

Par Nozare.lv

Abonēšana

Sākums Biznesa ziņas Uzņēmumu jaunumi Iepirkumi Blogi Nozares Viedokļi, intervijas

Autorizācija

Iziet

Lietotājs: **Lattelecom IP**

Nozares

Aizsardzība

Autotirgus

Būvniecība un nekustamais īpašums

Eiropas Savienība

Enerģētika

Finanšu pakalpojumi

Informācijas tehnoloģijas

Izglītība un zinātne

Lauksaimniecība

Likumdošana, normatīvie akti

Makroekonomika

Medicīna un farmācija

Mediji, PR, poligrāfija, reklāma

Mežsaimniecība un kokuropniecība

Naftas produkti un degviela

Pašvaldības

Pārtika un dzērieni

Rūpniecība

Sociālais nodrošinājums, veselības aizsardzība

Telekomunikācijas un sakari

Tiesībsargājošās institūcijas un drošība

Tirdzniecība un pakalpojumi

Transports un pārvadājumi

Tūrisms, viesniču bizness

Valsts pārvalde

Vides aizsardzība

Viedokļi, intervijas

"Lattelecom" nosaka izdzīvošanas un attīstības virzienus

Publicēta: 06:00 23.12.2009.

drukāt



Kokins, pēc pamatizglītības fiziķis, izglītību ekonomikā papildinājis Rīgā un Londonā, stāv ar abām kājām digitālajā un sociālo tīklu pasaulē. Viņam ir savs blogs un "Twitter" konts.

Stājoties "Lattelecom" valdes priekšsēdētāja amatā šī gada 25.novembrī, pēc tam kad šis amats vairākus mēnešus bija brīvs (pēc bijušā premjera Aigara Kalviša ieceļšanas un atkāpšanās pavasarī), - kādi ir pirmie iespaidi par kompāniju?

Pēc situācijas, kad padome ilgāku laiku bija bez vadītāja, bija lietas, kas palika nekoordinētas. Esmu piedalījies divās padomes sēdēs, ir bijušas vairākas komitejas, kuras vadu. Darbs ir iegājis pareizā rutīnā.

Kas attiecas uz uzņēmumu, korporatīvā kultūra katrā uzņēmumā ir atšķirīga, bet tas, ko es redzu "Lattelecom", ir ļoti pozitīvi. Cilvēki ir atvērti, enerģiski, tāpat mūsdienu vadītāji.

Telekomunikāciju nozarē pasaules mērogā ir bažas, vai operatori nepalik tikai tādi "vadu uzturētāji" par zemu samaksu, kamēr pievienotā vērtība būs saturā, kuru pārdos citi spēlētāji internetā, arī par bezmaksas saturu saņemot maksu no reklāmdevējiem. Ko "Lattelecom" dara, lai tas nenotiktu?

Mums ir divi produkti - interaktīvā televīzija, kuru piedāvājam caur internetu, un virszemes televīzija jaunajā ciparu apraides standartā. Līdz ar to ir zināma diversifikācija. Protams, ir jautājums par saturu, un tas ir mūsu stratēģiskās uzmanības lokā. "Lattelecom" jau pašlaik ir spēcīgs portāls "Apollo", informatīvais dienests "1188". Stratēģiski izvērtēsim papildu piedalīšanos satura piegādē.

Runājot par pakalpojumiem biznesam, vai ar optiskā tīkla izvēršanu un "Lattelecom" pieredzi ar datu centriem, uzņēmumam nav bijusi doma piedāvāt tā saukto attālināto datu apstrādi un glabāšanu jeb cloud computing?

Stratēģiski skatāmies uz cloud computing kā vienu no nozarēm, kas izriet no tā, ka esam "satīklojuši" daudzus uzņēmumus un esam tīkla pakalpojumu sniedzēji. Šajā biznesā "Lattelecom" ir vairākas iestrādes.

Kādus datu apstrādes un ar IT saistītus pakalpojumus "Lattelecom" piedāvā jau šobrīd?

"Lattelecom" priekšrocība ir tā, ka daudziem lielajiem uzņēmumiem varam piedāvāt pilnu servisu, t.i., ne tikai telefonu un datu pārraidi, bet arī datu apstrādi un uzņēmumu vadības sistēmu pakalpojumus. Uzņēmuma pamatkompetences ir "SAP" (globāls vācu uzņēmumu vadības programmatūras ražotājs) un "Oracle" (līdzīga kompānija ar bāzi ASV).

Tas ir ļoti nopietns bizness, taču jāsaprot, ka "Lattelecom" ir publisku pakalpojumu sniedzējs un vēl ilgi tā lielākā un redzamākā daļa būs saistīta ar mājsaimniecībām.

