



中電信的iPhone 4S套餐料較聯通更具競爭力，以吸引用戶加入。資料圖片

# 中電信傳10倍手機補貼搶iPhone客 蘋果「兩份分」 聯通勢受壓

香港文匯報訊(記者 卓建安)中國電信(0728)分享蘋果iPhone盛宴已成定局，據悉中電信最快於3月初開始銷售iPhone 4S。隨著中電信加入iPhone戰團，內地移動通訊市場的競爭格局會否發生變化呢?分析指出，中電信引入iPhone 4S，肯定會對其有利，並對目前「獨食蘋果」的中國聯通(0762)帶來正面的競爭壓力，但對三家內地移動通訊商具體的影響如何，則有待於進一步觀察。

**消息**透露，中電信推出iPhone 4S只是時間問題，最快本月下旬宣佈與蘋果達成協議，3月初開始銷售。目前網上更流傳中電信iPhone 4S套餐內容，其16GB的合約總價為5,399元(人民幣，下同)，與中聯通現時的5,880元相比，便宜了481元。更有消息透露稱，中電信還針對真實客戶，提供10倍月租手機補貼政策，譬如用戶若辦理389元套餐，將獲補貼3,890元的購機費用。

## 聯通今年跌13.2%

今年初以來，中電信推出iPhone 4S的消息越傳越烈，令去年股價升幅冠絕藍籌股的聯通，今年股價備受壓

力。去年最後一個交易日聯通收報16.34元，全年升幅達46.9%，但至昨日收市報14.18元，今年至今已下跌13.2%。這從另一個側面顯示中電信打破中聯通「獨食蘋果」的壟斷，對聯通造成較大的競爭壓力。

交銀國際研究部董事李志武日前接受本報記者訪問時表示，中電信引入iPhone 4S，肯定會對該公司有利，將成為其爭奪高端客戶的「利器」，對聯通帶來競爭壓力。

## 獲爭奪高端客「利器」

另外，市場多了一家可吸納iPhone 4S的移動通訊運營商，中移動(0941)的高端客戶無疑也是中電信爭奪的目標。



交銀國際李志武認為，iPhone 4S將成為中電信爭奪高端客戶的「利器」。香港文匯報記者 卓建安 攝

標，對中移動也構成競爭壓力。李志武表示，可以肯定的是中電信推出iPhone 4S，改變了過去主要依賴中低端客戶的劣勢，增強了其吸納高端客戶的能力。

# 套餐計劃成爭客主戰場

雖然中電信引入iPhone 4S，有助於其吸納高端客戶，但對其今年業績將帶來多大的好處仍有待觀察。

## 傳中電信斥20億營銷

交銀國際研究部董事李志武指出，總體上中電信能否從引入iPhone 4S中獲利，還要視乎其套餐計劃是否有較佳的性價比，吸納高端客戶的數量多寡，對iPhone 4S的補貼金額多少等因素。他說，預計中電信的iPhone 4S的套餐將較聯通具有一定的競爭力才能吸引客戶加入，而中電信整體的3G網絡覆蓋情況則較聯通優勝。有傳聞稱，中電信將為推出iPhone 4S投入大約20億元人民幣作為營銷費用。

鑒於對中電信引入iPhone的成效有待觀察，李志武維持對中電信中性的投資評級，目標價為4.1港元。

## 聯通能否留客成關鍵

至於中電信引入iPhone 4S對聯通的業績影響，有分析指出，除中電信與聯通在吸納iPhone 4S客戶方面形成正面交鋒外，隨著兩年前聯通與客戶簽訂的iPhone合約逐步到期，這些客戶能否留下來值得關注。

李志武表示，若聯通這些iPhone的高端客戶能夠留下來無疑對聯通的業績有幫助；另外，去年聯通在財務方面對涉及iPhone的補貼作了一次性的處理，可能會對今年業績有利。不過，基於市場競爭激烈，iPhone客戶的回報需時，他仍維持對聯通中性的投資評級，目標價為10.1港元。

# 搶中低端市場 中移動老大地位難撼

香港文匯報訊(記者 卓建安)這邊廂中電信和中聯通「分享」蘋果iPhone，雙方將正面交鋒；那邊廂中移動由於其國產標準的3G網絡TD-SCDMA未能與國際流行的3G網絡接軌，無緣引入iPhone而「斯人獨憔悴」。不過，目前中移動始終是內地移動通訊市場的領導者，其不會安於現狀，中移動在中低端市場搶佔3G客戶則不容忽視。

## 去年3G上客量 中移動佔38%

去年內地三大電訊運營商共淨增3G客戶8,057萬戶，其中中移動、中聯通和中電信分別佔38%和32.2%和29.8%。由此可見，中移動雖然沒有銷售iPhone，但憑其市場領導地位仍可搶佔最大的市場份額。

