

民资入电信 模式定成败

北京商报记者 曲忠芳 崇晓萌/文 李燕/制图

11家民企获虚拟运营商牌照

此次获批的这11家民营企业是中国联通和中国电信的合作伙伴,其中,天音通信、乐语通讯、京东、万网在线、迪信通5家与中国联通、中国电信都签署了移动通信转售业务试点合作协议,华翔联信、巴士在线、话机世界3家只与中国联通达成合作,而分享在线、北纬通信、浙江连连3家仅与中国电信签署了合作协议。

移动通信转售,即俗称的“虚拟运营商”,指自身并没有骨干和核心网络资源,需要租用基础运营商的基础设施和购买移动通信服务,再面向用户提供通信服务。需要指出的是,在这一过程中,用户使用的虚拟运营商提供的产品和服务均是以虚拟运营商自有品牌呈现的。

具体来说,虚拟运营商既可向用户出售手机卡、无线上网卡甚至终端设备等,同时又提供短信、语音、数据流量以及由此进行不同组合的套餐,而且还可以运营电信增值服务,如语音邮件、彩信铃声、游戏等业务。理论上讲,移动通信转售企业在拿到试点批文后即可开展移动通信转售业务,但转售企业可能在业务开展前还需做些准备工作,如完善计费、客服系统等。因此,目前尚无虚拟运营商推出具体产品。

业界普遍认为,长期来看,虚拟运营商进入电信行业,将削弱我国电信行业长期以来形成的垄断局面,激活电信市场的创新活力,刺激基础电信运营商提高自身竞争力与服务水平,进一步做大移动通信市场这块蛋糕。

对于用户来说,更低资费 and 更多个性化、定制化服务改变了此前“卖方市场”的竞争格局;对于虚拟运营企业而言,让移动通信业务与自身主营业务实现深度整合,有望增加老用户的忠诚度,并吸引新用户;对于三大基础运营商来说,转售业务也让网络资源的使用效率大幅提升。

联通电信抢跑意在增量

有行业专家表示,短时间内还会有更多虚拟运营商拿到批文。据悉,工信部对参与移动通信转售业务试点的企业数量没有限制,试点受理申请截至2014年7月,工信部将根据企业实际申请的情况进行审查,只要是符合要求的企业都可以获得试点资格。

今年5月底,中国移动与中国联通、中国电信同时启动了虚拟运营商的招募工作,但中国移动内部流程较为复杂,加上自身对通信转售热情不高,直到本月中旬才确定了合作企业名单,共有17家企业与中国移动确定了合作意向,但商业合同尚未签署完成,这造成一些与中国移动合作的民营企业在向工信部提交申请的时间上略显滞后。工

昨日,京东、迪信通等11家企业获得首批虚拟运营商牌照,意味着我国通信业向民营资本开放终于踏出实质性步伐。目前,谁会首先推出自己的移动通信产品尚属未知,但越来越多的企业欲加入电信领域,未来运营模式之争将成为竞争成败的关键。

信部称,目前暂未收到与中国移动合作的民营企业提出试点申请。有分析认为,联通和电信对虚拟运营商合作相对积极,意在通过增加更多分销伙伴抢夺增量市场。但根据工信部要求,三大基础运营商每家必须与至少2家以上的民营企业达成移动通信转售试点合作,该“要求”的时间限制到今年12月底,这意味着中国移动版的虚拟运营商合作伙伴也将出台。

企业虚拟运营各有布局

在首批获得虚拟运营商牌照的11家企业中,万网、天音通信、华翔联信、北纬通信、分享在线和浙江连连为服务商,迪信通、乐语和话机世界为渠道商,京东为电商,巴士在线为新媒体公司。主营业务的不同也让四类企业的布局各有千秋。

京东与阿里巴巴旗下万网均拥有大量用户及硬件资源,被看做“软硬结合”的典型代表。此前,阿里巴巴一直力推Ali OS系统,京东也推出JDPhone计划,这也被看做京东和阿里在虚拟运营商牌照申请阶段为未来产业链进行的未雨绸缪。京东昨日表示,预计在明年5月或6月正式上线

