



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 ■

2012. 01. 04

本期要点

亚太博宇
通信产业研究课题组
apptdc@apptdc.com

■ RIM 应该卖给谁

当一家公司遇到十倍速变化的时候，像 RIM 这样的公司该如何行动？多年以前，当我在淘宝上买了人生中第一部水货手机 Blackberry 6230 的时候，我觉得这部手机的制造商 RIM 绝对是个伟大的公司。我至今还记得 6230 的屏幕即使在强光下也能清晰阅读的惊人体验，以及酷极的外形带来的满足感。

■ 4G 百兆网将给生活带来什么

比起 3G 徘徊在几百 Kbps 左右的速率，4G 可谓将移动通信开上了高速，“高速公路”已经有了，有没有更好的应用能在上面跑呢？

■ 宽带“提速降价”应有具体标准

工业和信息化部部长苗圩 26 日在全国工业和信息化工作会议上表示，2012 年我国将以提速度、广普及、惠民生、降价格为目标，实施宽带上网提速工程。

■ 我们为什么需要微软 Windows Phone 7？

Windows Phone 7 微软(微博)Windows Phone 7 移动操作系统本身很优秀，为了推动智能手机产业的竞争，业界需要 iOS 和 Android 之外的第三种操作系统，而只有 Windows Phone 7 能当此大任。

■ 国务院鼓励电信等公用事业在社区设点服务

近日，国务院办公厅印发了 2011-2015 年社区服务体系建设工程规划，其中着重强调要推动社区服务的信息化建设工程，鼓励建立覆盖区(市)或更大范围的社区综合信息管理和服务平台。

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	4
RIM 应该卖给谁.....	4
4G 百兆网将给生活带来什么	6
宽带“提速降价”应有具体标准	8
我们为什么需要微软 Windows Phone 7?	9
产业环境篇.....	10
【政策监管】	10
发改委拟规范物联网市场	10
物联网 6 项传感器网络标准出炉	10
三网融合第二阶段试点地区名单发布	12
工信部力挺光网建设 宽带下乡缩小数字鸿沟	13
工信部：2011 年通信村村通工程任务全面完成	15
工信部部长苗圩表示明年推进宽带降价提速工作	15
【国内行业环境】	16
国务院鼓励电信等公用事业在社区设点服务	16
“北斗导航”试运行 国内企业抢夺终端市场	17
我国主导国际主流 4G 标准产业链在沪初步形成	19
中国卫星导航产业起跑：2020 年将达 4000 亿产值	20
【国际行业环境】	21
古巴全国手机用户 120 万户	21
印度巴帝电信西部网络遭遇全天故障	22
罗马尼亚延长 GSM 牌照期限至 2012 年底	22
日本计划通过自动贩卖机提供 WiFi 热点	23
泰国两大电信运营商共享 1600 座 3G 蜂窝基站	23
印度放宽电信企业合并规则 将引发市场整合潮	23
全球移动通讯系统协会计划统一手机充电器标准	24
美运营商掀频谱争夺战 布局 LTE 并购或成主旋律	25
法国电信剥离非核心资产 开源节流突破增长瓶颈	27
运营竞争篇.....	29
【竞合场域】	29
业内称明年运营商 3G 话费补贴还将上涨	29
三大运营商终端补贴近 600 亿：明年有增无减	30
运营商结束话费赚钱时代 非语音收入占比达 46%	32

【中国移动】	32
中国移动开放移动互联网优势资源	32
中国移动未来 4 年将在巴基斯坦投资 15 亿美元	34
【中国电信】	35
中国电信 2011 年 IPTV 终端集采结果出炉	35
【中国联通】	36
联通针对平板市场定制 3G 无线猫	36
联通港股股价全年涨 47% 居恒指成分股首位	36
联通千元机造星结果：国产 3G 机销量超过洋品牌	37
制造跟踪篇	39
【中兴】	39
中兴通讯：用“云”打开市场大门	39
中电信推龙计划反抢智能手机话语权	43
中兴通讯在埃塞俄比亚：艰苦的“垄断”	45
【华为】	49
华为官方微博 1 月 1 日正式开通	49
华为明年将投资印度 1.5 亿美元	49
华为发布业界首款 Giga DSL 样机	50
【诺基亚】	51
传诺基亚将在美国推出 LTE 版 WP 手机	51
诺基亚智能手机 2011 年中国出货量仍居第一	51
【其他制造商】	52
三星占据美国手机市场 26% 份额	52
三星拟将明年手机销量提高 15% 至 3.74 亿部	53
服务增值篇	53
【趋势观察】	53
IPv6 启动在即 路由器等下游行业直接受益	53
2012 年西欧电信业趋势：运营商重组将继续	54
外媒预测 2012 年亚太地区 WiMAX 将走向终结	55
【移动增值服务】	56
北京移动公司推出网信业务	56
移动充值卡有效期延至五年	56
【网络增值服务】	57

阿联首推 LTE 商用网络 移动宽带速度达 100Mbps	57
技术情报篇	58
【视频通信】	58
首个 3D 电视频道元旦试播	58
【电信网络】	58
全球卫星导航大比拼	58
俄再为美发射 6 颗“全球星-2”通信卫星	61
【终端】	61
LG 或将在 CES 展示配置英特尔芯片智能手机	61
【运营支撑】	62
优先发展高清数字产业集群	62
市场跟踪篇	64
【数据参考】	64
亚太智能机销量强劲增长	64
思科称 2015 年移动数据消耗量将增 21 倍	67
【市场反馈】	67
数据显示塞班全球市场份额仍居第一	67
北斗系统试运行助力卫星导航产业大提速	68
外媒称 iPhone 4S 内地上市或掀新一轮抢购潮	69

亚博聚焦

RIM 应该卖给谁

当一家公司遇到十倍速变化的时候，像 RIM 这样的公司该如何行动？

多年以前，当我在淘宝上买了人生中第一部水货手机 Blackberry 6230 的时候，我觉得这部手机的制造商 RIM 绝对是个伟大的公司。我至今还记得 6230 的屏幕即使在强光下也能清晰阅读的惊人体验，以及酷极的外形带来的满足感。

岁月真是一种可怕的力量，我甚至记不清后来是为什么为了谁抛弃 6230 了。总之，目前我成为了 Android 的忠实用户，即使现在我也觉得 6230 要比 Android 和苹果手机酷得多。

像我这样的叛逃者很多。从 2010 年 8 月起，黑莓(微博)用户数量开始不断下降，2010 年 RIM 失去了 430 万用户。Gartner 的数据显示，去年第三季度 RIM 在美国智能手机市场的份额已下滑至 10%，为历史最低点。

RIM 不幸遇到了一个十倍速变化的因素。而在目睹了 RIM 传奇创始人 Mike Lazaridis 一系列顽固而守旧的做法之后，恐怕最忠实的粉丝也不对 RIM 自我拯救抱太大希望了。最新的消息是微软(微博)和诺基亚(微博)正在向 RIM 发起联合竞购。另一个消息是亚马逊(微博)此前也求购 RIM，但被拒绝。

也许从现实的角度看，出售公司才是 RIM 管理层最应该做的事情。但谁会是最理想的买家呢？

微软和诺基亚

如果卖给微软和诺基亚，RIM 将选择一条已经被苹果和 Google 验证过的生存模式：操作系统+硬件+App。但如今苹果和 Google 都已经形成了庞大的规模效应，市场是否需要另一个类似的体系？这是个很大的未知数。当然，如果 Android 阵营出现分裂，那么也许还有机会。不过，RIM 对于微软和诺基亚来说并非不可或缺，它们恐怕不会付出太高价格。

Facebook

与手机操作系统相比，Facebook 手中的社交网络是个对终端消费者更有吸引力的系统。如果 RIM 卖给 Facebook，那么这就是一家双系统的联合体：Facebook 可以给 RIM 带来全新的依赖广告的商业模式，庞大的用户群以及受欢迎的第三方应用软件。而 RIM 可以让 Facebook 免于手机专利诉讼之苦。不过 Facebook 手中的现金并不多，换股也许是个更好的方式。

亚马逊

亚马逊拥有一个强大的电子商务平台，就像沃尔玛在线下做到的那样。凭借这个体系，亚马逊已经成功推出了 Kindle、Kindle Fire 这样的硬件产品。重要的是，亚马逊同样可以让 RIM 摆脱以硬件谋生的命运。

亚洲公司

如果想简单把公司卖个高价钱，RIM 可以考虑某个亚洲公司，比如三星(微博)或者华为(微博)。对于这些公司来说，RIM 的品牌和市场占有率仍然具有很大的吸引力。不过这样做的后果是，RIM 可能就彻底沦为二线品牌了。

不管卖给谁，RIM 都需要寻找一种新的商业生态。RIM 过去的成功在于它提供了一个完整的解决方案，包括软硬件、安全性、架构、公司级的整合等。但忽视消费市场让 RIM 错失了智能手机的机会。

当然，这家公司最根本的问题还是创始人 Mike Lazaridis 不敢面对 RIM 已经错失智能手机机会的现实，反而顽固地用过去的方式挽回败局。这某种程度上

很像在重复雅虎过去几年犯下的错误。在拒绝了微软 2008 年 475 亿美元的收购意图后，如今雅虎的市值已经缩水到了 200 亿美元。

对于大多数的公司来说，失败是必须要面对的一个结果。20 世纪之后，公司平均寿命开始短于人类平均寿命，它导致最直接的后果是人在企业服役的终身制结束，对于 Mike Lazaridis 也是一样。是让消费者存续还是让品牌存续，这同样是一个远见问题。面对失败同样需要智慧，商业就是这样。来源：2012-1-2《第一财经周刊》微博

[返回目录](#)

4G 百兆网将给生活带来什么

比起 3G 徘徊在几百 Kbps 左右的速率，4G 可谓将移动通信开上了高速，“高速公路”已经有了，有没有更好的应用能在上面跑呢？

请关注——

“3G 一直很尴尬，虽然能够传输画面，但无法满足视频会议对实时性的要求。”全时创想 CMO 丁捷对 3G 的传输速度不以为然。就视频通话、高清电视、互联网游戏、电影下载等服务而言，目前的 3G 速度承载不起。

“依据现场测试，TD-LTE 网络下行峰值速率达到 80Mbps，平均速率 40—50Mbps。”中国移动(微博)研究院业务拓展部总经理助理徐兆吉在演讲中介绍，4G 技术拥有相对稳定的高速带宽。

比起 3G 徘徊在几百 Kbps 左右的速率，4G 可谓将移动通信开上了高速。“高速公路已经架起来了，我们要考虑的是有没有更好的应用能在上面跑。”近日，“北京新一代移动通信创新应用研讨会”举行，北京市科委电装处处长万荣向社会各行业发出了 4G 创新应用的邀约，希望能集思广益使 4G 应用尽快充实起来。

微播织起新“围脖”

据介绍，深圳大运会期间的部分转播，就是使用了 TD-LTE 技术，即通常说的 4G。现在的转播普遍是开一台转播车到现场，然后将视频信号传到卫星，通过卫星转播让世界各地看到现场的画面。而 4G 方便得多，只需要在摄像机“身后”加一个 4G 技术的通信模块，便可将现场的画面通过基站转播出去。从转播车到小小的模块，高清的视频转播变成了一件可以“轻装上阵”的工作。正如 3G 技术成就了“微博”，4G 将理所当然成就“微播”。

“除了直播这种形式，4G 环境下，手机视频同样可以实现交互性应用，即视频网络影集的功能，”北纬通信移动互联事业部总经理助理孟茜介绍，这样的应用已经开发，但在推出时由于网速的问题搁置。“3G 时代上传速度受限，上

传环节问题突出，而 4G 将提供给用户 20Mbps 的上传速度，无疑解决了现阶段视频上传的困难。”

“首款手机 3D 网游创造了 20 天 100 万美元的收入记录。” 孟茜介绍，即便是在“卡、总掉线”的抱怨中，手机网游仍然以其丰厚的利润受到各行业应用开发者的瞩目。

与互联网网络游戏发展路径相同，从最开始的文字游戏，到 2D、再到 3D 游戏，网络游戏的发展与带宽发展密切相关。孟茜提出，当前手机网游市场仍占据了手机游戏市场 25% 的市场规模，“可以想见，在带宽有保证的情况下，加上手机可提供用户位置等电脑无法拥有的信息，各种新玩法将使智能手机网游的市场规模出现井喷。”

与云携手应用多

与手机网络游戏赢利的目标不同，由云技术和 4G 技术共同支撑的移动网络会议是为了降低企业管理成本、提高企业效率。

“网络研讨会、全球范围内的员工在线培训、一天拜访 8 个客户，这些都可以在 4G 时代以视频会议的形式实现。” 丁捷表示，4G 所提供的流畅视频传输使得员工可以在任何地点任何时间利用任何终端接入企业。云的加入则可以降低企业成本，让其不需采购硬件，也无需额外支出设备维护、管理等费用。

今年 7 月，媒体多方报道“中国首例‘云会议’实现全球化部署”，“云会议”提供方全时创想相关人员张杰诚接受媒体采访时表示：“传统视频会议的参会人员只能呆在固定地点，而云视频会议未来可全天 24 小时为企业提供服务，我们希望能创造出随时随地的会议环境。公司管理者需要在任何时间、任何地点掌握公司运作情况，云视频会议就提供了这样一个可能性。”

“4G 的加入将使会议参加人更接近‘面对面’的真实，甚至最终发展到移动工作。” 丁捷表示。

百兆“空中网络”与“云端”计算的联手，既保障了海量信息的畅通传递，也保障了海量信息的高速处理。而对海量信息的传递与处理，将实现无限可能的愿望。

“我们将它命名为‘阿拉丁’系统。” 孟茜介绍起一款正在研发的应用软件，“天气预报要下雨，您的家人就可能从您这里收到‘提醒带伞’的短信；您在某外地酒店附近徘徊，酒店优惠信息就可以自动发到您手机上... 这些自动执行的动作来源于我们这些服务提供方，即‘云端’，而大量的信息搜集所需用的带宽将有 4G 来提供。”

TD-LTE 国际化发展今年是关键

中国提出的新一代移动通信标准 TD - LTE 赢得诸多国际产业的广泛支持，国际电联已确定 LTE 为第四代移动通信(4G)国际标准的两大候选之一。目前，LTE 已步入全球商用阶段。工信部在上海、深圳等 6 个城市组织开展的规模试验第一阶段工作已全面完成，现已经启动规模试验第二阶段工作及北京市 TD-LTE 演示网络的建设。

为促进北京市 4G 通信产业的发展，在“十二五”开局之年，北京市科委启动“北京新一代移动通信技术及产品突破工程(4G 工程)”，旨在保持并强化北京在 4G 领域的优势，扩大重大科技成果转化和产业化效果，并以科技创新工程全力支撑北京经济发展方式转变。

“今年是 TD-LTE 国际化发展非常关键的一年，2 月份巴塞罗那 GSMA MWC 会议上 GTI 成立，到现在成员迅速成长到 30 多家。”徐兆吉在演讲中介绍，“截至目前，已有 4 家国际运营商正式启动 TD-LTE 商用，超过 10 家运营商已有明确的商用计划。”来源：2011-12-28 科技日报

[返回目录](#)

宽带“提速降价”应有具体标准

工业和信息化部部长苗圩 26 日在全国工业和信息化工作会议上表示，2012 年我国将以提速度、广普及、惠民生、降价格为目标，实施宽带上网提速工程。

现在，整个社会都在往互联网上搬家，对网络速度提出了更高要求，对资费门槛降低的诉求越来越强烈。如果中国网络拥堵在速度上、被高资费门槛挡住，那么，很可能使得中国经济良性发展、社会文化前行等受到重大影响，甚至被日新月异的世界抛在后面。奥巴马上任美国总统不久，就感受到美国互联网速度开始落后于别的国家，迅即开始加大投入，改善互联网相对落后状况。

这对中国是一个不小启发。中国宽带“速度低费用高”的状况必须尽快改变，“假宽带”的帽子一定要尽快摘掉。这不只是互联网本身的问题，这是关系到中国国计民生的大事情。

值得欣慰的是，工信部明确提出明年宽带“提速降价”，推动实施“宽带中国”战略，实施宽带上网提速工程。争取到 2015 年末，城市家庭带宽达到 20 兆以上，农村家庭达到 4 兆以上，东部发达地区的省会城市家庭达到 100 兆。非常值得期待！

以笔者看，不妨先做好明年宽带“提速降价”工作。工信部对明年宽带“提速降价”应该有具体目标，比如：对宽带实际速率设定百分比，不达标应重罚，

使其成为真正的宽带，同时，价格下降 3 倍，与越南看齐，这个目标并不高。来源：2011-12-28 新京报微博

[返回目录](#)

我们为什么需要微软 Windows Phone 7?

Windows Phone 7 微软(微博)Windows Phone 7 移动操作系统本身很优秀，为了推动智能手机产业的竞争，业界需要 iOS 和 Android 之外的第三种操作系统，而只有 Windows Phone 7 能当此大任。

从周二开始，多家科技博客网站都发表报道阐述了微软 Windows Phone 移动操作系统失败的原因。但随后科技博客网站 WMPoweruser 就报道称，微软即将发布 Windows Phone 7 下一个升级版本，Windows Phone Marketplace 应用商店应用数量达到 5 万款。科技博客网站 WinSupersite 报道称，AT&T 将成为推出 LTE 版 Windows Phone 7 智能手机的首家移动运营商。

移动运营商的支持，更多的设备和应用，更快的升级包发布速度对于 Windows Phone 7 的成功至关重要。

首批 Windows Phone 7 手机去年 10 月份上市后，我使用了一款宏达电的 HD7 数月时间，对其优点和不足有了充分了解，并明白了 Windows Phone 7 获得较高用户满意度的原因。

我认为，Windows Phone 7 提供了 iOS 和 Android 中最好的元素。Windows Phone 7 界面很干净、可以定制、具有独创性；有不只一款手机设计供用户选择；微软直接向用户发送升级包；Windows Phone 7 支持真正的多任务，与应用整合紧密。在使用 HD7 期间，我从未对手机进行硬启动。

尽管 Android 和 iOS 粉丝认为没有必要，但我们确实需要第三种智能手机操作系统。目前，RIM 不能胜任这一任务，惠普(微博)放弃 WebOS 的决定使移动操作系统领域少了一个竞争对手。因此，我希望微软能强化 Windows Phone 7，推动 iOS 和 Android 团队精益求精。如果没有竞争对手，苹果和 Google 还会如此卖力地创新吗？答案当然是否定的，这也是我们认为移动市场需要激烈竞争的原因。

我之前曾多次指出，用户不希望智能手机领域没有竞争。智能手机领域只剩下一种操作系统是极其糟糕的，两种也不够。因此，希望 Windows Phone 7 的批评者在宣布 Windows Phone 7 的“死刑”前三思而后行。有种操作系统供用户选择的智能手机产业很好，没有选择很糟。

我们曾多次听说 Windows Phone 7 的成功已经为时不远了。Windows Phone 7 可能无法取得像桌面版 Windows 那样的辉煌,但诺基亚(微博)的设计、LTE 手机、更多的应用和更大的升级包,使得“一切皆有可能”。来源: 2011-12-31 科技资讯网

[返回目录](#)

产业环境篇

【政策监管】

发改委拟规范物联网市场

国家发改委高技术司副司长徐建平 12 月 27 日在出席国家金卡工程年度工作会议时透露,国家发改委已联合财政部、科技部、国家标准委研究起草了《关于推进我国物联网健康有序发展的通知》,并已上报。通知旨在加强我国物联网发展的顶层设计,进一步统一认识,明确物联网发展的总体思路和主要任务。

徐建平指出,物联网现阶段的发展还面临着一些亟待解决的突出问题,例如缺乏长期的战略规划,信息安全意识不足,成熟的商业应用模式还没有形成,标准等规范还不健全,一些地方不同程度地存在借助物联网概念炒作、圈钱圈地、无序发展等现象。他介绍,通知将统筹物联网技术研发产业化、标准体系建设、服务模式创新和信息安全防范体系建设。

分析人士指出,物联网大规模落地的首要条件便是标准体系的建立,如果行业、企业之间物联网应用标准难以达成一致,将导致物联网项目难以互“联”。

徐建平介绍,发改委已联合国家标准委启动了国家物联网技术标准、应用标准等标准体系建设。

不过,业内人士认为,标准体系的建立是一个复杂的过程,物联网标准体系既包括底层技术的标准,如频率、调制方式、接口标准等,也包括运营管理的标准,如用户认证、业务流程、业务标识等语法和语义等,因此,物联网整体标准短期内难以出台,但各行业的应用标准可能率先出台。来源:2011-12-28 中国证券报-中证网微博

