



# 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. 10. 26

## 本期要点

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

### ■ 谁动了刷机的奶酪

从塞班时代只有极少数终极玩家才会涉足的领域到现在被列入安卓用户三大爱好之一，刷机这项原本的“极客特权”随着安卓智能手机的普及，早已迅速地大众化开来。

### ■ 乔布斯走了世界怎样变

iPhone 4S 10月5日凌晨，苹果公司发布新一代 iPhone 4S，在 4S 问世后的不到 24 小时内，苹果的灵魂人物、一代大师乔布斯(苹果前 CEO)辞世。

### ■ 语音 IM：运营商的鸡肋？

如果用一个词来概括各家运营商目前的互联网战略，我想，最合适的词是——迷惘。套用一个小品中的一句台词，如果一家运营商没有自己的互联网产品，出门都不好意思跟人打招呼，可是即使有了相关产品又该如何？对于这个问题，现在看来，运营商并没有完全想清楚。

### ■ 集怡嘉将为中国数字无绳电话市场带来什么

2011 年 10 月 1 日，中国数字无绳电话第一品牌西门子在全球范围内正式更名为 Gigaset(集怡嘉)。品牌更名后，Gigaset 将正式脱离西门子集团而独立经营。对于中国数字无绳电话市场而言，过去多年来领军细分市场的行业老大的更名，将会为市场带来什么，这已成为业内许多人关注的话题。

## 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         |
| 谁动了刷机的奶酪.....                    | 5         |
| 乔布斯走了世界怎样变 .....                 | 7         |
| 语音 IM：运营商的鸡肋？ .....              | 8         |
| 集怡嘉将为中国数字无绳电话市场带来什么 .....        | 10        |
| <b>产业环境篇.....</b>                | <b>10</b> |
| <b>【政策监管】 .....</b>              | <b>11</b> |
| 联发科：智能终端发展取决于大众市场 .....          | 11        |
| GSM 协会：2025 年频谱缺口将达 900MHz ..... | 12        |
| 工信部杨春艳：信息安全环境越来越复杂多变 .....       | 13        |
| <b>【国内行业环境】 .....</b>            | <b>14</b> |
| 闽台物联网联盟成立.....                   | 14        |
| 中国物联网蓝皮书在无锡发布 .....              | 14        |
| 移动终端走俏国内三四级市场 .....              | 14        |
| 台教育部门呼吁师生上课勿用手机 .....            | 15        |
| 2011 中国通信业创新论坛 25 日开幕 .....      | 16        |
| 央企 2010 年净利润中石油第一 中国联通垫底 .....   | 17        |
| 物联网标准工作组成立三小组：细化标准研究 .....       | 17        |
| <b>【国际行业环境】 .....</b>            | <b>18</b> |
| 美国智能手机销量第三季度首次下滑 .....           | 18        |
| 传法国电信将宣布收购刚果中国电信股权 .....         | 19        |
| 软银成立合资公司进军印度手机游戏市场 .....         | 20        |
| <b>运营竞争篇.....</b>                | <b>20</b> |
| <b>【竞合场域】 .....</b>              | <b>20</b> |
| 三大电信运营商连续三年利润下滑 .....            | 20        |
| 三大运营商到齐 移动 IM 市场变数陡增 .....       | 22        |
| 移动互联网：中小企业微创新下一个蓝海 .....         | 25        |
| 运营商 3G 补贴被指附加条款多 政策倾向新用户 .....   | 28        |
| <b>【中国移动】 .....</b>              | <b>29</b> |
| 中移动实行多战略 TD 计划 .....             | 30        |
| 中移动拟招标调研高校市场 .....               | 31        |
| 中移动：TD-LTE 全球化步伐加快 .....         | 33        |

|                                          |    |
|------------------------------------------|----|
| 中移动前三季度净利润 920 亿元增长 5% .....             | 33 |
| 中移动用户总数近 6.34 亿 TD 用户 4316 万 .....       | 34 |
| 中移动：大量新兴市场运营商正转向 TD-LTE .....            | 34 |
| 中移动 WLAN 数据流量接近 2G 或成新杀手锏 .....          | 35 |
| 中移动告别 2G 高增长时代 数据业务成新动力 .....            | 36 |
| 中移动 TD 建设新目标：部分室外覆盖达到 GSM 水平 .....       | 38 |
| 中移动预测 2012 年一季 3G 现拐点 3G 渗透率将超 15% ..... | 38 |
| <b>【中国电信】</b> .....                      | 39 |
| 中国电信加入移动语音 IM 大战 .....                   | 39 |
| 中国电信翼聊预计年底推正式版 .....                     | 40 |
| 中国电信支付公司启动校园招聘 .....                     | 41 |
| 报告称中电信 3G 上网卡领跑市场 .....                  | 41 |
| 中电信酝酿引入云手机 与多家厂商正洽谈 .....                | 43 |
| 北京电信手机支付确定用银联标准 用户免费办理 .....             | 44 |
| <b>【中国联通】</b> .....                      | 46 |
| 联通启动客户回馈活动 .....                         | 46 |
| 中国联通推广 3G 理财上网卡 .....                    | 46 |
| 中国联通下调 iPhone 裸机零售价 .....                | 47 |
| 联通完成 2011 年 3G 新增用户目标 60% .....          | 48 |
| 联通拿到 iPhone 4S 测试机 已提交入网申请 .....         | 48 |
| 中联通最快年底推 iPhone 4S 移动通信暂无缘 .....         | 49 |
| 联通 3G 用户突破 3000 万 单月新增用户创新高 .....        | 51 |
| 联通启动南宁国际局项目 总投资 50 亿建总部基地 .....          | 51 |
| <b>制造跟踪篇</b> .....                       | 52 |
| <b>【中兴】</b> .....                        | 53 |
| 中兴通讯出售刚中电信 51%股份 .....                   | 53 |
| 中兴欲收购诺基亚罗马尼亚工厂 .....                     | 53 |
| 中兴手机的新博弈：成本与话语权 .....                    | 53 |
| <b>【华为】</b> .....                        | 57 |
| 华为高管：创新能让美国政府消除成见 .....                  | 57 |
| 华为批评美国政府干预其正常商业收购 .....                  | 58 |
| 华为 IPv6 IPTV 解决方案首家通过实用验证 .....          | 59 |
| <b>【诺基亚】</b> .....                       | 59 |
| 诺基亚发布塞班贝拉 NFC 手机 .....                   | 60 |
| 诺基亚任命谷思华为中国区负责人 .....                    | 60 |

|                                              |    |
|----------------------------------------------|----|
| 诺基亚中国第三季手机销量 1590 万部跌 25% .....              | 60 |
| <b>【其他制造商】</b> .....                         | 61 |
| 摩托发布全球最薄智能手机 .....                           | 61 |
| 三星发布首款 Android 4.0 手机 GALAXY Nexus .....     | 61 |
| <b>服务增值篇</b> .....                           | 62 |
| <b>【趋势观察】</b> .....                          | 62 |
| 企业电话会议市场迎来井喷期 .....                          | 62 |
| 中国 LTE 健康发展需要国家级产业规划 .....                   | 63 |
| 报告称全球移动网络电话市场将成倍增长 .....                     | 64 |
| iOS 5 全面支持云服务 移动互联网网络升级在即 .....              | 66 |
| 专家称物联网处于概念阶段 预计 3 年后规模发展 .....               | 68 |
| <b>【移动增值服务】</b> .....                        | 69 |
| 电信翼聊向移动联通用户开放 .....                          | 69 |
| <b>【网络增值服务】</b> .....                        | 69 |
| 手机二维码购物新潮正流行 .....                           | 69 |
| ETC 用户实现速通卡快速充值 .....                        | 71 |
| 北京市首个社区应急广播系统启用 .....                        | 72 |
| 联通开通 246 个国家地区漫游 居运营商之首 .....                | 73 |
| 中移动首款智能家居产品“宜居通”在 26 省开通 .....               | 73 |
| <b>技术情报篇</b> .....                           | 74 |
| <b>【视频通信】</b> .....                          | 74 |
| 中国联通与新华社合作发展新媒体业务 .....                      | 74 |
| <b>【电信网络】</b> .....                          | 75 |
| 华为在俄罗斯完成 100G 相干传输测试 .....                   | 75 |
| Sprint 停止提供无限 4G 移动宽带业务 .....                | 76 |
| <b>【终端】</b> .....                            | 76 |
| 迎合 3G 手机市场“超耐电池”现身 .....                     | 77 |
| <b>【运营支撑】</b> .....                          | 78 |
| SK 电信成功开启移动 4G 时代 .....                      | 78 |
| iPhone 4S 启动人机语音互动系统 .....                   | 78 |
| 微软 2012 年将在中国发布 WP 手机 .....                  | 80 |
| 欧洲伽利略导航系统首批两颗卫星发射升空 .....                    | 80 |
| HTC 为 Android 新用户 提供 5GB 免费 Dropbox 空间 ..... | 81 |

## 市场跟踪篇..... 81

|                                       |    |
|---------------------------------------|----|
| 【数据参考】 .....                          | 81 |
| 2013 年 LTE 连接将超 8000 万 .....          | 81 |
| 全球 IPTV 用户数超过 5000 万 .....            | 82 |
| 第四季国产智能手机份额或达到 24% .....              | 82 |
| 2012 年年底全球 LTE 网络将超 100 个 .....       | 85 |
| 报告称 2011 年全球 4G 手机销量将达 800 万部 .....   | 85 |
| 2020 年全球移动通信收入有望达到 1.2 万亿美元 .....     | 86 |
| 【市场反馈】 .....                          | 86 |
| 电信运营商服务质量下降 .....                     | 87 |
| 移动通信发展仍面临带宽稀缺 .....                   | 87 |
| 最新研究称手机辐射与脑瘤无必然联系 .....               | 89 |
| 2011 全球手机跨国采购定制峰会昨开幕 .....            | 90 |
| 投票结果显示近半数人不怕 iPhone 泄密 .....          | 90 |
| Verizon 三季度售出智能手机一半为 Android 手机 ..... | 91 |

## 亚博聚焦

### 谁动了刷机的奶酪

从塞班时代只有极少数终极玩家才会涉足的领域到现在被列入安卓用户三大爱好之一，刷机这项原本的“极客特权”随着安卓智能手机的普及，早已迅速地大众化开来。

按照互联网“有用户就会有商业模式”的理论，基于越来越多的刷机用户，又会产生哪些新的商业模式？这些模式未来的发展又会受到哪些因素的影响，呈现出怎样的趋势呢？

#### 从何“刷”起

南方都市报：刷机这种行为，因为是从塞班时代的智能手机就开始有了，但为什么直到安卓兴起之后，才变得如此普及呢？有什么新的商业模式出现吗？

高志鹏：刷机的确是以前就有，但只有很少人比如发烧友或是 DIY 的玩家才知道，而现在却变成了一种流行趋势，这可能是因为过去智能手机的普及度还不是很，而且当时要制作 ROM 或是修改原厂 ROM 都是比较有难度的，不像现在，从一些公司到个人发烧友都可以在开源的 Android 系统基础上做修改，制作一个新的 ROM。



赵刚：刷机这件事，是和水货手机进口紧密相连的。因为水货机大多是外文版的，水货商进货之后需要重新装一个专门给中国人用的中文版 ROM，于是就会有人专门提供这样的中文版 ROM。

这种商业模式在某种程度上，有点像当年盗版的电脑 Windows 系统。ROM 制作者会在提供给水货商的 ROM 里内置入一些热门的或是他们推荐的应用，并通过向这些应用开发者收取推广费用来作为自己的收入来源。与盗版 Windows 不同的是，彼时电脑是合法的，但系统软件不合法，而水货刷机则是机器是非法走私进来的，但系统本身不是盗版的。

### 谁在玩？

南都：这样一种商业模式，现在的规模大概有多大了？这些 ROM 制作者或水货刷机商充当着怎样的角色？

赵刚：具体的数据，现在还无从统计，但一般来说，圈内人的估计是水货与行货的出货量之比在 1：1 左右，不过如果是一些热门机型，比如三星的 i9000、7500，MOTO 的 Milestone 系列、Defy 系列，还有 HTC 的几款机型，水货的出货量大概是行货出货量的 3 到 4 倍。

作为应用开发者来说，要走这样的推广渠道有两种办法：找 ROM 制作者或者直接找水货刷机商。如果是找 ROM 制作者，一般在各大手机论坛，一些大的 ROM 制作公司则会有专门的 BD (商务拓展) 团队主动找一些热门的应用开发者合作。另一种直接找水货刷机商，因为水货的分销体系复杂，所以即便从最低端的档口、网店开始找起，仍然可以实现付费预装，但如果拥有强大的市场推广费用做支撑，也可以找到更靠近上游的出货商，这样一来，无论是速度还是规模都会有明显提升。

在我看来，水货市场对于所有做应用的公司，特别是比较大、有着相当市场费用的公司来说，是他们必须要去追的一条推广渠道。

高志鹏：我个人的经验是这样。最初，我和我的团队制作完 ROM 之后，就在淘宝网上挨家挨户地向那些卖水货手机的店家推荐，请他们试用我们的 ROM，并且为他们提供后续的技术支持。

南都：这样说来，水货刷机渠道岂不是成了最简单直接直达用户手机桌面的一种推广方式？如果应用开发者都一拥而上，挤进这个渠道，会不会出现一个 ROM 里内置有几十个甚至上百个应用的情况？现在，做这类推广的费用大概是多少？

赵刚：要知道，现在大部分应用开发者的实力是相对较弱的，并没有多少市场推广费用，真正会采取这种刷机内置的做法去抢占市场份额的大多是在各个应用商店里排名前 20 位的大厂商，只有这些企业才有充足的市场费用。你算算看，

如果按现在每台预装几毛到一块不等,按激活用户算每个新用户 2 块到 5 块不等的价格,要做 400 万、500 万的安装,这个费用对任何一家做软件的企业来讲都不是一个小数目了,所以不会有大量的中小型应用开发者或公司去这么做。

现在,一款 ROM 一般会内置 10-15 款热门和推荐应用。从另一个角度来说,这也与硬件一方的态度相关。一来,对硬件方而言,这并不是他们的主营收入,他的收入主要还是来自于硬件分销,不会在这一块花费太大精力;二来,他们刷 ROM 的初衷是为了方便用户使用,也不会因为每台手机多挣一两块钱就丧心病狂地装进上百个应用。这样即便到了用户手机,也会很快被重新刷掉。

### 后水货刷机时代

南都:我们在分析未来智能手机发展趋势时,有一种观点会倾向于认为相对于苹果的 iPhone,安卓手机将主要以中低端手机覆盖 60%-80% 的智能手机市场。这也就带出了一个相关预测,即在未来,国产的千元安卓手机将大行其道。这是否会对水货刷机市场造成影响呢?

赵刚:水货刷机所瞄准的市场绝不是千元机,而是两三千元在行货市场上算中端机,但在水货市场算高端的机型。从现阶段来看,我并不认为所谓的国产千元安卓机会对水货市场带来什么影响。

一方面,其实在 2011 年年初,中兴、华为都已经推出了千元价位的安卓手机,但根据我的观察,那些对价格特别敏感的人,现在大多还是会选诺基亚的一些非智能机型,而对价格不敏感的人则会发现这类手机基本没法玩。

另一方面,对于想要走刷机渠道的应用开发者来说,会购买水货手机的用户也更有可能是玩机的重度用户,从追求激活率上来讲,在这些手机上作内置肯定比跟那些千元安卓机的厂商合作效果更好。

高志鹏:我倒是觉得如果国产千元安卓手机真的能在 2012 年年中左右火起来,它可能会更加刺激刷机行业的发展。因为按照我所了解的信息,到 2012 年年中左右,千元价位的安卓手机在性能上就已经基本可以与现在的中高端安卓手机相媲美。这时,用户要去玩刷机,并不会会有太多的体验障碍。

不过,这一块市场的兴旺起来,的确不会对水货市场产生太多影响。毕竟目标人群不同,届时,水货手机的性能也会比现在的这些有更大幅度的提升。

高振刚:其实我们忽略了一个角色就是 ROM 的开发者。用户刷机的时候,他有没有合适的 ROM 可以刷,都有什么样的 ROM 可以刷?现在 ROM 的开发者多数还是发烧友从自己兴趣爱好出发做的。所以除了期待国产千元手机的市场兴旺起来之外,整合 ROM 开发者并协助他们商业化的角色也不能少。这样才能让用户在玩刷机的时候更顺畅地对接起来。来源:2011-10-24 南方都市报微博

[返回目录](#)

## 乔布斯走了世界怎样变

iPhone 4S 10月5日凌晨，苹果公司发布新一代 iPhone 4S，在 4S 问世后的不到 24 小时内，苹果的灵魂人物、一代大师乔布斯(苹果前 CEO)辞世。

有消息称，久病缠身的乔布斯人生的最后一天，便是躺在床上观看他一直放不下的苹果新品发布会。因为这次的新品发布会不支持直播，所以苹果内部为乔布斯特别准备了专属于他的视频直播线路供他观看。观看过程中乔布斯一言不发，而在发布会结束之后，乔布斯面露微笑，仿佛对新品发布会充满了绝对的自信。

我们选择无条件地相信这个消息的真实性，这是对一代传奇最后时光的最好告慰。我们也预祝这款手机能够大卖，以此纪念改变了很多生活方式的一代创新大师。

世界没有乔布斯，将会变得怎样？这句话耳熟能详，乔布斯配得上。iPhone 4S，“For Steve Jobs”，把握于手，铭记于心。

一代大师走了，赢得生前身后名。我们开玩笑说他登船了，这是我们不愿话别的愿望；我们说他远离病痛，心归极乐，这是对参研禅宗的 IT 传奇大师最终版的祝福。

这个世界从此没有了“苹果教主”，只有他留在身后的苹果庄园和群雄并起的江湖——一世无领袖，一时多少豪杰。

立于乔布斯身影后的库克能否守成并开创？“乔布斯的 Iphone”开创的全新手机江湖从此将是怎样的一个局面？从资本市场到普通果粉，都在凝望和思量。来源：2011-10-19 重庆晨报微博

[返回目录](#)

## 语音 IM：运营商的鸡肋？

如果用一个词来概括各家运营商目前的互联网战略，我想，最合适的词是——迷惘。套用一个小品中的一句台词，如果一家运营商没有自己的互联网产品，出门都不好意思跟人打招呼，可是即使有了相关产品又该如何？对于这个问题，现在看来，运营商并没有完全想清楚。

自从移动互联网这个词变得如火如荼以来，但凡有一个各方看好的移动互联网产品，运营商们必插上一脚，前有应用程序商店，现在是语音 IM。

到目前为止，三大运营商都公布了自己的语音 IM 产品，中国移动(微博)的飞聊、中国电信(微博)的翼聊以及中国联通(微博)的沃友。



语音 IM 在中国的代表产品是米聊(微博)和飞信。最早开发出这类软件的，是国外一家名为 Kik 的公司，结果该产品上线后即获得了大量下载，甚至让服务器不堪重负。

这类软件区别于传统 IM 的最大特点是，可以通过网络实现语音对讲，这个网络不仅限于电信网，还包括互联网。当然，开发商还在此基础上加上了手写、图片、涂鸦等多种功能。此外，这类软件还以通讯录为基础，形成一个基于现实的社交圈。

凡是用过此类软件的人，恐怕都会惊呼：有了这类软件，运营商怎么赚钱？如果是在一个 wifi 环境中，这种感受会更加明显，用户的文字传输和语音对讲，都是通过 wifi 网络实现，不用向运营商交一分钱。

苹果在 iOS 中整合的 iMessenger 虽然不包括语音对讲功能，但是将这种对运营商的替代作用发挥到了极致。iMessenger 与短信深度整合在一起，在有互联网的情况下，两个 iMessenger 用户会首先通过网络传输文字，在没有互联网时才会通过传统电信网，以短信的形式发送。

从理论上来说，如果这类软件足够普及、用户足够多，目前让运营商赖以生存的语音和短信业务将受到极大冲击。移动互联网掀起的这场互联网革命，正在断送运营商的“钱”途。

不过，从运营商的“扎堆”表现来看，运营商们已经义无反顾地加入了这个浪潮。大有“肥水不流外人田”之势：既然不能阻挡，不如主动选择。

对于大多数互联网产品而言，免费都是一个重要特征，然后依托免费模式形成的用户规模寻找盈利模式，因此，前期的用户规模圈地成为运营商的主要竞争点。

中国电信有关人士就表示，计划通过终端内置以及考核等方式促进翼聊的推广。从一定角度来说，这种方式对于拓展用户确实是有效的。比如中国移动的飞信，前期被列入各省的 KPI 考核，经过这样大力度的推广，飞信已经成为仅次于 QQ 的第二大 IM 客户端。但是经过这个方式发展的用户中有多少是有效用户却是存在疑问的。

而且对于普通用户而言，虽然前期会同时试用多个类似软件，但由于这些软件的雷同度太高，最终会选定一个或者两个作为常用软件，其他没有胜出的软件也就自然边缘化。但运营商目前的“混战”或许在一定程度上延缓了这个过程。

这也从一定程度上表明了运营商的“迷惘”心态。笔者曾咨询了中国电信创新业务部总经理肖金学在内的多位运营商人士，但除了能讲出该产品本身的好处之外，对运营商究竟有何战略意义均采取了回避的态度。

对于中国移动来说，已经开始探索“管道也挣钱”之路，即未来通过流量挣钱的方式，而这种模式已经在日本的运营商处得到验证。

除此之外，究竟语音 IM 未来如何赚钱，运营商完全没有想清楚，或许，他们的思路就是，“万一这个业务未来成了呢？至少我们没被落下。”来源：

2011-10-20 第一财经日报微博

[返回目录](#)

## 集怡嘉将为中国数字无绳电话市场带来什么

2011 年 10 月 1 日，中国数字无绳电话第一品牌西门子在全球范围内正式更名为 Gigaset(集怡嘉)。品牌更名后，Gigaset 将正式脱离西门子集团而独立经营。对于中国数字无绳电话市场而言，过去多年来领军细分市场的行业老大的更名，将会为市场带来什么，这已成为业内许多人关注的话题。

Gigaset 首席营销官 Hans - Burghardt Ziermann 先生在发言时表示：“更名仪式之后，Gigaset 将沿用原西门子无绳电话研发、管理、销售原班人马，包括产品研发、生产、品质管理、售后服务在内的核心竞争力都没有任何改变。”

这意味着，当西门子电话更名为 Gigaset 后，产品完全继承西门子 160 年来在通讯领域的技术和经验。“同时，Gigaset 也是整个行业中唯一完全致力于终端通讯设备研发和生产的公司。”Ziermann 先生介绍：“在欧洲市场，平均每三个家庭就拥有一部 Gigaset 数字无绳电话，再次印证了消费者对于 Gigaset 的支持与认可。”

在继承西门子 160 年德国品质与创新科技的同时，Gigaset 成为一家独立的公司后，将进行自主化的市场运作。Gigaset 亚太区副总裁 Hasan 先生在接受访问时表示：“脱离西门子这么大的公司之后，我们的反应速度会变得更快，应对消费者的需求也会更加专注和专业。”

当被问到 Gigaset 在中国市场的战略愿景和未来规划，Hasan 先生表示：“作为目前世界上最具活力和市场潜力的国家，中国在 Gigaset 的全球战略中，占据着不可替代的重要地位。在未来发展过程中，Gigaset 将不断加大推广力度，并加快新产品的上市，为中国市场带来更多德国原装的产品，吸引更多消费者。”

来源：2011-10-21 北京晨报微博

[返回目录](#)

## 产业环境篇

### 【政策监管】

#### 联发科：智能终端发展取决于大众市场

2011 年重点推出的平价 Android 智能手机方案 MT6573 在本届通信展上备受关注，在市场也热销到缺货，而近期又针对中高端市场推出 EDGE 手机芯片方案 MT6236，突出了强大的 CPU 功能。对于在移动互联网业务爆发的当前如何规划芯片产品战略，接受本刊记者采访的联发科技中国区总经理吕向正表示，联发科技目前将很大精力投入平价智能手机芯片，是看准了用户数量庞大的平价大众市场，将真正带动智能终端整体发展。

##### 多种措施实现差异化优势

目前微博等移动互联网应用的爆发，凸显了 3G 在 2011 年真正开始井喷，相比国际大品牌，很多国内手机企业都在积极推广千元智能机市场并且市场反响良好。对于联发科技主打的 MT6573 如何突出与同类芯片产品的差异化，吕向正称，目前和高通等厂商推出的芯片方案比，MT6573 在主频上并不算快，而是通过 IC 设计、低功耗制程等多项技术手段，实现了性能+功耗+成本的总体优势，因而得到了联想(微博)、TCL(微博)、中兴(微博)通讯、OPPO 等大批厂商的重视。

凭借在 2G 市场上绝对领先的市场占有率，联发科技通过功能手机平台 MRE 与应用厂商开展了广泛合作，为终端厂商提供支持动态加载的开放运行环境，优化了功能手机的移动互联网功能。为促进 3G 的繁荣发展，联发科技此前陆续推出了 MT6268 WCDMA 以及支持 HSUPA 的 MT6276 等系列 3.75G 手机平台解决方案，除了继续提供超低功耗和高集成度的硬件芯片，还加大了软件开发力度。

##### 向高端与 LTE 市场发力

除了千元智能手机，联发科技也在 2011 年将很大一部分研发精力投向高端市场，其 1GHz 主频的 MT6575 方案即将推出。此前不久，Vodafone 就已采用其高端智能手机解决方案向新兴市场与发展中国家推出 Vodafone 555 Blue。

2011 年在全球大热的 LTE 让众多芯片厂商发挥了前所未有的热情。据吕向正称，联发科技的多模 TD-LTE(GSM/TD/TD-LTE)整体方案已经研发出炉，在硬件与软件上都做了大力投入，2012 年有望量产。对于 LTE 市场发展吕向正称：“LTE 市场的成熟需要配套条件的支持，包括基站的部署、用户的接受度等。”由此也可以看出这家务实的芯片巨头企业在布局未来网络上还是非常理性的。来源：2011-10-19 通信世界周刊

## GSM 协会：2025 年频谱缺口将达 900MHz

GSM 协会首席执行官 John Hoffman 日前在北京宣讲“2012 年亚洲移动通信博览会”（简称亚洲移博会）时称，移动通信正在爆发惊人的能量，预计 2012 年全球移动宽带用户数将达到 10 亿，2015 年 LTE 用户将达到 3 亿，2025 年移动通信普及率将提高 10%，推动 GDP 增长 1.2%。但与高速增长相矛盾的是，到 2025 年移动通信频谱缺口将达到 900MHz。

“和谐的频谱是整个行业健康高速发展的关键，目前移动通信的高速发展与频谱短缺的矛盾日益突出，全球迫切需要更多的频谱资源。” John Hoffman 说，“但我们有信心，随着时间的推移，频谱问题会得到很好的解决。”

John Hoffman 此次来华有一项重要任务，宣传即将于 2012 年 6 月 20-22 日在上海举办的“亚洲移动通信博览会”。在此之前，巴塞罗那一年一度举办的“世界移动通信大会”，以及在香港举办的“亚洲移动通信大会”，都是 GSMA 协会组织的全球最有影响力的两大通信盛会。此次 GSM 协会在中国内地高调宣布举办首届“亚洲移动通信博览会”，并表示今后每年都会召开，究竟有何玄机？

John Hoffman 对记者道出了其中缘由：“亚洲移博会折射的是亚洲移动通信行业活动的演变和发展，它反映出亚洲移动通信在全球舞台上的影响力持续扩大。与此同时，移动通信行业正在以前所未有的速度发展，这在中国表现得尤为突出。我们看到，中国已成为全球最大的移动通信市场，而上海作为中国内地的商业和金融中心，也将为移动通信业以及同样重要的中小企业、消费市场的发展创造商机。”

