

Przeanalizowano zmiany, jakie nastąpiły na rynku telekomunikacyjnym od końca lat dziewięćdziesiątych. Skoncentrowano się na zagadnieniach ekonomicznych i podaniu przyczyn zahamowania rozwoju tego rynku. Do przedstawienia perspektyw rozwoju branży wykorzystano badania firmy doradczej McKinsey.

rynek telekomunikacyjny, stan obecny, perspektywy

Wprowadzenie

Od 1987 roku, tj. od wydania pierwszej *Zielonej Księgi* dotyczącej liberalizacji rynku telekomunikacyjnego w Europie, jednoczące się społeczeństwa dążą do utworzenia zintegrowanego rynku telekomunikacyjnego oraz wydajnych sieci, obejmujących swym zasięgiem wszystkie kraje europejskie. Powoli taka sytuacja staje się coraz bardziej realna, zwłaszcza od chwili otwarcia rynku unijnego dla wolnorynkowej konkurencji w 1998 r. W tym kierunku podążają również kraje nie należące do Unii Europejskiej. Utworzenie jednolitego rynku telekomunikacyjnego staje się też możliwe dzięki stosowaniu tych samych standardów technicznych, ułatwiających integrację infrastruktury tych krajów.

W najbliższej przyszłości wszyscy operatorzy telekomunikacyjni zostaną postawieni wobec konieczności poniesienia bardzo wysokich nakładów inwestycyjnych na rozwój nowych usług, a przede wszystkim na rozwój telefonii komórkowej trzeciej generacji. Zwrot kosztów tych inwestycji będzie jednak bardzo odległy i tylko duże grupy kapitałowe będą mogły sobie pozwolić na tak wysokie ryzyko oraz zdobyć pożądany kapitał. Mniejsi operatorzy już teraz mają duże trudności z pozyskaniem odpowiednich środków na rynku finansowym po umiarkowanych kosztach. W lepszej sytuacji znajdują się największe przedsiębiorstwa. Ten stan oraz regulacje prawne w Unii Europejskiej, zakładające jednolity, paneuropejski rynek telekomunikacyjny, doprowadzą prawdopodobnie – za pośrednictwem różnego rodzaju transakcji [6] – do mniejszej liczby operatorów działających w wielu krajach.

Rywalizacja między Stanami Zjednoczonymi a Europą

W dziedzinie regulacji sektora telekomunikacyjnego pierwsze zasadnicze decyzje demonopolizacyjne podjęły Stany Zjednoczone. Jako pierwszy kraj wprowadziły wolną konkurencję w telekomunikacji i rozbiły monopol AT&T. W Europie liberalizację rynku zapoczątkowała Wielka Brytania, lecz nie wszyscy tak szybko za nią podążyli. W niektórych krajach nie należących do Unii Europejskiej do dziś trudno mówić o wolnej konkurencji.

Jednak w segmencie telefonii komórkowej wydaje się, że Europa podjęła bardziej racjonalne decyzje niż Stany Zjednoczone. Choć USA były pionierem w dziedzinie łączności komórkowej,

zostały w rozwoju daleko za Europą. Wpływ na to opóźnienie miał przetarg z 1995 r. na pasma częstotliwości 1900 MHz pod budowę cyfrowych sieci komórkowych PCS (*Personal Communications Systems*). W jego wyniku budżet federalny w pierwszej fazie zyskał ok. 10 mld USD i miał zarobić w drugiej fazie dalsze 7–8 mld USD. Po zakończeniu procedury przetargowej okazało się, że część konsorcjów, biorących udział w przetargu, zbankrutowała, nie mogąc zapłacić wygórowanych sum. Porównując sytuację w Europie można zauważyć, że koncesje na cyfrowe sieci GSM zostały rozdane na początku lat dziewięćdziesiątych w wielu przypadkach za relatywnie niskie opłaty. Do dziś amerykańscy operatorzy są przejmowani przez europejskie firmy. W 2000 r. brytyjska Vodafone połączyła się z kalifornijskim operatorem AirTouch, a rok później Deutsche Telekom wykupił komórkową sieć Voice Stream [17]. USA zostały również w tyle za Europą pod względem usług. W Europie praktycznie już nie funkcjonuje analogowa telefonia komórkowa, która została powszechnie zastąpiona przez jednolity standard GSM. W Stanach Zjednoczonych jeszcze pod koniec lat dziewięćdziesiątych około połowa telefonów komórkowych działała w standardzie analogowym. O przewadze europejskich sieci komórkowych świadczy fakt, że na całym kontynencie stosowany jest jeden standard, co ułatwia zintegrowanie sieci z poszczególnych krajów i łatwe przemieszczanie się abonentów między krajami, bez konieczności zmieniania telefonu czy karty SIM. W USA działa kilka niekompatybilnych standardów cyfrowej telefonii komórkowej, forsowanych przez różne grupy interesów, co utrudnia rozpowszechnianie się tego typu usług. W tej dziedzinie Europa przoduje więc przed USA, ale – ze względu na złą sytuację finansową większości firm telekomunikacyjnych – nie wiadomo jeszcze jak długo.

