



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. 16

亚太博宇
通信产业研究课题组
apptdc@apptdc.com

本期要点

■ 数据洪流冲来了什么

AT&T 在 2009 年下半年频繁遭遇的网络拥塞，拉开了电信也经营数据的时代大幕。此后，在数据洪流的涤荡下，电信业也发生着革命性的变化。

■ 飞机上或有局域网了

国内首架搭载了无线局域网的航班今天首航，只要您自带笔记本电脑或者平板电脑，就能在飞机上免费体验“冲浪”乐趣、预订酒店、租车等。预计明年上半年，国内航空公司将实现真正的地空通讯，旅客可以在飞机上发微博、上 QQ 或者收发电子邮件等。

■ 反垄断调查，下一个是谁？

发改委缘何在此时突然对中国曜、中国联通(微博)“动刀”？事实上，民间早已有对上述两家公司涉嫌垄断的争议。但是自《反垄断法》于 2008 年 8 月 1 日起施行以来，包括上述两家央企在内的众多央企却从未遭遇过反垄断调查。外界也认为，央企因其特殊的身份享受着特权。

■ 3G 雷声大，为何就是敌不过 WiFi？

随着智能手机、平板电脑等众多移动互联网终端产品的售价快速“平民化”，现代城市尤其是一线城市中年轻人用户的生活已经出现了极大的变化。地铁里、公交上，埋头专心“研究”手机的乘客越来越多，端着“超大”屏幕的平板电脑的大秀个性的潮人也不少见。在旺盛的移动互联网应用需求背后，城市市场的无线宽带瓶颈效应开始出现。以笔者所在的城市为例，数年前 3G 服务刚刚推出时候，用无线上网卡上网的速度那可是“嗖嗖”的，可现如今，即使技术上的速率上限已经从 3.1M 提升到了最高 21M 的水平，但是连不连得上、上了是否快都成了让人烦恼不已的问题。

目录

(注：点击目录标题页码后可直接阅读当前文章)

亚博聚焦	5
数据洪流冲来了什么.....	5
飞机上或有局域网了.....	8
反垄断调查，下一个是谁？	9
3G 雷声大，为何就是敌不过 WiFi？	10
产业环境篇.....	12
【政策监管】	12
工信部拟推“产业转移指导目录”	12
国资委要求央企增加运营透明度	13
物联网“十二五”规划锁定七项任务	13
工信部：将完善电子认证服务标准规范	14
全球十三家广电组织首次对话 倡议统一标准	16
发改委：中电信和联通涉嫌垄断问题将很快有说法	18
【国内行业环境】	19
GPON 渐成我国宽带接入主流	19
车联网将加快我国 RFID 产业化	22
中国城市智能手机普及率达 35%	23
中国成全球第二大手机应用程序市场	23
中国首个未来网络产业化基地落户南京	24
国产手机借力运营商突围 巩固市场需差异化	26
国内移动应用使用量飙升 移动互联网成消费金矿	29
中国市场原本竞争不足反垄断应触及市场支配地位	31
【国际行业环境】	32
日本 3G 普及率近 100%	32
非洲手机用户数仅次于亚太	32
新加坡移动电话普及率近 150%	33
新加坡打造可互通 NFC 基础设施	33
德国电信呼吁加强同开发者沟通	34
巴西未来 5 年通信投入达 414 亿美元	35
法国电信本土业务终端销售双双疲软	36
新加坡电信增持 2.05%泰国最大移动运营商股份	36
运营竞争篇.....	37

【竞合场域】	37
三大运营商积极备战云计算	37
东亚地区宽带建设全球领先	37
报告称移动运营商投资回报 5.8%	38
全球运营商加快光网建设 挖剩余价值避固网依赖	39
运营商 WLAN 建设高烧不退 LTE 时代价值依旧深远	41
【中国移动】	44
中移动将发布社交问答平台	44
中国移动将推出“威客”产品	44
TD-LTE 规模试验推进多模终端开发	45
芯片迈入成熟阶段 TD 或将全面替换 GSM 手机	47
中移动全球通资费改革见效 新套餐用户超 2 千万	49
【中国电信】	51
中国电信计划进军美移动市场	51
中电信若在美国收购将面临审查	51
中国电信向酷派定制推出低价 4 英寸智能手机	53
电信回应涉嫌宽带垄断：正全力配合反垄断调查	54
中电信打造无线中国 多地公用电话亭升级 WiFi 亭	54
【中国联通】	55
联通云服务将于年底商用	55
联通 11 日开卖 8G 版 iPhone 4	56
联通千元智能手机大批上市 先免费送 1 万部	56
联通回应涉嫌宽带垄断：按照要求提供相关服务	57
制造跟踪篇	57
【中兴】	57
中兴通讯获 28 个 LTE 商用合同 发力 4G 时代	57
中兴手机出货量超苹果 智能终端转型成效显现	61
2015 年美国将成中兴最大手机和平板电脑市场	63
中兴再度减持 505 万股国民技术 获益 6800 万元	64
【华为】	64
华为与微软展开专利授权谈判	64
华为推新无线局域网解决方案	65
华为将在伦敦开设终端设计中心	65
华为发布 eSpace 视频监控方案	66
华为计划在印度 Gujarat 投资建厂	67

华为拟 5.3 亿美元收购赛门铁克合资公司 49%股份	67
【诺基亚】	68
诺基亚称未来 Symbian 机型均将具备 NFC 功能	68
【其他制造商】	69
上海贝尔获联通 GPON 集采最大份额	69
摩托罗拉发布私有云“摩传输”服务	69
服务增值篇	70
【趋势观察】	70
即时通讯发展新趋势对运营商的挑战	70
中国电信行业呈现反周期的结构性趋势	72
宽带竞争格局有新变数：或将有利于有线网络	75
2012 年智能手机展望：四核降临 电池仍是短板	76
手机浏览器用户超 2 亿 一站式服务或成发展方向	78
【移动增值服务】	81
手机被偷能自动报警	81
北京联通 114 下月可预订出租车	81
【网络增值服务】	82
纽约加速布建公园免费 WiFi	82
北京移动推出“手机对讲”业务	82
技术情报篇	83
【视频通信】	83
北京电视台拟开设 3D 立体频道	83
【电信网络】	84
瑞士电信启动 LTE 测试	84
2012 年 4G LTE 用户将增长 441%	84
LED 光学无线网络照明通信两不误	85
Telia 在瑞典 161 个城市开通 4G 网络	87
【终端】	88
三星推出全球最大屏手机	88
中兴通讯在美发布 4.3 英寸智能手机 Skate	88
美国将提供廉价网络 微软将推 250 美元笔记本	88
【运营支撑】	90
运营商合力部署免费 WiFi	90

市场跟踪篇.....92

【数据参考】	92
前三季度我国新增手机厂商 219 家	92
前三季度我国通信设备业投资增 17.6%	92
调查显示全球移动零售市场年底将增至 150 亿	93
爱立信：2016 年全球移动数据流量将增长 10 倍	94
报告称 WiFi 蓬勃发展 2015 年热点数量将增 350%	94
【市场反馈】	96
全球七成手机产自中国	96
报告称智能手机恶意软件数量增加 8 倍	96
IDC 报告称开发人员对 Windows Phone 兴趣大增	97
2011 中国民营经济 500 强出炉：华为登顶苏宁第三	97
中国移动应用使用量增长 870% 消费金矿仍有待深掘	99

亚博聚焦

数据洪流冲来了什么

AT&T 在 2009 年下半年频繁遭遇的网络拥塞，拉开了电信也经营数据的时代大幕。此后，在数据洪流的涤荡下，电信业也发生着革命性的变化。

资费体系：

数据使用的收与放

2007 年至 2010 年不到 4 年时间，美国电信运营商 AT&T 的网内数据流量激增 8000%，而 AT&T 的遭遇就像整个电信行业的缩影。“幸福”来得太快，让很多电信运营商感到措手不及，一时间流量危机让运营商人人自危，数据流量这个新的收入来源在最初的时候反而更像是洪水猛兽。

而导致这场流量危机的原因除了数据流量增长速度出人意料、运营商在网络容量等方面准备不足外，还有一个重要原因就是以往单一费率的包月套餐导致用户在使用数据业务时无所顾忌。因此，很多运营商纷纷收紧自己的资费政策，开始取消不限量包月套餐。

2010 年 6 月 7 日，AT&T 叫停针对智能手机新用户的无线电子邮件和互联网服务不限量定价方案，代之以两款限量数据业务套餐。6 月 10 日，O2 英国公司宣布在 24 日发售 iPhone 4 的当天推出分级定价数据业务方案，取代不限量业务方案。6 月 15 日，美国第三大电信运营商 Sprint 对使用旗下 Clearwire 公司

3G 及 4G 网络的高容量智能手机用户设置了流量为 5G 的使用上限，以及 300M 的漫游数据限制。此后，英国的 3 公司和 Verizon 无线也相继取消了不限量数据消费套餐，改推数据业务分级定价计划。

多家电信巨头的一致行动标志着数据时代的一场资费改革已然开始，包月制数据消费模式开始消失。但最近的一则消息，又让人看到了电信运营商在数据资费改革方面的新动向。

TeliaSonera 的首席执行官 Lars Nyberg 指责业界对数据漫游收取了过高的费用，并指出彻底的变革注定发生。他说：“行业之前的收费方式是搬起石头砸自己的脚。是一个严重的错误。”

Nyberg 表示调低数字漫游费将能够增加数据使用量和收益率。“人们会在机场关掉漫游功能，尽管我们希望他们使用数据业务，但如果价格很高的话用户就不会使用。”

TeliaSonera 在 2011 年 5 月把北欧和波罗的海国家间的漫游费用下调了 90%，并计划逐步把降价范围扩大至其他 29 个国家。通过新的低资费标准，个人用户漫游时每天使用上限为 20 MB 的流量花费约 5.16 欧元，企业用户漫游时每天使用上限为 50 MB 的流量花费约 8.13 欧元。

在降价前半年，Telia Sonera 就讨论过数据漫游费降价 90% 对公司净利润会产生什么样的影响。当时 Nyberg 提出，15 年前每分钟语音通话的费用是现在的 10 倍还多，但这项业务现在的收入总量却高于 10 年前。

事实上，这一举动的确给 Telia Sonera 带来了数据业务使用量的增长，也使该公司对下一步的计划更有信心——Telia Sonera 决定为瑞典用户提供在欧洲 25 个国家的单一费率上网服务。

“一张一弛，文武之道也”，电信运营商在数据资费方面的收与放反映出运营商在摸索数据时代资费体系方面已经找到了微妙的平衡。

收入结构：

数据收入成支柱

Everything Everywhere(EE)计划在明年完成 35 亿英镑成本削减目标的 60%，而 2011 年正是其实现这一目标的冲刺时期，在这个至关重要的时刻，2011 年夏天刚刚走马上任的首席执行官 Olaf Swantee 表示，没有将希望放在传统语音业务领域，而是寄希望数据业务收入在总收入中的份额从 39% 增加至 50%。他说：“我们仅有 30% 的用户使用智能手机，还有很大增长空间。”

事实上，随着数据使用量的强劲增长，数据收入已经逐渐从新收入来源的角色慢慢向收入支柱的角色转变。荷兰电信管制机构 Opta 近日公布的数据显示，该国移动运营商 2011 年上半年的移动数据业务收入首次超过了短信业务收入。

荷兰移动运营商 2011 年上半年的移动数据业务收入为 4 亿欧元，而短信业务收入为 3.78 亿欧元。荷兰的短信发送量与去年下半年相比出现了 2.5% 的下滑。

用户构成：

一 纸合同受青睐

在过去的两年里，预付费业务在金融寒潮中迎来了自己的春天。预付费业务先是在美国市场受到运营商的集体追捧，Sprint 在 2009 年年初推出的 Boost 新 50 美元不限量计划，短短 8 周就吸引了 74.6 万预付费用户；在 Verizon 和 AT&T 两家巨头的财报中，预付费业务也表现亮眼。去年第一季度，Verizon 的预付费用户数增长首次超过新增合同用户数，美国的另一个移动巨头 AT&T 也面临着类似的状况。瑞士信贷的分析师 Jonathan Chaplin 甚至在一份报告中写道：“对后付费业务而言这将是十年来最糟糕的一个季度。”

一时间，预付费业务在成熟市场开始重获兴旺。但这都是数据洪流爆发之前的事情。正如 Boost 的成功并不能掩盖 Sprint 所面临的困境，该公司更具价值的合同用户持续流失，这部分用户更倾向于在数据业务和其他增值业务上投入更多花费。

事实上，几乎就在预付费业务迎来春天的同时，数据洪流也开始袭来，新收入支柱的出现，让成熟市场的运营商重新把注意力从对存量用户的争夺转向稳定并增加现有收入基础上来。

市场调研机构 Wireless Intelligence 日前发布的最新数据显示，超过半数的西欧移动运营商现在拥有的合同用户已超过预付费用户。在 2007 年~2010 年，西欧的合同用户数量每年平均稳定增长了 7.7%，而同期，预付费用户的数量则下降了 0.5%；89 个活跃运营商中，73% 的运营商提高了合同用户到预付费用户的比率。瑞典运营商 Telia Sonera 格外引人注目，该公司 2011 年第二季度的合同用户基数的比例增至 63%，而一年前为 59%。英国沃达丰公司用户比例也发生了大幅变化：2011 年二季度，其合同用户基数比例为 51.9%，与 2007 年四季度的 39.5% 相比提高了 12%。

Wireless Intelligence 分析师 Calum Dewar 称，移动数据也在推动合同用户增长方面发挥了重要作用。因为尽管预付费产品的适用性更广泛，但移动数据业务的提供仍是主要以合同为基础的。

因此，尽管要承担用户数量下降的风险，2011 年第一季度，EE 还是实施了鼓励预付费用户转为合同用户政策，受此影响，该公司的用户总数下降了 0.6%，至 277.3 万，但在其中，使用数据业务更多的智能手机新签约用户占新签约合同用户总数的 84%。

组织架构：

独立部门成趋势

在数据经营时代，随着收入结构、用户结构等方面的变化，很多电信运营商也开始着手对自身的组织结构进行调整，以适应新形势的需求。

2011年4月1日，为适应基于智能手机的移动互联网业务的发展，日本移动运营商 NTT DoCoMo 成立了智能手机服务部门。新部门将从事移动多媒体服务、内容、移动门户网站，及其远程安全项目的计划和开发工作，进一步扩展 DoCoMo 移动互联网商务资源和 Japana 品牌在快速发展的智能手机市场上的专业技术。

为了支撑在线业务的发展并提高效率，应对成本增加对收益目标的威胁，西班牙电信 9月5日宣布重组其运营体系，设置独立部门“ Telefonica Digital”负责在线业务，新部门负责统一经营包括社交网站 Tuenti、互联网电话 Jajah、门户网站 Terra 等在线业务。来源：2011-11-9 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

飞机上或有局域网了

国内首架搭载了无线局域网的航班今天首航，只要您自带笔记本电脑或者平板电脑，就能在飞机上免费体验“冲浪”乐趣、预订酒店、租车等。预计明年上半年，国内航空公司将实现真正的地空通讯，旅客可以在飞机上发微博、上 QQ 或者收发电子邮件等。

11日清晨，国内首架搭载了机上无线局域网的 737-800 机型客机已在北京上空成功进行了特许飞行，国航成为了该系统国内首家获得民航总局运营许可的航空公司。

据国航相关人士介绍，为了飞行安全，在起飞和降落阶段，依然是不能使用笔记本电脑的，但是当飞机平飞之后，旅客就能打开自己的电脑，连接上机上局域网络，您不仅能够欣赏美国大片、购物达人们还能直接上网购买商品。此外，通过局域网您还能订酒店、租车。同时，局域网还为旅客营造了真实的社交平台，通过“结伴游”商定旅游计划结伴出行。“E起聊”还具有座位号显示功能，方便寻找聊天对象。

旅客使用机上无限局域网是全免费的，但是目前尚不能访问地面互联网。此外，手机等移动通信终端在飞机上依然不能使用，特别是 iPhone 用户，即便取下号卡也不能开机。但国航方面表示，未来，国航将进一步通过该网络实现地空通讯，届时旅客就可通过网络接入互联网，自由与地面互动。

据国航相关人士介绍，机上局域网的网速可以保证让所有旅客即使同时看电影，观看时也能比较流畅。该人士同时表示，尽管现在已经实现了机上局域网络的使用，但并非严格意义上的地空通讯，“目前我们所做的是为了改善旅客体验，通过完善娱乐系统，帮助旅客度过漫长的机上时光。”国航相关人士介绍说，预计明年上半年，国航航班将实现完全意义上的地空通讯，旅客可以在飞机上用QQ聊天、发微博、收邮件等。

他山之石

能否上网成挑航班理由

在国外，在飞机上能否上网已经成为旅客选择航班的理由之一。美国达美航空、维珍航空、美国航空等多家航空公司均已实现网上“冲浪”，旅客们可通过带有Wi-Fi装置的手提电脑、智能手机及个人掌上电脑等，在飞机上查收邮件和即时信息，进入企业的VPN等。而且在飞机上上网的速度并不慢，其速度与手机上网或者稍慢的家庭DSL线路差不多。不过，这些航空公司的空中Wi-Fi是收费的。来源：2011-11-15 北京晨报微博

[返回目录](#)

反垄断调查，下一个是谁？

发改委缘何在此时突然对中国曜、中国联通(微博)“动刀”？

事实上，民间早已有对上述两家公司涉嫌垄断的争议。但是自《反垄断法》于2008年8月1日起施行以来，包括上述两家央企在内的众多央企却从未遭遇过反垄断调查。外界也认为，央企因其特殊的身份享受着特权。

那么，发改委对两家公司实施反垄断调查，这是否释放出一种国企改革破冰的信号？著名经济学家茅于軾昨天接受《第一财经日报》采访时认为，“过去几年，国企改革已经陷入停滞，在本届政府任期之内也不会有什么转机。”

如果这并非国企改革的信号，又意味着什么？“《反垄断法》施行3年来，重要的案件的确不多。这次发改委对两大电信公司发起反垄断调查，意义很大。在《反垄断法》面前，所有企业一律平等。”中国人民大学经济学院教授、中国人民大学产业经济与竞争政策研究中心主任吴汉洪昨天告诉本报。

因此，不仅是电信，石油、煤炭、化肥等与老百姓密切相关的行业，同样存在央企或国企涉嫌垄断的情况，且饱受争议。

以石油行业为例，外界对中石油、中石化和中海油涉嫌垄断的讨论从未间断过。“涨价容易降价难”是一个典型的例子。在最近一次油价下调之后，成品油

断供现象非常明显。在近日召开的全国工商联石油商会年会上，许多地区的民营石油企业均表示目前柴油进货困难。

这还表现在天然气价改上。气改难以推进就被指责为三大油企操控。虽然上下游企业一直呼吁天然气价格与国际接轨，但各方利益诉求明显不同。天然气价改定价草案被指责均为石油公司所推动，目的是巩固或强化其现有的天然气垄断地位。

煤炭行业也同样如此。经过最近几年的大规模兼并重组和关停小煤窑，国有企业在煤炭行业中的市场份额大幅提高且高度集中。随之带来的问题是，发改委对煤炭企业的控制力越来越弱。

过去几年，煤炭价格大幅飙升，在一年一度的煤炭订货会上，发改委要求煤炭企业与电力企业签署合同，煤炭企业必须执行合同煤价，但是执行者寥寥，因为市场煤的价格远高于合同煤。

煤炭等能源价格的连续上涨，让钢铁、水泥、电解铝等行业的能源成本不断攀升，很快传导至下游直至终端用户，给国内物价造成巨大压力。

化肥行业也不例外。中化集团等企业与国际钾肥供应商签订下半年钾肥进口合同，合同价为 470 美元/吨，较上半年涨幅为 17.5%。这被外界指责为涉嫌垄断，推高了化肥价格，进而传导至农产品价格。

吴汉洪告诉本报，最近几年民间反映央企在一些行业所占市场份额大的呼声很高，认为可能涉嫌垄断，不过判断一个企业是否垄断，并非由其规模 and 市场份额决定，而是由其行为所决定。

“《反垄断法》明确规定了 4 种行为将构成垄断。”吴汉洪表示，这 4 种行为包括经营者达成垄断协议，经营者滥用市场支配地位，具有或者可能具有排除、限制竞争效果的经营者集中，滥用行政权力排除、限制竞争。

他认为，国家此次对中国电信(微博)和中国联通反垄断调查，更大的意义在于向外界表明，要求企业的经营行为不要违反《反垄断法》，在法律面前对所有企业一视同仁。来源：2011-11-10 第一财经日报微博

[返回目录](#)

3G 雷声大，为何就是敌不过 WiFi？

随着智能手机、平板电脑等众多移动互联网终端产品的售价快速“平民化”，现代城市尤其是一线城市中年轻人用户的生活已经出现了极大的变化。地铁里、公交上，埋头专心“研究”手机的乘客越来越多，端着“超大”屏幕的平板电脑的大秀个性的潮人也不少见。在旺盛的移动互联网应用需求背后，城市市场的无

线宽带瓶颈效应开始出现。以笔者所在的城市为例，数年前 3G 服务刚刚推出时候，用无线上网卡上网的速度那可是“嗖嗖”的，可现如今，即使技术上的速率上限已经从 3.1M 提升到了最高 21M 的水平，但是连不连得上、上了快不快得了都成了让人烦恼不已的问题。

在这种情况下，笔者身边一些朋友们已经主动将手机寻找 WiFi 信号作为日常使用中最重要的必做项目来执行。到星巴克喝咖啡，WiFi 密码一定要找商家要的，到电影院看电影，排队买票的功夫也不妨搜搜附近有没有 WiFi 信号！“3G 不是不好，但是速度实在有些不行，而且也没有 WiFi 那么稳定，因此只要是条件允许的话，WiFi 肯定是我手机上网的首选。”朋友 W 先生的手机基本上 WiFi 功能从不关闭，虽然这样做手机耗电大增，但是对于他来说，WiFi 所提供的高速稳定上网特性显然更有吸引力。“还有 WiFi 是按时长计费的啊，看看视频什么的完全没有心理负担，要是用 3G 的话看部电影那得花多少钱啊？”另外一位朋友为选择 WiFi 找到了更加充分的理由。

但目前 WiFi 上网的发展状况却让这些“发烧友”们有喜有忧，一方面，家庭 WiFi 网络的搭建已经普及，但是随着家庭移动互联设备的增多，WiFi 路由器背后的家庭固定宽带的 2M-4M 带宽已经显得不够给力了；另一方面，虽然电信、移动、联通等三大运营商在公共场所布设 WiFi 热点的速度正在加快，但是同样基于物理支持网络的带宽限制，实际上用户能够“独享”到的带宽颇为有限。以笔者所在的办公大楼为例，虽然有中国移动(微博)提供的免费 WiFi 热点，但是带宽能力着实谈不上理想，看视频时不时需要缓冲，这还是标清模式下，到苹果 App Store 下载一个 10M 的程序需要 15-20 分钟，这种速度和固网宽带实在无法相提并论。

这种喜忧参半的局面对于电信运营商来说意味着什么？当然是商机。在从传统与语音服务向数据业务转型的过程中，运营商们曾经一度因为担心成为纯粹的数据管道提供者，但移动互联时代的到来却让它们看到了全新的机会，原来在无线数据传输服务之外，运营商们天然的卡号垄断优势其实可以转变成内容推广、社交应用、媒体平台、云计算、云存储等众多的全新机会。这种情况下，运营商不会再担心带宽快了、钱却比第三方开放商给赚去了。

所以本周，我们看到的广东电信的“光网战略”的正式出炉——三年家庭用户宽带提升到百兆、政企用户宽带提升到千兆，全省宽带实现光纤化，这些目标看起来有些让人炫目，但却是运营商掘金移动互联市场的必须。因为只有宽带光纤了、带宽光速了、用户对于宽带上网的满意度和依赖性才会不断提升，也只有他们越来越依赖上网，移动互联的需求才会不断增强，就像我们上面提到的，用户用了 3G 反而更需要 WiFi 一样。来源：2011-11-10 南方日报微博

产业环境篇

【政策监管】

工信部拟推“产业转移指导目录”

由工业和信息化部编制的“产业转移指导目录”正有序推进，该目录意在推动地区之间互动发展，避免同质化竞争，合理、有序、规范地推进各地的产业转移工作。

工业和信息化部部长苗圩在参加第二届中国郑州产业转移系列对接活动时说，工业和信息化部正着手制定“产业转移指导目录”，在目录中将充分体现各地产业发展的优势、特色和差异，引导产业向生产要素优势集中的地区转移。

苗圩说，产业转移要立足各地优势特色产业，在转移中实现升级，推动产业合理布局和集聚发展，不能将不符合产业政策的落后产能和工艺装备转移到中西部地区，要按照“政府引导，市场主导”的原则，推进产业集群化、大规模有序转移。

在 13 日举行的“全国产业转移指导目录交换意见座谈会”上，工业和信息化部总工程师朱宏任说，“产业转移指导目录”的编制工作已经进行了半年多时间，目前，在各地 160 万字材料的基础上通过四轮修改形成了 40 万字的交换意见稿，但仍存在着各地确定的优先发展产业方向过多过全、对本地区需调整的产业定位不清、产业园区主导产业不明确等问题。

朱宏任说，目录编制要根据国家主体功能区域规划的要求，认真划分优化开发、重点开发、限制开发和禁止开发区域，特别对农产品主产区、重点生态功能区和自然文化资源保护区分别制定限制和禁止开发的项目目录，实现有保有压，分类指导；在人口密集、开发强度已经偏高、资源环境负荷已经较重的地区实施优化开发策略，重点安排布局技术工艺先进、产品附加值高的创新型项目。

据透露，工业和信息化部还将按照“产业转移指导目录”确定的方向和重点，逐步在中部地区和西部地区打造两个区域性的产业转移对接平台，探索形成一套行之有效的产业转移工作模式。

2011 年以来，工业和信息化部已分别在新疆和河南举办了两项大型产业转移对接活动。12 日开幕的第二届中国郑州产业转移系列对接活动总共签约产业转移项目 800 多个，签约金额超过 3600 亿元。来源：2011-11-14 中华工商时报

国资委要求央企增加运营透明度

国务院国资委今天召开中央企业社会责任工作会议，国资委副主任黄淑和要求全国各中央企业增强透明度，及时回应公众关切，有效履行社会责任。

本次会议透露出不少中央企业履行社会责任的情况。2008-2010年三年中，各中央企业共累计对外公益捐赠113.7亿元，定点扶惠及人口8300万。同时在安全生产、节能减排等方面也成效显著。

针对近一个时期在能源、通讯等领域中央企业履行社会责任情况受到社会质疑，国资委副主任黄淑和要求中央企业增加透明度及时回应公众关切。

黄淑和：要大力加强与利益相关方的沟通和交流，加强运营透明度，及时披露企业重要信息，要回应公众关切。我们明确要求所有中央企业在2012年底前发布社会责任报告。

黄淑和还表示，今后中央企业在选择合作伙伴时将会对对方履行社会责任情况进行考察，以促进全社会企业履行良好社会责任。

黄淑和：中央企业在吸引战略投资者、开展并购重组、产业链上下游合作的时候，要选择社会责任绩效好的企业开展合作，在考虑国有资本使用方向的时候，也要将社会责任绩效作为重要的参考依据。来源：2011-11-11 中国广播网微博

[返回目录](#)

物联网“十二五”规划锁定七项任务

国家物联网“十二五”规划已经基本编制完成，有望在近期发布。国家物联网规划编制组成员、中国电子技术标准化研究所副总工程师卜凡金称，规划提出，“十二五”期间，物联网发展有七项主要任务：攻克核心技术、加快构建标准体系、合理规划区域布局、培育骨干企业、协调推进产业发展、开展应用示范和加强信息安全保障。其中，感知技术、传输技术、处理技术将作为技术攻克的重要领域；产业布局和培育方面，将重点推进10大产业聚集区及100家骨干企业的建设。

此前，工业和信息化部科技司司长闻库称，“十二五”期间，中国物联网发展的主要任务包括：攻克核心技术，加快构建标准体系，协调推进产业发展，培育骨干企业，开展应用示范，合理规划区域布局，加强信息安全保障，提升公共服务能力，“初步形成创新驱动、应用牵引、协同发展、安全可控的物联网发展

格局”。另外，“十二五”期间应用示范推广将重点涉及工业、农业、交通、物流的智能化以及服务平台等。

据不完全统计，目前全国已有 28 个省份将物联网作为新兴产业发展重点之一，国内物联网产业链条已经初步形成。射频识别技术成为市场最为关注的领域，已成物联网市场中最为广泛的应用。其中，在证照防伪中占 45.2%、电子支付中占 24.9%、出入控制中占 15.9%、仓储物流中占 6.4%、物流追踪等其他方面占 7.6%。数据显示，2010 年中国 RFID(射频识别技术)产业规模首次突破百亿元，同比增长 42.8%，业内预计 2011 年有望达到 160 亿元。来源：2011-11-11 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

工信部：将完善电子认证服务标准规范

近日，引起社会各界广泛关注的支付宝(微博)用户“被捐款事件”，再次让中国数亿网络用户对网络支付安全环境产生担忧。

工信部今天公布的《电子认证服务业“十二五”发展规划》披露，身份盗用、交易诈骗、网络钓鱼等各种网上安全事件的频发，与蓬勃发展的网络应用的矛盾日益突出。据统计，我国有近 1.28 亿互联网用户遭遇过上述安全事件影响，初步估计损失超过 150 亿元，严重打击网络用户的信心，阻碍网络应用的快速发展。

为此，工信部表示，将根据信息化发展对身份认证、授权管理、责任认定等方面的需求，完善网络身份认证管理政策。

“被捐款”事件再敲警钟

近日，支付宝就用户因密码被盗等原因导致的“被捐款”事件作出回应。其相关负责人表示，经过与相关机构沟通决定，将全额退还此类非出自本人意愿的打款。同时，支付宝方面梳理并发布了若干安全支付须知，其中包括合理使用数字证书、支付盾、宝令等安全产品，呼吁用户提高安全意识。

这次“被捐款”事件早在 2011 年 8 月就初露端倪，一位网友曾发布截图称，他两个月没有使用过支付宝，一次无意间登录发现其支付宝账号曾在自己未登录时捐给了某绿化基金会一毛钱。随后不少有相似经历的网友跟帖响应，直至 9 月底，此类事件已发生多起，“被捐款”的数额从一角到几元、几十元不等。

