

# 5G个人用户三年内普及率要超40%

7月13日,工信部、中央网信办、国家发改委等十部门印发《5G应用“扬帆”行动计划(2021-2023年)》(以下简称《行动计划》),给未来三年内的5G发展定下“KPI”。

《行动计划》提出,到2023年,我国5G个人用户普及率超过40%,用户数超过5.6亿,同时着力打通5G应用创新链、产业链、供应链,推进15个行业的5G应用,通过三年时间初步形成5G创新应用体系,加快重点行业数字化转型进程。

## 商用普及: 个人用户突破5.6亿

《行动计划》以2023年为节点,针对个人用户普及、重点领域应用、基础支撑能力等方面提出了具体的目标,要求实现重点领域5G应用深度和广度双突破,5G应用“扬帆远航”的局面逐步形成。

“以前像3G、4G的发展,在指标、业务方面,政府都是没有具体要求的。5G这是第一次从政府的角度,对未来网络建设、用户量、基站建设等方面提出了明确的业务和指标。有目标就意味着过三年就会有考核,这对于5G更快更好发展来说肯定是有促进作用的。”智能互联网专家项立刚告诉北京商报记者。

近年来,国家层面多次发文加快5G建设。2020年3月,工信部发布《关于推动5G加快发展的通知》,在推进5G网络建设部署、丰富技术应用场景等方面提出意见。今年以来,新疆、湖北、江西等地也陆续出台了加快5G建设的相关意见或工作要点。此次的《行动计划》在之前基础上做了进一步细化。

在用户数量方面《行动计划》提出了2023年超过5.6亿的“小目标”。截至2021年5月底,三大运营商的5G用户人数分别是2.22亿(移动)、1.24亿(电信)以及1.06亿(联通)。国内的5G总用户已经突破了4.5亿,近1/3的人开始选择5G套餐。

## 赋能5G应用重点领域

### 消费升级

5G+信息消费

5G+融合媒体

### 社会民生

5G+智慧教育

5G+智慧医疗

5G+文化旅游

5G+智慧城市

### 行业融合

5G+工业互联网

5G+车联网

5G+智慧物流

5G+智慧港口

5G+智能采矿

5G+智慧电力

5G+智能油气

5G+智慧农业

5G+智慧水利

目前,三大运营商5G用户每月增加量在2000万左右,业界普遍认为,在2023年到达5.6亿难度应该并不很大。

不过通信高级工程师杨波也提到,目前5G特有的业务还在初期,尤其是to C的移动互联网应用,目前尚未出现颠覆性的5G价值应用,因此这也是无法驱动5G快速大规模商用的原因之一。像直播、短视频应用的出现直接驱动了4G的大规模商用,5G在to C真正大规模商用,还需要等待5G的VR、AR、云游戏等应用大规模成熟才行。因此今年在应用体验上4G也就是比5G慢一点而已,不存在非用5G不可。”杨波告诉北京商报记者。

此外,基础支撑能力增强也是5G用户提升的关键因素。《行动计划》提出,到2023年,每万人拥有5G基站数超过18个,建成超过3000个5G行业虚拟专网。建设一批5G融合应用创新中心,面向应用创新的公共服务平台能力进一步增强。5G应用安全保障能力进一步提升,打造10-20个5G应用安全创新示范中心,树立3-5个区域示范标杆,与5G应用发展相适应的安全保障体系基本形成。

## 赋能百业: 大型企业渗透率超35%

除了方便个人用户,5G最大的意义在于

服务实体经济,推动社会经济转型升级。在杨波看来,5G的真正商用价值是基于5G支撑工业和行业的信息化革命”。

根据中国信息通信研究院(以下简称“信通院”)发布的《中国5G发展和经济社会影响白皮书(2020年)》,2020年5G直接带动经济总产出8109亿元,直接带动经济增加值1897亿元,间接带动总产出约2.1万亿元,间接带动经济增加值约7606亿元。

信通院预测,到2025年,5G可拉动电信运营商网络投资约1.2万亿元,带来的信息消费规模累计将超过8.3万亿元,直接带动经济总产出累计约10.1万亿元。

《行动计划》提出,到2023年大型工业企业的5G应用渗透率超过35%。电力、采矿等领域5G应用实现规模化复制推广。5G+车联网试点范围进一步扩大,促进农业水利等传统行业数字化转型升级。

