

國家通訊傳播委員會
「價格調整上限制調整係數訂定及監理架構」
公聽會案會議紀錄

壹、時間：中華民國 98 年 12 月 8 日(星期一)下午 2 時 30 分

貳、地點：本會濟南路辦公室 7 樓會議室

參、主持人：陳副主任委員正倉

肆、列席委員：劉委員崇堅、鍾委員起惠

伍、出列席人員：如簽到單

陸、主席致詞：

各位大家午安，今天是 NCC 就價格調整上限制之調整係數訂定及監理架構意見徵詢公聽會。我是陳副主委正倉，非常高興有機會聽取各位先生、女士及先進，對於 NCC 即將要訂定價格調整係數發表意見。大家都知道價格調整係數訂定與消費者的權益、全民的利益、國家的競爭力及整個電信服務產業的發展都非常重要。三年前，我們也曾經訂定過價格調整係數，三年時間已過，現在必須要重新檢視調整係數與訂定。所以，今天本會特別召開公聽會，最近也邀請過三大行動通信業者(中華、台灣大及遠傳)到會，聽取他們對於調整係數訂定之意見。今天這個公聽會，主要是要聽取行政院消費者保護委員會、消基會、公民團體及學者專家等不同領域的意見，作為訂定調整係數參考。

依照會議議程所定程序，由業管單位來說明，提供給各位一些背景資料，在議程進行之前，我簡單介紹一下與會代表，分別是行政院消保會的劉組長、景文科技大學的莊教授春發，還有一些學者專家，包括鄭秀玲教授、盧信昌教授、李淳教授、還有陳捷青教授及黃郁

雯教授等等，大概有些學者尚在忙，一時趕不過來，所以現在按照議程，請我們業管單位做一個簡報。

本會綜合企劃處蔡科長國棟簡報（略）

主持人：

剛才業管單位已經做了簡單的報告，供各位參考。本次公聽會同時有網路直播，待會各位先進發言時，發言條請交給業管單位，我們會做逐字稿，相關發言紀錄將會上網公告，這是一個必要程序。接下來，按照業管單位所定議程，第一個要發言的是立法院的立法委員。

跟各位說明一下，近來立法院交通委員會質詢本會的時候，交通委員會做成主決議要求 ADSL 及手機的通訊費至少必須調降 50%，這是立法院所做的主決議，後來我在立法院極力爭取，應該讓本會跟業者及消費者大家來溝通看看，電信資費是應該調降還是調升，讓我們大家來協商以了解，最後交通委員會決議刪除至少兩個字，只剩調降 50%；本來是至少調降 50%，「至少」把它拿掉，這是本會主任委員及業管同仁在立法院極力力爭，不要把「至少」放上去。

今天可能有立法院會議，立法委員還沒到，那依照發言順序，是不是可以請行政院消費者保護委員會，我想大家都知道行政院消費者保護委員會對於消費者的保護，各方面不遺餘力，那請行政院消費者保護委員會代表發言。

柒、各界發表意見：

行政院消費者保護委員會劉組長清芳

主席、各位同仁、各位先進大家午安，有關電信通訊產業是一個相當專業的行業，尤其對業者成本計算也不是很清楚。只能就我們看到的一些資訊，提供一點意見供大家參考。首先根據 NCC 官網上揭

露行動通信業務營運概況，到 98 年上半年度，3G 行動通信用戶數及營收遠遠超過 2G 行動通信規模；我們也知道 2G 跟 3G 在硬體部分有些是共用的，那當然在成本的參與上可能沒有完全的參與，不過在營收及用戶數是大幅增加，我們認為在通話資費應該是有調降的空間；至於簡訊如何降，雖然其占總營收不到百分之十規模，但在則數及營收兩個部份，也是很明顯的呈上漲趨勢，尤其是簡訊加值已經越來越多，它的營收也越來越看好。近年來，消基會就我國與他國來做比較亦認為有調降的空間，所以我們建議說是不是要調降，或者是把它納入 NCC 主要資費項目，來做一個管理。

主持人

謝謝劉組長的發言跟建議，因為消費者保護基金會的代表還沒到，其他公民團體呢？如果沒有，是不是先請莊老師來談。

莊教授春發（發言單詳附件）

主席、各位電信業的業者朋友們，還有在座女士跟先生們，今天早上我猶豫了很久，在矛盾跟衝突之下來參加會議，顯示這會議的重要性。我自己多少寫一點電信業的研究，參與過第三代行動通訊事業諮詢委員會。感覺整個社會裡，常常看到的數據、資料或記者們所寫出來的，總是說電信業者，就是對面坐的中華電信，遠傳也好，他們的報酬率，不管是從股東權益報酬率、資產報酬率，或者是從營業淨利來看，都是相當龐大、相當好的一個報酬，所以引起整個社會的疑慮。

這個產業從公共利益的角度，是不是也要適當回饋整個社會，讓大家能夠共享這個利益。無可否認的，我是產業經濟學的學者，我們也經常提到一句話，賺錢或得到更高的報酬是企業的天賦或本能，不能看到他賺錢就覺得應當拿出來，沒這個道理。可是從另外一個角度來看，這個行業是特許行業，也就是說，政府為了某種原因，限制其他業者進來，那這樣子的利益是不是也應當從另外一個角度來

看，我們應當是因為政府的保護下，才有那麼大的一個利益，那也許應當把它拿出一些來。

剛剛我聽了簡報以後，我對NCC有很多的不滿，因為覺得太政治化了，太所謂的國際潮流化了，一個國家的政情結構都很不一樣，我不太喜歡常常用國外的國家的例子，來表示我們應當怎麼做。那我也曾經參加第一屆的委員所舉辦類似的會議，也是只有少數學者來，我是其中之一。剛剛主席講的其實這也是政經，政治經濟分不開的，立法委員已經交代這工作，NCC必須要去調整，我倒是認為，或許調整過程裏面，NCC應當作的是說，到底採取什麼樣的制度，什麼樣的方式，才能得到一個比較持平的作法，就是說考量你們的努力、勤勉及智慧，獲得高的報酬，但也可能因為政府的某些管制措施，得到比較高的報酬，我希望也透過這樣一個管制的措施，能回歸到基本盤，讓這個利益大家共分，我的第一次發言到這裡，謝謝。

