

知识经济

Knowledge economy

大变局丛书

WTO来了

——中国人必读

■ 25个热点行业大变局

■ 100个百姓关注问题解答

■ 10大热门职业预测

■ 直销、法律变革趋势



重庆出版社

WTO 来了

——中国人必读

知识经济杂志社主编

 重庆出版社

图书在版编目(CIP)数据

WTO来了/知识经济杂志社编. —重庆: 重庆出版社,
2001, 10

ISBN 7-5366-5548-7

I.W... II.知... III.经济一体化—影响—经济—
中国 IV.F125

中国版本图书馆CIP数据核字(2001)第073329号

WTO LAILE

▲ **WTO来了——中国人必读**

知识经济杂志社 主编

责任编辑 寇德江 苟坤明

封面设计 王 军

技术设计 刘黎东

重庆出版社出版、发行

新华书店经销

重庆日报印务有限责任公司 印刷

开本 850 × 1168 1/16 印张 14.5

字数 440 千 插图 2

2001年10月第1版

2002年1月第1版第2次印刷

印数 12001—22000

ISBN 7-5366-5548-7/F.235

定价: 16.00 元

《WTO 来了》编委会

总 编:	陈宗周	
总 策 划:	刘信中	刘 韧
副 总 编:	林 军	金旭丹
执行主编:	白学锋	
参与编辑:	陈 竹	侯继勇
	景 献	陈 勤
	孟 玲	

目 录

第一章 垄断能称几时王

中国电信还有戏吗	3
中国邮政且战且退	10
邮政定价高于成本	16
航空业大洗牌 花落谁家	18
电老虎 虎口拔牙	24
铁老大 不再老大	28

第二章 剑拔弩张硝烟狂

小轿车降价雨越下越大	35
空调博弈 WTO	44
中国彩电春秋战国演义	49
中国计算机 拥抱 WTO	59
中国水世界演绎完美风暴	64
啤酒业泡沫散尽硝烟来	68
重啤 蓝剑 决战蜀道	74

第三章 兵临城下潜流急

中国旅游业 由临摹到出击	79
中国零售业 火凤凰	87
中国保险业依然保险	96

第四章 福祸未知两茫然

房地产中国惟一的暴利孤岛	105
玫瑰园的玫瑰故事	110
一个房地产女大亨的堕落	113
WTO 中国农业不能承受之重	114
WTO 冲击我国医药保健业	121
世界竞争是人才的竞争	133
新东方遭遇 ETS	138
北大推倒南墙	141

第五章 五年之痒

WTO 影响中国广告	145
走在 WTO 路上的传媒	148
传媒入世 变革的黎明	156
石化业 竞争赢得竞争	159
加入 WTO 后的影视娱乐业	165

第六章 领域之变

WTO 后 中国的法制环境	173
直销明天 缘系 WTO	176
得利 大骗局?	181
反倾销 中国很受伤	186
家乐福 让利让出大麻烦	188

第七章 WTO 后的十大趋势

西部大开发将掀新高潮	193
股市将掀起比 B 股更大的浪	194
人民币比美元更值钱	195
垄断服务低下头	196
经典饭碗高知识	197
消费 用明天的钱圆今天的梦	199
文化生活 另类休闲走近你	200
家电 价廉物更美	201
分销服务业全面放开	202
洋货飞入百姓家	203

第八章 老百姓关心的 100 个问题

老百姓关心的 100 个问题	206
附录：WTO 相关知识	218

第一章 垄断能称几时王

“老大”这个词用来形容一个产业，在国外并不多见。但在中国，人们通常用这个词来形容垄断行业：如电信、航空、电力、铁路、邮政……

老大有“问天下英雄，谁是敌手”的豪迈和气概，也有“我是老大我怕谁”的狂妄和骄横。从电信到航空再到电力、铁路、邮政等几位老大有行内都有“说一不二”的绝对权威。

老百姓早就不满这种“老大”行径，但是敢怒不敢言，即使说了也没有当你是回事儿。终于等到入世，老百姓都有点欢欣鼓舞、拍手称快的味道：“狼”来了还想当老大，还想不把消费者当上帝？你以为你是谁，你猛有比你更猛的！

确实，关起门来当老大的日子将一去不复返。“青山遮不住，毕竟东流去”，入世是大势所趋，我国的垄断行业在面临国外同行巨大的挑战时，才感到自己已经危机四伏……

WTO给中国的垄断企业的发展敲响了警钟。“狼来了”已经不只是惊呼。入世在即，中国的电信、铁路、邮政、电力、航空等，都面临国外同行的挑战，当背景不再是背景的时候，我们又将看到一个什么样的过程和结局……

