

易利信觀點

2006 年電信產業六大焦點

十多年來，在全球市場用戶數激增的驅動下，通訊產業創造了高度成長的神話。如今，用戶人數仍舊持續成長中，但我們也正逐漸面臨成長模式的瓶頸。產業前景究竟未來何在？產業金礦又將如何發掘兌現？易利信特別剖析 2006 電信產業六大焦點，與您共同探討未來趨勢！

焦點一：22 億、5 千萬、85% 及 35% — 數字背後的成長及轉型

2005 年是行動通訊快速發展的一年，3G 系統 WCDMA 開始進入普及階段，同時 HSDPA 也開始商業應用。只看下面數字，我們就有理由相信 2006 年的行動通訊市場仍將持續成長，同時 HSDPA 的發展將進一步加快速度。

- 85% — 截至 2005 年底，全球行動通訊用戶數已經近 22 億，普及率達到 35%，其中 16.8 億為 GSM/WCDMA 用戶。同時出現了一個新現象：一些系統業者正在將 CDMA 轉向 GSM/WCDMA。例如：Telefonica 在拉丁美洲以及 Telstra 在澳洲，紛紛將 CDMA 網路轉向 GSM/WCDMA 網路。基於此一趨勢，我們認為 — 在全球移動市場上，GSM/WCDMA 的主導地位將得到了進一步提升，全球市場佔有率將超過 85%。易利信預計，到 2010 年，全球行動通訊用戶數將突破 30 億。
- 5 千萬 WCDMA 用戶 — 再看 2005 年發展聲勢浩大的 3G/WCDMA，全球用戶已經近 5 千萬，平均每個月用戶人數增加 2 至 3 百萬。同時，WCDMA 終端產品已經有超過 226 種投入市場，產品普及的趨勢已經清晰可見。目前總計有 1000 萬部 WCDMA 手機使用易利信手機平台（EMP）技術。此外，WCDMA 網路產品能夠支援多個 3G 頻段，例如易利信為 Cingular 和 Telstra 部署的 WCDMA 網路就能夠支援 850MHz 頻段。WCDMA 產品及產業環境業已發展成熟，WCDMA 已步入大眾市場！同時，作為 WCDMA 的進階技術，HSDPA 在 2005 年也已經進入商用階段。
- 35% 的行動通訊用戶普及率 — 行動通訊用戶數繼續增加，這些使用者主要來自通訊建設落後的國家及地區；在通訊建設發達的國家，用戶成長相對飽和，但主導系統業者的現金流則非常充足，導致行動通訊發展必須由單純的數量提升，轉向業務創新、商業模式創新的方向。因此我們認為：在傳統用

戶數增加速度日益趨緩的狀況下，基於業務和商業模式的創新，才是行動通訊事業長久興盛的根本。

焦點二：系統業者整合加速，規模最大 20 家系統業者收入超過全球電信業務收入 2/3

隨著全球行動通訊用戶數量成長趨緩，而大型系統業者手中又握有強勁的現金流，由此導致了系統業者們透過種種整合的手段，來實現財務數字的成長，同時提升協同成本的優勢。透過一系列的整合併購，電信業務收入越來越集中於少數大規模的系統業者手中。根據調查，全球最大的 20 家系統業者的整體收入，已經超過全球電信業務總收入的三分之二。而此一趨勢將在 2006 年延續，甚至進一步擴大。

縱觀系統業者的整合趨勢，大致可以分為三個方面：

首先，系統業者追求「範圍經濟」。面對固網業務成長乏力、有線電視系統業者的競爭，以及行動通訊取但固網語音等挑戰，大型固網系統業者開始向綜合業務系統業者轉型，整合成為重要手段之一。例如，美國第二大固網系統業者 SBC 支持它的子公司 Cingular 收購 AT&T 無線，Cingular 因此成為美國最大的行動系統業者，2005 年 SBC 收購企業用戶及長途最大系統業者 AT&T 公司，成為美國第一大系統業者。

其次，系統業者期望通過併購整合的方式來增強實力，擴張自身的業務領域。例如西班牙電信對 O2 的收購等。

最後，大型跨國系統業者向新興、高度成長的市場邁進。如西班牙電信在拉丁美洲國家展開的擴張與滲透、沃達豐（Vodafone）擴大在南非和印度市場的投資等等。

焦點三：整合成為熱門話題

- 網路整合

網路整合是系統業者試圖節約運營及投資成本的策略。

對系統業者來說，IMS 最大的意義就為將來的網路整合奠定基礎。由於採用統一架構並且支持固網、GSM、CDMA、以及 WCDMA 的各種連結方式，

因此 IMS 適合固定移動網路的整合。對於終端用戶而言，IMS 最大的好處就是除了增強既有業務外還帶來了新業務。IMS 不僅可以實現即時、具有電信級服務品質的 IP 應用，還可以靈活實現話音、文字、圖像、影像及遊戲等組合業務。

目前，易利信已簽署了 18 份 IMS 商業合約及 35 份商業測試合約，在業界居於領先地位。

- 業務與終端整合

由於將網際網路及媒體業務模式，以及二者的價值鏈融入電信產業中，由 2G 與 3G 組成的「大容量、緊密覆蓋」網路，支撐起了行動通訊的快速發展，以及各種新業務的快速推出。三重業務 — 電話、電視及網際網路業務整合，正是在這樣的背景下發展成為事實的。

