

**ТҰРАҚТЫ
ДАМУ
ЖӘНЕ ӘЛЕМДІК
ЭКОНОМИКА
МӘСЕЛЕЛЕРІ**

**ВОПРОСЫ
УСТОЙЧИВОГО
РАЗВИТИЯ И
МИРОВОЙ
ЭКОНОМИКИ**

**SUSTAINABLE
DEVELOPMENT AND
THE
WORLD ECONOMY
ISSUES**

УДК 339.92:654.1

А.Ж. Жетіру*, Р.Е. Елемесов

Казахский национальный университет имени аль-Фараби,
Факультет международных отношений, Казахстан, г. Алматы
*e-mail: zhetiru_arman@mail.ru

**Қазақстан телекоммуникация нарығындағы
трансұлттық корпорациялар**

«Қазақстанның телекоммуникация нарығындағы трансұлттық корпорациялар» атты мақалада жаһандану дәуіріндегі экономикалық және саяси интеграция мен қазіргі заманғы әлемдік экономиканың құрамдас бөлігі болып табылатын телекоммуникациялық байланыс саласының ең маңызды мәселелері қарастырылады. Қазақстан Республикасының экономикасындағы телекоммуникация мен байланыс саласындағы трансұлттық корпорациялардың құрылымдарының кеңейіп, жаңа идеяларды жүзеге асырып, жаңа заманауи технологияларды енгізуі мемлекетіміздің қоғамдық-саяси өмірінде оң жетістіктерге алып келетіні белгілі. Мақала барысында елімізде қызмет ететін ірі-ірі телекоммуникациялық компаниялардың ақпараттық нарықтағы қол жеткен жетістіктері мен олардың өзара бәсекелестікке құрылған қызметтері мен инфрақұрылымына кеңінен талдау жасалып, олардың ұлттық экономикамызды сапалық деңгейге көтерудегі мәні мен маңызына тоқталады. Телекоммуникациялық нарықтағы трансұлттық корпорациялардың қарқындап дамуы елімізге инвестициялар тартуға қолайлы жағдайлар жасалып, ақпараттық технологиялардың қарқынды дамуына алып келетіндігі туралы да мақалада кеңінен талданады.

Түйін сөздер: телекоммуникация, трансұлттық корпорациялар, байланыс операторлары, байланыс операторлар стратегиясы.

А.Ж. Жетіру, Р.Е. Елемесов

**Транснациональные корпорации на рынке телекоммуникации
Казахстана**

В статье «Транснациональные корпорации на рынке телекоммуникации Казахстана» рассматриваются самые основные проблемы экономической и политической интеграции в эпоху глобализации и отрасль телекоммуникационной связи, которая является составной частью современной мировой экономики. Расширение телекоммуникационной структуры, осуществление новых идей, внедрение новых технологий в отрасли телекоммуникации и связи оказывает положительное влияние на политическую и общественную жизнь Республики Казахстан. В статье также, рассматриваются достижения крупных транснациональных корпораций, действующие на информационном рынке и анализируется как важнейший фактор подъема национальной экономики, роста деловой и интеллектуальной активности общества, укрепления авторитета страны в международном сообществе. Опережающее развитие телекоммуникации является необходимым условием для создания инфраструктуры бизнеса, формирования благоприятных условий для привлечения инвестиций в страну, развития современных информационных технологий.

Ключевые слова: телекоммуникация, транснациональные корпорации, операторы связи, стратегии операторов связи.

A.Z. Zhetiru, R.E. Elemesov

Transnational corporations in the telecommunications market of Kazakhstan

In the article "Transnational corporations in the telecommunications market of Kazakhstan" examines the most basic problems of economic and political integration in the era of globalization and the telecommunications industry, which is part of the world modern economy. Expansion of telecommunications infrastructure, the implementation of new ideas, new technologies in the industry Telecommunications has a positive impact on the political and social life of the Republic of Kazakhstan. The article also reviews the achievements of large multinationals operating in the information market and analyzed as a major factor lifting the national economy, the growth of business and intellectual activity, and raises the country's prestige in the international community. Advanced development of telecommunications is a prerequisite for the creation of business infrastructure, the creation of favorable conditions for attracting investments into the country, the development of modern information technology.

