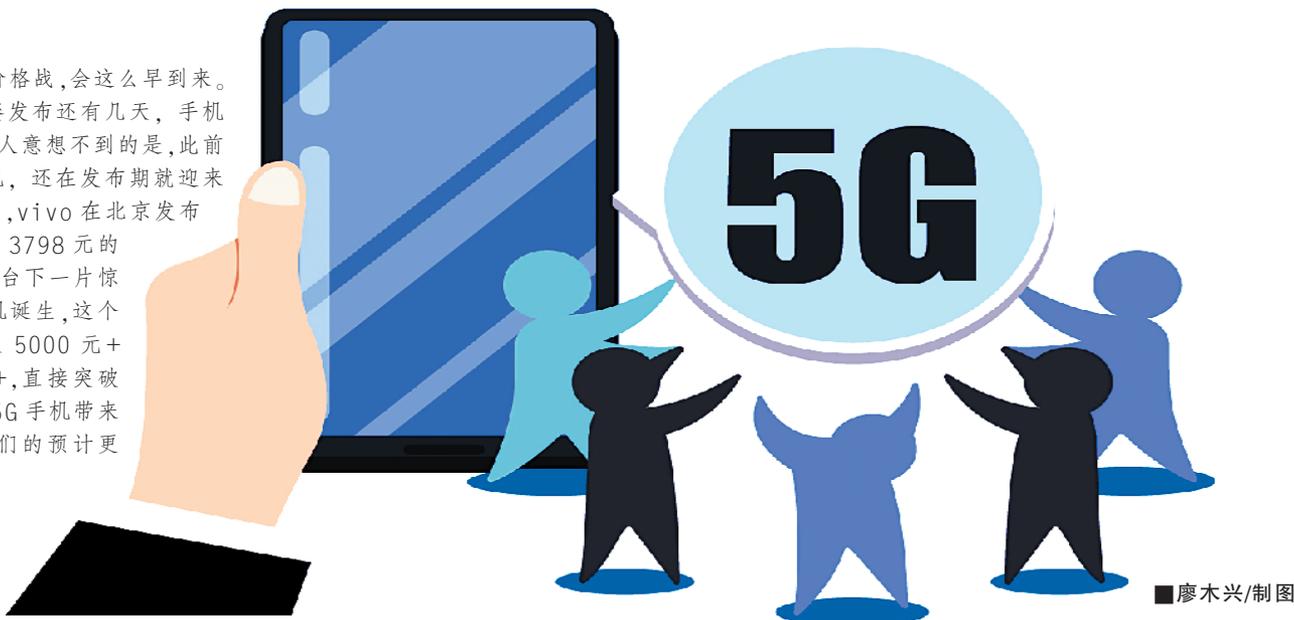


## 财眼

## 资费未定 5G 手机提早进入价格战

没有人想到,5G手机的价格战,会这么早到来。离9月1日5G资费套餐发布还有几天,手机厂商正密集发布5G手机。令人意想不到的,此前预计价格不会便宜的5G手机,还在发布期就迎来了价格“血战”。8月22日晚,vivo在北京发布首款5G手机iQOO Pro,当3798元的售价出现在现场大屏幕上时,台下一片惊呼。迄今为止最低价5G手机诞生,这个价格,将5G手机的门槛从5000元+“喇”的一下拉低到3500元+,直接突破了业界预期底线。这意味着,5G手机带来的市场洗牌,也许会远比我们的预计更快、更早,也更加惨烈。

■新快报记者 陈学东



■廖木兴/制图

## 价格一降再降

## 要“让用户先用起来”

今年7月底,中兴天机 Axon 10 Pro 抢在国内第一个发布5G手机,价格定在4999元,当时业界就惊呼,定价远远低于预期。此前,业界对首批上市的5G手机最低预价都在8000元左右。

8月21日,手机巨头三星在发布了中国市场首款5G手机 Galaxy Note10+ 5G,售价7999元。目前市面上国产5G手机分别是华为的 Mate20 X 5G 和中兴 Axon 10 Pro 5G, 售价分别为6199元(8+256G)和4999元(6+128G),而5G版 iQOO Pro 的起售价和一般的4G手机几乎没什么差别。

