



MINISTER SKARBU PAŃSTWA

BPS

MSP/DNWiPII/III/ 07/MK/307

Warszawa, 2007.01.26

Pan

Bogdan Borusewicz

Marszałek Senatu

Rzeczypospolitej Polskiej

szanowny Panie Marszałku!

W związku z interwencją senatorską Panów Senatorów Jarosława Chmielewskiego i Andrzeja Mazurkiewicza w sprawie teleinformatyki i komunikacji, a także w związku z pismem Marszałka Senatu Rzeczypospolitej Polskiej przesłanym do Ministra Skarbu Państwa w sprawie oświadczenia złożonego przez senatora Jarosława Chmielewskiego wspólnie z innymi senatorami podczas 23 posiedzenia Senatu RP w dniu 14 grudnia 2006 roku uprzejmie informuję, że Interwencja senatorska dotyczy spółek telekomunikacyjnych tj: Telekomunikacji Dialog S.A., Petrotel S.A., Exatel S.A. bezpośrednio lub pośrednio kontrolowanych przez Spółki, dla których Skarb Państwa jest większościowym lub mniejszościowym udziałowcem. Autorzy Interwencji pytają, czy Skarb Państwa wypracował jasną strategię rozwoju tego sektora gospodarki narodowej. W zakresie strategii rozwoju sektora łączności elektronicznej w kraju stosownej odpowiedzi Panom Senatorom udzielił Minister Transportu, pismem z dnia 11 stycznia 2007r. Odnośnie działań w sferze teleinformatyki i komunikacji w spółkach, w których posiadają udziały podmioty, dla których Skarb Państwa jest częściowym udziałowcem informuję, co następuje:

Udzielając odpowiedzi na szczegółowe zapytania Panów Senatorów odnośnie Spółki Telefonii Dialog S.A. informuję, że Zarząd KGHM Polska Miedź S.A., który jest udziałowcem tej Spółki poinformował, że podjął w okresie ostatnich 12 miesięcy szereg inicjatyw, mających na celu wypracowanie strategii i zwiększenie wartości posiadanych przez Spółkę aktywów telekomunikacyjnych. Najważniejsze z działań Zarządu, to:

- Z uwagi na wagę problematyki utworzenie w marcu 2006 r. Departamentu ds. Telekomunikacji, którego zadaniem jest aktywne zarządzanie portfelem aktywów telekomunikacyjnych KGHM Polska Miedź S.A., w którego skład wchodzi 100% akcji Telefonii Dialog S.A. i 19,6% akcji spółki Polkomtel S.A.
- Przygotowanie, a następnie przyjęcie w sierpniu 2006 r. „Strategii optymalizacji wykorzystania majątku telekomunikacyjnego będącego w posiadaniu KGHM Polska Miedź S.A.”

- Przyjęcie w grudniu 2006 r. „Strategii KGHM Polska Miedź S.A. i Grupy Kapitałowej na lata 2007-2016” uwzględniającej szczegółowa strategię dla posiadanych aktywów telekomunikacyjnych.

Zgodnie z wyjaśnieniami Zarządu KGHM S.A. będącego udziałowcem Spółki Telefonii Dialog S.A. w sytuacji, gdy tradycyjny model działania stacjonarnych operatorów telekomunikacyjnych staje się nienowoczesnym, niezbędne stało się przejęcie inicjatywy i wypracowanie, w szczególności dla Telefonii Dialog S.A. nowego, wyważonego lecz skutecznego modelu biznesowego. Intensyfikacja działań właścicielskich, przy świadomości trwających zmian technologicznych i biznesowych, nakazuje oczekiwać na pozytywne wyniki i perspektywy rynkowe Telefonii Dialog S.A. w dłuższym okresie istotnego wzrostu wartości tego aktywa.

Odpowiadając na zadane pytania:

1) jak wzrastająca konkurencja na rynku telekomunikacyjnym i rynku usług multimedialnych wpłynie na dotychczasowe modele biznesowe takich operatorów jak Telefonii Dialog:

Z danych opracowywanych przez KGHM PM S.A. wynika, że w najbliższych latach prognozuje się coraz większą migrację użytkowników telefonii tradycyjnej w kierunku technologii i usług przesyłania głosu za pomocą Internetu. Przewiduje się również, że IP TV stanie się istotną usługą oferowaną przez operatorów telekomunikacyjnych. Rozpowszechniona jest również opinia o dużym potencjale rynku usług komórkowych opartych na MVNO (wirtualnych operatorach komórkowych).

