

Инвестиции, корпоративная интеграция и формирование евразийских ТНК в телекоммуникационном секторе стран СНГ

А.М. Абсаметова

Абсаметова Айгуль Малисовна – к.э.н., старший специалист отдела экономического анализа и консалтинга Аналитического управления ЕАБР. Магистр управления Эдинбургского университета (Великобритания). Закончила аспирантуру Казахского национального технического университета им. К.Сатпаева. Имеет ряд публикаций на тему налогообложения нефтегазового сектора Казахстана.

Электронная почта: absametova_am@eabr.org

Цель данной статьи – исследование процессов экономического сотрудничества в телекоммуникационной отрасли стран СНГ. Особое внимание уделено корпоративной интеграции внутри региона СНГ, а также формированию новых телекоммуникационных транснациональных компаний (ТНК) с участием российского капитала. Мы анализируем сектор мобильной связи СНГ, фокусируясь на трансграничных инвестициях и выделяя основных игроков на рынке мобильной телефонии. Статья подготовлена на основе отраслевого обзора ЕАБР №9 «Интеграционные процессы в телекоммуникационном секторе стран СНГ». В данной статье рассматривается теория корпоративной интеграции, а также влияние корпоративной интеграции на экономическое сотрудничество в телекоммуникационном секторе стран СНГ. Кроме того, анализируется рынок мобильной связи региона, выделяются ключевые игроки на рынке мобильной связи, а также их инициативы по формированию единого телекоммуникационного рынка СНГ.

Корпоративная интеграция и формирование евразийских телекоммуникационных ТНК

Телекоммуникационная отрасль – самая яркая «история успеха» корпоративной интеграции на постсоветском пространстве. Российские операторы мобильной связи, не успев освоить внутренний рынок, перешли к крайне успешной экспансии в страны СНГ. С 2009 года крупнейшим игрокам

стало тесно уже и в Содружестве. Мы становимся свидетелями выхода на новые рынки государств Евразийского континента – Индии, Вьетнама, Лаоса. МТС и «ВымпелКом» превращаются в евразийские ТНК.

Феномен евразийского обмена подразумевает взаимный обмен товарами, идеями, технологиями и миграционными потоками между регионами континента. Последнее тысячелетие стало свидетелем трех крупных периодов евразийского обмена. Первый – эпоха Шелкового пути (XI–XIII века), второй – европейская экспансия (XV–XIX века). Третий период – глобализованное экономическое, технологическое, политическое и культурное взаимодействие – разворачивается на наших глазах. Современная волна евразийского обмена началась как одностороннее восприятие западных технологий и методов хозяйствования Восточной, Южной и Западной Азией, а также регионом СНГ. Однако все больше этот обмен приобретает двусторонний характер. Ключевое отличие современного евразийского обмена – его более продвинутый технологический характер (Винокуров, 2010). В частности, развитие информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) в десятки и сотни раз увеличивает интенсивность обмена. Телекоммуникационные ТНК стали важнейшим проводником современного евразийского обмена.

Полностью частный характер крупнейших игроков сыграл положительную роль в формировании их глобальной конкурентоспособности и активности. Важное значение в развитии ИКТ имеет либерализация рынков, способствующая внедрению новых технологий и привлечению дополнительных инвестиций в сектор. Анализ развития крупных телекоммуникационных операторов мира в 1990–2000 годы, проведенный Ефановым (2008), показывает, что основной причиной роста глобальной информационной инфраструктуры стало продвижение новых технологий и интернационализация операторов связи, то есть практически все крупные телекоммуникационные компании являются транснациональными. Либерализация рынка в развитых странах и появление новых, более дешевых технологий значительно увеличили конкуренцию на рынке услуг связи, а компании начали искать новые источники доходов, зачастую за пределами страны основания.

Хейфец и Либман (2007: 9) под корпоративной интеграцией понимают «систему взаимосвязей, возникающую в рамках межгосударственного внутрифирменного пространства, где свободно перемещаются товары, рабочая сила, капитал. Транснациональные корпорации представляют собой структуры, создающие торговлю (trade enabling structures), и за счет этого усиливающие преимущества внутрирегиональной торговли и содействующие региональной интеграции». Либман (2009) выделяет ряд инструментов корпоративной интеграции:

- 1) Прямые инвестиции и развитие производственных цепей в рамках структур, связанных отношениями собственности.
- 2) Создание международных альянсов и долгосрочная производственная кооперация.

- 3) Формирование сетей контрактов с компаниями в различных странах, связанных между собой за счет основного клиента – крупной корпорации.

В телекоммуникационном секторе стран Содружества наиболее действенны первые два инструмента. Например, в мобильной телефонии (как будет описано ниже, «ВымпелКом», МТС, Altimo) – прямые инвестиции, в сфере фиксированной телефонии и спутниковой связи – создание международных альянсов.

Согласно классической теории интернационализации Даннинга, компания может выйти на международные рынки, используя несколько стратегий:

- экспорт продукции/услуг через дистрибьюторов;
- экспорт продукции/услуг через собственную структуру;
- создание производства с полным циклом;
- международная интеграция производственных мощностей.

В целях усиления интеграционных процессов наиболее эффективны последние три пункта. ТНК создают альянсы с уже имеющимися производителями оборудования в стране пребывания посредством СП (как было сделано в России) или покупки компаний (основная стратегия вхождения российских операторов мобильной связи на рынок стран СНГ).

Потоки инвестиций в телекоммуникационный сектор стран СНГ характеризуются неравномерностью, где основная роль принадлежит российскому капиталу. При этом остальные страны региона ограничиваются ролью реципиента. Таким образом, в Содружестве наблюдается небольшое число центров формирования новых ТНК и множество стран-реципиентов (Либман, 2009).

Наиболее распространенной формой интеграционного взаимодействия на постсоветском пространстве является модель корпоративных инвестиций. В ее основе лежит инвестиционная экспансия российского и (в меньшей степени) казахстанского бизнеса. За последние 10 лет россияне вложили около \$1.5 млрд в мобильную связь стран Содружества (Либман, 2009).