据了解，这类“捐款”疑是由木马、钓鱼网站等恶意攻击，导致的账户密码泄露。支付盾与用户的支付宝账户成对应绑定关系，申请使用后只有在电脑上插入与支付宝账户相匹配的支付盾才能对资金进行支付、转账等操作，否则只能进

行查询。支付盾内设置微型智能卡处理器，与用户身份认证、账户安全息息相关的数字证书便蕴含在其中。

支付宝“被捐款”事件被媒体踢爆后，业内人士普遍对电子支付系统中的电子签名认证安全现状表示忧虑。知名网络法律专家王春晖认为，社会要求构建可信网络空间的需求日益迫切，而这其中最关键的环节就是建立统一规范的电子认证标准体系。

面临诸多法律问题待解

据工信部披露，截至 2010 年底，我国网民数量已突破 4.5 亿，网络购物用户数量 1.61 亿，电子商务交易额 4.5 万亿元。据预测，“十二五”期间，网络应用在国民经济和社会各领域将进一步普及深化，到 2015 年，电子商务年交易额将突破 18 万亿元，电子认证服务市场潜力巨大。

社保、医疗、保险等诸多公共服务领域将逐步深化电子认证的应用，电子病历、电子保单等更多业务将得到广泛开展。随着社会对电子认证服务的认可程度进一步提高，网络购物用户数量将迅速增长，网上交易活动开展更为频繁，在线招投标、电子合同签订与电子订购等业务将蓬勃发展。

但蓬勃发展的电子商务市场，也蕴涵着很多由电子认证服务法律制度滞后所引发的问题。多年致力于研究电子商务法律研究的、北京京都律师事务所律师黄永华说，电子商务合同主要是双方通过电子形式(email;传真；电话；或者网络电子表格等等)来签订的。电子商务进行的是无纸贸易，其在形式上和法律效果上与传统合同相比有很大的变化，这涉及电子签名的法律地位和效力问题，必然产生很多问题。

比如，电子商务合同双方当事人基本属于不见面，双方都通过网络虚拟平台进行运作，其信用仅仅依靠密码的辨认或认证机构的认证，密码认证的虚拟性和认证机构认证的多样性导致合同的信用体系存在较大疑问，对大额和长期的商务合作开展不利。

再有，电子发票在我国只是存在理论上的构想，很多电子商务合同特别是小额交易没有发票，这种合同一旦产生问题，纠纷的解决就是个难题。这其中就包括电子签名的法律效力、电子认证服务的法律关系等诸多难题。此外，对电子认证服务机构怎样进行规范管理，其权利义务有哪，如何追究其法律责任，这些问题均没有在现有的相关电子认证服务法律文件中得到明确规范。

同时，数字签字代替了传统合同生效的签字盖章方式，数字签名本身的效力产生就存在疑问，并且其存在易复制性和仿照性，不易辨别性，一旦被复制和仿用，产生的合同纠纷解决就十分复杂。

加强电子认证法律规范建设

电子认证服务通过保障网络身份真实、网络行为可溯和数据电文可靠，为维护权益、追究责任、履行义务提供法律保障和技术支持，是构建可信网络空间不可或缺的重要手段。随着网络应用的普及与快速发展，电子认证服务对构建可信网络空间的地位和作用更加凸显。

为此，工信部在《电子认证服务业“十二五”发展规划》表示，到“十二五”末期，形成覆盖全国的网络身份认证服务体系，依托合法电子认证服务机构，网络身份认证服务覆盖全国，网点覆盖所有省份、延伸到中东部地区 80%的城镇和西部地区 60%的城市，有效数字证书数量超过 1 亿张，网络身份认证服务在国家网络信任体系中的基础作用明显加强。

面对电子认证服务法律制度滞后问题，工信部相关负责人表示，工信部将根据信息化发展对身份认证、授权管理、责任认定等方面的需求，完善网络身份认证管理政策。研究制定电子签名和数据电文可靠性认定规则，为电子取证、司法鉴定和法律诉讼提供支持。进一步贯彻落实电子签名法，推动电子签名法与票据法、合同法、档案法等法律法规的衔接。促进电子认证服务在电子商务纠纷解决中的具体应用。鼓励采用依法设立的电子认证服务机构提供的服务，加大执法力度，促进第三方电子认证服务行业发展。

同时，要完善标准规范，加强电子签名技术检测与认证服务监督。健全电子认证标准规范体系。加快完善电子认证服务机构从业人员、业务连续性、风险保障、运营管理等有关管理类规范。重点针对金融领域网站钓鱼、身份假冒和信息窃取等用户重大关切的网络安全问题，组织制定《可靠电子签名指南》，明确对不同格式数据电文进行签名的程序、流程和认定标准。加快制定数字证书分级分类管理、操作规范等应用支撑类标准。研究制定电子签名设备、系统检测等技术类标准，推动制定电子签名行业应用标准。培育和发展专业化机构，对含可靠电子签名模块相关系统和产品进行检测，对认证服务过程和质量进行监督。来源：2011-11-15 法制日报微博

[返回目录](#)

全球十三家广电组织首次对话 倡议统一标准

鉴于全球地面广播电视标准五花八门，对广电产业发展形成严重障碍，全球最大的 13 家广电行业组织于近日首次召开共同会议，并发布宣言，宣言中指出，“要努力探索统一的国际标准，通过技术融合带动产业发展”。业内认为，全球统一广电标准可能成为趋势。

十三家全球主要广电组织齐聚上海

与全球电信业由国际电信联盟(ITU)统一组织并制定标准不同，广电行业的国际组织历来分散，并且，各国或各地区的广电标准各行其是，因此，给广电设备商和终端厂商造成很多麻烦，寻求全球各国广电行业的对话，一直是全球广电业发展的迫切需要。

据悉，两三天前，全球 13 家广电行业组织在上海召开了首届“全球未来广播电视高峰论坛”。这 13 家广电行业组织包括美国高级数字电视系统委员会(ATSC)、加拿大广播公司(CBC)、加拿大通信研究中心(CRC)、欧洲数字视频广播组织(DVB)、欧洲广播电视联盟(EBU)、韩国电子通讯研究院(ETRI)、巴西 TV Globo 电视台(TV Globo)、电子与电气工程师协会(IEEE)、美国全国广播电视协会(NAB)、中国数字电视国家工程研究中心(NERC-DTV)、日本广播电视协会科学技术研究所(NHK-STRL)、美国公共广播电视台(PBS)以及巴西电视工程协会(SET)。

该会议是由中国数字电视国家工程研究中心发起的，会上，国家发改委、工信部都派出了司局级官员参加，广电总局也有直属的研究机构负责人参加，可见各部委的重视。

广电标准过多

由于从模拟彩色电视时代开始，全球电视就形成了多种独立开发的电视系统，影响了广播电视业通过统一标准来获得使用的便利性和规模经济效益。此次参会的全球广播业者一致认为，合作将是促进未来地面广播电视发展的最佳途径。

据悉，以地面数字电视广播为例，这本来是一种公共服务，即可以让广大农村及城郊用户无需有线电视就可以收看到很多节目，因而涉及到相当广泛的大众利益，同时对信息制造业产生巨大的影响。世界上许多国家都已经开展了地面数字电视广播，美国的地面数字电视广播覆盖率已经达到 99%。

但目前，国际上形成了四种不同的地面数字电视广播传输标准，即美国的 ATSC 标准、欧洲的 DVB-T 标准、日本的 ISDB-T 标准及我国的标准。

我国是 1995 年开始该项标准制定进程的，原国家科委立项，并成立了数字高清晰度电视总体组(简称总体组)，着手为中国制定一套具有自主知识产权的地面标准。起初，总体组依托国家广播电影电视总局下属的广播科学研究院(，由该院出人担任第一任组长。后来，上海交通大学副校长张文军接任总体组组长，由张牵头组织标准的研发工作。科委与原国家计委都拨出相当经费用于项目支持。最后，2006 年 8 月 18 日，我国颁布了自己的地面数字电视传输，并从 2007 年 8 月 1 日起正式实施。

由于标准繁多，各国也普遍意识到这种障碍。11月11日，上述全球13家国际组织共同发表了一份题为《未来地面广播电视的全球发展道路》的上海宣言，各方都表达了在地面广播电视发展道路上的共识，也表达未来愿意共同探索全球地面广播电视统一标准。

共同承诺探索统一的地面广播标准

据悉，各国技术专家已提出三点倡议：

一是探讨未来地面广播系统的需求。《宣言》指出：“便携与移动应用、更高分辨率的系统应用、紧急情况下的广播应用、为有特殊需要的人群提供人性化服务的应用都是未来地面数字电视广播的重点需求。另外，广播和互联网之间的合作将提供更有吸引力的服务，广播行业应该致力于开发必要的新技术，构造未来广播系统，创造新的服务。”

二、探索统一的地面广播标准。《宣言》指出，“我们的目标是促进广播机构、通信企业、广播设备及各种接收终端设备制造商之间的合作。我们将尽可能妥善而有效率地使用频率资源，并在技术和业务层面推动通信系统和广播之间的交流与合作。在充分发挥现有不同技术体系优势的基础上，努力探索统一的国际标准，通过技术融合带动产业发展。”

三是促进全球技术共享。《宣言》指出，“未来的广播生态系统将在不同广播机构、科研院所和企业之间开展合作，推动培育新的广播技术。我们将共同探索，努力消除广播技术上的差距，使得全世界发达国家和发展中国家共同分享广播电视领域的技术进步成果。”来源：2011-11-14 新浪科技微博

[返回目录](#)

发改委:中电信和联通涉嫌垄断问题将很快有说法

据国家发展和改革委员会价格监督检查与反垄断局9日介绍，发展改革委正在调查中国电信(微博)和中国联通(微博)涉嫌宽带接入领域垄断问题，预计很快将会出台查处结果。

发展改革委价格监督检查与反垄断局权威人士表示，这两家电信公司宽带业务占全国的90%，已经形成垄断，具有市场支配地位。这将是我国反垄断法2008年生效以来国家查处的第一件涉及大型企业的反垄断案。

发展改革委价格监督检查与反垄断局副局长李青在接受记者采访时表示，根据我国相关法律法规，被认定利用市场支配地位的垄断企业将被处以上一年度营业额的1% - 10%的罚款。

对于社会热议的百度、腾讯、阿里巴巴(微博)等网络企业是否涉嫌垄断，滥用其市场支配地位的问题时，发展改革委价格监督检查与反垄断局权威人士表示，只要消费者或用户有其他选择，就不是垄断。

近年来，随着我国经济的发展，一些企业已在本行业占据较大市场份额，并涉嫌利用市场支配地位牟取不正当利益。在这样的背景下，我国近年来不断完善相关反垄断法规和执法机制，发展改革委 2011 年还成立了价格监督检查与反垄断局。来源：2011-11-9 新华网

[返回目录](#)

【国内行业环境】

GPON 渐成我国宽带接入主流

伴随我国宽带接入建设模式从 FTTB 转向 FTTH，GPON 凭借在分光比、QoS、带宽保证等方面的先天优势，正逐渐超越 EPON 成为我国光接入网主流技术。上海贝尔股份有限公司(下称“上海贝尔”)副总裁、有线产品能力中心负责人桑须雷日前在接受 C114 采访时指出。

在最近出炉的 2011 年中国联通(微博)2500 万线 PON 设备集采招标结果中，上海贝尔以 GPON 综合排名第一、整体综合排名第二优势成为一大赢家，份额从去年的 8% 一举跃升至 25%。

我国 FTTx 发展进入新阶段 FTTB 走向 FTTH

用户对带宽需求的日益增长促成了今天全球范围的“光进铜退”大潮，各种新兴应用尤其是高清视频、社交网络、物联网、云计算等的发展热潮将进一步加速这一进程。而在整个 FTTx 发展中，无论市场规模还是增长速度，中国一直都是关键所在。

电信业权威资讯机构 Ovum 认为，中国是当今最大的 FTTx 设备消费者，而且现况还会继续维持下去——按其 2011 年 7 月发布的一份名为《FTTx 市场回顾：中国的统治地位》的分析报告预测，中国 FTTx 用户数到 2016 年将达到 1 亿，数量将超过全世界用户的 50%。

在政策与市场的双重推动下，我国 FTTx 建设在 2011 年进入了新的爆炸式增长阶段。仅中国联通 PON 设备集采招标就高达 2500 万线，超过了三大电信运营商 2009 年一年 2300 万线的 FTTx 设备部署量。

与此同时，宽带接入建设模式上 FTTB 转向 FTTH 的新方向也在 2011 年逐渐明朗。中国电信(微博)年初提出“宽带中国·光网城市”计划、大力推进 FTTH，

中国联通亦正在选定城市打造精品 FTTH 网络，缺乏固网资源的中国移动(微博)则在部署 FTTx 初期即瞄准 FTTH 的建设模式。

技术先天优势+产业链成熟 GPON 渐成光接入主流

GPON 与 EPON 两大技术在中国市场上的角力已有数年之久，标准制定者 FSAN 与 IEEE 亦在国内大力推介各自的技术。

最初国内的 FTTx 部署都是以 EPON 设备为主，这取决于两方面原因，一来自于日韩 FTTx 规模部署启动较早，EPON 产业链成熟度较高，每线部署成本亦远低于 GPON；同时 EPON 技术更适用于互联网接入的应用类型，运营商可以用来实现初步的普遍接入。

而随着 FTTH 建设模式的兴起及 GPON 产业链的成熟，这一情况已经发生了变化。

回顾两年来的运营商集采，中国移动在“GPON 和 EPON 并重、优选 GPON”的决策下连续两年 GPON 占集采总量的 80%以上。中国联通两年来分别为 GPON、EPON 五五开和六四开。而中国电信的 FTTx 发展策略为“先使用技术成熟的 EPON，继续跟进 GPON 的进展”，尽管以 EPON 为主但也对 GPON 进行集采，并在 FTTH 建设模式下优选 GPON。

在上海贝尔看来，国内运营商当前最关注的是更高性价比、开通简单、为用户提供宽带质量保证，正是在这样的需求下，运营商越来越意识到 GPON 技术在分光比、带宽、传输距离、QoS、多业务承载、管控诸多方面有着先天优势。而随着 GPON 产业链成熟、部署量的扩大，两种技术在成本上的差距也越来越小。

“运营商经过评估发现，FTTH 场景下最合适的是 GPON，我们也认为国内市场会进一步朝 GPON 的方向转型。”桑须雷如此向 C114 表示。

据 C114 统计，当前 EPON 芯片制造商主要有四家，包括 Cortina、PMC-Sierra、Teknovus(被 Broadcom 收购)及 Opulan(被 Atheros 收购)，而 GPON 芯片制造商则有十余家之多，包括 Broadcom、BroadLight、Cortina、Conexant、PMC-Sierra、FreeScale、Ikanos 等。

而在系统层面，当前绝大多数主流 PON 设备供应商已推出了 GPON/EPON 共平台解决方案，即在一个物理机架内通过插不同板卡解决不同的光接入技术部署需求。

上海贝尔：综合实力奠定 GPON 领导者地位

对于在本次联通 PON 设备集采中取得 GPON 40%份额、整体 25%份额的良好成绩，桑须雷表示这是客户给予的最大肯定与荣誉，同时亦是 GPON 产业链成熟的结果。

“集采包含了对技术的测试、以往部署的评估、售后等方面的实力评估及商务因素等，可以说最终份额是各家供应商综合实力的体现。”他表示，“能够与客户一起规模建设超级宽带网络，我们感到很荣幸。”

作为在接入领域长期领跑的供应商，阿尔卡特朗讯(下称“阿朗”)在 PON 领域有着非常丰厚的积累与坚实实力，并在标准制定中一直掌握有话语权。

据介绍，早在 1991 年阿朗就建立了全球首个 PON 研究中心；1995 年，阿朗参与了 PON 标准(ITU-T G.983)的制定(1998 年被采纳为标准)，并几乎与标准同步推出了样机；2002 年中期，推出第一款符合 BPON 标准的商用 FTTU 产品；2005 年 5 月，全球发布基于 GPON 标准的 7342 ISAM FTTU 宽带接入平台；2005 年底启动 GPON ONT 在上海贝尔的研发和生产项目；2010 年第三季度，全球发布新一代 xPON 接入平台 7360 ISAM FX。

将在中国联通 29 个省份部署的智能多业务平台 7360 ISAM FX 是阿朗第三代 PON 系统平台，亦是全球首款符合 ITU G.987 10G GPON 标准的商用 OLT 产品。该平台具备超高的带宽支持能力和系统矩阵交换能力，单机框可实现 256 个 GPON 端口或 256 个 EPON 端口，提供单节点数万 FTTH 用户接入的能力。同时支持三层路由及交换功能，采用业内领先 SROS，支持强大的 L3/MPLS/VPLS 功能，单个设备可同时实现二层接入和三层汇聚的功能。此外还可提供内置 OTDR 功能的线卡，具备 MPLS 级别的业务支持能力，并内嵌 AE 应用使能处理芯片。

而在从最早的 APON、BPON 到现今的 GPON，再到未来的 10G PON 的技术标准发展过程中，阿朗均作出了十分重要的贡献。

作为 ITU-T 成员，阿朗是 ITU GPON (G.983 系列)和 XGPON (G.987 系列)标准制定的先驱和主要推动者，这些标准中的主要核心技术和专利大部分来自于该公司。与此同时，阿朗是 FSAN 的主要成员之一，在 FSAN 历年来的会议上提交了大量和 GPON、XGPON(即 10G GPON)、NGPON2(如 40G TDM PON/TWDM PON/WDM PON)、ODN 监控(OTDR)以及 OMCI 相关的技术报告和白皮书，是 GPON、XGPON、NGPON2 技术的主要驱动厂商。此外它还是宽带论坛(BBF)的理事会成员之一，为该论坛超过 200 份宽带技术文档的撰写作出了重要贡献。

在国内，作为阿朗在华旗舰公司上海贝尔长期致力于 GPON 接入技术标准的发展和推广。从 2004 年，该公司就开始与传输所在中国通信标准化协会(CCSA)推动 GPON 的国内标准化工作，牵头起草了 GPON 的测试方法，并参与了所有与 GPON 相关标准的起草工作。来源：2011-11-14 中国通信网

[返回目录](#)

车联网将加快我国 RFID 产业化

RFID(无线射频识别)在智能交通上有广泛的应用，但是 RFID 作为国家推动的一个产业，一直没有寻找到真正的发展方向。现在每年国家投资不少，支持很多 RFID 项目，有的项目用了某国的技术、某国的芯片，有的项目用了另一国的技术、芯片，但都不是我们自己的技术、芯片，产业化也就无从谈起。仅仅是统一频率这件事，与国际接轨的 5.8GHz 就没能在高速公路不停车收费项目上广泛推开，根本原因，还是没能找好应用的落脚点。

早在 1997 年，我们国家处于工业化社会阶段之际，发达国家已经步入信息化时代，他们已经开始做智能交通；当我国提出信息化带动工业化，智能交通正在向前发展的时候，发达国家又提出一个泛在交通的概念，开始出现数字城市、智慧城市，于是我国一些省市又开始做智慧城市规划。可以说，如果不掌握核心技术，我国在信息技术革命中会始终落在后面，只能做一个跟随者。这个核心技术，在智能交通领域，就是 RFID。RFID 可以说是物联网最根本的技术。

目前 RFID 在智能交通的应用还很少，产业化远远没有成形，而车联网就能推动 RFID 产业化。将来，除了汽车电子和汽车的控制线本身是个网，路本身也是个网，车和路之间要靠通信网连接。车联网就能通过 RFID 等信息技术，对信息网络平台上所有车辆的属性信息和静、动态信息进行提取与有效利用，并根据不同的功能需求对所有车辆的运行状态进行有效监管并提供综合服务。

近年来，我国加大了对智能交通发展的支持力度。去年 7 月，交通运输部明确提出要推动车联网、船联网的建设；去年 8 月，八名院士向总理提交建议——要发展国家汽车移动物联网技术，最近又向总理汇报关于这方面的研究报告，得到总理的支持，在国家科技发展重大专项中把汽车应用物联网的顶层设计列为其中一个课题；去年 10 月，国务院在 863 高科技研究发展计划中，提出两项涉及车联网关键技术主题项目，就是智能车路协同关键技术研究、大城市区域交通协同联动控制关键技术；最近，财政部和工信部又联合设立物联网专项，每年都会拿出专门资金来支持，而车联网就是这个专项中的重点项目。

在国家如此重视之下，我国智能交通势必获得长足发展。未来的智能交通，将是更透彻的感知，更全面的互联，更深入的智能，可以做到不撞车，也不堵车的智能系统。可以想象，就像人们携带智能手机一样，在车载装置中装备 RFID 模块，嵌入到汽车计算平台，并具有微电脑和无线传输功能，作为传感网络结构组成部分，与其他传感器节点实现数据交换，完成环境监测、目标发现、位置识别和控制其他设备的功能。同时通过网关连接无线传感网络和外部网络通信，实现两种网络通信协议之间转换。发送控制命令到传感器网络内部节点，以及传送

节点的信息到服务器。随着这些美好图景的实现，车联网将加快我国无线传感器网络结构体系的建立。来源：2011-11-11 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

中国城市智能手机普及率达 35%

Google 近日公布的相关调研数据显示，中国城市居民的智能手机普及率已达 35%。其中，浏览网页是用户智能手机最大的用途，平均每部手机安装有 15 个应用程序，过半用户曾用手机购物。

Google 报告显示，智能手机近年来在中国城市普及迅速。中国内地城市与香港并列成为全球五大智能手机普及率(35%)最高的地区之一，这一数据甚至已超过美国(31%)。每三个人中就有一人拥有两部或两部以上手机，这个比例(30%)在亚太地区是最高的。

中国城市地区拥有智能手机超过一年的人数比例(64%)在亚太区是最高的，超过日本、韩国和澳大利亚。在中国智能手机的使用环境上，家里(66%)、旅途中(59%)、交通工具上(52%)、餐厅(38%)和商场(30%)是使用频率最高的地方。在中国智能手机的用途方面，主要包括浏览网页(50%)，听音乐(43%)，收发电子邮件(41%)，搜索引擎(37%)，拍照或录像(37%)，通过报纸杂志的网页版浏览新闻(35%)，登录社交平台(35%)，浏览微博等平台(34%)，玩游戏(33%)，地图服务(28%)等。来源：2011-11-9 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

中国成全球第二大手机应用程序市场

据移动分析公司 Flurry 的数据，自 2011 年 1 月以来，这个全球人口最多的国家一直在火热下载和使用手机应用程序。中国现已成为仅次于美国的全球第二大手机应用程序使用国。

对于那些关注过 iPhone 进军中国场所引发热潮的人来说，这一结果并不意外。不过，根据市场研究机构 Gartner 的数据，苹果在中国市场上还是一个小角色：它在智能手机市场占 16% 的份额，在总体手机市场占 3% 的份额。据中国工业和信息化部 10 月公布的统计数据显示，中国是全球手机用户最多的国家，手机用户逾 9.52 亿。

真正让 Flurry 的分析师法拉格感到震撼的是中国手机应用程序的普及速度。自 2011 年 1 月以来，中国手机应用程序使用量增幅达 870%，这个数字相当于手机使用排在前十位的国家的增长率加在一起再乘以四。

Flurry 通过安装在手机应用程序上的分析软件对应用程序的使用进行测量，考察了中国每月手机应用程序总使用时长相对于其他排名靠前的国家的情况。2011 年 1 月，中国占了全部手机应用程序使用时长的 1.8%，排名第 10。到 10 月前，中国已经排在了第二位，占总时长的 7.3%。据 Flurry 的数据，美国是全球手机应用程序使用时长最多的国家，截至 10 月底，美国占了总时长的 47%。

同样是在 1 月至 10 月这段时间内，中国新应用程序的下载量所占比重从 1.2% 增加到 12%。

法拉格在博客中说，过去，应用程序开发人员主要关注北美和欧洲市场，但现在中国也已经成为一个非常吸引人的市场，绝不能等闲视之。中国正等待着手机程序研发人员前去探险。现在，应用程序开发者该提高一下语言技能了，做好经常飞中国的准备吧。

读后有感中国成为第二大手机应用程序市场，这是件好事，也令人深省。在这样一个发展迅猛、空间无限的市场中，电信运营商获得了什么？是丰厚的流量收入，还是越来越沉重的网络压力？无论我们是想做管道商，还是平台提供者，都不能忽视这个趋势了。来源：2011-11-11 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

中国首个未来网络产业化基地落户南京

在 11 月 11 日举行的 2011 中国未来网络发展与创新论坛上，作为南京最重要产业功能板块的江宁开发区“聚焦四个第一”再出大手笔，以未来网络产业创新中心为核心的南京中国未来网络谷签约落户江宁开发区，未来 5 至 10 年，开发区将形成千亿级未来网络产业集群。江苏省、市领导杨卫泽、季建业、周谦、罗群和国家发改委、工信部、自然科学基金委、中国工程院的相关领导、专家出席论坛并见证签约。

在新一代信息技术领域中，未来网络(Future Network)将是重要的发展趋势与方向，对未来网络的研究已成为世界各国占领信息技术制高点、增强国际竞争力的战略性需求。在党和国家领导人的高度重视下，国家各部委启动了未来网络的 973 课题、“国家未来网络创新基础设施”多项科研计划，加速未来网络的研究和建设。

此次落户开发区的南京?中国未来网络谷位于紫金(江宁)科技创业特别社区内,由南京市经信委、江宁开发区联合中国工程院刘韵洁院士等领导的来自北京邮电大学、中国科学院计算研究所、清华大学等科研团队共同建设。这是江宁第一个入驻的“未来网络”类的项目。项目将以中国(南京)未来网络产业创新中心为核心,采用“产业研究院+学科型公司”模式,以我国未来网络发展顶层设计、技术研发与标准推动、知识产权保护、产业孵化与发展为重点,高标准规划建设国际接轨的孵化器、加速器、中试用房和人才公寓等配套设施,推动科研成果就地转化,形成从芯片设计、设备制造、系统集成到应用服务的完整产业链,将南京打造成为国内一流、国际同步的未来网络产业基地,最终确立我国在未来网络产业领域的国际地位。

汇集了国内顶端人才的“未来网络谷”提出将以“一中心一公司”作为产业基地运作主体的发展模式,中国工程院院士刘韵洁向与会人员介绍了中国(南京)未来网络产业创新中心情况。“一中心”即中国(南京)未来网络产业创新中心,承担关键技术研发,建立体系结构、路由交换、测量管控、网络安全、内容网络、移动互联网、物联网、云计算、承载网络、移动网络、多媒体技术、三网融合等12个技术研究部门;“一公司”即南京未来网络产业创新有限公司,承担对中心的研发成果产业化以及市场推广。南京?中国未来网络谷将规划建设上游(芯片、元器件)、中游(设备提供、系统集成)、下游(服务、应用与运营)三大产业集群,重点包括芯片设计及生产、设备生产制造、基础软件开发、服务应用提供等。会议当天,杨卫泽书记、季建业市长、邬贺铨副院长、慕成元司长、闻库司长、刘韵洁院士为中国(南京)未来网络产业创新中心和南京未来网络创新有限公司揭牌。

南京市委常委、江宁区委书记周谦在讲话中指出,作为南京重要的产业功能板块,当前,江宁正大力实施创新驱动、产业推动行动战略,聚焦无线通信等高端环节,着力推动未来网络产业基地建设和创新成果转化,力争通过5—10年时间努力,打造千亿级的未来网络产业集群。江宁将按照统一规划、分步实施的策略,全力推进南京中国未来网络谷建设发展,力争到2016年,初步形成产业集聚;到2021年,形成规模化效应,构筑在国际国内最具竞争力的未来网络产业集群。

江苏省委常委、南京市委书记杨卫泽讲话指出,南京科教人才资源丰富,是全国唯一的科技体制综合改革试点城市、国家创新型城市试点市、国家级两化(工业化和信息化)融合试验城市、“三网融合”试点城市、全国首个中国软件名城,电子信息产业发展迅速,技术创新能力快速提升,与国内同类城市相比,南京具有发展未来网络技术和产业的先发基础优势。下一步,南京将充分利用南京作为

国家级网络创新基础设施管控和运维中心的有利条件，全力建设中国南京未来网络谷，积极推动未来网络产业大发展大跨越，努力把南京打造成为国内一流、国际同步的未来网络技术研发与产业基地，迅速提升城市信息化水平，提高城市竞争力和影响力，为南京办好青奥会、率先基本实现现代化提供强有力的支撑和保障。

本次论坛由中国工程院与南京市人民政府主办，中国联通(微博)、北京邮电大学、中科院计算所、清华大学、南京市经济和信息化委员会、江宁区人民政府、东南大学、华为(微博)技术公司协办，江宁开发区承办，依托中国(南京)未来网络产业创新中心，将每年举办一次，以期建设成为我国未来网络领域最重要的技术、产业以及国内外交流的平台。当天的论坛上，国内外未来网络研究领域的著名专家、学者和产业界人士，包括邬贺铨院士、刘韵洁院士、李国杰院士、方滨兴院士、南加州大学黄铠教授、清华大学吴建平教授、卡内基梅隆张晖教授、东南大学尤肖虎教授、耶鲁大学杨阳副教授、北京邮电大学张平教授、工信部电信研究院刘多副院长、清华大学曾烈光教授等先后做了专题发言，围绕当前网络面临的问题与挑战、未来网络的潜在需求与技术发展趋势、未来网络的产业化前景以及未来网络的发展思路等议题进行学术报告和交流研讨。

会议由南京市政府副市长罗群主持，中国工程院副院长邬贺铨、国家发改委高新技术产业司司长綦成元、国家工信部科技司司长闻库等先后发表致辞，驻宁知名高校、企业、科研院所参加了论坛。来源：2011-11-11 新浪科技微博

[返回目录](#)

国产手机借力运营商突围 巩固市场需差异化

中国正成为智能手机发展中心。投资公司 Ticonderoga Securities 分析师布赖恩·怀特发布的投资报告显示，截至 9 月底，中国 3G 手机用户增长 800 万，环比增长近 9%，达 1.0182 亿。中国手机用户总数近 9.4 亿。借着智能手机掀起的移动互联网浪潮，中国“智”造迅速崛起。

