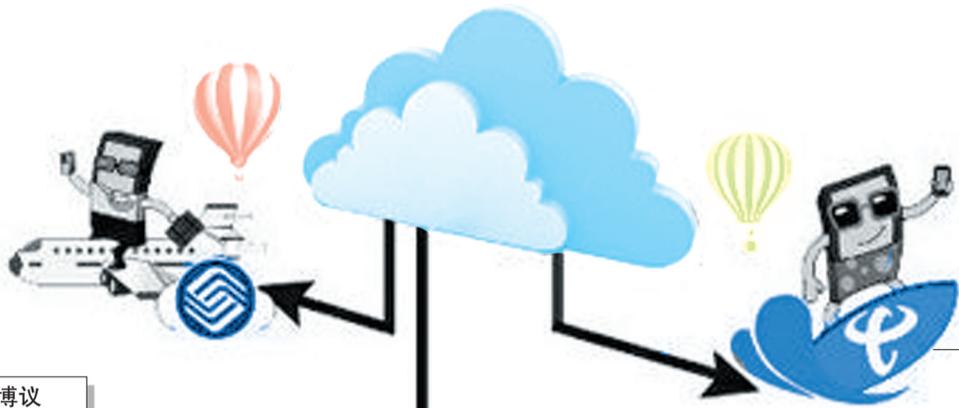


有一说二

降网费提网速,引入竞争是良策



盼望已久的宽带“提速降费”时间表,终于确定了。工信部15日公布网络提速降费总目标,到2017年底,所有地级以上城区家庭具备百兆光纤接入能力,4G全面覆盖城市和乡村;直辖市和省会城市等宽带平均接入速率达到30Mbps,其他城市达到20Mbps;手机流量和固定宽带平均资费水平大幅下降。

博议

点赞

令人神清气爽的消息

@鹰:为李总理点赞,利民利国提升经济的好主意。

@爱我中华自强中国:公众的期待,就是政府的责任。好!

@网友:流量不清零,这5个字让我太感动了。

@也太奇葩了:流量每个月都不够用,降网费才是真的……

@杰克波比:一条令人神清气爽的消息。

担心

别不推不动

@人民微评:提速降费、流量不清零,众望所归,大势所趋。奔跑吧,电信企业!别让总理催,别等国务院提醒。如果缺乏危机感,不推不动,推一下才动一点,就不符合市场逻辑,也不是真正尊重用户。真正接受市场遴选,就会投用户所好;充分的市场竞争,才有未来。

@happy恰恰力:看着真痛心,干点事,还要总理一遍一遍地推动。

@易水寒zero:开放竞争,允许更多民营和外资进入该领域才能迫使他们主动做出改变。

@业内专家:不合理的通讯资费和“跛脚”网速势必阻碍互联网新兴业态的成长,将成为创新创业的“绊脚石”。从国际行业发展来看,降资费提网速是必然趋势,以往电信企业“垄断大佬”的优越感正在被社会经济大潮所倒逼。

微言

@美尔贝网:流量不清零、流量转赠棒棒哒!

@Wei博Wei生活:我要的是降低月租,曾加月租内的全天流量同流量不清零,降低每分钟的通话费。夜间流量?我还不如洗洗睡觉。

@代码叔叔:“吃”不完的终于可以“兜”着走了。

@国家信息中心专家委主任宁家骏:通过政策鼓励,引入社会资本加入竞争,让电信市场更加开放,是促进信息消费和让消费者受益的重要举措,意义深远。

@晚霞留辉:太好了。很合民意!

@当时我都惊呆了:三大通信运营商一直处于垄断地位,是需要引入更多的竞争机制了,与民争利的政府不是好政府。

@我爱笑我爱哭我爱自己:在总理的要求下,三大运营商只做了这点东西,明显是敷衍了事,而且降价优惠啥的大多数都是夜晚的,那时候我们大多数人还需要吗,都有无线了好吗?

