

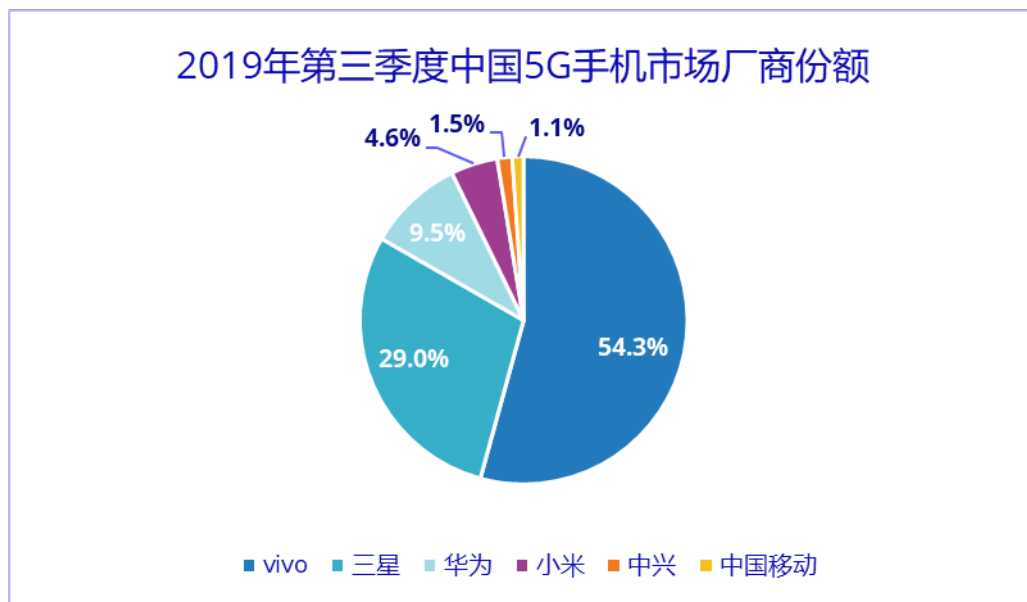
IDC：首批5G终端布局开始，四要素助力5G商用落地

北京，2019年11月5日——10月31日，工信部宣布5G正式开启商用服务，三大运营商多档5G套餐价格也正式出炉。IDC认为，在消费端，首批5G终端的竞争性布局已提前开始，未来随着其在更广泛的价位段与细分用户群的布局，有望刺激用户的换机需求；在商用端，5G将通过其差异化网络服务的特性，成为推进新兴技术在行业应用落地的关键。

消费端——兵马未动，粮草先行，首批5G终端市场竞争性布局已现

自第三季度，5G商用服务尚未正式开启前，国内头部厂商均已推出各自的5G手机产品。根据《IDC中国智能手机市场月度跟踪报告》，截至9月，5G手机整体出货量约48.5万部。其中，vivo在一个月内发布两款5G机型，以激进的定价策略，对线上渠道为主的中高端性能机市场，以及线下渠道为主的高端旗舰市场进行了早期布局。在首批5G智能机的竞争中占据了一定的先发优势。

