

Janusz Zawila-Niedźwiecki

Telekomunikacja w Unii Europejskiej

Od 1 stycznia 1998 roku w Unii Europejskiej będzie obowiązywać swoboda świadczenia usług telekomunikacyjnych. Fakt ten zapowiada swoiste „trzęsienie ziemi” w dziedzinie, która od zarania była budowana na zasadzie narodowych monopolii. Instytucje telekomunikacyjne wielu krajów, także spoza UE, szykują się do batalii o klientów. Na jednolitym rynku UE pojawiają się nowi usługodawcy, konkurujący z dotychczasowymi, narodowymi, którzy z kolei myślą nie tylko o obronie swych lokalnych pozycji, ale i o ofensywie na tereny dotąd zastrzeżone dla innych. Stąd zauważalne zmiany w strategiach światowych potentatów telekomunikacyjnych. Widoczne są one w priorytetach koncepcji rozwoju, a zwłaszcza w przygotowywanych inwestycjach. Wiele z tych działań obliczonych jest na nowe rynki. Co charakterystyczne, wielcy tej dziedziny zamierzają wspólnie utracić słabszych, zawierając odpowiednie porozumienia partnerskie. Podkreślić należy, że są to porozumienia nowej generacji, sięgające głębiej aniżeli dotychczasowa współpraca. Przede wszystkim rozmiar nowych przedsięwzięć, i to podejmowanych w warunkach zaostarzającej się konkurencji tak co do technicznej jakości usług, jak i przystępności cen, wymusza nowe relacje z instytucjami kredytowymi, z których pochodzić mają środki na realizację tych planów. Uruchamiane kapitały, choć ich dokładna wielkość jest na razie tajemnicą, można sobie wyobrazić biorąc pod uwagę rozmiary światowego rynku usług telekomunikacyjnych. W roku 1995 szacuje się go na 545 mld USD według cen z 1994 roku (te i następane dane pochodzą z OMSYC – Observatoire mondial des systemes de communication). Z tego 82,3% stanowią czyste usługi, a 17,7% inwestycje w infrastrukturę techniczną. Roczny przyrost wartości usług wyniesie około 3,8%, a wartości sprzętu 2,7%. To ostatnie jest związane zwłaszcza z burzliwym rozwojem telefonii przenośnej. Jej urządzenia będą w bieżącym roku stanowić 14,7% sprzedaży sprzętu telekomunikacyjnego, a pod koniec dekady mają sięgnąć wartości 120 mld USD.

Wymienione symptomy zapowiadają radykalną transformację krajobrazu telekomunikacyjnego nie tylko UE, ale wręcz świata. Powiązane ze sobą, wzmożone przemiany dotyczą nie tylko samych usług, co odczuwają wszelkie kategorie korzystających z nich klientów, ale i zaplecza badawczo-produkcyjnego, zapewniającego nowe techniki i technologie jako bazę tych usług.

W USA, gdzie w ramach działań antymonopolowych w 1984 roku wymuszono wydzielenie z koncernu AT&T siedmiu regionalnych spółek świadczących usługi, pozostawiając mu samą sferę produkcji technicznej, utrzymuje się mimo to ukryty dyktat tego koncernu. Jednak ekspansja lokalna została na tyle ograniczona prawnie, że znaczna część energii firmy została skierowana na zagranicę, ale mimo znaczącego wsparcia politycznego ze strony rządu amerykańskiego, AT&T nie odniósł tam przesadnych sukcesów. Kontrakty z Chinami, Arabią Saudyjską i Rosją mogą stać się znaczącymi przyczółkami na przyszłość. Dziś jednak, gdy liczą się przede wszystkim rynek amerykański i europejski, brak powodzenia na tym ostatnim przywiódł AT&T do nowych koncepcji rozwijania aktywności na terenie USA. W 1994 roku koncern wykupił za 12,6 mld USD spółkę McCaw, specjalizującą się w telefonii komórkowej. Zaś nowe jego plany dotyczące Europy wiązane są z porozumieniami z Unisource – wspólnym przedsięwzięciem narodowych operatorów telekomunikacyjnych Holandii, Szwajcarii, Szwecji i Hiszpanii oraz z Iris i Uniworld. Równocześnie koncern przygotowuje się do zaoferowania swych usług w Wielkiej Brytanii. We wrześniu 1995 roku AT&T podzielił się na trzy spółki notowane na giełdzie, o specjalnościach: usługi telekomunikacyjne, sprzęt telekomunikacyjny, informatyka. Ma to posłużyć zdynamizowaniu działalności i zwiększeniu rentowności. Sądząc po notowaniach giełdowych, posunięcie to zostało bardzo dobrze przyjęte przez inwestorów.

