

**Кыргызская Ассоциация разработчиков программного обеспечения и услуг
(КАРПОУ)**



**ОТЧЕТ ПО ИССЛЕДОВАНИЮ
“ПРОЗРАЧНОСТЬ ТАРИФИКАЦИИ АБОНЕНТОВ
ЗА УСЛУГИ ИНТЕРНЕТ В КЫРГЫЗСТАНЕ ”**

Исследование проведено Кыргызской Ассоциацией разработчиков
программного обеспечения и услуг совместно с компанией «Promotank HQ»
© Все права защищены. Ссылка обязательна
Бишкек, 2010

Содержание

Введение.....	3
Краткая информация об исследователе.....	3
Обзор рынка предоставления услуг Интернет в Кыргызской Республике.....	4
Описание основных типов проводных видов подключения к интернету в Кыргызстане .	5
Виды тарифов на доступ к сети Интернет	5
Проблемы рынка Интернет в Кыргызской Республике.....	6
Ценообразование Интернета в Кыргызской Республике и странах Центральной Азии	7
Тарифные планы сегодня.....	7
Тарифные планы, учитывающие потребляемый трафик.....	8
Ситуация в Казахстане и Узбекистане	9
Рынок широкополосной связи СНГ и США	11
Цепочка создания стоимости интернета в Кыргызстане	13
Заключение.....	17
Список использованных источников.....	19

Введение

Кыргызская Ассоциация разработчиков программного обеспечения и услуг провела исследование на тему «Прозрачность тарификации абонентов за услуги Интернет в Кыргызстане».

Данное исследование проводилось по заказу Фонда «Сорос-Кыргызстан» и ставит перед собой цель изучить ценообразование на доступ в сеть Интернет в Кыргызской Республике. Определить тенденции ценообразования в стране, а также выявить возможные резервы для снижения цен на доступ в Интернет путем оптимизации цепочки ценности.

Краткая информация об исследователе

Кыргызская Ассоциация разработчиков программного обеспечения и услуг (КАРПОУ) была создана в 2008 году и является объединением высокотехнологичных инновационных компаний, задействованных в отрасли ИТ-индустрии, готовых предложить государству и обществу новый путь развития экономики, основанный на инновациях и потенциале человеческих ресурсов.

Ассоциация объединяет 16 компаний работающих в области разработки программных продуктов. КАРПОУ тесно работает со всеми игроками ИТ-сферы в Кыргызстане, включая государство, образование и неправительственный сектор.

Миссия ассоциации – создание в Кыргызстане мощной современной индустрии разработки программного обеспечения для развития местной экономики путем использования новых возможностей на глобальном рынке ИТ-индустрии.

Обзор рынка предоставления услуг Интернет в Кыргызской Республике

Интернет в Кыргызской республике традиционно развивался быстрее, чем в соседних странах. Динамика роста пользователей сетью Интернет очевидна на протяжении последних 6 лет. В 2008 году заметен резкий рост количества пользователей Интернет, связанный с появлением и распространением мобильного Интернета.

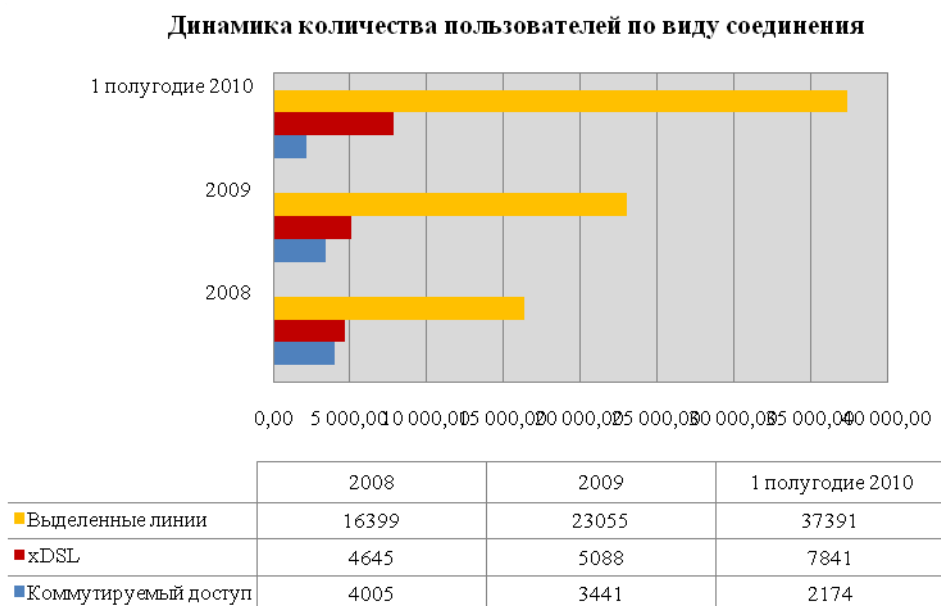
Диаграмма 1



Источник: НАС КР

Подключение к интернету развивается также и в качественном аспекте. Так если в 2008 году количество пользователей на наиболее высокоскоростном виде соединения - на выделенных линиях составляло 16 399 пользователей, то к 1 полугодию 2010 года количество увеличилось на 128%. Также росло количество пользователей DSL клиентов, в то время как низкоскоростное коммутируемое соединение теряло популярность.

