

有線電視基本頻道分組付費議題系列座談一

分組付費行不行？

時間：102年6月7日(星期五)下午2時

地點：台大校友會館(台北市濟南路一段2-1號3樓)

討論題綱：

- 一、NCC推動有線電視系統數位化的策略、措施及其進度。
- 二、分組付費新制對上游供應業者的衝擊及其因應之道為何？
- 三、分組付費新制對中游有線電視系統業者的衝擊及其因應之道為何？
- 四、分組付費新制對下游收視戶的衝擊為何？業界及政府部門如何協助新制順利接軌？
- 五、其他

主持人：洪瓊娟委員(新聞評議委員會)

與談人：陳清河院長(世新大學傳播學院)

胡幼偉教授(師範大學大傳所)

林維國教授(輔仁大學影像傳播系)

谷玲玲教授(消費者文教基金會媒體委員會召集人)

賴祥蔚教授(台灣藝術大學廣電系)

彭淑芬秘書長(台灣有線寬頻產業協會)

鍾瑞昌秘書長(中華民國衛星廣播電視事業商業同業公會)

主辦單位：中華民國衛星廣播電視事業商業同業公會

座談內容記錄

洪瓊娟委員：

鍾秘書長，各位老師，各位親愛的朋友，大家午安。

非常感謝大家撥空參加分組付費行不行的座談會。這個議題我相信是很引人注意的與重要的。我今天很高興找到了幾位朋友來參加今天的座談會。

第一位是師大胡幼偉老師。接下來是台大、但是代表消基會的谷玲玲老師。第三位輔仁大學林維國，林教授。第四位是陳清河陳院長，待會加入我們。另外，要特別介紹一下上游以及中游的業者，台灣有線寬頻產業協會的秘書長彭淑芬小姐。

今天是請中華民國衛星廣播電視事業商業同業公會的鍾瑞昌秘書長負責準備，相當辛苦，先給予熱烈掌聲。

今天會議前半段請各位與談人以十分鐘的時間，就四項題綱發表個人的看法。在此之前，我先稍為介紹會議的背景資料。今天會有這個座談會，是因為 NCC 很正式的提出來，有線電視要改變新的作業方式，第一部分是機上盒裝設的比例，現在是 102 年，希望明年就原來底線增加 4.5%。這跟每個月的收視費連結，上限維持在 600 元。萬一沒有達到標準，費用酌減 10 到 15 元。到 104 年的時候，希望第 3 季機上盒裝設的比率要達到 45%。

如果沒有達到的話，收視費要降到 450 元。到 105 年，機上盒鋪設的比率要到 75%，萬一沒有達到標準，收視費要降到 350 元。另外，特別提到如果 103 年第 3 季沒有達到 45% 的話，而 104 年第 3 季已達 75%，費率上限則維持 450 元。花蓮、台東以及離島地區則不受此限制。

為了配合機上盒的調配，在上游業者配合分組付費的辦法中有提到，一定要有基本頻道普及組。這裡面希望切割費率是 200 元，裡面可以提供免授權 11 個頻道。第二個是基本頻道套餐組，至少要有 3 個套餐，每一組的上限收費是 100 到 130 元，合計收費上限是 300 元。不管分幾組，其頻道數量合計不得低於現行類比頻道基本數量。

基本頻道的收費上限是由現行的 600 元降到 500 元。在 106 年以後希望分組付費能上軌道，相關系統業者在推動數位化非常成功，所以寬頻、增值、計次付費的服務都可以提供。在 106 年 1 月開始，希望台灣能做到全數位化的狀況。

以上是 NCC 提出來的方案，接下來還要再跟業者溝通，這是目前的進度。

今天是針對這樣的構想，業界覺得是對台灣整個有線電視收視的情形，以及推動數位化是一個比較大的衝擊。站在我們的角度，我們也希望這件事對全民不見得不好，但是希望它非常平順的度過，討論出怎樣做會最好，我相信大家都會有意見。我們先請胡老師發言。

胡幼偉教授：

主持人洪教授還有彭秘書長，以及另外第一階段的與談人，還有各位新聞業界的朋友大家午安。今天

談的這個問題，雖然距離NCC之前公布的新聞稿，在2017年要全面推動分級付費，看起來還有將近3年的時間，但是實際上時間已經滿緊迫的。

因為一個新的制度要推行，大家知道，在台灣我們有線電視裝設的比率已經有80%到85%之高，幾乎可以說是跟絕大部份的家庭都有關係，所以說他是頭等的民生大事並不為過。

今天的提綱裡面有4項，我想先從比較簡單的來報告一下我的想法，首先從第4項對於收視戶而言，這牽涉到的問題是，台灣的收視戶對於有線電視系統台提供的這一些必載頻道還有衛星的節目，其實存在兩種看起來有一點矛盾的心態。