据 John Hoffman 介绍，首届亚洲移博会将在上海市中心的新国际博览中心 (SNIEC) 举行，预计将吸引 2 万人次到场参观，包括移动通信行业领导者以及中国、亚洲及全球零售业和知名企业高管。John Hoffman 称，亚洲移博会和亚洲通信大会之间的区别是，亚洲移博会不仅包括企业与企业之间的交流，还将更多的关注企业与消费者，以及专业消费者等之间的交流。

John Hoffman 告诉记者，GSM 协会将为亚洲移博会推出两个全新的活动单元。一个是 DealHub，这是一个移动业务交易平台，将解决方案提供商和正在寻找合适投资的买家汇集在一起，而这些买家均已获得财政批准并持有有效项目。另一个是针对消费者的活动日，相关的展览和活动方案将面向那些对最新移动通信技术和服 务感兴趣的本地“专业消费者”。

据悉，2012 年亚洲移动通信博览会将包括以下活动：由来自亚洲和全球的首席执行官和企业高管参加的领导者会议；展示来自大约 500 家公司的尖端移动通信产品和技术的国际贸易展览会；以及 GSM 协会屡获殊荣、专注于开发者的项目——AppPlanet，它将把整个应用开发者生态系统汇聚起来。

John Hoffman 称，亚洲移博会目前已获得中国工业和信息化部和中国移动、中国联通、华为、中兴通讯等中国企业的全力支持。来源：2011-10-20 飞象网

[返回目录](#)

## 工信部杨春艳：信息安全环境越来越复杂多变

工业和信息化部信息安全协调司副司长杨春艳日前表示，我国信息安全漏洞分析和风险评估工作需要突破一系列技术难关，不断探索方法创新，实施策略优化，并进一步增强国家在制度化上的工作安排。

杨春艳在第四届信息安全漏洞分析与风险评估大会上说，当前我国信息安全环境越来越复杂多变。一方面，信息化发展速度很快，各类信息技术被广泛应用，国民经济和工业化对信息系统的依赖程度越来越高，社会发展与互联网的融合在不断加深，网民数量、网络规模、网络普及速度均居全球首位。但同时，各类信息安全事件层出不穷，漏洞后门普遍存在，安全风险不断增加，尤其是一些深层次、全局性的信息安全隐患开始显现，严重威胁国家经济发展和国家安全。

杨春艳表示，当前我国信息安全协调力度不足、机制不够健全，相应的法律法规制度环境仍然不完善，重要信息系统的安全防护工作还不足够稳固，难以全面、有效抵御日益加剧的各类网络威胁和安全风险。全民信息安全意识和专业人才培养与信息化的快速发展仍不相适应，国家信息安全技术和产业亟待发展。

中国信息安全测评中心有关负责人表示，漏洞分析方法如何向自动化、规模化发展将是漏洞分析工作在深度发展上的重要方向。而如何进一步将漏洞分析的对象和范围，从源代码、产品层次，扩大到系统乃至整个网络，开发适合中国信息化实践的漏洞分析模型，开展针对国内特定网络的隐患分析，是我国漏洞分析工作下一步在广度上探索和创新的重点。

这位负责人还表示，我国很多领域执行的信息安全风险评估工作需要加强顶层设计和法律化、制度化的安排，尽快从“头疼医头、脚痛医脚”的点式应对策略和阶段性、运动化的工作模式中走出来，实现对重要信息系统的持续性风险评估，提升关键行业应对重大信息安全风险的预知、预防、预止能力。同时，要扩大风险评估的范围，不仅局限于传统的计算机网络，要更加关注工业控制网络和



云计算、物联网等新领域。此外，在服务方面，风险评估工作要与等级保护、灾备恢复等工作有机结合，科学有序、共同支撑国家信息安全保障体系。来源：2011-10-22 新华网

[返回目录](#)

## 【国内行业环境】

### 闽台物联网联盟成立

由闽台两地 70 家从事物联网研究、生产、应用和运营的企事业单位组成的闽台物联网合作联盟，10 月 18 日在福州成立。两地 62 家从事云计算研究、生产、应用的企事业单位同时组成了闽台云计算合作联盟。另外，省内 114 家从事物联网研究、生产、应用和运营的企事业单位组成了福建省物联网联盟。

联盟成立后，闽台两地物联网与云计算企业将联手推动两地物联网和云计算技术应用发展，共同促进物联网和云计算新技术、新产品、新业务的应用与市场的开拓。来源：2011-10-21 人民网—人民日报海外版

[返回目录](#)

### 中国物联网蓝皮书在无锡发布

24 万字的《中国物联网产业发展年度蓝皮书 2011 年版》，昨天在国家物联网基地无锡市发布。蓝皮书指出，中国已成为物联网技术国际标准制定的主导国之一；蓝皮书预测：2011 年中国物联网产业市场规模将达到 2500 亿元。

中国物联网蓝皮书是在中国物联网研究发展中心统筹下，由中科物联网科技创投有限公司负责管理运营，由中科智慧公司物联网与智慧城市研究咨询团队负责编写完成的，近 50 名行业顶级专家提供了指导。蓝皮书分为环境篇、技术篇、产业篇、应用篇、战略篇、展望篇 6 大部分。蓝皮书指出，作为新一代信息通信技术，物联网已经发展成为我国国民经济新的增长点。中国已在无线智能传感器网络通信技术、微型传感器、传感器终端机和移动基站等方面取得重大进展，目前已拥有从材料、技术、器件、系统到网络的完整产业链。中国传感网标准体系已形成初步框架，向国际标准化组织提交的多项标准提案已被采纳，中国与德国、美国、韩国一起，成为国际标准制定的主导国之一。至 2015 年，中国物联网整体市场规模将达到 7500 亿元。来源：2011-10-19 扬子晚报微博

[返回目录](#)

## 移动终端走俏国内三四级市场

近日，全球广告媒介公司星传媒体在中国发布一份最新报告显示，移动设备对于中小城市消费者越来越重要，消费者最为关注的是产品的计算能力和浏览社交等功能。

此次调查，星传媒体的团队从北京、上海等一线城市出发，逐步抵达中小城市及县、乡、镇。整个项目共参访 1.35 万消费者，覆盖了 27 个省份的 510 个地点。

调查显示，虽然电视和户外广告消费者触及率最高，但是年轻一代已经表现出更热衷于在线媒体和在线沟通的趋势，尤其是视频已成为中国消费者最喜欢观看的媒介方式。受访者平均每天花费 1.76 小时在线看视频，而拥有这些功能的移动终端更受青睐。来源：2011-10-19 北京商报微博

[返回目录](#)

## 台教育部门呼吁师生上课勿用手机

台“教育部”18日表示，为防止影响学习，规范师生上课期间应尽量关机，但紧急联络不在此限，主要希望教学生正确使用手机，并非禁用手机，学生若违规使用，校方应先采取劝导和教育。

据报道，台“教育部”9月公布“校园携带行动电话使用规范原则”，明定学生、教职员和校外人士进入校园，在早自习、上下课、午休、定期评量等公开场合应尽量关机，学生若有紧急需要，须经老师同意后开机使用；早自习前后或放学后应到空旷处使用并降低音量。

“教育部”环保小组表示，规范原则是邀集环保署、专家学者、教师和家长团体等代表共同协商订定，主要是希望教导学生如何正确使用手机和遵守手机使用礼仪，并非是禁用手机；而各校可再依据规范原则，订定到校使用规范。

环保小组表示，为防止影响学习，才规范师生上课期间应尽量关机，但紧急联络不在此限；学生若违规使用，校方应先采取劝导和教育，若学生屡劝不听，再考虑是否用校规处罚；若教师上课不当使用手机，也可送学校考绩会处理。

台湾教师工会总联合会副秘书长李雅菁表示，上课如使用手机，教学一定会受影响，师生都应遵守规范，这些规范是教导学生避免在课堂上动不动就用手机聊天或玩游戏，教师也不应在课堂用手机作私人用途。

绑架事件频传，常让许多家长不安心。李雅菁建议，如果每个班级能有分机供紧急联络使用，老师和学生在上课期间对手机的依赖性都会降低；至于学生违

规使用手机，她认为，采用限制某段期间使用手机的方式较妥当，不只符合教育意义，相信也会比记过有用。

对于老师也在使用手机规范内，家长团体表示支持。台湾家长团体联盟理事长谢国清表示，老师上课要专心教学，因此也要避免使用手机；不过，老师应该让家长知道其他联络方式，以免有紧急事故要时找不到人。来源：2011-10-19 中国新闻网微博

[返回目录](#)

## 2011 中国通信业创新论坛 25 日开幕

记者今天从 2011(第二届)中国通信业创新论坛组委会了解到，2011(第二届)中国通信业创新论坛定于 10 月 25 日在北京国家会议中心举行。届时，为期五个月的“2011 中国通信业创新奖”将隆重揭晓。

据悉，本届论坛将邀请政府主管部门，中国工程院、国务院发展研究中心、北大创新研究院等单位专家学者，三大电信基础运营企业、国内外信息通信业主流厂商、电信增值服务与内容提供商等代表，金融、证券、医疗、电力、警务等重要系统的信息化主管等 800 余人出席会议。工业和信息化部相关部领导、通信发展司相关领导、中国电信、中国移动、中国联通集团的分管领导等将出席会议并讲话。

据了解，本届论坛是在成功举办“第一届中国通信业务创新论坛”的基础上，由工业和信息化部指导、中国通信学会等有关单位联合组织召开的又一次高水平、高层次的通信业创新活动。本届论坛的主题是“智能终端引领下的信息化创新与共赢”，议题包括智能终端创新、云计算与物联网的技术创新、基于移动互联网的行业/业务创新、打造健康的投资环境等。

令人期待的是，为期五个月的“2011 中国通信业创新奖”评选结果将在本届论坛上隆重揭晓。据组委会介绍，“2011 中国通信业创新奖”由专门成立的 2011 年中国通信业创新奖专家评审委员会承担申报项目的评审工作，评委会成员主要来自：中国电信、中国移动、中国联通、工信部电信研究院、中国通信标准化协会、北京邮电大学、南京邮电大学、中国通信学会等单位的知名专家学者。

组委会表示，2011(第二届)中国通信业创新论坛将紧密围绕国家关于转变经济发展方式的战略决策，面向通信业创新发展的新趋势，从培育和发展战略性新兴产业的要求出发，推动通信业创新，发展移动互联网等新兴服务业，把握好移动互联网、智能终端和应用服务三个关键要素，实现网络和应用的整体提升，不



断创造新服务、新业态；结合企业的特点，协作共赢，创新发展模式，不断提升创新能力。来源：2011-10-24 中国通信在线

[返回目录](#)

## 央企 2010 年净利润中石油第一 中国联通垫底

国务院国资委 21 日发布《央企 2010 年度分户国有资产运营情况表》，披露了 120 家央企中 102 家 2010 年的“成绩单”。中石油、中国移动(微博)、中海油、中石化、神华集团分别以 1241.8 亿元、972.7 亿元、742.3 亿元、721.2 亿元、468.6 亿元的净利润，排名“最赚钱央企”前五名，中国联通(微博)以亏损 41.4 亿元垫底。

数据显示，102 家央企 2010 年资产总额达 244274.6 亿元，净利润总额达 8522.7 亿元，归属母公司净利润总额为 5534.2 亿元，上交税金总额比上年增长 31.7%，达到 14840.4 亿元。国资委研究中心专家许保利认为，央企这份“总成绩单”较之往年实属“亮丽”，央企总体发展态势和业绩增速与我国宏观经济大势相符又较为超前。

以归属母公司净利润看，102 家央企中有 6 家企业亏损，中国联通亏损多达 41.4 亿元，其次为大唐集团亏损 30.3 亿元、中钢集团亏损 14.7 亿元、中国铝业亏损 2.8 亿元、中国印刷集团亏损 0.4 亿元、彩虹集团亏损 0.2 亿元。国资委在此前发布的 2010 年度分行业运行情况报告中称，通信企业受行业竞争激烈、终端补贴成本增加、网络规模扩大导致折旧及运维成本增加等因素影响，经济效益水平有所下降。

从国有资产保值增值情况看，102 家央企总的保值增值率为 108.9%。未实现保值增值的央企有 8 家，分别是中钢、中铝、大唐、彩虹、中国印刷、中国恒天、中铁建和中国华能，其中 5 家是亏损企业。而航空运输行业 3 家央企收入效益创历史新高，净利润总额达 235.3 亿元，比上年增利约 172 亿元，平均国有资产保值增值率为 145.5%。其中，中国国航净利润达到 123.7 亿、东方航空净利润 60.5 亿、南方航空 51.1 亿。来源：2011-10-23 新华网

[返回目录](#)

## 物联网标准工作组成立三小组：细化标准研究

从国家物联网基础标准工作组第三次全体会议获悉，国家标准委、发改委日前已经下发文件，同意国家物联网基础标准工作组下设总体项目部、标识项目组和安全项目组三个小组，开展总体标准研究、标识标准研究和信息安全标准研究。

国家标准委、国家发改委于 2010 年 11 月联合成立了国家物联网基础标准工作组，组长单位设在无锡物联网产业研究院。工作组的主要职责为面向物联网基础标准领域的标准研究和制定，包括研究物联网标准体系，制订物联网基础性和通用性技术标准。同时该工作组围绕贯穿物联网三层的共性基础标准，根据应用特定需求，与行业部委对接，开展物联网行业标准体系建设，为物联网行业应用标准提供技术支撑。

此次，国家标准委、发改委发文同意国家物联网基础标准工作组下设总体项目部、标识项目组和安全项目组三个小组，开展总体标准研究、标识标准研究和信息安全标准研究。

无锡物联网产业研究院院长刘海涛表示，在标准化的领域，中国是与国际同步启动的，具有同发优势，并且在关键技术和应用上已经部分领先。但我国在产业化和核心关键技术方面与发达国家有一定差距，下一步将实施以感知为核心的物联网标准化战略。来源：2011-10-21 新浪科技

[返回目录](#)

## 【国际行业环境】

### 美国智能手机销量第三季度首次下滑

美国券商 Morgan Keegan 科技行业分析师塔维斯·麦科特(Tavis McCourt)周一公布报告称，AT&T 和 Verizon 的第三季度财报对 Android 手机制造商而言可能是个坏消息，对苹果来说则是个好消息。

报告指出：“在对 AT&T 和 Verizon 的第三季度业绩进行分析后，我们认为美国智能手机销售量在 2011 年第三季度中环比和同比均告下滑，这是有史以来的第一次。很明显，造成这种情况的很大一部分原因是受到 iPhone 4S 推迟到第四季度发布的影响，但同时 Android 手机制造商来说也出现了一些不祥的迹象，原因是第三季度中大量 Android 手机发布并通过 AT&T 和 Verizon 销售，但 Android 手机的销售量则很可能环比下滑，同比也仅仅是小幅增长。”

麦科特称：“我们认为，Android、黑莓(微博)和 Windows Phone 通过 AT&T 和 Verizon 销售量的下滑很可能表明，有一部分用户选择不在第三季度升级，而



是等到第四季度才转为购买 iPhone。iPhone 4S 开卖后的销售数据表现强劲，也对这种假设形成了支持。我们相信，这一数据还表明了一个事实，即美国市场上的智能手机‘高端’接纳度已接近完成(45%的 AT&T 和 Verizon 后付费用户均已采用智能手机计划)，并预计运营商将通过更多的低价计划来尝试提高接纳度。”

据市场研究公司 Gartner 公布的数据显示，苹果仍是全球最大的智能手机制造商，第二季度在全球市场上所占份额为 18.1%；Android 手机制造商在全球市场上所占总份额为 43.4%。来源：2011-10-25 新浪科技

[返回目录](#)

## 传法国电信将宣布收购刚果中国电信股权

据知情人士透露，法国电信(France Telecom SA)即将宣布收购刚果第四大电信运营商刚果中国电信(Congo-China Telecom)。

这位不愿具名的知情人士称，该交易可能最快于今日宣布。这笔交易将进一步拓宽法国电信在非洲移动通信市场的占有率。

该人士称，法国电信将从中兴通讯手中收购刚果中国电信 51%的股份。刚果政府于本月早些时候同意将所持刚果中国电信 49%的股权出售给法国电信。刚果政府一位官员当时称，作为交易的一部分，刚果政府将获得 7800 万美元。

法国电信是诸多进军非洲市场的电信运营商之一，因为随着手机的不断普及，一些新兴市场的收入增幅有所减缓。据知情人士上周透露，南非最大的移动运营商 MTN Group 正在竞购刚果另一家电信运营商 Vodacom Congo SPRL。此外，法国电信已于 2010 年打入伊拉克和摩洛哥等新市场。

不过，进入刚果市场可能也面临挑战。刚果拥有 6500 多万人口，手机普及率为 17%，与一些欧洲国家目前远超 100%的普及率相比有着天壤之别。

法国电信 CEO 斯蒂芬·理查德(Stephane Richard)正在为公司重新制定发展方向，由于国内业务收入停滞不前，他选择将发展方面瞄准非洲市场。按照法国电信 2010 年制定的目标，到 2015 年，该公司在新兴市场的收入将在 2009 年 33 亿欧元(约合 45 亿美元)的基础上增长一倍。为了减少对欧洲市场的依赖，法国电信已将位于瑞士、奥地利和葡萄牙的子公司列入潜在出售名单。

为了进一步扩张业务，法国电信管理人士表示有意在埃塞俄比亚和阿尔及利亚开拓市场。

美国投资机构 Lazard 在刚果中国电信股权出售交易中担任中兴通讯的顾问。来源：2011-10-20 新浪科技

[返回目录](#)

## 软银成立合资公司进军印度手机游戏市场

日本软银公司昨日对外宣布，已于 2011 年 6 月与旗下拥有印度最大手机运营商的 Bharti 集团各自出资 50% 在新加坡成立了一家合资公司。新公司将主要从事向在印度开展手机游戏下载等服务的当地创新企业投资业务，公司注册资金规模未对外公布。

印度手机市场规模居全球第二位，有意见指出数年内将超过中国跃居第一。软银希望通过此次合作，抓住发展势头迅猛的印度手机市场上信息需求的商机。  
来源：2011-10-21 新浪科技

[返回目录](#)

## 运营竞争篇

### 【竞合场域】

## 三大电信运营商连续三年利润下滑

近日，国资委发布了《中央企业 2010 年度分行业运行情况》，中国电信(微博)、中国移动(微博)、中国联通(微博)三家中央通信企业 2010 年共实现净利润 1031.6 亿元，比上年下降 13.2%，连续三年利润下滑。与 2011 年 8 月公布的三大运营商 2011 年上半年财报相比，2011 年形势显然要好于往年。但业内专家认为，光纤宽带庞大的投资、不断下调的电信资费、高额的终端补贴、缓慢前行的三网融合……三家央企运营商“不会赚钱”的理由仍然存在，2011 年能否翻身，变数还有很多。

### 利润下降是必然趋势

相对于不断突破 5%、6% 的 CPI 同比增长指数，电信资费正以每年平均 10% 的速度下降，“这是不可避免的趋势”，中国信息经济学会理事长杨培芳肯定地说。然而，“电信资费过高”的消费者呼声仍不绝于耳，尤其进入 3G 时代，运营商更是陷入矛盾：一方面希望刺激用户使用新业务，增加流量收入；另一方面，较高的上网资费难让消费者痛快地使用 3G。“目前通信资费最主要的问题是结构性的不合理，上网按照流量计费，且资费过高，”杨培芳认为，按照时长计费乃至包月计费是刺激 3G 使用的最佳方案，也是科技发展的必须，但这同时对运营商的盈利能力提出了更高的挑战。

与此同时，激烈的市场竞争直接拉高了三大运营商的营销成本。《IT 时报》记者拿到的一份资料显示，某个省级电信公司每万元营销成本拉动的用户数不到 20 个。而在不久前的校园营销“恶战”中，自行车等价值数百元的礼品纷纷上场。一名运营商内部人士向记者“诉苦”：每个季度，营销预算都提前用光，到了第三个月，基本没有“余粮”。

hold 不住的还有庞大的网络投资。记者根据各地媒体报道做了一番不完全统计，中国电信为了建设“光网城市”，在深圳投资超过 100 亿元、东莞投资 70 亿元、合肥投资超过 45 亿元、海南投资 32 亿元……按照如此规模，全国投资总额几近千亿元。根据 2010 年 4 月工业和信息化部等七部委下发的《关于推进光纤宽带网络建设的意见》，全国三年内光纤宽带投资超过 1500 亿元，“买单者”都是通信企业。

“可能到最后，三大运营商的利润率会下降至 8%—10% 左右，和西方国家运营商的利润率基本持平。”杨培芳表示。

### 亟待三网融合刺激

尽管有媒体爆出年底前，第二批三网融合城市可能出炉，但此举对目前相对僵持的三网融合能带来何种刺激，并不明显。“智能电视、蓝光视频……在三网融合的发展过程当中，会给我们不同层次的消费者，给整个社会带来丰富多彩的产品，同时也会给整个三网融合的产业链带来发展的机会。”北京邮电大学三网融合研究所所长曾剑秋认为，三网融合是大势所趋，但目前仍发展滞后，这直接抑制了通信业新业务的发展。

首批城市试点一年多来，上海、武汉、杭州、深圳等省市的模式均有不同程度的推进，上海 IPTV 用户超过 145 万，活跃度超过 80%，算得上渐入佳境；江苏有线则提前完成整合，江苏省通信管理司和广电局都向电信和广电企业发放了双向进入的许可，这直接推动江苏成为 IPTV 用户最多的省份……

成熟模式无法复制，恐怕是当下三网融合推进中遇到的最大问题。第一批试点城市成功的模式，大多具有鲜明的地方特征，这直接导致全网运营的三大运营商，无法顺利推进已有业务。可以佐证的是，中国电信尽管已与拥有牌照的百视通合作，但面对 CNTV 对其“盗版央视节目”的指控和广电部门对其在非试点城市违规发展 IPTV 的指控，仍无法脱身。

### iPhone 4s 是关键变量

2008 年、2009 年、2010 年，通信企业已经连续三年利润下滑，且降幅递增。2011 年是否会反弹呢？从三家运营商上半年的财报来看，前景不错，但仍有变数，iPhone4s 便是那个变量。

2011 年上半年财报显示，中移动和中电信的营收及净利润均处于稳中有增的状态，利润均同比增长，中国联通营收也大涨了 22.9%。曾剑秋估计，2011 年下半年，3G 很可能进入盈利期，这对在 3G 上已投入千亿的运营商而言，是个绝对利好。这也是不少人对三家央企运营商 2011 年形势看好的重要原因。

但 iPhone4s 的推出，却为三大运营商年终财报能否跑赢 2010 年，增加了一份不确定性。具备 WCDMA 和 CDMA 双模制式的 iPhone4s，被看做是中国电信必定会引入的高端明星机，而中国联通也必然不会放过。如果两家运营商同时引入，最可能产生的后果是，双方为了争夺高端客户，陷入补贴大战，而此举必然会导致利润下降。以上半年的中国联通为例，虽然营收上涨，但利润却是三家运营商中唯一下滑的，其中终端销售亏损 30.57 亿元，主要用于 3G 手机补贴，iPhone 4 更是占据大头。如果 iPhone4s 引入的时间表定于 2011 年最后两个月，2011 年的最终数据是否“好看”则充满变数。来源：2011-10-24 IT 时报微博

[返回目录](#)

### 三大运营商到齐 移动 IM 市场变数陡增

号称“短信杀手”的类 Kik 应用正打着“免费、省流量”的旗号攻城略地，也获得了互联网大佬们的青睐，给手机 IM(即时通讯)领域带来了新的变数。

“米聊(微博)、微信、口信、有你”，互联网大佬们扎堆推出相应的应用产品，也牵动了运营商的敏感神经。

9 月 28 日，中移动的“飞聊”已经正式登陆各大 Android 第三方应用市场，展开公测；10 月 18 日，中国电信(微博)秘密研发的同类型软件“翼聊”也出现在了公众的面前；加上此前已经正式推出即将升级的联通“沃友”，三大运营商角逐新兴 IM 软件的格局正式成型。

分析人士认为，由于各方后台均非弱者，今后的新型移动 IM 市场，或成为腾讯微信、小米米聊、中移动飞聊、360 口信等群雄割据之势，一场厮杀将不可避免。谁会成为统治者，谁又会被淘汰出局？一切都还是未知数。

口水战：飞聊可省 50%流量？

据《每日经济新闻》了解，KikMessenger 是一款功能简单的跨平台即时通讯软件，它可以利用手机通讯录自动检索，查找用户手机通讯录之内使用了 Kik 应用的人，并自动提醒用户是否加其为好友。2010 年 10 月 19 日，Kik Messenger 正式登陆 App Store 和 Android Market，正是对手机通讯录这一社交资源的挖掘，Kik 成为社交应用的新宠，也让染指 Kik 应用的互联网大佬们竞争火药味越来越重。

10月12日，飞聊根据某第三方媒体评测数据对外宣称：与米聊、微信相比，飞聊在流量方面比其他软件节省50%，而在节省电量方面则更为突出，达到了70%的节省率。

负责飞聊维护的北京新媒传信科技有限公司(新媒传信)营销策划中心公关运营阙童冰对《每日经济新闻》表示，飞聊的最大优势就是出自中国移动(微博)之手，庞大的飞信用户也是良好的基础，同时跨多操作系统平台，跨运营商无缝使用等，是其他软件不可比拟的。

而这一说法则在第一时间得到了米聊的反驳。米聊内部人士对《每日经济新闻》表示，飞聊的流量以及电量受影响的因素很多，比如不同的网络环境、不同的手机型号、不同的手机系统平台都会有影响。

微信方面则未就此发表任何评论。

争用户：各家使出浑身解数

上述口水战只是飞聊、微信、米聊们抢占用户的一个缩影。《每日经济新闻》在采访中了解到，各家为了抢夺用户，都使出了浑身解数为此一搏。

“基于手机号而建立起来的社交关系也比网络的社交关系更为稳定可信。”阙童冰表示，飞聊已打通了飞信好友关系，可与飞信消息互转互发。在双方互为飞信好友的前提下，即使一方不安装飞聊客户端，或飞聊不在线，消息也可以短信形式下发到手机上，确保用户信息的及时到达。

而据《每日经济新闻》了解，目前包括微信、米聊在内的Kik应用均需要客户端支持。除此之外，飞聊还第一时间实现了实时语音传输。

不过，阙童冰的看法有别于目前米聊和微信的发展思路。小米公司联合创始人兼副总裁黄江吉(微博)对《每日经济新闻》表示，米聊的联系人不仅可以和Kik一样直接从本地通讯录建立，还增加了从微博、MSN、电子邮箱和人人账号导入，而目前的趣味涂鸦等功能也是米聊针对国人应用的创新。

而互联网巨鳄腾讯也有自己独具优势的竞争招数。微信可以通过手机通讯录和QQ好友、QQ邮箱导入联系人，而且微信与腾讯微博私信互通，在手机上与网页中的微博好友私信联系，并能在私信中发送图片。在用户QQ离线之时，微信还能帮助用户自动接收离线消息等。

米聊和微信的做法也释放出一个信号，Kik用户的建立已经从基于手机通讯录这种“强关系链接”形式转变成从微博、邮箱等这种“弱关系链接”的形式。一方面，这种转变能带来更高的用户数量，另一方面，已经从原来单纯的通讯工具转变成类似Facebook的社交网络工具。



这也意味着，对于飞聊而言，如何从既有的飞信业务之外开拓新的用户成为一个挑战。就在此前，中国移动总裁助理李慧镝在 2011 互联网大会上表示，飞信活跃客户接近 8270 万。

另一方面，拥有先发优势的米聊、微信已经获得了大量的用户，腾讯方面表示已积累活跃用户数达到 600 万。而米聊披露的最新注册用户数则是“突破 700 万”。

遇难题：成运营商“收入杀手”