СНГ является одним из наиболее динамично развивающихся рынков мобильной связи, сохраняющим среднегодовые темпы роста (в 2003–2008 годах) на уровне 44%. Показатель проникновения мобильной связи в регионе вырос с 17.9% в 2003 году до 113% в 2008-м. Такой стремительный рост частично объясняется возросшей конкуренцией на рынке мобильной связи (МСЭ, 2009).

Однако между странами СНГ существуют значительные различия в уровне развития ИКТ. Так, в России и на Украине проникновение мобильной связи приближается к 120%, а в Туркменистане этот показатель все еще не превышает 10%. Средние темпы роста по СНГ в период 2002–2007 годов составили 60%, что значительно выше, чем в других регионах мира. Основные причины высоких темпов роста услуг – недостаточно развитая

Страна	2005	2006	2007	2008	2009
Армения	10.377	41.055	61.072	75.916	84.984
Азербайджан	26.523	38.925	52.355	75.001	87.828
Беларусь	41.762	61.004	71.574	83.977	100.547
Казахстан	35.527	50.828	79.975	96.064	95.897
Кыргызстан	10.374	23.89	40.559	62.694	81.849
Молдова	28.989	36.619	51.339	66.699	77.281
Россия	83.17	105.714	120.613	141.111	163.622
Таджикистан	4.055	32.443	31.703	53.737	70.481
Туркменистан	2.168	4.416	7.668	22.507	29.355
Украина	63.945	105.306	119.337	121.095	121.058
Узбекистан	2.736	9.509	21.158	45.512	59.727

Таблица 1

Количество абонентов мобильной связи на 100 жителей

Источник:

ООО «Научно-исследовательский центр «Телекоммуникации без границ»

Примечание:

по данным Всемирного банка (World Bank, 2010)

сеть фиксированной связи и рост конкуренции на рынке инфокоммуникаций в регионе (МСЭ, 2009).

Наиболее привлекательны с инвестиционной точки зрения рынки мобильной связи Туркменистана и Узбекистана, где проникновение такой связи ниже, чем в других странах. Значительный рост количества абонентов сотовой связи достигнут в основном за счет интенсивного развития и внедрения в 2000–2005 годах мобильных сетей второго поколения 2G и 2.5G, базирующихся на технологии GSM.

Инвестиции в телекоммуникационный сектор стран СНГ

Развитие любого рынка, в том числе телекоммуникационного, зависит от объемов инвестиций. Выход на новые страны может оказаться взаимовыгодным стратегическим решением как для компании, расширяющей рынок сбыта, так и для принимающего государства.

В последние несколько лет в постсоветских странах наблюдается рост инвестиций в ИКТ. По оценкам Всемирного банка, уровень инвестиций в телекоммуникационный рынок стран СНГ с участием частного сектора до 2007 года имел тенденцию к постоянному увеличению (см. таблицу 2).

Страна	2004	2005	2006	2007	2008
Армения	61.7	132	0	104	110.6
Азербайджан	109	123	413.6	188	474
Беларусь	148	187.6	220.4	660.9	1130
Казахстан	275.7	484.5	635.2	838	1146.6
Кыргызстан	0.6	0.6	35.9	5	75
Молдова	9.6	36.5	34	163.3	81
Россия	5952.3	5906.3	6397	6586.1	7692
Таджикистан	н/д*	н/д	н/д	11	53
Туркменистан	383.8	7328.9	1991.7	2215	3954
Украина	738	1407.3	865.2	1345.8	1363.8
Узбекистан	3	93	90	272.1	318.8
итого	7681.7	15699.7	10683	12389.2	16080

Таблица 2

Инвестиции в телекоммуникационный рынок стран СНГ (\$ млн)

Источник:

Научно-исследовательский центр «Телекоммуникации без границ»

Примечание:

по данным Всемирного банка (World Bank, 2010), *н/д – нет данных

По большинству показателей телекоммуникационный рынок России уже в начале XXI века характеризовался высоким уровнем проникновения, что обуславливалось большой численностью населения и относительно развитой инфраструктурой. Быстрому росту способствовал и иностранный капитал. Так, ведущие российские операторы МТС и «МегаФон» были созданы совместно с зарубежными компаниями (немецкими Deutsche Telecom и Siemens и шведско-финской TeliaSonera).

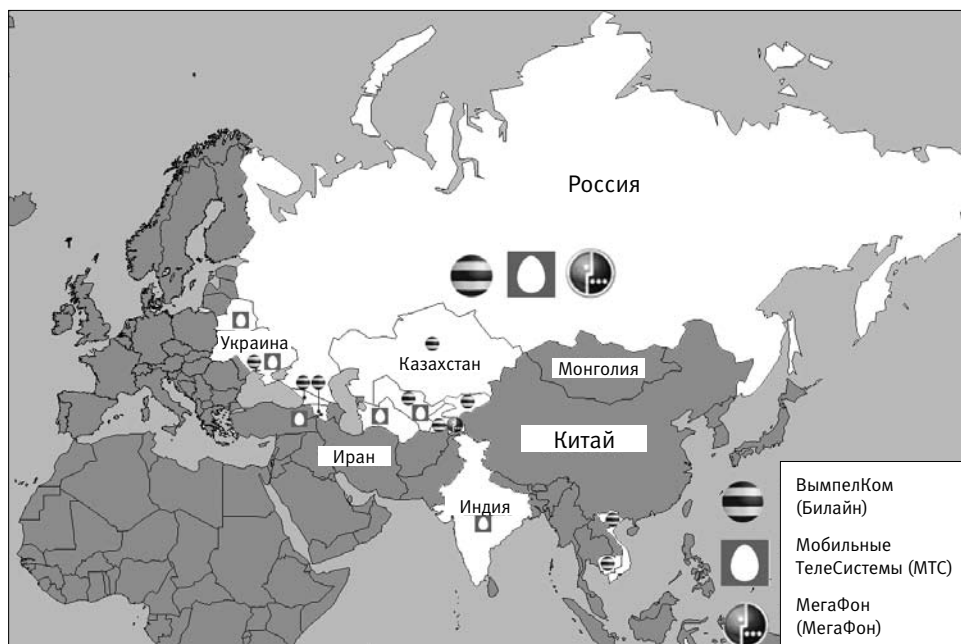
Не успев насытить отечественный телекоммуникационный рынок, россияне начали искать пути дальнейшего развития. Рынки соседних государств, имеющих крепкие политические и экономические связи с Россией, подходили больше всего. У постсоветских стран имелся ряд общих характеристик – высокие темпы роста, относительно низкий уровень проникновения и схожая бизнес-среда.

