

1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
移动来了	再见大哥大	短信风暴	手机上网 MO一下	我的地盘我做主	我能	拜年短信	正德厚生 臻于至善	您好新河南	加油中国	相信中国 相信TD

移动来了

1999

1999年,20世纪的最后一年,新中国成立50周年,对于很多人来说,这一年充满了变革的希望和对美好新世纪的憧憬,当然,还有温情。

这一年的春节晚会上,一首《常回家看看》让不少家庭集体哭湿了枕巾,据说很多人听完这首歌之后的第一反应就是:拿起手里的电话、或者冒着严寒跑到街上的IC电话亭里,给远方的父母挂一个电话。

人们开始越来越意识到沟通的可贵,“呼机、手机、商务通,一个都不能少”成为当年最热门的广告语,在时髦和时尚的背后,是人们对于通信方式变革的渴望。

但是1999年之前的移动通信发展速度是不能满足人们快速增长的需求的。由于对内市场体制不活、对外资费昂贵,在郑州,用手机还是一件较为奢侈的事情。

1999年之前,郑州市的移动电话入网费为每户1200元,而手机的销售价格则高达8000元,再加上一分钟6角钱的双向收费,每月的费用都在千元以上。

这些都成为移动通信发展的瓶颈。1991年,郑州第一部蜂窝式移动电话系统开通,全省移动电话客户很快有了1421位。而根据《郑州市经济年鉴》记录,直到8年后的1999年底,郑州移动刚刚从郑州电信公司分离出来,全市只有30万手机用户。

被唤醒了郑州市民对移动通信的需求是火热的,而这样的需求和移动通信在老的体制下发展相对缓慢的矛盾,也让中国通信行业的决策者们意识到,是到了改变的时候了。

春节之后,一场通信行业的大变局拉开了序幕。根据国务院批复的《中国电信重组方案》,移动通信分营工作启动。信息产业部开始对中国电信进行拆分重组,从原中国电信拆分出了中国移动,专门从事移动通信业务。

郑州移动就是在这样的大潮之下,应运而生。

当年,新成立的郑州移动把移动电话入网费从1200元直接拉到了500元,移动用户数量则在下一年初扩大了3倍多。



晚报记者 祁京 通讯员 张娇 文/图

10年之记忆

分家在7月

今天回头看当时的通信行业大重组,可以为当时决策者和执行者的胆略和见识所折服,而在当时,这种重组则充满了波折。

1999年7月,郑州移动开始筹建,第一件事就是确定人员。

“当时分家的时候没人愿意来移动。”贾大春,现任郑州移动公司总经理,回忆起移动成立之前的分家过程,他不禁感慨。

贾大春说,当时很多人不愿意来移动是可以理解的。首先,电信局的薪水已经在社会单位里达到一个比较高的水平,而分出去的移动是否能靠移动电话盈利,谁都不知道。其次,完全市场化的移动公司能不能在当时习惯里铁饭碗的人看来,完全是一个捧着泥饭碗的试验品。再次,相比沿海等发达省份,1999年的郑州移动通信的发展水平较为落后,当时全河南省的运营收入在全国排第13位,而郑州的运营收入也并不高,人们对移动公司能走多远并没有太多的把握。

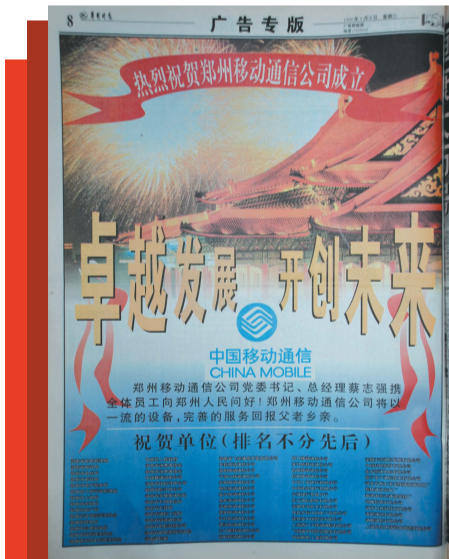
放弃铁饭碗甚至金饭碗,选择看似泥饭碗的移动,对于当时的许多电信职工来说,都是一个艰难的抉择。

“当时定的是10%的人员到移动,实际上几乎每个人都是我们这些公司领导一个个谈来的。”贾大春说,由于很多人都想留在稳定的电信局,移动在一开始的时候竟然无法组齐工作班子。

最后省电信局下文件,规定“一家两口在电信的,必须有一个人去移动;五口人在电信局的,必须给移动两个人。”而此时,主持人员分流工作的贾大春最头疼的就是老职工带着自己同样在电信局工作的子女上门求情,“都是快退休的老职工了,说什么也不让孩子离开电信,最后干脆要求自己到移动,顶替孩子的名额。”言语间颇有几分慷慨之气。“即便是移动开始工作的半年里,还是有很多人找领导又调回电信了。”