然而，对于中移动等运营商而言，这股“新沟通”之风却是势在必行。

《每日经济新闻》从中移动内部了解到，飞聊由中国移动委托神州泰岳旗下的新媒传信开发，由中移动集团数据部直接主导，研发进程更是受到中移动高层的亲自督促。

在以往的中移动与互联网企业的业务合作中，中移动似乎已经意识到了，与互联网企业的收入相比，中移动正遭遇数据业务吞噬流量，运营商收益却甚微的尴尬。

早在 2010 年年底，业内就传出，中国移动总裁李跃曾向马化腾提出，腾讯 QQ 不能走中移动 WAP 通道了，而改为除了包月费用之外，还需要额外缴纳一笔“信令费”，或者取消包月计费，改为在固定聊天信息发送条数限定，超过部分以短信计费，腾讯可以和中国移动进行分成。但上述传闻未得到双方证实。

面对即时通讯软件的兴起和普及，运营商所要面对的问题却更为严峻，最根本的是对其利益的损害。

“对运营商而言，米聊、微信这些语音聊天软件的普及，一定程度上会造成短信收入的下滑。”中移动内部人士坦言，虽然目前移动互联网网络质量并不稳定，用户在短期内并不会大规模向这些软件上迁移，但长期而言，不排除这类软件成为运营商的“收入杀手”。

根据中移动财报显示，2010 年中国移动用户共发送短信 7109.83 亿条，比 2009 年的 6812.25 亿条仅增加 4.4%，而带来的收入为 526.15 亿元，与 2009 年相比下降 1.8%。每条短信价格从 7.86 分下降到 7.40 分，下降 5.9%。

这也意味着，运营商的短信业务收入已经面临增速放缓的问题，一旦 kik 应用替代了短信，将对中移动的短信收入产生巨大的冲击。

易观国际分析师闫小佳认为，和腾讯 QQ 相比，飞信的客户端用户体验包括从粘着度、人机交互、趣味性等方面都是有差距的，中移动需要花功夫弥补这一差距。

不过，也有运营商人士指出，类 Kik 应用的门槛不高，电信运营商跟进难度不大，而且利用自身在终端、用户规模、数据管道上的优势，电信运营商可以在很短时间内获得非常可观的产业链资源，并且将此项应用推向手机用户。

### 打市场：流量免费或成杀手锏

黄江吉对《每日经济新闻》表示，未来的米聊更为关注用户碎片时间，米聊等语音聊天工具有望成为移动互联网时代的杀手级应用。

而对于继微信之后，又将面临飞聊这样的实力竞争对手，黄江吉则表示，米聊在初创时就已经将这些巨头的竞争考虑在内，“不能说微信、飞聊的推出，其他产品就没有生存空间，游戏才刚刚开始，现在是跑马圈地的时候。”

黄江吉认为，对于米聊而言，只有不断地创新出新的产品，通过创新的应用来获得并留住用户。据他透露，未来米聊将注入更多基于 SNS(社交网络服务) 的应用。

无限趋势咨询 CEO 王越此前曾表示，在巨大的用户覆盖规模基础上，用砸钱补贴套餐的惯用手段，飞聊市场占有率有望快速追赶上与先行者之间还不算遥远的一年差距。

闫小佳也认为，米聊、微信都是依赖网络的在线业务，都会产生数据流量，飞信时代，中国移动作为运营商作出了手机流量费全免的决定，具有垄断资源的优势，这是微信、米聊等不能相提并论的。

不过，阙童冰表示，对于中移动会采取何种策略推广飞聊并不知情，目前也无法获悉中移动是否会采取流量费全免或优惠套餐等政策扶持，但是，一旦采取相关措施，必将成为对抗米聊、微信的最致命的武器。

黄江吉的确也有此顾虑，但是，他始终认为，仅仅靠免费是不够的，关键还是靠内容和应用。

值得一提的是，《每日经济新闻》注意到，截至目前，包括米聊、微信在内的类 Kik 应用上并没有可观的收入，而是意图凭借此项应用聚集用户群体，在相当长时间之内都需要持续的投入。

对此，闫小佳表示，除腾讯之外，还没有其他企业有与电信运营商对抗的资金实力，而对于中移动而言，并没有寄望飞聊的变现，只是实现盈利模式的落地，更多的是希望依附这个业务来提高用户的粘着度，进而把用户聚焦在自己的网络和自己的定制终端。来源：2011-10-19 每日经济新闻微博

[返回目录](#)

## 移动互联网：中小企业微创新下一个蓝海

自 2011 年以来，受上游能源原材料大幅攀升，用工、融资等成本不断增加的影响，东莞、深圳等民营经济发达地区的“中小企业生存困境”就成为业界讨论的话题。近日，“温州企业资金链断裂”、“老板无力还债纷纷跑路”的新闻频频见诸报端，俨然一场民间“金融风暴”。一时间，中小企业“行路难”再次成了社会关注的热点。

为此，国务院出台 9 条金融促进经济发展的措施破解融资难。工信部此前也发布了《“十二五”中小企业成长规划》，推动“形成一批具有创新能力、知识产权创造优势和知名品牌的创新型中小企业”，并推出中小企业信息化工程。对于中小企业当前困境，除了寻找融资突破口外，加强创新能力和信息化水平，促进其转型升级成为重要内容，其中也折射了“中国制造”面临的紧迫课题。

### 政策升温破解发展“寒冬”

经济学家辜胜阻曾用“前所未有的融资难、十分严峻的用工荒、全方位进入高成本时代”概括中国中小企业面临的困境。一直以来，融资难成为中小企业发展的第一道障碍。调查显示，87%的中小企业贷款需求低于 6 万美元。在现有金融体系下，中小企业融资需求始终无法得到满足。在市场发展中成长起来的民间借贷尽管能暂时缓解这一难题，但却处于名不正言不顺的境地。近日蔓延起来的“温州风暴”暴露了缺乏监管的民间借贷的安全风险。

为此，10 月 12 日，国务院常务会议研究制定了支持小型微型企业发展的金融和财税政策措施——金融方面从加强信贷支持、拓宽融资渠道、完善金融监管和规范民间借贷等出台了六条金融措施，以改善小型微型企业面临的融资难问题；财税方面则从加大财税扶持和扩大扶持资金规模等，以减轻小型微型企业的税收负担。

温总理近日透露，很快将出台落实关于鼓励和引导民间投资“36 条”的细则。

除了金融支持外，推动中小企业转型升级提上日程。此前，工信部发布了我国首个关于中小企业发展的国家级专项规划《“十二五”中小企业成长规划》。《规划》提出，“十二五”期间，要“形成一批具有创新能力、知识产权创造优势和知名品牌的创新型中小企业”。

### 强练“内功”，电子商务能否成转型升级加速器

中小企业未来发展一方面需要强练内功，提升素质，另一方面需要更好地借力使力，发挥信息化在转型升级中的作用。

东方智慧研究院近日公布的一份调查显示,近七成企业家认为自己的企业正处于转型的困惑中,在摸索差异化竞争。超八成企业家认为由于劳动力成本上升,中国世界工厂优势可能将逐步消失。

靠模仿与抄袭发展起来的中小企业面临成长的阵痛,“中国制造”的转型势在必行。其中技术、产品、服务创新,以及塑造品牌形象成为发力重点。中国社科院农村发展研究所冯兴元认为,“中小企业从自身出发,促进产业升级,提供差异化的产品和服务是改变自身命运的关键。”

而在信息化建设方面,工信部近日表示,将实施两个关键工程和四个行动计划,建立中小企业公共服务平台网络,推进中小企业信息化工程。其中,电子商务无疑发挥着重要作用。

国内企业面临订单下降、市场萎缩的情况下,支付、信用、物流体系等不断创新的电子商务成为国内企业拓展市场的有力渠道。据统计,截至2011年6月,我国电子商务市场交易额已达2.95万亿元,同比增长31%。

在2011年APEC中小企业峰会上,京东商城董事局主席刘强东认为,电子商务可以把“中国制造”产品推向全球零售终端环节。电子商务不仅压缩时间、营销和中间环节的流通成本等,还让企业与客户建立更紧密的关系,更易于把握市场趋势,一定程度上解决了信息不对称问题。

更重要的是,互联网的介入将成为中小企业转变商业模式、转型升级的关键。

### **移动互联网:中小企业微创新的下一个蓝海**

如今,移动化、社交化、本地化成为越来越多产业形态的标配。电子商务业态逐渐丰富,为中小企业提供了更多的渠道,创新企业的盈利模式和营销模式。

工信部9月26日公布的数据显示,1-8月全国移动电话用户累计净增8108.2万,用户总量达到9.4亿。越来越多的应用正从PC过渡到手机终端。移动电子商务作为电子商务的最新形态,将是中小企业电子商务信息化的重心。加上基于手机的LBS(地理位置服务)的发展,移动电子商务为中小企业开启了另一个低成本营销平台。

十二五期间,我国将推动服务业和战略性新兴产业加快发展,力争到2015年,服务业增加值和战略性新兴产业增加值占国内生产总值比重分别达到47%和8%左右。生活服务类企业上“网”孕育万亿价值。

O2O(Online to Offline)作为电子商务的一种新形态,有望成为下一座金矿。O2O指把线上的消费者带到现实的商店中去在线支付购买线下的商品和服务,再到线下享受服务。这意味酒吧、KTV、餐馆、加油站、理发店、健身房、干洗店等服务业将因此开拓出另一条销售渠道。

工信部《“十二五”中小企业成长规划》中提出，大力扶持小型微型企业发展，鼓励、支持和引导中小企业进一步优化结构和转型成长，提高技术创新能力和企业管理水平，推动中小企业走上内生增长、创新驱动的发展轨道。事实上，如今，移动互联网方兴未艾，细分领域孕育成长空间。这不但是巨头们二次腾飞的基石，更是众多中小企业创业的乐土。

从娱乐游戏、位置服务、支付、视频、阅读到移动广告，各种各样的手机应用，涵盖了生活、工作、娱乐的方方面面。此外，应用商店等移动互联网产业链的发展模式给了创业公司和个人程序开发者发挥的舞台。移动互联网将成为中小企业创新、升级的一个典型表现。来源：2011-10-19 通信信息报

[返回目录](#)

## 运营商 3G 补贴被指附加条款多 政策倾向新用户

围绕 3G 用户的争夺，2011 年来各大运营商的资费补贴一直都是市场焦点，预存话费送手机、购手机入网送话费等各种营销政策可谓层出不穷。但是面对这样“天上掉馅饼”的优惠，不少用户却产生了意外的烦恼。

“最近看到联通(微博)的 iPhone 4 降价了，我想着也去存一部的，可是却被营业厅服务人员告知要想存话费送手机就要新办一个号码，可我的联通号码都已经用了好多年了，实在不想改，就不能给老用户也提供一些优惠么？这实在有些不公平。”前来爆料的钱女士对记者这样抱怨道，然而即使是新入网的用户，在享受 3G 补贴的同时其实也有着不少“条条框框”的限制，而这也同样困扰着另外一些消费者。

就目前运营商的资费补贴政策而言，其实主要有两大类，一类是预存话费送终端，另一类则是预存话费赠送话费、积分或者是其他额外服务。就可赠送的产品类型而言，目前中国移动(微博)提供的最为多元，从加油卡、购物卡到网络购物积分，类型众多。但是，这类超值赠送的优惠大多有着相应的条件限制。

最近参加了中国移动预存话费的陈先生就告诉记者，本来收到的短信说是存话费就送 iPad 2 和 G3 上网无线终端，结果到了营业厅却被告知还要另外办理一个 G3 大眼睛的视频终端监控业务，“而且这个业务还要承诺使用 25 个月，虽然每个月才 20 元，但是这么一来预存话费不就要多 500 元了，和促销短信上的信息不一致嘛！”。

其实不仅如此，据记者了解，在这些预存优惠中，往往还附有月度最低消费、返还话费不可抵消部分电信服务等众多附加条款，如果用户在签署协议时不详细了解清楚的话，很有可能在日后引起一些不必要的争端。



而最近刚刚签约购买了一部天翼 3G 手机的赵先生也告诉记者，他付完钱才发现原来预存话费的每月返还是不能全额抵扣当月的通讯支出的。“这样一来，其实我每个月还要自掏一半的包月话费，算下来签约 36 个月，要多花 1800 多元，而且合约期内还不能退网，其实和买裸机入网并选择低月租套餐相比也不是很划算。”

对于这种现象，业内专家指出，运营商的营销方案大多是从吸引客户入网和延长用户在网时间的角度出发，因此自然附加条款众多，由于签署条款最终需要用户自愿，就法律上并没有太多不妥，可是“零元”购机、“预存多少送多少”的广告字眼往往过于吸引人，容易让用户忽略掉这些附加条款，这方面只能靠用户自己多留意、多斟酌了。

### 联通、电信更多关注新用户

并非所有用户都对运营商在各类资费补贴中设置的条条框框感到不满，同样购买了联通 iPhone 合约计划的何先生就告诉记者，他每个月的正常话费支出都在 300 元左右，因此选择相应档次的套餐预存还是觉得挺划算的，“毕竟电话费是要打的，同样是打那么多，可以白来一部手机岂不是更好？”

但问题是，这样的好事并非人人都能够享受得到，就目前三大运营商竞争格局而言，移动用户规模靠前，在发展新用户的同时还有着全力维系现有中高端用户的需求，因此在该公司的相关资费优惠计划中，针对老用户的优惠政策比较多，借助预存话费送手机、送平板电脑、送话费、送积分甚至送报纸等手段，移动可以尽量延长用户的在网时间，在一定程度上实现和用户的双赢。

但是对于处在业务扩张期的联通和电信来说，情况就有着很大的不同了，积极招揽新用户是其主要的市场诉求，因此在各类和 3G 相关的资费补贴上，新用户无疑比老用户能得到更多的关注。上面提到的钱女士就是一个很好的例子，虽然是多年的老用户，但是如果想要获得预存话费送 iPhone 的优惠的话，她目前唯一的选择就是新开一个号码。对于这种现象，联通内部人士告诉记者，主要还是公司的政策导向所致，目前发展新用户是公司各个层面的工作重点，因此资费补贴自然会向这方面倾斜，“未来用户规模上去了，应该还是会有针对老用户的各种优惠推出的。”

其实不只是联通，目前电信的天翼 3G 的众多预存话费送终端或者宽带资费优惠同样主要侧重于新用户。不过据记者了解，在国庆节前后，电信已经推出了针对老宽带用户以及固话用户的 3G 终端购机优惠，“但是这些政策同样大多也是需要用户新开手机号码的，真正完全针对老用户推出的优惠，恐怕还需要一段时间。”相关人士称。来源：2011-10-20 南方日报微博

[返回目录](#)

## 【中国移动】

### 中移动实行多战略 TD 计划

中国移动运营数据显示，截至 2011 年 8 月，其 3G 用户数突破 4000 万，这离其制定的年底 5000 万大关尚有一定距离。面对剩余不多的时间，以及其他运营商不断加快的 3G 终端推出频率，中国移动已早早开始筹划应对之策。

#### 加大入围 TD 终端补贴

作为一直关注并支持 TD 产业发展的官员，工信部电信管理局巡视员张新生近日透露，截至目前 TD 终端进网标志已经突破一亿枚。

“假如 TD 进网标志有 80% 贴在了 TD 终端上并最终上市，那就意味着有差不多 8000 多万部 TD 终端已推向市场。”

和这一数据遥相呼应的是，中国移动终端部总经理助理唐剑峰日前表示，截至 9 月底，中国移动 2011 年入库的 TD 手机已经达到了 142 款，并认为“TD 终端无论款数、款型和产品结构都达到了一个新的高度。”

为进一步刺激终端厂商的积极性，中国移动日前对 TD 终端补贴政策进行了调整，将 TD 终端集采规模缩减 2/3，只要能入围中国移动 TD 终端产品库的产品，均可以享受 TD 话费补贴的优惠政策。有终端厂商认为，这一策略将加速 TD 阵营的扩大。

事实上，让中国移动如此大力发展 TD 产业链的关键在于，中国移动正在发展的 4G 技术 TD-LTE，必须兼容 TD，这也让 TD 成为中国移动 4G 良性发展的基础。

对于日后中国移动在终端方面的发展，唐剑峰认为要高、中、低协调发展，重点推动中低价位 TD 智能手机的市场规模，并加强在云服务等重点业务上的探索。

#### 提高 TD 网络数据分流率

智能移动终端的发展，对终端企业提出了更高的要求。在这一趋势下，一些 TD 终端企业由于在技术、成本、设计等方面无法及时跟上，逐渐被市场边缘化，TD 产业的繁荣受到影响。

针对这一情况，张新生认为，TD 芯片企业要从中发挥更积极的作用，为终端制造业提供他们所需要的技术含量高且物美价廉的芯片。

正是看到这一机会，联芯、展讯、联发科、美满等芯片企业相继在 TD 上投入了更多的精力。

飞象网从芯片厂商处了解到，目前 TD 芯片已支持 HSPA 技术，芯片工艺水平也有大幅改进，65nm、55nm 和 40nm 工艺的 TD 芯片已经商用，有效解决了此前 TD 终端高功耗、易发热的短板。

展讯通信董事长兼 CEO 李力游认为，目前 TD 芯片的功耗、成本已经非常接近 2.5G 产品，而中国移动拥有 6.27 亿用户，每年换机量将会是 TD 终端发展的巨大机会。

从目前 TD 终端的使用情况来看，虽然大多都是 TD/GSM 双模制式，但 TD 的网络覆盖相对有限，一些终端厂商为了提高手机或数据卡的接通率，在手机上设置 GSM 网为首选网络，导致 GSM 网使用率过高，而 TD 网络的分流量偏低。

针对这一问题，中国移动提出，2011 年不仅要扩大 TD 的覆盖区域，而且要在已经覆盖的区域扩大 TD 布点，尽量减少 2G/3G 的重选和切换次数和时间，增强 TD-SCDMA 对手机业务新增的分流能力。

经过和中国移动前期沟通探讨，展讯日前推出了首款 TD-SCDMA 双卡双待手机方案，可使用户在 TD 和 GSM/GPRS/EDGE 网络之间切换，或者在同一部手机中使用不同运营商的 SIM 卡。

“展讯 TD-SCDMA 双卡双待可以实现卡一在上网，卡二可以接电话，这就在终端层面帮助中国移动解决了 G/T 两网分流问题。”李力游表示。

业界分析师刘亮认为，运营商发现问题、提出问题，芯片、设备、终端企业合力解决问题，这一良性循环对于 TD 产业的良性发展善莫大焉。

### **新终端公司新管理**

为对 TD 终端产业进行全面规划和管理，早在 2011 年 4 月，中国移动上市公司完成了对原中移鼎讯股份的收购，在中国移动有限公司旗下成立了一个新的全资子公司——中国移动终端公司。

据了解，中国移动终端公司由中国移动总裁李跃亲自决策设立，旨在打造成集采购、销售和售后职能为一身的 TD 终端销售公司，承担中国移动整合 TD 终端产业链的使命。该公司已于 2011 年 8 月 18 日正式获得营业执照。

据中国移动终端有限公司总经理吴唯宁透露，新成立的终端公司将在中国移动的体制内，按照市场化、专业化、规模化运营，不片面追求利润，实现公司市场经营的整体利益最大化，推动 TD 产业链的繁荣发展。

最新消息显示，中国移动终端公司将于 11 月 28 日正式挂牌。来源：  
2011-10-19 飞象网

[返回目录](#)

## 中移动拟招标调研高校市场

日前，中国移动(微博)浙江启动 2011 年秋季校园营销情况调研项目的招标工作，通过对高校学生的实地面访，以了解三家运营商校园市场不同的占有率和双机用户占比，以及校园宽带的选择及使用情况。

### 中移动拟招标调研高校群体 评估市场占有率

随着运营商之间的资费竞争不断升级，“双枪”甚至“三枪”一族的阵营也愈发壮大，不断分食三家各自的市场份额。而对资费比较敏感的学生群体，在一定程度上也可左右运营商半壁江山的得失，因此，三家电信运营商每年在校园市场的竞争都极为激烈，投入占比也极大。

根据工信部最新统计数据，截至 8 月份，我国移动电话用户数已超过 9.3 亿，3G 用户数量达到 9380 万，预计年底前将达到 1.25 亿。从数据可以看出，移动通信市场的饱和程度进一步加剧，用户增量市场发展空间日渐狭窄。对运营商而言，校园市场已经成为为数不多的纯增量市场，该群体对其 3G 业务的推广及规模用户的发展至关重要。

因此，飞象网获悉，此次通过对高校学生群体的深度面访，是中国移动公司借此了解三家运营商 2011 年秋季校园营销具体情况，包括校园市场占有率和学生的双机用户占比(包含双机原因、不同运营商号码的主要用途和优劣势比较)。

同时，还包括高校学生对三家运营商资费、促销和终端的感知评价的深度了解，以及学生校园宽带的选择及使用情况，学生对移动重点粘性业务的使用情况，包括当前校园市场竞争态势综合分析。

### 电信联通左右夹攻移动 校园份额下滑三成

根据中国移动人士此前透露，从 2011 年校园营销结果来看，中移动在全国校园市场的份额不同程度受到冲击，部分省市甚至跌至 70%左右，相比于此前超过 95%的市场占有率，下滑近三成。

而在其身后，中国电信(微博)、中国联通(微博)也正借助 3G 的差异化运营在校园市场进行“跑马圈地”，推出系列适合校园套餐，如联通“沃派”套餐赠送高达 500M 的国内定向 3G 流量，中国电信则是大量赠送 3G 上网流量，并同时赠送 WiFi 上网时长。

在终端方面，中国联通通过打造“新定义千元 3G 智能机”，提高 3G 智能手机硬件配置标准，同时把市场零售价控制在 1000 元以内，吸引了不少学生用户的转移；中国电信则陆续推出系列千元大屏 3G 智能手机，这无疑也对中移动形成了夹击之势。至此，如何维持校园市场的优势地位就成为中国移动的极大挑战。来源：2011-10-24 飞象网

[返回目录](#)

## 中移动：TD-LTE 全球化步伐加快

黄宇红表示，TD-LTE 走向全球的基础条件已基本成熟，其全球化步伐正进一步加快。

黄宇红说，移动通信技术、终端和业务正相互促进并共同推动着移动通信产业的快速发展。先进的无线技术带来了更大的数据带宽，更强的上下行数据吞吐能力；移动终端的处理能力更强、存储容量和屏幕更大、图形界面更好、应用软件更丰富；移动业务应用日益丰富，对带宽的需求日益提高。

她认为，智能终端的引入刺激了移动数据流量的爆发性增长。为了更好地发展移动宽带，全球众多国家制定了相应的国家战略，美国、日本和韩国等均将发展新一代宽带技术作为提升国家信息化水平、刺激经济发展的战略举措。同时，全球各主要电信市场纷纷启动了移动宽带频谱的拍卖，2011 年将有约 40 个国家和地区的 110 多家运营商获得 LTE 频谱。预计 2011 年年底，LTE 频谱世界人口覆盖率将超过 60%。这些积极因素都推动着 LTE 规模商用步伐的加快。

TD-LTE 走向全球的发展基础也已基本具备，占据着天时、地利、人和的优势。目前，我们进入了全球宽带发展时代，TD-LTE 与 FDD 具备了同步发展的基础。同时，TD-SCDMA 的发展为 TD-LTE 的商用化积累了经验，在频谱资源日益稀缺的今天，TD-LTE 在频谱方面更具优势。此外，TD-LTE 得到了国际产业界各方的广泛支持，许多国际运营商已经表示将测试或部署 TD-LTE 网络。

黄宇红认为，TD-LTE 的规模部署有利于实现我国通信产业升级和创新发展，为我国通信产业实现质的飞跃，从跟随者向领先者转变提供重大历史机遇。TD-LTE 国际化发展的工作目标主要有三个：一是实现 TDD 与 FDD 在标准、产品、测试、认证和应用上的全面同步发展；二是在“以我为主”的基础上，吸纳国际制造企业，提升产业水平，增强国际竞争力；三是争取国际运营商的支持，实现 TD-LTE 在全球“三分天下有其一”。

黄宇红介绍说，截至目前，全球已有 2 家运营商正式启动了 TD-LTE 商用服务，10 家运营商制定了 TD-LTE 的商用计划，建设了 33 个试验网。预计 2011 年年底，TD-LTE 的基站数量将达到 6500 个左右，2012 年年底将达到 30000 个左右。中国移动正与各类国际组织积极合作，共同推动 TD-LTE 走向世界。2011 年 2 月，中国移动联合 7 家运营商发起成立了 TD-LTE 全球发展倡议(GTI)，目前 GTI 已吸纳了 32 家运营商。来源：2011-10-24 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)



## 中移动前三季度净利润 920 亿元增长 5%

中国移动(微博)刚刚发布第三季度业绩报告，报告显示 1-9 月份中国移动营收 3838.46 亿元，同比增长 8.8%；净利润 919.78 亿元，同比增长 5.4%。截止 9 月底，中国移动总用户数 6.335 亿户，3G 用户 4316 万户，平均每月每用户收入(ARPU)70 元，与 2010 年持平。

公告称，前三个季度中国移动营运收入达到人民币 3,838.46 亿元，比上年同期增长了 8.8%；EBITDA 为人民币 1,873.71 亿元，比上年同期增长了 5.4%；股东应占利润为人民币 919.78 亿元，比上年同期增长了 5.4%，股东应占利润率仍保持在 24.0%的水平。

用户发展上，前三个季度中国移动平均每月净增客户达到 550 万户，截止 9 月末，中国移动用户数 6.335 亿户；3G 客户快速增长并已初具规模，前三季度净增 3G 用户 2246 万，目前 3G 用户总数 4316 万户。

报告显示，1-9 月份，中国移动用户总通话分钟数 28734 亿分钟，同比增长 12.8%；平均每月每户使用量(MOU)为 526 分钟，2010 年同期为 528 分钟，有所下跌，平均每月每户收入(ARPU)为 70 元，与 2010 年持平。中国移动解释称，主要由于低使用量用户增加、“一人多卡”以及资费调整。

不过数据业务方面，中移动增长迅猛，前 3 个季度无线上网业务流量达到 2173 亿 MB，2010 年同期为 1371 亿 MB，其中移动数据流量 1123 亿 MB，WLAN 数据流量 1050 亿 MB。

短信仍是中移动业务亮点，前 3 个季度，中国移动用户发送短信 5497 亿条，2010 年同期为 3625 亿条。来源：2011-10-20 新浪科技

[返回目录](#)

## 中移动用户总数近 6.34 亿 TD 用户 4316 万

中国移动(微博)今天公布了 2011 年 9 月运营数据，数据显示，截至 2011 年 9 月底，中国移动用户总数达到 6.34 亿户，其中 TD 用户达 4316 万。

截止到 2011 年 9 月底，中国移动用户总数达到 6.34 亿户，其中 TD 用户达 4316 万。其中 9 月份新增用户 588.9 万，8 月份为新增 577 万。TD 用户新增 284.3 万。2011 年前 9 个月，中国移动累积新增用户为 4950 万。来源：2011-10-20 新浪科技

[返回目录](#)

## 中移动：大量新兴市场运营商正转向 TD-LTE

中国移动(微博)通信研究院副院长黄宇红日前在公开场合表示，大量新兴市场运营商正在转向 TD-LTE，这扩大了未来全球产业规模，为 TD-LTE 发展创造有利条件。但在现阶段，这些新兴市场运营商在经验和规模方面还存在较大问题。

“新兴市场的 TDD 运营商还缺乏成功商用经验。”黄宇红说，“东南亚、澳洲、中东、南美地区的 TDD 运营商，大多是以以前 WiMAX 运营商，往往拥有有线电视等方面的业务资源，但缺乏无线网络成功的运营商经验。”

黄宇红还表示，首批商用的 TDD 运营商规模有限，能否良好发展对 TD-LTE 国际化影响大。她说，目前单个 TDD 运营商规模都很有限，难以带动 TD-LTE 产业快速发展，如果运营商发展受挫，将对 TD-LTE 国际化带来负面，降低 TDD 产业地位和国际运营商兴趣，从而不利于 FDD 和 TDD 融合发展。

