

降價無益 提升教育才對  
香港無線科技商會  
佛利茲

(刊登於信報之傳訊專頁版 - 2002 年 7 月 26 日)

筆者因為工作關係，所以經常也能接觸到在外地從事電訊行業的朋友。在閒聊間，當我提及香港這只擁有七百萬人口的彈丸之地，竟有六間流動網絡商時，他們都嘖嘖稱奇，說競爭實在是太大了。電訊管理局的政策，間接使到本港的流動網絡商實施低價政策，結果在劇烈的競爭下大多仍在虧蝕當中。但我們又不可否認當局的政策，令香港的流動電訊市場發展加快了步伐，並建立了一個良好的基礎，使其在世界上佔有領導地位。

數年前推出的「流動電話號碼可攜服務」政策促使流動網絡商利用價格去爭取或挽留客戶。在低價的誘惑下，使到流動電話用戶數目急劇上升，並令香港能夠自豪地成為世界上其中一個最高流動電話用戶滲透率的城市。香港的流動電訊市場，現在有五百七十萬的登記用戶，百分之八十的用戶滲透率，一流的電訊基建網絡，世界上最先進的技術，最新的手機型號也往往利用香港作為全球銷售的首站。我們現在已經擁有這些美好的東西，怎樣才能更進一步呢？

事實上，香港最近的流動電訊市場似乎有點停滯不前，五百七十萬的登記用戶已維持了半年，每戶平均消費數額(ARPU)也沒有多大變幅，話音市場的增長空間似乎已經等於零。毫無疑問，整個行業的未來發展前景，已經差不多百分百維繫在流通數據上。筆者相信沒有人會把其盡心盡力建立的美好東西棄之如敝屣。為了本港五百七十萬流動電話用戶的福祉，使他們能手握手提電話，除了利用話音互相溝通外，更懂得使用流動數據享受到更多的服務，香港政府的有關當局理應開始為他們做一點事。

或許有些消費者會說，如果想更多人使用流通數據，只要將收費大幅降低便成了。筆者作為行業的推動者，絕對不認同此說法，更不想這情況出現；難道大家已經忘記了互聯網的慘痛經驗嗎？為了整個流動電訊市場能健康發展，我們是需要全面照顧行業內各方面的利益的。大幅降價無疑是一個最直接及簡單的方法，但一切好處似乎只會歸於消費者，那麼流動網絡商、手機生產商、流動應用發展商、內容供應商的利益又有誰理會？

經驗告訴我們，價錢不是促使消費者產生購買慾的主要元素，而商品的「價值」才是最重要的。若果人與人之間沒有對在何時何地能與人溝通的渴求，話音收費降到多低也不會刺激起消費者的使用意慾。其實世界所有人對流動數據服務是有很大渴求的，君不見短訊服務(SMS)在全球各國皆盛行。剛收到消息，中國移動預期集團在本年的 SMS 發送量將達至五百億個，相當於去年發送量的三倍多，收入更可達五十億元，真是非常厲害。WAP 的失敗只是先天不足(按接駁時間收費和單調的內容是致命傷)，i-mode 的成功便能證實流動數據服務的龐大需求。再者，資訊發達促使消費者能隨時隨地得到最新消息，使他們能把握每一個機會。最近流動網絡商推出不同的流動電子郵件服務，很明顯這是衝着消費者的需求而來的。

顯而易見，要推動流動數據服務，除了流動網絡商及流動應用發展商要推出更多服務，手機生產商推出更多不同款式及價格的手機給消費者選擇外，我們也應該在這適當的時候推行公民教育，向我們的五百七十萬流動電話戶傳遞流動數據服務在不同方面能對他們帶來的好處及「價值」，刺激消費者的需求意慾。有人會問，流動網絡商及手機生產商不是經常利用廣告去推廣他們的服務嗎？基於商業考慮，他們只會向心目中的客戶羣去推介最新的產品及服務，這是無可厚非的。但是我們現在需要的是全民教育，五百七十萬之數也可算是「全民」罷，但在這數目當中，現在還有很多人還未清楚什麼是短訊(SMS)、怎樣利用手機輸入中文或英文、怎樣下載鈴聲或有用的資訊；更諛論他們會懂得什麼是多媒體訊息服務(MMS)、2.5G 或 3G 呢！

其實，筆者相信香港政府是會大力支持資訊科技的公民教育。以往它也曾用金錢資助業界推行如「網絡無障礙」、「電子商業推廣計劃」等，而電訊管理局最近也正面評價他們過往在教育大眾使用電訊服務的貢獻；在六月時更在大型商場舉行了一個推廣「智能家居」的公眾活動「智能生活嘉年華」。為了五百七十萬市民的福祉，推動流動數據服務的公民教育絕對是刻不容緩的事情！

最近筆者開始聽到一些聲音，認為世界各地的政府應該好好利用那筆可觀的 3G 牌照費用。除了支持當地經濟發展外，亦應「飲水思源」，理所當然地投入一部分資金及資源在推動流動數據的服務及應用上，建立一個良好的環境，使 3G 能在當地更有效率地推行，不知閣下會否認同呢？