

Največjih 20 podjetij v panogi po prihodkih je lani, tudi zaradi dvigov cen storitev, prodalo za štiri odstotke več, čisti dobiček pa se je zmanjšal za polovico. Pri tržnih deležih je manj sprememb kot v prejšnjih analizah.

# TELEKOMUNIKACIJE: RASTOČI PRIHODKI SO ZGREŠILI PLODNA TLA

JURE UGOVŠEK

Analiza poslovanja telekomunikacijske panoge, ki zagotavlja infrastrukturo in rešitve za povezljivost prek svetovnega spleta, pokaže, da naša skorajda eksistenčna odvisnost od pretakanja bitov po optičnih kablji in mobilnih omrežjih novih generacij ponudnikom telekomunikacijskih storitev še zdaleč ne zagotavlja velikih dobičkov.

V prenekateri izmed 20 analiziranih telekomunikacijskih družb so se znašli pod pritiskom rastočih stroškov, kljub podražitvam pa jim teh ni uspelo prenesti na stranke in so bili prisiljeni zarezati v svoje dobičkovne marže. V letu sicer blagega višanja cen telekomunikacijskih storitev zaznamo manjše premike na tržnih deležih kot v preteklosti.

## Odporni proti gospodarskim ciklom

Ob zavedanju, da je povprečno slovensko podjetje lani povečalo prihodke od prodaje za 23,7 odstotka, se zdi štiri odstotna rast telekomunikacijskih družb piškava. So pa te številke znova pokazale, za kako neciklično panogo gre, podobne namreč zasledimo tudi v letu prej. Na drugi strani smo v prvem letu pandemije, leta 2020, lahko opazili, da se je panoga izkazala za odporno in ponovila prihodke iz predkoronskega leta 2019, medtem ko so prihodki preostalih slovenskih družb v povprečju upadli za šest odstotkov.

V nasprotju z lani v tokratni analizi ugotavljamo, da telekomunikacijskim podjetjem lani ni uspelo povečati dobička. Panoga ima sicer še naprej velik denarni tok iz poslovanja (EBITDA), četudi se je ta medletno zmanjšal za poltretji odstotek. Tako znaša 26 odstotkov prihodkov, kar je dve odstotni točki skromnejše kot leto prej, a se sliši kot dober rezultat, če upoštevamo, da razmerje med EBITDA in prihodki od prodaje povprečne slovenske družbe znaša 8,5 odstotka.

## Pičla dobičkovnost

A to je lastnost panog, ki so investicijsko zelo intenzivne. Ko v izkazih upoštevamo še stroške amortizacije, ugotovimo, da dobička iz poslovanja ne ostane kaj dosti. EBIT dobičkovna marža je z lanskimi 4,9 odstotka sicer za spoznanje nad slovenskim povprečjem, a za pol drugo odstotno točko skromnejša kot leto prej. To je hkrati slaba tolažba za panogo, ki je nekoč slovela po dobičkonosnosti.

Ko dodamo še stroške financiranja in davkov, dobimo seštevek lanskim čistim dobičkom dvajseterice v višini 33,4 milijona evrov, kar je 54 odstotkov skromnejše kot leto prej. Kot zanimivost povejmo, da je bil v letu 2021 zgolj dobiček največjega po prihodkih, Telekom Slovenije, večji od tokratne vsote rezultatov dvajseterice.

## TOP 20 TELEKOMUNIKACIJSKIH PODJETIJ

Razvrščena po prihodkih v letu 2022

Družba	Prihodki od prodaje (v tisočih EUR)	Število zaposlenih	Čisti poslovni izid (v tisočih EUR)
1. Telekom Slovenije	575.886	2.034	20.793
2. Telemach	273.064	750	265
3. A1 Slovenija	222.148	651	1.383
4. T-2	109.494	413	6.717
5. Akton	78.936	26	943
6. Mobik	45.314	32	304
7. Optic-Tel	14.781	0	707
8. HoT mobil	11.216	0	0
9. Ventocom.SI	10.649	4	696
10. Ericsson	8.965	23	338
11. Novatel	8.257	17	74
12. Stelkom	7.924	29	158
13. Ema	6.293	41	274
14. Softnet	5.424	19	112
15. Mega M	4.027	30	260
16. TLPS	3.990	43	240
17. CATV Selnica - Ruše	3.219	4	36
18. Kron Telekom	2.203	22	40
19. MI - line	2.049	11	22
20. Sekortel	1.869	6	15

Vira: Dun & Bradstreet, AJPES

## TELEKOMU SLOVENIJE SO LANI PRIHODKI OD PRODAJE UPADLI ŠE PETO LETO ZAPORED, NA 576 MILIJONOV EVROV.

Kaj so razlogi za takšne rezultate? Poglejmo si od primera do primera.