Key words: telecommunication. transitional corporations, mobile operators, mobile operators' strategies.

Глобализация – процесс, в котором сплетаются экономические и политические интеграции, создает сильные и интенсивные отношения между всеми странами. На сегодняшний день не только развитые страны участвуют в процессе сотрудничества, но и промышленные и развивающиеся страны в Центральной и Восточной Азии. В свою очередь это позволяет странам во всем мире быть взаимозависимыми и развиваться, не допуская расколов и конфликтов между ними.

Ипотечный и финансовый кризисы показали, насколько взаимозависимыми являются все страны. Движение и изменение в финансах, в долгах или резервах одной крупной страны, в тот же миг влияют на другие страны через финансовые, торговые или банковские рынки.

Главными субъектами всех этих процессов на сегодняшний день являются Транснациональные корпорации (ТНК). Их отличительными чертами можно назвать то, что они делают бизнес через политические границы государств. Данный тип субъекта мировой экономики невероятно мощны по своей природе, и капитал, которым они обладают, открывает перед ними и обществом большие возможности.

Любое решение государства на макроуровне порой принимается из-за интересов ТНК или для оказания влияния на их поведение, что обычно приводит к изменению экономики в режиме реального роста, занятости, или притока инвестиций.

На сегодняшний день в Казахстане действуют тысячи ТНК, в основном сосредоточенные в нефтегазовой и горно-металлургической сфере.

Отрасль телекоммуникаций является составной частью современной мировой экономики. Однако ее роль существенно отличается от

влияния других секторов экономики на общие темпы развития страны.

На сегодняшний день для любой организации, любого государства и страны в целом очень важен факт оперативной передачи информации, так как это является залогом успеха в любой сфере деятельности.

Отрасль телекоммуникаций и связи является растущим и связующим сегментом казахстанской экономики. Масштабное внедрение инфокоммуникационных технологий оказывает влияние на увеличение производительности труда и создание условий для прогрессивного развития отечественных предприятий и их интеграции в мировую экономику.

За годы реформирования национальной экономики в отрасли телекоммуникаций произошли существенные изменения к лучшему. Она превратилась в одну из наиболее динамично развивающихся и обладающих потенциалом долгосрочного экономического роста отраслей. Продукты телекоммуникационных компаний способствует улучшению качества жизни людей, развитию современного бизнеса и эффективному управлению государством, укреплению международных экономических связей.

Расширение телекоммуникационной структуры, осуществление новых идей, внедрение новых технологий – это все, к чему сейчас стремятся казахстанские компании-операторы и государство. Информатизация граждан страны также приводит к изменениям в общественно-политической сфере, ведь сейчас люди могут получить образование дистанционно, оплачивать различные услуги в режиме онлайн, получать доступ к интерактивному телевидению, а так же вести переговоры, переписки и проводить конференции на разных концах света. Но

вые возможности с услугами широкополосного Интернета предоставляют возможность, также доступа к различной официальной информации, находящейся на сайтах государственных органов, частных организаций. Поэтому отрасль телекоммуникаций выполняет важную государственную функцию, помогает управлять всей структурой страны и контролировать политическую и экономическую жизнь государства.

