

5G 商用将满一年,大部分消费者仍选择观望

5G 时代,你的手机升级了吗?

市民何小姐近来频频接到运营商客服推广 5G 套餐的电话,“资费套餐要过百元,暂时就不考虑升 5G 了”。记者走访市场了解到,对于正式“落地”一周年的 5G 商用,市场端“铺天盖地”的推广,与部分消费者的理性对待,形成鲜明对比。“销售说买 5G 手机并升级套餐,才有运营商补贴优惠”,市民梁阿姨刚买了台 2500 元的 5G 手机给上高中的儿子,不过她表示,如果没有几百元的补贴那还会选择 4G 手机。

调查发现,5G 套餐选择少、费用高、中低端手机不够丰富、“杀手级”应用缺少等问题,成为当下消费者从 4G 过渡到 5G 的尴尬与无奈。

5G 套餐价格相对偏高

“我每个月手机套餐费用是 88 元/月包含 30G 流量,办公室、家里有 Wi-Fi,每月流量都是用不完的,有时还开热点分享给家人”,市民何小姐近几个月不时接到运营商客服电话,但她表示想不出为何要升级到 5G 套餐。

尽管近期运营商推出了多种 5G 套餐的优惠,但相比之下 5G 套餐依然“昂贵”。例如移动的 5G 套餐,最便宜的是 89 元/月;电信最低的 5G 套餐是 129 元/月;联通最便宜的 5G 套餐同样是 129 元/月。也就说,现在新办理一个 5G 套餐,每月的花费至少在 100—130 元。

第三方机构发布的《2020 年中国 5G 手机网民体验及态度调查报告》显示,5G 手机通信套餐的资费定价过于高昂,49.2%的受访 5G 手机用户认为目前套餐价格过于昂贵是其最大问题,44.8%的受访非 5G 手机用户认为 5G 通信套餐价格昂贵是其不购买 5G 手机的原因。

缺乏现象级应用影响 5G 普及

信通院数据显示,9 月份,国内市场 5G 手机上市新机型 26 款,占同期手机上市新机型数量的 44.8%,出货量 1399.0 万部,占同期手机出货量的 60.0%,这一占比已连续 4 个月达到 60%。

对于整个国内智能手机市场,5G 手机发展可谓“一枝独秀”。国产主流厂商华为、vivo、OPPO、小米、荣耀等,已覆盖不同价位的 5G 手机市场,从 5000 元以上的高端价位到 1500 元的中低端价位都有机型可选择。



“影响 5G 普及主要因素之一,是缺乏现象级应用”,记者采访多位业内人士均如此表示。回溯 3G 过渡到 4G,真正令消费者感受到有必须要换 4G 手机的,微信“抢红包”是其中之一,还有短视频、直播、手游、外卖、移动支付等应用。

面对新生的 5G,业内人士表示私有云、超高清直播、大容量视频以及当前逐步流行的 Vlog 等领域有机会出现现象级应用。今年 4 月,三家运营商联合发布了《5G 信息白皮书》,被运营商重点打造的 5G 信息是否会在接下来的 5G 时代“跑出”?分析认为,5G 信息或将成为国内首个落地和普及的 5G 应用,将造就新的市场商机。

中低端的终端需加大开发力度

相比个人消费端,经过一年的发展,5G 在行业端呈现另一番景象。最新数据显示,1 月—8 月,广东新建 5G 基站 61625 座。全省 5G 套餐用户数达到 2074 万户,累计建成 5G 基站 98613 座。其中,广州 5G 产业园获批成为广东省首批 5G 产业园之一。

业内专家看来,5G 网络的重要价值是走出通信业,应用在千行百业,而其中的难点在于,如何使其与行业需求相结合,通过创新的场景化应用和运营模式,为行业数

字化提供动力。

近日,中国工程院院士邬贺铨在 IMT-2020 (5G) 大会主论坛上的主题演讲中提到,在 5G 商用一周年之际,看到成绩的同时,也需要正视存在的技术不成熟、运营成本高、不易消化成本等问题。5G 的发展离不开创新,也需要产业链更广泛的合作。邬贺铨指出,目前手机可供选择的品种还不多,千元以下的很少,未来中低端的终端需求更大,要加大开发力度。在行业终端上,要通过与垂直行业的跨界合作丰富行业模组和芯片,但是目前的合作商业模式还不清晰。

去年 11 月 1 日,我国 5G 套餐宣告“落地”。工信部最新数据显示,我国目前已累计开通 5G 基站 69 万个,连接用户数超过 1.6 亿。截至 9 月底,我国已基本实现了地市 5G 覆盖。根据基础运营商披露的数据,中国移动和中国电信的 5G 套餐用户数之和达到了 1.78 亿户。

实际上,经过一年的普及,市民对 5G 认知度有所提升,但是大部分人升级 5G 的意愿不高,并且普遍认为,目前 5G 终端、5G 套餐价格偏高,选择观望。运营商、终端厂商应推出更多低价版 5G 资费套餐、性价比更高的 5G 终端,并且加大应用研发,才能让消费者真正愿意为 5G 埋单。

据新华网

看好“双十一”提振效应

基金加仓消费股

国庆长假后,A 股短暂拉升后转入震荡调整。尽管不少基金经理预判四季度市场可能维持震荡走势,但随着“双十一”临近,部分消费类标的仍然颇有吸引力。近期,偏股型基金持股平均仓位明显提升,消费板块再获青睐。