## Telekom želi letos prekiniti petletni niz upadanja prihodkov

Med največjimi telekomunikacijskimi operaterji se je za najbolj stabilnega s čistim dobičkom izkazal Telekom Slovenije, ki je z dvigom cen odlašal vse do letos, kar je verjetno glavni razlog, da so njegovi prihodki od prodaje upadli še peto leto zapored, in sicer za 0,3 odstotka. So pa na drugi strani zrasli tako stroški energije kot dela (zadnji za šest odstotkov), kar je privedlo do 15-odstotnega upada dobička iz poslovanja, čisti dobiček pa je bil 40 odstotkov skromnejši kot leto prej. Je pa treba poudariti, da je leto prej na rezultat pozitivno vplivala prodaja lastniških deležev v povezanih družbah.

Telekom sicer še naprej izgublja tržni delež. Pri IP-televiziji za pol drugo odstotno točko, na 40,5 odstotka, pri širokopasovnem dostopu do interneta za pol odstotne točke, na 27,2 odstotka, pri mobilni telefoniji pa za odstotno točko, na 35,3 odstotka.

## Dobiček Telemacha klecnil pod težo stroškov financiranja

V zadnjih letih rastoči Telemach Slovenija, tako po prihodkih kot tržnem deležu, se

## CENE ZVIŠUJEJO, A ŠE VEDNO ZAVIRAJO INFLACIJO

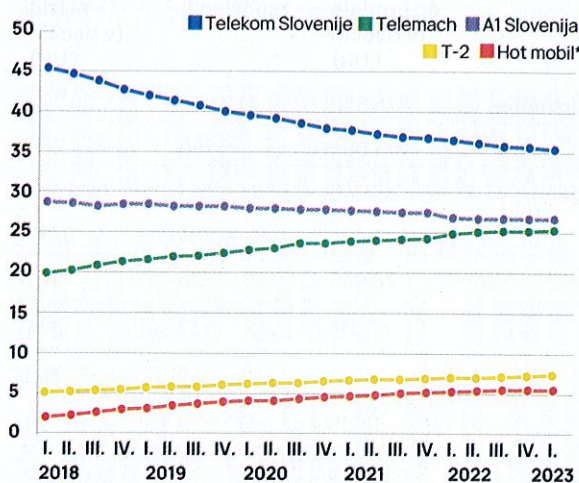
Največji operaterji, z izjemo Telekom Slovenije, so pred letom dni dvignili cene paketov telekomunikacijskih storitev za evro do tri evre, kljub temu pa uradna državna statistika za zadnje leto dni pri cenah paketov ne zaznava rasti, ampak celo 3,6-odstotno pocenitev povprečnega paketa. So pa na drugi strani statistiki namerili 4,2-odstotno rast cen telekomunikacijskih storitev v zadnjem letu dni, kar je za pol nižje od slovenske inflacije, ki na letni ravni znaša 8,4 odstotka. Iz statistike izhaja, da so se cene dostopa do interneta zvišale za 12,5 odstotka, mobilne telefonije za 6,7 odstotka, cene fiksne telefonije pa ostajajo na ravni lanskim.

Bi pa omenjene številke utegnile biti v prihodnje višje. Podražitve sta že napovedala Telekom Slovenije in T-2.

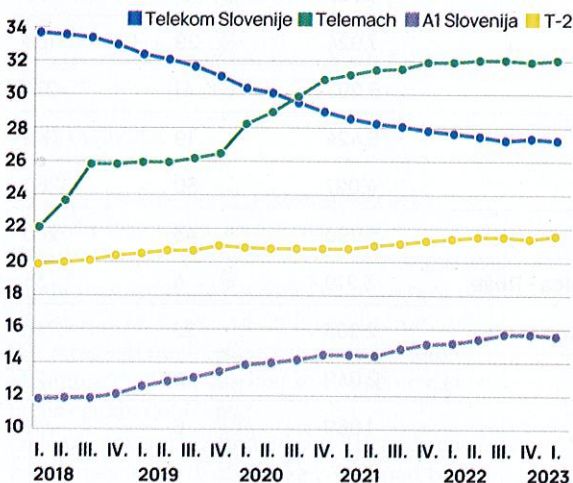


## KAKO SO SE V PETIH LETIH Premešale karte

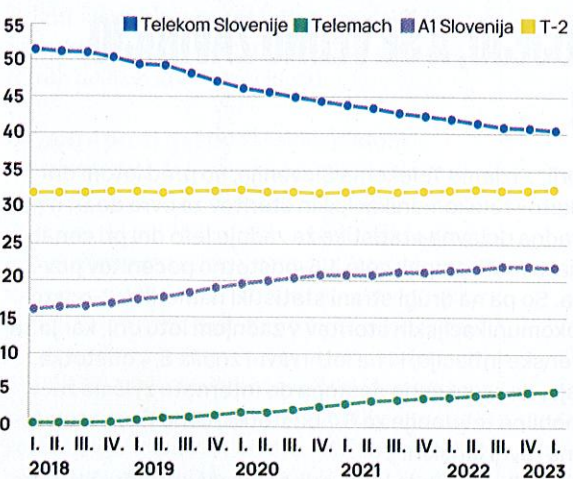
Tržni delež mobilne telefonije (v %)