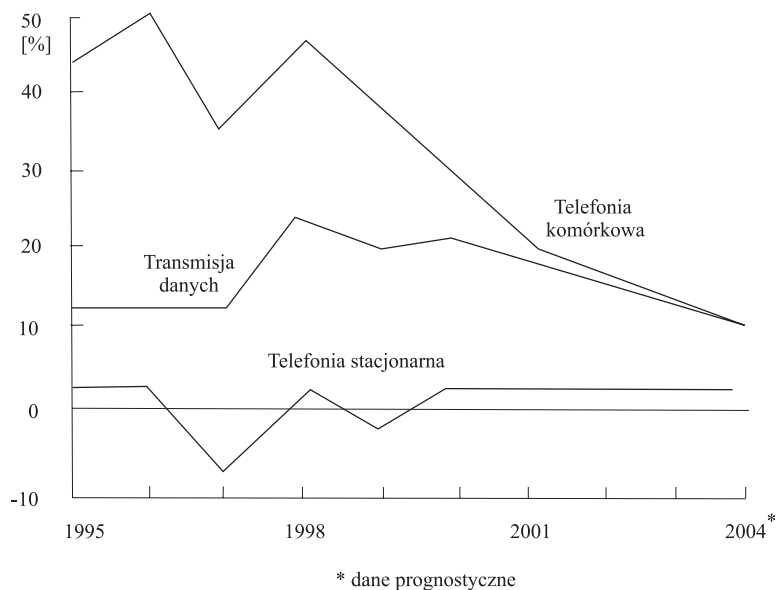
Stan obecny

Zahamowanie rozwoju

Do 2000 r. sektor telekomunikacyjny był jedną z dziedzin o wysokiej dynamice wzrostu. Notowania akcji operatorów szybko rosły na skutek ogólnego przekonania, że ich posiadacze osiągną ogromne zyski, dzięki rozpowszechnianiu się Internetu i coraz nowszych technologii. Jednak w 2000 r. nastąpiło zahamowanie rozwoju tego sektora. Dotychczas nadawał on szybkie tempo wzrostu gospodarkom krajowym, obecnie zaś spowalnia ich rozwój, a bieżące obroty akcjami telekomunikacyjnymi podlegają znacznym wahaniom. Wielu operatorów walczy o przetrwanie [8].

Na ten gwałtowny zwrot w sektorze telekomunikacyjnym złożyły się rozmaite czynniki. Jednym z nich było zaciąganie wielkich kredytów na rozbudowę infrastruktury technicznej i ekspansję międzynarodową. Firmy rozpoczęły wyścig o pozycję lidera europejskiego w sektorze o wysokim wzroście i wszelkim kosztem chciały osiągnąć swoje cele, nie bacząc na długookresowe skutki. Trudności finansowe zostały spotęgowane też przez poniesione ogromne wydatki na koncesje związane z telefonią komórkową trzeciej generacji, gdy tymczasem prognozy wzrostu popularności nowych usług, termin wprowadzenia oraz czas zwrotu ich kosztów, są wciąż bardzo mgliste i niepewne. Czynnikiem niepokojącym operatorów jest również perspektywa spowolnienia gospodarczego. Ze względu na nasycenie rynku i natężenie walki konkurencyjnej, ceny na usługi telekomunikacyjne powoli spadają i tym samym zmniejszają się przychody operatorów.

Dynamika przyrostu dochodów płynących z telefonii komórkowej i transmisji danych będzie wciąż spadać (rys. 1). Najbardziej stabilne pod tym względem okazują się dochody z tradycyjnych usług, stanowiących u dominujących operatorów podstawowe źródło dochodów. Jest to spowodowane powolnym nasyceniem się poszczególnych segmentów rynku i spadkiem cen na usługi.



Rys. 1. Przyrost przychodów zachodnioeuropejskich firm telekomunikacyjnych w stosunku rocznym 1995–2004 [8]

Efekty polityki liberalizacji

Po otwarciu rynków Europy Zachodniej dla rynkowej konkurencji na początku 1998 r. pojawiło się wielu nowych operatorów. We Francji w 2001 roku działało 104 operatorów, w Niemczech 183, a we Włoszech 232. W pozostałych krajach europejskich była ich ponad setka. Nowo wchodzący korzystali z dużego zainteresowania całą branżą i pozycyowali wysokie kredyty na rozwój infrastruktury. Obecnie największym ich problemem jest ogromne zadłużenie i w wielu przypadkach są zmuszeni ogłosić upadłość. Byli monopolisci również borykają się z problemami finansowymi, jednak nie jest to dla nich tak groźne, jak w przypadku mniejszych przedsiębiorstw. Niezależni operatorzy od półtora roku przeżywają wielkie trudności związane z funkcjonowaniem i trudno jest powiedzieć, ilu z nich przetrwa [14]. Prawdopodobnie część zostanie przejęta przez silniejszych uczestników rynku lub połączy siły (fuzje). Już od dwóch lat jest widoczna wyraźna tendencja wycofywania się z Europy przedsiębiorstw amerykańskich, które w wyniku spowolnienia gospodarczego na rodzimym rynku wolą zrezygnować z ekspansji zagranicznej.

Głównym celem autorów polityki liberalizacyjnej było pozbawienie byłych monopolistów dominującej pozycji na rynku, co okazało się w wielu przypadkach mało skuteczne [9]. Początkowo nowo wchodzący pozbawiali narodowych operatorów znacznych udziałów w poszczególnych rynkach. W Niemczech Deutsche Telekom stracił do 40% rynku połączeń międzymiastowych, a w Wielkiej Brytanii BT (znany jako British Telecom lub British Telecommunications) aż ponad połowę połączeń międzynarodowych. Podobna sytuacja miała miejsce w Szwecji, gdzie Telia na przełomie lat 1998 i 1999 znalazła się w poważnych kłopotach. W ostateczności okazało się, że historyczni operatorzy dużo lepiej radzą sobie w nowych warunkach konkurencyjnych niż się tego spodziewano.

Potwierdził to również komisarz UE ds. konkurencji, Mario Monti, wskazując, że dawne monopole nadal zajmują dominujące pozycje i utrzymują swój udział przeciętnie na poziomie 96% w rynku połączeń lokalnych, 88% w połączeniach międzymiastowych i 81% w międzynarodowych. Ostatnio zelżał też nacisk konkurencyjny ze strony alternatywnych operatorów, ze względu na ich trudną sytuację finansową. Jednak do takich kłopotów sami się przyczynili, wzniciając walkę cenową, której następnie nie wytrzymali. Najbardziej zębna okazała się łatwość dostępu do kapitału na przełomie lat 1999 i 2000, spowodowana boorem giełdowym spółek telekomunikacyjnych. Prawie każda firma mogła liczyć na kredyty, co skłaniało je do podejmowania decyzji o budowie własnej infrastruktury, która byłaby ich przewagą konkurencyjną w walce o klienta. Jednak wysokie koszty rozwoju sieci stały się barierą wejścia dla kolejnych chętnych. Kolejną przyczyną wzrostu zainteresowania sektorem był wzrost popytu na usługi związane z transmisją danych i świadczeniem usług głosowych przez Internet. Wymagało to od operatorów zwiększenia nakładów na poprawę przepustowości sieci, a także wywołało silny nacisk na budowę sieci światłowodowych [14]. Wskutek tego obecnie w Europie jest nadmiar pojemności sieci, co powoduje, że ceny za transmisję danych spadły, zmniejszając przychody wielu operatorów.

