

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

SPECIALISTIČNO DELO

**ANALIZA SLOVENSКИH OPERATERJEV IN
INTERNACIONALIZACIJA MOBITELA – PRIMER
PRIDOBITVE KONCESIJE NA KOSOVU**

Ljubljana, oktober 2005

Helena Pakiž

IZJAVA

Študentka _____ izjavljam, da sem avtorica tega specialističnega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom _____ in skladno s 1. odstavkom 21. člena Zakona o avtorskih in sorodnih pravicah dovolim objavo specialističnega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne _____

Podpis: _____

KAZALO SLIK

SLIKA 1: Razvoj mobilnih sistemov	7
SLIKA 2: Razvoj mobilnih sistemov	9
SLIKA 3: Razvoj mobilnih sistemov	13
SLIKA 4: Rast števila uporabnikov v omrežju Mobitel, d.d. od 1991 do konca junija 2002..	18
SLIKA 5: Lastniška struktura družbe Si.mobil pred vstopom Mobilkoma	19
SLIKA 6: Lastniška struktura Si.mobila, d. d.....	20
SLIKA 7: Integral arhitektura	34
SLIKA 8: Delež slovenskih operaterjev mobilnih telekomunikacij.....	37
SLIKA 9: Zemljevid Srbije in Črne gore	42
SLIKA 10: Logotip podjetja Vala 900	46
SLIKA 11: Pokritost VALA 900	47
SLIKA 12: Prikaz rezultatov ankete o preferiranosti drugega operaterja na Kosovu.....	54

KAZALO TABEL

TABELA 1: Swot analiza družbe Mobitel	24
TABELA 2: Izbrane dodatne storitve v mobilnih omrežjih.....	25
TABELA 3: Swot analiza družbe Si.mobil	27
TABELA 4: Swot analiza družbe Vega	28

TABELA 1: Swot analiza družbe Mobitel

TABELA 2: Izbrane dodatne storitve v mobilnih omrežjih

TABELA 3: Swot analiza družbe Si.mobil

TABELA 4: Swot analiza družbe Vega

Kazalo

1. UVOD	1
2. RAZVOJ MOBILNIH TELEKOMUNIKACIJ V SLOVENIJI	4
2.1. Prva generacija mobilnih telekomunikacij – NMT	5
2.1.1. Analogni sistem – NMT v Sloveniji	6
2.2. Druga generacija mobilnih telekomunikacij – GSM.....	7
2.2.1. Digitalni sistem – GSM v Sloveniji	9
2.3. Tretja generacija mobilnih telekomunikacij – UMTS.....	9
2.3.1. UMTS v Sloveniji	11
2.4. Globalizacija trga mobilnih telekomunikacij	13
3. ANALIZA SLOVENSKEGA TRGA MOBILNIH TELEKOMUNIKACIJ.....	15
3.1. Kratak prikaz razvoja mobilnih telekomunikacij v Sloveniji.....	15
3.1.1. Predstavitev družbe Mobitel.....	17
3.1.2. Predstavitev družbe Si.mobil.....	18
3.1.3. Predstavitev družbe Western Wireless International – Vega	20
3.2. Swot analiza slovenskih operaterjev	22
3.2.1. Swot analiza družbe Mobitel	23
3.2.2. Swot analiza družbe Si.mobil.....	26
3.2.3. Swot analiza družbe Vega	28
3.3. Analiza konkurence na slovenskem trgu mobilnih telekomunikacij	29
4. STORITVE IN AKTIVNOSTI MOBILNEGA OPERATERJA MOBITEL, D. D.	31
4.1. Mobilni aparati	31
4.1.1. Opisi mobitelov	31
4.2. Storitve Moneta	32
4.3. Storitve Monitor	33
4.4. Multimedijski portal Planet.....	33
4.5. Storitve Integral.....	34
4.6. Prenos podatkov GPRS/UMTS, internet/intranet	35
4.7. UMTS in videotelefonija.....	35
4.8. Internacionalizacija družbe Mobitel.....	36
5. TRENUTNO STANJE FIKSNIH IN MOBILNIH TELEKOMUNIKACIJ V SRBIJI IN POKRAJINI KOSOVO.....	39
5.1. Stanje Srbije in Črne gore	40
5.1.1. Zgodovina Srbije in Črne gore	40
5.1.2. Stanje Kosova	40
5.1.3. Geografija	41
5.1.4. Prebivalstvo.....	42
5.1.5. Gospodarstvo	43
5.1.6. Telekomunikacije.....	44
5.2. Fiksna telefonija na Kosovu	44
5.3. Trg mobilnih telekomunikacij	45
5.3.1. Prepaid.....	47
5.3.2. Postpaid	48
6. PRIMER PRIDOBITVE KONCESIJE ZA DRUGEGA OPERATERJA GSM 900/1800 NA KOSOVU	48

6.1. Potek postopka podelitve koncesije.....	49
6.2. Podelitev licence konzorcija Mobitel – Mobikos	51
7. SKLEP	55
LITERATURA IN VIRI.....	60
SEZNAM UPORABLJENIH KRATIC IN POJMOV.....	63
Priloge	

1. UVOD

Komunikacijski sektor je najhitrejša panoga na svetu in v njej vlada zelo močna konkurenca. Informacijski in računalniški sistem je podpora za hiter razvoj mobilnih telekomunikacij. Vse to pa je predpogoj za učinkovito delovanje gospodarstva, javnega sektorja in uprave.

Seveda pa je treba navesti, da že nekaj let poteka bitka med taborom "računalniških" podjetij in proizvajalcem rešitev za mobilne telekomunikacije. Medtem, ko so prvi "odkrili" WiFi, ki je dosegel povsem nesluten razvoj, so drugi razvili GSM, ga tehnološko povsem "izželi" z aktualnim EDGE ter pot v prihodnost začrtali z UMTS, ki za razliko od prej omenjenega nudi za nekaj magnitud večje zmogljivosti in pravzaprav izmed navedenega edini omogoča nadgradnje v prihodnosti.

Realnost je verjetno nekje vmes, z uporabo omrežij WLAN za lokalni širokopasovni dostop na "vročih točkah" in UMTS-a s hitrim prenosom in zagotovljeno mobilnostjo ter gostovanji v tujih omrežjih. Ljudje se bomo še vedno pogovarjali, računi bodo prihajali, ali bo prenos med terminali in omrežjem paketno ali tokokrogovno komutiran, pa je s stališča uporabnika pravzaprav popolnoma vseeno. Uporabnik namreč plačuje uporabo storitev in ne tehnologije kot takšne. Zato se zavedamo, da brez dobre tehnološke osnove ni kakovostnih storitev in da uporabnik vseh storitev mobilnih telekomunikacij ne bi mogel koristiti. Iz tega razloga vsi trije slovenski operaterji delujejo na visoki ravni tehnologije in poskušajo zadovoljiti še tako zahtevnega uporabnika.

Mobilne telekomunikacije imajo s svojim poseganjem v medsebojno komunikacijo med ljudmi prav gotovo zelo pomembno vlogo v vsaki družbi. Že od svojega nastanka so ena od najhitreje rastočih panog na svetu. V začetku osemdesetih se je v Evropi pojavila prva generacija mobilnih telefonov, ki so, zaradi po državah različnih analognih sistemov, uporabnikom omogočali le komunikacijo znotraj države. V Sloveniji smo dobili analogni sistem NMT (Nordic Mobile Telephone) pred 12 leti. Zaradi specialističnih razmer v takratni državi je slovenski operater Mobitel dobil v uporabo frekvenčno območje 410 MHz in ne 450 MHz kot drugod v tujini. Zato ima slovenski operater Mobitel, d. d. (Hrvaški mobilni operater T-Mobile je z 31. marcem 2005 izključil analogno mobilno omrežje NMT ter v prihodnje nudi zgolj digitalne mobilne telekomunikacije) posebej prilagojene mobilne telefone NMT (Vir: Sporočilo za medije - Gostovanje Mobitel NMT na Hrvaškem še do konca marca, 12. 1. 2005).

V začetku devetdesetih se je zaradi potrebe po enotnosti sistema pojavila druga generacija mobilnih telekomunikacij, katere značilnost je digitalni sistem GSM (Global System for Mobile Communication), ki omogoča uporabnikom komunikacijo tudi izven državnih meja. Kot izredno dinamično panogo mobilne telekomunikacije uporablja že veliko več kot polovica prebivalcev Slovenije različnih generacij.

Razvoj mobilnih telekomunikacij se že nadaljuje v smeri tretje generacije mobilnih telefonov - UMTS (Universal Mobile Telecommunication System), ki bo uporabnikom nudila še več storitev. V Sloveniji je družba Mobitel dobila koncesijo za opravljanje storitev UMTS, družbi Si.mobil in Vega na razpisu zaradi visoke koncesije nista sodelovali (VIR: Mobitel, d. d.).

Menim, da družba Mobitel na trgu uživa precejšno prednost. Pred prihodom konkurence si je v 8 letih in pol ustvarila ime, imidž, ugled, prepoznavnost, pridobila prve kupce, zgradila omrežja, sklenila številne pogodbe o gostovanju (roaming) s tujimi operaterji itd.. Vstop družbe Si.mobil in Vega na slovenski trg pomeni za družbo Mobitel zaostrovanje konkurenčnih pogojev. Prav konkurenca na trgu je pripomogla k prenovi in izboljšavi storitev, agresivnejšemu tržnemu komuniciranju, vlaganju v izgradnjo omrežja in nenazadnje k agresivni cenovni politiki. Pri vseh hitro rastočih podjetjih se kmalu, ko trg postane premajhen, pojavi želja širitve. V tem primeru trg predstavlja prostor, kjer se srečata ponudba in povpraševanje. Na trgu mobilnih telekomunikacij so uporabniki na strani povpraševanja, mobilni operaterji kot so Mobitel, Si.mobil, Vega - Western Wireless International, pa na strani ponudbe. Kot četrti ponudnik storitev mobilnih telekomunikacij se pojavlja še Debitel. Debitel storitve, ki jih ponuja slovenskim uporabnikom, trži prek Mobitelovega omrežja. Nima razvitega lastnega omrežja in za začetek delovanja ni potreboval nobene koncesijske pogodbe. Zato Debitela v nadaljevanju ne bom podrobneje opisovala in obravnavala.

Iz tega stališča je tako na slovenskem kot tudi na svetovnem trgu pomembno, kako operater podaja želene storitve pri samem odjemalcu, na izdelkih, ki jih ima, in na neotipljivih sredstvih. Za ponudbo mobilnih telekomunikacij je značilno, da so v ospredju storitve, ki so vezane na fizični izdelek, to je mobilni telefon. Za uporabnika mobilnih telekomunikacij je uporaba storitve tako zelo vezana na fizični izdelek – mobilni terminal, da storitev zaznava le kot spremljajočo, ki še zdaleč ni zanemarljiva. Mobilni terminal lahko tako na samo kakovost storitev mobilnega operaterja vpliva, čeprav omenjeni operater ni sodeloval pri sami proizvodnji izdelka. Mobilni operaterji se morajo zavedati, da so oni samo ponudniki storitev, ponudniki aparatov pa neposredno. Šele potem, ko je sam izdelek dovolj kakovosten, je sama prodaja odvisna še od preostalih dejavnikov, kot so dodatne storitve, pomoč uporabnikom, razna svetovanja pri nakupu aparata in znižanja stroškov, prodajna mesta itd..

Za nacionalnega operaterja je včasih domače okolje premajhno in storitve na trgu dobro razvite. Operater želi širiti in pridobivati nove naročnike in jih oskrbovati s svetovno primerljivimi storitvami. V tem primeru skuša osvojiti trg zunaj mej in pridobiti koncesijo v tujih državah. Priča smo dogajanju na trgu in novosti vstopanja na trg, ki jih lahko zasledimo v medijih. Poslanstvo družbe Mobitel bo v tujini s svojo kakovostjo in zanesljivostjo pridobiti k sebi obstoječe uporabnike konkurenta in navdušiti nove z ustrezno ponudbo in pokritostjo (De Corti: Kdo spodbija izbor Mobitela? Večer, 19. 8. 2004).

Namen mojega specialističnega dela je narediti primerjalno analizo vseh treh operaterjev na slovenskem trgu. Preučila bom ponudbo in storitve na slovenskem trgu in storitve, ki jih naši operaterji nudijo zunaj naših meja predvsem z roaming pogodbami. Le-te našim uporabnikom

omogočajo gostovanje tudi v najbolj oddaljenih državah. Empirični del se bo nanašal na primer osvajanja trga in internacionalizacije Mobitela ter pridobitve koncesije na Kosovu. Vsak podjetnik se zaveda, da je trg kmalu premajhen in pretesen za tako rastočo se dejavnost kot je mobilna telefonija. Ker je pokritost prebivalstva v Sloveniji 99,2-odstotna, storitve dobro razvite in tretja generacija v teku, je priložnost prava, da kot vodilni nacionalni operater teži k širjenju svojega imperija. Kosovsko območje je zanimivo toliko bolj, ker je na tem ozemlju prisoten samo en uradni operater.

Primarno zastavljen cilj je internacionalizacija družbe Mobitel in doseganje uspešnosti na tujem trgu. Na drugi strani pa zadovoljevanje potreb kosovskega prebivalstva in ljudi, ki bodo gostovali v državi.

Cilj specialističnega dela je analizirati stanje operaterjev na slovenskem trgu. Pri tem bom skušala ugotoviti, ali ima vodilni operater Mobitel, d. d. res upravičeno (zasluženo) ime največjega slovenskega nacionalnega operaterja. V svoji nalogi se bom podrobneje usmerila na družbo Mobitel in preučila potekanje vstopa na tuj trg in kako se je Mobitel odzval na različne zavrnitve in odstopanja od želenih rezultatov. Hkrati bom povzela vsa odobravanja in zavrnitve medijev, ki so edini vir opisa potekanja pridobitve koncesije na Kosovu. To bi lahko z eno besedo poimenovali internacionalizacija Mobitela. Hkrati bom opisala tudi potek pridobivanja koncesije in s tem tudi nacionalno usmerjenost tujega prebivalstva in oblasti do našega operaterja in s tem tudi na slovensko prebivalstvo.

Pri izdelavi specialističnega dela si bom pri analizi slovenskih operaterjev pomagala predvsem s Swot analizo. Le-ta mi bo pomagala iz literature in virov skržiti storitve v analizo bistvenih razlik med operaterji. Analizirala bom vstop različnih družb na slovenski trg in s tem omenjena zaostrovanja konkurenčnih pogojev na slovenskem trgu mobilnih telekomunikacij. Pomagala si bom s primerjalno analizo bistvenih sprememb, ki so se zgodile ob vstopu operaterja Si.mobil, d. d. in Vega, d. o .o. in s tem spremembe na tržni delež.

Kot rezultat analize želim ugotoviti prednosti in slabosti vseh treh operaterjev ter najti nekaj osnovnih smernic za bodočo strategijo trženja na slovenskem trgu mobilnih telekomunikacij. Na drugi strani pa s tem ko je družba Mobitel dobila konkurenco na slovenskem trgu se je iz tega veliko naučila, kar ji pomaga pri vstopu na tuj trg. Pri tem se pojavi zrcalno obrnjena situacija. Tedaj bo konzorcij Mobitel in Mobikos v tuji državi drug operater in se bo moral za pridobitev naročniških razmerij še kako potruditi. Pri vstopu Mobitela na tuj trg, si bo morala družba ustvariti ime in prepoznavnost, pridobiti nove kupce, zgraditi omrežje. Prav tako, kot sta to morala operaterja Si.mobil in Vega kot druga dva operaterja.

Pri izbiri metodologije bom uporabila literaturo slovenskih in tujih avtorjev, vire, prispevke in članke s področja mobilnih telekomunikacij. Ugotovitve, ki so se drugod pokazale kot uporabne v praksi, bom poskušala vnesti v svojo nalogo, pri čemer bom vključila svoje znanje in izkušnje, pridobljene tako tekom študija kot skozi delovanje na različnih poslovnih področjih. Velik del informacij bo pridobljen na podlagi pogovorov z vodilnimi v podjetju

Mobitel, Si.mobil in Vega, ostalimi zaposlenimi v podjetju in tistimi, ki so iz takšnih in drugačnih razlogov podjetje zapustili. Pri tem bom uporabila poslovna poročila in ostale interne vire podjetij.

Mobilne telekomunikacije so izjemno dinamična in spremenljiva veja gospodarstva in zato izredno zanimiva, saj se tu analitiki, raziskovalci, tehniki in pa tudi zaposleni v teh podjetjih srečujejo z dnevnimi spremembami. Ravno zaradi tega nastane problem aktualnosti in verodostojnosti podatkov. Viri in strokovne revije ne zagotavljajo pridobitev najnovejših podatkov, zato bo v nalogi veliko podatkov, pridobljenih z interneta, z domačih strani posameznih operaterjev. Pri analizi pridobitve koncesije na Kosovu si bom v največji meri pomagala iz dnevnega časopisja in revij ter internetnih klipingov.

Specialistično nalogo bom razdelila na 6 poglavij. V prvem delu bom na kratko opisala družbo Mobitel in njen razvoj mobilnih telekomunikacij od prve generacije NMT pa vse do tretje generacije UMTS. Predstavila bom tudi nekaj ključnih storitev, ki jih ponuja družba Mobitel svojim uporabnikom. Nadaljevala bom z opisom družbe Si.mobil in Vega. Pri tem se bom omejila na razlike med operaterji in skušala najti tiste prednosti in slabosti, ki ločijo vodilnega operaterja od ostalih dveh operaterjev. Zaključila bom s trenutnim stanjem Mobitela d.d. v tujini in analizirala potek dogajanja na tujem trgu, ko sprejemajo drugega operaterja.

Ocena bo temeljila na subjektivnem in analitičnem ocenjevanju ter alternativnih možnosti pridobitve koncesije.

Pristop k raziskovanju bo deskriptiven, ker bo naloga temeljila na opisu (deskripciji) dejanskih struktur trga, storitev, cen itd..

V nalogi bom prevzemala spoznanja, mnenja in zaključke številnih analitikov in novinarjev, ki spremljajo razvoj mobilnih telekomunikacij že vrsto let, zato bom uporabila metodo kompilacije.

Ker so se različni operaterji že srečali z vstopom na tuj trg in ker nekatere ugotovitve lahko primerjamo z ugotovitvami v Sloveniji, se bom držala komparativne metode. Značilno za tovrstno panogo in podjetje so določeni termini oz. strokovni izrazi za posamezne tehnologije in postopke ter nekateri komercialni izrazi storitev in izdelkov, ki se uporabljajo v panogi in podjetju. Obrazložitve bom pripisala kot opombe v spodnjem delu vsake strani, na kateri bodo uporabljeni termini.

2. RAZVOJ MOBILNIH TELEKOMUNIKACIJ V SLOVENIJI

Težnje po razvoju brezžične telefonije so se v svetu pričele kazati že v 19. stoletju. Osnovo za njen razvoj je postavil Heinrich Rudolf Hertz leta 1888, ko je odkril, da je energijo mogoče

prenašati po zraku in jo prek ustreznega prejemnika ujeti na neki oddaljeni lokaciji. To odkritje je leta 1895 v praksi demonstriral Guglielmo Marconi, s čimer je postavil osnovna načela mobilne tehnologije (Ivanušič, 2000, str. 4).

Prve uporabnike prenosnih telefonov so okoli 1930 predstavili pomorščaki in policija. Ti prenosni telefoni so imeli obliko radijskih postaj. Pojavna oblika prenosnih telefonov se je skozi čas spreminjala, vendar pa mobilna telekomunikacija vse do leta 1981 ni imela večjih uspehov. Delno so bili temu vzrok visoki stroški opreme in uporabe, delno pa tudi slaba kakovost in omejena uporaba radijskega omrežja.

Izjemen uspeh je mobilna telekomunikacija dosegla s predstavitvijo analognega mobilnega sistema (sistema prve generacije) v začetku osemdesetih let in nato še s predstavitvijo digitalnega mobilnega sistema (sistema druge generacije) v začetku devetdesetih let. Z razširitvijo mobilne telefonije se je spremenil sam koncept telefonije, saj uporabnik ni bil več vezan na določeno lokacijo, če je želel komunicirati. Telefonska številka ni pomenila več določenega kraja, ampak osebo. Digitalna tehnologija je omogočila izboljššan prenos govora, zaradi naraščajočega povpraševanja po telefonskih aparatih so še le-ti pocenili in postali vedno boljše opremljeni z najrazličnejšimi funkcijami. Zmanjšala se je tudi njihova teža, kar pomeni, da so se iz avtomobilov preselili v torbice in nato v žepe (Ivanušič, 2000, str. 4).

O pravem razcvetu mobilnih telekomunikacij v zadnjih nekaj letih govorijo tudi podatki o številu naročnikov. Teh je bilo leta 1990 v svetovnem merilu 11 milijonov, ob koncu leta 1998 pa že 300 milijonov (Vir: Razvoj mobilne telefonije, 1999). Mobilna telekomunikacija naj bi prehitela fiksno do leta 2004, kar jo tudi je.

V Sloveniji imamo tri operaterje mobilne telekomunikacije: Mobitel, d. d., Si.mobil, d. d., in Western Wireless International (WWI) d. o. o.. Mobitel je v stoddostni lasti Telekoma Slovenije in ponuja storitve v analognem omrežju že od leta 1991, v digitalnem omrežju od 1995 in od aprila 2002 še v omrežju UMTS. Si.mobil ponuja storitve mobilnih telekomunikacij od marca 1999. Podjetje WWI je v Slovenijo prišlo zadnje, in sicer šele septembra 2001.

Kot četrti ponudnik storitev mobilnih telekomunikacij se pojavlja še Debitel. Debitel storitve, ki jih ponuja slovenskim uporabnikom, trži prek omrežja Mobitel (Vir: <http://www.debitel.si>).

2.1. Prva generacija mobilnih telekomunikacij – NMT

Prva generacija mobilnih telekomunikacij so bili analogni mobilni telefoni, ki so se v 80-ih letih pojavili v Skandinaviji. Od tod tudi ime NMT (Nordic Mobile Telephone). Ni trajalo dolgo, da so omrežja mobilnih telekomunikacij vzpostavile še druge evropske države. Sistemi so imeli različna imena (AMPS, C-netz, Radiocom 2000, TAGS) in so bili med seboj nezdržljivi (Gospodarski vestnik 1996, str. 75). Med vsemi evropskimi sistemi je največ uspeha doživel

sistem NMT, ki se je iz skandinavskih držav (Norveška, Švedska, Danska in Finska) razširil po vsej Evropi, uporabljati pa so ga začele tudi nekatere države drugih celin. Tako je sistem NMT do leta 1993 uporabljalo 26 evropskih držav (med njimi tudi Slovenija), 4 afriške države ter 6 azijsko-pacifiških držav (VIR: Mobitel, d. d.).

V zgodnjih 80-ih letih je bilo na evropskem trgu mobilnih telekomunikacij mogoče zaslediti številne delujoče sisteme mobilnih telekomunikacij, ki pa med seboj niso bili združljivi. Naročniki tako niso mogli uporabljati telefonskih aparatov v drugih omrežjih, kjer so gostovali. Z globalizacijo gospodarstva so se kaj kmalu pojavile težnje po vzpostavitvi omrežja, katerega uporabnik bi lahko gostoval tudi v omrežjih operaterjev drugih držav. Začetke digitalnega sistema GSM v zgodnjih 80-ih lahko ponazorimo s tem, da si zamislimo avto, ki se je sposoben podati na nemško avtocesto, vendar se pokvari in običi na mestu takoj čez francosko mejo (Horvat, 1999, str. 20).

2.1.1. Analogni sistem – NMT v Sloveniji

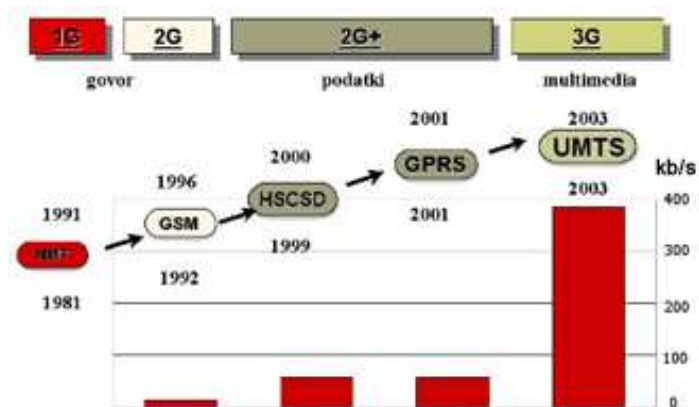
V začetku devetdesetih let je družba Mobitel zaradi specifičnih razmer v takratni državi Jugoslaviji dobila v uporabo frekvenčno območje 410 MHz in ne 450 MHz kot v tujini. Slovenski in hrvaški uporabniki omrežja NMT so morali uporabljati posebej prilagojene mobilne telefone NMT novemu frekvenčnemu območju (Gospodarski vestnik 1996, str. 60). Sistem, ki se je začel uvajati v zgodnjih devetdesetih letih, se je imenoval analogni sistem.

Družba Mobitel je bila ustanovljena leta 1991 s strani podjetja PTT, julija istega leta pa je pričela z delovanjem analognega omrežja NMT v Sloveniji in na Hrvaškem. Danes je pokritost prebivalstva s signalom dosegla 99,2 %. Prednost tega sistema je predvsem v dostopnosti signala v ruralnih krajih, saj se ta signal bolje prilagaja precej raznolikemu terenu v naši državi. Prednost sistema NMT so tudi cenejši pogovori in nižja mesečna naročnina. Kot slabo stran sistema NMT lahko omenimo slabšo kakovost prenosa govora od digitalnega sistema, manj dodatnih storitev, poleg tega pa so aparati NMT uporabni le v Sloveniji in na Hrvaškem¹.

Število naročnikov v analognem omrežju Mobitel NMT je od leta 1992 postopno raslo in se je ustalilo pri številki 41.000. Zaradi uvedbe novega digitalnega sistema GSM, ki uporabniku omogoča boljšo kakovost zvez in storitev, ni pričakovati nadaljnjega povečanja števila naročnikov. Praksa evropskih operaterjev, ki tržijo istočasno storitve analognega in digitalnega omrežja, je v postopnem zapiranju analognih omrežij in preselitvi vseh uporabnikov na sistem GSM mobilnih telekomunikacij (Vir: Mobitel, d. d.).

¹ Na Hrvaškem so marca 2005 ukinili sistem NMT. Konec decembra 2005 pa poteče koncesija tudi pri družbi Mobitel. Razlog za prekinitev je nedobavljivost mobilnih terminalov in pomanjkanje ustrezne opreme za vzdrževanje centrale.

SLIKA 1: Razvoj mobilnih sistemov



Vir: www.mobitel.si/slo/Mobilnegeneracije/1generacija/default.asp, 7. 11. 2005

2.2. Druga generacija mobilnih telekomunikacij – GSM

Leta 1982 so na srečanju Evropske konference za pošto in telekomunikacije ustanovili posebno delovno skupino (poimenovali so jo Group Speciale Mobile), ki se je ukvarjala z uvajanjem skupnega evropskega standarda mobilnih telekomunikacij. Odločno se je zavzela, da bo skupni evropski sistem mobilnih telekomunikacij uporabljal digitalno tehnologijo (Gospodarski vestnik 1996, str. 75). Mnogo bolj kot analogni sistem mobilnih telekomunikacij se je razširil svetovni sistem digitalne telefonije GSM (Global System for Mobile Communication), ki deluje na frekvenčnih območjih 900 in 1800 MHz.

Posebne zgodovinske zasluge je treba pripisati konferenci, imenovani CEPT (Conference des Administrations Europeenes des Postes et Communications), ki je leta 1982 ustanovila skupino GSM (Group Speciale Mobile). Pri CEPT-u so sodelovale telekomove uprave 26 evropskih držav. Članice so se zavedale, da je potrebno ustvariti panevropsko mobilno komunikacijsko omrežje, ki bo podpiralo uporabo storitev in omrežij za več milijonov naročnikov.²

Leta 1984 je tudi Evropska komisija odobrila projekt GSM. Standard temelji na digitalnem prenosu podatkov, saj ta tehnologija ponuja večjo kakovost prenosa in omogoča več prenosov hkrati. Za prenos se uporablja radijski signal na frekvencah 900 MHz (Horvat, 1999, str. 20).

Vsi vpleteni so bili kmalu enotnega mnenja, da je nujna ustanovitev samostojne in trajne organizacije, ki bi stala pri krmilu in dejavnost usmerjala. Zato so leta 1986 v Parizu ustanovili GSM Permanent Nucleus (stalno jedro), ki je imelo za nalogo usklajevati tehnologijo in standarde novega izdelka. Skovati so morali tudi komercialni sporazum med potencialnimi operaterji, ki bi se zavezali, da bodo izdelali standarde do dogovorjenega datuma. Vizija organizacije GSM je bila res močna gonilna sila, kar se je ponovno potrdilo, ko so 7.

² GSM World – URL: http://www.gsmworld.com/about/history_page4html, 4. 1. 2001.

septembra 1987 v Kopenhagnu operaterji iz 13 držav podpisali sporazum o sodelovanju. Skupaj je bilo 15 podpisnic.

Leta 1987 se je oblikovala zveza GSM MoU (Memorandum of Understanding). GSM MoU Association je registrirana kot švicarska organizacija, ki je mednarodno priznana in globalno organizirana. Kot glavno telo je odgovorna za promocijo in razvoj brezžične platforme GSM. Deluje kot forum, na katerem se zberejo različni operaterji, ki si izmenjajo vizije in načrte o nadaljnjem razvoju digitalnega brezžičnega sistema. Konec leta 1999 je bilo v GSM MoU Association 293 članov iz 120 držav.³

Začetniki tehnologije GSM so bili postavljeni pred težko vprašanje: «Ali bo sistem GSM deloval?». Po nekaj zaporednih testih je odgovor postal znan, to je bil odrešilni »Da!«. Februarja 1988 so vsi operaterji iz 13 različnih držav objavili ponudbe za sodelovanje (Horvat, 1999, str. 21).

