

五年发展千万用户 中国卫星通信产业新蓝图出炉

中经记者 谭伦 北京报道

一纸文件落地,中国卫星通信产业发展迎来利好信号。

日前,工信部发布《关于优化业务准入促进卫星通信产业发展的指导意见》(以下简称《意见》)。《意见》重点提出,到2030年,卫星通信管理制度及政策法规进一步完善,手机直连卫星及其他新模式、新业态实现规模应用,发展卫星通信用户超千万。

公开信息显示,卫星通信是指利用人造地球卫星作为中继站,把

三大运营商进度几何

随着2022年华为Mate机型首度支持北斗短报文服务,运营商的卫星通信开始在消费市场迅速增长。

运营牌照的加速发放,也让三大运营商的卫星通信部署再度受到关注。

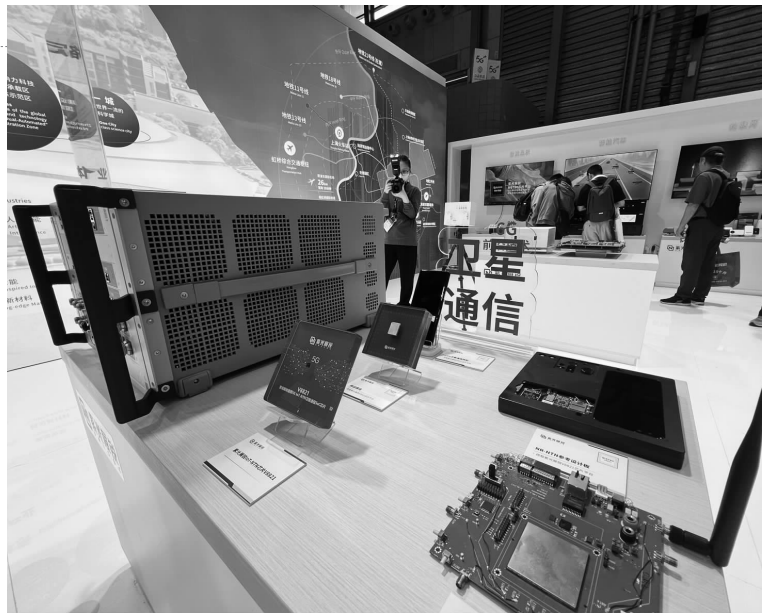
长期观察通信业的行业分析师周桂军告诉记者,长期以来,卫星通信服务局限在农业、海事服务、应急救援等专业领域,用户规模相对较小,在消费市场几乎没有普及应用服务,此前只有中国电信握有运营牌照。

但随着2022年华为Mate机型首度支持北斗短报文服务,运营商的卫星通信开始在消费市场迅速增长。据中国电信卫星公司在2022年渠道发展大会上披露,当年天通卫星业务用户规模突破11万。到了2024年,中国电信的年度财报披露,同年其手机直连卫星的用户已经突破了240万。

因此,此次中国联通获得牌照,也令业内大为振奋。中信证券分析师赵良毕指出,三大电信运营商中,中国电信与中国联通均已具备开展“手机直连卫星”业务的资质。此举有助于运营商将其现有用户资源与“5G+卫星通信”服务结合,并为6G空天地一体化奠定基础。卫星通信未来有望迎来更大的市场空间,对

无线电波在卫星和地面、空中、海上用户之间转发或反射,实现地球站之间或用户之间通信的一种方式。根据分工,卫星通信产业链主要涵盖上游的卫星制造与发射厂商、中游的地面服务运营商、下游的终端应用与服务商。其中,位居中游的三大通信运营商因直接负责发展用户,也成为此次《意见》发布后最受关注的产业代表。

就在9月8日,工信部宣布向中国联通颁发卫星移动通信业务经营许可,后者可依法开展手机直连卫星及其他业务,深化应急、海事、偏



工信部日前发布的《关于优化业务准入促进卫星通信产业发展的指导意见》提出,到2030年,发展卫星通信用户超千万。
谭伦/摄影

产业链的长远影响更为显著。

在今年8月下旬,中国联通宣布“联通星系”01—04低轨物联网卫星成功入轨。此番拿到牌照后,中国联通随即在营业厅/App上架了“联通卫星”功能包,资费约为10元/月,覆盖部分省市试点开放。记者从中国联通方面获悉,目前公司已在车联网、海事、应急等场景进行验证测试,并计划利用自有星与地面资源深度融合推进服务。

同时,正在申请牌照的中国移动也早已开始布局。除同样发射低

远地区通信等场景应用,丰富服务供给。随后,中国移动也对外透露正在申请卫星移动通信业务经营许可,为依法合规开展手机直连卫星业务奠定政策基础,目前该申请已进入审核流程。

