电信运营商之间的业务较量中，手机终端无疑是最为重要的武器，谁的阵营中拥有更多的明星终端，谁在竞争中所处的地位就更加有利。

当下最受市场关注的手机当数迟迟未能现身的苹果 iPhone5，不过当所有运营商都信誓旦旦宣称将要引入 iPhone5 时，这个大杀伤性“武器”反而变成了一种常规配置，更多独具特色的“独家武器”正在成为用户衡量运营商实力的重要指标。

中国联通

定制终端代表机型

HTC 灵感

特点：HTC 首款双核产品，也是其今年最重要的产品之一。主频为 1.2GHz 的双核处理器搭配 Adreno220 顶级图形加速核心；4.3 英寸 16:9 比例的超大电容触控屏，分辨率达到 qHD 级别；拥有全新的 HTC Sense 以及 HTC 创新的 3D 操作界面。

内置运营商服务：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 卡应用等。

参考价格：4990 元

中国移动

定制终端代表机型

三星 GALAXYSII I9108

特点：GALAXYSII 是三星今年推出的旗舰手机产品，其假想竞争对手直接针对苹果尚未推出的 iPhone5，中国移动的定制版 I9108 也是中国移动 TD 阵营中目前配置最高端的手机。

I9108 拥有 1.2GHz 双核处理器，同时 8.49 毫米的机身也是目前最薄的双核智能手机；4.3 英寸的 SuperAMOLEDPlus 魔丽屏能够降低 20% 的屏幕能耗，并让 I9108 拥有精彩的视觉表现。

内置运营商服务：飞信、139 邮箱、中国移动 MM 应用商店等。

参考价格：4999 元

中国电信

定制终端代表机型

三星 I919

特点：三星 I919 是中国电信深度定制的高端双网双待手机，也是三星 GALAXYDuos 系列中的明星产品。它采用 1.4GHz 高速 CPU，搭载 Android2.3 智能操作系统，而 9.65mm 的机身厚度也使其成为最薄的 Android 双网双待手机；4.52 英寸超大 SuperAMOLED+ 屏幕带来开阔视野和灵敏的点触；内置了 Samsung Apps 三星应用商店以及三星专属打造的“悦读圈”、“社交圈”、“影视圈”、“音乐圈”四大网圈服务。

运营商内置服务：号码百事通、189 邮箱、爱音乐、天翼 Live、天翼空间、应用商城等。

参考价格：5000 元

来源：2011-9-23 京华时报微博

[返回目录](#)

高通申请互联网服务牌照 被印度政府拒绝

高通周四表示，印度电信部拒绝了高通申请互联网服务牌照的请求。

印度政府去年进行了频谱资源拍卖，而高通赢得了一部分宽带频谱资源。为此，高通向印度政府提交了互联网服务牌照申请，但被印度电信部拒绝。

高通认为，印度政府拒绝申请是毫无道理的。高通在一份声明中称：“整个申请程序是合法的，我们将继续与印度当局合作，以尽早解决问题。”来源：2011-9-22 新浪科技微博

[返回目录](#)

阿朗获中国电信 9 省 56 市 3G 升级扩容合同

阿尔卡特朗讯(下称“阿朗”)宣布,它已被中国电信选定扩容和升级 3G 网络,以实现网络容量翻番,并提升网络覆盖和速率。

根据协议,阿朗将帮助中国电信升级扩容 9 个省中 56 个城市的网络,除此之外,还将降低相关成本。项目将由阿朗中国旗舰公司上海贝尔执行。

在声明中阿朗并未透露财务等合同细节。来源:2011-9-22 中国通信网

[返回目录](#)

三大运营商重新布局语音 IM 欲夺回微信米聊粉丝

即时通讯工具(IM)市场一片“红海”,三大运营商竞相推出新型 IM 软件,布局速度加快。

继中国联通(微博)IM 聊天软件“沃友”8 月上旬上线后,中国移动(微博)“飞聊”也宣布将于本月底上线。日前,知情人士透露,中国电信(微博)拟推出移动 IM “翼聊”,并表示“该软件也将提供完全免费发送语音信息和多媒体信息等服务”。

电信“翼聊”新增免费语音信息

中国电信拟推出的“翼聊”是其自天翼 Live 之后推出的新型 IM 软件。2009 年年中,中国电信和微软 MSN 共同发布联合品牌即时通信软件天翼 Live1.0 版本,融合即时短消息、手机短信、网厅服务、高清视频、爱音乐等多项功能融于一身。其最大的卖点在于:手机号就是聊天账号,可以和 MSN 互通。

相对于天翼 Live,电信将推出的“翼聊”在“免费”的基础上增加了“语音信息”为主打优势。据介绍,主打“翼聊”0 元功能费,免费 IM 信息、多媒体信息和语音信息。此外,“翼聊”也可以支持跨平台、跨运营商使用,开通账号后可以在手机上也可以在电脑上使用。

据悉,“翼聊”是中国电信协同通信(微博)基地负责的产品,中国电信协同通信基地目前由浙江电信负责具体运营。此前,浙江电信推出了企业通信门户 ECP(协同通信),而个人手机版 ECP 称为“翼聊”。

移动“飞聊”待发

此前手机 IM 市场长期被移动“飞信”和天翼 Live 占领,今年 8 月,“沃友”的高调推出,意味着联通要开始分享 IM 市场蛋糕。同时支持 Android 版和 PC 版客户端,手机用户和互联网用户均可注册使用,除了使用文字和表情进行聊天外,“沃友”支持语音和图片等功能引人注目。

新兴 IM 软件日渐兴起，中移动“飞信”也面临创新求变以增加用户粘性的问题。9月初，传言中国移动即将在“飞信”的产品基础上，增加语音短信功能，推出全新 IM 软件“飞聊”，与目前市面火热的微信、米聊(微博)等产品的功能类似。但是，移动此次推“飞聊”显然在“免费”上更有优势，中国移动在“飞聊”业务方面将采用免流量的做法，如此用户通过飞聊发送文字或者语音信息，将会真正实现免费，节约了微信、米聊等产品会产生手机上网流量费。

互联网企业等添加了语音聊天功能的新兴 IM 软件正在迅速兴起，短短几个月，腾讯的“微信”已经有了 1500 万用户，雷军(微博)的“米聊”也增长到了 500 万“粉丝”。

业界

水果忍者开发商锁定移动 MM 展开合作

近日，高人气手机游戏《水果忍者》开发商 Halfbrick Studio 与中国移动旗下手机应用商店 Mobile Market(下称移动 MM)达成合作，确定其针对中国市场定制的汉化版《水果忍者》确定进驻中移动的 MM(Mobile Market)商店。

Half brick 公司有关人士称，此次登陆移动 MM 的汉化版《水果忍者》有版权保护，将更新至与苹果 AppStore 版本同步的水平，领先于市面上的盗版产品。

“推出汉化版，是为了能与中国用户直接互动，满足他们的需要。” Half brick 公司 CEO Shainiel Deo 表示，中国的手机用户数接近 9 亿户，尽管手机游戏市场的规模还难与美国等发达市场相提并论，但潜力非常大。来源：2011-9-27 南方都市报微博

[返回目录](#)

歌华有线去年至今补贴近 20 亿 主业却呈下滑态势

9月21日，歌华有线公告称，公司近日收到市财政局补助资金 3.46 亿元，专项用于北京市 2011 年推广 130 万户高清交互机顶盒补贴，专款专用。按项目使用寿命 5 年摊销，预计增加 2011 年利润总额 2306.67 万元。

另外，歌华有线于 2011 年 3 月已收到市财政局 2011 年高清交互机顶盒 5.46 亿元补助资金的第一批资金 2 亿元补助款。

经查阅歌华有线的公告，投资者发现，2010 年至今，歌华有线获得近 20 亿元的政府补贴，但其主营业务经营业绩却逐步下滑。

2010 年至今补贴近 20 亿元

细数歌华有线 2010 年至今，共获得政府补贴 19.68 亿元。其中，2010 年度获得政府补贴 8.66 亿元，2011 年 1-9 月获得政府补贴 11.02 亿元，真可谓是硕果累累，不得不令人眼馋。

政府对歌华有线的具体补贴金额按时间排列如下：

2011 年 9 月 21 日，歌华有线收到北京市财政局补助资金 3.46 亿元(即 5.46 亿第二批款)，专项用于北京市 2011 年推广 130 万户高清交互机顶盒补贴，专款专用 5 年摊销，增加 2011 年利润总额 2306.67 万元。

2011 年 8 月 31 日，歌华有线收到北京市财政局下达 2011 年“ 高清交互基础设施示范工程(应用工程)项目” 政府补助资金 1 亿元，专项用于北京市推广高清交互数字电视工程，专款专用根据通知要求记入“ 专项应付款” 科目，不影响公司当期损益。

2011 年 3 月 24 日，歌华有线收到北京市财政局下达 2010 年第二批专项政府补助资金 2 亿元，专项用于北京市推广高清交互数字电视工程，专款专用，不影响当期损益。

2011 年 3 月 23 日，歌华有线收到北京市财政局 2011 年高清交互机顶盒 5.46 亿元补助资金的第一批资金 2 亿元补助款拨付，专项用于北京市 2011 年推广 130 万户高清交互机顶盒补贴，增加 2011 年利润总额 3333.33 万元。

2011 年 1 月 4 日，截至 2010 年 12 月 31 日，歌华有线收到北京市各区县财政关于 2010 年高清交互数字电视机顶盒补助资金 2.56 亿元，根据相关会计制度，预计增加 2010 年利润总额 510 万元。

2010 年 9 月 28 日，歌华有线收到市财政局 2010 年高清交互机顶盒 4.2 亿元补助资金的 30%，即 1.26 亿元补助款拨付款，专项用于北京市 2010 年推广 100 万户高清交互机顶盒补贴，专款专用 5 年摊销增加 2010 年利润总额 630 万元。

2010 年 7 月 28 日，歌华有线收到北京广播电视台拨付的 1.2 亿元专项资金用于购买广播频道、付费频道等节目的经费补助，增加 2010 年利润总额 1.2 亿元。

2010 年 6 月 11 日，歌华有线收到北京市财政局 2010 年高清交互机顶盒 4.2 亿元补助资金的 70%，即 2.94 亿元补助款拨付给公司。5 年进行摊销增加 2010 年利润总额 3430 万元。

2010 年 5 月 28 日，北京市财政局拨付歌华有线 2010 年第一批专项政府补助资金 2 亿元(公告日公司尚未收到款项)，专项用于北京市推广高清交互数字电视工程。

2010年1月21日，北京市财政局拨付歌华有线1.26亿元，专项用于北京市2009年推广30万用户高清电视机顶盒补贴，5年进行摊销增加2010年利润总额2520万元。

主营呈下滑态势？

尽管近年来获得了如此巨额的政府补贴，歌华有线的主营业务却从2010年开始逐渐下滑，至2011年上半年开始亏损。

2011年半年报显示，歌华有线1-6月实现营业收入7.99亿元，同比减少18%；营业利润-471.18万元，同比减少104.53%；净利润为12114.58万元，同比减少14.46%；扣除非经常性损益后净利-3375.17万元，同比减少132.60%。2011年上半年上市公司非经常性损益为1.55亿元，其中政府补助1.26亿元。

以上指标显示，歌华有线上半年盈利，靠的是非经常性损益，特别是巨额的政府补贴才实现的，其本身经营状况并不近如人意。公司董事会报告对此解释为，由于高清交互数字电视应用工程项目建设和三网融合试点工作的开展，折旧及业务运行成本等持续大幅增长，导致归属于母公司的净利润出现下降。

实际上，歌华有线经营状况从2011年即开始下滑。根据年报，2008-2010年度公司实现营业收入分别为13.60亿元、15.16亿元、18.93亿元，利润总额分别为3.31亿元、3.32亿元、3.47亿元，净利润分别为3.29亿元、3.30亿元、3.46亿元，扣除非经常性损益后净利分别为2.60亿元、2.90亿元、1.10亿元。

有数据可见，近年来歌华有线的营业收入、利润总额及净利润都是逐年上涨的，而其扣非经常性损益后的净利是从2010年开始大幅降低，至2011年上半年则开始亏损。

有投资者表示，政府对歌华有线如此大力的财政支持，为何公司主营业务业绩却表现不给力？

9月21日，中国资本证券网致电歌华有线董秘梁彦军，欲了解为何公司经营况不断下滑的情况，但电话接通后，梁彦军“喂、喂”几声就挂断，之后再也没有接听。

让投资者有些纳闷的是，政府的财政补贴到底能撑多久？来源：2011-9-22中国资本证券网

[返回目录](#)

【中国移动】

中移动市场部卡号业务处撤销

中国移动市场部的卡号业务处近期已悄然撤销，其原有肩负的多项 SIM 卡相关职能也被转至其他部门。

移动支付变局或是诱因

作为中国移动 SIM 卡的管理部门，卡号业务处除了 SIM 卡管理，检测、发卡等工作外，还负责 SIM 卡产品的业务开发和优化，包括大容量多媒体卡的开发，手机电视、手机支付 SIM 卡的开发和优化等。

早在几年前，中国移动曾对 SIM 卡的发展寄予厚望，并确立了 SIM 卡应用拓展的三大方向，期望手机成为“无所不能”的移动信息终端。这其中的重要方向之一就是让 SIM 卡成为移动支付的载体。

对于此次移动的策略变化，分析人士看法不一。

一位不愿透露姓名人士认为这与手机支付的局变有关。随着银联 13.56M 支付标准的上位，中国移动提出的 2.4G 支付标准所处局面急转直下，而 2.4G 标准解决方案正是以 SIM 卡为核心。

“另外受制于 SIM 的容量和体积，加上现在终端本身对用户的影响越来越大，中国移动未来会更加重视基于手机的业务应用开发和推广，不排除 SIM 卡以后回归到只保留用户身份鉴权这些基本功能。”该人士分析称。

不过也有观点认为，中国移动此举是要加大基于 SIM 卡增值业务的开发和推广力度。

地级公司试点大容量 SIM 卡

中国移动集团层面对于 SIM 卡的策略调整目的虽然尚不明晰，不过部分地市移动公司通过研发基于 SIM 卡的拓展应用，已经在发展企业和行业客户上做出了新的尝试。

据了解，中国移动已研发推出一种大容量 SIM 卡“无线城市 SIMAC”，该卡的容量可以升级到 1G 以上，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，同时也可满足企业及行业客户的个性化需求。

此前已有媒体报道，目前宁波移动已联合同方微电子及天喻公司为企业定制这种大容量的 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。

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 1G 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：2011-9-22 飞象网

[返回目录](#)

中国移动重点展示无线城市和 TD-LTE 等新技术

9 月 26 日至 30 日在北京中国国际展览中心举办的 2011 年中国国际信息通信展览会上，中国移动展台在“移动改变生活”的主题下，展示了 TD-LTE 等新一代移动通信技术和无线城市主题下的各项物联网应用，聚焦移动互联网和 Mobile Market，向参观者提供全方位的互动体验。

中国移动展台分为三个展区：无线城市展区、大众展区和新技术展区，大众展区又由 Mobile Market 和飞信两大平台组成。整体上传递了绿色、安全、诚信通信服务的开放理念。

在无线城市展区重点展示了宜居通、市民主页等惠及民生的应用、旅游电子门票、农业大棚监控以及城市预警和地震信息平台等物联网应用成功案例。市民主页以无线城市发展为依托，聚合各类应用，打造移动互联网落地平台、移动电子商务平台、信息惠民服务平台和业务应用互动聚合平台。市民只需通过手机登录 wap.mybj.gov.cn 便可以随时、随地、按需地获得与政务公开、公共事业服务、个人生活等相关的各种城市服务信息。宜居通产品则是利用物联网技术结合无线座机实现的新型智能家居产品，其通过外置传感器门磁触发，联动特制 TD 无线座机将报警短信发送至用户手机，达到安全监测的目的。据介绍，安装了宜居通的家庭即使不在家也可以通过手机在第一时间知道家里的安全情况。

