

Telekomunikacja musi wyjść z polskiego zaścianka

Gonić – czy wskoczyć?

Przeciętny obywatel, dla którego telefon to aparat i wtyczka w ścianie, za pomocą których nie może się nigdzie dodzwonić, ma prawo uważać, że mu nadal źle. Z drugiej strony fachowcy zaangażowani w rozwój telekomunikacji są przekonani, że ich dokonania z ostatnich trzech lat to stumilowe kroki, które mają fundamentalne znaczenie dla całej gospodarki, biznesu, powiązań międzynarodowych. Mogą też przedstawić długą listę spektakularnych sukcesów i techniczny plan rozwoju sieci telefonicznej, którego realizacja ma doprowadzić w ciągu najbliższych lat do poziomu, jaki ma obecnie Europa Zachodnia.

Piotr Rutkowski

Niestety, niewiele osób dostrzega, że to, co się dzieje w Polsce, nie pozostaje w żadnej proporcji do rewolucyjnych zmian, które następują w całej światowej telekomunikacji.

Przemiany te dotyczą nie tylko technologii, ale również podstaw prawa, sposobu oferowania usług, organizacji systemów gospodarczych, zarządzania, przepływu kapitałów oraz międzynarodowych powiązań w tych usługach, co stwarza perspektywę zacierania się granic; w końcu mają również wpływ na zjawiska kulturowe i mentalność ludzi.

Przez pierwszych 80 lat naszego wieku telekomunikacja to była telefonia głosowa. Podstawowy cel stanowiło osiągnięcie powszechnego dostępu do automatycznych połączeń oraz rozwój systemu szybkich łącz międzymiastowych i międzynarodowych. Ponadto, co charakterystyczne: ceny usług nie musiały bynajmniej wynikać z rzeczywistych kosztów. Niemal wszędzie na świecie akceptowano istnienie telekomunikacyjnego monopolu. Powszechne, narodowe i działające na warunkach monopolistycznych przedsiębiorstwa, operatorzy usług i dostawcy sprzętu całkowicie zdominowali swoje rynki.

Klient najważniejszy

Stan ten zmienił się radykalnie w początku lat osiemdziesiątych. Wszystko zaczęło się od wprowadzania techniki cyfrowej, miniaturyzacji i znacznego obniżenia kosztów urządzeń. W krajach, w których stopień upowszechnienia podstawowych usług telefonicznych był już wysoki, nastąpił burzliwy rozwój nie tylko w dziedzinie telefonizacji, ale także **transmisji tekstu, obrazu i danych**. Do telekomunikacji zaczęły ponadto przenikać technologie i rozwiązania

systemowe z branży komputerowej.

Użytkownicy ze sfer biznesu szybko spostrzegli ścisły związek telekomunikacji z własnym działaniem na rynku i zaczęli naciskać, by ceny za owe usługi odpowiadały rzeczywistym kosztom, tak samo, jak cała ich codzienna, handlowa działalność. Jednocześnie próbowali złamać doktrynalną zasadę monopolu w tej branży. Z drugiej strony równie skuteczny atak przypuścił ruch konsumencki. W przypadku wszelkich usług o charakterze powszechnym, jak gaz, woda, elektryczność czy wreszcie telekomunikacja, dobro konsumenta ma być przecież celem nadrzędnym. Nie jest to jednak proces automatyczny, musi być regulowany prawem i wymuszany konkurencją. I jest. Ciekawym przykładem takiego podejścia może być działalność głównego operatora japońskiego, NIT, który walczy obecnie ze swoim rządem o... zniesienie administracyjnego zakazu obniżania cen!

Jednocześnie projektanci systemów telekomunikacyjnych zaczynają myśleć jak programiści komputerów. Komputerowe systemy nadzoru identyfikują uszkodzenia, umożliwiają badanie i kierowanie ruchem oraz precyzyjne określanie kosztów połączeń. Wszystko po to, by zestawienie połączenia trwało jak najkrócej, abonent nigdy nie trafił na zajęte łącze, połączenie nie zostało przerwane z powodu jakiegś awarii w sieci. Niezwykłego znaczenia zaczyna też nabierać bezpieczeństwo informacji; ochrona przed podsłuchem. Prawdziwą rewolucją, również powiązaną z technologią, jest też rozwój technik radiowych i związana z tym perspektywa nieograniczonego dostępu do każdego abonenta.

Wielkie - większe - światowe

Wszędzie na świecie następuje stopniowe przekształcanie państwowych operatorów w samodzielne przedsię-

biorstwa, które mogą podlegać prywatyzacji. Na rynku pojawiają się nowi operatorzy usług, a dotychczasowi potentaci rozszerzają swoją działalność z usług lokalnych na międzynarodowe.

