

如何促進固網寬頻產業競爭環境，落實用戶迴路管線平等接取

一、具高人口涵蓋率(如同既有固網綜合網路業務市場主導者佈設之網路)相當規模之電信固網基礎設施相關議題
填寫人：遠傳電信股份有限公司

提交日期：2014/01/08 15:31:30

(一)台灣固網基礎設施市場胃納探析及相關市場競爭監理部分

(此處市場胃納係指，於可望期間內得完成建置並具商業投資價值，有成功營運機會之套數容量)

議題1-1-1

您認為目前台灣已具上述具高人口涵蓋率型態之電信固網基礎設施有幾套(請附理由並指明各套主體名稱為何)？

1套

2套以上者

作答內容：

1. 國內能符合「高人口涵蓋率型態之電信固網基礎設施」僅有固網市場主導者網路乙套，其他業者無法複製。
2. 依 鈞會於本意見徵詢背景說明四：倘新進業者要複製市場主導者相同規模傳輸管道，以固網市場主導者目前已建置69萬管公里計，恐須投入新台幣兆元以上建設費用，以下分就經濟上與技術上說明不可能在期限內完成建置並具有商業投資價值，而有可能成功營運機會：
 - A. 經濟上：假設要複製相同網路之投資為1兆元新台幣
 - 1) 借貸：無任何金融機構甚至政府願意一次或分期借出此一龐大金額
 - 2) 利息：所需之1兆元建設經費，以年息2%計算，每年之利息約200億元。
 - 3) 本金攤還：以20年計算，每年攤還本金500億元
 - 4) 折舊：以40年直線折舊計算，每年折舊金額：250億元
 - 以上合計為950億元，絕非任何電信業者所能承受
 - B. 技術上：
 - 1) 我國既成道路之下方各類管線繁雜，且部份管線採用混凝土回填，造成新進業者欲開挖新管道在實際上不可行。
 - 2) 大約80-90%之引進管與內部配線管均為原電信總局所建設，實際上亦無可能重覆再為另建一套。

意見為「1套」者，請繼續回答議題1-1-4；

意見為「2套以上者」者，請續回答議題1-1-2及議題1-1-3。

議題1-1-2

在此情境下政府政策是否應鼓勵設施型競爭(facility-based competition)？(請說明理由)

毋須作答

議題1-1-3

是否仍應保有鼓勵服務型競爭(service-based competition)之政策或措施？(請說明理由)

毋須作答

議題1-1-4

是否認定台灣目前市場胃納只可能存在1套由既有固網綜合網路業務市場主導者佈設之完整基礎網路設施？(請說明理由)

是

否

作答內容：

1. 我國只可能存在一套完整固網基礎網路設施(含管道及電路)。
2. 完整之固網基礎網路設施包含用戶接取、中繼與長途三大類型，而用戶接取不論線路長度與投入資源均佔總

體固網基礎網路之大部份；此一資源投入又以土木建設為主要，其他業者無可能再為複製另一套：

- A. 配線：在固網主導業者民營化時，各式纜線長度約為銅纜8700萬對公里與450萬蕊公里，約等於當時全國729萬戶每戶約可有12對公里/戶之銅纜與620公尺蕊公尺/戶之光纖，實無須亦不可能再為建置另一套。
- B. 機房與路邊交接箱：不論窄頻、寬頻或下世代寬頻，在100%完成光纖到戶(FTTH)之前，均必須依賴既有的銅纜，而銅纜之傳輸能量受限於用戶與機房或路邊交換箱之距離；固網主導業者承襲自政府資源所擁有之機房遍佈全省共計應約有五百處，路邊交換箱則更約可達約四萬座，此外，路邊交接箱如欲供做光投落點所需之電源，亦均由台電供電中，以上各項主要設施以及輔助均為固網主導業者獨有，亦無可能須要再為重置一套。

意見為「是」者，請繼續回答議題1-1-6：

意見為「否」者，請續回答議題1-1-5。

議題1-1-5

台灣是否有必要存在第2套前述相當規模電信固網基礎設施？(請說明理由)

毋須作答

議題1-1-6

在此情境下政策上是否應以促進固網市場朝服務型競爭(service-based competition)方向發展為主？(請說明理由)