[返回目录](#)

物联网 6 项传感器网络标准出炉

据了解国家传感器网络标准组工作组近日正式发布了首批传感器网 6 项标准征求意见稿。相关专家认为此项标准的制定在我国物联网发展上具有里程碑的意义，是我国第一个物联网行业应用标准。

据悉，我国刚刚完成的首批传感器网 6 项标准征求意见稿是在传感器网络标准体系框架下，根据产业发展需求，依据标准制定与技术发展规律而制定的。这 6 项标准对传感器网络的总体功能要求及体系架构给出了规定，在国内外传感器网络领域术语的基础上对术语进行了梳理与汇总；并从机械、电气及软件三个层面对传感网中的传感器接口提出了规范，对传感网内统一的节点编码给出了编码规则。

对此，物联网产业协会秘书长柏斯维认为：“这 6 项标准征求意见稿可以说是物联网发展以来第一个行业应用标准，在物联网发展史上可谓是具有里程碑的意义。”

传感器网络的发展在物联网发展中起着至关重要的作用。中国通信标准化协会理事会高级顾问周宝信曾表示：“在物联网发展中，基于感知层的传感器网络是物联网发展中的核心基础，也是当前的薄弱环节。”“在传感器产品上，无论是从产业上讲还是从应用上看，我国还是比较落后的，大部分产品还是依靠从国外买进。”中国物联网标准联合工作组组长张琪也表示。

因此，物联网发展必须要标准先行。柏斯维十分形象将标准比喻成“路”，先“路”修好后，再规定车辆的行驶。

事实上，在 2009 年国家总理温家宝提出“感知中国”以后，11 月份工信部就宣布成立了中国传感网标准工作组，负责组织开展传感器网络相关标准的研究和起草工作。截止到 2011 年 12 月，工作组已有 110 家成员单位，成立了 13 个项目组，并新成立农业应用研究项目组，针对传感器网络在农业领域内的应用提出研究计划，开展具体研究工作。

而近日发布的传感器网络 6 项标准不仅表明我国有了自己的传感网标准，也标志着我国传感网产业的科研开发已经进入了一个新的发展阶段。南开大学信息技术科学学院吴功宜教授认为，传感器网络标准我国应该做而且应该抢先做“在国际上，传感器网络标准还在研究当中。而且，传感器网络标准不是一个标准，而是一系列标准。因此，中国插入进去还是很快的，因为中国在传感器网络上也做了长期的积累。就此来说标准的制定还是一件好事。”

但是，也有专家冷静提醒：不要对这 6 项传感器网络标准过早乐观，要有清醒认识。“物联网概念本身就是个应用，这 6 项标准仅仅是在应用接口层做了规

定。在物联网核心技术层面，我国还是很缺乏的。我国物联网产业可以说是刚刚起步，在这 6 项规范的基础上，企业更应该扎扎实实的去做应用，使得标准在应用中发展壮大，并且不断的完善，实现影响力。”

据了解，6 项传感器网络标准意见稿主要包括：《总则》、《术语》、《低速无线传感器网络网络层和应用支持子层技术规范》、《信号接口规范》、《信息安全通用技术规范》、《标识传感节点编码规范》。来源：2011-12-29 飞象网

[返回目录](#)

三网融合第二阶段试点地区名单发布

今日，国务院办公厅下发《关于印发三网融合第二阶段试点地区(城市)名单的通知》，天津、重庆两个直辖市、浙江宁波市、22 个省座城市以及其他 17 个城市进入该名单。

以下是《通知》全文：

各省、自治区、直辖市人民政府，国务院各部委、各直属机构：

根据《国务院办公厅关于印发三网融合试点方案的通知》(国办发〔2010〕35 号)要求，在省(区、市)人民政府自愿申报的基础上，按照试点地区(城市)应具备的条件，经国务院同意，确定了三网融合第二阶段试点地区(城市)名单，现予以印发，请有关省(区、市)人民政府和国务院有关部门认真组织好试点工作。

国务院办公厅

二〇一一年十二月三十日

三网融合第二阶段试点地区(城市)名单

一、直辖市(2 个)

天津市、重庆市。

二、计划单列市(1 个)

浙江省宁波市。

三、省会、首府城市(22 个)

河北省石家庄市、山西省太原市、内蒙古自治区呼和浩特市、辽宁省沈阳市、吉林省长春市、安徽省合肥市、福建省福州市、江西省南昌市、山东省济南市、河南省郑州市、广东省广州市、广西壮族自治区南宁市、海南省海口市、四川省成都市、贵州省贵阳市、云南省昆明市、西藏自治区拉萨市、陕西省西安市、甘肃省兰州市、青海省西宁市、宁夏回族自治区银川市、新疆维吾尔自治区乌鲁木齐市。

四、其他城市(17 个)

江苏省扬州市、泰州市、南通市、镇江市、常州市、无锡市、苏州市，湖北省孝感市、黄冈市、鄂州市、黄石市、咸宁市、仙桃市、天门市、潜江市，广东省佛山市、云浮市。来源：2011-12-31 新浪科技微博

[返回目录](#)

工信部力挺光网建设 宽带下乡缩小数字鸿沟

工信部部长苗圩近日透露，工信部将推动实施“宽带中国”战略，争取国家政策和资金支持，加快推进 3G 和光纤宽带网络发展，扩大覆盖范围。工信部的数据显示，今年前 11 个月，国内宽带用户持续快速增长，截至 11 月底，已经突破 1.5 亿户。

宽带用户快速持续增长带来了电信业新的市场需求，与之相对的，电信运营商宽带建设的步伐愈发加快，全国各地纷纷提速光网城市建设，宽带下乡进一步缩小了城乡信息化的差距。

运营商是宽带建设主力军

作为国内最大的综合信息服务提供商，同时也是最大的宽带运营商，中国电信(微博)于今年二月份正式启动了“宽带中国·光网城市”工程，同时这也掀开了各地宽带建设热潮，全国各地宽带大提速“忽如一夜春风来”。

特别是在下半年，9 月初，上海电信宣布将于 10 月全面启动宽带再提速计划。11 月 17 日，上海电信开始了针对全部已完成光纤入户的上海电信宽带用户进行免费提速，市民家的宽带网速一夜之间由原来的 2M、4M 等跃升至 10M、20M，甚至 30M，此次提速惠及用户超过 100 万。12 月 12 日，武汉电信宣布武汉光网覆盖达到 100%，光网接入用户超过百万，并启动了新一轮的“宽带大提速”，全城家庭宽带将全部达到 4-20M 以上，企业宽带达到 1000M 以上。另外，广东、北京、浙江等地的电信宽带也纷纷搭上提速快车。不单单是中国电信，中国联通(微博)也在北京、西安等地进行宽带降价提速大比拼。

中国电信“宽带中国·城市光网”战略的积极推进，成为了今年带动国内宽带提速降价的先锋。

农村宽带建设力度在加大

经过这些年宽带运营商的努力，我国宽带建设取得了长足的发展。但是，农村和城市的宽带普及率仍有巨大的差距，这个差距产生了中国社会信息化的鸿沟。因为农村宽带建设相对落后，远远无法满足其获取互联网信息的需求。因此，加快农村宽带基础设施的建设势在必行。

鉴于城乡信息化的巨大鸿沟，工信部表示将支持“宽带下乡”，同时推行各种惠农政策以减轻村民信息通信消费负担。12月26日，工信部部长苗圩表示，2012年将以“惠民生、降价格”为目标，推动宽带建设，计划到2015年城市家庭带宽达到20M，农村家庭达到4M。同时，运营商也在通过降价提速的优惠方式推动农村宽带下乡。今年11月份，中国电信陕西公司将农村地区有线宽带资费(1M速率)由每年720元降为每年480元，资费水平下降33%。

与此同时，各地也已制订了“十二五”农村宽带网络发展的目标。如，江苏省到2015年，实现100%的行政村通光缆，普遍提供8M的带宽；黑龙江省在“十二五”期间，实现100%的行政村光纤到村，接入带宽达4M；江西省到2015年，实现光纤到行政村，20户以上的自然村100%通宽带；山西省到2015年，实现100%建制村、20户以上通电的自然村通光缆。

农业部日前发布的《全国农业农村信息化发展“十二五”规划》提出了“十二五”时期农村宽带建设的目标，即在国家加快农村地区宽带网络建设，提高宽带普及率和接入带宽的前提下，促进农村电脑、电视、电话的进一步融合，逐步提高我国农村居民计算机的拥有量，每百户达到30台，提高农业领域的计算机应用水平。

提升农村信息化水平需要国家层面扶持

据美国相关报告披露，2010年美国宽带网络覆盖率已由2009年的64%增长到68%。乡村地区有57%的居民安装了宽带网络，城镇地区的宽带网络覆盖率达到70%。而我国相应的情况则相差甚远。

农村和一些偏远地区的宽带建设慢在一定程度上制约了我国宽带的发展。目前，我国大部分农村的宽带网络覆盖率还比较低，尤其是地势复杂的偏远地区。一些山区的地貌特殊，电信运营商面临着管道和线路建设难度大、通讯线路超长、线路维护困难等问题，需要投入巨大的资金来规划宽带的普及路线。

针对这种情况，据了解，欧美国家普遍的做法是向运营商发放宽带发展补贴。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。而在我国，则一直是以运营商为主投入。

宽带涉及到社会经济生活的多个方面，不是电信运营商单方面力量能够担负得起的。据国际电联的数据显示，目前全球已有100多个国家推出了国家宽带战略或行动计划，而我国国家级的宽带战略尚未出台。

工信部已向国务院建议将“宽带中国”作为国家战略，要像重视高速公路、高速铁路一样重视宽带网络建设。宽带国家战略有望进入到政策层面。这对推进

宽带下乡，提升农村信息化水平，缩小数字鸿沟将是一个绝对利好。来源：
2011-12-28 通信信息报

[返回目录](#)

工信部：2011 年通信村村通工程任务全面完成

2011 年，工业和信息化部组织中国电信(微博)、中国移动(微博)、中国联通(微博)三个基础电信企业，积极落实中央精神，围绕社会主义新农村建设和城乡统筹发展战略目标，从“两个促进”（促进基础设施建设、促进便农信息服务）、“三项任务”（行政村通宽带、自然村通电话、信息下乡）着手，深入实施通信村村通工程，直接投资 73.8 亿人民币，全面超额完成预定任务，以信息通信手段服务“三农”，服务民生，助力农村经济社会各项发展。

——行政村通宽带方面。在全国已经实现行政村通电话、乡镇通宽带的基础上，继续推进行政村通宽带。全年新增 1.7 万个行政村通宽带，通宽带行政村比例从 80%提高到 84%，有力推动了农村党员现代远程教育、三网融合、农村信息化的前进步伐。

——自然村通电话方面。继续解决边远贫困地区分散人群的通电话问题，全年新增 1.2 万个偏远自然村(20 户以上)开通电话，全国通电话自然村比例从 94%提高到 94.6%，同时，还为黑龙江和内蒙古 890 个生产建设兵团连队和农林场矿开通电话。

——信息下乡方面。全年新增 7413 个乡镇实施信息下乡活动，新建乡信息服务站 6966 个、村信息服务点 75254 个、乡级网上信息库 4184 个、村级网上信息栏目 62755 个。截至目前，全国已有 76%的乡镇开展了信息下乡，其中东、中、西部的比例分别为 95%、81%、62%。

2012 年，工业和信息化部将贯彻落实中央农村工作会议精神，结合“十二五”相关发展规划和“宽带中国”战略，持续深入实施通信村村通工程。一是大力推进农村宽带设施建设，让宽带进入更多的行政村；二是继续解决边远地区尤其是西部和民族地区农牧民打电话问题；三是促进农村信息服务和应用的普及推广。来源：2011-12-31 工信部网站

[返回目录](#)

工信部部长苗圩表示明年推进宽带降价提速工作

“我国互联网带宽目前排在世界第 71 位，随着一些新业务、新业态不断出现，广大用户对上网速度越来越不满意了。” 工信部部长苗圩 26 日在全国工业和信息化工作会议上表示，为此，明年工信部将把推进实施宽带中国战略作为一项重点工作，争取在提高群众上网速度的同时，促进上网资费的下降。

工信部明年将争取国家政策和资金支持，加快推进 3G 和光纤宽带网络发展，扩大覆盖范围；以提速度、广普及、惠民生、降价格为目标，实施宽带上网提速工程；并继续推动建立普遍服务资金，深入实施通信村村通工程和信息下乡活动。

苗圩透露，宽带战略的目标是到 2015 年末，城市家庭上网带宽达到 20Mbps，即可以同时传送两部高清电视节目，农村家庭上网带宽达到 4Mbps。

就在几天前，DCCI 互联网数据中心发布的《中国宽带用户调查》报告称，中国内地绝大部分互联网用户在使用“假宽带”，即网民使用的实际宽带下载速率低于运营商提供的名义宽带速率。而内地网民实际每月为 1Mbps 宽带的支出却是越南的 3 倍、美国的 4 倍、韩国的 29 倍、中国香港的 469 倍。

《中国宽带用户调查》报告指出，针对办理不同带宽的固网宽带用户进行的上网平均速度调查发现，超过半数用户上网平均速度达不到标定速度。数据显示，使用 4M 宽带的用户中，理论上应享有 512KB/s 的网速，实际平均速度在 400KB/s 以下的占 91.2%；而使用 2M 宽带，理论网速是 256KB/s，实际平均速度在 200KB/s 以下的占 83.5%。

“电信和联通的宽带用户占内地宽带用户总数的比重超过 80%，‘假宽带’问题背后的真相，最终还是电信联通垄断宽带资源的问题。” 广州一家中小宽带运营商高层认为。但该人士同时指出，“假宽带”的提法并不专业，因为运营商实际上网流量速度是可以达到标称带宽，而用户访问网站的路径各有不同，就可能造成实际上网速度达不到标称带宽。来源：2011-12-28 四川新闻网-成都商报微博

[返回目录](#)

【国内行业环境】

国务院鼓励电信等公用事业在社区设点服务

近日，国务院办公厅印发了 2011-2015 年社区服务体系建设的规划，其中着重强调要推动社区服务的信息化建设工程，鼓励建立覆盖区(市)或更大范围的社区综合信息管理和服务平台。

在重点任务部分，规划提出，要大力发展便民利民服务。完善社区便民利民服务网络，优化社区商业结构布局。鼓励电信等公用事业服务单位在社区设点服务，满足居民多样化生活需求，并逐步建立起以社区综合服务设施为依托、专项服务设施为补充、服务网点为配套、社区信息平台为支持的社区服务设施网络。

此外，规划提出要大力推进社区信息化建设。改善社区信息基础设施，加快推进宽带接入。推广适合社区居民需求的信息化手段，提高居民信息技术运用能力。整合社区就业、社保、低保、卫生、计生、文化、培训等公共服务信息，发展面向社区居民的“一站式”服务。发挥社区综合信息平台在基层政府、企业、社区组织和居民之间的沟通交流作用，方便社区居民，增进社区和谐。通过信息化改善社区管理，维护社区安全。

为此，我国已将社区服务信息化建设工程列为重点工程。其建设内容包括建立居民、家庭、社会组织、社区活动电子档案，实现社区服务队伍、服务人员、服务对象信息数字化，改进信息技术装备条件，完善社区服务设施网络环境，并逐步规范化、标准化，形成互联互通共享的信息服务系统。

规划提出，我国将推进社区服务中心、社区服务站接入宽带网络，新建社区同步建设信息网络环境。推动社区网络和信息资源整合，鼓励建立覆盖区(市)或更大范围的社区综合信息管理和服务平台，实现数据一次采集、资源多方共享。优化区(市)、街道、社区等面向社会公众和企事业单位服务的流程，逐步实现行政管理、社会事务、便民服务社区管理服务一体化，逐步健全新型社区管理和模式。推动各地设置统一的社区服务电话号码，逐步建立社区老年人、残疾人呼叫保障系统，推进社区信息亭等公益性信息服务设施建设。引导企业参与社区服务信息系统开发。

在资金来源方面，规划提出，建设资金以地方投入为主，鼓励社会力量参与社区信息化建设，支持企业与社区开展合作。中央通过基建投资给予适当支持。

来源：2011-12-30 赛迪网

[返回目录](#)

“北斗导航”试运行 国内企业抢夺终端市场

北斗卫星导航系统新闻发言人、中国卫星导航系统管理办公室主任冉承其昨日透露，北斗卫星导航系统于当天正式试运行，开始向我国及周边部分地区提供连续无源定位、导航、授时等试运行服务。

冉承其是在国务院新闻办昨日召开的新闻发布会上作上述表示的。他透露，目前已有国内相关的企业着手从事北斗应用终端的研发以及北斗和 GPS 兼容终端的研发，抢夺终端市场商机。

覆盖亚太大部地区

据介绍，北斗卫星导航系统是我国自主建设、独立运行，并与世界其他卫星导航系统兼容共用的全球卫星导航系统，可在全球范围内全天候、全天时为各类用户提供高精度、高可靠的定位、导航、授时服务，并兼具短报文通信能力。

在北斗卫星导航系统试运行服务之前，现有卫星的信号已覆盖包括香港和澳门在内的亚太大部分地区。经过前期系统测试和试验评估表明，北斗卫星导航系统目前已经具备了 25 米左右的定位服务精度。到明年底，系统基本建成后再提供正式运行服务时，服务精度可达到 10 米左右。

为鼓励国内外相关企业单位参与北斗应用终端研发，推动北斗卫星导航系统的广泛应用，中国卫星导航系统管理办公室昨日还公布了北斗系统空间信号接口控制文件(ICD)测试版。

“北斗卫星导航系统向全世界提供的服务都是免费的。”冉承其预计，届时北斗卫星导航系统用户的数量“应该在十万以上的量级”。他说，北斗卫星导航系统在提供无源定位导航授时服务时，和美国的 GPS 等其他三大系统相比是一样的，在用户数量上没有限制。

冉承其透露，目前已有国内相关的企业着手从事北斗应用终端的研发以及北斗和 GPS 兼容终端的研发，这意味着目前使用 GPS 终端的用户可以单独使用北斗，也可以使用北斗和 GPS 兼容使用的终端。他说，“我已经看到了北斗应用终端在路上开始进行路测和跑车试验，性能都非常稳定。”

推进“三步走”战略

冉承其说，北斗卫星导航系统正按照“三步走”的发展战略稳步推进。

他透露，我国确定的北斗卫星导航系统“三步走”发展战略为：第一步，2000 年建成北斗卫星导航试验系统，使中国成为世界上第三个拥有自主卫星导航系统的国家；第二步，建设北斗卫星导航系统，2012 年左右形成覆盖亚太大部分地区的服务能力；第三步，2020 年左右，北斗卫星导航系统将形成全球覆盖能力。

冉承其透露，目前，北斗卫星导航系统已经发射了 10 颗卫星，建成了基本系统。系统在保留北斗卫星导航试验系统有源定位和短报文通信服务基础上，开始向我国及周边部分地区提供连续无源定位、导航、授时等试运行服务。

冉承其告诉记者，2012 年，按照北斗系统组网发射计划，还要发射 6 颗组网卫星，进一步扩大系统服务区域和提高服务性能，形成覆盖亚太大部分地区的服务能力。

中国北斗卫星导航系统是继美国 GPS、俄罗斯格洛纳斯、欧洲伽利略之后，全球第四大卫星导航系统。

中国工程院院士、中国卫星导航学术年会科学委员会执行主席刘经南在此前接受本报记者采访时表示，经过详细的估算，北斗卫星导航系统到 2015 年将形成价值 1500 亿到 2000 亿元人民币的产业。2020 年有望达到 4000 亿元。

“从成本来看，北斗导航的系统建设成本一定比 GPS 便宜，用户的成本也不会比 GPS 贵。”中国科学院院士杨元喜对记者表示，从市场看，如果中国人都用上自己的北斗，这本身就是一个非常庞大的市场。来源：2011-12-28 第一财经日报微博

[返回目录](#)

我国主导国际主流 4G 标准产业链在沪初步形成

昨天，上海市人民政府与中兴通讯(微博)股份有限公司在沪签署战略合作框架协议，共同促进我国主导的国际主流 4G 标准之一——TD—LTE 产业在沪发展和全球化推广。上海市委副书记、市长韩正，中兴通讯股份有限公司董事长侯为贵出席签字仪式，上海市副市长艾宝俊和中兴通讯执行副总裁邱未召代表双方在协议书上签字。这标志着双方在信息技术领域的合作步入新阶段，有利于扩大上海世博会全球首个 TD—LTE 演示网的示范效应，推动上海成为全球 TD—LTE 研发及业务创新引领者，在新一轮国际信息技术竞争中抢占制高点。