Более того, конкуренция на этих рынках оставалась сравнительно невысокой из-за слабости местных операторов связи и небольшого интереса со стороны международных транснациональных компаний. На сегодняшний день из 13 мировых операторов уровня Tier-1 (которые имеют доступ в Интернет только через пиринговые соглашения, то есть не покупают транзит) на рынке России и стран СНГ представлены только три (TeliaSonera International Carrier располагает инфраструктурой, Tata и Verizon Business открыли узлы доступа). Так, по словам директора TeliaSonera, операторы уровня Tier-1 не заинтересованы в рынке России (и СНГ). Этому способствуют экономические и географические условия региона, к главным недостаткам которого относят высокую стоимость покупки или аренды инфраструктуры, сложности строительства, прорехи в налоговом законодательстве (не допускается бесплатный обмен трафиком) и регуляторные проблемы (Коник, 2010).

Дополнительный стимул для вхождения российских мобильных операторов на рынки постсоветских государств – так называемая стратегия «следуй за своим клиентом» (follow your client). Многие корпоративные клиенты, работающие в разных секторах экономики, уже интегрировались с рынками стран Содружества (Lisitsyn, et al., 2005). К примеру, ОАО «ЛУКОЙЛ» участвует в эксплуатации ряда месторождений в Казахстане, Узбекистане и на Украине и реализует углеводородное сырье практически по всей территории СНГ. Эта и другие компании, будучи корпоративными клиентами сотовых операторов, нуждались в постоянной связи со своими подразделениями в соседних государствах.

Для расширения абонентской базы и удовлетворения потребностей клиентов с 2000 года российские операторы начали выходить на международные рынки связи, ими были предприняты первые шаги по развитию единого телекоммуникационного рынка в странах Содружества. Основной стратегией вхождения стало слияние и поглощение (M&A) местных операторов связи. Такой способ наиболее распространен в телекоммуникационной индустрии, так как предусматривает использование уже имеющейся инфраструктуры и абонентской базы приобретаемого оператора связи. На сегодняшний день российские партнеры присутствуют практически во

всех странах СНГ. Основные игроки на рынке мобильной сотовой связи России: ОАО «Мобильные ТелеСистемы» (МТС), АО «ВымпелКом» (с торговой маркой «Билайн»), ОАО «МегаФон» (см. рисунок 1, таблицу 3).



По состоянию на апрель 2010 года ОАО «ВымпелКом» обладало самой обширной географией абонентской базы. Компания с торговой маркой «Билайн» предоставляет услуги мобильной и фиксированной связи, высокоскоростного беспроводного и широкополосного доступа в Интернет на территории России, Казахстана, Узбекистана, Украины, Таджикистана, Грузии и Армении, а с 2008 года – во Вьетнаме и Камбодже (см. рисунок 1).

Впервые компания вышла на международный уровень в августе 2004 года. Тогда «ВымпелКом» приобрел второго по величине сотового оператора в Казахстане – ТОО «КаР-Тел» (до июня 2007 года компания предоставляла услуги под брендами K-Mobile и Excess). Сумма сделки составила \$350 млн, кроме того, «ВымпелКом» принял на себя долговые обязательства «КаР-Тел» в размере \$75 млн. Таким образом, слияние открыло доступ к 600 тыс. абонентов «КаР-Тел». По состоянию на 1 января 2010 года абонентская база «Билайна» составила 6.135 млн человек (ВымпелКом, 2009), то есть за шесть лет присутствия возросла более чем в 10 раз.

11 ноября 2005 года «ВымпелКом» подписал договор о приобретении 100% акций ЗАО «Украинские радиосистемы». Сумма сделки составила \$231 млн. 29 декабря 2005 года «ВымпелКом» объявил о приобретении 60% акций ООО «Таком» (Tacom), сотового оператора Таджикистана за \$12 млн. В начале 2006 года компания вошла на узбекский рынок сотовой связи, купив крупнейших операторов – ООО «Бакри Узбекистан Теле-

Рисунок 1
Зона обслуживания российских мобильных операторов

Источник:
Евразийский банк развития
Примечание: по данным компаний

Оператор	Год	Страна	Стоимость сделки (\$ млн)	Капитальные затраты (\$ млн)	Размер участия (%)	Условия сделки
«МегаФон»	2001	Таджикистан	СП		75	совместное с «Таджиктелекомом» предприятие, предоставляющее услуги связи под брендом «ТТ-Мобайл»
МТС	2002	Беларусь	СП	40.26	49	создано совместно с РУП «Белтелеком» и ОАО «МТС»
МТС	2003	Украина	373	2974.5	100	приобретение УМС, лидера украинского рынка связи
«ВымпелКом»	2004	Казахстан	350	518.64	100	приобретение второго по величине оператора Казахстана ТОО «КаР-Тел», «ВымпелКом» взяла обязательства в размере \$75 млн
МТС	2004	Узбекистан	121	739.4	100	приобретение 74% акций Uzduqrobota, в 2007 году довела долю до 100%
МТС	2005	Туркменистан	47	158.4	100	приобретение Varash Communications Technologies, Inc. (ВСТИ)
МТС	2005	Кыргызстан	150	0	51	приобретение контрольного пакета акций Tapino Limited, владельца компании «Бител»
«ВымпелКом»	2005	Украина	231	205.2	100	приобретение ЗАО «Украинские радиосистемы»
«ВымпелКом»	2005	Таджикистан	12	52.2	60	приобретение ООО «Таким»
«ВымпелКом»	2006	Грузия	13	44.7	51	приобретение компании Mobitel, принадлежащей GMC Group, а также опциона на покупку оставшихся 49% акций. Контракт с компанией Alcatel на строительство новой сети связи (GSM/GPRS/EDGE)
«ВымпелКом»	2006	Узбекистан	260	213.2	100	приобретение ООО «Бакри Узбекистан Телеком» («Бузтел») и ООО «Юнител» (Unitel). Принятие обязательств по долгам «Юнитела» на сумму \$7.7 млн и по долгам «Бузтела» 2.4 млн
«ВымпелКом»	2006	Армения	539.7	88	100	приобретение у Hellenic Telecommunications Organization SA (OTE) 90% акций за \$487 млн и у правительства Армении 10% акций ЗАО «АрменТел» за \$52 млн. Принятие долговых обязательств на сумму €40 млн

