

聚焦5G新基建

中国移动5G二期招标结果出炉 华为揽入200多亿元成最大赢家

■本报记者 李春莲

3月31日,中国移动2020年5G二期无线网主设备集中采购结果出炉,华为获取最大份额,比例高达57.25%。中兴通讯获取第二大份额,比例高达28.68%。爱立信获取第三大份额,比例为11.45%。中国信科(大唐)获取第四大份额,比例为2.62%。

而在中国移动去年的一期招标中,华为的中标份额也超过50%,从两次招标结果来看,华为已成为最大赢家。

2020年开始,5G建设迎来高潮,设备商能否抓住此次机会将成为制胜的关键。

华为中标超200亿元

根据中国移动此前发布的2020年5G二期无线网主设备集中采购公告,共有28个省、自治区、直辖市发布集采,需求数量总计232143个5G基站。

其中,华为在所有标包中均取得了最高份额,合计中标逾132787站,涉资214.1亿元;中兴通讯紧随其后,中标66653站,涉资107.3亿元。

而在中国移动的上一轮招标中,华为、中兴通讯、烽火通信三家企业中标,集采规模累计约为100亿元。

其中,华为在26个省、自治区、直辖市的中标份额均达到或超过50%;烽火通信中标份额排名第二,中标份额多在30%;而中兴通讯在7个省、自治区和直辖市没有中标,其余中标省份份额多在10%-20%。

最新的数据显示,截至2020年2月20日,华为共签订了91份商用5G合同。

业内认为,随着中国移动5G二期招标结果出炉,国内5G市场格局已定,华为成最大赢家。

不难发现的是,此次中国移动的招标,主要份额均被国内设备商中标,外资企业只有爱立信。

据GSA最新数据,截至2020年2月底,全球有359家运营商正在投资5G网络,5G市场正在加速发展。目前,爱立信已经助力全球运营商开启了27个商用现网,收获了86个商用5G合同及协议。

爱立信中国总裁赵钧陶向《证券日报》等媒体表示:“全球5G市场发展势头迅猛。在中国,5G被列为‘新基建’,部署过程在加速。爱立信全程

参与了中国1G到5G网络建设。希望爱立信成为中国5G创新生态系统的一个重要部分。”

值得一提的是,一直想分得中国5G市场一杯羹的诺基亚,在此次招标中因报价较高全面出局。

盘古智库高级研究员江瀚向《证券日报》记者表示,国产替代是大势所趋,诺基亚出局是大概率事件。

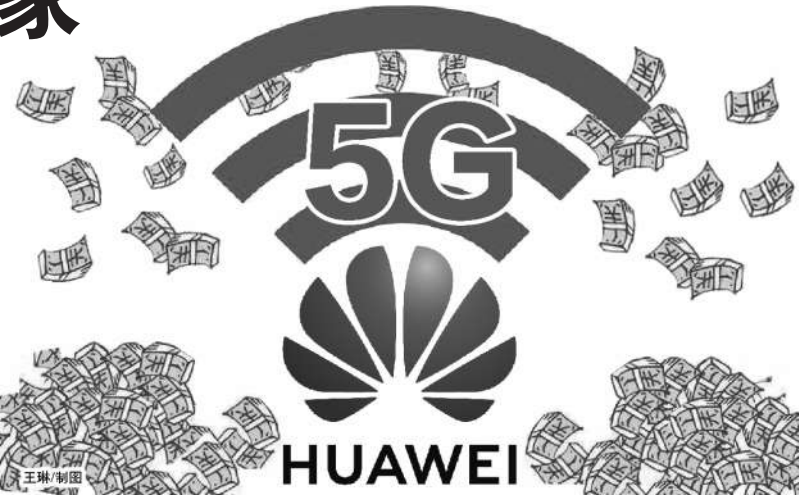
3月9日,诺基亚披露获得5亿欧元(约合40亿元人民币)贷款以研发5G,用于加强下一代5G技术研发,以发展速度更快、覆盖范围更广、连接更稳定的下一代5G技术。

但对于中国市场,诺基亚曾明确表示,由于中国5G市场竞争压力较大、竞标价格较低,导致利润水平承压,公司仍将以利润和现金流作为首要考核重点。

“诺基亚5G建设落后于华为和爱立信,是全球性问题,其不仅是在中国市场竞争力不足。”独立电信分析师付亮也向《证券日报》记者表示。

三大运营商加码5G投资

值得一提的是,今年以来,多部门不断强调加快以5G为代表的科技



新基建的建设进度。

3月31日,工信部再次表示,将加快推进5G网络建设进度,预计年底全国5G基站数超过60万个,实现地级市室外连续覆盖、县城及乡镇有重点覆盖、重点场景室内覆盖。

在此背景下,三大运营商的5G投资也不断加码。

近期,三大运营商相继公布2020年资本开支预算情况,三大运营商总体规划资本开支为3348亿元,同比增长11.65%,其中5G相关预算为1803亿元,占总预算的53.9%,同比大幅增长337.6%。

