

未来5G资费定价怎么走？三大运营商传出这些信号

近日，三大运营商上半年财报悉数出炉，除了公布营收、利润等数据外，还传达出一个信号：未来资费定价要变。具体怎么变，先来了解一下吧。

最新！预计9月份5G资费出炉

财报发布后，在其业绩新闻发布会上，中国移动副总经理简勤称，具体到5G的计费模式和方案，中国移动在制定的过程中，预计9月份会推出来。

中国电信在其业绩发布会上表示，5G套餐的价格肯定要综合几个方面的因素，相信公司会有一个理性的研判。

中国联通董事长王晓初透露，在过渡期，也就是现在至11月22日，主要以增加功能包的方式进行，5G套餐最低每月190元。

差异化定价是大趋势

记者梳理相关资料发现，差异化定价是未来三大运营商的一个策略。例如，王晓初透露，在5G定价上，长远计划谋求根据用户的质量、速度的不同，差异化定价。

中国电信在16日也曾表示，后续的5G套餐设置会根据5G特征进行优化，套餐流量会更多；同时在提升用户感知方面，下一步主要是从通信业务与应用的结合上做创新，更符合用户使用习惯，兼顾用户多元需求，提供多样的、差异化的服务。

严控超低价套餐

在这些定价基础上，一个重要的信号是，部分运营商要严控超低价套餐。例如，中国联通在其财报新闻稿中称，下半年，将优化互联网化产品体系，严控用户发展成本及超低资费套餐，提升发展质量。

取消“达量限速”等套餐

另外一个信号是套餐种类会越来越 少。8月初，中国电信宣布，计划推出取消达量降速规则的畅享套餐，并提供了套外资费（3元/GB），此套餐新老用户皆可办理。

有消息称，中国移动和中国联通也将取消“达量限速”套餐。对此，中国联通称，“业务套餐或有调整，具体未定。”中国移动对此暂无回应。

实际上除了可能取消“达量限速”套餐，运营商一直在做精简套餐工作。例如，中国联通的大、小圣卡都消失了。

今年5月21日，工信部新闻发言人、信息通信发展司司长闻库表示，工信部和三大运营有一项重要任务，就是规范套餐设置，“今年要减少在售套餐数量15%以上，重点减少一些早期的套餐，特别是价格贵以及规则复杂、影响用户选择的套餐”。

专家预测：未来5G流量白菜价

对于大众最关心的流量价格，此前不少专家预测，肯定会便宜，未来5G流量“白菜价”，单价可能低至几毛钱1GB。

不过在5G时代，用户使用流量会更多，从每月话费单上看，前期每月消费或并不低。

（吴涛）

广告

持续在粉体工程、绿色环保装备领域创新 浙江丰利省级企业技术中心通过复评

国家高新技术企业浙江丰利粉碎设备有限公司省级企业技术中心，通过浙江省经信委、省财政厅、省国税局、省地税局和杭州海关等5部门的评价审核。开发的“废塑料复合材料回收处理成套装备”入选《国家鼓励发展的重大环保技术装备目录》；研发的超低温微粉制备成套设备已获国家专利(ZL201420037961.5)，给我国生物医药工程行业提供生产高附加值粉体材料的新设备，解决了在常温下难以粉碎的生物医药材料的粉碎难题，将一改长期以来依赖进口的局面。起草的行业标准《机械冲击式超微粉碎设备试验方法》《流化床气流粉碎机》已通过国家工信部批准，于2016年9月1日开始实施，从而宣告结束我国超微粉碎设备行业无JB标准的历史。

具有70多年生产历史、目前俄罗斯最大的铅酸电池生产和供应商——秋明蓄电池厂已成为丰利的老客户，青睞CXJ-500超细纤维粉碎机、TX破碎机以及废旧轮胎粉碎回收设备，用于电池领域绝缘材料、废旧轮胎回收利用等绿色环保资源综合利用的超微粉碎深加工；WDJ500涡轮式粉碎机运行稳定，日本的使用单位反馈良好，口碑甚佳；炭黑粉碎生产线在泰国的生产企业安装成功，投入使用，所产炭黑的各个指标均达到要求，泰商十分满意。

