



Research and Consulting

**ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ  
ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ВЛИЯНИЕ ОТ УЧАСТИЯ КЫРГЫЗСКОЙ  
РЕСПУБЛИКИ В МНОГОСТОРОННЕЙ ТОРГОВОЙ СИСТЕМЕ (ВТО):  
ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫЙ СЕКТОР**

**Исполнитель:**

Исследовательско-консалтинговое агентство SIAR

Кыргызстан, Бишкек

Ул. Токтогула, 98-3

Тел: +996 312 665199

Факс: + 996 312 620065

E-mail: [office@siar-consult.com](mailto:office@siar-consult.com)

**Исследовательско-консалтинговое агентство SIAR несет полную ответственность за содержание публикации, которое не обязательно отражает мнение USAID или Правительства США.**

*Данное исследование стало возможным благодаря технической и финансовой поддержке Регионального проекта USAID по либерализации торговли и таможенной реформе и административной поддержке Фонда Евразия Центральной Азии (ФЕЦА).*



**Региональный проект USAID  
по либерализации торговли и  
таможенной реформе**



**Региональный проект USAID по либерализации торговли и таможенной реформе (RTLС)** - финансируется Агентством США по международному развитию (USAID), что стало возможным благодаря поддержке американского народа. Проект в Казахстане софинансируется Правительством Республики Казахстан согласно совместной Программы экономического развития. Проект RTLС осуществляется компанией «The Services Group (TSG)» до сентября 2011г.

Деятельность RTLС направлена на достижение двух основных целей:

**Либерализация торговли.** Проект поддерживает инициативы Казахстана, Кыргызстана и Таджикистана, ориентированные на сокращение барьеров в торговле. Проект оказывает техническое содействие правительствам Казахстана и Таджикистана в процессе вступления в ВТО, а правительству Кыргызстану в выполнении обязательств Кыргызстана перед ВТО. Эта деятельность способствует многостороннему сотрудничеству в сфере упрощения и гармонизации процедур импорта и экспорта, а также либерализации сферы услуг.

**Упрощение процедур торговли и интеграция.** Проект содействует региональным процессам направленным на повышение эффективности деятельности таможенных служб, сокращение времени и количества документов необходимых для осуществления экспорта, импорта и транзита грузов, определение и устранение логистических и административных ограничений, которые препятствуют эффективному перемещению товаров и перевозчиков, включая региональное сотрудничество в сфере торговли и транзита.

**Фонд Евразия Центральной Азии (ФЕЦА)** – Фонд Евразия Центральной Азии (ФЕЦА) – общественная организация, основанная в регионе в 2005 году. ФЕЦА мобилизует общественные и частные ресурсы, помогая гражданам принимать активное участие в построении собственного будущего посредством укрепления местных сообществ и повышения гражданского и экономического благосостояния. ФЕЦА продолжает деятельность Фонда Евразия как местный институт. Фонд Евразия – частная некоммерческая организация, с 1993 года инвестировавшая более 40 миллионов долларов в Центральной Азии. Получить более полную информацию о ФЕЦА можно на сайте: <http://www.efcentralasia.org>

## **ВЫРАЖЕНИЕ ПРИЗНАТЕЛЬНОСТИ**

Исследовательское агентство SIAR выражает глубокую признательность Региональному Проекту USAID по либерализации торговли и таможенной реформе в Кыргызстане за помощь в проведении исследований, а также сотрудникам Фонда Евразия, организовавшим процесс взаимодействия между исследовательской группой и экспертами.

