

# 光通讯行业OFweek半月纵览

2011年8月1日 - 2011年8月14日 第一期



版权所有：OFweek光通讯网

免费订阅请登录[www.OFweek.com](http://www.OFweek.com)

# 产业要闻

- 一、国家有线网络公司最快 9 月挂牌 第四运营商问世
- 二、我国宽带用户达 1.42 亿 2M 以上占比超 80%
- 三、上海电信 FTTH 发展最快 光网用户突破 80 万
- 四、10X10 MSA 发布 10km/40km 100G 模块技术规格

# 企业动态

- 一、中兴通讯股价暴跌：A 股跌 6.51% H 股跌 13.76%
- 二、思科业绩超预期股价上扬 15% 涨幅创 5 年新高
- 三、光迅科技上半年营收超 5 亿 总利润增长 22.03%
- 四、华工科技激光与光器件业务前景受业界看好
- 五、UT 斯达康 Q2 盈利 1160 万美元 扭转连续 24 个季度亏损
- 六、上海贝尔：引领宽带 100G FP3 迎驾 400G
- 七、易飞扬上半年营销过亿 无源有源业务三七分
- 八、华为阿朗在印欧与中东 GPON 投资跨区增长强劲
- 九、Opnext Q1 销售近亿美元 思科烽火采购占 40%
- 十、泰克收购 40G/100G 相干测试仪厂商 Optametra
- 十一、从 ODN 到 OTN 烽火未来 3 年毛利率均超 25%
- 十二、NeoPhotonics 2 季度各项业绩均达预期
- 十三、富通集团——光纤预制棒创新的先行者
- 十四、TCL 创维海信康佳长虹结盟 应对广电狠治互联网机顶盒
- 十五、亨通光电：基本面扎实 集采销量异常巨大
- 十六、华为 Single 长期可持续融合网的最佳选择

十七、武汉邮科院创历史实现 1 根光纤让 5 亿人同时通话

十八、NeoPhotonics 推出首款扩展距离 10G PON 光模块

十九、武汉邮科院：光通信世界技术创新的守望着

二十、科纳董事长袁海骥 海归博士的光通讯梦想

二十一、7 月光通信厂商动态纵览

## OFweek 视界

一、光通信宽带中国战略迅猛 提振整个 IT 发展加速

二、运营商光纤集采一波接一波 需求放量光通讯厂商如何招架

三、厂商纷纷发力光纤预制棒 产业合作是捷径与长策

四、WTD 与光迅科技整合是众望所归 或年底再启动

五、揭秘华工团结的四年激光大业崩塌的内幕

六、动车追尾发酵 工信部欲遏制通信业低价投标

七、张朝阳再评三网融合“已过时，费时费钱”的背后

# 产业要闻

## 一、国家有线网络公司最快 9 月挂牌 第四运营商问世

权威人士 11 日透露，酝酿多时的国家级有线网络公司最快 9 月挂牌。公司组建方案与之前有很大变化，此前的“国家财政出资 1000 亿元”方案被否决。

一些券商行业研究员认为，国家级有线网络公司的挂牌对三网融合具有标志性意义，意味着广电系统参与三网融合的市场化运营主体成立，可称之为三大电信运营商后的第四大运营商。在三网融合趋势下，该公司甚至可能成为提供多种业务的综合性运营商。

### 第四大运营商将横空出世

根据最新的组建方案，该公司名称为“中国广播电视网络公司”，级别为副部级，属于国资委管理的国有企业。从行政级别上可以看出，作为广电系统参与三网融合竞争的市场主体，该公司与中国移动(微博)等三大电信运营商是对等的。

2010 年，国务院宣布三网融合试点方案后，国家级有线网络公司的成立提上日程，广电总局成立了由副局长张海涛任组长的筹备组。张海涛目前任广电总局党组副书记、副局长，在广电总局一直主抓国家级有线网络公司组建，可能出任公司首任董事长。

此前的组建方案提出，国家财政将为国家级有线网络公司出资 1000 亿元资本金，但该方案被相关部门否决。“主管部门主要是在政策上予以扶持，要求盘活广电系统资产，很难一次性给予千亿元巨额资金，毕竟当年中国联通成立时国家财政给予的注册资本也才十几亿元。”业内人士称。

### 资产整合可能“三步走”

国家级有线网络公司的挂牌仅仅是开头，更关键的是今后全国网络资产整合。

国家级有线网络公司可能将采取三步走的方式来进行资产整合。首先，由财政部、中央干线网等以货币形式出资，参与设立国家级有线网络公司。其次，将已经完成整合的省网资产进行评估，注入到国家级有线网络公司。已经完成省网整合的广西、贵州等资产可能会先期注入。第三步，对已上市有线电视网络公司的资产进行整合，国家级有线网络公司最终选择合适时机上市。

此前的方案是，各个省级广电网络先行整合，之后再一起注入国家级有线网络公司。目前来看，各省级网络公司整合严重滞后，只能是国家级有线网络公司先挂牌，再整合未完成的省份。

广电总局 2009 年印发《关于加快广播电视有线网络发展的若干意见》，要求各省在 2010 年底前完成本省的省网整合，基本实现“一省一网”，在此基础上组建全国性经营主体——国家级有线网络公司。从现实进程来看，省网整合由于利益博弈而进展缓慢，截至今年 5 月，还有近 10 个省市没有完成。

近几年来，广东、湖北、陕西等地的有线网络公司纷纷以 IPO 或借壳方式上市，自身实力大增，但客观上加剧了全国级有线网络公司今后整合的难度。

一些券商研究员认为，由于网络整合的紧迫性，部分区域性网络公司未来的资产注入预期较强烈。同时，在一省一网的政策下，部分省市也可能以区域上市公司为平台，将全省网络资产打包置入上市公司。

此外，在之前的省网整合中，基本上是县市级有线资产进入省网，而农村有线电视网络并没有进入省网。广电行业专家吴纯勇介绍说，与县市级相比，农村有线电视网络的投入主体更加多元，整合进程异常复杂。新的组建方案也暂时没有涉及到农村有线电视网络的定位及整合问题。

## 二、我国宽带用户达 1.42 亿 2M 以上占比超 80%

在 8 月 11 日上午举行的“2011 年光通信论坛暨第四届 FTTx 发展战略咨询会”上，工信部通信发展司副司长祝军表示，今年上半年，我国固定互联网宽带接入用户新增 1600 万户，已经达到了 1.42 亿户，其中接入速率在 2M 以上的宽带用户已经超过了 80%，互联网宽带接入端口达到了 2.14 亿个，较上年同期增长 36%，网民规模达到了 4.85 亿。

宽带已成为加速经济社会发展，应对国际竞争的关键基础设施和先导领域，截至目前，全世界已有近 100 个国家出台了宽带国家战略或计划，主要是瞄准两个目标：一是实现宽带的普遍服务，建立覆盖全国惠及全民的宽带网络；二是升级提出宽带网络，以光纤宽带和无线接入为核心，构建高速的宽带网络。

为确保宽带计划目标顺利实施，各国通过资源保障、财税支持、应用促进、竞争激励等多种举措支持宽带发展，在国家宽带战略指引和各项配套政策的刺激下，各国的宽带建设加速前进。

祝军表示，今年上半年，我国固定互联网宽带接入用户新增 1600 万户，已经达到了 1.42 亿户，其中接入速率在 2M 以上的宽带用户已经超过了 80%，互联网宽带接入端口达到了 2.14 亿个，较上年同期增长 36%，网民规模达到了 4.85 亿。

与此同时，祝军坦言，“我国宽带建设在快速发展的同时，与发达国家的差距也在持续扩大，主要体现在宽带的普及率和平均接入速度等方面，这一现象不仅出现在我国，全球发展中国家大多如此。”

祝军认为，造成我国与发达国家宽带发展差距持续扩大的关键原因主要有两点：“一是发达国家对宽带战略和数字竞争力的重视远高于发展中国家，其宽带国家战略导向和政策设计从 2002 年左右开始，远远早于发展中国家；二是在宽带建设中，发达国家展现了信息优势和综合国力的优势，并与国家战略相结合，形成高速发展的领先局面。”

2010 年，工信部等 7 部门联合发布了《关于推进光纤宽带网络建设的意见》，祝军透露，“十二五”期间，工信部将重点推进的工作包括以下六个方面：

第一，继续推进宽带提速，加速接入网络光纤化的进程，加快当前接入网络光进铜退改造，以光纤尽量靠近用户为原则，大力推进各种方式的光纤宽带网络建设。

第二，要扩大宽带覆盖的范围，推进宽带基础设施向农村地区的延伸。在农村地区以多种手段加快宽带网络的覆盖，逐步提高光纤接入的普及率，缩小城乡差距，实现行政村基本通宽带的目标。

第三，要优化宽带网络结构，提升骨干网、城域网的能力和效率，进一步优化网间互联，扩充网间互通的带宽，疏通宽带网络各个层面的瓶颈，综合考虑能源、地理、网络基础等条件，统筹规划、合理布局互联网数据中心和云计算中心的发展。

第四，要积极引入宽带的新技术，加大研发投入和科技创新，在关键产业环节实现技术突破，提升企业核心竞争力和自主创新能力。

第五，要普及宽带应用，促进宽带在电子政务、电子商务、医疗交通、教育、城市管理、社区服务等领域的普及，推广及宽带的视频应用，发展宽带的信息服务和文化创意产业，大力发展三网融合、物联网等创新应用，使宽带应用和宽带网络协调发展相互促进。

第六，要保障网络和信息安全，实现绿色发展，促进共建共享和节能环保。

### 三、上海电信 FTTH 发展最快 光网用户突破 80 万

中国电信上海公司（下称“上海电信”）8月4日下午宣布，上海电信城市光网建设取得重大成果。截至7月底，上海电信城市光网覆盖能力超过300万户，光纤到户（FTTH）用户突破80万户大关，10M+10M的“城市光网”高带宽用户已经达到40万户。这标志着上海成为国内光纤到户发展最快的城市，也宣告了当地“光网时代”的正式到来。同时，上海电信的无线WiFi网络热点场点数已超过4500个。

#### 重攻宽带 两年投资 260 亿

今年2月，中国电信在全国启动了“宽带中国·光网城市”工程，在全国开始大规模建设宽带。

今年是“十二五”开局之年，在年初上海市委市政府的《上海市国民经济和社会发展第十二个五年规划纲要》中，明确提出“创新驱动、大力实施信息化领先发展和带动战略”，要“建设以数字化、网络化、智能化为主要特征的智慧城市”。作为当地主导运营商，上海电信对于建设信息高速公路有着庞大的规划和投入，其中以光纤接入为载体的城市光网更是重中之重。

在上海，该项工程则名为“城市光网”，主要是要使宽带覆盖上海众多的生活小区全面，提升城市宽带网速。此前，2009年4月28日，中国电信集团公司与上海市政府签署框架协议，宣布启动城市光网建设。

据了解，上海电信今年城市光网的发展目标是完成340万用户覆盖，实现100万用户的开通使用，宽带用户平均带宽达到8M。到“十二五”期末力争完成900万用户覆盖，基本实现城市光网全覆盖，开通使用用户450万，平均带宽达到50M。

据透露，上海电信在过去的两年内在上海共投入260亿元，其中包括遍布全市的光纤入户工程，也建成全国区域投资最大的信息园——中国电信信息园区，该园区目前已经成为亚太信息通信枢纽的主要核心平台。园区内已经建成的中国电信网络监控中心(NOC)、数据中心、传输中心及中国电信学院等构成了亚太信息枢纽的核心能力。

例如上海电信传输中心拥有国内最大海光缆登陆站、9条国际海光缆、2条国际陆缆。AT&T、英国电信、Verizon 和新加坡电信等建立了延伸节点机房。

另外，落户上海浦东金桥的中国电信视讯运营中心已成为国内排名前列的视讯专业公司。通过引进国内外50多家视讯媒体的深度合作，现已转制为天翼视讯传媒有限公司。

#### 质量第一 不达标则赔付

据了解，在光纤入户建设过程中，上海电信已基本解决了市民接受难、建设推进难、标准实施难、成片改造难这四大难题。

比如，为了让市民了解网速快慢，解决光纤入户改造中难以被市民接受的问题，上海电信从今年年初推出ADSL宽带接入测速服务之后，同步将测速范围覆盖到光网用户。此外，从今年8月8日起，对于光纤入户使用速率未达标的用户，经确认属电信公司的原因后，上海电信将给予相应的赔付。

具体来说，在确认因电信方原因未达申请速率，且经48小时故障修复不成功的光网客户，上海电信将按“实际可达速率与客户申请速率的家庭宽带产品月付标准资费之间差额的3倍”予以赔付。如果仍无法修复，则进行降速处理，并且从降速次月起减免“实际可达速率与用户申请速率的宽带产品月付标准资费之间的差价”。

据悉，今年2月-7月，上海电信已累计测试出3400多户光网速率不达标的用户，90%以上已完成修复，实际赔付317户。

此外，每个光网用户均可获得 **100G** 容量的云存储空间。据悉，除了云存储之外，光网应用主要用于 **IPTV**、**高清 IPTV**、**多路标/高清 IPTV**、**天翼视讯（PC 版）**、**云备份**、**全球眼**等高带宽业务。

### 立体为民 4500 个 WiFi 热点

除了“光网城市”进展外，上海电信同时透露了“无线城市”方面的进展。“无线中国”是中国电信提出的融合卫星、光纤、**3G**、**WiFi** 等传输介质的“天地一体”无缝宽带接入网络。上海电信宣布其 **Wi-Fi** 网络热点场点数超过 **4500** 个，与天翼 **3G（CDMA）** 一起构成高速、稳定的立体无线网络。

上海电信表示，目前上海电信 **WiFi** 网络已覆盖全市商业街、绿地、政府大楼、商务楼、宾馆酒店和娱乐场所等主要热点区域。

据悉，“十二五”期间，上海电信将完成对公共服务区域的无线热点全覆盖，率先建成基于光网高科技的“无线城市”，实现百兆级的极速无线上网。这样，上海电信就形成了城市光网+天翼 **3G/WiFi** 的无线网络。

上海电信同时表示，“智慧城市”已大量开发“智慧应用”，利用现代物联网技术，加快智能社区建设，包括楼宇智能化、社区安全监控系统、家电物联网应用、社区信息实时发布等。同时推出无线数字医院“智慧医疗”等物联网服务。

上海电信还于今年年初全面启动“二免一赠一极速”智慧城市宽带大提速专项行动，通过“增速免费”“**Wi-Fi** 免费”“光纤到户”等一系列措施，使老百姓从中受惠。

城市光网应用方面，上海电信在国内率先将云计算技术大规模应用于市民日常需求，高带宽光网用户可获赠 **100G** 容量的 **e** 云存储空间。除此之外，光网应用主要用于 **IPTV**、**高清 IPTV**、**多路标/高清 IPTV**、**魔屏**、**天翼视讯（PC 版）**、**云备份**、**全球眼**等高带宽业务。