咨询热线:0575-83105888、

83100888,83185888,83183618

网址:www.zjfngli.net

地址:(312400) 浙江省嵊州市剡湖街道罗东路18号

邮箱:fengli@zjfengli.cn

中文搜索:浙江丰利

全球化 4.0 时代,如何推进高水平对外开放

■ 石良平

由国务院参事室、中国国际贸易促进委员会、中国经济体制改革研究会联合主办，上海市人民政府参事室、新华网承办的“2019国是论坛”于8月23日至24日在上海举行。本届论坛以“迈向更高水平对外开放”为主题，论坛上，上海市人民政府参事、上海社科院经济所原所长石良平发表主旨演讲。

石良平在演讲中提出，全球化4.0所描述的是人工智能带来的超级自动化和数字经济时代。促进制造业的智能升级是中国把握全球化4.0进程的突破口。在应对全球化4.0挑战时，我国今后的发展战略应当主要围绕人力资本提升而展开。

以下为石良平观点：

我们正在进入全球化 4.0 时代

今年1月份达沃斯论坛的主题是“全球化4.0：打造第四次工业革命时代的全球结构”。迎接全球化4.0已经成为全世界的共识，全球化4.0所描述的是人工智能带来的超级自动化和数字经济时代。相对应的就是以数字技术推动的远程迁移所引发的第四次工业革命。

中国在第一次、第二次全球化当中基本没有加入，第三次全球化的时候，中国参与其中，也享受到全球化的好处，中国成为世界工厂，同时GDP总量也达到了世界第二。进入全球化4.0对中国来说，是一个很大的机遇。中国现在是制造业大国，也是信息技术创新和应用大国，在信息技术与传统制造业相结合的过程当中，我们具有独特的优势，所以促进制造业的智能升级是中国把握全球化4.0进程的突破口。

数千万消费者，数百亿美元市场——在过去一年死气沉沉的资本寒冬中，没人能忽略电子烟的热度。

“谁也不想错过下一个滴滴。”在电子烟品牌福禄(FLOW)的融资媒体沟通会上,创始人朱萧木如此说。5月23日,福禄宣布获得来自经纬中国领投,壹参资本,Jager Capital跟投的天使及Pre-A两轮融资,累计融资金额达到1089.1978万美元——少见的精确到个位数的融资发布信息,似乎在刻意证明融资额的真实性。

作为锤子科技的001号员工,朱萧木的新创业备受关注。2019年1月15日,罗永浩发布旗下社交产品聊天宝时帮他的电子烟品牌福禄做了一次推广。而且在福禄宣布融资前一个月,罗永浩自己也迈进了电子烟市场,宣布将支持锤子前总裁彭锦洲,一起做小野电子烟。

从投资回报来看,和过去几年依靠大量资本投入的风口行业相比,高毛利、强依赖性、高流行度的电子烟行业更容易说服投资人——拥有成瘾物质的电子烟不需要补贴用户形成消费习惯,长期来看,用户需求弹性受价格影响也较小。换句话说,烟草的市场规模实在太大了,电子烟只要夺走一小部分的烟民,就足够一家小公司发展壮大。

这成了资本寒冬期间风投机构愿意出手的一个原因。近一年,数十家电子烟公司获得融资,总融资金额达数亿元,背后的投资方还包括了真格基金、动域资本、源码资本、IDG资本等多家一线投资机构。

赢得资本市场关注的电子烟行业,也吸引了不少连续创业者的加入。除了朱萧木的福禄和罗永浩的小野,今年1月20日,同道大叔创始人蔡跃栋与网红餐饮黄太吉的创始人赫畅共同推出了电子烟品牌“YOOZ柚子”。1月27日,接手同道大叔品牌的章晋源也汇集多位头部自媒体人创办了“LINUX灵犀”。