В исследованиях принимали участие следующие независимые эксперты:

Айбашева Жипара – плодоовощной сектор

Буржубаев Тимур – плодоовощной сектор

Турсалиева Назгуль, Магистр международного права и экономики Всемирного торгового института (Швейцария) – банковский сектор

Султаналиева Салика – текстильный сектор

Жунушев Бакай – текстильный сектор

Исследовательское агентство SIAR от имени независимых экспертов также выражает благодарность за активное участие и содействие в сборе необходимой информации для проведения исследований руководству и специалистам следующих министерств и ведомств:

Министерство экономического регулирования КР

Министерство сельского, водного хозяйства и перерабатывающей промышленности, отделу по переработки сельхозпродукции

Постоянное представительство КР при ООН/ВТО в Женеве (Швейцария)

Национальный банк КР

Союз банков КР

Союз «Легпром»

Ассоциация «Союзтекстиль»

## СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
КРАТКИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ.....	7
ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ .....	9
I Особенности регулирования сферы услуг правилами ВТО .....	9
II. Институциональная среда и правовые основы рынка телекоммуникационного сектора.....	11
III. Мобильная связь.....	12
IV. Фиксированная связь .....	14
V. Рынок Интернет услуг .....	15
VI. Оценка влияния ВТО с точки зрения разработчика государственной политики .....	19
VII. Сравнительный анализ развития ИКТ сектора (на примере сотовой связи) в зависимости от членства в ВТО (Казахстан, Таджикистан, Кыргызстан) .....	20
VIII. Среднесрочный прогноз развития ИКТ сектора в КР (фиксированная связь, мобильная связь, Интернет услуги) .....	22
ПРИЛОЖЕНИЕ 1 .....	<a href="#">27</a>
ПРИЛОЖЕНИЕ 2 .....	<a href="#">28</a>
ПРИЛОЖЕНИЕ 3 .....	<a href="#">30</a>

## **ВВЕДЕНИЕ**

Помимо торговли товарами, ВТО также регулирует и сферу услуг, включая телекоммуникационный рынок. Основными принципами Генерального соглашения ВТО по торговле услугами (ГАТС) является предоставление равных и прозрачных условий при входе на рынок, организации межсетевое взаимодействия, доступа к ограниченным ресурсам, как для национальных компаний, так и для иностранных.

Данное исследование ставит перед собой конкретную задачу – выяснить насколько повлияло членство в ВТО на развитие телекоммуникационного сектора? Тем более, что начало бурного развития сектора ИКТ пришлось на начало этого десятилетия.

Значение телекоммуникационного сектора в последние годы значительно возросло. Это касается не только формальных показателей – объем оказываемых услуг, выплаты в бюджет, но и качественных – технологическая вооруженность, прозрачность ведения бизнеса. Причем, важность этих показателей разнится с течением времени.

В краткосрочной перспективе более важными являются показатели первой группы. С позиции долгосрочных перспектив качественные показатели имеют более важное стратегическое значение, поскольку формируют технологический базис для интеграции с глобальным пространством, культуру ведения бизнеса, обеспечивают подготовку людей для работы с подобными технологиями и инвестируя в них.

## Оборот компаний ИКТ сектора



## Налоговые отчисления ИКТ сектора



По своей сути, сектор информационно-коммуникационных технологий (далее ИКТ) является, прежде всего, инфраструктурным по отношению к бизнесу с одной стороны, и бизнесом для тех, кто им владеет с другой.

Сектор, в то же время, играет одну из ключевых ролей в социальном развитии. С его развитием появляется возможность практически безграничного доступа к информации в режиме реального времени, частично компенсируется отсутствие единого информационного поля в стране. В этой связи ключевым вопросом является, способствовало ли вступление в ВТО улучшению доступности и качества услуг сектора его потребителям?

Накопленная история развития отрасли дает хорошую возможность провести оценку влияния членства в ВТО на телекоммуникационный сектор. Поскольку «экономические преимущества от вступления в ВТО проявляются в долгосрочной перспективе»<sup>1</sup>.

Исследование состоит из нескольких разделов, первый из которых посвящен описанию специфических обязательств КР по телекоммуникационному сектору, поскольку они различаются от страны к стране.

В следующих разделах проводится секторальный анализ по трем крупнейшим сегментам – фиксированной и мобильной связи, предоставление Интернет услуг. Рассматриваются ключевые параметры в динамике, которые позволяют сделать выводы относительно дальнейших перспектив развития и оценить каким образом повлияло членство в ВТО на них.

