

聚焦 5G 产业

5G 商用一周年成绩单： 基站建设、用户数量跑出“5G 加速度”

■本报记者 刘萌

2019年6月6日，工信部向中国电信、中国移动、中国联通、中国广电发放5G商用牌照，中国5G商用正式开启。如今，一年的时间已经过去，5G商用交出了怎样一份成绩单？

预计年底5G基站将超60万个

5G的发展普及离不开5G基站的建设。5月25日，在全国两会第二场“部长通道”上，工信部部长苗圩表示，今年以来5G加快了建设速度，现在每周大概要增加1万多个5G基站。

工信部信息通信管理局副局长鲁春丛在6月6日举行的“5G发牌1周年线上峰会”上透露，基础电信企业建设5G基站超过25万个，预计到今年年底，我国将建设5G基站超过60万个，覆盖全国地级及以上城市。

公开信息显示，三大运营商自2019年11月份正式上线5G商用套餐。那么，目前5G用户数量发展至多少？苗圩此前在“部长通道”表示，4月份5G用户增加了700多万，累计已经超过了3600万户。

中国移动副总经理简勤在“5G发牌1周年线上峰会”上表示，截至5月底，中国移动已经发展了超过5500万5G套餐用户。《证券日报》记者查阅中国电信一季报数据了解到，截至2020年3月31日，5G套餐用户数为1661万户，其中今年一季度增加了1200万户。而中国联通暂未披露整体的5G套餐用户数。

北京地区某运营商员工告诉《证券日报》记者，运营商5G套餐用户数量的统计中，包含了4G手机等使用5G套餐的情况，因此与工信部统计的5G用户数看起来不一致，但实际并不矛盾。

“办理5G套餐不受手机型号限制，用户可以自由选择。我不大清楚具体有多少4G手机用户办理了5G套餐，不过5G流量单价低于4G或许是许多4G手机用户办理5G套餐的原因。”记者拨打中国移动客服电话咨询时了解到。

中国工程院院士邬贺铨在“5G发牌



1周年线上峰会”上表示，预计到今年年底，我国5G套餐用户可能达到2亿，实现全国所有地级市室外的5G连续覆盖、县城及乡镇重点覆盖、重点场景室内覆盖。

5G套餐打折 手机价格下探

5G资费套餐去年刚刚上线时，三大运营商的资费是每月128元或129元起，而在今年年初，中国联通率先下调了5G套餐价格，用户最低可享受七折优惠价格。随后中国移动、中国电信均推出了打折计划。

中国移动某用户告诉《证券日报》记者，“上个月刚换了5G手机，5G套餐有七折优惠活动，我办理了最低档位的套餐。原价128元/月，折扣后价格88元/月。”

中国联通客服人员表示，目前各个档位5G套餐都有话费折扣券，原来128元、158元、198元、238元、298元、398元和598元的月套餐，折后价格分别为88元、108元、138元、168元、218元、298元和438元每月，是原来资费的七折左右。合约期为12个月。

上述客服以更换128元档位套餐为例介绍：“除七折活动外，用户缴纳200元装机费还赠送一年100M宽带，如果该宽

带连续使用24个月，用户第2年的5G手机资费可继续享受七折优惠。”

中国联通客服人员表示，目前新用户预存100元话费，并保证连续使用24个月有合约价，129元/月的5G套餐实付金额为103元/月，其他各个档位也都有折扣。

鲁春丛透露，截至5月底，国内5G手机累计出货量5985万部，预计2020年底，5G手机出货量将达到1.8亿部。

据中国信息通信研究院泰尔终端实验室统计分析，2020年第一季度申请进网的手机产品106款，其中5G手机57款，款式占比53.77%，国产手机市场正快速由4G向5G过渡。

除出货量 and 款式不断增多外，经过一年的发展，国内5G手机价格不断下探也降低了消费者换机成本，给了消费者更多的选择。

近日，各个平台“6·18”大促正如火如荼。《证券日报》记者日前登录京东查询5G手机价格了解到，华为畅享Z、Red-

mi 10X等5G手机“6·18”的到手价已经低至1500元左右。

开启万物互联时代

值得一提的是，去年9月9日，中国电信与中国联通宣布开展5G网络共建共享，今年5月20日，中国移动与中国广电订立有关5G共建共享的合作框架协议。至此，国内5G网络“2+2”格局初步确定。

