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 ■

2010.08.11

亚太博宇
通信产业研究课题组
apptdc@apptdc.com

本期要点

■ **3G 门户的平台梦想**

移动互联网在未来将是多层次平台共存的状态，而 3G 门户也希望在其中找到一块自己的疆域。

■ **视频通话：“杀手”变“鸡肋”**

自 3G 概念在国内市场预热开始，视频通话就被视为“杀手级”应用被各大运营商所广泛期待，在各类 3G 概念的宣传广告中，视频通话的场景出现频率也几乎最高。然而中国 3G 业务大局开展一年多来，运营商对于视频通话业务的热情似乎正在悄然退却，而用户也并未对视频通话业务表现出太多的青睐———运营商之间视频通话无法互联互通、资费过高、网络支撑能力不足、终端普及度不够再加上一些文化层面的因素，种种原因综合之下，昔日被寄予厚望的“杀手”正在悄然向鸡肋迈进。

■ **我们的隐私正从手机中被偷走**

随着智能手机平台上的第三方应用程序获得了爆炸性的增长，这些程序已经牢牢地控制了我们的手机，而最新公布的一项研究正试图提醒人们：手机将带来更多的隐私问题和太多的安全风险

■ **三网融合终极目标是出现全新互联网**

“信息应该平等享用，文化服务本可低碳运行，互联网本该更容易普及全民。”中国工程院院士李幼平在四川绵阳市为党政干部做专题报告时认为，“三网融合的终极目标是出现全新互联网，实现“各献所知，各取所需”的信息服务环境。”

■ **商业模式不成熟 万亿物联网谁来埋单**

物联网，一个超过万亿美元的庞大产业，其未来规模将是互联网的 30 倍！国际电信联盟对物联网的这一判断，被官方人士、业内专家、分析机构广泛引用。然而，几乎没有任何机构和个人测算过物联网已经产生了多少产值，也没有分析过物联网投入与产出的商业前景究竟几何。

 ©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。

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
3G 门户的平台梦想 5
视频通话：“杀手”变“鸡肋” 9
我们的隐私正从手机中被偷走 11
三网融合终极目标是出现全新互联网 12
商业模式不成熟 万亿物联网谁来埋单 12
产业环境篇 16
〖政策监管〗 16
手机游戏防沉迷系统将推出 16
三网融合实施细则半月内出台 18
我国首个物联网国际规范发布 18
物联网家电成新宠 标准亟待统一 19
工信部官员称将解决 3G 应用擦边球问题 21
工信部 7 月发放 485 张电信设备进网许可证 22
个人信息成商家逐利点 法律须明确界定权利义务 22
〖国内行业环境〗 27
电信电网共促光纤入户增速 27
数字电视国家工程研究中心成立 29
我国正由工业社会向信息社会过渡 29
全球最大 WCDMA 本地网在北京建成 30
工信部力推三大运营商可视电话互通 31
报告称我国宽带资费相当于韩国 124 倍 31
运营商强势介入物联网致国家标准出台延迟 32
消息称三网融合第二批试点城市 2011 年初公布 34
〖国际行业环境〗 36
非洲网络容量过剩无利可图 36
美国准许破解智能手机“软件锁” 37
欧盟委员会内部封杀 RIM 黑莓手机 38
美国政府机构发放 12 亿美元宽带补贴 39
德国电信因旗下公司并购净利润跌至 6.25 亿美元 40
运营竞争篇 41
〖竞合场域〗 41

 ©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。

物联网撩拨新型产业脉动神经 41
iPhone 市占率遭 Android 侵蚀 43
手机巨头齐聚 中印手机采购会 43
联发科全面布局国内外手机市场 44
宽带接入市场进入三方竞争时代 45
〖中国移动〗 47
中移动股价创近 11 个月新高 47
中国移动 TD 招标收官 市场份额仍存变数 48
中国移动提出物联网“四统一”发展理念 49
中移动投资 20 亿两江新区建西南大区物流基地 49
〖中国电信〗 50
北京电信借黑莓拓 3G 业务 50
中电信 2010 年度供应商招标结果揭晓 51
北京电信 3G 终端补贴力度最高达 60% 52
中国电信布局物联网手机推翼支付业务 53
〖中国联通〗 54
联通出手应用商店 54
联通“沃”品牌店进驻百盛 55
联通奇瑞共建 3G 汽车车载信息应用服务平台 56
制造跟踪篇 57
〖中兴〗 57
中兴海外市场开创手机新模式 57
中兴通讯同意遵守印度新电信安全规定 58
中兴通讯与 UCell 在乌兹别克斯坦开通 LTE 网络 59
〖华为〗 59
华为遭遇美国潜规则 59
华为终端发布上半年业绩：出货近 5000 万部 62
〖诺基亚〗 64
诺基亚清理市场 酝酿在深扩张 64
诺基亚研究中心总监称不会自主生产芯片 65
诺基亚在印度测试 Listings 数字市场服务 66
〖其他制造商〗 67
摩托罗拉联合 Verizon 推 TV 平板电脑 67
分析称天线门影响不大 苹果已增加 iPhone 订单 68

 ©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。

服务增值篇.....68
【趋势观察】.....68
智能手机或迅速取代银行卡.....68
移动支付有望带来手机用户增长第二春.....69
2011 年中国将超日本成亚洲第一光纤市场.....72
【移动增值服务】.....72
移动热线可查业务优惠活动.....72
联通下调国际及台港澳漫游费.....73
消息称联通阅读拟 8 月中旬计费.....73
北京移动 5 元包月推广手机阅读.....74
【网络增值服务】.....75
飞信视频 流畅度满意.....75
运营商封堵 1.5 万个手机涉黄网站.....76
中国移动“数据大本营”全新升级.....77
技术情报篇.....77
【视频通信】.....77
数字电视宽带上网合二为一.....77
3D 电视编码和解码标准已完稿.....78
北京 1、2 号线下周起可实时看电视.....78
【电信网络】.....79
联通华为现网展示 42Mb/s 高速 3G 技术.....79
SK 电讯率先启动 LTE 技术抢攻韩国市场.....79
【终端】.....81
联通 WIFI 版 iPhone 下周一上市.....81
全球 WiFi 设备市场 2011 年 10 亿部.....81
夏普计划 2010 年底发布 3D 智能手机.....83
高通第四季度发布 1.5GHz 双核手机处理器.....84
【运营支撑】.....85
五年后市民用遥控器点击上网.....85
中国联通领跑证券业 3G 应用市场.....85
WAPI 基础架构虎符 TePA 正式成为国际标准.....87
市场跟踪篇.....90
【数据参考】.....90

 ©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。

77%受访者用手机支付 90
前 7 月手机出口量比增近六成 90
中美宽带用户全球占比超四成 91
手机市场双网双待机占比达 30% 91
二季度移动即时通讯累计账户破 4 亿 93
宏达电美国消费者兴趣指数增至 25% 93
〖市场反馈〗 95
手机支付市场中国最具吸引力 95
中国手机用户使用移动互联网比例超美国 95
十万手机程序写手成高级民工 获利者寥寥无几 96
移动电子商务增势迅猛 实物交易规模达 13 亿元 97
报告称全球 Android 手机将在 2012 年超过 iPhone 98

亚博聚焦

3G 门户的平台梦想

移动互联网在未来将是多层次平台共存的状态，而 3G 门户也希望在其中找到一块自己的疆域。

坐在光华路 SOHO 的 3G 门户新公司，一切的感觉都新鲜而有朝气。同之前的办公地点相比，这里开放而光明。只是，有许多座位都还空荡荡——那恐怕是为即将到来的新员工准备的。与此同时，3G 门户的人员扩招也在马不停蹄地进行。在 2010 年年初，所有员工加起来是 400 人左右，而到 2010 年年末，3G 门户将扩张至千人规模。其各地的宣传与品牌推广活动，也正在逐步启动中。

2010 年 7 月 6 日，3G 门户正式举办了“从门户到平台”战略发布会，宣布新的战略将是力争成为手机互联网平台，并启用了新 Logo 及新口号——“我就是自由”。仿佛是要让这一战略显得更笃定，在发布会上，3G 门户同时宣布获得 1000 多万美元投资，而这是“手机互联网领域最大单笔融资”。

用 3G 门户总裁张向东的话来说，如果说在 2004 年，平台梦对 3G 门户而言只是“白日梦”，那么在今天，那个日渐清晰的目标已经成为了必然要做的规划。

3G 门户的发展，经历了三个较为明显的阶段，而每一个阶段都与当时中国移动互联网的脉络有着直接的关系。

 ©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。

从 2002 年开始，以彩铃为标志，无线增值市场起锚。到 2004 年，这已经是一个见效显著的市场，许多 SP 商兴起，并带动了中国移动互联网上第一次内容激增。许多以 WAP 站为主要接入形式的移动互联网公司开始应运而生。

除了增值服务外，当时用户需求主要以接收娱乐和新闻性资讯内容为主，基本连接方式就是浏览器与电话，还没有太多手机应用程序的概念。这时候，3G 门户诞生的定位，就是“ 手机上的门户网站” ，以资讯作为最主要吸引用户的方式。

有人称 2006 年为“ 智能手机年” 。2005 年到 2006 年，智能手机开始显著增长，年递增速度达到 100%以上，并迅速占据了整体手机市场一成的份额。在硬件的推动下，以塞班、Linux 和 WinCE 为主的操作系统市场份额迅速提升。在这样的环境下，手机客户端应用开始崛起，并逐渐因为手机本身小和移动的特点，获得了独立于传统互联网之外的生存空间。

这段时间是 UC、掌讯通等以手机客户端为核心的移动互联网公司成长的黄金阶段，而此时的 3G 门户，也将战略定为“ 门户+客户端” 双核性，在提升原有移动媒体平台的基础上，以看书、听歌、移动视频各个垂直应用为发力点，开始在通路上拓展，强化与用户的连接。

以 2007 年 iPhone 发布为标志，随着移动设备的丰富与性能提升，传统互联网与手机互联网开始日趋融合。在其背后是用户体验的升级——如何让用户以更人性化的方式获取更多内容，在移动设备上让用户得到类似甚至超越传统互联网的体验，成为这一阶段的焦点。

有调研公司预计，到 2010 年底，全球移动用户数将达到 50 亿人，中国移动用户已经超过 7 亿人。而据艾瑞咨询报告，虽然受到运营商政策影响，第二季度单季的市场规模也已达到 40.2 亿元人民币。

一个拥有无穷潜力、正处于爆发前夜的市场——对移动互联网的这一判断，已成为无可争议的事实。而这个市场，将有充分能量来容纳多个平台共存。在这个时候，3G 门户顺势而为，将战略升级为平台化，实在无可厚非。

虽然中国移动互联网的阶段明确，但其变化太过快速，其间也经过了许多暗流，所以回头来看，真正从第一阶段就开始不断发展下来的移动互联网公司并不多。3G 门户就是这样一家公司，它懂得顺势而进，随着移动互联网的脉搏不断推进自己的战略，利用能够掌控的资源，做能让人看懂的事，顺应形势却快人一步。

当然很多业内人士都认为，3G 门户最成功的地方，就是其把每一次战略升级都很好地讲成了“ 资本故事” 。3G 门户的融资节奏的确也把控得很好，2005 年，第一轮融资助其站住脚跟，进行手机门户拓展；2006 年，第二轮融资让其

 ©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。

有充沛的资金流来针对用户感兴趣的内容，进行多个客户端的并行发展；2010年，第三轮融资帮3G门户以全新形象，开始进行品牌升级，并叩动了“平台”的大门。

在不断接近传统互联网能提供的所有服务的同时，移动互联网还是一个离用户更近、黏性更强的存在，这使得它具有广阔的前景，也对各方势力产生了无尽的诱惑。但与此同时，这个市场是一个相对传统互联网更加复杂的系统，从移动运营商到手机硬件、操作系统、客户端、内容，各个层次都有着盘踞的大势力。

为了在这一正在爆发的领域获得更大的成功，它们必须掌控更多的资源，拥有能够影响用户的更大能力。这显然不是靠一己之力就能完成的，它们都要找到属于自己的盟友。

而平台，正是已经被证明获得盟友的最好方式。其要义是，先通过自己的能力打造出一片土地，将土地开放给合作伙伴，再一起将土地培育得更加深厚，并在收获中各取自己那一份。如果一个平台的吸引力够强，它就将有可能靠着合作伙伴的能力，在短时间内迅速成长，并变成一个坚固的利益共生体。

但与此同时，它对平台建立者的要求也非常高。“平台将会考验的是一家公司多重的服务能力。而应对用户、开发者和互联网内容，不同对象需要服务的点是不同的。比如，你怎么样决定与其他内容商、应用商的竞合关系？如何让所有人感觉快乐和轻松，愿意和你在一起？”艾瑞高级分析师刘亮说。

未来的移动互联网，必然是平台的竞争。不管经由产业链条的哪个端点进入，都有可能在自己层面形成或大或小的平台，而它们只有在产业链中不断向上下游挤压，才能获得更充沛的空间。

在移动互联网上，苹果是最早形成自己平台的公司。作为一家同时具备硬件和软件优势的公司，它延续iPod+iTunes的模式，将iTunes带到了手机上，并抓住随时随地联网的特性，让iTunes及其延展的App Store、iBooks成为了影音娱乐、手机应用和阅读的三个平台。

随后，谷歌又用一种完全不同的玩法，开始了自己的移动互联网平台路线。它做了一个开放的操作系统，联合运营商、硬件厂商，以Android作为平台的基点，并由此开始用户和开发者的双向拓展。

虽然没有几年，但这两种方式，基本上已经成为经典的平台战略，并被广泛仿效。有硬件优势的厂商如三星、联想，会参照苹果平台模式；而像微软、百度、腾讯这样以软件和内容取胜的公司，则更偏向于以谷歌的方式搭建平台。

但是，在手机硬件和操作系统之上，从软件到云端，还有广阔的拓展空间，这导致随着移动互联网用户、企业土壤的深厚，将会有更多平台形式产生——大

 ©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。

平台之上，还会有一系列足够汇聚上下游资源的小平台产生，甚至只要你的产品拥有足够多的用户，就有可能变成一个平台。

比如运营商，一直试图与操作系统和硬件合作，利用通路的优势，将自建的应用商城变成一种平台式的存在。而像 Firefox 乃至 UC 这样的浏览器厂商，则一方面与硬件厂商、操作系统合作，跨平台延伸自己的产品；另一方面通过已经积累的大量用户，获取内容与应用上更大的控制力。

又比如亚马逊的 Kindle。除了拥有本身的电子书终端外，Kindle 的软件应用还进入和 Android、iPhone 和 iPad 里，变成在其他手机平台上让用户能直接链入内容的通路。当 Kindle 应用积累了众多用户，它就在下汇聚了阅读者与书籍购买者，在上汇聚出版商和作者，变成了一个跨平台的平台。

除了这些操作系统上一层的平台之外，一个足够有延展性的应用，也可能在拥有百万级以上的用户，并以某种方式吸纳资源变成平台。这种可能性在 iPad 的某些应用上即可初见端倪—— 一些应用所提供的，就是整合后的不同媒体的内容。

操作系统、应用平台、跨平台应用、单平台应用，到手机网站，每一个链条，都由大到小会出现一些平台属性的东西，它们拥有大量的用户，同时也具有吸收各种资源服务用户的拓展性和能力。

3G 门户显然也看到了这一点。虽然目前还无法进入操作系统和硬件这一“ 高阶俱乐部”，但它能抓住的，是网站和已经成型的跨平台应用——这对开发者而言也具有不小的吸引力。它并不是一圈将合作者围在中间的藩篱，而是利用自身媒体优势、技术优势、用户流量优势，为合作者提供集推广、盈利、交流甚至投资于一身的解决方案。

张向东对应用的拓展很有信心。虽然平台才刚刚成型，但他预计到 2011 年，3G 门户将会有起码 1 万个应用出现——扩大体量吸收尽可能多的应用与资源，同时以新品牌形象推广来提升用户基数，这应是 3G 门户平台战略第一阶段的要义。

下一步，据业内人士透露，3G 门户或将在年内推出其更有延展性的跨平台产品——一个名为“ 手机心脏”的虚拟手机操作系统。在中国这一手机用户层次极多、手机硬件和软件纷杂不一的市场，“ 手机心脏”将有可能在现有的硬件和操作系统之上，形成一片“ 标准化”的应用开发环境。

移动终端的多样性和复杂的巨头博弈，正在硬件和操作系统之外留下越来越大的空间，而能抓住这些空间的，除了那些巨头之外，只有跑得最快的人。来源：2010-8-9《商业价值》杂志

返回目录

 ©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。

视频通话：“杀手”变“鸡肋”

自 3G 概念在国内市场预热开始，视频通话就被视为“杀手级”应用被各大运营商所广泛期待，在各类 3G 概念的宣传广告中，视频通话的场景出现频率也几乎最高。然而中国 3G 业务大局开展一年多来，运营商对于视频通话业务的热情似乎正在悄然退却，而用户也并未对视频通话业务表现出太多的青睐———运营商之间视频通话无法互联互通、资费过高、网络支撑能力不足、终端普及度不够再加上一些文化层面的因素，种种原因综合之下，昔日被寄予厚望的“杀手”正在悄然向鸡肋迈进。

在目前已经提供 3G 服务的三大运营商中，中国电信由于网络技术等原因目前仍未提供视频通话服务，而已经推出的视频通话服务的中国移动和中国联通在网络支持等方面也存在明显的不足。其中，互联互通是最为突出的问题。在广州军体院读大二的小吴最近刚换了联通的 3G 号码，本来想着用传说中的“视频通话”功能给远在桂林的父母打个可视电话，结果一通折腾下来才发现父母的移动号码根本就不能和联通的号码进行跨网的视频通话，“爸妈本来为视频电话还专门换了 TD 手机，结果还是不行，这个功能根本就没用嘛？”

对此，电信行业专家李进良表示，目前视频通话等 3G 业务只限于各运营商的网内，特别是中国移动、中国联通的 2G 网络同为 GSM,但 3G 网络却是不能兼容的 TD-SCDMA 和 WCDMA,两者的 3G 用户都能在对方的网络上使用 2G,却使用不了对方的 3G,这在很大程度上影响了用户的感知，对视频通话业务的推广形成了阻碍。

不仅如此，在目前运营商的 3G 资费中，视频通话的资费也存在偏高的问题。以中国联通为例，在 2009 年初推出的 3G 资费套餐中，视频通话的资费定价为 0.9 元/分钟，就被不少用户称之为“天价”，与普通通话目前 0.15 元到 0.20 元/分钟的平均水平相比，视频通话的资费贵上了 4-6 倍，显然性价比不够高。在人民网近期进行的 3G 体验调查中，数据显示仅有 9%的用户曾经体验视频通话，而体验了 3G 高速上网的用户则高达 54%，这其中视频通话定价过高显然是个关键性的因素。

为此，中国联通 2010 年 5 月就作出了资费调整，将 0.9 元/分钟的视频通话费调降为 0.6 元/分钟，但对于这个价格，消费者仍然感觉偏贵。上面提到的小吴就表示，“我的 66 元套餐里面包了 10 分钟视频通话，打完了肯定不会再用的，这个功能主要是尝鲜，常用的话还是太贵了，要视频还不如用电脑的，都不用钱的。”除了资费本身之外，视频通话功能的实现还需要手机的支持，为此，用户

 ©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。

往往还需要额外支付 1500 元以上的换机费用，这进一步推高了用户尝试视频通话服务的整体成本。

即使用户愿意花钱购买支持视频通话功能的 3G 手机，也未必能够选择到自己喜欢的产品。据记者了解，目前市场上提供视频通话功能的 3G 手机总量已然达到了上百种，但是主要集中在诺基亚、三星、摩托罗拉等洋品牌上，且中高端智能手机为主，价格不菲。国产方面则较少有性价比高的产品提供，只有中兴、华为、海信、酷派等少数厂商提供了相关机型，不过要么是偏向低端的入门机型、要么就是价位高高在上的高端商务机型，价格适中的中端产品还存在可选择的产品不多的情况。不过 2010 年上半年，移动、联通都加大了对千元价位智能手机的支持力度，这一情况有望在 2010 年下半年开始好转。

不过由于目前视频通话市场的规模偏小，运营商对相关终端的定制重视程度依然逐步下降。以中国联通为例，其主打的 iPhone3GS、联想乐 Phone 等机型居然都不支持视频通话功能，实在让人感到蹊跷。

在上述种种问题之外，视频通话的用户需求不充分也是使其从备受瞩目的“杀手”应用逐步降级为“食之无味、弃之可惜”的鸡肋的重要原因。根据本报在“5·17”期间进行的 3G 满意度调查结果显示，对视频功能感兴趣的用户仅占 3G 体验用户中不到 10%的比例，而对支持视频功能的最重要的 3G 网络质量问题感到满意的也不足 20%。由于还处在 3G 建网的中前期阶段，目前国内 3G 网络的覆盖程度不足也对视频通话市场需求造成了不利影响。为此，记者曾经进行过尝试，在使用联通 3G 网络在家中书房和朋友进行对话时，由于网络信号的不稳定多次拨号不成功，拨通后也出现了掉线的情况，这种问题显然需要等待运营商进一步完善信号覆盖和优化信号质量才能得以解决。

除此之外，文化层次方面的原因也使得视频通话类服务的前景蒙上了一层阴影。“都用上视频通话了，今后瞒着老婆出去打个麻将什么不是很容易穿帮，这个功能我是坚决不会用的。”在媒体工作的廖先生接受记者采访时就曾这样表示，廖先生的言论也在一定程度上反映出了消费者对于个人隐私保护的担忧。对此，深圳战国策分析师杨群告诉记者，视频通话服务总体来说具有一定市场需求，但是过去的市场预期过高，以 3G 网络发展较久的欧美市场来看，视频通话服务也未曾占据过数据服务贡献的主体，因此未来国内 3G 视频通话服务也很有可能只是平缓发展，而不会成为期待中的“杀手级”应用。来源：2010-8-5 南方日报

返回目录

 ©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。

我们的隐私正从手机中被偷走

随着智能手机平台上的第三方应用程序获得了爆炸性的增长，这些程序已经牢牢地控制了我们的手机，而最新公布的一项研究正试图提醒人们：手机将带来更多的隐私问题和太多的安全风险——

上周，在拉斯维加斯举行的全球黑客大会上，著名安全公司 Lookout 宣布，他们目前正在进行一项名为 App Genome Project 的研究计划，它会明确地告诉每一位用户：你的手机上哪些程序访问了哪些隐私数据。

一直以来，Lookout 公司开发了一系列安全和备份软件，覆盖了 Android、Windows Mobile、iPhone 以及黑莓等主流智能手机平台。针对目前最流行的两大智能手机平台——Android 与 iPhone，App Genome Project 计划初步的统计数据显示：Android 平台上 29%的免费程序能获取用户的位置信息，而 iPhone 上有 33%的免费程序能获取用户的位置信息；Android 平台上 8% 的免费程序能获取用户的联系人信息，而 iPhone 上的占比高达 14%；Android 平台上 47%的免费程序中包含了第三方私有代码(例如广告代码、流量统计代码等)，而 iPhone 上的占比只有 23%。

对此，Lookout 的研究人员表示，这些风险和漏洞并非来自于程序员的恶意，可能仅仅是疏忽或懒惰。例如，一些 Android 程序员获取了用户当前的位置信息，然后把它记录在一个 log 文件中。而这个并未进行保密处理的 log 文件又可以被其他程序任意读取，因此存在着相当大的风险。当然，在最新版的 Android 2.2 中已经从系统层面上堵住了这个漏洞，但大多数用户还尚未获得升级的版本。

从这些例子中不难看出，如果在未来几年，智能手机得到了极大的普及，那么人们肯定会看到更多的病毒和安全漏洞。幸运的是，智能手机操作系统的设计理念比 PC 的操作系统更封闭，前者可以用很多手段来限制第三方程序，把危害降到最低。例如沙盒模式、强制关闭，甚至人工审批程序。但 Lookout 的研究人员觉得手机病毒的爆发只是一个时间问题，一旦病毒爆发，带来的危害将比电脑病毒更可怕——因为用户的所有隐私信息都将被偷走。

作为以前占据智能手机头把交椅的 Symbian 系统(应用在诺基亚智能手机上)，就曾遭受过病毒的威胁。但现在 Android 和 iPhone 面临的环境更为复杂，因为它们要面对的是总数超过 30 万款的第三方程序，预计在 2012 年的全年下载量将达到 500 亿次！这无疑是一个天文数字，一旦手机病毒从中找到突破口，必将带来一场前所未有的灾难——不论怎么说，如今的未雨绸缪，对未来总是一件好事。来源：2010-8-6 北京晨报

返回目录

 ©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。

三网融合终极目标是出现全新互联网

“信息应该平等享用，文化服务本可低碳运行，互联网本该更容易普及全民。”中国工程院院士李幼平在四川绵阳市为党政干部做专题报告时认为，“三网融合的终极目标是出现全新互联网，实现“各献所知，各取所需”的信息服务环境。”

“以2010年为界，中国三网融合进程大致可分为两个阶段。”李幼平谈到，前十年，电信全盘接纳IP，电信网演化成为互联网基础设施，中国成为IP大国。如今，电信业迅速发展，已经成为我国国民经济举足轻重的一个产业。后十年，广播终端接纳IP，广播服务实现了双向互动，并最终使后IP接纳广播。

“电信与广播能否双双成为后IP的基础设施？”李院士认为，这有待于科学实践证实，因此有必要在绵阳等12个城市先行试点。IP中要引入广播要素，NGB(指下一代广播)帮助互联网迎接后IP时代，这是一个高级目标，从初级变高级，全靠“超扁平双向互动”。NCB大大缩短了互动距离，创造了超扁平互动的环境，帮助互联网实现低碳运行。

“互联网做为一种新生的先进生产力,对传统的电信与广播产生巨大的冲击与推动。”李幼平院士说，在这个推动的过程中，传统电信与广播又反过来促使互联网本身更加完善，为此他把三网融合巧妙地用汉字“人”来表述。“写中国字的‘人’，互联网一竖在上，电信网一撇在左，广播网一捺在右。”根据这种理解，三网融合的最终目标不是电信广电谁胜谁负，而是互联网获得生产力的重大突破。

在谈到网络文化的自然科学属性时，李幼平院士告诉记者，社会主义文化是繁荣的多元文化，但最终要弘扬的是主流文化。研究发现，在网络中文化传播占用了大半的宽带，文化访问群又聚集在主流网站。而广播有能力推送主流文化。覆盖中国广大城乡的广播网络，完全有能力将主流文化内容广泛、快捷地传播到千家万户，通过与个人存储的结合，实现存文化于民间。到2020年以前，广播网融入互联网，取得信息化推动先进文化的突破，实现三网之间的相互接纳和相互包容。来源：2010-8-4 中国新闻网

返回目录

商业模式不成熟 万亿物联网谁来埋单

物联网，一个超过万亿美元的庞大产业，其未来规模将是互联网的30倍！国际电信联盟对物联网的这一判断，被官方人士、业内专家、分析机构广泛引用。

 ©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。

然而，几乎没有任何机构和个人测算过物联网已经产生了多少产值，也没有分析过物联网投入与产出的商业前景究竟几何。

6 月 17 日，中国工程院院士、中星微电子有限公司董事局主席邓中翰在接受媒体采访时说：“现在全国上下的‘物联网热’主要热在两头：一头是政府热，各地纷纷上马物联网项目；一头是企业热，趁市场虚火旺盛时倒卖传感设备。”

在物联网大热之际，邓中翰的直言不得不让人深思。6 月末，在“中国国际物联网大会”间隙，领科无线射频系统(上海)有限公司总经理钱国平告诉《中国经济周刊》：“当前很多中小型物联网企业还处在亏损和创业阶段。以中国 RFID 联盟统计的数据为例，目前全国有 200 家物联网企业，亏损的占 95%以上。”

声名大噪，却又经营维艰，物联网行业为什么会陷入这样的局面？

商业模式“想当然”

“世界上所有物体从轮胎到牙刷、从房屋到纸巾都可以通过互联网主动进行信息交换。”这是 2005 年国际电信联盟(ITU)发布的《ITU 互联网报告 2005：物联网》中对“物联网”的具象化描述。物联网技术专家为民众描摹的未来物联网生活很美好，但谁将为这些昂贵技术埋单？

“日本是较早提出物联网的国家之一。”野村综研(上海)咨询有限公司通信战略部总监刘羽告诉《中国经济周刊》：“2006 年，日本就提出了国家信息化战略‘u-Japan’，并把‘手机钱包’概念进行推广，如今在东京等大城市，物联网在手机支付领域运用已经很广泛了。”

即便已经大规模商用，手机钱包给日本电信运营商 NTTdocomo 带来的盈利还是“远低于人们的想象”。不过，这已经是日本企业目前为止为数不多能够看到盈利的物联网应用之一。

根据野村综研的分析，日本将物联网分为生活、产业、公共三大领域、10 大行业，包括手机钱包、智能家居、远程医疗、特殊人群看护、智能交通、景区信息智能化服务、农作物生命周期智能管理、智能电网、物流追踪、工业自动化。除了手机钱包之外，物联网在其他行业的推广并不成功。