中国电信还有戏吗？

中国电信最近比较烦。

WTO 要来了，民众的怨声也越来越高了。

不久前中国消费者协会公布的调查显示：中国电信通话计费缺乏透明，不合理收费不少。

2001年3月，湖南律师王志高撰写的《中国电信企业涉嫌计费欺诈若干问题的调查报告》递到了全国人大代表手中，其中披露了电信部门涉嫌多种话费欺诈的细节。2001年5月20日，王志高还专程赴京，要和北京电信打官司。像王志高这样的律师还有很多，关于电信的官司总是欲说还休。

一时间，中国电信甚为尴尬。

几乎在同时，国外运营商也纷纷登陆中国电信市场。

美国AT&T已经瞄准了企业级通讯服务的高端市场，并提前做好了全套方案。

全球最大的移动通信运营商沃达丰看好中国市场，在不断地寻求多角度进入。

在调整各自全球战略的同时，诺基亚、爱立信、摩托罗拉、西门子等公司积极拓展中国市场，纷纷追加在中国的投资。

中国电信产业无疑是“内忧外患”。

与此同时，国内电信产业一片混沌。

据了解，铁通给自己定的目标是到2003年网络容量达到1700线，从中国电信手中抢得1/4的固话市场份额。

先后拿到互联网牌照的联通、网通、中国卫星、吉通均表现出在互联网服务业务中分一杯羹的觊觎之心，并将其列入重点发展计划。

2001年4月1日，吉通正式拿到IP电话业务执照。结合其拥有独立国际出口权的优势，吉通预计其国际长途IP电话市场份额在2001年前8个月高居40%以上。

.....

人世让未来的局势更加扑朔迷离，中国电信你能挺住吗？

中国电信 自己找对手

怎么看，中国电信总公司都有那么一点点的可怜。

如果说，中国电信市场上只有中国电信总公司一家唱独角戏，那真是天大的冤枉。早在1994年中国电信的主管领导们就煞费苦心给中国电信这一恐龙刻意寻找了一个对手——中国联通。

联通的全名叫“中国联合通信有限公司”，成立于1994年7月19日。成立联通的初衷在于引进竞争机制，打破中国电信一家垄断增值电信业务市场的局面。

1995年4月到1997年12月，联通用“中中外”方式与11个国家和地区的32家电信公司共签订了46个项目的合作合同，其内容以GSM为主，并涉及市话、长途、CDMA等领域。据事后统计，总投资规模618亿元人民币，实际融资约为10亿美元。

但事情总有些不甚如意，联通成立后，苦于“中中外”事件的产权纠纷，没有腾出足够的精力来和电信竞争，所以，直到1998年联通才真正对电信起到一点分利制衡的作用。在此之前，联通的角色还是更像一个为刻意证明中国电信不是垄断寡头而存在的陪衬。

历史在1998年不经意地拐了一个弯。

那时手机热席卷中国，热过之后就是手机价格的大幅下降。中国联通的手机几乎无法接入原中国电信的固定电话网或移动网，只是成为一个自我封闭的网络系统。没有互联协议，一些地方的外资便拒不执行合同投资，而由于按比例投资的事先约定，联通有钱也不能投，只能眼睁睁地看着强大的对手“中国电信”纵横捭阖。

似乎看到联通的咄咄逼人，看到了竞争对整个市场的促进，中国电信的决策者做出了一项顺乎民意的决定：1999年上半年，中国电信当局把6000多亿资产、50万职工的中国电信一分为四，

即分为中国电信集团公司、中国移动通讯集团公司、中国卫星通讯集团公司，将剥离中国电信不久的无线寻呼业务整体并入中国联通。

经过多年的建设与发展，中国移动的通信网络从无到有、从小到大，已逐步建立成为一个覆盖范围广、通信质量高、业务品种丰富、服务水平一流的综合通信网络。中国移动已发展成为世界上网络规模 and 用户规模最大的移动通信运营公司，拥有“全球通”、“神州行”两大知名品牌，网号“139、138、137、136、135”已家喻户晓。

在分组数据业务上，中国联通与中国移动短兵相接。中国联通上市的招牌上写着：中国目前牌照最全、业务最齐全的惟一综合电信运营商；中国移动的招牌上写着：中国目前覆盖面最广、用户数最多的移动运营商。联通、移动逐鹿电信市场，两强相争，鹿死谁手，尚难预料。

中国移动的惊人之举是收购 2700 亿元的大手笔。

收购完成后，上市公司将拥有中国移动最为优质的 3/4 资产。到 2001 年年底七省市估计会有 1700 万到 1800 万的用户数，按用户数量计算，中国移动（香港）成为全球第二大移动通信运营商。

