

一季度三大运营商业绩罕见下滑 5G前夕难兄难弟共面危机？

近日，国内三大运营商均公布了2019年一季度财报。令人意外的是，中国电信、中国联通、中国移动均出现了罕见的营收下滑现象，这是近年来没有遇到过的情况。中国移动下滑趋势最为显著，甚至出现了净利润下滑的现象，2019年第一季度，中国移动实现净利润237亿元，同比下滑8.3%。

在5G建设前夕，国内三大运营商均出现业绩下滑情况，着实让人困惑。业内人士在接受记者采访时表示，运营商出现营收下滑，一个重要因素是“提速降费”，特别是从去年下半年开始的流量“漫游费”取消，在一定程度上削弱了运营商的收入。此外，业务转型遇阻，尚未探索更大规模的多元收入也是一大诱因。

“日赚3.7亿元”下的危局

今年一季度，三大运营商净利润合计为333.31亿元，平均每天约3.7亿元，“一季度三大运营商日赚约3.7亿元”成为微博网友热议的话题。一直以来，中国移动、中国联通、中国电信多被谈论的话题是“暴利”。但很多人并没有注意到，危机已经来临，三大运营商已经过了靠用户增长来提升赚钱能力的时代。

三大运营商2019年第一季度财报显示，中国移动营收为1850亿元，同比下降0.3%，其中通信服务收入为1659亿元，同比下降0.5%。更为罕见的是，中国移动第一季度实现净利润237亿元，同比下滑8.3%。

但中国移动依旧保持着行业龙头地位，2019年第一季度，中国移动营收多于中国电信和中国联通之和。中国电信第一季度营收为961.35亿元，同比下降0.5%；中国联通第一季度营收为731.47亿元，同比下降2.39%。

从合并报表来看，2000年以来，中国移动营收基本上是一路飙升，从2000年营收超过600亿元，到2018年营收超过7300亿元。虽然三大运营商偶尔也会有营收下降的情况，但是三家同时出现业绩下滑的现象着实罕见。此前，中国联通在2017年出现过两次业绩下滑，中国电信在2015年也有过这种情况。

实际上，三大运营商业绩下滑并非没有预兆。多位运营商内部人士对记者表达了类似的观点，他们对业绩下滑早已有预感，并不感到意外，原来业务增长空间已经挖掘完，临界点到来了。

工信部数据显示，2018年我国电信业务收入累计完成13010亿元，比上年增长3.0%。而到了2019年一季度，我国电信业务收入累计完成3323亿元，同比增长1.0%，增速同比回落4.1个百分点，较1月

至2月回落0.9个百分点，电信业务收入增速继续放缓。

一位中国移动员工对记者表示，现在实现的用户增量，一种是用新入网优惠资费吸引其他运营商用户。不过其同时表示：“指望增量用户带来增量收入，早已经不现实了。”

“提速降费”不是根本原因

对于业绩下滑的原因，中国移动在财报中解释称，流量资费快速下滑，同时受2018年7月全面取消境内流量漫游费的翘尾影响，2019年首季度公司通信服务收入同比承受较大压力。

中国联通也表示，受到去年7月起实施的取消手机流量漫游费以及市场竞争加剧的影响，导致主营业务收入下降。中国电信在公告中提及，一季度业务下滑主要由于出售商品收入较去年同期大幅下降48.5%。

电信分析师付亮认为，当前运营商通信服务收入增长明显处于低水平，甚至是负增长，这与提速降费政策相关。以前各个省的运营商可以联盟议价价格，各省的服务费用存在差异，竞争也是有差异的，于是高价格也行得通。“但是现在打通了，网上就出现拿外地的卡在北京卖的情况。”这样导致运营商之间会竞争，运营商内部也在竞争。

“流量资费实际上从去年就直线下滑，1GB流量基本上一个月降一元钱。”付亮对记者表示，在这样的情况下，流量资费同质化，三大运营商之间的竞争更趋于白热化。

而在此之前，业界普遍认为，在政策的刺激下，用户更倾向于使用流量，运营商会挣更多的钱，但是现在三大运营商却出现了移动通信营收负增长，尤其是移动服务用户基数最大的中国移动，今年一季度营收下降非常明显。2019年一季度，中国移动手机业务ARPU(平均每月每户收入)同比下降10%至50元。

“作为营收主要动能的流量业务失速，带给通信行业的变化或将很快显现，这可能也将成为5G加速成熟并实现商用的重要推动力。”通信行业分析人士杜建民在接受记者采访时表示，营收下滑虽然受到了提速降费的影响，但更多还是运营商内部对流量业务的运营失控导致的。

