



# 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. 11. 02

## 本期要点

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

### ■ 智慧城市离我们有多远

通过城市规划图与遥感现状图的比对，自动标出违法建筑，进行统计分析，并调取有关资料；通过“智慧交通”服务，市民可以用手机随时随地查看重要路口及路段的交通流量实时视频，获得清晰直观的路况参考信息，来合理选择行车线路……日前于天津召开的第十三届中国科协年会之中国智慧城市论坛上，与会专家描绘了这样一幅未来智慧生活图景。

### ■ “芒果”能否撼动苹果

经过半年的期待，现在谜底终于要揭开了！10月26日在伦敦举行的2011诺基亚(微博)世界大会上，诺基亚正式发布了两款Windows Phone Mango手机Lumia800和710，作为诺基亚微软(微博)联盟抗衡苹果的拳头产品，Lumia 800真的能撼动如日中天的苹果吗？诺基亚能借此次推出的“芒果”重新夺回智能手机市场的头把交椅吗？微软能在移动领域再现昔日风范吗？

### ■ 新版安卓能咬到苹果吗？

10月19日，Google发布了Android(安卓)操作系统的最新版本4.0版，代号是“冰激凌三明治”(Ice Cream Sandwich)。再往前整整两周，苹果共同创始人和灵魂人物乔布斯去世。在悼念之余，人们不禁也要对比一下，作为当今最具影响力和市场规模的两大智能手机操作系统，发布新版的Android，能否对刚刚“丧父”的iOS取得实质性优势？

### ■ 手机生活轻松“点” 方便快捷更省钱

上银行要排队、上街吃饭要排队等位、坐公车乘地铁更要排队等候……中国人几乎每天都纠结在“排队”这件事上，哗哗流去的时间、人挤人的压迫感，真让我们抓狂。

## 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
智慧城市离我们有多远 .....	5
“芒果”能否撼动苹果 .....	7
新版安卓能咬到苹果吗? .....	8
手机生活轻松“点” 方便快捷更省钱 .....	10
<b>产业环境篇 .....</b>	<b>14</b>
<b>【政策监管】 .....</b>	<b>14</b>
移动设备上网将出新规 .....	14
广电总局正式下发“限娱令” .....	14
工信部：3G 网络已覆盖所有县城 .....	18
工信部称将推出移动智能终端管理办法 .....	18
工信部：三季度网络质量申诉数量环比上升 5% .....	18
工信部将加大政策扶持力度推动移动互联网发展 .....	19
工信部：正制定终端管理办法加强个人信息保护 .....	20
工信部谈手机吸费：正制订移动智能终端管理办法 .....	20
<b>【国内行业环境】 .....</b>	<b>21</b>
国产智能手机大打低价牌 .....	21
工信部加快物联网标准建设 .....	22
中央提出组建国家级广电网络公司 .....	25
中国下一代移动通信技术吸引多国官员 .....	25
中国在 4G 移动通信标准竞争中抢占先机 .....	26
二季度中国多媒体平板设备出货劲增 63% .....	27
国内云手机被指玩概念 技术苍白消费者不买账 .....	28
三网融合第二批试点引争议 各方进入新一轮博弈 .....	32
国内 3G 市场洋手机占六成 国产厂商争羹政府采购 .....	34
<b>【国际行业环境】 .....</b>	<b>36</b>
联合国批准新的宽带目标规划 .....	36
国际电联确定 2015 年宽带新目标 .....	37
美 FCC 将为农村地区宽带接入提供更多补贴 .....	37
韩国智能手机用户超 2000 万 占人口总数 40% .....	38
联合国要求各国降低宽带门槛：低于月均收入 5% .....	38
英电信加快光纤宽带部署 2014 年建成超高速宽带 .....	39
<b>运营竞争篇 .....</b>	<b>40</b>

<b>【竞合场域】</b> .....	40
运营商拟批量引入云手机 利好国产手机转型 .....	40
运营商跑马圈地建 WLAN 设备硬伤暴免费运营软肋 .....	42
<b>【中国移动】</b> .....	45
中国移动终端公司今日正式挂牌成立 .....	45
中国移动启动 TD-LTE 终端测试设备招标 .....	45
中国移动在江苏淮安设全球最大呼叫中心 .....	46
中国移动推出 OMP 开放云平台 构建前店后厂模式 .....	46
<b>【中国电信】</b> .....	47
天翼 QQ 号码业务正式推出 .....	47
中国电信 9 月底 3G 用户 2843 万户 .....	47
中国电信获互联网地图服务甲级测绘资质 .....	47
中电信 3G 渗透率突破 20% 千元智能终端降门槛 .....	48
<b>【中国联通】</b> .....	50
联通回应：巨亏并非经营不善 .....	50
中联通欲扩沃 Phone 产业规模 .....	51
联通 3G 终端策略转向用户规模经营 .....	53
联通前三季度净利润 42.48 亿元增长 4% .....	55
中国联通投资 40 亿元在渝建西部数据中心 .....	56
<b>制造跟踪篇</b> .....	<b>56</b>
<b>【中兴】</b> .....	56
中兴预期海外收入占比升至 80% .....	56
中兴通讯第三季度净利润 2.99 亿 .....	57
中兴高管证实有意收购诺基亚罗马尼亚工厂 .....	57
中兴：近期不会寻求与美运营商达成网络协议 .....	58
<b>【华为】</b> .....	58
华为借道电视频段测试 LTE 无需支付使用费用 .....	58
华为宣布成立 IT 产品线 2012 年团队规模超万人 .....	59
华为年底挑战 310 亿美元营收 云计算成绝佳契机 .....	60
华为成立 IT 产品线部门 明年超过万人研发云计算 .....	60
<b>【诺基亚】</b> .....	62
诺基亚任命中国区新掌门 .....	62
诺基亚微软联姻首款 WP 新机问世 .....	62
传诺基亚正开发基于 Linux 手机操作系统 .....	63
数据显示诺基亚在全球移动广告市场领先 .....	64

诺基亚 WP 智能机被指定价高昂 缺乏竞争力 .....	64
诺基亚发布增强现实浏览器 Live View 升级版 .....	65
诺基亚欲借 Windows Phone 智能机重回发展轨道 .....	66
<b>【其他制造商】</b> .....	67
iPhone 9 月份应用下载量减少 6% .....	67
LG 称四季度手机业务利润率将提升 .....	67
NFC 芯片出货量大增 获更多厂商支持 .....	68
LG 三季度手机出货量下滑至 2100 万部 .....	69
三星智能手机第三季出货超过苹果位居第一 .....	69
索尼 10.5 亿欧元收购爱立信所持索爱 50% 股权 .....	70
<b>服务增值篇</b> .....	<b>71</b>
<b>【趋势观察】</b> .....	71
老年人手机市场前景可观 .....	71
三网融合大潮催生新媒体形式 .....	74
银联标准领跑 手机支付即将进入快车道 .....	75
4G 基站建设将迎来新高潮 运营商被传买房备战 .....	76
<b>【移动增值服务】</b> .....	80
诺基亚年底测试 NFC 手机购买地铁票 .....	80
中移动推出新国际流量套餐方案：每日 88 元 .....	80
<b>【网络增值服务】</b> .....	81
广佛固话免长途力争明年实现 .....	81
北京 7 地区下月底免费无线上网 .....	82
北京移动明日推 2 元包 5M 流量业务 .....	84
北京将在地面铺设传感器 未来手机短信可看路况 .....	84
<b>技术情报篇</b> .....	<b>85</b>
<b>【视频通信】</b> .....	85
3D 电视节目明年元旦正式上线 .....	85
260 万用户月底体验个性化高清点播 .....	87
<b>【电信网络】</b> .....	87
TD-LTE 完成第一阶段规模技术试验 .....	87
Sprint 确认 2013 年推 LTE-Advanced 网络 .....	88
中移动预计全球 TD-LTE 基站明年底将达 3 万个 .....	88
三星有望成亚太区 LTE 基站霸主 2011 年或超 1 万个 .....	89
<b>【终端】</b> .....	90

TCL 推出云概念智能手机 .....	90
三星计划明年推出具有弹性屏幕的手机 .....	92
全球 48 家制造商已推出 197 款 LTE 终端 .....	92
湖南国科发布支持中国直播卫星标准解码芯片 .....	92
<b>【运营支撑】</b> .....	93
传 Sprint 与 Clear wire 将延长网络共享协议 .....	93
前九月电信资费下降 5% TD-LTE 完成一阶段试验 .....	94
Sprint 欲融资 70 亿美元运营 iPhone 并升级网络 .....	95
<b>市场跟踪篇</b> .....	<b>96</b>
<b>【数据参考】</b> .....	96
我国 3G 用户突破 1 亿 .....	96
IDC 预测 2012 年日本智能手机市场将增长 17% .....	96
美洲移动第三季度净利 14.4 亿美元 用户近 3 亿 .....	96
<b>【市场反馈】</b> .....	97
北美消费者因黑莓宕机事故起诉 RIM .....	97
报告称 HTC 成美国最大智能手机厂商 .....	98
广电总局：娱乐节目过多观众意见很大 .....	100
报告称全球网速韩国最快 香港日本紧随其后 .....	104
甲骨文调查称全球近 70% 手机用户使用智能机 .....	105
大摩：苹果超越诺基亚成中国第一大智能机品牌 .....	105

## 亚博聚焦

### 智慧城市离我们有多远

通过城市规划图与遥感现状图的比对，自动标出违法建筑，进行统计分析，并调取有关资料；通过“智慧交通”服务，市民可以用手机随时随地查看重要路口及路段的交通流量实时视频，获得清晰直观的路况参考信息，来合理选择行车线路……日前于天津召开的第十三届中国科协年会之中国智慧城市论坛上，与会专家描绘了这样一幅未来智慧生活图景。

**城市有多“聪明”**

**究竟什么是智慧城市？**

2009年，奥巴马就任美国总统后，与美国工商业领袖举行了一次“圆桌会议”。作为仅有的两名代表之一，IBM首席执行官彭明盛首次提出“智慧地球”这一概念。

“智慧城市”的概念即脱胎于“智慧地球”。

在两院院士李德仁看来，数字城市加上物联网可走向智慧城市，智慧城市支持人与人、人与机器、机器与机器的参与和沟通，提供面向IP的灵性服务。他进一步做了形象的说明：“Do Everything On Web(一切都可能在网路上实现)”。

工信部中国电子信息产业发展研究院副研究员金江军认为，智慧城市具有感知、自动反应、主动服务、辅助决策等特征。“在智慧城市中，政府管理的物体(包括自然物、人工物)能够感知环境并自动做出相应动作，或将采集的信息发送到处理中心。例如，森林火灾探测器一旦探测到火情，就立即发出报警信息，启动指挥中心的警报。此外，智慧城市拥有强大的数据处理能力，并将数据转化为信息、知识。”

描绘的智慧城市图景虽各有侧重，但参加论坛的专家一致认为，推进智慧城市建设将促进产业链升级，催生出智慧交通、智慧医疗等对国民经济和社会发展具有直接拉动作用的、可持续发展的新兴产业。

### 各地刮起“智慧”风

智慧城市建设并不仅仅停留在专家的畅想和讨论中。上海市政府日前公布“推进智慧城市建设2011—2013年行动计划”，未来3年内，上海规划基本建成真正意义上的宽带城市、无线城市，人们将拥有电子健康档案、享受数字教育资源、吃到在“智能化”监管体系下生产的各种食品等；江苏扬州已把智慧城市建设作为“十二五”发展的重要目标，出台了“智慧扬州行动计划”……

数据显示，目前我国已有上百个地区提出建设智慧城市，28个省市将物联网作为产业发展重点，80%以上城市将物联网列为主导产业。

工信部副部长杨学山日前也表示，今年工信部制定的与智慧城市相关的规划超过10个，包括“十二五”信息化规划，信息安全规划，电子信息产业、软件业、通信业规划，物联网规划；电子政务、电子商务规划等。这些规划将在年底前陆续颁布实施。

### 避免“新瓶装旧酒”

“发展智慧城市，是提高城镇化质量、推进内涵型城镇化建设的重要举措。”这已成社会共识。但随着智慧城市建设在全国的兴起，如何将智慧城市建设好成为各方在未来需关注的重点。

中国互联网协会副理事长高新民在上海通信发展2011年会上发言时指出，现阶段最主要的工作就是要做好规划，把推进路径选好：“打造智慧城市是一项

长期复杂的工程，由于当前技术、体制、模式等方面还存在困惑和不确定性，因此在推进中应该更加强调立足当前、着眼未来，在总体目标和原则指引下分阶段实施，有实效推进。”

在他看来，智慧城市的目标和重点任务要根据不同时期城市发展战略、技术演进趋势、社会民生需求等不断调整与优化。

高新民还强调，在目前的规划和感知阶段，要避免两种倾向：一是智慧城市仅仅是个“帽子”，内涵与一般数字城市基本一样，这样就降低了智慧城市的水平和标准，变成了“新瓶装老酒”。二是订立的目标过高，没有充分考虑现在的基础条件，这样容易导致智慧城市目标和任务不易实现，变成“纸上谈兵”。来源：2011-10-29 人民网—人民日报海外版

[返回目录](#)

## “芒果”能否撼动苹果

经过半年的期待，现在谜底终于要揭开了！10月26日在伦敦举行的2011诺基亚(微博)世界大会上，诺基亚正式发布了两款Windows Phone Mango手机Lumia800和710，作为诺基亚微软(微博)联盟抗衡苹果的拳头产品，Lumia 800真的能撼动如日中天的苹果吗？诺基亚能借此次推出的“芒果”重新夺回智能手机市场的头把交椅吗？微软能在移动领域再现昔日风范吗？

一款手机背负了这么大的期望，既让我们看到了诺基亚和微软的决心，也让我们看到了诺基亚和微软这两个昔日霸主的无奈。想当年，诺基亚曾经占据全球手机市场超过50%的份额，是名副其实的大哥大，微软的windows当年也是风光无限，是智能手机操作系统的不二选择，但苹果iPhone的横空出世，让一切都成了昨日黄花。目前诺基亚智能手机在美国市场的份额仅有1.2%，远低于苹果iPhone的27%。一再下滑的数据表明，这或许真的是诺基亚和微软最后的机会了，如果不抓住这个机会，在前有iPhone，后有追兵安卓的情况下，诺基亚和微软或许真的会被市场抛弃。

那诺基亚Lumia800能担此重任吗？这个“芒果”(wp)能挑战苹果吗？对此，《纽约时报》专门撰文称“诺基亚新款手机将推动公司复苏”，并援引著名市场研究公司Canalys驻伦敦分析师皮蒂·坎宁安的观点：“诺基亚迫切需要今天推出的两款手机，这是诺基亚新的开始。这将帮助诺基亚止血，使该公司重回竞争舞台。”

确实，从现场发布的介绍和评测看，Lumia800的确有许多创新，一改诺基亚往日的呆板形象，但Lumia800并不是一个革命性的产品，在设计和功能上并

没有跳出诺基亚的传统思维，wp 操作系统也没有让人眼前一亮的功能，所以现在说 Lumia800 这个“芒果”能挑战苹果还为时过早。当然，作为诺基亚微软联盟的首款产品，无论其能否取得革命性的成功，它都会对整个智能手机市场产生深刻影响。

首先，背靠两大巨头的 Lumia800 正式上市会对苹果和安卓形成一定的竞争压力，会进一步挤压其他智能操作系统的生存空间，强化苹果、安卓、微软三分天下的市场格局。从产业层面来说，黑莓、联发科(微博)等厂商的日子会更难过。但对消费者来说或许好日子刚刚开始，随着三大手机产业体系竞争的加剧，必然会促使他们用更加优惠的价格吸引消费者，市场一直传言苹果也将推出廉价版 iPhone 与此不无关系。

其次，今后智能手机乃至所有 IT 产品的竞争，将不再是技术指标的竞争，而是价值链和消费心理的竞争。当我们进入技术时代后，即使是入门级的手机也能满足消费者的日常需要，这时谈 cpu 配置有多高这样的技术指标已经意义不大，竞争的关键在于产品能否给消费者带来全新的体验，能否抓住消费者某种心理需求，能否形成自己的生态圈，能否由此给上下游产业创造价值。

第三，未来智能手机市场的竞争将主要在智能手机操作系统之间展开。其实，早在年初诺基亚结盟微软，摩托罗拉(微博)委身谷歌，这就决定了手机制造商沦为硬件生产商的命运了，决定了未来的智能手机竞争一定是 Windows Phone、Android 和苹果 IOS 之间的竞争。随着互联网巨头对手机产业的逐步侵蚀，未来智能手机作为移动互联网入口的功能也愈发清晰，而微软、谷歌和苹果三个相互竞争的独立生态系统，将可能决定着智能手机，乃至所有移动互联终端的发展方向。

最后，如果说 Lumia800 这个“芒果”一定要与苹果一战的话，我们倒认为“芒果”与其模仿苹果不如用好用户积累，毕竟全球有超过 90% 的电脑用户在使用 windows 系统，对他们来说 Windows Phone 不仅有相同的使用习惯，更具有良好的软件和数据兼容性。所以，如何阻止越来越多的 windows 电脑用户逃离 Windows Phone，如何让 Windows Phone 比苹果更有吸引力，或许这才是微软和诺基亚当务之急。来源：2011-10-28 深圳商报

[返回目录](#)

## 新版安卓能咬到苹果吗？

10 月 19 日，Google 发布了 Android(安卓)操作系统的最新版本 4.0 版，代号是“冰激凌三明治” (Ice Cream Sandwich)。再往前整整两周，苹果共同创始

人和灵魂人物乔布斯去世。在悼念之余，人们不禁也要对比一下，作为当今最具影响力和市场规模的两大智能手机操作系统，发布新版的 Android，能否对刚刚“丧父”的 iOS 取得实质性优势？

在最大的智能机市场美国，有不同来源的数据报告显示，Android 的份额正在快速升高，拉大与 iOS 系统的差距。例如研究公司 ComScore 报告称，截至 2011 年 8 月的三个月内，Android 在美国的智能手机操作系统市场占到 43.7%，3 个月内跃升了 5.6%。苹果公司 iOS 平台占 27.3% 的市场份额，排在第二位。5 月时，苹果 iOS 在美国智能手机操作系统市场占 26.6%，上升慢于 Android。另一家研究公司 NPD 的统计报告称，Android 在美国第二季度占有所有售出智能手机的 52%。该公司称，iOS 占有 29% 的市场份额。

但是，市场占有率高，并不代表在竞争中具有优势。在 2G 手机时代，装有 MTK 系统的“山寨机”大军，其占有率在某些市场上已经超过了诺基亚(微博)，但无论是品牌认知还是利润营收，前者跟后者都是几个数量级的差距。3G 时代的智能机竞争则更为复杂，除了单个公司的利润率之外，还要看整个产业链的人心所向。

在利润率方面，苹果无疑独占鳌头，由于工业设计和 iPhone 和 iPad 的不可替代性，苹果的产能一直无法满足市场需求(看看几乎被逼疯的富士康就知道了)；一些媒体根据苹果代工厂和原材料的价格，计算出每台 iOS 设备的毛利率在 50% 到 70% 之间，遥遥领先于 Android 阵营；这使得苹果可以无视市场份额上的差距，继续积累大量资金进行关键产业链的投资(例如收购 CPU 厂商、入股显示屏厂家)和创新研发，保持优势。

而在产业链方面，由于 iOS 体系结构的优势和苹果在 App Store 方面的丰富经验，很多开发者也会将 iOS 作为首选平台。一个外在的细节是，乔布斯的极简主义使他坚持只推出两种尺寸的 iOS 设备：3.5 英寸的 iPhone、touch 和 9.7 英寸的 iPad。这使得开发者最多只需要给 App 设计两种分辨率。而在 Android 阵营中，由于开放，大家需要适应从 3.5 英寸、3.7 英寸、4.0 英寸一直到 7 英寸的各类尺寸，稍有考虑不周，在小巧的手持设备上就会带来体验下降的副作用(比如被输入键盘挡住了确定按钮)。在程序后台上，iOS 采用的 object C 语言也比 Android 系统所使用的 Java 高效、简洁得多，其基于 Unix 的体系也更易于理解。

而在收入上，苹果运营 iTunes 的音乐商店时积累的丰富经验，也使它的 App Store 能够为开发者们提供稳定的收入保障。Android 阵营则由于 Google 的“开放性”，存在官方市场以外的诸多市场，开发者的收入未必能得到保障，用户也可能在鱼龙混杂的各类市场中下载到有害于体验的 App(各类吸费扣费 App 现在大多出于 Android 平台)。

因此，尽管 Android 4.0 在操作性上有了较大幅度的提升，但是在阵营分裂、开发者权益保障和体系结构优化上，还暂时没有看到有突破性的进展，以目前两个体系平台的现状看，iOS 至少还能保持两年的优势；无论是开发者还是主力用户，这两年的注意力还是将倾注在 iOS 平台上为多；而在两年后，则要看 Android 有没有突破性的进展，和失去乔布斯的苹果会不会在华尔街的压力下犯低级错误了。来源：2011-10-27 新京报微博

[返回目录](#)

## 手机生活轻松“点” 方便快捷更省钱

上银行要排队、上街吃饭要排队等位、坐公车乘地铁更要排队等候……中国人几乎每天都纠结在“排队”这件事上，哗哗流去的时间、人挤人的压迫感，真让我们抓狂。

要交手机话费、要咨询手机业务？上营业厅排队去……现在可不一定了，只要你是广东移动的用户，就有足够多的服务渠道可以选择，除了亲自到营业厅，还有通过自助终端、手机语音、手机短信、手机上网、电脑上网等多种方式，可以满足用户的个性化需求。

点击鼠标、点手机键盘、点自助终端……只要轻轻一“点”，通信生活就能轻松一点。还没尝试过或者根本没听说过这些服务方式？那就来了解一下，找到最适合你的那一种。

**透明：**

### 1008611 一号查询实时话费

通胀逼人，在万物皆涨唯工资不涨的当下，很多人都“被”养成了精打细算的习惯。单身白领伟建就是这样的一个人，朋友多多的他平常短信和电话都不少，常常一不小心手机就欠费了，这让他十分头疼。

最近在咨询广东移动 10086 热线的时候，客服人员向他介绍了 1008611 这个快捷号码。试用之下，伟建如获至宝：这个号码查询话费极其方便，完全是为他这种需要经常查话费的人量身定做的。从此他不必跑营业厅或者等候人工服务，就能明白消费，账单一目了然。

小贴士：移动客户呼入 1008611 后，可以直接听取个人当前余额的语音报读，并享受详单查询、账单查询、缴费查询、缴费记录查询、积分查询、归属地查询、PUK 码查询等各项查询服务，相关信息还会以短信方式即时发送到用户手机上。

**精明：**

### 1008613 一号通晓优惠资讯

充值送话费、赠送超市购物积分、优惠购手机……广东移动日常提供的优惠活动真不少。阿雯是一名精打细算的家庭主妇，她说自己简直得了“优惠焦虑症”，要是错过了什么优惠资讯，就感觉吃了亏似的，很不自在。广东移动推出的1008613 优惠干线就能满足她的需要。

小贴士：拨打 1008613，即可实现优惠资格查询、办理、优惠返还查询及优惠信息订阅等一站式的优惠品牌服务。1008613 优惠干线从客户角度出发设计，包含优惠资格查询、办理、优惠返还查询及优惠信息订阅等信息，同时根据每个客户的实际消费情况，能向客户主动推荐近期的营销优惠信息。

聪明：

### 1008612 GPRS 业务一号通查

看看身边，QQ 族、微博控为数不少，在公车上、在餐厅里拿着手机上网的人随处可见，GPRS 手机上网成为很多人每天的必修课。刚上大一的小莉是新晋的手机上网族，之前一直糊里糊涂地在使用 GPRS 日套餐，上网流量不多，一个月下来却花了几十块钱。

不过，最近在学姐的指点下，她才知道了广东移动 1008612 这一专门为 GPRS 上网族服务的热线。她于是马上拨打这个号码，详细了解了各档流量套餐的情况，并根据语音提示办理了 10 元含 70M 流量的月套餐。这下，她用手机上网更加无拘无束，还省下了一笔零花钱。

小贴士：1008612 服务干线提供 GPRS 套餐开通情况及剩余流量查询、GPRS 套餐介绍、GPRS 套餐办理、GPRS 参数设置及无法使用常见原因介绍、GPRS 功能恢复等服务。全程自助服务，为用户提供方便快捷的服务，广东移动用户在本地上网拨打免费。

简明：

### 选什么订什么 发送“0000”由我话事

使用手机的时间长了，不知不觉就订了越来越多的业务，有时收到服务商发来的短信，都忘了自己是什么时候办的业务。软件工程师 Ricky 就是一位“玩机达人”，一旦了解到什么有趣的手机新业务，他总是第一时间试用。一些服务是收费的，有时候不知不觉就多花了钱；有些业务已经不需要了，但还经常发来短信，让他挺烦的。

最近他得知了广东移动推出的“增值业务 0000 统一查询和退订服务”，使用之下，觉得很实用。只需要发送短信“0000”到 10086，用户就会收到目前订购的业务列表，可以选择是否退订，还可以一次退订多个项目。

小贴士：例如：尊敬的客户，您正在使用的包月类增值业务有：中国移动业务：1.飞信，0元/月；2.新闻早晚报，3元/月；3.集团彩铃，5元/月……由中国移动代收的业务：4.社区经典(业务提供商名称)，10元/月……回复“业务序号”取消对应业务；如需取消多项业务，请回复各业务序号，中间用英文逗号分隔。2小时内回复有效，回复免费。中国移动。

直接回复短信，发送对应的数字，即可退订对应的相关增值业务。

### 十种缴费方式 地球人无法阻止的齐全

时至今日，人人都是手机用户，手机用户人人都免不了充值缴费。缴费方式便利与否，成为考察运营商服务水平的标尺之一。广东移动体察用户的实际需求，不断完善服务渠道，现已推出十大缴费方式：手机充值卡、电子充值券、空中充值、网上充值、沟通100服务厅、银行托收、移动充值易、自助终端充值、短信充值、电话充值。如此齐全的缴费方式，总有一种可以满足你的个性化需求。

#### 居家派：

##### 电子渠道充值 足不出户图方便

十年前，要办理一项手机业务，必须亲自到移动的营业厅，不仅排队时间长，而且程序相当麻烦；而如今，凭借广东移动广泛铺设的电子渠道，客户足不出户就可以自主办理话费充值、查询、办理各种业务，快捷方便不在话下。

要是问时下的年轻人，手机话费是怎么缴的？他们十有八九会随口回答：“上网充值咯”。的确，如今手机的充值和缴费方式相比从前已经丰富多了，还是像老一辈交水电费那样每月老老实实地去排队，在他们眼里已经彻底“OUT”了。

小凯是一名大三的高校学生，他是一个标准的“宅男”，除了上课和偶尔与同学聚会，极少上街活动。在他看来，为了充话费这种“小事”而亲自出门，实在是不可想象。“现在好多事情都可以在网上解决了，我平常充话费就上广东移动的网站gd.10086.cn，省时又省事，网上充值经常还有话费赠送，等于把钱也省了”。小凯说，现在他的父母也不上营业厅了，需要充值的时候就让他上网帮忙弄，他现在成了全家人的“充值总管”。

除了网站充值，办理了银行卡相关功能的客户还可以通过电话和短信实现充值和缴费，同样方便快捷。

#### 行动派：

##### 到营业厅缴费 亲力亲为求实在

Kelvin 是一名外企的高级白领，也是全球通品牌多年的老用户。他说虽然知道移动有多种缴费方式，但他还是习惯每月抽时间亲自到沟通100服务厅一趟，在柜台让营业员帮忙完成缴费。“实实在在地完成缴费，还有纸质发票，这样感

觉特别踏实。我还喜欢在营业厅里亲身感受移动的周到服务，等候时会有人给我递上一杯水，需要了解新业务时可以详细询问，这种面对面的交流是无法替代的。”

除了柜台充值，Kelvin 偶尔也会使用营业厅里的触摸式自助查询终端和自助交费终端，有时路过银行，通过里面的自助柜员机，也可以方便地完成缴费。还有多种缴费方式不能尽录，请看以下十种方式的介绍，还可以拨打 10086 热线咨询了解。

**链接：**

### **十种缴费方式知多 D**

广东移动为客户准备了多达十种的缴费方式，总有一款适合你：

1.手机充值卡：全球通、动感地带、神州行客户可以在全国范围内使用中国移动发行的手机充值卡为本机或归属同一省份的其他移动客户充值。

2.电子充值券：购买后拨打充值号码 13800138000，即可为自己或者广东省内的移动客户充值。

3.空中充值：无需办理，直接到业务代理商处进行充值即可。充值成功后，您将会收到两条免费的话费到账通知短信。

4.网上充值：通过广东移动网站 <http://gd.10086.cn/>的“网站充值缴费”功能进行网上充值，足不出户也能缴交手机话费。

5.银行托收(限全球通客户)：一次办理，即可通过自己开户的银行账号为手机缴费，方便快捷，免去排队的苦恼。

6.移动充值易：在广东省内(深圳除外)任何一台建行、工行、中行、交行自助柜员机，均可进行手机充值。方便快捷，免去排队的苦恼。

7.沟通 100 充值：无需操作，由工作人员完成所有充值步骤。充值成功后，您将会收到话费到账通知短信。

8.自助终端充值：操作沟通 100 厅内的多媒体自助终端，通过刷卡、现金方式对指定的移动号码进行充值缴费类业务。不收取手续费。方便快捷，免去排队的苦恼。

9.短信充值：到沟通 100 厅办理手机银行卡支付，即可发送短信“DC 或 88#手机号码#金额”到 10086139，随时为自己或者广东省内移动号码进行充值。方便快捷，随心所欲。

10.电话充值：申请银行卡电话充值服务功能，即可通过本机或本省其他电话拨打服务热线(13800200265、13800200267、13800200260、13800200263)，根据需要直接从银行卡账户转账充值到手机账户，完成充值。来源：2011-10-26 大洋网-广州日报微博

## 产业环境篇

### 【政策监管】

#### 移动设备上网将出新规

随着移动互联网和移动智能终端的快速普及，其安全问题引起各方关注。昨日，工信部通信发展司副司长陈家春透露，工信部正会同有关部门制订《移动智能终端管理办法》。

陈家春在三季度全国工业通信业运行形势新闻发布会上作出上述表示。

陈家春表示，互联网上原有的恶意程序传播、远程控制、网络攻击等安全威胁正向移动互联网快速蔓延。同时，移动互联网终端和业务与个人用户利益密切相关，恶意吸费、信息窃取、诱骗欺诈等恶意行为的影响和危害更加突出。

对此，陈家春透露，工信部将采取一系列措施，其中包括正会同有关部门制订《移动智能终端管理办法》，完善移动智能终端的个人信息安全管理。另外，还将修订进网检测技术要求，采取定期的拨测手段来加强个人信息的保护。

此外，工信部将开展移动互联网恶意程序的治理工作，研究制定移动互联网恶意程序检测处置机制，制订恶意程序认定和命名的标准，指导各省份通信管理局和移动通信运营企业开展恶意程序的监测处置试点工作。

工信部运行监测协调局局长肖春泉昨日在会上表示，今年前三季度，全国电信主营业务收入增长 10%，电信业务综合资费同比下降 5.1%。

截至 9 月底，全国电话用户达到 12.4 亿户，普及率为 92.6 部/百人；3G 电话用户达到 1.02 亿户，其中 TD-SCDMA 用户 4316 万户，3G 网络已覆盖所有城市和县城以及部分乡镇。通信业持续向信息服务业转型，移动数据及互联网业务增长迅速。来源：2011-10-27 新京报微博

[返回目录](#)