Sytuacja finansowa europejskich firm telekomunikacyjnych

Obecnie wszyscy operatorzy znajdują się w bardzo niepewnej sytuacji finansowej. Pozaciągali kredyty, które nie wiadomo, kiedy będą w stanie spłacić. Najbardziej przyczyniły się do tego przetargi na licencje UMTS (*Universal Mobile Telecommunication System*), a największą winę ponoszą rządy, przedkładając bieżące względy polityczne i potrzeby budżetowe nad dalekosiężne interesy narodowe oraz interes Europy jako całości. Wzrost zadłużenia spowodowali również producenci sprzętu telekomunikacyjnego, którzy naciskali na wprowadzenie nowej technologii, jeszcze dokładnie nie przetestowanej, aby zwiększyć spadający popyt na swoje produkty.

W tabl. 1 pokazano, jak bardzo są zadłużone europejskie firmy telekomunikacyjne (zwane w skrócie telekomami). Przyczyną tej sytuacji jest przede wszystkim konieczność zapłaty przez większość z tych przedsiębiorstw za licencje UMTS, zdobyte niekiedy jednocześnie w kilku krajach. Najbardziej są zadłużone największe firmy, jak Deutsche Telekom, który boryka się jeszcze ze starymi długami z początku lat dziewięćdziesiątych, zaciągniętymi na modernizację infrastruktury na terytorium byłego NRD. Zaraz za nim znajduje się France Telecom, główny udziałowiec operatora komórkowego Orange, działającego w większości krajów Europy Zachodniej (właściciela koncesji na telefonię komórkową trzeciej generacji). Większość z tych długów została zaciągnięta na spłacenie kosztów ekspansji międzynarodowej w drodze przejścia istniejących już firm telekomunikacyjnych, aby polepszyć pozycję konkurencyjną w ważniejszych rejonach.

O wielkości zadłużenia świadczy również wskaźnik, określający procentowo stosunek całkowitego zadłużenia do wartości rynkowej przedsiębiorstwa. W przypadku France Telecom wskaźnik ten wynosi około 160%, a dla Deutsche Telekom 100%. Drugim najbardziej zadłużonym operatorem jest holenderski KPN, dla którego ten wskaźnik osiąga 156% [12].

Trzeba też zaznaczyć, że 46% kredytów konsorcjonalnych (533,3 mld USD), jakie banki udzieliły europejskim firmom w 2000 r., przypada na telekomy. Istnieje realne zagrożenie, że może to wywołać kryzys bankowy. Na razie spełniają się pesymistyczne scenariusze, dotyczące rozwoju najnowszej technologii komórkowej. Prawdopodobnie nie przyniesie ona zysków nawet w ciągu 10 lat od jej wprowadzenia i są nikłe szanse na zwrot zainwestowanych kapitałów [16].

**Tabl. 1. Zadłużenie operatorów telekomunikacyjnych z Europy Zachodniej
(stan na 31.12.2001)**

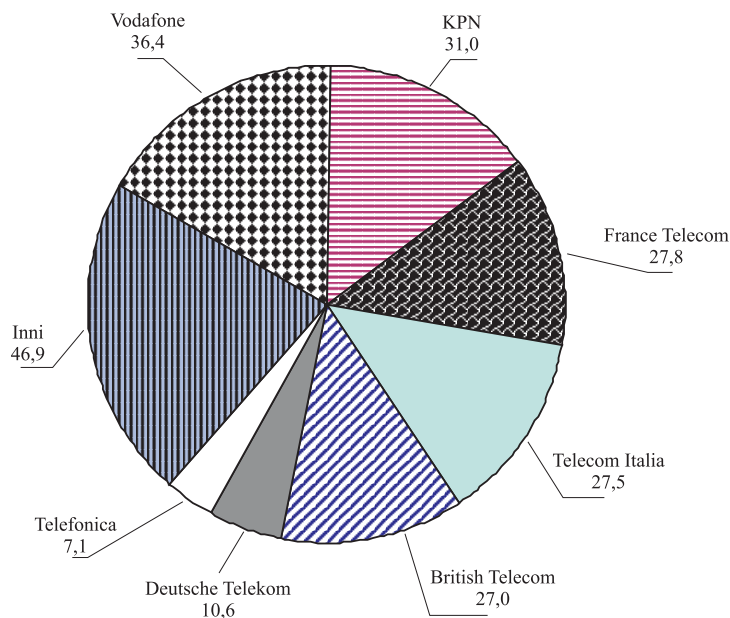
Lp.	Firma	Kraj	Całkowite zadłużenie [euro]
1	Telekom Austria	Austria	3 282 100 000
2	Belgacom Group	Belgia	b.d.
3	TDC	Dania	4 660 056 147
4	Sonera	Finlandia	3 268 000 000
5	France Telecom	Francja	60 700 000 000
6	OTE Telecom A.E.	Grecja	b.d.
7	Telefonica	Hiszpania	28 942 000 000
8	KPN	Holandia	7 906 000 000
9	Eircom	Irlandia	b.d.
10	Deutsche Telekom	Niemcy	62 100 000 000
11	Telenor	Norwegia	b.d.
12	Portugal Telecom	Portugalia	5 456 100 000
13	Swisscom	Szwajcaria	1 962 249 029
14	Telia	Szwecja	5 908 442 820
15	British Telecom*	Wielka Brytania	45 086 931 780
16	Vodafone AirTouch Plc*	Wielka Brytania	b.d.
17	Telecom Italia	Włochy	21 942 000 000

Opracowano na podstawie raportów rocznych poszczególnych firm telekomunikacyjnych.
Oznaczenia: b.d. – brak danych; * – dane na 31.03.2001 r.