同时，上海电信已联手盛大网络、**PPTV**、**土豆网**、**激动网**，共同发起成立“城市光网应用联盟”，推进光网快速发展，合作推出高带宽的应用业务。年内将推出盛大游戏客户端高速下载、土豆网视频高速上传、**PPTV** 高清视频专区等光网合作应用。通过联盟的高带宽应用的合作引入以及上海电信的光网络承载与传输质量优化，丰富用户应用选择，提升用户的高速应用体验。

## 四、10X10 MSA 发布 10km/40km 100G 模块技术规格

**10X10 MSA**（多元协议组织）最近发布了 **100G** 模块的 **10** 公里和 **40** 公里两种模块的技术规格。

不久前，该 **MSA** 还发布了 **2** 公里 **100G CFP** 模块的标准。

**10X10 MSA** 表示 **10** 公里的模块主要面对校园网等应用，同现有的短距离模块具有很好的兼容性。**40** 公里模块主要面对城域网应用，其标准同现有 **10G DWDM** 模块有很大的类似。

**10X10** 模块采用 **10X10G WDM** 的方式实现 **100G** 传输，未来还可以升级到 **4X100G** 或者 **8X100G**。

**10X10 MSA** 表示新的 **40** 公里标准可以支持最多 **800Gbps** 的传输，这是业界需要的传输速率。他们非常高兴看到 **10X10** 的模块在业内获得更多应用。

# 企业动态

## 一、中兴通讯股价暴跌：A股跌 6.51% H股跌 13.76%

中兴通讯 8 月 11 日披露的半年度业绩快报显示，公司上半年增收不增利。受此消息影响，中兴通讯 A 股一度跌停，报收 17.96 元，下跌 6.51%；H 股则大幅下跌 13.76%，收于 18.24 元。

业内人士指出，此次股价大幅下跌，主要是市场对公司产品毛利率水平大幅下降的担忧。行业分析研究员则认为，在国际市场的带动下，中兴通讯上半年收入增速明显好于 2010 年同期，而为了进入海外市场，积极的价格策略在所难免。

### 国内市场环境好转

业绩快报显示，中兴通讯上半年实现营业收入 373 亿元，比去年同期 307 亿元增长 21%；实现归属于上市公司股东的净利润 7.68 亿元，同比下降 12.4%；基本每股收益 0.27 元。

在国内市场，公司实现营业收入 165.35 亿元，占公司营业收入的 44.3%，同比增长 6.9%。

海通证券认为，在 2010 年通信行业总资本支出下降的情况下，中兴通讯营业收入仍维持了 6% 的增长，而 2011 年行业环境明显好转，公司营业收入将达到 20% 的增速，网络设备业务和终端业务是公司的业绩增长点。数据显示，2010 年国内三大电信运营商总投资合计为 3197 亿元，同比下降 15%，而 2011 年总投资金额开始回升至 3222 亿元，同比增长 0.78%。

公司方面解释，在“十二五”开局之年，上半年国内三大电信运营商在设备投资方面各有侧重，个别运营商的设备招标进度相对往年有所延后。

### 国际收入占比超 55%

中兴通讯在国际市场进展迅猛。公司国际业务收入达到 208 亿元，占公司整体营业收入的 55.7%，同比大幅增长 36.4%。中兴通讯上半年总体毛利率为 29.76%，较去年同期的 33.45% 下降 3.69 个百分点。

毛利率下滑的主要原因是，公司自 2010 年以来深化了在欧美市场规模突破的战略，采取了较有竞争力的产品策略。此外，终端关键市场面临重要切入阶段，公司采取了积极的价格策略。公司手机产品营业收入占总体营业收入的比例由去年同期的 25% 提升至 30%，手机产品总体毛利率由去年同期的 22.7% 下降至 19.6%。

此外，中兴通讯原持有 5440 万股国民技术，占国民技术总股本的 20%。2011 年 5 月至 6 月，公司出售 1768 万股，获得投资收益 2.9 亿元。截至报告期末，中兴通讯尚持有国民技术 3672 万股股份。中兴通讯称，由于公司对国民技术的经营活动不再具有重大影响，公司对剩余尚未出售的股份从长期股权投资转入交易性金融资产进行核算，并按公允价值计量确认投资收益和公允价值变动收益共计 6.05 亿元。

银河证券研究员王国平认为，中兴通讯采取上述财务处理后，下半年已缺少国民技术股权投资收益的利润补缺，利润增速压力较预期有所增加，而由于公司在国际市场采取积极的抢占策略，预计全年营业收入将略超此前 20.84% 的预期。

对于下半年市场，中兴通讯认为，国内运营商资本开支将较上半年提速，而在国际市场，移动宽带建设和智能终端将继续成为市场热点，公司将力争取得规模和利润之间的良性循环。



## 二、思科业绩超预期股价上扬 15% 涨幅创 5 年新高

在发布超出预期的 2011 财年第四季度财报后，思科股价上扬 15%，创下了 2006 年 8 月以来的最高涨幅。

基于非美国通用会计准则，思科第四财季每股摊薄收益 40 美分，高于业内分析师预期的 38 美分。营收为 112 亿美元，高于业内分析师预期的 110 亿美元。

纽约时间周四上午 9 点 37 分，思科股票在纳斯达克报于 15.75 美元，上涨 2.02 美元，涨幅为 15%。这是自 2006 年 8 月以来的最大涨幅，从年初至本周三，思科股价已下挫 32%。

基于美国通用会计准则，思科第四财季净利润为 123 亿美元，每股摊薄收益 22 美分。思科 CEO 约翰·钱伯斯(John Chambers)在财报电话会议上称，本财季(2012 财年第一季度)营收将增长 1%至 4%，即至少 112 亿美元，高于分析师预期的 109 亿美元。每股摊薄收益将达到 38 美分至 41 美分，高于分析师预期的 39 美分。

### 根本性改变

作为削减 10 亿美元成本计划的一部分，思科 7 月 18 日宣布，将通过解聘和提前退休的方式裁员。此外，思科还出售了墨西哥一座工厂。

钱伯斯在电话会议上称：“我希望我们没有经历过这些，但很明显，现在是思科进行根本性改变的时刻了，我对本财季充满信心。”

作为两大核心业务，思科的路由器和交换机市场份额均在下滑。今年 5 月的一份报告显示，思科全球交换机市场份额下滑 5.8 个百分点至 68.5%，路由器市场份额下滑 6.4 个百分点至 54.2%。与此同时，惠普赢得了交换机市场份额，Juniper Networks 赢得了路由器市场份额。

为夺回市场份额，思科在第四财季推出了新产品，包括升级后的旗舰交换机产品。此外，思科还推出了一些新技术，提高云计算网络的效率和安全性。

### 五大核心领域

钱伯斯称，思科当前业务主要集中在五大领域：路由器和交换机、办公协同、数据中心、视频和网络基础架构。

思科 CFO 弗兰克·卡尔德罗尼(Frank Calderoni)周三在接受采访时表示：“在重组方面，我们对当前的进展感到满意。在投资以推动五大核心业务方面，我们也感到满意。”

## 三、光迅科技上半年营收超 5 亿 总利润增长 22.03%

国内光器件巨头光迅科技 8 月 10 日发布 2011 上半年财报。财报显示，上半年光无源器件营收约为 2.1994 亿元，同比增长 22.13%，毛利率为 14.60%；子系统营收约为 2.2944 亿元，同比下降 7.44%，毛利率为 45.33%。

2011 年上半年，光迅科技的业绩概要：

1. 营业总收入为 507,085,347.06 元，上年同期为 457,297,744.98 元，同比增长 10.89%；

2. 营业利润为 66,455,090.38 元，去年同期为 57,421,581.50 元，同比增 15.73%；

3. 利润总额为 76,906,895.10 元，去年同期为 63,021,851.24 元，同比增长 22.03%；

4. 归属于上市公司股东的净利润为 65,374,002.13 元，上年同期 53,568,573.55 元，同比增长 22.04%；

5. 稀释每股收益为 0.41 元，去年同期 0.33 元，同比增长 24.24%。

光迅科技在财报中提到，报告期内，公司整体市场形势不平衡，国内市场需求旺盛，国际市场方面北美印度地区销售低迷。总体而言，公司销售呈现平稳发展态势，实现营业收入 507,085,347.06 元，较去年同期增长 10.89%。在市场结构上，国际市场份额降至 18% 左右。

国内市场方面，继续贯彻大客户深入开发战略，大客户产品面继续扩展。深度挖掘运营商和行业（专）网市场，子系统各项目全面实施；OLP 市场占有率继续提升，新中标内蒙电信项目，并在湖北电力和济南铁路局规模应用；OLP 衍生产品大客户保护和断电保护系列产品在运营商市场逐渐启动；OLM 市场拓展继续取得进展，在江苏移动、福建移动实现小规模应用，在联通省公司分光监控项目中获得 13 个省份的供货资格，中标淮北矿业 OLM 项目。

国际市场方面，北美的主要客户销售下滑及印度政府推迟投资计划的影响，导致销售大幅度下降。公司积极应对不利形势，抢抓市场机遇，拓宽市场网络。针对上半年北美销售下滑较快的严峻形势，加大客户群拓宽力度，抓住亚太韩国市场系统升级扩容机会，积极推进新产品在大客户处的前期认证工作，灵活采取营销组合措施，在亚太地区实现突破。光迅美国公司运营顺畅，启动光迅欧洲公司组建程序，目前已完成国内审批手续，光迅欧洲公司有望于三季度正式成立。

## 四、华工科技激光与光器件业务前景受业界看好

华工科技公司是国家重点高新技术企业，国家“863”高技术成果产业化基地，是华中地区第一家由高校产业重组上市的高科技公司，公司目前已建成国内规模最大的激光加工设备生产基地、国内最大的激光全息防伪产品生产基地、敏感陶瓷电子元器件生产基地和一流的光有源器件光收发模块生产基地。

公司上半年主营业务增长强劲。上半年经营性利润预计增长 79-169%。公司去年上半年净利润扣除转让锐科股权和出售长江证券股票净收益 1.12 亿元以及营业外收入 396 万元后为 5884 万元，2011 年上半年净利润扣除营业外收入后为 1.06-1.59 亿元，经营性利润的同比增长达到 79%-169%。

激光业务和光通信器件仍将是未来增长两大主要驱动，公司激光业务在高功率产品中竞争优势明显，未来 3-5 年将保持 30%-50% 的持续增长。公司 2009 年募投项目产能将在 2011 年得到充分利用。

公司 5 月 6 日公告与中国兵器工业集团签署战略合作框架，将打开军工企业激光设备和光通信器件的销售空间。

公司光通信器件在华为和中兴的销售 2010 年同比增幅分别为 197% 和 78%，并获得惠普和诺西供应商资格。2011 年 FTTH 大规模建设真正启动，运营商移动网络 PTN 建设力度加大，受到 FTTH 和移动互联网两大需求驱动，公司的光通信器件产品将保持未来 3 年每年 40-50% 左右的增长。

出售华工团结股权将增加公司净利润。公司 6 月 17 日公告董事会审议通过了关于出售华工团结股权的议案，以挂牌方式出售华工团结 51% 的股权，转让以 5 月 31 日华工团结净资产为底价。预计公司如果完成转让将大幅度增加非经营性利润。

完成非公开增发，PON 在光通信产品的比例将大幅提高。公司 6 月 7 日完成非公开增发，募集资金净额 7.32 亿元，投入三网融合及 3G 用核心光器件产业化，新型全息防伪包装材料和新型热敏电子功能陶瓷期间产业化三个项目，其中三网融合及 3G 用核心光器件产业化项目将形成 350 万只 PON 系列模块和 10 万只 10G 系列模块，将有助于公司提高 PON 器件的占比，从传统传输设备光器件供应商向综合光器件供应商发展。

## 五、UT 斯达康 Q2 盈利 1160 万美元 扭转连续 24 个季度亏损

在经历了长达六年（二十四个季度）的持续亏损后，UT 斯达康终于在刚刚过去的 2011 年第二季度实现了盈利（1160 万美元），包括收入、毛利率、管理费用和现金流在内的各方面财务数据在该季度都有了较大提升。

根据 UT 斯达康今天公布的 2011 年二季度财报显示，UT 斯达康在 2011 年第二季度的经营中，公司总收入达到 9250 万美元，比 2010 年同期增长 26.4%（约 1930 万美元）；2011 年第二季度归属 UT 斯达康的净利润达到 1160 万美元，每股盈利 7 美分，去年同期亏损 900 万美元，每股亏损 7 美分。

同时，UT 斯达康 2011 年第二季度毛利率达到 37.6%，而去年同期为 31.3%，2011 年第一季度为 31.1%；2011 年第二季度毛利润达到 3480 万美元，而去年同期为 2290 万美元；2011 年第二季度经营活动正现金流净额为 1200 万美元。

UT 斯达康 CEO 卢鹰表示：“我们非常高兴公司初步实现了扭亏为盈的目标，这一成绩的取得对于 UT 斯达康新的管理团队而言是开始二次创业、实现 UT 斯达康复兴的重要里程碑。更重要的是，在经历了一系列的战略调整后，我们的努力开始显现成果。这将为我们逐步实现新的成长模式打下基础。”

2011 年第二季度 UT 斯达康在中国市场正式推出了自主研发的奔流互联网电视解决方案，该方案是基于奔流?核心平台衍生出的基于云计算技术、通过公共互联网传输视频内容的解决方案，一经推出就迅速获得了首个项目实施合同，为一家广电运营商构建包括集成播控平台、视频分发平台、终端接收平台在内的互联网电视整体解决方案。该系统是国内首个互联网电视运营平台，将于 2011 年下半年正式上线，一期规划将为 10 万用户提供服务。

在国内广电市场上，UT 斯达康不断扩大在安徽、湖北和福建等省份的市场份额，陆续获得了 GEPON 和机顶盒方面的销售合同；在国际市场上，UT 斯达康的 PTN 系统设备在日本取得了大规模的订单。这些业绩为 UT 斯达康第二季度的收入和毛利率提升做出了重大贡献。此外，UT 斯达康完成了 Jersey Telecom 有限公司部署的价值 1000 万美元 NGN 工程的最后验收测试，并与 JT 签署了谅解备忘录，将联手在泽西岛共同建立研发实验室，为当地用户和企业开发各种尖端的产品与服务。

UT 斯达康 CEO 卢鹰认为，员工的辛勤付出、客户的大力支持、新管理团队的团结一心以及的信任和支持是 UT 斯达康实现扭亏为盈的关键。卢鹰表示，二季度盈利只是 UT 斯达康再次创业的新起点。我们的复兴之路上还会有无尽的艰难险阻，也许我们还会遇到挫折。但只要公司上下齐心协力，我们就有可能将眼前这一丝曙光化为万里晴空。

## 六、上海贝尔：引领宽带 100G FP3 迎驾 400G

数据爆炸和全业务运营时代已经来临，通信产业正掀起一场规模空前、层次深刻的架构革命，作为全球网络建设和设施供应的领军者，上海贝尔积极投入这一洪流，并将其架构创新思维融入“高效能网络”战略。本期，我们从上海贝尔最受各界关注和最具前沿性的三大领域，全面解析上海贝尔的架构创新思路。