В настоящее время на казахстанском рынке действуют 4 основных субъектов рынка телекоммуникации: АО Kcell (TeliaSonera), Beeline (ТОО КаРТел), Tele2, Altel (Казахтелеком). Если говорить о доле рынка, среди операторов сотовой связи наибольшая доля рынка приходится на АО Kcell – 51%. ТОО "КаР-Тел" занимает 32%-ную долю рынка. ТОО "Мобайл Телеком-Сервис" занимает 14%-ную долю рынка. АО "АЛТЕЛ" занимает 4% всего рынка мобильной связи. [1]

Рассмотрев классификацию целей и стратегий всех четырех участников рынка, можно сделать вывод, что основная конкуренция происходит между двумя участниками рынка: АО Kcell (бренд Kcell, Activ и Vegaline), ТОО «КаР-Тел» (бренд Beeline), которые практически поделили рынок между собой. У них схожи: масштаб конкуренции, стратегические намерения, цели в борьбе за долю рынка. Эти компании активно расширяются за счет приобретений и внутреннего роста. При этом наблюдается разная конкурентная стратегия: АО Kcell – ориентируется на нишу рынка (технологическую, географическую, специфику потребности), т.е. у них более дорогой сегмент рынка, услуги качественные, но более высокие тарифы, а ТОО «КаР-Тел» (бренд Beeline) – проводит борьбу за лидерство по издержкам, т.е. увеличивает долю рынка за счет низких тарифов.

Однако, в борьбе за низкий тариф в виде конкурента-дискаунтера в 2010 году на рынке Казахстана появился Tele2. Предварительно продав свои доли в Бельгии, Испании, Италии, Франции, Португалии и Швейцарии Теле2 решила сфокусироваться на развивающихся рынках. В Казахстане компания подписала контракт на приобретение 51% акций казахстанского сотового оператора «Мобайл Телеком-Сервис» (МТС) у государственного оператора фиксированной связи Казахтелеком (сделка была завершена в марте 2010 года). Сумма сделки составила 545 млн шведских крон (\$76,7 млн) с

обязательством инвестировать в оператора 360 млн крон (\$50,6 млн) (однако позже было решено инвестировать \$200 млн. [2])

Tele2 также получил опцион на выкуп в течение 5 лет оставшихся 49 % акций МТС, принадлежащих частной компании Amun Capital. После интеграции компании в бизнес группы Tele2, полной замены оборудования на современное, с поддержкой 3G, обновления продуктового портфеля и маркетинговой платформы сеть начинает работать под брендом Tele2, вызвав ажиотаж среди жителей Казахстана. Ключевая стратегия компании – стать сотовым дискаунтером, предоставляющим цены, конкурирующие с другими операторами на рынке. [3]

ТОО "КаР-Тел" была основана в 1998 году в Алматы и являлась составной частью известного турецкого телекоммуникационного консорциума. 24 августа 1998 года компания получила государственную лицензию по предоставлению услуг сотовой связи стандарта GSM, а 19 февраля 1999 года состоялся запуск сети K-Mobile. 14 сентября 2004 года ОАО "Вымпел Коммуникации" приобрел второй по величине сотовый оператор Казахстана "КаР-Тел" и спустя семь месяцев, 26 апреля 2005 года запустили бренд Beeline. 1 июля 2007 года ТОО "КаР-Тел" объединяет бренды K-Mobile и Beeline в единый бренд Beeline.[4] Также нужно отметить что, в управлении ТОО «КаР-Тел» участвует «Верный Капитал», работающий под торговой маркой Beeline Kazakhstan. Компания предоставляет интегрированные услуги мобильной и фиксированной телефонии, международной и междугородной связи, передачи данных, доступа в Интернет на базе технологий оптоволоконного доступа, Wi-Fi и сети третьего поколения 3G.

АО «Kcell» входит в состав крупнейшего скандинавского телекоммуникационного холдинга TeliaSonera. Компания была основана в 1998 году, и уже в феврале 1999 года начала предоставлять услуги сотовой связи под торговой маркой Kcell. В сентябре того же года на рынок был выпущен сотовый бренд Kcell. На 17 июля 2013 года абонентская база компании составляла 14.1 миллиона человек, тем самым для поддержания своего ведущего положения на рынке для компании создается возможность использования масштаба и операционного leverage. АО «Kcell» отличается от своих конкурентов именно тем, что предоставляет более

качественные услуги посредством вложений на покрытие радиочастотного спектра.