此外,中国铁塔预计5G投资约170亿元,这意味着2020年我国5G资本开支预算将接近2000亿元。在基站数量方面,中国移动2020年将新增25万个5G基站,中国电信、中国联通2020年预计将新建超过25万个5G基站。

据了解,中国移动已全面完成5G一期工程建设,在50个城市实现5G商用。近期全面启动5G二期工程设备测试和采购等工作,力争2020年底5G基站数达到30万个,确保2020年内在全国所有地级以上城市提供5G商用服务。

各地陆续公布今年重点产业项目 业界看好5G等新基建发展前景

■本报见习记者 李 正

今年以来,全国范围内已有多地陆续公布了2020年重点产业项目名单,作为国民经济发展的关键,2020年各地的重点产业项目与往年相比,呈现出诸多新特点。

在江西省发改委近日发布的《2020年江西省重点产业招商项目》中,记者注意到,除传统的重大基础设施建设项目以外,在战略性新兴产业领域,新增加了虚拟现实、区块链、5G、大数据等多个处于“风口”上的产

业。而值得关注的是,在多个地区公布的2020年重点项目名单当中,上述产业也被反复提及。

一位券商研究所策略团队负责人对《证券日报》记者表示,2020年我国传统基建方面更注重补短板、惠民生等领域。而在新基建方面,重点发展5G网络、数据中心、智能制造、工业互联网、物联网、无人配送、在线消费、医疗信息化等领域,配套新兴产业发展。

“从体量上看,新基建体量尚小但发展前景大,符合高质量发展要

求,将是政策持续支持方向,无论是专项债投向新基建的规模,还是PPP项目中新基建的占比,都在提升。”上述负责人说。

从项目数量及整体投资规模来看,各地重点产业项目也有所提升。以西安为例,计划2020年全市重点在建项目1611个,年计划投资4800亿元,较2019年分别增长109%和20%。

前海开源基金首席经济学家杨德龙在接受《证券日报》记者采访时表示,从重点产业项目数量和资金体量来看,大部分地区都有所提高,这

对我国经济发展会产生积极影响。

“疫情对一季度经济冲击比较大,现在通过提高各地重点产业项目的投资,可以一定程度上对冲疫情的影响。同时,多地公布的2020年重点产业项目新增了许多战略性新兴产业,符合国家七大新兴产业战略规划,与此前相比,传统的重大基础设施建设项目占比也有所减少。”杨德龙说。

业界普遍认为,在新基建领域中,各地对5G、大数据方面的建设项目给予了极大的重视,同时,上下游企业也会随之受益。

“大数据中心是5G物联网时代非常重要的基础设施,是工业互联网、云计算、人工智能等产业发展的基础条件,2020年提出的新基建顺应了5G时代技术革命的新趋势,从整个技术周期来看,5G基建、工业互联网、大数据中心、人工智能等领域均有较为广阔的增长空间。”上述券商研究所策略团队负责人说。

淳石资本执行董事杨如意在接受《证券日报》记者采访时表示,5G产业上下游企业将受益于新基建项目的持续推进。

国内有厂家供应链遭海外车厂停工冲击：“人到岗了,订单撤了”

■本报记者 龚梦泽

作为坐拥逾10万家本土汽车零部件企业的汽车大国,我国创造了全球80%以上的零部件供应。身处全球供应链的核心节点,中国汽车零部件对全球产业影响已经远超自身体量。

一场突如其来的疫情严重威胁人民群众的生命健康,也给中国汽车产业带来较大不确定性。而正当中国疫情日渐好转,复产、供应、物流等危机逐渐化解之时,欧美疫情的日渐升级,却对国内喘息甫定的供应链造成了二次冲击。

近日,江苏地区某轿配厂供应商从业人员向记者透露,此前受国内疫情影响,公司一季度订单骤减,2月份、3月份国内业务大幅下降了七八成。随着国内疫情防控逐渐企稳,就在公司复工复产逐步走向正轨时,海外疫情却使得国内汽车供应链“漏屋再逢连夜雨”。

据《证券日报》记者不完全统计,截至3月31日,欧、美、日、韩等整车制造业集中地已有累计超过120家汽车工厂处于停产状态。同时,包括福特、通用、菲亚特克莱斯勒等行业巨头,均决定将旗下北美工厂停产计划

