

## Новые тенденции в развитии современной структуры телекоммуникационной индустрии

© 2010 И.Н. Корнеев

первый заместитель генерального директора

ОАО “Центр управления непрофильными активами атомной отрасли”  
 (“ЦентрАтом”)

E-mail: OET2004@yandex.ru

Современные тенденции развития рыночных отношений в телекоммуникационной индустрии порождают необходимость нового экономического мышления, новых подходов к управлению экономикой. Эти требования рынка и усложнение внутренней и внешней среды и их взаимосвязей привели к развитию концепции новых организационных структур управления и формированию стратегических альянсов.

*Ключевые слова:* телекоммуникационная индустрия, современная структура, стратегические альянсы.

Развитие современной рыночной экономики с механизмом саморегуляции невозможно без надежной системы связи и телекоммуникаций, которая является важным фактором инвестиционного климата и неперемным условием развития бизнеса.

Большинство промышленно развитых стран интенсивно переходит на цифровой стандарт связи, который позволяет мгновенно передавать колоссальные объемы информации с высокой степенью защиты ее содержания. В мировых телекоммуникациях отчетливо проявляется тенденция развития полносервисных сетей, построенных на базе технологии коммутации пакетов услуг. Как следствие, спрос на информационные технологии, современные компьютеры и офисное оборудование в последние годы оказывает существенное влияние на динамику и структуру мировой экономики.

Настоящей революцией в сфере информационных технологий стало появление и бурное развитие системы Интернет, сформировавшейся к началу третьего тысячелетия в одну из ведущих отраслей мировой экономики с годовым оборотом свыше 500 млрд. долл. и числом занятых более 3 млн. чел.<sup>1</sup>

В каждой стране управление телекоммуникационной отраслью имеет свою специфику. Однако появление цифровых технологий и массовое внедрение услуг по предоставлению доступа к сети Интернет привели к тому, что сегодня практически каждый оператор связи работает не только на локальном (региональном или общенациональном), но и на мировом рынке телекоммуникационных услуг.

Исторически отрасль связи в любой стране функционировала как естественная монополия, что

было обусловлено высоким уровнем издержек по предоставлению доступа к телефонной сети и оказанию телеграфных услуг. В то же время социальная значимость названных услуг не позволяла устанавливать тарифы на уровне, обеспечивающем прибыль, и, следовательно, государственное регулирование было необходимым. Массовый спрос на услуги доступа к сети Интернет и мобильной связи привел к существенным изменениям в структуре управления отраслью. Во многих странах мира порядок выдачи лицензий на предоставление соответствующих услуг был существенно упрощен, что способствовало бурному росту числа конкурирующих операторов сотовой связи и провайдеров услуг по доступу в Интернет и передаче данных. Такие фирмы оказывают услуги в основном через телефонную сеть общего пользования, т. е. через сеть общенационального или регионального оператора-монополиста.

В последние годы в развитых странах произошли резкие качественные сдвиги в системе регулирования тарифов на услуги традиционной голосовой связи. Если до 1990-х гг. в мире преобладали административные меры регулирования, связанные с ограничениями нормы прибыли монополистов, то в 1990-е гг. они стали вытесняться методами так называемого “мотивационного регулирования”, направленного на снижение издержек монополистов. В их числе можно назвать:

- устанавливаемый местными властями предел цен на традиционные услуги;
- социальные программы по предоставлению доступа к телефонной сети и сети Интернет потребителям с низкими доходами;
- создание фондов универсальных услуг, в которые платят взносы все операторы, работаю-

щие через сеть общего пользования, с целью компенсации традиционному оператору издержек по предоставлению социально значимых услуг.

Глобализация национальных рынков услуг связи становится одной из характерных черт современной телекоммуникационной индустрии. Если раньше деятельность национального оператора-монополиста была ограничена пределами собственной страны, то теперь крупнейшие телефонные компании предоставляют услуги и за рубежом. Это становится возможным в основном путем приобретения крупных пакетов акций иностранных операторов.

