

## Влияние государственного регулирования на развитие международной торговли телекоммуникационными услугами

*А.А. Ефремов*

УДК 339.5  
ББК 65.428  
Е-924

В современных условиях для любого государства является стратегически необходимым развитие отечественных конкурентоспособных наукоемких отраслей, например, таких как сфера услуг мобильной связи. Помимо того, что данная отрасль выполняет важную инфраструктурную роль, она является одной из наиболее перспективных отраслей мировой экономики: средний прирост мирового экспорта услуг связи за последние пять лет составляет порядка 15% в год.<sup>1</sup>

Мировой рынок услуг мобильной связи характеризуется жесткой конкуренцией и усилением государственного контроля. Для сравнения за 2010 год средняя мировая цена за минуту разговора по мобильному телефону снизилась на 10%.<sup>2</sup> По статистике на регион в среднем приходится от трех до пяти операторов, исключение составляет индийский рынок, на котором действует значительно больше компаний.

По данным годового отчета за 2010 год компании Vodafone, крупнейший в мире по доходам британский оператор сотовой связи, на мировой рынок услуг мобильной связи приходится порядка 60% всего телекоммуникационного рынка. Несмотря на мировой кризис, который значительно замедлил темпы роста большинства отраслей мировой экономики, операторам мобильной связи удалось избежать ощутимых потерь за счет диверсификации собственной деятельности и выхода на новые рынки.

В связи с этим знание системы государственного регулирования международной торговли телекоммуникационных услуг является неотъемлемым элементом анализа конъюнктуры зарубежных рынков и способствует созданию взаимовыгодной для всех ее участников рыночной среды внутри страны и выходу отечественных операторов на внешние рынки.

<sup>1</sup> International trade statistics 2010

<sup>2</sup> [www.vodafone.com](http://www.vodafone.com)

### РЕГУЛИРОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ УСЛУГ МОБИЛЬНОЙ СВЯЗИ

Регулирование в области международной торговли телекоммуникационными услугами опирается на Генеральное соглашение по торговле и услугам (ГАТС), включая 2 приложения: Приложение по телекоммуникациям и Приложение о переговорах по базовым телекоммуникациям (подписанные в 1994 году). Кроме этого, в 1998 году было подписано Соглашение по базовым телекоммуникациям и так называемый Справочный документ. Важно, что члены ВТО получают исключительно рамки для проведения конкурентной политики, сохраняя достаточную гибкость для внедрения национального регулирования, соответствующего национальным особенностям. Правительства стран-членов могут устанавливать регулирование, которое выходит за рамки Соглашений ВТО, то есть соглашение ВТО в области телекоммуникаций устанавливает лишь минимальные стандарты регулирования.

Следует отметить следующие принципы регулирования международной торговли телекоммуникационных услуг:

Во-первых, отдельного внимания заслуживает **принцип либерализации**, позволяющий зарубежным сотовым операторам оказывать услуги не территории другой страны. Либерализация национальных телекоммуникационных рынков в развитых странах в 1990-е гг. усилила внутривнутристрановую конкуренцию. Усиление конкуренции наряду с активным развитием новых технологий, снижавшим капиталовложения в строительство новых сетей, стало причиной поиска телекоммуникационными операторами новых возможностей для расширения бизнеса на зарубежных рынках, где существовал неудовлетворенный спрос на услуги связи. В это время большинство развивающихся стран характеризовалось невысоким уровнем развития телекоммуникаций, поэтому именно эти страны в первую очередь становились объектом экспансии операторов из развитых стран. Нередко операторы на новых рынках сталкивались с ограничениями на участие иностранного капитала в операторах связи, а также с устаревшим законодательством в области связи, не отвечавшим современным реалиям, что зачастую, несмотря на привлекательность фундаментальных характеристик рынка, приводило к отказу операторов от инвестирования. Соглашение в рамках международных организаций были призваны снять подобные ограничения и гармонизировать регулирование телекоммуникаций.

Во-вторых, **принцип транспарентности**.