Leta 1989 je odgovornost za nadaljnji razvoj sistema prevzela organizacija European Telecommunications Standards Institute (ETSI), ki je vsem administratorjem, operaterjem in proizvajalcem podelila enak status, kar je močno povečalo hitrost razvoja in s tem omogočila, da je bila leta 1990 prva faza razvoja sistema končana. 1. julija 1991 je sistem GSM moral začeti delovati, v nasprotnem primeru bi to resno spodkopalo zaupanje vanj. Zato so se sporazumeli, da bo razvoj specifikacij razdeljen na dve med seboj povezani fazi. Na začetku delovanja naj bi sistem GSM pokrival glavna mesta Evrope in njihova letališča, nato bi sledile avtoceste, v naslednjih letih pa bi postopoma pokrili še ostala območja. Kljub tehnološkim težavam je bil sistem GSM poskusno predstavljen na razstavi ITU Telekom v Ženevi leta 1991, kjer so opravili približno 11.000 klicev. Po nekaj težavah in zaskrbljenosti številnih operaterjev je sistem GSM leta 1992 zaživel. Konec leta 1992 se je sistem GSM uveljavil in njegovega razvoja ni mogel nihče več ustaviti (Ribič, 1999, str. 24).

Sistem je bil najprej vzpostavljen na Danskem, Portugalskem, Finskem, Švedskem v Nemčiji in v Italiji. 17. junija 1992 pa je bila podpisana prva t. i. komercialna roaming pogodba med Telekomom Finske in Vodafonom iz Velike Britanije. Vizija o vseevropskem omrežju je tako počasi postajala resničnost. Ob koncu leta 1993 je bila prebita meja milijontega naročnika na omrežju GSM, pa tudi članstvo v MoU je strmo naraščalo - vključenih je bilo že 70 članov iz 48 držav, podpisanih pa je bilo že 25 komercialnih roaming pogodb. Leta 1995 je bil MoU v Švici uradno registriran kot združenje, vanj pa je bilo takrat vključenih 156 članov, ki so skrbeli za 12 milijonov naročnikov v 86 državah (Ribič, 1999, str. 25).

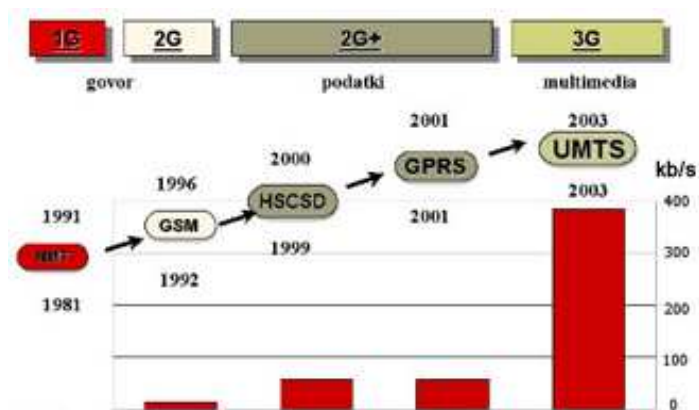
³ GSM World – URL: http://www.gsmworld.com/about/history_page2.html, 4. 1. 2001.

2.2.1. Digitalni sistem – GSM v Sloveniji

Druga generacija mobilnih telekomunikacij se je v Sloveniji pojavila leta 1995. Prav to leto je bilo prelomno v razvoju družbe Mobitel. Na eni strani razvoj in rast števila naročnikov v analognem omrežju, na drugi strani prvi koraki v svet digitalnih mobilnih telekomunikacij. Novembra je deloval poskusni sistem GSM na območju Ljubljane. Konec leta 1995 je vlada Republike Slovenije imenovala družbo Mobitel za nacionalnega operaterja digitalnih mobilnih telekomunikacij in jo zadolžila za izgradnjo omrežja GSM do turistične sezone v letu 1996.

Družba Mobitel je leta 1996 s podpisom pogodbe o polnopravnem članstvu postala član mednarodnega združenja GSM Association. Pogoji, ki jih je morala družba Mobitel izpolnjevati za polnopravno članstvo, so pridobitev ustrezne frekvence, načrt izgradnje GSM sistema in dovoljenje vlade za vzpostavitev digitalnega sistema mobilnih telekomunikacij. Članstvo družbi Mobitel omogoča, da pri vzpostavljanju sistema GSM sklepa pogodbe z operaterji digitalnih mobilnih telefonij po vsem svetu. Sistem GSM je v Sloveniji začel delovati junija 1996. Takrat je bil z digitalnim signalom GSM 900 MHz pokrit slovenski avtocestni križ, večja mesta, pomembnejša turistična središča ter obala, kar je ustrezalo približno 40-odstotni pokritosti prebivalstva. Družba Mobitel je svojim naročnikom GSM omogočila prve pogovore v tujini, v Švici in Nemčiji. Oktobar 1996 se šteje kot začetek delovanja prvih komercialnih roaming pogodb s švicarskim operaterjem Swiss PTT Telekom in z nemškim operaterjem DeTeMobil DL.

SLIKA 2: Razvoj mobilnih sistemov



Vir: www.mobitel.si/slo/Mobilnegeracije/2generacija/default.asp, 7. 11. 2005

2.3. Tretja generacija mobilnih telekomunikacij – UMTS

Mednarodno telekomunikacijsko združenje IMT-2000 je tretjo generacijo UMTS (Universal Mobile Telecommunication System) razglasilo kot univerzalni način brezžičnega prenosa različnih podatkov, ki naj bi temeljil na širokopasovnih povezavah prek fiksnih in mobilnih

postaj ter satelitov in je le eden izmed članov družine IMT-2000. Hitrost naj bi dosegla vsaj 2 Mb na sekundo (Žargi, 2001, str. 21).

Večina operaterjev s koncesijami UMTS je s testiranjem in prvimi poskusnimi klici prek širokopasovnih omrežij pričela v letu 2001, ko je 7 evropskih mobilnih operaterjev do julija uspešno zaključilo testiranje omrežja UMTS. Prek testnih omrežij tretje generacije je glasovni klic uspel operaterjem iz Italije, Nemčije, Avstrije, Monaka in Finske. Prvo delujoče omrežje UMTS v Evropi so vzpostavili na angleškem otoku Man, ki se nahaja zahodno od Velike Britanije. Tam je bil 27. junija 2001 opravljen tudi videoklic za prenos živih slik s terminala na terminal. 4. decembra 2001 je operater Manx telecom s podjetja NEC in Siemens, ki sta prispevala omrežno infrastrukturo, terminale in aplikacije, uspel aktivirati prvo delujoče omrežje UMTS. Celotni projekt so pozorno spremljali številni evropski operaterji. Marca 2002 je 85% otoka Man pokrivalo 28 baznih postaj UMTS (1.060 kvadratnih kilometrov, 75.000 prebivalcev), sistem pa je popolnoma vgrajen v obstoječo komunikacijsko infrastrukturo. Začetne aplikacije na otoku Man z uporabo terminalov tretje generacije (3G) in prenosnih računalnikov so vključevale brskanje po spletnih straneh s hitrostjo 384 kbit/s (kar je bilo 40-krat hitreje kot v sistemih GSM), videotelefonijo s telefonom NEC z vgrajeno kamero in barvnim zaslonom ter Siemensovo lokacijsko storitev - interaktivni turistični vodič. Ostale aplikacije so zajemale storitve mobilne pisarne in zabavne storitve z igrami.⁴ Začetek komercialnega delovanja je bil predviden v letu 2003. Izkušnje in kritike uporabnikov na otoku Man ter aplikacije, ki so jih uporabniki najpogosteje uporabljali, so pomembno vplivale na prihodnje storitve tretje generacije mobilnih telefonov v ostalih državah.

Po mnenju največjih izdelovalcev mobilne opreme, Nokie, Ericssona in Motorole v Evropi množičnega prehoda v sisteme tretje generacije ni bilo mogoče pričakovati pred letom 2003. Norveški Telenor je, kot je zahtevala koncesijska pogodba, moral z delovanjem omrežja 3 G pričeti 1. decembra 2001. Zaradi pomanjkanja storitev in mobilnih aparatov je bil mogoč le glasovni prenos, v naslednji fazi pa so pokrili večino glavnih mest in s tem zagotovili pokritost s signalom 200.000 uporabnikom. Finska Sonera je svoje omrežje, osnovano na tehnologiji UMTS, v skladu s koncesijskimi pogoji odprla ob prehodu v leto 2002 in delovala v štirih največjih finskih mestih. Komercialni začetek je bil odvisen od dostopnosti multimedijskih telefonov, do takrat pa je bilo omrežje na voljo samo za testno uporabo. Sonera je napovedovala, da bo do širše uporabe nove tehnologije prišlo v letih 2004 in 2005.

Vodafone, največji svetovni mobilni operater, je objavil, da bo na večini trgov, kjer je prisoten, če le ne bo prišlo do zakasnitve z dobavo aparatov UMTS, sprožil delovanje storitev 3 G v drugi polovici leta 2002. Pokritost z omrežji tretje generacije je bila v letu 2002 zagotovljena predvsem v glavnih mestih nekaterih držav, do popolne pokritosti prebivalstva s signalom pa je trajalo še nekaj let. Napovedi operaterjev o začetku delovanja storitev UMTS so se spreminjale iz meseca v mesec, izgovore za zamudo pa so mnogi pripisovali pomanjkanju združljivih terminalov, storitev in ostale opreme.

⁴ Vir: Mobitel, d. d. – Mobitel bo UMTS komercialno ponudil v letu 2003. V prvi fazi bo s 107 baznimi postajami na področju Ljubljane in Brnika z omrežjem UMTS pokrito 15 % prebivalstva Slovenije.

Večina operaterjev je prihranila veliko stroškov z delitvijo omrežij. Strokovnjaki so ugotavljali, da bi se pri dveh operaterjih celotni stroški razvoja omrežja 3 G zmanjšali. Mnogo operaterjev je zato izrazilo interes po sodelovanju s konkurenco, takšna delitev omrežja pa ima smisel predvsem v državah z razširjeno populacijo na podeželju, kot sta Švedska in Irska, ter v Nemčiji in Veliki Britaniji, kjer so bili stroški za koncesijo zelo visoki. Delitev omrežja omogoča operaterjem tudi hitrejši zagon storitev (Žvipelj, 2002, str. 38-39).

2.3.1. UMTS v Sloveniji

Oktobra 2000 je bila družba Mobitel med redkimi referenčnimi operaterji na osnovi trajnega uspešnega uvajanja uporabniških storitev in hitre rasti ter visoke stopnje prodora do svojih uporabnikov izbrana za Ericssonovega partnerja za preizkušanje tehnologije UMTS (Potočnik, 2002, str. 249). Ministrstvo za informacijsko družbo je prvi razpis za podelitev koncesije za opravljanje storitev tretje generacije mobilnih telekomunikacij - UMTS objavilo marca 2001. Ponudniki bi morali zanjo plačati 27 milijard SIT. Na ta razpis, ki bi se štel za uspešnega ob vsaj dveh ustreznih ponudbah, se je prijavila le družba Mobitel, zato je Ministrstvo junija 2001 objavilo ponovljeni razpis. Za uspešnost slednjega je zadoščala ena prispela ponudba, koncesijska dajatev pa je bila znižana na 22 milijard SIT. Tudi na ponovljeni razpis se je prijavila le družba Mobitel. Družba Si.mobil se ni prijavila zaradi še vedno previsoke koncesnine, prav tako se je sodelovanju odrekla družba Vega, Debitelova ponudba pa je bila neustrezna.

Sledila je zahteva družbe Si.mobil za revizijo postopka za podelitev koncesije za opravljanje storitev UMTS, ki jo je 3. septembra 2001 posredovala vladi. Vlada je vso dokumentacijo skupaj s svojim mnenjem, da se zahtevek zavrne kot neutemeljen, poslala na Državno revizijsko komisijo. Družba Si.mobil je v svoji zahtevi pojasnila, da je izvedeni razpis v nasprotju z določili Zakona o telekomunikacijah in Uredbe o podelitvi koncesije za UMTS. V družbi Si.mobil so mnenja, da bi razpis morala izvesti Agencija za telekomunikacije in radiodifuzijo Republike Slovenije (RS) kot neodvisna in strokovna ustanova in ne vlada. Zato je družba Si.mobil zahtevala izločitev vlade in njenih članov iz postopka javnega razpisa in revizijskega postopka. Poleg tega je zatrjevala, da drugi razpis ni ponovitev prvega, kar bi pomenilo tudi enake razpisne pogoje, ampak novi prvi javni razpis, ki bi uspel le ob dveh prispelih ustreznih ponudbah, s čimer bi bila zagotovljena minimalna konkurenca na telekomunikacijskem trgu.

Državna revizijska komisija je po pregledu dokumentacije o javnem naročilu, proučitvi utemeljenosti navedb družbe Si.mobil in vlade sklenila, da zahtevo zavrne kot neutemeljeno. Družba Si.mobil je zato na ustavnem sodišču vložila pobudo za oceno zakonitosti Uredbe o podelitvi koncesije. Poleg tega je ponovno vložila zahtevo po reviziji postopka. Vlada je omenjeno zahtevo razrešila 26. novembra 2001 na dopisni seji.

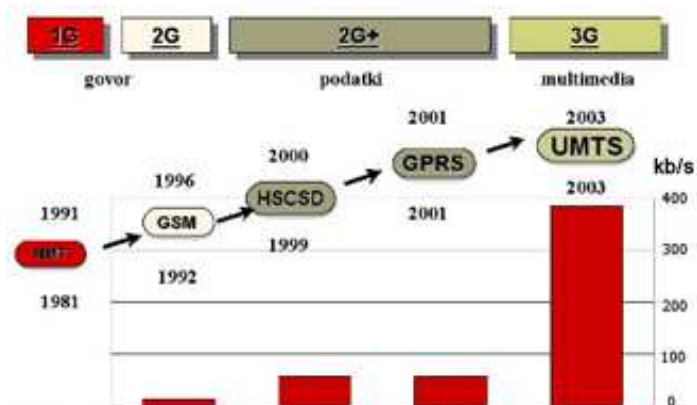
Minister za informacijsko družbo, Pavel Gantar, in direktor družbe Mobitel, Anton Majzelj, sta 27. novembra 2001 podpisala koncesijsko pogodbo za uporabo radiofrekvenčnega spektra za opravljanje storitev UMTS/IMT 2000. Po podpisu je Pavel Gantar dejal: «Ta dan je zelo pomemben za

razvojno napredovanje Slovenije v informacijsko družbo. To je dan, ko se je uradno začela pot v tretjo generacijo mobilnih telekomunikacij, ki pomeni preskok v dostopnosti do informacij, razvoju novih aplikacij in sploh razvoju slovenskega gospodarstva«. ⁵

Družba Mobitel je koncesijsko dajatev, ki je znašala 22 milijard SIT, poravnala z dokapitalizacijo v višini 20 milijard SIT. Preostali 2 milijardi SIT je družba Mobitel dodala iz lastnih sredstev.

Koncesija vsebuje pravico do uporabe dela radiofrekvenčnih pasov 1900-1980 MHz, 2010-2025 MHz in 2110-2170 MHz v skladu z odločitvijo CEPT (Konference evropskih uprav za pošto in telekomunikacije, ki izdaja priporočila in odločitve) na celotnem ozemlju Republike Slovenije na način in pod pogoji, določenimi z Uredbo, razpisno dokumentacijo in koncesijsko pogodbo. Koncesija je podeljena za obdobje 15 let. Koncesijo se lahko podaljša dvakrat, vsakič za 5 let, brez plačila koncesijske dajatve, če koncesionar vsaj 8 mesecev pred prenehanjem veljavnosti pogodbe, pisno predlaga koncedentu njeno podaljšanje. Predlog mora biti primerno utemeljen. ⁶

SLIKA 3: Razvoj mobilnih sistemov



Vir: www.mobitel.si/slo/Mobilnegeracije/3generacija/default.asp, 7. 11. 2005

V prvi fazi delovanja Mobitel UMTS je bila načrtovana uvedba standardiziranih storitev UMTS, predvsem razširjena govorna telefonija, mobilni internet in intranet dostop, multimedijaska sporočila, lokacijsko odvisne storitve in personalizirane informacije ter zabava. Ob tem bo družba Mobitel razvijala tudi storitve, izdelane posebej za slovenski trg. ⁷

⁵ STA – Vlada in Mobitel podpisala koncesijsko pogodbo za UMTS: URL: <http://www.sta.si/vest.php?id=66379>, 27. 11. 2001.

⁶ Vir: Ministrstvo za informacijsko družbo. Poročilo o podelitvi koncesije za UMTS, 6. 12. 2002.

⁷ Letno poročilo družbe Mobitel za leto 2001.

2.4. Globalizacija trga mobilnih telekomunikacij

Globalizacijo lahko označimo kot proces, pri katerem se zmanjšuje vloga geografskih razdalj v mednarodnih ter regionalnih ekonomskih, političnih in socialnokulturnih odnosih. Vse to vpliva na brezmejnost ter mednarodnost omrežij in soodvisnosti.

Informacijske tehnologije so mobilnim telekomunikacijam odprle trg, da lahko svoje storitve širijo mednarodno, mobilni operaterji pa postajajo globalni ponudniki storitev. Začetki globalizacije v telekomunikacijah so se pokazali, ko so lastniki mobilnih operaterjev postajali lastniki drugih operaterjev v različnih državah. Po poti lastniškega kapitala so se tako začeli povezovati različni mobilni operaterji med seboj in njihovo združevanje se je tako začelo na kapitalski ravni. Lastniki takega podjetja si prizadevajo v dveh smereh: v smeri ekonomije obsega in ekonomije volumna.

Marketinške priložnosti niso več omejene z državnimi mejami. Vstop podjetij na tuje trge zahteva od tržnikov dodatne sposobnosti za interpretiranje tujega okolja in usmerjanje poslovnih procesov podjetja na osnovi razumevanja pomena globalizacije trgov za njegovo konkurenčno strategijo. Ključni dejavniki uspešnega delovanja podjetij na tujih trgih so: sposobnost podjetij za odkrivanje in prepoznavanje priložnosti v tujini, analiziranje in razumevanje (največkrat nenadzorljivega) zunanjega okolja ter izbor pravega načina prilagajanja marketinških aktivnosti tržnim razmeram na tujih trgih (Jurše, 1998, str. 26).

V mobilnih telekomunikacijah je globalizacija na ravni kapitalskih naložb zelo transparentna pri mobilnih operaterjih Mobilkom in Vodafone. Slednji kupuje podjetja oziroma licence in ustvarja skupno omrežje z licencami v okviru svoje lastne korporacije. Mobilkom pa ustvarja omrežje med Slovenijo, Hrvaško, Avstrijo in Italijo. Pri tem ima namen postati regionalni operater. Verjetno bo poskusil vključiti tudi Nemčijo, saj so gospodarski dejavniki Balkana ravno Avstrija, Nemčija in Italija, kjer poteka največ klicev. Mobilkom bi lahko označili za regionalnega operaterja, Vodafone pa za globalnega.

Kot posledico globalizacije v telekomunikacijah lahko pričakujemo, da bodo mobilni operaterji začeli združevati mreže, ki so si blizu, in iz njih oblikovati enovita logična omrežja. S tem bodo pridobili večji obseg uporabnikov in združili nove storitve v enotno omrežje. Od Mobilkoma lahko pričakujemo, da bo njihov naslednji korak ponudba storitev, ki bo delovala v njegovem celotnem omrežju. Tako ne bo oglaševal le storitev krajevnega značaja, temveč bo svojim uporabnikom omogočil, da neko storitev uporabljajo kjerkoli v celotnem omrežju. To pomeni, da uporabniki operaterjev v sklopu Mobilkoma ne bodo več gostovali, temveč bodo v vseh teh omrežjih plačevali enotne stroške.

Družba Si.mobil je lansko poletje svojim naročnikom ponudila 50 % nižje klice znotraj skupine Mobilkom, letos pa je ponudila gostovanje GPRS (General Packet Radio Service) znotraj skupine Mobilkom ter 30 % nižje klice iz hrvaškega omrežja VIPnet.

Največji operater mobilnih telekomunikacij, britanski Vodafone, je napovedal, da bo kmalu omogočil gostovanje GPRS v vseh evropskih državah, v katerih so operaterji v njegovi lasti ali lasti partnerjev. Celotno celino naj bi pokrili do konca leta 2002, najprej pa bodo brez spremembe nastavitvev GPRS v tujini lahko uporabljali uporabniki Vodafonovih omrežij v Belgiji, Franciji, Nemčiji, Italiji, Švici, Španiji, Grčiji, na Irskem, Nizozemskem, Portugalskem, Švedskem in v Veliki Britaniji (Okorn, 2002, str. 11).

Takšna poslovna strategija je izjemno dobra konkurenčna prednost, proti kateri se je težko boriti. Zato se ostali operaterji poskušajo povezati med seboj na ravni poslovnega sodelovanja, tako da se dogovorijo za skupne pogoje poslovanja, uskladijo tehnične parametre in se dogovorijo za ceno. Družbi Mobitel je to delno uspelo že lani, ko se je za poletje 2001 dogovorila s hrvaško družbo Cronet za 40 % cenejše gostovanje svojih uporabnikov (Oseka – 40 %). Vsekakor se je družbi z 1.300.000 uporabniki težko boriti proti skupini operaterjev, ki jih ima nekaj milijonov. Zato lahko tudi v prihodnje pričakujemo, da se bodo operaterji povezovali na mednarodni ravni glede na to, kje bodo videli svojo priložnost (Stojan, 2002, str. 16).

Nova tehnologija, liberalizacija in povečano povpraševanje so močno spremenili globalen telekomunikacijski trg (BT World Communication Report 1998/9). Pojavila so se številna nova podjetja, ki so si med seboj konkurirala s ponudbo vedno novih telekomunikacijskih storitev. Internet je povezal številne računalnike po celem svetu v veliko računalniško mrežo in tako omogočil hiter prenos informacij z enega konca sveta na drugega. Svet postaja vse manjši. Novi digitalni sistemi omogočajo, da se lahko telekomunikacijska podjetja hitro povežejo z omrežjem drugega telekomunikacijskega podjetja. Podjetja sedaj niso več geografsko omejena. S svojo ponudbo so se začela širiti po celem svetu. Svet je postal en sam trg, na katerem se srečujejo ponudniki in povpraševalci po telekomunikacijskih storitvah. Pojav so poimenovali globalizacija telekomunikacij.

Zaradi vse večje globalizacije domača podjetja niso več varna pred globalnimi konkurenti niti na domačem trgu. Zaostrovanje mednarodnih konkurenčnih razmer na trgu, stagnacija prodaje izdelkov ali storitev na zrelih trgih ter vse ostrejša cenovno konkuriranje za tržne deleže silijo domača podjetja v proces izhodne internacionalizacije ter krepitev njihove mednarodne konkurenčne sposobnosti. Globalni trg ni zgolj domena velikih multinacionalnih korporacij, temveč morajo zaradi spreminjanja tržnih razmer in pravil igre na globalnem trgu tudi majhna in srednje velika podjetja sprejeti ta izziv in se usposobiti za agresivnejše konkuriranje z globalnimi konkurenti (Jurše, 1998, str. 33-41).

Med najmočnejše razloge globalizacijskih procesov uvrščamo:

- tehnološki napredek, ki je močno zmanjšal stroške transporta in komunikacije, ter izreden razvoj informatike;
- organizacijske spremembe, razvoj korporacij ter širitev delovanja organizacij;
- konvergenca vloge tržnega gospodarstva in proste menjave;
- globalizacijo medijev, umetnosti, zabave ter širjenje uporabe angleškega jezika.

3. ANALIZA SLOVENSKEGA TRGA MOBILNIH TELEKOMUNIKACIJ

3.1. Kratak prikaz razvoja mobilnih telekomunikacij v Sloveniji

Konec 20. stoletja je zaznamovala tehnološka revolucija. Povzročila sta jo »celični« telefon, prvič uporabljen leta 1979, in internet v poznih 80-ih. Nastopilo je obdobje sodobnih tehnologij. To je bil začetek Mobitela in začetna ekipa je štela sedem zaposlenih. V letu 1991 je zaostajal na področju mobilnih telekomunikacij za ostalimi evropskimi državami, za najbolj razvitimi kar dobrih deset let. Tedaj so se zaposleni učili od predhodnikov, ki so že prehodili trnovo pot. V prvih letih poslovanja leta 1991 se je postavilo analogno mobilno omrežje. Zaposleni so najprej seznanili in informirali prebivalce Slovenije in jih postopno navduševali za sodobno komunikacijo. Takrat so bili telefoni NMT zelo drag komunikacijski pripomoček, še posebej pri nas, saj so jih morali proizvajalci posebej prirediti, ker analogni sistem v Sloveniji deluje na drugačnih frekvencah kot na tujem. Predvsem zaradi nujnega prirejanja na naše tehnične zahteve in pa zaradi majhnosti trga so analogni mobilni telefoni na začetku dosegali visoke cene in tako mobilne telekomunikacije niso bile dostopne najširši javnosti. Vse boljša pokritost s signalom, nižje cene aparatov, širitev prodajne mreže so bili razlogi, da se je v maju 1995 vključilo v omrežje NMT 20.000 naročnikov, ob koncu leta pa že več kot 27.000. Takrat je bilo na Mobitelu že več kot sto zaposlenih.

Pred koncem leta 1995 se je vzpostavilo testno delovanje digitalnega sistema GSM. Po nekaj mesecih je bil Mobitel v Rimu sprejet v mednarodno združenje mobilnih operaterjev GSM MOU. Začela se je močno širiti podjetniška mreža in prodajni centri. Že takrat je bil po zaslugi skrbno oblikovani komunikaciji družbeno naravnani. Leta 1996 se je vzpostavil nov komunikacijski kanal, spletne strani www.mobitel.si. Signal NMT je pokrival 95 %, signal GSM pa 40 % prebivalstva Slovenije. Leta 1997 se je uvedla posebna ugodnost za uporabnike obeh sistemov mobilnih telekomunikacij, da zadržijo naročnike tudi v omrežju NMT. Volk je sit in koza cela.

Leta 1998 se je uvedla storitev SMS, ALS, predplačniški sistem Mobi, podpisala se je pogodba s ponudnikom storitev Debitel in možno je bilo gostovanje pri 89-ih operaterjih v 55-ih državah. Prva telekomunikacijska revolucija se je začela leta 1999. Slovenski trg mobilnih telekomunikacij se je liberaliziral in delovati je začel drugi operater GSM. Kljub agresivnemu nastopu konkurentu preboj ni uspel. Izkazalo se je, da je še kako pomembno poznavanje specifičnih uporabniških navad Slovencev in v skladu s tem oblikovana ponudba za uporabnike.

Leta 2000 se je začela priprava na uvedbo tretje generacije UMTS. Izgradnja infrastrukture mobilnih telekomunikacij je bila za gradnjo avtocest eden največjih infrastrukturnih projektov v državi. Zakonsko podlago telekomunikacij v Sloveniji tvori Zakon o telekomunikacijah, ki so ga v parlamentu sprejeli leta 1997. Pred tem je bil v uporabi Zakon o poštnih, telegrafskih in telefonskih storitvah, ki je določal, da so telekomunikacije monopol podjetja PTT Slovenije. S sprejemom novega Zakona o telekomunikacijah leta 1997 je bila odprta pot k liberalizaciji

slovenskega telekomunikacijskega prostora, ki je imela še poseben pomen za razvoj mobilnih telekomunikacij.

Leta 1991 je družba Mobitel uvedla mobilne telekomunikacije v Sloveniji, najprej sistem NMT in nato leta 1995 še sistem GSM. Od začetka leta 1995 se je družba Debitel potegovala za koncesijo za pridobitev dovoljenja uporabe mobilnih telekomunikacij v frekvenčnem območju 900 MHz. Uprava RS za telekomunikacije jih je obvestila, da dovoljenja ne morejo izdati, ker bo to področje uredil novi Zakon o telekomunikacijah. Kasneje so z vlogami poskušali še osemkrat in konec leta 1996 zaprosili za začasno dovoljenje za preizkušanje sistema GSM. 11. februarja 1997 je družba Debitel to dovoljenje dobila, in sicer za čas od 17. februarja do 17. aprila 1997. Ker so v kratkem časovnem roku naleteli na tehnične težave in težave s soglasjem Telekoma, je družba Debitel zaprosila za podaljšanje dovoljenja, kar pa je Uprava RS za telekomunikacije sredi marca 1997 zavrnila (Pipan, 1997, str. 5).

Na slovenskem trgu mobilnih telekomunikacij je imela družba Mobitel monopol 7 let in pol. Julija 1997 je družba Mobitel ponudila možnost najema mobilnih telefonov GSM in naročniških kartic. Po zgledu tujih operaterjev je tudi Slovenija dobila konkurenco na področju mobilnih telekomunikacij. Oktobra 1998 je družba Mobitel še pred vstopom konkurence predstavila predplačniški sistem s storitveno znamko Mobi in s tem pridobila ogromno novih uporabnikov. Družba Debitel je 2. novembra 1998 začela delovati v Sloveniji kot ponudnik storitev. 25. marca 1999 smo na slovenski trg mobilnih telekomunikacij dobili novega operaterja, družbo Si.mobil.

Aprila 2001 je bil sprejet novi Zakon o telekomunikacijah (Vir: Ul. RS, št. 30, 26. 4. 2001), ki postavlja novi okvir za uskladitev področja z evropskim pravnim redom. Namen novega zakona je:

- zagotoviti univerzalne telekomunikacijske storitve vsem po dostopni ceni, vključno s potrebami po nujnih storitvah;
- zagotoviti konkurenco na trgu mobilnih telekomunikacijskih storitev in omogočiti zanesljive storitve, katerih ponudba bo usklajena s pričakovanji in potrebami uporabnikov;
- zaščititi interese uporabnikov telekomunikacijskih storitev, vključno z varstvom tajnosti in zaupnosti;
- varovati interese varnosti in obrambe države;
- izkoristiti nastajajoče tehnologije;
- zagotoviti učinkovito rabo radiofrekvenčnega spektra in telekomunikacijskega oštevilčenja;
- zagotoviti in pospešiti konkurenco med operaterji.

Novi Zakon o telekomunikacijah je ustanovil Agencijo za telekomunikacije in radiodifuzijo RS kot politično in finančno neodvisni regulator trga telekomunikacijskih storitev, ki zagotavlja izvajanje nadzora nad izvajanjem določil zakona in ureja odnose med operaterji. S 15. junijem 2002 je začel veljati sklep, objavljen v Uradnem listu, številka 52, s katerim jo je vlada RS preimenovala v Agencijo za telekomunikacije, radiodifuzijo in pošto RS (ATRP), ki je v skladu z novim Zakonom o poštnih storitvah prevzela tudi naloge regulatorja trga poštnih storitev.

