

# 全球移动虚拟网络运营商发展经验 对中国的启示

## Development Experience of Global MVNO for China

王雪梅/WANG Xuemei

(中国信息通信研究院泰尔数据研究中心, 北京 100191)  
(Data Research Center, China Academy of Information and Communications Technology, Beijing 100191, China)

**自**2013年起至今,移动通信转售业务申请审批工作已全部结束,工信部共发放了5批试点批文,42家企业获得了虚拟运营商牌照。按照工信部的规定,目前这些企业拿到的只是两年试点批文,只有完成考核之后才能拿到正式牌照。业内预估,到2015年底试点期结束,至少有60%以上的虚拟运营商将面临淘汰。业内预计2015年底中国MVNO总用户数有望达到1800万。

### 1 全球MVNO用户占比稳定, 欧美地区MVNO发展成熟

虚拟运营的萌芽始于欧洲。1998年,挪威的Sense公司成为全球第一家虚拟运营商,但受当时管制政策限制,致使Sense的经营一直未能取得进展,最终只能宣布破产。随后瑞典和法国相继出台了真正的开放政策,自此虚拟运营商开始蓬勃发展,走向了北美、亚太、非洲等地区。从虚拟运营发展到现在的17年间,其经营主体呈现多样化趋势,涉及零

收稿日期: 2015-06-25  
网络出版时间: 2015-08-24

中图分类号: TN91 文献标志码: A 文章编号: 1009-6868 (2015) 05-0010-003

**摘要:** 指出统计结果显示全球移动虚拟网络运营商(MVNO)用户数始终围绕在总移动用户数1.7%的比例左右,最成熟的市场可达到10%以上的占比,而且从国际虚拟运营商发展经验来看,在这个存活率仅为三成的市场中,与基础运营商良好合作、专注市场细分才是发展关键;认为虽然中国虚拟运营商放号一年多的时间已经发展780万用户,但对基础运营商的用户市场尚构不成威胁;建议中国虚拟运营利用4G移动宽带发展带来的新商机,避开以低价争夺低端市场的竞争手段,定位于智能终端和移动宽带市场,通过新的业务模式拓展市场空间。

**关键词:** 移动虚拟网络运营商;移动基础网络运营商;市场细分

**Abstract:** In terms of the global market, mobile virtual network operator (MVNO) has a roughly 1.7% market occupancy of total mobile subscribers. This could reach up to 10% in a mature market. Given the development of MVNO in the foreign market, a collaborative relationship with MNO and focus on market segmentation are the key factors to the development of MVNO in a "30% survival rate" market. Since MVNO launched the business in May 2014, its subscriber has reached more than 7.8 million, yet the existing MNO is still dominating the Chinese market. It is suggested that MVNO in China should seize the opportunities of 4G mobile broadband development, avoid low-prices competition, positioning in the smart terminal and mobile broadband market, and expand the market space of the new business model.

**Key words:** mobile virtual network operator; mobile network operator; market segmentation

售、广告传媒、娱乐休闲等行业<sup>[1]</sup>。

据不完全统计,目前全球共有1300家左右虚拟运营商,其中八成左右集中分布在欧洲和北美地区,亚太地区占比不足10%<sup>[2]</sup>。

自2011年下半年全球MVNO用户首次突破1亿大关以来,一直处于稳定而缓慢上升状态,但始终占总移动用户1.7%左右的比例。截至2015年1季度末,全球共有移动用户71.67亿,其中MVNO用户1.21亿,占比为1.69%。

从区域来看,对于管制政策宽

松、市场竞争激烈而发展成熟的西欧和北美地区,集中了八成以上的移动虚拟运营商(MVNO)用户,这两个地区的MVNO用户渗透率也达到10%以上,而其他地区MVNO用户占比均不足1%。

我们同时应该看到,对于市场成熟的欧美地区,其发展也花费了十余年的时间,2001—2004年,管制机构提供支持使得虚拟运营商们的生存环境得到改善,而且2000年西欧地区的移动通信渗透率为62%,北美在2003年时移动渗透率刚刚突破50%,

