

香港電訊合併CSL品牌 加價最多30% 手機月費恐掀加價潮

香港文匯報訊(實習記者 陳家恩)本港流動電訊市場一哥香港電訊(6823)大加手機月費。吞併CSL後市佔率32%、客戶達555萬的香港電訊,昨藉合併旗下PCW-HKT及one2free推出csl.新品牌之機,上調服務月費,以「攜機上台」月費計算,新月費加幅介乎4.2%至30%,其中10GB數據用量的月費由298元增至388元,加幅達30%,「買機上台」月費更大加50%。有議員及學者擔心本港的電訊市場競爭減少,恐掀起電訊業的「加價潮」。

8號仔電盈(0008)旗下的香港電訊,今年5月完成收購CSL後,昨宣布將旗下的PCCW-HKT與原先CSL旗下的one2free合併,並推出新品牌「csl.」。香港電訊董事總經理艾維朗昨表示,未來將採取三個品牌策略,即1010針對高階客戶,csl.針對大眾客戶,新世界傳動網針對低階客戶,總月費計劃由原來52個縮至27個。

csl.新品牌月費普遍大加價

不過,由於csl.的相關月費定價參照one2free舊有月費計劃作藍本,除當中攜機上台的入場月費下調至88元外,其餘月費相對於原來較平價的PCCW-HKT普遍大加價,以24個月合約「攜機上台」月費為例,新品牌csl. 1GB數據用量的月費計劃由原148元加至188元(加27%),5GB由238元加至248元(加4.2%),10GB月費由298元增至388元(加30%);「買機上台」方面,同樣以24個月合約,csl.1GB數據用量月費由原來198元大增50.1%至298元。新月費即日起適用於新客戶,舊客戶則於合約完成後才開始生效。

艾維朗:更高速更多wifi點

對於月費上調,艾維朗表示,不應將此簡單的看作是加價問題,因為「你不能將蘋果、西柚及香蕉來做比較」,集團是在為香港電訊的客戶提供整合服務,不管他是來自PCCW-HKT或CSL的客戶,如舊有PCCW-HKT的客戶能享用原先沒有的900MHz頻段,令接收質素更好,csl.舊客戶亦將享有提升後更高速及更多的wifi覆蓋點服務。

艾維朗強調,香港電訊一直提供「Most value, Best service(最多的價值,最好的服務)」,收購CSL後「不會成為價格的破壞者」,因集團的收費不是行業中最低的,並不擔心會引發競爭問題。他又指,未來連續六星期會陸續推出新優惠吸客。

香港電訊無線業務市場營銷總裁林國誠補充指,以one2free的價位作藍本,是由於香港電訊將提供不同的配套服務,如整合後客戶可享用無限wifi及語音服務、3個月「WeChat數據組合」、八達通Mobile payment等。

新世界傳動網品牌將整合

艾維朗又表示,整合後近95%員工留下,集團現擁有超過1500名員工,他又透露,與電訊數碼(8336)合營的新世界傳動網品牌在未來亦將會整合,待合適時會公佈,他只形容此為「有趣的改變」。

香港電訊與CSL整合後,合共有137間店舖,其中43間為csl.的專門店,將會在2年時間分階段重裝及裝修,以新品牌標誌示人。

今同步推紅米Note 零機價月費138



香港文匯報訊(實習記者 陳家恩)早前香港電訊未能銷售iPhone,並與數碼通打官司,數碼通申請司法覆核卻敗訴,須向香港電訊披露其與蘋果公司的iPhone 5分銷合約。在今次新品牌發布會上,香港電訊董事總經理艾維朗被問及今後新品牌「csl.」會否繼續出售iPhone,他回應指過往CSL與蘋果公司一直合作得很好,csl.會繼續提供優質服務予顧客,但並無透露會否引入iPhone 6。

艾維朗又說,集團擁有多元化手機品牌,今日起將與內地手機供應商小米同步開售「紅米note」,接受客戶預訂,「零機價」月費138元。

議員:消費者議價能力降



■王國興認為,是次整合計劃的結果,將會由消費者承受其害處。資料圖片



■方保僑稱,消費者未必會隨便轉換網絡供應商。資料圖片

明顯這樣會造成市場壟斷。」王國興又提及,競爭委員會現時沒有能力做任何事,如果整合計劃後出現加價潮,消費者只能感到無奈。立法會資訊科技界議員莫乃光亦指,收購合併後,根據通訊局的說法,承認競爭減少,在此情況下,加上現時的數據服務需求不斷增加,或會出現加價潮。立法會資訊及科技廣播事務委員會副主席葛珮帆則表示,現時的電訊市場競爭大,因此加價潮未必會立刻出現,其他電訊商或會先觀察一段時間,而且不同的電訊商應有各自的市場策略。

