

國家通訊傳播委員會
「第一類電信事業資費管制採價格調整上限制之調整係數數
值」公聽會
會議紀錄

壹、時間：中華民國 99 年 1 月 26 日(星期二)上午 10 時

貳、地點：本會濟南路辦公室 7 樓會議室

參、主持人：李委員大嵩

肆、出席人員：如簽到單

伍、主席致詞：

各位女士、先生及各位業界先進大家好。國家通訊傳播委員會今日召開公聽會，聽取大家意見。歡迎行政院消費者保護委員會、中華民國財團法人消費者文教基金會代表、專家學者及第一類電信事業等利害關係人等代表，以及旁聽席之媒體記者們蒞臨指導。

為妥適訂定第一類電信事業各項電信服務資費之調整係數，因本案攸關消費者權益、國家競爭力及電信服務產業發展甚鉅，特再次召開本次公聽會，邀請立法院交通委員會關心此議題之委員、行政院消費者保護委員會、中華民國消費者文教基金會、公民團體、專家學者與產業界等與會，並聆聽各界看法與意見。

本案先於 98 年 11 月 5 日發布「價格調整上限制調整係數訂定及監理架構意見徵詢」文件、11 月 13 日邀請三大電信集團總經理率其同仁座談、12 月 18 日召開公聽會，案經本會委員會議多次討論後，循行政程序法相關規定，於 99 年 1 月 13 日，辦理法規命令預告之程序。相關程序透明、公開並審酌保障消費者權益、提升國家競爭力及維護電信產業發展等面向，訂定第一類電信事業各項電信服務調整係數數值，以達到民眾、政府及產業三贏局面。

接下來，請主辦單位說明公聽會會場規則並進行議題簡報。
本會綜合企劃處蔡科長國棟簡報（略）

主持人：

那我們接下來進行發言，議題一是關於固定通信業務的部分，我們首先請消保會表達意見。

陸、各界發表意見：

議題一：固定通信業務調整係數

行政院消費者保護委員會劉組長清芳：

- (一)電信資費議題攸關全民權益，眾所矚目：依消保法第3條規定，政府為達消保法之保護消費者權益相關目的，應就促進商品或服務維持合理價格事項，定期檢討、協調與改進。電信資費之零售費率，為消費者使用電信服務之實際價格，民意機關或民間消保團體已對此多次表達意見，認有大幅調降之空間。對此主管機關已與業界溝通，在消費者權益與產業發展之間，尋求平衡。業界亦應充分顧及消費大眾之觀感，審慎評估。
- (二)NCC 公告之調整係數應已考量業界意見，調幅有限，且與往年相近：價格調整係數上限已實施多年，此次 NCC 公告之調整係數與 96 年相較，差距並不大。而業者在當年同樣需要投資新設備與技術，經近年來陸續調降費率後，實際上業者經營成績依然耀眼。本會認為，主管機關公告之 X 值尚屬溫和調降，符合近年費用調降趨勢，亦可促使業者提升經營效率；但就消費者之感受而言，似乎僅是打 95 折而已。如業者認為可能因此造成虧本，可具體說明成本結構與獲利之關聯性，以及合理之 X 值建議。
- (三)產業成長應讓公司、股東、及全體客戶共享利益：政府對進入電信產業採取發照數量管制，亦為產業發展成功的重要因素之一。產業界想要確保穩定獲利並對未來加碼投資之立場，固可理解，但政府必需顧及國內廣大消費者之權益，如果維持現有費率的主因，竟是為了協助國內產業升級，實在難以說服消費者接受。
- (四)價格調降，未必對營收或獲利有負面影響：減價將提高消費者使用意願，營收及獲利反而有可能增加。各家業者宜仔細精算，該降多少，方有足夠誘因吸引消費者跳槽，或提高使用率。

綜上，本會建議主要電信業者，此刻不妨率先表態調降費率，反而可搶得先機。

財團法人中華民國消費者文教基金會鄧副秘書長惟中：(書面發言單詳附件)

有關這次第一類電信業者資費調整係數設定，消基會給予正面肯定的態度，消基會在 2 個月前發布寬頻及手機上網費率調查，多年來一直認為 ADSL 設備投資是一次性的工程，所以有超額獲利。國

內光纖已發展多年，相較國內與鄰國日本，腳步仍然落後，所以，消基會建議業界及NCC將ADSL調整係數的數值再提高，以鼓勵國內業界加速固網的部分調整到光纖的環境。

台灣綜合經濟研究院東京事務所劉教授柏立：(書面發言單詳附件)

此次發言不是關心X值如何調降，而是關心競爭政策，因為price cap是相對於投資報酬率的管制，在封閉不具競爭的環境下，引進price cap機制，藉此提升企業經營效益，同時可以壓抑超額定價。但是我們知道最早電信事業引進price cap是英國，在1984年引進這個機制以後，我們看不到有很明顯的價格競爭效益出來，隨後在1992年作進一步的結構管制後，才有成果出來。所以price cap的有效性是放在一個不具競爭力的市場。

什麼叫具競爭條件的市場，我們可以觀察幾個指標，第1個就是市場集中度，第2個就是市占率，從國際比較來看，市場集中度(HHI)在2500以下，即市占率在35%以下，通常不認為具反競爭行為之虞，什麼叫反競爭行為呢？就是干預訂價、聯合壟斷、超額訂價等等，但是我要特別強調的，電信事業與一般事業不一樣，因為它存在於規模經濟、範疇經濟、電波資源的有效性及稀有性、樞紐設施、路權等等因素，所以電信事業相對於其他事業，傾向寡占的情況，但是電信事業寡占不是壞事，它是一個常態，所以電信事業要作事前管制，但是電信事業是一個高科技產業，為了要讓電信事業有更大的發展空間，所以事前管制是著重在市場主導者管制，所以對市場主導者管制表現在2個地方，第1個是服務管制-資費管制，第2個行為管制-網路互連，所以今天重點不是在X值如何調降，而是認清具有競爭或不具競爭的市場，在此丟出這樣概念，來讓各位思考。

在行動電話、固網有什麼差別，特別提到價格，價格是否滿意，這是站在消費者剩餘角度，今天業者反彈，是站生產者剩餘的角度，大家都有不同的看法，今天公聽會的意義，我不認為訴求會有立即的改變，因為就主管機關來說是依法行事，但就消費者來說希望是免費。

中國科技大學陳助理教授捷青：(書面發言單詳附件)

就議題一發言，先就前面3位先進發言表達看法，有關台灣綜合經濟研究院先進有提到免費乙事，我也希望，就是希望政府可以提高效率，把業者都買下來，然後免費給大家來用。關於消基會的講法說建置腳步落後結果要降價，這是否矛盾？其實ADSL降價就是壓縮利潤空間，所有寬頻上網獲利空間都會壓縮。關於消保會說立委要求降價50%，用4個字來說就是理盲濫權。根據國際電信聯合會資料，我國固定通信費用占國民平均所得是0.2%，全世界只高於伊朗

0.1，比新加坡 0.3，香港、韓國的 0.4，美國的 0.5，日本的 0.6，澳洲的 0.8，中國的 1.9 都還要低，這個事實不要用感情的方式來看，要用全面、理性的態度來看，價格這個東西不是 50% 就是 50%，我想大家都是消費者當然希望是免費。