都为虚拟运营商这一新进入者提供了较大的发展空间。而中国2013年底工信部发放移动转售牌照时,中国的移动通信渗透率已达到九成以上,趋于饱和状态,更为虚拟运营商的发展增加了不小的难度。因此,对于刚起步的中国虚拟运营市场来讲,短期之内,民营资本不会对基础运营商造成实质性冲击,而随着移动通信市场的不断饱和,相信长期来看, MVNO也不会对基础运营商们构成威胁。2013Q1—2015Q1 全球 MVNO 用户发展情况如图1所示。

从国家来看,全球 MVNO 用户排名前十的国家中,大多数也集中在欧美地区,其中德国的 MVNO 用户占比高达近三成,该国电信市场共有122家虚拟运营商,居全球首位;美国电信市场共有96家虚拟运营商和英国电信市场共有72家虚拟运营商<sup>[3]</sup>。全球 MVNO 用户分区域占比如图2所示。全球 MVNO 分区域用户数及在移动用户中的占比如表1所示。全球 MVNO 用户数 TOP10 国家及在移动用户中的占比如表2所示。

## 2 MVNO 市场淘汰率高

相关数据表明,全球的虚拟运营商存活率仅为三成,其中实现盈利的 MVNO 更是少之又少,而导致其经营不善乃至被市场淘汰,除受监管限制外,未与基础运营商达成良好合作关系、市场细分错误及业务创新不足也是重要原因。而研究那些运营成功的 MVNO,无外乎都是懂得与基础运营商开展合作关系从而避开与其直接竞争,以及专注于细分市场的虚拟运营商。

英国维珍移动作为全球公认最成功的 MVNO,据不完全统计,目前在全球已拥有超过2500万 MVNO 用户。维珍移动在拓展全球市场时,几乎每到一国都会拉上当地一基础运营商成立合资公司,以确保本地化和细分市场互补。在英国、澳大利亚、美国、印度等国家,维珍移动与本地



▲ 图1 2013Q1—2015Q1 全球 MVNO 用户发展情况

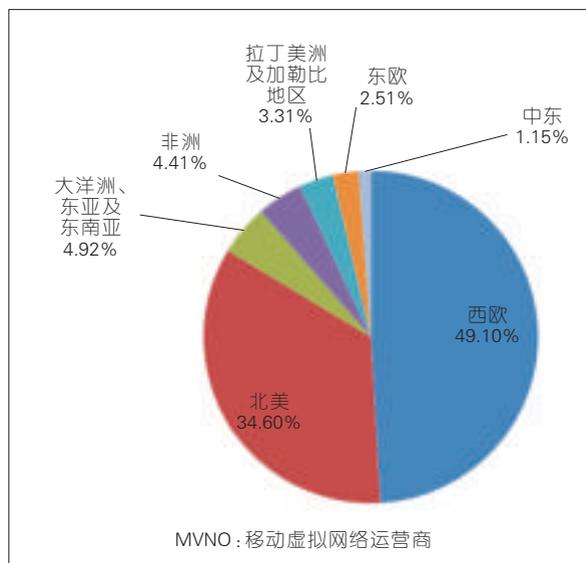


图2 全球 MVNO 用户分区域占比 (2015Q1)

▼ 表1 全球 MVNO 分区域用户数及在移动用户中的占比

地区	MVNO 用户数	MVNO 用户占比/%
西欧	5 957.14 万	11.10
北美	4 197.84 万	10.23
拉丁美洲及加勒比地区	304.90 万	0.60
东欧	535.53 万	0.59
非洲	401.73 万	0.55
中东	139.47 万	0.39
大洋洲、东亚及东南亚	597.19 万	0.25

运营商成立 50:50 的合资企业,将网络运营商的利益捆绑进 MVNO 公司,开展 MVNO 业务,从而获得网络运营

商的支持。在2001年,维珍移动进入美国发展时,发现了每用户平均收益(ARPU)较低的低端年轻用户市场

▼表2 全球MVNO用户数TOP10国家及在移动用户中的占比

国家	MVNO用户数	MVNO用户占比/%
美国	4 109.08万	10.76
德国	3 175.31万	29.07
英国	963.23万	11.84
西班牙	665.49万	12.92
意大利	402.00万	4.69
法国	347.56万	4.92
哥伦比亚	308.00万	6.02
南非	257.77万	3.09
马来西亚	206.96万	4.48
塞内加尔	178.23万	12.50

