

«Сейфуллин оқулары – 12: Ғылым жолындағы жастар-болашақтың инновациялық әлеуеті» атты Республикалық ғылыми-теориялық конференция материалдары = Материалы Республиканской научно-теоретической конференции «Сейфуллинские чтения-12: Молодежь в науке - инновационный потенциал будущего" . – 2016. – Т.1, ч.3 – С.291-293

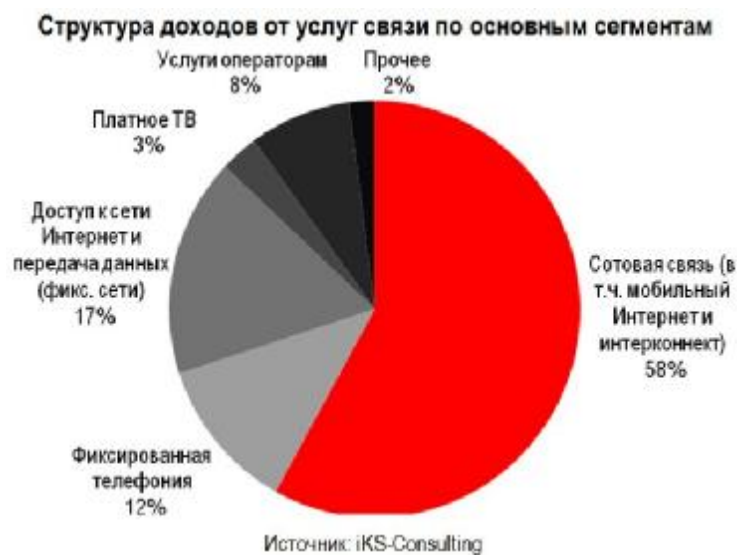
## **ПЕРСПЕКТИВЫ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ В БИЗНЕС-МОДЕЛЯХ**

*Наурыз К.Ж.*

Телекоммуникация в Республике Казахстан(далее РК), как и других странах: обеспечивает жизнедеятельность страны;сохраняют целостность государство с точки зрения национальной безопасности;является обязательным условием для развития экспортной деятельности, а также современного бизнеса;является очень привлекательным объектом в сфере бизнеса, а также предпринимательской деятельности;является постоянным источником большого количества рабочих мест;снижает экономическую миграцию населения между городами и селами;предоставляет гарантию доступа общества к информации;укрепляет международные экономические связи и т.д[1].

В 2001 году Правительством РК принята «Концепция развития отрасли телекоммуникаций РК на период с 2001 по 2005 год», согласно задачами данной программы реализованы следующие:создана инфраструктурная часть информационного пространства РК, полностью обеспечивающая потребности по услугам телекоммуникации;обеспечено успешное развитие отрасли телекоммуникаций;обеспечены лидирующие позиции РК в коммуникационной инфраструктуре Среднеазиатского региона;обеспечено лидерство РК, как международного транзитного узла по обеспечению информационных потоков (в направлениях Юго - Восточная Азия - Европа и Средняя Азия – Россия);обеспечен полностью открыто-конкурентный сектор рынка услуг телекоммуникаций[2].

Рынок телекоммуникации в Казахстане постоянно растет. Об этом свидетельствуют работы экспертов. Например, аналитики KS-Consulting представили итоги телекоммуникационного рынка РК в 2014 году. Согласно опубликованным данным, объем рынка связи РК в 2014 году составил 6,3 млрд. тенге, продемонстрировав рост на уровне 6% по сравнению с 2013 годом (рисунок 1) [3].



**Рисунок 1 Состояние рынка телекоммуникации**

Наибольший удельный вес пришелся на доходы от услуг в сетях сотовой связи - 58%. При этом динамика доходов в ключевых сегментах наглядно демонстрирует точки роста и зоны стагнации казахстанского рынка [3].

**Перспективы телекома в РК, как и других странах это - новые бизнес-модели.**

По мнению аналитиков, в ближайшие годы операторы будут стремиться к максимальному охвату рынка услугами интернет-доступа и привлечению абонентов. «Сражаясь друг с другом» за инфраструктурное превосходство и технологическое лидерство, разворачивая сети «новых поколений», операторы создают все более комфортные условия для успешной деятельности внешних конкурентов - поставщиков OTT-сервисов[4].

Эксперты iKS-Consulting в РК, полагает, что в сложившихся условиях необходимо кардинально пересматривать подходы к межоператорскому взаимодействию, переходя от конкурентных стратегий к партнерским. Существенное снижение капитальных затрат может обеспечить совместное строительство и использование инфраструктуры. Совместное использование инфраструктуры требует внесения изменений в законодательные нормы, регулирующие отрасль связи. Реализация принципов партнерства в области предоставления услуг видится iKS-Consulting в развитии совместных проектов между операторами связи и разработчиками/поставщиками специализированных сервисов посредством размещения на сетях операторов открытых технологических платформ. Данная модель позволяет разработчикам иметь необходимые технические и программные ресурсы для создания новых продуктов, операторы же получают новые сервисы для своих клиентов, предоставляемые по принципу разделения доходов между операторами и разработчиками. Преимущества очевидны для обеих сторон: операторы не вкладываются в разработку, не привлекают новых сотрудников

и не создают новых департаментов. Разработчики (обычно - небольшие компании с ограниченными инвестиционными возможностями) получают технологическую поддержку и прямой доступ к потенциальным потребителям без колоссальных затрат на рекламу [3].

В целом, что идея необходимости трансформации рыночной парадигмы должна найти отражение в стратегиях крупных игроков рынка. В попытках расширить спектр деятельности операторам стоит отойти от стремления к самостоятельной и единоличной реализации проектов в смежных и не профильных для себя отраслях. Напротив, следует максимально использовать синергетический эффект, обеспечиваемый партнерскими моделями [4].

### Список литературы

1 Официальный сайт компании «Телекомстрой». Режим доступа: <http://www.telecomstroy.com/sin8.html>. Дата обращения: 25.03.2016 г.

2 Официальный сайт компании ТОО "КАМАЛ-Консалтинг": <http://www.pavlodar.com/zakon/?all=all&dok=01445>. Дата обращения: 26.03.2016 г.

3 Официальный сайт компании Profit.kz. <http://profit.kz/news/23041/Telekommunikacii-v-Kazahstane-rinok-rastet/>. 23.03.2016 г.

4 Exploring supplier performance risk and the buyer's role using chance-constrained data envelopment analysis, [https://apps.webofknowledge.com/full\\_record.](https://apps.webofknowledge.com/full_record.), Ross, AD (Ross, Anthony D.); Kuzu, K (Kuzu, Kaan); Li, WX (Li, Wanxi), 09.2015 year.