

小灵通传奇

XIAOLINGTONG
CHUANQI

■ 蔺玉红 著



中国水利水电出版社
www.waterpub.com.cn

小灵通传奇

XIAOLINGTONG CHUANQI

蔺玉红 著



中国水利水电出版社
www.waterpub.com.cn

图书在版编目 (CIP) 数据

小灵通传奇 / 蔺玉红著. -- 北京: 中国水利水电出版社, 2005

ISBN 7-5084-3312-2

I. 小... II. 蔺... III. ①新闻 作品集--中国--当代②报告文学 作品集--中国--当代 IV. I25

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 111654 号

书 作 出版 经	名 者 发 行 售	小灵通传奇 蔺玉红 著 中国水利水电出版社 (北京市三里河路 6 号 100044) 网址: www.waterpub.com.cn E-mail: sales@waterpub.com.cn 电话: (010)63202266 (总机)、68331835 (营销中心) 全国各地新华书店和相关出版物销售网点
印 规 版 印 定	刷 格 次 数 价	北京市白帆印务有限公司 787mm × 1092mm 16 开本 19.75 印张 410 千字 2005 年 9 月第 1 版 2005 年 9 月第 1 次印刷 00001-10000 册 29.80 元

凡购买我社图书, 如有缺页、倒页、脱页的, 本社营销中心负责调换

版权所有·侵权必究

作者简介

蔺玉红 女，毕业于北京大学信息管理系统。中国科普作家协会会员。现为《光明日报》信息化专刊副主编。对电信行业有较深的研究，曾发表过一些对电信改革和行业政策有重大影响的文章和内参。从 1999 年开始，对小灵通问题开始跟踪报道。



序

从1998年1月小灵通在浙江余杭开通以来，经历了风风雨雨，一直在夹缝中生存。短短的7年多时间，用户已经突破了8200万。

小灵通从一问世就历经坎坷，从技术研发、业务创新，获得推广应用的政策许可到迎来今天的大发展，小灵通在风雨中创造了很多奇迹：

在技术领域，小灵通创造了无线接入技术与固定网交换技术有机结合的奇迹、原有技术与先进技术融合的奇迹、科学技术快速转化为生产力的奇迹；

在业务领域，小灵通创造了以市场需求得到了政策许可，以小业务创造大市场，以一项非主流业务扭转固网运营商利润下跌逆势的奇迹。

在设备领域，创造了在旧技术设备基础上改造、革新，使旧设备焕发新生，使国有资产保值增值的奇迹。

小灵通发展到今天，有几点是可以肯定的：

一、作为电信领域的一项业务，它是非常成功的。首先，小灵通给老百姓带来了实惠。小灵通自诞生之日起，就不是大款们的通信工具，它瞄准的是工薪阶层，特别是经常在本地活动的中低收入人群。由于小灵通利用了固定电话网的富余资源，投入成本很低，从而可以实行单向收费，手机也很便宜，这样就大大降低了无线通讯的消费门槛，让更多的老百姓享受到了无线通信带来的便利，而如果没有小灵通，这部分群众的无线通信需求将很难得以实现。其次，小灵通促进了电信行业的发展。小灵通为固网运营商提供了可观的利润，成为固网运营商在持续的利润下滑中的一个新的业务增长点，促进了电信行业的发展。

二、作为一项产品，小灵通也是成功的。它让UT斯达康公司从一个名不见经传的小企业发展成为世界领先的设备制造商，小灵通也让中兴通讯、朗讯等通信企业在全全球通信行业低迷的情况下，保持了持

续、稳定的增长，取得了很好的经济效益。

从小灵通在中国的发展历程中，我们可以得到很多启示：

技术是为市场服务的，而不是市场为技术服务。小灵通的成功，首先是因为它适合中国国情；其次是人们在实践当中转变观念、抓住机遇，不断提出新的思路，经过孜孜以求地努力奋斗，不断排除各种干扰，最终取得了成功。