数据显示，中国移动 3G 用户数已超 4000 万，飞信活跃客户超过 8400 万，应用商店注册用户数达 1.16 亿。中国移动展台上大众展区内的飞信作为中国移动推出的“综合通信服务”，融合语音、GPRS、短信等多种通信方式，覆盖完全实时、准实时和非实时三种不同形态，实现了互联网和移动网间的无缝通信服务，深受广大用户欢迎。移动 MM 是中国移动最大的移动互联网门户和平台，它是全球首个由运营商推出的移动应用商场，面向消费者的“一站式”营销平台，面向开发者的“一站式”服务平台，聚合各类开发者及其优秀应用和数字内容，满足跨平台、跨终端客户实时体验、下载、订购需求的综合商场。移动 MM 这种新兴的消费形式，已经成为移动互联网发展的催化剂。此外，大众展区上还演示了手机电视 CMMB 等无线数据业务应用，充分展现了“移动改变生活”的主题。

在新技术展区中国移动展示了 TD-LTE 移动宽带性能体验，全面介绍 TD-LTE 具备的支持各类移动宽带业务的卓越性能。其中，推出的新业务“即摄即传”格外抢眼。据了解，即摄即传业务是 TD-LTE 技术与电视转播技术相结合的创新应用，它利用了 TD-LTE 高带宽、低时延的特点，在摄像机上通过通用接口外接 TD-LTE 通信模块及编码器，将高清视频通过 TD-LTE 网络实时回传到媒体中心，供现场转播和视频即时编辑。截至目前，即摄即传已成功应用于上海世博会、广州亚运会及深圳大运会的电视直播中。

新一代移动通信技术、移动互联网、移动物联网等一系列新兴的通信理念和应用扑面而来，正在深刻地改变着我们的生活。面向未来，中国移动将继续秉承开放、合作、共赢的理念，大力推动新一代信息技术的蓬勃发展，谱写充满活力的移动互联新篇章。来源：2011-9-26 新浪科技微博

[返回目录](#)

【中国电信】

中电信携酷派推首款微博手机 目标销量超百万

中国电信和宇龙酷派近期将携手新浪共同推出首款中国电信 EVDO 制式的微博手机酷派 5820。作为一款千元 Android 智能手机，中国电信和酷派将从渠道、套餐政策、市场推广给予酷派 5820 以资源倾斜，力争实现销量超百万的目标。

首款 EVDO 微博手机

目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，让手机用户上微博更方便成了手机的重要功能。

8 月底，中国电信与新浪共同发布了 8 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将同期上线。这 8 款内置新浪微博的天翼手机中就有酷派 5820。

酷派 5820 是一款 Android 智能手机，采用 3.5 英寸电容式触摸屏，配备 600MHZ 处理器。这款智能机最吸引眼球的还数屏幕下方的“新浪微博” logo 按钮，可以实现一键微博，直接进入发微博页面，进行微博内容编辑、图片、视频上传等操作。

据悉，中国电信将实现向新浪微博开放用户认证服务，天翼用户可以使用天翼帐号(189 邮箱帐号)在新浪微博 Web 页面登陆。另外，中国电信正推出专门针

对天翼用户的新浪微博定制客户端 ,天翼用户定制客户端有 Android 版本和 Brew 版本 , 将预装在酷派 5820 中。

目标销量超 100 万台

酷派 2011 年已全面发力年轻人群市场 , 打造“ 玩酷” 产品品类 , 此次推出的微博手机 5820 就是玩酷系列的一个产品 , 作为酷派首款微博手机 , 酷派欲将其打造成家喻户晓的明星手机 , 成为千元智能手机中的典范。

宇龙酷派常务副总裁李旺表示 , 与其他宣传微博概念的手机不同 , 酷派 5820 不仅预装了微博客户端 , 更是从软件和硬件方面全面与微博应用进行匹配 , 并与新浪进行了深度合作。

据悉 , 中国电信和酷派将从渠道、套餐政策、市场推广给予资源倾斜 , 全力推广微博手机 , 将会覆盖全国 5000 家左右的销售店面 , 酷派微博手机的单款销量目标是超过 100 万台 , 成为中国电信的又一款明星产品。来源 : 2011-9-21 飞象网

[返回目录](#)

【中国联通】

联通未同步开卖 3G 版 iPad2

从今天开始 , 3G 版的 iPad2 将开始在国内销售 , 不过记者从中国联通了解到 , 联通暂时还没有销售带有合约计划的 3G 版 iPad2。

据中国联通终端销售部门人士表示 , 联通肯定会销售带有合约计划和终端补贴的 3G 版 iPad2 , 但不会是现在 , 因为目前联通的营业厅都还没有收到相关的通知 , 联通为 3G 版 iPad2 定制的合约补贴方案也未出炉。来源 : 2011-9-21 京华时报微博

[返回目录](#)

联通 8 月新增 3G 用户首超 200 万

截至昨天 , 三大电信运营商均发布了八月用户数据 : 其中 , 联通单月净增用户数首次超过 200 万关口 , 今年接下来四个月 , 平均每月将必须保持增长 279 万的 3G 用户增长速度才能实现年初定下的 2500 万用户目标。市场预计 , 随着千元智能机供货不足的情况有所缓解 , 接下来的消费旺季联通用户增速将进一步提高。

上个月，联通新增移动用户 236 万户，其中，新增 3G 用户占到新增用户总量的 87%，达到 205 万户，其中 17.08 万是 3G 无线上网卡用户。3G 新增用户连续两个月创出新高。市场机构分析，联通在七八月份传统的通信淡季，仍屡创用户增长新高，与千元智能手机政策推动直接相关。

今年上半年移动和电信也竞相与苹果商谈引入各自版本的 iPhone，为此，从 4 月开始，联通不再死磕 iPhone，大规模调整营销策略，向低端市场发动攻势，取消了 iPhone 套餐中最高补贴 86% 的一档；加大对千元智能机的推广和补贴。虽然，此政策实施后，连续三个月净增 3G 用户低于市场预期，但从七月份开始，用户增长进入快车道。

在联通半年报业绩发布会上，联通总裁陆益民就表示不会调低全年目标。

东方证券的研究报告也指出，若年内新一代 iPhone 引入，联通 3G 用户数逐步上台阶，全年 2500 万的目标也将在年内实现。若用户目标实现，联通的 3G 通信服务收入将更高。根据联通半年报，上半年，联通 3G 服务收入 131.80 亿元，同比增长 234%。来源：2011-9-21 新京报微博

[返回目录](#)

中国联通精彩沃体验活动参与人数近百万

中国联通于今年 3 月在全国范围内启动了“精彩沃体验”活动，最新的数据显示，截至今年 8 月，全国已组织活动 3.9 万场，参与用户已经达 98 万人。

据联通相关人士介绍，活动开展半年以来，开展“精彩沃体验”活动的营业厅定期根据不同品牌的终端、不同操作系统、不同业务应用精心设定主题，面向新老用户提供 3G 业务体验和辅导。同时，联通也在指定营业厅配备了专门的 3G 辅导人员和演示终端，随时为用户提供 3G 业务的演示与体验。

工作人员在活动中还会根据不同用户的需求讲解各类智能终端的操作、性能，以及数据业务。例如：针对商务人士，工作人员帮助注册手机邮箱，推介沃 3G 合约计划；针对追求时尚的学生族，工作人员则推荐沃门户手机电视、手机音乐以及热门游戏及应用软件。

业内人士分析称，联通“精彩沃体验”活动是联通营销模式的一次精细化升级，使得联通的营销方式从传统的“展示说教”转向更为灵活的“互动沟通”。通过体验式营销，联通着力于了解用户需求，变更用户消费习惯，引导用户从心理上接受 3G、使用 3G，让用户更为直接体验 3G 为现代生活带来的全新变革。

来源：2011-9-23 新浪科技微博

[返回目录](#)

中国联通推“薄膜卡”方案：可实现一卡双号

有网友爆料称，中国联通(微博)已经推出了“薄膜卡”折中方案，用户通过在原有的 SIM 卡上贴这种薄膜卡可以实现一卡双号，方便用户使用手机通话和上网。

有知情人士透露，中国联通的“薄膜卡”是针对中国移动(微博)的用户上网速度慢，流量不够用而推出的一个“折中”方案。

用户在联通营业厅购买一张薄膜卡，由于卡片很薄，可粘贴于 GSM/WCDMA 制式的国内外各大运营商的 SIM/USIM 卡上，一同插入手机即可使用，手机通过内置超薄 SIM 卡菜单自由选择使用薄膜卡或原号卡，无需更换手机和 SIM 卡即可实现“一机双号”功能。用户打电话时，就可以用原来的移动号码，要上网时，切换到联通号码进行 3G 上网。

此前业界也有这种“薄膜卡”的探讨，不过鉴于是 2G 手机用户暂时无法换号又想使用 3G 上网过渡方案，且中国联通可以此争取新增用户。此前鲜有官方发布和宣传。来源：2011-9-23 新浪科技微博

[返回目录](#)

联通将采购 800 万部千元 3G 手机 解决供货不足

根据中国联通(微博)相关负责人在新浪微博上发布的消息透露，中国联通将大批量采购 4 款千元 3G 大屏智能手机，既有之前已经上市的机型，也有新上市机型，而每款采购量多达 200 万部，这显然是联通欲普及 3G 之举，同时也显示联通欲追求“终端规模化”。

将采购 800 万部千元大屏 3G 手机

中国联通销售部总经理于英涛在新浪微博上透露，“最近新定义千元智能机市场异常火爆，标志着移动互联网的市场拐点已经到来。但由于预期不够，备货严重不足，导致前线将士弹药不足。经过近期管理层的紧急协调安排，从十月份开始会基本解决供货问题，10-12 月将会向全渠道提供中兴 V880 200 万部，联想 A60 200 万部，酷派 706 200 万部，华为 x 手机，200 万部！”

此前的 6 月 1 日，首款联通新定义的千元 3G 智能手机中兴 V880 上市，当时每天销售 4000 部，后来，该款手机日均销量增至 8000 台，再后来单日销量超过 1 万台，一个月下来，销量最终达到 30 万台。到 8 月底，中兴 V880 的销量就已超 100 万台。

据悉，中国联通将继续发力千元 3G 智能手机，继第二款机型联想 A60 于 8 月上市后，第三款千元 3G 智能手机酷派 W706 也将上市，均有合约计划进行大幅话费补贴。

据透露，从 10 月份开始，联通对千元 3G 智能手机会基本解决供货问题，10-12 月将会向全渠道供货 200 万部中兴 V880、200 万部酷派 W706，用以满足市场需求。其中，酷派 W706 是一款性价比颇高的 3G 智能手机，3.5 英寸电容高清大屏，零售价 959 元，联通的合约计划是仅需 96 元套餐，预存话费 1399 元，即可 0 元购机。

另两款大批量采购的则是联想 A60 和华为的 SONIC。

对联通 3G 用户目标拉升明显

近日中国联通的财报显示，联通 3G 用户单月新增用户数首次突破 200 万大关，这其中，千元 3G 智能手机功不可没。

中国联通近日公布了其 20W11 年 8 月主要运营数据。数据显示，2011 年 8 月中国联通 3G 用户净增 204.9 万户，3G 用户累积达到约 2786.8 万户。

客观来说，这也是联通千元 3G 智能手机造星运动的一次重大战果。由于价格低于千元，且联通有大幅话费补贴，再加上联通新推出 46 元 3G 套餐及沃派套餐，联通千元 3G 智能手机自然大获成功，并带动联通 3G 用户数猛增。

同时，中国联通继续向用户提供超值的 3G 手机，使得 3G 手机普及化并非虚言。据悉，在追求“终端规模化”的同时，中国联通也希望引导 3G 消费潮流，向追求“智能终端领导者”过渡。来源：2011-9-23 新浪科技微博

[返回目录](#)

联通近期大批采购中高端手机 不单依靠 iPhone

知情人士透露，中国联通(微博)相关部门正向数家国外著名品牌厂商洽谈引入相当数量的中高端机型，涉及厂商主要包括诺基亚(微博)、索尼爱立信(微博)(微博)、三星(微博)等洋品牌。联通重造中高端 WCDMA 手机产业链的决心看来非常大，iPhone 将只是联通重要 3G 手机中的一种而已。

大量采购国际品牌中高端手机

眼下，时值“金九银十”的传统销售旺季，联通又再次面临中高端手机出击的前夕。对于今年下半年的 3G 手机运营准备，据透露，中国联通相关部门也已定制一批中高端 3G 智能手机，包括诺基亚、索尼爱立信、三星等厂商的一些经典机型。这意味着 WCDMA 新一轮的高端手机定制开始，中国联通希望以高端手机稳定高端用户，提升 ARPU 值。

对于为何靠洋品牌在高端领域打天下，中国联通一位相关负责人坦言，由于高端手机具有品牌承载力，今后中国联通在中高端领域还会主要选择国际品牌。

“短期内，生产高端手机仍是主流国际厂商的强项，而在普及型手机市场，则是国内厂商的天下”，该人士表示。

不会只依靠 iPhone

中高端手机对联通发展 3G 的引导作用功不可没。据悉，此前的 2010 年，中国联通坚持“公开、公平、开放”的原则，面向用户需求，面向业务发展需要，重点定制“战略终端、普及型智能终端和行业应用终端”三类终端产品，引导产业链推出 200 款 WCDMA 终端产品，其中相当数量是中高端机型。

联通近两年定制的 3G 中高端手机一直令人眼花缭乱，借助 WCDMA 这一 3G 制式，联通在中高端手机的攻势一浪高过一浪。

iPhone 是中国联通的最重要战略终端之一，给中国联通带来了巨大的品牌效应和市场效应，但中国联通的 3G 手机并非只有 iPhone。去年年底，中国联通推出的一款 WCDMA+GSM 双网双待机——三星“大器”手机，上市不到半年就已成为联通销量第二大的高端手机。而联通向诺基亚定制的 X7、C7 摩卡棕，以及向索尼爱立信定制的 arc LT15i 手机也都为联通增色不少。

中高端用户占联通 3G 相当比重

眼下，中国联通正分步骤、有计划地将 GSM 用户向 3G 迁移，为此，联通引入了大量的千元 3G 大屏智能手机，而中高档的 3G 手机也是重头戏。

根据中国联通中报，尽管联通 3G 用户的快速增长，但联通 3G 用户的 ARPU 值仍高达 117.5 元，可见，联通 3G 用户中的中高端用户占据相当比重。

不过，由于 WCDMA 这一 3G 制式在全球的普及性，对于联通而言，中高端 3G 手机机型肯定是不缺的。据透露，诺基亚时尚炫机 C6 将引入到联通终端销售渠道，作为主攻青少年市场的诺基亚 C 系列，C6 是一款设计紧凑、功能时尚的智能手机。另一款将引入的诺基亚 X7 则是一款主打娱乐、社交功能，兼顾网络、办公、即时通讯的中高端智能手机。

另据透露，联通也将引入索尼爱立信的经典全键盘手机 MK16i，这是配备 Android2.3 操作系统的高端、时尚、商务智能手机。另一款索尼爱立信侧滑全键盘手机 SK17i 则侧重于互联网应用。