#### 广电总局正式下发“限娱令”

坊间传了数月之久、电视圈内闹得沸沸扬扬的“限娱令”昨日最终落实。昨天，国家广电总局官网于 17 时 07 分正式挂出了《关于进一步加强电视上星综合频道节目管理的意见》(以下简称《意见》)，明确提出从明年 1 月 1 日起，34

个电视上星综合频道要提高新闻类节目播出量，而各卫视每周的娱乐节目不能超过两档，每年的选秀节目不得超过 10 个。

从部分卫视近段时间的节目改版以及调整来看，早已开始了应对。湖南卫视明年停办选秀，综艺类节目只保留《快乐大本营》和《天天向上》；江苏卫视的《非诚勿扰》在口号上早就喊出“生活服务类”节目，以规避被划分到要控制的“相亲类”节目中；其他还在调整的包括浙江卫视和北京卫视等。

### 娱乐大户 上出政策 下有“对策”

面对“限娱令”，各大以娱乐类节目撑腰的卫视立即出台应对之策，“力保王牌节目”、“调整播出时段”、“撤换部分节目”等成为大家普遍采用的方式。

### 湖南卫视：力保两档“王牌”节目

早前明确宣布退出明年的选秀竞争，力保《快乐大本营》和《天天向上》两档王牌综艺娱乐类节目。无论从节目关注度、观众忠实度、主持人影响力以及广告招商价值上，这两档节目的确堪称湖南卫视的“门面”。被力推的新栏目则包括《平安 2012》和《平民英雄》，前者是以日常容易忽视的安全问题为切入点，具备新闻元素的生活安全服务节目；后者主要是挖掘平民英雄事迹。四年前推出过的《变形计》如今再度回炉，依然主打角色互换，体验对方生活，获得成长感悟。知识服务类、亲子互动类、法制故事类都将陆续有新节目推出。

### 江苏卫视：《非诚勿扰》暂时不动

江苏卫视节目推广部主任刘原表示，由于刚刚接到通知，节目的具体调整方案尚未确定。在认真学习《意见》后肯定会坚决执行，具体的改版计划将于 11 月初宣布。被问及最受关注的《非诚勿扰》的命运时，刘原表示，在节目编排新方案出来之前暂时不变。但将来保留哪些节目，撤换哪些节目都要经过台里研究才能决定。

不过，细心的观众会发现，主持人孟非在《非诚勿扰》的开场白不知何时已改成“欢迎收看大型生活服务类节目”，而不是最初的“婚恋交友类节目”。如此看来，“限娱令”在电视台内部早已下达的传闻并非空穴来风。

### 东方卫视：《达人秀》避免提选秀

《中国达人秀》在成功举办过两季后，第三季仍在如火如荼地举办，但在宣传口径上也是尽量避免“选秀”、“海选”、“比赛”等“限娱令”中的敏感字眼；另一档收视较高的《百里挑一》成为《中国达人秀》之外力保的栏目。

### 北京卫视：“秀”场已经全面停播

晚间黄金时段的“秀”场栏目全面停播已有一段时间，新栏目的开发尚无动静。固定播出的揭秘历史类节目《档案》收视一直相对稳定，前段时间热播的历史纪录片《辛亥》获得诸多好评。

## 天津卫视：“娱乐”不多影响不大

天津卫视总编室方面表示，他们的娱乐访谈类节目只有《今夜有戏》，情感类节目只有《婚姻保卫战》，因此“限娱令”对天津卫视影响并不大。但既然“限娱令”已出，明年的节目编排会重新调整。

## 娱乐小户 重新洗牌 大挖人才

“每家卫视，每周黄金时段的娱乐节目保留两档。”在这样的限制面前，湖南卫视和江苏卫视最擅长的节目类型被“削弱”了，幕后推手们面临着“无用武之地”的境遇。这就给了其他一些影响力和关注度的排名比较靠后的卫视搏出位的机会，但人才匮乏是亟待解决的问题。于是，像山东卫视这样铆足劲头出位的“小字辈”便向“老大哥”湖南卫视的工作人员抛出橄榄枝。

山东卫视品牌事业部主任樊宇早前就表示：“山东卫视新总监上任后改革力度很大。《歌声传奇》是我们下半年重点打造的综艺节目，需要大量引进人才。我们邀请《快乐大本营》核心制作团队及‘超女’、‘快男’音乐制作团队，节目将于下周五首播，筹备期仅1个月，首播就邀请到黎明；其次，湖南卫视明年只保留《快乐大本营》、《天天向上》两档娱乐节目，那就意味着更多的娱乐节目制作人可能下岗，欢迎湖南卫视制作团队及主持人来山东卫视发展。”不过，湖南卫视创新研发中心主任宋点随即在微博上回应：“说有某卫视证实已和《快乐大本营》的核心团队一起打造新节目，我大吃一惊，因为那个《快乐大本营》的核心团队我们都不认识，你们说这是怎么回事呢？”

面对“限娱令”，在做好新闻类等节目的同时，娱乐类节目方面，“老大哥们”要做的是如何把握住有限的机会，并在节目中发挥最大效力；“后辈们”不是借机炒作，而是在同一起跑线上，如何借力把自己做大做强。

## 广电总局《意见》关键点

关键“意见”1：电视上星综合频道要扩大新闻、经济、文化、科教、少儿、纪录片等多种类型节目播出比例。从2012年1月1日起，每个电视上星综合频道每日6:00至24:00新闻类节目不得少于2小时；18:00至23:30必须有两档以上自办新闻类节目，每档新闻节目时间不得少于30分钟；各电视上星综合频道还要开办一个弘扬中华民族传统美德和社会主义核心价值体系的思想道德建设栏目。

关键“意见”2：对节目形态雷同、过多过滥的婚恋交友类、才艺竞秀类、情感故事类、游戏竞技类、综艺娱乐类、访谈脱口秀、真人秀等类型节目实行播出总量控制。每天19:30至22:00，全国电视上星综合频道播出上述类型节目总数控制在9档以内，每个电视上星综合频道每周播出上述类型节目总数不超过2档。每个电视上星综合频道每天19:30至22:00播出的上述类型节目时长不

超过 90 分钟。广电总局还将对类型相近的节目进行结构调控，防止节目类型过度同质化。

关键“意见”3：不得搞节目收视率排名，不得单纯以收视率搞末位淘汰制，不得单纯以收视率排名衡量播出机构和电视节目的优劣。

### 屏踪遐影

#### 是该“限”，怎么“限”？

“限娱令”既出，反映不一。以选秀节目为例，克隆模仿带来的同质化导致的局面是“开创者优势尽失、模仿者水平低下、观众加快陷入审美疲劳。”湖南卫视《超级女声》火了，引来无数的唱歌选秀节目；东方卫视的《达人秀》红了，其他多家电视台迅速挖掘所谓“达人”，类似的现象还有相亲类节目、益智类节目等等。就节目影响来看，如果说一档节目就会影响到青少年的价值观未免过重，但选秀节目误导青少年“一夜成名”、相亲类节目变成名利场的负面影响还是有的，从这个角度上来看，是该“限一限”。

但同时细化到“每家卫视每周播出两档娱乐类节目、黄金时段播出时长不得超过 90 分钟”等如此具体的“限制”，不知上述数字是出于怎样的考虑和计算？还有在全国电视上星综合频道播出上述类型(娱乐类)节目总数控制在 9 档以内”的规定下，让哪家播不让哪家播，有何标准？索性将这些问题解释得再细化些，是避免争议的最好方法。

《意见》既出，接下来荧屏的态势将会怎样？电视节目的主要几大类型包括新闻类、娱乐类、教育服务类、纪实类等，还有电视剧。不难看出，在节目类别上，娱乐类应该是性价比最高的，容易做、风险低、有收视。在其被限制的情况下，电视剧应该会成为各卫视抢夺的主要对象，尤其是对独播剧的竞争肯定会加剧。江苏卫视在即将举行的广告招标中便不再高举《非诚勿扰》的大旗，而准备以独播的“偶像剧”吸引广告客户。湖南卫视一直奉行独播战略，今年更是播一部火一部，从年初的《宫》，到暑期的《还珠格格》，再到刚播完的《步步惊心》。而北京卫视、天津卫视、安徽卫视、浙江卫视则是电视剧的主要买家，好剧联播的“盘子”中少不了他们的身影。在娱乐类节目不再成为一台招牌之时，能否做出一档好的新闻栏目，能否播出一部好剧就显得至关重要了。来源：2011-10-26 北京晨报微博

[返回目录](#)

## 工信部：3G 网络已覆盖所有县城

今天，工业和信息化部运行监测协调局局长肖春泉表示，截至 9 月底，中国 3G 电话用户达到 1.02 亿户，其中 TD-SCDMA 用户 4316 万户。

肖春泉介绍，目前通信业保持较快增长，3G 建设和三网融合取得新进展。1 至 9 月，全国电信业主营业务收入增长 10%，电信业务综合资费同比下降 5.1%。

截至 9 月底，全国电话用户达到 12.4 亿户，普及率为 92.6 部/百人；3G 电话用户达到 1.02 亿户，其中 TD-SCDMA 用户 4316 万户，3G 网络已覆盖所有城市和县城以及部分乡镇。通信业持续向信息服务业转型，移动数据及互联网业务增长迅速。软件业务收入同比增长 30.5%。来源：2011-10-26 中国新闻网微博

[返回目录](#)

## 工信部称将推出移动智能终端管理办法

昨天，工业和信息化部通信发展司副司长陈家春对外透露，随着移动互联网终端和业务中恶意吸费、信息窃取、诱骗欺诈等行为的影响和危害更加突出，有关部门正在制订《移动智能终端管理办法》，保护消费者权益。

陈家春还透露，工信部将修订进网检测技术要求，采取定期的拨测手段来加强个人信息的保护。同时，将开展移动互联网恶意程序的治理工作，研究制定移动互联网恶意程序检测处置机制，制定恶意程序认定和命名的标准，指导各省通信管理局和移动通信运营企业开展恶意程序的监测处置试点工作。来源：

2011-10-27 京华时报微博

[返回目录](#)

## 工信部：三季度网络质量申诉数量环比上升 5%

工信部今日公布了 2011 年第三季度电信服务情况，工信部表示，三季度全国电信网和互联网运行正常，网络接通率超过 97%，三季度网络质量申诉数量环比上升 5%，其他用户服务和收费争议方面的申诉比上季度均有下降。

工信部表示，截至 2011 年三季度末，全国电话用户总数达到 12.4 亿户，较上季度增长 2.5%；3G 网络覆盖全国所有县级以上城市，用户突破 1 亿户，其中 TD-SCDMA 用户超过 4000 万户。互联网宽带接入用户达到 1.5 亿户，较上季度

增长 7.1%。全国电信网和互联网运行正常，网络接通率超过 97%，通信质量和服务质量主要指标符合电信服务规范的要求。

在申诉受理方面，三季度，工业和信息化部及各省(自治区、直辖市)电信用户申诉受理机构通过申诉热线、政府网站等渠道，共受理有关电信服务的申诉 17099 人次，较上季度 15025 上升 13.8%，季度百万用户申诉率为 13.9 人次，较上季度上升 9.6%。

具体来看，用户服务方面的申诉占申诉总量的 38.3%，较上季度下降 3.4 个百分点；收费争议方面的申诉占总量的 35.6%，较上季度下降 1.7 个百分点；网络质量方面的申诉占申诉总量的 26.1%，较上季度上升 5.1 个百分点，其中受强降雨等灾害因素影响，涉及固定宽带上网质量、无线网络覆盖和上网质量的申诉上升幅度较大。

工信部表示，各基础电信企业在加快 3G 业务发展的同时，要注意进一步做好网络优化和服务改进工作，不断提升 3G 用户无线数据通信质量满意度。

新业务方面，全国手机阅读用户较上季度增长 50% 以上，总数超过 9000 万户，手机应用程序商店注册用户较上季度增长近 50%，总数达到 1.5 亿户。来源：2011-10-26 新浪科技微博

[返回目录](#)

## 工信部将加大政策扶持力度推动移动互联网发展

由中国移动(微博)通信集团公司主办，中国移动通信研究院承办，信通传媒协办的“2011(第五届)移动互联网研讨会”于 10 月 31-11 月 1 日在北京国家会议中心隆重举行。在会上，工信部总工程师王秀军表示，“工信部将不断加大政策扶持力度，积极引导和推动移动互联网产业快速健康发展。”

王秀军指出，围绕落实国家“十二五”规划纲要，工信部从去年开始组织编制了多项涉及行业发展的规划纲要。包括“十二五”信息产业发展规划，互联网“十二五”发展规划，以及宽带网络发展规划，下一步结合各相关规划实施和落实，部里将不断加大政策扶持力度，积极引导和推动移动互联网产业快速健康发展。

一是以宽带为重点，加快信息网络全面升级，构建面向应用，普遍覆盖绿色高效下一代国家基础设施，加快推动第三代移动通信，特别是 TD-SCDMA 以及演进技术 TD-LTE 的发展，推进 TD-LTE 规模试验。

二是加大通信业转型和可持续发展，以信息网络演进为契机，推动融合型技术和业务的创新发展，推动基础电信业务转型，支持开发移动电子商务创新和应

用示范，完善移动电子商务产业链，积极规范和培育引导新业务发展，抓住移动智能终端快速发展带来的机遇，加强终端自主操作系统的研发和推广，通过移动智能终端和应用平台等关键环节进行发展。

三是促进公平竞争，打击泄露用户信息的违法行为，保障用户的合法权益，维护移动互联网健康发展的环境。来源：2011-10-31 通信世界网微博

[返回目录](#)

## 工信部：正制定终端管理办法加强个人信息保护

在今天国新办举行的前三季度工业通信业运行形势发布会上，工业和信息化部通信发展司副司长陈家春表示，工信部正和有关部门制订《移动智能终端管理办法》，完善移动智能终端的个人信息安全管理。

陈家春说，伴随着移动互联网和移动智能终端的快速普及，在带给用户丰富多彩应用的同时，移动互联网或者移动智能终端的安全问题确实也日益突出。互联网上原有恶意程序的传播、远程控制、网络攻击等传统互联网安全威胁正在向移动互联网快速蔓延，同时由于移动互联网终端和业务与个人用户利益密切相关，恶意吸费、信息窃取、诱骗欺诈等恶意的影响和危害更加突出。

对于这样的问题，陈家春表示，工信部拟从四个方面加强管理：一是修订进网检测技术要求，采取定期的拨测手段来加强个人信息的保护。二是开展移动互联网恶意程序的治理工作，研究制定移动互联网恶意程序检测处置机制，制定恶意程序认定和命名的标准，指导各省通信管理局和移动通信运营企业开展恶意程序的监测处置试点工作。三是正会同有关部门制订《移动智能终端管理办法》，完善移动智能终端的个人信息安全管理，切实保护消费者权益。四是加强宣传工作，提高用户网络安全防范意识，鼓励手机安全产业发展。来源：2011-10-26 新浪科技微博

[返回目录](#)

## 工信部谈手机吸费：正制订移动智能终端管理办法

今天，工业和信息化部通信发展司副司长陈家春表示，由于移动互联网终端和业务与个人用户利益密切相关，恶意吸费、信息窃取、诱骗欺诈等恶意的影响和危害更加突出，有关部门正在制订《移动智能终端管理办法》，保护消费者权益。

陈家春介绍，伴随着移动互联网和移动智能终端的快速普及，移动互联网或者移动智能终端的安全问题日益突出。互联网上原有恶意程序的传播、远程控制、网络攻击等传统互联网安全威胁正在向移动互联网快速蔓延，同时由于移动互联网终端和业务与个人用户利益密切相关，恶意吸费、信息窃取、诱骗欺诈等恶意行为的影响和危害更加突出。

对此，工信部开展了四方面工作：一是修订进网检测技术要求，采取定期的拨测手段来加强个人信息的保护。二是开展移动互联网恶意程序的治理工作，研究制定移动互联网恶意程序检测处置机制，制定恶意程序认定和命名的标准，指导各省通信管理局和移动通信运营企业开展恶意程序的监测处置试点工作。三是正会同有关部门制订《移动智能终端管理办法》，完善移动智能终端的个人信息安全管理，切实保护消费者权益。四是加强宣传工作，提高用户网络安全防范意识，鼓励手机安全产业发展。来源：2011-10-26 中国新闻网微博

[返回目录](#)

## 【国内行业环境】

### 国产智能手机大打低价牌

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。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%的用户市场占比，增长到今年第三季度的19.5%，预计今年四季度占比或将达到24%。

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、谷歌、HTC、诺基亚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，国内厂商继续走平价亲民路线，深掘尚存巨大潜力的国内智能手机市场。

日前，中国电信北京公司(以下简称“北京电信”)宣布新引入中兴 N760、联想 A68E、酷派 5820 等多款千元大屏机，誓将千元大屏机战略深化到底，同时，对每款千元大屏机予以高额购机补贴。

这些手机的市场零售价均为 990 元，用户预存 990 元话费就可白得上述手机中的任一款。990 元赠送话费分月到账，每月不限定最低消费，任选一款优惠套餐即可享受话费赠送，赠送金额依据用户上月使用情况而定，按照 40% 的比例抵扣上月消费。整体话费在 36 个月内消费完毕即可。

北京电信表示，将针对华为 C8650、中兴 N760、联想 A68E 三款手机在北京电信网上商城开展较市场零售价低 10% 的优惠促销。用户登录网上商城购买，除在价格上享受 10% 的优惠外，购买中兴 N760 还加赠 2GTF 卡+美甲套装+天翼公交一卡通 UIM 卡(内含 20 元公交费)；购买联想 A68E 加赠 8GTF 卡+电池礼包。

### 相关新闻

#### 北京电信推出首个 3G 炒股套餐

针对股民的炒股需求，中国电信北京公司宣布，携手银河证券和建行北京分行推出首个 3G 炒股套餐。

其中，优惠套餐分为 9 档。凡是在银河证券开户、资金在建行北京分行托管的用户，可获得比大众套餐优惠 30% 左右的套餐，各档套餐均全国接听免费、赠送一定数量手机上网流量和 WiFi 时长。例如，用户每月基本使用费 60 元，包本地主叫通话 400 分钟、国内漫游时主叫通话 50 分钟，并送 50 条短信、30M 手机上网流量和 10 小时 WiFi 时长。该档套餐仅以包含的总通话时长 450 分钟来计算，按标准资费，就相当于 180 元左右。

同时，凡是在银河证券签约“玖乐理财”服务、资金在建行北京分行托管的用户，只要承诺每月最低消费金额，就可获得北京电信的终端补贴金额。最低一档为用户承诺在网 24 个月，每月消费 40 元以上，即可获得 384 元终端购机补贴；最高一档则为用户承诺在网 24 个月，每月消费 1000 元以上，即可获得 9000 元终端购机补贴。来源：2011-10-26 北京商报微博

[返回目录](#)

## 工信部加快物联网标准建设

当前，我国“十二五”建设大业全面展开，物联网作为业界共识的世界信息产业第三次浪潮，面临诸多难得的发展机遇。国家及各地政府给予了物联网在政策、资金、试点等方面的扶持，很显然，多层面的政策投入已成为推动现阶段我国物联网发展的最强动力。据《中国证券报》报道，云计算“十二五”规划已形成草案，工信部有意加快该规划的制定速度，初步设想与物联网十二五规划同步推出。目前，物联网十二五规划已提交部长办公会讨论。

不过，我国物联网产业起步比较早，虽然已具备一定的技术、产业和应用基础，且前景广阔，但目前仍处于产业初级阶段，还存在一系列瓶颈问题和制约因素。放眼未来，我国物联网产业要想迎来新一轮科学、理性、有序的快速发展期，还需要一个相当长的过程。

## 我国物联网今年规模将达 2500 亿元

物联网被称为是继计算机、互联网后，世界信息产业的第三次浪潮。据估算，物联网的投入是互联网的 10 倍，而产值可能比互联网大 30 倍，将会成为下一个万亿元级的市场。

为抢占经济科技制高点，欧美、日韩等发达国家纷纷将物联网产业提升到国家发展的战略高度，将其作为新一轮产业发展的重点，积极开展物联网技术研究、标准制定，加快推动物联网基础设施建设，力推物联网产业发展。不过，目前物联网的核心技术尚不成熟，标准体系正在建立。目前，多个国家都在参与世界物联网各领域标准的制定。

而我国物联网整体上处于初步阶段，标准不统一直接制约了产业的布局以及企业参与的积极性。此外，我国物联网产业还存在缺乏核心技术自主知识产权、产业链发展不均衡、各行业间协作困难多、盈利模式无经验供借鉴等诸多问题。

但我国物联网建设经历了此前一哄而上的热潮后，正逐渐进入理性发展期，在标准上寻求突破。

今年 3 月，国务院发布国民经济和社会发展第十二个五年规划纲要，提出物联网重点领域的应用示范。今年 4、5 月期间，又出台关于支持物联网发展的专项资金，重点支持物联网领域的技术研发、产业化标准制订。目前，物联网十二五规划已提交部长办公会讨论。

物联网作为信息技术创新最为活跃的领域之一，是新兴产业快速成长的一块土壤，也是一个极具前景的市场。中国物联网研究发展中心主任叶甜春表示，2011 年中国物联网产业市场规模将达到 2500 亿元，到 2015 年将达到 7500 亿元，年复合增长率超过 30%。

### 多层政策投入推动产业发展

我国高度重视物联网产业的发展，并将物联网作为战略性新兴产业予以重点关注和推进。新华社日前发布的《2011 年中国物联网发展年度报告》中指出，如果说国外物联网产业发展偏重于“市场驱动型”，国内则更贴近“政策驱动型”。目前，国家及各级政府给予物联网政策、资金、试点等方面的扶持，多层面的政策投入已成为推动现阶段物联网发展的最强动力。

2006 年，国务院发布的《国家中长期科学和技术发展规划纲要(2006—2020 年)》中关于“重要领域及其优先主题”、“重大专项”和“前沿技术”部分均涉及物联网的内容。2009 年，温家宝总理明确指出“要着力突破传感网、物联网关键技术，及早部署后 IP 时代相关技术研发，使信息网络产业成为推动产业升级、迈向信息社会的‘发动机’”。2010 年，物联网等新兴战略产业首次被写入国务院政府工作报告。2010 年 4 月，财政部出台《物联网专项基金管理办

法》，6月修订了《基本建设贷款中央财政贴息资金管理办法》，增加了为物联网企业提供场所服务的贴息。

中国物联网研究发展中心主任叶甜春透露，针对物联网的整体发展，发改委和工信部已有一系列的规划。到2020年前，中国规划了3.86万亿元的资金用于物联网产业化发展。

物联网越来越受重视，可以预见，未来相关扶持政策将不断出台。

与此同时，各地政府纷纷响应，高度重视物联网产业，加大资金、人力、物力投入。据不完全统计，全国已有28个省市将物联网作为产业发展重点，众多城市将物联网列为主导产业，几乎所有一二线城市都在建设或筹建物联网产业园，其中以江苏、浙江、广东、上海等地实绩最为突出。

### 物联网细分领域应用崭露头角

《2010-2011年中国物联网产业发展报告》认为，2010年以来，随着政策扶持不断加强，中国物联网加速起飞，逐渐形成了发展物联网的技术、产业和应用基础，掌握了一批具有自主知识产权的关键技术，在安防、家居、电力、交通、医疗、物流等领域也实现了初步应用。

不过，我国物联网应用目前还主要是政府买单。而且，除交通、物流、电力等行业以外，面向其他行业应用领域的成功案例较少，基于消费领域的需求尚未形成。

从长远考虑，应用先导，市场驱动依然是物联网产业发展的源动力，更符合中国市场需求。因此，以现有应用为基础，扩大应用规模领域，同时挖掘新应用潜力是物联网产业发展的当务之急。

实际上，物联网在细分领域的应用已崭露头角，虽然对多数人而言，物联网仍然比较陌生、抽象，但它的应用确实已经进入了人们的日常生活，安防、移动支付、智慧医疗等发展前景广阔。专家指出，物联网真正实现万亿级产业规模的时间节点可能在“十三五”后期。而从应用产业发展来看，“现有市场规模还不大的领域，恰恰是下一阶段的发展重点。包括智能交通、健康医疗、基础设施等。”

同时，物联网也对互联网、信息化产业产生重大影响。业内专家表示，推广物联网技术和发展物联网产业将会产生巨大的市场需求，能够带动包括电子信息产业制造、软件产业、信息服务业以及其他众多产业的发展，从而培育相关产业的龙头企业，有利于培育我国企业做大做强。

可以说，今年是我国物联网发展从概念走向现实，加快推进“产业发展与应用引领”的一年。不过，尽管物联网作为战略性新兴产业，政策、资金支持利好产业发展，但就其培育和发展而言，绝非一蹴而就，不仅需要战略性的眼光，也需要一个相当长期的过程。不久的将来，随着利好政策的不断制定出台，中国物

联网产业有望迎来新一轮理性、有序的发展时期。来源：2011-10-26 通信信息报

[返回目录](#)

## 中央提出组建国家级广电网络公司

中共十七届六中全会通过的《中共中央关于深化文化体制改革推动社会主义文化大发展大繁荣若干重大问题的决定》今日公布。《决定》提出，要加强国际传播能力建设，打造国际一流媒体，提高新闻信息原创率、首发率、落地率。

《决定》指出，提高社会主义先进文化辐射力和影响力，必须加快构建技术先进、传输快捷、覆盖广泛的现代传播体系。

《决定》指出，要加强党报党刊、通讯社、电台电视台和重要出版社建设，进一步完善采编、发行、播发系统，加快数字化转型，扩大有效覆盖面。

《决定》还提出，要建立统一联动、安全可靠的国家应急广播体系。完善国家数字图书馆建设。整合有线电视网络，组建国家级广播电视网络公司。推进电信网、广电网、互联网三网融合，建设国家新媒体集成播控平台，创新业务形态，发挥各类信息网络设施的文化传播作用，实现互联互通、有序运行。来源：

2011-10-26 中国新闻网微博

[返回目录](#)

## 中国下一代移动通信技术吸引多国官员

在日内瓦举办的 2011 年世界电信展上，中国企业展示的下一代移动通信技术引人注目。27 日闭幕当天，仍有一些国家的官员前来参观，对中国展示的 TD - LTE 技术兴趣浓厚。

在大唐电信的 4G 技术展示室内，坦桑尼亚通讯与科技部长马卡梅·姆巴拉瓦看着大屏幕实时传来的高清移动视频，仔细听取 TD - LTE 技术应用介绍。远在比利时首都布鲁塞尔的大唐电信 TD - LTE 技术应用演示车以四五十公里时速行驶，传回车上人员拍摄的街景。姆巴拉瓦一边观看，一边不断询问技术细节。

走出展示室后，姆巴拉瓦对新华社记者表示，TD - LTE 技术“非常好”，可以用更少的资源为更多的用户提供更多服务。他表示对这一技术“非常感兴趣”，认为这项技术会有良好的发展前景，并希望在信息通信技术领域与中国继续发展合作。

大唐电信国际技术公司副总裁荣超告诉记者，姆巴拉瓦是第二次来看演示。世界电信展上，非洲国家的部长们基本上都来参观了大唐的 4G 演示，都想亲眼看看第四代移动通信网络到底能够带来何种变化。布鲁塞尔街道上行驶的演示车实时传来流畅、清晰的视频，这种跨国、跨网络、移动、高清的测试，为他们展示了这一技术未来的应用前景。

安哥拉通信部门官员门德斯·卡瓦略说，这是了解信息通信技术发展的重要展会。他说，安哥拉和中国在各领域保持着良好的合作关系，希望在信息通信技术领域进一步加强与中国的合作。

俄罗斯通信与大众传媒部副部长璩姆·马尔德对新华社记者说，俄罗斯与中国在电信设备领域有许多合作。俄罗斯在展示本国信息通信技术产品的同时，注重与包括中国在内的参展国交流经验，继续寻求在这一领域合作的机会。来源：2011-10-28 新华网

[返回目录](#)

## 中国在 4G 移动通信标准竞争中抢占先机

国际电信联盟举办的 2011 年世界电信展正在日内瓦进行。由中国主导的第四代移动通信(4G)技术标准 TD - LTE 在这届展会上广受关注。业内人士表示，在这场未来移动通信技术的“标准之争”中，中国正抢占先机。

参加展会的中国移动(微博)董事长王建宙 26 日对新华社记者说，今年 11 月，日本第三大电信运营商软银将正式商用 TD - LTE 网络。今年 2 月，中国移动联合 7 家运营商发起了 TD - LTE 全球发展倡议(GTI)，这一阵营已包括 32 家移动通信运营商，并成立了 8 个工作组，在频谱、终端、测试、架构、新技术和网络规划等 5 个方面进行研究。

据透露，目前全球已有 2 家运营商正式启动 TD - LTE 商用服务，33 个 TD - LTE 试验网络正在建设中，10 家运营商制定了 TD - LTE 的商用计划。预计 2011 年年底，TD - LTE 的全球基站数量将达到 6500 个左右，2012 年年底将达到 3 万个左右。

“标准竞争”被认为是技术竞争的最高层次。中国主导的第三代移动通信标准 TD - SCDMA 是中国百年电信史上第一个国际标准。去年 10 月，在这一基础上发展起来的 TD - LTE - advanced 被国际电信联盟确立为三大国际 4G 标准之一，另外两大标准是美国主导的 WiMAX 和欧洲主导的 LTE FDD。

中国工信部电信研究院副院长曹淑敏说，美国的 WiMAX 受产业链弱小、发展前景不明朗等因素制约，因此欧洲的 LTE FDD 是 TD - LTE 目前最强有力的

竞争者。而 TD - LTE 与 LTE FDD 采用基于 LTE 的同一套标准体系，两者共平台设计可以共享研发资源和成果，共芯片终端便于实现全球漫游，从而共享全球用户规模。

TD - LTE 和 FDD - LTE 融合、互补发展的前景，得到全球业界积极响应，目前已形成由中国企业主导、全球主流企业广泛参与的完整产业链。著名投资银行高盛在今年 6 月底发布报告提出，相对于中国提出的 3G 标准 TD - SCDMA，TD - LTE 获得了全球领先的技术公司的广泛支持，应该拥有更为平坦的路途。

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

记者了解到，TD - LTE 能高效利用稀缺的无线通信频率资源的优点，使其颇受全球运营商的青睐。在全球多个地区的 LTE 频段拍卖中，国际运营商纷纷高价竞拍。以 2010 年 6 月在德国、印度完成的频段拍卖为例，沃达丰、德国移动、印度电信等大型运营商都竞拍了这一频段。

业内人士说，中国巨大的移动通信市场，将使其成为左右下一代移动通信标准竞争的“风向标”，国际移动通信产业链正在紧盯着中国市场和企业的动向。黄宇红说，在世界电信展期间召开的 TD - LTE 技术及频段研讨会上，出乎意料地来了很多听众，“后面全站满了，一直到终场”。

研讨会达成的共识是，未来数据业务的增长会非常迅速，有些机构预测，10 年之后全球数据业务将增长 1000 倍，因此将带来对频段资源的巨大需求。“软银迫切想上 TD - LTE，正是看到了 TD - LTE 在频段利用方面的独特优势”。来源：2011-10-27 新华网

[返回目录](#)

## 二季度中国多媒体平板设备出货劲增 63%

IDC 关于中国多媒体平板设备市场的最新研究显示，2011 年第二季度，中国多媒体平板设备市场总出货量达到 139 万台，与 2011 年第一季度相比增长 63%。IDC 中国个人系统研究部高级研究经理王吉平表示，导致这个结果的原因一方面是 iPad2 产品供货充足，摆脱了第一季度缺货的负面影响；另一方面众多 OEM 厂商加入市场竞争也是推动市场加速增长的重要因素之一。IDC 最新预测

