

众申请企业高调争夺 移动转售牌照大局在即

□本报记者 王荣

中国移动的进度慢一些，目前还在积极沟通。”苏宁云商的内部人士介绍，继已与中国联通和中国电信两大运营商就移动通信转售业务签署合作协议，公司正争取跟中国移动也达成协议。

另有消息称，迪信通、乐语、苏宁、国美、爱施德、天音、阿里巴巴、京东八家企业，已就移动通信转售业务与中国电信、中国联通签署合作协议，另有多家企业已通过答辩，正在等待最终结果。

按照移动转售业务的牌照申请流程，已签署协议企业名单需最终上报给工信部审核通过，这才算是真正拿到移动转

售牌照。

高调“入围”

工信部5月17日下发《移动通信转售业务试点方案》规定，移动转售试点的期限为两年，获得试点批文的转售企业将可从基础电信业务经营者手中购买移动通信服务，重新包装服务内容，以自有品牌开展移动通信业务。

历时几个月的申报与答辩，10月20日晚间，苏宁宣布，公司率先与中国联通、中国电信两大运营商就移动通信转售业务最终签署合作协议，按照当前进度，苏宁极有可能成为国内首批获得移动通信转售牌照的企业，并至少获得两张全国性牌照。

继苏宁云商之后，更多申请

移动转售拍照的企业被挖出来。有媒体报道，迪信通、乐语、苏宁、国美、爱施德、天音、阿里巴巴、京东等八家企业也与前述两家运营商达成合作。

朗玛信息也对中国证券报记者证实，移动转售牌照申请已经通过了运营商的答辩，目前公司正在等待结果，预计本月底会得知最终结果。公司也已准备了相关的产品进行嫁接。

相对于企业的高调，运营商显得比较谨慎。有运营商内部人士对中国证券报记者表示，移动转售业务确实在进展，也已完成了答辩，有的甚至早签了协议，但是最终的名单需要工信部最终确定。

伴随各公司相继证实签约“入围”，股价表现也相当抢眼。

21日，天音控股上涨5.31%，苏宁云商上涨3.45%，爱施德更以涨停报收。

业绩释放有限

对于移动转售未来的市场，业界给了很高的预期，据国信证券9月份的报告分析，三大运营商如能在两年后拿出各自市场份额的0.5%-1%与民资共享，届时的市场规模将在62.5亿至125亿元之间。如果以不到10家企业能获得牌照计算，每家可增6-20亿元左右的收入。

但业内人士指出，对于转售企业来说，获取营运商基础电信业务最佳方式应该是成本定价外加一定比例利润的方式。但据了解，中国电信方面要求采取产品折扣、批发的方式。

这样做，将使较多的利润流入基础运营商，并不能给转售企业带来更多利润。

这就要求获得移动转售牌照的企业需要更多的创新，与运营商展开差异化竞争。”上述人士指出，三大运营商希望的是转售企业用差异来开拓新市场，而存量市场则不希望有人进来竞争。在整个转售业务申请过程中，转售企业可能必须应运营商要求做出相应的承诺，才能打消运营商的顾虑，从而进入市场。

但是，产品的创新到成熟并为企业贡献利润，需要一定时间，同时也存在较大风险。前述人士指出，明年可能才能看到获牌企业开展相关业务，相关公司要明显受益，可能需要更长的时间。

中移动前三季净利润上市来首降

□本报记者 王荣
本报实习记者 张玉洁

中移动公布前三季度未经审计财务数据，营运收入达到4630亿元，比上年同期增长9.4%；但股东应占利润为915亿元，比上年同期下降1.9%，低于市场预期。这也是中移动上市以来，净利首次同比下降。

券商此前预期中移动前三季度有望维持轻微增长；对于本周稍后将公布前三季度的业绩，机构预测其盈利分别为85.3亿元及147.72亿元，增幅分别可达53%及17%。

为更好地实现互联互通，工信部拟对运营商格局进行微调。有专家指出，主管部门正在论证给中移动颁发固网牌照，在三大运营商之间实现不对称的网间结算费用等政策，这些政策若实施将对各运营商形成不同影响，改变现有格局。

业绩低于预期

此前，券商预期中移动三季度业绩有望维持微幅增长，前9个月盈利可达944亿元，中国移动公布的业绩明显逊于预期。

中移动对业绩下降的解释是，信息通信产业竞争日趋复杂，OTT业务对传统通信业的冲击和影响加速显现，移动通信普及率不断提高，行业内同质化竞

争愈演愈烈，公司经营发展面临极大的困难和挑战。

数据显示，中移动平均每月净增用户近500万户，今年前9个月净增用户4489万户；前9个月净增3G用户数8157万户。截至2013年9月30日，中国移动用户总数超过7.55亿户，3G用户总数接近1.7亿户。但受到低使用量用户的增加、一人多卡现象普遍、资费稳步下调等因素影响，中国移动在前三季度的ARPU值继续下滑至66元。