由於過去中移動在內地移動通訊市場的競爭中遠遠拋離其他的競爭對手，其吸納了市場上大多數的高端客戶，再加上目前內地移動通訊市場開放度不高，「帶號碼轉台」僅在少數幾個城市試點，中移動仍是市場的領

導者。目前聯通iPhone吸客對象主要瞄準中移動的高端客戶，相信未來一旦中電信推出iPhone，中移動也是其吸客的目標。

## 設專門服務吸iPhone客上台

交銀國際研究部董事李志武表示，中移動為應對聯通和中電信的搶客，對高端客戶提供了不少優惠來留客，譬如送話費，同時為使用iPhone的客戶提供專門服務，譬如剪卡、軟件升級等，從各個渠道吸納iPhone客戶。據估計，目前中移動旗下使用iPhone的用戶超過1,000萬戶，較中聯通更多。其iPhone客戶主要來自幾個方面，包括水貨、iPhone專賣店和聯通的客戶等。這些客戶主要使用中移動原有的GSM網絡，而非3G網絡。

李志武還指出，隨著TD芯片逐步達到智能手機的商用水平，預計今年TD智能手機將出現較大的放量，許多國

際品牌均會推出TD智能手機，對中移動吸納中低端客戶有利。基於中移動的移動電話用戶仍維持穩定增長，李志武對中移動維持長線買入的投資評級，目標價為92港元。

## 截至去年底三大電訊商客量

	中移動	中聯通	中電信
移動電話客戶總數	6.4957億戶	1.9966億戶	1.2647億戶
3G客戶總數	5,121.2萬戶	4,001.9萬戶	3,629萬戶
去年淨增3G客戶數	3,061萬戶	2,595.9萬戶	2,400萬戶
3G佔移動客戶比例	7.9%	20.0%	28.7%
3G市佔率	40.1%	31.4%	28.5%

製表：香港文匯報記者 卓建安

# 聯通3G上客月跌12%

香港文匯報訊(記者 涂若奔)內地三大電訊公司昨日公布1月份營運數字。其中，中國聯通(0762)，1月份3G用戶增長305萬戶(其中包括20萬3G無線上網卡用戶)，單月淨增用戶數連續3個月超過300萬戶，但按月下跌12.48%。2G用戶則微增18.2萬戶，較上月略有降低。寬帶用戶增長92.4萬戶。本地電話用戶減少34.1萬戶。截至2012年1月底，3G用戶總數達到4,306.9萬戶。2G用戶總數接近1.6億戶。寬帶用戶累積達

到5,657.5萬戶，本地電話用戶降至9,251萬戶。

中移動(0941)昨日亦公布，整體客戶淨增長586.8萬戶，較2011年12月份的524.9萬戶有所加快，也高於全年月均546.3萬戶的增量。但3G客戶僅淨增長273萬戶，較去年12月的320.5萬戶明顯放緩。

截至2012年1月底，中移動整體客戶增至6.55億戶，而3G戶則增至5,394.2萬戶。數據顯示，雖然3G上客速度減慢，但仍較去

年10月及11月份的淨增216.7萬戶及267.9萬戶為佳。

## 中電信3G上客連7月超200萬

中國電信(0728)亦公布，1月份CDMA用戶增長278萬戶，其中3G用戶增長241萬戶，連續7個月的單月淨增數量超過200萬。本地電話用戶數較減少15萬戶。寬帶用戶數較增加122萬戶。截至2012年1月底，中國電信CDMA用戶總數超過1.29億戶，其中3G用戶增至3,870萬戶。本地電話用戶縮水至1.69億戶。寬帶用戶數達到7,803萬戶。

# 中石油母發債籌400億

香港文匯報訊 外電報道，中石油(0857)母公司中石油集團除了發行企業債，近期還將發行中期票據及超短融資券。路透指出，中石油集團擬發行200億元(人民幣，下同)的5年期中期票據，以及200億元6個月超短融資券，分別定在3月2日及本月28日發行。報道還指，中石油集團今年擬發行的

中期票據金額可能多達1,500億元。中石油集團於上月已發行今年第一期200億元企業債，第二期企業債規模亦是200億元，將於今日招標發行。分析認為，中石油集團未必缺錢，但從目前的收益率來看，相比銀行貸款，債券融資可幫助集團優化融資結構。

# 三一國際組合營拓煤化工

香港文匯報訊(記者 涂若奔)三一國際(0631)昨日宣布，其全資附屬三一重機裝備與關連人士三一集團及三一電氣訂立合營章程，擬成立合營企業三一煤化工，註冊資本將為5.318億元(人民幣，下同)。三一集團、三一電氣及三一重機裝備將分別注資4.25億元、5.318萬元及5.318萬元，分別持股80%、10%及10%。

據公告披露，三一重機裝備的注資額將以內部資源撥付，其中1,063.6萬元預期將於2012年2月支付，而餘額將於三一煤化工成立後兩年內支付。公告又稱，成立三一煤化工符合開發其能源相關業務的長遠策略，為集團提供了投資煤化工業務的良機，並可從內地能源行業的預期市場增長中受惠。