Организационный план исследования был построен в обратном порядке, т.е. сбору «полевой» информации предшествовало кабинетное исследование обязательств в сфере телеком услуг.

Для сбора информации в исследовании использовались методы полуструктурированного экспертного интервью, которые проводились с непосредственными участниками телекоммуникационного рынка, как со стороны государственных органов, так и со стороны частного сектора (предприниматели).

В ходе личных встреч интервьюера и эксперта проводилась свободная беседа по намеченному плану, включающему вопросы определения роли ВТО в развитии сектора. Учитывая слабую информированность предпринимателей и государственных служащих о нормах и правилах ВТО, интервью было построено таким образом, чтобы в диалоге не было прямых вопросов о ВТО. Структура вопросника состояла из нескольких основных разделов, выявленных при кабинетном исследовании, которые

<sup>1</sup> Алексей Шурубович, «Страны СНГ в ВТО: проблемы и последствия», [www.fd.ru/article/22268.html](http://www.fd.ru/article/22268.html)

регламентируются нормами и правилами ВТО. Участники опроса представляли компании, суммарно занимающие от 60% до 95% рынка трех вышеупомянутых подсекторов.

Для верификации полученных данных был проведен сравнительный анализ с динамикой развития телекоммуникационного стран Центральной Азии, которые не являются членами ВТО.

## КРАТКИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

- Кыргызстан после обретения независимости пошел по пути либерализации народного хозяйства, построения рыночной экономики. В этой связи, вопросы привлечения иностранных инвестиций, либерализации внешней торговли, улучшение бизнес среды и другие стали жизненной необходимостью. В этой связи вступление в ВТО стало одним из этапов реализации выбранной стратегии.
- Малые размеры рынка не позволяют привлекать инвестиции на освоение местного рынка. Однако, в стране существует лишь считанное количество рынков, которые достойны внимания крупных инвесторов. Одним из таких рынков является рынок телекоммуникаций. В то же время, со стратегической точки зрения он является, прежде всего, инфраструктурой для запуска предпринимательской активности и уже во вторую очередь средством для зарабатывания денег.
- Рынок мобильной связи в ближайшее время достигнет стадии насыщения. По всей видимости, происходящая их универсализация приведет к стагнации других участников рынка телекоммуникаций. Уже сейчас, сотовые операторы предоставляют практически все виды услуг связи, включая услуги фиксированной связи и Интернет. Более того, несмотря на вступление в ВТО механизмы регулирования в отрасли по некоторым направлениям все еще остаются не прозрачными.
- Рынок фиксированной связи остается стабильным последние годы. Несмотря на выполнение условия ВТО по его либерализации, динамика развития остается невысокой. В соответствии с полученными результатами моделирования, рост количества пользователей будет оставаться невысоким в среднесрочной перспективе. На рынке сохраняется тарифное регулирование, которое не позволяет внедрить в полной мере рыночные механизмы. Одновременно, препятствием для его развития является высокая стоимость строительства необходимой инфраструктуры, а также бурное развитие услуг субститутов. По итогам анализа сектора можно сделать вывод, что либерализация входа на рынок, внедрение формально прозрачных механизмов доступа к ограниченным ресурсам не является достаточным обстоятельством для его развития.
- Доминирующее положение Национального оператора стало иметь экономический смысл для его использования на территории крупных городов, доступ к которым он получил взамен на отмену его монополии

на предоставление международных и междугородних переговоров. Дальнейшее развитие рынка будет в основном происходить за счет увеличения проникновения дополнительных услуг среди абонентов сотовой связи. На данный момент, прогнозировать динамику представляется проблематичным в виду отсутствия необходимой статистической информации.

