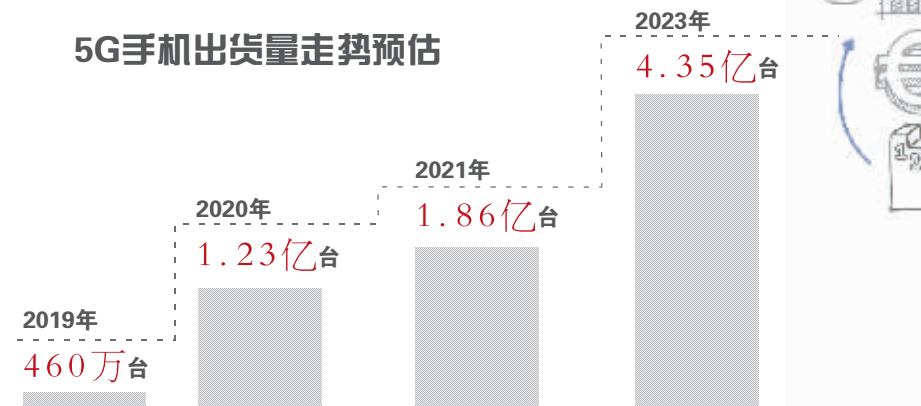


中国移动探路5 G生态

落地5G套餐之后,运营商又开始探索5G时代的全新应用生态。

11月14日,2019中国移动全球合作伙伴大会正式开幕。业内人士认为,作为5G正式商用后中国移动的首场5G大型活动,受到了产业界和消费者的共同关注,这也是国内5G商用建设与发展的风向标。

5G手机出货量走势预估



加速终端落地

11月14日,中国移动终端公司副总经理汪恒江透露,中国移动5G终端先行者联盟携手34家合作伙伴,将于11月15日发布包括AR/VR设备在内的五大品类47款5G终端产品,这也是截至目前全球最大的一次5G终端发布。

据了解,此次新品发布将推出19款手机、AR/VR产品7款、芯片5款、CPE 7款、5G模组9款,合作伙伴包括华为、小米、中兴、一加等。

今年10月底,中国移动发布5G套餐,标志着5G正加速向消费互联网领域覆盖。GSMA最新的通信报告预测,到2025年,我国5G手机用户将达到6亿,位居全球首位。

庞大的5G潜在用户群体带来了5G终端的旺盛需求。赛迪智库发布的《5G终端产业白皮书(2019年)》显示,截至2019年9月,华为、三星、小米、OPPO等厂商已相继发布18款5G手机,总出货量为78.8万台。预计2020年,5G手机出货量将达1.235亿台。

去年2月,中国移动联合6家主流芯片企业、10家主流终端企业和4家元器件企业宣布各方将合作推出首批符合中国移动需求的5G芯片、首批5G预商用终端。

今年6月,中国移动再次宣布,将进行四大类别、14种形态的42款5G商用终端产品规模发布。

除了配合伙伴发布新品,中国移动自有品牌也并未缺席5G终端市场的竞争。据了解,中国移动11月15日将发布的自有品牌分布式路由——RM2,是业界首款WiFi 6分布式智能路由,也是业界首款G.hn及WiFi双Mesh路由。

打造5G咖啡馆

今年3月,中国移动董事长杨杰宣布,中国移动将坚持公众客户市场与政企行业垂直领域并重,实施“5G+”计划,推动5G与人工智能、物联网、云计算、大数据、边缘计算等新技术紧密融合,提供更多更丰富的应用。

作为参与中国移动“5G+”计划的一家国内通信企业,中兴通讯在本次大会“5G+行业应用”展区展示了包括5G+智慧场馆、5G+智能视频、5G+工业园区、5G智能巡检四足机器狗、5G云教育、5G云XR协作等多个5G赋能垂直行业数字化转型的典型业务场景。

值得注意的是,加速B端5G应用的落地,并不意味着5G商用会忽略C端市场。资深电信分析师马继华认为:“5G在企业市场被寄予厚望,工业制造、物流、医疗等领域都有很多可能性。但是,这些改变的进程会比较缓慢,更会因为涉及到流程优化以及权力重构而困难重重,所以最早可预期的5G改变,依然是会出现在个人应用方面。”