Глобализация экономической жизни и растущая роль технологических инноваций серьезно повысили роль информации как одного из ключевых факторов обеспечения конкурентоспособности в современной экономике. Телекоммуникации стали интегральной частью бизнеса и обеспечивают внутренние и международные потоки информации в процессе принятия деловых решений. Объем информации, передаваемой через информационно-телекоммуникационную инфраструктуру, удваивается в мире каждые 2-3 года, что усиливает значение телекоммуникаций как на уровне компании, так и в целом в экономике мира, что в свою очередь усиливает процессы глобализации.

В процессе экономического развития активное использование телекоммуникационных технологий обеспечивает переход к так называемому информационному обществу, когда информация становится важнейшим экономическим ресурсом. Поэтому активное развитие телекоммуникаций сегодня является необходимым условием экономического прогресса и движения к постиндустриальному обществу в странах с переходной экономикой.

Конец XX - начало XXI в. - время стремительных технологических изменений в телекоммуникационной отрасли. Производители и операторы предложили потребителям множество новых услуг и устройств. Большинство технологических инноваций оказались востребованными населением, корпорациями и государствами.

Таким образом, невероятный технологический прорыв на стороне предложения соответствовал не менее стремительному росту спроса на традиционные и новые услуги, что позволило рынку телекоммуникационных услуг вырасти в несколько раз за последние 15 лет, увеличив свою долю как в ВВП в целом, так и в услугах.

Особую роль в развитии информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) играет регулирование отрасли. Прежде всего, стреми-

тельное развитие технологий стирает границы между телекоммуникациями и информационными технологиями (ИТ), в связи с чем сегодня эти две отрасли все чаще рассматриваются и регулируются как одна единая. Технологическое развитие ИКТ вынуждает постоянно корректировать действующую регулятивную среду, формирует новые подходы к созданию наилучших условий развития отрасли в контексте постоянных технологических инноваций.

Важной проблемой развития телекоммуникаций сегодня является неравномерность их развития, для обозначения данной проблемы был даже введен специальный термин "digital divide" (игра слов - разрыв на порядок и раздел по использованию цифровых технологий). Данная проблема актуальна как на национальном уровне (неразвитость телекоммуникаций в сельской и малонаселенной местности в силу нерентабельности оказания там телекоммуникационных услуг из-за низкой плотности населения), так и в глобальном масштабе. "Digital divide" является одной из самых важных проблем современной экономики. К сожалению, ее нельзя разрешить, просто построив телекоммуникационные сети в развивающихся странах, корни проблемы уходят в экономические, социокультурные и политические факторы. Среди данных факторов можно упомянуть уровень доходов населения, уровень грамотности, языковые проблемы, наличие физической инфраструктуры, уровень инвестиций в телекоммуникации, политическая стабильность, четкость и определенность регулирования в отрасли, размещение и плотность населения в стране. Развитие телекоммуникаций тесно связано с развитием экономики - чем выше уровень развития экономики, тем выше уровень развития телекоммуникаций. При этом существует и связь в обратном направлении, рост телекоммуникационной отрасли, помимо увеличения числа рабочих мест, увеличивает эффективность других отраслей экономики.

В настоящее время среди глобальных тенденций на телекоммуникационном рынке, направление и силу которых определяют технологические факторы, можно выделить следующие:

- дальнейшее развитие беспроводных сетей;
- развитие широкополосного доступа к Интернету;
- развитие IP-приложений;
- конвергенция сетей и услуг.

Мировой рынок информационных и телекоммуникационных технологий включает в себя сегменты аппаратного обеспечения, программного обеспечения, ИТ-услуг, а также сегмент телекоммуникаций.

Сегодня объем мирового рынка информационно-компьютерных технологий по величине затрат превысил 2,5 трлн. долл. (данные Gartner). Большая его часть приходится на телекоммуникационные услуги - почти 1,5 трлн. долл. Около 25% общего объема было потрачено в прошлом году на ИТ-услуги. Доля затрат на оборудование составила порядка 15%. Минимальный показатель - 4% - составили затраты на программное обеспечение. В целом, расходы на ИТ в мире (без телекоммуникаций) в 2009 г. достигли 1 трлн. долл. По прогнозам, в 2010 г. в структуре инвестиций сохранится сложившаяся "расстановка сил".

