

消失的5G开关与模糊的流量边界



5G开关何处寻

虽然5G手机已经普及,但对很多用户而言,网络的升级让人“不情不愿”,白领刘女士对北京商报记者谈到,由于自己工作繁忙,很担心微信消息延迟,此前这种情况不止一次,感觉关闭5G后有所好转,所以自己尽可能地不使用5G网络。

目前刘女士所使用的是iPhone14 Pro Max手机,该手机支持5G网络,虽然刘女士对北京商报记者回忆称,并没有主动向运营商要求网络升级,但当自己的电话卡从上一部iPhone7转入新手机后,屏幕上自动显示5G网络,为此她需要在“设置”中选择“蜂窝网络”,之后在“蜂窝数据选项”中关闭漫游才能切断5G,对此刘女士的感受是“非常麻烦,不好找”。

北京商报记者走访线下门店,试用多款手机后发现,关闭5G的确是个难题,例如在OPPO rene系列手机上,用户需要在“设置”当中选择“版本信息”,之后连续点击版本号,在“开发者选项”中选择关闭5G。在新款的荣耀手机上操作方法类似,找到5G开关最起码三个以上步骤,现在小米13 ultra上,用户想要关闭5G需要在拨号页面输入相关代码,与之类似的还有vivo X90系列。

工作人员也对北京商报记者谈到,的确有顾客购买手机一段时间后,返回店内咨询5G开关方法,对部分顾客而言,连续点击版本号这种“隐藏操作”意想不到,捉摸很长时间也不知5G如何关闭。

白领唐先生就有这样的苦恼,此前他使用的vivo手机有一键切换网络的功能,还能够语音操控,不过换了新手机后,虽然是同一品牌但5G开关却难觅踪影,他也是花了很长时间才明白如何操作。

至于为何对5G敬而远之,唐先生表示,自己平时对手机的依赖并不强,工作时候主要用笔记本电脑,娱乐的话用游戏主机,对手机上网需求不高,在流量上能省一点是一点。更关键的是,平时在自己家中和办公室均有无线网络,如果开启5G的话,发现很多时候手机优先选择使用5G,白白浪费了WiFi。

唐先生对北京商报记者谈到,既然手机上不能一键开关5G,那在办公室自己就干脆关闭运营商网络,让手机不得不连接WiFi。

“偷跑流量”谁之过

北京商报记者发现,用户对5G的抱怨多集中在“费流量”的问题上,有用户称开启了5G网络后,流量使用速度明显加快,甚至有用户怀疑5G“偷流量”。

有用户对北京商报记者谈到,转成5G网后不到一个月主卡流量就用完了,每个月还

11月9日,“5G开关被取消”的话题持续挂在热搜榜上,诸多用户反映手机系统更新后,设置中的4G和5G切换开关被取消。这一变化可能是运营商的要求,旨在提高用户的5G使用率。北京商报记者在采访手机用户及运营商时了解到,的确有部分用户有关闭5G的需求,但找不到开关,而运营商工作人员则表示没有关闭5G的必要。

在业内观点看来,如今随着通信基础设施的建设,5G套餐资费高、网速提升不明显等问题已不再突出,4G、5G的边界正逐渐模糊,通信行业的竞争重点正悄然转移。

需额外的流量包,之前4G网络下,感觉每月30G、40G的流量完全够用,如今却经常超限。

刘女士称,平时自己除了用手机看影视剧外,便是拨打视频电话,也没有开热点共享网络的习惯,所以发现流量超限后便要求运营商查询数据,发现有几次几分钟就消耗了100MB。

北京商报记者联系采访了中国移动、中国联通,两家的工作人员均表示,偷跑流量的问题并非运营商责任,的确有不少用户都反映过该问题,但很多情况下是因手机后台应用未关闭造成,例如有些应用会在后台自动下载,此外,手机系统也可能自动更新,也不排除系统把资料备份自动上传云端,以上举动均会损耗流量。

不过相关工作人员也表示,如果对电话卡中流量使用存疑,可以进行申诉,中国移动工作人员称,用户可以下载中国移动App,计算被扣除的超额流量费,在“我的投诉”中选择“费用疑问”一栏,把申诉内容填写清楚提交即可,工作人员会自动回访,一般1-3个工作日就会给出处理结果,需要注意的是,申诉内容为近一年中的费用问题。

对于资费问题,通信专家马继华分析称,一方面用户对网络资费需要密切关注,发现问题及时找运营商申诉,另一方面,也不用对5G费流量的问题太过担心,理论上使用流量的多少取决于下载、读取的内容,例如1G的视频,无论用5G还是4G打开耗流量不变,不