Ustanovljen je tudi organ za spremljanje in svetovanje pri usmerjanju trga telekomunikacijskih storitev - Svet za telekomunikacije.⁸

Na novembrskem javnem razpisu so izbrani trije operaterji 3. januarja 2001 podpisali koncesijsko pogodbo za opravljanje storitev mobilnih telekomunikacij v sistemu GSM 1800 MHz. Poleg družb Mobitel in Si.mobil je bil izbran še ameriški mobilni operater - Western Wireless International Slovenia (WWI), ki je na slovenski trg vstopil kot tretji operater.⁹ Na slovenskem trgu mobilnih telekomunikacij imamo 3 operaterje in enega ponudnika mobilnih telekomunikacij. V letu 2006 je na trg vstopil virtualni operater Izi Mobil, ki trenutno ponuja smo predplačniški sistem.

3.1.1. Predstavitev družbe Mobitel

Oktobra 1991 je sestavljeno podjetje SP PTT Ljubljana ustanovilo družbo Mobitel kot podjetje z omejeno odgovornostjo. Osnovni nalogi ustanovljene družbe sta bili zagotovitev razvoja mobilnih telekomunikacij in izgradnja mobilnega omrežja v Sloveniji. Decembra istega leta so k družbi Mobitel pristopila še druga takratna PTT podjetja Slovenija in vplačala dodatni kapital. Novembra 1992 se je družba preoblikovala v delniško družbo. Po reorganizaciji PTT podjetja Slovenija v letu 1994 in z ločitvijo poštne in telekomunikacijske dejavnosti je Telekom Slovenije, nacionalni operater telekomunikacij, postal 100-odstotni lastnik družbe Mobitel. Prvi mož družbe je Anton Majzelj.

Družba Mobitel je julija 1991 pričela z delovanjem skupnega analognega omrežja NMT kot prva in edina v Sloveniji in na Hrvaškem. Julija 1992 je družba Mobitel vzpostavila svojo centralo NMT. Klicna številka 099 se je takrat spremenila v 0609, katero je 1. januarja 2001 zamenjala klicna številka 050, v juliju 1996 je predstavila sistem GSM in postala Slovenski operater NMT in GSM. S tem se je družba pozicionirala kot slovensko podjetje s slovenskim lastništvom kot pionir in nosilec razvoja mobilnih telekomunikacij v slovenskem prostoru.

Oktobra 1998 je družba Mobitel še pred vstopom konkurence predstavila predplačniški sistem Mobi, ki je doživel velik uspeh. Kot je razvidno iz grafikona, je že v naslednjem letu število uporabnikov sistema Mobi preseglo število naročnikov GSM. Uporabnikov sistema Mobi je še vedno nekoliko več kot naročnikov GSM, vendar družba Mobitel z dobro načrtovanimi prodajnimi akcijami privablja uporabnike v naročniška razmerja.

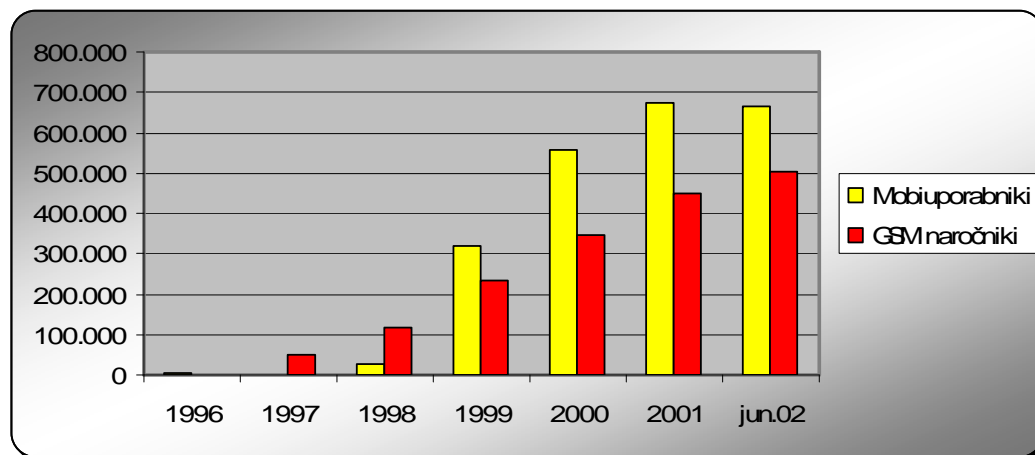
Ob koncu leta 2001 je bilo nekaj več kot 1.200.000 uporabnikov Mobitelovih omrežij. 18. julija 2002 pa je bilo že več kot 1.300.000 uporabnikov, ki so lahko gostovali v 104 državah pri 228 operaterjih, s katerimi je imela družba Mobitel sklenjene komercialne roaming pogodbe. Trenutno

⁸ Vir: Zakon o telekomunikacijah, objavljen v UL RS, št. 30, z dne 26. 4. 2001.

⁹ STA – Podpisali bodo koncesijske pogodbe za mobilno telefonijo. URL: <http://www.sta.si/vest.php?id=256>, 3. 1. 2001.

ima družba Mobitel 1.349.602 uporabnikov omrežja GSM/UMTS¹⁰. Ob ustanovitvi je bilo v družbi Mobitel zaposlenih 7 delavcev, ob koncu aprila 1992 pa že 174, konec leta 2001 je bilo zaposlenih 716, konec junija pa že 767 delavcev. Mobitel d. d. vsakodnevno sklepa pogodbe za gostovanje v tujih omrežjih. Trenutno je gostovanje mogoče pri 299 operaterjih v 176 državah sveta (146 posameznih držav in 30 prek satelitskega omrežja Thuraya). Prav tako sklepa pogodbe za GPRS – gostovanja. Sklenjenih je s 113 operaterji v 57 državah (Vir: Mobitel, d. d.).

SLIKA 4: Rast števila uporabnikov v omrežju Mobitel, d.d. od 1991 do konca junija 2002



Vir: Predstavitev družbe, 2004

Sistem Mobitel GSM/UMTS, ki deluje na treh frekvenčnih območjih: 900 MHz, 1800 MHz in 2000 MHz, temelji na 5 centralah in 700 baznih postajah (samo za sistem GSM), ki lahko pokrivajo tudi isto območje. Vsaka bazna postaja ima 1 – 3 celice. Največja oz. najzmogljivejša bazna postaja lahko sprejme hkrati 276 klicev (Vir: Predstavitev družbe, 2004).

GPRS pomeni generacijo 2,5 in predstavlja pomemben korak v smeri omogočanja storitev 3. generacije mobilnih telekomunikacij, ki pomeni prehod v mobilni multimedijski sistem, pri katerem ne bo šlo le za prenos govora. Mobitel z omogočanjem storitev prenosa podatkov, logotipov, grafitov, melodij – Stila SMS, sporočil MMS, iger Java, kratkih video posnetkov, je delal postopne korake v smeri tretje generacije. Jeseni 2003 so GPRS ponudili tudi predplačnikom, spet kot prvi v Sloveniji.

3.1.2. Predstavitev družbe Si.mobil

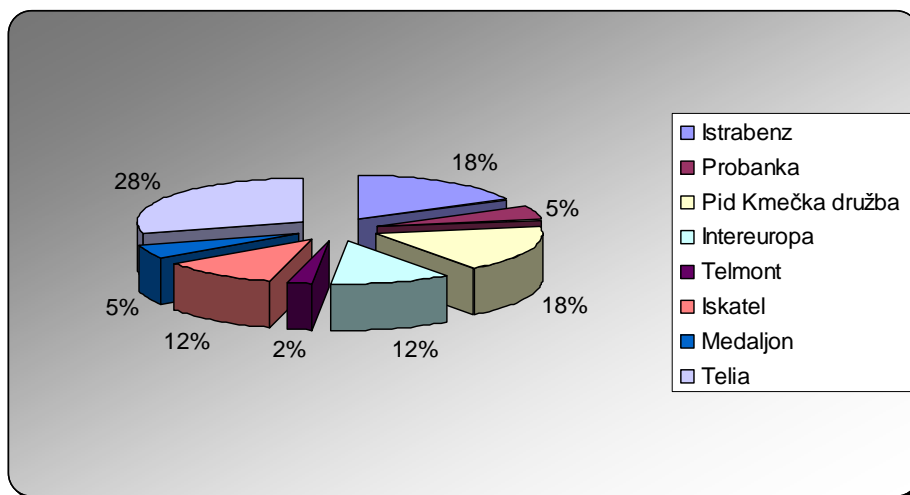
Konec leta 1997, natančneje 21. novembra 1997, je Ministrstvo za promet in zveze Republike Slovenije v Uradnem listu RS objavilo javni razpis za podelitev koncesije za uporabo radiofrekvenčnega spektra za storitve mobilnih telekomunikacij GSM v Sloveniji po standardih GSM. 9. oktobra 1998 je družba Si.mobil z vlado Republike Slovenije podpisala koncesijsko

¹⁰ Vir: Mobitel d. d., stanje na dan 1. 10. 2005.

pogodbo za opravljanje storitev mobilnih telekomunikacij v sistemu GSM - 900 MHz. Družba Si.mobil je na slovenski trg mobilnih telekomunikacij vstopila 25. marca 1999. Cilj, ki so si ga v družbi postavili na začetku, je v približno 5 letih pridobiti 40-odstotni tržni delež slovenskega trga mobilnih telekomunikacij ter pridobiti nove uporabnike in tudi nekatere že obstoječe uporabnike (Smrekar, 1998, str. 3). V dveh letih delovanja so pridobili 150.000 uporabnikov GSM, kar je pomenilo 13-odstotni tržni delež (Ilič, 2002, str. 23).

Prvotna lastniška struktura ob vstopu na slovenski trg mobilnih telekomunikacij družbe Si.mobil je razdeljena na 29,3 % tujega kapitala družbe Telia ter 70,7 % domačega kapitala, katerega lastniki so bili Istrabenz, Telmont, Intereuropa, Probanka, Iskratel in Pid Kmečka družba.

SLIKA 5: Lastniška struktura družbe Si.mobil pred vstopom Mobilkoma



Vir: Grajšek, Po ameriškem zdaj še avstrijski orel, 2001.

Družba Telia ima v lasti več kot 40 hčerinskih podjetij, v sodelovanju z družbo Si.mobil se je vključila le družba Telia Overseas. Njen prvi projekt izven Švedske je bil prav družba Si.mobil, vendar je kazalo, da se je pri oceni slovenskega trga mobilnih telekomunikacij nekoliko zmotila.

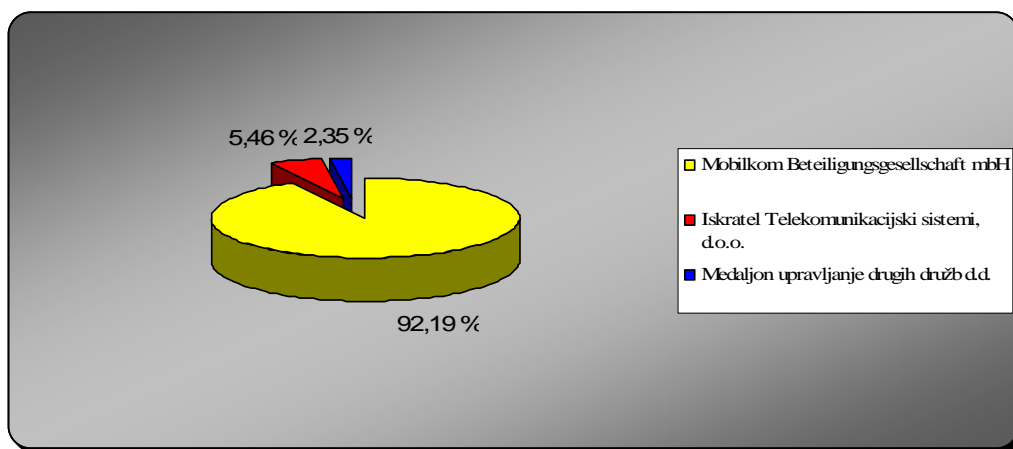
Pokritost s signalom GSM je konec leta 2003 dosegla 99,4 % slovenskega prebivalstva, omrežje pa je nedvomno eno izmed najhitreje zgrajenih v Evropi. V novembru 2000 je Si.mobil postal eden izmed treh izbranih koncesionarjev v Sloveniji tudi v sistemu mobilne telefonije GSM 1800. Že aprila 2001 je bil sistem vključen v omrežje. Z uporabo najsodobnejše tehnologije in strokovno ekipo svojim naročnikom zagotavljajo visoko kakovost in brezhibno delovanje omrežja, ki ga stalno optimizirajo, vedno večji pomen pa ima tudi kakovost storitev. Si.mobil je v začetku leta 2002 tudi prvi v Sloveniji vzpostavil mednarodno gostovanje GPRS. Uporabniki lahko storitve GPRS neovirano uporabljajo v vedno več omrežjih tudi v drugih državah. Seznam se ves čas dopolnjuje.

Si.mobilov večinski lastnik je vodilna avstrijska družba in eden ključnih evropskih komunikacijskih »playerjev«, Mobilkom Austria. Vstop avstrijskega Mobilkoma na slovenski

trg predsednik nadzornega sveta Si.mobila, Dr. Boris Nemšič, komentira takole: »Vedeli smo, kam prihajamo: na visoko razvit in izjemno zahteven slovenski trg. Vemo, kam gremo: v skupne evropske izzive, kjer bodo meje prej tehnološke in časovne kot pa državne in prostorske. Si.mobil bo kot sestavni del evropske komunikacijske mreže mirno potoval s svetom in zrl prihodnosti naravnost v obraz«.

Predsednik uprave v družbi Si.mobil je Zoran Thaler. Član uprave je Andreas Maierhofer, ki se je družbi priključil junija 2004. Le-ta je odgovoren za trg. Predsednik nadzornega sveta pa je dr. Boris Nemšič.

SLIKA 6: Lastniška struktura Si.mobila, d. d.



Vir: <http://www.simobil.si/personal.asp?nodeid=4302&id=1>, 2005.

Si.mobil je decembra 2003 v Evropi predstavili tudi EDGE, 3. generacijo mobilnih telekomunikacij. EDGE (Enhanced Data rates for Global Evolution) bistveno poveča zmogljivosti omrežij GSM/GPRS in tako realno omogoča tudi do štirikrat hitrejši prenos podatkov kot GPRS. Vlaganja v za to potrebno strojno in programsko opremo so stroškovno ugodna, saj EDGE omogoča nadgradnjo obstoječe omrežne infrastrukture in ne zahteva gradnje novih baznih postaj. Si.mobil - Vodafone je izbral EDGE kot optimalno rešitev za aplikacije, ki zahtevajo srednje in visoke hitrosti prenosa podatkov. Z nadgradnjo s tehnologijo EDGE so povečali zmogljivosti omrežja za uporabo podatkovnih storitev. Hiter prenos podatkov do 236 kbit/s prek EDGE-a zagotavljajo v vseh večjih slovenskih mestih, turističnih krajih in kongresnih centrih, kar danes predstavlja 70-odstotno pokritost slovenskega prebivalstva. Na območjih, kjer EDGE ni dostopen, prenos podatkov avtomatsko poteka prek GPRS-a, ki pri Si.mobil - Vodafone dosega hitrosti do 80 kbit/s.

3.1.3. Predstavitev družbe Western Wireless International – Vega

Družba Western Wireless International Slovenija (WWI) je hčerinsko podjetje v 100-odstotni lasti ameriške družbe Western Wireless Corporation (WWC), ki je vodilni ponudnik komunikacijskih

storitev v zahodnih Združenih državah Amerike, kjer ponuja svoje storitve pod storitveno znamko CelluuarOne (Vir: <http://www.vega070.com/rich/slo/index.jsp>).

WWI postavlja omrežja GSM že od leta 1996 in je globalni ponudnik brezžičnih telekomunikacijskih storitev za Islandijo, Gruzijo, Slonokoščeno obalo, Bolivijo, Haiti, Hrvaško, Irsko, Gano, Slovenijo. Julija 2001 pa je po uspešnih pogajanjih z Vodafonom postal še 100-odstotni lastnik avstrijskega podjetja Tele.ring. Predstavniki ameriške korporacije Western Wireless, Stewart Sherriff, je povedal: »Prek WWI bomo nadaljevali z osvajanjem izbranih trgov po Evropi in drugod, po grozdnem sistemu.«¹¹

Strategija vstopa na slovenski trg družbe Mobikom in WWI je vlaganje neposrednih naložb v tujini. Mobikom se je odločil za strategijo joint venture, WWI pa za neposredne naložbe v lastno enoto v tujini. Vlada je odločbo o sklenitvi koncesij za uporabo radiofrekvenčnega spektra na 1800 MHz za opravljanje storitev mobilnih telekomunikacij sprejela 16. novembra 2000. Med štirimi prispelimi ponudbami na javni razpis je vlada poleg družb Mobitel in Si.mobil izbrala družbo Western Wireless International. Koncesije je vlada podelila za dobo 15 let.¹²

V družbi WWI, katere generalni direktor je Julien Coustaury, so nameravali zgraditi svoje lastno omrežje v sistemu GSM 1800 v devetih mesecih po uradnem podpisu koncesijske pogodbe, 3 januarja 2001, ob pomoči dobavitelja opreme Lucent Technologies. V prvih 4 letih naj bi v slovenski telekomunikacijski trg vložili 150 milijonov USD. Družbo WWI pri gradnji svojega lastnega omrežja ovira počasno pridobivanje gradbenih dovoljenj. Na eni strani se mora družba držati sporazuma, ki ga je podpisala v koncesijski pogodbi, po drugi strani pa mora spoštovati slovenske zakone. Pri usklajevanju tega se družba srečuje s številnimi težavami, katerih posledica je upočasnjena gradnja omrežja.¹³

Družbi Mobitel in WWI Slovenija sta novembra 2001 podpisali pogodbo o nacionalnem roamingu, tako da lahko uporabniki družbe WWI uporabljajo omrežje GSM družbe Mobitel na območju, kjer še ni prisoten signal GSM 1800 omrežja WWI. Nacionalni roaming deluje le v eno smer, kar pomeni, da uporabniki WWI lahko uporabljajo Mobitelovo omrežje, Mobitelovi uporabniki pa ne morejo gostovati v omrežju WWI. Tako je družba WWI svojim uporabnikom že na začetku zagotovila 99-odstotno pokritost prebivalstva. Urad za varstvo konkurence je s sklepom odločil, da lahko WWI gostuje v Mobitelovem omrežju GSM 1800 do novembra 2006, s pojasnilom, da se s tem krepi konkurenca na slovenskem trgu mobilnih telekomunikacij. Pogoji za to pa je, da Vega tako, kot se je zavezala s koncesijsko pogodbo, zgradi svoje omrežje. Poleg tega pa mora urad štirikrat na leto obveščati o gradnji svojega omrežja (Vir: Interni viri družbe Mobitel).

¹¹ STA – Western Wireless International bo Slovincem še letos ponudil konkurenčne storitve, URL: <http://www.sta.si/vest.php7icK39968>, 23. 7. 2001.

¹² STA – Jutri se izteče rok za plačilo koncesijo, URL: <http://www.sta.si/vest.php7icM2473>, 4. 3. 2001.

¹³ Mihelič Andrej, 2002, Intervju: Julien Coustaury, Vega, URL: <http://mobimanija.com/clanki/enegine.asp>.

Družba WWI je 3. decembra 2001 uradno nastopila kot tretji ponudnik brezžičnih telekomunikacijskih storitev v Sloveniji. Storitve ponuja pod storitveno znamko Vega oziroma Vega 070, ki predstavlja sinonim za natančnost in tehnologijo, po znanem matematiku Juriju Vegi. Poleg tega je družba prepoznavna po rumeni in črni barvi. Že pred začetkom delovanja si je Vega z izzivalno oglaševalsko akcijo, ki je potekala od septembra 2001, ustvarila prepoznavno ime. Prav gotovo je veliko ljudi opazilo Vegine oglase z bananami, manj pa je bilo takih, ki so vedeli, s čim se podjetje ukvarja, saj v oglasih niso sporočali nič o svojih storitvah. Generalni direktor Julien Costaury je v intervjuju na vprašanje, kako naj bi banane predstavljale tretjega operaterja, dejal: «Glavna ideja našega imena in banan je, da poskušamo narediti nekaj drugačnega. Smo novi in sveži, in ker smo novi, smo tudi inovativni in kreativni, zato je celoten koncept zastavljen nekoliko drugače. Ravno tako banana predstavlja nekaj novega, nekaj, kar se prej še ni naredilo. Poleg tega je banana prijazna do uporabnika, kar se popolnoma sklada z našo strategijo – smo prijazni do uporabnika in kreativni» (Vir: Interni vir družbe Si.mobil).

3.2. Swot analiza slovenskih operaterjev

V specialističnem delu bom obravnavala analizo prednosti, slabosti priložnosti in nevarnosti vseh treh slovenskih mobilnih operaterjev, ki delujejo na telekomunikacijskem področju. Cilj specialističnega dela je oceniti uspešnost poslovanja ter na osnovi prednosti in slabosti opozoriti na priložnosti in nevarnosti. Izziv za podjetje v današnjem času je, da predvidi nepričakovane in presenetljive situacije in ne v tem, da vztraja pri zamislih, ki so bile uspešne v preteklosti.

Namen te analize je predvsem ugotoviti, na katerih področjih ima podjetje prednosti v primerjavi s konkurenčnimi podjetji in kje so njegove slabosti, kar nas napoti h glavnim nevarnostim in priložnostim, s katerimi se bo moralo v prihodnosti soočiti (Pučko, 1994, str. 307-308).

V SWOT¹⁴ analizi skušam najti strateško povezavo med zunanjimi priložnostmi in notranjimi prednostmi ter kako se izogniti zunanjim grožnjam in notranjim slabostim. Tako se lahko izognemo bodočemu tveganju in notranjim problemom. Velikokrat se tudi lažje pravilno odločimo o bodočih usmeritvah glede na ugotovljene priložnosti.

SWOT analiza se lahko začneja z iskanjem odgovora na vprašanje, kateri poslovni rezultati podjetja (stopnja rentabilnosti, stopnja ekonomičnosti, stopnja pokritja, stopnja rasti realizacije, tržni delež podjetja itd.) so:

- boljši ali slabši od planiranih velikosti v preteklosti;
- boljši ali slabši od dosežkov konkurence;
- katere podstrukture in njihove sestavine (tržna, kadrovska, razvojna itd.) so več ali manj prispevali k poslovni uspešnosti podjetja.

¹⁴ SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) analiza ali po slovensko PSPN (prednosti, slabosti, priložnosti, nevarnosti) analiza.

Odgovore na navedena vprašanja iščemo z ocenjevanjem glede na njihov prispevek k doseženi poslovni uspešnosti. Ocenjevanje lahko izvedemo na več načinov – kot je subjektivno, točkovno in analitično. V specialistični nalogi bom uporabljala analitično-subjektivno ocenjevanje na podlagi konkretnih podatkov glede na njihov prispevek k doseženi poslovni uspešnosti.

V specialistični nalogi sem na podlagi analitičnih in subjektivnih ocen prednosti in slabosti ugotavljala, kaj v podjetju bolj ali manj prispeva k uspešnosti poslovanja podjetja. Z upoštevanjem zunanje okolje sem prišla do priložnosti in nevarnosti, s katerimi se bo lahko podjetje srečevalo v prihodnosti. Pri pisanju dela sem uporabljala podatke, ki sem jih pridobila na podlagi letnih poročil podjetja, razgovorov z zaposlenimi ter številnimi drugimi internimi viri podjetja. Prav tako sem si pomagala s podatki objavljenimi na internetnih straneh in v internetnih podatkovnih bazah.

3.2.1. Swot analiza družbe Mobitel

Najprej bom opisala Swot analizo največjega slovenskega operaterja Mobitel, d. d.. Prednost Mobitela pred drugimi operaterji je med drugimi tudi v dolgoletni prisotnosti na trgu, saj družba deluje na slovenskem trgu že od leta 1991. V vseh teh letih si je z brežhibnim delovanjem ustvarila ugled in zaupanje uporabnikov. Veliko storitev je lastnega razvoja, kar pomeni, da lahko veliko napak odpravijo sproti in neopazno. Storitve podjetja so izdelane na zelo visoki kakovostni ravni, saj morajo zadovoljevati različne zahteve uporabnikov. Največja prednost je v storitvi UMTS oz. v tretji generaciji, ki dosega hitrost 384 kb/s. Ta hitrost je spodnja, kar pomeni, da se že pripravlja hitrost HSDPA¹⁵, ki je 10-krat hitrejša od UMTS. Zelo uspešno je bila predstavljena vsa dosedanja in bodoča problematika višanja prenosnih hitrosti podatkov in tehnologij Voice/Data/Video prek javnih mobilnih omrežij, oziroma nadgradnje obstoječe 3 G tehnologije WCDMA-UMTS s stališča evropskih, ameriških, korejskih in japonskih strokovnjakov mobilnih tehnologij. Z uvajanjem 3,5 G tehnologije HSDPA (leto 2006) na obstoječo 3 G tehnologijo UMTS se poveča samo eden od segmentov:

1. povečanje Download, cca do 14,4 Mbps (v odvisnosti od klase 1-12)
2. oziroma časi RTT iz cca 200 ms na 50 ms.

Z uvajanjem tehnologije HSUPA¹⁶ (leto 2007), Upload cca 5,6 Mbps, se omogoči tudi uvajanje tehnologij VoIP in prehod iz CS (Circuit Switching) v popolni PS (Packet Switching) način delovanja.¹⁷ Pomen visoke hitrosti sem omenila zato, ker igra bistveno vlogo v informacijskem in telekomunikacijskem tržnem sektorju, saj mu hiter prenos podatkov pomeni napredek (npr, komunikacija med stroji, merilne naprave idr.).

¹⁵ HSDPA (High Speed Downlink Packet Access) 10-krat višja hitrost od UMTS.

¹⁶ HSUPA (High Speed Upload Packet Access) naslednjik hitrosti HSDPA.

¹⁷ USA so na področju tehnologije CDMA šli v smeri EvDO (Evolution Data Only), ki glede spektra 1,25 MHz omogoča tudi slabše rezultate od HSDPA.

Kakovost prodajnega osebja se večkrat preverja z internimi raziskavami. Rezultati raziskave so pokazali, da so zaposleni komercialnega področja zelo kakovostni prodajalci in s tem zelo produktivni. Velika priložnost družbe Mobitel je vlaganje v nerazvita območja in rast investicij,¹⁸ ki jih družba pripravlja v prihodnje. Dejstvo je, da je slovenski trg premajhen za tri zelo uspešne mobilne operaterje, ki so na slovenskem trgu uvedli visoko kakovostne storitve in se kot operaterji izkazali za zelo uspešne. Priložnost, ki prinese organizaciji korist, če se nanjo primerno odzove je tudi zahtevnost uporabnika. Zelo zahteven uporabnik je pri Mobitelu dobrodošel, saj pomeni, da bo uporabljal hiter prenos podatkov, kartico UMTS PC, Moneto, visoko kakovostne aparate idr.. Z uporabo bo opozarjal na morebitna izboljšanja in možnost napredka. Vse to pomeni prednosti v primerjavi s tekmeci, saj družba ponuja visok nabor storitev, ki jih trži visoko razviti informacijski sistem. Po drugi strani pa prav to predstavlja nevarnost izgube uporabnikov, ki so občutljivi na ceno, saj sta razviti informacijski sistem in cena med seboj povezana. V kolikor operater veliko vlaga v razvoj, pomeni na drugi strani visoke stroške.

TABELA 1: Swot analiza družbe Mobitel

PREDNOSTI (STRENGTHS) so značilnosti organizacije, ki ji povečujejo konkurenčnost v primerjavi s tekmeci.	SLABOSTI (WEAKNESSES) so značilnosti organizacije, ki ji zmanjšujejo konkurenčnost v primerjavi s tekmeci.
<ul style="list-style-type: none"> - Dolgoletna prisotnost na trgu - Prilagodljivost paketov končnemu uporabniku - Ugled blagovne znamke - Širok nabor storitev - Inovativnost - Kakovost prodajnega oddelka 	<ul style="list-style-type: none"> - Miselnost ljudi, da je Mobitel monopolist - Zaradi ekonomije obsega včasih distribucija zelo draga, težave z logistiko, ozka grla in zastoji zaradi kompleksnosti - Dinamičnost (do sprememb prihaja na podlagi dolgotrajne birokracije)
<ul style="list-style-type: none"> - Plačilna disciplina - Usposobljen kader - Visoka produktivnost - Visoko razviti informacijski sistem - Visoka stopnja izobraženosti - Zadovoljstvo zaposlenih 	
PRILOŽNOSTI (OPPORTUNITIES) so značilnosti okolja, ki prinesejo organizaciji koristi, če se nanje primerno odzove.	NEVARNOSTI (THREATS) so značilnosti okolja, ki prinesejo organizaciji škodo, če se nanje neprimerno odzove.
<ul style="list-style-type: none"> - Vlaganje v nerazvita območja - Rast investicij - Zahtevnost in naraščajoči trg pripomore k visoki inovativnosti in tehnologiji - Dobre možnosti pri vstopu na tuje trge - Nove tržne niše (upravljanje različnih elementov prek mobilnih telekomunikacij) - Prodaja svojih storitev v tujino 	<ul style="list-style-type: none"> - Močna konkurenca na domačem trgu - Konkurenca iz držav EU - Pritiski države in s tem zakonov - Ostrejša zakonodaja - Cenovno manj ugoden zaradi inovativnosti - Škodljivost mobilne telefonije - Možnost prevzema podjetja - Izguba posla z javno upravo

¹⁸ Primer pridobitve koncesije na Kosovu bom predstavila v šestem poglavju.