Najwięcej kredytów w 2000 r. zaciągnęły firmy, które wygrały przetargi na licencję UMTS w krajach Europy Zachodniej (rys. 2). Wprawdzie największe pożyczki wzięła brytyjska firma Vodafone, ale jest ona jednym z telekomów o najniższym wskaźniku zadłużenia w stosunku do kapitałów, ponieważ w lecie 2000 r. odsprzedała firmie France Telecom swoje akcje operatora Orange.

Jednak zdaniem analityków, mimo że zadłużenie telekomów na świecie może niepokoić, to fakt ten nie jest jeszcze powodem do paniki. Większość tego zadłużenia (90%) jest klasyfikowana jako bardzo dobre kredyty, ponieważ zostały zaciągnięte przez firmy mające odpowiedni rating inwestycyjny [15].

Jak wspomniano wcześniej, do wzrostu zadłużenia przyczyniły się przetargi na telefonię komórkową trzeciej generacji. Najwyższe opłaty za licencje UMTS zebrały rządy Niemiec i Wielkiej Brytanii. W Niemczech za sześć licencji operatorzy musieli zapłacić ponad 50 mld euro, a w Wielkiej Brytanii 38,5 mld euro, co wywołało blisko czterokrotny spadek wartości akcji europejskich firm telekomunikacyjnych. Trzecie miejsce pod względem wpływów z koncesji zajęły Włochy. Świadczą o tym wyniki finansowe firm działających w tych krajach. W Szwecji i Finlandii pozwolenia zostały rozdane praktycznie za darmo [17].



Rys. 2. Kredyty konsorcjonalne zaciągnięte przez europejskie spółki telekomunikacyjne w 2000 r. (w miliardach USD) [16]

Koszty licencji UMTS są wysokie i musiały zostać poniesione przez operatorów, którzy je otrzymali (tabl. 2). Europejscy operatorzy musieli zapłacić ponad 100 mld euro za licencje UMTS. W dużej części zaciągnięto na to kredyty. Wydaje się, że najbardziej racjonalnie postąpili rządy państw skandynawskich, które wybrały rozwój sektora, a nie krótkookresowe cele budżetowe. W Niemczech, Wielkiej Brytanii i we Włoszech koszty licencji były najwyższe, ponieważ rządy chciały pokryć wpływami z tego tytułu swoje wydatki budżetowe. Kolejnym skutkiem przetargów było wprowadzenie na rynek nowych uczestników, aby zwiększyć poziom konkurencji w telefonii komórkowej. Jak na razie sprawdzają się pesymistyczne scenariusze, że na poszczególnych rynkach narodowych są w stanie utrzymać się jedynie ci operatorzy, którzy będą dysponować 20 ÷ 30-procentowym udziałem w rynku [14]. Nie ma zatem miejsca na więcej niż 3–4 operatorów na jednym rynku narodowym. W gorszej sytuacji są nowo wchodzący operatorzy, którzy nie mają własnej infrastruktury i będą musieli zainwestować od podstaw w budowę sieci lub płacić wysokie opłaty za jej dzierżawę.

Kolejnym miernikiem złej sytuacji całego sektora jest spadek zysków netto, a w niektórych przypadkach nawet pojawienie się ujemnego wyniku. Wprawdzie przychody operatorów rokrocznie wzrastają, lecz nie ma to wpływu na ich końcowy wynik. Powoduje to obrona strategia większości przedsiębiorstw, mająca na celu osiągnięcie dominującej pozycji jako firma zintegrowana, świadcząca usługi jednocześnie w trzech segmentach rynku: telefonii stacjonarnej, komórkowej i transmisji danych.

Jak widać z zestawienia w tabl. 3, wielu operatorów poniosło straty w 2001 roku, mimo iż rok wcześniej miało wysokie zyski. Spowodowały to europejskie przetargi na UMTS, bowiem na koszty tych licencji częściowo składały się zaciągnięte kredyty, ale i częściowo zyski z przychodów.

Tabl. 2. Wpływy budżetowe za licencje na UMTS w krajach Europy Zachodniej [15]

Lp.	Kraj	Wpływy z licencji [euro]	Liczba licencji	Data przetargu [miesiąc, rok]	Zwycięzcy przetargów
1	Austria	832 mln	6	11.2000	Connect Austria Hutchison* (operator z Hongkongu) Mannesmann* (Vodafone Group) Max.mobile Mobilkom 3G Mobile
2	Belgia	450,2 mln	3	03.2001	Mobilstar (France Telecom) KPN Orange Proximus (Belgacom i Vodafone)
3	Dania	511,2 mln	4	09.2001	TDC Orange (France Telecom) Telia HI3G (Telenor)
4	Finlandia	nominalne	4	03.1999	Sonera Telia Suomen Kolmegee Radiolinja
5	Francja	4,95 mld (obniżone do 1,238 mld)	2	2001	France Telecom SFR (Vivendi)
6	Hiszpania	0,5 mld	4	03.2000	Telefonica Airtel Retevisión Xfera*
7	Holandia	2,7 mld	5	07.2000	Libertel (Vodafone Group) KPN Mobile Dutchtone Telfort 3G Blue*
8	Niemcy	50,519 mld	6	08.2000	T-Mobil (Deutsche Telekom) MobilCom* (28,5% Orange) VIAG (mm02- BT) Group 3G* (Telefonica i Sonera) Mannesmann (Vodafone Group) E-Plus (KPN)
9	Norwegia	50 mln	4	11.2000	Broadband Mobile* (Sonera i Enitel) NetCom (Telia) Telenor Tele2*
10	Portugalia	399 mln	4	12.2000	Telecel TMN Oni Way* Optimus

cd. tablicy 2

Lp.	Kraj	Wpływy z licencji [euro]	Liczba licencji	Data przetargu [miesiąc, rok]	Zwycięzcy przetargów
11	Szwajcaria	136 mln	4	11.2000	Swisscom dSpeed* Orange (France Telecom) Team 3G
12	Szwecja	0,05 mln	4	12.2000	Europolitan (Vodafone Group) Tele2 Orange* (France Telecom) Hi3G Access
13	Wielka Brytania	38,5 mld	5	04.2000	BT Vodafone Orange (France Telecom) One-2-One (Deutsche Telekom) TIW* (Hutchison)
14	Włochy	12,163 mld	5	10.2000	Omnitel (Vodafone Group) Ipse* Andala* Wind (France Telecom) TIM (Telecom Italia)

Oznaczenia: * – operatorzy nie świadczący jeszcze usług, nowo wchodzący do sektora.