業界:未必即時引致加價潮

香港消費電子聯盟主席方保僑認為,整合計劃後,即使月費加價,消費者亦未必會立刻轉台。「消費者其實會作出取捨,有些人可能認為每月加價數十

元,但可以得到有質素的服務也是值得的,例如在辦公室及家中均擁有不俗的網絡質素,消費者未必會隨便轉換網絡供應商,而電訊商亦可利用網絡覆蓋範圍、服務質素及其他增值服務而吸引消費者。」他也認為,整合計劃未必會引致即時的加價潮,其他電訊商會先進行觀察。「一般情況下,一間電訊商減價便會很快有其他電訊商跟隨;但若是進行加價,則會先進行觀察,因為消費者可能會轉至月費較便宜的電訊商。」

學者:香港電訊效率可提升 香港理工大學電子及資訊工程學系教授劉重明亦表示,整合計劃會否導致加價潮現時較難預計,要視乎其他電訊商有何對策,但是次的整合計劃有利於香港電訊的主要營運,因頻譜增加可提高用戶的上網穩定性,同時提升效率。



■艾維朗(右)強調,香港電訊「不會成為價格的破壞者」。旁為林國誠。陳家恩攝



	csl.*	1010*	數碼通	3香港	中國移動
1GB*	HK\$188	HK\$207	HK\$168	HK\$168	HK\$128
2GB*	HK\$218	HK\$247	HK\$208	HK\$198	不適用#
5GB*	HK\$248	HK\$317	HK\$258	HK\$248	HK\$218
10GB*	HK\$388	HK\$437	HK\$388	HK\$348	HK\$298

*為本地流動數據用量 *1010及csl.同是香港電訊的品牌
#無2GB計劃 製表:實習記者 陳家恩

電訊商	市佔率	總客戶量
和記電訊	26%	380萬
數碼通	23%	187萬
CSL及香港電訊	32%	555萬

註:根據市場資料



■香港電訊藉合併旗下PCCW-HKT及one2free推出csl.新品牌之機,上調服務月費。

中移動:留意市場發展

香港文匯報訊(記者 涂若奔)自政府於去年宣布要收回3G頻譜重新拍賣,市場已預期本地電訊商將會掀起「加價潮」。不過,對於此次香港電訊大加手機月費,中國移動香港和3香港的表態都較模糊,未有證實短期內是否也會跟隨加價。數碼通則截止昨晚九點仍未有回應。

中國移動香港回應查詢時表示,中國移動香港一直密切留意市場發展,及定時分析客戶需要,以研究適當的方案及月費計劃,以配合市場發展,如有任何月費計劃的更改,公司將即時向公眾發佈。

3香港:不時整合月費

3香港也回覆稱,不評論其他電訊營運商的訂價策略。公司一直密切留意市場發展,致力為客戶提供具競爭力的月費計劃,並不時整合月費計劃,以照顧客戶在數據通訊方面與日俱增的需求。

電訊股短期回吐壓力增

香港文匯報訊(記者 周紹基)香港電訊(6823)收購CSL後成為市場一哥,目前市佔率32%,客戶量達555萬,昨終公布將PCCW-HKT及one2free兩個品牌整合,打造全新品牌「csl.」,部分月費計劃最高加價三成。耀才證券研究部經理植耀輝指出,本港電訊商加價屬意料中事,近期有關板塊的股價見走好,就是對加價有憧憬,但當加價消息正式公布後,市場便轉而採取觀望態度,並趁息出市。

加價早預期 已偷步炒起

植耀輝指出,香港電訊去年底收購CSL前,股價大約徘徊在6.5元左右,消息公布後,市場均預期香港的電訊營運商會陸續加價,刺激收入增長,故促使香港電訊近半年來股價向俏,6月底該股曾見9.48元高位。

他表示,加價消息正式公布後,市場傾向觀望會否令很多客戶轉台,或者轉向採用低月費的計劃,故此在今年的業績公布前,香港電訊的股價皆有向下壓力。

後市觀望客戶流失情況

至於其他本港電訊商會否跟隨加價,金利豐研究部執行董事黃德几稱,這已是大勢所趨,由於未來本港還會重新拍賣頻譜,勢將增加電訊商的成本壓力,所以加價絕對是市場預期內。對整個電訊板塊來說,加價代表了收入增加,但大前提是不會造成大量客戶流失,故他個人較看好和電(0215),因該公司的客戶群相對穩定,其次是香港電訊,對數碼通(0315)影響最負面。電訊商正式加價的消息公布後,部分電訊股獲利回吐,香港電訊跌0.6%,至於母公司電盈(0008)則升0.22%。另外,數碼通跌1.3%,和電則升1%。

本地電訊股昨日股價表現

股號	名稱	昨收(元)	變幅(%)
0008	電訊盈科	4.65	+0.22
0215	和電香港	3.12	+0.97
6823	香港電訊	8.68	-0.57
0315	數碼通	9.79	-1.31