# 中国电信业市场竞争格局、竞争策略及发展对策

来源：网络 作者：雨后彩虹 更新时间：2024-01-15

*文章 内容 ：摘要: 中国 电信业通过体制改革,寡头垄断竞争的市场格局已经初步形成。在电信业务最主要的几个领域,我国均有两个主要参与者,提供相似的产品,构成了典型的寡头竞争市场结构。在这样一种市场上,电信厂商的最佳策略行为是与对手展开激烈的...*

文章 内容 ：

摘要: 中国 电信业通过体制改革,寡头垄断竞争的市场格局已经初步形成。在电信业务最主要的几个领域,我国均有两个主要参与者,提供相似的产品,构成了典型的寡头竞争市场结构。在这样一种市场上,电信厂商的最佳策略行为是与对手展开激烈的竞争,以最大化自己的市场份额和利润。中国电信 企业 应该积极利用国外的资金和技术,使中国电信业向宽带化、智能化、综合化和个性化 发展 ,提高市场竞争能力,利用各种有利因素实现电信资源的优化配置。

关键词:电信市场 竞争格局 完全信息博弈

市场 经济 体制的确立促使中国的电信行业发生变革,中国的电信业必须作为一种产业,按市场运作方式,开放竞争,让电信业适应于市场经济发展的要求。

一、中国电信业市场竞争格局 分析

1.市话业务市场分析

2.长话业袷谐》治?br>

3.移动电话业务市场分析

移动通信是 目前 我国电信发展的主要热点。移动通信具有方便快捷的优势,它不受地域的限制,可以实现消费者的随地通话目的,同时,随着无线上网的技术逐渐被接受,我国移动通信继续保持了高速发展,用户数目不断增加,并且逐渐从高档消费品转变为普通消费品,移动通信投资比例逐渐增加,移动通信能力得到了进一步的提高。

4.增值电信业务市场分析

虽然在国外较成熟的电信市场中,增值电信业务量已经超过传统的语音服务,成为电信收入的亮点,但是目前中国电信市场中,增值电信业务仍占极小的比例。由于电信网具有范围经济性,所以在我国增值电信业务主要由属于原中国电信的企业提供,中国联通虽然也占有一定份额,但是联通表示目前将精力集中在移动市场。

综上所述,在电信业务最主要的几个领域:市话业务、长话业务和移动电话业务领域,我国均主要有两个参与者,提供只有某些差别的相似产品,构成了非常典型的寡头竞争市场结构。这是一种介于完全竞争和完全垄断之间、以垄断因素为主同时又具有竞争因素的市场结构。该市场结构的特征是双方 自然 形成协议定价,共同瓜分市场。那么在中国的寡头竞争市场中,中国的电信企业又采取何种行为策略呢?

二、中国电信企业竞争策略分析

1.完全信息静态博弈

在不考虑政府部门干预的条件下,移动通信市场上有在位寡头企业A和新进入寡头企业B,它们双方都是“理性的”。由于存在网络覆盖、漫游区域等差异,使得A与B提供的服务在消费上不是完全同质的,但属于相关性较强的不完全替代品。

表1 A、B两个运营商的博弈矩阵

┌──────────┬──────────────┐

│ │ 运营商B │

│ ├───────┬──────┤

│ │ 降价 │ 不降价 │

├─────┬────┼───────┼──────┤

│ │ 降价│ (-2,-

2) │ (3,-

5) │

│ 运营商A │ │ │ │

│ │ 不降价│ (-5,

3) │ (1,

1) │

└─────┴────┴───────┴──────┘

2.完全信息动态博弈

在前述假设条件下,现再假设消费者在企业A、B两者的价格差异大于15%时,偏好入网B;当价格差异小于15%时,偏好入网A。

我们把移动通信市场竞争的过程模型化为一个子博弈精炼纳什均衡过程。该动态博弈的最后阶段是企业A的决策过程,A根据比较做出自己的选择。当A、B两者的价格差异大于15%,消费者偏好改变,选择接受B公司的服务时,A不采取行动就无法吸引到新客户,而且还会流失老客户。若A选择竞争,则可以挽留住老客户,并吸纳新客户,即使竞争会导致亏损,至少还可以弥补部分固定成本,因此A的唯一选择是竞争。