- Оценка предпринимателями влияния ВТО и последовавших затем мер, нейтральная. Более того, значительная их часть считает, что рынок телекоммуникаций нуждается в дополнительном регулировании, а процедуры принятия решений со стороны государственных органов в усилении прозрачности. Нормативно правовая база в целом, не до конца охватывает происходящие в секторе процессы. Продолжается использование доминирующего положения некоторыми его субъектами. Однако, с формальной точки зрения законодательство оценивается больше положительно, чем негативно. Это говорит о том, что есть необходимость усилить правоприменительную практику.
- Поводя итоги, можно утверждать, что вступление в ВТО закрепило либеральный курс и предоставило доступ для иностранных операторов. Однако очевидно, что без дальнейших рыночных реформ, на рынке будет сохраняться монополия, а существующее антимонопольное законодательство не применяется. Для динамичного развития телеком сектора, необходима конкурентная среда и благоприятный инвестиционный климат. ВТО – это всего лишь один из инструментов, способствующих развитию торговли товарами и услугами. Из анализа развития рынка фиксированной связи видно, что для дальнейшего роста секторов нужны достаточные экономические стимулы и рыночные механизмы, а там где их нет, развития основанного на рыночных механизмах быть не может.

# ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

## I Особенности регулирования сферы услуг правилами ВТО

Регулирование сектора ИКТ, как части сектора услуг регламентируется Генеральным соглашением о торговле услугами (ГАТС, приложение по телекоммуникациям).

В рамках данного соглашения действуют обязательства по либерализации рынка услуг:

— доступ на рынок, страна-член ВТО может вводить ограничения на долю иностранного участия, на открытие местных представительств, на количество предоставленных услуг либо на число осуществляемых операций; ограничения на количество занятых в секторе либо на количество поставщиков услуг на рынке;

- национальный режим: в ходе переговоров страны оговаривают те сектора, на которые они будут готовы распространить действие принципа национального режима, и условия, на которых это может произойти.

Перечни обязательств по доступу на рынок услуг охватывают 12 секторов и 155 подотраслей:

- через границу (например, связь);
- в стране-экспортере (например, туризм);
- через открытие филиала в стране-импортере;
- временный выезд сотрудников в страну импортер для оказания услуг.

Для каждого случая оговариваются условия, на которых иностранным компаниям будет предоставляться допуск на рынок или национальный режим. Оговариваемые ограничения могут относиться ко всему сектору услуг ("горизонтальные") либо к определенной отрасли или услуге ("специфические").

**Специфические ограничения в услугах.** Кыргызстан взял на себя обязательства либерализовать доступ на все рынки услуг, за исключением распределения электроэнергии, государственного образования, внутренние авиалинии, предоставление нотариальных услуг, службу патентных поверенных.

Для некоторых секторов были согласованы переходные периоды перед их либерализацией: **рынок телекоммуникаций – 2003 год**; обслуживание авиасообщения и ремонт воздушных судов – снятие ограничения на собственность нерезидентами в 2005 году; страхование – аналогичная мера до 2002 года; банковский сектор – снятие 20% ограничения на участие иностранного капитала в банке до 2003 года.

Перечень «горизонтальных» обязательств Кыргызской Республики по услугам это ограничения связанные с доступом на рынок<sup>2</sup> и исключения из национального режима<sup>3</sup>.

Перечень специфических обязательств Кыргызской Республики по услугам (Виды поставок: 1 — поставки с пересечением границы; 2 — потребление за границей; 3 — коммерческое присутствие; 4 — присутствие физического лица):

<sup>2</sup> Не связано, кроме мер о временном въезде и пребывании граждан другого члена (страны), которые подпадают под определенные категории(см. Приложение №1)

<sup>3</sup> Не связано, кроме мер, влияющих на пребывание физических лиц на территории Кыргызской Республики — для граждан СНГ въездная виза в Кыргызскую Республику не требуется. Для граждан всех остальных стран необходимо получить въездную визу (кроме стран, с которыми имеются соглашения о безвизовом въезде).