“我在运营商工作6年，刚参加工作4G牌照刚刚下发，也算赶上了4G网络大建设时期，从3G到4G，经历了大概7年的时间，但在4G网络成熟后，不到4年的时间，5G标准就清晰落地。目前5G基站规模和4G基站相比，还有很大差距。未来几年，各个运营商将继续保持不断建网的态势。”张先生是北京某运营商网络建设部门员工，他对《证券日报》记者表示，2G开启了文本时代，3G开启了图片时代，4G开启了视频时代，5G即将开启万物互联时代，作为通信人也深感骄傲和自豪，希望自己能为国家通信网络建设做出更大的贡献。”

刚刚结束的全国两会上，5G应用大显身手。5G超高清视频、5G+VR拍摄、5G全息异地同屏访谈等各类5G应用全面铺开。今年突如其来疫情让人们看到了远程医疗、远程教育等行业的发展前景。

“现阶段5G产业也存在一些问题和挑战，如面临应用场景难题。很多行业基础的自动化、信息化和数字化水平还需要进一步提高，关键技术还未成熟普及，核心技术对外依赖度还很高，应用服务还不成熟，是一个需要逐步完善的过程。”中南财经政法大学数字经济研究院执行院长盘和林对《证券日报》记者表示，培育发展5G产业新动能，一是要把握发展窗口，加大5G研发和创新支持力度，加快基础网络建设，巩固突破产业优势；二是要促进产业融合发展，优化产业协同能力，鼓励支持多元化市场主体平等进入，强化服务配套，充分利用5G技术优势，拓展产业发展空间；三是要拓展国际发展空间，加强与国际市场的对外合作，合理规划在全球范围内的业务及资源。

今年政府工作报告提出，扩大有效投资、重点支持既促消费惠民生又调结构增后劲的“两新一重”建设等内容，其中指出，加强新型基础设施建设，发展新一代信息网络，拓展5G应用。

盘和林表示，今年以来，政策面密集部署推进新基建，都把5G建设应用放在首位，这表明5G是新基建的“发动机”。5G网络本身属于新基建，又是支撑其他新基建的重要网络基础设施。尤其是疫情以来，5G领衔的新基建对相关产业产生了巨大的带动作用，从线上到线下，从消费到生产，从平台到生态，极大地提升了我国的投资需求和消费需求，为经济社会高质量发展提供了有力保障。

盘和林建议，吸引更多的资金来参与5G建设，尤其是要拓宽民营资金的投资渠道。同时，为了发挥5G的经济效益，需要加快5G应用场景建设。

费用支出控制亦可圈可点。截至2019年底，公司资产负债率同比下降8.1%，费用率下降1.7%，公司2019年营业成本226.3亿元，同比增长5.5%，低于营业收入9.2%的增速，从而使得毛利率上升2.6%。此外，期间费用率为15.2%，较去年下降1.7%。

周群飞表示，费用的下降得益于公司实行的“大客户”策略，全面聚焦全球的头部客户。“我们把业务团队整合，客户整合，深耕现在已经获得的项目，所以节约了很多销售费用。”

在2019年业绩大幅增长的基础上，蓝思科技也慷慨地对投资者回馈：以公司现有总股本43.84亿股为基数，向全体股东每10股派发现金红利2.58元(含税)。据统计，此次分红总额将达到11.43亿元，现金分红金额占归属于上市公司股东净利润的比率高达46.3%，创公司上市以来最高水平。

“公司前两年的布局在2019年的业绩上得到了充分体现，这次实施定增也是为了抢抓5G历史机遇，我们不能错过。”周群飞表示，蓝思科技有望通过2020年的战略布局，在未来提前实现公司的5年规划目标。

政策加持5G建设 预计未来五年带动投资超3.5万亿元

■本报记者 包兴安

6月6日，我国5G商用牌照发放迎来一周年，在政策加持下，我国5G商用发展加速前行，成为驱动经济增长的新引擎。

工业和信息化部信息通信管理局副局长鲁春丛在6月6日举行的5G发牌一周年线上峰会上表示，5G作为支撑经济社会发展新型基础设施和重要战略资源，是推动新一轮科技革命和产业变革的关键驱动力。

