

5G移动电话用户突破10亿

在庞大用户体量的支撑下,更丰富的5G应用有望浮现

■本报记者 李乔宇

12月23日,工信部披露了2024年前11个月通信业经济运行情况。工信部表示,前11个月,通信业整体运行态势平稳。电信业务量实现稳步增长,5G、千兆光网、物联网等网络基础设施建设深入推进,连接用户规模持续扩大,移动互联网接入流量较快增长。

数据显示,截至11月末,三家基础电信企业及中国广电网络股份有限公司的移动电话用户总数达17.9亿户,比上年末净增4682万户。其中,5G移动电话用户突破10亿户,达10.02亿户,比上年末净增1.8亿户,占移动电话用户的

56%,占比较上年末提高9.4个百分点。

5G网络建设方面,截至11月末,5G基站总数达419.1万个,比上年末净增81.5万个,占移动基站总数的33.2%,占比较上年末提高4.1个百分点。

此前,中国移动有限公司(以下简称“中国移动”)、中国电信股份有限公司(以下简称“中国电信”)以及中国联通网络通信股份有限公司(以下简称“中国联通”)陆续发布了2024年11月份运营数据公告。

数据显示,2024年11月份,中国移动移动业务客户总数10.05亿户,其中5G网络用户数5.47亿户;同期中国电信移动用户数为4.24

亿户,其中5G套餐用户数为3.49亿户;中国联通“大联接”用户累计到达数11.27亿户,其中5G套餐用户累计到达数2.89亿户。

另据来自国家广播电视总局披露的数据,截至9月份末,广电5G用户2936.62万户。

通信运营行业资深观察人王征南告诉《证券日报》记者,按工信部披露的最新数据计算,我国5G移动电话用户在同期移动电话总用户中占比达56%。随着渗透率逐步提升,预计未来5G用户数量增速将逐步放缓。

“庞大的用户基础为5G技术创新提供了动力,运营商将持续加大研发投入,推动5G技术不断演进和完善,如5G-A、5G轻量化

等技术的研发。”王征南表示,“10亿级的用户数会带来5G相关产业的跨越发展,包括网络设备制造、终端设备制造、应用开发、通信服务等,形成了庞大的产业生态,促进更多产业链上下游企业的协同合作。”

在庞大用户体量的支撑下,更丰富的5G应用有望浮现。

近期,工信部等部门联合印发的《5G规模化应用“扬帆”行动升级方案》提出,到2027年底,每万人拥有5G基站数达38个,5G个人用户普及率超85%,5G网络接入流量占比超75%,5G物联网终端连接数超1亿,构建形成“能力普惠、应用普及、赋能普惠”的发展格局,全面实现5G规模化应用。

“2025年,我们将看到5G技术与人工智能、大数据、云计算等其他技术深度融合,实现产业的智能化、自动化和高效化发展,如‘5G+工业互联网+人工智能’加速新型工业化进程。”王征南表示。

面向个人用户需求的5G应用也有了进一步发展的土壤。在王征南看来,有了10亿5G用户规模作为基本盘,5G规模化应用场景将进一步拓宽。他表示,高速率、低时延的5G网络在过去几年已经赋能千行百业实现数字化转型,助力多个产业实现提质增效。未来,5G应用或将进一步关注C端用户的需求,5G新通话、5G消息、AI眼镜、云手机等产品将展现出更大的市场空间。

加快煤电一体化进程 陕西煤业拟156.95亿元收购电力资产

■本报记者 殷高峰

陕西煤业股份有限公司(以下简称“陕西煤业”)煤电一体化进程正在不断提速。

12月23日晚间,陕西煤业披露公告称,公司拟以156.95亿元收购陕西煤业化工集团有限责任公司(以下简称“陕煤集团”)持有的陕煤电力集团有限公司(以下简称“陕煤电力”)的议案已经在当天的股东大会上通过。

“此次收购旨在认真贯彻国企改革政策方针,减少关联交易,增加公司利润,推动公司高质量发展。”陕西煤业证券部相关人士对《证券日报》记者表示。

“煤电一体化实现了煤炭和电力两大产业的深度融合,使产业链上下游更加紧密地联系在一起,提高了整体运营效率和竞争力,也是当前煤电行业发展的一个趋势。”万联证券投资顾问屈放在接受《证券日报》记者采访时表示,陕西煤业作为煤炭行业的龙头,煤炭主业受产能批复等因素的影响,想要进一步做大做强存在一定制约,而电力资产与煤炭主业的关联性是最强的,也符合当前的政策方向。

梳理此次收购进程,早在9月份,陕煤集团就与陕西煤业签订意向协议,拟将其所持有的陕煤电力全部股权转让给陕西煤业。

资料显示,陕煤电力于2016年7月21日注册成立,注册资本67.68亿元。业务范围包括火力发电、综合利用发电、新能源电站、综合能源服务和配售电等。就其股权结构来看,陕煤集团出资60亿元,持有陕煤电力股份88.6525%,国开基础设施基金有限公司持股11.3475%。