Tržni delež fiksnega širokopasovnega dostopa (v %)



Tržni delež IP-televizije (v %)



Vir: AKOS; op.: \* Hot mobil ni prisoten na trgih IP-televizije in fiksnega širokopasovnega dostopa.

še enkrat več lahko pohvali s povečanjem prihodkov od prodaje, in sicer za 6,5 odstotka, na 273 milijonov evrov. Proti rastočim stroškom niso imuni, jim je pa vseeno uspelo okrepiti dobiček iz poslovanja pred amortizacijo (EBITDA) za tri odstotke, na 96 milijonov evrov.

Zaradi preteklih naložb je amortizacija poskočila za osem milijonov, na 71,9 milijona evrov, posledično se je dobiček iz poslovanja skrčil za četrtino. Ob povečanju dolgoročnega dolga za približno 112 milijonov evrov – na podlagi prejšnjih praks sklepamo, da gre znova za posojila lastnika, to je luksemburške družbe Slovenija Broadband, ki je v lasti britanskega sklada BC Partners – so se stroški financiranja zvišali nekaj več kot pet milijonov evrov. To pa je tudi glavni razlog, da je dobiček z 10,3 milijona evrov upadel na 265 tisočakov.

### Amortizacija in višja cena elektrike prizemljili dobiček A1

Podoben upad dobička je imel tudi A1 Slovenija, ki je prodajo povečal za 5,9 odstotka, dobiček pa je zdrsnil za 88 odstotkov. »Kljub večjim prihodkom v letu 2022 smo se soočili s precejšnjim zvišanjem cen elektrike, na drugi strani pa smo imeli višjo amortizacijo frekvenc, ki smo jih pred nedavnim kupili, ter višjo amortizacijo opreme zaradi splošnega zvišanja ravni investicij v zadnjih letih,« rezultate tolmačijo v družbi.

### Blaga rast tržnega deleža T-2

Tudi pri T-2 lahko opazimo, da se je dobiček zmanjšal za skoraj polovico, četudi jim je prihodke med omenjeno četverico uspelo povečati največ, in sicer za 8,6 odstotka. T-2 je po lanski podražitvi za letošnji julij napovedal novo, in sicer od dva do tri evre za paket.

T-2 je v minulih letih opazno povečeval tržni delež v vseh pomembnejših segmentih telekomunikacijskih storitev. Tokratna analiza pa pokaže, da sicer še vedno privabljajo stranke konkurence, a so pri tem manj agresivni kot v preteklosti. Pri mobilni telefoniji se je njihov tržni delež v letu dni do konca prvega letošnjega četrtletja povečal za 0,3 odstotne točke, na 7,1 odstotka, pri fiksnem širokopasovnem dostopu do interneta za 0,2 odstotne točke, na 21,5 odstotka, pri IP-televiziji pa za 0,1 odstotne točke, na 32,4 odstotka.

Da je bilo v zadnjem letu na slovenskem trgu težko pridobivati nove stranke, kaže tudi statistika Hot mobila, za katerega smo pred letom dni ugotavljali, da mu je uspelo v šestih letih pridobiti 4,9-odstotni tržni delež,

## T-2 ŠE VEDNO PRIVABLJA STRANKE KONKURENCE, A SO PRI TEM MANJ AGRESIVNI KOT V PRETEKLOSTI.

v zadnjem letu pa ga je povečal le za 0,3 odstotne točke, na 5,2 odstotka. Operaterju, ki je strateško, ne pa tudi lastniško, povezan z diskontnim trgovcem Hofer – lastnik je prek slovenske družbe Ventocom.si avstrijsko telekomunikacijsko podjetje Ventocom –, je lani uspelo prihodke od prodaje povečati za 14 odstotkov, na 11,2 milijona evrov, še naprej posluje s simboličnim dobičkom (133 evrov). Zato pa na drugi strani izboljšuje rezultat njegova slovenska lastnica Ventocom.si, ki je čisti dobiček povečala za skoraj tretjino, na 696 tisoč evrov.