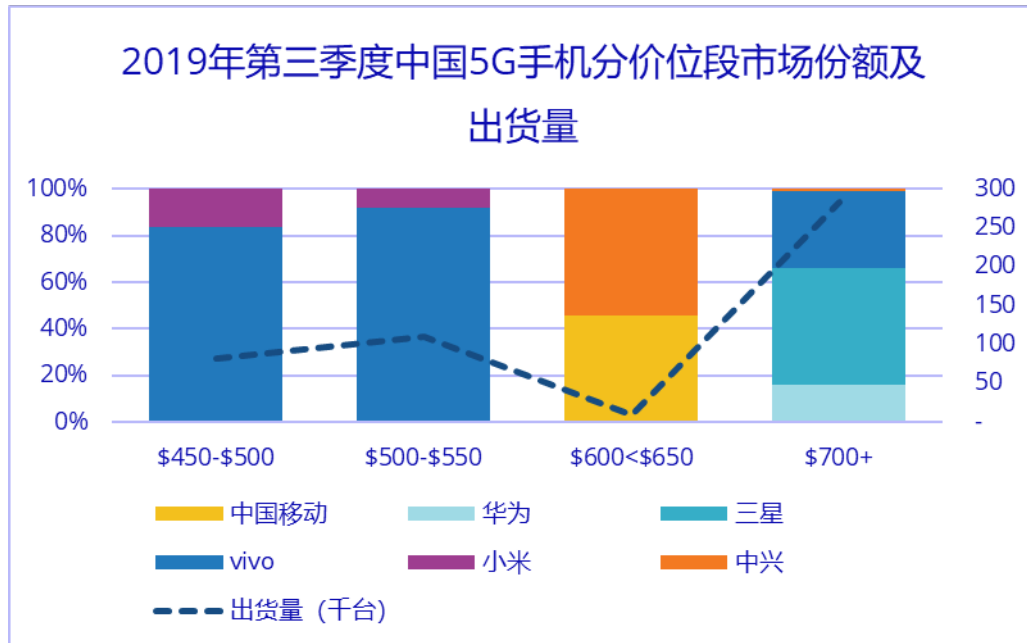
Figure 1



来源：IDC中国，2019

分价位段来看，首批国内5G市场主要分为“带量旗舰”和“高端旗舰”两部分。即集中于450-550美元的中高端价位，和700美元以上的高端价位。目前vivo可以同时覆盖两部分市场，华为，三星在“高端旗舰”市场布局，小米主要占据中高端“带量旗舰”价位段，而中兴，中国移动则位于在600-650美元市场。

Figure 2



备注：价格为美金不含税基准
来源：IDC中国，2019

- 商用端 —— 差异化网络服务，加速新业务场景落

5G网络采用全新网络技术架构。不同于以往任何一代移动通信的技术，5G网络通过软件定义方式和网络切片技术，在一张基础物理网络上，针对不同用户的业务需求，提供“可承诺”的差异化网络服务。而这种差异化将大大满足不同行业，不同业务的场景化网络联接需求。

5G网络服务将是场景化的。5G标准中定义了三大应用场景：增强型移动宽带（eMBB），高可靠低延时通信（uRLLC），海量物联网通信（mMTC）。而目前商用的5G网络，也仅仅是提供增强型移动宽带（eMBB）一个场景，优先满足人与人之间的联接需求。未来随着国际标准的逐步完善，5G网络在人与物、物与物的移动物联网时代将发挥更大的价值其中：

* eMBB（增强型移动宽带）场景将带动5G手机、VR/AR、超清视频、超清直播等应用的落地；

* uRLLC（高可靠低延时通信）场景有望带来自动驾驶、工业互联网、能源互联网等新技术和应用的落地；

* mMTC（海量物联网通信）场景将带动低功耗广域物联网、智慧家居、智慧城市等应用的落地。

IDC认为，未来5G商用的落地取决于如下几个关键因素：

1、上游产业链的成熟。5G的发展离不开上游产业链，特别是芯片产业链的支持。如何能从基础层面解决好5G技术门槛高、功耗大、初期成本居高不下的问题，才能真正推动市场的爆发。

2、网络建设与终端普及的匹配。目前随着国家助力，运营商间“共建共享”等政策推进，5G网络的铺设已经明显加速，但其在国内广大纵深市场的覆盖与普及仍需时日。而终端厂商的竞争性布局早已开始，因此，短期内5G终端的出货数量将与5G网络的用户数据存在差距。目前中国5G网路的发展和建设更多的是来自于政策的驱动，但是未来5G网络想要正在实现商业价值，一定是来自于市场自发的生长，如何尽快探索出一条适合中国的5G发展之路，运营商是其中不可或缺的重要一环。

3、“杀手级”5G应用的出现。没有应用支撑的5G网络将是空中楼阁，用户并不是为更高的联接速度买单，用户真正想要的是更好的体验，而这种体验来自于“必须用到如此高速率”的应用，如何能够开发出4G无法满足，必须通过5G网络实现的“杀手级”应用是5G商用的核心问题。