這兩種有一點矛盾的心態，第一個是覺得每月的收費越低越好，然後看到的頻道數越多越好。雖然很多頻道大家都知道平常根本就是看不看的，但是如果要把那些頻道拿掉，然後收費並沒有降低太多，很多人都會反彈，覺得權益受損。

第二種型態的矛盾，大家常在抱怨，頻道數很多，能看的卻沒有幾台。所以怎麼樣在大家已經習慣了目前的收視費率和頻道數後，讓大家接受合理的分級付費，是要相當的一段時間對民眾宣導的。當然，消費者的聲音是很強大的，所以將來要討論相關議題時，消費者的代表都要參與是比較好的。

其次，對於中游的有線電視系統的衝擊。如果說，某一家有線電視系統的訂戶數並沒有減少，但其中有相當的比例的訂戶數只需要基本頻道，那就意味著有線電視系統每一個月能收到的費用會減少，這當然是不樂見的一種景象。

這當然可以靠「跨區經營」，但問題是跨區經營可不可以跨得成功，要確保搶訂戶都能搶得到，這都是未知數。說實在的，我們大家都很熟，大家心知肚明，有相當多的頻道，都是擺在那沒有再看的。將來，所有非基本頻道都納入套餐的選擇組合，那如果有些頻道在選擇範圍裡面幾乎沒有人要看那個頻道，是否那個頻道就變成一種可以消滅的頻道，因為他沒有人要看，便沒有生存的價值了。

那如果很不幸，某一個頻道在全台灣的各有線電視服務轄區內，都沒有什麼人願意它在任何一組套餐裡面的話，那這個頻道業者基本上就可以關門了。這樣問題就來了，我們過去已經發展成了頻道家族的觀念，好幾個業者經營的頻道不只一個，可能會有兩個或三個，這當中有一個頻道還算熱門的，那還真的很好。

但如果他的家族中，譬如說有一個或兩個是不熱門的，那就表示這個老闆應該把他們收掉，就是這麼現實。可能你想說收掉也好，但這種不確定感，對業者來說，會充滿著不安的氛圍。

另外，我們從各種收視調查發現，台灣的收視觀眾看的第二大類就是新聞頻道。可是問題來了，新聞頻道有這麼多，至少有九個，那若要把這九個裝入套餐組合裡都塞滿了，還是說這九個新聞頻道外再加上其他的頻道。但有些民眾可能會說有些新聞台他不要，便要求業者將它們拿掉，這要業者是否要答應呢？

而對那些頻道系統來說，莫名其妙地被放上標籤，他們的收視戶就比現在帳面上的少了百分之五、百分之十，那他收到的廣告費價碼又更低了，員工的生存又更困難了。這個對於頻道商來講最大的一個痛苦和困擾，他能不能在一個有線系統上架，決定權不在他，而是操控在系統台手中。

還有，將來系統業者在組合套餐的時候，頻道業者有多少談判籌碼呢，是誰能決定這個套餐怎麼組，還是說NCC都要介入到每一個系統台呢？如果NCC不介入，那基本上就是系統業者自己組合套餐。所

以將來，頻道業者面臨到兩大衝擊，第一個衝擊是他的生存會不會立刻產生問題，第二個衝擊是他有多少籌碼，在換約的時候跟他的系統業者，談他能夠進入何種套餐組合內。

我們現在也還不知道將來會往哪個方向走，因為系統業者和頻道業者平常的互動就很微妙，應該是要互相合作的關係才對，可是每一年要換約時就是劍拔弩張，鬧得很不愉快。所以將來NCC到底要不要介入是一個很大的問題，介入了好像管太多，不介入又會有很多糾紛。

那麼我的結論是，今天的題綱中的二、三、四，從上游的頻道業者到中游的系統業者到下游的收視戶，三者是互相連為一體的，缺一不可。所以這三者將來在談判制度如何運作時，應該要以三贏的局面妥協，請各位注意，我用的詞是「妥協」。如果說，大家都死守著自己的立場，一定會碰到很大的問題。

洪瓊娟委員：

很感謝胡教授所提到的幾個問題，那接下來我們請林維國教授來為我們發表意見。

林維國教授：

我想剛剛胡教授已經提到很多，在座各位都很關心在頻道以及系統執行上的問題，NCC這次拋出分組付費這個議題，嚴格說起來，對在座的各位這個議題也不算是非常陌生，因為長久以來台灣電視的收費方式是比較特殊的，所以在國際上比較流行的分級付費這個趨勢，常常也被提出來。