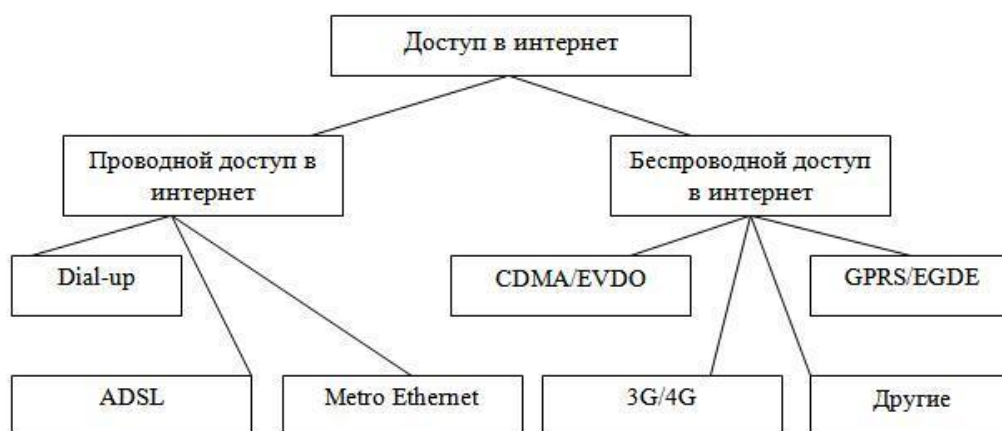
Диаграмма 2



Источник: НАС КР

Описание основных типов проводных видов подключения к интернету в Кыргызстане

Диаграмма 3



ADSL (Asymmetric data rate Digital Subscriber Line) - асимметричная высокоскоростная абонентская линия. Благодаря заложенной в ней асимметричности (до 8 Мбит/с в сторону абонента и до 1 Мбит/с в сторону сети), эта технология активно используется для подключения к Интернет и применения в других системах типа клиент-сервер. Она способна обеспечить связь на расстоянии до 5,5 км, что совпадает с длиной абонентских линий городских телефонных станций.

Ethernet является стандартным протоколом связи встроенным в программное обеспечение и аппаратные устройства, предназначенные для создания локальной сети (LAN).

Metro Ethernet – это термин для обозначения компьютерной сети по технологии Ethernet в городской местности.

Коммутируемый удалённый доступ (Dial-up) — сервис, позволяющий компьютеру, используя модем и телефонную сеть общего пользования, подключаться к другому компьютеру (серверу доступа) для запуска сеанса передачи данных (например, для доступа в сеть Интернет). Соединение с сетью Интернет происходит путем набора городского номера провайдера (поставщика услуг Интернет).

Виды тарифов на доступ к сети Интернет

Тарифы на доступ в Интернет в Кыргызской республике с течением времени изменялись как по механизму расчета стоимости услуги для клиента, так и по цене за услугу доступа в Интернет. Причиной этому явлению стали изменения в технологиях обеспечения доступа в Интернет. Это вызывало падение себестоимости и увеличение скорости, на которой пользователь мог работать в сети Интернет.

Для примера рассмотрим следующие типы тарификации доступа в Интернет в Кыргызской Республике:

- 1) По единице измерения доступа в Интернет как продукта:
 - Почасовая оплата;
 - Оплата за трафик;
 - «Безлимитный» Интернет (ежемесячная абонентская плата).

2) По типу подключения.

Типы тарификации по единице измерения доступа в Интернет расположены в хронологическом порядке. Так, например, почасовая оплата была заменена оплатой по трафику, и сейчас мы наблюдаем введение так называемых «безлимитных» тарифных планов, где абонентская плата включает в себя неограниченный доступ в Интернет в течение заданного периода и на заданной скорости доступа.

Ввиду того, что разные виды подключения несут для провайдера различные затраты, а для пользователя несут различные удобства или неудобства в применении, то и тарификация производится диверсифицировано. Например, интернет по технологии Metro Ethernet дает возможность подключившемуся клиенту работать в Интернете на скорости до 100 Мбит/с, в то время как подключение через беспроводной CDMA не дает таких скоростей, но позволяет получать доступ в Интернет, находясь в зоне сети и не быть привязанным к точке доступа.