關於寬頻的部分，台灣占所得的比例是 0.7，比美國的 0.4 高，但是比鄰近新加坡的 0.8、澳洲的 0.9、香港的 1.0、日本的 1.0、韓國的 1.2、中國的 9.4 都低了很多，所以價格來講，我認為我們的價格是合理而且是偏低，剛剛台灣綜合經濟研究院的先進有提到市場狀況，根據 NCC 的資料，第 1 類電信事業 75 家，固定通信綜合網路業務 4 家，網路電路出租 71 家，第 2 類電信事業 157 家，其中語音單純轉售 81 家，網路電話 76 家，幾家不重要，重要的是 NCC 講電信服務市場競爭激烈，我想這是重點，我想 NCC 不要說表功的時候，就說競爭激烈、價格低廉，到降價時就說這是寡占，這是中華電信獨占性寡占，其實這離寡占很遠，至少我認為價格方面固網認為是偏低的。這是我以上的看法，綜上，我認為固定通信產業競爭激烈價格合理，甚至已經偏低，我認為 x 值管制應該取消，其實短期也應該設定為 0，這是我個人的看法。

中華經濟研究院李博士淳：(書面發言單詳附件)

就議題一發言，公聽會結束後我覺得 4 月 1 日還是會照上面的決議如期實施。x 值討論已經連續非常多年，95 年迄今各界團體喃喃自語，其實 NCC 已經心有定見，我要講的話於 3、4 年前已經講過了，其實有一些值得檢討的空間，我先談一下立法意旨，電信法第 26 條係透過價格上限管制去誘導業者提升它的經營績效。為什麼要提立法意旨，NCC 於 11 月 5 日公布意見徵詢報告，我沒有看到業者過去 3 年經營績效變化，經營績效是看生產力、看投入與產出關係、看有多少員工產生多少的效益，而不是看到降價後消費者得到多少，電信法第 26 條重點在看經營績效有無提升，而不是在看消費者每月帳單少了多少錢，這是立法意旨，從 2006 年到現在，這個立法意旨只會在簡報第 1 頁出現，第 1 頁之後這個立法意旨就煙沒在大海之中，已經變得和立法意旨無關，所以我要說的是，法律有提供我們這樣的立法意旨，指引我們方向，我們要回歸當初立法者為什麼要訂這樣的立法意旨，討論的時候，我們最好再回歸當初立法者為什麼要訂立這個法律，這個立法意旨很重要，誘因在那裡，我們應該要加以檢視目前沒有做到，因為時間非常有限，等一下在行動的部分，我還有更多的命要算，我是簡單的說一下。

我們在談的是一個已經開放競爭的固網，我必須承認固網競爭是不夠充分的，這點是事實，在競爭不夠充分的固網裡面，我們發

現了問題，NCC 作為醫生，他覺得這個市場生病了，他要去下藥，他要去開一個藥單出來，所有的藥都有副作用，所以你在決定要下什麼藥的時候，你不但考慮到這個藥下去，病人的病會不會好，你還要考慮這個藥吃下去後，病人會不會產生更大的副作用，乃至於原來的病好了，副作用反而把這個病人給醫壞了。

剛才消基會的副秘書長有提到一個問題，ADSL 其實應該要降價，這就產生了第 1 個副作用，ADSL 跟光纖，一個是現在的已經快過時的技術，一個是下世代的建設，如果 ADSL 一直降價，那麼誰要去用光纖，如果 ADSL 價格低於光纖，那麼意味著消費者只會去用便宜的服務而不會去用先進的服務，但是這個便宜的服務卻是過時的服務，所以從公共政策的角度來看，我們到底是要誘導整個社會向下一代網路邁進，讓消費者使用下一代的光纖網路，還是讓消費者享受一個全世界最便宜的 ADSL 服務，而不願意去使用光纖，這個其實就突顯出了這個藥單的副作用，也就是我們從公共政策的角度，要來追求是消費者短期利益，短期他的 ADSL 降價，長期他沒有辦法享受下世代速度更快品質更好更穩定的光纖服務的時候，那這個藥的副作用就是我們要討論的空間，謝謝！

主席：

謝謝李博士，不曉得還有沒有其他的意見要發表？

中華經濟研究院陳博士信宏：(書面發言單詳附件)

我是中華經濟研究院陳信宏，今天我跟李淳一起來，事實上也不代表我們中華經濟研究院就是這個意見，是代表我們個人的一些意見，雖然我們有一些講法到後來可能跟目前的一些見解上有些差異，但是也並不代表我們是代表業者意見。接著這個議題主要是討論固定通信的部分，當然以價格上限管制來講，我也是贊成維持一定程度的固網的價格上限，的確是因為台灣目前在固網的部分，競爭上是比較不足的，但是台灣的管制，必須要回過頭來去檢視價格上限管制原本的精神，它原本只是一個暫時性的措施，在英國從來沒有把它寫進法律裡面，台灣卻單獨把它寫入電信法裡面，因為在英國的基本的概念裡面，它是一種過渡性的措施，當你競爭來臨的時候，你可以取消，你甚至可以把價格上限管制跟消費者權益的 safeguard 之間作某種程度的 trade-off，但是我們這個在政策上確實是有些問題。

今天回過頭來考慮這個問題的時候，你會看到我們在談固網的管制跟行動電話的管制的時候，它就會可能因為已經缺乏這樣的思考會出現矛盾。以目前來看，台灣現在有很多的電信資費其實彼此之間有很多的相互替代，大家很習慣用行動電話去打長途電話，甚至

打國際電話，如果單純的從個別項目來看它的資費管制的時候，就會忽略彼此間相互替代性。

第2點我想要談，今天即便是要來算價格上限管制，針對某些特定的算法，它可能不是用全部的用戶的資料來當作計算的基礎，因為原本價格上限制的基本精神，是在保護比較弱勢的族群，所以英國 Ofcom 在計算 BT 的資費管制的方式的時候，是以支出最少的 80% 的住宅用戶當作計算的基礎，他們認為高用量用戶本身在資費上來講，比較能從電信業者那兒得到優惠，所以在計算過程，不是採用全部用戶資費來當作計算的基礎。所以我們今天來討論這個過程的時候，不是流於情緒上，只是談要漲要跌的問題，而是這裡面應該有更細緻的一些考慮。

大家以前談到有些資費本身的調整，不影響到後續其他電信業務的發展的時候，你回過頭去檢視英國電信資費的調整過程裡面，他甚至某些項目是容許可以調漲的，其實它裡面就提起了相互取代的因素。作為一個消費者，我當然希望將來資費能夠有所調整，但是調整時，應該站在一個比較客觀論述基礎，來看待這件事情。謝謝！

主席：

謝謝陳博士，不曉得有沒有其他學者專家要發表意見？如果沒有的話我們請電信業者代表發言。

台灣電信產業發展協會劉執行秘書莉秋：(書面發言單詳附件)

謝謝主席，電信協會第一次發言，今天議題一談固網的部分，針對固網的部份，作為電信產業的公協會，我們只有一個想法就是，台灣電信法其實應該已經獨冠全球，因為 price cap 把它納入法規裡面，以任何現代的服務，只准降不准升，這應該是在全台灣所有的服務裡面，只有電信資費才如此。這次公告議題裡面，市話是不做 X 值的管制，現在市話是 5 分鐘 1.6 元，主管機關及業者都知道，5 分鐘 1.6 元是一個賠本的生意，是一個沒辦法 cover 成本的服務。但我也沒看過任何一個團體或任何一個單位說 5 分鐘 1.6 元的市話服務是不是應該讓業者回到成本計算基礎，讓它有機會調升。

那回頭來想，消費者 5 分鐘 1.6 元可不可以降，消費者一定會想如果可以不用錢其實是很好的。我們可以理解消費者有這樣的想法及訴求，這是消費者基於他自己的需要去做這樣的想法，但身為一個主管機關，就須從整個產業的發展、還有國家競爭力等面向，充分思考，以達到三角的平衡。針對固網的部分，我了解它是一個比較不充分競爭的市場，但是在過去的政策或政治介入下，有許多服務已經是賠錢的生意，乏人問津也沒人關切，所以，如何讓這個市場，能不在政府或政策的介入之下，讓它透過自由競爭取得生存，是一個

