

国家3年投入超万亿元加快高速宽带网络建设,推动提速降费——

基础投入加码 市场竞争加压

视点

本报记者 黄鑫

继15日三家运营商公布提速降费方案后,国办再发《意见》,提出大幅提高网络速率,有效降低网络资费,并公布一系列硬指标。

专家分析认为,加快宽带网络基础设施建设,是解决提速降费问题的根本所在,同时还要充分引入虚拟运营商、宽带接入业务试点企业等参与市场竞争,逐步放开电信市场——

推动宽带提速降费的重磅政策出台了。国务院办公厅日前印发《关于加快高速宽带网络建设推进网络提速降费的指导意见》,提出3年累计投资11300亿元,加快高速宽带网络建设,推动宽带提速降费。

“《意见》提出了一系列举措,其中最重要的是加快宽带网络基础设施建设,这是解决问题的根本所在。”中国信息通信研究院规划设计研究所所长胡坚波接受《经济日报》记者采访时表示,宽带网络具有规模经济性,网络覆盖面广、用户规模多的时候,单位流量费就低,资费才能下降。

超万亿投资用在哪

15日,三大运营商公布了宽带提速降费的新方案。“这些方案短期效果明显。”胡坚波认为,长远来看,要推动中国宽带大规模提速降费,《意见》里提出的一系列措施才是治本之策。

《意见》提出,要加快推进全光纤网络城市和4G网络建设,2015年网络建设投资超过4300亿元,2016年至2017年累计投资不低于7000亿元。“通过大规模的投资,城乡网络覆盖率提高了,规模效应才能出现,成本才能下降。”胡坚波说。

这11300亿元投资将用在哪里?工信部相关负责人说,一是加快推进全光纤网络城市和4G网络建设;二是建设高速大容量光通信传输系统;三是优化互联网骨干网络结构,大幅增加网间互联带宽;四是加大中央预算内投资,加快互联网国际出入口带宽扩容;五是加快推动内容分发网络发展;六是提升网站服务能力;七是深入推进电信基础设施共建共享,全力保障4G网络建设进度。

工信部5月19日公布的数据显示,4月份我国4G用户总数达到1.78亿户,光纤接入用户数突破8000万。胡坚波认为,目前宽带网络正处于快速建设期,投入大、产出不高,大规模提速降费还需要时间。

城市农村侧重点不同

《意见》鼓励电信企业通过技术创新、提升效率等实现网络资费合理下降,并采取定向流量优惠、闲时流量赠送等方式降低流量资费,推出流量不清零、流量转赠、套餐匹配等服务,提升性价比。

胡坚波认为,要推动资费下降,在

城市通过加强竞争,引入民资,就能起到很好的效果。但农村及偏远地区仍需国家支持,通过实施“宽带乡村”、普遍服务等政策,来推进网络建设,这点在国外也是如此。

目前,宽带接入市场和移动通信转售业务进一步向民资开放已经有了时间表。工信部副部长尚冰介绍,2015年底,宽带接入业务试点企业将超过100家,试点城市将由16个扩大到30个以上,2017年试点城市范围扩大到全国;移动通信转售业务到2016年实现全面开放。

而农村的固定宽带家庭普及率比城市地区低约40个百分点,中西部地区的宽带家庭普及率也远低于东部地区。针对这一问题,工信部相关负责人表示,《意见》明确提出要加快完善以宽带为重点内容的电信普遍服务补偿机制,着力缩小“数字鸿沟”。将发挥中央财政资金引导作用,充分调动地方和企业的积极性,持续支持农村及偏远地区宽带网络建设和运行维护。同时,结合新型城镇化、“一带一路”、长江经济带等国家战略,支持基础薄弱区域宽带基础设施升级改造。

解决进场难进场贵问题

“《意见》的另一个重点就是保障宽带网络建设的通行权。现在小区宽带和4G建设有很多障碍,比如基站选址难、小区入户难,《意见》对此提出了解决的措施。”胡坚波说。

工信部相关负责人介绍,《意见》对地方政府提出3方面要求,一是对基础电信企业在融资、用电、选址、征地、小区进入等各方面给予支持。二是全面保障宽带网络建设通行。包括在各类地方规划中同步安排通信光缆、管道、基站、机房等宽带网络设施建设;公共设施向宽带网络设施建设开放,禁止巧立名目收取不合理费用;探索通过地方法规保障宽带网络建设通行权等。三是规范通信建设行为。包括严格执行光纤入户国家标准,支持现有住宅小区光纤改造,对因征地拆迁、城乡建设等造成的宽带网络设施迁移或毁损,严格按照有关标准予以补偿等。

尚冰强调,地方政府要全面保障宽带网络的建设通行,在选址、环评等多方面提供支持,解决进场难、进场贵等问题。否则必将影响网络的建设成本和网络质量,最终还是会降低用户体验,增加相应支出。



提速降费关键要打破市场垄断

本报记者 崔国强

延伸阅读

宽带提速降费行动全面启动,三大运营商也是在第一时间做出了反应。用户是否买账?运营商又有哪些苦衷?下一步的降费提速将如何更好地推进?

