

云服务高速增长

中移动千亿布局加入竞争

—通信行业研究周报

申港证券
SHENGANG SECURITIES

投资摘要:

本周行情回顾。本周(2019.11.11-11.15),上证指数下跌2.46%,深证成指下跌2.50%,申万通信指数下跌3.12%,位列申万28个一级行业涨幅榜第14位。

每周一谈: 云服务高速增长 中移动千亿布局加入竞争

事件:11月14日,2019中国移动全球合作伙伴大会在广州开幕。中国移动云能力中心副总经理吴世俊表示,“移动云的发展目标是三年内进入国内云服务商第一阵营,三年投资总规模在千亿元以上。”

2019年上半年,我国云服务市场保持高速增长。公有云服务整体市场规模达到54.2亿美元,其中IaaS市场增速稳健,同比增长72.2%,PaaS市场增速有所回落,同比增长92.6%。云服务竞争趋于集中化。排名前十的厂商占据了超过90%的市场份额:

- **IaaS: 阿里、腾讯、中国电信、华为、AWS位居前五位,占据了75.3%的市场份额。**其中,阿里巴巴的市场份额依然以41.6%大幅领先于其他竞争对手。腾讯云和中国电信市场份额保持稳定,分别以11.88%和8.54%分列二、三位。华为市场份额从2019年第一季度的5.2%增长至6.7%,位列第四。

全球云服务收入规模持续增长,“上云”大势所趋。据Gartner预测,全球公有云服务市场将在2020年达到2664亿美元,同比增长17%。软件即服务(SaaS)仍将是最大的细分市场。凭借订阅型软件的可扩展性,该市场预计明年将增长至1160亿美元。云系统基础架构服务或基础架构即服务(IaaS)在2020年将达到500亿美元,预计同比增长24%,该增长率为所有细分市场中最高。

移动入局云服务,三年投资超千亿。移动云将成为中国移动5G+战略的重要落地举措。中国移动云将作为国家新型基础设施重要承载、5G应用核心平台。以中国移动三年内进入国内云服务第一阵营的目标为参考,中国移动将以中国电信为参照,在三年内通过大量投资完成追赶,力争夺取约10%的市场份额,超越电信。

- **重重挑战:**此次入局云服务,移动在云服务的2B业务领域并不具备品牌优势及成熟产品方案。
- **独具优势:**中国移动拥有全球最大的4G网络,在5G网络的建设上也有望继续保持网络能力的领先。移动云具备“运+网+边+端”一体化优势。凭借海量的用户和接入机房资源,移动云的边缘计算服务拥有优质布局资源,更贴近用户,可提供更优的时延敏感服务,例如车联网、VR/AR等。

投资策略:在全球公有云收入规模持续扩大的大背景下,起步相对较晚的国内云服务市场相比海外有着更大的市场增量空间。中国移动正式加入国内云服务市场竞争,未来三年内超千亿的投资规模将助力产业规模进一步扩大。我们看好上游设备供应商持续收益,IaaS相关的服务器、数据中心交换机、高端路由器设备需求将进一步增长。推荐关注服务器、交换机及路由器设备龙头厂商:中兴通讯、星网锐捷、紫光股份(新华三)。

风险提示:云服务厂商资本开支不及预期;竞争环境恶化,毛利水平快速降低。

评级

增持(维持)

2019年11月17日

曹旭特

分析师

SAC执业证书编号: S1660519040001

行业基本资料

股票家数	102
行业平均市盈率	169.3
市场平均市盈率	16.55

行业表现走势图



资料来源:申港证券研究所

相关报告

- 1、《通信行业研究周报:5G室内覆盖需求变革 扩展型微站迎机遇》2019-11-11
- 2、《通信行业研究周报:通信行业2019年三季度报点评 业绩萎靡 5G尚未进入兑现阶段》2019-11-04
- 3、《通信行业研究周报:广电公布5G规划 带来建设增量》2019-10-27

1. 每周一谈：云服务高速增长 中移动千亿布局加入竞争

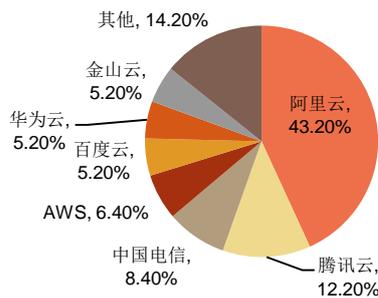
事件：11月14日，2019中国移动全球合作伙伴大会在广州开幕。中国移动云能力中心副总经理吴世俊表示，“移动云的发展目标是三年内进入国内云服务商第一阵营，三年投资总规模在千亿级以上。”

1.1 我国云服务市场维持高速增长 竞争格局趋向集中化

2019年上半年，我国云服务市场保持高速增长。2019上半年中国公有云服务整体市场规模（IaaS/PaaS/SaaS）达到54.2亿美元，其中IaaS市场增速稳健，同比增长72.2%，PaaS市场增速有所回落，同比增长92.6%。云服务竞争趋于集中化。排名前十的厂商占据了超过90%的市场份额：