是

否

作答內容：

1. 以設施建設為競爭態樣之不可行，已如前述，唯有強化公平使用服務型競爭較為可行。
2. 以「服務型競爭」作為出發，將可保障消費者之服務選用權，此點自本公司等新進電信業者藉由更優質、優惠費率之服務提供，成功進入家戶後於寬頻市場與固網市場主導者競爭即為適例；而本公司等新進電信業者目前受限於入戶障礙，僅能藉由「電路使用中華電信、上網服務使用本公司服務」之「雙契約、雙帳單、雙服務」作為「服務型競爭」之導入，而無法藉由合理中間價格提供「一張合約、一張帳單、一個完整服務」之「服務型競爭」，其原因非僅在基礎電路建設仍無法可解下，新進業者必須受制於主導業者之困境，再加上於中間價格之檢視中無法加入一次性費用而進行價格擠壓測試，造成我國寬頻服務之競爭無法全面導入，消費者亦因之受有不便(如障礙排除申告等)；故若能導入「服務型競爭」，逐步建構競爭環境並非不可能。

意見為「是」者，請續回答議題1-1-7：

意見為「否」者，述明理由後結束一、(一)系列議題諮詢，請續回答一、(二)系列議題。

議題1-1-7

是否應要求既有固網綜合網路業務市場主導者開放其用戶迴路？(請說明理由)

是

否

作答內容：

1. 應持續要求既有固網綜合網路業務市場主導者開放其用戶迴路，因用戶迴路為固定通信網路最重要也是投資金額最大、施工最困難的接取網路，且用戶迴路為固網服務所必需，若無法藉以連接到用戶，即無可能提供任何服務。環諸各國電信民營化時，均以釋出用戶迴路為首先需要處理的最大問題，其出發點就是要求既有之國營電信業者將原來由政府投資所建設完成的用戶接取網路，以合理之價格，提供各業者公平合理、共同使用，以促進公平競爭。
2. 再者，因為固網市場主導者目前所掌控的用戶迴路及其後續佈建之光纖網路，均係以其多數係於改制前電信總局時代即以國家之整體力量建置完成之管道、人手、手孔等管線基礎設施而為，而建置此一用戶迴路不論就經濟與技術面以及實體佈建觀之，其無可取代之事實，久已為世界各國公認，為促進固定通信網路資源之有效利用，確有必要讓固定通信網路業務市場主導者以成本計價方式向其他第一類電信事業提供租用。
3. 另就我國於13年前(2001年)加入WTO時即於電信專章(Reference Paper)向WTO會員國承諾將以無歧視，等同對待，成本計價開放用戶迴路，故實有立即加速、有效開放用戶迴路之必要。

意見為「是」者，請續回答議題1-1-8：

意見為「否」者，結束一、(一)系列議題，請續回答一、(二)系列議題。

議題1-1-8

如何實施既有固網綜合網路業務市場主導者用戶迴路平等接取細分化措施？光纖用戶迴路是否一併納入？（皆請說明理由）

作答內容：

- 1.建議修訂目前僅限「全迴路電路租用」之作法，開放之範圍包含裸光纖、管道、各別或不同次迴路之組合，以及光銅混合之全迴路等元件與設施；而於價格計算上針對民營化前之「既有管道」應採「歷史成本法」計算、「民營化後新建之管道」則可估算新建管道之合理成本，加計合理之維護與營運費用。
- 2.針對固網市場主導者之相關零售價格調整，建議以設算檢驗法（imputation test）以確認是否有違反競爭行為之價格擠壓。
- 3.光纖用戶迴路本即應納入。因光纖用戶迴路，雖以光纖為主體，但為確保其服務品質與穩定，均必須建構在電信管道之內；一般人皆以為光纖為最近之建設，不應要求釋出，然而若欲探討光纖用戶迴路是否應開放之議題，本公司認為應須先瞭解固網市場主導者於前電信總局時代承襲政府所投資建設完成、並移轉給固網市場主導者之電信光纖究竟有多少、占其現有光纖之比例為何，以作為為何應納入固網市場主導者之光纖用戶迴路納入開放範圍之合理性基礎。
- 4.建議針對實施成效訂定短、中、長期之檢視機制，若未能達成該開放之目標，則以「功能分離」等作為具體要求固網市場主導業者，俾使開放效能具體落實。

結束一、（一）系列議題，請續回答一、（二）系列議題。

（二）通訊傳播匯流觀點下有線電視網路角色探析部分

議題1-2-1

有線電視系統所佈設之有線電視網路是否可屬第2套電信固網基礎網路設施？（請說明理由）

- 是
 否

作答內容：

誠如前開所陳，目前市場中僅有一套完整之基礎網路，即為先前透過國家公權力協助下建設而成之固網市場主導者網路，而有線電視網路不可能達到中華電信相類似之格局而成為第二套基礎網路

