



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. 30

本期要点

亚太博宇
通信产业研究课题组
apptdc@apptdc.com

■ 宽带不宽”引发第5次重组猜想

有关电信业深化改革的话题在近期再度引起热议，如何能够让电信业加快发展的步伐，在三网融合、宽带提速、物联网等新兴信息化发展方向上取得更多的突破，更是受到了社会各界广泛关注。

■ 诺基亚能否抓住最后机会

人们对诺基亚本次的表现并不满意，一代手机贵族没落似乎已成定局。

■ 反国企垄断需要一个支点

在一次高调亮相，并将反垄断矛头指向中国电信(微博)业之后，国家发改委反垄断局不再发声。之后，关于“神仙打架”的说法，关于注定“和解”的猜测，成为对这场尚未开花结果的反垄断之战的民间判词。首次针对大型国企的反垄断调查，难道真的会跟过往很多次直指垄断的宣言一样，最终归于沉寂？

■ 宽带“鲶鱼”搅动京沪用户心

由国家发改委调查两大宽带运营商涉嫌垄断的消息爆棚开始，对于宽带的关注度在11月得到空前提升，高资费低速度的现状惹来众多口水。不过，上海宽带的一夜提速让网民们有了天上掉馅饼般的喜乐效果，而当闻听北京联通(微博)岿然不动多年的宽带也将大提速，北京的网友奔走相告这“免费的午餐”。

■ 美国为何如此“害怕”华为中兴

近日，美国国会宣称将展开一次针对华为、中兴等中国电信(微博)设备制造企业的调查，旨在判断这些企业在美扩张业务的过程中是否给美国国家安全带来潜在威胁。据密歇根州共和党众议员、情报委员会主席罗杰斯透露，众议院情报委员会将调查中国企业以向美国电信系统提供元器件的方式带来的安全威胁。此外，委员会还将调查接触美国系统可能给外国政府的情报收集能力带来哪些帮助。

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
诺基亚能否抓住最后机会	5
反国企垄断需要一个支点	7
宽带“鲶鱼”搅动京沪用户心	8
美国为何如此“害怕”华为中兴	9
产业环境篇	11
【政策监管】	11
国资委要求央企加强风险管控	11
工信部鼓励手机与充电器分离销售	11
广电总局：2012年起每集电视剧中不得插播广告	12
【国内行业环境】	13
我国光纤买方市场已成定局	13
我国前十月手机用户净增超一亿	14
专家称光纤市场反向竞拍已不符合中国国情	15
全球智能机三季度销量破亿 国内市场面临新拐点	16
35项通信行业国家标准获得公示 涉及 IPTV 等领域	18
【国际行业环境】	19
美国宽带普及率升至 68%	19
非洲移动市场规模仅次于亚洲	20
韩国第三大电信运营商押注 LTE	20
荷兰数字电视用户市场占有率达 75%	21
菲律宾环球电信贷款 1 亿美元升级网络	22
印度手机销量 2012 年有望突破 2.3 亿部	22
欧盟批准拉脱维亚超高速宽带网援助计划	23
欧盟考虑为移动支付立法 以推动移动支付发展	24
英国 Ofcom 要求 ISP 公开网速和流量限制等信息	24
印四大运营商称政府禁止网间漫游将退还 3G 牌照	25
运营竞争篇	26
【竞合场域】	26
物联网发展遭遇政策性壁垒	26
十余运营商敲定 2012 年商用 TD-LTE 计划	27
物联网产值将为互联网 30 倍 2015 年或 7500 亿元	29

【中国移动】	30
中移动 4G 布局步伐加速	30
中国移动将启动手机动漫应用推广	31
中国移动全国云计算中心正式落户哈尔滨	32
中国移动北京开展“你来我‘网’”有奖活动	33
中国移动 2012 年最多新增 2 万个 TD-LTE 基站	33
【中国电信】	34
中国电信集采 ODN 六类产品	34
中电信爱音乐用户突破 1.8 亿	34
电信千元 3G 手机提高终端补贴	37
中国电信马道杰称将打造第三代 3G 四通道手机	37
【中国联通】	39
中国联通转向智能中端市场	39
小灵通退市将延至 2012 年	40
联通与中国气象局战略合作	41
中国联通网络覆盖全球近 50 国家	42
中国联通沃商店下载量达 6000 万次	42
联通计划年底实现宽带用户免费升速	43
联通掀“沃·3G 千元智能机派送风暴”	43
制造跟踪篇	45
【中兴】	45
中兴通讯的选择题：规模 or 利润	45
中兴通讯减持国民技术 400 万股股票	47
中兴押宝 TD-LTE 海外大量承建试验网	47
中兴高级副总裁朱进云：向欧美市场前三名挺进	49
【华为】	51
华为称购华赛将补足产品线	51
华为扩张非洲或蚕食黑莓市场	51
华为开推认证体系大力扩充企业业务	52
华为称收购华赛将从战略上补全企业业务产品线	53
【诺基亚】	55
诺基亚在俄罗斯成立手机研发中心	55
诺基亚 2012 年将从法兰克福证交所退市	55
诺西计划全球裁员 17000 人 实施战略重组	56
【其他制造商】	57

爱立信预计将占移动基础设施 36%份额	57
亚马逊美国推出 1 美分非 iPhone 智能手机	57
LG 与普拉达共同开发智能手机 2012 年问世	59
三星推 Galaxy S II 手机广告 顾客排队抢购	59
TCL 通讯介入太赫兹技术研究用于下一代手机	60
服务增值篇	61
【趋势观察】	61
发展中国家农村宽带普及率偏低	61
5 年内物联网产业产值将达千亿元	62
中小企业市场为统一通信带来机遇	64
手机支付 2012 年将进入高速普及期	65
移动网优市场 2015 年将达 30 亿美元	65
研究称亚太 2013 年将成最大 M2M 市场	66
【移动增值服务】	66
手机短信特服号“12320”今开通	66
北京联通 IC 卡电话可免费直拨 116114	67
【网络增值服务】	67
电梯将装传感器报警防事故	67
上便民自助终端搞定电信服务	68
北京近八成中档酒店 WiFi 免费	70
北京家庭宽带五年内提速超 4 倍	72
技术情报篇	73
【视频通信】	73
TCL 携手云南电信全球首发 iTV	73
亚洲七号卫星升空加强我国广电转播传送能力	74
云南电信推 IPTV 电视一体机或冲击广电云南模式	76
【电信网络】	78
北京将启动 4G 网络	78
Sprint 拟利用 LTE 升级其网络	78
Verizon 拟推全球 LTE 漫游服务	80
【终端】	80
智能电视支付终端问世	80
纳米防水涂层技术助智能手机水下使用	81
芬兰推出感应充电台灯 可为手机无线充电	81

【运营支撑】	82
北京年内 WIFI 接入点达 9 万个	82
Android 设备激活量已突破 2 亿	82
市场跟踪篇	83
【数据参考】	83
2020 年手机用户将超 120 亿	83
5 年后全球 LTE 用户将达 4.3 亿	84
2011 年前 10 月电信主营业务收入同比增 9.9%	84
10 月我国电信业出口额同比增 12.3%环比降 1%	85
报告显示 2016 年全球 LTE 用户将会达到 4.3 亿	86
【市场反馈】	86
智能手机成青少年最大喜好	86
研究表明价格仍是宽带普及的主要障碍	87
英国网站调查显示 iPhone 4S 买家 1/5 后悔	88
近 75%英国人认为 12 岁以下儿童不宜拥有手机	89
调查显示 iPhone 品牌忠诚度位居手机用户之首	89
报告称中国超美国成为全球第一大智能手机市场	90

亚博聚焦

诺基亚能否抓住最后机会

人们对诺基亚本次的表现并不满意，一代手机贵族没落似乎已成定局。

上月底，诺基亚(微博)世界大会(NokiaWorld2011)在英国伦敦开幕。被业界称为“最后翻身机会”的本次大会中，诺基亚发布了与微软(微博)合作的首批两款 Windows Phone 手机、四款非智能低端机以及新服务和配件。可惜的是，纵观此次发布大会，诺基亚并没有给全球人民制造惊喜。“对用户好不真诚的定价”、“始终因循守旧抓着塞班不放”成为业内人士对此次诺基亚表现的诟病。在苹果、安卓系统逐鹿天下的手机市场，诺基亚这一曾经的贵族正在逐渐走向没落。

“科技以换壳为本”

诺基亚一贯让用户诟病的“科技以换壳为本”也出现在了此次发布的所有新品上。每一款手机均有多种颜色的外壳可供选择，除此之外，似乎再无惊艳之处。此次 Lumia800 竟然与 N9 的外观一模一样，不得不让人感到诺基亚在嚼冷饭，

毫无新意。如果你揣着一个 Lumia800 走在大街上，不明真相的人还以为你拿着一个 N9 四处招摇。

定价过高缺乏诚意

诺基亚 Lumia800、Lumia710 的零售价分别为 420 欧元、270 欧元。对于中国市场而言，如果考虑关税等因素，这两款机器的零售价可能会分别超过 4000 元和 3000 元人民币，这也令人极其失望，完全没有体现出“结盟微软”的优越性。并且，此次发布的诺基亚芒果新机在硬件配置上也没有明显优势。相对于 iPhone4S 与安卓手机厂商纷纷祭出双核 CPU，诺基亚此次放出的两款芒果旗舰机型则仍是单核 CPU。据统计，到目前为止，WP7 设备提供应用的微软 WindowsPhone 市场现仅超 3.5 万个。同期 Android Market 发布的应用数量已经超过了 50 万个，苹果 App Store 发布的应用超过 60 万。

面对第三方应用数量远远落后于苹果和安卓的局面，诺基亚理应祭出价格的大旗，以高性价比迅速抢占用户眼球，吸引购买力，扩大芒果系统市占率，从而推动微软 Windows Phone 市场的应用程序数量，形成良性的手机软硬件系统生态环境，后起直追。如今，诺基亚仍然放不下高傲的头颅，仅仅提供免费地图、音乐和导航服务就想要消费者付出高昂的代价，实在是缺乏诚意。

抱着塞班系统不放

在苹果和安卓系统两分天下的局面下，诺基亚似乎对亲儿子“塞班系统”情有独钟。据市场研究机构 Gartner 统计，在 2010 年第二季度，安卓、塞班、rim 和 ios 的市占率分别为 17.2%、40.9% 和 14.1%，而 2011 年第二季度，在全球智能手机操作系统中，安卓占 43.4%，iOS 占 18.2%，rim 占 11.7%，塞班占 22.1%，塞班操作系统市占率已经日趋下滑。从实际使用情况来看，安卓以及苹果正因为其界面的精美性、操作的人性化以及应用程序的多样性逐渐变为市场主导，而塞班则由于扩展的不便利、较低的硬件配置与老态的用户界面逐渐被用户所抛弃。

尽管诺基亚曾经将塞班系统的开发外包给了埃森哲，并在此基础上发展出了 Anna 和 Belle 两个演进版本，但是换汤不换药的做法并没有扭转塞班系统日趋下滑的颓势。在此情境下，诺基亚仍紧紧抓住塞班的辫子不放实在是令人有些费解。

2011 年 7 月，华尔街网站曾发布一篇文章预测称，到 2012 年下半年，有十大著名品牌将消失，其中包括当下的手机巨人诺基亚以及索尼爱立信。文中评语更是惊世骇俗：“诺基亚公司已经死去，而股东们正在等待收购者”。从此次诺基亚的表现来看，这个预言恐怕将要实现了。来源：2011-11-23 深圳特区报微博

[返回目录](#)

反国企垄断需要一个支点

在一次高调亮相，并将反垄断矛头指向中国电信(微博)业之后，国家发改委反垄断局不再发声。之后，关于“神仙打架”的说法，关于注定“和解”的猜测，成为对这场尚未开花结果的反垄断之战的民间判词。首次针对大型国企的反垄断调查，难道真的会跟过往很多次直指垄断的宣言一样，最终归于沉寂？

这不是公众期待的结局。虽然说，在很多次无功而返之后，公众预期已大打折扣。但是这一次，我们宁愿投下更多的信任票。因为这是一个国家权力机关，第一次以《反垄断法》和相关配套行政法规为依据，向国企垄断发出的第一次面对面挑战。

我们不在乎这其中有没有所谓的利益纠葛或者阴谋论。我们更关注这样一场调查将以何种方式演进。本报获知的消息称，刚刚成立不久，人员编制不整的国家发改委反垄断局，在接到专业人士的实名举报之后，根据法律所赋予的职责，依照法定程序展开了这一场反垄断调查。尽管外界对这一说法颇多猜疑，不过我们认为，与其关注动机，不如一起推进进程，并且促成有利于市场公正的结果。

的确，调查尚在进行中就定论中国联通(微博)和中国电信“价格歧视”有不妥之处，然而这并非不可原谅。发改委反垄断局在做一件从未有人尝试过的工作——《反垄断法》实施三年，尽管舆论对于大型国企垄断的批评从未间断，但是由官方发起针对性的反垄断调查，却从未实现零的突破。

现在，国家发改委反垄断局跳开了反国企垄断的序幕，我们期待这幕大戏可以有始有终。没有错，反垄断调查是可以以和解结束的，不过根据相关法律法规，和解的前提是，被确证滥用垄断地位的企业不仅要为此付出代价，还要采取切实行动纠正错误，直到消除因滥用垄断地位而导致的市场不公。如果中国联通和中国电信真的能够在法律框架下纠正其错误，使宽带接入市场实现公平竞争，这样的和解，相信所有的市场参与者都乐见其成。若非如此，调查就绝不应该终止。

我们认为，公众有疑问，是因为就此案而言，执法部门公开的事实还不够。我们希望看到有关此次调查的全部文件（除非涉及商业机密），在两家电信企业是否垄断以及是否滥用市场支配地位的认定上，我们建议采取更为民主的方式，实行公开听证。执法者与公众都应该相信，在与各种既得利益的角力当中，只有公众监督可以驱散围绕这场调查的所有猜测和疑虑，只有公开性的阳光可以穿透各种暗箱操作和利益交换的阴云，并换得对这场调查最有力的民意支持。

相较于电信业反垄断一案，我们更重视此案具有的示范价值。在相当广泛的层面上，国企垄断被当做中国市场经济体系中的合理存在，滥用垄断者则动辄以维护国家利益为辩词。我们以为，这场调查除了对电信宽带服务垄断一案有一个

公断，还应以行动昭示：法无例外，任何企业和行政机构都没有资格挑战法律权威，尤其是被称作“经济宪法”的反垄断法。国家执法机关有能力捍卫法律尊严，维护公众利益和市场公平。

反国企垄断需要一个支点，只有在这方面实现突破，《反垄断法》才不会成为一部无人喝彩的默片。也正是在这个意义上，我们坚信，这场针对大型国企反垄断的“首秀”不仅应该有一个令希望燃起的开头，还应该有一个经得起推敲和质疑的过程，一个足可印证中国市场经济演进史的结果。现在，这样的公共信念是否会落空，答案就在执法者手中。来源：2011-11-26 经济观察报微博

[返回目录](#)

宽带“鲶鱼”搅动京沪用户心

由国家发改委调查两大宽带运营商涉嫌垄断的消息爆棚开始，对于宽带的关注度在 11 月得到空前提升，高资费低速度的现状惹来众多口水。不过，上海宽带的一夜提速让网民们有了天上掉馅饼般的喜乐效果，而当闻听北京联通(微博)岿然不动多年的宽带也将大提速，北京的网友奔走相告这“免费的午餐”。

北京宽带提速后，2M 用户很可能直接升至 8M，甚至 10M，其他包括 ADSL 在内的普通宽带用户也将升级，速度翻番但资费不变。对于多年来习惯于花钱买“兆”的普通家庭来说，难免不适应这突如其来的“免费提速”待遇。

这一轮宽带提速运动的始作俑者是上海电信，而由此带来的“鲶鱼效应”正在我国平静的宽带市场掀起波澜，一条鲶鱼能够带动一群鱼的翻腾搅动。我们在关注，这一次久违了的“翻腾”能带来怎样的变化。

目前北京联通还没有出台具体的提速安排，不过“光纤入户”工程在快马加鞭，2011 年底有望实现一百万家庭“光纤入户”。目前北京的光纤入户率已达 50%。“十二五”期间，北京联通计划实现 100%的光纤到户，为家庭用户提供 100M 带宽接入能力。

两地的免费午餐获得一片叫好声。很自然的，外界会将其与之前的反垄断调查联系起来，甚至有人评价说，此举未免有作秀之嫌。不过，运营商方面却一再强调，这是水到渠成的系统工程。宽带运营商早已在实施“光进铜退”战略。“光进铜退”指的是从原先的“窄带 + 铜缆”为主的网络，向以“宽带 + 光纤”的网络升级换代，无论是传导信号的速度还是宽度都有质的飞跃，而现有 ADSL 用的就是电话铜缆。

事实上，“用排名世界各国中游的网速，收取比发达国家还高的网费”是我国宽带备受诟病的主要原因。2011 年 7 月发布的信息化蓝皮书指出，我国宽带

接入速率在全球排名第 71 位，平均每 Mbps 接入速率费用是发达国家平均水平的 3 至 4 倍。当然也有业内人士对此数据提出了疑问，北京邮电大学教授阚凯力就认为，国内的宽带速度水平在全世界“中等偏上”。

不过，这些矛盾在全民性的宽带大提速之后或将迎刃而解。作为普通消费者的我们，在渴望公平市场环境的同时，更希望用合情合理的价格享受更畅快的网速。来源：2011-11-29 北京晨报微博

[返回目录](#)

美国为何如此“害怕”华为中兴

近日，美国国会宣称将展开一次针对华为、中兴等中国电信(微博)设备制造企业的调查，旨在判断这些企业在美扩张业务的过程中是否给美国国家安全带来潜在威胁。据密歇根州共和党众议员、情报委员会主席罗杰斯透露，众议院情报委员会将调查中国企业以向美国电信系统提供元器件的方式带来的安全威胁。此外，委员会还将调查接触美国系统可能给外国政府的情报收集能力带来哪些帮助。

针对此次调查，华为驻华盛顿发言人普鲁麦回应称，全球 50 家顶尖电信服务供应商中有 45 家使用其设备，从未发生安全事故，华为欢迎“公开与公平的调查”。华为对外关系主管普拉莫强调，这种国家安全担忧是“模糊且毫无根据的”，这样的顾虑会阻碍美国市场的公开竞争。中兴通讯(微博)则公开声明，过去三年中兴在美国销售业绩的复合增长率为 131%，全系列产品已全面赢得了美国各大运营商的认可，“公正的调查会进一步证明中兴是遵守法纪、值得所有美国企业及其客户信赖的伙伴”。

在美国一些权力机构的“安全伞”下，中国通信设备企业在美国正常的商务活动一直举步维艰。2010 年秋天，美国移动电话运营商斯普林特公司发起网络升级的招标，华为提供的方案可为运营商节省至少 8 亿美元成本。但几位国会议员发起了一场反对活动，要求斯普林特将华为排除在外。时任美国商务部部长的骆家辉甚至不顾身份亲自给斯普林特公司总裁打电话进行干预。之后，这块 50 亿美元的大蛋糕由爱立信(微博)、阿尔卡特朗讯和三星(微博)共同获得。

美国一而再、再而三地阻挠华为、中兴等中国通信设备商在美国开展正常的商务活动，究竟是出于何种目的呢？正如美国有影响的商务周刊《财富》杂志在一篇报道中所指出的，其实是美国害怕的表现。该报道认为，华为、中兴现在面临的已经不是单纯与同行竞争的问题了，美国一些国会议员，包括现任美国驻华大使的前商务部长骆家辉，为了阻击华为、中兴而展开游说。同时，美国监管机

构也阻止了华为的收购行动，比如 2011 年年初，迫使华为放弃收购美国服务器技术公司三叶系统公司。作为加入全球竞争的首批中国公司，华为、中兴已成为了一个拳击吊袋，一个因为美国人担忧日益发展的中国，担心网络安全和知识产权被窃的受害者。这种担忧又因为全球大衰退带来的美国衰落论情绪而上升，深深刺激了美国人的焦虑神经。对于政客们，他们不断针对越来越自信的中国，将华为、中兴视为中国代理人，打击华为、中兴，是赚取政治分最容易的一条途径。另一个因素就是对原有供应商的贸易保护主义，他们害怕利润被压薄，这是华为、中兴进入欧洲市场后已经发生的事实。

令人啼笑皆非的是，为促进就业，美国联邦政府正在酝酿一份目标为未来五年内吸引 1 万亿美元以上海外新投资的计划。为此，美国总统奥巴马发布总统令，宣布建立一个横跨 23 个部委的招商引资工作组——“选择美国”办公室，并建设一个名为“选择美国”的门户网站。这是美国历史上首次将招商引资工作提到总统令的高度，也是首次建立具有行政约束力的跨部委吸引海外投资工作小组。但美国的招商引资新计划要想成功，首要的障碍便是美国的外资安全审查制度。中国是世界第二经济大国和迅猛崛起的新兴对外直接投资母国，2010 年已经跃居世界第五大对外直接投资来源地。美国某些势力对中国的忌惮也分外强烈，对中国投资的安全审查已经到了走火入魔的地步。在华为收购美国服务器技术公司三叶系统公司部分资产争端中，美国外国投资委员会等相关机构居然要审查这笔区区 200 万美元的小交易，而且是在交易已经完成之后，理由是可能“威胁美国”。这次调查华为和中兴，又是莫须有的罪名。美国一方面做出高姿态欢迎新兴市场国家到美国投资，另一方面又对中国代表性的跨国企业华为、中兴发起所谓安全调查，这不是自相矛盾吗？

华为、中兴等中国通信设备企业如今已成长为世界领先的通信设备供应商，在技术和产品质量、成本控制等方面已成为行业领导者。正是由于他们的出现，才为全球电信运营商降低网络投资成本、消除设备暴利、为消费者提供质优价廉的通信信息服务提供了选择机会。美国阻挠华为、中兴在美国发展，真正受到损失的是美国电信运营商和广大消费者。正如华为北美区总裁兼美国公司联席总裁 Charles Ding 表示：“我们所做的就是要保持耐心。”诚然，华为、中兴不怕调查，只要求公开公平，他们在美国发展只是出于纯粹的商业目的，而没有其他。倒是美国国会一些人比较难办，他们能调查出什么来呢？来源：2011-11-24 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

产业环境篇

【政策监管】

国资委要求央企加强风险管控

在国际形势动荡、2012年世界政治经济形势将更趋复杂的条件下，近日国务院国资委发布《关于2012年中央企业开展全面风险管理工作有关事项的通知》，要求央企健全风险评估常态化机制，防范风险。

通知指出，2012年央企所处的环境包含众多不确定因素，如主权债务危机蔓延、地缘政治更趋复杂、国际贸易保护主义持续升温等。因此，国资委要求，各中央企业要进一步健全风险评估机制，强化“企业体检”制度，包括董事会(经理办公会议)负责督导企业进一步完善风险评估常态化机制，企业“三重一大”、高风险业务、重大海外投资并购等重要事项应建立专项风险评估制度等。

国资委研究中心企业改革与发展研究部部长王志钢表示，综观国资委对央企风险管理的要求，有“越来越细、越来越实”趋势。他认为，由于外部系统性风险愈演愈烈，大宗商品中的有色金属、化工品贸易等将是受影响最深的行业。来源：2011-11-24 京华时报微博

[返回目录](#)

工信部鼓励手机与充电器分离销售

昨天，记者从工信部负责手机入网检测的泰尔实验室了解到，从12月1日起，新送检的手机不再需要同时检测充电器。

泰尔实验室主任何桂立表示，工信部此举意在鼓励手机厂商实行手机、充电器分离销售以节约资源。实施这项新规定也是因为目前市场中手机充电器的标准已经统一，所有的手机充电器都可以通用，没必要一台手机配专门的一个充电器。来源：2011-11-24 京华时报微博

[返回目录](#)

广电总局：2012年起每集电视剧中不得插播广告

11月28日，广电总局下发《〈广播电视广告播出管理办法〉的补充规定》，决定自2012年1月1日起，全国各电视台播出电视剧时，每集电视剧中间不得再以任何形式插播广告。

据悉，该《补充规定》将《广播电视广告播出管理办法》(2010年1月1日实施)第十七条修改为“播出电视剧时，不得在每集中间以任何形式插播广告”，同时明确，该规定于2012年1月1日正式实施。

广电总局新闻发言人表示，党的十七届六中全会强调要大力发展公益性文化事业，完善覆盖城乡、结构合理、功能健全、实用高效的公共文化服务体系。电视作为重要的宣传思想文化阵地，在公共文化服务体系建设中担负着重要责任，要以丰富多彩的文化艺术形式，充分发挥好引领风尚、教育人民、服务社会、推动发展的作用。

广电总局新闻发言人指出，电视剧是深入千家万户、深受人民群众喜闻乐见的精神文化产品之一。取消电视台播出电视剧时每集中间插播广告，能够有效实现播出电视剧每集剧情的完整性和观众收视的连贯性，符合广大人民群众的利益和愿望，更好地体现广播电视公益文化服务的职能。从长远效果看，也有利于促进电视剧行业科学健康发展，有利于促进电视台以人为本，提升公共服务水平。广电总局要求各级广电行政部门和各级电视台要把思想统一到党的十七届六中全会精神上来，把取消电视剧中间插播广告的决定落到实处，让人民群众满意。并且热情欢迎广大电视观众对这项决定的贯彻执行给予监督。

记者获悉，为确保新政策得到切实执行，11月28日，广电总局还专门下发了《关于贯彻执行〈《广播电视广告播出管理办法〉的补充规定〉的通知》，要求各级电视台立即清理并撤销2012年的电视剧插播广告时段，重新编排节目和广告。要求各级广播影视行政部门全面监看各级电视台的落实情况，对仍插播广告的播出机构，将按照相关法规规定，给予严肃处理。来源：2011-11-28 新华网

[返回目录](#)

【国内行业环境】

我国光纤买方市场已成定局

随着 3G、三网融合的发展以及 FTTx 的推进，光纤市场得到了快速增长，光纤企业纷纷扩容。通信电缆光缆专业委员会顾问周仲麒认为我国光纤买方市场已经形成，扩容企业应有清醒的认识。

中国虽然还未发展成为光纤生产强国，但是已经是光纤生产大国。“十一五”期间，我国光缆市场需求及产能均增长了 150% 以上。据统计，2010 年国内光纤需求量大约是 9870 万芯公里，2011 年光纤需求量约为 9800 万芯公里。“在十年前，我国通信光纤企业只有五、六家，总体产能只有 800 万纤芯公里，国内需求相当一部分还依靠进口。而现在我国通信光纤产量将要突破 1 亿芯公里，比十年前增长了几十倍。”周仲麒感慨道。