如果说电子烟吸引投资人入局的理由是较高的投资回报率,那么对于创业者来说,美国电子烟公司JUUL的成功是他们中的大多数人选入场的一个重大推动力。

电子烟品牌魔笛(MOTI)的联合创始人周洁至今还记得去年底看到的一则新闻——“JUUL拿出20亿美元发年终奖,1000多员工每人分得大约130万美元”。这条新闻不仅霸占了微博热搜,也在她所处的创业圈炸开了锅。通过改进尼古丁盐的技术,JUUL让“小烟”(指体积)也能提供足够的尼古丁,使烟民达到解瘾效果。这场技术革命最终让电子烟消费群体从嘻哈青年扩大到普通公司人,成为大众消费品,也让这家成立仅仅3年的美国电子烟公司估值达到380亿美元,超过了SpaceX和Airbnb。

在此之前,周洁是大象协会的运营总监,很快她便选择了加入魔笛——JUUL给了投资人无限的想象力,每一位电子烟行业的创业者都能描绘出一个前景无限、充满诱惑力的美好市场。

虽然无法和已有3000年历史的传统烟草行业相比,经过十多年发展的电子烟市场成熟速度较快,2018年全球收入达到120亿美元。如果按照欧美发达国家30%的电子烟消费比例计算,中国潜在的电子烟消费人群



全球化 4.0 时代,人力资源开放和提升最为紧要

根据阿里研究院发布的《2018全球数字经济发展指数》显示,中国的数字经济发展指数排名全球第二。该报告提出,数字经济发展指数与人均GDP高度相关,数字经济发展指数比较高的基本上都是高收入国家,但中国是一个特例,作为发展中国家现在排在第二,后面全部是发达国家。中国经济有这样一种态势,我认为主要是因为有这么几个方面的优势:中国在5G方面有全球领先的公司;拥有全世界最大的支付网络;在超级计算机、量子通讯研究、人工智能尤其是人脸识别技术等方面走在世界前列;庞大的互联网人数也是工业化4.0很好的基础。

全球来看,数字经济呈现三足鼎立的格局,美国、以色列、中国、印度、日本、德国在各个领域都有很强的优势。美国还是引领技术前沿的发展。中国和印度主要是数字消费大国,正在引领应用信息技术的发展,我们颠覆

电子烟:迷人的风口,难做的生意

将超过1亿。目前主流市场上的电子烟分为两种,加热不燃烧的电子烟代表有IQOS,但因要购买烟头,含有烟草,目前国内被全面禁售。另一种是由锂电池、雾化器和烟弹组成的手持电子设备,通过雾化器将含有尼古丁的盐打成雾气,从而让使用者吸食获得满足感,这种电子烟技术门槛低以及投入成本低——一套包括带电池的雾化器和烟弹的电子烟造价只有50元,售价则高达两三百元,再加上烟弹的反复回购,利润相当可观,成为了创业者的首选。

更重要的是,深圳是全球产量最大的电子烟生产基地,全球90%的电子烟都出自深圳宝安区。这个地理面积不足半个北京朝阳区大小的地方集中着上百家电子烟工厂。近两年,由于手机行业不景气,有不少手机生产线也调转方向,改造成了电子烟产线,为淘金者们提供了便利的基础。

刘军的办公室就位于宝安区中心路上。在这座23层楼高的建筑中,至今还有10多家电子烟贸易公司,鼎盛时期曾达到40家。一间40平方米的办公室,一半充当仓库,招聘七八名业务员,刘军从2014年开始从事电子烟代理的生意,随着电子烟市场的起伏,他的公司每月流水从几万元到几十万元不等。