过由于5G速度理论上可以达到4G的20倍,内容加载速度更快,即便用户只看了开头几分钟的视频,耗费的是全部视频的流量。

不过专家也同时指出,在4G网络通畅的情况下,视频加载速度不会与5G有太大差异,个人使用习惯对资费影响并不明显,问题的关键在于,当下的应用开发者把App越做越大,流量耗费也随之增加。举例来说,现在手机屏幕越发高清,视频的码率也水涨船高,在游戏上,高画质几乎成为标配,满足最基本的流畅、不卡顿要求,所费流量便不会太少。

“区分套餐没必要”

实际上,问题矛头一直指向运营商,此前华为手机产品线副总裁李小龙的话引发广泛关注,他表示,在中国三大运营商的要求下取消了“5G快捷键”,因为运营商发现很多用户购买了5G手机却关闭了它们的5G。

而中国移动、中国联通的工作人员则表示对此并不知情。当被问及5G电话卡能否再转回4G,相关工作人员均表示没有必要,是否为5G网络并不取决于电话卡,只要用户手机支持便会自动加入5G网络,此外就是看当地基站分布情况,是否有5G信号覆盖。

至于5G资费高的问题,中国移动与中国联通的工作人员表示,在售的套餐中5G的费用不一定比4G要高,需要看套餐内包含哪些服务,一般来说其价格由国内流量、国内通

话、国际漫游、光纤宽带等内容综合决定。

以中国移动为例,其4G“全球尊享计划”套餐为288-588元/月,而“5G畅享套餐”则是78-598元/月,其中又会根据当月实际套餐使用费用享受不同权益,例如在5G套餐中,实际当月消费不低于78元可享受200M宽带,不低于118元可享受全球通年卡。

业内观点指出,在个人终端上,5G、4G差距不大已是老生常谈的问题,而前些年更高的5G资费的劝退了很多用户,运营商早已意识到这一点,模糊了5G、4G的边界。

TMT独立分析师付亮对北京商报记者表示,运营商甚至可以取消“5G套餐”说法。因为5G套餐用户可以用5G,非5G套餐用户则不可用5G的情况已成为过去。既然所有用户均可以使用5G,“5G套餐用户”已没有意义。更进一步来说,运营商的套餐也不应该再分“5G套餐”“4G套餐”,只要终端支持,原有的4G套餐用户也都应该能以较低的速率接入5G网络。

不可否认的是,推广5G网络、扩大用户群体仍是运营商的重心所在,在三大运营商的月度报告中,5G用户数量一直是关键,不过其增量不仅局限于个人用户,在智能家居、智慧家庭的浪潮中,家庭5G宽带有更广阔的机会。

例如中国移动曾在采访中就对北京商报记者表示,2023年上半年,公司家庭市场收入达到人民币649亿元,同比增长9.3%;家庭宽带客户达到2.55亿户,净增1115万户,行业领先。千兆家庭宽带客户规模达到6036万户,渗透率达到23.7%,升级发展空间巨大。移动高清客户规模达到2.01亿,智能组网客户同比增长50.1%,家庭安防客户同比增长40.6%,智慧社区、数字乡村等新场景HDICT解决方案服务客户数达到2088万户。智慧家庭应用增长贡献继续加大,家庭客户综合每户平均收入达到人民币43.3元。

业内观点指出,伴随着5G通信发展,其应用方式也有着巨大改变,毕竟个人端的增长始终有限,家庭、企业用户乃至工业领域才是更广阔的天地,通信行业变革的前沿正在此处发生。

北京商报记者 陶凤 王柱力

奔赴电商输血美邦,周成建要回来?

输血美邦

11月9日,美邦服饰开盘股价跌近3%,这样的股价表现被业界认为是受前一晚股权转让影响。

11月8日晚,美邦服饰发布公告称,公司控股股东上海华服投资有限公司于2023年11月8日与深圳高申资产管理有限公司(代表“高申鹿鸣起航私募证券投资基金”)签署了《股份转让协议》,拟将其持有公司1.5亿股股份(占公司总股本5.97%)以1.62元/股的价格,通过协议转让的方式转让给深圳高申资产管理有限公司(代表“高申鹿鸣起航私募证券投资基金”)。

注销公告

北京牛栏山鑫鑫贸易有限公司第四分公司
北京牛栏山鑫鑫贸易有限公司第四分公司(91110113MA0507H41Q),向登记机关申请注销,特此公告。
北京牛栏山鑫鑫贸易有限公司第四分公司(91110113MA0507H41Q),营业执照正副本、公章丢失,特此公告。
北京牛栏山鑫鑫贸易有限公司第四分公司
2023年11月10日

北京牛栏山鑫鑫贸易有限公司第六分公司
北京牛栏山鑫鑫贸易有限公司第六分公司(91110108MA05HG8Y84),向登记机关申请注销,特此公告。
北京牛栏山鑫鑫贸易有限公司第六分公司(91110108MA05HG8Y84),营业执照正副本、公章丢失,特此公告。
北京牛栏山鑫鑫贸易有限公司第六分公司
2023年11月10日