对话嘉宾：上海贝尔副总裁何其锐，上海贝尔副总裁、有线产品能力中心 IP 业务负责人朱震，上海贝尔有线产品能力中心高级投标方案总监丁浩。

作为全球 ICT 领先供应商阿尔卡特朗讯的合资公司，上海贝尔积极致力于网络创新架构和创新技术的研发，并将其理念融入“高效能网络”（HLN）愿景。在多位上海贝尔高管看来，lightRadio、100G 解决方案、网络处理器 FP3 构成了上海贝尔架构创新和技术革命的三大引擎。

## 节能降耗，高效智能

媒体：作为上海贝尔网络建设方案的最高战略目标，“高效能网络”的内涵和价值是怎样的？

何其锐：上海贝尔提出“高效能网络”战略，致力于为运营商构建创新型网络架构，实现高水平的网络与业务转型，降低网络运营成本、能耗，并不断提升业务能力。

具体而言，高效能网络战略使网络提供商可以用最低的总体拥有成本不断调整其网络接入层到传输层的带宽，提供可扩展、可靠的低成本比特传输。高效能网络还允许网络提供商在网络中引入内置服务、应用感知、QoS，以及流量优化，提升网络的智能化水平，以最佳的成本提供增值服务。

我们正积极通过利用各领域的创新产品助力电信运营商构建起“高效能网络”，大幅提高运营商网络的性能和信息服务能力、降低运营成本及能耗，帮助运营商合作伙伴以更加低成本、高效的方式，拓展先进的信息服务。

上海贝尔目前一系列先进的无线、IP 及光、应用、固定宽带接入等解决方案和产品，都将作为助力运营商构建高效能网络架构的有机组成部分。最近，阿尔卡特朗讯在无线/IP/光领域的最新创新成就，更将推动高效能网络建设引领至新的高度。

## 引领固定宽带奔向 100G 时代

媒体：数据业务的爆炸式增长对网络的传输能力提出了巨大的挑战，近年来，1G、10G、40G 等传输技术也在加速演进，100G 传输的商业化进程成为各界关注的焦点，在此方面，上海贝尔有何突破和创新？目前在全球范围内，是否有过成功应用案例？

丁浩：上海贝尔在今年 3 月进行了国内首次 100G IP 及光传输联合解决方案现场演示，展示了一个由 EPON/GPON 和 1G/10G 共平台、TBit 容量的路由器和达到商用标准的 100G ONT/WDM 光传送平台构建的未来宽带网络。该网络从通用接入、强化边缘、应用使能、网络演进和运营转型五个方面对运营商网络系统加以规划及实施。

我们的 EPON/GPON 和 1G/10G 共平台 7306ISAM 产品系列，支持多种主流 10G PON 接入技术，具备宽带支持和系统矩阵交换能力，提供内置 OTDR 功能的线卡，具备 MPLS 级别的业务支持能力。

在现场进行的 100G 实际环境演示中，虽然是在一个房间中演示 100G 传输，不过通过设置，现场展示的所有设备将可以提供 1500 公里以上的长距离骨干网传输，而最高传输距离将可达到 2500 公里内不发生光色散。

阿尔卡特朗讯在 2010 年率先商业化的 100G 相干光传输技术，除了可以提供单信道 100G 的大带宽，还可以通过相干接受和高速采样、模数转换和数字信号处理，在接收端集中实时补偿高速光传输过程中诸如色散和偏振色散所造成的损伤，线路上未补偿的色散又进一步减低了非线性干扰引起的损伤，使得带宽与无电中继的距离的乘积大大提高，配以多维无色无向限制的 ROADMs 让动态光网络的实现成为可能。通过这种网络资源与信息流需求动态匹配的方式，节约不必要的开销和功耗可以进一步放大宽带的效益。

作为 40/100GE 和 40/100G 传输新技术的领导者，阿尔卡特朗讯是业界惟一能提供 100G IP 和光传输商用平台的厂商，全面支持各种业务的同时保证不影响性能。为适应宽带发展的需求，阿尔卡特朗讯积极倡导并实施高效能网络的理念和方案，打造高效、低耗、智能的 Broadband@100G 宽带网络，成功实现每 G 比特功耗仅 4 瓦，帮助运营商以高效节能的方式良性地发展宽带网络。

在全球市场中，目前已有多个国家开启使用 100G 传输方案。西班牙的运营商 telefonica 通过阿尔卡特朗讯实现了在现有网络上进行 10G/40G 和 100G 的混合传输；Verizon 利用阿尔卡特朗讯在 Dallas 城域网部署了 100G 网络；日本软银也采用了阿尔卡特朗讯的解决方案实现了 100G 应用；德国电信采用阿尔卡特朗讯的 7750SR 和 1830PSS 两款产品部署了 100G。

## FP3 助力实现顶级 IP 业务质量

媒体：数据吞吐量的空前加大，对通信网络的处理能力提出了日益严苛的考验，许多企业都在积极致力于网络处理能力的突破和创新，100G 甚至是 400G bit/s 的网络处理能力呼声日高，在此方面，上海贝尔进行了什么前沿研究和技术创新？

朱震：阿尔卡特朗讯的“高效能网络”愿景致力于满足市场对于宽带容量和业务的爆炸性需求增长，并将为运营商带来巨大的收益，把握未来互联世界的新机遇。

2011 年 6 月阿尔卡特朗讯推出的 FP3 网络处理器将在高效能网络愿景中发挥重要作用，可确保运营商增加容量、降低成本并拓展营收新渠道。FP3 网络处理器能够将网络性能提升高达 4 倍，能够支持 400Gbit/s 的处理能力，并能确保业务质量，将使运营商能够在自有网络上交付新型宽带业务、内容和应用，并实现更高的可靠及可持续性。未来，FP3 处理器将应用在阿尔卡特朗讯高性能 IP 业务路由系列产品中，支持城域网、边缘网络及高效能网络的核心架构。阿尔卡特朗讯将于 2012 年正式推出采用该处理器的业务路由器商用产品。

作为新一代 IP 路由技术的首款产品，FP3 处理器可以满足未来对公共和专用的超高性能 IP 网络的需求。例如，单个 FP3 处理器能同时处理 70,000 个高清视频流请求或 840 万个云会话请求。

阿尔卡特朗讯是业内首家面向 IP 网络开发 400G 技术的公司，推动了 2010 年正式获批的 100GE 以太网技术标准的市场应用加速发展。此举为更高速率的传输技术发展指明了方向。Dell'Oro 集团的最新预测指出，在 2010 至 2015 年间，预计 100GE 端口的出货量每年将保持 200% 以上的增长速度。

阿尔卡特朗讯于 2003 年发布的阿尔卡特朗讯 7750 业务路由器（SR），创立了 10G 网络处理能力和 20G 单槽性能的行业新基准。随着不断采用最新的芯片和线路卡，该产品平台不断演进，为客户提供卓越的投资保护。现在，阿尔卡特朗讯 7750 SR 将采用 FP3 网络处理器，400G 网络处理器性能和 200G 单槽性能再次刷新行业记录。目前，全球 100 多个国家的 400 多家运营商正在使用阿尔卡特朗讯提供的 10 万多台业务路由器系统。

## 七、易飞扬上半年营销过亿 无源有源业务三七分

易飞扬上半年财务结算表明 2011 年上半年有源光收发模块的销售收入大约 7,500 万人民币，相对去年同期增长率接近 60%，无源业务上半年业绩超过 3,500 万，同比增长超过 120%，是 2010 年全年销售业绩的总和。易飞扬 2011 年有希望保持净利润 10% 左右的情况下，达成 2.8 亿人民币左右的销售目标。

尽管如此，行业激烈的价格竞争导致易飞扬有源和无源产品的销售毛利润相对去年均有所下降，部分产品下降幅度超过 10%。为改善利润率下降局面，易飞扬正在往高端 10G 有源器件上游关键物料做垂直整合延伸，对无源器件的关键物料做替代性底层工艺与技术突破。

“我们相信这一努力将在今年 9 月份以后对冲激烈同质化竞争导致的利润下滑，赢回新的竞争起点”，易飞扬市场部负责人表示。

2011 年是光器件历史的成本拐点，光器件行业整体利润率在 2011 年将下降到历史冰点，如果做不到任何创新突破，未来将是异常艰难。

依靠 PLC 光分路器的技术优势与低成本能力，10G 长距离 CWDM/DWDM 系列光模块的稳定性与及时交付能力，特别是 80KM SFP+ 产品对全球市场的批量供应，极大增强了易飞扬在客户心目中的品牌优势地位。2011 年上半年，不管在有源还是无源产品领域，与韩国行业领先公司的合作提升了易飞扬的技术管理与品质管理能力。2011 年上半年，易飞扬在北美市场也成绩喜人。

## 八、华为阿朗在印欧与中东 GPON 投资跨区增长强劲

Infonetics 调研公司 8 月 5 日公布一份关于 GPON 设备在关键市场上的供应商市场份额及预测报告的摘要。这篇报告集中在印度、中东、西欧以及东中欧运用 GPON 设备提供用户宽带接入的关键市场。

这篇报告跟踪阐述了光纤到企业、多住户单元、光纤到户（FTTB/MXU/FTTH）中运用的 2.5 GPON 和 10G GPON 光线路终端（OLTs）和光网络终端（ONTs），并且还包括 ONT 网关。

### 分析师观点

“在法国电信和德国电信推出 GPON FTTH 的带领下西欧地区 2.5 GPON 设备的销售量将会上升；并且中东欧地区 2.5 GPON 的销售量也会上升，因为其主要运营商也在像 GPON FTTH 技术转变。”分析师 Feff Heynen 指出，“但是在印度和中东，GPON 销量预计到 2015 年会持续下降，因为其主要运营商（即印度的 BSNL 和阿拉伯的 Etisalat）在 2009 和 2010 年为了大规模 GPON FTTH 技术产出了大量的 OLT 和 ONT 出货量。两大运营商都希望今年能达到“家园通过”（homes passed）这一目标。未来这些地区这一技术的推出就会受限，因为关注点已经转移到用户获取上去了。”

### 市场亮点

1. 尽管目前 GPON 基础投资远低于 GPON 用户量增长的速度，但运用 2.5G GPON 获取宽带服务的用户在印度、中东、西欧以及东中欧地区到 2015 年为止总计达到 850 万。

2. Infonetics 公司预计 2.5G GPON 设备收入从 2010 年到 2015 年 GAGR 增长率在西欧为 16%，中东欧为 13%。

3. 10G GPON 和非对称 10G GPON(XG-PON1)将于 2011 年底和 2012 年初在西欧地区进行少量试用部署，其他地区会更加晚些。

4. 报告中列出的关 2.5 销售收入市场份额领头羊仅局限于各自的市场，只有阿朗和华为呈现出跨地区的强劲增长。

## 九、Opnext Q1 销售近亿美元 思科烽火采购占 40%

Opnext 公布未经审计的截止 6 月 30 日的 1 季度财报。本季度 Opnext 销售额 9310 万美元，比去年同期增长 18%，比上季度下降 2%。

按产品线划分，本季度 10G 及以下速率产品销售额 5060 万美元，40G 以上速率产品销售额 3410 万美元。上季度分别是 4890 万和 3820 万美元，去年同期是 5890 万和 1630 万美元。

Opnext 特别指出思科和烽火的采购占到了该公司采购总额的 40%。本季度 Opnext 的毛利率 21.8%，比上季度改善 2%，比去年同期改善 3%。税前利润 EBITDA 本季度 200 万美元，上季度 1730 万美元，去年同期亏损 850 万美元。

GAAP 净亏损本季度是 620 万美元，上季度是盈利 900 万美元，去年同期亏损 1630 万美元。

Opnext 公司 CEO Harry Bosco 表示，40G DQPSK 和 100G CFP 模块产能的限制制约了本季度的销售额。本季度的税前利润达到了收支平衡的目标，公司的人力资源管理也得到改善，运营成本降低了 200 万美元。

## 十、泰克收购 40G/100G 相干测试仪厂商 Optametra

全球领先的测试、测量和监测仪器提供商——泰克公司日前宣布，成功收购 Optametra 公司，但并未披露交易细节。

成立于 2007 年的 Optametra 公司致力于 100G 及更高带宽标准的相干测试。Optametra 在 2009 年 3 月推出了其 40G 相干光波信号分析仪并在同年晚些时候推出了 100G 版本。

Optametra 公司是相干测试领域的开拓者，并继续在研发和制造领域的产品和客户支持方面居领先地位。Optametra 信号分析套件提供了最相关的信息显示、最相关的调制模式和最广泛的线宽公差。

“相干光标准的出现给通信市场带来了一场技术变革，新的测试挑战也不断涌现”，泰克公司总裁 AmirAghdaei 表示，“将 Optametra 技术与我们的下一代高性能示波器结合起来使我们能够向该市场上的客户提供一种强健的解决方案。它巩固了我们在通信和光领域的地位，丰富了我们的采样示波器和 BERTScopes 产品系列。”

## 十一、从 ODN 到 OTN 烽火未来 3 年毛利率均超 25%

烽火通信作为我国光通信产业龙头，拥有最完整的光通信产业链，主营产品包括通信网络、光纤光缆、数据网络。尽管公司在这两年的增速不是光通信版块中 fastest，但在未来一定是增长最稳健且受益周期最长的标的。

从产品结构分析，我们认为烽火通信将在初期接入网 FTTx 大规模建设中受益，2011、2012 年的收入增速主要来自通信网络中接入网设备以及 ODN 产品收入的增长，从 2013 年开始接入网网络设备增速放缓，公司将受益于传输网升级和扩容。

另外，新增数据网络业务将在现有产品线的基础上外延，公司也公开表示未来将着眼海外市场，这都将给公司带来新的收入增长点。

烽火通信 2010 年毛利率为 25.1%，我们认为产品结构的变化以及竞争压力趋缓，2011 年开始毛利率将缓慢回升，预计未来三年分别为 25.5%，25.5%，26.1%。同时随着规模效应的显现，管理费用率和营销费用率也将逐年下降。

稳定的产品质量，竞争力的价格以及与运营商良好的关系使烽火通信在国内光通信竞争中，占有一席之地。我们认为未来几年其在运营商的市场地位将持续保持。

## 十二、NeoPhotonics 2 季度各项业绩均达预期

NeoPhotonics 公布 6 月 30 日结束的 2 季度财报，CEO Tim Jenks 称本季度业绩全部达到预期，值得高兴。

本季度，NeoPhotonics 的销售额 5210 万美元，比上季度增长 2%，或者 120 万美元，比去年同期增长 650 万美元，或者 14%。本季度的毛利率 26.5%，上个季度是 24.4%，去年同期是 32.7%。非 GAAP 意义上本季度的毛利率 26.2%，上季度 25.8%，去年同期 34.4%。

本季度的净盈利 1360 万美元，上季度亏损 190 万美元，去年同期盈利 280 万美元。非 GAAP 意义上本季度盈亏平衡，上季度 10 万美元盈利，去年同期盈利 420 万美元。截至本季度末，NeoPhotonics 还有现金和长期投资总额 1.075 亿美元，上季度末是 9250 万美元。