5G手机还未上市,价格血战就已开打。不到三个月,5G手机价格已经腰斩,全面杀入了4G旗舰手机的价格区。后续发布的其他5G手机,价格还有可能继续下探。在性能配置上,这些机型都与4G的旗舰机型完全齐平,网络速度更是大幅领先。相比4G,5G网络下的下载速度可提高5-10倍。这将为手机市场的格局带来巨大冲击。

目前,iQOO Pro 5G版在京东上的预约人数已高达10多万,在超强的性价比面前,动心的人不在少数。vivo通信研究院总经理秦飞表示,“5G初期不太成熟的阶段,推广非常重要。以一个合适的价格让用户尽快地用起来,用起来了各种应用才会出来,各种应用出来以后

才会带来5G市场的良性循环。”

一位第三方机构分析师告诉记者,5G手机低价又不放量销售的话,起不到宣传的效果,但如果在亏本的基础上放量,企业又难以支撑。所以厂商只能是贴着成本定价销售,可能还有些利润。至于iQOO,其初期备货不多,但会持续补货,它赌的是5G初期尝鲜用户的带动,毕竟只在线上销售的话,周转很快。

另有业内人士分析,这一价格定位有意影响小米或其旗下的红米发布5G产品的定价。6月26日,小米集团副总裁、红米 Redmi 品牌总经理卢伟冰在与“米粉”互动时透露,红米5G手机已经在安排。

## 5G 迅猛袭来

## 不得不“降价”抢市

在5G前夜,所有智能手机厂商在保证自己核心技术不被落下的同时,也都在尽一切努力拓宽市场占有率,增加未来的筹码。

数据显示,2018年全球智能手机销量下降幅度在1%-3%之间,这也是智能手机市场有史以来首次出现年度下滑。而进入2019年后,市场的下滑趋势并没有出现缓解,根据市场调研机构 Gartner 发布的2019年第一季度全球智能手机销量报告显示,一季度全球智能手机销量为3.73亿部,同比下降2.7%;据 Canalys 数据,2019年第二季度中国国内

总体智能手机市场出货持续低迷,同比下降6%,出货仅9760万。

在这样的局面下,谁都不想错过5G这个即将来临的市场红利。调研机构 Strategy Analytics 预测5G手机将于明年突破1.6亿部,而中国则是5G手机出货量的关键。

从产业发展趋势来看,随着5G用户规模的增长,5G手机及相关资费也将随之下降。此前,中国移动副总裁李慧镛明确宣布,中国移动将推动5G手机价格快速下探,2020年底推出1000元至2000元档的5G手机,届时5G终端市场将达到数千万元甚至亿元规模。

对此,一位第三方机构分析师告诉记者,5G手机低价又不放量销售的话,起不到宣传的效果,但如果在亏本的基础上放量,企业又难以支撑。所以厂商只能是贴着成本定价销售,可能还会有些利润。

手机厂商降低价格,就是为了抢占用户心智,尽早在消费者心中建立起自家品牌与5G这个新兴技术概念的直接联系。无论华为还是vivo,在首款5G手机的定价方面,都没有把盈利作为首要考虑因素,而是将推广5G应用放在了第一位。5G手机价格比预想中要便宜的另外一个原因,是当前5G比预想中来得更快更猛烈,打乱了之前手机厂商的部署,迫使各手机厂商不得不采取“价格”措施抢占市场。

## 资费套餐即将发布

## 助推5G手机价格大战

也是在8月22日,有消息称,三大运营商将于9月1日正式发布5G套餐。

据工信部统计数据,截至今年7月,全国范围内已建成5G基站3.8万座,预计至2019年底,全国5G基站建设总数将达到15万座。据了解,目前国内约有10款以上5G手机等待上市,到年底将会有更多机型推出,5G设备与终端均已逐渐步入成熟阶段。

