

過度競爭會否影響市場正常運作?

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7月3日)

香港現時擁有超過六百萬流動電話用戶，市場滲透率超過九成，對本地六間流動網絡商來說，話音服務已經飽和。在這個細小而又過度競爭的市場，最近更出現另一輪的減價搶客戰，為剛剛好轉過來的盈利情況再一次響起了警號。

毫無疑問，流動數據服務已經成為流動網絡商未來的增長動力。截至本年四月，2.5G 流動數據用戶已達 32 萬，比一年前大幅上升了四倍，但仍只是佔總用戶的百分之五。就算 2.5G 用戶能夠繼續如過往半年般飛升，最重要的卻是究竟每個 2.5G 用戶每月會付出多少在數據服務上呢？現在這一方面還未有正式統計，但根據個別網絡商透露，流動數據現佔總收入大概只有百分之五，當中相信大部分還是源於短訊，來自 2.5G 數據服務的相信還不算多。

經過一年的推廣，相信已經有很多人認識什麼是多媒體短訊(MMS)及 J2ME 遊戲，隨著越來越多用戶換上能支援這些流動數據服務的流動電話，相信用戶對流動數據的需求應該越來越大，但業界人士卻普遍認為現時流動數據的發展沒有想像中理想。

香港的流動話音服務收費非常相宜，已寵壞了大部分用戶，相對來說他們便覺得流動數據的費用相對高昂而疏於應用，短訊服務的用量經多個渠道推廣後，在過往一年仍是停滯不前已是一個很典型的例子。事實上 2.5G 流動數據的收費著實不便宜，若果用戶試過利用流動電話每天接收公司往來電郵，而要每月額外付出二三百元之後，相信他們也會考慮是否繼續使用。有見及此，本商會曾在很多渠道大力提倡流動網絡商應如現時寬頻服務一樣，向流動數據用戶提供「固定月費，無限使用」計劃，主力在 MMS 及 J2ME 遊戲等收取內容費，相信可促進流動數據的流行程度。此計劃已在中國某些地方運行了一段時間，反應據說也蠻不錯。

最近終於見到本地一間流動網絡商推出了 2.5G 流動數據的固定月費計劃，月費更低至三十八元，比筆者心目中的理想價還低了一大截，可說非常進取。此個計劃在行內引起了不小的漣漪，影響有可能會非常深遠，因流動網絡商在過往數年深受競爭過度所累，話音價格屢創新低，已變得無利可圖，若果連流動數據服務這個最後的橋頭堡也那麼快失守的話，前景便會蒙上陰影。

於六月二十日，電訊管理局發表了委託顧問公司做的報告，名為「有關香港電訊業市場競爭效益的報告：國際性的比較」，研究就香港與七個電訊業已成熟及具競爭力的市場，包括澳洲、日本、新加坡、南韓、瑞典、英國及美國的表现作出比較。此報告鼓吹競爭及重視消費者權益，和電訊管理局近年的理念一脈相承。報告認為具競爭力的電訊行業能為用戶帶來莫大好處，創造大量直接就業、額外收入、對網絡及服務的投資，而電訊管理局在過往數年開放市場，積極引入競爭，便能藉電訊基礎設施來減低商業活動的交

易成本，有助提高經濟生產力。好像在流動服務方面，估計在一九九六年至二零零二年期間，市場競爭為消費者節省金額超過 90 億美元。

對以上的解說，筆者只能部分認同，因它只概括了整件事的其中一面。畢竟市場基本上是一個零和遊戲，那麼究竟消費者節省的 90 億美元從何而來？也許讀者也知道過往數年電訊公司如流動網絡商都在艱苦經營，有些還在虧本營運，相信上述問題的答案已顯而易見。報告說本地的規管者一貫地專注於發展及推動競爭，同時著重消費者能獲得最大權益，那麼商業公司的利益又有誰照顧？一個理想的規管者應該致力平衡市場上各個方面的利益，若果市場競爭到了一個地步，某一方在剝削另一方的利益，這種競爭已變得不健康，需要作出修正。近年電訊公司見香港這個過度競爭的市場無利可圖，裁員減薪，縮減投資，那又是否和報告所說競爭能帶來的好處相違背呢？

根據報告統計，一九九一至二零零一年本港電訊業的累積投資佔香港二零零一年本地生產總值的 7.2%，可媲美美國及日本的數字，但遠低於南韓及澳洲。期間香港的人均相對投資為 1,700 美元，落後於日本，接近英國的水平，遠高於南韓及新加坡的數字。但不要忘记這些投資不是全因開放競爭而來，相信數年前的科網股熱潮很大程度上也幫上一把。不過要注意這些數據只計至二零零一年，近年這些非常高的相對投資水平能否維持，並繼續開發新服務及技術，相信大家已經心中有數。

另一方面，報告還說雖然香港並未訂立一般競爭法，但《電訊條例》已經涵蓋了其他相若地區的競爭法中所包括的電訊市場反競爭行為，那樣為什麼還要通過那條引起業界爭議的《2002 年電訊（修訂）條例草案》的電訊市場的併購法例，算不算是劃蛇添足呢？