

网上投稿

网上订阅

录用查询

汇款查询

杂志栏目

经济研究

西部大开发

改革探索

新观察

理论经纬

三农问题

热门话题

企业论坛

区域经济

财经论坛

对外开放和贸易

综合论坛

经济全球化

产业集群研究

社会主义劳动理论探讨

面向21世纪的中国经济学

论文正文

## 移动数据业务收费模式探析

上传日期: 2008年1月9日 编辑: 现代经济编辑部 点击:184次

邸伟

(河北省物价局, 河北石家庄050000)

随着我国通信行业的发展, 传统的语音业务增长缓慢, 局部地区已接近饱和。移动数据业务逐渐成为各运营商的利润新来源。移动数据业务的发展, 需要从产品技术、业务形式、营销渠道、价格等多方面进行调整, 从而切实为这项新业务的发展起到支撑促进作用。本文拟从收费的角度谈谈当前移动数据业务的主要收费模式以及存在的问题。

### 一、收费模式的复杂性

数据业务收费模式的复杂性主要体现在收费得依据多样化, 主要有以下几种常见的定价方案:

- 1、基于数据传输量的计费
- 2、基于服务质量的计费
- 3、基于使用量的计费
- 4、基于服务内容的计费
- 5、基于差异化的计费

此外还有针对不同带宽、套餐、应用差异而设计的定价方案。不同的针对定价方案使得数据业务的定价模式总体比较抽象复杂, 使得客户对定价方式的理解以及使用产生很多障碍。

### 二、现阶段主要的几种收费模式

从响应的实时程度来看, 移动数据业务可分为可延迟和不可延迟两类。不可延迟的数据业务如视频电话, 用户的延迟忍受度几乎为零, 数据要求实时传输, 因此这种业务多采用按时间计费的模式。而对于大多数可延迟业务如信息收发、网页浏览等, 也是日常应用最多的数据业务, 则定价模式多样化。

#### (一) 一般定价模式

当前数据业务的定价还是一定程度沿袭了传统的模式, 价格包括三部分组成, 具体各部分比重因具体运营商的策略而异。

移动数据业务费用 = 月租费 + 流量费 + 信息费

月租费同语音业务月租费性质相同, 是用户每月固定交纳给运营商的费用。通常移动数据业务的月租费和语音业务的月租收费是分开的, 并且收取的月租费也不仅仅是某一项具体业务的月租, 而是众多移动数据业务的集合, 这些业务会统一为一个品牌, 即品牌月租费。同时, 为了鼓励消费者使用移动数据业务, 一些运营商采取了零月租费的经营策略, 如“移动梦网”业务。

流量费是指用户在使用数据业务时, 对产生的数据流量进行的收费。通常流量费通过数据流量多少衡量, 衡量单位有所不同, 多采用KB 或MB 作为数据衡量单位。

信息费是指如果数据传输的信息内容为第三方所有和提供, 则内容本身已经成为一种产品, 因此需要这部分信息付费。但是用户与用户之间的通信内容属于用户, 对这类信息应用不收取费用。

#### (二) 以业务内容为基础的定价模式

有些运营商为了便于用户理解, 对一些数据业务如彩信、铃声等娱乐性业务也采取与SMS 相同的收费模式, 以每次或每业务的完成来收费, 而不收取数据流量费。

#### (三) 以数据流量为基础的定价模式

以流量计费的模式符合当前数据业务发展, 是主要计费模式, 主要有以下三种模式:

##### 1、包月制

用户每月只需交纳一定数额的费用就可以获得无限制的服务。这种计费模式的优点在于一是简单易懂, 容易实现用户明白消费的需求。二是现有计费系统和网络无需改动, 而且客户服务的压力不大, 综合成本较低。缺陷是无法实现网络资源最优分配: 随着用户增多, 网络承受负载加大。此外, 不同的包月价格标准也使用户容易对价格进行比较, 容易导致恶性价格竞争。

##### 2、基于业务使用(每次或流量)的定价模式

根据用户所使用的业务(每次或流量)而制定的收费模式。这种模式的优点是运营商更容易计算成本, 以使用收费对用户来说比较公平。缺点体现在用户难以理解或者计算复杂, 并且只适合通信流量相对固定的业务, 如SMS、MMS等。

##### 3、套餐定价模式

套餐定价模式是前两者的结合, 也是主要的应用模式。用户每月交纳一定费用可以享受一定额度的业务, 超过的部分另收费。这种定价方式吸收了前两种的优势, 让用户自己理解数据业务使用量的大小。这种模式的关键是要对市场 and 用户进行细分, 抓住不同用户的不同需求, 制定合适的收费依据。此外, 越来越多的运营商将流量类、内容类业务和语音类业务捆绑在一起, 形成全能性套餐, 扩大了用户的选择和市场竞争能力。同时, 还通过套餐中绑定新业务, 甚至为客户量身定制套餐业务等方式, 吸引用户选择使用, 从而提高自身经营。

### 三、价格制定的主要考虑因素

### 1、消费者接受程度

影响消费者是否接受某项业务主要取决于以下方面：一是数据业务的内容和应用。丰富的内容才可能引起消费者的注意；二是业务配套保障，如网络、终端、客户服务等环节服务质量的好坏；三是业务价格标准。另外，不同年龄、职业以及生活习惯的消费者和数据业务的接受程度也不同，根据用户群的特点进行针对性定价也是非常重要的。

### 2、成本

通信运营企业成本特点是前期投入巨大，营运中网络维护和设备保养的固定支出比率较大，此外还有第三方支出成本如渠道成本、内容成本、软件成本、媒体成本，以及安全交易成本等无形成本支出。各种成本的变动难以在业务中完全体现，实际中一般多以增量成本衡量。

### 3、营销策略

营销策略是影响运营商定价模式的关键。运营商必须在定价之前根据业务性质、用户特征明确自身的营销策略和模式。此外，为了体现服务的差异特性，运营商还需要对竞争对手的定价模式和定价水平进行分析，最终确定适合自己的定价模式。

版权所有：《现代经济》编辑部

E-MAIL:mej@vip.sohu.com 电话：0898---68928581 传真：0898---68919810

地址：海口市龙昆北路24号龙园别墅D1栋 邮编：570105