W Wielkiej Brytanii narodowy operator telekomunikacyjny, British Telecom, był jedną ze sztandarowych prywatyzacji w czasie rządów Margaret Thatcher. Jednocześnie stworzone zostały warunki dla konkurencji w zakresie usług. Równocześnie BT podjął aktywne działania zmierzające do zaoferowania swych usług w innych krajach, co przyniosło mu doświadczenia przydatne dziś w obliczu otwarcia rynków WE w 1998 roku. Jak dotąd BT sprzymierzył się z amerykańską firmą MCI, obejmując w 1993 roku 20% jej udziałów na kwotę 4,3 mld USD. Ich wspólna spółka Concert, w 75% należąca do BT, który ponadto zobowiązał się do zainwestowania w nią 1 mld USD, specjalizuje się w usługach telekomunikacyjnych na rzecz przedsiębiorstw ponadnarodowych. W tym samym 1993 roku BT wszedł w swe pierwsze w Europie przedsięwzięcie typu *joint-venture*, wiążąc się w stosun-

ku 1:1 z grupą bankową Grupo Santander celem prowadzenia rynku transmisji danych w Hiszpanii. W marcu 1995 roku BT utworzył wraz z Banca Nazionale del Lavoro spółkę usług telekomunikacyjnych we Włoszech. BT przygotowuje też podobne przedsięwzięcia w Skandynawii, Niemczech i Francji, gdzie już dziś jego obroty wynoszą kilkaset mln USD.

Dwaj kolejni europejscy potentaci, Deutsche Telekom i France Telecom, spóźnieni już w stosunku do BT, myślą o wspólnej przyszłości. Wyrazem tego jest dziś spółka Atlas, powiązana też z amerykańskim Sprintem, którego zresztą DT i FT są udziałowcami (razem 20%, czyli 4,2 mld USD). Również spółka Atlas jest nastawiona na usługi dla przedsięwzięć ponadnarodowych. Wobec zbliżania się nowej rzeczywistości, narodowy operator telekomunikacyjny Niemiec zostanie częściowo sprywatyzowany i w 1996 roku znajdzie się na giełdzie, choć do roku 2000 państwo zamierza zachować pakiet kontrolny akcji. Również FT został przekształcony w spółkę akcyjną, w której zdecydowaną większość akcji dzierży skarb państwa. Zmiany statusu obu instytucji warunkowały możliwość rozpoczęcia szerokich działań zagranicznych. DT dopiero się do nich przymierza, podczas gdy FT już teraz ma znaczący udział w rynku usług telekomunikacyjnych w Meksyku i Argentynie, a także pewne przyczółki w Rosji (sieć telefonii tradycyjnej w enklawie kaliningradzkiej) oraz w Polsce, Grecji, Libanie i Belgii (sieć telefonii komórkowej).

Równocześnie we wszystkich krajach UE mają miejsce inicjatywy łamiące narodowy monopol. We Francji na przykład spółka SFR, ze stajni znanego z giełdy potentata Generale des Eaux, utworzyła sieć telefonii przenośnej, liczącą już 350 tysięcy abonentów. Finalizowane jest podobne przedsięwzięcie innego giełdowego kolosa, spółki Bouygues. W mniejszych krajach – Grecji, Irlandii, Belgii i Portugalii – trwa aktualnie proces prywatyzacji narodowych operatorów telekomunikacyjnych.

Intensywne przekształcenia w instytucjach świadczących usługi telekomunikacyjne oraz wzmożony ruch na rynku tych usług znajdują odbicie w przemyśle urządzeń telekomunikacyjnych. Dotychczasowe jednoznaczne związki między producentami a operatorami, nacechowane przeważnie wyłącznością zamówień, ulegają szybkiej „normalizacji”. Likwiduje to poczucie pewności zbytu, rodzi twórczy niepokój i poszukiwanie nowych partnerów, owocuje presją na obniżanie cen i podwyższanie jakości. Symptomatyczne dla tych zjawisk są kłopoty Alcatela i Siemens w Niemczech, gdzie DT wymusił na nich 25-procentową obniżkę cen central telefonicznych, sprowokowany do tego koniecznością likwidacji swego zadłużenia w trakcie procesu przygotowywania prywatyzacji. Podobne posunięcia operatorów odnotowano w Hiszpanii (Telefonica), Włoszech (Telecom Italia) i Francji. Producenci poszukują rekompensat na zagranicznych rynkach

zbytu, które w tej branży szczęśliwie pojawiają się jak grzyby po deszczu – postkomunistyczna Europa, Chiny, Azja Południowo-Wschodnia. Z drugiej jednak strony rynki tradycyjne, a za nimi niebawem i nowe, oczekują wciąż nowych technologii i rozwiązań, a to oznacza konieczność znacznych wydatków na badania. Owocuje to nieoczekiwane zjawiskiem odwrotnym aniżeli w dziedzinie usług. Gdy te są polem mnożenia podmiotów i ofert, producenci sprzętu muszą myśleć o zbliżeniu (kosztowne badania, standaryzacja).

