



艾凯咨询
ICAN Consulting

2013-2018年中国有线电视市场 深度分析与投资前景预测报告

一、调研说明

《2013-2018年中国有线电视市场深度分析与投资前景预测报告》是艾凯咨询集团经过数月的周密调研，结合国家统计局，行业协会，工商，税务海关等相关数据，由行业内知名专家撰写而成。报告意于成为从事本行业人士经营及投资提供参考的重要依据。

报告主要可分为四大部分，首先，报告对本行业的特征及国内外市场环境进行描述；其次，是本行业的上下游产业链，市场供需状况及竞争格局从宏观到细致的详尽剖析，接着报告中列出数家该行业的重点企业，分析相关经营数据；最后，对该行业未来的发展前景，投资风险给出指导建议。相信该份报告对您把握市场脉搏，知悉竞争对手，进行战略投资具有重要帮助。

官方网址：<https://www.icandata.com/view/238170.html>

报告价格：纸介版9000元 电子版9000元 纸介版+电子版9200元

订购电话：400-700-0142 010-80392465

电子邮箱：sales@icandata.com

联系人：刘老师

特别说明：本PDF目录为计算机程序生成，格式美观性可能有欠缺；实际报告排版规则、美观。

二、摘要、目录、图表

有线电视作为我国发展最快的网络之一，从80年代末到今天有线电视用户就从各厂矿的闭路电视系统发展成为全市全省甚至全国联网的第二大公用网络。有线电视以其收费低廉，节目丰富迅速地进入千家万户。

近几年来，由于科学技术的发展与成熟，有线电视系统不断地被赋予更多的新内涵。光纤传输技术、数字技术、数字视频压缩技术、双向传输技术、因特网互联技术等采用，使得有线电视网所能传输的电视节目更远，传输的节目频道数更多，传输的节目质量更好；更为有意义的是，实现了电视节目、数据信息的双向交互式传送，给有线电视网带来了一场革命，也为建立一个跨国、跨地区、跨城市交互式的高速、大容量的综合信息传输网成为可能。有线电视网将把千家万户连结起来，把通信、计算机、广播电视节目传输都纳入这个综合信息服务网中。

艾凯咨询集团发布的《2013-2018年中国有线电视市场深度分析与投资前景预测报告》共十一章。首先介绍了有线电视产业相关概述、中国有线电视产业运行环境等，接着分析了中国有线电视行业发展的现状，然后介绍了中国有线电视网络技术研究、中国有线电视产业链分析。随后，报告对中国有线电视行业做了重点企业经营状况分析，最后分析了中国有线电视行业发展趋势与投资预测。您若想对有线电视产业有个系统的了解或者想投资有线电视行业，本报告是您不可或缺的重要工具。

本研究报告数据主要采用国家统计局数据，海关总署，问卷调查数据，商务部采集数据等数据库。其中宏观经济数据主要来自国家统计局，部分行业统计数据主要来自国家统计局及市场调研数据，企业数据主要来自于国统计局规模企业统计数据库及证券交易所等，价格数据主要来自于各类市场监测数据库。

第一章 有线电视产业相关概述

第一节 有线电视概念

第二节 有线电视结构分析

一、首端宽频放大器

二、干线宽频放大器

三、支线宽频放大器

四、分配放大器

第三节 有线电视费用和节目分析

一、有线电视行业发展面临的挑战

二、有线电视网的技术优势

第二章 2012-2013年全球有线电视行业发展形势分析

第一节 2012-2013年全球有线电视行业发展综述

- 一、国外有线电视新技术发展现状
- 二、国外有线电视的节目管理浅谈
- 三、国外有线电视产业化发展存在问题分析

第二节 2012-2013年全球有线电视行业发展动态分析

- 一、全球有线电视家庭用户规模
- 二、全球有线电视机上盒市场解析
- 三、国外有线电视网与电信网关系分析

第三节 2013-2018年世界有线电视产业发展趋势分析

第三章 2012-2013年全球有线电视产业主要地区运行动态分析

第一节 美国

- 一、美国有线电视台阵营分析
- 二、美国最大有线电视运营商斥巨资并购NBC环球
- 三、美国有线电视用户日渐流失

第二节 英国

- 一、英国数字电视普及率
- 二、英国将推下一代数字电视服务

第三节 韩国

- 一、韩国有线电视业的发展经验
- 二、韩国有线电视普及率分析
- 三、韩国有线数字电视系统成功案例

第四节 其它国家分析

- 一、德国数字电视现状和发展趋势
- 二、荷兰有线电视家庭用户规模
- 三、加拿大有线电视用户可能每年多付50至100元
- 四、日本有线电视用户规模分析绍

第四章 2012-2013年中国有线电视产业运行环境分析

第一节 国内宏观经济环境分析

- 一、GDP历史变动轨迹分析
- 二、固定资产投资历史变动轨迹分析
- 三、2013年中国宏观经济发展预测分析

第二节 2012-2013年中国有线电视产业政策环境分析

- 一、《有线电视网双向化改造指导意见》解读
- 二、《关于鼓励数字电视产业发展的若干政策》解读
- 三、《国家高性能宽带信息网暨中国下一代广播电视网自主创新合作协议书》解读