Huda nevarnost, ki lahko preti podjetju, je tudi možnost prevzema podjetja. Možne nevarnosti so odpuščanje zaposlenih in zaposlitev tuje delovne sile npr. informatiki, tehniki, komerciala idr.. To lahko povzroči opustitev programov in zavrtost razvoja. Podjetje se lahko obnaša »mačehovsko« do prevzemnega podjetja. Namen prevzemnega podjetja je lahko samo zakupitev tržnega prostora, nato pa opustitev vseh dejavnosti prvotne družbe. Vse to lahko privede do nezadovoljstva zaposlenih in brezposelnosti v tej stroki. Širino proizvodnega programa in storitev ocenjujem kot zelo primerno. Dejstvo je, da družba sledi modnim in svetovnim smernicam in smernicam, ki jih narekuje trg in potrebe. Storitve so več kot zadovoljive, kar je tudi pokazala analiza.

TABELA 2: Izbrane dodatne storitve v mobilnih omrežjih

STORITEV	POSEBEN MOBILNIK	UPORABNOST	MOBITEL	SI.MOBIL	VEGA
telefonski pedal	ne	****	da	da	da
konferenčni klic	da	**	da	da	da
preusmeritev klica	ne	***	da	da	da
čakajoči klic	ne	*****	da	da	da
zadržana zveza	ne	*****	da	da	da
zapora za klice	ne	***	da	da	da
CLIP ¹⁹	ne	*****	da	da	da
CLIR ²⁰	ne	**	da	da	da
SOCLIR ²¹	ne	****	da	da	da
ALS ²²	da	***	da	ne	ne
dve kartici-ena številka	ne	****	da	da	ne
videotelefonija	da	***	da	ne	ne
prenos podatkov	da	*****	da	da	ne
prenos faks sporočil	da	**	da	da	ne
SMS	ne	*****	da	da	da
MMS	da	****	da	da	ne
glasovna postaja	ne	***	da	ne	ne
portal WAP	da	*****	da	da	ne
zabava	ne	*****	da	da	da
m-plačevanje	ne	*****	da	da	ne

Vir: Okorn, 2005, str. 4

Družba Mobitel se skuša izogniti zunanjim grožnjam, saj lahko organizaciji prinese škodo, če se nanje neprimerno odzove. Nevarnost je predvsem v ostrejši zakonodaji. Država predpisuje nove zakone, ki jih je potrebno spoštovati in se nanje primerno pripraviti. Tak primer je boniteta na uporabo službenega telefona, novi pogoji pri nakupu mobilnega aparata (doba vezave), ukinitve osnovnega paketa NMT in ukinitve zaklepanja aparata samo na eno omrežje (Dekleva Humar, 2005, str. 1). Po mnenju APEK-a bi morali skrajšati dobo vezave za subvencionirani telefon, omejiti število aneksov k naročniški pogodbi, aparati ne smejo biti več zaklenjeni na omrežje ter predčasna prekinitve ne sme presegati višine subvencioniranja (Budal, 2005, str. 8). Družba Mobitel bi morala

¹⁹ CLIP pomeni prikaz številke kličočega.

²⁰ CLIR pomeni omejevanje prikaza številke kličočega.

²¹ SOCLIR omogoča uporabniku, da se sam odloči, ali bo skril svojo številko ali ne.

²² ALS pomeni, da sta na isti kartici SIM dve telefonski številki.

prepustiti približno 10 % tržnega deleža drugim operaterjem, saj Urad za varstvo konkurence opozarja na neenakomerno porazdeljen delež uporabnikov med različnimi slovenskimi operaterji.

Pokritost prebivalstva je več kot zadovoljiva. Družba Mobitel zagotavlja odlično pokritost s signalom Mobitel GSM/UMTS. S signalom Mobitel GSM pokriva 99,2 % prebivalstva, s signalom UMTS pa 68 %. Svojim uporabnikom ponuja kakovostne storitve ter še naprej nadgrajuje in izboljšuje svoje omrežje, da bi zagotovila optimalno pokritost s signalom mobilnih telekomunikacij. Prav tako so pokriti pomembni predori in cestni križi. Delež lastnega razvoja je v podjetju zavidljiv, saj razvojni inženirji veliko sami razvijajo. Tako je npr. storitev Uvertura ali Ločen račun delo lastnih razvojnikov. Velikokrat gostijo tuje strokovnjake, ki so specialisti na področju mobilnih telekomunikacij. Doba razvijanja storitev je zelo različna. Reklamacije ostajajo na obvladljivem nivoju, pa še od tega jih je veliko zaradi napačne uporabe mobilnikov. Reklamacij, ki se nanašajo na storitve, je malo in se rešujejo sproti.

3.2.2. Swot analiza družbe Si.mobil

Družba Si.mobil je bila ustanovljena leta 1999, kar pomeni, da je družba mlada, napredna in tudi inovativna. Njena največja prednost je, da je družba nastopila na slovenski trg pod okriljem svetovno močne multinacionalke, ki ima vpliv na uporabnike, dobavitelje in nenazadnje na celoten trg. Konglomerat jih vodi v storitvah, napredku, aparatih itd.. Pozitivna stran družbe je tudi v majhni kompleksnosti, saj do rešitev prihaja hitro in brez odvečne birokracije.

V bistvu lahko rečemo, da družba v veliki meri sledi tako multinacionalki kot tudi družbi Mobitel. Njihova slabost je v veliki meri povezana z nerazvijanjem lastnih storitev, ki so plod lastnega znanja. Največji problem, ki se ga uporabniki ne zavedajo, pa je, da z »dampinškimi« cenami zavaja kupce. Dejstvo je, da nizkih cen ne bo tržila v nedogled. Uporabnike pridobiva na podlagi agresivne tržne politike in z zniževanjem že tako nizkih cen. Podatki Si.mobila o številu uporabnikov več ali manj stagnirajo oz. v zadnjem času s pomočjo močnega oglaševanja naraščajo. Na trgu ponuja manj storitev (glej tabelo 2). Potrebno se je zavedati, da so slovenski uporabniki bolj zahtevni od povprečnega, da jim nova tehnologija ne dela težav in da je skoraj najboljše komajda dobro. To pomeni, da se želijo povezovati, opravljati prenos podatkov hitreje kot ga obljublja družba Si.mobil. Na trg je uvedla hitrost EDGE²³, ki pa še zdaleč ni tako hitra, kot je v osnovi UMTS, pri kateri se že pripravlja nadgrajena hitrost.

Poslovna prijema glavnih dveh slovenskih operaterjev sta povsem različna. Si.mobil želi z majhnim vlaganjem ostati na pravkar doseženi zeleni veji, tehnični razvoj pa je prepustil svojemu večinskemu avstrijskemu lastniku. Medtem ko je bila družba Mobitel večkrat upravičeno deležna pripomb: NMT so uvedli z 10-letno zamudo in GSM s 5-letno. Iz teh napak pa so se naučili, da takih zamud ne smejo ponavljati. Ne glede na vrtoglavo višino plačane koncesnine in velike naložbe v novo omrežje sledijo razvoju in ga pri pomanjkanju primernih mobilnih telefonov več kot očitno prehitujejo.

²³ EDGE: angl. Enhanced Data Rates for Global Evolution: napredna tehnika moduliranja.

Velika nevarnost družbi Si.mobil predstavlja družba Mobitel, saj ima na slovenskem trgu največji tržni delež. Prav tako Si.mobilu, kot tudi vsem operaterjem pa v veliki meri predstavlja problem ostrejša zakonodaja, ki postavlja nove in nove pogoje, ki jih je potrebno upoštevati.

Širino proizvodnega programa ocenjujem za primerno. Družba Si.mobil sledi uporabnikom in smernicam. Storitve so zadovoljive. Pokritost prebivalstva je 99,2 %. Družba zagotavlja kakovostno in stabilno 70-odstotno pokritost z EDGE-m. Svojim uporabnikom ponuja kakovostne storitve ter še naprej nadgrajuje in izboljšuje svoje omrežje. Kljub intenzivni konkurenci je Si.mobilu uspelo obdržati svoj 23,4 % tržni delež. Z aktivno promocijo za nove in obstoječe uporabnike mu je uspelo povečati svojo uporabniško bazo za 1,8 % na 368.100 uporabnikov.

Privlačni podatkovni produkti in Vodafone live! so pomembno pripomogli k povečanju deleža uporabe podatkovnih storitev. Prihodki iz podatkovnih storitev so namreč narasli za 2,8- odstotne točk glede na lansko leto, in sicer na 17,1 %. Si.mobil s tehnologijo EDGE, ki omogoča hiter prenos podatkov, pokriva 70 % slovenske populacije.

TABELA 3: Swot analiza družbe Si.mobil

PREDNOSTI (STRENGTHS) so značilnosti organizacije, ki ji povečujejo konkurenčnost v primerjavi s tekmeči	SLABOSTI (WEAKNESSES) so značilnosti organizacije, ki ji zmanjšujejo konkurenčnost v primerjavi s tekmeči
<ul style="list-style-type: none"> - povezanost s konglomeratom (Vodafone) - visoka produktivnost - prepoznavnost »Vodafona Live!« - mlad kader - prilagodljivost paketov končnemu uporabniku - finančna podpora multinacionalke - agresivna tržna politika - doseganje nizkih cen na domačem in tujem trgu - dolgoleten ugled blagovne znamke - z roamingom lahko ponudi nižje cene zaradi joint venture sistema (VIPnet) 	<ul style="list-style-type: none"> - manj storitev kot glavni konkurent - slabša kakovost nekaterih storitev oz. proizvodov - visoki stroški zaradi povečevanja tržnega deleža - slabša pokritost signala - družba ne razvija lastnih storitev - hitrost prenosa podatkov se ne nadgrajuje - opravlja vlogo sledilca (tako multinacionalke kot tudi Mobitela) - premajhno število zaposlenih v komerciali - močno zavajanje uporabnikov (drobni tisk) - nedoseganje zastavljenega cilja 40 % tržnega deleža - ne podpira videotelefonije - prilagajanje večinskemu avstrijskemu lastniku
PRILOŽNOSTI (OPPORTUNITIES) so značilnosti okolja, ki prinesejo organizaciji koristi, če se nanje primerno odzove.	NEVARNOSTI (THREATS) so značilnosti okolja, ki prinesejo organizaciji škodo, če se nanje neprimerno odzove.
<ul style="list-style-type: none"> - pritiski Agencije za telekomunikacije na glavnega konkurenta, ki mu narekuje zmanjšanje tržnega deleža in hkrati povečanje pri ostalih operaterjih - pri vstopu na tuj trg velike možnosti - velike možnosti pri pridobitvi večjega tržnega deleža v Sloveniji 	<ul style="list-style-type: none"> - prisotnost monopolista - hitro razvijajoče tehnološko okolje zahteva primerno dinamiko podjetja - ostrejša zakonodaja - nepripravljenost na prenosljivost števil

3.2.3. Swot analiza družbe Vega

Western Wireless International Slovenija je uradni tretji ponudnik brezžičnih telekomunikacijskih storitev v Sloveniji. Svoje storitve ponuja pod blagovno znamko VEGA oziroma VEGA070. Prav v tem se kaže njihova glavna prednost. Za njimi stoji zelo močan konglomerat, ki je ponudnik svojih storitev tudi v nekaterih drugih državah. Največja slabost družbe Vega je, da je prišla na slovenski trg, ko je bil ta že močno razvit. Že prvi Mobitelov tekmeč se je težko prebijal zaradi večletne prednosti nacionalnega operaterja, za novinca pa je na trgu ostalo le malo posla. Če komu, bi v Sloveniji uspelo tistemu, ki bi ponudil najnižje cene in najsodobnejšo ponudbo. Razvajeni uporabniki mobilnih telekomunikacij niso zadovoljni samo z govorjenjem in pošiljanjem kratkih sporočil. Vega pa je merila prav na najmanj zahtevne – in take, mlade, je tudi dobila, medtem ko so se ji poslovneži izmuznili. Slovenske uporabnike je očitno podcenila.

Tudi preplačana koncesija 4,9 milijard za GSM 1800 je bila, kot vse kaže, napaka. V Vegi sicer dokazujejo, da so plačali manj kot operaterji v drugih državah. Toda če upoštevamo, da so milijarde »vrgli stran«, potem pa hiteli najemati velika posojila za postavitve lastnega omrežja (potem ko nemalo plačujejo za najem Mobitelovega), se je treba resno vprašati o upravičenosti take naložbe. Prav tako ni mogoče preprosto razumeti, zakaj tretji operater ni sprejel asimetričnega zaračunavanja medomrežnih povezav, ki bi mu omogočilo ugodnejšo ceno klicev in zmanjšanje izgube.

TABELA 4: Swot analiza družbe Vega

PREDNOSTI (STRENGTHS) so značilnosti organizacije, ki ji povečujejo konkurenčnost v primerjavi s tekmeči	SLABOSTI (WEAKNESSES) so značilnosti organizacije, ki ji zmanjšujejo konkurenčnost v primerjavi s tekmeči
<ul style="list-style-type: none"> - Vsa podpora multinacionalke Western Wireless International - Svojim uporabnikom že v začetku ponudila 99 % pokritost - Cenovno ugodna - Prilagojena mladim uporabnikom 	<ul style="list-style-type: none"> - Uporabniki družbe uporabljajo omrežje GSM družbe Mobitel - Slabo razvita mreža posrednikov - 4,9 milijard plačana koncesija za tretjega slovenskega operaterja - Pred vstopom na slovenski trg ni opravila prave analize trga - Neučinkovit regulativni organ v SLO - 2-3 % tržni delež - Pomanjkljivo razvite storitve - Slovenske uporabnike podcenila - Nima svojega multimedijskega portala - Na trg prišla prepozno
PRILOŽNOSTI (OPPORTUNITIES) so značilnosti okolja, ki prinesejo organizaciji koristi, če se nanje primerno odzove.	NEVARNOSTI (THREATS) so značilnosti okolja, ki prinesejo organizaciji škodo, če se nanje neprimerno odzove.
<ul style="list-style-type: none"> - Vega sprožila postopek pri Uradu za varstvo konkurence in na Agenciji za telekomunikacije - S prenosljivostjo števil bi lahko pridobila večje število uporabnikov, vendar tehnična izvedba zelo draga - Na prenosljivost števil še niso pripravljene 	<ul style="list-style-type: none"> - Leta 2006 poteče pogodba, podpisana za koriščenje omrežja GSM - Močna konkurenca na domačem trgu - Ostrejša zakonodaja - Nekonkurenčni slovenski trg

Družba Vega je vložila tožbo in zahtevke za skoraj 49 milijard tolarjev odškodnine proti državi in družbi Mobitel, na upravno sodišče pa še tožbo proti Agenciji za pošto in elektronske komunikacije (APEK). Tožba se glasi, da naj ustrezni organi zagotovijo večjo konkurenčnost na trgu mobilnih operaterjev. Dejstvo pa je, kaj bo z družbo, ko bo dobila ali izgubila tožbo proti državi. Postavlja se vprašanje, ali bo še delovala na slovenskem območju ali bo pobrala »šila in kopita« in odšla ponovno v podelitev koncesije v drugo državo ter tam ustvarila družbo in nato tožila državo in regulativni organ (Stergar, 2005, str. 3).

Najbolj nerazumljivo od vsega je to, zakaj tožbe ni podprla družba Si.mobil. Dejstvo je, da Si.mobil ne more ocenjevati, ali so tožbe utemeljene ali ne. V Si.mobilu zadevo komentirajo tako, da so oni na trg stopili povsem iz drugačnih razlogov. Si.mobil želi biti v Sloveniji za vedno. V zgodovini petih let so v Vegi vse svoje naložbe prodali in očitno je njihova ideologija »izkoristiti priložnost in nato prodati« (Finance, Mobitel ne more hkrati voditi v inovacijah in cenah, 27. 9. 2004).

3.3. Analiza konkurence na slovenskem trgu mobilnih telekomunikacij

Aprila 1999 je na slovenski trg vstopil drugi operater mobilnih telekomunikacij Si.mobil. Družba Mobitel je bila na prihod konkurence dobro pripravljena, zato je svoje poslovanje in tržno komuniciranje izvajala premišljeno in načrtovano, kar se kaže v vseh delih Mobitelovega trženjskega spleta ob vstopu Si mobila: cene, storitve, oglaševanje, distribucijski kanali. Cene storitev mobilnih telekomunikacij so se tik pred prihodom družbe Si.mobil z različnimi prodajnimi akcijami in popusti močno znižale. Mobitel je ukinil prvo nedeljeno minuto, oba operaterja sta imela sekundni obračunski interval. Cene storitev obeh operaterjev so se v konkurenčnem boju za uporabnike stalno zniževale.

Po prihodu družbe Si.mobil je Mobitel začel intenzivno vlagati v oglaševanje. Ciljno javnost je družba Mobitel pridobivala na prijazen, preprost, osebni način ter s tem ustvarila prepričanje, da mobilne telekomunikacije niso le del poslovnega sveta in prestiža. Mobilne telekomunikacije so postale množične. Take smernice v oglaševanju družba Mobitel ohranja še danes.

Ob vstopu družbe Si.mobil je družba Mobitel imela že obsežno bazo uporabnikov, njene storitve so presegale osnovno storitev prenosa govora, konkurenčnega operaterja pa je presegla tudi v pokritosti s signalom GSM. Družba Mobitel je imela 96-odstotno pokritost s signalom, medtem ko je družba Si.mobil imela nekaj več kot 60-odstotno. Mobitelovo omrežje je bilo tehnično bolj izpopolnjeno, motenj med pogovori je bilo manj. Prednost je bila tudi v večjem številu sklenjenih komercialnih roaming pogodb, kar je omogočalo uporabnikom Mobitela gostovanje v večjem številu držav. Nabor storitev je bil pri družbi Mobitel širši, z boljšo organiziranostjo in večjim številom zaposlenih pa je kazal prednosti tudi Mobitelov klicni center za pomoč naročnikom.

Ob vstopu Si.mobila je imela družba Mobitel že zelo dobro razvito mrežo pooblaščenih posrednikov. Pogodbe so bile sklenjene s skoraj 200 posredniki, poleg tega pa so v največjih mestih Slovenije delovali tudi Mobitelovi prodajni centri. Družba Si.mobil ob vstopu prodajne mreže posrednikov še ni imela dodelane.

K pripravam na konkurenco v letu 1998 spada tudi prihod ponudnika storitev mobilnih telekomunikacij, Debitela, katerega naročniki uporabljajo Mobitelovo omrežje GSM. Vstop ponudnika storitev družbe Debitel ni imelo večjega vpliva na slovenski trg mobilnih telekomunikacij. Družba Debitel od vseh najmanj vlaga v oglaševanje. Tudi nabor storitev, cene in distribucija ne izstopajo. Največja prednost družbe Debitel je v tem, da s svojo majhnostjo lahko svojim naročnikom nudi bolj osebni odnos.

Ob začetku delovanja so imeli v družbi Vega 5 lastnih prodajalnih mest v Ljubljani, Kranju, Kopru, Novem mestu in Mariboru ter 119 prodajnih mest z možnostjo sklepanja novih naročniških razmerij. Družba Vega je nameravala v 5 letih oziroma do leta 2005 osvojiti 20-odstotni tržni delež. Na slovenski trg so prišli z (za slovenski trg) drago ponudbo mobilnih telefonov v predplačniškem sistemu in naročniškimi paketi, ki so z višjo mesečno naročnino že vključevali določeno količino brezplačnih minut pogovorov (Vega200 in Vega500), kar je bilo slovenskim uporabnikom, navajenim nizkim cenam, tuje. Nekaj napak, ki jih je ob vstopu na trg naredila družba Si.mobil, je družba Vega popravila.

Družba Vega je ponudila svojim uporabnikom poleg ugodnih klicev znotraj omrežja tudi ugodne klice v druga mobilna omrežja. Uporabnikom, ki bi radi postali Vegini uporabniki, a že imajo svoj mobilni telefon, omogočijo prehod k Vegi tako, da jim ponudijo enako telefonsko številko (spremeni se le klicna številka omrežja v 070). Poleg tega brezplačno preslikajo telefonski imenik s stare kartice na novo Vegino kartico ter na vse številke zapisane v telefonskem imeniku brezplačno pošljejo obvestilo o novi klicni številki. V promocijskem decembru je družba Vega ponudila naročnikom dvojno količino brezplačnih minut ter jih dodatno nagradila z zimsko jakno ali snowboardom. Vsem uporabnikom predplačniškega paketa VegaMega, ki so v mesecu decembru poslali nazaj izpolnjeno dopisnico, je družba Vega 12 mesecev nakazovala na račun po 500 SIT (skupaj 6000 SIT) in tako dobila bazo podatkov uporabnikov. Prvim uporabnikom so decembra 2001 in januarja 2002 ponudili tudi brezplačno pošiljanje sporočil SMS. Novost na slovenskem tržišču je tehnologija SIMToolKit, ki je po njihovem mnenju učinkovitejša od WAP in GPRS.²⁴

Družba Vega je naknadno obogatila svojo ponudbo z ugodnimi in kakovostnimi subvencioniranimi mobilnimi aparati ter brezplačnimi pogovori v akciji Blabla petek. Na številnih lokacijah je bilo moč brezplačno dobiti predplačniške kartice Vega. V prvem četrtletju delovanja so pridobili 11.000 uporabnikov. Da smo slovenski uporabniki zelo občutljivi na cene, dokazuje tudi poletna Mobitelova akcija Dolgo vroče poletje, ki je s kakovostnimi mobilniki po izredno nizki ceni 998 SIT privabila ogromno kupcev in ponovno napolnila Mobitelove prodajne centre, kjer je bilo več dni videti dolge čakalne vrste.

²⁴ Sporočilo za medije družbe Vega – V tretje gre rado – Nova izbira za uporabnike, 30. 11. 2001.

4. STORITVE IN AKTIVNOSTI MOBILNEGA OPERATERJA MOBITEL, D. D.

Dolžnost vsakega operaterja je, da skrbi in zagotovi kakovostno omrežje, ki omogoča upravljanje osnovne storitve oziroma nemoten potek telefonskih pogovorov in uporabe dodatnih storitev. Konkurenčni trg vzpodbuja operaterje k vse širši in kakovostni ponudbi. Zato pa je potreben tehnološki razvoj, ki te izboljšave omogoča. Potrebno se je zavedati, da je slovenski trg tehnološko napreden, uporabniki so visoko osveščeni o mobilnih telekomunikacijah in uporabljajo visoko kakovostne mobilne telefone.

Glede na način plačila storitev mobilnih telekomunikacij delimo storitve na ponudbo naročniškega sistema in ponudbo predplačniškega sistema. V naročniškem sistemu mora uporabnik skleniti naročniško razmerje z izbranim operaterjem in s tem zaupati operaterju svoje osnovne podatke ter plačati priključno takso. Na koncu meseca naročnik plača naročnino in stroške opravljenih pogovorov in storitev. V predplačniški sistem uporabnik vstopi z nakupom enega od plačniških paketov, ki vsebuje kartico SIM, v kateri je zapisana telefonska številka, mobilni aparat GSM in vrednostno kartico za začetno polnjenje.

4.1. Mobilni aparati

Mobilni telefon je nedvomno postal prenosni multimedijski pripomoček, ki združuje lastnosti telefona, fotoaparata, kamere, interneta, televizije in radia, vse pogosteje pa prevzema vlogo plačilnega sredstva. Zavedati se je potrebno, da noben operater v Sloveniji ni proizvajalec mobilnih aparatov, ampak samo posrednik pri prodaji aparatov.

Želja vsakega operaterja mobilnih telekomunikacij je slediti razvoju ter ponudbi in velikokrat tudi prehiteva najbolj razvite svetovne operaterje. Zato se je potrebno zavedati vloge pri izobraževanju in seznanjanju populacije z vsemi prednostmi in možnostmi, ki jih sodobne tehnologije omogočajo. Take vrste izobraževanja vplivajo na tehnološko telekomunikacijsko pismenost uporabnikov in na uporabo novih storitev.

4.1.1. Opisi mobitelov

Tehnične in ostale podatke operaterjem posredujejo zastopniki oz. uvozniki posameznih aparatov GSM, zato se stranke za morebitna bolj tehnična vprašanja obrnejo nanje. Družba Mobitel ima v svoji ponudbi telefone različnih proizvajalcev, tako da s svojo ponudbo zadovolji še tako zahtevnega kupca. Blagovne znamke aparatov so sledeče: Acer, Alcatel, Audiovox, Benefon,

BenQ, Blaupunkt, Bosch, Dragon, Ericsson, HP, Merlin, Motorola, Nokia, Option, Panasonic, Philips, Qtek Sagem, Samsung, Siemens, Sony in Sony Ericsson.

Zavarovanje mobitelov

Če vam ukradejo vaš mobilni telefon, je dovolj neugodno že to, da ostanete brez tega koristnega, težko pogrešljivega vsakodnevnega pripomočka. Prav zato vam pri Mobitelu skušajo nadomestiti vsaj finančno škodo in preprečiti morebitne zlorabe, do katerih lahko v takem primeru pride. Kot prvi v Sloveniji so v sodelovanju z Zavarovalnico Triglav pripravili pomembno novost - brezplačno zavarovanje mobitelov v primeru kraje.

Mobilne telefone imajo zavarovane vsi Mobitelovi naročniki - ne glede na to, kdaj so sklenili in koliko časa traja njihovo naročniško razmerje. Zavarovanje uveljavljajo v primeru, da so jim ukradli aktiven mobilni telefon, torej aparat s kartico SIM (Vir: Mobitel, d. d.).

Satelitski telefoni

Satelitski telefon **Thuraya** je možno najeti v vseh Mobitelovih centrih. V primerjavi s telefoni GSM je nekoliko težji in večji. Koncipiran je kot dvomodalni aparat, kar pomeni, da se ga lahko uporablja v satelitskem omrežju Thuraya in v omrežjih GSM/UMTS.

Satelitski telefon **Globalstar**, ki ga je mogoče kupiti v prosti prodaji, nosi oznako Telit SAT 550. V primerjavi s telefoni GSM je nekoliko težji in večji. Koncipiran je kot dvomodalni aparat, kar pomeni, da se ga lahko uporablja v satelitskem omrežju Globalstar in v omrežjih GSM. Mobitelovi naročniki v satelitski telefonski aparat preprosto vstavijo svojo naročniško kartico SIM.

4.2. Storitve Moneta

Moneta je atraktivna možnost plačevanja spletnih vsebin, storitev in izdelkov. Njen znak se pojavlja na vedno novih spletnih mestih, katerih ponudba sega vse bolj tudi na področje informiranja, svetovanja, zabave itd.. Moneta vključuje nakupe na internetu, prodajnih avtomatih, (nakup) prek Mobitelovega portala Planet, (nakup) na prodajnih mestih - terminalih, tudi nakup vstopnic (M-vstopnica) poteka prek Monete. Navedeno se lahko uporablja v povedni obliki, npr. "vstopnice sem kupil na internetu in jih plačal prek Monete." Ena glavnih prednosti plačevanja z Moneto je, da se stroški vseh nakupov poravnajo enkrat mesečno. Začetni mesečni limit za vsa posredovana plačila prek storitve Moneta je 12.000 SIT in je določen na podlagi razvrstitve v razrede po kriterijih. Plačevanje z mobilnikom, storitev Moneta, je že razširjena na številna prodajna mesta po vsej Sloveniji. V sodelovanju z bančnim partnerjem se razvija in preizkuša napredna oblika plačevanja z mobilnimi telefoni prek osebnih oz. transakcijskih računov (Vir: Predstavitev družbe Mobitel, 2004).

Storitev Moneta je ena od konkurenčnih prednosti družbe Mobitel, saj jo v Sloveniji trži kot edini operater. Njene ključne prednosti so enostavnost, nadzor nad stroški, odloženo plačilo, varnost in potrdilo o nakupu. Moneta je prilagojena potrebam in zahtevam sodobnega uporabnika, zato si jo lahko kadarkoli nastavite po svoji meri.

4.3. Storitev Monitor

Storitev Monitor omogoča:

- Naročnikom GSM/UMTS vpogled v naročniške podatke in informativno porabo tekočega meseca za vse številke GSM v naročniškem razmerju (družinski bonus, MPO in podjetja), Mobiuporabnikom pa vpogled v podatke za svojo številko GSM;
- E-vpogled v “tekočo porabo”;
- E-vpogled v naročniške podatke: za naročnike: ena ali vse številke
za mobiuporabnike: samo za eno številko;
- E-vpogled v pretekle fakture in izpis pogovorov ter izvažanje v Excel;
- E-komuniciranje z Mobitelom.

Storitev Monitor je brezplačna.

4.4. Multimedijski portal Planet

Mobitelov multimedijski portal Planet pospešeno širi svet storitev, dostopnih na podlagi WAP, GPRS in UMTS prenosa podatkov. V letu 2004 je Planet med drugimi vsebinami, zasnovanimi posebej za slovenskega uporabnika, objavljaj koledar 366. Le-ta je postal ena najbolj gledanih vsebin na portalu. Koledar vsak dan predstavi drugo osebnost, dogodek ali pojav, pomene za zavest o evropskosti slovenske identitete – v letu, ko je Slovenija postala polnopravna članica EU (Vir: Predstavitev družbe Mobitel, 2004).

Na multimedijem portalu Planet so zbrane vse vsebine in storitve, v katere so prepletene in povezane v celoto različne tehnologije (SMS, WAP, WEB, MMS, ...) in do katerih se lahko dostopa prek štirih Mobitelovih postaj. V poletnem času pa je na voljo še peti poimenovan Hrvaška. Na Planetu so predstavljene vsebine in storitve, ki so strnjene v samostojen vsebinski sklop. Portal je zasnovan z lastnim znanjem. Izjemen odziv lahko pripišemo enostavni in prijazni uporabniški izkušnji in bogatemu naboru kakovostnih in koristnih vsebin ter storitev. Multimedijski portal Planet bo v tem času (razvoj UMTS) vsebinsko dopolnjen tako, da bodo naročniki Mobitel UMTS prek uporabniške izkušnje prepoznali vse prednosti nove tehnologije, predvsem pa hitrost 384 Kb/s (Zmagaj, Hafner, 2005, str. 22).

Planet je dostopen vsem uporabnikom Mobitel GSM/UMTS, opremljenim z mobilnikom, ki podpira mobilni brkljalnik (WAP). Če imajo tudi barvni zaslon, se sprehajajo po menijih prek

barvnih ikon (kakovost slike je seveda odvisna od kakovosti zaslona). Če pa imajo črnobeli zaslon, jim Planet vsebine in storitve predstavi v čitljivi tekstovni obliki.