根据战略合作框架协议，未来三年内，双方将充分发挥各自优势，在新一代无线移动通信、下一代互联网和智能终端等领域开展全面合作，在沪建设中兴通讯全球 TD—LTE 业务创新中心、中兴通讯全球移动智能终端发布中心、中兴通讯 TD—LTE 开放实验室等研发机构。此外，中兴通讯还将在上海设立创业投资基金，支持移动通信、下一代互联网、物联网和云计算等领域的创新型企业，促进新一代信息技术产业的培育和发展。

同时，上海市政府将积极营造有利于新一代信息技术产业发展的环境，支持中兴通讯将上海作为其无线通信和智能终端核心基地，在研发、市场、服务等方面不断加大在沪投入，在 TD—LTE 技术和应用上坚持自主创新；支持中兴通讯与在沪高校、科研院所广泛开展合作，全面参与上海市信息技术应用示范和信息基础设施建设，促进上海新一代信息技术产业创新发展。

TD—LTE 是我国拥有核心自主知识产权的新一代移动通信技术，作为国际主流 4G 标准之一，确立了我国在新一轮信息产业国际标准和产业竞争中的重要地位。去年以来，上海成为国家 TD—LTE 规模技术试验首批试点城市，全球首个

TD—LTE 演示网在上海落户，在沪初步形成包括网络系统设备、终端、芯片、测试仪表等在内的 TD—LTE 产业链，处于国内领先地位。中兴通讯是全球领先的综合性通信制造业上市公司和全球通信解决方案提供商，在 TD—LTE 的专利、标准、网络建设、终端及端到端解决方案方面具有技术领先优势。来源：

2011-12-29 解放网-解放日报

[返回目录](#)

中国卫星导航产业起跑：2020 年将达 4000 亿产值

备受产业界关注的北斗 ICD(接口控制)测试版文件终于公布。

12 月 27 日，国务院新闻办召开新闻发布会，北斗卫星导航系统的新闻发言人、中国卫星导航系统管理办公室主任冉承其表示，北斗导航系统于今日试运行，为中国及周边地区提供免费服务，预计 2012 年底提供正式的运行服务，届时我国将拥有自主知识产权的卫星导航系统。

“十二五期间，中国卫星导航企业产业增速将高达 30%左右”，冉承其表示，“保守估计，2020 年，中国卫星导航产业产值将达到 4000 亿元人民币。”

根据全球导航定位协会的数字，中国卫星导航市场目前的市场规模在 1000 亿元左右。

不过，北斗卫星导航工程总设计师孙家栋院士介绍，由于缺乏竞争，美国的 GPS 占据了我国 95% 的卫星导航市场，而随着北斗卫星导航系统的逐渐完善，我国的卫星导航市场将迎来起跑期。

根据冉承其在新闻发布会上的表述，12 月 27 日起，北斗卫星导航系统试运行，并将在 2012 年正式运行，届时服务面积将覆盖亚太大部分地区，精确度也将由试运行期间的 25 米左右精确至 10 米，预计 2020 年实现全球覆盖。

一方面，北斗导航系统兼容 GPS，用户可以自由切换；另一方面，该系统的精确度可高达 10 米左右，而 GPS 系统将无法覆盖国内偏远地区。而且，北斗导航系统的应用范围较高并可实现互动，可适用于交通、测绘、渔业、森林防火、地震、洪水等减灾救灾的诸多领域。

“北斗导航系统的优势明显，将形成对美 GPS 系统的挑战，打破美全球垄断。”孙家栋介绍。

“按计划，到 2015 年，北斗系统应在中国国内卫星导航市场占据约 15% 的份额，在 2020 年掌握 30% 以上。”冉承其指出，“届时，2020 年，中国卫星导航产业产值将达到 4000 亿元人民币。”

“十二五”规划中，卫星导航被列入战略性新兴产业之一，发改委、科技部等 6 部委上报《关于加强国家卫星导航系统及其产业化发展管理问题的请示》并得到批示，包括交通部、农业部、林业部在内的 8 部委和 6 个地方政府出台了强制或鼓励发展卫星导航/北斗系统的“十二五”规划细则等。

中科院国家天文台研究员施浒立介绍，实际上，北斗卫星导航产业的巨大市场推动力还来源于国内民用市场的开发。

根据中信建投研究，随着北斗系统民用化市场帷幕的拉开，产业链上，最先受益的将是地图数据和导航运用领域的龙头品种。冉承其也表示，卫星导航的最大用户是汽车和手机行业对于地图、导航的需求。

虽然国内卫星导航产业发展一片利好，不过，国家测绘地理信息局的一位人士也提醒，必须正视北斗卫星导航应用产业化的诸多问题。

“从产业链上游看，高空间分辨率和高光谱分辨率卫星、全天候雷达卫星在我国尚属空白；从产业中游看，海量、多源地理信息数据处理、地理信息数据分析等方面的技术研发不够，国内核心遥感数据处理软件产品几乎处于空白状态；从产业下游看，行业应用集成服务、地理信息网络服务和 LBS 商业模式亟待深入、创新。”

而实际上，上述人士进一步指出，“北斗卫星导航应用产业化的最大瓶颈来源于卫星导航芯片。”

根据国家测绘地理信息局测绘发展研究中心最新发布“中国地理信息产业发展报告(2011)”，和欧美发达国家相比，中国地理信息技术发展尚属于追赶状态，受技术等限制，短期内难改变美国一家独大的局面。来源：2011-12-28 21 世纪经济报道微博

[返回目录](#)

【国际行业环境】

古巴全国手机用户 120 万户

古巴电信公司总经理迈拉·马林 27 日在哈瓦那说，在即将过去的一年中，古巴手机用户增长 18.5%，用户数达 120 万，已接近固定电话用户数。

迈拉·马林在向新闻界发表谈话说，2011 年，古巴共增加固定电话用户 4.3 万多，而手机用户则增加 30 多万。她说，手机用户增加的主要原因是通话费用降低和电信公司不断采取促销措施。

作为古巴政府推动的经济改革措施之一，古巴 2008 年将手机使用范围从在古巴居住的外国人、公司和国家机构扩大到普通市民。此后，古巴电信公司为发

展手机业务，先后采取了减少入网费，降低话费等措施，使手机用户大幅增加。
来源：2011-12-28 新华网

[返回目录](#)

印度巴帝电信西部网络遭遇全天故障

昨日，印度第一大运营商巴帝电信西部地区的移动网络中断了数个小时，很多数据业务无法使用，受影响最为严重的地区是孟买。

周二早上，网络就出现故障，不过用户遇到的问题各不相同，有的完全不能使用任何业务，有的无法拨打电话，相同的是任何用户都无法使用数据业务，故障到周二晚上才逐步恢复。

问题源于巴帝电信位于孟买郊区数据中心的短路故障，导致附近区域的服务器关闭。

巴帝电信在声明中表示：“周二早上西部地区的网络中断，原因在于我们孟买中央 POP 点发生火灾，我们的工作人员从早上就开始解决问题，移动语音、黑莓(微博)和短信已经可以使用，也已经稳定。”

声明称：“我们今天晚上晚些时间再恢复 2G 和 3G 的数据业务，不过像 IPLC 等企业服务、租用线路、MPLS 和互联网服务的修复工作正在进行中，未来 24 小时这些都能恢复正常。”

2008 年，巴帝电信另一座设施中心也曾因短路遭遇大火，网络中断了 12 个小时。一名不愿透露姓名的高管称，周二的这次火灾并没有大的固定资产遭到破坏。

巴帝电信的西部运营区包括孟买、马哈拉施特拉邦、果阿、中央邦、恰蒂斯加尔邦、古吉拉特邦。最后两个邦未受影响。

西部区域的用户数占巴帝电信 17%，截至 11 月 30 日，巴帝电信有 1.7469 亿名用户。仅孟买一个地区就贡献了 4% 的营收。

受到影响的巴帝电信用户在其官方 Twitter 网络以及其他社交媒体上发泄愤怒情绪。来源：2011-12-28 中国通信网

[返回目录](#)

罗马尼亚延长 GSM 牌照期限至 2012 年底

罗马尼亚政府日前将沃达丰和 Orange 所持 GSM 牌照使用期限延长一年，至 2012 年年底。

政府在一份声明中指出，两家运营商为此支付了 640 万欧元。

重新分配牌照的拍卖将于明年举行。

沃达丰和 Orange 于 1997 年获得罗马尼亚 GSM 牌照，期限为 15 年。来源：2011-12-29 中国通信网

[返回目录](#)

日本计划通过自动贩卖机提供 WiFi 热点

日本朝日饮料公司周三宣布，他们正在开发可提供免费 WiFi 网络的朝日自动贩卖机，明年初准备在日本 1000 处地点进行测试。

该自动贩卖机可在 50 米范围内通过 Free Mobile 通讯服务提供完全免费 WiFi 网络，连接时间限制在 30 分钟内，但是连接次数似乎并未限定。每台机器可同时处理数十名用户的上网需求，也不会限制手机设备和运营商。

该 WiFi 自动贩卖机不但能够显示登陆页面提示用户所使用的服务，或所购买的饮料，当用户连接网络后它还提供新闻、购物和旅游等本地信息。

朝日饮料计划在 5 年内将日本 WiFi 自动贩卖机数量增加至 1 万台。来源：2011-12-29 新浪科技微博

[返回目录](#)

泰国两大电信运营商共享 1600 座 3G 蜂窝基站

泰国国有电信运营商 TOT 即将与该国最大的电信运营商 AIS 签署协议，以 1 亿泰铢(约合 3100 万美元)租用 AIS 公司的基站，在未来四年利用 AIS 的网络容量承载其 3G 网络天线。

TOT 公司总裁 Anont Tubtiang 在接受《国家报》(The Nation)的采访时称，让 TOT 公司的设备共用 AIS 公司 1600 座蜂窝基站是个不错的选择。由于 TOT 已经授予 AIS 手机特许权，因此该公司可以以特许权租赁的形式收回 25% 的租金。根据目前的特许权协议，AIS 公司的网络将于 2015 年转让给 TOT 公司的，不过 AIS 很有可能会出资赎回该转让协议。

Anont 补充说，共同选址将加快 TOT 的 3G 基站部署速度——到明年 2 月份完成全国 18 个省的约 3000 个基站，并在 5 月将总数提高至 5320 个。来源：2011-12-28 飞象网

[返回目录](#)

印度放宽电信企业合并规则 将引发市场整合潮

印度电信委员会日前批准了增加无线频谱数量、共享和交易无线电波及措施，使得手机运营商能够相对容易地进行业内公司间并购。

电信委员会主席 R.Chandrashekar 周一在新德里接受记者采访时表示，国家电信政策将把一家合并后的手机公司的市场份额上限从原来的 40%提高至 60%。

他指出，作为电信部最高决策机构的电信委员会将在一周之内向部长卡皮尔·西巴尔(KapilSibal)提交审查草案。

新规定可能会引发市场整合潮，目前印度市场共有 15 家运营商，其中包括巴帝电信(BhartiAirtel)以及沃达丰集团、Telenor 公司和 NTTDoCoMo 公司的本地子公司，激烈的市场竞争促使通话费降至每分钟不足一分钱，导致公司盈利能力大幅下降。

新德里 SMCGlobal Securities 公司战略分析师 Jagannadham Thunuguntla 指出：“许多电信公司都承受着巨大的财政压力，所以需要理顺并购程序。因此，如果有公司投入数十亿美元在印度收购一家电信公司，我会感到**根据拟议**中的新规则规定，合并后市场份额在 35%或以下的运营商之间的合并将不再需要主管机构的反垄断审批，但合并后市场份额占某个区域无线手机市场 35%-60%的，则仍需报请上级机构批准。来源：2011-12-29 飞象网

[返回目录](#)

全球移动通讯系统协会计划统一手机充电器标准

早在 2009 年的世界移动通信博览会上，全球移动通讯系统协会与全球 17 家移动运营商和制造商共同宣布，自 2012 年 1 月 1 日起，所有上市的新手机款式中，绝大部分都将支持通用的充电连接器。

欧盟委员会在 2011 年 2 月 8 号宣布，欧洲统一手机充电器标准，这项统一标准由欧洲电子技术标准化委员会与欧洲通讯技术研究院共同提出。它不仅统一手机接口，对手机的安全性、电磁辐射等方面也做了统一要求。14 家主要手机厂商包括苹果、诺基亚(微博)、三星(微博)、索尼爱立信和黑莓(微博)都表示将遵照这一协议。

其实，早在 2006 年 12 月，我国就曾颁布过《移动通信手机充电器及接口技术要求和测试方法》，手机充电器改为由一根 USB 数据线和一個带有 USB 母

座的充电器。充电器可以不再成为手机的标准配置，只需 USB 数据线即可，也可以从 PC 端直接充电。后来国内销售的很多手机充电器都做了相应的改动。

其实，统一手机充电器的好处不言而喻，比如，在办公室有一个充电器就能满足每部手机的需求，在带来方便的同时，也避免了多余充电器带来的浪费和其自身材料所产生的污染。但是，像 GSM 协会早前提出的这个目标，也就是从今天开始手机充电器标准统一，目前还有看到该协会公布进一步的消息。来源：

2012-1-1 中国广播网微博

[返回目录](#)

美运营商掀频谱争夺战 布局 LTE 并购或成主旋律

AT&T 遭遇收购德国电信旗下 T-Mobile 美国失败的重挫，幸而美国联邦通信委员会(以下简称 FCC)12 月 22 日批准了 AT&T 以 19 亿美元收购高通无线频谱的交易，也算聊以安慰。据悉，AT&T 计划把这些收购来的频谱用于 4G LTE 高速移动网络建设。AT&T 迫切希望追上竞争对手 Verizon 的步伐，后者已先行一步部署 LTE，同时也在抢购频谱。

AT&T 亟需收购频谱布局 LTE

为了应对数据服务使用量的增长，AT&T 今年初即表示，该公司需要获得 T-Mobile 美国持有的无线频谱。AT&T 寻求获得更多频谱资源的努力并不仅仅是遏制竞争对手之举，这家公司还需要更多频谱为其网络提供支持，一旦拥有了 T-Mobile 的 AWS 频谱资源，AT&T 即可为 LTE 的大规模部署做好准备，从而让 AT&T 向 4G 网络过渡变得更为容易。但 FCC 与美国司法部的联手行动最后迫使 AT&T 正式宣布放弃收购 T-Mobile 美国，为弥补 T-Mobile 美国的损失，AT&T 还将向其支付 30 亿美元分手费，七年期的漫游协议和部分频谱。

不过，收购高通无线频谱的交易获批暂时缓解了 AT&T 的焦虑，AT&T 表示，该公司计划采用运营商的聚合技术来使高通公司手中与其现 1900 MHz 或 850 MHz 频谱并不匹配的 700 MHz 频谱进行结合。AT&T 表示，此举将使其 LTE 网络的下行速率提高一倍。然而，AT&T 将需要配置新的芯片和手机，升级其基站，从而才能利用高通的频谱。这样的一个过程意味着，AT&T 直到 2014 年末都无法向其用户提供改善后的更快的速度。而即使算上高通的频谱，AT&T 也需要继续收购才能部署一张满足 iPhone 等智能手机对移动数据流量需求的网络。

不过，美国消费者权益保护团体 Free Press 认为，AT&T 毫无疑问是想为自己屯积更多的频谱，这样竞争对手得到的就更少，它现在并不需要这些频谱提升网络性能。有业内人士预测，AT&T 收购 T-Mobile 美国的努力失败后，可能

转而收购美国第二大卫星电视公司 Dish Network，Dish Network 手中拥有大量移动卫星频谱。Dish 正在向 FCC 申请使用这些频谱运营 LTE。

竞争对手加速频谱收购步伐

随着无线电技术的进步和经济社会的发展，各种无线电设备大量涌现，对无线电频率的需求越来越多。进一步加大的 GPS 定位和卫星通讯需求，也占去部分无线电频谱频段。因此，未来留给电信行业，特别是未来 4G 网络使用的频段越来越少。有报道称，美国电信运营商将因频谱缺乏重新权衡 4G 计划。

近期，美国运营商均在大规模进行频谱收购，导致市场上公开出售的频谱资源不断减少。

12 月 1 日，移动运营商 Clearwire 宣布加强与 Sprint Nextel 的合作，双方达成了财务和网络共享协议。根据协议，当其他公司提出收购 Clearwire 所持频谱时，Sprint 有权优先收购这些频谱。

Verizon 12 月初以 36 亿美元的价格从康卡斯特、时代华纳有线和私营公司 Bright House Networks 手中收购一些无线频谱。这些无线频谱覆盖了美国全国的 2.59 亿潜在用户。通过这笔交易，Verizon 无线将拥有“美国各大运营商中质量最高、最深厚的 4G 频谱储备”。本月 16 日，Verizon 再次宣布以 3.15 亿美元向知名网络电视服务商 Cox Communications 收购频谱。如果这些交易获得批准，Verizon 在前 10 大市场拥有的 4G 频谱比 AT&T 多 56%，在前 100 个主要市场拥有的 4G 频谱比 AT&T 多 46%，这意味着 Verizon 将拥有相当领先的**竞争全球布局加快**

GSM 协会 (GSMA) 的 Wireless Intelligence 服务已发布一项报告，称 LTE 服务的全球采用冒着受设备互操作性问题牵制的危险(除非协调频段计划得以实现)。这份题为《Global LTE Network Forecasts and Assumptions - One Year On》的报告预测，到 2015 年，将有 38 个不同的频谱合并被用于 LTE 部署、将推出正在进行的频谱拍卖推动的分段方案、执照换新以及众多频段的重新分配计划。

据 Wireless Intelligence 预测，到 2015 年，将有 200 多个现场 LTE 网络遍布 70 多个国家，较现在 24 个国家的 40 个网络有所增加。该报告指出，IMT 扩展频段 (2500/2600MHz) 是迄今为止 LTE 部署所使用的全球协调程度最高的频段，占 2011 年现场网络的一半有余。

全球移动设备供应商协会(GSA)日前在其最新公布的报告中分析了业内发出的将 1800 MHz 频段用于移动宽带的呼声。报告显示，除北美地区以外，几乎世界上所有地区未来都将把 1800 MHz 作为部署 LTE 的黄金频段，其中欧洲、

中东及亚太地区的运营商已经在这一频段推出了 LTE 商用服务,这对国际漫游服务来说非常重要。

近日, FCC 批准使用位于不同广播电视频道之间的“空白频谱”,因此从明年开始,美国用户将可以使用到一系列新的“超级 WiFi”无线服务。FCC 主席朱利亚斯·吉纳考斯基(Julius Genachowski)在一份公告中表示:“释放空白频谱将带来数十亿美元与 WiFi 相关的经济效益。”

据报道,空白频谱服务的商用是微软(微博)和谷歌等大型科技公司,以及消费者组织的胜利。这些公司和组织在过去多年中一直积极推动 FCC 批准使用这些频谱。而电视台和无线麦克风厂商则对使用这些频谱带来的干扰表示担心。空白频谱数据库以及其他一些技术的主要目的就是解决这些问题。来源:

2011-12-28 通信信息报

[返回目录](#)

法国电信剥离非核心资产 开源节流突破增长瓶颈

在欧洲遭遇发展瓶颈的法国电信正持续收缩欧洲市场战线,将战略重点放在非洲和中东地区(MEA)。近日,法国电信同意以 16 亿欧元(约 21 亿美元)出售旗下的 Orange 瑞士移动业务给伦敦私人资本运营公司 Apax。自 2010 年接手法国电信的首席执行官斯蒂芬·理查德(Stephane Richard),正着力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,出售瑞士移动业务是其裁撤欧洲业务的第一个举措。

欧洲等成熟电信市场增长乏力,亚洲、拉丁美洲和北美市场竞争激烈,电信业营收增长速度 10 倍于欧洲一些市场的非洲和中东等成长型市场正成为业界争夺的焦点。同时,面对异质竞争,欧洲运营商开始抱团加速发展,聚焦核心资源,新一轮整合加速。

法国电信的“脱欧入非”

法国电信 2011 年第三季度财报显示,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(约合 160.4 亿美元),利润亦同比下降 6.2%。据分析,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。

理查德表示:“我们已经进入了一个不同的阶段,我们在欧洲的经济模式承受着巨大的压力。”近几年,摆脱欧洲非核心资产,进入具有增长潜力的新兴市场成为法国电信国际化战略的重点。

