

4G 已来 机遇已到

□记者 宋锋辉

到2014年年底,国内4G商用城市数量超过300个,用户数超过3000万。这是日前工信部工作会议上提及4G新一年发展的目标。2014年,可以说是中国的4G元年。有人认为,4G能为投资者带来跨年度的行情,而且其涉及的领域非常广泛。

1 4G已来,上下游产业规模有望突破万亿元大关

2013年12月4日工信部向中国移动通信集团公司、中国电信集团公司和中国联合网络通信集团有限公司颁发“LTE/第四代数字蜂窝移动通信业务(TD-LTE)”经营许可。

此消息一经公布,立刻引起各方关注。三大运营商将有何动作?4G的推行能带来怎样的投资机会?这些问题都成了关注的焦点。

日前,工信部表示2014年将大力培育信息消费,至今年年

底4G商用城市将超过300个,用户将超3000万。与这一组数字相对比,本来就已在LTE上早早投入巨大兵力的中国移动亮出到2014年年底共建成50万TD-LTE基站、发展1亿户TD-LTE智能手机用户的目标。

为了实现上述目标,中国移动总裁李跃在近期的2014工作会议上强调了4G建网的三个“最”,即以最快最省最简单的方式实现快速建网,同时提高4G

业务经营能力,普及千元智能终端。此外,在营销层面,李跃还强调了“4G统一营销”的策略,即按照统一产品、统一资费、统一门户、统一服务、统一营销、统一传播的方式推广4G。

据工信部和中科院等权威部门和机构预测,4G网络前期建设拉动的投资规模达5000亿元,网络正式商用后,还将带动终端制造和软件等上下游行业,产业规模有望突破万亿元大关。

2 4G启动,相关上市公司将获益

2013年启动4G规模建设,2014年、2015年为主建设期,相关上市公司的业绩将在2014年开始有所体现,而从更长周期看,这1万亿元饕餮大餐将对相关上市公司产生不可估量的巨大影响。

那么,4G都涉及哪些方面呢?对此,齐鲁证券投资顾问陈聪说,4G最显著的特点就是快,其上网速度约是目前3G网络的50倍,最大数据传输速率能达到每秒100兆。一个“快”字,就能带来多方面的深刻变革。

从产业链方面来看,上游、

中游、下游各环节相关企业都将从中获得丰厚的利润,华为、中兴等国内知名企业有望借机进一步稳固其行业地位。

一是4G建网过程需要采购大量网络设备,未来这些设备可能还会进一步升级改造,这将刺激我国设备制造企业研发先进的设备,如无线设备、光通信设备。

在运营商总投资中,购买无线发射设备占据重要部分,而拥有这类设备生产能力的有中兴通讯、华为等。而以武汉凡谷、大富科技为代表的无线发射配套设备提供商也将受益。同时,

大规模建设将对光通信设备商产生一定需求,生产光纤的上市公司如光亨通光电、中天科技等将从中受益。

二是带动手机终端的升级换代,促进终端生产企业制造更先进、更丰富的终端产品。

三是网速快了,终端好了,也将推动软件企业开发出更多更好的应用,进而带动整个电信服务水平的提升。如网络优化以及SP增值服务,受益企业有三维通信、杰赛科技、富春通信、世纪鼎利、北纬通信、拓维信息等。

3 从生活中感知和发现4G投资机会

4G的发展最终体现在对我们生活方式的影响上,因此我们可以从生活中来感知和发现与4G相关的投资机会。

陈聪说,以大华股份为例,其主营业务为安防视频监控产品的研发、生产和销售。该股之所以被一些投资者称为“永不套人的股票”,究其原因在于几年来安防设备的普及。我们可以看看自己生活的环境,在几年前,视频监控设备还很少见,如今的马路上、各个小区里,甚至一些家

庭都装上了视频监控设备,这就为大华股份的发展提供了很好的社会环境,支持其业绩的持续提升,反映在股价上就是“永不套人”。

同样的道理,4G其特点就是快,那么,随着4G的发展,智能手机将越来越普及,手机上网将更普遍,手机看电影、看电视、玩游戏更加方便、快捷。因此不难想象,相关的移动互联网、游戏、手机、视频网站等都将受益。以这种思路来看相关的板块和个股,投资机会就非常明晰了。

郑州银行洛阳分行与民营企业银企洽谈会召开

服务小微 共赢明天

□记者 宋锋辉

近日,由洛阳市委统战部主办、郑州银行洛阳分行承办、洛阳市知名民营企业参加的银企洽谈会在郑州银行洛阳分行举行。在洽谈会上,参加企业与郑州银行洛阳分行就小企业融资、贸易类融资等问题进行了交流。

郑州银行有着优异的经营业绩。去年,该行存款突破1000亿元,监管评级进入2C级,跨入了全国良好银行序列。2013年11月底,郑州银行作为河南银行业的唯一代表成功入选中国银监会评选的全国20家“小微企业金融服务表现突出银行”,并于同年荣获中国社科院金融研究所和中国《银行家》杂志评选的全国资产规模1000亿元至2000亿元城商行综合竞争力评价第三名。

作为河南省规模最大、实力最强的本土银行,郑州银行以“诚信立行 德致致远”为立行之本,以“铸鼎中原”为发展愿景,一直专注于服务中小企业,服务实体经济,始终坚持特色化、差异化、区域化的经营策略,取得了良好的社会效益和经济效益。

郑州银行洛阳分行自2013年10月27日开业以来短短两个多月,各项业务运营平稳,发展势头良好。截至2013年12月31日,分行各项存款余额达2.09亿元,贷款余额达3.8亿元。授信客户16户,授信金额达8.93亿元。

郑州银行行长助理、洛阳分行行长孙海刚表示,2014年,郑州银行洛阳分行将按照“商贸物流银行、中小企业融资专家、市民理财好管家”的市场定位,重点做好洛阳地区中小企业融资服务,引入适合本地企业尤其是中小民营企业的金融产品,实现互惠互利,合作共赢,为洛阳市的经济发展贡献自己的力量。

参加本次银企洽谈会的民营企业涵盖了洛阳市工商联中的28家骨干会员。其中,已与郑州银行洛阳分行建立业务关系的洛阳梦桃源餐饮有限公司负责人对该行12天内就完成从贷款申请到放款的高效工作赞不绝口,这也为其他民营企业下一步选择融资金融机构提供了参考。