延长至4月份。另外,丰田也将在4月3日停产多条日本本土生产线。

随着全球范围内汽车产业按下暂停键,“从4月份起的大部分海外预订单现在都被取消了,而外贸业务占到了公司销售比例的30%左右。”江苏地区某轿配厂供应商从业人员表示,外贸订单大量削减的业务量,将会沿供应链进行传导,“接下来我们对上游供应商,尤其是原材料的需求也会减少。”

汽车供应链遭遇二次冲击 “人到岗了,订单撤了”

压力的传导如同多米诺骨牌,整车企业复产难和下游供应商订单减少,最终将对上游供应商造成双重打击,而这已成为国内零部件中小供应商经营现状的缩影。

“我们属于汽车供应链的一环,主机厂停产或延期复工,整个汽车产业链上中下游的拉动计划都会受到影响。”广州地区一家整车线束供应商负责人在接受《证券日报》记者采访时表示。

在风险来临时,各级供应商当然不希望被替换,尽快地保证复工复产成为众多供应商的当务之急。“工厂2

月份复工后只能维持单班生产,3月份以来努力地在找人招人,刚刚恢复双班正常状态。但美国、墨西哥、西班牙等在内的欧美工厂都直接取消了4月份起的订单。”用他话来讲,“人是到位了,但单子又没了。”

据记者观察,目前欧洲、日韩很多零部件企业、大部分汽车企业都已宣布停产或部分停产。尽管大部分整车企业进口零部件库存普遍较高,但如果这些国家和地区由于疫情恶化导致零部件企业、材料企业进一步停产停供,国内汽车和零部件复产将面临直接冲击。

资深汽车分析师林示表示,各大主流汽车企业的供应链体系中,散布着大量的国内零部件企业。或许在一级供应商中没有国内企业身影,但是二级、三级供应商乃至原材料商中必定有国内零部件企业参与。

值得一提的是,未来即便各大车企在已宣布的停产期限后顺利复产,也不会马上恢复至正常状态,爬坡期间相当于也是国内供应商的生存“耐力赛”。

事实上,面对外贸订单的骤减,上述海内外业务兼具且以国内业务为主的一级供应商尚有回旋余地,但对于体量较小且依赖外贸业务的中

下游供应商,或只能被迫停产等待订单量恢复正常。“外贸订单被砍的严重的厂子,已经陆续宣布降薪裁员了。要么只保留研发和核心人员,要么就半停工乃至直接关张。”上述供应商负责人告诉记者。

寻找替代生产方案降损 多地发布政策纾困中小企业

那么,当新冠肺炎疫情这只“黑天鹅”绕地球飞行一圈后,疫情重压下的汽车制造商和零部件供应商们,又该如何应对接下来的满地“鹅毛”呢?

作为底特律三大汽车制造商、丰田以及其他数百家企业提供咨询服务的供应链分析公司Illumasoft近日就透露,其约有70%-80%客户受到了疫情影响,大量来自客户的请求均指向:如何在短期内,选择替代供应商并弄清楚其所带来的成本影响。就在日前,该公司刚刚帮助一家整车企业在48小时内,寻找到了一家刹车片替代供应商并空运了零部件,足够该公司支撑4周生产所需。

另据美国汽车工人联合会称,通用汽车为避免其北美卡车生产出现零部件短缺的情况,选择空运零部

件。而在更早之前,为本田CR-V供应刹车踏板的伟福科技(F-TECH)也宣布,将其在武汉工厂产能转移至菲律宾工厂,按照其计划,如果疫情蔓延,还可能将产能转向。

“大型企业上和规模的零部件企业可以通过改变采购地、变更运输方式、调整供应商等方式自救。”林示认为,但国内的中小型汽车零部件外贸供应商,尤其是供货给海外车企的,要想在短时间内进行调整难度非常高。

有熟悉汽车零部件的汽配从业人士在接受记者采访时表达了类似的看法。他表示,即使是同一类零部件,海内外标准有差异,同时车企对汽车零部件设置较长的产品研发和验证周期,受影响供应商想在短期内转向其他渠道供货并非易事。

基于此,为帮助众多中小企业渡过难关,截至目前全国各地政府已陆续出台相关政策。例如,苏州市印发的《关于应对新型冠状病毒感染的肺炎疫情支持中小企业共渡难关的十条政策意见》,支持中小企业应对新型冠状病毒感染的肺炎疫情。同时,上海、北京、山东、重庆以及珠海等地也陆续发布相关支持政策。