国内智能手机市场上滚滚而来的商机，为各大厂商及运营商带来了难得的发展机遇，但也促使市场竞争陷入了白热化的境地。不过，智能手机产业链上所展现的也不只是你死我活的竞争，还有开放共赢的合作。最新统计数据显示，2011 年前三季度中国运营商市场零售量达 6109 万左右，同比增幅 34%，运营商捆绑销售占比从 2010 年第 1 季度的 30% 增长到了 2011 年第 3 季度的 38%。看来，运营商与厂商抱团应对竞争，谋求共同发展已成趋势。

不过，从长远来看，国产手机要想在群雄并起的智能手机市场上实现突围，不能仅仅依靠运营商的力量，关键还应打造出差异化的产品、服务以及营销策略。

国内智能手机发展势如破竹

智能手机宛如一枚重磅炸弹，在终端市场上掀起惊涛骇浪。根据市场调研机构 IDC 的数据显示，2011 年全球智能手机销售量增长将近 50%，超过总体手机市场增速的 4 倍。与此同时，智能手机的发展也对传统功能手机市场造成了巨大冲击。最新研究数据显示，三年以来，手机出货量增长主要归因于智能手机，其出货量三年里增长了 2 倍(从 4000 万部增至约 1.2 亿部)，而功能型手机的出货量基本没有增长(从 2.58 亿部到 2.72 亿部)。智能手机已经成为终端市场的发展趋势，并且这一趋势是不可逆的。

在全球智能手机市场的版图上，中国市场的表现分外抢眼。IDC 最新统计数据显示，手机市场的扩大速度达到了两年来的第二大低谷，西欧和美国的手机出货量开始出现下滑。如此看来，这两大智能手机市场似乎已经显示出“退烧”的迹象。相比之下，中国智能手机市场依然在“高烧”中，且热度灼人。IHS 公司的研究显示，2011 年中国智能手机市场预计出货量增长 53%，从去年的 3500 万部上升到 5410 万部。从销量来看，根据捷孚凯(GfK 中国)全国零售推算数据显示，2011 年前三季度中国手机零售总零售量达到 1.7 亿台，同比增长 20%，其中第 3 季度总零售量约 0.6 亿台；零售额同比增长 35%，达到 1850 亿元，其中第 3 季度达 663 亿元。来自国内的消息同样证实了这一点，在近日举办的“2011 中国(张家港)移动互联网产业峰会”上，工信部电信管理局巡视员张新生表示：“由于终端是移动互联网的入口，使得终端的发展成为当今移动互联网发展的基础，而全球 70%的智能手机生产在中国，中国最有基础把握终端市场的发展”。

各大机构的数据都从不同的角度证明了一个无可辩驳的事实，那就是，中国正在成为智能终端的下一个战场。

国内厂商抱团运营商谋共赢

智能手机市场上群雄争霸，各有奇招：运营商的优势在于渠道、网络、用户、终端补贴和服务；手机厂商的优势在于技术与品牌。但运营商不甘沦为渠道，手机厂商也不可能脱离运营商搭建的 3G 网络。因此，如果能融合各自优势，共谋发展，将可取得“四两拨千斤”的效果。国内各大手机厂商显然也看到了这一点，正所谓“背靠大树好乘凉”，生产运营商定制产品，借助运营商的力量对产品进行推广和销售，俨然已经成为各大厂商在市场上扩大版图的一大捷径。

事实上，随着国内三大运营商总体 3G 渗透率超过 10%，国内 3G 市场已经进入到了规划发展的阶段。与此同时，三大运营商的用户争夺战也陷入了白热化的境地。从产品、资费到应用，再到社会渠道，三大运营商竞争的领地正在逐渐

蔓延。这在一定程度上加快了国内智能手机的普及，也促进了国内终端市场的更新换代。运营商的种种 3G 发展措施，也是手机厂商借机发展的一种渠道。当然，运营商同样需要通过与终端厂商的合作来打造出明星产品与应用，以便争宠用户。

实际发展情况也是如此，捷孚凯(GfK 中国)最新数据将手机厂商与运营商之间合作的趋势阐述得恰如其分：6109 万的市场零售量，34%的同比增幅，2011 年三个季度内 8%的上升幅度(30%—38%)无不说明，国内运营商市场已经成为拉动手机市场发展的一大引擎。

未来，这一趋势还将延续。根据预计，2011 年第 4 季度乃至 2012 年，随着运营商竞争态势升级，运营商捆绑市场的份额将不断上升，如果对比亚洲其他发达市场或者欧洲市场，中国运营商捆绑销售的份额还有很大的增长空间。

未来竞争需走差异化路线

移动互联网时代，开放已成必然。终端厂商与运营商、终端厂商与互联网企业、运营商与互联网企业之间正展开越来越广泛与深入的合作，以求促进资源共享，实现共赢。其实，就本质上而言，智能手机是一个巨大的产业，这条绵延的产业链上汇集了不同的角色：芯片厂商、通信设备商、运营商、手机厂商、分销渠道商，以及消费者。随着智能手机市场规模的扩大以及分工的日益精细，这条产业链的各方已成为紧密相连的共同体，谁也不能独善其身。这种情况下，开放共赢是不失为一条发展之道。

不过，诚如“外因通过内因起作用”的哲学道理所言，国内手机厂商借助运营商的渠道与资金优势为产品开路当然无可厚非，但运营商终究是外部力量，过分依赖运营商反而适得其反，可能导致自己丧失产业链的主导权，成为依附大树生长的蔓藤。

从根本上而言，国产手机的崛起还要依靠优质的产品、丰富的应用、良好的用户体验。而在智能手机及相关的软件应用市场日渐陷入同质化的今天，对于优质的产品还有一个要求，那就是细分用户，突出自己的特色。如果做不到这一点，国产手机迟早会被淹没在智能手机市场的滚滚浪潮中。这些，单凭运营商的渠道和补贴显然远远不够。

当下，国产手机恰如春起之苗，正孕育着成长的力量，唯有以差异化的发展思路对之加以浇灌与培育，方可在将来的某一天成长为一棵棵参天大树。来源：2011-11-10 通信信息报

[返回目录](#)

国内移动应用使用量飙升 移动互联网成消费金矿

随着网络速率的快速提升和 3G 向深度延伸和广度普及，我国的移动互联网应用得到了井喷式发展。根据移动分析公司 Flurry 日前公布的数据，我国已经成为仅次于美国的全球第二大移动应用使用国。数据显示，自 2011 年 1 月以来，中国的移动应用使用量已经增长了 870%，是移动应用使用量排名前 100 的国家和地区整体增速的 4 倍。毋庸置疑，我国已经成为移动互联网的巨龙，而移动互联网越发成为消费金矿。

我国成为移动互联网消费大国

中国手机应用程序的普及速度足以让整个世界感到震撼。数据显示，2011 年 1 月，中国手机应用程序使用量只占到全球的 1.8%，列全球第十位；而到了 4 月，这一比例已经增加到 2.7%，排名上升到第五；10 月，中国手机用户的应用程序使用量已进一步占到全球 7.3%，遥遥领先除美国之外的其他国家市场。

2011 年 1 月至 10 月，Flurry 调查了 12 万个移动应用的“对话(session，指使用情况)”，发现有 10 个国家移动应用的使用增长最快。在这 10 个国家中，大多数国家移动应用使用的增长介于 300%至 500%之间，但中国移动(微博)应用使用量的增长遥遥领先，达到了惊人的 870%。对此，Flurry 的分析师法拉格(Peter Farago)发表文章称，中国手机应用程序使用量 870%的增幅，相当于手机使用排在前十位的国家的增长率加在一起再乘以四。照此速度，我国赶超美国，成为移动应用使用第一大国指日可待。对于时间的预测，Flurry 的分析师给出了时间表：2013 年。

实际上，我国移动互联网消费的爆发已初见端倪。根据艾瑞咨询(微博)统计数据显示，2011 第三季度中国移动互联网市场规模达 108.3 亿元，同比增长 154.6%，环比增长 38.9%，增速较上个季度增长了近 18 个百分点。对此，创新工场 CEO 李开复(微博)日前通过移动互联网与互联网的发展进程对比，得出结论：目前移动互联网的发展速度已经 4 倍于互联网，移动互联网一年的发展历程是互联网的四年。他认为，2012 年是移动互联网爆发点。

两大因素驱动我国移动互联网消费疯长

是什么原因导致中国移动互联网消费获得如此快速的增长？智能终端价格的下降，绝对是一个不可忽视的因素。在智能手机市场竞争日趋白热化的今天，各大手机厂商大打低价牌，千元智能手机在消费市场上比比皆是。据台湾手机厂商透露，诺基亚(微博)正在开发一款基于 Linux 系统的新操作系统，以代替塞班系统去生产售价在 100 美元到 150 美元的入门级智能手机；三星(微博)电子计划集中攻占售价 150 至 200 美元的智能机市场，以应对迅速增长的中国市场需

求。国内的双子星华为(微博)和中兴更是将智能手机低价策略进行到底：华为和中兴已经推出几款价格在 1000 元左右的智能手机，并且获得部分智能手机用户的青睐。华为与中国电信(微博)合作的千元 3G 手机已经成为其历史上单款销量最高的机型之一，仅一款华为 8500 销量就达到 300 万部，而华为 8650 也在一个月内突破 100 万部销量。智能手机的日益普及带动了我国 3G 用户的激增。工信部此前公布的数据显示：截至 9 月底，我国 3G 用户规模突破 1 亿户，3G 用户渗透率达 10.76%。

移动互联网市场的发展，当然离不开海量应用的发展。作为全球最大的手机市场，中国的移动互联网市场潜力无限。这里的潜力，包括终端本身，也包括海量应用。而在应用为王的时代，后者显然更是前景可期。如今，不仅各大手机厂商，就连三大电信运营商以及百度、腾讯等互联网巨头也纷纷推出了应用程序商店。手机软件商店里的内容更是涵盖了门类繁多的手机应用软件、手机游戏、手机主题、手机视频等多个种类。

可以说，手机应用软件带动了整个移动互联网市场增速再创历史新高。据艾瑞咨询的最新数据显示，手机阅读、移动 IM、LBS 等各种新应用形式的快速发展让 2011 第三季度移动增值平稳发展，环比增长 17.7%。手机电子商务则继续其迅猛发展态势，同比增长 508.1%，成为移动互联网市场规模增长的主要驱动因素。

移动互联网消费金矿有待深掘

李开复认为，中国的移动互联网拥有一个爆发式成长的机会，“过去互联网就创造了几千亿美元市值的公司，比如百度、腾讯、阿里巴巴(微博)。而现在移动互联网可以有八九亿的用户，每天随时携带随时可以上网，这个商机肯定会是过去互联网的 10 倍以上”。他还表示，除用户层面的蔓延之外，移动互联网还将迎来设备蔓延、娱乐蔓延、内容蔓延、消费蔓延，而且已经迎来了创业者的黄金时代。

移动互联网使用量的飙升，对于厂商与开发者而言是巨大的利好消息。招商证券传媒与互联网行业首席分析师赵宇杰认为：“移动时代到来的机会，不仅是大公司比如现有互联网公司的机遇，也是很多小型公司甚至是个人的发展机会。移动互联网可能是未来 10 年互联网公司最大的发展机会。”但是在一座金矿面前，并非所有的淘金者都能赚得盆满钵满。热潮之中微软(微博)全球资深副总裁张亚勤(微博)向开发者发出提醒，全球移动互联网应用开发的产业规模 2011 年有望超过 120 亿美元，“空间很大，但是不可能大家都赚钱，只有 5% 的应用开发者能够最终成功”。他认为，最终要取得大的收益，核心还是要有技术的创新。创业者千万不要忽视技术上的创新。

移动互联网的发展对于处在移动互联网浪潮中的消费者而言，显然也是佳音。手机游戏、视频应用、移动支付、移动电邮、位置服务等新应用、新业务不断出现，不仅满足了人们生产、生活、学习的新需求，也让信息消费逐渐成为其必不可少的生活习惯。

不过，在这个新兴的产业中，用户体验度较差、服务标准缺失等问题阻碍着消费市场的成熟，同质化也是一个突出的问题。正如网龙副总裁胡泽民日前所言，目前国内手机应用同质化严重，这样发展下去将会影响移动应用开发产业发展。对消费者来讲，如何在移动应用的海洋里淘出优质应用，如何充分运用移动互联网的魅力为生活添彩，这一切都值得深思。来源：2011-11-10 通信信息报

[返回目录](#)

中国市场原本竞争不足反垄断应触及市场支配地位

《人民邮电报》等工信部主管报纸对央视的报道做了反击。主要是说，占支配地位不能算是垄断，具体行为才算是垄断，这既有道理又没有道理，牵涉到关于垄断的一个比较大的争议。

反垄断到底应以何为标准？国外争了好多年，有哈佛学派和芝加哥学派。哈佛学派强调反垄断着重保护消费者利益；芝加哥学派强调形成竞争的结构，不管你有没有垄断行为，只要占有市场支配地位，就是垄断。

我国《反垄断法》定义垄断行为，既包括“经营者达成垄断协议”、“经营者滥用市场支配地位”，也兼顾了“具有或者可能具有排除、限制竞争效果的经营者集中”。

中国本身就是竞争性不足的市场，你还说占支配地位不算垄断？我们改革的目标是完善社会主义市场经济体制。只有形成竞争性结构，才能最大程度保护消费者利益。

中国市场结构的非竞争性，在很多领域都存在，大的国有垄断企业太多。为什么挑这两个企业？因为它们就是垄断。《反垄断法》不反这个反什么？用《反垄断法》一点错都没有。就像在高速上，有两辆车分别跑 120 码、140 码，都超速了，但先抓跑 140 码的，为什么？总得从一两个动手。

发改委管的就是价格，它不管垄断地位。管垄断地位的是工商总局，这次工商总局没出手，发改委出手了。管垄断的有好几个部门，也说明反垄断执法的混乱。

现在这个事情的进展是部门之间打架，我认为最终还是要由司法机构来裁决。现在靠行政管理，怎么管？垄断就是有些部门造成的。

发改委通过价格去查反垄断也不是没有道理，但没解决根本问题，根本还是竞争结构没有形成。其他行业为什么不反？石油、银行，为什么不反？法律上不明确。哪一些可以豁免，哪些不能豁免，法律上尚未明确。来源：2011-11-14 第一财经日报微博

[返回目录](#)

【国际行业环境】

日本 3G 普及率近 100%

市场研究公司 Research and Markets 发布的《日本——电信、移动、宽带和预测报告》称，日本超过 99% 的移动用户使用 3G 服务。

报告指出，经过 10 年的运营，日本 1.2 亿的移动用户中有超过 99% 的用户使用 3G 业务。日本在 2010 年成为全球第四个部署 LTE 技术的国家，日本最大的移动运营商 NTT DoCoMo 的竞争对手将在 2013 年启动他们自己的 LTE 网络。随着社会发展继续呈现出从地点连接转向人与设备连接的趋势，超过 1 亿的互联网用户使用 iPhone、智能手机和平板电脑，并推动数据使用达到新水平。2011 年，FTTx 发展步伐依然令人印象深刻，占据了 55% 的市场份额，用户规模接近 2000 万。日本已经拥有了全球第二大的 FTTx 用户群，占据约 30% 的全球市场份额，仅次于中国的 40%。由于金融危机使经济持续萧条，各公司正寻求降低系统运营成本，虚拟主机和在线存储等基于云的服务开始发展。2011 年，日本开始模拟信号到数字信号的转换，这为价值链上的各个环节提供了发展机会。来源：2011-11-9 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

非洲手机用户数仅次于亚太

全球电信与媒体市场调研公司(Informa Telecoms & Media)11月3日发布的最新调查报告称，非洲大陆手机用户总数目前已位居全球第二，非洲手机用户数到 2016 年有望增至 10 亿。

报告显示，截至 2011 年 9 月底，非洲手机用户总数已达 6.16 亿，仅次于亚太手机用户市场，这一数字到 2016 年有望增至 10 亿。报告显示，非洲手机用户总数已由 2010 年年底的全球第四位跃升至目前的第二位。

调查显示，预计到 2016 年年底，尼日利亚仍将保持非洲地区手机用户数第一的地位，该国手机用户届时有望超过 1.52 亿，紧随其后的是埃及和南非。届

时非洲地区的手机覆盖率有望达到 86.92%，但这一比例依旧位列全球最低。来源：2011-11-9 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

新加坡移动电话普及率近 150%

市场研究机构 Research and Markets 日前发布了题为《新加坡——电信、移动和宽带》的报告，全面介绍了新加坡电信和数字媒体市场的趋势与发展现状。新加坡是亚洲表现较为突出的电信市场之一。在建设先进电信基础设施的同时，新加坡已成功将本国提升为 IT 枢纽和 IT 与电信相关产业的优秀代表。新加坡有决心保持现状，并继续开展电信和 IT 项目的创新。

报告列举了新加坡电信市场的几大亮点：目前新加坡移动电话普及率正迈向 150% 大关(2011 年 5 月为 147%)；3G 市场正蓬勃发展，到 2011 年 5 月，大约有 520 万 3G 用户，这意味着几乎 70% 的移动用户为 3G 用户；100% 的新加坡家庭已经拥有某种形式的高速宽带互联网接入服务；新加坡政府已启动了被称为“下一代国家信息通信基础设施”(Next Gen NII)的大型项目，将建造覆盖全岛的宽带网络，该网络被设计成一个所有运营商都能够接入的开放系统；新加坡资讯通信发展管理局(IDA)报告称，宽带网络的推出按计划进行，并将在 2013 年提供普遍覆盖；与全球其他市场的趋势有所不同，新加坡固定电话服务依然具有很强的适应性，100% 的家庭接入固话网络。来源：2011-11-9 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

新加坡打造可互通 NFC 基础设施

通信发展管理局(IDA)近日宣布，通过“合作征求计划”，已选择七家公司组成的财团负责建立可互通的近距离无线通信(NFC)系统。这七家公司是智能卡制造商金雅拓、星展银行、花旗银行、付费卡供应商易通公司，和三家电信公司第一通、新电信及星和。

IDA 与以上七家公司将于 2014 年前投入 4000 万新币，共同部署可信第三方(TTP)基础设施建设，并逐步推出超过 10 项 NFC 移动支付和其他增值服务，其中至少 3 项将在 2012 年年中正式发布投入使用。近场通信基础设施的部署开始侧重于零售支付，同时，IDA 和财团组成的公司也正与陆路交通管理局(LTA)探讨让公共交通乘客用手机缴付车资的可行性，并预计在 2013 年有初步的计划。

在此项合作中，金雅拓将负责开发和经营 TTP 基础设施；星展银行、易通公司和花旗银行将负责通过金雅拓提供的基础设施，发行支付产品，并将其与客户手中具有 NFC 功能的手机安全芯片进行结合。

除了支付业务外，金雅拓也将与服务供应商合作，共同部署一系列创新的 NFC 移动增值服务，如交互式智能海报广告、移动优惠券和移动票务服务。消费者将能与这些智能海报广告进行互动，并将商家提供的优惠券、门票和产品信息下载到具有 NFC 功能的手机上。

消费者只需拥有配备 NFC 功能的手机，或从手机运营商处购买相关配件以加强他们现有的不具备 NFC 功能的手机，便可享受近场通信移动支付服务带来的便利。

除了被采纳提案的财团，IDA 也鼓励其他支付和增值服务供应商利用可互通的 TTP 基础设施来部署安全的 NFC 移动服务。该合作征求计划下所实现的开放访问模式，将有利于新市场参与者的进入，进而促进新加坡 NFC 生态系统的发展。

此次合作征求计划是新加坡“智慧国 2015”规划蓝图中新一代电子支付项目的一部分，致力于将新加坡打造成一个以信息通信为驱动的智能化和全球化都市。

新一代电子支付项目旨在推动电子支付的应用，实现将新加坡打造为领先电子支付国家的愿景，为消费者和商家提供便利，并推动各方商业的发展。该项目的主要策略是加快消费者和商家对电子支付解决方案的应用，同时支持创新的、可互通的电子支付解决方案的发展。来源：2011-11-9 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

德国电信呼吁加强同开发者沟通

德国电信公司的一位高级副总裁 11 月 7 日公开称，移动运营商要解决目前普遍遭遇的网络重负问题并保持用户服务的高水准，就一定要同价值链各环节的厂商紧密合作，但目前许多应用开发者并不了解移动网络运营商想要的是什么。因此德国电信大声疾呼，应用开发者要做的不是给网络平添负担，而是要在不影响用户体验的前提下优化资源利用率，运营商目前最需要的是资源优化的智能手机。

德国电信负责服务管理的高级副总裁 Andy Lesser 称，日益增长的视频和数据使用量越来越让运营商感到难堪重负，而这也并不是一家运营商可以独力解决

的问题，而是需要整个产业链通力合作，包括终端厂商、运营系统提供商和应用提供商等。

在终端层面，厂商完全可以在不影响用户体验的前提下做到资源最优化，此举不但能延长电池使用时间，同时也能减少运营商网内的信令传输量，大大减轻运营商的网络流量负担。

据 Lesser 透露，德国电信目前正在同终端厂商和操作系统公司合作解决这一问题。但在应用程序领域，这样的合作难度明显加大。Lesser 称，由于有大量的应用开发者，为此运营商想同数量庞大且分散各地的开发者对话，难度较大。而目前对于运营商来说最大的问题是，用户对于各类新奇应用热情极高，而应用开发者却并不了解运营商的想法。为此，德国电信呼吁整个业界合力解决这一难题，同时可通过更多面向开发者的论坛和会议加强沟通。德国电信目前正通过同 GSM 协会等机构合作制订面向开发者的标准。来源：2011-11-9 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

巴西未来 5 年通信投入达 414 亿美元

巴西通信部部长 Paulo Bernardo 11 月 1 日表示，为将在巴西举行的 2014 年世界杯和 2016 年奥运会等大型体育赛事做好基础设施建设准备工作，巴西电信行业将在未来 5 年内投资 700 亿巴西雷亚尔(约 414.2 亿美元)，用于促进移动、固网和数字电视领域的增长。这笔投资将由政府和私营部门共同承担。

Bernardo 介绍称，巴西正在采取措施降低移动电话、宽带互联网和有线电视的税收，以增加这些业务的使用量，扩大市场。同时，新的减税法案也将给未来 5 年电信领域的投资带来利好。

在移动领域，巴西电信管制机构 10 月底宣布调低固网和移动网络之间通话的网间结算费，在 2012 年 1 月至 2014 年 1 月期间完成 30% 的降幅。

宽带互联网接入被强制减少为每月 35 雷亚尔，而此前在巴西一些地区，宽带互联网价格能达到每月 250 雷亚尔。

巴西还计划最晚在 2016 年推出数字电视服务。巴西将在明年 2 月开始执行一项开放有线电视市场的新法案，目的在于促进竞争，降低服务价格。这项法案已于 2011 年 9 月获得批准。

巴西电信运营商 Telebras 也将投资 2 亿雷亚尔，用于在 2014 年世界杯和 2016 年奥运会期间在巴西的主要城市提供电视、电话和语音、数据传输服务。按照该公司的预算，仅在 2012 年就将为世界杯的通信支持投入 8200 万雷亚尔。



该公司将负责在 3 年内建设 35000 千米的光纤数据传输网络。来源：2011-11-9 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

法国电信本土业务终端销售双双疲软

法国电信日前公布了 2011 年第三季度财报。据财报显示，因本土市场收入下降抵消了西班牙和部分非洲市场的增长，其季度营业收入同比下降 2.1% 至 113 亿欧元，利润亦同比下降 6.2%。

据称收入下降反映了法国电信在移动终端销售方面的衰退，去年同期的销售则非常强劲，尤其是在法国和比利时。

本季度法国电信的 EBITDA(税息折旧及摊销前利润)亦有所下降，从去年同期的 42.2 亿欧元下降 5.2% 至 40 亿欧元。

2010 年接管法国电信的董事长兼首席执行官 Stephane Richard 正在寻求通过出售在欧洲的非核心资产和在非洲的并购，来减少该集团对疲弱的欧洲市场的依赖。来源：2011-11-9 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

新加坡电信增持 2.05% 泰国最大移动运营商股份

新加坡电信(SingTel，下称“新电信”)已增持了泰国最大移动运营商亿旺资讯服务公司(AIS)2.05% 股份，持股总额达 23.32%。

交易基于 Shin 公司与新电信战略投资公司(SingTel Strategic Investments)之间的股票买卖。

交易价根据交易完成时的股价，为 3 亿-3.28 亿新加坡元(C114 注：2.37 亿-2.59 亿美元)，将以现金支付。

新电信表示，此次收购不会对其本财年的每股收益及每股有形资产净值产生重要影响。来源：2011-11-10 中国通信网

[返回目录](#)

运营竞争篇

【竞合场域】

三大运营商积极备战云计算

方兴未艾的云计算市场引起各大运营商的高度关注。本周二，广东电信宣布将在未来三年全面推出云计算服务，计划投资 80 亿元，建设容量为 20 万台主机的华南最大的云计算 IDC 数据中心等大型云服务项目，打造亚太地区规模最大、服务最先进的云计算服务基地。据了解，广东电信此举是中国电信(微博)集团 2011 年 8 月发布的云计算战略的区域“落地”。根据规划，中国电信将于明年正式推出云主机、云存储等系列天翼云计算产品并展开正式运营。据了解，仅一期计划，中国电信就将提供 2 万台高性能虚拟主机。

前日，中国移动(微博)也宣布了将在内蒙古投建全国规模最大、技术最先进、能耗最低的云计算中心的计划。联通方面更是宣布将在 2012 年加大在数据中心(IDC)方面的投资力度，并计划在未来三年内在廊坊、大连、无锡、东莞、南宁、呼和浩特以及重庆等七个城市建立大型的五星级数据中心。而记者了解到，截止到 2011 年 9 月，中国联通(微博)已经部署了 196 个数据中心，分布在全国 31 个省市的 135 个城市，占地面 10 万平方米，部署机架 3.68 万架，出口带宽达 5021GB。作为云计算规模发展的核心，联通如此大力度投资建设数据中心，积极布局云计算市场的野心已经呼之欲出。

最新发布的《中国云计算产业发展白皮书》预计，到 2012 年，中国云计算市场规模将达 606.78 亿元。上月，国家发改委更是宣布将拨出 15 亿元专项资金扶持国内云计算行业领军企业。对此，业内人士表示，多重利好将会彻底引爆各大运营商对于云计算市场的激烈争夺，而这也将持续成为未来几年除 3G 外运营商竞争的最大看点。来源：2011-11-10 南方日报微博

[返回目录](#)

东亚地区宽带建设全球领先

经济学人信息部最新研究显示，在宽带网络服务方面，新加坡、日本、韩国仍然是世界上最雄心勃勃的国家。

据新加坡媒体报道称，政府宽带报告的第三版显示，尽管新加坡、日本、韩国已经被认为拥有最先进的宽带网络经济，但仍然一直在建设比其他国家速度更

快、覆盖范围更广的宽带网络。这三个国家都计划在未来 2 到 5 年内提供 1Gbps 网速的服务，新加坡和日本都计划在这段时间内将这种高速宽带覆盖至 90% 以上的家庭。

报告编辑艾恩·莫里斯表示，在欧洲，各国政府一向重视私营运营商在局部和农村地区盈利困难的问题，因此，宽带目标多设定在 20Mbps 到 50Mbps 之间，家庭覆盖率多设定在 75% 到 90% 之间。北欧一些国家，包括爱沙尼亚、芬兰、瑞典的目标一般会更高一些，在未来 5 到 10 年内，将使 90% 到 100% 的家庭宽带网速提高到 100Mbps。

在宽带建设领域，世界各国采取的做法各不相同，但政府对平均每个家庭的公共资金投入越高，通常也意味着政府干涉越多。澳大利亚是世界上利用公共部门资金解决单个家庭网络覆盖投入最多的国家，政府计划创建并自营一种超高速网络覆盖到国家的每个角落。美国和加拿大政府则着重通过在乡村地区投资铺设网络以减小“数字鸿沟”。来源：2011-11-9 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

报告称移动运营商投资回报 5.8%

据全球知名移动服务解决方案提供商泰乐(Tellabs)公布的最新报告显示，通过部署智能网络和提供智能服务，移动运营商可以将其现金投资回报增加一倍以上。

这项由研究公司 STL Partners 承接的报告表明，目前移动运营商投资资本的现金回报率通常为 5.8% 左右，相当于自来水或天然气公司的回报率。

然而，该报告指出，运营商应该利用其产品服务创造出比公用事业公司更高的价值；通过建设智能化更高的网络和提供智能服务，移动运营商可以将其现有的现金回报率提高一倍以上，达 13.3%。

这一研究发现，通过部署智能网络，移动运营商可以将投资的现金回报率提高 1.6%，即从目前的 5.8% 增至 7.4%。同时，通过在这些升级的网络上提供智能服务，运营商可以将现金回报率进一步提高 5.9%，即从 7.4% 增至 13.3%。

该报告指出，为了实现迁移至智能网络所带来的 1.6% 的回报率增加，运营商应当部署高效的网络配置、网络安全和设备管理流程。此外，运营商还应当充分利用网络共享，Wi-Fi 卸载、流量控制和多播及内容交付网络(CDN)等。

该报告建议，为了实现现金回报率进一步增加 5.9% 的目标，运营商必须引入智能服务。这就需要利用已有资产(如客户数据)，同时对用户和其他服务提供商公开其附加资产，如位置、市场、支付、身份认证等，实施差别收费。

泰乐公司技术战略总监 PankajShroff 对 Telecoms.com 的记者表示：“报告证实智能网络对运营商而言必不可少，这对现金回报的提高具有潜在益处，而现金回报也受益于智能服务的进一步推行。”来源：2011-11-14 飞象网

[返回目录](#)

全球运营商加快光网建设 挖剩余价值避固网依赖

运营商新形势下面临的威胁，以及宽带对国家经济的促进作用等因素，促使全球运营商在光纤宽带投入的精力正呈现不断加大之势。宽带已经成为运营商挖掘固网价值的最重要业务。除了政府的大力支持外，运营商自身对宽带发展也需要有良好的规划。

全球运营商在积极发展 3G，筹备 4G 的同时，并未忘记另外一项重要业务——光纤宽带，并且运营商在光纤宽带投入的精力正呈现不断加大之势。全球运营商热切关注光纤宽带，更多的还是希望继续挖掘固网的价值。