数据显示，中国多媒体平板设备市场 2011 年度出货量有望达到 510 万台，销售额则将达到 27.3 亿美元。到 2015 年，这一市场规模将突破 1300 万台，销售额则有望突破 67 亿美元。

IDC 中国个人系统研究部研究经理薛淼指出，2011 年第二季度中国多媒体平板设备市场具有四大特点。

一是 2011 年第一季度由于 Apple iPad 一代产品向二代产品切换，缺货现象严重，此外其他厂商面临零部件紧缺的困扰导致市场发展低于预期。第二季度 iPad2 供货充足，受到众多 Apple 爱好者的追捧，Apple 销量猛增至 97.8 万台，环比增长 95.6%，是这一市场的绝对领军厂商，市场份额突破 70%。联想是第二季度的又一黑马，凭借 4 款较高性价比的 LePad 产品销量突破 8.1 万台，跃居市场第二名，市场份额接近 6%。

二是由于 Apple 的突出领先地位，以及以联想为代表的众多有实力 OEM 厂商的激烈竞争，国内本土厂商以及山寨产品的市场呈现比较明显的萎缩趋势，加之宏观经济因素的波动对中小企业资金链条的冲击，中国多媒体平板设备市场正在经历新一轮的洗牌。

三是从中国多媒体平板设备市场软硬件的配置来看，使用 ARM 处理器的设备是绝对主流产品，9.7 英寸和 10 英寸屏幕的产品增长非常快，而 7 英寸的产品多数为山寨以及国内品牌的低价产品。搭载 Wi-Fi 的产品虽然目前占据了绝大部分市场容量，但是 Wi-Fi 加 3G 的产品在第二季度加速增长，已经占据市场的 6%，随着行货 3G 版 iPad2 代产品的推出以及未来电信运营商相关 3G 资费套餐产品的推广，相信未来搭载 3G 的产品将会受到消费者的追捧。

四是虽然作为移动互联网终端设备的多媒体平板设备在市场导入期增长很快，具备新兴消费电子产品的多种优势特点，但是目前基于 UI 界面的系统应用还比较简单和集中。从远景来看，随着软硬件升级尤其是 OS 的发展，以及未来云计算技术的实现，多媒体平板设备可能存在较大商机，但是三到五年内其对传统 PC 产品的替代作用仍旧有限。来源：2011-10-27 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

## 国内云手机被指玩概念 技术苍白消费者不买账

9 月 25 日，华为在京举办了云手机赏鉴会，其第一款云手机“远见” (Vision) 登台露面，与此同时，华为终端云服务 Cloud 也正式上线。“远见”采用了 Android2.3 操作系统，配备了 3.7 英寸的电容式多点触控屏，“云”功能是这款

手机的主要特点，使用该款手机能够从“云”中将图片、视频、音乐和应用实现无线推送。

与华为相比，国内的酷派、阿里巴巴(微博)、小米科技(微博)已经抢先一步推出云服务。尤其是阿里巴巴与小米科技，作为没有手机制造经验的互联网公司，它们试水智能手机，并主打云概念，引发了一场大讨论。

目前来看，除了华为等少数厂商外，大部分手机厂商的“云”停留在概念炒作阶段，手机上市后逐渐回归平静。《IT时代周刊》记者了解到，不仅用户被弄得云里雾里，这些手机厂商自己对“云计算”也是模棱两可。缺乏独立的手机研发和制造技术，是用户对它们不买账的最核心原因。

阿里巴巴、小米科技等新进入者要找到生存空间，就必须给自己的品牌注入灵魂，才有底气与品牌厂商硬碰硬。

### 口水仗

没有永远的朋友，只有永远的利益。这一点在魅族老大黄章与小米科技 CEO 雷军(微博)身上表现得淋漓尽致。

黄章与雷军曾是不错的朋友，最近他们却撕破脸皮，两人在论坛和微博上口诛笔伐，大揭对方的老底。

小米手机(微博)发布仅三天(8月19日)，黄章就按捺不住了，他大声质疑雷军窃取了魅族的创意，愤怒之下还禁止魅族的粉丝在互动社区上讨论小米手机：“我并不怕他(雷军)，只是恶心的他，曾经以天使投资人身份，利用高新区领导关系接触我，套取魅族的商业秘密。”

据黄章披露，从整体理念到手机如何做，到开发流程再到供应商选择，生产和销售……他都委实相告。“我后悔之前毫无保留地和雷军交流公司的一切，就连 M9 的用户界面交互文档都发给他一起探讨。”

被魅族指责抄袭，让小米科技怒不可遏：“现在网上突然之间谣言满天飞，说我们抄袭了魅族。开发组没有时间和精力跟诸多米黑和水军打口水战……”

小米科技还在声明中称，小米手机的界面抄袭魅族 M9 是无稽之谈。发表声明 2 天后(8月22日)，雷军在微博和小米论坛发表帖子，暗指小米手机被竞争对手恶意抹黑。

8月23日，很多魅族的用户发现魅族 M9 无法安装“米聊”软件。米聊是小米科技去年出品的一款免费即时通讯软件。用意很明显，魅族封杀了米聊。

事后，魅族出来指责小米。黄章在论坛回帖，指责小米科技是一家没有道德底线的公司，只要用户安装手机通讯录，就会全部存放到他们的服务器上，为了防止魅族用户的通讯录被泄密，所以新固件拒绝安装这个软件。

事实上，有业内人士猜测，从2010年下半年开始，随着小米发布MIUI手机操作系统，这两家公司就开始交恶。业界的说法是，雷军有意投资魅族未能遂愿，于是决定由自己来做小米手机。

但在外界看来，黄章所说的内容很难判断——黄章与雷军都善于利用媒体炒作，黄章无数次导演了“排队抢购”的场面，自己还在论坛发帖声称魅族被乔布斯盯上，最后都被揭露是刻意炒作，以吸引消费者眼球。雷军也效仿了魅族，小米手机的发布会现场，公司请来大量的水军充当粉丝，虚构“热火朝天”的假象。

作为天使投资人，雷军的确很成功，不过他放言小米手机不到两天预定超过30万部，被指不切实际。在联想有行业背景，并大力宣传的情况下，乐Phone整个财年的销量也不过50万部。

在业内人士看来，小米手机不到两天预定30万部，如果不是“左手倒右手”，那么基本上是一个神话。

### 虚无的云

在天宇朗通董事长荣秀丽看来，互联网企业进军终端领域是被逼的。移动互联网兴起后，手机网民数量高速增长，对传统互联网构成了冲击。

苹果、谷歌在手机操作系统上的成功，也让阿里巴巴分外眼红。今年，阿里巴巴对模仿其他IT巨头，以阿里“云”手机布局移动互联网。

现在，苹果、摩托罗拉(微博)等手机巨头都在布局云计算，阿里巴巴主打“云”概念，可谓识时务。可惜的是，它更大程度上是在玩概念。

记者了解到，阿里巴巴的野心很大，今后还将推出阿里“云”系统的英文版以及自有操作系统的平板电脑。

但在业界看来，阿里巴巴这样毫无消费电子产品制造经验的互联网公司，短期内就推出智能手机，大有赶鸭子上阵的意思。而事实也印证了这一点，阿里“云”手机上市几天后，市场已经复归平静。

阿里“云”售价为2680元，依靠淘宝渠道销售，据淘宝网(微博)公开的数据证实，阿里“云”手机上市首日获得3.6万部的订单，可谓旗开得胜。可是，这种局面没能持续下去，上市四天后销量就滑落到1万部左右，目前的销量更少。

阿里“云”并未带来革命性的变化，依靠淘宝销售，虽然可以节省渠道费用，但也会错过更多展示阿里“云”手机的机会。而2680元的定价，对用户也缺乏吸引力。

一家洋品牌厂商中国区的销售经理告诉《IT时代周刊》记者，阿里巴巴虽然是一家成功的互联网公司，但在技术积累以及研发实力上都很薄弱，以自有实力做手机难度太大。

虽然阿里巴巴将阿里“云”手机交与天宇生产，但对方在手机行业的地位也不高，尤其是在智能手机方面缺乏话语权。阿里“云”的设计饱受外界诟病，它几乎沿袭了天语手机的风格。而在乔布斯看来，当今的消费产品必须是科技、艺术、人文的结合。

记者在体验了阿里“云”手机后，发现它的操作系统智能化程度不够，上网不够流畅。而用户的反响也并不好，甚至有人觉得上了当。

阿里“云”在内核与外观都无法令消费者满意的情况下，难以在市场上掀起波澜，也是意料之中了。互联网数据中心总经理胡延平对阿里“云”并不看好，在他看来，阿里“云”功能和服务都不具吸引力，内置的地图、周边优惠信息等应用，在其他厂商的智能终端上早就实现了，甚至比阿里“云”做得还要好。

阿里“云”更像一款网购手机，淘宝聚划算、淘宝比价、淘宝手机旺旺等，均是阿里巴巴为这款手机开发的。但是，消费者没有必要花不菲的价格去买这款手机。

而阿里“云”作为国产品牌，初次进入手机市场，在与洋品牌的竞争中处于不利。尤其是诺基亚(微博)、摩托罗拉、三星(微博)、HTC等，它们推陈出新的速度快，产品线全面，有完善的售后服务，更容易获得消费者的认同。

### 原形毕露

小米手机的定价为1999元，双核配置，采用Android2.3操作系统，性价比无疑要强于魅族，让魅族M9受到了一定的冲击，有人认为，这才是魅族讨伐小米手机的主要原因。

事实上，魅族也是一家很神秘的公司。2007年，iPhone上市，并在全球掀起排队抢购的热潮，这一切都被国产手机厂商看在眼里，魅族是先知先觉者，对苹果采取了“拿来主义”。

不过，魅族对此并不承认，“2006年参加中国国际消费电子博览会时，魅族M8的原形和各类厂家交流被苹果看见了，并凭借财力基础2007年发布了iPhone。”

魅族成立于2003年，以生产MP3起家，随后切入手机领域。截至目前的三年时间里，魅族仅推出过两款手机。

黄章头脑好使，为了炒作公司的产品，通常不择手段。他每天花费大量时间在魅族论坛上与粉丝交流，培养了一定数量的“煤油”。这些“煤油”主要由两部分构成，一部分是魅族的员工，一部分是纯水军，之前媒体报道过魅族花30万元请水军，最先传出这一消息的业内人士李易遭到人身安全的威胁。本刊的一名记者不久前写过魅族的文章，也遭到了恶意的人身攻击，领教了水军的暴力。

抛开抄袭的恩恩怨怨，不得不承认的一个事实是，国内企业很少投身研发。一些国内的品牌厂商，大多数也是做一些外观设计。iPhone 之所以能鹤立鸡群，是因为它颠覆性的创新，乔布斯曾声称苹果重新发明了手机。

小米手机与阿里“云”手机，从操作系统的研发到手机上市，前后也就一年多时间，苹果 iPhone 从创意诞生到面市前后花了 7 年时间。虽然时间并不是衡量一款手机成功的标准，但手机的成功没有偶然性，不花精力就试图杀出一片天地，几乎是没有什么可能。

阿里“云” OS，只是谷歌 Android 的修改版。现在看来，技术苍白，是用户对阿里“云”手机不买账的最核心原因。按照阿里巴巴的说法，阿里“云”手机包含自行设计的虚拟机、云服务资源库以及上层应用等，装上云系统后，该手机将拥有无限大的内存。

但阿里“云”并非马云(微博)预期的一样，该款手机云服务仅停留在同步联系人、通话记录、相册、短信息和便签这五类手机常用功能，普通的智能手机几乎都具备这样的功能。而所谓的“云”功能，并未带给用户多少实实在在的好处。

中兴通讯(微博)执行副总裁何士友就认为，目前一些国内厂商谈的云服务还停留在概念阶段，变成现实还需时日。来源：2011-10-28 IT 时代周刊

[返回目录](#)

### 三网融合第二批试点引争议 各方进入新一轮博弈

三网融合又有新动向，据媒体报道，工信部和广电总局近日上报了三网融合第二批试点城市名单和方案，国务院三网融合工作小组正在对双方提交的方案进行研讨评判，而最终的试点城市“扩容”方案有望 2011 年底浮出水面。

第二批试点城市方案的上报再次绷紧了三网融合脆弱的神经，虽然广电系和电信系各自的方案对于试点城市的范围还存在分歧，但知情人透露，双方就重点考虑省会城市这一点已达成共识。在三网融合第一批试点仍处于磕磕绊绊的尴尬境地时，第二批试点接踵而至，这是否妥当？第二批试点会给博弈中的广电、电信、互联网等各方带来怎样的影响？对此，本报记者采访了业内知名专家，独立 IT 分析师付亮。

#### 第二批试点备受关注

三网融合第一批试点自去年 7 月开始至今，已一年有余。在过去的一年多时间里，三网融合跌跌撞撞，甚至曾一度遭遇“夭折论”，但加大力度推进三网融合进程的呼声从未停止过，这也给我们带来了些许安慰。

对于三网融合，付亮认为，互联网、广电网、通信网的融合在国内外都是一股不可阻挡的趋势。比方说在终端方面，我们最直观的感受就是屏幕的融合，不管是在电视、手机还是 PC、平板电脑上，虽然平台不同，但都可以接触到一致的内容。上网、打电话、看电视，只需一根光缆一个屏幕，我们能够真真切切地感受到三网融合带来的便捷享受。不过要实现这一美好景愿，要走的路还很长。

付亮认为，作为一种发展趋势，三网融合第一阶段结束前，不管是第一批试点还是第二批试点，意义上都没有多大区别。试点本身的意义就是在于通过不断地发现问题，解决问题，进而不断获得进步的过程，最后都是为了让参与各方实现共赢做好铺垫。

目前看来，广电系和电信系双方上报的试点方案还存在一定的分歧。显然，各自方案在三网融合博弈中都是各自利益诉求的集中体现。知情人士透露，电信系与广电系对于第二批试点方案的城市名单，目前达成“共识”的是将会重点考虑省会城市。双方对于重点考虑省会城市达成共识，这一点若能顺利通过，那就意味着，三网融合将在全国范围内实现实质意义上的深度展开。

#### 各方进入新一轮博弈

从参与各方对第二批试点方案的态度以及媒体的反应看来，第二批试点方案的上报无疑将三网融合推上新的征程，同时这也预示着，以广电系、电信系为主的参与各方将进入新一轮的博弈。

从广电方面看来，在三网融合的博弈过程中，广电系一直缺乏能够与电信系抗衡的竞争实体。因此，对于广电而言，当下最重要的工作是在 2012 年底前完成省网整合，进而组建全国性的有线网络公司。不过从广电各地省网的整合看来，经济实力最强的省会城市往往是最难啃的硬骨头。若第二批试点覆盖到全国的省会城市，这势必将影响到广电内部省网的整合进度。就这一点来说，显然，广电并不希望三网融合试点快速扩容。

从电信运营商方面看来，付亮认为，国内主流电信运营商自身既有固网又有移动网，固网的基础可以说是相当稳固的，同时他们还可以通过移动网很方便地实现漫游。在业务上，主流运营商以“智能管道”为战略基础，加速从话务运营向流量运营转型，势必要向内容应用领域延展，视讯业务是流量运营的重要对象。电信运营商可以推行比如手机电视业务，或者是平板电脑上的 3G 视讯业务等。从业务层面来讲，电信运营商在三网融合试点的推进过程中，不会特别受制于地域的限制。从这方面来说，电信运营商提交的方案就可以放得更开。

显然，就目前的形势而言，广电方面的重心是在进行各地省网的整合，而电信运营商方面则专注于 3G 业务的发展。可以说，双方对三网融合的试点工作似乎已经没有了一开始的那种热情。

### 试出问题解决问题才是根本

从现在的形势看来，国内三网融合各地试点有快有慢，当然各方都一直在探索。付亮认为，在试点的过程中，广电方面要真正实现市场化，能够与电信运营商形成全国全网的竞争，其自身还有相当多的地方需要完善。包括目前正在进行的各地省网的整合，各地广电网络的构成和基础还有很大的差别，这些都需要投入大量资金进行改造。

付亮认为，设若第二批试点能在全国的省会城市铺开，按照以往的经验来看，对通信网的冲击没有对广电网的冲击大。广电网原本还有各自省网之间的关系，广电网本身的市场化进程和电信网有明显的差距，三网融合试点实际上可以说，其最大的意义在于推进广电网的市场化。从广电方面自身来讲，就是广电网、内容等方面的关系要如何处理，进而如何建立属于自己的商业模式和盈利的模式。这应该说是三网融合对广电方面发挥了最大效果的地方。

现在看来，三网融合在监管、在体制、在业务等层面上还存在诸多问题有待解决。特别是在监管方面，试点能否发现监管问题，促进监管变革，付亮认为，这一点尤为重要。其实三网融合从大的方面来看，试点的意义在于创造促进三网融合的环境，而不是具体经济指标。

付亮认为，三网融合实际上包括试点和积极推进，第二批有更多的城市试点，这也是应该的。当我们往回看的时候，最为关键的是第一批、第二批，这些试点城市有没有试出问题？这些问题最终有没有得到解决？这才是三网融合试点的关键，因为只有这些问题不断地得到解决，才有可能推进后续的进程，实施真正的三网融合，最终实现共赢。来源：2011-10-26 通信信息报

[返回目录](#)

### 国内 3G 市场洋手机占六成 国产厂商争羹政府采购

9 月底，中国 3G 用户突破 1 亿户。其中，联通 3G 用户总数达 3023 万户，中移动 3G 用户接近 5000 万户。

但尴尬的是，1 亿用户所用手机终端，60%来自国际品牌，剩余 30%来自中兴、华为、联想和宇龙酷派四家大陆企业，其他 10%被小企业瓜分，山寨几乎颗粒无收。

“运营商对国产 3G 手机的采购，锁定在中兴、华为、联想和酷派 4 家，其他很难分一杯羹。”深圳一家手机厂家高层昨日对《第一财经日报》说，3G 智能手机成本高，运营商补贴导致厂家贫富不均。

艾媒咨询 CEO 张毅说，运营商补贴已成国内手机市场分水岭。未来虽会逐步取消，但目前主流厂家仍在加大推广，试图利用时间差占市场，他估计深圳很多手机厂家都会倒闭。

### 时间差

联想移动互联网和数字家庭业务集团广东分区总监梁剑泉说，运营商话费补贴对智能手机发展确实起到关键作用。目前国内 85%手机连锁卖场和 90%手机社会渠道，与三大运营商都有合作，智能手机销量同比增速达 99%，而功能机销量同比下滑 3.8%。

他说，广东省最大手机连锁卖场中域电讯智能机销量占手机总销量比重已达 68%，而零售终端，比如广州龙粤通信，智能手机销量比例更是达 70%。他认为，2014 年国内智能机整体占比将突破 50%。

赛诺数据显示，千元智能手机市场增速最快，其中 1000 元至 1500 元区间市占率已达 27%。而低于千元的占比 22%。而千元以上的下滑至 18%。

本报在江西吉安、广东河源等三四级市场看到，当地卖场主推的是中兴、华为、联想千元智能手机，主要原因是，它们有较高话费补贴。

“大家都在借运营商东风，抢份额，毕竟目前的竞争对手较少。”梁剑泉透露，虽然从国际手机市场发展趋势来看，国内三大运营商应该不会取消话费补贴政策，但未来补贴力度肯定会下降，届时联想智能手机的价格优势也将有所下降。

基于此，本土四大主流品牌正全力拓展社会渠道。张毅说，智能手机社会化销售是趋势，相比中兴和华为，联想手机社会渠道优势更明显。他说，联想也想借目前势头，重塑 2005 年、2006 年时的辉煌。

梁剑泉则表示，按集团目标，联想移动互联网产业是再造一个联想的基础。

### 进退维谷

然而这种欣喜只局限于中兴、联想等个别国产手机厂家，绝大部分手机企业已进退维谷。

深圳一家手机厂家高层说，联发科(微博)基于 android 的芯片方案已相当成熟，加上深圳和上海很多的手机方案公司，做出性能稳定的千元智能手机“一点问题也没有”，现在根本不是产品层面的问题，而是运营商补贴在智能手机市场形成了门槛。

目前大部分深圳手机厂家均研发出 WCDMA+GSM 的智能机，但很难入围联通集采，因为，没有话费补贴导致市场价比中兴和联想还高。

不仅是中国联通(微博)的 WCDMA，中移动 TD 和中国电信(微博)CDMA 终端也遇到同样问题，手机定制和话费补贴都局限于少数厂家。

“虽然运营商的补贴刺激了国内 3G 用户的发展，但也阻碍了大部分手机厂家参与国内 3G 的积极性。”手机芯片厂家展讯董事长兼 CEO 李力游说。这两年他一直在游说运营商，降低话费补贴力度或减少集采数量，壮大整个中国 3G 终端阵营。

基于此，中移动今年初已调整 TD 终端补贴政策，终端集采规模缩水 2/3，只要能入围中移动 TD 终端产品库，均可享受话费补贴。

国虹通信高级副总裁高贵明说，目前运营商渠道销量占国内总销量比重超过 20%，未来可能会上升至 50%。因此，与运营商紧密合作已成健康发展基础。

高贵明指出，能否成功入围运营商定制产品库，不仅考验手机性能，还要考虑厂家成本控制能力，成功入围的手机产品性价比优势都很明显。目前很多手机厂家的规模和成本控制能力还有待提升。

“中兴、联想的定制手机价格优势一方面是话费补贴，另一方面也是因为运营商一次性采购力度较大，大大降低了成本。”高贵明说。来源：2011-10-27 第一财经日报微博

[返回目录](#)

## 【国际行业环境】

### 联合国批准新的宽带目标规划

国际电信联盟(ITU)世界电信展 10 月 27 日在日内瓦落下帷幕。国际电联秘书长哈玛德·图埃指出，今年，来自世界各国的人们首次利用全面齐备的连接技术参与了展会，这是 ICT 技术发展的有力证明。

国际电联发布题为《2011 年的世界》的最新报告确认，信息通信技术依然保持着高速增长，预计蜂窝移动用户将于 2011 年年底接近 60 亿户，而互联网用户将达 23 亿左右。发展中国家互联网用户占全球总数的比例已由 5 年前的 44% 升至如今的 62%。全球的互联网普及率在过去 3 年中提高了 50% 以上，从 2008 年的 13% 增至 2011 年的 20%。

报告显示，韩国的移动宽带普及率目前已超过 90%，几乎所有固定宽带连接的速率都达到或超过了 10Mbps。相比之下，加纳、蒙古和委内瑞拉等国宽带用户的宽带速率不足 2Mbps。

此次展会专设了宽带领导者峰会。大会之前，联合国宽带委员会批准了新的宽带具体目标并发布了全球“宽带挑战文件”。

这些目标包括实现宽带政策的普遍性：到 2015 年，所有国家均应已制定国家宽带规划或战略，或在其普遍接入、服务定义中包含宽带；提高宽带价格的可

承受性：到 2015 年，发展中国家应通过适当的监管和市场力量提供价格可承受的初级宽带服务(如价格低于平均)月收入的 5%；加大家庭的宽带连接：到 2015 年，发展中国家 40%的家庭应拥有互联网接入；推动居民上网：到 2015 年，全球互联网用户普及率应达到 60%，发展中国家应达到 50%，最不发达国家(LDC)达到 15%。来源：2011-10-28 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

## 国际电联确定 2015 年宽带新目标

通信产业网讯国际电信联盟(简称“国际电联”)25 日在日内瓦发布的公报说，联合国宽带数字发展委员会第四次会议确定了 2015 年全球宽带发展的 4 个新目标，世界各国应努力实现这些目标，以确保各国人民充分参与未来新兴知识社会。

该委员会确定的 4 个目标是普遍宽带政策、降低宽带门槛、宽带入户和大众上网。其中普遍宽带政策提出，到 2015 年，所有国家应制定国家宽带计划或战略，指导宽带普遍接入和服务。

降低宽带门槛目标，是到 2015 年，所有发展中国家通过合理调控和市场调节，使宽带接入服务的价格达到可接受水平，例如相当于月均收入的 5%以下。

宽带入户的目标，是到 2015 年，发展中国家的 40%家庭接入互联网。大众上网目标期待在 2015 年，世界互联网用户普及率达到 60%，在发展中国家达到 50%，在最不发达国家达到 15%。

国际电联秘书长哈玛德·图埃在公报中指出，新目标是宏伟和现实的，因为各国政府具有与私营部门合作的政治意愿和承诺。

国际电联发布的报告显示，韩国的移动宽带普及率目前已超过 90%，几乎所有固定宽带连接的速率都达到或超过了 10Mbps。相比之下，加纳、蒙古和委内瑞拉等国宽带用户的宽带速率不足 2Mbps。来源：2011-10-31 通信产业网

[返回目录](#)

## 美 FCC 将为农村地区宽带接入提供更多补贴

美国联邦通讯委员会(FCC)周四同意修改规模在 80 亿美元的国家通讯补贴计划，将更多资金用于农村地区的高速互联网宽带接入项目上。

FCC 投票一致通过，将大约 45 亿美元的年支出转用于农村地区的电话服务补贴，以此为农村和服务成本较高的地区提供宽带接入。

按照新计划，尚未接入宽带服务地区的部署工作从 2012 年初开始，1800 万美国人将因此享受到高速互联网服务。

不过由于 FCC 将部分电话补贴转移到了宽带接入上，FCC 此举可能会导致电话费的增加。来源：2011-10-28 新浪科技微博

[返回目录](#)

## 韩国智能手机用户超 2000 万 占人口总数 40%

韩国通讯委员会(Korea Communications Commission)周日宣布该国智能手机用户上周超 2000 万，约占全国人口总数的 40%。

据韩国通讯委员会发布的数据显示，该国智能手机用户在周五时已超过 2000 万。其中，韩国第一大移动运营商 SK 电信(SK Telecom)智能手机用户为 1000 万，KT Corp 为 680 万，LG Uplus 为 330 万。

2000 万的里程碑数字也标志着韩国 2500 万经济活动人口中有八成使用智能手机。在韩国，经济活动人口是指所有年龄在 15 岁及以上，在一定时期内为各种经济生产和服务活动提供劳动力供给的人口。

自从苹果 iPhone 于 2009 年 11 月在韩国发售以来，该国智能手机用户人数陡增。据韩国通讯委员会的数据显示，韩国智能手机用户 2009 年末为 81 万，2010 年末为 720 万。

业界人士预测，随着运营商专注于为早期客户提供速度更快、流量更大的 LTE 服务，智能手机将是韩国无线服务领域中增长最为迅速的市场。来源：2011-10-31 新浪科技微博

[返回目录](#)

## 联合国要求各国降低宽带门槛：低于月收入 5%

联合国专门机构——国际电信联盟(简称“国际电联”)25 日在日内瓦发布的公报说，联合国宽带数字发展委员会第四次会议确定了 2015 年全球宽带发展的 4 个新目标，世界各国应努力实现这些目标，以确保各国人民充分参与未来新兴知识社会。

该委员会确定的 4 个目标是普遍宽带政策、降低宽带门槛、宽带入户和大众上网。其中普遍宽带政策提出，到 2015 年，所有国家应制定国家宽带计划或战略，指导宽带普遍接入和服务。

降低宽带门槛目标，是到 2015 年，所有发展中国家通过合理调控和市场调节，使宽带接入服务的价格达到可接受水平，例如相当于月均收入的 5% 以下。

宽带入户的目标，是到 2015 年，发展中国家的 40% 家庭接入互联网。大众上网目标期待在 2015 年，世界互联网用户普及率达到 60%，在发展中国家达到 50%，在最不发达国家达到 15%。

国际电联秘书长哈玛德·图埃在公报中指出，新目标是宏伟和现实的，因为各国政府具有与私营部门合作的政治意愿和承诺。

宽带数字发展委员会由联合国教科文组织与国际电联于 2010 年共同成立，并获得联合国秘书长潘基文的支持，其宗旨是促进有益于普及宽带的做法与政策。该委员会成员由各国政府、企业和国际机构以及与宽带网教育、娱乐等相关的高层人士组成。来源：2011-10-26 新华网

[返回目录](#)

## 英电信加快光纤宽带部署 2014 年建成超高速宽带

英国电信欲加速推出其超高速宽带，将完工时间提前一年，至 2014 年底。

该电信公司此前曾制定一项 25 亿英镑的方案，计划在 2015 年底前让超高速光纤到机箱宽带覆盖三分之二的英国建筑，同时打算申请政府资金，以便将光纤服务扩展至目前不太适合商业化服务的地区。

英国电信集团首席执行官伊恩·利文斯通(Ian Livingston)在一份声明中表示：“我们部署光纤宽带的速度是世界上最快的之一，能够在原本已经相当紧张的日期前完工，真的很了不起。”

为了加速部署，英国电信表示，将投资 3 亿英镑、再聘请 520 名工程师，其中可能有许多人来自军队。

亨特表示：“随着超高速宽带的接入，英国的企业将拥有他们成长和研发新产品与服务所需的基础设施。这一投资为现在创造了新的就业机会，但同时也为我们将来所需的工作建造了基础设施。”

赢多点新 Open reach 部门最近又公布了 114 个有待升级的交换站——用来传送光纤宽带，作为计划为英国三分之二建筑提供光纤服务的一部分。来源：2011-11-1 飞象网

[返回目录](#)

## 运营竞争篇

### 【竞合场域】

#### 运营商拟批量引入云手机 利好国产手机转型

中国电信(微博)将计划批量引入云手机，目前已与多家厂商洽谈，将为 3G 用户提供新型的云手机服务。这是通信运营商与手机厂商合作开拓市场的一个缩影，近年来三大运营商不断引入定制智能手机，进军 3G 市场，在未来或将主导手机通讯市场的格局。

##### 运营商 3G 发展拓宽智能手机市场

中国电信方面透露，目前已与多家手机厂商商谈，将批量引入不同厂商的多款云手机机型。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。新引入的机型包括中兴 N760、联想 A68E、酷派 5820 等多款千元大屏机。这些手机全部采用 Android 2.3 操作系统，支持 3G/WIFI 应用，全部为智能手机，价格也均在千元左右，一些机型还远低于千元。

不单单中国电信在拓展 3G 市场之路上发力，另外两家运营商中国联通(微博)、中国移动(微博)也在不断宽展自身的 3G 市场，同样也选择同手机制造商合作的道路。中国联通正在与芯片厂商、应用开发商、终端厂商等产业链各环节加强合作，同时还在加强与热点行业之间的合作，选择有市场前景的应用领域推进行业应用专业终端的定制开发工作，比如说执法、金融等。而中国移动近来也与多家 PC 和手机厂商开展合作，推出多款定制上网本与手机。

如此看来，移动运营商都不约而同地将定制作为选择终端的重要方式，以此作为抢占未来市场制高点的有力武器。目前国内运营商“定制”手机的市场占有率已达 20%，而且“定制机”的市场份额还有望大幅提升，保守估计有望达到 40%。运营商定制模式趋势越发明显。

##### 国产智能手机期待放量

随着用户对移动业务需求的不断增加，尤其是 3G 市场的不断深化，新的移动数据业务正不断地涌现。手机从以前的只能通话、发短信到现在的上网、视频音频、定位、购物等，已经发生了质的变化。新的移动数据业务要求终端和运营商之间的关系更加紧密，移动终端的销售就意味着移动增值业务的推广，从这一点来说，移动运营商必将在深度和广度上进一步加强与终端厂商的定制合作。