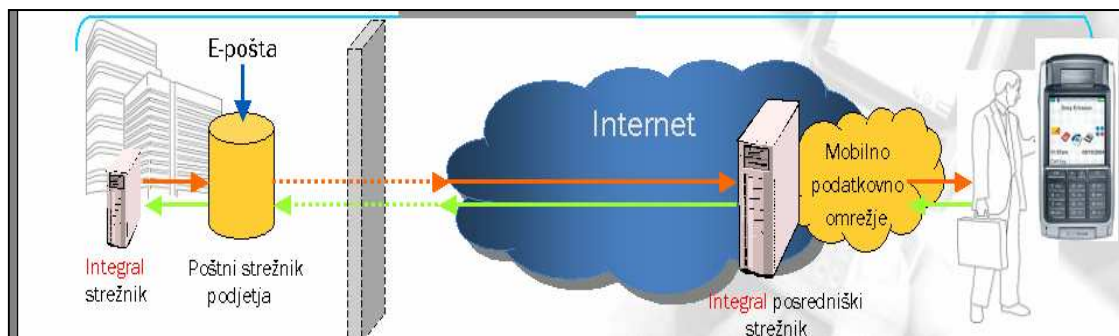
4.5. Storitev Integral

Mobitelova storitev Integral omogoča enostavno delo z elektronsko pošto in koledarjem na mobilni napravi. Vse spremembe v službenem e-poštnem predalu se samodejno sinhronizirajo z mobilno napravo. To pomeni, da se vsa prejeta e-pošta in sestanki takoj in samodejno prikažejo tudi na mobilniku ali dlančniku. Integral na zahtevo uporabnika omogoča tudi prenos, odpiranje in rokovanje z e-pošti pripetimi datotekami. Za razliko od konkurenčnih, manj zmogljivih rešitev, Integral deluje v omrežjih Mobitel UMTS in NeoWLAN ter z mobilniki in dlančniki različnih proizvajalcev ter operacijskih sistemov, storitev pa podpira e-poštne strežnike MS Exchange in Lotus Domino. Funkcionalnost storitve Integral je zagotovljena s celostno rešitvijo, integrirano v informacijski sistem podjetja in z aplikacijo, nameščeno na podprtih mobilnih terminalih oziroma dlančnikih uporabnikov. Uporaba je omogočena na večini pametnih mobilnikov in dlančnikov z operacijskimi sistemi Symbian OS, Pocket PC 2002 in Windows Mobile 2003.

Funkcionalnosti e-pošte: Integral omogoča rokovanje z e-pošto na mobilniku ali dlančniku v realnem času, kjerkoli in kadarkoli. Osnovne funkcionalnosti so:

- pregled sporočil v realnem času; e-pošta se takoj po prejemu prikaže tudi na mobilniku;
- prikaz statusa prebrano/neprebrano sporočilo ter prikaz pošiljatelja, datuma in predmeta sporočila;
- razvrščanje sporočil po pošiljatelju, predmetu ali datumu;
- brisanje, odgovarjanje (pošiljatelju ali vsem) in posredovanje sporočil;
- odpiranje in odgovarjanje na e-pošto s pozivom na sestanek;
- vsa dejanja (tudi sprememba statusa prebrano/neprebrano) so v realnem času usklajena s službenim poštnim strežnikom;
- priponke se na mobilnik ali dlančnik prenesejo v izvorni obliki zapisa MS Word, Excel, PowerPoint in PDF.

SLIKA 7: Integral arhitektura



Vir: Interna dokumentacija Mobitel, d. d., 2005

128 bitna enkripcija podatkov zagotavlja varen prenos in dostavo vseh podatkov od/k mobilni napravi. Vsi podatki, torej tudi vsebina sporočil, so na celotni poti med mobilnikom in službenim e-poštnim strežnikom zaščiteni z enkripcijo. Zagotovljena je tudi integriteta sporočil, ki onemogoča kakršenkoli poseg v vsebino. 128-bitna enkripcija s sodobnim in naprednim standardom za šifriranje AES (Advanced Encryption Standard "Rijndael" algoritem) je zaščiten celotno sporočilo in ne samo tekst (tudi glava sporočila, naslovi itd. in ni potrebe po dodatnem požarnem zidu (Vir: Integral - Vedno priseb(n)i, maj 2005).

4.6. Prenos podatkov GPRS/UMTS, internet/intranet

Vedno več ljudi se zaveda dejstva, da je uspeh podjetja v prvi vrsti odvisen od zmogljive informacijske tehnologije. Le-ta jim omogoča nenehen dostop do internih aplikacij, baz podatkov in elektronske pošte. Poslovni prenos podatkov GPRS/UMTS omogoča paketni podatkovni dostop do informacijskega sistema prek omrežja Mobitel GSM/UMTS, ki s signalom pokriva že 99,2 % prebivalstva Slovenije. To pomeni, da ste neprekinjeno na zvezi tako rekoč po vsej Sloveniji. Prav tako pa tudi v tujini, kjer je na voljo gostovanje Mobitel GPRS.

Izmenjava podatkov poteka v realnem času, saj je zveza GPRS po enkratnemu priklopu ves čas vzpostavljena. Prenos podatkov ni le cenovno najugodnejša podatkovna povezava med podjetjem in dislociranimi zaposlenimi; zaradi stalne zveze in hitrega dostopnega časa zagotavlja tudi stalno dosegljivost in pretok informacij ter tako bistveno pospeši poslovni proces.

4.7. UMTS in videotelefoni

Mobitel, d. d. je med prvimi operaterji in kot edini v Sloveniji uvedel UMTS (univerzalni Mobitelov telekomunikacijski sistem), tretjo generacijo mobilnih telekomunikacij. Poleg videotelefoni je zagotavlja UMTS zaradi izpopolnjenega prenosa podatkov (do 384 kb/s) uporabo vsebinsko bogatih avdio in video storitev ter pošiljanje in sprejemanje multimedijskih vsebin nekajkrat hitreje kot sistem GSM. S tem omogoča bolj kakovostno uporabo že znanih in razvoj novih storitev. Mobilnik je tako postal prenosni multimedijski pripomoček, ki združuje lastnosti telefona, fotoaparata, kamere, interneta, televizije in radia. S tem se začneja novo štetje na področju slovenskih mobilnih telekomunikacij (Potočnik, 2002, str. 374).

UMTS je eden od petih sistemov, razvitih v skadu s priporočili ITU (mednarodna telekomunikacijska združenja), ki so znana kot IMT-2000. Sistem UMTS, tretjo generacijo mobilnih telekomunikacij, so razvili, da bi uporabniku zagotovili majhen, lahek, standarden žepni komunikator, ki bi nudil storitve kjerkoli in kadarkoli. Omrežja UMTS poleg govora podpirajo tudi široko paleto storitev, kot so hitrejši prenos podatkov, avdio in video prenos v realnem času.

Hitrost prenosa podatkov je bistveno večja, vse tja do 384 kb/s in je najpomembnejša prednost UMTS-a. Prav vse podatkovne storitve so opravljene hitreje. Vgrajena kamera na mobilniku UMTS

med pogovorom omogoča tudi prikaz žive slike sogovornika. Z uporabniškega vidika se video klic ne razlikuje bistveno od klasičnega klica.

4.8. Internacionalizacija družbe Mobitel

Razvito sodobno podjetje se vse bolj zaveda, da ni dovolj biti uspešen samo na domačem trgu. V primerjavi z ostalimi trgi je slovenski trg zelo majhen, zato naj bi se podjetja, če želijo uspešno konkurirati tujim podjetjem, usmerila v proces internacionalizacije (Bešter, 2000, str.110).

Nekaj kar nastane zaradi nekoga/nečesa znotraj podjetja in je kompleksna strategija imenujemo proces internacionalizacije. Osnovana je na poznanih poslovnih strategijah in bazira na mrežnem povezovanju. Stopnja internacionalizacije je odvisna od umestitve podjetja v različne mednarodne povezave oz. stopnja pomembnosti in vpletenosti njegovega položaja znotraj mreže. Pri tem obstajajo trije modeli strategije internacionalizacije, ki jih podjetja ločijo (Česen, Jaklič, str. 111):

- Internacionalizacija, ki bazira na transakcijskih stroških. Podjetja so razvila določene prednosti na domačem trgu v obliki neopredmetnih sredstev, ki omogočajo učinkovito proizvodnjo, proizvod, trženje in znanje posloводства.
- Model procesa internacionalizacije, ki se upira na izkušnje in naraščanje obveznosti do tujih trgov, zlasti mednarodne prodaje in proizvodnje. Proces je del rasti in del postopnega procesa učenja na temelju izkušenj. Podjetje vstopi na tuj trg, potem pa postopoma prehaja k višjim nivojem internacionalizacije.
- Mrežni pristop se nanaša na povezave med podjetji, vpletenimi v proizvodnjo, distribucijo ali uporabo proizvodov in storitev v sistemu panoge.

Mnenje manjšine je, da je internacionalizacija povezana samo z velikimi podjetji. Ta trditev je le delno res. Majhna in srednja podjetja imajo še posebno tendenco rasti. Razlog je, da ima večina majhnih in srednjih podjetij ozek asortiman izdelkov. Zato so za doseganje ekonomije obsega nujni tudi novi trgi. Večja podjetja so ponavadi tudi bolj internacionalizirana, zato, ker posedujejo več finančnih in menedžerskih resursov, imajo večje produkcijske kapacitete, večje ekonomije obsega in so obravnavana kot manj tvegana pri izvoznih operacijah (Glas, Hisrich, Vahčič, 2001, str. 20). Eden izmen najpomembnejših razlogov za internacionalizacijo so slovenska podjetja, ki stroškovno ne morejo vzdržati konkurence. Če želimo zadržati konkurenčnost, je nujno začeti izvajati delovno intenzivne segmente teh dejavnosti v tujini, kjer so stroški dela nižji (Svetličič, 2002, str. 24 – 31).

V empiričnem delu specialistične naloge bom predstavila podroben proces in namen internacionalizacije družbe Mobitel. Cilj je seznaniti se s teoretičnimi in praktičnimi spoznanji in izhodišči internacionalizacije in podati kritično oceno na konkretnem primeru pridobitve koncesije na Kosovu.

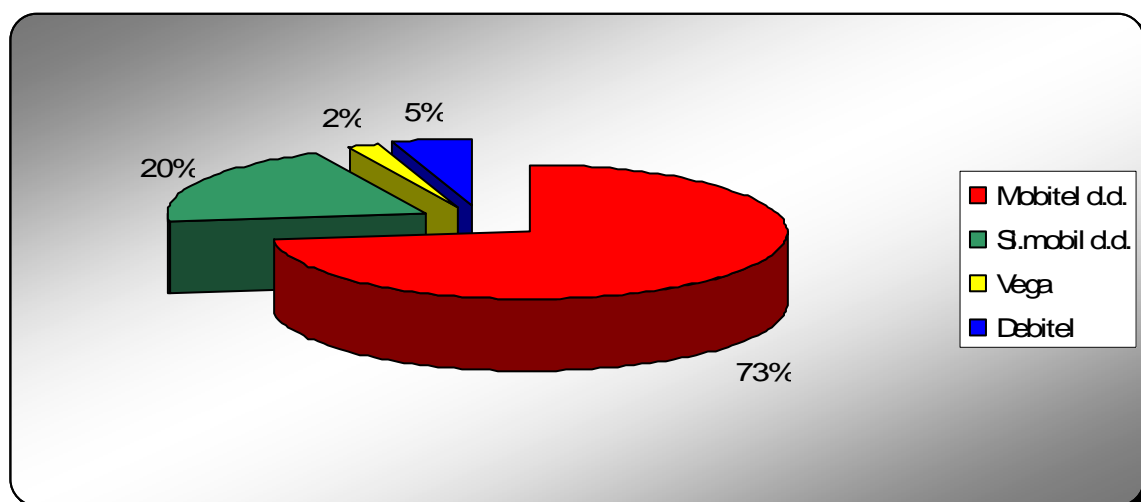
Specialistična naloga temelji na tezi, da se morajo podjetja, zlasti tista, ki delujejo v majhnih ekonomijah (tudi slovenska), internacionalizirati. Internacionalizacija omogoča rast podjetij. Proces

ni preprost, potrebno je imeti motiv, znanje in kapital. Proces za primer pridobitve koncesije na Kosovu poteka od decembra 2003, ko je bil objavljen v predkvalifikacijskem postopku za mednarodni tender.

Blagostanje posamezne države kot tudi Slovenije je odvisno od mednarodne konkurenčnosti njenih podjetij in celotnega gospodarstva. Sprememba okolja, tehnološki napredek, nove zahteve kupcev in vse večja konkurenca so razlogi, ki so družbo Mobitel pripravili k odločitvi, da začne poleg slovenskega trga osvajati tudi druge države. Mobitel želi biti aktiven v svetovnem merilu in biti vedno korak pred drugimi. Cilj družbe je dosegati čim višji dobiček, saj dobiček omogoča nove investicije, le te pa podjetju omogočajo rast. Večina podjetij, kot tudi Mobitel, se zavedajo, da je slovenski trg za velika podjetja omejen. Ko podjetje doseže točko, kjer nadaljnje povečevanje ni možno, je primoran, da si poišče trg, kjer se bo lahko razvijal in nudil svoje storitve. Družba Mobitel je začela iskati nov trg, saj je to pomenilo večje povpraševanje, višje prihodke, z ekonomijo obsega pa lahko zmanjšuje svoje stroške. Veliko podjetij v Sloveniji se srečuje z omejenostjo trga, saj je slovenski trg majhen. Poleg tega so v Sloveniji na voljo trije oz. je na voljo še četrti operater, če upoštevamo še Debitel. Vse močnejšo konkurenco, ki konkurira z nižjimi cenami, a skoraj enako kakovostnimi storitvami, je vse bolj čutiti. Ti razlogi jasno nakazujejo, da se mora družba Mobitel internacionalizirati. Namen tega je večji trg, večje povpraševanje in nenazadnje tudi višji dobički.

Motiv za vstop slovenskega operaterja na tuj trg je v veliki meri povezan z dobičkom. Se pa zavedajo, da to ni edini ali zadostni motiv. Hollensen je razvrstil motive med proaktivne in reaktivne. Proaktivni razlogi nastajajo znotraj podjetja kot stimulacija za spremembe, s čimer želi podjetje izkoristiti svoje konkurenčne prednosti. Reaktivni motivi nastajajo kot posledica zunanjih pritiskov, s katerimi se soočajo podjetja (Hollensen, 2001, str. 28).

SLIKA 8: Delež slovenskih operaterjev mobilnih telekomunikacij



Vir: Delo, 29. 7. 2005, str. 15

Proaktivni vzroki (Hollensen, 2001, str. 29-32):

- dobiček in rast (dobiček in rast podjetju omogočata obstoj na dolgi rok, podjetja se morajo zavedati, da predvideni dobiček ni vedno enak dejanskemu oziroma realiziranemu, zlasti v začetni fazi prodora na tuje trge);
- managerska spodbuda/motiv (managerji različno vidijo pomen vstopa na tuje trge in ker so oni tisti, ki odločajo v podjetju, je njihovo sprejemanje tujih trgov za podjetje zelo pomembno);
- tehnološke zmožnosti/posebnosti proizvodnje (če ima podjetje sposobnost proizvajati izdelke ali storitve s pomočjo tehnoloških znanj, mu to na trgu omogoča boljši položaj - vendar se morajo podjetja zavedati, da je prednost, ki jo imajo, časovno omejena);
- možnost tujega trga in prave informacije (običajno se podjetja odločajo za nastop na trgih, ki so podobni domačemu trgu in nudijo enake možnosti; zelo pomembno za vsako podjetje, ki vstopa na tuje trge, so prave in kakovostne informacije o kupcih, trgu, konkurenci, ki jih druga podjetja nimajo);
- ekonomije obsega (povečanje proizvodnje zaradi vstopa na mednarodne trge lahko zniža določene stroške, npr. stroški raziskav in razvoja, in omogoči podjetju večjo konkurenčnost tako na domačem kot tudi mednarodnem trgu);²⁵
- davčne prednosti (razlike v davčnih stopnjah omogočajo nižje cene oz. višje dobičke) in omejujoča zakonodaja (povzroči selitev proizvodnje).

Reaktivni vzroki (Hollensen, 2001, str. 32-34):

- konkurenčni pritiski (osnovni razlog, ki podjetja prisili v mednarodno delovanje, so konkurenčni pritiski in strah pred izgubo domačega trga zaradi podjetij, ki z ekonomijami obsega, doseženimi z mednarodnim delovanjem, na trgu nastopajo z nižjimi cenami);
- majhen in zasičen domači trg (domači potencial je premajhen, kar sili podjetja v rešitev preko meja domačega trga, poleg tega lahko podjetja z vstopom na druge trge podaljšajo življenjski cikel proizvoda);
- presežna proizvodnja ali nezasedene kapacitete (domače povpraševanje je prenizko ali nihajoče, zato prihaja do nezasedenosti kapacitet; drug možen razlog je uvedba novih proizvodov ter substitutov in rešitev za ta proizvod oz. njegovo proizvodnjo je iskanje novih priložnosti na tujih trgih);
- nepričakovana tuja naročila (lahko so posledica oglaševanja, promocije prek združenj ali sejmov);
- zmanjšanje sezonskih nihanj (za proizvode, za katere so značilna močna sezonska nihanja, lahko podjetje s pomočjo tujih trgov ta nihanja ublaži in omogoči enakomernejše povpraševanje čez celo leto);

²⁵ Japonska podjetja vstopajo na tuje trge s penetracijskimi cenami, saj želijo pridobiti čim večji tržni delež in močno pozicijo na trgu. Nizke cene pomenijo zlasti v prvih letih delovanja izgubo, vendar podjetja čez čas z visoko prodajo lažje dosežejo ekonomije obsega (Hollensen, 2001, str. 32).

- bližina tujim kupcem (pomemben vpliv imata fizična in psihološka bližina, širitev v sosednjo državo je mišljena kot razširitev domače aktivnosti in ne vstop na tuj trg, vendar ni geografska bližina vedno prednost, saj je potrebno upoštevati tudi psihološke dejavnike).

Družbo Mobitel so v internacionalizacijo prisilili tako proaktivni kot tudi reaktivni vzroki. V veliki meri je vzrok dobiček. Dejstvo je, da se tako mlado in inovativno podjetje srečuje z majhnim in zasičenim domačim trgom. Slovenski trg se srečuje z veliko ponudbo mobilnih operaterjev, zato so konkurenčni pritiski zelo veliki. To je osnovni razlog, ki je podjetje prisililo v mednarodno delovanje. Konkurenčni pritiski, strah pred izgubo domačega trga in pritiski s strani države prisilijo operaterja, da nastopi z nižjimi cenami na tujem trgu.

Eden pomembnih vzrokov za širjenje je tudi, da največji slovenski operater ohranja visoko kakovost storitev in dodatnih storitev na svojem trgu. Svoje storitve v veliki meri razvija sam, kar pomeni, da na tujem trgu ne bo imel večjih težav z razvijanjem. Tako je družba Mobitel že prodala licenco za multimedijški portal Planet, kateri lastnik in razvoj pripada družbi Mobitel. Povod za začetek delovanja na mednarodnih trgih je tako notranji kot zunanji. Med zunanje povode štejemo tržno povpraševanje in konkurenčna podjetja. Med notranje sprožilce internacionalizacije pa dojemljiv management, ki poskrbi za iskanje priložnosti na novih trgih in nenehno pridobivanje informacij o tujih trgih, ki lahko olajša odločitve.

Vsako podjetje se srečuje z ovirami in tveganji pri vstopu na mednarodni trg. Tako se je družba Mobitel že vnaprej pripravila na možne prepreke, ki bi jo lahko ovirala. Ovire se pojavljajo na vseh stopnjah internacionalizacije (Leonidou, 2004, str. 281). Med glavnimi notranjimi ovirami na tujem trgu so: neenake standardizacijske zahteve, plačilne discipline, visoka tveganja ter stroški povezani s prisotnostjo na tujih trgih, težave pri poprodajnih aktivnostih, nizka konkurenčnost, slabo pokriti distribucijski kanali, pomanjkljivo znanje o mednarodnem poslovanju, nepoznavanje tujih običajev ter praks itd.. Med zunanje ovire pa štejemo nakupne navade na tujih trgih, komunikacijske težave, administrativne ovire, omejevanje s strani tujih pravil, neugodne tečajne razmere itd..

5. TRENUTNO STANJE FIKSNIH IN MOBILNIH TELEKOMUNIKACIJ V SRBIJI IN POKRAJINI KOSOVO

Ministrstvo za Transport, Pošto in Komunikacije (Ministry of Transport, Post and Communications) Priština, Kosovo, je 29. decembra leta 2003 objavilo Povabilo k sodelovanju v predkvalifikacijskem postopku za mednarodni tender za izdajo druge licence GSM 900/1800 na Kosovu (Inovation to prequalify for international tender of a license to construct and operate a GSM 900/1800 cellular system in Kosovo).

Družba Mobitel je videla v razpisu možnost postati drugi operater na Kosovu. Zato je začela pripravljati ponudbo skupaj z lokalnim partnerjem, podjetjem Mobikos SH.p.k. Predhodno je

preučila trenutno stanje fiksne in mobilne telekomunikacije v pokrajini Kosovo. Potrebno se je zavedati, da je največji problem pri vstopu operaterja v pokrajino dejstvo, da Kosovo ni pravno in formalno urejena država. V sklopu Srbije in Črne gore sta še dve avtonomni provinci, in sicer Kosovo (z glavnim mestom Priština) in Vojvodina. Kosovo je trenutno pod administracijo UN²⁶. Iz tega razloga je Mobitel skupaj s podjetjem Mobikos, s katerim je predhodno podpisala Pogodbo o poslovnem sodelovanju, skrbno preučil preteklost Srbije in Črne gore, število prebivalstva in njihov standard, gospodarstvo in stanje fiksne kot tudi mobilnih telekomunikacij. Splošna dejstva, kot so gospodarstvo, prebivalstvo, geografija in trenutno stanje telekomunikacij Srbije in Črne gore, nazorno kažejo na možne nevarnosti in priložnosti, ki bi lahko pretela družbi Mobitel in Mobikosu pri vstopu in pogajanju za pridobitev koncesije na Kosovu.

5.1. Stanje Srbije in Črne gore

5.1.1. Zgodovina Srbije in Črne gore

Zvezna Republika Jugoslavija - ZRJ²⁷ v 90 letih ni bila pravi primer tranzicijske države. Po razpadu socialistične Jugoslavije ni ustanovila ustanov demokratične družbe in tržne ekonomije. Leta 2002 so Srbijo doletele ekonomske sankcije Združenih narodov (ZN) in tako je bila država skoraj v celoti izključena iz mednarodne trgovine. To je povzročilo velik padec BDP-ja, naložb in hiperinflacijo. Na drugi strani pa je država postala odprta za korupcijo in organizirani kriminal. Vojna, ki je trajala deset let, je za seboj pustila popolno odsotnost zakona, izolacijo in stopnjo ekonomske dejavnosti na ravni 50 % predvojnega obdobja. V tedanji ZRJ se je proces preoblikovanja v demokratično družbo začel z uradno spremembo oblasti leta 2000. Združeni narodi so umaknili sankcije zoper to državo, postopno pa so se začela tudi članstva v različne mednarodne organizacije.

Ko je bil podpisan sporazum o preoblikovanju ZRJ v SČG, je ime Jugoslavija izginila iz mednarodne politike. Sporazum predvideva skupni trg, svobodno gibanje ljudi, blaga in storitev. Črna gora je umaknila dinar (plačilno sredstvo Srbije) kot plačilno sredstvo in uvedla evro. Država je na pragu bankrota, rast ji omogoča tuja pomoč in zadolževanje oz. posojila pri Svetovni banki in Mednarodnem denarnem skladu. Ima osiromašene resurse in proizvodnjo. Za to gospodarstvo so značilne netržne oblike poslovanja, korupcija, kriminal, neučinkovita podjetja in revščina (Milekić, 2004, str. 18-22).

5.1.2. Stanje Kosova

Kosovo je bilo pred razpadom Jugoslavije revnejša država kot BiH, Črna gora ali Makedonija. Tudi danes lahko rečemo, da ostaja Kosovo najrevnejši del nekdanje Jugoslavije in prizorišče

²⁶ UN je kratica za United Nation reform.

²⁷ Zvezna Republika Jugoslavija je bila ustanovljena v aprilu 1992. Vanjo sta bili vključeni Srbija in Črna gora. S pomočjo Evropske Unije sta v letu 2002 ustanovili skupno državo Srbija in Črna gora.

nenehnih trendj z organiziranim kriminalom, korupcijo in nezgrajenim sistemom socialne zaščite. Po ocenah svetovne banke je v letu 2000 živelo približno 50 % prebivalstva pod mejo revščine, med njimi je bilo 12 % prebivalstva izredno revnih.

Na Kosovu ni trenda zmanjševanja števila prebivalstva oz. staranja. S približno dvakrat manjšo površino od Slovenije je imel leta 2001 skoraj enako število prebivalstva (med 1,8 in 2 milijonoma prebivalcev). Na tako majhni površini pa govorijo tri uradne jezike (angleščino, albanščino in srbsščino).

Čeprav je ekonomska dejavnost v zadnjih dveh letih zabeležila znatno oživljanje gospodarstva, zanesljivih podatkov o ekonomskih indikatorjih ni možno dati. Zmožnosti statističnega urada na Kosovu so šibke in omejene, uradnih podatkov o glavnih makroekonomskih kazalcih pa ni. Obstajajo le približne ocene Svetovne banke in mednarodnih ustanov, ki delujejo na Kosovu. Infrastruktura kaže znake resnega zanemarjanja in pomanjkanja naložb. Ekonomski kazalci kažejo oživljanje gospodarstva samo po zaslugi rasti gradbeništva, storitvenega in poljedelskega sektorja. Vendar so ti kazalci še daleč od spodbudnih.

Rast zasebnega sektorja in poljedelstva naj bi omogočila rast izvoza in zmanjšanje negativne vrednosti tekočega računa. Zato je treba proizvodno preoblikovati v skladu s primerjalnimi prednostmi in začeti izvozno usmerjenost.

Danes različne mednarodne ustanove zagotavljajo tehnično in finančno pomoč Kosovu z namenom zgraditi ekonomijo, ki se počasi oživlja, predvsem po zaslugi donacij, ki so pretežno prihajale v poljedelski sektor (leta 2000 je poljedelski sektor znašal tri četrtine predvojnega). Rastejo pa tudi storitvene dejavnosti (gostinstvo, trgovina na drobno) in gradbeništvo, predvsem po zaslugi tujih investicij.

Kosovo je aprila 2005 štel 1,9 milijona prebivalstva. Predsednik Kosova je g. Ibrahim Regova. Predsednik vlade je Bajram Kosumi. Kosovo je avtonomna pokrajina, ki jo nadzoruje United Nations Mission in Kosovo (UNMIK). UNMIK deluje skupaj z vodilnimi ljudmi na Kosovu, ki skrbijo za izobrazbo, banke, finance, pošto, telekomunikacije in zakone.

5.1.3. Geografija

Srbija in Črna gora leži na jugovzhodu Evrope. Na zahodu meji z Bosno in Hercegovino ter Hrvaško, na vzhodu z Romunijo in Bolgarijo, na severu s Hrvaško, z Albanijo in Makedonijo na jugu. Srbija in Črna gora meji na eni strani z Jadranskim morjem. Skupno ima država 102.350 km površine, od tega 214 km vodne površine. Srbijo in Črno goro lahko primerjamo po velikosti s Kentuckijem. Glavno mesto je Beograd. Glavno mesto avtonomne province Kosovo, ki spada pod Srbijo in Črno goro, je Priština. Pomembna provinca pa je tudi Vojvodina z glavnim mestom Subotica.

SLIKA 9: Zemljevid Srbije in Črne gore



Vir: <http://www.odci.gov/cia/publications/factbook/print/yi.html>.

5.1.4. Prebivalstvo

Po zadnjih podatkih CIA²⁸ je bilo v Srbiji in Črni gori okoli 11 milijonov prebivalcev ali natančneje julija 2005 je bilo 10.829.175 prebivalcev. Največji odstotek (66,9 %) prebivalstva je starega med 15 in 64 let, med njimi 3.610.646 moških in 3.632.365 žensk. Druga skupina (18,1 %) predstavlja tiste, ki so stari med 0 in 14 let (1.014.443 moških in 943.702 žensk). Starost 65 let in več pa je starega 15 % celotnega prebivalstva (699.446 moških in 928.573 žensk).

Skupna povprečna starost srbskega in črnogorskega prebivalstva je 36,8 let. Povprečna starost moških v letu 2005 je 35,3 in žensk 38,3 let. Stopnja rasti prebivalstva v letu 2005 je 0.03 %.

Narodnost je srbska in črnogorska. Etnične skupine je v letu 1991 sestavljalo 62,6 % Srbov, 16,5 % Albancev, 5 % Črnogorcev, 3,3 % Madžarov in 12,6 % ostalih. 65 % srbskega in črnogorskega prebivalstva je ortodoksnih, 19 % prebivalstva je muslimanske veroizpovedi, 4 % rimokatolikov, 1 % protestantov in 11 % različnih veroizpovedi.

V Srbiji in Črni gori se uporabljata srbski (95 %) in albanski (5 %) jezik. Brati in pisati znajo

²⁸ CIA - kratica Central Intelligence Agency, ki jo je ustanovil leta 1947 predsednik Harry S. Truman s simbolom varnostnega akta (The World Factbook).

15-letniki in starejši. Pismenost celotnega prebivalstva je 93 %. Pismenost moških v letu 1991 je bila 97,2 % in žensk 88,9 %.²⁹

5.1.5. Gospodarstvo

Obdobje Miloševićevega vladanja in napad NATA leta 1991 sta privedla infrastrukturo, industrijo in gospodarstvo k razpolovljeni vrednosti iz leta 1990. Stvari so se začele spreminjati leta 2000, ko je na vlado stopila demokratična stranka in jim implementirala agresivno marketinško reformo.