Одним из самых перспективных последние два года считается рынок малого и среднего бизнеса. В этом секторе заметно увеличились объемы ИТ-расходов, в то время как крупные компании не спешили тратить на новые технологии. Уже в 2008 г. предприятия малого и среднего бизнеса только в США потратили на ИТ более 85 млрд. долл. В 2009 г. малый и средний бизнес составил около 2/3 клиентов (31% доходов) компании SAP - лидера рынка ПО, обслуживающего крупнейшие мировые компании (в том числе 80% списка Fortune-100).

В целом, самыми заманчивыми для поставщиков ИТ-продуктов и услуг во всем мире остаются контракты в государственном секторе, производственной и банковской сферах. Перспективными, с точки зрения роста расходов на ИТ, аналитики называют также финансовый и телекоммуникационный рынки. Мировой финансовый сектор предоставит широкие возможности для расширения бизнеса ИТ-вендоров за счет построения единой ИТ-инфраструктуры и соблюдения новых регулятивных правил. С другой стороны, энергетические компании и компании, работающие с природным газом, по мнению Forrester, склонны, напротив, уменьшать ИТ-бюджеты.

В последние годы на рынке корпоративных информационных систем заметно активизировались процессы консолидации. Процессы слияния и поглощения ведут к изменению расстановки сил среди наиболее крупных игроков. Отмечается также ужесточение конкуренции между основными игроками по всем направлениям, в том числе между теми компаниями, которые ранее были "разнесены" по разным сегментам рынка (например, крупного бизнеса и сегмента среднего и малого бизнеса). Лидеры активно вторгаются в новые для себя рыночные ниши и серьезно наращивают там свои продажи.

Современные тенденции развития рыночных отношений в телекоммуникационной индустрии

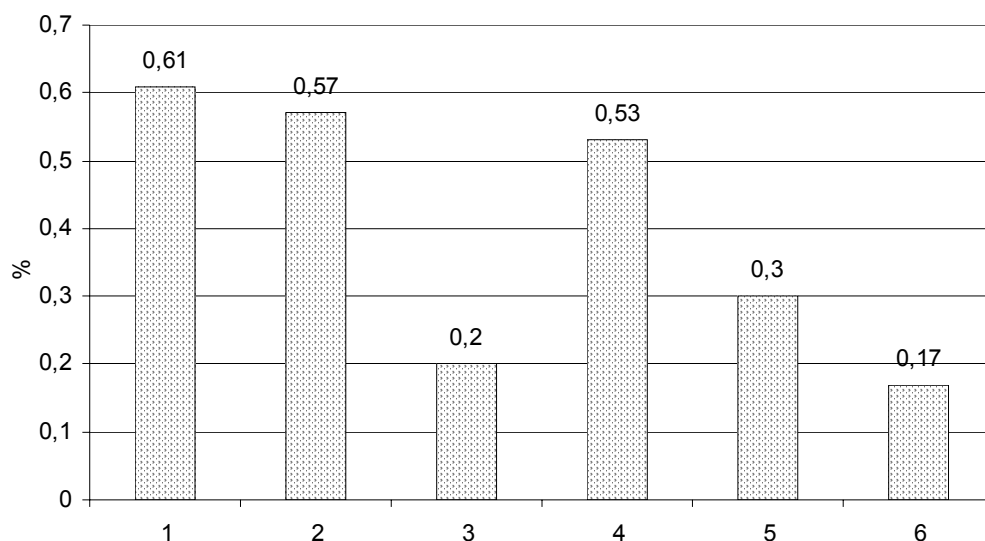
порождают необходимость нового экономического мышления, новых подходов к управлению экономикой. Эти требования рынка и усложнение внутренней и внешней среды и их взаимосвязей привели к развитию концепции новых организационных структур управления и формированию стратегических альянсов.

