

分析师： 陈志坚 (8627) 65799506 chenzj@cjsc.com.cn

执业证书编号： S0490510120018

联系人： 胡路 (8627) 65799506 hulu@cjsc.com.cn

中国联通： 3G 月度用户净增突破 200 万

事件描述

■ 中国联通公布 2011 年 8 月运营数据，3G 月度净增用户为 204.9 万户

中国联通公布了其 2011 年 8 月主要运营数据。数据显示，2011 年 8 月中国联通 3G 用户净增 204.9 万户，3G 用户累积达到约 2786.8 万户；同时，中国联通 2G 用户增长 31.5 万户，2G 用户总数累计达到 1.58 亿户。

固网方面，2011 年 8 月，中国联通本地电话用户减少 26.8 万户，固话总数为 9469.9 万户；宽带用户增长 76.7 万户，累积达到 5375.8 万户。

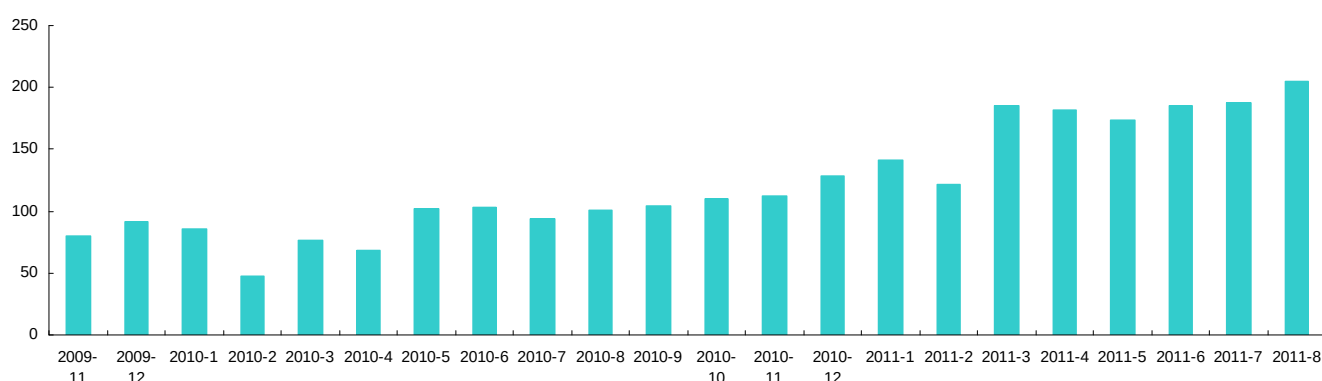
中国联通公布了其 2011 年 8 月的用户运营数据。数据显示，中国联通各项用户增长数据相比 7 月份均有不同程度改善，其中 3G 用户发展成为亮点。

对此事件，我们有如下点评：

第一、3G 月度净增用户首次突破 200 万大关

数据显示，中国联通 2011 年 8 月份单月净增 3G 用户 204.9 万户，中国联通 3G 用户总数达到 2786.8 万户。可以看到，在月度净增用户在 180 万关口附件盘桓较长时间后，中国联通 3G 净增用户数据终于突破 200 万大关，创下其商用以来的新高。

图 1：中国联通 3G 用户月度新增情况（万户）



资料来源：公司公告，长江证券研究部

同时，中国联通 8 月份 3G 净增用户突破 200 万大关，不仅表明 iPhone 套餐调整的影响已完全消除，且表明其多元终端策略、向中低端手机进行补贴倾斜的措施正在取得积极成效。

第二、“沃派”校园品牌、更加优化的终端战略均将助力 3G 用户加速发展

我们注意到，中国联通在 9 月份新生返校前推出了“沃派”校园品牌，并针对性的定制了 36 元的校园套餐。需要指出，校园市场一直是电信运营商争夺最激烈市场，而以往中国联通 3G 主要定位高端，并未在此市场投入过多精力和资源。此次，中国联通特别推出针对该细分市场的营销品牌和套餐，表明了对该市场的极大觊觎之心，我们也看好其取得相应的市场蛋糕的能力。主要逻辑在于：1、相比竞争对手，“沃派”套餐突出数据业务特色，暗合学生用户数据业务需求旺盛的特征；2、相比之前，中国联通 3G 口碑效应已今非昔比，且 36 元套餐门槛也符合学生用户消费习惯。