Po obnovi članstva v IMF-ju³⁰ decembra 2000 se je Jugoslavija začela ponovno integrirati v mednarodno skupnost s priključitvijo k svetovni banki za rekonstrukcijo in razvoj. Ravno tako je politika Miloševića privedla, da je republika Črna gora imela lastno gospodarstvo, ki ga je vodila prek svoje lastne centralne banke in ga vodi še danes. Prav tako uporablja svojo plačilno valuto. Imajo carinske tarife in upravljajo s svojim lastnim proračunom.

Glavni trgovinski partnerji Srbije in Črne gore so Italija, Nemčija, Avstrija, Grčija, Francija, Slovenija in Anglija. Glavni primarni produkti so žito, sadje, zelenjava, tobak, olive, govedo, ovce in koze.

Glavne industrijske panoge so strojna industrija (tovornjaki in avtomobili; tanki in orožje; električna oprema), metalurgija, rudarstvo, tekstilna industrija, elektronika, kemikalije idr.. Srbija in Črna gora uvaža predvsem strojno in transportno opremo, kurivo, maziva, kemikalije hrano in žive živali. Uvozni partnerji so Nemčija, Italija, Avstrija, Slovenija, Francija, Nizozemska in Bolgarija.

Kar se zadeva informacijske in telekomunikacijske tehnologije, nudi Srbija in Črna gora dobre tržne pogoje. Ni nobenih tržnih ovir za njihov uvoz, prav tako je nizka tudi uvozna carinska dajatev (0-2 %, trenutno 1,7 %). Vlada oz. ministrstva so najpomembnejši končni uporabnik teh produktov in predstavljajo približno 60 % vseh uporabnikov. Pri nakupnih odločitvah dajejo največji poudarek ponujeni ceni. To pa velikokrat privede do slabe ponudbe kakovosti.

Drugo večjo skupino s 30-odstotnim tržnim deležem predstavljajo banke, zavarovalnice in velika privatna podjetja. Največja kupca v letu 2002 sta bila operater GSM Vala 900³¹ in PTK³². Na nakupne odločitve te skupine vplivajo kombinacija kakovosti, cena in poprodajne aktivnosti s strani ponudnika.

²⁹ Podatke najdemo na spletni strani <http://www.odci.gov/cia/publications/factbook/geos/yi.html>.

³⁰ International Monetary Fund

³¹ Val 900 je kosovski mobilni operater, ki deluje pod blagovno znamko. Uvedel ga je Monaco Telecom.

³² PTK je kratica za Pošto in Telekom Kosovo; za strateškega partnerja PTK so se potegovale tri družbe, Cable & Wireles, Telekom Italia in Eutelia. Generalni direktor PTK, Gavin Jeffry, je povedal, da je namen strateškega partnerstva z British Telecomom izmenjava izkušenj, kar naj bi pomagalo pri razvoju za zdaj javnega podjetja.

Tretjo skupino z 10-odstotnim tržnim deležem pa predstavljajo posamezniki in majhna podjetja. Edini faktor pri nakupni odločitvi je cena.

5.1.6. Telekomunikacije

Telekomunikacijski sektor je bil načrtovan kot prvi sektor, ki je bil predviden za privatizacijo in kot tak naj bi bil zgled tudi ostalim sektorjem. V maju 2000 je bil sprejet nov telekomunikacijski zakon z namenom, da bi se določile ključne zahteve za razvoj in minimalni standardi telekomunikacijskega sektorja.

Zaradi nizke stopnje fiksne telefonije (pod 4 %) in 6 let čakalne dobe za telefonski priključek se je pojavil ogromen manevrski prostor za mobilno telekomunikacijo. Leta 2003 je bilo v Srbiji in Črni gori 2.611.700 glavnih telefonskih linij v uporabi, medtem ko je bilo mobilnih telefonskih priključkov 3.634.600. Trenutno imajo preko 771 baznih postaj, vključujoč 86 močnih postaj in 685 šibkejših postaj in 20 repetitorjev. Gostiteljev interneta v letu 2004 je 20.207 in uporabnikov interneta 847.000 v letu 2003.

5.2. Fiksna telefonija na Kosovu

Telecom of Kosovo, ki deluje pod blagovno znamko Land Line, je kosovski operater fiksne telefonije, ki je v javni lasti. 8. septembra se je Upravni odbor Pošte in Telekom Kosova (PTK) med več kandidati za strateškega partnerja opredelil za British Telecom, ki naj bi najbolj dobičkonosni družbi v pokrajini pomagal v preoblikovanju iz javnega podjetja v delniško družbo. Za strateškega partnerja PTK so se potegovale še tri družbe Cable & Wireles, Telecom Italia in Eutelia. Generalni direktor PTK, Gavin Jeffry, je pojasnil, da si je kot edini operater mobilne in fiksne telefonije na Kosovu želel najti družbo, ki bi mu pomagala pri prestrukturiranju in preusmeritvi k uporabnikom ter tržnemu gospodarstvu. PTK je nedavno podpisal 17 milijonov evrov vredno pogodbo s francoskim Alcatelom za posodobitev in razširitev omrežja fiksne telefonije.

Land Line je temeljni licenčni operater, ki ponuja storitve na območju Kosova. Operater šteje okoli 110.000 uporabnikov in proti koncu leta pričakuje nadaljnji porast. Z namenom, da približje seznanji prebivalstvo s storitvami, je instaliral okoli 575 telefonskih govornic s karticami, ki odštevajo uporabnikom impulze. Operater ponuja tako osnovne kot napredne storitve, npr. ISDN³³ in Centrex. Prav tako se nadaljujejo dela razširitve optičnega kabla. Prva faza je bila Priština - Gjilan - Hani in Elezit - Mitrovica.

³³ Integrated Services Digital Network (ISDN) je digitalna mreža, ki omogoča istočasno uporabo telefonskega pogovora, kot tudi prenosa podatkov (interneta) in npr. pošiljanje telefaksa.

Telecom of Kosovo je imel v letu 2005 okoli 110.000 uporabnikov, kar je zelo malo (povpraševanje končnih porabnikov ni zadovoljeno zaradi dolgih čakalnih dob). Kot glavni razlog za slabo poslovanje je naveden slab management.

Kljub novim investicijam v fiksno telefonijo ostaja povprečno 19 fiksnih linij na 100 prebivalcev.

Telecom of Kosovo si je zastavil naslednje cilje:

- Dvigniti in približati kakovost svojih storitev mednarodnim standardom, prav tako pa tudi povečati število naročnikov, in sicer so si za cilj v letu 2005 zastavili skupno število naročnikov med 200.000 in 350.000.
- Penetracija naročnikov na urbanem območju naj bi bila med 10 % in 20 %, medtem ko bi se ta odstotek na ruralnem območju gibal med 4 % in 9 %.
- ISDN naj bi dosegel približno 1 % vseh telefonskih linij.³⁴

5.3. Trg mobilnih telekomunikacij

Trenutno ima edino uradno licenco za operaterja mobilnih telekomunikacij v pokrajini družba Vala 900, ki jo je ustanovil francoski Alcatel skupaj z lokalno družbo Kosovo Post Telecom (KPT). Družba je licenco dobila leta 1999 oz. v času, ko je bil v pokrajini prvi vodja misije ZN na Kosovu (UNMIK) Francoz Bernard Kouchner. Družba Vala 900 ima nekaj manj kot 300.000 uporabnikov in približno 200 milijonov dolarjev letnega prihodka. Uradnih tržnih deležev na Kosovu ne objavlja nihče.

SLIKA 10: Logotip podjetja Vala 900



Vir: <http://www.ptkonline.com/web/site/index.php?CatId=3>

Na Kosovu delujeta dva srbska operaterja mobilnih telekomunikacij, državni Telekom s pozivno številko 064 in zasebni Mobtel s pozivno številko 063, ki na območju deluje brez licence (in zato ni uradni operater, temveč virtualni, ki izkorišča zgolj zatečeno stanje). Mobtel ima slabih 200.000 uporabnikov, v katerem je imel večinski delež eden najbogatejših Srbov, Bogoljub Karić, preostalih 49 odstotkov kapitala pa je bilo v lasti države (Bytychi, 2005, str 43).

³⁴ Podatke o PTK najdemo na spletni strani <http://www.ptkonline.com/web/site/index.php?CatId=3>.

Trenutno pa je Mobtel srbski operater v večinski avstrijski lasti. Mobtel pokriva več kot dve tretjini območja Kosova, Telekom pa njegov severni del, kjer so Srbi najbolj strnjena nacionalna skupnost, deloma pa tudi osrednji in vzhodni del pokrajine.

Torej uradno s plačano licenco deluje na območju Kosova samo VALA 900. Mobikos pa je kosovski operater, ki ima licenco in je zaenkrat še v solastniški Mobitelovi lasti, vendar ne opravlja svoje dejavnosti (torej je operater zgolj »na papirju«). UNMIK mu ne priznava licence in mu ne dodeli frekvenčnega prostora. Zakaj mu ne dodeli prostora, pa je vezano na dejstvo, da želi ponoviti celoten razpis dodelitve koncesije za drugega operaterja.³⁵ UNMIK na Kosovu predstavlja operativni vladni organ, saj ima v t. i. dvovladju (UNMIK – Kosovska vlada) bistveno pomembnejšo vlogo kot lokalna vlada in prištinsko sodišče.

Oblasti na Kosovu zatrjujejo, da srbski družbi Mobtel in Telekom delujeta v pokrajini nezakonito, vendar se uradni Beograd ne razburja zaradi teh očitkov in se do zdaj tudi ni odzval na razpis za drugega operaterja. Sredi julija je severni del Kosova obiskal generalni direktor javnega podjetja Telekom Srbija Draško Petrović in napovedal poldrugi milijon evrov novih naložb v mobilno telefonijo v pokrajini do konca leta, ki naj bi zagotovile pokritost vseh srbskih enklav z omrežjem 064.

Na kosovskem območju deluje edini mobilni telekomunikacijski operater, ki se imenuje VALA 900. Operater deluje pod blagovno znamko Monaco Telecom. Operater Monaco Telecom v Monaku ne deluje, temveč le na območju Kosova: Priština, Gjilan, Glogovac, Dečan, Peje, Đakovica, Prizren, Podujeva, Ferišaj, Suhareka. Operater, registriran in komercialno imenovan kot Monaco Telecom s sedežem v Monaku, deluje samo na ozemlju Kosova in ne deluje v Monaku.

VALA 900 deluje v frekvenčnem območju 900 Mhz. Izpis na zaslonu je VALA 900. Klicna številka je 377.³⁶

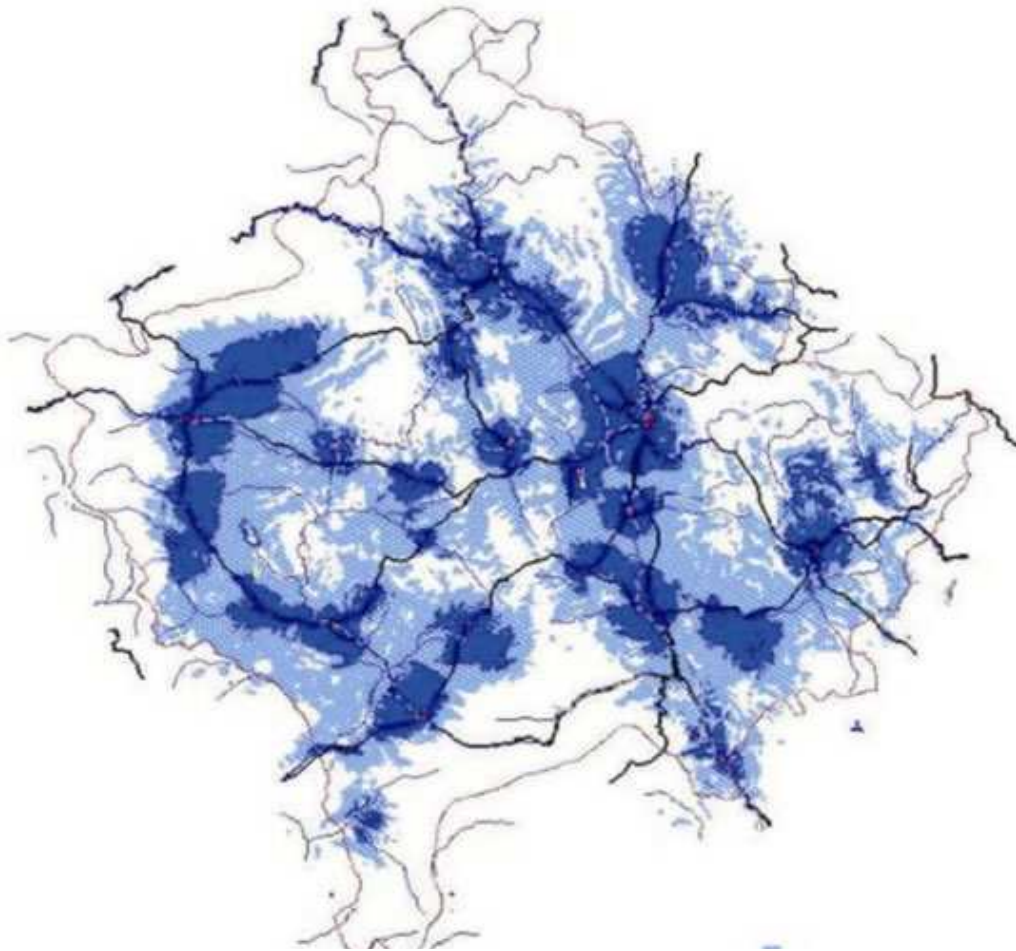
Cilj operaterja je zagotoviti večjo uporabnost mobilnih komunikacij, povečanje kapacitete, pokrivanje prebivalstva in glavne cestne povezave.

Trenutno je operater VALA 900 uvedel kupone za pet evrov ter je zaenkrat prva in edina pozitivna storitev. Tako je mnenje uporabnikov edinega mobilnega operaterja na Kosovu. Čeprav je PTK sporočil, da je investiral 160 milijonov evrov v infrastrukturo ter da je bilo leto 2004 zelo uspešno, pa podjetje še vedno ni uvedlo pomembnejših sprememb za svoje uporabnike, razen 44.000 novih števil. Največji problem pri uporabnikih je, da v kolikor npr. uporabnik želi poslati sporočilo izven Kosova, mora uporabiti kartico drugega operaterja (pozivna 063). Poročilo Evropske komisije je poudarilo, da imajo zaposleni v PTK najvišje mesečne plače v regiji in ponujajo najslabšo kakovost storitev (Bytychi, 2005, str. 43).

³⁵ Celoten postopek pridobitve koncesije za drugega operaterja na Kosovu je predstavljen v poglavju 5.

³⁶ Podatke najdemo na strani www.monaco-telecom.mc in na prenovljeni spletni strani <http://www.ptkonline.com/web/site/index.php?CatId=3>.

SLIKA 11: Pokritost VALA 900



Vir: <http://www.ptkonline.com/web/site/index.php?CatId=3&PageId=62&language=1>, 18. 12. 2005.

5.3.1. Prepaid³⁷

Prepaid sistem pomeni, da najprej kupiš vrednostno kartico, na kateri je znesek denarja in ga nato napolniš. S tem se opravi aktivacija kartice SIM.

Kartica SIM se aktivira v trenutku prvega odhodnega klica. Z uporabo predplačniške kartice SIM so na voljo sledeče storitve: Telefonija, SMS, osnovni telefonski predal, omejevanje prikaza številke kličočega, prikaz številke kličočega, čakajoči klic, zadržanje zveze, preusmeritev klica³⁸ in v kratkem tudi »roaming«³⁹.

Kartica SIM ima veljavnost od trenutka prvega klica - 3 mesece in 1 mesec »mirovanja«. V času aktivnega stanja je možna odhodna telefonija glede na razpoložljiv kredit in dohodni klici. Če se

³⁷ Prepaid v slovenščini pomeni predplačniški sistem ali predplačana telefonija.

³⁸ Trenutno preusmeritev samo v telefonski predal.

³⁹ Gostovanje v tujem omrežju.

polnitev prepaid stanja ne izvrši po prvem obdobju, ni možno opravljati odhodnih klicev kljub zadostnemu kreditu, dohodni klici so možni na dodatno številko (stanje »mirovanja« SIM).

5.3.2. Postpaid⁴⁰

Naročniško razmerje lahko sklenejo tako »državljeni« Kosova, kot tudi »nedržavljeni« kot fizične osebe, domača podjetja in tuja s predstavnštvom na Kosovu. Naročniško razmerje se sklepa za obdobje minimalno 6 mesecev. Naročniške številke SIM znotraj enega nosilca razmerja imajo lahko različne naročniške pakete in dodatne storitve. V prvem izstavljenem mesečnem računu se zaračuna priključna taksa in varščina »security deposit«.

Ob podpisu pogodbe ima naročnik možnost izbiranja med dvema naročniškima paketoma:

- Advanced payment, ki omogoča: telefonijo, preusmeritev klica (ki jo naročnik lahko sam vklopi/izklopi in spreminja lokacijo preusmeritve), čakajoči klic in zadržanje zveze, pošiljanje in sprejemanje sporočil, telefonski predal in prikaz številke kličočega.
- Standard payment, ki omogoča: telefonijo, čakajoči klic in zadržanje zveze, pošiljanje in sprejemanje sporočil in prikaz številke kličočega.

Vsak naročnik je zavezan izbrati tudi t. i. »Prepaid Communication«, vnaprej plačane minute. Vsi pogovori, opravljeni na Kosovu (mobilno - v mobilno, mobilno - v fiksno), so znotraj vključene minutaže brezplačni. Po preseženem znesku pa se pogovori zaračunavajo v skladu z cenikom naročniškega paketa.

Naročnik ima možnost gostovanja v tujih omrežjih ob mesečnem doplačilu in pologu depozita.

Roaming je razdeljen v 3 skupine:

- Roaming »Sosednje države«
- Roaming »Evropa«
- Roaming »Svet«

Dodatne storitve, ki jih naročnik izbere ob mesečnem doplačilu, so: omejevanje prikaza številke kličočega, fax in data, zapora za klice in podroben račun oz. izpis pogovorov.

6. PRIMER PRIDOBITVE KONCESIJE ZA DRUGEGA OPERATERJA GSM 900/1800 NA KOSOVU

Kosovska vlada je objavila razpis za drugega uradnega operaterja 17. decembra 2004, kmalu po sprejetju zakona o telekomunikacijah. Na razpis je prispelo šest ponudb, na podlagi strokovnega mnenja posebne komisije podjetja PricewaterhouseCoopers iz Velike Britanije

⁴⁰ Postpaid v slovenščini označuje tiste, ki uporabljajo naročniško razmerje.

pa so se v najožji krog uvrstile ponudba Tele 2, IPKO - Western Wireless International ter ponudba konzorcija Mobitel - Mobikos.

Ko se je družba Mobitel prijavila, na podlagi omenjenega povabila, na razpis za dodelitev koncesije za drugega operaterja mobilnih telekomunikacij v Kosovu, je predhodno morala izpolnjevati določene pogoje.

6.1. Potek postopka podelitve koncesije

Preden želi podjetje delovati na zastavljenem območju, mora najprej pridobiti licenco za novo frekvenčno območje s strani države. Seveda so frekvence omejene, država pa si ne more privoščiti kaosa na frekvencah, ki jih podeljuje, zato Agencija za telekomunikacije podeljuje koncesije samo omejenemu številu ponudnikov. Praviloma je povpraševanje po koncesijah večje kot je ponudba, ob enem pa želi država čim več zaslužiti. Pri tem se zastavlja vprašanje ali Odločba o podelitvi koncesije enemu koncesionarju omejuje svoboden vstop na trg in svobodno nastopanje na trgu in se s tem preprečuje konkurenca (Pozdrec, 1997, str. 7).

Koncesijski akt navaja pogoje, ki jih je potrebno izpolnjevati za dodelitev koncesije. Pogoji so sledeči (Križnar, 1999, str. 21):

- kakovost in obseg območja, ki je pokrito s telekomunikacijskimi storitvami;
- tehnične karakteristike in pogoji za povezljivost telekomunikacijskih omrežij;
- posebni pogoji za opravljanje nujnih storitev in storitev za invalide;
- čas trajanja koncesije;
- nadzor, obveznosti in razlogi za odvzem koncesije;
- višina in način plačevanja koncesijske dajatve;
- primerna uporaba splošnih pogojev iz zakona za urejanja odnosov z uporabniki;
- pogoji in postopek izbire koncesionarja na podlagi javnega razpisa;
- delež tujih pravnih ali fizičnih oseb v osnovnem kapitalu koncesionarja, ki ne sme presegati 49 odstotkov, če to ni v nasprotju z veljavnimi mednarodnimi pogodbami.

Dajalec koncesije na Kosovu je Agencija za telekomunikacije. Dejstvo je, da je koncesionar lahko pravna ali fizična oseba. Potrebno je, da izpolnjuje pogoje za opravljanje dejavnosti, ki so predmet koncesionirane gospodarske javne službe. Če zakon ne določa drugače, je koncesionar lahko tudi tuja oseba.

S pomočjo koncesijskega akta, ki je predpis Vlade ali pa odlok lokalne skupnosti, se določi urejanje ključnih pravnih razmerij v zvezi s koncesijo in mora vsebovati:

- dejavnosti ali zadeve, ki so predmet gospodarske javne službe;
- območje izvajanja gospodarske javne službe;
- uporabnike ter razmerja do uporabnikov;
- pogoje, ki jih mora izpolnjevati koncesionar;

- morebitna javna pooblastila koncesionarju;
- splošne pogoje za izvajanje gospodarske javne službe in za uporabo javnih dobrin, ki se z njo zagotavljajo;
- začetek in čas trajanja koncesije, vire financiranja gospodarske službe.

Medsebojna razmerja v zvezi z opravljanjem koncesionirane gospodarske javne službe dajalec koncesije in koncesionar uredita s koncesijsko pogodbo, ki vsebuje:

- način in roke plačil ter morebitne varščine itd.;
- razmerja v zvezi s sredstvi, ki jih vloži konkudent;
- dolžnost koncesionarja poročati konkudentu o vseh dejstvih in pojavih, ki utegnejo vplivati na izvajanje javne službe na način in pod pogoji, določenimi v koncesijskem aktu;
- način finančnega in strokovnega nadzora koncesionarjevega dela;
- pogodbene sankcije zaradi neizvajanja ali nepravilnega izvajanja javne službe;
- medsebojna razmerja v zvezi z morebitno škodo, povzročeno z izvajanjem ali neizvajanjem javne službe itd..

Koncesijsko razmerje preneha s prekinitvijo koncesijske pogodbe, ki lahko preneha s potekom časa, za katerega je bila sklenjena, z odpovedjo (če je sklenjena za določen čas) ali z razdrtjem pogodbe. Poleg tega pa razmerje preneha z odkupom koncesije, z odvzemom koncesije ali s prevzemom koncesionirane gospodarske javne službe v režijo. Razlogi in pogoji za razdrtje, odpovedni rok ter druge medsebojne pravice in obveznosti ob odpovedi ali razdrtju pogodbe pa morajo biti določeni v koncesijski pogodbi.

Koncesija in dovoljenje sta dva izmed temeljnih pojmov upravnega prava. Še pred leti je bilo razlikovanje izključno le predmet teoretičnih razprav, vendar je v stvarnosti že tolikokrat prišlo do sporov, ki so nastali prav zaradi nerazlikovanja teh dveh pojmov. Razlikovanje med dovoljenjem in koncesijo srečamo tudi v Slovarju slovenskega knjižnega jezika, kjer je beseda koncesija pojasnjena s: "kar kdo komu da, odstopi; korist, ugodnost, popuščanje, odstopanje", dovoljenje pa je pojasnjeno kot "soglasje v pisni obliki".

Zgodovinsko gledano je pojem "dovoljenje" v pravnem sistemu po drugi svetovni vojni ostal dobro poznan pojem (npr. gradbeno dovoljenje, radijsko dovoljenje, ...), pojma "koncesija" pa povojno pozitivno pravo vse do osamosvojitve Slovenije skoraj ni poznalo. Edina izjema v bivši državi je bil Zakon o tujih vlaganjih iz leta 1988, kjer je bila beseda navedena le v oklepaju. Razlikovanje se med obema pojmomoma pojavlja tudi v tujih pravnih sistemih. Tako npr. na področju gospodarskega statusnega prava poznano koncesijski, za razliko od normativnega sistema ustanavljanja gospodarskih družb, kot je uveljavljen v evropskih kontinentalnih pravnih sistemih. Medtem ko je v slednjem primeru, ob izpolnitvi vseh, v zakonu določenih pogojev, oblastni organ dolžan vpisati trgovinsko družbo v ustrezni register, ima v prvem primeru ta organ ob reševanju prošnje diskrecijsko pravico (Mužina, 1999, str. 14).

Zakon o javnih naročilih zahteva, da mora naročnik na dan objave javnega razpisa za oddajo javnega naročila omogočiti ponudnikom vpogled v razpisno dokumentacijo. V njej pa mora navesti minimalne pogoje, ki jih morajo izpolnjevati ponudbe v odvisnosti od vrste naročila, vključno z zahtevanimi podatki o ponudniku in dokazili o njegovi sposobnosti za izpolnitev javnega naročila ter vrsti in načinu finančnega zavarovanja za resnost ponudbe, da se bo ponudba štela za popolno.

6.2. Podelitev licence konzorcija Mobitel – Mobikos

Razpisna dokumentacija predkvalifikacijskega postopka za mednarodni tender za izdajo druge licence GSM na Kosovu je bila takšna, da je ponudnikom omogočila poslovno oceno potencialnih koristi in tveganj, ki so povezana z izvedbo, ter odločitev o tem, kako naj pripravijo svojo ponudbo. Razpisna dokumentacija je med drugimi vsebovala natančen opis pogojev, opis osnovnih principov in njihovih pomenov. Od koncesionarja so torej zahtevali, da v ponudbi opiše osnovne načine delovanja, s pomočjo katerih bo ob konkretnem javnem naročilu izvedel izbiro bodočega izvajalca.

Ponudba družbe Mobitel je bila standardna. Vsebovala je poslovni načrt, predstavitev storitev, ki jih bo družba uvajala na začetku delovanja in za dobo 10-ih let na kosovskem trgu, hitrost in obseg pokritosti in ponujene cene. Ponudba je bila jasna, natančna in nedvoumno izražena.

G. Anton Berisha, direktor Agencije za telekomunikacije, je objavil sklep, da se je na podlagi predkvalifikacijskega postopka v drugi krog uvrstilo 10 operaterjev oz. konzorcijev, med njimi tudi konzorcij Mobitel – Mobikos. Izrecno je bilo poudarjeno, da imajo samo ta podjetja možnost sodelovati na mednarodnem tenderju za podelitev druge licence GSM 900/1800 na Kosovu. Pritožb s strani zainteresiranih v zvezi s to odločitvijo oziroma vodenjem predhodnega postopka ni bilo. Kasneje je Agencija objavila povabilo ponudnikov za sodelovanje. Konzorcij Mobitel – Mobikos je oddal ponudbo, z vsemi podatki, kot jih je zahtevala razpisna dokumentacija. Približno teden dni za tem je bilo v Prištini javno odpiranje ponudb, pri čemer se je ugotovilo, da je ustrezne in popolne ponudbe oddalo 6 operaterjev. Po mesecu dni je uprava Agencije za telekomunikacije izdala sklep, da je konzorcij Mobitel – Mobikos zmagovalec razpisa za drugega operaterja na Kosovu. Sklep je stopil v veljavo.

Agencija je na podlagi lastne ocene in ocene najuglednejšega mednarodnega svetovalnega podjetja pregledala ponudbe vseh operaterjev. Ocenjevala je hitrost in obseg pokrivanja, ponujene cene, kakovost in obseg osnovnih in dodatnih storitev, izkušnje na področju mobilnih telekomunikacij, poslovni načrt ter obseg integracije kosovskega človeškega in ostalega potenciala. Na podlagi navedenih elementov je kot najbolj ugodno ponudbo ocenila

ponudbo konzorcija Mobitel – Mobikos. Mobitel je v povezavi z Mobikosom zadostil 97 odstotkom razpisnih zahtev, ameriški tekmelec pa 81 odstotkom, kar pomeni, da razlika ni bila nepomembna. Prijave na razpis so pregledovali Američani (Dekleva Humar, Stergar, Kučić, 20. 7. 2004).

Sklep, izdan s strani Uprave Agencije, je dokončen, vendar razpisna dokumentacija predvideva 30 dni za morebitne pritožbe in administrativne spore pred pristojnim sodiščem.

Leta 2004 je Ministrstvo za Transport, Pošto in Komunikacije Kosova odločilo, da bo zaradi nekaterih pripomb o netransparentnosti postopka in domnevnih namigov o korupciji in sumov, da je bila posebna komisija t. i. Regulativnega telesa za telekomunikacije (TRA) na Kosovu, ki je bila pristojna za postopek razpisa, pod vplivom "zunanjih dejavnikov iz političnih, gospodarskih in drugih krogov", prejete vloge ponovno pregledalo (Špende, 2005, str. 19).

Namen naj bi bila ugotovitev, ali je postopek potekal pravno korektno. Ko je komisija pripravila ugotovitve, jih je v pisni obliki posredovala g. Brayshawu. Ugotovljene so bile manjše nepravilnosti iz predkvalifikacijskega postopka, ki pa niso imele vpliva na potek izbire in se izmed desetih operaterjev tudi nihče ni pritožil. Kljub temu, da je bil ponovno podaljšan rok za sprožitev morebitne pritožbe pred pristojnim sodiščem, se konzorcij Mobitel – Mobikos ni pritožil. Želel je, da se stvari razjasnijo in da se sprejme zakonita odločitev o dokončni izbiri. Kljub podaljšanemu roku se ni nihče pritožil. Tako je sklep postal pravnomočen. G. Berisha, kot pristojen, je na tiskovni konferenci podpisal Licenčno pogodbo⁴¹. S tem naj bi Mobitel – Mobikos uradno postal drugi ponudnik mobilnih telekomunikacij na Kosovu. To naj bi pomenilo začetek gradnje omrežja na območju Kosova. Podpis licenčne pogodbe je bil v zadnjem trenutku odpovedan oz. odložen za nekaj dni.

Kmalu zatem je Misija petih držav v Prištini (ZDA, VB, Francije, Nemčije in Italije) poslala na več naslovov pismo, s katerim so izražali zaskrbljenost. Nato postane licenčna pogodba ponovno odložena za nedoločen čas.