主持人

謝謝莊教授的發言，下面哪位先進要對剛剛幾個議題發言？今天有5個議題，剛剛大家從行政院消保會跟莊教授的發言裡面，我們並沒有針對議題1、2、3、4及5項分別發言，所以大家可以就整體性發言，談談價格調整上限制之調整係數，到底是調升還是調降？有那位先進願意就剛剛的主題來發表意見？

台灣電信產業發展協會劉執行秘書莉秋（發言單詳附件）

謝謝主席，今天非常高興有機會來這個公聽會，身為一個電信業者代表，電信協會第一次發言，先謝謝主席還有委員們願意給予電信業者發言機會，就我們現在電信業狀況做了一個報告，當然，知道說主要是要聽取公益團體還有消基會、消保會長官及一些消費者團體的聲音。電信業者是希望也可以跟消費團體、學者專家及消保團體、消基會建立一個平台，其實電信業者一向比較容易被誤解，尤其是比較大的一個產業的狀況之下，比較容易，我們也希望有機會可

以有一個對話的空間和機會，所以也很貿然的在主席的同意之下，做一個簡短的發言。

其實以電信業者來講，我們會認為一個政府單位，中央的行政機關，如何將這個市場導入到一個正常且多元的競爭，才是永保消費者長期權益的不二法門。那台灣的電信市場其實在政府的正確的決策之下，的確也不斷的導入新的技術跟新的競爭者，比如說才剛核發了6張WIMAX執照、2G加3G及PHS等至目前為止，台灣電信市場提供行動通訊服務或者是電信服務業者的密度，大概是全球之冠，那這樣的一個競爭密度，絕對是為了保障消費者，讓消費者從不同的技術跟這個服務商品裡面可以選擇。

在政府德政之下，我們應該討論的就是競爭的確造成業者所謂的經濟規模不復存在的、產生的一個狀況，所以，以業者來講，當然越少的競爭者越好，但是政府的德政，使競爭者成為全球密度最高的地方，所以只能說現有台灣電信市場環境之下，消費者有非常多元的選擇。但這個市場它有一個特殊的地方，是高資本密集的一個產業，每一個經營者必須投入數百億的資本，才能夠提供基本的服務，所以因高投資高風險，如果沒有一定的獲利，其實很難永續經營。因此可以看到目前還有很多電信業者面臨重整，虧損甚至還在尋找資金，做為現在市場上一個很客觀的市場的狀況。所以我們也期待，如何在消費者、市場競爭永續存在及讓事業體可以永續經營下，這三方如何去平衡去看待，我想經濟的永續發展，才能對消費者做更多元而且更長遠的保障，謝謝。

主持人

剛才是電信協會代表所發言，有沒有其他先進要對這個議題表示意見？我想剛剛講到電信資費價格的調整，有兩個重要主軸，第一個就是電信產業發展，第二個就是消費者公民利益，兩者之間要取得一個平衡。我剛剛說過，希望聽到消費者這邊的聲音，不過消基會今天沒有來，我想大家都知道，上一次他們已經發表過台灣手機

通訊費的一個報告，呼籲 NCC 要把手機通訊費再調降至少 40% 以上，他們今天之所以沒有來，可能是因為已經看到報紙有報導，所以沒有出席。

本來在議程裡面有好多個學者專家也會來參加，也都連絡了，現在有的可能還在半途中，所以會議議程稍微變更一下，也趁這個機會說明，雖說中華電信、台哥大及遠傳到過本會，就價格調整係數的訂定發表過他們的看法，但這只是三家電信業者看法。今天到場可能不只這三家電信業者，其他業者也可趁此機會表達看法，以利將來委員會議決定價格調整係數的時候，作為重要的參考。

NCC 站在中間，一邊是消費者，一邊是業者，希望消費者跟業者取得平衡，業者能夠發展，業者能夠獲利，消費者福利才會兼顧。但業者獲利後，反過來能夠去回饋消費者，因為消費者必定是他們的主顧。所以在這種情況之下，業者獲利能夠回饋，或者在他效率經營下回饋，能夠把相關費率降下來，相信整個市場可以做得更大。所以，NCC 站在中間立場，一邊是消費者一邊是業者，我們希望這兩邊能夠取得平衡，就像經濟學家講的，一個 demand 一個 supply，中間均衡的價格大家可以接受，不要這邊 supply 訂一個很高的價格，消費者希望降得越低，降低品質也不是很好，價格高消費者可能也不會很滿意。所以，NCC 召開會議，是希望兩邊取得平衡，希望業者能夠不斷的發展，台灣通訊產業越向前走，品質更好更快；當然在品質更好之下，也希望價格越來越有競爭力，進而跟其他世界先進國家相比。

從剛才報告裡面，有關台灣固網部分，從 ITU 資料中顯示 2008 年台灣的固網服務費率，價格是全世界排名第二便宜，是相對非常的便宜，這是大家看到的資料。這個資料不是 NCC 製作的，是 ITU 製作的。再來我們看一下 2008 年台灣固網寬頻上網費率，從最便宜排上來，台灣是第 6 名，再看行動電話資費，台灣是排名第 27 低。這個是一個排序，這個排序本身來看，有它一個問題，也就是說

光看位置，不見得是很準的，還要去看看它的絕對的價格。所以我講一個笑話，譬如說某某人說，他考全班第 2 名，結果全班第 1 名 90 分，第 2 名拿 30 分。

請各位再看一下它真正的價格。請回到簡報第一頁，台灣固網電話服務價格，我們可以看到是用 PPP 是購買力評價指數，PPP 的比較是按照消費者的購買力評價來把它換算成美金做比較。固網電話價格 PPP 是 5.4 美元，那接下來第 3 名為阿拉伯是 7.5 美元，這是世界性比較，不是用新台幣，是以美金來比較；那寬頻上網部分，台灣用 PPP 來算是 17.6 美元，最便宜的美國是 15 美元，Mobile 就是行動電話，Hong Kong 的 PPP 是 3.7 美元，台灣是 17 美元，丹麥是 3.3 美元，新加坡是 5.3 美元，所以亞洲四小龍來講，香港、新加坡都比我們便宜，美國呢？美國是 15.3 美元，台灣是 17 美元，這是換算成美金後之絕對值，這個資料供各位參考。台灣的通訊資費跟世界先進業者的比較的絕對價格，比較在全世界的排名。剛剛提供一個數字給各位參考，各位可以就議題繼續發表意見，那位先進願先表示看法？