很重要政策的思維。

中華電信股份有限公司鍾科長國強：(書面發言單詳附件)

中華電信第一次發言，其實政府的功能就是為國民創造一個繁榮富裕安全無慮的生活環境，這個生活環境是要靠誰？靠政府是不夠的，是要靠企業不斷的投資建設，提供新的服務、新的產品來滿足民眾，所以政府、企業、民眾其實是同一個立場，目標是一致的。當然站在消費者的立場，它要求所有的產品儘量降價，這個我們是可以體會的，可是站在一個企業經營的立場，要追求最大的利潤，這也是理所當然的，不應該苛責。在消費者跟企業追求利潤之間畫一條線，線要畫在那裡，在一般行業那條線不是由人來畫，是由市場競爭，由競爭的市場，由消費市場決定那條線在那裡，所以這條線應該是由市場競爭來決定。

在國外先進的國家電信資費的管制，也是讓市場來決定這條線在那裡，回過來看國內，我們如果也覺得說那條線，如果要由主管機關來畫，那就必須有個明確的標準，那條線應該怎樣來畫，早期我們的管制是用報酬率管制，其報酬率只有 8.5% 至 11.5%，很明確及清楚。但大家覺得這樣子的畫法，其實是鼓勵業者無效率的競爭，用這種方式，其實是沒有辦法達到產業競爭，所以才改成 price cap。剛剛很多學者專家講過這是一個誘因式的鼓勵機制，所以在這樣一個管制機制之下，業者應該是保有比較高的利潤，在這樣的管制機制，你再回頭說，你賺的錢太多，要回饋消費者，那又回到之前的報酬率管制。所以主管機關要怎樣去管電信資費，業者是沒有意見，可是我們要求法規要明確，你要畫線，你就清楚告訴大家線要怎麼畫，業者才能夠遵循。

電信產業是一個大資本投資的行業，業者投資幾百億，以 3G 來講，我們還沒有進場就先砸了五百億給政府，政府以競標的機制讓 3G 業者進場，你收了五百億，是讓業者認為可以把五百億賺回來，所以業者繳了五百億之後，又交了幾百億；建設網路提供服務時，這時又說，業者賺錢太多，要控制價格。這不是不行，可是你要在遊戲規則之前講清楚，讓業者決定我投入這個 3G 產業的話，我將來的利潤空間在哪裡，是否值得投五百億下去。所以今天我們回來去看整個固網的管制，你要求固網管制，可是我們剛剛先進已經提到了，台灣的固網全世界是倒數第 2 便宜，我們的上網費率全世界倒數第 3 便宜的，你說費率太高嗎？其實是不高。

管制的目的是什麼，因為你是特許，所以我要管你，從固網市場來講，固網已經沒有家數限制了，固網你若覺得賺錢，任何一個人可以向 NCC 申請，就可以提供固網服務，所以在沒有家數的限制

下，你應該讓市場機制發揮，讓業者去決定多少價格是合理的，讓其他的競爭者覺得這個行業有賺錢，它願意跳進來，你今天壓制固網的價格，這個行業不賺錢，就沒有新的競爭者出現，所以這是一個反市場競爭的管制方式，這和我們要求促進市場競爭的方向是背道而馳的，所以就固網的部分，今天固網既然沒有執照張數的限制，應該要放鬆管制，這是我們的初步建議。謝謝！

主席：

謝謝中華電信，接下來請其他的電信業者發言，就第一個議題不曉得其他的團體或個人有沒有要發表意見。

台灣固網股份有限公司丁副處長憲文：(書面發言單詳附件)

我是丁憲文，代表台灣固網第一次發言，這次談批發價，我們對目前會裡面的決定覺得蠻失望的，因為台灣固網很小，跟中華電信比大概差了幾十倍之多，我們很希望這次的價格管制能多朝批發價的角度來作，因為批發價的管制，市場中大業者和小業者之間的資源武器能對等一些，適當的給小業者發揮的空間，而非直接對零售價管制，如果今天作零售價管制，大小業者的零售價都下來，批發價沒有發揮實際的效果，那是否永遠維持這樣子，絕對大跟絕對小的情形，試問這樣的結果，在三年後如果小的業者更小，大的業者更大，雖然產值都縮水，這樣的結果誰要來面對？誰又應該對這個結果負責？所以我們很希望在談這個價格的時候，能夠放一個時間的向度，想像未來市場結構是怎麼樣的，怎麼樣能夠促進競爭，讓消費者能確保長期的利益。第二點我們也聽到一個比較簡化的講法，就是說如何平衡消費者和產業的利益，我們常說 Pro-consumer、Pro-competition 及 Pro-investment，怎樣長期來看，讓這樣的一個結果去達成。雖然在之前我們也看到韓國也做價格上面的一些調整，不過韓國 KCC 或新加坡 IDA 都有把這個資通訊產業的產值，甚至它的就業人口當做一個長期 Major 的標準。我們也希望 NC C 在談價格管制的時候，能夠放在一個比較長遠、比較豐富的 context 來看待這個問題，以上簡單的說明。

主席：

謝謝丁副總經理的發言。那我們如果沒有其它特別要發言的，第一個議題就發言到這邊。那我們業管單位有沒有要補充說明的？

綜合企劃處蔡科長國棟：

跟各位先進報告，有關電信資費合理化的部分，此次預告之調整係數，並不是只有調降所有電信資費；在市內電話特定時段，也就是指 10 分鐘 1 元的這個部分，我們沒有訂定調整係數，是允許業

者按照它的成本來做一些調整。主要考量是，鑒於86年政府是為普及網際網路使用，讓民眾多多接取及使用網際網路，達到社會資訊化的目標，而作此決定。期望透過市內電話特定時段(也就是減價時段)價格便宜，來吸引民眾使用。至今政策目標已達成，此次訂定調整係數時，就列入考量，讓業者可以反映成本。所以整個資費管制的思惟，是從資費合理化的角度來進行，我們不是一味的要求業者一定要在資費上面降價。

另外再說明，我們現行的3分鐘1.7元這是市內電話一般時段價格，那減價時段就如同剛才講的，是10分鐘1元，就我們所知，韓國最近的一次9月25日它所公布資費調整方案，它是把長途電話劃歸至市內電話範圍，其市內電話費率是39韓圓3分鐘，相當於我們1元多，這是國際間的比較。

我們整個資費管制的思考，事實上如同主席所提，是從一個國際間競爭力比較的角度，也從消費者的角度、產業間發展的角度，我們知道這樣一個資費的管制，事實上是需要循序漸進的進行，所以我們也會去參考國際上的一些資費價格情形。

第二件事情提到批發價管制，這次批發價管制是針對市場主導者的電路出租的部分，我們希望透過這樣中間市場的一個價格管制，讓其它的小業者，在營運上有更大的margin去行銷它的服務，透過這樣的實施，使消費者有更多的選擇機會，透過這樣措施，促進市場更加競爭。

接下來回應有關經營績效的部分，我們在11月5日發布意見諮詢文件裡面，就有針對經營績效要項，如業者的員工數，固定成本、網路元件單位成本以及它的產值，加以試算。這些資料當然在諮詢意見上有呈現，我們也有請業者加以試算，雙方再做核對。