中移动称，当前，国家将促进信息消费作为推动经济转型升级的重要举措，这将为行业持续发展带来正面推动。4G牌照发放工作的加快，一方面为公司转方式、调结构创造有利条件，另一方面也使公司资源配置压力进一步加大。

业内人士介绍，目前中移动获批在326个城市开展4G扩大规模试验。广东、浙江、江苏、青岛纷纷推出资费政策、进行试商用。但是，全国步调似乎无法统一，由于地区经济发展不平衡，有差别是符合实际情况，中移动仍不能取消漫游费，实现全国一个价格。

另外，TD-LTE基站建设目前进展并不顺利。有媒体报道，上海TD-LTE建设遇到麻烦，在TD六期宏基站规划2400个基站中，无法完成建设的近500个，

占比约20%。同时，目前4G终端相对较少，产业链需要进一步完善。

或获固网牌照

有专家对中国证券报记者表示，为更好的实现互联互通，工信部正在论证给中移动颁发固网牌照，并在三大运营商之间实现不对称的网间结算费用等政策，而这些政策未来若实施将对各公司的盈利情况形成影响，并可能改变现有运营格局。

2008年电信业重组后，中国电信收购联通C网并获移动牌照，中国移动的基础电信业务许可中没有固网业务，只能通过并购铁通发展固网业务，而中国联通则是全业务运营商。

此前的168号文件更是明确中国移动只能经营TD-SCDMA网络开展的无线宽带接入业务，有线宽带业务授权中国铁通集团有限公司运营。目前，固网已经形成了“南电信北联通”的格局。

为了破除固网垄断，业内人士认为，中国移动获得固网牌照可能性加大。根据之前发布的“宽带中国”发展时间表，光纤到户(FTTB)用户数2015年要达到2700万户，2020年达到4000万户。因此，中移动获得固网牌照，有利于尽早实现目标。

中移动获得固网牌照后，作为对另外两家运营商的补偿，调整网间结算方案的讨论浮出水面。

据了解，网间结算调整方案是对原有资费进行不对称调整。其中流传的一个方案是，中国联通与中国电信向中国移动支付的移动网间结算标准，从之前的0.06元/分钟下调至0.03元/分钟。而中国移动向中国联通和中国电信支付的结算标准不变。

如果传言的网间结算调整是真，实施后中国联通和中国电

信向中国移动缴交的结算费用将减半，而中国移动所支付的结算费用则维持不变。如网间结算费用降至0.03元/分钟，则中国移动2014年的净利润损失巨大。

以2012财年三家运营商净利润计算，这一调整将导致中国联通与中国电信上市公司利润上涨，受益最大的中国联通或将超过50%，而中国移动上市公司利润则将下降近10%。

不过，联通相关人士表示，目前网间结算费用调整还未听到最终方案。

机器人中标移动4G项目

□本报记者 徐光

机器人日前中标中国移动沈阳分公司沈阳市公交车车载LTE-FI设备安装项目。沈阳计划2014年内完成市区约4000辆公交车的车载LTE-FI设备安装以及配套基站升级调试工作，这是东北地区首批也是规模最大的公共4G网络试点应用项目。

LTE-FI设备是将4G信号转换成WIFI信号的关键设备。具备WIFI功能的手机、平板电脑、笔记本等移动终端可通过LTE-FI设备接入4G网络，实时收看高清视频或进行在线游戏。

据介绍，公交LTE-FI网络

应用是中国移动无线城市战略、智慧城市战略的项目落实，中移动未来将陆续在更多公共场所实施LTE-FI网络覆盖。机器人相关业务负责人表示，此次中标中国移动4G项目，公司将充分发挥自身在机电设备安装、计算机信息系统集成等方面的优势，更广泛介入到中国移动TD-LTE4G网络建设与应用推广项目中。未来，公司将与中移动共同开拓基于公共交通4G上网服务的增值服务。预计明年将在视频点播、基于LBS的电子商务推广、公交到站提醒以及智慧城市等多种信息系统服务项目中有所突破。

携手富士电机

上海电气拓展电气传动项目

10月18日，上海电气与日

本富士电机举行电气传动合资项目签字仪式。双方将合资成立工程、制造两家合资公司，注册资本各为3000万美元，经营范

围为高压变频、风电变流器、

太阳能逆变器、不间断电源等产

品设计、生产制造、工程项

目、销售和服务。此次合作将强

化双方在电气传动领域的实

力，形成协同效应，互补优势。

本次合资集上海电气和富

士电机的品牌优势、渠道优势、

先进技术和企业管理模式，使合

资公司具有独立完整的设计能

力、制造能力和研发能力。其核

心产品高压变频器采用国际先

进的电气控制技术，具有高效

率、高功率、高可靠性等优点。

富士电机成立于1923年，

是一家具有代表性的日本电

气机制造厂。富士电机注册资本476亿日元，财务合并子公司有48家，其中日本24家，海外24家，销售额7500亿日元。富士电

机业务分为发电设备、工业设

施用电气设备、电力电子机器、

功率半导体、自动售货机等。

近年来，中国电气传动产

业规模发展迅速，其核心产品

高压变频器市场2011年超过70

亿元人民币，预计“十二五”末

期高压变频市场规模将超过120

亿元人民币，且未来几年我

国高压变频增长仍将保持在15%

以上。(万晶)

