# 我国电信业如何适应WTO环境论文

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2023-12-21

*WTO与电信服务业在1947年，包括美国、中国在内的23个国家在日内瓦签订了一个关税贸易总协定GATT，到1986年前，共进行了七个回合的谈判，一般只涉及货物贸易。1986年在以美国为首的发达国家推动下，在乌拉圭通过了一个部长级会议宣言，第...*

WTO与电信服务业在1947年，包括美国、中国在内的23个国家在日内瓦签订了一个关税贸易总协定GATT，到1986年前，共进行了七个回合的谈判，一般只涉及货物贸易。1986年在以美国为首的发达国家推动下，在乌拉圭通过了一个部长级会议宣言，第一次把服务贸易纳入谈判内容。

在以后长达8年的乌拉圭回合谈判中，对服务贸易进行了反复的讨价还价，终于在1993年产生了一个服务贸易总协定。并与1995年1月1日促成了旨在全方位自由化的世界贸易组织（WTO）对GATT的取代。

这次谈判最后有44个成员国承诺对外开放本国电信市场，但大多数只承诺开放增值电信业务市场。这是因为电信毕竟是涉及国家主权、网络与信息安全的公共企业，多数发展中国家对开放本国电信市场持慎重态度。

我国在这次贸易总协定中承诺开放14个服务行业市场，但没有电信行业。后来在发达国家的推动下与1994年5月又开始了基础电信谈判。

基础电信谈判经历了更艰难的过程。从1994年5月到1996年4月30日，经过一次延期的谈判，最后只有34个国家承诺开放部分基础电信市场，只好再次延期到1997年2月5日。

经过各方多轮谈判努力到二次延期的最后一天，才达成了一个由69个成员签字的协议，甚至在达成协议前一天晚上，还有一些成员修改自己承诺的提案。该协议于1998年1月1日实施，并成为服务贸易总协定的一部分。

虽然在基础电信谈判协议上签字的国家或地区只占全球国际或地区总数（205个）的33％，但是占全球电信总收入的90％以上。高收入国家与地区签字的占它们总数64。

1％，中高收入的占35。9％，中低收入的占32。

4％，低收入的占10％。可见发达程度高的国家大都乐意对外开放，不发达国家多数希望有条件对外开放，也有些落后国家乐意全面开放以利用国外资金和技术尽快使本国电信事业跟上世界先进潮流。

基础电信谈判由以下两个特点：一是体现了贸易自由化的要求。如必须用最惠国待遇、透明度、市场准入、国民待遇等原则来规范协议方，并通过电信网接入、非歧视性条款，防止有垄断力的服务商从事反竞争活动。

二是具有一定的灵活性。考虑到电信涉及国家主权、安全保密特性和各国防止的不同现状，在公共电信网及其服务的接入和使用，以及普遍服务实施条款中允许各国保留一定的例外，或者根据缔约国自身情况作出有限的承诺。

在涉及数据安全方面，承认国家对某些业务的垄断经营权或者规定专营服务提供者条款。这样既考虑了发展中国家的特殊地位，又保证了服务贸易自由化的逐步推进。

各国对外开放的一般性对策——国有企业民营化。电信业长期由政府垄断经营造成官僚主义和企业内部非效率性，使得各国电信企业不象工业企业那样适应市场环境。

面对市场开放，各国电信企业几乎都采取了从公司实体化，股份化，到民营化的改革道路。主要目的是向社会取得廉价资金，同时改善企业运行机制，提高本国电信企业的国际竞争力。

——建立独立的电信管制机构。目前电信管制在多数国家还是一项重要的政府职能，随着小政府大社会的改革潮流，政府对电信的管制职能正逐步向社会中介转化。

美国FCC一直就是独立于政府的电信管制机构，保持1800人的管制与研究队伍。英国、法国与德国的电信管制机构在电信改革初期属于政府经济或科技部门，后来也逐步倾向独立监管。

我国香港的电信管制局一开始就是一家由特首直接任命总监，独立于政府之外的完全企业运行机制的社会中介机构。建立独立的管制机构才能避免政出多门和政企同盟，保持社会公正性，更适合世贸规则。

——电信企业联合、购并与重组。近期研究认为，现代电信企业的规模经济性和范围经济性并没有降低，反而有增强的趋势，为了对付日益摊簿的利润，形成了一种联合、购并的风潮。

在增值服务领域，则又出现了一种迅速扩张的经济特征，也就是一些有特色、有发展前景的小型网络服务商，可以大量利用社会资金迅速扩张，达到胜者通吃、迅速成长的效果。——制定市场准入和试运行期的政策。