法国电信开始集中资源，对欧洲区业务组合进行评估。除法国、波兰和西班牙外，其他所有国家都被纳入考量范围。未来“要么会出售所持有的当地运营商的股份，要么将扩大业务，以获得更多营收。”据报道，除了瑞士移动业务，法国电信还计划出售旗下奥地利和葡萄牙电信资产。

在缩减欧洲市场的同时，法国电信大力拓展非洲和中东市场，在当地寻求收购机会。今年3月，法国电信斥资2.45亿美元收购伊拉克 Korek Telecom 的大笔股权，拓展在约旦、埃及和巴林等国的业务。10月份，法国电信全资收购了刚果移动运营商刚果中国电信(微博)公司(Congo-China Telecom)，在约一年时间内新进入三个国家市场。

欧洲电信市场面临整合

事实上，法国电信在不同市场的张弛战略，反映了整个欧洲市场的现状。目前，欧洲经济持续低迷，监管压力增大，电信市场趋于饱和，除了同业竞争，传统的电信业务受到新兴互联网力量的威胁，移动互联网飞速发展引发数据流量爆炸和行业融合现象，4G呼啸而来... ..在此背景下，寻找新的增长点不仅成为法国电信，也成为欧洲运营商的共识。可以看到，欧洲运营商正进行新的整合。

一方面，运营商开始抱团发展。例如，法国电信扩大“统一战线”，与其它欧洲电信公司达成伙伴关系协议，希望通过这种方式在竞争激烈的欧洲电信市场达到控制成本，增加营收的目的。今年10月，法国电信德国电信正式合资成立采购公司 Buyin，联合采购手机、移动网络基础设施和固网设备，预计新公司运营三年后，每年可为两大运营商节省13亿欧元的成本。双方还在WiFi漫游、M2M及网络基础设施共享方面达成合作。此后，北欧电信巨头 Telia Sonera 加入合作阵营，主要合作方向是M2M。

另一方面，聚焦资源，重组欧洲业务成为共识，整合此起彼伏。今年3月，俄罗斯电信巨头 Vimpelcom 公司完成了与意大利 Wind Telecom 公司的300亿美元收购案，成为世界上第五大运营商。4月，沃达丰以79.5亿欧元将手中持有的44%的SFR股权出售给SFR大股东 Vivendi。7月，沃达丰又以8.96亿欧元将手中持有的24%的波兰运营商 Polkomtel 股权脱手。11月，和记黄埔奥地利子公司以14亿欧元收购 Orange 奥地利分公司。尽管德国电信旗下 T-Mobile 与 AT&T 的交易最终流产，但也表明了同样的策略。

更重要的是，LTE 大势所趋，新一轮网络建设提供了推动下一代移动宽带业务发展的重要契机，通过新技术与新业务的发展，将为公司差异化竞争提供筹码。由此，运营商争夺4G先机的排位赛正在上演。

此前，法国电信就发布了宏大的“五年计划”：第一阶段为2011-2013年，集中对国内移动网、固定宽带网的升级与优化，投资185亿欧元用于网络建设；

第二阶段为 2014-2015 年，将以并购的方式，将业务快速渗透到海外市场，尤其是非洲、中东等新兴市场。

非洲等新兴市场成投资热点

与欧洲市场不同，非洲和中东等新兴市场潜力巨大，增势惊人，正吸引着包括运营商、设备商、互联网公司以及手机厂商等各方的目光。

例如，在非洲电信市场，中国是最大的投资国，华为(微博)、中兴等设备商站稳了脚跟。在中国重点发展和改善非洲固网通信、广播及电信行业时，日本政府大力推动电子商务、远程教育以及电子政务在非洲的投资。印度的投资则主要集中在南部非洲和东非，但也在扩大非洲西部地区的网络覆盖范围。印度政府在泛非洲电子网络项目中有大量投资。

运营商是投资非洲的重要力量。Orange 是非洲和中东市场最活跃的欧洲电信巨头。南非的 MTN、印度的巴帝电信、塔塔电信等新兴市场运营商也在 MEA 地区进行扩张，并与法国电信展开竞争。收购 Zain 非洲 16 国无线资产后，巴帝电信日前宣布，其非洲签约移动用户已突破 5000 万。本财年，巴帝非洲在网络基础设施上投资了约 10 亿美元。

非洲广袤的地域和复杂的气候、政治环境使移动业务具有更大的市场，在很多情况下，移动终端是唯一可以连接网络的工具，这为终端商带来良机。此外，非洲成为科技巨头 IBM 重点关注的市场。自 2006 年以来，IBM 已经在非洲投资了 3 亿美元，并计划到 2015 年增加 47% 的投资。

在非洲市场上，业界合作共赢的模式值得关注。谷歌与 Orange 合作使非洲和中东的低端手机用户体验到更丰富的业务。巴帝电信与三星(微博)拓展在非洲的合作。而法国电信 CEO 理查德表示，将有可能在大多数国家与运营商通过网络共享的模式结成合作伙伴，以减少支出并降低风险。这种模式已在肯尼亚得以实现，沃达丰就是凭借与当地运营商 Safaricom 的合作成为最具实力的运营商。

来源：2011-12-28 通信信息报

[返回目录](#)

运营竞争篇

【竞合场域】

业内称明年运营商 3G 话费补贴还将上涨

昨日，联想集团(微博)副总裁、运营业务总经理冯幸对《第一财经日报》透露，中国联通(微博)、中国移动(微博)和中国电信(微博)三大运营商在 2011 年

3G 话费补贴高达 570 亿元~600 亿元。按照三大运营商加紧部署千元智能手机以及三大运营商内部传出的消息来看，三大电信运营商在 2012 年用于发展 3G 用户的话费补贴总金额将超过 2011 年。但上涨幅度具体是多少，目前还很难估算。

“除了运营商深度定制的手机享有话费补贴外，运营商地方分公司也会根据自身情况，制定拓展 3G 用户的话费补贴政策，这部分话费补贴的金额也很大。”冯幸透露。

本报记者从多个手机厂家了解到，目前三大电信运营商已主导国内 3G 智能手机的走向，所以手机厂家必须跟上运营商在智能手机市场出牌的节奏，才有可能成为运营商深度定制的合作伙伴，否则将失去市场机会。对手机厂家的要求，不仅仅是生产出性价比有优势的手机产品，而且还要求手机厂家供应链有迅速扩大产能的能力，以及强大的社会化渠道等方面。

正基于此，金立和 TCL(微博)通讯等拥有强大社会渠道的手机厂家，在近期都密集性推出多款千元智能手机，以期借助运营商话费补贴的春风，迅速扩大智能手机的市场份额。

“电信运营商非常注重拥有强大社会化渠道的手机厂家，希望将其社会化渠道作为运营商发展用户和服务用户的窗口。”冯幸也表示，这种转变需要时间，社会化渠道的营业员需要大量培训，才能熟悉如何销售智能手机，以及多样的运营商套餐资费。所以，联想集团旗下有一万多家联想专卖店，但与运营商的合作进展并不理想，这种合作是基于未来发展的长期合作。来源：2011-12-30 第一财经日报微博

[返回目录](#)

三大运营商终端补贴近 600 亿：明年有增无减

“关于今年全年三大运营商的补贴总额，有一个范围是可以确定的，大约 570 亿-600 亿元。”昨日，联想集团(微博)副总裁、运营业务总经理冯幸接受南都记者采访时表示，据其了解，明年中国移动(微博)、中国电信(微博)和中国联通(微博)的补贴总额还会提高，但幅度不会太大。最新消息，2012 年首款运营商补贴重头产品苹果 iPhone 4S 即将开卖，昨日坊间更传出联通合约计划。另一方面，不久前中国联通重新定义千元智能机，被誉为“中华联酷”(中兴、华为(微博)、联想、酷派)的四家国产手机商再度成为主角，避开苹果三星(微博)，“分食”中低端市场运营商补贴。

运营商给力补贴

据冯幸透露，上市短短几个月内，联想主打的千元智能机 A60 累计销量已达到 220 万台。冯幸称，由于大额度补贴的存在，目前中国手机市场已全面转向运营商主导。据其透露，今年三大运营商补贴总额在 570 亿-600 亿元之间，明年这个数字还会再增加，不过幅度不会太大。“明年联想会进一步加强在运营商产品的深度定制上。”

缘起去年，中国电信率先定义“千元智能机”。到了今年下半年，三大运营商有关千元智能机市场的争夺更进入了白热化阶段。无论中国移动还是中国电信、中国联通，均将千元智能机作为发展重点，更重要的是抓住有互联网应用习惯的用户，提升语音收入以外的 ARPU 值。在这一过程中，中兴、华为、联想和酷派是最先响应并推出相关机型的，亦被视作明年争抢运营商补贴的主力。

上游竞争带动下游繁荣

不久前，中国联通重新定义了千元智能机——需至少具备 4.0 英寸屏，1GHZ 处理器。上述四厂的产品更位列其中。“我们的目标是成为智能手机市场前三名。”宇龙酷派副总裁苏峰接受南都记者采访时如是说。据了解，向来以智能手机为主打的酷派，今年年销售额将突破 80 亿元，明年目标是 100 亿元。

中兴通讯(微博)手机体系副总经理，TD 产品总经理王勇则透露，明年公司将推出超过 40 款 TD 终端，其中一半为智能机型。

运营商“点将”，终端商“热舞”背后，是整个智能手机产业的爆发性跃进。作为联想明星机型，A60 采用的是联发科(微博)的 MT6573 方案，其销量爆发亦带动了联发科收入一路走高。“采用 1GHZ 处理器的 MT6575 明年初上市。”联发科中国区总经理吕向正近日向南都记者透露，伴随 MT6573 出货，目前联发科占国内智能手机市场份额已超过 10%。MT6575 的芯片在明年初上市，预计 MT6575 上市后份额将上升至 30%。

由于联发科突然发力，全球芯片霸主高通也开始坐不住了，推出两款低价智能机方案，并模仿联发科“交钥匙”模式，完善服务环节。上游市场竞争加剧则直接影响下游，终端商的选择亦更多样化，市场更繁荣。据冯幸透露，联想明年就会推出采用高通方案的中低端智能机型。

iPhone 4S 拟拔 2012 年头筹

这一边，千元智能机触动着芯片商及国产手机商的神经，他们纷纷搭上了运营商主导的智能机普及快车。那边厢，iPhone 4S 则有望成为明年打响头炮的运营商补贴机型，并与中国联通一起抢占 2012 年高端智能机市场第一座“城池”。

最新消息称，联通版 iPhone 4S 将于 2012 年元旦期间公布上市信息，1 月 6 日正式上市。其中最主要的 16GB 版本行货合约机价格为 5880 元。有别于

iPhone 4 的合约套餐，此次联通版 iPhone 4S 将会有一年、两年和三年的合约计划，用户选择不同的合约计划，会在资费标准上有所差异。

和去年 iPhone 4 “上市前夜”一样，中国联通和苹果中国依然保持沉默，相关人士不愿对传闻的真实性作出评价。而另一方面，8GB 版 iPhone 4 货源渐充则从另一个角度，让人感觉到 iPhone 4S 的上市步伐越来越近。南都记者发现，苹果中国官网 8G 版 iPhone 4 裸机已不再缺货，消费者可随时下单，发货周期为 2-3 周。来源：2011-12-29 南方都市报微博

[返回目录](#)

运营商结束话费赚钱时代 非语音收入占比达 46%

据工信部昨日透露的数据显示，截止到 11 月我国 3G 用户数达到 1.19 亿户，预计全年通信业非语音业务收入所占比例将达到 46%。

这表明电信运营商以前单纯依靠话费赚钱的时代已经过去，流量经营正成为电信运营商新的转型焦点。

通讯世界网总编辑刘启诚对记者表示，从整个电信行业看来，随着固话用户呈现下降走势，运营商以往赖以生存的传统语音业务增速将放缓，在语音收入贡献趋缓的情况下，数据业务等非语音业务无疑成为 3G 时代市场竞争最大焦点。三大运营商也只有大力开拓宽带数据、增值服务等非语音业务，才能实现企业经营收入结构多元化。当下，三大运营商都在努力把数据流量收入作为新的增长点。来源：2011-12-28 北京商报微博

[返回目录](#)

【中国移动】

中国移动开放移动互联网优势资源

中国移动首次面向开发者发布五大开放能力，携手 14 家产业链合作伙伴代表启动“开放合作新模式”。备受关注的中国移动九大基地不久前首度在公众面前亮相，其核心团队负责人在接受记者采访时表示：九大基地是中国移动移动互联网开放合作战略的承载平台，中国移动通过这些平台将优势资源和能力对外开放，从而汇聚产业链各方力量，以实现共赢。

五大开放能力集中发布

为给开发者提供“更低的门槛，更全面的扶持，更广泛的机会”，中国移动首次面向开发者集中发布了包括“MM云”、物联网、电子商务、位置、“飞信+”五大开放能力。

通过“MM云”为开发者提供包括远程培训、技术支撑、测试服务、数据分析、资金引入、开发者就业等六方面一体化的支撑扶持举措；

通过物联网能力开放为开发者提供手机二维码相关的制码、发码和验码的三大基础能力应用；

通过电子商务能力开放为开发者提供用户手机支付结算(批量付款、直接支付、分账结算)、营销工具能力(手机支付电子券、虚拟商品资源)等服务；

通过位置能力开放为开发者提供地图展现、POI搜索、路径规划、地址匹配、位置描述等资源内容；

通过“飞信+”向开发者发布彩云(MCloud)和飞信开放平台的飞信登陆、动态内容分享和基础IM三种接入能力。

无线音乐基地、手机视频基地、位置服务基地、电子商务基地、互联网基地、手机阅读基地、游戏及12580基地、手机动漫基地和物联网基地是中国移动实施战略转型，打造移动互联网开放、合作、共赢的平台，上述五大开放能力是九大业务基地的成果。

上述五大能力特别引人关注的是由中国移动互联网基地发布的“MM云服务”和融合通信平台“飞信+”，它们的推出代表着中国移动互联网基地面向消费者的销售能力、面向开发者的服务能力与面向产业链的支撑能力得到进一步增强。“MM云服务”主要为开发者提供更为全面与具体的扶持服务，“飞信+”则是一款在融合通信领域具有革新意义的新产品，基于“飞信+”平台推出的产品“彩云”是个人云端数字生活中心，以存储用户的个人信息资产为基础，允许用户通过云端进行手机、PC等多终端的内容同步和管理。

互联网基地2010年7月在广东成立，是中国移动互联网业务集中运营、互联网能力建设和互联网模式创新探索的“先行者”。

从2011年6月起，互联网基地逐步承接飞信、梦网门户、139邮箱、PUSHMAIL、语音信箱客户端、体育(全体育、无线体育俱乐部)、企业飞信、手机证券、WLAN、无线城市、号簿管家等移动互联网业务的运营建设。互联网基地除了对每一个产品进行运作外，更加强各业务间的融合。目前139邮箱、飞信、移动微博、中国移动应用商场(Mobile Market)等均已实现一号通行，其它各业务间的融合也在逐渐强化。

“飞信+”全新平台引人关注

飞信自 2007 年投入运营以来，用户规模已达 2 亿，成为国内仅次于 QQ 的即时通讯软件，不久前推出的异网短信功能，可向其他运营商用户全开放，业务覆盖全国 26 个省。飞信+是中国移动依托飞信庞大的客户规模和品牌优势，为合作伙伴提供的具有运营商特性的开放服务平台，包括彩云、飞信开放平台、飞聊和飞信社区四部分。

据中国移动互联网基地人士介绍，“飞信+”平台集飞信开放平台、飞聊、SNS 社区、个人 IDC 四大应用于一体。用户除了可以体验飞聊的“对讲”功能外，还能享受一站式的云端存储和云端应用。飞聊是面向年轻群体的新一代手机客户端沟通工具，最大的特色在于可以发送和接收语音短信，还加入了甩手机发送等功能。成为拥有 5 亿多注册用户的飞信的强力助手，可以自动绑定飞信好友关系而不需要重复的加为好友。云端存储和应用是将用户的各种数字信息，包括 PC 的文件、通讯的记录、手机的应用，在云端进行存储、管理和使用，比如音乐服务，用户不需要下载本地播放器，就可以在线播放和体验所有音乐内容。

“彩云”则可被看成个人云端数字生活中心，以存储用户的个人信息资产为基础，允许用户通过云端进行手机、PC 等多终端的内容同步和管理。

“彩云”开放能力主要包括信息存储能力和读取能力，开发者可通过接口将用户的 9 大类信息(包括联系人、图片、音频、视频、文档、消息、邮件、位置、程序等)写入用户存储空间的能力。当用户在使用第三方业务时，生产的 UCG 内容，统一存储到“彩云”中，可通过接口对这些内容进行删除、修改等操作。当第三方业务需要展示及使用彩云中存储的用户信息的时候，可通过相应接口对存储的信息进行分类检索，并通过该接口读取调用。

彩云计划陆续向互联网企业、MM 开发者开放存储和读取能力，能力通过提供 HTTP+XML 协议的接口开放，下一阶段将提供 C++/JAVA 语言的 SDK 包供开发者使用。

中国移动副总裁沙跃家表示，开放合作是中国移动一贯的选择，中国移动将开放各方面能力和资源，与移动互联网产业链各方保持广泛、深入的合作，为最终用户提供更好的服务。来源：2011-12-28 科技日报

[返回目录](#)

中国移动未来 4 年将在巴基斯坦投资 15 亿美元

中国移动(微博)巴基斯坦全资子公司 CMPak 计划未来 4 年内在巴基斯坦市场进行 15 亿美元的投资。

CMPak 首席执行官范云军在与巴基斯坦总理吉拉尼(Yusuf Raza Gilani)的一次谈话中透露了上述消息。

范云军表示，中国移动尤其希望能在巴基斯坦扩大 3G 市场份额。

吉拉尼对 CMPak 在巴基斯坦所做的工作表示肯定和赞赏，强调该公司为巴基斯坦的年轻人提供了大量的工作机会。

目前，CMPak 在巴基斯坦拥有 1320 万用户。

据 C114 了解，目前在巴基斯坦共有 6 家移动运营商，市场份额排名依次为 Mobilink(埃及奥斯康子公司)、Telenor(挪威跨国运营商 Telenor 子公司)、Ufone(阿联酋电信 Etisalat 子公司)、Warid(新加坡电信 SingTel 子公司)和 CMPak、Instaphone。

中国移动在 2007 年初进军巴基斯坦电信市场，支付了 5.6 亿美元成为该国第五大移动运营商。来源：2011-12-30 中国通信网

[返回目录](#)

【中国电信】

中国电信 2011 年 IPTV 终端集采结果出炉

近日，中国电信(微博)2011 年 IPTV 终端集采结果出炉。2011 年 8 月，中国电信集团正式启动了 IPTV 高标清终端集中采购共计 371 万数量的项目招标工作，并于 10 月底，评出了最终的一二类厂家的入围名单。

根据本次集采结果分配原则：在全集团范围内，一类厂家在每省份额之和不低于 80%，二类厂商在每省份额之和不超过 20%，由各省推荐本省供应商，然后由集团统一分配各供应商的具体份额。

近日，根据分配原则，最终的各省厂家份额也一一落实。

其中标清部分：一类厂家华为(微博)、中兴、创维(微博)、烽火分别位标清 IPTV 终端的前四位，占总量的 88.2%；

高清部分：一类厂家华为、长虹、快威、中兴的份额占据总量的 85.5%。

2011 年，中国 IPTV 用户规模突破 1300 万，其中中国电信接近 1200 万，整个产业正进入快速发展期，此次中国电信的终端集采也表现了电信对于 IPTV 业务的看好。这不仅有助于电信 IPTV 业务的后续发展，同时也将对整个 IPTV 产业的发展起到极大的推动作用。2012 年，更将是中国的 IPTV 发展的蓬勃之年。

回顾：

中国电信 2011 年的 IPTV 终端集采分为 IPTV 标清设备和高清设备两个采购包。其中 IPTV 标清设备采购为 283 万台，高清设备采购数量为 88 万台(采购规

模为截至 2012 年 6 月的需求量)。参与厂家为(创维、烽火、华为、上海贝尔、中兴、UT、二零凯天、同洲、银河电子、朝歌、裕兴、长虹、爱立信(微博)、康佳、思科、乐视(微博)、汤姆逊、大亚)。