Wszystko to staje się obecnie źródłem konfliktów. Najwięksi operatorzy, którzy dotąd korzystali z monopolistycznej pozycji, są zmuszani do walki o abonenta, jak również do poszukiwania kapitału inwestycyjnego. Owszem, bronią się przed konkurencją jak mogą. Jednak mimo że dysponują ogromną infrastrukturą i milionami abonentów, to przegrywają. Przeciw sobie mają potężny kapitał wielkich firm, hojnie inwestujących w tę dziedzinę gospodarki, która pomimo recesji z pewnością będzie się rozwijać.

Ta walka odbywa się również na płaszczyźnie politycznej pomiędzy Radą Ministrów Europy, której bliższe są interesy monopolistycznych operatorów, a Komisją Europejską, reprezentującą z kolei interesy kół gospodarczych. Administracje łączności większości krajów europejskich są niechętnie demonopolizacji, i pomimo ustaleń Traktatu Rzymskiego starają się ją opóźnić.

Rządy krajów, które nadal sprzyjają państwowemu monopolowi, jak np. Francja, a także Niemcy, które wmpomowały przez dwa lata ponad 60 miliardów marek w rozwój telekomunikacji we wschodnich landach, zaczynają jednak zdawać sobie sprawę, jak trudno administracyjnie skłonić monopolistę do obniżenia kosztów działalności, a co za tym idzie - do oferowania dostatecznie tanich usług.

Wielka Brytania nie tylko prywatyzuje „British Telecom”, ale i częściowo demonopolizuje podstawowe usługi telefoniczne. Niezależnie od dużej firmy „Mercury”, na rynek weszło kuchennymi drzwiami kilkunastu lokalnych operatorów sieci telewizji kablowych. Oferując ceny o 15-20 proc. niższe i o wiele szerszy zakres usług niż BT i

„Mercury”, zdołali powiększyć swoją obecność na rynku z 0,5 proc. dwa lata temu do 4 proc. w 1993 roku.

Prywatni inwestorzy będą się wciskać na rynek usług telekomunikacyjnych przez wszelkie możliwe luki, a administracjom łączności, które są odpowiedzialne za wydawanie zezwoleń na tę działalność, trudno będzie bronić swego rynku, tłumacząc to względami społecznymi.

Coraz częściej będziemy obserwowali związki typu British Telecom - amerykański MCI, które dają operatorom nie tylko dostęp do rynku w innych krajach, ale są również symptomem nowego zjawiska: powstawania wielkich, międzynarodowych operatorów.

Ponadto, wiele przedsięwzięć inwestycyjnych - jak na przykład konstrukcja kabli transoceanicznych czy wysyłanie satelitów telekomunikacyjnych, budowa centrów telekomunikacyjnych, tak zwanych teleportów - już od dłuższego czasu jest realizowanych przez konsorcja i międzynarodowe spółki.

Duże firmy operatorskie z krajów wysoko rozwiniętych zdobywają coraz to nowe przyczółki, inwestując tam, gdzie brakuje kapitału, technologii i doświadczenia.

Niektóre koncerny o światowym zasięgu działania same organizują własne sieci telekomunikacyjne, co spędza sen z oczu byłym państwowym monopolistom. Dzięki temu mogą traktować połączenia pomiędzy swymi oddziałami w różnych krajach jak wewnętrzne połączenia w firmie, prowadzić jednolitą księgowość, kontrolować zaopatrzenie, dystrybucję, projektowanie, mogą wreszcie organizować wielkie bazy danych. Nie mają ochoty czekać, aż operatorzy stworzą takie uniwersalne sieci, a jednocześnie *zaczynają* dyktować warunki ich wykorzystywania. Ponieważ są to koncerny prywatne, więc dysponują z reguły dużą swobodą w podejmowaniu decyzji i elastycznością w dysponowaniu kapitałem. Mogą też liczyć na wpływy polityczne nie mniejsze niż dotychczasowi, monopolistyczni operatorzy.

Pieniądze i zaplecze

Rozgrywki prowadzone pomiędzy dysponentami wielkich kapitałów, największymi operatorami usług telekomunikacyjnych, rządami państw oraz wielkimi użytkownikami nie mogą pozostać bez wpływu na perspektywy rozwoju tych usług w Polsce.

Telekomunikacja Polska S.A. po starem działa w warunkach monopolu, a za główne zadanie - ciągle - uważa pomnażanie swych zysków. Trudno zresztą dziwić się zdezorientowaniu naszej administracji łączności oraz Zarządu TPSA, skoro na całym świecie trwa walka o wprowadzanie nowych rozwiązań. Polska zaś boryka się na dodatek z problemami wynikającymi z naszej finansowej nędzy.

