

ТЕЛЕКОМУНИКАЦИИ НА НОВИОТ МИЛЕНИУМ

Операторите во телекомуникациите и снабдувачите со телекомуникациска опрема се соочуваат со ера на невиден меџ во оваа индустрија, додека постојат начини за добивка од намалените цени и новите технологии.

Креативниот метеж во телекомуникациската индустрија го одбележува истекот на овој век, во време кога телекомуникациските компании ја достигнуваат границата од 600 милијарди долари вкупен приход. Пазарите се либерализираа целосно, опциите на технолошкиот развој повеќекратно се зголемуваат, а очекувањата на корисниците постојано растат. "Телекомуникациите ќе бидат индустриско јадро на 21-от век," вели Etsuji Sudo, директор и потпретседател на групацијата за телекомуникации при OKI Electric од Токио.

Тој предвидува дека персоналиците наскоро, во многу домови ќе ги заменат телефоните, а новите мултимедиски технологии "ќе им овозможат на корисниците да кореспондираат во системот преку користење на визуелни прикази, подвижни слики, звуци и пишан збор. Не ќе морате повеќе да помнете броеви или да барате помош од преведувач за комуникација со пријателите од странство - вашиот РС умно ќе ги изигра улогите однесувајќи се како вистинска секретарка."

"Во 2000-та година телекомуникациите веројатно ќе бидат една од поголемите области на деловна активност, но не во денешна форма" е мислење на John Roth, претседател на Nortel North America и соработник во Northern Telecom Ltd., канадска фирма-снабдувач на телекомуникациска опрема со приход за 1994 година во износ од 9 милијарди долари. Понатаму Roth продолжува: "Конкуренцијата ќе допринесе да се отворат нови пазари, новите технологии ќе овозможат појава на нови видови услуги - профитабилни за операторот, а ефти-

ни за корисникот. Телефонските тарифи ќе се снижат поради делувањето на претходно набројаните процеси."

Либерализацијата на телекомуникацискиот сектор е процес составен од два дела: приватизација на поранешните државни ПТТ монополи и конкуренцијата во пласманот на телекомуникациска опрема и мрежни услуги.

Според Maidenhead (аналитичар при Romtec-консултанска куќа од областа на информатичките технологии и телекомуникациите), до 2010 година ќе се приватизираат околу 50% од телекомуникациските носители. Одскоро Латинска Америка тргна во процес на приватизација кој носи многу милијарди долари од договорите за вложување акционерски капитал во телекомуникациите во Аргентина, Белизе, Чиле, Куба, Мексико, Перу и Венецуела - тоа се само некои земји. Еве и неколку приватизации кои привлекуваат внимание со својата доларска "тежина": продажба на дел од холандската национална телекомуникациска компанија Koninklijke PTT Nederland (трансакција вредна 3 милијарди долари); продажба на половина од индонезискиот ПТТ носител, чија цена може да достигне 2.5 милијарди долари; продажба на акции од основачкиот пакет на шпанскиот државен монопол Telefonica group (сумата добиена од продажбата може да достигне и до 1.5 милијарди долари) и на крај, продажба на 35% од еквадорската национална компанија Emtel, од чија продажба веројатно ќе се добијат 770 милиони долари. Освен што приватизацијата носи значајни суми во владините буџети, таа отвара и патишта кон нови извори на финан-



"Мултимедиски комуникаџор" од фирмата Оки: дали вака ќе изгледа иднината на безжичното комуникарање?

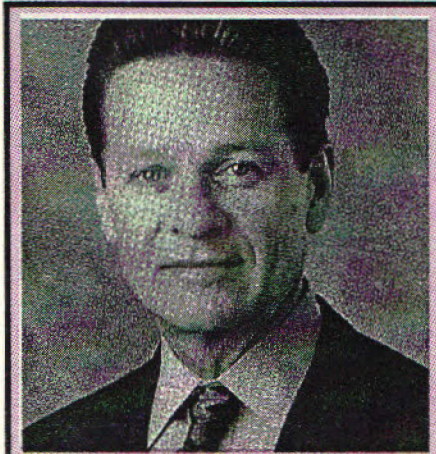
сирање, а води и кон натпревар во вештините меѓу самите оператори. И двата атрибути на приватизацијата-пари за државата и натпревар во вештините, се главоболки за многумина, зошто рака под рака со приватизацијата доаѓа и конкуренцијата.