為了聚焦，我想將我們今天座談的四個題綱分類一下，第一個是包括 NCC 等策略性的問題，第二個是上游的供應商，再來是系統和消費者，那請容許我分成幾個面向來談這全部，第一個面向就是 NCC 這個業管單位，第二個面向是產業，其中產業我們還必須考慮廣告，第三大塊當然是消費者。

除了這三塊以外，我今天還想加一點點面向，首先第一個就是數位匯流，這恐怕也會對分組付費有很大的關聯，最後一個我想提出來的是，如果現狀是很大的困擾，那在 2017 年以前我們能做些什麼能夠來解決問題。

首先，NCC 會提出這個議題，一定不是一天兩天的事，我相信 NCC 過去在立法院、監察院對於分級付費的問題也承受了很大的壓力，所以 NCC 才會下定決心要推動分級付費。

如果我們從國際趨勢的角度看，相信各位也都了解台灣「吃到飽」的付費方式在國際上是比較罕見的。當然我們有歷史的因素，但如果說從國際上來看，我們也比較難去堅持現在的付費方式。

如果說從數位匯流的角度，我個人也覺得這中間會有很多執行上的困難，相信各位在數位化當中，再加上 NCC 從很早以前推定各種目標一直在修改到現在，也都承受資金投入的困難。

不過，數位匯流確實是一個不可逆轉的趨勢，就算以統包向上加值 500 或 600 元，恐怕對數位匯流來說在產業方面也會有結構上的困難。所以從數位匯流的角度來看，分組付費的議題也是比較可行的未來思考方向。再來是從消費者，我們也做了很多民調，從消費者的角度看，當然是越便宜越好，但是消費者不會考慮太多，可能越便宜的東西品質卻沒這麼好。

不過我根據了解，現在已經有一些系統業者在做一些分組付費的思考，以現在的情形，如果說以基本普及組或基本套餐組，大概都會低於 300 元以下，我相信很多消費者是很歡迎的，因為他們直覺反應

是這樣是較便宜的，雖然能看的頻道有限，不過很多消費者應該是會支持的。有些民調資料也顯示說，確實是有一些消費者為了品質好而多付費。

我簡單的跟各位說明一下我的想法，無論是從國際趨勢或是數位匯流、NCC的壓力、消費者的角度，看起來分組付費是往必須執行的方向走，但接下來就是產業的問題，我覺得這是很典型的政策高度和產業的執行上的差距，所以造成現在產業界哀鴻遍野的情況。

如同剛剛胡教授提到，產業界最大的困難，就是分組後上架的問題，雖然上架問題在現在「吃到飽」方案中已經是個頻道商跟系統業者大戰的焦點，但變成分組後，上架問題又會更複雜。

誰要進去基本普及組、誰要進去哪一個套餐等等，這些都是重要的焦點，這中間有太多的不確定性，我可以了解為什麼大家會這麼擔心，因為現在這中間並沒有遊戲規則，到底是要用價格、實力、收視率還是靠關係。

尤其是基本普及組的部分，誰會進基本普及組？恐怕宗教頻道是會被考量的，雖然如此，我相信 NCC 不會是要讓宗教頻道進來這個說法，我猜測 NCC 對基本普及組會有一些全國性的要求跟意見。雖然他們目前說是市場機制，不過對基本普及組還是會有一些立場的，那這個立場看樣子就是公益了。

當然，宗教頻道一定會是在NCC的考量中。比較大的問題是在基本套餐裡，我想基本套餐三個以上我不知道系統台是要更多才能符合消費者的需求，或者是到時候產生比較好的經濟規模，現在真正的焦點是在基本套餐。

不管怎麼樣，消費者就算到106年也不會如業者所說的滿意，因為長時間看來，消費者確實對低價的胃口變很大，這也就是吃到飽的問題。我個人認為，若消費者付1000元讓業者向上分組，我相信品質是會比美國33元美金的電視好。

我的意思是說，消費者沒有辦法去做比較，他不知道 1000 塊台幣看到這樣的節目已經非常難得，所以勢必這又是在政策高度和產業執行之中，痛苦的所在是消費者確實會有這現象。