業務的整合是行動技術發展的必然趨勢，同時也是由市場需求所驅動的客觀要求。業務的整合能讓消費者得到最大便利，行動寬頻技術為三重業務整合提供了平臺。電話、網際網路、電視（語音、資料和聲音）的整合服務都將實現行動化的目標。

例如以 EDGE、WCDMA 與 WCDMA/HSDPA/EUL 等技術為基礎，網際網路已經進入手機，並通過行動 PC 插卡，讓「寬頻連結」接上「移動」的翅膀。透過行動寬頻，可以實現手機電視、串流媒體、遊戲、行動媒體及行動辦公室等等應用。

隨著行動業務的媒體化、資訊化、個性化及多樣化，以及這些業務的整合，最終將促使行動終端設備的整合。

焦點四：電話+行動=22 億用戶、行動+寬頻+22 億用戶=無限商機？

十幾年前，我們只是剪斷了電話線，在電信領域導入了行動通訊，就引發了通訊方式重大變革。行動通訊用戶規模迅速發展到如今的 22 億人口，並創造了多種讓消費者通信更加便利的業務及商業模式。

現在，行動寬頻已經進入市場，HSDPA/EUL 的速率大約等於 xDSL。我們知道，每年全球手機出貨量有 7.4 億支，而 PC 數據卡的市場每年也達到 1 億張以上。如此龐大的兩個市場，再加上行動寬頻時代中終端、業務及網路的整合，又將再

催生出何種的新商機呢？

行動寬頻意味著 — 寬頻、全覆蓋、行動性及個人化的集合。對消費用戶而言，它可以帶來諸如行動音樂、行動電視及行動遊戲等更豐富的應用；對企業用戶來說，它是「口袋裏的辦公室」；而對產業而言，它意味著網際網路、媒體和電子商務等產業價值鏈，向行動通訊產業價值鏈的整合。因此，行動寬頻是行動通訊從數量成長型，轉變為內容創新成長型的強大支持力量，將使行動通訊領域再次發生重大的變革。

「行動」意味著更自由的溝通，寬頻意味著更豐富的應用，加上 22 億不斷成長的用戶群，就意味著無限可能的新未來！

焦點五：新競爭者 & 新業務模式，是挑戰也是機會！

網際網路的發展，催生了眾多嶄新的商業模式及新興媒體， Sina、Yahoo!、Google 都是網際網路的新生寵兒，它們不僅創造了日進千金的財富，也改變了人們的生活習慣和對媒體平台的認知。以網際網路為基礎的 Skype 免費電話、QQ、MSN 等新業務的出現，已經對傳統電信業務形成了巨大的衝擊與挑戰。但只要系統業者仔細研究揣摩，就能化挑戰為機會。

行動系統業者擁有廣告及媒體管道的「金礦」 — 22 億具有身份識別資訊的行動通訊用戶。

在此一優勢中起絕對作用的不僅是“22 億”這個龐大的用戶基數，最重要的是系統業者掌控著這 22 億用戶的身份識別資訊。以豐沛的現金流為基礎，系統業者完全可以在新的商業模式上再次執掌主動權，透過提供用戶話費，讓他們接受免費廣告的做法，以實現收入來源的再分配，是確實可行的方式。因為透過這個方式，將可以將廣告準確地發送給各類型特定群眾。

系統業者目前正處於一場真正的轉型戰役之中，而行動寬頻就是基礎。這場轉型戰役的目標，就是針對通訊產業第二波成長點的開發。我們已經歷過通信基礎業務普所帶來的數量成長型發展。現在，這個行業面臨的是，如何透過新業務和新商業模式的導入，來推動新一輪的創新發展！

日本 DoCoMo 公司正在打造的「新生活形式架構 (Lifestyle infrastructure)」概念可能可以為我們帶來一些啟示。隨著 DoCoMo 公司 3G 網路的完備和寬頻

化，它在繼承原有商業模式的同時，引入了更多更便利的消費者新業務及商業應用。例如手機錢包 — 將銀行、信用卡、交通、娛樂及商業服務集於一身，創造了全新的生活消費方式。DoCoMo 提出的新生活形式架構戰略，將實現通信業由縱深面轉向社會化大平面的轉變，使通信產業架構起商業、資訊、娛樂與生活的新舞臺。

焦點六：系統業者運營模式轉變，專業管理服務（Managed Service）成為全球趨勢

在行動通訊寬頻化的新時代，一方面，系統業者所面對的市場競爭壓力越來越大，競爭的主體由過去對用戶的爭奪、網路服務品質提升，演變成系統業者是否能夠靈活應對市場，以及能否快速開發並推出新業務及新商業模式，這使系統業者將主要精力和資源轉向市場前端。另一方面，行動通訊技術越來越先進與複雜，網路的執行維護工作越來越需要專業的服務。

因此，越來越多的系統業者對專業電信服務顯示出濃厚的興趣，尤其是網路執行維護的資源外包服務，已經逐漸成為系統業者降低運營成本、提高運營效率的全球趨勢。它不僅可以幫助系統業者脫離繁雜的執行管理維護工作，將主要人力、物力及財力投入主戰場 — 新業務、新商業模式的開發與服務，同時還能大大地節省系統業者的營業管理成本，提高了網路效率與效益。目前，易利信已經與全球系統業者簽署了超過 55 份專業管理服務合約。易利信在全球支援的電信網路總共連結 6 億 5 千萬用戶，為系統業者代管網路的部分也已有高達 5300 萬的用戶為易利信直接管理服務。