剛才有提到寬頻政策、或者是ADSL跟光纖問題，這次管制除了管制ADSL電路月租費外，我們同時也調降了小業者的批發市場成本，也就是電路出租的一些成本，也調降了它們的peering的費用。我們其實是整體宏觀去看看整個市場裡面哪一些項目，它是比較不競爭的，或者是它的價格比較高，在國際間競爭力比較低，以宏觀角度去調整，做為我們這一次調整係數的各項數值訂定，謝謝。

議題二：行動通信業務調整係數

主席：

那我們接下來就進行第二部分，議題二的發言：行動通信業務。我們一開始先請消基會發言。

中華民國消費者文教基金會鄧副秘書長惟中：(書面發言單詳附件)

消基會之前曾經有針對這個行動通信業務做過一些調查。那主要的原因是，消基會為什麼關心這個部分，原因是因為進行國人在日常支出的部分，發現說行動通信占的比例越來越高，甚至通訊的費用已經超過了電費，已經等於是說日常生活的費用裡面，它是屬於最高的。

那我們在過去的研究也知道就是說，2G的部分因為已經建置完成，那應該屬於超額獲利的部分，但是同時國內又必須推動3G的普及。那這個狀況其實就跟ADSL和光纖的角色有點類似，但是比較不一樣的是，國人很多在使用行動通訊業務的時候，他其實就是要講電話，那我們是不是要像光纖一樣，就是ADSL到8M之後，它已經，至少在國際標準上已經是up limit，已經是上限，沒辦法再提升了，再提升就要用光纖。可是3G跟2G，它們本身的話，就是如果你只要講電話的話，其實我們是不是需要讓消費者強迫他一定要切換到3G，還是說他繼續用便宜的2G就好，所以這個部分就是說，目前其實是在我們消基會自己內部，一些通訊傳播委員在開會的時候，那到底應該怎麼樣，對目前的行動通信的資費來做建議，其實還沒有一個一致的口徑。

因此，結論就是說對於調整係數的X值，消基會希望它的這個值的產生，我們希望能夠有比較明確的說明，那至於這個值本身是調降、還是調升呢？消基會沒有意見。

主席：

接下來，請在座學者專家發表意見。

中國科技大學陳助理教授捷青：(書面發言單詳附件)

陳捷青第二次發言，關於議題二行動通信的這個部分，我是針對貴會發言人的一些說法，提出另一類的看法。首先是被指控說台灣的行動電話是高度寡占，資費很高，業者不會價格競爭這幾點。我先說明一下，第一個，就是台灣的行動電話確實是寡占，這是全世界都是寡占，沒有人是自由競爭的。但是，是不是高度寡占？我們根據NCC的資料，97年的競爭指數HHI是2365，那比英國的1454、美國的1952是高一點，但是比德國的2990、加拿大的3012、法國的3357、日本的3944都還要低，所以說是高度寡占，其實理論基礎不是很夠。第二個，行動電話資費說很高，其實根據國際電信聯合會的資料顯示，台灣行動電話的所得占比是0.7，那當然是香港0.1的7倍是沒問題，新加坡是0.2，但是韓國是0.9，日本是1.0，中國是1.8，所以基本上說便宜不便宜，說貴也不是很貴，應該是居中的一個程度。

再下來，NCC又指控業者不會價格競爭。其實我們要回想一下，

早期沒有X值管制的時候，這個行動電話是怎麼降下來的，再下來NCC又指控業者每股盈餘，比台積電這種在國際市場競爭的業者還要高，認為不合理，認為它們的超額利潤是來自執照特許。這些觀點要澄清一下，第一個，台積電是科技大產業，是無法與電信事業這種平穩的公用事業相比。第二，特許未必保證超額利潤。像固網、3G、銀行、學校這些都是特許，但是它們有超額利潤嗎？第三，當初中華電信每股104元釋出的時候，官方設定的每股盈餘是多少？第四，NCC敢說合理的利潤是多少嗎？敢訂出來嗎？

再來，NCC用中國大陸電信資費調降9%，中國移動盈收增長15%，當做最好的例子；曾幾何時，台灣電信要以中國電信來做最好的例子，非常可歎。請NCC想一想，台灣在行動電話起飛階段不也是如此嗎？這是不同產品生命週期的不同做法，我想中國電信遠遠落後於台灣，這是事實。另外，NCC指控業者既然賺了這麼多的利潤，就應該要回饋給消費者，這個邏輯是不通的。有業者它是賠錢的時候，NCC會說要補貼它們嗎？我知道現在有業者應該是賠錢。綜合以上敘述，我認為說我國的行動電話不能說是完全競爭，但已經有效競爭，而且價格已經合理，我認為價格這個X值的設定應該設定為0，以上報告，謝謝。

主席：

謝謝陳教授發言。接下來我們請李博士淳發言。

中華經濟研究院李博士淳：(書面發言單詳附件)

是，主席，中經院李淳第二次發言。我這次就不算命了。建議我們主管機關NCC，之前公聽會、聽證會也是一樣，我們發言完，NCC就會回應，然後就一一予以反駁，那事實上反駁完之後，我會變得喃喃自語，因為我講的話…。我會建議我們主管機關，未來至少說，讓我們帶回去想一想，就是還沒有消化、就直接反應，我不知道接下來又要反應我，然後連思考都不思考一下，我不確定說，我們辦這個公聽會的目的在什麼地方。所以，至少給我們一點，讓我們不要一直覺得每次都覺得喃喃自語的這種感覺，就是至少我們可以回去想一下這樣。好，關於行動的部分，我覺得第一個是程序問題，至少我不知道後來還有沒有新的問題，但是在11月5日的徵詢文件裡面，問的問題是說：我們對行動通訊的主導業者要不要管它的零售價格，結果我中間沒有注意到這件事，公布出來之後全部都管，亞太跟威寶都管。那電信法的精神，特別是不對稱管制裡面說，非主要業者的只要報備就可以，它的資費，主導業者是要審查。那既然一個是可以報備，一個是需要審查；那報備的業者，它的資費又受到管制。那到底它是要報備，還是審查？說實話，我現在不是非常確定，但是我

相信 NCC 是已經沙盤推演過，應該是還可以管得住它，就是報備的地方管不住，我回來 26 條來管它。

如果從不對稱管制精神來看，我們台灣的行動通信，至少沒有所謂的不對稱管制，全部都是把它當成主導業者來管，那為什麼會這樣子？那可能就回到剛才講的：它是特許的，它是公用事業這個問題。可是在程序上，我們在徵詢意見裡面，到底有沒有針對非主導行動通信業者的資費，要不要管制這個部分，徵求過意見？我不確定。但是我覺得這是一個程序上的瑕疵。如果，我們要去針對非主導行動通信業者的資費加以管制，我會建議應該要行這個程序，來聆聽各界的意見關於非主導的部分，特別是威寶跟亞太這兩家業者，到底應不應該納為資費管制。

因為按照一般的產業經濟學理論，所有的小業者都是價格跟隨者，所以我們幹嘛花力氣去管它的資費？還要花人去審查它的帳戶，還要去查它的資費合不合理，它一定只會跟隨大業者的價格。所以從一個 smart regulator 的角度，一個明智的管制機關的角度，我們事實上根本不用管它，所以為什麼要管它？其實我沒有看到太多的理由。好我希望 NCC 有機會跟我們說明一下，那我再回到過去，各位如果回想 2006 年，那時候我們在審 X 值的時候，至少那時候 NCC 還有針對各界提的意見予以書面的回應，至少我們知道它的思考邏輯。這次說實話，我們只有看到程序但是沒有看到回應，所以就是行禮如儀，走過了這些程序，徵求了意見，但是，對於各界提出來的不同意見，其實我們沒有看到太多的想法。