日前，有报道称，英国最大的互联网服务供应商英国电信打算加快推进耗资总规模 25 亿英镑(约合 40 亿美元)的光纤宽带网络计划，以便在高速网络服务领域与维京媒体等运营商展开竞争。不仅是在英国，在中国、美国、澳大利亚、印度、日本以及欧盟地区，各运营商也在政府的支持下大力促进光纤宽带的建设。

各国掀起光纤建设浪潮

作为宽带网络中多种传输媒介最理想的一种，光纤的传输容量大，传输质量好，损耗小，无中继传输距离长等特点，这让全球各国纷纷将光纤宽带作为未来信息化建设的基础，纳入国家战略，加大对其的投资力度。

印度电信部部长凯皮尔·斯伯近日就表示，印度电信部已经向政府建议，建设一张成本达 2000 亿卢比(约合 45 亿美元)的全国光纤网。此前更早一些的消息表明，印度的光纤宽带网络不仅将覆盖城市，也将向农村发展。

同样将光纤宽带网络的发展目标对准农村的还有美国。美国农业部 8 月底宣布，美国 16 个州的电信公司可以分享超过 1.03 亿美元的联邦资金，向没有宽带服务或服务不好的农村地区提供宽带互联网接入服务。

欧盟则是通过设立法律法规的形式，促使欧洲各国的运营商加速推进光纤宽带的建设。10 月，欧盟起草了一份针对欧洲范围内电信运营商的改进建议，该建议将让使用光纤通信的电信公司得到优惠政策。欧盟专员尼莉·克罗斯在一次讲话中说，此举将加快欧洲光纤网络的部署。

亚洲的日本是通过成立监管组织的方式加速光纤宽带的普及。2010年11月，日本政府成立专门小组，监管日本国内家庭光纤宽带接入网的发展计划和实行情况。日本政府的计划是力争到2020年前在所有家庭普及宽带服务。

两年前，为了建设一个覆盖全国的超高速光纤宽带网络，澳大利亚专门组建一个政府控股的公司负责网络建设和运营，并计划用8年时间普及光纤宽带。

众多国家和地区组织都在通过自己的方式促进光纤宽带的发展。有市场人士预计，FTTx未来5年将引领宽带市场增长，用户数和收入未来5年复合增长率分别达25%和22%。

政策给力与竞争形势双轮驱动运营商发展光纤

除了国家政府组织从国家战略层面引导运营商促进光纤宽带的发展外，运营商新形势下面临的异质竞争威胁，以及宽带对国家经济的促进作用等因素，也在推动运营商加速光纤宽带的建设。

一方面，随着移动互联网的快速发展，运营商的产业链主导地位开始出现动摇。一直以来，运营商都牢牢掌控产业链的主导权，但随着3G和移动互联网的逐渐普及，以苹果和谷歌为代表的终端商和互联网商开始向运营商叫板。

其中，苹果席卷全球，让运营商在与其谈判时，几乎处处被动。谷歌更是直接图谋进军运营商市场，威胁运营商的业务。谷歌高级副总裁大卫·德拉蒙德日前表示，该公司正考虑在一个欧洲国家建立超高速光纤网络。另外，还有消息称谷歌或将开展移动虚拟网络运营商(MVNO)业务。

另一方面，光纤宽带带来的宽带提速将有力促进国家经济的发展。爱立信(微博)携手理特管理顾问公司和查尔姆斯理工大学开展的一项研究结果表明，宽带速度每提高一倍，GDP将增长0.3%。国内工信部的专家也指出宽带发展对GDP产生的影响是正面的，如2002-2007年，欧洲投资银行对22个经合组织国家进行的一项研究显示，10%的宽带普及率增长，带来了GDP约0.25%的增长。

具体来讲，光纤宽带带来的最直接影响就是带宽增加，带宽增加后意味着宽带网络将能承载更多的信息化内容，而宽带速度的提升也将促使各项信息化的流程自动化程度不断提高，处理效率也自然随之提高。而这一切都为经济发展带来了积极的效益。

挖掘宽带价值发挥固网余热

3G和移动互联网的大踏步发展，吸引了用户的眼球，也让运营商投入了大量的精力。而以固话、宽带为代表的固网业务近年来却处境尴尬，要么日渐式微，要么发展缓慢。因此，许多国家将宽带发展纳入国家战略后，对运营商来讲无疑是找到了让固网业务“老树开花”的途径。

固网业务是运营商的重要收入构成，但近年来，其中的固话业务持续萎靡，甚至已经有运营商放弃对固话业务的投资，如韩国电信就宣布，将停止对固话业务的投资，并将这部分投资转移至移动互联网领域。可以说，宽带已经成为运营商挖掘固网价值的最重要业务。

然而，运营商如何利用宽带挖掘固网的剩余价值呢？除了政府将宽带纳入国家战略，对运营商大力发展光纤宽带提供各种支持外，运营商自身对宽带发展也需要有良好的规划。

首先，激发家庭宽带市场的潜力。市场调查机构 Ovum 最新研究预测，2012 全球家庭宽带营收将达 1810 亿美元，首度超越家庭语音业务 1590 亿美元的营收。

其次，迎合行业信息化的趋势。如美国运营商 AT&T 就设立了首席医疗信息官的职位，表明其发展医疗信息化的决心。

第三，把握未来发展的方向。物联网和云计算是未来通信行业发展的两个重点领域，运营商应积极寻找固网业务与这两个领域的契合点，以给固网注入新的活力。来源：2011-11-10 通信信息报

[返回目录](#)

运营商 WLAN 建设高烧不退 LTE 时代价值依旧深远

移动终端设备的快速普及催生了数据流量的爆发式增长，也成为运营商移动网络当前最大的挑战。目前，运营商正在加速 3G 网络部署与优化，并逐步向下一代移动通信网络(4G)演进。而无论是在 3G 还是 4G 时代，运营商都不会忽视 WLAN 的重要性。

在全球范围内，运营商 WLAN 部署仍在快速推进。据 In-Stat 发布的新一期题为“Wi-Fi 热点：移动运营商的 3G 分流方案”的研究报告，2010 年全球热点场所为 42.1 万，预计将在 2015 年增至超过 120 万个。而在国内，运营商 3G 网络带来的移动流量危机，也驱动了 WLAN 的部署浪潮。

统计数据显示，2010 年年底，国内三大运营商 WLAN 热点数总数还仅仅为 17.6 万个。进入 2011 年后，运营商 WLAN 部署明显提速，尤其是中国电信(微博)与中国移动(微博)，分别将 WLAN 热点百万目标实现定在了 2012 年与 2013 年。

当然，与最初运营商跑马圈地式 WLAN 部署不同，运营商已经意识到 WLAN 在移动业务发展的重要作用。“运营商对 WLAN 部署的侧重点已经从规模数量开始向质量与服务转移。面对移动数据流量的巨大压力，WLAN 的价格被充分挖

掘，成为运营商移动业务发展长久的支撑点。” Ruckus 公司中国区技术总监宣文威在接受通信产业网(报)记者采访时表示。

4G 时代 WLAN 价值不减

在运营商网络中，Wi-Fi 多数扮演固网或者蜂窝网络的补充，成为运营商移动网络战略的一部分。随着 iPhone、iPad 等智能终端设备的大规模普及，移动数据流量呈现几何式增长态势。

思科统计数据显示，从 2010 年到 2015 年，全球移动数据流量将增长 26 倍，其中绝大部分数据流量来自手持终端。

宣文威表示，急剧增长的移动数据流量必须通过 3G 网络或者未来 LTE 网络进行承载。但无论是 3G 还是 LTE，考虑到成本等各因素，它们在分流移动数据流量能力上明显不如 WLAN。

对于 3G 网络，其最大的优势在语音服务，但对数据业务的处理能力有着明显不足。在运营商移动网络战略中，3G+WLAN 的组网方式已非常普遍，WLAN 在其中最主要的作用之一就是分流。

当然，移动技术的发展并不会停留在 3G 阶段，4G 已经步入快速道。进入 4G 时代以后，用户将拥有更大的带宽，更快的移动网络速率，并具备更高的业务承载能力。那么在 4G 时代，Wi-Fi 市场是否会因此受到冲击？

在 Ruckus 看来，4G 时代不会对 Wi-Fi 带来影响。即便 4G 网络可以提供高得多的速度，但是移动互联网流量和用户数量的陡增还是会堵塞频谱，并造成现在 3G 网络中存在网络中断等问题。与此同时，由于 4G 属于授权频谱，因此它还是一种相对昂贵且有限的方式。“随着 Wi-Fi 被广泛应用于现在的智能手机设备中，利用 Wi-Fi 从 3G/4G 网络中分流流量仍将是一种极为有效且低成本的方式。”宣文威说。

智能 Wi-Fi 应对网络挑战

目前，Wi-Fi 设备已经非常普遍，从网络到终端，再到各类消费电子产品，已完全渗透到人们生活的方方面面，成为重要的组成部分。而产品的普及，一方面推动了 Wi-Fi 产业链的发展，另一方面也使得各种规模的 WLAN 层出不穷。

WLAN 建设并非运营商专利，企业与家庭同样可以搭建自己的无线网络环境。正是这种多来源、多元化的组网方式，使得整个 WLAN 环境日趋复杂，设备厂商不同、产品功能参差不齐等，都将对运营商无线网络的稳定性与可靠性造成威胁。

打造高品质可运营的 WLAN 网络，为用户提供更好的移动体验是运营商移动网络发展的根本目标。而无线网络趋向‘智能化’是 WLAN 发展的必然。宣

文威表示，复杂网络环境更加考验 WLAN 网络的整体性能，尤其是如何应对干扰问题，而智能 Wi-Fi 将帮助运营商以低廉的价格实现优质 WLAN 网络的运营。

对于 Wi-Fi 而言，干扰问题一直存在。问题的根源在于，Wi-Fi 使用开放的 2.4GHz 频段，在该频段下运行着大量的设备，这就造成了频段拥挤与信号干扰现象。对于大多数设备厂商而言，在产品的设计过程中都是使用通用芯片，而仅仅使用通用芯片不足以将芯片设计能力充分发挥出来，需要设备商进行优化。而 Ruckus 的做法是在通用芯片上加上了拥有自主知识产权的专利技术——BeamFlex。“最优的主动干扰抑制功能，是在免费频段实现成功运营的关键。”宣文威说。

Ruckus 智能天线技术 BeamFlex 具备动态波束成型、干扰抑制和自适应信号控制等多项功能，智能天线可以自动调节以适应应用环境变化并提供稳定、高性能、大范围覆盖和多媒体应用接入支持。这意味着可以较少的无线 AP 接入更多的用户，可在无需无线专家的任何地方安装经济高效的 WLAN 接入系统。同时，Ruckus 还引入了 Qos 机制，在网络拥挤情况下保障优先级高的用户应用带宽需求。目前，BeamFlex 智能天线与 Qos 机制已被广泛应用到 Ruckus 产品中。

据了解，Ruckus 产品已得到运营商的认可，国际主流运营商 AT&T、瑞士电信、德国电信以及国内三大运营商等均为 Ruckus 的客户。同时，统计数据也显示，在运营商市场，Ruckus 室外智能 Wi-Fi 设备出货量居全球第一位。

安全与可扩展性仍是重点 支持 IPv6

在运营商 WLAN 网络建设中，网络的安全性与可扩展性是最重要的缓解，而安全问题首当其冲。

对于 Wi-Fi 安全问题，宣文威认为，Wi-Fi 实际上已经非常安全，用户如果按正常步骤对设备进行设置，完全不必担心安全问题。他透露，目前，Ruckus 的产品均采用当前最先进的 802.1X 加密技术，同时，接入点支持 L2TP，通过多层加密的方式，将所有数据通过加密隧道送到运营商数据中心，为运营商提供了更高的无线安全性。

在可扩展性方面，由于移动用户数量的急剧增长，对现有网络在未来移动业务承载方面的能力将更加苛刻，运营商需要可扩展的 Wi-Fi 系统以支持高密度的应用环境。

宣文威认为，就目前而言，可扩展性主要有三个方面：接入点具备更强的客户端支持能力、WLAN 及接入点分组以及对 IPv6 的支持。

据了解，Ruckus 近日推出了业内首款基于控制器的系统 Zone Director 5000，能够灵活地进行在线或数据路径外部部署，支持多达 20000 个客户端、1000 个接入点以及 2048 个 WLAN，而这些都是在一个独立、易用的平台上实现的。

除此之外，Ruckus 还提升了 ZoneFlex 双频 802.11n 接入点的客户端容量，每个接入点支持 256 个并发客户端，使之十分适合亟需可靠 Wi-Fi 服务和扩展覆盖范围的高容量、密集用户环境。

值得注意的是，ZoneDirector 5000 已经开始支持 IPv6。宣文威表示，“全球 IPv4 地址已经耗尽，向 IPv6 过渡大势所趋。从物联网的角度来看，未来任何设备都将分配一个独立的地址，而 IPv6 地址被认为是无穷尽的，所有的物体都可以进行分配。这就要求我们的设备对 IPv6 进行支持，而实际上，我们已经开始这方面的工作，并推出了相关产品，未来将有更多的产品支持 IPv6。”来源：2011-11-9 通信产业网

[返回目录](#)

【中国移动】

中移动将发布社交问答平台

中国移动(微博)今日宣布，中国移动研究院官方网站移动 Labs 将于近期推出社会化威客产品(简称 labs 威客)，意将打造国内移动互联网领域社交问答平台。

中国移动称威客产品是移动 Labs2011 年推出的最核心产品之一。2011 年年初以来，兴起于国外的社会化问答网站逐渐成为国内互联网企业角逐的又一战场。据介绍，在使用威客产品过程中，用户不仅可以定向邮件邀请相应领域的专家参与问题解答，还可以从所关注的人和主题两个维度来发现答案。

中国移动提供的数据显示，目前移动 Labs 注册用户超过 100 万，其中涵盖超过 15 万的中国移动内部员工，用户覆盖来自 100 多个国家近千万专业人士，数万名活跃的行业专家博主，博文数量达到数十万。日均独立访问用户超过 30 万，日均 PV 超过 100 万，累积用户访问量达到近 10 亿。这为威客积累了大量的潜在用户。来源：2011-11-11 新浪科技微博

[返回目录](#)

中国移动将推出“威客”产品

记者从中国移动(微博)研究院了解到，移动 Labs 将于近期推出一款全新的社会化威客产品(简称 labs 威客)，意将打造国内移动互联网最大的社交问答平台。

威客产品是移动 Labs2011 年推出的最核心产品之一。2011 年年初以来，兴起于国外的社会化问答网站逐渐成为国内互联网企业角逐的又一战场。移动 Labs 作为 ICT 领域领先的专业平台，率先将社会化问答同通信、移动互联网行业相结合，重磅打造威客这一垂直社交问答平台。和“百度知道”或者“新浪爱问”等问答网站不同，Labs 威客将建立一个真实的社会网络，以关系社区的形式帮助通信人解决工作及生活中遇到的各种问题。用户不仅可以通过定向邮件邀请相应领域的专家参与问题解答，还可以从所关注的人和主题两个维度来发现答案。Labs 威客极大地满足了通信从业者之间答疑解惑、学习交流的需求，将成为通信人工作、生活中不可或缺的“问答知识库”。

Labs 威客将发挥其在行业内所拥有的强大专家团队、在 ICT 行业各个领域的专业经验以及移动 Labs 积累的优质资源等优势，推动和搭建业界精英、优质“草根”、创新团队与个人、巨头公司以及广大用户之间的分享和互动的桥梁，促进业界专业知识的传播和扩散，推动通信行业创新发展。

目前 labs 威客正处于测试阶段。在开放内测的短短几天时间内，就已经汇聚了数百名来自中国移动以及产业链最具影响力的专家。很多用户留言表达了对 Labs 威客的认可，并提出了宝贵的产品使用意见和建议。据悉，目前移动 Labs 注册用户超过 100 万，其中涵盖超过 15 万的中国移动内部员工，用户覆盖来自 100 多个国家近千万专业人士，数万名活跃的行业专家博主，博文数量达到数十万。日均独立访问用户超过 30 万，日均 PV 超过 100 万，累积用户访问量达到近 10 亿。来源：2011-11-15 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

TD-LTE 规模试验推进多模终端开发

本届移动互联国际研讨会第二日(11月1日)的一个重点话题是 TD-LTE 试验进展，恰巧在同一日，国际上的 TD-LTE 发展速度进一步加快，日本软银正式启动 TD-LTE 商用网络，东京、大阪地区开始放号。

第二阶段测试主攻 R9 版本功能

工信部电信研究院沈嘉在介绍 TD-LTE 规模试验最新进展时给出多组数据。从早期的技术试验到现在的规模试验，包括工信部、三大运营商已有 3500 人次参与测试，累计完成超过 2 万个测试例组合。

沈嘉称，在第一阶段规模试验接近尾声之际，已有 11 家系统厂商中的 8 家完成了 IOT 测试、单系统测试、关键技术等现阶段所有测试项目，其余 3 家也即将完成。在芯片环节，现有的国际、国内共 10 家芯片厂商中已经有 6 家完成或

者进入规模试验阶段。在芯片与系统设备的互操作方面，11家系统厂商和海思、创毅视讯等产品进展较快的芯片厂商都完成 TD-LTE 互操作测试，高通也与几家设备商完成了互操作测试。

在仪表开发环节，多个国内外仪表厂商已参与到 TD-LTE 试验项目中，在射频和协议测试等方面保持了与 LTE FDD 基本同步，但在无线资源管理方面 TD-LTE 仪表比 LTE FDD 有一部分滞后。测试集验证则在 TD-LTE 工作组加强组织下，有序开展 GCF 认证，大大缩小了与 FDD 的差距。

TD-LTE 规模试验第一阶段主要考验了产业链在无线网络性能、多芯片、室内覆盖、终端以及核心网和承载等几大方面的技术与产品成熟情况。即将于年底开始的 TD-LTE 规模试验第二阶段将进入到更新版本 R9 的功能性能验证，在终端环节将推进 TD-LTE 多模终端的研发。

关键技术加快验证

作为 TD-LTE 特色关键技术之一的智能天线技术，会带来天线的性能增益，但主要问题是需要布放的天线数量比较多，会加大成本和增加工程难度。这也是 TD-LTE 规模试验中重点解决的问题。

据沈嘉介绍，TD-LTE 第一阶段试验中已对单流智能天线(或者单流波束赋形天线)升级到一个能力更新、更强的版本，从而进行双波束赋形传输。

终端一致性是一个移动通信技术真正成熟的一个标志，所以 TD-LTE 终端一致性测试系统的开发和验证也成为 TD-LTE 成熟过程中的重点环节。

TD-LTE 规模试验将于年底开展“双芯片多模多待”的规模测试。沈嘉透露，目前已有 4 家终端厂商在 2011 年第四季度提供多模数据卡或双待手机，不过从长远来看，单芯片多模方案也是芯片整体发展方向，这需要芯片工艺的支持，即采用 40nm 工艺，支持至少 TD-LTE/TD-SCDMA/GSM 三模。这方面已有 7 家芯片厂商表示将在明年提供产品。

双待机语音方案被看好

根据终端形态不同，TD-LTE 语音终端包括多模单待和多模双待两种形态。多模单待终端分语音由 LTE 提供和不通过 LTE 提供两种解决方案；多模双待终端语音由 2G/TD 电路域提供。

TD-LTE 语音的目标方案是多模单待，即语音业务通过 LTE 提供，目前 3GPP 已推出标准化方案 SRVCC：在 LTE 覆盖范围内通过 LTE 网络提供基于 IMS 的语音业务。在呼叫过程中移动出 LTE 覆盖范围时，支持 LTE 语音与 2G/3G 的互操作来保证连续性。

另外一个 3GPP 标准化过渡方案是话音业务不通过 LTE 提供(LTE 纯数据)——CS Fallback : 开机优选 LTE , 需要话音业务时, 由 LTE 重选至 2G/3G ; 开机优选 2/3G , 进行数据业务传输时通过制定特殊方案推送至 LTE 。

中国移动(微博)通信研究院高级项目经理武欣称, 目前产业链主推的 LTE 语音方案是“双待机方案”, 也是一种过渡方案, 最初由北美传统运营商提出并推广, 其特点是终端可同时待机在 LTE 和 3G(或 2G)网络, 话音业务通过 2G/3G 提供, 数据业务通过 LTE(有 LTE 覆盖时)或 3G/2G (无 LTE 覆盖时)提供 ; 支持基于 LTE 的数据和基于 3G/2G 的话音业务并发(有 LTE 覆盖时), 支持 3G 数据和话音业务并发(无 LTE 覆盖时); 支持基于应用层的 LTE<->3G/2G 互操作。

对于双待机方案, 业内已有多个终端厂商已推出多款产品, 市场反响良好。TD-LTE 双待机目前业内已有测试样机, 预计年底推出商用产品, 其它更多厂商将在 2012~2013 年提供产品。来源: 2011-11-9 通信世界网微博

[返回目录](#)

芯片迈入成熟阶段 TD 或将全面替换 GSM 手机

逐步摆脱启动时期的困难局面后, TD 芯片产业已经迈入成熟发展阶段, 这也标志着将一改 TD 终端匮乏的局面。TD 或将全面替换 GSM 手机, 迎来规模发展阶段。

自 2011 年下半年起, TD 终端市场呈现出迅猛的增长势头, TD 芯片市场随之变得活跃起来。一方面是芯片供不应求的消息, 一方面是厂商的投入热情升温, 不难看出, 经过了 3 年的蛰伏期, TD 芯片发展终于迎来了欣欣向荣的景象。

目前, TD 芯片技术水平不断提升, 65nm 和 40nm 的芯片已经进入商用, 在 2011 年第三季度, 展讯、Marvell、联发科(微博)技等芯片厂商都交出了漂亮的成绩单。与此同时, 中国移动(微博)终端公司也正式成立, 这无疑为 TD 芯片的发展注入了一针强心剂。但值得注意的是, 在 TD 芯片市场整体明朗化的同时, TD 芯片厂商将不得不面对一个更为严峻事实: 随着 TD 终端迈入发力阶段, 明年的 TD 芯片市场或将开始新一轮洗牌。

技术与市场双驱动

据了解, 2011 年 6 月份以来, TD 芯片出货量明显增加, 最近多位 TD 产业相关人士证实, TD 芯片已经断货, 预计在明年情况才能有所好转。专家认为, 预计在 2011 年的最后两个月, TD 芯片的出货量将达到高峰。

逐步摆脱了启动时期的困难局面后, TD 芯片发展至今已经进入成熟阶段, 参与其中的芯片厂商也已有 7 家之多, 完全可以支撑大规模商用。TD 技术论坛

秘书长时光在采访中向《通信产业报》(网)记者表示,现阶段 TD 芯片在技术、产业化及商用等方面都已经与其他两种 3G 制式的芯片持平,从目前的市场来看,明年将成为 TD 芯片进入爆发式增长的时期。

就芯片工艺而言,TD 芯片无疑是发展最快速的,在 2011 年年初,主流芯片采用的制程还只是 65nm 时。9 月,展讯就发布了 40nm 的 TD 芯片,将手机功耗降至原来的 50%,并且完全兼容现有的 GSM 网络。

此外,TD 芯片集成度明显提高,由原来的 5 芯片方案提升至 2 芯片方案,而 Marvell 与华硕共同发布的单芯片方案智能手机更是大大降低了 TD 手机的成本。

实际上,TD-SCDMA 由于采用时分双工,不需要成对的频带,因此,和另外两种频分双工的 3G 标准相比,在频率资源的划分上更加灵活,但在软硬件的应用上则相对落后,直接的反应就是终端使用效果上的欠缺,这也是 TD 终端面临的最主要问题。业内资深分析师刘东凯向记者分析道,尽管如此,中国移动凭借 6.5 亿用户和高额的补贴政策不断吸引着中外产业巨头对 TD 的投入,手机使用体验必然会逐步得到改善,TD 芯片的出货量也将持续攀升。

厂商竞争加剧

根据展讯第二季度财报显示,TD 芯片业务的增长成为其最大亮点。

据悉,目前 TD 手机与 GSM 手机的成本差价已下降至 2 美元以内,而且展讯推出的 TD 智能手机解决方案已将手机成本控制在 60 美元左右,其市场售价可能仅为 700 元。业内人士认为,TD 手机全面替换 GSM 手机的时代已经临近,TD 芯片厂商开始迎来一片更加广阔的市场。

与此同时,这也意味着 TD 芯片厂商的竞争将愈演愈烈。联发科技副总经理庄承德向记者表示,为提升自身产品的卖点和竞争力,在下一阶段,联发科技将致力于提供 TotalSolution 等 TD 芯片解决方案。

但有数据表明,在 2011 年上半年,展讯就已经占据了整个 TD 芯片市场份额的 56%。目前 WCDMA 和 CDMA 芯片市场都已走上垄断路线,现在,TD 芯片市场是否会步其后尘?

“从现在的竞争态势来看,未来 TD 芯片市场垄断局面不会形成。”时光对记者说,不过在整个芯片领域,几大巨头厂商必然会占据大部分市场份额,但中小厂商仍有机会凭借自身产品特色分到一杯羹。当 TD 芯片市场逐渐趋于饱和,竞争也会随之加剧,各厂商现阶段的跑马圈地将为日后 TD 芯片市场格局定型,爆发期过去后,TD 芯片厂商之间应当会保持良性竞争的势头。

终端公司成旗帜

继电信、联通之后，中国移动终端公司也于 10 月底正式挂牌成立，同时提出明年实现终端销售 6000 万台的目标。

刘东凯认为，终端公司的成立，对 TD 芯片的出货量将产生极大的推动作用，研发资金的补贴也为 TD 芯片不断完善提供了强有力的支撑。

此外，在引入 iPhone 屡屡受阻之后，中国移动明星终端的策略开始向其他手机厂商倾斜，在此趋势之下，各大终端厂商纷纷表现出对 TD 手机的热情，其中三星(微博)已经公开表示将着重研发 TD 手机产品，与此同时，千元智能机市场的大规模发展，也使国内厂商获得更多机会。

一方面是中国移动终端公司的产业化运营，另一方面是客户的增多，对 TD 芯片厂商而言，无疑是双重利好。“在 TD 芯片下一阶段的发展当中，中国移动终端公司将成为领头人的角色。”时光表示，终端公司是用户和厂商之间的桥梁，比厂商更加了解消费者的需求，能够进一步提升芯片厂商为用户服务的理念。更重要的是，中国移动终端公司可以根据市场需求，组织芯片制造商更有效地投身 TD 终端的发展，随时为厂商指明方向。

“数”说 TD 芯片

7：目前 TD 芯片厂商已有 7 家之多；

40：商用 TD 芯片采用的制程最小为 40nm；

50%：相比于过去，TD 芯片的手机功耗下降 50%；

56%：在 2011 年上半年，展讯占据了整个 TD 芯片市场份额的 56%；

7000000：8 月份 TD 芯片出货量已经接近 700 万套。来源：2011-11-14 通信产业报微博

[返回目录](#)

中移动全球通资费改革见效 新套餐用户超 2 千万

自 2011 年 5 月 17 日中国移动(微博)推出全球通统一套餐以来的短短半年的时间，便吸引了 2000 多万的客户办理量。来自中国移动的数据显示，截至 11 月 12 日，全球通统一套餐客户规模已经超过 2120 万，每日办理该套餐的客户也超过了 11.7 万户。

在通信市场渐渐饱和，移动电话资费价格弹性逐渐缩小的情况下，运营商要吸引用户来办理自己的套餐不是件易事。而中国移动全球通统一套餐价格水平的下调和资费结构的简化无疑给市场注入新的活力。而其能在短时间内引起较大影响，获得用户认可，并聚拢一大批使用者，也意味着中国移动对于套餐和资费的调整不只有降价吸引这么简单。

资费下调+透明消费

全球通资费改革首先是资费的下调和套餐的简化，并以此推进透明消费在客户端的感知。有一组数据可以说明客户对此种资费改革的接受程度，相关统计资料显示，90%以上的统一套餐客户资费满意度得到了提升，93.7%的统一套餐客户在体验后愿意向亲朋好友推荐他们当前正在使用的全球通统一套餐。

据了解，5月17日新推出的全球通统一套餐在实现漫游、长途、市话一个价和全国接听免费的同时，还大幅降低了语音价格水平，增加了数据上网流量。其中全球通商旅套餐除了提供大量漫游通话时长外，还提供了专属的电话客户经理、营业厅优先办理、机场贵宾厅等服务，受到商旅客户的广泛欢迎。

为了提高客户感知，适应市场消费水平，中国移动此次调价能在短时间内形成聚集效应。究其原因，主要是因为以往资费结构比较复杂，客户感觉消费不够透明。而本次全球通资费统一下调，呈现“长市漫统一资费”、“接听免费”、“资费结构简单”三个明显特征，更符合客户需求，客户对每一笔消费都更容易理解，客户的知情权得到了更好的保障。

有评论分析认为，中国移动对全球通资费的下调并不是简单的将价格降低，而是根据市场形势和用户需求在产品结构及消费服务上进行了调整。用户的消费行为一般都顺从自己的使用体验，若体验好便不会轻易转投他家，甚至还会去口碑相传形成口碑效应。中国移动此次推出的全球通新套餐，真正适应了用户最根本的需求，做到了真正从客户满意度出发，让利广大客户。

适应移动互联网发展趋势

据伦敦市场调研公司 Ovum 预测，2015 年全球移动数据收入将从 2010 年的 9068.2 亿美元增至 1 万亿美元，增幅 10%。相比之下，2015 年全球移动语音业务收入将从 2010 年的 6633.6 亿美元降至 6079.1 亿美元，下降 8.4%。目前，中国的移动数据业务流量正以每年超过 200% 的增速呈现爆炸式的增长。移动互联网的快速发展带来了客户数据流量需求的迅速增长。

面对移动数据流量需求的增长，运营商必须对这一趋势有清醒的认识，从资费结构入手适应这一趋势，最大限度地满足和释放用户需求，顺应移动互联网快速发展的趋势。

本次全球通资费调整中，对数据流量的资费设计进行了重大调整，正是为了满足客户对数据流量的需求增长，增进客户对于流量资费的满意度。一方面，在新的商旅套餐中包含 30M 流量满足客户基础的数据业务需求，另一方面，推出了此前没有的上网套餐，在满足客户基本通话需求的同时，包含了数百兆的流量，充分满足了客户的手机上网等数据业务需求。

