全国已开通5G基站逾20万个

中国移动今年将投150亿元用于5G终端

□本报记者 杨洁

5G等信息通信技术是“新基建”的重要内容。在5月17日举行的世界电信和信息社会日（简称“世界电信日”）活动上，中国移动、中国联通、中国电信等运营商和通信企业均披露了5G等信息通信技术的最新进展。截至目前，我国开通5G基站超过20万个，年内将建设55万个5G基站。中国移动表示，2020年将协同产业链合作伙伴发展5G套餐用户逾1亿户，拉动行业实现5G终端销售1亿部。此外，运营商也公布了WiFi 6、数据中心、云计算等其他信息通信技术的发展规划。

5月17日是世界电信和信息社会日，记者探访位于浙江省杭州市的5G农贸市场——骆家庄农贸市场。5G技术的投入使用，让这个农贸市场实现了“线上+线下”融合，线上可“云买菜”、5G+VR全景直播；线下市场运行多个方面运用了5G、大数据和人工智能等技术。 新华社图片

开通5G基站逾20万个

工业和信息化部副部长陈肇雄致辞表示，我国的网络设施加速向高速泛在演进，光纤用户渗透率达93%，4G用户达12.8亿，规模全球第一。5G商用加快推进，开通5G基站超过20万个。电信普遍服务持续深入推进，网络扶贫成效显著，行政村光纤通达率、4G通达率均超过了98%，深度贫困地区贫困村通宽带比例达到98%。

响应今年“连通目标2030：利用ICT促进可持续发展目标（SDG）的实现”的世界电信日主题，陈肇雄表示要充分释放信息通信技术助力疫情防控、促进可持续发展、增进民生福祉的潜力。他认为，第一要强化创新驱动，助力疫情科学防控；第二要加快“新基建”步伐，推动数字化转型，力争2020年底实现全国所有地级市覆盖5G网络，促进“5G+”垂直行业融合应用；第三要深化网络扶贫，助力决胜脱贫攻坚，确保2020年底前贫困村通宽带比例超过99%。今年再新部署1万个以上4G基站建设任务，支持贫困地区网络深度覆盖等。

中国移动副总经理高同庆在会上介绍，截至2020年4月底，中国移动的全国基站总数达462万个，其中4G基站315万个，5G基站近14万个。同日，中国移动还举办了5G生态合作伙伴“线上”大会细化了部分上述数据。中国移动副总经理简勤表示，中国移动建成5G基站12.4万个，覆盖56个城市，发展5G套餐客户突破5000万，已经成为全球5G网络覆盖最广、5G客户规模最大的通信运营商。中国移动表示，力争提前完成2020年内5G基站达到30万个的目标，全面实现全国地级以上城区5G商用服务。

中国联通和中国电信已正式签署了5G网络共建共享协议，双方在站址和频谱资源上进行共建共享，双方表示力争2020年完成全国25万基站建设任务。截至4月，中国联通和中国电信已累计开通5G基站10万个，在全国31省开通5G共建共享，实现了50多个城市的5G正式商用。

当天，中国移动5G生态合作伙伴“线上”大会还发布了5G生态多方面的发展规划。2020年中国移动计划协同产业链合作伙伴发展5G套餐用户突破1亿户；今年将投入150亿元用于终端，尤其是5G终端“信用购”；拉动行业实现5G终端销售1亿部。

5G的商业化变现一直为业界所关注。中国移动此次提出多个5G产品的规模目标，“含权益的套餐才是真正的5G套餐”，2020年目标是发展权益融合客户6500万，助力合作伙伴分发权益价值超35亿元，打造成为规模最大、品类最全、品质最优的权益超市。比如，在5G消息方面，力争客户规模超9亿；将SIM卡发展成为数字身份认证，力争发卡规模超9亿；推广5G视频彩铃，力争订购规模超1亿。

加快向WiFi 6迁移及网络云化

在实现高速率、大容量、低时延通信要求方面，WiFi 6技术与5G类似，二者不是互相替代关系，而是互相补充的关系。安信证券研报认为，从覆盖区域来看，大规模室外覆盖适合5G；室内高密覆盖适合WiFi 6。

安信证券表示，2020年受益于VR/AR、IoT等应用场景的丰富，并且随着在线办公、在线教育、直播等新互联网应用流量的兴起，未来WiFi 6的全场景业务体验优势将进一步加速渗透。

