

4G牌照下月发放 新的商机引发新的关注

众运营商纷纷争夺新奶酪”

4G牌照可能会在本周发放的消息再度令4G成为市场和投资者瞩目的焦点,对于运营商而言,这不仅意味着新的商机,也意味着互联网大鳄们可能会从中发掘新的赚钱机会,如何让4G成为运营商的新奶酪,而不是互联网大鳄的新备胎,恐怕是运营商如今最为关心的话题。

据证券日报报道,中国移动4G核心网招标结果于近日确定,阿尔卡特朗讯旗下的上海贝尔获得了最高的市场份额,为24%,华为、中兴紧随其后。不过,三家的市场份额相差微小,只有1%左右。

至此,除中国联通核心网招标尚没有消息之外,今年三大运营商4G招标格局已经初定。国内设备商占据了绝大部分市场份额,中兴、华为更是斩获颇丰。

4G招标运营商基本定局

据华创证券TMT首席分析师马军告诉记者,4G招投标主要包括核心网、无线接入(基站)、交换网、传输网等。

宏源证券分析师胡颖指出,在整个网络建设中,无线占投资比重的70%,其中基站投资占比30%左右;其次是核心网,投资占比大概10%;第三是传输网的投资占比约为8%,主要设备包括干线传输网、接入传输网和同步网;支撑网和业务网的投资占比分别为7%、5%。

此前三大运营商已经完成了4G的首次集采,即基站的集采。

中国移动8月份就完成了TD-LTE的设备招标,共采购基站20.7万个,涉及金额约200亿元人民币,今年预计完成超过100个城市的网络覆盖。

中国电信10月底完成了首次LTE集采,采用TDD-FDD混合组网,其中30%基站为TD-LTE制式,集采规模低于预期的6万个基站。

中国联通也于11月初开始首轮4G招标,招标规模5.2万个基站,采用TDD和FDD混合组网方式,招标规模5.2万个基站。其中TD-LTE基站1万个,FDD-LTE基站3.4万个,FDD-LTE室内站8000个。

上海证券分析师张涛认为,虽然电信和联通的集采规模不大,预计都在100亿元以内,但是4G投资的上马,将给相关设备商带来较大的利好。

[相关新闻]

4G将带动上万亿元投资

这还仅仅是今年的战果。据悉,中国移动投资32亿美元来采购4G设备。中国移动预计未来建设基站数目为20万个、18万个和15万个。而中国联通和中国电信预计建设基站数目在25万个左右。

三大运营商对4G的投资源源不断。借此,中兴、华为今年的销售额也将颇为乐观。



消费者需要更好的服务,而运营商则希望有更大的市场占有率。

4G投资将给通信设备业景气度带来提升,机构研究报告也都对此表现出一致的观点。胡颖认为,对行业内的各公司来说都是利好,只是受益程度有所差别而已。

中兴华为占据大半份额

从三大运营商今年4G基站和核心网的招标结果来看,国内设备商占据绝大部分份额,其中通信设备的排头兵中兴和华为更是斩获颇丰。

虽然中兴通讯方面向记者表示,由于与运营商签订了保密协议,有些中标情况尚不能公布,但从市场已经报出来的消息看,中兴和华为今年在4G设备方面的收入将达到很高的数额。

在中国移动的4G基站设

备招标中,中兴和华为为设备商占据50%以上的市场份额。而在中国移动2013年4G核心网融合设备集采中,上海贝尔、中兴、华为、爱立信、诺西和新邮通等六家公司成功中标,华为、中兴占据60%左右。

中国电信LTE核心网主设备EPC招标中,中兴和华为再次占据了超过80%的市场份额,中兴更是一举获得15个省份的网络建设机会,占近50%市场份额。此次集采覆盖全国31个省市,此轮招标也就基本上锁定了中国电信4G招标未来的市场格局。

而近日曝光的中国移动4G核心网招标结果显示,阿尔卡特朗讯旗下的上海贝尔获得了最高的市场份额,为24%,华为、中兴紧随其后。

产业规模将有望突破万亿元大关。

通信观察家项立刚更为乐观,他认为,4G网络建设将产生5000亿元以上的投资,网速提升带来的换机潮,将产生上千亿元的终端手机市场,加上对移动互联网应用市场的投资预期,数年内带动的投资将达上万亿元。