小灵通成功的背后，是运营商、设备商、媒体等多方面共同付出努力的结果，他们用自己的智慧、勤奋和汗水创造了小灵通、发展了小灵通，才有了今天小灵通的繁荣。

《光明日报》信息化专刊副主编蔺玉红从1999年开始就跟踪报道小灵通，她以一个记者的良知，客观、真实地反映小灵通的发展进程，先后发表了数十篇与小灵通有关的报道，在社会上引起了强烈反响，使人们对小灵通有了进一步的了解和客观认识，为小灵通的发展创造了良好的社会环境和舆论环境，为小灵通事业做出了积极的贡献。今天，她在多年报道的基础上，写成了这本国内首部详实记录小灵通事业发展的专著，为我们提供了一扇全面了解小灵通的窗口。

很多人都渴望成功。做事首先要学会做人，这才是事业成功的根本保证。书中写了很多创业者的故事。读完这本书，你就能从创业者成功的经历中体会他们为什么能够成功，得到启迪。读完这本书，你还能了解企业应该如何抓住机遇快速成长。我希望这本书能为创业者走向成功起到抛砖引玉的作用。

这本书从写小灵通入手，但又不仅仅局限于小灵通，它给了我们一个全新的视角，描述了一个大国的电信业是如何引入市场竞争，进行电信改革的。

目前，小灵通还有很多不尽如人意的地方，我们仍在继续努力，在技术上不断创新，完善，在网络上不断优化，在业务上不断推陈出新，为用户提供优质的网络和服务。在即将到来的3G时代，小灵通将会走和3G融合的道路，继续发挥自己的应有作用。

徐福新

2005年9月

目 录

序

第一部分 破解诞生之谜	1
-------------------	---

第一章 UT 斯达康成立的前前后后	3
-------------------------	---

冰淇淋店的晚班经理	3
痴迷发明的小个子孙正义	5
和孙正义一起创业	6
与京瓷公司合资	9
动荡的童年	9
搭上统考班车	11
从学生干部到大学教师	13
怀揣 27 美元闯美国	15
同兼三份职	17
进入“R&D 象牙之塔”	19
初识黄晓庆	21
Starcom 公司成立	21
Unitech Telecom 公司成立	26
两公司联姻	28
拿到孙正义投资	29

第二章 小灵通的诞生	31
------------------	----

PHS 被选中	31
开始无线接入网试验	32
“拼命三郎”周韶宁	33
回中国去看看	37
爱革新的阿福局长	38
浙江数字移动公司的首任老总	40
被用户扔臭鸡蛋	41
三次重大改进	42
叶永烈的小灵通之缘	45
灵机一动起个名	47
又多了一个儿子	48

第二部分 沉浮录	49
----------------	----

第三章 电信改革启动	51
------------------	----

统收统支的邮电部门	51
要优先发展通信事业	52
百姓装电话难于上青天	53
引入程控交换技术	55
民族企业群体突破	56
行业部门施加压力	58
国外电信走向非垄断	58
中国联通受命出世	60
信息产业部成立	62
邮电开始分营	64
与直属企业脱钩	66
电信企业大重组	66
小网通为宽带而生	68

第四章 榜样的力量	71
-----------------	----

余杭成了样板间	71
首次提出小灵通定位	74
好的营销思路至关重要	76
徐福新被称为“小灵通之父”	77
中兴通讯进场	78
与京瓷公司合作	79
青岛朗讯现身	81
第一个省会城市开通	82

第五章 停与不停的矛盾	85
-------------------	----

争议四起	85
第一道禁令发出	87
乌纱帽要丢了	88
小灵通设备通过终审鉴定	89
UT 斯达康纽约上市成功	90
中国电信、中国移动挂牌	92
两支专家组分头调研	93
604 号文件出台	94

