

## Wi-Fi 是否真的是大勢所趨？

香港無線科技商會

文：米高佛利茲

(刊登於信報之傳訊專頁版 - 2003 年 5 月 22 日)

全球最大電腦處理器生產商 Intel 最近積極投入宣傳其新推出的 Centrino 處理器，主要賣點是內置 Wi-Fi 功能。什麼是 Wi-Fi？Wi-Fi 的長寫是 Wireless Fidelity，即 802.11 無線網絡的代名詞。

Wi-Fi 自去年開始已成為資訊科技界的熱門話題，其與 3G 的比較更掀起了一陣熱烈的討論。雖然暫時的結論是兩者可以互相補足，但實際如何還看官拭目以待。

最近有生產商研發支援 Wi-Fi 的手提電話，利用 VoIP 的方法提供話音服務，著實對流動網絡商造成衝擊。有見及此，Nortel Network 亦為流動網絡商發展一套融合流動網絡及 Wi-Fi 的設備，流動網絡商能在其已擁有的流動網絡上，為客戶提供安全的 Wi-Fi 熱點 (Hotspot) 連接。

事實上，在歐洲，差不多所有大型流動網絡商，包括 T-Mobile、Orange、O2 等等，都已經推出 Wi-Fi 服務。為什麼流動網絡會這麼熱衷投入 Wi-Fi 的懷抱？雖然他們都相信上述的「互相補足」論，但不能否定的是，Wi-Fi 將會奪取了一部分 3G 數據收入，他們不能打敗 Wi-Fi，也不可否定他們的存在，自然便要參與這個遊戲，以保障其市場份額和收入。其實此現象在中國、美國及亞洲亦已出現，奇怪的是香港的流動網絡商似乎還未有所行動呢！

有趣的是，加拿大的 Bell Canada 在 2002 年尾公佈了一個計劃，因應街邊電話亭越來越少人使用，索性將他們變成 Wi-Fi 熱點，提供 Wi-Fi 服務，不知香港的電訊盈科會否考慮。讓我們看看一些數據及預測罷。直至 2002 年尾，在美國大概有 4,000 個 Wi-Fi 熱點，預計在未來三年至少有 30,000 個之多。在去年，在投入無線工業的投資中，Wi-Fi 的佔有率從前一年的 5% 增加至 15.2%。在歐洲，一項調查顯示，Wi-Fi 公眾熱點將從 2001 年的 70 急升到 2008 年的 43,000。Wi-Fi 的形勢似乎一片大好。

不過，話得說回頭，要去建立一個擁有多個熱點的大型 Wi-Fi 網絡着實不易，服務供應商需要和不同的零售點作商討，以設置 Wi-Fi 熱點，合作形式可以是租用或分賬。因為各零售點的擁有者非常分散，亦各有不同的利害關係，所以這類商討不是一件容易的事。

另外，設立熱點這碼事也存在着一些灰色地帶。此故事發生在美國，當 Wi-Fi 用家被某服務供應商 A 公司的宣傳吸引，帶著手提電腦到指定的咖啡店準備登入上網之際，卻發現另一 Wi-Fi 服務供應商 B 公司也在其登入選擇之列。原來 B 公司在咖啡店鄰店安裝了 Wi-Fi 切入點 (Access Point)，以求奪取 A 公司的客戶。那麼 A 公司的宣傳有可能幫人作嫁衣裳罷！在加拿大，有一興趣小組在一廣場設置了 Wi-Fi 熱點，供同道者免費使用，

但同地方的咖啡店卻在提供收費的 Wi-Fi 服務，因前者越來越多人使用，結果兩個網絡互相干擾，現在還在訴諸法律呢！

好了，即使 Wi-Fi 的熱點版圖不斷擴充，但用家願不願意付錢也是一個問題，願意的話，又肯付多少。根據一項在美國的調查，在 2002 年，在擁有設置 Wi-Fi 裝置的手提電腦的美國人中，只有百分之二，即六萬人曾付錢使用 Wi-Fi 熱點服務。收費方面，只有百分之二的受訪者會付出每小時兩美元或每天十美元去使用 Wi-Fi 服務。若價格降至每小時一美元時，支持率則會升至百分之十八。

無疑 Wi-Fi 在企業方案上能幫上很大的忙。就如 Bell Canada 於加拿大一醫院設置了一個擁有 40 個熱點的 Wi-Fi 網絡，配合八十多架擁有支持 Wi-Fi 手提電腦的手推車，紀錄最新數據及病人情況，利用 Wi-Fi 網絡傳送資料到中央伺服器作更新，建立無紙工作環境，增加效率，降低成本。但說到為消費者提供的 Wi-Fi 熱點服務，似乎還需要一段時間，才能發展一個理想的生意模式。