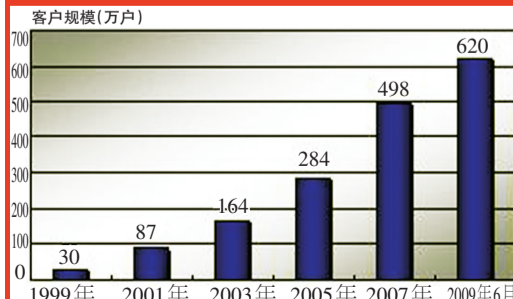
相比其他人的犹豫,贾大春从一开始就打定了去移动的念头,“我在学校的时候学的是移动,感觉专业对口,虽然也并愿意离开电信局,但还是选择了更适合自己的地方。”正是这样的选择,让他成为了郑州移动的总经理。

9年后的今天,贾大春并不后悔自己当初的选择,他说,自己20多年的工作经验得出的最大结论就是,不管什么行业,只要能够有超前的发展眼光,就一定能够走出属于自己的路。



大事小事

- **重组** 1999年2月至4月 根据国务院批复的《中国电信重组方案》,移动通信分营工作启动。信息产业部开始对中国电信进行拆分重组,原中国电信拆分成中国电信、中国移动和中国卫星通信公司等3个公司。
- **筹建** 1999年6月2日,信息产业部批复成立中国移动通信集团公司筹备组及临时党组,筹建中国移动通信集团公司。
- **1860** 1999年5月13日,1860、1861特服号开通。
- **全球通** 1999年7月22日0时“全球通”移动电话号码升至11位。
- **郑州移动** 1999年9月8日,郑州移动成立,此时郑州市移动电话用户为30万户。
- **500元** 1999年底,郑州移动将移动电话入网费从之前的1200元降低为500元。



客户规模由1999年的30万户发展到2009年的620多万户,由于我市经济快速发展,公司客户规模几年来一直保持快速增长。

高端解读

郑州移动是通信发展史的一个缩影

——郑州移动总经理贾大春

自1999年分营以来,郑州移动经历了从无到有、从小到大的发展历程,弹指10年间,回首既往,感慨万千。

10年的发展既是社会各界支持关心的结果,也是全体员工奋力拼搏的结晶,更是郑州移动通信发展的一个缩影。

在这10年间,郑州移动萌发、成长、壮大。郑州移动10年,不但见证了改革开放的伟大历程,更以自己的发展,在我们伟大的新中国成立60周年的征程中,烙下了深刻的印记。

回顾10年的发展历程,从最初的BB机到模拟电话“大哥大”到2G手机再到3G通信技术,移动通信已经成为老百姓生活中必不可少的沟通工具。

就郑州市而言,移动电话的数量由1999年的30万户发展到目前的630多万户,实现了让老百姓“用得上、用得好、用得起”,特别是随着村村通工程的开展,先进的移动通信技术更是为农民跨越了数字的鸿沟,以信息化发展为建设社会主义新农村注入了强大的动力。



10年之见证

从老“三高”到新“三高”

“不要说郑州移动,就是河南移动,刚刚成立的时候几乎没有什么固定资产,反而带着11亿的话费债务包和大量的退休人员。”贾大春回忆说,成立之初的郑州移动乃至河南移动都面临着挑战。

成立之初的郑州移动有“三高”:高负债,资产负债率全国排名都是靠前的;高欠费,欠费占总资产的14.55%;高负担,没有一栋独立的通信枢纽楼,没有一寸自己的光缆传输,包括总经理在内的所有员工就在租来的桐柏路的一栋小楼内。

“从整个河南省来看,当时移动仅有客户137万户,网络容量不到300万户,资产净值74亿元,年运营收入37亿元,负债率高达120%,坏账率超过10%。全体员工都在黄河路的一家招待所办公。”

刚刚出生的郑州移动和他的母体河南移动都面临着“内外交困”的境况。当年9月,河南移动董事长原建国提出:以上市为契机,转变观念,统一思想,认清形势,理清思路,用发展解决企业存在的问题,以提高企业效益为中心,以开放和正确的心态面对竞争,使广大员工迅速从分营的圈子里走出来,转入二次创业的发展潮流中。

“这10年,我们真的是一点点拼出来,一步步趟出来的。”贾大春觉得,能和河南移动一起成长,是平生最值得自豪的事情。

十年后的郑州移动有了新的“三高”,首先是高增长率,从1999年至2009年,特别是2008年以来,企业运营收入增幅始终保持在17%以上,是移动集团公司中为数不多的高速增长的典型;在对地方经济的贡献上,移动也保持了23%的高贡献度;而最让贾大春自豪的是郑州移动的高保有量,根据统计,截至2009年上半年,河南移动郑州分公司(以下简称郑州移动)客户达到620多万户,而郑州的常住人口数量为700多万,也就是说,平均不到两个郑州人之中,就有一个是移动的客户。这样高的普及率,在全国都名列前茅。

“在郑州移动看似简单的数字递进背后,折射出的一个并不漫长却饱含了艰辛与拼搏的跨越式发展历程。这不仅是郑州移动发展的缩影,也是郑州经济发展的缩影,更是我们河南人不断奋进的见证。”贾大春说,站在郑州移动10周年庆典的节点上,他和他的同事们愈发感受到了自己身处一个巨大变革和复兴的时代中的使命。