倒推至前一个阶段的子博弈,只要企业B采取竞争策略,如使得两个企业服务的价格差异大于15%,消费者的理性选择就是改变偏好,接受企业B的服务。这时由企业B进行决策,B所面临的情况与后一阶段A所面临的情况相似,因此B的理性选择也是竞争。

通过上述两个模型,我们可以看出目前中国移动和中国联通在中国移动通信市场上选择降价竞争,而且重复博弈的结果就是价格战愈演愈烈,在某种程度上来说是运营商作为经济人理想选择的结果。

根据产业经济学 理论 ,企业的市场行为受到市场结构的状态和特征的制约。那么我们现在看一下,中国运营商们博弈的结果在非对称寡头竞争市场中会给整个产业,对其自身带来什么样的结果。

3.寡头竞争市场理论

在某些寡头竞争市场,一家大厂商拥有市场总量的主要份额,而一组较小的厂商则供给市场的其余部分。此时这家厂商可能会像一个主导厂商那样行动,确定一个实现它自己最大利润的价格。其他对价格只有很小影响的厂商则会像完全竞争者那样行动,它们将主导厂商所定的价格当作给定的,并据此安排生产;主导厂商则根据利润最大化的原则作出定价抉择,当然,它必须考虑到其他厂商的产量是怎样取决于它所定的价格。这个过程是个重复博弈的过程。

在这里我们可以看到 中国 移动就是模型中的主导厂商,而中国联通则是扮演着次要厂商的角色。随着价格的持续下降,市场需求将大幅增长,尤其是低端消费者。同时,市场需求的增加主要表现为对主导厂商需求的增加,也就是说价格竞争的结果有可能使市场份额越来越集中于中国移动手中,而中国联通则难以维持规模 经济 。下面我们来看一组中国移动和中国联通每个用户平均贡献的电信业务收入(Average Revenue Per User,ARPU)的数据。

ARPU既反映了一个国家的电信消费水平也是电信运营业业绩的一个重要表征,APRU随时间的变化更是运营公司经营状况的标志。我国的两大移动通信运营商的APRU值仅是世界平均水平的二分之一,而且下降速度较快。这主要是由于不规范的价格恶性竞争引起的,同时因为低端电信消费市场的价格弹性较高,随着价格竞争的加剧,以预付费用户为代表的低端用户的比例迅速增加。由此可见,在竞争性业务领域,运营商作为理性经济人的价格博弈,最终将会进一步缩小次要厂商的生存空间,无法形成既有利于维护竞争又利于发挥规模经济作用的竞争格局,即有效竞争状态。

在垄断性较强的市话领域,中国电信和中国网通形成寡头垄断格局。从技术上 分析 ,固定通信网是其他通信方式和所有通信业务的基础,光纤通信、微波通信和卫星通信是 现代 通信网的三大支柱,也是固定通信网的基本构成方式。固定通信网业务主要由市话、长话、国际长话组成,而市话是固定通信网业务的基础,移动通信网是固定通信网的补充和扩展,与固定通信网的建设有着密不可分的联系,移动通信网不可能完全脱离固定通信网的 发展 而单独发展。所以市话网也是其他所有电信业务的基础,只要对市话具有垄断地位,就可以对其他经营者进行不公平竞争,甚至把市话的垄断延伸到其他业务的垄断。

综上所述,我国的电信市场虽然运营商数目大大增加,但市场仍处于寡头垄断或寡头恶性竞争的局面,寡头有效竞争格局没有形成,即电信市场仍处于开放之中,亟需政府对产业走向进行引导,进一步改善中国电信市场的结构,消除市场失灵,培养 企业 竞争力,改变单纯依靠降价为手段的竞争方式。我国已经加入世界贸易组织,在电信领域,我国必须在5年的过渡期内完成中国电信市场的培育,如果 目前 这种无效竞争的局面持续下去的话,中国电信业将很难在过渡期后与外国大电信公司抗衡。