最後我就回到行動的部分，電信自由化白皮書，兩次的白皮書都談到說管制是一個過渡，競爭到了之後我們就不應該管；其實發明 X 值的教授 Litter Child 也講，管制只是暫時的幫大家保護一下，競爭來了之後呢？管制就要解除掉，那什麼時候競爭來到，說實話我們從頭到尾沒有一個定論，但是各位，我至少從 NCC 第一次 2006 年審 X 值的時候，我大概還看到它有去討論，2006 年第二次的公聽會的時候，還有討論到說，電信市場到底競不競爭行動電話，這一次的 X 值完全不管競不競爭，競不競爭，已經不是我們決定要不要管 X 值的重點了。那這時候 26 條也好，誘因管制也好，管制做為一個過渡手段，在一個自由化的結構下也好，那些重要價值在 NCC 上一次 X 值的討論裡面，都做為一個核心價值討論議題，為什麼這一次就消失不見？其實是我也很納悶的地方。也許 NCC 有這些想法，但是沒有寫出來我不知道，但是我會覺得這是一個很關鍵的議題。

最後就是，我要討論一下特許的東西。我覺得那個東西可以把它放在心裡思考，不適合把它講出來，因為 26 條看不出那個東西。因

為它特許，它賺太多錢，要回饋消費者，這是一個報酬率管制的想法，那在民國 86 年我們就已經說不要用它了，那當然這個想法，還深植在大家心裡，但是這不符合立法意旨，也不符合當初電信自由化的精神。所以它可以繼續深植心裡，但是其實不應該把它講出來。因為自由化精神，看不出來有投資報酬之價值在裡面；程序上，對非主導業者，去管制它的資費，是否明智，這是有很大檢討空間。再來，行動市場競不競爭之討論，在這次完全淹沒，這是很可惜的。

中華經濟研究院陳博士信宏：(書面發言單詳附件)

中華經濟研究院第 2 次發言，我是學經濟的，就事論事，我們研究過其他國家，有關價格管制方面經驗，從 NCC 的 11 月 5 日諮詢文件來看，事實上現在很多國家，已無對行動電話零售價格進行管制，主要針對批發價格。因此，建議台灣往這方向去思考，特別是把市場競爭態勢考慮進去時，發現彼此間替代性或競爭存在，我強調說，我們今天作價格管制時，應作更細緻考慮，我們考慮到 ADSL 與光纖競爭可能性時。

今天針對 ADSL 窄頻 1M 與 2M 部分價格管制，那比較高頻部分，因與光纖有替代性，就比較不適合目前管制方式，今天看行動通信，未來可能也有 Wimax 之間替代性，所以我們今天從單一價格管制來看，容易忽略對其他新興通信業務間可能影響，我會建議在這裡應作更細緻之考慮。

台灣綜合經濟研究院東京事務所劉教授柏立：(書面發言單詳附件)

我是台灣經濟研究院劉柏立，這次針對行動電話第二次發言。回歸到電信法第 26 條資費管制之規範，當時，我們在 1996 年電信法制訂時候，我們在結構上是參考日本電信事業法；在管制思維上，受到美國很大影響，我們第 26 條還是延襲美國在 1980 年前管制思維，就是 common carrier 管制，common carrier 就相當於我們第一類電信事業，不管是行動或固網一律資費管制，這是 1980 年前；1980 年後，它就引進 dominant carrier 及 non-dominant carrier 作一不對稱管制。

可是，我們電信自由化後 1996 年到現在，我們很多重要管制，並沒有隨著技術進步與時代需求，同步來進行即時法規修正。徵結就在這地方，我想這是我們當前最重要課題；所以，包括我第一次發言，我不認為今天公聽會可對 X 值作什麼樣調整，因為政府官員本身就是依法行政，期待藉由這次公聽會突顯電信法合理性，把它提出來，大家來作合理探討。

就行動電話市場來說，我們現在都有網內互打免費，那麼什麼是才夠便宜，我當然希望是越便宜越好。可是，我們在看行動電話市

場時，有一迷思，會拿行動電話市場與固網比，這是不一樣層次。站在固網市場來說，我們可以用普及服務觀點，來考慮到社會弱勢對生活不可或缺的基本通信業務需求，它一定要被管制，一定要有一定品質，這沒有意見。但行動電話有許多方案，你可以從你的需求來選取最佳方案，現在電信事業之資費方案眾多，這就可提供大家選擇，也是因為頻譜資源有限性，我們不可能讓行動電話漫無限制打。但是，現在競爭，已有業者提供網內互打免費，來拉攏並競爭搶客戶。

我們認為，在固網，可維持資費管制存在，但就行動電話市場，它已具備一定程度之競爭，我們建議，在資費管制部分，我們不妨來思考調整批發價部分，這地方才是關係到零售價的成本要素，第二次發言是從制度面角度，提供主管機關作一參考。

主席：

不曉得在座學者專家還有沒有要針對議題二發言，沒有的話，接下來，請電信業者代表發言。

台灣電信產業發展協會劉執行秘書莉秋：(書面發言單詳附件)

謝謝主席，首先要代表電信業者與社會大眾，跟主管機關報告，其實消費者是我們衣食父母，這點是無庸置疑的。在這麼高度競爭之行動市場下，所有電信業者都很希望留住消費者，政府實施號碼可攜機制，已有一千萬人次使用率，這代表消費者已有很高自主意識，去選擇自己所需要服務，業者也很珍惜消費者。

只不過，在社會觀感上，很容易使消費者與業者成為對立面。在這，再度陳述，消費者是我們衣食父母，我們也想保護消費者權益；只不過，保障消費者權益非常多，也有短期的權益。譬如說：減少十元、二十元帳單，也有中期的、也有長期的，譬如說：提供多元而優質服務，還有可以讓業者可以穩定經營，不要面臨倒閉狀態之服務。所以，保障消費者之權益之方式很多。

我們肯定及敬佩消基會在保障消費者權益之發言，在這裏，我們很誠懇說，電信業者願與消基會建立長期平穩溝通對話機制。因為費率，與各國費率比較，它包括月租費，是不是在一相對基礎上面，包含免費服務，是不是在一相對比較基礎上面；最客觀、最透明資訊與消基會作分享，我想保障消費者權益是雙方共同目標，如何提供客觀而正確資訊，是雙方願意達到的方向，希望消基會能與我們建立溝通對話的機制與平台，共同努力保障消費者權益，這部分，是很肯定消基會努力。

第二部分，目前為止，我昨天統計了一下，3G業務四到五家業

者，自開台以來，累計到昨天為止，總共虧損了五百億新台幣；這樣子虧損金額下，目前還在投資，現在三家 2G 業者、五家 3G 業者及 Wimax 業者加入競爭下，市場飽合度已達 106% 情況下。3G 建設代表國家競爭力，也代表未來數位內容要推展的一平台，業者不斷投入，五百億虧損還存在，如何回本，業者也無語問蒼天，所以，我們想瞭解是國家、政府，在推展科技及相關產業之競爭力方面，是不是有意願推展，或不推展也沒有關係，在產業發展及國家競爭力部分，有沒有什麼藍圖或願景，能讓我們有勇氣繼續投資下去，這也是我們要瞭解的，3G 為什麼這次在虧損情況下，還被強制介入的一個很大疑問。

最後我們呼籲，我們尊重 NCC 是一個超然獨立機關，但是 NCC 管了一個影響台灣，在全球科技競爭力上的產業，通訊產業在 NCC 管轄下，也決定這產業生或死，我們瞭解保障消費者權益很重要，我們也願意，可不可以讓電信業者有一扇小門，可建立一個與 NCC 長期、定期雙向溝通機制，或許產業發展，要透過產業實物狀況瞭解，那在政策方面可能會有長遠規劃，那對於我們接下來要走的路，會更有信心，謝謝。