本會綜合企劃處蔡科長國棟

建議除了三大行動業者以外，其他電信業者如威寶、亞太、或者是大眾電信等公司，可請他們就這些議題表示意見，讓我們帶回去給委員會做決策的參考。

主持人

這樣好不好，我來指名，你可以放棄不發言，3G 業者裡，三個是中華，台灣大跟遠傳等公司，那威寶跟大眾都有到，威寶電信今天有人到，請發表一點意見？

威寶電信股份有限公司翟資深專案經理堅（發言單詳附件）

主席、各位長官，各位通訊業的各位業者各位先進，威寶代表今天第一次發言，有關於 NCC 這次舉行的有關於價格管制跟監理機構

的議題，因為我們之前有呈送書面的意見書，就是說目前沒有多的資料要提出。

主持人

謝謝威寶的代表，等一下如果你還有要補充，也可以提出來，大眾有沒有代表到？大眾要不要發表一點意見？

大眾電信股份有限公司黃協理英洲（發言單詳附件）

主席、各位同業先進、各位學者專家大家好，大眾電信今天第一次發言，很感謝今天能有這樣的議題，開放給各位業者來表示意見，還有聽一下不同的聲音。不過大眾這邊來講，長期來講，我們目前從以前到現在，雖然不是一個正式的一個行動業者，也算是在夾縫中求生存，從一開台，我們的價格就訂得很低，非常的低，所以，以前到現在，我們的價格一直主打的是低資費，那當然由於這樣的低資費，也讓事業能夠一路這樣一直經營到現在，也已經進入第8個年，我記得當初曾經有人講，大眾電信或許收不到十萬張訂單就會收掉，其實這個就突顯，我們一開始資費訂的確實是滿低的，月租費甚至開台沒多久，甚至於有一個終身零月租這個資費，每年到了年底的時候，這個退租的狀況出現，就會有很多消費者進來，來使用我們的服務，確實這點證明到說這個費率，還有這個月租費對消費者是一個很大的誘因。

如果能夠，通訊市場上如果這個費率能夠往下降的時候，或許是對總體的營收，或許會有幫助；不過這個話講回來，業者是將本求利，這點是不得不去探討的，如果一味的太過低價的時候，那業者如何能夠得到他營運所需要的一個獲利，這就是剛剛委員講的，如何取得平衡，這是非常重要的。那多少獲利才算是一個合理，這個問題是屬於滿大的，所以整個來看的話，這整個牽涉到不只是消費者跟業者之間的一個市場的界定而已，甚至包括大業者跟小業者市場界定的一個問題，所以這個問題並不適用單純的一個資費要怎麼

訂，訂得高或訂得低的問題，廣義來講，他可能必須要去細分到說，以一般普通的零售市場來看，就是在如果大業者小業者都在這個市場裡面的話，這個小業者如何從大業者那邊取得到比較合理的批發價格，以致於他能夠提供一個合理獲利的空間，來提供合理的服務給消費者，這部分就是可能是一個市場，所以就變成說是各個不同市場的界定，這個是應該要，可能我們必須要花一點時間來一個比較合理的分析，那這樣的話，或許才不會把整個的零售市場，還有批發價格市場整個混在一起，這是我的意見。

主持人

謝謝大眾電信的代表的發言，那亞太電信？目前沒有意見。那邊有幾個代表，台灣固網請發言。

台灣固網股份有限公司丁副處長憲文（發言單詳附件）

主席陳副主委、劉委員、鍾委員，還有綜企處處長、NCC 各位長官、各位同業大家好，我代表台灣固網發言，因為主席點名了，台固是台哥大子公司，我們之前有書面意見表達，不過主席點名了，我想還是表達比較簡單的一個看法，就是我想主管機關如何在平衡產業的發展跟消費者的利益，其實最好的方式就是，創造一個競爭的環境。在這個前提之下，價格的管制，可能是去管理中間價格，對提高競爭正面的助益，應該是大於這個管制零售價格。舉個例子來說，今年上半年我們跟我們同業先進，競爭對手中華電信在寬頻的互連價格上面，雖然做了一番的討論，最後 NCC 介入來做一個協調，那最後的結果是這個中間的價格一直變動，那事實上，我們對這個消費市場，那我想同樣的例子可能也可以擺在其他的產品服務上面，那我想很多細節我們書面上已經有報告，就簡單說明到這邊，謝謝。

主持人

謝謝台灣固網，那今天來的還有一些我們的網路業者，可以建議趁這個機會發表一下意見，中嘉網路可不可以代為說明，請說。

中嘉網路股份有限公司

我這邊提供一些意見，因為事實上我們跟大眾電信的角色有點一樣，我們是在中間夾縫中求生存，是跟上游的問題，所以事實上大眾的意見是跟我們類似的，沒有補充，謝謝。

主持人

台灣寬頻有沒有要發表一點意見？其他業者如有線系統業者的北海岸、還有大洋有線，是不是願意，趁這機會發表意見，剛才我提的這幾個有線系統業者，有沒有人願意表示看法？

也許剛才沒講清楚，因為剛才的發言裡面，從議題1到議題5，大家可以一次就把它講清楚，所以各位先進對於剛才1、2、3、4及5項五個議題，可以不拘束的來談。若沒有，那請莊老師第二次發言。

莊教授春發

主席我建議，你這樣問他們都不會講話，有關公平會開很多次公聽會裡面，我得到以下的經驗，這個經驗他們是業者之間，是大業者跟小業者，小業者在大業者在壓制之下，他們不太敢講真話，不敢講話。你就問他說，要這個業者、那個業者，老實講都不願意啦。所謂調整報酬這部分，如果能說出一個比較具體的理由，正當的理由，能夠說服我們。坐在台上那幾位委員，也許你這樣問他們可能比較會願意講，我就認為不要調，維持現狀最好。立法院那個講法我非常同意，那個問題裡面，請你們告訴我為什麼可以不用調，否則的話？就按照你們自己大委員會的決議來調。

不過我這方面的感想，我曾經看過美國的牛仔褲的一個例子，當時也是一樣，他們牛仔褲的廠商，要求他們的經銷商不可以調整價格，就是限制價格的這樣的一個約定，可是後來有一次，就在他底下有一家他的經銷商，就試著去把價格降下來，結果呢，獲得的結果是，他不但銷售量大幅的增加，價格降下來的那個損失，卻藉