运营商的巨大需求为国产手机制造商提供了广阔的发展空间，定制机型也逐渐由单一走向多样化，这对于国产手机厂商来说是量和质的同时提升，新产品和

新功能不断被开发。比如上海电信意欲定制的儿童定位手机，它将为低年级小学生提供具备刷卡功能和定位跟踪功能的定制手机终端，可替代普通智能卡等终端实现“报安短信”功能，让家长随时查询了解子女位置信息。这也只不过是智能手机发展浪潮中的一朵小小浪花，国产智能手机的发展才刚刚开始。

TD 联盟秘书长杨骅曾表示，中国手机不缺乏创新理念，缺乏的是将创新精耕细作。中小手机企业在认识到品牌建设的同时，要能沉下心来，加大创新研发力度和深度。这样，或许下一个“苹果”就出现在这些企业当中。

随着国内 3G 业务的逐渐展开，定制手机的市场地位将进一步提升，这也是国产智能手机腾飞的机遇。

### 未来格局或由运营商主导

以往手机市场的运作似乎与运营商没有关系，如今随着运营商对终端定制和集采的规模越来越大，也越来越多地介入移动终端的研发、生产和销售体系中。目前国内手机市场正在由市场主导，向运营商与公共市场共治转型，这实际上是在与国际接轨。业内人士认为，未来三到五年，运营商主导市场的格局必将形成。同时，这也是国产智能手机走向成熟的一个标志。纵观国内智能手机市场，有实力的企业从华为、中兴到联想酷派，都在加强与运营商的合作，增强渠道营销能力。

中兴通讯(微博)手机产品体系亚太区市场总监张晓平认为，与运营商密切合作不仅有助于拓展智能手机市场，还有助于智能手机发展。这很形象地说明了目前国内手机通讯市场的现状，运营商比手机厂商更能洞察用户的需求和体验，终端厂商与运营商合作才能发挥自身的技术优势，才能设计生产出满足用户需要的手机和业务的结合体，从而增强对产业链的影响。

纵观国外成熟的 3G 运营经验可以发现，终端定制已成为市场竞争的重要策略之一。目前全球主要的运营商大多通过定制方法，使增值业务和用户需求更好地结合。运营商对产品的要求几乎涵盖了终端所涉及的各个方面，除品牌形象、界面菜单和功能键外，还包括软件平台，终端集成特色功能以及外观设计等细节。

未来智能手机市场的发展中，运营商将会发挥更大的主导作用，并将极大地推动产业链的有效互动，促进运营商、终端厂商双赢，并使消费者最终获益。来源：2011-10-26 通信信息报

[返回目录](#)

## 运营商跑马圈地建 WLAN 设备硬伤暴免费运营软肋

对上海市民而言，市政府承诺的 WLAN(无线局域网)“免费午餐”固然诱人，但它是否好吃，无人敢打包票。

9月10日，围绕上海推进“智慧城市”建设三年行动计划，上海市副市长艾宝俊告诉《IT时代周刊》，三年内，上海市的 WLAN 热点将增加至 2.2 万个，覆盖 80% 的公共场所，某些区域还将逐渐提供免费 WLAN 热点。据艾宝俊介绍，上海市将加大 WLAN 热点建设，今后市内主要的公共场所，如医院、图书馆、公交车站、机场等都将建有 WLAN 热点。

艾宝俊的此番喊话正值运营商对上海 WLAN 建设积极投入之时。

就在两天前，中国移动(微博)上海公司宣布旗下 1200 万手机上网用户将能在今年 11 月 1 日至 12 月 31 日，在上海移动超过 6000 个的 WLAN 热点区域体验到手机免费 WLAN 上网服务。而早在今年年初，中国联通(微博)上海市分公司宣布向后付费用户开展 WLAN 友好体验活动，此后一再延长试用期，此期间用户在使用中不限时长和流量。中国电信(微博)上海公司也在今年 4 月推出相应的免费体验活动。

中国移动、中国联通为上海用户提供免费的 WLAN 体验，缘于国内三大运营商在 WLAN 布局上的跑马圈地。据统计，2010 年年底，国内三大运营商的 WLAN 热点总数还仅为 17.6 万个。但在今年内，各大运营商提出的目标均呈几何倍数增长。按照计划，中国移动到 2013 年将在全国范围部署 100 万个 WLAN 热点，中国电信则将这一目标提前至 2012 年底完成。中国联通的目标是在年内覆盖 4 万栋单体楼宇。

WLAN 建设如火如荼，带来的直接效应应该是运营商在 WLAN 业务上的突飞猛进和用户完美的 WLAN 网络体验，但本刊记者了解到的现实情况却并非如此。

### 国外厂商黯然退出

从 2008 年上半年开始，在国家政策的不断推动下，城市信息化的建设热潮不断高涨，使得 WLAN 市场跟着红火起来。各运营商则为抢占用户，全面铺开了 WLAN 热点建设，WLAN 设备的采购需求也随之增大。

据了解，在 2010 年，中国移动公布的 WLAN 设备采购量为 37 万台，中国联通为 20 万台。从今年 2 月开始，三大运营商相继启动了新一轮的 WLAN 招标。有投行预计，今年的 WLAN 建设将带来 250 亿元到 300 亿元的电信设备新市场。

如此诱人的蛋糕等待着各大设备厂商来瓜分，但一个让人看不懂的现实是，思科、Aruba、摩托罗拉(微博)等一大批国际大厂却在逐步淡出国内市场。一位

曾多次参与国内 WLAN 集采的国外 WLAN 设备厂商负责人表示：“运营商市场已经越来越难做，我们基本上已经放弃了参与运营商 WLAN 建设。”

部分事实正如这位负责人所言，在近两年运营商的 WLAN 集采中，国外主流 WLAN 设备厂商的身影确实越来越少，反而出现了一大批名不见经传的小型低层 WLAN 设备提供商，它们以低至百元的价格参与投标，并在集采中获胜。

而对于国内厂商的低价，国外厂商普遍表示难以想象。上述跨国厂商的负责人抱怨说：“百元的价格无法让运营商购买能够提供高覆盖、高速率以及高安全性的企业级 WLAN 产品。”据悉，国外厂商提供的设备价格，往往是国内厂商的几倍甚至十几倍。

为何国产设备的价格如此低廉？一位业内资深分析师一语道破玄机：WLAN 设备最难的就是研发阶段，为以最快的方式获取最高端的技术，有一些国内企业会以高额价格购买产品的方式，参与跨国公司提供的技术培训，然后再进行产品生产并低价卖给低层的设备厂商，这些低层设备商便可以用极低的价格参与投标。而对于国外 WLAN 设备提供商而言，它们在产品研发上的投入就非常大，加上很多厂商的产品并非在国内生产，其物流与关税的费用必然加到设备上，这就使得它们的产品很难有价格优势。如此一来，很多优质可靠的 WLAN 设备并未进入运营商的采购订单中。

### 网络质量被诟病

既然运营商选择了价低质次的 WLAN 设备，那么，WLAN 网络质量也就难言满意。

曾有用户向《IT 时代周刊》投诉称，在试用某运营商的 WLAN 促销套餐时出现信号不稳和 WLAN 共享网络拥挤，试用两小时出现 7 次共计 19 分钟无法连接网络的情况。

对此，有业内分析师指出，出现这种情况的最根本的原因就是 WLAN 设备的低劣质量。由于廉价设备在能力上的明显不足，一旦业务量过大或者周围环境变得复杂，这些设备就会瘫痪。而据他的介绍，目前运营商比较普遍的做法是用低价的产品，采取密集型部署的方式，增加网络的覆盖率。因为价格便宜，如果设备一旦出现瘫痪，运营商的应急措施就是直接替换设备。而在此过程中，网络稳定性及用户体验感知都已经大受影响。

用户感知一直被视为运营业务发展与生存的根本，运营商没有理由忽视 WLAN 网络质量及用户体验。但迫于成本的原因，它们不得不直面这一暂时还难以解决的问题。

据行业知情人士透露，相对 WLAN 提供的业务，运营商更在乎核心网业务，尤其是语音业务。“如果语音业务出现中断，运营商会遇到大量的用户投

诉，甚至会出现大量的用户流失，这是运营商不想看到的。但对于数据业务出现的问题，用户明显没有那么大的反应，所以运营商更愿意将更多的资本投入到核心网的建设中。”该知情人士说。

另一方面，在用户数量上，WLAN用户的数量目前还只占运营商用户数量很小的比例。以上海移动为例，截至2010年底，上海移动用户规模超过2100万，而其WLAN用户数目前不过150多万，其占比不过7%。这也被业内普遍认为是运营商对WLAN网络质量重视度较低的重要原因。

“运营商终有一天会发现，它们需要的是高性价比的产品，而非便宜的产品。低质的产品会让它们的网络时刻面临瘫痪的危险。”前述曾参与过运营商WLAN设备招标的国外厂商对此十分笃定。

### 运营模式模糊

运营商之所以没有在WLAN设备上大量投入，另一个不容忽视的关键原因是WLAN的盈利模式也依然处于探索阶段。而这是一个全球性的行业问题。

据了解，中国移动和中国联通为用户提供免费的WLAN体验从而吸引用户的手段，是目前最为常见的推广手段。据上海联通计划管理部副总经理刘贤松介绍：“运营商的WLAN使用基本都是免费的，免费就意味着收费渠道不明确，商业模式也不明确。”因此运营模式的探索和完善，也将是运营商在整个WLAN发展期需要面对的巨大挑战。

目前，发达国家一些比较成功的做法是，将WLAN视为一种带有福利性质的准公共品，其目的更倾向于是为市民提供一种最低限度的公共服务，这就意味着并不是在整个城市内使用WLAN都是免费的。

但对于国内免费的WLAN运营模式，有专家建议，运营商可考虑提供限时免费，而这种成本补贴可考虑向赞助商收取，赞助商则可以在WLAN中植入广告。

据悉，植入广告的模式已经在美国得到采用。eBay(微博)就曾在特定时段特定地点自行提供免费WLAN，而用户需要先浏览eBay广告。另一种方式是政府买单，由政府采购垄断性场地的WLAN热点使用权，将其免费提供给市民使用。

北京邮电大学教授阚凯力是免费WLAN模式的拥趸，他建议WLAN采用“政府主导、全民共建”的模式，即在图书馆等公共场所由政府建设，校园、商业场所各自建设，用户在自己家中建设，最后全民共享，免费无线上网。

尽管WLAN的运营模式还在探索之中，但业内人士大多倾向于运营商向政府、企业等收费，对普通用户免费。而问题的关键是政府和企业等是否愿意为WLAN买单。来源：2011-10-28 IT时代周刊

[返回目录](#)

## 【中国移动】

### 中国移动终端公司今日正式挂牌成立

中国移动(微博)今日 10 点 30 分将宣布终端公司正式挂牌成立。

中国移动终端公司采取两块牌子、一套人马。由中国移动终端部总经理吴唯宁担任总经理。终端公司将全面承接中国移动终端的采购、销售等工作，并实行垂直管理，人员一直布局到县分公司。

中国移动终端公司定位于通过终端的专业化运营，充分发挥中国移动在客户业务、渠道、资源的规模优势，开展终端的定制、测试、采购、销售、售后服务等工作。终端公司将全面承接中国移动终端的采购、销售等工作，并实行垂直管理，人员一直布局到县分公司。

此前的 8 月 18 日，中国移动终端有限公司正式申领到营业执照，这标志着终端公司工商注册登记工作顺利完成。

中国移动终端公司以中移鼎讯通信股份有限公司为核心组建，据悉，中移鼎讯 2010 年度营业收入为 321675.23 万元，净利润 338.41 万元。来源：2011-10-28 新浪科技微博

[返回目录](#)

### 中国移动启动 TD-LTE 终端测试设备招标

新浪科技从中国移动(微博)获悉，中国移动近期将启动 TD-LTE 终端测试设备的采购招标工作。

据了解，此次招标的测试设备包括 3 台电流仪器仪表、1 台 WLAN 综合测试仪表、1 台信道仿真测试设备、1 台 TD-LTE 协议一致性测试设备以及 1 台 TD-LTE 射频及 RRM 一致性测试设备。

工信部通信发展司副司长陈家春今日在国新办举行的前三季度工业通信业运行形势发布会上透露了 TD-LTE 规模试验的进展。运营商和设备制造商在全国六城市开展 TD-LTE 规模技术试验，目前第一阶段的工作已基本完成。在网络建设方面，共有七家国内外通信设备制造企业完成了所有外场站点的开通工作。

在终端芯片方面，共有六家国内外芯片企业提供了测试终端；在测试方面，包括核心网、传输、承载、安全、无线网、网管等第一阶段主要测试工作已经完成，目前正在抓紧进行数据分析和总结工作。来源：2011-10-26 新浪科技微博

[返回目录](#)

## 中国移动在江苏淮安设全球最大呼叫中心

日前从中国移动通信集团公司(微博)传来消息,该集团确定在淮安设立 2 万席全球最大的呼叫中心,一期工程 1 万席,投资 20 亿元以上,预计年内启动建设。项目全部建成后,华东地区 10 多个省市的 10086 和 12580 业务将全部接入淮安。

据悉,目前在淮安有中国移动江苏公司客户服务中心淮安分中心、中国电信(微博)和中国联通(微博)等地市级电话营销中心、金融保险和商贸服务业客户服务中心等呼叫中心项目 80 余个。中国移动江苏公司客户服务中心淮安分中心承担全省除苏州以外的其他 12 个地市所有 10086 热线服务,服务客户总数达 4500 万人,该呼叫中心也被评为亚太最佳服务中心。淮安市经信委主任童玉祥看来,这个全球最大的呼叫中心对淮安发展具有重要的意义。据其介绍,2 万席将带动 5 至 6 万人的就业。该项目有力支撑起淮安名副其实的“中国声谷(微博)”、苏北软件和信息服务业第一高地。来源:2011-10-27 扬子晚报微博

[返回目录](#)

## 中国移动推出 OMP 开放云平台 构建前店后厂模式

2011(第五届)移动互联网国际研讨会于 2011 年 10 月 31 日-11 月 1 日在北京国家会议中心举行,中国移动(微博)在会议上表示与产业链合作,研发了开放云平台 OMP(Open Mobile-Internet Platform),打造平台云,支持开发者进行移动互联网应用创新。

据悉,开放云平台 OMP 包含了能力开放引擎、应用开发引擎、应用运行引擎三大产品,旨在为开发者实现移动互联网应用创新提供“能力开放、开发工具和托管环境”一站式服务。

“中国移动还将基于 OMP 搭建应用创新‘工厂’,即 MM 能力集市,通过构建‘前店后厂’的一体化平台,吸引并培育更多的开发者,为开发者提供特色能力、开发工具和 IT 资源,并通过 MM 商店为开发者提供应用展示和售卖渠道。”中国移动研究院人士说,“这个模式就是工具商店(Tool Store)。”

作为“工具商店”概念的提出者,中国移动研究院院长黄晓庆指出,MM 搭建了用户和开发者之间的桥梁,是 B2C 模式的典型代表,工具商店代表着移动互联网商业模式的创新,它将开启 B2B 模式下的移动互联网掘金之路。来源:2011-10-31 中国通信网

[返回目录](#)

## 【中国电信】

### 天翼 QQ 号码业务正式推出

现在，中国电信(微博)的手机用户可以将手机号码直接申请作为 QQ 号了。昨天，中国电信联合腾讯正式推出天翼 QQ 号码服务，电信手机用户(133/153/180/189 打头)将可以直接将手机号码注册成为天翼 QQ 号码，使用一系列腾讯服务。

9 月中旬，两家公司宣布对外开放测试版，至今注册体验的用户已经超过 11 万。据介绍，目前天翼手机用户可以通过电脑和手机两种方式申请天翼 QQ 号码。

作为普通手机用户也不必担心自己的手机号码会被抢注，因为无论是通过手机还是电脑注册天翼 QQ 号码，都需要通过对应的手机号码来填写验证码才能注册成功。来源：2011-11-1 北京晨报微博

[返回目录](#)

### 中国电信 9 月底 3G 用户 2843 万户

中国电信(微博)今天发布 9 月份运营数据，当月新增 CDMA 用户 342 万，其中 3G 用户 282 万户；截止 9 月底，中国电信 CDMA 用户规模 1.1695 亿户，其中 3G 用户 2843 万户。

固网方面，9 月份中国电信新增宽带用户 121 万户，固话用户流失 49 万，截止 9 月底，固网宽带用户总数 7369 万户，固话用户 1.7096 亿户。

报告显示，1-9 月份，中国电信累计新增 CDMA 用户 2643 万，其中 3G 用户 1614 万户，新增宽带用户 1021 万户，流失 409 万固话用户。来源：2011-10-28 新浪科技微博

[返回目录](#)

### 中国电信获互联网地图服务甲级测绘资质

中国电信(微博)今日表示已通过国家测绘局考核审批，获得《互联网地图服务甲级测绘资质》证书，正式取得国家地理位置信息服务经营牌照。

获得此牌照后，中国电信将可通过有线及无线通信网络提供地图搜索服务、地理信息标注服务、地图下载与复制服务、地图发送与引用服务等地图增值服务。

据介绍，中国电信将积极探索与互联网应用的结合，基于位置信息，拓展个人签到、任务调度、主题地图、POI及优惠信息检索等多元化的应用，有效进行各方面的资源整合，发展基于位置的移动互联网业务；开放现有位置服务能力，为合作伙伴和客户提供定位、地图和通讯多种能力的封装组合。

中国电信表示，在自有的位置服务平台以gpsOne、CELL-ID两种定位技术的基础上，目前已实现GIS、地图、定位、POI信息和通信能力等资源的集中整合，以面向公众客户和企业客户两种形式向合作伙伴和公众开放位置服务相关的API及标准化应用产品，目前已有200余个位置信息相关的应用产品在为中国电信的行业客户及公众客户提供日常服务。来源：2011-10-26 新浪科技微博

[返回目录](#)

## 中电信 3G 渗透率突破 20% 千元智能终端降门槛

进入第四季度，国内3G发展面临新的拐点。截至9月30日，国内三大运营商3G用户总数已突破1亿，其中中移动为4316.1万户，3G渗透率达6.8%；中国联通为3023万户，渗透率达16%；截至发稿时，中电信还未公布9月份的运营数据，截至8月31日，中电信3G用户数为2561万户，渗透率为22.5%。至此，三大运营商总体3G渗透率超过了10%。

从3G新增用户方面来看，目前国内3G累计新增用户占移动新增用户的比重超过了60%，较年初提高超过25%，这一比重还在继续上升。不管是增速还是在新增用户的占比或是整体的渗透率，中国电信(微博)天翼3G都是一马当先。这一方面得益于中国电信天翼3G强大的网络基础以及丰富的3G应用，另一方面也与中国电信完善的终端产业链有关。

### 国内 3G 用户发展 9 月大放量

从发达国家的3G用户发展经历，以及综合连锁渠道、运营商、终端销售、3G投入等方面来看，从今年年底开始，国内3G新增用户有望摆脱“慢热”型增长，进入“井喷”期。其实从三大运营商今年9月份的3G用户发展数据上我们能看出一些端倪。

9月份，不管是中移动、中国联通还是中电信，3G用户增长大放量，发展数据均创下新高。单从运营数据看来，一方面，9月份的开学季引爆了校园3G市场；另一方面，进入下半年以来，三大运营商都不同程度的在业务、终端、资费等方面调整了3G的运营策略，与此同时，新的数据业务不断涌现加速3G增长。

9月份的运营商校园营销，总体上还是呈三足鼎立之势，不过在这当中，由中电信和中国联通主导的“3G校园普及风潮”成为最大亮点。首先，校园市场作

为孕育 3G 用户的摇篮被运营商愈发重视。其次，学生用户群显然已经成为 3G 业务使用活跃度最高、3G 认可度最高的群体。因此，校园 3G 营销迎合了 3G 整体的普及需求，以及学生群体旺盛 3G 使用需求。

从另一方面来讲，从下半年开始，三大运营商都不同程度的调整了各自的运营策略。中移动今年 8 月份召开的年中工作会议，一再强调坚守 50% 的新增用户市场份额，与此同时，提升数据业务的占比。中国联通今年 7 月份召开的 WCDMA 终端产业链高峰论坛，表明了其终端策略的转变，重心开始从 iPhone 等明星终端转向千元 3G 智能手机。中电信方面，中国电信董事长王晓初在中国电信 CDMA 产业链高峰论坛上宣布了中国电信下一步发展思路，明确提出深化企业战略转型，向“新三者”迈进。

三大运营商战略思路的转变对下半年 3G 的发展产生了不可忽视的影响。

### 千元智能终端让 3G 走向平民化

目前看来，国内 1 亿多的 3G 用户中，虽然中移动 TD 用户占比超过了四成，在三大运营商中的比例是最高的，但是不管是从网络、终端还是应用上来说，显然，真正 3G 的主流还是在中电信和中国联通手上。在移动网络这一块，虽然中电信是后进者，但是通过自己的努力，中电信已经成为全球最大的 C 网运营商，C 网在 2G 向 3G 平移的过程中有很大的优势，也正因为如此，中电信在三大运营商中的 3G 渗透率是最高的。

中电信在 3G 方面的快速发展也在很大程度上带动了整个国内整体 3G 市场的繁荣。从网络方面来讲，基于中电信强大固网基础，中电信天翼 3G 网络已经成为国内覆盖范围最广的 3G 网络。3G 时代，真正吸引用户的是创新的移动互联网应用，而精彩的应用必须要有智能终端做支撑。随着 3G 网络建设的基本成形，终端的重要性日益凸显，终端与移动互联网的结合威力已显现。

中电信在国内最先提出了千元 3G 智能手机的概念，在短短不到三年的时间，再造 CDMA 生态产业链，吸引了国内外众多知名手机生产厂商竞相加盟。千元 3G 智能手机在降低 3G 门槛，带动 3G 的普及这一层面上有着不可替代的意义。在应用方面，中电信打造的 3G 特色应用比如天翼阅读、即时通讯翼聊等跨运营商的互联网应用不断丰富着 3G 的内涵。

总体而言，国内 3G 市场不断壮大，消费者对于 3G，大部分人至少会懂得 3G 比起 2G 上网速度更快，这一切都得归功于电信运营商对市场 3G 概念的灌输和千元 3G 智能机的普及。

### 国内 3G 已达爆发增长临界点

超过 1 亿的用户，突破 10% 的渗透率，今年前三个季度，国内新增 3G 用户占比超过了 60%。这意味着国内 3G 进入爆发增长临界点。参照国际经验，3G

渗透率达到 2.5%3G 起步、16%3G 爆发式增长、50%3G 占据主流的平均时间分别为 15 个月、34 个月、65 个月。09 年是我国 3G 元年，到 10 年底我国 3G 渗透率已达到 5.6%，从时间上推算，目前国内正处于爆发式增长的预备阶段，或者说是一个市场井喷的临界拐点。

业内知名专家付亮表示，判断 3G 是不是开始进入快速增长的临界点，从全球来看主要有两个指标：一个是新增用户中 3G 用户数超过 50%，二个是保有率达到 10%。目前，国内这两个指标都已经达到，

### 拐点即在眼前，未来的 3G 之路该如何走？

从三大运营商前三季度的 3G 用户发展情况看来，虽然各家都在稳定增长，但是冲刺的目标以及面临的压力各不相同。中移动方面一直希望摆脱当前 TD 的尴尬局面，迅速向 LTE 过渡，而当下最要紧的则是该如何分流 2G 网络承载的流量压力。中国联通方面，今年 3G 用户发展目标是 2500 万户，从目前的情况看来，实现目标有望，但面临的压力依然不容小觑，未来的三个月月均新增 3G 用户还需达到 300 万户。中电信方面，应该说，完成今年 3G 用户增长目标已无悬念。无论如何，目前中电信、中国联通的 3G 渗透率已经进入了国际公认的 16%的爆发增长阶段，国内主流 3G 将规模发展。

提升 3G 用户规模只是市场发展的第一步，后续的经营才是题中之义。而如何为用户提供更好的终端、应用，如何搭建智能化管道，开展流量经营，才是所有电信运营商所面临的真正考验，就中电信而言，这是中电信转型“新三者”首先要解决好的问题。

显然，当下运营商的 3G 发展都指向了流量经营。中电信明确提出要“聚焦流量经营”，中移动董事长王建宙强调“数据流量不是洪水猛兽，而是收入增长的新引擎”，中国联通的 iPhone 也意在通过丰富的应用引导用户使用流量。从话务经营转向流量经营，已经是运营商在 3G 规模化发展阶段的共同选择。来源：2011-10-26 通信信息报

[返回目录](#)

## 【中国联通】

### 联通回应：巨亏并非经营不善

同为通信企业，中国移动(微博)上年度利润达到 972.7 亿元，在各大央企中排名第二，中国联通(微博)亏损多达 41.4 亿元，成为百家央企亏损首位，让人难以相信这是苹果在中国唯一的合作运营商所提交的盈利答卷。昨日，中国联通给出书面回应称，2010 年的亏损主要受资产拨备影响。

联通方面指出，亏损主要是由于原两公司融合后，部分网络资产重叠，当年一次性计提资产减值准备所致，并非经营不善造成。

而中国移动董事长王建宙日前表示，尽管移动公司尚未与苹果达成 iPhone 销售合作协议，但是其 iPhone 用户量已经达到了 1000 万。

王建宙称，苹果已经做出承诺，当推出下一代 iPhone 机型时，它将兼容中国移动的 TD-LTE 标准网络。但他并未披露这一计划实现的时间。来源：

2011-10-26 北京日报

[返回目录](#)

## 中联通欲扩沃 Phone 产业规模

在近日的“移动互联网的开放与创新分论坛”上，中联通集团研究院副院长黄文良透露，将与终端厂商合作，丰富沃 Phone 智能手机产品，加快推出基于沃 Phone OS 的平板电脑、互联网电视等。中联通终端将扩大沃 Phone 产业化规模，打造强大移动互联网产业链。

作为移动互联网突破口的终端，其竞争已超越了传统移动通信的竞争模式，成为内容应用、操作系统、芯片等的复合型竞争。移动互联网形成了新的产业竞争环境。

### 争夺移动互联网入口

3G 移动互联网时代，真正能吸引用户的，是创新应用，而应用的关键是终端。国内运营商显然认识到了终端的重要性，为掌控移动互联网入口，三大运营商紧跟时代步伐，在多方面展开终端竞争。

手机终端方面，三大运营商的苹果手机之争，是其借明星手机图谋 3G 市场发展策略的体现。除了 iPhone，运营商还与诺基亚(微博)、三星(微博)等厂商合作定制多种品牌高端手机。三大运营商也都将千元大屏智能手机作为终端发展的重要战略。可见，国内运营商在手机终端方面的竞争是高、中、低端三管齐下，与国内国外手机厂商展开全面的合作。

苹果 iPad 的面市，在全球掀起了一股平板电脑热浪。据了解，美国市场研究公司 2010 年发布的统计数据显示，2010 年第三季度全球共售出 440 万台平板电脑，其中苹果 iPad 独霸 95% 的销售额。面对巨大商机，国内三大运营商纷纷加入，平板电脑成移动互联网时代继智能手机的又一个争夺焦点。2010 年 6 月，中电信率先推出 3G 平板电脑天翼 LifePad；中联通紧随其后，推出 3G 版 iPad；中移动也不甘示弱，推出 MID 平板电脑。运营商争相推出平板电脑，使移动互联网战场上的硝烟愈加浓烈。

随着 3G 移动互联网的发展，电视也成接受互联网重塑的媒介。运营商渐将移动互联网领域拓展至互联网电视。国内最大网络接入提供商中电信，于 2010 年就推出了网络电视终端天翼视讯。中移动和中联通也推出了手机电视业务。

### 打造移动互联网产业链

作为一个蓬勃发展的产业，移动互联网被各类越来越多的厂家看重，电信运营商、终端制造商、传统的互联网企业等都对这块未来的大蛋糕虎视眈眈。全球智能终端平台的竞争愈演愈烈，腾讯、新浪、百度、Facebook、米聊等高调进入手机市场，诺基亚、RIM、苹果等已相继推出各自的终端平台，以图在移动互联网市场上占据有利地位。

3G 移动互联网时代的到来，给运营商提供了更好的发展平台和环境，同时也使运营商面临更多考验。未来的移动互联网将是同时提供语音、多媒体、数据等多种服务的全开放式的网络，因此，产业链多元化融合发展是移动互联网发展的正确的方向。运营商的任务将不再是仅提供接入服务，而是要随时随地满足用户多元化需求，为用户提供便捷、高效、丰富的应用。同时，面对终端厂商、互联网大佬等对运营商蛋糕的抢食，运营商需出新策略以应对挑战。运营商深入与应用软件开发商、国内外终端厂商、互联网公司、硬件及芯片厂商等展开合作，是大势所趋，也是制胜市场的关键。

早在去年的天翼 3G 互联网手机交易会上，中电信就提出了将围绕业务和用户发展需要实施四大工程：3G 旗舰手机、3G 特色手机、千元智能手机和入门 3G 手机。中电信与多厂商合作打造全系列 3G 智能手机。今年 9 月，中电信携手宇龙酷派和新浪共同推出首款中国电信(微博)EVDO 制式的微博手机酷派 5820。中电信与华为联合推出的天翼大屏千元智能手机 C8650，更是取得了上市短短 60 天销量破百万的好成绩。中电信表示将与更多合作伙伴合作推出更多优秀产品。

近日，中联通相关人士表示，中联通终端最终将形成基于沃 Phone OS 平台的完整产业链，包括 OS 研发商、应用软件开发商、国内外终端厂商、应用商店及开发者社区、互联网公司、硬件及芯片厂商。中国运营商都在酝酿打造移动互联网产业链。

### 机遇与挑战并存

移动互联网正在逐渐渗透到人们生活和工作的各个领域。工信部电信研究院院长曹淑敏近日透露，截至 9 月，我国 3G 用户突破 1 亿，8 月份 3G 用户渗透率已突破 10%。市场将迎来井喷式发展。

移动互联网的发展为运营商带来新的机遇。信息通信领域的大融合，产业模式和格局的改变，将为运营商的创新和发展提供新的市场和思维，有利于其进行

革命式的创新。但是，移动互联网虽然发展迅速，但当前我国移动互联网的发展仍处于初级阶段，在不少方面还存在着不足。如网络技术、应用技术等还不成熟，带宽和应用等问题有待于进一步解决；运营商的运营力还不够高等。

总之，在移动互联网高速发展的今天，运营商应该以用户需求为导向、以创新的技术为依托，与产业链上的其他伙伴通力协作，共同打造新时代的移动互联网。来源：2011-10-26 通信信息报

[返回目录](#)

## 联通 3G 终端策略转向用户规模经营

单月新增 3G 用户创新高，3G 用户总数超过 3000 万，中国联通(微博)9 月份交出了一份靓丽的“成绩单”。

根据中国联通近日公布的 9 月份运营数据，当月中国联通新增 3G 用户 236.2 万户，其中包含 20.9 万 3G 无线上网卡用户，累计 3G 用户数达 3023 万户。除 iPhone 之外，千元智能手机成为中国联通扩大 3G 用户规模新的杀手锏，在 iPhone 和千元智能手机“双轮”驱动下，中国联通 3G 用户发展的强劲势头有望延续。

### 3G 用户发展迎来转折点

中国联通的 3G 用户发展渐入佳境。数据显示，9 月份中国联通 3G 新增用户较前一个月环比增长 15.28%，连续两个月 3G 新增用户数超过 200 万户。同期，新增 3G 用户占其新增移动通信用户总数的 80.5%，连续四个月 3G 新增用户数占比超过 80%。不仅如此，中国联通 3G 用户渗透率逐渐提升，截止到今年 9 月底，3G 用户在其所有移动通信用户中的占比达到 16.78%。