我只想提三點建議，除了我們提綱的幾個面向外，我提出的是國際趨勢跟數位匯流的角度，分組付費到底行不行，我個人認為是要行的。

第二個，在執行面上我們應該要聚焦，哪些是真正關鍵問題，不聚焦就無法跟NCC協談，也無法跟消費者教育，所以哪些問題是聚焦的，恐怕這些問題還是在基本套餐裡。

最後我想說，我個人長年以來一直在努力的，這麼多頻道，誰要進去這個套餐的決定點，是價錢還是收視率等等，我想加上一個東西，跟收視率比較不同的觀點，是收視品質的調查。

收視質調查在台灣還沒有，美國已經有了，收視品質調查跟收視率的不同在於，收視率就代表數字，各位這十幾年來受到收視率的影響很大，就因為收視率獨佔，但有些比較有品質的節目沒辦法在收視率上有一定的表現，台灣近年有推動一些收視品質的實驗，包括新聞頻道都有一些成果。

如果這三年，台灣能做比收視率多一點去考量到底可不可以進入套餐，而且這個指標也會是能不能做好節目的參考，這套指標，廣告組對於收視品質也是抱著期待的態度，收視率已經控制台灣太久了，造成不少問題。

當然收視率有他必要的存在，但台灣真的需要一個質跟量同時存在的評量指標，廣告商也能按照不同

的質跟量，來下不同的廣告策略，有些電視頻道雖然收視率沒這麼好，但收視品質指標卻可以呈現得很好，所以這個收視質是否也能在分組付費的考量當中做一些努力，對產業會有一些幫助。

洪瓊娟委員：

從數位匯流的角度、吃到飽的制度，可能未來還是要改，林教授也提到說現在NCC的政策高度和產業執行有落差，所以我們要聚焦在基本普及組和基本套餐組來做，林教授也特別提到收視品質要納入考量。接下來，我要請谷玲玲教授代表消基會發言。

谷玲玲教授：

我很榮幸今天可以代表消基會發言，因為我們做學者的經常都是要求要講話四平八穩，符合邏輯，但今天我代表消基會，所以我今天講話會沒那麼四平八穩。

我想強調，消費者真的是弱勢，其實他們發聲的管道真的不多，因為他們是分散的，其實像消基會平常處理了很多像器具、食品等問題，這都是不同層次問題。大家剛剛講到，頻道業者跟系統業者之間如何協調，這當中消費者的角色在哪裡呢？幾乎是完全沒有的。

將來要談分組、如何分配套餐，要怎樣將消費者的喜好、收視習慣、偏好納入考量，不過我們比較關切的幾個題目，普及組最少要做3套，那就是200元上去不能超過500元，那這樣是太貴還是太便宜，是要看要拿什麼跟它比，如果你拿MOD跟它比是貴的，你可能會說怎麼能跟MOD比呢？

消費者當然可以，對我們來說，這都是我們可以選擇的方案。我們比較關切的是，這3套是什麼內容，NCC在提到這個方案時，只有提到頻道數，並沒有提到套餐內容是什麼，NCC將來未必不會管套餐內容，畢竟未來的變數很多，如果將來套餐推出後，消費者不喜歡，拚命打電話反映，我覺得NCC未必不會管。

但我為什麼會說消費者是弱勢，因為就算分了3組，消費者能選擇的還是有限的；二來當套餐分好了以後，當中有我比較不喜歡的，消費者好像也不能怎麼辦，只能從3套當中選一個比較喜歡的。所以對消費者而言，哪些頻道可以做付費頻道呢？還有什麼樣的東西可以計次付費呢？將來業者會有很多創意。

總之，不確定性太高了，消費者比較關切的是，不管你做多少套餐，在方案的選擇上，有沒有鑑賞期，會不會像現在通訊業者一樣，若我要改一個較貴的方案隨時都可以，若我要改較便宜的方案，我就會被處罰。將來會有各式各樣的細節，消費者未必搞得清楚。

另外還有就是說機上盒，我覺得是可行的，就如NCC所說，前面兩台免費，第三台用租的，但中間是要多久定時維修呢？消費者是否要另外付費呢？我認為這將來都是要透明一點。

講到「分組付費行不行？」，我覺得我的答案不是行或不行，我一直主張是做自選頻道，雖然我們這種消費者不是很多。這就講到收視權益，如果NCC將分組付費和數位化綁在一起，那為什麼自選頻道是不可行的，這也可以做成組合呀，若我買的頻道少，那單價可以是偏高，就像我們買東西一樣。

關於費用，願意多一點的消費者是比較少的，台灣的消費者為了價格低而犧牲品質是很多的。還有就

是廣告問題，我願意付較多費用，為什麼我仍然需要看這麼多廣告，但我覺得將來廣告只會更多，廣告一定會以更多的形勢、更多的方法出現，對消費者而言，權益到底在哪裡呢？多付了錢，可是內容都沒有變，然後接觸到的廣告還更多。