Каждый член обеспечивает, чтобы соответствующая информация об условиях доступа к телекоммуникационным сетям и услугам общего пользования и их использования являлась общедоступной, включая тарифы и другие условия предоставления услуг; информации об органах, ответственных за подготовку и принятие стандартов, затрагивающих такой доступ и использование; условия ка-



сающиеся присоединения терминалов или другого оборудования, а также требования к уведомлениям, регистрации или лицензированию, если таковые имеются.

В-третьих, **принцип свободы доступа к телекоммуникационным сетям и услугам общего пользования и их использование.**

Данный принцип обязывает стран-членов ВТО обеспечить, чтобы любой зарубежный поставщик услуг другой страны-участницы этого соглашения имел доступ к телекоммуникационным сетям и услугам общего пользования и к их использованию на основе разумных и недискриминационных условий для осуществления поставки данного вида услуг. Поставщикам услуг должно быть разрешено использовать их собственное оборудование, если они соответствуют определенным техническим критериям.

В соответствии с Соглашением, «Регулирующий орган должен быть отделен и не должен быть подотчетен кому-либо из операторов, оказывающих основные телекоммуникационные услуги. Решения и процедуры, используемые регулирующим органом должны быть беспристрастными по отношению ко всем участникам рынка». Этот принцип коррелирован с принципом не дискриминации, означающим, что регулирующий орган не должен иметь никакой связи ни с кем из операторов и должен быть справедливым ко всем участникам рынка.

В-четвертых, **принцип обеспечения технического сотрудничества.**

Участники соглашения признают, что эффективная, развитая телекоммуникационная инфраструктура в странах, особенно развивающихся странах, важна для расширения их торговли услугами. С этой целью члены одобряют и поощряют максимально возможное участие развитых и развивающихся стран и их поставщиков телекоммуникационных сетей в программах развития международных и региональных организаций, включая Международный союз электросвязи, Программу развития Организации Объединенных наций и Международный банк реконструкции и развития.

Учитывая принципы регулирования международной торговли телекоммуникационных услуг можно сделать вывод о том, что международная торговля наукоемкими услугами принимает множество форм и в целом представляет достаточно сложное явление. Однако в силу технической особенности оказания данного вида услуг наиболее распространенным способом выхода на внешний рынок является метод прямой экспансии, который реализуется через коммерческое присутствие оператора на внешнем рынке.

В рамках данного вопроса целесообразно деление методов коммерческого присутствия на две группы: индивидуальный – в данном случае оператор использует только собственные ресурсы и полностью контролирует деятельность своего дочернего подразделения и совместный – выход на внешний рынок реализуется через кооперацию со второй стороной, в качестве которой может выступать как отечественный, так и зарубежный партнер (см. рисунок 1).

**Методы прямой экспансии зарубежных рынков телекоммуникационных услуг**  
(на примере рынка услуг сотовой связи)



**Источник:** составлено автором на основании изученных материалов

Данная схема реализуется путем открытия дочерних структур на территории другой страны. Такие структуры, как правило, могут создаваться силами самого оператора: через покупку доли уже существующих компаний или создание нового местного оператора. Что касается создания совместного предприятия, то благодаря усилению международной кооперации эта форма международного сотрудничества также получила широкое распространение на мировом рынке услуг мобильной связи. Данный способ выхода на зарубежные рынки позволяет разделить все финансовые и страновые риски между всеми участниками совместной деятельности.

В качестве примера следует уделить внимание компании Vodafone, деятельность которой является одной из самых ярких примеров интернационализации телекоммуникационных операторов, порядка 90% доходов компания получает за рубежом.<sup>3</sup> Для сотового оператора Vodafone наиболее перспективными развивающимися рынками являются рынок Индии и ЮАР. По результатам 2010 года порядка 44% всей абонентской базы международного оператора приходится на эти две страны. Особого внимания в силу своего масштаба заслуживает индийский рынок, вклад которого в выручку Компании по результатам 2010 года составил порядка 3,9 млрд фунтов стерлингов (8% всей выручки компании), а капитальные затраты - 870 млн фунтов стерлингов (14% всех капитальных затрат).