世茂启动“大飞机战略” 今年直指3000亿元销售目标

■本报见习记者 潘蕾伊

以连续3年超过50%的复合增长率,成功跻身地产业前10的世茂房地产(以下简称“世茂”),不出意外地交上了一份亮眼的2019年年报成绩单。

2019年,世茂实现营业收入约1115.2亿元,同比上升30.4%;实现核心利润153.2亿元,同比上升30.6%;每股盈利3.31元,同比上升25.1%。

销售方面,2019年世茂完成签约金额2600.7亿元,同比上涨48%,目标完成率达124%,实现“第三年有品质的高增长”,成为头部房企中增长最快的企业之一。

世茂集团董事长副主席、总裁许世坛表示,“2020年世茂全年可售货值超过5000亿元,不含战略合作项目,2020年公司的销售目标为3000亿元”。

对于疫情下行业的走势,许世坛认为,国内房地产销售全年会有10%-15%的下降,除非利好政策密集

的出台,流动性有比较大的改善,降幅可能会降至6%-7%。“但现阶段政策并不多,市场压力还是比较大的。”

今年年初,世茂与福晟展开超4000亿元货值的合作。2020年世茂福晟的销售目标为300亿元,公司土地储备达1200亿元,旧改货值超3000亿元,而这也为世茂未来高品质增长扩充了丰富的优质土储。

净负债率连续8年 维持60%以下

稳健的财务状况一直是世茂高速发展的压舱石。

2019年,世茂实现回款1950亿元,同比大幅上升42%。报告期内账面现金596.2亿元,较2018年年底上升20.3%,未动用银行及金融机构等融资额度约500亿元,资金储备空间大。同时,集团通过统一管理资金,确保可动用资金至少覆盖半年以上刚性兑付,有效抗击新冠肺炎疫情对

企业造成的资金压力。此外,世茂全年融资成本控制在5.6%,同比下降0.2%,维持在行业较低水平。

截至2019年末,公司净负债率59.7%,连续8年维持在60%以下,长期处于安全健康水平。债务结构方面,借款余额1265.6亿元。长期借款占比71%,短期借款占比仅29%,现金比率1.6倍,保持了较强的短期偿债能力和流动性。

坐拥1.3万亿元货值 瞄准更多收并购机会

依托优异的财务表现和充足的资金优势,2019年世茂通过多元灵活的土地策略,以较低成本快速扩充一、二线城市优质土储。报告期内,世茂新获取土地115块,总价约1557亿元,单方成本5035元/平方米,权益前货值约5000亿元。其中,通过收并购获取约3500亿元优质货值,占全年获取项目总货值的70%。

截至2019年12月31日,世茂权益前土地储备约7679万平方米,货值超13000亿元。其中,重点布局的粤港澳大湾区土储货值在公司总货值中占比29%,达3800亿元,居集团土储首位。

对于2020年的拿地计划,许世坛透露,“因为疫情影响,今年中小开发商流动性压力很大,收并购机会更多,但我们对项目的要求也会更严格。如果公司完成销售目标,且回款做到80%的话,我们应该会用1000多亿元拿地,这样可以保持收入支出的基本平衡,整体负债率还有可能轻微下降”。

“大飞机战略”赋能城市发展 促物业、酒店板块分拆上市

地产业稳步发展的同时,多元化业务也取得了长足的进步。2019年世茂酒店、商娱、物业三大专业公司营收合计65亿元,同比上升46%,目标完成率达105%。其中,酒店收

入22亿元,商娱收入18亿元,物业收入25亿元。

许世坛在业绩会上提及,虽然疫情对多元业务经营造成一定的损失,不过世茂有信心多元业务板块会继续保持增长态势,在2020年仍将冲击93亿元的目标,且物业、酒店在未来两年内相继分批分拆上市的计划不变,“物业应该会更快一些”。

此外,许世坛还将世茂目前的多元业务发展模式,命名为“大飞机战略”:即地产开发是核心“主体”;酒店管理、物业服务、商业办公、文化旅游为坚实“双翼”;高科技、医疗、教育、养老、金融等投资,则成为世茂平衡发展的关键“尾翼”。

他表示:“未来,世茂将凭借多元业态运营能力及国际优质资源的整合能力,获取更多优质土地,进驻更多新的城市,并通过打造地标及大型综合体项目,实现对城市的深度赋能,进而提升世茂品牌的影响力。从‘城市运营者’升级到‘为城市赋能’的新角色。”

供销大集全面复工 积极推进线上零售

■本报记者 殷高峰

受新冠肺炎疫情影响,国内的百货零售业经营压力骤增。如何在特殊时期实现“自救”,成为对零售企业的新考验。

作为陕西唯一的一家百货零售类上市公司,供销大集将如何应对这场考验呢?