Проблемы рынка Интернет в Кыргызской Республике

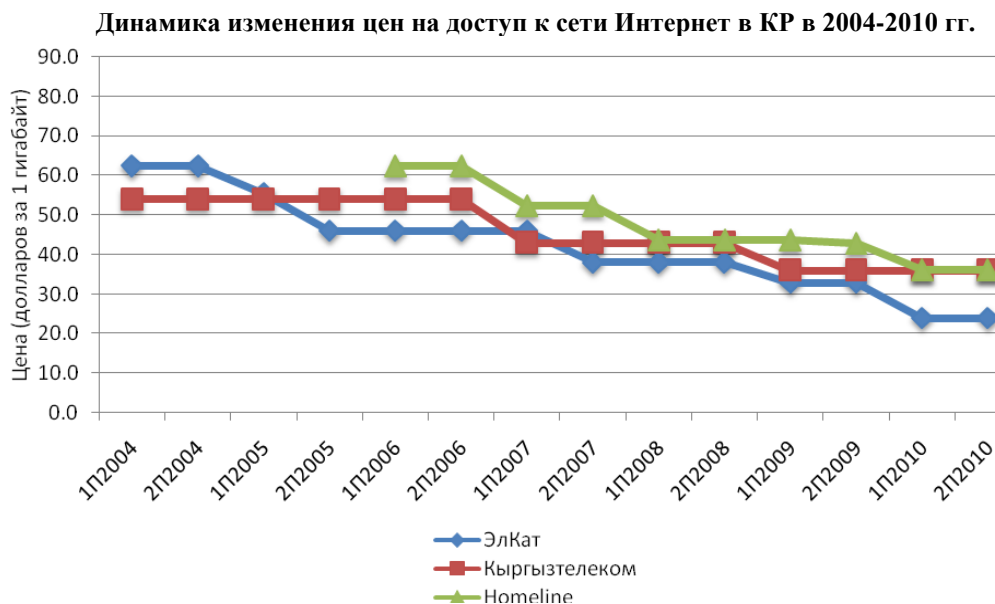
- Высокая цена на аренду магистральных каналов у иностранных интернет-операторов. В этом году были завершены работы по прокладке ВОЛС (волоконно-оптические линии связи) на юге республики, связывающие Китай, Кыргызстан и Таджикистан, однако сама сеть еще не начала полноценную работу¹. Северная часть республики, где находится главный потребитель Интернета – город Бишкек, не соединена с югом по ВОЛС, и пока не может воспользоваться Интернетом из недавно проложенной сети. Господин Нурматов, утверждает, что сам факт окончания постройки ВОЛС и, как следствие, возможность того, что в Кыргызстане появится Интернет через Китай, уже привела к снижению цен со стороны Казахстана.
- Высокие цены и, как следствие, поведение потребителей услуги. Высокая цена на доступ в сеть Интернет в Кыргызстане влечет за собой появление потребителей, желающих использовать возможности безлимитных тарифных планов на 100%. Существуют потребители, которые потребляют трафик круглые сутки. Данная ситуация является проблемой, потому что провайдерам сложно в действительности обеспечивать каналы с заявленными скоростями, и получать прибыль позволяющую развиваться далее. Как следствие понижение цен по этим причинам замедляет темп дальнейшего роста.
- Дороговизна создания сети и невысокий платежный потенциал клиентов. Покупательская способность населения Кыргызской Республики невысока, в то время как телекоммуникационный бизнес требует определенных капиталовложений.

¹ Из выступления директора государственного агентства связи при правительстве Кыргызской Республики Байыша Нурматова

Ценообразование Интернета в Кыргызской Республике и странах Центральной Азии

Во всем мире Интернет имеет постоянную тенденцию к снижению. Однако в Кыргызстане снижение цен происходит крупными рывками. Так, по сведениям исследования Центральноазиатского института свободного рынка, выполненного по заказу Фонда «Сорос Кыргызстан», стоимость доступа к сети Интернет в КР с 2004 года упала более чем на 60%².

Диаграмма 4



Тарифные планы сегодня

В декабре 2009 года с внедрением безлимитных тарифных планов «Кыргызтелеком» значительно снизил цены на Интернет. Его примеру были вынуждены последовать и другие провайдеры. Первой отреагировала компания «Megaline», предоставив примерно такие же цены. Затем последовали компании «Элкат» и «Saimanet», которая с недавних пор стала магистральным интернет провайдером.

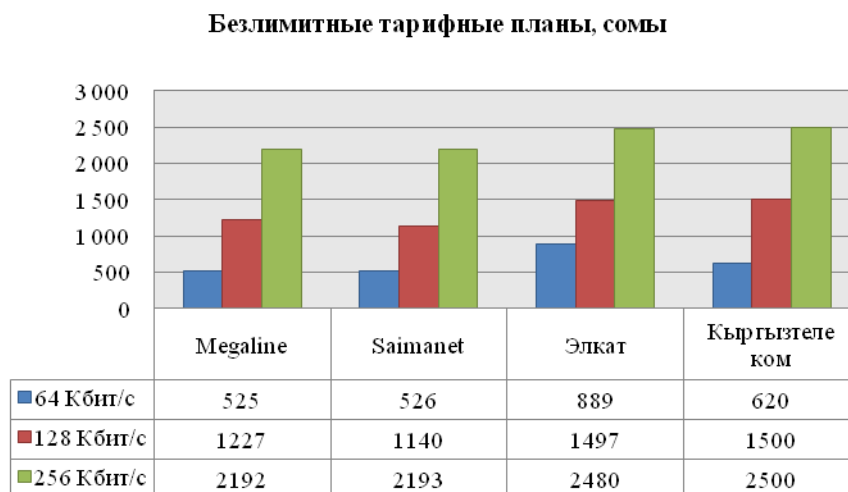
На рынке доступа в интернет розничным клиентам сложилась следующая ситуация. Цена на безлимитные тарифные планы у компаний «Megaline» и «Saimanet» ниже, чем у «Элкат» и «Кыргызтелеком» в пределах от 13% до 30%. Но также нужно учитывать, что в тарифных планах много примечаний и условия предоставления доступа в интернет в различных компаниях не равны. Например, компании «Saimanet» и «Megaline» не гарантируют скорости, указанные в своих безлимитных тарифных планах.

Часть интернет провайдеров ориентируются на тарифы по трафику, часть на безлимитные. Например, такие компании как «Megaline» и «Кыргызтелеком» активно

² Пресс релиз на исследование «Прозрачность тарификации абонентов за услуги интернет в Кыргызстане». Центральноазиатский института свободного рынка по заказу Фонда «Сорос Кыргызстан». <http://www.gipi.kg/new/archives/658>.

продвигают свои безлимитные тарифные планы. «Saimanet» вышла на рынок с безлимитными тарифами сравнительно недавно и сейчас активно продвигает их путем предоставления самых низких цен и интенсивного использования рекламы.