资费改革后，客户的手机上网的成本将进一步降低，提升客户在资费层面对数据业务的满意度。全球通资费的调整将进一步促进客户使用数据业务的积极性，进一步普及各种基于移动互联网的手机应用。来源：2011-11-15 新浪科技微博

[返回目录](#)

【中国电信】

中国电信计划进军美移动市场

昨天，记者从中国电信(微博)了解到，中国电信计划在明年年初开始向美国消费者推出自有品牌移动服务，目标用户群为美国华人、留学生和经常来往两国的游客。

中国电信美洲公司总裁谭亦军表示，中国电信计划明年年初向这些目标客户群提供双网手机服务，一个网络可以在中国使用，另一个在美国使用。目前，中国电信已经与多家潜在合作伙伴进行了网络测试，并将在近期内选择其中一家为最终的网络服务提供商。对于合作伙伴的名单中国电信并未公开，但谭亦军表示：“只要这一服务能够获得快速增长，我们将在美国市场投入自己的网络基础设施。”

据了解，截至2011年上半年，中国电信美洲公司已经拥有总额为96亿美元的流动资产，其中包括约40亿美元的现金。显然，对于中国电信来说，无论是在美自建网络或者是进行收购，资金都不是问题。来源：2011-11-15 京华时报微博

[返回目录](#)

中电信若在美国收购将面临审查

中国电信若要凭借自己的能力在美国建立或收购无线网络公司，都将可能受到来自美国联邦通信委员会或司法部的审查。此前不久，美国政府就曾出于对国家安全问题的考虑，拒绝中国设备商华为公司参与美国当地一个全国性应急网络项目。

中国电信(微博)近日宣布，计划明年年初利用自有品牌向一些美国的消费者提供无线服务。究竟哪些用户群会得到中国电信提供的无线服务呢，答案是那些频繁往返于中国和美国的华人、留学生等。

“作为中国最大的固网运营商，中国电信将为美国用户提供基于两条线路的手机服务，这两条线路一条在美国运营，一条在中国运营。”中国电信美洲公司总裁谭亦军在近日接受记者采访时说。虽然谭亦军拒绝讨论这一服务的定价，但他表示价格将极具竞争力。

为寻求在美国消费市场的立足点，目前中国电信已经积极地与美国当地一些合作伙伴展开合作试验，并将在近期内选择其中一家为最终的网络服务提供商。对于合作伙伴名单中国电信并未公开，但谭亦军表示，如果这一无线服务发展良好，中国电信将考虑在美国购买或自建无线网络。

“只要这一服务能够获得快速增长，我们将在美国市场投入自己的网络基础设施。”在谭亦军看来，资金对中国电信来说显然是不成问题的。据悉，截至2011年六月底，中国电信美洲公司已经拥有总额为96亿美元的流动资产，其中包括约40亿美元的现金。

事实上，中国电信若要凭借自己的能力在美国建立或收购无线网络公司，都将可能受到来自美国联邦通信委员会或司法部的审查。此前不久，美国政府就曾出于对国家安全隐患的考虑，拒绝中国设备商华为公司参与美国当地一个全国性应急网络项目。

“在海外市场上，虽然收购无线网络运营商一事当前对我们来说绝非迫在眉睫，但我们并不排斥在美国或全球其他一些国家进行收购的可能。”谭亦军表示，“毕竟这是使中国电信海外市场获得迅速增长的一个重要手段。”

值得一提的是，中国电信在北美市场上已经具备一定的合作基础了，例如Verizon和at&t都是中国电信的固话服务客户，同时Sprint Nextel也早已和中国电信实现了传统电话网络的互联互通，而此次中国电信则有意将无线服务打造成其明年在美国市场上最具竞争力的产品之一。据了解，作为中国电信最大的国际子公司，中国电信美洲公司已经在美国市场上提供销售服务长达十年，今后，该公司将由间接提供服务转向直接面对用户，尤其重视开发在类似洛杉矶、芝加哥、纽约等地的华人用户市场。

“在过去十年中，我们多是专注于公司架构的建设，而现在我们需要更多地关注销售市场，增强品牌意识。”谭亦军解释到，“事实上，目前有超过1%的中国人居住在美国，因此在华人区我们将拥有更多的发展机会。”

当然，提供自主品牌移动服务，一方面是要拥有用户群，另一方面则是要寻找合作伙伴，建设自主的基础通信设施，不过后者可能需要通过美国政府的评估。目前虽然还不知道中国电信此项服务推出的确切时间，但相关人士表示工作已经在进行中。据悉，如果此次服务推广获得成功，加拿大将会成为中国电信的下一个国际战场。来源：2011-11-14 通信世界周刊

[返回目录](#)

中国电信向酷派定制推出低价 4 英寸智能手机

中国电信(微博)联合酷派宣布推出首款 CDMA 版低价大屏千元智能手机——酷派 5860，虽然屏幕达 4 英寸，但售价不超过 1300 元，中国电信预计该机型单款销量超 100 万台。

重新定义千元智能机标准

中国电信早期提出了 CDMA 版千元智能手机标准：3.5 寸以上大屏幕为主要特征，CPU 处理能力在 600MHz 以上，同时又具备良好的用户体验，价格大约千元左右。千元智能手机在中国电信的大力推动下，销售增长非常快。据 ZDC 统计数据显示，2011 年上半年中国 3G 手机市场上，3.2 英寸以上超大屏产品的关注度达到 49.8%，接近一半。消费者对价格位于 1000~2000 元之间的手机关注达到 39.6%。

此次，中国电信携手酷派推出了 4 英寸千元智能手机——酷派 5860，这款采用 Android 2.35 操作系统，屏幕尺寸达到 4 英寸，分辨率为 800*480，CPU 采用的是 800MHz 主频的高通芯片。

预计单款销量将超 100 万台

从智能手机产业格局来看，高端智能手机市场以苹果、三星(微博)、HTC(微博)以及酷派为主，千元智能手机市场主要以国产品牌为主，主要以酷派、华为(微博)、中兴等为代表，目前千元智能手机已经出现多款销量超过百万台的产品，比如华为的 C8650，酷派的 E239、D530、D539 等。

据悉，酷派 2011 年发力于年轻人群市场，打造“玩酷”新产品品类，此次推出的千元智能手机新标杆 5860 就是玩酷系列的一个产品，酷派欲将其打造成家喻户晓的明星手机，成为千元智能手机中的典范。

据悉，中国电信和酷派将从渠道、套餐政策、市场推广给予资源倾斜，发挥社会化渠道优势，将会覆盖全国 5000 家左右的渠道，预计酷派 5860 手机的单款销量将会超过 100 万台，成为中国电信的又一款明星产品。来源：2011-11-11 新浪科技微博

[返回目录](#)

电信回应涉嫌宽带垄断：正全力配合反垄断调查

央视今日报道国家发改委正在调查中国电信(微博)和中国联通(微博)涉嫌宽带接入领域垄断问题。中国电信今日下午回应称，会全力配合相关监管机构的调查。

中国电信今日下午表示，公司一贯严格按照相关法律法规经营宽带业务，并会全力配合相关监管机构的调查。

据央视报道，国家发改委正对中国电信和中国联通进行反垄断调查，主要是因为两大固话运营商在宽带互联网市场涉嫌垄断。来源：2011-11-9 新浪科技微博

[返回目录](#)

中电信打造无线中国 多地公用电话亭升级 WiFi 亭

日前四川成都街头出现了公用电话亭升级换代的“产品”——WiFi亭。据悉，该产品除了通话功能，还具备充值缴费、WiFi上网等附属功能。

多地加速电话亭升级 WiFi 亭

随着移动终端的普及，使得具有单一通话功能的公话亭日益冷落。在北京，街头的公用电话亭日益成为一种摆设。据一些行人倾诉，现在大家“人手一机”，几乎都想不到公话亭的存在。“即时有时候手机没电，第一想到的是找报刊亭或小卖部的电话使用”。

另一方面，公用电话亭的内外部环境逐渐被“小广告”所覆盖污染，致使电信运营商每年都要投入大量资金和人力进行日常维护、清洁和巡检。“公话亭太脏了，到处都是小广告和尘土，”有不少市民抱怨道。

据飞象网了解，近日在成都街头出现了一种新式电话亭。这个电话亭为红色外观，话筒旁并没有寻常的拨号键，而是一块液晶屏幕。据中国电信(微博)成都公司介绍，该电话亭属于成都市电话亭升级换代的“产品”，不仅可打电话，还具备充值缴费、WiFi上网等附属功能。而在此前不久，四川绵阳就开始对街头的公用电话亭进行巡检，为改造成WiFi点做升级准备。

实际上，早在2010年世博会期间，上海电信推出的世博信息亭给公话亭带来了新的探索，WiFi热点的覆盖即为一发展思路。据了解，目前在上海有近500个公用电话亭已经覆盖WiFi热点，市民在其附近50米左右的范围内即可以搜索WiFi信号。

而据相关媒体报道，深圳也将公用电话亭纳入“无线城市”建设，用来开展 WiFi 覆盖的改造试点，实现无线宽带在公共区域的有效覆盖。

电信年内部署 70 万个 WiFi 热点

“无线中国”是中国电信“宽带中国”整体战略的重要组成部分。继启动“宽带中国光网城市”工程后，中国电信正式启动“宽带中国翼起来”活动，开始全力打造“无线中国”，全力推进 WiFi 热点覆盖，并通过免费体验方式进行市场培育。

截至目前，中国电信 3G 网络覆盖至全国 342 个城市、2055 个县和 79% 的乡镇，在全国有 30 万个 WiFi 热点。据中国电信透露，2011 年将继续大力推进 WiFi 热点建设，到 2011 年年底，WiFi 热点增加到 70 万个，到 2012 年，热点数增加到 100 万个。来源：2011-11-10 飞象网

[返回目录](#)

【中国联通】

联通云服务将于年底商用

11 月 8 日，中国联通(微博)系统集成有限公司主办了主题为“专业铸造品牌服务承载未来”的第二届 IDC 跨域服务推介大会。记者从会上获悉，中国联通以 VDC(虚拟数据中心)为代表的基于 IaaS 层云服务已经测试完成，2011 年年底将在国内率先商用，计划推出云主机、云存储、弹性企业云和瘦终端等主打产品。

去年，中国联通统筹资源启动了 IDC 跨域服务模式，对重点客户的跨域业务需求实现“一点受理、一点签约、统筹资源、一点收费”的服务模式，满足客户差异化、个性化、一站式服务需求，得到大客户的高度认可，IDC 产品供不应求。经过一年发展，目前联通 IDC 运营中心所承担的跨域项目运营模式已经由起步阶段进入快速发展时期。据统计，2011 年 IDC 运营中心共受理国际、国内跨域项目 112 项，订单额已超过 6200 万元，IDC 服务总收入预计将超过 22 亿元。目前，中国联通正创新打造 VDC 服务，将信息服务、基础设施服务以及应用进行有机结合，从而实现联通云服务的扩展与增长，摆脱单靠通信资源出租业务的恶性市场竞争。中国联通正在研究规划如何建设云计算中心，如何运营云计算服务，来实现客户“按需服务”的需求，以及实现 IDC 利润增长和节能增效。

联通系统集成有限公司副总经理高文龙表示，3G 技术和移动互联网迎来了快速发展的时代，中国联通将抓住产业升级换代和市场发展的机遇，更加合理地配置 IDC 基础资源，竭诚为政企、金融、IT 传媒客户承载信息化服务平台提供有力支撑，为广大网民提供更为丰富的高速互联网应用体验，不断推出有针对性

的一揽子解决方案，继续完善“一点受理、一点签约、统筹资源、一点结算”的营销组织模式，满足客户差异化、个性化、一站式服务需求。来源：2011-11-9 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

联通 11 日开卖 8G 版 iPhone 4

中国联通(微博)昨日正式公布 8G 版 iPhone 4 的上市价格和合约价格，裸机价格为 3999 元，11 日正式上市。与以往的合约价格体系不同，联通此次增加了承诺在网三年的合约套餐。

此次合约分购手机入网送话费和预存话费送手机两种形式。其中“购手机入网送话费”分为 1、2、3 年期。3999 元购机入网，从 10 档 iPhone 套餐中任选一档，签约在网 24 个月，享受相应额度话费赠送。“预存话费送手机”：预存 4999 元，承诺在网 36 个月，186 元套餐即可 0 元购机；承诺在网 24 个月，286 元套餐可 0 元购机；承诺在网 12 个月，586 元套餐可 0 元购机。

中国联通内部人士透露，随着苹果宣布 16GB/32GB iPhone 4 停产，联通合约机目前已呈现全面缺货状态，因此，中国联通正在加紧 8GB iPhone 4 的引入。

苹果在上月正式发布其新款 iPhone 4S 手机，不过何时进入国内市场还是个未知数。专家指出，在 iPhone 4S 迟迟不能进入国内市场的时候，作为过渡产品的 8G 版 iPhone 4，中国联通自然希望能借此填补市场空白。来源：2011-11-9 北京商报微博

[返回目录](#)

联通千元智能手机大批上市 先免费送 1 万部

中国联通(微博)宣布，为推动 3G 千元智能机市场，将于 11 月 8 日至 12 月 12 日赠送一万部手机，其中有 5 款机型，这是电信运营商首次大规模免费送手机。

中国联通的网上营业厅已发布公告，明确宣布此消息。具体来说，用户通过登陆联通网上营业厅(www.10010.com)活动页面或关注“@沃 3G 促销”新浪官方微博这两种渠道参加活动。获奖用户将获得免费新定义千元智能机入网沃?3G 的机会，入网时享受入网送话费的优惠。

据悉，首批上市的新定义千元智能机主推 5 款机型，包括中兴 V880、联想 A60、酷派 W706、华为(微博)Sonic、夏新 N79，其中酷派 W706、华为 Sonic、夏新 N79 都是新近刚上市的机型。

根据 Google 近日公布的相关调研数据显示，中国城市居民的智能手机普及率已达 35%，而 1000 元以下高性价比的智能手机市场占有率非常高。来源：
2011-11-9 新浪科技微博

[返回目录](#)

联通回应涉嫌宽带垄断：按照要求提供相关服务

央视今日报道国家发改委正在调查中国电信和中国联通涉嫌宽带接入领域垄断问题。中国联通(微博)今日下午回应称，正在应国家发改委要求，提供 2010 年度向互联网服务提供商出租带宽业务的价格、数量及营业额等相关信息。

据央视报道，国家发改委正对中国电信(微博)和中国联通进行反垄断调查，主要是因为两大固话运营商在宽带互联网市场涉嫌垄断。中国联通表示，依据工信部《中华人民共和国电信业务经营许可证》(A1.A2 - 20090003)规定，依法开展互联网接入业务。

对于调查进展，中国联通表示，正在应国家发改委要求，提供 2010 年度向互联网服务提供商出租带宽业务的价格、数量及营业额等相关信息。来源：
2011-11-9 新浪科技微博

[返回目录](#)

制造跟踪篇

【中兴】

中兴通讯获 28 个 LTE 商用合同 发力 4G 时代

近期，在由南方报业传媒主办的“中国入世十年总论坛”中，中兴通讯(微博)载誉而归。有人如此评论：十年间，中兴、华为(微博)所取得的成果，是中国通信业裂变式发展的缩影。

从技术追随者到技术领先者，中兴通讯这一路走来，正所谓“十年辛苦不寻常。”而随着 4G 通讯时代渐行渐近，业内开始预测，中兴通讯将充分受益这个“历史性”的机遇，从而其企业网和终端业务将分别在云计算和智能终端的带动下，“迎来广阔的发展空间。”

为了解有关情况，10月19日，《证券日报》记者一行来到深圳中兴通讯大厦。工作人员向记者展示了从技术研发中心——运营商网络产品——终端产品——云计算等一系列具有代表性的产品设备。

把研发中心设在他们的家门口

在深圳中兴通讯大厦的展厅里，工作人员最开始介绍的，并非是公司的智能终端设备与炙手可热的云计算技术，而是其位于全国各地的技术研发中心。

“在中兴通讯8万多名的员工中，有35%的人员在从事技术研发工作”，相关人员对《证券日报》记者介绍道，“另有32%的员工在进行市场及市场相关工作——这两块儿加起来占到我们员工总数的67%，这是一个典型的哑铃型的人力资源结构。”

2011年2月9日，世界知识产权组织公布数据显示，中兴通讯以1863件专利申请，位居全球第二。这已是中兴在专利申请的数量和排名上，第一次超过华为。

目前，我们在全球设立了18个研究中心。其中海外7家，分别位于美国、法国和瑞典，还有巴基斯坦、印度等地；而在国内我们则设立了11个研究中心。

在展厅图片上可以看出，中兴通讯在全国各地的研发中心建筑风格统一。唯一风格不同的，是位于南京的云计算研发中心，这也是中兴通讯重点打造的研究基地。

“我们的研发中心分布在北京、沈阳、武汉、长沙以及西安等地”，工作人员表示，鉴于目前房价高企，生活成本也随之大幅攀升。有鉴于此，中兴通讯开始“把研发中心建在他们(研发人员)的家门口”，从而提高对人才的吸引力。

最具竞争力运营商

作为“准4G”技术，LTE显然是通信领域最热的关键词。而无论是在TDD版本还是FDD版本的LTE领域，中兴通讯都全力以赴。

目前，中兴通讯有超过4000名的研发人员同步进行无线系统、核心网和终端产品的研发。“每年，我们将营收的10%投入到产品和技术的研发上”，有关人员如此介绍。

公开资料显示，中兴通讯LTE必要专利持有量占全球7%，是世界范围内拥有自主知识产权最多的厂家之一。

2005年，中兴通讯进入到TD-LTE领域。而截至2011年9月，中兴通讯已经与全球6个国家29个全球领先运营商建设TD-LTE实验局和商用网络，遍布欧洲、印度、亚太、东南亚和美洲等区域，其中包含了7个TD-LTE规模商用局——“中兴通讯TD-LTE设备已经成功跻身国际一流运营商。”

2011年1月,全球知名咨询机构 Frost & Sullivan 发布 TDD 市场研究报告,从技术积累、产品融合性、产品进度、系统开发性四个维度对各厂家在 TD-LTE 竞争力做出评估,中兴通讯综合竞争力业界排名第一。

而在 FDD-LTE 方面,继上半年取得 23 个 LTE 商用合同之后,第三季度中兴通讯再拿下 5 个商用合同。也即,目前中兴通讯已经获得了 28 个 LTE 商用合同,并与全球 90 多个运营商合作并部署试验网。

2011年2月份,OVC 发布的市场趋势报告中,显示中兴 LTE 在行业贡献、市场竞争力、产品竞争力、解决方案竞争力 4 个方面表现杰出,这使得中兴通讯在全球 LTE 基础设施厂商中位列前三。

全球上升最快固网设备供应商

在有线通信的固网领域,中兴通讯产品覆盖了 MSAN、xPON、xDSL 三大类全系列产品。根据 OVUM 最新《全球 FITx 及宽带接入市场》报告显示,中兴通讯在 MSAN、xDSL 产品市场上位列全球第二。而在 xPON 光接入技术较为成熟的 EPON 和 GPON 领域,中兴通讯分列第一和第二位。

来自 Gartner 的报告显示,过去三年时间里,中兴通讯是全球上升速度最快的固网设备供应商。除去国内市场,中兴通讯 xPON 光接入产品已经进入全球 33 个国家,覆盖到俄罗斯、南美以及非洲等多个地区。

中兴通讯的承载网产品整合了包括光传输产品和 IP 网络产品等基础网络产品,包括 WDM/OTN 产品、NG-SDH/MSTP 产品、IP 传送产品、路由器&BRAS 产品和以太网交换机产品。

以成本领先、快速定制和持续创新作为经营思路的中兴通讯,在光传输产品领域“发力”追赶,截至去年 6 月底,中兴通讯的承载网产品已经进入全球 120 个国家的近 600 家运营商。

实用的中兴终端产品

“这一款是在欧洲热销的 V880”,公司人员在手机展区如此介绍,“全年出货量保守估计在 500 万台左右。”据其介绍,该款手机是中兴通讯在智能手机领域的主打产品,更是其手机终端业务利润率的有力保证。

公开资料显示,截至上半年度,中兴通讯手机产品销量达到 3500 万部,位居全球第五。而 IDC 第三机构报告显示,到了第三季度,中兴通讯手机以 5.5% 的份额居全球第三。

“之前,智能手机仅占比 5%左右”,公司人员表示,但是目前这一比例已经增至 15%。据其表示,智能手机是公司整体手机业务的主要利润来源。

在功能机领域,“我们在非洲,主打 S312 这一款,这是一款太阳能电池手机,特别符合当地的地理优势”;而在国内,富有特色的则是被称为“老人机”

的一款手机，具有 GPRS 定位系统、一键呼救、超大的数字按键等专门为老年消费群体设计的多项功能。

除去手机外，中兴通讯也适时的推出了自己的平板电脑产品。在外形的设计上，要小于 ipad，“这样可以方便将其放到口袋中，更便于随身携带”，工作人员表示，该款产品不同于一般的平板电脑之处在于，它同样具备通话功能。

另一个吸引《证券日报》记者眼球的产品则是一款将由中移动推出、由中兴通讯生产“手机钱包”产品，据工作人员介绍，“这项业务由中国移动(微博)向我们定制”。一旦推出，将方便客户将银行卡与手机号码进行绑定，从而提供更为方便的个性化金融服务和快捷的支付渠道。

刮起云计算“东风”

云计算是一种基于互联网的计算模式，所谓的“云”不过是一种比喻的说法，因为可以通过互联网对数据进行无限扩展、随时获取、数据共享等特性而得名——“在远程的数据中心里，成千上万台电脑和服务器连成一片电脑云”，有人如是描述。

而早在 2005 年，中兴通讯就开始投入到云计算基础设施的研究与开发中，2009 年率先提出“可落地云”业务全套解决方案，全面服务于运营商和政企客户；2011 年，中兴通讯进军云计算领域，将云计算作为其新的战略增长点，并借此进军 IT 领域。

据中兴通讯表示，目前公司成立了云计算和 IT 经营部，并投入 3000 多人进行云计算研发。日前，公司已经发布了云操作系统、SDPaaS 云部署、类 APP Store 云应用程序平台等产品和解决方案。

截至去年年底，中兴通讯已经在国内申请了 107 件云专利，位列国内厂商第一。

对于中兴通讯的未来，一份由海通证券出具的研报做出如此描述：“4G 使得中兴通讯正在不断突破欧洲等运营商的封闭份额，而企业网和终端业务分别在云计算和智能终端带动下迎来广阔的发展空间。”

未来，中兴通讯还将为投资者带来多少惊喜，还需拭目以待。来源：2011-11-9 证券日报

[返回目录](#)

中兴手机出货量超苹果 智能终端转型成效显著

相比手机巨头在 2G 时代牢固的市场地位，3G 发展使他们曾经的地位变得风雨飘摇，诺基亚(微博)起起落落、苹果迅速崛起、中兴、华为(微博)等中国厂商冉冉升起，3G 时代新晋的弄潮儿不断涌现。

IDC 的数据显示，中兴手机 2011 年第三季度的出货量达 1910 万台，超越苹果稳居全球第四，市场占有率达到 4.9%。中兴方面表示，计划在未来 3-5 年手机出货量能迈进全球前三。

低价策略撬动中低端市场刚性需求

中兴手机在数量上超过了苹果，从苹果本身来讲，苹果的定位集中在高端，第三季度对于苹果是个销售淡季，因为许多消费者都在期待苹果发布 iPhone 5。而从深层次来说，Android 市场份额已经超过了苹果 iOS 平台，中兴手机的出货量、市场占有率也已经超过苹果，Android 手机在设计和性能上也都非常接近 iPhone，因此部分苹果用户转向 Android。

实现了数量上对于苹果的超越，从中兴方面来讲，或许我们最直观的感受就是低价的优势。和苹果正好相反，中兴智能手机的定位在平民化的大众市场，其实不管是在国内还是国外市场，高端用户毕竟有限，而大众化的中低端市场虽然利润不高，但却是主流。中国的终端设备厂商从来就不乏价格杀手，中兴通讯(微博)在这方面当然也不例外。一直以来，中兴通讯都将竞争的焦点放在抢占市场方面，薄利多销的策略也换来了不错的收效，Q3 市场占有率 4.7%，高于去年同期的 4.1%。

当然除了高性价比外，中兴手机在渠道上也有其优势。电信运营商永远是手机厂商最重要的大客户，当前全球运营商都在力拼发展用户，他们希望通过高性价比的手机来发展新用户，而中兴高性价比的智能手机正迎合了运营商的需求。

随着中国市场 3G 普及大潮的开启，中兴、华为的千元智能机开始大显身手。2010 年，中国电信(微博)集中采购了 30 万部 Android 智能 3G 手机，这也是中国电信历史上最大规模的 3G 智能手机采购。其中，中兴通讯 N600 智能手机拿下了其中 80% 的份额，中标 24 万部，这也是中国电信 3G 智能手机采购史上的第一大单。

2011 年，华为 C8650 更是创造了 60 天销售破百万的奇迹。

智能终端战略转型成效初显

除了市场定位的低价策略外，智能终端转型战略是推动中兴手机快速发展的根本动因。近几年全球电信业增速放缓，作为传统电信设备商的中兴通讯不得不寻求新的战略支点，智能终端就是其中之一。随着 2011 年中兴通讯宣布智能终

端战略转型，智能终端业务成为重点，上半年中兴智能终端销量达到 500 万部，实现与去年同期相比超过 400% 的增长。

从中兴通讯 9 月份公布的上半年度经营业绩看来，终端产品收入的增长成为一大亮点：中兴的网络产品收入同比增长 8.01%，终端产品收入同比增长 43.96%，电信软件系统、服务及其他类产品收入同比增长 42.29%。

在拓展市场方面，中兴不仅在国内三大运营商的终端招标中分得市场蛋糕，更不断扩大海外市场份额。就手机业务而言，产品种类丰富，N600、R750，以及全球热销的 Blade 和 Light，其产品最狂热的粉丝在欧美等发达国家，这两个市场去年的增长率都达到 150% 以上。同时，借助几款明星机型中兴不仅实现了在欧洲的规模化发展，而且终端产品 2010 年在欧洲实现超过 100% 的增长。如此业绩都归功于智能终端的转型战略。

未来发展：需进一步提升品牌价值

2011 年是智能手机的井喷年，也是市场洗牌年。虽然 Android 智能手机国际品牌起步较早，但目前国产品牌在智能手机技术研发上已迎头赶上，国产品牌如中兴、华为、酷派、联想等抓住市场机会迅速崛起，同时与运营商进行深度合作，推动了国产品牌在智能手机领域的快速上位。

中兴是 Android 阵营的主要成员之一，当下 Android 手机市场竞争日渐白热化，甚至已经陷入了“千机一面”的怪圈。市面上的手机不仅在外观上“千机一面”：同样的触摸屏、同样的尺寸、同样的薄厚程度。同质化的应用体验将国产 Android 推入了泥潭。因此，对智能手机个性化设计的呼声也将日渐高涨。如何进一步拓展智能手机功能，寻求差异化设计，塑造出新的用户体验，将是国产终端厂商所要面临的挑战。

在手机乃至整个 IT 业界，不可否认，苹果依然是名副其实的创新大老。在苹果的第三财季当中，该公司占据了整个手机行业 52% 的整体营业利润，然而该公司的手机开发生产部门的规模仅占据了全球行业总规模 4.2%。这一点或许值得中兴、华为等国内手机厂商学习。我们在不断追求出货量、追求市场份额的同时也应该考虑未来发展如何进一步塑造品牌价值提升国产手机本身的价值。尽管目前国内厂商已开始着手打造品牌影响力，但远远不够。来源：2011-11-10 通信信息报

[返回目录](#)

2015 年美国将成中兴最大手机和平板电脑市场

中国第二大网络设备制造商中兴通讯(微博)周二表示，随着美国消费者对廉价设备需求的不断增长，到 2015 年美国将超越中国，成为该公司最大的手机和平板电脑市场。

中兴通讯执行副总裁兼董事何士友当天在纽约接受采访时表示，2011 年前 9 个月中国市场占中兴通讯手机总销量的比重约为 35%，美国为 10%左右。何士友称，中兴通讯预计未来 3 年该公司在美国的移动设备年营收增长率可达 50% 以上。

何士友表示，中兴通讯正依赖于移动设备扩大美国业务，由于政治原因，中兴通讯在美国销售网络设施向来“要复杂得多”。他说：“进入美国手机市场很容易。我们在美国的业务增长对提高我们的品牌知名度和全球地位都很重要”。

市场研究机构 IDC 上月表示，中兴通讯在 2011 年第三季度已成为全球第四大手机厂商，出货量同比增长了 58%。中兴通讯目前在全球手机市场的份额为 4.9%，领先于苹果的 4.3%。

Sprint 旗下预付费品牌 Boost Mobile 副总裁安德烈·史密斯(Andre Smith)称：“中兴通讯拥有高品质产品，随着时间推移，会赢得美国消费者的青睐。品牌知名度是中兴通讯在美国面临的巨大挑战，他们需要本土合作伙伴来帮助其找到扩大知名度的途径。” Boost Mobile 从 11 月 2 日起开始销售中兴通讯生产的 Android 智能手机 Warp，售价为 199 美元。

申银万国证券分析师兰昆(音译)在采访中表示，“由于基数较低”，中兴通讯在美国的高增长预期是合理的。据他估计，约有 25%的美国市场份额是中兴通讯瞄准的低价手机市场。如果中兴通讯能占该市场 50%的份额，那么在美国手机整体市场的份额将达到 12%至 13%。

兰昆说：“中兴通讯当前绝大多数产品都是低端或中端产品，这些产品在中国和非洲等发展中国家市场更好卖。中兴通讯需要时间来对其面向美国市场的产品进行升级。”

中兴通讯美国业务主管陈立新表示，中兴通讯尚未发现在短期内与美国大型移动运营商在网络设备领域进行合作的“机遇”，因为 Sprint、AT&T 和 Verizon 无线均已选定了未来网络标准(即 LTE)的供应商。他说：“我们在美国网络设备市场暂时没有找到机会。可一旦机会出现，我们肯定就会抓住。”来源：2011-11-9 新浪科技微博

[返回目录](#)

