



艾凯咨询
ICAN Consulting

2013-2018年中国宽带行业市场 深度分析与投资前景预测报告

一、调研说明

《2013-2018年中国宽带行业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/234379.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

在中国宽带市场，主要有三类厂商，一是电信运营商；二是广电系统，即以广电总局网络信息中心为龙头，包括各地有线电视台；三是第三方力量，如长城宽带及一些系统集成商，如蓝波万维、聚友网络、北大方正、电信通、歌华有线、中电飞华等企业。

自2012年3月实施宽带提速工程以来，到2012年底，全国计划新增3500万宽带用户，实际完成4300万户。这一速度离不开运营商的大力投入，据了解，2012年，中国电信和中国联通在宽带市场的投资总和已超过600亿元。但是，要继续保持甚至提升宽带产业的发展速度和规模，仅仅依靠运营商的力量显然不够，更需要加快宽带中国战略的出台速度，从资金、政策等多方面对宽带产业的发展予以支撑。

2012年，宽带成为全国最热门的关键词之一。"宽带中国"战略探索发展在这一年引起了从中央到地方，乃至社会各界的高度关注，这一点仅从出台的宽带政策就足以说明。

2012年3月底，工信部召开宽带普及提速工程动员部署大会，明确宽带提速的目标和行动计划。根据规划部署，2012年的主要阶段性目标为：一是增强宽带接入能力，新增FTTH覆盖家庭超过3500万户；二是总体上提升我国固定宽带用户的接入速率，使用4M及以上宽带接入产品的用户超过50%；三是提高固定宽带家庭普及率，新增固定宽带接入互联网家庭超过2000万户；四是扩大公共热点区域无线局域网覆盖规模；五是进一步推广和普及宽带应用，并推动单位宽带价格的降低；7月，由国务院印发的《"十二五"国家战略性新兴产业发展规划》，明确提出实施宽带中国工程；9月，科技部公布了《国家宽带网络科技发展"十二五"专项规划》。一系列重磅政策的不断出台，都充分显示了国家对宽带产业的重视。

艾凯咨询集团发布的《2013-2018年中国宽带行业市场深度分析与投资前景预测报告》共十六章。首先介绍了中国宽带行业的概念，接着分析了中国宽带行业发展环境，然后对中国宽带行业市场运行态势进行了重点分析，最后分析了中国宽带行业面临的机遇及发展前景。您若想对中国宽带行业有个系统的了解或者想投资该行业，本报告将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 全球化中的中国宽带市场概述