2011 年 10 月底，集采最终结果尘埃落定。

2011 中国电信 IPTV 终端集采入围最终排名：

标清 IPTV 终端：

一类厂家：华为技术、深圳创维、烽火通信、中兴通讯(微博)、上海大亚、

二类厂家：上海贝尔、江苏银河、四川长虹(微博)、北京朝歌、二零凯天

高清 IPTV 终端：

一类厂家：快威科技(思科代理)、华为技术、四川长虹、中兴通讯、深圳创维

二类厂家：烽火通信、爱立信、二零凯天、UT 斯达康、上海大亚、乐视网
来源：2011-12-30 通信产业网

[返回目录](#)

【中国联通】

联通针对平板市场定制 3G 无线猫

昨天，记者从中国联通(微博)了解到，为了适应平板电脑的普及，联通刚刚进行了新一轮 3G 无线调制解调器(无线猫)的定制采购，其定制的 3G 无线猫从昨天开始上市销售。

国内的市场调研数据显示，今年三季度国内平板电脑的总销量为 156.6 万台，目前市场保有量预计达 800 万台以上，而其中大部分的平板电脑是 WiFi 版。中国联通表示，为了满足这部分用户使用平板电脑随时随地上网的需求，联通特意定制了新型 3G 无线猫上网卡，这种无线猫可将 3G 网络转换成 WiFi，最多可支持 5 个用户同时在线。据记者了解，在联通刚刚进行的一轮集采招标中，中兴通讯(微博)的 MF30 无线猫产品最终中标。

中国联通介绍，此次推出的新型 3G 无线猫上网卡还不仅只限于平板电脑上网，凡是具有 WiFi 功能的电子终端均能与 3G 无线猫上网卡共享上网。来源：2011-12-28 京华时报微博

[返回目录](#)

联通港股股价全年涨 47% 居恒指成分股首位

联通港股股价全年涨 47% 居恒指成分股首位.新浪科技讯 12 月 31 日消息, 截止香港股市 2011 年最后一个交易日的收盘时间, 中国联通(微博)红筹公司收报 16.34 港元, 全年累计涨幅达到 47%, 在恒指成分股中居于首位, 涨幅较第二位高出 28 个百分点。

联通红筹市值增至全球第 9

12 月 30 日, 2011 年香港股市最后一个交易日, 香港恒指收报 18,434.39 点。2011 年是香港股市非常糟糕的一年, 受欧债危机恶化及美国评级遭下调等因素影响, 今年恒指累计下跌 4,601 点, 跌幅达到 20%, 在过去的十年内表现仅好于 08 年。

在大市不景气的背景下, 根据彭博资讯数据, 联通红筹全年涨幅在全球前 40 大市值(根据最新收市价换算为港元计算)最高的电信运营商中排名也居于首位, 受益于良好的股价表现, 联通红筹市值达到 3851 亿港元, 目前在全球主要电信运营商中排名第 9 位, 较上年同期提升 8 位。

对于今年以来联通红筹优异的股价表现, 香港知名媒体昨日纷纷发表评论。香港著名财经媒体《香港经济日报》报道称“港股今年以来跌幅达两成, 跑输环球大部分主要市场。不过一众中港电讯股则凭借智能电话 iPhone 概念突围而出, 成为逆市奇葩, 除了联通(00762)成为表现最佳蓝筹股外, 数码通(00315)股价升幅加上股息的总回报成为“股王”。

同时, 香港日发行量较大的免费报刊《am930》也报道称“中国联通受 3G 新客量急升等因素带动, 以昨收报 16.46 元计, 全年累增 48%, 为蓝筹升幅王, 恒指新贵康师傅(322)累升 20.1%, 为第二佳蓝筹”。

主要受业绩影响

受 3G 和固网宽带高速增长的驱动, 2011 年中国联通收入快速增长, 主要业务领域呈现积极可喜的变化。根据公开数据, 中国联通红筹公司前三个季度实现营业收入 1559 亿元, 同比增 23.5%, 超过行业平均增速。

自 2009 年初中国 3G 移动牌照发放以来, 中国联通的 3G 业务取得了突飞猛进的发展, 建成了全球最大、国内最快的 WCDMA 网络, 部分城市网络下行峰值速率高达 21Mbps。

同时, 由于 2011 年中国联通率先推出数款新定义千元智能手机, 创造了国内智能机销量的奇迹, 为此, 中国联通也收获了 3G 用户的快速规模发展。截止 11 月份, 中国联通 3G 用户突破 3600 万户, 在三大运营商中已甩开第二名很大差距。来源: 2011-12-31 新浪科技微博

联通千元机造星结果：国产 3G 机销量超过洋品牌

在近日举行的联通 4 英寸新定义 3G 智能机发布会上，中国联通(微博)透露的一组数据让业界吃惊，自 7 个月前推出新定义千元智能机以来，新定义千元智能机已占据国内 WCDMA 手机销量的前两名，其中销量最大的一款达 310 万部。这显示 2011 年联通 WCDMA 手机上的“造星运动”获得巨大成功。

国产 WCDMA 手机崛起

一年前，业内咨询公司赛诺的调研报告显示，截止 2010 年 10 月份，国内 3G 手机市场上诺基亚(微博)销售 913 万台，居第一；三星(微博)销售 641 万台，居第二；而在 WCDMA 手机中，诺基亚、三星、苹果公司分列前三。

不过，眼下，格局已经完全改变。根据 12 月 26 日中国联通销售部总经理周友盟在致辞中透露的数据，“WCDMA 手机市场上，中兴手机从 5 月份的 1.1% 增至 11 月份的 6.2%，联想手机从 1.6% 增至 11.1%。此外，零售商的营业收入也实现快速增长，截至 11 月底来自联通产品的收入同比增长 95%”。

这一信息引发了当时在座的诸多手机厂商的艳羡。在场的十几家手机厂商实际上都是国产手机主力厂商，若是在半年前，他们绝对想不到他们有朝一日能在 WCDMA 手机市场上赶超一直称霸的洋品牌。

仔细对比的话可发现，截止 2011 年 11 月现在，仅凭千元智能机，国产手机的总销量就早已超过诺基亚、三星。并且，2011 年 11 月，新定义千元智能机占据国内 WCDMA 手机销量前两名，新定义千元智能机已创造销售奇迹，其中最高的联想 A60 单月销量 34 万部，其次是中兴 V880 单月销量 24 万部。

5 个厂商获益于千元机“明星”

至少 5 家国产品牌厂商在联通 WCDMA 手机市场上获得巨大收益。自中国联通于今年 5 月 31 日推出新定义 3G 智能机以来，推向市场的还只有 5 款新定义 3G 智能机，但这 5 款机型的明星效应非常显著。

6 月 1 日，首款新定义 3G 智能机中兴 V880 上市，当时每天销售 4000 部的数字已经让联通狂喜，后来，该款手机日均销量增至 8000 台，最高单日销量超过 1 万台，一个月下来，销量最终达到 30 万台。而到了 8 月底，中兴 V880 的销量就达到 100 万台。

这一数字让第二个投入市场的联想集团(微博)心潮澎湃。8 月 10 日，联通与联想集团举行了发布会，会上，在场的联想集团移动互联网和数字家庭业务集团总

裁刘军也赶紧让其下属估计了个数字，并说，联想也希望其 Lenovo A60 这款产品的销量是百万级的。

而实际上到了 11 月份，根据联通内部的统计数据，联想的 A60 已经后来居上，销量超过了中兴的 V880，但在总销量上，中兴 V880 达到 310 万部，联想 A60 销量第二，为 210 万部。

但无论如何，到了此时，联想之前肯定没想到由联通操盘的新定义千元智能机能超过其花费巨资打造的乐 Phone 销量。

当中兴 V880 销量突破百万台时，中国联通销售部总经理于英涛也连说想不到，“坦率地讲，对于第一款新定义千元 3G 智能手机 V880，当时我预期一个月销量 8 万台，12 个月 100 万台。但没想到，这款手机 3 个月就完成了 12 个月的销售目标”。

其实，后面的销量增长继续超过他的预期。在联通首次试水的新定义千元 3G 智能手机“大片”获得成功后，很快，酷派、华为(微博)、夏新相继跟入。而现在希望加入联通千元机阵营的厂商已如潮水搬涌来。

移动互联网手机两大核心要素

中国联通销售部总经理周友盟则表示，中低价位智能终端市场潜力巨大，中国 9 亿手机用户中 90% 使用的手机价格低于 2000 元，中低价位智能终端将成为 3G 普及的决定因素。

“3G 手机普及关键是要合适的价格和良好的体验”，一直参与联通千元智能机定制的宇龙酷派常务副总裁李旺如此认为。

周友盟也认可这种看法，她认为，只有兼具良好的移动互联网体验与老百姓承受得起的价格两大核心因素，3G 智能手机才能真正走向大众，真正实现 3G 普及。

实际上，联通操盘新定义千元智能机也正是抓住了这两个核心要素，以全新更高配置、千元价格、大幅购机补贴为切入点。联通此次新推出的 4 英寸新定义千元智能机仍然如此，在硬件配置上大力提升屏幕尺寸、CPU、HSUPV、内存、摄像头这 5 大要素，基本上也就把握住了移动互联网时代的用户体验。

而千元智能机对 3G 用户的拉动也是明显的，根据中国联通日前的公告，其 11 月份 3G 用户净增数为 338 万户，单月新增 3G 用户首次突破 300 万，同时，11 月当月，中国联通 3G 业务收入较去年同期翻番。而仔细查阅联通今年以来的用户增长，其 7 月以前的数个月徘徊于单月新增 200 万用户左右，直到 7 月份开始，新增用户数开始大幅攀升，这一时间点也正好与千元智能机推出的时间吻合。

原本为普及 3G 市场，未料制造出众多 3G 手机市场上的“销量明星”。在 3G 时代，联通显然已经拉开了 3G 手机中洋品牌厂商并驾齐驱的序幕。来源：2011-12-28 新浪科技微博

[返回目录](#)

制造跟踪篇

【中兴】

中兴通讯：用“云”打开市场大门

2011 年 5 月 17 日，在南京工作的中兴通讯(微博)员工小张搬进了新建成中兴通讯全球云计算中心。令人惊讶的是，在小张的办公桌上只有显示器和一个小盒子(瘦终端)，并没有传统中的主机，这便是典型的“桌面云”应用。

而事实上，这种“桌面云”已经广泛地应用到了中兴通讯的每个角落。无论是研究所员工、各地办事处、外包人员、还是移动办公人员，均可以通过 PC 机、笔记本电脑、瘦客户端、智能移动终端等登录虚拟桌面，只要输入自己的账号和密码，系统就会根据员工的身份识别分配不同的权限来供其使用相应的系统。

云计算中心在满足中兴通讯自身的信息化需求的同时将成为其云计算业务开发最好的“试验田”，而如今，中兴通讯希望通过布局“云”进而打开蕴藏更大市场空间的企业市场。

布局云计算

事实上，在新的产业环境下，运营商正面临着 IT 企业的巨大挑战，这些 IT 企业通过免费的模式，搭建统一平台，在提供免费的基础服务的基础上，通过广告、增值服务等其他方式盈利。

而这也让运营商有了不愿沦为“管道”的野心。在中兴通讯总裁史立荣看来，蕴藏着巨大市场空间的企业市场是电信运营商探索杀手级应用的一块全新阵地，而云计算则为“抓手”。

据了解，中兴通讯在云计算这块几年前就投入资源进行相关技术的研究和跟踪，全球著名市场咨询公司 Frost&Sullivan 在此前召开的“2011Frost&Sullivan 企业通信高峰论坛”上授予中兴通讯股份有限公司“2011 年度云计算解决方案提供商”奖。这一奖项是为了表彰中兴通讯在云计算方面的长期研发贡献和技术优势，同时也认可其在中国云计算市场的快速发展。

就在此前，中兴通讯对外声明，将战略性进军云计算领域、将云计算作为公司新的战略增长点之一，并藉此规模进军 IT 领域；中兴通讯将从电信级市场、

政府和企业网级市场、以及云终端和云应用等多个维度实现新拓展。史立荣表示，希望未来云计算相关收入能够在公司营收中三分天下有其一。

中兴通讯目前已经投入 3000 多人进行云计算研发，成立了云计算与 IT 经营部，公司拥有全系列 CoCloud 云计算解决方案，日前已经发布了云操作系统、智能交通云、智慧园区云、SDPaaS 云部署、类 AppStore 云应用程序平台等产品和解决方案。截止到 2010 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。

政企市场空间

据了解，中兴通讯年初就制定出相关的战略，包括云市场、云计算都是公司战略投入的方向，也是中兴今年的战略发展方向。其中包括整个政企应用，集成服务提供等方面的投入和利益 Level 都是非常高的。

不过，摆在中兴通讯眼前的最大的问题是如何让云落地一样，更重要的是向目标客户提供能符合他们发展，帮助他们解决问题的政企方案。

对于中兴通讯而言，其云计算要在战略上要落地，就意味着需要以云应用拉动云计算产业的发展。为此，中兴通讯首先在通讯运营商领域开始实施。

“因为运营商是中兴最大的合作伙伴，它的资源池服务以及公有云、私有云、桌面办公系统等等，这些方面我们基本开通了很多商用局，为很多应用领域提供服务。”史立荣表示。

事实上，由运营商作为直接的切入点，在中兴内部看来是顺理成章的事情。很久以来就是整个通讯领域，尤其是运营商最主要的合作伙伴，中兴对于运营商的业务发展规划、商业模式、设备方案的情况和痛点都有很深的了解，所以很容易与运营商切入在一起，并进行云服务。

值得一提的是，目前业内对云计算的诟病，一是安全，二是批评其只有概念没有实际成果，对此，史立荣表示，业内认为缺乏实际成果，是因为缺乏相关的云应用。客户需要的是云服务，而不是云概念，需要看到云服务对其经营带来的成效。

例如，利用虚拟桌面云实现的虚拟办公室，目前已经在中国移动(微博)以及中国联通(微博)得到了应用。截至目前，中国移动和中国联通的虚拟桌面数量已经分别达到了 1500 个和 1200 个，这两家运营商未来的应用目标则分别是 15000 个和 10000 个，而这也让上述运营商能够在提供统一管理的同时，降低成本，并对环境友好。

此外，据了解，中兴通讯内部 eTrip 云服务，就是实实在在的云服务。以往企业员工出差，要完成审批、借款、订票、订酒店、开发票、报销等一套繁琐流程，eTrip 将其通过网络全部移植到云端处理，实现了“员工出差不见钱”。2010

年，eTrip 服务为中兴通讯降低成本上亿元人民币，同时还帮助公司吸引了 70 多家企业用户。

“难在我们对政企市场有一定的压力，我们对政企市场客户的管理流程、业务流程、周边工具有一个深入的了解才能提供更好的方案。” 史立荣表示。

在史立荣看来，未来垂直行业市场蕴藏着巨大的发展潜力包括交通业、能源业、政府、教育业以及金融业等；而在企业物联网应用之一的 RFID 领域，巨大的市场空间已经显现。

数据显示，2010 年，全球垂直市场的 RFID 应用规模已经达到了 50 亿美元。尤其在中国，相关探索已经起步。

“在统一通信解决方案下，企业能够获得 ICT(信息与通讯技术)综合应用和服务，电信运营商也可以快速发展政府和企业客户。” 史立荣表示。

云手机只是一个概念

事实上，对于一直布局云计算的中兴通讯，其是否推出云手机也成为外界普遍关注的焦点。就在此前，中兴的竞争对手华为(微博)发布了首款云手机 Vision，阿里巴巴(微博)发布了内置淘宝比价、口碑网、淘女郎等阿里旗下各种应用的阿里云手机，小米科技(微博)也发布第一款小米手机(微博)。

对此，中兴通讯执行副总裁何士友表示，所谓云手机，应该是基于云服务的手机，只有云计算应用很普及时，有消费者可感受的云应用，才能去谈云手机，目前云手机推出为时为早，中兴更重视手机设计、用户体验等方面，会理性看待云手机概念涌现的现象。

在何士友看来：现在的手机还处于一个智能手机发展的阶段，他认为，手机的发展大致分为几个阶段，第一就是功能手机，很多的业务都是在手机厂商里面做好了，支持这些业务，过去 2G 时代，2.5G 时代，像 GPS 很多的业务，主要是语音和短信为主。进入 3G 时代最重要的就是移动互联网的业务，比如说 Google 的开放平台上面，这个平台上面不是只有手机厂商和芯片厂商，而是由有运营商和内容提供商都在这个平台上承载了很多东西，所以这个时代叫做智能开放平台的时代。

何士友认为，往下发展可以看到手机的功能越来越强大，特别是在手机多媒体的一些应用，这样有一些业务必然会放到服务器，大家说的服务端，就是所谓的云端，这个时候很多的服务要放到云端，放到云端手机很多服务就会联到云端的服务，这个时候会逐步过渡，云服务所以叫做云手机。

“这个云手机海外也有叫瘦终端，实际上这个发展需要一个过程，我认为目前还是处于智能手机发展阶段，现在说云手机还是属于一个概念的炒作阶段。”

何世友表示，前一段时间云比较多，一片乌云，最近云少一点，清楚一点，我相信未来确实天空中布满很多云的，一定是这样一个结论。

何士友强调，目前中兴不会跟进这一波“云手机”的潮流。他认为，云服务的基础——“智能手机”，是现在的重点，“当智能机未来发展到了有一定阶段之后，云的概念才会变成现实”。

不过，对于其终端的策略，中兴也自有打算。12月26日，中兴通讯与中国联通再度推出了8款新定义千元3G智能机新品。这是继今年5月中兴通讯率先与中国联通合作推出BladeV880并大获成功后，终端厂商在示范效应刺激下大规模投入到千元级智能机市场，而在此之前仅仅2周，中兴通讯已经与联通先行一步推出了更为高端的4.3寸大屏智能机，将产品队列进一步丰富。

事实上，目前市场以三星(微博)Galaxy、苹果iPhone为代表的高端智能手机，却并非运营商用户增长的主力阵容。而相反的是，随着千元智能终端的不断普及，消费者对移动互联体验有了更高的要求，千元智能手机这一市场的培育已经初见渐入佳境。

据了解，中兴通讯此次推出了在1500档中端智能手机的第一款产品SkateV960，这款继承BladeV880之路的全球明星机型，已经在全球近30个国家同步上市。在1500级这一市场，中兴效应有可能将进一步放大，为中国联通在更高端市场的布局再次树立一个具有诱惑性的新标杆。来源：2011-12-29 每日经济新闻

[返回目录](#)

中电信推龙计划反抢智能手机话语权

就在中国联通(微博)集国产手机厂商为2012年3G大战布局之际，中国电信(微博)也毫不示弱。据悉，中国电信已出台“龙计划”，旨在通过“统一套餐政策”加“高额补贴政策”，与联通一决高下。

运营商比拼3G手机销量

几天前，中国联通的一个发布会上，中国联通总经理陆益民非常兴奋地宣布，联通新定义千元智能机销量达到近1000万部。而这还仅仅是上市5个月里由5款手机制造的销量。在场的国产手机厂商大佬们都呈现出艳羡的目光，因为仅仅半年前，没有人想到国产品牌3G手机会在这么短的时间里超过洋品牌。

联通的这一“大捷”会令中国电信怎么想，这无法判断。根据中国电信之前公布的数据，2011年1至9月，天翼3G智能手机累计销量已经超过1000万部，9月的销量达到200万部，进步也相当可观。

中国移动(微博)则已经很久没公布其 TD 手机销量了，其还是在 2011 年 8 月时透露，2011 年 TD 终端销量达到 1500 万，其中包括 1200 万 TD 手机。截至 2011 年，TD 终端总销量超过 3700 万。截至 2011 年 5 月底，中国移动 TD 终端为 581 款，包括手机 269 款、无线座机 130 款、数据卡 75 款、上网本 60 款、阅读器 14 款、家庭网关 33 款。

这其中有多少是智能机则不清楚。据悉，因市场需求的问题，厂商开发 TD 智能机的积极性不是很高，中国移动的 TD 智能机销量应该落后于联通和电信。

“龙计划”聚焦智能机

显然，3G 智能机领域目前呈现的是中国电信和中国联通的较量。

而业内人士透露，中国电信已在全国推出手机终端“龙计划”，这是中国电信的一个 3G 手机大规模推广计划，由中国电信按照“合约计划”方式实施全国统一的销售政策，相同的手机终端在全国范围内采用“统一套餐”、“统一补贴”、“统一展现”、“统一宣传”。而优惠措施将采用“套餐政策”加“补贴政策”，第一期主推 6 款高性价比智能机。

北京电信内部人士则透露，北京电信已完成“龙计划”的准备，以 4 英寸大屏手机和云手机为主打。

4 英寸大屏手机正是中国联通几天来一直主推的机型，中国联通宣称要以 4 英寸大屏手机作为 2012 年的四大战略机型的最重要组成部分，将占其手机销量的 40%以上。但北京电信的计划显示其毫不示弱。