# 現代教育組合資拓幼稚園

香港文匯報訊(記者 黃詩韻)現代教育(1082)宣布，全資附屬現代英語教育科技與新華教育實驗室訂立合作協議，將成立合資公司以於內地經營3c雙語幼稚園及3c幼

兒學習中心的廣泛基礎。根據合作協議，待若干先決條件達成後，集團將就合資公司的90.5%股權以現金出資合共最多800萬元。新華將向合資公司

授出3c幼稚園的知識產權，為期20年。作為回報，新華將擁有合資公司的餘下9.5%股權，以及有權以象徵式代價1元向集團收購合資公司的20.5%股權。

### 工商資訊

http://www.wenweipo.com

四款糅合不同色澤的鑽石創作手鐲

## 延續鑽石美麗 塑造不一樣的妳

(Silver Diamond) 四種不同色澤的鑽石，令每一件手鐲增添獨特的個性。黑鑽，獨特不平凡，時尚前衛的象徵，創造出簡約時尚美；白鑽，晶瑩潔白，設計師挑選出每顆相同閃耀的鑽石而成的手鐲，令高貴大方的妳每舉手投足也輕易成為矚目的焦點；乳白鑽，珍貴罕見，極具神秘，其半透明白鑽石，每顆都是獨一無二，為眾不同的妳增添一份女性的媚態；銀鑽，天然金屬質感，鑽石經專業技師的巧手打磨，令其銀色鑽石閃爍得銀河上的流星，奪目耀眼，塑造出一個型格突出的風格。每一枚手鐲均蘊藏著不同類型的個性，可根據不同場合、造型或心情自行配襯出不同組合，表現自己mix and match的時尚觸覺，塑造不一樣的妳。

## bossini推創新Flexi+男裝褲款系列

bossini推出全新Flexi+男裝褲款系列，以創新的隱藏可伸褲頭設計，配上3M coating彈性布料，讓全城男士從此擁有更「+」瀟灑自如的新體驗。

褲頭的舒適度一向是現今男士們選購褲款時的關鍵因素，他們既要忙於工作應酬又要出trip，往往會遇到腰圍繃緊的情況，一條褲頭能自動調節又不會着痕跡的彈性褲款，絕對能配合他們靈活而舒適的需要。因此，bossini的設計師創製出全新Flexi+男裝褲款系列，以鈕扣褲款的smart casual外形，配上隱藏可伸的褲頭設計，無論工作或消閒，男士們都能體驗更「+」舒適自在的感覺。

由即日起至2012年2月23日期間，顧客凡帶同一條不合身的舊褲，到bossini旺角西洋菜街旗艦店購買任何產品，即可免費換取一條備有伸縮褲頭的Flexi+男裝彈性褲(價值港幣\$250元整)，每日只限首100名。

# 為推動香港科技進程再獻新猷

# 科技園公司推網動科技創業培育計劃

一直以推動香港創新科技發展為己任的香港科技園公司(「科技園公司」)，日前宣佈推出網動科技創業培育計劃(Incu-App)。這個全新計劃進一步印證科技園公司致力透過加強及擴展其服務範圍，迎合市場轉變，以協助具創意的企業家及新成立公司的決心。



科技園公司企業拓展及科技支援副總裁楊德斌(左四)與Incu-App各策略夥伴及評審委員會的合照

科技園公司企業拓展及科技支援副總裁楊德斌表示：「新計劃匯聚眾多策略夥伴，透過提供技術支援及發展方案、雲端服務及有關進軍內地及其他市場之專業建議，為培育公司提供產品開發上的協助。我們深信，新計劃將提高科技創業的成功率，以及推動本地應用程式行業的發展。參與Incu-App的公司亦受惠於科技園公司的其他支援，包括天使投資者及風險投資基金的業務配對活動、業務計劃顧問及推廣支援服務，從而助他們達致可持續且長遠的增長。」

針對日新月異的應用程式市場，Incu-App的申請評估過程只需26個工作天，而為其他新成立科技公司而設的「科技創業培育計劃」的評估則需時52個工作天。此外，Incu-App接受單一企業家(即一人公司)的申請，而「科技創業培育計劃」(Incu-Tech)的培育公司則需要聘用最少兩名全職員工。Incu-App適合來自相關行業的新成立公司，可助它們接觸價值鏈內的不同機構，並享受切合需要的服務及先進的基建及設施。

## 推動本地應用程式行業發展

培育公司成功的關鍵，在於能否善用業內不同公司的長處，尤其在內容開發、應用程式平台及市場推廣等連鎖支援。有見及此，科技園公司將夥拍多間機構，為培育公司開啟成功之路，合作夥伴包括6waves Lolapps、中信國際電訊、聯科集團、香港應用科技研究院有限公司、香港無線科技商會、微軟、諾基亞及三星等。