此前，中国联通 3G 用户发展一直在低速徘徊，如今迎来高速增长的起点，原因何在？业内分析人士认为，一是，校园市场的贡献。每年的 9 月是季节性的开学高峰，也是运营商移动用户发展的旺季，如期而至的“金九”使中国联通 3G 用户再上台阶。二是，千元智能机的吸引力不断增强。中国联通首款新定义千元 3G 智能手机中兴 V880 仅用 3 个月就实现销量突破百万。

中国联通今年新增 3G 用户目标为 2500 万户，截至 9 月累计实现 3G 新增用户 1617 万户，完成率为 64.68%，尚有 883 万户的缺口。这意味着，第四季度中国联通月均 3G 用户净增量必须达到 294 万户，而这项指标在今年前 9 个月仅为 179.67 万户。对此，中国联通销售部总经理于英涛表示，借助千元智能机和 iPhone 的上量，有信心完成全年 2500 万净增出账用户。

一方面，千元智能机的热销成为中国联通 3G 用户规模化发展的新动力。中国联通相关部门宣布，联手诺基亚(微博)、三星(微博)、索尼爱立信(微博)、华为、中兴、酷派等厂商大量推出 3G 智能手机，其中包括中兴 V880 和酷派 W706 等目前市场上最热销的千元智能机。最近新定义千元智能机广受消费者欢迎，导致产品供不应求，中国联通预计 11 月份彻底解决供货不足的问题。

另一方面，iPhone 优惠政策的发布，将有效刺激中国联通高 ARPU 值用户数增长。

中国联通日前对宣布将对联通版 iPhone 3GS 和 iPhone4 合约计划进行调整，比如用户选择 iPhone4 16GB 286 元以上档套餐，可零元购机，同时下调裸机价格，iPhone4 16GB 手机零售价调整为 4548 元。华泰联合研究认为，286 套餐零元购机的恢复将使大批“果粉”从“观望”变成“行动”；iPhone 价格的下调将带来其他品牌高端手机售价的一系列下调，形成“蝴蝶效应”，这将对中国联通 3G 高端用户的增长形成较大刺激。

#### 终端运营策略坚定转向

因为在国内市场拥有 iPhone 独家经营权，中国联通 3G 用户获得迅速增长，最新消息称，中国联通计划于年底前推出苹果 iPhone 4S 手机。同时，中国联通已开始逐渐摆脱对苹果的依赖，加快推动千元 3G 智能手机的普及，在终端运营策略上实行“两条腿”走路。中国人民大学刘刚博士认为，引入 iPhone 主要是打品牌，撬中国移动(微博)的高端用户，而千元 3G 智能手机才是更主流的 3G 手机。

因为终端补贴成本增加尤其是对 iPhone 的巨额补贴导致中国联通经济效益水平下降。根据国资委最新披露的《中央企业 2010 年度分户国有资产运营情况》，从归属母公司所有者的净利润看，中国联通以亏损 41.4 亿元在 102 家央企中垫底。高额的终端补贴在为中国联通抢占 3G 用户资源的同时，也使其利润率下滑陷入用户与利润的两难抉择。

作为近几年的主推机型，中国联通对 iPhone 的补贴不遗余力。未来资产证券预计，286 元的 iPhone 套餐将使中国联通今年第四季度和明年的手机补贴分别增加 1.5 亿和 15 亿元。相对于老的 286 元套餐，中国联通在新的 286 元 iPhone 套餐上支出的补贴较低，不过相对于价格低于 1000 元的智能手机，每用户增长的补贴成本仍然高 3 至 4 倍。

然而，苹果 iPhone 与另两家运营商不时传出合作“绯闻”，对于中国联通来说，依靠苹果显然不是长久之计，同时，为避免 3G 市场发展受制于苹果，加大对产业链的控制权，中国联通需要大力发展中低端智能手机。中国联通原有的

用户结构中，主要为中低端用户，专家认为，把这些用户成功迁移到 3G 平台，不能单纯依靠 iPhone，安卓系统却是一个好工具。

明星机 iPhone 面向的是少数高端用户，而千元级智能手机则面向大众，对于中国联通 3G 用户的发展意义更大。中国联通高层曾表示，今年将进一步加大对中低端手机的补贴力度，促进 3G 用户的规模发展。8 月份 3G 用户的加速增长，是在中国联通取消 286 元套餐的前提下获得的。可见，中国联通的千元智能手机策略成功的验证。

### 3G 要高端化还是平民化？

要利润还是要规模，要当前还是要长远？无论如何，中国联通的当务之急，仍是充分发挥 WCDMA 技术的优势，进一步扩大 3G 用户规模，在新的市场格局下占有一席之地。目前全国 3G 用户突破 1 亿户，在移动用户中渗透率已经超过 10%，今年前 9 个月，我国 3G 累计新增用户占移动新增用户的比重达 59.4%，较年初提高超过 25%。我国 3G 迎来规模化发展的拐点，也是运营商大展拳脚的关键阶段。

只有 3G 用户具有一定的规模，才能发挥马太效应，进而使中国联通在新的竞争环境下处于有利地位。未来竞争的看点在于运营商的营销政策，随着中国电信(微博)加快 3G 发展步伐，中国联通的 3G 用户增长速度，固守高端对其而言不是明智的选择，有可能因此丧失下一阶段的主导权。而且，iPhone 正在满足不同 3G 制式的要求，对中国联通的倍增效应将逐渐减弱。如果不能很好地抓住这个时间窗，将有损中国联通的长远竞争力。

中国联通应把握好 iPhone 与千元智能机的分寸。一方面，中国联通需要高 ARPU 用户，优化用户结构。当前是高端用户分流的重要阶段，iPhone 则是中国联通的利器，但是，iPhone 会消耗中国联通大量的资金成本。另一方面，千元智能手机将使中国联通用户规模迅速扩大，但是，相对而言，其对 ARPU 的提升不及 iPhone，还可能拉低 3G 业务 ARPU。未来资产证券预计，今年第三季度中国联通 3G 业务的 ARPU 为 112 元，环比下降 4%，这主要是由于中国联通开始运营一些千元智能手机。来源：2011-10-26 通信信息报

[返回目录](#)

## 联通前三季度净利润 42.48 亿元增长 4%

中国联通(微博)刚刚发布 2011 前三季度财报，1-9 月份，中国联通营收 1559.18 亿元，同比增长 23.5%；净利润 42.48 亿元，同比增长 4.1%。

截止 9 月末，联通 3G 用户 3023 万，收入 221.92 亿元，在中国联通移动服务收入比重达到 29%，平均 ARPU 值(每用户平均每月收入)115 元，语音量 658 分钟，数据流量 270M。来源：2011-10-27 新浪科技微博

[返回目录](#)

## 中国联通投资 40 亿元在渝建西部数据中心

中国联通集团投资 40 亿元建设的西部数据中心 25 日在重庆两江新区开工。该数据中心建成后可达到 2 万个机柜的装机容量，18 万台服务器的规模，将有力助推相关云计算产业的发展。

中国联通西部数据中心项目位于两江国际云计算产业园，以 IDC(互联网数据中心)生产为主，是包括集团外呼业务中心、商务洽谈中心、VIP 业务接待中心等机构在内的综合性基地。该中心总用地 250 亩，建成后可达到 2 万个机柜的装机容量，18 万台服务器的规模。

近年来，重庆正大力推进“云端计划”，即包括云计算和各类信息终端生产在内的庞大信息产业集群。其中云计算产业发展目标，一是成为中国各种专业的云体系的中心基地，二是成为国际离岸的云服务外包的重要基地。作为该计划的重要板块，重庆在两江新区打造面积约 10 平方公里的国际云计算产业园。根据规划，将于 2012 年形成 20 万台服务器，2015 年形成 100 万至 150 万台服务器的运营规模。来源：2011-10-26 《财经网》微博

[返回目录](#)

## 制造跟踪篇

### 【中兴】

## 中兴预期海外收入占比升至 80%

中国电信(微博)巨头中兴通讯(微博)预期，其年度销售额中海外收入占比将从当前的 55%升至 80%。

中兴董事长侯为贵日前在一次新闻发布会上作出上述声明，但并未给出实现这一目标的时间表。

“我们对大国特别感兴趣，那里的市场需求非常庞大。”他表示。

然而，中兴与其本土竞争对手华为一样，仍面临着一些国家的担忧，尽管强度略低于华为。侯为贵声称，美国政府因对国家安全的担忧，已阻碍了中兴在当地的销售。

“作出进一步努力(比如说服美国政府信任中兴)也毫无作用，问题难以解决。”他表示。来源：2011-11-1 中国通信网

[返回目录](#)

## 中兴通讯第三季度净利润 2.99 亿

中兴通讯(微博)刚刚发布第三季度财报，期内实现营收 209.48 亿元，净利润 2.99 亿元。来源：2011-10-27 新浪科技微博

[返回目录](#)

## 中兴高管证实有意收购诺基亚罗马尼亚工厂

就在业内的焦点集中在全球手机巨头诺基亚(微博)一年一度的 Nokia World 大会时，诺基亚在欧洲的一个重要工厂——罗马尼亚工厂却正遭遇被收购的命运。

据境外媒体报道，目前印度最大的制药商兰伯西实验室(RanbaxyLabs)与中国电信(微博)设备商中兴通讯(微博)正在竞争上述工厂的收购，用以撬开各自在欧洲的市场。

昨日(10月26日)，中兴方面一位不愿意具名的高管向《每日经济新闻》记者透露，中兴早在之前就已有开拓东欧市场的决心，并计划在2012年上半年之前在罗马尼亚建立手机装配线。目前，中兴方面正在积极促成此项收购，希望可以利用诺基亚工厂设立智能手机装配线以扩大中兴在东欧的市场。不过，其拒绝透露收购谈判的细节以及此次交易涉及的金额。

相关资料显示，诺基亚罗马尼亚手机制造工厂成立2008年，为欧洲、中东及非洲市场生产手机及手机零部件，总投资为1.2亿欧元(约合1.74亿美元)。

据《每日经济新闻》了解，中兴2011年一系列调整的重要一环就是，通过终端业务全面向智能终端转型进一步提升其在欧洲的市场份额并优化产品布局，以期提升终端业务的整体盈利能力。

据悉，中兴高端手机产品 Skate4.3 目前已在英国、法国、西班牙率先上市，但并未引进国内。

根据中兴方面透露,其产品主要针对 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 万~50 万台,重点生产 Skate4.3 和 Blade2 手机,同时,还希望使用此工厂来生产电视产品。来源:2011-10-27 每日经济新闻微博

[返回目录](#)

## 中兴:近期不会寻求与美运营商达成网络协议

中兴通讯(微博)董事长侯为贵周五表示,公司近期不会寻求与美国电信运营商达成核心电信网络设备交易,因任何交易都可能受到阻挠。

侯为贵在接受采访时表示,该公司不会寻求与美电信运营商 Sprint Nextel、AT&T、Verizon Wireless 或 T-Mobile 等公司达成设备协议;

2010 年 7 月, Sprint Nextel 启动数十亿网络设备招标,华为和中兴通讯都参与了竞标,但最后因美国方面顾虑而受阻。中兴通讯与 Sprint 有密切关系,尤其是终端方面合作紧密,但网络方面,尚没有突破。

侯为贵还表示,中兴通讯目前也没有寻求收购或入股网络运营商的计划。来源:2011-10-28 新浪科技微博

[返回目录](#)

## 【华为】

### 华为借道电视频段测试 LTE 无需支付使用费用

正当全球网络运营商耗资数十亿美元争抢 4G 无线电频率时,华为公司却从容不迫地在无需牌照的空白区频谱进行 LTE 测试,尽管跻身这一领域的过程也将非常艰难。

华为将在当地闲置的电视广播频段测试这一采用时分双工(TDD)LTE 技术。从理论上讲,这种方式可以提供 4G 电话,而无需支付任何无线电频谱使用费,但让这一设想成为现实将是一个百年难遇的技术挑战。

其中一个问题是美国联邦通信委员会(监管美国空白区频段的使用)规定无线电信号必须齐整,这根本是不适合 LTE。鉴于这些条件限制,竞争对手已经拒绝考虑采用 LTE 或 Wi-Fi,但为形势所迫,华为公司认为这值得一试。

美国以外的其他地区的相关规定并不十分严格,但仍然可能会在前进的道路上遇到各种阻碍。例如,数字逻辑和杂乱的物理现实对接时所产生的问题——我们可以简单地说一个无线电信号在 854MHz 频段播出,宽度为 8MHz,因此可以

延长至 862MHz；但实际情况是无线电信号不会恰好从 854MHz 开始，并立即在 862MHz 结束。这些信号大多呈钟形，末端会占用邻居的空间，只有在频段中间才能达到峰值功率。

联邦通信委员会要求使用空白区频段的设备的信号必须特别齐整，以确保频段的最大使用效率，这就使得这一频段更适合某些技术，而不是所有技术。

但 LTE 无线电通信将会非常便宜，这主要受益于全球标准的采用，以及标准具有很大的灵活性——不同地区使用不同频段(英国电视频道的宽度为 8MHz，而美国的则为 6MHz)。时分双工技术使用相同的频率发送和接收信号，预计将在中国大量使用，因此，华为对技术知之甚详。

但这样一种解决方案仍然需要基站，利用一个在线数据库检查本地闲置的频段。此外，为了避免广播电视的干扰，基站的传输能力相对有限。而且这种方式也不能保证：一家公司能够与另一家无授权的用户间和平共处。所以现有的网络运营商不可能在短时间内转换至空白区。

但是，如果实验证明 LTE 可以使用空白区，那么华为将为 LTE 技术的应用开辟了一条潜力无限的新途径。来源：2011-10-26 飞象网

[返回目录](#)

## 华为宣布成立 IT 产品线 2012 年团队规模超万人

华为今日召开“2011 华为云计算大会暨合作伙伴大会”，正式宣布成立 IT 产品线进军云计算领域，预计 2012 年云计算团队规模将超 10000 人。

据介绍，华为目前拥有实力雄厚的云计算研发团队，在云计算投入超过 6000 人，并将持续增加，预计在 2012 年超过 10000 人。研发团队分布在美国、加拿大、深圳、北京、西安、杭州、上海等地。

华为 IT 产品线 CTO 李三琦表示，云计算是华为 ICT 战略的核心，将为合作伙伴提供开放的合作政策、优秀的产品和完善的解决方案。

在本次大会上，华为还正式发布了“云帆计划 2012”，在“云帆计划 2011”的基础上继续推进产业链层面的合作。来源：2011-10-31 新浪科技微博

[返回目录](#)

## 华为年底挑战 310 亿美元营收 云计算成绝佳契机

华为企业业务总裁徐文伟(微博)在“2011 世界通信展”期间表示，云计算产业崛起，成为推动华为全球营收快速增长的新动力，华为今年将挑战 310 亿美元营收，并制订 2015 年 800 亿美元营收目标。

华为去年全球营收 280 亿美元，今年上半年 152 亿美元、年底挑战 310 亿美元，并且订出 2015 年 800 亿美元的营收新目标。

徐文伟称，云计算崛起，为华为带来绝佳的增长契机，包括云计算及 ICT 整体解决方案在内的企业业务，去年营收 20 亿美元，今年倍增至 40 亿美元；2012 年企业业务目标 70 亿美元，2015 年则挑战 150-200 亿美元。

他同时表示，华为不排除在云计算、ICT 等相关领域企业，寻找适当对象、以合资公司，扩大华为在云计算和企业市场的全球市场份额。来源：2011-10-28 新浪科技微博

[返回目录](#)

## 华为成立 IT 产品线部门 明年超过万人研发云计算

在去年宣布进军云计算之后，华为于今日宣布成立 IT 产品线，主要提供定制化的云计算解决方案。据了解，刚组建的华为云计算研发团队超过 6000 人，并将持续增加，预计在 2012 年超过 10000 人。

### 投入万人做云计算

华为是在今天举行的“2011 华为云计算大会暨合作伙伴大会”上公布该消息的。

成立 IT 产品线这个部门与云计算有关系，主要就是以云计算为平台基础重新打造 IT 产品。华为是去年开始大力进军云计算的，并在去年发布了一个“云帆计划 2011”。当时，华为总裁任正非把云计算提到一个非常的高度，认为“云计算技术将改变整个信息产业”，并表示，云计算的作用可以与当年 IP 的出现一样重要，“如同 IP 改变了整个通讯产业一样”。

正因为此，华为在云计算方面的投入惊人，而到了最近更加明显。

华为表示，目前拥有实力雄厚的云计算研发团队，在云计算投入超过 6000 人，并将持续增加，预计在 2012 年超过 10000 人。其研发团队分布在美国、加拿大、深圳、北京、西安、杭州、上海等地。

“华为 IT 产品线酝酿了很多时间，现在成立了。目前，华为来自 IT 产品线的收入和与运营商的收入相比，确实有不小差距，但我们希望尽快赶上。而且，IT 产品线市场潜力巨大，充满机会”，华为 IT 产品线相关负责人如此表示。

### 云计算重塑产业链

IT 产品从来就不乏巨头，例如思科、IBM、惠普(微博)等。但由于云计算是全新的计算和存储平台，因此，似乎全球企业又开始一个新的起跑线。

华为一位负责人也表示，“有人说华为是云计算的新兵，可是这个行业又有多少老兵？云计算是个 IT 业的变革，而且现在吃变革的初期，这个时候，新兵与老兵又有多大区别呢？只能说，进军早的有优势，但也有很多负担”。

华为 IT 产品线 CTO 李三琦展现了华为对 IT 产品线的强烈信心，他说，“我们对一个战略方向的变革是做了认真思考的，并且认为只要存在变革，就一定会有机会。例如，华为做无线通信系统设备产品是先做 3G 的，因为当时华为认为全球处于 3G 变革的时代，因此，华为就坚定不移地做 3G，结果成功了，然后华为才进军 2G 设备”。

而华为云计算似乎有当年华为坚定地 3G 的劲头，李三琦表示，“华为成立 IT 产品线，其意义就是吹起强势发力云计算的响亮号角。华为把云计算看作是新型 IT 产业未来十年发展的发动机，是要想成为这个领域领导者的长期战略”。

### “万人云”二期规模惊人

本次大会上，华为正式发布了“云帆计划 2012”，也显示华为找来了不少“帮手”，根据华为的该计划，华为的合作伙伴包括 Intel、IBM、Accenture、Citrix、CA 等在内，多达三百多家。

尽管云计算包含的范围广大，以至于云计算的概念经常被一些企业借用于实际与云计算无关的产品上。不过，华为对云计算不仅看好，而且已经研发出诸多实质性的产品。

华为 IT 产品线 CTO 李三琦表示，华为已针对各个行业的需求和应用，研发了绿色云数据中心、系列服务器、桌面云、云平台、云存储、媒体云等丰富的产品和解决方案。比如华为 Tecal 服务器针对云计算及数据中心已形成 RH、E、X 三大系列服务器解决方案，分别满足客户对机架服务器、刀片服务器、数据中心服务器的应用需求，在全球均有规模应用。

华为还透露，从 2009 年开始，华为上海研究所部署全球最大的“万人云”，可提供 1 万名用户规模的桌面云，用于员工的日常办公，而目前华为正在研发的“万人云”二期规模将可容纳 6 万人办公。来源：2011-10-31 新浪科技微博

[返回目录](#)

## 【诺基亚】

### 诺基亚任命中国区新掌门

在沉寂了一段时间后，昔日手机老大诺基亚似乎冀望新高管的上任带来新气象。在诺基亚原大中国区高级副总裁梁玉媚离职四个月后，诺基亚昨日宣布任命谷思华(Gustavo Eichelmann)为新的中国区负责人。

谷思华的任命自 2012 年 1 月 1 日起生效，将全面负责诺基亚中国区业务。据悉，谷思华 2004 年加入诺基亚，目前是诺基亚大中国区、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。虽然业界人士对谷思华的工作经历和处事风格都不甚了解，但均认为，诺基亚选择谷思华，正是看中其此前在全球零售渠道管理以及在中国区工作过的经验。

移动互联网门户科技讯相关负责人李忠存对记者表示，诺基亚此时任命中国区负责人与其押宝中国市场及 Windows Phone 7 智能手机密切相关。作为诺基亚最大的单一市场，中国区在其未来布局中占有最重要的位置。据记者了解，今年以来，诺基亚在欧美和日本市场节节退缩，并宣布全面撤出日本市场，而同时却宣布重点打造中国市场，把北京扩大为诺基亚的另一个研发中心。

另外，“WP7 手机如不能达到诺基亚的期待，尤其不能在中国市场取得一席之地，那么诺基亚将失去东山再起的最好机遇”。李忠存说。本周，诺基亚将发布首款搭载 Windows Phone 7 操作系统的智能手机。

有关专家表示，谷思华的任务未来将十分艰巨。毕竟在中国市场，WP7 手机从未正式登陆，所以不论是平台或是其第三方应用数量都远远落后于苹果或是安卓，如今的手机市场是靠“组合拳”赢天下，所以诺基亚想要彻底摆脱对手的压制绝非一朝一夕可以办到。来源：2011-10-26 北京商报微博

[返回目录](#)

### 诺基亚微软联姻首款 WP 新机问世

10 月 26 日，诺基亚(微博)在伦敦高调发布首批 Windows Phone 手机。这是诺基亚与微软(微博)高调联姻后首次推出新产品，然而无论是业界还是股市都反应冷清。业内人士认为，新款手机并未体现两大巨头的业务整合，技术与配置乏善可陈，难以挽救诺基亚日暮西山的命运。

#### 新款手机不被看好

首批 Windows Phone 手机分别是高端的 Lumia800(售价折合人民币 3718 元)和 Lumia700(约值人民币 2390 元),采用微软的 Windows-Phone7 操作系统,提供免费的 Nokia Maps、Nokia Navigation 和 Nokia Music 等服务——实际上,无论地图、导航还是音乐,都早已是谷歌安卓系统、苹果 iPhone 的“标配”,加上 Lumia 的硬件配置并没有超越苹果 iPhone4S,很难预计消费者能有多大兴趣。

Lumia 主打的亮点是“社交”,具有一键访问社交网站、联系人轻松分组等功能。通信专家陈志刚认为,诺基亚新产品总体而言创新不够、亮点不足,且两大巨头合作后,新产品中看不到更多的基于业务整合的内容。

Windows Phone 的使用体验如何,要等上市后消费者来作结论,目前业界几乎无人看好。如今的智能手机阵营是 iPhone 和安卓的天下,诺基亚自身的塞班系统和微软的 Windows Phone 系统均饱受诟病,市场占有率节节收缩。

据介绍,Lumia 两款机型将于今年 11 月在欧洲市场上市,年内在亚洲地区发售,但明年才进入中国大陆市场。

最新财报显示,诺基亚三季度在中国区的手机销量为 1590 万部,比去年同期减少 21%,但比上季度增长 41%;在中国区的手机销售额为 12.4 亿欧元,同比减少 25%,但比上个季度增长 36%。

### 智能机销量缩水严重

26 日诺基亚发布新机型当天,股价收于 6.77 美元,仅比前一天收盘价涨了 0.89%。过去一年里诺基亚的股价从 11 美元的高位下行,今年下半年后一直在 6 美元震荡,昔日巨头已经“失宠”。

三季度财报显示诺基亚亏损 7100 万欧元,比起二季度巨亏 4.87 亿欧元算是亮眼表现,一度引发股价上涨。但去年三季度它曾盈利 4 亿欧元。

诺基亚在智能机市场的挫败早已沦为笑柄,三季度其智能机销售额为 22 亿欧元,同比下跌 39%;就连普通手机的销售也出现下滑,今年功能机销售收入为 29 亿欧元,同比下滑 14%——要知道这可是诺基亚帝国的“发家之本”。

而智能机市场的冠军“苹果”的财报截然不同:三季度苹果公司毛利增长 94.30%,净利润暴增 124.65%。来源:2011-10-28 金羊网-羊城晚报微博

[返回目录](#)

## 传诺基亚正开发基于 Linux 手机操作系统

来自台湾手机厂商的消息称,除了采用微软(微博)Windows Phone Mango 系统外,诺基亚(微博)正在开发一款基于 Linux 的新系统,旨在取代塞班系统。

该消息称，诺基亚的 Windows Phone Mango 手机面向中端和高端市场，与 iPhone 和 Android 手机竞争。而正在开发的新款 Linux 系统旨在取代塞班，用于价格在 100 美元至 150 美元的低端手机中。

另有消息称，为了刺激新近发布的 Windows Phone Mango 手机在中国市场的销量，诺基亚计划在 2012 年与中国三大移动运营商展开合作。此外，诺基亚还任命谷思华(Gustavo Eichelmann)中国市场负责人，该任命将于 2012 年 1 月 1 日起生效。来源：2011-10-28 新浪科技微博

[返回目录](#)

## 数据显示诺基亚在全球移动广告市场领先

移动广告平台 Inneractive 发布的最新数据显示，诺基亚(微博)目前在全球移动广告市场处于领先。

今年以来，来自诺基亚设备的广告请求几乎每月都在增长，而 9 月份的增长率已经达到 14.6%。此外，在广告点通率方面，诺基亚设备远好于其他平台，包括 Android、iOS 和黑莓等。今年 9 月，诺基亚设备的广告点通率为 3.25%，而行业平均水平为 1.96%。

由于拥有较高的广告请求数量和广告点通率，因此诺基亚平台上的开发者和广告主将获得优势。诺基亚本周发布了两款 Windows Phone 手机。随着诺基亚向 Windows Phone 平台的转移，目前尚不清楚这一趋势是否能够持续。

移动广告行业正在快速发展。根据 comScore 的数据，到 2014 年，美国市场移动广告支出将达到 25 亿美元。来源：2011-10-30 新浪科技微博

[返回目录](#)

## 诺基亚 WP 智能机被指定价高昂 缺乏竞争力

诺基亚(微博)昨天发布了首批基于 Windows Phone(以下简称“WP”)系统的智能机 Lumia 800 和 Lumia 710，然而分析师担忧该手机售价过于昂贵，缺乏竞争力。

Lumia 800 搭载 3.7 英寸触摸屏，配备 16GB 存储空间，售价为 585 美元；Lumia 710 则采用 1.4GHz 处理器，配备 8GB 存储空间，售价低于 Lumia 800。这两款手机直到 2012 年初才会在美国上市销售。

由于市场份额被苹果 iPhone 和谷歌 Android 手机不断侵蚀，诺基亚希望借助新一代 WP 智能机来挽回劣势。

美国投资银行 Sanford C. Bernstein 高级分析皮埃尔·法拉古(Pierre Ferragu)表示：“新手机的竞争力令人担忧，仅凭这些手机，诺基亚不可能力挽狂澜，改变其下滑颓势。”

法拉古说：“如果说 Lumia 800 是一款功能齐全、设计也非常具有特色(类似 N9)的智能机，那我认为其发售价格的设定存在严重缺陷。我认为以 Lumia 800 580 美元价格段的售价，诺基亚无法收回任何市场份额。该手机的定价存在先天不足，未来 6 个月或将经历大幅降价。”

对于 Lumia 710，法拉古认为：“从其庞大的塑料外形设计来看，它被定位于廉价机型，但是 375 美元的售价似乎无法抗衡 Android 手机，更加接近于华为和中兴的 100 美元至 150 美元手机。”

评级机构 Northland Securities 给予诺基亚股票“跑赢大盘”(Outperform) 评和 10 美元的目标股价。

诺基亚周三股价下降 5 美分，接近 6.66 美元，跌幅为 0.6%。来源：2011-10-27 新浪科技微博

[返回目录](#)

## 诺基亚发布增强现实浏览器 Live View 升级版

诺基亚(微博)今日在伦敦召开的诺基亚世界大会上发布了增强现实浏览器 Live View 的升级版，新增多项功能。

值得注意的是，Live View 浏览器目前仍在测试之中，同 Layar 等其他增强现实浏览器一样，它可以通过用户手机摄像头取景器锁定附近地点，显示周围物体：界标、ATM、餐厅、酒吧、商店等。

以下为 Live View 升级版新增的部分功能：

多浏览模式：摄像头取景器浏览、列表浏览、地图浏览；

通过菜单栏上屏幕导航圆圈访问本应用；

以英里对照公里设定距离；

Search and My Stuff：搜索地点，通过 My Stuff 功能进入此前搜索过的条目；

浏览全球著名景点；

一键访问 Call、View Ratings、Walk、Drive 等功能；

用户界面、相关性能得到优化。来源：2011-10-26 新浪科技微博

[返回目录](#)

## 诺基亚欲借 Windows Phone 智能机重回发展轨道

导语：国外媒体今日撰文指出，诺基亚将于今日发布首批采用微软 Windows Phone 操作系统的智能手机，希望新产品能帮助其扭转智能手机业务的下滑颓势，重新走上发展正轨。

以下为文章全文：

外界普遍估计诺基亚(微博)将发布两到三款 Windows Phone 手机，其中就包括 Searay，这款手机在数月前的一段外泄视频中曝光，外形看上去与诺基亚 N9 手机十分相像。

在智能手机市场，诺基亚目前笼罩在苹果和谷歌的阴影之中。该公司今年 2 月决定放弃自有的塞班操作系统，改用微软(微博)Windows Phone 操作系统，这一举动让投资者惊讶不已。HTC、富士通和三星(微博)电子等竞争对手都已抢在诺基亚前面，发布了使用最新 Windows Phone 系统“芒果”的新款智能手机。

诺基亚与微软已经表示，两家公司将与运营商紧密合作，支持 Windows Phone 操作平台。移动软件开发商 Golden Geeko CEO 马格纳斯·耶恩(Magnus Jern)说：“运营商确实希望能有另一家公司加入到竞争中来：他们可不希望谷歌和苹果统治移动世界。”

市场研究机构 Gartner 分析师卡洛里纳·米兰尼斯(Carolina Milanese)表示，诺基亚首款 Windows Phone 手机的定价应该低于三星电子和 HTC，然后展开强大的营销攻势。她说：“价格肯定至关重要——你需要在消费者和开发商面前放些胡萝卜。”由于投资者无法确定诺基亚是否有能力重新夺回丧失给竞争对手的市场份额，诺基亚市值自今年 2 月以来已经缩水一半。

诺基亚第三季度财报略好于市场预期，重新燃起了投资者的希望，认为诺基亚可以在痛苦的转型中生存，不过第三季度该公司智能手机销量同比下降了 38%。诺基亚上周表示，其首款 Windows Phone 将于今年在部分国家率先发售，但拒绝透露本周是否会发布一款以上 Windows Phone 手机。

诺基亚希望通过与微软合作，能像苹果和谷歌一样吸引软件开发商加入自己的阵营。这种合作已经显露出积极的迹象。耶恩说：“我们看到 Windows Phone 正被称作第三号操作平台”，而微软和诺基亚正向应用开发商提供补贴，以给这个新平台的腾飞注入动力。耶恩表示，“我们正在开发 10 款应用，其中 5 款是由诺基亚埋单。”

市场研究机构 Strategy Analytics 预计，与诺基亚结盟以后，微软明年在西欧智能手机市场的份额将翻一倍，达到 12.3%。数据显示，诺基亚塞班系统 2010 年上半年在西欧的市场份额达 41%。诺基亚世界大会将于周三在伦敦召开，包括

中国移动(微博)、沃达丰、Orange 和 MTN 等全球最大的一些移动运营商将派代表出席此次大会。来源：2011-10-26 新浪科技微博

[返回目录](#)

## 【其他制造商】

### iPhone 9 月份应用下载量减少 6%

市场数据采集公司 Fiksu 的数据显示，9 月份手机应用下载量出现年内最大幅度的下滑，主要受手机用户等待新一代 iPhone 产品推出影响。

Fiksu 上个月曾预计老款 iPhone 手机销售的疲软将会影响应用下载水平，而苹果近来承认第三季度 iPhone 手机销量减少 300 万台，这似乎印证了 Fiksu 的预期。