4 英寸大屏 3G 智能手机在业内至关重要，被称为“新的千元 3G 智能手机的标杆性产品”，之前的中国电信千元 3G 手机均为 3.5 英寸屏，为此，中国电信在 2011 年 6 月就提出要推出新型大屏 3G 智能手机，并为下一阶段的 3G 智能定制手机提出了明确要求：“集中打造 4.0 英寸屏幕、处理速度快、客户感知优良和零售价在 1500 元以内为主流的中档智能手机。”

实际上，就在中国联通推出 8 款 4 英寸大屏手机之前，北京电信已经抢先于半个月前推出了两款 4 英寸大屏智能手机——酷派 5860 和海信 E910。

而价格也成为双方较量的重点，中国联通宣布其 8 款 4 英寸大屏手机均在 1500 元以下，逐步降到 700-1300 元，而北京电信直接将其 4 英寸大屏手机一步到位定格至 1300 元以下，并辅以大规模购机补贴。

据悉，按照整个中国电信“龙计划”中的“统一补贴”政策，中国电信机补和话补比例统一为 42%，超出以往最高补贴率 12 个百分点。而北京电信的补贴政策明显显现这一特征：预存 1290 元、选 129 元套餐即可选一款 4 英寸大屏手机。

以云服务为撒手锏

根据日前三大电信运营商发布的最新统计数据,截至 11 月,中国移动的 3G 用户达到 4800.7 万,中国电信的 3G 用户达到 3335 万,中国联通的 3G 用户也达到了 3653 万,三者合计的 3G 用户数已经达到了 11788.7 万,和上年同期相比增长超过了 260%。而据此估算,三大运营商每月合计新增用户近 800 万,到年底,整个全年我国 3G 用户总数突破 1.2 亿大关基本上已经没有悬念。

这说明我国 3G 发展已经彻底进入快车道,而 3G 手机也越来越丰富,甚至连老人手机终端也推出了 3G 版。在这种时候,运营商之间的拼抢将更加激烈。

北京电信内部人士则透露了其另外一个撒手锏——云手机和云服务。云服务就是指将大量用网络连接的计算资源统一管理和调度,构成一个计算资源池向用户按需服务。用户通过网络以按需、易扩展的方式获得所需资源和服务。

云服务的推出能力与固网宽带及 IDC(互联网数据中心)资源有关,这正是中国电信的优势,在 IDC 资源方面,中国电信占到三家运营商里差不多一半的份额,联通方面占四成左右,而移动大约在一成。同时在线路方面,目前端口局基本也是更多地掌握在电信手中。显然,中国电信推出云服务有其优势。

也正是因为此,北京电信透露,将于近期向政企和公众个人用户同时推出云服务,这应该是国内运营商中首个推出云服务者,而且,北京电信甚至与华为(微博)联手准备了两款云手机。一场新的技术和服务大战将使得 3G 时代的竞争结果更加扑朔迷离。来源:2011-12-31 华夏时报微博

[返回目录](#)

中兴通讯在埃塞俄比亚：艰苦的“垄断”

铁塔屹立在山顶上,爬上去需要十多分钟。铁塔四周有围墙,大门上锁,需要敲门,旁边的小屋才会有保安出来开门放行。保安是退伍军人,以防小偷进去偷窃。站在山顶上放眼望去,视线之内能看到稀稀落落十余座茅草屋。

这是中兴通讯(微博)在埃塞俄比亚的一个普通基站。

2006 年 11 月,埃塞俄比亚电信与中兴通讯签订了 3 年独家供货框架协议,国家开发银行给予此项目 15 亿美元的资金支持。协议签署后,中兴通讯要在这个几乎一穷二白的国家建立起一个覆盖全国范围的网络,且是“交钥匙”工程。

从此,中兴在这个国家建立了成百上千个基站,让最贫穷的村子都有机会与外界联通。为了这个目标,中兴通讯埃塞俄比亚子公司 CEO 张延猛在这里吃尽了苦头。

难字当头

张延猛今年 31 岁，很精干，在非洲差不多待了 10 年。在埃塞的日子，他基本每天早上 8 点钟到食堂吃早饭，之后一直工作到晚上 10 点多。驻外人员能忙成他这样可不多见。他在非洲走过很多地方，但在埃塞俄比亚的近 5 年时间，是最煎熬的。

埃塞俄比亚电信属于国家运营商，政府希望通过信息化带动工业化，所以采取的是宏观计划下的整体建网模式，实现全国覆盖，但该国的道路建设几乎处于中国上世纪六七十年代的水平，施工难度巨大。

“很多地方车都进不去，尤其是在这里还有长达几个月的雨季。有时候物料运输要先用车，之后用牲口，再不行的话就几百个人一起扛。”张延猛说。很多基站可能周围覆盖的也就几十户人家，所以站点建设时附近荒无人烟很正常。

“这种痛苦和修路的痛苦不一样，修路即使再偏远的地方都会有一两百人在一起，而这种基站建设，可能只有几个人。”在埃塞俄比亚的建筑公司一位员工讲，他们一次在路上开车，忽然听到身后有人喊，停下车从后面追上来一个中国人，头发看起来已经几个月没有修剪，来人很兴奋地说，停一下说说话吧，我已经几个月没有见过中国人了！

最痛苦的还有电力问题。即使在首都亚的斯亚贝巴，有时也会整晚停电。

2007 年埃塞的传统新年之夜，所有的手机用户开通短信服务，并可以收到埃塞电信和中兴通讯的短信祝福，这实际相当于对中兴通讯的第一次验收。张延猛心情紧张地等待着反馈，结果并不算太好：有些手机拨打不通，有些手机通话会突然中断。事后，张延猛和团队分析问题，主要就在于电力供应的短缺。

这个问题直到今天依然还在困扰着中兴。“设备商能够做的，就是最大限度地优化方案，配油机、电池，以及通过太阳能，综合各种办法。”即使中兴努力拿出最优方案，也并不一定能得到埃塞电信的认可；而太阳能的比重会控制在 20% 左右，因为价格高，需要控制整体价格。这是一个相互平衡的过程，中兴现在对每一周、每个月各地区的停电状况等有详细记录，以此为根据和埃塞电信进行沟通。

对张延猛来说，这些难题虽然让人头痛，但都在预期范围之内，他没有想到的更大困难在于这个国家的决策文化。

这一点，张延猛是慢慢发觉的。最开始他不太清楚为什么工作进展会比自己的预期慢，他原来只是以为这里的黑人工作效率低。很快，他就知道难题所在了。

“有一次，中兴发一批设备，在发货单上填写的是 1km，但是在货物描述中写的是 1000m。对方的工作人员拒绝签收，说这个可能会影响将来对他的审计。”张延猛说，有时类似问题会让人觉得匪夷所思。很多简单的问题，下属不签字或有不同意见，会递交到上一级主管，可能一直会到公司最高层，然后高层看到递

交的文件上有不同意见，就会再把文件打回原部门讨论。而且往往越是细枝末节的问题，这样循环往复越多。

症结在这个国家的体制。尽管国家要发展经济，但为了防止腐败，该国对官员有严格的审计制度；各级党员都有批评与自我批评大会，在会上，每个人都会被问到：贪污有没有？政绩如何？执政党还处于政权稳定的初期，所以对于贪污腐败等问题处置非常严厉。

埃塞电信作为国有企业，意味着电信员工不仅是工程师，还可能有一定职级。对这些人来说，如果出现问题，不仅是撤职，甚至会进监狱乃至危及生命。

“这个国家遵循批判性文化，首先会认定有罪。这种思维方式很大程度决定了官员的做事态度和方式。”中兴通讯本来是做交钥匙工程，但是现在从发货、到货、清关、出库、土建设施、开装等全部环节，埃塞电信都会介入。

这种困难外人很难理解。“因为从宏观层面来看，你能看到政府的支持态度，但一到细节，就要一点一点推动。”张延猛说，这并没有很好的解决办法，只能一对一跟进。这也是他这几年最操心的原因。张每年见总理都得在5次以上，频繁的时候一个月去一次。“从总理这个层面容易推动，他的视野会宏观。下面的人，考虑眼前的利益就越多。”

这种细节沟通一旦不注意，就可能酿成大问题，乃至影响全盘。最近，埃塞的媒体报道一名埃塞电信工程师认为存在质量问题而拒绝接收 Negele Borena 地区的网络安装组件，中兴方面的员工无法收到安装验收证书，将导致埃塞俄比亚电信的付款延后，于是双方发生争执并上升为暴力冲突，事件还未有最终结果，但一定会给双方的合作带来影响。

所以，“在埃塞不比拼技术能力。”张延猛认为，这种事情也只有中国公司能干。“投入的体力劳动、脑力劳动不一定很多，但耐性都是非常痛苦的。成千上百这样的事情靠每个中兴的员工努力推动。如果让西方公司同样来做，可能十年都干不完。”

富贵险中求

即便如此，中兴还要承担巨大风险。

对比欧洲等发达地区，非洲的电信项目不仅要拼技术和解决方案，更多的是对风险判断、团队执行及对当地文化的深刻理解，埃塞俄比亚电信项目更是这些问题的集中体现。

埃塞俄比亚有8500万人口，埃塞俄比亚电信是国有且唯一的电信运营商，这在非洲也是绝无仅有的，这意味着拿下一个客户就有可能无竞争性地获得全国市场，所以埃塞俄比亚项目一直是电信设备商的争夺重点。中国以及西方设备商都早早进入，希望能够找到机会。但直到2005年政权稳固后，埃塞俄比亚才正

式进入第一个经济发展五年计划。在漫长的等待中，几乎每家运营商都更换过几任代表。

现今的埃塞俄比亚在政体和司法体系方面延续自西方社会，但经济发展更多在照搬中国模式。其电信和航空作为重点发展行业，完全国有垄断。2006年8月，埃塞俄比亚电信根据政府提出的电信发展规划，制定了到2010年的一揽子项目实施计划。

因为和中国政府的亲密关系，尤其是埃塞俄比亚人认为电信关乎国家安全，所以在选择设备供应商时，爱立信(微博)等西方厂商并未进入考虑范围，换言之，这场竞争的候选人只有中兴和华为。

这场竞争对于两家中国厂商来说，更多是在考验胆量。埃塞俄比亚电信提出的条件是中方提供长期贷款，且以卖方信贷的方式实施，也就是说，由中国的银行向中兴提供贷款，同时中兴以赊销的方式向埃塞俄比亚电信提供设备，埃方以营业收入分期偿还中兴，中兴再偿还银行，这意味着中兴不仅要担保，而且还要贴息，从商业角度讲，成本更高。

如何衡量这种风险？一尤其是在政局刚刚稳定之时，去衡量这个国家未来5年甚至10年政治经济可能发生的变化，以及电信产业的发展、公司收入和还款能力？中国的电信设备商并非第一次采用卖方信贷方式做项目，但埃塞俄比亚的情势显然更特殊。当时中兴通讯正是殷一民任总裁的时期，公司强调“现金流第一、利润第二、规模第三”的理念。这样的项目显然和这种指导理念是相悖的，中兴内部就此项目讨论过多次。“最后还是殷总拍板。中兴详细分析了埃塞整体的状况，这个国家的电信产业潜力很大，政府和企业层面表现出的发展经济的决心和态度，考量之后都认为可行。”张延猛说。

商业世界不可能零风险，每个公司对于风险的判断也不尽相同。在埃塞俄比亚的项目上，作为对手，华为的竞争并不特别积极，自然也是出于风险判断。

虽然中兴通讯在几年时间内将埃塞俄比亚的用户数量从100万快速提升到1000万，得到当地政府的认可，但中兴通讯显然还未完全得到民间舆论环境的认可。给中兴带来批评最多的，仍然是电力问题所致。因为对于用户来说，打不通电话就会认为是你的问题，而不会考虑是电力公司的问题。而且，这个国家和人民都有强烈的民族自尊，有问题时，他们首先想到的是对方的责任。

而且，这个国家的民主和舆论自由程度非常高。“任何人都能发表意见，而且这个国家的文化以批判为主，如果篮子里有10个鸡蛋，其中1个坏了，他会认为这篮子鸡蛋都有问题。”张延猛说，做项目工程，如果做到没有一点问题，是不现实的。

这种特质决定在这个国家做生意，可以没有朋友，但是不能有一个敌人，也意味着中兴需要通过各种方式更积极地融入这个国家的经济发展中。在这几年，中兴为埃塞电信制定了培训计划，免费为其培养工程师，以及进行社会培训。

在埃塞电信西北区的一位官员看来，这些还不够。他对这几年和中兴通讯的合作表示基本满意后说：“我们还有 3000 万人口的市场容量，这是很好的商业机会，所以中兴比其他竞争对手应该更早地运用最好的技术，带来更高质量的设备，并且把技术带到埃塞来。”

所幸，这在张延猛看来并不冲突，甚至很有必要。“如果考虑长期生存，必须要从项目转向投资，提高当地技术水平，给他提供造血功能。”中兴通讯计划在当地由双方合建手机生产厂，合作建设 IT 工业园区，促进本地电信产业链的发展。

而在竞争对手又重新在埃塞寻找机会的当下，为了笼络住这个饥渴又霸道的合作伙伴，中兴通讯的步伐仍需加快。来源：2011-12-31 《中国企业家》杂志

[返回目录](#)

【华为】

华为官方微博 1 月 1 日正式开通

华为(微博)官方微博将于 2012 年 1 月 1 日凌晨正式上线。

去年一年，通信设备商如爱立信(微博)、诺基亚西门子通信(微博)、中兴通讯(微博)、上海贝尔(微博)等已经开通新浪官方微博，作为全球第二大设备商，华为一直没有开通官方微博，只是开通了企业业务、终端、电子书等业务的微博。

不过，相对于官方微博的谨慎而言，华为高管团队比较“开放”，去年此时，胡厚崑(微博)、徐文伟(微博)、丁耘(微博)、陈黎芳(微博)、余承东(微博)等华为董事会成员悉数开通了新浪微博。

这或许源于任正非在去年倡导的开放，任正非去年在一次大会上说，“在舆论面前，公司长期的做法就是一只把头埋在沙子里的鸵鸟，我可以做鸵鸟，但公司不能，公司要攻击前进，华为公司到这个时候要允许批评。你们看我所有的讲话、所有的文章，都号召华为公司内部要出现敢于反对的声音、敢于反对我们的人。”

“华为官方微博 2012 年 1 月 1 日正式开通，期待您的关注！”一语既出，引发了很多网友的关注，截止到发稿时，华为官方微博的粉丝已超过 17000 人。

来源：2011-12-31 新浪科技微博

[返回目录](#)

华为明年将投资印度 1.5 亿美元

华为(微博)2012 年将在印度投资 1 亿-1.5 亿美元推动当地业务增长。

过去十年投资 15 亿美元

“华为致力于在印度长期发展，企业业务、终端业务、2G 扩容、3G 和 LTE 等技术平台都将加速发展。” 华为印度发言人 Sures Vaidyanathan 表示。

华为为运营商提供设备，帮助它们将这些技术推向终端用户。在印度，华为印度公司是最大的 ICT 公司之一，也是最大的宽带设备供应商之一。

过去十年，该公司在印度研发、业务、市场、制造中心投资了 15 亿美元，每年约 1 亿-1.5 亿美元，将印度发展为其资源和企业社会责任枢纽。

行业分析师认为，由于印度业务的周期性变化，华为不会立即增加在当地的投资。这主要归因于 2G 设备需求缓慢下降以及印度政府促进国内设备制造商发展的打算，他们表示。

然而分析师表示，3G 和 LTE 能补偿 2G 的损失——在这两个技术平台上，华为将在印度获得更高的市场份额。

分析师表示，包括华为在内的领先的国际设备商正与信实、Aircel 等领先移动运营商合作进行 LTE 部署试验。预计到 2012 年第三季度，LTE 将在印度商用。

目标三大业务持平

目前，印度为华为全球净收入贡献了 3%，2010 年华为收入为 1851.76 亿人民币，分析师预计这一数字将在五年内以两位数增长。

华为在印度的收入主要来自传统的运营商业务，其次是目前还较少的企业和移动终端。

华为今年在印度推出了企业业务，在此基础上向渠道合作伙伴推出了宽带产品组合和解决方案。到 2015 年，该业务来自印度的合约销售预计将产生 10 亿美元的收入。

华为在印度的移动终端收入也看涨。

“自 2012 年起，我们的目标是使来自印度三大业务——传统运营商业务、企业业务和移动终端的收入持平。” Vaidyanathan 表示。

华为还在班加罗尔建立了规模庞大的研发中心，在过去十年投资了 4 亿美元：“对一家公司而言非常重要，利用印度的软件技术实力，并与中国的制造优势协同。” 来源：2011-12-29 中国通信网

[返回目录](#)

华为发布业界首款 Giga DSL 样机

信息与通信解决方案供应商华为(微博)日前宣布,其 FBB(Fixed Broadband)创新实验室已成功研制出业界首款 Giga DSL 样机。该系统划时代地在单线对双绞线上通过 TDD 全双工方式实现了上下行 1Gbps 的接入速率。在 100 米距离内, Giga DSL 技术可以在运营商现网双绞线上提供高达千兆速率的宽带业务,成为运营商建设超宽带接入网络除 FTTH 之外的又一种高性价比技术选择。

随着 IPTV、HDTV 等超宽带业务的不断普及,家庭及企业用户对接入带宽需求进一步提高,100 兆及以上的接入带宽成为现实需求。华为 Giga DSL 样机大大降低了对外辐射干扰和设备功耗,充分满足设备近距离部署时高带宽、低功耗、低干扰的需求。来源:2011-12-28 北京商报微博

[返回目录](#)

【诺基亚】

传诺基亚将在美国推出 LTE 版 WP 手机

有传闻称,诺基亚(微博)将针对美国市场推出支持 LTE 网络的 Windows Phone 手机。最新迹象表明,诺基亚正在进行这方面的工作。

诺基亚已经推出了一款 Windows Phone 诊断应用,帮助用户测试 AT&T 的 LTE 网络。该应用支持 Band 4 和 Band 17 频段,而这是 AT&T 网络所使用的频段外,诺基亚的多媒体消息设置工具也可以针对 CDMA 网络进行设置,这意味着诺基亚有可能推出针对 Verizon 无线和 Sprint 网络的 Windows Phone 手机。不过,诺基亚官方目前尚无任何说法。

可以确定的是,诺基亚的 LTE 版 Windows Phone 手机将会很快面市,而最大的问题则是哪家运营商将运营这类手机。业内人士预计,诺基亚将在明年 1 月的拉斯维加斯消费电子展(CES)上公布更多消息。来源:2011-12-29 新浪科技微博

[返回目录](#)

诺基亚智能手机 2011 年中国出货量仍居第一

尽管每一季的出货量都在递减,不过诺基亚智能手机在 2011 年中国的总出货量仍然保全了第一名的位置。

根据市场调查公司 Strategy Analytics 的数据,2011 年第三季度,中国以 2400 万台的出货量,打败同期的美国(2300 万台),成为全球最大智能手机市场。

该公司的执行总监 Neil Mawston 说，“中国已经成为一个巨大的、不断增长智能手机市场，没有哪一家硬件制造商、零部件制造商或者内容提供商能够忽视”。

让人意外的是，诺基亚(微博)仍未走下王座。尽管每一季的出货量都在递减，不过诺基亚在 2011 年中国的总出货量仍然保全了第一名的位置。据易观国际(微博)的数据，2011 年前三季度诺基亚在中国的出货量是(683+512+401)万部，第二名的三星(微博)是(361+440+544)万部。前三个季度，诺基亚在中国智能手机市场的份额分别为 43.7%、30.4%、18%。

随着苹果及安卓系统手机的崛起，诺基亚在全球智能手机市场份额中不断走下坡路。按照市场调研公司 Gartner 的统计，2010 年第三季度塞班操作系统的市场份额是 36.3%，一年后下滑到 16.9%，而安卓则从同期的 25.3%，攀升至 52.5%。易观国际分析师王颖认为，尽管业界人士关注诺基亚的未来走向，媒体一直唱衰它，可是这十多年来诺基亚在中国积淀的品牌影响力还在，它的渠道是最好的，已经下沉渗透到了五六线城市。

搭载安卓操作系统的中国本土智能手机的力量也不容小觑，2011 年三季度，得益于电信营运定制购机，华为(微博)超越苹果成为中国第三大智能机厂商。中兴、天语、联想等也在抢占份额，塞班操作系统无力抵挡安卓或者 iOS，诺基亚所遭遇的冲击还在后头，其命运将决定于 2012 年的诺基亚推出的 Windows Phone 能否力挽狂澜。来源：2011-12-31 南方周末微博