生产的增长得益于需求的增长。“光进铜退”、“光纤到户”项目的启动和三网融合的推进使得光纤市场供需出现了微妙的变化。2006 年光纤市场需求旺盛，国内光纤产量销售达 2400 万芯公里，订单已经来不及做。从 2006 年—2008 年光纤消费量年均增幅近 18%，2009 年光纤总消费量同比增长了 84%，2010 年光纤需求较上年增长了 40%，达 9870 万芯公里，而 2011 年国内光纤需求量约为 9800 万芯公里。需求量已经开始趋于平稳。

但是，光纤扩容的热度并没有消退的迹象。“目前，正在扩容和准备扩容的企业有 7、8 家，预计未来两年扩容量大约为 44-49 塔，即 88 条到 98 条生产线。扩容后，预计我国光纤产能将达到 1.65 亿-1.85 亿芯公里。”周仲麒表示。

据了解，通鼎光电将会在年底提高光纤产能。目前通鼎光纤产能为 350 万芯公里，利用超募资金扩产后，预计年底光纤总产能将达 1000 万芯公里。我国最大的光纤光缆制造商长飞也已经在 2010 年底完成了第 9 期的扩产，新增了 10 条光纤拉丝生产线，光纤产能提高了 66%。

“未来五到十年我国对光纤的需求即使增长，平均增长速度在个位数是比较合理的。从近年市场发展趋势来看，我国通信光纤的总需求到 2020 年不会超过 1.5 亿芯公里。而我国现有的产能已经达到 1.25-1.4 亿芯公里，已经大于国内市场的需求。而扩容后 1.65 亿-1.85 亿芯公里的产能将加剧供大于需的形式。所以我国光纤买方市场格局已经形成。”周仲麒认为。来源：2011-11-23 飞象网

[返回目录](#)

我国前十月手机用户净增超一亿

昨日，工信部发布 2011 年前 10 月通信业运行情况。前 10 月，全国移动电话用户累计净增 10498.9 万户，使得总量达到约 9.64 亿户。相比之下，固话用户进一步减少，前 10 个月固话已流失 665.1 万户，目前的总量为 2.87 亿户。

3G 用户超 1.1 亿

根据工信部数据，截至 10 月份，全国电话用户总数达到 12.5 亿户，仅 10 月就净增 1094 万户。其中，固定电话用户减少 74.3 万户，上月该数字为 36.3 万，固话流失数量翻番，而移动电话用户净增 1168.7 万户。据悉，前 10 月，国内电信业务总量累计完成 9719.1 亿元，比上年同期增长 15.7%。其中，移动电话用户累计增加数达到近 1.05 亿户，总量约 9.64 亿户。

值得注意的是，移动电话用户中，3G 用户净增 6346.0 万户，达到 11051.1 万户。近日，三大运营商亦相继公布了 2011 年 10 月份的运营数据，其中月度净增 3G 用户数这一项，中国联通(微博)为 292 万户，中国电信(微博)为 276 万户，而中国移动(微博)TD 用户新增 216.7 万户排在最后一位。中国联通首次在该指标上超过中移动拔得头筹。

此外，国内互联网用户进一步趋向宽带化。前 10 月，互联网宽带接入用户净增 2620.9 万户，达到 1.52 亿户，而互联网拨号用户减少了 28.4 万户，达到 561.8 万户。

固定电话用户持续流失

另一方面，国内固定电话用户数量依旧持续下降。仅在 10 月份，固定电话用户减少 74.3 万户，而前 10 月，累计流失数量达到 665.1 万户。截至 10 月底，全国固定电话用户数量约为 2.87 亿户。

记者查阅资料发现，截至 2006 年 10 月底，固定电话用户数量约为 3.7 亿户，移动电话用户数量为 4.49 亿户，5 年过去，移动电话用户数量增长幅度超过一倍，而固定电话用户则减少约 8300 万户，平均每年流失 1660 万户。

广发证券电信分析师李太勇称，固话用户减少是全球趋势。但他同时指出，虽然移动业务发展迅速，固定电话也不会消亡。

李太勇认为，固定电话在未来会有一个比较稳定的存量，到一定程度后不会再下降。“政企用户是必须使用固话的，固话和传真一样，具有证据性、法律性的意义。”他解释。来源：2011-11-23 新京报微博

[返回目录](#)

专家称光纤市场反向竞拍已不符合中国国情

针对我国通信光纤产品质量下滑问题，运营商采取的“反向竞拍”无疑是主要原因之一。相关专家表示，现行的“反向竞拍”已经不符合中国国情，应当组织课题组，研究科学、合理的采购招标模式。

“反向竞标”导致价格过低

就买卖双方来说，买方一定希望能够以低价购买到质量好的产品，得到最高性价比。运营商也不例外，每年一次的光纤光缆招标，也是慎之又慎。但问题是，有些运营商在招标过程中采用“反向竞拍”模式。所谓的“反向竞拍”就是买方主导，采购商(买方)给出要采购商品的详细规格描述，由多家供应商依次出价，价格越来越低，最后由价低者中标，其直接受益方为采购商(买方)。

运营商的“反向竞标”导致光纤制造企业竞相降价，以争取竞拍成功。据统计，2000年，1纤芯公里的光纤价格为1800元，而从2002年开始，光纤光缆的价格一降再降，到2009年这一价格已经跌倒了85元，2010年平均价格为75元，最低价格仅为55元。

当报价低于产品的成本价时，质量问题就开始出现。有的企业使用冒牌光纤或是劣质光纤，导致了光纤质量的下降，光纤寿命缩减。运营商的这种招标模式，虽然暂时得到了价格的优势，但是从长远来看，既浪费了人力又浪费了财力。“这种模式不利于网络建设的质量和安全性，不利于通信产业链的健康和谐发展。”通信电缆线缆专业委员会顾问周中麒认为，“所以，中国通信企业应该牵头组织课题，专门研究我国通信线缆、设备等相关产品科学、合理的采购招标模式。”

“国际跳水比赛打分方法”？

“我提个建议，可以借鉴国际跳水比赛打分方法，就是去掉一个最高价，去掉一个最低价，然后去其余平均价。报价靠近平均价者，价格权重最高。”周中麒表示。

这种模式，一方面可以避免厂商追求高额利润盲目报高价，另一方面也会杜绝企业不顾产品质量，恶意压价，从而保持理性的报价，保证适度的利润。

另外，也有专家提出引进第三方参与。招标不是由运营商主持，而是由运营商和厂商之外的第三方主持。并且要秉着“公正、公平”的原则。对于报价低于成本价的企业一旦查出以后一律不得竞标。来源：2011-11-25 飞象网

[返回目录](#)

全球智能机三季度销量破亿 国内市场面临新拐点

2011年第三季度智能手机销量达1.15亿部,与2010年同期相比,增长42%。而各项数据都反映出:中国智能手机市场的繁荣为提振全球智能手机销量做出了巨大的贡献。

随着国内手机用户突破9亿,3G用户超过一亿,中国智能手机市场显现出强大的生命力,这块“热土”不仅吸引了诸多国际巨头逐鹿,本土企业也坐不住了!继中兴、华为(微博)、联想、酷派等品牌相继全线“杀”入智能手机市场后,金立等品牌也发出了“入市”宣言。不过,与国际品牌成熟的智能手机研发、推广、销售、售后服务相比,国产手机的发展多少还带着急功近利的味道。不少国产手机仍处在“模仿”“山寨”的暧昧阶段。要想真正崛起于智能手机时代,突破专利壁垒,打造核心竞争力势在必行。

中国智能手机市场广阔

权威数据研究咨询公司Gartner发布的2011年第三季度全球手机销售数据显示,2011年第三季度智能手机销量达1.15亿部,与2010年同期相比,增长42%。而在另一家市场研究机构IDC的第三季度研报中则表示,2011年第三季度智能手机出货量增长了42.6%,从2010年的8280万部增长至1.181亿部。尽管两家机构在数据上有所差异,但却反应出同样的市场大势——2011年第三季度,出于全球经济疲软以及用户等待拥有关键操作系统新版本的新旗舰产品上市等原因,西欧、美国等主要成熟市场增速放缓,而亚太、中东和非洲则弥补了市场增势。

Gartner首席分析师Roberta Cozza女士表示:“中国和俄罗斯智能手机销售的强劲增长提高了本季度手机总体销售。”尤其是中国,工信部统计数据显示,2011年前三季度我国生产手机的总量已达81035.9万台,如果保持增速不变,全年有望冲破12亿台的大关,和2010年全年的总产量9.98亿台相比,增幅有望达到20%,持续保持全球产量第一的位置。

这样喜人的数据背后,自然是一众厂商赚得盆满钵溢。简单举个例子,近年,中国电信(微博)天翼终端携手华为,首次提出打造“千元大屏智能手机”概念,配合运营商的强大行销,该系列手机迅速占领“千元机”市场主流。其中的代表作华为C8650,更是在短短的60天内销量过百万,创造了手机销售史上的“中国之最”。可以说,从市场格局来看,除了大热的国际品牌之外,国产智能手机的发展也十分迅速,以宇龙酷派、华为、中兴等技术派为代表,厂商与运营商紧密合作,打造出了多款引爆市场的明星产品。而千元智能机的出现则让智能手机越发“亲民”,将这股智能手机的浪潮推向普及的一端。

强劲需求加速国产智能机拐点来临

中国智能手机呈现猛烈增长趋势，数据显示，由2010年12.2%的用户市场占比，增长到2011年第三季度的19.4%，预计2011年第四季度占比或将达到24.1%。其中在刚刚过去的第三季度，中国内地智能手机出货量同比增长160%，达到2320万台，仅次于美国，成为全球第二大智能手机市场。

具体厂商方面，据《经济导报》报道，华为终端副总裁徐昕泉透露，2011年华为消费电子产品销量将达1.7亿-2亿件，其中手机销量为6000万部，而智能手机出货量将达2000万部。这个销量计划比年初设定的1200万-1500万部智能手机出货量，增长了三成多；相比华为2010年330万部智能手机的出货量，增长幅度更是超过5倍。而据《21世纪经济报道》称，宇龙酷派也表示最近几个月智能手机的销量都超过100万台，2011年销量将达到1200万台。

强劲的市场需求，加上搭上“首班车”厂家的辉煌业绩，让更多国产手机厂商坐不住了！11月11日，金立手机正式发布了进入智能手机市场的计划和目标，并一口气推出了7款智能手机终端。金立董事长兼总裁刘立荣豪言：2012年金立出货量将冲击4500万台，其中智能手机将成为最重要的增长点，预计其智能手机出货量要达到1500万部。而从“山寨”转型的国产手机品牌G' FIVE 2011年也携在迪拜、印度的不俗成绩“红”回国内。本月，G' FIVE手机在深圳湾体育中心举行了大中华区新品上市发布会，宣布进军国内市场，推出6款智能手机、5款音乐手机及一款PAD，此外还展出了专为三大运营商定制的手机产品，尽显发展野心。

国产智能机烈火烹油亟待转型

中国智能手机市场前景广阔是真的，国产智能手机业绩喜人也是真的，但在这样的花团锦簇之下却不乏隐忧。

我们不妨以国产智能手机中最具“传奇色彩”的两款为例。一款是魅族，想当时，魅族M8的推出就吸引了很多人的眼球，魅族M9更是以深度定制Android系统加较高配置引起热烈反响，但其研发时间过长，频现质量问题以及与苹果间的那一场“山寨门”都给其发展扯了后退。

另一款手机是近来风传的“小米”。小米手机(微博)的传奇来自于它的创始人马云(微博)，来自于它“不买苹果，就买小米”的宣传以及它很“国产”的售价。但其悲剧的产能，几十万的预购排号都让人望而却步，尽管最新的消息是其已解决了产能问题，但业界仍对其底蕴有所质疑。

纵观国产智能手机，你会看到清一色的大屏触控，几近清一色的安卓，甚至相当多的“山寨苹果”，这说明抛开五光十色的宣传、花团锦簇的研报，国产智能手机的同质化问题已十分严重。以操作系统来说，安卓很给力也很普及，在一

一定程度上拉低的智能手机的开发门槛，但这是安卓的成功，却未必是安卓手机的成功。国际上用安卓的大品牌不少，可几个安卓品牌加一块却被一个“有专利”的苹果打败了，足以说明“独创性”“自主研发”几个字的含金量。而国内诸多智能手机品牌，除了中兴华为几大“国产巨头”还算有研发能力，其余似乎连研发投入都很少，这令它们的成功似乎建立在无根之木上，或许能跟在别人后面捡现成，却永远跑不到前面去。

另一方面，应用的短板也是一大问题。应用是手机厂商吸引用户的杀手锏。但应用繁多，手机厂商根本无暇顾及。对于第三方应用，几乎所有的国产手机厂商都表示，将以合作为主。但良莠不齐的应用程度那么多，审核、控制、更新都对手机厂商提出挑战。

此外，维修难、安全性不高、电池续航能力不足等突出问题也都制约着国产智能手机的发展。因此，在科技含量比不过国际品牌，低价比不过国产山寨机的情况下，国产智能手机的情形远没有研报反映的那么乐观。只有突破专利壁垒，真正拥有“中国制造”的手机工艺，从拼外形、拼宣传转型为拼技术、拼专利，提升用户体验，造成自主主导的核心竞争力，才能避免再度成为国际巨头的“加工厂”，从而走出自己的路。来源：2011-11-23 通信信息报

[返回目录](#)

35 项通信行业国家标准获得公示 涉及 IPTV 等领域

据悉，工信部相关标准化技术组织单位已经完成了 35 项通信行业国家标准的修订工作。标准化技术涉及到通信终端、光缆、通信网络设备、2.4GHz 无线射频、IPTV 安全体系架构等多种标准。

35 项通信行业国家标准名称以及主要内容已经出炉，标准化技术涉及到通信终端、光缆、通信网络设备、2.4GHz 无线射频、IPTV 安全体系架构等多种标准。

其中，由工信部电信研究院以及 UT 斯达康(重庆)起草的《IPTV 安全体系架构》获得推荐，标准定义了 IPTV 业务的安全目标和各层面的安全需求，在此基础上构建了 IPTV 业务的安全体系架构，描述了 IPTV 业务的安全评估指标参数。据了解，该标准用于 IPTV 终端、用于 IPTV 业务的 IP 承载网设备、IPTV 业务的相关服务器和控制处理设备、IPTV 用户管理设备，以及与 IPTV 网络对接的其他网络实体如 ICP、增值业务平台等。

由工信部电信研究院、中兴、华为(微博)、展讯起草的《移动终端设备节能参数和测试方法》得到推荐，标准主要规定了移动终端设备在待机、通话、数据

业务应用以及其它业务应用与功能的功耗参数配置及测试方法。该标准适用于 GSM(GPRS)/CDMA/WCDMA/TD-SCDMA 等制式的单模、双模移动终端，不适用于企业和行业特殊应用设备。

此外，由国家无线电监测中心、工信部电信研究院、东南大学、北京世纪长青技术有限公司起草的《2.4GHz 跳频扩频技术的无线系统射频指标与测试方法》主要规定了 2.4GHz 跳频扩频技术的无线系统的发射机和接收机性能要求及测试方法和测试要求。

标准还涉及到光缆防鼠性能测试方法、公用电信网的宽带客户网络安全技术要求、通信设备可回收性能评价标准、以太网方式的无源光网络技术要求等等。
来源：2011-11-24 飞象网

[返回目录](#)

【国际行业环境】

美国宽带普及率升至 68%

美国商务部国家电信和信息管理局(NTIA)11月9日发布的一项最新研究显示，美国家庭互联网普及率从 2009 年的 64% 提高到 2010 年的 68%。NTIA 管理着数十亿美元的政府宽带刺激计划资金。

调查显示，有线连接依然是主要的连接方式，32%的用户使用有线调制解调器，23%的用户使用 DSL 连接。

NTIA 表示，美国社会在宽带使用方面依然存在城乡差距，70%的城市家庭拥有宽带，而农村家庭的宽带普及率仅为 57%。收入水平依然是导致数字鸿沟的一大因素，年收入低于 2.5 万美元的家庭中仅有 43% 拥有宽带接入。该研究发布的当天，FCC 宣布有线运营商和非营利组织正启动计划努力提高低收入家庭及孩子的宽带使用。

但调查显示，不使用宽带的最主要因素，很大程度上不是成本(占 24%)或缺少电脑(占 15%)，而是缺乏兴趣或需求(占 47%)。这意味着数字鸿沟将不会简单地因为提供低成本电脑或服务而缩小。

该研究是基于美国人口统计局 2010 年对 54300 户家庭互联网使用补充调查的数据。NTIA 负责人 Larry Strickling 说：“为了找个好工作，你经常需要访问互联网并具备网络技术。但近三分之一的美国家庭并没有宽带服务，NTIA 宽带援助计划正通过扩展公共计算机中心和为美国人提供参与互联网经济所需的培训来帮助应对这一挑战。”来源：2011-11-23 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

非洲移动市场规模仅次于亚洲

最近，据 GSM 协会(GSMA)报道，非洲已经超过拉丁美洲，成为仅次于亚洲的世界第二大移动市场。数据显示，目前，非洲移动连接数达到 6.2 亿。

非洲拥有约 10 亿人口，占全球人口总数的 15%，网民数量仅占全球网民数量的 2%。不过，非洲移动连接数目相当可观，目前已达 6.2 亿，超过了拉丁美洲。

GSM 协会调查了非洲 25 个国家，这些国家的移动设备使用率占到全非洲的 91%。除了以上数据，GSM 协会还得出以下有趣的结论。

地区覆盖率已从 2000 年的 2% 上升到 2011 年的 57%；过去十年，移动连接数年均增长率为 30%。这可能得益于高度竞争导致的移动设备价格大幅下跌，数据显示，部分地区的跌幅高达 60%，而全非洲 2010 年的平均跌幅为 18%。

高覆盖率带来的移动相关收入，占非洲总 GDP 的 3.5%。其中，以预付费语音服务为主，占到移动总收入的 96%。不过，数据业务也在迅速增加。以肯尼亚为例，过去 4 年的数据业务收入，年均增长在 67%，占该国总收入的 26%。

此外，GSM 协会预计到 2012 年年底，非洲移动连接数将达到 7.35 亿。来源：2011-11-28 中国通信网

[返回目录](#)

韩国第三大电信运营商押注 LTE

上周五，韩国第三大电信运营商 LG Uplus(以下简称“LG U+”)公布了一项最新计划，该运营商将为用户们带来一张集成语音、数据和其他媒体服务的高速网络。

“我们将开创电信服务的一个新纪元，这是用户们截至目前从未体验过的。”LG U+公司 CEO 李相哲(音译，Lee Sang-chul)在新闻发布会上这样表示。

该公司表示，首张全 IP 无缝总网(First All-IP Seamless Total Network，FAST)将提供集合语音、数据和视频等多种电信服务，并将使用户们可以享受到无限制的有线和无线接入服务。

LG U+表示，该公司将最早于 2012 年开始利用这个世界首张全 IP 网络在全国范围内提供服务，而服务将基于其 LTE 网络和超过 100 万个 Wi-Fi 接入点进行。

“我们已经落后很久了。如果再在改变上失败，那么生存对我们而言将非常困难。提供基于 IP 的集成服务，将成为公司新的转折点。”李相哲这样表示。

这家排名第三位的电信运营商雄心勃勃的计划，是由于其从 LTE 智能手机猛增的销量中得到了新鲜的刺激。

作为 2011 年 7 月首个在韩国提供 LTE 商用服务的公司之一，截止 11 月 22 日，LG U+已售出了 25 万部 LTE 手机。而韩国电信市场的引领者 SK 电讯，则已售出超过 35 万部 LTE 手机。

LG U+计划 2011 年内在该国的 84 个城市、高速 KTX 火车和高速公路上提供 LTE 服务，并将领先于其竞争对手，于 2012 年 3 月完成在韩国全国范围内的 LTE 网络覆盖。

该公司的姊妹公司 LG 电子正因其智能手机销量的下滑而陷入被动，LG U+则将其希望押注于 LTE 服务，并已在 2011 年内为此单独投资了 1.2 万亿韩元 (10.3 亿美元)。

LG U+目前正在销售 LG Optimus LTE 和三星(微博)Galaxy S2 LTE 手机，并将在 2011 年内开始销售 5.3 英寸的三星 Galaxy Note 手机和 8.9 英寸的 LG 平板电脑。LG U+表示，在 2012 年发布的手机产品中，LTE 智能手机占比将高达 80%。

当问及这家公司是否有望成为韩国第一大电信运营商时，该公司 CEO 表示，“市场领导者”并非总是通过用户数来定义。

“苹果的销量只是三星的 1/10。但是这家公司却被视为一个市场领导者。当来到 LTE 时代，我们希望能成为一个真正的领导者，并代表着世界上最好的服务水平。”李相哲说道。来源：2011-11-28 中国通信网

[返回目录](#)

荷兰数字电视用户市场占有率达 75%

2011 年第三季度，荷兰的数字电视用户增长到 597 万户，与第二季度相比增长 4.2%，市场占有率达 75%。。其中拥有模拟数字电视连接的有线电视用户占 337 万。Ziggo 公司在该季拥有更多的数字电视用户，紧跟其后的是 KPN、UPC 和 Canal Digitaal。

大多数的消费者通过电缆连接数字电视，线缆连接技术几乎占第三季度的 57%，赢得整个第三季度的市场份额。地面电视连接和卫星连接紧随其后，却失去最大市场占有率。网络电视(IPTV)和光纤数字(FTTH)都实现了一定市场占有率的增长，成为第四和第五大数字电视连接技术。

据业内人士透露，在实现 2010 年全年 15%增长率后，荷兰数字电视用户规模将在 2011 年底实现全年 13%的增长，达 610 万户。

据了解,提供三网融合服务经营商户数量的增长是推动数字电视用户增长的主导因素,最近提供光纤网络服务的沃达丰公司(Vodafone)就是个例。另一因素则是号称第二屏幕的电视服务技术,这种技术让消费者能够通过平板电脑,个人电脑或者笔记本电脑观看电视。来源:2011-11-28 中国通信网

[返回目录](#)

菲律宾环球电信贷款 1 亿美元升级网络

菲律宾第二大移动运营商环球电信(Globe Telecom)今日宣布,已与菲律宾中华银行(Rizal Commercial Banking Corp)签署 50 亿比索(约合 1.14 亿美元)的贷款协议,以资助公司 2012 年的资本开支。

这笔贷款协议为期 7 年,是环球电信 2011 年签署的第二笔借款协议。环球电信本月初曾表示,在未来五年内将投资 7.9 亿美元升级其网络和技术系统。其中,2012 年和 2013 年将投资 6.4 亿美元。来源:2011-11-28 新浪科技微博

[返回目录](#)

印度手机销量 2012 年有望突破 2.3 亿部

据市场研究机构 Gartner 发布的最新研究预测,印度的移动设备销量有望在 2012 年达到 2.31 亿,较 2011 年的 2.13 亿增长 8.5%。预计手机市场将在 2016 年前呈现稳步增长的态势,届时终端用户的销量将突破 3.22 亿。

印度移动设备市场的竞争非常激烈——共有 150 多家制造商向消费者出售终端设备。虽然本地和中国制造商大多集中在成本较低的产品,但部分厂家已经积蓄了推出智能手机设备的实力,甚至已经打入其他国家的市场。

Gartner 首席研究分析师安舒尔·古普塔(Anshul Gupta)表示:“全球主要手机制造商仍将继续面临来自当地和中国制造商的竞争,因为这些厂商正在积蓄实力,以便在更大的消费群体领域进行竞争。在第三季度,G'five、Karbonn Mobile 和 Micromax 公司分列第三、第四和第五位,仅次于诺基亚(微博)和三星(微博)。”

印度的销售量占全球销售总量的 12%左右,是力图扩大其全球市场份额的设备制造商眼中一个重要的市场。由于其规模庞大、市场开放(移动设备可以独立于蜂窝网络直接销售),因此吸引了许多全球性的移动设备制造商。市场中也不乏本地制造商的身影。各品牌手机制造商也面临着来自许多黑市手机产品(购买时无发票)的激烈竞争。

古普塔先生指出：“针对低端、价值意识高的消费者的手机制造商大批进军印度使得印度移动设备市场的竞争日趋激烈。每个移动设备的平均售价(ASP)约为 45 美元，75%的产品售价低于 75 美元。2011 年的前三个季度，印度的智能手机销量只占设备总销量的 6%，预计这一比例将在 2012 年增加 8%。”

随着当地手机制造商在低端市场的影响力的逐步增大，许多全球性大牌制造商的势力将被削弱。与此同时，中高端市场的竞争也日趋激烈，主要表现在越来越多的世界级厂商更加注重印度市场，大批具有价格竞争力的中端和高端移动设备接连问世。印度的移动设备市场受世界上最低的通话资费拉动，并被低成本设备垄断(2011 年这类设备的销量约占总销量的 75%)。来源：2011-11-23 飞象网

[返回目录](#)

欧盟批准拉脱维亚超高速宽带网援助计划

根据欧盟国家援助的相关规定，欧盟委员会已批准约合 1.017 亿欧元的拉脱维亚超高速宽带网络援助计划。宽带服务的提升将使拉脱维亚的消费者和企业获得网速超过 30Mbps 的网络，最高网速可达 100Mbps。该计划也将进一步缩小拉脱维亚农村和城市地区之间的数字鸿沟。

欧洲竞争事务专员杰奎因·阿尔穆尼亚表示：“拉脱维亚的宽带援助计划符合欧洲委员会数字议程的目标，即为所有欧洲公民带来高速宽带网络。该计划为限制不正当竞争提供了充分保护措施，只对那些建立在一视同仁基础上、向所有用户提供服务的网络提供援助。这将刺激网络基础设施提供商和服务商之间的竞争。”

2011 年 9 月，拉脱维亚向欧洲委员会通报了对开展全国范围内基于光纤的超高速宽带网络(也称作下一代接入网络，NGA)建设的援助措施。为避免排挤私人投资，该框架将只对短期内无法获得 NGA 商用部署的地区提供援助。这些基础设施的使用将建立在无差别待遇的基础上并适当收费，由国家电信监管机构 SPRK 进行管控。该项目是拉脱维亚 2007 年~2013 年“基础设施和服务”业务方案的一部分。拉脱维亚高速宽带网络援助计划经过了欧洲委员会关于国家宽带援助方针的评估，该方针详细阐述了欧洲委员会在该领域评估国家援助方面的标准。来源：2011-11-23 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

欧盟考虑为移动支付立法 以推动移动支付发展

随着移动支付服务在其他地区发展得如火如荼，包括谷歌、苹果和 Visa 等在内的许多公司都对该领域进行了大量投资，欧盟监管机构可能会考虑为移动支付立法，以推动欧洲移动支付服务的发展。