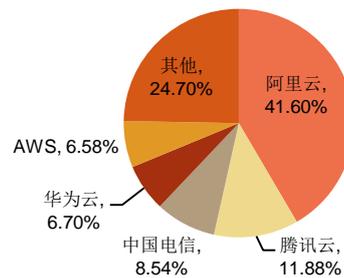
- ◆ **IaaS：**阿里、腾讯、中国电信、华为、AWS位居前五位，占据了75.3%的市场份额。其中，阿里巴巴的市场份额依然以41.6%大幅领先于其他竞争对手。腾讯云和中国电信市场份额保持稳定，分别以11.88%和8.54%分列二、三位。华为市场份额从2019年第一季度的5.2%增长至6.7%，占据第四的位置，超越AWS。

图1：2019年第一季度中国公有云IaaS厂商市场份额



资料来源：IDC《中国公有云服务市场（2019上半年）跟踪》，申港证券研究所

图2：2019年第二季度中国公有云IaaS厂商市场份额

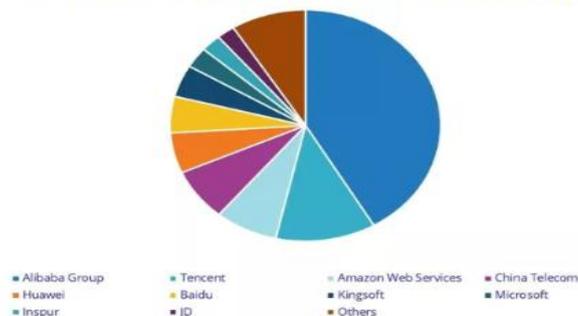


资料来源：IDC《中国公有云服务市场（2019上半年）跟踪》，申港证券研究所

- ◆ **IaaS+PaaS：**阿里、腾讯、AWS、中国电信、华为共同占据74%的市场份额，持续保持领先优势。百度在PaaS市场表现仍然亮眼，其加速将AI底层技术和应用能力向云输入，刺激了百度云在该市场的长足增长。

图3：2019年第二季度中国公有云IaaS+PaaS厂商市场份额

2019上半年前十大中国公有云IaaS+PaaS厂商市场份额占比



资料来源：IDC《中国公有云服务市场（2019上半年）跟踪》，申港证券研究所

1.2 全球公有云服务收入规模保持高速增长

全球云服务收入规模持续增长，“上云”大势所趋。据 Gartner 预测，全球公有云服务市场将在 2020 年达到 2664 亿美元，相比 2019 年的 2278 亿美元增长 17%。软件即服务（SaaS）仍将是最大的细分市场。凭借订阅型软件的可扩展性，该市场预计明年将增长至 1160 亿美元。第二大细分市场是云系统基础架构服务或基础架构即服务（IaaS）。该市场在 2020 年将达到 500 亿美元，预计同比增长 24%，该增长率为所有细分市场中最高。出现这一增长的原因是市场对现代应用和工作负载的需求，而传统数据中心无法满足现代应用和工作负载对基础架构的需求。

表1：全球公有云服务收入规模预测（十亿美元）

	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
云业务处理服务（BPaaS）	41.7	43.7	46.9	50.2	53.8
云应用基础架构服务（PaaS）	26.4	32.2	39.7	48.3	58.0
云应用服务（SaaS）	85.7	99.5	116.0	133.0	151.1
云管理与安全业务	10.5	12.0	13.8	15.7	17.6
云系统基础架构服务（IaaS）	32.4	40.3	50.0	61.3	74.1
总计	196.7	227.7	266.4	308.5	354.6

资料来源：Gartner，申港证券研究所

1.3 中移动入局公有云 计划三年投资超千亿

移动云将成为中国移动 5G+战略的重要落地举措。中国移动云将作为国家新型基础设施重要承载、5G 应用核心平台。

三年目标追赶电信云。以中国移动三年内进入国内云服务第一阵营的目标为参考，中国移动将以中国电信为参照，在三年内通过大量投资完成追赶，力争夺取约 10% 的市场份额，超越电信。

1.3.1 移动云面临挑战：初入云服务 2B 市场

作为云服务领域的“新手”，移动云将面临重重挑战。不同于 2017 年移动大举投资宽带，并快速超越电信、联通，成为固网宽带市场份额第一。此次入局云服务，移动在云服务的 2B 业务领域并不具备品牌优势及成熟产品方案。

- ◆ **品牌：**不同于阿里云、腾讯云、天翼云、华为云，移动品牌影响力仍停留在 2C 领域。如何打破 2B 与 2C 服务模式的差异，在云服务客户中建立品牌口碑，将成为首要解决的问题。
- ◆ **产品：**我们认为移动将在初期以 IaaS 为重心，开展云服务业务。同步完善 PaaS 和 SaaS，以提供完整的云服务解决方案。

1.3.2 移动云独有优势：“云+网+边+端”一体化

云网融合，运营商入局云服务独具优势。中国移动拥有全球最大的 4G 网络，在 5G 网络的建设上也有望继续保持网络能力的领先。固网方面也拥有国内最大的固网资源，并已建立针对政企客户的 SOTN 专线网络。可以看到，阿里云也在大举投入云骨干网的建设，可见网络与云服务的融合是未来发展的大趋势。