主席：

接下來，請其他電信業者發言。

中華電信股份有限公司鍾科長國強：(書面發言單詳附件)

主席，各位學者，中華電信第二次發言。其實業者只要一個明確法規規定，若覺得業者賺錢，必須要回饋，就須訂一個賺錢標準，我們才知道，我們不能賺超過多少。若不是用賺錢，而是用誘因管制，那就須回歸 price-cap 管制精神，用 price-cap 管制來做規範；我們現在法規是用 price-cap，基本上有兩大精神，第一個是，price-cap 允許企業，因它效率提升而產生盈餘，而允許它保留，這部分大家都同意吧。

第二個部分就是說，它是一個平均價格管制，而不是個別價格管制，它是管制一籃子 (baskets) 價格；業者其實在這一籃子價格，可以去調整，某些低於成本的將其價格調升，利潤稍為高的，它可以調降，整體的價格上漲空間，你可以限制它，但你不能限制個別價格，這是 price cap 精神。我們希望，若是採用誘因管制，能遵循它的精神，不應另外再創造一個，很難去遵循。

另外，這次降價，主管機關說，降價會刺激使用者消費，會增加使用量，業者其實是獲利的。如果這次降價下去，今年 4 月 1 日以後，會不會達到主管機關期望，我不知道；可是我們來判斷上次從 96 起實施 3 年之績效，整體電信服務業產值於 97 年達到 3770 億元

之後，3年來降了100多億；前3年X值實施，要求業者降價，可是市場的餅沒有做大反而是縮小了。

所以從以往經驗，如果我們繼續推論的話，繼續降價的話，讓企業更困難，這其實是不利產業發展，但業者有沒有賺錢賺太多，有人說我們600多億，我們比台積電EPS還好，如果要比賺錢賺太多，比賺多少錢，台積電去年是賺900多億，怎麼沒去說台積電賺900多億，真正要比賺錢賺太多，其實真正去評估企業有沒有賺錢賺太多，應該去看它股東權益報酬率，電信業是不停的投資，資本是越來越大，我用這樣大的資本，3-4千億的資本，去賺幾百億，這樣的利潤其實是不高的。

你去看去年97年，全國上市公司500多家，平均股東權益報酬率大概是10.99，中華電信大概只有10而已，我們只是在所有上市公司裡面，我們只在中間而已，我們並沒有賺太多，所以不能說電信業者賺錢賺太多。剛剛我們協會也有提到，其實對一個企業，我們對消費者，我們照顧都來不及，我們絕對不會剝削他的權益。所以要回饋消費者，應該由業者以自己經營方式來回饋；回饋消費者方式很多，降價其實是一個最不好的方式，降價只會迫使業者投資保守，不敢繼續投資新的，因為我不知道繼續投資之後，將來會不會回本。

回饋消費者最好的方式，是由業者不停的、持續的投資、提供新的服務，或用補貼手機方式，用ADSL升速不加價方式，用這種方式，讓消費者使用更好的手機、更好的產品、更好的服務，這樣最好的回饋方式。中華去年賺400億，我們繳稅最少繳130多億，今年我們資本投資又投300億進去；我們賺的錢是繼續投資，繼續提供更新的服務、更好的服務，讓消費者持續有好的東西來使用。台灣已經是一個進步的社會，民眾不只是要有、而要好，我們不只是要求降價，降價只是民眾要有，降價只是很貧賤、很不好的產品，我們不只要有、還要好，民眾要有、還要有世界最新的東西、最好的東西，我們不管行動通信上面、3G速度、ADSL速度都是全世界頂尖的，所以這個部分希望大家考慮。

台灣大哥大股份有限公司賴資深副總絃五(書面發言單詳附件)

關於這個議題，我想先呈現一個事實，台灣電信行動產業，是非常競爭，我們知道從過去2年可以看到，不管亞太或威寶，亞太用戶已經成長到200多萬戶，威寶也成長到150萬戶，行動特別是語音市場，可以說是一個充分競爭的市場。

就以台灣大哥大而言，光光2009年我們在語音市場，營收就已經衰退30億元，1年就衰退30餘億元。我相信幾個業者來看，它的語音市場衰退，去年就已經超過100億元，這個應該是一個充分競

爭，不但反應過去3年X值的調降，也反應市場已經充分競爭，這一點，可能是很多業界的人或者NCC並沒有瞭解到的。

另外業者在營收上面，怎樣能夠持續且保持不要下滑太多原因，是不斷的在資本支出上投資在數據服務上，在3.5G或HSDPA網路上投資很多，可是這些投資，我們得到的回收呢？目前是還沒有回收，事實上，如果你觀察業者過去的獲利率，它是不斷的往下滑，為什麼呢？是因為，台灣目前還是有很多消費者是使用2G網路，但是有一些消費者是走到3G網路。因此對有2G跟3G執照的業者，他必須擔負2G的網路建設，也必須擔負著3G的網路建設。隨著3G網路含蓋面不斷擴大，業者在費用支出上是不斷的增加，譬如說像台灣大哥大，必須要建更多的3G機站，因此我們每年純益只能是往下滑。

目前來看，3G網路的建設持續進行時候，為因應消費者需求，必須費用會不斷支出，因此業者獲利，也會持續的滑落。但是同時語音營收也會不斷滑落；在這種情形之下，說業者獲利太高，實在不是一個很精確的講法。如果說我們看未來3年情況，我相信語音營收，即使沒有X值管制，語音的營收一定持續的、相當的滑落；我相信這是消費者非常享受得到、這個競爭的結果，這是首先說明一下目前市場的現況。

我覺得NCC訂定這個X值的時候，非常非常很納悶，也覺得很遺憾，政府的施政應該要公開、公正、透明可以接受公評，當然能做到公平更好，一個民主國家不但要注重實質的正義，更重要是要有一個程序的正義。我們覺得說在X值調整的時候，它調整的邏輯、它的算法、跟業界的互動，我們似乎都沒有看到一個非常清楚的輪廓，這個5%怎樣算出來？怎樣派到2G？怎樣派到3G？我們看不出，前後跟上一屆NCC委員會跟這一屆他們之間的一致性，當民主國家，我們只在乎實質正義，而不在于程序的正義的時候，這是非常危險的情況。

遠傳電信股份有限公司李商務長彬：(書面發言單詳附件)

我是李彬，第1次發言，針對這次整個行動業者的X值調降，我這邊有幾點要分享。

先呼應中華跟台灣大哥大先進的發言，第1個，我們還是回歸立法的本質，行動通信產業是不是一個充分競爭的產業？我們很遺憾在這次X值制訂的時候，針對這件事情，其實業者並沒有得到一個充分解釋，是什麼樣的理由，讓我們主管機關認為，現在行動通信產業並不是一個高度競爭的產業。

剛才電信協會發言，我們自從政府擬定號碼可攜服務到目前為

止，已經累積將近1千萬人次，消費者在5家行動業者中間，做出這樣的選擇，這樣一個數字下來，我們不曉得為什麼我們主管機關還認為，行動通信產業不是一個充分競爭的環境。第一個問題沒有被解答之後呢？延續到第2個問題，也就是X值是怎麼制定出來，前提應該是說：這是一個沒有充分競爭的產業，就來訂定X值，再來決定X值是怎樣訂定出來。很遺憾這次X值制定上，我們並沒被充分溝通，這個5%到底是怎麼出來的？那vs.上一屆是4.8%？這個部分我們也感受到，政策讓業者的未來經營，有一個非常不確定的風險。