据欧盟委员会的一份文件称，欧洲地区缺乏一个能够让客户们利用手机来购物的牢固的欧洲框架。因此，目前规模最大、最有发展前景的全球性移动支付计划都在欧洲以外的地区推出。苹果、谷歌和 Visa 都已经宣布要采取重要措施进入移动支付市场。

据市场研究公司 Juniper Research 在 6 月份的时候称，随着近场通讯技术的发展，预计到 2014 年的时候，全球移动支付市场的规模将达到 500 亿美元。欧盟委员会称，据市场研究公司 Gartner 估计，西欧 2010 年的移动支付用户只有 710 万人，而亚太地区的移动支付用户为 6280 万人。

移动支付可以通过手机访问互联网或内置近场通讯技术的手机芯片来实现。

欧盟委员会的文件称，由于缺乏足够的措施来应对互兼容性、安全性和协作性等问题，欧洲移动支付市场可能会变得“碎片化”。

欧盟委员会发言人 Chantal Hughs 对此未予置评。谷歌和苹果的发言人也拒绝就此发表意见。

Visa 及其欧洲分公司曾在 9 月份表示，它们已经同意将移动支付技术授权给谷歌，让它把这项技术嵌入一款新手机的设计之中。

包括诺基亚(微博)、三星(微博)在内的其他手机厂商也都打算推出移动支付服务，英国手机运营商沃达丰则打算联合其他公司在英国建立一个平台以加快移动支付服务的推出。来源：2011-11-26 赛迪网微博

[返回目录](#)

英国 Ofcom 要求 ISP 公开网速和流量限制等信息

本周四，英国电信监管机构 Ofcom 表示，宽带提供商们对网络的流量控制和用户们预计可以享受的网速等信息的公示应该更加透明。

包括英国电信(BT)、维珍传媒(Virgin Media)和 TalkTalk 在内的大多数互联网服务供应商(ISP)们，对一些诸如 P2P 文件共享之类的宽带深度使用服务进行了限制，从而来保证其网络的运营表现。

从 2011 年早些时候开始，ISP 们开始以自愿地形式发布流量管理数据，但是 Ofcom 希望这些消息能对消费者们更透明些，否则该监管机构将强迫它们做出改变。

“ISP 们如何控制互联网连接影响着所有人，理解我们的连接可能或怎样的限制是非常重要的。”Ofcom 首席执行官 Ed Richards 表示。

“Ofcom 现在期望 ISP 们能确保消息透明这一政策可行，并且，如果没有看到改善的话，我们将会考虑介入。”

该监管机构表示，流量管理一般而言是有益的。但是需要注意的是，这个举措可能会在用户不知情的情况下，被 ISP 们用来进行服务竞争。

Ofcom 表示，ISP 进行销售时，应确保在用户们预计将享受到的网速、流量管理造成的影响以及何种特殊服务将被阻止等这些消息上保持透明。来源：

2011-11-25 中国通信网

[返回目录](#)

印四大运营商称政府禁止网间漫游将退还 3G 牌照

四家印度大型移动运营商巴帝电信(Bharti Airtel)、沃达丰爱莎(Vodafone Essar)、Idea Cellular 及塔塔电信(Tata Teleservices)日前威胁称，如果政府推行禁止全国性网间漫游的提案，将要求政府退还 3G 牌照费用。

这四家运营商中没有一家获得足够的频谱牌照来覆盖整个印度，已计划在缺乏牌照的地区采用网间漫游的方式为用户提供服务。

在一封公开信众，他们宣称对 3G 拍卖的竞标行为建立在清楚意识到这些协议合法、获准的基础之上。

“现在任何可能有违于此的决定，将从根本上改变 3G 竞标所评估的法律和经济基础。”他们警告称。

据 C114 了解，在印度 3G 频谱牌照拍卖中，沃达丰获得印度 22 个电信服务区域中 9 个区域的牌照、巴帝获得 13 个区域的牌照、Idea 获得 11 个区域的牌照、塔塔获得 9 个区域的牌照。这就导致了运营商们必须进行网间漫游合作——例如沃达丰和巴帝能够提供德里地区的信号覆盖，而塔塔和 Idea 不能，但在喀拉拉邦情况正好相反。

巴帝、沃达丰和 Idea 已经签署了一项协议，允许必要时的跨电信服务区域漫游，尽管最后的细节仍在商讨之中。

全国性漫游协议将为沃达丰和巴帝提供更多农村地区的覆盖，同时使塔塔和 Idea 能够进入更有利可图的城市地区。来源：2011-11-23 中国通信网

运营竞争篇

【竞合场域】

物联网发展遭遇政策性壁垒

近日，在中国国际物联网(传感网)博览会上，中国物联网产业知名企业航天信息股份有限公司(以下简称“航天信息”)，全面展示了公司在物联网产业中的创新产品及成功案例。

有关专家表示，航天信息在大力推进物联网从概念走向全面应用的背后，实际映射出的是中国物联网产业发展的现状。目前，在整体展示的物联网最新应用中，给人们最大的体会就是应用线长，需要整合社会各方力量，共同支持。一项工作多部门同时管理，或者被切分为几段分别管理，是物联网建设推进的困难之一。而从粮食安全到食品安全、医药安全等无不涉及到多部门管理和分段管理现象，缺乏统一的沟通和主管部门，是物联网应用供应商最大的困惑。

赛迪顾问最新发布的《中国物联网产业地图白皮书(2011年)》显示，中国物联网产业的发展是以应用为先导，存在着从公共管理和服务市场，到企业、行业应用市场，再到个人家庭市场逐步发展成熟的细分市场递进趋势。

航天信息金卡事业部总经理杨会平告诉记者，今天的物联网应用还处在生态意识阶段，政府需求是当前物联网产业发展最重要的推动力。他认为，在物联网产业建设初期，政府要兼具政策制定者和用户的双重角色。推进物联网建设要政策上扶持、技术上引导、产业上规划。在应用规模上，从单一的试点应用或闭环应用，转变到开环的行业应用，例如政府行业监管公共服务平台等，是物联网发展的趋势。

目前，航天信息等企业领航中国物联网产业发展，一方面投入自主研发，开拓应用市场，而另一方面与社会各领域专家学者一同影响国家政策性改革，以满足发展的需要。谈到航天信息物联网业务在公司内部的发展战略，杨会平表示，航天信息致力于将最佳的管理理念融入先进的技术中，将技术专利嫁接入应用系统开发中。航天信息会将自己及其他合作伙伴最好的产品和技术，集成整合形成应用方案，为社会提供物联网整合平台。来源：2011-11-23 北京商报微博

十余运营商敲定 2012 年商用 TD-LTE 计划

“在香港亚洲通信大会上，有人向我们的副总裁李正茂提出，TD-LTE 将来应该占 50% 的市场，这接近于我们内部提出的目标。”11 月 18 日，在广州召开的“2011 海峡两岸 TDD 宽带移动技术发展与合作高峰论坛”上，中国移动(微博)党组书记奚国华如是称。事实上，以中国为主提出的 4G 通信标准 TD-LTE 目前已经列入欧、美、日等国家和地区 10 多个运营商的商用计划。其中，日本软银、中东的 Mobily、STC 等已经启动了商用服务。

另一边，包括广州、深圳在内的 TD-LTE 国内六大城市第一阶段的规模试验结果符合预期，已经具备试商用的水平。接下来的第二阶段的规模试验投入将会更高，该阶段试验计划在 2012 年年中结束。这意味着，TD-LTE 内外开花，将引领世界 4G 发展。

全球各地运营商积极投身项目

11 月 16 日，亚洲通信展上，中兴携手香港运营商 CSL 联合展示了基于 Uni-Core 解决方案的 CS Fallback(Circuit Switched Fallback)语音业务。用户使用智能手机在 LTE 网络下体验了语音呼叫和 SMS 业务，演示现场通话质量清晰，数据业务接续平滑。这从一个侧面显示 TD-LTE 已经逐渐成熟。

在 TD-LTE 和 FDD-LTE 的 4G 之争上，前者从中国内地走向国际化。除了香港地区运营商，来自欧洲、美国、日本、印度、澳大利亚、中东、南美等国家、地区的 10 余家运营商已明确 TD-LTE 商用计划，日本软银、中东的 Mobily、STC 等已经启动了商用服务。我国台湾华聚基金会陈瑞隆董事长表示，台湾运营商正在非常积极地投入 TDD 相关的研发工作，加紧建设规模试验网。

对于 TD-LTE 呈现的国际化前景，奚国华说，因为 TD-LTE 可能节省宝贵的频率，相比 FDD-LTE，找到 TD-LTE 需要的非对称频率则较为容易。他还透露，外界认为 TD-LTE 将来应该占 50% 的市场目标，这接近于中移动内部提出的目标。但是，这并不意味着 TD-LTE 是墙内开花墙外香。据悉，中移动在广州、深圳、上海、杭州、南京、厦门六个城市开展的 TD-LTE 规模技术试验在 2011 年 9 月完成了测试，共在六大城市建设了超过 850 个基站，在系统建设、网络设备、终端等方面的测试达到了预期效果，已具备试商用的条件。

苹果将推 TD-LTE 版 iPhone ?

“中移动把深圳作为 TD-LTE 业务发展的先发地区和重点城市予以支持，预计到 2011 年底，在现有 TD-LTE 规模技术试验网基础上，实现道路连续覆盖，并建立 2 至 3 个行业应用示范。”11 月 17 日，奚国华在“智慧深圳”共建合作

会上称。E 天下记者了解到，从 10 月开始，中移动已开展了第二期的规模试验，将扩大 TD-LTE 规模试验的范围。

据了解，目前，FDD-LTE 已有至少 6 款手机实现商用，但 TD-LTE 由于频率及商用时间都未确定，基于市场导向的国外终端商们不太急于研发 TD-LTE 手机。因此，来自台湾的 HTC(微博)、联发科(微博)、广达和来自内地的中兴、华为(微博)海思、联芯、宇龙等芯片和终端厂商成为目前 TD-LTE 终端最强大的供给者。其中，华为海思将于 2012 年二季度量产商用版本的支持

GSM/CDMA/UMTS/TD-LTE/FDD LTE

的五模芯片。2012 年中兴还将推出 TD-SCDMA/TDD-LTE 多模商用化终端，终端形态聚焦 uFi(支持 TD-LTE 的无线热点)、智能手机。

最大的看点是苹果承诺未来会推支持 TD-LTE 版的 iPhone。近日有传言苹果公司已经确定了一家公司来研发 TD-LTE 版的 iPhone 芯片。对此，中移动董事长王建宙表示，“苹果说了，如果它做 LTE 版的终端，就会做 TD-LTE 版的 iPhone，而不会只是 FDD-LTE 版的 iPhone。”据悉，这一承诺是苹果公司 CEO 蒂姆·库克尚在担任 COO 期间来中移动拜访时达成的。另外，记者还了解到，诺基亚(微博)已推出 TD-LTE 上网本，三星(微博)也推出了 TD-LTE 上网卡。

瑞典启动全球首个 LTE 商用站点

2010 年 5 月，爱立信(微博)和瑞典运营商 Telia Sonera 在斯德哥尔摩启动全球首个 LTE 商用站点，标志着在实现移动数字高速公路方面迈出了重要一步。

日本正式发放 LTE 牌照

日本正式发放 LTE 牌照，计划 2011 年投入使用。2009 年日本总务省发放了 4 个 LTE 牌照。日本几大移动运营商 NTTDocomo、软银移动、KDDI 和 e-Mobile 公司没有悬念地都获得了 LTE 牌照。日本在以无线宽带为标志的 4G 时代将采用业界统一的 LTE 标准。

Verizon 率先在美国实现 LTE 商用

由 Verizon Communications 与沃达丰公司共同组建的 Verizon Wireless 公司已经选定爱立信与阿尔卡特朗讯作为首要网络供应商，支持其在美国启动 LTE 网络部署。此前，Verizon 已与沃达丰携手在美国及欧洲进行业界领先的 LTE 网络试验。来源：2011-11-23 大洋网-广州日报微博

[返回目录](#)

物联网产值将为互联网 30 倍 2015 年或 7500 亿元

物联网、云计算以及三网融合概念风起云涌，政策利好也接踵而至。前日，国家发改委原则同意北京等 21 个城市列为国家电子商务示范城市。国家发改委、商务部等八部委将联合成立国家电子商务示范城市创建工作专家咨询委员会，提供指导。同期，还批复北京、深圳等 5 个城市作为云计算创新服务试点城市。

据商务部预计，未来五年电子商务交易额将保持年均 20% 以上的增长速度，2015 年将达到 12 万亿元。业内分析，短期物联网、云计算以及三网融合等短线受消息刺激可能继续有所冲高，但不建议追涨。长期来看相关行业发展前景广阔，远超互联网经济。

政策强力推进

前日，发改委网站显示，经发改委、商务部、等八部委研究决定，将北京市、天津市、上海市等 21 个城市列为国家电子商务示范城市，原则同意 21 个城市报送的国家电子商务示范城市工作方案。

公告要求，各示范城市要把创建国家电子商务示范城市作为促进战略性新兴产业发展的新举措，深化“三网融合”、“两化融合”等试点工作，促进第三代移动通信网络、物联网、云计算、移动互联网、下一代互联网等新一代信息技术的应用，改善电子商务发展环境，壮大电子商务服务业，形成新的经济增长点。同期，还在推动新一代信息技术产业发展方面，批复北京、深圳等 5 个城市作为云计算创新服务试点城市。

而据商务部预计，过去 5 年网购消费增加了 22 倍，年均增长 28%，2010 年达到约 4500 多亿元；未来五年电子商务交易额将保持年均 20% 以上的增长速度，2015 年将达到 12 万亿元。全球知名咨询公司波士顿咨询公司发布的最新报告称，2015 年中国的网络消费者数量将激增至 3.29 亿人，将超过美国成为全球最大电子商务市场。

受利好消息刺激，电子商务概念股继续有走强趋势。业内人士指出，短期物联网、云计算以及三网融合等短线受消息刺激可能继续有所冲高，但不建议追涨。

物联网产值将为互联网 30 倍

刚刚在深圳结束的第十三届高交会上，物联网云计算等成为核心主题。记者采访获悉，各个一线城市都在投入重金建设物联网打造的“智慧城市”。

中关村物联网产业联盟的张建宁秘书长向记者介绍说：“北京 2011 年投资 10 个亿，首先在物联网的城市应急安全方面建立示范工程。将来在计划逐渐往其他领域扩展，建立智慧北京。”他认为物联网真正的爆发期在真正进入家庭后。而业内通常预计，物联网产值将是互联网 30 倍。

上海证券指出，政策将进一步推动“物联网”发展。2011年9月份公布的《上海市推进智慧城市建设2011-2013年行动计划》指出，到2013年，上海智慧城市建设将取得全面进展，新一代信息技术产业为智慧城市发展的有力支撑，信息产业总规模将达到1.28万亿元，信息服务业增加值占上海生产总值比重达到6.2%，上海软件产业要实现经营收入超过2100亿元，集成电路产业总规模要达到850亿元。同时，上海还要创建国家电子商务示范城市，力争2013年电子商务交易额比“十一五”期末翻番。

中原证券指出，国家大力支持，物联网行业前景广阔，预计至2015年国内物联网行业总产值将达到7500亿元，平均复合增长率超过30%。

其中，智能交通、视频安防、智能电网是物联网较为成熟的应用领域，目前产业相对分散，竞争较为充分。而新兴应用领域缺乏统一标准和成熟商业模式。下游投资可重点关注商品溯源、手机支付、二维码识别等新应用，A股相关公司有远望谷、新开普、新大陆等。上游投资可关注A股中相关公司达华智能、中瑞思创、海康威视、国民技术、国腾电子等。

而国联证券对2012年度物联网行业发展预期比较务实，认为物联网进入冷静思考期，更多的发展是向感知层和应用层扩展，真正的大规模增长还需时日。而轨道交通将占据投资主导地位，中国拥挤的汽车社会将倒逼轨道交通的大发展，轨道交通则更注重和谐发展，仍然保持较大规模的投资，其预计“十二五”期间轨道交通信息化年均市场规模将接近百亿元。来源：2011-11-25 南方都市报微博

[返回目录](#)

【中国移动】

中移动 4G 布局步伐加速

记者从日前在广州召开的“2011 海峡两岸 TDD 宽带移动技术发展与合作高峰论坛”上获悉，中国移动(微博)TD-LTE 的第一阶段测试已经结束，2012 年将进行二阶段测试。据悉，2012 年上半年中移动将新建约 1 万-2 万个 TD-LTE 基站。

据介绍，TD-LTE 被看做是下一代移动通讯网络的制式。国内电信运营商都对其寄予厚望，一方面是因为它对中国而言是融入全球通信业的良机。而更重要的是，相比难以走出国门的 3G 技术(TD-SCDMA)，同样是中国自主研发的 4G 技术(TD-LTE)更有希望在全球范围内应用，由此带来的规模经济更可将设备和终端价格大幅降低。

中国移动党组书记奚国华表示，目前 TD-LTE 网络技术已基本成熟，国际市场前景也已呈现。来自欧洲、美国、日本、印度、中东、南美等国家、地区的十余家运营商已明确 TD-LTE 商用计划，日本软银、中东的 Mobily、STC 等已经启动了商用服务。

据中移动预计，2012 年全球通信业部署的 TD-LTE 商业化网络将超过 10 个，基站覆盖点也会增加至 3 万个，到 2013 年 TD-LTE 的商业化网络可望遍布全球，覆盖 39% 人口，2015 年进一步覆盖 50%。

目前，中国移动 TD-LTE 的第一期测试已经在 2011 年九月底结束。包括爱立信(微博)、中兴、华为(微博)在内的 7 个网络设备商参与了测试，在上海、南京、杭州、广州、深圳、厦门等六大城市建设了超过 850 个基站。第二阶段测试的覆盖规模会在第一阶段基础上扩大，并在北京建立 TD-LTE 示范网络，预计最快到 2012 年可在手机终端实现试商用。来源：2011-11-23 金羊网-羊城晚报微博

[返回目录](#)

中国移动将启动手机动漫应用推广

通信产业网近日获悉，中国移动(微博)手机动漫基地将于 12 月在全国大力宣传推动手机动漫商业应用，并主推动漫内容的原创模式，打通动漫原创到发行的产业链的上下游环节。

动漫成中移动重要赢利点

中国移动动漫基地相关负责人曾达峰近日表示，中国移动拥有近 6 亿手机用户，流量目前已超过话费成为中国移动最大的赢利模式。

根据艾瑞咨询(微博)的调研数据，全国动漫爱好人群约 1.6 亿，其中 54.3% 的人对手机动漫感兴趣，有 58% 的用户愿意每月支付超过 5 元的使用费。预计手机动漫用户规模将超过 3600 万户，如果按照手机动漫功能费 5 元/月计算，未来三年的手机动漫总收入规模为 23.1 亿元。

年产业规模将超 60 亿元

曾达峰介绍说，中国移动将面向动漫大众原创者(包括个人、工作室、企业)，开放动漫基地漫画制作工具，为原创者打开移动互联网内容发布通道，创造赢利模式，激发原创者的工作热情。同时，为全体动漫原创者和动漫企业打造一个平台，积聚了动画、漫画、形象、剧本等全形态动漫作品，真正打通动漫原创到发行的产业链的上下游环节。用新媒体的方式构筑一个完整的动漫产业链条，促进国产动漫产业的良性发展。

到“十二五”末期，中国移动计划吸引 10 个国内外知名动漫协会，培育 50 家以上优秀动漫画创作公司和出版社，聚合 500 家国内外信息服务公司，引入 2500 家国内外动漫企业，带动 10 多万人就业，实现手机动漫年产业规模超过 60 亿元。来源：2011-11-23 通信产业网

[返回目录](#)

中国移动全国云计算中心正式落户哈尔滨

中国移动(微博)与黑龙江政府 24 日共同宣布，中国移动全国云计算中心正式落户哈尔滨。

昨天，黑龙江省人民政府与中国移动通信集团在哈尔滨签署了《关于推进黑龙江省信息网络建设暨共建无线城市的合作框架协议》，同时启动中国移动(哈尔滨)数据中心项目，中国移动全国云计算中心正式落户位于哈南新城的“中国云谷”。黑龙江省省长王宪魁、黑龙江省委常委、哈尔滨市委书记盖如垠、黑龙江省副省长孙尧，中国移动通信集团公司党组书记奚国华、总裁李跃出席了签约仪式。

据了解，该项目总投资 120 亿元以上，占地 1000 亩，预计提供 4 万个机架的服务能力，为互联网、物联网、信息化等业务提供云计算支撑平台。该项目将采用云计算等新技术及模组式机房等建设模式，形成规模优势，发挥规模效益，建设低成本、低能耗、扩展灵活的数据中心，推进云计算规模应用，带动信息服务业的发展。

根据合作协议，双方本着“优势互补、合作共建、互利共赢、共同发展”的原则，进一步明确了数据中心建设、TD-SCDMA 与 TD-LTE 建设、宽带信息网络建设、无线城市建设等重点项目的合作内容。此次合作有利于加快发展云计算产业，推进新一代通信网络建设，为政府、企业和社会公众提供全方位的信息化服务，进一步提升黑龙江的综合竞争力和可持续发展能力。

2010 年 11 月 18 日，黑龙江正式启动总规划面积 50 平方公里的中国云谷——哈尔滨国际数据城建设。计划到 2015 年，建成百万平方米规模的云计算中心集群，培育形成产值 1000 亿元以上的云计算产业形态。“中国云谷”总规划面积 50 平方公里，重点发展云计算、物联网、软件及服务外包、新媒体及动漫影视制作等现代信息技术服务产业。其产业发展定位为：以建设全国规模最大、运营成本最低、最绿色节能的云计算数据中心基地为特色，构建完整的云计算技术核心产业链。除中国移动全国云计算中心外，国际金融数据中心、互联网数据中心、神码思特奇信息产业园、曙光哈尔滨云计算中心、Intel 宇光信息产业园、

苏宁物联网基地、省移动信息产业园、光明云媒等云计算项目已签约入驻“中国云谷”。

中国移动副总经理李正茂在出席 2010 年 12 月 22 日的中国通信技术年会时表示，云计算中心的建设，选址需要考虑的最重要问题是供电，一个云计算中心的耗电量与一个中等城市差不多，而国家对各地节能减排的指标有明确有求。黑龙江的一大优势是其纬度较高。据李正茂介绍，数据中心及其配套等耗能较高，如何降低能耗也是很大的挑战，因此，谷歌将部分云计算中心建设在冰川中。来源：2011-11-25 通信产业网

[返回目录](#)

中国移动北京开展“你来我‘网’”有奖活动

近期，中国移动(微博)北京公司门户网站推出“你来我‘网’，千万大奖”活动。即日起至 2012 年 1 月 31 日期间，只要每月登录中国移动北京公司门户网站(www.bj.10086.cn)网上营业厅进行充值、缴费或预存的客户，即可参与次月的统一幸运抽奖，有机会赢取三星(微博)i9108(16GB)(GALAXY SII)手机、电子充值卡、麦当劳(微博)指定套餐电子兑换券等超值好礼，全球通和动感地带客户每月更可获赠与充值金额相同数额的积分或 M 值。

不仅如此，如果近期有买号卡的打算，通过登录中国移动北京公司门户网站(www.bj.10086.cn)网上商城选购号卡，还有更多惊喜送上。活动期间在网上商城购买号卡后并成功入网激活，则神州行普通号码可获赠 60M GPRS 流量(分 6 月返还)、吉祥号码可获赠 90M GPRS 流量(分 6 月返还)，全球通及动感地带普通号码可在 60M GPRS 流量或 600 积分(或 M 值)中任选其一、吉祥号码可在 90M GPRS 流量或 900 积分(或 M 值)中任选其一。来源：2011-11-25 北京晨报微博

[返回目录](#)

中国移动 2012 年最多新增 2 万个 TD-LTE 基站

据悉，中国移动(微博)将在 2012 年在中国境内建立 10000—20000 个左右的 TD-LTE 基站。

在中国政府主持下，中国移动已经在中国 6 个城市建立 TD-LTE 实验网络，并已建立共 850 多个基站。此外，中国移动遍布中国境内的 25 万个 TD-SCDMA 基站，其中有 50% 基站可以逐步升级到 TD-LTE。

据了解，中国移动已经与在北美、欧洲和亚洲的移动通信运营商合作，推动 TD-LTE 在国际上采用。2011 年 10 月底已经完成建立超过 30 个 TD-LTE 实验网络。

台湾公司预计将在中国移动 TD-LTE 推广当中扮演重要角色。例如，台湾 IC 设计公司联发科(微博)已完成 TD-LTE/3G 和 FDD-LTE/3G 智能手机芯片设计，广达电脑已经完成 TD-LTE 无线网卡和内建 TD-LTE 功能的平板电脑设计。来源：2011-11-23 南方日报微博

[返回目录](#)

【中国电信】

中国电信集采 ODN 六类产品

近日，中国电信(微博)集团 2011 年度 ODN 六类产品集采入围名单已经出炉，此次招标产品涵盖综合集装架、网络机柜、光缆接头盒、光纤活动连接器、光分路器、室外机柜六大类设备。近来，中国电信不断推进“宽带中国·光网城市”工程的全面实施，开展 FTTx 网络建设的同时不断总结经验，完善设备产品集采的评标方法，在降低成本的同时，也提高了对产品质量及后续服务的关注度。

中国电信对此次 ODN 六类产品供应集采项目采取综合评估法，评分按技术、服务、价格和商务分别进行打分。共有 35 名厂家入围，综合得分第 1 至第 10 的厂家为 A 类，第 11 至第 25 的厂家为 B 类，第 26 至第 35 的厂家为 C 类。中国电信调低了此次集采竞标价格的权重比值，采用最优价评分法，即以所有有效报价排列 20%处的报价为最优价，高于此价格 1%扣 1 分，低于此价格 1%扣 0.5 分。中国电信此次的评标办法有效打消了厂家打价格战的心态，淘汰了一些综合实力较小的企业，一改以往竞标时价低者得的局面，有利于产业链健康持续发展。在通信运营商全国集中采购力度日益加大的背景下，对于业内各厂家来说也是一场洗牌的过程，此次招标出现了一些表现突出的企业，如上海汇珏和广东深圳日海，不仅全线产品入围，更有六类及以上的产品综合打分进入 A 类。来源：2011-11-23 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