在市场开放的同时，一些国家（如瑞典、美国、英国）采取了对申请进入电信市场的新公司规定准入条件和试运行期的政策，运行期满以后，根据审查结果决定发不发给经营许可证。——因势利导，确保本国公司控股前提下大量吸引外资参股。

为了积极面对电信市场开放，一些欧盟国家开放初期同意外国电信公司参股不得超过15－25％，最终可以达到49％，以确保本国公司的控股地位，也有些国家采取全面开放不限制外商持股比例的政策。 对我国电信业的影响分析1政府主管部门面临的挑战——缺少法制环境。

我国电信法一直难以出台，而没有一个国家级电信法律法规，形不成公平竞争环境，也是外国资本和企业进入我国最大的障碍。除了电信法规这种正式约束之外，平时大量需要的是监管机制和非正式约束（比如行业道德与信誉）。

对我国而言，正式约束尚难以建立，监管机制和非正式约束将会更难。WTO的一项重要原则就是要求有稳定的信誉，而我们现在的企业是信誉危机。

——互联互通问题电信改革开放的主流是有独家垄断走向合作竞争。为什么要强调合作，因为形成网络生产力的一个前提条件就是网间互联互通。

目前我国的互联互通工作才刚刚起步，需要解决的互联问题很多，加入WTO以后，电信竞争更加激烈，互联技术问题、互联结算问题也更为突出。而互联问题解决不好就会从根本上影响改革开放，可谓成也互联，败也互联。

——普遍服务问题中国是在电话主线普及率不到10％的情况下引入竞争并面临对外开放的。电话普遍服务的任务很重，增值信息业务的普遍服务问题也必须有所考虑。

在对外开放条件下，各项专业之间的交叉补贴应该取消，按照原来的办法和思路，普遍服务难以实现。——网络与信息安全问题现代战争、自然灾害和商业竞争都给网络安全和信息安全提出了新课题。

一个主权国家必须建立自己的网络和信息安全体系，也是摆在中国电信主管部门面前的一项繁重任务。与社会经济协调发展问题。

电信属于国民经济基础设施，总体上应该超前经济发展才能实现信息化带动工业化的宏伟目标。同时电信网络具有技术对等特性，沿海富裕地区使用程控电话，西部贫穷地区也不能采用落后的手摇电话。

加入世贸给这两种协调增加了难度。2我国电信企业面临的挑战——经营观念陈旧中国电信企业长期重技术、轻经济，重发展、轻经营。

近年来，企业界对具体经营策略有所重视，但是经营思想和经营观念仍然比较原始。片面追求单一的利润最大化，不注重创造社会价值和企业业绩，不重视社会公共关系。

——管理机制不活除网通公司外，其他6大运营商都是国有企业或者国家控股企业。公司决策层几乎都是由政府官员调动过来或者由技术人员提拔起来，他们对市场环境不熟悉，对新经济规律缺乏理性思考。

凭过去的经验搞集权式的管理，决策屡屡失误。——融资能力并不强大，发展后劲不足。

改革开放以来，中国电信业获得了成功的发展，但主要靠得是国家和各级政府的优惠政策，企业自身积累资金的能力并不强大。初装费、入网费取消后，没有上市的电信企业资金缺口较大，目前国内外游资虽然较多，我国电信企业吸纳这些资金的能力不足。

因为从长远看，吸纳资金的能力主要靠经营业绩，这一点，中国电信企业尤其需要加强。——服务质量差，管理水平低，内部非效率性严重。

中国电信企业普遍存在服务质量和管理水平问题，传统企业长期依靠垄断性收费和优惠政策，新企业寻求政策长期倾斜思想严重，掩盖了企业内部无效投资和管理决策的失误问题。现在行政性垄断刚刚打破，但是许多垄断时期的思维方式还没有转变过来。

