



艾凯咨询  
ICAN Consulting

# 中国CAPEX（运营商投资） 年度综合报告2006

## 一、调研说明

《中国CAPEX（运营商投资）年度综合报告2006》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/45876.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

### 1定义及研究范畴 1

#### 1.1定义 1

#### 1.2分类与特征 2

#### 1.3研究范畴 3

#### 1.4专业术语 4

### 2电信市场产业现状分析及预测 5

#### 2.1宏观环境分析 5

#### 2.2行业现状分析 7

##### 2.2.1固定电话移动化 7

##### 2.2.2长途电话IP化 10

##### 2.2.3互联网接入宽带化 11

### 3电信运营商2005 CAPEX回顾与分析 12

#### 3.1 2004-2005年电信运营商CAPEX对比 12

#### 3.2上市公司与集团公司资本开支对比 14

#### 3.3按产品划分各运营商2005年CAPEX分析 16

##### 3.3.1中国电信 16

##### 3.3.2中国网通 17

##### 3.3.3中国移动 18

##### 3.3.4中国联通 19

### 4电信运营商2006年CAPEX预测 20

#### 4.1各运营商CAPEX 2006年预测的对比 20

#### 4.2中国电信CAPEX预测 22

##### 4.2.1中国电信CAPEX预测明细 22

##### 4.2.2中国电信各省公司CAPEX预测 23

##### 4.3中国网通CAPEX预测 24

4.3.1中国网通CAPEX预测明细	24
4.3.2中国网通各省公司CAPEX预测	25
4.4中国移动CAPEX预测	26
4.4.1中国移动CAPEX预测明细	26
4.4.2中国移动各省公司CAPEX预测	27
4.5中国联通CAPEX预测	28
4.5.1中国联通CAPEX预测明细	28
4.5.2中国联通各省公司CAPEX预测	29
4.6中国铁通CAPEX预测	31
4.6.1中国铁通的发展战略和投资重点	31
4.6.2中国铁通各省公司CAPEX预测	32
4.7中国电信和中国网通对比分析	33
4.8中国移动和中国联通对比分析	35
5按产品划分全国电信投资总额预测	36
5.1按产品细分的CAPEX预测	36
5.2交换接入资本开支预测	37
5.3传输产品资本开支预测	38
5.4 GSM产品资本开支预测	39
5.5 CDMA产品资本开支预测	40
5.6 PHS产品资本开支预测	41
5.7数据网与互联网资本开支预测	42
5.8 IT信息系统/支撑系统资本开支预测	43
5.9新业务/新技术资本开支预测	44
6 3G对电信运营商CAPEX影响分析	45
6.1 3G用户规模预测	45
6.2 3G设备规模预测	46
7易观发现和建议	47
附录：易观数据采集流程和方法论	48
1总体介绍	48

2消费者市场的研究方法	49
3不同类型企业市场的研究方法	51
4数据分析流程与方法	52

## 图 目 录

图2-1中国固网用户数和移动用户数比较	7
图2-2中国固网与移动用户电话使用量比较	7
图2-3中国各运营商ARPM与固网资费水平比较	8
图2-4中国固网和移动运营商的MOU值比较	8
图2-5中国和发达国家移动普及率比较	9
图2-6中国长途通话量分类统计图（亿分钟）	10
图2-7中国拨号用户和宽带用户数量对比（千户）	11
图2-8中国拨号用户和宽带用户占比	11
图3-1 2004-2005年电信运营商CAPEX对比	12
图3-2电信运营商2005年上市公司与集团公司CAPEX对比	14
图3-3 2004-2005年中国电信集团公司CAPEX（亿元）	16
图3-4 2004-2005年中国网通集团公司CAPEX（亿元）	17
图3-5 2005年中国移动集团公司CAPEX（亿元）	18
图3-6 2004-2005年中国联通集团公司CAPEX（亿元）	19
图4-1各运营商CAPEX 2006年预测	20
图4-2中国电信CAPEX预测明细表（亿元）	22
图4-3中国网通CAPEX预测明细表（亿元）	24
图4-4中国移动CAPEX预测明细表（亿元）	26
图4-5中国联通CAPEX预测明细表（亿元）	28
图4-6 2006年中国网通按地域划分CAPEX比例预测	33
图4-7 2006年中国电信按地域划分CAPEX比例预测	33
图5-1按产品细分的CAPEX预测（亿元）	36
图5-2交换接入产品的CAPEX预测（亿元）	37
图5-3传输产品的CAPEX预测（亿元）	38
图5-4 GSM产品的CAPEX预测（亿元）	39
图5-5 CDMA产品的CAPEX预测（亿元）	40
图5-6 PHS产品的CAPEX预测（亿元）	41

图5-7数据网和互联网产品的CAPEX预测（亿元） 42

图5-8 IT信息系统和支撑系统的CAPEX预测（亿元） 43

图5-9新业务和新技术的CAPEX预测（亿元） 44

图6-1 3G用户规模预测 45

## 表 目 录

表1-1电信运营商CAPEX分类 2

表3-1中国电信按产品划分CAPEX（亿元） 16

表3-2 2004-2005年中国网通按产品划分CAPEX（亿元） 17

表3-3中国移动按产品划分CAPEX（亿元） 18

表3-4中国联通集团按产品划分CAPEX（亿元） 19

表4-1中国电信各省公司CAPEX预测明细表（亿元） 23

表4-2中国网通北方十省CAPEX预测（亿元） 25

表4-3中国移动各省公司CAPEX预测（百万元） 27

表4-4中国联通各省公司CAPEX预测（亿元） 29表4-5中国铁通各省公司CAPEX预测（亿元） 32

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/45876.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](http://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。