中电信爱音乐用户突破 1.8 亿

数字音乐发展到移动互联网时代，融合与细分成为并行发展的两条主线。“细分创造消费需求”，中国电信(微博)爱音乐基地总经理林有宏表示，在固定

和移动互联网融合时代，爱音乐将通过多渠道、多终端、多形式的业务创新，为用户提供在任何地点、任何设备上可在线发现、体验、分享海量音乐的娱乐服务，破除“有围墙的花园”，做移动互联网时代领先的数字音乐提供者。

集约化运营，“爱音乐”快速规模化

宽带网络的升级、终端的更新换代以及 3G 应用的日益丰富，真正使大众进入全民娱乐、随时联网的信息化时代。其中，数字音乐因其带来的革命性体验，不仅受到广大消费者的热捧，更成为运营商全业务经营时代的角力场。

据林有宏总经理介绍，“截至 2011 年 9 月，爱音乐用户数达 1.8 亿，其中天翼手机用户 6968 万。手机客户端适配 453 款终端，使用用户数达 1690 万。累计彩铃订购 28726 万次，音乐下载 5026 万次。同比分别增 1.4 倍和 3.9 倍。”

爱音乐用户也保持着较高的活跃度，数据显示，天翼用户更换彩铃活跃度为 32%，同比提升 8%；音乐下载注册用户数突破 3313 万户，渗透率达 27.8%，活跃率达 28.4%；爱音乐客户端和炫彩版门户访问用户和手机上网流量提升显著，9 月访问独立用户到达 1690 万户，爱音乐 3G 用户呈快速上升状态。

如今，基地化运营成为运营商探索移动互联网新业务、新渠道、新模式的主要途径。自 2009 年基地化运营以来，“爱音乐”在中国电信八大基地中率先确立“内容集中运营、营销本地拓展”基地运营模式，完成全国 31 省音源集中工作，在三大运营商中也率先实现内容集中、规模化发展。统一的内容接入、制作和运营平台，降低版权风险，避免重复建设，简化结算流程，大大节约了各省运营成本。

创新音乐云，破除“有围墙的花园”

据科技研究公司 Gartner 预测，2011 年全球在线音乐消费额有望达到 63 亿美元，同比增长 7%。如今，消费者购买和收听自己所喜欢的音乐的渠道正变得更加方便和多元化，除了通常的手机、PC、平板电脑外，未来，音乐订阅服务将扩展到电视以及各种联网终端上去。音乐产业将比以往任何时候都更加依赖网络，更加开放。由此，云音乐的外部市场环境逐渐成型，苹果、谷歌等都于近期推出了云音乐服务。

事实上，“爱音乐”基地早已布局云音乐服务，从早先的“做内容”转向为用户“做服务”，逐步构建了开放的以用户需求为中心的云音乐创新体系。据林有宏总经理介绍，爱音乐一方面通过扩充音乐库，多渠道，多形式，多终端，以及线上线下的融合，提升用户体验；另一方面，通过细分需求创新业务，为用户提供个性化的定制服务。

从内容看，“爱音乐”已与400多家国内外唱片公司合作，歌曲数超过100万首。“对于音乐基地而言，除了海量音乐资源，流行覆盖度也是重要的衡量指标。”目前，“爱音乐”重点曲目与百度TOP500的重叠度高达85%以上。

对于产品，林有宏认为，“爱音乐归根到底是渠道商，自己不生产内容，但是从歌曲的创作到把内容细分成各种用户需求，作为运营基地其实有很多发挥的空间。将内容变成产品提供给用户，满足用户需求，最终将成为消费驱动力。”爱音乐通过“精适配，富应用”的模式，打造了一站式的融合音乐服务。

例如，在渠道上，除了传统的web、wap、sms、ivr和手机应用外，“爱音乐”还在ITV和智能电视上创新业务，推出了如ITV爱音乐卡拉OK等新应用。形式上，“音乐可以做成各种服务”，如在线听、彩铃、全曲下载、振铃下载、音乐游戏……对源音乐的二次开发能够使价值倍增。终端上，爱音乐不仅覆盖传统的PC和手机，还逐步向电视、车载音响、电子相框、MID等终端延伸。

从用户角度出发，个性化、互动性成为当前IT行业的重要趋势。林有宏认为，通过细分需求刺激消费，让创意走在需求前面，可以把尚未形成想法的人带动起来。未来，爱音乐将针对内容细分推出客户型客户端，例如歌手专属客户端。同时，通过社区、交互型的产品，又能把有想法的人融合起来。

此外，线上线下活动相融合成为“爱音乐”的一大特色。通过“爱音乐，翼起来”、“爱从音乐出发”等一系列的明星歌友会和会员粉丝圈，用户亲身感受到了“爱音乐”内涵；通过爱音乐社等，作为后进入者的中国电信独辟蹊径，以音乐为切入点进入校园市场，树立了年轻时尚的企业形象。“年轻人群如果不把握，就把握不了主流。多元化的活动对于凝聚用户，打造‘中国电信年轻起来’的品牌号召力，乃至提升企业形象都至关重要”，林有宏表示。

承载天翼发展，助力流量经营

“爱音乐从某种意义上说是承载天翼发展的平台。”林有宏介绍，一方面，“爱音乐”通过一系列明星歌友会、构建会员体系、音乐排行榜等吸引了众多新天翼用户。另一方面，爱音乐在流量经营方面做了一些创新。例如，推出炫彩门户触屏版，根据终端特性将WWW门户裁剪，将视频流做智能转换，以适合手机端，从而拉动流量。据估算，炫彩版WAP门户和客户端日均产生1.2T的流量，其中，70%来自手机客户端。而用户通过ivr方式拨打118110总计贡献1亿分钟通话时长，拉动了电信基础业务。

对爱音乐而言，未来目标就是做数字音乐的提供者，从内容引入、营销、维护到客服，形成一个闭环。移动互联网时代，终端制造商、IT厂商、互联网企业、消费电子制造商等都在积极向互联网应用内容等领域渗透。对于运营商而言，是涉足价值链上游还是专心做智能管道，业界莫衷一是。

在运营商转型阶段，中国电信提出“新三者理论”——做智能管道的主导者、综合平台的提供者、内容和应用的参与者。对此，林有宏认为，“如果不参与一些主流应用的话，在国内没有强势的行业组织、行业规则尚未完全明晰、产业链没有细分到一定程度的背景下，容易出现产业链下游受制约的情况。归根到底，运营商参与到内容运营中去，是为了更好地做智能管道，更好地理解内容和应用对智能管道的需求，更好地为用户服务。”来源：2011-11-28 通信信息报

[返回目录](#)

电信千元 3G 手机提高终端补贴

昨天，北京电信表示，年底将向市场推出更多的千元大屏手机，并提供比普通 3G 手机高出 25% 的终端补贴。

北京电信表示，将继续加大对千元大屏 3G 手机的推广力度。新引入中兴 N880S 作为这一类别的重点机型，并为之定制推出了相当优惠的终端补贴政策。据了解，用户预存 990 元话费就可免费获得一部中兴 N880S 手机，这 990 元赠送话费分月到账，每月不限定最低消费，任选一款优惠套餐即可享受话费赠送，按照 40% 的比例抵扣上月消费。来源：2011-11-26 京华时报微博

[返回目录](#)

中国电信马道杰称将打造第三代 3G 四通道手机

下半年往往是运营商集中推出终端的时机。11 月 22 日，中国电信与宇龙酷派联合发布一款 5 英寸大屏智能手机酷派大观 9900。据悉，此次发布的酷派 9900 产品是中国电信打造的第三代 3G 互联网四通道手机之一。为此，新浪科技对中国电信移动终端管理中心主任马道杰进行了专访。

以下为专访实录：

新浪科技：中国电信(微博)最早在 2009 年提出 3G 互联网四通道手机，加上 2011 年已经连续三年，请问连续推出这个系列的手机有什么意义？

马道杰：中国电信从 2009、2010 年分别推出了第一代、第二代 3G 互联网手机，2011 年继续推出第三代 3G 互联网四通道系列手机。这三代之间是持续创新、不断提升的过程。同时也始终是围绕我们聚焦中高端的发展策略来实施的。这些手机都是根据中高端消费人群的需求量身定制，并充分体现了中国电信在 3G 网络、wifi 覆盖，以及 3G 业务应用等方面的优势。同时，每一代手机都代表了当时手机产品本身最前沿、最先进的功能与配置，可以说都是当时高端手机市

场的重要坐标，我相信第三代 3G 互联网四通道手机同样将掀起 2011 年高端手机的新浪潮。

新浪科技：请问第三代 3G 互联网四通道手机有什么特点？

马道杰：3G 互联网四通道手机都是我们联合厂家深度定制的机型，是双方共同参与设计、研发的结晶。它们的共同特点是：

一是采用最新智能系统，让应用更丰富。第三代 3G 互联网四通道手机搭载最新 Android 2.3 智能操作系统，新系统支持云服务，在界面反应速度方面有较大提升，让常用功能的应用变得更省时、简单，让手机用户升级、加载软件更为快速便捷。优化的通信和上网界面，使操作体验更流畅。

二是 3G 互联网四通道，让沟通更无限。双网双待是四通道手机的标配，第三代 3G 互联网四通道手机在此基础上，网络方面支持更多的语音和数据频段，让无线沟通更为便捷。同时，越来越多的 WIFI 热点，第三代 3G 互联网四通道手机 C+W 的连接模式，让手机无线宽带施展空间不断延展。此外，其无线 AP 通道传输速率高达 300M，支持蓝牙 2.1+EDR 的传输功能，使此类手机的无线网络接入速度更快、更迅捷。

三是大屏高清，让眼界更开阔。这些手机都配备 4.5 英寸以上超大高质清晰屏，图像处理引擎能力大幅提升，让色彩更为鲜亮、质感细致清晰，大大拓展手机在娱乐影音体验方面的表现。此外，高清的大屏还能让手机浏览网页一次满屏，用户使用更加方便舒服。

四是强劲双核 CPU，让运行更高速。CPU 是手机的“心脏”，主频够强大，手机的各项运行才够快。第三代 3G 互联网四通道手机搭载主频强劲的 1.2GHz 以上的双核处理器，并集成 1GB 以上内存和 16GB 以上机身存储空间，让多任务切换和支持处理能力更为强劲。双核处理器具备强大的多媒体性能，还有功耗小、耗电少的优点，让原已高配的电池续航更为从容。

新浪科技：中国电信连续推出 3G 互联网四通道手机希望达到什么样的效果？

马道杰：正如我刚才说的，我们的核心目的是更好的服务中高端客户。同时，3G 互联网四通道手机也将在多个方面产生市场效应：一是通过差异化手段发挥中国电信优势。中国电信在 3G 网络覆盖、3G 业务应用等方面的优势通过 3G 互联网四通道手机能够得到更加有效的发挥，给使用者带来更加明显的差异化体验。二是有利于深化与终端厂商的合作，我们通过持续的深度定制，持续的升级 3G 互联网四通道手机内涵，并与厂商开展全方位的联合营销，建立了高效、深入的产业合作模式，更有利于发挥产业链合力。三是通过每年推出该系列的高端

产品，也有利于加强与社会渠道的合作。高端产品可以为社会渠道提供更大的盈利空间，可以更有效发挥社会渠道的积极性。

新浪科技：3G 互联网四通道手机是中国电信在中高端市场的重要产品线，后续还会有其他产品上市吗？

马道杰：每一代 3G 互联网四通道手机都是一个产品系列。第一代的代表机型有摩托罗拉(微博)XT800、三星(微博)W799、酷派 N900+等，第二代的代表机型有三星 I909、W899、HTC(微博) T9199、酷派 N930 和摩托罗拉 XT800+等。2011 年推出的第三代 3G 互联网四通道系列手机，也将是一个系列，除了今天上市的酷派 9900 之外，很快还将有摩托罗拉、三星等多款产品上市。来源：2011-11-23 新浪科技微博

[返回目录](#)

【中国联通】

中国联通转向智能中端市场

中国联通(微博)销售部总经理于英涛近日表示，非智能手机将不再是中国联通主推产品，“我们将继续关注新定义千元智能机及其升级产品”，同时计划推出一系列 1500—2000 元的中端精品智能机”。

2011 年上半年，中国联通曾重新定位“沃·3G 千元智能手机”，提出了“体验+价格”的标准，即高配置的智能手机带给用户良好的互联网体验加上千元以下的价格。

在此基础上，中国联通推出的第一款千元智能机中兴 V880 当月日销量高达 4500 台。随后，中国联通又相继推出华为(微博)U8650、酷派 W706、联想 A60 等多款千元智能机，销量均不菲，甚至一度出现过断货局面。

“非智能手机不再是我们的主推产品。”于英涛表示，“我们将继续关注新定义千元智能机及其升级产品，且超过 1/2 为双卡双待产品。”

业内普遍质疑运营商大推千元智能手机将使其自身边缘化和管道化，于英涛对此回应称，“网络就是管道，关键是如何做智能管道，其核心在于尽快实现基于对移动互联内容和应用的智能计费”，“运营商应拥抱移动互联的春天，开放、共赢是根本。”

于英涛认为，在未来的智能手机市场上，2000 元以上产品将是完全市场化的竞争，中国联通计划推出一系列 1500—2000 元的中端精品智能机，“非智能手机不再是我们的主推产品。”

在微博中，于英涛坦言“誓把智能机带入寻常百姓家”。在千元智能机的拉动下，中国联通 3G 用户确实增长迅猛。据中国联通公布的最新数据，截至 2011 年 10 月，中国联通 3G 用户达到 3315 万户，相较于 2011 年 5 月的 2209 万户，猛增 1106 万户。

智能终端是未来的发展方向几乎已是业内共识，中国联通力推千元智能机并逐步向中高端市场发展，抢占“智能终端领导者”的意图明显。当然，多款智能终端的推出，也在一定程度上化解了联通可能受制 iPhone 的尴尬。来源：

2011-11-23 南方日报微博

[返回目录](#)

小灵通退市将延至 2012 年

根据工信部规定，距离小灵通 2011 年年底退市的大限仅剩一个多月。不过，飞象网由业内相关人士处获悉，根据目前退网情况，小灵通或将推迟至 2012 年才可彻底退市。

运营商不再办理小灵通业务

随着 2012 年的脚步日益临近，此前工信部规定的 2011 年年底将小灵通退网清频的消息再次触动小灵通用户的神经。

根据工信部最新统计数据，截至 10 月底，我国电话用户总数达到 12.52 亿，其中移动电话用户 9.64 亿，固定电话 2.88 亿，而在固定电话用户中，尚未退网的小灵通用户尚有 1950.9 万户。虽然与高峰时全国小灵通用户接近 1 亿时相比，小灵通目前占比已经很少。但根据目前迫在眉睫的时间差，小灵通剩余用户“圆满”退出通信市场，仍有一定难度。

此前，为了鼓励小灵通用户转网，各地运营商均推出优惠政策。如小灵通用户可免费领取 2G 或 3G 手机一部，无需预存话费，无需换号直接转网。在资费方面，还可以享受等同小灵通资费的优惠。另外，运营商还提供在价格上有竞争力的一些机型可供转网用户选择。

虽然这一系列优惠“新政”旨在提速退网，但仍有近 2000 万“忠实”用户在观望。

用户心声与运营商政策

根据工信部 2009 年下发通知，2011 年底前要完成 1900 - 1920MHz 频段(即小灵通频段)的清频工作，以配合国家对第三代移动通信的整体推进部署，支持具有我国知识产权的移动 3G 网络技术的发展和应用。

为了配合这一工作，虽然各地运营商推出了一系列转网补贴政策，但仍有为数不少的用户坚守着小灵通。

根据飞象网随机调查，虽然目前的 3G 浪潮已然使得小灵通被边缘化，但还是有用户道出心声，“小灵通一个是话费便宜，一个是辐射小，这就足够了。”“觉得办理携号转网比较麻烦”等等。

当然，也有用户不否认，“如果退市，想等等看补贴和赔偿。”

飞象网自北京联通(微博)客服处获悉，年底期限一到小灵通就会清频。而对于不愿退网者，客服称“此前早已通知小灵通用户转网事宜，并在官网和营业厅提示和推出了转网补贴政策，期限一到应该就不能再进行服务”。

据悉，有用户质疑运营商强行让用户退网是否合理。对此，有法律人士介绍说，根据合同法有关规定，工信部运用国家权力强制要求小灵通退市属于不可抗力。运营商人士也表示，根据小灵通用户在入网协议上的约定，政府的行政行为属于不可抗力，所以小灵通被“强制退市”，如果用户与运营商之间没有其他约定，用户将难以要求运营商据此进行赔偿。

小灵通由盛转衰的 10 年

自 1998 年小灵通诞生以来，就以绿色环保、低资费低辐射迅速赢得人心，扩展了市场，更是一度发展到近 1 亿用户。

不过，2007 年，中国移动(微博)率先开通接听免费业务之后，各大运营商开始实施手机单向收费，这一诱因导致小灵通用户数量开始逐步下滑。尤其是随着 3G 牌照的发放，运营商开始了全业务运营后，小灵通的颓势进一步加剧，“它的历史使命已经终结，应该到了退出的时机。”业内专家称。

“而且从技术上讲，小灵通前有 GSM、CDMA，后有 3G，这就意味着它仅仅只能作为一个过渡。退市，也将是必然趋势。”专家指出。来源：2011-11-28 飞象网

[返回目录](#)

联通与中国气象局战略合作

11 月 24 日，中国联通(微博)集团有限公司与中国气象局签署战略合作协议，双方将利用中国气象局权威实用的气象信息资源及中国联通成熟的通信资源，深入开展基于 3G 技术的气象预警防灾减灾服务。

近年来，我国极端天气事件增多，突发性气象灾害呈现多发、频发、重发态势，因其突发性强、发生规律异常，对气象灾害监测预警及信息发布工作提出了严峻挑战。针对当前面临的气象预警信息在发布传播中存在的一些突出问题，双

方加强部门间的联动与合作，充分利用通讯、电信服务资源和先进的信息技术，共同提高气象信息服务水平，切实发挥气象信息服务在国家防灾减灾和公众生产生活中的作用。

据悉，本次合作旨在完善气象预警信息发布渠道，扩大预警信息覆盖面，全面提升防灾减灾和保障公民生产生活的气象信息服务能力。来源：2011-11-25 中国证券报-中证网微博

[返回目录](#)

中国联通网络覆盖全球近 50 国家

中国联通(微博)日前在香港举办 2011 年国际合作伙伴大会。中国联通总经理陆益民表示，联通快速扩张全球网络覆盖，海外 POP 点从 2010 年的 16 个增加到 82 个，覆盖全球近 50 个国家，在北京、上海、广州之后，又新建了南宁国际出入口局，以满足中国企业的商务拓展需求。

中国联通自 2006 年起，每年举办一次国际合作伙伴大会。通过会议，建立了一个与各国合作伙伴定期交流的平台，在全球范围提升了中国联通的品牌知名度和企业形象，展示了中国企业的实力和开放的姿态。会议期间，中国联通与相关合作伙伴进行了多场双边会议，签订了包括国际漫游、国际数据、国际网络建设等十多项合作协议。来源：2011-11-23 北京商报微博

[返回目录](#)

中国联通沃商店下载量达 6000 万次

联通手机应用商店“沃商店”运营一年数据公布，注册用户三百万，应用购买量累计六千万次，注册开发者六千多家，在线应用一万六千多款。

沃商店由中兴通讯(微博)承办，面向联通手机用户提供应用软件聚合、交易和服务，2010 年 11 月 10 日正式上线，分为游戏、工具、阅读、主题、生活、理财六大类别。

目前沃商店已有注册用户三百万，应用购买量累计六千万次，注册开发者六千多家，在线应用一万六千多款，支持的手机终端超过千种。

此外，沃商店门户在 Google 的 PR(PageRank)值从 0 提高到了 6，开发者社区的 PR 值从 0 提高到 4。来源：2011-11-29 新浪科技微博

[返回目录](#)

联通计划年底实现宽带用户免费升速

北京的宽带用户近期有望享受到“宽带从 2M 免费升级到 20M”的服务。昨天，记者从北京联通(微博)获悉，北京联通计划年底前对所有的联通宽带用户进行免费的带宽升级，光纤入户的小区带宽将达到 10M,铜缆宽带用户的网速也会相应提高。但具体的实施时间和细节尚未确定。

北京联通从 2009 年就开始推进光纤入户改造业务。光纤入户是将单独的光纤直接连接到单独的用户家中，相当于给单个用户开辟了一条独用的高速公路，每家用户带宽能力的提升将不再困难。目前，北京市光纤宽带网络规模国内第一。预计 2011 年年底有望覆盖 400 万住户，光纤宽带用户也将达到百万，年底将要使 73%的宽带用户具有 20M 宽带的接入能力。这为宽带提速奠定了基础。2011 年 10 月份，北京联通已经推出了 8M 宽带业务。

据北京联通内部人士介绍，2M 免费升级到 10M 如何实施，包括铜缆用户宽带升速到什么样的带宽程度目前还没有具体的方案。不过，铜缆的升级空间肯定不如光纤。该人士介绍，若完成此次升级将给联通带来巨大的成本压力，但只有修建成宽带的高速公路，才能推进各种基于宽带的业务。未来运营商的宽带业务发展方向是以业务为驱动。

2011 年联通推出的 8M 宽带目前的包年价格是 1880 元，用户若从 2M 宽带升级到 8M 将补贴两种套餐之间的差价并不是免费升级。若年底给 2M 用户免费升级到 10M，对于此前缴纳差价升级 8M 的用户将不公平。对此，联通内部人士表示，一般来说，运营商不会退费给此前缴纳升级的用户，但会给予其他形式的补贴方式。例如，给这些用户免费升级到 20M，或是免费提供宽带网上业务等。

来源：2011-11-29 新京报微博

[返回目录](#)

联通掀“沃·3G 千元智能机派送风暴”

3G 智能手机已在移动互联网领域掀起阵阵狂潮，并以愈演愈烈的趋势进入人们的视野。尤其是在 2011 年，如果说 2009 年被业界称为 3G 网络年，那么 2011 年则可以称之为 3G 终端年。目前市场上，智能手机的价格层次非常广泛，既有高端机型，也有适合普通工薪阶层的机型。而中国联通(微博)于日前展开的“万台沃·3G 千元智能机派送风暴”活动，再次掀起了智能手机面向大众消费者的普及风暴，通过活动的推广将形成新一波的 3G 用户热潮。

据统计，目前我国 3G 用户保有量已突破 7000 万，并且三大运营商均保持着月新增 3G 用户超过月新增移动用户的 50% 的水准，可以说千元智能终端市场具有巨大的潜力，短期可以帮助运营商占领市场增加用户黏度。因此，发展千元 3G 智能手机将是三大运营商在未来一段时间内最主要也是最迫切的任务，这是完成 3G 在 2011 年发展两亿用户的必由之路，也将是开启 3G 时代最好的催化剂。

近年来，中国联通一直致力于中国的 3G 网络的推广。为了配合新的市场推广战略，联通选择在年底启动“万台沃·3G 千元智能机派送风暴”活动，旨在利用“体验+价格”的形式为国人带来智能手机的良好体验。据悉，联通在业内率先提出了“新定义”千元 3G 智能手机，其标准包括价格不足千元、3.5 英寸电容屏、多点触屏、600MHz 主频芯片等，强大功能满足 3G 时代的各种需求，新定义的机型涵盖了中兴 V880、联想 A60、酷派 W706、华为(微博)Sonic、夏新 N79，多款机型可以让不同群体的用户有更多的选择。即日起至 12 月 12 日，用户只需通过指定参与方式即可参加，每日都有免费智能手机送出，中奖者入网即可获赠。

同时，该活动还联合了国内最受欢迎的社交网站——新浪微博，作为其除官网(www.10010.com)外的主要宣传阵营，官方账号为“沃 3G 促销”，每天不定时发送关于“派机风暴”的有关信息。此次“派机风暴”累计送出千元级联通新定义智能机共计一万台，平均日送近 300 台。自 11 月 8 日活动发布以来，不仅在新浪微博中引起广泛关注和转发，还引发了网友们的热烈讨论，大家普遍认为，万台千元级联通新定义智能手机的赠送，不仅降低了 3G 智能机的入门门槛，还造福了广大普通阶层的手机用户。晨报记者 舒彤

“万台沃·3G 千元智能机派送风暴”主推机型

中兴 V880

这是一款功能强大的智能机，价位相当亲民。作为 2010 年中兴主打的热门机型，它的外形设计紧贴“刀锋”主题，480×800 的触摸大屏不落人后。其搭载的 Android 2.2 操作系统虽然并不新鲜，但内存设置足以承载绝大多数安卓应用的完美运行，是当之无愧的热门“新定义千元智能机”。

酷派 W706

该机为联通定制 WCDMA 制式的 3G Android 智能手机。3.5 寸的全触摸屏设计，外形却更轻便、小巧。它同价位机型中属于无功无过、无惊无喜的一款智能机，无论是内存还是摄像头方面都乏善可陈，没有亮点。唯一突出的是它全面支持联通的业务，包括沃商店、乐媒、手机音乐、手机电视、联通 3G 门户(微博)、手机邮箱、手机阅读等。

联想 A60

该机为中国联通沃·3G 推出的新定义千元智能机，在千元手机市场中性价比相当高，并符合国人对手机的特殊需求——“双卡双待”。它搭载的是 Android 2.3 操作系统，3.5 寸的全触摸屏足够满足日常所需，320 万像素摄像头在千元市场鲜有匹敌，并支持上万个安卓应用，联通特有的一机双模(WCDMA+GSM)可轻易实现两个号码同时在线。来源：2011-11-25 北京晨报微博

[返回目录](#)

制造跟踪篇

【中兴】

中兴通讯的选择题：规模 or 利润

究竟是要规模还是要利润？这是每一个设备商都要面临的艰难选择。

曾经，爱立信(微博)在这个问题面前纠结过，诺基亚西门子(微博)也纠结过，并身体力行地在市场策略上做出了调整。如今，一贯唯“市场份额”马首是瞻的中国设备商也开始思考同样的问题。

据路透社报道，在近日的一次分析师会议上，华为(微博)解决方案副总裁 James Lai 表示：“华为已经不需要去拿下每一个订单，那是老华为的做法，现在，华为希望有更多的利润，所以，我们现在不追求市场份额，追求的是利润率，因为我们已经有足够的渗透率。”

这是华为非常罕见的对公司战略的表态。在收入和市场份额已经成为全球第二大设备商之后，为了突破增长瓶颈，除了拓展运营商市场之外的企业和终端市场，进一步提高利润率已成为华为追求的重要目标之一。

不过，中国两大设备商之一的中兴通讯(微博)在同样的问题前，做出的是不同的选择。按照中兴总裁史立荣在亚洲移动通信大会上的说法，中兴希望成为全球第三大设备商。这是中兴的野心和梦想，从另一个角度而言，这也是中兴的危机，因为这是中兴“不得不”完成的目标，否则，后果是严峻的。

