

# IPTV的商业模式、运营模式及业务发展

## Service Development and Business and Operation Models of IPTV

俞义方/YU Yi-fang

(中兴通讯股份有限公司网络事业部, 江苏  
南京 210012)  
(Network Division of ZTE Corporation, Nanjing  
210012, China)

**摘要:** IPTV作为一个新生事物, 在市场运作方面受到了多方面因素的制约, 需要在商业模式、运营模式和业务提供方式方面进行探索。可结合电信、广电以及互联网原有商业模式的优势, 加以融合, 形成产业价值链, 实现各方合作共赢; 可以根据发展阶段的不同, 综合考虑技术实施及网络部署方案; 可以通过合理的利润分配模式, 推动IPTV业务的开展; 可以通过业务捆绑提高市场竞争力。IPTV将为电信运营商战略转型提供切入点, 满足电信运营商对业务创新的需求, 将成为电信运营商在信息通信领域中探寻增长空间的一个亮点。

**关键词:** IPTV业务; 三网融合; 商业模式; 运营模式

**Abstract:** IPTV, as a newborn thing, is restricted on market operation by multiple factors. Therefore, exploration is needed in respect of its business, operations and service provision models. First, an IPTV industry value chain can be formed by integrating the advantages of the existing business models of telecommunication, broadcasting and TV, and Internet industries, which helps realize win-win cooperation of all the parties on the chain. Second, plans for technology implementation and network deployment should be made after comprehensive consideration according to various development stages of IPTV. Third, a reasonable profit allocation model may promote the growth of IPTV services. Last, market competitiveness will be improved by services binding. Generally, IPTV will become a breakthrough point for the strategic transformation of telecom operators, and meet their innovation demands. Therefore, IPTV is expected to be a promising technology helping telecom operators find more growth space in the information communication field.

**Key words:** IPTV services; convergence of three networks; business model; operation model

中图分类号:

TN393; TN94

文献标识码:

A

文章编号:

1009-6868 (2006) 03-0031-03

**截**至2005年底, 许多运营商的IPTV业务已由试验运行阶段进入商用运营阶段。全球已有30多家电信运营商推出了IPTV业务, 其中法国电信是开放实际用户最多的运营商, 目前用户已达几十万。根据美国加利福尼亚多媒体调研集团(MRG)预测, 到2007年底, 全球IPTV的用户数将从2004年的73.4万增长到1350万; 业务收入将达102亿美元, 年复合增长率

为125%。

中国电信和中国网通将IPTV作为其向综合信息服务提供商转型的重要手段之一, 正积极开展商用试验。尽管在试点阶段暴露出了很多问题, 比如由于分业经营和内容管制等政策壁垒造成的合作不畅问题、网络容量扩大带来的网络结构优化以及服务质量(QoS)保障问题、新的商业模式造成的入市风险问题等。但是人们

也可以看到, 上述问题正在得到逐步解决, 电信运营商及产业链相关环节正在以更加务实的态度稳步推进IPTV的商业化进程。

### 1 IPTV的商业模式

IPTV作为三网融合的产物, 其商业模式应该是借鉴了电信、广电以及互联网商业模式的融合模式。这是一种全新的运营模式, 其最终结果应该

体现产业链各方合作共赢。

原先电信、广电以及互联网行业采用的商业模式分别如下:

### (1) 广电行业

广电行业长期以来提供给用户的是广播式的视频内容,用户基本被动接受信息,内容提供方与终端用户之间基本没有交互,通常采用的是建立在单向树型结构上的低价包月的运营模式。

目前,越来越多的电视节目引进了互动环节,比如允许用户通过短消息、交互式语音回应(IVR)方式参与到节目中,参与投票、竞猜等,很多节目都取得了盈利。不过,总体上讲,广电混合光纤/同轴电缆(HFC)网络单向、各地方广电部门各自为政的情况从某种程度上限制了其灵活商业模式的开展。因此,行业兼并、网络改造在部分地市广电部门开始试点,如上海、青岛等个别地市通过对HFC网络的双向改造,在网络能力上初步具备了交互的能力,使得多样化的商业模式成为可能。