### 十三、富通集团——光纤预制棒创新的先行者

富通集团创立于 1987 年，目前是国家重点高新技术企业、全国电子信息百强企业以及全国民营百强企业。富通向社会提供从信息传输到接入的全系列产品和整体网络解决方案，产品涵盖了光纤预制棒、光纤、光缆、光配件、电子线缆以及 PHS 移动终端、宽带接入、以太网交换机、绿色新型环保锂离子电池等。

2000 年，当时的中国光通信产业高速发展，光纤产品供不应求。然而，由于光纤产业的上游核心技术光纤预制棒技术，掌握在国外企业手中，一直是中国光纤产业发展的一个瓶颈。

有一件事，令富通集团有限公司董事长王建沂至今记忆犹新。

2000 年 5 月，时任中共中央总书记江泽民同志来到富通集团考察。王建沂在向江总书记汇报攻克光纤预制棒技术难关的决心时，江总书记问，“你们需要多长时间可以拿下这项世界前沿技术？”王建沂当时汇报：“保证用 2-3 年的时间，攻克光纤预制棒技术难关。”就这样，带着总书记的嘱托和自己的承诺，富通人下定了决心，无论如何也要把光纤预制棒产品搞出来！

在项目研发之初，富通派遣精干的技术人员工作组去国外学习、交流，在和国外专家交流时，对方抛下一句话：做这项技术全靠“天气”决定。言语中透着不屑、嘲讽和轻视。然而，仅仅用了一年半的时间，集团成功地突破了技术瓶颈，成为中国首家掌握光纤预制棒全合成技术的企业。

这一成果，打破了国际产业垄断，在全球光通信产业界引起了很大的震动。集团也靠“天气”，但是，是天道酬勤的“天”，气吞山河的“气”！

在行业地位提升的同时，富通集团也承担了与行业地位相称的责任。2003 年上半年，当时的国外光通信巨头，对中国光纤市场实行了低于成本价格的大幅倾销，直接给我国的光纤企业带来了不小的损害。

为维护我国光纤企业的合法权益，富通集团果断发起了中国通信产业领域的第一次光纤反倾销诉讼，对原产于美国、日本、韩国的进口非色散位移单模光纤进行反倾销调查。经过一年多的艰难努力，终于在 2005 年的 1 月，迎来了中国光纤反倾销的终裁胜利。

富通的发展表明，提早开始在核心技术领域的自主创新和布局，往往会为企业未来长久的发展做好储备。而富通也正深深地体会到自主创新给企业带来的实实在在的好处。



## 十四、TCL 创维海信康佳长虹结盟 应对广电狠治互联网机顶盒

日前广电总局下发一则通知，叫停互联网电视机顶盒业务，给互联网电视再泼一盆冷水。

广电总局在通知中称，“目前国家广电总局没有批准任何一家单位可以通过互联网机顶盒(或 DVD 机等)向电视机终端提供视听节目服务。”“对擅自从事以电视机为接收终端的互联网视听节目服务业务的网站，广电总局要求应立即整改，自行关闭互联网电视平台，并停止一切宣传、销售活动。”

这也就意味着，绕道互联网机顶盒的道路，目前完全封死了。不过同广电上一次对互联网电视发禁令不同，这次心焦的不是电视厂商，而是视频内容提供商。

### 歌华有线 版权是座大山

歌华有线是广电这道禁令的受益者。

作为北京地区授权的有线广播电视网络的建设开发、经营、管理和维护渠道商，歌华有线认为广电的这次禁令跟之前的表态“一脉相承”，“视频版权是互联网机顶盒业务面前的一座大山。”

据介绍，在国内经营视频网站需获得网络视听节目播放许可权，但目前尚没有视频网站获得在电视终端上的视频播出权。“另外绝大多数视频网站购买版权时，只是买下视频在互联网上的播放权，而并没有获得在电视上播放的权利。”

歌华有线内部人士称，“IPTV 还没成气候，IPTV 能实现的东西，歌华有线也能实现。歌华有线的机顶盒里，有个叫‘高清交互’的板块，这跟 IPTV 要做的东西差不多。用户除点播电视内容外，还能电视缴费、电视挂号，甚至还能唱卡拉 OK、点播电影、玩游戏。”

### 电视企业 自建产业联盟

此前，在 2009 年上半年，TCL、创维、海信、康佳、长虹等国产彩电厂家陆续推出了互联网电视，并将这一概念炒热，成为了彩电行业的消费热点。

2010 年，彩电企业联合视频网站斥资建设各自的播放平台，随后被广电紧急叫停。政策细化使得彩电厂家和视频网站为此付出高昂成本。

在 2010 年，有媒体报道称，彩电企业每生产一台互联网电视，需要向合作的“牌照方”支付 100 元的费用。无奈之下，电视厂商转身推广智能电视，将应用服务作为电视的卖点。记者从彩电企业内部人士处获悉，今年彩电企业同“牌照方”合作需要支付的费用已经大大降低，不过彩电企业仍不愿意让别人捏着自己的喉咙。

记者据悉，下周海信、TCL、长虹三家企业的高层将在北京正式宣布成立智能多媒体终端技术联盟，并公布合作的具体细节。

据了解，该联盟一方面将统一盟友的智能电视技术规范、企业技术标准，尤其是应用商店的规范标准以及产品的互联互通；另一方面，盟友间将统一后台，打通产业链，将产业链上的互联网公司、网络运营商、软件公司、芯片公司等邀请进来。

## 十五、亨通光电：基本面扎实 集采销量异常巨大

近日我们调研了亨通光电，和公司管理层关于公司现有项目和募投项目进展进行了深入交流。

公司当前股价对应 2011 年/2012 年市盈率 18.8 倍/14.9 倍(增发前)。我们认为公司储备项目都已经度过或正在度过培育期，亮点多，基本面扎实，且中报，3 季报业绩改善明确，进可功，退可守，坚定推荐。

亨通光电调研纪要

时间： 2011-8-1 地点： 亨通光电总部公司代表：董秘：姚央毛证券代表：马现华

公司光纤光缆，光棒，线缆，力缆业务总经理光纤光缆

1. 入户软光缆 - 公司 2011 年软光缆销售将达 1.5 亿，2012 年达到 3 亿左右。

1) 入户软光缆市场需求将在接下来 3-4 年内保持强劲。估计光纤入户将覆盖约 1 亿户用户，每年推进 2000-3000 万户。

2) 目前，入户软光缆的需求主要来自电信和联通，移动尚未大幅度跟进；中国移动的驻地网建设一旦大规模展开，光缆需求量会大规模增长，将使未来已较强劲的光缆市场进一步超预期。

2. 普通光纤光缆 - 市场需求强劲，产能扩张顺利。

1) 光纤光缆产能扩张已全部完成，增加的 7 座拉丝塔全部投入生产，预计 2011 年光缆产量达到 1700-1800 万芯公里。

2) 光纤光缆市场需求强劲，2010 年下半年的光纤光缆价格下降趋势得以遏制并反转，光纤平均销售价格将达到 71 元以上，高于 2010 年同期的 68 元单价。售价每提升 1 元可为 11 年下半年业绩增加 800-900 万元毛利。

3) 在运营商集中采购中，亨通进入最多省份市场 - 电信 26 个省，联通 24 个省；公司将对进入的省份市场跟进销售，往年实际销售量都比公布的集采量更大。

光棒

1) 光棒项目进展顺利，2011 年产量超出原先公布的 200 吨，将达到 250 - 300 吨。

2) 光棒项目的扩产，利好公司毛利率。

海缆

1) 项目受益于国家十二五规划中的海洋工程。

2) 国内仅有的三家大规模提供光电复合缆产品的厂家，全国独家提供 22 万伏及 50 万伏超高压海底电缆。

3) 2011 年 9-10 月开始有海缆产品进入市场，预计 2012 年及 2013 年销售额将持续翻番。

## 十六、华为 Single 长期可持续融合网的最佳选择

经过多年发展，电信网络形成了 PON、NG-PON、GSM、UMTS、LTE、SDH、ATM、PSTN、Softswitch 等多种技术共存的局面，这种“一种技术对应一张网络和一个维护队伍”的传统建网模式，导致新技术和摩尔定律带来的成本下降被管理多张网络的 OPEX 所淹没，需要新的建设思路。

为了应对现实网络挑战，同时瞄准运营网络的下一个十年走势，华为推出“Single 战略”整体解决方案。如何在运营商网络中体现出 Single 的更大价值？华为全球解决方案 Marketing 部副总裁张宏喜为我们作了全面解读。

### Single“下一个十年”的意义

进入数据和全业务时代，运营商网络面临前所未有的压力。华为提出的可通过全 IP 平台，实现无线、固定宽带、城域网、OSS/BSS 等网络组织部分的平台化，从而支持不同技术体制的设备的“Single 战略”。

华为经过多年在无线、固定和 IP 网络的积累，从 2006 年初就判断 ALL IP 技术将成为下一代网络的基础，通过 IP 技术统一承载多种业务，实现单一网络的目标，从而制定了 Single 战略，华为的 Single 战略包括以下几大核心内容。

从网络架构上看，Single 网络是把“多张垂直网络”融合成“一张水平网络”；ALL IP 技术是实现网络融合的基础；

从产品形态上看，Single 网络是把网络每一层的“多种产品形态”整合成“统一的平台，进一步是单一的设备”；超前规划的产品平台，能够满足未来 10 年的流量增长和新技术对平台需求，实现新技术和新业务的即插即用，实现未来 10 年的无代演进。

华为提出 Single 战略以后，通过与全球客户的广泛合作与联合创新，大家共同认为，Single 网络是构建长期可持续发展的融合网的最佳选择。基于 ALL IP 的 Single 网络是网络发展的必由之路，通过一张网络支持各种技术，实现一次部署支撑 10 年的技术平滑演进，一个团队维护多种网络，超越摩尔定律，架构性降低 OPEX，从根本上解决技术演进和流量增长带来的成本问题，从高大大改善运营商的运营效率和盈利能力。

在“云、管、端”的大趋势下，智能终端、智能管道、云计算的应用成为热点，在管道方面，由于电信业需要低成本、高能力的数据导向的新的网络架构，扁平化、智能化及宽带化将成为最重要的发展趋势。

扁平化和端到端网络融合，是 Single 战略两大特点。“大容量、少局所”是电信和 IT 永恒的主题。受过去网络容量的限制，网络汇聚的层次太多，因此，成本很高。IT 领域的数据大集中，也是这样的思路。华为业界领先的大容量“波分、路由器、云计算平台”为网络的扁平化奠定了基础。

在端到端的网络融合上，Single 网络包括了接入、城域网、骨干、核心网、云计算平台、业务平台、OSS/BSS 等端到端的融合，从而是系统化的工程，但网络每一层是标准的和独立的，可以单独进行改造和升级，走向融合。

### 实现 Simple world 的三大路径

在终端领域，移动宽带、数字家庭、物联网将成为明显的行业趋势。终端目前也是华为的一大战略之一，Single 战略也给华为的终端创新提供了支持。

作为“云、管、端”战略中重要一员，终端的重要性日益凸现，终端要成为带动网络增长的发动机，如果产业是车，终端就是方向盘、仪表盘。

终端的理念是“Smart Device, Simple World”（汇智、简悦），这个理念以“Simple”为目标，与华为的 Single 战略一脉相承。Simple world 要求终端必须具备以下四个特性：化繁为简、无处不在、情景智能、融合体验。

实现 Simple world 有 3 大路径：开放的业务云、易用的管理云、泛在终端。

此外，华为 Smart Device Solution 有个人、家庭、办公、行业四大系列，我们构建了从 Device -> Package -> Solution 的三层架构，根据最终用户及运营商的需求情况，提供系列化方案，最终建立一个 Simple World。

随着移动宽带向消费电子领域渗透，越来越多的电子设备被连接，由此带来 MI 模块以 Mobile Wi-Fi 等数据终端的巨大发展空间，华为通过与高通的紧密合作，率先推出承载最新技术的产品。此外，电力、汽车、物流、支付、监控等行业应用领域，为 M2M 模块（即物联网）带来新的市场空间，华为终端正全力开拓行业终端市场。

固定、无线宽带的升级，以及三网融合、OTT 互联网视频发展，使视频为重的媒体娱乐业务成为未来家庭业务的热点。华为终端针对家庭通信、娱乐、控制构建 Connected Home 的整体解决方案，围绕三个中心（接入、媒体、控制）、两朵云（业务云、管理云），正在提高一致性用户体验。

### 标准领域体现强者之音

除了在技术创新上取得了非常大的进步，在标准化领域，华为诸多标准化成果对于通信业的网络架构变革非常有意义，而且引起产业链的积极反应。

对传送网而言，早期基于语音的网络架构面临挑战。在业务分组化和多样化的当前，华为主导的光传送网（OTN）的国际标准演进使得传送网架构具备了多业务的承载能力。在完成 ODUflex 无损调整标准之后，对分组业务的支持将更加灵活；同时 OTN 将增加对以太网虚连接业务（E-OTN）和 MPLS 业务（M-OTN）的支持。设备架构方面，板卡级的分组交换能力将过渡到统一交换平台，同时兼顾波长交换、ODU 交换和分组交换，进一步简化网络架构层次，最大限度降低网络的 CAPEX 和 OPEX，使网络部署更加灵活和经济。

华为在数据通信领域大力参加了 IETF/IEEE/BBF 的标准化工作，目前实力处于第一阵营。数通/IP 方面的重要变革主要在于以下几个方面。

1. IPv6。华为在 IPv6 领域有几十篇标准贡献并且在 IETF 主导成立了 Renumbering 工作组以解决 IPv6 站点重编址问题。

2. 数据中心。华为早些年在云计算/数据中心领域的 IETF TRILL 和 IEEE 802.1 上的标准布局正逐渐开花结果。华为在 IETF 主导成立了 ARMD 工作组已解决云计算带来的数据中心二层报文增长的问题，正在 IETF 推动的数据中心策略迁移技术可以保证数据中心业务在节能或灾难情况下无宕机迁移，将极大改善用户体验，让云应用更加灵活。

3. 视频。华为在 IETF 音视频传输（AVT）方向主导多篇重要草案和 RFC，并有高端专家担任 3 个相关工作组的主席职位。在 IETF 视频分发方向担任 DECADE（网络存储技术）工作组主席，并掌握多篇核心草案的撰写权。

## 十七、武汉邮科院创历史实现 1 根光纤让 5 亿人同时通话

武汉邮电科学研究院昨日透露，该院光纤通信和网络国家重点实验室取得一项重要技术突破，在全球率先实现 1 根光纤承载 30.7Tb/s 信号传输，可供 5 亿人同时打电话。

中国光纤之父、中国工程院院士赵梓森验证了 30.7Tb/s 这个数据。权威人士肯定，这个数据代表了当前新一代（Tb/s 级波分复用）光纤传输容量的世界最高水平。

在这项名为 30.7Tb/s 相干光 OFDM 传输系统实验中，武汉邮科院科研人员在全球范围内首次达到单光源 1.92Tb/s（C 波段光源数共 16 个），是目前国际 C 波段 Tb/s 级波分复用技术最高水平。此前，国际最高水平为单光源 1.3Tb/s。

