**Identyfikacja realnych potrzeb i dostosowanie usług kluczem do owocnego rozwoju 5G**

**Podczas dorocznego Global Mobile Broadband Forum 2020 (MBBF), liderzy branży telekomunikacyjnej i technologii cyfrowych rozmawiali na temat nowej wartości, jaką 5G może wnieść do różnych branż na całym świecie. W trakcie konferencji przedstawiono obszary kluczowe dla owocnej implementacji 5G.**

*„Nie ma nieszablonowego podejścia do innowacji. Musimy skupić się na rzeczywistych potrzebach w rzeczywistych scenariuszach - i opracowywać nowe rozwiązania, aby sprostać tym potrzebom. To wyzwanie. Ale co ważniejsze, to też ogromna szansa dla wszystkich zaangażowanych”* – powiedział Ken Hu, wiceprezes Huawei.

Chiny są obecnie liderem we wdrażaniu 5G – zaimplementowano tam już ponad 600 000 stacji bazowych rozmieszczonych w ponad 300 miastach, obsługujących ponad 160 milionów połączeń 5G w całym kraju. Usługi 5G w Chinach zapewniają obecnie prędkości rzędu setek Mb/s, a szeroki wachlarz usług 5G został już wdrożony w ponad 20 branżach krajowych, w tym w służbie zdrowia, logistyce, hutnictwie, sieciach energetycznych, górnictwie i produkcji.

Jednak jak podkreślił Ken Hu, „*nie ma czegoś takiego jak uniwersalne rozwiązanie dla wszystkich, ponieważ każda branża ma bardzo różne wymagania”.* Na podstawie zgromadzonych już doświadczeń, zidentyfikował 4 kluczowe dla owocnej implementacji 5G obszary:

Po pierwsze, **branża musi zidentyfikować rzeczywiste potrzeby** w oparciu o określone scenariusze biznesowe.

Po drugie, **sieci muszą być dostosowane do różnych scenariuszy.** Sieci są podstawą konkurencyjnych usług 5G, więc sprzęt sieciowy, wraz z planowaniem, budową, konserwacją i optymalizacją sieci, musi być w stanie sprostać wymaganiom niewiarygodnie zróżnicowanego zakresu zastosowań przemysłowych.

Po trzecie, **kluczowy jest dobrze prosperujący przemysłowy ekosystem urządzeń 5G**. Huawei szacuje, że średnia cena modułów 5G wyniesie około 100 dolarów do końca 2020 roku i osiągnie 40 dolarów do końca 2022 roku, co znacznie wzbogaci ekosystem urządzeń obsługujących technologię 5G.

Po czwarte, **operatorzy telekomunikacyjni muszą ułatwić dostęp do nowych narzędzi**, aby w pełni móc wesprzeć biznes oparty na 5G. Choć sama technologia 5G jest kluczowym elementem transformacji cyfrowej, sama w sobie nie jest pełnym rozwiązaniem. Zatem poza łącznością, operatorzy muszą opracować szereg powiązanych ze sobą możliwości w takich obszarach, jak operacje w chmurze, rozwój aplikacji branżowych i integracja systemów typu end-to-end.

Huawei zadeklarował pomóc operatorom w dostosowaniu ich oferty do zmieniających się potrzeb rynkowych.

----koniec---

HUAWEI to światowy lider w dostarczaniu najnowszych technologii informacyjno-komunikacyjnych (ICT). Celem firmy jest zapewnienie wysokiej jakości łączności dla użytkowników na całym świecie. W tym celu firma wspiera rozwój społeczeństwa informacyjnego poprzez prowadzenie z nim dialogu oraz ścisłą współpracę z przedstawicielami branży. Dzięki wysokim inwestycjom w badania i rozwój oraz strategii zorientowanej na klienta, a także otwartemu partnerstwu, tworzy zaawansowane rozwiązania teleinformatyczne typu end-to-end, umożliwiając klientom przewagę konkurencyjną w zakresie infrastruktury telekomunikacyjnej, sieciowej oraz cloud computingu. Ponad 180 tys. pracowników Huawei jest zaangażowanych w tworzenie nowatorskich rozwiązań dla operatorów telekomunikacyjnych, przedsiębiorstw oraz użytkowników, które są wykorzystywane w ponad 170 krajach, docierając tym samym do jednej trzeciej populacji świata. Marka Huawei została założona w 1987 roku i w całości jest własnością pracowników.

Aby uzyskać więcej informacji odwiedź stronę [www.huawei.com](http://www.huawei.com) lub śledź nas na:

<http://www.linkedin.com/company/Huawei>

<http://www.twitter.com/Huawei>

<http://www.facebook.com/Huawei>

<http://www/youtube.com/Huawei>

Więcej informacji na temat działalności Huawei Polska (Carrier Network Business Group) można znaleźć na stronie [Biura Prasowego.](https://media-huawei.prowly.com)

**Kontakt dla mediów:**

Mateusz Kaczor  
Senior Account Executive

MSL

[mateusz.kaczor@mslgroup.com](mailto:mateusz.kaczor@mslgroup.com)

608 389 441

Marcin Sałański   
Senior Account Executive

MSL

[marcin.salanski@mslgroup.com](mailto:marcin.salanski@mslgroup.com)   
690 457 516