中国移动咪咕公司副总经理颜忠伟在本次大会上介绍,将推出咪咕5G零售机器人,贩卖咪咕咖啡5G+系列饮品,包括鸳鸯系列5G+4G咖啡、果酸系列5G+AI CDE咖啡等。他表示,咪咕咖啡与瑞幸不同,并不是为了卖咖啡,而是为用户提供5G属性的沉浸式体验。

针对咪咕5G零售机器人未来会应用于哪些线下场景,北京商报记者采访中国移动相关负责人,但截至记者发稿,尚未得到对方回复。

资料显示,作为中国移动子公司咪咕文化科技有限公司打造的一个咖啡品牌,咪咕咖啡早在2015年便已经开始营业。今年初,咪



咕咖啡将北京西单店打造为全国首家5G咖啡馆,店内配备5G网络设备、5G网络打造的各类互联设备,为消费者提供基于5G网络下的VR、AI、4K等新业务体验。

争抢5G应用商机

“不管是手机企业,还是运营商,都如盼星星盼月亮一样等待着5G应用的爆发,希望这个周期早点来。”马继华表示;“5G在个人应用方面一定会出现超级App,并有可能继续改变互联格局。从‘玩手机’到‘用手机’,我们应该快进入手机与人融为一体的共命运时代了。”

中国联通在11月13日举办的中国国家高新技术成果交易会上也展示了5G在不同领域的产品应用,包括5G切片+云游戏、5G+移动高清视频交互产品、5G+AGV小车、5G+无人机、5G+VR智能教育以及5G+AR眼镜等。

据介绍,中国联通与深圳华声医疗、北大深圳医院合作搭建了5G远程超声空中诊室项目,通过5G远程超声空中诊室,可以将三甲医院的超声科“搬到”农村,基层医生只需要一台便携式彩超就能通过图像、语音、场景等实时同步互通向上级专家发起超声远程会诊。

此外,中国电信也对外发布了在5G领域的技术路线、能力建设和创新成果。以深圳警务立体巡防为例,电信通过融合5G网络、智能设备、AI、云计算、三维大数据可视化等技术,已经实现了无人机高空巡逻、摩托车沿路巡逻和云联动指挥等场景应用,可以提供综合性智慧警务解决方案。

中国电信还与百度达成全面战略合作。目前,百度与中国电信在智能音箱、DICT与云、边缘计算、流量、IDC等各方面具体合作已经展开。

北京商报记者 钱瑜 濮振宇

京沪高铁市场化样本能否复制

18个工作日!11月14日,京沪高速铁路股份有限公司(以下简称“京沪高铁”)IPO过会,刷新了近十年来IPO项目申报到反馈完成的时间纪录。

全长1318公里,设计时速350公里,连接环渤海和长江三角洲两大经济区,是当之无愧的“大动脉”。专家指出,作为国铁集团旗下的最优质资产,京沪高铁的成功上市,将在很大程度上推动整个铁路系统的市场化改革。

资产管理or铁路运输

11月14日晚间,证监会官网发布的第十八届发审委2019年第174次会议审核结果公告显示,京沪高铁首发获通过。在发审会议上,京沪高铁利用募集资金收购京福安徽公司的必要性与合理性等问题被重点关注。

“是否为资产管理公司,而非高铁旅客运输公司?”证监会发出了关于京沪高铁定位的疑问,引发舆论关注。证监会要求京沪高铁说明公司员工的主要工作分工、是否为资产管理公司而非高铁旅客运输公司、核心竞争能力、是否有完整的业务体系。

据京沪高铁官网介绍,公司是铁路行业唯一引入社会现金投资者和中外合作经营的铁路公司,践行铁路建设投融资体制改革的新模式。

中国企业研究院首席研究员李锦指出,可以理解证监会的质疑:“跟资产管理公司和高铁旅客运输公司相比较,京沪高铁或多或少都与两者存在共性,具体如何定性还是看公司业务是进行资本运作、资产管理,还是生产经营。”李锦如是说。

而在北京大学经济学院教授曹和平看来,京沪高铁首先是一个运营公司,然

而除了运营以外,它把自己的资产管理业务握在手里,而不是委托给第三方来做,那就具有资产管理公司的属性,但是它仅仅是管理自己的资产,并没有投资其他公司。它有发展成为资产管理公司的充分可能性。这么大的一份资产,可以管理的话,为什么不自己管理?况且它还是一份优质资产。”