在台湾地区，被寄予厚望的物联网技术在远程医疗上的运用也遭遇挫折。台湾财团法人工业技术研究院研究员纪昭吟告诉《中国经济周刊》：“我们把仪器搬到老年人家里，他们不用去医院，每天就可以检察身体，子女也很方便。”然而这种做法却并没有受到欢迎，因为老年人并不喜欢冷冰冰的机器，他们去医院不仅是为了看病，还可以看到老朋友，可以做活动，可以与医生聊天。

类似的案例在世界范围内还有不少，这种生造出的“需求”并没有使物联网找到足够的拓展空间。

电信运营商做“马云”和“马化腾”？

 ©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。

“尽管物联网的发展还处于起步阶段，但作为央企的电信运营商，有信心成功整合物联网的上下游产业链，争取在3年内，迈出物联网普及的第一步。”中国联通集团公司副总经理李刚在中国国际物联网大会上透露出在物联网方面的雄心。

产业分析人士普遍认为，我国的物联网建设及发展在相当一段时间内，中国电信、中国移动、中国联通3大电信运营企业将会扮演主要角色，并以其为中心，逐步带动相关企业的发展和产业链的形成。这被视为是由物联网的技术和商业特性决定的。目前，物联网的传感技术最终还是要通过无线方式来传播，而手机依然是十分重要的终端。因此，三大电信运营商正利用自身的垄断优势准备渗透到物联网产业链中可能赢利的各个角落。

李刚就明确表示，中国联通已经在交通物流、城市管理、公共客户、金融等领域开展了物联网试点，加大了在传感器方面的投入。

然而，这种依托垄断优势整合产业链的做法在业界也有不同的声音。中关村物联网产业联盟秘书长张建宁就认为，物联网的发展需要以10年的眼光来看，10年后真正能赚到钱的将是做服务和运营的企业，电信运营商的机会是提供平台。“电信运营商不应该自己做‘马云’和‘马化腾’，而应将自己变成为‘马云’和‘马化腾’的老板。”

地方政府应是什么角色？

在三大电信运营商“跑马圈地”整合物联网产业链的同时，包括北京、上海、深圳、无锡、无锡、重庆、天津在内的多个城市纷纷提出建立物联网基地或产业园区。

这在包括邓中翰在内的业内人士看来，地方政府之所以对物联网“突然”那么感兴趣是出于争夺资源目的。2010年年初，物联网首次被写进政府工作报告，温家宝总理强调要促进物联网技术的应用开发。工信部也明确表示物联网已正式列入国家重点发展的五大战略性新兴产业之一。对于地方政府来说，推进物联网发展则会获得国家在人力、物力、财力方面的支持，进而拉动地方经济。

那么，在已经开始商业化营运物联网技术的发达国家，政府扮演着怎样的角色？据《中国经济周刊》了解，目前物联网在发达国家被分为大众领域、企业领域、公益领域。公益领域的研发投入和实际应用主要由政府财政投入，不牵涉商业模式问题，而在企业和大众领域，政府会在比较有前景和具有成熟商业模式的领域建立一系列引导基金，用以分摊物联网在研发领域高额的投入成本。

不过，也有观点认为，政府主导下的产业模型往往会忽略商业效益，并可能无法对消费者接受程度作出准确的判断。从台湾经验来看，纪昭吟认为，在物联

 ©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。

网应用领域一定要想清楚这几个问题:什么样的物联网应用能够销售出去？该项应用能否解决用户的问题？除此之外，用户是否有其他的替代方案？

值得注意的是,截至目前,物联网业界仍然不能就合适的商业模式形成共识。如果一个新兴产业只有投入却找不到相应回报的话,在各种概念炒作下所掩盖着的泡沫是否值得警惕？

物联网，重点发展五大领域

中国工程院院士|刘韵洁

物联网的应用领域覆盖到各个角落、各个领域，可以用“无所不包、无所不在”来形容。但从产业发展的角度看，还应关注重点，不能胡子眉毛一把抓。以下五个重点领域值得特别关注：

智能电网：所谓智能电网，是指在发电、输电、配电、用电等环节应用以物联网为主的新技术，实现用电的优化配置、节能减排。能源事关国家的命脉，所以发展物联网要首先关注智能电网。

智能汽车(智能交通)：

在汽车的部件上装上传感器,通过网络与智能的指挥后台联系起来,这样人们在驾驶汽车的时候，就可以提前知道哪个地方出了故障、哪个路段特别拥挤，以减少汽车追尾事故、等待时间和尾气排放等等。这是智能城市必不可少的一部分。

智能医疗：比如，把嵌入式芯片装到患者身上，就可以随时感知到患者的血糖、血压和脏器的情况，并通过网络与后台的医疗、保健系统联系在一起，随时给出警示和应对建议。

智能家居：除了通常所说的电表、气表、水表的智能化处理，将来家里的空调、冰箱等电器设备，都可以接入物联网，以监控其运行、减少故障，等等。

RFID(射频识别)产业：物流、金融、零售、物品防伪、环境保护、身份识别等很多方面，都离不开 RFID，今后随着物联网的大规模应用，其应用范围会更加广阔。来源：2010-8-10　中国经济周刊

返回目录

 ©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。

产业环境篇

〖政策监管〗

手机游戏防沉迷系统将推出

随着技术的进步,手机游戏成为人们打发闲暇时间的流行选择,随之而来的,手机游戏沉迷问题也呈现日益扩大化趋势,治理手机游戏沉迷问题成为社会关注焦点。对此,国家新闻出版总署副署长孙寿山日前在 chinajoy 大会上表示,新闻出版总署将针对手机游戏等推出防沉迷系统,同时,建立专职的评测队伍,对于企业的防沉迷系统进行动态监测,以此来杜绝个别企业的相关违规行为。

毫无疑问,手机游戏防沉迷系统将真正填补手机游戏方面的监管空白,但如何发挥防沉迷系统的效果,防止重蹈网游防沉迷系统的覆辙,考验着监管的智慧。

手机游戏上瘾问题凸显,防沉迷系统备受关注

随着手机的处理性能、画面质量不断增强,手机已经从一种通讯工具向娱乐工具延伸,手机游戏成为人们打发闲暇时间的流行选择。“青少年玩电脑游戏上瘾已经让家长很头痛,手机游戏玩上瘾同样可怕。”一家长不无忧虑地提出,手机游戏已成为继网络游戏之后,又一种会让人沉迷的“瘾”。

据《信息时报》报道,因沉迷手机游戏,18 岁的谢杰竟患上了中老年人才有的颈椎病。医生提醒,长时间玩手机游戏导致年轻人颈椎病发病率上升。据谢杰家人介绍,阿杰长期躲在被窝里通宵玩手机游戏,以致沉迷上瘾,“玩游戏时没什么不舒服,一停下来,脖子就会发酸、僵硬、头晕、视物不清。”起初不在意,后来不得不到医院就诊。

像谢杰这样玩手机上瘾的青少年其实大有人在,在公共汽车上,在地铁车厢里,随处可见埋头玩手机游戏的年轻乘客。艾瑞咨询与当乐网联合发布《2008 年中国手机游戏用户行为调查报告》数据也显示,手机游戏用户中学生群体占比达 47.3%,手机游戏不但引发学业问题,也引发沉迷问题,有的青少年出现“手机失落症”,一些玩手机上瘾的青少年,手机被强制取消后会出现明显不安;更为严重的,“小学生手机惊现脱衣舞游戏”、“黄色手机游戏可随意下载”之类的新闻屡屡见诸报端。

因此,如何防治手机游戏成瘾问题已经成为全社会关注焦点。在此背景下,国家新闻出版总署对手机游戏发出的监管新政备受期待,家长们希望防沉迷系统能够带来真正的好处,为青少年健康成长建一道守护墙。

警惕沦为鸡肋工程

 ©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。

手机游戏防沉迷系统初衷值得肯定，但如何防止该系统沦为鸡肋工程同样考验着监管的智慧。

近些年来，有关方面为遏制游戏负面影响的举措可谓接二连三，如有关部门曾推出过“网络游戏防沉迷系统”。防沉迷系统的要求之一就是实名注册，以避免未成年人沉溺于游戏之中。但这项政策的实施效果并不理想，不少网友为了逃过网游实名制监管，借用或者盗用他人的身份资料完成账号注册，或者干脆利用“身份证号码生成器”软件随机生成一个号码，后果是网游系统只能通过玩家身份证号码判断其是否为成年人，其他信息则无从核对。而且为了方便未成年人使用有效的成人身份证号码注册游戏账号，不少网吧老板主动为玩家提供身份证号码，网络上有关免费身份证号码的信息也比比皆是。

又如，2007 年多达 14 个部委联合出台的进一步加强网吧及网络游戏管理工作的规定中，要求对未实施限时营业的网吧，在每日 0 时至 8 时暂停其互联网接入服务。如今，这个规定形同虚设。

再观察最新规定的网游实名制，1 日起，《网络游戏管理暂行办法》正式实施，其中最引人瞩目的一条就是“网游实名制”。记者在采访中发现，尽管该制度对保护虚拟财产、预防青少年网瘾等方面有积极意义，但由于目前规避“实名制”的办法很多，事实也并非想象中那么乐观。“实名新政”遭遇“执行难”被各大媒体竞相报道。

显然，如不能引入相关技术手段，只是简单地“只认证件不看人”，网游实名制有沦为鸡肋的可能，手机游戏防沉迷系统如果不正视这些问题，同样也会沦为鸡肋工程。

发挥实效应标本兼治

陆续出台的一个个措施和规定，有的与现实脱节，根本没有可行性，而现在的网络实名制，甫一出台，却轻易即可被“破解”，说明治理手机游戏、网络游戏负面影响并不是那么简单。“现在大部分的游戏治理都是实名制，这直接解决了游戏玩家在遇到纠纷后的身份确认，但对于防止青少年沉迷作用却有限。”北京邮电大学亚太网络法律研究中心主任刘德良表示。

“中国戒网瘾专家第一人”陶宏开教授同样表示，用以实名制为主的防沉迷系统来防止孩子玩游戏，是治标不治本。

可见，防止青少年沉迷游戏还需要多方面的努力：一方面，企业自身要有社会责任感。企业必须自律，在利益博弈中应摆正位置，否则消极应对是起不到真正作用，而且就防沉迷系统本身来讲效果有限，要真正做到防沉迷这一点还需要游戏本身就有防沉迷系统；另一方面，需要其他机构的监管和综合治理，从源头

 ©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。

上遏制未成年人获取身份证的渠道和非法机构破解实名制的渠道。来源：2010-8-5 通信信息报

返回目录

三网融合实施细则半月内出台

国务院三网融合工作协调小组办公室日前印发了《关于三网融合试点工作有关问题的通知》(以下简称《通知》)，《通知》中明确指出，各试点省市应尽快组织制定本地区的三网融合试点实施方案，并在 2010 年 8 月 16 日前将实施方案报至国务院协调小组办公室进行评估。

7 月 1 日，国务院办公厅公布了包括上海在内的第一批三网融合试点地区名单，三网融合试点工作正式启动。《关于三网融合试点工作有关问题的通知》中指出，其中要求各试点地区尽快制定实施方案，包括广播电视播出机构负责制定 IPTV、手机电视集成播控平台的建设方案；电信企业负责制定在当地开展 IPTV 传输、手机电视分发、除广播电台电视台形态以外的公共互联网音视频节目服务等广电业务的实施方案；有线电视网络企业负责制定在当地开展增值电信业务、比照增值电信业务管理的基础电信业务、基于有线电视网络的互联网接入、互联网数据传送增值业务和国内 IP 电话业务的实施方案等。

值得注意的是，对于广电队和电信队的双向业务进入，国务院将采取交叉审批的方式。来源：2010-8-5 新闻晚报

返回目录

我国首个物联网国际规范发布

国家标准化管理委员会昨日通报称，国际标准化组织(ISO)日前正式发布了集装箱货运标签系统。这是在物流和物联网领域，首个由我国提出并推动制定，并由 ISO 正式发布的可公开提供的规范。

据国家标准委介绍，这个规范的全称为《ISO / PAS 18186：集装箱 - RFID 货运标签系统》，它是在我国国家标准《供应链监控用集装箱电子箱封应用技术规范》(GB / T23678 - 2009)的基础上制定而成的。它的推广有助于加速开发低成本、安全可靠、使用方便的集装箱电子装置，将对提升国际集装箱安全运输水平发挥作用。

 ©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。

这套集装箱货运标签系统可为货主、港口、船舶运营公司、海关和商检等单位提供集装箱实时货运状态信息,对提高集装箱的安全水平和运输效率具有重要意义。来源：2010-8-10 北京商报

返回目录

物联网家电成新宠 标准亟待统一

2010 年，物联网成为新的热门词汇，而物联网家电的出现，无疑让这一概念变得更为炙手可热。在上海世博园里，家电企业展出了带有电话操控、智能安防、及时掌握家电产品故障信息、冰箱对接超市信息等新功能的家电产品，物联网家电正一步步靠近消费者。

物联网家电蹿红

近日，搭载了物联网功能的家电产品迅速蹿红，成为行业的焦点。首先，海尔推出无氟变频物联网空调、物联网冰箱及洗衣机；其次，小天鹅也正依托无锡物联网中心的优势,打造物联网洗衣机第一基地,并推出新型物联网滚筒洗衣机。此外，在上海世博会上，长虹、美的也都推出了物联网家电解决方案。

海尔冰箱全球企划部信息调研部部长黄熠告诉《中国电子报》记者，当前，全球家电业呈现互联互通的发展趋势。2010 年 1 月，海尔推出世界首款物联网冰箱，该冰箱不仅可以储存食物，而且可以通过连接网络，使冰箱与冰箱里的食品相互“ 对话” 。

此外，海尔物联网冰箱还能与超市实现网络对接，让消费者足不出户就知道超市货架上的商品信息；它还能够根据消费者放入或取出食物的习惯，制定合理的膳食方案，为消费者带来全新的生活享受。

目前，海尔冰箱已经掌握可以规模化推广的独立芯片技术，从而使物联网冰箱具备量产的条件。

小天鹅董事会秘书周斯秀接受记者采访时表示：“ 物联网逐渐深入人们的生活，物联网为我们提供了一个很大的平台，小天鹅会尽量参与其中。”

记者还了解到，海尔的物联网空调 2010 年下半年已经开始推向市场，并制定了销售目标。此外，还有一些家电企业相关负责人告诉记者，其也在研发物联网产品，并争取尽快推出，不过目前产品尚处研发阶段，暂时不做宣传。

从家电企业来看，物联网已经成为家电企业抢占未来战略制高点的焦点所在。“ 如果企业不进行前瞻性研发，等到物联网产品时代真正来临时，其必将处于落后地位甚至被淘汰。” 黄熠表示。

产品普及尚需时日

 ©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。

当然，尽管物联网家电已经一步步走进消费者的家庭，但是需要看到的是，物联网产品的普及还需要一定时日。

虽然眼下物联网家电炙手可热，但这仅仅是终端产品。物联网产品要实现其各项功能，需要网络、软件、终端产品等各环节的配合。物联网家电横跨网络、IT、家电三大行业。终端产品的推出和普及需要一个过程，而网络和软件的无缝匹配更需要一个过程。

记者了解到，目前海尔推出的物联网空调是与中国移动合作的，其采用了TD-SCDMA 的技术，它的方式是在空调中设置一个 3G 芯片来接收手机指令，这其中将涉及用户的手机费用问题。对此，海尔空调研发部电子所所长程永甫表示，海尔目前正在和中国移动方面洽谈，计划将用户的费用设计成较低的包月费。

也就是说，目前市面上亮相的物联网家电产品仅仅在终端上解决了技术问题，要实现普及，还要得到网络、通信等多个领域相关配套环节的配合。

标准制定利于产业化

当前，物联网家电的趋势已经被不少家电企业所认同，而物联网家电已经超出了终端产品的范畴，因此未来的物联网家电需要实现模块化的对接，而此时，标准的规范作用将非常重要。

海尔程永甫告诉记者，海尔推出的是全套家电产品，未来必然将在各产品之间实现互联互通。但是在被问及与其他品牌物联网产品能否互联时，他表示：“这需要技术标准进行规范，希望相关部门能够尽快出台标准。”

长虹企业策划部部长刘海中表示，如果新产品要推广到每家每户，首先必须建立统一的标准和物联网解决方案，这才能适应不同品牌家电的需求。目前各个家电企业在组网时大都采用企业内部标准。

从产品应用层面来看，为了避免不同品牌产品无法在一个网络下实现互联的问题，及早出台标准将有利于物联网家电的普及和应用。而其更深层次的意义在于，及早掌握物联网方面标准的制定权，将为未来掌握物联网行业的话语权打下基础。

记者了解到，由联想、TCL、康佳、海信、创维、长虹等企业联合发起成立的闪联，已经是物联网标准制定的成员单位。闪联有关负责人告诉记者，闪联和FRID 等其他三个工作组共同组成了中国物联网标准联合工作组，推进物联网国际标准和国家标准的制定。

该负责人表示，物联网标准的提前制定比产品的推出更具意义。“消费者在超市购买的每一件东西，其利润的一部分要分给条形码的标准制定者。”对于企业来说，参与并推进标准的制定有利于企业占据更多竞争优势，掌握更多话语权，避免在新一轮竞争处于劣势。从政府主管部门的角度来看，标准的尽快出台将避

 ©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。

免技术接口不一样，产品、网络之间出现不兼容等问题的出现，有利于物联网家电的普及和产业化。来源：2010-8-6 中国电子报

返回目录

工信部官员称将解决 3G 应用擦边球问题

我国 3G 网络经过大规模建设，3G 应用与新兴的云计算服务、智能通信等紧密结合，日益渗透到经济生活的方方面面。而随着移动数据的大规模增长，对移动带宽提出了新的需求。工信部通信发展司副司长陈家春提醒，3G 应用的发展面临人才储备不足的困难，尤其是应用创意方面的专业人才严重不足。同时，3G 应用在推广过程中还存在一些“打擦边球”，侵犯用户权益等违规违法现象。

3G 应用可发展空间巨大

伴随着全球 3G 技术和产业链的不断升级和成熟，性价比更优的 3G 增强型网络和终端，正逐步成为新增市场的主流。经过 3G 网络大规模建设的阶段，通过 3G 用户发展，应用和产业链协调发展正成为主旋律。

据工信部通信发展司副司长陈家春介绍，目前中国的 3G 用户仅占全球移动用户的 3%，可发展空间巨大。从应用服务的发展速度看，以浏览器为代表的桌面互联网应用，近四年时间内达到全球发展近 5000 万用户，以 iPhone、iPad 为代表的产品经过近两年时间的发展超过 5000 万户。

因此，陈家春认为，3G 应用不仅磨合了个性化、私密化的社交、视频、游戏、图书等应用，如基于 iPhone 手机的应用已经超过 10 万种，而且，3G 应用正与新兴的云计算服务、智能通信等紧密结合，日益渗透到经济生活的方方面面。

另一方面，技术的进步也为数据业务的普及应用提供了更好的经济基础。除了传统的手机、电脑，更催生了电子书、无线视频等应用，加快了产品的数字化、网络化，形成一批围绕优化数据服务的新兴服务业。

3G 应用“打擦边球”现象亟待解决

不过，随着 3G 和下一代移动通信的发展，对移动带宽也提出了新的需求。

对此，陈家春给出自己的看法。他认为，目前我国 3G 应用的发展面临着更为复杂的市场和产业环境，如与数字内容相结合的 3G 应用，这对于行业之间的协同发展和监管都提出了新的要求。

陈家春表示，目前各方直接参与 3G 应用创新的渠道不足，制约了各方参与的积极程度；同时，3G 领域的资源人才储备不足，尤其是应用创意方面的专业人才严重不足；而 3G 应用在推广过程中还存在一些“打擦边球”，侵犯用户权益等违规违法的现象，也影响了产业的健康发展。

 ©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。

对此，陈家春建议，各类企业应积极把握 3G 发展的机遇，加强 3G 应用激励机制的建立，推动 3G 应用为各领域服务的深度光度，扩大合作，提供渠道建立新思路、建立新模式。另一方面，还要注重加强 3G 应用专业人才的培养，加强对 3G 应用的规范和领导，同时需要企业的自律约束自己的行为，以此创造良好的产业发展环境。来源：2010-8-9 飞象网

返回目录

工信部 7 月发放 485 张电信设备进网许可证

根据工信部电信管理局的公告，7 月下半月，工信部共核发 91 张电信设备进网许可证，加上上半月发放的 394 张，总共 485 张，其中包括手机、上网卡、交换机，光传输设备等，反映我国手机及无线上网卡领域非常活跃。

据悉，7 月下半月的入网终端中，WCDMA 终端有 11 款，其中 WCDMA 数字移动电话机 9 款、WCDMA 无线数据终端 2 款。另有 GSM 双频数字移动电话机共 32 款。TD-SCDMA 终端有 11 款，其中 TD-SCDMA/GSM 双模数字移动电话机 8 款、TD-SCDMA/GSM 双模无线数据终端 3 款；

此外，CDMA 终端共有 6 款，其中 CDMA2000/GSM 数字移动电话机 1 款、CDMA 1X/GSM 双模数字移动电话机 1 款、CDMA 1X 数字移动电话机 3 款、CDMA2000 无线数据终端 1 款。

而工信部电信管理局在 7 月上半月共核发 394 张进网许可证。其中，TD 终端 8 款，CDMA 终端 29 款，WCDMA 终端 13 款，TD-SCDMA/GSM 双模终端 21 款，2GHzTD-SCDMA 数字蜂窝移动通信网无线基站 7 款。

更早的 6 月上半月，工信部共核发进网许可证 202 张，其中 TD 终端 2 款，CDMA 终端 21 款，WCDMA 终端 17 款，TD-SCDMA/GSM 双模终端 16 款。来源：2010-8-10 新浪科技

返回目录

个人信息成商家逐利点 法律须明确界定权利义务

一套个人的详细资料，只要 22 港元便能买到。近日，香港八达通公司承认，曾将 200 多万客户资料转售给其他公司，非法获利 4400 万港元。目前，这样的个人资料被泄露是经常发生的，譬如当你买了房，装修公司的电话就接踵而至；买了新车，推销保险的电话就响个不停……当你的个人信息被广泛传播的时候，当陌生人的电话、短信、邮件不请自来地闯入你的生活的时候，你才真正感受到

 ©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。

自己的生活受到了影响。电子时代到来之际，到底还有谁泄露了我们的个人信息？

“八达通”出售客户隐私震惊香港

对于700多万香港人来说，八达通卡实在是再熟悉不过了。作为一种非接触式的智能卡，市面流通的2000多万张八达通卡被广泛用于公共交通和商业支付中。尽管客户资料泄露事件在香港屡见不鲜，然而，任谁也没有想到，与自己平常生活息息相关的八达通公司竟将200多万份的客户资料转售进行牟利。消息一经传出，社会一片哗然。

2010年6月，八达通公司宣布香港市民未来可在深圳使用八达通卡。在这次商业推广中，有市民发现，八达通卡的“个人资料申明”列明在卡主不反对前提下，公司可将其用户资料用做推广和直销。此事引起社会关注。

7月7日，八达通控股有限公司行政总裁陈碧铧公开回应，旗下的八达通奖赏有限公司未向任何机构出售客户个人资料。然而，与八达通卡有业务合作的信诺环球人寿保险公司的前雇员随后指出，八达通公司曾将会员资料，售至信诺用做电话推销。该人士披露，信诺环球人寿保险公司从八达通卡公司购入所有“日日赏”的客户数据，以提高推销保单的成功率，以他为例，平均每天成功游说10名客户投保。“工作首天，公司便告诉我，公司向八达通卡公司购入240万‘日日赏’会员数据，让我们打电话推销保险，但要隐瞒自己是信诺环球雇员的身份，一定要自称代表八达通。数据包括客户的姓名、电话、身份证号码和出生日期。”

据香港《文汇报》报道，港人广泛使用的八达通于2005年推出八达通“日日赏”计划，至今已吸引240万名市民参与。根据八达通“日日赏”条款，客户申请该优惠计划时，必须同意向八达通卡公司提供个人数据，给八达通卡公司、其附属公司、联属公司及商务伙伴，作为推广产品及服务之用。如未能提供有关正确数据，则无法享用“日日赏”服务。如此一来，八达通仅靠“日日赏”计划便能获取240万名市民的个人资料。

7月14日，在社会舆论的强大压力下，陈碧铧首度承认，八达通公司将近200万名“日日赏”客户资料，提供给商业伙伴，但未透露详情。八达通公司发言人表示，客户需阅毕条款、填妥申请表后，代表公司已得到客户同意，有权把其数据提供给商户，作推广优惠之用；公司亦会因应商户的不同推广，提供不同信息，但不会同一时间将全部客户数据给予一间商户。公司亦与商户有协议，推广期结束后便要将资料销毁，公司会定期检查。至于检查方法、涉及多少客户、哪些客户数据、有否将客户数据向“日日赏”所有商户提供，发言人当时表示，现阶段未能提供有关资料。

 ©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。

7 月 21 日，香港特区个人资料私隐专员公署主动介入调查，宣布就此事展开听证。次日，特区金融管理局按照银行业条例，责令八达通公司呈交报告，说明是否将客户个人资料转交第三者。

7 月 26 日，听证会完结，八达通公司终于承认，自 2002 年开始就将用户资料转售给 6 家公司，2006 年起更向信诺等两家保险公司出售近 200 万名客户的个人信息，非法获利 4400 万港元。

舆论聚焦泄密事件频发

尽管“ 共享客户资源” 在香港商业界几乎成了公开的秘密，但八达通公司出售客户隐私获利的消息传出，仍在社会各界引起了强烈的反应。7 月 20 日以来，香港多家传媒连篇累牍地以快讯、特写、社评等多种形式，跟踪报道事件进展。

中国之声特约观察员曹景行认为，在北京、上海等地使用的交通一卡通在香港叫做八达通，可以说香港的这方面应用最先进也是最普及，但是很不幸八达通现在蒙上了耻辱。因为香港八达通公司最近被揭发过去几年当中，把使用者的个人资讯大量出售给商业机构获得了 4000 多万元的不义之财。这件事情明显抵触了香港关于保护个人私隐的有关法规，引起社会的愤怒。特别是八达通所属的港铁公司本身就有浓厚的官方背景，所以现在香港政府已经介入，要求对这件事情进行严肃的处理。他表示，过去的香港，有关商业机构出售客户个人资料获取利益的做法相当普遍，但是现在已经有了保护个人隐私的法规，而八达通公司仍然如此作为，已经无法得到社会的容忍。现在就看这家公司面对社会的谴责将会作出如何处理，特别是对已经出售的大批客户的资料将采取什么样的方式进行补救。

凤凰卫视吕宁思表示，尽管八达通沉痛地表示了歉意，但是在香港人中八达通的信誉已经破产了，尽管大家都十分喜爱八爪鱼八达通，但是那种受骗的感觉实在是让人愤怒。八达通事件将如何解决，风波肯定还会持续一段，最后肯定有人出来祭旗。政府如何保护公民隐私的话题肯定会前所未有的被严肃地提出来。对于政府肯定也是有压力的，不过我们从八达通事件还会联想到更多，那就是我们的隐私有没有价值，我们的隐私应不应该保护，我们的隐私应该如何保护，看来在电子时代，这是现代政府必须正视、研究并且为之行动的一项挑战，也是法律专家需要介入的。

此外，行政长官曾荫权也关注事件发展，强调同类事件不能再次发生。香港特区金管局要求八达通公司聘用独立的财务专业人士，调查转售客户资料事件，10 周内公布结果。

 ©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。

有立法会议员建议在立法会复会时讨论该事件，传召八达通公司代表以及相关人士解释。政府公共事业监察组则建议个人资料私隐专员公署尽快完成调查，并要求八达通公司交待所涉客户的详细信息。

其实，“共享客户资源”在香港商业界很普遍，一旦个人资料被非法“售出”，房产代理、保险经纪、信用卡公司、财务规划师等，会经常来电话关心一下客户的近况，推广和推销在“潜移默化”中完成。

香港特区个人资料私隐专员吴斌认为，21 世纪是资讯高度发达的时代，个人资料可瞬间被大量收集、储存及发放，不当或不小心的处理可能导致大量的资料外泄，令当事人蒙受重大的损失。吴斌还表示，将于任期届满前，公布八达通的初步调查报告。不论八达通有否被裁定触犯私隐条例，港府消息指，当局将重新检讨条例对个人资料的使用规限是否过于宽松，并研究要求信用卡、八达通、会员卡等申请章程需要用较大的字体列明条款，以及设立机制让客户拒绝披露个人资料。

黑色产业链“侵吞”个人隐私

其实，不止是香港。内地的个人资料泄密事件也常有发生。

早在 2010 年年初，在南平上大学的小李的家人就接到一通电话，电话那头自称是小李的辅导员。电话里，这位“辅导员”告诉小李的父亲说：“请问是小李家吗？我是小李的辅导员。你们家小李因为在校外跟人起了冲突，被人打伤了，目前伤势挺严重，已经送医了。”随后，电话挂了。

一接到电话，身在福建泉州的小李的父亲心急如焚，欲第一时间赶去学校了解究竟。过了几分钟，小李父亲的电话又响了，还是那名“辅导员”打过来的，他说：“你们家小李现在情况紧急，需要赶紧动手术，医院方面需要先进行付款才肯进行手术。”小李的父亲由于担心自己的孩子，就问了：“需要多少钱啊？我这就打过去。”这位辅导员回答：“医院方面说了，手术费用是 1 万 5，后面的费用不确定。”