直到2017年8月,刘军成了魔笛的代理销售。“一开始我没想到魔笛会火,当时流行的是可玩性更高的无烟。”他说。

魔笛把自己的总部建在了深圳宝安区,这里紧挨着机场,与深圳最大的电子烟代工厂麦克韦尔只有20分钟的车程。魔笛也是麦克韦尔接待的第一批中国客户。财报显示,这家专攻雾化器技术、有自己品牌的,同时经营代工的公司2019年的净利润已经达到12亿元,自2015年登陆新三板后,麦克韦尔每年都以同比增长100%以上的速度成长。麦克韦尔在深圳拥有10个厂区,且还在扩建的过程中,“一个新工厂从开始筹建到实现千万级产能,只需要4个月左右的周期。”麦克韦尔的对外事务发言人说。

在2018年之前,麦克韦尔服务的客户主要是JUUL这样的全球大品牌,但是在去年年中,麦克韦尔腾出来一栋厂房,开辟了3条生产线供国内的创业品牌使用。2017年之前,麦克韦尔的海外订单一度占到99.99%,到了2018年,国内订单占比上升到5%左右。

一直以来,漏油、糊弹、冷凝液渗漏是电子烟最常见的问题,至今也没有一家电子烟品牌敢声称自己已经全面解决了这些关键问题。更多电子烟的创业品牌选择直接到代工厂拿一套成熟的解决方案快速投产。

“目前市面上能看到的互联网电子烟品牌有3成使用的是麦克韦尔研发出来的Feelm雾化芯,这是电子烟中最核心的关键技术。”一位接近麦克韦尔的业内人士对记者说。

如果把市面上流行的电子烟放在一起,遮住logo,你很难在外观上区分品牌。成熟和充足的电子烟产能,大大降低了这个行业的进入门槛,但也意味着创业品牌很少掌握核心技术,正处于高度依赖供应链的OEM阶段。

针对电子烟的讨论始终处于风口浪尖。对于烟民来说,电子烟确实是不错的替烟产品。在欧美市场,大家对电子烟的认知高,不

了很多商业模式都和这个有关系。日本和德国现在是制造业强国,在工业互联网和制造业数字化方面做了大量研究和探索,现在已经出现了不少颠覆工业革命以来的生产组织方式。

我们还必须看到尽管现在中国数字经济发展指数排在世界第二,但是与排在第一的美国还是有很大差距。分析差距我们会感觉到,前三次全球化我称之为“资本的能量生产率”革命,到全球化4.0则是“资本的智能生产率”革命,这个革命当中决定因素是人力资本。在应对全球化4.0挑战或者工业化4.0挑战时,我国今后的发展战略应当主要围绕人力资本提升而展开。这方面需要有更高水平,更高质量的对外开放,引进更多的智力资源和技术资源。我认为今后中国在迈向4.0的过程当中,人力资源的开放、提升已经成为竞争主要的手段。

上海应成为全球化 4.0 时代对外开放的先行者

上海应该作为一个先行者,我想讲两方面的内容。

中国(上海)自由贸易试验区临港新片区成立了,大家对它给予很大的希望,我认为新片区和来自自贸区有一个非常大的不同点,就是提出了要打造一个具有国际市场竞争力和影响力的特殊经济功能区,也提出了在集成电路、生物医药、人工智能、航空航天等方面国家急需的技术和环境方面,在浦东新片区要有一个比较大规模的投入和提升。

我个人认为如果要完成这样一个使命,第一个方面,应该在这个区域里面建立和完善一个全球数字平台。上海可以进一步扩大这个区域电信政策服务的对外开放,率先建设“一带一路”电子商务平台,在建设全球数字科技平台过程中与国外企业积极合作,率先制定数据交易的地方性法规。

第二方面,在5G越来越近的情况下,要充分利用上海制造业门类相对成熟的优势,把上海打造成工业互联网的高地。新片区正在“三关键”领域寻求突破,即关键技术、关键部件、关键材料。目前,工业互联网平台的制高点是资产优化平台,现在所有和工业互联网有关的大集团都在抢占这个市场。我认为上海是必须在这个市场上尤其在新片区有所突破。