2001 年 6 月，中国移动（香港）通过广东移动发行 50 亿元规模的 10 年期浮动利率付息债券。这是海外上市国企的首次“回归”性的资本运动，又是中国公司债市场将迎来有史以来最大的券种。

对于中国移动这样的蓝筹股来说，国内债券的发行，无疑意味着融资第二战场的开辟，所谓多财善贾，其财技将获再度升华。中国移动自 1997 年上市以来一直立足海外，先后三次增发股票和债券，从国际资本市场先后融得上百亿美元的巨额资金。

互联网第二次洗牌

互联网在国内的兴起不由使人们开始关注另一领域——空前巨大的网络服务市场。这时网通的应运而生也就不足为奇了。

1999 年 2 月 11 日，在国务院总理办公会上，由中国科学院、广播电影电视总局、铁道部、上海市府提出的“中国高速互联网络示范工程”项目得到了肯定。同年 4 月 9 日，据国务院及主管部门的有关文件，四方召开会议，决定联合成

立中国网络通信有限公司以承担高速互联网络示范工程建设和运营工作。这次会议成为网通公司的第一次董事会。1999 年 8 月 6 日，中国网通获得国家工商局颁发的营业执照，从而宣告了中国网络通信有限公司的诞生。中国网通致力于新一代电信基础设施建设，提供全方位宽带电信服务。

网络的兴起很自然地带动了 IP 业务的发展。IP 电话本身是数据业务的增值业务，数据打包的传送方式使其成本成倍低于普通电话。而且其成本较为低廉，利润就很大。据说，IP 话费仅相当于普通长途话费的 1/8~1/6，IP 市场也就很快蓬勃发展起来。

作为一家新兴的电信运营商，吉通主要是靠 1999 年开展 IP 电话业务才给公众留下一个比较深的印象。但作为一个国家公用信息通信网络的运营者，吉通的存在已有 6 年多的历史。

1994 年 1 月 12 日，吉通由电子工业部发起成立。同年 4 月，电子部与其它部委又发起成立了联通，原吉通的大量人员也随之转了过去，而吉通作为“金桥工程”项目的业主保留了下来。二者最初定位是这样的：吉通主要发展数据通信，为政府机关和国有企业服务；联通主要做语音通信，面向公众。

铁通电通半路杀出

1999 年 8 月中旬，当铁道部将单独组建“铁道通信集团公司”（铁通）的消息传出时，联通在香港的股价略微调整了一下，旋即恢复正常。至此，风传了两年多的“铁道网并入联通”的主张无疾而终。与次第涌现的联通、吉通、网通一样，铁通很快将成为踏入电信舞池的又一新宠。

目前活跃于融资市场和体制改造的是铁通的先遣部队——铁通网络。铁通和中国电信同样具有庞大的固定网资源，但是，两者的机会可能完全不同。铁通将会以“铁通网络”这一小块优良资产的商用化为起点，从一开始就按照国际投资者所要求的标准来规范运作，打造自身的核心竞争力，为将来走向国际资本市场未雨绸缪。

铁通对于未来有很具野心的规划，因此设法延缓了被并入联通的进程。这表明，铁道部门意在把铁路通信资源为其带来的利益最大化，而不满足于一出世就被贱卖到别人那里去增添人家的

筹码。

但其实铁路通信资源在1999年被注意到的时候,电信监管部门就是把它看作一种资源补充的角色,用来充实当时正被大力扶持的联通。尽管后来由于联通自身网络的发展使得互补一说意义不大,但在电信监管部门的棋盘里,拿铁通做填补的指导思想没怎么变。

所以铁通这匹半道杀出的黑马获牌的过程颇为艰辛。

铁通牌照获得的艰辛历程让电通老总不得不三思而行,就是说拿什么理由让高层信服电力系统是否有必要单独拿牌照从事基础电信服务。电通的理由与铁通一样,就是电通是为了打破电信垄断应运而生的。2001年5月18日,信息产业部正式发文同意电通开展ISP业务,允许电通在全国20个城市做用户网络接入和虚拟主机托管等增值电信业务。但电通的第八电信的地位何时能得到确认尚是一个未知数。

至此,中国电信运营商大体上形成了“八分天下”(中国电信、联通、移动、网通、吉通、中国卫星、铁通、电通)的割据态势和2900多家小公司并存的局面。此外,石油、电力、海运等非电信企业,在觊觎电信领域许久之后,也开始建立各类专用通信网,成为不可小觑的电信运营边缘势力。

存在这么多市场竞争主体,中国电信市场的竞争格局似乎已经形成,但实情真的如此吗?外国电信业无论从资金、技术、管理和市场经验方面,实力都大大强于中国的电信企业。它们进入中国电信市场必将给中国的电信企业带来很大的竞争压力。以中国电信为代表的国内电信运营商,将要面对国际上有实力的电信公司的竞争,能不能提高自身的竞争力?能不能在未来国际大市场上分一杯羹?未来中国各电信运营公司的市场命运究竟会如何?中国电信业能否形成有效竞争的局面?……

一连串需要思考和解决的问题,容不得我们有太多的时间去犹豫和徘徊。“狼”来了,我们该怎么办?