早在 2005 年，武汉邮科院成功实现 1 根光纤容纳 8000 多万人同时通话。时隔 6 年后，科研人员在仅占用光纤 50%有效传输带宽（仅 C 波段）的情况下，实现 1 根光纤承载 30.7Tb/s 信号。如果再加上 L 波段，该容量还将扩大 1 倍，可以实现近 11 亿人同时通话。

## 十八、NeoPhotonics 推出首款扩展距离 10G PON 光模块

NeoPhotonics 公司，一家密集型带宽、高速通信网络用 PIC（光子集成电路）器件、模块及子系统领先的设计者和制造商，8 月 2 日宣布可以提供首款应用于 10G PON 网络的 XFP 封装扩展距离 XG-PON1 光模块。

该公司还宣布其 OLT 模块的产能在最近一年已经提升至三倍，以满足亚洲与北美光纤到户（FTTH）部署的需求。新型可插拔模块将链路预算从 29 dB（N1 类 ITU-T G987.2）增至 31 dB（N2 类 ITU-T G987.2），并且可以使现有 B+类 GPON 网络（28dB 链路预算）覆盖 10G XG-PON1 业务。

“新建的 10G PON 网络要求兼容现有 1G PON 网络，因此能发布性能增强型下一代 PON OLT 光模块我们感到非常激动。”NeoPhotonics 公司 CEO 兼董事长 Tim Jenks 说道，“实际上，客户在刚刚部署 10G PON 网络时，我们就已经给他们提供样品。

“另外，我们很高兴宣布 OLT 光模块的产能提升至三倍。随着 FTTH 部署在全球的发展，我们已准备好增加出货量以服务于客户的需求。”Jenks 先生表示。

新品系 ITU-T G987.2 N2 类 XG-PON1 XFP OLT 模块，属于 NeoPhotonics 正在扩展的 10G PON 模块产品系列，该系列覆盖 ITU-T G.987.2 XG-PON1 与 IEEE 802.3av PR30/PRX30 网络标准。相关产品还包括 B+类/C+类 GPON OLT、PX20 /PX20+ GEPON OLT、多种 ONU 以及 10G/1G 与 10G/10G EPON OLT/ONU 光模块。

NeoPhotonics 新推出的产品可以在 B+类 GPON 网络开展 10G PON 业务，由此可以使运营商充分利用现有设施升级光纤宽带接入网络使其速率从 1.25G/2.5G 速率提升至 10G。公司现在可以批量提供新型 N2 类 XG-PON1 OLT 模块样品。

NeoPhotonics 公司是 PIC（光子集成电路）器件、模块及子系统领先的设计者和制造商，这些产品应用于密集型带宽、高速通信网络，它们可以使通信网络实现低成本高速数据传输并有效的分配带宽。

NeoPhotonics 总部位于加州圣何塞，硅谷与中国深圳（NeoPhotonics 子公司：新飞通光电）是其工程管理与生产设施所在地，两地均通过了 ISO 9001:2000 质量管理体系的认证。NeoPhotonics 已于 2011 年 6 月份被纳入重新编制的 Russell 3000 指数。

## 十九、武汉邮科院：光通信世界技术创新的守望着

虽然 30 年前武汉邮科院在世界第一根光纤诞生后的第六年“土法”拉出了我国第一根光纤，这在当时被认为是最接近世界前沿的一次突破，但是此后 20 年，我们与欧美跨国公司的商用水平和规模化生产水平相比一直处于被动局面，西方发达国家长期把持核心技术，并对我国实施封锁。

转眼到了 2000 年，包括武汉邮科院在内的中国通信业不得不面临一个严峻的现实：欧美日通信巨头在全球蓬勃发展，占据了我国几乎所有的光通信骨干网，而我国支撑光通信产业发展的技术能力弱，共性技术、关键技术严重依赖国外。

### 体制改革布阵联营

“要扼住命运的喉咙，必须背水一战。”这句话包涵的深意，没人比武汉邮科院院长童国华更能体会。

经过全院上下多次调研分析，一项关系武汉邮科院生死存亡的重大工程开始全面布局“光通信核心技术研发与产业化技术创新工程”。

创新工程实施伊始，全院上下就工程目标形成共识：打造支撑产业规模发展的研发体系，自主创新突破核心技术，实现创新成果的有效转化，构建具有全球市场竞争力的高科技企业集团，销售力争从 8 亿元到“十一五”末期过百亿、“十二五”末达到 280 亿。

围绕创新工程目标，又提出了“创建一个体系、构筑四层基础”的创新工程实施方案，即创建一个由“创新决策体系、组织保障体系、创新运行体系和外部支撑体系”构成的自主创新体系；构筑支撑自主创新体系有效运行的“战略、文化、体制、机制”四层基础。

在创新决策体系方面，武汉邮科院组织成立了包括院士、外籍专家在内的院科学技术委员会，以及聘请在国内具有较大影响力的 20 余位科研院所专家和企业家组成管理专家咨询委员会，保证项目实施全过程的科学决策。

在组织保障体系方面，形成了“一个统一、二个支撑，多个部门协同”的架构，即成立院科技发展部，对科技创新工作实行统一管理；成立网络研究部和武汉光谷烽火创业投资公司，前者集中企业高层次技术人才组成研究团队，后者集中资本运作专业人才，提升产业发展能力；集团各职能部门协同推进各项创新工作。三者责权分明，从组织管理方面保证集团决策科学高效。

在企业创新运行体系方面，组建了光通信行业内依托企业建设的全国首个“光纤通信技术和网络国家重点实验室”；建立了由“光纤通信技术国家工程研究中心”和国家级企业技术中心等组成的应用和工艺技术平台；组建了“国家高新技术研究发展计划成果产业化基地”，形成了快速响应市场需求的光通信成果转化平台。

在外部支撑体系方面，以牵头成立产业创新战略联盟和组建联合实验室等多种形式，与华中科技大学、北京邮电大学、上海交通大学、清华大学等国内外 10 余所重点高校，工信部电信研究院等 5 家国内知名研究机构，中国移动、中国电信等国内通信运营与制造企业建立了长期稳定的合作关系。

2008 年，由武汉邮科院与工信部电信研究院、中国电信和中国联通一道牵头组建我国第一个致力于普及宽带网络、推动三网融合的全国性联盟组织光纤接入产业技术创新战略联盟，并于 2010 年 1 月被批准为国家首批试点联盟。此外，将战略合作向海外延伸，与 20 多个国家进行了各种类型的国际交流与合作，10 年来“走出去”4673 人次，“请进来”2416 人次。

在构筑支撑自主创新体系有效运行的“战略、文化、体制、机制”四层基础上，武汉邮科院相继实施人才战略、资本战略、国际化战略以及标准与专利相结合的知识产权战略；培育形成了“鼓励创新、宽容失败”的企业创新文化；改变了传统的单一研究院体制，系统构建了现代企业集团的组织管理架构，形成了新的产权结构和管理层

次关系，创新了企业多元化的股权结构；建立了创新决策机制，创新投入机制，科技项目运行机制，创新考核与激励机制，和产学研用结合机制等，全面激活集团的创新动能。

至此，武汉邮科院围绕光通信核心技术研发与产业化完成全方位的“布阵联营”，一扇通向世界光通信现代化一流企业的大门随之开启。

### 创新工程的神韵功力

有这样一组数据：2000年以来，武汉邮科院承担并有效完成了我国科技计划中光通信领域和新材料及光电子领域的一系列重点项目、课题，以及其他国家、省部级科技开发项目127项，在系统掌握光通信系列核心技术的基础上，攻克了光纤通信OFDMLDPC编码调制技术、下一代高速光接入技术、40Gb/s光电器件与调制解调技术、大容量OTN和PTN传送与交换技术、ASON多业务智能控制技术、光子晶体光纤制备工艺技术等系列光通信前沿技术，创造了光通信领域一系列“中国第一”和“世界第一”。

还有人曾经做过这样的统计：我国通信网中每9公里光缆就有2.5公里是由武汉邮科院研制生产的，还有3—5公里来自邮科院曾技术扶持过的国内制造企业。在光电器件方面，邮科院的产品国内市场占有率超过60%，每年超过1000万只出口欧美日韩等跨国公司。目前，我国有11亿电话用户和4.5亿互联网用户；这些用户只要在中国打电话或上网，就会用到武汉邮科院承建的网络或研发的光通信技术。

缺乏自主知识产权一直被认为是中国企业创新发展的最大掣肘。在武汉邮科院，他们通过十年创新工程，为国人交上了一份满意的答卷：2010年授权专利是2000年的26倍，是研究院转制前（1999年）年专利申请量的20倍。

在创新工程之初制定的“十一五”末期过百亿元的销售目标已圆满完成：2010年全院实现销售123亿元，资产总额120亿元，实现利税14.3亿元。目前，由武汉邮科院开发的光通信系统广泛用于国家一、二级干线，承建国内外重大干线工程80多个，累计光通信工程31000多个，在网运行设备超过30万端，国内市场位居前二；通信用光电子器件国内市场占有率第一；通信用光纤放大器国内市场占有率第一，全球第五；光纤光缆产品国内市场份额排名第二；光纤光栅传感国内市场份额排名第一。

回首过去的十年，院长童国华感慨颇多，在历经波折和痛苦之后，写在他脸上更多的是破茧成蝶后的自豪和骄傲。

用他的话讲，武汉邮科院正是在艰难的环境下，展开了一场与光速赛跑、与世界科技接轨的大比拼。短短十年，邮科院由一个科研院所，发展为中国知名的信息通信领域产品和综合解决方案提供商，进而成为全球唯一集光电器件、光纤光缆、光通信系统和网络于一体的通信高技术企业，技术发展走过了从跟踪、追随到部分关键核心技术全球领先的道路。

“如果按十年累计上缴国家的税收来算，我们相当于再造了一个武汉邮科院！”在童国华的背后，转制成功的武汉邮科院不仅没有被挤出市场，而且正在向中国光通信乃至世界光通信研究的引领者迈进。

## 二十、科纳董事长袁海骥 海归博士的光通讯梦想

光通讯类准股王科纳光通，将于 8 月底前来台第一上市，8 月 3 日召开上市前法人说明会。公司去年 EPS 超过 6 元，今年更有机会赚到一个股本，幕后最大的掌舵人就是董事长袁海骥，拥有博士学位的高学历，但对人却没有骄气，言谈和善、客气，广结善缘，因此科技圈人脉相当深厚，并以技术为体、贴心服务为用策略，吸引华为、中兴通讯上门持续下单，成功打造全球第三大波长选择开关 WSS 地位。

### 16 岁跳级读大学研究所 出国念书增广见闻

袁海骥十六岁就经过大陆严格的高考(其中物理考 100 分满分)，进了浙江大学就读物理系。20 岁就从浙江大学毕业，随即考上同校物理研究所，专攻核物理，取得硕士学位后就留校任教一年，写了不少研究论文。他觉得工作太轻松，想再学点东西，多做点事，当时大陆尚不开放，不能自己创业，博士班也不多，所以决定去外国念书。

### 技术能力崭露头角 不到 30 岁就跃升总监

袁海骥在肯特大学做的博士论文是 LCD 方面的研究，当时 Crystaloid Electronics 急着为飞机驾驶舱所使用的高要求显示器找专家协助，袁海骥花了几个星期就为该公司解决了问题。Crystaloid 公司的 CEO 邀请袁海骥立刻全职加入。但袁海骥不肯放弃学业，便白天上班在公司开发新产品，晚上做论文。八个月后，他拿到了博士学位，也在公司中晋升为首席科学家兼研发总监，以 29 岁的年龄一举成为该公司有史以来最年轻的总监 (Director)。

### 经历全录、飞利浦历练 2000 年创立科纳光通

由于肯特大学的液晶研究所是全球最大和最好的液晶研究所，因此成立了 Kent Display，并邀请 31 岁袁海骥担任科技及生产副总裁，一直到纽泽西的大公司 AlliedSignal 以高薪聘请袁博士到公司任职才离开。但当时 LCD Panels 只有日本生产及消费，垄断了市场，AlliedSignal 很难将产品卖进日本，公司前景不明，袁海骥评估后就转到加州硅谷一个著名公司全录 (Xerox) 的一个子公司 dpiX, A Xerox。

Xerox 有一个有名的研究中心 Palo Alto Research Center，简称 PARC，许多著名的技术如窗口、激光打印机等，均在这个 PARC 研究中心发明的。袁海骥于 1998 年加入了位在 San Jose 的飞利浦，做 T-LCD 部门总经理，负责大尺寸 T-LCD。2000 年，在硅谷创立风气地带动，袁海骥带着产业和学术的深厚经验，创立科纳光通，在智能光通讯这个领域开展了一片新的天地。

### 采技术为体，贴心服务为用的策略 吸引华为、中兴电讯敲门

虽然袁海骥顶着博士的光环，但一点闻不到任何的骄气，对人相当和善、客气，加上深厚的技术经验，在科技圈中人缘相当不错。袁海骥表示，为了让公司能够持续成长，提出以技术为体，贴心服务为用的策略，加上不断推出新技术产品，客户数不断的增加，由于具有大陆籍的背景，很快的吸引大陆前三大光纤网络设备商华为、中兴电讯上门，两家全球市占率超过 3 成，进一步推动业绩开始暴冲。

### 技术不断创新 公司成长动能源源不绝

袁海骥表示，技术创新是公司持续成长动力，除成功开发出自有专利 LightFlow 技术平台及光信息交换中心的关键组件 WSS。并陆续研发 TMX、25GHz flexible band 与无阻塞技术光纤网络 BXC 产品，其中 TMX 还需要一、两年与客户认证，短期内营收贡献度还不会很高，预计 2011、2012 年主力产品 WSS 仍占营收的 90% 以上，产能将超过 1 万台，成长 5 成以上，全球市占率近 2 成，居全球第三。



## 二十一、7月光通信厂商动态纵览

Emcore 宣布正式投产并推出其可调谐 XFP 收发器，该器件采用了 Emcore 最新的“ClearLight”利外腔激光器（ECL）技术，该技术自 2004 年以来已经被全球多个运营商用于部署光纤网络。

光迅科技股票因重大事项在 7 月 1 日-14 日停牌，坊间盛传光迅科技此举与 WTD 资产整合有关，而 7 月 15 日该公司宣布复牌并称筹划事项时机尚未成熟，整合风波至此暂告一段落。

7 月 5 日，Finisar 正式宣布成功收购挪威公司 Ignis 的全部股份。

华工科技 7 月 6 日发布公告称，公司拟向公司控股子公司华工正源增资 2.65 亿元，向新高理增资 1.2 亿元。此次增资的目的是用于华工正源及新高理建设公司增发募集资金投资的三网合一及 3G 用核心光器件产业化项目及新型热敏电子功能陶瓷器件产业化项目。

7 月 7 日，下一代 40G 和 100G 光网络的高性能电子和光电组件的领先供应商 GigOptix 宣布与台湾的一家光学引擎制造商合作进行 GigOptix 的 HXT/R4 芯片组的生产。该芯片组将用在 40G 四通道小型可插拔（QSFP）有源光缆（AOC）的应用中。

日海通讯 7 月 10 日晚间公布非公开发行股票预案，公司拟向不超过 10 名的特定投资者发行合计不超过 2800 万股股票，募集资金总额不超过 10.5 亿元用于日海通讯在武汉光谷的产业园项目建设。