同时，鉴于高端市场对 WCDMA+GSM 制式的双网双待机具有旺盛需求，据悉，中国联通相关部门仍将批量采购三星“大器”手机来进行满足。另外，联通也向擅长打造高端商务手机的宇龙酷派(微博)订购了不少刚刚上市的 W770 双 3G 双网双待机，期望由此吸引更多的高端用户转网。

联通 3G 采用 WCDMA 制式，机型历来丰富，全球 70% 以上的 3G 手机都是采用 WCDMA 制式，在大量引进全球经典机型后，目前，中国联通 3G 手机已多元化，给用户以丰富的选择。

据悉，这些中高档手机将与联通千元 3G 手机一起，构成联通冲刺年底用户目标的重要利器。中国联通确定到年底要完成 2500 万的用户目标数，而按照前 8 月的已发展用户数来看，后面 4 个月每个月需新增 170 多万户，任务不轻，因此，引入恰当 3G 手机机型尤其重要。来源：2011-9-27 新浪科技微博

[返回目录](#)

联通云计算首次招标结果出炉 4 家以上厂商中标

知情人士透露，中国联通(微博)首个云计算集中采购项目已尘埃落定，该项目涉及十个省桌面云平台 and 桌面终端的建设，分为四个标段进行采购。经过激烈竞争，最终 4 家以上的厂商中标，其中，华为(微博)、思杰中标最多，各获得两个标段。

联通云计算招标结果

中国联通高度重视云计算，将云计算作为其信息技术变革的制高点和支撑 ICT 转型的核心技术之一，希望通过云计算实现节能减排、提升运营效率和集中化管理。

此前的 2009 年，中国联通成立了云计算研究小组，确定了“先技术验证、再规模商用，先内部实践、再对外运营”的云计算发展思路。经过精心的准备，中国联通于 2010 年 10 月正式启动了对桌面云平台的集采选型测试。测试从成熟性、可靠性、易用性等多个维度进行，测试项目超过 2000 项，最终思杰、华为、VMWARE、微软四个厂家的桌面云平台入围联通集采名单。

据悉，招标结果是，华为公司为北京、广东、陕西、广西等省提供桌面云平台，思杰为江苏、福建、重庆等省提供桌面云平台。

另外，中国联通选择了华为、神州数码(微博)、中兴通讯作为集成商，负责各省桌面云平台和终端的交付。

三大运营商云计算首次招标

此次中国联通云计算招标是在 ICT 转型领域的一次重要实践，也是国内三大运营商在云计算领域的首次招标。

据透露，在招标之前，上海联通已全面开展云计算实践，由华为提供设备，首先对内部 IT 提供虚拟桌面、云存储、云计算能力，使用云计算+瘦终端替代当前的营业厅终端、客服终端、维护操作终端以及个人办公终端，目前已实现 80%

终端被瘦终端替代，部署云桌面超过 4000 个。其次，上海联通从桌面云、Web Hosting、计算云(渲染农场)、移动办公、呼叫中心等典型云应用入手，已推出面向客户需求的云计算业务解决方案，以便抢占市场先机。

本次联通云计算招标中，华为和思杰是最大赢家，思杰的北京不详，华为则是从 2010 年正式发布云解决方案，目前云计算研发人员已经超过 6000 人，已取得超过 600 项云技术专利。来源：2011-9-23 新浪科技微博

[返回目录](#)

联通 3G 基站已达 19 万个 称 3G 资费远比 2G 便宜

在北京举行的 MacWorld Asia 上，中国联通(微博)研究院副院长黄文良透露，联通 WCDMA 基站现在有 19 万个，已经建立起一张完善的 WCDMA 网络；同时，3G 相比 2G 数据资费更为便宜，3G 仅为 0.3 元/M。

MacWorld Asia 俗称苹果大会，但其实与苹果公司没有正式关联。虽然前苹果 CEO 斯蒂芬·乔布斯曾经出席过 MacWorld 大会，并在会上发表过演讲，不过 MacWorld 并非苹果的官方展会，且 2009 年后，苹果不参加这个会。

会上，中国联通研究院副院长黄文良说，中国联通从 2008 年开始就已经在建设 WCDMA 网络，为引入 iPhone 3G 做准备，至今为止，全国共建设有 WCDMA 基站 19 万处，覆盖了全部的县城及部分发达乡镇，已经建立起一张完善的 WCDMA 网络。

他同时表示，联通为 3G 用户提供了更多的数据流量套餐优惠，3G 相比 2G 数据资费更为便宜，2G 为 1 元/M，而 3G 为 0.3 元/M。而其中的 iPhone 套餐相比其他标准 3G 套餐，有着更大的数据优惠。以 386 套餐为例，标准 A 套餐流量为 1.3G，iPhone 套餐为 1.6G。

黄文良之前曾表示，iPhone 的成功在于，它操作的界面非常的友好，改变了所有的终端传统模式，修改了配置，不再需要确认，改为立刻生效。开关机，滑一下就开关机，包括 Google 都在学习它。

但是，他也曾说，运营商在终端方面始终显得很被动，终端厂商野心扩张，运营商一直无法有效控制终端。来源：2011-9-22 新浪科技微博

[返回目录](#)

联通沃派品牌全国逐步上线 在广东开推 36 元套餐

中国联通广东省分公司于近日宣布，正式在广东推出面向青少年的业务新品种“沃派”，同时推出“沃派 36 元套餐”，随套餐赠送 500MB 国内定向流量，并推出预存话费送手机合约计划。这也标志着联通“沃派”品牌及相关套餐在全国各地开始实质推广。

联通广东启动沃派品牌

“沃派”是中国联通继“沃?3G”、“沃?家庭”、“沃?商务”三大业务板块之后，专为青少年开辟的全新业务板块。业内预计，由于 3G 业务在青年群体的活跃度最高，该品牌的诞生将搅动学生市场的格局。

此前，联通“沃派”品牌于 8 月 16 日正式上线，但在各地实质推出要略晚，广东联通则于近日宣布正式推出，为此，广东联通副总经理何飏、市场部总经理杨为荣、网优中心总经理朱强等亲自出席发布会，宣布“沃派”品牌在广东启动。

广东联通相关人士表示，伴随着中国联通沃 3G 高速发展的步伐，以高校学生为主的年轻用户已成为沃 3G 新增用户中的主流人群，赢取学生群体品牌倾向的先机，就能够赢得了未来的市场。中国联通推出首个针对年轻用户群体的 3G 品牌“沃派”，实际上是将校园学生群体带入高速网络的 3G 时代，必然加速 3G 行业推广和成熟发展，为全民迈入 3G 信息时代奠定了基石。

据介绍，中国联通专门推出的“沃派 36 元套餐”，包含了 60 分钟长市合一语音拨打时长、3 个国内亲情号码和 300 分钟免费的国内主叫亲情电话时长，还有 100 条短信和 60MB 国内 3G 上网流量，基本满足了学生群体的日常通讯和网络运用需求；随套餐赠送的 500MB 国内定向流量(用于沃友校园版、手机音乐校园专区、沃阅读校园专区、视频分享业务)。

同步推出预存话费送手机

为配合沃派新套餐的上市，广东联通推出了“终端智能手机定制+特色应用+个性化定制化的套餐”的业务应用融合模式，通过预存话费送手机的形式，推出优惠举措。

广东联通还宣布正式启动沃 3G 智能终端校园免费体验活动，提供总量达 4000 台的免费体验手机，针对各大高校的在校大学生，以班级为单位参与申请，在与联通公司签订体验协议，开展为期 10 天的体验活动。

此外，广东联通在全省高校范围内全面开展青春创业社活动，作为深化学生实习基地工作的一项重要举措，既为学生提供更多的接触社会的机会，也可以通过鼓励勤工俭学减轻学生的日常生活及学习费用负担。来源：2011-9-23 新浪科技微博

[返回目录](#)

制造跟踪篇

【中兴】

中兴通讯在西班牙发布旗舰智能机 Skate

2011年9月16日，中兴通讯在马德里时装周期间与运营商 Telefonica 合作正式发布了其最新的 4.3 英寸大屏幕智能手机 Skate。

继中兴通讯以 Blade “刀锋”的概念风靡全球后，Skate 再次走在了智能手机设计的前沿。中兴通讯执行副总裁何士友表示“Skate 的推出建立在 Blade 全球热销的基础上，是新一代的全球明星智能手机”。据悉，Skate 将于近期在香港、中国内地以及欧洲其他国家陆续上市，为全球消费者提供更为优质、畅快的移动互联体验。

随着上一款全球明星产品 Blade 全球热销，作为承袭其成功之势的新一代旗舰机型中兴 Skate 也引起了全球运营商和消费者的高度期待。来源：2011-9-23 北京晨报微博

[返回目录](#)

中兴拟明年第二季度推 4G 手机 西方国家先发

中兴一名高管周四表示，中兴将于 2012 年第二季度推出支持 4G 网络的手机。中兴希望通过扩大产品线来提升市场份额。

中兴目前在手机市场的竞争对手包括诺基亚、三星电子和华为等。中兴手机部门总经理丁宁(Ding Ning，音)预计，未来 3 年，中兴的手机出货量每年将增长 30%至 40%。今年上半年，中兴的手机出货量为 3500 万部。该公司计划今年出货 8000 万部手机，较去年增长 1/3。

丁宁表示：“我们将首先在发达国家推出 4G 手机。我们正在与超过 1 家国外运营商进行谈判。”中兴将于本周五在香港发布采用 Android 2.3 系统及高通处理器的智能手机 Skate。

根据 Gartner 的数据，今年第二季度，中兴在全球手机市场的份额低于诺基亚、三星电子、LG 电子和苹果，排名第 5，市场份额为 3%。丁宁表示，中兴在拉美、非洲和东南亚等新兴市场的销售情况良好，中兴同时也不担心欧美国家的经济衰退问题。

他表示：“这给我们创造了机会。运营商需要控制预算，而我们提供的产品能帮助它们实现这样的目标。”他同时表示，中兴计划今年晚些时候推出采用微软移动操作系统的手机。

百度和阿里巴巴等中国互联网公司近期推出了移动操作系统。不过丁宁表示，中兴目前尚没有推出自主移动平台的计划。来源：2011-9-23 新浪科技微博

[返回目录](#)

【华为】

华为承建日本软银 TD-LTE 商用网络

华为正在为日本软银(Softbank)部署全球最大的 TD-LTE 商用网络。由于采用了领先的技术和方案，建成后该网络下行峰值速率将达到 100Mbps，成为全日本最快的移动宽带网络。

华为成软银首要战略合作伙伴 部署数万基站

据消息人士透露，华为已被软银选为 TD-LTE 首要战略合作伙伴，独家承建日本最核心区域的网络，覆盖东京、大阪、名古屋区域的大型城市群，共计部署“数万”个基站。该网络将实现日本 90%以上人口和区域覆盖，是迄今为止全球最大的 TD-LTE 商用网络。

东京、大阪、名古屋是日本的核心经济圈。东京作为日本首都，是世界上人口最密集的城市，其 GDP 位居全球第一。大阪和名古屋是日本有名的工业中心，其 GDP 分别位居全球第六位和第十三位。东京、大阪、名古屋三大城市圈的人口数量占全国人口近 50%。上述三大价值区域的网络将承载软银移动宽带网络 80%的数据流量。软银的网络部署面临全球人口最密集、数据流量最大和无线环境最复杂的压力。

而华为为软银提供的解决方案能有效应对网络部署的压力，同时巩固软银在日本移动宽带市场的领先地位。该公司提供的端到端解决方案包括 TD-LTE 解决方案、LTE TDD/FDD 双模数据卡(E398)、LTE TDD/FDD/GSM/UMTS/CDMA 多模数据卡(E392)，还有全球首款 LTE TDD 智能手机。

TD-LTE 突破性发展 华为力推商业化进程

中国移动方面曾指出，TD-LTE 既适应了“十二五”工业化到信息化发展的趋势、顺应了移动互联网快速发展的趋势，也适应了我国自主创新的需求。据预计，到 2013 年 TD-LTE 网络将覆盖全球 39%的人口。

软银该网络的部署正是 TD-LTE 国际化进程中突破性发展。据 C114 了解，软银是支持 TD-LTE 技术的主要运营商之一，它与中国移动、沃达丰、巴帝电信

一起发起了 TD-LTE 全球发展倡议(GTI)，截至 9 月 15 日，已有 31 家国际知名运营商加入。其中 5 家启动商用网络建设、10 家明确商用计划、建立试验网 32 张。

而华为在 TD-LTE 阵营中一直扮演着重要角色。从 2009 年至今，率先完成了 2.3G/2.6G 完整集实验室和外场测试，与业界各大主流芯片商，高通、海思、创毅视讯和 Altair、STE 等相继完成了 IOT 互通测试，期间配合中国移动支持了世博、亚运会、大运会等国家重大事件，接待了国家领导人、工信部领导、3GPP 专家组和海外运营商的参观，进行了内外场 TD-LTE 业务演示，向全球产业界展示了华为端到端 TD-LTE 解决方案以及系列移动宽带业务，有力推进了 TD-LTE 的商业化进程及产业化成熟度。

在国内 TD-LTE 规模试点项目中，华为也表现出众，不仅是最先获准开始建网的供应商之一，最近又率先完成深圳 TD-LTE 规模试验阶段测试，包括网络性能、多天线、室分、终端部分。

在国际市场上，华为已成功助力波兰 Aero2 推出全球首张 LTE TDD/FDD 融合商用网络，双方的 LTE TDD 商用网络合同于去年 11 月签署。来源：2011-9-23 中国通信网

[返回目录](#)

华为以重塑 ICT 为主题精彩亮相通信展

华为今日宣布，将于 2011 年 9 月 26 日至 30 日在 2011 中国国际信息通信展览会上，以“重塑 ICT，助力综合信息服务”为主题，阐述云-管-端新架构重塑 ICT 产业的理念。在通信行业“超越语音”、“超越人口”、“超越管道”、“超越行业”的全新的发展阶段，云、泛在超宽带网络、智能终端的成熟为 ICT 产业的融合带来了新的机遇。

云：云平台是未来信息服务架构的核心，将带来个人和企业获取业务和信息的全新商业模式，云计算实现业务的 IT 化，新一代计算技术替代传统单机；采用分布式和虚拟化关键技术，实现“软件与业务的解耦”，共享计算和存储资源，提升资源利用率、业务部署速度和处理能力。

管：超宽带网络是实现“云-管-端”新架构的基础和前提，“智能化”的管道提供更强大的业务处理能力的同时，也为云平台提供了业务感知能力。

端：从打电话到“看手机”，智能手机和 Pad 替代 PC，成为个人信息中心；家庭走向智能化，“On-Demand”让人们“自由”。终端网络化，“云”把硬

件、操作系统和软件等放在云中，终端变得简单、轻便。“端”与“云-管”的互动，将为未来的生活带来“无处不在、无所不能”的无限可能。

本次展会，华为将以“云改变 IT”、“无缝超宽带网络”、“智能管道与贴心运维”、“智能改变终端”四大展区全面展示其最新的产品和解决方案。

在“云改变 IT”展区中，华为将展示云平台应用于个人、家庭、企业业务，带来精彩“云端”生活。

其一，在云平台展区您将看到华为弹性、混合、模块化设计理念部署的绿色云数据中心；华为全系列云服务器产品；以及运营云、业务云、媒体云的云存储的成功应用。

在云端生活展区，华为将以真实场景展示未来的数字家庭理念，让您亲身体验优质的媒体视听服务、丰富的家庭信息应用、随心的社交娱乐分享，呈现“家庭内融合体验、家庭间尽情分享、家庭外自由获取”的云端家庭生活方式。