上市悖论

上市是中国电信产业的一针强心剂。

早在2000年6月21日、22日,中国联通分

别在美国纽约证交所和香港联交所挂牌上市。据介绍,联通此次在香港公开发售24.6亿股,每股15.58港元,香港散户公开认购超额2至3倍,全球配售及公开认购超额4倍,筹资总额超过60亿美元,成为中国有史以来筹资规模最大的一次,也是亚洲地区有史以来除日本以外的最大型的上市项目。

2001年7月份,中国电信同时在香港和纽约两地招商上市,据悉其计划筹资额度为80至100亿美元,在亚洲仅次于日本的NTT。

吉通因为自己老股东心有余而钱不足,所以打算海外融资。不幸的是海外融资遇挫,吉通也只能后退,来寻求国内资金窗口,来缓解发展的瓶颈,然后再行海外上市尝试。据说,吉通正寻求在香港创业板上市,发行25%新股,集资额约30亿港元,从而成为首家在香港创业板上市的内地电信运营商,并将在美国纳斯达克市场上市。

网通在2000年完成了一次高达3.25亿多美元的私募,据估计,这部分私人配售的股份占12%左右。业内人士说,网通可能很快也会在海外上市,这样的私募配售,只是上市的前奏而已。而且,网通的融资渠道还在进一步拓展。2001年3月15日,网通又成立了香港分公司,这将成为网通海外融资的又一窗口。私募成功,说明网通肯定满足了国际资本市场对于一个企业上市的前期要求,对未来上市只有好处。

由于没有现实的盈利能力和较大的市场份额,铁通上市可能是在两三年以后。但一直不甘寂寞的铁通始终都没有放弃到股市招兵买马的努力。

上市一下成了香饽饽,大家挤破了脑袋也要争一杯羹。可是,上市真的那么好吗?

因为垄断,所以股市超值,但必须市场化,一市场化就掉价,又回去了。这种现象从某种意义上说是经济泡沫。自1999年初到2000年,中国电信业一直都盛传移动通信要“单向收费”,国家有关部门时而作默许姿态,时而又反复解释、澄清“2002年之前不会提交移动电话双向转单向收费方案”。据香港媒体报道,这为的就是中国两家垄断电信公司在香港及美国资本市场不要“大幅暴跌”。

一端要保中国两大电信公司海外上市的股票资本“好势头”,而另一端就只得“不降低资费”。

无形之中,就使得中国移动通信的资费无法从计划经济延续中得到“梯级软降落”。在世纪到来的“春天”与“冬天”之间,WTO正向中国敞开着大门,前后三年时间聚集的中国移动通讯“资费不降”,如筑坝聚洪总要爆发……

“中国移动”制造了香港资本市场80元“新股王”后,整整跌掉超过55%。有学者进而深层分析道:中国电信业,在资本市场的表现还将江河日下,两次暴跌仅仅是个开始,中国电信改革还根本没有上路,在未来3~5年时间内,中国通讯、移动业的资本市场,正面临着一浪高过一浪更严峻的“资费”与“资本”变革的局势。

到2001年4月,发展最快的中国移动通信突破1亿用户。但中国移动电话使用资费却依然居高不下,有一点:中国加入WTO是历史不可阻挡之必然,中国向世界放开电信市场也是大势所趋不容置疑的,中国加入国际社会、降低电话资费、改变双向收费、取消计划经济的“月租费”“装机费”等亦是时不我待的历史必然。

在WTO时代,中国电信业的未来怎样?以前的积患该如何解决?入世带来了商机,也带来了挑战。要与国际市场接轨,要求我们不能以寻常的速度来完善自我,来寻求发展。我们要有高落差的行动,才能跟上时代的需要,才能把握住入世带给电信服务业的契机。

中国电信近几年进行了大规模、大落差的资费下调,但还是与市场经济发达国家和地区有不小的差距,不管是固定电话、移动电话、还是互联网数据的接入资费,都还有待打破垄断、降低