总体来看，新兴市场 TDD 运营商对网络部署需求急迫，而新兴市场的人口结构、语言基础、互联网需求以及有线资源的薄弱，决定了无线宽带发展潜力巨大。“相比之下，新兴市场的 LTE FDD 运营商普遍是先有 2G/3G 的运营商，实力较强，这就决定了 TDD 运营商赢得竞争的关键是抢占先机。”黄宇红表示。

截至目前为止，2 家运营商已正式启动 TD-LTE 商用服务，10 家运营商明确了 TD-LTE 商用计划，TD-LTE 试验网已达 33 个，预计 2011 年底 TD-LTE 基站数量将达到 6500 左右，2012 年将达到 3 万个左右。来源：2011-10-21 飞象网

[返回目录](#)

## 中移动 WLAN 数据流量接近 2G 或成新杀手锏

根据中国移动(微博)公布的第三季度经营数据，中国移动 WLAN 数据流量已经接近于 2G 和 3G 的数据流量，这无疑意味着中国移动正在主导的无线城市和移动互联网建设取得初步成功，WLAN 有望成为中移动新的杀手锏。

中国移动的公告显示，2011 年前 3 个季度，其无线上网业务流量达到 2173 亿 MB，2010 年同期为 1371 亿 MB，其中移动数据流量 1123 亿 MB，WLAN 数据流量 1050 亿 MB。

由于在 3G 制式上落后于中国联通(微博)和中国电信(微博)，中国移动一直希望走另一条路制胜，而 WLAN 正是中国移动寄予重望的数据业务网络，根据美国运营商 AT&T 的经验，在 3G 网络难以满足用户需求的地区，WLAN 将成为数据业务网络的主要部分之一，在热点地区，WLAN 甚至发挥比 3G 还重要的作用。

为此，中国移动董事长王建宙和总裁李跃一再高度强调流量经营和无线城市建设，王建宙表示中移动将在 3 年内建设超过 100 万 WLAN 热点，而李跃则表示，数据流量是中国移动新未来增长点，在语音收入增长乏力的情况下，数据与信息业务的增长正在成为中国移动新的有利增长支撑。来源：2011-10-21 新浪科技

[返回目录](#)

## 中移动告别 2G 高增长时代 数据业务成新动力

电信运营商“被管道化”近来甚嚣尘上。面对前所未有的冲击，中国移动(微博)大象之躯如何继续起舞？中国移动董事长王建宙近日表示，公司高速增长的周期已经结束，未来将面临增速放缓等挑战。传统的语音和短信业务已无法支撑高盈利，中国移动将致力于移动数据及互联网的基础建设。

尽管传统语音业务依然是中国移动最大的本钱，但在全球范围内数据业务超越语音业务的趋势不可逆转，因此数据业务终将成为中国移动可持续发展的新动力。

### 中移动告别 2G 高增长时代

目前语音业务渗透率越来越高，消费量虽仍在增长，消费收入和边际效益却在下降。以中国移动为例，2011 年前 6 个月，累计新增用户 3277 万户，用户总数超过 6 亿户。尽管如此，上半年中国移动平均每月每用户收入为 70 元，较 2010 年下跌 4%。语音业务日趋饱和，且更趋低值化，同时，微博、语音聊天工具的兴起，对短信和语音的替代将很快让运营商尝到苦头，运营商的语音收入遭严峻挑战。

从业务收入结构来看，中国移动的收入来源仍主要依赖语音和短信业务。数据显示，中国移动第一大增值收入为短信，占比约 10%。根据中国移动上半年财报显示，中国移动数据和信息业务及用户增长显著，上半年同比收入增长达 18.5%，占总体收入比重达到 32.2%。但与国际主要运营商相比，中国移动的数据和信息业务的比重提升空间还很大。目前数据流量占中国移动整个业务收入的比重仅为 8% 左右，这一数字在日本运营商已达到 50%。

中国移动已告别 2G 高增长时代，能否继续“大象快跑”，是摆在其面前的现实问题。无疑中国移动凭借自身在 2G 方面的积累依旧能继续保持发展，但“增量不增收”的困境将愈加明显。因资费不断降低，ARPU 值持续下滑，中国移动提出，大力发展数据业务包括移动数据和互联网，这是提高 ARPU 值的唯一捷

径，也是在语音收入增长乏力情况下中国移动新的增长点。王建宙预计，到 2012 年，数据流量收入在总收入中占比将超过 10%，整体超过短信。

### 发展数据业务已无退路

当前移动互联网的快速发展，苹果、谷歌等互联网巨头的崛起，改变了传统电信业的创新模式和市场格局，加剧了电信运营商的管道化风险。工信部电信研究院专家余晓晖认为，电信业所面临的技术、应用创新和产业变革较以往更快更剧烈，将不断孕育新的巨大发展空间。不过，传统通信企业将面临不小的挑战。所谓不进则退，面对全球电信业的变革，“如果中国移动还固守着国内 6 亿用户，那么等待的将是倒退。”

数据业务的拓展已成全球运营商的共识。伦敦市场调研公司 Ovum 预测，2015 年全球移动数据收入将从 2010 年的 9068.2 亿美元增至 1 万亿美元，增幅 10%。相比之下，2015 年全球移动语音业务收入将从 2010 年的 6633.6 亿美元降至 6079.1 亿美元，下降 8.4%。尽管作为 2G 时代的主导运营商，中国移动显得有些“后知后觉”，但固步自封不是明智的选择，中国移动应顺势而为，通过发展数据业务改善自身业务收入结构。

高盛报告认为，中国移动主导了 2G 时代，在 3G 时代正经历着阵痛。中国电信(微博)成功再塑 EVDO 产业链，而中国联通(微博)借助优越的 3G 技术获得极大好处，一定程度上分流了中国移动的高价值用户。中国移动正积极开发试验新一代 TD-LTE 技术，并希望通过基础设施的完善吸引更多高端智能手机用户。移动通信市场竞争主体的增加，推动语音资费持续下降，同时，中国电信和中国联通主攻 3G，也使电信市场格局出现积极变化，一家独大的坚冰初融。

### 数据业务需要创新拓展

目前我国移动数据业务还处于发展初期，发展潜力远未释放。对于电信运营商来说，数据业务的发展机遇与挑战并存。首先，网络扩容压力。手机上网用户的增长使移动网络带宽面临考验，移动互联网应用大量消耗网络资源。其次，电信运营商在移动互联网时代还面临更加激烈的竞争，虽然运营商能从数据业务发展中获益，但也面临网络投资回报率降低的风险。运营商如果应对不当，数据流量的“美酒”就很可能变成“苦果”。

专家认为，拥有管道的电信企业可通过智能化管道获得新的空间。同时，电信企业要在互联网下的业务创新中寻找新的位置和优势。应对互联网时代的挑战，传统电信企业必须在自己的企业基因基础上探索适合自身发展的互联网模式。北京邮电大学教授宋俊德表示，智能化的管道运营，需要电信运营商在未来数年内实现商业模式的转变和收费方式的改革。在这方面，电信运营商应尝试传

统电信商业模式与互联网成熟的商业模式进行结合。来源：2011-10-19 通信信息报

[返回目录](#)

## 中移动 TD 建设新目标：部分室外覆盖达到 GSM 水平

在进行 TD-SCDMA 网络五期建设之际，中国移动(微博)已提出建设 TD 网络的新目标：数据运营热点的 TD 室外覆盖要达到百分之百的 GSM 的水平，有数据业务的室内全部开通 TD。

这实际上显示中国移动在 TD 网络中也更注重数据业务，重点加强有数据业务需求的地区的 TD 网络覆盖。

据悉，有中国移动领导提出，TD-SCDMA 的发展要有一个过程，2G、TD-SCDMA、LTE 可能在一定的时间内长期并存。在这种情况下，对 TD-SCDMA 的投入，既要有一定力度，又不是盲目地投。

为此，中国移动提出，TD-SCDMA 网络在全国的人口覆盖率要达到 44.3%；中国移动将重点围绕 TD-SCDMA 网络已经覆盖的行政区域，不仅仅将扩大覆盖，而且在已经覆盖的区域将扩大布点，尽量减少 2G、3G 的重选和切换次数和时间，增强 TD-SCDMA 对手机业务新增的分流能力。

中国移动计划 2011 年年底 TD 用户数要达到 5000 万户，目前预计该目标应该能实现。来源：2011-10-19 新浪科技

[返回目录](#)

## 中移动预测 2012 年一季 3G 现拐点 3G 渗透率将超 15%

中国移动(微博)终端部一位重要人士近日在一次业内会议上表示，根据工信部的数据，预计到 2012 年的第一季度，3G 用户的渗透率应该会超过 15%，这样的话，2012 年 3G 将有更高速增长。同时，他预计 2011 年中国移动 TD 终端销量就将达到 3500 万至 4000 万部。

15%市场占有率是 3G 拐点

截至 2011 年 8 月份，国内的移动用户总数已经突破 9.4 亿，其中 3G 用户达到 9342 万户，3G 的市场占有率为 10%左右，但很多人并不觉得 3G 用户数已经很多，3G 普及速率很快。

“我们是这样看的，根据工信部的数据，到 2012 年的第一季度，3G 用户的渗透率应该会超过 15%，也就是说按照我们现在全国手机用户 10 亿作为基数，



2012 年能达到 1.5 亿的 3G 用户数。而从国际市场 3G 发展的规律来看，如果 3G 市场占有率超过 15%，3G 增长会达到一个拐点，会以一个更高的速率增长”，中国移动终端部总经理助理唐剑峰如此表示。

对未来 TD 市场，他说，我们预测，2012 年的 3G 市场会有一个非常高速的发展。在过去几年里，TD 终端的销量也是逐年上升，2009 年，D 终端销量 300 多万，2009 年是 2000 多万，2011 年预计达到 3500-4000 万的终端量。

他表示，“我们相信随着整个 3G 的发展，2012 年 TD 终端的销量应该远远大于 2011 年的销量，我们对这个预估是非常乐观的”。

据悉，截止到 2011 年，在中国移动产品库入库的产品达到了 600 款，手机占了 70%。截止到 9 月底，入库的 TD 手机已经达到了 142 款，入库价在千元以下的产品占到了 60%以上，千元左右的智能机占比了三分之一。

### 3G 赢利仍无期

不过，中国移动也曾一再表示，3G 现今仍是亏损，距离盈利还有较长时间。联通 3G 业务上半年有 30 亿元人民币亏损，已较 2010 年下半年减少 7 亿元。中国电信(微博)迄今尚未有任何关于 3G 业务赢利能力的表态。

据估计，中国移动前两年在 3G 业务上的亏损是以百亿元来计算的，其把赢利希望寄托在 TD-LTE 上。

而中国联通(微博)在发布中报时即预计将于 2011 年下半年实现单月 3G 业务盈利，其估计扭亏转机在 2011 年 11 月或 12 月。来源：2011-10-20 新浪科技

[返回目录](#)

## 【中国电信】

### 中国电信加入移动语音 IM 大战

中国电信融合移动通讯 IM 产品“翼聊”于昨日正式发布。除中国电信用户外，“翼聊”还将向中国移动和联通用户开放，目前已兼容 Android、iOS、Symbian 等主流手机操作系统。

近期来，三大运营商和互联网巨头在移动通讯市场的动作不断。目前，中国移动“飞信”用户已超过 8200 万户，其语音版“飞聊”软件于 9 月 28 日发布了公测版；中国联通方面，也于 2011 年 8 月 5 日正式推出了其 IM 产品“沃友”。而网络巨头腾讯也在近日升级了微信版本。

据悉，以微信为代表的移动 IM 产品将带给用户三个比较明显的阶段性概念：手机可以对讲、走流量比话费划算、LBS(地理位置信息)扩大社交矩阵。来源：2011-10-19 北京商报微博

## 中国电信翼聊预计年底推正式版

10月18日，中国电信(微博)正式推出融合通信产品“翼聊”公测版。飞象网由“翼聊”运营方获悉，该产品目前在不断优化中，预计年底推出正式版，后续产品将在视频通信方面提供更多服务。

### 主打翼推送年底推正式版

据悉，“翼聊”是基于真实的手机通信录，集多媒体消息、语音、短信、视频、电话会议、微博分享等功能为一体，是一个跨平台、跨终端、跨运营商的真实社交沟通平台。由中国电信协同通信基地自主开发。

值得关注的是，“翼聊”整合了中国电信在通信、网络、云计算等方面的资源优势，与同类产品相比，其独家率先推出“翼推送”（无论对方是否为翼聊用户，均可收到由翼聊用户发送的多媒体信息），以及电话会议、海量通讯录、视频会议等差异化功能。

据中国电信协同通信基地总经理高智敏介绍，“翼聊”其实是由融合通信产品 ECP(Enterprise Communications Portal)演化而来，是在原来政企客户基础上，进一步面向公众客户开发的综合解决方案。目前该产品在不断优化中，预计年底推出正式版，后续产品将在视频服务方面进行更多规划。

中国电信副总经理杨小伟也指出，融合通信产品“翼聊”的推出是中国电信贯彻“智能管道主导者、综合平台提供者、内容和应用参与者”的“新三者”战略的创新之举，是深化转型的战略性产品。

### 后续将注重视频通信

在产品的商务模式上，浙江电信副总经理、协同通信基地主任张涛表示，“翼聊”是将通信功能和互联网功能深度融合的产品，按照互联网产品的规律，“目前整个 IM 市场已经形成，从 IM 收费是不可能的”，因此，“翼聊更多的是从规模角度考虑，未来很长一段时间是做用户规模。下一步将会基于中国电信在 3G 网络方面的优势，在视频通信方面提供更多服务。”张涛透露道。

中国电信协同通信运营支撑中心总经理高智敏此前曾透露，截至目前用户数已经突破 400 万。中国电信希望“翼聊”通过 3 至 5 年发展到上亿用户规模。

另据了解，由于“翼聊”是基于真实的手机通讯录提供服务，为了防止垃圾短信，以及保护用户隐私，在产品的功能上进行了限制，每次只能给一个人发送短信而无法群发。

“翼聊”以“最炫、最真、最快、最省”四大特色向用户展现其强大的融合通信特色。业内人士认为，翼聊的正式推出拉开了中国电信进军移动互联网融合通信领域的序幕。来源：2011-10-19 飞象网

[返回目录](#)

## 中国电信支付公司启动校园招聘

日前，中国电信(微博)天翼支付公司——天翼电子商务有限公司(微博)2012年度校园招聘正式启动。本次招聘涉及政策监管、反洗钱管理、营销策划、产品运营、清算结算等管理岗位，以及RFIDUIM卡制作、移动支付卡、终端创新产品开发等技术岗。

天翼电子商务有限公司是由中国电信集团组建成立，是中国电信的全资子公司。其业务主要涵盖了移动支付、固网支付及积分支付等领域。

早在2011年5月，飞象网第一时间得知，中国电信支付公司天翼电子商务有限公司第一轮招聘启动，涉及包括产品运营管理、产品规划、商务拓展、营销策划，及政策监管、资金清算管理岗、反洗钱管理岗等15个相关职位。

6月初，该公司再次启动招聘活动，并在中华英才网和智联招聘网站发布相关招聘信息，涉及岗位依然聚焦在产品运营管理、产品规划、商务扩展、营销策划，及政策监管、资金清算管理岗、反洗钱管理岗等15个岗位。

据悉，随着移动互联网的不断发展，中国电信开始积极扩张增值服务，布局“移动支付”市场。飞象网记者获悉，中国电信“移动支付”近期目标为发展和保有通信终端用户，以增加用户粘性，最终建立拥有核心支付能力的商业模式，向基于后向收费的电子商务运营转型。

另据了解，此前不久，中国电信集团公司携北京、上海、广东等31个省级分公司，系统集成、增值业务运营、电子商务等专业公司，上海、广州研究院，物联网中心等产品基地以及中国通信服务股份有限公司，也正式启动2012年度校园招聘活动。来源：2011-10-24 飞象网

[返回目录](#)

## 报告称中电信 3G 上网卡领跑市场

互联网消费调研中心近日发布了《2011年8月中国无线上网卡市场分析报告》，数据显示，2011年8月，中电信3G上网卡以47.3%的关注份额领跑市

场；中国联通 3G 上网卡关注度为 41.6%，紧随电信之后；而中移动 3G 上网卡的关注份额较低，仅为 10.1%。

3G 上网卡作为高速接入移动互联网的通道，是运营商的重要终端之一，也是吸引 3G 用户体验高速上网的突破口。3G 上网卡的市场关注度，对于运营商来说，具有非常重要的意义。

### 运营商比拼 3G 上网卡

3G 时代的到来，无线上网速度发生了质的飞跃，用户可摆脱网线的束缚，随时随地享受高速网上冲浪。数据业务的应用被运营商排上发展日程。上网卡作为常见的 3G 应用，被认为是“3G 市场开拓者”，要想在 3G 上获得先机，运营商就要在 3G 上网卡上取得优势。早在 3G 业务开展以来，三大运营商就部署了 3G 上网卡发展战略。

中电信于 2009 年就启动了针对上网卡的首轮 3G 终端招标，只要符合规范的企业均可参加。据悉，当时共有 30 多家企业的 70 多款产品入围，预计招标 600 万张数据卡。中电信此举意在扩大 C 网 3G 上网卡的厂商阵营，反映了其做大上网卡市场规模的心态。中移动当然也不退让，推出了终端“3+1”方案，包括 TD 上网卡、TD 笔记本、TD 无线市话和 TD 手机。

2011 年 5 月，中国联通负责人表示，5 月在 56 个城市同步推出 21.6M 上网卡，首批推出数量为 10 万张。最近中国联通称，迄今中国联通共推出了 16 款 3G 上网卡，共向 7 个厂商定制过 3G 上网卡，包括华为、中兴通讯、大唐、网讯、时代动力等。据了解，截至 8 月底，联通 3G 用户达 2786.8 万，其中，联通 3G 上网卡用户数已突破 300 万户，占 3G 用户数的 11%。

3G 时代是数据业务的时代，上网卡是 3G 竞争的首战。各大运营商在 3G 终端与数据业务的布局，直接影响用户的使用感知价值。作为终端之一的 3G 上网卡，给用户带去良好的服务感知，从而将用户真正带进 3G 网络的大门。

### 网络质量决定受关注度

3G 的本质是移动宽带，带宽增加，给消费者带来的最直接体验是网速更快，使用体验更好。这就决定了，网络质量好的运营商的 3G 上网卡会更受用户欢迎。

目前三大运营商采用三种不同的 3G 标准，即中电信 CDMA2000 制式、中国联通 WCDMA 制式和中移动 TD 制式。中国联通采用的 WCDMA 标准较为成熟，整体上有网速较快的优势；中电信 3G 网络的稳定性和覆盖率都很理想，也有很强的竞争优势；而中移动由于采用了自有的 3G 标准，技术不太成熟，相对稳定性和网速较前两家比较差。

三家运营商的网络质量决定了 3G 上网卡的受关注度，而最近公布的上网卡受关注度数据更体现了运营商网络质量的好与差。中电信以 47.3% 的份额领跑市

场，不但证明了中电信 3G 上网卡的颇受欢迎，也是给他们在网络建设方面所作努力的一个肯定。

对于三大运营商而言，上网卡的意义在于拉动运营商的数据业务。天翼 3G 网络的诞生，为无线宽带网的应用提供了更加广阔的发展空间，但如果单纯依靠 3G 手机来拉动 3G 应用消费是远远不够的。3G 上网卡可以发挥 3G 技术的优势，使移动网络和互联网联在一起，这是 3G 手机所无法取代的，是在不同的应用领域由不同的客户需求决定的。

### 上网卡助力拓展 3G 应用

随着 3G 和移动互联网的发展，三大运营商从业务、终端、内容、应用、服务等多方面展开全方位的竞争。终端方面，手机被炒得沸沸扬扬，相对上网卡就冷清了许多。但是，上网卡在 3G 市场上起着无可替代的作用。

3G 上网卡主要针对笔记本电脑客户，其使移动网络和互联网联在一起。对于经常出差的商务人士来说，在外出差时，有的地方提供宽带接入，而有的地方不能提供，当工作需要马上上网时，3G 上网卡就显得十分重要，用户无需办理任何手续，就能方便地上网进行邮件收发等各项移动互联网应用。

作为 3G 无线接入的重要终端，占领上网卡高地对运营商在 3G 市场上的竞争非常重要。影响上网卡关注度的因素很多。首先是价格，中低端产品因其性价比相对较高一直是消费者关注的热门，2011 年 8 月，中国无线上网卡中，关注度随着价格的上升而递减。其次，也是最重要的，是网络质量，要重视用户体验。用户在选择上网卡时，最重要的还是要看网速是否快，稳不稳定，如果选购的上网卡速度慢又不稳定。将大大降低 3G 的体验感觉，用户更愿意选择运营能力强的运营商的上网卡。

在 3G 发展的初期，3G 上网卡是吸引用户入网的一种有效方式，随着移动互联网的发展，上网卡又为用户提供了无尽的方便。但这并不能使 3G 上网卡成为 3G 业务的主要收入来源。

未来，运营商要在细分 3G 上网卡业务上面下功夫，深挖用户需求，提供有针对性的服务。同时，也可以发展 3G 无线网络承载的相关增值应用，如视频、阅读和游戏等，最终实现增量又增收。来源：2011-10-19 通信信息报

[返回目录](#)



## 中电信酝酿引入云手机 与多家厂商正洽谈

在云手机概念正炒得火热之际，中国电信(微博)北京公司内部人士透露，中国电信酝酿批量引入云手机，目前已与多家厂商洽谈，有望在北京率先上市云手机及云服务。

### 电信洽谈引入云手机

云手机就是利用移动宽带网络，实现使用远程云服务器上各种云服务的手机。简单地说，手机拥有一个强大的后端云平台，手机不再只是通话工具，而是一台信息终端，可以实现很多云服务。

据悉，中国电信也看好云手机，北京电信内部人士表示，目前已与多家厂商洽谈，将引入云手机，机型正在确定过程中，不会只是一个厂商和一款机型，而将是批量引进。

云手机目前并不缺乏。iPhone 的制造商苹果公司即是云服务的最早提出者之一，iCloud 就是苹果云服务的专有名词，近日，苹果公司宣布 iPhone 4S 开售的同时，也宣布其云服务网站正式上线运行，

在国内，一些厂商也开始推出云手机，三星(微博)、华为(微博)、HTC(微博)、摩托罗拉(微博)等大品牌手机厂商都先后要推出云手机。

### 所提供云服务已确定

北京历来是各种先进技术的试验田之一。据透露，中国电信酝酿引入的云手机将率先在北京推出，北京电信已做好积极准备。

据悉，目前中国电信洽谈的云手机将全部是基于 Android 操作系统定制开发的 3G 智能手机，同时实行“云+端一体化”，即在出售手机的同时，中国电信和手机厂家建设云服务平台，向手机提供网络存储和在线应用。

北京电信一位人士表示，云手机已不是空谈，而是在手机里全面内置了丰富应用，北京电信引入的云手机将可提供的云服务主要分为三类：

一种是存储同步类服务：例如网盘、在线相册、云备份、PIM 同步、手机找回等功能；另一种是信息内容类服务，例如在线游戏、音乐、互联网浏览功能；还有一类是沟通交流类功能，例如 SNS、融合消息、视讯。这些服务是与消费者密切相关的，它使手机不再仅仅只是用来上网浏览内容。来源：2011-10-21 新浪科技

[返回目录](#)

## 北京电信手机支付确定用银联标准 用户免费办理

中国电信(微博)北京公司(以下简称北京电信)近日发布公告称,已为中国电信用户免费开通中国银联手机支付功能,用户只需办理“银联翼宝”手机支付卡,就可将手机升级为一台移动支付终端,这实际意味着在手机支付标准上,中国电信已完全使用银联的手机支付标准,且已开始实质性推向市场。

### 电信确定采用银联手机支付标准

此前,国内手机支付标准主要有两个,一个是中国移动(微博)主导的 2.4G 标准,另一个是中国银联主导的,获得中国联通(微博)和中国电信支持的 13.56M 手机支付标准。

根据北京电信网上营业厅发布的公告,正式在全市市区郊区近 70 家电信自有营业厅开放免费更换手机支付卡的业务,为用户免费办理“银联翼宝”手机支付卡。

公告称,银联翼宝是中国电信与中国银联共同打造的手机支付应用产品,用户只要更换一张 UIM 卡,便可在不影响任何已有业务的情况下,将手机升级为一台移动支付终端。通过使用绑定在 UIM 卡上的任意一张个人银行卡进行支付,用户就可以随时随地为手机充值缴费、享受金融服务。

很显然,北京电信采用的近似于中国银联的手机支付标准。目前,中国银联主导的手机支付标准尚处于市场推广初期,使用过的公众不多,而北京电信的银联翼宝依托的是代表国内最先进技术的中国银联手机支付标准。可以说是银联手机支付标准较早的一次大规模商用。

### 可捆绑 10 张银行卡

北京电信表示,其“银联翼宝”产品由中国银联提供技术与服务支持,将金融机构与电信运营商的优势资源有效整合,凭借前者的公信力和跨银行安全体系为信用基础,为手机支付用户提供资金流转通道和交易平台。

据了解,此次北京电信推出的手机支付功能比前期试用时更加丰富,银联翼宝在 UIM 卡金融安全区内可保存 10 张个人银行卡信息,用户可通过手机为个人银行卡进行转账、余额查询,实现信用卡免手续费还款、缴费或充值等功能,同时还包含了购买彩票、游戏点卡等消费功能和身份信息核实的认证功能等。

### 70 个营业厅可免费换手机支付卡

北京电信网上营业厅发布的公告称,正式在全市全部的近 70 家电信自有营业厅开放免费更换手机支付卡的业务。北京电信曾在 6 月底尝试开放了市区的 3 家营业厅进行免费换卡试用的活动,本次将参与活动的营业厅扩大到全市范围也标志着北京电信手机支付业务的全面铺开。

据悉，用户只要到北京电信营业厅免费更换银联翼宝 UIM 卡后，即可将手机升级为一台移动支付终端。

北京电信表示，在营业厅里的免费换卡和绑定银行卡的操作过程都很简单，而实际使用也将非常方便。一部带支付功能的手机，等同于一部已安全存储用户账户信息的 POS 机，用户带着这部手机，就可以实现如现在常用的 POS 机刷银行卡的功能，不用再去银行或营业厅排队办理，甚至不用携带银行卡，避免了长时间排队和银行卡丢失所带来的一系列不便及可能的损失。

关于安全性，北京电信表示，本次发放的银联翼宝 UIM 卡，集电信 UIM 卡及金融 IC 卡于一体，既实现了标准的电信应用，也实现了金融支付功能，更保证了整个 IC 卡的高安全性。来源：2011-10-23 新浪科技

[返回目录](#)

## 【中国联通】

### 联通启动客户回馈活动

为回馈 3G 老用户，中国联通日前正式启动了主题为“精彩沃服务”的一系列客户回馈活动，此次回馈活动根据用户在网时长的不同，将提供差异化的优质服务，内容包括赠送增值业务包、积分奖励、免费续约等多项措施。

据了解，对在办理联通电话卡时未享有任何优惠活动的用户，如果截至 9 月 30 日在网时长满 6-12 个月，就可以在 12 月 31 日之前申请办理“增值业务包”赠送业务，赠送为期 6 个月的增值业务包。增值业务包分为价值 15 元的 50MB 流量包、价值 30 元的 50 分钟可视电话包、价值 5 元的 50 条短信包三种，用户可任选其一。

截至 9 月 30 日在网时长满 13 个月的联通用户，将实施为期 6 个月的积分奖励政策。用户申请办理，次月开始享受“在网贡献积分”、“消费积分倍增”双重奖励。不但每月固定赠送用户 1000 个积分，并且通信消费实行双倍积分，累计一定积分就可以在联通网上营业厅兑换精美礼品。

此外，无欠费且继续使用的 3G 合约计划的到期用户，可以选择继续办理“预存话费送手机”、“存费送费”合约计划或选择“双重积分”奖励。来源：2011-10-20 都市快报微博