Tabl. 3. Wynik netto w latach 2000–2001 [euro]

Lp.	Firma	Kraj	Stan na 31.12.2001 r.	Stan na 31.12.2000 r.
1	Telekom Austria	Austria	-104 600 000	-31 500 000
2	TDC	Dania	-99 261 738	1 218 221 394
3	Sonera	Finlandia	409 000 000	1 506 000 000
4	France Telecom	Francja	-8 280 000 000	3 660 000 000
5	OTE Telecom A.E.	Grecja	573 300 000	628 800 000
6	Telefonica	Hiszpania	2 106 800 000	2 504 800 000
7	KPN	Holandia	-7 495 000 000	1 874 000 000
8	Eircom	Irlandia	-10 000 000*	79 000 000**
9	Deutsche Telekom	Niemcy	-3 500 000 000	5 900 000 000
10	Telenor	Norwegia	886 389 906	130 387 528
11	Portugal Telecom	Portugalia	307 000 000	540 300 000
12	Swisscom	Szwajcaria	3 357 280 160	2 075 448 720
13	Telia	Szwecja	203 698 656	1 160 725 374
14	British Telecom	Wielka Brytania	-2 920 597 900*	b.d.
15	Telecom Italia	Włochy	-2 068 000 000	b.d.

Opracowano na podstawie raportów rocznych poszczególnych firm telekomunikacyjnych.
Oznaczenia: b.d. – brak danych; * – dane na 31.03.2001 r.; ** – dane na 31.03.2000 r.

Sytuacja, w której historyczni operatorzy ponieśli straty, jest zaskakująca, ponieważ wydawałoby się, że jeszcze przez wiele lat będą czerpać zyski ze swojej dominującej pozycji, niewiele wnosząc w to wysiłek. Przyczyniła się do tego ekspansja międzynarodowa na szeroką skalę, wymagająca wysokich nakładów inwestycyjnych, które następnie miały wpływ na wyniki finansowe firm.

Kolejnym problemem, z jakim stykają się operatorzy, jest spadek wartości ich akcji na międzynarodowych giełdach. Akcje holenderskiego KPN, który miał ambicje zostania trzecim co do wielkości operatorem w Europie, w ciągu 2001 r. straciły na wartości aż 66% i spadają dalej [11]. Podobna sytuacja jest w przypadku Deutsche Telekom, którego akcje osiągnęły najwyższą wartość 104 euro w marcu 2000 r. i w ciągu 12 miesięcy obniżyły się o 70% do poziomu około 26 euro pod koniec maja 2001 r. [3]. Notowania akcji France Telecom od początku 2000 r. spadły w tym samym okresie aż o 85% [10].

Próby ratowania rynku telekomunikacyjnego

Redukcja zadłużenia

W wyniku spowolnienia gospodarczego w Europie i ogromnego zadłużenia operatorzy musieli dokonać radykalnej rewizji swojej działalności. Aby uzyskać oszczędności potrzebne do redukcji nadmiernego zadłużenia, musieli zmniejszyć koszty. Pierwszy był British Telecom, który rozpoczął w tym celu (w połowie 2001 r.) sprzedaż swoich nieruchomości, pozbywając się części biur, central i *call centers* w Londynie, dzięki czemu otrzymał 3,83 mld euro, które przeznaczył na częściową redukcję swojego zadłużenia [4]. Kolejnym krokiem Brytyjczyków było pozbycie się mało rentownych inwestycji w Azji i Hiszpanii oraz zapowiedź sprzedaży spółki, zajmującej się książkami telefonicznymi [1]. Dokonano również zmian personalnych: powołano nowego prezesa i dyrektora finansowego.

Holenderski KPN, zajmujący drugie miejsce pod względem wielkości w Europie (za France Telecom) zadłużenia w stosunku do wartości rynkowej, planuje skoncentrować swoją działalność na krajach Beneluksu i Niemczech oraz powoli pozbywa się swoich aktywów w Europie Środkowo-Wschodniej. Zapowiada też redukcję zatrudnienia o 5 280 osób, aby osiągnąć roczne oszczędności na poziomie 800 mln euro począwszy od 2004 r. [2].

France Telecom, niezadowolony ze stanu swoich finansów, także rozważa sprzedaż swoich udziałów w firmie operatora komórkowego Orange, dzięki któremu zajmuje znaczącą pozycję w sektorze telefonii komórkowej w Europie. Transakcja ta ma umożliwić FT zredukowanie części swojego (ponad 60 mld euro) zadłużenia [7]. Ponadto warto wspomnieć, że – podobnie jak w przypadku KPN – również dotychczasowi prezesi Deutsche Telekom i France Telecom już utracili swoje posady.

Bardzo zadłużona jest też fińska Sonera, która w połowie 2001 r. zwróciła zakupioną wcześniej (za 25 mln euro) licencję na UMTS w Norwegii. Zarząd tłumaczył to zmianą strategii rozwoju, według której firma chciała świadczyć usługi telefonii komórkowej w państwach skandynawskich, aby w ten sposób uzyskać efekt skali i duży zasięg geograficzny. Jednak operator nie zdobył koncesji w Szwecji, co zaważyło na przyszłym sukcesie wcześniejszych założeń [13].

Wszystkie opisane poczynania świadczą o tym, że żaden operator nie stoi beczynnym wobec pogarszającej się sytuacji finansowej.