根据公告,本次收购价格以陕煤电力评估净资产值177.04亿元计算,确定陕西煤业本次收购资产的价格为156.95亿元。

公开资料显示,陕西煤业主要从事煤炭开采、洗选、运输、销售以及生产服务等业务,煤炭产品主要用于电力、化工及冶金等行业。

“近几年,国务院国资委、陕西省国资委要求上市公司做优做大做强,同时要求煤炭企业推进煤电一体化,国企改革要求集团提升资产证券化水平。从证券监管角度,要求上市公司与股东之间要降低关联交易。基于以上因素的综合考量,作出了收购陕煤集团电力资产的决策。”上述陕西煤业证券部人士表示,本次交易也是公司打造“煤电一体化”运营模式的重要举措,拟收购上述资产符合公司的实际经营需要和战略发展方向,能够进一步减少关联交易,增加营业收入、延伸煤炭主业产业链,促进公司高质量发展。

据了解,陕煤电力目前拥有830万千瓦产能的装机规模。同时,目前仍有5个2×100万千瓦的超超临界机组在建。

“5个在建电厂中,除了陕西黄陵的是坑口电厂以外,其余均分布在铁路沿线,而且其他四个是在‘两湖一江’以及河南地区,目前来看是火电行业建设成本最低,相对高电价的地方,预计未来新建电厂的盈利能力是比较强的。”上述陕西煤业证券部人士透露,公司认为此次收购不会影响煤炭销售结构。目前所有火电企业均实现长协煤全覆盖,新建火电项目从可研开始,也均是按照长协煤全覆盖进行规划,从哪个矿井供应,走哪条运输线路,都会做细致的计划安排,同时公司的长协煤在全方位覆盖在役与在建火电企业外还有富余。

赤峰黄金有望成为第三只“A+H”黄金股

■本报记者 马宇薇

继紫金矿业、山东黄金实现“A+H”两地上市后,市场或将迎来第三只“A+H”黄金股。

12月23日,赤峰吉隆黄金矿业股份有限公司(以下简称“赤峰黄金”)发布公告,公司发行境外上市股份(H股)获得中国证监会备案。

拟于香港主板上市

赤峰黄金最初被称为“内蒙古四大首富之一”的赵美光创立,2012年通过借壳“ST宝龙”登陆上交所主板。随后,赤峰黄金开启业务扩张之路,通过多次并购,现已发展成为国内头部上市黄金生产商中的唯一一家民营企业。今年6月份,赤峰黄金首次披露赴港上市计划,并于8月份向香港联交所递

交H股上市申请,拟于香港主板IPO上市。

公告显示,赤峰黄金此次拟发行不超过3.38亿股H股并在香港联交所上市。

公开信息显示,公司的主营业务为黄金、有色金属采选业务,主要通过下属子公司开展。公司拥有7个黄金及多金属矿山,分布于中国、东南亚和西非等世界各地。此外,控股子公司安徽广源科技发展有限公司属资源综合利用行业,从事废弃电器电子产品处理业务。

“公司是中国最大的民营黄金生产商,在黄金产量及收入方面的增长领先,市场前景欣欣向荣。”在H股招股书中,赤峰黄金视黄金产量及收入为自身竞争优势。

据弗若斯特沙利文(北京)咨询有限公司发布的报告,截至2024年3月31日,赤峰黄金拥有的黄金资源量为14.6百万盎司,而就黄金

产量而言,赤峰黄金在中国的上市黄金生产商中排名第五,2023年的黄金产量为461.5千盎司。

招股书显示,赤峰黄金本次拟赴港上市募集资金主要用于现有矿场的改造及勘探,以充分实现公司的增长潜力。

南开大学金融发展研究院院长田利辉在接受《证券日报》记者采访时表示:“A股公司推进赴港上市原因主要包括拓宽融资渠道、提升品牌形象、优化资本结构等。”

剑指全球化

今年以来,A股上市公司赴港上市热情高涨。仅12月份以来,就有5家A股公司更新赴港上市进展。

截至目前,年内已有美的集团股份有限公司、顺丰控股股份有限公司、江苏龙蟠科技股份有限公司

成功登陆港股市场,迈威(上海)生物科技股份有限公司、佛山市海天调味食品股份有限公司等十余家公司正筹划赴港上市,山东南山铝业股份有限公司、歌尔股份有限公司等公司计划分拆子公司赴港上市。

有业内人士分析称,A股上市公司赴港上市也是布局全球市场的重要一步。

例如,赤峰黄金在今年6月8日披露的公告中称,赴港上市是为满足公司业务发展的需要,进一步提升公司治理水平和核心竞争力,深入推进公司全球化战略。宁波均胜电子股份有限公司表示,计划赴港上市主要是为满足在智能汽车等领域的全球化发展需要,深入推进公司“业务+资本”联动的全球化战略布局等。