Чаще всего компании объединяются в стратегические альянсы для сотрудничества в сфере: технологий; создания новых товаров; устранения технологических или производственных пробелов; совместного формирования новой компетентности; повышения эффективности сбыта; реализации эффекта масштаба в производстве или маркетинге; выхода на рынок с помощью совместных маркетинговых проектов. Альянсы позволяют приобретать опыт и завоевывать позиции на рынке, необходимые для достижения устойчивого конкурентного положения в будущем. Промышленные компании, как правило, создают альянсы с поставщиками материалов и комплектующих, чтобы эффективнее управлять поставками и ускорить продвижение новых продуктов на рынок.

Проиллюстрировать некоторые из указанных аспектов можно на примере состоявшегося в 2000 г. слияния Clear Channel Communications. В 2000 г. Clear Channel Communications была четвертой по размерам компанией в медиа-индустрии, вслед за Disney, Time Warner и Viacom/CBS. Компанию основали в 1972 г. Лоури Мейс и Билли Джо МакКомбс. В самом начале своей деятельности компания поглотила неприбыльную станцию музыки кантри в Сан-Антонио, штат Техас. В течение последующих 10 лет Мейс изучал радиовещание и понемногу скупал радиостанции в разных штатах. В 1984 г. компания была преобразована в акционерное общество, что позволило ей получить средства на реализацию избранной стратегии расширения за счет поглощения радиостанций на новых географических рынках.

В конце 1980-х гг., после того, как Федеральное управление связи США отменило правило, запрещавшее одной компании владеть одновременно радио- и телевизионными станциями, Clear Channel расширила свою стратегию и начала скупать маленькие убыточные телестанции. Вскоре Clear Channel вступила с союзом с новостным агентством Fox, только что вышедшим на общенациональный рынок и конкурировавшим с ABC, CBS и NBC. Одновременно компания продавала программы другим станциям, а на рынках, где у нее были собственные станции, - предоставляла услуги рекламы.

К 1998 г. Clear Channel использовала стратегию поглощений для достижения лидирующих



**Рис. Последствия слияний и поглощений**

позиций в радио- и телевидении. Она владела программами или эфирным временем на 48 локальных рынках в 24 штатах и продавала программы и эфирное время. Компания приобрела 29% акций испанской радиовещательной компании *Hefel Broadcasting*, две радиостанции и кабельный аудиоканал в Дании, пакеты акций радиостанций в Мексике, Новой Зеландии и Чехии<sup>2</sup>.

Тем не менее, слияния и поглощения - наиболее распространенный инструмент образования стратегических альянсов - не всегда приводят к ожидаемому результату, иногда вследствие изначально завышенных ожиданий, а иногда из-за непредвиденных трудностей, полностью предусмотреть которые заранее невозможно.

Несмотря на стремительно растущие объемы сделок подобного рода, исследования результатов деятельности вновь образованных организаций показывают следующее (см. рисунок):

1. Порядка 61% слияний не окупает вложенных в них средств.

2. Около 57% объединившихся компаний отстают в своем развитии от других субъектов

данного рынка и вновь разделяются на самостоятельные корпоративные единицы.

3. Менее 20% объединившихся компаний достигают желаемых финансовых или стратегических целей.

4. Приблизительно 53% крупнейших слияний и поглощений приводят к снижению акционерной стоимости компании.

5. Более 30% слияний практически не влияют на акционерную стоимость компании.

6. Только 17% - создают акционерный капитал.

В последнее время наблюдается постоянный рост масштабов стратегических альянсов - повышение доли ресурсов, принадлежащих стратегическим альянсам, в структуре международного движения капитала, труда и прочих ресурсов.

<sup>1</sup> European Institute for the Media. 2009. *Media in Europe*.

<sup>2</sup> Мясникова Л. Глобализация экономического пространства и сетевая несвобода // МЭиМО. 2007. □ 8.

Поступила в редакцию 01.03.2010 г.