正当小李的父亲准备给辅导员所指定的账户汇款时，小李恰好给他父亲打了一通电话。通完话之后，小李的父亲发现，刚才那所谓的辅导员就是一个骗子，小李当时在学校的食堂吃饭并没有所谓被打送医之事。

小李在接受记者采访时，说道：“我根本不晓得自己的资料怎么会泄露出去，那个人连我的姓名、家里的电话号码、父母亲的姓名都了如指掌，实在很惊奇。”

对此，业内人士表示，在实际生活中，没有一家商店会要求进店顾客提供自己的个人信息，小李个人资料的泄露可能是在网上发生的。因为几乎所有的网上经营者都要求消费者登记自己的个人资料，如姓名、性别、电话、住址等，有些还要求提供身份证号码和收入状况。同样，在购买手机和接受信函服务时，经营

 ©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。

者也要求消费者提供真实的个人资料信息。与此同时，这些经营者往往不说明要求消费者提供这些资料的原因、资料的使用目的及处置方式，也不对消费者提供信息之后所享有的权利给予明确说明。而经营者完全有可能收集多于实际所需的资料，或者将收集到的资料用于消费者未曾预料的用途，使消费者在一无所知的情况下受到侵害。

目前，网络实名制的施用越来越普遍。在这样的情形下，普通民众的个人资料也就更容易被获取乃至泄露了。近日，《网络游戏管理暂行办法》开始施行。就此，文化部下发了有关通知，要求有关企业应该根据网络游戏产品运营及用户注册的时间，在《办法》施行起 6 个月内全部使用合规的实名注册系统。通知要求运营企业建立的实名注册系统应当包括网络游戏用户的真实姓名、有效身份证件号码、联系方式等信息。《办法》的实施引发了一些玩家对于个人的隐私可能被泄露的质疑。

对于个人信息的保护。法律界人士认为，我国在个人信息保护立法上不完善，虽然我国《民法通则》第 101 条规定了相关个人隐私权保护条款，但这种笼统而模糊的规定，远不能满足公民个人信息保护的需要。目前的状况是，在司法中已经确认了隐私权，但法律中并无对隐私权的规定，司法中一般都作为侵害名誉权来处理，法律依据不明确。

新法出台针对性条款

为加强对个人隐私保护，才刚出台的《侵权责任法》第三十六条对网络侵权行为作出了明确规定。根据规定，如果网络用户利用网络服务对他人实施侵权行为的，被侵权人有权通知网络提供者采取删除、屏蔽等排除妨害措施。网络服务提供者在接到通知后未及时采取必要措施的，对损害扩大部分要承担连带责任。

另外，在现实生活中，患者或者孕妇信息包括个人信息、病历资料等被泄露的事件时有发生，对患者或者孕妇的正常生活带来了严重影响。为保护患者个人隐私权，《侵权责任法》第六十二条规定：“ 医疗机构及其医务人员应当对患者的隐私保密。泄露患者隐私或者未经患者同意公开其病历资料，造成患者损害的，应当承担赔偿责任。”

这名法律界人士表示，尽管才刚出台不久的《侵权责任法》的某些法条对个人隐私的保护有所强化，但有关部门仍应该进一步加强对个人隐私的保护。此外，他还建议，法律在保护个人资料时，应注意规范资料收集人的义务与资料提供人的权利。根据我国的实际情况，更应注重对收集人义务的规定，包括在何种情况下可以收集个人资料；收集资料的内容和范围；收集过程中的告知义务；对资料使用目的和资料传输的限制及对资料安全性的承诺。来源：2010-8-6 中华工商时报

 ©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。

返回目录

〖国内行业环境〗

电信电网共促光纤入户增速

2010 年被中国电信定位为“ 行业应用年” ，7 月 2 日，中国电信集团公司和国家电网公司在京签署战略合作框架协，双方将在电网和通信领域开展合作，以共建电力光纤到户工程为着力点，合作推动“ 坚强智能电网” 建设。

合作达成

2009 年，美国政府在其经济刺激计划中提出，要在智能电网产业投入 110 亿美元，使之迅速成为最可能获取短期战略成果的领域。一时间，智能电网的发展成为全球能源界关注的焦点。

在智能电网等项目中，电信运营商、ICT 厂商都想抓住机遇，通过开发重点行业应用，扩大各自的市场，一直以行业信息化建设为重点的中国电信，自然也不会错失良机。

而在智能电网规划中，电力线上网无疑是最引人注目的内容之一。一位辽宁电信省公司人员讲述到：“ 目前，电话和宽带并不是所有家庭都拥有的，但电却是每家每户必不可少的，因此电力线上网比其他各种上网方式拥有更多的接入用户。”

其实电力线上网技术早在五年前就已经基本成熟，并在多个地区进行了试点。其信息传送速度最快可达到 10Mbit/s，但如果很多用户同时上网，传输速度相对就较慢，用电高峰时段甚至可能无法登陆网络。湖北电力公司副总工程师杨勇表示：“ 如果与电信网结合，即可在 400 伏的配电网中加一根光纤，让光纤跟着电缆走，现在的光纤成本十分低廉，在技术上也很好实现。”

国家电网智能电网部主任王益民则认为，信息化是“ 坚强智能电网” 的实施基础，可实现实时和非实时信息的高度集成、共享与利用，此次与中国电信的合作将助其完善智能电网中的电力通信网络建设。

据悉，国家电网计划于 2020 年在全国基本建成以特高压电网为骨干网架、各级电网协调发展，以通信信息平台为支撑，具有信息化、自动化、互动化特征的现代电网。

优势互补

“ 中国电信与国家电网之间的合作可以用‘ 天作之合，相得益彰’ 来形容。”一位烽火通信的专家这样认为。

 ©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。

目前，中国电信对于高速光接入网的建设已经从以 FTTB 组网为主逐步向以 FTTH 组网为主转变。在 FTTH 网络建设时，光纤入户对中国电信来说是最大的难点也是投入资金最多的部分。而对于国家电网来说，其制定的打造下一代“坚强智能电网”的战略，将把 EPON 网络最终铺设到每个用电信息点，包括普通居民小区的每个电表。这就意味着智能电网的建设，将通过使用光纤复合低压电缆实现光纤入楼、光纤入户。

通过合作，中国电信可以利用国家电网已经入户的光纤开展宽带网络的光纤入户工作；国家电网也可以利用智能电网建设中入户的光纤给中国电信提供宽带信息接入，最终实现网络资源利用的最大化。

毋庸置疑，中国电信和国家电网此次的合作终将取得双赢的效果。一方面，中国电信利用国家电网的入户光纤，可以实现快速、低成本的开展 FTTH 网络建设，提供高速宽带接入服务；另一方面，国家电网可以借助中国电信在网络建设、运维等方面的经验和技术，提高智能电网中通信网络建设的质量，同时还可通过出租入户光纤资源获得收益。

试点先行

“国家电网现已在其范围内 14 个省份的 20 个城市开始电力光纤入户试点建设，其中，采用光纤复合低压电缆(OPLC)实现电力光纤到户(PFTTH)3.67 万户”，王益民表示，“试点成功后，将大面积推广，今后新建小区的电力接入都将采用电力光纤入户。”

而 2010 年 6 月，国家电网在辽宁沈阳率先启动电力光纤到户试点工程建设。辽宁电信相关人士透露，“沈阳试点小区首批 81 套住宅接入电力光纤入户系统，这标志着国家电网的电力光纤到户试点工程建设全面启动。”

“实际上，前期将主要是电力光纤入户”，辽宁国家电网科技部人员表示，“下一步工作还要等待集团总部的指示。”

王益民表示，采用电力光纤到户工程，相较于传统的分别建设电网和通信网，投资费用将降低 30%。但目前这项工程在建筑标准上正在进行相关试验和检测，还须取得国家有关部门的认证批准。

“可以预见，如果合作顺利，中国电信的 FTTH 发展战略将大大提速，国家电网的智能电网建设也将从中受益。”烽火通信的专家这样认为。

Lnk：

战略合作内容

中国电信和国家电网将在六方面加强合作：一是在基础设施领域实现资源互补，共同推进光纤到户建设；二是共同推进市场资源合作，开展光纤接入、宽带业务、融合业务、行业应用等综合信息服务；三是加强应急信息的共享合作，在

 ©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。

提供应急电源和应急通信支撑方面相互给予优先保障；四是共同开展智能电网相关通信技术的研究和应用推广；五是中国电信协助国家电网在“坚强智能电网”建设中提升管理水平，提高沟通效率，降低通信成本；六是相互提供服务，降低建设和运营成本。

国家电网规划的三个发展阶段

2009~2010 年为规划试点阶段，重点开展“坚强智能电网”发展规划工作，制定技术和管理标准，开展关键技术研发和设备研制，及各环节试点工作。

2011~2015 年为全面建设阶段，加快城乡配电网建设，初步形成智能电网运行控制和互动服务体系，关键技术和装备实现广泛应用。

2016~2020 年为引领提升阶段，全面建成“坚强智能电网”，清洁能源装机比例大大提高，分布式电源将实现“即插即用”，技术和装备全面达到国际先进水平。来源：2010-8-9 通信世界周刊

返回目录

数字电视国家工程研究中心成立

数字电视国家工程研究中心及其法人实体上海数字电视国家工程研究中心有限公司今天在上海浦东新区揭牌成立，这标志着我国国家级的数字电视产业支撑平台正式投入运作。

数字电视国家工程研究中心经国家发展改革委批准，在上海市政府支持下成立，是面向国家战略、服务中国数字电视产业的综合性、前瞻性、共享性、基础性的核心技术研发平台。该中心将研究开发数字电视共性核心技术，推广应用数字电视国家标准；开展数字电视知识产权的管理、数字电视新技术评估和数字电视发展战略规划咨询；建立相应的研发、测试验证平台，为产业持续健康发展提供支撑。来源：2010-8-8 人民日报

返回目录

我国正由工业社会向信息社会过渡

近日，国家信息中心信息化研究部发布我国首份关于信息社会发展水平的定量测评报告。报告显示，我国整体上正处于由工业社会向信息社会过渡的加速转型期，其中北京、上海在 2008 年已率先进入信息化社会初级阶段，天津、浙江、广东、江苏等地有望在“十二五”期间全面完成进入信息社会的准备。

 ©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。

报告认为，知识型经济、网络化社会、数字化生活、服务型政府是信息社会的四个基本特征，该报告从这四个维度进行了考察，发现中国信息社会指数在2008 年超过 0.3，由起步期转入加速转型期。公众成为信息社会发展的最大受益者。据抽样调查统计，2009 年约有 2.3 亿人经常使用搜索引擎查询信息，约 2.4 亿人经常利用即时通信工具，约 1500 万人通过互联网求职，约 3500 万人通过互联网进行证券交易。

这份报告同时指出，我国城乡之间存在明显的数字鸿沟，以 2009 年每百户计算机拥有量为例，城市居民家庭和农村家庭分别为 65.9 台和 7.5 台。另外，资费水平偏高，成为信息社会发展的巨大阻力。以互联网为例，2008 年我国宽带用户平均月资费为 83.8 元，是韩国宽带价格的 18 倍、日本的 51.5 倍。如果考虑到收入差距，2008 年韩国人均国民收入是我国的 6.9 倍，意味着我国的宽带资费水平相当于韩国的 124 倍。来源：2010-8-5 中国青年报

返回目录

全球最大 WCDMA 本地网在北京建成

记者从近日召开的北京联通年中工作会获悉：截至 6 月底，经过全体员工一年半的艰苦努力，北京联通建成 WCDMA 宏蜂窝基站 5200 余个、室内分布系统 5700 余套，使北京市六环内的有效面积覆盖率达到 86.59%，全市人口覆盖率达到 92.40%。从基站数量和规模上看，北京联通已建成全球最大的 WCDMA 本地网。

2008 年 12 月 12 日，为提升移动网络覆盖能力和服务质量，新组建的北京联通立即展开了“ G 网突击会战”，使基站数量迅速增加。2009 年 3 月份，为迎接“ 5·17”3G 业务试商用，北京联通将网络建设目标调整到 3G 基站上，以平均每天开通基站 20 个的速度迅猛发展，“ 5·17”前建成基站 3100 个。2009 年 6 月份，北京联通再接再厉，启动“ 建设优质移动网络百日会战”，目标直指 10 月份的 3G 业务正式商用。广大员工战高温、斗酷暑，克服了大量困难，对 3G 基站实行边建设、边优化、边使用，排除各类障碍 1119 件，使路测的掉话率从 5 月份的 17%下降到 1.39%，业务接通率达到 99.15%。到 2009 年年底，北京联通建成 3G 宏基站 4652 个、室内分布系统 3659 套。

2010 年上半年，在集团公司领导下，北京联通继续发挥会战优势，启动了“ 6·30 工程”，强调建设先于市场、能力先于业务、基础先于支撑，变规模建设为质量建设，超额完成上半年任务。来源：2010-8-4 人民邮电报

返回目录

 ©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。

工信部力推三大运营商可视电话互通

为改变 3G 产业慢热的局面，4 日，工信部公示了《第三代移动通信(3G)可视电话业务网间互通技术要求和测试方法》，该标准的实施将使不同运营商网络间可视电话业务的互通成为可能。

2010 年 4 月，工信部曾在《关于推进第三代移动通信网络建设的意见》中表示：到 2011 年，我国 3G 用户达到 1.5 亿。但是最新数据显示，截至 2010 年 6 月底，我国 3G 用户只有 2520 万户。

3G 之所以慢热，一个重要的原因在用户体验不理想。在此前较长的一段时间里，不同运营商网络间可视电话业务没有互通，使得分属不同运营商的用户难以获得完整的 3G 应用体验。

中国移动通信联合会常务理事李进良指出，这种情况妨碍了中国 3G 发展走上快车道，阻碍了 3G 用户的快速增长。而易观国际在《中国 3G 市场用户调研报告 2009》中也提出，对 3G 用户而言，可视电话是最受欢迎的增值业务。

对此，工信部最新公布的标准明确了不同运营商间 3G 可视电话业务互通的技术要求和测试方法。主要规定基于 H.324M 的电路域可视电话业务以及基于 SIP 协议的分组域可视电话业务在不同运营商间的互通，包括 H.324M 移动可视电话之间的互通、SIP 移动可视电话之间的互通以及 H.324M 和 SIP 移动可视电话之间的互通。来源：2010-8-6 上海证券报

返回目录

报告称我国宽带资费相当于韩国 124 倍

国家信息中心信息化研究部日前发布的一份报告称，我国主要信息产品与服务的资费水平依然偏高，这影响了信息技术普及和应用效果，成为信息社会快速发展的巨大阻力。

这份题为《中国信息社会发展报告 2010》的报告称，以互联网为例，当前我国互联网存在“速率低”的问题，远远达不到宽带的速度标准，如果考虑到网速问题，则我国的互联网应用成本更高。

据统计，2008 年，我国上网接入速率约为 1.8Mbps，远远低于日本的 63Mbps，韩国的 40Mbps 以及中国香港的 20Mbps。2008 年，我国宽带用户平均月资费 83.8 元，相当于每 Mbps 每月 46.6 元(约合 6.7 美元)，是韩国宽带价格(0.37 美元)的 18 倍、日本(0.13 美元)的 51.5 倍。

 ©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。

“ 如果考虑到收入差距的话，2008 年韩国人均国民收入是我国的 6.9 倍，这意味着我国的宽带资费水平相当于韩国的 124 倍。” 报告说。

报告认为，当前我国的宽带资费对于国内绝大多数地区的收入水平来说都是明显偏高的。以上海最近推广的 10 兆宽带服务为例，月资费 259 元，相对于上海城市居民人均可支配收入的 11%和农村居民人均纯收入的 25%，相对于全国城市居民可支配收入的 18%和农民人均纯收入的 60%。

报告指出，如此高的资费水平，将严重影响到新技术的进一步扩散和深化应用。来源：2010-8-10 经济参考报

返回目录

运营商强势介入物联网致国家标准出台延迟

一系列的物联网应用将在广州亚运会上得以展现，而广东移动则是这些应用的推手。广东移动亚运办公室有关人士昨日对《第一财经日报》表示，智能交通、手机票、一卡通等业务都是基于 RFID(射频识别电子标签)、全球定位系统、激光扫描器等传感设备的物联网应用，“ 而广州亚运也将成为中国移动展示物联网应用和实践的大舞台。”

然而，电信运营商强势介入，也给中国物联网发展以及标准的制定带来了一些困惑。

“ 现在电信运营商从物联网的最底层到最后端的应用，已经有主导中国物联网发展的味道。”中国物联网标准联合工作组有关负责人日前对《第一财经日报》指出，电信运营商的强势介入，让业界都认为物联网就是通信行业的事情，给政府决策带来一定偏差。

“ 其实物联网应该是各行各业联合推动的事情，不是通信一个行业可以完成的事情。” 上述有关负责人指出，物联网标准制订也不是一个层面、一个部门能做成的事情，但电信运营商却觉得他们应该要主导物联网标准的制定，导致标准制定过程中各自孤立进行，相互之间缺乏协调联络机制。

运营商强势介入伤害物联网？

物联网技术体系架构分为感知层、网络层和应用层。上述负责人指出，通过传感器、射频识别二唯码和多媒体采集技术等方式获取物理世界的各种信息，是物联网的第一步，也是物联网的数据基础，“ 只有通过数据分析和挖掘，应用层才能将物联网技术与行业专业系统相结合，并通过网络层的全覆盖而百花齐放。”

“ 只有传感网、移动通信网和互联网相互融合才构成物联网。” 在中国传感网产业主题高峰论坛上，中国物联网研究发展中心主任王汇联也强调，物联网

 ©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。

技术涉及到计算机、半导体、网络、通信、光学、微机械、化学、生物、航天、医学、农业等众多学科领域。

“传感器网络原本与电信网没有任何关系，网络数据的传输不涉及到电信网。”上述负责人对《第一财经日报》表示，但现在电信运营商却认为传感网也应该由电信运营商来主导，这也从一个方面延迟了传感器网络国家标准的出台时间。

最关键的问题还在于：“软件、半导体、光学等行业都与物联网相关，但到底哪些是物联网，必须要有一个界定，否则政府的扶持政策和科研补贴都很难到位。”上述负责人说，“因为电信运营商强势介入物联网，国家很多关于物联网的科研补贴却流向电信运营商，而其他企业却难分到一杯羹。”

目前国内物联网发展的现状则是，传感器、RFID、条形码、云计算等物联网关键技术上，国内企业在这些领域的技术基础与国外企业差距很大。

运营商意在争夺大客户

工信部电信研究院通信标准研究所总工程师续合元则认为，之前国内对物联网的研究都是根据不同的需求而进行零散的研究，没有整体系统端到端的研究，而电信运营商的介入，正好补了这一空白。

“现在‘物联网’概念内涵已远远超出以往的定义，涵盖了当初的物联网、传感网、电子标签等概念。”王汇联指出，中国科学院对物联网关键词的解读为：信息化，因为物联网是全球信息化发展的新阶段，从信息化向智能化提升。

而王汇联所说似乎也从另一个方面解释了，电信运营商介入物联网的真正原因：抢夺集团大客户。

“中国移动在个人客户市场占据垄断地位，但是集团客户市场的竞争实力处于相对弱势地位。”中国移动一位内部人士指出，虽然三大电信运营商都是全业务运营，但中国电信和中国联通都有自己的系统集成公司和强大的运营维护技术队伍。

中国电信凭借固网宽带优势，持续推进聚焦客户的信息化战略。以“商务领航”作为企业客户品牌，推出数字城管、工商E通等融合差异化行业应用，有效拓展了政企中高端客户。2008年，中国电信政企客户收入同比增长10.9%。2009年，政企客户达到3210万，2010年第一季度，达到3294万。

相比之下，中国移动在全力维持集团客户的保有和拓展的同时，试图以宽带接入和内容聚合、中小企业信息化普及、城乡信息化推进，机器到机器(M2M)和移动电子商务在集团客户领域实现规模突破。截至2009年底，中国移动集团客户总数达到278万家(2008年为233万)，纳入集团客户管理的个人客户数占

 ©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。

客户总数的比例达到 35.4%(2008 年为 28.1%)，集团信息化收入超过人民币百亿元。

“现在中国电信的个人收入一年比一年少，集团客户已经是中国电信最后的堡垒。”湖南电信一位中层昨日对《第一财经日报》表示，物联网概念其实就是信息化，用这一概念一方面是与时俱进，另一方面也可以借机拓展更多集团客户。

根据公开信息统计，目前中国电信已经推出了 300 多个全国性的物联网应用，包括平安 e 家、家庭信息机、客运车辆调度与监控应用、污染源在线监控等。而中移动已在 31 个省市开通了 M2M 物联网应用，布置全国物联网终端数已超过 400 万，年均增长超过 80%。

“各行业和企业在物联网的占位和布局上，应该要从长计议、冷静布局、扎实推进。”王汇联指出，如果中国物联网产业在不掌握核心技术的情况下，没有重点一哄而上，可以推进信息化，但做不成物联网，或者成为又一个缺乏核心竞争力的“打工产业”。来源：2010-8-4 第一财经日报

返回目录

消息称三网融合第二批试点城市 2011 年初公布

由于意外落选第一批三网融合试点名单，广州、重庆、成都等此前的热门城市迫切申请成为第二批试点城市，这让原定 2011 年 9 月出炉的第二批试点城市名单有望提前出炉。

8 月 5 日，消息人士告诉本报记者，三网融合的第二批试点城市名单最快将于 2011 年初公布，不过依然要综合考虑政治经济和平衡发展等因素。与此同时，刚瓜分完 12 个试点城市 IPTV 内容播控平台建设权的上海文广百视通和 CNTV，又将目光瞄准了第二批城市。

三网融合试点中的 IPTV 内容播控采取两级平台的管理架构，由 CNTV 建设中央级播控平台，同时与各地电视播出机构合作建设二级播控平台。但是在百视通已经开展业务的地区，依然将由百视通主导建设。

提前 5 年布局的百视通除了在第一批试点城市中获得 4 个城市的资格，在更多的非试点城市中几乎占了 70%以上的市场份额。上海文广有关人士称，再加上百视通拥有成熟的播控平台运营模式，在第二批试点城市的内容播控平台，甚至 2012 年三网融合全国推广后都将占据优势地位。

正在青岛、绵阳、武汉、长株潭等 8 个城市与当地电视台探讨建设二级内容播控平台的 CNTV，也希望能抢在第二批试点名单出炉前在更多城市布局。

瞄准第二批试点城市

 ©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。

据广电总局内部人士透露，国务院三网融合协调小组除了要求第一批 12 个试点城市本月 16 日前提交三网融合的具体试点方案外，还要求其他非试点城市尽快提交各自的试点申请报告。

由于各地政府的积极推进，工信部及广电总局对各地申请第二批三网融合试点城市基本上不采取过多限制，而直接递交三网融合领导小组。据了解，目前全国有意提交申请报告的城市超过 30 个，第二批试点城市的争夺依然激烈。

有广电总局科技司人士表示，第二批试点城市的数量应该不超过 12 个，而且要兼顾东中西部协调发展的问题，而并不是此前需要的网络基础、市场基础和安全保障能力等硬件条件。从目前来看，广州、重庆等城市入围希望很大。

广州即将完成省市网和周边区县的网络整合，为其申请三网融合试点打下了基础。而重庆本身就只有一张网，而且正在重庆市政府的牵头下加紧上市，目前已经完成了上市辅导并制定了具体的上市方案。

这第二批试点城市将成为 CNTV 和百视通争夺的对象。上海文广有关人士表示，“ 在广州、无锡、苏州等地我们都拥有超过 10 万的用户，这些用户都将成为我们争取更多城市 IPTV 内容播控平台管理权的基础。”

“ CNTV 以前圈的地太少，现在必须借助三网融合试点城市的机会来加紧圈地。”包冉表示，虽然按目前的情况来看，八个城市的 IPTV 播控平台每年给 CNTV 贡献的收入只有一两千万元。

而对于在第一轮落选的杭州华数来说，虽然没有获得 IPTV 内容播控平台的建设权，但有权向各地出售 IPTV 节目的内容包，第二批试点城市的推出意味着它可以将节目包卖到更多城市。

省市平台的博弈

“ 从推广 IPTV 的运营经验和积极性来看，百视通显然要强于 CNTV。” 中国数字电视杂志主编包冉说。

在 2005 年获得第一张 IPTV 全媒体牌照后，百视通就开始与各省的电信运营商、电视播出机构合作来发展 IPTV。百视通行政总监张建称，目前在全国 40 多个城市拥有 300 多万 IPTV 用户，这是百视通拿下内容播控平台建设权的主要原因。

与百视通不同，央视不仅获得 IPTV 牌照晚了一年，而其前身央视国际在获得牌照后并未大规模开展 IPTV 业务，其与中国网通在长春、北京等地的短时间合作也因歌华有线等广电运营商的反对而被叫停。但广电总局还是将内容播控平台的建设权交给了 CNTV，南京、武汉、深圳等此前百视通已经拥有用户的城市就等于划给了 CNTV。

 ©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。

上海文广有关人士告诉记者，之前百视通是与各地省级电视播出机构合作推广 IPTV，但是三网融合的试点却以市为单位，而省级电视台和市级电视台之间又有矛盾，这就导致百视通等跨区域运营遇到了麻烦，也让百视通与 CNTV 业务发生了交叉。

他表示：“ 各级电视播出机构之间的矛盾很深，即使获得了建设 IPTV 内容播控平台的尚方宝剑，百视通和 CNTV 两家企业很难完成协商 IPTV 内容落地的问题。”

按照计划，9 月底前各地的二级播控平台要完成建设。包冉认为，从目前来看，硬件建设比较容易，但今后的运营难度很大。

不过，无论百视通还是 CNTV、杭州华数，此前都缺乏跨区域运营的经验，而且广电的条块分割也为跨区域运营制造了困难。包冉表示，“ 如果 CNTV 大规模推广 IPTV，必将对各地广电运营商构成竞争，后者可能将对央视节目的落地提高价码，甚至可能恶意阻拦。”

上海文广有关人士表示，“ 地方广电运营商很多对 IPTV 都持抵制态度，而各地的运营商和内容播出机构又往往是同一股东，这样我们发展 IPTV 也会遭遇困难，我们希望广电总局能够出台政策扫清广电跨区域的障碍。” 来源 :2010-8-6 21 世纪经济报道

返回目录

〖国际行业环境〗

非洲网络容量过剩无利可图

据台湾媒体报道，非洲通信网络在最近 10 年内快速发展，Vodafone 等通讯服务供货商面临问题可能由先前的网络传输容量不足到因线路太多而无利可图的窘境。

5 条连接非洲与其他大陆的新建海底缆线将于 2010 年内启用，建造成本超过 25 亿美元的缆线将成为加纳、肯尼亚等非洲国家与欧洲、印度的沟通桥梁，信息传输速度快速成长，从 2000 年的近零传输速率到 2012 年每秒将超过每秒 16 terabit 的超大容量。

这样的成长速度可能使厂商获利下滑，约翰内斯堡独立电信通讯产业顾问 Cornelis Groesbeek 表示，新增加的带宽可能降低宽带价格最多 90%，将使法国电信与 Cable & Wireless Worldwide 等企业的缆线投资难以回收，非洲国家的通信费用可能也是全世界最低，在坦桑尼亚每个月的语音服务费用最低只有 2.9 美元。

 ©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。

Cable & Wireless 中东与非洲地区营运主管 Taj Onigbanjo 表示，没有人愿意市场走向价格厮杀大战，如此企业将难以维系成长。传输量过剩曾经造成缆线公司倒闭，大西洋两岸带宽供过于求造成美国网络公司 Global Crossing 在 2002 年宣布倒闭，这也是美国史上规模第四大的企业倒闭案件。部分业界人士担心历史重演，非洲可能再次重蹈大西洋带宽过剩的覆辙。

高额的通信设备投资成为拓展非洲通信业务最大的阻碍，许多电话营运商甚至愿意接受较低的基础建设回收率，只要能通过提供服务获利，甚至是赔本投资也在所不惜。不过在非洲这块通信尚未普及的大陆上，有能力负担网络服务的客户似乎也没这么多，伦敦研究机构 Pyramid 分析师 Kerem Arsal 说，设备价格是一大障碍，即使国际间的通讯往来质量大幅改善，在接下来十年非洲高速网络的使用仍十分局限。Pyramid 估计 2015 年的非洲宽带普及率将由目前的 3.2%成长至 6.8%。

海底缆线即将架设完成，不过陆地上的网络不足成为另一个问题，非洲财务公司主管 Ini Urua 表示，还有许多陆上投资需要投入金钱，根据估计，该投资约为 40 亿美元到 60 亿美元之间，是海下电缆建设费用的两倍。

客户需求将成为决定宽带网络未来发展的决定性因素，服务价格下降也将使建设高速网络的国家受益，在部分非洲国家，每秒 256 千位(kilobit)的每月上网费用高达 100 美元，在法国等欧洲国家每秒 20 兆位(megabit)上网速率的费用为 40 美元。

TeleGeography 研究机构主管 Alan Mauldin 表示，目前消费者正逐渐舍弃卫星通讯的方式，虽然宽带的未来还很难说，不过一旦线路开始运作，人们所要求的带宽永远不够。来源：2010-8-9 飞象网

返回目录

美国准许破解智能手机“软件锁”