Tabela 1. Wskaźniki finansowe czołowych usługodawców telekomunikacyjnych (w %)

Spółka	Udział dywidendy w zysku	Stopa zwrotu inwestycji	Stosunek inwestycji do sprzedaży
USA			
AT&T	42,2	18,3	13,1
MCI	3,8	18,1	21,7
SPRINT	39,5	19,6	15,9
R-BOC	71,2	16,7	19,4
EUROPA			
BRITISH TELECOM	64,3	19,7	18,3
CABLE & WIRELESS	91,7	15,1	17,8
FRANCE TELECOM	—	5,3	21,9
KPN	52,0	21,1	17,9
TELECOM ITALIA	94,1	12,3	25,8
TELE DANMARK	51,0	14,2	12,0
TELEFONICA	67,6	11,7	29,7
DE ESPANIA			

Źródło: ABN AMRO.

W opinii specjalistów, beneficjentami otwarcia UE w zakresie usług telekomunikacyjnych będą – paradoksalnie – dotychczasowi operatorzy narodowi. Dysponują bowiem rozbudowaną infrastrukturą techniczną, strukturami działania, długoletnimi klientami oraz szeroko rozumianą tradycją. Nowi operatorzy niewiele zdołają uszczknąć z tych imperiów, za to wniosą wystarczającą dozę konkurencji, by zmusić potentatów do lepszego gospodarowania. Finalnymi beneficjentami będą więc użytkownicy.

Nowi operatorzy szukają przede wszystkim swoich nisz tej dziedziny. Można ich podzielić na trzy grupy:

- operatorzy, którzy na krajowym rynku nie są w stanie rozszerzyć swych wpływów, więc czynią to za granicą (na przykład amerykański R-BOC w Europie, a France Telecom w Polsce);
- operatorzy sieci innych niż telekomunikacyjne, którzy rozszerzają swą działalność na telekomunikację (na przykład Generale des Eaux we Francji, a niebawem PKP w Polsce);
- firmy przemysłowe, które sięgają po telekomunikację (na przykład w UE firmy Bouygues, Mannesmann, Olivetti, a w Polsce Optimus).

Organizowanie usług telekomunikacyjnych z racji cech tej dziedziny skłania wręcz do tworzenia

konsorcjów firm o różnym charakterze, aby uzupełniająco podejmować funkcje cząstkowe, a więc na przykład o składzie: miejscowa spółka przemysłowa, spółka wnosząca zagraniczne *know-how*, przedstawiciel kapitału (banku) oraz administrator usług. Rodzą się już jednak podejrzania, że ci sami, formalnie mniejszościowi, udziałowcy podobnych przedsięwzięć w wielu krajach, w ten sposób przygotowują struktury ponadnarodowe. Tak postrzega się udział amerykańskiej firmy Air-Touch w przedsięwzięciach telefonii komórkowej w Niemczech, Szwecji, Portugalii, Belgii, Hiszpanii i Danii. A to znaczyłoby stopniowy powrót do monopolu, już w globalnym wydaniu. Trudno powiedzieć, czy prawo UE jest na to dostatecznie przygotowane. Problem zaś, wbrew pozorom, nie dotyczy spraw technicznych, które są znormalizowane, lecz zarządzania usługami.

Na rynku konkurencyjnym naturalne jest porównywanie jakości i efektywności spółek. Jak na razie firmy specjalizujące się w usługach telekomunikacyjnych są trudno porównywalne, bo obszary ich działania są w większości rozłączne, a nie ustabilizowany (poza BT) status formalny powoduje ist-

nienie czynników deformujących statystyki (dopłaty budżetowe, niezawinione długi, zbędne elementy struktury). Natomiast w sektorze produkcji sprzętu naturalnymi kryteriami porównań są: wielkość sprzedaży poszczególnych kategorii produktów, wskaźnik wzrostu sprzedaży oraz udział w rynku danych produktów. Przykładowo, w dziedzinie telefonów przenośnych do liderów zaliczają się Motorola, Nokia i Ericsson (stopa wzrostu 30–60% rocznie), w dziedzinie sieci – Novell i Cisco (wzrost obrotów 59%), w dziedzinie sprzętu transmisyjnego – Alcatel i Siemens (choć ich stopa wzrostu to zaledwie 3-5% rocznie).

Manewry przed wprowadzeniem nowych reguł trwają, tyle że ich polem nie jest poligon, ale rzeczywisty rynek, którego formalny kształt ulegnie raptownej przemianie. 1 stycznia 1998 roku mieszkańcy UE obudzą się z innym niż dotąd telefonem w domu, choć może nie będą tego świadomi.