“其实大型企业渗透率超过35%,这个目标的完成还是有点难度的。因为这不像用户、基站建设掌握在主要运营商手里。对

于工业企业来说,5G应用的目的就是能够实际提高效率,或者降低成本、提升能力。因此还是需要很多方面来推动的。”项立刚说道。

在赋能5G应用重点领域方面《行动计划》列举了15项具体领域,包括5G+车联网、5G+智慧物流、5G+智能采矿等各行各业,并逐一提出可突破的场景。

如智慧城市领域《行动计划》提出可加大超高清视频监控、巡逻机器人、智慧警务终端、智慧应急终端等产品在城市安防、应急管理方面的应用,建设实时精准的安全防控体系。加快智慧表计等产品在市政管理、环境监测等领域部署,探索构建数字孪生城市,提高城市感知能力;推动5G技术在基于数字化、网络化、智能化的新型城市基础设施建设中的创新应用,全面提升城市建设水平和运行效率。

在诸多领域之中,哪些最适合5G应用率先突破?项立刚认为:一是生产环境比较恶劣的场景,5G应用能够很好地代替人力,比如智能采矿的应用;在能够显著降低人力成本的领域,5G应用也很受欢迎;此外,能够显著

提升能力的场景也是5G应用能够快速突破的,如智慧工厂中,可能有几千个节点需要控制,人力控制的话存在安全隐患,而5G应用后能够很好地完成这项工作。”

## 融合发展: 形成百种以上解决方案

值得关注的是《行动计划》将融合发展提到关键位置,提出打造IT(信息技术)、CT(通信技术)、OT(运营技术)深度融合新生态。

中国信通院无线电研究中心副主任潘峰撰文指出《行动计划》强调了在推进5G应用中,不是单打匹马,需要多方合作,共同打造“团体赛”。包括跨部门、跨行业、跨领域的融合,产业上下游的融合,产学研用的融合,以及部省之间的融合。

“5G赋能社会数字化发展,垂直行业的融合应用是关键,也是电信运营商转型发展的着力点。”中国移动研究院副院长黄宇红此前曾表示,5G行业应用落地尚存在诸多挑战。“行业需求千差万别,不仅需要连接能力,还需要更多的差异化能力解决生产中的各种问题,这些能力与原有协议和系统的兼容问题也不能忽视;传统通信服务收费量纲相对简单,相比之下,5G商业模式创新难度大,全球电信运营商都处在探索中。”

对此,在具体目标中《行动计划》也提到了5G应用生态环境持续改善。到2023年,跨部门、跨行业、跨领域协同联动的机制初步构建,形成政府部门引导、龙头企业带动、中小企业协同的5G应用融通创新模式。

同时,培育一批具有广泛影响力的5G应用解决方案供应商,形成100种以上的5G应用解决方案,完成基础共性和重点行业5G应用标准体系框架,研究30项以上重点行业标准。

北京商报记者 陶凤 王晨婷

## 国资接盘 维维能否重回“豆奶大王”

卖酒卖地之后,维维股份转股迎新主。7月13日,维维股份股票复牌公告显示,新盛集团将通过协议转让取得维维集团持有的公司2.16亿股,权益变动后,新盛集团将成为公司的控股股东,徐州市国资委将成为公司实际控制人。从昔日“豆奶大王”到如今出售股权,维维股份多元化之路走得艰难且坎坷。在业内人士看来,维维股份所处的植物蛋白饮料行业门槛低,市场格局也已发生改变,即便由徐州国资接管,维维股份重拾“豆奶大王”皇冠也并非易事。

### 结束两年“无主”状态

从实控人、第一大股东到如今股权占比仅3%,维维集团对维维股份的话语权逐渐减弱。

根据维维股份复牌公告,新盛集团将通过协议转让取得维维集团持有的公司2.16亿股,占公司总股本的12.9%,转让价格为4.26元/股,合计9.19亿元。本次权益变动后,新盛集团持有公司29.9%股份,新盛集团将成为公司的控股股东,徐州市国资委将成为公司实际控制人。

值得一提的是,早在2019年维维股份就曾向新盛集团转股求生,这也导致维维股份在近两年的时间里都处于无控股股东、无实际控制人状态。2019年8月7日,根据维维股份公告,时任控股股东维维集团拟向新盛集团转让其所持有的公司2.84亿股股份,占公司总股本的17%;交易完成后,新盛集团将成为公司的第一大股东,公司也变更为无实际控制人。