由大幅度的數量的增加，而取得利潤收益更高的一個結果。

我最近做一個研究，就是通訊產業的產值，基本上我沒有記錯的話，95、96、97年應當就是盤旋在三千七百多億元的數據，好像三千七百六十幾，三千七百四十幾，三千七百二十幾億元台幣的金額，所以如果我的觀察，或是我的預測沒有錯的話，其實台灣的消費者已經感覺到，特別剛剛看一下資料，行動電話大概佔整個通訊產業的百分之68，接近7成左右，所以消費者已經慢慢警覺到，行動電話是很方便的，可是很貴的一個產品，不是必需品，而是一種所謂的一般的產品，他會藉由數量的所謂的減少，ARPU及Output一定會大幅的降下，所以怎麼樣透過價格的調整，誘發消費者更多的使用，反而帶來更多的好處，這也許是一個值得思考的策略。

我剛才舉的國外例子跟台灣的現況，提供你們做參考。應該反過來問說，如果你覺得不要調，那你告訴我理由，能說服NCC的話，我們也許可以不要調，如果沒有，那你就遵照我的意思，我就調。

主持人

謝謝莊老師的發言，剛剛我們談到整個價格調整上面，調整係數到底調漲還是調降，就是請大家來發表意見嗎，還是要等一下再談？

我想今天出席的電信業者，事實上都已特地說書面資料已送，也沒有說要調降？也沒有說要調升？現在還沒有聽到，說要調降還是調升，還是維持現況，好像你們也沒有表示意見，所以我想莊老師的建議，恐怕也不太容易，是不是你們要表示一下意見？

台灣電信產業發展協會劉執行秘書莉秋（發言單詳附件）

謝謝主席，電信協會第二次發言，也謝謝莊老師對同業的賜教，大業者在，所以小業者不方便發言，這個問題其實在電信協會從來沒有發生過，其實我相信所有的業者，為了自身權益，無論誰在，他們會勇於的去爭取表達自身的意見。

那在這個電信資費議題上面，其實因為市場是一體的，所以無論是先進業者、後進業者，在資費的敏感度上都是非常高的，所以說其實按照諮詢的方向，其實委員們是專家，先進的業者跟後進的業者單位成本一定會不一樣，也就是高度資本密集性電信的服務產業。所以照道理說，後進業者他的單位成本會比較高，那麼他為了在市場上取得競爭機會，通常需要用更低的資費來吸引消費者，所以常常出現一種獨特的產品，是完全不符成本而提供的，所以我剛才提到了，完全不用月租費的方式，來博取消費者的認同，或者是網內互打不用錢這種完全不符合成本結構的服務產品來取得消費者的認同，那些奉命犧牲掉部分的東西，我想必然會。

所以在高度的競爭，密集性的台灣的電信的服務市場，其實服務的商品非常的多元，就看消費者的需求度如何去選擇他所需求的商品。那麼再回頭看這個資費調整，事實上按照國際的趨勢，已經發現了，透過政策方式去壓制既有業者或先進業者的零售價格的資費，其實反而不利後進業者在市場上生存的空間或者是取得生存的利基，所以目前世界各國，其實已經逐步甚至已經取消零售價格的管制，目前世界各國只剩下台灣跟韓國，還保有零售價格管制的這樣的資費政策，那麼其他國家甚至完全取消零售價格管制，就不再去價格的管制。

在世界各國，其實會針對市場的競爭情況，朝向往中間的電信資費或中間的價格去做管制，以促進或保障這個後進業者的競爭的狀況，或者是競爭的生存空間，那我們也就是希望說，其實維持市場競爭，是保障消費者之本，如何去解除零售價格的管制，又可以增加後進業者市場的生存空間，是可以朝向中間價格的管制，又可以降低後進業者的單位的成本，這樣子才能夠永續保存市場競爭的環境，謝謝。

主持人

還有沒有其他的先進要表達意見？我想請陳教授表示意見。

陳教授捷青（發言單詳附件）

主席，還有各位長官，還有各位先進，我在這邊有一些意見，我想首先要提的就是說，我們保護消費者的利益，在兩個條件，一個是價格的管制，另外一個是促進競爭，那價格管制它的成本是比較高的，那如果說能夠有效競爭的話，我們應該就是逐漸的取消價格管制的這種做法，我想這個是大家共同的想法。

我想從議題一開始報告，議題一是關於這個行動電話的部分，我想我認為啦，就是說行動電話這一部分，我剛剛跟莊老師的想法不太一樣，就是說取消零售價格的管制，應該是可以考慮的一個方向。首先就是說，行動電話在一開始，很多國家都是把它當成市內電話的一個變更性，他本身就是一個變更性的東西，你再去管制他，本來就是不合時宜；再來如果說，假設原來的業者是中華電信，結果遠傳，台哥大都是先進業者，你去管制先進業者，也不合時宜，結果原有業者已經降到三分之一的佔有率了，你還要再管制他，所以基本上我是認為說，應該是一個有效競爭的狀態。

那如果說我們用它來跟美國來比的話，美國在大概 2006 年還是哪一年的時候，他們聲稱他們是有效競爭，那我們把台灣的情況跟他們比起來，其實很多方面，就這個個案來說，我們都是達到他的水準。所以基本上我是認為說，我們在通訊業務這一塊，在行動通訊這一塊，應該是就是能夠朝向取消零售價格的管制，那當然行動這一塊當然有很多接續費或受話費這一方面，我們可以另外再思考，從躉售的部分來管制。

關於這個簡訊，我也是個人認為說，它基本上是一個創新服務，我們應該就是仿效 FCC 或先進的一些單位，他們對創新的東西，我覺得原則上不要管制，讓電信業務能夠比較蓬勃得發展，這是有關於議題一，本人的一些看法。

至於議題二，就是固網方面，在固網方面，老實講我們現在的現狀當然是業者很多啦，第一類電信事業，根據 NCC 的報告，已經

70 幾家了，那再加上一些 SOHO 網路啦，網路出租，語音轉售部分，尤其是網路電話這一部分的興起，造成固定通信流失的很厲害，那固定通信他除了業內的競爭嚴重以外，就是他被整個替代掉了。他被這個行動電話整個替代掉了，如果說這個整個通訊市場是同一群的話，固定通信這塊，其實競爭者眾，那基本上像很多國外的地方，他乾脆連固定電話都不把你當成一個必須普及服務的一個項目，我乾脆用行動電話來替代，因為他整個業務整個被取代掉了。所以基本上他也是競爭很激烈，所以我是覺得，也是應該來取消這個價格管制的零售價格。