近日，美国版权局宣布修改《数字千年版权法》，这使得在苹果 iPhone、黑莓等智能手机上运行第三方软件的行为合法化。一家主张数字权利的民间机构称，新规定对消费者是一个重大胜利。

美国政府授权美国国会图书馆每 3 年评估修改一次《数字千年版权法》。在 2010 年的评估报告中，国会图书馆指出，用户破解智能手机厂商的“ 软件锁”，从而运行未经授权的应用程序，属于合法行为。

国会图书馆馆员比林顿以苹果公司的 iPhone 手机为例表示，这一新规定不会对其造成伤害，相反会使其具备更好的兼容性。用户今后还可以破解手机运营

 ©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。

商的“ 软件锁” ，以便手机用户能更换运营商。此外，该报告还将其他一些版权破解行为视为合法，包括大学里以教育目的对有版权的数字多功能光盘(DVD)进行编辑；为确保计算机安全对电子游戏进行破解；为使用语音朗读功能对电子书限制程序进行破解等。

主张数字权利的民间机构电子前沿基金会对此表示欢迎，苹果公司、美国电影协会等业界团体则表示反对。来源：2010-8-9 中国高新技术产业导报

返回目录

欧盟委员会内部封杀 RIM 黑莓手机

据国外媒体周三报道，欧盟委员会发言人日前表示，该委员会支持员工使用苹果 iPhone 和宏达电智能手机，而 RIM 黑莓手机遭到封杀。

欧盟委员会是欧盟的执行机构，员工数量超过 3.2 万人。该委员会推荐员工使用的智能手机需经过多项标准评估，如安全和财政等因素。

欧盟委员会发言人周三在一封电子邮件声明中称：“ 经过评估，宏达电智能手机和 iPhone 是最适合的平台。因此，目前我们支持这两大平台。” 此前，欧盟委员会曾使用过 Qtek 的手机，现隶属于宏达电。该发言人称，约有 2500 名员工受到该决定影响。

近期，RIM 黑莓手机正面临多国政府的封杀威胁。与其他手机厂商不同，RIM 一直控制着自己的网络，通过位于加拿大和英国的服务中心提供信息加密服务，从而引发了一些国家对于安全问题的担忧。

印度安全部门上周警告 RIM，要求提供相关技术对黑莓服务进行监控，否则将面临被禁止服务的可能。而阿联酋和沙特阿拉伯最近也表示，由于担心安全问题，也考虑封杀黑莓服务。

对此，RIM 周二在一份声明中称：“ 在任何情况下，黑莓针对企业用户设计的安全架构都不允许 RIM 或任何第三方阅读加密数据。” RIM 还补充道：“ 政府拥有大量的资源和方法来保证国家安全，但执法部门也不能侵犯商业安全需求。” 来源：2010-8-4 新浪科技

返回目录

 ©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。

美国政府机构发放 12 亿美元宽带补贴

据国外媒体报道，美国农业部农村公用事业局(以下简称“ RUS”)周三宣布，该局已经向美国 38 个州和部落地区的 126 个宽带安装工程拨出 12 亿美元的补助和贷款。

RUS 表示，得到补贴的工程包括 WiMax 安装工程、光纤架设工程和数字用户线路(以下简称“ DSL”)工程。至此，RUS 在执行“ 美国复苏和再投资计划”(以下简称 ARRA”)过程中用于宽带工程补助和贷款的资金已经超过 26 亿美元。ARRA 是美国国会 2009 年初通过的一揽子巨额经济刺激方案。

美国农业部长汤姆·维尔萨克(Tom Wilsack)表示，这些补助和贷款将用于远程医疗和远程学习，同时能使农、牧场主获得最新的天气和商品价格信息。他还指出，美国大约 5%的学校将从 RUS 资助的宽带工程中受益。

“ 这些投资将使美国……在全球经济中更具竞争力。”维尔萨克在新闻发布会上表示。

总部设在阿肯色州小石城的宽带服务提供商 Windstream 是获得补贴的公司之一。该公司得到一笔总额 6640 万美元的款项，其中大部分为补助，资金用于 7 个州(包括佐治亚、得克萨斯和密苏里)的高速 DSL、无线固话和其他宽带工程。施工过程中，Windstream 还将同步投入 2170 万美元私人集资。

Windstream 承包的最大工程在佛罗里达州。在那里，该公司将使用 3830 万美元 RUS 补助和 1270 万美元私人投资向该州多个地区提供无线固话服务。美国农业部表示，该工程将向大约 12 万人和 4750 家企业提供服务。

西肯塔基农村电话合作社(West Kentucky Rural Telephone Cooperative)将得到 1.238 亿美元，其中一半是补助，一半为贷款。资金用于在肯塔基州西部和田纳西州一些地区建造光纤网络。

蒙大拿 Opticom 公司获得 6410 万美元，同样是一半补助一半贷款。资金用于在蒙大拿州加拉廷(Gallatin)县的一些农村社区建造一个“ 光纤到户网络”。美国农业部指出，根据该公司预计，这项工程很快就将为 650 个工作岗位提供支持。

此外，新拨付的补助和贷款还将用于多项 WiMax 工程。总部设在马里兰州贝塞斯达(Bethesda)的 Utopian Wireless 公司获得约 790 万美元，用于 7 个州(包括亚拉巴马州、俄亥俄州和伊利诺伊州)的 10 项 WiMax 工程。

Crystal 自动化系统公司获得 2650 万美元，其中的 790 万为贷款。资金用于在密歇根州农村地区建造一个光纤和 WiMax 混合网络。美国农业部表示，该工程预计将为 14 万多人和超过 5000 家企业带来宽带服务。

 ©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。

ARRA 通过后，RUS 和美国国家电信与信息管理局获得了 72 亿美元宽带工程资金。根据规定，这两个部门将在 9 月底以前完成资金发放工作。来源：2010-8-5 新浪科技

返回目录

德国电信因旗下公司并购净利润跌至 6.25 亿美元

据国外媒体今日报道，德国电信表示，二季度净利润下降了 8.8%，主要是因为旗下 T-Mobile 英国公司收购了法国电信(France Telecom)在英国的业务。

德国电信今天表示，该公司的净收入下跌至 4.75 亿欧元(约合 6.25 亿美元)。收购完成之后，公司在报告中记入了 2 亿欧元的净成本。

调整后的 EBITDA(未计利息、税项、折旧及摊销前利润)收益下滑 4.7%至 50.1 亿欧元，这个数字超过了分析人士 49.6 亿欧元的预测，主要是受到了德国移动服务需求的支持。德国电信是苹果手机在德国国内唯一的经销商。

第二季度的结果显示，收入与 EBITDA 均稍好于预期。金融机构 Joh. Berenberg, Gossler 的分析师 Paul Marsch 表示，这些数据具有积极意义。

越来越多的客户使用手机上网或下载音乐和视频，带动了移动服务销售额的增长，弥补了通话收入的损失。西班牙电信和法国电信分别是欧洲第二大和第三大电信公司，同样得益于新服务需求的增长。

德国业务

德国电信销售额下降 4.4%至 155.3 亿欧元。不计 T-Mobile 英国公司业务，公司销售额同比上涨 0.9%。此前，14 位分析师的平均预测为 153 亿欧元。公司重新公布了 2010 年的预测， 调整后的 EBITA2010 年将从 195 亿欧元上升至 196 亿欧元，净现金流达到 62 亿欧元。

本季度，德国电信在本国的移动业务收入上涨 5.5%至 20.5 亿欧元。沃达丰上周表示，其在德国的服务收入上涨了 0.2%。 德国第三大和第四大移动运营商 KPN 的 E-Plus 和西班牙电信的 O2，称他们的服务收入分别下滑 2%和 2.7%。

德国电信首席执行官莱尼·奥伯曼(Rene Obermann)在报告中指出，“ 我们实现了一个重要目标，那就是再一次实现德国业务的竞争力。”

三月份，德国电信表示家用网络，服务及设备的收入增长能帮助他们弥补传统业务收入下降的损失。

美国业务

T-Mobile 美国公司的折旧与摊销前营业收入下降 11%至 14.2 亿美元，而销售额上涨 0.3%至 53.6 亿美元。

 ©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。

上季度，美国业务收入占总收入的 27%。T-Mobile 美国公司由于没有及时推出智能手机和更快的网路，使得一些客户资源被 AT&T 和 Verizon Wireless 抢占。T-Mobile 美国的客户减少了 93000 人，但相比第一季度，该公司获得了 106000 位合同客户。

公司前 CEO 罗伯特·多森(Robert Dotson)指出，客户手中的第三代智能手机数量相比 2009 年增长两倍，达到 650 万部。菲利普·哈姆(Philipp Humm)于 2 月接替多森，目前负责欧洲区域的销售和服务。

德国电信表示，其目标是要在 2012 年之前超过美国对手的发展速度。

IPO 计划

第二季度， Verizon Wireless 销售额增长 3.4 至 160 亿美元，AT&T 移动业务销售额上涨 10%至 132 亿美元。Sprint Nextel 的移动业务上涨 0.5%至 640 亿美元。

2008-2009 年，德国电信投资 520 亿欧元，用于在美国的资本支出，同期建立了第三代网络，提高了数据传输速度。

德国电信 2 月表示，并不排除 T-Mobile 美国公司的 IPO 计划。有推测称，德国电信可能收购第三大移动运营商 Sprint，并使之与第四大运营商 T-Mobile 美国公司合并。

花旗集团预测，Sprint 可能与 T-Mobile 美国公司合并的消息传出后，Sprint 股价 2009 年 12 月小幅上涨。

奥伯曼表示 2010 年 3 月表示，公司 2010 年不会实施“ 重大” 兼并。来源：2010-8-5 新浪科技 返回目录

运营竞争篇

〖竞合场域〗

物联网撩拨新型产业脉动神经

争夺新技术产业制高点的战场，已经可以闻到硝烟味。物联网正在撩拨着新型产业脉动的神经。如果说传统互联网是把人与人相联，那么物联网就是把人与物、物与物相联，实现更加智能化的生产生活体系。

世博会上展出了各类智能家电系统，主人可以通过远端控制，在办公室就把家里的饭菜烧好了，把衣服洗了，甚至提前煮好了咖啡泡好了茶。这就是物联网最简单的生活应用。据预测，在环保、医疗、物流、电力、公安、城市交通等生

 ©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。

产和社会生活领域，物联网应用的产业规模将达数万亿，大大超过传统 IT 产业。但是，这块肥美的大蛋糕谁能吃上呢？

眼下看来，以 IBM 为代表的传统 IT 业跨国巨头仍是物联网的掠食者。

中国的物联网产业似乎正在重走既往许多行业的老路。国内供应商总是在外围打转转，设计芯片、传感器等关键硬件，操作系统、中间件、云存储、云计算等关键软件，主要还是依赖国外厂商。而做集成的多，原创的少，拥有核心知识产权的东西屈指可数，这种应用本身就是给别人做嫁衣。其实，如同在彩电、汽车、PC 等行业一样，现代工业体系的规律是“ 核” 竞争，而不是“ 壳” 竞争。在关键部件上没有研发制造能力，不论你是贴别人的牌还是贴自己的牌，利润早就从核心部件的采购中流走了。

同样，核心专利的缺乏更是一个巨大的瓶颈。有报告称，在中国的信息产业中，半导体专利国外企业占 85%，电子元器件、专用设备、仪器和器材专利国外企业占 70%，无线电传输国外企业所占比例高达 93%，移动通信和传输设备国外企业也占到了 91%和 89%。在任何一个新产业突破的节点上，本土创新企业头上都笼罩着“ 寡头” 们的阴影，方兴未艾的物联网产业也不例外。

必须承认，这就是中国新兴技术产业面对的残酷现实。按照经典的“ 比较优势” 理论，每个市场参与者要作“ 最擅长的事情” ，中国技术落后，但人员素质好，劳动力价格低，就是“ 做集成” 的命，顶多配合点贴身服务，多挣几块辛苦费。这其实意味着，任何技术追赶和超越都是“ 不经济的” 、“ 高成本的” 、“ 不划算的” ，接受别人的“ 技术喂养” ，做听话的打工者最好。如果放在 10 年前，或者 5 年前，这种论调还是主流声音。可是在今天，有“ 富士康事件” 的血泪教训，相信许多怀有雄心壮志的本土技术类企业会不那么心甘情愿。

2009 年年底以来，中国各地物联网产业跃进的态势相当明显。据称，上海、嘉兴、杭州、广州、深圳、武汉、重庆等城市，都在规划抢跑物联网的产业发展计划，中国电信、中国移动等运营商也在谋划物联网战略。已经有人担心，国内企业和各级地方政府如果不能有效整合，可能会产生低端恶性竞争，加剧内耗，进而被高高在上的跨国“ 寡头” 们采取分而治之的策略各个击破。

显然，发展物联网缺少的不是热情和动力，而是统一的意志和总体规划。一部基于中国国情的物联网国家标准必须尽快制定出来，否则没有统一技术规范的中国市场将被“ 多国部队” 占领，产业形态和规模会因不兼容而彻底破坏。同时，由国家专门机构出面，联合核心研发机构、制造商、供应商、运营商和各地方政府及重点行业等应用部门，组成“ 物联网产业大联盟” ，也应是推动产业健康发展的必备条件。

 ©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。

技术落后者的“赶超”战略应该是集中的、高效的，甚至是无所不用其极的，否则不足以弥补硬件的差距。而一些所谓的“市场行规”往往都是“寡头”垄断者束缚后来者的绳索，当破则破，不能墨守成规，要能够应用“你打你的，我打我的”灵活的战术技巧。这几乎是所有新兴技术行业实现突破的基本原则。

“物联网”理念是实现物与物的智能连接。可以预见，中国物联网产业的兴盛，当首先取决于各个行业参与者，能否实现“人与人”智能化的高度配合和默契了。来源：2010-8-5 中国青年报 返回目录

iPhone 市占率遭 Android 侵蚀

根据洛杉矶时报报导，市场调研公司 Nielsen 的最新数据也显示，Android 手机的销售正超越 iPhone。

洛杉矶时报引述 Nielsen 的调查说，2010 年上半年购买智能手机的消费者中，有 27%买的是 Android 手机，另有 23%购买 iPhone。RIM 的黑莓(Black Berry)手机以 35%称霸。

Nielsen 的数据与其他市场研究公司的调查发现互相呼应。NPD Group2010 年 5 月间指出，Android 手机第一季的销售表现已超越 iPhone。

不过，Nielsen 的市调报告有一些值得注意的地方。首先，统计数据未反映 7 月份的销售，而上个月却是 iPhone 4 自 6 月下旬开卖以来第一个完整的月份。

再者，Android 操作系统获众多手机采用，包括摩托罗拉(Motorola)的 Droid X 和 Sprint Evo。这意味 iPhone 不是与个别手机比较，而是与一群 Android 手机比较。

话虽如此，Nielsen 的数据对 Google 来说绝对是又一个好消息。

市场研究机构 Canalys 周一表示，第二季 Android 智慧型手机的全球出货量比 2009 年同季激增 886%。Canalys 分析师 Chris Jones 指出，在美国，最大无线电信业者 Verizon Wireless 强力促销 Android 手机。

不过，Netmarketshare 周一的报导指出，苹果的 iOS 行动作业系统在 7 月缔造了空前最大的单月市占率增幅纪录。来源：2010-8-4 科技资讯网

返回目录

手机巨头齐聚 中印手机采购会

8 月 26 日“中印手机采购交易会”将在深圳会展中心三号馆隆重开幕。

 ©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。

来自国内手机界的酷派、天语、展讯、国虹、朵唯、海尔、康佳、高威尔、京维天等 80 多家品牌企业和上百家知名渠道商将面对面交流。

据组委会消息，国产手机在经历了 2006 - 2008 年连续几年的高增长后，在金融危机的冲击下，经历了 2 年多的低迷状态。2010 年，手机出口额逐步恢复，尤其是手机从 2G 向 3G 的过度，相比洋品牌和山寨公司，国产手机面临比以往更好的机遇。工信部对 SP 的整治，运营商集采补贴政策，海外商家对出口品牌的重视度等，都为国产手机创造了前所未有的发展机遇。来源：2010-8-10 深圳商报 返回目录

联发科全面布局国内外手机市场

随着市场竞争的加剧，“ 小巧轻薄”、“ 高性能”、“ 低功耗”已成各大手机厂商角逐的重点。作为手机芯片生产商，联发科提供的软硬件平台不仅可以帮助手机厂商生产出外观与性能兼备的产品，还能缩短产品推陈出新的时间。

过去品牌手机厂商开发新产品，必须投入庞大研发资金，耗时达 1-2 年。而联发科提供完整的软硬件平台和实时的在线服务，可以帮助手机厂商在 3-6 个月内推出新产品。

据悉，联发科为手机厂商打造的明星产品 MT6253 单芯片，一经推出便受到了业界的广泛认可。该单芯片集成了数字基带、模拟基带、电源管理、射频收发器等手机芯片基础元器 rfa 件，在软件部分还集成 JAVA、Fancy UI 和 VRE 中间件，为客户实现手机差异化、智能化、个性化提供了极大的方便。

硬件还支持包括不需另外接入的 200 万像素相机、高速 USB、GPS 等多媒体应用功能。通过将这些功能和应用高度集成于单芯片解决方案，MT6253 不仅可以帮助客户减少 30%的布局尺寸，在主板上可以大幅增加喇叭与天线空间，使音频与天线效能提升， 让厂商可以针对最流行的音乐手机或是更轻薄的滑盖机等概念，去做灵活的设计与差异化延伸。

同时，MT6253 不仅能增加电池空间，大幅提高待机时间，还能帮助客户在提高系统性能和稳定性的同时大幅降低 BOM 成本，并且缩短上市周期，抢占市场先机。而为了提升客户的服务， 联发科还多次举办相关的设计研讨以及经验分享活动。

MT6253 从 2009 年推出以来， 客户量产的数量每个月是以惊人的倍数在增长。在大中华地区，联想、天语、海尔等知名厂商已相继表示支持 MT6253 系统。其中，天语更是斥资 5000 万元推出了 K-Touch 天语 X90 胭脂手机。在国际市

 ©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。

场方面，已有一些国际大厂与运营商开发 MT6253 新品。基于 MT6253 开发的终端产品海外销售亦超过 10 多个国家，包括印度、越南、印度尼西亚等。

此前，美国《商业周刊》公布了 2009 年世界科技 100 强，其中联发科以排名第 12 的成绩跻身世界科技前 20 强。在此之前，联发科已跻身全球半导体 20 强排行榜，并摘得这一榜单中成长最快、表现最佳公司的桂冠。来源：2010-8-4 北京商报

返回目录

宽带接入市场进入三方竞争时代

“把一个白色的巴掌大小的设备，插入家里的普通电源插座上，再把网线插入这个设备的接口处，就可以直接上网浏览网页了。”福建省福州市鼓楼区的潘姓居民介绍，“如果要看高清数字电视，也可以把它插入电视墙的插座上，用一根线连接这个设备和电视就可以了。”

这个设备是宽带电力线通信(Broadband over Power Line ,简写为 BPL)的调制调解器，俗称“电力猫”，将它插入普通家用插座，电力线可以同时充当网线、电话线和电视连接线。福建省电力科学研究院一位人士告诉记者，利用这种方式上网无需复杂的设置，速度“很快”，打电话声音“也很清晰”，而且可以收看高清数字电视，接入 IPTV 也可以避免“穿墙布线”。

目前，亿力电力网络信息设备有限公司(下称“亿力网络”)正面向福州市鼓楼区、台江区的几个居民小区的 1200 户居民试点这种业务。据记者了解，亿力网络是福建省电力科学研究院的下属公司，该公司已将生意做到海外，与巴西电信运营商 Vtech 公司签定合作协议，为巴西 NA 州和 CURITIBA 州的居民小区提供电力线宽带组网产品和技术服务。

电力线宽带低调潜行

电力线宽带不是市场的主流——根据国家电网公司刚刚发布的报告，目前电力光纤到户在我国的覆盖范围为 3 万多户，电力线宽带用户为 1 万户，基本上还只是处于试点的阶段。不过，在“三网融合”乃至“四网融合”的推动下，电力系统正在逐渐介入宽带接入市场。

其中一个不能忽视的事实是，国家电网公司的光纤到户计划十分庞大，目前正在江苏、浙江等 14~18 个省网公司的 20 个城市试点，要求新建小区全部实现电力光纤到户，初步的计划是在年底之前将电力线宽带的覆盖范围扩大到 4.7 万户；到 2011 年完成全部试点工作，2015 年开始在试点基础上大规模实施光纤到户工程。

 ©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。

另外一个不容忽视的现实是，虽然电力线宽带目前的表现还不太稳定，但已被用户称为“性价比最好的宽带”，因为它半年的使用资费只有400元，与广电和电信的宽带业务相比，都具有很大的价格优势。福建省电力科学研究院人士表示，电力线宽带的成本比较低。

记者从国家电网公司相关人士处得知，电力光纤到户首要目标是智能电网，电力线宽带不会马上推广，不过类似于亿力网络的公司逐渐多了起来，如珠海天瑞电力科技有限公司等，隶属于各地电力省网公司、电力科学研究院的这些公司已开始在智能电网示范小区推广电力线宽带业务。据了解，首家在北京开展BPL业务的中电飞华已扩张至上海、天津、深圳等地。

广电宽带将逐渐强势

广电系统的宽带业务表现得更加强势一些，目前的用户规模大约在300万户。

“广电的优势在于原来的有线网络覆盖面广，达到95%以上，改造不需要花太多的功夫。”中研博峰的咨询顾问曹永盛认为，与电力系统类似，广电的注意力首先集中在通过双向网络改造发展互动电视上，广电对于宽带市场的真正影响在未来几年将逐步显现。

记者从广电从业人士处了解到，目前在广电内部宽带用户规模最大的公司是杭州华数，该公司在杭州拥有超过40万用户，其次是天威视讯和东方有线，这两家公司在深圳、上海的用户已超过30万户。已经完成接入网改造的杭州华数率先进入“超宽带时代”，百兆宽带接入能力使其具备一定优势，各种优惠推广活动正逐步缩小其与当地电信的用户规模差距。

长江证券一位行业分析师告诉记者，可以提供宽带业务的广电运营商主要包括已上市的天威视讯、歌华有线、电广传媒、广电网络、武汉塑料(已注入湖北的广电网络资产)，这些公司的用户规模都在万户以上，其中天威视讯30万用户，歌华有线9万用户，这两家公司在深圳和北京分别占有7%、3%的份额。非上市的广电运营商还包括江苏有线和元申网络等。

前述广电人士认为，广电发展宽带主要障碍就在于缺乏国际出口和互联网接口，另外就是网络分散，但在三网融合背景下谋求国际出口的努力，以及推进中的双向改造正在逐步改善这种状况，未来3年内广电将得到不逊于电信的接入能力，宽带业务将进一步发展。

上述长江证券分析师提醒记者，相对于电信运营商，广电的网络改造和下一代网络建设没有沉重的历史包袱，成本更低，这也决定了广电宽带业务的价格竞争优势。据介绍，广电宽带业务价格普遍低于同档次的电信宽带业务价格，有些地方的差距甚至达到50%。

 ©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。

电信宽带压力首先在城市

电信系统的宽带用户已超过 1 亿户，就规模而言，电力和广电似乎都不是电信同一个量级的对手。但工业和信息化部电信研究院一位专家认为，目前运营商的宽带还只是“ 村村通” ，一个村有几个接口就不错了，而电力和广电可是普及到户的，这种普及性决定了覆盖范围，另外电信网络的建设成本比电力和广电更高，未来农村的宽带推广电信方面目前看来并没有优势可言。

而在一些城市，特别是正在扩大的三网融合试点城市，以及电力光纤到户的试点城市，由于广电和电力的运营商未来可以提供不逊于电信的宽带接入网络，电信方面将逐渐感受到市场的压力。来源：2010-8-9 通信世界周刊

返回目录

〖中国移动〗

中移动股价创近 11 个月新高

港股连续三个交易日在 21600 点附近横行盘整，上升动力略显疲惫，高位获利回吐压力有所增加。但较为乐观的是，7 月份以来国际热钱正加速流入香港，利好香港楼市和股市。港股成交额连续四天增加至超过 600 亿港元，表明部分热钱正流入股市。在资金充裕的情况下，港股回调幅度有限，待高位整固结束后，有望延续原来升势。

自人民银行于 6 月份决定进一步推进人民币汇率形成机制改革以来，人民币汇率加速走强，8 月 4 日人民币对美元汇率中间价报 6.7715，再度创下汇改以来新高。"人民币升值"题材将成为下半年股市热炒的主题，这已经成为市场共识。因此近期受益于人民币升值的相关个股再度获得资金追捧。其中，掌握上千亿人民币现金流的中移动(00941.HK)表现最为突出，连续两天放量大涨；昨日再创近 11 个月来的收市新高，是这两天力挺恒指上行的中坚力量。另外，其它受益板块，如百货和航空板块，最近表现也不俗，投资者可继续关注这类股票的表现。

衍生工具投资方面，可继续关注中移动及其认购证的投资机会。除了近期人民币汇率走强提振中移动股价外，市场对其中期业绩的憧憬也是吸引资金追捧的关键因素。瑞银预计中移动上半年净利同比增长 3.8%至 574 亿元。估计中移动有望在业绩前继续被炒上，短期或顺势上试 85 港元水平。如果看好中移动，可留意认购证 23273，行使价 88.88 港元，2010 年 11 月到期；如果担心中移动回调，则可留意认沽证 19230，行使价 78.88 港元，2010 年 10 月到期。提醒投资者，认股证投资风险巨大，可导致本金的全部亏损。来源：2010-8-6 证券时报

返回目录

 ©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。

中国移动 TD 招标收官 市场份额仍存变数

中国移动 TD 第四期招标本周进入“ 省采” 阶段，余下的 30%载频量将成为各家设备商扩大市场份额的最后一次机会，市场份额仍存变数。

中国移动 TD 第四期招标本周进入“ 省采” 阶段，余下的 30%载频量将成为各家设备商扩大市场份额的最后一次机会。

按照目前的数据，华为、中兴、大唐移动分别以 28.5%、22%、19.5%的市场份额分列前三名。从表面上看，华为成功超越中兴、大唐份额大幅度提高，应该是所谓的“ 赢家” 。但实际上，各家都是有苦说不出。

华为本次的竞标价为 8800 元 / 载频，远远低于大唐的 10900 元 / 载频和中兴的 12600 元 / 载频。记者从华为内部了解到，因为这是中国移动最后一次 TD 招标，并且招标量超过前三次总和，所以华为一早就决定采用低价策略，从而达到 35%的预期市场份额。“ 一些高层并不满意这个结果，技术标和综合标都是第一，竞标价最低，到头来依然拉不开距离。” 一位华为员工向记者抱怨道。

中兴则有些“ 托大” ，高价竞标据说是为了保持利润，但中兴有可能“ 赔了夫人又折兵” 。不仅市场份额丢了 12%，并且与华为不同，中兴在多数省份需要替换旧设备，这使中兴的“ 省采” 阴云密布，资本市场上的严重分歧就是佐证。

大唐是 TD 的“ 鼻祖” ，在 TD 发展初期曾无私奉献了大量原始程序代码，但自身的实力决定了它的角色就是“ 陪太子读书” 。

爱立信和诺西则为迟钝买了单。当 TD 推出时，两家并没及时跟进，而当 TD - LTE 成为 4G 的候选标准时，他们的 TD 技术已落后于“ 大中华” ，回天乏术。

记者了解到，“ 大中华” 三家已经开始了“ 省采” 的投标程序，但各家都未透露其投标策略是否改变。

如果市场份额出现变数，那一定源于中兴。

中兴在此之前，一直占据市场份额头名，但这次招标出人意料地喊出 高价” ，导致其被华为超越。而在 TD 第三期招标中，29 家移动省公司选择了中兴，只有 23 家选择了华为，选择大唐的仅有 6 家。如果中兴调整投标战略，“ 省采” 很有可能重复之前的比例，中兴就会反败而胜。

河南移动内部人士向本报记者透露，中国移动总部已下发了“ 省采” 的指导意见，“ 不出意外，一些省份应该还会与之前的设备提供商合作。” 该人士称。

但中兴也有可能因为“ 历史问题” ，而丧失更多市场份额。

记者在采访中发现，在第一期和第二期 TD 招标中，中兴提供的部分设备在性能、能耗、演进等方面存在缺陷。部分省份对此很不满，有些省甚至在权衡是

 ©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。

否改换其他厂家的产品。虽然中兴对此做出了承诺，但依然有人不买账，“反正是要换，还不如换成更便宜、技术更好的华为。”某业内人士告诉记者。

上述业内人士还认为，中国移动本次招标更像是“搞平衡”，最终结果有可能是“大中华”三家的份额相差不多，而外国设备商依然“非主流”。来源：2010-8-4 中国经济时报

返回目录

中国移动提出物联网“四统一”发展理念

中国移动日前在“物联网高峰研讨暨物联网 TD 模块产品推介会”上，首度提出“统一架构、统一平台、统一协议和统一模块”的物联网发展理念，引起各界积极关注。

业界有关专家认为，统一的体系架构为物联网规模化提供了系统规范化的基础，统一的通信协议为物物互联提供了标准化的世界语，而统一的业务管理平台可以为物联网的应用开发创造更便捷的环境，标准化的模块则可在很大程度上降低成本，是物联网广泛应用的关键。