徐立凡

自今年全国两会以来,李克强连续三次督促宽带提速降费。总理高度关注网费网速这样的微观领域,在于网速网费的背后,关系着推进“互联网+”需要的基础环境能否改善,关系着基础设施建设投资的边际效应。“互联网+”是市场已经意识到巨大价值空间的“蓝海”,但目前的网络环境形成了极大的制约。使用网络的成本太高,实际上也抬升了经济运行的成本。就此而言,能否降网费提网速是涉及能否优化宏观经济环境的大课题。

一般而言,提高网络带宽、降低网费是市场的事。但是,基于中国的实际情况,不能不由政府强力推动。中国的网络运营商原本是一家,之后拆分。虽然表面上看已经组织起了可以相互竞争的市场格局,但实际上执行的是“划江而治”、各管一摊的策略,竞争因子从未充分发育,却由此形成了对网络建设和网费调整的

保守态度。鉴于电信企业与政府的血缘关系,由政府督促其提速降费、流量不清零等服务,是应有之义。市场的主导者不按市场规律行事,要么表明市场失灵,要么表明本就没有形成真正的市场。这个时候,政府应该站出来纠偏。

可以预见,国务院常务会议推出的五项措施,各电信企业都会响应。但难以预见的是,能否就此形成降网费提网速的势头。毕竟,电信企业有自身的利益考量,也有长期积累的政策议价能力。过去对于电信企业的反垄断调查半途而废,已经表明这种能力有多么强大。如果仅仅是对消费者作出微小让利,而不改变目前的运营范式,那么整体的网络运营环境仍难言改善,对于宏观经济层面的带动也将微乎其微。

因此,关键在于电信企业是否让出一些利益,降了一些网费提了一些网速,而在于能否形成降费提速的内在驱动力。形成这种驱动,只有一个办法,就是引入竞争。这既是人所周知的常

识,也是韩国、日本等相邻国家信息基础设施得以遥遥领先的秘诀。

何以竞争?引入社会资本组建新市场主体是一种途径,打破现有的电信经营区划,将各企业引上同一个竞技场也是一种途径。基于电信企业的规模和实力以及其行业特征,再大的社会资本也难以与之匹敌。因此,构建国有电信企业的内部竞争格局,更具现实性。让电信企业从垄断的王座上走下来,彻底投身到市场的池子当中,是一次巨大的转型,转型可能会付出不小的成本,但从长远出发是值得的。而且,将其导入竞争格局中的成本,还可以通过加入信息基础设施的投入予以补偿。

降网费提网速利民利国,潜力巨大。充分挖掘其潜力,降一次两次网费,将冗余流量的利益交还消费者等当然是重要指标,但更重要的指标,是让电信企业形成非受迫式降费提速的自觉性和持续性。形成这种态势,降网费提网速才可尽显红利。

别再让总理操心宽带问题了

刘雪松

三大运营商提速降费方案出来,网友第一反应是看不懂。这就对了。如果太让人看得懂,比如像这样的标题“三大运营商公布提速降费方案,资费最高降35%以上”,朴素的人们便会这样理解:以前交100元,以后只交75元就够了,网速还比从前快。

天上掉馅饼的事永远不可能发生。即便这馅饼是李克强总理三番五次催了发的。事实证明,慢慢读懂了三大运营商提速降费方案的人们,还是明白了这些近似游戏的繁琐文字中,被忽悠的不仅是消费者。新华社搜罗网友各种吐槽,质疑三大运营商“说好的降价呢”?追问运营商“真的拿出诚意了吗”?

说三大运营商这回是纯忽悠、一毛不拔,显然过于武断。以移动推出的夜间流量计费为例,有多少人用是一回事,但理论上总归是做了让的姿态。所以,用数理来推算三大运营商提了多少速、降了多少费,运营商和消费者,对出来的账本可能南辕北辙。这也是近八成网友直呼三大运营商“没诚意”的原

因所在。

诚意是需要付出代价的。消费者抱怨了N年,三大运营商该提的没提、该降的没降;“宽带中国战略”、“互联网+”概念热议了这么久,三大运营商想都没往提速降费方面想过。李克强总理把提速降费的锣鼓敲得震山响了,三大运营商应声就端出了三大套餐,这种“政治自觉”的姿态,远远超过了“价格自觉”的示好。只不过,套餐也是餐,消费者受不受用,让利总在那里了。因此,姿态比实惠更重要。