“基层员工收入下滑、压力增大，据说今年好多大省收入增量指望政企市场。”一位运营商内部人士对记者表示，运营商正在推进降本增效，通过缩减成本来提高利润，维持业绩向好态势，但这并不是长久之计。(刘春山)

“小阳春”爽约 4月热点楼市成交量普降

3月出现的短暂“小阳春”，有可能只是“昙花一现”。随着调控政策的收紧，二季度房地产市场的“回暖”将出现波动和反复。具体而言，核心一二线城市相对稳定，三四线城市回调压力巨大，各城市间分化也会加剧。

被市场人士期待的楼市“小阳春”，并未如约而至。

近日，多家机构发布4月楼市销售数据。贝壳研究院的统计显示，4月一线城市的二手房交易量普遍略低于3月，成交周期仍然较长。由于二手房占据这些城市交易的主流，因此该数据能在一定程度上反映出整体市场的变化。

易居克而瑞的统计也显示，4月28个城市的成交量出现同比、环比双双下降，部分城市的降幅达到三成。

两家机构都指出，政策调控仍然严厉，导致楼市复苏的后续动力不足。这也将可能使今年的楼市“小阳春”化为泡影。

每年3月到5月，房地产市场通常出现升温现象，这种现象往往与气温回升同步，因此也被冠以“小阳春”之名。专家指出，“小阳春”的出现，本质是春节长假期间累积的需求集中释放，若抛开这一因素，今年的“小阳春”成色难免不足。且随着市场进入下行期，今年房地产市场反弹的可能性微乎其微。

成色不足

今年3月的房地产市场，曾因升温明显被称为“小阳春”。但进入4月，这种趋势未能很好地延续。

贝壳研究院的统计显示，从北京、上海、深圳、广州4个一线城市的二手房市场表现看，4月份市场并没有延续“小阳春”的热度，链家二手房实时交易量甚至出现了20%-30%的环比下降。

其中，在价格并未出现明显波动的情况下，4月北京链家二手房交易量比3月份下降34%，深圳的签约量也下降两成左右。贝壳研究院首席市场分析师许小乐表示，业主调价行为中70%的比例为降价，房屋交易周期仍然保持在调控以来80多天的高位，议价空间也比较高。这些现象都说明，“市场预期仍然保持平稳”。

二三线城市市场有所分化，但交易量下滑仍是主流。根据易居克而瑞的统计，4月全国28个重点城市整体成交2344万平方米，同、环比均降2%，自一季度以来的回升势头没能强势保持。

该机构指出，24个重点城市同、环比均呈涨跌参半、分化加剧之势，其中西安、苏州、大连环比皆增30%以上，成都、昆明、福州、长春、徐州、佛山、东莞等成交面积较上月环比跌20%左右，徐州的跌幅则接近四成。



市场未能真正回暖的原因，被认为是内生动力不足。贝壳研究院指出，此轮北京楼市降温，主要是“季节性因素”，即春节长假期间累积的需求在3月有一波集中释放，但这波释放并未带动整个市场。针对上海市场的降温，该机构也指出，4月成交量回落表明上海需求积累有限。“之前市场上也有说法3、4月因限购政策到期后，将有一批满足限购条件的购房者涌入市场，将推高二手房量价。目前市场表现证明这类说法并不能刺激市场。”

专家指出，房地产市场的所谓“小阳春”往往出现在每年3-5月，其首要驱动力在于，春节长假期间累积的需求集中释放；次要因素则在于，房企降价、政策松动等外部刺激出现，使得购房者预期向好。就今年而言，前者已经在3月的市场中有所体现，但后者明显乏力，使得“小阳春”成色不足。

北京某房企人士也认为，当前购房者的信心不足，市场预期并未恢复到正常状态。该人士表示，按照以往的经验，如果土地交易升温，往往会刺激购房者入市。4月以来，部分二线城市的土地拍卖开始火爆，高价地也不断拍出，但购房者似乎无动于衷。

昙花一现？

多数受访者还指出，4月市场预期不够高涨，还有政策层面的因素。针对今年3月市场的升温，中央政府和地方政府都在4月强化了调控，这对购房者的心态产生了影响。

4月19日，中共中央政治局召开会议，分析研究经济形势，部署经济工作。在谈到房地产工作时，会议强调，要坚持房子是用来住的、不是用来炒的定位，落实好一城一策、因城施策、城市政府主体责任的长效调控机制。

同日，住建部会同国务院发展研究中

心对2019年第一季度房地产市场运行情况开展了专题调研。其中指出，部分热点城市住宅销售回暖、土地市场热度回升，需引起高度关注。按照稳妥实施房地产长效机制方案确定的月度分析、季度评价、年度考核的要求，住建部对2019年第一季度房价、地价波动幅度较大的城市进行了预警提示。

