

智COMPANY 在|公|司



由《中国经营报》34年积淀资深团队倾力打造,关注IT、科技、通讯、电商、家电领域的新闻、新知、新趋势,每日15分钟,TMT领域的高品质悦读大餐。
中经e商圈微信号:zjeltmt



《中国经营报》旗下TMT版组长期关注于家电、科技、通信等领域的报道。
微信号:zj3cjd

主编/雷士武 编辑/张靖超 美编/刘红 校对/宛玲 leishiwu@cbnet.com.cn 611982653@qq.com

起底骚扰电话生意圈 C3

一加手机的“烦恼” C4

不做上下游,只做小场景 C8

三大运营商及中国广电获颁5G商用牌照 国内每年或需投建100万个基站

中国5G元年启幕

本报记者 李正豪 北京报道

中国正式进入5G商用元年。《中国经营报》记者获悉,6月6日8:40左右,工业和信息化部向中国电信、中国移动、中国联通、中国

大大提前

即便只是披露即将发放“临时牌照”,在当时已经是相当明确的5G提速信号。

由于完整的5G国际标准实际上要等到2020年年中才能完成,所以此前中国5G的既定路线图是2019年预商用、2020年正式商用。

为预商用做准备,工信部于2018年12月10日向中国移动、中国电信、中国联通发放了5G系统中低频段试验频率使用许可。试验频率使用许可的发放,向产业链发出明确信号,中国将逐步推动5G产业链的发展与成熟。

拉动经济

5G对经济的贡献和国家的影响将十分可观,将比3G、4G高很多。

中国为什么在此时此刻加速5G进程?

GSMA协会大中华区战略合作总经理葛硕认为,一是因为从已经建成的5G网络来看,5G增强型移动宽带的实际下载速率可以达到800兆/秒到1G/秒,这将带来巨大的技术红利,二是因为5G的增强宽带、海量连接、低延时高可靠三大场景将带来数字化、智能化水平的飞跃,但这需要早一点起步,早一

点积累经验。

中国TD产业联盟秘书长杨骅表示,与4G不同,5G不仅面向个人消费者,还将面向全社会,因此各国都希望通过发放5G牌照来聚焦产业资源。公开资料显示,截至目前,韩国、美国、瑞士、英国已经开通5G服务,尽管这些5G服务仍处在初级阶段,存在基站少、网络不稳定、终端单一等问题,但这些问题将随着5G网络不断成熟而改变。

到2019年1月10日,工信部部长苗圩接受央视专访时透露,今年国家将在若干个城市发放5G临时牌照,使大规模的组网能够在部分城市和热点地区率先实现。即便只是披露即将发放“临时牌照”,在当时已经是相当明确的5G提速信号。

2019年3月全国两会期间,苗圩在“部长通道”回应“5G牌照何时发放”时表态称,“很快了。”中国移动董事长杨杰接受《中国经营报》

独家采访时的表态是,“5G我们都在全力以赴地积极推进,今年将会在一些城市进行试商用,积极推动在一些城市5G试点建设,争取早点儿让5G为经济和社会发展带来推动作用。”中国联通研究院院长张云勇接受《中国经营报》独家专访时预测称,“估计下半年应该会发牌照。差不多我们(5G)招标应该是下半年,招标得花三个月。”

也就是说,2018年年底到2019

三年很可能是每年200万个,最终可能需要800万~1000万个5G基站。”

公开数据显示,截至2018年12月31日,中国移动、中国电信、中国联通的4G基站保有量分别为241万个、138万个、99万个。

年前几个月,主管部门和电信运营商给外界的信号是:2019年“将在若干个城市发放5G临时牌照”,而且估计是下半年会发。“所以,现在是大大提前了。本来说是明年(发放)的,后来又听说是国庆节前后,现在很可能是这个月甚至是这一周就发了。”工业和信息化部6月3日公布即将发放5G商用牌照的消息之后,项立刚6月5日接受记者采访时如是表示。

GSMA预计,到2019年年底,全球将有29个国家市场开通5G服务,5G连接的终端数将达到1000万个。

项立刚认为,主要还是为了拉

动经济,中国5G市场庞大,产业链上的全球芯片厂商、电信设备厂商、终端厂商都希望参与,“对整个经济都有带动作用,尤其是手机市场,今年很低迷,5G对手机及其周边产业都有拉动作用。特别是对明年经济形势,会有帮助。”