“当前,国内疫情形势渐稳,转向了‘内防反弹、外防输入’的后疫情时期。如何平稳有序推动企业全面复工复产,在坚持疫情防控与高质量发展‘两线’作战中齐头并进是供销大集作为零售企业思考的问题。”供销大集相关负责人在接受《证券日报》记者采访时表示,面对商超客流下降、百货及自有物业停工停产带来的损失,公司各部门将全力出击,多措并举打响确保企业有序复工复产保卫战,“截至目前,供销大集旗下156家超市、8家百货商场、16个持有型物业项目已全面复工复产。”

响应政府号召 全面有序推进复工

3月31日上午,《证券日报》记者在民生百货西安骡马市店看到,消杀整理后的商场明亮干净,各专柜有序经营。值得注意的是,因防疫形势依然严峻,目前商场只开放了北出入口,以防人群聚集。根据防疫要求,出入口设立了1.5米等候线,配备专人对每位顾客进行登记、扫码及测温,并督促其正确佩戴口罩,确保每一位消费者的健康安全。

民生百货相关负责人称,为积极落实陕西省政府《有序促进企业复工复产的十条意见》等文件精神,有序推进复工并做好消费回流准备,恢复经营前已对旗下8家商场共计33.43万平方米进行了严格消杀,为消费者及员工营造安全可靠的消费、工作环境。

此外,为应对前期客流回暖缓慢,民生百货各门店协同驻店优质品牌开始尝试线上直播业务,让消费者可以足不出户进行选购,也可以线上秒杀下单线下取货,多种方式并举,满足消费者的需求,逐步恢复消费信心。

目前,供销大集旗下民生百货在西安、海口、天津、汉中、延安及甘肃等地区的8家商场已全面复工。

“疫情促使顾客的购物方式发生转变,公司旗下的酷铺商超佛山区域疫情期间线上业务激增300%。”供销大集相关负责人告诉《证券日报》记者,后续酷铺商超仍然会持续发力线上业务,同时通过与各社区建立供货合作,开展拼团业务,以点带面进行全面覆盖和全渠道融合的方式进行销售,提升整体业绩。

而据《证券日报》记者了解,酷铺商超是供销大集旗下在疫情期间一直未停转的业务板块。疫情发生后,各超市门店快速反应,多管齐下,强化责任担当,稳定物价,保障民生供给。

疫情期间,酷铺商超以商品不涨价不断货为工作重心,面对疫情期间物流的不稳定性,酷铺商超团队迎难而上,肩扛手提链接物流盲点。全力协调上游供应商保障供货,尤其是农副产品、防疫消毒等相关商品,“在过去的近3个月里,酷铺商超4000余名员工坚守岗位,连续加班超一万人次,通过科学采购、调配,确保了民生商品供应齐全满足了居民消费需求,为物价平稳贡献了应有之力。”上述负责人表示。

此外,随着国内疫情防控形势的好转,国内主要城市的通勤指数都呈现了明显的上升趋势,城市正逐渐恢复往日活力。供销大集旗下在天津、湖南、山东、重庆、江苏等地开发布局16个持有型产业园、写字楼等也逐步开放,写字楼项目办公企业复工率超70%。

顺应时代发展 建立新的业绩增长点

“这次疫情将进一步加速百货零售业的数字化转型。”西安朝华管理科学研究院院长单元庄对《证券日报》记者表示,在“数字化转型”的浪潮中,越来越多的实体零售店借助互联网“工具”实现了引流客户、重构大数据的愿景,“事实上,不仅仅是百货零售,这次疫情,我们可以看到,线上买菜、线上逛街、线上教育、线上金融等云生活方式也加速走进了人们的日常生活。”

“消费的本质反映着供应和需求的关系,数字化服务平台的建设能够让供应端和需求端实现更为高效的连接,成为新一代信息技术设施建设的数字化落地应用场景。”西安邮电大学经济管理学院院长、西部数字经济研究院院长张鸿对《证券日报》记者表示,当前,正在加快的新型基础设施建设将构建数字经济时代的关键基础设施,支撑经济社会数字化转型,实现高质量发展。

供销大集已对疫情期间业务经验进行了总结,近期已开展数字化转型探索,核心发力旗下“九日臻选”电商平台,同时积极推进实体商超百货的线上业务拓展,供销大集相关负责人告诉《证券日报》记者,“深耕‘供、销’商业模式,以服务三农为使命的供销大集,将开始通过线上服务领域,促进消费回补和潜力释放,建立新的业绩增长点。”