4、4、5G资费和套餐的普惠。区别于4G“尽力而为”的网络服务，5G将提供“可承诺”的差异化网络服务。一方面5G需要为“高价值”用户提供更好的网络服务，另一方面，如何保证移动通信业务的普惠性，加速建设成本的摊薄，灵活的资费套餐同样至关重要。本次三大运营商发布的5G套餐中，首次实现了按速定价，未来，如何制定“按需”、“实时”、“自助”的资费模式，为海量的“长尾”用户，尤其是5G赋能的物联网用户，提供差异化网络服务，创造新的商业模式，将是5G商业落地的关键。Figure 3

4G / 5G三大运营商资费对比

4G			↑	5G				
移动	电信	联通		移动	电信	联通		
¥588 150GB 4000min	¥599 80GB 5000min		¥600	¥598 300GB 3000min	¥599 300GB 3000min	¥599 300GB 3000min	} 极速服务 (1Gbps)	
	¥499 40GB 2500min		¥500					
¥388 100GB 2000min	¥399 40GB 2000min	¥399 50GB 2000min	¥400	¥398 150GB 2000min	¥399 150GB 2000min	¥399 150GB 2000min		
¥288 50GB 1200min	¥299 40GB 1500min	¥299 40GB 1500min	¥300	¥298 100GB 1500min	¥299 100GB 1500min	¥299 100GB 1500min		
¥238 30GB 1200min			¥200		¥239 80GB 1000min	¥239 80GB 1000min		
¥188 30GB 700min	¥199 40GB 1000min	¥199 40GB 1000min	¥150	¥198 60GB 500min	¥199 60GB 1000min	¥199 60GB 1000min		} 优享服务 (500Mbps)
¥138 12GB 450min	¥129 20GB 500min	¥129 80GB 5000min	¥100		¥169 40GB 800min	¥159 40GB 500min		
¥88 6GB 220min	¥99 20GB 300min	¥99 20GB 200min	¥50	¥128 30GB 200min	¥129 30GB 500min	¥129 30GB 500min		
¥58 3GB 150min	¥79 10GB 200min	¥69 10GB 500min						
¥38 1GB 80min								

数据来源：IDC整理自移动、电信和联通三大运营商数据

- 全文完 -

欲了解IDC报告的更多信息，请访问www.idc.com.cn。欲购买报告，请致电+86-10-5889 1666与IDC中国销售部联系，或发email至fwang@idc.com

关于 IDC

国际数据公司（IDC）是全球著名的信息技术、电信行业和消费科技咨询、顾问和活动服务专业提供商。IDC在全球拥有超过 1100名分析师，为110多个国家的技术和行业发展机遇提供全球化、区域化和本地化的专业视角及服务。IDC的分析和洞察助力IT专业人士、业务主管和投资机构制定基于事实的技术决策，以实现关键业务目标。欲了解更多信息，请登录www.idc.com.cn。

- # # # -

相关咨询，请联系：

王勇，IDC中国 助理副总裁

电话：(+86-10) 5889 1588

电邮：fwang@idc.com

谢静，IDC中国市场部高级市场专员

电话：(+86-10)58891558

电邮：mxie@idc.com

扫描微信二维码，关注IDC 研究成果，掌握ICT市场脉搏Figure 4



About IDC

IDC is the premier global provider of market intelligence, advisory services, and events for the information technology and telecommunications industries. IDC helps IT professionals, business executives, and the investment community make fact-based decisions on technology purchases and business strategy. Over 775 IDC analysts in 50 countries provide global, regional, and local expertise on technology and industry opportunities and trends. For more than 40 years, IDC has provided strategic insights to help our clients achieve their key business objectives. IDC is a subsidiary of IDG, the world's leading technology media, research, and events company. You can learn more about IDC by visiting <http://www.idc.com/>.

IDC is a subsidiary of IDG, the world's leading technology media, research, and events company. Additional information can be found at www.idc.com.

All product and company names may be trademarks or registered trademarks of their respective holders.

For more information contact:

Maggie Xie
mxie@idc.com
+86-10-5889 1558
Frank Wang
fwang@idc.com
+86-10-5889 1558