另外,项立刚指出,当海外巨头尤其是美国公司希望参与中国5G的时候,当前的贸易摩擦也有可能因此得到缓和。

对照中国4G网络建设情况,有业内人士对记者预测称,在5G招标中,以华为和中兴为代表的国内设备厂商很可能会得到70%左右的市场份额,而华为可能获得40%的份额。该人士还表示,当国内厂商获得较大份额,就意味着三大运营商将追加5G投资。

对照中国4G网络建设情况,有业内人士对记者预测称,在5G招标中,以华为和中兴为代表的国内设备厂商很可能会得到70%左右的市场份额,而华为可能获得40%的份额。该人士还表示,当国内厂商获得较大份额,就意味着三大运营商将追加5G投资。

对照中国4G网络建设情况,有业内人士对记者预测称,在5G招标中,以华为和中兴为代表的国内设备厂商很可能会得到70%左右的市场份额,而华为可能获得40%的份额。该人士还表示,当国内厂商获得较大份额,就意味着三大运营商将追加5G投资。

对照中国4G网络建设情况,有业内人士对记者预测称,在5G招标中,以华为和中兴为代表的国内设备厂商很可能会得到70%左右的市场份额,而华为可能获得40%的份额。该人士还表示,当国内厂商获得较大份额,就意味着三大运营商将追加5G投资。

美团打车“切换赛道”

本报记者 李静 北京报道

做打车业务,美团是认真的。

两年前,美团打车在南京试点运营打车业务,在滴滴基本“一统江湖”的出行市场,美团悄然把战火烧到了滴滴的家门口,并且很快赢得了市场和口碑。南京顺利开城之后,美团打车把市场开拓到上海,消失已久的打车补贴战在滴滴和美团之间复苏,双方

必须做的打车

从“百团大战”中成功突围而出的美团在生活消费领域的版图不断扩张,从餐饮到酒旅,到休闲娱乐,生活当中的吃喝玩乐美团基本全都做了。“围绕消费场景,用出行实现无缝连接,实现从信息决策、出行、交易的服务闭环,是美团‘出行+消费’战略的重要一步。”美团相关负责人对记者说道,这是美团为什么一定要做打车的原因。

2017年2月14日,美团“密谋”良久的打车业务在南京低调上线,和滴滴展开了正面竞争。选择南京这样一座二线城市开城有很多好处,不会引起太大的关注,投入也不会太多,还可以扎实跑好模式。

“2017年美团上线网约车业务时,想的是跟滴滴做一样的事情。虽然出发点并不是真的想和滴滴抢市场份额,但最终的结果必然走向竞争。”上述负责人说道,“美团的天然有打车需求存在。因为用户在美团选择吃喝玩乐等到店服务之后,必然需要出行到达目的地。”

美团上线打车业务之后,用户在美团搜索本地餐饮商户信息时,可以直接通过商家主页面的“打车”入口,跳转到打车服务,无需手动输入起始地址。

不仅在打车业务上血拼,滴滴为了反击美团,还开辟了外卖第二战场。

然而,2018年下半年开始,美团和滴滴之间的战争渐渐偃旗息鼓,滴滴外卖业务被边缘化,美团打车预计开城城市的报名人数虽然早已满员,但开城却迟迟没有消息。喧嚣之后的寂静,让外界对美团打车的未来变得模糊不明。

美团做打车有两大优势,一是流量,二是场景。在南京的试点,美团打车基本复制了当年滴滴和快的价格战的打法,一方面是给乘客高额补贴,另一方面是给司机补贴。比如在司机抽成方面,滴滴抽成20%,美团打车则为8%。

实打实的价格战是早期获取司机和用户的利器。南京用户周蝶对记者回忆道:“当时有补贴,用美团打车比滴滴便宜不少。”

不过,要想真正留住客户,补贴战之后则需要更好的运营能力提升用户体验。相关资料显示,美团打车在南京试点运营10个月,日订单量突破10万单。

2017年12月1日,美团宣布进行组织架构调整,聚焦到店、到家、旅行及出行这四大LBS场景(基于位置的服务),成立专门的出行事业部,内部划定出的新战场包括了北京、上海两座一线城市,还有成都、杭州、福州、温州、厦门等二线城市。12月20日前后,美团在新开开的城市招聘出行业务相关人员,包括“美团出行——测试开发工程师”“美团出行——数据分析师”等多个职位。