Диаграмма 5



Примечание: Все цены указаны без учета налогов

Цены на выделенную линию для корпоративных клиентов имеют широкий коридор колебаний от \$214 у «Кыргызтелекома» до \$1000 у «Saimanet» за 1 Мбит/с. Более высокая цена выделенной линии обусловлена отсутствием ограничений по количеству потребляемого трафика в канале, работающем на высокой скорости. Как правило, такой вид обеспечения доступа в Интернет, это еще и постоянное подключение к интернету, скорость и качество, которого, не зависят от загруженности АТС и модемного пула провайдера. Среди клиентов таких тарифных планов много международных организаций, а также крупных местных компаний. Клиент, выбирая доступ в интернет такого вида, получает скоростной и высококачественный доступ в интернет. Более того, сервис к таким клиентам в компаниях провайдеров на более высоком уровне и провайдеры всегда готовы обговаривать более выгодные условия для клиентов при расширении арендуемого канала.

Таблица 1

Тарифы на аренду канала 1 Мбит/сек

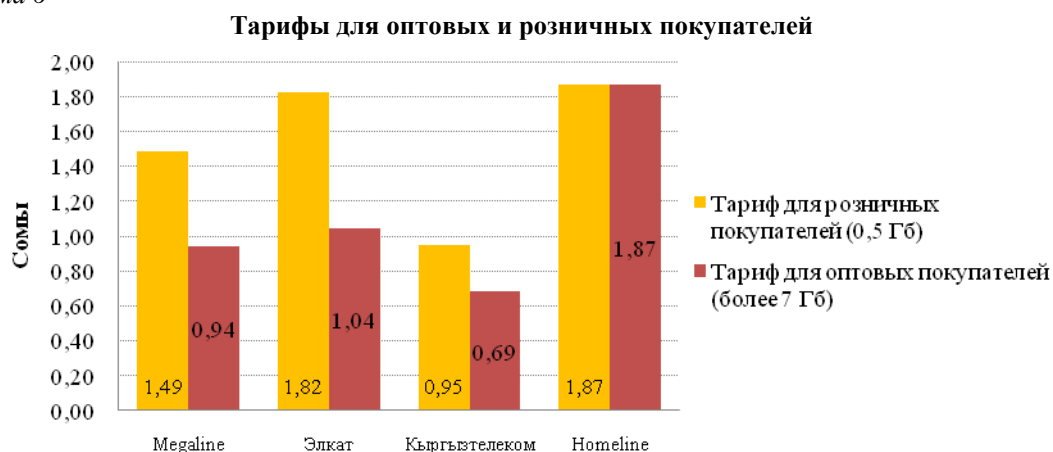
	Megaline	Saimanet	Элкат	Кыргызтелеком
1 Мбит/с	800	1000	650	214

Примечание: Все цены указаны в долларах США без учета налогов

Тарифные планы, учитывающие потребляемый трафик

Несмотря на всю большую популярность безлимитных тарифных планов на рынке страны, все также остаются так называемые абоненты, работающие по трафику. Такой вид тарифов выгоден тем, кто не проводит много времени в интернете и пользуется в основном местным контентом.

Диаграмма 6



Примечание: Все цены указаны без учета налогов

Самые низкие цены у компаний «Megaline» и «Кыргызтелеком», в то время, как «Элкат» традиционно придерживается более высоких цен и предоставляет не фильтрованный интернет с меньшими перебоями. Компания «Homeline» не предусматривает снижение цен при увеличении потребления трафика. Основная цель данной компании – это жильцы квартир и домов, которые не потребляют большого объема трафика. Ввиду этого в тарифной политике компании не присутствует явного поощрение крупного потребителя интернета.

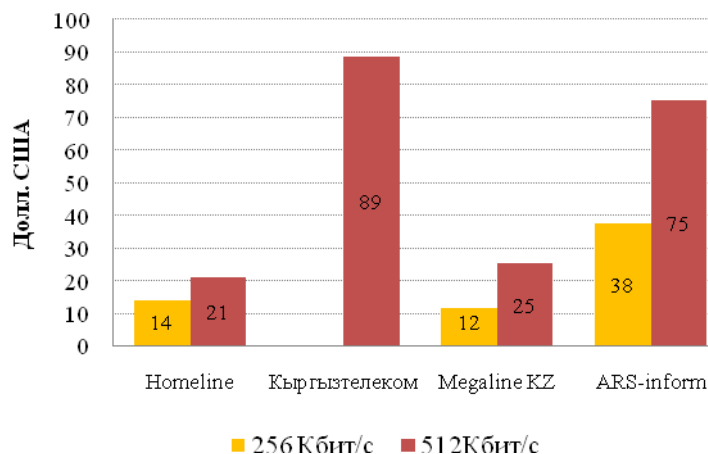
Ситуация в Казахстане и Узбекистане

Тарифы на безлимитный интернет в ближайших странах региона: в Узбекистане и в Казахстане очень отличаются от тарифов в Кыргызской Республике. В Казахстане отсутствуют безлимитные тарифные планы для широкого круга клиентов. В Узбекистане же цена на них в 2 раза выше, чем в Кыргызстане. «Узбектелеком» за полноценный безлимитный тариф на скорости 256 кбит/с выставляет цену \$110 и \$74 за 128Кбит/с. Популярностью в этих странах пользуются безлимитные тарифные планы с ограничением максимального потребляемого трафика. Цены на них представлены ниже.