资费,逐步融于中国加入WTO的世界。电话资费下调,是国际大环境下的必然趋势,也是中国“计划经济”时期的电话资费走向市场经济改革之必然。作为世界第一增长性产业,电信资费的变革决不能一蹴而就,而要一步一个台阶、坚持不懈地实施软着陆。

就在中美西雅图谈判开始前的一周,电信业的西楚霸王“中国电信”再次展现温柔:在全国范围内免费派送1000万张上网光盘,方便平民百姓登陆因特网。

中国电信这种一改霸道作风,显现温柔婉约的态度,随着我国入世进程的加快和电信业对外开放的临近而日益明显。未来入世后国际电信巨头的迅猛登陆和行业垄断的彻底打破,促使国内电信业改善服务态度,完善经营理念,这是经济规律使然——打破垄断,自由竞争,善莫大焉。

外国电信蜂拥而入 中国市场格局成否

根据中美入世双边协议(中欧的协议不会低于此数),中国允许外资在电信合资企业中占有49%的股份,这一比例两年后还可以升至50%。这意味着中国一旦加入世贸,外国电信企业将以合资的方式大举进入我国电信运营业,竞争的烽火将全面点燃。

各种海外势力的加入,使得国内电信格局空前复杂起来。面对海外电信巨头抛来的狼牙棒、橄榄枝、甚至是迷人的秋波,国内电信业该如何应对?有效竞争的局面真的形成了吗?

早在1999年3月,作为抢占先机的试探性动作,AT&T(美国电话电报公司)在浦东开展了IP宽带业务。除AT&T外,英国电信、日本NTTDoCoMo、法国电信等十多家跨国电信公司都拿到了中国电信市场的准入证。

2000年末,有中资电信加入的几大联盟已悄然形成。AT&T和英国电信组建了负责两大电讯公司国际业务的Concert公司。巧合的是,双方的中国合作伙伴都是中国电信。

2000年12月,作为我国第一家中外合资的电信营运公司——上海信天通信有

境外运营商	背景	合作伙伴	合作内容	开始合作日期	注资情况
AT&T	在全球电信服务业市值排名第五	上海电信局 上海信息投资公司	成立上海信天通信有限公司,为国内首家直接提供通信服务的外国厂商,在上海提供经营IP增值业务。	2000.8	注资几百万美元,拥有合资公司25%股权
沃达丰	全球最大的移动通信运营商,在欧、美、亚均拥有蜂窝移动电话业务,总部在美国	中国移动 中国联通	协助中国移动回购内地移动公司,提供网络运营经验,和联通签署合约,探讨合作发展漫游服务和移动技术,但未注资联通。	2000.9	以25亿美元注资移动股权,希望股权逐年上升20%
和记电讯	成立于1985年,提供各种网络(因网、数据网、移动网、卫星)服务	中国联通	成立通和电信合资公司(和记49%,联通51%),主要提供网络咨询服务。	2000.6	注资4亿美元,拥有联通首次公开招股新股中的10%
德国电信	在全球电信服务业市值排名第三	中国电信	签订战略合作备忘录,主要在通信技术和通信服务方面合作	2000.11	——

限公司在沪成立，被誉为外资介入中国电信的“诺曼底登陆”。信天公司由上海电信公司、AT&T、上海市信息投资有限公司共三方投资 2500 万美元组建。

2001 年 2 月 10 日，香港电讯盈科在北京召开其在内地第一次客户研讨会，希望能最先加入内地电信市场。其实在此之前，电讯盈科的前身香港电信，很早就开始了与中国电信的合作。

另外像惠普、康柏、爱立信等海外产业巨头也将扩张视野瞄准了中国的电信市场。

新旧势力正在不停分化组合、合纵连横，一幅新的电信中国的版图正在浮现。新的不稳定因素打破了各方力量的均衡，而各种力量之间的角力与斗智、合纵与连横，为新一轮市场争夺战埋下了伏笔。

在中国加入 WTO 后的几年过渡期内，中国的电信服务公司磨练竞争内功，积累竞争经验，关系到过渡期结束后中国公司的生存和发展。

在新一轮博弈过程中，合作是主导，竞争是表现。在市场正处于分化组合的初始阶段，各种力量的合作被看成是各自求得发展的好机会，即便竞争也因市场的急剧扩张而仿佛蒙上了一层温情脉脉的面纱。

但是，我们可以肯定地说，中国电信业的竞争格局尚未形成。为什么呢？

局势变化莫测 敢问路在何方

北京邮电大学经济管理学院院长阚凯力教授在接受记者采访时说：“目前我国电信领域的竞争格局远未完善，离形成有效竞争还有很大距离。”