意見為「是」者，請續回答議題1-2-2；
意見為「否」者，請逕回答議題1-2-6。

議題1-2-2

有線電視系統所佈設之有線電視網路與既有固網綜合網路業務市場主導者佈設之網路兩者是否會進行公平競爭？（請附理由說明）

毋須作答

議題1-2-3

有線電視系統所佈設之有線電視網路其適用電信固網市場主導者規管之範圍（業務種類、經營區域）為何？（請說明理由）

毋須作答

議題1-2-4

宜否就其有線電視經營區範圍內認定其為電信固網市場主導者？（請說明理由）

毋須作答

議題1-2-5

如無法競爭需由本會介入管制時，則管制標的及管制工具為何？是否應要求既有綜合網路業務市場主導者以特定之條件出租基礎網路設施（例如用戶迴路），甚至管制其價格，及必要時應納入之其他管制工具（如功能分離）？

毋須作答

議題1-2-6

通訊傳播匯流日益發展，未來有線電視系統網路是否有可能成為固網市場主導者？（請說明理由）

是

否

作答內容：

因有線電視網路不可能達到中華電信相類似之格局而成為第二套基礎網路，故謹建議 鈞會仍先自市場主導者之基礎網路開放下，落實「服務型競爭」之推動，並藉以導入競爭，提供消費者更多元服務選擇

意見為「是」者，請續回答議題1-2-3及議題1-2-4。

意見為「否」者，請續回答議題1-2-7。

議題1-2-7

如期盼整合有線電視系統作為第2套電信固網基礎網路設施提供者，關於有線廣播電視法第21條第1項各款之限制規範，例如：訂戶數合計不得「超過全國總訂戶數三分之一」等規定是否應刪除？（請說明理由）

是

否

作答內容：

本公司目前對於有線電視應否刪除1/3市場佔有率限制並無具體看法，惟若自加速電信服務競爭層面觀之，建議仍先以目前固網市場主導者業者所擁有之全國性基礎網路進行開放管道、用戶迴路與頻寬分租等具體作為出發，促使我國電信產業能逐步導入服務競爭，方能使我國國際競爭力快速提升，並使消費者有更多元之服務選擇

意見為「是」者，請續回答議題1-2-8；

意見為「否」者，回答議題1-2-9。

議題1-2-8

刪除後應如何規範市場力量濫用問題？其與原固定通信網路之競爭監理機制之差異為何？

毋須作答

議題1-2-9

如保留類似規定，考量有線電視網路相較於既有固網綜合網路業務市場主導者佈設之完整基礎網路，僅為局部網路(partial network)，則其妥適之管理規範為何？是否及如何規範其彼此間之網路互連？

作答內容：

目前本公司對於有線電視之網路與其互連管理機制並無具體意見

系列一議題諮詢結束，請續回答系列二議題。

相關附件：

可上傳附件類型：圖檔(gif,jpg,jpeg,bmp,tif,tiff)／Office文件(doc,docx,xls,xlsx,ppt,pps,pptx)
／文字檔(txt)／PDF檔

附件數量限制：上傳檔案數量請勿超過5個

附件大小限制：上傳檔案大小合計請勿超過5MB

如何促進固網寬頻產業競爭環境，落實用戶迴路管線平等接取

二、促進競爭思維下之固網管線基礎設施監理相關議題

填寫人：遠傳電信股份有限公司

提交日期：2014/01/08 15:48:06

(一) 檢討通信網路瓶頸所在設施項目部分

議題2-1-1

您認為現行「固定通信業務管理規則」第37條等規定所規範之「瓶頸所在設施」範圍是否足夠？(請說明理由)