第一节 宽带阐述

- 一、中国宽带市场在全球市场中的地位
- 二、全球化中的亚欧宽带政策差异分析
- 三、宽带移动通信的全球化竞争分析

第二节 宽带接入技术

- 一、DSL
- 二、VDSL
- 三、Cable Modem
- 四、光纤接入网
- 五、ISDN
- 六、ADSL

第三节 中国宽带产业价值链分析

- 一、宽带价值链的形成
- 二、电信产业价值链
- 三、运营商价值链模式
- 四、电信价值链整合与赢利

第二章 2012-2013年全球化中的宽带国际市场运行分析

第一节 2012-2013年国际环境对宽带市场的影响

第二节 2012-2013年全球DSL成为宽带接入的主流

- 一、全球市场规模
- 二、普及率

第三节 2012-2013年全球CABLE MODEM运行分析

- 一、CABLE MODEM业务市场份额
- 二、CABLE MODEM业务价格
- 三、CABLE MODEM用户的ARPU值分析

第四节 光纤市场分析

第五节 韩国宽带市场分析

第六节 日本宽带市场分析

第七节 欧盟宽带市场分析

第八节 美国宽带市场分析

第十节 美日宽带比较

第三章 2012-2013年中国宽带产业运行环境解析

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年中国宽带市场政策环境分析

- 一、光纤宽带接入定价监管趋于明朗
- 二、《互联网出版管理暂行规定》
- 三、相关产业法律法规

第三节 2012-2013年中国宽带市场政策环境分析

- 一、中国人口规模及学历结构分析
- 二、中国电脑及网络普及情况分析

我问你啊，你家为什么换真皮沙发，是不是因为你以前坐下去有个坑啊陷着起不来啊

第四章 2012-2013年中国宽带市场运行态势分析

第一节 2012-2013年中国宽带市场综述

- 一、宽带用户及网民规模
- 二、DSL市场规模
- 三、ADSL特点
- 四、目前宽带用户选择因素

第二节 宽带市场发展规律分析

- 一、传统宽带运营商发展轨迹及其规律
- 二、宽带业务的市场周期规律分析
- 三、主要的宽带内容类型

第三节 2012-2013年中国宽带业务运行透析

- 一、宽带市场规模
- 二、宽带市场地区分布
- 三、目前宽带用户选择因素
- 四、宽带运营商发展业务的重点

第四节 2012-2013年中国主流宽带接入方式分析

第五节 2012-2013年中国宽带接入市场发展中的问题

- 一、宽带内容同质化由来已久

二、宽带发展减缓原因分析

三、解决宽带内容瓶颈的根本途径

第五章 2012-2013年中国LAN业务发展中的问题及策略分析

第一节 影响LAN业务发展的主要问题

一、网络质量、服务质量和资费

二、网络安全问题

三、不规范的价格竞争

四、排他性协议的不公平竞争

第二节 宽带运营商经营策略转变及建议分析

一、宽带竞争升级，竞争方式分析

二、用户群细分分析

三、服务转变分析

四、宽带内容与应用策略分析

五、具体建议

第六章 2012-2013年中国互联网业务动态分析

第一节 2012-2013年中国互联网运行概述

一、中国互联网产业发展现状及特点

二、中国互联网用户年规模

三、互联网用户消费分析

第二节 2012-2013年中国互联网络深度剖析

一、网民人数

二、域名数

三、网站数

四、网络国际出口带宽数

五、IP地址数

六、网民特性分析

第三节 2012-2013年中国互联网产业面临的问题与应对

一、互联网产业发展问题

二、互联网产业发展政策思考

三、互联网在中国的应用和管制

第七章 2012-2013年中国宽带内容市场的主要参与者

第一节 内容集成商

- 一、宽带运营商经营宽带内容分析
- 二、驻地网运营商
- 三、门户网站运营商

第二节 内容提供商

- 一、国内ICP发展历程
- 二、国内ICP赢利模式

第八章 2012-2013年中国宽带内容市场热点探析

第一节 网络游戏

- 一、我国网络游戏产业地域特点
- 二、中国网游用户规模
- 三、网络游戏对宽带产业的影响

第二节 网络教育

- 一、中国网络教育市场开始快速增长
- 二、中国网络教育用户规模持续增长
- 三、中国网络远程教育市场年产值过亿
- 四、中国网络教育对宽带需求及影响分析

第三节 可视通信业务

- 一、视频通信竞争性分析
- 二、视频通信需求分析
- 三、宽带视频业务未来发展

第四节 多媒体广告

- 一、多媒体广告的内容
- 二、宽带与广告关系
- 三、宽带网络广告的特性

第九章 2012-2013年中国WLAN业务市场透析

第一节 2012-2013年中国WLAN业务运行环境分析

- 一、WLAN应用环境分析

二、市场拉动与阻碍因素

第二节 2012-2013年国内WLAN市场销售与竞争分析

一、销售情况

二、市场竞争分析

第三节 2012-2013年国内WLAN产品用户综合分析

一、用户区域分布分析

二、产品用户综合分析

第四节 2012-2013年国内主要运营商WLAN业务市场竞争分析

一、中国网通WLAN业务开展现状

二、中国移动WLAN业务开展现状

三、中国电信WLAN业务开展现状

第十章 2012-2013年中国LAN业务运营主体分析

第一节 运营主体在价值链中的位置

第二节 基础电信运营商分析

一、中国电信

二、中国网通

第三节 驻地网运营商-长城宽带

一、长城宽带LAN接入方式

二、长城宽带与其他运营商LAN接入业务比较

第十一章 2012-2013年中国应用LAN组网方案分析

第一节 针对不同用户的组网方案

一、商业应用

二、住宅、小区应用

三、酒店、宾馆客房提供快速上网服务

四、LAN—TO—LAN互联方案

第二节 LAN 与ADSL组网方案比较

一、LAN与ADSL比较

二、光纤+LAN与ADSL比较

第十二章 2012-2013年中国宽带产业价值链分析

第一节 电信产业价值链现状剖析及发展建议

一、"超市"体系下的电信产业价值链

二、电信产业价值链所面临的问题

三、电信产业价值链的发展建议

第二节 电信运营商价值链模式比较

一、电信产业价值链的裂变

二、四大通信运营商的数据服务价值链及其比较

三、电信运营商价值链应该注意的问题

第三节 电信价值链整合中的赢利模式透析

一、电信产业发展趋势

二、电信价值链与"配电盘"赢利模式

三、电信价值链整合的价值和意义