Приватизирањето на државните монополи од оваа област има троен ефект: повеќекратно ја зголемува понудата на услуги, го спушта на пониски граници дното на намалување на цените што корисниците ги плаќаат за опремата и услугите, и најпосле, го стимулира иновирањето во продажбата. *“Конкуренцијата носи избор, ѝониски цени, ја нагласува и ја забрзува иновацијата”* вели Bill Coorpan, председател на одборот на меѓународната групација на корисници на телекомуникациите (International Telecommunications Users Group, скратено INTUG). Промените што ги носи либерализацијата и приватизацијата можат да бидат нокна мора за операторите кои по сила на законот мораат да ја вршат оваа дејност. *“Животот тотално се менува”*, објаснува Alan Rudge заменик директор на оддел во британскиот British Telecom, претпријатие со, веројатно, поголем број конкуренти од било кој бивш телекомуникациски монопол во светот. *“Главно, стресовите произлегуваат од пренасочување на деловноста кон конкурентски услови.”* завршува Rudge.

Доста оператори настојуваат да ја зголемат продажбата преку понуда на меѓународни сервисни пакети за поврзување на една земја со друга, како на поединци, така и на најголемите мултинационални гиганти. CIT Research од Лондон проценува дека потрошувачката на 1000-те најголеми мултинационални гиганти до 2004-та година ќе ја надмине границата од 53 милијарди долари. Меѓутоа, вистинската можност (според Analysys LTD. од Кембриџ, специјализирана за консалтинг во областа на телекомуникациите и изработување на економски стратегии) лежи во глобализирање на мрежите и услугите првобитно изготвени за големите мултинационални компании што всушност значи и

многу поголема маса потенцијални потрошувачи.

Компаниите кои ја представуваат понудата на телекомуникациски услуги и опрема и кои сакаат да успеат на пазарот за напредни мрежи, примерани се да влезат во заеднички вложувања за да го постигнат напредокот. Во продолжение ќе спомнеме неколку такви договори: BT (British Telecom) со MCI-вториот по големина



“Комјунитетите, телекомуникациите, издаваштво, образованието и потрошувачката електроника ќе се соединат”

Bob Palmer, директор на Digital Equipment Corp.

американски носител на телекомуникации со долг досег, брак вреден 4.3 милијарди долари; формирањето на операторската федерација Cable & Wireless; тандем составен од тимот на Unisource (во кој учествуваат холандски, шведски, швајцарски и шпански компании) со конзорциумот на AT&T-World Partners и со круг на водечки носители од Азискиот Пацифик; и конечно најновата фузија тешка 4.2 милијарди долари позната како Phoenix, извршена меѓу ATLAS (спој меѓу France Telecom и Deutsche Telekom) и третиот по големина носител на телекомуникации со долг досег – Sprint. Носителите на телекомуникации исто така вложуваат големи пари во развојот на информациска технологија (IT) кои имаат намена да ги унапредат и прошират корисничките услуги. *“За развојот на овие системи во 1994 година беа потрошени 30 милијарди до-*

лари, а до 1999 година се очекува оваа сума да нарасне на 50 милијарди долари ширум светот.” истакнува Johan Weihen, генерален директор на одделот за решенија во медиската и телекомуникациската индустрија за Европа, Средниот Исток и Африка (EMEA) на IBM. Истовремено, услугите кои ги нуди една телекомуникациона компанија, а кои се сметаат за класични, се дополнуваат со интерактивни сервиси на новото време. Така, се случува неколку партнерства меѓу носителите на телекомуникации, компаниите од областа на информатичката технологија, давателите на информации, медиските компании и продавачите на електроника. *“Обработката на податоците, телекомуникациите, издаваштвото, образованието, забавата и потрошувачката електроника ќе се соединат”* објаснува Bob Palmer, директорот на Digital Equipment Corporation. *“Разликите меѓу производите и услугите на овие индустрии брзо бледеат.”* Јапонската компанија NTT, вториот по големина светски телекомуникациски оператор склучи договор со AT&T, General Magik, Microsoft, Silicon Graphics, Sony и голем број даватели на информации, за развој на голем број напредни и интерактивни мултимедиски услуги, а тоа пак ќе излезе во пресрет на барањата за апликациите од областа на науката, здравството, образованието, шопингот и забавата со добивање видео снимки по барање (video-on-demand). Исплатливоста од настапот на овие пазари може да биде голема. *“Интерактивните мултимедиски услуги до 2005 година ќе учествуваат со 30% во приходите на телефонските компании.”* смета Allen Lew, одговорен за проекти во одделот за VOD (video-on-demand) при Singapore Telecom.