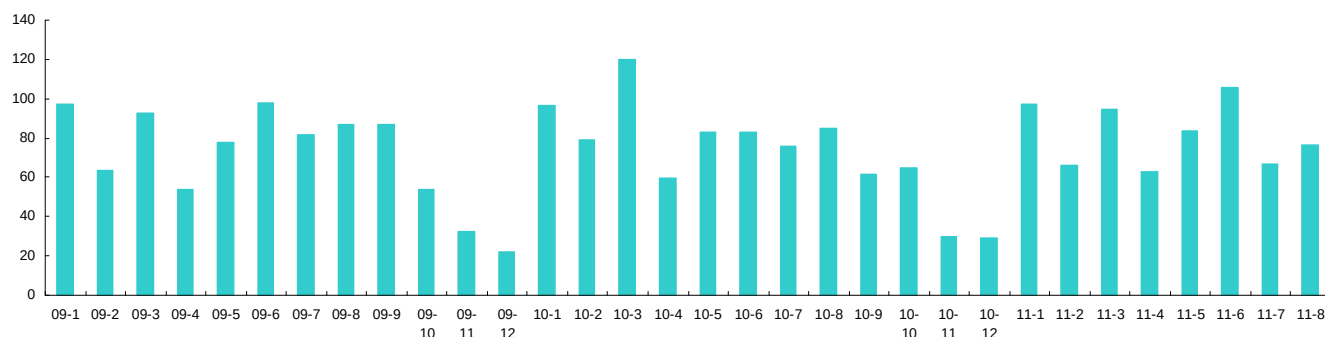
另一方面，中国联通近期推出了其第一款 HTC 定制终端，且积极与 HTC 推出 2000 元左右的定制终端。引进具备良好市场号召力的 HTC 定制终端，是中国联通终端策略不断优化的体现。因此，我们认为中国联通终端策略的持续优化有利于其 3G 用户发展，在其补贴政策的配合下，其将在后续 3G 用户发展中发挥明显作用。

第三、宽带用户净增较大幅度回升，固话用户继续流失

中国联通 2011 年 8 月份宽带用户净增 76.7 万户，净增用户相比 7 月份有所增加。可以看到，宽带用户的月度净值呈

现出比较明显的月度属性，因此，我们认为 8 月份的数据回升属于自然的季节性属性。

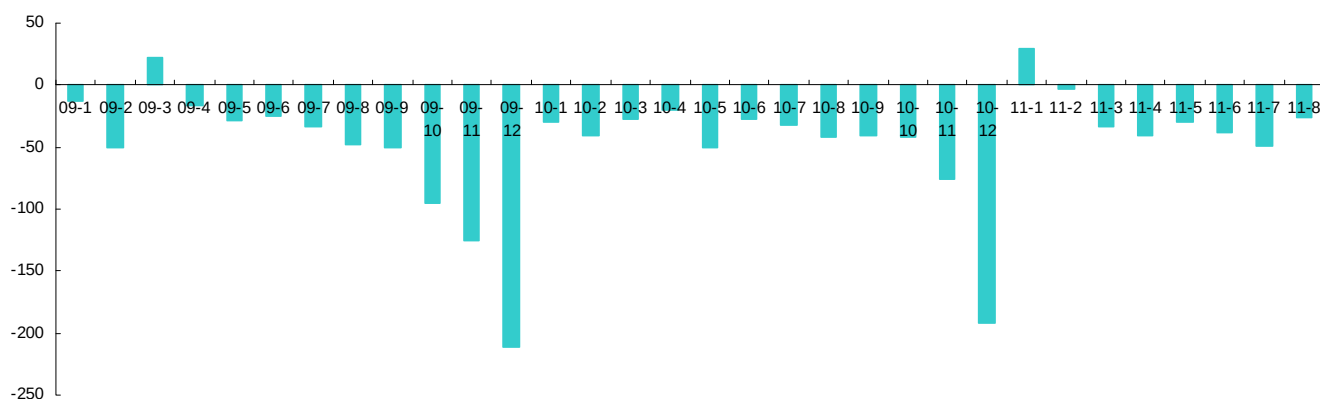
图 2：中国联通宽带用户月度新增情况（万户）



资料来源：公司公告，长江证券研究部

固话方面，8 月用户继续流失 26.8 万户，流失幅度相比上月有所下降。我们一直强调，小灵通用户的转网是大势所趋，因此，固话用户的流失不可避免，且不排除在小灵通退网时间点来临前固话流失会出现加剧的可能。