1. Услуги почты и связи:
  - A. Почтовые услуги (СРС 7511);
  - B. Курьерские услуги (СРС 7512);
  - C. Телекоммуникационные услуги<sup>4</sup>:
    - сновные и технологически усовершенствованные<sup>5</sup>
    - a) передачи голосом по телефону (СРС 7521)<sup>\*\*\*6</sup>;
    - b) услуги пакетной коммутации (СРС 7523<sup>\*\*7</sup>)<sup>\*\*\*\*8</sup>;
    - c) услуги автоматической коммутации (СРС 7523)<sup>\*\*\*\*</sup>;
    - d) телексных услуг (СРС 7523<sup>\*\*</sup>)<sup>\*\*\*</sup>;
    - e) телеграфных услуг (СРС 7522)<sup>\*\*\*</sup>;
    - f) услуги факсимильной связи (СРС 7521<sup>\*\*</sup>, 7529<sup>\*\*</sup>)<sup>\*\*\*\*</sup>;
    - g) услуг по частным выделенным линиям (СРС 7522<sup>\*\*</sup>, 7523<sup>\*\*</sup>)<sup>\*\*\*</sup>;
    - h) услуги электронной почты (СРС 7523<sup>\*\*</sup>)<sup>\*\*\*\*</sup>;
    - i) услуги звуковой почты (СРС 7523<sup>\*\*</sup>)<sup>\*\*\*\*</sup>;
    - j) информационные услуги и услуги по предоставлению данных из баз данных (СРС 7523<sup>\*\*</sup>)<sup>\*\*\*\*</sup>;
    - k) услуги по электронному внутреннему обмену данных (EDI) (СРС 7523<sup>\*\*</sup>)<sup>\*\*\*\*</sup>;
    - l) услуги по расширенному объему факсимильных услуг, в том числе хранение и пересылка, хранение и использование (СРС 7523<sup>\*\*</sup>)<sup>\*\*\*\*</sup>;
    - m) услуги по кодированию и протокольной конверсии<sup>\*\*\*\*</sup>;
    - n) информационные услуги и/или обработка данных (в том числе обработка сделок) (СРС 843<sup>\*\*</sup>)<sup>\*\*\*\*</sup>;
    - o) другие<sup>\*\*\*\*</sup>.

---

<sup>4</sup> Кыргызская Республика принимает дополнительное обязательство, указанное в приложении, все части которого одинаково связаны (Приложение № 2);

<sup>5</sup> Обязательства данного раздела приняты в соответствии с Записками Председателя S/GBT/W/2/Rev.1 и S/GBT/W/3

<sup>6</sup> Значок (\*\*\*) означает, что по видам поставок (1) Нет ограничений, кроме международных и междугородних услуг связи, где нет ограничений начиная с первого января 2003 года; (2) Нет ограничений; (3) Нет ограничений, кроме международных и междугородних услуг связи, где нет ограничений начиная с первого января 2003 года; (4) Не связано, кроме указанных в обязательствах по горизонтали.