过去多年以来，就全球设备商排名来看，尽管由于北电破产以及设备商重组等因素，中兴的市场排名已经进入前五，但能否在这个基础上再进一步却成为中兴迟迟迈不过去的一道坎。

比较现实的情况是，目前电信市场的主要玩家只有 5 个：爱立信、华为、诺基亚西门子、阿尔卡特朗讯以及中兴，尽管处于第一阵营，中兴却是最后一名，这是一个处于“峭壁边缘”的位置。

毕竟电信市场讲究的是规模经济，没有足够的规模和份额，收入和利润就无从谈起。2010年3月，多年主管全球市场的史立荣接替殷一民出任中兴总裁，一种说法称，收入规模与竞争对手的差距没有明显缩小是这次换帅的诱因，这也决定了史立荣时代的中兴战略将有明显转向。

2010年，中兴的收入增长16.58%，净利润增长32.22%。到了2011年上半年，收入和利润两个指标此消彼长的变化趋势明显。收入增长21.52%，净利润下滑8.62%。或许这在史立荣看来，增速还不够快，他提出到2011年底，中兴将实现30%的增长，是所有设备商中增长最快的。

考虑到规模和利润的关系，在收入高速增长的情况下，中兴2011年的利润增长情况恐怕仍不乐观。到第三季度，中兴的净利润下滑了21.51%。

当然，导致利润下滑的原因除了规模之外，还有一个重要因素——那就是手机业务的低利润运营。这是华为和中兴共同面临的“烫手山芋”。

对于这两家设备商来说，手机业务规模的快速扩张已经成为拉动整个公司收入增长的最强大动力，但手机业务的低利润率又会严重拖累整个公司的利润水平。

以中兴为例，到2011年上半年，终端在总收入中的占比为30%，仅次于运营商网络的55%，但终端销售的毛利率只有19.8%，低于运营商网络和电信软件系统及服务10个百分点。

虽然华为、中兴都提出了打造中高端手机的战略，但能否成功尚待观察，至少在相当一段时间内，为运营商提供极具性价比的手机仍然是华为和中兴的优势所在，也意味着低利润率的现状短期内仍无法扭转。

在全球市场格局已经基本没有太大变化的大背景下，能否进入全球前三，除了要看4G时代的圈地和布局之外，能否突破欧美市场是另一个关键因素，这也是短时间内快速提高规模和利润的关键。

可是形势并不那么乐观，相对于华为在欧洲的提早布局、提早开花，中兴在欧洲的扩张大约晚了3年时间，如今正值欧债危机愈演愈烈的关头。笔者了解到，2010年中兴欧美市场增长了50%，可是2011年的增幅大约只有30%。美国市场不管对于华为还是中兴来说，短期内都难以实现大规模突破。

此外，如果从竞争对手的形势看，爱立信收购了北电北美业务之后，收入和规模都得到了明显提升，华为也开始拓展运营商之外的其他业务，冀望“再造华为”。

比较现实的追赶对象是诺基亚西门子和阿尔卡特朗讯，但是，诺基亚西门子收购了摩托罗拉(微博)的部分无线业务后，开始希望跟华为一争高下，阿尔卡特

朗讯作为传统的北美设备商，在美国这个最大的无线市场仍拥有不可比拟的“出身”优势。

谁将上位？谁将下马？市场会有最精彩的回答。来源：2011-11-24 第一财经日报微博

[返回目录](#)

中兴通讯减持国民技术 400 万股股票

中兴通讯(微博)今日发布公告称，中兴通讯昨日减持国民技术 400 万股股票，出售均价为人民币 25.94 元/股，占国民技术总股本的 1.47%。

中兴通讯表示，公司原持有国民技术 14,70 万股，占国民技术总股本的 5.41%。此次减持后，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 0.64 亿元，占公司最近一期经审计净利润的 1.97%。

中兴通讯将对剩余尚未出售的股份从长期股权投资转入交易性金融资产进行核算，并按公允价值计量确认投资收益和公允价值变动损益。

本次减持后，本公司尚持有国民技术股份 1071 万股，占国民技术股份总额的 3.94%，全部为无限售条件流通股。来源：2011-11-23 新浪科技微博

[返回目录](#)

中兴押宝 TD-LTE 海外大量承建试验网

在中国移动(微博)称 TD-LTE 建网“万事具备、只欠东风”之时，TD-LTE 产业界实际上都早已心潮澎湃，而这其中，中兴通讯(微博)的 TD-LTE 之旅也轰轰烈烈地启动，这既关系到中兴通讯的海外战略能否更快达成，也关系到其能否在未来重新打造全球电信设备业格局。

电信设备巨头沉浮

11 月 24 日晚间，一则来自诺基亚西门子(微博)(以下简称诺西)的消息震惊通信业。这家诺基亚旗下全球著名的电信设备商宣布即将拉开裁员序幕，计划在 2013 年年底前裁员 17000 人，努力削减运营成本和生产间接费用。诺西拥有 74000 名雇员，此次裁员占雇员总数的 23%，接近 1/4。

而有意思的是，在一周前“2011 年 GSMA 亚洲移动通信大会”上，中兴通讯总裁史立荣在接受媒体专访时称，“中兴通讯的目标为 2011 年年底在北美以外的市场成为全球前 30 家最大电信公司的设备供应商。”

这种场景的对比在 5 年前诺西成立时是不可能出现的。诺基亚西门子通信公司由诺基亚和西门子两家公司在电信界强强组合形成，当时，该公司中国区的一位负责人自豪地说：“诺西的诞生对整个行业产生了极大的冲击。现在诺基亚西门子通信、爱立信(微博)、阿尔卡特朗讯是三足鼎立，其他公司营业额基本上占这三家公司的一半或不到一半。我们有信心也有充分的决心在最快的时间内夺取行业第一的位置。”

根据诺西 2011 年第三季度的报告，其第三季度净销售额为 34.13 亿欧元(约合 47 亿美元)，较上一季度的 36.42 亿欧元下降 6%，远低于爱立信和华为(微博)。而中兴通讯 2011 年第三季度实现营业收入 153.37 亿元，净利润 4.84 亿元。如果比较的话，中兴通讯的收入已超过诺西的一半，而净利润已多于诺西。

TD-LTE 新机遇

各种通信展上的亮相是电信设备商的风向标。实际上，“2011 年 GSMA 亚洲移动通信大会”上，没有见到诺西的身影，中兴通讯则搭建了场内最大的展台之一。

“中兴通讯获得了日本软银 TD-LTE 网络 50% 的份额。”中兴通讯副总裁王守臣如此说。作为日本三大运营商及有影响力的国际运营商，日本软银建设 TD-LTE 一直引人关注。

日本软银的 TD-LTE 网络于 11 月 1 日正式商用，计划于 2012 年 3 月完成 1.2 万个基站的建设，到年底前覆盖日本 92% 的人口。

这是全球第一张大型的 TD-LTE 网络。2011 年初，日本软银召集华为、中兴、爱立信和诺西四家公司讨论，提出由它们分别为软银建设 500 个预商用 4G 基站。但在日本另一家运营商 NTT DoCoMo 即将推出 LET 服务的压力下，2 月份，软银 CEO 孙正义发出铁令：2011 年底 LTE 必须商用，由此，日本软银掀起了全球 TD-LTE 建设的狂潮。

对于软银的举动，连中国移动董事长王建宙都非常吃惊，他感叹说：“国外主流运营商都开始上 TD-LTE 了，中国是最早倡导 TD-LTE 的，但目前还未正式商用。”在与很多国际电信业巨头交流后，他得出一个结论：“如果我们不抓紧上 TD-LTE，我们就要落后了。”

根据统计，全球已经有 30 多个运营商建设了 TD-LTE 试验网，在这个关键时期，实际上也是各个电信设备巨头抓住历史机遇的重要时机。

王守臣称，“我们建设了全球 7 个 TD-LTE 商用网络。”这其中，除了承建软银 50% 的基站外，2011 年 3 月底，中兴通讯宣布与和记黄埔旗下 Hi3G 签署了一项 LTE FDD/TDD 建设协议，全球首个大规模商用的 LTE FDD/TDD 网络落

户北欧。根据协议，中兴通讯将在瑞典和丹麦为 Hi3G 建设 LTE FDD/TDD 双模商用网络，为用户提供高达 100Mbps 的数据吞吐量。

国际市场竞争的新利器

TD-LTE 对中兴通讯意味着什么？中兴通讯高级副总裁朱进云认为，TD-LTE 市场潜力巨大，抓住这个机遇，中兴通讯将实现大跨越。

虽然在国内电信设备市场牢牢占据前两名，但国际市场一直是中兴通讯的短板。2010 年，擅长国际业务的史立荣接任中兴通讯总裁，就被认为中兴通讯要集中精力全力拓展国际市场。

而 2010 年中兴通讯的财报显示，国际市场的大发展是中兴通讯 2010 年突飞猛进的关键，2010 年，国内市场实现营业收入 321.98 亿元人民币，同比增长 5.90%；国际市场实现营业收入 380.66 亿元人民币，同比增长 27.45%，占中兴整体营业收入的比重达 54.18%。

由于欧洲设备巨头在 FDD LTE 上起步更早，因此，对于在 TDD 有深厚积累的中兴通讯而言，TDD LTE 显然在参与国际市场竞争中更具优势——其在 TD-LTE 领域的目标是做到全球第一。从目前情况来看，能够为运营商带来更好的投资收益的 TD-LTE，有望在 2012 年迎来大发展，王守臣如此分析称，北美、日本和北欧是全球移动通信发展最为快速的国家或区域，他们认为 TDD LTE 与 FDD LTE 相比在某些方面是一种更好的技术，使用 TDD LTE 可以灵活地配置频谱资源。另外，WiMAX 运营商绝大多数都将转向 TDD LTE，比如马来西亚的运营商 P1。还有，一些运营商，诸如和黄的 Hi3G，同时拥有 FDD 和 TDD 频段，但他们更愿意投资在 TDD 频段。

中兴通讯高级副总裁朱进云在憧憬未来时则表示，“国外 TD-LTE 已开始如火如荼，我们也期望国内 TD-LTE 的进程能快一些。”来源：2011-11-26 华夏时报微博

[返回目录](#)

中兴高级副总裁朱进云：向欧美市场前三名挺进

朱进云表示，中兴通讯 2011 年在欧洲市场的增长目标是 30%，目前基本达标。

当前，以中兴和华为(微博)为代表的国产设备商，正在全球舞台上大展拳脚。对于中兴而言，欧美市场无疑是最关注的海外市场之一，因为在该市场的表现将直接影响其全球排名。日前，在和记电讯发布其位于奥地利的第一张正式商用 LTE 网络(由中兴承建)时，中兴通讯(微博)高级副总裁朱进云向记者表示：“中

兴通讯目前在欧美市场的排名是第四，而进入欧美市场的前三名则是我们的目标。”而支撑这一目标的则是“2011年将保持30%左右的增速”。

欧洲市场，作为许多全球顶级运营商的聚集地，对于中兴通讯而言，正在提供着新的机遇。欧债危机，固然是挑战，“但对中兴而言更意味着机遇，因为当地运营商会更加欢迎性价比比较好的解决方案，因此我们对欧洲市场充满了信心，相信电信业一定会成为社会向前发展的原动力”。朱进云表示。日前和记电讯发布的奥地利LTE商用网络，基站建设规模超过了4000个，覆盖了奥地利94%以上的人口，而中兴通讯则提供了LTE/HSPA+设备，同时进行运维托管服务。

LTE，无疑是全球各大设备制造商正在角逐的“制高点”。一年前，中兴通讯在中国香港建设了亚洲第一张LTE商用网络；现在，中兴通讯在全球已经拥有了28个商用LTE网络。值得注意的是，中兴通讯的其他竞争对手也加紧了在LTE领域的跑马圈地，竞争可谓异常激烈，尤其是在欧洲市场，提前中兴数年进入的先行者华为，已与运营商进行诸多合作，中兴通讯面临的形势尤为严峻。

就欧洲市场而言，“固网业务将成为中兴通讯在欧洲市场的增长点，而最大的蛋糕则在于终端和无线”，朱进云强调说。从目前的情况来看，借助欧美高端市场的智能终端需求热潮，中兴通讯在终端方面已明显显示其独特优势。截至2011年上半年，中兴在欧洲销售的终端数已经达到了1500万；在美国，11月7日，中兴通讯联合美国运营商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的形式推出高端智能手机。据悉，中兴通讯的LTE手机有望在2011年第四季度于美国市场率先上市，合作运营商包括AT&T和Verizon。

对于LTE在全球的整体发展而言，FDD/TDD双模终端将发挥重要的推动作用，有助于LTE早日形成规模效应，朱进云指出。事实上，建设FDD/TDD双模网络已成为运营商的选择。例如，和记电讯在瑞典建设的LTE网络，就采取了TDD与FDD的共模方式。

截至目前，中兴通讯在欧美商用的基站数量已经超过了12000个，包括3G基站和LTE基站。在美洲，Telefonica和美洲电信也正在与中兴通讯合作推出商用的LTE网络。来源：2011-11-23 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

【华为】

华为称购华赛将补足产品线

昨天，记者了解到，华为(微博)企业业务 BG 营销部总裁何达炳在介绍华为对合资公司华为赛门铁克股权收购情况时表示，收购完成后，华为将在企业业务领域完成完整产品线的布局。

本月中旬，华为公司宣布将以 5.3 亿美元收购赛门铁克公司所持有的双方合资公司华为赛门铁克的 49% 股权，交易完成后，华为将持有这家主要提供安全、存储及系统管理解决方案的公司的 100% 股权。华为表示，该项交易尚需经过相关监管机构的审批，预计将于 2012 年第一季度完成。

据了解，当时合资公司成立时赛门铁克出资为 1.5 亿美元，而此次华为的收购价格高达 5.3 亿美元，对此何达炳认为是值得的。他表示华赛主要是做存储和安全的，这样就补全了华为的产品线。华为在这个交易中获得的最大收益主要是对华为企业业务群组的发展有利，有利于产品和竞争力的提升。来源：2011-11-29 京华时报微博

[返回目录](#)

华为扩张非洲或蚕食黑莓市场

继华为(微博)的智能手机 2011 年首次在非洲市场亮相后，该公司目前正在筹划扩张南非市场。据悉，该市场目前是 RIM 公司最具价值的市场之一。

华为凭借其低廉的 100 美元的 Android 智能机以及同肯尼亚领先移动运营商的联盟关系，预计 2011 年能够获取超过 50% 肯尼亚手机销量。

华为对非洲的扩张势必将蚕食黑莓(微博)在非洲市场的手机销售，即便可能无法撼动黑莓在高端市场的份额。继上个月黑莓关闭服务三天后，黑莓用户可能将重新考虑是否继续忠于黑莓。

据悉，非洲从 2011 年起成为 RIM 手机销售增长最快的市场之一，2011 年第三季度黑莓在非洲的出货量较 2010 年同期增长了近 741%。

作为非洲最大的消费市场——南非，黑莓 2011 年占据了南非市场近 60% 至 65% 的手机销售。

然而，即使黑莓继续主导着手机销售，它的低端市场也将面临来自华为的打击。

南非研究公司 World Wide Worx 负责人 Arthur Goldstuck 称：“黑莓的发展势头到 2012 年将逐渐放缓，因为华为正在试图动摇目前的非洲市场，预计黑莓到 2012 年上半年为止将依然保持主导品牌地位，但仅止于此。”

Goldstuck 称，黑莓的一大优势是，它仍然属于非洲的“理想品牌”，地位暂不受华为威胁，但 RIM 必须尽快提高其应用程序和操作系统，免使其用户越来越沮丧。

与此同时，华为正在大力扩张非洲市场，预计 2011 年下半年将花 100 万美元的广告攻势进入尼日利亚市场，促进其智能手机在这个非洲人口最多的国家销售。并计划在不久的将来进入至少六个非洲国家。

华为目前已经是世界上最畅销的网络设备商之一。而今后目标是在未来五年内成为世界前五大手机制造商之一。据预测 2011 年将销售 6000 万部手机，其中包括 1500 万部智能手机。来源：2011-11-28 中国通信网

[返回目录](#)

华为开推认证体系大力扩充企业业务

在企业业务上开始全面发力的华为于 23 日宣布一项重要举措，正式推出其认证体系。这应该是华为加强其产品推广力度以及扩充代理商渠道的重要举措。

推出全技术领域认证体系

华为是于 23 日在北京举行的一个发布会上宣布此消息的。华为表示，其将自主推出 CT 及 ICT 融合技术认证，成为业界唯一覆盖全技术领域的认证体系。华为与全球最专业考试服务公司 Pearson VUE 合作，考试服务可覆盖全球 160 多个国家及地区。

在 IT 通信行业，企业认证体系比较有名的是思科，通过这种认证体系可为思科培养更多的熟悉其产品的工程师，从而达到扩大销售的目的。业内认为，华为推出认证体系应该也是这个目的。

据悉，目前业界推出的技术认证体系，主要集中在 IT、IP 领域，而在 CT 领域的技术认证尚属空白。同时，随着 ICT 技术的不断发展，市场同样需要面向未来 ICT 融合理念的技术认证产品，从而满足产业发展的需要。华为推出的认证体系不仅仅覆盖已有的 IP 以及 IT 领域，还将覆盖 CT 及 ICT 融合技术认证。

华为表示，华为认证体系以技术发展及行业特点为基础，分三个主要发展方向：第一，完整的职业认证体系，聚焦 IP、IT、CT 各专业技术领域；第二，(依托)华为对行业的深刻理解，推出针对运营商、电力、政府、金融、大企业等体现行业特点的认证产品；第三，代表 ICT 技术发展方向的 ICT 多技术融合认证。

ICT 产业链各方受益

华为相关负责人介绍，在职业认证方面，华为认证体系可以为明晰员工职业发展通道，整体提高企业人力资源素质。

同时，华为针对在校学生推出教育合作计划，与院校及其他教育机构在课程、学生培训及认证领域不断加强合作，在践行华为企业社会责任的过程中，将不断为国家及 ICT 产业的未来培养大量高素质人才。

此前，华为在培训领域已积累了丰富的经验，其中华为技术培训拥有专职讲师 700 余名，各类兼职讲师 1000 余名。培训中心总部设在中国深圳，在北京、杭州、昆明、南京等地设有多个培训分部，并在马来西亚、日本、澳大利亚、俄罗斯、英国、埃及、沙特、肯尼亚、巴西、美国等全球的多个国家和地区建有培训分支机构，先后已有全球 100 多个国家和地区的运营商、企业和行业客户约 300 万人次接受过培训。

据悉，华为认证体系开发团队由近 200 位资深的认证架构与开发专家组成，采用业界领先的 IPD 及 ADDIE 开发流程，符合 ISO/IEC1700 国际标准。

相关数据显示，2011 年上半年，华为企业业务的全球合同订货额达到 15 亿美元，较 2010 年同期增长 80%。华为企业业务集团在 100 多个国家为包括政府、公共事业、金融、交通、电力、能源以及互联网在内的各大行业的企业用户提供产品和服务。作为企业业务市场的新军，华为初生牛犊，颇有后来居上之势。
来源：2011-11-24 新浪科技微博

[返回目录](#)

华为称收购华赛将从战略上补全企业业务产品线

针对华为(微博)近日以 5.3 亿美元收购赛门铁克在合资公司中所持 49% 股份，华为企业业务营销总裁何达炳(微博)表示，这样，华为将完全拥有华为赛门铁克。以增强企业安全方案业务，这是华为企业业务战略的重要一步。

解惑缘何收购华赛

华为赛门铁克(以下简称华赛)由华为和赛门铁克 2008 年建立，当时，双方各出资约 1.5 亿美元，研发中心位于北京，深圳以及硅谷等地。主要产品是提供创新性安全、存储和系统管理解决方案。

此前，11 月 15 日，华为宣布将以 5.3 亿美元收购赛门铁克在合资公司中所持 49% 股份，涉资总额 5.3 亿美元。交易结束后，华为将完全拥有华为赛门铁克。以增强企业安全方案业务。

赛门铁克当时对合资公司出资 1.5 亿美元，而本月中旬，华为对这部分股份的收购价达 5.3 亿美元，对此，何达炳认为是值得的，他说，华赛主要就是做存储和安全的，这样就补全了华为的产品线。

“华为在这个交易中获得的最大受益主要是对华为企业业务群组的发展有利，有利于产品和竞争力的提升”，何达炳如此说。

华为企业业务群组是华为四大业务群组之一，也是华为非常看重的、认为业务潜力巨大的业务群组。

华为在 2011 年的半年报中透露，正式成立运营商网络业务、企业业务、终端业务和其他业务四大业务群组。实际上，2011 年 4 月份，华为企业业务部门的人员、组织和能力建设陆续到位，研发、销售组织等基本就绪，华为预计该业务群组到 2011 年底将拥有大约 1 万名员工。

而何达炳预计华为企业业务群组到 2013 年时员工会达到 3 万人，2015 年销售额将达到 150 亿美元。

在这种情况下，将华赛所有股权纳入华为，过去几个月，华为和赛门铁克就合资公司未来进行了数轮谈判和协商。双方表示，“由一家公司单独拥有合资公司对于企业的下一步增长更有利”。

在存储和安全技术方面大有帮助

对于华赛在哪些方面将帮助华为的企业业务，何达炳说，比如说在云计方面算，存储技术、安全技术都是必须的，华赛的云计算存储技术能力、在安全技术等方面都有很好的技术积累，能够完善产品。

在销售上，华赛在渠道、重点客户突破上做得很好，正好可以与华为现有产品叠加。

在企业文化上，何达炳表示，华赛原来就是华为控股，占 51%，很多干部就是华为派过去的，研发流程与华为也一样，双方人员不存在企业文化隔阂。

他又表示，收购华赛是华为经营文化的延续，对一个战略方向的战略投入很清晰。因此，收购华赛所有股份显示华为对企业业务有多么重视。

企业业务布局更完善

而最近，华为副董事长郭平在接受一家海外媒体采访时也表示，“以前大家对华为有多大的决心和力度进入企业市场还有观望，做出收购华赛的决定之后，我们的合作伙伴和客户不会对此不会再有任何疑问。”

据悉，在上个月正式宣布成立 IT 产品线后，华为的企业业务形成了企业数通产品线、UC&C 产品线、IT 产品线和垂直行业解决方案及技术服务部等五个业务单元。另外，华为企业业务还设立了 15 个区域总部、以及 4 个分布在美国、

欧洲和中国的能力中心，架构趋于完善，收购华赛使得华为企业业务的能力也得到重要补充/

“在企业市场，我们首先看重的是增长，在增长的同时维持一个合理的利润”，关于如何保持发展速度，何达炳如此说。来源：2011-11-28 新浪科技微博

[返回目录](#)

【诺基亚】

诺基亚在俄罗斯成立手机研发中心

诺基亚(微博)已经于本周一在俄罗斯斯科尔科沃(Skolkovo)创新中心成立了一个手机研发中心。

诺基亚欧洲研发运营主管塔帕尼·莱哈恩(Tapani Ryhanen)表示，该创新中心位于莫斯科附近，并得到了俄罗斯政府的支持。斯科尔科沃是一个正在建设的硅谷风格中心，距离莫斯科 15 英里(约 2.4 万米)，也是俄罗斯总统梅德韦杰夫上任以来倡导现代化和创新理念的基础。

诺基亚拒绝披露他们在斯科尔科沃创新中心的投资金额。除诺基亚外，思科和西门子也在该中心设有研发中心。

莱哈恩表示：“时间将证明一切。我们目前在俄罗斯还处于初期发展阶段，但会逐渐增强我们的地位。”

目前为止，诺基亚只在该研发中心雇佣了少量研发人员，到年底时将超过 10 名。初期，他们将与斯科尔科沃管理学院合作，在该研发中心到 2013 年或 2014 年完工后将转向自主研发目的的实验室。来源：2011-11-24 新浪科技微博

[返回目录](#)

诺基亚 2012 年将从法兰克福证交所退市

诺基亚(微博)周四表示，已申请从法兰克福证券交易所退市，因为近几年来诺基亚股票在该交易所的成交清淡。诺基亚预计将在 2012 年上半年从法兰克福证交所退市，申请仍在等待批准。

诺基亚表示，在 NASDAQ OMX 和赫尔辛基证交所上市的股票将继续交易，在纽约证交所的美国存托股票(ADS)也将继续交易。

在 2003、2004 年、2007 年，诺基亚相继从伦敦、巴黎和斯德哥尔摩证交所退市。来源：2011-11-24 新浪科技微博

诺西计划全球裁员 17000 人 实施战略重组

诺基亚西门子(微博)通信(以下简称“诺西”)今天宣布,计划在 2013 年年底前裁员 17000 人,将移动宽带和服务作为战略重点,并在全球范围内实施大规模重组。

诺西在声明中称,裁员将涉及全球各个地区,总数约为 17000 人。此外,该公司将专注于移动网络基础设施和服务市场,并努力削减运营成本和生产间接费用。

此外,诺西计划在 2013 年年底前,将不按照国际财务报告准则(non-IFRS)计算的年度运营支出和生产间接费用缩减 10 亿欧元。

诺西 CEO 拉吉夫·苏立(Rajeev Suri)表示:“我们认为,行业的未来在于移动宽带和服务。我们致力于成为这些领域无争议的领袖。与此同时,我们需要采取必要的措施来保证长期竞争力,并在具有挑战的电信市场中改进盈利能力。”

目前,诺西拥有 74000 名雇员,此次裁员占雇员总数的 23%。2011 年 7 月底,诺西宣布裁员 1500 人,中国区亦受到影响。

战略调整

诺西将瞄准端到端的移动网络基础设施及服务市场,同时突出移动宽带业务。苏立表示:“我们的目标是提供全球最有效的移动网络,使这些网络价值最大化的能力,以及使这些网络能够无缝运转的服务。尽管需要对公司的一些部分进行重组,我们在研发方面的努力将不会改变,未来几年对移动宽带业务的投资预计还将增长。”

诺西计划对业务进行重组,专注于移动宽带(包括光通信)、用户体验管理和服务等业务。该公司的服务部门将进一步加强高效的全球发布系统。不符合新战略的业务部门将被放弃或得到其他安排。质量和创新仍将是公司最优先的事务,诺西将继续在这两方面投资。

重组项目

与 2011 年底相比,到 2013 年底,诺西将把非国际财务报告准则的年运营费用和经常性生产费用减少 10 亿欧元。这一费用的削减大部分来自对组织架构的缩减。诺西还将针对房地产、IT、产品和服务流程成本,一般及行政费用等领域,以及大幅减少供应商数量来进一步削减成本并提升质量。