那至於市內的電話，這是屬於 X 值管制的一個先天條件不足的地方，X 值一直減一直減，沒有底限，那到哪裡會停止，現在主要的市話業者，他的獲利 97 年度是負的百分之十五，這個已經是非常低的，低到不能再低了，那英國也是面臨類似的情況，但是他到大概百分之八，百分之幾的時候，他就取消了，他就不管制了，因為你管制，你把它當成獨占的業者，你是要保障他沒有超額利潤，結果你弄得讓他利潤是負的，那你就面臨調升了，那我覺得管制單位要去調升，我覺得是有困難啦，官方上也不太好弄。所以，他面臨的是業外的競爭，而且這樣的利潤，我是會建議取消，我想先報告到這邊，謝謝。

主持人

請問還有沒有其他業者，或者是代表先進有其他想法？那我還是請陳老師一樣繼續剛剛的談話。

陳教授捷青（發言單詳附件）

謝謝，關於市話剛剛報告完，關於說什麼時候調整，我是覺得，我們現在管制的跟國外的落差很大，可能現在應該是一個比較變動的時期，那可能要，如果三年跟四年，我建議希望三年，就是說調調看，然後再調這樣，如果不能一次到位的話，我建議是能夠短時

間能夠來看一下。

最後一個議題，是對於國際間，電信市場的趨勢，我個人是很贊同的，因為就最終的消費者來講的話，數位匯流，他現在工具非常的多，他的選擇也很多，所以對最終的消費者來講的話，他的選擇性很多，所以這方面是同意，就是說支持啦，就是說零售市場結構能夠取消資費管制，然後對於躉售的部分，那當然就是看他的情況，如果說獨占的，像說行動電話受話，或是市內電話受話這一部分，我今天就算是獨占，你要打電話進來給我，我的客戶就是我的，所以這一部分可能還需要加以管制。那其他像說這個電路出租，其實電路出租這個業務，美國是早在十幾二十幾年前，就已經是用指導性的管制了，你只要符合他幾個原則，價格是不管制的，所以我是覺得說，業者之間不見得說一定要全部價格管制，也要看他是不是有獨占性，我的報告到這裡，謝謝。

主持人

謝謝陳教授的發言，對於前面5個議題，有沒有可以做第2次或第3次的發言，剛剛莊老師提說，業者之間，第一類電信業者到底真正的意見是什麼？好像你們不是來溝通，只由書面意見來看。不過他提到，如果從這個零售價跟批發價來看，當然產業的規模大小不一啦，對不對？產業規模不一，看來想在發言上暢所欲言，可能有點疑慮，不過我想就算不方便發言，我想你們提的書面意見，我們會仔細再看，有沒有其他老師？請莊老師再發言。

莊教授春發（發言單詳附件）

我要回應電信協會講的所謂批發價格，記得當時我剛好有參加過那個公聽會，因為那個公聽會是前處長洪處長主持的，那次也是一樣，好像請5個學者與會。那時候的報告是說，中華電信要到今年的12月，那個批發價才會算出來，那遠傳好像比較保守，要到明年的就是99年的9月，然後台灣大哥大是沒有給答案，不知道，遙遙

無期，聽說還請了國外顧問公司，花2千4百萬預算去算這個批發價格，如果我印象沒有記錯大概是這樣的一個，希望NCC可以查一下過去的紀錄，所以這個批發價是不是那麼難，是那麼艱困，我不知道，這個電信的技術我涉獵不多，不知道是不是可以很容易的算出來，如果很容易算出來，一般很快。

產品之間或彼此之間所謂網路互連那種批發價，就是躉售價格，應當很容易算出來才對。所謂消費者端或零售價格，當然是可以放掉的，不過還是有個前提，是剛剛陳教授講的，美國的有效競爭，它的英文名字叫 **effective competition**，我自己曾經利用過這樣的一個資料去檢驗有線電視有效競爭。

美國曾經在1996年的通訊法，就是對於當地 **local**，如果有5家或是6家電信業，不是電信業是有線電視業提供服務的話，他們就認為是有效競爭，而放寬不加以特別管制。可是我看過非常多的期刊，他們的 **competition policy** 提案裡面，得到的答案大概都是美國政府及消費者常受比較高的產品價格待遇。所以站在一個社會公共利益的角度，NCC 必須要借鏡什麼叫做有效競爭，才慢慢把這個電信管制技術放鬆，否則的話，以這次的期待，我不是反對，我是說一定要做一個縝密的研究，否則大家在這邊，從主席不斷的吶喊及發言，業者不發言有很大的可能，怕講越多馬腳就露得越多，你要像已經過世的吳忠吉教授一樣有架勢「你們都不講，按照我的方法，兩邊的甲方跟乙方我就除以二，就算是就有一個結果，不然的話最後面的結果，就你們自己後果承擔。」

NCC 本身對這種產業要清楚，這個意見我前幾天在公平會開會的時候就有講過，你一定要對業者實際上的交易的情形，跟他交易的技術狀況，有所充分的了解與掌握，然後而且能夠掌握到他們實際上具體的。你去做裁決，可能會比較平等受尊敬，如果沒有的話，像前任委員那樣的裁決，老實講我也不贊同。

再講一個例子，有一次在公平會開一個公聽會，就是手機通訊

業者中賣手機的所有業者，從第一個開始發言繞一圈，到最後面到主席這邊的時候，孫立群教授他就很生氣的站起來，你們跟我講假話，不願意講真話，我建議重新請求業者重新發言，前面的發言一切不算，從現在的發言開始算，那我的印象非常深刻。所以這一次，到最後面當然業者也是，有的說真話有的說假話，有的不說話，那當然不代表他沒意見，出了這個大門以後，這個學者亂講，主席也沒有尊重我們的意見，這就是我們中國人的個性沒辦法，這是我們的文化背景，我們也沒辦法，建議也不行。

主持人

謝謝莊老師。我先講一下，今天定位是來聽取意見，事實上 NCC 尚未提出方案，將來 NCC 可能會提出方案再與大家談，也有可能是 NCC 逕行裁決也有可能。實際上剛剛莊老師說我們有沒有做資料，我們當然有做過資料，相關的產業各方面的分析、利潤、員工、各種生產力的報酬，所有的資料鉅細無遺的做成了資料，剛剛只是把 ITU 的資料拿出來，所有的電信業者的資料，事實上 NCC 做得非常的多，但這個部分因為是聽取意見，所以方案還沒有完全的提出來，那方案提出來之後，可能會有另外一個不同的場合來溝通也有可能。