[返回目录](#)

【其他制造商】

三星占据美国手机市场 26%份额

comScore 周四公布了截至 11 月底的前 3 个月中美国手机市场的数据。结果显示，三星(微博)电子是排名第一的手机厂商，市场份额为 25.6%。而 Android 仍是领先的智能手机平台，市场份额达到 46.9%。

在截至 11 月底的前 3 个月中，2.34 亿年龄超过 13 岁的美国人使用手机。三星电子在所有 OEM 厂商中排名第一，市场份额为 24.6%，较 8 月份的数据上升 0.3%。LG 电子和摩托罗拉(微博)移动分居 2、3 位，市场份额分别为 20.5% 和 13.7%。苹果排名第 4，市场份额为 11.2%，较 8 月份时上升 1.4%。RIM 在前 5 大手机厂商中垫底，市场份额为 6.5%，较 8 月份时下降 0.6%。

在 comScore 的这一报告期内，9140 万美国人拥有智能手机，较 8 月份时上升 8%。Android 仍是领先的智能手机平台，市场份额为 46.9%，较 8 月份时

上升 3.1%。苹果仍排名第二，市场份额上升 1.4%，至 28.7%。RIM、微软(微博)和 Symbian 的市场份额分别为 16.6%、5.2%和 1.5%，环比均出现下降。

在 comScore 的这一报告期内，72.6%的美国手机用户使用短信，较 8 月份时上升 2.1%。44.9%的手机用户下载应用，较 8 月份时上升 3.3%。使用移动浏览器的用户占 44.4%，较 8 月份时上升 2.3%。此外，通过手机登录社交网络、玩游戏和听音乐的用户比例均有所上升。来源：2011-12-30 新浪科技微博

[返回目录](#)

三星拟将明年手机销量提高 15%至 3.74 亿部

三星(微博)计划通过增加智能手机销量将该公司明年全球手机销量提高 15%，缩小与诺基亚(微博)的差距。

在旗舰手机 Galaxy S 销售强劲的拉动下，今年第三季度三星超过苹果成为全球第一大智能手机厂商。Galaxy S 运行谷歌的 Android 平台。

消息称，三星计划将明年的手机销量由今年预期的 3.25 亿部提高到 3.74 亿部；预计明年诺基亚手机销量将减少 5%至 3.99 亿部。在三星明年 3.74 亿部手机销量中，智能手机销量将达到 1.5 亿部。

三星发言人未就此置评。

尽管与微软(微博)建立了合作关系，诺基亚在快速发展的智能手机市场上仍然不是苹果和三星等公司的对手。来源：2011-12-28 科技资讯网

[返回目录](#)

服务增值篇

【趋势观察】

IPv6 启动在即 路由器等下游行业直接受益

12 月 23 日国务院总理温家宝主持召开国务院常务会议，研究部署加快发展我国下一代互联网产业。会议指出，2013 年年底前，开展国际互联网协议第 6 版(IPv6)网络小规模商用试点，形成成熟的商业模式和技术演进路线。2014 年至 2015 年，将开展大规模部署和商用，实现国际互联网协议第 4 版与第 6 版主流业务互通。从行业总体趋势看，IPv6 势在必行。

我们认为，互联网协议从 IPv4 升级为 IPv6 的驱动力主要来自两个方面：首先，IPv4 地址面临枯竭。其次，IPv6 在地址容量、安全性、网络管理、移动性、服务质量上优势明显。

根据现有规划的显示，IPv6 网络的建设将是漫长的过程，根据部署规划及行业发展规律，预计现有网络升级成纯 IPv6 网络，至少需要 10 年时间；但在 2015 年前后，IPv6 网络成熟度已能与 IPv4 相当。

从下游的硬件层面看，路由器、交换机、家庭网关、机顶盒等厂商将受益最大。在当代互联网最为重要 TCP/IP 协议簇中，IP 协议工作于网络层，对应的硬件为路由器、交换机、家庭网关、机顶盒。故 IP 协议由 IPv4 升级为 IPv6，在硬件层面表现为路由器、交换机、家庭网关升级，即必须支持 IPv6 协议。而对应物理层、链路层的线缆、网卡、光电转换器等设备不受 IP 协议升级影响。

投资建议：在设备商层面，我们建议关注具有 IPv6 路由器、交换机、家庭网关、机顶盒类产品的公司：中兴通讯(微博)、烽火通信、星网锐捷、佳讯飞鸿。
来源：2011-12-28 东方早报

[返回目录](#)

2012 年西欧电信业趋势：运营商重组将继续

国外科技媒体 Light Reading 旗下 Pyramid Research 对即将来临的 2012 年通信行业的关键趋势做出了预测。以下为其对西欧地区 2012 年电信业的发展趋势预测：

横跨欧洲地区的运营商重组将会继续

西班牙电信(Telefonica)在 2011 年 9 月成立一个新的业务部门——数字部门(Telefonica Digital)，该部门约有 2500 名员工，此举展示了新产品和服务对这家电信巨头而言的重要性。西班牙电信数字部门将在一个简单的结构下发展诸如电子医疗、金融服务、VoIP 和 M2M 等产品和服务，从而帮助公司未来能有更好的发展。

Pyramid Research 预计，到 2012 年，该公司将推出其“Wi-Fi 语音文本”产品——O2 Connect，这是目前该部门开发的领域之一。

于此类似，挪威电信(Telenor)在同一月份宣布，该公司成立一个新的关注于数字服务的业务部门，例如，其中的一项名为 Comoyo 的业务，将向消费者提供一站式的购买终端服务。而该公司认为这代表着未来服务之间相互作用和消耗的方式。

Pyramid Research 预计，2012 年将会更多运营商采取这样的举动，尤其是那些上市的运营商们，他们需要安抚股东自己很好地在参与产业发展，并已找到了很多新的产品和服务增长点。

“合作竞争”将成为运营商的一项关键策略

分析称，未来欧洲地区运营商“合作竞争”策略的重要性在于，通过与其他服务提供商之间的合作关系来减少运营和资本支出，将成为运营商们维持营收和定位核心市场、以及在语音和数据服务上提高利润的一种方式。

Pyramid Research 预计，诸如德国电信和法国电信这样的公司，其合作关系将会加深并且变得这种合作会变得司空见惯。

然而，他们现在能与设备供应商之间发挥的议价能力或许将在 2012 年面临更多的审查。来源：2011-12-31 中国通信网

[返回目录](#)

外媒预测 2012 年亚太地区 WiMAX 将走向终结

国外科技媒体 Light Reading 旗下 Pyramid Research 对即将来临的 2012 年通信行业的关键趋势做出了预测，2012 年，亚太地区 WiMAX 技术将终结。

根据市场调研公司 InfoneticsResearch 的研究报告显示，到 2011 年第二季度底，WiMAX 技术的用户总数已突破 2000 万，预计年底将达到 2500 万。而亚太地区也一直被视为 WiMAX 技术发展的重点。

在亚太地区，台湾、马来西亚、印度都一直是 WiMAX 技术渗透的重点。以台湾为例，台湾政府在整个地区对该技术在背后提供了政治力量和牌照许可。在台湾，共有六家获得 WiMAX 运营许可的运营商：全球一动(Global Mobile)、威迈思电信(Vmax Telecom)、远传电信(Far Eastone Telecommunications)、大众电信(First International Telecom Corp)、大同电信(Tatung InfoComm)和威达超舜电讯(Vee Telecom Multimedia)。

然而，随着 LTE 在全球商用提速，WiMAX 运营商开始动摇。据了解，台湾和马来西亚的运营商正在选择 LTE 来代替 WiMax(或正在向监管部门申请进行技术转换的许可)。今年 6 月，台湾最大 IT 协会台北市电脑工会(The Taipei Computer Association,TCA)建议当地 WiMAX 运营商进行合并，并呼吁台湾运营商及早放弃 WiMAX，转而投资目前主流的下一代移动通信技术 LTE。此外，印度大多数的 BWA 牌照，曾被 WiMAX 支持者视为发展 WiMAX 的理想市场，而这些运营商则选择了 LTE。

报告认为，2012年或许将成为 WiMax 技术终结的开始。运营商支持的减少将转化为供应商支持的下降和该技术更昂贵的价格，同时，更重要的是，最终决定一种技术成功与否的用户终端的价格也将会更加昂贵。来源：2011-12-29 通信产业网

[返回目录](#)

【移动增值服务】

北京移动公司推出网信业务

中国移动(微博)北京公司正式发布了网信业务。网信是一种基于移动互联网技术，可以为集团客户提供大容量、强交互性的信息发布业务。与传统短信、彩信不同，网信消息包括文本和链接两个部分。当手机用户收到网信消息后，点击其中的链接即可浏览网信页面。

网信业务让人们可以藉由移动互联网，将本已熟悉的短信、彩信业务拓展到新的应用空间。例如政企单位可通过网信发送手机报刊供员工阅读。目前，网信已在金融行业、政府及公共事业、教育行业、互联网、旅游行业、餐饮、休闲、零售行业、医疗、汽车、运输、物流、农林牧渔等诸多领域进行了尝试，并让诸多政企单位和民众受益。来源：2011-12-28 北京商报微博

[返回目录](#)

移动充值卡有效期延至五年

昨天北京移动对外正式宣布，将从下月起延长手机充值卡的充值期限，从原先的两年延长至五年。同时，对于饱受诟病的手机话费余额有效期，北京移动表示，将在明年适当时候全面取消。

事实上，手机话费有效期包含两个层面：一是充值卡卡面上标注的有效期，一般为两年；另一个是“预存话费有效期”，指的是将话费存到账户后，会要求用户在限定的时间段内消费完，如果到期后没有用完就会进入“保留期”，被视为手机欠费，不能向外打电话。此前，中国移动(微博)曾对外声称，将从2012年1月1日起，对于新入网用户取消话费有效期的限制。

北京移动昨日表示，从下个月起，市面上销售的各种面额的话费充值卡(含电子卡)，有效期限将变为五年。如果您手中现在还有未充值的充值卡，北京移动还给出了处理办法：2012年1月1日起，对于该时间前过期的手机充值卡，在过期一年内，可到营业厅办理过期充值卡激活服务。不过2013年1月1日后

还没有激活则作废 ;对于分别于 2012 年 6 月 30 日、2012 年 12 月 31 日、2013 年 6 月 30 日到期的充值卡 , 则全部延长三年半。

对于“预存话费有效期” , 北京移动已经对大部分用户取消了此类限制 , 目前仅有神州行普通卡和家园卡尚有有效期限限制。该公司昨日表示 , 将按照集团的部署 , 加快方案的细化和对电脑收费系统的修改调测 , 针对有效期限限制的存量客户 , 将在 2012 年 2 季度之后为用户提供可以自主选择取消余额有效期限限制的服务 , 用户选择该项服务后 , 只要在两个月内存在正常的通信消费行为 , 则账户余额一直有效。

另外 , 中国电信(微博)、中国联通(微博)也表示正在积极推进取消手机话费有效期的工作 , 不过尚未公布时间表。来源 : 2011-12-28 北京晨报微博

[返回目录](#)

【网络增值服务】

阿联酋推 LTE 商用网络 移动宽带速度达 100Mbps

阿联酋电信 Etisalat 的 LTE 网络现在已经开始向阿联酋的后付费用户提供服务 , 其移动宽带速度高达 100Mbps。

Etisalat 表示 , 用户访问服务所需的 E398-LTEUSB 调制解调器于今天开始上市。这款调制解调器的售价为 799 迪拉姆 , 用户可以在该国各地的 Etisalat 公司商业中心和网点够点。

新用户可以通过签约使用 Etisalat 公司的 MyDataPlan——一款为期 6-12 个月的数据计划套餐而免费获得该款设备并享受 LTE 服务。Etisalat 的这一数据服务套餐为用户提供阿联酋国内最大的数据限额——20GB。选择这一套餐的用户还可以享受免费的无限互联网上网时数 , 以及每天从午夜至翌日凌晨三点的免费数据下载。

Etisalat 的 4GLTE 网络将让用户尽享速度要求苛刻的应用程序 , 如视频流、视频会议、网络游戏等 , 目前这种网速还未在该国普及。

阿联酋电信首席营销官马修·维尔舍(MatthewWillsher)表示 , 在推出这种商业化服务和 USB 调制解调器之前 , 公司已经进行了用户试用 , 结果表明“性能格外令人满意”。

维尔舍称 : “在未来几个月 , 当与 LTE 兼容的、基于数据的无线路由器和平板电脑产品 , 以及具有 4G 功能的手机问世后 , 我们的客户可以期望率先尝试。”

Etisalat 公司已经部署了近 1000 座基站 , 其 LTE 的覆盖范围包括所有的阿联酋主要城市及 70%的人口。

FDD-LTE 网络允许 LTE 和 HSPA+之间的数据进行充分地流动和传输。对于置身于 4GLTE 网络覆盖区域以外的用户，4GLTE 设备将自动连接到 Etisalat 公司的 3G 网络。来源：2011-12-31 飞象网

[返回目录](#)

技术情报篇

【视频通信】

首个 3D 电视频道元旦试播

3D 产业有望迎来新机遇。国家广电总局昨日透露，我国首个 3D 电视试验频道将于 2012 年元旦试播，春节正式播出。

国家广电总局新闻发言人昨日就 3D 电视试验频道答记者问时表示，3D 电视试验频道是我国首个立体电视节目综合性试验频道，每天播出时间为 10：30-24：00，每晚首播 4.5 小时，每天重播两次，共播出 13.5 小时。频道内容主要包括动漫、体育、专题片、影视剧、综艺等类型的 3D 电视节目，以及重大活动的现场转播(如春晚、伦敦奥运会等)。

据介绍，3D 电视试验频道由中央电视台、北京广播电视台、上海广播电视台、天津广播电视台、江苏广播电视总台、深圳电视台等六家单位联合开办，各台分栏目制作 3D 电视节目，中央电视台统一播出。

对此，业内人士表示，此次 3D 频道一旦试运营成功，其他 5 家卫视有望很快具备播出能力，预计在未来几年推出更多 3D 频道。

据了解，3D 电视试验频道采用卫星通道加密传输，在全国各地有线数字电视网络的基本频道中传送。观众可以利用有线数字高清机顶盒和 3D 电视机，就可以收看到 3D 电视试验频道的具有立体效果的电视节目。在开办初期，用户可以免费收看。

分析人士表示，3D 频道将提高 3D 节目观赏的频率，撬动产业的发展，无论是硬件方面的 3D 电视，还是内容方面的 3D 片源，都会有积极推动作用。

据天相投资数据显示，2010 年国内 3D 电视销量为 10 万台，预计 2011 年将达到 200 万台。而随着 3D 频道的开播，将刺激 3D 电视的购买需求。来源：2011-12-28 上海证券报微博

[返回目录](#)

【电信网络】

全球卫星导航大比拼

昨日，中国北斗卫星导航系统(CNSS)正式向中国及周边地区提供连续的导航定位和授时服务，这是世界上第三个投入运行的卫星导航系统。在此之前，美国的全球定位系统(GPS)和俄罗斯的格洛纳斯卫星导航系统(GLONASS)早在上世纪 90 年代就已经建成并投入运行。与此同时，欧盟也在打造自己的卫星导航系统“伽利略”计划。

美国 GPS

军方戒心重重

全球定位系统(GPS)是目前全世界应用最为广泛也最为成熟的卫星导航定位系统。研发 GPS 系统始于 1973 年，其初衷是为美国的核潜艇等核打击力量提供全球定位和导航。1991 年海湾战争期间，刚刚试运行的 GPS 曾大展身手，那是 GPS 第一次广泛用于战争。

可以看出，从诞生之日起，GPS 就与美国军方的关系密不可分。目前，GPS 系统仍是美国政府的国家资产，由国防部负责管理。根据美国法律，国防部负责向全球提供标准的 GPS 定位服务，同时要防止对 GPS 的敌意利用。美国保留了限制 GPS 信号强度和精度，或者彻底关闭 GPS 服务的权利，以便美军及其盟国可以在冲突时独享 GPS 服务。换言之，一个没有自己独立导航系统的国家，在与美国发生冲突时，就极有可能面临 GPS 信号被掐断。

GPS 的用户只需购买 GPS 接收机就可以免费享受该服务，不过，GPS 针对普通用户和美军方提供的是不同的服务。2000 年，时任总统克林顿下令，使民用信号的精度从 100 米提高到 20 米，而如今，民用 GPS 信号的精度可达到 10 米左右。

对于 GPS 信号的全球用户，美国依旧戒心重重。目前，美国政府依旧严格控制某些民用 GPS 接收器的出口。

欧盟伽利略

有技术只差钱

伽利略卫星导航系统是欧盟和欧洲空间局正在建设中的项目，以天文学家伽利略的名字命名，初衷是为欧洲国家提供一个独立于美国 GPS 和俄罗斯格洛纳斯之外的高精度定位导航系统，使欧盟在卫星导航问题上摆脱对美国和俄罗斯的依赖，实现自主独立。

伽利略系统的技术水平将高于 GPS 和格洛纳斯。比如，其精度甚至可以达到一米级别。

伽利略系统分为基本版和高精度版，前者将是免费的，后者则提供给付费的商业用户以及用于军事用途，该系统在极端情况下，会因为军事原因而对某些用户关闭。

2003 年 5 月，欧盟和欧洲空间局正式批准伽利略项目第一阶段，最初预计 2012 年开始运行，但这一日期已被屡次推迟。现在的计划是 2019 年全部建成。

伽利略计划遇到的最大问题是缺钱。该计划提出之初，欧盟和欧洲空间局的设想是，该项目的三分之二资金由私人投资者提供，其余三分之一由欧盟和欧洲空间局分担。但私人投资迟迟不到位，而项目预算则从最初的 77 亿欧元飙升到 200 多亿欧元。

如果资金问题没有得到彻底解决，伽利略系统的全面建成时间还有可能会继续推迟。

俄格洛纳斯

卫星齐了 缺接收器

由于前苏联和俄罗斯的导航卫星寿命太短，为使卫星数量始终保持在 24 颗，必须每年发射两颗卫星。

而在上世纪 90 年代，俄经济严重衰退，空间研究项目资金被砍掉 80%，俄罗斯发现自身无力维持格洛纳斯的全面运行。就这样，到 2001 年时，格洛纳斯导航系统仅有 6 颗卫星在轨，达到其历史最低点。

普京就任总统后，经济快速恢复。政府有了钱，加上普京特别关注格洛纳斯项目，格洛纳斯终于迎来了第二个春天。

2008 年俄格战争期间，美国切断了战争地带的 GPS 信号，这进一步刺激了俄罗斯加快发展格洛纳斯导航系统。2008 年 9 月，普京下令追加 26 亿美元资金。2011 年，格洛纳斯导航系统终于实现 24 颗在轨运行。

不过，格洛纳斯导航系统虽已投入全面运行，但与 GPS 相比，其民用化仍大大落后。实现全球覆盖的格洛纳斯，在全球的民用和商业用户仍然少得可怜，主要原因是其用户端的设备发展一直严重滞后。比如，第一批俄制格洛纳斯车用导航设备 2007 年才出台，却比性能相似的 GPS 接收机还要笨重和昂贵。而且，市场上的格洛纳斯接收机品种很少，对消费者来说难以普及。

为了摆脱这一窘境，俄政府采取了不少措施。2010 年，俄罗斯宣布对所有使用 GPS 接收机的产品征收 25% 的关税，除非其可以兼容格洛纳斯信号。俄政府还计划从 2012 年开始，所有俄境内的汽车生产商都必须预装格洛纳斯导航装置。 [链接](#)

中国北斗导航

“三步走”战略

第一步，2000 年建成北斗卫星导航试验系统，使中国成为世界上第三个拥有自主卫星导航系统的国家。

第二步，建设北斗卫星导航系统，2012 年左右形成覆盖亚太大部分地区的服务能力。

第三步，2020 年左右，北斗卫星导航系统将形成全球覆盖能力。

在国际合作方面，中方称，中国的北斗也是世界的北斗。来源：2011-12-28 北京晚报微博

[返回目录](#)

俄再为美发射 6 颗“全球星-2”通信卫星

俄罗斯联邦航天署工作人员 28 日说，俄航天部门当天在哈萨克斯坦境内的拜科努尔发射场，用“联盟 - 2.1a”运载火箭将 6 颗美国“全球星 - 2”系列通信卫星发射升空。