最后我想谈一个趋势,现在全球新技术产业逐渐向大城市集中。这个趋势主要是跨国公司在向工业互联网转型过程中,开始注意充分利用大城市的高科技资源、高质量服务和高素质的人力资源。有这样三个资源的支撑,全球化4.0才能逐渐打造成功。我认为上海这方面有巨大优势,我们可以利用自贸区新功能,把这些资源在全球范围内通过全球数字平台进行更大面积的重组。

(作者系上海市人民政府参事、上海社科院经济所原所长)

目计划时间表,年内应该要发布。

“监管也不一定意味着坏事,先做出成绩的公司就有更大的机会去获得所谓的牌照,或者是并购的可能。”朱萧木说。章晋源也认为政策尽早完善才有利于进行行业健康发展,“电子烟是风口,但行业会回归理性,价格战也很快会到来。”

在福禄宣布融资的两天后,灵犀推出了换弹小烟第二代产品。在同类产品的价格大多在200至300元的区间时,将售价压低了99元,理由是面对新事物,用户需要更低的门槛去接受。这款产品在京东首发的第一天有6000个预订,如果最终完成付款,销售额就接近60万元。

在章晋源看来,电子烟的时间窗口正在关闭,拼的是资金链。在这种情况下,“没有找融资的赶紧找融资,找到融资的赶紧拿下一轮。原来说500万就能做出一个电子烟品牌,现在没有1亿就别想了。”蔡跃栋说。

不过单从赚钱效率看,有雄厚融资背景和专业营销团队的互联网电子烟品牌不一定比得过贴牌产品。深圳数家电子烟工厂生产着数百个不知名品牌,虽然曝光不多,但也瓜分了盘子本就不大的中国电子烟市场。去年12月,刘军也开始推出了一款名为MAT mini的一次性电子烟,产品日常的宣传渠道就是自己的朋友圈,还推出了老冰棍、柠檬茶等新鲜口味。在给自己的品牌选择宣传语时,他借鉴了魔笛“三秒上手,五口上头”的介绍,现在印着“一秒上手,三口上头”的海报正张贴在四五线城市的小饭馆和小卖部,销售额早就超过了他所代理的产品。

至于未来,电子烟品牌始终要面临与烟草公司的正面对决。烟草行业一直都是中国第一纳税大户,在贵州、云南等地,香烟更是整个省市的支柱产业,这也导致中国成为全球控烟最不力的国家。不管未来政策如何监管,为了始终将巨额的烟草收入控制在自己手中,从2014年开始,中国烟草总公司就已经开始布局新型烟草,申请电子烟及加热不燃烧产品的多项专利,云南烟草、上海烟草、吉林烟草等多家公司自这一年着手电子烟的研究,四川中烟推出的“宽窄”等加热不燃烧产品已经在日本、韩国售卖,不过销售情况并不乐观。在对于新鲜事物的复制速度上,国家队远没有这些身经百战的创业者来得熟练。

国外烟草巨头的做法更简单直接,在电子烟品牌决出胜负之后,直接以收购的方式控制这些品牌的技术和渠道。2018年年底,JUUL被万宝路的母公司、全球最大烟草集团之一的奥驰亚以128亿美元的价格正式收购35%的股权,两位创始人也因此成为全球电子烟行业头两个10亿美元级富豪。一直以来,JUUL都被当成奥驰亚IQOS无烟未来计划的最大威胁者,在被收购前,JUUL正忙于应付历史上最大规模的一场打击行动,第三季度花费在“劝说青少年远离电子烟”上的支出增加了167%。

大部分中国创业者认为,中烟也很可能效仿奥驰亚,在中国复杂的利益网络笼罩下,他们也只能接受这种被收割的结局。

(来源:第一财经。应采访对象要求,文中刘军为化名。)