Оператор	Год	Страна	Стоимость сделки (\$ млн)	Капитальные затраты (\$ млн)	Размер участия (%)	Условия сделки
Altimo	2006	Кыргызстан	10	нет информации	100	приобретение Sky Mobile у совместного американо-кыргызского предприятия Katel. «Бител» (51% принадлежит МТС) продал Sky Mobile свой имущественный комплекс, права и обязанности перед кредиторами
КОМСТАР	2006	Украина	СП	нет информации	50	заключение учредительного соглашения с украинским бизнес-партнером ООО «Неотел» о долевом участии в управлении и развитии дочернего предприятия «КОМСТАР-Украина»
КОМСТАР	2006	Армения	информация не раскрыта	нет информации	75	приобретение компании «Коллнет» и принадлежащей ей на 100% «Корнет»
КОМСТАР	2006	Украина	4,7	нет информации	100	приобретение DG Tel и «Технологические системы»
МТС	2007	Армения	425	97.1	80	приобретение ЗАО K-Telesom (торговая марка VivaCell) и заключение опционного соглашения на покупку и продажу оставшейся 20-процентной доли
«ВымпелКом»	2008	Кыргызстан	350	0	100	приобретение через дочернюю компанию «КаР-Тел» Sky Mobile
«ВымпелКом»	2008	Россия	4240	0	100	приобретение 100% акций «Голден Телеком»
МТС	2009	Россия	1272		51	приобретение контрольного пакета акций «КОМСТАР – Объединенные ТелеСистемы»
АФК «Система»	2007	Индия	58.1		74	Sistema Shyam Teleservices - СП АФК «Система» и индийской группы компаний Shyam
«ВымпелКом»	2008	Вьетнам	СП	267	40	СП вьетнамского государственного предприятия Global Telecommunications Corporation (GTEL) и «ВымпелКома»
«ВымпелКом»	2009	Камбоджа	28		90	приобретение 90% акций SOTELCO LTD

Таблица 3
Российские операторы связи, присутствующие на зарубежных рынках

Источник:
Евразийский банк развития
Примечание: по данным компаний

ком» («Бузтел») и ООО «Юнител» (Unitel). Общая сумма сделок составила около \$270 млн. В ноябре 2006 года «ВымпелКом» вошел на рынок Армении путем приобретения оператора сотовой и фиксированной связи ЗАО «АрменТел». 90% акций было приобретено у греческой телекоммуникационной компании Hellenic Telecommunications Organisation SA (OTE), а оставшиеся 10% – у правительства Армении. В том же году «ВымпелКом» объявил о приобретении компании Mobitel (Грузия). В марте 2007 года «ВымпелКом» запустил в коммерческую эксплуатацию в Таджикистане сеть 3.5G (HSDPA). С этого же года компания начала расширять зону покрытия посредством строительства новой сети GSM/GPRS/EDGE (Билайн, 2010). Вместе с тем в процентном отношении российский рынок по-прежнему определяет экономику и стратегию мобильных операторов.

Рисунок 2

Доходы ОАО «ВымпелКом» от предоставления мобильной связи по странам (2009 г., \$ млн)

Источник:

Евразийский банк развития

Примечание: данные VimpelCom (2010)

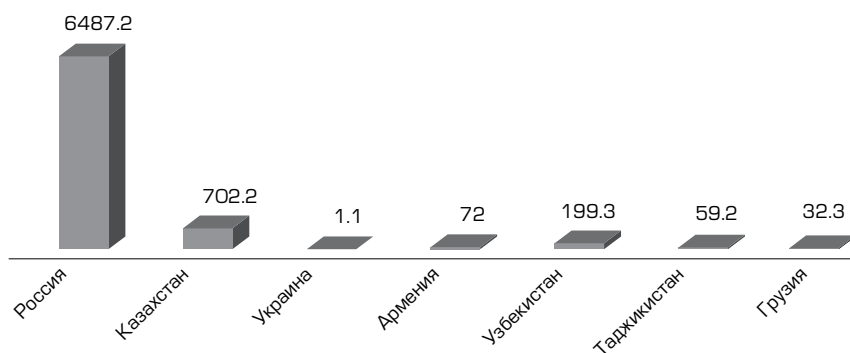


Таблица 4

Капитальные затраты ОАО «ВымпелКом» по странам (\$ млн)

Источник:

Евразийский банк развития

Примечание: данные VimpelCom (2010)

Страна	2009	2008	2009/2008
Россия	619.1	1776.4	-65.1%
Казахстан	43.8	254.8	-82.8%
Украина	19.8	185.4	-89.3%
Армения	9.7	78.3	-87.6%
Узбекистан	36.9	176.3	-79.1%
Таджикистан	7.1	45.1	-84.3%
Грузия	9.5	35.2	-73%

ОАО «Мобильные ТелеСистемы» обслуживает более 85 млн абонентов в России, Армении, Беларуси, Украине, Узбекистане, Туркменистане (см. рисунок 4). Экспансия МТС на рынки СНГ началась с создания совместного российско-белорусского оператора осенью 2001 года. Выход на рынок Украины происходил путем приобретения в августе 2002 года UMC, лидера рынка мобильной связи страны. В 2004 году компания вышла на рынки сотовой связи Узбекистана, купив 74% акций крупнейшего сотового оператора республики – компании Uzdurobita. В 2005 году, объявив о приобретении компании Barash Communications Technologies, Inc., МТС начала оказывать услуги сотовой связи в Туркменистане. В сентябре 2007 года компания приобрела 80% акций крупнейшего армянского оператора ЗАО K-Telecom (торговая марка VivaCell) и заключила опционное соглашение на покупку и продажу оставшейся 20%-ной доли (МТС, 2010).