今年2月，小米率先发布了支持WiFi 6的小米10系列手机和首款WiFi 6路由器，且该路由器价格仅599元，极大加速了WiFi 6在消费市场的普及。

运营商也早已注意到WiFi 6的推进趋势。在WiFi 6方面，中国移动5G生态合作伙伴大会透露，将推进向WiFi 6迁移，2020年下半年将进行WiFi 6相关设备的集中采购；将加快实施“双千兆”引领策略，面向用户提供“无缝”千兆体验，实现“用5G套餐，享千兆宽带”，加速推动家庭网络迈进千兆时代，预计2020年千兆覆盖家庭达到5000万。

中国联通也在大力推进WiFi 6。中国联通副总经理范云军致辞介绍，中国联通在今年3月发布了WiFi 6技术白皮书，推出多款WiFi 6组网终端。中国联通计划通过“千兆接入+WiFi 6网关+家庭组网”创造用户智慧家庭生态，为宽带用户提供丰富多彩的智慧家庭生活产品。

国际调研机构IDC报告预计，在2019年第四季度和2020全年，WiFi 6将成为未来企业WLAN市场增长的主要动力。IDC数据显示，全球WiFi芯片出货量将于2022年达到49亿颗，市场前景广阔。在WiFi芯片方面，国际上以博通、英特尔、高通、德州仪器、Marvell、Cypress为代表，中国大陆主要有博通集成、乐鑫科技、新岸线、翱捷科技等芯片设计公司。

运营商还是我国数据中心的主要建设力量，从会上表态来看，运营商对网络云化发展达成共识。中国移动副总经理高同庆介绍，中国移动自有IDC（数据中心）机架能力近30万架；在全国8大区规划超20万服务器网络云资源池，云化比例年底将达到75%，2025年实现100%。

中国电信副总经理刘桂清介绍，中国电信正在推动云网融合的数字化基础设施建设，包括5G网络建设，以及大数据中心建设，从传统的数据中心到智算中心。

广电特色5G网2021年底可期

作为新晋的移动通信运营商，中国广电如何建设和商用5G一直令外界期待。中国广电也出席了此次世界电信日活动，中国广电副总经理曾庆军在会上表示，要建设打造具有广播电视特色的5G新网络。广电5G确定采用独立组网（SA）模式、极简架构方案，低频+中频多频叠加、FDD+TDD协同组网的技术路径。力争2021年底基本实现广电5G的全国覆盖，提供5G普遍服务。

为了提供好广电5G服务，曾庆军表示，要推动更深层次的科技、媒体和通信融合，加速推动媒体内容的供给侧改革。将重点围绕传播内容和传播流程方面发力，尝试5G技术、内容平台与商用模式的组合创新。目标打造媒体+5G融合发展模式，推动广播电视人人通、终端通，促进从看电视到用电视的转变。中国广电将从视频内容和科创文创出发，做好大小屏融合、多屏/跨屏服务，提供超高清4K/8K、虚拟/增强现实VR/AR、物联网等新业务新业态，满足人民群众新需求新期待。

此外，中国广电准备打通广播电视网、广电宽带网和广电5G移动互联网，构建智慧广电新业态新服务，着力建设“国家+省级+地市+边缘”四级分布式架构的高速、安全、泛在、智能的云化IT基础设施。

北京次新二手房挂牌量骤减

□本报记者 董添

近日，中国证券报记者对北京地区二手房市场进行实地走访发现，近地铁次新二手房房源数量骤减，价格出现小幅抬升。

挂牌房源骤减

近日，中国证券报记者对位于北京大兴、丰台、朝阳等多个地区2015年前后建成的品质小区进行了实地走访。随着3、4月成交量放大，前期挂牌的次新小区房源普遍已成交下架。新增挂牌房源中，符合前期市场价的非常有限。而长期未售出的挂牌房源多数存在税费高、卖房意愿不强、高出市场价较多等问题。

此外，中国证券报记者查阅各大二手房中介平台成交记录发现，多数次新小区近期成交价相比2019年底及2020年前4个月，均出现了不同程度的抬升。

以位于大兴枣园地区某品质次新房住宅小区为例，从成交记录看，该小区目前成交价相比2019年底，每平方米上涨了2000元-3000元。而新增挂牌价相比此前的成交价则高出5000元/平方米左右。

“价格确实是涨了一些。目前在售房源普遍是楼王位置，装修也比较优质，相比前期成交房源价格高，是可以理解的。”负责上述品质次新房住宅小区的二手房中介对中国证券报记者表示，“另外，小区挂牌房源本来就少，挂牌业主都是一个单元的邻居，一个挂的高，其余的都想挂高。次新房业主的心理预期常常出现扎堆现象。因为品质小区和周围小区相比，总可以找到卖点。二手房虽然有一定的市场参考价，但是如果同一批挂牌房源的心理预期一起抬升，也是可以左右该小区的市场价。”