[返回目录](#)

## 中国联通推广 3G 理财上网卡

中国联通日前推出买上网卡赠送礼品的活动，这也是联通向细分市场进军的标志，3G 理财上网卡既是其中之一，也是下半年 3G 上网卡的营销重点之一。

此前，联通推出一种集上网与理财功能为一体的 3G 理财上网卡，使用峰值速率 7.2M 制式，在全国都可使用，不分本地和漫游，其功能也不仅限于理财炒股，而是同时具有普通上网卡的所有功能；同时，由于安装在电脑里使用，屏幕更大，因此比手机炒股更方便。

在 2011 年 10 月，凡是在自有渠道、电子渠道购买 3G 理财上网卡的用户可获得精美双肩包或读卡器一个，先到先得送完为止。

同时，购买其他类型的上网卡也有赠品，例如凡是在电子渠道购买普通上网卡、21M 上网卡、无线猫的，则赠送读卡器一个。

另外，联通 3G 理财上网卡套装内含上网费 1200 元，另赠送价值 390 元无线上网卡硬件和一个 USIM 卡。令用户省心的是，套装包中 1200 元预存款可自由支配，无分月限制。来源：2011-10-19 北京商报微博

[返回目录](#)

## 中国联通下调 iPhone 裸机零售价

记者近日从中国联通清远分公司了解到，中国联通推出了 iPhone 合约计划优化方案，下调了 iPhone3GS(8GB)、iPhone4(16GB)和 iPhone4(32GB)三款手机的裸机零售价格，并调整了三款手机对应的“预存话费送手机”合约计划。

据悉，新的 iPhone 方案从 2011 年 10 月 16 日起开始执行，原有政策同步停止销售。调整后，iPhone3GS 8GB 零售价为 2888 元，iPhone4 16GB 零售价为 4548 元，iPhone4 32GB 零售价为 4988 元，“购手机送话费”合约计划的内容不变。由于手机零售价下调，iPhone“预存话费送手机”合约计划发生了相应改变。

据清远联通介绍，由于 iPhone 的零售价格发生变动，联通将对 9 月 21 日 0 时至 10 月 15 日 24 时期间在联通自有营业厅 iPhone 售点及中国联通授权 iPhone 售点购买 iPhone3GS、iPhone4 裸机及合约计划的用户进行补偿。对裸机购买用户将以现金方式返还手机零售价差额，即 iPhone3GS 8GB 为 1111 元、iPhone4 16GB 为 451 元、iPhone4 32GB 为 1011 元；对“购手机送话费”合约计划用户将以充值卡方式返还手机零售价差额，即 iPhone3GS 8GB 为 1111 元、iPhone4 16GB 为 451 元、iPhone4 32GB 为 1011 元；对“预存话费送手机”合约计划



用户将以充值卡方式返还优惠购机款差额，即 iPhone3GS 8GB 为 900 元、iPhone4 16GB 为 100 元、iPhone4 32GB 为 600 元。来源：2011-10-19 南方日报微博

[返回目录](#)

## 联通完成 2011 年 3G 新增用户目标 60%

中国联通(600050，收盘价 5.16 元)最新 3G 用户数据 19 日晚间出炉——公司 9 月 3G 用户新增 236.2 万户，3G 用户总量达到 3023 万户。

最新数据也意味着，联通距离年初所定下的全年用户增长目标更进一步。在 2011 年 5 月 24 日的年度股东大会上，公司董事长常小兵明确表示，2011 年“有信心完成 3G 新增用户 2500 万户的目标。”从前九个月情况看，联通已完成了 60%。不过目前距离全年目标还有近 900 万户的空间，即是说接下来 3 个月，联通每月需要新发展至少 294 万户 3G 用户，而公司这项指标在 2011 年前 9 个月的平均值为 179 万户。

为实现预定目标，联通已与近日启动了 2011 年第二轮大范围的套餐资费调整。公司这次重新将重点放到了 iPhone 手机上。由于新一代产品 iPhone4S 在国庆节期间发布，在售的 iPhone3GS 和 iPhone4 机型用户若是在最近一个月内购入，均可享受一定差价补偿等优惠。

另外，曾经在 4 月份被取消的 286 元档 iPhone 合约机套餐也得到恢复。东方证券研究员周军指出，这档套餐是联通 iPhone 用户主力，大约占到全部合约用户的一半，取消后给 4、5 两月用户净增数带来的影响非常明显；因此本次恢复，相信能有效提振新增用户数量。

令公司业绩在第二季度掉头环比向上的千元智能机用户，目前发展势头也相当良好。中信证券分析师宫俊涛表示，以 9 月数据计算，第四季度联通 3G 可增加 708 万户用户，考虑到千元智能机可能环比增加近 700 万台的销量，2500 万户新增 3G 用户的全年目标不仅有望实现，甚至可能超额完成。来源：2011-10-21 每日经济新闻微博

[返回目录](#)

## 联通拿到 iPhone 4S 测试机 已提交入网申请

iPhone4S 已经上市一周，不过中国内地并不在苹果公布的前两批 iPhone4S 上市国家名单中，这让果粉们略感失望。不过，来自中国联通(微博)内部的最新



消息称，作为苹果在中国内地市场的惟一战略合作伙伴，中国联通有望在 2011 年年底率先引进 iPhone4S。此外，配合苹果降价策略，中国联通也宣布了调整后的 iPhone 裸机及合约价格，最高下调 1111 元。

### 年底前引进 iPhone4S

据联通人士透露，中国联通谈判小组已经与苹果公司达成引进新一代 iPhone 的协议，也就是说，联通引入 iPhone4S 已无悬念。对于 iPhone4S 何时能够正式引入国内，该人士称，目前联通内部已经拿到 iPhone4S 测试机，相关业务部门正在针对 iPhone4S 进行网络及客户端的适配工作，并且已经向工信部提交了 iPhone4S 的入网许可申请。如果一切顺利，联通有望年底前在中国内地率先正式引入 iPhone4S。

### iPhone4 合约价下调

iPhone4S 来了，iPhone4 当然要降价让路。中国联通日前发布的新版合约计划显示，从 10 月 16 日起下调 iPhone3GS 和 iPhone4 的合约价格，套餐仍然分为 11 档，286 元以上档套餐即可享受零元购机。原来的合约规定，只有购买 386 元以上套餐才能享受零元购机。此外，如果选择 286 元以下各档套餐，可以按优惠价格购机。

联通同时宣布，从 10 月 16 日起，iPhone3GS 8GB 版的零售价下调 1111 元至 2888 元；iPhone4 16GB 版的零售价下调 451 元至 4548 元；iPhone4 32GB 版的零售价下调 1011 元至 4988 元，“购手机送话费”的合约计划保持不变。

### 部分已购手机可退差价

联通同时公布了老用户的差价退还政策，符合退差价的用户范围包括：2011 年 9 月 21 日 0 时起至 10 月 15 日 24 时之间，在联通自有营业厅 iPhone 售点及联通 iPhone 授权售点购买 iPhone3GS、iPhone4 的用户。

裸机购买用户和“购手机送话费”合约计划用户的差价退还额度与苹果官方降价幅度完全一致，即 iPhone3GS 8GB 返 1111 元、iPhone4 16GB 返 451 元、iPhone4 32GB 返 1011 元，裸机购买用户退还现金，合约计划用户退还充值卡。“预存话费送手机”合约计划用户则以充值卡方式退还购机款差额，上述三款手机分别退还 900 元、100 元和 600 元。

据悉，10 月 31 日之前都可以办理差额退还业务，符合条件的用户可带上手机、原始发票、身份证件等材料到联通自有营业厅 iPhone 销售点办理。来源：2011-10-20 都市快报微博

[返回目录](#)

## 中国联通最快年底推 iPhone 4S 移动通信暂无缘

中国联通内部人士称，目前联通内部已经拿到 iPhone 4S 测试机，相关业务部门正在针对 iPhone 4S 进行网络及客户端的适配工作，并且已经向工信部提交了 iPhone4S 的入网许可申请。

本报讯（记者 薛松）近期，中国联通(微博)首批 iPhone 两年合约用户将陆续到期，为挽留老用户和获取新用户，本周开始，中国联通重新调低了苹果 iPhone 4 的入网门槛。消息透露，中国联通还计划于年底前推出苹果 iPhone 4S 手机。

### 重新降低门槛抢用户

2009 年 9 月，中国联通在国内首次推出 iPhone 3 合约手机。如今，签约两年的客户将陆续到期。记者从广东联通了解到，本周开始，中国联通降低了苹果 iPhone 4 的入网门槛，重新恢复 286 套餐 0 元购机计划。一方面是为 iPhone 4S 上市前降价清旧货，另一方面也是为了留住到期的老客户。

2011 年 4 月，联通停止了 286 套餐 0 元购机计划，此前选择这款套餐的用户占了全部 iPhone 合约用户的一大半。不过，重新加大补贴将造成联通营销成本会较上半年有所上升。市场预测，286 元 iPhone 4 套餐将使中国联通 2011 年第四季度和 2012 年的手机补贴分别增加 1.5 亿和 15 亿元人民币。

对于 iPhone4S 何时能够正式引入国内，中国联通内部人士称，目前联通内部已拿到 iPhone4S 测试机，相关业务部门正针对 iPhone4S 进行网络及客户端的适配工作，并且已向工信部提交了 iPhone4S 的入网许可申请。如果一切顺利，联通有望年底前在中国内地率先正式引入 iPhone4S。

此外，联通还将在四季度大规模推出低于 1000 元人民币的智能手机。

### 移动通信暂无缘 4S

另外两大运营商中国移动(微博)和中国电信(微博)继续无缘 iPhone 4S，他们目前均未与苹果公司达成具体的引入协议，短期内不存在引入该机型的可能。不过，由于 iPhone 4S 支持 CDMA 网络(但不支持国内的电信号卡进行插卡使用)，现阶段电信用户仍可以烧号方式来使用。中国移动的号卡均可顺利识别并使用，但只能使用 2G 网络。

### 联通完成新增用户指标压力不小

中国联通昨公布 9 月营运数据。9 月 3G 净增用户为 236 万户，比 8 月上升 15%，高于市场预期的 220 万。按联通全年新增 2500 万 3G 用户的目标，2011 年 1~9 月，联通净增 3G 用户总数为 1617 万，意味着需要在四季度平均每月新增近 295 万用户。

市场对联通全年目标实现有所担忧。不过，由于千元智能机大规模上市，加上 iPhone 3GS 和 iPhone 4 套餐的价格调整，尤其是 286 iPhone 4 零元购机套餐的恢复，联通 3G 净增用户数在四季度进一步提升可能性大。来源：2011-10-21 大洋网-广州日报微博

[返回目录](#)

## 联通 3G 用户突破 3000 万 单月新增用户创新高

中国联通(微博)今天公布了 9 月份运营数据，数据显示，9 月中国联通新增 3G 用户 236.2 万户，刷新单月新增用户记录，累计 3G 用户数达 3023 万；2G 用户新增 57.2 万户，累计 2G 用户 1.588 亿户。

中国联通上月新增 3G 用户首次突破 200 万，达到 204.9 万户。9 月份比 8 月增加了 236.2 万，9 月份新增的 3G 用户中，包含 20.9 万 3G 无线上网卡用户。

固网业务方面，本地电话用户 9 月份流失 12.4 万户，累计用户 9457.5 万户；宽带用户新增 77.9 万户，用户规模 5453.7 万户。来源：2011-10-19 新浪科技

[返回目录](#)

## 联通启动南宁国际局项目 总投资 50 亿建总部基地

在南宁举行的“中国-东盟电信高峰论坛”上，中国联通(微博)透露，中国联通将广西南宁正式纳入全国规划建设的七大总部基地之一，将在南宁总部基地项目上累计投资 50 亿元，建设包含南宁区域性国际通信业务出入口、南宁国际直达数据专用通道等多个重大项目，将成为中国-东盟区域性信息交流中心的重要组成部分。

### 联通 50 亿元打造南宁总部基地

10 月 21 日，广西联通与南宁市人民政府共同签署《中国联通南宁总部基地落户南宁战略合作协议》。中国联通南宁总部基地项目累计投资将达 50 亿元，建设内容包含南宁区域性国际通信业务出入口、南宁国际直达数据专用通道，以及中国联通集团公司云计算中心、国际呼叫外包中心、创新业务研发中心、国际综合通信枢纽等多个重大项目。

工信部副部长尚冰、广西壮族自治区副主席杨道喜、中国联通副总裁韩志刚、工信部电信管理局局长韩夏、国际合作司司长陈因、广西自治区工信委主任束华、广西通信管理局局长谢海平、中国-东盟商务与投资峰会秘书处副秘书长胡福章、中国联通国际业务部总经理闫波、中国联通广西分公司鲁东亮总经理等领导出席

本届高峰论坛。来自中国及东盟国家电信主管部门、电信运营企业的 200 多名代表参会。

据悉，基地建设将大规模采用云计算、云存储、物联网等新一代信息技术，将在数据存储、新业务研发等领域达到全国乃至世界领先水平。项目建成后，将成为中国-东盟区域性信息交流中心的重要组成部分。

### **联通七大总部基地之一**

中国联通目前有游戏基地、音乐基地等七大总部基地，据悉，中国联通将把广西南宁正式纳入全国规划建设的七大总部基地之一，作为中国联通在西南地区信息枢纽，为中国—东盟信息交流中心提供有力支撑。

在南宁如此大规模建设主要是联通看好中国至东盟方向的国际业务。近年来，中国与东盟国家在经贸、文化交往密切，特别是随着 2010 年中国东盟自由贸易区的正式建成，中国与东盟的双边贸易额迅速增长，2010 年中国与东盟双边贸易总值达 2927.8 亿美元，增长 37.5%，连续 10 年保持 38% 的平均增长率，2015 年将突破 5000 亿美元。

与此同时，中国与东盟的经济贸易快速发展带来了区域性国际通信需求的大幅增加。据统计，2010 年中国联通与东盟 10 国的语音话务量超过 2 亿分钟、互联网流量超过 1 万个 G，较上年增幅高达 100%。

### **已获工信部批复建设**

此前的 2010 年 12 月 15 日，工业和信息化部正式批准同意中国联通建设南宁区域性国际通信业务出入口。2011 年 2 月，自治区人民政府与中国联通签署合作建设中国 - 东盟区域性信息交流中心框架协议，南宁成为继北京、上海、广州之后的第四个国际通信业务出入口，可汇接东盟 10 国与中国联通国内 31 省、区、市语音与数据业务，该出入口是国内第一个专注于面向东盟 10 国的区域性国际通信出入口，也是支撑中国联通成为亚太地区国际通信枢纽和转接中心的重要节点之一。

6 月 13 日，工业和信息化部正式批复同意建设中国联通南宁国际直达数据专用通道，项目建成后，将作为中国-东盟区域性信息交流中心的国际互联网接入最高等级枢纽。通过中国—东盟电信高峰论坛这个平台，有助于中国与东盟国家探寻更多更广的通信领域信息合作发展的商机。

此次论坛期间，还举行了中国联通南宁区域性国际通信业务出入口、中国联通南宁国际直达数据专用通道、中国联通东盟国际漫游创新平台启动仪式，中国联通与老挝、越南等东盟国家电信运营企业签署了合作协议。来源：2011-10-23 新浪科技

[返回目录](#)



## 制造跟踪篇

### 【中兴】

#### 中兴通讯出售刚中电信 51%股份

中兴通讯(000063)公告称，将其持有的刚中电信(CCT)51%的股权全部出售给法国电信，计划于21日完成股权交割。法国电信将为此支付股权基本价格1000万美金。最终交易价格将取决于依据2011年度刚中电信财务报告及交割日财务数据对价格进行的调整。来源：2011-10-22 中国证券报

[返回目录](#)

#### 中兴欲收购诺基亚罗马尼亚工厂

目前，据来自罗马尼亚的公共商业报告显示，中兴(微博)通讯目前对诺基亚(微博)9月底关闭的罗马尼亚工厂产生兴趣，并希望使用此工厂进行智能手机的生产智能手机，以此来满足罗马尼亚及新兴国家的市场需求。

2011年9月底，诺基亚宣布计划裁员3500人，同时调整整个欧洲的生产链，并于2011年底关闭罗马尼亚克鲁日的工厂。将市场策略调整为从制造、定位和商业业务及其他“辅助性功能”业务入手，以此来缩减成本。

而据来自自罗马尼亚的公共商业报告显示，中兴通讯目前对诺基亚在罗马尼亚的工厂颇感兴趣，中兴罗马尼亚的战略经理表示称，这一工厂将对于中兴通讯在罗马尼亚及周边新兴国家的市场拓展大有益处。

中兴罗马尼亚方面认为，其将不准备像诺基亚一样建立百万级的生产线。而是将更多的进入智能手机领域，针对2G和3G的入门终端领域。预计在2012年，中兴的罗马尼亚工厂将生产终端35-50万台，以此来面向罗马尼亚及其他新兴市场的需求。其中将重点生产Skate4.3和Blade2这两款产品。

除生产智能手机外，中兴还希望使用此工厂来生产电视产品。

而另外对该诺基亚工厂感兴趣的还有印度的一家药品制造商。来源：  
2011-10-25 飞象网

[返回目录](#)



## 中兴手机的新博弈：成本与话语权

畅销书作家约翰·戈登在《疯狂的投资》中讲述了这样一个故事，19世纪中期美国商人赛勒斯·菲尔德耗尽毕生的积蓄发起铺设第一条大西洋电缆工程的壮举，他野心勃勃地成立了大西洋电报公司，发行股票来募集资金，十五年中，经历了五次几乎毁灭性的失败、近在咫尺的凶险海洋、对无数个无法预见的技术难题的克服，赛勒斯·菲尔德终获成功。随后，人们惊奇地发现，整个世界被改变了。

赛勒斯·菲尔德当年的困境是如何游说那些精明的投资者去支持他的疯狂投资，这是一个几乎无法预见的未来。时下，对于那些领袖公司来说，同样要面对的投资困境是当那些面向未来的技术与市场并不能迅速地收割利润麦田时，你该如何去培育一个新市场？如今，这样的困惑就摆在中国运营商与手机厂商面前——如何面对3G手机市场需求不足的挑战。“这是一场新的博弈，运营商们在想尽各种方法吸引3G用户，这场博弈牵动着产业链的各方，因为这个市场一旦做起来，谁都赚不到钱。”中兴通讯执行副总裁何士友打了一个形象的比喻，“这就像新开张的餐厅，老板首要关心的是上座率还是来一桌客人能赚多少钱？答案当然是前者，如何吸引更多的人来消费。”正是在这样的商业逻辑下，2011年初，中兴推出了新千元智能手机策略，并初见成效。据悉，仅单款千元智能手机Blade，2011年截至目前已在全球卖出500万部，预计年底将至少达到700万部，销往全球近50个国家的80家运营商，仅中国联通已采购300万部。

### 成本与话语权

触摸屏、大屏幕、《小鸟》、社交网站、微博……这些让苹果iPhone风靡全球的法宝在千元智能手机上一样也不少。所谓“新定义3G千元智能手机”即中国联通重新打造的3G移动互联网手机。2011年5月，中国联通号召厂商提高3G智能手机硬件配置标准，推出更多基于Android操作系统、3.5寸电容屏、CPU 600M以上、拥有强大的多媒体和3D图形处理能力、具有高速全网页浏览、互联网应用丰富、扩展性强、W+G的双网双待等特点，售价在千元以内的智能手机。由此，一场由中兴、华为、联想、酷派等中国厂商发动的3G普及运动已悄然上演。

5月31日，中国联通宣布采购包销100万台中兴通讯Blade V880，创造了“第一次单款智能手机订单超过100万”、“第一次由运营商买断包销除iPhone以外的单款手机”等一系列纪录，而仅仅3个月后，中国联通又宣布追加采购该机型200万部。中兴通讯总裁史立荣认为，中国联通这一举动的目的是为了推动智能机的普及以及移动互联时代的加速到来。

事实上，来自电信运营商的支持是千元智能手机价格的重要推手。其主要支持手段包括大规模集中采购、包销、送话费等。一位业内人士说，运营商补贴对于手机厂商的意义并不在于直接降低成本，而是能帮助其扩大规模，通过规模化量产降低成本。“随着智能手机销量的上升，中兴在供应链上的话语权会不断加大，比如过去手机厂商在采购高端配件包括屏、芯片、结构件时，三星、HTC 这样的公司话语权重一些，而未来随着中兴采购规模加大，成本将会不断下降。”何士友说，“原因是物料采购价格是很有弹性的，采购 50 万台、100 万台还是 1000 万台，价格完全是不一样的。”

据悉，从 2010 年开始，为了打破用户增长瓶颈，联通开始在 iPhone 之外的其他 3G 手机上发力，从普及千元智能手机，到将自备机和普通定制终端用户纳入补贴范围，联通在 3G 终端上的手法不断翻新，而这也是 V880 火爆的原因之一。

而另一方面，本土厂商的谋划是通过千元智能手机帮助运营商打天下，从而在运营商的集采大战中拥有话语权。因为 3G 时代，运营商的主人翁角色越来越重要，而手机市场已悄然进入了运营商定制手机的时代。一位业内人士说，这意味着与运营商没有合作的手机品牌，其生存空间将会进一步被压缩。但对于中兴这样的本土厂商来说，问题的关键在于，千元智能手机究竟能否给其带来真金白银？“很多人问我，千元智能手机是不是在赔本赚吆喝？”何士友说，“我的回答是它肯定赚钱，只是赚多赚少的问题。”据其透露，千元智能手机单机利润虽然不高，但这是抢占市场的长远的投资。这正如以太网的发明者梅特卡夫那个著名的法则所揭示的网络价值的秘密：网络的价值与网络使用者的平方成正比。即只有用户的基数规模足够大，3G 的网络价值才会出现一个拐点，那个时候整个 3G 产业链才会迎来真正的春天。

显然，千元智能手机很大程度上缓解了运营商在 3G 推广初期面临的终端匮乏的困境。

不过，对于本土厂商来说，借助千元智能手机的热浪或许能打一个翻身仗。在 2G 时代，中国手机市场一直被诺基亚、三星这样的全球大佬占据，加之山寨手机的泛滥，国产手机厂商一直是命运坎坷。

### 制造明星产品

何士友表示，借助千元智能手机取得市场份额仅仅是第一步，但这并不意味着中兴今后将只生产低价手机，其战略规划是，以此为基础切入利润率较高的高端智能手机。最近，中兴推出了中端智能机 Skate、WP7、TD-LTE 双模双待智能手机，其中 Skate 已在英国、巴西、西班牙等国家上市。

“2011年是中兴转型的一年，70%的资源投向了智能手机研发。”何士友说，制造“明星”机型是中兴手机的主要战术之一，比如V880、Skate，无论在前期的设计、研发，还是在市场、物流、售后各方面都会被公司重点倾斜投入，进行全力打造。他说，直到2010年以前，他一直觉得以中兴旗下的手机业务的发展路线，不太可能做出如同iPhone一样的明星产品，而且也没有必要像苹果公司一样去押宝在某一产品上，这和中兴手机的发展历史有关。

1998年，中兴通讯开始做手机，最初几年一帆风顺，2004年，何开始执掌中兴通讯手机部，那时正逢山寨手机在全国铺天盖地。“当时我们决定放弃国内渠道市场，并大举挺进海外，由于我们是做系统设备出身的，与海外运营商有很好的合作基础，这带动了定制手机的销售，所以，在两年后就开始有了回报。”从2007年开始，中兴在欧洲、北美、日本等地与沃达丰、和黄、西班牙电信等全球运营商开始深度定制合作。

2009年，何士友去欧洲拜访客户，他发现客户对Andriod产品的趋之若鹜。“当几乎所有的客户都在谈论Andriod，我感受到了谷歌开放平台的魅力。”何士友说，之前，中兴的策略是在多平台上发力，每个智能手机平台都没有错过。欧洲之行让何士友陷入了思考，他的判断是，未来的平台一定是开放源码。

不过，在决定Andriod成为主攻方向之后，作风谨慎的他还是决定在一些手机上做了双系统的测试，事实证明大多数用户还是首选Andriod。尽管如此，他依然认为不把所有鸡蛋都放在一个篮子是有效控制风险的方法。“任何一个技术取得市场主导地位后，都会出现垄断化的迹象，而垄断一旦出现，用户的态度就可能发生改变，所以不能完全固守在一个平台上。”他说，正因如此，中兴也会做微软的平台手机。

### 瞩目美国市场

“永恒的是变化，因此任何一个企业都不能固守在某一种技术平台上”，何士友说，如今他思考最多的一件事就是如何面对不断变化的市场。“我们的目标是继续发展5年，一个企业如何能够不折腾就非常不容易了。”

他打了一个比方，“做企业的辛苦，每天都要战战兢兢地过日子，这就像非洲草原上的小羚羊一样，要保持高度的警觉，因为自然界的竞争如此残酷。”他解释说，“我所谓的‘不折腾’是指持续的增长，这需要所处的行业市场、客户仍然有增长空间；与客户保持良好合作；第二是能够制造出明星产品，公司需要有持续创新的土壤和氛围；最后一点很关键，即内部团队战斗力强，不能乱。

而对于这个不断变化的市场，他说，能否成功转型的标志是进入欧美高端市场，也就是说能否在欧美市场保持高速增长，而这也是一个公司是否真正全球化的标志。他将产品如何规模化进入欧美日等发达国家市场，并且把打开美国市场

看成中兴通讯的“二次创业”，这个目标在公司内部被旗帜鲜明地提出，即 2015 年美国市场将取代中国市场变成中兴通讯全球最大的市场。在他看来，美国市场是中兴手机全球化的关键一役。

除此之外，中兴手机的未来目标还包括在 3 到 4 年内进入全球市场前三的目标。何士友认为，这一点是基于市场生存的法则，“近年来，中兴手机开始对北美和欧洲市场进行了资源倾斜，通过‘农村包围城市’，即从小运营商突破、逐渐攻入大运营商的策略，目前，中兴在高端市场已经取得了阶段性胜利。而这一切都是为了进入前三做准备。”他说，这其实也是中兴手机一直具有的忧患意识，“任何一个市场，只会接受前三名。如果不能进入，那么就意味着被边缘化，会逐渐丧失生存空间。”来源：2011-10-22 经济观察报微博

[返回目录](#)

## 【华为】

### 华为高管：创新能让美国政府消除成见

华为(微博)高级副总裁兼北美研发主管约翰·罗伊斯(John Roesse)日前在接受美国科技博客网站 AllthingsD 撰稿人艾娜·弗里德(Ina Fried)专访时表示，创新最终能帮助华为解决在美国遭遇的各种问题。

华为目前是全球第二大电信与网络设备制造商，2010 年营收达 290 亿美元。但华为显然并不满足于行业老二的位置，寻求通过将业务拓展至电信服务以外的领域，使未来 10 年每年营收都保持在 1000 亿美元以上，而罗伊斯正是负责实施这个宏伟蓝图的高管之一。他认为，只要能扩大在美国的业务，找到均衡发展电信、企业和消费市场的契合点，华为就有信心实现这一目标。

罗伊斯在采访中表示，华为以运营商和电信业务而著称，但最近又拓展至消费市场，“公司正在对自己进行重新定义。”弗里德问，“华为目前在美国有多少员工？”罗伊斯回答，在他的领导下，华为在美研发机构的规模从最初的数百人已扩充至一千人以上，同时华为在全球招募了大约 6 万名工程师，“公司 60% 的员工在从事研发工作”。

在谈到华为成功吸引人才的秘诀时，罗伊斯说：“我们密切关注着发生创新的各个领域，确保我们在附近建立自己的研发中心，这样我们就能吸引到大量人才。华为最成功的‘前哨’位于硅谷。”

罗伊斯指出，在 Sun 被甲骨文(微博)收购时，华为从该公司引起了大批人才，在北电网络破产之后，华为同样没有放过挖掘人才的良机：“我们在渥太华设立了一个新研发中心，许多北电网络前员工只要穿过一条街就能到达那里。”