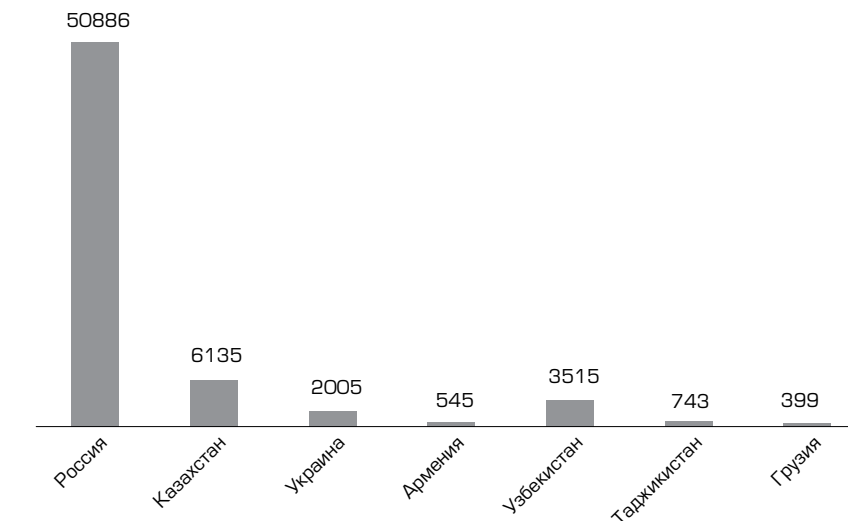


Рисунок 3

Структура абонентской базы «Билайн» за 2009 год

Источник: Евразийский банк развития
Примечание: данные VimpelCom (2010)

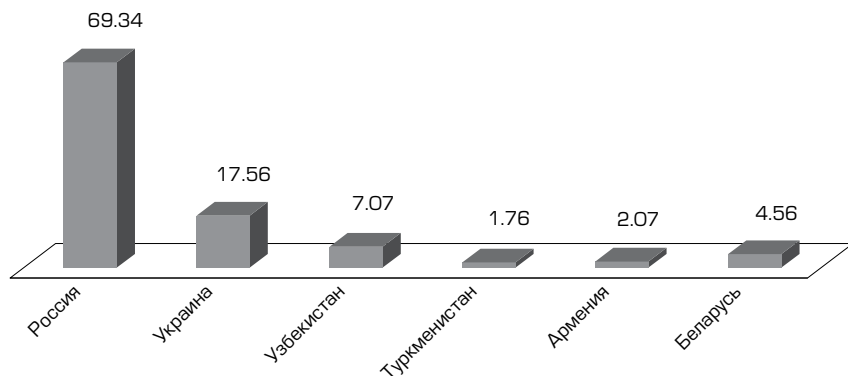


Рисунок 4

Структура абонентской базы МТС по странам (на начало 2010 года, млн человек)

Источник: Евразийский банк развития
Примечание: по данным Шамолин, Корня (2010)

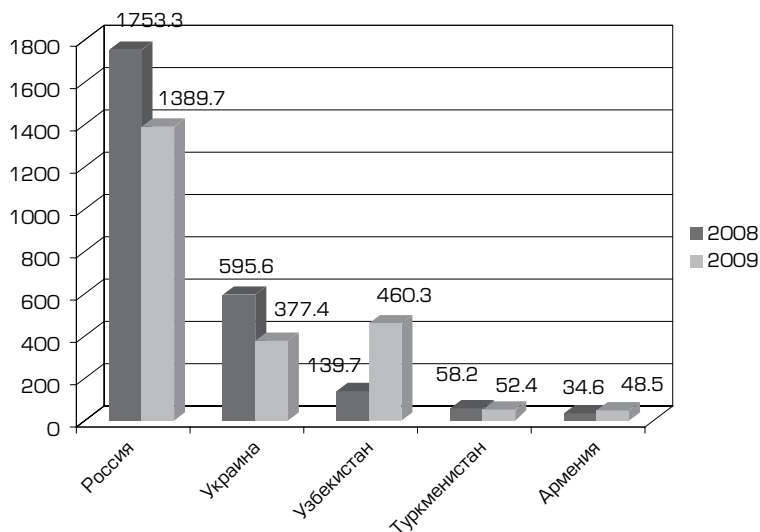


Рисунок 5

Капитальные затраты по странам (\$ млн)

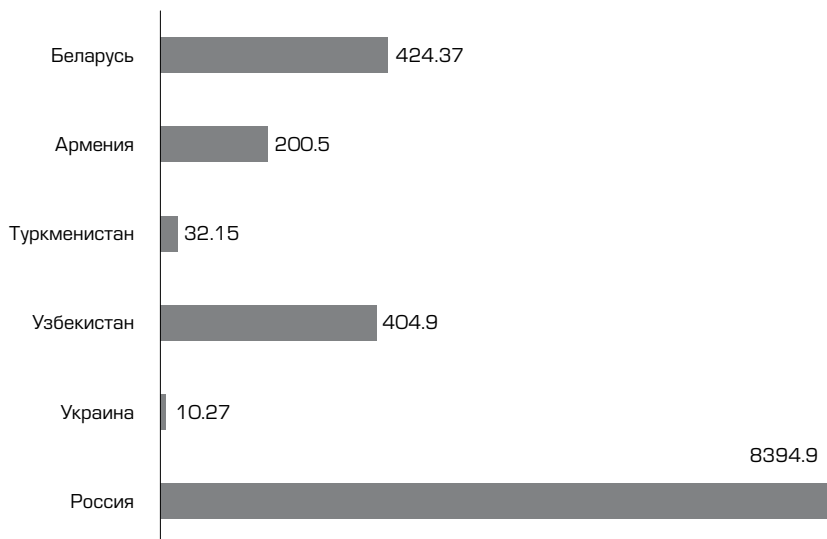
Источник: Евразийский банк развития
Примечание: по данным Шамолин, Корня (2010)