### (2) 互联网行业

互联网行业长期使用电信网络作为承载通道,其商业模式是对传统电信运营模式的颠覆,并带来了多种新的商业模式,而且这些商业模式还在不断地完善中。互联网带来的开放性打破了原有世界的游戏规则。互联网的延伸和演进不但使一个个“信息孤岛”相互连通,紧随其后的便是竞争规则的改变,一个个崭新的商业模式随之诞生。目前的互联网正向4个方向发展,首先是网络通信,网络通信包括IP电话、电子邮件、即时通信以及正在衍生的各种新通信方式;其次是电子商务,即利用互联网进行网络交易;第三是更加智能的信息获取,如搜索引擎被广泛应用;最后是娱乐,包括在网上看电视、玩游戏以及数字家庭应用等。但是,由于缺乏游戏规则,可盈利的商业模式还有待探索。

### (3) 电信行业



图1 IPTV产业链

电信行业具有明显的可运营、可管理的特色。完全有别于广电的粗放经营模式,具备适合精细化运作的营业、认证、计费系统。

IPTV的商业模式发扬了传统电信行业的可运营、可管理的特点,摒弃了互联网的无政府状态以及广电的粗放运营缺陷,形成了新的盈利模式。IPTV三网融合的特性决定了某一方独赢的商业模式是行不通的,任何一方都不可能完全控制整个产业链,唯有产业链多方合作才能盈利。产业链各方都可以在融合的IPTV产业链中找到自己正确的位置。IPTV产业链如图1所示。

新的产业链需要在发展中探索形成,最终应该实现多方共赢。比如:对于电信运营商来说,通过与拥有丰富视频节目资源的广电行业合作,可以立足于原有电视用户,谋求发展;对于广电来说,通过和电信运营商合作,变电视节目的单向、被动接受为互动交互、主动获取,增强电视节目的吸引力;对于互联网行业来说,通过业务向原有电视用户的渗透,使得利润达到最大化。

值得指出的是,在IPTV产业链的合作中,主导方应该是电信运营商。实践也证明了,在全球范围内,以电信运营商为主导的IPTV商业模式已渐成主流。电信运营商的主导作用是市场选择的结果,电信运营商除了拥

有IPTV所必需的基础网络优势外,最关键的是拥有雄厚的资金实力以及市场化的运作经验,这些都使其被推上产业链整合主导者的地位。以电信运营商为主导的IPTV商业模式通过将多种业务打包,可使用户利益最大化,更符合国家方针、政策的长远目标。

## 2 IPTV的运营模式

IPTV和其他有生命力的业务一样,需要经历考验期、成长期和成熟期。当前中国处于IPTV用户占宽带用户总数比例低于5%的初始渗透阶段,这也是IPTV业务经受考验的阶段。而当比例达到5%~10%的阶段时,运营商必须对网络进一步优化,以形成可盈利的业务模式。当IPTV用户数突破宽带用户总数的10%以上时,就是人们通常说的进入了快速发展期,在这一阶段,IPTV已经有了成熟的产业链。因此,根据不同阶段所面向的用户群以及技术成熟度的不同,IPTV也应采用不同的运营模式。

确定合理的IPTV运营模式是一个长期的过程,其中存在很多不确定因素。本文认为可以先从如下几个方面着手尝试。

### (1) 通过不同的合作模式壮大产业链

IPTV与互联网模式不同,电信运营商是IPTV业务的门户,是IPTV产业链的核心。但IPTV业务发展,需要有个性化的频道、丰富的业务内容去吸引用户。这就需要产业链中相关环节合理定位自己的业务,并且采取适当的模式与电信运营商合作。

作为电信运营商,可以对整个IPTV业务进行整体规划、包装和管理,对于自己不擅长的工作,应当交给其他专业业务提供商实现。同时,电信运营商需要与业务提供商达成共赢的利润分配模式,在合作政策上保持相对的稳定性,并建立科学的激励和惩罚机制,从而更有效地推动IPTV业务的发展。

(2)通过业务捆绑提高市场竞争力  
电信运营商运营IPTV业务时,比较其他业务提供商最大的优势在于能够提供多业务的捆绑能力。在此基础上,针对不同用户群,制订有相对性的套餐策略,可以在有效地吸引用户在使用一种业务的同时培养其使用其他业务的兴趣。

(3)降低用户使用IPTV的初期投入  
丰富多彩的IPTV业务体验是吸引用户使用的基础。但业务的完善是一个逐步的过程,用户入网也是一个循序渐进的过程。在IPTV推广初期,用户规模小,终端产量低,产出规模小,产业链不成熟,终端的价格相对比较高,因而用户的接受程度相对低一些。但是,运营商为了能较迅速地抢占市场,一方面采取措施降低机顶盒成本;另一方面,可以采取补贴、租赁机顶盒等营销模式降低或转移用户使用IPTV的初期投入,从而迅速扩大IPTV业务接入率,培养用户的使用习惯,从而最终提高用户IPTV业务的使用率。