最後我講一個關於消費者的收視習性，各位覺得消費者的收視習性養成了，但因為行動設備越來越方便，也會依不同年齡而改變收視習性，設備在進步，消費者的收視習性也會改變。我們不能接受，安排好了一切內容，說這是一個很棒的收視習性，要我們強迫接受。未來分組付費可以開放一點、有創意一點。

洪瓊娟委員：

感謝谷教授從消費者的角度考量新制的付費方式，因為消費者是相對弱勢的，她也提到了鑑賞期，還有考慮到單選頻道，以及消費者是對價格敏感的，最後也提到廣告的減少與否。

接下來也請台灣有線寬頻產業協會秘書長彭淑芬秘書長來發表意見。

彭淑芬秘書長：

我本來以為NCC這個政策至少可以有討好消費者的目的，但我剛剛聽了谷老師的說法後，發現恐怕它連消費者都沒有辦法討好，很慘的是，會犧牲掉產業的整個發展。那我也說明一下我的感想，剛剛谷老師也提到說台灣消費者的習性長久以來，是會為了節省一點價格而犧牲品質。

其實如果今天要反映出頻道的價值是可以單選、單買，我們要付出的費率，絕對不只是今天這個數字，我們就舉不宜廣告為主的頻道，像HBO這種電影頻道，在沒有廣告支撐的情形下，它的價格會在150塊和300塊不等，那我們在500塊內可以看將近100個頻道，主要的營收有70%是由這些廣告支撐。

我覺得要很公平的列出另外一個事實，政府機構在想要做出讓消費者自選或合併想要的頻道等的政策時，在告知消費者有選擇權的同時，也要讓大家知道，品質是要付出代價的。很遺憾的，這當然業者也要付出一些責任，要消費者在這麼短的時間內了解到這些是比較困難的，但今天政策要實施了，我們就得好好探討這個政策的可行性。

尤其攸關整個產業跟發展，所以站在產業的立場，我們當然要很嚴正的來探討是否可行。我為什麼會說它連消費者都無法討好，這是很嚴重的事情。我們就從政策的設計本身來看它的合理性何在，NCC在所有的場合都說分組付費是合理的方向，那我們就要來看它的執行措施，我探討了一下，我覺得它不是達到合理化，而是價格往下降的政策而已。

什麼叫做合理化，合理化就是說價格反映出商品的價值，我們也很瞭解，很大的目標是品質提升。品質提升是要投資設備、好的人才，是要有成本觀念的。但是今天的設計最大的弊端是它的分組有上限，還有總費率是從本來的600元往下壓到500元，絕大多數的消費者會選擇跟以前一樣的頻道，那我本來要付600元，現在只要付500元，所以NCC這項政策事實上就是一項殺價的政策。

我覺得NCC說這樣是合理化的含意應該是說，業者可以公平競爭、好的頻道業者可以出現，讓消費者有選擇的機會，但如上述所說價格攢壓的情況，不僅好的頻道業者無法出來，更沒有辦法達到產業健全發展。所以對這個政策，我們只能誠懇的做出呼籲，當然不同的立場有不同的想法，沒關係，我們

就探討合理性，我們可以參考一下國際上的標準。

很重要的一個思維是說，如果在市場上它的競爭是存在的話，這種價格管制的思維是可以放棄的。其實NCC才把新的業者名單通過，陸陸續續都有經營區的加入，這是一個事實。

有報告顯示說，有線電視已經不再像過去有壟斷性的地位，像MOD已經有相當的競爭替代性。像我們參考美國，只要一個區域有競爭的替代，是不再做價格管制的，現在是各方都無法討好，NCC何妨回歸合理性？跟國際也不要分離太多，由市場自由機制來反映價格，不要再做價格控管。

洪瓊娟委員：

彭秘書說到未來怎麼做，NCC在市場機制下，不要去做價格管制。接下來我們請衛星廣播電視公會的鍾瑞昌秘書長來為我們發表意見。

鍾瑞昌秘書長：

NCC這次這麼堅持推動分組付費這個政策，有兩點，第一想增加消費者的選擇權，第二個，對一些看電視較少的家庭，價格是否不用付這麼多錢，但我們從比較深入的地方探討，NCC推動這個政策，我認為也不見得會成功。我的觀點有下列三點：

第一點，消費者不會滿意，反而嚴重損害產業的產值。第二個，我最近也在問消費者，如果分成三組，你們想選哪一組？每一個人的答案都跟谷老師一樣，他們希望可以自己選擇，不管系統分十組，消費者都不會滿意。第三個，消費者全部選好了，但是業者降價，頻道的產值勢必跟著下降，消費者還是不滿意。

NCC這種考量不僅讓消費者不會滿意，對業者卻是殺傷力很大，對頻道業而言，最大的兩個收入就是廣告跟節目。所以在這種廣告大幅減少，節目不可預期的情形下，我們怎麼會對這個政策有信心。