第三节 2012-2013年中国有线电视产业社会环境分析

第五章 2012-2013年中国有线电视行业发展态势分析

第一节 2012-2013年中国有线电视发展概况分析

- 一、中国有线电视用户规模分析
- 二、中国有线电视收费标准分析
- 三、中国有线电视网的发展特点分析

第二节 2012-2013年中国有线数字电视发展现状分析

- 一、中国有线数字电视用户规模分析
- 二、中国有线电视数字整转概况分析
- 三、中国有线电视数字化面临的问题分析
- 四、中国有线数字电视运营模式分析
- 五、中国数字电视收费标准
- 六、中国数字电视发展规划

第三节 2012-2013年中国有线电视网双向改造发展态势分析

- 一、有线网络双向化改造进度加快
- 二、实现双向网改的因素分析
- 三、对各地广电机构进行双向改造提出的几点建议
- 四、实现双向网改后的业务动向

第六章 2012-2013年中国有线电视网络技术研究分析

第一节 2012-2013年中国有线电视网络系统的组成分析

- 一、前端系统
- 二、有线电视网络

三、用户终端系统

第二节 2012-2013年中国有线电视网络拓扑结构探析

一、树枝型拓扑结构

二、星型拓扑结构

三、双星型结构

四、环型结构

第三节 2012-2013年中国有线电视网络传输技术简析

一、ATM技术

二、SDH技术

三、WDM技术

第四节 2012-2013年中国有线电视网络提供的业务剖析

一、提供模拟电视节目

二、提供数字电视节目

三、提供数据服务

第七章 2012-2013年中国有线电视产业链分析

第一节 有线电视产业链的介绍

第二节 网络运营商

一、网络运营商基本概述

二、网络运营商运营态势分析

第三节 机顶盒供应商

第四节 数字电视机供应商

第五节 内容供应商

第六节 软硬件设备供应商

第八章 2012-2013年中国有线电视上市公司经营状况分析

第一节 北京歌华有线电视网络股份有限公司

一、企业概况

二、企业主要经济指标分析

三、企业盈利能力分析

四、企业偿债能力分析

五、企业运营能力分析

六、企业成长能力分析

第二节 湖南电广传媒股份有限公司

一、企业概况

二、企业主要经济指标分析

三、企业盈利能力分析

四、企业偿债能力分析

五、企业运营能力分析

六、企业成长能力分析

第三节 上海东方明珠(集团)股份有限公司

一、企业概况

二、企业主要经济指标分析

三、企业盈利能力分析

四、企业偿债能力分析

五、企业运营能力分析

六、企业成长能力分析

第四节 中信国安信息产业股份有限公司

一、企业概况

二、企业主要经济指标分析

三、企业盈利能力分析

四、企业偿债能力分析

五、企业运营能力分析

六、企业成长能力分析

第五节 北京天桥北大青鸟科技股份有限公司

一、企业概况

二、企业主要经济指标分析

三、企业盈利能力分析

四、企业偿债能力分析

五、企业运营能力分析

六、企业成长能力分析

第六节 陕西广电网络传媒股份有限公司

一、企业概况

二、企业主要经济指标分析

三、企业盈利能力分析

四、企业偿债能力分析

五、企业运营能力分析

六、企业成长能力分析

第七节 深圳市天威视讯股份有限公司

一、企业概况

二、企业主要经济指标分析

三、企业盈利能力分析

四、企业偿债能力分析

五、企业运营能力分析

六、企业成长能力分析

第九章 2012-2013年中国有线电视行业面临的其他行业竞争分析

第一节 2012-2013年中国网络电视（IPTV）业务发展概况分析

一、全球IPTV发展概况

二、IPTV与有线数字电视的竞争

三、中国IPTV发展现状

四、中国IPTV存在的发展问题及其政策原因

五、进一步促进中国IPTV发展的政策措施建议

第二节 2012-2013年中国卫星直播电视（DTH）行业发展现状分析

一、中国卫星直播电视发展概况

二、卫星直播电视对有线电视的影响分析

第三节 2012-2013年中国无线电视行业发展态势分析

第四节 2012-2013年中国电信网络行业发展状况分析

一、ADSL(不对称数字用户线)

