

推低价产品 中国联通“补课”宽带战场

宽带现4折优惠

中国联通网上营业厅介绍，在北京市，如果使用月租39元的腾讯地王卡，原价1480元/年的200M宽带便可享受50元/月优惠价格，相当于打了4折。在上海市，100M宽带优惠后价格仅为10元/月，即便加上腾讯地王卡的月租支出，每月也仅需花费49元，且该套餐内包含300分钟全国语音通话时长。

以北京为例，中国联通200M宽带优惠后资费为50元/月，与竞争对手相比较，中国移动200M宽带最低资费为58.3元/月，不过享受这一优惠价格的前提是花费2800元办理四年期（买两年送两年）；中国电信包含200M宽带的两年期大团圆套餐需1560元，合65元/月，用户相关手机号码同时享受每月20GB手机不限速流量等。

由此看来，如果不考虑腾讯地王卡的月租花费，中国联通的宽带产品价格更为优惠，如果算上腾讯地王卡的月租，那么，中国联通的宽带产品将高于竞争对手。不过，中国联通的用户只需办理一年期宽带便可以享受上述优惠价格，而中国移动和中国电信的用户需要办理两年期宽带才可享受上述优惠价格，

曾在宽带价格战中一度“失声”的中国联通开始重新瞄准这一市场。近日，北京商报记者发现，中国联通在国内上线了名为“智慧沃家王卡套餐”的低价宽带产品，只要用户使用腾讯天王卡和地王卡，便能以优惠价格办理100-300M不等的宽带，且可享受腾讯专属流量、一定的全国语音通话时长等附属权益。

中国联通200M宽带产品的办理时间相对而言更为灵活。

业绩排名承压

实际上，此次中国联通重新发力宽带市场，与其业绩提升缓慢不无关系。此前，三大运营商相继披露的2018年财报显示，中国移动分别以7368亿元的营收和1178亿元的净利润稳坐行业霸主位置，中国电信也分别以3771.2亿元的营收和212亿元的净利润成为行业老二，而中国联通仅以2909亿元的营收和102亿元的净利润位列三大运营商之末。

值得一提的是，在有线宽带业务上，中国联通的用户规模和增速均全面落后于中国电信和中国移动。截至2018年底，中国移动有线宽带用户总数为

1.56亿户，全年净增4400.3万户；中国电信有线宽带用户数为1.45亿户，全年累计净增用户数为1226万户；中国联通固网宽带用户数为8088万户，全年累计净增仅434.1万户。

在移动业务上，中国联通2018年移动出账用户净增3087万户，总数3.2亿户，其中4G用户数净增4505万户，总数2.2亿户，4G用户渗透率70%。与此相比，中国电信2018年的这五项指标分别为5304万户、3.03亿户、6039万户、2.42亿户和80%。

中国联通的移动用户规模虽略微超过中国电信，但后者正在加速追赶，2018年中国电信的移动用户净增数、4G用户净增数、4G用户渗透率和4G用户规模这四项指标均明显高于中国联通。

混改融合发力

与此前中国移动和中国电信推低价宽带产品时的“单打独斗”不同，由于此次中国联通推出的优惠宽带与腾讯王卡进行了捆绑，因此中国联通此次在打出“低价牌”的同时也等于拉上了互联网巨头腾讯。

作为三大运营商中最早启动混改进程的一家，2016年9月，中国联通启动混改试点，并在随后陆续引入包括腾讯、百度、京东、阿里巴巴等在内的多家战略投资者。官方数据显示，截至2018年8月，中国联通与腾讯等互联网企业合作打造的融合营销新模式累计完成收入超过200亿元，仅与腾讯合作打造的腾讯王卡这一款产品，便为中国联通吸引了超过1亿用户。

事实上，中国联通近期一直在借助混改的力量与对手展开竞争。今年2月，中国联通与网宿科技共同出资成立专注于CDN（内容分发网络）、边缘计算等领域的技术创新的云际智慧科技有限公司，意在加码5G布局；今年3月，中国联通又联合京东宣布将eSIM可穿戴设备独立号码业务从试点拓展至全国，而后者是中国联通混改重要的战略投资者之一。

北京商报记者 蓝朝晖 濮振宇

· 资讯 ·

祝义材回归 雨润管理层大换血

北京商报讯（记者 李振兴）近日，雨润食品发布公告称，雨润食品董事会主席俞章礼、首席执行官李世保辞职，雨润食品最大单一股东、名誉主席兼董事会高级顾问祝义材女儿祝媛接任两人职务。业内人士认为，随着祝义材回归，雨润食品管理层调整在所难免。