第3點我們想強調的是，希望主管機關在整個政策發展上是有延續性。我們試著回想，在96年X值第1次被擬定的時候，那時其實配合到一個叫做固網訂價回歸部分；當時也擬定，X值實施3年後，為了不要對業者有一個收入太多的影響，我們希望能夠，到時候回歸固網訂價，發話端的回歸。這政策應該有延續性，可是很遺憾這次X值制定，3年前講的事情到現在呢？其實中間看起來並沒有得到一個充分說明。

接下來一點，我們想提的是，整個國際價格管制趨勢，也朝向批發價格來管制。誠心建議，我們是不是跟NCC，能夠有一個較充分溝通，針對未來價格管制的機制，應該怎麼樣來制定。最後一點，我還是回歸針對3G本身價格的管制。大家都瞭解，其實目前國內無線寬頻上網，其實也在起步的階段，消費者事實上接受度也很高，在消費者越來越多情況之下，業者必須持續的針對整個3G網路，不管在頻寬上面、在機線上面，做大量投資。

以遠傳電信本身來講，在2010年為符合消費者期待，事實上，也要大概要再投入100億的資金，持續來建置3G網路，所以3G整個網路投資上面，業者目前都是處於虧錢狀態。我們不大理解在這樣情況之下，政府要強烈介入零售價格的管制；尤其，是我們業者還肩負提升整個數位發展的一個責任，我們希望能把更多客戶從2G轉到3G，怎樣轉呢？我們是提供一個非常深的手機補貼，希望客人有一個很對的終端設備，讓他們使用行動通信的服務。

對消費者所謂利益回饋，我想直接針對價格管制是一個非常單純的面向，事實上對消費者權益回饋，有非常非常多的面向，業者也非常非常努力，因為最後回歸消費者還是我們衣食父母，沒有消費者，其實也就沒有電信業者存在。

亞太電信股份有限公司柯首席協理志宏：(書面發言單詳附件)

亞太有幾點意見要說明，第1點希望主管機關能夠順應國際趨勢，儘量不做零售價管制，要做批發價格管制。第2點如果這次還是要實施X值管制、零售價管制，我想站在合法跟合理的立場來講，根

據電信法第 26 條立法意旨，要管制 X 值，大概是要對市場主導者，也就是目前不對稱管制最大精神，不應全面性去管制所有 2G、3G 業者，這不合乎法令。如果說一定要把全部的人都拖下水的話，我想這會變成揠苗助長，會壓縮自由競爭機制，有小業者才會有競爭，以我們為例，像網內互打免費就是我們最早創造出來，網外、國際一口價錢都是。第 3 點說建議 NCC 對行動接續費管制要趕快修法，今天的空時費是 2.15 元，修法對接續費管制會有效，也對零售價格可能會有效影響。最後一點，針對批發價格管制，建議主管機關，應該要建立審查電信業者對零售價或成本之機制，以落實中間價管制。

我想舉幾個例子，第一例為 Local Loop Unbundling，在互連管理辦法有提到，樞紐設施應以成本價支付；此法規已訂了幾年，但目前市場主導者提供給個人用戶，每人每月月租費是 70 元，給企業用戶每月月租費也甚低。但對同為第一類電信事業的電信業者，卻每月要租 216 元，且要租二段，也就是說每月約要 4 百多的月租費，那麼以成本價來提供，究竟為何能提供個人用戶 70 元月租費之服務？建議 NCC 要有審查這樣的機制。另一例為 IP-Peering，過去從 1480 元的拉鋸戰，大家仍記憶猶新，若主管機關無法落實此機制，將使批發價管制，淪為無法有效的作法。

威寶電信股份有限公司翟資深專案經理堅：(書面發言單詳附件)

主席、各位長官、各位學者專家、各位同業先進大家好，威寶代表翟堅第 1 次發言。有關這個案子的書面意見書已於 24 日送貴會，請長官及委員們審酌，我大概報告一下我對這個案子的看法。首先，我們在加入行動通信業務服務者後，都滿努力的，不管在網路建設上、還是服務提供上面，老實說市場滿競爭的，本公司競爭對象不單只是 3G 業者，還包括 2G，市場是連動的，碰到行動通信業務的促銷。至目前為止，本公司仍處於虧損狀況，雖然虧損，但我們對客戶服務品質仍持續在努力，也有第二階段網路鋪建計畫，老實說也要花滿多的錢。這次 NCC 將價格調整上限制的 X 值，也擺在我們公司上，要求我們也要降 5%。我只能說，對賺錢的業者來說也許不多，但對我們公司影響很大；包括在網路的鋪建計畫、或是我們再努力的轉虧為盈的目標都會受影響，能否請 NCC 審酌一下我們的公司狀況，再思考一下，謝謝。

主席：

在場是否還有任何業者要提供意見？本席在此補充說明，本次會議在此不做政策性辯護，請業管單位就技術面或法規面向各位說明。

綜合企劃處蔡科長國棟：

各位先進不好意思，若剛才個人發言有讓各位不舒服地方，請各位見諒。

我要再澄清一下，發言人發言過程中是根據委員會決議而對外發言，在當天記者會上也有提到我們電信事業，在網路建設上確實是不餘遺力，特別是普及服務，讓城鄉數位差距逐漸縮短，我們在出席 APEC 或 TEL 會議時均受到其他國家的肯定，在國際上是讚譽有加的，這都是我們國內業者，共同努力的成果，也許業者在其他議題有不同的看法，我們在此並無意見。

針對調整係數 5% 與 4.816%，我們是按照市場中最大電信事業，其 6 年平均數核算，核算方式是用前委員吳忠吉老師的殘差值法，固網部分，因為固網技術變遷，不像行動網路技術來得快，技術變遷較為穩定，所以我們採較長期的 6 年來算；行動部分也一樣，採市場中最大電信業者的 3 年平均數來計算得到 5.002%，經委員會決議後為 5%。

有關回歸發端訂價部分，我們今年應會針對此議題進行法規修正，屆時也會諮詢各界意見，本案 97 年已公布行政計畫，未來是否如同上次計畫內容施行，應可在接下來時間作討論。

有關電信法的修正或法規合理性，自二屆委員成立來，對電信法修法工作之內部討論會議一直都很頻繁，我們應會在近期有對外檢討的計畫，屆時業者亦可提供建言，我們會虛心接受，盡量做到促進產業蓬勃發展。

主席：

那我們接下來進行議題三討論。

議題三：其他事項

中華經濟研究院李博士淳：(書面發言單詳附件)

中經院李淳第 3 次發言。我必須表達的是 NCC 在此過程亦非常辛苦。對於所有的作法都有其副作用，對症下藥的同時也會產生副作用。價格管制是否造成扭曲競爭，在許多文獻有諸多討論，任何價格管制，都可能導致價格聯合行為，或是創造出人為的競爭障礙；另一個是否會導致對使用新技術、下世代投資發展之減緩，此副作用的成本，是否會高過本管制作法的效益，是需要好好判斷思考的。

那麼，如何面對這樣的市場？競爭是最好的藥方，競爭是否發生效果仍有爭論，我們應看待電信市場的競爭無法充分落實，如批發價格管制、接續費的歸屬。特別是接續費部分，目前英、澳的管制趨

勢是，不分電信事業之大小，其接續費均採成本計價，此因為他們有受話獨占力量的問題，所以當其接續費以成本價格管制時，零售價變可以由市場機制決定。

批發價在其他國家實踐上及文獻上均有提到，為解決競爭障礙的關鍵，建議針對互連上的接續費歸屬，或是不分業者大小的成本計價，可儘快做政策性的討論與決定。當然，從消費者角度，仍可能會期望零售價管制；從業者來看，是期望從批發價進行，這需要大家的智慧。