Среди крупнейших операторов связи (так называемая «большая тройка» России) «МегаФон» обладает наименьшей географией покрытия за рубежом. Компания присутствует в Таджикистане, где ей принадлежит 75%

акций местного оператора ТТ-Mobile. Но в планы «МегаФона» входит и покорение зарубежных рынков связи. По словам генерального директора компании Сергея Солдатенкова, «МегаФон» не заинтересован в рынках Украины и Беларуси, так как уровень конкуренции там очень высокий. Что касается Грузии, Казахстана, Азербайджана и Молдовы, то там работает компания Fintur Holdings B.V. (совместное предприятие скандинавской TeliaSonera и турецкой Turkcell), принадлежащая основному акционеру TeliaSonera. Таким образом, цель – рынки Армении, Кыргызстана и Узбекистана, где уровень проникновения сотовой связи значительно ниже (Кепман, 2010).

Рисунок 6
Выручки по странам
за 2009 год (\$ млн)

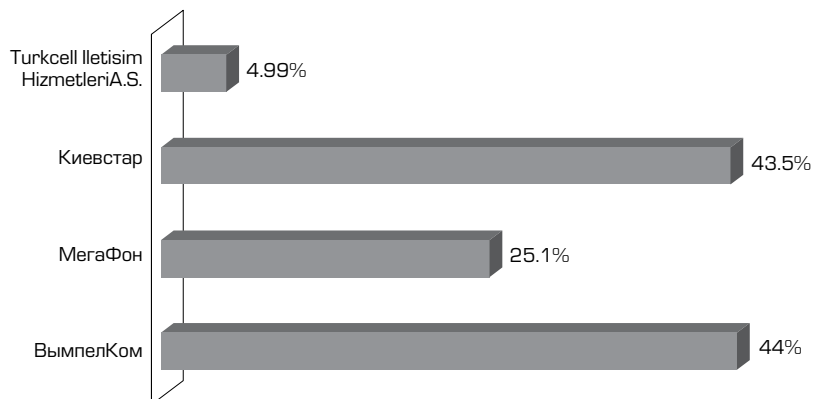
Источник:
Евразийский
банк развития
Примечание:
по данным
Шамолин, Корня
(2010) и МТС
(2010)



Другим крупным игроком не только России, но и СНГ является компания Altimo (до 2005 года «Альфа Телеком»), входящая в состав «Альфа Групп». Altimo – международная инвестиционная телекоммуникационная компания, владеющая акциями ОАО «МегаФон», «ВымпелКом», ЗАО «Киевстар Дж.Эс.Эм», Turkcell Iletisim Hizmetleri A.S. (через СП Fintur предоставляет услуги связи на Украине, в Грузии, Молдове, Казахстане, Азербайджане и др.). Рыночная капитализация активов Altimo в 2009 году превысила \$16 млрд (см. рисунок 7).

Рисунок 7
Активы компании
Altimo

Источник:
Евразийский банк
развития
Примечание:
по данным
компании Altimo
(2010)



В ноябре 2009 года компания объявила об объединении акционерных долей с TeliaSonera в ОАО «МегаФон» и Turkcell с целью создания ведущего международного оператора, обслуживающего более 90 млн абонентов в России, других странах СНГ и Турции.

Telenor и Altimo достигнуто соглашение об объединении принадлежащих им пакетов акций ОАО «Вымпел-Коммуникации» и ЗАО «Киевстар G.S.M.» (Богатов, 2009) и создании нового совместного оператора сотовой связи – компании VimpelCom Ltd. Новый оператор будет оказывать интегрированные услуги сотовой и фиксированной связи в России, на Украине и других странах СНГ, а также в Грузии, Вьетнаме, Камбодже, Лаосе. Компания нацелена и на другие быстро развивающиеся рынки Европы, Азии и Африки.

Сегодня многие операторы фиксированного и мобильного доступа выходят на рынки triple play (передача данных, голосовых и видеосообщений). Операторы фиксированной связи имеют ряд преимуществ перед операторами мобильной связи, так как уже владеют всей инфраструктурой, используемой для передачи видеосигнала (Ефанов, 2008).

Яркий пример выхода на новые сегменты рынка – покупка «Голден Телекома» за рекордные \$4.3 млрд в 2008 году АО «ВымпелКом» и покупка «КОМСТАР – Объединенные ТелеСистемы» в 2009 году группой компаний МТС. Таким образом, компании «ВымпелКом» и МТС вышли на рынок широкополосного доступа в Интернет и сравняли свои возможности с операторами фиксированной связи (см. рисунок 8).

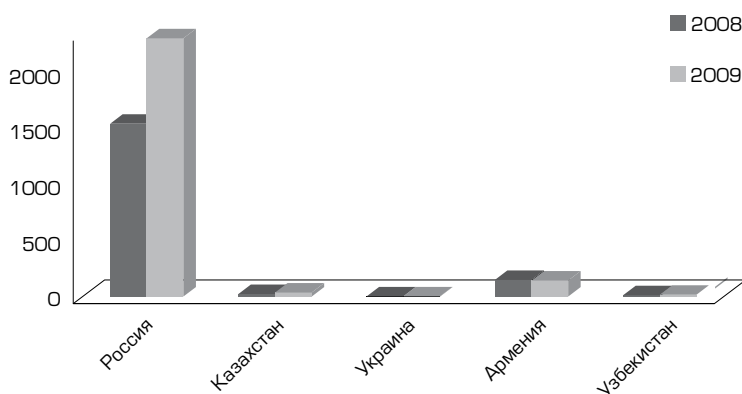


Рисунок 8

Доходы от предоставления фиксированной телефонии АО «ВымпелКом» по странам (\$ млн)