Konsolidacja przedsiębiorstw telekomunikacyjnych

Aby wytrzymać coraz większy nacisk konkurencji i ponosić ogromne nakłady kapitałowe na rozwój nowych usług oraz polepszanie infrastruktury, operatorzy zmuszeni są do konsolidacji. Początkowo

zawierają oni wszelkiego rodzaju porozumienia o znaczeniu strategicznym, a w konsekwencji dążą do połączenia, potwierdzając, że telekomunikacja nie jest już sektorem lokalnym czy regionalnym, ale globalnym. Porozumienia tego typu coraz częściej obejmują zarówno przedsiębiorstwa europejskie, jak i pochodzące z Ameryki Północnej oraz Japonii. Dzięki nim mogą oni rozszerzać regiony swojej działalności, w których do tej pory nie byli obecni. Większość operatorów amerykańskich ma swoje udziały w firmach południowoamerykańskich oraz azjatyckich. Przedsiębiorstwa wywodzące się z USA inwestują również w Europie Zachodniej, przygotowując sobie w ten sposób grunt pod przyszłą konsolidację. Od lat dziewięćdziesiątych następuje ciągle przenikanie się operatorów telekomunikacyjnych we wszystkich rejonach świata. Wcześniej wspomniano o sprzedaży europejskich aktywów przez operatorów amerykańskich w obliczu kryzysu. Jednak jest to sytuacja krótkotrwała. Grupy kapitałowe pochodzące z krajów europejskich i USA będą bowiem dalej współpracować, co może doprowadzić do powstania ogromnych operatorów o zasięgu globalnym. Przykładem może być współpraca operatorów wywodzących się z krajów anglosaskich. W Europie głównie dotyczy to British Telecom, który pod względem wielkości przychodów jest największym operatorem na naszym kontynencie. Od 2000 r. krąży opinia o rozmowach na temat fuzji brytyjskiego operatora z AT&T. Jeśli do niej doszło, powstałoby największe na świecie przedsiębiorstwo telekomunikacyjne. Do początku kwietnia 2002 r. obie firmy wspólnie zarządzały globalnym operatorem Concert, świadczącym usługi telekomunikacyjne dla koncernów międzynarodowych. Jednak, ze względu na ogólnoswiatowy kryzys w branży telekomunikacyjnej, działalność operatora została zawieszona [5]. Na razie nie nastąpiło połączenie obu operatorów, ich współpraca ma charakter partnerski i stanowi poważną siłę konkurencyjną na rynku międzynarodowym.

Na rynku krajów skandynawskich od paru lat trwają rozmowy między przedsiębiorstwami telekomunikacyjnymi w sprawie ewentualnych konsolidacji. Operatorzy skandynawscy już kilkakrotnie podejmowali próby połączenia się w różnych konfiguracjach: szwedzka Telia – norweski Telenor, Telenor – Tele Danmark (teraz TDC), a obecnie jest negocjowana fuzja fińskiej Sonery i szwedzkiej Telii. Jeśli dojdzie do skutku połączenie operatorów fińskiego i szwedzkiego, powstanie Korporacja Nordycka. Będzie ona początkowo kooperować z Norwegami i Duńczykami, a potem nastąpią dalsze fuzje lub przejęcia w tym regionie. Bliższa współpraca nordyckich operatorów nie dopuści do ich marginalizacji w Europie, zatem połączą się i będą stanowić liczącą się siłę na europejskim rynku telekomunikacyjnym.

Przewidywane zmiany

Sektor europejski powoli zmienia się. Do przeanalizowania zmiany charakteru branży telekomunikacyjnej posłużono się badaniami firmy doradczej McKinsey [8], analizującymi obecną sytuację w telekomunikacji.

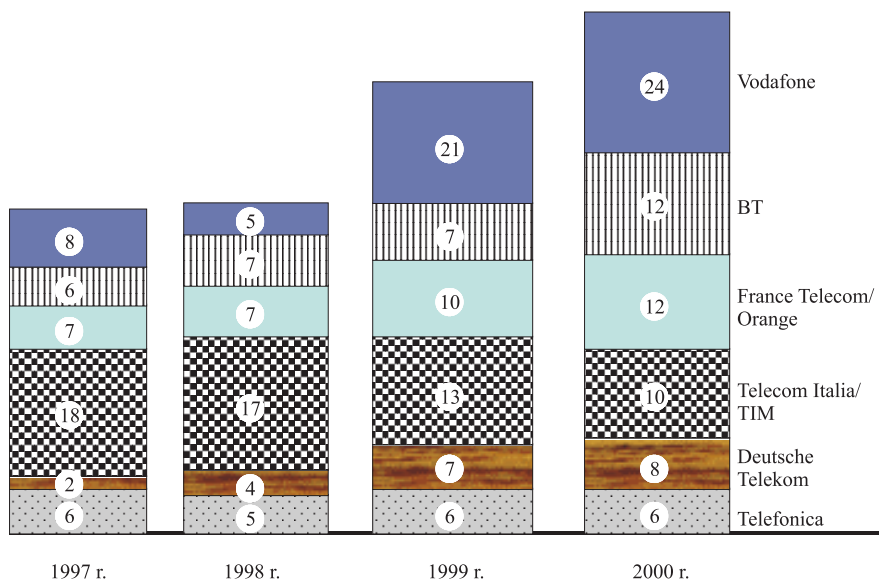
Obecnie w Europie Zachodniej działa pięć dużych zintegrowanych firm o ugruntowanej pozycji rynkowej oraz dziesięć mniejszych firm zintegrowanych, przy czym większość z nich obsługuje swoje rynki krajowe i ma większościowe udziały w kilku obszarach działalności. Jednak taka sytuacja jest raczej niemożliwa do utrzymania przez dłuższy czas, ze względu na duże zadłużenie poszczególnych firm i konieczność poniesienia wysokich wydatków na dalszy rozwój infrastruktury związanej z wprowadzeniem UMTS. Mniejsze firmy tego nie wytrzymają. Z tego względu kształt europejskiego rynku telekomunikacyjnego zaczyna się powoli zmieniać. Do 2000 r. rynek powoli się konsolidował, a historyczni operatorzy konkurowali między sobą o pozycję lidera w Europie. Operatorzy wdrażali model firmy zintegrowanej. Jednak w obecnych czasach trudności finansowe większości operatorów zmuszają ich do zmiany strategii.