在云端政企应用展区，华为将展示“云-管-端”信息服务新架构如何为政企行业应用注入新的活力，与您分享华为云计算在政务、医疗、物流、教育、媒体等行业实现的一系列成功创新应用。此外，华为还展示了业界应用规模最大的桌面云；成熟商用的云主机业务；真正融合了 ICT 业务的企业统一通讯业务；实现了主动监控、轨迹跟踪的视频监控业务。华为在业界率先推出的高清视讯系统曾获得多项殊荣，此次展示的是新一代智真 TP1002 系统，将为企业客户带来全新的视讯体验。

在“无缝超宽带网络”展区，华为将从 MBB、FBB 两个方面展示最新的解决方案。在 MBB 展区，华为提出了“业务触发的多网协同”的理念，帮助运营商解决业务流量大幅度增长带来的网络容量问题、用户体验问题、负载均衡问题和网络演进问题；同时华为重点展示了 TD-LTE 的商用能力：您可以利用 LTE 网络与深圳 TD-LTE 规模试验网以 80 公里时速行驶的汽车上的人员进行高清视频会议。在 FBB 展区，华为将首次发布“U2Net”解决方案，“U2Net”是面向下一代的超宽带网络架构，面向 IP Video 和云应用，打造无处不在的 20M-100M 带宽接入的端到端网络架构，既满足 IP Video 的需求，也能适应未来云应用时代的承载和连接需求。同时华为还将展示对 IPv6 网络演进的观点及全场景 IPv6 网络平滑演进方案。

在“智能管道与贴心运维”展区，华为将展示“带宽自助”、“资源优化”等典型应用场景，生动诠释智能管道解决方案以用户体验为中心的端管云协同”的理念，协助运营商打造具备“全网畅通灵活接入”、“多维度感知”、“动态资源指配”、“差异化服务”、“管道能力开放”五大关键能力的智能管道。在

专业服务领域，华为将展示重载网、SmartCare、综合运维、智能运营解决方案，从规划、建设、优化、维护、运营多个角度和运营商一起在有效提升客户感知的同时实现移动互联网业务的全面管理。

在“智能改变终端”区域，消费者将体验到云手机 Vision、Honor，Android 3.2 蜂巢平板电脑 MediaPad，《探索》栏目跨界打造的“三防”手机 Discovery、双卡双待微博手机，以及全球领先的移动宽带 Mobile WiFi 家族。“云-端互动”的业务体验将让消费者领略“生活在云端”、“工作在云端”的“云终端”时代。

“云-管-端”新架构正深刻改变和重塑着信息与通信产业！华为将持续创新，致力于成为客户的最佳战略合作伙伴，携手运营商及产业同仁共同探索面向未来的变革之路。

欢迎莅临华为 2011 年中国国际信息通信展览会展台，位于 8 号馆 8B005。

来源：2011-9-26 新浪科技微博

[返回目录](#)

华为新战略分羹运营商奶酪：竞合并存边界消融

中国移动会请华为帮忙，管理自己的网络业务吗？随着通信与电信业务的加速融合，这种“跨界”合作并非完全不可能。“云计算”方兴未艾，已有各路企业争相试水。面对技术升级后，企业数据业务的巨大市场，从运营商到通信设备制造商甚至互联网企业，均在积极布局。中国最大的通讯设备供应商华为宣布调整战略，大举进军企业数据服务市场。

竞合并存：动了谁的奶酪？

华为公司常务董事、企业业务总裁徐文伟告诉《每日经济新闻》记者，随着 ICT(信息通信技术)产业融合趋势渐显，华为公司在整体战略上也作出相应调整，华为正在借力云计算，大举进军企业数据服务市场。

对普通消费者而言，华为是大举进入市场的智能手机品牌；对运营商而言，它是服务全球的通信设备商；然而对众多企业而言，它的“云计算”仍然是个未知数。

事实上，继年初对组织架构进行重要调整后，企业业务成为华为公司旗下三大业务之一，被列为最重要的战略增长点之一。

华为企业业务营销总裁何达炳表示，预计到 2015 年，华为企业业务市场在全球市场的销售额将超过 150 亿美元。在运营商市场继续保持 15%左右增长速度的同时，未来拉动华为收入增长的主要动力，将来自终端和企业业务两大领域。

企业数据业务，分为业务以及管道两个层面。事实上，华为、中兴等企业很早就介入企业市场，为一些业务跨区域较广的企业提供网络解决方案，在这种合作中，由运营商提供数据通讯管道，并负责设备的维护。然而，运营商的业务模式以及技术实力，决定了他们无法及时响应中小企业的的需求，为他们提供业务上的帮助以及相应的技术革新。

华为进军这一市场，既在为运营商开拓更多的企业数据管道需求，也同时分走了运营商的“一杯羹”，使双方的竞合关系愈发明朗。

对此，电信行业资深分析师付亮表示，目前三大运营商正在积极发力基于云技术的多种数据服务，虽然这些业务的名称各不相同，但在企业网应用中，这些解决方案互相都具有可替代性。

道景咨询资深电信分析师马继华向记者表示，目前国内三大运营商都已开始积极布局企业业务市场，其中电信、联通已分别成立了负责集成业务的子公司，移动的相关业务也即将独立挂牌。

“目前运营商在企业业务方面，布局层面相对较为基础，大多为以通讯为核心的办工自动化建设。运营商具备一定的网络优势，可以通过价格优惠向企业让利，但同时，他们面临人才缺乏、管理经验不足，以及对方案类销售模式不熟悉等问题。”马继华说。

付亮分析，在新的技术背景下，运营商基本传统业务的发展模式，已有沦为数据管道之忧，为此三大运营商均在积极布局业务转型，这意味着在未来的企业网市场，必将会出现更为复杂的竞争与合作关系。

通讯业边界消融潮

今年7月1日，沃达丰(跨国移动运营商)意大利分公司宣布，选择爱立信(通信设备提供商)作为合作伙伴，来管理传输网络以及固定核心网节点部分业务。爱立信同时进入了沃达丰在德国、英国和荷兰的管理服务业务。

在通信领域，不同数据业务的边界正在消失，融合进程也在加速。

对此，马继华指出，信息产业体系正在发生根本性的变化，互联网与通信两大领域正在走向完全的整合。这一种形势下，任何企业也无法固守旧有的方式生存，必须做出适应、调整，“这种变化使得不同企业间的业务边界更加复杂，由以前的泾渭分明，变为重新分割、甚至交织在一起了。”

进军企业市场并非一片坦途，这是一片新蓝海，但同时也是任何一家公司都难以独立开发的市场。来源：2011-9-21 每日经济新闻微博

[返回目录](#)

【诺基亚】

诺基亚为手机增加移动办公功能

搭载塞班贝拉的诺基亚系列智能手机将拥有强大的移动办公能力。

诺基亚宣布将为刚刚发布的塞班贝拉(Symbian Belle)操作系统带来更新——搭载塞班贝拉的系列智能手机将拥有强大的移动办公能力。微软 Apps 将作为免费应用为可兼容的诺基亚智能手机带来微软的系列办公套件，并全面提升塞班贝拉已有的安全性和管理能力，无需额外的硬件设施。

用户可以通过无线软件升级或连接个人电脑下载获取微软 Apps，诺基亚 N8、诺基亚 C7、诺基亚 C6-01、诺基亚 E7、诺基亚 E6、诺基亚 X7、诺基亚 700、诺基亚 701、诺基亚 600 以及诺基亚 Oro 都将支持此次更新。

微软 Apps 将在 2011 年第四季度进行首次更新，2012 年初塞班用户将可以体验更多更新内容。微软 Apps 将为塞班贝拉提供众多支持和办公应用，包括 Microsoft Lync 2010 Mobile、Microsoft One Note、Microsoft PowerPoint Broadcast 和 Microsoft Document Connection(提供 Microsoft SharePoint 权限)，并将在 2012 上半年的升级中，首次在 Windows 平台外实现 Microsoft Word、Excel 及 PowerPoint 在移动平台的应用。来源：2011-9-24 南方都市报微博

[返回目录](#)

诺基亚推出 Windows Phone 手机应用

诺基亚(微博)的首款 Windows Phone 手机还没发货，但该公司已发布了称为 Top Apps 的 Windows Phone 应用。

科技网站 Engadget 报道，诺基亚在 9 月 22 日将应用发布到了 Windows Phone Marketplace 上，但用户还不能下载该应用。Top Apps 是 Windows Phone 应用的手动选择，是诺基亚用来突出客户喜欢的应用的工具。

由于诺基亚还没推出 Windows Phones Ovi 应用商店，因此 Top Apps 将成为诺基亚联系用户的新渠道，可以将其应用送达到 Windows Phone 手机上。来源：2011-9-26 新浪科技微博

[返回目录](#)

诺基亚重申年内量产 Windows Phone 智能手机

诺基亚(微博)周五表示，越来越对在今年年底前推出首款 Windows Phone 手机深信不己。

诺基亚发言人道格·道森(Doug Dawson)称：“和以前一样，我们越来越相信，我们有能力在今年推出首款 Windows Phone 产品。”

诺基亚今年 2 月宣布与微软达成广泛战略合作关系，将 Windows Phone 作为其主要的智能手机平台，从而取代自主研发的塞班(Symbian)系统。

诺基亚 CEO 史蒂芬·埃洛普(Stephen Elop)今年 3 月曾表示，诺基亚已经在开发基于微软 Windows Phone 的智能手机，预计于年底前量产。来源：2011-9-23 新浪科技微博

[返回目录](#)

诺西回应在华违法裁员指责 称完全按法定程序

继诺基亚(微博)中国塞班部门裁员 170 人被指程序违法后，昨天，又有员工披露诺基亚西门子通信(微博)公司中国区裁员 240 人，并且未提前三十天通知，在程序上违反劳动合同法。对此，诺西方面称，公司遵守相关法律法规，报备程序和手续完备。

裁员未提前三十天通知

今年 4 月 29 日，诺西宣布以 9.75 亿美元的现金完成对摩托罗拉(微博)解决方案公司网络资产的收购，并接收了约 6900 名摩托罗拉雇员转入，中国区涉及员工约 2300 名。

今年 8 月份，诺西新闻发言人确认，开始在全球范围内裁员 1500 人，主要对象来自于摩托罗拉收购资产中的人员。诺西方面也向记者称，大中华区将裁减 240 个岗位，涉及生产制造、服务、销售及职能部门。

据被裁员工介绍，8 月 19 日，被裁人员被叫到会议室口头宣布了此事。8 月 22 日，诺西发出《双方解除劳动合同协议书》。被裁员工指出，根据我国劳动合同法第四十一条规定，需要裁减人员 20 人以上或者裁减不足 20 人但占企业职工总数 10% 以上的，用人单位须提前 30 日向工会或者全体职工说明情况，并向劳动行政部门报告。

诺西方面表示，诺西的裁员过程是完全按照中国法律规定的程序去执行的，并且裁员前已告知全公司员工，并不是只告知了这些被裁员工。

北京方元律师事务所娄一林律师表示，根据我国劳动合同法，任何形式的裁员都必须提前一个月向员工告知。据悉，被裁员工在与诺西签订离职协议书后，将能拿到“N+2”的工资赔偿(N指在该公司工作的年份，2指提前一个月的待通知金和一个月的补偿金)。

企业年金的发放成矛盾症结

除了质疑裁员程序违法，被裁员工的不满还在于公司在企业年金上没有给出妥善的解决办法。被裁员工表示，迄今为止，在企业年金的处理上，诺西并没有给出任何说法。员工担心，与诺西签订解除劳动合同协议后，企业年金最终也无法获取。

对于企业年金问题，诺西只是强调，不管是企业年金还是离职补偿金的发放，诺西都是遵照中国的法律规定来执行的。

娄一林律师表示，企业年金一般都以奖金的形式发放，若无明确写在劳动合同中，单位可以支付也可以不支付。从已签协议条文看，要解决此问题，被裁员工只有走法律程序，让法院去最后裁夺。来源：2011-9-22 新京报微博

[返回目录](#)

诺西在华裁减 240 个岗位 被裁员工指程序违法

诺基亚(微博)中国裁员约 170 名员工被疑违法一事尚未完结，与诺基亚有关的另一家公司诺基亚西门子通信(微博)(以下简称诺西)也曝出了裁员纠纷。诺基亚官网的资料显示，诺西于 2007 年 4 月 1 日开始运营，是由诺基亚和西门子各持股 50% 的合资公司，由双方从事与运营商相关的网络业务部门组成。

昨日(9 月 20 日)，诺西员工向《每日经济新闻》记者反映，该公司旗下的 6 个法人实体当前已经实施了裁员，共涉及员工 240 名，但他们并未依法得到公司方面的提前告知。

针对质疑，诺西方面向《每日经济新闻》记者称，大中华区确将裁减 240 个岗位，涉及生产制造、服务、销售及职能部门。对于裁员程序合法性等质疑，公司表示，诺西遵守相关法律法规，报备程序和手续完备，并已向全体员工说明情况。

员工：被裁的多是前摩托员工

昨日，记者在北京西直门附近某咖啡馆见到了上述被裁员工中的 5 人，据他们介绍，他们均是原先摩托罗拉(微博)中国区无线网络业务的员工。

摩托罗拉与诺西曾于 2010 年 7 月 16 日签署了《资产收购主协议》，最终诺西于 2011 年 4 月 29 日成功收购了摩托罗拉无线网络业务相关资产。该笔交

易成功之后，来自摩托罗拉全球约 6900 名员工加入了诺西团队，其中来自中国区的超过 2000 人。

“在收购正式确认后，员工与摩托罗拉、诺西也签署了相关的协议。”一名员工对记者表示，当时签订的协议包括《三方协议》《三方协议之补充协议》，在与摩托罗拉签署《解除劳动合同协议书》及《离职补偿协议》后，也与诺西签署了《聘用意向书》，从而完成了劳动关系的转移。

然而，就在前摩托罗拉员工转变角色、投入工作仅 4 个月，诺西的裁员就开始了。

记者获取的 2011 年 8 月 31 日诺西致员工的一封信显示，此次裁员涉及到诺基亚西门子(中国)有限公司、诺基亚西门子通信技术(北京)有限公司、诺基亚西门子通信网络科技服务有限公司、诺基亚西门子通信网络(北京)有限公司、诺基亚西门子通信(上海)有限公司和诺基亚西门子通信(天津)有限公司共计约 240 名员工。

上述 5 名员工表示，据他们了解的情况来看，被裁的大都是前摩托罗拉员工，比例估计在 80% 以上。据媒体 8 月初的报道，诺西最多 1500 人的裁员计划已经启动，主要涉及收购摩托罗拉相关资产时接收的 6900 名员工。

员工质疑程序违反劳动合同法

“我与诺西所签劳动合同日期是 2011 年 4 月 29 日，仅仅 4 个月就被裁，这让我十分不可理解。”2011 年 8 月 19 日，从外地出差回京的李先生刚到办公室就接到了裁员通知，相关负责人把他们部门的人员叫到会议室口头宣布了此事。8 月 22 日，一纸诺西提供的《双方解除劳动合同协议书》就出现在了他们面前。

在该协议书中，裁员原因被归结为“客观经济情况发生重大变化”，这让被裁员工不能信服，“根据法律规定，公司应提供具体证据证明，并得到国家有关部门的批准”。根据劳动合同法第四十一条规定，需要裁减人员 20 人以上或者裁减不足 20 人但占企业职工总数 10% 以上的，用人单位须提前 30 日向工会或者全体职工说明情况，听取工会或者职工的意见，裁减人员方案须向劳动行政部门报告。