Rynek telefonii stacjonarnej w krajach rozwijających się takich jak Polska jest dojrzały i wykazuje tendencje schyłkowe. Natomiast penetracja usług szerokopasmowych wykazuje największą dynamikę wzrostu, przekraczającą w niektórych krajach 100% przyrostu w stosunku rocznym.

Największym zagrożeniem dla Spółki Telefonii Dialog S.A. wydaje się trwały trend spadkowy w zakresie telefonii stacjonarnej, która ciągle daje firmie ponad 80% przychodów. Kolejnym zagrożeniem dla tej Spółki jest konkurencja ze strony telewizji kablowych. Obecnie oprócz przesyłu sygnału telewizyjnego operatorzy telewizji kablowych oferują swoim klientom także dostęp do Internetu oraz telefonię stacjonarną, a także usługi konwergentne i VIP. Wszystkie są szansą dla operatorów TV kablowej na zwiększenie liczby klientów.

Lista Zagrożeń dla Telefonii Dialog S.A. to:

- Oczekuje się, że w segmencie telefonii stacjonarnej utrzyma trend spadkowy, powyżej 2% rocznie w okresie najbliższych 5 lat.
- Oznacza to, że w 2011 roku wartość rynku będzie o ponad 10% niższa niż w 2006.
- Główne przyczyny spadku wartości rynku to: spadek stawek za połączenia oraz migracje klientów, szczególnie do segmentu telefonii komórkowej.
- Do końca 2006 roku Spółka realizowała większość swoich przychodów w segmencie telefonii stacjonarnej:
 - Usługi głosowe stanowią w 2006 roku ponad 80% przychodów Dialog.
 - Usługi telefonii stacjonarnej stanowią również ponad 80% całkowitej liczby usług świadczonych przez firmę.

W tej sytuacji właściciel Spółki KGHM Polska Miedź S.A. podjął i obecnie wdraża prace nad nowym modelem biznesowym tego operatora, kierując się następującymi przesłankami:

- Silną stroną Spółki Telefonii Dialog S.A. jest posiadanie miedzianej sieci dostępowej, którą można wykorzystać do budowy nowoczesnej sieci telekomunikacyjnej umożliwiającej zaoferowania klientom konwergentnych usług telekomunikacyjnych i multimedialnych;

- Rozwój rynku w zakresie technologii i usług internetowych jest największą szansą Spółki Telefonii Dialog S.A. na skompensowanie potencjalnego spadku przychodów z telefonii stacjonarnej i na ewentualne uzyskanie dodatkowego wzrostu łącznych przychodów;
- Optymalnym rozwiązaniem dla Spółki Telefonii Dialog S.A. jest intensywny rozwój organiczny, zwłaszcza w zakresie usług szerokopasmowego dostępu do Internetu, w połączeniu z przejęciami innych operatorów telekomunikacyjnych.

2) jakie i czy są podejmowane działania w celu przemodelowania dotychczasowej formy działania Telefonii Dialog S.A., tak aby zmiany zachodzące na rynku nie stały się dla firmy poważnym zagrożeniem:

Przyjęta w sierpniu 2006 r. „Strategia optymalizacji wykorzystania majątku telekomunikacyjnego będącego w posiadaniu KGHM Polska Miedź S.A.” zakłada osiągnięcie następujących celów, aby osiągnąć trwały wzrost wartości Telefonii Dialog S.A.:

- Uzyskanie mniejszego tempa spadku przychodów z usług telefonii stacjonarnej niż trendy rynkowe.
- Zwiększenie przywiązania klientów do firmy oraz powstrzymanie spadku przychodów poprzez zaoferowanie nowych usług (w tym pakietyzacja).
- Zmniejszenie zależności firmy od przychodów generowanych poprzez telefonię stacjonarną (szeroko rozumiana dywersyfikacja).
- Utrzymanie poziomu marż przy minimalizacji nakładów inwestycyjnych

Przemodelowanie dotychczasowych form działania Telefonii Dialog zakłada, m.in.:

- Oferowanie usług telefonii stacjonarnej w pakietach z innymi usługami
- wzrost przychodów z projektów rozwojowych
- Kontynuację rozwoju usług szerokopasmowego dostępu do Internetu
- Uruchomienie usług abonamentowych oraz sprzedaży usług telewizyjnych

3) uwzględniając fakt, iż doświadczenie zachodnich rynków wskazuje, że wejście operatorów wirtualnych na rynek spowodowało spadek cen usług telekomunikacyjnych średnio o 10-15% może się to przełożyć na pogorszenie wyników większości operatorów stacjonarnych. Czy wobec takich zdarzeń Telefonii Dialog podejmuje działania, aby zahamować trend spadkowy, lub pozyskać nowe źródła przychodów. Jakich przewiduje się finansowe efekty tych ewentualnych działań.

Zarząd Spółki KGHM PM S.A. informuje, że działalność operatorów wirtualnych na rynku polskim nie jest faktem nowym. Sieć wirtualna Tele2 działa już od pięciu lat. Przeciwwagą dla niekorzystnych trendów są tu działania regulatora, tj. Urzędu Komunikacji Elektronicznej, mające na celu uwolnienie rynku hurtowego abonamentu (WLR) i hurtowego dostępu do szerokopasmowego Internetu (BSA). Telefonii Dialog S.A. zamierza uzupełnić swoje usługi o pakiet „wirtualny”, oferując WLR, BSA i MVNO na obszarze całego kraju.

4) jaka jest polityka KGHM Polska Miedź S.A. wobec operatora Telefonii Dialog S.A., zwłaszcza w zakresie obsługiwanych klientów, świadczenia usług międzydomenowych oraz zwiększenia udziału w docelowym segmencie rynkowym:

Zdaniem KGHM PM S.A. Zarząd Spółki Telefonii Dialog S.A. uwzględnia fakt postępującej konwergencji usług telekomunikacyjnych i powstanie rynku, na którym pojedynczy operator świadczy klientom całą gamę powiązanych usług.

- Utrzymanie obecnej bazy klientów jak również wzrost jakości świadczonych usług będzie realizowany głównie poprzez pakietyzację produktów i rozwój gamy świadczonych rozwiązań. W tym celu Telefonii Dialog S.A. podejmuje szereg działań, mających na celu odejście od modelu tradycyjnego telekomunikacji stacjonarnej

poprzez intensyfikację działań w zakresie rozwoju infrastruktury niezbędnej do świadczenia usług internetowych.

Dodatkowym elementem działań Dialogu w tym zakresie jest tworzenie oraz rozbudowa sieci sprzedaży i jej efektywne wykorzystanie zarówno w obszarze tradycyjnych kanałów dystrybucji (docelowo 300 punktów POS w całej Polsce) jak również e-commerce, gdzie Dialog jest w początkowej fazie rozwoju projektu.

5) jakie działania zostały podjęte przez Telefonię Dialog, by w świetle kurczącego się rynku połączeń realizowanych przez tradycyjne łącza utrzymać odpowiednie poziomy zyskowności lub złożyć o ich wzroście adekwatnym do rozwoju branży;

Zgodnie z informacją, przekazaną przez Zarząd Spółki KGHM S.A. najdynamiczniej rozwijającym się segmentem rynku telekomunikacyjnego jest szerokopasmowy dostęp do Internetu. Szacuje się, że wartość rynku dostępu do Internetu i transmisji danych w latach 2006-2011 może wzrosnąć o ponad 50%. Największy wzrost jest prognozowany w zakresie usług na bazie technologii xDSL – liczba klientów korzystających z tej technologii może się podwoić już w okresie 2006-2008.

Rozwój szerokopasmowego dostępu do Internetu jest stymulatorem dla szybkiego rozwoju technologii i aplikacji, które pozwolą na świadczenie usług dodanych dla klientów usług xDSL takich jak: IP TV, VoD, VoIP oraz handel elektroniczny. W celu zwiększenia konkurencyjności dostępu do Internetu regulatorzy w całej UE starają się umożliwić dostęp operatorów alternatywnych do sieci operatorów dominujących na warunkach umożliwiających konkurencję na rynku (model BSA i LLU).