维维股份2021年一季度股东名单显示,截至2021年3月31日,维维股份第一大股东是持股比重17%的新盛集团,其第二大股东是持股15.91%的维维集团。此次股权转让完成后,新盛集团持有上市公司股份比例将增至29.9%;而维维集团持股比例将减至3%,股东排名降至第三。

香颂资本董事沈萌在接受北京商报记者采访时表示,维维集团没有能力让维维股

份摆脱退市命运,所以选择将股份转让给国资。维维股份原来没有实控人的时候,各种决策难以达成一致意见,第一、二股东相互掣肘,对其发展不利,现在国资接手实控人,可以加强对上市公司的实际控制力,推动资产重组。”

### 卖地扭亏

“维维豆奶,欢乐开怀”,曾红极一时的“豆奶大王”如今却要靠转股求生,这一切要从维维股份多元化折戟说起。

维维股份成立于1992年,2000年正式登陆资本市场。数据显示,1997年,维维豆奶销售额飙升至13亿元,市场占有率一度达到70%,此后连续十多年占据市场份额第一,成为了当之无愧的“豆奶大王”。

然而,维维股份在发展中却丢了“主心骨”。在豆奶业务一路高歌猛进的时候,维维股份也以为自己高枕无忧,便开始“不务正业”。其中不得不提的是“醉倒”维维股份的酒类业务,2009年公司曾收购枝江酒业51%股权,2012年及2016年又出资入股贵州醇酒业。收购后枝江酒业业绩连续下滑,贵州醇也一直亏损。

除了在白酒行业进行布局,维维股份还在房地产、煤炭、茶类业务领域尝试跨界。2007年,维维股份进军房地产领域,联合中粮成立房地产公司,但随后发展不顺选择退出;2011年,维维股份收购了一家煤化公司,次年该公司亏损2000万元;2013年,维维股份开展茶类业务,以7650万元收购了湖南省怡清源茶叶有限公司51%的股权,但在2014年后,维维股份的茶类收入开始持续下降。2019年财报显示,维维股份茶类实现营收6691.17万元,同比减少5.69%。

受多元化业务失败拖累,维维股份扣非净利润连亏三年。数据显示,2017-2019年,维维股份扣非归母净利润分别为-1.03亿元、-3130万元、-1878万元;2020年,维维股份靠卖地才实现扣非归母净利润转正,为6111.52万元。

祸不单行,因涉嫌信息披露违法违规,占用公

司资金,维维股份遭其审计机构立信会计师事务所出具了否定意见的《2020年度内部控制审计报告》。自2021年4月27日被实施其他风险警示,实施风险警示后的股票简称变为“ST维维”,这在该公司近21年的上市生涯中还属首次。

### 翻盘不易

在中国食品产业分析师米丹蓬看来,主营业务不振、多元化业务失败导致维维股份业绩增长接连受挫。随着消费不断升级,豆奶出现了不少的替代品,即便国资入股,维维股份想要重回巅峰也并非易事。

欧睿国际数据显示,2012-2016年,国内豆奶前五大厂商为维他奶、唯怡、维维股份、祖和和白玉。维他奶和唯怡的市占率逐年提升,分别提升22.45%、5.21%;维维豆奶产品老化,新品推出时间较晚,市占率下滑7.88%;随着各大厂商(达利、伊利、蒙牛等)加大对豆奶的布局,行业竞争将会加剧,短期内行业格局可能呈现进一步分散化。

从豆奶市场情况来看,维维豆奶市占率大幅下跌。《2019-2025年中国植物蛋白饮料行业发展前景预测及投资战略研究报告》显示,维维豆奶的市场占有率仅有0.51%。

关于未来发展,维维股份方面在今年的业绩会上透露:在巩固豆奶粉市场占有率的同时,积极布局植物蛋白饮料赛道,深耕液态豆奶领域,并大力发展粮食收购、仓储、加工、贸易业务,围绕主业深耕细作”。

不过,业内人士分析,虽然维维豆奶整体而言还是有一定的品牌力和渠道力,但维维股份错过了以豆奶为主发展植物蛋白饮料的最佳时期。目前该领域入局者众多,即便由徐州国资接管,维维股份要想摘下ST的帽子,重返巅峰也没有那么容易。