鲁春丛介绍，一年来，在产业各方的共同努力下，我国5G商用取得积极进展：在网络建设方面，基础电信企业建成5G基站超过25万个，5G用户超过3600万；在应用创新方面，全国累计开展5G创新应用400余项，广泛涉及工业、交通、医疗等多个行业。在建“5G+工业互联网”项目超过600个，5G推动实体经济

行业转型升级作用不断显现。

5G基站建设已成为热门的投资方向，今年，中国移动、中国电信、中国联通、中国铁塔相继公布了2020年的5G投资计划，合计投资总额约2000亿元。据中国信息通信研究院预测，到2025年5G网络建设投资累计将达到1.2万亿元，并将带动产业链上下游以及各行业应用投资超过3.5万亿元。

中南财经政法大学数字经济研究院执行院长，《5G新产业》作者盘和林对《证券日报》记者表示，按照公开的资料估算，目前每个5G基站的建设成本在80万元-100万元左右。5G基站建设超过60万个后存在一定的规模效应，即成本有所下降，但仍是非常可观的投资规模。

为推动5G建设加速发展，今年以来，从部委到地方密集出台政策，为5G发展提供了坚强保障。

部委层面，2019年，工信部印发

《“5G+工业互联网”512工程推进方案》，全力推动5G与工业互联网融合创新。今年3月份，国家发改委、工信部印发了《关于组织实施2020年新型基础设施建设工程(宽带网络和5G领域)的通知》，通知指出将重点支持7大领域5G创新应用提升工程；工信部下发《关于推动5G加快发展的通知》，提出加快5G网络建设部署、丰富5G技术应用场景、持续加大5G技术研发力度、着力构建5G安全保障体系等若干措施。

地方层面，各级地方政府都在积极布局5G。例如，近日，《福州市推进新型基础设施建设行动方案(2020-2022年)》正式出台，接下来三年，福州将实施首批总投资额为2300亿元的175个重点项目，基本形成信息基础设施布局完备、融合基础设施广泛赋能、创新基础设施驱动发展的良好格局。

蓝思科技抢先布局5G 科技核心竞争力筑就长期护城河

■本报记者 何文英

“此次不超过150亿元的定增计划刚出来确实让市场比较震惊，其实这项定增计划我们已经规划了好几年，也很认真的做了可行性分析，同时有客户在背后支持，我们更有底气。”6月5日，蓝思科技2019年度股东大会上，董事长周群飞对投资者普遍关心的定增问题做出了详细解答。

周群飞强调，此次定增方案是公司布局5G抢得先手实施的重要战略举措。“募资的每一分钱都会投入公司项目，我个人股份在定增后也会被稀释。”

“四新”战略从未止步

资料显示，蓝思科技此次定增项目主要集中在5G消费电子领域，包括智能穿戴和触控功能玻璃面板建设、车载玻璃及大尺寸功能玻璃面板建设、3D触控功能玻璃面板和生产配套设施建设、工业互联网产业应用等项目。

除了上述投资项目，公司先期以自有资金投入，目前正在紧锣密鼓的建设当中。周群飞表示：“公司在行业内的

研发创新能力已经筑起较宽的护城河，随着公司科技创新核心竞争力的不断提升，在行业内垂直整合的能力也会更加凸显。”

在研发创新方面，蓝思科技的“四新”战略从未止步。“四新”指的是新设备、新材料、新工艺、新产品，公司在校企合作上进行了相关布局，未来大家会看到更多新技术应用在我们的产品上，附加值也会得到进一步提升。”周群飞说道。

年报显示，2019年公司研发投入金额高达16.39亿元，比去年同期增长10.7%，占营业收入比例达到5.4%。截至2019年末，公司已获得专利授权1539件，其中发明专利134件，实用新型专利1313件，外观设计专利96件。

在行业垂直整合方面，蓝思科技亦是扶摇直上。公司在互动易平台上表示，一季度，行业领先地位和竞争优势均再上台阶，行业一、二季度订单资源向公司大幅集中，前三季度的订单持续充足，需求旺盛。