对此,《中国经营报》记者从运营商相关人士处获悉,由于独家掌握“天通一号”卫星移动通信系统的运营权,中国电信此前已拥有卫星移动通信运营牌照,随着《意见》出台,以及中国联通、中国移动陆续补齐牌照,行业将全力向2030年发展千万卫星通信用户的目标迈进。



工信部日前发布的《关于优化业务准入促进卫星通信产业发展的指导意见》提出,到2030年,发展卫星通信用户超千万。
谭伦/摄影

轨试验卫星外,中国移动在2024年便宣布完成手机直连高轨卫星的IMS语音通话实验室验证,并成立星地融合技术研究所。2025年MWC(世界移动通信大会)期间,中国移动再度发布两款全国产化卫星通信芯片与天地一体物联网管理平台,直指意图明显。

Omdia电信战略分析师杨光认为,中国联通与中国移动相继拿到或正争取牌照,反映出卫星通信市场已经到达一个成熟拐点,卫星通信产业的上下游规模也有望迅速壮大。

低轨卫星星座加速部署

随着我国商业航天发射快速发展,规模化部署低轨卫星互联网,已经成为运营商的共识。

在瞄准千万用户的目标后,此次《意见》也重点提出了19条具体措施。其中包括,针对低轨卫星通信应用适时开展商用试验,带动产业链上下游协同创新,实现全球范围内宽带网络覆盖,为各类用户提供高速卫星互联网服务,持续拓展多样化应用场景。

公开信息显示,按照卫星轨道距离地面高度不同,通信卫星通常可分为低轨、中轨和高轨三类,其中,低轨卫星轨道高度通常在500km—2000km,由于部署距离低,具备“低延迟、低辐射、低成本”等特性,且不用架设基站,信号覆盖不受地域限制,也是三大运营商在获得牌照后将重点使用的卫星基础设施。

据周桂军介绍,此前中国电信使用的天通一号是典型的高轨卫星,由于其发射成本相对

高昂,网络传输容量与速率较低,因此,随着我国商业航天发射快速发展,规模化部署低轨卫星互联网,已经成为运营商的共识。

目前,在卫星互联网的星座部署方面,我国已经形成多个大型星座同时部署的态势。其中,规划约为1.3万颗规模的超大型星座“GW星座”于2024年年底启动,由中国星网负责。截至2025年6月,该星座已成功发射51颗卫星,包括34颗组网卫星。根据计划,中国星网将在2029年年底前发射约1300颗卫星,目标是在2035年完成约1.3万颗卫星的整体部署,以赶上全球卫星互联网建设的进度。

同时,上海垣信的“千帆星座”也已进入常态化组网。据公开报道,截至2025年年中,千帆星座已完成多批次发射,在

轨卫星数量已达数十颗,并开展业务性能测试;其一期和二期规划分别指向区域与全球覆盖,长期目标为上万颗级别的巨型星座。

此外,由中国航天科工集团主导的“虹云工程”和“行云工程”,也在前期技术验证和星上载荷测试方面取得进展。其中,“虹云工程”已成功发射首颗技术验证卫星,并完成了多项星地通信试验;“行云工程”则专注于窄带物联网通信,其已成功部署多颗卫星,并为全球用户提供数据采集与传输服务。

杨光认为,运营商目前虽然也在发射低轨试验卫星,但以技术验证为主,未来规模商用应该是依靠租用成熟低轨星座资源为主。因此,随着《意见》出台,低轨卫星互联网的部署数量与速度也有望大幅提高。

千万目标能否实现

对于我国卫星通信产业的商用前景,行业人士仍认为存在产业协同、卫星技术等挑战。

对于此次《意见》提出的2030年发展超千万卫星通信用户的目标,行业人士普遍认为,以我国运营商的现有能力,有望提前实现。

“从中国电信短短两年发展了200多万用户的速度来看,卫星通信在用户侧的接受度还是比较高的。”周桂军表示,考虑到三大运营商目前超20亿的移动用户体量,以及运营商当前的资费标准并不算高,因此,三大运营商后续发展千万用户的难度并不大。

同时,记者注意到,为了配套终端设备的商用,此次《意见》提出了大力推动手机直连卫星及其他应用,同时加强与工业互

空智能网、算力网络等新一代信息基础设施交叉融合。周桂军认为,这意味着未来手机及其他终端支持卫星通信将成为标配,而应用场景的多样化会进一步增加用户黏性。

不过,虽然千万用户目标相对容易,但对于我国卫星通信产业的商用前景,行业人士仍认为存在产业协同、卫星技术等挑战。

中国电信卫星公司总经理杨岭才此前公开指出,卫星通信领域多,主体协同创新和产业上下游协作力度不够,高新技术企业之间技术共享不足,产业链部分领域尚未充分开放,新应用、新技术、新业务融合程度有限,造成用户使用门槛高,这是当前