如何维护消费者的权益，国家的长远利益怎样保护，如何面对加入 WTO 后如狼似虎的国外电信巨头，中国电信业的出路何在？

电信的国际化趋势越来越明显，跨国、跨地区、跨行业、的电信兼并与收购有增无减、此起彼伏。电信的国际化正在缩减不同语言、不同肤色、不同区域人们间的距离，国家间的界线正在逐渐淡化。频繁的、大规模的企业重组、兼并和收购已成为电信业发展中一道亮丽的风景线，这改变了电信市场原有的格局和秩序。

在发达国家，电信市场的发展空间已所剩无几，海外拓展与国内发展相比，不仅经营风险小，而且获利机会大。发展中国家大多正在经历从垄断到开放的体制改革阶段，吸纳资金和技术是促进发展的重要手段。

发达国家拥挤的电信市场需要注入清新的空气和添加新鲜的养分，才能重新恢复生机。引入新的竞争者，通过竞争实现结构调整、改善经营，自然可达到这一目的。对于发展中国家，长期的垄断经营已严重束缚了电信业的发展，只有竞争方可激活市场，为消费者提供全方位的服务，为经营者提供发展的空间。

随着电信的飞速发展，产权不清、责权不明、经营风险大、融资困难、经营不灵活、经营效率低下等问题也暴露无余。

垄断的打破、管制的解除、市场的开放、竞争的加剧，要求有规范的电信法规、公平的市场竞争原则和恰如其分的管制，以保证市场竞争在有序、公平、和谐的气氛下进行。

而这些在我国现阶段是不具备的。

在世界电信竞争日趋激烈的环境中，各国都把电信业看作是带动本国经济快速增长、顺畅通向知识经济时代的引擎，并把对本国传统电信管理体制改革的电信企业运营制度创新作为提高其竞争能力，刺激经济增长的首选战略。

1985 年 4 月 1 日，依据第 101 届日本国会通过的“改革三法案”，日本电信电话公社正式更名为日本电报电话株式会社（NTT），并进行了民营化改革。

根据 1985 年制定的通信业务法，马来西亚当局于 1987 年 1 月 1 日实施了电信改革，将马来西亚电信总局 JTM 经营的电信事业分出来，成立马来西亚电信公司。1990 年 11 月，政府对马来西亚电信公司实施增资，将其股票在吉隆坡股市上市发行。1992 年 4 月，政府决定向美国、欧洲和日本的企业和投资协会等出售马来西亚电信公司 6000 万股，以从海外筹集更多资金。

印度尼西亚于 1989 年修改了电信法，将国营性质的垄断公司变为股份公司性质的新公司，称为印尼电信公司（PT Telecom）。1993 年，印尼电信公司的股份上市发行，向民间出售。1994 年，印尼电信公司 35% 的股份在印尼和纽约的交易所挂牌交易。1995 年，印尼电信公司 19% 的股份在

国内外交易所（印尼、伦敦、纽约）上市。

1996年，法国连续推出一系列关于电信改革的法律法规、法令和政令。法国电信公司也依据相关法律，从一个国家企业转变为股份有限公司，并于1996年12月31日起正式以新体制开始运营。

上述这些国家的电信部门大致经历了从政企合一、垄断运营到管制部门和经营部门分离、成立电信公司以及向民间和国外发售股份这样一个发展历程，这也是世界上许多国家电信业所共同经历的。

这些国家大体上趋于电信市场自由化、管理职能分离化、国营企业公司化、运营公司专业化、企业产权股份化和国有公司民营化这样一种改革思路，旨在把公共网络运营者转变为由市场驱动、运作灵活、面向国际国内用户提供优质服务和管理高效的现代通信运营公司。

上述各国的改革与发展起步较早，大多经历了一个较为漫长的阶段，基本上是逐步的平稳的过渡。而中国电信业则存在着先天不足的缺憾，改制的起步较晚，在一个迅速变异发展的格局下又要进行大幅度调整和变革，八通在中国电信的垄断地位打破后如雨后春笋般出现。一切来得太快、太迅猛了，中国电信业在快步成长起飞的阶段，就不得不面临市场的大规模的变革和打破垄断后的冲击。在一场场大动荡之后，政府、市场竞争、逐利等一系列市场原动力喷薄而发，入世的危机和挑战又迫在眉睫，一切都在变局中寻求一种平衡。而这种平衡又缺乏必备的基础和依托，中国至今没有一部《电信法》。中国的电信改革在摸索中前进，又恰逢入世后国际各大电信公司带来的种种危机和挑战。群狼环伺，新的格局尚未形成，一场更新的变革和动荡又将开始。WTO要来了，这注定了是一个群雄逐鹿的时代，中国的电信业将在变局中求得生存和发展。