移动云具备“运+网+边+端”一体化优势。凭借海量的用户和接入机房资源，移动云的边缘计算服务拥有优质布局资源，更贴近用户，可提供更优的时延敏感服务，例如车联网、VR/AR等。

1.3.3 移动云投资三年超千亿元 上游设备商受益

中国移动在未来三年投入千亿级的资金培育移动云。巨额资金的投入无疑将加速移动云形成规模，对于云服务而言，技术和规模可有效降低成本。从目前来看，未来的云服务是趋同的，最终比拼的是规模效应，成本控制。

我们梳理了2019年以来中国移动云资源池相关采购信息。未来随着中移动在云服务领域投入的持续扩大。传统通信设备商华为、中兴将持续收益。新华三、浪潮、锐捷网络等服务器、数据中心交换机、路由器设备供应商也将在运营商业领域大幅收益。

表2：2019年中国移动云资源池采购信息汇总

采购项目	招标内容	中标信息	
2019年集中电信云资源池一期工程硬件集成服务采购	20000台服务器	第1中标候选人：北京荣之联科技股份有限公司；投标报价：1928万元（含税）；中标份额为60.09%；	第2中标候选人：华为技术服务有限公司；投标报价：2001万元（含税）；中标份额为39.91%。
集中电信云资源池一期工程（硬件设备）集采	数据中心交换机4816台（TOR交换机4600台，EOR交换机216台），高端路由器288台（出口路由器72台，CE路由器216台）。	华为未含税报价为130000365.04元，含税报价为150800186.08元，中标份额68.84%；	中兴未含税报价为171968392.72元，含税报价为199483872.56元，中标份额31.16%。
2019年私有云资源池三期二阶段工程及Hadoop云平台三期工程GPU服务器集采	130台GPU服务器，最高限价6632万元（不含税），不划分标包。	——	——
2019年IT云资源池新建项目SDN系统二级集采	SDN系统6套，分别分布在12个节点，项目总预算超3.37亿元（不含税）。	——	——
2019年集中网络云资源池二期工程PC服务器采购	PC服务器共计32700台	新华三技术有限公司，投标报价966154297.67元（不含税），中标份额：19930台；	华为技术有限公司，投标报价1136009728.68元（不含税），中标份额：12770台。
2019年集中网络云资源池二期工程数据中心交换机集中采购	数据中心交换机共计6930台，其中TOR交换机6706台，EOR交换机224台	——	——
2019年集中网络云资源池二期工程分布式块存储采购	采购分布式块存储共计85236TB（有效容量），其中典配1为63476TB，典配2为21760TB	——	——
中移动云资源池二期工程数据中心交换机、高端路由器扩容集采	扩容集采采用单一来源采购	华为中标：高端路由器5档4台；数据中心交换机350台。	中兴中标：高端路由器5档4台；数据中心交换机152台。

资料来源：公开信息整理，申港证券研究所

敬请参阅最后一页免责声明

1.4 投资策略

在全球公有云收入规模持续扩大的大背景下，起步相对较晚的国内云服务市场相比海外有着更大的市场增量空间。中国移动正式加入国内云服务市场竞争，未来三年内超千亿的投资规模将助力产业规模进一步扩大。我们看好上游设备供应商持续收益，IaaS 相关的服务器、数据中心交换机、高端路由器设备需求将进一步增长。推荐关注服务器、交换机及路由器设备龙头厂商：中兴通讯、星网锐捷、紫光股份（新华三）。

1.5 风险提示

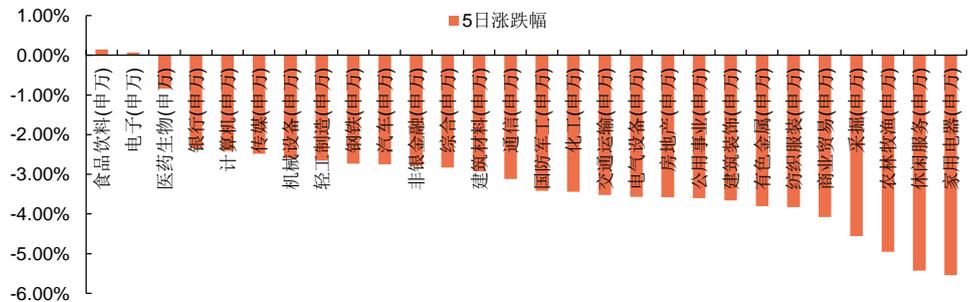
云服务厂商资本开支不及预期；竞争环境恶化，毛利水平快速降低。

2. 本周行情回顾

本周，上证指数下跌 2.46%，深证成指下跌 2.50%，申万通信指数下跌 3.12%，位列申万 28 个一级行业涨幅榜第 14 位。目前通信板块 TTM 市盈率为 34.97 倍，位列申万 28 个一级行业的第 3 位。

