



中信1616集團有限公司行政總裁阮紀堂 (Citic 1616)

為慶祝香港通訊業聯會踏入二十五周年，該會特別組織了一系列與聯會成員公司的CEO訪談，回顧及前瞻香港電訊業的發展，希望為業界帶來新的啟示。今次訪談由香港通訊業聯會會長陳重義主持，訪談對象是中信1616集團行政總裁阮紀堂。

中信1616集團以經營國際長途電話批發業務為主，最近該公司以2.6億港元收購業務相同的潤迅網絡，收購後，該公司成為其全球撥接中國長途話音的最大批發商，市場佔有率超逾八成。

陳重義指出，中國電訊業的發展突飛猛，對香港同業是否好事？

阮紀堂認為，跟十年前比較，香港的確是失去了電訊業的龍頭地位。內地電訊業進一步開放，已經毋須倚靠香港的電訊公司。然而，他認為中國市場龐大，對香港來說是一個好機會。

他指出，香港本身市場太過細小，是一個典型的試驗場。很多電訊服務可以先在香港測試市場反應，再到內地推出。然而，他認為香港電訊業的發展動力慢了下來，以往的區內領導地位也逐漸失去。我們沒有一些「殺手級」的應用服務(killer app)，在中國和亞太市場都拿不到領導地位。

面對這個問題，阮紀堂認為香港電訊業必須認清楚實際的現況，他說，我們必須明白，中國的電訊市場是不會開放的，但這並不表示我們不能經營中國業務。香港公司可以集中發展增值服務。以該公司為例，該公司的定位就是幫助中國連接全球其他地方。在創新的應用服務上也可以多做一點，作多方面的嘗試。

他認為香港的優勢是反應快，具彈性，願意多作嘗試，加上市場比較開放，發展空間較大，做很多新嘗試也不會有障礙。這些優勢可協助香港電訊業發展創新的服務，再轉到中國或其他市場推行。

另一方面，他認為香港也面對人才培訓的問題。以他自己公司為例，招聘人才愈來愈困難，成績優秀的學生傾向選讀財務或商科，而不是資訊科技或電訊相關的學科，令人才更形緊拙。

對中國市場的看法，他認為內地訊業最大的威脅在於中國市場本身。面對電訊業重組，以及ICT正在整合之中，市場存著很多變數。他認為機會是有的，中國下一步要走出國際市場，而香港的國際視野和聯繫都較佳，相信香港電訊業可以幫到中國的下一步發展。