第六章 较量升级	96
兰州电话中断 24 小时	96
经营无线市话并不违法	97
谣言再次响起	99
对分歧作出解释	100
醴陵事件曝光	101
中国电信紧急整改	102
双改单起风波	103
吴基传香港金口救市	105
一纸通知要求小灵通涨价	106
资费上调执行难度大	108
要妥善处理小灵通问题	109
电信资费结构大调整	110
铁通公司成立	112
全球电信业步入寒冬	113
 第七章 激流勇进	 115
向 10 亿美元进军	115
为奔跑做好准备	116
小网通成长的烦恼	118
一次神秘的专家研讨会	121
人民日报开先河	123
光明日报举办研讨会	124
电信拆分引发大讨论	129
台湾开通了小灵通	130
忠诚实践“三个代表”	132
一份至关重要的内参	134
清频传言四起	138
横拆方案公布	139
怀念 2001 年	140
一年增长 70%	145
 第八章 柳暗花明	 148
固网出现两大运营商	148
小灵通今非昔比	149

增值业务热古城	151
日本推出PHS 视频电话	152
小灵通在大城市行得通	154
成都的大城市效应	156
3G 的拖累	158
技术迈上新台阶	159
终端选择走向多样化	162
周德强首次表态	164
吴基传两会吐真言	165
韦乐平详解小灵通	166
非典的考验	167
四大直辖市全部失守	169
小灵通发展不受限	170
成为高速增长最快企业	175
华为粉墨登场	176

第九章 限制还是发展 179

UT 斯达康坐上火箭	179
短信互通之难	180
发展面临新问题	181
命运掌握在自己手里	182
太阳岛上的经验	183
专家与企业起争论	187
基层电信运营商有话说	191
地方老总的迷茫与困惑	195
小灵通有自己的生命周期	197
7 个月等于一年	198
中兴表态	199
朗讯开口说话	205
终端日新月异	208
新厂商的宣言	214
小灵通用户之间可互发短信	217
王晓初的转型思维	219
手机与小灵通短信互通	222
专家点评 2004	224
突然提速有原因	229

第十章 翻滚过山车	233
与吴基传面对面	233
小灵通已成历史	233
大裁员 1400 人	238
一宿没睡觉	240
小灵通机卡分离	245
日本小灵通可能反弹	249
四川电信的梦想	253
 第三部分 回顾与展望	 259
 第十一章 反思电信管制	 261
管制风险有利有弊	261
政府监管为何左右为难	262
多位专家的理性思考	264
 第十二章 什么铸就了小灵通	 267
政府管制实事求是	267
技术一定要让市场接受	267
永远跟着客户走	269
 第十三章 企业成功的秘诀	 271
侯为贵的经验	271
UT 斯达康的感想	272
周韶宁的特别感悟	275
 第十四章 成功者语录	 281
 第十五章 走向未来	 283
重组风再次吹起	283
电信业又走到十字路口	285
双模手机破土欲出	286
小灵通迈上新台阶	288

附录 291

 中国小灵通发展大事记 292

 UT 斯达康大事记 295

 2004 年 UT 斯达康国际化大事记 302

主要参考文献 304

后记 305

第一部分 破解诞生之谜

小灵通是怎么诞生的？它是不是从日本引进的落后技术？它到底有没有出生证？这些围绕着小灵通出身的多年的迷惑要想一一破解，我们的笔触首先要从两条长线沿伸开去：UT斯达康的成立和“小灵通之父”——浙江省余杭市（现为杭州市余杭区）电信局原局长徐福新的种种努力。



第一章 UT 斯达康成立的前前后后

冰淇淋店的晚班经理

说起小灵通最大的设备和系统提供商——UT 斯达康公司，就不能不提它的几位创始人。

现任 UT 斯达康公司董事长陆弘亮(Hong Lu)，祖籍浙江宁波。1954 年出生在台湾。母亲是出生在日本的华侨，父亲在日本读的大学。陆弘亮 6 岁时，随全家移居日本，之后考入美国加州大学伯克莱分校攻读土木工程专业。

陆弘亮虽然生在台湾、长在日本，但从小就受到中国传统文化的熏陶，对中国有着很深厚的感情。陆弘亮在日本上了 9 年的华文学校，在家时经常和祖母说宁波话，因此能够很流利地使用中文。

