

ПОТЕНЦИАЛ НА ТЕЛЕКОМУНИКАЦИОННИЯ ПАЗАР В УСЛОВИЯ НА КРИЗА

проф. Антони Славински

В момента сме свидетели на световна финансова и икономическа криза, която обхваща почти всички географски региони и икономически сектори. За щастие телекомуникационния сектор не е сред най-потърпевшите и даже на места има индикации, че все още не е засегнат. Това не бива да ни пречи да се постареем нашата дейност да бъде в максимална степен съобразена с кризисната обстановка, опитвайки се по този начин да постигнем максимална ефективност.

За да бъдем адекватни в определяне на нашата бизнес политика е необходимо да се опитаме да анализираме възможните сценарии за развитие на телекомуникационния пазар в кризисната обстановка. Какво би било типично и приоритетно за телекомуникационния сектор при:

- силно ограничено кредитиране;
- намаляващи темпове на развитие на националните икономики;
- свито (намалено) потребление;
- повишена безработица;
- намаляващи или липсващи чужди преки инвестиции (FDI – foreign direct investments).

Ограниченото кредитиране би се отразило най-вече на големите инвестиции в инфраструктурата и новите технологии. При това положение всеки телекомуникационен оператор би потърсил вътрешни резерви за иновации и нови форми на предлагане на пазара. Класическият пример в това отношение са **услугите с добавена стойност**. Обикновено създаването на такава услуга не изисква големи инвестиции. Изисква се внимателно проучване на пазара и максимална гъвкавост при откриване на съответната целева група. Практиката показва, че това е често атакувана ниша и от навлизащите на пазара нови оператори.

Често се сблъскваме със следната картина. Историческият оператор не винаги е достатъчно изобретателен за тези услуги, обратно - ново навлизащите оператори са по-гъвкави и готови за рискове в тази област. В такива случаи **изкуството за коопериране и съвместни дейности** е ключът към взаимния успех. Конвергенцията между телекомуникациите, информационните услуги електронните медии често създава усещането, че това води до пълна конвергенция на услугите. Много анализатори обаче считат, че това не винаги е ефективно.

Конвергенцията се явява в генезиса, в технологичните предпоставки за създаването на новата услуга, но не е задължително да важи и за предлагането на услугата. Напротив все повече се създава впечатлението, в областта на предлагане на услуги, че ще протича процес на дивергенция. Създават се предпоставки историческият оператор да предлага **технологични платформи**, на които новите оператори да предлагат нов тип услуги. Има достатъчно примери в по-развитите страни, въпросът е да се разпространи know-how-то на технологичното съвместяване и търговските взаимоотношения.

Друга една ниша на ефективно развитие е **съвместното използване на ресурсите** по отношение на преносния капацитет и изградените инфраструктурни обекти. В някои от страните на Централна и Източна Европа има голям изграден ресурс от магистрални оптични кабели, който често стои недостатъчно използван. Националните регулаторни органи са тези, които създават благоприятна среда за **ползването на линии под наем**. В по-голяма част от тези страни почти не е приложена Директивата за LLU, чието прилагане дава огромни възможности за по-икономично осигуряване на **развързания абонатен достъп**, особено за ново навлизащите оператори.

Особена роля могат да играят в условията на криза кооперираните усилия на изследователските центрове, академичните структури и телекомуникационните оператори, както в развойната и иновативна дейност, така и в системите за квалификация. При липса на свежи финансови ресурси, като че ли по-лесно изпъкват индивидуалните качества на отделния експерт, учен или преподавател. **Оптималното използване на човешките ресурси** не трябва да ни ограничава единствено в откриването и отглеждането на младите таланти.

Една от най-желаните сфери за развитие в Европейския съюз е ширококолентовия достъп. Не малко средства се насочват в тази посока. Изграждането на ширококолентовия достъп в по-слабо развитите и селски райони освен от финансиране се нуждае и от специфичния технически капацитет. Може да се каже, че почти единственият ключ за решаване на този проблем е умелото използване на **публично частното партньорство**. Съчетаването на интересите на държавната и местна администрация с уменията и опита на частните фирми, както и споделянето на финансовия риск и отговорностите, са голямо предизвикателство. Познаването на елементите и „правилата“, доколкото съществуват, на ПЧП е от висока важност за успешното му прилагане.

Накрая, ако се опитам да обобщя казаното по-горе, би се получил следният списък от проблеми и тематика, който би бил подчертано интересен за специалистите от телекомуникационния сектор в условията на криза:

- услугите с добавена стойност;
- изкуството за коопериране и съвместни дейности;

- технологични платформи;
- съвместното използване на ресурсите;
- ползването на линии под наем;
- развързания абонатен достъп;
- оптималното използване на човешките ресурси;
- публично частното партньорство.

Както виждате един достатъчно дълъг и разнообразен списък.