Kilka rzeczy jest jednak oczywistych. Wiadomo od dawna, że **nie ma najmniejszej możliwości rozwijania w przyszłości nowoczesnej gospodarki**

bez szybkiej budowy nowoczesnej sieci telekomunikacyjnej. Bez niej za kilka lat będziemy traktowani przez świat jako głusi i ślepi, być może nawet w większym stopniu niż dzisiaj, kiedy jedynym skutecznym środkiem łączności ze światem dla wielu zakładów w Polsce pozostaje anachroniczny teleks. Nie wystarczy, by celem polityki państwa było dostarczenie każdemu możliwości korzystania z sieci telefonicznej. Tak można było formułować „ambitną” strategię jeszcze pięć czy dziesięć lat temu. **Obecnie celem musi być umożliwienie każdemu, wszędzie i w każdej chwili, korzystania z dowolnych usług telekomunikacyjnych najwyższej jakości - czy to będzie telefon, czy wideokonferencja, szybka transmisja danych, radiotelefon osobisty itp.** Zamiast bezsensownie gonić rozpędzony pociąg światowej technologii telekomunikacyjnej, trzeba wskoczyć doń w biegu. Obecne próby łatania dziur w sieci nienowoczesnym sprzętem są krótkowzroczne.

Trzeba się również nauczyć sprzedawać usługi telekomunikacyjne, pomnażając przy tym zyski. Potencjalny klient przeżył większość swojego życia w warunkach, w których telefon był oczekiwanym latami luksusem albo źródłem stresów z powodu fatalnej sprawności. Nie ma on nawyku intensywnego korzystania z telefonu, a za to nikłe wyobrażenie, do czego może się przydać telefax, pager, radiotelefon, sieć komputerowa, dostęp do bazy danych itd. **Przystosowany do polskich warunków agresywny marketing i promocja u-sług muszą dotyczyć również bankowości, przemysłu, handlu, administracji publicznej, które nie tylko nie potrafią w pełni korzystać z telekomunikacji, ale wręcz wyrobiły sobie sposób funkcjonowania bez niej.**

Z drugiej strony niewybaczalnym błędem było wmawianie abonentowi, że wskutek podwyżki taryf ma on finansować rozwój przedsiębiorstwa. Abonent musi wiedzieć, że płaci tylko i wyłącznie za usługę, której mu dostarczono i ma prawo żądać, by usługa ta była najwyższej jakości.

Pięcizna nieprzychylnych układów

Nie jest moim zamiarem podawanie tu argumentów za prywatyzacją TPSA. Jednak obserwując dyskusje, które odbywają się blisko i daleko od nas - jest pewne, że **nie da się uniknąć pojawienia się na naszym rynku obcych inwestorów. Ba, że trzeba o nie usilnie zabiegać, jeśli mamy wyjść z telekomunikacyjnego dolka.**

Tam, gdzie często tragiczny stan infrastruktury nie daje szans na szybką poprawę, można liczyć na zaangażowanie lokalnych społeczności i promować rozwój inicjatyw podobnych do Spółdzielni Telefonicznej w Tyczynie koło Rzeszowa. Została ona zbudowana siłami mieszkańców czterech sąsiadujących gmin wiejskich i będzie obchodzić niedługo pierwszą rocznicę istnienia. Może to być zresztą specyficzny polski wkład

do europejskich dyskusji o demonopolizacji: przypadek, kiedy nowy operator wkracza na pustynię telekomunikacyjną, a robi to z aktywnym udziałem społecznym i staje się dla TPSA, w jakimś drobnym fragmencie sieci, partnerem.

Jednak do budowy właściwej infrastruktury potrzebny jest ogromny kapitał, do którego droga wiedzie przez prywatyzację, związki z silniejszymi partnerami i nieskrępowaną konkurencją. Plany zainwestowania w rozwój telefonii około 20 miliardów dolarów w ciągu najbliższych 10 lat - może ambitne, biorąc pod uwagę możliwości TPSA - są bardzo mizerne w porównaniu z tym, co teraz rokrocznie inwestują kraje, które już rozwinęły telekomunikację do zadowalającego poziomu, a mimo to wciąż łożą na nią coraz więcej.

Telekomunikacja, nie przestając być jedną z najbardziej podstawowych, powszechnych usług, znalazła się w samej czołówce światowego biznesu. Dla potrzeb administracji łączności, operatorów usług i dostawców urządzeń pracują największe firmy prawnicze, najlepsi konsultanci ekonomiczni i finansowi, najlepsi teoretycy i praktycy życia gospodarczego, najbardziej renomowane ośrodki naukowe. Tego typu zaplecze musi zacząć powstawać w Polsce. Ma ono ważniejszą pracę do wykonania niż inżynierowie, którzy dociągną do każdego domu telefoniczny kabel.

Autor jest fizykiem, właścicielem firmy konsultingowej „Rotel”. Był doradcą dwóch kolejnych ministrów łączności