近年来，中国移动把物联网作为未来突破业务增长极限实施蓝海战略的重要方向，积极开展物联网核心技术研发，加速成果转化、产业孵化、应用开发等。日前，中国移动加快实施物联网布局，并在标准化、关键技术研发、业务运营和拓展方面取得了重要突破，为“感知中国”建设提供有力支撑。目前，中国移动的物联网应用已经普遍应用在环境、交通、农业、家庭、医疗等多个行业。

应用需求是推动物联网发展的有力驱动，而与应用相关的各项技术的标准化程度，将直接影响物联网的规模化程度。作为中国通信标准化协会(CCSA)应用组的组长单位，中国移动注重结合与物联网相关的信息化应用实例，有针对性地开展行业标准化研究。来源：2010-8-6 中证网

返回目录

中移动投资 20 亿两江新区建西南大区物流基地

从 2011 年 6 月开始，中国移动在云、贵、川、渝四省市的通讯设备、手机等物资，都将通过重庆转发。昨日下午，总投资 20 亿元的中国移动通信集团西南大区物流基地，在两江新区空港工业园奠基，该项目建成后，每年的物资吞吐量将达 30 万吨。

 ©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。

阎江是中国移动集团有限公司采购部总经理，他掌管着移动每年规模庞大的设备采购与分发业务。昨日下午，阎江出现在重庆，与两江新区党工委书记、管委会主任翁杰明一道，为中国移动通信集团西南大区物流基地奠基。“这是移动公司在全国的首个国际领先的物流基地。”阎江说。

阎江介绍，该基地总投资 20 亿元，设计全年物资吞吐量为 30 万吨，这些物资价值 500 亿元。“我们将分期建设，一期投入 6 亿元，占地 214 亩，2011 年 6 月底将投入使用。”阎江说，重庆物流基地将以国际一流的物流信息化管理系统、仓储自动化管理系统为支撑。

据介绍，移动公司电信基站、电话程控交换机以及其他精密仪器的电子设备，对物流运输要求非常高，且每年运输量庞大。以前都是厂家直接送到所需地点，但有时并不能及时到达。重庆物流基地建成后，将辐射云、贵、川、渝四省市，其供应商将提前把设备运到重庆物流基地储存，再及时转运到上述省市需要的任何一个地方。阎江表示，西南大区物流基地是移动公司的重大战略布局，建成后，将在云贵川渝四省市形成快速的物流通道，大幅度增强移动公司集中采购的效率，实现“物资集中化”管理，更好的保证各分公司的物资供应，提升中国移动的市场竞争力。

阎江表示，西南大区物流基地只是中国移动在全国物流基地布局的一部分，按中国移动的构想，还将在天津、陕西、广东、江苏建立大区物流基地，分别覆盖华北大区、西北大区、广东大区和华东大区的物资仓储、配送。阎江说，重庆两江新区拥有中国唯一的“水港+空港”双功能保税港区，堪称内陆唯一水陆空兼备的交通枢纽，这是吸引移动公司落户的重要原因。来源：2010-8-8 重庆商报

返回目录

〖中国电信〗

北京电信借黑莓拓 3G 业务

中国电信北京公司(以下简称“北京电信”)日前宣布，国内首款 3G 版黑莓手机及业务正式上市。政企用户不仅可以申请业务，还可立刻买到天翼黑莓手机并开通使用，这也意味着黑莓业务在国内进入 3G 时代。

首款 3G 版黑莓手机上市

目前，北京电信的黑莓手机 9530 已全面到货，可随时向用户提供。此前，北京电信先行开通了用户的黑莓业务申请，并出台了黑莓业务的资费方案，而现在，该款 3G 制式的黑莓手机的真实面貌也全面展现。

 ©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。

北京电信相关人士介绍说，该款天翼黑莓手机 9530 具有黑莓手机的典型特征，可以满足政企用户随时随地的电子邮件服务，同时可实现对办公应用和移动多媒体应用进行高速连接，满足移动商务和单位办公需求。

其与国内其他黑莓手机的最大区别是 3G 功能，该手机支持 800MHz、1900 MHz 等多个频点的 3G 网络，在国内可利用中国电信遍布全国的 3G 网络，在国外也可利用全球 CDMA 运营商的 3G 网络，甚至支持 2100MHz 频点的 UMTS/HSPA 网络。

高额补贴抢占用户

针对刚刚上市的黑莓手机业务，北京电信宣布推出黑莓手机终端补贴政策，以方便用户购买和使用。用户办理其中最低的 189 元档套餐，预存一定金额的话费，并承诺一定的在网时间，即可获得 2268 元的终端补贴。

此前，北京电信表示，已针对该款黑莓手机推出 4 档资费套餐，套餐月基本费分别为 189 元、289 元、389 元和 589 元。

目前，北京电信出台了黑莓 9530 的终端补贴政策，参照现行商务领航终端补贴政策执行。也就是说，尽管该款黑莓手机销售价格为 4500 元左右，但用户若入网并预存一定金额的话费，并承诺一定的在网时间，即可获得一定数额的终端补贴，最低可达 2268 元，用户只需补齐差价即可获得这部黑莓 3G 手机。

未来角逐高端市场

对于政企用户是否对天翼 3G 黑莓服务有兴趣，北京电信相关人士表示非常有信心。根据相关统计，截至 2010 年一季度，黑莓手机全球出货量已达 1 亿部，占据美国智能手机市场第一的份额，是美国企业常用的无线商务办公工具。目前，北京地区很多政企员工都已将 E-mail 作为日常工作沟通工具，对办公数据的实时性要求比较强，3G 黑莓服务可以有效提高办公效率。

据悉，黑莓服务在通信 IT、 能源、金融、航空物流、传媒、律师和会计等行业中将有大量需求，北京电信黑莓业务也正是瞄准北京地区大量在华跨国公司、金融、大型企业及高科技企业。例如金融、证券、保险业对实时的股票、期货、保单等信息和管理有严格要求，特别适宜面向其推广黑莓手机业务，而外资企业的母公司在国外即已普遍使用黑莓服务，在国内开通黑莓业务也正好与其母公司接轨。来源：2010-8-4 北京商报

返回目录

中电信 2010 年度供应商招标结果揭晓

近日，记者获悉，中国电信集团年度供应商招标工作已经尘埃落定。

 ©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。

据记者了解，本次年度供应招标产品涵盖综合集装架、网络机柜、光纤活动连接器、光缆接头盒、无源光分路器五大类型设备。

早在 2010 年 4 月底，中国电信就发出招标公告，集中就以上设备开展产品的通过江苏、广东、四川、湖北等工信部下各大质量检测中心进行了严格的检测工作，此后，中国电信集团总部委托江苏邮电规划设计院确定了参与招标厂商的技术和商务评分；同时，各省分公司分别上报了其建设量以及建议厂家，7 月底，集团总部初步确定中标厂商。

本次集采共选择前 50 名厂家入围。综合得分第 1 至第 15 名厂家为 A 类，第 16 至第 30 名厂家为 B 类，第 31 至第 50 名厂家为 C 类。来源：2010-8-5 飞象网

返回目录

北京电信 3G 终端补贴力度最高达 60%

对中高端手机用户市场的抢夺又爆出新的看点。昨天，北京电信宣布推出 3G 终端双折扣促销活动，用户预存一定额度的话费，即可获赠等额终端抵用券和相应额度的话费，补贴幅度最高可达 60%。

据悉，此次“天翼 3G 终端双重折扣促销活动”共分 6 档。最低一档月最低消费 89 元：用户预存 840 元话费并承诺在网 24 个月，即可获赠等额终端抵用券 840 元和 360 元话费。就是说，用户花 840 元可以得到 840 元的手机抵用券和 1200 元的话费。当然，这 1200 元话费每月返还 50 元，相当于用户每月消费 39 元。

此前市面上流行的补贴方式为预存话费送手机或者买手机送话费。而此次北京电信首度启用了双重补贴，既送手机券，又送话费，具备相当的竞争力。

值得注意的是，参与此次活动的终端均是双网双待的智能手机。其中，北京电信专门针对 MOTO-XT800 明星机进行了再次优惠，参加活动的用户可以低于市场价 700 元的价格购机。作为中国电信互联网四通道手机概念的开山之作，MOTO-XT800 在北京、上海、广州等多地出现断货局面。北京电信希望借助明星手机的推广进一步普及 3G 业务。来源：2010-8-4 北京晨报

返回目录

 ©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。

中国电信布局物联网手机推翼支付业务

中国电信正大力发展手机与 RFID 芯片融合的终端，积极布局这一市场，已推出部分定制手机和“翼机通”、“翼支付”等业务。

布局物联网手机及业务

RFID 即射频识别，俗称电子标签，该技术自 20 世纪 60 年代开始发展以来，已经在全球各地被广泛应用于生产制造、物流管理、公共安全、交通运输等各个领域。不过，以 RFID 应用为核心的物联网 2009 年也大大兴起，已引发运营商浓厚兴趣。

据悉，中国电信目前正在积极布局物联网手机市场，即把手机与 RFID 芯片相结合，这样就打破了传统手机仅仅能在通信网络中使用的瓶颈，极大地扩展了手机使用的范围，成为真正意义上的物联网手机。

这种物联网手机通过和金融、公交、民生等多个行业的 RFID 应用相结合，可替代传统的银行卡在超市、商场、餐饮、娱乐、加油站等场所进行刷卡消费；可作为一种特殊的市民卡乘坐公交、地铁，缴纳水费、电费，出入公园、图书馆等公共场所；可变成一张购物消费卡，在成千上万家联盟商户刷手机消费，更可以逐步实现全国漫游，突破传统行业消费卡的地域限制。

为此，中国电信已相继推出了“翼机通”、“翼支付”等应用。其中，“翼机通”现阶段主要以实现政府、校园、企事业单位内部管理和后勤服务为主，为企业、学校提供方便快捷的内部考勤、门禁管理、餐厅消费等服务；“翼支付”产品着力发展合作伙伴、联盟商户，拓展外部消费市场，为用户提供手机刷银行 POS、大小商超等移动支付服务。

已推出定制手机和研发 POS 机

不过，国际上手机与 RFID 芯片集成的技术方案主要有两种，包括 13.56MHz 频段的双界面卡方案和 2.45GHz 频段的 RF-UIM 全卡方案，这些方案各有优劣，均已得到实际应用。

据悉，在 RFID 技术选择上，中国电信在兼顾当前 2.45G 的市场需求前提下，选择了兼容社会、行业应用的 13.56M 制式作为自己的发展方向，并积极推进相关厂商进行定制手机、POS 机具的研发和测试，以促使物联网手机快速成熟并规模推广。

中国电信相关部门透露，目前智能手机的快速发展以及手机 SIM/UIM 卡的存储能力、运算速度不断提升，使得在手机上集成 RFID 芯片成为可能，中国电信已可提供多款定制手机供用户选择。同时，中国电信已与多家全国和区域性银

 ©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。

行达成合作意向，在全国部分省市提供公交一卡通服务，并已与众多行业卡运营公司联合推出第三方行业卡服务。

据悉，中国电信“翼机通”、“翼支付”业务累计发展用户已达数十万，此类业务的推出，对中国电信自身业务转型的战略目标将起到推动作用。来源：2010-8-9 新浪科技

返回目录

〖中国联通〗

联通出手应用商店

“近期有上线打算，但是具体时间并未确定，还有可能改期。”8 月 3 日，上海联通相关人士向记者表示，中国联通的应用商城“WOstore”将于近期正式推出。

至此，在国内 3G 大战中因获得 WCDMA 牌照而被认为“抓得一手好牌”的中国联通终于在软件商店上明确出手。

截至目前，联通应用商店已经开始积极招募开发者加入，分成比例为业界通用的三七分成。根据计划，联通的应用商店将于 8 月中下旬正式上线。

此前，业界有消息称联通将于 8 月 19 日在上海正式发布，不过，上海联通相关人士向记者表示，这一时间有可能改期。

由于中移动在 3G 上提前一年试运营，其软件商店 Mobile Market 上线时间也相应靠前，目前 Mobile Market 上线已接近一年。

对此，易观国际分析师方丽认为，由于联通本身的用户基数和移动相差很大，其在应用商店方面的优先级肯定不如移动，而且相对谨慎，所以推出比移动晚了一年。但方丽同时表示，目前的市场仍然存在很大的机会，“从现在的效果来看，运营商的应用商店普遍没有把体验做好，所以还存在机会，三大运营商根据用户群的不同可能会有差异化的路线”。

据记者了解，目前国内应用商店的“症结”仍然在于产品，即用户愿意为之付费的应用并不多。“目前大家的产品都是以娱乐为主，而且很难做到真正差异化。”方丽表示。所以，如何吸引有实力的开发者上传精品应用成为 WOstore 发展的关键。

关于对应用开发者的吸引及扶持政策，移动 Mobile Market 和中国电信的天翼空间已出台“百万元激励基金”、“开放资源”等措施，而 WOstore 应用商店尚未就此公布更多细节。

 ©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。

另有业内人士告诉记者，由于联通与苹果在 iPhone 方面的合作关系，联通在应用商店方面也会受到App Store更多的启发，可能会侧重于高端智能机路线，“手机应用最好的体验还是在智能机。”

不过，关于未来 iPhone 是否也能直接登陆联通的应用商店，上述人士认为可能性不大：“运营商肯定是希望合作的，但从苹果之前的做法来看不大可能。联通自己的商店和 App Store 是完全分开的”。

该人士认为，现在国内市场还是处于窗口期，大家都有机会。方丽则认为，由于运营商的在线应用商店面对的是多终端、多系统的平台，对开发者而言其实成本更高、难度也更大，“无法做出很个性化的东西，内容也没办法完全创新”。来源：2010-8-4 21 世纪经济报道

返回目录

联通“沃”品牌店进驻百盛

近日，位于百盛购物中心北京复兴门店的中国联通百盛营业厅正式开业，标志着中国联通“沃”品牌全线业务及终端零售正式入驻北京高档商城。

据了解，此次百盛营业厅开业，区别于以往联通发布会现场的喧闹模式，采用了静态的开业模式。

记者现场了解到，营业厅内，60 平方米的空间布置得井然有序，以客户感知的角度分为产品陈列区、业务体验区、销售洽谈区。在产品陈列区，手机演示全部取用真机开放演示。厅内展示有苹果、三星、诺基亚、摩托罗拉、索尼爱立信、LG、联想、中兴等十多家国内外知名厂商的 30 多款热销的 WCDMA 机型，其中以 iPhone 手机最为吸引顾客。用户在现场可以随意体验各种产品及业务的应用，在营业员耐心的讲解下，现场用户参与热情很高。

开业现场，包括北京联通合作厂商及百盛购物中心的相关负责人等众多嘉宾均莅临祝贺。北京联通方面表示，公司将继续整合各方资源，充分利用 WCDMA 这一成熟的网络，进一步延伸服务触角，使广大消费者不仅在联通营业厅能充分体验到 3G 业务带来的精彩服务，同时高科技的时尚终端产品也增加了消费者的购物休闲享受。来源：2010-8-4 北京商报

返回目录

 ©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。

联通奇瑞共建 3G 汽车车载信息应用服务平台

8 月 4 日，中国联通与奇瑞汽车股份有限公司在合肥举办了“ 汽车 3G 信息化战略合作框架协议”签约仪式，双方将携手共建 3G 汽车车载信息应用服务平台，为广大的车主提供远程、多样化的 3G 信息服务。

其间，安徽省委书记张宝顺同志会见了中国联通常小兵董事长，双方进行了亲切的交流。张宝顺表示，此次合作是中国联通与安徽省政府战略合作的积极成果，希望双方携手共进，合作双赢，加快推进安徽省的信息化建设。

安徽省政府王三运省长，中国联通常小兵董事长、奇瑞公司尹同跃董事长出席会议并做了讲话，省政府黄海嵩副省长及杨敬农市长等多名领导出席签约仪式，中国联通姜正新副总经理和奇瑞公司陆建辉副总经理代表双方签署了战略合作协议。

据介绍，3G 汽车车载信息应用服务又称“ Telematics” ，是利用 3G 网络，通过安装在车上的资讯系统，为汽车行驶提供远程、多样化信息服务的一种方式，代表着当今世界汽车信息化发展的潮流和方向。根据协议，双方将依托全球领先的 WCDMA 3G 网络，针对汽车车载信息应用服务平台，开展远程诊断和救援、位置服务、资讯服务、娱乐服务、通信服务、呼叫中心等相关的开发、测试和推广工作，共同推进汽车信息化应用服务在奇瑞公司不同款式和型号车辆上的多种应用。

中国联通董事长常小兵表示，中国联通作为大型国有电信企业，长期致力于国民经济和社会各行业的信息化建设，积累了丰富的经验。多年来，中国联通始终高度重视与安徽省政府及奇瑞汽车股份有限公司的合作，一直致力于运用各类信息技术为安徽及奇瑞公司的跨越式发展提供更好、更优的服务。以这次战略合作为契机，双方将为促进中国汽车产业信息化及安徽国民经济和社会信息化发展再做出新的贡献。

据了解，2010 年，中国联通在交通领域先后与中国一汽、上汽、长安汽车等多家国内知名的汽车厂商签署了战略合作协议，进军汽车信息服务领域。

此次中国联通和奇瑞公司强强联手，发挥各自优势和特点，携手共建 3G 汽车车载信息应用服务平台，必将成为加快推进我国工业化、信息化融合的又一座样板工程，是通讯行业与汽车行业优势互补、强强合作的又一范例，为双方进一步提升市场竞争力注入新的活力，这也将大大提升我国通信业和汽车制造业的发展潜力。来源：2010-8-4 新浪科技

返回目录

 ©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。

制造跟踪篇

〖中兴〗

中兴海外市场开创手机新模式

中兴通讯 Android 手机 X850 亮相一个月的时间内，因其时尚的外形、强大的功能以及携手中国联通推出的资费优惠套餐在国内市场上获得了成功。在 X850 登陆国内市场之前，中兴通讯便联合法国运营商布依格电信在 2010 年巴塞罗那 MWC 世界移动通信大会上发布与 X850 同款的机型 Link。此外，该款手机还成为英国运营商推出的首款 Android 手机。通过在中国市场和海外市场同步上市，中兴通讯开创了手机新模式。

神州数码

中标海南地税项目

近日，整合 IT 服务提供商神州数码控股有限公司日前宣布成功中标“ 海南地税大集中核心征管系统”项目。“ 地税大集中核心征管系统”是集税务窗口服务、征管查业务及纳税服务等业务于一体的全方位核心生产系统。在国家正式提出将海南省建设为国际旅游岛后，信息化建设成为该战略的骨干环节，因此海南省政府不断加快“ 智能信息岛建设”的步伐，而神州数码也敏锐地洞察到海南在“ 一岛一区两园”的建设过程中潜藏的巨大商机，并给予高度重视。

Novell

云计算大会在京召开

近日，Novell 携手 IBM、Intel 等众多知名厂商及合作伙伴在京召开云计算大会。会上，Novell 与来宾们共同探讨云计算的实质内涵及发展趋势，并向来宾展示 Novell 最新最全面的云计算解决方案。同时，参会者还参观并体验到 Novell 最新云计算解决方案的系列产品，包括云管理工具、操作系统、虚拟化管理工具、迁移和安全访问管理工具等。此外，Novell 在此次大会上还首次介绍新产品 Novell Cloud Manager，它的强大功能将为企业带来更低的成本和更高的生产效率。

康宁

宣布扩大生产投资计划

康宁日前宣布，公司董事会已批准了 LCD 玻璃和 Gorilla 玻璃扩大生产的投资计划，以满足强劲的市场需求。康宁将投资大约 8 亿美元，在中国内地建设新的 LCD 玻璃基板工厂。工厂将具备 8.5 代玻璃基板的熔炉和后段加工生产能力。

 ©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。

康宁的投资还包括了在其他地区的建设项目，以扩大两大旗舰产品 EAGLE XG LCD 玻璃基板和 Gorilla 玻璃的生产能力。此前，康宁已开始在台湾台中 LCD 玻璃工厂的扩建项目。

捷德

设立公司专属基金会

捷德日前设立了自己的慈善基金会，投入资本为 2000 万欧元，基金会将以一种可持续发展的方式来进行管理，并达到促进公共利益的目的。如在教育事业方面，捷德基金会除了会继续赞助已有的青少年创新项目计划之外，还将逐步设立自己的项目。接下来，基金会的目标则是要增强不同文化和民族间的国际交流，从而为建立一个更强大且更有凝聚力的社会做出应有的贡献。

阿尔卡特朗讯

为运营商提供 PON 解决方案

阿尔卡特朗讯近日宣布，中国移动和中国电信已选择部署其无源光网络(PON)解决方案，旨在经济有效地提供包括 HDTV 和高速互联网在内的一系列广泛的下一代宽带业务。中国移动将在 14 个省部署阿尔卡特朗讯的光网络解决方案，而中国电信则将在 18 个省以上的地区部署该解决方案。阿尔卡特朗讯通过其在中国的旗舰公司——上海贝尔获得这些合同。来源：2010-8-4 北京商报

返回目录

中兴通讯同意遵守印度新电信安全规定

据外电消息报道，印度《Business Standard》今日在其网站一篇消息中援引电信运营商 Tata Teleservices 发言人的话称，中兴通讯已接受印度方面提出的向印度出口电信设备所需遵守的严格安全规定。

此前，印度信息技术和通信部 7 月 28 日发表声明称，出于安全原因，所有电信设备供应商必须共享源代码和设计细节。若设备安装后发现安全问题，设备供应商须缴纳与合同相同金额的罚款，采用该设备的电信运营商也会被罚 5 亿卢比(1 美元约合 46 卢比)。印度信息技术和通信部官员表示，源代码和设计细节将会以加密形式保存在代管账户，并只在出现紧急安全事件时使用。新规定不是针对中国公司，而是适用于所有电信设备供应商。

而今日的外电消息称，Tata Teleservices 正计划从包括华为技术有限公司(Huawei Technologies Co。)在内的中国公司进口设备。

 ©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。

报道援引这位发言人的话称，中兴通讯已致信 Tata Teleservices Ltd.，并表示该公司已接受了新提出的相关规定。Tata Teleservices 将此信息告知了印度电信部(Department of Telecommunications)，目前正在等待答复。

报道称称，华为还未就此事作出决定。

报道称，中兴通讯印度分公司董事经理 D.K. Ghosh 表示，目前他正在度假，并不清楚事情的进展情况。来源：2010-8-9 比特网

返回目录

中兴通讯与 UCell 在乌兹别克斯坦开通 LTE 网络

中兴通讯正式对外宣布，已于日前同乌兹别克斯坦 UCell 合作，在该国首都塔什干成功开通了 LTE 网络。

此次建网使用的是基于中兴通讯先进 SDR 技术的 UniRAN 解决方案，单用户峰值速率达到 100Mbps，UCell 还在现场演示了高清流媒体播放、文件上传和下载、网页浏览、以及 VoIP 呼叫等 LTE 业务。UCell 是 TeliaSonera 集团下属公司，这也是独联体地区最早部署的 LTE 网络之一。

UCell 拥有移动用户达 541.6 万户，是当地的第二大无线网络运营商，Ucell 于 2010 年 7 月获得了乌兹别克斯坦 4G 牌照。

UCell 首席执行官 Oguz Memiguven 称，乌兹别克斯坦已经成为世界上拥有 4G 通信网络的国家之一，我们对此深感自豪。作为拥有一百多年通信运营历史的 TeliaSonera 中一员，我们致力于为客户提供领先的通信技术和卓越的无线数据体验。

截至 2010 年 7 月，中兴通讯已在全球，参与 7 个高端运营商的 LTE 商用建设，部署近 50 个试验网络。来源：2010-8-9 新浪科技

返回目录

〖华为〗

华为遭遇美国潜规则

华为再次体会到当年中海油的郁闷和苦痛：尽管华为的出价高于竞争对手，华为竞购美国私有宽带互联网软件提供商 2Wire 的努力却以微弱差距失利，2Wire 被英国的 Pace 以 4.75 亿美元购得。

价高者得，在这里失效了。

 ©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。

苦闷总是成双结对地赶到。也是在 7 月，华为对摩托罗拉移动网络基础设施部门的收购也未成功，这块业务被诺基亚西门子以 12 亿美元购得。

这个“ 安检” 不寻常

难为华为的是美国外国投资委员会(CFIUS)。这家成立于 1988 年的机构，专事审议外资收购，而其依托的，则是国家安全这样一个无懈可击的出发点。并且，自从中海油并购案之后，该组织对中国企业的对美并购警惕性成倍增加。

由于责任重大，CFIUS 一般是不管闲事的，只是对涉及军事安全的事务十分在意，而高科技及电信资产也被视为特别敏感的目标。没办法的是，华为恰恰正是占足了高科技和电信资产两大关键词，被紧盯不是意外的事儿。

事实上，这已经不是华为第一次倒在安全门之外了。

两年前，华为就曾尝试过对 3Com 的联合竞标，当时 CFIUS 还真放行了，但没成想，美国国会伸出长长的手，将这一联姻扼杀在了“ 婚礼” 前夜。理由，依然是冠冕堂皇的，因为 3Com 公司向五角大楼提供防范网络攻击的技术，那么，这样的公司落在中国人手里，还是不太让人放心，尽管政治家们在高唱中美关系处在历史上最好的时刻……

有了这面镜子，CFIUS 很自觉地冲在前面当了黑脸，因为它知道，即便它不否决，身后的议员们也会否决的，还不如主动帮“ 领导” 分忧。

对于一月两否，CFIUS 并没有直截了当地给出原因，因为其进行的审议属于“ 高度机密” ，有理由不对外公开。而对于华为在美国的未来，美国政府也拒绝透露自己的思路，但从其他方面流出的信息表明，美国安全官员对华为持有着深深的疑虑。

这种担忧，有技术性的，也有战略性的。

正如美国国家安全战略明确指出要保持美国的绝对优势地位一样，美国的互联网战略也是不能接受其他国家赶超自己的。在美国人看来，互联网优势，不仅是技术和经济优势，更事关国家安全，因为在 21 世纪，对于互联网和能源这两条生命线的控制，将决定一个国家的竞争优势。

美国人对这些关乎大局的事情，从不含糊，而且都是当仁不让。知道了这点，我们就会明白，无论华为如何热情地靠近华盛顿，巨大的冰山都是很难在短时间内融化的。

郁闷的，并不只是华为。几乎是前后脚，美国政府还做出了阻止中资入股美国光纤制造商的举动：迫使一家美国光纤制造商放弃与中国唐山曹妃甸投资公司建立合资企业的计划。理由吗，则是耳熟得让人哭笑不得，据说唐山的这家公司可能会震撼美国的国家安全。

 ©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。

安全忧虑，显然是美方对华为们关闭并购大门的关键所在。而对华为来说，时机也显得十分重要。

美国人在感叹朝鲜战争时，曾经说过，错误的时间，错误的地点和错误的事情这三大问题。而具体在华为身上，就是事情该做，但地点成疑，而时间更是严重不恰当。

如美国媒体所总结的那样，华为卖力张罗并购的时候，正是谷歌问题发酵之际，也是“老虎”高度紧张看着自己的食物的时候，想虎口夺食太难了。

华尔街的分析师显然要比华为悲观，在他们看来，未来两三年内，华为不太可能在美国市场取得重大进展，部分原因在于谷歌黑客攻击事件之后的中美关系状况。

掰着脚趾头想想，就会明白，在谷歌祥林嫂一般反复哭诉着莫须有的所谓中国黑客的攻击时，在希拉里比输给奥巴马还心疼地安慰着谷歌这个“弱者”时，在华盛顿神经兮兮地担心中国这个学生要超过并饿死老师时，你觉得哪个想要继续在美国混的政客会给华为放行？

第二个中海油？

看到华为的窘境，中海油很遗憾地摇了摇头，一切都太像了。

当时的情况是，中海油给出了高价，也付了天价的公关费，但迎来的却是来自政府、国会、媒体多方面的狂风暴雨，不仅并购无望，而且还引发了美国对华更严格的收购审查。

CFIUS 就是从那时起对中国的企业上足了发条，宁可错杀，不得放过。

问题的关键，是时机。回想起来，那真是在天气状况十分恶劣的情况下进行的远航。当时，中美关系特别是经贸关系高度紧张，围绕着人民币升值展开的对华施压行动空前强硬，针对中国兑现入世承诺的一系列责难更是接踵而至，贸易争端愈演愈烈。

更糟糕的是，舆论环境也非常之差。看到这种风起云涌的状态，“中国威胁论”的爱好者简直是乐得睡不着觉，忙不迭地兜售着那套“过季”的主张，看到有东西可以炒作了，美国媒体也兴高采烈地进行起中国崛起及中国威胁的大讨论来。在这种逆流状态下，中海油的并购从一开始就是令人绝望的。

旁观者清，远在法国的《解放报》说得很明白，“中国海洋石油总公司公开出价收购美国优尼科公司一事再次唤醒美国的反华阵线。”而美国《华尔街日报》更是直截了当地说，“美国在贸易问题上对中国积怨已久，大有一触即发之势，而中海油对加州联合石油的出价可能正好充当了导火索的角色。”

最重要的是，像此番华为一样，当年中海油的并购触动了美国对中国的“战略猜疑”。最后占了便宜的中海油的竞争对手，当时很阴暗地说了这样一番话，

 ©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。

“一家中国政府控股的企业如收购美国能源资产可能会导致美国能源价格上涨。”而这恰恰迎合了一些人对中国的所谓的“能源野心”的担忧，在他们看来，“作为一项国家政策，在全球能源储备日渐宝贵的今天，中国有意将能源资源都掌握在自己的手中。”

