

补贴大缩水 4G 怎么玩儿

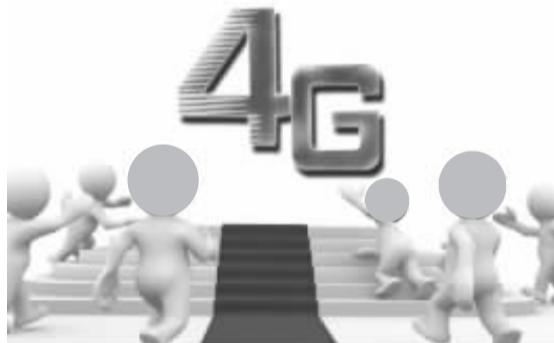


这边厢，工信部刚刚放出了批准LTE混合组网实验的利好，可那边厢，却传出了国资委要求压缩营销费用的消息……最近这两周的“大势”，对于国内的三大电信运营商来说，还真是喜忧参半。然而相对于LTE FDD“发牌”而言，显然是被要求压缩营销费用这件事对于运营商们以及依靠运营商过日子的小伙伴们影响更为深远。

根据传出的消息显示，国资委通知要求，三大运营商未来三年要压缩营销费用20%，而依照三大运营商2013年财报披露数据来计算，仅这20%涉及的金额就可能高达400亿元。对于这一数字，运营商方面并没有予以证实，国资委方面也没有给出明确答复。但对于运营商将压缩营销费用这一事实，国资委发言人在接受媒体采访时予以了证实，并称“这是三大运营商主动进行的降本增效措施，国资委应予以支持。”看来，今年运营商们的确是要过上节衣缩食的日子了。可问题也就接踵而来，费用少了，方兴未艾的4G发展又该怎么办呢？

◆运营商——

补贴会少，但还会向4G倾斜



根据三大运营商的财报数据显示，2013年，中国移动的销售费用为918亿元、中国联通为429.9亿元、中国电信则为704.48亿元，三家合计销售费用超过了2000亿元，这的确不是个小数字。而在这庞大的营销费用中，用于终端补贴的占比着实不小。统计数据显示，2013年，中国移动的手机销售补贴高达263亿元，中国电信则也有200亿元左右，即使在终端补贴上最少的中国联通，相关投入也超过了70亿元，总共超过了500亿元，在运营商整体销售费用中的占比也超过了25%。

也正是因此，在运营商的营销费用压缩计划中，减少终端补贴也就成为了重要举措。根据内部人士透露的消息，2014年，中国移动的终端补贴计划原本为340亿元左右，但目前已经调整为270亿元，和去年基本持平，而电信、联通方面也有数十亿元规模的下调。“具体的数字未必准确，但是手机终端这方面的补贴肯定是会有所减少的。”一位中国移动的内部人士接受记者采访时表示，但他同时也称，虽然补贴的总额度会减少，但是必要的营销活动还是会进行的，只不过由于国资委的要求和今年6月1日开始推进的电信运营商“营改增”计税方式的调整，会让运营商的补贴方式发生较多的变化。“其中最明显的就是原来推行预存话费送手机、送积分甚至送实物礼品的方式将会逐步停止，未来的补贴主要将通过话费赠送的方式进行。”该人士称。

不过该人士同时也表示，目前业界盛传的中国移动将对3G终端补贴“一刀切”式的叫停，其实并不准确。“未来针对3G方面的补贴的确会逐步减少，但也不是完全停止，毕竟国内各个城市的发展情况不一样。一二线城市可能把4G推广作为重点，但是三四线城市的3G需求仍然不少，所以3G补贴在一定时间内还是会维持下去的，只不过比例的确会减少，可能也就只占到20%左右吧。”另外，据该人士透露，基于推广4G的需求，未来移动在4G终端上仍然会有不少补贴政策出台，除了面向用户的购机送话费等政策之外，面向社会渠道商也仍然会有渠道酬金、合约酬金、终端返利等多种补贴方式，只不过考核方式会更加严格，对社会渠道带动用户激活4G服务等方面也会有更多的要求。