空缺,与美国音乐电视(MTV)网签订了多年的内容提供和市场推广独家协议,为用户提供音乐、游戏和其他MTV娱乐内容,打造的手机品牌Virgin Xtras添加了诸如“解救电话”等一系列年轻人喜闻乐见的功能,这都能够使得Virgin Mobile第一年就在美国市场实现了突破100万用户的好成绩。

Amazon在某种意义上也在经营着移动转售业务,在2012年推出的具有LTE功能的Kindle Fire HD时,与AT&T合作推出了支持LTE网络的数据流量套餐:一年费用49.99美元,包含每月250 MB流量、Amazon云存储服务中20 GB的存储容量,并提供给支付账户10美元,可在软件商店消费。与AT&T每月250 MB的数据流量相比,用户一年可节省大约130美元。通过这种模式,降低了用户浏览网页、选购商品的成本,增强了用户黏性。Amazon开展的此项业务不计较移动服务的成本,但是从整体系统性利益最大化考虑这条策略,值得中国经营移动转售业务的电商们参考。

### 3 中国MVNO发展时间紧任务重,4G是发展突破口

2013年年底,工信部颁发首批“移动通信转售业务”运营试点资格,2014年被认为是中国MVNO发展元年。自2014年5月份开始陆续放号以来,中国一些虚拟运营的先行者已

在中国市场获得了较大的客户群。截至2015年6月底,28家虚拟运营商开展了业务,在一年的时间内发展超过780万的170号段用户,而这些用户也集中在蜗牛移动、苏宁互联、国美极信等少数前两批拿到试点批文牌照的MVNO中,后几批拿到牌照的虚商们预计2015年下半年将陆续展开业务。尽管近期中国虚商用户数以每月100万的速度增长,但这一乐观的数字背后也面临着用户离网率高、每用户平均收益(ARPU)低等关键性问题<sup>[4]</sup>。

在2015年年底试点期结束后,国家将吊销发展不佳的企业转售业务牌照。对于较晚拿到牌照的MVNO来说,距离试点结束的时间所剩不多,搞清移动转售的发展方向才是关键。对于前期已经大规模放号的企业,势必要继续投入下去,如果中途退出则前期的投入成本也将石沉大海,血本无归。前期MVNO每发展一个用户都要企业贴钱,业内人士估算当用户规模达到千万量级时才可能实现盈利。而近期,MVNO发展遭遇了寒流,继乐语妙more关闭了北京旗舰店后,连连科技也被传解散线下运营团队,尽管很快消息被辟谣,但是种种情况都加重了后面几批拿到试点牌照企业的顾虑。

尽管2013年时,中国的移动通信渗透率已高达90%,对于MVNO们来说已错过发展黄金时期,比全球虚拟

运营发展高峰期错后了十余年,但是此时的MVNO也迎来了4G时代。移动宽带的发展,会给虚拟运营商带来新的商机,竞争焦点不再集中于以低价争夺低端市场,而是定位于新兴的智能终端和移动宽带市场,通过新的业务模式寻找新的市场空间。与此同时,基础运营商也以开放合作的姿态迎接MVNO,中国移动已率先做出表率,公布全面向虚拟运营商优化4G业务资费,全力支持虚拟运营商的市场发展。近期凤凰资产在中国电信支持下,成为中国第一家开展电信4G移动转售业务的虚拟运营商,主打金融与互联网融合产品。中国联通也宣布启动4G转售,将在7月向虚拟运营商开放4G网络服务。3家运营商全面开启4G转售将为虚拟运营商的4G业务运营打下良好的基础,为其提供更多选择与创新机会<sup>[5]</sup>。

#### 参考文献

- [1] 张磊.MVNO发展之路艰难而漫长[R]. Teleinfo智库观察,2015
- [2] 全球虚拟运营商发展情况概述[R]. ARCH,2015
- [3] 西欧市场虚拟运营商的生存之道[R]. 德国电信国际咨询公司,2014
- [4] 王雄伟.前景广阔道路艰难——虚拟运营商(MVNO)中国发展前景浅析[J].中国新通信,2014,12(8):49-51
- [5] 于斌.中国虚拟运营商在4G时代的发展策略[J].中国商贸,2014,25(34):171-173

#### 作者简介



王雪梅,中国信息通信研究院泰尔数据研究中心助理工程师;主要研究方向为通信行业市场、宽带接入与业务、虚拟运营商等;已发表科技论文1篇。