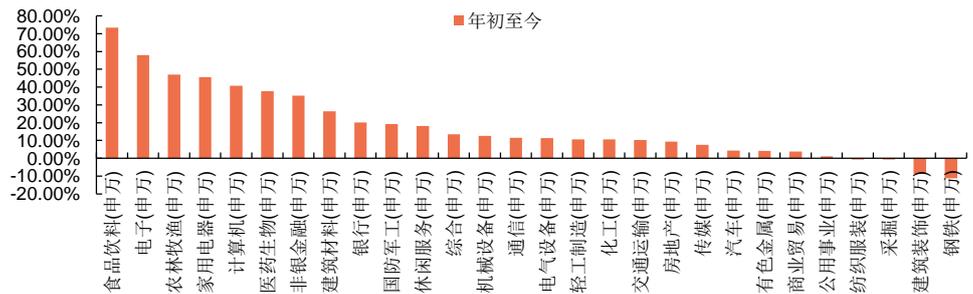
自 2019 年初至今，上证综指、深证成指、创业板指、沪深 300 指数、申万通信指数分别上涨 15.94%、33.26%、29.05%、28.78%、11.48%。通信指数在申万 28 个一级行业涨幅榜排名第 14 位。

图4：本周 SW 一级行业涨跌幅



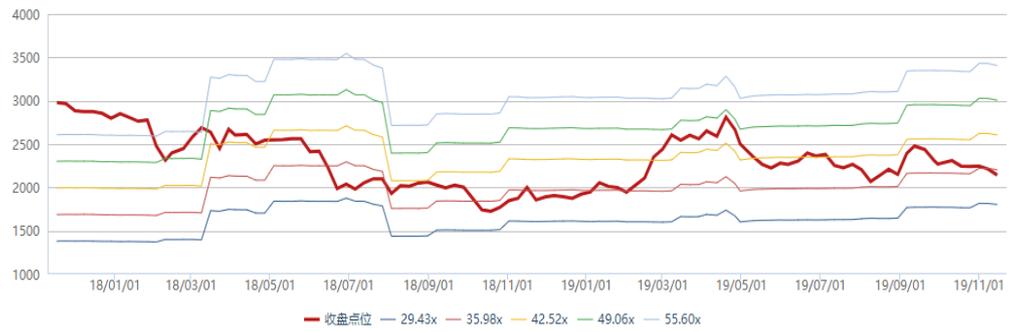
资料来源：申港证券研究所

图5：年初至今 SW 一级行业涨跌幅



资料来源：Wind，申港证券研究所

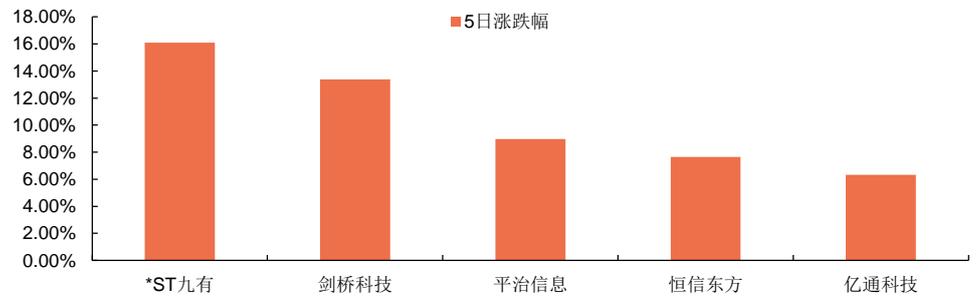
图6: SW 通信估值水平



资料来源: Wind, 申港证券研究所

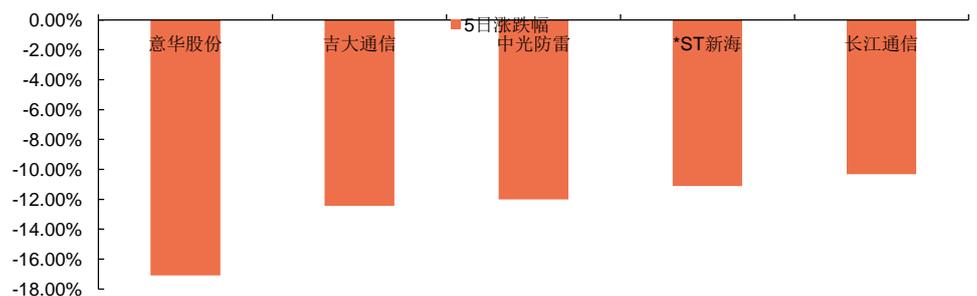
个股方面, 本周涨幅前五的股票是*ST九有、剑桥科技、平治信息、恒信东方、亿通科技; 跌幅靠前的是意华股份、吉大通信、中光防雷、*ST新海、长江通信。

图7: 本周 SW 通信个股涨幅榜前五



资料来源: Wind, 申港证券研究所

图8: 本周 SW 通信个股跌幅榜前五



资料来源: Wind, 申港证券研究所

3. 行业新闻

◆ 移动云发展目标: 千亿投资加持, 三年内进入国内第一阵营

11月14日-16日, 2019中国移动全球合作伙伴大会在广州举行。在今日的媒体沟通会上, 中国移动云能力中心副总经理吴世俊表示, 云改是中国移动5G+战略落地的重要举措, 移动云作为国家新型基础设施重要承载、5G应用核心平台, 是持续

