

王旷生 著

CDMA的不平路

中国联通 CDMA 与中国移动 GSM 的对决

C D M A

湖南人民出版社

王旷生 著

CDMA的不平路

湖南人民出版社



图书在版编目 (CIP) 数据

CDMA 的不平路 / 王旷生著. —长沙: 湖南人民出版社,
2005.8

ISBN 7-5438-3903-2

I. C... II. 王... III. 码分多址-宽带通信系统-
研究-中国 IV. TN929.533

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 016813 号

CDMA 的不平路

作 者: 王旷生

责任编辑: 唐长庚

装帧设计: 陈 新

出版发行: 湖南人民出版社

社 址: 长沙市营盘东路 3 号 (邮编: 410005)

经 销: 新华书店

印 刷: 湖南望城湘江印刷厂

开 本: 850×1168 1/32

字 数: 43 千字

印 张: 4.25

印 数: 12001-20,000

版 次: 2005 年 3 月第 1 版

印 次: 2005 年 8 月第 3 次印刷

书 号: ISBN 7-5438-3903-2/F·615

定 价: 18.00 元



王 旷 生

汉族。1960年8月出生，祖籍山西灵丘。经济学硕士，高级经济师，湖南农业大学、湖南城市学院兼职(客座)教授。现任中国联通益阳分公司副总经理。已出版有《市场营销策略与公共关系》、《农村移动电话的市场在哪里》等。



作者根据自己从事移动通信市场营销十几年的工作经验,大胆地阐述了中国联通 CDMA 与中国移动 GSM 对决中个人的认识和看法,旗帜鲜明地表明了理性竞争、共赢竞争的主张。并希望早日出现中国联通与中国移动的竞争是在服务项目、服务技巧、服务手段上的竞争局面,反对一味地比拼价格,造成国有资产无谓的流失。

CDMA 的不平路



① 写在前面的话

陆国柱 竞争是一种境界

我们很需要借鉴中国联通 CDMA 对决中国移动 GSM 的经验。

叶 梦 通信商战的看客

我在看这部书稿的时候,好像一个足球迷看球赛,很过瘾……

裴建平 期待双赢

完完全全是一本关心移动通信市场发展的消费者的通俗读物。

冯明德 亮丽的天空

当双赢拓展电讯的道路 / 当光波亮丽共同拥有的时空 / 美好的生活 / 将展开飞翔的翅膀

目

录



CDMA 的不平路

王旷生 “大哥大”曾卖到了 30 万

近两年来，随着中国联通 CDMA 手机进入市场，CDMA 已经成为人们街谈巷议的热门话题，并引发了两个巨头新一轮的竞争，其激烈程度不亚于几十家手机厂商的拼杀。

25 义无反顾 联通选择了 CDMA

CDMA 注定命运多舛，也注定中国联通要为此付出惨重的代价，但与此同时，CDMA 也注定能书写一个不死的神话。

33 先进时尚 CDMA 好在哪里

人们在不经意间发现：一些政府领导、企业老总使用 CDMA 手机的开始多了起来，同

目

录

CDMA 的不平路



时还能听到他们的感慨——电话打久了,用 CDMA 确实轻松一些。

⑤1 鹿死谁手 难分伯仲

不管怎样,作为运营商的中国联通已没有回头路可走,因为,箭已射了出去。

⑥5 相煎太急 CDMA 遭遇狙击

在双方近乎白热化的较量中,还引发了中国电信史上最激烈的服务之争、通信外服务之争,或者说引发了一场电信服务革命。

⑧5 破釜沉舟 用手机砸开 CDMA 的一条血路

事实上,中国联通董事长杨贤足成为

目

录



CDMA 的不平路

2002 年度 CCTV 经济人物后,“联通”二字才更为世界所注目。

⑨⑨ 针尖对麦芒 真正的对决才开始

现在的情形告诉人们:CDMA 不是赢家,也不是输家,赢的只有移动通信事业的长足发展,赢的只有给人们的通信带来更多的便利。

⑪⑦ 雨过天晴 CDMA 见彩虹

所谓品牌塑造,就是指为传达企业的品牌信息、扩大企业知名度、树立品牌美誉和忠诚展开的一系列科学系统的策略性行为。

目

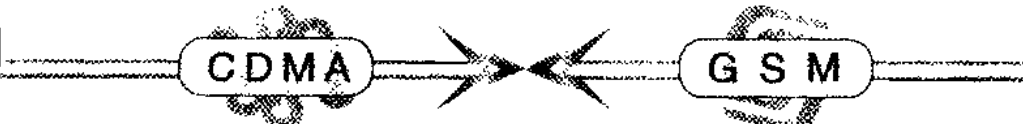
录

写在前面的话



CDMA

GSM



CDMA

GSM

本书着力探讨的是中国联通 CDMA 和中国移动 GSM 的竞争问题。这是因为,近两年来,随着中国联通 CDMA 手机的进入市场,CDMA 已经成为人们街谈巷议的热门话题,并引发了两个巨头新一轮的竞争,其激烈程度不亚于几十家手机厂商的拼杀。因此,中国联通 CDMA 和中国移动 GSM 的竞争问题不可避免地成为一个备受人们关注的热点问题。