<sup>3</sup> www.vodafone.com



Отличительной особенностью таких развивающихся регионов является «качество роста», т.е. за счет каких факторов компании удается достичь желаемого результата. Что касается Индии, то здесь основным фактором является естественный рост абонентской базы: индийский рынок, как и многие другие развивающиеся рынки, находится только на стадии насыщения. Как результат, чтобы укрепить свои позиции и увеличить собственную долю операторам приходится инвестировать существенные суммы в развитие и построение собственных мобильных сетей.

На первых этапах своей зарубежной экспансии операторы являются сторонниками кооперации с другими компаниями. Во многом это объясняется рисками, с которыми сталкивается сотовый оператор: речь идет не только об экономических рисках, но и о страновых (например, особенность государственного регулирования и т.д.). В данном случае деятельность Vodafone не является исключением, на индийском рынке сотовый оператор владеет контрольным пакетом акций (59,9%) индийского сотового оператора Vodafone Essar Limited и 25,2% долю совместного предприятия Indus Towers Limited.

### **СИСТЕМА ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА УСЛУГ МОБИЛЬНОЙ СВЯЗИ В РФ**

В России телекоммуникации также подвергаются государственному регулированию. Сложность формирования государственной политики регулирования рынка телекоммуникаций определяется рядом факторов, среди которых можно выделить следующие:

- рынок телекоммуникационных услуг уже формируется не столько государством, сколько частным бизнесом;
- телекоммуникации России в техническом отношении значительно отстают от развитых стран, в частности по уровню телефонной плотности и цифровизации АТС;
- отрасль характеризуется большой неравномерностью технического развития и экономического состояния отдельных региональных операторов, образующих Единую сеть электросвязи;
- в отрасли функционируют операторы разных форм собственности, зачастую с преобладанием иностранного капитала.

После проведения рыночных реформ в России произошло значительное усиление влияния частного капитала на функционирование рынков телекоммуникационных услуг. В какой-то мере эта зависимость объясняется большой капиталоемкостью российских телекоммуникаций.

Для проведения дальнейшего исследования целесообразно провести классификацию методов регулирования телекоммуникаций в РФ по субъекту управления, то есть по признаку способов регулирования в соответствии с различными функциями управления. В соответствии с приведенной классификацией методы

регулирующие делятся на экономические, правовые и организационные (см. рисунок 2). Данная классификация, как и любая другая, достаточно условна, поскольку процессы развития трудно разделить на технические, организационные и экономические. Показанные признаки классификации являются аспектами одного и того же процесса функционирования телекоммуникационного комплекса. Поэтому представленные методы регулирования отражают содержание и форму реализации его развития.

Рисунок 2

**Классификация методов государственного регулирования телекоммуникаций по функциональному признаку**

Методы регулирования		
Правовые	Экономические	Организационные
Лицензирование	Тарифная политика	Совершенствование организационной структуры
Подтверждение соответствия средств связи	Инвестиционная поддержка	Совершенствование системы управления
Распределение частотного диапазона	Универсальное обслуживание	Организация межсетевых взаимодействий
Порядок присоединения сетей		

**Источник:** Макаров В.В. Телекоммуникации России: состояние, тенденции и пути развития. – Монография – М.: ИРИАС, 2007.

Действующая система правового регулирования включает в себя нормативные акты общего и специального характера. Совокупность этих документов устанавливает полномочия государства при регулировании развития телекоммуникаций.

Акты общего, характера едины для всех отраслей экономики. К их числу относятся: Конституция Российской Федерации, федеральные законы «О связи», «О естественных монополиях», «Об акционерных обществах», «О защите прав потребителей» и другие, указы Президента РФ и постановления Правительства.

В число специальных законодательных актов связанных с функционированием телекоммуникационного рынка, входят нормативные документы, регламентирующие специфические вопросы развития телекоммуникаций: лицензирование, сертификация, присоединение сетей, выделение радиочастот.