NCC過於理想化，恐將影響政策的成效，多年來推行的數位化或跨區經營，就是很好的政策，有競爭的話，價格就會微調、品質也會跟著微調，那消費者就有選擇權了。但NCC又同時推行分組，我想上下游的業者都會陷入泥沼，消費者也不知道要如何選擇。

這種情形下，數位化跟跨區經營所帶來的福利都跟著沒有了，所以我建議NCC在政策上不要再畫蛇添足。我的結論是如果NCC要這樣推的話，政府會推得很辛苦，業者會傷痕累累，消費者不會感謝。

要怎麼增加消費者的選擇，根據NCC的調查，有75%以上接受現在的消費方式，但NCC忽視這些人的選擇，要單獨訂一個新的。所以我覺得目前的基本包是不用去變動的，我認為不用因為一個政策改變原本好的產業習性，到時候受害的還是全體大眾。

洪瓊娟委員：

謝謝鍾秘書長的發言，希望NCC在這方面不要盲動，可以做政策上的微調，比方說家庭包之外，還有付費包的選擇，避免整個制度讓推動二十幾年的有線電視收視，變成大家都不滿意，全盤皆輸的情況。接下來我們歡迎世新傳播學院陳清河院長到場，請院長發言。

陳清河院長：這個分組付費的議題，我只有4個觀念。第一個觀念是，我們知道這個付費的制度，創立一個制度本來就不容易，現在要守成這個制度，也不容易。但現在最難的是要改變這個制度，當然立法者或是立法執行者，他在思考這個問題的過程中，是「該做如何做」的問題。分組付費十幾年前就在談，本來就該做。但是怎麼做以及甚麼時候做，配套措施能不能讓產業界接受，是比較重要的。

昨天是資深藝人的聚會，其中有幾位資深藝人就提出說，現在台灣的電視頻道都在買外來的片子，大家都不想做自己的片子。我就想說，誰願意自甘墮落，我相信只要有利，在商言商，所有的頻道，不想自創節目是很少的，通常都是很喜歡有節目可以做，而有自己的版權。我認為我們在這個時間點做分組付費是有問題的，而且真要做，配套措施要講清楚。

我有一個想法，希望所有政策的執行面，都應該互蒙其利，而不是未蒙其利，先受其害。分組付費在這個時間點提出，有兩件事沒有說清楚。第一件是數位化與分組付費綁在一起，是會有問題的，應該要有先後。所謂先後是說，2017年已經確定要數位化，而到時候自然而然就有分組付費的需求。

第二是，目前為止所提出來的方案是向下分組，為什麼我們不先向上分組，再向下分組？目前的情況我們有雙載，有線電視頻道中，類比的部分暫時先不用處理，我們先向上分組。等到數位化完成的那天，我們就開始向下分組，到時大家受到的傷害不會那麼強。

所以還是那句話：不要操之過急，應該事緩則圓，讓產業能夠受利，消費者也能蒙其利。既然政策已經引起那麼大的爭議，今天我們不是為了反對而反對，而是經過評估之後，發現沒有完整的配套措施，使業者受到傷害，消費者又沒有受到保護，我覺得萬萬不可。

洪瓊娟委員

謝謝陳院長剛剛提到很重要的一個觀點，一個制度的創設與守成都不容易，但是要改變的話，要小心不要把原來的基礎破壞掉。並特別提到希望各方都互蒙其利，這才是比較好的政策。因為現在數位化與分組付費綁得很緊，細節又講得很清楚，看起來對業者不見得有好處。他建議先做向上分組，再向下分組，事緩則圓。我想是剛剛院長語重心長的建言。第一階段到此結束。

賴祥蔚教授：

談到有線電視分組付費的源頭，重要是早期政府的過度不作為，因為之前有線電視的其他替代平台很少，當時如果政府要強力推動分組付費的話，時間點是不對的。

但是現在一方面電視已經可以開始跨區經營，另外一方面透過中華電信的MOD或是其他的網路電視非常發達，所以其實現在有線電視遇到非常多的競爭。那我的基本主張就是覺得市場競爭是最重要的。