Szacuje się, że w ciągu najbliższych pięciu lat w Europie powstaną dwie lub trzy grupy telekomunikacyjne oferujące zintegrowane usługi, a pozostali operatorzy będą musieli przyłączyć się do którejś z nich, aby uniknąć sytuacji zmarginalizowania nie tylko na arenie międzynarodowej, ale również na rynku rodzimym. Największe szanse na osiągnięcie tej pozycji w Europie kontynentalnej mają Deutsche Telekom oraz France Telecom. Jednak ich rozwój będzie spowolniony (jeżeli nie przerwany), dopóki nie zmniejszą swojego zadłużenia. France Telecom za pomocą Orange kontroluje spółki działające na terenie 12 największych krajów europejskich (z wyjątkiem Hiszpanii). Deutsche Telekom dysponuje udziałami w takiej samej liczbie operatorów, jednak w nieco gorszych regionach geograficznych, głównie w Europie Środkowo-Wschodniej. Liczący się operatorzy w pozostałych krajach, tacy jak British Telecom, Telefonica, KPN czy Telecom Italia, będą musieli powiązać się strategicznie z jedną z grup, aby dalej odgrywać znaczącą rolę w sektorze [14]. Dla mniejszych firm – przede wszystkim dla tych działających od dawna w mniejszych krajach – istnieje jednak przyszłość. Jest to przejście z firmy zintegrowanej w firmę skoncentrowaną na jednym segmencie działalności [8]. Większość firm o długiej historii rynkowej osiąga około 70% przychodów z telefonii stacjonarnej, natomiast pozostałe zyski dawały im źródła o obiecującym wzroście, jak telefonia komórkowa czy transmisja danych, ale wymagały od nich dużego zaangażowania finansowego. Istnieje duże prawdopodobieństwo, że część z narodowych operatorów będzie musiała skupić się na najwyżej dwóch segmentach usług, telefonii stacjonarnej i komórkowej lub tylko na samych usługach tradycyjnych. Często nie będzie ich stać na świadczenie usług we wszystkich trzech obszarach i będą musieli zadowolić się jednym, gwarantującym stałe przychody i zdecydować, czy sprzedać podmioty zajmujące się telefonią komórkową i transmisją danych [8].

W Europie telefonia komórkowa podlega silnej presji. Maleje popyt na nowe technologie, ponieważ firmy nie mają odpowiednich finansów na ich implementację, a zwrot z inwestycji okazał się mniejszy od zakładanego. Na dodatek telefonia komórkowa trzeciej generacji nie gwarantuje szybkich zysków, wymaga natomiast wysokich nakładów, w ciągu 10 lat w Europie ok. 120 do 170 mld euro, przy czym dwie trzecie tych wydatków musi zostać poniesione w ciągu najbliższych 5 lat. Częściowym wyjściem z tej sytuacji są porozumienia między operatorami na temat wspólnej budowy infrastruktury, a następnie częściowej jej eksploatacji, co stwarza szansę na redukcję wydatków związanych z UMTS od 20 do 40% [17]. Tego typu porozumienia zawarto na terenie Niemiec, gdzie firma Group3G (wspólne przedsięwzięcie hiszpańskiej Telefonica i fińskiej Sonera) podpisała układ z E-Plus (kontrolowane przez KPN) oraz Deutsche Telekom z operatorem mm02 (kontrolowanym przez British Telecom), dotyczący wspólnego poniesienia kosztów budowy sieci, a następnie ich współdzielenia.

Procesy konsolidacji w tym segmencie rozpoczęły się już pod koniec lat dziewięćdziesiątych, co spowodowało, że – na skutek licznych fuzji i przejęć – sześciu wiodących operatorów kontroluje ponad 70% bazy abonenckiej w Europie.

Największą ekspansję prowadzi brytyjski operator Vodafone AirTouch, który koncentruje się tylko na telefonii komórkowej i jest stosunkowo w najlepszej sytuacji, aby przetrwać na europejskim rynku telefonii komórkowej (rys. 3). Zarząd firmy twierdzi, że dzięki synergii płynącej z konsolidacji może uzyskać nawet do 20% EBITDA w ciągu 2–3 lat [8], dzięki czemu będzie dysponować większymi kapitałami na rozwój trzeciej generacji telekomunikacji komórkowej. Według analityków z firmy badawczej Forster Research, w 2008 r. w Europie będzie pięciu operatorów telekomunikacji komórkowej. Firmami, które mają szansę przetrwać w tym segmencie rynku, są: Vodafone AirTouch, Cellnet należący do British Telecom, Orange kontrolowany przez France Telecom oraz T-Mobile z grupy Deutsche Telekom. Piątym operatorem może być albo hiszpańska Telefonica, albo Telecom Italia, albo japoński NTT DoCoMo, czy obecnie bardzo zadłużony holenderski KPN [16]. Jednak nie



Rys. 3. Udziały rynkowe sześciu wiodących operatorów komórkowych w Europie, proporcjonalny udział bazy abonenckiej (w procentach) [8]

wiadomo, jak zareagują na taką koncentrację rynku rządowe agencje antymonopolowe, które nalegają na zwiększenie konkurencji, dążąc do obniżenia cen za usługi. Jest w pełni zrozumiałe, że aby wybudować infrastrukturę pod dostarczanie usług telekomunikacji komórkowej trzeciej generacji, jest potrzebne zjednoczenie sił operatorów w celu wspólnego poniesienia wysokich nakładów, wiedząc, że zyski można osiągnąć dopiero za parę lat.