Взаимосвязь методов можно показать на примере осуществления присоединения сетей. Так, в рамках экономических методов регулирования разрабатываются модели расчета тарифов для присоединения сетей, а в рамках организационных методов определяется характер межсетевое взаимодействия, а на базе правовых методов разрабатываются и утверждаются нормативно-правовые документы, регламентирующие порядок присоединения сетей.

Так как число участников рынка мобильных услуг ограничено конечным количеством частот, то для получения лицензии, предусматривающей при оказании услуги связи использование радиочастотного спектра, соискателям лицензий необходимо предоставлять решение государственной комиссии по радиочастотам о выделении полосы частот. Полномочия выдачи лицензий в отрасли связи предоставлены в соответствии со ст. 29 федерального закона «О связи» федеральному органу исполнительной власти в области связи - Министерству информационных технологий и связи РФ.

Кроме того, в соответствии с федеральным законом «О связи» предусмотрена выдача лицензий по результатам торгов (аукциона, конкурса). Этот порядок выхода на рынок услуг связи применяется для сегментов рынка, имеющих ограниченный ресурс, с использованием которого осуществляется предоставление услуги, а именно: радиочастотный ресурс и ресурс нумерации.

В настоящее время на отечественном рынке более 90% всей фактической абонентской базы приходится на долю четырех крупных операторов: «МТС», «Вымпелком», «Мегафон» и «Теле 2». (см. таблицу 1).

*Таблица 1*  
**Количество абонентской базы ведущих сотовых операторов, действующих на отечественном рынке**

	Количество абонентов 31.12.2010
МТС	71 441 662
Вымпелком	52 019 995
Мегафон	56 607 047
Теле 2	18 439 306

**Источник:** Company data as at 31/12/2010, ACM-Consulting estimates, <http://www.acm-consulting.com/>

Несмотря на общую тенденцию либерализации внешнеэкономической деятельности, сфера связи в России, как и в большинстве стран, всегда находилась под особым патронажем государства в силу своей стратегической значимости и интересах национальной безопасности.

Наиболее ярким примером зарубежной экспансии из отечественной практики является деятельность сотового оператора «Tele2 Россия». Этот оператор представляет европейский телекоммуникационный холдинг, который в настоящее время работает в 11 странах и является одним из наиболее активных и быстроразвивающихся сотовых операторов в России. Планы компании ориентированы на долгосрочное присутствие на российском рынке, что находит свое отражение в той важной социальной функции, которую оператор реализует в данном сегменте.

Прежде всего, это **инвестиции в регион**. Сейчас Tele2 имеет лицензии на оказание услуг сотовой связи в 37 регионах России и обслуживает **более 18 млн** абонентов (см. таблицу 1). В одних регионах были приобретены местные компании с полной модернизацией всего оборудования и бизнес-процессов, в других - сеть строилась «с нуля». Такой подход компании подразумевает значительные инвестиции в российскую экономику, объем, которых за последние 8 лет составил порядка 2 миллиардов долларов, что, в свою очередь, приводит к созданию новых рабочих мест и стимулирует заказы местным предприятиям в регионах. При этом окупаемость инвестиций в регионах происходит только в течение нескольких лет.

Однако более всего социальный эффект работы иностранных операторов в России проявляется в **значительном росте конкуренции на региональных рынках**. Везде, где есть не только операторы «Большой тройки», но и другие компании, в том числе и компания Tele2, уровень конкуренции значительно выше. Для жителей региона это означает заметное снижение собственных расходов на сотовую связь, равно как и появление новых продуктов и услуг, рост качества сети и обслуживания. Связь уровня конкуренции и расходов абонентов на сотовую связь в разрезе регионов подтвердило исследование отраслевого аналитического агентства ComNews Research, опубликованное в августе 2009 года. Например, затраты жителей Краснодарского края на сотовую связь в 2008 году, до запуска Tele2 в ноябре этого года, были одними из самых высоких в России, тогда как в 2009 году - стали одними из самых низких.