据上述员工透露，诺西对上述协议书的签订作出了要求，即不能协商、不能带走、不能复印，也就是说必须在协议书上签字，才能够最终拿到协议书，“没有任何讨价还价的余地”。该公司当时还要求，相关员工在 8 月 26 日前，签订该协议书，就能拿到“N+2”的工资赔偿(N 指在该公司工作的年份，2 指提前一个月的待通知金和一个月的补偿金)。

昨日，一位女性员工给记者出示了她所签订的协议书，该协议书上注明，“公司向员工支付了本协议约定的离职费用后，公司在建立和履行劳动合同过程中对员工所产生的所有义务……已经全部履行完毕，公司不再对员工负有任何支付和其他义务。员工承诺不再对公司及其相关公司、公司领导人、雇员、代理人员提出其他主张。即使员工可能还对公司享有其他任何权力员工明确表示放弃。”

“这个合同签了就意味着我放弃了未来所有的权益。”该女性员工对记者透露，她与诺西刚签合同几个月，就以仅仅5万~6万元结束了劳动合同。据称，约有230名员工最终签订了双方协议书。

针对员工的不满，2011年8月31日，诺西对内部发布了《致员工的一封信》，其中提到，“本次人员裁减遵循协商为主，单方解除为辅的方式。对于经协商无法达成一致的员工，公司将履行法定的程序，依法与其解除劳动合同。”

企业年金成纠纷焦点

除了质疑裁员程序违法，被裁员工的不满还在于公司在企业年金上没有给出妥善的解决办法。

李先生表示，根据规定，在2000年12月31日之前入职的员工都有企业年金，截至裁员，这些员工的企业年金少则几千元，多则10万~20万元。

记者在李先生提供的诺西收购摩托罗拉相关资产时签订的《三方协议之补充协议》中发现，对企业年金部分有着相关约定，除对补充养老福利账户余额予以注明外，还表示“根据摩托罗拉相关福利政策，支付条件得以满足后，诺西届时将向员工支付上述款项”。

然而，上述员工表示，迄今为止，在企业年金的处理上，诺西并没有给出任何说法。不论是《双方解除劳动合同协议书》，还是该公司针对另外约10名员工出具的《劳动合同解除通知书》中，均未提及企业年金的处理方案。上述女性员工担心，签订双边协议意味着放弃未来所有的权益，那企业年金是不是最终也无法获取？

法律人士：程序违法

“诺西此次裁员的补偿方案符合相关规定，但程序上是违法的。”中国网络法律网首席法律顾问赵占领昨日接受《每日经济新闻》记者采访时表示，一次性裁员20人以上属于劳动合同法规定的经济性裁员，需要履行法定程序，即提前30天向工会或全体职工说明情况，听取工会或职工意见，裁员方案报当地劳动部门之后才可以裁员。

对于被裁员工在企业年金上的担忧，赵占领表示，企业年金属于补充养老保险制度，原单位不得以协议约定方式排除员工的该项权益，若有约定，员工可主张该约定无效。

《每日经济新闻》记者昨日就上述质疑致电诺西相关部门，晚上 7 点左右收到了来自后者的回复。

在回复中，诺西方面确认了裁员一事，并表示，今年 6 月底，诺西曾宣布在全球范围内削减 1500 个岗位的计划。作为该计划的一部分，今年 8 月 22 日，大中华区宣布裁减 240 个岗位，涉及生产制造、服务、销售及职能部门。

对于裁员的原因，诺西表示主要是受摩托罗拉网络资产收购完成延迟 4 个月的影响（今年 1 月，华为(微博)起诉摩托罗拉要求推迟与诺西的交易），全球对于 WiMAX 和 GSMHorizon 产品及服务的需求低于预期。此外，诺西进行成本结构审核，目的是增强市场竞争力，实现成本效益和运营效率。

对于上述针对诺西企业年金处理的方式、裁员程序合法性等的质疑，该公司表示，诺西遵守相关法律法规，报备程序和手续完备，并已向全体员工说明情况。“公司开诚布公地与员工进行交流并给予他们应有的尊重，公司向受影响的员工发放离职补偿金并提供相应的支持。”来源：2011-9-21 每日经济新闻微博

[返回目录](#)

【其他制造商】

三星下月率先在意大利推 Mango 新机

三星今日宣布，下个月将推出新款智能手机 Omnia W。这款手机将基于微软最新的 Windows Phone Mango 系统。

三星周一在一份声明中称，Omnia W 将配备 1.4 GHz 单核处理器，3.7 英寸 AMOLED 屏幕，512MB RAM，采用微软最新的 Windows Phone 7.5(Mango) 操作系统。

Omnia W 将于 10 月底率先在意大利上市，之后会陆续在全球其他国家和地区推出。三星并未公布这款手机的价格，但预计是一款中端产品。来源：2011-9-26 新浪科技微博

[返回目录](#)

酷派称只做 3G 手机 预计今年出货量 1500 万台

在北京通信展做客新浪总裁在线访谈期间，宇龙酷派(微博)常务副总裁李旺(微博)表示，将推出非常全面的智能手机产品组合线，包括近 40 款新品手机，全部均为 Android 操作平台，价格从 800-6000 元不等，全面覆盖各类消费人群。

酷派推出近 40 款产品

李旺表示，2011年，酷派启动智能手机新战略，将智能手机研发团队扩大至近2000人，投入数亿元研发费用，打造中高端旗舰明星手机，并加大对千元智能手机研发力度，并计划在印度、美国等地方设立研发中心。

酷派2011年在EVDO、WCDMA、TD-SCDMA三个制式上全面发力，推出近40款Android智能手机，欲打造全球最全的智能手机产品线，采用群狼战术围攻国际品牌，并从运营商合作、渠道、推广等方面重点发力。

在中国电信(微博)的EVDO手机领域，中国电信推出了约15款Android产品，其中高端旗舰以大观系列9930和折叠双屏系列N950等产品为代表，千元智能手机以5820、5860、5855、E239等为代表；

在联通的WCDMA制式手机领域，最近宇龙酷派一口气推出了近10款智能手机，高端以7600、W770等产品为代表；

在TD-SCDMA手机领域，宇龙酷派也推出基于Android平台的超过10款智能手机，打造具备强大竞争力的产品线梯队。

李旺表示，国内品牌在智能手机竞争上，有信心赢得这场“攻坚战”，酷派将会发动全面的智能手机大战，从千元智能手机到高端旗舰智能手机，我们不惧与苹果、三星(微博)等企业竞争，酷派在研发的技术、新品的推进速度、产品的体验等方面已经具备了与国际品牌开展“肉搏战”的实力。

全面围攻国际品牌

智能手机的快速发展，推动了手机行业的快速洗牌，部分老牌国际企业和国内企业在智能手机的大门前倒下，部分企业放缓了发展的步伐。目前国内企业如酷派、华为(微博)、中兴等为代表的智能手机厂家，已经在产业布局和技术创新方面走在了产业的前沿，具备了全球化的竞争力。

与中兴、华为不同的是，酷派将从千元智能机到超高端智能手机进行全面布局，打造从EVDO、WCDMA和TD-SCDMA3种制式的跨平台产品。据悉，酷派今年打造5个品类产品，共计40款左右产品，高端有大观系列产品、双屏系列、智酷系列等三个系列产品，中端产品有玩酷系列、超长待机系列等，产品线非常丰富。

酷派常务副总裁李旺表示，今年的通讯展有中国本土终端通讯制造商有压过西方通讯终端制造商的势头，中国本土品牌崛起是大势所趋。

目前酷派、华为、中兴三家是国内智能手机厂家的代表，他们在Android平台上的研发已经成熟，能够与国际品牌同步推出产品，在技术创新和积累上不处于下风；从上半年的财报来看，酷派和中兴的智能手机出货量都达到了500万台左右，据酷派透露，预计全年智能手机将可能超过1500万台。

据悉，苹果可能将在今年 10 月份推出 iPhone 5 产品，通信产业将会再次上演“星球大战”，本土品牌华为、中兴、酷派将与苹果等国际品牌展开“土洋大战”的好戏。来源：2011-9-26 新浪科技微博

[返回目录](#)

三星智能服务体验站全国巡展及促销火热进行中

想在黄金周出行前为自己的智能装备做一次全面升级和保养吗？那就来迎接三星手机的黄金周智能体验服务巡展和促销浪潮的活动中来吧！2011 年 9 月 24 日至 2011 年 10 月 9 日，三星将完备的智能服务体系搬上街头，180 多个三星手机智能服务体验站将出现在北京、上海、广州、沈阳、成都等全国 34 个城市，100 余家三星手机专卖店周边，千余名三星专业技术工程师和客服人员将为您带来智能手机、平板电脑的免费升级、保养等一站式、全方位服务。同时，一场精彩的智能应用挑战赛也在三星手机智能服务体验站华丽上演！

活动期间，持续热销的 GALAXY SII I9100 和 GALAXY Tab 10.1 领衔十余款三星智能手机、平板电脑组成豪华的体验、促销阵容，搭配众多精美好礼掀起新一轮促销风暴。只要您购买任一款 GALAXY 系列热销智能手机(I9100 / I9003 / I9103 / I5508 / S5570 / S5830 / S3850 / I559 / I569 / I579 / I809 / I909 / I589)、GALAXY 平板电脑(P7500 / P7510)，即可获赠精美配件。新购机用户只需编辑短信“ SSS：所购买三星手机的 IMEI 号码 + 姓名”到 12114，即有机会获取三星手机的金秋促销大奖，大力度的促销优惠让您看得见、摸得着！赶快行动吧！

体验及选购最新的三星智能产品、现场参与智能应用趣味挑战赛，三星智能服务体验站全国巡展及促销活动将让您的黄金周假期“智游智在”！来源：2011-9-23 北京晨报微博

[返回目录](#)

服务增值篇

【趋势观察】

手机实时视频进快速增长期

手机实时视频正在成为移动互联网时代的主流应用。日前，中山乾宏通信科技有限公司开发的“奇趣果”家用网络摄像机“kiwi 2”正式上市，将手机实时视频应用引入家庭、办公室。

主人出门在外，只要使用 3G 功能的智能手机，就可以随时让家中、办公室、店铺里的情况近在眼前。借鉴国外经验，3G 的渗透率达到 16% 时使用人数和认知将迅速上升，业内预计，我国这个节点将在 2012 年上半年出现，相关市场将进入快速增长的井喷期。来源：2011-9-21 北京晨报微博

[返回目录](#)

十年后每人将有 100 个通信设备

近日剑桥大学信息与通信专家 David Cleevly 应邀到北京邮电大学演讲，他表示，未来通信领域最大的增长点将来自于 M2M，在 10 年到 20 年的时间内，每个人很可能拥有 100 个通信设备。

身为剑桥大学的教授，David 把自己描述为一个企业家，他表示自己曾参与创立过多个公司，而现在，他也是 IET(英国工程技术学会)通信政策事务委员会成员。他认为自己的工作是一个“桥梁”：把科学家、工程师和政府的政策制定者联系在一起，让政策制定者能够了解其制定政策的科学和工程技术背景。

David 表示，无线电通讯是个潜力无穷的领域。通过无线电频谱传输的数据量每 30 个月就能翻一番。“我们必须找到运用无线电频谱的合理方法，以此让其隐藏的潜力得以实现。”

而对于如何合理运用无线电频谱，他认为，由于无线电频谱传输的数据量与日俱增，移动运营商最后几乎不可能建设足够多的基础设施来满足人们的通信需求。“我们可以建立我们各自的基站，将其接入互联网，当我在家或在办公室的时候，这个电话连接上我自己的基站，但并没有上载到运营商的主网络。”

而在无线电频谱监管方面，他认为要区分信息的长距离和短距离传输，这样根据频谱利用的不同方式设立不同的监管政策。

David 也十分看好 M2M(机器对机器)的技术，他认为，未来通信领域最大的增长点将来自于 M2M，在 10 年到 20 年的时间内，每个人很可能拥有 100 个通信设备。

不过，他也提醒大家尽管可以看到这项技术的起步，但在发展中也存在几个问题，比如，电池的使用时间和电子元件复杂导致造价高昂。“如果这些设备大多数要连接起来，就需要有较长的续航时间。这就需要平衡我们需要传输的数据量和电池续航时间之间的关系。用造价低廉的芯片和续航时间长的电池，那么市场会很有前景。”

而在标准方面，他认为目前 M2M 还没有互通的标准。他透露，剑桥大学 9 月底会发布一个新标准，来指导无线电通讯和 M2M 通讯开发。

IET(英国工程技术学会)于 1871 年创建，是欧洲最大专业团体和全球最大的国际注册工程师资质认证机构，总部位于英国伦敦。IET 在全球 127 个国家拥有 15 万会员，涵盖能源电力、交通运输、信息与通信、设计与制造、建筑环境等五大技术领域。目前，IET 在中国北京、上海和西安建立了三个分会。来源：2011-9-26 新浪科技微博

[返回目录](#)

中国联通：准备引入下一代 iPhone

在今天举行的“2011 数字世界亚洲博览会”上，中国联通研究院副院长黄文良表示，中国联通已在全国建成 HSPA+基站共 2.6 万处，部分城市 HSPA+网络带宽已经提升到 21M，为引入下一代 iPhone 提前做好了准备。

黄文良表示，中国联通从 2008 年开始就已经在建设 WCDMA 网络，为引入 iPhone 3G 做准备。至今为止，全国共建设有 WCDMA 基站 19 万处，覆盖了全部的县城及部分发达乡镇，已经建立起一张完善的 WCDMA 网络。

谈及 HSPA+网络，黄文良表示，2011 年 5 月 17 号，中国联通已将全国部分城市的 HSPA+网络带宽提升到 21M,为引入下一代 iPhone 提前做好了准备。他还进一步表示：“截至目前，中国联通在全国建成的 HSPA+基站数量已达 2.6 万处。”

此外值得一提的是，联通为 3G 用户提供了更多的数据流量套餐优惠，3G 相比 2G 数据资费更为便宜，2G 为 1 元/M，而 3G 为 0.3 元/M。而其中的 iPhone 套餐相比其他标准 3G 套餐，有着更大的数据优惠。以 386 套餐为例，标准 A 套餐流量为 1.3G，iPhone 套餐为 1.6G。来源：2011-9-22 中国通信网

[返回目录](#)

【移动增值服务】

Verizon 推出不限量预付费套餐

美国移动运营商 Verizon 无线于 9 月 15 日在全国推出一款新的不限量预付费套餐。最近一段时间，该公司的竞争对手 Sprint Nextel 和 MetroPCS 凭借无须签订合同的预付费业务吸引了大量用户。

Verizon 无线这款每月收费 50 美元的预付费套餐包括不限量的通话、短信和上网服务。用户可以在 Verizon 的门店、Best Buy、沃尔玛超市和 Target 百货购买这一服务。

Sprint 两个预付费业务品牌维珍移动和 Boost 以及 MetroPCS 的预付费业务都为公司吸引了大批用户。预付费业务之前主要面向低收入消费者，如今随着资费的下调以及可供选择的手机款式更为丰富，这类业务变得更具吸引力。

但目前，预付费业务在 Verizon 无线的业务中所占比例仍然不大。截至今年 6 月底，Verizon 无线共拥有 440 万预付费用户，比去年同期减少了 3.4%，而该公司利润更高的合同用户数则增加了 4.6%，至 8530 万。相比之下，Sprint 预付费用户增长了 23%，至 1380 万，几乎占到其用户总数的四分之一；MetroPCS 的预付费用户数也在这 12 个月里增长了 19%，至 910 万。

“这是一个竞争激烈的市场，我们希望确保推出的价格组合能够适应更多的用户。” Verizon 无线的新闻发言人 Brenda Raney 说，“现在，一些人更喜欢使用预付费业务。”