对于未来维维股份如何拿回昔日丢掉的市场份额,北京商报记者采访维维股份,但截至发稿并未收到回复。

北京商报记者 郭秀娟 王晓

## 尚未产生销售收入 腾盛博药港交所借力

北京商报讯(记者 姚倩 实习生 胡悦莹)尚未产生销售收入且“烧钱”极快的腾盛博药向资本市场借力。7月13日,腾盛博药股份开始在港交所买卖,开盘价21.4港元,较IPO发行价22.25港元低开3.82%,开盘即破发。随后回升至收盘时每股22.95港元,公司市值约162亿港元。

总体上来看,腾盛博药此前主要靠融资存活。招股书显示,2019年及2020年,腾盛博药年度综合开支总额分别为5.353亿元及11.731亿元,研发费用分别为8378.5万元和8.758亿元。

作为一家中美两地的生物医药公司,腾盛博药主要针对具有重大公共负担的疾病领域,如乙肝(HBV)、艾滋病(HIV)等重大传染病的创新疗法。腾盛博药创始团队阵容“豪华”,该公司联合创始人、首席执行官洪志,曾在葛兰素史克(GSK)担任感染性疾病治疗领域的高级副总裁和部门负责人,旗下多位高管拥有吉利德科学、GSK等跨国药企工作经历。

不过,与众多生物制药公司一样,腾盛博药目前尚未产生销售收入。2019年和2020年公司亏损净值分别为5.21亿元和12.835亿元,累计亏损达18亿元,其中大部分来源于研发项目产生费用及与经营相关的行政开支。

腾盛博药在招股书中表示,由于腾盛博药未来需进一步进行研发及开发活动,继续进行候选药物的临床开发并寻求监管批准、推出管线产品的商业化以及扩大团队规模,预期在至少未来几年腾盛博药会继续保持高研发投入的状态,预计于可见将来仍将产生亏损净值。

针对公司上市后的计划等问题,北京商报记者联系了腾盛博药方面,但截至发稿未收到任何回复。根据招股书,此次上市所获得的资金,公司将用于乙肝、艾滋病等领域相关产品的开发,以及支付部分引进产品的里程碑付款。

招股书显示,腾盛博药的核心产品为BRII-179、BRII-835,核心疗法为BRII-179及BRII-835联合疗法,这项用于乙肝病毒功能性治愈的产品为腾盛博药协议引进自VBI Vaccines Inc.和Vir Biotechnology, Inc.,该公司拥有这两款产品在大中华区的独家权利。除协议引进产品外,腾盛博药拥有2款针对艾滋病自主研发的药品,2款针对新冠病毒感染开发的产品,以及针对抑郁症和产后抑郁症的产品各一款。

乙肝领域是腾盛博药的研发重点方向。根据招股书,腾盛博药所得款项净额的55%将划拨至HBV功能性治愈项目。

目前,腾盛博药用于治疗乙肝的BRII-179、BRII-835两款核心产品,以及上述2款药物的联合疗法均处于临床II期阶段。今年4月,腾盛博药宣布其BRII-835(VIR-2218)与BRII-179(VBI-2601)联合疗法的II期临床试验完成首位患者首剂给药。

据腾盛博药在招股书中解释,与传统的核苷类逆转录酶抑制剂治疗乙肝疾病相比,BRII-179为一款HBV特异性B细胞及T细胞治疗性免疫蛋白,BRII-835则是一种靶向HBV的siRNA(小干扰RNA分子)。2款药物联合使用,能够实现HBV功能性治愈,即HBsAg(乙型肝炎表面抗原)消失,在有限的疗程后持续至少6个月。

不过,目前市场尚未有可以完全治愈乙肝等传染性疾病的药物。对腾盛博药而言,一旦研发成功,药物可以完全治愈该传染病,长期看又会出现市场萎缩的困境。

IPG中国首席经济学家柏文喜在接受北京商报记者采访时表示,腾盛博药在市场的竞争力主要体现在其重大公共负担的疾病领域的创新疗法,创新所构筑的护城河等可以赋予其竞争力。不过,上市为其带来了资金支持,腾盛博药还面临研发目标可否达成、成功投入临床应用的重大不确定性以及市场推广等挑战。