陳教授捷青（發言單詳附件）

剛剛主席提到 ITU 有這個資料，我想固網剛剛都沒有講話，莊教授有提到說，美國的經濟學家說美國的話費都是很貴，實際上根據 ITU 比較完整的報告，美國固網方面的價格是世界排名第十名，第十名的低不是第十名的高，在一百五十幾個國家裡頭，當然他有高於比較熟悉一點的香港、韓國、新加坡這幾個，當然也高於台灣，那我們現在台灣當然是雄居第二名。在固網方面，所以有時候就是我們普遍性的認為，我們人在這邊消費就覺得他貴貴貴，但是我們如果用比較普遍，像 ITU 這種比較普遍的調查來看的話，可能會有另

外一番的感觸啦。

剛剛莊教授也提到說有效競爭這部分，我知道在美國行動電話他們是 2003 年，那時候他們就宣稱說行動電話是有效競爭，其實他們在這更早之前，他們行動電話就是沒有管制他們的零售價格，那在 2003 年他們認為有效競爭的時候，他們從市場結構、廠商行為，消費者行為，還有市場的表現，這幾各方面去了解說這個競爭，他們描述他們有效競爭嘛。

那當然我是根據他們這幾個標準來做一些比較，我是覺得說，台灣在這幾個方面，真的是跟他們非常的匹配，並不會輸給他們，尤其在有很多像說這個滲透率啦，有一點超過他們，他們那個時候在講的時候，這個滲透率只有 49%，49% 的時候他們就說他們有效競爭，我們 2003 年的時候，我們是 108.3%，所以，我想這個費率就是看消費者怎麼去選擇，像美國他們推出很多是吃到飽，五十塊美金你就吃到飽，所以你平均計算下來，一通電話多少錢，這個就變很便宜，那我們國內當然是另外一種型態。所以這個在型態上的比較，我是建議說採取像 ITU 這種方式比較普遍的，這樣能夠得到一個比較完整正確價格的現象，謝謝。

主持人

我們謝謝陳教授的再次發言，那個消保會要發言？各位有沒有其他的部分要繼續再發言，還有一點時間，原定會議到四點半結束，若大家無意見的話，我想把時間提早四點鐘結束，是不是還有其他意見？就剛剛講說五個議題裡面任何一個議題都可以來討論。

我剛剛已說明，NCC 今天開這個會主要在聽取各方的意見，如果大家這樣客氣，當然 NCC 會從自己的資料、綜合今天的意見及考量其他各方面，然後去決定價格調整係數，像今天大家可以提出很多元的意見，給 NCC 做決策的參考，顯然是非常值得去看的。所以大家應該不吝於提出你們的看法才對。我剛剛講過，在上次是請了中華、台灣大哥大及遠傳電信公司，剛才有亞太、威寶及大眾發表意見，

但是意見都滿保守的。是不是今天中華、台灣大哥大及遠傳的代表好像也都有到，是不是請中華、遠傳跟台灣大哥大就這些議題再來發言，中華電信有派代表，請中華電信先來發言。

中華電信鍾科長國強（發言單詳附件）

主席，各位委員，各位同業先進，各位學者專家，不好意思主席邀約這麼多次我們才發言，其實我本來是有一些困擾，本來要講，可是剛剛在報告的時候，主席有提到說，其實NCC的政策在照顧消費者的權益之外，也讓業者走得更快更好，我聽到這一句就放心了。所以本來要講的東西打算不講，可是主席再一次的邀請，我想還是來講本來想講的意見，其實這種的資費應該是協助整個產業的發展，要讓產業看到希望，可是剛剛教授有提到，其實整個電信的產值從94年3770億元之後，就一直沒有再成長了，其實還有微幅往下跑的。所以整個來看的話，在電信服務這個產業來講，整個餅他已經不會再大了，已經再縮小了，可是在這個情況之下，其實還是有新的業者繼續投入。

剛剛我們協會有說了，最近發六張的WiMAX執照，後續可能還有一批要進來，現在做匯流的話呢，Cable的業者也進入電信產業這一塊領域。所以在餅沒有做大的情況之下，競爭者越來越增加的情況之下，其實我們可以講電信業者的經營是會越來越艱困，所以政府的角度應該是說怎麼協助業者去走出這個困境，當然我們從個別的服務業來看，可能某些服務業在行動電話，其實他的營收是有一些成長，可是我們不要忘記，行動電話的成長是因為只有5家的3G業者進入市場，又有新的5個網路投入進去，就看到每個網路平均的經營成本及營收是下降的。你整體去看，每個產業我們現在看，不管行動、固網，其實他的經營是越來越艱困的，那剛剛有先進談到，電信業他其實是一個資本密集、人才密集、技術密集的產業。我們電信業都是用全世界最新的科技，我們現在走雲端科技，我們在建下一代的電信網路系統，這些都要不斷的大量的資金繼續投入讓他滾動，

消費者才會享有新的服務、新的技術及有新的產業參進。

現在看我們國內的電信，其實跟全世界來比，是不遑多讓的，寬頻速率現在是越來越快，我們 2G 到 4G，10M 到 20M，我們速度的上升，4 倍 5 倍 10 倍，可是費率只有增加百分不到 50%，速度提升其實費率並沒有提升。我們行動服務跟全世界來比，我們涵蓋是最好的，我們不管你的行動電話是在室外能通，你在室內也能通，你在客廳能通，你在臥室都能通，你在大樓裡面不管是 LOBBY 能通，你可能電梯都會通，不管是都市能通，鄉村也通，像現在你在玉山上面都在通。所以我們的行動通訊服務現在已經不是人民通訊的工具，而且是登山業者的一個求生的必備工具，登山人都要帶一個行動電話，萬一他失足或是他失聯的時候，他要求生存用的。

行動電話已經發展到這麼方便跟普遍，我們說他價格太貴，似乎沒有把它整體的功能考慮進去，現在行動電信業者大概建了上千個基地台，可是有一半以上的基地台，其實它使用率是非常的低，是不敷成本的，可是業者為什麼願意不斷的去建設，那是因為我們的營收我們的獲利，還可以支持網路部門在這部分的投入，所以我們可以願意繼續建設下去，可是如果有一天我們的營收沒有繼續成長，獲利沒有繼續成長，那麼任何一家公司，在比較不獲利的這部分的投入，或者是下世紀的，或者是下世代的網路投入方面，他勢必會做一個縮減。