Fiksu 每个月会发布 Fiksu 指数，衡量应用商店和用户获取成本的竞争排名，帮助移动应用开发商了解行业平均水平，衡量自身的业务表现。Fiksu 应用商店竞争指数主要衡量美国前 200 种 iPhone 免费应用的日均下载量。9 月份该指数较 8 月份的 406 万次下降 6%，至 380 万次，这也是该指数自 5 月份推出以来最大幅度的下滑。

Fiksu 每忠诚用户获取成本指数衡量的是用户获取成本。9 月份该指数有所上升，较 8 月的 1.54 美元增加 6%，至 1.64 美元。9 月份 iPhone 应用有机下载量持续下降，降幅为 4%，但与 8 月份 35% 的降幅水平相比有所收窄。有机下载指的是用户积极在应用商店寻找新应用，而不是首先受到广告影响。有机下载量的下滑可能也是受到新老 iPhone 产品更迭的影响，因消费者不愿在旧款 iPhone 手机上下载新应用。来源：2011-10-26 新浪科技微博

[返回目录](#)

### LG 称四季度手机业务利润率将提升

LG 电子 CFO Jung Do-hyun 周三表示，受到包括支持 LTE 高速网络在内的中高端智能机推动，LG 手机(微博)部门四季度的利润率相比前一季度将有所提升。

Jung Do-hyun 还表示，在高端电视和智能机的推动下，LG 本季度的整体利润率也将高于三季度。

在今年 7-9 月的季度中，LG 手机业务遭遇了连读第六个亏损季度，亏损达到 1400 亿韩元(约合 1.24 亿美元)，是前一季度 550 亿韩元亏损额的两倍还多。

LG 手机部门亏损的主要原因是，在快速增长的智能机市场，他们缺少能与苹果、三星(微博)产品抗衡的重量级机型。来源：2011-10-26 新浪科技微博

[返回目录](#)

## NFC 芯片出货量大增 获更多厂商支持

法国近场通讯(NFC)芯片制造商 Inside Secure 周二宣布，今年迄今为止公司 NFC 芯片出货量已达到 1000 万片，主要用于智能手机，配置在 RIM 的 Black Berry Bold 和 Black Berry Curve 手机中。

Inside Secure COO 查尔斯·沃尔顿(Charles Walton)表示，相比之下，去年公司生产的芯片主要用在非常有限的试点项目中。

市场研究机构 Yankee Group 分析师尼克·霍兰德(Nick Holland)表示，今年的 NFC 芯片数据非常强劲。他指出，过去参加 NFC 技术相关会议的多是专业人士，而现在这些会议中也看见了许多零售商、设备制造商甚至广告商的身影。

配置了 NFC 芯片之后，智能手机等产品用户就可轻松实现数据传输。如果这些用户在 NFC 终端附近，则只需挥动或接触手中的智能产品即可传输数据。

去年春季谷歌推出了名为“谷歌钱包”的掌上支付系统，该系统利用 Sprint Nexus S 手机中内置的 NFC 芯片支持支付功能，目前为止全美很多零售商都接受这一支付系统。

Inside Secure COO 沃尔顿表示，Verizon、AT&T 和 T-Mobile 组建的支付平台 Isis 是推动 NFC 芯片出货量增长的重要因素，而 Isis 可能成为谷歌钱包支付系统的竞争对手。沃尔顿称，美国运营商支持 Isis，而随后谷歌又推出掌上支付系统，这都推动了 NFC 产品进程。

但现实并不完全乐观，市场上还缺少配置 NFC 芯片的智能手机产品。目前谷歌钱包只支持在 Sprint 网络上的 Nexus S 4G 手机，此前市场曾传闻苹果会推出采用 NFC 芯片的 iPhone 手机，但随着 iPhone 4S 的推出，这种传闻也偃旗息鼓了。

不过情况还是在改变。Inside Secure 的竞争对手 NXP 主要向 Android 产品供应 NFC 芯片，该公司在 8 月份时就预计，今年 NFC 手机出货量将达到 4000 万部(不过其在早些时候还曾预计这一数字为 7000 万部)。NXP 发言人拒绝提供进一步的预测，表示公司下周将发布第三季度业绩，目前正处在缄默期，不方便发表言论。而上月无线芯片制造商 Broadcom 表示，该公司将进入 NFC 芯片市场。

NFC 产品方面,微软(微博)Windows Phone 业务总裁安迪·利兹(Andy Lees) 上周在亚洲数字大会上表示,一些厂商将推出采用 Windows Phone 7 系统和 NFC 芯片的新产品。本月早些时候,三星(微博)就推出了采用谷歌最新 Android 系统和 NFC 芯片的智能手机 Galaxy Nexus,而诺基亚(微博)最近也推出了支持 NFC 芯片技术的手机产品。来源:2011-10-27 新浪科技微博

[返回目录](#)

### LG 三季度手机出货量下滑至 2100 万部

LG 电子公司公布了第三季度财报,其手机业务出现下滑。该公司的手机业务营收较之去年同期下降了 8.5%,至 2.76 万亿韩元,同时,其营业损失则较之去年第三季度的 3030 亿韩元也有所下降,为 1390 亿韩元。

该公司表示,为了提高盈利率,LG 电子的入门级手机及功能手机出货量均出现下降,从而使总的手机出货量季度下滑至 2110 万部。LG 称,将继续把其发展重心放在智能手机业务上,并计划通过增加其 LTE 手机的销量重夺市场份额。

据报道,LG 公司本季度的总销售额为 12.9 亿万韩元,较去年同期下降 4%。由于 LG 显示屏的销售疲软,LG 电子本季度的净损失为 4140 亿韩元,去年同期则盈利 80 亿韩元。来源:2011-10-26 中国通信网

[返回目录](#)

### 三星智能手机第三季出货超过苹果位居第一

调研公司 Strategy Analytics 近日发布了第三季度主要手机厂商销量情况,三星(微博)智能手机出货量超过苹果,成为第一大智能手机厂商;不过以总出货量计,诺基亚(微博)仍居第一,市场份额 27.3%,而三星紧随其后。

三星智能手机第三季度出货量 2780 万部,超过苹果,市场份额 23.8%,苹果出货 1710 万部,市场份额 14.6%,诺基亚位居第三,智能手机出货 1680 万部,市场份额 14.4%。

不过以手机总出货计算,诺基亚仍是第一厂商,第三季度诺基亚出货 1.06 亿部,市场份额 27.3%,三星紧随其后,出货 8800 万部,市场份额 22.6%。

LG 电子第三季度出货 2110 万部,市场份额 5.4%,中兴通讯(微博)出货 1850 万部,超过苹果排行第四,市场份额 4.7%,苹果第三季度出货 1710 万部,市场份额 4.4%。来源:2011-10-28 新浪科技微博

## 索尼 10.5 亿欧元收购爱立信所持索爱 50%股权

爱立信(微博)和索尼今天宣布，索尼将以 10.5 亿欧元(约合 14.7 亿美元)现金收购爱立信所持 50%的索尼爱立信(以下简称“索爱”)股票，使该手机制造商成为索尼的全资子公司。

该交易将为索尼提供一个机会，迅速将智能手机整合到其广泛的互联网消费电子产品线中，后者包括平板电脑、智能手机和 PC。这不仅对消费者有利，还将推动索尼的业务增长。该交易还将为索尼提供覆盖其所有产品和服务的、广泛的知识产权交叉许可协议，以及 5 项与手机技术相关的重要同族专利。

过去 10 年来，移动市场的发展重点已经从功能型手机转向可以访问互联网服务和内容的智能手机。考虑到这一现状及其对市场产生的影响，这一交易就成为了顺理成章的事情。

这意味着爱立信通过同时拥有世界领先的科技和电信服务组合以及手机业务，所获得的协同效应正在降低。爱立信目前的重点已经转向整体的无线市场：如何用无线连接为人、企业和社会提供益处，而不仅仅是手机。为了贯彻这一目标，爱立信和索尼将共同建立一个无线连接项目，推动并发展跨平台连接的市场普及。

“这一收购对于索尼和爱立信都有意义，并将对消费者产生影响，使他们可以随时随地访问内容。借助充满活力的智能手机业务以及拥有重要战略价值的知识产权，尤其是广泛的交叉许可协议，我们的‘4 屏幕’战略将得以实施。我们可以更快、更广泛地为消费者提供彼此无缝连接的智能手机、笔记本、平板电脑和电视，并开启全新的在线娱乐世界。这包括 PlayStation Network 和索尼娱乐网络等备受赞扬的索尼网络服务。”索尼董事长、CEO 兼总裁霍华德·斯金格(Howard Stringer)说。

斯金格还指出，本次并购将提升索尼在工程、网络开发和营销等领域的运营效率。他说：“我们可以帮助人们通过我们的设备，以与众不同的方式享受我们的所有内容——从电影到音乐和游戏。”

爱立信总裁兼 CEO 卫翰思(Hans Vestberg)说：“当我们十年前成立合资公司时，希望将索尼的消费电子产品优势与爱立信的电信技术进行整合，这是推动功能型手机发展的完美战略。如今让索尼收购我们持有的索爱股份，并将索爱融入其广泛的消费设备中，同样符合逻辑。我们将把精力放在为所有设备提供上网

能力上,从而利用我们的研发能力和行业领先的专利组合来实现一个真正连接的世界。”

索爱于 2001 年 10 月 1 日开始运营,当时整合了爱立信和索尼的手机部门,但这两个部门均未盈利。在成功扭亏为盈后,通过将索尼的消费电子技能和爱立信的通讯技术相整合,该公司已经成为了功能型手机市场的领导者。Walkman 手机和 Cyber-shot 手机都是非常著名的例子。

凭借 2007 年成功推出的 P1 手机,索爱初步建立了在智能手机市场的地位。最近,该公司还成功实现了从功能型手机向基于 Android 的 Xperia 智能手机的转型。到 2011 年第三季度末,索爱占据 Android 手机市场 11% 的价值份额,在公司第三财季的销售总额中占比达到 80%。在十年的运营过程中,索爱已经实现了约 15 亿欧元(约合 21 亿美元)的利润,并向母公司支付了总额约 19 亿欧元(约合 26 亿美元)的股息。公司的著名手机包括 Xperia arc 和 Xepria mini,这两款产品均获得了 2011 EISA 奖,最近新增的重要产品则包括 Xperia Play 和 Xperia arc S。

这一交易已经获得了双方相应决策机构的批准,并有望于 2012 年 1 月完成,具体要取决于常规的成交条件,包括监管机构的批准。

爱立信目前持有索爱 50% 的股权。该交易完成后,爱立信将不再持有任何与索爱相关的权益,也不再将索爱计入资产负债表。该交易将为爱立信带来资本收益,具体额度要等交易完成后才能确定。

索爱 2010 财年销售额为 62.94 亿欧元(约合 88.15 亿美元),净利润为 9000 万欧元(约合 1.26 亿美元),截至 2010 年 12 月拥有员工 7500 人,总部位于伦敦,在北京、瑞典隆德(Lund)、硅谷和东京设有研发中心,2011 财年第三季度占据 11% 的 Android 手机市场份额。来源:2011-10-27 新浪科技微博

[返回目录](#)

## 服务增值篇

### 【趋势观察】

#### 老年人手机市场前景可观

当前我国手机用户达到 9.2 亿,手机已经成为当今信息互动不可或缺的工具。尤其是近年来,随着 3G 智能手机的发展,手机市场是一派红火。与此同时,手机市场也渐趋细分,女性手机、商务手机、导航手机、儿童手机等特色更鲜明、用户定位更明确的小众产品纷纷上市。然而,在手机细分市场上,老年人手机却

未得到重视。据《北方新报》近日报道，内蒙古 60 岁以上人口达 306 万，但当地主流市场上却难以找到老年人专用手机。

事实上，正是因为老人手机本身利润低，手机厂商的关注度、参与程度也普遍偏低，导致市面上很少有真正符合老年人消费习惯的专业手机。但是，随着人口趋向老龄化，老年人群蕴藏的巨大消费潜力势将日益凸显。有需求就有市场商机，手机厂商们在其他细分市场“厮杀”的同时，也不应忽视老年消费者的需求。

### 老年人手机一机难求

随着手机用户需求的日益个性化和多元化，细分品牌战略成为手机行业发展的必然趋势。女性手机、老人手机、儿童手机、盲人手机等一系列针对特殊人群定制的手机应运而生，为特殊群体提供贴心的服务。不难发现，音乐手机、商务手机、女性手机等年轻人占消费主体的细分市场是进行得如火如荼，而老人手机、盲人手机等弱势群体的手机并未受到应有的重视。可以说，老年人手机是当前手机细分市场上最薄弱的一环。

就老人机而言，目前国内专门针对老年人的手机还非常少，据了解，从号称国内首款老年人手机的海尔 Z300 算起，我国的老年人手机市场经历了几年的风霜雨雪。除了现在被人们所熟知的大唐电信 TG100L 老人手机外，在市场上就很难找到专为老年人设计的手机。主流手机的发展趋势更像是年轻人的玩具而忽视了居于弱势地位的老年群体。

据调查显示，当被问及“是否有适合老年人使用的手机”问题时，不少商家都是一脸迷茫。而目前，我国只有陕西太原、浙江湖州、山东潍坊少数地区给老年人发放了适合老年人使用的手机。

由此可以看出，总的市场行情是尽管有企业准确地把握了老人对手机的需求，提出了老人手机这一概念，在这一细分市场取得了成功。但整体而言，老人手机这一产品在目标群体中普及率还很低，这一新兴细分市场还远远没到饱和的状态。

### 老年人手机市场前景可观

老年人消费市场不可小视。据资料显示，我国在 2009 年时全国 60 岁以及 60 岁以上的老年人数达到了 1.6714 亿人，占到我国总人口的 12.5%，我国的老年人比例仍在上升，预计在 2050 年时我国 60 岁及 60 岁以上的老年人将会达到 4 亿人，老年人在社会当中所占的比重越来越重。

而且，正由于老年人在社会比例中的增加，这也导致我国城乡老年空巢家庭数量增多，目前我国老年空巢家庭超过了 50%，甚至有地区达到了 70%，这就造成了老年人周围并没有可以依靠的子女，子女与父母的联系以及老年人的安全

都将受到影响。这个时候就需要加强子女与在老年人之间的沟通。手机无疑是架起沟通桥梁的最佳工具。

从市场需求看。目前手机市场上的大多数手机都是高档智能机，而实用、功能简单又美观大方的“老人机”并不好找：虽然体积小，便于携带，但是中老年人使用起来却不易手持，容易滑落；虽然界面小秀气可爱，但是中老年人却不易分辨键盘，无法清晰识别字符，更不易于触按；虽然功能多增添乐趣，但是一些适合中老年人使用的功能却未在其中体现；虽然外观推陈出新、色彩极具动感、材料非常现代，可是中老年人并不关心这些，他们在意的是使用是否舒适方便。

此外，老年人的购买能力更是不在话下。据了解，我国城市的老年人个人存款率达 42.8%，他们的离退休金和子女赡养费等可支配储备金总量可达 4000 亿元人民币，这一巨大财富为方兴未艾的老年人手机市场提供了必要的经济支持。

### 庞大市场等待深度挖掘

目前老年人手机市场叫好不叫座，其原因也是多方面的。

首先，老年手机通常被定义为低端手机，售价低、利润低。根据调查显示，市场上的主流老年人手机销售价通常在 500 元左右，甚至相当一部分老年人手机销售价都在 300 元以下。与高价位的商务手机和智能手机相比，价格低廉的老年人手机对生产厂商和经销商的利润刺激低下而不被重视。

其次，老年人更换手机的机率远远低于年轻人。据不完全统计，年轻人更换手机的机率是老年人的十五倍以上，数码迷们更换手机的原因通常并非因为手机丢失、意外损坏或功能不足所致，95% 以上的原因仅仅是为了追赶时尚潮流，在这方面，老年人显然是不可比拟的。

诚然，这些因素都是横在老年人手机市场发展上不可避免的问题。但是，面对日益庞大的老年人群体，科技关怀也是迫在眉睫的事情。老年人手机未来的市场前景也是依旧清晰可见。

有业内人士指出，老龄化是一个社会问题，仅从空巢老人、高龄老人增长较快，老人服务和养老方式面临的挑战上就大有可为，尤其是大城市生活节奏加快，亲情关系的时空距离不断被拉开，手机作为一种重要的沟通工具，未来将融会更多的功能，发挥更多的作用，比如快速联通社区、医疗服务站、医院、子女等等。

未来，手机制造商在生产老人手机时应当迎合老年人的真正需求，才能真正开辟出一片“蓝海”。事实上，随着生活质量的提高，老年人对自身生活质量也有了更高的要求，这就需要手机厂商们与时俱进，跟上老年人的心理与实际需求。比如生产出一款款在外观、功能等方面都上档次的老人专用手机，必定会受到老年人消费群体的喜爱。因此，就目前来看，老年人手机市场还有待深度挖掘。来源：2011-10-28 通信信息报

## 三网融合大潮催生新媒体形式

近日，中国普天中标“北京市政务物联数据专网试验网设备采购项目”，成为全球首个 TD-LTE 专网项目的设备提供商。

中国普天从 2008 年始，率先采用 TD-LTE 技术体制研究和开发满足政府、公共安全以及行业专网需要的宽带集群无线专网，并在专网领域承担多项国家重大专项。基于此，北京市经信委正式发函支持中国普天宽带集群示范项目在北京试点，并委托普天承担“无线宽带多媒体集群”在北京市的应用研究软课题工作。

作为中关村科学城第二批启动的建设项目单位，中关村“宽带集群产业创新园”即将进入实质性规划设计阶段，整合中国普天的研发、产业、工程等方面资源，引领宽带集群的产品开发、标准制定、产业化、应用示范和推广辐射。商报记者 吴辰光

### 三网融合大潮催生新媒体形式

三网融合的大潮正在日渐催生新的媒体形式。在从酷 6 网分拆一个半月后，原酷 6 娱乐互动事业部总经理、芭乐总裁姚建疆近日首次露面。姚建疆表示，这家从酷 6 剥离出独立运营的互动娱乐内容提供商，将从广告植入等四方面获得收入。姚建疆表示目前芭乐股东并未给任何盈利压力，不过他们也在尝试进行融资。

芭乐定位于互动娱乐内容提供商，奉行“版权采购零成本”，和制作原创 10-60 分钟的“中视频”路线，市场受众盯准“85-90 后”的年轻网络用户。盈利模式包括贴片广告及软性植入广告、用户付费、品牌授权。芭乐的目标是做“IT 版的华谊兄弟和光线传媒”。

“我们不是视频网站，”姚建疆说，从独立发展以来，芭乐就被定义为面向互动娱乐市场，其视频内容虽然都是自制而来，但全部基于酷 6、优酷等其他视频网站。商报记者 金朝力

### “模式创新”成科技企业核心竞争力

“2011 中国品牌年度发布盛典”日前在北京举行。据悉，本次活动在“模式创新”领域发掘与表彰了一批优秀品牌，共有 30 家企业和 2 座城市入选。团宝网荣膺了“2011 中国年度品牌”大奖。

“Groupon 团购模式的出现，在为消费者提供最便宜、性价比最高的产品同时，也为商家带来更大的客流和现金流。”团宝网 CEO 任春雷直言，“模式创新不是新话题，而是长久的话题，在契合市场需求的基础上，这个模式必须创新”。其全球首推的“一日多团”和“随时退”服务保障体系则是最好的佐证，不但使

消费者的需求和权益得到了更全面的保障，还为行业带来了良好的竞争运营环境，对企业品牌形象的树立起到了良好的促进作用。

近期，团宝网结合了团购和网络竞购两种模式，推出了国内首个大型 Swoopo 模式竞拍网——财迷老道，拓展了团购网站的商业价值。本报记者 金朝力

### 完美世界启动大型线下活动

近日，由完美世界组织的“倚天屠龙之寻找光明顶”之旅正式开启，本次活动吸引了包括多家媒体、网络知名人士以及“倚天屠龙记”网游玩家、倚天宝贝在内的 40 余人参加。此次完美世界通过线上与线下相结合的模式来提升该产品的竞争力。

据悉，“寻找光明顶”活动针对金庸武侠小说《倚天屠龙记》中提到的武林圣地“光明顶”，并结合网游《倚天屠龙记》中的帮派构成，组成“逆天盟”、“天道盟”、“神州社”三大寻访队伍，实地寻找最为接近小说描写的武林圣地“光明顶”。

此次活动将武侠小说中虚拟的武林圣地与现实相连接，该活动一经推出便吸引了众多玩家参加。最终，众多玩家共推探险达人赵亚辉成为“逆天盟”盟主、新浪陈彤为“天道盟”盟主、前酷 6 CEO 李善友为“神州社”盟主。三大盟派队员将在三大盟主的带领下，在一个月的时间内，针对昆仑山光明顶、黄山光明顶以及徽州大光明顶三个地点，展开一场行程跨越万里的江湖寻访之旅。

完美世界方面表示，《倚天屠龙记》是完美世界历时多年，潜心打造的首款 2D 武侠网游巨作，作为金庸先生亲自授权的一款作品，完美世界在设计中更是将原汁原味的武侠文化融入其中。一款真正的游戏巨作，不仅要具有可玩性，更需要强调文化内涵，这样才能长久地赢得玩家。来源：2011-10-26 北京商报微博

[返回目录](#)

## 银联标准领跑 手机支付即将进入快车道

近日，北京电信发布公告称，将免费为天翼用户升级开通中国银联手机支付功能，并免费办理“银联翼宝”手机支付卡，将手机升级为一台移动支付终端。电信此举虽然并非是国内三大运营商中商用手机支付的首次试水，但一开局就向全部用户展开推广，无疑证明手机支付的银联技术标准已经达到了实用性要求，再加上此前已经加盟银联标准的 HTC、TCL(微博)等终端厂商，银联标准在手机支付市场的大规模的推广即将展开。有关业内人士表示，明年我国或将进入手机支付的高速普及期。

### 运营商已纷纷“妥协”

据记者向中国电信(微博)广东公司(以下简称“广东电信”)方面了解,目前他们还并没有收到总部有关推广手机支付业务的通知,但去年底广东电信就已经和中国银行联手推出了银联标准的手机支付卡,并首先在韶关、梅州等地区展开了试点。根据试点情况,未来将会逐步推广到全省范围内使用。

事实上,就连曾经一度推出自主的 2.45GHz 自主标准的中国移动(微博)在去年 10 月中国人民银行出面“斡旋”后已经转为支持银联标准。今年 5 月 31 日,中国移动广东公司(以下简称“广东移动”)就推出了“手机通宝能力认证平台”,并同期公布了“手机通宝身份认证平台及开放合作计划”,并明确表示手机通宝产品将采用国际标准的 13.56MHz 无线频率,而该技术正是中国银联所采用的短距支付标准。

### 明年用户规模或超百亿

技术标准的厘清加上商用业务的正式推出,使得各界对于手机支付市场的“钱景”启动十分看好。近日,易观国际(微博)在其最新发布的《国内移动支付市场年度综合报告 2011》中指出:“2011 年移动支付用户有望达到 2.2 亿户,市场收入规模将增长 78.8%,达到 52.4 亿元。”

为了争夺这可见的巨大市场,各方力量都在加大推广力度。除了电信、移动纷纷试水相关的支付业务之外,中国建设银行、浦发银行等金融服务行业也在加快后台技术的升级和准备,诺基亚(微博)、三星(微博)等手机厂商则在加速手机内植入 NFC 近距离通信芯片的产品布局。来源:2011-10-27 南方日报

[返回目录](#)

## 4G 基站建设将迎来新高潮 运营商被传买房备战

明年,也许是后年,三年之内,上海乃至中国,将逐步开展 LTE(3.9G,俗称 4G)的商用进程。对中国的三大电信运营商来说,3G 建设余热未消,新一轮 4G 网络建设大幕又将拉开,一大批新的基站亟待动工。

### 4G 前运营商备战基站

#### 运营商否认“买房”建基站

近日,一位知情人士向《IT 时报》记者透露,在上海,为了可以预见的 4G 大战,三大运营商已开始着手准备,其中光上海移动就已购房 300 多套,这些储备房产资源将在未来 4G 发展中用来新建基站。另外,上海电信和联通也都有所准备,或多或少也有房产储备。

对此，一位曾参加过早期通信基站建设人士透露，买房建基站并非新鲜事儿，其实运营商早已为之。“就拿我来说吧，过去可没少买房，一室一厅买了不少呢，为了建设基站，当时我们把一些合适的房产购置下来。”该人士说道，“不过现在没这个钱了，当前形势下，除非巨额投入，否则难以实现为了基站建设囤积房产的大动作。”

上海电信相关人士表示，就算在已建成和目前正新建的基站中，上海电信也几乎从未采用过“买房”的方式，“一般都采取租用，从目前情况来看，上海电信不具备买房储备的条件。”

上海移动相关负责人同样向记者表示，“我们从没买房建过基站，租赁是目前的方式。”

“无论如何，买房储备肯定不是主流，运营商没那么多钱，现在全国房价那么贵，更不要说上海了。”资深电信业专家付亮认为，如果运营商涉足房产，那么应该是出于综合布点的考虑，如为了拓展服务新建某些营业厅等，基站配套可能会作为选址因素之一，但不是主要的。”

另据一位运营商人士分析，“上海移动 300 多套房的数字我无法确认。但相比另两家运营商，移动的资金实力显然最为雄厚。如果通过租赁等形式，上海移动应该会对 TD-LTE 的发展有所准备，只有更多的布点和基站数目，才能保证 TD-LTE 的网络质量。”

上述人士提醒，值得注意的是，对中国电信(微博)和中国联通(微博)来说，过去的小灵通基站机房，算是一笔未来 4G 基站建设的可利用资源，但小灵通机房的不足之处在于，其面积普遍较小，未必能满足 4G 基站建设的需要。

#### 4G 时代上海将增 3000 个以上基站

据介绍，自 2008 年电信重组，上海电信接手 CDMA 网络以来，其所在部门已建设宏基站(主要指室外覆盖基站)、室内覆盖集约化项目各 1000 多个，目前上海电信已有室外基站数量已达到约 2000 个。

“粗略估算，上海市三大运营商目前已有户外基站数量近 1 万个。”一位业内人士预计：“虽然看上去数量已不少，但即将上马的 4G，意味着需要更多的基站数量，假设 4G 网络在上海成熟商用，那么三大运营商合计增加的室外基站数目将不低于 3000 个。”

“LTE 未来将在哪个频段运营，这在全球范围都是一个热议话题。”付亮表示，越高的频段就意味着对基站建设的要求越高，对运营商来说，3G 高密度基站覆盖已经是一大挑战，将来 LTE 覆盖也将是难题。

根据上海市无线电管理局今年上半年公布的《上海市共用移动通信基站站址布局专项规划(2010~2020)》，《规划》中数据表明，至2020年末，上海市累计规划新增基站站址将高达4000多处。

一位参与《规划》制定的通信业人士称，现在看来，《规划》中的数据仍太过保守，以现在的发展趋势，到2020年，实际建设数量可能远远超过4000个，“根据之前上报的数据核算，确实预计新增4000多处基站，但情况一直在迅速变化。”

### “拦路虎”仍令运营商头痛

#### 新增基站难跟城市脚步

“原来一直以为随着3G网络的逐渐成熟，上海市内的3G信号盲点会越来越减少，但事实却大出我的意料。”关飞(化名)在某电信运营商的网络优化部门工作，但他自己也大大低估了城市发展对基站建设的需求。

关飞介绍，目前其部门的工作就是搜索上海市内的3G信号盲点，其部门的监测车每月都会定时开遍上海市的大街小巷，以判断移动信号覆盖的优劣。

“上海市的变化真是太快了，今天这座高楼平地而起，明天新的厂房又将落成，这对移动信号覆盖提出了不停变化的需求。”关飞说，看来，基站的新增和盲点的填补工作将一直进行下去，暂时不会出现尽头或“完美”的情况。“就我来说，每个月都会发现一定数量的盲点有待弥补，再加上一些用户投诉信号不佳的区域也要改进，所以基站建设部门一直闲不下来。”

付亮预测，未来3大运营商，再加上广电下一代广播电视网的加入，城市内将出现4大无线网络同时存在的情况。由于城市资源有限，短期网络建设竞争仍会较为明显。

#### 基站租金连翻数倍

翻开三大运营商的财务数据，在过去的3年中，无线网络建设和优化一直投资巨大，其中基站建设更是大头，总计可用千亿计数。而随着三网融合大幕的拉开，三大运营商不得不同时发力宽带和光纤城市的建设，这让运营商投资显得有些捉襟见肘。与此同时，基站建设成本也呈现逐年增加的明显趋势。

据某运营商基站建设相关负责人介绍，早年在上海周边地区，一个基站机房或占地的租用价格仅为约每年1万元，崇明等地则更低，只要几千元。“有的甚至不要钱，只要在基站上帮企业加个广告灯箱就行。”

而现在的价格是，郊区约平均3~5万元，市区均价已超过5万，动辄8万、10万的租金并不少见。该负责人透露，豫园有个基站机房的年租用费高达20多万，但苦于实在非常重要，又别无选点途径，只得狠心“埋单”。

另外,《IT时报》早在2009年就曾报道过地铁方面向每个基站收取120万元的高额进场费。据上述负责人表示,目前在地铁、机场等地的资金投入仍比较大,因为这些都是人流密集的区域,“运营商没有选择,再贵也要覆盖。除此之外,只有盼政策面的大力支持,否则现状难以改变。”

“现在,从与业主协商、签订协议,到设计规划,并最终建设完成一个基站,往往需要耗时数月时间,有时甚至一年。而从土木到通信设备的整个成本已超过100万元。”基站建设方的一番话,足以说明目前基站建设成本的日益增高。

### “共建共享”并非“十全十美”

目前,一般基站机房租约为5年一签。随着房价和物价的上涨,一些原来签约的基站机房,在租约到期后,纷纷提出涨价,“狮子大开口”更是常有的事情。

一方面电信运营商因为基站建设苦不堪言,另一方面上海市政府也适时牵头推出不少扶持措施。如市委、市政府带头,上海市政府大楼楼顶也矗立起了3G基站,同时沪上三大运营商共同签订《电信基础设施共建共享框架协议》,实现新建基站的共建共享。

一位运营商内部人士表示,目前新建基站的共建共享工作进展不错,一家运营商在新建室外基站的同时,会向另外两家运营商告知,如果它们也想在此建站,可选择“共建”。

但目前情况也并非十分乐观,上述人士称,目前三大运营商在新建室外基站上还做不到100%信息共享,仍有少数排外的情况出现。另外,如果想在相关政府职能部门楼宇上架设基站,也需具体情况具体分析,很多时候阻力也不小。“不过总体来说,上海的情况在全国来看已经算是领先的,外地运营商因此而诱发的恶性竞争事件不在少数。”

付亮对此建议,在共建共享存在一定客观难度的情况下,运营商可以尝试考虑基础移动网络的服务外包,如中国香港的和记黄埔和澳洲电信都采纳了爱立信(微博)提供的网络运维外包。同时,中国通信服务股份有限公司可考虑让国资委尽快接手,更有力承担起第三方建设和运维网络的责任。

### 永远的争议:辐射

“随着生活水平的逐步提高,现在老百姓的防范意识非常强。”刘平(化名)多年从事基站建设,他说:“住宅小区内已基本没有建设基站的可能性。”其实,早在上海最早几批基站建设过程中,就曾经出现过关于老百姓因为害怕辐射而产生的纠纷。一直以来,这已经逐渐发展成最令基站建设者头疼的难题。

刘平介绍,我国针对基站辐射值的安全标准约为12帕,是美国和西欧标准的1/3,而实际上如CDMA信号在老百姓家中的辐射值连0.1帕都远远不到,仅为国家标准值的数百分之一。

