

4. Олексенко Р. І. Правове і соціально-економічне підґрунтя ринкової економіки /Р.І. Олексенко// Гілея: науковий вісник. – 2014. – №. 80. – С. 266-270.
5. Ортіна, Г. В. Інновації як локомотив сталого розвитку регіонів / Г. В. Ортіна, Р. І. Олексенко, Л.М. Єфіменко // Становлення механізму публічного управління розвитком територій як пріоритет державної політики децентралізації, 28-29, Житомир. – 2019. – С. 225-228.
6. Ортіна Г. В. Технологічний розвиток інноваційної державної політики як складової соціальної безпеки країни / Г. В. Ортіна // Вісник національного університету цивільного захисту України Серія "Державне управління" – 2019. –№ 1 (10). – С.40-47.
7. Ортіна Г. В. Інноваційна політика реального сектору економіки як драйвер розвитку України / Г. В. Ортіна //Соціально-економічні проблеми розвитку бізнесу та місцевого самоврядування: тези доповідей II Міжнародної науково-практичної конференції (Мелітополь, 13-14 червня 2019 р.). – 2019. – С. 128-130.
8. Застрожнікова І.В. Сучасний стан державного регулювання освітніх новацій в Україні / І.В. Застрожнікова, Ю.О. Ульяновченко //Актуальні проблеми державного управління: зб. наук.пр. – Харків: Вид-во ХарPI НАДУ «Магістр», 2019. – Вип. 2 (56).

**Dr Piotrowski S.,**  
Wydział Prawa i Administracji,  
Uniwersytet im. Adama Mickiewicza  
w Poznaniu

## **DOSTĘP HURTOWY DO SIECI SZEROKOPASMOWYCH JAKO FORMA NOWEJ ORIENTACJI MARKETINGOWEJ FIRM TELEKOMUNIKACYJNYCH W POLSCE**

### **1. Wstęp**

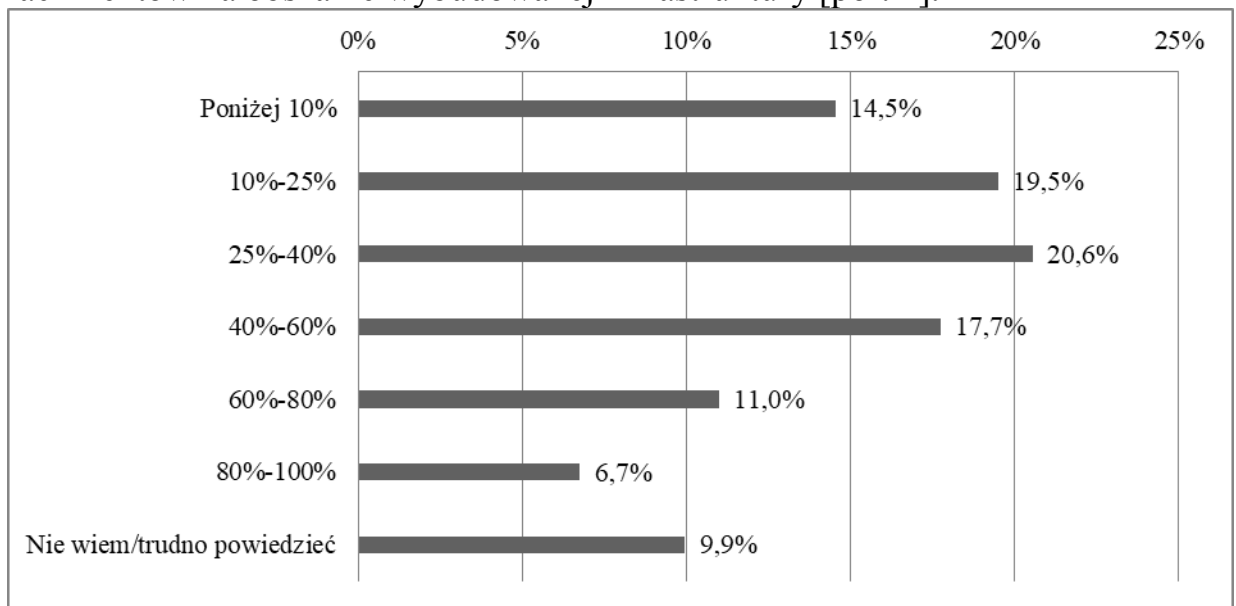
Stacjonarni operatorzy telekomunikacyjni konkurują na coraz trudniejszym rynku usług łączności przewodowej. Poziom dochodowości i przychody wielu operatorów z sektora MŚP pogarszają się [1]. Jednocześnie sama budowa infrastruktury na określonym obszarze nie zapewnia obecnie rentowności operacyjnej, gdyż wymagane jest wówczas uzyskanie wysokiego wskaźnika penetracji wśród potencjalnych klientów usług stacjonarnych.