是

否

作答內容：

1. 不足夠，因目前電信法第31條或固網管理規則第37條等所規範之「瓶頸所在設施」，相較於國際間電信相關法律中所規定之「必要設施」(**Essential Facilities**)，其範圍過窄，不符市場需求現況。
2. 依據國際間就「必要設施」之認定四大原則觀之：「某獨占事業具有關鍵設施的控制權、競爭者實際上不能或無法合理的另行建置該設施、有拒絕競爭者使用該設施的事實、具備有提供該設施的可行性」，以該定義檢視目前市場主導業者所管控之管道、電路(含光纖)，實均已符合上開國際間「必要設施」之認定。
3. 我國「瓶頸設施」之定義乃是源自民國90年所簽WTO入會之條約中電信專章之定義，及102年11月與新加坡簽訂FTA均有如下之定義：**Cannot feasibly be economically or technically substituted in order to provide a service**；其官方翻譯為「為提供服務，因經濟上或技術上無法被替代」，而固網管理規則第37條第1項卻改寫為「無法於合理期間建置或無其他技術替代者」，忽略「經濟上可替代性」之原意，故法規應回歸至原始翻譯。

意見為「是」者，請逕回答議題2-2-1：

意見為「否」者，請續回答議題2-1-2。

議題2-1-2

是否應將路邊交接箱到電信用戶間之用戶迴路公告為通信網路瓶頸所在設施項目？(按：目前此段用戶迴路當中已有部分網路元件經本會於95.12.21公告為通信網路瓶頸所在設施項目) (請說明理由)

是

否

作答內容：

1. 應公告為瓶頸設施之項目。
2. 目前我國針對用戶迴路之公告範圍僅限於「全迴路」，但是對於「次迴路」之租用並未加以納入，加上一次性費用等非價格因素之無法介入管理，致目前於實務運作上，鈞會開放用戶迴路租用之美意並未能有效落實。
3. 若依據WTO條約之原始定義逐一檢視，路邊交接箱至用戶僅為其中之一項，尚應公告之項目應包含「市內用戶迴路所經之實體管道、纜線(含銅絞線、光纖光銅混合、與光纖)與設施(含人孔、手孔、管道、纜線附掛、路邊交接箱、穿牆管、室內電信室與管線以及機房等其他市內用戶迴路所經之網路元件)為瓶頸設施」，而因國際間對於用戶迴路之開放租用上均含括「次迴路」之開放租用，故建議針對如「路邊交接箱至用戶大樓主配線架」、「用戶大樓主配線架至用戶終端設備間之水平管線」、「路邊交接箱至用戶端設備間之屋內水平管線」等次迴路應得分段出租，方符合 鈞會開放用戶迴路之初衷與美意。
4. 另外，針對 鈞會其他已公告為瓶頸設施之橋樑、隧道、用戶大樓引進管、電信室、建築屋內水平管線等，均未有租用費用之公告，亦為實務上運用困難之所在，建議一併納入檢討範疇

無論意見為「是」或「否」，結束二、(一)系列議題，請續回答二、(二)系列議題。

(二) 開放管道空間部分

議題2-2-1

為促進固網市場競爭，除了現行規定固網業者以成本計價開放出租瓶頸所在設施網路元件以外，是否還需開放管道空間？
(皆請說明理由)

- 是
 否

作答內容：

1. 本公司認為，用戶迴路與管道本即為固定通信網路最重要也是投資金額最大、施工最困難的接取網路，而誠如前開所陳，各國電信民營化時亦均以釋出用戶迴路與管道為首先處理之最重大議題，其目的就是藉由要求既有之國營電信將原來由政府投資所建設完成的用戶接取網路與管道，以合理之價格，提供各新進業者以公平合理價格與條件租用及共同使用，以促進公平競爭。
2. 目前爭議之市場主導業者所持有之電信管道既為：「獨占事業具有控制權、競爭者實際上不能或無法合理的另行建置、有拒絕競爭者使用該設施的事實、有具備提供該設施的可行性」，本即已符合「必要設施/關鍵設施」條件，若未加以開放勢將無法導入競爭，而誠如上開說明，因故網主導業者持有之電信管道於經濟上與技術上均不可能再為建設或複製，故其管道亦應以成本價一併開放；謹建議 鈞會能協助將該等管道資源加以開放，以促成 鈞會促進競爭目標之達成。
3. 另建議 鈞會對於用戶迴路與管道開放之成效制定依據短、中、長期定期加以檢視，若於該一定期限內仍無法達成開放比例，則應以「功能分離」等方式促使競爭能確實導入

意見為「是」者，請續回答議題2-2-2：

意見為「否」者，結束二、(二)系列議題，請續回答二、(三)系列議題。

議題2-2-2

管道空間之開放範圍是否僅以瓶頸設施所在為限(即非瓶頸設施所在管道不適用)? (請說明理由)