图 3：中国联通固定电话用户月度新增情况（万户）



资料来源：公司公告，长江证券研究部

第四、投资建议

我们认为，中国联通 8 月份 3G 用户突破 200 万大关表明 iPhone 套餐调整带来影响已消散，长期来看中国联通 3G 用户发展将呈加速趋势，我们对其未来的 3G 用户增长保持乐观。基于此，我们看好中国联通的投资价值，并维持其“推荐”评级。

分析师介绍

陈志坚，清华大学工商管理硕士，华中理工大学通信工程学士，从事 TMT 行业研究。
胡路，北京邮电大学信息管理与信息系统硕士，北京邮电大学通信工程学士，从事 TMT 行业研究。

对本报告的评价请反馈至长江证券机构客户部

姓名	分工	电话	E-mail
伍朝晖	副主管	(8621) 68752398	13564079561 wuzh@cjsc.com.cn
甘露	华东区总经理	(8621) 68751916	13701696936 ganlu@cjsc.com.cn
王磊	华东区总经理助理	(8621) 68751003	13917628525 wanglei3@cjsc.com.cn
鞠雷	华南区副总经理	(8621) 68751863	13817196202 julei@cjsc.com.cn
程杨	华北区总经理助理	(8621) 68753198	13564638080 chengyang1@cjsc.com.cn
李劲雪	上海私募总经理	(8621) 68751926	13818973382 lijx@cjsc.com.cn
张晖	深圳私募总经理	(0755) 82766999	13502836130 zhanghui1@cjsc.com.cn

投资评级说明

行业评级	报告发布日后的 12 个月内行业股票指数的涨跌幅度相对同期沪深 300 指数的涨跌幅为基准，投资建议的评级标准为： 看好： 相对表现优于市场 中性： 相对表现与市场持平 看淡： 相对表现弱于市场
公司评级	报告发布日后的 12 个月内公司的涨跌幅度相对同期沪深 300 指数的涨跌幅为基准，投资建议的评级标准为： 推荐： 相对大盘涨幅大于 10% 谨慎推荐： 相对大盘涨幅在 5%~10%之间 中性： 相对大盘涨幅在-5%~5%之间 减持： 相对大盘涨幅小于-5% 无投资评级： 由于我们无法获取必要的资料，或者公司面临无法预见结果的重大不确定性事件，或者其他原因，致使我们无法给出明确的投资评级。

重要声明

长江证券股份有限公司具有证券投资咨询业务资格，经营证券业务许可证编号：Z24935000。

本报告的作者是基于独立、客观、公正和审慎的原则制作本研究报告。本报告的信息均来源于公开资料，本公司对这些信息的准确性和完整性不作任何保证，也不保证所包含信息和建议不发生任何变更。本公司已力求报告内容的客观、公正，但文中的观点、结论和建议仅供参考，不包含作者对证券价格涨跌或市场走势的确定性判断。报告中的信息或意见并不构成所述证券的买卖出价或征价，投资者据此做出的任何投资决策与本公司和作者无关。

本公司及作者在自身所知范围内，与本报告中所评价或推荐的证券不存在法律法规要求披露或采取限制、静默措施的利益冲突。

本报告版权仅仅为本公司所有，未经书面许可，任何机构和个人不得以任何形式翻版、复制和发布。如引用须注明出处为长江证券研究部，且不得对本报告进行有悖原意的引用、删节和修改。刊载或者转发本证券研究报告或者摘要的，应当注明本报告的发布人和发布日期，提示使用证券研究报告的风险。未经授权刊载或者转发本报告的，本公司将保留向其追究法律责任的权利。