雨润食品在公告中称，俞章礼和李世保辞职均为个人原因，并且二者均确认，与董事会之间并无不同意见。二者离任后，祝媛将接任雨润食品的执行董事、董事会主席、首席执行官、提名委员会成员、薪酬委员会成员及授权代表。

公告显示，祝媛是祝义材的女儿，只有32岁，获得了新南威尔士大学商业经济及财务学商学士学位以及悉尼科技大学工商管理硕

士学位。在加入雨润食品前，祝媛曾在人力资源、财务分析及投资方面拥有超过六年的工作经验。雨润食品与祝媛已订立三年的董事服务合同，根据服务合同条款，祝媛每年酬金为200万港元。

在此之前，雨润食品董事会本月已出现一次人事变动。3月7日，雨润食品执行董事孙铁新也因个人原因辞职。

业内人士认为，随着祝义材的回归，雨润食品的管理层必将出现调整。不仅如此，连续的亏损，也是雨润食品管理层调整的重要原因。

雨润食品披露的业绩显示，2018年，雨润食品营收为126.51亿港元，同比增长4.9%；股权持有人应占利润为亏损47.59亿港元，亏损额同比增长1.48倍。2017年，雨

润食品收入约为120.57亿港元，同比下降27.8%；亏损19.15亿港元，较2016年23.42亿港元的亏损，额度有所收窄。

对于亏损，雨润食品在公告中称，2018年，公司亏损扩大是由于计提约39.14亿港元的非流动资产减值准备，并且从2015年到2018年累计计提了约71.23亿港元减值亏损。

数据显示，2018年，雨润食品的生猪平均采购价同比下跌18%，但雨润食品增加了21%的屠宰量，抵消了猪肉价格下跌的影响，上游业务的整体收入达106.94亿港元，同比增长5.2%。其中，冷鲜肉销售额约为96.68亿港元，同比增长4.2%左右。低温肉制品的收入约为19.22亿港元，与2017年基本持平。

华润怡宝水公益行动拉开帷幕

北京商报讯（记者 李振兴）3月22日是世界水日，当天，“2019世界水日&中国水周”华润怡宝水公益计划系列公益行动暨“水说公益”全国公益演讲大会“饮用水安全与健康”高峰论坛在北京林业大学正式拉开帷幕。

据了解，本年度的水公益计划系列行动由三个核心环节组成，分别为全国青年大学生“水说公益”全国公益演讲、环保、疾控等领域专家参加的“饮用水安全与健康”高峰论坛以及在全国范围举办水科普公益课堂、水环保净滩行动等一系列的水公益宣传与公益践行。华润怡宝希望透过水公益平台联动社会上更多不同群体，让更多公众参与推行惜水节水、爱水节水、科学饮水等生活方式。

本草花样年华“晗养元气系列”上线

北京商报讯（记者 蓝朝晖）继首款产品“小仙膜”一举走红之后，本草花样年华又推出了第二款面膜产品。近日，本草花样年华创始人王晗在GLORIOUS YOUTH本草花样年华品牌发布会上宣布，第二款面膜产品“晗养元气系列”正式上线。来自韩国的研发专家李昌昊也在活动现场做了内容分享。

可以说，本草花样年华通过“小仙膜”打开市场后，已经按照自定的计划逐步将产品拓展至肌肤的全面养肤护理。王晗表示：“希望国产美妆护肤品能够被全世界认可。”而在本次品牌发布会上，现场发朋友圈分享盛况的嘉宾将成为终身首席体验官。终身体验官顾名思义，就是本草花样年华未来的每一款产品，他们都将参与其中成为第一批免费体验的用户。

2019中外企业家光谷峰会将于9月举行

北京商报讯（记者 李振兴）3月25日，2019中外企业家光谷峰会将举行。会上，峰会组委会相关负责人表示，峰会将于9月5日-6日在武汉举行。

据了解，峰会由武汉市人民政府与中外企业家联合会共同主办，武汉东湖高新区承办。峰会将以高峰论坛、行业分会、高级别会晤、海外项目对接等形式，促进中外商务互联互通。据介绍，武汉光谷目前已聚集800多家外资及港

澳台资企业，其中施耐德、辉瑞、西门子等世界500强企业达93家。光谷去年招商引资实际到位资金788亿元，实际利用外资23亿美元，均位居武汉第一。2018年首届中外企业家光谷峰会，吸引了1200余名中外嘉宾参会。