——竞争经验不足，高素质人才尤其缺乏。原有企业没有竞争经验，新进入的公司采用了更初级的经营竞争策略。

缺乏更高层面的，有远见的合作性竞争战略，多年来，电信企业决策层基本上由技术人员组成，尤其缺乏高素质经济管理人才。——企业裁员问题。

加入WTO对电信企业的就业结构还将产生重大影响。技术要进步，市场要拓展，就意味着一般技术和管理人员过剩，高层技术和市场营销人员不足。

但总体上是继续裁员。 3对消费者的影响一般说来，加入世贸以后，增加了电信消费者的可选择机会，使大家可以享受更高质量，更加多样化、人性化的电信服务。

但是有三个因素可能对我国普通消费者造成不利影响。——入世将加剧电信市场的专业化细分过程，不同地区，不同专业的成本差距很大。

同样打一个电话，农村占用成本高于城市，同样建设一公里线路，市内明显高于长途。原来靠交叉补贴平易价格，加入世贸以后，普通市民和农民的电信支出可能会有较明显上升。

——入世初期更多新竞争者进入电信市场，将加大互联互通的结算成本，多个企业，多个网络之间不仅需要增加互联设备，还要大量增加相互结算的交易摩擦费用。这又是个实实在在的涨价因素。

——入世可能由外国人参与电信经营，我国80年代末，曾经试点与国外合资经营电信企业，一个普通经理的年薪20万美元。国际接轨后，势必加大该行业的工资成本和收入差距，我国的普通消费者能否认同。

转变观念1正确面对经济全球化90年代初期以来，美国经济出现了长期高增长、高就业、低通涨的新局面，高科技是重要原因，互联网的普及更是功不可没。经济学家们发现，虽然早在1881年就发明了电力和照明装置，但是电力真正推动生产力却是20 世纪20年代电动机普遍使用以后的事。

同样，70年代以来，人们投入电脑设备数千亿美元，社会生产力并没有明显改进。直到90年代，借助互联网对计算机的杠杆放大效应，才真正推动了信息时代生产力的发展。

没有信息网络现代高科技也难以充分发挥对经济的影响。不过与电力革命不同的是，信息网络具有更强的全社会渗透性和更快的全球扩散性，这主要源自信息产业特有的收益递增效应。

在一般工业企业，由于受资源、能源的约束，单位生产成本总会随着产量的增加而上升，一个消费者占有实物财富越多，每增加单位财富对他的使用价值就会下降，从而形成收益递减效应。在信息服务企业，由于较少受资源、能源约束，单位服务成本总是随服务量的增加而下降，一个人占有的信息越多，每增加一条信息对他的有用性才越大，因而形成收益递增效应。

信息产业的全球扩张又带动了经济全球化，出现了许多世界级垄断性企业。垄断是收益递增规律的逻辑性结果，但它又是破坏市场对资源优化配置，产生官僚主义和企业内部非效率性的罪魁祸首。

因此各国政府都在利用看得见的两只手，一方面实行政策性管制，另一方面培育新竞争者以限制这种垄断的力量。我国应该利用网络产业的快速扩张特性和加入世贸的机会，发挥后发优势，在全球网络化竞争中抢占有利地位。

2超越工业经济指导思想3电信企业的首要目标是创造价值4由对抗性竞争到合作性竞争政府主管部门当前的任务1加快制定以《电信法》为核心的 电信管理和管制法规电信法出台以前，尽快修改、完善、理顺各专项通信业务的管理条例，将国家电信业的改革与发展尽快纳入法制化的轨道。2搞好信息产业布局和企业规模 布局摆在政府面前的一个最大的难题是如何既创造一个有效竞争的环境，又不造成过大的重复建设。

研究制定不同业务层面的市场总量和最佳企业经营规模，对于确定不同业务层面经营者的个数，以在最低社会成本下进行有效竞争是十分重要的。3完善市场管理和监控体系根据信息产业整体布局规划制定市场准入条件，制定通信资源（频率、轨道、号码、域名）配置办法和网间互联协议原则，并成立相应的中介、仲裁、与监管机构。

营造一个公平有序、管制有度的市场竞争环境。4加快国企重组和股份制改造大力推进现代企业制度建设，积极采用上市股份公司、有限责任公司、合作股份公司以及鼓励企业之间联合参股等多种资金纽带形式，使电信业的投融资机制从国家政策支持过渡到依靠企业绩效大量吸引社会资金的轨道上来。

5 鼓励国内中小民营企业进入电信领域我国不少中小民营企业具备良好的运营机制，鼓励他们以入股、合营或者独资经营增值电信，基础电信接入服务，电信转售、分销、代理服务，驻地网运营服务和部分端局运营服务，可能是对大型国有企业改制的促进，也可能由中小民营企业很快扩张成大型民营企业。6制定公正透明的价格政策制定公正透明和以成本为基础的基本电信业务资费标准，加大上下限管制力度。

对非基本电信业务资费，则在保持政府必要指导权的前提下，尽量赋予企业根据市场供求关系适时调整资费水平和结构的自主权。7制定普遍服务政策和具体实施办法制定普遍服务基金实施办法，以经济和法律手段推动各电信企业为实现普遍服务目标做出贡献。