陆弘亮身材高大、魁梧，一米八七的身高走在哪里都显得很突出。陆弘亮在大学读书期间已表现出不错的商业天赋。那时，他和大多数留学生一样，利用课余时间打工。在校内一家冰淇淋店打工时，陆弘亮肯吃苦，活干得很多，为人又很大度，因此，店里其他服务生对他都很佩服。陆弘亮的管理才能得到了老板的认可，很快他就被提拔为晚班经理。

有一天晚上，陆弘亮在值班时，一名服务生找到他，对他说：“有个日本人在店内闹事，一定要我们按照他的要求来做一份冰淇淋，做不出来他就不付钱。”

“这是一个很离谱的客人，从来没有一个客人和我们这样说。”陆弘亮回忆道，“我就想看看他是个什么样的人。”

陆弘亮看到的是一位个头不高的年轻小伙子，一双不大的眼睛，精干中透着一股子锐气。

“这位先生好像是东方人啊，看样子是从日本过来的。对吗？”陆弘亮试探地问了一句。

果然，这位小伙子一开口就说日语。“我感觉和他的距离拉近了一点。”通过交谈，陆弘亮得知，他叫孙正义（即后来以收购雅虎闻名，驰骋互联网界的软库公司董事长），祖籍韩国，出生在日本，在他下一年级的经济学本科专业读书。

“我很吃惊，为什么一个学生会有如此非分的要求？我对他说，我可以按照你的要求去做冰淇淋，但如果我做了，你不付钱的话，就再也不要进我们的店。”

孙正义所要求的冰淇淋很快就做好了，吃完后，他规规矩矩地付了钱。

后来，孙正义多次光顾这家小店，相似的经历和文化背景让两人在以后的交往中，感到有很多共同语言，于是陆弘亮与孙正义成了朋友。



痴迷发明的小个子孙正义

在以后小灵通的发展过程中，孙正义成为一个至关重要的人物，他是第一个给小灵通技术注入风险投资的人。直到2003年，他一直担任UT斯达康公司的董事长，所以，我们在此费些笔墨将他的经历作一个简短的回顾。

孙正义1957年8月出生在日本佐贺省鸟栖市。孙正义的祖父在第二次世界大战前从韩国漂洋过海来到日本，在一个煤矿做矿工。孙正义父亲从小生意开始做起，后来成为当地的富商。

长大后，孙正义进入日本久留米大学附属高中读书。高一暑假时，他参加了“去美国40天进修英语旅行团”。美国的生机勃勃、积极进取的精神深深地吸引了他。

1973年，孙正义来到美国，先进入位于奥克兰的圣威廉姆斯学院学习语言，之后，进入当地的高中就读。1975年，孙正义进入社区大学上学，1977年转到加州大学伯克莱分校学经济。

孙正义从小便意志坚定，做什么事总是一心一意、勇往直前。为了不过度依赖双亲寄来的生活费，孙正义要求自己在一年内每天进行一项发明。其实他完全可以像其他同学那样打工赚钱，但孙正义认为，打工就会牺牲念书的时间。如果是发明的话，一天可能只要花5分钟时间，一旦发明转化成商品之后，一个月的收入就会很可观，比打工要强多了。

下定了决心，孙正义就踏踏实实坚定不移地去做。一年来，他先后有250件发明问世。

执著的努力最终得到了回报。1976年，孙正义在19岁时，发明了有声翻译机技术。

这个有声翻译机很有意思，如果你用中文说：“你好。”机器就用其他的语言给你翻译过来。此时，孙正义还没有创办自己的公司。在伯克莱大学，他雇了一个教授制造出了翻译机样机，然后申请了专利。

之后，孙正义利用假期回日本探亲的机会向日本的大公司推销自己的发明。夏普(Sharp)公司对这个发明很感兴趣，最后花了1亿日元（相当于100万美元）的价格把它买了下来，直到今天，夏普公司仍把翻译机的技术应用在其Wizard个人电子管理器中，这是孙正义淘到的第一桶金。

除了发明，孙正义的经商才能也开始显现。孙正义回国时看到当时日本游艺机非常流行，而美国却很少见。于是，孙正义决定在校园里经营游艺机，软件需要改动，孙正义就雇人来帮忙。