Oclaro 宣布终止与全球 20 大 EMS 企业之一 Fabrinet 公司的供货协议。

高通宣布推出 1G EPON 芯片 QCA8829。除了 EPON 光纤到户（FTTH）的应用，该芯片还将支持北美有线电视运营商的宽带应用，以及中国的 PON 智能电网的应用和配置。

II-VI 宣布以 5200 万美元现金收购马萨诸塞州沃本的光器件制造商 Aegis Lightwave，Aegis 的产品将用于补充 II-VI 于去年收购的中国光学元件厂商高意科技。

中国最大光纤活动连接器生产商——中国光纤 7 月 14 日在香港挂牌上市。

7 月 21 日，Santur 公司宣布其兼容 10X10 多源协议（MSA）的 100G CFP 光模块的一般可用性，并即将提供批量生产。

7 月 25 日，NeoPhotonics 宣布推出应用于高速以太网客户端的 40G CFP 光收发模块。这款新型可插拔光模块可以使 XFP 或 SFP+封装模块的速率从 10G 提升至 40G，适应了如今数据中心日益增加的带宽需求。这款新品在单模光纤上传输的数据是传统 10G 光模块的四倍，传输距离可以达到 10 公里。

7 月 26 日，AFOP 公布其截止于 2011 年 6 月 30 日的第二季度财报。该季销售收入为 1065.5 万美元，环比增长 13%，同比增长 12%；净收入为 124.9 万美元，或每股盈利 14 美分基于 890 万股流通股。

7 月 26 日，武汉长江通信产业集团股份有限公司董事会同意子公司武汉长江光网通信有限公司以自有资金 2091 万元向其控股公司长飞（武汉）光系统有限公司增资。长飞光系统从事光器件、光传感和其他光系统系列产品的研发、生产、加工、销售。

领先的网络基础设施应用的半导体、通信芯片解决方案供应商 Mindspeed 公布其截止 2011 年 7 月 1 日的第三季度业绩结果。本季产品收入为 4220 万美元，环比增长 10%，同比下降 2%。

ClariPhy 和 Cortina 共同宣布，设计人员可以有效地配对 ClariPhy 的相干 40-Gbps 单芯片收发器 CL4010 和 Cortina 的 CS604x CS600x40G/10G 光传输网络（OTN）处理器系列，用在相干功能 40-Gbps 光纤设备的设计上。

前鼎光电 2011 年二季度营收为 3.85 亿元，同比增长 4.62%，营收成长主要来自 PON 产品出货增加。但 IBTSIC 认为内地 FTTx 的发展对前鼎帮助有限。

Avago 推出一款高速以太网络收发器 AFBR-5972Z ，可透过强稳的塑料光纤(POF)提供可靠的数据传输。

Oclaro 公布截至 7 月 2 日的 2011 财年第四季度及全年财务业绩。四季度收入为 1.092 亿美元，2011 财年总收入为 4.665 亿美元。

日海通讯 7 月 28 日中报公告称，公司上半年实现营业收入 5.35 亿元，同比增长 59.09%；净利润 6280.67 万元，同比增长 62.95%。

## 一、光通信宽带中国战略迅猛 提振整个 IT 发展加速

日前从多方了解到,作为战略性新兴产业的重要内容,新一代信息技术产业“十二五”时期发展思路已经明确。根据有关规划,“十二五”期间,新一代信息技术产业的销售收入规模将增长 3 倍以上;到 2020 年,该产业的增加值将超过两万亿元。

为实现这一目标,国家已经把“宽带中国”纳入发展战略,今后五年将加大宽带基础设施投资力度。分析人士认为,这将带动光通信等相关产业高速增长。

### 实施“宽带中国”战略

知情人士透露,新一代信息技术产业未来发展思路是,今后五年,新一代信息技术产业销售收入年均增长 25%以上。到 2020 年,新一代信息技术产业增加值占国内生产总值比重将达到 3%左右。按照 2010 年国内生产总值 397983 亿元的基数计算,假设 2020 年前国内生产总值增长率为 7%,届时新一代信息技术产业的增加值将高达 2.34 万亿元。

对此,专家指出,信息产业不但是支撑其他战略性新兴产业发展的技术保障,也是中国工业化的推进器。在国际学术界,已经有人将信息业单独列为与农业、工业、服务业并列的第四大产业。

对我国信息产业而言,要实现上述发展目标,首要任务是增加带宽。目前,我国互联网网速平均速率仅 1.774M,排名全球第 71 位,可以说仍处于“低速宽带”阶段。

工业和信息化部科技司副局级巡视员戴晓慧表示,下一代网络发展的关键是带宽问题,只有实现高速宽带,下一代互联网、新一代移动通信、物联网、云计算才可以得到大发展。

宽带中国战略更广义的拉动效应远不止于此,其对产业链上下游的提振,以及由此延伸和派生出的新业务与服务,将影响并带动更多相关产业发展,对宏观经济产生促进作用。

首先,宽带建设对 GDP 增长的拉动作用明显。欧盟研究表明,宽带有助于加速信息传递,提高社会经济运转效率,对欧盟国家 GDP 增长的贡献率达到 0.71%。

其次,宽带建设对就业的促进作用突出。布鲁金斯学会研究发现,宽带普及率每增加 1%,就业率上升 0.2%-0.3%。据统计,每个宽带制造业岗位将带来 2.91 个其他新工作岗位,每个宽带服务业岗位将带来 2.52 个其他岗位。宽带产业对上下游的就业拉动作用达传统行业的 1.17 倍。

第三,宽带产业是社会生产、应用创新的载体。以软件产业为例,依托于宽带应用的创新,直接催生了全球每年 1000 亿美元规模的软件外包产业。

为此,新一代新兴技术产业发展思路明确提出,“十二五”将实施“宽带中国”战略,加快构建下一代国家新兴基础设施网络。

### 宽带基础设施投入快速增长

知情人士介绍说,鉴于带宽的重要性和我国现有的技术,目前确定的下一代信息技术网络产业发展思路提出,截至 2015 年,城市和农村家庭将分别实现平均 20M 和 4M 以上的宽带接入能力;截至 2020 年,具有国际先进水平的宽带、融合、安全、泛在的信息技术设施将覆盖城乡。

根据介绍，在战略性新兴产业的国际竞争中，发达国家正在加快宽带建设。例如，美国政府已经在《国家宽带计划》中明确，向国会申请 250 亿美元建设高速互连网络和无线宽带网络，目标是到 2020 年，在一亿个家庭中普及 100M 宽带。

欧盟紧接着公布了一项未来十年的公共宽带服务新计划。其中要求在未来十年实施大规模的公共宽带服务计划，2020 年前保证欧洲境内一半以上的居民都可以享受到 30M 的超高速率宽带服务。

此前，浙江省电信有限公司总经理张新建曾多次表示，21 世纪是信息时代，“人均带宽”和“人均信息”的占有量成为衡量国家经济实力的核心指标之一。宽带作为承载信息的主体基础设施，已经被主要发达国家提升到国家战略层面。

2010 年 4 月，工信部在《关于推进光纤宽带网络建设的意见》中提出要求，“要充分认识到光纤宽带网络建设的重要性，加快网络建设”。《意见》明确，到 2011 年，城市用户接入能力平均达到 8M，农村用户接入能力平均达到 2M。

有关发展目标的确立，意味着未来十年都是宽带基础设施投入的快速增长期，这将带动光通信产业的高速发展。

华创证券研究员马军指出，中国光通信设备产业近年来一直保持 30%-40% 的较高增长速度，成为中国发展最快的产业之一。目前，中国已经形成了较完整的光纤通信产业体系，涵盖光纤、光传输设备、光源与探测器件、光电器件等领域，国内市场所需的光通信产品 80% 以上实现了本地化生产。

他说，在整个光通信产业链中，光纤光缆方面亨通光电、烽火通信、特发信息等竞争力靠前，光传输与网络接入设备方面华为、中兴通讯、烽火通信实力不俗；光器件与辅助设备和原材料方面武汉光迅、武汉电信器件、华工正源排名靠前；光通信市场品牌竞争方面华为、烽火通信、中兴通讯、上海贝尔排在前面，配套设备方面日海通讯和新海宜的市场竞争力较强。

## 相关产业将受益

中国电信是推动“宽带中国”战略最积极的运营商之一，今年 2 月，其率先启动了“宽带中国·光网城市”战略。

中国电信集团市场部总经理何志强说，“互联网的发展已经表明，再快的网络也有足够的内容可以填充，在一定程度上，当前已经是需求受制于带宽，在带宽提升后，内容不会缺少。”

随着带宽的提升，相关产业有望直接受益，电子商务是直接受益产业之一。近年来，电子商务规模不断扩大。最新统计显示，2010 年，中国网上零售市场交易规模达 5131 亿元，中国电子商务中心预测未来两年该市场将破万亿。买书上当当网、卓越网，玩数码电子去京东网、新蛋网，扮靓到凡客诚品、麦考林，就连传统相亲婚恋观也随红娘网、珍爱网的走俏而生变。

电子商务迅猛发展，还带动了电子支付、一卡通的发展。据艾瑞咨询统计，2010 年，我国第三方网上支付行业整体交易规模达 10105 亿元，比 2009 年翻一番，预计至 2014 年，该市场将破 4 万亿元大关。

搜索引擎也是带宽提升的受益产业。统计显示，2010 年，我国搜索引擎用户规模达 3.75 亿，用户人数年增长 9319 万人，年增长率达 33%，网民使用率增长 8.6 个百分点。玩搜索的个体和企业越来越多。

权威人士透露，相关规划已经明确，实施物联网推进计划也是“十二五”新一代信息技术产业的重要内容。目前，国内不少城市和省份已大量采用传感网解决电力、交通、公安、农渔业中的“M2M”等信息通信技术的服务。

另外，随着微博、BBS、飞信等发展的日新月异，即时通信也日渐成为集交流、资讯、娱乐、搜索、电子商务、办公协作和企业客户服务等于一体的综合化信息平台，不再是单一的聊天工具。相关领域也蕴藏着巨大的商机。

## 二、运营商光纤集采一波接一波 需求放量光通讯厂商如何招架

日前，中天科技、亨通光电、通鼎光电等相继公布了 2011 年度运营商光纤光缆集采中标情况。本报记者获悉，份额最大的中国移动光纤光缆招标也已于近期启动。据了解，中国电信与中国联通的招标价都锁定在 71 元/芯公里。业界预计，移动光纤光缆招标价也将向其看齐。由此看来，始于去年的光纤光缆价格下颓态势已经基本扭转。

记者还了解到，目前亨通光电、中天科技等光纤光缆企业已经处于满产状态，手持订单充沛，同时其自有光纤预制棒项目在日本震后优势正在逐步体现。业界预计今年国内市场光纤光缆需求量为 1 亿芯公里，供应已有“趋紧”态势，后期甚至可能出现“供不应求”的状态。光纤光缆企业的营收和利润仍比较乐观。

值得注意的是，从运营商目前的工作重点来看，各地光纤入户正在迅速推进。在电信的招标中，室内缆受到重视，其光纤招标价相对常规产品几乎翻番。厂商表示，今年可以说是运营商集采室内缆的爆发年，其利润高于常规产品 3-5 个百分点。烽火通信、亨通光电等公司均表示，今年公司室内缆收入有望翻番。

### 中国移动启动光纤光缆招标

据亨通光电 2011 年度运营商集采中标情况的公告，公司电信光纤集采总体中标数占中国电信全年采购份额 13.5%，份额有所上升，光缆集采份额排名第二；在联通光纤集采份额下降，但仍排名第一，公司 2011 年仅集采光纤中标量同比上升 37.8%。

此外，通鼎光电的光缆在中国电信集采综合分量中排名第一；在中国联通的集采中，该公司的光缆中标量排名第二。同时，光纤（G.652D）的中标量增长明显，增长率达到 741.69%。

中天科技在中国电信 2011 年光纤、光缆集中采购的中标情况为：光纤（G.657D、G.652D）217.34 万芯公里，光缆 219.39 万芯公里，合同金额约 4.8 亿元。2011 年，中天科技在中国联通、中国电信光纤、光缆集中采购的中标份额同比均上升。

据亨通光电有关人士透露，今年电信与联通的集采招标价都维持在 71 元/芯公里，整体招标量都有 20% 的增长。

另据业内人士透露，份额最大的中国移动光纤光缆招标也已于近期启动，其招标量相比去年有 20% 的增长。消息人士表示，目前各厂家已经从电信和联通拿下不少订单，主动降价应对移动招标的动力不大。预计招标价也将向 71 元看齐。

### 光纤入户需求放量

分析人士指出，从去年三大运营商光纤光缆的招标量来看，移动仍占据 40-50% 的份额；但今年电信和联通的增长很快，在这方面移动将面临较大压力，预计增量会达到 20% 左右。预计今年全国市场需求量将达到 1 亿芯公里。

从运营商目前的工作重点来看，各地光纤入户正在迅速推进。截至 7 月底，上海电信“城市光网”的覆盖能力超过 300 万户，“城市光网”用户突破 80 万，成为国内 FTTH（光纤到户）发展最快的城市。

此外，青海也计划年内城市（含县城）8M 接入带宽实现全覆盖，20M 覆盖率达到 70%；西藏今年光纤入户将覆盖 70% 的城镇网民。武汉电信也表示，到 2012 年武汉市光纤到户覆盖面将达 80% 以上。光纤入户的提速为光纤光缆厂商带来了重要的发展机遇。

另一方面，日本地震海啸后造成的光纤预制棒短缺，也在一定程度上“抬升”了国内光纤光缆企业的报价。

截至今年7月，信越宣布所有生产已经完全恢复，包括在鹿岛预制棒设施。“但此时正值夏季用电高峰，虽然日本光棒供给量有所增长，但要恢复到震前水平还需要一定时间。另外，已经损失的三个月产能今年肯定补不回来了。”亨通光电有关人士表示。

据悉，按照业内惯例，各光纤光缆厂商一般都会保持两个月的备货量。而记者从亨通光电和中天科技获悉，目前两家公司都是满产生产状态。

“在这种情况下，拥有自产光棒项目的厂家生产情况还好，但缺少光棒的企业生产会比较紧张。”业内人士称。据亨通光电有关人士介绍，目前公司光棒项目基本能保证一半的用量，来自日本的供应占据1/4-1/3的份额。现在手持订单基本可以依靠自产和外购来保障。

中天科技董秘杨栋云也对记者表示，目前公司所需光纤预制棒大约有八成来自国内，其中90%为自产自供。

持有光纤预制棒的备货量和后期补货速度也决定了光纤光缆厂商的接单态度。“今年各厂家已经从电信和联通拿下不少订单，主动降价应对移动招标的动力不大。”业内人士表示，“而从长期来看，亨通光电、中天科技、烽火通信等拥有光棒项目的龙头企业，光棒供应及成本优势有望逐渐体现。”

### 厂商扩产动力充足

行业人士将目前国内光纤光缆供应状况定义为“紧张”，甚至后期可能出现“供不应求”状态。据介绍，三大运营商除了集采招标外，也会根据建设速度等灵活购买部分光纤光缆，这样的散单可能会出现在三、四季度；这部分采购份额有可能占到全年市场容量的10%-20%。