诺西计划到 2013 年底使全球员工总数减少约 1.7 万人。这一计划中的裁员主要是为了使员工队伍更加符合公司的新战略,并提升生产力和效率。计划中的

举措预计包括削减公司的矩阵式组织架构，办事处合并，将一些工作转移至全球交付中心，合并某些中央职能部门，通过整合摩托罗拉(微博)的无线业务资产来降低成本，提升服务业务的效率，以及在公司范围内简化流程等。

诺西的这一裁员过程将有员工代表参与，并将符合特定国家的法律要求。诺西将找到能符合社会责任的方式来原因解决裁员需求。随着裁员过程的推进，受影响国家的员工将获得更多信息。为了减小计划中裁员的影响，诺西计划在受影响最严重的办事处启动本地主导的项目，为员工的再培训和再就业提供支持。

苏立表示：“随着我们考虑未来独立发展的前景，我们目前需要采取措施改进盈利能力和现金创造能力。这些计划中的裁员很遗憾，但是是必需的。我们将以公平和负责任的方式来进行裁员，向员工和社区提供我们能够提供的支持。”

电话会议

诺西将在东欧时间 11 月 23 日(北京时间 11 月 23 日)召开电话会议，网络直播地址为：nokiasiemensnetworks.com/webcast。直播结束后不久将提供电话会议录音。

此外，用户可拨打+44 (0) 203 106 4822，收听电话会议直播，密码为“4484071”。来源：2011-11-23 新浪科技微博

[返回目录](#)

【其他制造商】

爱立信预计将占移动基础设施 36%份额

近日，在瑞典斯德哥尔摩举办的爱立信(微博)资本市场日活动上，爱立信总裁兼首席执行官卫翰思宣布，爱立信坚持 2011 年 5 月发表的市场发展前景预测。卫翰思预计爱立信移动基础设施的市场份额从 2011 年 5 月的 32%增长至目前的 36%左右，超出排名第二的设备厂商一倍。

WCDMA/HSPA 目前覆盖全球 35%的人口，爱立信预计这一数字有望在 2016 年上升至 80%。与此同时，LTE 的人口覆盖率将从目前的 2%增长至 35%。来源：2011-11-29 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

亚马逊美国推出 1 美分非 iPhone 智能手机

为了争夺年底圣诞节购物季的高峰市场，并推广智能手机，亚马逊(微博)决定从周一开始销售非 iPhone 智能手机，售价仅 1 美分。

亚马逊这次推出的 1 美分手机包括了摩托罗拉(微博)的 Droid Razr 4G、三星(微博)的 Galaxy S II、黑莓的 Torch 4G。不过购买这些特价产品的消费者都需要与无线运营商 Verizon、Sprint 或者 AT&T 签订新的合约。

1 美分手机需要签订新合约

一般来说美国的运营商都会对智能手机进行补贴,但是用户需要签订一份长达 2 年的合约。例如,三星 Galaxy S II 的零售价为 499.99 美元,但是在运营商 Sprint 的网络中购买并签订 2 年合约只要 199.99 美元。然而亚马逊更进一步,直接降到了 1 美分。市场调研机构 Forrester(微博) Research 的分析师查尔斯·戈尔文(Charles Golvin)指出,亚马逊似乎想要一鸣惊人,目前正值无线运营商慷慨之时,它们会极力协助经销商招揽新客户。

亚马逊至今没有对其价格策略发表任何评论,不过战术亚马逊此前已经用过不少削价招揽新用户的战术。例如最近刚刚推出的价格 199 美元的 Kindle Fire 平板电脑,按照拆解分析来看,单单其硬件就需要 200 多美元,因此 Kindle Fire 或许也是在亏本出售的。

戈尔文指出,亚马逊这次推出为期一周的“1 美分购手机”促销,不仅仅是要为亚马逊招徕新用户,同时也是为了吸引新的智能手机用户。戈尔文指出:“在过去一年半时间里,如果无法找到新的客户基础,那么就没办法在智能手机领域保持明显的增长。”

他指出,过去普通消费者都需要花费 50 美元到 70 美元来购买手机,而现在有了亚马逊的帮助,他们可以打消疑虑,放心地选择数据套餐了。

亚马逊的一位女发言人对此次促销表示不予置评,仅仅表示摩托罗拉的 Droid Razr 现在非常受欢迎。

亚马逊醉翁之意不在酒

亚马逊无线(Amazon Wireless)是亚马逊在线商店提供无线服务套餐和设备的部门,之前该部门也曾以 1 美分促销过产品。当亚马逊无线在 2009 年 7 月正式开通时,就曾提供过黑莓 Curve 8900 及其它智能手机,售价仅为 1 美分。

但是亚马逊此举可能醉翁之意不在酒,因为亚马逊还有自己的产品需要推广——Kindle Fire 平板电脑。因此本周的促销活动其实也将会吸引更多的人访问亚马逊的网站,同时也将能对 Kindle Fire 的销售和推广起到一定的作用。此外,亚马逊还在 2011 年 3 月开放了亚马逊应用程序商店,该商店模仿了苹果应用程序商店,专门经销 Android 系列应用程序,这些应用将适用于各种 Android 智能手机以及 Android 平板电脑——其中也包括了 Kindle Fire。

尽管消费者只需花 1 美分就可以买一台新的智能手机,但是还是需要与无线运营商签订合约,而购买了 Android 操作系统的手机之后,如果要下载应用程序

的话，自然可以上亚马逊的 Android 应用程序商店。这将形成一个一站式的服务链。

除此之外，花旗银行的分析师上周还发表过报道，称根据其在亚洲的一些行业内调查显示，亚马逊或许会在 2012 年的第四季度推出一款自有品牌的智能手机。来源：2011-11-23 新浪科技微博

[返回目录](#)

LG 与普拉达共同开发智能手机 2012 年问世

LG 电子 2G 手机代表性作品“普拉达手机”将升级为智能手机再次与消费者见面。LG 电子 24 日表示，将与意大利奢侈品时尚企业普拉达(PRADA)携手，共同开发新型智能手机。产品上市后，两家公司将共同进行营销活动。

两家公司于 2007 年在全球首次推出了以“触屏”代替“按键”的触屏普拉达手机，该手机在全世界售出 120 万部左右。

新型“普拉达 3.0 手机”将于 2012 年 1 月中旬在意大利米兰举行的普拉达时尚展上首次亮相。据悉，该手机将配备 4.3 英寸的屏幕和 800 万像素的高画质摄像头。普拉达行政总裁帕特里齐奥·伯特利表示：“将以创新、独特的风格提出名牌智能手机的标准。”来源：2011-11-26 新浪科技微博

[返回目录](#)

[返回目录](#)

三星推 Galaxy S II 手机广告 顾客排队抢购

今天，三星(微博)宣布推出 Galaxy S II 智能手机产品组合广告，其标题为“下一件大事就在这里”。该广告主要以电视和在线广告形式向消费者介绍 Galaxy S II 相关设备的设计、4G 网络的速度以及那些能够满足个人生活需要的优秀用户体验。

据了解，与上一次嘲讽排队购买 iPhone 用户的广告不同的是，本次广告突出三星 Galaxy S II 用户体验至上的设计理念。该广告一经播出，便迅速为 Galaxy S II 带来了大量线上和线下的消费者。甚至在 Facebook 上也能见到该广告。

据相关人士透露，在感恩节当天的 NFL 比赛上，该广告会通过 FOX(福克斯广播公司)和 CBS(哥伦比亚广播公司)播出，同时还会出现在电视转播的大学橄榄球比赛上。预计到圣诞节时，广播和有线电视网络将播出 15 秒及 30 秒的广告版本。来源：2011-11-24 中国通信网

TCL 通讯介入太赫兹技术研究用于下一代手机

深圳先进科学与技术国际会议上，TCL(微博)通讯 CEO 郭爱平表示，“目前工业界已全面进入太赫兹开发及应用领域，太赫兹已在通讯领域崭露头角，将在第六代移动通信技术上应用。

太赫兹波是指频率在 0.1~10THz 之间的电磁波，在电磁波谱上位于微波和红外线之间。在 20 世纪 80 年代中期以前，由于缺乏有效的产生方法和检测手段，科学家对该波段电磁辐射性质的了解非常有限，是电磁波谱中唯一没有获得较全面研究并很好地加以利用的最后一个波谱区间，是人类目前尚未完全开发的电磁波谱“空白”区。

最近，两年一度的深圳先进科学与技术国际会议第三届会议(SICAST2011)于 11 月 24 至 26 日在深圳大学召开，主题是太赫兹科学与技术，逾 20 位国外学术专家、近 10 位院士等百余人出席了会议。TCL 通讯、中国移动(微博)等作为会议协办单位参会，标志着我国通讯业正式进入太赫兹应用研究领域及市场开拓阶段。

据悉，太赫兹(THz)技术将会成为第六或第七代通讯技术的基础。2004 年，美国政府将 THz 科技评为“改变未来世界的十大技术”之四，而日本于 2005 年 1 月 8 日更是将 THz 技术列为“国家支柱十大重点战略目标”之首，举全国之力进行研发。我国政府在 2005 年 11 月专门召开了“香山科技会议”，邀请国内多位在 THz 研究领域有影响的院士专门讨论我国 THz 事业的发展方向，并制定了我国 THz 技术的发展规划。

本次深圳先进科学与技术国际会议上，TCL 通讯 CEO 郭爱平应邀出席会议并在会上代表我国工业界和 TCL 通讯作了发言，郭爱平表示，“目前工业界已全面进入太赫兹开发及应用领域，太赫兹已在通讯领域崭露头角，TCL 通讯期待与各位专家学者一起开发与研究太赫兹科学技术，带动通讯产业的技术发展”。

当前，智能手机已成为发展的主流，各大厂商已开始在手机技术及应用上发力，如现在热炒的云技术。TCL 通讯在 10 月份已推出翔云 A919 云智能手机，此次率先进军太赫兹领域，主要是 TCL 通讯想提前介入移动通信前沿技术研究。

来源：2011-11-25 新浪科技微博

[返回目录](#)

服务增值篇

【趋势观察】

发展中国家农村宽带普及率偏低

无论是欧美日韩等发达国家，还是印度等亚洲新兴国家，目前，宽带发展的趋势均指向普及率的提升。据统计，从宽带技术发展来看，目前，日本、韩国、中国等亚太国家的 FTTx 比例高；北美的 Cable 接入比例高；欧洲的 DSL 比例高；从宽带普及程度来看，日本、韩国、英国、美国等国的宽带普及率及速率较高；发展中国家的宽带普及率及速率较低。而无论是发展中国家还是发达国家，农村地区的宽带普及率的提升已经势在必行。

据美国互联网流量监测机构 Ookla2010 年的调查数据显示，目前全球宽带速率前四位为韩国、日本、美国和新加坡，速率均在 10Mbps 以上，韩国的宽带上网速率甚至超过 30Mbps，全球宽带接入平均水平为 5.6Mbps，而在这份调查中，中国平均宽带下行速率为 1.8Mbps，排名全球第 71 位。

但是有知情人士告诉记者：“这一测试发生在国内运营商宽带大提速战略发布之前，其时国内运营商因忙于公司重组和 3G 网络覆盖，宽带建设有所滞后；另外，该结果是由国外测试所得，国内外用户对于网络应用的使用习惯不同，而推特、谷歌等应用并未在国内建站，一些内容服务必须遵守国家有关法律规定，对最终测试结果有所影响。更重要的是，中国有着众多难通电话的边远山区，进一步拉低了“国家平均值”。

在宽带资费方面，号称在欧盟国家中价格最低的英国电信所提供的宽带价格低廉。20M 包月为 10 英镑，约合人民币 98 元每月。美国、韩国、新加坡等国宽带价格也相对低廉，但从发展趋势看，并不比国内低很多。据 ITU 统计的数据显示，在过去的三年时间里，全球宽带资费在呈现不断下降趋势，平均降幅达 52%。

在宽带市场接入方面，目前国际上主流的方式均为一至两家骨干网运营商，接入商众多。以英国宽带市场为例，英国电信为骨干网运营商，并拥有超过 300 家的接入网服务商。我国目前为中国电信(微博)和中国联通(微博)两家骨干网运营商，接入网服务商数量也在逐年增加。

偏远地区的宽带建网慢是造成部分国家宽带总体发展进程缓慢的主要问题之一。应对这一现状，欧美国家普遍的做法是向运营商发放宽带发展补贴，促进偏远地区的宽带建设发展，而国内一直是以运营商为主投入。

据了解，不仅英国政府向英国电信提供资金补贴，欧盟的一些利益相关方也将在后期参与到英国电信的农村地区宽带覆盖计划中。而在美国，专门出台国家宽带计划，创立一个年度预算高达 45 亿美元的“连接美国基金”，使超过 700 万居住在乡村地区的美国人享受到高速宽带接入。在印度，急速推进宽带普及也成为主要任务。上月初，印度公布了《2011 国家电信法》草案，设定在 2020 年实现高速互联网接入用户达到 6 亿。印度电信委员会已确定在未来三年内投资 2000 亿卢比(约合人民币 251 亿元)，专门用于发展农村宽带服务。来源：2011-11-28 通信产业报微博

[返回目录](#)

5 年内物联网产业产值将达千亿元

昨日从广州市科技和信息化局获悉，《广州市“十二五”信息化发展规划》(以下简称《规划》)昨起首次在网上公开听取民意。《规划》提出，到“十二五”期末，广州市信息化发展总指数将从目前的 0.927 力争达到 1.082，从全球信息化发展的中高水平上升到高水平城市行列。2015 年，广州的智慧政府云服务模式将广泛被应用，80%以上的成年居民和企业拥有个性化政府服务网页，拥有大容量的云存储空间，各级政府核心职能 100%实现业务系统支撑，90% 以上行政许可审批事项实现全流程在线办理。

另外，面对日益严峻的信息安全事件，《规划》提出“十二五”期间将构建起一个安全可靠和快速响应的基于电子签名的联合身份认证服务体系，并制订电子签名应用标准，促进数字证书、电子印章的互联互通，整合互联网身份信任服务，建立起一个安全、可靠、可信的网络环境。据悉，征求意见活动至 2011 年 12 月 8 日结束。

已跨入全球中高水平城市行列

现状??

记者了解到，2010 年广州市信息化发展指数(IDI)达到 0.927，已跨入全球中高水平城市行列。“十一五”期间电子商务交易额年均增长率达 20%，2010 年全市重点企业网上采购和销售总额达 5095.62 亿元。信息化已渗透到政务公开、公共服务、网上办公、业务管理等各个领域，“五横两纵”电子政务公共平台框架基本形成。已基本建成 1751 万自然人、98 万多法人基础信息库，市数据中心累计交换数据超过 12.8 亿条。此外，建设 590 多个业务应用系统，覆盖了 80% 的政府管理和公共服务业务，并实现 143 项面向企业和市民的服务事项全流程网

上办理。已建设 26.8 万个视频监控摄像点，全面覆盖广州市区道路及各类公共场所。

另外，广州在“国际信息港”建设成效比较显著，国际互联网出口带宽超过 567GB/s，占全国总出口带宽的 58%。铺设光纤 907 万纤芯公里，覆盖全市所有行政村和 97% 的自然村，已提前实现所有社区和大部分农村能够便利获得上网服务的目标。建成无线移动宽带网络，第三代移动通信网络覆盖达 98.6%。

WLAN 接入点达 33063 个，覆盖政府对外办公场所、公共服务和繁华商务区域。

高端电子信息产品产值达 4000 亿元

目标??

《规划》提出，到“十二五”期末，广州市信息化发展总指数计划达到 1.082，争取迈入全球信息化发展高水平城市行列。五年内，广州将基本建成新一代网络和宽带移动无线网络，在重点领域建成透彻感知、泛在互联、高度智能的感知网络，建成 1 个 10 万万亿次/秒的国家超级计算中心和若干个云计算中心，成为汇聚华南、辐射全国的信息资源中心。互联网国际出口带宽计划达到 2500Gbit/s 以上，互联网普及率达到 90% 以上。

五年后的广州，智慧政府云服务模式将被广泛应用。根据广州市的信息化规划蓝图：80% 以上的成年居民和企业拥有个性化政府服务网页，拥有大容量的云存储空间，各级政府核心职能 100% 实现业务系统支撑，90% 以上行政许可审批事项实现全流程在线办理。集聚 3—5 个 1000 亿元以上交易额的国际电子商务平台，开展电子商务的企业超过 90%，企业网上采购额超过采购总量的 80%， “网络商都”基本建成。

信息服务方面也会更加高效便捷。根据《规划》，五年内，社保卡将覆盖所有参保人群，实现在医保、就诊、图书馆、公共交通等社会公共服务领域一卡多用。所有街道部署社区服务管理信息平台，使区内群众“足不出街”就可享受各种公共服务。为全市居民建立电子健康档案，实现居民在不同医疗机构的诊疗信息连续、动态管理和共享共用。

而在物联网、云计算、新一代通信网络、高端软件、智能终端、智能处理等领域的核心技术攻关也将取得重大突破，形成相关发明专利申请和技术标准超过 2000 项；以高端电子和智能产品占主导的电子信息产品产值达到 4000 亿元，以创意设计、网游动漫和企业信息服务为增长龙头的软件和信息服务业营业收入达到 3000 亿元；物联网相关产业产值达到 1000 亿元。

提高安全防御技术破“魔”阵

亮点??

随着信息网络逐步融入经济、社会、生活的各个领域和各个环节，而信息安全事件也屡有发生。科信部门认为，当前信息安全面临威胁的种类和形式正在以几何级数速度增长，威胁的性质和技术含量远远超过以往，并与安全防御技术形成“道高一尺、魔高一丈”的局面。尤其是移动互联网、云计算、物联网等新技术及应用将带来新型安全挑战。

因此《规划》当中着重提出将“建设和完善信息安全监测、预警和应急指挥平台，构建安全可靠和快速响应的基于电子签名的联合身份认证服务体系，推进建设电子政务证据保全中心、电子政务异地灾备中心(二期工程)，制订电子签名应用标准。”

广州将建设电子政务异地灾备中心，特别是推动关键行业建立灾备体系；广州还将建立起完善的城市公共网络安全防范体系，使信息化建设与信息安全等级保护工作同步规划、同步设计、同步建设、同步运行。

另外，《规划》提出接下来的五年内将特别加强安全技术攻关，突破一批物联网、云计算、智能处理等领域的信息安全和隐私保护关键技术，形成一批标准和专利。并加强网络信息安全监管，提高对网络犯罪的监控与防范能力，针对网络犯罪的各类行为将依法处置。来源：2011-11-29 南方日报微博

[返回目录](#)

中小企业市场为统一通信带来机遇

IDC 近日发布的一份报告显示，中小企业在范围广泛的企业级和消费级通信功能上投资日益增加，包括 IP 语音技术，支持语音、网页及视频的在线会议技术，集成了语音和数据信息的统一消息等功能。尽管如此，该报告也指出，目前实施全面的、端到端的统一通信系统以提供更多沟通性和协作性功能的企业用户仍然很少。

超过三分之一的小型企业(员工少于 100 人)和接近四分之三的中型企业(员工为 100 人到 999 人)目前拥有至少一项统一通信组件技术。这份报告发现已实施统一通信技术的中小企业收益可观：至少有 30%的小微企业和 55%的中微企业计划在未来 12 个月内添加至少一项统一通信组件。

IDC 研究人员指出，VoIP 技术已经在中型企业市场打下了坚实的基础，超过 30%的中型企业正在使用此项技术。IDC 认为，小型企业倾向于不部署 IP 语音技术，可能出于多种原因，包括缺乏认识、不愿购置新的电信设备、安全性上的顾虑、担心通话质量不高以及缺乏应对停电情况的能力。

“许多中小企业主管和 IT 人员非常重视通信和协作。” IDC 中小企业与远程办公研究主管 Justin Jaffe 说，“中小企业对一些基本功能和特定的统一通信技术都很感兴趣。对于供应商来说真正的挑战是，如何有效地将统一通信的优势与提高业务表现结合起来。只有向中小企业展示统一通信可以带来全新的高效工作，他们才有兴趣使用。”

该报告还表示，经济低迷使人们开始关注费用管理的重要性，尤其是中型企业开始寻找取代商务差旅的线上沟通模式。大约 45% 的中型企业现在使用了某种类型的网络会议技术。

虽然中小企业为了支持远程办公人员，在智能手机、笔记本电脑、多媒体平板设备等移动 IT 资源方面的投入与日俱增，对部署统一通信却仍持谨慎观望态度。不过，相比于 IDC 之前的调查，计划在未来 12 个月内部署统一通信系统的公司比例还是略有提高。来源：2011-11-25 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

手机支付 2012 年将进入高速普及期

近日，国内在线支付平台财付通在手机支付领域动作频频，陆续签下乐淘、拉手网(微博)、拍拍网等国内知名电商平台。此后，智能手机用户通过手机登录拉手、乐淘网(微博)站进行在线购物可直接使用财付通完成支付。

财付通负责人表示，随着移动互联网的发展，越来越多的网民通过手机获取资讯、购买商品，带来新的支付需求。财付通将联手众多电商伙伴，大力推广移动支付业务，帮助亿万网民实现随时随地快捷安全支付的网购体验。

国外发达国家的移动支付已经相对成熟，应用普遍，国内手机支付也迅速发展。数据显示，2011 年移动支付用户有望达到 2.2 亿户，市场收入规模将增长 78.8%，达到 52.4 亿元。更有业内人士预言，2012 年我国手机支付将进入高速普及期。目前，财付通已有注册用户超过 1.5 亿，合作商户超过 40 万家。来源：2011-11-23 北京商报微博

[返回目录](#)

移动网优市场 2015 年将达 30 亿美元

市场研究机构 Infonetics Research 发布报告称，到 2015 年，包括 2G、3G、4G 自组织网络软件在内的移动网络优化市场规模可达到 30 亿美元。

未来，移动用户将持续从 2G 向 3G、4G 网络迁移，电信运营商将努力提高网络的效率，这些因素导致移动网络优化市场规模扩大。Infonetics Research 认为，电信运营商争相削减 OPEX 和 CAPEX，自组织网络因其优势会受到欢迎，2010 年到 2015 年，全球自组织网络的软件营收将上升 84%，2G 和 3G 优化软件的营收将上升 4%。

目前，全球有 78% 的移动用户为 2G 用户，其余的是 3G 和 4G 用户。2G/3G 优化软件占据整个 MNO 市场的大部分份额。不过，由于 LTE 网络部署的增长迅速，将使自组织网络软件的增长最为快速。未来，小型的专业化厂商处境艰难，原因在于大型的设备厂商会将软件作为设备产品的增值服务，出售给电信运营商。从区域上来看，自 2008 年中国电信(微博)业重组后，亚太地区就已经成为全球最大的移动网络优化和自组织网络市场。来源：2011-11-23 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

研究称亚太 2013 年将成最大 M2M 市场

电信调研机构 Pyramid Research 近日公布最新报告称，按用户量统计，亚太地区预计将于 2013 年成为最大的 M2M(机对机通信)市场，并将在 2016 年占据全球市场份额的 37%。

Pyramid Research 分析师简·滕·西索夫称，中国是亚太地区的关键市场，中国政府正大力推进智能电表的应用，以便更好地管理增长中的能源需求。然而，在亚太地区的大多数其他新兴大国，M2M 的采用却非常有限，运营商更关注降低成本、容量管理和发展用户。

西索夫还指出，到 2016 年，亚太地区 M2M 用户总数预计将从 2010 年的 1840 万增长至 1.048 亿。在此期间产生的收入也将由 4.23 亿美元增长至 18 亿美元，年均复合增长率将达到 27.3%。来源：2011-11-23 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

【移动增值服务】

手机短信特服号“12320”今开通

今后有健康问题，用手机发短信就可咨询“医生”，上海市手机短信特服号码“12320”正式启用。记者从上午在沪召开的全国 12320 公共卫生公益电话工

作交流会议上获悉，上海“12320”公共卫生公益热线工作受到国家卫生部的充分肯定和赞扬，成立5年来，上海12320为市民提供近120万次电话咨询，发送健康信息250余万条，已成为“市民身边的健康顾问”。

上海市卫生局介绍，上海“12320”服务内容扩展到29大类，涉及疾病预防、健康教育、养生保健等各个领域，日来电量近700余次，市民满意度在95%以上。今天，IPTV健康频道12320栏目中的《话健康》节目也正式上线。据介绍，上海市12320还新开通社区IP即时热线，在各社区设立IP电话点，市民只要在社区拿起IP立即电话，就可免费接通12320。来源：2011-11-28 新闻晚报 微博

[返回目录](#)

北京联通 IC 卡电话可免费直拨 116114

继公用电话实现公交一卡通拨打之后，北京联通(微博)又推出新服务，即日起，北京地区IC卡电话不用插卡，可直接拨打114/116114热线进行问路和预订等服务。

据了解，可使用公交一卡通拨打电话的公用电话主要分布在北京市区长安街沿线，公用电话上带有“一卡通标识”的才可以使用，目前约有百部左右。

而此次推出的免费直播116114服务，北京地区所有IC卡电话均可使用，并无特定标识。

除了免费拨打外，用户还可同时享受116114的所有服务，包括问路，预定，看病挂号等等。来源：2011-11-24 飞象网

[返回目录](#)

【网络增值服务】

电梯将装传感器报警防事故

今后，乘客如果在电梯里被困，安装在里面的传感器就会自动通过电脑系统报警，让电梯维保人员第一时间收到故障消息，最大限度地缩短困人时间，防控电梯事故。

电梯传感器可实现实时响应

昨日，来自北京市质监局的消息，电梯运行安全监测信息平台物联网应用示范工程项目已通过发改委立项审批，首批将在东城区的2000部电梯启动试点，今后将全市推广。

市质监局特种设备处负责人把这个物联网项目称为“电梯安全的一次技术革命”。据介绍，此次试点主要针对东城区的 2000 部电梯。按照计划，年底前，对分布在东城区居民楼、商场、写字楼等地的 2000 部试点电梯进行物联网技术搭建。

届时，运用物联网技术的每部试点电梯将安装一部传感器，并与互联网和手机相连，它可以在 24 小时内不间断地向上一级平台传输信息，对电梯日常运行信息进行收集、监控，对电梯故障及事故进行预警报警、分级响应和应急处理，实现实时响应。

据介绍，只要电梯发生困人事故，整个系统会立即启动分级响应救援，电梯维保人员手机能在第一时间收到电梯故障消息。如果维保人员半小时内没有处置，电梯维修的主管、小区物业公司负责人、属地质监局的电梯运行监控室，会依次收到报警短消息。如事故依然未得到有效处理或比较严重，物联网将以时间为依据，自动识别升级向更上一级主管部门传输数据进行报警。