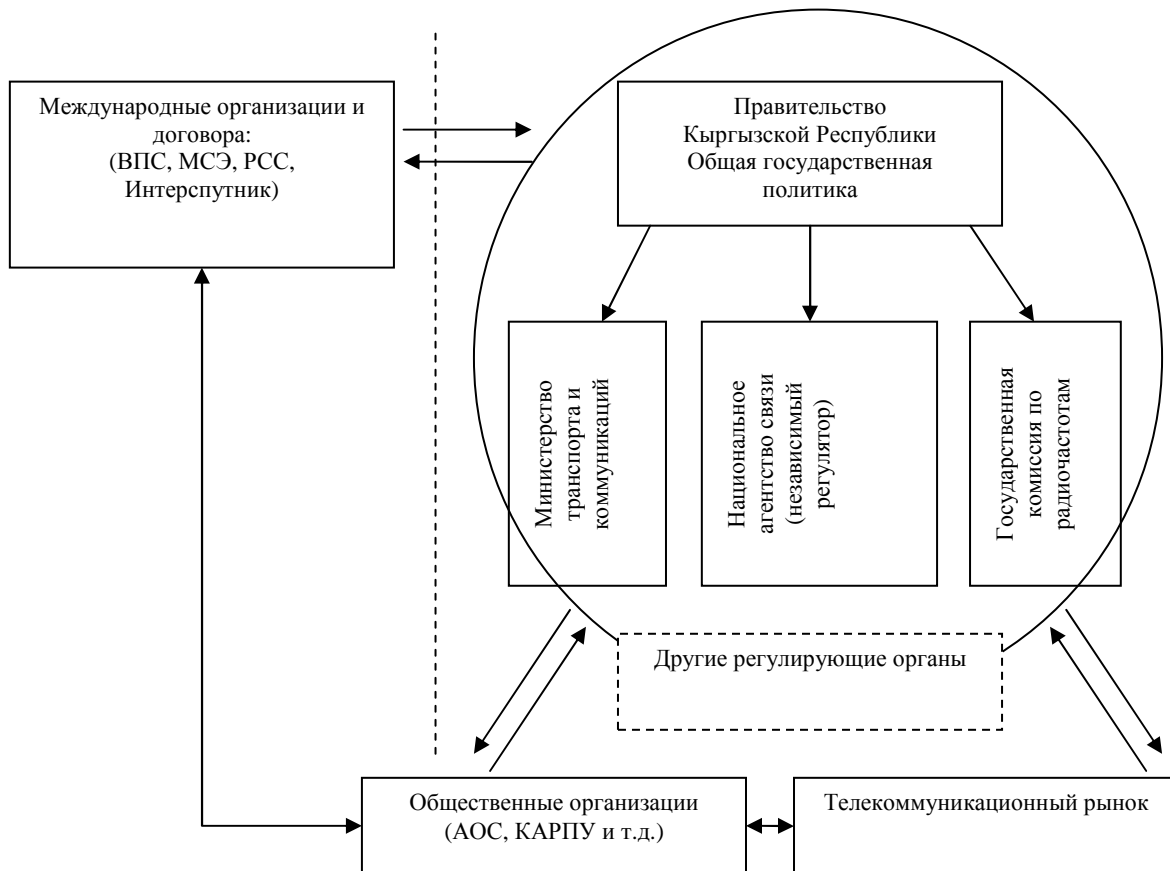
<sup>7</sup> Значок (\*) означает, что данная услуга является компонентом более усложненного пункта СРС, указанного где-либо в этом классификационном списке.

Значок (\*\*) означает, что данная услуга представляет собой только часть всего вида деятельности, подпадающей под указатель СРС (т.е. звуковая почта является только компонентом пункта 7523 СРС)

<sup>8</sup> Значок (\*\*\*\*) означает, что по видам поставок (1) Нет ограничений; (2) Нет ограничений; (3) Нет ограничений; (4) Не связано, кроме указанных в обязательствах по горизонтали

## II. Институциональная среда и правовые основы рынка телекоммуникационного сектора

### Институциональная среда сектора



В соответствии с обязательствами, принятыми Кыргызской Республикой в рамках Всемирной Торговой Организации, в январе 2003 года прошла официальная либерализация рынка международной и междугородней связи. Обязательства ВТО (среди прочего) включают обязательство обеспечить доступность межсетевое соединения по ставкам, основанным на себестоимости, общедоступность всех лицензионных критериев и обеспечение независимости регулятора.

Большой объем работы был проделан во время переговорного процесса по вступлению страны в ВТО. Это, касается создания независимого регулятора в 1997 году, с приданием ему статуса Национального, выделение в отдельный институт Комиссии по регулированию радиочастот. Препятствием для интенсивного развития отрасли телекоммуникаций является нерешенность вопроса об эффективности оперативного управления государственной долей имущества в предприятиях отрасли телекоммуникаций.

Особенно следует отметить, технологическую сложность функционирования отрасли. На тот момент, учитывая технологическую новизну услуг, было сложно обеспечить сопряжение сетей разных стандартов, требовалась выработка отдельных технологических решений. «Без единой технологической политики невозможно было обеспечить целостное функционирование сети связи, совершенствовать принципы

оказания услуг присоединения, т.е. соблудности взаимодоступность подключения операторов и отсутствие дискриминации»<sup>9</sup>.