罗伊斯曾是北电网络首席技术官。他说，供职北电网络期间就对华为充满好奇，尤其是对该公司专注于将创意转变为现实及其面向未来进行产品创新的做法感兴趣。弗里德说，由于美国政府安全方面的考虑，华为在收购美国企业的问题上遇到了许多困难，这对一家所在行业的增长往往受收购推动的企业而言带来了诸多不利影响。

罗伊斯承认，华为在美国的发展遭遇了许多问题，但他表示华为正努力通过加强与美国政府和公众的沟通来解决这个问题。罗伊斯说，因为华为是一家创新企业，最终会解决这个问题：“国家政策应该会支持拥有最好技术的公司。”

罗伊斯还谈到了智能手机给华为带来的发展机遇：“世界仍有穷富之分，仍有智能手机和功能型手机之分，一旦这种差别被消除，一旦每个人都有一部智能手机，每项有趣的技术都以是否具有能处理先进功能的界面而定，那么我们就迎来了巨大的发展机遇。”

罗伊斯在采访中还谈到了带宽问题：“我们正在研究提高网络效率的办法。更有效地利用频谱，会大大提升网络的每位成本(cost-per-bit)和现有容量。”

弗里德问：“你目前正在从事哪些最酷的项目？”罗伊斯表示，他最喜欢的项目是云计算。华为认为，应该重新思考存储和运算，以从根本上显著降低存储成本。他说：“如果你能大大降低存储成本，这意味着什么？如果你能做到这一点，意味着你解决了各种难题，这是我们现在做的事情，我认为它将给整个行业带来颠覆性影响。”

在最后的问答环节中，有人问频谱短缺是技术问题还是政治问题。罗伊斯回答说，两者兼而有之。他呼吁更为理性地看待频谱政策，但同时也指出全行业应该重新审视网络运转机制。来源：2011-10-21 新浪科技

[返回目录](#)

## 华为批评美国政府干预其正常商业收购

华为(微博)一改此前对美国政府恭敬的语调，对美国市场准入政策终于做出直言不讳的批评。

“不要再人为制造恐惧。如果你有什么要说的，那就拿出证据来。”英国《金融时报》昨日援引华为对外事务副总裁普拉默的话称，美国应当详细说明“无事实根据的”国家安全担忧。

华为在美国市场已经屡次受挫，多起并购均被美方以“担忧国家安全”为由干预掉。不久前，美方决定禁止华为参与建设美国的全国应急通信网。美方从未公开承认其对华为的具体担忧，但是一些官员却频繁指责华为缺乏透明度。为能



取得美国市场，华为采取了增加透明度的多种策略。但这些功课没有获得美方积极回应。

华为已经成为全球第二大电信设备商，但是至今为止在美国市场还没有大的建树。来源：2011-10-19 深圳商报

[返回目录](#)

## 华为 IPv6 IPTV 解决方案首家通过实用验证

华为公司 10 月 18 日宣布，一个包括 IPTV 业务系统、城域网核心路由器 NE5000E、业务路由器 NE40E、接入网 OLT MA5680T、MDU MA5616&MA5612、ONT HG8245、家庭网关 HG526 以及机顶盒 EC2108 在内的 IPv6 IPTV 端到端解决方案，已在中国电信湖南长沙城域网验证通过。

这项成果成功实现了机顶盒 IPv6 IPOE 接入认证，直播(BTV)、点播(VOD)、时移(TSTV)业务等主要 IPTV 业务用户体验与 IPv4 IPTV 完全相同，成为首家通过运营商现网验证的 IPv6 IPTV 端到端解决方案供应商，全面支持运营商建设可运营、可规模部署的 IPv6 IPTV 系统。

此前，华为在 2010 年与中国电信联手打造了低成本、可复制的 IPv6 网络平滑演进“长沙模式”，实现了双栈城域网的现网部署。根据试点经验，华为与中国电信联合提交了多项全球最具权威的国际互联网技术开发和标准制定组织 IETF 及中国通信标准化协会(CCSA)的标准规范，成为运营商网络及宽带上网业务向 IPv6 演进的重要指导。

2011 年，中国电信将 IPv6 业务演进的研究放在了同样消耗大量 IPv4 公网地址且未来几年用户量将持续大规模增长的 IPTV 业务上，希望通过对相对封闭的 IPTV 系统的 IPv6 演进，引导 IP 流量向 IPv6 转移，推动 IPv6 产业链端到端成熟。中国电信继续选择华为在湖南长沙城域网现网建设从 IPTV 业务管理系统、IPTV 业务系统，到城域网网、接入网，再到家庭网关和机顶盒的端到端 IPv6 IPTV 网络。本次试点对组播复制点下移至 OLT、MDU 的 FTTH/FTTB 网络部署方式也进行了充分验证，网络设备能够满足未来业务规模发展的需求。来源：

2011-10-20 科技日报

[返回目录](#)

## 【诺基亚】

### 诺基亚发布塞班贝拉 NFC 手机

近日诺基亚(微博)发布新型智能手机 603。诺基亚 603 搭载最新的塞班贝拉系统，拥有 1GHz 处理器以及 3.5 英寸高强度“悦幕”显示屏。诺基亚 603 同样配备了最新的 NFC 技术，用户只需通过触碰就可实现附件配对、信息分享、标签读取、游戏对战等诸多功能。来源：2011-10-19 信息时报

[返回目录](#)

### 诺基亚任命谷思华为中国区负责人

诺基亚(微博)宣布任命谷思华(Gustavo Eichelmann) 为中国区负责人，该任命自 2012 年 1 月 1 日起生效。

谷思华将全面负责诺基亚中国区业务，涵盖销售、市场和企业职能部门。

谷思华于 2004 年加入诺基亚，担任不同的高级管理职务，包括在芬兰负责诺基亚全球零售和渠道管理及领导沃达丰全球客户管理团队。

目前，谷思华是诺基亚大中国区、日本和韩国管理团队的主要成员，负责诺基亚的运营商业务，推动包括中国移动，中国联通和中国电信在内的三大运营商的业务发展。

在加入诺基亚以前，谷思华在惠普、康柏、EMC 及 DEC 等公司担任涵盖销售、产品管理、战略、专业服务、运营、业务发展及市场方面的高级管理职务。

来源：2011-10-25 新浪科技

[返回目录](#)

### 诺基亚中国第三季手机销量 1590 万部跌 25%

根据诺基亚(微博)第三季度财报中透露的信息，诺基亚在中国的销量已大为扭转，第三季度诺基亚手机在中国的销量 1590 万部，同比减 25%，但比上个季度增 41%。

诺基亚在中国的情况与全球类似。第三季度，诺基亚总营收为 89.8 亿欧元，较 2010 年同期的 102.7 亿欧元下滑 13%；运营亏损 7100 万欧元，2010 年同期运营利润为 4.03 亿欧元；净亏损 6800 万欧元(9400 万美元)，2010 年同期净利润为 5.29 亿欧元。

而在中国，第三季度诺基亚手机的销售额 12.4 亿欧元，同比减 25%，但比上个季度增 36%。来源：2011-10-21 新浪科技

[返回目录](#)

## 【其他制造商】

### 摩托发布全球最薄智能手机

昨天，摩托罗拉移动发布了最新的 Motorola RAZR 系列产品，这款产品是目前全球最薄的智能手机，厚度只有 7.1 毫米。

RAZR 是摩托罗拉主打超薄的高端产品系列，除了 7.1 毫米的厚度外，该产品还具备 1GB 的内存、双核 1.2GHz 处理器、Android 2.3.5 操作系统以及 4.3 英寸的超炫屏。

摩托罗拉移动公司表示，这款手机从 11 月起将在包括中国在内的全球市场上市，不过目前售价还未能确定。来源：2011-10-21 京华时报微博

[返回目录](#)

### 三星发布首款 Android 4.0 手机 GALAXY Nexus

谷歌和三星于今天上午在香港召开新闻发布会，正式推出首款搭载谷歌 Android 4.0 系统的智能手机 GALAXY Nexus(参数 论坛 软件)，预计此款手机 11 月份上市。

三星提供的新闻稿详细曝光了 Galaxy Nexus 的参数。Galaxy Nexus 的网络制式分为 LTE 版和 HSPA+ 版，可以根据不同运营商网络而有所不同。Galaxy Nexus 搭载谷歌 Android 4.0 系统，内置谷歌 Android Market、Gmail、Google Earth、Movie Studio、Google+ 应用等。

LTE 版 Galaxy Nexus 体积为 135.5mm x 37.94mm x 9.34mm，重量为 141.2 克，而 HSPA+ 的尺寸为 135.5mm x 37.94mm x 8.84mm，重量为 135 克。两个版本的手机电池容量也略有不同，LTE 版的锂电池容量为 1850 毫安，HSPA+ 电池容量为 1750 毫安。

Galaxy Nexus 搭载 1.2GHz 双核处理器，上网速度更快；配置 4.65 英寸 AMOLED HD 高清屏幕，分辨率为 720×1280；装备 500 万像素 CMOS 后置摄像头，LED 闪光灯，支持 1080p 视频捕捉；配备 130 万像素 CMOS 前置摄像头，支持视频通话；同时支持 NFC(近场通信技术)。

此外，Galaxy Nexus 配置 1GB RAM，分为 16/32GB 存储空间，预计 11 月份上市，售价及具体发售地点暂时还未敲定。来源：2011-10-19 新浪科技

[返回目录](#)

## 服务增值篇

### 【趋势观察】

#### 企业电话会议市场迎来井喷期

我国最大的外语出版机构——外语教学与研究出版社(以下简称“外研社”)下属儿童发展中心，近日与 263 企业会议达成了长期合作。选用 263 企业会议解决方案作为儿童发展中心总部和全国各地加盟亲子中心、代理商门店与销售网点的沟通工具，希望借助 263 专业、便捷的会议工具提高效率、节约开支、保持沟通畅通。

据了解，外研社儿童发展中心的早教网络遍布全国，目前已在全国十几个城市拥有布奇乐乐园早教中心和体验馆。此外，配合早教业务推广，儿童发展中心总部在全国发展了几十家代理商，每个代理商在当地都拥有多个门店或销售点。庞大的教育培训团队和业务推广团队与总部的沟通亟需专业、便捷的全国性会议平台支持，以保障信息沟通畅通、及时，同时方便灵活各级使用。

而目前市场中的大多数电话会议产品，在稳定性、安全性、资费标准等方面还无法满足企业的需求。基于这种情况，263 企业会议为企业提供专家级会议服务。

外研社儿童发展中心对于电话会议工具有较高质量及频率的需求。每周总部与下属所有布奇乐乐园早教中心都有固定教学例会或临时会议的召开，定期对老师们进行培训，以及传达教学信息和更新教学课程。每个早教中心的老师也会及时地将教学问题与总部专家进行反馈和沟通，得到指导以提升教学质量和保持最新教学理念。

在业务推广方面，每月总部都派出业务推广人员协助、支持全国各代理商在当地的拓展。出差在外的业务推广人员需及时地将各地代理商的需求和问题反馈给总部，方便总部协调相关部门进行支持和配合。同时，基于布奇乐乐园产品的专业性和系统性，外研社儿童发展中心需及时对业务培训内容及其课件进行更新，以保证他们对产品的了解。

263 企业会议专业的客服团队对外研社儿童发展中心与其全国分支机构的信息沟通需求进行了调研和分析，发现总部与各个早教中心、代理商的信息沟通

具有不定时性、高频率、会议地点不固定等特点。针对企业对电话会议需求的特点，263 为客户提供了最佳解决方案，帮助客户解决沟通的难题。来源：

2011-10-19 北京商报微博

[返回目录](#)

## 中国 LTE 健康发展需要国家级产业规划

LTE 在全球的增长速度大大超出预期，全球移动设备供应商协会(GSA)已提高了其对 LTE 网络的部署预期。根据 GSA 最新的报告，目前有 248 家运营商已达成部署 LTE 商用网络的意向，或是已经在进行 LTE 网络试验、技术测试或研究，比一年前增加了 60%。现在，GSA 预计，到 2012 年底将有超过 100 张 LTE 网络在全球推出。目前，在全球的 66 个国家，有 185 家公司的 LTE 商用网络正在部署，其中包括 35 张已经正式商用的网络，较一年前增加了 64%。从 2011 年开始，共有 18 张 LTE 网络推出。其中 LTE FDD 网络 15 张，LTE TDD 网络 3 张。

之所以如此快速的布局，主要是运营商应对移动互联网网流量爆炸式增长的需要，急速增长的数据流量给运营商的其他领域带来了冲击，带宽饥渴的智能手机设备的普遍使用，正在创造新的流量模式。在美国市场，Verizon 与 AT&T 正上演 LTE 赛跑。目前，Verizon 已在美国超过 160 个市场推出 LTE 服务，预计年底将达到 185 个。而 AT&T 也在美国五个市场推出 LTE 服务，并计划 2011 年年底前在 15 个市场推出，覆盖人口 7000 万。而在产品方面，Verizon 已推出 14 款 LTE 产品，其中包括五款 LTE 智能手机，第六款将在本周发布。Verizon Wireless 首席执行官 Dan Mead 透露，年底前至少推出 20 款产品。

与此同时，LTE 也获得了来自终端制造业得大力追捧，据悉，2012 年全球 LTE 手机市场规模将高达 2011 年的 4 倍。据美国市场调研机构 SA 日前发布的报告，LTE 手机销量将由 2010 年的 10 万部飙升至 2011 年的 800 万部，预计到 2012 年可创下 3200 万部左右的销售纪录，高达 2011 年的 4 倍。LTE 手机市场规模将在相当一段期间内保持涨势，截至 2016 年将创下年均 103.5% 的增长率。由此 LTE 手机市场的占有率也将从 2011 年的 0.5% 开始大幅攀升，可望在 2016 年达到 15.6%。事实上，在 3G 快速普及的同时，LTE 终端被看做是有一个移动终端销售的新高峰。

在全球加紧布局 LTE 的背景下，国内 3G 市场上 LTE 也逐渐跃入前台，尤其中国移动正在大力推动 TD-LTE 发展。尽管 LTE 是不是 4G 的讨论仍未落定，但是可以肯定的是，3G 产业的下一个布网高峰将主要围绕 LTE 展开。值得一提



的是，LTE 的发展应该吸取 3G 发展的经验，需要从国家层面统筹协调发展，尤其需要考虑到目前三张已经投入巨大成本的 3G 网络，都能实现向 LTE 的平滑过渡。

电信业资深专家韦乐平就指出，中国电信的 LTE 可能会在 2013 年开始试商用，而涉及到比较敏感的问题就是最终选择 TDD 模式还是 FDD 模式，我们更倾向于选择 FDD 模式，与原有 CDMA 运营商的主流模式一致，否则中国电信将成为 CDMA 加 TDD 这一弱弱产业链的惟一牺牲者。但到现在为止并没有决定，最终还是要以国家的规定为准。但是我相信国家的决策会倾听各方面的意见和平衡各方利益，国家的整体利益大于行业利益。因此，在国家和用户利益最大的前提下，吸取 3G 发展中的经验教训，统筹协调好 LTE 的全国发展已经迫在眉睫，这直接关系到整个移动通信产业的健康发展。来源：2011-10-19 通信信息报

[返回目录](#)

## 报告称全球移动网络电话市场将成倍增长

日前，Technavio 发布的《不断增长的带宽能力驱动移动 VoIP 市场增长》研究数据显示，全球移动网络电话市场将成倍增长。而据 Infonetics Research 发布的全球网络电话市场的调研数据，2011 年网络电话服务市场正朝着 17% 的方向快速增长。网络电话资费低廉，甚至于免费，这对电信运营商的语音业务将是极大的冲击。

互联网就是一个免费的世界，互联网、免费已经在慢慢推动着一场消费革命，并将深入影响甚至决定了未来几十年或几百年的商业走向。时下，互联网公司正以移动互联网通信业务为基础，改变通信行业的格局。而要应对移动互联网通信业务发展的趋势，国内外运营商需要按照互联网的思维来改造传统通信业务，只是这个改造将是一个漫长的过程。

### 电信运营商奋起反击

移动互联网时代，产业链各个环节的众多参与者已经按捺不住，纷纷涌向核心业务领域。眼看着互联网服务商等 IT 巨头对电信业务四面八方地袭来，国内外电信运营商自然不会坐以待毙，他们也争相恐后地积极探索移动互联网入口。时下，一场对移动互联网入口的明争暗斗正在悄然展开。

在国外，英国移动运营商 O2 公司的传统互联网电话业务近来颇受诸多公司的威胁，例如，Skype 公司就将其业务扩展到主流社交平台 Facebook 上，从而不断赢得市场份额。于是，O2 公司日前推出了免费的互联网通话业务，旨在同 Skype 和 google 等公司的产品进行竞争。有分析师表示，今后的互联网市场盈

利将取决于提供服务的能力，而基础设施方面利润将大幅下降。O2 此次面向移动和固话客户 推出免费通话业务，目的是从新兴技术公司崛起中重新获取市场份额。

在国内，2G 时代运营商杀手级应用短信业务的优势在 3G 时代已经不再那么明显，而且 3G 时代丰富多样，用户选择范围更加广泛，这也要求国内运营商紧跟用户的脚步不断的创新体验。由此，三大运营商相继展出了许多新业务、新应用，中国联通的沃友、中移动的飞聊以及中电信的翼聊，都是顺应潮流之作，也是运营商耕耘移动互联网的一个缩影。

### 走向免费非一蹴而就

与 O2 推出免费网络通话业务形成对比的是，国内运营商中移动董事长王建宙则透露，在国内还做不到免费。但言语之中，他也承认免费是趋势，但中移动不得不在现在进行抗拒。

从主观方面来说，在现有的电信业格局下，要改变传统运营业的发展思路，调整运营商们的定式思维，还是一个难题。

从客观方面来说，目前电信运营商的业务存在着双向的运营商模式，即移动互联网新业务与传统的固化语音并存。最主要的一点是，就传统的语音和短信业务而言，虽然市场已经渐趋饱和，且无法支撑高盈利的提升空间，但目前却仍占据收入主流。就以移动互联网为代表的业务而言，虽然正在经历高速增长时期，但由于收入占比相对较小。

因此，不可能一刀切地直接按照互联网免费的思维来进行思考、定位，运营商还必须重新审视自己的竞争环境。一方面，电信业务始终要考虑到全网、大规模生产，这是电信业务本身的基础出发点，它需要把标准化做得完善。因此，电信业业务要实现所谓的趋势，好比大船掉头，总需要一个很长的过渡时间，费很大的劲。另一方面，目前电信业存在的一个很大的问题就是它的封闭性。互联网发展快的一个原因，就是跟商业模式有关，其中很重要的一个特性就是免费。而相较于互联网业务，电信业这种封闭性导致了其在竞争上处于一个弱势的地位。

换句话说，互联网思维改造电信业将是一个漫长的过程，并非一蹴而就。创新工场董事长兼首席执行官李开复日前在微博上称，手机运营商应为电话免费趋势铺路。他指出，“所有运营商面临的双难局面，但是毕竟‘拥抱趋势，壮士断腕’胜于‘逆势而行，四面楚歌’。不必很快就免费，但是要为了这个必然趋势铺路，否则路会越走越窄。”

### 须互联网化的优化与改造

“未来十年，将是移动互联网的时代。”这是业界的共识。电信业的未来在移动互联网，这一点也毋庸置疑。

2011 年，随着智能手机普及率的提升以及 3G 向 4G 网络演进的加快，移动互联网业务呈现高速发展态势。其中最为引人注目的就是移动互联网通信业务，国内外新产品层出不穷，腾讯的微信，雷军的米聊、诺基亚的“诺基亚 IM”、苹果的 iMessage 以及微软重金收购 Skype 等，这些移动互联网通信业务的用户规模正不断扩大，完全突破了传统的手机 IM 形态。

在新的通信产业格局里，能提供移动互联网通信业务的公司将占据通信行业的主导地位；终端公司为获得生存空间，或寻求与互联网公司进行整合，或寻找其他出路；而电信运营商若不能有效突破，则彻底成为网络建设商，业务被边缘化。

因此，面对这一变局，运营商需要按照互联网的思维来改造传统通信业务，从业务发展、用户管理、终端定制、平台建设等各层面进行互联网化的优化和改造，从而取得业务发展的主动权，并打造新的通信产业链。具体来说，其一，运营商需要依托通信网络、平台的优势，增强传统通信功能，优化用户体验，打造电信运营商所特有的互联网通信产品。其二，运营商需要强化与终端商之间的合作，比如终端定制，由于移动互联网业务对终端适配的要求非常高，电信运营商要在终端商获得突破，就必须在终端定制方面加大力度。最后，运营商需要集成互联网应用，打造社区+应用+终端的移动互联网通信开放平台，通过创新来提升移动互联网业务的价值，并构建新的通信产业链。来源：2011-10-19 通信信息报

[返回目录](#)

## iOS 5 全面支持云服务 移动互联网网络升级在即

苹果 iOS 5 操作系统自上周正式发布以来，成为舆论关注焦点。与之前数次的更新不同，iOS 5 有 200 多项新功能，其中最重要的当属云服务 iCloud。苹果 iCloud 提供邮件、通讯录、日历、查找我的 iPhone 和 iWork 五大功能项，任何装载 iOS 5 系统的苹果移动终端几乎可以完全脱离电脑使用，真正“移动”起来。

如今，云的概念已经遍布了整个互联网以及移动互联网。伴随着 iOS 5 的发布，以及基于云计算技术的存储和同步服务 iCloud 的相继推出，苹果向世人宣告正式加入云服务大战。云服务领域的竞争势必将掀起更大的波澜。但是，当前云服务还存在着技术方面、安全方面的短板，一个便捷、安全的云计算服务环境仍有待构建。

### 云服务成苹果 iOS 5 一大亮点

云计算应用兴起，作为全球 IT 科技领跑者的苹果开始全面进军云领域。苹果公司上周正式发布了备受关注的新一代 iOS 5 操作系统。新系统全面支持 iPhone、iPad 和 iPod touch 等设备，总计有 200 多项的新功能和优化改进，其中最大卖点之一就是 iCloud 云服务。

iCloud 包括同步邮件、日历、照片、联系人和 iTunes 库等功能，还可以帮助用户找寻丢失的手机或利用 iWork 创建新文档。有了 iCloud 云服务功能，装载 iOS 5 系统的苹果移动设备几乎可完全脱离电脑使用，资料都在苹果服务器上，升级系统也无需依赖电脑和 iTunes，直接连上 WiFi 就能下载升级文件自动更新。

另外，iCloud 云服务功能还可以让用户实现各种 iOS 智能终端的无缝对接。用户通过 iCloud 可备份自己设备上的各类数据，并可以通过此功能查找自己的 iOS 设备以及朋友的大概位置。

可以说，苹果推出的 iCloud 云服务能让移动智能终端摆脱对电脑的依赖，真正“移动”起来。

#### **移动互联网云端服务大势所趋**

云计算被认为是继个人电脑、互联网之后电子信息技术领域的又一次重大变革，如今它已从一个前端的计算概念扩展成“云应用”、“云服务”等终端应用。云计算、云储存、云战略、云终端……这些基于互联网的云概念更是遍地开花。相关终端产品的推出，则有望让这朵“云”由抽象概念转变为现实应用，飘入寻常百姓家。

云计算蕴藏着巨大潜力。据有关机构早前的预测，2011 年全球云计算市场规模将达 1600 亿美元，未来中国云计算市场规模年均复合增长率预计将超 80%。云计算的巨大潜力引得各方抢食这一新兴市场。近年来，国内各路互联网企业、传统家电企业、电信运营商等纷纷腾“云”驾雾而来：盛大推云计算平台；百度开放其云计算平台，并推云存储等服务；包括创维、海尔、海信、康佳等传统家电也急着向“云层”靠拢，推出了云电视；中国电信正式发布了“天翼云计算”战略……云计算的热潮正一波接一波地扑面而来。

移动互联网已成为各大 IT 巨头争抢的战略高地。同样，以手机终端为代表的移动互联网行业自然也是“云雾缭绕”。云计算并非新话题，其与移动终端的牵手也并非没有先例。此前，阿里云手机、华为云战略，都试图将云概念融入智能终端。而今，作为全球 IT 科技领跑者的苹果公司也携 iCloud 高调进军云领域，让这支“云”大军更为庞大。越来越多的大企业加入了云计算的大军，这也预示着，云计算与移动互联网的联姻已成为一大趋势。



同时，用户移动互联需求的渐长也使“云计算+端”趋势日渐凸显。专家指出，这主要源于用户互联网使用行为的推动，如移动互联网的普及所导致视频的随时随地观看、电子商务快捷支付等方面的需求。“云计算+端”的部署方式速度更快，硬件设施的投入更少，将成为互联网客户、终端用户的首选。

由此可见，移动互联网时代，漫步“云”端的趋势不可阻挡。

### 技术瑕疵与安全问题亟待破冰

毋庸置疑，基于云计算技术的云服务将大大方便和解决移动互联网用户体验不断增加的需求，但其在发展过程中也存在一些问题。事实上，目前云服务还处于一个探索阶段，相关技术方面的不稳定、安全方面的风险正在显现。

以技术方面为例。苹果 iCloud 云服务刚刚上线即被曝出现了邮件服务故障。据美国卡内基梅隆大学工程和公共政策教授 David Farber 称：“iCloud 的问题相当严重，邮件有时会消失，偶尔出现了，然后又消失，而且经常出现用户名或密码错误提示，另外还有一些相当隐晦的错误信息。这就说明程序存在问题。”苹果称已得到解决的其他故障还包括，在注册使用 iCloud 时速度时快时慢，用户无法备份数据，迟迟收不到验证电子邮件。可见，与云服务相关的技术支持还有待完善，否则会影响云服务带来的新鲜体验。

安全问题也是云服务中一个亟需注意的问题。相关互联网安全报告显示，随着越来越多有价值的用户资料转移到云端，储存了这些资料的“云”正成为黑客攻击的新对象。有专家指出，建立云安全标准刻不容缓。

此外，云服务将来或许会遭遇诸多未知因素困扰。因此，云服务要想获得用户青睐，技术、安全问题必须首先加以解决，否则体验云服务将变成“一纸空文”。

尽管现阶段云服务形成规模还需假以时日，但移动互联网云端服务已是大势所趋。相信在不久的将来，不仅是企业，个人用户也会真切感受到“云”给我们生活带来的便利。来源：2011-10-20 通信信息报

[返回目录](#)

## 专家称物联网处于概念阶段 预计3年后规模发展

近日，中国物联网研究发展中心叶甜春主任在会议上表示，物联网仍处于概念性阶段，预计3年后会有大规模增长。

叶甜春表示物联网产业发展会是一个漫长的过程。我国十分重视物联网的发展，发改委和工信部计划2020年之前投资3.86万亿元资金在物联网产业化发展中。据统计，2011年中国物联网产业市场规模将达到2500亿元，到2015年将达7500亿元，年符合增长率超过30%。



但是，叶甜春认为物联网还处于概念性阶段。“目前，物联网的应用还是非常窄，大部分应用在安防方面，而物流、医疗、手机支付等市场份额还不是很大。虽然说物联网可以做到万亿级规模，但是无论怎么做都要到‘十三五’后期才会有所发展。”来源：2011-10-21 飞象网

[返回目录](#)

## 【移动增值服务】

### 电信翼聊向移动联通用户开放

中国电信昨日正式推出最新的即时通讯工具“翼聊”，并向中国移动和中国联通的手机用户开放。

据中国电信创新事业部总经理肖金学介绍，翼聊的杀伤力在于，它基于真实的手机通信录，可跨平台、跨终端、跨运营商使用，目前已兼容安卓、苹果 iOS、塞班等主流手机操作系统。据悉，与同类产品相比，翼聊具备推送功能，无论对方是否为翼聊用户、是否在线、是否是好友，都可收到由翼聊用户发送的多媒体信息。