Uzskata, ka neviens telekomunikāciju operators nevar iztikt bez mobilo sakaru biznesa. Pastāv nākotnes scenārijs, kurā "Lattelecom" var tikt privatizēts atsevišķi un nodalīts no mobilo telefonu operatora LMT, ar kuru telekomunikāciju kompānijai ir kopēji īpašnieki. Kāda ir "Lattelecom" stratēģija, lai nodrošinātu savu bezvadu pakalpojumu klāstu?

Akcionāriem ir jāsaprot, kāda ir viņu pozīcija, ja pieder abi uzņēmumi. Šim jautājumam (par "Lattelecom" un LMT privatizāciju, par uzņēmumu piederēšanu vienam īpašniekam vai dažādiem) ir jāatrisinās tuvāko trīs gadu laikā. Sadarbība ar "Triatel" (bezvadu fiksētās telefonijas, interneta un mobilā interneta jomās) dod tehniskus risinājumus "Lattelecom" apstākļos, kur vadu risinājumi nav izdevīgi. "Lattelecom" nav piedalījies trešās paaudzes (3G) mobilo sakaru licenču izsolēs. Kas notiks ar ceturtās paaudzes (4G) risinājumu - tas ir stratēģisks jautājums, par kuru vēl nav izlemts.

"Lattelecom" WIMAX (plašas darbības rādiusa bezvadu platjoslas internets) tehnoloģijas strādā, bet diez vai tas ir virziens, kurā gaidāms liels uzplaukums.

Par 4G jeb *Long Term Evolution* esam lasījuši ziņās, ka "Lattelecom" īpašniece "TeliaSonera" šādu servisu jau piedāvā Stokholmā. Kad tas būs Latvijā? Vērtēsim...

Vai neizlēmība par "Lattelecom" privatizāciju ietekmē padomes darbu?

Labi, ka Latvijas valdība nenonāca situācijā, kad būtu bijis *forced sale* (piespiedu pārdošanas) variants, t.i., ka steidzami ir jāpārdod valsts uzņēmumi vai valsts uzņēmumu daļas, kurām ir kāda vērtība. Ja nebūtu starptautisko donoru (aizdevēju) palīdzības, tad

Būvniecība un nekustamais īpašums

Izolē pārdots "Baltic Park" īpašums Mežaparkā

Tirdzniecības centram "Domina Shopping" jauns pārvaldnieks

Informācijas tehnoloģijas

"Digital Mind" ārpus Latvijas gūst 70% iepēmumu

Internetā var iegādāties 36 Latvijā veidotas filmas

Medicīna un farmācija

Par "Grindeks" valdes priekšsēdētāju pārvēlēts Romanovskis

Mediķi svētkos aicina būt piesardzīgiem un saudzēt sevi

Finanšu pakalpojumi

Tekošā konta pārpalikums gada trešajā ceturksnī - 10,1% no IKP

RIGIBOR un RIGIBID likmes 23.12.2009.

Pārtika

Igaunijas pārtikas kompānija "Premia" plāno izvērst darbību Somijā

Aptauja: 68% Latvijas iedzīvotāju Ziemassvētku galdā būs rupjmaize

šāds scenārijs būtu bijis iespējams. Varam tikai minēt, kas tad būtu noticis ar "Lattelecom". Pašlaik izskatās, ka situācija no valdības puses ir pietiekami stabila, Ministru kabinets uz "Lattelecom" valsts daļu privatizāciju skatās ļoti pragmatiski. No vienas puses, valdība redz, ka uzņēmums ir ļoti pārvaldīts, normāli attīstās, turpina iegūt tirgus daļas. Tieša spiediena kaut ko mainīt nav.

No otras puses, protams, ja parādītos kāds izcils piedāvājums, valdība būtu gatava to izskatīt. Domāju, līdzīga attieksme ir arī no zviedru puses. "TeliaSonera" jau nav atsaukusi piedāvājumu pirkt Latvijas valstij piederošās daļas, bet cenu izteiksmē nav bijis agresīva piedāvājuma. Ekonomiskā situācija arī nerodina uz tādām ļoti agresīvām investīcijām.

Vai krīze ir ietekmējusi iespējas privatizēt "Lattelecom"? 2008.gadā peļņa bija par 29,7 miljoniem latu bija zemāka nekā 2007. gadā (38,1 miljons latu), bet ieņēmumi pieauga līdz 160,4 miljoniem Ls?

"Lattelecom" finanšu rādītāji, izskatās, būs ļoti labi. Taču tas, cik reizes daļas cena pārsniedz peļņu uz vienu daļu vai akciju (tā sauktā cenas-peļņas attiecība / price-earnings ratio), kas nosaka uzņēmuma cenu, ir vēsturiski zemā līmenī.

Tas ir izdevīgi pircējam, bet ne jau pārdevējam - valstij.