Источник: Евразийский банк развития
Примечание: по данным VimpelCom (2010)

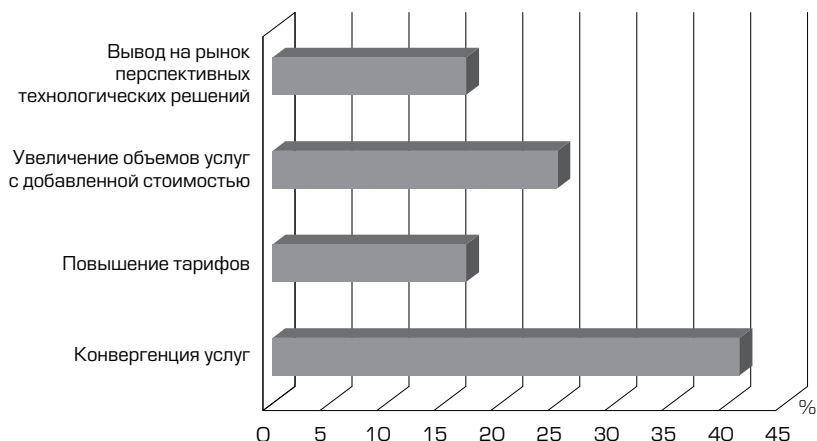
Такой интерес «большой тройки» к альтернативным операторам фиксированной связи объясняется высоким спросом на провайдерские услуги и небольшой конкуренцией. Структура рынка интернет-провайдеров довольно схожа во всех странах СНГ (за исключением России и Украины). Она характеризуется наличием множества небольших локальных провайдеров и одного крупного монополиста, контролируемого государством и владеющего всеми основными наземными магистральными сетями связи.

Несмотря на уже имеющиеся инициативы по созданию единого рынка мобильной связи, в последние годы был зафиксирован процесс замедле-

Рисунок 9

Способы
повышения и
сохранения доходов
на прежнем уровне

Источник: Котлов,
Приказчиков (2009)



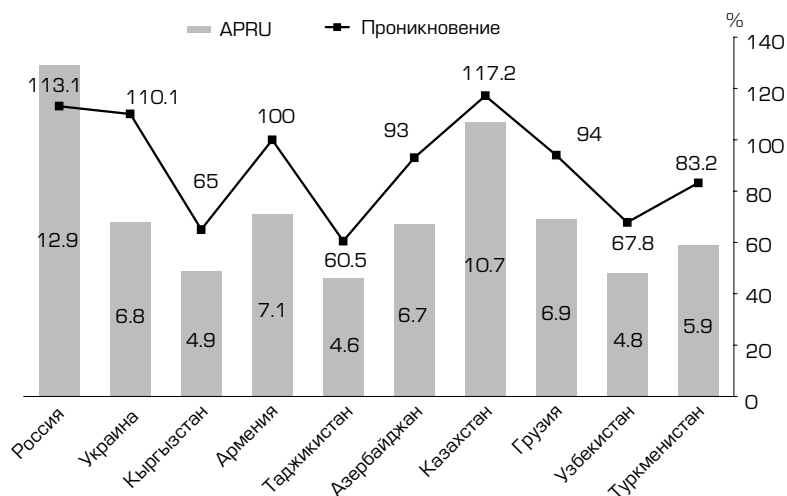
ния интеграционных процессов в телекоммуникационном секторе стран СНГ. Данное обстоятельство объясняется пересмотром приоритетов ТНК в выборе инвестиционных целей. На сегодняшний день компании заинтересованы в обеспечении текущей ликвидности, возмещении ущерба от валютных колебаний и реструктурирования долгов, а не в расширении уже имеющихся границ, как географических, так и спектра предоставляемых услуг. Операторы связи, имеющие капитал и желающие инвестировать его, стали более избирательны в выборе объектов финансирования (Vahtra, 2005).

В то же время аналитическая группа международного рейтингового агентства Fitch считает, что телекоммуникационная отрасль «вступает в 2010 год в хорошей форме, уже решив многие вопросы, связанные с ликвидностью, рефинансированием и обменным курсом, которые возникли во время финансового кризиса. Данный позитивный тренд, вероятно, продолжится» (см. рисунки 10 и 11).

Рисунок 10

Средняя выручка
на одного
пользователя
(APRU)
и проникновение
в 2015 году
(прогноз, \$, %)

Источник: МТС;
АС&М Consulting,
СА-IB



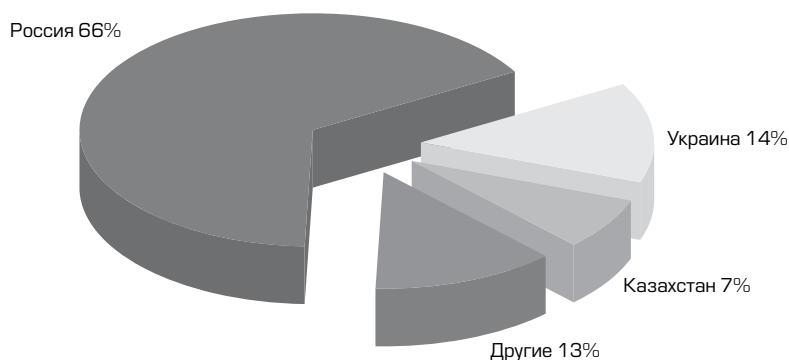


Рисунок 11
Прогнозы по выручке сотового рынка в СНГ в 2015 году (около \$35 млрд)

Источник: МТС; AC&M Consulting, CA-IB

Заключение

Проведенный анализ показал, что в секторе ИКТ стран Содружества на наиболее прибыльных рынках услуг, таких как мобильная связь, уже давно и прочно укрепились ведущие российские операторы. Кроме того, благодаря процессам монополизации рынков телекоммуникации в страны СНГ пришли крупные европейские ТНК и на основе долевого участия или 100%-ного инвестирования уже вложили свои капиталы в соответствующую структуру.