中兴再度减持 505 万股国民技术 获益 6800 万元

中兴通讯(微博)今日发布公告，称在 2011 年 11 月 4 日至 2011 年 11 月 10 日期间，共出售国民技术股份 5,050,000 股(占国民技术总股本的 1.857%)，扣除成本和相关交易税费后税前投资净收益为 6800 万元。

公告显示，此次交易主要来自两方面，其中由深圳证券交易所竞价交易系统出售 5 万股，均价为 24.08 元/股；通过大宗交易系统出售 500 万股，出售均价为 23.59 元/股。预计扣除成本和相关交易税费后获得的所得税前投资净收益约为人民币 0.68 亿元，占中兴通讯最近一期经审计净利润的 2.09%。

本次减持后，中兴通讯尚持有国民技术股份 19,709,854 股，占国民技术股份总额的 7.246%，全部为无限售条件流通股。来源：2011-11-11 新浪科技微博

[返回目录](#)

【华为】

华为与微软展开专利授权谈判

昨天，华为(微博)公司证实，该公司正在与微软(微博)就 Android 操作系统的专利授权展开谈判。由于谷歌的 Android 操作系统使用了微软的某些知识产权，此前，Android 阵营中的手机厂商 HTC(微博)、三星(微博)等都要付给微软专利使用费。

“免费”系统可能最贵

华为 2011 年开始全面发力终端业务，而华为使用开放的 Android 平台的方案导致其与微软发生专利冲突。华为终端部门首席营销官徐昕泉表示，“我们一直都尊重重要企业的知识产权。我们目前拥有 6.5 万项专利，并拥有足够的能力保护自己的利益。”谈判正在进行，因此华为销售的每部 Android 手机需要向微软缴多少专利费尚无进一步消息。

市场研究机构 IDC 预测 2011 年智能型手机出货量将达到 4.5 亿台，其中 39.5% 为搭载 Android 系统的产品，而 iPhone 的市占率仅为 15.7%。但在专利战的攻击下，免费开放的 Android 系统有可能将成为最贵的系统。

专利费有例可循

根据微软和 HTC 达成的知识产权协议，HTC 每销售一部 Android 手机，则必须向微软支付 5 美元的专利费。虽然，三星没有公布向微软缴纳版税的金额，但据外电报道，微软要求三星每出售一部使用安卓系统的智能手机和平板电脑，

就向微软支付 10 到 15 美元的专利费，这也是迄今为止最大的一笔和 Android 相关的专利交易。

微软副总裁兼法务总监史密斯曾表示，希望三星能给其他厂商提供一个范本。以后 Android 系统的版权问题，厂商可以以三星为例解决。业内人士称，华为必然也将向微软缴纳相应的专利费。来源：2011-11-9 新京报微博

[返回目录](#)

华为推新无线局域网解决方案

信息与通信解决方案供应商华为(微博)日前正式发布其业界领先的融合 WLAN(无线局域网)解决方案。该融合解决方案能同时支持无线蜂窝接入和 WiFi 接入，充分利用现网资源，帮助运营商提升网络容量，节省运营总成本，并保障终端用户的业务体验。

随着移动通信的发展和智能终端的广泛应用，终端用户对数据业务的需求日益剧增。运营商急需提升网络容量，应对移动宽带业务持续高速增长带来的挑战。为了满足运营商提升网络容量的需求，华为推出融合 WLAN 解决方案。该解决方案通过在热点和盲点区域部署 WiFi 接入，来实现深度覆盖和补盲覆盖，从而分担移动宽带数据负荷，提升网络容量。来源：2011-11-9 北京商报微博

[返回目录](#)

华为将在伦敦开设终端设计中心

华为(微博)公司日前宣布，将于 2012 年年初在英国伦敦开设一个专门面向欧洲的移动终端设计中心。

该设计中心将由华为终端英国及爱尔兰执行副总裁 Mark Mitchinson 领导，他将获得 ID 欧洲华为终端创意总监 Andy Davey 的支持。

华为表示，该设计中心将专注于其设计能力，确保它能够响应当地消费者及市场需求。

华为终端西欧总裁 Richard Ren 表示：“华为伦敦设计中心证明我们完全致力于在英国及欧洲推出新的智能手机产品和品牌。该设计中心将使我们能够通过消费者洞悉、聚焦和协作来提升欧洲市场份额。通过 Mark 的领导力、创造力和专业技术，华为将吸引世界各地最优秀的设计人才来到我们的伦敦设计中心。”

据 C114 了解，华为日前藉由一次发布会正式公布了最新旗舰智能手机 Vision(远见)和平板电脑 Media Pad 在英国的上市时间及售价。同时该公司还提出了新的品牌口号“让我们简单地分享(Let's simply share)”。

Mark Mitchinson 曾担任三星(微博)、诺基亚(微博)等领先手机厂商英国高管，2011 年 5 月初正式加盟华为，他直接向华为英国首席执行官 Victor Zhang 汇报工作。来源：2011-11-9 中国通信网

[返回目录](#)

华为发布 eSpace 视频监控方案

在今天举行的“第六届中国数字城市建设技术研讨会暨设备博览会”上，华为(微博)面向全球发布了华为 eSpace 智能视频监控解决方案。以期推动整个视频监控行业“移动、智能、高清”监控云的进程。

对于新品的发布，华为企业业务 BG 统一通信与产品协作产品线总裁陈奕泉表示：“华为将继续在‘移动、智能、高清’的视频监控领域里精耕细作，持续为客户提供优质的整体解决方案和服务。同时，华为希望与视频监控行业同仁共同努力，为整个安防行业的发展贡献自己的力量，为整个社会的平安、繁荣保驾护航。”

华为 UC&C 产品线协作应用领域总经理邢练军指出，“移动、智能、高清”是华为视频监控解决方案的核心理念，也是视频监控行业未来技术发展的核心，更是客户需求的重要发展方向。

基于视频监控行业发展趋势，华为以“云+管+端”构建云监控解决方案，其中“云端”基于华为 UC&C 协作平台，构建高性能、分布式的一体化云监控平台，还包括监控云和存储云；“管道”包括华为模拟有线接入、IP 有线网络接入、无线网络接入产品等；“终端”是指华为种类齐全的监控前端产品以及多样化的监控方式。

据 C114 了解，华为 eSpace 智能视频监控解决方案可提供从前端接入、承载、平台、存储、显示端到端的全 IP 的高清视频监控产品，保证用户监控和视频的高清效果。

同时，华为 eSpace 智能视频监控解决方案集成了智能分析核心算法，提供高准确率、低误报率的视频分析业务，如人脸识别、入侵检测、人员跟踪、聚集密度、人数统计、可疑物品滞留等智能分析功能，实现被动监控向主动预防式监控转变，从而提高预警能力和监控效率。

此外，基于统一的智能平台架构体系，华为 eSpace 智能视频监控解决方案融合 GIS\LBS\报警联动\卡口\电子警察\手机监控等多种技术，快速集成智能交通、应急指挥、数字城管等各类后台系统，较好地保护了客户投资和客户信息化建设可持续发展。来源：2011-11-11 中国通信网

[返回目录](#)

华为计划在印度 Gujarat 投资建厂

中国电信(微博)设备商华为(微博)日前表示，对在印度古吉拉特邦(Gujarat，位于印度西部)进行投资很有兴趣。华为公司目前已邀请该邦首席部长 Narendra Modi 到其位于深圳的研发中心进行参观。

华为计划在古吉拉特邦建设一座综合性制造工厂，将聚焦于生产移动终端和基础设施。目前，该公司的光学设备外包给了伟创力公司进行生产制造。

据报道，古吉拉特邦首席部长 Narendra Modi 受中国政府邀请，将在中国进行为期五天的访问。古吉拉特邦的发展方式已成为印度经济在亚洲地区快速发展的引擎，这次的邀请访问将在经济和产业发展等多方面，打开中印两国的相互合作的视野。

去年 12 月，华为曾提出了一个五年期全面发展计划，该公司宣布将在印度市场投资 20 亿美元。投资将着力于发展、增强与当地研发中心地区、当地制造业的合作，增强与印度 IT 服务公司的技术合作，增强当地采购、当地雇佣、人才发展力度，还将支持印度农村教育和 IT 文化发展。

华为印度公司目前已在该国 19 个主要区域开展了运作，并已在全国范围内雇佣了超过 6000 位工程师和专业人员。在研发方面，班加罗尔有着华为在中国以外地区最大的研发中心，目前该中心已雇佣了 2000 位工程师。最近，华为在班加罗尔开设了另一个研发中心，可容纳另外的 1000 名员工。来源：2011-11-9 中国通信网

[返回目录](#)

华为拟 5.3 亿美元收购赛门铁克合资公司 49%股份

华为(微博)周一宣布，他们计划以 5.3 亿美元收购赛门铁克在合资公司华为赛门铁克(简称华赛)中所持 49%股份。

华赛是华为和赛门铁克 2008 年在香港成立的一家合资公司，主要提供安全、存储与系统管理解决方案。过去数月中，对于华赛的未來，双方进行了多轮讨论

和谈判。华为和赛门铁克一致同意，合资公司下一步的发展将受益于由一个母公司拥有。

“我非常兴奋，华赛能够成为华为 ICT 解决方案的重要组成部分。”华为副董事长郭平表示，“华赛在过去近 4 年的运营中，取得了巨大成功，产品和解决方案得到客户和合作伙伴的广泛认可。未来，华为会持续加强对华赛的投资，实现我们对客户的承诺。”

“我们实现了四年前设定的目标，以较好的投资回报退出了合资公司，同时拓展了在中国的运营、发展了我们的硬件产品业务。”赛门铁克总裁兼首席执行官 Enrique Salem 表示，“中国是我们当前增长最快的市场之一。在过去三个财政年度，取得了 46% 的增长。我们依然致力于在中国的投资，将在这一地区发展更多的合作伙伴。此次合资公司所积累的经验将有助于我们硬件产品业务的发展，以便为客户提供便于部署的产品、领先的安全与存储软件，增加客户的选择。”

华为称，该交易需要等待监管部门的批准，预计将于明年一季度完成。来源：2011-11-15 新浪科技微博

[返回目录](#)

【诺基亚】

诺基亚称未来 Symbian 机型均将具备 NFC 功能

据一位诺基亚(微博)大中华区高级市场经理表示，未来的 Symbian 机型均将具备 NFC 功能，诺基亚方面相信 NFC 的市场潜能，并将持续保持该方面的技术研发和市场投入。

此前，诺基亚发布的 Symbian Belle 系统中就强调了 NFC 功能，而其下使用 Belle 系统的手机也全部预置了 NFC 芯片。并允许用户使用 NFC 技术进行个人社交信息的分享。另在国内，诺基亚还与 LBS 服务商街旁展开合作，街旁为其开发了支持 NFC 签到的客户端，而诺基亚也开始在国内的机型中预装街旁的客户端。

目前，诺基亚已有 6131、N9、600、603、700、701 等多款机型内置 NFC 芯片。而在其他手机厂商中，谷歌与三星(微博)也开始在其发布的终端产品中推广 NFC 技术，NexusS、Galaxy Nexus 等标杆机型也均将 NFC 技术作为标配。HTC(微博)也开始逐渐在其手机中加入 NFC 功能。

昨日，一位诺基亚大中华区高级市场经理向记者介绍称，诺基亚方面相信 NFC 市场的潜力，并愿意进行这方面的技术研发及市场推广。他还分析称，NFC 还将在未来两年间有望涉及支付领域，目前已有一些城市开始试点具备 NFC 功

能的 POS 机。最后，他还表示诺基亚未来的 Symbian 机型都将具备 NFC 功能。
来源：2011-11-9 飞象网

[返回目录](#)

【其他制造商】

上海贝尔获联通 GPON 集采最大份额

上海贝尔宣布获得中国联通(微博)2011 年 GPON 集采综合排名第一，将为其在全国 29 个省份的光纤宽带接入网络部署新一代宽带接入智能多业务平台 7360 ISAM FX。

据悉，上海贝尔在此次 GPON 集采中赢得了 40% 的市场份额，部署该网络后，中国联通将能够为客户提供广泛的消费者及企业业务，包括 IPTV、交互式电视、视频点播、游戏、社交网络、VoIP 以及更多速率达到 100Mbps 的服务，并确保一流的服务品质水平。来源：2011-11-9 新浪科技微博

[返回目录](#)

摩托罗拉发布私有云“摩传输”服务

摩托罗拉(微博)移动日前推出了全新产品 Motorola RAZR XT910，这也是摩托罗拉“刀锋”系列中的首款智能手机。此外，摩托罗拉还公布了一系列在中国市场的新举措，其中包括在国内发布私有云服务“摩传输”。

摩托罗拉 XT910 使用了 7.1 毫米超薄设计，比苹果 iPhone 4S 9.3 毫米的厚度更纤薄，这使得其薄如刀锋的特点更加鲜明。在材质上该款手机使用了杜邦凯夫拉高科纤维背部面板，在机身超薄的同时保障了坚韧的耐用性。此外，1GB 内存加上双核 1.2GHZ 处理器和 Android 2.3 操作系统，使该款手机能以两倍于单核处理器的速度响应用户需求。

XT910 是曾经在全球销量超过 1.5 亿部的经典产品 V3 的二代产品，也是摩托罗拉移动 2011 年最重要的产品。XT910 集成了多项最新应用，其中最重要的就是私有云服务“摩传输”。据了解，摩托罗拉的云服务与其他厂商最大的不同在于，其提供的是私有云而非共同云，即通过“摩传输”功能，手机端可以和个人 PC 连接，共享图片、音乐等文件。来源：2011-11-9 北京商报微博

[返回目录](#)

服务增值篇

【趋势观察】

即时通讯发展新趋势对运营商的挑战

从飞信到飞聊、沃友、翼聊可以看出，目前运营商在即时通讯市场中仍在扮演追随者的角色。在这样一个具有战略性意义、可复制性强的市场中，各方势必展开激烈的竞争，只有通过创新才能成为市场的领航者。

随着微信、米聊、飞聊等具有发送语音、图片等新功能的移动 IM 的相继出现，即时通讯进入了一个新的发展阶段，也为移动互联网的发展注入了一股新的力量。即时通讯以它的社交性、融合性、高效率以及低廉的价格吸引着越来越多的用户，将分流运营商的传统语音和短信业务，并给运营商的网络和业务运营带来新的挑战。面对这一趋势，运营商该何去何从？

即时通讯大变身：

社交、融合与高效

即时通讯曾被定义为可以实时接收和发送互联网信息的业务。但是随着移动互联网的发展，即时通讯已从电脑扩展到手机、PDA 等移动终端，并呈现出社交性、融合性、高效率的新趋势。

社交即时通讯具有鲜明的社交性，随着技术的发展，其社交化的趋势更加明显。例如目前流行的 KIK 类 IM 可以基于用户手机通讯录，并能导入互联网 IM、微博、MSN 等已有的社交关系，快速形成社交网络体系，便于用户传递信息、交流思想。社交化的应用用户黏性强，毕竟没有人会轻易放弃自己建立的社交网络。社交化的平台还是一个有效的推广和营销渠道，具有良好的商业拓展性，例如腾讯基于 QQ 建立的稳定社交关系网，发展迅猛。

融合融合是移动网络与固网的互动，是应用的汇聚，也是平台之间的互通。首先，固定互联网的即时通讯已经发展成熟，开始向手机终端延伸，正不断地融入移动网络的特性，比如提供基于位置信息的服务，满足用户随时随地的沟通需求；其次，即时通讯已从一开始的简单文字聊天工具，发展为集图片、语音、电子邮件、游戏等多种功能于一身的沟通交流平台，并且仍在不断地丰富应用；最后，不同提供商的即时通讯平台出现融合，应用平台之间的合作更为频繁。此外，即时通讯的社交性与应用的融合属性，使得它与其他社交类应用平台之间的界限越来越模糊，例如新浪正借助微博私信发展即时通讯。

高效信息的传递就是要高效、安全、准确，而高效对于移动互联网时代的即时通讯而言显得更为重要。一方面，即时通讯不仅要能够为用户提供界面友好、操作简便的工具，还要克服移动终端操作系统的多样性、手机屏幕小、电池待机时间有限、无线网速度与稳定性的不确定等外在障碍，高效率地实现信息的传递。另一方面，用户在互联网时代习惯了免费模式，对于流量的使用情况较为敏感，因此要充分考虑到流量的限制，做到设计简洁、环保，运行高速且流量消耗低，提高使用效益。

运营商准备：

应对业务替代

和流量运营模式的挑战

——即时通讯将分流运营商的传统业务

即时通讯软件不仅与运营商提供的短信、语音一样，可以实现文字、图片、语音信息的传递，还能集娱乐、互动、学习等功能于一身。过去的10年中，短信因为价格低廉而大获成功，而现在只收流量费甚至免费的即时通讯比短信更加优惠。正因如此，支持跨网络、跨系统的即时通讯以新颖的应用和低廉的价格获得迅速发展，逐渐产生对传统通信的替代作用。

但是运营商的短信、语音通话不会被完全替代。一方面是由于短信与语音通话的方便、快捷，短信和语音是所有手机的标配，无须下载任何软件，也无须注册，只要有网络信号，任何时间、任何地点都可以使用，信息瞬间到达，时效性强；另一方面是由于其电信级的安全、稳定性。短信由于准确可靠、迅速及时，已经广泛用于验伪防伪、手机银行提醒、身份验证等行业应用。

——即时通讯将增加运营商的流量压力

即时通讯从固定互联网转到移动互联网，从传递文本信息到传递语音、图片、视频，流量消耗越来越大。在移动通信网络带宽有限的情况下，即时通讯为运营商带来流量收入的同时，更带来了流量压力。面对这种情况，运营商须重视“流量经营”。首先要扮演好管道的角色，通过提升运维水平和网络优化能力，保障网络能力；其次，应通过智能分级、智能分析、智能管理提升管道价值，实现智能化运营；最后，要积极引入新技术，改善网络运营管理水平，从而降低网络运维成本。

——即时通讯冲击了运营商的业务运营模式

与互联网、终端企业相比，运营商在互联网应用开发和运营上积累不足。运营商由上至下的沟通方式、复杂的层级制度、强调标准化和规范化的业务开发上线流程等运营方式，在发展即时通讯等移动互联网业务过程中并不适用。而移动互联网的市场发展瞬息万变，用户需求多样，要求提供者以快速的市场响应、应

用创新、移动互联网的技术提升作为保障。如果采用传统语音和短信的业务运营模式，不仅无法满足市场需求，反而会愈加被动。

可能的出路：

差异化创新

走差异化创新之路，是电信运营商顺应即时通讯发展趋势的首选之举。即时通讯借助其社交性、融合性以及用户黏性，将成为继手机浏览器、搜索引擎、门户网站之后重要的移动互联网入口。在这样一个具有战略性意义、可复制性强的市场中，各方势必展开激烈的竞争，只有通过创新才能成为市场的领航者。为此，电信运营商应当做到如下几点。

——以满足用户的需求为出发点，加强业务统筹规划

有需求才有市场，企业只有以用户为中心，了解用户并满足其需求，产品才有市场吸引力。同时，运营商也需要对业务的发展作出整体性、长远性的发展规划，将规划与创新紧密联系在一起。以中国移动(微博)的飞聊为例，其实用户并不需要众多的即时通讯工具，如果充分利用已发展了逾 8270 万活跃用户的飞信，将飞聊纳入飞信平台进行统筹规划，其市场竞争力将远胜于仅作为微信、米聊的复制品与飞信独立运营。

——充分发掘并应用自身优势，实现应用差异化

从飞信到飞聊、沃友、翼聊可以看出，目前运营商在即时通讯市场中仍在扮演追随者的角色。运营商须深度发掘通讯录、用户个人信息、认证、位置、支付等自身优势，加速移动通信与即时通讯的融合，形成协同创新效果。

——联合一切可联合的力量，实现合作共赢

移动互联网时代的竞争相对复杂，运营商之间，运营商与互联网企业、终端厂商之间不仅是竞争对手，更是合作伙伴。在互联网企业、终端企业不断蚕食移动互联网利润空间的情况下，运营商应跨越利益分配、恶性竞争等障碍，展开深度合作，例如实现真正意义上的互联互通。在应对运营商之间的竞争时，需要联合互联网企业、终端厂商、应用开发者等产业链各方，共同进行创新，以实现产业链的合作共赢。来源：2011-11-11 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

中国电信行业呈现反周期的结构性趋势

根据工信部的数据，由于移动数据业务的强劲增长，2011年第三季度中国电信(微博)行业总收入增幅提升至 11.7%。我们认为中国电信行业正经历着一些结构性变化：消费行为由语音转变为移动数据业务；中国联通(微博)和中国电信

利用产业链的优势，加快获取市场份额，中国移动(微博)一家独大的格局正在被打破。

中国电信行业已呈现出加速增长势头，主要原因是移动业务营收增长强劲，而固话业务营收增长仍相对持平。我们认为 3G 数据业务是移动业务营收增长的主要动力。我们特别注意到，经济放缓并未影响电信行业，原因是：电信行业通常表现滞后，较整体经济周期滞后约 6 个月；强劲的数据营收增长抵消了任何可能出现的放缓。

我们预计 2012 年中国 3G 业务将达到拐点，之后将加速增长。目前，智能手机和 3G 用户的普及率仍分别为 12% 和 7%，显著低于其他发达国家。预计 2012 年智能手机和 3G 用户的普及率将增长逾一倍，成为中国电信行业的里程碑。这个结构性变化将包括两层含义：2012 年，消费行为由语音向数据、由功能手机向智能手机的结构性转变趋势将进一步加强，这是一个不可抗拒的消费趋势，也会在任何潜在的经济放缓时反周期而行。与任何其他市场不同的是，中国呈现出一个独特的 3G 路线图，三大电信公司以三种不同的 3G 技术运营。技术差异化可能有助于平衡以前由中国移动占据主导的竞争格局。这为行业提供了另一层结构性变化，并意味着巨大的投资机会。

结构性趋势的受益者

我们预计，中国联通将利用其优异的 WCDMA 生态系统，成为上述结构性趋势的主要受益者。我们最近的实地考察表明，联通在千元智能手机和第三方分销渠道方面增长日益强劲。虽然公司 2011 年第三季度主要因成本压力导致业绩不佳，但我们认为现阶段月均新增用户比业绩更重要，因为这可能令公司在中期内实现可持续的盈利改善。

另外，联通并非成本压力加大的唯一受害者。成本压力的影响是全面的：随着竞争的加剧，销售和市场营销成本的增加是不可避免的；人员、电力、租金等其他营业成本的增加多与通胀相关。但由于联通的净利润率在中国三大电信公司中最低，其成本结构受利润率压力的影响最大。责备管理层成本控制不严有失公允。

联通管理层计划实现 2G 业务的转型。公司的 2G 业务一直以高佣金的方式增长。我们估计其佣金成本占 2G 营收的约 15%，这是一个增加营收的极为低效的方法。我们认为，联通的成长空间将不仅在于 3G 增长，而可能在于通过改善第三方渠道管理来提高 2G 业务的效率。

投资分析随着公司今后一年内实现强劲的用户和营收增长，其成本结构将改善，利润率压力将大为缓解。随着整个 3G 市场 2012 年达到拐点，我们认为联通的盈利将拥有最大的上升空间。我们重申其“买入”（瑞银 KeyCall）评级和基

于贴现现金流法的目标价 20 港元(加权平均资本成本为 10.7%，永续增长率为 2%)。

业绩稳健，或将面临更多压力

2011 年以来，中国移动的业绩一直保持稳健。尽管公司在中国东部沿海地区面临的压力(特别是来自联通 3G 业务的压力)与日俱增，但仍在中西部地区实现强劲的语音业务增长。然而，我们担心若 2012 年东部沿海地区省级分公司的业务开始大幅放缓甚至下滑，则西部的增长无法再进行弥补，因为根据我们的估算，东部仍占公司营收和净利润的 50% 以上。

从我们最近对东部沿海地区的实地考察可以看出，中国移动的主要分销合作伙伴正在转而与中国联通或中国电信合作。主要原因是中国移动建立自有分销渠道的举动令第三方分销商深受威胁，中国移动从去年开始集中采购 TD-SCDMA 手机，这基本上取代了全国性分销商的作用，公司 2011 年还成立了自己的手机终端公司。另外，中国移动在 3 万多家自营店中选择出 5000 家并计划将其从服务型转变为销售型门店。我们认为这些都是明智之举，但却导致第三方分销商流失。

我们注意到中国移动高层在企业治理结构方面的变化。通过在总部层面成立多家集中化管理的公司，管理层已开始在一些领域集中管理职能，如网络维护、手机分销、资本管理等，主要目的是提高效率和降低成本。我们认为这肯定会产生长期效益。但我们也注意到如下阵痛：收回省级分公司管理层的部分权力并移交至总部；总部的权力在很大程度上有所提高，但管理团队并未配备足够的人员。

基于我们对价值链厂商的渠道调查，全球 LTE 的部署进度一直在加速，且 LTE 的部署周期将短于 3G。但中国移动若无稳定的 3G 覆盖，则须将 TD-LTE 作为全覆盖网络推出，而其他运营商可以更为渐进的方式推出 LTE 网络。

投资分析中国移动股价一直表现良好，因为投资者主要将其视为优质防御性个股和现金替代品(鉴于近期市场的不确定性)。我们认为，今后几个月内只要市场前景仍然暗淡，其股价将维持良好势头。我们担心中国移动 2012 年可能面临挑战。我们认为，从技术演进和企业结构的角度来看，中国移动今后两三年内必将经历一个艰难的过渡期。我们维持其“中性”评级和基于贴现现金流法的目标价 80 港元(加权平均资本成本为 10.5%，永续增长率为 2%)。

关键在于以非捆绑方式销售 CDMA

捆绑销售是一个很有力的策略。中国电信在过去 3 年中成功地将 CDMA 用户群扩大了 3 倍，主要是通过将移动业务与宽带捆绑在一起。我们估计三分之二的新用户是通过捆绑方式签约的。提供捆绑服务的优点是：快速扩大用户群，降低流失率。不过，捆绑服务的缺点是：简单的捆绑是将固话宽带业务的收入和净

利润重新分配给移动业务。这有助于解释为什么过去 3 年中国电信固话业务相比中国联通的下滑幅度更大。受此影响，尽管 CDMA 收入快速增长，但中国电信的总收入增长并不强劲(部分原因也是因为固话业务在其总收入中占更大比重)。捆绑销售主要依赖于内部销售渠道，或将延缓第三方销售渠道的建立。

我们认为中国电信需要从捆绑方式销售 CDMA 过渡到独立销售。要将 CDMA 作为单独产品进行销售，就需要：较强的 CDMA 手机产品和第三方销售渠道的支持。而这两方面正是中国电信需要改进的。

CDMA 版 iPhone 或将帮助中国电信进入高端客户市场，同时推动第三方销售渠道的建立。换言之，iPhone 也许将成为中国电信开始把 CDMA 真正作为独立产品销售的里程碑。虽然 iPhone 将产生大量的手机补贴成本，并且可能在初期对中国电信的盈利产生压力，但我们认为手机补贴成本还是可以获得 iPhone 用户的较高平均每户每月收入的补偿(根据我们的渠道调查，中国联通 iPhone 用户的平均每户每月收入约为 300 元)。

虽然 iPhone 也许不会给其他市场的其他运营商创造太多价值(如果没有获得新的市场份额和平均每户每月收入的增长，很多运营商会因为支付更高的手机补贴和资本支出而造成业绩下降)，但对于中国联通和中国电信而言情况有所不同，因为这两者可能因此从中国移动手中抢占市场份额(尤其是高端市场)。正如我们在本文前面部分所讨论的，这对于中国电信市场而言是一个独特的投资视角。

投资分析预计中国电信将最早于 2012 年 2 月~3 月(或 2012 年年中)推出 CDMA 版 iPhone。iPhone 的推出将成为股价上涨的强大催化剂。我们维持“买入”评级，根据贴现现金流法得出的 5.8 港元目标价不变(取 10.5%的加权平均资本成本，2%的长期增长率)。来源：2011-11-11 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

宽带竞争格局有新变数：或将有利于有线网络

国家发改委正在调查中国电信(微博)和中国联通(微博)涉嫌宽带接入领域垄断问题。事件对未来中国联通和中国电信在固网宽带业务的优势增加了不确定因素。由于目前 IDC 中心基本是在电信运营商的网络上，电信运营商可以通过对第三方宽带服务商设定带宽租用价格，事实上提高了行业的进入门槛。预计在国家发改委的介入下，事件发展可能的结果是，中国电信和中国联通将降低对第三方宽带接入服务商出租带宽的价格，从而使得第三方宽带接入服务商可以在较公平

的环境下与电信运营商在宽带服务市场上竞争，从而削弱了电信运营商目前在宽带市场上的巨大优势。

如果未来带宽的价格下降，将会降低有线网络等第三方宽带服务商的带宽成本，使得宽带接入业务在收视服务之外，成为有线网络公司新的有利可图的业务。由于有线网络已经有完善的入户网络，提供宽带业务所需的新增成本较少。以美国的 Comcast(美国最大的有线电视服务运营商)为例，2010 年宽带服务的收入达到 85.66 亿美元，而宽带服务的运营成本仅为 4.99 亿美元，只占收入的 5.8%，宽带接入是利润丰厚的业务。

如果带宽成本下降，目前制约国内有线网络推广宽带业务的最大障碍就将消除。十七届六中全会的《决定》中指出，“推进电信网、广电网、互联网三网融合”。而目前三网融合的试点地区的进度较慢，而从国外的经验来看，有线网络提供宽带业务是三网融合中最有成效的业务。这次发展有可能是推进三网融合的重要一步，成本的下降将会促进有线网络公司推进宽带接入业务。

由此，我们分析受益的公司是有线网络公司天威视讯、歌华有线、广电网络、电广传媒，以及提供第三方宽带接入服务的鹏博士。其中天威视讯是目前有线网络公司中开展宽带业务最早、用户规模较大的公司，2010 年底有线宽频在网用户数为 30.76 万户，实现 1.93 亿元收入。简单测算，即使不考虑收入增长，如果成本下降使得宽带业务净利润率提高 10 个百分点，则 EPS 将增加 0.06 元。(编注：对于 A 股影响，长城证券则建议关注受益宽带运营企业、设备商和内容提供商，对中国联通负面影响有限；互联网管制体系完善将促进行业发展，对于中小 ISP 企业将享受政策利好，重点推荐关注宽带运营商鹏博士、歌华有线、天威视讯等公司；宽带光通信建设企业利好，重点关注光通信设备商烽火通信和中兴通信；此外事件可能导致内容提供商的宽带接入资费的降低，对互联网内容提供商形成利好，建议关注乐视(微博)网等标的。来源：2011-11-11 东方早报