“狼”来了，敢问路在何方？

（孟玲）

附录：

联通“中中外”事件始末

1995年4月，不满一岁的中国联通正处于资

金饥渴期，尽管有电子部、铁道部和中信等15家大股东撑腰，资本金却只有13.4亿元人民币，这在庞大的投资需求面前只是杯水车薪。

于是，联通采取了一种精心设计的特殊融资方式。按照这种模式，就投资比例而言，合资公司的外方一般占有绝对优势，在吉林、烟台等地外资竟达到了100%，中方只拿干股。因此现金流分配则多为“三（联通）七（合资公司）开”，个别地方甚至达到了一比九。

虽然中国不允许境外资本直接投资于基础电信业，但“中中外”正是绕道抢滩的捷径。

然而，“中中外”到底算不上过得硬的融资模式。由于收入和潜在利润大都都被投资方在短时间内分掉，联通并不能通过自身运作完成积累，发展前景一片渺茫。而项目产权模糊，管理分散，更不利于联通快速、持续、稳定的发展，也不利于保障合作方的正当权益。更重要的是，在1998年之前相当一段时间内，因为中国电信业监管部门与垄断霸主政企合一的体制，中国电信业甚至没有颁布明确的网络互通互联政策。中国联通的手机几乎无法接入原中国电信的固网或移动网，只是成为一个自我封闭的网络系统。没有互联协议，一些地方的外资便拒不执行合同投资，而由于按比例投资的事先约定，联通有钱也不能投，只能眼睁睁地看着强大的对手“中国电信”纵横捭阖。

1998年8月，朱总理在一次批示中，表达了对于“中中外”的负面意见，要求联通“停止执行‘中中外’项目，对合作方的本金予以退还，并适当补偿”。信息产业部部长吴基传在其后不久的一次讲话中也对“中中外”的违规做出表态。9月22日，英国《金融时报》率先披露了中国政府将终止“中中外”模式的消息。此后，“CCF”（China - China - foreign，即“中中外”）一词成了西方媒体频频讨论、众说纷纭的话题。

终止“中中外”的补偿方案也同步进行了富于弹性的调整。刚柔并济的策略之下，外方投资者阵营逐渐分化瓦解。各个公司开始呈现出不同的谈判作风和前景判断：继日本之后，韩国电信退出了安徽项目；然而与亚洲国家务实的谈判作风相反，欧美国家仍然在一板一眼地讨价还价。

紧要关头,联通又打出了策划已久的王牌——认股权证。对联通来说,由投资银行财务顾问设计的认股权证补偿方案自然是一箭数雕。首先这个砝码完全是拜市场所赐,联通根本不需付现金;其次,由于投资方的利益与股价密切相关,迫使海外投资者投鼠忌器,不致再对上市持负面态度。

1999年12月9日,分水岭终于出现:加拿大贝尔与联通就山东和烟台项目达成意向性协议(MOU)。

紧接着,另一块硬骨头——法国电信也在2000年1月14日签下了意向书。

与此同时,由德国西门子与中信联手投资的中信信德项目也接受了联通的出价。

多米诺骨牌一块块倒下,海外投资方的联合阵营出现了全面瓦解。

联通公司因终止项目向投资方退还本金约100多亿元人民币,支付补偿金约40亿元人民币,平均补偿率截止到实际付款日为约12%(最高20.22%,最低5.45%)。同时,联通上市公司还给予了参与“中中外”项目的海外投资方约6.1亿美元的认股权证。这是双方均能接受的条件,一场干戈终化玉帛(另预计,到今年三季度时,全部“中中外”项目清理完毕后,到终止退款支付日的平均补偿率约为10%左右)。

有关电信的WTO规定

增值电信服务是电信网络上提供除基础电信服务以外的任何服务,目前主要是以计算机网络为主的电信服务,包括电子和语音邮件、电子商务和其他在线计算机服务。

各国对电信业的管制主要在基础电信领域,其在电信业贸易额、产值中占绝大部分,而增值电信服务领域各国已实现了市场开放,较少采取保护政策。在《服务贸易总协定》(GATS)规定的四种服务贸易类型中,除自然人流动以外的其他三种类型都与电信服务提供有关,如常见的两国用户隔地用电信网络传输声像或数据信息(过境交付);一成员公民到另一成员境内使用当地的电信服务(境外消费);一成员若允许另一成员电信经营者在本国提供电信服务,必然涉及基础设施