几个月前,退居二线的美邦创始人周成建亲自率队孤注一掷奔赴杭州成立电商公司时就有人猜测,老将要回归。11月8日晚间一则股权转让公告让业界再一次传出“美邦创始人回归”的声音,这一次的声音似乎更大了一些。

这样一则公告被业内外关注是有原因的。根据资料,上海华服投资有限公司法人代表、最大股东为周成建,也就是美邦服饰的创始人。而美邦服饰也在公告中明确表示“华服投资将把本次协议转让获得的资金主要用于支持上市公司美邦服饰的发展”。

上世纪90年代,周成建创立美特斯邦威,品牌将目标消费群体定位在18-25岁的青年,并在营销方面极力塑造年轻、潮牌的形象。凭借着营销美邦服饰一度成为潮流龙头。2008年登陆资本市场。2011年,美邦服饰迎来发展巅峰,营收将近100亿元,门店超5000家。

2012年,美邦服饰行至分水岭,业绩开始下滑,2015年出现亏损,2016年周成建卸任美邦服饰董事长一职,由其长女胡佳佳任职。随后美邦服饰开启一系列大刀阔斧的改革。譬如陆续推出包括五大风格系列品牌、升级线下渠道、布局购物中心、利用智慧零售进行供应链端变革等举措。但并未改变美邦服饰亏损的局面。

2018-2022年,公司营收从76.77亿元下滑至14.39亿元,缩水超八成,2019-2022年四年连续亏损,累计亏损额29.09亿元。更换掌舵人的美邦不但没能回到当年的鼎盛时期,反而随着业绩的不断下滑,亏损日渐扩大。而变卖

能变卖的资产成为了为数不多的自救方式。

一直没离开?

随着不断深陷亏损泥潭,关店,卖资产求生一度成为美邦服饰的救命稻草。近两年,美邦服饰不断关闭其线下门店,门店数量从巅峰期超5000家缩水至2023年6月末的925家,其中直营店仅剩26家,加盟店899家。譬如2022年底,美邦服饰以1.3亿元现金交易方式向雅戈尔出售位于贵州的店铺;10月底,以1.9亿元向雅戈尔出售位于湖北的店铺;2021年3月,以4.48亿元出售上海模共实业有限公司100%股权。同年6月,以4.24亿元出售上海华瑞银行股份有限公司10.1%股份。

虽然卖了不少资产,但仍无济于事。或基于这种无解的局面,卸任多年的周成建坐不住了。2023年7月,美邦服饰先后成立两家新公司:杭州美特斯数字产业有限公司、浙江美特斯数字产业有限公司。总经理兼执行董事均为美邦创始人周成建本人,这也是周成建自2016年卸任美邦服饰董事长以来首次任职新公司。

深圳市思其晟公司CEO伍岱麒表示,创始人再次回归,一定程度上说明二代的接班



并不顺利,可能在经营方向、战略思路等方面不太理想。或者是说没有办法适应整个产业发展方向,以至于形成业绩下滑亏损的局面。但创始人的回归能不能给品牌带来改善,尤其是近两年短视频直播带货的发展对于实体经济冲击较大的情况下,还存在着不确定性。

周成建亲自带队建立电商公司,被看作是老创始人不忍看着品牌凋零,选择回归。如今再次转手中股权输血美邦服饰,网上传出的“老将回归”言论大概也不是空穴来风。资深品牌管理专家、上海良栖品牌管理有限公司创始人程伟雄对“周成建回归”一语有着自己的看法——周成建一直都在。“实际上周成建先生2016年卸任董事长以来一直以美邦服饰实控人身份参与美邦服饰的经营管理工作,所以不存在创始人回归,因为周成建先生一直没有离开。”

“美邦服饰人局直播电商虽然有些迟,但总比不介入会好,毕竟美邦服饰原有的线下

实体渠道优势已所剩无几,直营门店关闭得七零八落,加盟商发展也是后继乏力,对于美邦服饰当前而言如何突围渡过难关依然任重而道远。”程伟雄补充道。

且不论周成建离没离开,就美邦服饰当前的发展来看,即便是周成建亲自上阵,想要恢复增长或回到从前的势头,也不是件容易的事情。

财报数据显示,2023年前三季度,美邦服饰营收约8.37亿元,同比减少13.49%;净利润约4164万元,实现扭亏为盈。不过,这次的扭亏为盈主要是因为美邦服饰持续优化渠道结构,降低租金及人力成本所致。此外,上海物流园区疫情期间租金减免也为美邦服饰业绩的扭转带来一定的帮助。

针对股权转让相关问题,北京商报记者致电美邦服饰董秘办公室,相关人员接通后表示会有专门人员回电联系记者,但截至发稿,记者并未收到相关回复内容。

北京商报记者 郭秀娟 张君花