除了在传统智能手机领域的优势进一步巩固外，蓝思科技在智能汽车领域也俘获了一位大咖客户的芳心。据悉，公司已经成为特斯拉全球一级核心供应

商，向特斯拉中国上海、美国等工厂供货超过一年，并在多款畅销车型的汽车电子零部件开展技术创新、工艺研究和批量生产合作。

中国IDC高级战略顾问郝向飞在接受《证券日报》记者采访时表示：“蓝思科技在5G设备应用细分领域的提前布局 and 先期研发，意味着在5G设备更新到来之际公司可能已占据行业高地，具备卡位优势，随着其研发能力和垂直供应链能力的进一步完善，未来将捕获较大的市场机会。”

分红 11.43 亿元创新高

2019年年报显示，蓝思科技实现营业收入302.58亿元，较上年同期增长9.16%；归属于上市公司股东的净利润24.69亿元，较上年同期大增287.56%。

2019年，蓝思科技营业收入主要来自视窗防护玻璃产品的销售。其中中小尺寸防护玻璃实现营业收入213.06亿元，同比增长10.05%，毛利率同比增长3.07%；大尺寸防护玻璃实现营业收入37.94亿元，同比增长39.32%，毛利率同比增长15.20%。

在靓丽的营收数据下，蓝思科技的



消费券福利“抵达”北京 吃喝玩乐购多维度覆盖

■本报见习记者 昌校宇

“终于等到你”。在“实名认证”其他城市推出消费券，并误以为难以享受此福利的在京消费者(人在北京可以领，购物或收货地址在北京可以用)，终于等到北京也加入发放消费券的城市序列之中。

6月6日，以“品味消费，京范儿(FUN)生活”为主题的北京消费季正式启动，此次活动采取“22亿元政企专‘券’联名、100亿元平台万‘券’齐发”的模式，向千万在京消费者发放，以期促进消费市场加速回暖。

政府搭台，企业让利。但仍有不少消费者疑惑，北京消费券领取是否方便？适用范围为线上还是线下？优惠力度如何？

为此，《证券日报》记者和身边朋友亲身体验了北京消费券的领取和使用情况。总体看来，此次发放的北京消费券，领取方式便捷、适用范围广、优惠力度大。

作为消费季重要板块，北京消费券包括面向在京消费者发放的专项消费券、智能产品消费券和面向城乡低保、特困和低收入家庭等困难群体、社区工作者、一线医务人员等群体发放的特定消费券。

其中，首批专项消费券(200万张)、智能产品消费券(100万张)于6月6日“登陆”京东App。在京消费者只需在App首页找到“北京消费券”入口，进入即可申领。据京东大数据显示，6月6日京东平台有关“北京消费券”“消费券领取”“京东消费券”等搜索词环比增长553%。

专项消费券(线下餐饮和购物)每个卡包总价值60元，可在北京地区餐饮、购物领域参与商户线下门店消费时使用。同时，消费者在购物支付时，还能享受到商家1:1优惠配比。智能产品消费券针对智能通讯、智能家电、智能家居、智能家装四个领域的部分智能产品(分别为线上、线下两种)，领券用户可享受商家原有优惠基础上单笔订单满2000元享九折优惠，优惠金额最高400元。

《证券日报》记者分别领到专项消费券(线下餐饮和购物)和智能产品消费券(线下)。6月6日19时，记者到半亩园(马连道店)就餐时发现，店内10多张桌子上坐满了消费者，而就在3月底同一时间段，店内仅有两、三位消费者。

“您好，您一共消费57元，使用消费券(北京消费券和商家一倍膨胀优惠)后，还需支付37元。”门店工作人员在记者结账时提醒道。

黎莹举例如道，此前有平台企业与银川市兴庆区政府联合推出消费券，数据显示电子券上线72小时后，银川整体城市餐饮订单交易额同比增长655.53%。并且参与活动的店铺交易额比未参加活动店铺的交易额周同比高出409%。这足以说明，消费券可以快速给店铺带来效益。

百联集团通过支付宝 发放5亿元消费券

■本报见习记者 郑馨悦

6月6日，上海六六夜生活节正式拉开序幕，支付宝宣布百联集团将在支付宝发放近5亿元企业消费券。当日，《证券日报》记者走访了位于上海西郊的百联购物中心，采访百联和支付宝相关负责人，并对消费券活动进行观察体验。