据光大金工测算,股票型基金、偏股混合型基金上周仓位分别达到 88.66%、86.09%,环比上升了 2.48 个百分点、3.15 个百分点。其中,由于“双十一”对于消费股可能存在一定的提振效应,一般消费、可选消费概念股上周均获得偏股型基金的偏爱。

实际上,近期偏股型基金在家电、汽车等可选消费行业的仓位一直在持续提升,并带动了相关指数的强势表现。Choice 数据显示,截至 10 月 27 日,申万汽车指数以 30.42% 的涨幅名列下半年申万一级行业指数涨幅榜第二,申万家用电器指数也涨逾 14.62%。本月以来,申万汽车指数更是上涨了 7.56%,暂列月度涨幅榜第一。

汇丰晋信双核策略基金经理是星涛认为,下半年以来,必选消费和可选消费均有较好表现,但相对来说,可选消费的表现更为突出,后续消费增长动能更多来自于可选消费。

在他看来,今年以来复苏较为明显的消费行业包括汽车、家电及餐饮、旅游等,比如乘用车单月销售已基本恢复到了疫情前水平。受益于国内经济恢复超预期,耐用消费品市场显著回暖,显示居民的长期消费信心大幅回升。同时,随着疫苗研制技术不断提升和防控经验逐渐成熟,后续更多线下消费服务也有望逐渐复苏,比如院线、航空、酒店等。

值得一提的是,历年“双十一”前,消费主题基金水平发挥也比较稳健。Choice 数据显示,过去 5 年来,除了 2018 年外,在“双十一”前的 5 个交易日,有统计的消费主题基金平均净值涨幅均为正(不同份额分开计算),且上涨基金所占比例均超过九成,2015 年、2017 年更是悉数上涨。

业内人士表示,消费主题基金投资标的具有稳健、长期的投资属性,适合买入并持有的简单投资策略,建议优先挑选风格稳定、具有长期优秀业绩的产品。

据新华网

注:本版内容及观点仅供参考,不构成投资建议。投资者据此操作,风险自担。

打折季电商卖房又卖车

四季度消费有望继续回暖

海南富力红树湾一套 106 平方米的住宅,原价超 215 万元,预售价约 104 万元,这样单套不到五折的房子日前在苏宁平台开售,平台补贴超过 100 万元,吸引了万名消费者线上围观。

阿里也不甘示弱,在今年公布的电商卖房计划中,宣布上线 3000 个在售楼盘,80 万套特价房,号称“全国一半在售楼盘即将登陆‘双十一’打折”。

同样上线打折的大宗消费品还有新能源汽车。苏宁平台推出分期免息、半价爆款、定金膨胀等新玩法,奔腾 T77、奔腾 T99、奥迪 2019 款等热门新能源车型都标上了折扣价。

如此大规模的房、车打折是今年的电商平台“双十一”大战的亮点。苏宁金融研究院消费金融研究中心主任付一夫对上海证券报记者表示:“这其实是一个双方共赢的事情,房子和车子都属于交易金额

比较大的消费品,将它们纳入线上消费场景对于电商‘双十一’业绩增长有很显著的拉动效果,而对于经历了疫情影响的楼市和车市,线上渠道也为它们拓展了销路。”

即将到来的“双十一”“双十二”等电商打折季近几年已经成为消费者必选的“囤货季”,动辄千万元的成交额、10 秒破亿元的“剁手速度”屡见不鲜。不过今年这样的消费火爆现象显然更让人期待。

“消费目前基本已经恢复到去年同期的水平,处于快速恢复的通道中。今年‘双十一’促销活动花样更多,脱口秀、网红直播等抓住了当前的消费热点,会进一步助推当前线上消费的增长态势。”中国贸促会研究院国际贸易研究部主任赵萍对记者表示。

数据显示,前三季度,我国实物商品

网上零售额同比增长 15.3%,网络商品销售保持两位数的快速增长态势。赵萍预测称:“今年‘双十一’销售的规模将在去年的基础上进一步扩大,增速有望达到 30%至 50%。”

居民人均收入在前三季度也实现由负转正,将为四季度消费潜力释放夯实基础。前三季度,全国居民人均可支配收入扣除价格因素的实际增速由上半年的下降 1.3%转为增长 0.6%,年内首次转正。

“人均可支配收入进入正增长的轨道,对于消费的增长将会形成稳定的支撑,居民消费能力将进一步提升。”赵萍说。

“三季度投资对于经济的拉动是回落的,消费的作用是提升的,随着消费市场的恢复,经济发展正在进入正常的轨道,消费、投资、进出口的作用将逐步归位,消费也将回到第一拉动力的地位。”赵萍表示。

据新华网

广告

衡阳市东方印刷厂
庆祝建厂32周年 优惠季
数码印刷,立等可取。楼书、单页、画册、
物业资料、会议资料、办公用品、表格、内资、
档案袋/盒、台、挂历、不干胶商标等其他印刷
●市红湘北路87号 ●8806879 13807347816

停业处置公告

根据公司股东决定,衡阳津湘万华汽车销售服务有限公司将于近期停止经营活动,并终止场地租赁全同,处置公司资产。

地址:衡阳市蒸湘区西外环线杨柳汽贸城
联系人:胡经理
18073400892
衡阳津湘万华汽车销售服务有限公司
2020 年 10 月 27 日