Очень важным критерием в таких тарифах является порог потребляемого трафика. До этого порога клиент работает на данной скорости, после его превышения скорость уменьшается в несколько раз. Так, в компании «Кыргызтелеком» и казахстанском «Megaline» после потребления 15Гб на тарифе, обеспечивающем скорость 512 Кбит/с, скорость соединения падает до 128Кбит/с, в то время как узбекистанский оператор не дает информации до какой скорости снизится скорость. В Кыргызстане такими тарифными планами располагают компании «Homeline» и «Кыргызтелеком». На диаграммах 7 и 8 показаны цены на такие тарифные планы и максимальный объем трафика, после скачивания которого падает скорость соединения. При сравнении тарифов нужно учитывать уровень жизни стран, где ведут свою операционную деятельность компании. Поэтому в данном виде тарифных планов сложно сказать, какая из представленных компаний предлагает наиболее выгодные условия подключения к Интернету.

Диаграмма 7

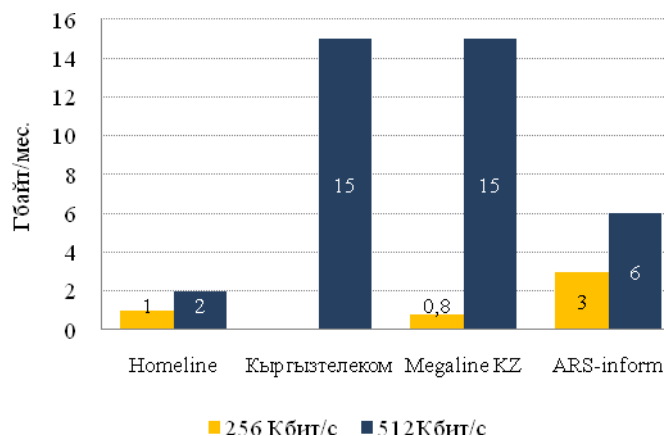
Цены на безлимитных тарифных планах в Кыргызстане, Казахстане и Узбекистане



Примечания: 1) Все цены указаны без учета налогов; 2) Приведенные тарифы казахской компании Megaline действуют на территории г. Алматы; 3) Приведенные тарифы узбекской компании ARS-inform действуют на территории г. Ташкент.

Диаграмма 8

Максимальное ограничение безлимитных тарифных планов, после которого уменьшается скорость соединения



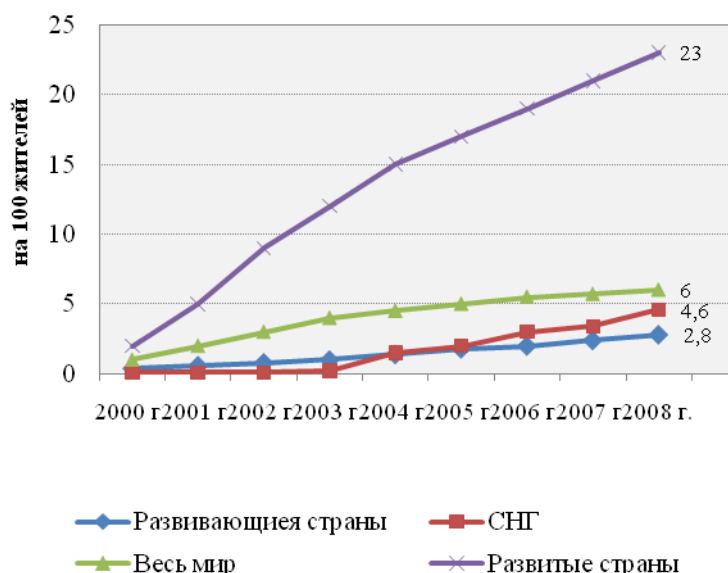
Примечание: Для компании «Кыргызтелеком» объем максимального трафика указан для жителей г. Бишкек

Рынок широкополосной связи СНГ и США

В СНГ использование интернета заметно выросло, рынок интернета вместе с рынком подвижной сотовой связи является важной областью роста ИКТ и развития. Если посмотреть на широкополосный доступ в интернет, в 2003 году в СНГ насчитывалось 350000 абонентов фиксированного широкополосного интернета. В 2008 году это число возросло до 12,2 миллиона – или до трех процентов от общего числа абонентов фиксированной широкополосной связи всего мира. Почти половина роста достигнута за счет России, Украины, Казахстана и Беларуси. Тем не менее, в 2008 году в регионе было меньше абонентов фиксированной широкополосной связи на 100 жителей, чем в среднем для мира, и намного меньше, чем в развитых странах (Диаграмма 8). Рост проникновения широкополосной подвижной связи в регионе находится на очень раннем этапе по сравнению с продвинутыми странами, что подчеркивает большой потенциал для будущего роста.

Диаграмма 8

Рост фиксированной широкополосной связи в СНГ, 2000-2008гг.

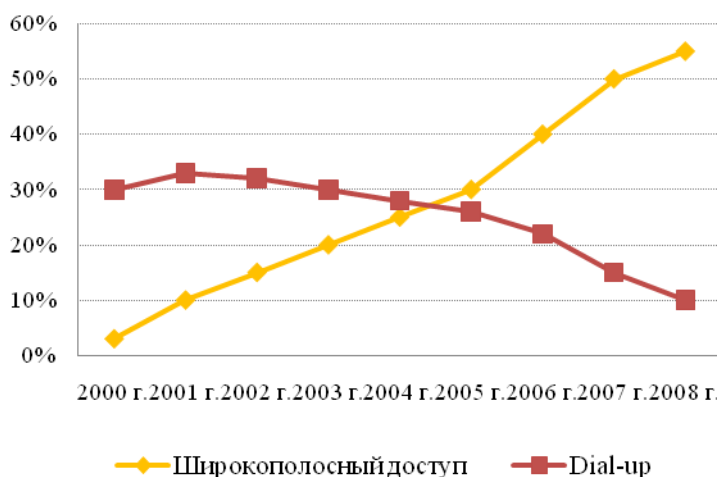


Источник: Всемирная база данных МСЭ по показателям в области электросвязи/ИКТ.

