

兼并结盟的趋势分析 对全球电信业

王靖



进入 90 年代中期到现在,全球电信产业以每年 7%—8% 的速度持续增长,在亚洲,甚至达到 15% 的年增长率,大大高于同期世界经济的年增长水平。在全球电信业快速增长的过程中,发达国家和部分发展中国家的电信运营企业的大规模联合和结盟的浪潮成为一个显著的现象。

纵观世界范围内的电信企业联合和结盟,可以大致分为以下几种类型:

一、为争夺国际电信市场份额,而由发达国家大型电信运营商组建的“一站购齐”式全球战略联盟。

目前已趋明朗的这类大型联盟有三个:由 AT & T、日本电信(KDD)、新加坡电信、欧洲 Unisource 组成的 Word Partners;由德国电信(Deutsh Telekom)、法国电信(France Telecom)和美国 Sprint 公司组成的 Global One;由英国电信(BT)和美国 MCI 公司组成的 Concert。这类联盟大多由实力强大的电信运营商组建而成,在全球范围内提供端到端服务,内容从基础语音传输到线路出租、视频会议。其战略是争夺国际长话及国际电

信的其它业务市场份额,尤其为全球大型跨国企业提供“一站购齐”式国际通信综合解决方案。

二、为争夺增值电信业务和细分市场电信企业相关企业的结盟。

目前增值电信业务的增长已大大高于传统电信业务,而随着技术进步和全球信息化的发展,一些新的市场不断产生。如移动通信、电子数据交换、在线加工和信息处理等,面对这些新兴市场,电信企业不仅需要技术的创新,更需要在技术创新的基础上实现相互市场的融合,使服务质量在更高层次上实现质的飞跃。而传统航空、金融等行业的信息化改造则给电信企业创造了另一种机遇,使电信企业联合起来提供有竞争力的不断增长,美国 A & T 公司兼并了英国增值电信业务运营商 Istel,相应的,英国电信(BT)则兼并了美国增值电信运营商 Tymshare 和 Dialcomn。又比如为了在 2005 年前更新前苏联加盟共和国的航空管制网络控制系统,AT & T、IBM、德国航空与俄航天研究发展机构联合组建了一家新公司。而英国 C & W 和摩托罗拉则联合在英国发展个人通信网络。这类联合往往有非传统电信运营商加盟,一般规模

相对不太大,但瞄准特定市场,整合各自优势,具有很强的竞争力。

当今世界上,不仅仅在通信业中发达国家电信运营企业纷纷结盟,建立伙伴关系,在其他各个领域均有企业间建立联盟,结为伙伴关系的趋势。所谓结为伙伴关系,就是企业之间以前所未有的亲密关系一起工作来实现共同的目标。具体来说,就是两个或两个以上的企业共同改变业务活动的方式,把各自的一部分业务系统结为一体进行共同管理,并共同分享由此带来的利益。企业做出这种安排,是因为他们深知利用互为补充的资产和技术的优势,对任一方都会有利。实践说明,取消企业之间传统的“边界”,并代之以有利于双方的新行动,可以产生强大的协同作用。分析近年来电信领域大规模联合和结盟的驱动原因,大致可以从以下几个方面来探讨:

1. 国际电信市场需求的增长和结构、内容变化

分析国际电信市场的需求结构,不难发现全球最大的700—1000家大型跨国公司占到了国际长话总量的60%以上。这些电信公司的大客户不仅需要多种类、高质量的通信服务,还希望信息传输自由、安全,价格低廉且支付便捷。他们不愿意劳神费力与各国多家电信或管理当局逐一交涉而希望电信业能够提供“一站购齐”的解决方案。因此,为满足跨国公司全球化战略需要,电信企业自身必须先“全球化”,而兼并、结盟则是一个最佳选择。一个典型的事例是欧洲数家大型跨国公司菲利普、卜内门(ICI)和 Rank Xerox 要求英国电信(BT)、AT & T 和其它几家公司组建专用欧洲网络以满足其通信需要,这成为推动电信联盟的驱动力量;另外新型业务,尤其是网络为代表的信息服务,则驱使电信企业与其它类型企业联合,以适应和满足市场需要,提供新型的多样化的服务。

2. 各国政府对电信市场准入的放宽和电信企业民营化浪潮为大规模兼并结盟打开空间

根据WTO下服务贸易协定和1997年2月达成的基础电信服务市场谈判结果的实施,占全球电信服务91%以上的69个国家(地区)已在陆续开放本国电信市场,而发达国家如美国、英国等则更是先行一步。市场准入的放开打破了原有的贸易壁垒,将竞争引入更多国家的电信市场。这就为跨国公司的电信企业兼并和电信企业在海外建立合资企业打开了政策空间。

电信企业本身的民营化浪潮一方面使这些先前传统上的国内服务垄断者更重视提高自身运营效率,抢占市场份额,增强竞争优势;另一方面通过上市、筹资、改变资

本结构,使得相互之间能相互参股或跨国收购。例如英国电信收购了美国MCI20%的股份,德、法电信注资美国Sprint。

3. 国际电信市场的竞争加剧,使兼并结盟成为最佳选择

经济全球化和国际电信市场规模的扩大,使得各国电信企业将注意力从相对饱和的国内市场投向国际市场,在竞争更为激烈的国际市场上,为了吸收客户,通过跨国联合,不仅可以显著降低成本,给客户尤其是大客户更多的折扣优惠,而且可以优化网络接入(如互联性、可操作性、统一标准)以提供更为高质量的电信服务。而传统的国际电信服务不仅受制于僵化的双边结算条款,使价格制定上缺乏灵活性,而且难以在技术平台上实现统一标准,阻碍了服务质量的提高和服务种类的升级。两相比较,其前景相形见绌。

另外,由于技术的发展使电信路由距离成本因素大大降低。(例如:从美国到日本的国际长途可以经由澳大利亚网络接入日本。其成本的增加量几乎可以忽略不计),由于时差导致的线路利用空闲时优势互补,可以使提高整体利用效率,增加盈利。这一部分市场利润也驱使第三国的电信运营商更积极地加入到世界电信联盟中来。反之,如果仍然游离在联盟之外,电信运营商只会处于更加被动的境地。

4. 发展中国家积极参与,提高竞争力

对于许多发展中国家而言,电信行业仍是薄弱环节,是制约经济发展和信息化革命的瓶颈。而资金和技术则是他们发展电信业的桎梏。通过和国外电信企业的联合,一方面可以获得急需的资金和技术改造旧网络,发展增值业务。另一方面也可以积极参与到国际市场竞争中去。如泰国GP电信与美国NYNEX签约组建Telecom Asia,建造200万线曼谷网络。而Word Partnes正在逐步接纳如Telestra这样的亚洲电信企业进入其中,以扩大其服务范围,实现彼此双赢目标。

总之,兼并和结盟已成为世界电信市场不可逆转的潮流,面对加入WTO的机遇和挑战,我国电信行业将不可避免要开放部分电信市场,面临更为激烈的国际竞争。因此,我国电信企业应加紧制定国际市场战略,选择适当的时机和方式在国际市场上占有一席之地。

(作者单位:厦门大学国际贸易系)