Stąd warto rozważyć alternatywę dla bezpośredniego sprzedawania stacjonarnych usług telekomunikacyjnych. Stanowi ją oferowanie dostępu hurtowego na rzecz innego operatora (B2B). Jego istotą jest sprzedaż praw do korzystania z infrastruktury innym operatorom, którzy przejmują na siebie również obowiązki wynikające z obsługi klientów. Na operatorze – właścicielu infrastruktury – nadal spoczywają obowiązki wynikające z bieżącej eksploatacji oraz konserwacji infrastruktury.

### **2. Wykorzystanie potencjału infrastruktury szerokopasmowej**

Wykorzystanie potencjału infrastruktury szerokopasmowej bada się poprzez porównanie liczby abonentów na danej infrastrukturze do liczby klientów możliwych do pozyskania. Model Kosztowo-Popytowy, wykorzystywany w analizach inwestycyjnych, wskazuje, że odpowiedni poziom zyskowności zapewnia pozyskanie przynajmniej 60% potencjalnych klientów [3]. Rysunek nr 1 przedstawia poziom wykorzystania infrastruktury szerokopasmowej operatorów stacjonarnych w stosunku do jej

potencjału. Stanowi on wynik reprezentatywnego badania ankietowego przeprowadzonego przez Autora i zespół badawczy firmy WYG PSDB, w ramach realizacji ekspertyzy na rzecz polskiego Ministerstwa Rozwoju [5]. Należy podkreślić, że większość operatorów wykorzystuje posiadaną infrastrukturę na poziomie niższym niż 40%. Niemniej wielu operatorów – w szczególności na infrastrukturze wybudowanej wcześniej ze środków publicznych – osiąga poziom penetracji nieprzekraczający kilku procent, co w istocie nie zapewnia pokrycia kosztów operacyjnych, nie wspominając nawet o wcześniejszych nakładach inwestycyjnych. Niejednokrotnie jest to pochodną tego, że wielu operatorów telekomunikacyjnych z sektora MŚP nie posiada odpowiednich zasobów marketingowych i promocyjnych, aby pozyskać klientów na obszarze wybudowanej infrastruktury [por. 2].



**Rysunek 1. Udział procentowy użytkowników końcowych korzystających z infrastruktury szerokopasmowej w stosunku do jej potencjału**

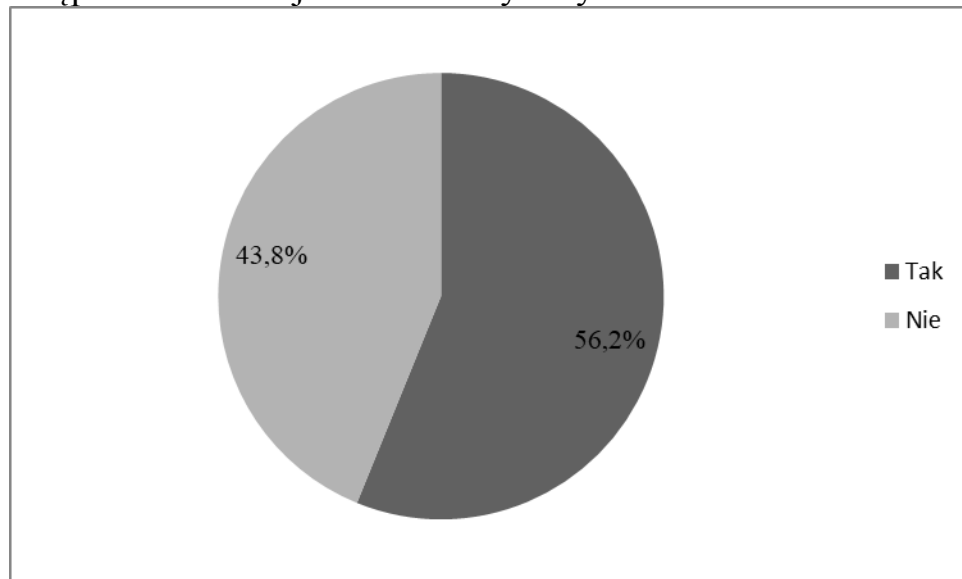
Źródło: Opracowanie własne na podstawie reprezentatywnego badania przedsiębiorców telekomunikacyjnych: [5]. N=404.