一些运营商如今开始推出针对智能手机的不限量预付费套餐。Sprint 的 Boost 品牌为预付费用户提供低至每月 35 美元的套餐，MetroPCS 的不限量预付费套餐也低至每月 40 美元，AT&T 也推出了名为“GoPhone”的预付费套餐，每月资费为 50 美元。

巴克莱银行分析师 James Ratcliffe 认为，Verizon 无线不会进一步调低不限量预付费套餐，以“防止分流后付费用户”。

Verizon 无线新入网的预付费用户有来自 LG 电子、三星电子和 Pantech 公司的 4 款手机可以选择，其他一些老的预付费机型也可以使用新推出的不限量套餐。这些手机都不是智能手机，不能实现全部的上网功能。来源：2011-9-21 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

中国电信拟推移动 IM 翼聊 主打完全免费信息

知情人士透露称，中国电信(微博)拟推出移动 IM“翼聊”，并称完全免费使用语音信息和多媒体信息。

今年 3 月 18 日，中国电信正式成立了创新业务事业部，负责八大业务基地的整体运营。而在此前，中国电信在全国各地省公司布局了八大业务基地，包括天翼空间、爱动漫、爱音乐、天翼视讯、爱游戏、协同通信、物联网和天翼阅读等。

按照目前暴露的信息，“翼聊”是中国电信协同通信(微博)基地在做的产品。中国电信协同通信基地目前由浙江电信负责具体运营。此前，浙江电信推出了企业通信门户 ECP。目前，专注企业版通信的称为协同通信 ECP，而个人手机版 ECP 称为“翼聊”。按照该微博披露的消息，中国电信“翼聊”主打“0 元功能费，免费 IM 信息，免费多媒体信息，免费语音信息！”

一位接近中国电信集团的人士也确认此事，称“翼聊”确有其事。并称“翼聊”产品 Logo 虽然有了雏形，正在征求意见中，但还要修改。

如果中国电信推出“翼聊”，这是继中国联通(微博)推出“沃友”，中国移动(微博)推出“飞聊”后的又一家运营商。不过，中国联通的“沃友”已经正式推出，而中国移动的“飞聊”还在内部讨论中，具体的产品形态并未最终确定。
来源：2011-9-22 新浪科技微博

[返回目录](#)

【网络增值服务】

联通斥巨资全面升级网络

三年内新建 WCDMA 基站 5000 个，累计超过 1.3 万个，WLAN 热点数超过 10000 个，实现全市主要热点区域的全面覆盖；“3.75G”网络实现上海全覆盖，移动上网速度升级至 42 兆；加快城市光纤宽带网络建设，三年后光纤接入楼宇超过 5000 幢，新增光纤进户覆盖能力 200 万户……中国联通上海公司昨天发布“对接上海智慧城市建设白皮书”，上海联通副总经理张成波透露，未来三年，联通将在上海投入超过 120 亿元，现有的各类基础网络将全面升级。

无线上网起步就是 42 兆

面对近年来运营商之间愈演愈烈的 3G 业务竞争，联通一直表现低调。直到今年 5 月忽然宣布已部分完成 3G 网络的 HSPA+ 升级部署(3.75G 网)，让人大吃

一惊。所谓 HSPA+ ,通俗地说就是 WCDMA3G 网络的升级版 ,业内称之为 3.75G ,其网络下行速度理论上可以轻而易举突破 100 兆 ,离 4G 只是一步之遥。

记者获悉 ,目前上海联通已经完成了近 2000 个基站的 HSPA+ 升级 ,HSPA+ 网络信号已覆盖中环以内所有区域及中环以外的部分重要区域。HSPA+ 最高数据传输速率一举由 14.4 兆跃升至 21.6 兆 ,以至引发配套的“ 21M 无线上网卡”热销。

“ 网速又稳又快是硬道理” 。记者从昨天公布的白皮书中了解到 ,中国联通目前已将上海列为 HSPA+ 技术部署的首选城市 ,未来三年内 ,上海联通将完成所有移动基站的 HSPA+ 升级全覆盖 ,到时候 ,上海地区的联通无线上网卡用户的上网速度 ,起步就将是 42 兆。记者同时获悉 ,联通目前正在上海进行 4G 标准的 LTEFDD 技术小规模测试 ,目前实验中的下行速率已达上百兆 ,大规模商用的准备工作正在进行中。

更多“ 智慧应用” 将被激活

2009 年联通拿到 3G 牌照 ,开始运营国际上最主流的 WCDMA3G 网络。WCDMA 具有技术先进、终端丰富等优势 ,再加上海外运营商多年来的成功经营 ,市场环境相对成熟 ,更有利于联通针对行业需求 ,推出各种丰富多彩的应用。

记者从上海联通了解到 ,借助 WCDMA 的网络优势 ,近年来上海联通在移动办公、物联网、电子商务等领域已陆续推出上百款行业“ 智慧应用” 产品。记者获悉 ,目前上海联通的“ 智能抄表” 应用已经在上海电力部署超过 14 万终端 ,上海联通相关人士透露 ,未来随着网络环境的成熟 ,“ 智能抄表” 能轻松复制到水、电、气等各类公共事业领域 ,同时还能面向污水处理、环境监测、石油钻井等各类具有远程数据传输需求的领域推广。

和藏身幕后的“ 智能抄表” 相比 ,上海联通的“ 汽车信息化(Telematics)” 应用更吸引人们的关注。记者获悉 ,上海联通与上汽集团合作推出的汽车智能应用服务进展顺利 ,上汽集团在首款自主品牌轿车荣威 350 上预装了联通的 3G 智能服务平台 ,目前已有 1.8 万辆荣威 350 的智能平台被激活。来源 :2011-9-22 东方网-文汇报

[返回目录](#)

12358 接通 10 秒即有人接听

市发改委昨天进行节前价格检查 ,同时发布节前消费提示 ,市民遇到价格违法行为 ,可拨打市价格举报电话 12358 进行投诉 ,并承诺电话接通 10 秒内保证有人接听。

昨天，市发改委的执法人员进行节前价格大检查。在崇文门家乐福和国瑞购物中心，执法人员未发现违法违规情况。执法人员表示，将严查生产商和销售商在明知是“三无”产品、质量不能保证的情况下，仍通过“买一送一”等促销手段把它们以赠品或奖品的形式和正品一起搭售给消费者的行为。

在新世界商场西侧的东兴隆街上，执法人员抽查了多家房屋中介，几家地产中介对上月底实施的中介费降价闪烁其词或干脆装聋作哑。他们对此的解释是，由于官方文件 8 月底刚刚下发，他们“还没有来得及准备和宣传”。

12358 价格举报热线提醒广大消费者，国庆期间消费注意看好价签，货比三家，切忌冲动消费。在商场、超市、餐馆等地消费时，应注意价签与最后账单上的价格是否一致。

在节日期间，本市将加强粮食、食用油、肉禽蛋菜奶等生活必需品价格监管，从规范明码标价入手，密切关注市场价格动态。对机动车停车场、交通客运、景点门票、火车票退票手续费等行业和价格行为开展重点检查，依法查处不执行政府定价、政府指导价的价格违法行为，并从快从重打击处理。来源：2011-9-24 北京晨报微博

[返回目录](#)

73%北京联通用户年底可用 20M 宽带

昨天，记者从北京联通了解到，到今年年底，北京联通 73% 的用户将可实现 20M 宽带接入。北京联通今日将发布“光纤入户”进展情况。根据规划，“十二五”期间北京计划实现 100% 光纤入户。

IPTV 年底将推出

据了解，目前北京联通已实现 8M 宽带入户，随着带宽的提升，北京三网融合项目之一的 IPTV(互联网高清电视)项目已经启动，今年年底，联通将推出此业务。

此前，北京市政府《北京信息化基础设施提升计划(2009-2012 年)》要求，到 2012 年底，互联网家庭入户带宽要超过 20M。推进光纤到楼入户，逐步替代传统铜缆。在此基础上，北京联通早在 2009 年便开始实施“全光宽带网络建设工程”，预计在三年内基本完成光纤到户的覆盖。据联通公司的统计，截至 2011 年上半年，光纤到户在全市覆盖率为 42%；预计到 2011 年底，光纤到户在全市覆盖率将达到 55%。

根据规划，“十二五”期间，北京联通计划实现 100% 的光纤到户，实现百姓装宽带“有需必应”的能力；为家庭用户提供 100M 带宽接入能力，实现“百兆入户”；为企业用户提供 10G 带宽接入能力，实现“万兆入企”。

明年实现全民 20M 接入

据介绍，北京联通在“光进铜退”的改造工程过程中，用户接入层面实现了宽带的提升。北京联通社会和信息化办公室主任韩鼎金透露，“到今年年底，我们就一定要实现 20M 入户能力达到 73%，明年还有一年的时间，努力达到全民 20M 的要求。”

据悉，2009 年时，北京市的家庭用户宽带接入普遍是 1 到 2M，目前已经达到了 8M 带宽接入能力。这也完成了去年工信部等七部委联合印发的《关于推进光纤宽带网络建设的意见》中提出的到 2011 年城市用户接入能力达到 8M 的要求。

目前，北京联通已推出的 1880 元的 8M“沃家庭”套餐，可以在网上看高清电视，在线打互动游戏，画面流畅无语音延迟的进行视频通话。用户全年交 1880 元，除了全年 12 个月 8M 光纤宽带接入不限时外，固话可免月租，并赠送每月 300 分钟本地通话时长。来源：2011-9-26 新京报微博

[返回目录](#)

中国移动教你巧用 Wi-Fi 体验手机上网

中国移动 Wi-Fi 手机季活动近日登场，全球通客户购买指定 Wi-Fi 手机即可办理全球通智能机套餐，办理套餐的客户可享受：话费、业务返还；获赠无线路由器；0 元购 MiFi、抽奖 iPad2 等优惠。下面，就让中国移动北京公司的技术人员为大家讲解如何能够快捷地通过手机使用 Wi-Fi，享受网络带来的快乐。

Wi-Fi 优点

- 速度快
- 节省话费
- 连接简单

Wi-Fi 讲师袁龙中国移动北京公司数据业务部个人产品专家袁龙是移动公司专业的产品经理，采访中，袁龙演示了如何通过手机使用 Wi-Fi 上网以及如何搭建 Wi-Fi 网络，让大家一起分享网络带来的快乐。

无处不 Wi-Fi 之 indoor

居家是使用 Wi-Fi 上网时间最长的环境，很多智能手机控都会使用 Wi-Fi 网络上网，下面就请袁龙来讲解如何搭建室内的 Wi-Fi 网络。搭建方法：Step1

首先，尽量选择在参数中标明无线电传输率高的、有天线增益的无线路由器与家里的 ADSL 或者 LAN 接驳实现无线网络搭建。Step2

如果您家中使用的是 ADSL 网络，首先需要根据相关运营商的说明将 ADSLmodem 与无线路由器连接，LAN 网络则直接用网线接驳无线路由器即可。出于安全的考虑，在设定完宽带拨号设置后，一定要再设定路由器的无线网络登录账户与密码，不被其他用户“蹭网”。Step3

用户使用支持 Wi-Fi 的手机或者平板电脑等终端设备，打开 Wi-Fi 功能，搜索到无线路由器提供的热点 AP 后，需要将在 Step2 设置的登录账户与密码录入手机等终端设备，并保存记录。

无处不 Wi-Fi 之 outdoor

在没有室内 Wi-Fi 覆盖时，手机控们依然可以在户外搭建属于自己的 Wi-Fi 网络，中国移动的 MiFi 设备能让大家搭建一个移动的 Wi-Fi 环境。搭建方式：
Step1

首先要有一部 MiFi 终端，通过中国移动的 TD 网络建立一个无线热点 AP，从而形成一个属于自己并且能和朋友一起分享的 Wi-Fi 环境。在活动过程中，用户仅需承诺 100 元月消费，缴纳 600 元预存款，即可获得价值 800 元 MiFi 设备一部、随 E 行卡一张。按照随 E 行套餐中，每月消费 100 元的基本套餐流量达到了 2G。

Step2

使用 MiFi 终端搭建网络。首先，将电脑与 MiFi 终端通过 USB 线进行连接，根据说明书的指导使用浏览器访问管理界面的 IP 地址，使用 MiFi 终端背面的初始密码与登录名登陆后，即可进行相关页面设置。MiFi 的登陆名与密码的设置过程与无线路由器相同。Step3

在 MiFi 产品上有开机以及开关 Wi-Fi 网络的按键，便于用户直接开机使用网络。该产品最多可以同时支持 5 个用户同时使用互联网。注意事项：

由于 MiFi 本身设定了密码与登录名，所以用户如果觉得设定过于繁琐，完全可以不更改名称。

无处不 Wi-Fi 之手机连接无线网

当无线网络搭建完毕后，用户就可以通过手机、iPad 等移动设备登陆互联网了。Step1 智能手机都有无线连接设置，其中就包含无线网络。点击就可以打开 Wi-Fi 网络，进行网络设定。Step2 点击后，屏幕上出现了无线网络名称。点击进入可以使用的无线网络。然后手机上会出现密码对话框，输入密码后就可以自动登陆并保存该网络名称。Step3 打开手机浏览器，或者微博 ICON 互联网应

用就可以轻松通过 Wi-Fi 进行网络浏览或使用了。来源：2011-9-23 京华时报微博

[返回目录](#)

技术情报篇

【视频通信】

浦发银行推出电视银行业务

浦发银行昨天宣布，联手东方有线网络有限公司，共同推出“浦发电视银行”业务。

电视银行是利用数字电视网络，以电视机顶盒为终端，以电视为显示介质，通过遥控器操作，实现办理各类银行业务。

本次浦发银行和东方有线联手推出的“电视银行”，支持家庭中多个家庭成员通过一台电视机，分别登录不同银行账户，交易涵盖账户查询、定活互转、客户信息更新等。通过“电视银行”，还可缴纳水电煤气费。具有交互功能的有线标清用户及高清用户可通过网银、柜面等方式免费签约并使用浦发银行电视银行，也可通过电视在家中轻松完成自助签约。来源：2011-9-27 京华时报微博

[返回目录](#)

【电信网络】

中国移动联手联想英特尔山东布局无线 WLAN

中国移动山东公司近日与联想公司、英特尔公司结成“无线宽带(WLAN)战略合作伙伴”，三方将联手推进无线宽带业务在山东的普及，并在全省范围内开展主题为“i上WLAN”的推广活动。

根据三方战略合作协议，山东移动将在搭载英特尔平台的联想笔记本电脑上，为用户提供 WLAN 无线宽带优惠体验业务，从而形成“笔记本电脑+无线宽带”的一站式选择。

联想山东大区总经理朱策告诉记者，本次战略合作表明产业大融合的势头愈加明显，未来这种“跨界”将成为市场的主流。英特尔(中国)有限公司北方区总经理谭永涛认为，IT 和通信产业的未来市场空间还会不断扩大，突破常规的合作性思维必将带来多赢的格局。山东移动陈文跃副总经理表示，三方合作，为消费者打造“一站”式服务，最终是带给消费者实实在在的实惠。

据悉，在“i上WLAN”主题活动期间，凡消费者在联想指定零售渠道，选购采用英特尔移动处理器的联想笔记本电脑，均有机会获得山东移动提供的无线宽带网络(WLAN)长达一个月的免费体验，并在此基础上选择相应的优惠套餐业务。

山东移动WLAN项目组主任荆超介绍说，WLAN之所以迅速推广，除了无线上网外，还有三大优势。一是速率快，可以达到54M/秒，完全可以和3G无线宽带媲美；二是资费低，每月20——30元就可以包几百个小时的时长，足够普通用户使用；三是使用方便，不但手机、电脑各种终端都能识别，而且只需要一个手机号，就可以轻松上网冲浪。