二、HFC（光纤同轴混合网）

三、ADSL与HFC的综合比较

四、宽带接入现状

第十章 2012-2013年中国有线数字电视增值业务运行态势分析

第一节 2012-2013年中国有线数字电视增值业务发展综述

一、有线数字电视增值业务发展特点分析

二、VOD开启有线数字电视增值业务的大门

三、有线数字电视增值业务难成金矿

第二节 2012-2013年中国有线数字电视增值业务运营分析

一、商业定位

二、商业模式

三、销售渠道

四、商业指标

第三节 2012-2013年中国有线数字电视增值业务用户需求结构分析

一、用户对电视增值业务的需求

二、数字电视平台上的家庭信息消费分析

三、中国数字电视增值业务新诉求

第四节 2012-2013年中国有线数字电视增值业务发展存在问题

第五节 2012-2013年中国有线数字电视增值业务解决策略

一、发展增值业务需要解决资金问题

二、加大增值业务开发和推广力度

三、加快关于增值业务的监管和激励政策的落地

四、建立全国性的终端统一平台

第十一章 2013-2018年中国有线电视行业发展趋势与投资预测分析

第一节 2013-2018年中国有线电视行业发展趋势分析

一、中国有线电视数字化规划

二、有线电视网良好的发展机遇

三、有线数字电视进入快速发展期

第二节 2013-2018年中国有线电视技术发展趋势分析

第三节 2013-2018年中国有线电视业市场预测分析

一、有线电视用户预测分析

二、有线电视供给预测分析

三、有线电视竞争格局预测分析

第四节 2013-2018年中国有线电视行业投资机会分析

第五节 2013-2018年中国有线电视行业投资风险分析

第六节 专家投资建议

图表目录：

图表：国内生产总值同比增长速度

图表：全国粮食产量及其增速

图表：规模以上工业增加值增速（月度同比）（%）

图表：社会消费品零售总额增速（月度同比）（%）

图表：进出口总额（亿美元）

图表：广义货币（M2）增长速度（%）

图表：居民消费价格同比上涨情况

图表：工业生产者出厂价格同比上涨情况（%）

图表：城镇居民人均可支配收入实际增长速度（%）

图表：农村居民人均收入实际增长速度

图表：人口及其自然增长率变化情况

图表：2012年固定资产投资（不含农户）同比增速（%）

图表：2012年房地产开发投资同比增速（%）

图表：2013年中国GDP增长预测

图表：国内外知名机构对2013年中国GDP增速预测

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/238170.html>

三、研究方法

- 1、系统分析方法
- 2、比较分析方法
- 3、具体与抽象方法
- 4、分析与综合方法
- 5、归纳与演绎方法
- 6、定性分析与定量分析方法
- 7、预测研究方法

四、数据来源

对行业内相关的专家、厂商、渠道商、业务（销售）人员及客户进行访谈，获取最新的一手市场资料；

艾凯咨询集团长期监测采集的数据资料；

行业协会、国家统计局、海关总署、国家发改委、工商总局等政府部门和官方机构的数据与资料；

行业公开信息；

行业企业及上、下游企业的季报、年报和其它公开信息；

各类中英文期刊数据库、图书馆、科研院所、高等院校的文献资料；

行业资深专家公开发表的观点；

对行业的重要数据指标进行连续性对比，反映行业发展趋势；

中华人民共和国国家统计局 <http://www.stats.gov.cn>

中华人民共和国国家工商行政管理总局 <http://www.saic.gov.cn>

中华人民共和国海关总署 <http://www.customs.gov.cn>

中华人民共和国商务部 <http://www.mofcom.gov.cn>

中国证券监督管理委员会 <http://www.csrc.gov.cn>

中华人民共和国商务部 <http://www.mofcom.gov.cn>

世界贸易组织 <https://www.wto.org>

联合国统计司 <http://unstats.un.org>

联合国商品贸易统计数据库 <http://comtrade.un.org>

五、关于艾凯咨询网

艾凯咨询网（www.icandata.com）隶属艾凯咨询集团（北京华经艾凯企业咨询有限公司），艾凯咨询集团专注提供大中华区产业经济情报，为企业商业决策赋能，是领先的市场研究报告和竞争情报提供商

艾凯咨询集团为企业专业提供投资咨询报告、深度研究报告、市场调查、统计数据等。艾凯咨询网每天更新大量行业分析报告、图表资料、竞争情报、投资情报等，为用户及时了解迅速变化中的世界和中国市场提供便利，为企业商业决策赋能。

研究力量

高素质的专业的研究分析团队，密切关注市场最新动向。在多个行业，拥有数名经验丰富的专业分析师。对于特定及专属领域，我们有国内外众多合作研究机构，同时我们聘请数名行业资深专家顾问，帮助客户分清市场现状和趋势，找准市场定位和切入机会，提出合适中肯的建议，帮助客户实现价值，与客户一同成长。

我们的优势

权威机构 艾凯咨询集团二十年深厚行业背景;

数量领先 囊括主流研究报告和权威合作伙伴;

服务齐全 促销、推荐指数、积分、网上支付等;

良好声誉 广泛知名度、满意度，众多新老客户。