[返回目录](#)

2012 年智能手机展望：四核降临 电池仍是短板

导语：美国 IT 网站 PCWorld 今天撰文，对 2012 年的智能手机市场进行了预测，并认为四核处理器、NFC(近场通讯)支付、720p 高分屏都将更为普及，但 24 小时全天续航仍然难以实现。

以下为文章全文：

自从第一款现代化智能手机苹果 iPhone 2007 年发布以来，这类移动计算设备的性能已经突飞猛进，打电话只是偶尔使用的一项功能。

低性能的处理器的处理器已经让位于双核高端处理器。智能手机摄像头如今的性能也非常出众，甚至让普通数码相机显得有些多余。屏幕的分辨率甚至超出了人眼所能分辨的极限。

但这并不意味着明年的智能手机已经没有了发展空间。以下就是对明年智能手机前景的展望。

四核处理器到来

2011年是双核年，2012则会四核年。Nvidia的Tegra 3四核处理器速度达到了双核Tegra 2的5倍。与此同时，高通也计划发布主频为2.5GHz的四核Snapdragon CPU，以及专为游戏设计的Adreno四核图形处理器。

NFC 腾飞

有了NFC，只要将手机在支付终端上晃一下，就可以替代信用卡付款。为了实现这一点，手机厂商和移动运营商需要将NFC功能植入到智能手机中，交易由信用卡公司处理，零售商还必须安装支付终端。明年，一切都将实现。

谷歌钱包2011年已经开始处理手机支付交易，但2012年将会面临很多竞争。美国多家移动运营商已经将他们的NFC支付计划整合为Isis公司。有传言称，苹果也将在iPhone中内置NFC芯片。RIM已经在黑莓Bold 9900中内置了这一功能。别奢望NFC明年就取代信用卡，但到明年底，应该会有很多运营商接受NFC支付。

720p 高清屏成为高端手机标配

三星(微博)Galaxy Nexus和HTC(微博)Rezound是首批配备720p高分屏(分辨率为1280×720)的产品。明年，720p将成为高端手机的标配，厂商甚至想办法将这一分辨率整合到低于4.3英寸的屏幕中。这将使得智能手机具备优秀的屏幕，让人眼无法区分出独立像素。

LTE(长期演进)技术无处不在

4G LTE技术2011年刚刚开始试点，这一技术的数据传输速度远高于3G网络。尽管Verizon较早采用了这一技术，该公司销售的HTC Thunderbolt和三星Droid Charge等LTE手机的配置却不尽如人意，而且开启LTE功能时会消耗很大的电量。AT&T的LTE网络刚刚起步，Sprint计划于2012年初部署LTE，所以LTE明年将成为高端智能手机的标配。希望手机厂商和移动运营商能够有效降低这一技术的能耗。

语音控制崭露头角

在iPhone 4S推出Siri技术后，谷歌和微软(微博)肯定也将在各自的智能手机平台中加大对语音控制的投入。苹果不太可能面向第三方应用开放Siri功能，但却有可能将Siri拓展到一些更流行的领域中。

好手机降价

随着尖端手机的技术提升，普通手机的功能也在增强。iPhone 3GS 的两年合约价已经降至零元，今后可能还会有更多手机的价格降到 50 美元以内，不仅是 Android，应该还会包括 Windows Phone。微软 CEO 史蒂夫·鲍尔默(Steve Ballmer)曾经说过：“最便宜的手机将是 Android，但我们也会努力降低手机价格。”

无合约大战加剧

尽管美国的智能手机大战主要在各大运营商之间展开，但无合约领域也在酝酿一场大战。Sprint 的维珍移动品牌和 T-Mobile 与沃尔玛合作的无合约套餐就是其中的两大重要阵营，只要购买这两大品牌的相应套餐，即可获得不错的 Android 手机。

增强现实技术

增强现实目前已经在部分应用中出现，但 IDC 分析师拉蒙·拉马斯(Ramon Lamas)预计，该技术将成为行业标准，并成为今后常见的手机应用，而不仅限于谷歌 Goggles 和 Layar 浏览器等个别应用中。

必应视觉搜索也提供了这类功能，而且已经整合到 Windows Phone 7 平台中。例如，如果只是想搜索自己周围的地区，只要将手机摄像头对准周围的环境，该应用就可以在图像上叠加一个信息层，显示相应的内容。

缺乏重大电池突破

尽管智能手机一直在大力提升处理器性能、屏幕质量和数据传输速度，但电池的改进似乎并不明显。能够让用户不必担心电池续航时间的突破性技术仍未走出实验室，所以只能尽力依靠电池优化技术。例如 Nvidia Tegra 3 隐藏了第五个低能耗的核心，专门用于处理基本任务。摩托罗拉(微博)Droid Razr 也可以自动关闭耗电高的功能，从而实现节能的目的。但目前来看，要实现 24 小时续航仍然只是一个梦想。来源：2011-11-11 新浪科技微博

[返回目录](#)

手机浏览器用户超 2 亿 一站式服务或成发展方向

近年来，国内移动互联网以及智能终端的快速普及，给移动浏览器带来了发展机遇。据 CNNIC 最新发布的《中国手机浏览器发展状况研究报告》数据显示，目前我国手机浏览器用户规模达到 2.15 亿，占手机网民比例的 67.6%。毫无疑问，移动浏览器已经凭借着其快捷易用的优势，成为最受用户欢迎的应用之一。

作为移动互联网的最重要入口,手机浏览器是兵家必争之地。业内人士认为,移动浏览器的未来体验会更胜于 PC 浏览器,更加移动和智能。用户对手机浏览器的网上购物、网上支付、在线视频、上传下载等需求将会大幅增加,因此,厂商应丰富手机浏览器应用,使其由简单的上网工具,向一站式上网服务平台转型。

国内手机浏览器发展迅猛

近几年,国内移动互联网发展势头甚猛。据《通信世界周刊》报道,2011年前三个季度中国移动(微博)互联网市场规模迅速增长,在第三季度甚至突破了100亿元人民币,而这一增长的趋势在2011年第四季度依旧明显。

在网民上网时间碎片化的大背景下,借着移动互联网这股“东风”以及智能终端的蓬勃发展,我国移动浏览器市场的规模也在不断扩大。根据CNNIC最新发布的《中国手机浏览器发展状况研究报告》数据显示,目前我国手机浏览器用户规模达到了2.15亿,占据手机网民比例的67.6%。另外,据媒体报道,相关数据显示,截至2010年底,我国第三方手机浏览器用户数约为2.03亿人,活跃用户数达1.23亿人。

国内手机浏览器市场的高速发展,使各方纷纷加紧布局。一方面,国内互联网企业之间的竞争火药味十足。前不久,正加紧扩大手机浏览器市场的腾讯与另一手机浏览器巨头 UCWEB 擦枪走火,引起业界各方的关注。另一方面,国外厂商也是摩拳擦掌,意欲在本土手机浏览器市场上分一杯羹。正当腾讯 QQ 手机浏览器和 UC 酣战之时,海外手机浏览器巨头 Opera 正悄然启动本土化战略,启动了大量的人力物力改进 Opera 浏览器,以便更适应国内应用环境;并且,还与手机渠道商天音通信合作成立 Opera 合资公司欧鹏。

面对国内手机浏览器巨大的发展空间,这场混战仅仅只是冰山一角,未来将会有更多的企业加入战局。

手机浏览器前景广阔

相较于 PC 浏览器,快捷易用性是手机浏览器的一大优势。随着生活节奏的加快,消费者对手机应用的便捷性需求不断增长,而借由手机浏览器的平台开发出来的各种应用,可以让用户不分时间、随心所欲地浏览网页、在线观看视频和收听音乐、在网上进行购物……

以无线支付为例。日前,支付宝(微博)透露,截到目前,已经有80%的国产手机浏览器平台使用“应用内支付”浏览器无线支付方案,实现了浏览器内支付功能。支付宝预计,到年底“应用内支付”功能将覆盖到所有的国产手机浏览器。

未来,随着移动互联网的持续发展,手机浏览器的地位将会继续提升,参与的企业也将从传统互联网巨头,发展到系统厂商、终端厂商、电信运营商等多方

力量，手机浏览器的平台价值也将更加凸显。并且，浏览器厂商数量的增长，也将使得市场的集中度变高，行业门槛亦被迅速提高。

易观智库数据显示，截至 2011 年第 2 季度，中国第三方手机浏览器用户规模数量突破 1.59 亿，环比增长 13.4%。有分析师指出，尽管目前保持稳步增长，但从长期来看依旧有非常大的增长空间。并且，手机浏览器的活跃用户增长率还将在未来的几个季度内保持在 11%至 13%的区间内。10%以上的增速表明，手机浏览器的发展前景十分广阔。

百纳信息 CTO 刘铁锋日前在由创新工场与 CSDN 主办的移动开发者大会上表示，从 WAP 浏览器，到牺牲浏览器体验的手机浏览器，再到以 Android 和 iPhone 浏览器为代表的智能手机浏览器，“整个浏览器的发展趋势是体验越来越好，移动浏览器的未来体验会更胜于 PC 浏览器，更加移动和智能。”

一站式服务成发展方向

业内人士普遍认为，入口之争将决定着移动互联网企业的发展前景。而手机浏览器作为网民接入移动互联网的基础入口，在整个产业的发展中起着至关重要的作用，对于各大移动互联网企业而言，将是其获取产业话语权的重要产品，是兵家必争之地。

知名市场调研机构 Net Applications 日前公布的《2011 年 10 月份智能手机和桌面浏览器的市场份额报告》显示，谷歌的 Chrome 浏览器以及苹果的 Safari 浏览器仍在持续蚕食微软(微博)IE 的市场占有率，截至 10 月，IE 不再是占据互联网流量超过半数的浏览器，结束了 IE 10 多年的绝对统治地位。业内人士分析认为，IE 浏览器的市场份额跌破 50%，皆因其在手机以及平板电脑等移动市场几乎无所作为。可见，如果企业在发展过程中忽略手机浏览器的作用，无异于自断其臂。

对于手机用户来说，浏览器的使用体验是其最为关心的。知名互联网评论人士洪波认为，能否在手机浏览器的竞争中获胜关键还是看产品、看是否能够获得用户肯定，而不是依靠其他方式来增加品牌关注度。未来，用户使用手机浏览网页、看新闻的需求会出现大幅下滑，而在线音乐、在线视频、上传下载、网上购物、网上支付等需求将出现大规模增加。这也意味着手机浏览器正在由简单的上网工具，向一站式上网服务平台转型。

因此，厂商的竞争焦点应该转移到综合全面的能力的提升，尽量让手机上网用户的一站式服务需求得到最大程度的满足，而非仅仅关注手机浏览器基础性能的部分作用。来源：2011-11-10 通信信息报

[返回目录](#)

【移动增值服务】

手机被偷能自动报警

记者昨日从华工获悉,华工计算机科学与工程学院本科生团队设计的《CAKE 安全管家》手机软件有望“斩断”伸向手机的“黑手”。据团队负责人廖伟志同学介绍,该软件加入了一项名为“黑手检测”的功能,一旦手机在短时间内移动的方向和幅度超过设定值,手机将自动发出警报,提醒机主正有“黑手”试图拿走手机。

据悉,《CAKE 安全管家》具备称为“黑手检测”的报警功能,除了报警功能,它还能进一步保护机主资料,即便手机被盗,软件也会在该机更换 SIM 卡时自动向预定的号码发送提示短信,失主收到短信,只需要回复不同的指令,就可以令丢失的手机自动向预定号码发送资料或将资料删除。

据介绍,该软件是国内首个在安卓手机上实行资料分级保护的安全软件,另外也具备流量监控、骚扰拦截、隐私空间等功能。来源:2011-11-10 信息时报微博

[返回目录](#)

北京联通 114 下月可预订出租车

中国联通纪念 114 服务一百周年庆典暨高峰论坛日前在北京举行。

北京联通(微博)总经理刘守江在庆典活动上透露,从下个月开始,北京市民将可以拨打 114 预订出租车。同时,刘守江还表示,明年北京联通 114 还将陆续推出三通便民缴费、二维码电影票、求职热线业务、各类考试志愿填报、中高考成绩查询等一系列的服务,以实际行动担纲社会责任,履行“为民服务”的承诺。截至目前,联通 114 已经为京内外 230 多万人次提供服务;服务种类也不断增多。来源:2011-11-9 中国经济时报微博

[返回目录](#)

【网络增值服务】

纽约加速布建公园免费 WiFi

美国纽约市 10 月新增了 5 个免费开放 Wi-Fi 热点的公园。纽约市所描绘的数字城市模样愈来愈清晰了。

继去年开始在部分地铁系统月台设置 Wi-Fi 热点后，2011 年纽约市宣布一项 5 年计划，预计在选定的 20 个公园内设置 Wi-Fi 热点，供民众免费无线上网。此举除了便民，也可望缩小数字鸿沟。

纽约市政府 2011 年 6 月宣布与电信运营商 AT&T 合作开展一项 5 年计划，联手布建 Wi-Fi 热点供民众免费使用；预计将遍及纽约市 5 个行政区的 20 个公园，共计 26 个地点。继 6 月中旬 3 个公园率先开放免费 Wi-Fi 后，10 月又陆续增加 5 个公园。

此计划是为了实现联网城市愿景而制订的，使用者无需输入账号和密码，只要通过自备的移动装置即可享用免费的 Wi-Fi。这项措施不只为民众上网提供了便利，也有利于缩小数字鸿沟。对于孩童、家庭、小区来说，网络资源是一个关键的发展工具。来源：2011-11-9 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

北京移动推出“手机对讲”业务

北京公司日前举办了主题为“手机对讲，一键沟通”的 POC 产品发布会。据记者了解，POC 产品是中国移动北京公司面向集团客户推出的，基于手机实现“即按即讲”对讲调度的业务。

据北京移动方面介绍，“手机对讲”使用的是 GPRS 网络，不同于普通对讲机的小范围覆盖，可实现全国范围内使用；“手机对讲”限于已办理该业务的用户之间通话，资费为每月 30 元，不限时长，此外不再收取通话费用和流量费用，而且跨区使用也没有漫游费用，适合公安、安保、物业、交通、物流、城管等行业人员使用。记者了解到，全球通、动感地带、神州行标准卡及畅听卡客户都可以使用该业务。来源：2011-11-9 北京商报微博

[返回目录](#)

技术情报篇

【视频通信】

北京电视台拟开设 3D 立体频道

买一个用一根长拉链做成的包包、看一回电影博物馆的“片场再现”，品一品老北京的大碗茶和冰糖葫芦……第六届中国北京国际文化创意产业博览会昨日在“老国展”开幕，一项项“没有做不到，只有想不到”的精彩文化创意带给参观者无限惊喜。未来 3 天，文博会还将展示无数闪亮的创新佳作。

家中观看 3D 节目

一边是节目模拟录制环境，一边是观众看到的屏幕效果。市民张女士戴上了 3D 眼镜，惊奇地发现屏幕上的长颈鹿和狮子有前有后立体起来，主持人伸出的手掌仿佛透过屏幕朝自己拂来。在国展 1 号馆的 3D 拍摄互动体验区，分别设置有模拟森林、屏幕和摄像机。北京广播电视台展区内特别设计了一个模拟森林的节目录制场景，为观众展现了未来的一个场景——像坐在影院中看 3D 电影一样，坐在家中看 3D 节目。

“这些作为背景的毛绒小动物是静止的，效果还不算最棒，主持人在镜头前活动起来，纵深感就显得很强烈了。”工作人员孙先生介绍说，眼前的特殊摄像机有两个镜头，相当于人的左右眼，今后包括北京电视台在内的全国多家电视台将会尝试开设 3D 立体频道，市民通过 3D 电视就能收看到“立体的节目”。“3D 效果应用在新闻节目上，效果不明显，但如果用在娱乐节目上，肯定非常有意思。”

“毛公鼎”展示汉字演变

台湾文创精品展馆里，最值得关注的是来自台湾故宫的“毛公鼎汉字互助装置”，毛公鼎是迄今铭文最长的中国青铜器。在互动装置手触屏上，毛公鼎拓印的 500 字铭文展现在眼前，其中有 70 字可点击观看其演变过程，包括西周的金文、秦时的小篆等不同形态。据工作人员介绍，“毛公鼎汉字互助装置”在台湾故宫只有两台，于去年年末启用，这次借文博会之机首次来京。

大碗茶出了漫画堂信

“以往喝茶看戏的都是中老年人，如今我们要开发年轻人的市场，将茶文化传承下去。”在文化旅游景区与旅游商品展馆中，老舍茶馆新推出的“堂信漫画版”留住了不少年轻人的脚步。一个穿着小褂、搭着白手巾、笑弯了眉眼的漫画堂信出现在鼠标垫、马克杯和手机链上。“这是新闻漫画家李滨声设计的，是老

舍茶馆的新风尚，我们要把传统和年轻人对接上。”老舍茶馆副总杨丕玮说。来源：2011-11-11 北京晨报微博

[返回目录](#)

【电信网络】

瑞士电信启动 LTE 测试

瑞士电信公司(Swisscom)日前开始在达沃斯旅游和会议地区测试其 LTE 网络升级，12 月起还将在其他 6 个地区启动 LTE 测试。

按当前计划，从 2011 年 9 月至 2012 年中期，LTE 试点项目将在瑞士全国各个旅游胜地地进行。

瑞士电信将覆盖以下地区：达沃斯、格林德瓦、格施塔德、洛伊克巴德、蒙大拿、萨斯费和圣莫里茨/切莱里纳。从 2012 年 1 月起，瑞士电信还将有可能在一些遴选出的门店展示 LTE 业务。瑞士电信目前正致力于将相应的用户产品纳入试点项目。

2012 年起，瑞士电信将开始进一步扩大试验网，初期聚焦于极为繁忙的区域。究竟它收益如何将取决于 2012 年春季颁发的新无线频谱牌照。

与此同时，瑞士电信将升级 3G 现网至 42Mbps HSPA+。来源：2011-11-9 中国通信网

[返回目录](#)

2012 年 4G LTE 用户将增长 441%

科技研究机构 iSuppli 发布的最新研究报告指出，凭借移动电话运营商几乎一致支持的力量，预计第四代无线宽频通讯网络 LTE 市场可望在未来几年出现爆发性增长。该机构预计，到了 2011 年底，全球 4G LTE 的用户将达 1160 万户，远高于 2010 年的 30 万户；2012 年用户数还将进一步大增 441%至 6280 万户。

iSuppli 表示，虽然 2012 年过后的三年期间 LTE 用户增长将略为减缓，但仍将非常惊人，预计 2013-2015 年的增长率将分别达 215%、105%与 84%。到了 2015 年(距离 LTE 首度问世仅 5 年时间)，LTE 全球用户将多达 7.442 亿户，达全球 73 亿手机用户的 10%。也就是说，该机构认为未来两年 4G LTE 用户数量将大增 300%。

iSuppli 的数据显示，虽然 2015 年 LTE 的普及率仍不如较旧的无线网络通讯技术(届时 2G、3G 的用户将分别达 38 亿户、28 亿户)，但拓展速度却是前所未见。

有媒体曾报道，科技研究机构 Strategy Analytics 10 月 13 日发布研究报告指出，由于手机用户持续寻找更优秀的信息处理效能，2012 年全球支持 4G LTE 的手机销售量料将骤增 4 倍至 3200 万部，至 2016 年为止每年平均可望增长 103.5%。SA 同时预计 2011 年全球 LTE 手机销售量将由 2010 年的 10 万支大增至 800 万部。

韩国最大移动电话公司 SK 电信曾于 9 月 27 日宣布，该公司将在 2011 年推出 7 款 LTE 智能型手机，以及一款支持 LTE 的平板电脑。SK 电信预计到了 2012 年旗下 LTE 用户可望达 500 万户，远高于 2011 年底的 500000 户。SK 电信将在 9 月推出三星(微博)热销的 Galaxy S 系列 LTE 智能机，还将推出由 LG、宏达电开发的 LTE 智能机，以及一款由三星制造的平板电脑。来源：2011-11-10 赛迪网微博

[返回目录](#)

LED 光学无线网络照明通信两不误

相信很多习惯无线上网的人都碰到过一个问题，如果房间里有类似墙壁等物体的阻挡，一些地方难免信号很差，甚至完全没信号。于是，科学家们设想：何不让灯光来发射信号？只要灯亮，就不愁没网上。

这一看似天马行空的想法，如今已成为现实。昨日，一年一度的中国浙江网上技术市场中介服务联盟年会在杭州召开。中科院半导体研究所的科学家带来了这项最新最前卫的成果——利用 LED 光通信的智能家居系统，实现照明、智能通信、智能控制三者的有机融合。昨日，杭州一家企业现场进行了洽谈，未来这一成果有望在杭州转化，最终改变我们的生活。

LED 光学无线网络照明通信两不误

“半导体智能家居系统，可以通过半导体 LED 灯，在照明的同时作为光学无线通信的光源。”中科院半导体研究所相关负责人对记者介绍。

浙江中宙光电股份有限公司董事长朱晓飏说，LED 是英语缩写，直译就是发光二极管，是一种固态的半导体器件，可以直接把电转化为光，也能成为无线信号的载体。

这是因为 LED 灯以极快的频率不停开关，灯光在闪烁时发出脉冲，可实现信号传送。“这种高频的闪烁是人眼无法察觉的，所以 LED 灯可以实现照明、传送信号两不误。”中科院杭州科技园副主任陈武华说。

事实上，科学家早就开始研究室内的光通信了。上世纪 70 年代，IBM 苏黎世实验室的工程师们建立了首个光通信系统。而在日常生活中，用光传输数据的例子也随处可见，例如早年手机上的一项红外传输功能。

业内人士说，传统无线网络的覆盖面积，在很大程度上依赖于无线路由器的能力。为了实现一个区域的无线信号全覆盖，往往需要摆上很多个无线路由器。

“无线路由器在使用时会发射一种射频信号，即拥有一定发射频率的电波。虽然暂没有证据表明这种电波对人体有害，但毕竟不是绿色环保的。”上述人士说。

陈武华说，LED 照明灯是公认的节能光源，也是未来主流的照明光源；光学无线通信因为没有任何电磁波，是典型的绿色健康通信。

而且可见光无线通信系统可利用带宽高，理论上可以达到目前射频通信最大带宽的 1 万倍以上。“任何有 LED 照明装置都可以承载通讯信号，以低成本实现高带宽速率的无线通信接入。”陈武华说，这一系统应用后，不论是小区的路灯，还是每一家的照明灯，都能发送无线上网信号。

光网络突破“最后一公里”瓶颈

不过，现在市面上买到的 LED 灯只具有照明功能，但如果在 LED 灯上安装一个小“仪器”，让 LED 灯实现高频率闪烁，就能发送无线信号了。

“信号强弱在于光线强弱，只要房间里有光线，无线网络信号就能充斥整个房间。”中科院半导体研究所相关负责人介绍说，更神奇的是，通过镜子反射的光也一样有信号。

上述负责人说，LED 光学无线网络，对网络运营商和电脑设备没有任何要求，普通的外网就能够接入。

在通信业内有一个“最后一公里”的问题，指的是把通信服务从高速通信干网接入终端用户时遇到的困境——为了提高宽带服务最后一小段路径的网速，往往要花费高昂的成本。

“现在很多进小区的光纤宽带是 100M。因为通信信号是在特制的光纤里传输，不受外界干扰，所以速度快。但进小区的光纤网络，网速却常常较慢。”业内人士说。

“LED 灯的无线信号传输速度较快，信号也更稳定。”陈武华说，光学无线网络，可以把干网信号直接传送到用户手中的终端上，非常好地解决了信号传输最后几米的问题。

但是受到发射能量的限制，光学无线通信不可能传送太远。而且，由于其传输数据依靠的是大气这一介质，所以其可靠性会受到诸如天气变化等外部因素的影响。“不过室内用肯定没问题。”陈武华说。

网上技术市场永不落幕

“这么具有商业开发价值的项目，之所以会选择落户杭州，网上技术市场中介服务功不可没，”中国浙江网上技术市场技术中介服务联盟秘书长祝骑云说，在这个平台上不仅有最前沿的科研成果，而且企业还可以及时发布技术需求，让科研机构去攻克这些技术难题。

祝骑云说，浙江的大院名所资源有限。通过中介服务联盟这个平台，可以充分利用北京、上海、南京、武汉、西安等国内高等院校、科研院所的优质科技资源，为地方和企业产学研合作提供条件，为杭州的转型升级提供有力支撑。

数据统计显示：自2006年建立联盟至今，成员单位已经发展到逾200家。仅2011年，联盟成员单位就与4617家浙江企业开展了合作。其中杭州市的企业就有2515家，合作项目6833项，合作项目总金额达13.98亿元。来源：2011-11-10 杭州日报微博

[返回目录](#)

Telia 在瑞典 161 个城市开通 4G 网络

目前，北欧地区领先通讯运营商 Telia Sonera 的 4G LTE 服务已经覆盖至瑞典的 161 个城市。上周，Telia Sonera 的瑞典子公司 Telia 在包括基律纳、科坪等 8 个新的市场推出了 4G 网络。

到 2011 年末，Telia 的 4G 网络将覆盖瑞典的 231 个市场。到 2012 年末，这一范围将扩大至 663 个城市。

除了城市地区，Telia 同时也在一些小的城镇和旅游景点扩大 4G 网络覆盖范围。

据 C114 了解，2009 年 12 月，Telia Sonera 在挪威的奥斯陆和瑞典的斯德哥尔摩同时部署了全球第一个 LTE 商用网络，成为全球第一个商用 LTE 服务的运营商。来源：2011-11-14 中国通信网

[返回目录](#)

【终端】

三星推出全球最大屏手机

手机屏幕可以做到多大？三星(微博)给出了新的答案。昨天，三星公司在中国市场推出了拥有 5.3 英寸屏幕的 GALAXY Note，这是目前全球屏幕最大的手机。

在手机操作系统同质化的趋势下，手机厂商将竞争重点放在软硬件创新上，而三星选择了以产品跨界融合作为卖点，GALAXY Note 就是手机功能与平板电脑融合后的产物。根据人体工程学，5.3 英寸屏幕可以算是手机单手可方便持握的极限了。除了屏幕大之外，这款产品还首次采用了 HD Super AMOLED 屏幕，分辨率达到 1280×800 像素，同样创下手机之最。此款手机售价 5999 元，显然是瞄准了年底的高端礼品市场。三星公司表示，公司已在全国 1000 家三星体验店设立了 GALAXY Note 体验专区。来源：2011-11-11 京华时报微博

[返回目录](#)

中兴通讯在美发布 4.3 英寸智能手机 Skate

中兴通讯(微博)联合美国顶级运营商 Sprint 在纽约时代广场举行新闻发布会，正式推出旗舰智能手机 ZTE Warp。

这是中兴通讯首次在美国举办智能产品发布会，也是中国通信企业首次在美国与顶级运营商以联合品牌形式推出高端智能手机产品。这是中兴全球明星机型 Skate 的美国版本，将作为 Sprint 旗下预付费品牌 Boost Mobile 的最高端智能机型发售。来源：2011-11-11 北京晨报微博

[返回目录](#)

美国将提供廉价网络 微软将推 250 美元笔记本

美国联邦通信委员会(以下简称“FCC”)周三指出，美国网络服务供应商即将向美国低收入家庭提供廉价的宽带网络服务，价格将仅为全美平均宽带上网费用的五分之一。

符合领取免费学校午餐条件的家庭将可以以每月 9.95 美元的月租费享受全美各家顶级网络服务供应商提供的接入。此外，符合领取免费或者打折学校午餐的家庭还可以以低价购买电脑。

不过需要指出的是，这个家庭必须有至少一个儿童参加了全美免费学校午餐计划(National School Lunch Program)，才可以享受这一低价宽带服务。

FCC 的此举在于进一步推广美国的宽带使用范围。

目前依旧有三分之一的美国人家中尚没有条件接入高速宽带，其中宽带月租费高昂是他们无法使用宽带的主要原因。这类人群目前大约有 1 亿人左右。

美国商务部在周三提供的一组数据显示，在美国年收入低于 2.5 万美元的家庭的宽带使用量仅为 43%，而年收入高于 10 万美元的家庭的宽带使用量则高达 93%。

FCC 是在上个月决定展开一项推动宽带接入到千家万户的“链接提升竞争力计划”(Connect to Compete)。FCC 主席儒勒斯·基纳科夫斯基(Julius Genachowski)表示：“我们认为我们必须尽快弥补大众在宽带接入上的差距。”

链接提升竞争力计划已经与众多非盈利组织，以及包括软件业巨头微软(微博)、零售业巨头百思买(Best Buy)等展开了合作，进一步为大众进行数码时代的扫盲并提升大众的电脑技能。

FCC 说，现在包括 Comcast Corp、时代华纳网络(Time Warner Cable Inc)以及 Cablevision Systems Corp 等网络公司同意以全美平均的 45 美元上网费的五分之一的价格向低收入人群提供廉价的宽带高速接入。

部分地区符合规定的家庭可以从明年春季登记参与到三年期的廉价网络服务活动当中来，而到明年 9 月新学年开学时，这一项目将在全美各地正式推广开来。有线产业的游说团体美国有线电视与电讯协会(The National Cable and Telecommunications Association)的负责人迈克尔·鲍威尔(Michael Powell)指出：“此举将能够让我们的儿童有机会获得学习课堂以外更多的知识。”

目前低收入家庭可以享受至少 2 年的廉价网络服务。

大型信息技术资产处置服务机构 Redemtech 将为低收入家庭提供售价 150 美元的翻新笔记本电脑或者带显示器的台式机。同时微软也承诺即将生产出一批售价 250 美元的笔记本电脑和台式机，以满足低收入家庭的需求。

摩根士丹利也参与了“链接提升竞争力计划”，向低收入家庭提供低息贷款以购买相关的 PC 产品。

美国总统巴拉克·奥巴马在一份声明中支持该计划，并指出：“确保美国在全球经济当中竞争力的手段之一，就是让所有美国人都能够通过宽带接入网络，并且能够从中受益。”来源：2011-11-10 新浪科技微博