人员集中地区电梯均推广安装

“东城 2000 部电梯试点项目，将为全市 13 万部电梯的物联网运行奠定技术基础。”市质监局表示，试点完成后，未来将在全市推广，推广的对象首先是商场、写字楼等人员集中地区使用的电梯，把电梯突发故障的困人时间缩到最短，最大限度地控制电梯事故的发生。

目前，市质监局已协调 8 大电梯厂家，明确采集系统功能需求，试点通过射频识别、红外感应器、全球定位系统、激光扫描器等信息传感设备，对电梯运行实现实时动态监管。同时，市质监局正在制定电梯物联网技术的强制标准，目前预订编制的 13 项电梯物联网系列标准有 9 项标准已确定基本框架，拟定了初期草稿。来源：2011-11-23 新京报微博

[返回目录](#)

上便民自助终端搞定电信服务

细心的市民在经过地铁站时会发现，在充值机、ATM 机之外，又多了一款周身白色、高高大大的电子自助终端“安欣生活”；在全家便利店，另一款名为“阿拉订”的自助终端也起到类似的便民效果。不过日前有一则新闻称，由于对功能、操作的宣传不够，了解者还是寥寥，操作者以爱新奇的年轻人人居多。其实，这些终端通过数字化、立体化的先进信息技术，的确能给生活带来不少的便利，记者发现繁多的功能中尤以电信业务为最大卖点。经过对这些功能的轻松图文解读，或许能让你体会到不用步入电信营业厅，就能享受最好的服务。

阿拉订：买电影票比团购还便宜

到全家、罗森、大众书局购买商品时，完全可以用你账户中的电信积分来兑换代金券使用，而到电影院看电影也可以轻松地以电信积分兑换电影票。

在主页直接点击第一排第三个蓝色图标“积分兑换”，并在下一个页面点击“中国电信(微博)”，然后选择“兑换代金券”，输入手机号码以取得验证码，随后在信息核对成功后，才能在机器上将自己的电信积分兑换为代金券，该业务仅支持中国电信 189、153、133、180 号段，每天兑换积分不能超过 5000 分。按照 1100 积分等于 10 元来计算，则相当于每天不得兑换超过 45 元。

如果你在电信积分商城(jf.ct10000.com)上已经以一定积分兑换了代金券，并取得了阿拉订的激活码，那么则选择“激活码兑换”图标进入，不必再输入手机号，直接输入激活码后就能获得代金券。

有个小温馨提示，由于阿拉订与各合作商户门店之间的收银方式与正常收银方式有所不同，最好在使用代金券前先与收银员打好招呼，避免收银员不知情之下操作出现失误。此外，代金券不找零，不能用于代收、代售业务和香烟支付。

另外，电信积分还有一大功用，那就是“积分兑换电影票”。点击“积分购物”进入后，只需用 2200 积分就能兑换一张阿拉订中国电信电影专区内的电影票，即以 20 元就可以买到市面上远超此价格的电影票一张。记者操作中发现电影种类齐全，可选座位，基本与阿拉订上直接订电影票无异，即使对比阿拉订上普遍的折扣价，20 元还是一个很合算的价格。之后只需在获得密码后到电影院门口的 HIMOVIE 终端上输入，电影票就会自动吐出。当然，同一手机号每日只能最多兑换 2 张电影票。

《铁甲钢拳》、《丁丁历险记》哪部是你的心头好？还不赶快行动！

安欣生活：“金牌餐厅”优惠多

“安欣生活”拥有上下两块大屏幕，各种信息、广告滚动播出，而近期主推的最实用、最优惠电信活动则是“114 订餐送话费”、“114 订餐累计消费送大闸蟹”。

大屏幕上告知消费者，送话费活动截至 2011 年 12 月 31 日，每月用同一手机拨打 114 或 118114 订餐成功消费满 2 次，并达到 288 元的消费金额，就可申领 50 元话费充值，送完为止；而送大闸蟹活动则截至 2011 年 12 月 25 日，同样只要用同一手机拨打 114 或 118114 对指定“金牌餐厅”订餐，并且不计次数，只要累计消费满一定金额，就能申领阳澄湖大闸蟹电子提货券。屏幕上的信息还提示更多详细条款可登录官方活动网站 <http://food.118114.cn> 进行了解。

如果你看了上述信息颇为动心，却不了解哪些“114 金牌餐厅”更合自己的心意，那么点击“更多业务”，在出现的页面中列于第一排第四个位置的便是“114

金牌餐厅”。点击该图标进入后，每页便会出现四家餐厅，信息涵盖该餐厅名称、地址、电话等，同时上方红字清晰显示终端为你提供的该餐厅优惠券信息，这些优惠券的时效一般都到 2011 年 12 月 31 日。在喜欢的餐厅下方按“打印”键，一张小小的优惠券立刻会从机器中吐出。

TIPS

常规电信业务也能办

除了上述妙用之外，“安欣生活”和“阿拉订”还能应用很多基础电信服务，用来也格外顺手方便。

手机话费充值

在“安欣生活”和“阿拉订”两款终端上，给手机充值十分方便。在“阿拉订”主页点击“话费充值”图标进入相关页面，随后选择“电信”、“移动”、“联通”等运营商名称，便可为手机充值，金额需是 50 的倍数。不过由于“阿拉订”所在的不同商户收费形式不一，在 100 多家罗森便利店及大众书局中，手机充值可以直接以刷银行卡方式完成，在全家便利店则需要机器上选择好手机号码和充值金额后，到收银处支付现金。

“安欣生活”则全部可以用银行卡支付，主页上选择“手机充值”并进入，无需选择运营商名称，直接输入各类手机号码和充值金额即可，支付时插入银行卡并输入密码，机器便会提示你充值成功，并出具小票。

电信账单缴费

带上电信账单，在两款终端上都可以轻松一扫实现支付。在“安欣生活”主页点击“公用事业缴费”和在“阿拉订”主页点击“缴费”后进入相关页面，之后选择电信账单，系统会提示你将电信账单靠近扫描区，很快就会辨识出相关信息。同样在支付环节，在全家便利店的“阿拉订”上需要去收银处支付，而其他地点的终端上都可用银行卡支付。

另外要注意的是，如果手动输入账单信息，也要同时记得输入付款金额，系统还会提示由于到账需要三天左右时间，最好至少比账单最后到期日提前三天到机器上操作，避免产生逾期现象。来源：2011-11-28 IT 时报微博

[返回目录](#)

北京近八成中档酒店 WiFi 免费

本期调查样本为北京地区的中档酒店，主要包括三星级和四星级酒店。在中档酒店缺乏领军型代表品牌的前提下，WiFi 覆盖情况参差不齐。据不完全统计，北京地区约有 624 家中档酒店。其中，提供免费 WiFi 服务的酒店近八成。随着

北京会展旅游经济的不断发展，许多中档商务酒店逐渐开放了免费 WiFi 服务，以吸引更多的商务人士入住。

中档单体酒店

多提供免费 WiFi

目前，在北京的四星级酒店中，单体酒店品牌 WiFi 收费的有 30 多家，国际酒店集团旗下的四星级酒店，WiFi 出现了部分区域收费或者全收费的情况。其中代表酒店有北京国都大饭店、北京友谊宾馆、北京雁栖华审度假村和北京汤山假日会议中心等 WiFi 均收费，北京世纪华天大酒店和北京亚太花园酒店有部分房间收取 WiFi 费用。北京金台饭店和北京龙脉温泉度假村甚至没有宽带接入。

除此之外，商务型的单体酒店基本会开放免费的 WiFi 服务。三星级酒店中，新开酒店基本都会接入宽带服务并提供免费 WiFi，但由于建设成本和运营成本的限制，上网的速度并没有那么令人满意。

外资酒店 WiFi

普遍收费

此外，隶属于国际酒店管理集团的四星级酒店普遍收费。例如，假日品牌是洲际旗下的中档品牌，集团有统一的 WiFi 收费标准。北京的德胜门华宇假日酒店、金都假日酒店、中环假日酒店和方恒假日酒店都会有部分客房 WiFi 收费；隶属喜达屋集团的北京海淀永泰福朋喜来登酒店部分客房 WiFi 收费；隶属雅高集团的北京西单美爵酒店部分客房 WiFi 收费。

有所例外的是，洲际旗下的智选假日品牌则开放免费 WiFi 服务。洲际集团大中华区品牌经理表示，“智选假日”定位的市场竞争对手为单体三星级酒店，其市场的目标人群为经常有差旅任务的商旅人士，所以对 WiFi 的需求比较大。以东直门智选假日酒店为例，其地处于繁华的核心商务区，所以酒店内从大堂到客房都覆盖了免费的无线网络。

内资连锁酒店

无统一标准

在北京地区占据较大市场份额的经济型连锁酒店如家、汉庭、7 天，在提供 WiFi 服务上并没有统一的标准。据汉庭市场部负责人解释，由于经济型连锁酒店存在直营店和加盟店两种，所以在 WiFi 服务的管理上并不会有强硬的统一条件。但大多数处在商圈的酒店都会以免费 WiFi 为招揽客源的促销手段。此外，汉庭集团也开始逐渐认识到免费 WiFi 的重要性，并试图将免费 WiFi 计划作为增值服务投放到未来的运营管理中。

不参与星级评定的两家中档连锁型酒店品牌“星程”和“桔子”也在本次的 WiFi 调查之列。据星程酒店市场部相关负责人表示，星程旗下的“星程精品”（等

同四星)品牌和“星程”(等同三星)品牌基本上都有 WiFi 覆盖,但是否收费则没有统一标准。桔子酒店市场部相关负责人表示,北京地区的 9 家桔子酒店和两家桔子水晶酒店,无论是在大堂区域还是客房,均覆盖了免费无线网络。来源:2011-11-24 北京商报微博

[返回目录](#)

北京家庭宽带五年内提速超 4 倍

北京将紧随上海脚步进行网络提速计划。记者上午从市经信委获悉,五年内光纤入户覆盖所有家庭,宽带将达到 100M,网速提高 4 倍以上。

北京信息化基础设施提升办公室负责人表示,2012 年年底,光纤 20M 宽带将进入所有住宅和写字楼。这意味着,居民网络下载速度最高每秒可达 2.5M,下载一部 1G 多的高清电影,可在 3 分钟左右完成。

据了解,一些老旧小区还采用铜缆,最高带宽只能达到 2M,部分小区的光纤替换可能需入户才能完成。目前,北京的光纤入户率已覆盖一半的用户。

亮点

联通宽带用户 有望年底免费提速

北京联通(微博)宽带用户有望于年底实现免费提速。

据北京联通方面上午介绍,目前正在酝酿推出针对宽带用户的大幅提速计划,而且不仅包括光纤用户,就连铜缆用户也被“收入囊中”。

虽然目前具体的方案还没有出台,不过有望在 2011 年年底实现。

花钱多不?

五年内 宽带费用或下调

对于宽带速度提升后,费用是否会“水涨船高”?市经信委表示,北京的目标是让市民享受越来越好的网络服务,性价比也要同样提升,所以未来上网资费会不断下降,这也是十二五规划中明确提出的目标。

据了解,2010 年我国宽带上网平均速率位列全球第 71 位,费用则是发达国家的 3 到 4 倍。目前,平均网速不及全球平均网速的一半。来源:2011-11-28 法制晚报微博

[返回目录](#)

技术情报篇

【视频通信】

TCL 携手云南电信全球首发 iTV

11月22日，“科技改变未来，智慧创造幸福——云南电信&TCL(微博)集团全产业链合作暨智慧 iTV 高清互动电视全球首发仪式”在云南昆明中国电信(微博)大厦隆重举行。发布会现场，在中国电信和 TCL 集团与会领导和嘉宾的见证下，云南电信与 TCL 正式签署战略合作协议。这是中国消费类电子集团与电信运营商首次达成全产业链战略合作模式，对推动“三网融合”和构建彩电业云生活生态圈具有开创性意义。

当日，TCL 还携手云南电信全球首发了“三网融合”阶段性革命成果、TCL 超级智能云电视的又一扛鼎力作——智慧 iTV 高清互动电视，一举填补了 iTV 收视终端的电视一体机形态空白，给消费者带来全新云生活体验。

智慧 iTV 全球首发，云生活触手可及

自 2010 年国务院常务会议下发决定，要加快推进电信网、广播电视网和互联网三网融合以来，随着技术条件、网络基础和市场环境的基本成熟，三网融合的进程正在提速。iTV 作为三网融合的典型业务，也得到了快速发展。

TCL 集团高级副总裁史万文表示，“本次推出的智慧 iTV 高清互动电视，是云南电信与 TCL 为云南人民量身打造的，是全新的三网融合智能云终端，它代表了彩电业在三网融合方面的新方向和革命性技术突破”。

经记者现场体验，智慧 iTV 高清互动电视通过软件升级，就可以直接收看 iTV 节目，而不需要再加机顶盒。操作简易便捷，且避免了以前收看 iTV 时电视机和机顶盒两个遥控器交替使用的麻烦，成功改变了客厅的视听产品结构，让家居环境更简约、更美观。据史万文介绍，这正是 TCL 和云南电信携手攻关，在 iTV 上实现的一大技术突破。另据介绍，智慧 iTV 高清互动电视除“一大技术突破”之外，也同步实现了“智能回看、互动点播、真正高清、本地精彩、智能应用”等五大功能创新，让消费者真正享受到三网融合带来的全新云生活。

业内专家指出，未来彩电将成为“三网融合”的一个关键终端产品和连接枢纽，随着“三网融合”的逐步深入和云计算、云存储技术在视听产品中的逐步应用，彩电产品云革命已势在必行。

据悉，早在 2011 年 8 月份，TCL 就率先推出了超级智能云电视并全面启动云生活战略；前不久，TCL、中怡康等 20 家行业机构联合发布了全球首个《云

电视行业推荐标准》。而本次 TCL 与中国电信携手打造全新智慧 iTV 高清互动电视，并达成深度战略合作，将有望让 TCL 在“三网融合”和云时代的产业布局中更进一步，独占先机，TCL 也将再次成为了云电视产业的领军者。

全产业链战略合作，开业内先河

中国电信云南公司副总经理马杉表示，“这次云南电信与 TCL 的合作将不仅仅局限于智慧 iTV 高清互动电视本身，未来将在内容、服务、产品、销售等领域尝试全面战略合作。”据了解，这将是消费类电子集团与电信运营商首次达成全产业链战略合作模式，在“三网融合”的进程中可谓首开先河。

据介绍，接下来云南电信和 TCL 将联合开展智慧 iTV 高清互动电视推广和落地工作，购买智慧 iTV 高清互动电视的消费者不仅会享受到 iTV 的优质节目资源和互动内容，而且也将享受到 TCL 和云南电信的双重售后服务。据悉，智慧 iTV 高清互动电视将会快速进入 TCL 和云南电信销售网点，让消费者尽快享受到“三网融合”的技术成果。而中国电信与 TCL 战略合作也以云南作为首站，之后将迅速在全国铺开。

另据介绍，早在 1998 年 TCL 就开始了智能互联网电视的研制，并积极加入三网融合工作，至今已在这个领域专注发展了十多年。史万文表示，“TCL 在超级智能云电视和云生活生态圈上的前瞻性战略布局，无疑与中国电信正在全面推动和积极践行的‘智慧城市、智慧家庭、智慧生活’理念，细细相关、一脉相通。”这也直接促成了中国电信与 TCL 的战略携手。

业界专家认为，云南电信和 TCL 的“全产业链”合作模式，不仅有利于三网融合的深化，而且将加速产业价值链向全方位延伸，对三网融合和完善彩电行业云生态布局具有重要借鉴意义。TCL 在“全产业链”合作模式下将在全国构建出一个全新的云生态圈，中国电信通过联合国内领先彩电企业打造的智慧 iTV 高清互动电视，将实现从产业链上游到终端的全面贯通。而作为本次合作的最大受益者——云南人民，将率先享受到三网融合的政策利好，抢先融入构建智慧家庭、智慧城市和打造全新云生活的历史洪流中。来源：2011-11-23 新浪科技微博

[返回目录](#)

亚洲七号卫星升空加强我国广电转播传送能力

中信集团旗下的亚洲卫星公司已于 11 月 26 日成功发射亚洲七号卫星，将进一步加强我国的卫星通信服务能力和广播电视传输能力，这也意味着中信集团拥有了更多的卫星资源，在卫星通信领域加强了话语权。

亚洲七号卫星发射成功

与卫通类似，中信集团是我国最早开展卫星转发器资源的运营企业之一，不仅拥有中国上空最优的卫星轨道位置，具有丰富的卫星运营经验，而且具备完整的卫星运营资质。上世纪 80 年代，中信集团在香港发起成立亚洲卫星，并一直是其第一大股东，亚洲卫星目前已成长为亚太地区综合实力最强的商业卫星公司。此外，中信集团还持有工业和信息化部颁发的卫星转发器出租出售经营许可证和 VSAT 业务经营许可证，其下属中信卫星是国内经营中信集团卫星资源的唯一企业。

北京时间 2011 年 11 月 26 日 03 时 10 分 34 秒，中信集团新一枚通信卫星——亚洲七号卫星在哈萨克斯坦的拜科努尔发射基地由俄罗斯质子 M 火箭发射升空，升空后 9 小时 13 分钟，卫星成功脱离运载火箭。

亚洲七号卫星由美国劳拉空间系统公司设计及建造，采用可靠的 SSL1300 卫星平台，具备高度灵活性，以支持广泛的卫星应用及先进技术方

案。亚洲七号卫星载有 28 个 C 波段及 17 个 Ku 波段转发器，并配备一个 Ka 波段波束，其广阔的 C 波段覆盖范围包括亚洲、大洋洲全境以及非洲和欧洲的部分地区；此外，还拥有功率强大的 Ku 波段覆盖，置有东亚、南亚及一个调转式波束，并可为亚洲四号卫星及亚洲五号卫星提供全面的备用支持。

目前亚洲七号卫星运行正常，未来数天内，亚洲七号卫星将抵达离赤道约三万六千公里上空的地球同步轨道。

中信集团卫星资源进一步扩充

亚洲卫星公司与中信卫星公司关系紧密。亚洲卫星公司的两大股东之一就是中信集团。

自 1990 年发射亚洲地区第一颗商用通信卫星——亚洲一号卫星以来，亚洲卫星公司已经先后发射并运行了五颗卫星，服务全球三分之二的人口。本次发射的亚洲七号卫星是中信集团拥有的第六颗卫星，该颗卫星将最终接替位于东经 105.5 度轨道位置运行的亚洲 3S 卫星，继续为亚太地区提供广泛的卫星应用，包括电视广播和 VSAT 通讯网络等卫星服务。

2009 年发射的亚洲五号卫星目前为来自世界各地的公营及私营广播机构、新闻通讯社、视像服务供应商和电讯网络运营商提供广播、视像与新闻发布及传送服务，同时为政府及私营机构提供私人专用网络服务。

不久前，亚洲卫星又新签两枚通信卫星——亚洲六号卫星和亚洲八号卫星的建造合约，计划于 2014 年年初发射。届时，中信集团拥有的卫星资源将获得更大丰富，国内用户将可选用到更多世界先进的卫星转发器资源。

已拥有六颗通信卫星

中信卫星全称为中信网络有限公司北京卫星通信分公司，成立于 2008 年 6 月，是中信集团旗下从事国内卫星通信业务的专业公司，全面负责亚洲卫星在中国国内的业务和用户服务工作，利用中信集团的亚洲卫星系列资源，面向中国用户提供本地化的技术服务和信息安全支撑服务。

作为国内仅有的两家卫星转发器资源运营企业之一，中信卫星通过亚洲系列卫星资源，向国内用户提供包括电信普遍业务、移动网络覆盖和延伸、电视传输业务、宽带接入服务、远程教育 and 医疗应用、应急通信业务以及跨境通信服务等卫星通信服务。来源：2011-11-28 新浪科技微博

[返回目录](#)

云南电信推 IPTV 电视一体机或冲击广电云南模式

昨天下午 16:30，中国电信(微博)云南公司将携手 TCL(微博)集团在云南昆明中国电信大厦正式签署战略合作协议，并全球首发智能云电视新品——智慧 iTV 高清互动电视。这一产品弥补了此前中国电信 iTV 收视终端电视一体机形态空白。

开通 60 个高清免费点播节目

中国电信云南公司总经理赵俊达，副总经理李洪、马杉与 TCL 集团史万文副总裁及副总杨斌、李涛共同启动了“智慧 iTV 高清互动电视”新产品发布仪式。这是中国电信云南公司与 TCL 为云南人民量身打造的智能云终端。是中国电信视讯业务和终端发展融合的新方向。

本次合作加速云南文化产业发展的步伐，为中国电信“智慧云南”的文化产业发展注入崭新的活力。同时，它的诞生意味着用户可以真正进入全高清收视时代。

云南电信副总经理马杉在签约仪式现场表示，中国电信云南公司与 TCL 集团在业务模式及商业模式上的创新，让更多的消费者能够享受到 iTV 的优质互动内容，同时还能享受到 TCL 和中国电信的双重优质服务，享受更加美好幸福的“智慧生活”。

马杉介绍，智慧 iTV 高清互动电视目前已拥有 106 个直播电视频道，此外还有 6 个免费高清频道和 60 个高清免费点播节目，此外还实现了“智能回看、互动点播、真正高清、本地精彩、智能应用”等五大功能。此次云南电信与 TCL 的合作并不仅仅局限于智慧 iTV 高清互动电视本身，未来将在内容、服务、产品、销售等领域尝试全面战略合作。

TCL 集团副总裁史万文在签约仪式现场表示，TCL 在超级智能云电视和云生活生态圈上的前瞻性战略布局，与中国电信云南公司正在全面推动和积极践行的“智慧城市、智慧家庭、智慧生活”理念一脉相通。TCL 所取得的技术和应用突破，离不开中国电信的大力支持。

智慧 iTV 的震撼亮相引发了前来办理业务的中国电信用户的围观体验和广泛好评。此次中国电信云南公司与 TCL 的合作，是中国消费类电子集团与电信运营商首次达成的全产业链战略合作模式，对推动中国电信视讯业务发展和构建彩电业云生活生态圈具有开创性意义。

将冲击广电主导“云南模式”

云南是目前 CNTV 的 IPTV 业务取得突破的地方。2009 年 10 月，CNTV 和云南电视台合资组建了云南爱上网络有限责任公司，共同开展 IPTV 业务，创造了央视、地方广电和地方电信三方共建 IPTV 合作运营的“云南模式”。而其他 IPTV 用户数量较多的地区，如广东、江苏等主要是由上海文广百事通提供。CNTV 提出的云南模式其实是“1+1+1”的模式，即将地方电视台或广电局的利益捆绑，但坚持 CNTV 控股，并在此基础上寻求与当地电信运营商的合作。根据 CNTV 的规划，在其 IPTV 中央播控总平台与 8 个三网融合试点城市的分平台完成对接后，2012 年开始 CNTV 将在全国范围内推广广电主导的 IPTV 业务。

业内人士指出，云南电信与 TCL 的合作或将对广电的数字电视业务及机顶盒业务造成一定冲击。

目前互联网电视的市场份额已经超过 10%，一些主流家电企业的互联网电视则占总销量的 20%~30%。国家广电总局于 2009 年 8 月 14 日正式下发《关于加强以电视机为接收终端的互联网视听节目服务管理有关问题的通知》，通知要求厂商如果通过互联网连接电视机或机顶盒等电子产品，向电视机终端用户提供视听节目服务，应当按照《互联网视听节目服务管理规定》和《互联网等信息网络传播视听节目管理办法》的有关规定，取得“以电视机为接收终端的视听节目集成运营服务”的《信息网络传播视听节目许可证》。即，电视机厂商必须通过广电总局颁发牌照的内容企业提供的播控平台进行内容运营。目前，还不清楚，云南电信与 TCL 合作的内容运营方，但 TCL 此前已分别宣布与杭州华数、中国网络电视台建立合作关系。来源：2011-11-23 通信产业网

[返回目录](#)

【电信网络】

北京将启动 4G 网络

新建 WIFI 接入点 8.4 万个；西单、王府井、三大火车站、中关村大街等 7 个地区将开展公益性无线宽带上网试点……预期在不久的将来，北京的网民会享受到更加快捷高效的宽带服务。昨天下午，市经信委相关负责人做客首都之窗北京市政风行风热线“走进直播间”，介绍了北京信息化发展的规划。

据透露，北京市即将启动 4G 网络，“十二五”期间将快速发展，可以提供比现在 3G 网络超过 10 倍以上、达到百兆以上的带宽。

截至目前，北京的光纤入户率已经达到 50%，2012 年北京宽带带宽将增加到 20M，到“十二五”末计划达到 100M。市经信委表示，互联网特别是固网资费的确权在运营商，不过北京市的电信运营商也正在制订类似的网络提升计划，预期在不久的将来相关方案就将发布。而且随着技术的发展和市场竞争的进一步充分，网络上网资费会持续不断地下降。

据介绍，2011 年本市新建 WIFI 接入点 8.4 万个，机场、大型写字楼、奥运中心区、部分高校都实现了 WIFI 的覆盖。同时，市经信委联合三大运营商在西单、王府井、奥运中心区、三大火车站、金融街、燕莎、中关村大街 7 个地区向市民开展公益性的无线宽带上网试点。来源：2011-11-27 北京晚报微博

[返回目录](#)

Sprint 拟利用 LTE 升级其网络

全国第三大移动服务提供商 Sprint Nextel 公司日前正计划利用最新的移动标准——长期演进(LTE)升级其网络。但该公司用于该类服务的无线电波只有其更大的竞争对手 Verizon Wireless 和 AT&T 公司的一半，业内主要专家表示，Sprint 无限数据计划的普及可能使其网络经受严峻考验或减缓网络冲浪速度。

分析师称，与其竞争对手的 20 兆赫相比，Sprint 只分配了 10 兆赫的频谱。预计该公司未来必须重新分配用于其他服务的无线电波，以扩大其 LTE 容量。

与 AT&T 和 Verizon 公司不同(这两家公司设定了数据使用上限，以遏止重度使用者带来的容量问题)，Sprint 是美国唯一仍在以固定收费向智能手机(包括在其目前网络上运行的 iPhone)用户出售无限数据服务计划的大型运营商。

研究机构 Tolaga Research 公司的分析师菲尔·马歇尔(PhilMarshall)表示：“实施 LTE 可是项异常艰巨的任务。其中的风险是，如果没能为您的 LTE 用户群增长留下足够的空间，那么未来的速度将下降。”

鉴于这种情况，马歇尔认为 Sprint 将无力在继续提供无限数据服务。他指出：“无限数据服务会要了他们的命。我认为他们将不得不取消那种计划。”