三、增强中国电信业竞争力的政策建议

市场经济体制的建立为我国电信业的发展创造了新的机会,同时也使所有的经营者面临新的挑战,如何把握时机显得非常重要。了解市场需求、自身条件、技术发展前景等,对于制订 科学 有效的竞争政策,在最有利的时机、最有利的地区开展最有利的业务是十分重要的。要快速、健康地发展,迅速提高竞争能力,必须以引入竞争机制为改革的核心,对电信业进行彻底改造,同时加大基础设施建设力度。主要对策如下:

1.充分利用世界贸易组织有关协议条款

世界贸易组织有关电信方面的协议很多需进一步明确,而且一些协议可以更改,如,在不改变许诺市场开放目标的前提下,可以修改开放时间。充分利用世界贸易组织达成协议的有关条款,一是确保我国电信改革相对平稳的国际环境,充分利用外资;二是根据国内改革进度和国内电信业发展水平修改对电信市场开放时间表的许诺,可以提前,也可以推迟。

2.让更多的新企业参加电信业务经营

让更多的新企业参加电信业尤其是基础电信业务经营至少有以下几点好处:一是有利于电信业竞争的开展;二是有利于增加电信建设资金来源和投资渠道;三是有利于在不同地方为不同消费需求的消费群体提供相应的服务。

增加电信企业不仅要增加起决定作用的大企业,而且要增加有地方和专业特色的中小企业;不仅要扩展在传统话音服务领域的企业数量,而且要扩展在互联网等电信新业务领域的企业规模和数量。从目前的情况看,用颁发新经营许可证的办法适量增加国内大型电信经营企业似乎更为合适;还可发放更多的地方性和专业性经营许可证,并且可以是多家企业联合取得。

3.拓宽电信服务业的投资融资渠道

在目前体制下,电信投资主要来自电信经营企业的自我积累,这说明目前我国电信服务业的投资融资体制已极不适应快速发展的现实需要,这就给电信业的快速发展带来了困难。应考虑让中国联通和新获得经营许可证的其他电信经营企业,用发行股票的办法筹集资金。

4.对现有国有电信企业进行现代企业制度改造

出于电信业引入竞争机制的需要,必须对现在的国有电信企业实行适应市场经济要求的现代企业制度改造。现代企业制度的基本特征是:产权明晰;自主经营、自负盈亏;权责明确;政企分开;科学的领导体制和组织管理制度。现代企业制度的本质是有限责任,这就要求国有电信企业要有步骤地进行清产核资、确立国家对企业国有资产的所有权,落实企业国有资产的法人财产权并承担资产保值、增值和有限责任,并在企业内部建立与市场经济相适应的领导体制和管理制度。另外,在国有电信企业,应建立经营者激励风险机制,重视资产回报率的考核。

5.鼓励电信企业参与国际竞争

既然我国电信服务业已部分对外开放,按对等原则,《基础电信协议》的其他签字国也应将其国内市场向我国电信企业开放。为了积累经验,最终参加国际竞争,应鼓励国内电信企业到国外开展以商业存在为主要形式的电信服务业务,真正成为国际性的运行公司。

6.电信管理向法制化、规范化发展

要尽快结束目前电信服务业无法可依的现状,制订《电信法》。《电信法》的制订只能和现实情况相适应,符合当前需要,不能以所谓的时机不成熟为借口拖延。《电信法》要解决两方面的 问题 :一是目前电信市场的管理无序问题;二是要促进竞争问题。《电信法》必须明确电信的产业性质,突出当前从实际出发的发展目标及实现目标的主要政策、步骤等 内容 。

参考 文献 :

2.吴洪:《国外电信管理》,北京,北京邮电大学出版社,202\_。

3.林瑜:《 中国 “市话垄断”已成 历史 ,移动挑起长话价格战》,载《通信信息报》,202\_-03-21。

4.肖金学:《电信 企业 营销管理》,北京,北京邮电大学出版社,202\_。

5.郭秀明:《与WTO》,载《世界电信》,202\_

(10)。

6.雷震洲:《深化电信改革,迎接加入WTO后的挑战》,载《世界电信》,202\_

(10)。

7.闫小波等:《中国通信业务市场的发展》,载《 现代 电信 科技 》,202\_

(1

1)。

8.徐晨:《加入WTO对中国电信运营业的 影响 》,载《现代电信科技》202\_

(4)。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！