据了解，为使客户随时随地接入互联网，近年来，山东移动大力推进2G、TD-SCDMA、WLAN“三网合一”的建设，构建无处不在，无所不能的精品网络。截至目前，山东移动已在全省建设完成25万个WLAN接入点，网络覆盖学校、商场、酒店、机场、火车站、会展中心、住宅小区等2万个热点地区。WLAN覆盖区域、使用客户数居全国前列。来源：2011-9-23 新浪科技微博

[返回目录](#)

【终端】

首款全触屏黑莓手机问世

在触屏浪潮的包围下，一度占据智能手机半壁江山的RIM终于不再淡定了，该公司推出了第一款名副其实的无物理键盘触摸屏黑莓手机。

这款名为“Black Berry Torch 9850”的智能手机在先前的Storm等黑莓手机的基础上做了改进。Storm虽然没有物理键盘，但要求用户除了按住屏幕外，还要向下用力。Torch 9850有纤薄的锥形机身和一个漂亮的3.7英寸高清晰触摸屏，这是到目前为止最大的黑莓手机显示屏。手机的一端是4个常用的快捷按键和小小的光学触控板，这个触控板对准确选择单词和屏幕上的图标提供了很大的便利。其高速处理器敏感度强，反应迅速。

RIM的“Sure Type”技术可以追踪用户的打字习惯和高频单词，对即将输入的内容进行智能推测。因此试用者称，Torch屏幕键盘的使用时间越长，单词输入就越方便。电子邮件功能一直是黑莓手机的一个强项，Torch 9850也不例外。同样，新推出的7.0操作系统的网络浏览器速度也很快，显示网页内容时表现不俗，不过不能播放Flash视频。

以往很多黑莓用户从口袋里掏出手机时总是感到自己落后于时代，如今这款手机可以帮他们挣回面子了。

但是有试用者称，实际上，这款新型 Torch 产品的亮点大都停留在表面上。它所搭载的 RIM 新推出的 7.0 操作系统的用户界面与其前身 6.0 相比并没有显著的不同。更糟糕的是，能够在新操作系统上运行的应用程序的数量甚至比老款黑莓手机还要少。RIM 的发言人只说，7.0 操作系统当前可以运行“数千”个应用程序，并且这一数字还将稳步增长。但是黑莓的官方应用程序商店 Black Berry App World 仅提供 3.5 万种应用程序，苹果的应用程序商店则提供 42.5 万种应用程序，谷歌的 Android Market 提供的应用软件也超过 25 万种。

RIM 的粉丝在等待能够运行 QNX 的黑莓手机。QNX 是该公司的下一代操作系统，其用户界面生动新颖，在原有黑莓操作系统的基础上有了全方位的改进。但是 RIM 的联席执行官麦克·拉扎里迪斯说，搭载 QNX 的黑莓手机 2012 年年初才能上市。

试用者称，应用程序上的不足是此款手机的一大缺陷，对于那些想要购买一款能够与 iPhone 产品相媲美的黑莓手机的粉丝来说，这款产品是无法满足其要求的。来源：2011-9-21 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

【运营支撑】

智能手机快速赶超功能机型

智能手机的普及时代正加速到来。据 IDC 最新的调研报告显示，今年第二季度，欧洲智能手机出货量首次超过非智能手机，IDC 此前预计 2011 年全球智能手机出货量将超过 4.5 亿，并将持续高增长。iSuppli 则预计，智能手机 2015 年的出货量有望从今年的 4.78 亿部增长到 10.3 亿部。显而易见，智能手机已是大势所趋。

事实上，随着 3G 网络的不断完善、移动互联网的广泛应用，以及手机生产厂商与运营商的大力推进，智能手机逐渐进入黄金增长通道。然而，智能手机市场也面临着同质化、安全性不高、电池续航能力不足等发展障碍。因此，智能手机要取得跨越发展，仍然需要练好“基本功”。此外，智能手机在一些新兴经济体市场的发展，也有待突破。

曾经占据手机市场绝大多数份额的功能型手机正被智能手机一步步蚕食。据市场调研公司 IDC 最新的调研报告显示，2011 年第 2 季度，非智能手机在欧洲出货量是 2040 万台，与 2010 年同期相比下降了 29%。另一方面，智能手机的出货量与 2010 年同期相比增长了 49%，达到 2180 万台，智能手机出货量第一次超过了非智能手机的出货量。

无独有偶，智能手机在亚洲的战绩同样显赫。以中国台湾地区为例，根据 IDC 2011 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约 98 万部，同比下降 32%，再次创下数量历史新低，这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。而反观智能手机在本季出货仍持续增温，再度刷新纪录，出货约 99 万部，较功能型手机多了 6 千多部，年增长达 145% 以上。此外，易观数据显示 2011 年第一季度国内智能手机销售总量近 2000 万部，市场占有率已接近 30%，中国国内的智能手机市场在高速扩张。

智能手机风潮正兴，其销量将超越功能型手机已成业界共识。美国市场研究公司 iSuppli 日前预计，智能手机 2015 年的出货量有望从今年的 4.78 亿部增长到 10.3 亿部，从而超过功能型手机。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%。专家们也大多看好智能手机前景。有专家指出，智能手机和非智能手机此消彼长的局面将在未来的几个月能越演愈烈，专家预测 2013 年非智能手机和智能手机的全球占比将为一比二。

从当前的市场反应不难看出，智能手机被寄予厚望，同时，智能手机超越非智能手机的步伐正在加快。

智能手机渐成时代主流

事实上，智能手机已然是目前终端市场的主流。从曾经风靡一时的诺基亚 5230，到如今的 MOTO XT800、iPhone4、三星 i9100 等，智能手机始终层出不穷，刮起了手机市场上的阵阵智能风潮。从最早的塞班“独霸一方”，到如今的谷歌 Android、苹果 iOS、微软 WP7 等智能手机操作系统全雄争霸，智能手机从未停止过更新换代的脚步。从国际品牌苹果、摩托罗拉、三星到中兴、华为、步步高等国产品牌的众多智能手机，价格更是从千元到几千元不等，让人眼花缭乱。智能手机似乎向人们宣告着它的时代的来临。

毫无疑问，手机的智能化是手机的一场新革命，也是大势所趋。一方面，随着移动互联网应用的发展和 3G 网络的成熟，3G 智能手机成为最重要终端载体，吸引越来越多消费者利用智能手机上网冲浪、收发电子邮件、看电影、打游戏、视频对话等。智能手机让人们的生活变得越来越便捷，这就使得智能手机成为了消费者追捧的对象。以美国市场为例，IDC 最新研究报告称，到 2015 年的时候，使用手机和其他无线设备上网的美国消费者人数将超过使用台式机电脑和其他固定线路设备上网的人数。另据市场研究公司 Gartner 称，受 iPhone 和安卓智能手机市场需求的强劲增长推动，全球智能手机销量第二季度同比增长 74%。

另一方面，各大手机生厂商以及运营商们也在大力推进智能手机。据悉，摩托罗拉、诺基亚等传统强势手机企业的主要产品线正从功能机转向智能机，而三

星、HTC 等新秀则凭借着—批受市场欢迎的智能机而争得手机市场上的一席之地。值得一提的是，运营商们也是不遗余力地向市场主推智能手机，并以终端、资费、套餐等手段吸引消费者使用智能手机。

另外，随着市场的成熟，智能手机不再只是高端产品的象征，日渐走低的售价无疑为智能手机流行增添砝码。如今的智能手机层次更加多样化，不足千元的机型、二千余元的机型、五六千元的机型都应有尽有。智能手机呈现出高端、中端、低端的多样化发展。

显然，智能手机发展前景广阔。我们可以大胆地预测，未来随着大量千元智能手机的上市，以及不断拓宽的网络带宽与多样化的移动应用的出现，智能手机整体的使用环境将更加成熟，越来越多的手机用户将会改换智能手机。

智能机大爆发仍需苦练基本功

智能手机取代功能型等非智能机已是不可逆转的趋势。然而，智能手机这种“大跃进”之势却埋藏着诸多隐患。目前智能手机发展中的问题开始显现。

产品同质化倾向首当其冲。目前市面上智能手机大多千篇一律的安卓系统、一样的触摸屏、同样地尺寸、类似的功能……智能手机越来越陷入了同质化的“泥沼”中。其次，智能手机安全问题日益凸显。随着手机功能的多元化，用户在手机里安装的程序也随之增多，与之伴随的是各种安全问题的出现。其问题已经不仅仅是简单的杀毒，而是涉及到防骚扰、防窃密、防扣费等。而电池则一直都是智能手机一个不可避讳的“软肋”。另外，品牌智能手机维修费用高昂，并且质保范围界定不清等也是其发展的一大瓶颈。而传统手机在待机时间、通话质量、款式上的表现要比智能手机好些。

可见，面对频繁唱高的市场，智能手机迎来大发展还需跨越同质化、安全问题、电池短板等障碍。因此，智能手机要发展，必须练好基本功。

除此之外，智能手机发展还需面对不同细分市场的考验。尽管美国、日本和西欧等经济发达地区的功能型手机用户正在迅速转向智能型手机产品，但在亚洲以及一些不发达地区，功能手机仍然占据着很大的市场。因此，智能手机要完全取代功能手机，也还需要—个过程。来源：2011-9-22 通信信息报

[返回目录](#)

传 iOS 5 将提供“助手”语音控制功能

苹果 iOS 5 系统中将包含—项名为 Assistant(助手)的新功能，它可以接收语音输入，并将它自动转换到 iOS 5 的 Reminders 提醒应用。

美国科技博客 9to5Mac 的消息称，苹果试图将语音命令加入到新版系统中。Assistant 功能将深度集成到 iOS 中，用户短按 Home 键后即可将该功能激活，屏幕底部就会跳出一个小型麦克风窗口。

传统语音指令依旧可以在 iOS 中使用，比如“呼叫格雷格·科姆帕拉克(Greg Kumparak)”。不过此次 Assistant 新功能理解能力更强，它可以将传统语言进行编译，然后转化成 iPhone 可以执行的任务程序，不过 9to5Mac 的消息并未表明 Assistant 响应的精确度。

iOS 5 中还将包含会话模式，Assistant 功能为了完成一项任务，它将提出一系列相关问题。比如如果提出“计划与史蒂文·莫法特(Steven Moffat)会面”的安排，Assistant 就会提出时间和日期等问题。

苹果一年前收购了移动应用公司 Siri，后者开发的人工智能和语音响应系统就可以帮助实现 Assistant 语音命令功能，Assistant 也将全面利用 iPhone 5 的最新硬件配置。来源：2011-9-27 新浪科技微博

[返回目录](#)

市场跟踪篇

【数据参考】

国内手机银行用户超 7000 万

近日艾媒咨询发布《2011 年中国手机银行发展研究报告》。根据该公司研究数据显示，截至 2011 年 6 月，中国手机银行用户数超过 7000 万。个别银行手机用户数增长创历史之最：中国银行 2011 年上半年手机银行用户数超过 700 万，比 2010 年末增长 1081.12%。

累计交易大幅上升

手机银行在过去的十多年间产生的多种技术标准，均未能形成良好气候，行业发展断断续续。艾媒咨询研究数据显示 2010 年到 2011 年手机银行出现大幅增长。根据该公司研究数据，国内手机银行用户数从 2010 年至 2011 年有较大增长，截至 2011 年 6 月中国手机银行用户数超过 7000 万。其中，中国银行 2011 年上半年手机银行用户数超过 700 万，比 2010 年末增长 1081.12%。

此外，交易金额在 2011 年亦以同样速度在发展，2011 年上半年招商银行手机银行累计交易(不含手机支付)70.9 万笔，同比增长 237.81%，累计交易金额达 449.47 亿，同比增长 574.2%。可以看出手机银行正处于茁壮发展的时期，随着移动互联网的深入渗透，手机银行将会被大部分人接受。

客户端成主力

其实中国手机银行的发展已经有十多年历史。最早，手机银行是以短消息方式实现。目前，手机银行已发展到目前以网页版、客户端为两大主力、短信通知为辅助通道的局面。网页版能适用于大部分可连接移动互联网的手机终端，保证在绝大多数场合能使用手机银行。市场上客户端版本以 iPhone 和 Android 平台为主，其他平台客户端较少涉及，主要因为这两个平台尤其是 iPhone 平台以高端用户为主，是手机银行的最佳切入点。来源：2011-9-21 信息时报微博

[返回目录](#)

普及型智能终端销量持续猛增

近年来智能手机的发展势如破竹，各大终端厂商也纷纷将触角伸向了低端市场，低端智能手机的份额不断飙升。据市场调查公司 iSuppli 数据显示，今年低端机型的销量达到了 4.78 亿部，并且预计 2015 年将以 115.4% 的复合年均增长率增长。对于国内手机厂商来说，随着智能手机使用环境更加成熟，以及用户对手机品牌的依赖度有所下降，低端手机将是抢占国内智能手机市场的最好机会。

然而，国内终端厂商在迎来发展良机的同时，也面临着巨大挑战。国际知名厂商纷纷进军低端市场、国内手机产品同质化严重、用户对低端国产手机质量缺乏信心等问题，成为了国内厂商在智能手机市场上取得进一步发展的瓶颈。因此，国内厂商仍需持续深化发展策略，而手机品牌本土差异化或许是在竞争趋于白热化的智能手机市场的出路。

低端智能机市场份额飙升

苹果 iPhone 揭开移动互联网时代智能手机的序幕并获得了巨大成功后，智能手机广阔的市场前景，引来众厂商纷纷踏足，智能手机市场成为了兵家必争之地、各大 IT 巨头的竞技场。苹果、三星、HTC 等国际顶级品牌，依靠价格在 2000 以上的高端智能机引领潮流的同时占领了高端市场。

随着智能终端的快速发展，智能机取代功能机已成为不可逆转的趋势，而各大厂商的竞争也从高端市场扩展到仍未饱和并且存在着巨大发展空间的中低端市场，致使低端智能机的市场份额飙升。

根据市场调查公司 iSuppli 数据显示，在今年智能手机的出货量中，低端机型的销量达到了 4.78 亿部，并且预计 2015 年前低端手机的销量将以 115.4% 的复合年均增长率增长，或将达到 10.3 亿部，其中大部分的智能机将售往像中国、印度、南亚和非洲这样的地方，这些地方的个人电脑仍不够普及。而中高端智能机同期的复合年均增长率则为 16.4%。

IHS 无线通信资深首席分析师弗朗西斯·赛德科(Francis Sideco)认为，在如今新兴的经济体制中，全球各地的用户群水平都在以最快的速度增长着，而低廉的价格可以使低端智能机牢牢抓住新用户的眼球，针对那些不需要全部功能服务的消费者，低端手机通常按照廉价的数据分层计划来销售，这进一步降低了购买手机的花费，并使其在广大入门级消费者群体中大受欢迎。

国内终端厂商迎来发展良机

智能手机逐步走向低端市场，这对于国内终端厂商来说，或许是一个发展良机。

国内市场上，首先，千元智能机的上市、不断优化的网络环境和多样化创新应用的出现，使得智能机的使用环境更加成熟，中国智能机市场前景十分广阔。据易观数据显示，2011年第一季度国内智能手机销售总量近2000万部，市场占有率已接近30%。