(4) 综合考虑技术实施及网络部署方案

目前,国际上很多国家都已经开通了IPTV商用局,有些运营商已经获得了较大的用户规模和收益。但是,由于中国的情况与国外有比较大的区别,国外建设IPTV的成功案例不一定在中国能行得通。中国运营商在选择技术方案、进行网络规划和部署时还应该根据本地的实际情况出发,谨

慎考虑技术实施及网络部署方案。

### 3 IPTV的业务发展

IPTV以电信运营商为主导,面向广大家庭用户的特点决定了其业务提供的模式。IPTV业务的特性有如下几条:

(1) 具有与休闲娱乐和信息服务密切相关的特点。这就要求IPTV提供实用的、与用户生活密切相关的信息,以满足广大用户对有用信息获取的欲望。

(2)具备非私密性,可家庭共享的特点。从这点上讲,目前在互联网上开展得很好的文字聊天业务在IPTV上是否能同样红火值怀疑。

(3) 可以与电信现有业务实现很好地融合。一方面是在用户家庭网络上的融合,另一方面是在运营商系统网络侧的融合。融合的结果可以在降低用户离网率,提高每用户平均收益(ARPU)的同时,进一步强化运营商对产业的控制能力。

(4)操作简单,并且能发挥家庭影院的视听效果。视频业务在延续用户原有使用习惯的同时,将会突出电信网络交互能力。比如提供时移等功能,又比如用户在收看足球直播的时候,能够通过直接操作遥控器查询其他比赛的信息、查询球队的情况、参与投票、竞猜等活动。

### 4 结束语

在中国,尽管IPTV作为崭新的业

务形态,在政策、技术、商业模式以及运营模式等层面存在着诸多不确定性,从而影响其未来的发展。但IPTV在中国电信、中国网通商用试点工作仍然在如火如荼地开展,其产业链也在不断壮大,大批知名的互联网企业、IT厂商甚至家电厂商也参与到解决方案以及业务的提供中来。更令人欣喜的是,在已公布的“十一·五”规划中,首次将三网融合这一重大技术动向写入其中。这无疑意味着一个重大的政策信号:国家决心打破体制壁垒,IPTV将踏上发展的快车道<sup>[1-4]</sup>。

### 5 参考文献

- [1] 蒋林涛. 下一代互联网的标准研究[J]. 中兴通讯技术, 2005,11(3):25-29.
- [2] 韦乐平, 徐建峰. 下一代互联网的发展趋势与CN2的设计思路[J]. 中兴通讯技术, 2005,11(3):1-5.
- [3] 黄铁军, 高文, 庄喆. AVS与ISMA共建IPTV标准平台[J]. 中兴通讯技术, 2005,11(4):18-22.
- [4] 刘峰, 周华春, 李红辉. NGOSS在广电交互式网络电视系统中的应用探讨[J]. 中兴通讯技术, 2003,9(3):13-16.

收稿日期: 2006-03-15

#### 作者简介



俞义方, 中兴通讯股份有限公司网络事业部IPTV&多媒体产品总经理, 主要研究领域为终端、视讯及IPTV多媒体等。

#### 综合信息

##### 中兴通讯独家承建中国移动6省WAP网关

2006年4月30日,随着黑龙江移动WAP网关的顺利商用,由中兴通讯独家承建的中国移动安徽、重庆、贵州、广西、吉林、黑龙江等6省市WAP网关全部成功投入商用。这也是中兴通讯增值业务品牌Anyservice在高端通信市场上的又一次突破。

作为通信行业的领军企业,

中国移动在2000年就推出了可以实现移动网络与Internet网络融合的WAP业务,2005年WAP业务已经成为中国移动增长最快的数据业务,增幅高达120%,2006年继续保持着良好的发展态势。

中兴通讯WAP网关基于拥有自主知识产权的综合业务平台,支持多种软硬件平台的多种操作系统,其内容转换、脚本转换、字符集转换以及图片转换功能

模块能为各种类型终端提供经过优化的显示内容。在海外市场上,中兴通讯WAP网关也已经在突尼斯、埃及、巴基斯坦等国家得到大规模应用。

目前,中兴通讯Anyservice产品已经覆盖50多个国家的60多个运营商网络,应用领域覆盖了GSM、CDMA、PHS、PSTN、3G、NGN等所有类型的网络,能够为客户提供全方位的定制解决方案。