助力社会数字化转型升级的中坚力量。为推进移动云全面快速发展，2019年8月，在中国移动集团5G+战略指导下，中移（苏州）软件技术有限公司正式挂牌“中国移动云能力中心”，承担移动云研发、运营、建设、支撑一体化职责。吴世俊指出：“移动云的发展目标是三年内进入国内云服务商第一阵营，三年投资总规模在千亿元以上。”（C114）

◆ 如何破解5G前传难题？--烽火半有源创新成果亮相中国移动合作伙伴大会

2019中国移动全球合作伙伴大会，烽火通信协助中国移动展示半有源MWDM创新成果。C-RAN将是5G建设的重要场景，而“管、价、期”3大问题是5G前传建设的重要瓶颈，具体体现在三个方面：1. 管道资源紧张。国家战略城市管道资源紧张，光缆铺设场景逐步受限，光缆匮乏的地区，会面临无管道资源或无法敷设光缆的场景。2. 线缆造价成本高。C-RAN架构下，无源波分超过约1km就比新建光缆有造价优势，半有源波分预计超过约3.5km就比新建光缆有造价优势。3. 线缆建设工期长。光缆铺设平均工期接近8周，而无源/半有源波分，工期不超过1周。半有源波分的7大特性也将助力其成为5G前传承载的最优方案。烽火积极响应中国移动，目前独家支持半有源CWDM和MWDM方案（C114）

◆ 雷军：明年2千元以上手机支持5G 呼吁运营商开放eSIM

在中国移动全球合作伙伴大会上，小米董事长雷军发表主题演讲。雷军表示，小米非常看好5G给手机终端带来的巨大机会。今年9月，小米也发布了小米9 Pro和MIX Alpha两款5G手机。他透露，小米将全力推动5G手机的研发和推广，明年上半年2000元以上产品都会是5G手机，明年至少发布10款5G手机。小米此前启动了5G+AIoT战略，除了5G手机之外，还将大力发展AIoT设备的发展。雷军表示，小米的IoT平台已经连接设备数1.96亿台，5个IoT设备以上用户数超300万。（C114）

◆ OneChip：中国移动物联网eSIM芯片品牌正式发布

中国移动在广州全球合作伙伴大会推出物联网eSIM芯片自有品牌---OneChip。此次OneChip品牌的发布也标志着中国移动正式进入物联网芯片领域，赋能广大行业客户，并提供eSIM行业解决方案。（C114）

◆ 中国移动预测2020年5G手机市场超1.5亿 Q4出现千元机

中国移动发布《中国移动2020年终端产品规划》，预测2020年5G手机市场将超1.5亿，2020年第四季度终端价格将下探至1000-1500元，进入平台期。中国移动预测，将有超过10个品牌/子品牌推出5G手机，产品更加丰富，手机款型将超过100款。中国移动5G手机市场规模将超1亿。（C114）

◆ 中国移动发布《4.9GHz产业与应用白皮书》

中国移动联合华为、中兴通讯、中国信科、爱立信、诺基亚五家产业合作伙伴，在中国移动全球合作伙伴大会上发布了《4.9GHz产业与应用白皮书》。《4.9GHz产业与应用白皮书》从4.9GHz所涉及的频率特性、性能指标、应用场景、产业需求等方面出发，阐述了中国移动对于4.9GHz基本能力的探索以及对于应用场景和产业需求的思考。产业合作伙伴均表示该白皮书具有很强的战略优势和应用前景，将尽

快推动 4.9GHz 相关产品的产业成熟,实现 4.9GHz 与其他频段的协同创新与发展。
(C114)

◆ Gartner 预测 2020 年全球公有云收入将增长 17%

全球领先的信息技术研究和顾问公司 Gartner 预测,全球公有云服务市场将在 2020 年达到 2664 亿美元,相比 2019 年的 2278 亿美元增长 17%。Gartner 研究副总裁 Sid Nag 表示:“目前,云技术已成为主流。人们也因此对与云投资相关的结果抱有更高的期望。下一代解决方案几乎都是'云增强'解决方案。也就是说这些解决方案将基于云平台的优势提供数字化业务功能。”软件即服务(SaaS)仍将是最大的细分市场。凭借订阅型软件的可扩展性,该市场预计明年将增长至 1160 亿美元。第二大细分市场是云系统基础架构服务或基础架构即服务(IaaS)。该市场在 2020 年将达到 500 亿美元,预计同比增长 24%,该增长率为所有细分市场中最高。出现这一增长的原因是市场对现代应用和工作负载的需求,而传统数据中心无法满足现代应用和工作负载对基础架构的需求。(C114)

◆ 中国移动 2020 年 5G 目标: 发展 7000 万 5G 用户、销售 1 亿部 5G 手机

2020 年中国移动将发展 7000 万 5G 用户、销售 1 亿部 5G 手机,中国移动副总裁简勤在 2019 中国移动全球合作伙伴大会上分享了 5G 引领计划和双百亿计划。按照规划,中国移动 2020 年将发展 7000 万 5G 用户,销售 3 亿笔 5G 业务、1 亿部 5G 手机、5000 万台家庭泛智能终端和 1500 万行业模组。投入百亿引入生态权益、家庭泛智能终端和大屏内容,在移动云、DICT 集成应用和行业智能硬件领域;与合作伙伴分享百亿规模的新增收入。(C114)