远大创业园助力博林特做大做强

日前，博林特第一大股东

沈阳远大铝业集团有限公司旗

下远大科技园正式开园。

业内人士表示，该园区具有科

技创新孵化器的功能，博林特

作为沈阳远大集团旗下A股融

资平台，或将优先获得园区内

相关科研产品的选择权。

据了解，远大科技园由沈

阳远大集团、沈阳市科技局、

沈阳市经信委共同投资组

建，初期注册资金1.25亿元。

科技园占地面积10.4万平

方米，总建筑面积2.2万平方

米。园区内设有建筑研究院、

建筑智能装

钢贸连锁化

五矿发展电商平台年底上线

□本报记者 于萍

正在排队。”姚子平称。

据了解，e联盟将以联盟企业拥有的仓储设施升级改造为切入点，通过打造符合联盟标准的钢材数据库，推广统一的信息化仓储管理标准，进而实现企业间真实的物流数据信息、资源及业务的实时共享，建立起覆盖全国的数字化钢材仓储物流网络体系，为建设全国性钢材电子商务交易平台奠定基础。

联盟内的仓储体系必须进行统一的数字化改造，对接到一个数据平台。按照统一的业务流程模式来开展业务，就像连锁店一样。”姚子平这样形容。

事实上，我国钢贸行业转型升级早已提上日程。此前，中国物

流与采购联合会相关人士就多次提出，要创新钢铁物流经营模式，打造一站式服务的钢铁物流产

业。目前，我国已有多个钢铁物流园建设运营，但从效果看，仍受到规模和地域的限制。对此，业内人

士认为，通过联盟的形式，可以使各个体系集成起来，逐渐覆盖全国范围，形成统一的运行模式，有助于钢贸流通业的规范运营。

电商平台即将上线

根据五矿的战略规划，覆盖全国的数字化钢材仓储物流体系搭建完成后，电子商务平台将尝试提供诸如“钢材网上超市”等扩展服务。

今年年底我们的电商平台

就将正式上线，数码化改造的仓库将会实现对接。”姚子平坦言，电商平台建设需要投入大量资金，公司在投资上将本着审慎的原则，平衡投资与收益，保证财务上的稳健。

钢铁“触电”近几年来已经不是新鲜事。目前已有不少钢厂、钢贸商或独立电商公司试水钢材网上交易。仅从2012年下半年以来，就有中国大宗物资网、中储电商、钢银网等多家钢铁服务类电商平台上线，同时河北钢铁、沙钢等钢企的交易网站也陆续投入使用。但总体看，受制于线下配套服务能力，以及行业交易习惯的影响，真正有成效的网站并不多。

很多钢厂的电商平台是以信息化销售商品，但主要销售对象为自身钢材产品，别的钢材产品很难进入。因此需要建立有实力的第三方钢材销售平台。”某钢贸业内人士表示，大宗商品的电商平台还需要有高效的仓储物流体系、金融服务、信息技术、数据服务等资源支持。同时由于投入规模较大，还需要税收及财政的扶持。

业内人士认为，以信息化为支撑的钢贸电商建设，将成为行业未来发展的主要方向。为了改变目前钢贸行业分散混乱的经营格局，需要逐步建立行业统一标准，实现企业间信息数据的交换共享，为资源跨区域调配建立统一的信息服务平台。

建筑节能迎政策和技术双重利好

相关公司进一步受益

□本报记者 姚轩杰

据科技部网站10月21日消息，“十二五”国家科技支撑计划支持的重点项目“高效组合式建筑节能”近期取得重要进展，研发成果将有助于解决围护结构建筑节能的安全性与耐久性问题，促进光伏发电余热利用技术应用，实现建筑节能技术的系统化和一体化应用，全面提高我国建筑能效利用率，显著降低建筑能耗。

业内人士指出，在政策扶持和新技术研发的双重利好下，建筑节能相关公司有望进一步受益。

政策和技术双重利好

建筑节能已成为“十二五”节能减排重要一环，政策支持和新技术突破均受到高层重视。据科技部消息，近期由“十二五”国家科技支撑计划支持的重点项目“高效组合式建筑节能”取得重要进展，成功研发了新型自保温墙体材料、适用夏热冬冷地区的墙体自保温系统和墙体复合保温隔热系统，建成了相关产品生产线和示范工程；研发了高效节能型光伏构件产品，研制了光伏发电余热利用装置，开发了关联发电余热热水利用系统；制备了自支撑真空玻璃基片、大面积粉体宏量和贴膜，设计开发了光和低辐射多功能复合膜系，建成了镀膜玻璃生产线。

上述成果的有效集成将有助于解决围护结构建筑节能的安全性与耐久性问题，促进光伏发电余热利用技术应用，实现建筑节能技术的系统化和一体化应用，全面提高我国建筑能效利用率，显著降低建筑能耗。

据了解，我国目前建筑能耗约占全社会整体能耗