这些经由媒体渲染，就成了“中国的怀有敌意的收购”。在这种情况下，美国政界的歇斯底里已使单纯从经济角度计算收购报价变得不再可能，尽管业内人士颇为同情地说，“如果纯粹只是价钱问题，那中海石油应该已经胜出了。”但遗憾的是，此时的并购已成为不折不扣的政治问题。

花了很多钱，中海油终于明白，在美国，许多问题不是经济问题，而是政治、安全甚至还有些民族心理的问题。

除去谷歌综合症，中期选举也是让华为无可奈何的政治考验。由于时机微妙，华为在美的扩张举动，已成为美国安全部门重点关注对象，在这种情况下，任何对华为的放宽，都会给当事人带来麻烦，在中期选举的关口，这样做是有很大政治风险的。

从这种意义上说，华为之痛，其实也应该给其他近期对美国资产有想法的公司提了个醒：在中期选举这样一个政客们要纷纷站出来表态、表忠心的时候，任何收购都可能被联想为恶意的、敌意的、不怀好意的。

这样看来有一件事很迫在眉睫，那就是怎样加强中国重要资产的保护。在华为们饱受被审查之痛时，我们也应该意识到，CFIUS 的做法其实很值得我们借鉴。比如它的“民主集中制”，也即一个部门协调全局，比如它的抓大放小，也即重点关照军用、安全、高科技、稀有资源及关乎国计民生的产业，而让市场照顾好其他与此无关的事情。来源：2010-8-8 中国经营报

返回目录

华为终端发布上半年业绩：出货近 5000 万部

华为终端发布 2010 年上半年业绩报告：1 月至 6 月，华为终端发货量近 5000 万部，同比增长 39%。华为认为，该出货量可位列中国厂商第一。

智能手机出货量大增

其中，移动宽带发货量 2200 万部，同比增长 68%；手机发货量近 1300 万部，智能手机上半年发货量较 2009 年全年增长率接近 200%；融合终端销售收入同比增长 70%；视讯销售收入同比增长 54%。华为终端四大业务全线挺进，进一步夯实了其中国第一大网络终端供应商的领军地位。

 ©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。

作为华为开启移动宽带发展大门的 两把钥匙”之一，“ 150 美元的类 iPhone 用户体验的智能手机” 的战略构想在短短数月内就付诸实施。而力推千元智能手机，也让华为终端在智能手机业务上实现了异军突起。

5 月 25 日，华为终端与西班牙电信联袂发布一款价格在 150 美元左右的普及型 Android 智能手机 IVY(常春藤)，吹响了进军千元智能手机的号角。在国内，华为终端与三大运营商紧密合作，推出了多款重量级产品。

相关研究数据显示，2010 年，全球智能手机的出货量将超过笔记本电脑，并将于 2014 年超过 4 亿，全球多数互联网的接入均将通过手机实现。在这即将迎来爆发式增长的市场中，华为不仅在千元智能手机上占得先机，更是通过全系列的产品布局蓄势未来。按照规划，华为 2010 年在全球市场还将发布 10 余款智能手机。

移动宽带领衔全业务发展

2010 年上半年，华为终端最令行业瞩目的一大事件，便是在 5 月底，其移动宽带终端全球出货量突破 1 亿。根据知名咨询机构 ABI Research 的报告，华为在移动宽带终端市场已连续三年位居业界首位。

与移动宽带终端相比，华为终端的其他业务同样保持了较快增长，形成了齐头并进的良好态势。华为融合终端在上半年销售收入同比增长 70%，全球累计发货超过 1 亿。

在视讯领域，华为上半年的销售收入同比增长 54%，在中国市场继续保持份额第一。其中，智真作为明星产品，在实现海外市场规模突破的同时，国内市场的占有率也稳居第一位，其与上海电信、凤凰卫视三方合作的世博节目直播更是好评如潮。

海外国内市场双增长

华为终端上半年在海外市场获得迅猛发展，特别是在美国、日本、俄罗斯、中亚等区域，华为终端的发货量同比增长均超过 100%。而在向来以技术和质量要求严苛著称的日本高端市场，华为终端的产品也已斩获令人瞩目的市场份额。

据日本 GFK 市场营销服务机构 2009 年底的报告，华为已连续两年占据日本上网卡市场的半壁江山，而运营商 EMOBILE 在日本销售的产品中，超过 70% 的无线上网卡也是来自华为终端。一直以来，华为终端与 EMOBILE、NTT DOCOMO、SoftBank 等日本主流电信运营商均保持着良好的合作关系。除无线上网卡外，华为多款手机产品也顺利进入日本市场。

而在欧洲市场，华为上半年不仅独家中标德国电信 LTE 终端大单，其自有品牌的 Android 手机也成功登陆法国。来源：2010-8-5 新浪科技

返回目录

 ©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。

〖诺基亚〗

诺基亚清理市场 酝酿在深扩张

诺基亚提出了与传统手机卖场不一样的概念。

近期，诺基亚在深圳开展了一连串打击非授权专营店的行动，在龙岗、华强北等区域清理了大批冒用诺基亚标识的手机门店。事实上，南都记者获悉，这仅仅是诺基亚大举进军深圳零售终端的前戏。诺基亚计划在 2010 年底，首先在深圳开出 100 多家直营店。然而，深圳已有手机卖场 2000 多家，这又能掀起多大的波澜呢？同时，在利润下滑、单机价格降低的背景下，诺基亚介入传统零售行业，意欲何为？

密集布局积极备战 3G

细心的消费者可能会发现，这段时间诺基亚的专卖店越来越少了。有知情者透露，在深圳不少诺基亚专卖店均是没有经过授权的，非正规的，“过去，龙华的手机一条街，就有超过 6 家假冒诺基亚的门店。这些门店把水货当行货卖，甚至出售一些山寨产品”。早前，诺基亚联合了政府有关部门对市场进行了一次清理。

不过，负责 N S 店经营、诺基亚合作方恒波的采销总监洪淼表示，打压并非长远之计，这些店很快就开始死灰复燃。所以诺基亚最近做了个试验，在该区开了两家直营店，此后，周边的那些非授权店很快就倒闭，或者不再打诺基亚的旗号了。“之前，那里消费因为远离市区，只能去那些不正规的卖场，但是只要有对比，他们就会知道怎么选择。”

洪淼告诉记者，过去，诺基亚根本不会考虑在关外开直营店的，但是有了这次经验，他们的态度就发生了改变。

日前，诺基亚计划扩大其 NS 店的规模，现在龙华、华强北已经开数家，10 月 1 日前，整个深圳会增加到 48 家，而到了年底，数量会达到 104 家。洪淼称：“其实，深圳对诺基亚来说只是一块试验田，未来还会继续在广东乃至全国推广。”

借 NS 店布局互联网

然而，深圳一位手机行业分析师指出，诺基亚利用 NS 店“打假”只是个噱头，根本原因是传统手机零售业态已经无法跟上 3G 时代发展的步伐，NS 店可能是其转型的信号。

7 月底，诺基亚最新发布的半年报显示，尽管终端销量有接近一成增长，但是利润与单机价格都在不断下滑。业界普遍认为，这是因为诺基亚高端手机市场

 ©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。

受到了 iPhone、谷歌手机等高端手机的挤压造成。而如何扩大这个领域，对于在国内有最为完整销售网络的诺基亚，零售终端无疑是一个理想的切入点。

据恒波方面介绍，NS 店是从设计到运作都会采用最高的标准，虽然产品线会涉及高中低端，可是，与传统的手机卖场最大的区别就是互动性很强的体验式销售，目的是让用户感受、认识诺基亚中高端手机在应用、功能上的优势。

另外，N S 店体验式的概念与一般 3C 家电卖场也会有所不同，洪淼称：“ N S 店除了销售硬件，还会提供移动增值应用、运营商服务等内容。” 比如，把 O v i 软件商店放到门店来，同时，由专人来指导客户使用，这样就不仅可以增加用户的粘性，还能让他的手机获得更多的使用价值。

诺基亚之意不在介入零售？

诺基亚百多家 N S 店要在半年内开业，那么已经有大大小小 2000 多家手机卖场的深圳，市场又是否有足够的容量？深圳一家手机连锁的负责人认为，实际上 100 多家门店并不多，仅算他们，几乎隔天就有新的门店开业，所以对市场的冲击应该是非常有限的，而且“ 除非对诺基亚品牌高度忠诚的，否则，消费者肯定会更愿意选择在一般卖场里挑选各种各样的品牌” 。

据一位与诺基亚高层密切的人士透露：“ 其实，目前诺基亚已有两家 N S 旗舰店在上海和香港，诺基亚开这个店的目的并非是要介入零售行业、争夺零售市场，目的只是希望打造一个标准的示范店，指导它的其他零售终端。”

另外，洪淼也表示：“ 如果诺基亚设示范店，就会推倒一批冒牌的诺基亚，此后，这块市场留白的空间，对任何一家卖场来说都是巨大的。” 来源：2010-8-5 南方都市报

返回目录

诺基亚研究中心总监称不会自主生产芯片

据国外媒体报道，诺基亚研究中心总监亨利·蒂里(Henry Tirri)表示，诺基亚不会跟风生产自主研发的芯片。

随着苹果自主研制、生产智能手机和平板电脑使用的芯片以及加快收购芯片公司步伐，业内人士猜测，诺基亚也可能会如法炮制，生产自主研发的芯片。对此，蒂里表示，诺基亚对生产芯片“ 不感兴趣” 。

“ 你可以像苹果那样投资研发处理器并提升其性能。” 蒂里指出，“ 但那是一种草率的做法。”

 ©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。

蒂里在计算机科学领域工作了约 40 年，他很熟悉芯片行业的模式，他也看到过一些专业人士利用自己的资源赚取短期利润，但在市场上出现多功能产品后，这些人就一败涂地。

“摩尔定律似乎总是倾向商品化和更快速的多功能芯片。”蒂里表示。

蒂里认为，诺基亚也可以作短期投资，但通过自主研制芯片的做法太冒险，因为特定产品的任何一个制造问题或性能判断失误都会让制造商苦等两三年才能重新跟上市场的步伐。

“你必须非常善于预测，否则你就可能在一个产品周期中自取灭亡。”蒂里表示。

另一方面，蒂里透露，诺基亚的专家正研究能使手机变换颜色、偏转液体以及从显示屏突出显示键盘的材料。此外，诺基亚还在抓紧研究多种云计算和网络优化服务。来源：2010-8-7 新浪科技

返回目录

诺基亚在印度测试 Listings 数字市场服务

据国外媒体报道，诺基亚周四宣布，该公司已经开始测试一款名为 Listings 的服务。该服务可以为发展中国家的用户提供一个数字市场，帮助他们通过诺基亚手机完成找工作和买卖商品等活动。

目前，有超过 60%的招聘和 C2C 交易都是通过口碑营销或者收取佣金的中间人来进行的，但诺基亚希望简化这一流程，让人们直接通过手机完成这些活动。

诺基亚 Listings 将包含三个大类：买卖、工作和本地化服务。例如，当地汽车修理店可以在本地化服务中做广告。Listings 还将包含地理定位功能，从而帮助用户寻找他们周围的商品或工作。

虽然 Listings 的测试版是专门针对 S40 手机优化的，但该应用仍将兼容所有支持 Java 的诺基亚手机。诺基亚之所以这样做，是希望多数传统手机也能够使用该服务。如果无法使用 GPRS，还可以用短信来代替。

诺基亚表示，在测试阶段，Listings 只会对印度用户开放。来源：2010-8-6 新浪科技

返回目录

 ©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。

〖其他制造商〗

摩托罗拉联合 Verizon 推 TV 平板电脑

据国外媒体报道，摩托罗拉正在开发一款具有电视功能的平板电脑，与苹果的 iPad 争夺市场。

这款配有 10 英寸显示屏、运行谷歌 Android 操作系统的设备，最早将于 2010 年秋天在美国上市。据悉，该设备将内置 Verizon 的 FiOS 付费数字电视服务。此外，摩托罗拉还为 FiOS 服务生产机顶盒。

业内人士认为，平板电脑市场将成为移动设备领域竞争的焦点，在这一市场，微软、谷歌和 RIM 将与苹果展开竞争。德意志银行表示，苹果的 iPad 取得了巨大成功，并且将苹果在全球笔记本和便携电脑市场的排名从第 7 位提升至了第 3 位。

摩托罗拉平板电脑内置的电视功能将是其主要竞争优势。电信公司 Verizon 占据着美国 25%的电视市场，以及 29%的宽带市场。通过与 Verizon 的合作，摩托罗拉将不会被视为电视市场的搅局者。

摩托罗拉移动设备部门 CEO 桑杰·贾(Sanjay Jha)2010 年 5 月表示，摩托罗拉的平板电脑将使用谷歌的 Android 操作系统。他说："对于这一移动与家庭相结合的市场，我们十分感兴趣。事实上，你们很快就会看到我们的一些产品。"但他没有透露更多细节。

在 iPad 上市的数月前，苹果未能说服电视节目商降价，或者打包出售优质节目(这种方式被认为会冲击传统的电视付费模式)。

市场调查机构尼尔森(Nielsen)表示，尽管苹果的平板电脑和手机销售强劲，但 2010 年前六个月，使用 Android 操作系统的手机获得了 27%的市场份额，超过了苹果的 23%的市场份额。

像很多即将上市的平板电脑一样，摩托罗拉的平板电脑计划解决 iPad 存在的一些问题。比如，该设备将支持 Flash——90%的网页视频都是 Flash 格式的。而苹果的 iPhone 和 iPad 支持另一种格式 HTML 5。

据预计，摩托罗拉的平板电脑将比 iPad 更轻、更薄，而且可以与附近的设备分享无线数据连接。该设备将具有双摄像头，一个用于拍照，一个用于视频聊天。来源：2010-8-4 新浪科技

返回目录

 ©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。

分析称天线门影响不大 苹果已增加 iPhone 订单

据国外媒体报道，据投资公司 Sterne Agee 分析师 Vijay Rakesh 周一发布的投资者研究报告称，虽然天线问题给公司带来不少麻烦，但是 iPhone 4 的市场需求仍非常强劲，苹果最近可能已经增加了 iPhone 4 订单。

他在投资者报告中指出，虽然最近媒体一直在评论苹果的天线门事件，但是供应链正在加班加点地生产 iPhone 4。

Rakesh 说，他相信第三季度 iPhone 4 的产量将提高到 1 千万部以上。预计 iPhone 4 将在 9 月底之前进入它计划的 88 个国家市场。

Rakesh 还说，iPad 平板电脑的需求也很强劲，供应商们将在 9 月之前提高 iPad 产量。

苹果提高 iPhone 4 订单的主要受益者包括美光科技、SanDisk 和 Skyworks Solutions。来源：2010-8-10 赛迪网

返回目录

服务增值篇

〖趋势观察〗

智能手机或迅速取代银行卡

导语：《商业周刊》网络版周三刊文指出，AT&T、Verizon 和 T-Mobile 三家移动运营商正在筹建移动支付平台，这是美国历史上移动运营商进行的最大规模的移动支付系统推广行动，不久的将来有望取代美国市场上的 10 多亿张银行卡。

智能手机可能迅速取代美国市场上的 10 多亿张信用卡和借记卡，知情人士称，AT&T、Verizon 和 T-Mobile 计划成立一家合资公司，开发移动支付系统。毫无疑问，这将对维萨(Visa)和万事达(MasterCard)构成严重威胁。

知情人士称，上述三家移动运营商计划在亚特兰大等四座美国城市的商场部署该套系统。尽管具体的时间尚未透露，但这将是美国历史上最大规模的推广移动支付系统行动。加州 Crone 咨询公司顾问理查德·克洛恩(Richard Crone)称："运营商是处理支付方面的行家，这绝对是一场打破格局的行动。"

通过该服务，用户只要将手机对准商场的电子识别设备即可完成支付。交易将通过美国第四大支付网络 Discover 金融服务公司(DFS)进行处理，而伦敦巴克莱银行(Barclays)将帮助管理帐户。

 ©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。

对于零售商而言，由于与维萨和万事达在交易费用上存在分歧，他们可能更急于部署竞争对手的网络服务。代表沃尔玛、家得宝和 Target 等商家的零售业领导人协会(RILA)发言人布莱恩·道奇(Brian Dodge)称：“ 我们一直认为，当前的支付市场缺乏真正的竞争。安全可靠的竞争网络的出现，可以满足消费者对移动支付系统的需求，并削减零售商的成本费用，这一系统的出现是个好消息。”

支付趋势

由于越来越多的消费者开始放弃使用纸币和支票，转而使用银行卡和电子支付，这让维萨和万事达受益匪浅。调研公司尼尔森数据显示，对于美国个人消费者，他们通过银行卡和电子支付进行的消费额占总消费额的 50%以上。

2009 年，美国消费者通过银行卡消费的总金额为 3.1 万亿美元，而维萨和万事达处理了 2.45 万亿美元，占 79%。波士顿咨询公司 Mercatus 预计，在未来 5 年内，50%以上的美国消费者将使用移动支付。对于 18 岁至 34 岁年龄段人群，使用该服务的比例将高达 80%。

挑战重重

波士顿联邦储备银行此前曾在一份报告中称，新的支付系统可能面临一系列障碍，从而阻止其迅速普及。该报告称：“ 在获得足够商家支持前，消费者不会急于使用移动支付系统。而在消费者认可移动支付之前，商家也不会轻易部署该系统。”

报告还称，为部署电子识别设备，商家每台要付出约 200 美元。此外，升级手机，在手机中嵌入芯片，将导致每部手机成本增加 10 美元至 15 美元。如果允许通过识别设备向用户手机发送促销信息，也许会对商家产生吸引力。

此外，维萨和万事达也正投资打造自己的移动支付系统。多年来，万事达一直与全球多个国家的运营商、手机厂商和银行合作，开发移动支付技术。万事达 CEO 彭安杰(Ajay Banga)本周二曾表示，尽管目前移动支付模式尚未普及，但对其未来充满信心。来源：2010-8-5 新浪科技

返回目录

移动支付有望带来手机用户增长第二春

移动支付业务正以当仁不让之势成为移动领域的香饽饽。韩国的 SK 电讯和日本的 KDDI、软银移动三家移动巨头日前达成协议，将共同开发一款移动支付业务。SK 电讯公司称，公司已将发展目标瞄准了亚洲太平洋地区不断增长的手机支付市场。

 ©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。

事实上，依靠一部小小的手机展现“大”金融时代的各种丰富功能，正在让各国的电信运营商以及用户欲罢不能，据 IMS Research 最新全球移动支付研究报告预测，2015 年全球移动支付用户将达 8 亿。对此，专家称，快速改变人们的生活方式和生存状态的移动支付后市可期，其有望成为推动全球移动用户实现新一轮增长的新引擎。

前景可期，全球运营商上演移动支付“圈地运动”

手机支付，是利用射频识别技术，允许手机用户使用其移动终端，对所消费的商品或服务进行资金支付的。业务类别包括手机订购、手机缴费、手机银行、手机消费等。其带来的直接好处是，用户不去银行便可随时随地还钱转账；不去商店就可随心所欲地购买生活用品，不用电脑，就可以订酒店、机票甚至火车票，还可以参加秒杀等时尚的商业活动。这些手机新应用极大地方便了手机用户，并快速改变着人们的生活方式和生存状态，自然也成为运营商不可忽视的业务领域。

近年来，全球已有 30 多个国家和地区开展了移动支付业务，而东亚地区被视作全球移动支付增长最快的区域，韩国、日本是当前全球领先的移动支付发展国家。

目前在韩国，每月有超过 30 万人在购买新手机时会选择具备能储存银行交易资料并进行交易信息加密功能的手机。这就不难理解 SK 电讯的最新目标——瞄准亚洲太平洋地区不断增长的手机支付市场。与日本的 KDDI、软银移动达成协议共同开发一款移动支付业务实际上是该目标的具体动作之一。

在日本，NTTDoCoMo 早在 2004 年就先后推出了面向 PDC 用户和 FOMA 用户的基于非接触 IC 智能芯片的 Feli-ca 业务。用户可以利用这种手机购买自动售货机或者便利店的产品，还可以购买电影票。Felica 近距离非接触通信技术在日本逐渐盛行，在短短的大半年时间里，新增用户数超过 300 万，安装非接触式芯片读卡器的零售商累计达到 2 万多家。据统计，目前 60%的用户每周会至少使用一次支付功能。

移动支付或推动全球用户实现新一轮增长

得益于电信运营商的大力推广与创新，全球移动支付市场如今已呈现高速增长的发展态势。据统计，全球移动支付收入，从 2002 年的 55 亿美元，增长到 2005 年的近 200 亿美元，平均年增长率超过 100%。

事实上，作为第一个将物联网和移动互联网融合而成熟的商业模式，手机支付可谓前景广阔。在我国，据艾瑞咨询数据显示，我国手机用户已经超过 7 亿，参考日本成熟市场约 50%的手机支付用户渗透率，则未来中国市场手机支付用户

 ©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。

数量有望达到 3.5 亿，以平均每笔交易金额 200 元计算，每个手机用户每年进行一笔交易就至少就能产生 700 亿元消费市场。

“当方便快捷的移动支付方式成为用户的支付习惯时，这个市场爆发出来的能量无疑相当于一次物联网革命。我们也可以看到，移动支付将直接推动全球用户的快速增长。”有业内人士如此评价道。

对此，市场研究公司 Gartner 发布最新报告称，2010 年全球手机支付业务继续保持快速增长，预计手机支付用户将同比增长 54.5%。

IMS Research 的最新全球移动支付研究报告预测则更为大胆乐观，其预测到 2015 年全球移动支付用户将达 8 亿。IMS 分析师 DonTait 表示，预计空中业务，包括汇款、国际转账和远程支付，将是 2010 年使用最为普遍的移动钱包应用。空中业务的增长主要受到那些宽带网上银行以及传统银行服务使用率较低的市场的驱动，包括印度、墨西哥、菲律宾、中东以及非洲大部。“然而，移动钱包应用并不局限于这些地区，IMS Research 预计在成熟经济体，这些服务的使用会上升，主要用于点对点转账和手机网上购物。” DonTait 强调。

抢跑移动支付，竞合是关键

移动支付市场的美好前景让下游厂商们都希望在这场“盛宴”中分到一杯羹，但并非所有电信运营商都做到了如韩日等发展之顺利与迅速，如何实现移动支付业务的快速发展还需多方努力探索与解决。

首先，安全是移动支付的核心问题。移动支付业务涉及国家金融安全、个人财产安全等问题，虽然各个国家准入门槛不同，但由于运营商不具备金融资质，想要大规模发展，就必须联手起来解决。

其次，移动支付的产业链复杂庞大，其产业化必然需要芯片商、传感设备商、系统解决方案厂商、移动运营商等上下游厂商的通力配合，如在各方利益机制及商业模式尚未统一、各为其政的背景下，发展将不会一帆风顺。

最后，与商家合作问题。如何制订合理的商家选择和激励策略关系着移动支付发展，在日本为鼓励商家采纳移动支付方式，DoCoMo 在业务开展初期承诺为商家承担安装特殊读卡器的费用，向商家收取的交易佣金也比银行低。这些对商家无疑是有诱惑力的，甚至直接推动了日本移动支付业务的发展。来源：2010-8-4 通信信息报

返回目录

 ©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。

2011 年中国将超日本成亚洲第一光纤市场

据 Pyramid Research 日前发布的一份报告显示，到 2011 年年底，中国将超越日本成为亚洲规模最大的光纤市场，运营 2590 万光纤接入线路。

推动光纤接入线路增多的主要动力之一为政府致力于部署光纤技术的承诺。Pyramid Research 分析师称：“ 改用速度更快、价钱更高的光纤连接将能够确保中国固定服务营收的持续增长。未来 3 年内，作为一个整体，该行业预计将花费 220 亿美元部署光纤网络，使总接口从 2000 万增至 8000 万。”

中国都市地区的网络主要采用 FTTB/N 配置以及新开发的多住户模式，而不是花费较高的 FTTH 配置。然而，FTTx 服务也很贵。该分析师解释说：“ 随着高速接入需求的扩大，针对设备和 CPE 成本的规模经济将提高这一服务的可购性。”

报告预测，到 2015 年年底，FTTx 在宽带市场中的份额将由 2010 年年底的 14.8%增至 30.9%。预计 2010 年宽带用户净增量将达到 1900 万，随着光纤技术逐渐获得市场认可，到 2015 年，这一数字将增至 2400 万。来源：2010-8-4 人民邮电报

返回目录

〖移动增值服务〗

移动热线可查业务优惠活动

昨天，记者从北京移动了解到，一个新的移动热线“ 100867” 已经开始为用户提供服务，移动用户拨打该热线可即时了解当前自己所使用的业务品牌正在推出的各项优惠。

作为吸引用户的手段，运营商经常会针对手机业务推出多项优惠措施，但繁多的各种活动也为用户找到适合自己的优惠带来了一些困难，而通过热线实时查询的方式能够很大程度上简化用户了解信息的障碍。记者拨打“ 100867” 热线后发现，该热线分为“ 全球通” “ 动感地带” 和“ 神州行” 三个专区，不同业务品牌的用户进入各个专区即可收听到优惠活动信息的介绍。来源：2010-8-9 京华时报

返回目录

 ©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。

联通下调国际及台港澳漫游费

昨天，记者从中国联通了解到，通过加大与境外运营商的谈判力度，联通近期已经下调了国际及台港澳漫游资费，“拨打中国大陆”、“漫游地接听”以及“数据漫游”三项业务资费有了大幅降低。

“拨打中国大陆”资费方面，日本、韩国、南非从 8.99 元/分钟降至 4.86 元/分钟；英国、德国、意大利、瑞士、法国等国每分钟降低了 1-3 元。

“漫游地接听”资费也有大幅下降，美国、日本、韩国从 5.88 元/分钟降至 1.86 元/分钟；英国、法国、德国、意大利等主要欧美国家从 5.88 元/分钟降至 2.86 元/分钟。

“数据漫游”方面，在日本、英国、法国等 37 个国家和地区，联通手机上网漫游流量资费都降至 0.01 元/KB。来源：2010-8-9　京华时报

返回目录

消息称联通阅读拟 8 月中旬计费

据相关人士透露消息，中国联通手机阅读业务自 2010 年 6 月 3 日推向全国市场后，计划于 8 月 15 日开始计费。据了解，中国联通手机阅读业务采取单本计费、按章计费和包月计费三种计费方式，同时，用户既可以选择话费支付，也可以选择“中间账户”支付。

8 月中旬计费

近日，飞象网记者由相关人士处获悉，中国联通手机阅读业务自 2010 年 6 月 3 日推向全国市场后，计划于 8 月 15 日推出单本计费、按章计费和包月计费三种计费方式。

据了解，作为全国试点业务，广东联通在集团公司统一规划下，负责“手机阅读”业务平台的建设和运营，并面向全国用户提供服务。依靠 WCDMA3G 网络和明星终端的优势，中国联通的手机阅读的定位将是多媒体阅读的精体验模式。经过充分筹备，目前，中国联通已经签约 50 家内容合作伙伴，签约内容超过 5 万本，并于 2010 年 6 月 3 日推向全国市场。

三种计费方式

据消息透露，中国联通手机阅读业务采取三种计费方式：单本计费、按章计费和包月计费。

©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。

以包月为例，相关人士介绍说，与移动、电信的包月计费方式不同的是，联通采用的是让用户选择的方式包月，用户自己选书放入包月包，类似于“购物车”的概念，这样用户体验和感知更好。

在用户关心的手机阅读付费问题方面，中国移动推出了按次付费、包月付费两种付费方式。若用户对某一本书感兴趣，可以按次点播把这本书买下来。根据内容不一样，书的价格不一样，通常在 1 元-10 元之间；若用户只想看一本书中的某些章节，可以按章节来付费，平均一个章节在 0.04 元-0.12 元之间；此外，用户还可以选择按月付费。目前，中国移动手机阅读业务有 3 元、5 元两种包月方式，其中 5 元包月可以阅读大约 50 本图书。

业内人士认为，中国联通的包月方式便于用户根据自己喜好自由选择，更加符合用户需求，同时给内容合作伙伴的内容分成更加公平合理。另一方面，用户自由选择的方式对于所有合作伙伴来说，也会相对公平。

中间账户模式

此外，据记者了解，中国联通手机阅读业务，还有一个区别于其他运营商的模式，即用户可以采用“中间账户”进行支付。也就是说，任何用户都可以使用其阅读产品，同时既可以选择话费支付，也可以选择“中间账户”支付。

此前，根据中国联通披露的信息，其网上应用商店“沃商城”也将采用“中间账户”的支付模式。用户在注册应用商店的同时自动注册“中间账户”，可选择绑定话费支付或者支付宝、财付通等第三方支付工具。

不过，据了解，目前此功能尚在开发中，测试平台已经通过，但尚未部署到正式平台。

业内人士分析认为，“中间账户”这一有别于话费代收的运营机制，可以一斑窥全豹，显示出中国联通提前布局移动互联网的支付平台的苗头。不过，此人士认为，在现阶段，“中间账户”业务的开展，虽然或多或少会截杀一部分话费代收费的收入，但是从长远看，却是一件好事。来源：2010-8-6 飞象网