### Stroški dela pomenijo vse večji del prihodkov

Analitiki se pri pregledih uspešnosti poslovanja telekomunikacijskih družb pogosto oprejo na dva kazalnika: delež stroškov dela v prihodkih od prodaje in EBITDA dobičkovno maržo. Oba podatka za največje slovenske telekomunikacijske družbe sporočata, da se je trend rastočih stroškov, ki so jih podjetja v prejšnjih letih večinoma prenašala na kupce, okrepil do stopnje, da so se dobički v panogi znašli na prepihu.

Z izjemo Telemacha so stroški dela v vseh največjih telekomunikacijskih družbah lani zrasli, z naskokom najvišji pa so pri Telekomu Slovenije, kjer so lani za zaposlene namenili 17,1 odstotka prihodkov od prodaje (leta 2018 14,4 odstotka). Pri Telemachu je razmerje precej drugačno: stroški dela pomenijo le 9,5 odstotka prihodkov od prodaje, kar je celo 0,4 odstotne točke manj kot leto prej.

Podobno zasledimo pri pregledu EBITDA dobičkovne marže. Največjo ima Telemach, ki mu jo je uspelo zadržati nad 35 odstotki in je tako primerljiva z letom 2021. Pri preostalih pa opazamo večji upad marž, pri A1 za kar 3,3 odstotne točke, na 26,1 odstotka.

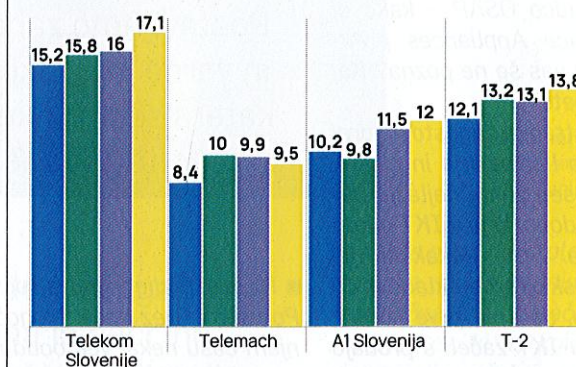
Analitiki Bloomberg Intelligencea v tekočem letu ocenjujejo, da bodo rastoči stroški plač in energije na eni strani in povečano tveganje izgube strank ob podražitvah na drugi strani glavni izzivi za dobičkovno maržo evropskih telekomunikacijskih družb. Za letošnje dvige cen ocenjujejo, da bodo težje izvedljivi od lanskih, saj se poslovno okolje poslabšuje.

### Akton in Mobik tudi lani povečala prihodke

Med največja podjetja po prihodkih v telekomunikacijah se stalno uvrščata podjetja, ki se ukvarjata s posredovanjem mednarodnih pogovorov med mobilnimi operaterji, ki med seboj nimajo sklenjenih pogodb. Akton se ukvarja tudi s posredovanjem SMS-sporočil, medtem ko Mobik ne.

### STROŠKI DELA V PRIHODKIH OD PRODAJE

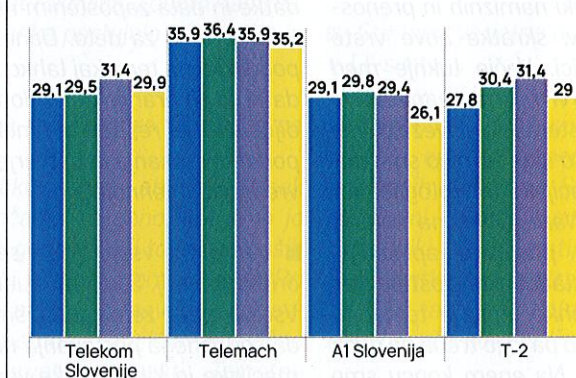
v % ■ 2019 ■ 2020 ■ 2021 ■ 2022



Viri: Dun & Bradstreet, lastni izračuni

### DOBIČKOVNA (EBITDA) MARŽA

v % ■ 2019 ■ 2020 ■ 2021 ■ 2022



Viri: Dun & Bradstreet, lastni izračuni

Po koronskem letu 2020, ko sta obe družbi doživeli opazen upad prihodkov od prodaje, zadnji dve leti vnovič nizata boljšo prodajo. Akton je po štiri odstotni rasti prihodkov od prodaje, na 78,9 milijona evrov, dosegel največje prihodke po letu 2013, čisti dobiček pa se mu je po rekordnem v letu 2021 lani zmanjšal za polovico, na 943 tisočakov.

Še nekoliko večjo rast prodaje je lani dosegel Mobik, in sicer za sedem odstotkov, na 45,3 milijona evrov. Dobiček 304 tisoč evrov je bil za družbo, ki je v zadnjih letih večino prihodkov ustvarila na afriškem trgu, najbolj čisti rezultat v zadnjih petih letih.