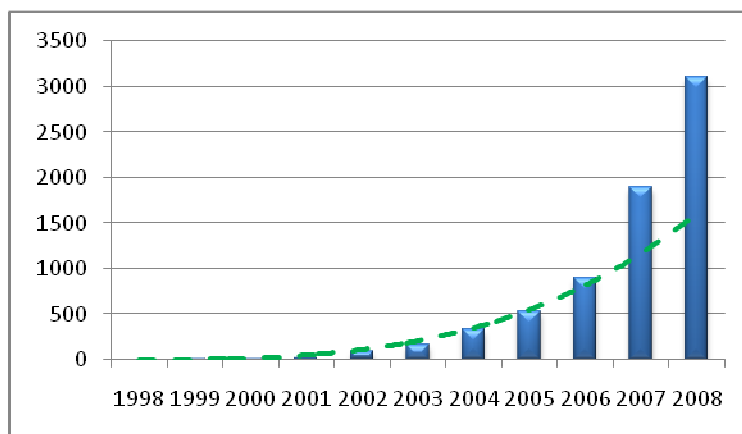
На сегодняшний день предпринимателями отмечаются незначительные препятствия, в основном связанные с экономическими факторами и нежеланием отдельных операторов, организовывать межсетевое взаимодействие. Такая особенность характерна только для рынков сотовой и фиксированной связи, участники которого требуют плату за терминацию трафика на свои сети. На Интернет рынке, проблем с сопряжением сетей отмечено не было.

### III. Мобильная связь

Мобильная или сотовая является ведущим сектором ИКТ практически по всем показателям. Первый оператор сотовой связи начал свою деятельность в середине 90х годов. Уровень проникновения в течение последующих 7-8 лет не превышал 5%, а средний ежемесячный счет абонента за предоставление услуг сотовой связи превышал \$100. Однако с 2002 года, ежегодный прирост количества пользователей составлял в среднем в два раза и на данный момент составляет более 60% от общего числа населения, а оборот двух крупнейших сотовых операторов составил не менее 200 млн. долларов, а объем налоговых платежей около 40 млн.долларов (около 10% налоговых платежей).

Первым шагом для входа на рынок является получение соответствующей лицензии. Правила ВТО регламентируют этот этап на основе принципа прозрачности и не дискриминационности при получении лицензии на оказание услуг сотовой связи. На данный момент, вся необходимая информация размещена в открытом доступе. Ограничений на участие иностранного капитала в сотовых операторах нет, а стоимость лицензии составляет 300,0 сомов (или 6,9 USD<sup>10</sup>).

Граф. 1 Динамика роста абонентов мобильной связи<sup>11</sup>



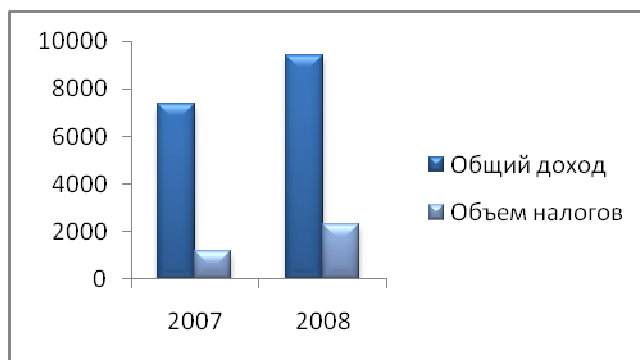
Первые сотовые компании организовывались с участием иностранного капитала. В дальнейшем, учитывая относительно высокую рентабельность сектора, после начального периода, бизнес становится полностью операционным в части платежеспособности.

