4G 降费催生产业变局

本报记者 陈 静

新常态 新作为 新亮点 行业巡礼

4G提速降费是大势所趋，但下降的空间与速度将受到四个因素影响：其一是用户规模扩大的速度；其二是通过扶持政策的推出和基础设施建设的完善化解运营商成本压力；其三是企业用户买单、个人用户免费使用的流量后向经营业务的发展；其四是虚拟运营商的整合与创新步伐

就在一周前，“这里WIFI密码多少”这个“进门第一问”得到了总理的关切。针对网易董事局主席丁磊关于手机上网流量费很贵的发言，国务院总理李克强当即表示，可以研究如何把流量费降下来，“薄利多销”。工信部随后回应称，将加大今年宽带专项行动中“加快4G建设”、“大幅提升网速”等工作的力度。

手机上网“提速降费”的空间有多大？伴随资费的下降，整个通信业又将出现什么样的新模式？

手机上网有点贵

来自新浪网针对10万余名网友进行的一项网络调查显示，消费者实际上网费用和心理预期之间存在较大差异。七成网友每月手机上网费用在50元到200元之间，但73.6%的网友每个月可以接受的网费仅在50元以内，手机上网似乎确实有点贵。

手机上网到底有多贵？横向比较来看，以国内三大运营商的基本套餐和流量包折价，1G流量大约在50元至100元左右。北京白领陶方舟表示，她使用的中国移动88元套餐，本身有300M流量，“我又加了一个70元2G的优惠流量包，折算下来差不多70元1G。”人在美国的网友“周小白”则表示，她使用的套餐每月30美元，3G流量，“不过短信、通话都不要钱。”通信专家、飞象网CEO项立刚表示，从单价看，中美4G费用差不多，但如果结合收入水平来看，国内流量费用“不便宜”。

“手机上网贵”的心理感受还来自于网友上网习惯的变化。陶方舟告诉记者，2G时代，因为网速慢，她刷微博都选无图模式，“有了4G，大图、短视频这些一点就点开了，流量嗖嗖地往下掉，怎么都不够用。”来自中国互联网络信息中心的数据同样显示，我国手机网络视频使用率达到55.7%，10岁至29岁的年轻用户，在移动端看视频的比例在69%以上。专家表示，从这一点看，上网费用的下降跟不上互联网产业的发展。

降价之势不可挡

“降价不可阻挡，技术为提速降价提供了很大空间。”项立刚给记者算了一笔账，“过去2G时代，1G流量差不多要1万元。因为，一个基站只能提供2M流量，为了保证区域内用户都能上网，所以就要定一个特别贵的价格，让你少用。到了3G时代，一个基站能同时提供60M流量，1G的价格就降到了300元到500元，而一个4G基站能同时提供600M流量。”

北京邮电大学教授曾剑秋同样认为，技术准备让提速降费具有可行性。“一方面，我们的广域网和城域网比较好地结合在了一起，‘进门问密码’，其实正说明了WIFI的普及；另一方面，TDD和FDD的融合组网，也让我们可以更多地利用有限的频谱资源，随着智慧城市的发展，提速降费不成问题。”

不过，从3月底三大运营商公布的2014年财报来看，受语音业务萎缩的影响，运营商们的盈利能力都有所下滑，在这种形势下，它们真有动力让消费者尝到降低移动网络资费实惠吗？

“在4G建设初期，尽管有诸如铁塔公司等政策利好，但运营商依然存在比较大的成本压力，仅中国移动一家，2014年新建70万4G基站就带来了806亿元的建设费用。”曾剑秋表示，未来上网资费的下降空间取决于4G用户规模扩大的速度。

的确，以中国联通为例，在3G推广初期的2009年，每个3G用户月平均收入高达141元，但到了2014年，这个数字已降至63.6元。

项立刚则表示，相关政策的出台，将有利于运营商化解成本压力，加快资费下降的速度。“基站进小区，是现在运营商成本高企的‘痛点’之一，拿美国来说，它对小区收取的费用有一个最高控制价。我们也应该出台相应政策，小区必须向运营商开放，不许漫天要价。”他预计，如果4G用户数量翻一番，1G流量的价格可下降至30元左右。