卫星移动通信产业发展的一大阻碍。

杨光则认为,卫星通信真正的关键技术在于卫星,卫星不支持,终端就很难普及。而目前的卫星通信技术,暂时还是聚焦以文本、语音通话为主,高速上网仍难实现,真正的突破或许要等5G NTN及其他技术成熟并实现部署后,此外,还要看卫星侧的技术进步。

不过,杨光也指出,针对性解决这些挑战,也都在此次《意见》中具体措施中有所提及,但政策从来都只是产业发展的一环,后续能否实现,有赖产业自身的创新和突破,而这些努力,也将成为我国卫星通信产业后续取得突破的看点所在。

汇金股份再次跨界并购 “大买家”被深交所列为“重点监控证券”

中经记者 顾梦轩 李正豪 广州 北京报道

上市11年,并购13次,汇金股份(300368.SZ)的“买买买”仍在继续。

近日,汇金股份发布公告称,公司拟以现金方式通过股权受让取得库珀新能源股份有限公司(以下简称“库珀新能”,874631.NQ)的20%股权;同时,库珀新能的股东于春生通过向上市公司委托或让渡不少于31%表决权的方式,保证上市公司拥有标的公司的表决权比例不低于51%。

不过,此番收购并未给公司股价带来提振。Wind数据显示,9月1日—9月10日,汇金股份的股价合计下跌12.93%。另据Wind数据,9月1日—9月10日,主力资金净流出汇金股份金额达7.5亿元,8个交易日中只有一日是资金净流入状态,其余均为净流出。

《中国经营报》记者注意到,汇金股份自2014年上市以来就不断进行并购,以提振公司业绩,但也多次出现“收购—商誉减值—再收购”的情况。

对此,南开大学金融发展研究院院长田利辉向记者指出,汇金股份股价连续下跌问题核心在于监管风险。今年7月深交所将汇金股份列为“重点监控证券”,叠加公司连续三年亏损,资金恐慌性撤离。收购本身是利好,但市场更关注其能否真正改善基本面,导致短期抛压。

切入新能源赛道

汇金股份主营业务涉及智能制造业务、信息化系统集成业务、信息化数据中心业务及供应链业务。从2025年半年报来看,公司金融专用、智能办公及自助终端设备业务收入占总营收比重近四成。

此次拟被收购的标的公司库珀新能,是一家新三板上市公司,主要从事风电塔筒内部设备和风电建设智能装备的研发、生产和销售。

对于汇金股份跨界收购的动机,星图金融研究院研究员张思远向记者指出,汇金股份的传统金融

主业疲软

记者注意到,汇金股份近几年的业绩都表现不佳。

Wind数据显示,2022年、2023年、2024年、2025年上半年,汇金股份的净利润分别为-3.2亿元、-2.8亿元、-2.9亿元和-4039.24万元。

值得注意的是,在2024年3月14日,该公司还收到了河北证监局出具的《行政处罚事先告知书》,载明公司2021年年度报告存在虚假记载(虚增利润总额1524.52万

元)。2024年5月10日,公司收到河北证监局下发的《行政处罚决定书》,公司股票自2024年5月14日起被实施其他风险警示,股票名称由“汇金股份”变更为“ST汇金”。

后因公司已就行政处罚决定所涉事项对相应年度财务会计报告进行追溯重述,公司股票被实施其他风险警示的因素已经消除,自行政处罚决定书作出之日起已满12个月,公司符合撤销股票交易其

他风险警示的条件。2025年5月26日,公司股票被撤销其他风险警示,股票名称变回到“汇金股份”。

对于汇金股份长期业绩不佳的原因,田利辉向记者指出,主业疲软、转型迟滞是连续亏损的主因。收购库珀新能或能带来短期业绩增量,但新能源赛道竞争激烈,能否盈利存疑。若业绩不及预期,商誉减值风险将加剧亏损,形成“收购—减值—亏损”恶性循环。

此前并购标的频现大额商誉减值

据记者不完全统计,自2014年至今,汇金股份并购事件多达13起,但其中有多次收购都出现了并购后不久出现商誉减值,最终对公司产生不利影响的情况。

在2014年上市当年,汇金股份先后收购了上海棠棣信息科技有限公司(以下简称“棠棣信息”)、北京东方兴华科技发展有限公司(以下简称“东方兴华”)。

从收购公司业绩表现看,东方

兴华和棠棣信息两家公司在被收购当年分别贡献净利润452.01万元、913.00万元,占汇金股份净利润的比例分别为9.98%、20.17%,确实拉动了汇金股份的业绩。