На сегодняшний день ситуация, формирующая будущее рынка телекоммуникации Казахстана, вертится вокруг Алтел. Подписание между «Казахтелекомом» и британской Virgin меморандума о взаимопонимании, цель которого – возможность использования телекоммуникационной сети и существующей инфраструктуры «Казахтелекома» с инновационными решениями Virgin Group говорит о больших грядущих изменениях. В ходе реализации договоренностей стороны намерены исследовать возможность запуска коммерческих услуг под торговой маркой Virgin в Казахстане, используя сетевые возможности и инфраструктуру АО «Казахтелеком», включая LTE и технологии широкополосной передачи данных, после получения всех необходимых разрешений от регулирующих данную сферу государственных органов. Компании планируют начать сотрудничество с разработкой бизнес-плана для выработки рыночной оценки и плана вхождения на рынок. Другой факт – компания «Алтел», являющаяся 100-процентной «дочкой» Казахтелекома, после запуска 4G-сети объявила и о планах выхода на рынок GSM-связи (сейчас компания является единственным в Казахстане оператором в стандарте CDMA и единственным обладателем лицензии на работу в стандарте 4G). Тогда же представители компании заявили, что не исключают и покупку казахстанского бизнеса Tele2 для этих целей. И вот недавно на рынке появилась информация о том, что «Алтел» будет выходить на GSM-рынок, используя инфраструктуру Tele2 в Казахстане, т.е., по сути, «Алтел» будет виртуальным GSM-оператором.

Любопытно, что виртуальный мобильный оператор (MVNO – Mobile Virtual Network Operator) – отлично отработанная схема бизнеса у Virgin. Отсутствие капитальных затрат в строительство инфраструктуры позволяет значительно экономить и запускать новый бизнес в кратчайшие сроки. Все преимущества запуска MVNO заключается в том, что по сравнению с покупкой уже существующего бизнеса мобильной связи, не говоря уже о стоимости строительства новой сети, начальные затраты здесь просто мизерные. MVNO эффективно снижает текучесть абонентов в сети. В случае если

абонент хочет сменить оператора, у него будет возможность уйти к партнеру MVNO, а не к конкуренту, ведь разные бренды привлекают разных людей. То есть у MVNO есть собственный бренд, у сети сотовой связи тоже есть свой бренд, тем самым, в то время как абоненты будут пользоваться услугами одной сети, доходы будут делиться между двумя операторами пополам. Два хороших бренда, действуя сообща, уж точно смогут привлечь больше абонентов, чем один. [5]

К слову, именно такой стратегии следовала компания «КаР-Тел», когда в 2011 году вывела на рынок виртуального сотового оператора «Дос», чтобы предотвратить отток абонентов сотовой связи Beeline к активно стартовавшему тогда в Казахстане дискаунтеру Tele2.

В связи с этим еще более интересно будет наблюдать старт работы Virgin в Казахстане. По всей видимости, основная борьба развернется как раз между этими двумя эпатажными брендами. Впрочем, если компании будут партнерами (а именно такой вывод напрашивается из возможности покупки всего бизнеса или аренды инфраструктуры Tele2 в Казахстане «Алтелом»), то скорее расстановка сил будет Tele2-Virgin против Kcell-Beeline..

Результатом этой конкурентной борьбы будет, скорее качественное обновление и рост сферы информатизации Казахстана.