- 是
 否

作答內容：

1. 誠如上提所陳，目前我國瓶頸設施之界定與國際間於電信自由化時所導入之「必要設施/關鍵設施」並不全然相符，且我國之界定相對較為狹窄，實有加以檢視修訂之必要。
2. 建議 鈞會以「必要設施/關鍵設施」及WTO條約之原始定義修訂與公布應開放之瓶頸所在設施範疇，促使市場中之競爭逐漸成型，藉由以公平合理的價格共用管道與電路等有利競爭導入之作為，非僅可加速活化產業發展動能，亦將可使全國人民儘早享受更快、更好、更便宜的寬頻服務

無論意見為「是」或「否」，皆請續依序回答議題2-2-3至議題2-3-1。

議題2-2-3

管道空間開放之義務人除市場主導者外，非市場主導者是否包含在內?有線電視系統業者是否應含括在內?有權請求共用者為何? (皆請說明理由)

作答內容：

1. 開放之義務乃係針對市場主導者之強制行為，不應及於對市場競爭態樣無實質或重大影響之非市場主導者。
2. 主要問題仍在於市場主導業者其管道開放之具體成效，以目前就新進業者而言，何時在何處以多少得價格取得用戶迴路之使用權、以及固網市場主導者的配合度完全難以掌握下，實難以評量

請續回答議題2-2-4。

議題2-2-4

瓶頸所在設施管道空間之釋出是否以成本計價?或依其他何種方式計價?不適用釋出之例外規定為何? (皆請說明理由)

作答內容：

- 1.針對管道空間之開放，建議應搭配以「必要設施/關鍵設施」及WTO條約之原始定義修訂瓶頸所在設施之範圍下加以思考。
- 2.針對管道空間之釋出其價格計算，以以英國對BT之成本計價及以1997年為切分，1997年之前採歷史成本法，1997年8月以後採現實成本法為例，建議就固網主導業者之管道釋出價格於「民營化前既有管道」採「歷史

成本法」計算、「民營化後新建之管道」則可估算新建管道之合理成本，加計合理之維護與營運費用做為開放管線基礎設施之租金，開放之範圍包含裸光纖、管道、各別或不同次迴路之組合，以及光銅混合之全迴路等元件與設施。

3. 為避免價格之計算、訂定、是否有價格擠壓等之延宕；保密協定、可用空間、施工配合、合約簽訂等之行政耽擱，應規定在一定期限內達成一定開放管道共用或用戶迴路之開放比例，並訂定目標與檢視期間加以檢視。

4. 若無法達成開放目標，建議 鈞會仍應保留「功能分離」等管制手段，以作為確實促使政策能具體落實之工具

請續回答議題2-2-5。

議題2-2-5

管道空間釋出之協商及爭端處理機制應如何建立？（請說明理由）

作答內容：

1. 針對管道空間之釋出，本公司建議於價格上既有管道依歷史成本法、新建管道重新估算其合理價格後，加計合理之維護與營運費用做為開放管線基礎設施之租金，開放之範圍包含裸光纖、管道、各別或不同次迴路之組合，以及光銅混合之全迴路等元件與設施。

2. 管道空間釋出之作法上除管道資訊應透明可供查核之外，出租價格均應包含月租費及一次性費用，並以「設算檢驗法」（imputation test）以確認是否有違反競爭行為之價格擠壓，明定開放用戶迴路價格與零售價之比例上限。

3. 為避免業者間針對價格之計算、訂定、是否有價格擠壓等之延宕，保密協定、可用空間、施工配合、合約簽訂等之行政耽擱，建議仍可比照現行互連爭議調處之相關規定（電信事業網路互連管理辦法第二章第五節），在雙方於一定期限內未能達成協議，可請求 鈞會介入調處

結束二、（二）系列議題，請續回答二、（三）系列議題。

（三）開放纜線邏輯分割後之容量分租（虛擬入戶）部分

議題2-3-1

為促進固網市場競爭，除了開放出租瓶頸所在設施網路元件、管道空間等選擇外，是否應開放纜線（例如用戶迴路部分）邏輯分割後之容量分租（虛擬入戶）（例如光纖頻寬分租）？（皆請說明理由）

是

否

作答內容：

1. 本公司認為應開放纜線之容量分租並包含光纖頻寬分租。邏輯分割在銅線屬bit stream access或shared access，歐盟已有以批發價格管制之先例，且容量分租為「服務型競爭」重要環節，而針對目前市場主導業者所擁有之全國性基礎網路其中間價格實施迄今，雖在 鈞會努力下，仍因為「一次性費用」等非價格因素扞格，造成藉由實施中間價格使消費者有更多選擇之美意無法具體落實，亦使消費者仍須忍受「一個服務、二申請書、二服務條件、二張帳單」等不便利，亦使我國遲遲無法真正導入「服務型競爭」。