在地方政府层面，根据中原地产的统计，4月份地方政府共出台了近60次房地产调控政策，政策频率比一季度骤然提升。

其中有不少政策均针对近期的市场异动。比如，3月房价涨幅位居70个大中城市之首的丹东，将二手房纳入限售行列，同时限制新房价格的涨幅。济南、郑州等地则对松绑调控政策的传言进行辟谣。

中原地产首席分析师张大伟表示，未来房地产调控将以地方主导，住建部与中央的指导为主。未来不排除有部分城市政策调整，但地方主体责任要求房地产市场平稳的大原则不变。

这一轮政策基调的确认，不仅影响了4月楼市的表现，而且已经对5月市场带来影响。机构数据显示，今年“五一”小长假期间，热点城市的成交量普遍不高。

诸葛找房研究院的数据显示，今年“五一”小长假(5月1日-4日)期间，北京新建商品住宅与二手住宅网签量总共不足300套，处于2015年以来“五一”假期低点。该机构指出，一方面今年假期较长，大部分人员选择外出旅游，市场需求减少；另一方面是国家严格调控下，市场观望情绪浓厚，更多购房者仍在观察后续市场变化。

易居克而瑞也指出，3月出现的短暂“小阳春”，有可能只是“昙花一现”。随着调控政策的收紧，二季度房地产市场的“回暖”将出现波动和反复。具体而言，核心一二线城市相对稳定，三四线城市回调压力巨大，各城市间分化也会加剧。(张敏)

E 汽车市场

补贴退坡 新能源车市冷了吗

日前，财政部、工业和信息化部、科技部、国家发改委联合发布《关于进一步完善新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》，对今年新能源汽车补贴做出了新规定。这成为新能源汽车补贴退坡力度最大的一次，补贴近乎减半。新能源汽车价格是否会上涨？整个行业会不会重新“洗牌”？如何化解新政带来的市场冲击？记者进行了采访。

补贴减少，消费者没慌

——价格只是因素之一，消费者更多考虑所在城市是否限牌限行、是否更强调减排和环保等

今年3月26日，新能源汽车补贴新政出台，在补贴金额上作出新规定。其中，纯电动乘用车续航250公里以下的车型取消补贴，取消地方补贴，3个月的补贴过渡期后，还将取消车辆购置补贴，转为补贴充电基础设施等。

按照2019年的最新补贴政策，以一辆续航里程大于400公里的纯电动汽车为例，在2018年可享受国家补贴为5万元，地方补贴大约为2.5万元，综合可享受7.5万元补贴。但在今年过渡期之后，只能拿到最高2.5万元的国家补贴，地方补贴为零，综合补贴缩水幅度巨大。

补贴金额的缩水对消费者需求产生直接影响。不少非限购城市的消费者表示，购买新能源汽车的压力加大，购买意愿下降。但是，对于限购城市的消费者来说，新政策的调整影响并不是很大。

国务院发展研究中心市场经济研究所副所长王青认为，消费者选择新能源汽车

时，价格只是因素之一，更多的则考虑所在城市是否限牌限行、是否更强调减排和环保等。所以，价格有所上涨不会对消费者的选择造成太大影响。新能源汽车补贴退坡对消费者而言，可能会在过渡期内出现销量增速加快的情况，但这只是提前消费和集中消费，抢购情况很难发生。“在限购城市，必须是摇到指标的消费者有购车资格；在非限购城市，价格波动很难从根本上影响到消费者的技术路线偏好。”王青表示。

除了补贴减少，影响消费者购买新能源汽车意愿的还有出于对充电桩等基础设施建设不全面的担忧。去年刚工作的北京小伙小程最近把购买汽车提上了日程，在问及是选择新能源汽车还是普通汽车时，小程选择了普通汽车。他认为，即使中了新能源汽车的指标，他也对能否顺利开着新能源汽车出行存疑。“北京市内充电桩的设置还不是很全面，我家附近很难看到类似的配套设施，”小程摇头道，“万一我开着车出去，电量不够用还找不到充电桩怎么办？”

根据财政部解读，支持充电(加氢)等基础设施“短板”建设和配套运营服务等环节，也是未来新能源汽车行业补贴将重点发力的方向之一。对此，专家表示，新能源汽车在不同的发展阶段制约因素不同。发展前期的主要矛盾是成本过高，故而需要补贴降低购买成本。现在成本降下来了，续航里程和充电便捷性就成了主要制约因素，因此补足基础设施短板是当前促进新能源汽车发展最有效的方式。在2019年补贴新政中，提出将补贴转向充电基础设施，适应了新能源汽车发展实际需求。预计，未来新能源汽车将在充电桩建