Kasneje g. Berisha in Zef Morina pripravita pisno poročilo, v katerem ugotavljata, da je bil postopek pravilno izpeljan. Navedeno poročilo pošljejo predsedniku Kosova, Ibrahimu Regovemu, predsedniku skupščine Kosova, premieru in vsem Misijam.

Kot so poročali mediji, je Brayshaw 30. junija zahteval preiskavo razpisa, v ta namen pa je pisarna generalnega revizorja angažirala neodvisno skupino izvedencev z nalogo, da ugotovi, ali sta pristojno ministrstvo in TRA ravnala v skladu s predpisanim postopkom. Skupina je svoje delo končala ob koncu julija in ugotovila, da je prišlo do resnih napak in kršitev postopka za oceno sposobnosti udeležencev razpisa in do nedoslednosti med razpisnim postopkom. Brayshaw je 3. avgusta na podlagi ugotovitev skupine priporočil Rexhepijevi vladi, da razpis razveljavi, ker naj bi bilo to v njeni, ne pa v njegovi pristojnosti.

⁴¹ License for the installation, maintenance and operation of public GSM mobile communications network.

Premier Rexhepi je po prejemu pisnega priporočila Brayshawa zatrdil, da je njegova izvedba v pristojnosti ministra Morine. Ta pa je odgovoril, da mora za razveljavitev poskrbeti UNMIK, medtem ko je predsednik TRA, Anton Berisha, zatrdil, da je zadeva v pristojnosti njegove uprave in ne kosovske vlade ali misije ZN na Kosovu.

Medtem ko so si omenjeni prek prištinskih medijev podajali to "mobilno žogo", je Brayshaw zahteval od vodje mednarodnega pravosodnega oddelka uvedbo sodne preiskave, ker naj bi bili z računalniških diskov v TRA izbrisani vsi dokumenti, ki so jih člani razpisne komisije uporabljali pri ocenjevanju ponudb. TRA je to sicer priznala, a je njen vodja Berisha zatrdil, da je izbrisana samo delovna različica podatkov in da ima komisija še vedno celotno dokumentacijo.

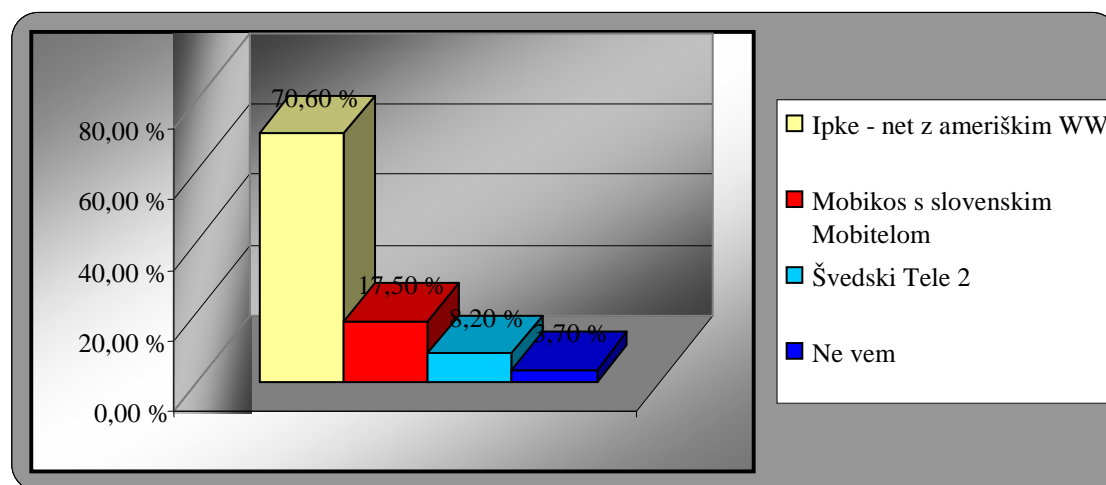
Kmalu za tem naj bi konzorciju prenehala veljati bančna garancija in hkrati je bil to tudi datum za podpis licence. Pogodba je bila podpisana javno, ob prisotnosti predstavnikov vlade, pristojnega Ministrstva in parlamenta Kosova ter prav tako predstavnikov medijev.

Nekaj ur po podpisu omenjene pogodbe je bila objavljena novica o ponovni razveljavitvi javnega tenderja za drugega operaterja GSM na Kosovu. Omenjeno odločitev so prejeli po podpisu pogodbe, pri čemer je bilo ugotovljeno, da je datum na dokumentu antidatiran. Tako so bile javno vse pogodbe preklicane, razveljavljene, neveljavne in brez pravne veljave.

Omenjena odločitev je nenavadna in nima pravne podlage. Ker kljub večkratnim pisnim pozivom do podelitve ni prišlo, je konzorcij Mobitel – Mobikos vložil pritožbo na pristojno sodišče v Prištini proti vladi in Agenciji za telekomunikacije.

Pristojno sodišče je s Sodbo odločilo, da se tožbenemu zahtevku tožeče stranke v celoti ugodi in povrne stroške. Agenciji pa naloži, da v roku 15 dni na podlagi licenčne pogodbe podeli frekvence. V Mobitelu niso želeli komentirati morebitnih nepravilnosti in napak pri razpisnem postopku. Izpostavili pa so, da bodo z vsemi pravnimi sredstvi zavarovali svoj interes, ker so prepričani, da je njihova ponudba najboljša in da bi to potrdile tudi morebitne revizije. Vodstvo Mobitela tudi ni želelo komentirati lokalnih političnih zdrah na Kosovu. Tudi odvetnik konzorcija Mobitela in Mobikosa, Azem Vlasi, na ljubljanski novinarski konferenci ni želel ugibati, kakšni politični interesi se skrivajo v ozadju. Namignil je le, da je bilo opaziti lobiranje in proteste nekaterih tujih predstavniških pisarn v pokrajini, predvsem tistih iz ZDA in Velike Britanije.

SLIKA 12: Prikaz rezultatov ankete o preferiranosti drugega operaterja na Kosovu⁴²



Vir: Zmagaj, 5. 8. 2004

O tem lobiranju pa so brez vsakršnih pridržkov poročali srbski mediji, ki so izpostavili, da z izidom razpisa poleg premiera Rexhepija ni bila zadovoljna tudi pisarna ZDA v Prištini, ker naj bi bilo po njeni oceni premalo časa za podrobno preučitev na tisoče strani dokumentacije vseh ponudb v angleščini in naj bi zato tudi bila potrebna revizija (Uredništvo Mladine On-line, 16. 8. 2004, str. 37).

Vrhovno sodišče na Kosovu lahko razsodi Mobitelu v prid ali ne, vlada lahko odloči, da je razpis za drugega operaterja mobilnih telekomunikacij veljaven ali ne, a zadnjo besedo imajo organi misije Združenih narodov na Kosovu (UNMIK). Že več mesecev se pripravlja rešitev za kosovsko vprašanje. Problem je, da pokrajina nima statusa države, da bi si lahko hitro in avtomatično pridobila klicne številke, zato še vedno uporabljajo številski prostor Monaka. Pri razveljavitvi razpisa je šlo za intervencijo organov misije ZN. Anton Berisha potrjuje absolutno oblast oz. zadnjo besedo UNMIK-a (Miković, 2005, str. 3).

Agencija je svoje delo opravila in podelila koncesijsko pogodbo. Na drugi strani so odgovorni pri UNMIK-u dejali, da nihče, niti vrhovno sodišče, ne more izpodbijati ali potrjevati odločitev UNMIK-a. In res je tako. Ko je Ekrem Lluca, solastnik podjetja Mobikos (direktor Mobikosa je Fatmir Gashi), pred časom tožil ATR, je tožbo dobil. UNMIK je odločitev sodišča razveljavil in pri tem je ostalo. Ostaja pa vprašanje, zakaj na Kosovu delujejo različne organizacije, če pa tako ali tako nimajo moči in vpliva (Dekleva Humar, 2005, str. 18).

Ko je bil dne 1. 6. 2005 na Gospodarski zbornici na obisku kosovski predsednik Bajram Kosumij, kjer se je srečal z direktorjem Mobitela, Antonom Majzljem, sta razpravljala o vstopu Mobitela na Kosovo. Dejstvo je, da se Mobitel ne namerava umakniti s Kosova, temu pa pritrjuje tudi Telekomov

⁴² Večina anketiranih Kosovcev (41,9 %) meni, da je bila odločitev, da se licenca za drugega operaterja GSM podeli Mobitelu, posledica korupcije v Agenciji za telekomunikacije, le petina pa se z odločitvijo strinja, češ da je objektivna ocena ponudb. Prav tako se strinjajo, da so na izbiro poleg korupcije vplivali še: pomanjkanje nepreglednosti, nadzora, zakonodaje, izkušenj in politični vplivi, je ugotovila raziskava javnega mnenja, ki jo je med prebivalci Kosova opravil Center za humanistične študije Gani Bobi iz Prištine.

nadzorni svet na čelu z Mirom Rozmanom. Premier Bajrami se je s slovenskimi gospodarstveniki pogovarjal o prodoru slovenskih podjetij na kosovski trg, ki se ubada z vrsto težav, med drugim z nepreglednimi interesi in upravnimi postopki (Kosumi, 2005).

O razpletu s koncesijo bo v kratkem odločalo vrhovno sodišče. Konzorcij Mobitel – Mobikos ima v rokah veljavno koncesijsko pogodbo in namerava nadaljevati svoje aktivnosti na Kosovu. Konzorcij je svoje obveznosti izpolnil, tudi z nakazilom koncesijske dajatve na poseben fiduciarni račun. Gre za naložbo v prihodnost. Kosovska vlada kljub napovedim še vedno ni obravnavala postopka izbora drugega operaterja. Za sile Združenih narodov na Kosovu UNMIK je položaj jasen – mednarodni razpis je razveljavljen, ker naj ne bi potekal pravilno.

UNMIK je ne glede na to, da ni stranka v postopku, zelo dejaven v postopku za izbor drugega operaterja in je pravzaprav edina ovira, da slovensko-kosovski konzorcij še ni začel postavljati omrežja. Frekvence mu je namreč Agencija za telekomunikacije dodelila, dodelitvi pa je s pravnomočno sodbo pritrdilo tudi sodišče v Prištini. Nekateri celo menijo, da si je po neuspešnih pogajanjih med Mobitelom in Vego za nakup hčerinske družbe Western Wireless International v Sloveniji slovenski operater za vedno zaprl vrata na Kosovu. Na razpisu je, kot je znano, sodeloval tudi ameriški Western Wireless, a žal neuspešno (Špende, 2005, str. 19).

Zelo uspešen operater Mobitel ne komentira, ali bo za ureditev položaja na Kosovu potegnil diplomatske, kakšne druge poteze ali sprožil mednarodni postopek. Mobitel, d. d. trenutno raziskuje nove možnosti za nastop na tujih trgih in pri tem ocenjuje nove možnosti. Ne glede na izid dogodkov na Kosovu Mobitel deluje in bo deloval v mednarodnem merilu. Poleg prodaje lastnih rešitev v tujino (prodaja multimedijskega portala Planet v Srbijo) Mobitel zanima tudi operaterstvo, vendar podrobnosti prihodnjih nastopov na tujih trgih ne razkriva, saj gre za konkurenčno občutljive informacije.

Konzorcij Mobitel – Mobikos ima jamstvo konzorcija evropskih bank s 198 milijoni evrov in izbrani so bili po vseh strokovnih merilih, zato menim, da ima še vse možnosti odprte.

7. SKLEP

Mobilne telekomunikacije so ena najuspešnejših gospodarskih panog na slovenskem trgu in nasploh. Hkrati pa so tudi vključene v evropski gospodarski prostor. Dosegljivost na vsakem koraku, mobilnost, še bolj učinkovito izkoriščanje dragocenega časa in hitrejši pretok informacij, so ključnega pomena za tako nesluten razvoj mobilnih telekomunikacij v Sloveniji in drugod po svetu. Vsi ti razlogi so postali stalni spremljevalci sodobnega prebivalstva. Celoten informacijski sistem postaja mobilen in neodvisen od električnih in drugih priključkov (wireless). Vsa ta informacijska in telekomunikacijska tehnologija vodi v vse bolj dinamične in hitre odločitve, kar pomaga podjetju postati uspešno podjetje. Seveda pri tem ne smemo pozabiti na zelo učinkovite, napredne in dinamične ljudi, ki tak informacijski sistem pripeljejo do delovanja in s tem izkoriščanja delovnih virov. Poleg operaterjev, ki ponujajo tako mobilne kot fiksne telekomunikacije, ima pomembno

vlogo vsa telekomunikacijska industrija, ki razvija in proizvaja novo tehnologijo in opremo. Velik del storitev je seveda pripisati tudi lastnemu internemu razvoju tehnikov in informatikov, ki nerazviti primanjkljaj razvijejo sami.

V hitro rastoči rasti mobilnih telekomunikacij se je v zadnjih letih zelo veliko spremenilo. Razlog je v zelo hitri panogi, spremembi zakonodaje, liberalizaciji in globalizaciji trga mobilnih telekomunikacij. Med velike spremembe v zadnjih sedmih letih pripisujemo vstopu družbe Mobilkom, bolj znanemu pod blagovno znamko Si.mobil. S Swot analizo sem poskušala najti glavne razloge za trenja med operaterji, državo, Agencijo za telekomunikacije in nenazadnje potrošniki. Družba Mobitel na trgu uživa precejšno prednost, saj je utrdila svoj položaj z dolgoletno prisotnostjo in korektnostjo delovanja na slovenskem trgu. Hkrati pa je vstop konkurence izkoristila za popolnejšo ponudbo storitev, večjo pokritost in prepoznavnost podjetja.

Družba Si.mobil je v sedmih letih prisotnosti na slovenskem trgu pridobila približno 20 %, Mobitel 75 % in družba Vega 4 % tržnega deleža. Visok tržni delež pripisuje družba Mobitel 1.300.000 uporabnikom, ki se v lastnem omrežju kličejo ceneje in koristijo razne ugodnosti. V družbi Mobitel cene pogovorov in storitev ostajajo nespremenjene, Si.mobil pa je našel svojo prednost z nižanjem cen in ponujanjem storitev, ki jih je razvil svetovno znani operater Vodafone. Vsi trije slovenski operaterji imajo za velike poslovne uporabnike izoblikovano posebno ugodne ponudbe. Družba Mobitel daje prednost hitremu prenosu podatkov in kakovostnim storitvam, družba Si.mobil pa nižjim cenam, medtem ko jim hitrost, ki jo prinaša EDGE, zadostuje.

Cene mednarodnih pogovorov pri družbi Mobitel so različne, zato je njihova prednost v velikem številu sklenjenih gostovanj in roamingov GPRS, kar pomaga uporabniku izbrati najugodnejšega operaterja. Si.mobil zaradi podpore multinacionalke Vodafone ponuja nižje cene (Eurocall), ki jih postavijo v tenderju z matičnim operaterjem.

Družba Mobitel ima prodajne poti organizirane že dalj časa. Ima ustanovljeno mrežo t. i. Mobitelovih centrov in mrežo posrednikov, ki skrbijo za zadovoljstvo in servisiranje uporabnikov. Prav tako je družba Si.mobil po prenovi povečala pozornost in tudi na tem področju odprla kar nekaj celostno prepoznavnih prodajnih centrov po Sloveniji. Prav tako kot družba Mobitel ima tudi Si.mobil številne posrednike, prek katerih prodaja svoje pakete in aparate.

Oba operaterja, Mobitel in Si.mobil, zelo veliko vlagata v oglaševanje, prek televizijskih, tiskanih oglasov, časopisov, revij, na t. i. jumbo plakatih in prav tako prek radijskih oglasov. Z oglaševanjem se povečujeta prodaja in prepoznavnost podjetja. V reviji Marketing Magazin je vsak mesec objavljeno, kdo je med prvimi desetimi oglaševalci. Tako sta operaterja Mobitel in Si.mobil od leta 2000 med prvimi desetimi oglaševalci, v zadnjem času pa med prvimi štirimi. Oglas družbe Vega zaznamo občasno in vse manj, vse bolj pa se družba Vega pojavlja v medijih zaradi tožbe države in Mobitela ter umika iz slovenskega trga.

Storitve družbe Mobitel so pretežno lastnega razvoja. Svetovne smernice nakazujejo razvijanje vse bolj k zabavi in informiranju uporabnika k uporabi mobilnika. Ob prihodu konkurence na

slovenski trg pa sta obe družbi veliko truda usmerili k poslovnim uporabnikom. Zopet smo priča daljši prisotnosti na trgu, saj v Mobitelu ponujajo večjo dovršenost in kakovost dodatnih storitev. Poleg zabavnih vsebin (npr. multimedijski portal Planet) je družba Mobitel med prvimi, ki je razvoj usmerila v mobilno plačevanje (parkirišča, M-vstopnica itd.). V sodelovanju z Novo KBM in Novo Ljubljansko banko omogoča opravljanje osnovnih bančnih storitev prek mobilnega telefona.

Naročniški paketi so segmentirani za vsako skupino uporabnikov posebej. Vsak uporabnik se lahko najde v določeni skupini paketa. Veliko uporabnikov ima Študentski paket, Penzion paket ali pa paket Družinski bonus. Le-ti veljajo za enega najbolj ugodnih. Prav tako je poskrbljeno za podjetja, društva, obrtnike, ki imajo svoj prilagojen paket in ponudbo mobilnikov.

Od leta 1998 se družba Mobitel na slovenskem trgu sooča s konkurenco. Tega leta je namreč na slovenski trg vstopil avstrijski Mobilkom pod blagovno znamko Si.mobil. Za Mobitel je konkurenca pomenila zaostrovanje konkurenčnih pogojev, izboljšanje storitev, večje oglaševanje, večje število prodajnih poti itd.. Zelo uspešno je premostila vse težave. Družba Mobitel je pred prihodom konkurence že imela skoraj 600.000 uporabnikov GSM in približno 40.000 uporabnikov sistema NMT (Predstavitev družbe, 2004). Število uporabnikov je po tem letu močno naraščal. Število uporabnikov, široka izgradnja omrežja, število sklenjenih gostovanj s tujimi operaterji, poznavanje povprečnih in zahtevnih uporabnikov ter imidž družbe, je pomenilo močno konkurenčno prednost. V sedmih letih si je Si.mobil uspel priboriti 20-odstotni tržni delež, medtem ko Vega s svojim vstopom ni močnejše vplivala na spremembe na trgu, čeprav je imela zelo dober zastavljeni program. Prav tako menim, da storitve, ki jih ponujata Mobitel in Si.mobil, so zelo napredne. Mobitel ponuja storitve pretežno lastnega razvoja, medtem ko družba Si.mobil ponuja storitve, ki so že uveljavljene in stestirane na tujih uporabnikih. Ključna prednost Mobitela so UMTS, Monitor, Moneta, Ločen račun, Uvertura itd..

Iz vseh teh razlogov in zaradi velikega deleža uporabnikov je slovenski trg postal za tako velikega in močnega operaterja, premajhen. Zato družba Mobitel že več let aktivno dela na prodajanju licenc svojih uspešnih storitev (multimedijski portal Planet) kot tudi aktivnega sodelovanja v tujini. Že več let sodeluje in se pripravlja na vstop na tuje trge kot operater. Dejstvo je, da se družba želi preizkusiti v operaterstvu na tujem ozemlju, kjer ni postavljenega omrežja in kjer ne pozna navad tujih ljudi. Moje priporočilo družbi Mobitel je, da kljub velikemu pripravljanju na razpisne tenderje ne sme pozabiti na slovensko prebivalstvo, saj je družba takrat posebno krhka in moč slovenske konkurence velika. To pomeni, da lahko družba vse moči usmeri na tuje trge in na domačem trgu zaspi, medtem ko konkurenca dela. Zavedati se mora, da je povprečni slovenski uporabnik zahteven in kar je dobrega še vedno ni najboljše.

Želja vsakega operaterja v matični državi je doseči največji možen zastavljeni odstotek tržnega deleža. Hkrati pa, ko doseže mejo svoje rasti, želi posegati po tujem trgu. Dejstvo je, da je slovenski trg za tako velikega nacionalnega operaterja kot je Mobitel, premajhen, zato želi svoje dosežke in tehnologijo uveljaviti in posredovati tudi državam, ki imajo nižji standard

mobilnih telekomunikacij. Iz tega naslova družba Mobitel sodeluje na različnih tenderjih za nastop na tujih trgih ne samo kot prodajalec naprednih storitev, ampak da se preizkusi tudi v operaterstvu.

V svoji specialistični nalogi sem zajela trenutno stanje in dogajanje Mobitela na Kosovu. Dejstvo je, da se družba ne bo pustila pregnati iz pokrajine Kosovo, saj je bilo v tender že toliko vloženega truda (Špende, 2005, str. 19). Mobitel raziskuje možnosti za nastop na tujih trgih in pri tem ocenjuje poslovne priložnosti. Ne glede na izid dogodkov deluje in bo deloval v mednarodnem merilu in bo vlagal v razvoj. Kljub trenutnemu nerešenemu stanju na Kosovu se pripravlja za nastop na tujih trgih.

Velik problem pri podelitvi koncesije na Kosovu predstavlja trenutno stanje Beograd – Priština. Demokratični standardi in njegovo vključevanje v evroatlantske povezave, so zastali. Mednarodna skupnost začetek pogajanj namreč pogojuje z izpolnjevanjem osmih standardov, ki med drugim vključujejo vzpostavitev delujočih demokratičnih institucij, zaščito manjšin, pospeševanje gospodarskega razvoja ter zagotavljanje vladavine prava, svobode gibanja in lastninskih pravic. Vsa ta nerešena vprašanja na Kosovu predstavljajo problem za celotno gospodarstvo, saj imajo tako vse tuje države problem z gospodarstvom. V pogajanjih, pravi g. Kosumi, ne bo šlo za klasična pogajanja, ampak za dve strani, kosovsko in srbsko mednarodno skupnost.

Premier Kosumi je pozval slovenske gospodarstvenike in investitorje k povečanju vlaganj v kosovsko gospodarstvo, da si s tem utrdijo položaj na trgu. Obseg trgovine v lanskem letu se ocenjuje na 60 milijonov evrov, pri čemer gre predvsem za slovenski izvoz (Kosumi za pogovore o Kosovu septembra, 2. 6. 2005). Slovenski gospodarstveniki se na tem trgu srečujejo s težavami, predvsem pri procesu privatizacije. V prvi vrsti gre tu za premalo informacij o podjetjih, ki so predmet prodaje, poleg tega pa so administrativni postopki predolgi. Problem je, da ima kosovska vlada premalo pristojnosti na področju privatizacije in gospodarstva nasploh. Vse to močno vpliva na razplete različnih podjetij pri vstopu na kosovski trg. Prav tako se s temi težavami sooča družba Mobitel. Pri razveljavitvi razpisa za drugega mobilnega operaterja na Kosovu je šlo za intervencijo misije ZN Na Kosovu (UNMIK). Po besedah Kosumija imajo to organi že po ustavi. Prav bi bilo, da bi bil Kosovo država z lastno ustavo. Ker pa to trenutno še ni, morajo spoštovati pravico UNMIK, da intervenira na trgu.

Ne samo družba Mobitel, ampak tudi gospodarstveniki iz Radenske, Droge Kolinske, Timija, Rudisa, DDC-ja, Instituta Iret, Perutnine Pivka in nekaterih drugih družb opozarjajo, da imajo težave pri vstopu na ta trg. Slovenska podjetja, ki so bila po besedah predsednika GZS, Cveta Staniča, po vojni med prvimi na Kosovu, se spopadajo z »vdori« politike in nacionalnih čustev, zlorabo blagovnih znamk, nelojalno konkurenco, nepreglednimi interesi in predolgimi administrativnimi postopki ter nelikvidnostjo partnerjev. Vsi ti nerešeni problemi, ki jih ima srbska in kosovska skupnost, vplivajo neposredno na slovenske gospodarstvenike (Špende, 2005, str. 23).

V evidenci carinske službe UNMIK je bilo lani 41 slovenskih podjetij, ki neposredno izvažajo na Kosovo, predstavništva oziroma družbe na Kosovu pa jih je po neuradnih podatkih ustanovilo 24. Vsa podjetja se srečujejo z enakimi problemi, tako da je po vsej verjetnosti res nekaj narobe v nerešenem kosovskem vprašanju (Špende, 2005, str. 23).

Slovenski operater bi rad zgradil na Kosovu 200 milijonov evrov vredno mobilno omrežje. Za koncesijo pa je na predhodnem računu pripravljenih 6,5 milijona evrov, ki jih bo kosovska vlada dobila, ko bo konzorcij Mobitel – Mobikos dobil frekvence. Dejstvo je, da bi Mobitel rad čim prej začel delati kot drugi operater na Kosovu, tamkajšnja vlada pa bi mu rada to čimprej omogočila. To pomeni, da imata skupni cilj.

Trenutno je na Kosovu prava zmeda. Zakon o telekomunikacijah se je pred kratkim spremenil, pristojnosti organov niso dorečene, kosovska Agencija za telekomunikacije je sprejela odločitev, ki je ne upoštevajo mednarodni »nadzorniki« UNMIK-a. Nezadovoljni so vsi. Kosovska oblast zato, ker noče srbskega operaterja, Američani oziroma vodilni možje pri Western Wirelesu zato, ker so bili trdno prepričani o svoji zmagi, Srbi, ki hočejo prek mobilnega operaterja imeti nadzor nad Kosovom (Dekleva Humar, Stergar, Kučić, 20. 7. 2004).

Mobilne telekomunikacije so izredno dinamična in hitro razvijajoča se panoga, zato se družba Mobitel zaveda, da se je potrebno širiti na območja, kjer mobilne komunikacije še niso dovolj razvite. Zato se je odločila, da bo sodelovala na razpisnem tenderju za drugega operaterja mobilnih telekomunikacij na Kosovu. Pravnomočen konzorcij, da je Mobitel – Mobikos koncesionar, bi bil za slovenski narod zelo velik dosežek. S tem ne mislim samo dodelitev koncesije in frekvenc, ampak tudi ureditev ključnega kosovskega vprašanja. Le-to bi pomenilo tako za slovenske gospodarstvenike kot za kosovsko vlado velik napredek.

Mobilne telekomunikacije bom končala s slogani družbe Mobitel, in sicer, da je infrastruktura sestavljena z veliko živčevja za brezžičnost, kljub masovnosti prvorazrednost, zadovoljstvo uporabnikov stalno – globalno in lokalno ter dejstvo, da življenje niso le besede.

LITERATURA IN VIRI

Literatura:

1. Bešter Primož: Internacionalizacija podjetja Kolektor s postavitvijo proizvodnega podjetja na severnoameriškem trgu. Magistrsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2000, str. 110.
2. Budal Martina: Zaslužimo si pošteno obravnavo. Večer, Ljubljana, 31. 5. 2005, str. 8.
3. Bytychi Syzana: Post Telecom Kosovo is on first place with Salariec in Region, but on Last Place with Services. Koha Ditore, 28. 9. 2005, str. 43.
4. C. Leonidas Leonidou: An Analysis of the Barriers hindering Small Business Export Development. Journal of Small Business Management, Morgantown, 42 (2004), 3, str. 281.
5. Česen Tina, Jaklič Marko: Internacionalizacija preko strateških povezav in enakopravnost partnerjev. Razprave. 1997, str. 111-133.
6. De Corti Borko: Kdo spodbija izbor Mobitela? Večer, Ljubljana, 2004.
7. Dekleva Humar Luka: Posel za tri milijarde tolarjev. Delo, Ljubljana, 2. 8. 2005, str. 1.
8. Dekleva Humar Luka; Stergar Aleš; J. Kučić Lenart: Kosovska bitka še traja. Delo, 20. 7. 2004.
9. Grajšek Gregor: Po ameriškem zdaj še avstrijski orel. Mobinet, 2001, 23, str. 61.
10. Hisrich Robert R., Glas Miroslav, Vahčič Aleš: The internationalization of SMEs in Transition Economies: Evidence from Slovenia. Ljubljana. Ekonomska fakulteta – delovni zvezek št. 94, 2001, str. 20.
11. Hollensen Svend: Global marketing – A market-responsive approach, London, New York, Toronto, Sydney, Tokyo, Singapore, Paris. Prentice Hall, 2001, str. 28-34.
12. Hollensen Svend: Global Marketing: A Market-Responsive Approach. Druga izdaja. London: Prentice Hall, 2001, str. 29-34.
13. Horvat Anja: Zgodovina sistema GSM – 1. del. Mobinet, Ljubljana, 1999, 3, str. 20-21.
14. Ilič Milan: Dva močna, en resen in en agilen tekmeč. Marketing Magazin, 2002, 253, str. 22-23.
15. Ivanušič Erika: Spreminjanje konkurenčnosti na evropskem trgu mobilne telefonije. Diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2000, str. 4.
16. Jurše Milan: Mednarodni marketing - Konkurenčni izzivi globalizacije trgov za slovenska podjetja. Akademija MM, 1998, 3, str. 25-42.
17. Kosumi Bajram: Kosumi za pogovore o Kosovu. Siol (splet), 2. 6. 2005.
18. Križnar Renata: Pridobivanje koncesije za storitve mobilne telefonije v Republiki Sloveniji. Diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1999, str. 21.
19. Miković Mladen: Majzelj čaka še na eno potrditev. Finance, Ljubljana, 2. 6. 2005, str. 3.
20. Milekić Branka: Gospodarska rast in brezposelnost v nekdanjih državah Jugoslavije. Diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2004, str. 18-22.
21. Mobilne (tele)komunikacije: Analogni sistem NMT tudi v prihodnosti. Gospodarski vestnik 46, 1996, str. 60.