只要有競爭，業者就會開始思考如何迎合消費者的需求，所以從有無競爭的角度來看，政府對於分組付費其實不宜干涉過多。

我看到台灣通訊學會接受NCC委託做調查發現，7成多的民眾基本上接受目前吃到飽的方案，並沒

有認為有迫切的需求推動分組付費。

我在前幾年跟 NCC 做的調查，針對分組付費民眾的需求，大概也是這個樣子，而且當時後民眾是覺得可以維持現狀的。

也有少數的民眾認為說，如果有必要的話可以向上分組。所以從這些數據以及市場競爭的狀況來看，我都覺得這次 NCC 強力推動分組付費，一方面是跟民眾的需求迫切性上來看不是很急，另外，它的法源依據也並未相當明確，那只不過利用業者在申請跨區經營的時候，強迫業者要同意分組付費，這樣的方式在行政程序的適切性上，我認為是有疑慮的。

所以我基本的主張還是覺得，主管機關要做的就是引進競爭，至於競爭之後業者要怎樣迎合消費者的需求，不妨讓業者自行決定就好了。

洪瓊娟委員：

第二輪發言 3 分鐘，我們先請林教授開始。

林維國教授：

我還是很清楚的表達，我個人覺得一個政策要推行，它的高度若與現況距離太遠，肯定會失敗。而且業管機關不會得到很好的信用。從這個角度來看，剛剛雖然我從不同的面向，從國際或是產業或是消費者或是 NCC 的壓力等等。

我覺得 NCC 推動分組付費的態度應該是滿堅定的，不過我覺得這中間可能有一些這 3 年之中一定要去好好來談的。包括分組費率的問題，我其實滿贊同剛剛彭秘書長說的，會對產業有一種相對剝奪感。為什麼會從目前 600 元，變成看起來差不多，可是只要 500 元，我覺得這確實是一個問號。

我們都不是 NCC 的委員，在這裡不能替他們發言，但是我個人的猜測是，他們應該是思考到現狀，已經有區域可以收到 500 元，甚至還更低，並且仍然可以經營，所以他們會認為這樣應該是系統台可以接受的價錢。可是在這中間 NCC 要去思考的是，分組付費怎樣才是合理？我覺得現在的問題呼應陳院長所說。如何去解決是非常關鍵的。

除了剛剛所提到的如何去做分組，第二輪我想提的是分組費率恐怕值得再去商確的空間，包括是 500、600 元，還是比方說基本頻道 200 元。剛剛谷老師也提到，消費者是主觀的認定，跟 MOD200 元比貴了一些，但是我還是覺得如果 NCC 要把一個決策要順利推動，真的是要考慮目前業者的現狀，以及它的經濟規模。

11 個頻道 200 元坦白說，可能不符合台灣觀眾的收視習慣。經濟規模是需要精算的，在這裡完全沒有確切的數字，只是我在思考說，能不能就現況向上分組，我覺得可以去思考與討論。因為如果就現在的 100 台再向上分組，NCC 可能會有些意見，NCC 一直覺得 7、80 台以後的頻道有一些商榷的空間。

如何向上分組，收費上限是甚麼，這是分組費率上我覺得應該要好好討論跟精算的的地方。長遠來說我也贊成完全市場機制才是國際潮流。只是說 NCC 可能覺得我們台灣要轉彎就像大象轉彎需要推一

把。但是重要的是說一推大象就跌倒了，重點還是在長遠的目標說，要跟上國際潮流我也認同。

現在都已經跨區經營了，跨區經營也會出現狀況，新的業者都承諾他可以做分組付費，會對現行業者產生一些壓力。但是跨區經營之後，有了競爭是不是就可以回歸市場機制，這才是真正的國際潮流。這都是長遠上 NCC 要思考的。

洪瓊娟委員：不知道現場諸位聽了這麼多，有沒有要提出意見交流的？大家都很客氣，那請陳院長再多說一些。

陳清河院長：

這個問題既然討論十幾年都來沒有結論，要馬上解決是很難的。不過我還是要強調一件事，分組付費的制度，不是不可為，而且是大家期待的。但是現在的問題是甚麼時候做以及該如何做，這是大家一直在找的時間點與做法，也於前段報告過了。但現在這個政策在此時此刻提出來，沒有完整的配套措施的情況之下，可能會造成甚麼呢？

以前有人說過，人類不應該有受到生存的威脅，我們說三生有幸，生命之後才可以生存，生存之後才可以生活。當你威脅到它的生存之後，我相信大家一定會狗急跳牆。今天這個政策造成整個產業有極大的恐懼感，我參加幾次的座談會，充分的能夠感受到那種氣氛，這恐懼感是因為明知不可為而為之，為了之後是生命的問題，這時候怎麼辦？

現在要考慮的問題不是分組付費好不好，而是分組付費實施的過程中，實施的方法與時間點是甚麼，配套措施先想好是比較重要的。我還是希望藉這個場合，希望提出這樣想法的朋友們，特別是在政府官員在執行政策的過程中，有一句話說得很好，人很怕擇善固執，而我希望現在能夠擇善不固執。