■ 资讯

工信部:虚拟运营商资费实行市场调节

本报讯 日前,工信部联合发改委发布通知称,转售企业在经营移动本地、长途、漫游通话、短信、彩信和数据等转售业务资费实行市场调节价格,并对转售企业取消网内网外差别定价限制。“市场调节价格”意味着转售业务价格将由供需关系、进货渠道等市场因素影响。

对此,迪信通内部人士回应称,这一条文对正在申请虚拟运营商牌照的企业来说是一个利好消息,转售企业可根据市场实际情况采取灵活的定价,并弹性组合语音通话、短信、数据流量等不同的套餐包。另外两家申请虚拟运营商牌照的民企乐语、天音通信等也持乐观态度,认为市场调节定价能保证市场竞争的公平性,刺激企业结合既有资源进行产品创新,如把移动通信转售业务与固有的业务进行整合或捆绑。

与申请牌照的民营企业普遍热情不同,业内专家则认为通知的象征意义大于实际。TMT分析师曾韬在接受北京商报记者采访时分析:“工信部这一纸号令实际意义并不大,可以仅看成是鼓励民营企业进入电信行业、刺激市场竞争的一种姿态。”

曾韬指出,受市场调节价格,并不代表转售企业可以随意定价。首先,工信部对电信行业整体实施管控,是有一定底价标准的;第二,三大运营商即使以市场最低价将通信产品服务批发给转售企业,这一定价也绝对

不会比三大运营商自身的价格差别过大;第三,对于目前申请虚拟运营商牌照的企业来说,移动通信转售业务只能充当“副业”,促进主营业务的发展,因此他们不会纯粹地打价格战策略。

独立电信分析师付亮则补充称,虚拟运营商在移动通信转售业务的资费问题是一个牵涉到多方面利益的博弈过程,既受三大运营商对其的批发成本价影响,同时还受到三大运营商彼此之间网络结算的影响。

一直以来,民营企业对于申请虚拟运营商牌照热情不减,目前已有20多家企业进入最后角逐阶段。但业界不少人士对此提出质疑,争论的主要焦点便是资费价格问题。虚拟运营商本身没有自己的基础网络设施,对移动通信服务相当于贴牌代理运营,从批发价与销售价格中赚取差价,这种模式决定了虚拟运营商在电信运营商面前的话语权有限,无疑将受到电信运营商的牵制。

[名词解释]

虚拟运营商:是指拥有某种或者某几种能力(如技术能力、设备供应能力、市场能力等),与电信运营商在某项业务或者某几项业务上形成合作关系合作伙伴,电信运营商按照一定的利益分成比例,把业务交给虚拟运营商去发展,其自身则腾出力量去做最重要的工作,同时电信运营商自己也在直接发展用户。

微信：每一个公众号都是一个APP

本报讯 昨日,腾讯微信举行首次“微信·公众”合作伙伴沟通会,并提出“平台化、公开化、自助化”的理念,表明其开放体系初步形成框架。

据悉,目前,微信已有2.719亿合并月活跃账户。在用户增长过程中,开放的进程也在不断摸索与完善,随着移动应用接入开放,公众平台推出及九大接口能力,微信支付面世,微信的开放体系初步成形。

“我们希望微信能够搭建一个平台,只制定最基本的规则,然后就会有意想不到的创新涌现,”腾讯董事会主席兼CEO马化腾曾表示,微信生而开放。

微信产品部副总经理张颖在本次会议上接受采访时表示:“每一个公众号都是一个APP。”张颖说,2011年1月,微信发布1.0版本时,还只是连接人与人的即时通信工具。现在,微信已在此基础上衍生出连接人与服务的平台。

以未来电视为例,只要关注

中国互联网电视的微信公众账号,将个人微信账号与电视进行绑定,手机瞬间变身成电视遥控器。只要语音告诉微信想看什么台,就会有相关节目推送过来,直接在手机上点击,就可以在电视上直接播放。

而将来,除了遥控电视,微信还可能遥控空调、冰箱、洗衣机,甚至电饭煲和电磁炉。你只要在下班回家的路上发送语音“打开空调”,空调就打开了,回复“制冷25摄氏度”,温度自动调节了,回家直接享受最舒适的温度。如果空调出现问题,还可以通过微信公众平台随时联系客服人员。

腾讯高级副总裁张小龙在接受采访时强调,“微信将是一种生活方式”。涉及生活服务的内容,都可以有自己的公众号,方便地接触所有的用户。本次大会上,众多合作伙伴在现场展示了如何玩转微信,包括未来电视、易迅、友宝、中信银行、广州交警、海尔、太平洋咖啡、印美图等。