对 Sprint 来说，无限数据是一个强有力的卖点，为了留住用户，该公司在是否取消之间已经挣扎多年。Sprint 为了保住对其竞争对手的营销优势，可以采取设定一个显著高于其经手对手的数据使用上限的策略。

一位要求不具名(未经授权不能公开发表言论)的业内人士表示：“如果他们遇到这种问题，这不失为一种明智之举。这种问题难以避免，他们最终必须设定数据使用上限。”

Sprint 公司计划到 2013 年底投入 70 亿美元将其网络升级至 LTE。该公司表示，对其网络容量的担忧被外界夸大了，并表示先进的技术能够让该公司的频谱资源得到最充分的利用。负责 Sprint 公司网络的高官鲍勃·阿齐兹(BobAzzi)表示，该公司的计划假定在 LTE 推出后，其无限数据服务仍将继续。

阿齐兹对路透社的记者表示：“我不认为这是个问题。我们很清楚这些计划的性质和作用。”

阿齐兹补充说，Sprint 为 LTE 预留的 1900 兆赫频段目前并未使用。他还计划重新分配公司的 800 兆赫频段频谱，并在 2014 年初用于高速数据服务，前提是能够获得监管部门的批准。目前这部分频谱被用于老化的 iDen 服务，Spring 公司计划于 2013 年年中结束该服务。

Sprint 公司还与其控股的合资企业 Clearwire 公司协商扩大其在 LTE 的合作关系。Sprint 公司目前依赖 Clearwire 的网络提供基于 WiMax 技术的服务(速度最快)，而两公司最近的对话主要围绕在允许其使用 Clearwire 的 LTE，以帮助该公司提高其“最热的热点”能力(2014 年，当阿齐兹表示 Sprint 公司将需要更多容量时)。

但 Sprint 与 Clearwire 合作关系的未来并不明朗，因为目前尚不能肯定，Clearwire 是否会出台计划，为将其网络升级到 LTE 筹集大约 10 亿美元的资金。

来源：2011-11-28 飞象网

[返回目录](#)

Verizon 拟推全球 LTE 漫游服务

Verizon 近日发布的一则招聘广告提前曝光了公司正在着手推行的 LTE 国际漫游计划。

在广告文案中，Verizon 表示，全球 LTE 漫游经理将负责整体营销计划，为公司客户海外旅游提供全球性的 LTE 漫游服务，奠定 LTE 全球漫游服务基础。同时，Verizon 还指出，这一计划侧重加拿大与西欧市场。

启动跨 LTE 网络的全球漫游是个不小的任务。尽管 LTE 作为“全球标准”，也需要支持多个无线电频段，同时还有对中国 TD-LTE 标准的支持。

据了解，Verizon 公司首席技术官 David Small 2011 年 9 月曾表示，公司已经与全球合作伙伴就漫游事项进行谈判，包括沃达丰与中国移动(微博)。但他并未透露目前谈判的具体事项。

目前，Verizon 与 AT&T 的用户可以接入对方网络，但 700MHz 频段的 4G LTE 网络均不允许接入。来源：2011-11-23 通信产业网

[返回目录](#)

【终端】

智能电视支付终端问世

11 月 22 日，上海广播电视台、东方传媒集团(SMG)旗下百视通公司联手中国银联、康佳集团发布首款智能电视终端，宣布在百视通互联网电视集成播控平台上，依托中国银联金融支付专用通道，对外提供电视领域适用的银行卡支付服务业务。

首批具有该项支付功能的产品将在康佳的智能电视上提供。据了解，该款智能电视支付终端拥有多项应用功能，通过银行卡与电视终端的全面绑定，为用户提供安全可控、信用度高的支付渠道，通过电视遥控器的简易操作即可完成“付费节目订购”、“公用事业费缴付”、“手机充值”、“电视商城”等各种便民服务的在线支付。

业界普遍预测，智能电视支付产品的正式商用，是从“看电视”到“用电视”的电视消费习惯转变的重要推动力之一。未来，电视支付还将与手机支付、互联网支付等多种支付模式相融合，产业规模将达数百亿人民币。来源：2011-11-23 中国证券报

[返回目录](#)

纳米防水涂层技术助智能手机水下使用

近期拉斯维加斯举办的 CES 科技展会上展示了一款采用新型“纳米涂层技术”的智能手机，用户可以在水底下使用该手机，同时它还能正常接听电话。

研制出此技术的 HZO 公司 CEO 向世人展示了该款手机的功能，拨打了一台浸泡在水中的三星(微博)Galaxy S 手机，随后，它便开始在水底下鸣叫。

如果该涂层技术能被手机市场广泛采用的话，它将会是广大高价智能手机用户的福音。据调查，仅在英国就有 52% 手机用户发生过将手机掉入马桶的意外事故，从而导致手机无法使用。此外，每年全世界有高达 100 万部手机因为进水而被损坏。

该涂层技术也许可以终结数量庞大的保险理赔。

此技术的工作原理是为手机外层和所有接口喷洒上一层超薄的防水涂层，以防止电子器件被水损坏。

该涂层会“渗透”到手机的每一个缝隙里，其中包括耳机接口等端口，从而保护每一个手机组件。触摸屏仍然可以工作，就像那些喷洒过涂层的端口一样。

“HzO 采用了一种独特的涂层工艺，使得几乎所有电子器件都能不受水的腐蚀损害，”该公司表示：“不同于其他的防水解决方案，HzO 技术不会密封手机设备，水还是能够进入到里面。”

该公司还强调：“相反，设备内部的电子器件都被喷洒了防水涂层以提供保护，并使得用户能够无障碍地使用这些设备，同时还能预防任何意外。”

该公司的子公司 Zagg 将会在 2012 年为 iPhone 手机应用 HzO 涂层技术，同时出售这些经过预处理的手机。

此外，苹果的智能手机内置有水传感器，如果手机曾被水浸泡过的话，维修店店员便会立刻发现，因此，该手机的保修便不再生效。来源：2011-11-23 新浪科技微博

[返回目录](#)

芬兰推出感应充电台灯 可为手机无线充电

芬兰一家无线充电技术公司和设计伙伴最近联合推出一款可为手机等移动装置无线充电的台灯。

据芬兰媒体日前报道，这种台灯下部有一个传感器，当它处于开启状态时，可使台灯表面产生电磁场。用户只需将一个接收器插入手机等移动装置，然后将移动装置放在台灯表面，即可基于感应充电原理，无线充电。

研发者认为，这种既可用于照明又能无线充电的产品，可广泛用于居室、餐馆、酒店、机场等场所。来源：2011-11-26 深圳特区报微博

[返回目录](#)

【运营支撑】

北京年内 WIFI 接入点达 9 万个

本市 2011 年将有 4.2 万个接入点新加入 WIFI 行列，覆盖机场、大学和酒店等热点地区，年底前将达到 9 万个。五年内，全市实现 WIFI 的全覆盖。

记者上午从北京市经信委获悉，按照计划，2011 年要新增无线局域网接入点 4.2 万个，上半年已接入 2.9 万个。

根据市经信委的规划，未来本市公交车辆和地铁也将接入无线局域网，五年内北京将累计建设无线接入点(AP)超过 20 万个，实现 WIFI 的全部覆盖。

在这些地方运营商将提供 2Mbps 的公共宽带。用户可在移动终端上搜索到无线网络“ MyBeijing” 进行免费上网。来源：2011-11-28 法制晚报微博

[返回目录](#)

Android 设备激活量已突破 2 亿

谷歌近日在美国洛杉矶召开发布会，发布云音乐服务“谷歌音乐”。该公司在发布会上宣布，Android 设备的激活量已达 2 亿，每天的设备激活请求达 55 万。

2011 年 5 月初，谷歌宣布 Android 设备的激活数量达 1 亿。2011 年 8 月，谷歌 CEO 拉里·佩奇透露，Android 设备的全球激活量已经超过 1.5 亿。仅仅 3 个月后，这一数字就增加了 5000 万。但这一成绩距离苹果 iOS 设备仍有相当差距。在 2011 年 6 月的全球开发者大会上，苹果宣布已售出 2 亿台 iOS 设备。如今，在 iPhone 4S 上市等利好因素的推动下，这一数字显然会有较大增长。因此，苹果在移动设备领域仍然领先谷歌。来源：2011-11-23 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

市场跟踪篇

【数据参考】

2020 年手机用户将超 120 亿

GSMA 协会在 2009 年预计，2013 年全球手机用户数将达到 60 亿。现在我们已经很接近这个数字了，而且还在快速增长。GSMA 协会预计，到 2020 年手机用户数将超过 120 亿。

现在，这种增长的范围已经越过了家庭，延伸至邻居、城市和国家，致使物联网(M2M)设备呈现爆炸式增长。2012 年将是这种快速增长的开始。

2012 年，你将会看到更多“联网的家庭”。去当地的电子商店里，你就会发现原因：越来越多的电视和蓝光播放器都配备了 WiFi 功能。电视机顶盒正在慢慢被像 Apple TV 这样的具备联网功能的设备所取代。因此，越来越多的事务将在云服务提供商和用户之间直接完成，除了需要运营商的网络传送数据流量外，完全不需要运营商。另外，医疗保健、汽车和能源工业将巩固 M2M 结构的革命性变化的基础。公共事业公司将实施更多的智能电网解决方案。越来越多的设备将把数据传送到移动互联网。很多公司将会继续提供通常通过云交付的第三方服务。

人们将会越来越依赖移动互联网——从个人通信到商业再到点亮电灯。但是，运营商的角色似乎在慢慢减弱。

当然，如果运营商的网络出现故障停止运行，那么所有这些服务都将停止。但运营商在这种模式下看不到更多的收益。用户期望好的服务质量。运营商的关键是为最终用户和第三方应用提供商提供独特的价值(而不仅仅是服务)，将移动互联网的增长转变为黄金机遇。

对于网络和商业模式，运营商需要作出改变。他们需要更智能的网络，以帮助创造双向的新型商业模式。而现在正是最佳时机。在即将到来的 2012 年采取正确的行动，运营商就能够从爆炸性增长中真正获得利润。来源：2011-11-24 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

5年后全球LTE用户将达4.3亿

据 Juniper Research 发布的报告预测，在未来 5 年中，LTE 技术被采用的速度将非常快，在 2016 年将达到 4.28 亿，但其全球影响力非常有限，只占全球用户总量的 6%。

预计这一增长中的绝大部分将出现在 2012 年以后，许多移动运营商现在已经开始准备，以实现其部署目标。在 LTE 推出的最初几年中，企业用户将占绝大部分，但 2013 年以后，普通消费者用户将开始大批量涌入，并在 2015 年超过企业用户总量。分析师认为，在 LTE 最初作为一种高级别服务推出时，其显著提高的数据传输速度和所给予的服务保证吸引了大批企业用户。而此后吸引普通消费者使用该服务的因素是嵌入用户设备内的 LTE 技术，即 LTE 智能手机和平板电脑将主导 LTE 连接终端用户设备市场，到 2016 年，将占到 LTE 用户总数的 50%。

点评：在国内，智能手机数据业务的体验介乎于理想和不理想之间，因此，既要考虑智能手机用户的增长，又要考虑改善用户体验，尽快推进 LTE 进入普遍应用阶段是大势所趋。然而，新网络的建设成本与用户所能承担的费用之间存在着天然的矛盾，这也是提升 LTE 用户比例的难题之一。解决这个难题，关键在两个方面，一是终端的改善，二是应用的丰富。来源：2011-11-24 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

2011年前10月电信主营业务收入同比增9.9%

近日，工业和信息化部公布了“2011年10月通信业运行状况”，2011年前10个月，全国电信业务总量累计完成9719.1亿元，比上年同期增长15.7%；电信主营业务收入累计完成8187.8亿元，比上年同期增长9.9%。同时显示，全国固定电话用户减少665.1万户，而移动电话用户净增10498.9万户。

电信主营业务收入主要由移动通信收入和固定通信收入构成。

在移动通信收入方面，2011年1-10月累计完成5922.4亿元，比上年同期增长14.0%，在电信主营业务收入中占比为72.33%，比2010年同期上升2.57%；在固定通信收入方面，2011年1-10月累计完成2265.5亿元，比上年同期增长0.5%，在电信主营业务收入中所占的比重为27.67%，比2010年同期下降2.57%。

不过，据数据统计，固定电话用户呈下降趋势，而移动电话用户量在上升。

数据显示 2011 年 1-10 月，在固定电话方面，全国用户减少 665.1 万户，达到 28769.0 万户。其中，无线市话用户减少 912.4 万户，达到 1950.9 万户，在固定电话用户中占比为 6.8%，同比 2010 年下降 2.9%；在移动电话方面，全国用户累计净增 10498.9 万户，达到 96399.1 万户。其中，3G 用户净增 6346.0 万户，达到 11051.1 万户。

具体到 2011 年 10 月份，全国电话用户净增 1094.4 万户，总数达到 125168.2 万户。其中，固定电话用户减少 74.3 万户，移动电话用户净增 1168.7 万户。

此外，基础电信企业的互联网用户进一步趋向宽带化。1-10 月份，基础电信企业互联网宽带接入用户净增 2620.9 万户，达到 15250.0 万户，而互联网拨号用户减少了 28.4 万户，达到 561.8 万户。来源：2011-11-24 中国通信网

[返回目录](#)

10 月我国电信业出口额同比增 12.3%环比降 1%

在今天举行的“中国工业经济运行秋季报告新闻发布会”上，工业和信息化部运行监测协调局副局长黄利斌表示，2011 年 10 月，我国电信业出口同比增长 12.3%，9、10 两个月均以 1 个百分点下滑。在生产成本和管理费用大幅上升的挤压下，全行业已处于微利状况。

据了解，我国电子信息产业是真正的国际性产业，外资企业所占比重大，出口依存度高，出口交货值在销售产值中所占的比重超过 60%，出口的不稳定性对行业经营影响明显大于其它行业，全行业效益出现大幅度下滑，总体形势不容乐观。

据黄利斌透露，2011 年 1-10 月份，规模以上电子生产企业完成增加值同比增长 15.9%，高出全部规模以上工业 1.8 个百分点，主要是 2010 年基数较低、尚未恢复到正常增长水平；完成出口交货值同比增长 14.9%，受日本地震海啸影响 5 月份出口增速一度回落到 6.6%，6、7 两个月有所回升，其后三个月又继续下滑，10 月份当月出口同比增长 12.3%，9、10 两个月均以 1 个百分点下滑。在生产成本和管理费用大幅上升的挤压下，全行业已处于微利状况。

数据显示，前三季度，电子制造业实现利润同比下降 2.5%，主营收入利润率只有 3.05%，利润率同比回落 0.67 个百分点，近四分之一企业亏损经营。

总体看来，在日趋复杂的国际经济金融形势和不断上升的市场竞争压力下，产业基础薄弱、自主创新能力和市场竞争力不强问题等问题得到充分暴露，电子制造业整体经营状况不容乐观。

黄利斌指出：“如果 2012 年世界经济复苏不出现明显起色，电子制造业运行状况难以有大的改观。”来源：2011-11-24 中国通信网

[返回目录](#)

报告显示 2016 年全球 LTE 用户将会达到 4.3 亿

市场研究公司 Juniper Research 发布的最新报告预测，在未来五年中，LTE 移动宽带技术被采用的速度将非常快，但其全球影响力非常有限。尽管 LTE 用户将在 2016 年达到 4.28 亿，但只占全球用户总量的 6%。

预计这一增长中的绝大部分将出现在 2012 年以后，许多移动运营商现在已经开始做准备，以实现其部署目标。

在 LTE 推出的最初几年中，企业用户将占绝大部分，但 2013 年以后，普通消费者用户将开始大批量涌入，并在 2015 年超过企业用户总量。

该报告的作者尼廷·巴斯(NitinBhas)表示：“在 LTE 最初作为一种特殊服务推出时，其显著提高的数据传输速度和所给予的服务保证吸引了大批企业用户。而预测期内及以后促使普通消费者使用该服务的因素是嵌入用户设备内的 LTE 技术。”

平板电脑和智能手机占将主导地位

该报告发现，LTE 智能手机和平板电脑将主导 LTE 连接终端用户设备市场——到 2016 年，将占到 LTE 用户总数的 50%。随着高端数据用户转而采用传输速度更快的技术，LTE 智能手机有望在企业市场中实现前期市场目标。

Juniper 的报告还指出，企业用户也是 LTE 平板电脑早期市场的主要用户，但是，他们预计普通消费用户数量将从 2013 年开始超过企业用户数量。来源：2011-11-23 飞象网

[返回目录](#)

【市场反馈】

智能手机成青少年最大喜好

据国外媒体报道，研究机构 Gartner 指出，青少年群体对智能手机的喜好程度，胜过汽车，显示了科技对年轻群体的影响力。《福布斯》杂志报道，调查指出，46% 介于 18-24 岁的年轻成年人，较想要能够使用网络而不是汽车。而整体青少年较上一个上一代人，只有 15% 的婴儿潮时代人们，选择手机而不是汽车。

这与社交媒体如 facebook 及 twitter 的蓬勃发展有关，因为它创造出了一个互动性极高，让全世界可以无论时地结合的媒介。

大众汽车以及父母接送，都让年轻人有更多时间通过智能手机与社交网络联系，让汽车变得更不重要，它只会妨碍到使用社交网络的时间。

Gartner 首席汽车分析师 Thilo Koslowski 表示，从调查的结果来看，手机、移动装置以及网络，已经成为生活必需品，某种程度上，也提供了以往只有汽车才能提供的社交触角及自由。

为了跟上这股潮流，汽车产业也开始整合许多装置，比如说内置的卫星导航、蓝芽、iPod 连结孔至其新推出的汽车上。在未来，汽车制造商可能增加这些装置的数量，增加汽车成为青少年必需品的诱因。

福特资深创新总监 K.Venkatesh Prasad 指出：“我们并不是要汽车与 iPhone 相竞争，并希望博得消费者的欢心。其实，汽车需要变得不只是部汽车，它必须成为一个体验。”

不过，关于社交网络能否真的取代当面沟通的疑虑，已然产生。年轻人必须平衡从网络生活及与朋友的真实互动间取得平衡。这样的平衡难以取得，因为社交网络的吸引力，可能将时间都消耗掉。来源：2011-11-26 赛迪网微博

[返回目录](#)

研究表明价格仍是宽带普及的主要障碍

来自分析公司 Point Topic 的一份最新研究显示，如果宽带接入的价格下降 1%，那么世界范围内将增加 500 万家庭宽带用户。

研究表明，在世界范围内，宽带普及的最大障碍仍然是价格问题。

“下一波宽带浪潮(通常命名为‘超高速’)正在日趋高涨。” Point Topic 首席执行官 Oliver Johnson 说，“目前全球已经有超过 5 亿条固定线路投入使用，并且很多国家正在拓展宽带网络的覆盖范围，这将使得全球的数字鸿沟进一步加深。从全球范围来看，如果供应商能够将宽带服务的成本降低 1%，那么至少会有另外 500 万户家庭能够承受得起宽带网络服务。”

Point Topic 公司表示，目前业界正在进入一种数字资源稀缺状态。规模经济对于 GPON(千兆比特容量无源光网络)的部署非常重要，特别是在首次商业部署中，标准化能进一步节约成本。

“标准化是降低宽带服务价格的一个有利因素。当然，市场竞争、信息和技术的进步，也都会对宽带服务价格的下降产生一定的积极影响。然而，宽带服务

供应商能将其节约的成本的多少让利给客户，实施标准化后能一下子降低多少成本，才能立即缓解数字鸿沟问题呢？” Johnson 说道。

这份研究报告称：即使在成熟的、资源相对丰富的宽带市场中，宽带服务的普及仍不是很理想，这主要是由于其服务成本较高。然而，随着大量超高速宽带解决方案进入市场，供应商采用具有成本效益的网络和实施解决方案，已经变得越来越重要。来源：2011-11-25 中国信息产业网-人民邮电报

[返回目录](#)

英国网站调查显示 iPhone 4S 买家 1/5 后悔

随着苹果教主史蒂夫·乔布斯的去世，大批苹果迷将 iPhone 4S 当成纪念机争相抢购——他们认为这款 iPhone 4S 是乔布斯最后的作品，又在其去世前一天发表，甚至名字也隐含纪念乔布斯(iPhone for Steve)的意义。

根据苹果公司的统计，iPhone 4S 在接受网络预订后的 24 小时内全球销量即超过 100 万部，超出了前一代产品 iPhone 4 首日销量 60 万部的纪录。不过，当一窝蜂的购买热潮过了之后，许多购买 iPhone 4S 的人，开始抱怨手机不如预期，甚至还有 1/5 的人表示“很后悔”。

据报道，在英国网站《Good MobilePhones》进行的一项 iPhone 用户的问卷调查显示，在收回的 1694 位民众的意见结果中，有 1/5 的买家后悔买了 iPhone 4S。其中，有 43% 的受访者是因为妒忌手机市场上不断推陈出新的新款智能手机，不仅屏幕更大而且上网速度也更快，相比之下，iPhone 4S 无法满足使用需求。此外，有 5% 的受访者表示，对电池寿命太短很失望；还有 8% 受访者则是不满电子邮件系统。

调查中还显示，不满 iPhone 4S 的使用者里，科技达人高达 73%，因此他们的意见并不是完全是在抱怨。

新闻链接

全球最大苹果店

周五纽约揭面纱

位于纽约中央车站的苹果零售店将于本周五正式营业，这将成为全球最大的第一家苹果零售店。

据报道，2011 年 7 月，苹果与纽约大都会运输署(MTA)签订了一份为期十年的租赁合同，将中央车站内占地面积 23000 平方英尺(约合 2173 平方米)的一家餐厅改建为苹果零售店，这比苹果目前最大的零售店多出 279 平方米。

根据协议，苹果每年将支付给 MTA80 万美元的租金。而十年合约到期后，租金将上涨到每年约 100 万美元。作为交通及购物枢纽，中央车站日均人流量约 75 万人次，节假日高达 100 万人次。而这家苹果零售店的员工将超过 300 人，这些员工目前正在纽约其他零售店内接受培训。来源：2011-11-24 信息时报微博

[返回目录](#)

近 75%英国人认为 12 岁以下儿童不宜拥有手机

国外一项调查显示，近 75%的英国人认为，12 岁以下儿童不适合拥有手机。约有 2000 名英国民众接受调查。话费昂贵、上网行为无法监控以及缺乏家长控制是这些父母不愿意让孩子拥有手机的部分原因。

另一方面，超过 10%的英国家长愿意为孩子购买手机，以鼓励他们做好事，或是在学校里取得好成绩。90%的家长认为，孩子有必要在紧急情况下持有一部手机。

事实上，英国 7 至 11 岁的儿童中，有 79%已经拥有了手机。

调查组织方、英国手机资讯网站 Recombu.com 主管汉娜·伯克利(Hannah Bouckley)说：“父母们显然希望与孩子保持不间断联络，但他们也担心小孩使用手机的方式。他们应当坐下来与孩子沟通，并确定行为界限。”来源：2011-11-24 新浪科技微博

[返回目录](#)

调查显示 iPhone 品牌忠诚度位居手机用户之首

当谈及到智能手机用户的品牌忠诚度，苹果似乎要领先群雄。根据市场调研公司 GfK 的调查显示，84%的 iPhone 用户表示，下次更换其智能手机时，他们会选择另一个 iPhone。而在所有使用谷歌 Android 操作系统手机的用户中，有 60%的受访者表示，他们将继续使用该操作系统的手机。

据该调查显示，品牌忠诚度较弱的是黑莓(微博)手机用户。只有 48%的黑莓手机受访者表示，他们可能会继续使用黑莓手机制造商 RIM 公司(Research In Motion)的设备。

由于有 63%的手机用户称他们会继续选择目前使用的手机品牌，因此对于其他手机竞争品牌来说，想要挤进该市场越来越难了。当然，机会仍然存在。如

果一家公司真正发布了一部令人瞩目的手机，它无疑将动摇手机市场，并测试手机用户的品牌忠诚度。

此外，GfK公司的分析师瑞安-加纳(Ryan Garner)建议，那些能为消费者提供最和谐的用户体验的移动设备提供商将能获得最多的回报。

业内人士称，苹果的成功可以归结为高明的营销，即其鼓励手机用户与其产品产生情感联系。最重要的是，该公司很早就将此策略用于iPhone了。iPhone可能不是市场上的第一款智能手机，但对于许多用户来说，它是第一款聪明的手机。而该公司一直并继续在超过四百万台的最新款Phone4S中使用该策略。来源：2011-11-26 赛迪网微博

[返回目录](#)

报告称中国超美国成为全球第一大智能手机市场

根据美国市场研究公司 Strategy Analytics 的最新报告，受益于产品打折以及 iPhone 等畅销设备的推动，中国 2011 年第三季度已经超越美国，成为全球第一大智能手机市场。

Strategy Analytics 的数据显示，中国第三季度智能手机出货量环比增长 58%，达到 2390 万部，美国则下滑 7%，仅为 2330 万部。

中国智能手机的畅销源于运营商的积极补贴政策，以及 iPhone 和中兴等企业推出的廉价 Android 智能手机。运营商之所以为手机提供补贴，是希望吸引用户签订长期合约。

但 Strategy Analytics 认为，中国的领先优势或许无法持续太久。美国第三季度的智能手机需求之所以减少，是因为很多消费者都在等待新 iPhone 的发布。这也使得中国最终以微弱优势成为全球第一，但美国有望在第四季度重新夺回头把交椅。

“中国能否保持市场第一的地位要取决于美国市场，取决于美国对 iPhone 的需求量。” Strategy Analytics 分析师琳达·隋(Linda Sui)说。

该报告还显示，诺基亚(微博)第三季度在中国智能手机市场处于领导地位，份额为 28%，三星(微博)排名第二，市场份额为 18%；HTC(微博)则在美国市场位居首位，份额为 24%，苹果为 20.6%。来源：2011-11-23 新浪科技微博

[返回目录](#)

本报告针对国家通信产业政策和行业要情、代表行业发展的最新技术、通信运营商的竞争手段和形势、设备制造商的生产动向、客户对通信产品和服务的市场反映等方面



进行大量的信息采集和汇总分析，是面向各类通信运营商和设备制造商提供的一份跟踪政策环境，探索最新技术，搜集同行情报，指导经营决策的专业性行业信息研究报告。报告中除分析论述外，部分信息的标题为本资料分析员所加，其中的内容和观点仅供企业用于日常经营和管理决策参考，不作为研究结论或投资依据，望善加利用并慎重决策！对有关信息或问题有深入需求的，欢迎使用亚太博宇财经顾问之专项研究咨询服务。

● 垂询及订阅请联系：

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