我可不可以繼續再講？所以在這樣子的情況之下，其實我們去看消費者的權益，我們就應該是從長期的角度去看，而不是從今天或下個月，電信資費可不可以降個五塊或是十塊。如果說你讓一個電信產業，我們是從高度來看，整個電信產業的大餅沒有繼續成長的話，那電信業者在這部分的投入，勢必就會縮減，我們今天要不要看下個月而去調降你的資費，也許整個電信服務品質沒有下降，可是你看兩年看三年之後，整個電信的服務就完全就會下降，新的技術也就不會再投入，新的網路也就不會建設。所以我們是希望說政府

能夠再兼顧這樣的權益的時候，能夠從短期跟長期一起去考量，而不是只從短期的利益去考量，這是我們簡單的一些建議，謝謝。

主持人

謝謝中華電信的代表，那台灣大哥大有沒有要發表？

台灣大哥大吳副處長中志（發言單詳附件）

謝謝主席，台灣大代表吳中志簡單的發言，剛剛主席講過上一次，我們也針對 NCC 有請三家業者開一次座談會，我們有做過相當、某種程度上的陳述，我想在這邊再稍微做一點點市場上的補充。就是說，建議也支持主管機關所提出來，應該對零售價格市場做一些取消，然後來考量中間價格的管制。如果談到整個行動市場到底是不是競爭，除了剛剛中華先進講到，營收沒有成長以外，還逐年下降，06 年到 07 年掉了 0.2%，07 年到 08 年是掉了 0.9%。

另外，如果從業者在新推出資費方案的話，是不斷的推陳出新，而且它的生命週期是越來越短，那為什麼會越來越短，事實上它是必須要有更好的東西來提供給消費者，然後來吸引消費者。我們從兩個數字來看，以本公司每一分鐘的營收來講，從 09 年跟 08 年是掉了 12%。

從 NP 來講，統計到今年年底大概有將近一千萬個用戶使用過 NP 服務，那也就是相當於說，大概全台灣來講到目前，大概兩千多萬的話，大概兩個中有一個會使用到 NP 業務，你可以想像這競爭是多激烈。如果再從以本公司 NP 用戶數，從今年跟去年做比較的話，成長了將近 25%，所以在描述整個行動市場是一個競爭市場。

最後再講一下就是，在主管機關 96 年通訊傳播的績效報告裡面的，有所謂競爭指數(HHI)，我國競爭指數 2231 遠低於整個平均值 3500 多。所以我簡單再報告一下就是行動市場是相當競爭，建議主管機關也朝向取消零售價格管制，然後可以檢視批發市場，可以從這個市場來做，謝謝。

主持人

謝謝台灣大哥大的代表，那遠傳的代表有沒有要說明的。

遠傳電信蕭經理景騰（發言單詳附件）

謝謝主席，各位同業先進還有代表，遠傳電信第一次發言，針對剛才主席、各位同業先進、還有學者專家表示意見，我們都均表同意，我們在諮詢意見書裡面，很用心的把一些相關資料都擺在上面，首先就是剛才莊老師有提到有關於競爭的部分。其實我覺得在競爭、發展、消費者之間的均衡是必要的，所以委員會這邊也開始針對X值的市場主導者標準認定再加以審視的必要，這是第一個。

第二部分因為我們剛剛也有提到，現在競爭者越來越多，在二類裡面其實有MVNO，這些業者他們提供跟我們一模一樣的服務，使用我們的網路，提供跟我們一模一樣的服務，比方說像家樂福電信，在競爭市場上面來看的話，其實不是只有在檯面上的這些，加總起來有27家左右在做相同的服務，所以在這種競爭態樣裡面，我覺得競爭已使消費者權益獲得保障，消費者的選擇權益已經夠高了。

我們繼續討論是業者在營收的部分，其實業者長久以來在營收的部分也會有一些貢獻，比方說特許費的繳交，再來就是普及服務方面，在NCC督導下均努力配合建設，所以消費者的基本電信部分已提供保障必要，這個也是電信業者共同的努力。再來就是有關治安防治的投入。

回歸到整個政策管制的方向，我們是建議主管機關可以盡量的朝向市場競爭來做判斷，事實上我們也回去開始檢討，就是朝向國際趨勢管制，來做一個規劃和調整，以上報告完畢。

主持人

謝謝遠傳。不曉得各位先生各位女士，有沒有有人再要發言的，莊老師你是不是要再發言？

莊教授春發（發言單詳附件）

我剛剛聽完這個業者檢討，我總歸得到一個結論就是，他們覺得市場競爭很激烈，因為我前幾年在做一個報告，報告全世界電信價格競爭研究裡面，我很驚訝的發現，在我的理論裡面，三家廠商很少能夠達到一個有效競爭。從所謂費率的資料裡面，網站上發表的，我仔細的研究以後，你會發現有一些嚴重的傾向，某一些業者傾向於這些的客戶，另外的業者是著重在這個中間的客戶，有些業者著重在這些的客戶。

所以我說啦，業者當然有很多，像剛剛中華的代表說是為長期的考量，業者能夠正常發展，消費者的權益在長期有正常報酬的情形下，才能形成保障，這我完全可以了解，我完全同意。只是說業者這些的說法，或是你們這些說法，整個社會上沒辦法了解，所以免去了競爭法則，這個力量到了立法院裡面，立法院的力量，基本上也是一些民意的凝聚來要求業者，我想大家都比我更了解。基本上我認為，業者應當要把這些市場的改變，就是市場改變的這種狀況，以及你們怎麼樣面對跟投入，把這些訊息提供給各位了解，這是第一點所謂的理解。

第二點是說，從剛剛各位的發言裡面，剛剛遠傳的這個朋友的發言裡面，我們也都聽見有 27 家，業者的市場定義就是只要能夠打電話，就叫市場，可以通話的那個平台就是市場。如果是這樣子的話，純粹從訊息面來考量，那我們也可以講坐火車從台北到高雄，坐飛機從台北到高雄，開車從台北到高雄，那都是同一個市場，那我們就叫做西部走廊的運輸，那你要把捷運放在這個市場，飛機放在這個市場，然後汽車它們可以放在這個市場，那你要怎麼說服，不是說服我，我意思是說你們要把自己的市場界定清楚，然後說出一套理由。

