

通訊事務管理局辦公室

有關於電訊盈科 PCCW 收購 新世界傳動網事宜

本人乃新世界傳動網的用戶，採用了它們的無限 3G 上網月費，月費為\$72/月；而本人亦採用了它們一個低用量的純手機電話月費，月費為\$20/月，在合約完結後，此手机月費將調整至\$28/月。此手机通話是本人給老年母親使用的；月費雖是提高，但仍屬一個不錯的價格。

另本人太太是採用中國移動的 3G 無限上網，月費為\$68/月。依她的意見，她也滿意這服務和收費。據本人所了解，中國移動是租用了電訊的某些 3G 網絡。

本人擔心在電訊盈科提出收購新世界傳動網後，我和我太太，包括我提供給家母的電話，將不能再享用如此價格。很明顯，電訊盈科是用金錢購買了，或說消滅了競爭對手，而這對手是提供了低端用戶的需要。消滅了競爭對手，生意就好做。我本人並不相信電訊盈科會提供低端並價格低廉的通訊服務，就固網 Wi-Fi, 現時在村屋、唐樓，它們的收費是\$299/月，安裝費要\$300, 而要簽定 24 月的服務合約。這收費對於一般市民、學生是昂貴的，而明顯的在沒有競爭對手下，就把收費定得高高！故此，電訊盈科收購新世界傳動網，是明顯的要消滅競爭對手，像射出一顆子彈消滅了對手，而這子彈，就像在玩弄財技，早晚連本帶利收回。

電訊盈科為何不收購其它的電訊商，却選中了新世界傳動網？

電訊盈科的收購手法非常惡劣，在流動電話並移動上網，消滅競爭對手，將再沒有低廉的流動電話供應商。電盈是了解到在流動電話上網的市場上，有某些對手是不會提供低廉的收費，當中尤以 數碼通 Smartone 為例。據我了解，數碼通為新鴻基地產其下的子公司，新鴻基地產，在各項服務收費都採用高收費、高消費政策。請讓我舉個例子，就以停車場收費，在同一條雙喜街，它的新科技廣場私家車泊車費\$17/小時，而恆基的匯達商業中心\$12/小時；在深水埗西九龍中心，由新鴻基管理的停車場收費\$20/小時，最低消費要 2 小時！本人舉這例子，是表明新鴻基地產旗下的數碼通流動，將不會提供低端並廉價的流動通訊服務，像新世界傳動網所提供的低端，並低廉的收費；這點，電訊盈科是非常了解。若新世界傳動網被吞滅，市民再不能享用現時的消費了。

另外，一間提供不錯，收費也廉宜的電訊商中國移動，據我所知，也租用了電訊盈科的 3G 網絡。事實如此，電訊盈科就手上握了一張皇牌，即中國移動的數據傳輸仍要依賴電訊盈科所提供的設備和網絡。若新世界傳動網從此消失，它們日後的生意就好做多了，也就不需要提供低端、低廉的服務組合，像它們向村屋、唐樓的 Wi-Fi 用戶，收取高一般的收費。本人是反對電訊盈科收購新世界傳動網的。

本人認為，此項的收購，是明顯的要消滅競爭對手，減少市場上的競爭，避免自身客戶的流失，而用金錢拼購對手，為的是要消滅對手，本人對此項收購提出反對。

李耀升