Janusz Zawiła-Niedźwiecki

Autor jest pracownikiem Instytutu Organizacji Systemów Produkcyjnych Politechniki Warszawskiej i dyrektorem Działu Informatyki Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie.

Janusz Zawiła-Niedźwiecki

Giełdowe notowania ciągłe

Wydawnictwo Bellona, Warszawa 1995

Saepe stilum vertas

Kiedy w kwietniu 1991 roku rozpoczynała swą działalność warszawska Giełda Papierów Wartościowych, dowiedziałem się o tym z prasy i choć było to dla mnie wydarzenie symboliczne dla okresu transformacji znów kapitalistycznej Polski, to jednak osobiście obojętne. Zajęty problemami instytucji, w której pracowałem, nie myślałem, że los przygotowuje mnie do zawodowej przygody życia. Wczesną jesienią tego roku przeczytałem drobne ogłoszenie prasowe, że GPW poszukuje specjalisty informatyka. Złożyłem ofertę, zostałem zaakceptowany i w listopadzie podjąłem nową pracę, która zaprowadziła mnie na obecne stanowisko dyrektora działu informatyki GPW. Rozpocząłem od kilkumiesięcznego pobytu wraz z kolegą Krzysztofem Nobisem – w Lyonie, jako że tamtejsza giełda posłużyła warszawskiej swym wzorem: zasadami obrotu, rozliczeń i systemem informatycznym. Podejmując tę pracę z bagażem kilkunastoletnich doświadczeń menedżera-informatyka, który z niejednego pieca chleb jadł, nie miałem żadnego pojęcia o giełdzie, a do Lyonu pojechałem, zanim solidnie poznałem to, co już powstało w Warszawie. Toteż tak naprawdę, czym jest giełda, nauczyłem się dopiero we Francji. Poznałem tam dystyngowanego, starszego pana – Regisa de Lagrevola – sekretarza generalnego giełdy lyońskiej, który zadał sobie wiele trudu, aby wyłożyć mi swoje osobiste poglądy na temat zasad i priorytetów rynku giełdowego. Najbardziej utkwiła mi w pamięci jego refleksja, że o giełdzie decyduje i jest dla niej najważniejszy system rozliczeń, a sama technika notowań i ustalanie kursu są na drugim planie. Bowiern powszechne przekonanie o pewności terminowego i poprawnego doprowadzenia transakcji do końca, tj. do

obustronnego przekazania papierów i gotówki, stanowi o zaufaniu publicznym, jakim może być darzona giełda. Całe moje dotychczasowe doświadczenie w tej materii potwierdza ten pogląd. Uważam przy tym, że kompleksowy i bardzo spójny system obrotu giełdowego przeniesiony z Francji do Polski był podstawą niewątpliwego sukcesu, jaki odniosła nasza giełda. W najtrudniejszych okresach, gdy pękały w szwach oblegane przez wciąż nowych inwestorów domy maklerskie i „przeprze-

wały się” z obciążenia systemy informatyczne giełdy, wszystkie rozliczenia były przeprowadzane bez najmniejszej reklamacji. Dziś, gdy giełda w Lyonie, od stycznia 1993 roku, po kilku wiekach istnienia, została – w ramach centralizacji francuskiego rynku papierów wartościowych – wchłonięta przez giełdę paryską, jej przybrane dziecko lub nawet reinkarnowany byt warszawski rozwija się z powodzeniem i jest być może jakąś osłodą dla ostatniego powiernika długoletniej tradycji, a mimowolnego jej likwidatora, Regisa de Lagrevola.

Niniejsza książka jest szkicową prezentacją notowań ciągłych, które mają być logicznym etapem rozwoju polskiego rynku giełdowego. Etapem, jakiego nigdy w swej historii nie osiągnęła giełda w Lyonie. Książka ta nie jest opisem przedsięwzięcia, czy projektu rozwiązania, jakie zaistnieje w niedalekim czasie w Warszawie. Jest natomiast popularnym przybliżeniem zasad takiej techniki notowań pokazanych w poszczególnych obszarach działalności giełdowej. Czytelnik nie znajdzie w niej porad, jak dorobić się na rozwiniętym rynku giełdowym. Nie aspiruję w najmniejszym stopniu do takiej wiedzy. Chciałbym natomiast pokazać, czym notowania ciągłe różnią się od znanych polskim inwestorom z obecnej praktyki oraz jak wiele będzie musiało się zmienić na warszawskiej giełdzie i w jej otoczeniu. Szczególnie chciałbym zwrócić uwagę na to, że zmiana nie będzie całkowita, bo obecny system notowań według jednolitego kursu dnia będzie nadal trwał dla pewnej kategorii papierów wartościowych, oraz, że również notowania ciągłe nie są ostatnim słowem i najnowocześniejszą techniką notowań. Jak cała nasza cywilizacja, tak i rynek giełdowy rozwija się nieustannie.

Ze wstępu