我現在是作為這個同一個平台來講，大家來討論，說你的比較有道理的我接受，如果沒有道理的，對不起不管發生什麼奇怪事，你要接受。但問題是這個溝通橋樑個人認為有意見，對於業者不太願

意說，常說了好像被你們抓到一個把柄，所以簡單來說，互信機制嘛。今天開會的這個場面，就讓我印證，第二次印證，電信業者是非常聰明的企業家，謝謝。

主持人

謝謝莊老師提供給 NCC 意見；我剛剛已經講過了我個人及委員會的態度，我們今天的題目訂的很清楚，調升或調降，沒有成見，在題目裡面寫的很清楚，是調升也可能，調降也可能，我剛才一再陳述，NCC 委員的看法是站在中間，站在中間來看，產業、消費者及國家利益能夠並行不悖，而作一個決定，最好的結果。所以在議題裡講得很清楚，各位看清楚題目，調高或調降每一個都這樣寫，不是說要調降。剛剛莊老師也提業者先進如果不再表示你們的意見，假如說啦，有人說我覺得要調升也可以談啊，為什麼要調升，你先提個理由來說，也許我們可以調升，讓我們委員回去，或者今天的會議以後，在委員會審議的時候能夠有充分的資料。可是看起來好像大家都很有客氣，像剛才莊老師一直希望你們發言，可是好像沒有真正暢所欲言的樣子，我看再十分鐘後就截止發言時間。

還有，如果今天不方便說，希望你可以提書面意見，在三天內，將書面意見寄過來，或者是用 E-MAIL 寄給我們，表示你們對今天這議題的看法，我想三天內把他提出來，讓我們的承辦人員有時間來把你們的意見整理出來。

本會綜合企劃處蔡科長國棟

我這邊補充說明一下，剛才台哥大代表提到，本會已經提出要取消零售價格管制，我們到目前為止並沒有發布這樣的一個意見，做一個說明，謝謝。

行政院消費者保護委員會劉組長清芳

我特別要說明一下，行政院消費者保護委員會，事實上它是在行政院內，表示是政府團隊的一員，我們一定尊重專業主管機關判

斷，職權的判斷，我們在某個程度裡面，追求的是電信業者跟消費者是雙贏的，電信業者永續發展絕對是消費者的一個福氣。剛才我的發言，我有對各位的成本說明，營運的成本資料我們是不清楚的情況下，只是從營收的面向來看，認為是有盈餘的，所以認為是有調降空間。但是我們不會說至少要調到什麼程度，因為我們沒有很明確的數據，不敢作這樣的發言，那可是合理的懷疑。

因為剛才電信公會有說有發了六張，又再發了幾張的執照嘛，我會覺得這個市場如果這麼多的業者，會先後跳進這個市場裡面去競爭，我想有某種意義裡面，其意含就是說有利潤存在的，是可以去追求這個利潤的。所以我是覺得說，可以做一個思考，是有調降空間。

各位如果不從這個，不從你們是電信產業的員工的立場來看的話，假如今天以金管會來講好了，金融業也是特許行業，那金管會管理這麼多，目前的銀行有這麼多家，它的競爭也很激烈，他投入的成本也很高，對不對？那我們會不會要求，我們會不會覺得說，銀行尤其合併以後這麼多的，這麼大的一個銀行的結構，你很多費用可以降啊，我們會不會這樣認為，會啊，是不是？那銀行，也很多銀行基於我們的要求也降了一些手續費啊，一些服務費都降了，所以我的意思是說，這個要求其實對消費者來說是不為過的，也是合理的一個要求啦，那當然什麼叫做合理的價格，這個東西我覺得真的是主管機關專業的判斷。

我們跟消基會不同的地方是，消基會它是一個民間組織，它不是政府的團隊，它沒有政治上的團隊的約束，所以它可以做很多的呼籲，它可以把消費者權益無限上綱。但是消保會不會做這樣的一個角色，這部分請各位務必要清楚的了解，所以我們剛才說調降，是建議各位考慮一下，在合理利潤之下是不是應該要回饋於消費者。

主持人

謝謝消保會補充的意見，我想我從主管機關立場退下來看，從

經濟學角度來看，事實上，特許行業裡面有兩個原因會有獲利，一個來自特許的，真正的特許，一部分來自於他努力的經營。我們也不能說完全來自特許，所以來自努力的經營也有可能。所以在這裡面，努力的經營，跟來自特許的某一種程度保護，因為加入障礙事實上是很高。各位可以看到，2G業者原來6張執照現在變為3張，對不對，那3G的2張執照及PHS的1張執照，所以從這個角度來看，它的價格是也沒有錯，可是我們講說它的加入障礙非常非常高，那很高的加入障礙意味著，某一個程度的獲利的保證，我想這也是很正常的一個推論。

所以，特許行業裡的利潤有來自特許的，有來自公司努力的，這兩份事實上都有的。所以剛剛消保會提供的意見，很清楚的說，如果有調降空間，當然我想業者應該也會去考慮，剛剛莊老師也舉了一個例子。

那剛剛我們談說，從三千七百億元慢慢有一點往下降，那其實是P跟Q，即價格、銷售量(分鐘數)，這兩個部分來講，到底是因為P價格太高，導致那個Q(數量)下降呢，還是有其他的原因，也就是說也許價格下降，你們的消費者願意打更多嘛，打更多，營收就更多嘛。也許這部分也可以做討論。只是說從各種的角度來思考，當然NCC在做最後決定的時候，會從很多面向來考慮，如今天我們提到的產品的投入。剛剛中華電信的代表說，消費者不一定只是要便宜的價格，當然也要有好的品質，這我們也都很同意，要有好的品質，通訊品質，任何地方無所不在。

剛剛遠傳業者談到普及服務，台灣的通訊服務如果可以無所不在，那真是一個很棒的環境，這麼好的通訊品質。但如果又可以有合理的價格，那等於非常非常棒的環境。我剛剛講，今天是聽取各位的高見，本會劉委員，還有鍾委員，我們都在現場，那業管單位把今天各位的高見把它整理出來，若各位還有很多高見沒有發表，剛剛講過可以用E-MAIL或者用書面來表達，我們會把各位高見帶回去

整理。在未來要做價格調整係數的部分，我們會納入各位珍貴的意見來做參考，來做出合理的適當的一個決策出來，那我想如果各位沒有進一步的發言，今天這個公聽會是不是我們就到此結束，謝謝大家的光臨，謝謝。