XIE ZAI QIAN
MIAN DE HUA

竞争是一种境界

陆国柱

小小手机,再加上现代通信网络,使地球成为了一个小小的“村庄”,给我们的生产和生活带来了无穷的便利。然而,这种便利背后那“硝烟弥漫”的商战,你死我活、逐鹿市场的惨烈竞争,却鲜为人知。读了王旷生的《CDMA的不平路》一书,初见端倪,受益匪浅,感慨颇多。

“物竞天择、优胜劣汰、适者生存”,这是大自然的基本法则,也是人类社会经济活动的基本规律。如何使企业在竞争中取胜,处于不败之地呢?数百年来,我国的民族工商企业者总结为四

句通俗易懂的话,即:人无我有,人有我好,人好我降,人降我转。“人无我有”阶段,需要投资者用战略眼光慎重决策,科学实施,抢占先机。当别的企业跟进时,就要改进管理、节约资源、提高质量、改善服务,亦即“人有我好”。当别的企业进一步跟进的时候,就只能凭借品牌、信誉、资金等有机构成的雄厚实力,降低产品价格,让利于消费者。“人好我降”,凭价格取胜。大家一起降价、互相烂价,没法达成共识——理性竞争,终于致使产品趋于低利润或零利润阶段时,便只能“人降我转”了。前三个阶段充分体现了市场经济的优越,竞争的结果必然使生产者和消费者均大受其益,因为竞争出秩序、竞争出时间、竞争出资源、竞争出质量、竞争出效益。然而,到了第四阶段,处于接近零利润阶段时,则赢者转产、败者破产,或同时灭亡,这也就是单一市场经济的天然不足之处。由此,我们可以看

到社会主义市场经济体制的优越性,既有市场、鼓励竞争,也有计划、适当协调。

其实,中国联通CDMA与中国移动GSM的对决,已演绎了前三个阶段,而且演绎得精彩纷呈、险象环生、扣人心弦。《CDMA的不平路》一书能生动地描述这一过程,主要是因为作者有着亲身经历的感受和良好的个人素质。只有这样的作者才可能将这种专业性书籍写得如此酣畅淋漓,不同凡响;也只有像作者这样理性对待竞争的人,才可能去追求竞争的完美境界,才可能使得这本书像武侠小说与侦探小说一样,令人不忍释卷,卒读方休。

当今世界,和平和发展仍然是时代的主题。在政治多极化、市场一体化、经济全球化的情况下,我们的企业面临的将不是一个县、一个市的竞争,而是世界性的竞争。特别是处于欠发达地区的那些还不太强大的企业,迫切需要在竞争

中学会竞争,在竞争中茁壮成长。因此,我们很需要借鉴中国联通CDMA对决中国移动GSM的经验。

“善出奇者,无穷如天地,不绝似江河;死而复生,日月是也;周而复始,四时是也。”如果我们的企业都能出一些奇招怪着,不断地创新竞争经验,像海尔集团一样,冲出国门,走向世界。那么,中华幸甚,我们也就可以实现全面小康了。

通信商战的看客

叶 梦

我是一个在家办公，不常出门的人，我有两台手机，使用的频率却不高。我不懂也不关心移动与联通之间的商战。在手机通信大战中间，我连看客也不够格，因为我不懂。

春节回益阳，在我的交往了20年的艺术朋友圈中间，突然出现了使用频率很高的一个名字：王总——联通益阳公司的副总王旷生。我感觉很奇怪：王总究竟是何方神圣？这么快就打入了我的故乡那个相对稳定的艺术沙龙，并且赢得了我的朋友们的信任和友谊。

很快,我就见到了这位先生。嚟!此人生得像一个弥勒,很像龙门石窟里的一尊佛像。弥勒佛是安宁的和气的,和气生财,此等相貌者有雅量,宜商,我想。

王先生生在湖南,却南人北相,块头大,像一个北方汉子(后来才知道他是北方人的后代),怎么看也不像一个商界的人。后来,听朋友们说,王先生写过杂文和诗。哦!也难怪能和文人们“臭味相投”。

没有想到的是,不久,我就被这个像弥勒的商人给“营销策划”了一把。2003年岁末,我的一本关于益阳人物的书出版,受到了我家乡的读者的鼓励。与文化界保持密切联系的王旷生,就从我的这本书里发现了商业与文化的交汇点。于是,我与联通就有了关系。甲申年初,联通益阳公司与我们家乡的宣传部为我的新作《乡土的背景》走向民众,策划了一个可以说是双赢的活动。2004年3月8日