◆ 评论: 中国移动高调入局公有云, 最后也是最好的机会

11 月 14 日, 2019 中国移动全球合作伙伴大会在广州开幕。主论坛尚未开始, 中国移动就爆出一个猛料! 在前面的媒体沟通会上, 中国移动云能力中心副总经理吴世俊表示, “云改是中国移动 5G+ 战略落地的重要举措, 移动云作为国家新型基础设施重要承载、5G 应用核心平台; 移动云的发展目标是三年内进入国内云服务商第一阵营, 三年投资总规模在千亿级以上。” (C114)

◆ 华为、中兴中标中国移动云资源池二期工程数据中心交换机、高端路由器扩容集采

11 月 13 日, 中国移动集中网络云资源池二期工程的数据中心交换机、高端路由器扩容进行单一采购。本次拟采购集中网络云资源池二期工程数据中心交换机、高端路由器扩容设备及板卡, 其中高端路由器 5 档 8 台, 数据中心交换机 502 台。设备将由华为和中兴两家设备商供货。高端路由器 5 档华为与中兴各 4 台, 数据中心交换机华为 350 台、中兴 152 台。此次扩容采购的设备属于高端设备, 对厂家的要求也就尤为的高, 直接采取单一采购的方式, 指定华为和中兴两大设备商供货, 体现了中国移动对两大设备商的充分认可。而此前的 6706 台接入交换机, 最终谁是最终赢家, 拭目以待。(C114)

◆ 新华三入侵防御产品最大份额中标中国移动集采项目

近日, 中国移动通信集团有限公司对外公布了 2019-2020 年入侵防御(IPS)集中采购项目中标结果, 本次项目采购规模达单年 789 台, 紫光旗下新华三集团以第一标

段 70%、第二标段 30% 的最大综合份额成功中标，成为同类项目唯一连续两次最大份额中标厂商，充分体现了客户对新华三网络安全产品的高度认可与信赖。(C114)

◆ 中移动 4.9GHz 小站样品试制集采

中国移动日前就启动 4.9GHz 垂直行业小站 pRRU 及 MAU 样品试制集采，进行底层产品的探索。中国移动研究院也致力于此，未雨绸缪，做好技术和产品储备。最终中标的企业是新华三技术有限公司和锐捷网络股份有限公司。从目前来看 4.9GHz 不太可能用于室外宏站。频段更高，意味着想要实现连续覆盖需要更多的站址，也就是更多的资本支出。另外，业界预计 5G 时代，85% 的应用场景将发生在室内，4.9GHz 高频段能够带来更大的容量，能够连接更多的设备，面对垂直行业的多样化泛智能终端的连接需求游刃有余，将成为 5G 室内业务场景应用的重要选择。(C114)

◆ 374 亿大单砸下来！中国移动启动 31 省通信工程设计集采

中国移动正式启动 31 个省公司的 2020-2021 年通信工程设计与可行性研究集采。本次采购规模庞大，涵盖了 31 个省公司的无线网（5G、FDD、NB 等）、传送网、核心网、支撑网、承载网、业务网、电源等专业。31 个省分公司的通信工程设计与可行性研究集采预估基本规模超 374.88 亿元（不含税），预估扩展规模超 562.32 亿元（不含税）。值得注意的是，本次 31 个省级公司的集采均包括 5G 无线网通信工程勘察设计。这是中国移动首次进行大规模的 5G 无线网采购，中国移动非常重视。对投标人做出明确要求：参与无线网的应标人必须满足电子通信广电行业（通信工程或无线）甲级设计资质、工程勘察（通信测量）甲级，且 5G 无线网要求投标人的自有专业设计人员不少于 500 人。(C114)

◆ 中国移动启动集中网络云资源池二期工程分布式块存储集采，总预算超 6.58 亿

中国移动开启 2019 年集中网络云资源池二期工程分布式块存储采购，将采购分布式块存储共计 85236TB（有效容量），其中典配 1 为 63476TB（有效容量），典配 2 为 21760TB（有效容量）。项目实施区域涉及保定、南京、金华、郑州、广州、成都、西安、哈尔滨 8 个大区中心。该项目设置了最高预算，典配 1，单 TB 有效容量最高单价 9000 元/TB（不含税），典配 2，单 TB 有效容量最高单价 4000 元/TB（不含税）。根据最高预算单价，可算出项目总预算 65832.4 万元（不含税）。项目部划分标段，原则上选取 3 家中标，每个中标人对应的分配份额原则上依次为：第 1 名中标 43610TB，第 2 名中标 24996TB，第 3 名中标 16630TB。此外，如综合排名前 3 名的投标人承诺供货产能整体情况不满足需求数量，则由综合排名第 4 名的厂商中标差额部分。如中标人为新厂商，新厂商的中标份额将按照新厂商试用原则进行份额分配。截止目前，这是继集中网络云资源池二期工程 8 个大区中心的 PC 服务器、数据中心交换机、硬件集成服务之后的第 4 次集采。本次集采又是过亿级规模。(C114)