### 3. Dostęp hurtowy do infrastruktury szerokopasmowej

W Polsce udostępniania własnej infrastruktury dostępowej (czyli na rzecz klientów końcowych) innym operatorom stanowi stosunkowo nowe zjawisko. Niewątpliwie do upowszechnienia się tego sposobu prowadzenia biznesu przyczyniła się decyzja Urzędu Komunikacji Elektronicznej z października 2006 r. o wdrożeniu usługi WLR (ang. *wholesale line rental*) przez Telekomunikację Polską S. A., ówczesnego monopolistę na rynku usług głosowych [7]. Obecne umowy dotyczące udostępniania infrastruktury szerokopasmowej operatorów stacjonarnych są następstwem przed wszystkim pragmatyki biznesowej jak również obowiązku wynikającego z prawa pomocy publicznej. Należy wskazać, że istotna część dostępowej infrastruktury szerokopasmowej została lub jest obecnie budowana ze środków publicznych, przede wszystkim z funduszy europejskich [4; 6].

Należy wskazać, że korzystanie z infrastruktury innych operatorów stało się – w drugiej dekadzie XXI wieku – stosunkowo powszechne (rysunek nr 2). Na korzystanie z **cudzej** infrastruktury dostępowej wskazywało ponad 56% ankietowanych

operatorów stacjonarnych [5]. Z drugiej strony **własną** infrastrukturę udostępniało jedynie 22% badanych przedsiębiorstw. Niemniej jednak wszyscy duzi jak i zdecydowana większość operatorów o liczbie abonentów przekraczającej 5 000 deklarowała udostępnianie własnej infrastruktury innym firmom telekomunikacyjnym.



**Rysunek 2. Korzystanie z dostępowej infrastruktury szerokopasmowej innych operatorów**

*Źródło: Opracowanie własne na podstawie reprezentatywnego badania przedsiębiorców telekomunikacyjnych: [5]. N=404.*

Korzystanie z cudzej infrastruktury dostępowej było bardzo istotne dla co trzeciego operatora, który deklarował wykorzystanie opisywanej strategii biznesowej. Ponad jedna czwarta ankietowanych z tej grupy wskazywała na średnie znaczenie dostępu do tych zasobów. Jedynie co szósty korzystający wskazywał na niewielkie znaczenie tej możliwości w strategii firmy. Oprócz tego, 20% ankietowanych twierdziło, że znaczenie dostępu hurtowego do infrastruktury dostępowej będzie rosło w przyszłości. Można jednocześnie wskazać, że podmioty nie korzystające dotąd z cudzej infrastruktury dostępowej raczej nie będą tego robiły również w przyszłości. Jedynie 24% takich operatorów zamierza zmienić swoją strategię w tym względzie. Z drugiej strony liczba wielu operatorów (28% z nich) nie знаło lub nie potrafiło określić swoich planów w tym zakresie. Świadczy to o tym, że popularność strategii hurtowego dostępu będzie się nadal zwiększać.