值得注意的是，中国证券报记者走访发现，品质小区二手房源挂牌量骤减，与二手房中介不无关系。

“一旦有房源出现价格下调，手里有潜在客户的销售人员，都会把降价信息第一时间传递出去，让这些客户来看房或约见业主。一套房源只要有降价记录，就说明业主有成交的意向，只要有意向就能接着谈。顺着这个思路，一套房子的带看人数和约谈量就上来了。”某中介销售人士对中国证券报记者表示，“现在中介都实行团队作战，房源维护端负责业主维护，将业主的最新信息第一时间传递出去。客户营销端则负责找客户，一个客户不合适，立马换下一个。品质小区的次新房，只要符合市场价，最多一周，就能卖出去。”

多途径开发房源

值得注意的是，中国证券报记者走访发现，各大中介人员均指出，目前都不会主动去收房，而是通过其他新途径认识业主。

“以前都是主动收房，最常见的是站在小区入口处发传单。但是，卖房这么大的事，一般业主也信不过站在小区发传单的人。加上疫情期间，这类行为也不可能被允许。所以，认识业主、收到房源这种事，只能靠前期品牌影响力。此外，头部中介还靠品质租房业务来认识业主，增加房源挂牌量。”多位资深中介销售人员对中国证券报记者表示。

中介所称的新途径中，品牌公寓出租是最常见的因素。某头部中介对中国证券报记者表示，所有中介的长租房项目都是亏损的。特别是监管部门严打隔断房出租后，长租房业务更是名副其实的“鸡肋”产品。但是，之所以不取消，很大程度上和长租房业务可以直接接触到业主有关。主要业主委托租赁，就很有可能委托销售。

“优质房源减少，直接导致各大中介平台对待业主的态度发生了变化。以前房源多的时候，业主挂牌价格高出市场预期，中介会先于购房者让业主调低预期。现在挂牌量少，一个业主在多个平台都挂牌，哪个平台后降价，业主对哪个平台有好感。房源少直接导致很多平台保护业主的心态更为突出，在一定程度上也左右了市场价格。”多位市场观察人士对中国证券报记者表示。

对此，中原地产首席分析师张大伟表示，目前国内房屋中介备受争议的根本在于双边代理制。国内房屋中介普遍是一手托两家撮合交易，在这种模式下，中介作为居间方必然会联合强势的一方去打压弱势一方，总有一方要吃亏。尤其是一两家中介整体份额比较大的时候，中介还会起到对二手房市场加杠杆的作用，在市场火爆的时候加剧房价上涨和市场看涨情绪，在市场下调时也会起到加速下调的作用。随着房地产未来进入稳定发展期，中介未来发展的趋势会逐步与国外的单边代理制接轨。

过户时间延迟

值得注意的是，中国证券报记者走访还发现，各大中介宣称，由于近期成交量大，加上疫情期间房管局要求提前预约过户等手续，如果目前成交签约，过户时间相比此前已延迟了很多。

“大兴区房管局的排号已排到了6月份，全部完成过户要2个月的时间，这主要和最近成交量增加有关。此外，受疫情影响，房管局要求在一定时间内只能受理一定的过户量，加上商业贷款批贷时间也有所延迟。这些都导致了过户时间延迟。”大兴地区多位中介销售对中国证券报记者表示。

针对学区房的换房客户，上述销售人员对中国证券报记者表示，“很多学区房的换房客户知道这个时间后，心态归于冷静。前期很多西城学区房销售称西城过户只需要15天，首先我们觉得不太可能。其次，把大兴的房子卖掉就需要2个月左右，再去西城买，想赶上‘7.31’前落户不太现实。我们如果遇到这类换房客户，会把时间风险告诉他们。”

三峡水利董事长叶建桥表示

突破发展瓶颈 打造一流配售电企业

□本报记者 康曦

近日，三峡水利重组事项获批，公司拟向新禹投资等发行股份及支付现金购买其持有的联合能源88.41%股权，拟向三峡电能等发行股份及支付现金购买其持有的长兴电力100%股权（长兴电力持有联合能源10.95%股权），并同时非公开发行股份募集配套资金不超过5亿元。重组后的三峡水利将作为三峡集团以配售电为主业的唯一上市平台。