◆ 华工正源已小批量生产 25G 光芯片

华工科技在互动平台上表示，公司可生产用于 5G 通信的光芯片，目前 25G 光芯片已小批量生产，未来会研发 50G 光芯片。据了解，华工科技子公司华工正源，是国内主流的光模块制造商之一，早在 4G 时代就稳居 4G 光模块市场前三。进入到 5G

时代，华工正源率先拿到华为首个 5G 光模块订单并成功交付。并在今年光博会期间推出 5G 可调谐彩光模块，全面满足 5G 前传多种应用场景需求。光芯片是光器件的核心原件，几乎占据着超过一半的成本，处在光器件行业金字塔塔尖的位置。根据中国电子元件行业协会发布的《中国光电子器件产业技术发展路线图（2018-2022 年）》来看，我国在 10Gb/s 速率的光芯片国产化率接近 50%，但是在 25Gb/s 及以上速率的国产化率远远低于 10Gb/s 速率，严重依赖进口，国产化急需提升。25G 光芯片实现小批量生产，意味着华工正源已经跻身国内高速光芯片的头部企业，加速推动我国 25Gb/s 及以上速率光芯片的国产化进程。（C114）

◆ **SA: 2019 年蜂窝物联网模块市场：中国模块厂商主导出货量份额而非收益**

Strategy Analytics 最新发布的研究报告《物联网模块厂商市场份额更新》指出，2018 年中国厂商统领物联网模块市场。通过收购芯讯通和龙尚，日海智能首次获得模块市场的领导权。就出货量而言，前十大物联网模块厂商中有五个是中国厂商；而就收益而言，前五大厂商中仅有一个来自中国。蜂窝物联网模块市场规模有望在 2019 年全年实现两位数的增长。就出货量而言，前五大厂商占全球蜂窝物联网模块总出货量的 60%，而按收益排名前五名的厂商则占总收益的 71%。中国厂商占总出货量的 42%，然而仅占总收益的 24%，这反映出中国国内市场设备的平均售价较低。Strategy Analytics 企业与物联网研究服务执行总监 Andrew Brown 表示：“在过去的几年中，2G 设备在中国物联网项目中一直占主导地位，但是这种趋势正在转向 NB 物联网设备，并且发展势头没有减弱的迹象，中国移动和中国联通的几个重大项目于 2018 年末开始，并将在 2019 年全年推动出货量增长。在中国国内市场，中国厂商倾向于每个模块以更低的价格点在国内市场上购买大型基础设施项目，因此中国厂商的出货量在全球激增，尽管拥有高端产品组合和平均售价的厂商在收益中所占份额更大。我们预计也将在 2019 年全年看到这一趋势。”（C114）

4. 公司公告

◆ **拓邦股份:董事会关于董事、高管减持计划实施完毕的公告**

深圳拓邦股份有限公司于 2019 年 4 月 20 日披露了《关于董事、高管减持计划的预披露公告》，公司董事纪树海先生、董事兼副总经理郑泗滨、彭干泉、马伟先生及公司副总经理、董事会秘书兼投资总监文朝晖女士、财务总监向伟先生拟自减持计划公告之日起十五个交易日后的六个月内减持所持有的部分公司股份。2019 年 8 月 17 日，公司披露了《关于董事、高管减持计划时间过半的进展公告》，纪树海、郑泗滨、彭干泉、马伟、向伟先生及文朝晖女士在减持计划时间过半的期间内未减持公司股份。2019 年 11 月 15 日，公司收到纪树海、郑泗滨、彭干泉、马伟、向伟先生及文朝晖女士提交的《关于减持计划实施完毕的告知函》，将上述减持计划实施完成情况进行公告。

◆ **中国联通:关于中国联合网络通信有限公司完成发行 2019 年度第二期超短期融资券的公告**

联通运营公司已于 2019 年 11 月 15 日完成发行总金额为人民币 40 亿元的 2019 年度第二期超短期融资券，期限为 270 日，年利率为 2.2%，起息日为 2019 年 11 月 15 日。

◆ 金信诺:关于签署框架合作协议暨关联交易的公告

深圳金信诺高新技术股份有限公司第三届董事会于 2019 年 11 月 15 日召开第三届董事会 2019 年第十次会议,会议以 7 票赞同,0 票反对,0 票弃权审议通过了《关于签署框架合作协议暨关联交易的议案》,公司拟与赣州发展投资控股集团有限责任公司、赣州发展供应链管理有限公司签订《关于成立合资供应链管理公司的框架合作协议》,拟与赣州供应链共同成立合资公司赣州发展金信诺供应链管理有限公司。合资公司成立的注册资本为人民币 20,000 万元,金信诺以货币方式出资人民币 9,800 万元,占注册资本的 49%;赣州供应链以货币方式出资人民币 10,200 万元,占注册资本的 51%。合资公司主要运营金信诺集团现有采购业务,业务模式为代理采购模式。

◆ 立昂技术:关于向激励对象授予限制性股票的公告

立昂技术股份有限公司第三届董事会第十五次会议和第三届监事会第十三次会议于 2019 年 11 月 15 日审议并通过了《关于调整 2019 年限制性股票激励计划激励对象名单及授予数量的议案》和《关于向激励对象授予限制性股票的议案》,根据《上市公司股权激励管理办法》、《立昂技术股份有限公司 2019 年限制性股票激励计划(草案)》的规定,以及公司 2019 年第六次临时股东大会的授权,公司董事会认为公司本次激励计划的授予条件已经成就,确定 2019 年 11 月 15 日为授予日,向 59 名激励对象授予 587 万股限制性股票。