[返回目录](#)

【运营支撑】

运营商合力部署免费 WiFi

日前，有媒体报道，北京将大规模建设 WiFi 无线网络。由中国电信(微博)、中国移动(微博)、中国联通(微博)共同在北京部署的“我的北京”无线 WiFi 网络将能够提供 2Mbps 的连接带宽，并在未来覆盖全北京大约 60% 的地区。据悉，这个由北京市政府主导的，通过 9 万台无线基站组成大规模无线网络的计划还处于建设中，这项 WiFi 服务将在未来的三年间免费。

国内运营商掀起的 WiFi 建设热潮一浪接一浪，在 WiFi 建设成为全国热点的同时，WiFi 的盈利模式在哪里也成为业界关注的焦点。

海量数据业务促使运营商重投 WiFi

自 3G 在中国运营以来，在运营商的大力拓展下，随着产业链环境得到不断呃优化，中国手机用户的数据业务需求正呈现日益增长的凶猛态势，海量数据业务给中国的 3G 网络带来了巨大的压力，促使运营商重投 WiFi

据市场研究机构 ABI 的数据，明年 WiFi 手机的销量预计将达到 5 亿部，2014 年预计将有 90% 的智能手机拥有 WiFi 技术。同时，华为(微博)、三星(微博)等国内外知名手机厂商也在不断发力 WiFi 手机；WiFi 联盟统计，截至 2010 年底，全球 WiFi 用户已经达到了 6 亿，而 WiFi 设备的保有量也已经超过了 10 亿部；可以预见，未来消费者日常使用的智能手机、笔记本、平板电脑等都将 WiFi 功能作为标配。智能终端的不断完善为用户体验 3G，使用数据业务提供了硬件基础。

同时，随着 3G 商机的日益发掘，3G 应用也在不断丰富。根据 Flurry 的调查，中国已经成为仅次于美国的世界第二大移动应用市场。数据显示，2011 年 1—10 月份，中国的移动应用使用量增长了 870%，是排名前 100 名国家平均增速的 4 倍以上，中国应用下载量的份额增至 12%。Flurry 预测，如果中国维持目前的增速，可能会在 2013 年底超越美国。

万事俱备，只欠东风。硬件、软件都已具备，大量的数据流量需求摆在面前，数据业务的发展让运营商的 3G 网络感受到前所未有的压力。在此背景下，运营商必须重金投入建设 WiFi 网络。作为一种无线宽带接入技术，WiFi 一方面可以在一定程度上解决移动数据业务对网络造成的压力，另一方面也是固网宽带市场新的驱动力。

正是由于市场对 WiFi 接入的需求空前高涨，再加上智能终端的热销，以及热衷于 WiFi 上网的用户急剧增加，WiFi 建设成为最热门的通信建设。

进退维谷，增量不增收陷尴尬

尽管市场对 WiFi 需求旺盛，运营商也投入了大量的资金和人力、物力，但从运营商自身来看，却是有苦难言，正面临进退维谷、增量不增收的尴尬。

3G 时代，网络决定用户体验，也左右着用户的选择。面对井喷式增长的数据业务需求，WiFi 是运营商缓解网络压力，分流 3G 流量的最有效的途径之一，且具有移动性高、成本低、建设速度快的优点，其优势相比于 3G 甚至 LTE 都是毋庸置疑的。因此，三大运营商都开始在全国各地大规模建设 WiFi。

2011 年三大运营商在无线网络方面资本性支出同比增长了 6.71%，建设重点为网络优化和深度覆盖。中国电信将“无线中国”战略作为重要的业务增长点和投资重点，2012 年 WiFi 热点将达到 100 万个；中国移动计划三年内将全国范围内的 WiFi 热点数量增加至 100 万个；中国联通也在不断加大对 WLAN 设备的采购和 WiFi 建设力度。

与此同时，由于在目前的数据业务运营过程中，运营商往往只提供网络资源，且网络资源要么以简单的定价方式提供给用户，要么在用户订购的套餐中以赠送的形式提供给用户，无法体现出用户的贡献价值，以及运营商的业务价值，特别是大量的带宽被低价值的 P2P 业务占用，造成网络成本高业务收入低的尴尬局面。此外，用户真正使用的数据业务内容也往往都是由产业链上的其他环节提供，诸多因素综合作用下，导致近年来运营商被“管道化”的呼声越来越高，而运营商在巨资建设 WiFi 之后，依然面临增量不增收的尴尬局面。

WiFi 亟待探寻新的发展思路

虽然中国 WiFi 建设正如火如荼，但对运营商而言，要找到 WiFi 的盈利模式，仍是一件艰难的事。

对于 WiFi 在国内的发展，电信运营商如当下这般的冲动，在 2009 年之前是看不到的。当时，任何一款带有 WiFi 功能的手机进入中国市场，都必须去掉此功能。在工信部禁令的背后是 WiFi 的模式之争。而今，这样的争议已然不存在，而进入 WiFi 市场，WiFi 的运营模式也面临新的挑战。

当前，中国的 WiFi 建设一般都由运营商承建，用户大多为免费使用模式，在短期内也许可行，但从长远来看，只要摸索出适合的商业模式，WiFi 才能真正发挥其功效。正如中国联通研究院无线研究负责人吕召彪所说的，WiFi 业务收费模式应该更丰富、差异化，但完全从个人市场盈利很艰难，产业链各方需要共同努力来打造完善的电信运营级的 WiFi 网络。

在形式上，中国电信将公话亭改为 WiFi 热点值得借鉴。2010 年世博会期间，上海电信推出的世博信息亭给公话亭带来了新的探索。上海电信在公用电话亭附近覆盖 WiFi 热点，市民在其附近 50 米左右的范围内即可以搜索 WiFi 信号。

在具体的商业模式上,WiFi的突破口可能在于其不仅仅是3G网络的补充和分流,运营商可以通过网络,与产业链合作为用户提供增值服务。如与高档餐厅、社区合作,为其提供网络接入、维护服务;或在提供免费网络服务的基础上,为有需求的用户提供个性化的增值服务,如信息查询、定位导航、小额支付等。

华泰联合证券分析师姚宏光指出,未来三年,WLAN行业将迎来一个10倍以上的增长,这意味着WLAN将从十亿级产业变成百亿级产业。无疑,这需要运营商在实践中不断摸索和创新。来源:2011-11-13 通信信息报

[返回目录](#)

市场跟踪篇

【数据参考】

前三季度我国新增手机厂商 219 家

近日,工信部电信管理局指导电信终端测试技术协会在深圳召开了移动电话机生产企业工作会议。会议上,工信部电信管理局巡视员张新生表示,功能手机市场竞争将更加激烈,而智能手机已经成为主导移动互联网产业链发展的核心环节。

据张新生透露,前三季度我国新增移动电话机生产企业 219 家,参加会议的手机生产厂商达 460 多家。张新生表示功能手机市场竞争将会更加激烈,随着我国 3G 用户突破 1 亿,移动互联网产业蓬勃发展,智能手机已经成为主导产业发展的核心环节,今后将迎来良好发展机遇。

张新生指出,移动电话机生产企业要深刻认识终端市场发展面临的严峻形势和发展机遇,及时调整策略,积极应对。

据工信部统计,1-9 月份,我国生产手机 81035.9 万台。2010 年我国手机总产量达 9.98 亿部,占全球产量的比重为 62.5%,全球产量第一。来源:2011-11-14 飞象网

[返回目录](#)

前三季度我国通信设备业投资增 17.6%

工信部近日公布的“2011 年 1~9 月电子信息产业固定资产投资情况”显示,2011 年前三季度,我国通信设备行业完成投资 360 亿元,同比增长 17.6%。

前三季度，我国电子信息产业 500 万元以上项目完成固定资产投资 6492 亿元，投资额超过去年全年水平近 500 亿元，同比增长 62.4%，增速高于工业投资 35.9 个百分点。其中 9 月份完成投资 889.6 亿元，同比增长 35.6%，增速比 8 月下降 35.2 个百分点，这是 2011 年以来第二个月月度投资增速低于 60%。

其中，电子元件、器件和信息机电行业分别完成投资 1133 亿、1615 亿和 1495 亿元，同比增长 58.6%、48.1%和 120.2%，三个领域投资占全行业的 65%，比重比去年提高 3 个百分点，对全行业投资增长的贡献率分别达到 17%、21%和 33%。前三季度，整机行业投资增速放缓，其中视听行业完成投资 89.5 亿元，同比下降 7.7%，比重(1.4%)下降 1 个百分点；通信设备行业完成投资 360 亿元，同比增长 17.6%，比重(5.5%)下降 2.1 个百分点；计算机行业在平板电脑等新产品带动下，在整机行业中增长相对较快，同比增长 44.3%，但仍低于全行业 18.1 个百分点，其中 9 月份投资下降 20.1%。来源：2011-11-9 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

调查显示全球移动零售市场年底将增至 150 亿

据国外媒体报道，市场调查公司 Juniper Research 最新的调查结果显示，得益于数字广告消费转向移动网络和移动设备，全球移动零售市场规模在 2012 年前将增至 150 亿美元。

该报告指出，智能手机和平板电脑已经提高了现代消费者和移动零售商的能力。购物者已经拥有多个渠道获得商品及其价格信息，而零售商现在也正在提供新的营销渠道以吸引使用移动设备的购物者。电子支付技术以及近距离无线通讯(NFC)邻近营销是当前快速创新的领域。北美和西欧的移动零售市场的增速要快于东亚和东南亚。

该报告的联合作者戴维-斯诺表示移动零售正在经历快速改变，“我们正看到一场‘军备竞赛’，通过移动渠道的力量，买卖双方都获得了从未有过的能力。每一方都在紧追另一方以争取获得优势，促使交易向着有利于自己方面进行。”

来源：2011-11-10 赛迪网微博

[返回目录](#)

爱立信：2016 年全球移动数据流量将增长 10 倍

日前，爱立信(微博)在新发布的流量与市场数据报告中，深入分析了当前趋势，并作出预测：到 2016 年，移动数据流量将增加 10 倍。过去几年来，爱立信详细记录了全球各地的现网数据，并据此撰写了该报告。

爱立信网络业务部主管 Johan Wibergh 表示：“为把握网络社会的脉搏，爱立信进行了一系列广泛的数据测量。利用这些测量数据，我们可以更有效地开展产品设计和网络规划工作。该报告简明扼要地描述了移动性、宽带和云这三大要素的合力如何让越来越多的人和企业从网络社会中受益。”

报告指出，到 2011 年年底，移动宽带用户有望达到 9 亿，而这一数字到 2016 年将接近 50 亿，年均增长率将达到 60%。与此同时，智能手机用户消费的数据也会激增。2011 年全年，智能手机的总流量有望增长 2 倍。

主要受视频内容的强力推动，互联网接入将继续推动移动通信流量的增长，而 2011 年至 2016 年间，移动数据流量有望每年增长近 60%，并涉及所有设备。

预计到 2016 年，全球超过 30% 的人口将居住在城市地区，平均密度超过 1000 人/平方公里。这些地区的面积不足地球总土地面积的 1%，但却会产生近 60% 的移动通信量。

移动宽带、新型智能手机的发布和应用的增长将继续推动数据消费。与此同时，全球各地的智能手机均呈强劲增长势头。爱立信预计，到 2016 年，高级智能手机产生的数据流量将增加 12 倍，大致与移动电脑产生的数据流量持平。来源：2011-11-10 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

报告称 WiFi 蓬勃发展 2015 年热点数量将增 350%

无线宽带联盟(WBA，一个旨在推动下一代 Wi-Fi 体验的行业协会)在今天发表的一份报告中指出，到 2015 年，全球公共 Wi-Fi 热点的数量将增长 350%，而且这一数字甚至没有包括“社区热点”，及多个用户共享一个 Wi-Fi 接入点，而这一数字则高达 450 万。

无线宽带联盟的这项研究由市场调研公司 Informa Telecoms & Media 负责，共调研了 259 个服务提供商和 Wi-Fi 供应商。

预计将在中国(中国移动(微博))和日本部署的新热点，将涵盖三类场所——开阔的室外热区(例如公园)、室外区域热区(如著名的旅游景点)和运输枢纽(如机场)。

无线宽带联盟主席、英国电信首席执行官克里斯·布鲁斯(Chris Bruce)表示，这一调查结果显示，世界即将迎来“公共 Wi-Fi 的黄金时代”，热点部署数量有望激增。

调查结果还显示，58%的运营商(包括 47%的移动运营商)认为 Wi-Fi 热点对其客户体验而言非常重要或关键；使他们能够提供增值服务的平台。

克里斯·布鲁斯指出，移动数据的增长是快速部署 Wi-Fi 热点的一个关键因素。无线宽带联盟的报告强调，到 2014 年，预计全球移动数据流量将达到 1684 万 TB，运营商计划主要通过推出新的定价策略和热点卸载来应对这一增长造成的影响。

调查还发现，智能手机计入 Wi-Fi 热点的数量将很快超越笔记本电脑。笔记本电脑目前接入热点的数量不到总量的一半(48%)，而智能手机则占 36%，平板电脑占 10%。

亚太和北美地区的智能手机已经在热点接入数量方面超过笔记本电脑。而在拉丁美洲地区，目前智能手机与笔记本电脑平分秋色，受访者表示，他们认为 LTE 移动宽带的部署不会对 Wi-Fi 热点的增长造成影响。

无线宽带联盟指出，这份报告突显了采纳和使用公共 Wi-Fi 热点的几个障碍，其中包括繁琐的认证程序、接入成本、用户找到现有的网络及安全问题等，一家英国运营商最近报告称，该公司只有 20%的用户访问现有的免费公共热点。

然而，无线宽带联盟表示，下一代热点(NGH，目前正处于试验阶段)将克服报告中强调的这几个问题。

布鲁斯指出：“下一代热点试验正在大举破除其他障碍，而简单、安全的用户体验将有助于热点使用数量继续飙升。”

“届时，用户可以用其手机 SIM 卡进行验证，然后在蜂窝和 Wi-Fi 网络之间进行无缝漫游，从而减少对身份验证、网络发现和安全的担忧。运营商也可以通过逐步将公共 Wi-Fi 作为宽带或移动服务计划的一部分降低访问成本。”

这一全球调查结果代表了全球 259 位公共 Wi-Fi 专家的意见，其中一半以上来自在世界各主要发达市场的开展业务的运营商。来源：2011-11-10 飞象网

[返回目录](#)

【市场反馈】

全球七成手机产自中国

全球每十部手机中，有七部产自中国。而深圳正成为中国最重要的手机研发和制造中心。高交会期间，中国 IT 市场指数将落户福田华强北，该指数将成为国内外手机采购的市场晴雨表和风向标。

由国家工业和信息化部主办，深圳市人民政府支持，深圳市福田区人民政府和中国电子商会共同承办的“入世十年中国电子信息产业发展回顾与展望暨中国 IT 市场指数发布会”，于 11 月 15 日在深圳高交会前举行。

2010 年，我国彩电、微机和手机产量分别达到 1.18 亿台、2.46 亿台和 9.98 亿部，是 2001 年的 2.9、25.6 和 12.5 倍，占全球的比重达到 47.8%、74.3% 和 73.4%，均名列全球第一。其中深圳是我国最重要的手机研发和制造中心，而华强北则成长为国际国内知名的手机交易市场。

中国 IT 市场指数将在高交会期间落户深圳华强北。高交会期间将首次发布中国 IT 市场指数，并对全国 6 家区域性指数监测站进行授牌。指数采集范围包括北京中关村、武汉、成都、西安等重要区域性电子市场，而深圳为总部发布地。中国 IT 市场指数是国家工信部委托中国电子商会和深圳华强北管委办负责实施、各相关地区电子科技街区共同建设并反映我国 IT 产品流通环节的销售指数。来源：2011-11-15 深圳商报

[返回目录](#)

报告称智能手机恶意软件数量增加 8 倍

安全机构 Get Safe Online 今日发布报告称，在过去的四个月中，针对智能手机和平板电脑的移动恶意软件数量增长了 800%。

报告称，这些移动恶意软件给用户带去了高额话费。例如，用户发现许多短信根本不是自己发送的。

报告称，黑客主要利用应用商店来传播恶意软件，将恶意软件伪装成合法应用提供下载。有时，黑客将恶意程序隐藏在“免费的安全更新”中，让用户误以为这些程序会提高系统安全性。

Get Safe Online 高管里克·弗格森(Rik Ferguson)称：“当前智能手机用户安装和卸载应用日益频繁，遭遇恶意软件的几率也随之提高。尽管相应的安全软件已经存在，但部署率并不高。”

韩国 AhnLab 安全应急响应中心专家 Hongsun Kim 近日表示，用户必须要警惕移动及云安全威胁。来源：2011-11-11 新浪科技微博

[返回目录](#)

IDC 报告称开发人员对 Windows Phone 兴趣大增

IDC 和跨平台程序开发供应商 Appcelerator 周一联合发布的调查结果显示，开发人员仍对开发 iPhone 和 iPad 应用最感兴趣，但同时开发亚马逊(微博)Kindle Fire 和微软(微博)Windows Phone 设备应用的兴趣也在提升。

该调查结果显示，开发人员仍然对开发苹果 iPhone 和 iPad 应用最感兴趣，其次是 Android 设备。但是在第二梯队中，亚马逊 Kindle Fire 和微软 Windows Phone 设备赢得了更多开发人员的支持。相比之下，RIM 黑莓(微博)设备则受到冷落。

Appcelerator 营销主管斯科特·施瓦茨霍夫(Scott Schwarzhoff)称：“在即将迈入 2012 年之际，亚马逊和微软成为了两大赢家。RIM 的挑战依旧，尤其是 PlayBook 平板电脑，销量欠佳。”

亚马逊 Kindle Fire 采用的是 Android 定制版，但开发人员更感兴趣的是其低价格和丰富的内容库。

该调查结果显示，用户对 RIM 黑莓智能手机的兴趣度下滑了 7 个百分点至 21%，对 PlayBook 平板电脑的兴趣度下滑 6 个百分点至 13%。相比之下，开发人员对微软 Windows Phone 设备的兴趣度提升 8 个百分点至 38%。

91%的开发人员对开发 iPhone 应用极其感兴趣，88%对开发 iPad 应用感兴趣。83%对开发 Android 手机应用感兴趣，68%对开发 Android 平板电脑应用感兴趣。来源：2011-11-14 新浪科技微博

[返回目录](#)

2011 中国民营经济 500 强出炉：华为登顶苏宁第三

民营企业联合会、中国统计协会、北京大学中国民营企业研究所发布：华为技术有限公司，江苏沙钢集团有限公司、苏宁电器集团分别名列一、二、三名。

11 月 8 日，由中国民营企业联合会、中国统计协会、北京大学中国民营企业研究所联合组织的 2011 年中国民营 500 强企业调研排序工作顺利完成，并向社会发布。研究结果显示，华为(微博)技术有限公司，江苏沙钢集团有限公司、

苏宁电器集团分别以 1851.76 亿元、1786.24 亿元、1562.23 亿元的营业收入名列前三甲，联想控股有限公司以 1466.97 亿元位列第四名。

过去的 2010 年是我国“十一五”和“十二五”计划之间承前启后的的一年，也是加快转变经济发展方式和调整经济结构，社会经济继续保持平稳发展的一年。在这一年里，民营企业总结经验、反思教训、积极进行结构调整，转变发展方式，取得了显著成效，企业经营规模和经济效益得到全面提高、核心争力大幅提升。同时也在社会就业、纳税方面做出了重要贡献。显示出了民营经济的活力与创造力，成为国民经济增长的重要力量。2010 年，国务院在 09 年颁布《国务院关于促进中小企业发展的若干意见》基础上又进一步出台了“民间投资 36 条”，从而更加拓宽了民营企业投资的领域和经营范围。统计显示，2010 年我国民营经济在规模扩张，核心争力提高，管理水平提升，盈利能力增强等方面表现由为突出。

积极转变发展方式 经营规模和经济效益大幅提高

2010 中国民营 500 强营业收入总额 69832.98 亿元，户均 139.65 亿元，比上一年增长 48.15%；资产总额达到 58819.78 亿元，户均 117.64 亿元，比上一年增长 51.32%；纳税总额 2735.89 亿元，户均纳税 5.47 亿元，比上一年增长 53.73%；吸纳就业 552.19 万人，户均员工达到 1.10 万人，比上一年增长 23.68%。苏宁电器集团、华为技术有限公司、比亚迪股份有限公司均超过 10 万人。

统计显示，2010 年我国民营经济通过结构调整、转变发展方式，和提高企业核心争力，提升管理水平，加大研发力度等措施，企业经营规模和经济效益得到全面提升。2011 中国民营 500 强的企业中，有 10 家企业的营业收入超过 500 亿元，有 220 家超过 100 亿元，分别比上一年增加 4 家和 97 家；资产总额超过 500 亿元的企业有 14 家，超过 100 亿元的企业有 182 家，分别比上一年增加 6 家和 105 家；有 46 家企业缴税超过 10 亿元，比上一年增加 12 家。

行业和地区分布不均，差异仍旧存在

2011 中国民营 500 强企业仍然以制造业为主，共有 331 家制造业企业入围。黑色金属冶炼及压延加工业，建筑业，批发和零售业，电气机械及器材、线缆制造及仪器仪表制造业分别为入选前 5 大行业；其中，黑色金属冶炼压延加工业、石油加工炼焦业、有色金属及冶炼及压延工业、采矿业等重化工业等入选企业数量增加明显，同时，受国家调控政策影响和出口贸易下滑，房地产、建筑业、纺织企业入选对减少。

在地区分布上，东部地区仍是主体，中西部地区发展迅速。入选 2011 中国民营 500 强企业中，东部地区企业数量 376 家，占总数的 75.2%；中部地区 71 家，占总数的 14.2%；西部地区 36 家占总数的 7.2%；东北地区 17 家，占总数

的 3.4%。在所有参与调研的省份中，浙江、江苏两省仍是入选企业大户，其企业数量分别为 142 家和 112 家，分别占有所有入选企业的 28.4%和 22.4%；入选省市居前五名的还有，山东省 41 家，占有所有入选企业的 8.2%；广东省 25 家，占有所有入选企业的 5%；上海市 23 家，占有所有入选企业的 4.6%。此外，2011 年入选企业较多省份还有，河北省 19 家，占有所有企业的 3.8%，湖北省 17 家，占有所有入选企业的 3.4%。

调整产业结构，扩大海外经营，实现企业经营效率和经济效益增长新的点。

2010 年，广大民营企业在国家鼓励发展战略性新兴产业政策的指引下，依据国家政策导向和自身发展实际，迅速调整产业结构，积极拓宽实现经营效率和经济效益增长新的点。其中有 382 家企业积极投入节能环保、新材料和新能源等产业，占入选企业的 76.4%，有 116 家企业进入信息技术、生物科学、高端装备等产业，占入选企业的 23.2%。

此外，在扩大海外投资经营方面，共有 154 家企业开展了海外投资经营，投资企业和项目 673 个，海外投资额达 74.18 亿美元，比 2010 年增长 182%，从调研结果看，海外投资方式呈多元化形式，多以设立研发中心、营销网络为主、生产分厂、资源开发以及建设工业园区和承包工程等形式。来源：2011-11-9 新浪财经微博

[返回目录](#)

中国移动应用使用量增长 870% 消费金矿仍有待深掘

随着网络速率的快速提升和 3G 向深度延伸和广度普及，我国的移动互联网应用得到了井喷式发展。根据移动分析公司 Flurry 日前公布的数据，我国已经成为仅次于美国的全球第二大移动应用使用国。数据显示，自 2011 年 1 月以来，中国的移动应用使用量已经增长了 870%，是移动应用使用量排名前 100 的国家和地区整体增速的 4 倍。毋庸置疑，我国已经成为移动互联网的巨龙，而移动互联网越发成为消费金矿。

我国成为移动互联网消费大国

中国手机应用程序的普及速度足以让整个世界感到震撼。数据显示，2011 年 1 月，中国手机应用程序使用量只占到全球的 1.8%，列全球第十位；而到了 4 月，这一比例已经增加到 2.7%，排名上升到第五；10 月，中国手机用户的应用程序使用量已进一步占到全球 7.3%，遥遥领先除美国之外的其他国家市场。

2011 年 1 月至 10 月，Flurry 调查了 12 万个移动应用的“对话(session，指使用情况)”，发现有 10 个国家移动应用的使用增长最快。在这 10 个国家中，

大多数国家移动应用使用的增长介于 300%至 500%之间，但中国移动(微博)应用使用量的增长遥遥领先，达到了惊人的 870%。对此，Flurry 的分析师法拉格(Peter Farago)发表文章称，中国手机应用程序使用量 870%的增幅，相当于手机使用排在前十位的国家的增长率加在一起再乘以四。照此速度，我国赶超美国，成为移动应用使用第一大国指日可待。对于时间的预测，Flurry 的分析师给出了时间表：2013 年。

实际上，我国移动互联网消费的爆发已初见端倪。根据艾瑞咨询(微博)统计数据显示，2011 第三季度中国移动互联网市场规模达 108.3 亿元，同比增长 154.6%，环比增长 38.9%，增速较上个季度增长了近 18 个百分点。对此，创新工场 CEO 李开复(微博)日前通过移动互联网与互联网的发展进程对比，得出结论：目前移动互联网的发展速度已经 4 倍于互联网，移动互联网一年的发展历程是互联网的四年。他认为，2012 年是移动互联网爆发点。

两大因素驱动我国移动互联网消费疯长

是什么原因导致中国移动互联网消费获得如此快速的增长？智能终端价格的下降，绝对是一个不可忽视的因素。在智能手机市场竞争日趋白热化的今天，各大手机厂商大打低价牌，千元智能手机在消费市场上比比皆是。据台湾手机厂商透露，诺基亚(微博)正在开发一款基于 Linux 系统的新操作系统，以代替塞班系统去生产售价在 100 美元到 150 美元的入门级智能手机；三星(微博)电子计划集中攻占售价 150 至 200 美元的智能机市场，以应对迅速增长的中国市场需求。国内的双子星华为(微博)和中兴更是将智能手机低价策略进行到底：华为和中兴已经推出几款价格在 1000 元左右的智能手机，并且获得部分智能手机用户的青睐。华为与中国电信(微博)合作的千元 3G 手机已经成为其历史上单款销量最高的机型之一，仅一款华为 8500 销量就达到 300 万部，而华为 8650 也在一个月内突破 100 万部销量。智能手机的日益普及带动了我国 3G 用户的激增。工信部此前公布的数据显示：截至 9 月底，我国 3G 用户规模突破 1 亿户，3G 用户渗透率达 10.76%。

移动互联网市场的发展，当然离不开海量应用的发展。作为全球最大的手机市场，中国的移动互联网市场潜力无限。这里的潜力，包括终端本身，也包括海量应用。而在应用为王的时代，后者显然更是前景可期。如今，不仅各大手机厂商，就连三大电信运营商以及百度、腾讯等互联网巨头也纷纷推出了应用程序商店。手机软件商店里的内容更是涵盖了门类繁多的手机应用软件、手机游戏、手机主题、手机视频等多个种类。

可以说，手机应用软件带动了整个移动互联网市场增速再创历史新高。据艾瑞咨询的最新数据显示，手机阅读、移动 IM、LBS 等各种新应用形式的快速发

展让 2011 第三季度移动增值平稳发展，环比增长 17.7%。手机电子商务则继续其迅猛发展态势，同比增长 508.1%，成为移动互联网市场规模增长的主要驱动因素。

移动互联网消费金矿有待深掘

李开复认为，中国的移动互联网拥有一个爆发式成长的机会，“过去互联网就创造了几千亿美元市值的公司，比如百度、腾讯、阿里巴巴(微博)。而现在移动互联网可以有八九亿的用户，每天随时携带随时可以上网，这个商机肯定会是过去互联网的 10 倍以上”。他还表示，除用户层面的蔓延之外，移动互联网还将迎来设备蔓延、娱乐蔓延、内容蔓延、消费蔓延，而且已经迎来了创业者的黄金时代。

移动互联网使用量的飙升，对于厂商与开发者而言是巨大的利好消息。招商证券传媒与互联网行业首席分析师赵宇杰认为：“移动时代到来的机会，不仅是大公司比如现有互联网公司的机遇，也是很多小型公司甚至是个人的发展机会。移动互联网可能是未来 10 年互联网公司最大的发展机会。”但是在一座金矿面前，并非所有的淘金者都能赚得盆满钵满。热潮之中微软(微博)全球资深副总裁张亚勤(微博)向开发者发出提醒，全球移动互联网应用开发的产业规模 2011 年有望超过 120 亿美元，“空间很大，但是不可能大家都赚钱，只有 5% 的应用开发者能够最终成功”。他认为，最终要取得大的收益，核心还是要有技术的创新。创业者千万不要忽视技术上的创新。

移动互联网的发展对于处在移动互联网浪潮中的消费者而言，显然也是佳音。手机游戏、视频应用、移动支付、移动电邮、位置服务等新应用、新业务不断出现，不仅满足了人们生产、生活、学习的新需求，也让信息消费逐渐成为其必不可少的生活习惯。

不过，在这个新兴的产业中，用户体验度较差、服务标准缺失等问题阻碍着消费市场的成熟，同质化也是一个突出的问题。正如网龙副总裁胡泽民日前所言，目前国内手机应用同质化严重，这样发展下去将会影响移动应用开发产业发展。对消费者来讲，如何在移动应用的海洋里淘出优质应用，如何充分运用移动互联网的魅力为生活添彩，这一切都值得深思。来源：2011-11-13 通信信息报

[返回目录](#)

本报告针对国家通信产业政策和行业要情、代表行业发展的最新技术、通信运营商的竞争手段和形势、设备制造商的生产动向、客户对通信产品和服务的市场反映等方面进行大量的信息采集和汇总分析，是面向各类通信运营商和设备制造商提供的一份跟



踪政策环境，探索最新技术，搜集同行情报，指导经营决策的专业性行业信息研究报告。报告中除分析论述外，部分信息的标题为本资料分析员所加，其中的内容和观点仅供企业用于日常经营和管理决策参考，不作为研究结论或投资依据，望善加利用并慎重决策！对有关信息或问题有深入需求的，欢迎使用亚太博宇财经顾问之专项研究咨询服务。

● 垂询及订阅请联系：

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