“运营商会根据项目的进展情况，留一些自主招标的额度，由各省分别进行。这个采购价将是随行就市的市场价格，一般会高于集采价格。”据业内人士透露，“预计光纤光缆厂商的满产会持续到今年年底，光纤光缆部分的营收和利润还是比较乐观的。”

目前，相关公司正在积极扩产，保证订单产量。亨通光电人士透露，今年公司的扩产幅度还是较大的，预计光纤能达到2000万芯公里。中天科技日前也通过增发募资投向光纤预制棒项目。此外，通鼎光电、特发信息等也都有扩产计划。

## 三、厂商纷纷发力光纤预制棒 产业合作是捷径与长策

随着“光进铜退”、“光纤到户”项目的启动以及三网融合、物联网、云计算工程的推进，我国对通信光缆光纤产生了大量的需求，我国已经成为了通信光纤光缆的制造大国和需求大国。但是光纤核心技术——光纤预制棒的发展却严重依赖进口，成为了我国光纤事业发展的“瓶颈”。

为此，康宁（上海）光纤有限公司（简称“上海康宁”）8月10日消息称，公司计划扩建上海市钦江路200号公司现有的厂房以纳入光纤预制棒的生产，实现自主生产预制棒产品，改观从国外进口预制棒作为生产原料的现状，以降低生产成本、提高生产效率，增加公司整体的盈利。

据悉，康宁本次扩建项目新增的生产能力将使上海康宁能满足中国光纤市场的需求，提高生产效率，从而使本地区受益。目前，上海康宁已委托上海市环境科学研究院对该扩建项目环境影响评价结果进行公示，预计将很快开展后续工作。而近几个月以来，康宁之外，中天科技、长飞光纤、富通集团等国内光纤厂商也都纷纷表示要发力光纤预制棒生产技术，扩大光纤生产能力。

## 光纤需求海量 无奈预制棒瓶颈

OFweek 光通讯网获悉，康宁公司花费数年时间来生产用于电信网络的光纤，但通常情况下，那些价格昂贵的网络只能到达用户的办公楼或本地数据中心。而康宁在此前 7 月表示，它接下来的一个计划是将在消费者家内提供高速连接技术，计划升级 FTTH 至光纤到设备。

康宁的光缆系统业务总裁和首席执行官 Clark Kinlin 在接受采访时说：“我们的光纤已经为成千上万的人服务，我们打算对单一的个人进行服务。”

康宁表示，光纤到设备“fiber-to-the-device”的潜在机会非常大，预计每年用于各种移动设备的 USB 线全球销售量为 22 亿，而为此带来的光纤需求将会更大。

而且，由于 3G 建设、三网融合政策促进以及 FTTx 的部署，为通信光纤光缆行业提供了前所未有的发展机遇。

三网融合的发展将会全面推进全面推进有线电视网络数字化双向化改造，加快电信宽带网建设，推进城镇光纤到户。无论是从广电还是从电信来说，三网融合的发展都将会加快光纤接入网的建设。不仅如此，互联网演进推进了宽带化发展，移动网换代、物联网应用都促进了宽带化发展，而宽带化的发展都对光线光缆产生了巨大的需求。

康宁此前预计今年其全球光纤销量同比增长 10%至 12%，并 2012 年还会跃升 10%以上。部分业务将由光纤入户市场产生。

市场分析称从 2009 年 3G 集中建设以来，我国国内年度招标量每年保持在 8000 万芯公里以上，预计 2011 年全国总需求将保持在 9500-10000 万芯公里之间。而当前中国光纤总需求约等于全球总需求的 50%，中国市场仍将对主流的光纤光缆厂商有重大的影响。

“虽然我国光纤光缆需求旺盛，光纤需求在全球占有重要的地位。但是，核心技术——光纤预制棒的发展还不能满足国内的需求。”中国电器工业协会电线电缆分会通信光电缆专家委员会常务副主任慕成斌表示。

光纤预制棒技术是制作光纤、光缆的重要基础材料，被誉为光通信产业的“皇冠上的明珠”。但是我国光纤企业拉丝用的光纤预制棒，有 60%-70%都要依靠国外进口。

“中国消耗了全球光纤预制棒的近一半市场，2010 年中国需求量是 3000 吨，国内可生产 1400 吨，但是却进口了 2003.6 吨。”邬贺铨提供了一组数据。

光纤预制棒的的制造已经成为影响我国光纤和光通信产业发展的一个“瓶颈”问题。光纤预制棒的国产化、规模化已经成为行业发展的迫切需求。

## 巨头纷纷发力 产业合作是长策

据悉，中国早在 2000 年，国内就开始研发光纤预制棒。但由于国内无法生产预制棒套管，光纤预制棒生产受制于人的局面并没有改变。光纤预制棒的国产率低，反映出中国在预制棒技术水平、产业化水平与国际先进水平之间还有一定差距。国内公司采用的大都是新开发的技术，在规模生产方面还不够完善，光纤预制棒的合格率不高。

此外，国内企业制造预制棒的主要原材料大部分依赖进口，包括石英玻璃衬底管/套管、氦气、四氯化硅、四氯化锗等，原材料涨价对降低预制棒的生产成本、参与国际市场竞争造成瓶颈。

长飞光纤光缆有限公司光纤事业部副总经理蒋小强也担忧道：“我国光纤光缆核心技术受制于人，新产品、新工艺总体上讲还未摆脱被动跟随的局面，外方通过光缆预制棒，源源不断的从我国获得了高额的利润。用一句老话讲，我国光缆光纤市场‘革命尚未成功’。”

OFweek 光通讯网在此前 7 月 12 日有报道，中天科技发布增发实行公告，募集资金 16.8 亿元，其中，11.8 亿元用于光纤预制棒制造项目，继续发力光纤预制棒技术研发与制造。中天科技在 2011 年 5 月，成功生产具有完全自主知识产权的光纤预制棒试，并已开始投入批量生产。

从技术层面上看，中天科技采用全合成制棒法，该技术从日本日立公司引进，中天科技一并买断了日立在制棒方面的 18 项核心专利。同另一常用技术——套管法相比，全合成法虽然研发周期较长，工艺难度较大，但考虑到日后避免了外包层进口，预制棒自产率得以进一步提高。经估算，公司产能完全达产后，制棒成本较套管法将降低 30%-40%。

目前，中天科技已经成功研制了 G657 系列光纤预制棒，各项性能能满足要求，正在实现批量生产，以满足“光纤到户”大规模发展需求。

此外，富通集团作为中国首家掌握光纤预制棒全合成技术的企业，近期也在发力光纤预制棒的研发与生产。

OFweek 光通讯网资深分析师 muler 认为，在需求刺激之下，光纤厂商纷纷投入大量人力物力，力争突破技术瓶颈，实现自主创新。这种局面是很好的，但在目前国内预制棒技术已经落后的情况下，我们是处在一种“快速追赶着”的地位上，又在资源不可能无限的条件下，若想尽快赶超上来，我们就需要更多的“好钢用在刀刃上”，来避免重复投资、资源浪费。因此，针对这种状况，笔者呼应相关专家的建议，我国企业之间应该要加强联合，共享利益，在消化引进的光纤预制棒技术的基础上，加强国内主要预制棒生产商的合作，提高工艺水平，争取在“十二五”期末实现预制棒自给以及装备国产化。

## 四、WTD 与光迅科技整合是众望所归 或年底再启动

光迅科技于 2011 年 7 月 14 日宣布复牌时称邮科院在停牌期间就拟将其拥有的相关公告注入公司的事项向有关部门进行了咨询和论证，实施该事项的时机尚不成熟，决定停止策划该事项，并承诺自复牌之日起三个月内不再筹划重大资产重组事项。

而最近又有传闻称光迅科技资产整合方案有望在今年年底启动，不过随后公司证券部人士作出回应，表示内部目前还不清楚。自 7 月 15 日复牌开市后，光迅科技股票基本在 33 元-37 元之间来回波动，基本面暂时没有受到大手笔买卖的冲击。

### 由来已久 曾轰动一时

此前，有报道称，光迅科技和 WTD（武汉电信器件有限公司）将合并，成为一家年销售额 20 亿元左右的器件公司。

消息指出，集团高层很早就在谋划两家公司的资产重组，并一直在做准备，直到近期才表示两家公司将要合并。目前，两家公司的上层已经组成一个新的领导班子，公司的人事、资源和其他各项事务等，将在合并后逐步整合。

7 月 1 日，在深圳上市的光迅科技宣布“因控股股东武汉邮科院筹划涉及本公司的重大事项”停牌。中金公司随即发布研报称，本次停牌可能涉及邮科院下属公司 WTD 与光迅科技的资产整合。

早在 2003 年，就有 WTD 将要和光迅科技合并的传言。当年随着武汉邮科院将收回 WTD 的合资方康宁公司持有的 WTD 股权，关于 WTD 和光迅科技合并的传言就甚嚣尘上，据分析称当时两家公司已经具备了合并的条件，但后来不了了之。



WTD 和光迅科技同属武汉邮科院旗下的公司，两家公司办公地点门对门，产品线互补，渊源深厚。光迅的前身是武汉邮科院固体器件研究所，WTD 最早是器件所对外合资的一个公司，大部分 WTD 最初的员工都来自固体器件所，现在仍有千丝万缕的联系。

WTD 和光迅科技分别是国内有源器件和无源器件领域的龙头企业。

7 月 14 日，光迅科技开始复牌，宣告此前坊间传的轰轰烈烈的光迅科技与 WTD 资产整合一事暂告一段落。然而，事情会有的还是会有，此次便风声再起。

### 强强联合 业内均看好

其实，OFweek 光通讯据了解，众多业内人士纷纷表示，看好两家合并，并认为合并是强强联合，能争取行业内更大的话语权，以应对当前器件业严峻的价格战。另外，也不排除是为了“取暖”，通过上市公司融到更多的资金，令自身做强做大。

还有人士表示，WTD 拥有优质的资产，但是因为受制于上市公司名额的限制（编者注：上市公司是一种资源，政府为了平衡各地的需求而配给一定的名额，武汉邮科院旗下已经有烽火通信和光迅科技两家上市公司）不可能上市，武汉邮科院可能想通过合并，要达到 WTD“曲线上市”的目的，帮助 WTD 融到更多的资金发展。该人士对于合并后的前景持谨慎乐观态度。

一位芯片供应商人士则表示，比较看好这两家公司合并。他认为双方虽然有一些企业文化差异，但两家公司同属邮科院旗下，相互比较熟悉，经过一个过渡期将可以很好的融合。对于合并的目的，该人士认为他们是为了做强做大以应对竞争对手，而且可以融到更多的资金。两家的产品线互补，客户资源也可以相互融合，这将对两家公司的业务有很好的促进。他表示，对供应商来说这是一个机遇，很多供应商将会有机会得到另一家公司的订单。

对光迅科技来说，将获得有源器件资源，而且公司规模扩大，影响力扩大，可以进入世界前十大器件公司之列。虽然合并后两家公司去年的年销售额超过了 19 亿元，离 JDSU, Finisar 等公司还有一定距离，但两家公司融合后可能拥有世界最全的有源和无源器件产品线，这对于公司的发展将具有重要意义。

对于 WTD，则可以获得上市公司资源，以及厂房，人力资源，包括获得 PLC 技术资源等。对于行业，中国将产生一家世界级光器件公司，为其他公司的合并做出榜样。据了解，行业内另一家大公司也采取了一次较大规模的收购活动，目前已经接近尾声。

## 五、揭秘华工团结的四年激光大业崩塌的内幕

四年前，本土三家激光巨头——华工科技、楚天激光、团结激光，在有关部门的撮合下正式签下战略重组协议。孰料，半年之后，徒生变故，楚天激光黯然离场，留下华工科技与团结激光继续“激光航母”的梦想。

近日，华工科技作出决定，将持有的武汉华工团结激光技术有限公司(下称“华工团结”)51%股权，以净资产估值作价，正式挂牌转让。如果不出意外，买家将是团结激光。至此，武汉激光业大重组以失败告终。

回看光谷激光三巨头重组流产和分手，不难发现这样的路径：相关部门发出重组建议，企业在上百次的会商与协调之后，再坐到桌前签字握手。

而企业重组，原本应该是市场行为。正如武汉光谷激光行业协会专家所言：“重组是否能 1+1>2，最终取决于重组的原动力是否来自市场本身。”

## 四年之痒

四年前，华工科技和团结激光携手成立了华工团结，试图共同打造国际一流激光切割设备制造商。作为此次大重组的幕后主导方，时任武汉市主要领导悉数捧场，更彰显了这座城市，做大激光产业的雄心。

重组前，华工科技拥有激光切割系统的核心技术和切割设备的两个国际知名品牌“Laserlab”和“Farley”；其旗下武汉法利莱公司已完成对切割先进技术的消化吸收和产品的制造转移，搭建起遍布全球的营销网络，而团结激光旗下的上海团结普瑞玛公司是国内最大的激光切割机生产制造企业，“普瑞玛”是国际一流的激光切割机品牌。

彼时，业界对此次联合普遍赞誉有加，华工科技也为此付出了近1亿元的现金以及武汉法利莱51%的股权。

“当年华工科技和团结激光重组时，政府的推动起了很大作用，政府希望以两家公司合作为模式，促进整个武汉地区激光企业联合发展。”曾参与重组工作的张亚军还告诉记者：“作为民营企业的团结激光在当时的情况下，独立上市基本是不可能的，所以他们也希望能找棵大树乘凉。而华工科技看中是团结激光的上海团结普瑞玛资产。”

然而，这场看似完美的结合，并不愉快。四年不幸的“婚姻”，矛盾终于开始“浮于水面”。6月17日，华工科技董事会上，关于所持出售51%华工团结股权的议案，获得9位董事全票通过。其中身为华工科技董事、团结激光法人的陈海兵投票赞成。

6月18日，华工科技发布《董事会会议公告》，其中之一便是审议通过了《关于出售华工团结股权的议案》。公告显示：因华工团结在产品上未能实现大功率激光切割设备产业整合的目的，在材料采购、生产和销售等环节上也未能实现内部资源共享，优势互补的协同效应。根据公司整体发展战略需要，华工科技拟挂牌转让所持全部51%的华工团结股权。

事实上，分家行动早已暗流涌动。

去年9月，华工科技旗下的华工团结和华工激光已经将持有的武汉华工激光成套设备有限公司卖给了团结激光，该成套公司正是在华工科技和团结激光联手后打造的一个整合平台。

同时，华工激光从华工团结买下武汉法利莱公司51%的股权，该笔股权则是华工团结成立时华工科技的部分出资。此后，华工科技还主导了对华工团结的减资行动，收回部分现金。

## 同床异梦

按照此前的重组协议，华工科技通过华工团结间接控股上海普瑞(33.44,-1.36,-3.91%)玛，持有后者56%的股权和同等56%的表决权。但华工科技董秘刘卫却表示，过去四年华工科技在上海普瑞玛的话语权与持股比例并不相称：“华工科技对上海普瑞玛一直处于失控状态。”