分組付費是一件好事，但是此時此刻已經有這麼多專家學者業者都提出有太多問題還未釐清，如果執意要這樣做，那可能就成了擇善固執，固執之後三角都輸，政策也輸，業者也輸，消費者不見得會贏，這樣的話，這種政策何必要如此堅持？所以我想今天我們還是在處理這個十幾年沒辦法處理的問題，如果在此時此刻不要操之過急，我覺得是比較好的做法。

洪瓊娟委員：

謝謝剛剛陳院長補充說，希望我們不要讓頻道業者或是系統業者有生存上的恐懼，呼籲擇善不固執，找到大家都可以做的路，這是很重要的方向。

胡幼偉教授：

另外我想跟各位報告，現在已經有些系統業者，機上盒也成為家中寬頻上網的基地台。所以將來我們同時在實現有線電視全面數位化的政策，將來推行數位化增值服務的時候，寬頻上網應該要併入。因為家中若有年輕的世代，那能對他在家中上網增加速度是很方便的。有些人家中靠基地台手機上網速度很慢，收訊也不佳，我家中安裝之後上網速度真的加快許多。

所以將來我猜每個月付給有線電視服務的公司，不會是 500 元，而是在 1000 元左右。但是機上盒除了能看數位訊號的節目以外，它同時也是上網的基地台。家裡同時有 5 個人在用智慧型手機上網都比用基地台至少快一倍，以後這個生意應該是可以做的。

洪瓊娟委員：

最後我想跳開我主席的位置，我就這個案子回應大家的看法。其實我在看到這個案子的時候，我相信 NCC 對於這件事有很高的使命感，說我一定要做到，上面可能也有給予一些聲音，但是在處理這個案子，我覺得是操之過急而且不太聰明的。簡單來說，如果說現在只是單純發展數位化，可能原本的系統業者沒有那麼盡心盡力在做，可以引進新的競爭者，讓市場活絡起來，便會去思考好的營運模式。這時候要如何分組如何降價，它們都願意做。

但是 NCC 在做這個案子的時候，它要求了基本組，又影響了價格這個市場機能，對業者而言非常慘。如果沒有價格這個因素，我對這個案子的評價還會高一些。第二是，以現在這個分組方式，所有頻道都緊張，如果不能擠進去可能會有生存的恐懼，恐因此失去廣告收入，106 年就再見了。以前的制度很簡單，由很多不看的人付錢給那些在看的人。所以在全國 500 萬戶的基礎下，所有頻道都能存活。

但是到未來需要一一選擇時，的確會有頻道價格，但是強者恆強，弱的大概就活不了。也可以冷血的說弱的本來就應該淘汰掉，但是如果弱的是比較本土，比較不能與其它的頻道競爭，台灣就應該要有相對應的文化政策。NCC 提出了這樣的政策，到底是在扶植產業還是在殺產業，完全沒有考慮到，這是最淒慘的一部份。現在的狀況跟合唱團很類似，本來大家都差不多，一塊五兩塊，但是要一個個決定的時候，就會發現一些頻道不值錢，請你退出市場。

有些人可能就會說我只想要看外來的節目，我覺得是台灣產業扶植的問題，當台灣的電視還有一點可能的時候，相關單位是否有願景去考量這個問題。政府的高度不能只看到過去系統商賺很多錢，從這個提案的第一段就看出來了。在這個多媒體平台裡面，有很多的費用轉嫁是誰來承擔呢？這種東西若沒有好好考慮，一個政策這樣做下去，系統業者擔心，頻道業者也擔心，這就是有問題的制度。

最大的問題就是成批訂價跟個別選擇，有選擇權好像要付出代價，那如果說一要跟國際接軌，我們希望這樣的痛是短暫的痛，並在政策處理上要有優先次序。在原先訂定的方案中，數位化的盒子要先普及，先讓普及率達到 50%，營運模式訂出。另外同時增加新的競爭者，業者會比你還緊張，自然會找頻道商商量，因為新的競爭者都想以分組付費的方式收費。

頻道商與消費者也會在這個過程中慢慢適應，NCC 不再需要設定最高收費門檻，自然大家會找到相對應的價值。其實當初如果沒有 500 元的限制，大家應該也不會那麼恐懼，整件事的成功率會更高。所以整體看起來大家的發言是從各方面，不管上游中游下游，以及消費者的保護都有很多寶貴的意見。最重要的事，學界與產業界要一起把這件事處理好，希望是一個長遠而且互蒙其利的制度。

最後，謝謝大家的建言，也謝謝台下各位的耐心，今天的座談會就到這裡，謝謝大家。