对于运营商的新方案,用户大多认为,降价提速还有更大空间。面对用户的期待,中国移动一位负责人介绍说,基础运营商的传统语音收入今不如昔,短信业务“日薄西山”,互联网公司向用户提供的各种应用服务大举“蚕食”运营商的传统增值业务,所有的基础电信企业都处在转型的关键时刻。在这种大背景下,让运营商主动增加大笔投入和大幅降费,难度不小。

通信产业分析师项立刚认为,三大运营商目前应当从两个点“精准发力”,一是靠先进的技术,二是靠扩大用户群。运营商应当加强铜缆改光纤,加大4G网络的

普及力度。“运营商可以考虑部分采用后向收费等商业模式,阿里巴巴、腾讯等企业有些愿意或者应该为用户上网购物、微信聊天等付费,这也能在一定程度上实现电信资费下降的目标。”项立刚说。

电信分析师付亮在接受《经济日报》记者采访时说,高资费和网速慢等“顽疾”的存在是网络基础设施不够齐全、4G市场供给不足、电信业缺乏竞争造成的。他说:“网络基础设施建设仍由运营商主导,巨额建设投入和日益增加的业绩压力,使得运营商在资费问题上踌躇不前。有限的建设主体,使得各类电信基础设施的建设速度和网络覆盖程度,都无法跟上经济发展和用户的使用需求,极大延缓了降资费、提网速的进程。如果虚拟运营商更多参与电信业市场竞争,将改善因行业竞争不充分导致的降费难问题。除了进一步开放市场,还应尽快制定与国际接轨的电信法,电信监管方应努力完善携号转网、互联互通等保护竞争的规则体系。”

热点 点击

互联网家装热起来

本报记者 陈静

每年5月,都是家装旺季,而今年互联网巨头们也纷纷加入装修市场。如背靠阿里巴巴的家装e站、背靠海尔的有住网,今年2月获得雷军旗下顺为资本6000万元A轮融资的爱空间以及4月国美在线发布的国美家。

“截至5月11日,国美家上线的头一个月,已经有19个城市超过2000名用户预约设计装修,预计到年底,国美家的家装服务范围将扩展到40个。”国美在线副总裁王小丰告诉《经济日报》记者。

互联网家装的竞争力首先来自价格。从599元每平方米到799元每平方米,厂商提供的“打包价”多半在施工费外还包括数项甚至全部主材。而有传统家装业人士告诉《经济日报》记者,在北京,850元每平方米以下家装公司肯定不赚钱。

互联网厂商的低价,一方面源于所有网络购物和本地O2O服务推广初期的“烧钱”惯例,另一方面则是减少中间环节的“电商模式”也在发挥效力。金螳螂方面表示,剔除中间环节的加价,直接签约主材厂商,可以让主材价格比传统家装公司低30%以上。

“传统装修工期一般需要90天,而我们只需要20天。”爱空间CEO陈炜告诉记者,在工程管理上,爱空间把所有装修工序分解成400多步,并一一记录每一步的工序用时,通过大数据技术合理排期。

互联网家装其实是一个入口,它能带来有黏性的客户群体。“以装修作为入口,装修后的家具、软装等也就具备了基础用户,可以从增值服务盈利。”王小丰透露,“从目前来看,国美主要是积累家庭用户,以家庭为核心,向上下延伸。我们现在就可以为国美家的用户提供套购家电产品优惠,只要你在国美在线购买两类的两件以上大家电产品,就给打折,把用户一直留在自己的平台上。”

除此之外,从家装入手,也被视为一条向建材家居电商平台拓展的路径。国内的家居电商步伐始终比较缓慢,销售的产品始终以卫浴五金等小件标准品为主,家具则主要是板式简单家具,主要原因就是缺乏线下送货、安装等配套服务的支持,家装行业的大量专业人员正好能解决这一问题。

以打通生态链提供增值服务创造新的盈利点,这一互联网厂商目前最通行的思路,正被期待在家装行业复制。

代驾责任险:

给行车加上“保险杠”