返回目录

北京移动 5 元包月推广手机阅读

先发优势让中国移动在很多手机应用领域占据了有利的位置。昨天，记者了解到，北京移动在本月开始通过用户免费体验的方式推广手机阅读业务，加快抢占市场的脚步。

据北京移动方面介绍，移动阅读的标准资费为一个阅读专区包月 5 元，其中包括 50 本图书的在线阅读和 10 本图书的下载阅读；在本月加入业务体验的用户，

 ©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。

将可在下月获得 8 元的话费补偿 ,相当于免费使用一个月的业务再额外获得 3 元话费。

手机阅读是中国移动 2010 年 5 月推出的一项新业务。由于中国电信和中国联通的此类业务在进程上都落后于中国移动，因此中国移动此时加大推广力度，培养用户的使用习惯，对于今后的业务竞争来说具有很强的先发优势。来源：2010-8-9 京华时报

返回目录

〖网络增值服务〗

飞信视频 流畅度满意

如今，在 PC 上视频聊天已成为网友流行的即时通讯方式，而大部分新 PC 都在屏幕上方内置一个摄像头，目的是为了便于网民拍照、视频通话。日前，能支持视频聊天新版飞信正式上线，对于广大飞信用户可谓是大好消息，日后除了能与好友“ 文字表情” 交流外，还能透过摄像头面对面聊天。

具备视频聊天功能的全新飞信性能如何？视频通讯质量是否良好？除了视频外，全新版本的飞信还有什么令人惊喜的新功能。我们本期一起来试一试。

必须下载新版本

要体验具有视频功能的飞信必须先下载 Beta2.0 或最新的 Beta 3.0 版本 ,若你是旧版本用户就需升级。在 PC 上安装了新版本后，你会发现其主界面上多了很多新功能，如皮肤引擎，能自定义主界面以及对话窗口的颜色与底纹，多套风格皮肤界面选择。

打开视频聊天有两种方式，一种将鼠标移至打算视频聊天的网友头像上，这时会出现“ 短信” 、“ 飞信视频” 、“ 飞信语聊” 、“ 飞信空间” 四大快捷键，点击其中的“ 视频” ，就能与该朋友进行视频通话。

另一种是，你点开某位朋友的一对一对话框后，再点击该话框上“ 视频” LOGO 按钮，就会向对方发出视频通话申请，对方同意后，视频聊天就能开始。

不过，目前飞信视频聊天功能仍限于 PC 端对 PC 端，因此用户希望，尽快开通 PC 端对手机，这样实用性与可玩性更强。

值得一提的是，新版飞信的登录速度对比旧版本要快很多，笔者试用时，输入密码不到两秒钟的时间就能登录到主界面。

画面流畅度良好

尽管视频聊天已成为时下大部分 PC 即时通讯软件必备的功能，但未必每个软件的视频聊天都能达到理想的效果。当然，视频聊天是否流畅，画质是否良好，

 ©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。

这与网速、PC 摄像头像素有关，不过，视频动态画面是否让人满意，这与软件的性能有着密切的关系。

在 2M 的宽带网速中测试，视频通话的画质、声音流畅，未出现画面延滞、有马赛克的情况。在视频通话功能中，还具有视频预览与设置，可预先看到视频中自己的模样，再根据需要对摄像头画质的设定，如亮度、对比度等，令用户把一个“ 满意的自己” 给对方看到。还有照相机控制，就是调校焦距、光圈等。

另外，除了视频画面外，用户能调校音频，声音大小都能随心所欲。

用户体验：

谭小姐：新版本飞信最大的感觉是速度快了，以及新增了多个实用好玩的功能。视频聊天的效果令人满意，普通宽带网速情况下，画面清晰流畅。最好能有 PC 对手机的视频，这样更加方便。来源：2010-8-4 广州日报

返回目录

运营商封堵 1.5 万个手机涉黄网站

昨日，工信部发布 2010 年第二季度的电信服务质量情况。在所有的用户申诉中，有关收费争议方面的申诉占总量 43.5%，虽然较上季度下降 0.5 个百分点，但手机内置吸费软件问题和个别地方收费差错问题仍引起社会的关注。另外，在第二季度，三大运营商共关闭或屏蔽手机涉黄网站 1.5 万个。

根据工信部发布的数据，二季度受理的关于电信服务的申诉 19170 人次，较上季度下降 1.2%。其中，涉及手机上网和固定宽带业务网络质量的申诉均出现下降。不过，收费争议方面的申诉占总量 43.5%。针对近期媒体曝光的电信服务问题，工信部要求各级电信企业自觉规范市场经营行为，做好投诉处理工作。

在整治手机淫秽色情专项行动中，2010 年第二季度，三大运营商关闭或屏蔽手机涉黄网站 1.5 万个，清退服务器层层转租接入商 89 家，清退手机代收费合作伙伴 237 家。

据运营商相关负责人介绍，他们一直在对色情 WAP 网站加大监测和查处力度，但目前发现的违法 WAP 网站基本上都是在境外，IP 地址不停地在跳转，封堵色情 WAP 网站将是一项长期艰巨的工作。

另外，工信部提醒称，消费者要选择购买获得进网许可证的手机，不要轻易点击手机中含有诱惑性名称的内置菜单，谨防上当受骗。如发现话费异常，应及时到营业厅或拨打客服热线进行查询，并保留好相关证据，向电信企业或政府监管部门投诉。来源：2010-8-7 新京报

返回目录

 ©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。

中国移动“数据大本营”全新升级

为了让客户沟通更畅快、玩得更开心，中国移动北京公司近日对“数据大本营”进行了全面优化与升级，旨在为广大数据业务客户打造一个方便快捷的体验园地、一个轻松时尚的社区化交流平台。

客户登录“数据大本营”网站(http://www.bj.10086.cn/index/17jf)后，首先映入眼帘的是亮丽醒目的活动通告，在这里，客户可以了解到大本营正在进行的各类精彩纷呈的互动活动，而手机充值卡、明星歌友会门票、明星 CD 等缤纷好礼更会让人眼前一亮。“我的大本营”社区频道，引入了时下最潮的 SNS 元素，让交友爱好者流连忘返，播报、转帖、疯狂抢吧、动感铃音等好玩的插件让人爱不释手。对于不仅仅想玩，更想深入了解移动数据业务的客户，可以去“业务体验馆”里了解音乐下载、手机游戏等丰富多彩的数据业务。另外，大本营参与者在体验业务、SNS 交友过程中还可获得虚拟积分奖励，积分可用来兑换各种奖品，让大家在娱乐的同时还能获得实惠。

中国移动北京公司数据大本营是客户了解移动精彩数据业务的最佳窗口，更是数据业务发烧友之间互动沟通的乐园。来源：2010-8-6　北京晨报

返回目录

技术情报篇

〖视频通信〗

数字电视宽带上网合二为一

昨日，广东省广播电视网络股份有限公司在广州挂牌成立。据悉，该公司是由全省 19 个地级市广播电视台和南方影视传媒集团共同发起组建的省属大型国有文化骨干企业。

挂牌仪式上，中共中央政治局委员、广东省委书记汪洋，广东省委副书记、省长黄华华等领导发来贺信表示祝贺，中央文改办专门发来贺信。

省委常委、宣传部长林雄要求，省广播电视网络股份有限公司要全面推进数字电视、互动电视、高清电视、高清互动电视、宽带上网、数据专线业务等三网融合新业务，勇立信息传输业“三网融合”的发展潮头，为广东建设“数字家庭”、打造“文化粤军”，为推动全省经济方式转变作出应有的贡献。来源：2010-8-6 信息时报

返回目录

 ©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。

3D 电视编码和解码标准已完稿

工信部 AVS 标准(数字音视频编解码技术标准)工作组近日宣布，中国首部 3D 电视编码和解码标准已完成定稿，近期已上交工信部、国标委等国家相关部委审批。成都商报记者调查发现，3D 电视可谓“叫好不叫座”，目前 3D 电视占整个电视卖场的比例仅有 5%，销售情况并不理想。有业内人士分析，一旦上述标准出台，将填补中国在 3D 电视标准上的空白，促进 3D 电视的普及。

成都国美彩电部负责人昨日向成都商报记者介绍，行业标准不统一限制了 3D 电视的发展，在世界范围内仅 3D 显示技术就至少有 22 种不同的方法，而 3D 电视编码和解码标准的确立将扭转多种 3D 电视技术混杂的现状，从而提高行业的门槛。业内人士分析，3D 电视标准的进一步规划和订立，将加速我国 3D 电视的普及，激发 3D 电视产业潜力。来源：2010-8-5 成都商报

返回目录

北京 1、2 号线下周起可实时看电视

自 8 月 10 日起，地铁 1、2 号线的乘客在站台、站厅、车厢内均可实时收看电视，届时，本市全部地铁线路将都可以实时收看电视。昨天，记者从北广传媒地铁电视有限公司获悉，目前地铁 1、2 号线正在进行电视信号系统调试，下周二地铁电视开通试播。

近年建成的地铁 13 号线、八通线早在 2007 年底就开通了地铁电视，5 号线、10 号线一期也分别在 2008 年奥运会前开通了地铁电视，发送的均是电视信号。由于地铁 1、2 号线是京城最老的地铁线路，没有预留布线位置和机房，而且内部线路复杂，改造难度较大，因此这两条地铁线路播出的只是上载的录像节目。

自 2009 年 5 月起，地铁 1、2 号线开始进行地铁电视施工改造，目前已完成地铁 1、2 号线全部 41 个车站的设备安装和缆线铺设工作，并正在进行电视信号系统调试。

自 8 月 10 日起，地铁 1、2 号线的所有车站将开始试播地铁电视，试播期约为 3 个月。播放时间与列车运营时间同步，每天约为 19 个小时，节目贴近百姓生活，包括新闻、娱乐、安全教育等内容。如果遇到像国庆阅兵、两会等重大事件时，地铁电视可以与电视台同步直播。同时还会及时更新换乘信息，为出行乘客提供便利。

 ©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。

同时，专门为地铁电视建造的播控及节目制作中心将正式投入使用。今后，13 号线、八通线、5 号线、8 号线和 10 号线一期的电视节目也都将由播控中心统一发送。来源：2010-8-7 京华时报

返回目录

〖电信网络〗

联通华为现网展示 42Mb/s 高速 3G 技术

华为今日宣布与中国联通首次现网展示 HSPA+技术，基于广州 WCDMA/HSPA 现网实现了 40Mb/s 这一非常接近理论下行速率的演示效果。

在 2010 年 7 月底于广州召开的亚运国际论坛期间，主办方中国联通向与会的日本 NTT DoCoMo、香港 CSL、印度 IDEA 等 20 多家亚洲领先的运营商代表展示了一系列精彩的 3G 业务体验。基于华为提供的从系统到终端的端到端的 42Mb/s HSPA+商用解决方案，这项技术在中国首次基于现网的业务演示便实现了 40Mb/s 这一接近理论极限的实际下行速率，这个速率是广州 WCDMA/HSPA 现网速率的两倍以上。

广州 WCDMA/HSPA 网络由华为承建，作为北京奥运会、国庆 60 周年庆典、上海世博会等重要活动的通信保障服务关键合作伙伴，华为在全球超大型活动的通信保障方面积累了丰富的经验，将助力中国联通圆满完成广州亚运会通信保障的既定目标。据本次论坛的承办方广东联通介绍，基于 WCDMA/HSPA 网络，中国联通将为亚运会提供五大主题的特色增值服务：Wo“直播亚运”手机电视、Wo“唱响亚运”手机音乐、Wo“炫魅亚运”手机上网、Wo“亚运快报”手机报纸、Wo“拍享亚运”手机微博，全方位演绎 3G 时代亚运的精彩。

截至 2010 年第二季度，华为已经在全球部署了 52 张 HSPA+网络，其中 33 张网络已经投入商用，服务于德国、西班牙、新加坡、日本、香港等全球高端市场。来源：2010-8-6 新浪科技

返回目录

SK 电讯率先启动 LTE 技术抢攻韩国市场

近日，韩国第一大移动通信运营商 SK 电讯表示，将推出众多有线/无线通信新服务，包括 LTE 商用、快速引入数据无限制服务以及 m-VoIP 等，以此从根本上改变韩国的通信环境。

 ©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。

据悉，SK 电讯计划于 2011 年在首尔地区率先启动采用 LTE 技术的第四代移动通信网络，2012 年在首尔附近和 6 个主要城市提供服务，2013 年完成韩国全境覆盖。

为了利用 LTE 服务，SK Telecom 将在 2011 年推出调制解调器型终端，2012 年则推出可以同时利用 3G 和 LTE 的 2-Chip 终端。SK 电讯表示在这一方面已经成功完成了 LTE Field Test，确保了商业化水平的技术力量。

目前，LTE 已经被国际电联确定为 4G 标准的备选技术方案。LTE 技术包括 FDD 和 TDD 两个分支，业内一般将 LTE FDD 简称为 LTE，而将 LTE TDD 简称为 TD-LTE。

在亚太地区，日本第一大移动运营商 NTT Docomo 正计划于 2010 年年底前启动 LTE 商用。而美国前两大的移动运营商 Verizon Wirelss 和 AT&T 也计划在同一时间段内启动 LTE。在国内，中国移动计划于 2010 年下半年在国内 3-5 个城市部署 TD-LTE 预商用试验网，但中国移动并未透露具体的商用时间表。

除了 LTE 商用，为了方便数据需求较大的用户，SK 电讯从 8 月开始将首次向 All-in-One 55、65、 80、95 收费制及 Number One 收费制用户提供数据无限制服务。这样一来，SK 电讯的用户无需担心费用问题可以在任何时间、任何地点自由连接无线网络利用无线数据服务。

数据无限制服务可以方便地在移动过程中自由使用，无需像 Wi-Fi 一样必须找到指定地点，因此预计将会对无线网络利用环境带来根本性的变化。特别是可以尽情享受利用包括手机在内的各种数码设备连接无线互联网的 OPMD，以及无需单独的调制解调器就可以在手机上使用手提电脑/PC 等的 Tethering 服务，还无需担心费用问题。

同时，SK 电讯还决定将在获得许可后引进曾因降低公共通信运营商的投资吸引力、有碍产业发展的原因而一直未引进的 m-VoIP。

SK 电讯 CEO 郑万源指出，从技术环境、客户的数据利用模式及海外事例等进行研究的结果表明，长远来讲与引进 m-VoIP 对财政方面带来的负面影响相比，SK 电讯用户的满意度不断提高而防止用户流失的效果更有意义。

为了克服一直是引入数据无限制及 m-VoIP 的制约条件的网络容量限制问题，SK 电讯将正式开展扩大 3G 容量及改善性能的工作。

此外，SK 电讯还计划利用 5 月份追加分配的频率，将从 10 月开始提供特别增设的 3G 网络。还为了改善数据利用环境开展了各种升级工作，如继 2010 年 5 月在韩国 59 个城市开始提供 HSUPA 服务之后，从本月开始首次在首都圈范围实施 HSPA+网络商业化等。

 ©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。

SK 电讯还为了应对激增的数据需求和提供稳定的数据流量(Traffic) ,计划将在 2010 年内采用可以提高频率利用率的 6 Sector Solution，以进一步加强 SK 电讯移动通信网络的差别化。来源：2010-8-4 北京商报

返回目录

〖终端〗

联通 WIFI 版 iPhone 下周一上市

带有 WIFI 功能的 iPhone 3GS 将于下周一在联通各营业厅上市。本次上市的手机仅有内存 8G 版一种。

记者从联通华盛公司获悉 ,联通将于 8 月 9 日正式发布 8GB 版 iPhone 3GS，用户须承诺在网两年，手机价格为 4999 元，最低月套餐为 96 元。而此前联通销售的不带有 WIFI 功能的 16GB 版本 iPhone 3GS，售价高达 5880 元，如此看来，这次的价格设定相对更加亲民。来源：2010-8-4 北京晚报

返回目录

全球 WiFi 设备市场 2011 年 10 亿部

全球 WiFi 设备呈现迅猛增长的态势。据报道，日前，WiFi 联盟首席执行官 Edgar Figueroa 预计 ,2010 年全球 WiFi 产品的交货量会达到 8 亿部 ,仅仅 2011 年一年就可实现 10 亿部 WiFi 设备上市。以后每年 WiFi 设备交付量都会达到 10 亿部。Edgar Figueroa 还曾表示 ,“ 2010 年中国的 WiFi 热点将超过 28.5 万个。”全球运营商对 WiFi 的发展充满信心，而国内运营商也加快了 WiFi 热点的布局。这预示着，3G 网络的逐渐完善，终端设备的日益普及，移动互联网将因此迎来规模发展的机遇。

运营商 3G 网络通道日趋完善

三大运营商在 WiFi 热点上展开激烈竞争。据 Edgar Figueroa 透露，2010 年中国移动准备再增加 1.2 万个 WiFi 热点，而中国联通 2010 年将购买 7 万个 WLAN 设备。此前，三大运营商的 WiFi 热点布局不均衡。iSuppli 公司的数据显示，截至 2009 年底，中国电信的 WiFi 热点数量已经达到 9.5 万个；中国移动的 WiFi 热点数量达到 9 万个；中国联通的 WiFi 热点数量只有 2.5 万个。

iSuppli 公司分析师指出，估计 2010 年三大运营商布局 WiFi 热点的增速还将达到 60%左右。随着 3G 用户增加，运营商 3G 网络数据流量迅速增加，大规模建设 WiFi 热点，实际上是对 3G 网络的一个补充。虽然三大运营商都加快了

 ©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。

各自 3G 网络建设和优化的步伐，但是毕竟无线网络带宽是有限的，且从国外 3G 成熟地区的先例来看，WiFi 作为 3G 的一种补充，是非常必要的。

运营商的 3G 网络更趋完善。中国电信大打“融合”牌，通过有线宽带、WLAN 和 3G、1x 网络的融合覆盖，为用户提供“CDMA + WiFi”的无缝上网体验。面对中国电信的“CDMA + WiFi”策略，中国移动在 2009 年各省的建设资金中设置宽带接入预覆盖建设专项资金，以加强“TD + WiFi”网络建设，2010 年又加大了 WLAN 设备采购的力度。有报道称，中国联通曾明确指出各地分公司在原有的基础上继续加大 WiFi 覆盖。

从终端方面来看，通信终端和互联网终端日趋融合，这也是移动互联网时代消费者对于终端的要求。中国电信日前发布国内首款 3G 平板电脑 LifePad，内置了中国电信 EVDO 3G 上网模块及 WiFi 上网。中国电信还与宇龙酷派、摩托罗拉等联合推出“3G 互联网四通道手机”。“3G 互联网四通道手机”就是语音双通道加数据双通道，而语音双通道即 CDMA + GSM 双模双待，数据双通道即 EVDO + WAPI / WiFi。

移动互联网发展将再上新台阶

中国互联网络信息中心□ CNNIC □日前发布的最新报告显示，截至 2010 年 6 月底，我国手机网民规模达 2.77 亿，较 2009 年底增加了 4334 万人。其中只使用手机上网的网民占整体网民比例提升至 11.7%。分析来看，2010 年上半年，手机网民成为拉动中国总体网民规模攀升的主要动力，移动互联网展现出巨大的发展潜力。

中国移动互联网将进入爆炸性增长阶段。易观国际高级分析师方丽表示，未来，移动互联网的发展将势不可挡，2009 到 2011 年是移动互联网的发展期，2011 年移动互联网将迎来行业井喷的拐点。易观国际预测，2010 年移动互联网的收入规模将达 780 亿，主要来源于用户对产品和服务的付费，广告模式和电子商务模式也会为行业贡献力量。

艾瑞咨询发布的最新数据显示，2010 第二季度中国移动互联网市场整体规模达到 40.2 亿，同比增长 7.7%。其中，手机电子商务实物交易规模达到 4.3 亿元，同比增长 321.6%，环比增长 41.9%；手机游戏市场规模为 5.9 亿，同比增长 40.5%，环比增长 9.3%。艾瑞咨询预计手机电子商务和手机游戏具备重塑移动互联网市场规模新格局的潜力。

新一轮电信行业重组和 3G 牌照的发放，开启了全业务竞争的序幕，而初期移动通信领域依然是竞争的焦点。据工信部数据显示，2010 年上半年，电信主营业务收入累计完成 4345.5 亿元，增长 5.9%。其中，移动通信收入累计完成

 ©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。

2979 亿元，增长 11.2%，比重提升到 68.55%；固定通信收入累计完成 1366.5 亿元，比重下降到 31.45%。

三大运营商均加快了在移动互联网领域的布局。中国电信相关人士表示，中国电信坚持不断创新发展移动互联网，发挥网络和业务融合的优势，努力打造多屏互动的产品；据易观国际分析，目前中国移动的移动互联网业务基本实现了全业务布局；中国联通与腾讯公司正式建立全面战略合作伙伴关系，推动国内 3G 移动互联网行业的发展。

应用匮乏成移动互联网发展最大挑战

移动互联网给运营商带来的，既有机会，又有挑战。毫无疑问，数据业务将成移动互联网发展的主流。然而，正如移动互联网知识产权研究中心副主任万永所说，中国移动互联网较传统互联网，无论在网站数量上还是应用和服务等方面都比较匮乏。这表明，应对移动互联网飞速发展，应用创新的挑战更大。

零点研究咨询集团调查显示，目前手机网民主要还是以新闻浏览和即时通信为主，在移动互联网上的应用有待深化。运营商还需要跟内容提供商展开更广泛的合作，提供更多的符合消费者需求的业务应用，真正体现 3G 的价值，才能撬动消费者的 3G 消费热情。

3G 竞争的实质是产业链的竞争，这已成为业界的普遍共识。那么，运营商如何定位自己在移动互联网产业链中的角色？显然，运营商已不甘于单纯提供通道，而是通过整合资源，着力打造自己的移动互联网生态环境，提供差异化的移动互联网服务。在移动互联网产业链上，运营商需要保持自己的影响力，真正让应用内容更加丰富。来源：2010-8-5 通信信息报

返回目录

夏普计划 2010 年底发布 3D 智能手机

据国外媒体报道，夏普发言人周三表示，该公司计划于年底前面向全球发布 3D 智能手机，无需佩戴特殊眼镜即可观看 3D 图像。

该发言人表示，这款新手机还将配备 3D 摄像头。

尽管夏普是日本最大的手机制造商，但仍然未能在快速发展的全球智能手机市场取得进展。该公司此前曾经为微软代工 Kin 手机，但该产品在美国上市不足 3 个月便已下架。

夏普 2010 年 4 月发布了 3D 面板技术，但只适合于手机和便携游戏机等屏幕较小的设备。

 ©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。

无需佩戴特殊眼镜即可观看 3D 图像的移动电子设备已经诞生了一段时间。由于用户倾向于以固定的距离和角度使用这类产品，降低了这一技术的开发难度。来源：2010-8-4 新浪科技

返回目录

高通第四季度发布 1.5GHz 双核手机处理器

据国外媒体报道，高通周一宣布，将于 2010 年第四季度发布其速度最快的双核手机和平板电脑处理器，搭配该处理器的设备最早有望于 2010 年年底发布。

高通 CDMA 技术部门产品管理副总裁马克·弗兰克尔(Mark Frankel)表示，这款双核处理器名为 Snapdragon QSD8672，主频为 1.5GHz，该产品将被用于智能手机、平板电脑和低价笔记本。

弗兰克尔称，搭配该处理器的设备将于 2011 年发布，但他也补充道，一些较为积极的厂商有望在圣诞节推出相应的产品。

这款芯片的前一代产品是 Snapdragon MSM8660 双核处理器，主频为 1.2GHz，该产品已经于第二季度开始发货。QSD8672 基于 ARM 架构设计，采用 45 纳米工艺生产。

QSD8672 的设计与 MSM8660 类似，但较此前的单核芯片有了很大提升。弗莱克尔表示，这些改进可以为设备带来更好的性能和电源管理功能。

QSD8672 具备独立电压调节功能，使得每个 CPU 核心都可以自主调节主频。例如，当一个 CPU 闲置时，另外一个 CPU 可以全速运行，从而更好地管理电力消耗。

这款芯片还具备 1080p 视频播放功能，而此前的单核处理器只能支持 720p。弗兰克尔表示，QSD8672 还将具备“与笔记本类似的接口”，包括 HDMI 接口以及 DDR2 和 DDR3 存储器接口。

高通最早于 2008 年发布了 Snapdragon 处理器，该产品已经被戴尔和惠普采用。戴尔在 Streak 平板电脑中使用 Snapdragon 处理器，惠普则将其用于 AirLife 低价笔记本。联想也使用 Snapdragon 处理器来驱动 Skylight 笔记本，但该公司后来将注意力转向移动产品，使得这款产品被废弃。

包括 Evo、HD2 和 Nexus One 在内的多款宏达电智能手机也都使用 Snapdragon 的处理器，索尼爱立信 Xperia X10 也使用了这款芯片。

高通的竞争对手德州仪器周一表示，将在年底前发布 OMAP4430 双核智能手机处理器。来源：2010-8-10 新浪科技

返回目录

 ©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。

〖运营支撑〗

五年后市民用遥控器点击上网

昨天，“相约名人堂——与院士一起看世博”活动在世博会公众参与馆举行。中国工程院院士、中国联合通信有限公司总工程师、北京邮电大学信息与通信工程学院院长刘韵洁向听众做了关于“三网融合”的演讲。刘院士描述了五年后的网络信息生活，届时手机、电视、电脑等多种网络有望融为一体，市民可以电视作为终端，用遥控器点击浏览互联网。

打手机有一个信号传输网络，看电视和用电脑上网也各有一个信号传输网络，能否用电视机顶盒接入互联网，让电脑与手机信号连通，让这三个网络“无缝连接”呢？刘韵洁院士用“三网融合”给出了肯定的回答。据介绍，我国将在北京、上海等 12 个城市进行广电、电信、互联网等多网络融合试点，即“三网融合”工程，未来的信息生活将变得更加便捷。现在一户家庭中需要电话线、数字电视线、网络电缆三条线才能完成的工作，网络融合后可能只需要接入一根光纤。届时用电脑可以“零延迟”看世界杯转播，除了用鼠标，人们还能用电视遥控器点击上网，而无线网络的便捷和宽带网络的低价也可以“鱼和熊掌兼得”。

根据国家部署，三网融合工程将在 2013 至 2015 年在全国铺开，力求用一条线路、一个接收终端满足所有需求，电脑和电视机变成一个样。来源 :2010-8-4 新闻晚报

返回目录

中国联通领跑证券业 3G 应用市场

信息技术是证券企业提高业务效率、提升服务质量、增强竞争力的重要手段。随着 3G 技术的发展，证券业网络化、宽带化、随身化和高私密化已成为锐不可挡的趋势。近日，中国联通与中国银河证券在京正式签署了《战略合作协议》。同时，银河证券经纪业务部与中国联通浙江分公司也签署了《3G 证券交易业务合作协议》。

据了解，中国联通和银河证券签署的《战略合作协议》主要内容为，通过强强联手，充分发挥双方网络、应用平台、营销渠道、客户服务等资源互补的优势，巩固已有合作，拓展创新应用领域，提升证券产品的品质与信息化应用水平。银河证券与中国联通的跨界强势联盟，将极大推动国内证券业步入新信息化时代。

试水 3G 证券交易业务，银河证券领航市场蓝海

©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。

统计数据显示，2010 年 1 至 5 月，在全国 100 家券商中，银河证券以 2.11 万亿元的股票交易额抢占了超过 5%的经纪业务市场份额，在所有券商中位居榜首。

银河证券作为行业经纪业务龙头企业，在经纪业务交易体系及客服服务方式上不断进行创新，目前已建成双子星交易、海王星交易、网站 WEB 交易、手机交易等多交易通道、多种交易服务方式的非现场交易体系；建立了武汉财经信息中心、4008 电话客户服务中心，构建了由网上交易客户端、网上营业厅、手机服务、网上在线客户服务、网上在线专家理财服务、4008 电话服务等多层次、多渠道、集中统一的完善的非现场客户服务体系。

根据《3G 证券交易业务合作协议》，中国联通将为证券客户定制具有银河证券“财神通”交易软件的 3G 移动终端——“玖天财富理财终端机”，以满足证券客户对移动证券业务快捷、稳定和安全性的需求。这一基于中国联通 WCDMA3G 网络技术的证券交易通道的开辟，将进一步巩固银河证券行业经纪业务的龙头地位。

签约仪式上，中国联通董事长常小兵表示，中国联通会尽自己最大可能，通过 3G 通信网络，为广大客户提供昨天想要而不能获得的、今天能够提供而且能够做得更好更多的业务和服务，相信我们合作会进一步地促进证券信息化时代的到来。

联通 WCDMA 网络的核心优势与银河证券经纪业务优势实现完美结合，对于证券业 3G 信息化应用具有标杆意义。定制 3G 移动终端是双方推进战略合作的初步尝试。未来，随着双方合作的推进，在其他方面的合作也会不断突破。

据悉，银河证券与中国联通、宝马、东方财富网联合推出了“银河玖天群星会炒股大赛”，这也是银河证券与中国联通全面战略合作中的重要一环。本次比赛将历时两个月，提供了总价值百万的奖项，其中包括 2 辆总价值 60 万元的豪华宝马 BMW320i，吸引了众多投资高手的参与。参赛者通过使用玖天财富理财终端机进行炒股，能够更深入的了解银河证券旗下的明星证券账户产品“玖天财富”，并切身感受使用联通 3G 移动宽带网络炒股带来的便捷与高速。