2017年12月28日,美团打车正式上线全国7个城市的美团APP上线打车入口。这7个城市包括

近日,沉寂良久的美团打车再度归来,从自营转向了平台模式,在苏州、杭州、武汉、郑州、广州等城市试点上线“聚合模式”。这一次美团不仅聚合了神州专车、曹操出行等众多网约车公司,而且和滴滴的关系也不再像曾经那样剑拔弩张。美团相关负责人对《中国经营报》记者表示:“对于打车业务,美团看得很远。”

北京、上海、成都、杭州、温州、福州与厦门。在这7个城市中,美团启动“美团打车用户报名”活动,美团打车北京站注册信息显示,“报满20万人,马上就开,前5万注册0抽成”。

这厢美团紧锣密鼓推进打车业务,那厢滴滴也将战场拓展到美团的核心业务板块——外卖。2018年3月,滴滴外卖进入无锡、南京、长沙等9个城市,通过降低抽佣和奖励来获得商家和用户。

2018年3月21日零点,美团打车正式登陆上海,也是通过降低抽佣和奖励的方式来获得司机和用户,当天22时许,美团宣布上海首日完成单量突破15万单。

随着美团打车开城至上海,美团和滴滴之间的战争愈来愈白热化,各地监管部门开始介入双方在打车和外卖领域的补贴战。加上滴滴接连发生两起顺风车事件,针对网约车市场的监管愈发趋严,整个行业集体遭遇安全挑战。

对于美团而言,2018年是一个转折点,打车又是必须要做的业务,在政府严格监管之下,网约车究竟应该怎么做?在2018年下半年美团打车基本没有什么大动作。

从自营到聚合

谋定而后动,毕竟在自营模式之下,一举一动都牵扯到巨大的成本投入。蛰伏期的美团打车把更多的精力投入到市场研究和出行保障的安全建设方面。

今年4月,美团打车先是在南京和上海试点推出“聚合打车服务”,5月19日,新增15个试点城市,包括:苏州、杭州、温州、宁波、天津、重庆、西安、成都、郑州、武汉、深圳、长沙、合肥、昆明、广州。

聚合模式是指美团打车自身不运营网约车平台,而是接入第三方合规网约车平台的服务,用户在美团平台上可以一键呼叫不同平台车辆。首汽约车、曹操出行、神州专车等出行服务商在美团提供有出租车、经济、舒适、商务、豪华等五种打车服务。自营有点像淘宝模式,聚合模式则更像天猫模式,接入的都是线上能力很强的网约车公司,比如首汽约车、曹操出行、神州专车等,他们在司机的运营管理上也更加规范、成熟。

有业内人士表示,如果美团继续开城做自营模式,不仅压力会更大,而且和滴滴的竞争只会更加激烈,选择聚合模式无疑可以避开和滴滴的正面竞争,未来甚至双方还能牵手合作。

相对而言,自营模式的成本投入更高。深耕网约车领域7年,打通产业链上下游的滴滴至今仍未盈利。美团打车业务运营中心总经理连季春透露,在南京和上海,通过精细化的管理,以及打通美团既有场景的优势,美团打车在南京和上海都占据了一部分市场份额,但要服务更多城市的用户意味着要有更多的投入。

目前,美团打车没有接入滴滴出行。美团打车再度归来,滴滴方面没有透露出相应的对策,对于未来双方是否会走向合作,滴滴方面

美团官方宣布,美团打车将在上海、南京上线“聚合模式”

通过接入首汽约车、曹操出行、神州专车等服务商,用户可以在美团一键呼叫多个不同平台的车辆,享受到不同品类的打车服务



本报资料室/图

操作流程

- 由美团App进入打车服务入口
- 输入出行起始地址
- 在页面下方可以看到由首汽约车、曹操出行、神州专车等出行服务商提供的出租车、经济、舒适、商务、豪华共五种打车服务