相关业务,推出自己的话费套餐、流量套餐以及专有号段供用户选择。阿里巴巴集团方面则透露,“万网版”的移动通信转售业务会和阿里巴巴旗下各项业务如淘宝、天猫、来往等进行最大程度的结合,包括合约机等多项业务。对于具体资费,阿里巴巴相关负责人只表示“更充分的竞争会让用户获益”。

尽管企业对刚刚开放的通信业市场跃跃欲试,但综合国际虚拟运营商的案例,虚拟运营商这条路并非坦途。由于没有自己的基础网络设施,虚拟运营商对移动通信服务相当于贴牌代理运营,短期内的商业模式是从批发价与销售价格中赚取差价,这种模式决定了虚拟运营商在基础电信运营商面前话语权较小。

来自获批虚拟运营商企业一位不愿具名的人士认为,基础运营商的移动通信产品批发价高于预期,如运营商给出的短信价格为0.07元/条,但普通代理商价格为0.05元或更低;流量方面,虚拟运营商拿到的价格约为120元/GB,比普通代理商的30元/GB高出3倍。这也让虚拟运营商依靠价格战抢夺用户的发挥空间大幅降低,利润空间也受到挤压。另有人士称,中国电信的价格虽然略低,但并不像中国联通一样允许虚拟运营商自行组合套餐内容,而是对转



售的套餐内容做了打包。

迪信通高级副总裁黄建辉在接受北京商报记者采访时直言“转售企业确实有压力”。在这种情况下,虚拟运营商要想走下去,必须整合既有资源,创新产品和服务,形成差异化的核心优势。天音通信在手机销售渠道及售后服务体系方面长期积累了优势资源,同时拥有诸如手机浏览器等移动互联网应用,未来会将这些资源进行整合,改变赚取差价的单一模式,但具体怎样整合,目前还在探索中。

作为全国性质的连锁渠道商,苏宁和国美一直对率先获得虚拟运营商牌照胸有成竹,不过在昨日公布的信息中,两位连锁大佬却双双缺席。苏宁云商方面接受北京商报记者采访时表示,苏宁申请的是全国性牌照,由于门店分布广泛,子公司众多,因此材料内容庞杂,相关部门尚未审核完成,但“应该很快就可以完成”。国美也表示,已于12月向工信部正式提交相关申请,目前正在审批当中。据了解,由于申请企业较多,工信部审批正在正常推进。

尽管并未出现在首批获牌名单中,但有业内人士表示,这并不代表苏宁国美丧失了虚拟运营先机。“就目前各家企业的进展来看,正式启动移动转售业务都会在明年年中,只要后续进程加紧脚步,苏宁国美及其他尚未获得虚拟运营商牌照的企业仍有后发先至的机会。”

竞争加剧考验监管

根据目前的发牌情况来看,明年上半年,虚拟运营商将会陆续推出相关产品,民资的集中涌入将对工信部的监管造成较大压力。有专家认为,待企业热情冷却后,部分企业可能会出于盈利困难、技术问题或用户数量不足等原因退出虚拟运营服务,届时如何处理遗留用户及其他后遗症都是工信部和三大基础运营商需要提前考虑的问题。

此外,北京商报记者昨日发现,部分获牌企业仍在基础设施建设等方面存在不足,如记者致电清华同方旗下华翔联信总机时发现其在114信息台的注册电话为空白,网站也有多个二级页面无法打开;域名为“www.hjsj.com”的话机世界网上商城昨日也一直处于无法访问状态。

独立电信分析师亮指出,虚拟运营商通过资源整合应深度挖掘目标市场,确立产品的市场定位,为此还需要建立一支电信业务运营的专业团队,与基础运营商、工信部以及用户等相关方进行对接。这些都需要一定的时间,因此虚拟运营商短时间规模不会太大,也不会对三大运营商造成有力冲击。与此同时,随着国家对电信行业的开放力度越来越大,更多的民营企业进入电信市场,工信部须加强监管力度,保证用户的权益,促进电信市场的良性竞争,从而推动信息消费的发展。

向经典致敬

— 前苏联典藏级艺术大师精品展

展览时间: 2013年12月27日-2014年1月3日
 主办方: Art-surprise 收藏协会
 承办方: 新闻大厦艺术馆
 举办地: 东城区建国门内大街26号
 新闻大厦酒店23层