Telefonia Dialog S.A. ma obecnie wysoki w stosunku do rynku poziom penetracji klientów usługami xDSL. Z uwagi na fakt stosunkowo niskiej penetracji rynku Internetowego w Polsce Spółka zakłada osiągnięcie znaczącej pozycji rynkowej i wypracowanie zysków operacyjnych szczególnie jako dostawca Internetu.

6) Gdzie Telefonia Dialog S.A. widzi największą konkurencję dla świadczonych przez siebie usług zwłaszcza, w kontekście dużego potencjału sieci kablowych obsługujących 4,5 mln obecnych i potencjalnych klientów:

Telefonia Dialog S.A. widzi największą konkurencję ze strony sieci kablowych na terenie dużych ośrodków miejskich o dobrze rozwiniętej infrastrukturze kablowej.

Zagrożeniami dla Telefonii Dialog S.A. będą:

- Wartość rynku telewizji kablowej wynosi 2,36 mld. PLN w roku 2005. Operatorzy telewizji kablowej obsługiwali 4,6 mln. abonentów. Wartość rynku CaTV w Polsce będzie rosła głównie dzięki wzrostowi liczby abonentów, stymulowanemu przez obniżanie cen usług i upowszechnianiu się usług konwergentnych
- Obecnie oprócz przesyłu sygnału telewizyjnego operatorzy telewizji kablowych oferują swoim klientom także dostęp do Internetu oraz telefonię stacjonarną. Do nowych usług zaliczamy usługi konwergentne, VoIP oraz IP TV. Wszystkie są szansą dla operatorów TV kablowej na zwiększenie liczby klientów.

Wobec powyższego podejmowane przez Spółkę Telefonia Dialog S.A. działania mają następujące kierunki:

- Skuteczna konkurencja z operatorami kablowymi na poziomie oferty triple-play (dzięki wprowadzanej w 2007 roku usłudze IPTV);
- Kierunkowe przejścia mające na celu uzyskanie przewagi nad sieciami CaTV na danym rynku .
- Według stwierdzeń Zarządu KGHM PM S.A. należy wskazać, że poza obszarami miejskimi, tam gdzie nie występują sieci kablowe, Spółka Telefonia Dialog S.A. może skutecznie świadczyć w przyszłości usługi triple-play za pomocą sieci miedzianej, światłowodów i/albo dostępu radiowego (np. w technologii CDMA).

- 7) czy Telefonía Dialog S.A. zamierza uzupełnić swoją ofertę kablowego dostępu do Internetu przez sieć WiMAX i jakie byłyby ewentualne korzyści biznesowe, wynikające z zastosowania takiego rozwiązania (oczekiwane realne stopy zwrotu);

Zdaniem Zarządu KGHM PM S.A. Telefonía Dialog S.A. posiada częstotliwości Wi-Max w szeregu miejscowościach i prowadzi intensywne prace studialne nad komercyjnym wdrożeniem tej technologii. Istotnym czynnikiem jest postępujące doskonalenie technologii Wi-Max, natomiast nadal w niedostatecznym stopniu spadają ceny urządzeń dostępowych, decydujące o rentowności inwestycji.

Z drugiej strony Telefonía Dialog S.A. i jej właściciel KGHM PM S.A. zauważają ogromny potencjał rynku Internetu w małych miejscowościach i na obszarach wiejskich, do tej pory pomijanych w inwestycjach operatorów, gdzie infrastruktura telekomunikacyjna jest bardzo uboga. Wydaje się, że jest to trudny, lecz w średnioterminowej perspektywie najbardziej rozwojowy fragment rynku, także dla usług Telefonii Dialog.

Zdaniem Zarządu Spółki oczekiwane realne stopy zwrotu są trudne do oceny ze względu na fakt, że technologia Wi-Max dopiero zaczyna się rozwijać i nawet na takich rynkach jak USA brak sprawdzonych modeli biznesowych. Że jest to proces w fazie początkowej wskazuje choćby fakt, że w 2006 roku Netia S.A. zaczęła oferować dostęp w technologii Wi-Max w cenie około 200 pln miesięcznie i szybko zmniejszyła do minimum skalę planowanych inwestycji w tym zakresie. Intencją Dialogu jest opracowanie w 2007 roku realnego modelu biznesowego dla przedsięwzięcia Wi-Max, uwzględniającego zarówno wysokie ceny sprzętu, jak i niski potencjał rynku na obszarach wiejskich (gdzie abonenci są w stanie płacić za dostęp raczej 20 pln niż 200 pln miesięcznie).