本报记者 姚进

日前平安产险北京分公司与中国汽车流通协会签署协议,推出全新的代驾责任险,代驾行业如何规范化发展成为业界讨论的焦点话题。酒驾入刑的出台,催化了代驾市场需求的快速增长,代驾行业也在短时间内得到高速发展,不少代驾公司应运而生,但代驾业的保险体系仍有待完善。

平安产险团体财产险部副总经理刘胜介绍说,代驾责任险主要承保对代驾服务提供方(代驾司机)在提供代驾服务过程中,因发生意外事故造成第三者的人身伤害或财产损失,依法应向第三者承担的经济赔偿责任,按照保险合同约定进行赔付。具体包括:被代驾车辆的损失、被代驾者人身伤亡、代驾服务提供方应向被代驾者以外的其他人承担的经济赔偿责任。

中国汽车流通协会汽车俱乐部分会常务副理事长张士立对此认为,“推出代驾责任险是代驾公司信譽保障的重要部分,规范代驾不只是消费者的需求,更是整个行业发展的需要。”

据了解,目前推出的代驾责任险业务包括长途代驾、疲劳代驾、新旧二手车业务代驾、酒店代泊车等,保障责任范围进一步扩大,基本能满足大部分代驾业务的保障需求。具体来看,该代驾险由代驾公司购买,按每一位代驾人员月保费50元,或年保费500元的标准收取,一旦出险,可获得全年最高30万元的赔偿。

不过,由于目前代驾险的基础数据缺乏,初步测算出来的保费、保额、赔付率水平可能与实际情况不符。“代驾险没有原始数据的积累,保险公司仍需根据实际运行情况作出合理调整。”对外经贸大学保险学院副院长孙洁说。

现场

青岛首座低碳环保学校启用



5月20日,山东青岛中加国际学校的老师正在为学生讲解如何利用循环水种养绿植。当日,青岛首座低碳环保学校启用。 本报记者 赵晶摄

本版编辑 王薇薇

美编 吴迪

2015年央企合并首单落地

中国中车强势出发

本报记者 齐慧

落地。

根据中国北车公告显示,上海证券交易所将在2015年5月20日对公司A股股票予以摘牌,公司A股股票终止上市。同时,中国北车H股也参考同一比例与中国南车H股进行换股,换股后拟发行的H股股票将申请在香港联交所上市流通。自交割日起,中国南车和中国北车的全部资产(包括其直接投资之全部公司的股权)、负债、业务、资质、人员、合同及其他一切权利和义务将由合并后的新公司享有和承担。

据了解,5月18日,南北车召开了各自历史上的最后一次股东大会,在现场投票选举产生合并后新公司第一届董事会的董事席位。股东大会确定中国北车董

事长崔殿国、中国南车董事长郑昌泓、中国南车总裁刘化龙、中国北车总裁奚国华、中国南车副总裁傅建国等5人均成为合并后中车股份的执行董事。之后,中国南车将履行工商变更登记手续并申请股票简称变更,换股完成后中国南车将以“中国中车”股票简称复牌。

至此中国中车呼之欲出。合并后前景会如何?

数据显示,目前全球轨道交通装备市场中,中国北车和中国南车分居前两位。其后分别为加拿大庞巴迪、德国西门子、法国阿尔斯通、美国GE和日本川崎。中国南北车两家企业合计销售收入几乎相当于这5家企业的总和。在国内,两家不仅包揽了国内所有动车组市场,还有80%

以上的货运列车,以及大部分地铁车辆份额。

同时,根据德国轨道交通权威机构出版的《世界铁路技术装备市场》测算,目前全球轨道交通装备市场的容量为1430亿欧元(其中一半为售后服务)。且2011年到2016年间的年均增长率为3.3%,市场份额还有上升空间。

专家分析指出,目前全球轨道交通装备市场空间巨大,中国中车凭借可靠的技术、丰富成熟的国内运营经验以及相对低廉的价格,将会不断增加海外轨道交通装备市场份额。

从资本市场看,对南北车合并也反应强烈。自去年12月31日发布重组合并预案以来,两车股价持续飞升,于4月20日达到高峰。截至当天收盘,中国南车区间涨幅高达510%,中国北车涨幅483.10%。随后南北车股价虽经历回调,但涨幅依然惊人。至5月6日停牌,中国南车股价报收29.45元,中国北车报29.98元,两车合计总市值达7740亿元。合并后的中国中车是否能再创奇迹,我们将拭目以待。

新闻深一度

5月20日,中国北车终止上市,股票将按1:1.10的比例转换为中国南车A股股票。这也标志着备受关注的世界轨道交通装备排名前两位的制造商——中国北车和中国南车合并,即将走完最后流程,至此2015年央企合并第一单终于



至5月6日停牌

中国南车和中国北车合计总市值达7740亿元

