

HKConnect 建港電信樞紐角色

本星期三、四，世界電信商雲集香港，參加第4屆「HKConnect」，分享他們對電信發展前景的看法。香港作為東道主，因為擁有亞洲唯一一家中立機樓 hkcolo，其高級副總裁衛慶祥表示：「參加者逐年以倍數上升，今年有超過 280 個登記，前瞻性論題包括：手機寬頻化、主機代管商連結、網路通訊預測、中國市場展望等。」

■撰文 梁穎勤



▶香港中立機樓高級副總裁衛慶祥：「本港逾 7 成打出去的長途電話及電信活動，均需經由中立機樓接駁。」

香港中立機樓是電信行業中的少數分子，它完全不涉足電信生意，其營運模式，是替客戶管理主機及提供生意平台。衛慶祥指：「普通電信供應商也可提供主機代管服務，但由於角色與電信客戶重疊，利益衝突明顯，受歡迎程度遠遜於中立機樓。」

由中立數據中心舉辦的國際活動不多，「德國 Ancotel 去年首辦國際電信展，規模與香港相若。美國紐約 Telx 較有經驗，每次約有千人參加，但其中包括為數眾多的手機供應商。」香港是次的同類型活動，進場免費，中立機樓賺的是商譽，電信商賺的是生意機會，香港賺的是電信樞紐的位置，一展三贏，皆大歡喜。

中立機樓一枝獨秀

中立機樓的最大賣點，就是角色中立，故能聚集多元化客群，如 99 年香港電信市場開放之際成立的 hkcolo，其柴灣機房就集結了逾 280 個不同界別的電信商，數目每年穩步上升，07 年 8 月至 08 年 10 月間，客戶增長率超過 5%。目前客群廣泛：海底電纜操作商、語音服務供應商、數據服務供應商、VoIP 網際通話服務供應商、IP 接駁供應商、零售商、批發商、跨國供應商、



▲FiberNet Telecom 集團商務拓展副總裁 John Dowd 指：「數據中心連接絕對有價有市，根據網絡效應的 Metcalfe 法則，電信網絡的價值等於它所連接終端數目的二次方。」

電信管理字：Colocation Centre
中譯「主機代管」。專門替電信客戶管理主機，在機房共置的專業規劃管理下，客戶可節省自行架設與管理機房的成本。
一個中立的管理商不涉及任何電信供應業務，並可主動拉攏供應商之間的商機，是為「中立機樓」。



▲俄羅斯 Rostelecom 國際 IP 及數據部首席專家 Vsevolod Korzhaev 指：「TEA 擁有 25 個海底電纜系統，連接歐亞美三洲 150 個網絡操作商，每月處理的話音流量逾 13 億分鐘，每年處理的數據流量逾 2 萬 TB。」



EFTNS、FTNS、MVNO 等。

衛慶祥指：「客戶一旦進場，絕少離場，因為這裏機房共置，連結容易，尋覓商機很方便，中立機樓也會協助客戶配對。雖然進場門檻很高，投資不下於 1.5 千萬，但先發優勢明顯，後來者根本無進場機會。而且我們已跟歐美唯一數家中立數據中心奠定策略夥伴關係，實行強強聯盟。」

俄電信商接通歐亞兩洲

今年來港的電信商，有幾家較特別：

Rostelecom：是俄羅斯國營電信公司，也是全球唯一一家橫跨歐亞兩洲的電信商，衛慶祥指：「以前由亞洲打電話到歐洲，路程遙遠，要先將數據輸送到北美洲，經陸路由西岸到東岸，再入歐洲，語音滯後高達 0.4 秒，干擾多，雙方又經常搶線，近乎可容忍極限。但經 TEA (Transit Europe-Asia) 的接駁，抄捷徑由北美跨越俄羅斯直抵歐洲



◀Telenor 夥伴關係總裁 Rene Olsen 指：「根據 07 年第 4 季 Wireless Intelligence 的數據，Telenor 在全球電信商中排名第 7。08 年首 5 個月營收達 1.59 億，比 02 年增加 7.22 倍。」

GIG 藍海策略又一代表作

鋪纜是電信商的指定動作，成本省不了，源自歐洲的 GIG (Glass in Gas) 技術，運用煤氣管鋪設光纖，可減輕成本，同時增加價值，完全符合「藍海策略」的要求。香港煤氣公司 98 年看中這技術，02 年成立子公司 Towngas Telecom，主攻高數據用量客戶，05-06 年殺入政府、教育及醫療界，07 年邁進大陸。

商務拓展及市場經理顏慶華指：「煤氣將本身網絡巧妙地與 GIG 結合，數年間已快速覆蓋逾 8 成數據中心，使用其他技術未必可以做到。」據他分析，GIG 技術完全切合綠色世代及繁忙都市的需求：

1. 環保省時：不需大幅掘路，只需掘開待鋪纜路的两端，可節省鋪設成本，兼減少滋擾。尤其適合要橫跨繁忙路面的纜路。

2. 佔盡地利：一般電信管道多在地底第一層，而香港路面繁忙，樓宇興建頻繁，重型汽車經常駛過，外界影響因素眾多。煤氣管由於高安全需要，多鋪設於地底最底層，保護最大，干擾最低。

3. 完工快：申請掘路鋪纜需時，有時苦等一年半載都未必能動工，輸晒商機，但由於 GIG 技術簡便，申請較易。



▶Towngas Telecom 顏慶華

目的地，傳輸時間改善到 3 毫秒的高水平，只是收費貴約 5 倍。」

Goldbridge Telecom：中國電信解決方案與增值服務供應商，其一條龍服務，特別適合剛起步的公司。假設你想做電信，但本身沒設備，可以透過它租機、找接駁及處理 billing (出入紀錄)。衛慶祥指：「它有如電信酒店，即租即用，中小企固然可藉它輕裝上路，大企也可利用它省回等候架設主機的時成本，極速搶攻新市場。」

菲僑帶挈的大生意

PLDT HK Ltd 為菲律賓旗艦電信商菲律賓長途電話公司子公司 PLDT Global Inc 的海外分支，01 年成立。香港對菲律賓 (居港菲僑人口逾 20 萬) 及對北美的長途電話，大部分經該公司接駁。衛慶祥指：「04 年之前，它曾將語音服務分鐘拆賣給零售商，即街上常見的 30-50 元電話卡，後來見生意不佳，索性自己做批發，一則量大取勝，二則有鄉里捧場，錢途大好。目前對手不多，主要為電盈。」