其次，随着3G时代和移动互联网时代的来临，用户对手机品牌的依赖度有所下降，诺基亚等国际品牌在国内市场受到严重冲击。对国产厂商而言，由于占据了本土优势，低端手机将是抢占国内智能手机市场的最好机会。以HTC为例，其中国区总裁任伟光表示，HTC目前在智能手机方面全球排名第四位，但HTC目前在产品体系里价格最低的为野火系列手机，国内售价2480元。由于HTC主要的设计团队和制造都在中国，本身就具有一定的成本优势，其他国际手机厂商就更难进入这一领域。

国际市场上，近年来以华为、中兴为代表的国内厂商在终端市场上异军突起。2011年上半年财报显示，中兴在美国市场的手机销量激增300%；另外，作为全球第二大网络设备制造商的华为终端全球销售达到了42亿美元，同比增长64%。

近期，国内厂商也是动作频频、积极布局海外市场。日前，华为高管表示预计明年的销售额将突破70亿美元，除此之外，该公司还宣布了已聘请来自IBM的25位顾问，为公司扩展进入平板电脑、智能手机和云计算等产业提供咨询服务。中兴方面，日前也与西班牙运营商Telefonica合作正式发布了其最新的4.3英寸大屏幕智能手机Skate。中兴通讯执行副总裁何士友表示，西班牙是欧洲具有代表性的市场，同时也对拉美地区有着巨大影响。Telefonica作为西班牙最大的电信运营商，中兴通讯一直与其保持着良好的合作，希望能够通过与Telefonica的合作，提升在欧洲市场的影响力。

国内厂商发展机遇与挑战并存

智能手机向低端市场扩展，国内智能终端厂商在迎来发展机会的同时，也面临着巨大挑战。

中国智能机市场的广阔前景引得国际巨头重兵布阵，苹果、三星等国际知名手机制造商在占据了高端市场大部分份额的同时，在低端市场的竞争也十分激烈、争相开发低端机型。特别是三星，它在中国和拉丁美洲的低端智能机生产线使其智能机的销量突飞猛进，每年的增幅达到 600%；苹果方面，和电信、移动合作销售 iPhone 的传闻也不绝于耳；诺基亚和索爱最近都在中国成立全球研发中心。这些都给国内手机品牌带来了强大的竞争压力。

另外，安卓操作系统的开放特征在为国内智能厂商发展千元智能机带来便利的同时，也使得产品陷入同质化泥潭。据 ZDC 数据显示，2010 年有 24 家国产品牌推出的 164 款智能机几乎都在低端市场进行同质化竞争。用户对低端国产手机质量缺乏信心等问题，也成为了国内厂商进一步发展的瓶颈。

面对诸多挑战，国内智能终端厂商若能在国内市场发挥本土优势，制造出满足特定需求的智能机，走手机品牌差异化之路，或能在竞争日渐激烈的国内市场上拥有自己的一席之地。除此之外，想要在国际市场上立足，就应持续深化发展策略，创新思路，变革营销理念，提升手机用户的服务体验。对于智能手机产品来说，高广告、高毛利的营销思路基本上已经行不通了。业内人士认为，国产手机品牌最经济的方法是和广大的渠道商合作，培训其销售人员，提升销售队伍开展体验营销的能力。来源：2011-9-22 通信信息报

[返回目录](#)

联合国报告称移动宽带已覆盖全球 1/8 人口

联合国(微博)委托国际电信联盟制作的一份报告显示，移动宽带在贫困国家的普及率年同比上升 160%，而移动宽带已覆盖全球 1/8 的人口。

报告显示，2010 年，全球活跃的移动宽带用户数为 8.72 亿，高于 2009 年的 5.31 亿。不过，富国和穷国的移动宽带普及率仍有很大差距。在富国，每两人中就有一人使用移动宽带服务。而在穷国，移动宽带的普及率只有 1/20。

不过在穷国，移动宽带的普及率正快速上升，年同比增长率达到 160%。报告称，这一快速增长主要是由于移动运营商提供了在价格方面用户可以承受的服务套餐。

报告还表示，目前全球超过 50 亿人已连接至网络，这些人均使用手机服务。报告指出，韩国是全球信息通信技术最发达的国家，随后分别为瑞典、冰岛、丹麦和芬兰，美国排名 17 位。

国际电信联盟在报告中称：“这一排名主要考虑手机服务，以及家庭中计算机和互联网的普及率。相对于其他排名较高的国家，美国的数据较低。”来源：2011-9-20 新浪科技微博

[返回目录](#)

调查显示 iPhone 用户忠诚度 89% HTC 仅 39%

投行瑞银对 515 名智能手机用户进行的最新调查显示，iPhone 手机用户的忠诚度最高，有 89% 的用户将在下次购买智能手机时继续选择苹果产品。

HTC 的手机用户忠诚度位居第二，仅为 39%。

调查显示，黑莓手机厂商 RIM 的用户忠诚度排名第三，为 33%，相比一年半之前 66% 的数据低了一半。

三星的手机用户忠诚度为 28%，摩托罗拉手机用户的忠诚度为 25%，分别位列第四和第五。综合来看，Android 智能手机用户的忠诚度为 55%，仍远远落后于苹果手机。来源：2011-9-23 新浪科技微博

[返回目录](#)

调查称 iPhone 应用商店营收 72% 来自应用内购买

根据市场研究机构 Distimo 发布的最新研究报告，具有内置购买机制的应用虽然数量不多，但占苹果 iPhone 应用商店 App Store 总营收的比重却接近四分之三。

据 Distimo 估计，尽管在 iPhone App Store 最畅销的 200 款应用中，只有 4% 支持内置购买机制，但它们却占到所有应用总营收的 72%，而在 2010 年时这一比例只有 28%。在所有这些具有内置购买机制的应用中，可免费下载的应用数量占总营收 48%，需要付费下载的应用数量占总营收的 24%。

Distimo 报告显示，所有 iPhone 应用的下载量自 2010 年 7 月以来都出现了上升，其中免费应用上升 24%，付费应用上升 7%。Distimo 还报告称，iPad 应用平均价格自 2010 年 7 月以来下降了 21%，至 3.94 美元。此外，iPad 应用下载量开始逼近 iPhone 应用下载量，Distimo 由此建议开发商应同时针对这两款设备开发通用应用。来源：2011-9-21 新浪科技微博

[返回目录](#)

调查称英国 10%的 10 岁以下儿童拥有 iPhone 手机

一项最新的调查结果显示，在英国 10 岁以下的儿童中，10%拥有自己的 iPhone 手机，5%拥有自己的 iPad。

科技公司 Westcoastcloud 实施的这项调查还发现，英国 10%的父母认为，他们并不反对年龄只有四岁的儿童拥有自己的手机。Westcoastcloud 负责人比尔·斯特兰(Bill Strain)表示，很高兴最新科技引发了儿童的兴趣，但四岁的儿童拥有手机似乎并不必要。

该调查还显示，17%的家长应孩子的要求为他们购买了手机，而 68%的家长表示，他们愿意为自己的孩子购买最新款的智能手机，以随时了解孩子的行踪。而 90%的家长则负责为孩子支付话费，其中 20%的家长每月支付话费至多 20 英镑。

接受调查的 50%的父母拥有 iPhone 或黑莓手机，约四分之三的父母拥有笔记本电脑或 iPad 等平板电脑，其中 15%的父母承认孩子经常使用他们的智能手机。调查发现，三分之一的儿童使用朋友的手机上网收发电子邮件、访问社交网络和观看视频等。此外，英国 10%的小学生都拥有社交网络帐户，尽管 Facebook 和 Myspace 要求注册用户年龄不得低于 13 岁。

儿童互联网慈善组织国际儿童网 CEO 威尔·嘉德尔(Will Gardner)表示，随着低龄儿童开始使用甚至拥有科技产品，我们引导他们健康上网就显得越发重要。尽管 5%的父母表示孩子在家长外出时会使用手机或笔记本电脑，但其中只有 50%的父母表示他们的智能手机、平板电脑和笔记本电脑安装了父母控制程序，禁止孩子访问部分网站。来源：2011-9-22 新浪科技微博

[返回目录](#)

调查称美国 18-24 岁手机用户每天收发 110 条短信

皮尤互联网和美国生活项目(Pew Internet & American Life Project)周一发布的一项调查结果显示，美国 18 岁至 24 岁年龄段的手机用户每天平均收发 110 条短信。

该调查结果显示，美国 83%的成年人拥有手机，其中 73%的用户使用手机收发短信。在 18 岁至 24 岁年龄段的手机用户中，每天平均收发 109.5 条短信。

相比之下，25 岁至 34 岁手机用户平均每天收发短信 41.8 条，35 岁至 44 岁手机用户平均每天收发 25.9 条，45 岁至 54 岁手机用户平均每天收发 14 条，

55 岁至 64 岁手机用户平均每天收发 9.8 条 , 而 65 岁以上用户每天平均发送 4.7 条。来源 : 2011-9-21 新浪科技微博

[返回目录](#)

三大运营商 3G 用户超过 9000 万 8 月份增速均加快

根据三大运营商公布的用户数据 , 我国 3G 用户已突破 9000 万户大关 , 并且均在 8 月份时实现更多的新增用户数 , 其中 , 中国电信(微博)8 月份的 3G 用户增长数比 7 月份高数万 , 中国联通(微博)增幅最大 , 中国移动(微博)居中。

公布的数据显示 , 截止今年 8 月 , 中国移动的 TD 用户达到 4031.8 万户 , 中国联通 3G 用户为 2786.8 万 , 中国电信 3G 用户为 2561 万户 , 加起来已超过 9000 万户 , 达到 9379.6 万。

在今年 7 月时 , 中国移动单月 3G 用户增长为 257 万 , 增量低于前两月。但到了 8 月份 , 中国移动 TD 用户新增 272.1 万户 , 比 7 月有一定增长。

而中国电信 8 月份新增 3G 用户 205 万户 , 比 7 月份的新增 202 万略高。但其新增用户中的 3G 用户占比非常高 , 占当月新增 CDMA 用户的 77%。

中国联通 8 月份新增 3G 用户 204.9 万户 , 比 7 月份的新增 3G 用户 187.4 万户要高不少。

一般而言 , 8 月并非销售旺季 , 但三大运营商均取得更快的 3G 用户增长数 , 表明 3G 普及在加速。来源 : 2011-9-21 新浪科技微博

[返回目录](#)

【市场反馈】

调查称近半数手机用户不知道 Windows Phone 7

市场调研公司 NPD 旗下 Connected Intelligence(以下简称“ CI”)最新调查显示 , 45% 的受访用户并未意识到微软 Windows Phone 7(以下简称“ WP7”)系统的存在 , 接近一半的人表示对该系统不是十分了解。

CI 发布了一份名为《Android : 变化和增值》(Android: Variation and Value-Add)的报告 , 报告指出 , Android 系统的市场份额正不断上升 , 微软 WP7 虽然备受好评 , 但被大众忽视。虽然 WP7 份额增长缓慢 , 但已经获得了一定的认可 , 并开始威胁 Android 和苹果 iOS。

CI 此次发布的调查报告对于微软来说喜忧参半。有 44% 的智能机用户考虑在日后购买一部 WP7 手机，但有 45% 的用户并未注意到 WP7 系统的存在，还有一半的受访者对 WP7 不感兴趣，他们表示对于该系统不是十分了解。

CI 研究主管琳达·巴罗宾(Linda Barrabee)表示：“在消费者真正弄懂 WP7 系统之前，微软还有一段路要走，但是通过正确的营销措施、应用组合和丰富的硬件设备，微软可以提高其市场地位，逐步蚕食 Android 的市场份额。”

Android 上升势头依旧很猛，调查显示，在未来 6 个月打算购买智能机的用户中，63% 的用户对 Android 手机感兴趣。36% 的受访者最希望使用 Android 系统。

巴罗宾称：“Android 将延续其统治力，这对于其它系统竞争者来说不是个好消息。”

巴罗宾还表示，有三分之一的黑莓智能机用户也对 Android 充满兴趣，表示下一次购买智能机时将选择 Android 系统。

不过 Android 也将面临 iOS 的严峻挑战，iPhone 仍在疯狂销售中，而且 Android 还可能会在不久的将来面临 WP7 的挑战。来源：2011-9-21 新浪科技微博

[返回目录](#)

北京光纤宽带网络规模国内第一 IPTV 十一试商用

昨天，北京联通宣布，“十二五”期间，北京联通计划实现 100% 的光纤到户，为家庭用户提供百兆带宽和为企业提供万兆带宽接入。

北京光纤宽带网络规模国内第一

北京市经济信息化委副主任王学军介绍，2009 年，北京市提出的《北京信息化基础设施提升计划(2009—2012 年)》计划中明确提出，北京要建设国际先进水平的城市高速信息网络。为此，要推进光纤入户，逐步替代传统铜缆。

“2009 年，联通与北京市政府签署了上述战略合作框架协议。”北京联通副总经理戚其功表示，在推进“光进”的同时实施“铜退”工程，到 2012 年底，互联网家庭入户带宽的接入能力要超过 20M。

“2010 年，光纤宽带网络覆盖了全市 200 万住户；截至 2011 年 8 月底，覆盖了 340 万住户，北京市光纤宽带网络规模国内第一。预计今年年底有望覆盖 400 万住户，光纤宽带用户也将达到百万。”北京联通计划部副总经理程继伟透露。

昨日，记者拨打联通 10010 服务热线了解到，关于何时提供 20M 宽带服务，联通尚没有明确信息，其中包括套餐价格等。

IPTV 业务“十一”试商用

2009 年北京带宽普遍只有 1M-2M，而随着光纤入户的覆盖，目前北京已实现 8M 宽带入户。

北京联通宣布，只要用户申请了 8M 宽带业务，就能支持 IPTV(高清互联网电视)业务。目前，联通已对此业务进行了测试，“十一”开始将试商用，试商用期间暂不收费。年底将正式推出此项三网融合的业务。

记者在发布会现场看到，IPTV 业务类似于目前装了高清机顶盒的有线电视，还能进行点播，回看、延时等功能的操作，在 8M 带宽的支持下，收看高清视频时没有出现画面延迟或是网络掉线的情况。

据联通介绍，刚推出“沃·家庭”8M 套餐，用户缴费 1880 元，即可享受全年 8M 光纤宽带不限时接入、固话免月租、每月 300 分钟本地通话时长赠送。用户若已办理其他套餐，可申请补差价的方式更换为 8M 套餐，但前提是所居住的小区已实现光纤入户的覆盖。来源：2011-9-27 新京报微博

[返回目录](#)

调查显示 8 月 Android 仍是最受欢迎智能手机系统

美国移动广告网络公司 Millenial Media 最新数据显示，根据其广告印象市场份额计算，谷歌 Android 系统 8 月份仍是最受欢迎的智能手机操作系统。

Millenial Media 数据显示，Android 系统 8 月的广告印象市场份额为 54%，高居榜首。苹果 iOS 份额为 28%，排名第二。RIM OS 位居第三，市场份额为 13%。而 Windows Phone 和塞班(Symbian)市场份额均为 1%。

去年 12 月，Android 系统的广告印象份额首次超越苹果 iOS，此次是 Android 广告印象市场份额连续第 9 次超越苹果 iOS。

按应用种类划分，游戏应用占到了应用印象数的 25%，环比增长 19%，排名首位。音乐及娱乐应用的印象份额环比增长 13%，其中无线广播应用所占印象份额的 50%以上。Android 平台上的新闻应用印象份额环比增长 26%。

按厂商划分，苹果排名首位，占 15 大厂商印象份额的 23%，HTC 排名第二。按手机划分，iPhone 仍是 Millenial Media 网络上使用最广泛的手机，8 月份的印象份额为 13%。HTC 有 5 款手机上榜，印象份额为 11%。来源：2011-9-23 新浪科技微博

[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