В США, Pew Internet & American Life Project провели исследование в области интернета и выявили, что в целом среди тех, кто имеет дома доступ в интернет, высокоскоростной доступ имеют уже 79% опрошенных, и лишь около 10% используют различные виды модемных соединений (Диаграмма 9).

В 2007-2008 темпы роста интернет-аудитории в США составили 17%, что гораздо выше, чем 12%, зафиксированных в 2006-2007 году. Среди тех, кто подключался к сети особенно активно – сельские жители, пожилые американцы и люди с относительно низким доходом, зарабатывающие от \$20 до \$40 тысяч в год.

Широкополосный доступ в интернет-США



Источник: *Pew Internet & American Life Project.*

В совместном исследовании Pew Internet & American Life Project говорится, что в США 35% американцев перешли бы на выделенную линию, если бы не высокие цены. Только у 14% опрошенных не оказалось физической или технологической возможности подключиться к выделенной линии. У оставшейся части опрошенных есть другие причины не подключаться, либо они просто не знали, почему до сих пор используют модемный доступ в интернет. Медленнее всего переходят с dial-up на широкополосный доступ в сельских районах США, сообщает Pew Internet. Четверть модемных пользователей аграрных районов готова перейти на выделенную линию сразу, как только появится возможность. Это связано с тем, что в их регионе такие услуги не предоставляются.

Услуги широкополосного доступа в США в среднем стоят \$34,50 в месяц. Это на 4% меньше, чем \$36, которые они платили в декабре 2005 года. В свою очередь, пользователи модемного интернета платят в среднем \$19,70 в месяц. Это на 9% больше, чем \$18, которые они платили в декабре 2005 года. 34% пользователей сети в США выходят в сеть, используя WiFi соединения на своих ноутбуках. 64% опрошенных в этой категории пользуются бесплатным доступом в интернет, 58% используют WiFi в кафе, аэропортах и других общественных точках доступа. Также важно отметить, что около 29% тех домохозяйств, кто уже пользуется широкополосным доступом, используют наиболее дорогой тариф, обеспечивающий высокую скорость доступа. Pew Internet & American Life Project сообщает, что экономические факторы играют важную роль, когда речь заходит о широкополосном доступе в интернет, однако около 10% опрошенных также заявили, что услуги такого доступа попросту не предоставляются в тех регионах, где они проживают.

Цепочка создания стоимости интернета в Кыргызстане

С помощью анализа цепочки создания стоимости интернета, будет определено, как формируется цена на интернет в Кыргызстане. Цепочка не учитывает подключения через спутниковую связь к вышестоящим операторам, ввиду недостаточной пропускной способности спутниковых каналов для полноценной работы оператора. Магистральные интернет провайдеры Кыргызстана арендуют каналы шириною около 180 Мбит/с, спутниковые каналы не способны обеспечить такую пропускную способность по адекватной цене.

В мировой практике магистральные операторы не работают с розничными клиентами, но в КР это не так. Это происходит ввиду того, что рынок КР небольшой. На рынке 3 магистральных оператора – «Кыргызтелеком», «Элкат» и «Саймателеком».

Компания «Кыргызтелеком», являясь национальным оператором страны, имеет огромное преимущество – разветвленная инфраструктура, которая позволяет быть также успешным розничным провайдером. Стратегия этой компании в области интернет состоит в том, что она продает интернет оптом по себестоимости, и, тем самым, покрывает часть расходов по аренде канала за счет оптовых покупателей, получает прибыль на розничных клиентах.

Диаграмма 10

Цепочка создания стоимости интернета в Кыргызстане



Этап №1 Аренда канала у иностранного интернет провайдера

На данном этапе магистральный провайдер несет следующие расходы:

- Оплата аренды канала иностранному провайдеру;
- Амортизация телекоммуникационного и линейно-кабельного оборудования.

Этап №2 Оптовая покупка канала у магистрального интернет провайдера

Вторичный провайдер покупает интернет полосу. Ее цена должна включать в себя расходы магистрального провайдера, понесенные на этапе 1. Кроме того, цена может включать в себя и другие расходы компании (например: общие административные).