曹和平同样指出,上市的时候定位成一个运营公司,有稳定的盈利模式和产生资产的基础设施,外加发展成为资产管理公司的潜力,能够为公司带来更多收入来源的可能性,使得京沪高铁在上市后会更有竞争力;并没有相关规定要求一个企业只能有一个盈利模式”。

此前有媒体报道,京沪高铁注册资本达1306.23亿元。今年9月25日最新核准的工商信息显示,京沪高速铁路股份有限公司于2008年成立,注册资本已压缩为428.2亿元。

“这可能是为上市做的铺垫。”李锦分析称,京沪高铁上市后若想引进更多的社会资本,那么务必要对自身的不良资本进行剥离,留下优良资产才能吸引更优质的资本。

市场化之路

在首发过会前夜,京沪高铁内部似乎忙碌异常:“目前可能没法给您答复,这会儿公司里每个人都特别忙。”在多次拨打才接通的电话里,京沪高铁方面的电话接线人员告诉北京商报记者。

作为中国国家铁路集团有限公司(以下简称“国铁集团”)旗下最优质的资产之一,从还未“诞生”就被寄予高度厚望,到建成后不绝于耳的IPO猜忌,在铁路领域,京沪高铁是毫无争议的“天选之子”。

据中国证券报此前报道,京沪高铁的上市并不是纯粹为了募资解决经营过程中资金短缺的问题,最重要的是带动整个铁路行业的体制机制改革,甚至是观念的转变。

这需要从国铁集团近年的市场化之路说起。今年6月中国铁路总公司改制,成立中国国家铁路集团有限公司,强调从传统运输生产型企业向现代运输经营型企业转变。

工商信息显示,国铁集团目前直接控股的公司有35家,其中除了18家地方铁路局集团公司外,还包括信息科技、服务、保险、传媒以及货运等公司。

日前,国铁集团首次公布的下属公司

盈利情况显示,2018年18家铁路局集团公司中有12家亏损,部分铁路局亏损超百亿元,只有太原铁路局、武汉铁路局、郑州铁路局、上海铁路局、西安铁路局、南昌铁路局盈利。

而在“探路”资本市场方面,国铁集团旗下的广深铁路、铁龙物流和大秦铁路,从上世纪90年代以来相继上市,成为铁路领域在资本市场的最早一批入局者。

虽然开局者享受到了醇美的“螃蟹”,但后来者的改革举措似乎不太奏效。2014年3月中国铁物撤回IPO申请,2017年甚至因为国有资产重大损失案被中纪委通报,为铁路市场化之路敲响警钟。

宏观层面来看,2015—2018年各年上半年,国铁集团及其前身中国铁路总公司亏损额分别为88.2亿元、72.95亿元、29.68亿元和3.68亿元,国铁集团在盈利能力上正在持续大幅提升。负债率方面,2015—2018年国铁集团负债率均维持在65%的水平。

市场化无论如何改,始终离不开客货运输的主业。国铁集团的货运量不甚乐观。2018年上半年国铁集团货运收入同比增加10.31%,对比今年不到4%的增幅,当前货运收入增长明显减缓。

谁是下一个

今年1月,国铁集团董事长陆东福表示,2019年将加快推动股份制改造,实施铁路领域混改三年工作计划,推动重点项目股改上市。

除了备受瞩目的京沪高铁外,中铁特货也是风头正盛。成立15年以来,中铁特货终于在摸索和实践中迎来股份制改造的关键一步。2018年12月,公司在上海联合产权交易所挂牌,拟转让部分股权;今年2月14日顺利完成股权转让,为推动公司上市创造了有利条件。

而京沪高铁的上市,能够很好提振铁路系统改革的信心。在曹和平看来,京沪高铁的成功上市,最主要的影响包括两方面。

一方面,近年我国高铁运营无论是管理还是服务都有了很大的提升,但这些都是从早期就开始的资本投入,上市后,资本进入不仅能够弥补早期的资本投入,还能支撑起长期的服务;另一方