刘平说,自己曾经与上海市官方环境监测部门一起进行过试验,普通环境下,基站辐射值甚至远远低于日光灯、收音机、电脑、手机充电器等数值。“无论什么样的基站,最大的允许功率仅有 35W,还不如一个灯泡,可想而知其辐射值非常有限。”

为了说服老百姓,刘平常会常会与市环境监督局一起,带着测试仪器,走街串巷,测一测老百姓家的电视机辐射,再测测基站辐射,用真实的数据转变老百姓的观念。对于他来说,如果 LTE 建设真的铺开,他将面临更大的挑战。

“老百姓的理解有一定误区,其实辐射更多来自手机,而不是基站,但随着物权法的实施,基站建设确实面临很大阻力。”付亮认为,“如果从好的一方面来看,这有可能反而会最终推动运营商之间的合作,使共建共享能够更扎实的推进,集约化建设也更容易。”来源:2011-10-31 IT 时报微博

[返回目录](#)

## 【移动增值服务】

### 诺基亚年底测试 NFC 手机购买地铁票

诺基亚(微博)周三表示,今年年底前将测试一款支持 NFC(近场通信)功能的手机,可在纽约购买地铁票。

诺基亚称,将与纽约交通管理局合作,今年年底前测试一款支持 NFC 的智能手机,可在纽约购买地铁票。

目前还不清楚诺基亚将使用哪款手机进行测试,分析人士称,最有可能的是近期推出的基于塞班系统的 Nokia 603。

至于在诺基亚世界大会(Nokia World conference)上发布的两款 Windows Phone 手机 Lumia 800 和 Lumia 700 手机,诺基亚并未说明将配备 NFC 芯片。

来源:2011-10-27 新浪科技微博

[返回目录](#)

### 中移动推出新国际流量套餐方案:每日 88 元

中国移动将于 2011 年 11 月 1 日推出了国际及港澳台漫游数据流量日套餐资费方案。

随着国际及港澳台漫游的客户迅速增多,国际及港澳台通信又有了新需求。中国移动计划推出国际及港澳台漫游数据流量日套餐资费方案。该资费方案将于 2011 年 11 月 1 日起生效,有效期至 2012 年 10 月 31 日。

据了解，该方案适用于中国移动旗下的全球通、动感地带以及神州行三个品牌。客户在开通日套餐方案以后，将会被锁定在特定运营商网络上，客户在香港地区特定运营商网络上漫游产生的移动数据流量，按照 88 元/日的套餐标准计费，不再收取其他费用。而在澳门、台湾、韩国、新加坡、马来西亚、泰国 6 个国家和地区特定运营商网络上漫游产生的移动数据流量，按照 98 元/日的套餐标准计费，不再收取其他费用。来源：2011-10-26 飞象网

[返回目录](#)

## 【网络增值服务】

### 广佛固话免长途力争明年实现

昨天上午，广佛同城化第四次市长联席会议在佛山召开。会议由佛山市代市长刘悦伦主持，审定了《广佛同城化建设 2011-2012 年度工作计划》，初步确定了 53 个合作项目以及 8 个在今明两年着重推进的项目。

据悉，从众多项目中列出几个重点推进的项目，这是今次市长联席会与以往不同的地方。这源于广州市长万庆良在今年 5 月份广佛肇经济圈建设市长联席会上的建议，当时他建议，在众多合作项目的基础上，再梳理出 8-10 个大项目，集中力量重点打造。

在这 8 个重点工作中，最受关注的无疑是总投资高达 148 亿元的“佛山西站至广州南站(新客站)轨道交通”项目。该线路起于佛山西站，上跨贵广、南广铁路后沿禅西大道南行，在机场路北侧依次下穿桂丹路、佛山水道、张槎一路和轻工路后在季华路设张槎站，之后线路上跨东平水道和吉利涌后在东平新城设站，后经佛山一环、潭州水道、陈村水道后进入广州境内，向东接入广州南站并与佛莞城际铁路贯通运营。

此外，“广佛通信资费一体化建设”的进度要求，提出要力争在 2012 年完成，届时将在广佛移动通信资费同城基本实现的基础上，争取将广佛固定电话通话费调整为区间通话水平。

在民政交流与合作方面，两市老龄人和享受国家抚恤补助的优抚对象进公园、纪念馆、博物馆、科技馆、自然风景区凭证有望互免门票，双方还将启动互通卡证设计，届时两市老年人还可以互相乘坐市内线路公共汽车、地铁等公共交通工具的优惠政策。

#### 部分合作项目进展

- 金沙洲地区市政道路基础设施对接

海北大道与沙凤西路对接，沿江东路与彩滨南路对接，2012 年底前实现。

金沙洲大桥扩建工程，2012 年力争开工建设。

- 广明高速公路

2012 年底前佛山陈村至西樵段基本完工，广州段按计划 2013 年全线完工。

- 珠江大桥放射线接广佛新干线

项目西起佛山南海区黄岐立交，东接广州市芳村大道，将打通广州芳村大道至佛山黄岐立交之间的“断头路”。佛山段 2012 年动工，广州段力争同步动工。

- 广州南站(新客站)汽车客运站工程

项目位于广州南站东广场南北两侧，总建筑面积 45000 平方米，计划总投资 5.1 亿元。早日开工建设。2012 年底前开工建设。

- 南沙疏港铁路

线路总长约 94 公里，线路牵引质量 4000 吨，总投资 92 亿元。预可研报告已上报铁道部。

- 取消异地存取款手续费

协调银行监管部门，重点推进两地商业银行实行通存通兑，推进广州银行电子结算中心与两市企事业单位和保险机构的合作，取消异地存、取款手续费，逐步实现两地企业，个人汇兑结算，柜台及自助渠道通存通取业务。继续推进，没有时间表。来源：2011-10-26 南方都市报微博

[返回目录](#)

## 北京 7 地区下月底免费无线上网

最快从 11 月底开始，不论移动、联通还是电信用户，在西单、王府井、奥运中心区、三大火车站、金融街、燕莎、中关村大街七个地区，将可使用手机、平板电脑、笔记本实现无线上网且无需支付任何费用。昨日，记者从市经信委获悉，本市公益性无线网络接入服务试点建设已经接近尾声，未来三年这 7 个区域将免费向公众提供无线上网服务。

在上述区域内，运营商将提供 2Mbps 的公共带宽。免费服务月底开通后，用户首先将在移动终端上搜索到无线网络“ My Beijing”。点击进入，在“用户登录”区输入手机号码，然后点击“短信获取密码”按钮。不一会儿，登录密码就会通过短信发送到用户手机上。

用户填写登录密码点击“登录”按钮，即可使用无线城市 WLAN 免费网络服务。密码 3 小时内有效，过期后可再次申请。市经信委的相关负责人透露，今年无线城市建设目标是新建 WLAN 无线访问接入点 9 万个，基本实现中心城区热点和高新技术产业园区等重点区域全覆盖。

## 新闻链接

### 公益性无线网络仅限“ My Beijing”

昨日 17 时左右，记者来到东方新天地地下一层，通过 iPad 搜索，发现了 17 个 wifi 地址，但并没有显示“ My Beijing”的网络地址。这 17 个地址中，有 10 个需要键入密码，多为星巴克、麦当劳(微博)等餐饮机构，而联通、移动等运营商提供的无线服务尚为收费网络。

在西单大悦城，记者搜索到了名为“ XDjoycity”的无线网，但需密码登录。在金融街购物中心附近，则出现了一个名为“ ChinaNet”的网络地址，虽无需输入密码，但却无法打开网页。

据了解，在试点区域中，有部分接入点已经可以实现免费宽带接入，只是用户会受到运营商的限制。比如，联通覆盖的区域，联通用户可以免费无线上网，但移动和电信用户不行。不过，这些接入点的具体位置有关部门并没有对外公布。

市经信委的相关负责人表示，只有“ My Beijing”字样的无线网络，才是无线城市建设试点区域所推行的公益性免费无线服务。而其他的免费上网服务，则可能是运营商的商业行为。

### 公共区域 5 年内无线上网全覆盖

根据《北京市“十二五”时期城市信息化及重大信息基础设施建设规划》提出的目标，未来 5 年，北京要打造全国最好、世界领先的无线城市，大规模开展无线局域网(WLAN)建设，实现公共区域的全覆盖，移动宽带普及率超过 60%，实现最高接入带宽达到 100 兆(M)。

具体目标是，大规模开展无线城市建设，建成国内覆盖面最广、网络最稳定、性能最优良的第三代移动通信(3G)网络；已建地铁线路，实现通信网、广播电视网和政务专网等移动信号全覆盖；将北京建设成为国内最好的时分同步码分多址长期演进技术(TD-LTE)试点城市，为第四代移动通信(4G)发展夺得先机。

《规划》还提出，“十二五”期间，全市将累计建设无线接入点(AP)超过 20 万个，实现本市机场、火车站、高端商务区、星级宾馆、学校、交通枢纽等公共区域及地铁、公交车等公共交通工具上的无线局域网(WLAN)全覆盖；实现无线局域网(WLAN)的统一认证和便捷接入；人流密集的公共区域由政府购买基本服务，为公众提供公益性的无线宽带接入。来源：2011-10-26 北京日报

[返回目录](#)

## 北京移动明日推 2 元包 5M 流量业务

中国移动(微博)北京公司(以下简称“北京移动”)从 11 月 1 日起开始推出 2 元包 5M 流量的业务，可叠加手机套餐流量使用。

据悉，从 11 月 1 日起，北京移动全球通、动感地带、升级版标准卡、畅听卡、家园卡、5 元卡、无线座机卡客户，在手机套餐流量之外可以 2 元包 5M 流量的叠加套餐业务。

北京移动称，用户编辑 KTSJLLDJ2 发至 10086 即可申请，并称“不限申请次数流量即时到位”。

目前，北京移动的数据资费为超出套餐流量包之外按每 1 元/MB 资费标准收取，相比起标准资费，2 元包 5M 的确便宜很多。

对于这样的便民举措，也有业内人士质疑：“为什么不干脆把价钱降下来？所有套餐外流量资费都是 2 元 5M 不就完了？非要我们一次又一次地申请，还“支付 2 元即享 5M 流量，不限次数”，不能自动做吗？”

中国移动在今年提出流量经营的概念。此前，北京移动也推出了低价位的流量卡，10 元包 70M，多张流量卡可以叠加使用。来源：2011-10-31 新浪科技微博

[返回目录](#)

## 北京将在地面铺设传感器 未来手机短信可看路况

今天上午，西城区电子商务节举行闭幕式。记者获悉，本市将会在地面铺设传感器，监控道路流量信息，预测交通状况，未来市民可及时通过手机短信收到道路信息。

记者获悉，本市未来将实现多项“智慧工程”。中国联通(微博)相关负责人介绍，根据市政府的规划，联通公司计划在全市的道路上铺设传感器。“以前是 15 分钟发布一次，现在是实时及预测”，负责人表示，该传感器可以通过监测道路流量，反馈至交通后台，再通过红绿灯对道路流量进行控制，缓解拥堵。这种实时监控信息有望向市民手机发送信息。未来传感器还将与车载终端平台联网，为车辆自动选择适合的线路，防止拥堵。

另外，目前，西城区正试点空车位信息实时监控。哪里有空车位，将以短信的形式发送给车主。未来将向全市推广。

记者获悉，除了交通方面，在就医方面，目前本市 36 家三甲医院可实行电话以及网上预约挂号，年底将实现 66 家三甲医院预约挂号。后期，联通将实现电视机上网，实现三网融合，市民可通过电视机预约挂号。

同时，目前供暖就要开始。据介绍，本市将对烧煤供暖的平房区居民安装传感器，监控屋内一氧化碳的含量，如发现异常，可及时报警。

据悉，未来西城区将实现远程遥控，老年人不用出门就可以办护照、老年证等服务。本市未来还将在空巢老人家里实现远程遥控系统，当空巢老人遇紧急情况，可及时报警。来源：2011-10-31 法制日报微博

[返回目录](#)

## 技术情报篇

### 【视频通信】

#### 3D 电视节目明年元旦正式上线

南都昨日从中央电视台技术管理办公室处获悉，我国首个 3D 频道将在 2012 年 1 月 1 日正式上线试运行。为保障节目源，国家广电总局要求中央电视台牵头，联合北京电视台、上海电视台、天津电视台、深圳电视台、江苏电视台等共 6 家单位做 3D 频道。

3D 信号将采用卫星覆盖、有线接收的形式，中央电视台技术管理办公室副主任路晓俐向南都表示，虽然目前 3D 电视标准不统一，但只要央视发出的信号是统一的，无论是快门式还是偏光式 3D 电视都可以收看 3D 节目。前期推广试运行期间暂不收费。

今年 6 月，上海文广曾宣布在当月底开播国内首个 3D 电视频道，但因 3D 节目储备不足、盈利堪忧等多种问题推迟。

#### 元旦开播 3D 频道片源难题待解

根据广电总局要求，明年 1 月 1 日起，需在国内开播 3D 电视试验频道。目前该频道处于最后的筹备阶段。

中央电视台技术管理办公室副主任路晓俐透露，目前正由中央电视台牵头，联合北京电视台、上海电视台、天津电视台等共 6 家单位做 3D 频道。广电总局对 3D 频道的定位是收费频道，但在前期推广试运行期间不会收费。路晓俐预测，收费估计会在 4-5 年之后。

此前，天津方面曾宣称在 2010 年底上线 3D 频道，上海文广互动电视则宣布在今年 6 月底拥有首个 3D 电视频道，但因 3D 节目储备不足等原因被迫推后时间表。天津电视台人士坦言，3D 频道“片源和设备都是未知数”。

广电专家吴纯勇分析，此次央视 3D 频道的片源有三种可能：一是由合作建 3D 频道的电视台提供；二是向国外片源方购买；三是在 3D 电视节目产业链成熟之后，采取与内容生产商合作的形式获得 3D 节目。

但即使 6 台共建 3D 频道，目前 3D 节目源依旧匮乏。原创 3D 节目内容的上海三砥文化董事长高嵘称，目前国内大约有 150 小时的 3D 电视内容，储备显然不够。这主要是由于国内制作公司中，制作 3D 电影的较多，制作 3D 电视节目的较少。

因此，3D 频道建立后，也并非能够 24 小时播放 3D 电视节目。路晓俐透露，初步计划是每天 4 小时的 3D 内容源重复播放。

### 广电计划：2015 年推出 10 个 3D 频道

但无论怎样，广电总局给出的 3D 频道时间表，给彩电企业带来利好。

康佳市场部副总经理廖黎明表示，3D 频道开播对彩电企业、对消费者都是好事。“配备偏光镜式和主动快门式的 3D 电视都能正常接收 3D 频道节目。”廖黎明称，康佳一直在大力推广 3D 电视，目前 3D 电视销量占康佳总销量达到了 40%~50%。

创维(微博)广东分公司总经理钟志峰亦乐观表示，央视 3D 频道的落地“对企业来说具有里程碑意义，接下来企业将继续开发 3D 电视技术并推出新产品”。

最新出炉的《平板电视城市消费者需求状况调研报告》显示，2011 年，3D 电视全年有望突破 600 万台；中国立体视像产业联盟的调查数据表明，73.7% 的中国消费者未来 3 年内有购买 3D 产品的意向。这也推动了消费者对 3D 电视频道的需求。

据悉，CCTV 两年前即开始 3D 电视节目制作、转播的相关研究，在世界杯及广州亚运会等体育赛事上都进行了 3D 试验，CCTV 还购买了 2012 奥运会 3D 电视报道权。

根据广电总局计划，到 2015 年底之前，具备制播 100 个高清频道和 10 个 3D 频道的能力。合肥有线日前表示，合肥将在明年开播 3D 频道。北京电视台也已引入 3D 转播车，2012 年将具备 3D 节目制作能力。

但消费者是否会爱上 3D 频道还需检验——在今年上海的“3D 春晚”上，全市派发了 300 多万副红蓝眼镜，但由于红蓝眼镜过于简陋，3D 观看感受不佳。

### 视点

#### 3D 电视节目还受多重因素制约

有参与过 3D 电视节目拍摄的人士称，假如通过 2 台普通摄像机进行 3D 拍摄，拍摄难度大，后期剪辑要求高，目前 3D 电视制造效率很低。

信号传输则是另一大难题。据悉，3D 信号比一般电视信号占用空间大，所以 3D 电视频道推出还要考量各地方信号通道能否承载 3D 电视信号的传输。来源：2011-11-1 南方都市报微博

[返回目录](#)

## 260 万用户月底体验个性化高清点播

日前，记者了解到，北京歌华有线和上海文广互动携手推出的“歌华——SITV 高清包”正式上线，这是首都地区首个高清数字电视点播包。点播包中，包含千余小时的高清节目。

据悉，歌华有线高清交互数字电视应用工程项目自 2009 年 9 月启动，两年多来一直在逐步加强平台的内容服务建设，目前已为用户提供了歌华点播、时移回看、电视游戏、家庭理财等数十项免费应用，个性化的特色应用与增值服务，极大满足了市民的精神文化需求。

本次推出的“歌华 SITV 高清”付费节目包，是在原有标清节目免费点播不变的基础上新推出的个性化服务，上线节目精选国内外最能体现高清绚丽画质、视听震撼及真实细节的精品节目，内容丰富，用户可以自由选择购买。

随着 2011 年下半年北京高清交互数字电视推广工作紧锣密鼓地展开，预计到今年 11 月底，北京地区将有 260 万高清交互用户可以选择体验歌华有线高清点播这一个性化的收视服务。来源：2011-11-1 北京晨报微博

[返回目录](#)

## 【电信网络】

### TD-LTE 完成第一阶段规模技术试验

今天，工业和信息化部通信发展司副司长陈家春在出席新闻发布会时介绍，工业和信息化部正在主导相关的运营商和设备制造商在全国六城市开展 TD-LTE 规模技术试验，目前第一阶段的工作已基本完成。

陈家春说，关于 TD-LTE 发展，工业和信息化部正在主导相关的运营商和设备制造商在全国六城市开展 TD-LTE 规模技术试验，目前第一阶段的工作已基本完成。

在网络建设方面，共有七家国内外通信设备制造企业完成了所有外场站点的开通工作；在终端芯片方面，共有六家国内外芯片企业提供了测试终端；在测试方面，包括核心网、传输、承载、安全、无线网、网管等第一阶段主要测试工作已经完成，目前正在抓紧进行数据分析和总结工作。来源：2011-10-26 中国新闻网微博

[返回目录](#)

## Sprint 确认 2013 年推 LTE-Advanced 网络

在本周二于芝加哥举行的 4G 世界大会上，Sprint 公司网络发展部门副总裁及工程师 Iyad Tarazi 确认，该公司将在 2013 年中期开始推出基于 800MHz 频谱的 4G LTE-Advanced 网络。

LTE-Advanced 较之第一代 LTE 技术，将提供更快的数据吞吐速度，Tarazi 表示，Sprint 的 LTE-Advanced 网络下行速率将可达到 12-15Mbps。

在 Sprint 十月份的战略更新会议上，该公司确认将会在 2012 年中期开始推出其首个 4GLTE 网络，并在 2013 年底完成部署计划。

最初的 LTE 网络将会在 Sprint 的 1900Mhz 频谱上进行部署，同时，最初这些 LTE 终端的语音呼叫仍将在其 CDMA 网络上实现。

Tarazi 同样表示，明年 Sprint 将会提供至少十二部 LTE 终端。来源：2011-10-26 中国通信网

[返回目录](#)

## 中移动预计全球 TD-LTE 基站明年底将达 3 万个

中国移动展示的 TD-LTE 概念车，在车里就能用 TD-LTE 看视频、听音乐联想展示的 TD-LTE 双模芯片大唐移动展示的 TD-LTE 基站，体积只有当年的 TD-SCDMA 基站一半大小新浪科技讯 瑞士日内瓦时间 10 月 25 日晚间消息，在出席由国际电信联盟主办的“2011 年世界通信展”时，中国移动(微博)透露，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。

### 全球 32 家运营商加入 TD-LTE 阵营

“在 ITU 展上，大家很容易看到，不仅是中国在做 TD-LTE，而且是全球都在做”，中国移动董事长王建宙如此说。

中国移动透露，TD-LTE 在全球推广已经取得了显著的成效。2011 年 2 月，中移动联合 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。

据悉，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。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。

大唐电信集团旗下的大唐移动也介绍说，大唐移动也在与比利时、日本、韩国、老挝、喀麦隆、缅甸等国家运营商分别在 TD-SCDMA 与 TD-LTE 展开合作。

### 终端芯片进展顺利

据悉，作为中国主导的国际化标准，TD-LTE 目前已赢得了国际产业界的广泛支持，已具备较成熟的端到端产品。

中国移动市场部副总经理赵芳介绍说，在 TD-LTE 系统设备上，已经研发出大规模基带池系统，可以最大支持 180 个 TD-LTE 载波或者 1700 个 TD-SCDMA 载波。而世界上第一套基于 IT 平台可同时支持 GSM/TD-S/TD-LTE 的系统也已出炉，其可在 IT 平台上实现难度较大的 TD-LTE 的实时处理。

联芯科技透露，其已研发成功业内首款 TD-LTE/TD-HSPA 双模基带处理器芯片，目前采用 65 纳米工艺，基于该芯片及方案的数据卡产品正在参加工信部和中移动的 LTE 规模实验测试，进展非常顺利。明年第二季度发布 40 纳米 LTE 芯片，可支持 TD-LTE/FDD LTE/TD-SCDMA/GGE 多模自动切换，支持下行 150 兆/秒，上行 50 兆/秒的数据吞吐率

而在终端方面，中国移动已联合手机厂商推出全球首款 TD-LTE+TD-SCDMA/GSM 多模双待单卡智能手机。来源：2011-10-26 新浪科技微博

[返回目录](#)

## 三星有望成亚太区 LTE 基站霸主 2011 年或超 1 万个

最新 In-Stat 研究报告-LTE Infrastructure Rankings Report(长期通信演进技术基础建设出货报告)显示，三星(微博)将成为 2011 年的亚太地区 LTE 基础设施供货商霸主，In-Stat 预计在 2011 年有超过四分之一的 LTE 基站为三星所提供。

三星预计将在 2011 年于亚太地区完成超过 1 万个 LTE 基站部署。与易利信广泛的在此区域中跨国支持营运商的策略不同，三星的布局高度集中于南韩几个

运营商如 LG Uplus,KT 和 SK 电信。“很重要的一点观察，LTE 设施市场并不是保持静止不变。” 分析师 Chris Kissel 表示。

同时，他还预计 Alcatel-Lucent、华为以及中兴通讯(微博)将在此地区获得强劲成长。到 2015 年，预测华为将会是亚洲地区的领先者，拥有最多的 LTE 基站数量。然而这还是未定之数，目前尚还有 17%的基站部署未决定其基础设施的供货商。

据了解，亚太地区前七大 LTE(长期通信演进技术)基站市场竞争者，Alcatel-Lucent、易利信(Ericson)、华为(Huawei)、NEC、诺基亚西门子(微博)(Nokia Siemens)、三星(Samsung)和中兴通讯(ZTE)囊括了 94%市场占有率。

然而，基于无线运营商的 LTE 合约和部署，In-Stat 预测占主导地位的 LTE 基础设施设备供货商排名将年年变化。在 2009 年，NEC 因为握有 NTT 主要合约而为市场领先者。2010 年，易利信透过增加亚太地区更多国家的部署夺下主导地位。来源：2011-11-1 飞象网

[返回目录](#)

## 【终端】

### TCL 推出云概念智能手机

近日，TCL 通讯宣布，该公司深度合作推出的云概念手机——翔云 A919 正式上市。据悉，本次合作中 TCL 通讯引入诸多领先的互联网云应用，实现了手机终端与云计算的完美融合。作为 TCL 旗下首款普及型云概念智能手机，翔云 A919 是一款名副其实的高性价比智能手机。业内人士表示，该机的上市，标志着 TCL 正式步入智能手机产品“云时代”。

#### 借力“云”端

众所周知，目前在手机市场中，以音乐、游戏、照相等功能定位的传统手机已开始没落，与之相对应的智能手机渐成市场主流。数据显示，智能手机在 2011 年前 8 个月手机产品市场份额中快速提升，智能手机的普及可以说是大势所趋。

而在智能手机阵营之中，以“云计算”为代表的定制手机是智能手机发展的一个重要方向。2011 年，众多实力厂商纷纷推出了各具特色的定制云手机，如主打电子商务的天语阿里云手机、主打定位与搜索的百度戴尔易手机等。而 TCL 此次推出的翔云 A919 智能手机则依托 TCL 科技的深度战略合作关系，不仅深度定制了多款云终端服务，同时满足用户在娱乐、沟通、生活、学习等多方面的使用需求，因此，相较而言，翔云 A919 智能手机在应用和服务方面的表现更加全面。

## TCL 翔云 A919 问世

据了解，借助科技的战略合作，翔云 A919 智能云手机整合了多个热门云应用，形成了免费无限量相册随时云存储，贴心手机邮件随时发，通讯录随时云备份，网易新闻随时随地阅，有道词典云词库随时查等各类应用特色，全面满足当下用户对于互联网的应用需求。

“事实上，翔云 A919 不仅整合了最新的云终端应用，该产品亦全面支持百度快搜、QQ、微博、优酷视频、UC 浏览器等当下最热门移动互联网 Android 应用，用户只需打开手机就能随时获得各类网络资讯和云服务应用” TCL 通讯高级副总裁黄万全表示。

### 打造互联移动云平台

作为一款面向年轻用户的普及型云概念智能手机，翔云 A919 除了在定制方面表现十分抢眼之外，其清晰的产品定位和极具针对性的设计思路也堪称典范。翔云 A919 采取了主流配置、互联网云应用加时尚设计的产品研发思路，在保证用户体验的前提下，从硬件配置、外形设计、价格定位等不同角度入手全面贴合用户需求。

在外观设计上，该机采用了主流的直板机身设计，机身线条流畅，配合 3.2 寸高清晰电容式触摸屏和恰到好处的按键布局，给人一种清爽的简洁之美，而多达五种可选的机身主题颜色，更充分满足了不同用户的审美偏好。

硬件配置方面，翔云 A919 并没有过渡的追求硬件的高规格，而是针对目标用户使用需求以及云手机的特点进行了硬件的配备。如主流的 650MHZ 高性能 CPU、结合 Android2.3 Gingerbread 智能操作系统、均衡的硬件配置等，应对大多数应用游刃有余；内置高灵敏 A-gps 模块，定位、导航全覆盖；WCDMA+GSM 双网双待功能，让你随时切换身份，交流随心所欲；WCDMA HSDPA(7.2Mbps) 高速上网以及 WLAN 无线接入技术，瞬间联入网络世界；WLAN 热点分享技术，手机做 AP、网络分享无极限。此外，翔云 A919 智能云手机还内置了互联天地云站，提供海量免费应用游戏供用户下载使用，让用户零负担轻松畅享云端生活。

作为国内最早涉足移动互联网的通讯企业之一，TCL 通讯目前已在全球市场推出了多款智能手机终端产品，并受到了市场和用户的一致认可，充分体现出其强大的产品研发、制造以及营销能力。此次推出首款普及型云概念手机，预示着 TCL 通讯开始全面发力智能手机领域，有理由相信，随着智能手机的逐步普及，TCL 通讯必将成为智能手机市场上一匹不容忽视的黑马！来源：2011-10-26 新浪科技微博

[返回目录](#)

## 三星计划明年推出具有弹性屏幕的手机

据国外媒体报道，三星(微博)电子日前表示，它打算在明年推出具有弹性屏幕的移动电话，随后也将推出具有同样屏幕的平板与其他便携设备。三星表示希望能够复制它的 Galaxy S II 智能手机的成功模式，该手机在过去五个月以来卖出了一千万部。

三星在到 9 月截止的财务季报上表示，它的整体获利比一年前下滑了 23%，降至 31 亿美元，主要是受到新片与显示器的运营拖累，但是移动部门的营运获利则增加了一倍以上。

我们希望在 2012 年推出弹性屏幕，三星发言人 Robert Yi 在财报上指出，这项应用可能会先从手机开始。Yi 表示平板与其他移动设备也将随后配置弹性屏幕。

三星已经展示了固定在坚固外壳内的弹性 OLED 屏幕。来源：2011-10-29 赛迪网微博

[返回目录](#)

## 全球 48 家制造商已推出 197 款 LTE 终端

全球移动设备供应商协会(Global Mobile Suppliers Association,GSA)最新发布的“LTE 生态系统状况”报告中指出，全球已有 48 家制造商宣布推出了 197 款 LTE 用户终端。

包括 LTE 智能手机、运营商和频谱转化在内的数量在过去三个月增长了三倍。其中，超过 118 款 LTE 终端同样支持 HSPA 技术。

87 个国家的约 248 家运营商目前在 LTE 技术上进行了投资。66 个国家的大约 185 家运营商已确认部署商用 LTE 网络，同时还有另外 21 个国家的 63 张预部署 LTE 技术试验网络或是试验网络正进行评估。

目前，已有差不多 21 个国家的 35 家运营商已推出了商用 LTE 网络。来源：2011-10-31 中国通信网

[返回目录](#)

## 湖南国科发布支持中国直播卫星标准解码芯片

2011 年 10 月 27 日下午，湖南国科在京举办新品发布会正式发布 GK6105S 国内首款支持中国直播卫星标准的解码芯片，此举意味着我国在数字电视技术领

域又取得了新的突破，打破了国外厂家的技术垄断，帮助我国实现“十二五”期间面向 2 亿农村用户提供直播卫星公共服务的“户户通”工程。

直播卫星产业作为公共文化服务体系建设的重要内容，有力促进广大农村地区的文化建设。在“十一五”期间开展的直播卫星“村村通”工程已经解决了近 1350 万户农村家庭收听收看广播电视节目的难题。在“十二五”期间国家将推进农村广播电视由“村村通”向“户户通”延伸，开展面向 2 亿农村用户的直播卫星公共服务。

作为湖南国科推出的最新产品，也是国内首款支持中国直播卫星标准的解码芯片，通过优化的高集成度设计，提供整机制造商高性能、低成本的直播卫星电视接收机解决方案，助力中国直播卫星产业的发展。

它是全球首款配置 NDS ICAM2.5 条件接收系统的解码芯片，在保障节目播出内容安全的同时，可以对每台卫星接收机、每一套节目实施有效管理。证明了国内芯片厂家已经掌握了先进的条件接收系统集成技术，打破了长期依赖于国外解码芯片的历史。

GK6105S 的 CPU 主频达到 260MHz，丰富的 CPU 资源可以方便地开发与移植各种应用程序；最高速率达 1 兆波特率的全双工 UART 接口极大地提高了芯片与定位模块之间的通讯效率；双路 TSD 解复用接口可以同时支持直播卫星信号与地面数字国标信号的输入，简化“户户通”双模机顶盒的方案开发；对串行 Flash 的支持和内置音频 DAC 可以有效减少芯片外围器件，降低整机成本。采用的 90 纳米低功耗工艺和无铅 BGA241 封装，也体现了湖南国科一直以来秉持的绿色节能理念。

国家广电部门规划院院长、国家广电部门广播科学研究院总工程师，湖南驻京办主任，国家网络新媒体工程技术研究中心主任、湖南国科董事长向平先生、首席运营官隋军先生，湖南国科技术合作商—亚太区领先的端到端付费电视技术与解决方案提供商 NDS 代表、NDS 亚太终端产品副总裁 John McCorkindale 先生和各直播卫星定点生产厂家等产业链各方代表共同出席了此次发布会。来源：2011-11-1 北京晨报微博

[返回目录](#)