台灣經濟研究院東京所劉所長柏立(書面發言單詳附件)

我是台灣經濟研究院劉柏立，第3次發言。我在第一次發言有提到由於電信產業的特質，是一個容易傾向寡占市場的行業。所以需要事前管制，而我們一般人很容易從公平交易的角度來看待電信業者；事實上，這是有差別的，由於電信產業的特質，是一個容易傾向寡占市場。在管制上，我們需先觀察是否存在市場主導者？那麼在寡占市場中，很容易有市場主導者下，再來看市場主導者，有無發動市場主導力從事反競爭行為？是否有操縱價格、超額訂價、聯合壟斷？

回歸到主題，在不具競爭市場中，採行資費管制有其合理性是大家的共識；但在競爭市場中，如網內互打已經免費，但有人的訴求是要普遍性的低廉，此都取決於個人價格感受不同。回歸到競爭角度來看，針對價格管制，電信產業的特殊性，對於調整係數值，相信也非今日討論後，短期內會有所調整，仍須經法律程序，今日公聽會應可將此議題合理性作公開討論。

特別是，電信法自1996年來未做太大改變，但電信技術與電信事業進步快速，我們的管制思維仍停留在傳統的銅線時代，但目前已發展到IP網路、技術進步及服務多元化的時代了。針對此次資費管制事件，我們大家都很期待台灣能締造出更健全的發展空間，畢竟兩年前金融危機至目前尚未平息。我們亦希望以台灣為核心的愛台12建設可以落實，其就繫乎電信法制之健全與否，電信法制如能健全，企業家與投資家才會進行投資與貢獻，因此我們期待主管機關能在電信法制上加速動作。

台灣電信產業發展協會劉執行秘書莉秋：(書面發言單詳附件)

電信協會第3次發言，剛剛有提到電信法的修法部分，電信協會就多話幾句。世界各國均有消費者，保障消費者權益均為各國政府的宗旨，但世界各國除了台灣跟韓國外，都解除了行動市場的零售價格管制，而台灣是唯一由政府強制管制降價項目的國家。所以我們回頭來看，為何各國政府在同時維護消費者權益上，它們思考到政策法規的轉換，茲因各電信先進國家均意識到，市場競爭才有辦法

兼顧消費者短期、中期、長期權益的保障。

韓國雖然保持行動資費管制，但採允許業者自主調降，視其消費者族群與屬性，自行提出調降方案。又各國為保障弱勢族群或偏鄉，同時解除價格管制同時，他們取代的是以普及服務方式來保障弱勢族群。但我國卻採雙向管制方式，現今電信業者投入普及服務上，已達 100 億元，另外在零售價格也一併管制，現為管制強度最強之政府之一。回頭看待，產業也深知消費者為衣食父母，消費者權益為多元面向，價格僅為一點，甚至面也不及，如何保障消費者多元權益，請主管機關在未來修法時，再行審慎思考。

台灣的電信產業受「特許」2 字，背負了許多包袱，如：普及服務投入已達 100 億元，因為公益而提供很多不符成本的服務，如「特碼」，或打擊犯罪協助將投入 20 億元，產業亦為社會一份子，深知社會公益亦為企業責任之一而毫無怨言，但仍須在此呼籲並懇求主管機關，能讓產業回歸市場競爭，營運風險不需將政治力介入或政策所左右，讓產業數百億投入，可預測達到回收目標，以求電信產業長遠發展。產業深知消費者為衣食父母，讓營運風險降低至一定程度，讓投資者願意投資，過去產業蓬勃競爭榮景再現，現聽說修法工作持續進行，早日解除零售價格管制，讓市場競爭機制，達成保障消費者權益之目的。

中華經濟研究院陳博士信宏：(書面發言單詳附件)

針對行動通信業務部分，如零售價格管制宜針對主導價格業者，而對於批發價格部分，由於各業者均各自獨立有其主導性，有納入批發管制措施之需要，而目前管制方向，是些許混淆，可能需要考量修正。

另價格管制可能可以與其他消費者保障措施混用，如：假設 ADSL 價格管制變成必要性時，應將較低速且必要普及服務精神予以納管，並結合普及發展之必要性，但另一方面可能造成服務之替代性選擇或排擠。

目前電信法第 26 條立基於剛性原則下，似較缺乏彈性，反觀美國管制上，容許不同措施作混用，故在目前法律架構下，NCC 與業者間仍有許多相互考量之空間，畢竟仍有許多手段以取代價格管制。

台灣電信產業發展協會周法律顧問佑霖：

各位先進提及電信法第 26 條問題，第一類電信事業提供各式服務價格，並賦予主管機關裁量空間，授權主管機關對於不同資費項目，訂定不同調整係數。

目前 NCC 公告針對 2G 與 3G 同時納管，予以調整零售價格，由於 2G/3G 市場發展、營運狀況或技術態樣均不相同，NCC 基於何

種裁量基準或思考理由，將其同時納管讓人容易質疑，不符合憲法所揭示平等原則。各位先進也已提出許多疑慮與看法，希望未來 NCC 將電信法第 26 條納入修法時，能將法規授權明確性納入明訂。因為受管制對象有權瞭解未來經營方向與政策風險，產業也希望繼續能與 NCC 共同討論。

法律事務處謝副處長煥乾：

投影片第 5 頁中業者所提出書面意見，對於等幅調降部分與拉氏指數調降之精神有違部分，綜整資費管理辦法第 13 條與第 14 條之意旨看來，可能業者有所誤解，目前業者創造許多資費方案，似屬同一電信業務不同資費項目之組合，設定可讓用戶選擇不同「費率選單」。而套裝費率係指第一類電信事業對於不同電信業務資費之組合，設定可讓用戶選擇不同「費率選單」。故拉氏指數所適用為費率級距，與費率選單不同，以個人理解，過去 2G，業者提出許多資費方案，供消費者選擇，係屬創造許多「費率選單」，與拉氏指數所適用範圍不同。

綜合企劃處蔡代處長炳煌：

主席、各位先進大家好，首先謝謝各位來參與今天這個公聽會會，資費調整自 89 年訂定到現在，這幾個過程大家都有參與，我也瞭解到每個業者代表、消費者代表、還有學者專家，從不同角度看事情，在主管機關針對調整係數部份，誠如主席剛開始說明：希望透過調整係數的訂定，能夠創造消費者、產業及政府三贏的局面，並保障消費者權益，促進產業興榮發展，還有提升國家競爭力；我們都是秉持這個原則來做。

必須重申：不管是從前的電信總局到現在的國家通訊傳播委員會，都是秉持政策的一貫性及延續性，從早期比較偏向零售價的管制，我們也慢慢朝向中間價管制邁進，大家從第一屆委員及第二屆委員可看出，第一屆是比較偏零售價的管制，慢慢的可以看出在這次的法規預告裏朝向中間價，但還是有包含零售價，希望未來研擬政策還有修訂相關電信法規，各位學者專家、消費者團體、還有業界先進繼續給我們指教，以上說明，謝謝。

主席：

謝謝蔡代處長所做的說明，今天本來是謝進男委員跟我一同主持，因為謝委員身體微恙而由我代表來主持，非常感謝各位先進及與會者提供寶貴的意見，本會主辦處會將發言單彙整後將內容做成會議記錄，公告在本會網站上；並會將各位的發言，做為後續委員會討論相關議案時的參考，今天會議就到這邊告一段落。本席宣布散

會。