

電訊盈科旗下香港電訊

拓展第三代流動通訊市場之目標：

- 為所有持牌經營商提供網絡服務
- 為所有持牌經營商提供一系列增值電訊服務，以支援他們的網絡運作
- 電訊盈科支持一個富競爭的第二代市場，並銳意為第三代市場擔當相同的角色

電訊盈科：

- * 提供覆蓋全港各區的本地網絡服務，使第二代流動通訊的持牌經營商能迅速提升流動通訊網絡至第三代
- * 提供「流動電話號碼可攜性」的資料庫檢索服務，利便電訊盈科三百七十萬固網客戶能迅速致電受話方的流動通訊網絡
- * 大量投資擴充聯網容量，以確保電訊盈科與所有第二代通訊服務經營商的聯網通訊能迅速及有效地傳送
- * 根據第二代流動通訊的專項計劃及要求，設計適用的電訊組合服務

電訊盈科旗下香港電訊支持：

1. 促進市場競爭及網絡使用率的市場結構

（正如電訊管理局所指出）甄選制度將有助於實現這個目標，而拍賣則不大可能。在過去，電訊管理局亦成功透過甄選方式，發出第二代流動電訊牌照及其他牌照

2. 容許分銷商／流動虛擬網絡經營商加入市場競爭的市場結構

3. 電訊管理局應避免干預

依靠市場力量非常重要，亦會令用戶受惠；監管機構只可在特殊情況下才能對市場作出干預，而干預行動亦不應成爲慣例

4. 透過甄選方式，可發出六個第三代流動通訊牌照

電訊盈科旗下香港電訊再指出：

- 第二代流動通訊牌照經營商需要支付大額的頻譜費用及其他費用（每年達二億至三億元）；甄選制度並不等如送大禮
- 香港的第二代流動通訊服務普及率達全亞洲之冠（69%），也是全球普及率最高的地區之一
- 香港第二代流動通訊服務的費用屬全球最低的地區之一
- 支付牌照及基本設施的成本不應屬於旁置成本，而是實際成本，並列入實際資產負債表及實際收入報表之內
- 拍賣亦會影響流動通訊服務及器材供應商的股價，以至整個股票市場的穩定性。英國及德國的情況前車可鑒，我們毋須重蹈覆轍
- 明顯地，在預算／經濟方面沒有需要以拍賣方式發牌
- 政策目標是什麼：增加庫房收益，還是令用戶／經濟受惠？