投资和机构设置(商业存在)。

GATS电信服务贸易规则框架由四个部分组成:

一是《服务贸易总协定》框架协议,它规定了各成员在包括电信服务在内的所有服务贸易部门中应承担一般义务和具体承诺的义务;

二是乌拉圭回合谈判达成的GATS电信附件,它规定了各成员在电信服务贸易方面应承担的基础义务;

三是部分成员(55个)于1997年达成的基础电信协议,即《GATS第四议定书》,它规定了这些成员在基础电信服务市场开放中应承担的具体承诺义务以及政府应遵守的电信服务管理的原则;

四是58个主要成员达成的关于增值电信业务现状约束的具体承诺,已列入GATS国家具体承诺。

中国加入世贸组织后,上述规则应成为政府、行业协会在电信服务贸易管理方面的准则。

中国邮政且战且退

WTO来了,但对于中国邮政来说,噩梦才刚刚开始。

在过去的10年间,中国邮政的业务量,并没有因为中国经济的快速增长,而大幅上升,反而在逐年萎缩。

到去年年底,有统计数字表明,中国的人均每年邮电消费仅0.37元,还不够买一根廉价的冰棍!

与此同时,国际快递业巨头抢滩中国快递市场的步伐也越来越快。

2000年10月,联邦快递首家在中国推出“亚洲一日达”和“北美一日达”服务。

2001年,美国联合包裹运送服务公司(UPS)的货机直航中国。

从1995年起,中国邮政特快专递(EMS)营业额的年增长率只有2%,而其市场份额也在以每年4%的速度衰退。EMS在中国国际业务领域的市场份额却已由最高峰时的近97%,跌到目前的40%左右。

国际快递业进入中国市场给一直在国内处于垄断地位的中国邮政带来极大的压力。

但中国邮政却一直入不敷出,至今也没能走出亏损的阴影。一顶亏损行业的帽子,牢牢地戴在了头上。

我们在为中国邮政出路担心的时候,作为邮政的肥缺——快递却也多少闪亮着我们的眼睛。在《邮政法》大纛下,仍不免鲸吞蚕食之虞,“绿快递”骤然发力:伏击“土快递”,狙击“洋快递”。有人戏言:这是人世前最后的“张扬”……但这场战争,无论如何,也多少能惊醒中国邮政的垄断梦,使之自省。

在“专营”温柔富贵乡里泡酥了身子的“绿营”们真能打造出一根不惧竞争的脊梁?

快递大战 邮政频频出手

2000年9月19日下午2点30分,北京上演

了快递业颇为经典的一幕:在国贸大厦写字楼门口,北京市邮政、工商、公安三路执法人员,在半个小时的蹲守时间里,将29名“肩挎手提,风尘仆仆,来自不同快递公司的‘投递员’逮个正着,仅有一名漏网。几乎是一分钟一个,执法车实在塞不下,只好早早收工。”

事后得知,这是北京市东城、宣武、海淀、朝阳等八个城区的邮政部门会同工商、公安等部门对北京侵犯邮政专营权的同城民营快递进行一次突击检查,而那次侥幸逃脱的是一家名叫“珠峰”快递公司的业务员。他是在扔下装有“时代网星”与“电信通”涉及几十万元项目订单、协议和发票等重要资料的信袋后,偷偷溜掉的。网星有关负责人接到邮管部门通知后大吃一惊。同时市邮管局对外宣布2000年第一家被取消EMS代办资格的快递公司——北京森峰。它借邮政代办的名义,把上门揽收的特快专递邮件私自投递,甚至采取偷梁换柱的手法,将揽收来已用EMS封套装好的特快专递邮件擅自拆开,换上该公司的封套再行投递牟利。在该公司作业现场查获封口被撕、贴着用户交寄时填写的EMS邮件详情的封套达64件之多……

北京“土快递”一时声名狼藉。

突袭了北京的“土快递”之后,邮管局又向天津杀去。2000年12月6日,天津邮管局宣布:经过两个月集中清理,查处非法快递取得重大成果。没收非法单据、封套7000余张,查封了21家违规经营的“土快递”,除对日益通、捷恒、飞天达、申通等16家民营快递公司除给予不同程度经济处罚外,还将进行立案调查……

天津“土快递”顿成惊弓之鸟。

与此同时,中国另一大商业都会上海此时倒显得风平浪静,但嗅觉敏锐的新闻媒体还从中嗅出了一家红白相间、简洁明快,没有耀眼标识的奇怪店铺。它的业务说明书上清晰地写有“全球特快专递”、“收取平信、挂号信、包裹单、报刊、