消费者追问三大运营商的诚意,其实是把他们当商家来看的。这样的期望值显然太高。别看三大运营商表面上价格战打得白热化,但资源垄断的本质并没有变化。都是皇帝的女儿,都轻松赚得盆满钵满,都面临着国资委KPI考核的业绩指数,却都拿着必须符合市场规律、必须向亿万股东交待得过去的上市公司说事,这种权力资源与市场资源的怪胎,指望它能够真正走微利经营思路,恐怕在很长一段时间内都将是件与虎谋皮的难事。

这次被业内视作“罕见的回应速

度”、“罕见的让利程度”,能够收获依然不变的吐槽口水,三大运营商应该是

有心理准备的。新华社援引业内人士的评估,承认三大运营商这次提速降费的集体表态,总体只能“打6.5分,在服务方面还是有提升空间的”。讲政治的让利,与讲市场的让利,前者讲的是服从意识,后者讲的是服务意识,两者在自觉程度上是有着本质的区别的。后者是市场竞争的倒逼,是企业生死存亡的要脉。如果三大运营商垄断的地位不变,资源与牌照独此三家的结构不变,基础网络设施重复建设的格局不变,那么,服从权力的让利,也仅仅是姿态而已。这也是人们感觉三大运营商此番方案“口惠而实不至”的原因所在。

其实李克强总理对于三大运营商的提速降费催促,更多地还是从市场与民意的视角提出要求的。无论与许多发展中国家网速比,还是与许多高收入发达国家的资费标准比,中国的提速降费还有着很大的空间。三大运营商既要讲政治,又要讲市场;既要讲服从,更要讲服务。否则,就难以真诚地向消费者低下高傲的头颅。

提速降费,能否再多点诚意?

王传涛

在4月14日召开的经济形势座谈会上,李克强总理就批评过我国宽带不宽、费用较高、流量费较贵的问题。在总理的批评与敦促之下,广大网友对国务院及相关部门进行调整宽带网络以促进提速降费之事也早有预期。果不其然,还不到一个月,工信部门就拿出了一份非常令人期待的改革方案。那么,为了省流量费举着手机到处蹭免费WiFi这样的闹事,还会不是最常见的现象呢?或者说,国人是不是马上就能用上速度快、费用低的网络呢?

此次国务院常务工作会议确定的网络建设事项中,几乎涵盖了之前所有网民关心的问题,比如提

速、降费,比如流量不清零以及转赠,农村落后地区的宽带建设,落后地区的宽带设施升级,以及加强网络监管,等等。如果这些内容都能得到不折不扣的落实,在不久的将来,我国网民接受的网络服务质量相信将会有明显改善。

本次会议确定的另外一项内容,更加值得期待,即“推进电信市场开放和公平竞争,年内宽带接入业务开放试点企业增加到100家以上”。也就是说,在电信行业,传统的垄断格局将进一步被打破。虽然具体到现实层面,传统电信运营商“到底能自愿割掉多少肉”这个问题,还很难说,但可以肯定的是,民营资本进入电信业已经值得期待。早在2012年工信部发布的《关于鼓励和引导民间资本进一步进入电信业的实施意见》中,就已经明确了这一改革方向。

相较于流量费贵不贵、宽带宽不宽这些问题,推进我国电信行业市场化改革才更加让人期待。只有在更大程度上打破当下电信行业的垄断体制,广大网友才会受益更多。只有引入市场竞争,广大网友才会享受到更多更好的服务。

令人遗憾的是,如宽带流量费用贵不贵、宽带宽不宽这样的问题,都需要总理亲自过问,需要总理在会议上直言批评才能改进,再加上此前有市民为了流量费清零这事打了几场官司都打不赢的事,这些都让公众感觉到,破除垄断进行市场化改革的艰难。然而,正如总理在今年“两会”时所讲的,改革不是剪指甲,而是要割腕,再痛也要下刀。看来,电信市场这一刀是躲不过去了。