Подеднакво привлечни се приходите на компаниите за мобилна телефонија и нивните помлади собаќа-операторите на системите за лична комуникација (personal communication system PCS). Според Mike Short, директор на одделот за меѓународни односи во CellNet и председател на еден од високите комитети на GSM *“во моментот GSM опслужува 10 милиони*



Безжичните комуникации во Јапонија: Целуларните телефонски системи, вклучувајќи ги GSM и PHS, донесоа револуција во гласовните комуникации во поголемиот дел од Азиско-Пацифичкиот регион.

корисници, со интенција тој број, за една година да се дуплира.”

Torbjorn Nilson, потпредседател за стратегиски деловен развој во шведската компанија Ericsson Radio Systems, уште повеќе ја нагласува нагорната линија во бројот на корисниците на услугите на мобилната телефонија, велјќи дека до крајот на векот, широк светот, ќе има 400 милиони претплатници на бежична телефонија и на системите за лична комуникација.



“До крајот на 2000-та веројатно ќе имаме барем 350-400 милиони претплатници на бежична телефонија и на системите за лична комуникација низ целиот свет”

Torbjorn Nilson, потпредседател, Ericsson's Radio Systems, Шведска.

Денес, по 120 години развој, широк светот постојат 800 милиони претплатници на класичната (жичена) телефонија. Во развиените и зем-

јите во развој безжичните сервиси почнуваат да излегуваат од категоријата на алатка за повластените бизнисмени во категоријата на ефтина потрошувачка електроника. Како надоврзување на претходно наведеното се јавува концептот на лична комуникација, во која, телефонскиот број многу поблиску ја дефинира местоположбата на лицето отколку географските податоци, а комбинацијата на безжичните мрежи и жичните системи го определуваат начинот, времето и местото на комуникација.

За најнеразвиените и земјите со низок приход, безжичната телефонија се наметнува како решение на проблемот на споро ширење на телефонската мрежа. Резултатите, сепак, се половични. “Мобилната телефонија во Источна Европа не е решение кое брзо ги решава проблемите.” објаснува Rob Kendrew, раководител на проекти, во извештајот на CIT Publications насловен како “Комуникациски пазари во Источна Европа 1995”.

Денес, буквално стотици милиони луѓе и понатаму чекаат телефонски приклучок. Интернационалната телекомуникациска унија (ITU) со седиште во Женева, проценува дека две третини од домаќинствата во светот уште немаат пристап кон основните телефонски услуги. Иако во земјите со низок приход живеат 56% од свет-

ското население, тие располагаат со само 7% од вкупниот број телефонски приклучоци во светот. Недостатокот од инвестициони средства се посочува како главна причина за слабите телекомуникации. Сепак реалноста може да биде уште посложена. Генералниот секретар на ИТУ, Pekka Tarjanne, истакнува дека “финансирањето не е главна пречка, туку готовноста да се развие телекомуникациската инфраструктура”. Израмнувањето на телекомуникацискиот јаз до крајот на векот не се забрзува само со желбата за зголемување на приходот на неразвиените земји – различни проценки зборуваат за добивки 10 пати поголеми од сумите вложени во набавка и одржување на опремата. “Освен економската добивка, еден ефективен национален телекомуникациски систем во земја во развој може да има и општествено значење преку преземање на клучни улоги во програми од јавен интерес (на пример, програма за вакцинација) до рушење на културните бариери и израмнување на економските нееднаквости.” продолжува Tarjanne.

Во глобалното општество на ратечка меѓусебна поврзаност и меѓузависност ова има големо значење.

TIME International.

Превод: Ѓорѓи Варелов