Создание казахстанской информационно-телекоммуникационной инфраструктуры следует рассматривать как важнейший фактор подъема национальной экономики, роста деловой и интеллектуальной активности общества, укрепления авторитета страны в международном сообществе. Опережающее развитие телекоммуникаций является необходимым условием для создания инфраструктуры бизнеса, формирования благоприятных условий для привлечения инвестиций в страну, решения вопросов занятости населения, развития современных информационных технологий. Значимость телекоммуникаций для экономики страны невозможно переоценить. По существу, эта сфера является жизненно важным компонентом для всех предприятий во всех странах на современном этапе. Международный опыт, в частности опыт стран Европейского союза, Центральной и Восточной Европы, показывает, что либерализация

способствует резкому притоку инвестиций, росту рынка и является движущей силой развития отрасли, инновационных методов маркетинга и духа предпринимательства. Рынок лучше реагирует на нужды потребителей: как только появляется спрос – рынок обеспечивает предложение. Вот почему в условиях конкуренции достаточно мало длинных “листов ожидания”. Наличие рынка особенно важно для бизнеса, которому для роста необходимы передовые телекоммуникационные услуги. Экономика в целом, а также общие показатели занятости и производительности в отдельных отраслях только выиграют от роста капиталовложений и инновационных подходов в сфере телекоммуникаций.

Во всем мире появление конкурентов заставило компании, занимавшие в тот момент монопольное положение на рынке, “проснуться”, снизить цены, инвестировать в инфраструктуру и предоставить новые, передовые услуги. Наиболее наглядными примерами этого является резкое снижение стоимости услуг международной телефонии, которое наблюдалось в последние годы, а также то, как быстро выросла популярность мобильной связи. Эти два события явились прямым следствием либерализации. Более дешевые и качественные телекоммуникационные услуги содействуют росту эффективности экономики и способны значительно повысить конкурентоспособность страны.

Литература

- 1 Рынок услуг сотовой связи Казахстана: тенденции и перспективы // Курсив.kz. 2013, 31 июля. <http://www.kursiv.kz/news/details/issledovaniya/Rynok-uslug-sotovoj-svyazi-Kazahstana-tendencii-i/>
- 2 Смелков А. Tele2: быть дискаунтером это целая стратегия. Официальный сайт Tele2. 2011, 31 августа: http://www.almaty.tele2.kz/ru/andrej_smelkov_tele2_bikj_diskaunterom_eto_celaja_strategija.html
- 3 Tele2 купила МТС // Издание о высоких технологиях CNews. – 2009, 15 декабря: <http://www.cnews.ru/news/top/index.shtml?2009/12/15/373342>
- 4 Аналитический обзор «Рынок услуг сотовой связи Казахстана: тенденции и перспективы» // Курсив.kz. 2013 http://www.kursiv.kz/upload/Rynok_sotovoj_svyazi.pdf
- 5 Легендарная Virgin будет работать в Казахстане // Profit. – 2013, 5 сентября: <http://profit.kz/articles/2007/Legendarnaya-Virgin-budet-rabotat-v-Kazahstane/>

References

- 1 Rynok uslug sotovoy svyazi Kazakhstana: tendentsii i perspektivy // Kursiv.kz. 2013, 31 июля. <http://www.kursiv.kz/news/details/issledovaniya/Rynok-uslug-sotovoj-svyazi-Kazahstana-tendencii-i/>
- 2 Andrey Smelkov, Tele2: byt' diskaunterom eto tselaya strategiya // Ofitsial'nyy sayt Tele2. 2011, 31 avgust. http://www.almaty.tele2.kz/ru/andrej_smelkov_tele2_bikj_diskaunterom_eto_celaja_strategija.html
- 3 Tele2 kupila MTS // Izdaniye o vysokikh tekhnologiyakh CNews. 2009, dekabr' 15. <http://www.cnews.ru/news/top/index.shtml?2009/12/15/373342>
- 4 Analiticheskiy obzor «Rynok uslug sotovoy svyazi Kazakhstana: tendentsii i perspektivy» // Kursiv.kz. 2013 http://www.kursiv.kz/upload/Rynok_sotovoj_svyazi.pdf
- 5 Legendarnaya Virgin budet rabotat' v Kazakhstane // Profit. 2013, sentyabr' 5. <http://profit.kz/articles/2007/Legendarnaya-Virgin-budet-rabotat-v-Kazahstane/>