第十三章 2012-2013年中国宽带接入技术分析

第一节 DSL（数字用户线）技术

一、DSL技术

二、DSL技术的发展现状

三、DSL技术的发展趋势

第二节 CABLE MODEM（电缆调制解调器）技术

一、CABLE MODEM分析

二、CABLE MODEM的种类

三、CABLE MODEM对有线电视网络资源的应用

第三节 以太网接入

一、以太网概述

二、以太网技术的应用及发展

三、千兆以太网技术应用现状及其发展趋势

第四节 光纤接入技术

一、充满前景的PON技术

二、宽带接入的先锋-EPON技术

三、GPON

四、三种PON的技术比较

第五节 WLAN（无线局域网）技术

一、WLAN相关概念

二、WLAN的优势

三、WLAN的应用

第六节 2012-2013年WLAN市场现状分析

一、WLAN国内市场现状

二、美国WLAN市场分析

三、运营商WLAN的客户群定位

四、运营商WLAN的合作模式

五、运营商WLAN的运营收费模式

第七节 PLC（电力线）接入

一、电力线通信的主要技术

二、电力线通信的网络结构模式

三、电力线通信的主要优劣势

四、电力线通信的市场前景

第十四章 2012-2013年中国宽带市场竞争态势分析

第一节 2012-2013年中国宽带业务市场竞争现状分析

一、宽带业务市场竞争格局

二、运营商之间的竞争分析

三、宽带市场赢利模式分析

四、各运营商宽带接入策略比较

第二节 2012-2013年中国宽带业务市场竞争策略分析

一、宽带业务的核心竞争力

二、宽带业务竞争策略

三、竞争焦点

第三节 2012-2013年中国宽带终端市场竞争分析

第四节 2012-2013年中国宽带市场竞争手段分析

第五节 2012-2013年中国宽带竞争过度防范

第十五章 2013-2018年中国宽带市场前景预测分析

第一节 2013-2018年中国宽带接入技术及产品趋势

一、宽带接入移动化

二、业务需求高带宽

三、宽带接入方式融合化

四、网络智能化发展

五、宽带接入产品全方位化

第二节 2013-2018年中国宽带市场预测分析

一、中国互联网用户规模预测

二、中国宽带家庭用户数量预测

三、中国互联网接入费用预测

四、WLAN市场市场预测

五、中国CRBT市场预测

六、数字音乐市场预测

第十六章 2013-2018年中国宽带业务发展战略分析

第一节 2013-2018年中国宽带业务发展策略研究

一、业务模式的创新

二、价格策略分析

三、内容和应用多样性分析

四、市场营销策略分析

第二节 电信、网通宽带策略比较

一、品牌发展策略

二、合作伙伴

图表目录：（部分）

图表：2009年美国网民的平均下载速率

图表：2009年第三季度全球宽带设备收入全球地区分布

图表：2009年日本宽带平均速率

图表：2009年日本宽带普及率

图表：2009日本的宽带用户总数

图表：2002-2009年日本宽带用户增长

图表：2003-2009美国宽带用户数发展

图表：美日宽带领导运营商宽带竞争策略布局表

图表：Comcast宽带新增用户来自DSL的比重，2006Q1-2008Q1

图表：2008年韩国高速网络用户

图表：2008世界十大宽带部署国

图表：2008全球分地区宽带一览及增长情况

图表：2009全球宽带技术市场份额

图表：2009年H1 - 2008年H1中国DSL用户数及增长率

图表：2009年H1 - 2008年H1中国DSL销售额及增长率

图表：中国各地区的ADSL市场份额

图表：传统宽带运营商成长轨迹

图表：AT&T成长轨迹

图表：FT成长轨迹

图表：用户选择宽带接入的第一要素

图表：用户认为宽带最具备的优势

图表：消费者将要接入的宽带网

图表：信息产业部受理的用户申诉分类统计

图表：用户投诉热点

图表：用户听说或使用过的宽带门户网站调查

图表：用户在门户网站消费情况调查

图表：用户在门户上进行的消费内容调查

图表：对门户网站用户满意度调查

图表：用户在门户网站上的月消费额调查

图表：对用户门户网站收费高低评价的调查

图表：用户喜欢的付费方式调查

图表：用户对宽带门户网站改进的意见调查

图表：用户希望宽带门户网站增加的内容调查

图表：2009年1季度中国网络游戏市场份额

图表：全球主要移动运营商开展的移动视频业务

图表：2006-2011美国手机多媒体广告市场预测

图表：市场拉动因素与阻碍因素对比分析

图表：2008年上半年中国WLAN市场规模

图表：ATM/FTTX + HomePNA 混合组网方案

图表：多个ADSL + HomePNA

图表：DDN + HomePNA混合组网方案

图表：LAN—TO—LAN互联方案

图表 LAN 与其他接入方式比较

图表：ADSL宽带接入的层次结构

图表：FTTX+LAN宽带接入的层次结构

图表：电信产业价值链的演化

图表：电信运营商业务范围的变化

图表：移动梦网的价值链模式

图表：互联星空的价值模式

图表：移动、电信和联通价值链经营模式比较分析

图表：波特的价值系统

图表 配电盘"赢利模式的示意图

图表：各运营商优劣势比较

图表：其他运营商宽带接入策略比较

图表：2009-2013年国内生产总值

图表：2009-2013年居民消费价格涨跌幅度

图表：2012-2013年居民消费价格比上年涨跌幅度（%）

图表：2009-2013年年末国家外汇储备

图表：2009-2013年财政收入

图表：2009-2013年全社会固定资产投资

图表：2012-2013年分行业城镇固定资产投资及其增长速度（亿元）

图表：2012-2013年固定资产投资新增主要生产能力

图表：2012-2013年房地产开发和销售主要指标完成情况

图表：2013-2018年中国宽带家庭用户数量预测

图表：2013-2018年美国互联网接入费用预测

图表：2013-2018年中国CRBT市场规模预测

图表：略……

更多图表见报告正文

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/234379.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提供专业投资咨询报告、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。