羊毛还可出在猪身上

对于消费者来说，除了将希望寄托于运营商下调资费外，通信业的业务创新也为“提速降费”打开新大门。

本月中旬，乐视进军手机行业，提出购买乐视会员，即可获得手机硬件折扣，并对会员手机用户赠送每月最多15G的定向流量。而在此前，阿里巴巴与三大运营商合作推出了“流量钱包”，用户可以通过网购或参与商家活动来获取流量，微信在与广东联通合作推出的“微信沃卡”中也包含专门针对微信的免费流量。这些“羊毛出在猪身上”的流量，就是企业用户买单、个人用户免费使用的流量后向经营业务。

“‘流量后向经营’主要面对高流量和高黏性两类业务，高流量业务一般以视频、音乐、游戏等为主，高黏性业务则以社交型业务为代表，比如微信。”市场分析机构和君咨询高级分析师张桂玲介绍。运营商已经与互联网公司开展了各种形式的免流量、送流量等的联合营销活动。在“流量后向经营模式”上先后开发了定向流量宝、流量池等各种产品。“不过，‘流量后向经营模式’主要是培养用户的流量使用习惯，帮助运营商更深度地参与互联网业务，从目前来看只是常规流量的附加。”张桂玲表示。

业务创新之二在于虚拟运营商。从2013年12月发放首批虚拟运营商牌照开始，先后有42家民营企业获得牌照，它们公布的资费模式也多和流量相关。但1年多时间过去，虚拟运营商们的用户总规模仅有400万，约占全国移动电话用户数的0.30%。项立刚表示，虚拟运营商在流量上的创新并未能与自己的核心业务很好地整合。互联网消费调研中心的研究报告则认为，虚拟运营商的整合与创新将在今年年底初现端倪，“中国移动通讯市场环境将会更加多元化，大幅提高消费者的选择空间。”

延伸阅读

国外4G什么价

美国：按流量需求提供套餐

美国的Verizon是目前全球最大的4G运营商，用户每月支付50美元可享有5GB的流量。另一家运营商AT&T则提供20美元300MB，30美元3GB，50美元5GB的包月套餐，3GB和5GB两档超出流量按10美元每GB收费。

英国：签约越长越优惠

4G网络已覆盖英国117个城市和城镇，惠及60%的英国人口。英国运营商鼓励用户选择签约时间长的档位，时间越长越优惠。

瑞典：套餐可兑换手机

在瑞典，人们通常用328克朗/月（约为人民币337元/月）的套餐，与运营商签2年合同，2年期间不更换套餐，便可以免费拿到一部手机。不少瑞典人用2年后就会换套餐，所以你在瑞典会看到每个人都拿着最新的手机。

韩国：信号覆盖广 流量可累加

韩国从2011年开始提供4G服务，主要由SK电讯、韩国电信、LGU+3家运营商承担。SKT的18GB流量套餐100000韩元，约合人民币565元，含1050分钟语音，1050个短（彩）信。流量当月用不完的话，下个月可以进行累加。 文/本报记者 崔国强

点评

让流量用得更舒心

安 之

上网慢，上网贵——消费者对手机上网抱怨不少。但认真审视，这些抱怨却并非是仅仅靠降价就能解决的，即使在目前的价格水平上，运营商仍可以将工作细化，让消费者的流量用得更舒心。

方法之一是赋予消费者支配流量的更大权力。未用完流量过期失效，多余流量不能转赠他人……种种苛刻的规定一直被消费者诟病，尽管从目前的4G竞争来看，各家运营商都已尝试在个别套餐中针对这些问题提供解决方案，但还远未形成行业标配。