◆ 共进股份:大股东减持股份计划公告

截至本公告披露日,深圳市共进电子股份有限公司(以下简称“公司”)股东汪大维先生及其一致行动人王丹华女士持有本公司无限售流通股 191,462,305 股,占公司总股本 24.68%,唐佛南先生及其一致行动人崔正南女士合计持有本公司无限售流通股 191,462,226 股,占公司总股本 24.68%。公司股东汪大维先生及唐佛南先生,计划自本公告披露之日起 15 个交易日后的 6 个月内(窗口期等不得减持股份期间不减持),拟通过集中竞价、大宗交易等方式减持相应股份,即:汪大维先生拟减持不超过 7,757,333 股,占公司总股本 1%;唐佛南先生拟减持不超过 7,757,333 股,占公司总股本 1%。采用集中竞价交易方式减持公司股份的,在任意连续 90 个自然日内,上述股东减持股份的总数不超过公司总股本 1%;采用大宗交易方式减持公司股份的,在任意连续 90 个自然日内,上述股东减持股份的总数不超过公司总股本的 2%。

◆ 广哈通信:关于获得政府补助的公告

广州广哈通信股份有限公司(以下简称“公司”)及子公司广州广有通信设备有限公司于 2019 年 1-10 月期间,累计收到各项政府补助资金共计人民币 2,310,890.46 元。按照《企业会计准则第 16 号-政府补助》的规定:上述补助属于与收益相关的政府补助,公司拟将上述政府补助全部计入当期损益,与公司日常经营活动相关确认为其他收益,金额为 2,170,061.45 元。与公司日常经营活动无关确认为营业外收入,金额为 140,829.01 元。最终结果以会计师事务所审计结果为准。公司及子公司收到的上述政府补助,预计将增加公司 2019 年度利润总额 2,310,890.46 元。

◆ 宝信软件:获得政府补贴及增值税退税公告

2019年1月1日至2019年10月31日期间，上海宝信软件股份有限公司及控股子公司累计确认地方政府补贴、高新技术补贴等政府补贴款项共计3,107.28万元，累计确认软件产品增值税即征即退款项共计3,995.71万元。根据《企业会计准则第16号—政府补助》相关规定，上述款项计入2019年度当期损益，预计将对公司2019年度经营业绩产生积极影响，最终会计处理以及对公司2019年度经营业绩产生的影响程度，以经会计师事务所审计的公司2019年度报告为准。

分析师承诺

负责本研究报告全部或部分内容的每一位证券分析师，在此申明，本报告的观点、逻辑和论据均为分析师本人研究成果，引用的相关信息和文字均已注明出处。本报告依据公开的信息来源，力求清晰、准确地反映分析师本人的研究观点。本人薪酬的任何部分过去不曾与、现在不与、未来也将不会与本报告中的具体推荐或观点直接或间接相关。

风险提示

本证券研究报告所载的信息、观点、结论等内容仅供投资者决策参考。在任何情况下，本公司证券研究报告均不构成对任何机构和个人的投资建议，市场有风险，投资者在决定投资前，务必要审慎。投资者应自主作出投资决策，自行承担投资风险。

免责声明

本研究报告由申港证券股份有限公司研究所撰写，申港证券股份有限公司是具有合法证券投资咨询业务资格的机构。本研究报告中所引用信息均来源于公开资料，我公司对这些信息的准确性和完整性不作任何保证，也不保证所包含的信息和建议不会发生任何变更。我们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，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。

我公司及其所属关联机构可能会持有报告中提到的公司所发行的证券头寸并进行交易，也可能为这些公司提供或者争取提供投资银行、财务顾问或者金融产品等相关服务。本报告版权仅为我公司所有，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、刊发，需注明出处为申港证券研究所，且不得对本报告进行有悖原意的引用、删节和修改。

本研究报告仅供申港证券股份有限公司客户和经本公司授权刊载机构的客户使用，未经授权私自刊载研究报告的机构以及其阅读和使用者应慎重使用报告、防止被误导，本公司不承担由于非授权机构私自刊发和非授权客户使用该报告所产生的相关风险和法律责任。

行业评级体系

申港证券行业评级体系：增持、中性、减持

增持	报告日后的 6 个月内，相对强于市场基准指数收益率 5% 以上
中性	报告日后的 6 个月内，相对于市场基准指数收益率介于 -5%~+5% 之间
减持	报告日后的 6 个月内，相对弱于市场基准指数收益率 5% 以上

市场基准指数为沪深 300 指数

申港证券公司评级体系：买入、增持、中性、减持

买入	报告日后的 6 个月内，相对强于市场基准指数收益率 15% 以上
增持	报告日后的 6 个月内，相对强于市场基准指数收益率 5%~15% 之间
中性	报告日后的 6 个月内，相对于市场基准指数收益率介于 -5%~+5% 之间
减持	报告日后的 6 个月内，相对弱于市场基准指数收益率 5% 以上