也未作回应。

美团打车从自营走向聚合,其实是对行业认知和自身认知发生了变化。

自营的路线让美团意识到自身能力的短板。网约车市场链条很长,模式很重,还牵扯线下如何管理司机、满足当地政策要求等,美团在线下的能力其实不是那么强。

在探索当中美团也看到了自己的能力所在。“我们有流量、有数据分析的能力、有调配的优势,这些能力可以与首汽约车、曹操出行、神州专车等公司互补,这些公司在运营和管理上做得更成熟。”上述美团相关负责人表示。

根据美团对网约车市场的观察和判断,他们认为这个行业会向着越来越合规的方向发展,相比较而言,聚合模式不仅更合规,而且属于强强联合、优势互补。

有喜有忧

中国运营商对此是否做好准备,目前来看是一个重要疑问。

客观来讲,中国5G提速当然是有喜也有忧。

喜的当然是大规模的通信基础设施投资,对中国经济乃至世界经济的拉动作用。张云勇在2019年全国两会期间告诉记者,中国三大电信运营商的5G投资最终大概需要2万亿元,因为“4G阶段三大运营商差不多投资了1万亿元,5G差不多需要4G投资的两倍,所以应该需要2万亿元”。项立刚在6月5日进一步对记者分析,当前中国4G基站保有量大约在480万~500万个,5G差不多需要投资翻一倍的基站,也就是800万~1000万个。

而按照三大运营商在年报中披露的计划,中国移动2019年5G投资在172亿元之内,中国电信和中国联通2019年5G投资预算分别为90亿元、60亿~80亿元。按照年初的投资规划,业内有媒体估算称,2019年中国移动5G基站投资计划大约是3万~5万个,中国电信大约是2万~3万个,中国联通大约是2万个。当前5G商用牌照的发放,可能意味着三大运营商将追加5G投资。

对照中国4G网络建设情况,有业内人士对记者预测称,在5G招标中,以华为和中兴为代表的国内设备厂商很可能会得到70%左右的市场份额,而华为可能获得40%的份额。该人士还表示,当国内厂商获得较大份额,就意味着三大运营商将追加5G投资。

对照中国4G网络建设情况,有业内人士对记者预测称,在5G招标中,以华为和中兴为代表的国内设备厂商很可能会得到70%左右的市场份额,而华为可能获得40%的份额。该人士还表示,当国内厂商获得较大份额,就意味着三大运营商将追加5G投资。

对照中国4G网络建设情况,有业内人士对记者预测称,在5G招标中,以华为和中兴为代表的国内设备厂商很可能会得到70%左右的市场份额,而华为可能获得40%的份额。该人士还表示,当国内厂商获得较大份额,就意味着三大运营商将追加5G投资。

美团官方宣布,美团打车将在上海、南京上线“聚合模式”

通过接入首汽约车、曹操出行、神州专车等服务商,用户可以在美团一键呼叫多个不同平台的车辆,享受到不同品类的打车服务



本报资料室/图

美团做打车有两大优势,一是流量,二是场景。在南京的试点,美团打车基本复制了当年滴滴和快的价格战的打法,一方面是给乘客高额补贴,另一方面是给司机补贴。比如在司机抽成方面,滴滴抽成20%,美团打车则为8%。

实打实的价格战是早期获取司机和用户的利器。南京用户周蝶对记者回忆道:“当时有补贴,用美团打车比滴滴便宜不少。”

不过,要想真正留住客户,补贴战之后则需要更好的运营能力提升用户体验。相关资料显示,美团打车在南京试点运营10个月,日订单量突破10万单。

2017年12月1日,美团宣布进行组织架构调整,聚焦到店、到家、旅行及出行这四大LBS场景(基于位置的服务),成立专门的出行事业部,内部划定出的新战场包括了北京、上海两座一线城市,还有成都、杭州、福州、温州、厦门等二线城市。12月20日前后,美团在新开开的城市招聘出行业务相关人员,包括“美团出行——测试开发工程师”“美团出行——数据分析师”等多个职位。

2017年12月28日,美团打车正式上线全国7个城市的美团APP上线打车入口。这7个城市包括

近日,沉寂良久的美团打车再度归来,从自营转向了平台模式,在苏州、杭州、武汉、郑州、广州等城市试点上线“聚合模式”。这一次美团不仅聚合了神州专车、曹操出行等众多网约车公司,而且和滴滴的关系也不再像曾经那样剑拔弩张。美团相关负责人对《中国经营报》记者表示:“对于打车业务,美团看得很远。”