2015年,汇金股份分别以3.3亿元收购深圳市北辰德科技有限公司(以下简称“北辰德科技”)55%股权。

然而,并购虽然短暂带来业绩增长,但由于部分并购标的业绩不

在协同空间。通过股权受让+表决权安排,既控制了标的公司,又规避了直接控股的高成本,是典型“轻资产”转型策略。

“这次收购的方式也值得关注。”济安研究院研究员万力向记者指出,虽然汇金股份只拿下20%的股权,但通过表决权委托,公司可以实际掌握控股权。这种“轻资产控股”模式,可以在相对较低的资金投入下,把标的并表到自己的财务报表中,迅速提升规模和盈利水平。对于汇金股份,这是缓解财务压力的重要一步。“因此,不难看出

他风险警示的条件。2025年5月26日,公司股票被撤销其他风险警示,股票名称变回到“汇金股份”。

对于汇金股份长期业绩不佳的原因,田利辉向记者指出,主业疲软、转型迟滞是连续亏损的主因。收购库珀新能或能带来短期业绩增量,但新能源赛道竞争激烈,能否盈利存疑。若业绩不及预期,商誉减值风险将加剧亏损,形成“收购—减值—亏损”恶性循环。

达预期,导致汇金股份在2017年对棠棣信息、北辰德科技、东方兴华收购形成的商誉计提减值准备2.4亿元,对公司年度业绩造成了重大不利影响。次年,汇金股份出清了东方兴华和棠棣信息。

2018年,汇金股份又收购了北京中科拓达科技有限公司(以下简称“中科拓达”)。收购当年,汇金股份便扭亏为盈。汇金股份对扭亏的解释是:报告期内中科拓达业

出,这是一次典型的“赛道切换+轻控股并表”的战略动作,既有短期改善报表的诉求,也有长期产业转型的考量。”万力说。

对于库珀新能和汇金股份之间产生的协同作用,万力表示,从表面看,两家公司所处的行业差异较大,但在更深层次,两者在制造工艺、系统集成、设备数字化等方面存在一定的交集。汇金股份在设备研发、工控系统、信息化管理方面的经验,可能为库珀新能的产品升级、生产效率提升提供支持。同时,库珀新能深耕风电建设环

张思远向记者指出,汇金股份连续亏损的原因主要有以下几个方面:第一,传统业务下滑,金融机具市场需求萎缩;第二,受到资产减值拖累,公司2022—2023年计提商誉减值合计4亿元,信用减值损失超1.5亿元;第三,公司费用高企,特别是在2025年上半年,三费(销售费用、管理费用、财务费用)占营收的比例为44.29%,财务费用因借款利息支出压力较大。

务保持高速增长,对公司业绩产生显著积极影响。

2019年,汇金股份继续“买买买”,收购了山西鑫同久及其他公司的股权;2022年,汇金股份又以超6倍的溢价收购亏损状态的重庆云兴网晟科技有限公司(以下简称“云兴网晟”)36.4%股权,试图进军数据中心业务。

然而,上述的许多并购不仅未能帮助公司实现赛道切换,反而

节,客户多为整机厂和塔筒厂。未来如果能把汇金股份的数字化解决方案嵌入到风电装备里,有可能形成新的差异化竞争力。

“不过也要看到现实难点。”万力指出,两家公司原有客户群和市场生态几乎没有交集,销售渠道和认证体系完全不同。协同要真正落地,需要管理层有清晰的整合思路,避免出现“拼盘式并购”后互不相干的情况。因此,从短期看,更大的协同可能来自生产和管理端的效率提升,而不是立刻创造新市场。

万力指出,汇金股份过去三年连续亏损,主要原因在于主业遇到瓶颈。一方面,其传统业务所在市场趋于饱和,行业竞争激烈,毛利率下降;另一方面,公司在业务调整过程中,剥离或减少了一些子公司的并表范围,导致收入规模明显缩水。再加上历史上信披违规被罚、商誉减值等问题,投资者信心受到影响,融资能力下降,也进一步加重了盈利压力。

过多占用了公司的资金与精力,导致其错过了传统业务转型的关键窗口期。到2021年,汇金股份对中科拓达商誉计提减值准备3553.58万元,2022年再次减值1.08亿元。也是在2022年,云兴网晟商誉减值1009.2万元,山西鑫同久商誉减值111.6万元。2023年,汇金股份清仓出售了持有的云兴网晟51%股权。