Interesującą możliwością dla mniejszych firm jest transmisja danych. Pozostanie na tym rynku obok telefonii stacjonarnej dla narodowych operatorów może okazać się znacznie tańsze i bardziej stabilne niż w segmencie telefonii komórkowej. Jest to rynek o wysokim potencjale wzrostu (20% rocznie) i skierowany głównie do klientów instytucjonalnych. Początkowo operatorzy koncentrowali się jedynie na obsłudze międzynarodowych korporacji, obecnie obejmują swym zasięgiem nowe grupy klientów, małe i średnie przedsiębiorstwa, które potrzebują usług transmisji danych (lecz w mniejszym stopniu), a stanowią źródło przychodów. Narodowi operatorzy mają jednak w tej dziedzinie konkurencję, która poważnie zagraża ich pozycji. Są to operatorzy zarówno lokalnych oraz metropolitalnych, jak i międzynarodowych sieci transmisji danych, np. Global One. Zaangażowanie się w ten segment rynku wymagać będzie od narodowych operatorów poczynienia inwestycji niezbędnych do zapewnienia większej efektywności i zwiększenia przepustowości, a także pogłębienia kontaktów z dotychczasowymi klientami i poszukiwania nowych. Są to jednak koszty znacznie niższe niż inwestycje w UMTS.

Wnioski

Sektor telekomunikacyjny czeka kolejna restrukturyzacja i tym razem jest to walka o przetrwanie. Wiele przedsiębiorstw przyjęło formę holdingów, na które składają się udziały większościowe

w zagranicznych spółkach operatorskich bądź spółkach oferujących pochodne usługi. W miarę wdrażania zmian udziały te mogą zmienić się w udziały mniejszościowe lub zostać całkowicie sprzedane. Takie działanie ma na celu pozbycie się niepewnych przedsięwzięć bądź skupienie się na jednym segmencie usług, przynoszącym operatorowi największe dochody. Decyzję taką będą zmuszeni podjąć operatorzy bardzo zadłużeni, działający na małych rynkach, ale mający aspiracje do pozycji lidera w Europie. Jednak bez odpowiedniego zaplecza, jakim jest rynek rodzimy, trudno będzie osiągnąć dominującą pozycję na naszym kontynencie. Największe prawdopodobieństwo objęcia przywództwa w Europie ma Deutsche Telekom lub France Telecom (mimo obecnie przeżywanych trudności), którzy działają na znaczących rynkach i mają odpowiedni potencjał do dalszego rozwoju. Aspiracje do dominacji w Europie ma również stosunkowo nowa firma, bo działająca od początku lat osiemdziesiątych, Vodafone AirTouch, intensywnie rozwijająca się jedynie na rynku telekomunikacji komórkowej. Już teraz ma największy udział w rynku (świadczy o tym liczba abonentów) i dąży do jego powiększenia.

Analizując wszystkie czynniki wpływające na rozwój konkurencji w sektorze telekomunikacyjnym, można stwierdzić, że już niedługo na rynku europejskim będą prawdopodobnie tylko trzy dominujące grupy telekomunikacyjne, skupione wokół Deutsche Telekom, France Telecom i Vodafone AirTouch. Pozostali uczestnicy będą zawierać alianse strategiczne z dominującymi operatorami, aby nie dać się usunąć nawet ze swojego rodzimego rynku. Struktura rynku zostanie określona najprawdopodobniej w ciągu najbliższych pięciu lat.

Bibliografia

- [1] Ascarelli S.: *BT rights issue leaves shareholders unsure on strategy*. The Wall Street Journal Europe, 5 czerwca 2001
- [2] Bilefsky D.: *KPN posts a 2001 loss of €7.5 billion on write-down at E-Plus mobile unit*. The Wall Street Journal Europe, 19 marca 2002
- [3] Boston W.: *Deutsche Telekom chief faces new attack at annual meeting*. The Wall Street Journal Europe, 29 maja 2001
- [4] *BT Group to sell properties in debt-reduction move*. The Wall Street Journal Europe, 27 listopada 2001
- [5] Concert, www.concert.com
- [6] Dąbrowski M.: *Systemy komórkowe do roku 2010*. Przegląd Telekomunikacyjny + Wiadomości Telekomunikacyjne, 2001, nr 8–9, s. 502–514
- [7] *France Telecom plans to sell shares of its orange unit*. The Wall Street Journal Europe, 9 stycznia 2001
- [8] Ipsen J., Rios M. I.: *Perspektywa rozłączenia – europejskie firmy telekomunikacyjne w obliczu trudnych wyborów*. McKinsey Quarterly, 2002, no. 1, www.mckinsey.pl
- [9] Latour A.: *Coming: Europe's Wireless War*. The Wall Street Journal Europe, 15–17 marca 2002
- [10] Latour A.: *Market crimps France Telecom, Deutsche Telecom's prospects*. The Wall Street Journal Europe, 12 marca 2002
- [11] Latour A., Ascarelli S.: *KPN shares tumble as group questions stock offering*. The Wall Street Journal Europe, 29 listopada 2001
- [12] Latour A., Bilefsky D.: *European telecom firms scramble to write down value of acquisitions*. The Wall Street Journal Europe, 15–17 marca 2002

- [13] *Sonera reassesses its Norwegian 3G business*. Sonera Corp. Press release, 9 sierpnia 2001, www.sonera.com
- [14] Stankiewicz K.: *Bitwa o Europę*. Raport TELEINFO, 2002, nr 2(56), s. 46–48
- [15] *Status of IMT-2000 (UMTS) 3G mobile licensing in Western Europe*, www.itu.int
- [16] Świderek T.: *Wielka wyprzedaż aktywów*. Rzeczpospolita, 15 stycznia 2001
- [17] Zdanowicz Z.: *Komórkowe Waterloo?* telenet forum, 2002, nr 1, s. 70–74
- [18] Zielińska K.: *Zachowania strategiczne głównych operatorów telekomunikacyjnych na rynku europejskim*. Praca magisterska, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa, czerwiec 2002

Karolina Zielińska



Mgr Karolina Zielińska (1978) – absolwentka Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie (2002), doktorantka w Kolegium Zarządzania i Finansów Szkoły Głównej Handlowej (od 2002); zainteresowania naukowe: ekonomia telekomunikacji, polityka gospodarcza, strategia rozwoju sektora telekomunikacyjnego.

e-mail: karolina_zielinska@o2.pl