设等大环境方面有大动作。

企业更专注产品，以“不变”应万变

——如果能把电池的成本降下来，技术提高上去，那么补贴退坡对市场的影响就会减弱

补贴金额缩水的同时，对新能源乘用车电池组的能量密度要求也有所调整。动力电池系统的质量能量密度，最低从2018年要求的105Wh/kg调整至125Wh/kg。补贴系数的分档也更细，125(含)至140Wh/kg的车型按0.8倍补贴，140(含)至160Wh/kg的车型按0.9倍补贴，160Wh/kg及以上的车型按1倍补贴，鼓励动力电池向高能量密度发展。此外，还规定纯电动乘用车30分钟最高车速不低于100公里/小时；纯电动乘用车工况法续航里程不低于250公里。具体补贴金额，还要根据纯电动乘用车能耗水平设置调整系数，如提高35%(含)以上的车型可按1.1倍补贴。

中国汽车工业咨询发展公司首席分析师贾新光认为，当前动力电池在新能源汽车制造成本中占据很重要的位置，如果能把电池的成本降下来，技术提高上去，那么补贴退坡对市场的影响就会变弱。

新补贴政策出台之后，部分车企马上响应，开启限时的“企补”促销模式，以求平稳过渡新政带来的市场冲击。

广汽新能源当晚第一时间承诺“全额补”：旗下两款新能源车型维持此前国家和地方补贴幅度，如GE3 530车型最高仍可享受9.07万元补贴幅度。随后，小鹏汽车在官方微博转发首席执行官何小鹏的

“批示”：G3在过渡期内不涨价，过渡期内下订单过渡期后交付的车辆，按照过渡期价格计算。

王青分析，此次补贴退坡直接降低了企业和产品的利润空间，企业整体的运营压力会有所增加。但对于中小厂商、新兴汽车制造商来说，也不一定是坏事，这可以在一定程度上剔除竞争中普遍存在的非市场性因素，让大家都在同一个起跑线上竞争。“从市场大环境来看，短期内可能会因为价格问题降低销量，但从中长期来看，也有正面作用，例如产品研发更加贴近市场，消费者选择更加侧重性能。”王青说。

王青认为，对于实力强、交叉补贴能力强的大型厂商，此时正是趁势扩大市场份额的机会，当然需要付出一定成本。“从长远来看，还是要以市场需求为导向，加快技术进步和产品研发，提升服务水平 and 质量，扩大产品链，拓展业务链和价值链，寻求车辆消化的渠道，比如介入出行领域等。”王青说，“换言之，专注成本管理和产品研发，做好自己的事情，以‘不变’应万变。”

政策“断奶”，利大于弊

——增强市场内在驱动力，不仅让电动汽车卖出去，还要在道路上开起来

对于此次新政给新能源车产业的影响，多数专家认为，短期可能会给车企带来冲击，但从长远看，“断奶”的利远大于弊。

其一，可以增强新能源汽车发展的市场驱动力。此前新能源汽车特别是电动汽

车市场高速增长，客观来说，政策驱动效应应相对大于市场自发和内在的驱动效应，其中最为突出的就是补贴政策。王青表示，要使产业和市场可持续发展，必须增强市场内在驱动力，也就是靠产品性能和使用成本来让消费者作出选择。其二，能够更好地针对目前电动汽车发展面临的短板问题，优化补贴的结构，强化补贴的实际效果。适当降低购买环节补贴，适度增加使用和充电设施方面的补贴，可以针对当前充电不便捷、消费者里程焦虑明显等问题，解决先有鸡还是先有蛋的困境。“不但要让电动汽车在市场上卖出去，还要在道路上开起来。”王青说，“同时，也可以弱化和防止此前出现的套取补贴等违规情况出现。”

其三，可以促进竞争和技术进步。实施补贴退坡，提高补贴门槛，可以在一定程度上避免企业为获得补贴，过多关注电池能量密度等指标，而忽视能量密度、车重、能量损耗、续驶里程等指标之间的平衡，或者说补贴在一定程度上对企业决策和市场需求之间的匹配有扭曲。王青分析，退坡政策取消低续驶里程车型补贴，减少单车补贴金额，可以让企业更直接面对新能源汽车与传统汽车等竞争对手，把更多精力放在适应需求、降低成本和提高产品性能等方面。

其四，可以弱化地方保护和市场分割。“由于地补的存在，地方政府必须在补贴新能源汽车时考虑自己的‘一亩三分地’，要‘肥水不流外人田’，势必引发或明或暗的地方保护和市场分割。”王青说，“这样很难快速实现扩张，对产业全局和市场长远发展不利。取消地方补贴，在很大程度上能弱化这一问题。”(任民)