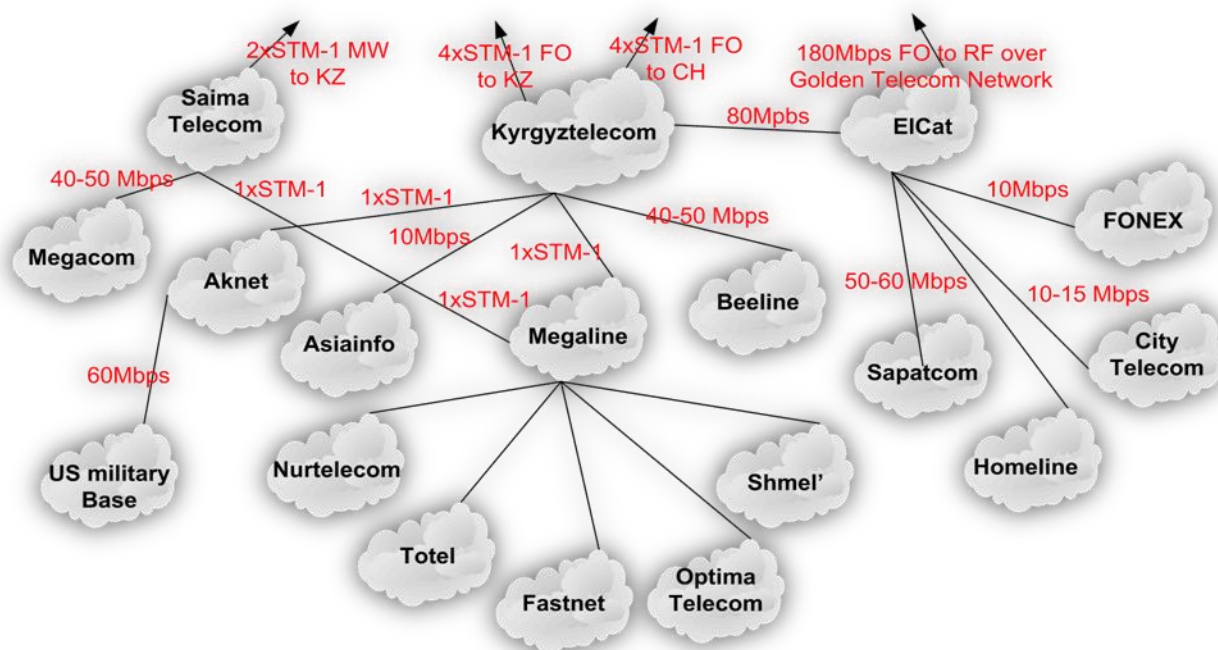
Также на этом этапе берутся во внимание расходы на оборудование, обеспечивающее стык и нормальную работу соединения у обоих провайдеров.

Этап №3 Розничная продажа интернета

Розничная продажа, в целом, подразумевает собой наличие расходов на обеспечение каждого клиента различным оборудованием: модемами, медным проводом до конечного клиента, распределительной сетью и другое. Здесь будет сложно подсчитать стоимость всего этого оборудования. Кроме этого, основная часть оборудования обычно уже установлена. В расчет будет браться амортизация по этому оборудованию. Для «Кыргызтелекома» картина выглядит именно так, за исключением случаев, когда у клиента нет телефонной линии. У других ADSL провайдеров к этим расходам добавляется оплата арендной платы за использование АТС Кыргызтелекома. У провайдеров, работающих по технологии Metro Ethernet, центральную позицию занимают расходы по прокладке кабеля, медного провода до конечного клиента.

На диаграмме 11 показана схема соединений и аренды каналов между интернет провайдерами Кыргызской Республики.

Диаграмма 11



Источник: Презентация: «Техническая инфраструктура КР для альтернативных каналов Интернет», ГИИП

Магистральные операторы «Кыргызтелеком» и «Саймателеком» арендуют интернет канал у компании «Казактелеком», в то время как «Элкат» арендует канал у Российской компании «Golden Telecom Network». В результате, тарифы компании «Элкат», в целом выше, чем у других магистральных провайдеров страны (для розничных клиентов), таким образом «Элкат» делает ставку на качество за более высокую цену. На основании

диаграммы 11 нельзя разбить объемы предоставляемых услуг магистральными провайдерами на услуги Интернет для розничных клиентов, для оптовых клиентов и для вторичных провайдеров. Причиной этому является отсутствие информации по объему Интернет услуг для розничных и оптовых покупателей не провайдеров.

Цепочка создания ценности интернета в компании Кыргызтелеком

Этап 1

ОАО «Кыргызтелеком» покупает поток STM-4 у АО «Казактелеком» 600 Мбит/с за \$200 000. Для обеспечения данного этапа используется стыковочное оборудование и магистральный канал, проложенный от компании до стыка с сетью компании «Казактелеком» на границе Кыргызстана с Казахстаном. Так как прокладка ВОЛС до Казахстана была осуществлена еще в конце 90х, сейчас «Кыргызтелеком» несет расходы на амортизацию магистрального канала и устранение неполадок и обрывов. Сейчас стоимость прокладки такого кабеля от Бишкека до стыка с «Казактелекомом» оценивается в пределах \$200 000 – \$250 000.

Этап 2

«Кыргызтелеком» продает около двух третей арендуемого канала по себестоимости вторичным провайдерам. Среди них и мобильные интернет провайдеры. Главные покупатели: компания «Megaline», «Азияинфо», «Sky Mobile» (Beeline), «Aknet».

Этап 3

Производится продажа розничным клиентам по двум основным видам тарифов:

- 1) тариф с учетом трафика;
- 2) безлимитный тариф.

Тарифы с учетом трафика рассчитаны, в среднем, с маржинальной рентабельностью продаж³ в размере 95%. Средняя маржинальная рентабельность безлимитных тарифов составляет 66%. Общая маржинальная рентабельность продаж по розничным тарифным планам на доступ в интернет ОАО «Кыргызтелеком» равна 80%. Это значит, что 80% от цены на интернет в «Кыргызтелекоме» идет на покрытие расходов, отличных от арендной платы за канал, и операционную прибыль⁴. Расходы, обеспеченные доходами от предоставления услуги доступа в Интернет, могут включать в себя ремонт и замену устаревшего телекоммуникационного оборудования, оплату труда работников, рекламу, а также другие нужды компании, не связанные непосредственно с оказанием услуги (Например: ремонт здания и др.).

Ввиду разнообразия и закрытости информации по видам расходов, которые несет компания для обеспечения доступа в интернет, не представляется возможным определить прибыльность услуги интернет для компании.

³ Под маржинальной рентабельностью продаж понимается соотношение цены за товар или услуги на ее переменные затраты. В расчетах стоимость аренды канала были взяты за переменные затраты. Хотя затраты на аренду канала являются постоянными затратами в данных расчетах этот факт не является существенным.