方法之二是对消费者进行细致研究，推出更有针对性的套餐和流量包选择。4G未来的发展，需要培养用户重流量应用的使用习惯。因此，运营商应该考虑细分消费者，根据使用时段不同、使用地点不同、使用服务不同等提供不同的新套餐和新业务，在这一点上，北京移动推出的不到普通流量价格十分之一的“地铁定向流量包”，颇有先见之明。

方法之三是向消费者提供实时监控流量的工具。在采访中记者发现，许多消费者之所以到处找WIFI，并非流量真的不够用，而是对到底还有多少流量心里“没底”。因此，运营商应提供相应工具，让消费者可以放心大胆用流量。

单纯的价格战并非吸引消费者的唯一杀手锏，谁能吃透消费者的心，谁就能在4G竞争之路上走得更远。

创新潮涌上交会

本报记者 沈则瑾

第三届中国（上海）国际技术进出口交易会4月25日落下帷幕。上交会上，机器人“相携而来”，3D打印效果超出想象，一大批生物医药类企业展示最新研发成果，新一代信息技术及“互联网+”掀起一波又一波创新大潮……

ICub是一个来自意大利的机器人。它“长”得就像一个4岁的孩子，不仅具备看和听的能力，智能皮肤还使其具备感触能力。上海ABB工程有限公司的YuMi则是一台真正实现了人机协作的机器人。YuMi可以舞动双臂，和着音乐跳舞。

机器人技术飞速发展，3D技术也不逊色。同济大学电车队的国内首台双电机分布式驱动电动赛车DRe14夺人眼球。车身362个零部件全由金属3D打印完成，占全车机械结构件数量约30%，未来通过金属3D打印可实现赛车零部件轻量化定制。

美钻能源科技（上海）有限公司董事长石崇洗告诉记者，他们公司成功研制并投产应用的我国首套“水下采油树”，核心技术不少都突破了国外企业垄断，已跻身世界深海开采设备的“第一梯队”。同样跻身世界级医疗设备供应商之列的上海联影医疗科技有限公司市场总监甘韶军说，公司带来的世界首台高清超速光导96环PET-CT等3款自主创新产品都是各自领域的高端化产品。上海北斗卫星导航平台有限公司展出了包括北斗车道级高精度导航定位技术在内的一系列重磅应用，该技术完成了高精度车道应用产品的技术实现及验证，填补了国内外车道级高精度地图服务的空白。

本届上交会还增设了创客展区，经过层层选拔，提供智能硬件开发者免费午餐的机制云、国内五大创客空间之一的中国电科十四所睿创空间、奥松机器人百变之星创意拼装套件、DIY制作智能的机械装置等创新公司获邀参展。整个展会期间，这里成了年轻人和孩子们最爱的乐园。

新闻眼

电视色彩性能进入标准化时代

三星、TCL等品牌达I类标准

本报讯 记者艾芳报道：日前由中国电子商会消费电子产品调查办公室联合国家广播电视产品质量监督检验中心共同发布的《4K超高清电视色彩性能评价规范》正式出台，三星、TCL、索尼、康佳等主流彩电品牌，共计6款产品达到4K超高清电视色彩性能评价最高I类标准。

近年来，随着科技的不断进步，平板电视产品的画质和色彩表现得到了明显改善。如在色域方面，普通LED背光液晶电视NTSC标准色域为72%，而量子点电视的色域则能达到110%甚至更高。在色彩表现方面，早期平板电视衡量标准局限于清晰度、视角、对比度等，但目前新型显示产品的衡量标准则越来越丰富，包括色域覆盖率、色彩准确度、清晰度等多项指标。

然而，各大彩电厂商在针对平板电视产品的色彩性能进行推广时，却存在以偏概全的乱象。如彩电行业仅通过色域覆盖率、亮度等指标来衡量电视产品的色彩优势，缺乏针对平板电视色彩性能评价的统一性规范。