“全球星 - 2”低轨道通信卫星系统由美国多家公司参与设计，该系统由 48 颗主卫星和 6 颗备用卫星组成，每颗卫星重 700 千克，工作时间为 15 年。其任务是为全球客户提供电话通信和数据传输服务。

此前，俄航天部门于去年 10 月和今年 7 月共将 12 颗“全球星 - 2”系列通信卫星送入预定轨道。来源：2011-12-29 新华网

[返回目录](#)

【终端】

LG 或将在 CES 展示配置英特尔芯片智能手机

英特尔(微博)和 LG 两家公司高管对外宣称，LG 将在明年 1 月的国际消费电子展(CES)上展示配置英特尔芯片的智能手机。

LG 或英特尔发言人对此并未置评。

据悉，LG 和英特尔并非首次联合在 CES 上展示手机。但与在 CES 上展示的许多产品相似，LG 和英特尔联合展示的上一款手机并未真正投放市场。

但业内人士认为，即使 LG 能真正推出配置英特尔芯片的智能手机，在 CES 上也将面临其他产品的激烈竞争，其中包括 HTC(微博)一款配置为 1.5GHz 的四核 Nvidia Tegra 3 芯片的手机。来源：2011-12-31 赛迪网

【运营支撑】

优先发展高清数字产业集群

广电高清数字产业集群是以技术创新为主要驱动力、极具产业包容性的战略性新兴产业。它不仅能够拉动传统产业转型升级，而且还会催生和培育出许多新兴产业。其生产方式的可复制性和产品消费方式的全球性，更凸显出强大的国际竞争力和持久的产业带动力，是广东全面实现产业转型升级极为重要的途径。

广东“十二五”期间，将广电高清数字产业集群作为战略性新兴产业的主导产业进行优先扶持，以此推动产业和社会管理的全面转型升级，拉动国民经济可持续发展，为建设幸福广东赋予更加具体的内容。

争夺技术高地和市场战略制高点的必然选择

广电高清数字产业集群，是基于下一代广播电视网(NGB)而产生的一种网络新业态，是广电高清数字网络产业链纵横衍生而形成的产业集合，包括五大产业：一是广电高清数字网络产业；二是高清数字设备制造业(网络设备、光纤、高清电视、高清机顶盒、家庭网关)；三是高清数字内容生产(影视、音像、动漫、游戏、出版、广告等创意产业)；四是基于广电网络的智能家电家居产业(智能家电、家居设施)；五是基于广电网络的新型社会管理服务产业。NGB是以CMMB(有线电视数字化和移动多媒体广播电视)成果为基础，以自主创新的3TNET(高性能宽带信息网)核心技术为支撑，构建的有线无线相结合、全程全网、互联互通、可管可控的全新网络形态。

在未来几年中，这一全新的数字化产业群将以战略性新兴产业的先导产业进入全球产业化阶段，其代表着当代信息技术应用的最高水平，集数字多媒体、宽带接入、数字通信、信息安全、高分辨显示等关键技术于一身，将直接拉动一个国家或地区的广播电视、智能家电、动漫游戏、宽带网络等产业的爆炸式发展，并为集成电路设计和制造、系统和应用软件的开发提供雄厚的技术支撑和强劲的市场推动力，成为当今世界主要国家竞相争夺的技术高地和市场战略制高点。

全面实现产业转型升级的重要途径

产业转型升级的关键是技术进步，而广电高清数字产业集群正是以技术创新为主要驱动力、极具产业包容性的战略性新兴产业。它是战略性新兴产业的“巨无霸”，不仅能够拉动传统产业转型升级，而且还会催生和培育出许多新兴产业。其生产方式的可复制性和产品消费方式的全球性，更凸显出强大的国际竞争力和持久的产业带动力，是广东全面实现产业转型升级极为重要的途径。

广电高清数字产业集群基于产业价值链纵横衍生而形成爆炸式发展：

当其实现与互联网的融合，价值链终端将是一场前所未有的家电家居制造业的智能化革命。广东是家电制造大省，中国家电总产量已占全球总量 70%，而广东又占其 45%。随着电视机、空调、洗衣机等家电的更新换代和智能升级，未来 2—3 年，将给广东智能家电带来总产值接近 8200 亿元的规模，由于控制了技术主动权，不仅可以实现量的增长，更可实现经济效益的明显提升。

当其实现与云计算的融合，高清传输与播出环节的硬件升级以及消费全面升级，产业链拉动的将是数以万亿计的 GDP 增长。其中，播出环节和传输环节的软硬件升级，带动的将是几千亿元 GDP 增长；全面激活消费元素，引导消费模式转变，比如数字家庭、智能社区、智慧城市的产业带动，将创造性地开发出互动购物、互动医疗、电视资讯、视频点播、互动游戏等多种增值服务，从而带动新型消费模式的产生，催生和培育体量巨大的现代服务产业的新业态，全面带动高清电视产业链、动漫游戏和影视制作等创意产业以及房地产、旅游、服装、汽车等消费领域 GDP 的强劲增长。

强化社会管理的一把利剑

广电高清数字电视互动平台是天然的社会管理平台，将成为政府可管、可控、可靠、全智能化管理社会的一把利剑。政府对社会管理的重心下移至每个家庭，可以成为政务信息公开的安全渠道——通过公开政务信息，加强民主监督，强化百姓的知情权、诉求权，百姓更有尊严感；成为政府公共应急管理的快捷通道——将政府的应急系统、监控系统、灾害预报系统等联网互动，把事关人民群众生命财产安全的公共信息及时传递到千家万户，百姓更有安全感；成为加强民主问政的可控管道——通过在线互动，进行物价听证、民主选举、民意调查等充分表达民意，在可管可控中及时化解社会矛盾，增进政府与人民群众的沟通与联系，大大增加百姓对政府的亲近感，等等。

建设“幸福广东”的有效举措

高清数字产业集群平台不仅可以促进产业和社会管理的全面转型升级，而且还可以高质量、多角度地满足人们对精神文化生活日益多元化的需求，给“幸福广东”赋予更加深刻的内涵和更加具体的内容。与模拟、数字、标清电视相比，高清互动电视具有巨大的信息容量和互动传输能力，可以极大丰富娱乐生活的多样化选择，满足人们对个性化的幸福指数追求。比如，高清双向互动可以实现从“看电视”到“用电视”的转变，辅以物联网、云计算等综合手段，为人们提供智能、快捷、便利的“数字家庭”、“智能社区”和“智慧城市”的多功能服务，使广大人民群众享受到各种便捷、舒适的体验。

优先发展高清数字产业集群

立足全球竞争，制定发展规划。准确把握全球信息革命的潮流趋势和历史机遇，必须以国际化视野制定广东全省性的广电高清数字产业群发展规划，以“规划引导、创意领先、突出特色、产业延伸、集群发展”为原则，建立以企业为主体、市场为导向、产学研相结合的技术创新体系，加强创新成果产业化，全面提升产业核心竞争力，把广东建设成为全国一流、世界领先的具有较强辐射带动作用的广电高清数字产业群基地。

加大政府投入，激活发展元素。实现基于 NGB 的网络全面升级改造、建立高清数字电视平台、普及高清机顶盒，是优先发展广电高清数字产业群的重要前提和基础。这是一个庞大的社会工程，光靠一个单位或一个企业是不可能完成的。纵观全球高清电视产业发展，许多国家采取了多种扶持政策。如一些国家政府投入巨资进行网络全面升级改造，或采用直接向观众免费赠送高清电视机顶盒，免除收视费，或拨专项资金进行补贴等方法来加快推进。广东应该将其作为一项重要的惠及广大纳税人的“民生工程”和公共服务型政府创新社会管理、提供高品质公共服务的“基础工程”，纳入公共财政预算体系，通过财政的先期投入带动，奠定坚实的产业群基础，从而调动全社会力量加快推进。

打造行业标准，引领世界潮流。创意领先，步步领先；标准先行，全球带动。要抢占行业发展的制高点，必须紧紧抓住“标准”这个牛鼻子。目前，中国已经具备制定行业“标准”的实力和能力，广东要加快建立行业发展标准和重要产品技术标准体系，力争实现以“广东标准”领航全球行业发展，以“广东创造”确立行业的国际龙头地位，让以广电高清数字产业群为龙头的战略新兴产业集群，真正成为广东抢占新一轮经济和社会管理制高点的制胜法宝。来源：

2012-1-1 南方日报

[返回目录](#)

市场跟踪篇

【数据参考】

亚太智能机销量强劲增长

数据显示，至 2016 年年底，亚太地区的智能手机单位销售量将保持 30% 的复合年均增长率，亚太地区正成为智能手机市场的新增长点。从长远来看，厂商抢攻亚太市场，需加速布局本土化终端产品链。

亚太地区正成为智能手机销量增长的新极。据市场分析机构 Pyramid Research 公布的最新报告，至 2016 年年底，亚太地区智能手机销量将占亚太

地区手机总销量的 57%，全球智能手机销售的 45%，且此间其单位销售量将保持 30%的复合年均增长率。也就是说，未来五年内，屡次刷新智能手机销售记录的亚太地区将继续保持增长势头。

为拓展更多的市场份额，全球各大手机厂商纷纷将掘金目标转向新兴的亚太地区。手机厂商们在大举进攻亚太市场的同时，不仅拉低了智能手机的价格，带动智能手机普及热潮，还极大地刺激了亚太地区庞大的消费潜力。这反过来也为各大运营商、手机制造商和移动内容创造者提供了大好机会。抢占先机就意味着抢占市场，布局本土化终端产品链无疑成为智能手机产业链各方抢市的“利器”。但要想在群雄逐鹿的亚太智能手机市场上争得一席之地，除了低价策略之外，众厂商还需注重提升用户体验，以丰富的应用与高性价比的智能终端赢得市场认可。

亚太地区成智能机新增长点

智能手机发展可谓一日千里，中国、印度、泰国等亚太新兴市场商机可期，引得手机厂商、运营商们大举进攻。一时间，亚太地区智能手机市场发展十分火热。

整体而言，亚太地区智能手机销量呈现强劲增长态势。来自市场分析机构 Pyramid Research 公布的最新报告显示，屡次刷新智能手机销售记录的亚太地区将继续其增长势头，直到 2016 年年底，届时，智能手机销量将占亚太地区手机总销量的 57%，全球智能手机销售的 45%。同时，Pyramid Research 还预计，2010 至 2016 年间，亚太地区的智能手机单位销售量将保持 30%的复合年均增长率，而同期智能手机的平均价格将以每年 10%的速度下降。这意味着，亚洲智能手机用户将大大增加。

具体来看，中国市场的智能手机销量仍很强劲。据 IHS iSuppli 公司的中国研究专题报告称，中国手机厂商的 2012 年智能手机出货量将增长近一倍，超过 1 亿部，预计将达到 1.014 亿部，比今年的 5200 万部劲增 94%，几乎是 2009 年 1020 万部的 10 倍。而印度市场的实力同样不可小觑，来自市场研究机构 Gartner 发布的最新研究预测称，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。此外，泰国市场的增势也十分喜人。据市场研究公司 TNS Global 的早前的研究显示，泰国的智能手机用户数量有望于明年增加一倍，占总移动用户总量的 22%。通过手机使用社会网络的用户预计将达到 25%，较之 2009 年的 2%和 2010 年的 9%大幅飙升。

不难看出，包括中国、印度、泰国等国家在内的亚太地区正逐渐显现出巨大的发展潜力。

多因素拉动终端产品线形成

亚太地区庞大的市场需求正使其成为手机厂商、电信运营商们掘金的一大红海。综合分析来看，消费者对智能手机的兴趣增强、移动终端价格不断下降、电信基础设施改善、丰富的应用程序等均是促进亚太智能机增长的动力。

首先，亚太地区消费者对智能机的需求日益增长。这得益于不断改善的电信基础设施，而 3G 网络的迅速发展也为新兴市场培育出了一部分率先使用智能手机的用户。如今，网络的需求在新兴市场上日益普遍。美国知名调查机构尼尔森早在 7 月中旬发布的调查预测报告指出，目前亚太地区所有手机用户中，智能手机用户比率尚不足 20%；而西欧地区的智能手机市场份额超过了 40%，美国则为 38%，均远远高于亚洲地区。尽管如此，近半亚洲消费者考虑今年年内购买智能手机。可见，亚太地区的市场空间还很大。

其次，智能手机价格拉低迎合新兴国家的市场购买力。一方面，手机厂商抢攻新兴市场，“群狼围殴”之下拉低了智能手机的平均价格；另一方面，又有运营商的补贴政策加持，智能手机已不再是“可望而不可及”之物。有分析认为，平均价格的不断下降是促使诸如印度尼西亚等新兴市场的智能手机普率不断提高的最重要因素，同时也在诸如日本等发达国家市场发挥着关键性作用。这一点，从国内千元智能手机的购机热潮中可见一斑。普及型的智能手机因在新兴市场的接受度高，因此市场增速不可估量。

另外，智能手机需求增长也受到应用程序的推动，特别是那些与社交网络和游戏有关的应用程序。

因地制宜全位布局本土市场

不可否认，亚太地区将是智能手机市场的下一个金矿。众厂商、运营商在瞄准亚太地区这块新兴的市场蛋糕之时，也需考虑如何有效布局，因地制宜地打造出一个本土化终端产品链无疑是抢市的“利器”。

一方面，以低价策略抢占先机。众所周知，低价策略是吸引消费者、开拓新兴市场的关键因素。因此，高性价比的智能终端产品无疑是抢占亚太地区新兴市场的一大法宝。对于大多数经济发展较慢的亚太地区的消费者来说，高性价比的“千元智能机”向来很受青睐。同时，低价策略也有利于智能手机在新兴市场蚕食功能机型，加速智能手机的普及化进程。

另一方面，以差异化策略赢得新兴市场。如今，智能终端产品已从“应用为王”时代逐步变成“用户体验为王”的时代。众手机厂商们只有根据消费者的需求，制定差异化策略方能赢得用户。因此，手机厂商可在丰富的内容与应用下功夫。正如业内人士所指，终端厂商只有将目光集中在如何将丰富的应用、内容与终端进行捆绑，以及如何在控制甚至降低成本的同时向用户提供更好的体验以提

高用户黏性这些方面,才能够在未来越来越激烈的智能终端市场的竞争中脱颖而出。

另外,渠道布局也是市场制胜的关键之一。手机厂商可与运营商加强合作,以定制终端的方式,推动智能终端向大众化市场迈进。来源:2011-12-29 通信信息报

[返回目录](#)

思科称 2015 年移动数据消耗量将增 21 倍

12月30日消息,思科公司最新发布的报告预测,移动数据消耗量将在2015年增长21倍。

2009年英国用户平均每月使用129MB移动数据流量,2010年达到268MB,预计2015年将达4023MB,几乎是届时美国用户平均每月耗量的2倍(注:预计美国用户2015年每月人均移动数据流量约2293MB)。

其他移动数据流量消耗大国还包括法国、意大利和澳大利亚,这些国家的每月人均用量届时都将超过4GB,而中国和印度仍将不足500MB。来源:2011-12-30 赛迪网

[返回目录](#)

【市场反馈】

数据显示塞班全球市场份额仍居第一

调研公司 Stat Counter 数据显示,塞班仍然是2011年全球使用最为广泛的移动操作系统。

Stat Counter 数据显示,今年1月份塞班全球市场为30.25%,而12月份增至33.59%。整体而言,塞班市场份额呈上扬趋势,尤其是最后两个月表现强劲。在移动市场,苹果赢得了巨额利润。但在市场份额方面,iOS今年的表现基本持平。1月份全球份额为25.02%,12月份降至22.56%。

谷歌 Android 全球份额增长较快,1月份时为14.61%,12月增至21.74%。如果按该速度发展,相信很快超越iOS位居第二。

今年真正的输家是RIM的黑莓(微博)OS,1月份全球市场份额为15.03%,12月份降至7.86%。

业内人士称，尽管 2011 年表现良好，但塞班未来的命运仍不确定。明年，相信该市场的竞争将更加激烈。除了谷歌与苹果的竞争，还将有一些新的对手加入。来源：2011-12-30 新浪科技微博

[返回目录](#)

北斗系统试运行助力卫星导航产业大提速

近日，国务院新闻办召开新闻发布会，北斗卫星导航系统的新闻发言人、中国卫星导航系统管理办公室主任冉承其表示，北斗卫星导航系统已试运行，为我国及周边地区提供免费服务，预计 2012 年年底提供正式的运行服务，届时我国将拥有自主知识产权的卫星导航系统。

“‘十二五’期间，我国卫星导航产业增速将高达 30%左右。”冉承其表示，“保守估计，2020 年，我国卫星导航产业产值将达到 4000 亿元。”

根据全球导航定位协会的统计数据，我国卫星导航市场目前的市场规模在 1000 亿元左右。不过，北斗卫星导航工程总设计师孙家栋院士介绍，由于缺乏竞争，美国的 GPS 占据我国 95% 的卫星导航市场。而随着北斗卫星导航系统的逐渐完善，我国的自主卫星导航市场将进入起跑期。

根据冉承其的表述，北斗卫星导航系统正式运行后，服务面积将覆盖亚太大部分地区，预计 2020 年实现全球覆盖。

据介绍，北斗卫星导航系统的优势在于，一方面兼容 GPS，用户可以自由切换；另一方面，该系统的精确度可高达 10 米左右。此外，北斗卫星导航系统的应用范围较高并可实现互动，可适用于交通、测绘、渔业、森林防火、地震、洪水等减灾救灾的诸多领域。

“北斗卫星导航系统的优势明显，将形成对美国 GPS 系统的挑战，打破 GPS 的全球垄断。”孙家栋介绍说。

“按计划，到 2015 年，北斗卫星导航系统将在我国国内卫星导航市场占据约 15% 的份额，在 2020 年达到 30% 以上。”

中科院国家天文台研究员施浒立介绍，实际上，卫星导航产业的巨大市场推动力还来源于国内民用市场的开发。

根据中信建投研究，随着北斗系统民用化市场帷幕的拉开，在产业链上，最先受益的将是地图数据和导航应用领域的龙头企业。冉承其表示，卫星导航的最大用户是汽车和手机行业。

虽然国内卫星导航产业的发展一片利好，但国家测绘地理信息局的一位人士也提醒，必须正视北斗卫星导航系统应用产业化的诸多问题。“从产业链上游看，

高空间分辨率和高光谱分辨率卫星、全天候雷达卫星在我国尚属空白；从产业中游看，海量、多源地理信息数据处理、地理信息数据分析等方面的技术研发不够，国内核心遥感数据处理软件产品几乎处于空白状态；从产业下游看，行业应用集成服务、地理信息网络服务和 LBS 商业模式亟待深入、创新。”

上述人士进一步指出：“北斗卫星导航应用产业化的最大瓶颈来源于卫星导航芯片。”

根据国家测绘地理信息局测绘发展研究中心最新发布的中国地理信息产业发展报告(2011)显示，与欧美发达国家相比，我国地理信息技术发展尚属于追赶状态，受技术等限制，短期内难改变美国一家独大的局面。来源：2012-1-2 中国高新技术产业导报

[返回目录](#)

外媒称 iPhone 4S 内地上市或掀新一轮抢购潮

iPhone 4S 已经正式获得中国工信部入网许可证，产品型号为 A1431，进网证号为 02-8573-116856。此后苹果 iPhone 4S 也通过了中国的 3C 认证。这也就意味着，苹果 iPhone 4S 在中国大陆的销售已经没有了政策限制。

按照目前的市场情况，预计 iPhone 4S 会在中国的农历新年即 1 月 23 日之前推出。预计将会掀起新一轮抢购热潮。

iPhone 产品在中国大陆市场上非常受欢迎，据悉仅仅中国移动(微博)的 iPhone 用户就高达 1000 万人次(尽管联通才是苹果在中国的授权运营商)，而外界普遍预期苹果的 iPhone 4S 将会进一步打破销售记录。而一旦苹果与中国移动达成协议的话，苹果的 iPhone 销量肯定会进一步大幅度攀升。来源：2011-12-28 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

- 垂询及订购请电话联系，部分信息的标题为本资料分析员所加，其中的内容和观点集团总机：(010) 6598-1925、6598-1897 E-mail: apptdc@apcsr.com
服务平台：(010) 6598-1925-602 E-mail: fuwu@apcsr.com
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，望善加利用并北京公司：(010) 6598-1925、6598-1897 E-mail: beijing@apcsr.com

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
通信产业竞争情报监测报告 2012.01.04 ©2009 亚太博宇版权所有，未经亚太博宇表示同意，不得抄袭或剪辑本文资料。

咨询服务。



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