⁴ Допущения, принятые при проведении расчетов маржинальной рентабельности продаж

1. Корпоративные клиенты пользуются интернетом 8 часов в сутки 22 дня в месяц
2. Клиенты на тарифных планах по трафику используют весь трафик, предусмотренный абонентской платой, и не превышают данный лимит.

Заключение

Проведенное исследование на тему «Прозрачность тарификации абонентов за услуги Интернет в Кыргызстане» показывает, что количество интернет пользователей в стране растет с каждым годом, и все большей популярностью пользуются подключения по выделенным линиям. Несмотря на то, что с 2004 года цена на интернет упала более чем на 60%⁵, и с каждым годом наблюдается тенденция снижения цены на Интернет, ценовые пороги остаются достаточно высокими для среднего потребителя, в том числе и для сельского жителя. Так, на примере США было показано, что основной рост пользователей обеспечивался за счет подключения сельских жителей, пожилых американцев и людей с относительно низким доходом.

Исследование показало, что в настоящее время в цены на интернет для розничных клиентов наиболее низкие у «Megaline» и «Кыргызтелеком». В то время, как для оптовых покупателей и желающих арендовать небольшие каналы, цены наиболее привлекательны у компаний «Кыргызтелеком» и «Элкат». Безлимитные тарифы на интернет в соседних республиках, а именно в Казахстане и Узбекистане, существенно отличаются от тарифов в Кыргызской республике. Так, в Узбекистане безлимитные тарифы в 2 раз выше, чем в Кыргызстане. В этих республиках широко распространены безлимитные тарифы с ограничением максимального объема потребляемого трафика.

Другим важным результатом исследования является изучение цепочки создания ценности услуги доступа в Интернет в Кыргызстане. Данный процесс подразумевает 3 этапа:

- Аренда канала у иностранного интернет провайдера;
- Оптовая покупка канала у магистрального интернет провайдера;
- Розничная продажа интернета.

Все интернет провайдеры в Кыргызстане находятся на одной из ступеней данной цепочки и вносят свой вклад в создание ценности услуги.

При рассмотрении цепочки создания ценности доступа в интернет на примере магистрального оператора компании «Кыргызтелеком» была рассчитана маржинальная рентабельность продаж компании по тарифным планам по трафику и безлимитным тарифным планам, которые составили 95% и 66% соответственно. Общая маржинальная рентабельность продаж по розничным тарифным планам на доступ в интернет ОАО «Кыргызтелеком» составляет 80%. Это значит, что 80% от цены на интернет в «Кыргызтелекоме» идет на покрытие расходов, отличных от арендной платы за канал, и операционную прибыль.

Сложные географические условия и существенные различия в уровне доходов наших граждан представляют собой сложную задачу для распространения доступа к Интернет и их использования в регионах. Так, высокая маржинальность КыргызТелекома обеспечивается тем, что он остается единственным провайдером Интернет в регионах страны, в то же время это значительно отражается на расходах компании для содержания огромного административного ресурса.

Более пристальное рассмотрение широкополосной связи в стране показывает, что на рынке уже присутствуют доминирующие операторы, которым еще только предстоит развернуть широкополосную магистральную инфраструктуру, особенно за пределами столицы.

⁵ По данным Центральноазиатского института свободного рынка

Другой, возможно более важной причиной высоких тарифов на Интернет в республике, является его высокая закупочная цена, выставяемая компанией «Казактелеком». В связи с этим, последние несколько лет, Кыргызстан борется за право стать транзитной страной для каналов передачи данных, то есть иметь несколько выходов через разные страны, что позволит существенно снизить тарифы на интернет. Одним из первых ожидаемых проектов является начало прокладки в 2011 году оптоволоконного кабеля в направлении Бишкек-Торугарт⁶, которая в последующем напрямую повлияет на снижение тарифов на Интернет для конечного потребителя.

В связи с обозначенными проблемами, основные приоритеты в рыночной политике страны для снижения цен на тарифы будут состоять в том, чтобы привлечь на рынок новых операторов широкополосной связи (проводной и беспроводной); стимулировать конкуренцию, используя фонд универсального доступа для внедрения широкополосной связи в сельских районах, содействовать развитию локального контента, в том числе электронного правительства, и стимулировать большее число граждан получить доступ к соответствующим услугам и приложениям.

⁶ По данным Государственного агентства связи при Правительстве КР

Список использованных источников

Официальный сайт компании «Megaline». <http://megaline.kz>

Официальный сайт компании «Ducats». <http://ducat.kz>

Официальный сайт компании «Albatros». <http://www.albatros.uz>

Официальный сайт компании «ARS-inform», <http://www.ars.uz>

Официальный сайт компании «Узбектелеком» <http://www.uztelecom.uz>

Официальный сайт компании «Кыргызтелеком». <http://kt.kg>

Официальный сайт компании «Megaline». <http://megaline.kg>

Официальный сайт компании «Homeline». <http://homeline.kg>

Официальный сайт компании «Элкат». <http://elcat.kg>

Официальный сайт Общественного Фонда ГИИП. www.internetpolicy.kg

Всемирная база данных МСЭ по показателям в области электросвязи/ИКТ

Pew Internet & American Life Project

Пресс релиз на исследование «Прозрачность тарификации абонентов за услуги интернет в Кыргызстане» Центральноазиатского институт свободного рынка по заказу Фонда «Сорос Кыргызстан». <http://www.gipi.kg/new/archives/658>.