可以预计,9月1日5G商用将成为5G手机战火熊熊燃烧的助推器,更多的5G手机将集中亮相。7月,OPPO在意大利发布了Reno 5G版本,由当地运营商TIM发售,并陆续在瑞士、英国、澳大利亚发布。小米的MIX3 5G版本更是仅599欧元,折合人民币不到5000元,考虑到欧洲更高昂的运营费用和税费,如果MIX3 5G版本在国内发售,价格可能还有下探。

这一场5G手机“价格战”,谁也无法避免,不管是有技术还是没技术。只要想夺得市场,就必须加入战局。这个时候,比的是谁的家底更厚。华为Mate 30、三星A90和vivo X系列5G版都将在今年陆续亮相。目前来看,5G手机的价格并没有高不可攀。至于还有谁能打破3798元的最低价,我们拭目以待。

## 国华人寿整体上市预案出炉

新快报讯 记者刘威魁报道 在天茂集团公告“拟整体吸收合并国华人寿”两周后,本周一,相关交易预案正式出炉,天茂集团通过发行股份、可转换债券及支付现金等方式,吸收合并国华人寿,吸收合并完成后,国华人寿将登陆A股市场。昨日早盘,天茂集团复牌后一字涨停,报收7.83元/股,涨跌幅为9.94%。

目前,国华人寿的股东共有7家,天茂集团为第一大股东,持股比例为51%,海南凯益、上海博永伦、宁波汉晟信、湖北宏泰、武汉地产、江岸资管等6家公司持股比例分别为15.0478%、13.9083%、9.4653%、9.2150%、1.1363%和0.2273%。8月12日,天茂集团发布停牌公告,拟通过向国华人寿的除天茂集团外其他6家股东发行股份购买资产或发行股份购买资产结合其他多种支付方式,对国华人寿实施吸收合并。

8月26日,天茂集团发布公告称,交易完成后,天茂集团将作为存续公司拟更名为“国

华人寿保险股份有限公司”,原国华人寿股东将成为吸收合并后存续上市公司的股东。本次吸收合并中发行的可转换债券的初始转股价格等于本次吸收合并中股份发行价格,即6.30元/股。公司同时拟募集配套资金。

国华人寿早已开始筹谋上市之路。2016年7月,天茂集团由化学原料及化学制品制造业变更成“保险业”,变身保险股。天茂集团今年一季报显示,公司一季度营收为226.75亿元,其中保险业务收入190.84亿元,占比达到84%。此次天茂集团对国华人寿少数股东持有股份的合并吸收,将完成国华人寿上市最关键一步。

近年来,国华人寿规模保费保持稳定增长,2016年、2017年及2018年实现总规模保费分别为484.96亿元、489.26亿元及574.04亿元。盈利数据显示,2014年以来的五年间,国华人寿净利润分别为14.3亿元、16.5亿元、16.5亿元、27.3亿元、20.55亿元。

联通、金蝶联手打造工业互联网平台  
合资公司云镧智慧落户深圳

新快报讯 8月27日下午,中国联通与金蝶集团合资组建的工业互联网平台公司——云镧智慧,在2019中国工业互联网大会暨粤港澳大湾区数字经济大会上正式揭牌。

组建后的云镧智慧将落户深圳,依托中国联通5G网络、云网融合、云边协同、物联网感知、大数据赋能等基础设施能力,全国一体化运营服务体系和在政企客户市场的一站式集成和交付能力,借助金蝶集团在企业级市场的积累,面向广大中小制造企业赋能。

早在2018年,联通与金蝶就瞄准工业互联网市场,针对区域型、行业型的产业集群转型升级展开战略合作。双方共同打造的阳江

五金刀剪工业云平台,已经帮助阳江五金刀剪产业集群的众多中小制造企业实现数字化转型。

中国联通副总经理梁宝俊表示,云镧智慧将借助联通与金蝶的优势资源,专注于工业互联网平台研发与运营,通过互联网与传统产业深度融合,助力中国制造业加速向数字化、网络化、智能化方向延伸拓展。

金蝶集团董事会主席徐少春表示,金蝶与联通成立合资公司云镧智慧,既是双方战略合作阶段成功的标志,也是金蝶加速云转型,直达并成就广大中小制造企业、布局万亿工业互联网市场的重大战略举措。金蝶将全力支持云镧智慧的发展。(宁彪)