目前，用户可通过手机访问 liao.189.cn，或登录天翼空间等渠道下载翼聊。

此前，中国联通已于 2011 年 8 月份推出 IM 产品“沃友”，中国移动也于 9 月份推出了移动 IM“飞聊”公测版。来源：2011-10-19 北京晨报微博

[返回目录](#)

## 【网络增值服务】

### 手机二维码购物新潮正流行

超过 9 亿的手机用户群，超过 8000 万的 3G 用户数，我国智能手机用户市场将达到规模化应用的 10% 临界点。在这样的背景下，移动互联网大潮汹涌来袭，手机二维码支付也将迎来大好时机。

继 7 月推出手机条码支付产品后，支付宝近日再次发力线下支付市场。据悉，支付宝公司准备推出一种针对手机扫拍二维码的支付方案，旨在推动这一全新消费模式的普及完善。支付宝二维码购物很简单，一部智能手机，安装支付宝手机客户端，扫拍二维码、手机确认支付、等待送货上门，省钱省心轻松搞定。当然，用户在享受便利消费之余，别忽略了安全因素。

支付宝发力线下支付市场

据消息人士透露，支付宝计划在近期内推出国内首个二维码支付解决方案，该方案利用手机识读支付宝二维码，实现用户即时支付功能，将帮助电商发展空间从线上向线下延伸。它是一种基于账户体系建立的新一代无线支付方案，商家可把账户、价格等交易信息编辑成支付宝二维码，并印刷在各种报纸、杂志、广告、图书等载体上发布；用户通过支付宝手机客户端扫拍二维码，便可实现与商户支付宝账户的支付结算；最后，商家根据支付宝交易信息中的用户收货、联系资料进行商品配送，完成交易。

支付宝此番酝酿推出二维码支付方案的目标之一，就是打造这种线下虚拟商场模式。据有关人士透露，“支付宝希望通过二维码支付将业务从线上延伸到线下，甚至是在中国开创线下虚拟市场。”

截至 2010 年 12 月，支付宝日交易额超过 25 亿元人民币，日交易笔数达到 850 万笔，其中支付宝无线每天的交易量达到 50 万笔，手机支付宝客户端装机量超过 1000 万，是全球领先的第三方支付公司。支付宝表示，未来还将与非智能机、电脑摄像头、NFC 等方式结合开发一系列创新产品，以满足用户需求。

早在 3 个多月前，支付宝已然成为线下支付市场的“第一个吃螃蟹者”。2011 年 7 月 1 日，支付宝发布手机条码支付产品，正式进入线下支付市场，为小卖店、便利店等微型商户提供低价的收银服务，这是全球首个条码支付应用，也是首次把无线支付从实验室带进市场的实际应用。业内专家指出，条码与二维码支付模式将成为无线支付的新一代应用趋势，如今，采取“并驾齐驱”策略的支付宝已然布下大局。

### 手机二维码购物新潮正流行

业内专家陈金桥博士曾表示，当国内 3G 用户数达到手机用户数的 10% 时，便是该行业规模化应用之日。如今，我国智能 3G 用户群体行将达到整体手机用户群的 10%，手握大屏幕智能手机的现象习以为常，由此衍生的结果是，一些以前用途并不广泛的通信技术一夜间大派用场，二维码技术就是其中一种。

对于国人而言，二维码购物是一种新鲜体验，但在日韩等配备二维码支付成熟方案支撑的地区，该应用普及率已达到 96% 以上。以韩国为例，全球三大零售商之一的 TESCO(乐购)在韩国地铁、公交站建设虚拟商场，用户可以通过二维码付款支付，已经成为一种潮流。

二维码购物属于新兴的消费支付模式，它除了代表一种新兴潮流，能够俘获用户心扉的关键还在于它的便利、实惠。目前，二维码应用已经推广到了机场、餐厅、公交、电影院、会议、传媒、旅游等实际生活中，广东房地产中介推出“二维码”看房、找房；福建全省景区推出二维码电子门票；杭州推出二维码公交查询系统；铁道部推出二维码新版火车票……在贵阳 9 月份举办的张学友演唱会

中,主办方就采取了二维码门票方式,用户们只需用手机拍下官网提供的二维码,手机操作便能成功订票,既不用排着长龙购票,又不用担心黄牛党兜售假票。

除了便利因素外,二维码购物还是广大用户的省钱大管家。据了解,目前商户使用 POS 机刷卡服务的成本相当高,主要包括 2000 至 3000 元不等的保障金及 1%至 3%的服务费,如果是无线 POS 机还存在每笔 2 分钱的无线使用费。另外,POS 机付款多数采用的下一天到帐机制,使得帐期有所延长。但手机二维码购物,用户的手机不需要特殊改造,只需下载安装支付宝客户端,便可完成线下支付。据悉,手机条码支付的费率被设定为每月 2 万元以内免费,超出部分收取千分之 5 的服务费,而且支付过程即时完成无帐期、不压款。

无独有偶,另一家支付巨头 PayPal 也看好二维码支付。PayPal 公司 CEO 近日发布博文宣称,PayPal 未来将发力无线支付,其中条码与二维码是两大主线。

### 消费者畅享便利别忘安全隐患

二维码支付模式涉及到完整产业链的构建以及硬件改造成本问题,如 NFC 等许多无线支付模式迄今未有大范围应用,这就极大抑制了二维码的应用规模。为此,二维码支付市场还需一个用户教育和市场培养期,在此期间,消费者畅享即时支付应注意几点:

首先,用户应当树立安全意识,手机下载软件、客户端一定要到官方网站;其次,用户在操作手机支付环节时,一定要保持警惕:看清网站域名,不要轻易点击反复自动弹出的小窗口页面;用户应保护好自己的身份信息,不要轻易向他人透露;下载正规杀毒软件,手机应定期查毒、杀毒;如果用手机和银行卡绑定,不要在银行卡内储存过大数额的资金,避免发生连锁反应;使用手机现场支付功能的,如果需要大规模支付,请在支付前充值,并尽快使用,避免手机遗失导致资金损失。再次,用户们通过二维码订购的火车票别随手丢弃,谨防泄露个人信息被他人利用。

当然,二维码支付模式的推广,还需要国家相关部门完善金融服务体系,加大监管力度,需要金融行业和通讯行业通力合作,共同打造二维码支付模式的良好环境。来源:2011-10-20 通信信息报

[返回目录](#)

## ETC 用户实现速通卡快速充值

昨日，银联商务“全民付”暨北京“三通”工程 ETC 充值业务正式启动，由此宣告 ETC 用户在北京银联发放的任一台终端机上刷带有银联标识的借记卡，都可以为速通卡充值。

据了解，此次北京银联推出的“全民付”业务是北京“三通”工程的一部分。北京“三通”工程是 2008 年启动建设的北京市便民服务项目，通过将“一卡通、一网通、一费通”三项工程有机结合，解决市民公用事业缴费的问题，形成便捷安全的缴费体系。

“全民付”为市民的日常生活消费提供不受时空限制的支付便利，满足市民日常生活中的商品订单和消费账单的付款、缴费、转账等交易。

在北京银联商务“全民付”终端机上，根据提示插入 ETC 用户的速通卡、划刷银联借记卡，不一会工夫，就可完成速通卡的充值，整个过程不超过 5 分钟。北京银联相关负责人介绍，在终端机上充值速通卡，并不需要缴纳任何手续费。

据了解，截至 2011 年 9 月，京、津、冀地区高速公路已建成 3489 条人工刷卡车道和 426 条不停车收费车道，目前北京市电子标签客户已达 55 万个，设立了 53 个营业网点，充值续费网点达到 3600 个。在与银联商务合作后，充值续费网点将达到 8800 个以上，ETC 交易量占比约达到 22.68%，高峰时刻主站约达到 30%。

北京银联相关负责人表示，目前仅有北京市的银联商务终端机可以为速通卡充值，并可打印 3 个月之内的交易发票。如果在小型终端机上无法充值而无法打印发票，用户可到大中型终端上进行补打。

此外，“全民付”终端机还可以为市民提供水、电、煤、通讯等公用事业费用的缴纳，以及信用卡还款、手机充值、机票订购、网上购物付款、慈善捐款等各种便民支付服务。

### ■ 名词解释

ETC：是 Electronic Toll Collection 的简写，指不停车电子收费系统，是目前世界上最先进的路桥收费方式。ETC 专用车道是给那些装了 ETC 车载器的车辆使用的，通过安装在车辆挡风玻璃上的车载电子标签与在收费站 ETC 车道上的微波天线之间的微波专用短程通讯，利用计算机联网技术与银行进行后台结算处理，从而达到车辆通过路桥收费站不需停车而能缴纳路桥费的目的。来源：2011-10-22 北京晨报微博

[返回目录](#)

## 北京市首个社区应急广播系统启用

昨天，工作人员展示接收终端设备。当天上午，本市在朝阳区九龙社区试点运行的首个社区应急广播系统正式启用。上午 10 点，为了检验这套系统，九龙社区举行了一场应急疏散演练。一楼层突然“失火”，街道办迅速启动社区应急广播系统，通过广播向居民播送信息。安装在每户居民家中的接收终端同时响起火情警报和疏散通知，仅仅十多分钟，社区各楼居民就已迅速聚集到小区广场的应急安置点。市民政局表示，这套系统将在全市多个社区试点应用。来源：

2011-10-20 京华时报微博

[返回目录](#)

## 联通开通 246 个国家地区漫游 居运营商之首

在近日出席中国-东盟电信高峰论坛时，中国联通(微博)香港上市公司副总裁韩志刚在发言中表示，截止 10 月 21 日，联通已与全球 246 个国家和地区的 541 家运营商开通 GSM 国际漫游，开通数量超过其它运营商。

韩志刚称，融合重组后的联通国际电信资源更丰富，尤其是移动业务的漫游资源丰富，设立了 4 个国际局，海外核心 POP 点 16 个，国际漫游网络不断扩大。

据悉，截止到 2011 年 10 月 21 日，中国联通与 246 个国家和地区的 541 个运营商开通了 GSM 国际漫游语音业务。中国联通与 189 个国家和地区的 434 个运营商开通了 GPRS 国际漫游来访业务；与 174 个国家和地区的 389 个运营商开通了 GPRS 国际漫游出访业务。

在东南亚地区，联通与周边国家和地区的 20 个运营商建立合作关系，在南宁建立了联通第四个国际局，预计 2011 年正式启用，这是因为中国与东盟的经济增长迅猛。

目前，中国联通已经建设广西东兴、凭祥两个边境国际通信信道出入口局，并分别开通了从广西到达越南的 3 个 2.5G SDH 系统和 6 个 10G SDH 系统的光传输资源，实现了和越南主要电信运营公司的大容量互联。同时，中国联通也规划未来建设河内、雅加达等东盟国家的国际 POP 点，这将极大提升广西与东盟国家的国际通信能力。来源：2011-10-24 新浪科技

[返回目录](#)



## 中移动首款智能家居产品“宜居通”在 26 省开通

中国移动首款针对智能家居的家庭产品“宜居通”目前已在全国 26 省开通。该产品通过物联网技术可以实现家庭防盗、电器远程遥控等智能需求。

中国移动于 2010 年在重庆成立了专门的物联网基地。“宜居通”是中国移动物联网基地推出的一款智能家居产品。这是物联网技术在家庭产品上的首次应用，通过安装在家中的传感器，实时采集家中被监控物件的状态，并通过移动网络将信号传送到用户的手机上，如有异常可通过手机报警。同时，用户也可以通过手机向家中的传感器发出指令，传感器可以根据指令自动调节各种物件的状态。

“宜居通”的应用分为三个阶段，第一阶段，实现门禁系统与用户手机的物物互连，用户可以随时了解家庭的安全状态，如有异常，门禁和手机都可以发出警报。第二个阶段，通过手机实现对家用电器的远程操控，用户可以在回家之前打开空调或者烧好洗澡水等。第三个阶段，通过物联网技术建立起真正的智能家居平台，用户仅仅通过手机就可以实现对家庭的全掌控，不管在何时何地，家就掌握在手中。

目前，宜居通在全国已拥有超过了 2.8 万户，在全国有 26 个省份开通了“宜居通”业务，接入了“宜居通”平台。来源：2011-10-19 新浪科技

[返回目录](#)

## 技术情报篇

### 【视频通信】

[返回目录](#)

## 中国联通与新华社合作发展新媒体业务

中国联通(微博)集团与新华社新闻信息中心 24 日在北京签署全面合作框架协议，宣布双方将在手机报增值服务、信息化合作等新媒体领域开展多方面合作。此次合作也意味着新华社的新闻信息产品内容全面进入中国联通的终端用户领域。

新华社副社长龙新南、中国联通集团董事长常小兵出席签约仪式并讲话。新华社新闻信息中心主任张晓华和中国联通集团副总经理邵广禄分别代表双方签署协议。

龙新南说，此次双方结成全面合作伙伴关系，标志着新华社与中国联通的合作又迈上了一个新台阶。相信在移动互联网时代，双方必将更好地发挥各自优势，进一步推动在手机报业务、客户端推广、信息化合作、基础通信等新媒体领域的深入合作，也将为双方更好地履行社会责任，推动中国信息化建设作出更大贡献。

常小兵说，这次合作对提高双方信息化管理服务水平，增强双方核心竞争力都有重要意义。这也标志着中国联通与新华社的合作将迈出新步伐，必将进一步推动双方在移动新媒体、无线数据传输、专属新闻信息服务等多个领域开展深入合作，也将为新华社打造全媒体集团作出贡献。

此前，双方在手机报业务方面已有良好合作。双方于 2009 年 1 月联合推出手机《新闻早晚报》，至今发展订阅用户数超过 3000 万，成为国内发行量最大的电子报刊。来源：2011-10-24 新华网

## 【电信网络】

### 华为在俄罗斯完成 100G 相干传输测试

日前，在俄罗斯第一大固网运营商 Rostelecom 进行的 100G 相干传输测试中，华为成功完成 100GE 业务在莫斯科至萨马拉长达 1033 公里的无电中继传送，并且实现了与现网 40G 业务混合传送。

此前的 6 月 21 日，华为曾与荷兰皇家电信集团合作，在其泛欧波分网络上成功部署 100G 相干业务，为其带宽需求最大城市伦敦和阿姆斯特丹之间建立长达 613 公里的传送链接。

100G 相干传送技术是新一代光通讯网络的领军技术，能够在单一光纤中传送带宽达 8Tbit/s 超大容量，且传送距离更远。在这种速度下，240 张时长 2 小时的 DVD 电影碟下载只需 1 秒钟。

目前，国内的 100G 传输技术仍处于实验室测试阶段。最早致力 100G 光传输网络的中国电信，现阶段正组织华为、上海贝尔、烽火通信、中兴、诺西五家厂商进行 100G 传输设备的测试。该测试将持续到 2011 年年底。

实际上，国内的骨干网络，大多都是上世纪部署的八纵八横的光纤网络。这些光纤使用年限大部分接近或达到 20 年，对于偏振模色散的容限度低、光纤色散较大、光信号衰减严重，在数据的高速度、长距离传输中倍感吃力。

尽管中国三大电信运营商已经开始对不能继续使用的光纤进行更换，但是更换的速度明显无法赶上用户对于高带宽的迫切需求。随着用户数量增加以及用户扩大带宽容量，继三大运营商部署 10G、40G 光网络系统后，基于相干技术的 100G 系统呼之欲出。

业界普遍预测，100G 系统将在 2013 年到 2015 年间开始大规模商业应用，将带动光纤技术、芯片、光器件等整个产业链的发展。

华为积极参与俄罗斯、荷兰等国外运营商的 100G 商用网络测试，部署 100G 相干业务，为转战国内 100G 市场积累经验的意图明显。而包揽了全球 20 家运营商部署 100G 商用网络的阿尔卡特朗讯将成为华为最大的竞争对手。来源：2011-10-21 财新网

[返回目录](#)

### Sprint 停止提供无限 4G 移动宽带业务

据国外媒体报道，Sprint 在其网站上发表通告，公司将停止为旗下用户提供无限 4G 移动宽带业务。而用户上述设备的无线宽带服务，也将不再把无限 4G 无线服务纳入现有的计划——设定 3G 服务每月的使用限制，包括 3GB、5GB 和 10GB。

Sprint 公司表示，截止下一个结算周期，已经购买这些服务的用户将继续以相同的价格使用现有计划，但他们将不能再无限地访问 4G 服务。为此，Sprint 还制定了限制在其 3G 无线网络上无限使用这三种不同服务的数据计划。但这些计划并没有使用无限的 4G 无线网络。

这些用户随意使用 4G 服务的时代即将结束。这意味着，如果您购买了 3GB 数据计划，您的总数据使用量计算将包含 3G 和 4G 两种。超过每月上限的用户将被收取每 MB5 美分的资费。Sprint 公司还允许用户按照 3GB 计划漫游至另一个数据网络，数据限额为每月 100MB。使用 5GB 或 10GB 计划的用户可以漫游到另一个网络上的数据上限为 300MB。超过这些限额的漫游用户的收费为每 MB25 美分。

Sprint 还表示，公司正在改变其智能手机移动热点添加的使用政策。Sprint 称，公司现在计划将 3G 和 4G 的移动热点每月的使用限额统一为 5GB。超过 5GB 的额外数据使用将收取每 MB5 美分的费用。该公司还表示每月离线数据的限额将继续为 300MB，其中包含了电话和移动热点数据的使用。来源：2011-10-24 飞象网

[返回目录](#)

## 【终端】

### 迎合 3G 手机市场“超耐电池”现身

日前，中国产品质量协会联合知名评级机构中品质协(北京)质量信用评估中心，共同发布我国手机电池行业质量信用等级，将其定位为 B B 等级(共分为、AA、A、BBB、BB、B 等十级)，预警颜色为黄色。它表明行业在一定期限内质量信用风险较低，但消费者应小心谨慎使用此行业产品。

中国产品质量协会负责人告诉记者，随着智能 3G 手机在国内高速发展，手机电池市场销售正日益走俏。目前全国手机用户逾 6 亿户，全国手机用户年需求量至少 12 亿块电池，市场潜力巨大，高性能的“超耐电池”浮出水面。

#### 超耐电池充放电次数可达 700 次

耐用、安全和环保，是衡量智能手机电池优劣的 3 大性能指标，而高性能手机电池解决方案则是技术和质量关注的焦点，远远不是以“电池标称容量”来衡量。“超耐电池”的推进方、万禧通董事长黄方友认为，制造业的竞争必须向创造价值链转型，品牌决胜未来，关键是要产品和服务质量同步升级，品牌才有更高竞争力。

据悉，万禧通专为 3G 智能手机市场定制的系列中高端手机电池、充电器、车载配电、数码电源等新品陆续进驻淘宝、京东等电商平台。

据黄方友介绍，“公司全新开发的防爆电池、续航星、移动星、智多星、商旅王等系列产品，使用性能均高于国内同类产品，同时采用具有知识产权的卡通小狮子形象代言，冠以‘能量小子’之名。其中重点推出的‘金钻版’超耐电池充放电循环次数可达 700 次，是市场同类手机电池的 2 倍，远超过国家及行业标准。”据称，这种“超级耐用”的电池强化了手机上网续航能力，同时具备安全和环保的特点，适用于当前市场几乎所有的主流智能 3G 手机。

#### 欲全线升级电商战略

面向 3G 手机市场，除重点推进高性能手机周边产品的技术研发，万禧通董事长黄方友透露，万禧通正结合微博、网络社区等新闻媒体平台，提升基于电商架构的网站平台。目前公司年产能急升，手机电池可达 2300 万只，手机充电器(含车载配电)可达 5000 万只。“通过覆盖全国各地经销渠道，全面提升电商环节，万禧通今后占据整个市场的制高点将成为可能。”

“无论渠道、终端还是线上商城，万禧通都遵循严格的定价机制和渠道分级管理机制，强化沟通监管和配套服务。”黄方友说。来源：2011-10-25 南方都市报微博

## 【运营支撑】

### SK 电信成功开启移动 4G 时代

SK 电信在韩国国内首次推出 LTE 智能手机和业务 ,全面推动移动 4G 普及。SK 电信表示 ,SK 电信从 9 月 28 日起在韩国率先销售 LTE 智能手机 Galaxy S II LTE。自从 2010 年 7 月 SK 电信在韩国国内首次推出 LTE 服务并投入商业运营以来 ,SK 电信已经相继推出两种通信终端 ,但基本都是用于笔记本电脑 ,而非 LTE 的核心服务终端——手机。

此次 SK 电信在韩国国内首次推出 LTE 智能手机 ,打响了 4G LTE 服务走向大众化的第一步。SK 电信表示 ,将在 2011 年底推出 7 款 LTE 智能手机 ,其中一些型号将在全球首次推广。Galaxy S II LTE 作为顶级配置的智能机 ,可支持高质量多媒体服务、超高画质视频通话、多人网络游戏、导航服务等全方位 LTE 服务。来源 : 2011-10-19 北京商报微博

[返回目录](#)

### iPhone 4S 启动人机语音互动系统

“没想到这一天这么快就要到来。”曾几何时认为在客服热线能干一辈子的陈小姐开始担心智能手机很快就要开始抢她的工作。本月 14 日苹果公司开售的乔布斯遗作 iPhone 4S 其中一项最划时代的功能就是语音控制功能 Siri。专家认为 ,能支持自然语音输入的 Siri 将让智能手机的人工智能化程度进一步升级 ,不但再次将现有智能手机抛在后面 ,更直接威胁当下知名搜索引擎的业务。

#### 启动语音搜索革命

近日苹果公司表示 ,新款 iPhone 4S 手机面市前三天销量即超过 400 万部 ,这是 iPhone 手机在上市初期实现的最大销量。iPhone 4S 的杀手级技术是什么 ? 可能是 800 万像素的摄像头 ,也可能是双核 A5 CPU ,但更可能是 Siri 最智能化的语音技术。

什么是 Siri ? Siri 最初是美国军方研究的技术。2003 年开始 ,曾经研发过早期互联网、GPS、无线通讯、超声波和人工智能等先进技术的美国国防部高级研究机构(DARPA)委托斯坦福研究院(SRI)启动研发的名为“ CALO” 的语音识别项目。这就是 Siri 的前身。



很快，Siri 技术的惊人魅力开始被乔布斯甄别并关注。2010 年，苹果公司正式收购了 Siri 这一项精良的语音识别技术。不仅如此，乔布斯并不仅仅将 Siri 视为简单的语音识别技术，而是将整个 Siri 置于 iOS 上的核心地位——通过语音操控 Siri，几乎可以调动 iPhone 的全部资源：控制着邮件、短信、电话、iPod、日历、搜索和 GPS。

有业内专家向记者表示，一旦做出这样的布局，这个看似不显眼的 Siri 技术却足以引致惊人的技术革命。

### 高度人工智能

Siri 可以做什么呢？简单而言，Siri 就如同一个语音机器人，用户可以用语音命令 Siri 执行各种手机上的命令——比如你可以通过声音让 iPhone 4S 拨打某人电话、发送短信、设置闹铃、打开视频和收音机等。当然，这只是比较初级的作用，很多语音工具都可以做到，甚至很多国产的“语音王”手机都可以做得到。

但接下来的东西则越来越显现出 iPhone 4S Siri 的强大功能。iPhone 4S Siri 可以通过搜索智能手机内和外的资源对用户的问题做出精确的、人性化的回答。用户可以向 Siri 提出任何问题——从询问明天的天气、询问当地浪漫风格的餐厅，甚至用户和月球之间的距离，iPhone 4S 的 Siri 功能如同百科全书般可一一帮你解答。

但不同于其它软件，iPhone 4S Siri 功能最牛的是，以往的类似软件往往需要按照一套严格的“语法”，智能系统才能理解并成功搜索出答案。“一旦你开始和 Siri 进行一段对话，它甚至能理解许多含义模糊或者引申的语义。这是其他声控命令软件做不到的——因为其他声控软件只是声控命令软件，而 Siri 则是人工智能。”一个科技博客如此写道，比如用户只需要说“酒”、“回家”，Siri 会分析认为你喝醉酒，是想回家，给你的回答将是：需要为你叫台出租车吗？

### Siri 威胁了谁？

如果说 iPhone 让传统手机巨头丢盔弃甲，拥有 Siri 的 iPhone 4S 会威胁到谁呢？下面一一详解。

### 其它智能手机：继续疲于奔命

拥有 Siri 的 iPhone 4S 首先会威胁到的就是 Android、Window Phone 7 等智能手机。此前，苹果用触摸屏革了黑莓(微博)等键盘手机的命，用大屏幕革了小屏幕手机的命，而现在苹果开始用语音来革现代智能手机的命。要知道 Siri 这类核心技术苹果是不会出售的。尽管谷歌公司有类似的语音技术，但在智能化和实用性上差距甚远。

### 搜索引擎：搜索框失效

既然 iPhone 4S 的 Siri 智能分析能充分调用手机的本地资源或者网络资源，整合所有结果并提供最合适的内容表现给用户，那么由谷歌开创的传统“搜索框，网站，功能，结果”的流程则显得太慢，太复杂。谷歌和微软(微博)曾表示，语音搜索占了移动设备搜索量的四分之一。很显然拜乔布斯对 Siri 项目的决策所赐，这四分之一的庞大收入将全部成为苹果的囊中之物。

### 通讯运营商：推动 4G 发展

Siri 让数以亿计因为智能手机、电脑 PC 的搜索功能复杂而放弃使用的中老年人可以去搜索。而且 Siri 将来势必有更多的搜索是搜索互联网或者用户个人网上数据库上的内容。因此其大规模使用，必定让网络带宽压力更加沉重。这个时候就迫使运营商需要迅速升级 3G 到 4G。

### 人工热线：小心被电脑抢工作

伴随着 Siri 技术越来越广泛应用，形形色色的人工服务热线会不会成为革命对象？目前的客户热线都是劳动密集型产业，采用的都是人工的方式进行服务。Siri 出现，将使电脑系统或者智能手机完全可以通过语音搜索的方式，将搜索结果返还给用户，无需人工介入。来源：2011-10-19 信息时报

[返回目录](#)

## 微软 2012 年将在中国发布 WP 手机

10 月 20 日，微软(NASDAQ：MSFT)正式对外宣称，计划于 2012 年在中国发布基于 WINDOWS MANGO 系统(即 WINDOWS PHONE 7.5)的智慧手机，试图与苹果(NASDAQ：AAPL)和谷歌(NASDAQ：GOOG)争夺智能手机市场。

微软 WINDOWS PHONE 部门总裁 ANDREW LEES 在香港出席一个论坛期间接受路透采访时表示，在新兴市场 and 成熟市场，智慧手机的价格都有不断下降的趋势，WINDOWS MANGO 的前三大目标市场是美国、欧洲和中国。未来几周公司将与全球几家手机大厂如诺基亚、三星和宏达电(HTC)(2498.TW)联合发布基于 WINDOWS MANGO 系统的智慧手机，但此人并没有透露具体时间。

目前智能手机系统由谷歌的 ANDROID 和苹果公司的 IOS 占据主导地位，微软则远远落后于竞争对手。

谷歌与三星 19 日在香港联合举办产品发布会，发布新款智能手机 Galaxy Nexus，以及代号为“冰淇淋三明治”的 Android 4.0 手机操作系统。来源：2011-10-20 《财经网》微博

[返回目录](#)

## 欧洲伽利略导航系统首批两颗卫星发射升空

法国巴黎时间 21 日 12 时 30 分(北京时间 18 时 30 分), 俄罗斯“ 联盟” 运载火箭携带欧洲伽利略全球卫星导航系统首批两颗卫星 ,从法属圭亚那库鲁航天发射中心发射升空。

执行发射任务的欧洲阿丽亚娜公司说, 这是该公司首次发射“ 联盟” 运载火箭, 公司专门为其修建了新的发射架。顺利升空后, 两颗卫星将先后脱离火箭进入临时轨道。按计划, 它们将最终进入地球同步轨道。