面,如果实践证明运营得好,还可以承包起运营相对较差得高铁公司,以优带劣,或者为其管理团队提供高端培训,生成自身收益。

京沪高铁的成功上市,为铁路领域,甚至整个交通领域都带来一定的积极影响。这意味着运营性的企业,比如航空公司、机场、物流公司、高速公路等相关领域的国企,都能寻求上市融资之路。

“综合来看,上市之后,随着资本的流入,京沪高铁不仅能够从运营管理和服务质量等方面,带动全国铁路的整体提升,自身还能从运营商升格为运营商加投资商。”曹和平说。

中国铁物党委书记、董事长马正武此前表示,中国铁物将在履行好债务重组和债转股协议的基础上,争取在2019年底实现优质业务资产重组上市。

北京商报记者 陶凤 彭慧

加速扩产能 新希望拟收购两家养殖企业

北京商报讯(记者 李振兴)11月14日,新希望六和股份有限公司(以下简称“新希望”)发布公告称,公司拟以1.35亿元和8.5亿元的价格,收购郑州全生农牧科技有限公司(以下简称“全生农牧”)100%股权和莱阳市新牧养殖有限公司(以下简称“新牧养殖”)100%股权。业内人士认为,新希望不断收购养殖企业目的是加快产能建设,完成新的战略目标。

公告显示,全生农牧主要拥有年出栏5万头生猪猪场项目的全套合规手续,土建、钢结构、设备、道路等在建工程,固定、流动资产以及年存栏6000头种猪,年出栏12万头商品仔猪猪场项目的全套合规手续。

新牧养殖股东拟将包括9家生猪养殖场和1家饲料厂的全套合规手续,已流转土地及养殖场和饲料厂项目的土建、钢结构、设备、道路等在建工程,固定、流动资产全部注入新牧养殖。资产注入完毕后,新牧养殖的总收购价格为8.5亿元。

对于为何收购上述项目,新希望在公告中称,全生农牧项目合计将形成4.5万头母猪存栏,年出栏生猪约110万头的大型聚落,能够带动饲料增量30万吨。新牧养殖满产后预计年出栏80万头,能够带动饲料增量25万吨。

业内人士分析认为,新希望不断收购养殖企业,目的是不断增加产能,以实现产能目标。据了解,2019年,新希望计划生猪出栏量达350万头,2020年计划达到800万-1000万头,2022年计划达到2500万头。目前,新希望产能布局以山东为主,占据40%,四川产能占15%、陕西产能占8%、河北、湖南、广东、广西、海南产能分别占5%,其他十几个省产能均在2%左右。

为了达到产能目标,新希望采取了多种措施。8月2日,新希望发布公告称,拟投资10亿元收购河南、甘肃、陕西三个省的养殖项目。其中,河南省台前县、甘肃省靖远县新建年出栏50万头生猪产业项目。两个项目规模同为3000头祖代猪场,1.8万头父母代猪场,项目投资总额分别为4.83亿元和4.76亿元。第三个项目为以4450万元收购的陕西仲山兴旺农牧科技有限公司(以下简称“仲山兴旺”)100%股权。据悉,仲山兴旺拥有存栏2400头母猪场已流转土地的全套合规手续。

除直接购买产能外,新希望还通过金融方式加快拓展产能。10月,新希望发起设立沈阳新希望现代农业股权投资基金,总规模不超过10亿元。新希望表示,该基金成立的目的是进一步加快区域布局,投资于沈阳市范围

内的饲料、养殖领域的产业项目。目前,确定以位于沈阳新民市、康平县两个合计规划年出栏300万头生猪养殖项目为投资标的。

9.85 亿元

新希望六和股份有限公司拟以1.35亿元和8.5亿元的价格,收购郑州全生农牧科技有限公司100%股权和莱阳市新牧养殖有限公司100%股权。

伴随产能加速拓展,新希望业绩也不断增长。报告显示,今年前三季度,新希望实现营收569.17亿元,同比增长12.01%;净利润30.72亿元,同比增长111.73%;其中三季度净利为15.1亿元,同比增长149.67%。

新希望相关负责人表示,头部企业具有规模优势,可以保持盈利,相比饲料、屠宰,养猪的总利润率,养殖业利润率也是非常可观的。