- 8) **Jak KGHM Polska Miedź S.A. postrzega Telefonię Dialog S.A. jako nowoczesnego operatora usług triple play.**

Częściowa odpowiedź na to pytanie zawarta jest powyżej (tj. Spółka Telefonía Dialog S.A. intensywnie wdraża usługi DSL (Internet) i IPTV (te ostatnie zacznie oferować komercyjnie w 2007 roku). Z punktu widzenia właściciela, tj. KGHM Polska Miedź S.A., przejście Spółki Telefonii Dialog S.A. z formuły tradycyjnej do modelu operatora triple-play, niezależnie od początkowej skali tych usług jest ze wszech miar pożądana. Zdaniem Zarządu KGHM PM S.A. praktyka światowa wskazuje prostą korelację między wyceną spółki telekomunikacyjnej (metodą EBITDA x mnożnik charakterystyczny dla spółki), a ilością świadczonych usług. Najslabiej wyceniane są tradycyjne telekomy głosowe (na poziomie wynik EBITDA x 4), natomiast wskaźnik ten dla operatorów triple-play i quadruple-play zwiększa się do EBITDA x 6. Dla rynku fakt świadczenia przez operatora usług dodanych jest znaczący, gdyż wskazuje, że operator jest nowoczesny i skutecznie nadąża za trendami rynkowymi. Stąd strategia wypracowana dla Dialogu zakłada, że również i ta spółka w 2007 roku musi zaoferować, oprócz telefonii głosowej i Internetu, także usługi dodane.

W zakresie informacji dotyczących Spółki Petrotel Sp. z o.o. informuję, że udział PKN ORLEN S.A. w ogólnej liczbie głosów na Zgromadzeniu Wspólników Spółki Petrotel Sp. z o.o. wg stanu na dzień 31.12.2005 r. wynosił 75 % i nie można wykluczyć, że udziały PKN ORLEN S.A. w tej Spółce będą przedmiotem zbycia, w związku z realizacją przyjętej przez Radę Nadzorczą PKN ORLEN S.A. „Strategii budowy własnej wartości Spółki”, która zakłada dalszą poprawę efektywności oraz realizację ściśle wyselekcjonowanych inwestycji o wysokiej stopie zwrotu. PKN ORLEN S.A. w ramach koncentracji na podstawowych rodzajach działalności zakłada wzmocnienie obecności w kluczowych obszarach biznesowych na rynkach macierzystych, kontynuując jednocześnie restrukturyzację portfela swoich aktywów. Na przykładzie przebiegu dotychczasowej restrukturyzacji aktywów Spółki, można przewidywać, iż w przypadku zbycia udziałów w Petrotel Sp. z o.o., PKN ORLEN S.A. będzie korzystał z usług operatora sieci telekomunikacyjnych, na podstawie umowy

zawartej na warunkach rynkowych z wybranym operatorem. W takim przypadku PKN ORLEN S.A. nie będzie zobowiązany do ponoszenia nakładów inwestycyjnych w obszarze nie związanym z podstawowym zakresem swojej działalności, a nabywcą należących do PKN ORLEN S.A. udziałów w Petrotel Sp. z o.o. mogą być operatorzy wymienieni w przedmiotowej interwencji.

Odnosnie Spółki Exatel S.A., to pragnę poinformować, że jest to spółka zależna od jednoosobowej Spółki Skarbu Państwa pod firmą Polskie Sieci Energetyczne S.A. PSE S.A., która posiada w kapitale zakładowym Exatel S.A. 94,4%. Obecnie PSE S.A. podlega głębokim zmianom, które wynikają z realizacji „Programu dla elektroenergetyki”, przyjętego przez Radę Ministrów. W ramach realizowania Programu restrukturyzacji Spółka określi politykę wobec znaczących dla niej aktywów, także w zakresie posiadanych udziałów w innych podmiotach.

Z wyrazami szacunku

MILAN KULEP

Wiceprezesa