

為未來的 電信業策略與抉擇

編譯：蔡明朗 參考來源：pwc.tw

目前電信業基礎建設的重要性，未來將會被數位創新所超越。預估2025年，以ZB為單位的數據量，會將數十億的聯網物件連結在一起，且所有的領域，都將能透過智慧型手機和其他行動裝置加以控制。這個新世界主要將透過5G的效益而得以成真，消費者和企業運用無線網路的方式，也將因5G而改變。因此電信領導廠商的關鍵課題，便是如何建構5G、並從這項顛覆性科技受益。

關鍵訊息：

- 這份Strategy&報告除檢視電信業的現況，亦分析當運營商面對充滿不確定性—但很可能前景看好的未來時，有哪幾條路可以選擇。
- 即使過去二十年間數位基礎建設演進快速
- 電信運營商靠著逐步從舊有的商業模式轉型，依然能夠應付改變所帶來的壓力。然而，情勢已完全不可同日而語。本研究顯示，電信產業現況所導致的結果之一，就是大部分的電信市場、乃至越來越多的寬頻市場，都已走向商品化。
- 此情勢對既有的電信運營商而言，尤其嚴峻。在大多數市場，這些業者已喪失差異化的能力，且為形勢所迫必須削價競爭，最終導致毛利率大幅下滑。
- 與此同時，新的科技趨勢正進一步改變電信業的產業面貌。首先是匯流，也就是行動和寬頻服務的無縫接合，第二則是5G網路。目前雖僅有少數市場開始佈建5G，但這個趨勢終將進一步促成更充分的匯流。
- 5G允諾的願景相當宏大：不僅能因應電信



網路對數據需求的指數成長，更開啟了提供更多數據的機會。不過，通往全面實現5G潛能的道路依然漫長，且需要高額投資及新的基礎建設來支援。

- 要讓5G投資值回票價，電信運營商必須擬定一套策略，賦予他們贏得市佔的主導權。Strategy&建議，電信運營商權衡策略時，應透過多角化經營推動營收增長，或選擇在基礎建設上更加把勁，同時藉由審慎管理成本，確保利潤的成長。
- 無論電信運營商選擇多角經營、專注於電信網路主業，抑或雙管齊下，都必須尋求與金融服務、生技醫療等其他企業密切合作、進行垂直整合。此外，採取夥伴（B2B2X，企業對企業對第三方）策略對電信運營商而言，也可能是最具前景的商業模式。
- 倘若電信運營商希望在這個瞬息萬變、競爭激烈的產業環境中成長茁壯，企業領袖考慮各個策略選項時，就必須發揮想像力、甚至

勇於冒險。具備完善5G策略的先行者，便有機會擺脫這個商品化的下行螺旋。

小結：

Wi-Fi 6比現行的Wi-Fi技術提供更快的速度與更低的延遲，且與5G不分軒輊；Wi-Fi 6的技術較5G成熟，以既有網路廠商投入數目眾多，成本取得目前具有優勢，所以企業現階段想立即想建構智慧製造工廠，在無線網路使用上，Wi-Fi 6是較有優勢的。若以5G做為立即的選擇，應該考慮與電信公司做策略合作導入執行，在技術取得與投入成本上較有優勢。而長期策略考量上，相信5G技術會越來越成熟，相對成本也會慢慢降低，所以在長期規劃來說，5G絕對是未來建置的選項之一。