22. Mobilne (tele)komunikacije: Omrežna številka 041 za globalno telefoniranje. *Gospodarski vestnik* 50, 1996, str. 75.
23. Mužina Aleksij: Koncesije: Pravna ureditev koncesijskih razmerij v Sloveniji in Evropi. 1999, str. 14.
24. Okorn Boštjan: Vodafone uvaja vseevropski GPRS. *Delo*, Ljubljana, 2002, 80, str. 11.
25. Okorn Boštjan: Dodatne storitve v mobilnih omrežjih. *VIP*, Ljubljana, 2005, str. 4.
26. Pipan Gordana: Trd boj za to, kdo bo drugi operater mobilne telefonije. *Delo*, Ljubljana, 1997, str. 5.
27. Potočnik Vekoslav: Nabavno poslovanje s primeri iz prakse. 2002, str. 374.
28. Pozdrec Petra: Ali lahko koncesija za lokalne gospodarske javne službe privede do monopolnega položaja? *Pravna praksa*. 1997, str. 7.
29. Pučko Danijel: Strateško planiranje. Možina Starc, ur. *Management*. Radovljica: Didakta, 1994, str. 307-308.
30. Ribič Nina: Zgodovina sistema GSM - 2. del. *Mobinet*, Ljubljana, 1999, 4, str. 24-25.
31. Stergar Aleš: WWI toži za 48,8 milijarde tolarjev. *Delo*, Ljubljana, 31. 5. 2005, str. 1-3.
32. Stojan Petra: Analiza vstopa avstrijskega operaterja Mobilkom na slovenski trg mobilnih telekomunikacij. *Diplomsko delo*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta, 2002.
33. Svetličič Marjan: Izhodna internacionalizacija dejavnosti slovenskih podjetij. 2002, str. 24-31.
34. Špende Romana: Mobitel s potrpežljivostjo do Kosova. *Dnevnik*, Ljubljana, 2005, str. 23.
35. Špende Romana: Mobitel se ne bo pustil pregnati s Kosova. *Dnevnik*, Ljubljana, 2. 6. 2005, str. 19.
36. T.I.: Anketa o deležih operaterjev mobilne telefonije. *Delo*, Ljubljana, 29. 7. 2005, str. 15.
37. Uredništvo Mladina On-line: Kosovska vlada v torek o rezveljavitvi razpisa za drugega operaterja mobilne telefonije. *Mladina*, 2005, 37.
38. Zmagaj Peter: Roger Blott, WWI: V Mobitelu naj premislijo o Kosovu. *Finance*, Ljubljana, 5. 8. 2004.
39. Zmagaj Peter; Hafner Andraž: Mobilni fotoaparati odžirajo posel operaterjem pri multimedijskih storitvah. *Finance*, Ljubljana, 6. 6. 2005, str. 22.
40. Žargi Štefan: Na pragu tretje generacije mobilcev. *Gorenjski glas*, 2. 11. 2001, str. 21-22.
41. Žvipelj Gregor: Zagon omrežij UMTS v Evropi – Zamude pri uvajanju sistemov tretje generacije. *Mobinet*, 2002, 34, str. 36-39.

Viri:

1. Debitel d.d.. [URL: <http://www.debitel.si>], 3. 11. 2005.
2. Gantar Pavel: Vlada in Mobitel podpisala koncesijsko pogodbo za UMTS. [URL: <http://www.sta.si/vest.php?id=66379>], 27. 11. 2001.
3. GSM World. [URL: http://www.gsmworld.com/about/history_page2.html], 4. 1. 2001.
4. GSM World. [URL: http://www.gsmworld.com/about/history_page4.html], 4. 1. 2001.
5. Integral – Vedno priseb(n)i, brošura, maj 2005.

6. Interna dokumentacija družbe Mobitel, 2005.
7. Interni podatki finančnega oddelka družbe Mobitel
8. Interni podatki komercialnega področja družbe Mobitel
9. Letno poročilo družbe Mobitel, 2001.
10. Mihelič Andrej: Intervju: Julien Costaury, Vega
[URL: <http://mobimanija.com/clanki/enegine.asp>], 2002.
11. Ministrstvo za informacijsko družbo. Poročilo o podelitvi koncesije za UMTS, 6. 12. 2002.
12. Mobitel, d. d.. [URL: <http://www.mobitel.si>], 3. 11. 2005.
13. Mobitel, d.d.. Razvoj mobilnih sistemov 1. generacije.
[URL:<http://www.mobitel.si/slo/Mobilnegeneracije/1generacija/default.asp>, 7. 11. 2005
14. Mobitel, d. d.. Razvoj mobilnih sistemov 2. generacije.
[URL:<http://www.mobitel.si/slo/Mobilnegeneracije/2generacija/default.asp>, 7. 11. 2005.
15. Mobitel, d. d.. Razvoj mobilnih sistemov 3. generacije.
[URL:<http://www.mobitel.si/slo/Mobilnegeneracije/3generacija/default.asp>, 7. 11. 2005.
16. Pokritost VALA 900.
[URL: <http://www.ptkonline.com/web/site/index.php?CatId=3&PageId=62&language=1>,
18. 12. 2005.
17. Pošta in Telekom Kosovo.
[URL:<http://www.ptkonline.com/web/site/index.php?CatId=3>], 2005.
18. Predstavitev družbe. Mobitel, d. d., Ljubljana, 2003.
19. Predstavitev družbe. Mobitel, d. d., Ljubljana, 2004.
20. Razgovor z direktorjem Komercialnega področja.
21. Razgovor z zaposlenimi družbe Mobitel.
22. Razgovor z zaposlenimi družbe Si.mobil.
23. Razvoj mobilne telefonije (The Global Mobile Cellular Revolution).
[URL:http://www.itu.int/ITU-D/ict/publications/wtdr_99/page1.html], 1999.
24. Si.mobil, d. d. [URL: <http://www.simobil.si>], 3. 11. 2005.
25. Si.mobil, d. d. [URL: <http://www.simobil.si/personal.asp?nodeid=4302&id=1>], 18.12.2005.
26. Slovenska tiskovna agencija (STA). Podpisali bodo koncesijske pogodbe za mobilno telefonijo. [URL: <http://www.sta.si/vest.php?id=256>], 3. 1. 2001.
27. Slovenska tiskovna agencija. Jutri se izteče rok za plačilo koncesije.
[URL:<http://sta.si/vest.php7icM2473>], 4. 3. 2001.
28. Slovenska tiskovna agencija. Western Wireless International bo Slovincem še letos ponudil konkurenčne storitve. [URL: <http://www.sta.si/vest.php7icK39968>], 23. 7. 2001.
29. Sporočilo za medije: Gostovanje Mobitel NMT na Hrvaškem še do konca marca.
[URL:<http://www.mobitel.si/slo/Press/Sporocilazamedije/default.asp>], 12. 1. 2005.
30. Sporočilo za medije družbe Vega. V tretje gre rado – Nova izbira za uporabnike. 30. 11. 2001.
31. The World Factbook (CIA). Predstavitev Srbije in Črne gore ter zemljevid.
[URL:<http://www.odci.gov/cia/publications/factbook/geos/yi.html#Issues>], 2005.
32. Western Wireless International d.o.o.[URL: <http://www.vega070.com/rich/slo/index.jsp>], 2. 11. 2005.
33. Zakon o telekomunikacijah. Uradni list Republike Slovenije. 30, 26. 4. 2001.

SEZNAM UPORABLJENIH KRATIC IN POJMOV

EDGE - angl. Enhanced Data Rates for Global Evolution: napredna tehnika moduliranja, ki ne doseže hitrosti UMTS.

GPRS – General Packet Radio Service, tehnologija, ki omogoča paketni prenos podatkov z večjo hitrostjo in možnostjo zaračunavanja količine prenosa podatkov in ne časa, kar je za uporabnika ceneje. GPRS je prvi korak v smeri tretje generacije mobilnih telekomunikacij.

GSM – angl. Global System for Mobile Communications: globalni sistem mobilnih telekomunikacij, digitalni sistem, ki deluje na frekvenčnem pasu 900 in 1800 Mhz.

HSCSD – angl. High Speed Circuit Switched Data: tehnologija, ki omogoča združevanje časovnih oken in tako omogoča večje hitrosti.

MMS – Multimedia Messaging Service ali multimedijско sporočanje: storitev, ki omogoča sporočila, obogatena z zvokom in sliko ter video zapise. Za posredovanje sporočil MMS, je potrebno, da aparat podpira storitev. Osnova za prenos sporočil je paketni prenos podatkov.

NMT – angl. Nordic Mobile Telephone: analogni sistem mobilnih telekomunikacij.

OPERATER – izvaja pravni in dejanski nadzor nad celoto funkcij, ki je potreben za zagotavljanje ustreznih telekomunikacijskih storitev.

PIN – angl. Personal Identification Number: osebna varnostna koda oz. inentifikacijska številka kartice SIM, ki zaščiti mobilni telefon pred uporabo nepooblaščenih oseb. Štirimestno kodo je potrebno vnesti pri vsakem vklopu mobilnega telefona.

PRE-PAID - predplačniški način telefoniranja, pri katerem uporabnik ne plačuje mesečne naročnine, temveč pred uporabo napolni račun z vrednostno kartico.

POST-PAID – naročniški sistem telefoniranja pomeni, da plačaš naročnino za prihodnji mesec, nato pa opravljaš storitve mobilnih telekomunikacij.

PUK – angl. Pin Unblocking Code: koda za deblokado kartice SIM, ko se ob trikratnem napačnem vnosu kode PIN samodejno zaklene. Za deblokado je potrebna koda PUK.

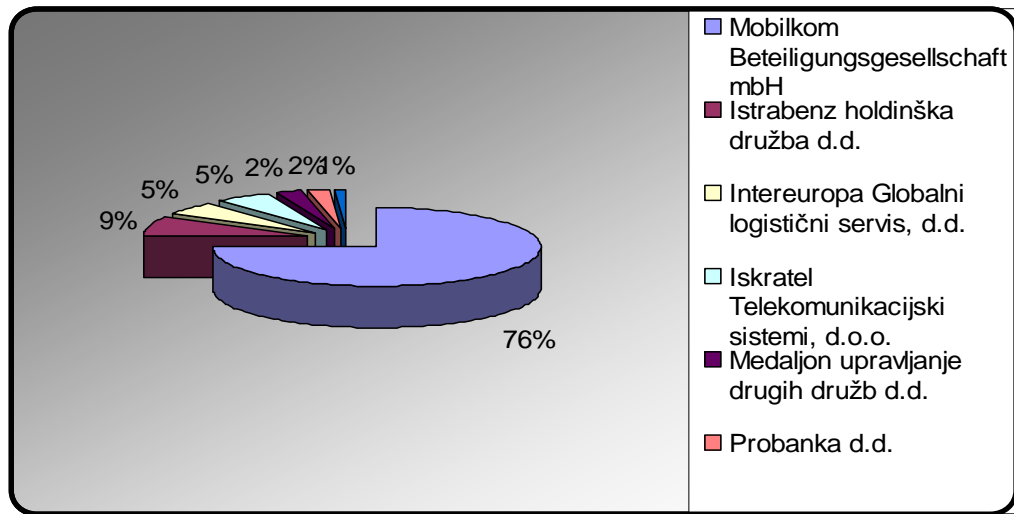
SIM – angl. Subscriber Identity Service: SIM je naročniška kartica v sistemu GSM in omogoča vstop v omrežje, na njej je zapisana uporabnikova telefonska številka, varnostna koda PIN in PUK.

SMS – angl. Short Message Service: storitev v omrežju GSM, ki omogoča pošiljanje in sprejemanje tekstovnih sporočil, dolgih do 160 znakov prek mobilnega telefona.

UMTS – angl. Universal Mobile Telecommunication System: sistem mobilnih in brezžičnih komunikacij tretje generacije, ki pripada družini IMT-2000 in je opredeljen v standardih Evropskega inštituta za telekomunikacijske standarde (ETSI).

WAP – angl. Wireless Application Protocol: tehnologija, ki združuje internet in mobilne telekomunikacije. Omogoča dostop do prirejenih internetnih strani prek mobilnega telefona.

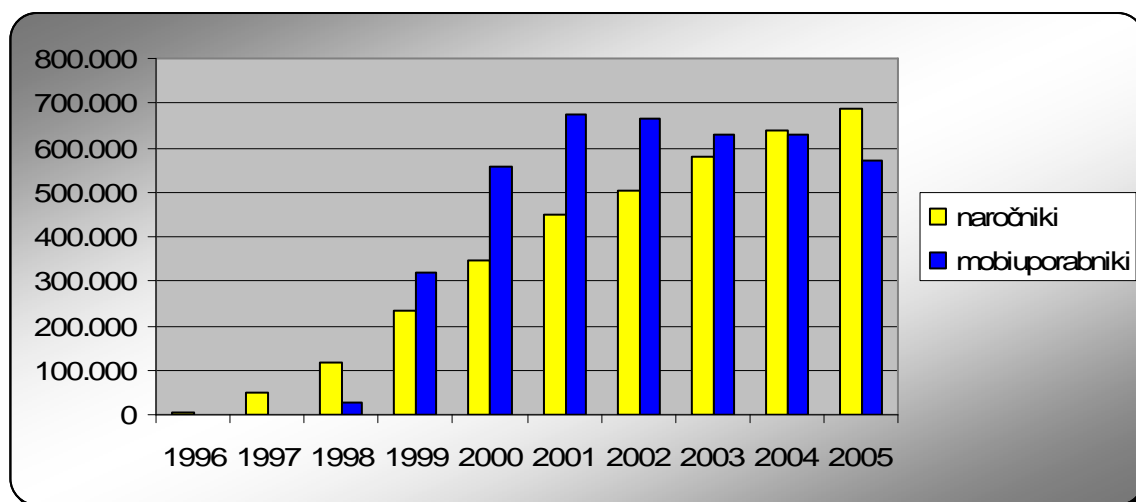
PRILOGA 1: Lastniška struktura Si.mobila, d. d. pred decembrom 2005



Vir: <http://www.simobil.si/personal.asp?nodeid=4302&id=1>, 2005.

PRILOGA 2: Rast števila uporabnikov Mobitel GSM od 1996 do decembra 2005

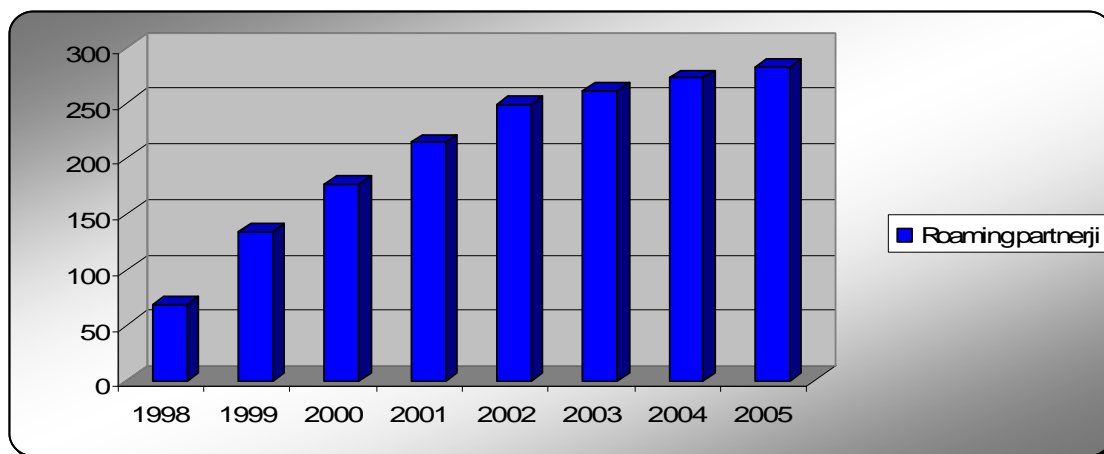
uporabniki/leto	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
naročniki	4.228	49.436	118.865	231.836	344.787	447.844	501.703	578.554	640.432	688.301
mobiuporabniki	0	0	29.005	319.548	553.981	675.200	667.099	630.000	628.000	572.593



Vir: <http://www.mobitel.si/slo/Opodjetju/Nastanekinrazvoj/default.asp>, 18.12.2005.

PRILOGA 3: Rast števila roaming partnerjev družbe Mobitel od 1998 do decembra 2005

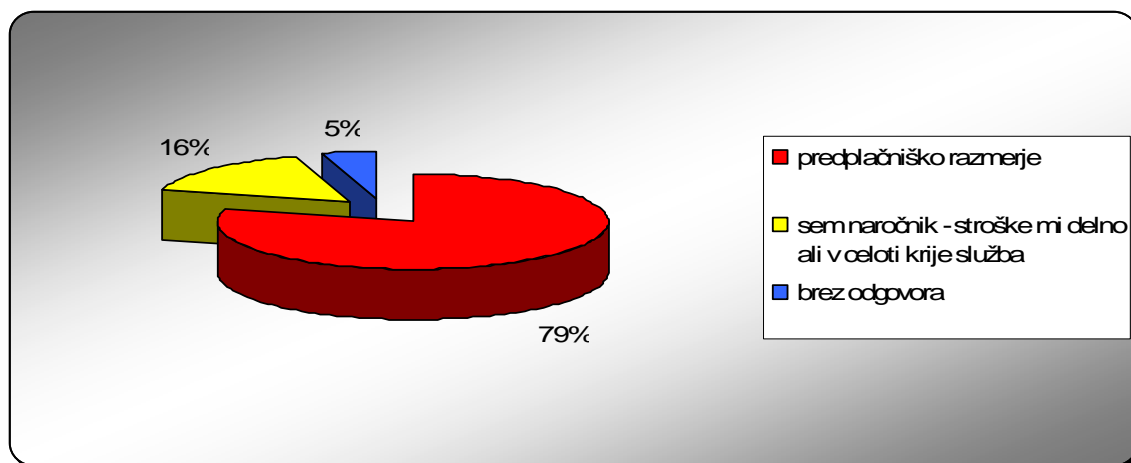
Leto	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Roaming partnerji	68	134	177	214	248	260	272	282



Vir: <http://www.mobitel.si/slo/Opodjetju/Nastanekinrazvoj/default.asp>, 18.12.2005.

PRILOGA 4: Anketa Dela, kakšno vrsto naročniškega razmerja uporabljajo uporabniki

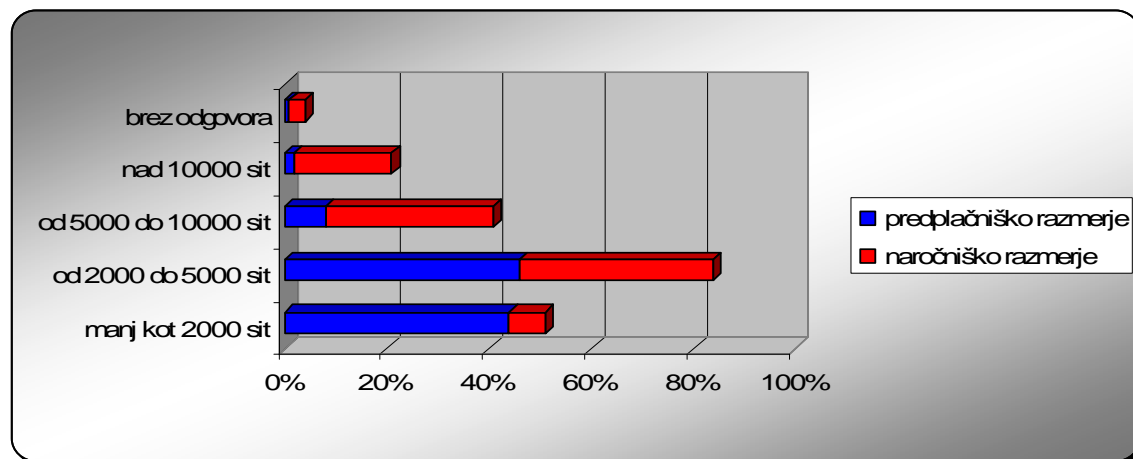
VRSTA NAROČNIŠKEGA RAZMERJA	%
predplačniško razmerje	35%
sem naročnik - stroške mi delno ali v celoti krije služba	7%
brez odgovora	2%



Vir: Anketa Dela, 18. 6. 2004.

PRILOGA 5: Običajen mesečni strošek za uporabo mobilne telefonije glede na naročniško razmerje

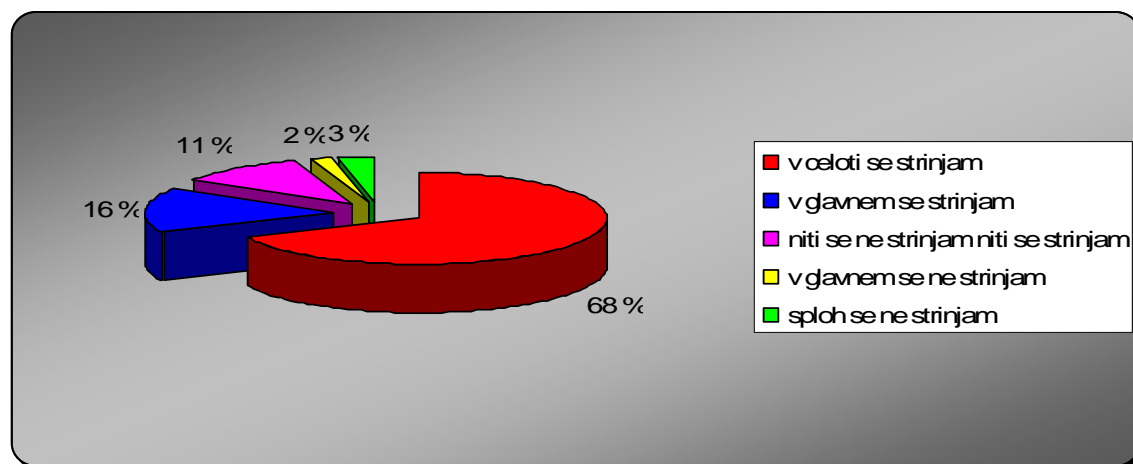
Mesečni strošek (v 000 sit)	manj kot 2 sit	od 2 do 5 sit	od 5 do 1 sit	nad 10 sit	brez odgovora
Predplačniško razmerje	44%	46%	8%	2%	1%
Naročniško razmerje	7%	38%	33%	19%	3%



Vir: Anketa Dela, 18. 6. 2004.

PRILOGA 6: Zadovoljstvo uporabnikov s ponudnikom mobilnih telekomunikacij

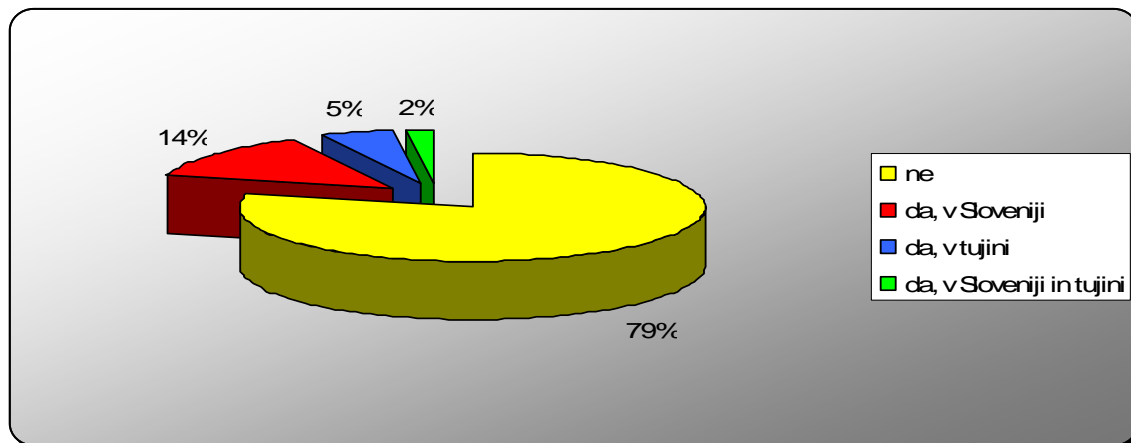
ZADOVOLJSTVO UPORABNIKOV	%
v celoti se strinjam	68%
v glavnem se strinjam	16%
niti se ne strinjam niti se strinjam	11%
v glavnem se ne strinjam	2%
sploh se ne strinjam	3%



Vir: Delo, 3. 6. 2005.

PRILOGA 7: Število uporabnikov, ki uporabljajo Moneto oz. nakupe izdelkov in storitev preko interneta

UPORABA MONETE	%
ne	79%
da, v Sloveniji	14%
da, v tujini	5%
da, v Sloveniji in tujini	2%



Vir: Delo, anketa uporabnikov interneta, 3. 6. 2005.

PRILOGA 8: Splošni podatki cen za predplačniški sistem operaterja VALA 900

PREPAID	CENA V EUR	CENA V SIT
SIM kartica	11,20 €	2.683,16 SIT
vrednostna kartica	54,80 €	13.128,34 SIT
CLIR	0,00 €	0,00 SIT
čakajoči klic in zadržanje zveze	0,00 €	0,00 SIT
preusmeritev	0,00 €	0,00 SIT
SKUPNO¹	66,00 €	15.811,51 SIT

Vir: Interna literatura družbe Mobitel.

¹ Cene vključujejo 15 % davek.

PRILOGA 9: Cene predplačniškega sistema

OBMOČJE	TARIFA	1. MINUTA V EUR	NASLEDNJE MINUTE V EUR	1. MINUTA V SIT	NASLEDNJE MINUTE V SIT
Nacionalno- fiksno (Kosovo)	standard ²	0,19 €	0,18 €	45,52 SIT	43,12 SIT
	reduced ³	0,19 €	0,18 €	45,52 SIT	43,12 SIT
Mobile – Vala 900	standard	0,16 €	0,18 €	38,33 SIT	43,12 SIT
	reduced	0,16 €	0,18 €	38,33 SIT	43,12 SIT
Cona 1	standard	0,86 €	0,84 €	206,03 SIT	201,24 SIT
	reduced	0,72 €	0,72 €	172,49 SIT	172,49 SIT
Cona 2	standard	1,05 €	1,08 €	251,55 SIT	258,73 SIT
	reduced	0,88 €	0,90 €	210,82 SIT	215,61 SIT
Cona 3 in USA/Kanada	standard	1,19 €	1,20 €	285,09 SIT	287,48 SIT
	reduced	0,99 €	1,02 €	237,17 SIT	244,36 SIT
Cona 4	standard	1,73 €	1,80 €	414,45 SIT	431,22 SIT
	reduced	1,53 €	1,62 €	366,54 SIT	388,10 SIT
Cona 5	standard	1,96 €	2,10 €	469,55 SIT	503,09 SIT
	reduced	1,62 €	1,80 €	388,10 SIT	431,22 SIT
Monaco	standard	1,05 €	1,14 €	251,55 SIT	273,11 SIT
	reduced	1,05 €	0,96 €	251,55 SIT	229,99 SIT

Vir: <http://www.ptkonline.com/web/site/index.php?CatId=3>, 18.12.2005.

² Standard tarifa velja od ponedeljka do petka med 7:00 do 20:00 ter soboto med 7:00 do 12:00 uro.

³ Reduced tarifa (nižja tarifa) velja ves preostali čas.

PRILOGA 10: Cena mesečne naročnine, priključne takse in pogovorov pri operaterju VALA 900

MESEČNA NAROČNINA	CENA V EUR	CENA V SIT
Advanced ⁴	20,45 €	4.899,17 SIT
Standard ⁵	15,34 €	3.674,98 SIT

PRIKLJUČNA TAKSA	CENA V EUR	CENA V SIT
V 1. izstavljenem računu	117,60 €	28.173,23 SIT

OBMOČJE	TARIFA	1. MINUTA	NASLEDNJE MINUTE	1. MINUTA	NASLEDNJE MINUTE
		V EUR	V EUR	V SIT	V SIT
Nacionalno- fiksno (Kosovo)	standard	0,17 €	0,168 €	40,73 SIT	40,25 SIT
	reduced	0,17 €	0,168 €	40,73 SIT	40,25 SIT
Mobile – Vala 900	standard	0,14 €	0,138 €	33,54 SIT	33,06 SIT
	reduced	0,14 €	0,138 €	33,54 SIT	33,06 SIT
USA/Canada	standard	1,26 €	1,260 €	301,86 SIT	301,86 SIT
	reduced	1,04 €	1,038 €	249,15 SIT	248,67 SIT
Zone 1	standard	0,92 €	0,918 €	220,40 SIT	219,92 SIT
	reduced	0,76 €	0,756 €	182,07 SIT	181,11 SIT
Zone 2	standard	1,10 €	1,098 €	263,53 SIT	263,05 SIT
	reduced	0,92 €	0,918 €	220,40 SIT	219,92 SIT
Zone 3	standard	1,26 €	1,260 €	301,86 SIT	301,86 SIT
	reduced	1,04 €	1,038 €	249,15 SIT	248,67 SIT
Zone 4	standard	1,84 €	1,836 €	440,81 SIT	439,85 SIT
	reduced	1,62 €	1,620 €	388,10 SIT	388,10 SIT
Zone 5	standard	2,15 €	2,148 €	515,07 SIT	514,59 SIT
	reduced	1,78 €	1,776 €	426,43 SIT	425,47 SIT

Vir: <http://www.ptkonline.com/web/site/index.php?CatId=3>, 18.12.2005.

Zaračunavanje pogovorov:

- Po prvi minuti se pogovori zaračunavajo v sekundnem intervalu.
- Standard tarifa velja od ponedeljka do petka med 7.00 in 20.00 ter soboto od 7.00 do 12.00 ure.
- Reduced tarifa velja ves preostali čas.

⁴ Advanced payment omogoča telefonijo, preusmeritev klica, čakajoči klic in zadržanje zveze.

⁵ Standard payment omogoča telefonijo, čakajoči klic, zadržanje zveze, pošiljanje in sprejemanje sporočil in prikaz številke klicočega.

Za klice v ZDA in Kanado:

- Standard tarifa velja od ponedeljka do petka med 13.00 in 24.00 ter soboto od 13.00 do 18.00 ure.
- Reduced tarifa velja ves preostali čas.

PRILOGA 11: Cene gostovanja v tujih omrežjih ob mesečnem doplačilu in pologu depozita

ROAMING	TARIFA	CENA	CENA
		V EUR	V SIT
Roaming "sosednje države"	mesečno	5,11 €	1.224,19 SIT
	depozit	153,39 €	36.747,38 SIT
Roaming "Evropa"	mesečno	7,67 €	1.837,49 SIT
	depozit	255,65 €	61.245,64 SIT
Roaming "Svet"	mesečno	10,23 €	2.450,78 SIT
	depozit	409,03 €	97.990,62 SIT

Roaming je razdeljen v 3 skupine:

- Roaming »Sosednje države«
- Roaming »Evropa«
- Roaming »Svet«

Vir: <http://www.ptkonline.com/web/site/index.php?CatId=3>, 18.12.2005.