伽利略系统是欧洲计划建设的新一代民用全球卫星导航系统, 由两个地面控制中心和 30 颗卫星组成。

伽利略计划对欧盟具有关键意义。欧盟将从此拥有自己的全球卫星导航系统, 有助于打破美国 GPS 导航系统的垄断地位, 从而在全球高科技竞争浪潮中获取有利位置, 并为将来建设欧洲独立防务创造条件。来源: 2011-10-22 深圳晚报

[返回目录](#)

## HTC 为 Android 新用户 提供 5GB 免费 Dropbox 空间

HTC(微博)今天宣布与网络存储服务提供商 Dropbox 达成合作协议, 为新款 Android 手机用户提供更好的云存储体验。

所有的新款 HTC Android 手机用户都将预装 Dropbox 应用, 并将免费云存储空间从 2GB 提升到 5GB。但该公司并未透露现有 Android 用户是否能够享受到这一待遇。

Dropbox 是智能手机和电脑中应用最为广泛的云存储服务之一。来源: 2011-10-25 新浪科技

[返回目录](#)

## 市场跟踪篇

### 【数据参考】

## 2013 年 LTE 连接将超 8000 万

据国外媒体报道, 在 2011 年就快要过去的时候, 很多分析家开始预测 IT 业界各领域的发展走向。其中 ABI 研究公司在 LTE 领域做了一些有趣的预测。LTE



是无线宽带发展的下一阶段,提供更大的可用带宽,企业和个人用户都可以享有。有分析家称现有的基础设施已经被不断增长的连接设备,尤其是移动设备搞得不堪重负,LTE 将很快会全面铺开。

ABI 称,在未来两年内,LTE 连接将会有很大的增长,到 2013 年底,连接数量将会有 8000 万。例如沙特阿拉伯的三个国家级运营商 Mobily, Saudi Telecom Company 和 Zain Saudi Arabia 都已经推出 TD-LTE 网络,占用 2.5GHz WiMax 授权频段,他们的目标是将该网络覆盖全国。

2.6GHz 或者 700MHz 是 LTE 的另一种频段选择,当然也有其他的频段,例如新加坡采用了 1.8GHz 的 FD-LTE 网络。总之,在未来若干年中,将会有更多的 TD-LTE 和 FD-LTE 设备和网络投入市场,当然也会吸引数以百万计的用户。  
来源:2011-10-24 赛迪网微博

[返回目录](#)

## 全球 IPTV 用户数超过 5000 万

据宽带论坛发布最新统计报告称,2011 年第二季度,全球 IPTV 用户数量达 5100 万,同比增加 7.8%。

研究公司 Point Topic 统计数据指出,业内机构透露称,法国仍然是 IPTV 普及率最高的国家,有 1105 万用户(或 50%的宽带连接家庭)都在接受 IPTV 服务。调查所涉及到的每个市场,除西班牙外,IPTV 用户数量均呈两位数增长。事实上,第二季度,全球宽带连接数量达 5.578 亿,上个季度连接数量为 5.438 亿,而 2010 年同期为 4.982 亿。中国宽带连接数量在全球仍处领先地位,连接数达 1.443 亿,美国位列第二,连接数达 8950 万。

据宽带论坛称,印度是固定宽带市场发展最快的国家,巴西和俄罗斯紧随其后。宽带论坛首席执行官罗宾·默什表示,尽管印度宽带普及率相对较低,但如果宽带用户数量以相同速度保持持续增长,印度将在 2012 年同期位列宽带市场前十名。

第二季度,宽带用户中使用 DSL 技术的比例依然保持最高,占有所有新增网络连接的 52.7%。但是,默什指出,由于光纤连接所占份额日益增加,特别是光纤和 DSL 技术混合接入方式,目前已经占据 14.8%的市场份额。考虑到这点,宽带论坛也宣布,启动 G-PON 技术认证程序,旨在通过推动标准兼容和共用网络基础设施等手段的发展和采用加强光纤部署。来源:2011-10-19 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

## 第四季国产智能手机份额或达到 24%

移动互联网时代，智能终端市场商机无限，全球各大知名厂商间的竞争已经趋于白热化，纷纷以强势的姿态抢攻市场。近来，国内智能手机的发展势头也颇为强劲，市场份额得到了较大提升。据艾媒咨询日前发布的数据显示，中国智能手机呈现猛烈增长趋势，由 2010 年 12.0% 的用户市场占比，增长到 2011 年第三季度的 19.5%，预计 2011 年第四季度占比或将达到 24.0%。

国内智能手机规模的扩大，很大程度上得益于各大手机厂商以及运营商对中低端智能机型的推广和普及，中国正在引领着智能手机平价时代的到来。目前，苹果新品余震未平，三星(微博)、谷歌、HTC(微博)、诺基亚(微博)等非苹果阵营更是紧咬不放、频频出击，全球智能终端市场充满变数。在这样的背景下，国内厂商或可继续走平价亲民路线，特别是中小企业应积极把握住机会，深掘尚存巨大潜力的国内智能手机市场。

### 国内智能手机市场发展迅速

论时下最热门的终端，莫过于智能手机了。苹果 iPhone 手机取得的巨大成功，让各大厂商看到了智能终端市场蕴藏着的无限商机，纷纷强势出击，不断发布各种类别不同、性能多样的智能手机新品，智能手机市场的竞争早已是硝烟弥漫，产品规模也是持续扩张着。据台湾资策会预估，2011 年全球智能型手机市场可望达 4.52 亿台规模，将较 2010 年增长 55.8%。

国内市场上，随着手机使用环境的不断成熟以及经济各方面的逐步发展，手机在人们的生活中已经变得十分普及。据工信部日前发布的数据显示，2011 年前 8 个月，我国累计生产手机 6.99 亿台，同比增长了 19.3%。

在全球智能手机强劲发展的形势下，我国的智能手机占据手机市场的比重也越来越大，功能机正在被智能手机逐步替代。根据艾媒咨询日前发布的数据显示，2011 年中国手机用户数将超过 9 亿，达到 9.3 亿，年增长率为 8.1%。数据还显示，中国市场手机用户存量数据中，功能手机用户由 2010 年第四季度市场占比 88.0% 下滑到 2011 年第三季的 80.5%；相反智能手机则呈现猛烈增长趋势，由 2010 年 12.0% 的用户市场占比，增长到 2011 年第三季度的 19.5%，预计 2011 年第四季度中国智能手机用户市场占比将达 24.0%。

国内智能手机的普及也带动了手机浏览器、手机支付、手机网游市场等的发展。中国互联网络信息中心(CNNIC)日前发布的《中国手机浏览器发展状况研究报告》显示，目前我国手机浏览器用户规模达到 2.15 亿，占手机网民比例的 67.6%。除此之外，智能手机市场的发展也带动了国内手机支付进入应用普及化阶段；手机网游市场也显现出巨大前景，引得网游大佬们纷纷进军。



## 中国引领智能手机平价潮流

国内智能手机市场的迅速发展，很大程度上得益于终端厂商以及运营商对中低端智能机型的大力推崇。

一方面，随着 Android 操作系统呈现迅速上升态势，华为(微博)、中兴(微博)等国内厂商趁机在中国以及国外市场上力推中低阶智能手机，这对于目前存在着很大一部分中低端用户的全球市场来说，相对苹果 iPhone 以及其他品牌的高端智能机型，无疑具有发展优势。艾媒咨询发布最新的《2011 年中国 Android 智能手机用户调查研究报告》显示，2011 年中国 Android 智能手机用户使用品牌调查中，国内品牌华为、中兴、酷派(微博)三个品牌的 Android 市场占有率超过 30% 以上，在中国 Android 智能手机用户使用比例均超过 HTC、索尼爱立信(微博)(微博)和 LG。

另一方面，近几年来国内运营商更是在市场上大推千元智能机。以中国电信(微博)为例。据《通信产业报》报道，2011 年 1-9 月，天翼 3G 智能手机累计销量已经超过 1000 万部，9 月当月更是创造 200 万部的销量新高。并且，据悉，2011 年年底之前，中国电信还将联合包括华为在内的多家合作伙伴推出更多新款千元大屏智能手机，进一步掀起智能手机普及热潮，预计市场需求量将超过 1000 万部。相信在中国电信的推动下，国内普及型智能手机将更加多元化。

由此可见，随着智能手机逐步取代功能手机，智能终端更加普及，智能手机走向平价时代的脚步已经越来越近了，而中国将引领这股潮流。

### 国内智能手机厂商应继续走平价路线

随着苹果新品 iPhone 4S 的推出和三星、诺基亚等厂商群雄环伺、动作频频，智能手机市场的竞争愈加激烈，无疑它们已占据了大部分的高端市场份额。因此，国内厂商要想赢得进一步的发展，应继续贯彻平价亲民策略，或可在中低端市场上另有一番作为。

中国电信天翼移动终端管理中心主任马道杰表示，由于千元智能手机生产成本问题，一款手机必须销量过百万才可能有利润空间，国际品牌手机企业由于成本无法降低不愿涉足这一市场，而国内众多中小手机企业因为销量无法突破百万门槛也只好“望洋兴叹”。但由于性价比高，3G 千元智能手机广受市场欢迎，以至常常造成缺货。因此，他鼓励中小手机企业积极进军这一领域。

另外，有业内人士认为，2011 年是智能手机的井喷年，也是市场洗牌年，国内厂商应抓住机遇，可以通过与运营商的深度合作，特别是千元智能手机，从而推动自身在智能手机领域的快速发展。

国内终端厂商在力推中低端智能机型时，一方面应注重产品和厂商品牌的建设，树立国产智能手机的明星级产品，品牌效应利用得好将可以给企业带来巨大



的经济利益。另一方面，在产品同质化严重的智能手机市场上，国内厂商在确保产品质量的同时，可以多加关注细分市场，根据不同的市场制定不同的策略、推出不同类别机型，注重消费者的使用体验，从而赢得更多的用户，确保企业的收益。来源：2011-10-20 通信信息报

[返回目录](#)

## 2012 年年底全球 LTE 网络将超 100 个

GSA(全球移动设备供应商协会)已提高了其对 LTE 网络的部署预期。根据 GSA 最新的报告，目前有 248 家运营商已达成部署 LTE 商用网络的意向，或是已经在进行 LTE 网络试验、技术测试或研究，比一年前增加了 60%。现在，GSA 预计，到 2012 年年底将有超过 100 个 LTE 网络在全球推出。

目前，在全球的 66 个国家，有 185 家公司的 LTE 商用网络正在部署，其中包括 35 个已经正式商用的网络，较一年前增加了 64%。此外，还有 21 个国家的 63 家运营商已经在进行 LTE 技术试验、测试或研究。截至目前，总计有 35 个 LTE 商用网络已在 21 个国家及地区推出——澳大利亚、奥地利、加拿大、丹麦、爱沙尼亚、芬兰、德国、中国香港、日本、拉脱维亚、立陶宛、挪威、菲律宾、波兰、沙特阿拉伯、新加坡、韩国、瑞典、阿拉伯联合酋长国、美国 and 乌兹别克斯坦。

从 2011 年开始，共有 18 个 LTE 网络推出，其中 LTE FDD 网络 15 个、LTE TDD 网络 3 个。来源：2011-10-19 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

## 报告称 2011 年全球 4G 手机销量将达 800 万部

美国市场调研机构 SA(Strategy Analytics)发布报告称，全球 LTE 手机市场将进入快速发展的全盛期。全球 LTE 手机销量将由 2010 年的 10 万部飙升至 2011 年的 800 万部，预计到 2012 年可创下 3200 万部左右的销售纪录，将是 2011 年的 4 倍。

报告显示，LTE 手机市场规模将在相当长一段时间内保持涨势，截至 2016 年将创下年均 103.5% 的增长率纪录。由此，LTE 手机市场的占有率也将从 2011 年的 0.5% 开始大幅攀升，可望在 2016 年达到 15.6%。

与此同时，韩国 LTE 手机销量将从 2011 年的 70 万部持续攀升，2012 年将达到 300 万部，2013 年将达到 510 万部，直至 2016 年创下 1330 万部的销量纪



录，年均增长率将高达 77.8%。业界认为，LTE 手机市场规模的快速扩大将给韩国企业带来难得的发展机遇。

SA 表示，LTE 技术作为 3G 与 4G 之间的一个过渡，和 GSM、CDMA、WCDMA 等 2G 及 3G 移动通信技术能够自然对接。

报告还指出，全球手机市场规模将于 2012 年达到 16 亿部，2016 年攀升至 18 亿部，但增长率会逐年下滑，将由 2011 年的 13% 降至 2012 年的 6%，截至 2016 年，增长率或将仅为 2%。市场增长趋于停滞现象是由全球经济的低迷和国家债务阴影以及主要国家高失业率的影响而导致的。此外，大部分发达国家的 3G 手机已成功换代，市场普及率的提升也是销量不振的原因之一。来源：

2011-10-20 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

## 2020 年全球移动通信收入有望达到 1.2 万亿美元

据美国“cellular-news”网站近日报道，全球移动通信系统协会(GSMA)最近发布的研究报告显示，到 2020 年，无线设备总数将从现今的约 90 亿增加到超过 240 亿。其中，手机和平板电脑数量将翻番，从现今的 60 多亿增长到 2020 年的 120 亿。

到 2020 年，这一爆炸性的增长将可能为移动运营商带来近 1.2 万亿的收入，是 2011 年收入的 8 倍。GSM 协会营销总监迈克尔·奥哈拉称：“我们进入了移动行业发展的新阶段，移动设备跟我们生活中的方方面面联系起来，我们的社会发生了变化，对我们彼此沟通和交流方式也产生了深远影响。但是，要利用这个巨大的机会需要整个生态系统的合作，证明平板电脑、新医疗设备等设备上应用的移动技术是如何改善人们的个人生活和商务活动的。”

移动运营商可以通过关注价值链的关键领域，以从这一重要的收入机遇中获益。这些关键领域包括提供服务、系统整合，还有与垂直产业部门更加紧密的合作，为他们的客户提供引人注目的新服务。

通过合作可以获得收益的部门包括消费电子产业(可产生 4450 亿美元的直接收入)、自动化行业(可产生 2020 亿美元收入)、医疗行业(将增长 690 亿美元)以及公共事业部门(到 2020 年收入可能会增长 360 亿美元)。来源：2011-10-24 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

## 【市场反馈】

### 电信运营商服务质量下降

市场研究机构 Ovum 的研究发现，批发电信服务提供商在提供优质服务(如宽带业务)方面做得并不成功。这些公司在诸多对用户最为重要的领域的表现正在下降，而在其他用户不太关注的领域的表现则在提高。

Ovum 公司首席分析师大卫·詹姆斯(David James)认为，经济危机和电信市场的激烈竞争促使电信批发价格不断下降。

此外，詹姆斯还表示，批发商的产品范围铺得很大，这根本没必要。他建议这些企业仔细研究旗下用户的真正需要，这在当前的经济环境下显得尤为重要——人们正在努力寻找最经济的方案。

詹姆斯解释说：“我们通过本次调研得出的结论是，用户需要的是能够提供具有深度的产品/服务专业提供商，而不是意图以产品/服务数量取胜一般性企业。”

总体而言，电信产品/服务用户的不满情绪普遍存在。

对此，詹姆斯指出：“虽然目前的环境对批发商来说非常艰难，但他们的客户却报告称，自己对供应商产品/服务的期望与实际得到的产品/服务质量之间的差距正在扩大。”

他建议，为了在市场上获得更大成功，电信运营商必须制定自己的商业模式、账户管理和灵活的客户支持服务。

詹姆斯认为，企业目前需要做的是确保针对用户的各项措施“正确无误”。  
来源：2011-10-21 飞象网

[返回目录](#)

### 移动通信发展仍面临带宽稀缺

移动通信与互联网的完美结合带来了大量的流量需求未来信息产业，移动通信是当仁不让的主角！那么，移动通信需求何在？技术演进近况如何？还面临哪些挑战？在昨天举行的新一代宽带无线移动通信发展论坛上，专家们就移动通信的未来发展进行了深入研讨。

“移动通信的发展正处在转折点上，”中国工程院院士邬贺铨这样定位移动通信的现状，“它面临更多的应用需求，但同时也面临越来越严峻的资源 and 能源

约束等挑战，频谱不足成为永恒的矛盾。”站在剧变的节点上，移动通信的需求、机遇、挑战，都值得整个行业去深总结、细思量。

#### **带宽之缺：**

##### **忙时流量占全网一半**

移动通信与互联网的完美结合带来了大量的流量需求。2010 年全世界移动互联网用户数达 9.4 亿，移动互联网用户的年复合增长率达到 69%。与此相伴的是移动网络流量的大幅攀升。2009 年年底，移动数据流量开始超过移动话音，半年后，两者之比为 1: 1.5，预计 2015 年数据流量会比 2010 年增加 26 倍，其中 60% 可能是视频。2010 年，我国移动互联网用户保持了 100% 的增长率，忙时数据流量占全网 41% 的带宽，2011 年这个数字可能达到 50% 以上。

终端和应用的质变与量变不断刺激着移动网络的带宽需求。现在，终端已经不是传统意义上的手机，“终端是手机和电脑的一个高度的结合体，它更加智能化”。华为(微博)公司中国区无线 MKT 副总工陆志宏表示。数据显示，智能手机在 2011 年取得了突破性的发展，1~9 月产量突破 7227.9 万部，市场份额增至 22.0%，比 2010 年同期提高了 11.8 个百分点。应用的方式也超越点对点模式。之前，不管打电话、发短信都是点对点的方式；现在，移动互联网的新兴应用是典型的多点到多点的交流方式，比如微博、社交网络，并且应用程序的下载次数已经超过 80 亿。

此外，移动通信本身已经不是传统意义上那种简单的通信，它承载了更多的行业应用，比如医疗、社交、教育，它承载的内容越多，对移动带宽的需求就越大。对此，邬贺铨举例，上海世博会期间，有上万个摄像头装在公共汽车、卡车、应急车辆上，如果采用 8Mbps 的摄像头，一小时将产生 3.6GB 的数据流量，如果半数的摄像头每天累计传送 2 分钟，一个月将产生 18TB 的数据流量，这高于 2007 年全球移动数据总量。

#### **资源之殇：**

##### **移动通信频率明显不足**

站在剧变的节点，除了机遇，移动通信还将应对多种挑战。其中包括节能、通信热点扩散、高速运行中的稳定性等，但与会专家纷纷表示最大的挑战来自于频谱资源的缺乏。

对此，邬贺铨表示，移动通信频率明显不足，尤其是在 TDD 频段。700MHz 是 LTE 的黄金频段，目前我国从广播电视频率中划出来有一定困难。2.3GHz 是全球规划的 TDD 频段，但目前仍需和欧洲等国家进行协调，在我国也面临着与雷达业务的冲突，对此，他建议我国及早对该频段的中长期使用进行协调。此外，我国城市人口密集，尤其在大城市，家庭基站的频率规划管理难度很大。



频率缺乏只能往高频走，这个办法从理论上来说是可行的，实际上却带来很大的困难。高频段要开放，但开放代价越来越大。国外已经发现，当电视信号从模拟转数字的时候，可以大大腾出空间。美国总统奥巴马在 2011 年 2 月 10 日表示，将通过“全球无线网络计划”把无线频谱资源利用率提升一倍以上，以满足无线网络的需要。

实际上，无线频率的利用率很低，已经分配的频率里面很多都没有被利用，比如 80M 到 5.8G 频率的利用率只有 5%，如果可以实现基本频谱结合利用的话，可以解决移动通信的频率需求问题。

**演进之快：**

### **LTE 有望 3 年后商用**

令人欣喜的是，全球 LTE 网络建设加快，商用进程起步。工业和信息化部电信研究院院长曹淑敏透露，截至 2011 年 6 月，全球 16 个国家已经部署了 28 个 LTE FDD 商用网络，主要集中在欧美地区，根据预测，到 2012 年年底商用网络数量将达到 81 个。在终端方面，截至 2011 年 6 月，LTE 终端款数达到 137 个，与上个季度相比增长了 40%，数据类终端 128 款，双芯片智能手机 9 款。在网络建设、终端芯片、语音方案和业务模式逐渐成熟后，LTE 有望在 2014 年开始快速增长，2014 年年底实现用户总数超过 1 亿。

与此同时，TD-LTE 技术试验进展顺利，已完成第一阶段规模试验，进入多模终端阶段，国际化步伐加快，但在推进过程中仍然会遇到问题。中国移动(微博)研究院副院长黄宇红表示，TD-LTE 要实现全球化，首先需要真正实现 TD-LTE 和 FDD 全面同步发展，从目前情况来看，TD-LTE 的规模测试以及通信产品已经接近 FDD 商用初期的水平，但是在终端数量和种类上还有一定的差距。来源：2011-10-21 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

## **最新研究称手机辐射与脑瘤无必然联系**

丹麦肿瘤流行病学研究所(Institute of Cancer Epidemiology)最新研究结果显示，手机辐射与脑瘤之间没有必然联系。

在过去的 20 年间，手机辐射与脑瘤之间是否存在必然联系一直是业界争论的焦点，至今尚未达成统一的结论。而丹麦肿瘤流行病学研究所最新研究结果显示，两者之间并无必然联系。

丹麦肿瘤流行病学研究所对 35 万名用户进行了调查，得出的结论是：与形成脑瘤的其他因素相比，手机辐射并没有更大风险。

在这 30 多万被调查用户中，有 356 人患有“神经胶质过多”（脑瘤的一种）疾病，846 人患有中枢神经系统癌症，该比例与没有使用手机人群的比例相当。

调查还发现，在使用手机 13 年或更长时间的用户中，他们患有脑瘤的风险也并不高。来源：2011-10-22 新浪科技

[返回目录](#)

## 2011 全球手机跨国采购定制峰会昨开幕

昨天，“2011 全球手机跨国采购定制峰会”在深圳大中华国际交易广场开幕，来自 40 多个国家和地区的买家现身现场采购手机。

峰会由工业和信息化部电子信息司、广东省经济和信息化委员会、深圳市科技工贸和信息化委员会、深圳福田区政府联合主办，深圳市鹏翔易购科技发展有限公司和深圳市企业技术创新促进会承办。峰会为期两天，旨在帮助优秀的中国移动通讯产业链上下游企业有效开拓国内和国际市场，促进创新，促进出口，谋求跨国发展，推动国际间共赢与合作。

据了解，“手机跨国采购定制峰会”已经连续在深圳举办了五届。本次峰会以促进国产手机厂商的出口，拉动内需，助推产业创新升级为第一要务，组委会积极邀请海内外的运营商、渠道商、品牌商及贸易商到深圳为即将到来的圣诞节、元旦采购手机、类智能手机、智能手机、平板电脑、无线网卡、手机零部件及零配件等产品。

依托跨国易购网买家资源，组委会特别成立跨国买家招展部，邀请到众多的海外买家，包括德国电信、菲律宾 SMART、韩国电信、斯里兰卡 Mobitel，阿联酋的 AGTELECOM 等海外知名运营商以及俄罗斯、英国、法国、美国、韩国等 40 多个国家和地区的知名运营商、渠道商、品牌商参会采购。

随着全球智能手机市场大门敞开，品牌大厂协同芯片厂在中低端智能手机的联手出击，亚洲市场 4G 建设快速发展，推升了新兴市场对移动智能终端产品的需求，软件收入对于企业运营更将产生可观的长期效益。2011 年下半年，手机市场呈现出新品牌、新产品迭出，群雄逐鹿的纷争景象。手机产业已经到了应该抱团发展、结盟合作的关键时期。为此，峰会将举办以“变革、创新、共赢、发展”为主题的 2011 全球手机产业高峰论坛。来源：2011-10-22 深圳商报

[返回目录](#)

## 投票结果显示近半数人不怕 iPhone 泄密

日前据科技网站 CNET 报道，苹果最新版 iOS 5 具有“ Find my Friends”功能，这个应用开启后可在朋友间分享位置信息，该功能一推出就被指责存在隐私问题。纽约网民“ Thomas Metz”在苹果用户论坛上发帖说，自己给妻子买了一部 iPhone 4S，并且在没有告诉她的情况下安装了 Find my Friends 应用，最终利用这个应用的定位功能发现了妻子出轨。

昨日，@信息时报发起了微博投票，截至昨晚 11 点 30 分，共有 95 名粉丝踊跃参与，其中有 45% 的网友选择了“ 不担心，放心使用”一项，而表示“ 怕怕，不会用”的网友仅有 8%，另外有 47% 的网友表示“ 会相当谨慎，不安装相应软件或改动设置”。

在@信息时报昨日发布的“ iPhone 4S 定位妻子出轨”一帖中，几十位网友就是否会因此罢用 iPhone 4S、如何保障自身私隐等问题展开了热烈的讨论。有不少网友表示不支持苹果在 iPhone 4S 上安装这样的功能，@Lol\_Bova 说：“ 绝对不支持”，@W 黑色人生 D 也表态道：“ 我就不会用了”。不过也有网友表示这个应用很有趣，会尝尝鲜，@HARMON 说：“ 那么强大，确实要试试”，@\_谢振杰也表示：“ 神机，我越来越中意 4s，正要考虑入手一台。”

更多的网友开始探讨这个定位功能的价值与逃避追踪的方法，@亲爱的 Jade 使用过这项应用后称：“ 昨晚用了这功能来 Find My Friend。发现四海之内白茫茫一片真干净。”@penny 穗说：“ 那有没有隐藏自己的位置的设置呢？如果警察用这个软件捉犯人还挺高效率的”，@Raymond 伟伟则认为用户应该可以选择不安装这个软件以达到逃避追踪的目的。@网事大嘴巴则表示：“ 科技从来都是双刃剑，关键在于使用它的人。”

@周围八说：“ 这是出轨者的克星！”而@Anakin\_M\_Walker 则向各位男士“ 支招”称：“ 各位男士千万不要教识女友用手机，否则个 GPS 出卖你。”有网友调侃 iPhone 4S 的这项新应用，@明天的\_明认为苹果的这个功能打击了定位软件的手谷歌，他说：“ google 纵横表示很失落；”@叫我敏儿妹则打趣道：“ 是不是只能追踪到女人？”@\_私人角落也附和道：“ 为什么不能定位老公出轨？”来源：2011-10-19 信息时报

[返回目录](#)

## Verizon 三季度售出智能手机一半为 Android 手机

Verizon 无线公布的数据显示,该运营商第三季度售出了 560 万部智能手机,而其中一半为 Android 手机。

数据还显示,目前 Verizon 无线网络中 39%的设备是智能手机。Verizon 无线表示,第三季度售出了近 300 万部 Android 手机,高于 iPhone 的 200 万部。苹果最新的 iPhone 4S 直到第四季度才开始销售。

AT&T 周五宣布,第三季度共激活了 270 万部 iPhone。这一数字创下一年多以来的新低,这可能是由于用户正在等待苹果新款 iPhone 的面市。此外,截至本周二,AT&T 已经售出了 100 万部 iPhone 4S。

Verizon 无线没有透露该运营商已经售出多少部 iPhone 4S,仅仅表示 iPhone 4S 在面市首日一售而空,目前正在等待苹果的发货。

Verizon 无线的 4G LTE 网络已经覆盖了美国 165 个市场,1.86 亿消费者。第三季度,Verizon 无线售出了 140 万台 LTE 设备,并称该运营商网络中 95% 的互联网设备使用 LTE 服务。整体来看,Verizon 无线第三季度的无线业务营收同比增长超过 9%。来源:2011-10-22 新浪科技

[返回目录](#)

本报告针对国家通信产业政策和行业要情、代表行业发展的最新技术、通信运营商的竞争手段和形势、设备制造商的生产动向、客户对通信产品和服务的市场反映等方面进行大量的信息采集和汇总分析,是面向各类通信运营商和设备制造商提供的一份跟踪政策环境,探索最新技术,搜集同行情报,指导经营决策的专业性行业信息研究报告。报告中除分析论述外,部分信息的标题为本资料分析员所加,其中的内容和观点



仅供企业用于日常经营和管理决策参考，不作为研究结论或投资依据，望善加利用并慎重决策！对有关信息或问题有深入需求的，欢迎使用亚太博宇财经顾问之专项研究咨询服务。

● 垂询及订阅请联系：

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