Учитывая технологическую унификацию и высокие доходы операторов мобильной связи, определяющим фактором станет внутрикорпоративная заинтересованность и предпочтения акционеров ведущих операторов России. Последние факты слияния активов Telenor и Altimo свидетельствуют о завершающей стадии нового витка формирования основных игроков на уровне региона в целом. В ближайшее время появления еще каких-либо конкурентов в телекоммуникационном секторе стран СНГ ожидать не следует.

Описанные процессы свидетельствуют, что рынок по количеству абонентов достиг своего насыщения, и инвесторы ищут способы повышения эффективности своей деятельности посредством создания высокоинтегрированных телекоммуникационных ТНК, которые технологически и организационно позволяют создать условия для роста регионального и мирового трафика.

Интеграционные процессы положительно влияют на рост экономики региона посредством трансферта технологий, капитала, а также человеческих ресурсов. Корпоративная интеграция содействует усилению конкурентоспособности экономики постсоветских стран.

В данной статье мы остановились только на одном виде связи – мобильной телефонии. Для более детального анализа интеграционных процессов в телекоммуникационном секторе стран СНГ читатели могут обратиться к полному обзору, опубликованному и доступному на сайте банка (www.eabr.org).

Литература

Altimo (2010) Официальный сайт компании www.altimo.ru

European Mobile Communications Report (2004) Issue 186. Available at: <http://www.emc-database.com>.

International Telecommunication Union (2010) *Measuring the Information Society 2010*. Geneva, Switzerland. Available at: <http://www.itu.int/opb/>.

JP Capital (2008) *Казахстан – перспективы и развития*. Обзор инвестиционных возможностей в Казахстане. Доступно на: http://www.json.ru/poleznye_materialy/free_market_watches/analytics/kazastan_telecommunication_april_2010/.

Lisitsyn, N.E., Sutyryn, S.F., Trofimenko, O.Y. & Vorobieva, I.V. (2005) *Outward Internationalisation of Russian Leading Telecom Companies*. Electronic Publications of Pan-European Institute. №1 . Available at: <http://www.tukkk.fi/pei>.

PMR Publications (2009) *Broadband to drive development of CIS telecoms markets in 2009 and 2010* . Available at: www.pmrpublications.com.

Robert Z., Lawrence R.Z., Drzeniek Hanouz M., Moavenzadeh J. (2009) *The Global Enabling Trade Report 2009*. World Economic Forum, Geneva, Switzerland. Available at: <http://www.weforum.org/getr>.

Vahtra P (2005) *Investments of Russian telecoms in CIS countries – current state and prospects for the future*. Electronic Publications of Pan-European Institute, 1. Available at: <http://www.tukkk.fi/pei>.

VimpelCom (2010) *VimpelCom announces fourth quarter and full-year results 2009 financial and operating results*. Moscow. New York. March 18.

Билайн (2010) Официальный сайт www.beeline.ru

Боганов Г. (2009) «Киевстар» и Beeline: слияние. www.itnews.com.ua. Доступно на: <http://itnews.com.ua/analytics/226.html>.

Брицкая Е. (2010) «КаР-Тел» не нравится цена. www.kursiv.kz. Доступно на: <http://www.kursiv.kz/index.php?newsid=1195203067>.

Винокуров Е. (2010) От постсоветской к евразийской интеграции. *Евразийская экономическая интеграция*. 3(8): 3–4. Август.

Голден Телеком (2010) Официальный сайт компании www.goldentele.com.

Ефанов А. (2008) *Развитие телекоммуникационного рынка и проблемы совершенствования его регулирования в России*. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Москва: Международный университет в Москве.

Кепман М. (2010) МегаФон покоряет СНГ. *www.telnews.ru*. Доступно на: http://telnews.ru/Mihail_Kepman/c36434.

Коник Л. (2010) Магистральные сенсации. *www.comnews.ru*. Доступно на: <http://www.comnews.ru/index.cfm?id=51214>.

Котлов И., Приказчиков А. (2009) *Кризисные решения российских телекомов*. Обзор. ЗАО «КПМГ». Доступно на: http://www.kpmg.ru/russian/supl/publications/articles/2009/October/Crisis_telecom.pdf.

Либман А. (2009) *Модели экономической интеграции: мировой и постсоветский опыт*. Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук. Москва: Институт экономики РАН.

МСЭ (2009) Статистические профили информационного общества 2009 года СНГ (Содружество Независимых Государств). *Международный союз электросвязи*. Доступно на: <http://www.itu.int/opb/>.

МСЭ (2010а) Разумное регулирование ИКТ может играть роль стимулирующего плана. Комплексные изменения в конвергирующем мультимедийном мире. *Международный союз электросвязи. Пресс-релиз*. Женева. 9 марта. Доступно на: http://www.itu.int/net/pressoffice/press_releases/2010/pdf/12-ru.pdf.

МСЭ (2010б) Вопрос 21/1: Влияние развития электросвязи на создание рабочих мест. *Международный союз электросвязи*. Доступно на: http://www.itu.int/dms_pub/itu-d/opb/stg/D-STG-SG01.21-2010-MSW-R.docx.

МТС (2010а) Официальный сайт компании ОАО «Мобильные ТелеСистемы». Доступно на: www.mts.ru.

МТС (2010б) Финансовые и операционные результаты деятельности по итогам 2009 года. *Пресс-релиз*. Доступно на: http://company.mts.by/presscenter/press/news_detail.php?ID=35654

Сливка Н. (2008) *Стратегии транснациональных корпораций на российском рынке телекоммуникационного оборудования*. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский государственный университет телекоммуникаций им. проф. М.А. Бонч-Бруевича.

Совет иностранных инвесторов при президенте РК (2007) 17-е пленарное заседание. *Развитие транспортного потенциала Казахстана в системе интеграционных процессов*. 15 июня.

Хейфец Б., Либман А. (2007) *Корпоративная интеграция*. Москва: URSS.

Шамолин М., Корня А. (2010) Финансовые результаты за четвертый квартал и 2009 год. Презентация. *Пресс-конференция ОАО «МТС»*. 31 марта. Москва.