“上海普瑞玛的经营管理团队，一直还是团结激光的老人，华工科技的整合一直阻力很大。”刘卫坦言，“事实上，重组四年来，双方的业务整合并没有实质进展。”

“四年来，我们的同业竞争问题一直存在。华工科技作为华工团结的大股东，却无从插手上海普瑞玛的经营管理，这让我们既尴尬也无奈。”刘卫直言，勉强维持双方的合资关系，已无太大意义。

另外，在重组后的三年里，华工团结对母公司的净利润贡献最高仅为6%，最低时仅为1%。刘卫也表示：“如此低的贡献，再耗下去也没有必要了。按照市场规律，分了对双方也许都是好事。”

在此背景下，华工科技最终决议将持有华工团结51%股权，以净资产估值作价，挂牌出售。

当时团结激光选择重组，有一个背景是自己单独上市无望。但创业板推出后，团结激光看到不少当初比自己“块头”小的企业都上市了，巨大的财富效应，让团结激光的股东们对重组十分“后悔”。

知情人士介绍，团结激光一直想脱离华工科技，自己单独上市。而普瑞玛作为核心资产，肯定不会被华工科技所掌控。因此，两家公司原有品牌依然在市场、价格上“打架”。

“就上市的问题，我们也尽了最大努力挽回，避免重组失败。”刘卫举例，华工科技曾提出通过定向增发，收购华工团结 49% 的股权，但遭到团结激光方面拒绝。

“两个公司的风格差别太大，没有办法统一管理。”华工团结董事长王中在接受媒体采访时，如此解释整合不成功的原因。

在他看来，华工科技的央企文化，是要整合资源做大做强国家竞争力，经济效益和社会效益并重。而团结激光作为民营企业，首先看中的是经济利益。两家公司的出发点都不一样。

“退出团结激光后，短时间内对华工科技的销售业绩会产生一定影响，但从利润来看，不会有很大影响。而且从长远来看，对于双方和投资者都是好事。”刘卫说。

不少业内人士也表示，利益出发点不同，导致双方重组失败，只是内因。外因在于，四年前武汉激光业的大重组，并不完全是市场因素，更多体现的是政府意志。甚至当时就有人预测，“依靠政府‘拉郎配’，前景不容乐观。”

## 一语成谶

2007 年 1 月，历经多年的谈判，位于中国最大的激光产业集群——武汉“中国光谷”的三家大型的激光企业——华工科技、楚天激光、团结激光决议重组结盟。重组签约仪式现场，团结激光董事长陈海兵宣称：“这标志着中国最大激光企业的诞生。”

据张亚军回忆，三大激光企业重组路曲折漫长，仅谈判至少就有上百次。早在 2002 年，省、市政府及东湖高新(8.79,0.00,0.00%)区就有意让三家企业重组，实现整体上市。但当时国内激光产业格局不明朗，企业间的重组意愿也不强烈。两次整合谈判均无果而终。

“第三次整合是有针对性的，就是深圳大族激光(11.86,-0.29,-2.39%)。”张亚军介绍，2004 年，曾名不见经传的大族激光上市融资后，发展迅猛，成为当时国内最大的激光加工设备制造企业。2005 年公司产值已达 5 亿元。

而作为当时国内最大的激光研发、生产和高层次人才培养基地的武汉光谷，尽管已有 50 多家激光企业入驻，国内市场占有率一直保持在 50% 左右，但除了华工激光、楚天激光、团结激光等 8 家企业产值过亿元，其他企业产值相对较小，50 多家企业的产值 2005 年只达到 17 亿元。而造成武汉激光设备企业做不大的原因，就是同城竞争造成利润率低，无力扩张。

位于光谷的三家大型激光企业重组，正是当时武汉市政府“做大做强产业集群”思路的一次尝试。“作为光谷的标志性产业，政府一直希望可以培育出一家大型激光旗舰企业，来作为光谷的标签。”张亚军说。

根据最初的重组方案，以中国第一家激光主业上市公司——华工科技作为重组平台，定向增发募资 3.5 亿元，通过股权收购、增资和合资形式，控股楚天激光旗下奇致激光，并间接控股团结激光旗下的上海普瑞玛。其中，奇致激光和上海普瑞玛分别为楚天和团结的最核心资产。

但时过半年，重组计划却陡生变故。2007 年 10 月 31 日晚间，华工科技突然发布公告，称因部分收购主体“今年(指 2007 年)以来经营业绩不理想，个别甚至出现下滑的趋势”公司决定中止定向增发重组方案。

在公告中，华工科技同时指出：“从拟重组企业今年(2007 年)以来的实际经营情况看，上海团结普瑞玛的经营业绩出现了翻番的增长”——这一度被市场解读为，重组障碍在另一个并购主体——楚天旗下的奇致激光。

时至今日，楚天激光方面一直未对外公开当初退出重组的原因。但有楚天激光内部人士透露，“当年(指退出重组的 2007 年)公司经营稳健，业绩平稳。并未出现业绩下滑趋势。”

一个至今让人颇具回味的细节是，在三大激光企业重组签约现场，楚天激光董事长孙文登台发言，在致辞最后，孙文突然提高语调：“争取三年后，实现奇致激光的分拆上市。”重组尚未启动，就计划三年后分拆，这令台下嘉宾面面相觑。

楚天激光的提前离场，让原本“三合一”的重组方案，被迫改为“二合一”即华工科技与团结激光组建合资公司华工团结，延续武汉激光业大重组的梦想。

孰料，这一梦想也破灭了。眼下，团结激光的离去，正式标志着武汉激光业大重组以失败告终。

## 六、动车追尾发酵 工信部欲遏制通信业低价投标

工业和信息化部 8 月 4 日在其官方网站上发布了《做好当前工业通信业隐患排查治理工作的通知》(以下简称《通知》)，明确要求各级通信业管理部门继续深入开展通信工程建设领域专项治理活动，有效遏制低价投标、低价中标等行为，防止无资质参与工程建设、资质挂靠、层层转包等造成安全管理漏洞。

### 事故频发，基建是源头

针对当前事故多发的严峻形势，国务院近日召开了第 165 次常务会议，并决定采取坚决措施，全面加强安全生产。而对于通信行业而言，加强通信行业安全生产监督管理工作对于安全生产尤为重要。

《通知》要求各级通信业管理部门应该将生命高于一切的理念落实到通信业管理全过程，坚决守住安全生产这条红线，并就各地工业通信业做好贯彻落实，开展隐患排查治理工作，进一步强化安全生产监督管理。

并强调，各级通信业管理部门要严格落实各基础电信企业、相关承建企业安全生产主体责任。切实抓好通信业安全生产法律法规、标准规范的宣贯和落实。督促各基础电信运营及设计、施工、监理企业深刻汲取事故教训，切实把安全生产责任落到实处。

同时开展通信建设施工、运营安全检查。督促各电信运营企业、建设施工企业立即开展安全生产自查自纠，并组织力量对重点企业、重点部位、重点工程的安全生产情况开展监督检查。落实重大隐患公示、挂牌督办、跟踪治理等制度，严厉查处因隐患排查治理工作不力而引发事故的行为。要公开查处结果，接受社会监督。

除此以外，《通知》还要求各级通信业管理部门强化通信建设施工安全管理。继续深入开展通信工程建设领域专项治理活动，有效遏制低价投标、低价中标等行为，防止无资质参与工程建设、资质挂靠、层层转包等造成安全管理漏洞。要加大对事故责任单位和责任人的处罚力度，特别是对违法违规建设、不履行基本建设程序、不执行强制性标准的要依法从重处罚。

### 遏制低价投标，好还是不好？

对此，OFweek 光通讯资深分析师 muler 认为，该《通知》的颁布，是对 7.23 温州动车追尾事故引发的对我国基础设施建设“反省潮”在通信行业的延伸。动车追尾事故初步调查表明，事故主要是由于温州南站的信号设备在设计上存在严重的缺陷所致。而该信号设备正是由中国铁路通信信号集团公司及其下属企业开发设计的。而世纪瑞尔和鼎汉技术、佳讯飞鸿“三剑客”正是依附于中国铁路通信信号集团公司身下具体承担设备设计生产的企业，三者得以分羹并拿下巨额订单。抛开世纪瑞尔和鼎汉技术、佳讯飞鸿“三剑客”是如何取得巨额订单的过程与原因的猜想，从结果来看，耗资成千上万亿的高铁建设，终究还是被一些相比而言“便宜”的通信信号设备所害。

至此，不难体会出工信部遏制低价投标的决心，通信基础设施在现代生活的日益重要性，早已不容产品的可靠性有半点马虎。但在产品性能与成本这对矛盾体上，企业往往难以两全，如果客户群体招标一味追求更低

价格的话，企业也只能放弃一些高稳性能，先将产品成本降下来，从而出得起更低的竞标价来增加夺标可能性。但为此而造成的后果，是无法估计的。

针对通信行业工程建设情况，此前跨国公司 **TE Connectivity** 亚太区通信事业部产品经理杨亚俊就曾对 **OFweek** 光通讯表示，在中国市场，一直以来，电信运营商对基础网络产品不重视，认为是网络的最底层产品，很低端，无技术含量的，不用找大公司做，找些小规模公司也能做产品替代也可以。但是，事实上底层的产品是不低端的，因为考虑到物理网络的使用期限，如果片面的压低采购成本，采用了质量不稳定的产品，会大大增加以后的运营商运维成本，这是得不偿失的行为；更为重要的是，高质量的产品对生产生活的安全维护能力，不是一些仅靠廉价来赚取市场的产品所能比拟的。

**TE** 就表示，从产品的角度来说，这是一个运营商教育的过程，运营商集采应避免走向了某些片面化、极端化。目前，国内通信市场，产品的同质化越拉越很厉害，造成有些新技术，新产品，新应用，就根本无法进入“集采”名单。而在欧美等发达国家，与运营商的合作是一种合作伙伴关系。欧美运营商看重的是合作的可持续发展性，他们寻求合作时，往往优先选择行业领先者，而非一定选择能提供更低价的供应商或则说是一个市场快速追随者。他们很看重产品的可靠性，选择市场领导者的产品，提高利用率，提高稳定性，从而能从长远来说，降低总费用，也从根本上降低了运营维护成本。

为此，工信部此则《通知》可谓抓到重点了，我们也期待通信业界人士能透彻产品精神，放弃短期利益，坚持产品质量第一的理念，追求利益的同时为企业、为社会尽到应有的责任。

## 七、张朝阳再评三网融合“已过时，费时费钱”的背后

搜狐昨日发布今年二季度财报，该季度总收入达到创纪录的 **1.987** 亿美元，居中国互联网公司第六。同时，搜狐的现金储备 **7.181** 亿美元。在充足现金支撑下，搜狐董事长兼 **CEO** 张朝阳表示其视频战略“见好剧就买，仍然会持续投入”。

对于搜狐视频发展是否会与“三网融合”结合，张朝阳坦言，三网融合是过时概念，不看好。

搜狐公司联席总裁兼 **COO** 王昕披露，在线视频业务在所有部门中增长最为强劲，收入同比增幅超过 **150%**，广告主数量增长近 **50%**。

根据艾瑞的数据，搜狐视频今年 6 月月度覆盖用户升至 **1.61** 亿，较 3 月份增长了 **11%**，市场渗透率达到 **48.4%**，较上一季度增长了 **7.3** 个百分点。根据易观智库最新数据，今年一季度，中国网络视频行业收入规模达 **6.61** 亿。其中，优酷、土豆、搜狐视频分别以 **22.4%**、**16.8%**、**13.6%** 的份额占据中国网络视频市场广告收入前三名位置。

搜狐本季度收入接近 **2** 亿美元，成为中国互联网上市公司季度收入的第六名，排在百度、腾讯、阿里巴巴、网易、盛大之后。

在谈及搜狐视频的发展前景与时下的“三网融合”是否会结合时，张朝阳指出，三网融合是一个过时的概念，并直言“特别不看好”。

经常泡在搜狐微博上的张朝阳以一句网络用语总结了他的评价：“有些事，搞了很多‘砖家’，弄了很多方案，都是浪费时间和金钱”。

此前，7 月 5 日搜狐董事局主席兼 **CEO** 张朝阳在微博回应国家发改委体制改革研究所产业室主任史炜关于电信运营商与物联网的相关思考时再放“狂言”。张朝阳在微博中写道“互联网时代运营商的国营体制和思维语境全错了，我实在是鄙视这些不知所云的词汇：物联网，三网融合……”

除了否定当前运营商的体制和思维之外，张朝阳接着还对电信运营商进行了言辞犀利的“炮轰”，他在微博写道：“不是你们不聪明，而是你们关注了不重要的东西，也是因为你们没有生存压力，所以才整天意淫这些东西而不考虑消费者在干吗。”

其实，这已经不是张朝阳第一次对物联网提出批判。在去年 11 月，张朝阳就对 CCTV2 播出的关于物联网的对话节目表示过质疑与反对意见，他表示自己“没有搞清楚什么是物联网”，并质疑“我们国家的学者是不是把一个狭窄的软件传感产业的发展吹成了人类技术进步的大趋势，互联网还没搞清楚呢，搞什么物联网啊？”

但是，回归三网融合现实不难发现，广电和电信，这对三网融合的行业主体，由于双方所处的发展阶段、所采用的发展模式不同，导致了管理思路、发展目标、监管体系等方面双方存在较大差异，造成了三网融合十多年来步履蹒跚，试点城市工作一年多无实质性突破，并且磕磕绊绊不止，推诿扯皮不断。

就在 7 月 13 日有报道称，第一批三网融合试点的开展时间已过一年，虽然工作在积极推进，但无论是管理体制上还是业务双向进入上均没有取得实质突破。为此，国务院三网融合工作协调小组决定在 2011 年下半年确定下一阶段试点推广方案，即“第二批试点”，并有意将试点范围扩大到全国 31 省（自治区、直辖市）省会城市，以此来推动第一批试点城市的双向进入。

然而，在中国特色的监管体制下，三网融合显得不“商”不“仕”，原本仅是信息产业市场上业务层面的竞争问题，却因为有政企合一主体的参与，将问题复杂化。部门利益捆绑行政手段，以有形之手博弈市场无形力量，造成了在当前体制环境下三网融合用市场办法无法推动，靠行政手段也无法破题的困局。

从表面上看，当前三网融合面临的困局是管理体制问题，实质是利益的再分配问题。体制与利益，这是一切改革的核心，在我国现阶段表现尤突出。首批 12 个三网融合试点城市普遍存在的模式与路径之辩，其落脚点就在于体制与利益。

因而，OFweek 光通讯 muler 认为，从整体来说，搜狐张朝阳的几番言论，从一定程度上来说，反映了大部分群众对三网融合的失望的现实。为此，要想三网融合的继续推进，相关的各方就必须都拿出创新改革的勇气，从本质上恪守人民利益最大的原则，如此才能克服体制、市场上的种种困难。

# 致谢

本报告部分文章摘自以下媒体，笔者在此表示感谢！

中国证券报

C114 中国通信网

中国证券报

新浪科技

iccsz

北京首证

光纤在线

通信世界周刊

CCTIME 飞象网

华泰证券

中华工商时报

新京报

中金公司

通信世界周刊

科技日报

钜亨网

《鄂商》