北京博星证券投资顾问有限公司研究所所长兼首席投资顾问邢星在接受《证券日报》记者采访

时表示:“‘A+H’模式有助于企业提升国际知名度,增强在全球市场中的竞争力。赴港上市,企业可以接触到更多国际投资者和合作伙伴,拓展海外市场。此外,‘A+H’模式还有助于企业优化资源配置,推动国际化战略的实施。”

事实上,今年以来相关支持政策频出,也是促进A股公司赴港上市的重要因素之一。

例如,今年4月份,中国证监会发布5项资本市场对港合作措施,其中提到“支持内地行业龙头企业赴港上市”。今年10月份,香港联交所与香港证券及期货事务监察委员会发布联合声明,宣布将优化新上市申请审批流程时间表,并特别指出将加快合资格A股上市公司的审批流程,以进一步吸引优质公司赴港上市,并提升香港作为领先的国际新股募集市场的吸引力。

数字赋能助力东北制药加“数”前行

近日,东北制药自主设计的蒸汽日成本核算系统正式上线运行。该系统深度融合了工业互联网技术与大数据分析平台,通过对企业自产蒸汽过程中涉及的水、电、煤等关键工业数据以及管理成本费用的全面采集与智能分析,实现了蒸汽日成本的自动精准核算,进一步支撑生产经营决策。

生产经营有需求 大数据有“回应”

“在我们的日常生产过程中需要

用到大量的蒸汽,蒸汽的使用量直接关系到生产效率和生产成本。”东北制药能源保障中心能源主管吕帅介绍,这套定制化的蒸汽日成本核算系统可实时计算出包括能源单耗、总耗以及日、月等周期性的共十几组数据,“我们从系统中直接调取数据报告,可更加直观地监测能源投入产出变化,为能源成本的精细化管理提供了更加详细准确的数据支持,有利于提高能源利用率,降低生产成本。”

在东北制药,只要生产经营有需求,大数据就有回应。

针对日常销售回单匹配这一工作痛点,东北制药同样利用大数据技术,开发并上线了物流自动化提升系统。该系统通过常态化的业务单位使用情

况跟踪,及时匹配销售需求,有效提升了销售回单的上传率,为销售管理者提供了可视化的运单监管平台,极大地提高了物流管理的透明度和工作效率。

释放数据价值 构建闭环管理

随着近年来数字化已经成为制造业企业转型升级的重要抓手,东北制药也加速了数字化脚步。在构建闭环管理方面,将数字化转型的触角延伸至企业生产、销售、安全、环保等各个环节。

通过引入先进的信息技术,将大数据、云计算、人工智能等现代科技手

段应用于生产过程中,实现对生产流程的数字化管理和智能化控制,实现了医药制造向“智造”转变,不仅显著提高了生产效率,降低了生产成本,还确保了产品质量的持续稳定。

同时,大数据分析的应用,为企业绿色发展、安全生产、供应链管理、市场营销以及企业管理决策提供了强有力的数据支撑,全面堵塞生产经营各环节的“跑冒滴漏”,优化流程,提升效率,为企业的持续发展奠定了坚实基础。

值得一提的是,东北制药在数字化转型的过程中,始终坚持自主研发与创新,不断引入先进的信息技术,推动生产流程、管理模式、市场策略等方面的革新。截至目前,公司已成功自研了集

生产、销售、安全、环保等九大业务自反馈信息平台,不仅提升了企业管理的智能化水平,更为企业构建起了全要素、全产业链、全价值链的生产制造和配套服务体系,加速企业将大数据、云计算、人工智能等赋能新型工业化的新一代信息技术深度融合,为推进企业加“数”发展提供强大支持。

以数字技术重构企业生态 助力高质量发展

在数字化转型的推动下,东北制药的智能制造水平得到显著提升,公司先后获评国家大宗原料药及医药中间体智能制造示范项目、辽宁省智能工厂及沈阳市智能工厂。

“企业的数字化转型是一项持久而艰巨的工作。当前,公司数字化转型虽已取得一定成效,但仍然有很长的一段路要走。”东北制药信息中心主任吴忠源表示,未来,公司将在“合规、提质、降本、创新”的数字化转型基调下,紧紧围绕企业战略目标,以工业互联网平台为纽带,持续夯实底层数据,通过横向到边、纵向到底的穿透式覆盖范围,向全流程数据驱动业务洞察迈进,全力支撑企业生产、销售、质量、安全、环保等各业务环节,以数字技术重构企业生态,以科技创新赋能新质生产力,全面助力企业高质量发展,为实现中国智造向中国“智造”的转变贡献更多力量。

(CIS)



中国价值新坐标

创造·发现·分享