Отечественные операторы сотовой связи в последние несколько лет также стали активно предпринимать попытки выхода на зарубежные рынки. Во многом эти попытки ограничивались экспансией на рынки стран СНГ, что объясняется схожими социальными и экономическими реалиями в этих странах. Ниже представлены данные по географическому распределению абонентской базы отечественных операторов «Большой тройки» по результатам 2010 года (см. таблицу 2).





Распределение абонентской базы по регионам

	МТС	Вымпелком	Мегафон
Россия	66%	57%	99%
Прочие страны СНГ	34%	43%	1%

**Источник:** составлено автором на основании данных АСМ-Consulting

Более того, продолжается постепенная экспансия на рынки сотовой связи за пределами стран СНГ со стороны отечественных операторов. В качестве примера можно выделить Соглашение о создании совместного предприятия “GTEL Mobile” во Вьетнаме между ОАО «Вымпелком» и вьетнамкой госкомпанией Global Telecommunications Corporation (51% СП) и ее дочерней компанией GTEL TSC (9%) - размер инвестиций в GTEL Mobile составит 1,8 млрд долл. за пять лет.

В 2008 году компании «Вымпелком» удалось выйти за пределы стран бывшего Советского Союза: приобретение камбоджийского оператора “Sotelco LTD” и создание совместного предприятия “GTEL Mobile” заложили фундамент для экспансии в Юго-Восточную Азию. Во Вьетнаме и Камбодже проживает почти 100 миллионов человек, большинство из которых молодые активные люди, а телекоммуникационные рынки там еще только развиваются и, следовательно, открывают прекрасные возможности для роста. Текущая экономическая ситуация позволяет построить сеть в этих странах с меньшими затратами, чем первоначально планировалось, ввести ее в коммерческую эксплуатацию, и в течение 3-5 лет занять прочные позиции на рынке.

Таким образом, «ВымпелКом» приступил к формированию регионального кластера в Юго-восточной Азии. В мае 2009 года сеть мобильной связи была запущена в коммерческую эксплуатацию в Камбодже, к концу 2010 года ее охват распространился на территорию с 80% населения страны. При этом абонентская база сотовой связи составила почти 650 тысяч абонентов<sup>4</sup>.

А в июле 2009 года и во Вьетнаме состоялся коммерческий запуск сети компании GTEL-Mobile. Положительные результаты также не заставили себя долго ждать – введено в эксплуатацию почти две тысячи базовых станций, открыто более 20 тысяч пунктов продаж. Территория покрытия охватывает 32% населения. На конец 2009 года узнаваемость бренда «Билайн» в столице Вьетнама составила 86%<sup>5</sup>.

В марте 2011 года «ВымпелКом» приобрел 78% лаосской компании Millicom Lao Co. Ltd. Лаос - еще один рынок, который сможет дополнить деятельность компании во Вьетнаме и Камбодже. Вхождение в эту быстрорастущую экономику

<sup>4</sup> www.vimpelcom.com

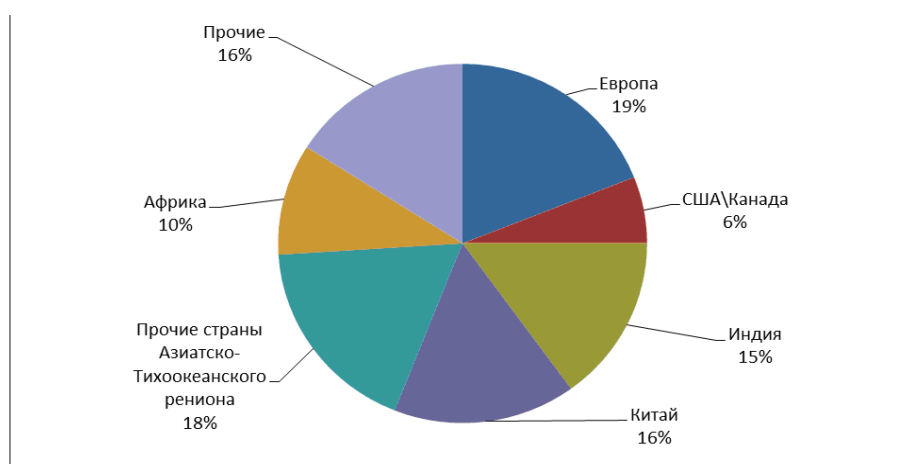
<sup>5</sup> www.vimpelcom.com

станет следующим шагом на пути последовательного создания прочного кластера компаний в Юго-восточной Азии.