鉴于彩电行业以及彩电消费市场的双重需求，中国电子商会消费电子产品调查办公室联合国家广播电视产品质量监督检验中心，就当前彩电市场主流新型显示技术产品在色彩表现方面进行了全面的摸底测试，并推出《4K超高清电视色彩性能评价规范》。

国家广播电视产品质量监督检验中心整机性能检测室主任吴蔚华表示，此次发布的《4K超高清电视色彩性能评价规范》，在原有的对比度、色域覆盖率色彩性能指标基础上，增加了色彩准确度、色彩亮度、色彩一致性、色度均匀性等指标，作为衡量电视色彩性能评价的标准。并且在《4K超高清电视色彩性能评价规范》中，针对各项色彩性能指标的数值，对电视产品进行了色彩性能等级划分。

中国电子商会副秘书长陆刃波表示，在4K超高清电视的快速普及下，电视画面的色彩表现日益成为消费者选购电视产品的重要考虑因素。此次《4K超高清电视色彩性能评价规范》的出台，不仅有利于引领平板电视市场进入色彩性能有依据可循的规范时代，也有利于规范消费者市场选购。

本版编辑 韩 叙 孟 飞 张艺良

市场旺季和政策给力的双重利好对租房市场影响几何？专家认为——

未来房租大涨可能性不大

本报记者 亢 舒

走市

按照惯例，每年农历新年之后的一至两个月都是租房高峰。而在今年，伴随着相关部门密集出台楼市“新政”，住房租赁市场迎来市场旺季和政策给力的双重利好。下一阶段，房租会涨还是跌？

租房市场迎来高峰

最近的房屋租赁市场真是火爆。以北京为例，据链家地产市场研究部统计，2015年3月北京市租赁日均成交量环比上涨209.4%，同比上涨32.2%。从实际租金的走势来看，3月份北京热点区域租金出现上涨，尤其是地铁附近，由于需求激增，租金涨幅一般在5%至8%。

尽管成交火爆，平均租金却并没有大幅度上涨。据链家地产市场研究部统计，3月份北京市平均单位租金为56元/平方米，环比结构性下降6.8%。该机构分析认为，这主要是由于更多的租房客选择近郊（昌平、大兴、通州、顺义）租房，租赁需求外溢一定程度上拉低了平均租金。

有望保持量增价稳

在谈及未来房租走势时，多位业内专家表示，预计市场成交量仍将维持在较高水平，价格在短期内将继续温和上涨的态势，但长远来看，将随着成交量的降温趋于平稳。

“未来一段时间房租继续大涨的可能性不大。”链家地产市场研究部张旭认为，自2014年开始，租金已经结束高涨时期。而目前在物价涨幅偏低，经济走势疲软的背景下，租客对于租金的承受能力减弱，租金上涨空间也在缩小。

行业酝酿新变化

“互联网+”正改变着每一个行业，住房租赁市场也不例外。近日，房地产经纪行业中已经有一些先行者试水客户端，将房地产中介业务放到网上推介，用“0佣金”或者“低佣金”吸引客户。目前，这种模式让房屋中介业务量大增，为行业注入了新的生机。

住房租赁市场面临的另一个变化信号是通过《住房城乡建设部关于加快培育和发展住房租赁市场的指导意见》传递出来的。《意见》提出积极培育经营住房租赁的机构。中国房地产估价师与房地产经纪人学会秘书长柴强告诉记者，房源向大的租赁机构集中，有利于稳定租金以及租赁关系。

链接

申城租房市场活跃

本报讯 记者李治国从上海房屋租赁指数办公室获悉：3月份，上海租赁市场表现强势，租赁需求持续高涨，租客数量较春节前增加30%至40%，租金报价比去年同期也上涨了10%至15%。

“3月租房需求集中释放，租赁交易量有望创下全年最高值。”中原地产研究咨询部高级研究员孙黎表示，值得注意的是，3月份，二手房买卖市场成交开始回暖，不过短期内不会影响租赁市场，租赁热潮或将持续到4月。