## 【运营支撑】

### 传 Sprint 与 Clear wire 将延长网络共享协议

据三位知情人士透露，Sprint Nextel 公司(以下简称 Sprint)正在与 Clear wire 达成协议，以延长他们现有的网络共享合作协议至 3 到 5 年。

这几位不愿意暴露身份的知情人士表示，根据目前的新协议，在此前协议于 2012 年年底到期之后，它将允许 Sprint 堪萨斯州分公司继续使用 Clear wire 的网络向客户提供服务。他们还提到，虽然谈判仍在继续，最终协议细节尚不明朗，但 Sprint 支付给 Clear wire 以让其处理通信流量的费用可能会比之前下降。

如果 Sprint 能全面收购 Clear wire，将会使 Clear wire 这家亏损的无线宽带服务提供商拥有更稳定的财务状况。Clear wire 表示它需要大约 10 亿美元来提供营运资金，并将原有网络转成采用 LTE 无线技术。Sprint 是美国第三大无线运营商，拥有 Clear wire 大部分股份，同时也是其最大客户。

“假设 Sprint 和 Clear wire 签订了新协议，它就会为 Clear wire 提供持续屋顶的收入来源，”瑞穗证券美国公司的分析师迈克尔·尼尔森(Michael Nelson)在接受记者采访时表示：“这可能会有助于他们获得所需资金，从而提供更多盈利机会并降低运营风险。”

其中两位知情人士还透露，Sprint 将不会给 Clear wire 华盛顿州子公司提供财务援助。Clear wire 公司先前曾表示，他们还在寻找可能的买家来全盘收购该公司，并指望出售其频谱资源以获得资金。

Sprint 在 10 月 7 日曾表示，它将停止销售那些采用 Clear wire 现有无线技术 WiMax 的设备，亦即它可能会在明年终止与 Clear wire 的协议。当时，Clear wire 公司的股价应声下跌了 32%。Sprint CEO 丹·海瑟(Dan Hesse)昨天在电话会议上谈到，两家公司正在商讨延长其合作协议的可能性，从而使得 Clear wire 公司股价回涨了 20%。

Sprint 将受益于 Clear wire 目前较低的股价及该公司额外的网络容量，它也需要这些网络容量来为该公司客户提供使用智能手机观看移动视频，查看电子邮件和浏览网页的服务。该公司最近也开始销售苹果的热门产品 iPhone。

在昨天纽约股市收盘时，Sprint 的股价上涨 4.8%至 2.63 美元，盘后交易则没有太大变化。今年以来，该公司股价已下跌了 38%。而 Clear wire 昨天的股价则下跌 2.6%至 1.91 美元，盘后交易却大涨 11%至 2.12 美元。在过去一年里，Clear wire 的股价已整体跌去了 63%。来源：2011-10-28 新浪科技微博

[返回目录](#)

## 前九月电信资费下降 5% TD-LTE 完成一阶段试验

在今天国新办举行的前三季度工业通信业运行形势发布会上，工业和信息化部运行监测协调局局长肖春泉表示，1 至 9 月全国电信业主营业务收入增长 10%，电信业务综合资费同比下降 5.1%。

肖春泉透露，截至9月底，全国电话用户达到12.4亿户，普及率为92.6部/百人。3G电话用户达到1.02亿户，其中TD-SCDMA用户4316万户，3G网络已覆盖所有城市和县城以及部分乡镇。软件业务收入同比增长30.5%。

发布会上，工信部通信发展司副司长陈家春还透露了TD-LTE规模试验的进展，运营商和设备制造商在全国六城市开展TD-LTE规模技术试验，目前第一阶段的工作已基本完成。在网络建设方面，共有七家国内外通信设备制造企业完成了所有外场站点的开通工作。在终端芯片方面，共有六家国内外芯片企业提供了测试终端；在测试方面，包括核心网、传输、承载、安全、无线网、网管等第一阶段主要测试工作已经完成，目前正在抓紧进行数据分析和总结工作。来源：2011-10-26 新浪科技微博

[返回目录](#)

## Sprint 欲融资 70 亿美元运营 iPhone 并升级网络

美国第三大移动运营商 Sprint Nextel(以下简称“Sprint”)表示，在连续经历了第16个亏损季度后，他们需要筹集70亿美元的资金来进行网络升级和新手机的运营。

Sprint表示他们计划再次举债40亿美元，并寻求从供应商那里融资10亿-30亿美元。受此消息影响，Sprint股价周三下跌7%。Sprint在今年10月7日首次表示，他们必须进行融资。Sprint三季度亏损收窄，超出分析师预期。

Sprint的支出主要用于快速网络构建和iPhone等设备上，他们希望借此虏获竞争对手AT&T和Verizon无线的用户。Sprint目前负债198亿美元，其中一半以上债务将在未来5年到期。Sprint周三表示，他们现在拥有40亿美元现金和短期投资。

瑞穗证券美国(Mizuho Securities USA)分析师迈克尔·纳尔逊(Michael Nelson)表示：“就执行力和流动性两方面来说，Sprint的风险极高。他们并没有多少空间来成功执行这项策略。”纳尔逊授予Sprint股票“中性”(neutral)评级。

考虑到iPhone运营和网络升级成本，评级机构穆迪投资者服务公司在本月将Sprint的信用评级下调至B1，比投资级别低了四档。

Sprint股价周三在纽交所下滑至2.51美元。Sprint今年的股价已经累计下跌41%。来源：2011-10-27 新浪科技微博

[返回目录](#)

## 市场跟踪篇

### 【数据参考】

#### 我国 3G 用户突破 1 亿

昨天，工信部公布的通信业运营数据显示，截至 9 月末全国电话用户总数已达 12.41 亿户，其中 3G 用户数终于突破了 1 亿大关，达到 1.02 亿户。

数据显示，今年 1-9 月份，全国移动电话用户累计净增了 9330.2 万户，达到 9.5 亿户；在移动电话用户中，3G 用户净增了 5540.6 万户；另外，9 月份单月移动电话用户净增了 1222 万户，也创造了单月移动净增用户新纪录。

互联网方面，基础电信企业互联网宽带接入用户净增 2364.1 万户，达到 1.5 亿户，而互联网拨号用户减少了 19.8 万户，达到 570.3 万户。来源：2011-10-26 京华时报微博

[返回目录](#)

#### IDC 预测 2012 年日本智能手机市场将增长 17%

市场调研公司 IDC 日本 25 日发布预测称，2012 年日本智能手机市场规模将达 14,013 亿日元(约合人民币 1171 亿元)，比 2011 年增长 17.6%。该公司还预测 2011 年的市场规模可达 11,915 亿日元(约合 995 亿元)，比上年增长 34.5%。

IDC 认为本月发售的苹果 iPhone4S 手机将领跑市场，采用谷歌安卓系统的智能手机也将稳步增长。

预测还称 2012 年日本平板电脑和电子书阅读器市场规模合计将达 814 亿日元(约合 84 亿元)，比 2011 年增长 11.6%。来源：2011-10-26 新浪科技微博

[返回目录](#)

#### 美洲移动第三季度净利 14.4 亿美元 用户近 3 亿

拉美领先运营商美洲移动(America Movil)公布了 2011 年第三季度财务报告。据财报显示，其本季度净利润为 187 亿比索(C114 注：约合 14.4 亿美元)，因外汇损失同比下降 21%。其营业收入达 1670 亿比索(128 亿美元)，同比增长约 8%，由固定移动数据业务和付费电视增长支撑。经营利润为 400 亿比索，同比下降 3.3%。

截至第三季度末，美洲移动共拥有 2.98 亿用户，同比增长 11.7%，其中包括 2.415 亿无线用户、2930 万固定线路用户、1460 万宽带连接和 1250 万付费电视用户。无线用户同比增长了 11.4%，固网用户则增长了 12.9%。

该运营商在第三季度新增 550 万用户，比去年同期多增长了 3.5%，今年前九个季度共计新增 1640 万用户。

本季度在美洲移动经营有业务的国家中，巴西表现出色，以近 200 万新增用户排在第一，墨西哥则以 110 万紧随其后。哥伦比亚和美国子公司 Tracfone 各发展了约 50 万用户，阿根廷和秘鲁各发展了 40 万用户。在中美洲和加勒比海地区新增 31.1 万用户，智利和厄瓜多尔分别发展了 16.2 万和 15.2 万用户。

截至 9 月底，美洲移动在墨西哥的无线用户达到 6800 万，巴西 5750 万、哥伦比亚 3120 万，阿根廷和美国各达 1900 万。智利为美洲移动无线用户发展速度最快的国家，同比增长 22.3%，共计拥有 540 万用户。来源：2011-11-1 中国通信网

[返回目录](#)

## 【市场反馈】

### 北美消费者因黑莓宕机事故起诉 RIM

加拿大与美国消费者周三因本月初发生的黑莓宕机事故将 RIM 告上了法庭，要求该公司赔偿他们的损失。

黑莓手机宕机事故导致电子邮件及消息服务中断四天时间，令全球五大洲数千万黑莓用户受到不同程度的影响。虽然 RIM 联席 CEO 事后向用户致歉，但仍未能挽回公司形象。这一事件不仅使 RIM 形象受损，也令其追赶苹果和其他智能手机竞争对手的努力受挫。

一份代表所有服务协议尚未到期的黑莓用户的诉讼已经递交给加州圣安娜市的美国联邦法院，指责 RIM 违反合同、疏忽大意以及不当得利。同一天，加拿大魁北克最高法院也收到了一份代表所有服务协议尚未到期的加拿大黑莓用户的诉讼。

加拿大消费者的诉状称，RIM 未向黑莓用户遭受的损失作出任何赔偿，必须“完全对这些损失承担责任。” RIM 拒绝就此发表评论。

美国消费者的诉讼是由加州谢尔曼奥克斯(Sherman Oaks)居民埃里克·米歇尔(Eric Mitchell)提起的。诉状称，尽管米歇尔没有直接与 RIM 签订服务合同，但他通过移动运营商 Sprint 购买了黑莓设备的服务。诉状称，他因此与 RIM 有了合同关系。

诉状表示，由于从 10 月 11 日持续至 10 月 14 日的全球黑莓宕机事故，米歇尔不能“实时使用电子邮件和其他通信方式，降低并妨碍了他的生产率，给他造成了经济损失”，米歇尔花了钱，却没有享受到服务。

美国消费者在诉讼中要求 RIM 作出包括现金在内的赔偿，如承担律师费等。诉状称，RIM 每天经由 Sprint、Verizon 等运营商收取的服务收入至少达到 340 万美元，仅在加州，黑莓用户就达到 240 万。来源：2011-10-27 新浪科技微博

[返回目录](#)

## 报告称 HTC 成美国最大智能手机厂商

市场调研公司 Canalys 昨天向其客户发布了 2011 年三季度全球智能手机出货量的预测报告，该报告显示 HTC 已经成为了美国最大智能手机厂商。同时三星(微博)表现依旧强劲，已经成为了世界最大智能手机厂商。从整体来看，全球智能手机的销售量将持续成长，第三季度出货量同比增长了 49%，达到了 1.204 亿台。

三星在第三季度里的自有品牌智能手机出货量高达 2730 万台，同比增长了 252%，环比增长了 60%，并占据了智能手机市场的 23%，目前三星已经成为了亚太地区、西欧和拉丁美洲第一名，分别超过了此前的冠军诺基亚(微博)、苹果以及 RIM。受三星旗下的诸多智能手机产品，包括 Galaxy S II 等产品在全球热销的影响，其第三季度智能手机出货量也是整个智能手机史上的第二高，仅次于 2010 年四季度诺基亚的出货量。另外，三星还在谷歌和 T-Mobile 品牌下出货了近 50 万台智能手机。

### HTC 成为美国出货量冠军

而在美国，HTC 则成为了第三季度智能手机的出货量冠军，超越了苹果和三星。HTC 的自有品牌在美国共出货 570 万台，占据了约四分之一的美国市场，另外还有约 7 万台是在 T-Mobile 品牌下出售的。Canalys 副总裁兼分析师克里斯·琼斯(Chris Jones)指出：“无论怎么计算，HTC 都将会是美国智能手机市场中名副其实的领袖。这对于 HTC 来说真是了个了不起的成就，短短几年，它就在竞争激烈的市场建立起了自己的知名品牌。在 4G 的 Android 产品当中，HTC 的表现十分强劲。HTC 在各个主要运营商当中，推出了许多在今天的 Android 的平台中很有吸引力同时又是十分独特的智能手机产品。”

此外，由于三星在美国市场的崛起使得苹果屈居了第三位。在第三季度里，三星自有品牌的智能手机在美国出货 490 万台，而苹果的出货量则仅为 460 万

台，这主要是由于全球的消费者都在期待下一代 iPhone 的推出而暂时推迟了对苹果智能手机的购买。

琼斯指出：“尽管苹果并没有在发布 iPhone 4S 之后获得能够与过去相提并论的轰动效果，然而这也并不会影响到苹果智能手机的销量，由于此前 iPhone 的销量受到对新产品的期待，以及 Sprint 可能会成为美国第三家支持 iPhone 的运营商而遭到了压抑，目前 iPhone 4S 的热销已经显示出苹果智能手机销量的回暖，我们预期苹果在第四季度会有更加强劲的表现。”

尽管 AT&T 在去年初始阶段发展缓慢，但是今年该运营商推出的 Android 手机产品数量还是超出了其 2011 年计划推出的数量。其中包括由华为提供且没有 AT&T 贴牌的 Impulse 4G 智能手机，该产品的合约售价仅为 30 美元，主要针对群体是首次购买智能手机的用户。目前 Android 操作系统已经占据了美国智能手机操作系统市场的 70%，同时也占据了全球智能手机操作系统市场的 57%。

### **RIM 前景依旧堪忧**

RIM 在第三季度的处境依旧艰难，该公司在美国的销量同比下滑了 58%，在美国市场份额从 2010 年第三季度的 24% 一路下跌到了目前的 9%。而尽管目前该公司已经推出了新的产品系列，包括其旗舰产品黑莓 Bold 9900，然而该公司依旧承受着巨大的压力，

Canalys 的分析师蒂姆·谢泼德(Tim Shepherd)指出，“这是 RIM 在美国的市场份额首次跌破 10%，目前来看该公司在美国的前景依然堪忧。在美国，尽管苹果可以不推出 4G 智能手机，但其它手机商却不能坐以待毙。RIM 必须在 2012 年初之前推出有竞争力的高端 4G 智能手机。”

谢泼德同时指出：“RIM 在全球其它地区的情况似乎比美国要好一些。在中东欧地区，黑莓手机的出货量同比增长了 59%，而在亚太区则同比增长了 56%，这主要是受到黑莓 M 服务流行拉动的。而 RIM 在中东、非洲和东南亚地区的表现则特别出色。尽管 10 月份 RIM 的大面积服务中断主要波及到了中东欧和非洲地区，但是我们不认为这一危机会带来本质性影响。我认为在第四季度里，RIM 在这些地区的业绩依旧会很好。”

谢泼德进一步指出：“毫无疑问，RIM 必须推出更新的、更令人激动的产品，并加快其创新步伐以及执行力度，只有这样该公司才有机会恢复北美地位。目前该公司很有必要兑现其在新的黑莓 X 操作平台上承诺。”

### **中国智能手机市场蓬勃发展**

Canalys 的报告中还特别指出，在 2011 年第三季度里，中国大陆地区的智能手机出货量同比大幅度增长了 160%，达到 2320 万台。尽管增速迅猛，但是

中国大陆的智能手机出货量还是略逊于美国，仍有约 20 万台的差距，使得中国大陆成为了仅次于美国的全球第二大智能手机市场。

上海 Canals 分析总监妮科尔·彭(Nicole Peng)表示：“目前中国的智能手机市场正在经历爆发性增长，而且不是只有中国本土的华为和中兴的智能手机产品在增长。目前这两家企业都推出了高品质、极具吸引力的 Android 手机，这些产品不仅会在中国国内出售，也会提供给外国市场，两家公司的产品都极具价格竞争力，可以大批量出货。因此在未来的几个季度里，它们会成为全球智能手机市场上的一股颠覆性力量。”

在中国智能手机市场上，诺基亚依旧排在销售榜的第一位，不过受到该公司全球颓势的影响，其在中国的市场份额也在迅速下滑当中，从 2010 年第三季度的 75% 下跌到了今年第三季度的 28%。

彭指出，“尽管诺基亚在包括中国大陆在内的亚太地区的一些市场上一直表现强劲，但是在未来的几个季度当中，它依旧会面临不少的困难。诺基亚于近期宣布即将推出两款 Windows Phone 智能手机，其中可以看到一些乐观的前景，它证明诺基亚依旧可以生产具有创新设计、品质良好的产品。尽管诺基亚的 Lumia 系列产品首发的国家名单中没有中国，但是 Canals 还是认为中国大陆依旧是诺基亚的关注重点地区，预计诺基亚的 Windows Phone 会在 2012 年上半年在中国大陆推出。”

在第三季度里，苹果和三星在中国的增长也十分迅速，二者分别同比增长了 710% 和 805%。来源：2011-11-1 新浪科技微博

[返回目录](#)

## 广电总局：娱乐节目过多观众意见很大

广电总局近日下发《关于进一步加强电视上星综合频道节目管理的意见》(下称《意见》)，提出从明年 1 月 1 日起，34 个电视上星综合频道要提高新闻类节目播出量，同时对部分类型节目播出实施调控，以防止过度娱乐化和低俗倾向，满足广大观众多样化多层次高品质的收视需求。广电总局新闻发言人就此回答了新华社提问。

### 简单称“限娱令”不准确

《意见》重申，电视上星综合频道定位是以新闻宣传为主的综合频道；地方电视上星综合频道的主要任务是围绕中心，服务大局，宣传地方成就，展示区域特色，反映社情民意，引导社会热点，传播主流价值。

针对近来网上流传的“限娱令”说法，广电总局新闻发言人称，将《意见》简单称为“限娱令”是不准确的，容易引起人们误解。《意见》主要是针对当前群众反映强烈的部分上星频道电视节目过度娱乐化、格调低俗、形态雷同等倾向而制定的一整套管理措施，包括明确电视上星综合频道定位、增强新闻类节目播出量、改善节目类型结构、建立科学综合评价体系、实施节目播出备案管理制度、强化播出和管理部门职责、加强行业自律和社会监督等多个方面，是一个全面规范电视上星综合频道播出管理的文件，其目的是使电视荧屏更加健康向上、丰富多彩，更好地满足广大观众多样化多层次高品位的收视需求。

### 娱乐性较强的节目过多

据广电总局收听收看中心统计分析，全国 34 个电视上星综合频道每天 19:30-22:00 播出的娱乐性较强的节目每周总计有 126 档，主要包括婚恋交友类、才艺竞秀类、情感故事类、游戏竞技类、综艺娱乐类、访谈脱口秀等。平均每个电视上星综合频道每周播出这些类型的节目 3.7 档，平均每天晚上黄金时间全国电视上星综合频道共有 17 档这些类节目同时播出。其中，每周 7 档以上的频道有 9 家，每周 3-6 档的频道有 8 家，每周 2 档以下的频道有 17 家。

该发言人称，不少群众对此意见很大。一是同种类型节目尤其是娱乐性较强的节目过多影响了观众的收视选择空间。二是一些频道不是认真开发新的节目形态，而是照搬境外或他台创作的节目，导致很多节目粗制滥造、良莠不齐，形成了一家创新、多家模仿、观众厌烦的恶性循环。三是一些节目为了争得关注，不惜降低格调，热衷于传播绯闻轶事，甚至编造故事、假冒当事人；有的节目传播错误价值观、道德观，炫富拜金，嘲笑耍弄弱势群体和低收入人群；有的节目以展示丑态、病态刺激观众、肆意恶搞等，造成不良影响，群众意见很大。

### 措施

#### 控

#### 交友选秀等节目实行总量控制

《意见》要求，对节目形态雷同、过多过滥的婚恋交友类、才艺竞秀类、情感故事类、游戏竞技类、综艺娱乐类、访谈脱口秀、真人秀等类型节目实行播出总量控制。每晚黄金时段(19:30-22:00)，全国电视上星综合频道播出上述类型节目总数控制在 9 档以内，每个电视上星综合频道每周播出上述类型节目总数不超过 2 档。每个电视上星综合频道每天 19:30-22:00 播出的上述类型节目时长不超过 90 分钟。广电总局还将对类型相近的节目进行结构调控，防止节目类型过度同质化。

#### 引进境外节目形态须上报审查

近年来一些电视频道引进境外节目形态较多。《意见》指出，引进境外电视节目形态要遵守有关法律法规，要适合中国国情，杜绝格调低下和内容庸俗，防止跟风、抄袭、模仿境外或他台的节目类型。

《意见》规定，各电视上星综合频道引进境外电视节目形态，须报省级广播电视行政管理部门审查。各省级广播电视行政管理部门要对境外制作机构的背景、节目模式、节目内容等进行认真审查，并提前两个月将本辖区电视上星综合频道引进播出境外电视节目形态的情况报广电总局备案。总局将综合调控引进电视节目形态的总体数量、题材内容、类别比例等，防止集中引进同一地区、同一类型、同一内容的节目形态。

## 增

### 加大新闻等三类节目播出比例

《意见》还要求，各电视上星综合频道要加大新闻类节目播出比例，每个电视上星综合频道每日6:00-24:00新闻类节目不得少于2小时；18:00-23:30必须有2档以上自办新闻类节目，每档新闻节目时间不得少于30分钟。

据广电总局统计，目前34家电视上星综合频道中日播新闻类节目时长达到2小时以上的只有15家；每日18:00-23:00自办新闻类节目达到2档以上的有23家。《意见》实施后，观众将能够更加及时充分地获得新闻信息。

同时，要适应人民群众多层次、多方面的精神文化需求，扩大经济、文化、科技、教育、少儿、纪录片等类型节目的比例，加强宣传教育功能，改善节目类型结构，着力提高节目质量。每个电视上星综合频道还要至少开办一个弘扬中华民族传统美德和社会主义核心价值体系的思想道德建设栏目，9月1日起各上星综合频道已经陆续推出相关栏目。

## 审

### 省级须建立专门收听收看机构

《意见》明确指出，要按照“谁主管谁负责”、“分层管理”的原则，强化各级广播电视行政管理部门监管责任和播出机构的把关责任。对在节目中出现政治导向、价值取向、格调基调等方面的问题，有关广播电视行政管理部门和播出机构要视其性质和严重程度，对该节目分别采取批评、责令整改、警告、调整播出时间以至停播等措施。

《意见》还要求，省级广播电视行政管理部门均须建立专门收听收看机构，并配备专业人员，定期报告监听监看结果，及时发现、及时警示、及时纠正。

此外在节目评价体系方面，《意见》明确提出“三不”，即“不得搞收视率排名，不得单纯以收视率搞末位淘汰制，不得单纯以收视率排名衡量播出机

构和电视节目的优劣”。广电总局发言人表示，我们一贯反对唯收视率论，并将探索建立新的收视率调查统计体系。

### 疑问

#### 什么叫“过度娱乐化”？

广电总局发言人称“过度娱乐化”是创作倾向问题，可从四方面衡量

广电总局新闻发言人答新华社记者问时解释，电视节目过度娱乐化问题并不是简单指节目类型，而是节目创作倾向问题。因此，不能把防止过度娱乐化简单地理解为要限制娱乐节目。综合各方面的意见，看电视节目是否存在过度娱乐化倾向，可以从以下四个方面衡量。

#### 功能原则

广电总局：我国广播电视是党和人民的喉舌工具。在广播电视具有的新闻宣传、舆论引导、文化教育、社会服务和审美娱乐等多重功能中，宣传教育应作为主功能放在首位。虽然不同的节目形态其功能有所侧重，但即使是娱乐节目，也应坚持寓教育、认知、审美于娱乐之中，达到教育引导、愉悦身心、陶冶情操的目的。凡是追求娱乐至上，忽视思想内涵，排斥审美追求，拒绝承载社会责任、主流价值的，应当属于过度娱乐化。

#### 元素原则

广电总局：有些电视节目从主题定位、类型划分上虽然不是娱乐节目，但在节目创作过程中，过多添加了娱乐元素，结果喧宾夺主、娱乐泛滥，冲淡了原有主题，淹没了节目的理性精神和人文情怀。比如职场招聘节目，本是为群众搭建求职平台、传授职场经验的服务类节目，但有的节目中求职人员的才艺比拼、主持人嘉宾的插科打诨占据大量节目时间，使其认知功能、服务功能退居其次。这样的情况应属过度娱乐化。

#### 效果原则

广电总局：看一个节目是不是过度娱乐化，要看其最终传播效果，是主题积极、格调健康，能够振奋精神、愉悦身心，还是以吸引眼球和提高收视率为主要目的，追求浅层次情感宣泄和快感满足。比如矛盾调解类节目的出现，本意是为了解决矛盾，但是有的节目却热衷披露隐私绯闻，展示阴暗心理，甚至为了制造看点，故意挑起、激化矛盾冲突，最终效果不是化解矛盾、引人向善，而是满足一些人窥私围观、幸灾乐祸的心理，对人们价值观形成误导。这样的节目应属过度娱乐化。

#### 总量原则

广电总局：目前我国共有上星综合频道 34 个，此外还有一些少儿、动画、外宣、少数民族语言等上星频道。无论有多少频道，从观众的角度看，最终只能

通过一块荧屏收看、一个遥控器选择。如果每晚黄金时间有一半频道都在播出 PK 选秀、游戏狂欢、家庭冲突等娱乐性较强的节目，必然让观众感到满眼都是娱乐，电视台成了大舞台。单个节目可能过度娱乐化的问题并不十分突出，但娱乐性较强的节目过于集中时，总量就会呈现过度娱乐化倾向，就需要加以调控。

来源：2011-10-27 南方都市报微博

[返回目录](#)

## 报告称全球网速韩国最快 香港日本紧随其后

全球最大网络流量管理商 Akamai 今天公布 2011 年第二季度全球网络现况报告显示，全世界城市中平均上网速度最快的是韩国的大邱和大田，上网速度最快的国家也是韩国，同时全球遭受网络攻击最严重的地区则在亚洲。

Akamai 的这份报告共调查了超过 6.04 亿个独立 IP 地址的网速，调查范围遍及 238 个国家和地区。

### 上网最快的城市

Akamai 的报告先以城市为单位，对各个城市的上网速度展开了调查并对结果进行评比，其中韩国大邱和大田以 15.8Mbps 居冠。紧随其后的是(15.2Mbps)、神奈川(15Mbps)和东海(14.2Mbps)等地。

在全球网速最快的 100 个城市中，亚洲城市占主导。日本占有 59 个城市，韩国有 10 个城市。另外还有中国香港、澳大利亚悉尼等入围。在欧洲，网速最快的城市是捷克的布尔诺。而在美国，网速最快的城市是加利福尼亚州的圣何塞。

### 全球各国平均上网速度提升

Akamai 在以国家为单位对上网速度进行的调查显示，全世界平均上网速度在第二季度提高了 21%，达到了 2.6Mbps。此外 Akamai 还发现在接受调查的 80 个国家和地区中，在上个季度里，各地的平均上网速度透提高了 10% 以上。

在以国家为单位评比当中，韩国仍然是世界第一，其上网速度为 13.8Mbps。紧随其后的是香港(10.3Mbps)以及日本(8.9Mbps)

在欧洲，荷兰的网速最快，平均连接速度为 8.5Mbps，在全球排名第四。其峰值速度为 25.3Mbps。荷兰宽带用户当中有 95% 的上网速度超过 2Mbps，另有 68% 的用户接入到了超高速网络。

### 网络攻击亚洲据首

此外 Akamai 的报道还显示，全球的网络攻击中，亚太区占了的 47%，欧洲占了 30%，美国占了 20%，而非洲则只有 3%。来源：2011-10-26 新浪科技微博

## 甲骨文调查称全球近 70%手机用户使用智能机

甲骨文(微博)今天公布的一份研究报告显示，随着智能手机和平板电脑的快速发展，用户对数据服务的使用率正大幅上升。

甲骨文这份报告名为《机遇的呼唤：移动通信的未来-第 2 部分》。这份报告基于对全球超过 3000 名手机用户的调查，而调查的主要内容包括用户使用手机的习惯，对新技术的兴趣，以及对服务提供商的希望等。甲骨文于今年 9 月发布了报告的第一部分。

报告显示，全球 69%的手机用户目前使用智能手机，而过去一年中有 47%的手机用户增加了对数据服务的使用。

2010 年时，有超过 50%的受访者表示，在 5 年之内，手机将取代相机、MP3 播放器和 GPS 导航仪。而到 2011 年，有 43%的受访者表示手机已经取代了相机。而认为手机已经取代 MP3 播放器和 GPS 导航仪的受访者比例分别为 34% 和 24%。

此外，消费者对应用的需求也在快速增长。最新数据显示，55%的受访者曾下载过免费应用，而 25%的受访者曾付费购买应用。另一方面，对应用的需求正在从手机向其他移动设备转移，尤其是平板电脑。57%的受访者要么已拥有平板电脑，要么计划在未来 12 个月内购买平板电脑。

尽管消费者对于位置服务和网上银行越来越满意，但他们仍对信息安全问题表示担忧。68%的受访者不认为，或不能确定，手机中存储或传输的信息是安全的。

消费者目前也越来越多地利用移动设备进行购物活动。30%的受访者曾通过手机对商户进行比较，24%的受访者曾通过手机阅读对商户的评价，而 14%的受访者曾使用手机扫描广告或文章中的二维码。不过相对于直接通过手机购物，消费者目前仍倾向于前往店内购物。来源：2011-10-31 新浪科技微博

## 大摩：苹果超越诺基亚成中国第一大智能机品牌

根据摩根士丹利发布的最新调查报告，苹果 iPhone 已超越诺基亚(微博)成为中国第一大智能手机品牌。在有意购买智能手机的中国消费者当中，逾三分之一的人有意购买 iPhone，是有意购买诺基亚手机的两倍。

摩根士丹利在报告中称，由于“iPhone 销量激增”，中国已成为苹果在全球的第二大市场。苹果在中国的营收从 2010 财年的 30 亿美元猛增至 2011 财年的 130 亿美元。摩根士丹利认为，“中国或许能在三年内超越美国成为苹果第一大市场。”

摩根士丹利今年 9 月份对中国 2050 个城市手机用户进行了一项调查，结果发现苹果已取代诺基亚，成为今年下半年中国第一大智能手机品牌。在有意购买智能手机的受访者中，有意购买 iPhone 的受访者较 2011 年上半年增长了 6%，达到 34%。

相比之下，在中国有意购买诺基亚手机的受访者下跌 8%，至 16%；在其他智能手机厂商当中，三星(微博)位居第三，增长 7%，第四名摩托罗拉(微博)移动与上半年持平，HTC 也大幅攀升 14%，RIM 和索爱则分别下滑 3%和 4%。

摩根士丹利的报告指出，在最近一个季度中，苹果在中国手机市场的份额由 12%下滑至 7%，这主要是因为消费者在等待 iPhone 4S 上市。摩根士丹利还指出，iPhone 还促使消费者购买其他苹果产品。在 iPhone 用户中，拥有 Mac 机的比例为 35%，拥有 iPod 的比例为 63%，高于其他智能手机用户的 30%。

摩根士丹利在报告还指出，在中国的 iPhone 用户中，68%使用 iPhone 4，20%使用 iPhone 3GS，13%使用 iPhone 3G。来源：2011-10-27 新浪科技微博

[返回目录](#)

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



慎重决策！对有关信息或问题有深入需求的，欢迎使用亚太博宇财经顾问之专项研究咨询服务。

● 垂询及订阅请联系：

集团总机：（010） 6598-1925、6598-1897	E-mail： <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>