2. 因市場主導者之光纖建設係憑藉其既有管道優勢下而為佈設，且於目前建設障礙未能有效排除、既有業者之光纖建設優勢係來自政府先前協助下所取得之管道優勢所能得致之背景下，令固網主導業者將其光纖網路之頻寬分租亦有其必要性

意見為「是」者，請續回答議題2-3-2至議題2-3-4；

意見為「否」者，結束二、（三）系列議題，請續回答二、（四）系列議題。

議題2-3-2

纜線邏輯分割後之容量分租（虛擬入戶）開放之義務人是否以市場主導者為限？非市場主導者是否包含在內？有線電視系統業者是否應含括在內？有權請求共用者為何？（皆請說明理由）

作答內容：

本公司理由同2-2-3

請續回答議題2-3-3。

議題2-3-3

開放纜線邏輯分割後之容量分租是否以成本計價？或依其他何種方式計價？不適用釋出之例外規定為何？（皆請說明理由）

作答內容：

理由同**2-2-4**，針對「中間價格之合理提供」亦應為鈞會應得介入並予以管制之項目，因自鈞會核定用戶迴路費用後，固網市場主導者以該價格再加計收取之各項一次性費用下，致使所出租之用戶迴路之月平均價（一次性費用以**24個月分攤**）遠高於所有主導業者之**ADSL零售價**，進而架空鈞會於中間價格制定上之努力；故建議鈞會應得於本次修法中納入主管機關介入全面檢視中間價格提供之條件與一次性費用計算等元素，使中間價格提供能符合市場競爭機制，使用戶能於「一張帳單、一個服務」之原則下，享有更多元服務之選擇空間。

請續回答議題**2-3-4**。

議題**2-3-4**

開放纜線邏輯分割後之容量分租之協商及爭端處理機制應如何建立？（請說明理由）

作答內容：

本公司理由同**2-2-5**

結束二、（三）系列議題，請續回答二、（四）系列議題。

(四)其他部分

議題**2-4-1**

鑑於通訊傳播技術發展趨勢，未來固定通信網路與有線電視網路所提供之功能可能漸趨一致，用戶僅需使用一套網路即可滿足其通訊傳播服務需求，固定通信網路與有線電視網路競爭之結果，最終可能僅留存單一網路致使競爭消失，基此，是否應維持單一網路經營者之市場占有率上限或納入市場主導者(**SMP**)之相關規範以因應此種現象？（請說明理由）

是

否

作答內容：

針對「不對稱管制」之施加，仍應回歸不對稱管制之目的與合理性加以衡量

無論意見為「是」或「否」，皆請續依序回答議題**2-4-2**及議題**2-4-3**。

議題**2-4-2**

有線電視線路及電力線，在何種條件下，可考量納為最後一哩之瓶頸所在設施？（請說明理由）

作答內容：

本公司針對瓶頸所在設施之建議，請參**2-1-1**之建議

請續回答議題**2-4-3**。

議題**2-4-3**

鑑於現行法規對於有線電視及行動通信業務，均已明定有關網路建置應達成之涵蓋率等要求，基於網路設施建置規範之一致性考量，固定通信業務是否應制定有關網路涵蓋之規範？（請說明理由）

作答內容：

1. 本公司認為不應針對非市場主導業者加諸網路涵蓋規範之要求，且誠如上開所述，我國固網既有網路已極為綿密，再為建設一套網路，事實上已不可行。

2. 我國目前市內有線電路之建置量已達**1930萬門**，用戶數亦高達**1224萬戶**，以總戶數**828萬戶**而言，平均每戶已有**2.5門**之線路，亦沒有理由再為鼓勵建設；故不認為應於於固定通信業務上制定網路涵蓋之相關規範

結束所有議題諮詢

相關附件：

可上傳附件類型：圖檔(gif,jpg,jpeg,bmp,tif,tiff)／Office文件(doc,docx,xls,xlsx,ppt,pps,pptx)

／文字檔(txt)／PDF檔

附件數量限制：上傳檔案數量請勿超過5個

附件大小限制：上傳檔案大小合計請勿超過**5MB**