◆手机厂商——

压力不小，市场或重新洗牌



手机厂商们的生存问题，显然不在普通消费者关心的范围之内，但运营商补贴的减少，则可能会对消费者造成影响，因此，不少消费者对于近来的各种传闻也颇为上心。市民薛先生就向记者表示了自己的担忧，“补贴减少，是不是意味着今后没法在运营商那里进行零元购机了啊？”对此，运营商方面给出的答案当然是否定的。据联通方面的人士向记者表示，虽然预存话费送手机的方式将会逐步退出市场，但买手机送话费等的营销方式仍然会继续，只不过补贴力度会有所缩减，而且覆盖的机型等方面也会有所调整。“重点机型方面的力度还是会保持的，而且预存话费的方式也会更加灵活，比方说我们现在推出的话费宝产品就将预存话费变成了理财工具，起到一举两得的效果，对消费者还是有不少额外的益处的。”

不过据记者从三大运营商的官网查询的信息，虽然各类买手机送话费的活动仍然在进行之中，但其政策设定主要倾向于新入网用户，对于既有的老用户，直接和购买手机相关的补贴则要少上了很多。对于老用户，运营商们更提倡自带机入网，然后进行资费套餐的打折，或者预存话费送话费之类的优惠，相比于过去存话费直接送手机而言，力度还是小了不少。

不仅如此，由于营改增的压力，过去运营商力推的存话费送积分、送购物卡之类的优惠也大幅度减少，这也让一些老用户们感到“不爽”。“原来我还能用预存话费送的积分到运营商的商城里买些米啊、油啊什么的，但现在这些商城都关门了，多余的预存话费都没法用掉了。”市民叶先生向记者反映道，不仅如此，过去一些运营商的高端用户的专属VIP服务，也在这场“风暴”中悄然逝去。“我是移动的全球通金卡，本来还可以用积分享受一下易登机服务的，但现在这项服务直接就停掉了，这些积分都不知道如何用好了。”叶先生称。显然，在运营商营销费用将大减的大趋势下，今后消费者要想占到运营商的更多便宜，将会变得更加困难了。

◆普通用户——

影响不大，但便宜会减少了



虽然运营商方面表态称补贴仍然会存在，但对于手机厂商而言，即使是补贴重心从3G向4G过渡这样的小变化，也可能会带来沉重的打击。“不论你的产品多有‘情怀’，如果该产品还是3G制式，不是4G制式，你都很难卖得好价钱，只能面临清库存压力。”对于目前手机厂商面临的局势，酷派集团副总裁曹景升在接受记者采访时给出了这样的说法。对此说法，TCL通讯COO王激扬也表示了认同，在他看来，4G时代的到来，将引发国产手机市场的再次洗牌，而转身动作较慢的厂商，则有可能会在竞争中被淘汰。

“去年，TD-SCDMA手机几乎是所有国产手机最热衷的产品类型，尤其是下年开始，几乎所有国产厂商的新品首发机型都是TD-SCDMA制式的，这是为什么？就是因为移动给的补贴力度大，但正是因为这样，今年上半年很多中小厂商仍然将TD-SCDMA机型作为重点经营。但没想到市场风向转变这么快，就这么短短几个月的时间，4G就成为了移动的推广重点了，而且补贴的重心也转移了，这种情况下，肯定有不少厂商要面对TD机型的清库压力，一个搞不好就可能挺不过去。”深圳一家知名手机厂商的高层人士这样告诉记者。事实上，在去年3G用户发展的突飞猛进中，曾经就有不少厂商吃了转型太慢的大亏。

“这种因为清库存而导致经营困难的情况，今年可能还会持续上演。”战国策首席分析师杨群表示，和2G库存清不掉还能出口到海外新兴市场“抛售”的情况有所不同，如果是为中国移动定制的TD-SCDMA手机库存过高的话，由于海外运营商的网络制式不同，清库的难度还会更高。“可能会有一些大厂也熬不住，但从长远发展来看，运营商补贴的减少未必就是坏事，起码可以让终端厂商依靠运营商赚快钱的恶习得以遏制，转而在社会渠道和产品竞争力方面多下功夫。”

不仅是终端厂商有着重新开发社会渠道的需求，就连电信运营商们因为营销费用下调的压力，也希望更多通过社会渠道来发展用户。“很多传统的终端厂商在社会渠道有着很强的影响力，尤其是在运营商自营渠道覆盖不足的三四线城市，能够弥补我们自有渠道能力的不足。对于这类社会渠道能力强的品牌，我们的补贴也会有所倾斜的。”上述人士称。(南方)