携手券商巨头，联通加码抢滩行业 3G 应用市场

3G 网络的投入使用，使产业融合发展趋势增强，三大运营商不断加大对各个行业的渗透，通过跨界合作，实现资源共享，品牌效应叠加，提升在优质客户市场上的竞争力和份额。庞大的行业市场，能够为运营商迅速带来收入。

三网融合后，中国联通的综合实力得到大幅提升。从 2009 年以来，中国联通频频与多个行业的龙头企业签署战略合作协议框架，如南方电网、中石化、中

 ©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。

石油、中国国航、腾讯公司、苏宁电器等等。与某一行业的龙头企业或领先性企业的战略合作，对中国联通推动行业 3G 客户，起到了积极作用。

中国联通的 3G 网络采用了全球先进的 WCDMA 制式，凭借“ 技术最成熟、应用最广泛、上网速率最高、开通国家最多、用户数量最大、产业链成熟度最高、手机终端最丰富” 等多项领先优势，以及前瞻性的战略发展规划，中国联通在 3G 技术行业应用方面已经形成了领跑优势。

金融业是国民经济的核心行业，3G 盛宴开场，金融业必定不会缺席。如何结合通信领域的技术与金融行业应用，搭建两个行业之间的双赢平台，是金融机构与通信运营商都在关注的重要议题。面对金融业的市场巨大空间，国内电信业翘楚中国联通显然已经敏锐地捕捉到这一讯息并率先做出反应。2010 年以来，联通在金融行业动作频频，先后与交通银行、中国银行、中国平安、泰康人寿签署战略合作协议，为联通进一步拓展金融行业 3G 应用市场奠定了坚实基础。

中国银河证券在全国 29 个省、自治区、直辖市设有 214 家证券营业部，是目前国内分支机构最多的单体证券公司。其经纪业务收入和综合实力持续保持行业第一。此次携手银河证券，并推出 WCDMA 3G 理财终端机，是中国联通证券行业拿下的“ 第一单” ，这一“ 大单” 为联通未来更广泛地涉足证券业乃至金融业 3G 应用市场搭建了有力平台。

与行业龙头企业签署战略合作协议，中国联通的最高层领导往往都会亲临现场。此次与银河证券的签约仪式，合作双方均表现出高度重视，中国联通董事长常小兵、高级副总裁姜正新、浙江联通总经理郭晓科，中国银河证券董事长陈有安、中国银河证券副总裁李梅等高层领导亲自到场见证了签约仪式。中国联通的举措表明了其对服务龙头企业的重视，也显示了其进军行业 3G 应用市场的决心与能力。来源：2010-8-7 华夏时报

返回目录

WAPI 基础架构虎符 TePA 正式成为国际标准

WAPI 产业联盟今日宣布，虎符 TePA 获国际标准化组织 ISO/IEC 正式批准发布，这是我国在信息安全基础共性技术领域提交并获通过的第一个国际标准，也是过去十年里，全球范围内在实体鉴别-非对称机制领域推出的唯一新技术标准。

TePA 三元对等鉴别，是一种引入在线可信第三方的实体鉴别机制，中文简称虎符，是我国科技人员自主创新的一种信息安全领域普适性实体鉴别方法。

 ©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。

据 WAPI 产业联盟介绍，虎符 TePA 提出的五次传递和调用可信第三方的机制，适用于实体间的双向身份鉴别，可用于访问控制、身份认证、数字签名、可信计算等安全系统中，对“实现诸如‘合法终端访问合法网络’的通信和网络安全，防止‘信息未经授权使用、误用’”等信息安全问题起到支撑作用。

6 年晋级国际标准之路

自 2004 年起，我国分别在 ISO/IEC JTC1/SC27(国际标准化组织/国际电工委员会 第一联合技术委员会/第 27 分技术委员会)和 SC6(第 6 分技术委员会)开展了 WAPI 基础架构——虎符 TePA 和无线局域网 WAPI 安全协议两个层面的国际标准推进。

6 年来，在我国西安西电捷通无线网络通信股份有限公司、中国电子技术标准化研究所、国家商用密码检测中心、国家无线电监测中心等在内的宽带无线 IP 标准工作组和 WAPI 产业联盟的几十家成员通力合作下，在国内外多位业界专家、院士积极指导下，历经 30 余次国际标准会议，虎符 TePA 和无线局域网 WAPI 安全协议的国际标准推进方获得了今天的重大进展，其中：2010 年 4 月 13 日，国际标准化组织 ISO/IEC 中央秘书处宣布虎符 TePA 全票通过最终国际标准阶段投票；2010 年 6 月 1 日，虎符 TePA 被正式批准发布成为国际标准。2009 年 6 月 SC6 日本东京会议中，WAPI 获得了与会代表一致同意以独立文本形式开展国际标准推进工作；2010 年 1 月，WAPI 顺利通过了 NP(新工作项目提案)阶段投票，正式成为国际标准立项项目；后续将按照国际标准化流程推进。

“虎符 TePA 全票通过成为正式国际标准，再次证明了全球对网络通信安全的迫切需要。”WAPI 产业联盟副秘书长张璐璐表示。

Wi-Fi 安全问题引发关注

随着全球频发的“Wi-Fi 蹭网”现象，保障无线网络安全已上升到各国国家战略层面，美国、英国、德国、新加坡等多个国家已相继颁布多个无线局域网安全方面的法律法规，但至今为止收效甚微，无线网络违法侵权案件仍屡屡爆发，这让国内外产业布局者和投资者越来越重视如何搭建安全、可运营、可管理的新一代宽带无线网络架构。

而在无线局域网领域屡屡宣称“安全”的 Wi-Fi 有关标准，虽历经多次“修补升级”，仍存在严重安全问题。为此，在 2006 年 3 月 Wi-Fi 安全(WPA2)国际标准投票中，中国国家成员体以充分的技术理由投了反对票，并明确强调：由于 Wi-Fi 仍未能解决其安全问题，即便最后成为 ISO/IEC 国际标准，按照 ISO 和 WTO/TBT 等国际惯例，中国也将不会采用。中国国家成员体对此也多次指出“Wi-Fi 对商业利益的诉求显然超越了对无线安全问题本身和公众安全利益的关心”这一令人不安的现状。

 ©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。

虎符 TePA 国内已开始适应性应用

基于市场的需要 ,虎符 TePA 已率先在中国无线局域网领域展开适应性应用。

据宽带无线 IP 标准工作组秘书长黄振海介绍：“ 在国际安全技术标准体系中，实体鉴别系列技术是最为基础和重要的共性技术，虎符 TePA 安全架构在网络通信、移动通信的安全可信接入，以及身份管理、实名制等诸多领域有着广阔的应用前景。”

目前，虎符 TePA 技术已在一些领域开始应用，如无线局域网鉴别与保密基础结构 WAPI，就是虎符 TePA 应用在无线通信领域的第一个实例，它能有效阻止不符合要求的终端访问网络，也能避免终端接入不符合要求的网络。

“ 我们希望以 WAPI 为突破口 ,帮助国际方面逐步摸索出更加安全、可运营、可管理的无线网络建设和应用经验。在当前市场化、商用化、国际化的推进过程中，WAPI 的先进性、合理性与必要性正被日益验证。” 张璐璐说。

经过 6 年的产业化实践，以 WAPI 为安全技术构建无线局域网，正逐步成为越来越多的国家和市场建设公众基础无线网络的首选。WAPI 安全的无线局域网所蕴含的 “ 可运营、可管理、易操作” 等优势，已被中国移动、中国电信、中国联通这三家我国最具代表性和专业能力的运营商积极挖掘并推广应用 ,中国运营商对 WAPI 的选择也进一步促进了其他国家 ,以及有关行业市场和消费者的关注。随着产业链厚度的不断积累和打造，WAPI 国际化合作正日趋紧密，越来越多的知名厂商不断加入到 WAPI 产业中来，并纷纷推出多种商用产品，已有 100 多家国内外厂商发布了千余款 WAPI 产品——WAPI 正进入商用化高速发展期。

目前，在产业界的共同努力下，虎符 TePA 正在我国物联网、无线城市、三网融合等领域的安全可控方面发挥积极作用。宽带无线 IP 标准工作组和 WAPI 产业联盟也与业界一道，在全国信息安全标准化技术委员会、全国信息技术标准化技术委员会等有关机构和工信部、国标委、发改委等有关部委的指导下，以虎符 TePA 为基础，全力在 ISO/IEC JTC1 有关技术委员会内分别开展 WAPI 安全协议、访问控制机制、未来网络安全、电子标签安全等国际标准提案和产业化推进工作。来源：2010-8-10　新浪科技

返回目录

 ©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。

市场跟踪篇

〖数据参考〗

77%受访者用手机支付

昨日，毕马威发布最新调查显示，虽然担心隐私和数据安全问题，但仍有77%的中国受访者表示他们使用手机进行银行交易。中国和印度的消费者在使用移动电话来进行个人银行和零售交易方面，领先于其他国家。

数据显示，有77%的中国受访者使用移动电话进行银行交易，这一数字较上次调查增加两倍多。同时，有44%的中国受访者使用手机进行零售交易，较上次调查增加接近三倍。来源：2010-8-5 新京报

返回目录

前7月手机出口量比增近六成

2010年1—7月，惠州地区经检验合格出口手机4600万台，比2009年同期的2900万台增长59%；出口货值20亿美元，比2009年同期的14.6亿美元增长37%，各项出口数据均创历史新高。这是昨日记者从惠州市出入境检验检疫局获悉的。

据了解，2010年1—7月惠州共有出口手机生产企业13家，比2009年同期增加2家，以进料加工为主，进料加工贸易方式出口量占总量的95%。惠州手机出口到全球19个国家和地区，出口较为集中，其中出口到韩国2236万台，占出口总量的58.8%；出口到香港1410台，占出口总量的37.1%。

惠州市出入境检验检疫局相关负责人表示，在经历2009年金融危机的洗礼后，出口产品的进出口结构正在不断调整，虽然危机对出口的冲击已从传统商品扩大至机电产品，但通信设备、电子电器在出口中的主导地位仍难撼动。手机作为惠州出口最大宗商品，1—7月出口量约占全国出口总量五分之一。

该负责人称，为提升惠州手机出口质量，该局定期对出口手机抽检进行全项目检测。来源：2010-8-6 南方日报

返回目录

 ©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。

中美宽带用户全球占比超四成

昨天，工信部电信研究院通信信息研究所发布的《2010 年宽带接入市场监测研究报告》显示，截至 2010 年一季度末，全球宽带接入用户已达 4.85 亿户，其中，中美两国用户的占比就达 41.9%。

报告显示，从 2008 年二季度开始，中国已超越美国成为全球最大的宽带接入市场，截至 2010 年一季度末，中国宽带接入用户数已超过美国 2800 多万户。从宽带普及率来看，排名前五的列支敦士登、摩纳哥、卢森堡、冰岛、丹麦无一例外都是欧洲国家。来源：2010-8-10 京华时报

返回目录

手机市场双网双待机占比达 30%

根据工信部电信研究院通信信息研究所近期发布的《2009 - 2010 年中国移动终端市场发展研究报告》显示，随着国内 3G 业务的发展，智能手机进入快速发展阶段，国内智能手机占比从 2008 年的 3.7%上升到 2009 年的 5.4%。智能手机的发展大幅提升了国内高端手机的市场占比。双网双待等高端手机将成为各大运营商未来抢滩手机市场的“ 杀手锏” 。

3G 商用已达一年之久，当前随着我国 3G 网络建设的全面铺开，移动互联网时代已然降临。3G 网络对高速数据业务的支撑能力让人们对未来移动生活充满了无限畅想，可视电话、手机电视、高速下载、移动定位....。。似乎生活中的一切都能与 3G 结缘。随着 3G 产品的应用范围日益扩大，3G 将更加深入人们的生活，更多的企业、个人将融入到这场 3G 盛宴中。从某种意义上来说，3G 已成为我们生活当中一个不可或缺的部分。

唯有良好的 3G 终端设备，才能使我们更加深入的体验 3G 给我们的生活、工作带来的便捷和乐趣。就 3G 手机市场而言，在这一年历程当中，各运营商摩拳擦掌，针对不同层次的用户相应的推出了各种档次的 3G 手机，其中各运营商推出的双网双待手机，作为中高端手机中的明星，受到了消费者的青睐，其市场占有额更是一路高歌猛进，取得了可喜的成绩。虽然当前由于我国农村市场的快速发展和老年、少年用户的不断增加，低端手机仍占一半以上的市场份额。但是，根据《2009 - 2010 年中国移动终端市场发展研究报告》，随着一机多卡用户的不断增加，双网双待手机开始持续快速发展。报告显示，双网双待手机的出货量在总体市场中的比例由 2008 年的 22.29%升至 2009 年的 30.18%，提高了近 8 个百分点。双网双待手机市场的持续发展，成为移动终端市场的一大亮点。而随

 ©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。

着 3G 技术的不断成熟以及消费者对 3G 的不断认同 ,越来越多的人将加入到 3G 一族的队伍里来，双网双待手机凭借着强大的功能，必然会在 3G 手机市场上赢得更多消费者的追捧，取得更加喜人的成绩。

一直以来，手机终端都是运营商决胜市场的重要武器，进入 3G 时代，三大运营商处在同一起跑线上，手机终端的竞将会更加激烈，而用户选择将成为决定三大运营商终端竞争成败的关键因素。因此，各大运营商纷纷推出自己的明星 3G 手机，加紧实施争夺高端客户群的战略。

2010 年 1 月，中国联通宣布重启双网双待手机战略，发布了首款深度定制 WCDMA / GSM 双待机——酷派 W700，从那时候开始，双网双待就已经成为中国联通手机业务的一大卖点。对于中国移动的高端用户来说，这意味着，如果他们想选用联通的 WCDMA 网络，而又不愿意放弃原来的移动号码，那么他们可以直接选择这款手机，这无疑让用户有了更大的选择余地。6 月 8 日，中国联通又推出了第二款双网双待机“ 大器” B7732，这是一款顶级商务手机，是联通专门向三星定制的，其最大的特点就是 WCDMA + GSM 双网双待，而且同时支持 3G 网络和 GSM 网络。毫无疑问，这款手机将成为中国联通征战“ 3G 双待机市场” 的一个重要武器，联通希望这种 3G 双待机与 iPhone 等其它高端 3G 手机一起，共同打造成 3G 手机中的“ 顶级战斗机” 。

同时，作为国内市场上的一大运营商，中国电信也一直致力于双网双待手机的定制与推广。目前，在中国电信天翼手机市场中，打着“ 四通道” 旗号的旗舰级别手机——摩托罗拉 XT800 当之无愧成为最受用户青睐的手机，这同样是一款双网双待手机。就连此前推出的黑莓手机，虽然是单待手机，但也是以双网皆可使用的方式存在。中国电信对双网双待所蕴藏的商机的重视程度由此可见一斑。

事实上，各大运营商早就将目光锁定在双网双待手机上。譬如，中国电信推出的天翼 3G 手机的主打机型，包括高调定制的三星 W799 和酷派 N900，就全部拥有双网双待功能。其中，三星 W799 的出现，更是要追溯到更早时代的双待手机版本。无独有偶 ,中国联通在 2006 年 10 月 ,与三星合作推出 CDMA / GSM 双网双待手机 W579 ,并试探性地在重点城市投放 5 万台 ,刚一上市就销售告罄，业绩之好令人咂舌。随后，各地订单纷至沓来，最终销售量突破百万部。

如今 ,运营商仍希望凭借双网双待手机的巨大号召力 ,续写同样的市场神话，并借机将原本不属于自己的用户吸引过来 ,使得他们可以在保持原有手机号的同时，进入自己的网络，一旦这些用户形成消费习惯，最终必将成为自己的移动网络用户。可以想象，未来三大运营商将会进一步提升双网双待手机的功能，以此扩大自己的客户群，从而在这场没有硝烟的战争中赢得胜利。

 ©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。

如今，手机已经相当普及，一机多卡用户不断增加，很多用户是双枪族甚至三枪族。在 3G 时代，有三种制式的手机更是激发了对双网双待手机的需求。但是，一机多卡用户的不断增加目前主要针对高端商务市场，因此，要想争取这部分用户，就需要推出更有特色与针对性的商务应用。

相比于普通客户而言，高端用户是一个更加追求生活品味的特殊群体，如同钟爱高档服装，高档箱包等消费品一样，这些用户同样也对高端手机情有独钟。高端手机的消费者主要是企业家、老板等人，他们一般对手机的价格不会过于在乎，而更关注手机的品味与个性。因而，对这部分用户群体而言，手机不一定要有多么强大的智能操作系统，但是一定要有高端的气质和品位，这是很大一部分高端用户的需求。只要把握住这部分人的需求，并有针对性的设计产品，再辅之以针对性的做营销，那么，获得不菲的销量就指日可待了。

因此，在未来的产品研发和市场开拓过程中，各大运营商应该深度挖掘高端用户的需求，为他们量身打造真正属于他们的手机，让其成为中国高端成功人士的一个身份象征，通过这种深耕细作，努力培养用户的消费习惯。如此一来，高端消费者成为自己的移动网络用户便是迟早的事。来源：2010-8-5 通信信息报

返回目录

二季度移动即时通讯累计账户破 4 亿

Enfodesk 最新发布的《2010 年第 2 季度中国手机 IM(即时通讯)市场季度监测》数据显示，2010 年第 2 季度中国手机即时通讯市场累计账户数突破 4 亿，达到了 4.17 亿户，环比增长 7.1%。

移动即时通讯市场在经历了 2009 年第 2 季度以及 2009 年第 3 季度的两个快速增长期之后，累计账户数在近两个季度增长速度明显放缓，环比增长率从最初的 20.4%下跌至本季度的 7.1%。来源：2010-8-6 证券时报

返回目录

宏达电美国消费者兴趣指数增至 25%

据国外媒体今日报道，美国互联网流量监测机构 Compete 的数据显示，由于积极发布新产品，使得宏达电的美国消费者兴趣指数从 2010 年 1 月的 10%大幅增长到 6 月的 25%。而 RIM 则从 10%下滑到 6%。

美国市场研究公司 NPD 本周发布报告称，Android 已经超越 RIM 和苹果，成为全美第一大智能手机操作系统。这有望成为美国手机市场的一个分水岭。当

 ©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。

首款 Android 手机 G1 2008 年面市时，超越 RIM 和苹果无异于痴人说梦。这款操作系统 2010 年的快速增长得益于多方面的原因，但其中最重要也是最简单的一条便是：产品普及来源于消费者兴趣，如果想要保持消费者兴趣，就要经常发布新品。如果这些新产品恰好又非常优秀，消费者兴趣便会大幅增长。

过去 6 个月来，Android 手机不断推陈出新，包括宏达电的 EVO 和 Droid Incredible、摩托罗拉的 Droid X 以及三星的 Vibrant 和 Captivate。尽管没有一款 Android 手机可以与苹果 iPhone 4 媲美 ,但将它们综合起来却可以对 Android 起到极大的促进作用，从而保持用户对 Android 平台的兴趣。即使是对于一家单独的厂商而言，持续不断地发布新品也有望大幅增加消费者的兴趣。宏达电就是一例。2010 年 2 月至 7 月间，该公司每月至少推出一款新手机，因此导致消费者兴趣大幅增长。

宏达电和 RIM2010 年初的消费者兴趣基本相当，但自从 2010 年 3 月发布 EVO 4G 以来，宏达电的消费者兴趣便稳步上升。这同样对宏达电的产品产生了很好的促进作用，在 2010 年第二季度美国消费者购买数量最高的四大智能手机中，有三款来自宏达电。

但同样重要的在于，宏达电能够持续不断获得市场关注，部分原因在于该公司的积极创新。例如，EVO 发布时，曾经是市场上功能最丰富的智能手机。除此之外，运营商也对这些设备投入了较大的推广力度。但部分产品的进展较为温和，随着现有设备逐渐与更多运营商展开合作，宏达电循序渐进地吸引了消费者的兴趣。

相反，RIM 的表现较差。该公司目前的产品组合和运营商合作伙伴基本与年初一致，这也是 RIM 发布 Torch 手机的原因。由于是首款采用黑莓 6 操作系统的智能手机，因此 Torch 一直都备受期待。RIM 的优势一直都是围绕电子邮件、键盘、电池续航能力以及稳定性展开的，因此对企业高管形成了很强的吸引力。但是市场重点显然已经转移，不再以电子邮件和 QWERTY 键盘为中心。在全美四大运营商中，第二季度触摸屏手机的消费者兴趣较第一季度增长了 11%，而 QWERTY 手机的消费者兴趣则下滑了 13%。RIM 必须要对这种趋势作出响应。

Torch 具备传统黑莓手机的所有元素，还增加了触摸屏、多媒体、网络浏览等功能。但这种二合一的策略能否奏效还有待进一步观察。来源：2010-8-7 新浪科技

返回目录

 ©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。

〖市场反馈〗

手机支付市场中国最具吸引力

据咨询公司 ADL 最新报告指出，全球手机支付市场的潜在规模达 2800 亿美元，最具吸引力的市场则包括中国、印度、墨西哥、巴西和俄罗斯。

报告称，尽管这五国现在只有 3200 万人接受手机支付的方式，但这一数字在五年内将增长至 2.9 亿，占到五国人口的 10%。届时，五国的用户的手机支付交易数量将达到 200 亿宗，而其中中国就占到 69 亿宗。

报告称，尽管中国的手机支付市场尚处在婴儿期，但竞争已经十分激烈。

2010 年中国已拥有 8 亿手机用户。各方都在这个市场中一显身手，电信运营商、独立服务提供商和银行都在这一领域发展了种类繁多的技术。来源：2010-8-7 法制晚报

返回目录

中国手机用户使用移动互联网比例超美国

据中国之声《新闻纵横》8 时 25 分报道，最近尼尔森公司刚刚发布了中国手机市场研究报告，这份报告透露出一个重要的市场机遇。

在今天的街头，手机已经无处不在，中国的许多家庭不仅没有甚至说不需要固定电话，甚至好多家庭都没有有线网络。有了手机，他们所需要的一切都可以尽在掌握。

这份报告显示，中国的手机用户使用移动互联网的比例在很短时间内便超越了美国手机用户，中国手机用户使用移动互联网的比例为 38%，而美国仅仅是 27%。

但是，中国用户并不喜欢使用移动视频和内容上传等等大量消耗流量的应用。之所以出现这种情况，原因很简单，3G 在中国刚刚推出不久，大多数的手机用户还停留在 2G 的省流量的时代，第二就是 iPhone 和 Android 等等智能手机的普及率仍然很低。

目前中国的现状是一方面移动互联网已经比美国更流行，一方面移动互联网应用的生态系统却远远没有建立起来，社交网络在手机平台上的发达程度非常非常低，这将是一块多么大的蛋糕，中国的创业者们赶快加油了。来源：2010-8-6 中国广播网

返回目录

 ©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。

十万手机程序写手成高级民工 获利者寥寥无几

苹果 IPhone 刮起了智能手机旋风，也刮起了一股“淘金热”：一台电脑、一套技术、一个创意、外加一些辛劳，年轻人通过编写手机程序也能发家致富。“日进斗金”式的神话，吸引了中国超十万 IT 精英成为手机程序写手或专职或兼职。

苹果让手机程序写手致富，源于它开了一家名为 App Store 的店，专卖用在 IPhone 上的应用软件。手机程序写手们开发一款软件，上传至 App Store 上，手机用户付费下载，写手可获得其中 7 成的收入。

据国外媒体报道，苹果公司首席执行官史蒂夫·乔布斯在 2010 年 6 月于美国旧金山举行的全球开发者大会中发表主题演讲时表示，苹果应用软件的下载量已超过了 50 亿次；按照三七收入分成模式，开发者的收入将超过 10 亿美元。报载，一位名叫伊森·尼古拉斯的美国程序师为苹果编写一款小游戏，使他一度日收入近 3 万美元，5 个月内赚了 70 多万美金。

而在国内，从运营商到各大手机厂商纷纷推出自己的应用商城。在巨大的诱惑下，越来越多的中国软件程序人员涌入手机应用领域“淘金”。针对他们的生存状况做过专门调查的艾媒市场咨询 CEO 张毅告诉羊城晚报记者，目前中国从事手机应用软件开发的个人已经超过 10 万。“他们多数是‘个体户’，如在校大学生、白天上班晚上单干的 IT 白领，只有少数是专职开发手机程序的公司员工。”

据了解，在 10 万大军中，因广东相对完善的产业链，超过一半集中在南粤。

29 岁的张晓东，本职工作是通信和银行业的咨询员，但凭着自己创意、美工特长，与几名朋友合作，干起了第二职业———手机程序写手，成为“淘金”一族。“我差不多是 2009 年 6 月份开始进入这个行业，已经在国内一家运营商的应用商城上传了 5 款软件，但获得的收入很少，还不够开支。”

国内 10 万手机程序写手，不管是兼职还是专职的，大都像张晓东一样，基本没有盈利。从 2010 年年初开始从事手机程序开发的深圳云上科技公司总经理姚金复说，目前基本没有手机应用开发公司实现盈利，他们公司也一直在“烧钱”。“一个 10 人左右的公司，最少也要 50 万元左右的投入，才能搭建一个手机应用开发平台。即便是单干，也得投入几万。”

据羊城晚报记者采访的多位一线写手及行业观察家介绍，靠开发手机应用软件而获利的企业和个人实际上寥寥无几。张毅甚至说：“从高投入、低回报的角度来说，他们就是一群‘民工’。”

 ©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。

这源于“中国特色”。其一如姚金复所说，国内智能手机相比起传统手机，其份额仍然不大，而且在使用智能手机的人当中，有很多人并不热衷玩手机应用。其二，国人已经习惯软件免费，张毅认为手机互联网也将延续这一消费习惯，“让他们付费下载软件很难。”其三，国内软件盗版严重，手机应用程序领域也是鱼龙混杂，如张晓东透露一些开发者只是更换一些图片就把别人开发的程序当成自己的上传到应用商城。

虽然第一群吃螃蟹的写手们进项无几，但他们大都还在坚持。据张毅估算，每年还正以超过35%的速度吸引越来越多的开发者投身其中。这是因为，今天手机软件的开发已从过去单一的短信、彩信、WAP功能，延伸覆盖了包括IM、浏览器、电子书阅读、手机杂志阅读、RSS阅读、杀毒软件、手机下载、游戏等在内的多个应用种类。

“前途是光明的，道路是曲折，这个行业本身还是很有前景的。”张晓东说：“这也是我们坚持在这个行业的最大动力，也是不断有人进来的原因之一。”

对于有志于手机应用程序开发的写手而言，开发技术并不困难，最大的障碍在于应用软件开发后期商业推广以及营运管理———如何能够将应用程序有效的商业化。但国内目前还缺乏这样的推广平台，也缺乏让产业链上各方收益的商业模式。在张毅看来，中国手机程序写手圆“淘金梦”，要在商业模式上创新突围。来源：2010-8-9 比特网 返回目录

移动电子商务增势迅猛 实物交易规模达13亿元

随着手机网民的不断增多，电子商务也开始“移动”起来。记者昨天从中国电子商务研究中心获悉，该中心日前完成的一份报告显示，2010年上半年，我国移动电子商务实物交易规模达到13亿元，增长势头迅猛。

移动电子商务作为移动信息服务和电子商务融合的产物，正逐渐成为我国电子商务行业发展的新驱动力。中国电子商务研究中心发布的《2010年(上)中国电子商务市场数据监测报告》显示，截至目前，我国移动电子商务的用户规模已经突破5000万。

中国电子商务研究中心分析师张周平说：“CNNIC发布的最新统计报告显示，截至2010年6月底，我国手机网民规模已达2.77亿，手机网民的蓬勃发展给移动电子商务行业带来了无限商机。”

报告显示，目前国内移动电子商务(针对手机门户)的市场份额已被几家大的运营商所占有，分别是亿美软通、天下互联、用友移动商街、新网互联、中科聚

 ©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。

盟，这几家的市场份额共占整体市场份额的五成左右。来源：2010-8-8 今日早报

返回目录

报告称全球 Android 手机将在 2012 年超过 iPhone

据国外媒体报道，市场研究公司 iSuppli 周四公布报告称，全球范围内使用谷歌 Android 操作系统的手机数量将在 2012 年超过苹果 iPhone。

iSuppli 在报告中预测，未来两年中全球使用 Android 系统的智能手机数量将会达到 7500 万部，iPhone 数量则将为 6200 万部。

iSuppli 指出，Android 系统的优势在于，摩托罗拉和宏达电等手机厂商都可使 用这种系统，而 iPhone OS 则仅用于苹果的手机。iSuppli 还预测，到 2014 年这一差距将继续扩大，届时 Android 在全球智能手机市场上所占份额将为 23%，iPhone 则将下滑至 15%。

据另一家市场研究公司尼尔森公布的数据显示，在通过 Verizon Wireless、AT&T 和 Sprint Nextel 三大运营商经销后，Android 手机在美国市场上的销售量已经超过 iPhone。

iSuppli 称：“ 谷歌和苹果正在控制无线市场的问题上展开激烈的竞争，这一市场代表着当今科技行业最具盈利能力的增长机会。两家公司都着眼于无线数据领域预计将会出现的巨大的收入增长趋势。” 来源：2010-8-6 新浪科技

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

 ©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。

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

 ©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。