W tym miejscu warto rozważyć, czy udostępnianie infrastruktury szerokopasmowej jest dla operatorów opłacalne. I tak, 68% udostępniających uzyskało zyski w tym obszarze działalności. Niemniej w tej grupie  $\frac{3}{4}$  ankietowanych osiągało niższe przychody na końcowego użytkownika niż przy sprzedaży bezpośredniej. Wyniki przedmiotowego badania ankietowego wskazują, że przychód na poziomie użytkownika końcowego spadał – w porównaniu do samodzielnego świadczenia usług – o przeciętnie 36% w stosunku do samodzielnego świadczenia usług klientom końcowym. Z drugiej strony, oferowanie dostępu hurtowego zmniejsza nakłady niezbędne dla akwizycji klientów jak również koszty operacyjne. Jednocześnie należy podkreślić, że jedynie 15% respondentów zadeklarowało, iż oferowanie usług

доступу hurtowego nie jest dla nich ogólnie rentowne. Świadczy to ogólnie o opłacalności opisywanej orientacji marketingowej.

#### 4. Wnioski

Dostęp hurtowy do infrastruktury szerokopasmowej był jeszcze kilkanaście lat temu w Polsce zjawiskiem rzadkim. Strategia biznesowa ukierunkowana na rynek B2B staje się obecnie coraz powszechniejsza. Nie jest to tylko skutek decyzji regulacyjnych czy też polityki konkurencji Unii Europejskiej. W dużym stopniu decydują o tym względy biznesowe. Oferowanie dostępu hurtowego pozwala istotnie zwiększyć poziom penetracji już istniejącej, stacjonarnej infrastruktury telekomunikacyjnej. Ma to szczególne znaczenie w dobie rosnącej konkurencji na rynku telekomunikacyjnym, w tym ze strony operatorów komórkowych, jak również gwałtownego spadku popularności i cen na usługę podstawową (głosową) [8]. Choć dostęp hurtowy przynosi właścicielom infrastruktury dostępowej ogólnie niższe (o 36%) przychody na użytkownika, stanowi – dla zdecydowanej większości z nich – opłacalną strategią biznesową. Wielu mniejszym operatorom pozwala z kolei – w okresie postępującej konsolidacji rynku telekomunikacyjnego w Polsce – skutecznie konkurować na rynku, nawet gdy ich zasoby marketingowe pozostają ograniczone.

#### *Literatura:*

1. Audytel, Analiza rynku telekomunikacyjnego w obszarze inwestycji MŚP w sieci szerokopasmowe, Ministerstwo Cyfryzacji, Warszawa 2017.
2. Heller K., Rutkowski P. oraz inni, Estymacja dotycząca budowy infrastruktury telekomunikacyjnej zapewniającej szerokopasmowy dostęp do Internetu, spełniającej wymagania Europejskiej Agendy Cyfrowej (EAC) w Polsce do roku 2020 na podstawie aktualnego stanu rozwoju infrastruktury telekomunikacyjnej, InfoStrategia, Warszawa 2013.
3. Instytut Łączności, Model Kosztowy i Popytowy oraz opracowanie metodyki wyznaczania obszarów budowy sieci dla różnych technologii stosowanych doświadczenia usług szerokopasmowych, Ministerstwo Administracji i Cyfryzacji, Warszawa 2015.
4. Piątek S., Sieci szerokopasmowe w polityce telekomunikacyjnej, WWZ UW, Warszawa 2011.
5. Piotrowski S., Ocena ex-ante instrumentów finansowych w ramach Programu Operacyjnego Polska Cyfrowa, WYG PSDB na zlecenie Ministerstwa Rozwoju, Warszawa 2017.
6. Talar S., Kos-Łabędowicz J., Rozwój infrastruktury gospodarki cyfrowej w polityce Unii Europejskiej, Horyzonty Polityki, 2017, vol. 8, nr 23, s. 141-159.
7. UKE, Pierwsza decyzja WLR zrealizowana, Warszawa 2007, <https://archiwum.uke.gov.pl/pierwsza-decyzja-wlr-zrealizowana-2217> [Dostęp: 7. lutego 2020 r.]
8. UKE, Raport o stanie rynku telekomunikacyjnego w Polsce w 2018 r., Warszawa 2019.

**Плотнікова М.**, к. е. н., доц.  
**Рубан О.**, магістрант  
 Житомирський національний  
 агроекологічний університет,  
 м. Житомир, Україна

## РЕАЛІЇ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

**Вступ.** Ризик в економічному і соціальному житті суспільства є однією з центральних характеристик, яка присутня постійно. Ті чи інші фактори небезпеки