Ожидания компании относительно этого региона выглядят очень оптимистично на дальнейшие перспективы развития, чему в полной мере соответствует высокий спрос на услуги мобильной связи в Юго-Восточной Азии. Анализ мировой абонентской базы, насчитывающий порядка 5,6 млрд. абонентов, показывает, что такие развивающиеся рынки как Индия, Китай и ряд стран Юго-восточной Азии обладают соизмеримыми с европейскими рынками перспективами (см. рисунок 3).

Рисунок 3

**География распределения мировой абонентской базы**



**Источник:** Годовой отчета за 2010 год компании Vodafone

Деятельность компании «ВымпелКом» - неединственный пример выхода отечественных компаний на рынки сотовой связи за пределы СНГ: ОАО «Акционерная финансовая компания «Система»», которой принадлежит контрольный пакет акций ОАО «МТС», является общенациональным сотовым оператором Индии – ОАО АФК «Система» владеет 51% акций индийского телекоммуникационного оператора Shyam Telelink Ltd.

В заключении следует отметить, несмотря на то, что одна из основных тенденций международной торговли мобильных услуг это либерализация и транспарентность отношений, сфера связи находится под особым патронажем государства во многих странах. Отечественные операторы сотовой связи сталкиваются с растущей конкуренцией как внутри страны, так и на внешних рынках. Ситуация во многом осложняется существующими различного рода барьерами: лицензирование, дополнительные налоги, взимаемые с мобильных операторов, ограниченное



количество радиочастот и т.д. Все это вынуждает компании скептически относиться к перспективам выхода на внешние рынки и серьезней обдумывать стратегии собственной зарубежной экспансии.

**БИБЛИОГРАФИЯ:**

Макаров В.В. Телекоммуникации России: состояние, тенденции и пути развития. – Монография – М.: ИРИАС, 2007 – 296 с.

Макаров В.В., Горбачев В.Л., Желтоносов В.М., Колотов Ю.О. Новая экономика: интеграция рынков финансовых и инфокоммуникационных услуг. – М.: Academia, 2009 – 224 с.;

Уоллес Р.Л., Стратегические альянсы в бизнесе. Технология построения долгосрочных партнерских отношений и создания совместных предприятий / Пер. с англ. – М.: Добрая книга, 2005. – 288 с.;

International trade statistics 2010, WTO;

Федеральный закон Российской Федерации от 7 июля 2003 года №126-ФЗ «О связи»

[www.vimpelcom.com](http://www.vimpelcom.com) – официальный сайт ОАО «Вымпелком»

[www.mts.ru](http://www.mts.ru) – официальный сайт ОАО «Мобильные ТелеСистемы»

[www.ru.tele2.ru](http://www.ru.tele2.ru) – официальный сайт ОАО «Теле2-Россия»

[www.gks.ru](http://www.gks.ru) – официальный сайт Федеральной службы государственной статистики

[www.acm-consulting.com](http://www.acm-consulting.com)

[www.vodafone.com](http://www.vodafone.com) - официальный сайт Vodafone Group plc

.....

**Тюменская область: ишимским бизнесменам рассказали о государственной поддержке**

Презентация центра развития экспорта и инвестиций Тюменской области состоялась в администрации Ишима. Руководитель центра А. Ермаков рассказал представителям ишимского бизнес-сообщества о перспективах позиционирования товаров и услуг перед зарубежными партнерами. Кроме того, бизнесмены получили информацию о формах государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в регионе.

.....