对于本次重组原因，公司董事长叶建桥接受中国证券报记者采访时表示：“随着区域内水电资源开发完毕、供电区域配售电业务基本饱和，公司发展遇到了瓶颈。通过本次重组公司将突破原有供电区域限制，完成对重庆市万州区、涪陵区和黔江区三个原地方电力企业，以及两江新区新增配售电企业四个区域配售电企业的整合，形成协同效应和规模效应，实现公司做优做强做大的目标。”

220kv恒心变电站 三峡水利供图

提升市场规模

中国证券报：本次重组对公司的意义是什么？

叶建桥：三峡水利是重庆第一家电力上市公司，自1997年上市以来，致力于服务三峡库区的社会经济发展，是三峡库区的重要电力支撑。20多年来，公司通过开发电网区域及周边的水电资源、做深做透供电区域内的配售电业务，实现了健康、平稳的发展。但随着区域内水电资源开发完毕、供电区域配售电业务基本饱和，公司发展遇到了瓶颈。重组完成后，公司自有电站装机规模将大幅扩大，配售电业务区域覆盖三峡库区核心区及重庆多个工业经济区，市场规模大幅提升。

根据2018年度备考财务数据，重组前后，公司资产规模将由51.49亿元扩大至197.14亿元，归属于母公司股东的净资产将由28.52亿元扩大至90.23亿元，营业收入将由12.98亿元增加至54.16亿元。

中国证券报：重组后如何发挥混合所有制的优势？

叶建桥：本次重组标的联合能源是国家电力体制改革试点和混合所有制改革试点企业。重组后的上市公司，股权结构相对分散，实现了中央国资、地方国资和民营资本的高度融合。下一步，三峡水利将按照“完善治理、强化激励、突出主业、提高效率”的混合所有制改革要求，进一步优化上市公司治理结构，规范公司治理，加强管理融合，提高运营效率；将进一步发挥作为三峡集团配售电业务平台的作用，一方面经营管理好存量配售电业务，降低成本、提高效率。另一方面大力发展面向用户侧的综合能源服务业务，进一步做优做强做大，增强持续盈利能力。

积极参与配售电业务

中国证券报：重组后公司发展战略是什么？

叶建桥：重组后的三峡水利将进一步发挥其作为三峡集团配售电业务平台的作用，积极践行国家电力体制改革，努力打造成一流的配售电企业。《中共中央国务院关于进一步深化电力体制改革的若干意见》明确提出，逐步向符合条件的市场主体放开增量配电投资业务，鼓励以混合所有制方式发展配电业务。重组后的三峡水利作为混合所有制企业积极发展配电业务，符合中央关于电力体制改革的精神。国家电网也发布了《进一步支持和推进增量配电业务改革的意见》，为公司更好地参与配售电业务创造了积极条件。

中国证券报：对于网上称本次重组为“三峡电网”的整合，怎么看？

叶建桥：首先，“三峡电网”这个概念和提法不准确。本次重组只是将重庆地区四个地方电网实现了股权层面的整合，并没有改变四个地方电网的原有特性，不存在市场传言的形成“第三大电网”的问题。另外，四个地方电网的电力交换对象也是两大电网公司，不与三峡集团所属水电站直接进行对接，也不存在“发、输、配一体化”的问题。

重组后的上市公司的主要业务是在做好存量电网经营管理的基础上，按照市场化的原则发展配售电业务和综合能源服务业务。本次重组打造了一个资产规模更大、投融资能力更强的配售电和综合能源服务上市公司，完全符合国家电力体制改革和混合所有制改革的方向和要求。

疫情对业绩影响有限

中国证券报：疫情对公司全年业绩影响如何？

叶建桥：新冠肺炎疫情对公司2020年业绩预计有一定影响。重组标的联合能源通过采取多项措施积极应对疫情，其一季度的发、售电量均优于去年同期水平，到目前为止本次新冠肺炎疫情对联合能源的业绩影响有限。三峡水利现有资产因落实国家阶段性降低企业用电成本政策，以及部分客户因疫情导致用电量减少的情况，今年一季度的售电量、收入等较去年同期有所下降，预计疫情对全年业绩有一定影响，但总体可控。

在未考虑重大资产重组因素的情况下，2020年公司计划完成上网电量22.02亿千瓦时，售电量20.02亿千瓦时，实现营业收入13.45亿元。为此，公司一方面将精心组织，引进低价的电源，降低外购电成本；另一方面，对标行业先进，提高公司供电服务水平；同时，提升市场营销核心能力，加快电力营销人才队伍建设，积极参与市场竞争。