据支付宝方面介绍，这是支付宝首次向上海商业体开放了首页的资源位，这些企业消费券涵盖了联华超市、百联购物中心、百联奥特莱斯等众多商家，共计900余万张，覆盖商场、超市、药房、装修建材等8大领域。

“百联集团的业态多样化，符合我们支付宝的战略定位。而且此前五五购物节时，我们双方就有合作，支付宝对其线下四家门店发放消费券，拉动消费超过2000万元，带动新用户增长超过2万人，效果很不错。”支付宝上海百联消费券负责人马荣华如是表示。

据马荣华介绍，支付宝在此次活动中不仅给了百联集团一个首页资源位，在技术算法能力和风控方面也给予了支持，比如对不同门店发放的消费券数量进行控制，促进消费也要避免出现拥堵，比如要防范黄牛，真正让消费者获得实惠。

“希望用支付宝上亿的流量为百联带来更多用户，也促进我们上

在付款时记者注意到，只需进入京东App并打开首页右上角“扫一扫”扫描订单码，确认金额后支付即可享受优惠，全程花费不到1分钟的时间。

对于智能产品消费券的使用感受，家住北京市密云区且抢到智能产品消费券(线上)的姜女士告诉记者：“我想买一个扫地机器人，但优惠券需要满2000元才能享用，于是‘拼单’买了无线打印机。两件商品的总价为2246.92元，使用北京消费券后，也就是打九折后的价格为2022.12元，共优惠了224.8元。确实很划算，操作起来也方便。”

《证券日报》记者从北京市商务局了解到，直至10月8日，吃喝玩乐购等多方面消费券还将陆续发出。

对于“发放消费券如何撬动消费”这一问题，中国国际经济交流中心经济研究部副部长刘向东在接受《证券日报》记者采访时表示，从北京消费券的设计机制可以看出，目的在于加快推动消费回补。此外，申领渠道从IP上限制了外地领取的可能性，因此将十分明显的促进本地消费。

“消费券作为‘中间媒介’，能让领到消费券的消费者在不同细分领域消费，给新增消费带来推动力。”德邦大消费基金担任基金经理黎莹在接受《证券日报》记者采访时介绍，每1元消费券能带动3.5元的新增消费。所以说，消费券的发放不仅可以促进相关领域的消费，还能进一步打开消费增长空间。

刘向东认为，北京消费券规定了具体的使用场景和时限，特别是更多地向下场景倾斜，所以发放消费券可有效为线下门店的营收回补发展提供助力，有效带动线下消费回升。

黎莹对此深表认同，她说：“消费券作为一种‘短平快’的促销活动产品，可以快速刺激消费。受疫情影响，各地消费场景被限制，但很多消费需求仍在，所以随着复工复产稳步推进，大量未被满足的需求被消费券激发出来。而短期的消费爆发可为相关店铺带来效益。”

黎莹举例如道，此前有平台企业与银川市兴庆区政府联合推出消费券，数据显示电子券上线72小时后，银川整体城市餐饮订单交易额同比增长655.53%。并且参与活动的店铺交易额比未参加活动店铺的交易额周同比高出409%。这足以说明，消费券可以快速给店铺带来效益。

马荣华表示，百联西郊购物中心总经理康珏透露，此前五五购物节期间，支付宝发放的消费券，带动了百联西郊店会员增长168%，效果显著。这次的消费券发放效果，公司也很好看。

《证券日报》记者采访时注意到，百联西郊购物中心商场人流量很大，客人明显感觉到价格的确有所降低。

“以前这个鞋子起码要500元以上，现在居然标价就是299元，还可以叠加使用消费券。”一位鞋店内的客人对记者表示，现在买一些商品，的确是划算，但不买不要紧的东西。

商场负责人对记者表示，目前客流量已经恢复到疫情之前的水平，而近日因消费券的刺激，人流量有较大上涨。也有一些小店店员透露，因店主方面没有与百联谈好，该店并未参与消费券活动，只是选择了一定的降价，“这也是给消费者直接的实惠”。

上海正策律师事务所律师董毅智接受《证券日报》记者采访时表示，企业和居民端短期受到疫情冲击，政府财政发力补贴。较迟消费也要避免出现拥堵，比如要防范黄牛，真正让消费者获得实惠。

“希望用支付宝上亿的流量为百联带来更多用户，也促进我们上