同时又需要跳出传统思路，制定向边远地区通信投资配套的多种优惠政策，开放边远农村电信市场，吸引有远见的企业家以非营利的政策补偿机制投资经营那里的电信业务。8做好进军国际市场的准备中国信息产业已经积累了一定的建设与经营经验，也锻炼了一批信息企业家。

需要创造政策条件，做好逐步进入亚洲、非洲、欧美等区域国际市场的准备。电信企业的选择1企业目标从利润最大化转向价 值最大化。

一般说来，企业经营指导思想在不同情况下可以有7种战略选择。第一是只能弥补可变成本的维持生存战略；第二是最大当期报酬率战略；第三是最高当期收入战略；第四是最高销售增长率战略；第五是最大市场撇脂战略；第六是质量优先战略；第七是收支平衡（合理利润）的市场渗透战略。

2选准电信服务业的新增长点最近几年，我国固定电话增长率开始下降，增长最快的是移动电话。但是从长远看，今后最重要的增长点应该是互联网信息服务。

因为不论是固定电话还是移动电话都会发展到饱和阶段。信息服务则是从语音信息服务、数据信息服务到多媒体图象信息服务层出不穷的多元化服务方式，是一个比移动电话更大的潜在市场。

现在的问题是发展电话业务对企业有吸引力，经营信息服务的多数企业亏损。但是一个有远见的企业家不会做争夺利润的后来者，新的服务市场肯定有人乐意在风险中开拓。

3采用预期增量成本为基础的价格策略为了拓展信息服务市场，信息服务的价格正在趋于成本，按质论价的资费策略正在被优质低价策略取代。但是经济学上可以有3种成本，一是历史平均成本，二是边际成本，三是预期增量成本。

我们建议发展信息业务要采用预期增量成本的价格策略，也就是适当推迟盈亏平衡点以求尽快启动市场的策略。4重视出租或租用网络能力营销网络能力，出租专线、中继线和虚拟专用网络是一个既有利于社会又有利于电信企业的重要举措。

但是有的电信经营者认为出租网络能力是培养竞争对手，结果许多需要网络能力的经营者倾向自建专用物理网络。据考察，国外有的电信公司出租线路占公司线路总数的30％，而中国用于出租的线路比重很低。

如果有少数电信企业大力经营网络能力，包括光束、纤芯、管道、专线、虚拟专网，它本身就可以成为电信企业的一个重要的经济增长点，同时又有利于整个行业的协调发展。5发展营销代理和转售服务对于资讯较高的大用户或者相关企业，可以利用他们的优势，为电信企业作批发代理和转售服务。

可鼓励有条件的大用户与电信企业合建内部交换网，信息平台，IAP，ICP，并由这些企业代理经营。6实施用户满意工程，锁定消费者一般西方企业经营策略的演化经历了三个主要阶段。

第一阶段是启发消费者支付意愿以获取企业的当期最大收益率，第二阶段是努力塑造企业形象（CI），力求与众不同、创第一品牌，第三阶段是千方百计，力求用户满意（CS），使其成为企业的终生客户。我国商业界在漫长的经营活动中也形成了三种经营策略。

一种是追求最大当期利润，将顾客当鱼肉的策略，第二种是只要不赔钱就可以经营下去的伺机发展策略，第三种是让用户得大利（使用价值）、经营者得小利，使用户离不开企业的共生策略。不论是西方还是东方，经营理念的高级阶段就是让用户满意，锁定消费者。

由企业主动创造一种共生共荣、持续发展的社会环境。大型电信企业必须重视用户满意工程，并使其使成为一种行业规范。

7大力提升经营人才素质电信企业要大力调整人才结构，充实经营管理和市场营销人才队伍。根据国外成功经验，电信市场营销人员占雇员总数的1/3左右。

要与高校联合，重点培养高层管理人才；同时重视在职教育，普遍提升经营管理和营销人员的整体素质。结束语我国电信加入WTO，无论是对政府、企业还是消费者，都将发生重大影响。

其中对企业影响最大，政府次之。对消费者而言，获益将大于负面影响，但是对普通农村和城市居民固定电话用户，短期内会有增加支出的可能性。

无论怎样，我们都不能盲目乐观或者盲目悲观，必须认真分析自己的优势和劣势，积极兴利除弊，争取早日适应世贸环境，并且要抓住加入世贸和全球网络化的难得机遇，实现我国信息生产力的更大跨越。

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！