Ja valsts būtu bezizejā, tas būtu viens veids, kā iegūt naudu, kas mērāma simtos miljonu. Donori ļoti uzmanīgi uzrauga Latvijas valdību, lai tā valsts budžeta robus neaizsmērē ar vienreizējiem darījumiem, kas šogad palīdzēs, bet nākamgad un aiznākamgad nedos nekāda labuma. Aizdevēji, rēķinot budžeta deficītu, aicina ņemt vērā tikai tos ieņēmumus vai ietaupījumus, kas būs ilgtspējīgi. Līdz ar to valdībai nav kārdinājuma pārdot "Lattelecom" vai citus uzņēmumus, lai iegūtu vienreizēju peļņu.

Kāds "Lattelecom" izskatīsies, teiksim, pēc trīs gadiem? Kā veiksies ar platjoslas internetu, kura lietotāju skaits sniedzās pāri par 200 000?

"Lattelecom" turpinās audzēt tirgus daļu platjoslas internetā, jo uzņēmumam ir ļoti spēcīgs tehnoloģiskais piedāvājums GPON (viens no optiskās piekļuves tehnoloģijām), kas ir perspektīva, jo izmaksas ir ļoti zemas un tas joslās platums, ko varam piedāvāt gala lietotājam internetā, ir fantastiski augsts. Tur tirgus daļa pakāpeniski pieaugs.

Televīzijas tirgū plānojam būtisku tirgus daļas pieaugumu. Pašlaik esam sākumstadijā, bet, izmantojot šīs divas tehnoloģijas, internetu un ēteru, pēc trim gadiem aizņemsim trešdaļu tirgus. Ar to saistītais bizness pavērs jaunas iespējas, kuras nekavēsimies izmantot.

Trešā lieta - neaizmirsīsim korporatīvo segmentu un mēģināsim šim sektoram piedāvāt arvien plašākus pakalpojumus. Krīze ir piespiedusi uzņēmējus fokusēties uz pamatbiznesu. IT sistēmu uzturēšana un uzņēmumu vadības sistēmu uzturēšana daudziem nav pamatbizness. Ja pirms pāris gadiem uzņēmums bija gatavs savu tīklu nodot "Lattelecom", tagad tas, ko uzņēmumus ir gatavs pirkt kā ārpalpojumu, ir ļoti plašs.

Mājsaimniecībām "Lattelecom" pārsvarā piedāvās televīziju un internetu?

Vēsturiski televīzija bija izveidojusies tāda, ka vienu un to pašu saturu skatījās visi. Interaktīvā televīzija ļauj katrai mājsaimniecībai skatīties savu programmu. Neapgalvošu, ka nākotnē televīzija būs viens liels "YouTube" (miljoniem lietotāju sarūpētu dažādas kvalitātes videoziņu krājums). Tomēr veids, kā skatāties televīziju, mainīsies.

Internets - tā nav tikai izklaide. Tas piedāvā iespējas piekļūt izglītībai, informācijai. Internets ir arī avīze, ir zināšanas, arī darbs. Ja šī tehnoloģija atļaus vienu gigabitu sekundē (Gbps) mājās, tad ļoti daudz darbus darīs mājās.

Ar ko tieši interaktīvā televīzija izkonkurēs kabeļtelevīzijas operatorus, kuriem ir pāris simti tūkstošu lietotāju (arī "Lattelecom" klienti, kas neizmanto televīzijas pakalpojumu)?

"Lattelecom" var piedāvāt unikālu saturu katrai mājsaimniecībai. Ilgtermiņā uzņēmumam ir ievērojamas konkurences priekšrocības. Šī tehnoloģija arī pasaulē ir pieejama tikai atsevišķās vietās un reģionos. Skaidrs, ka turpināsim investēt un strādāt pie programmu klāsta un kvalitātes. Jādodomā, ka pēc gadiem desmit nebūs vairs diskusijas par to, kāds ir formāts, kurā skatāties televīziju. Domāju, esam uzkāpuši uz pareizās zelta dzīslas.

Kādas būs tās problēmas, ar kurām "Lattelecom" jātiek galā nākamajos sešos mēnešos?

Izaicinājums būs saprast, kā šī ekonomiskā krīze ietekmēs gala patērētāja lēmumus par "Lattelecom" pakalpojumu izmantošanu. Esam veikuši diezgan daudz pētījumu, kuros konstatējam, ka, par laimi, lēmums atteikties no interneta ir viens no pēdējiem, ko mājsaimniecība pieņem tad, kad ieņēmumi ir būtiski samazinājušies. Tās investīcijas, kuras veicam, sevišķi optiskajās līnijās, ir attaisnojamas tikai tad, ja šis bizness turpina augt. Pašlaik tas izskatās ļoti, redzēsīm, kā tas būs nākamajā pusgadā. Tas ir lielākais izaicinājums - sabalansēt investīcijas ar tirgus iespējām.

Juris Kaža Nozare.lv
23.12.2009.

← atpakaļ  drukāt