<sup>9</sup> А.Титов, «Отчет о деятельности ГАС КР за 2003», Бишкек, 2004

<sup>10</sup> Учетный курс НБКР с 27.06.09 составляет 43,2810 KGS/USD

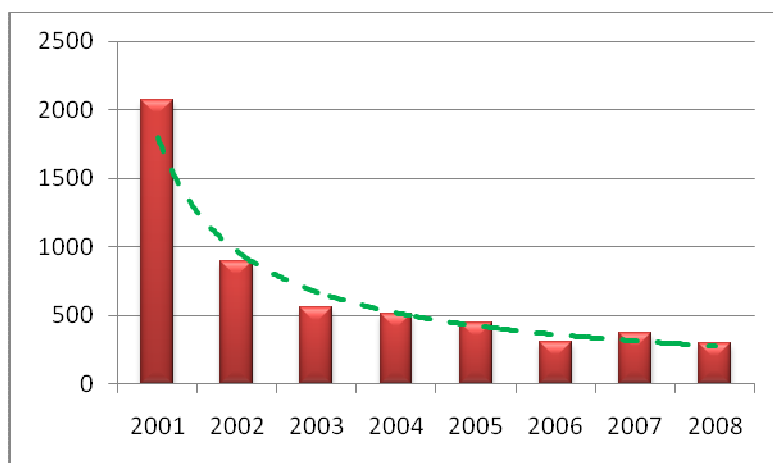
<sup>11</sup> Отчеты НАС 2003-2008

**Граф. 2 Объем налоговых отчислений сотовых операторов, млн.сом<sup>12</sup>**



Одним из основных факторов развития рынка является вопрос стоимости услуг. Снижение стоимости услуг хорошо видно из следующего графика.

**Граф. 3 Средний ежемесячный счет на одного абонента, сом**



**Источник:** собственные расчеты

**Примечание:** ARPU – средний ежемесячный счет на абонента. Ключевой показатель в сотовой связи.

Однако, в большей степени, на бурный рост (примерно с 2003-2004 года) проникновения повлияло снятие формальных ограничений при подключении. Изначально, существовавшие на тот момент операторы предоставляли услуги только на основании заключенного договора, а заключение контракта требовало времени для его обработки, а также повышала требования для сбыта (необходимость закупки соответствующего оборудования для передачи сведений о клиенте и т.д.). Кроме того, операторы преимущественно ориентировались на корпоративных и наиболее платежеспособных клиентов, зачастую пользовавшихся кредитной формой оплаты, а технологические особенности биллинговых систем не позволяли обрабатывать оплату за совершенные звонки в режиме реального времени.

Технологическое перевооружение одного из операторов сделало возможным предоставление услуг без заключения контракта. Это обстоятельство значительно упростило вопросы работы розничных сетей и позволило распространять безконтрактные стартовые пакеты практически везде, где были доступны услуги сети.

<sup>12</sup> Отчетность ГКНС, 2008

Особо следует подчеркнуть благоприятный таможенный режим для импорта технологического оборудования. Первичные поставки оборудования были осуществлены из стран-членов ВТО (США, Швеция). В дальнейшем, подавляющее большинство поставок стало осуществляться из КНР (член ВТО с 2003 года) от производителей Huawei, ZTE и т.д. На сегодняшний день практически все без исключения операторы сотовой связи используют оборудование китайских компаний.

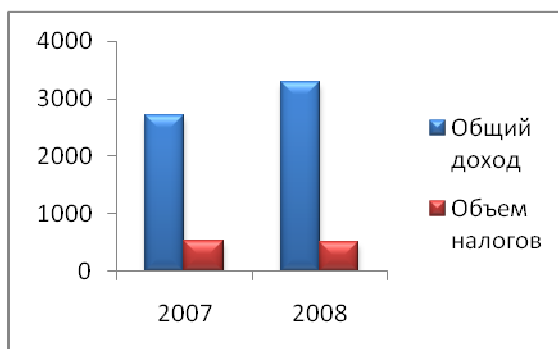
Бурный рост рынка позволил сотовым операторам изыскать средства для расширения покрытия. В период с 2003 по 2007 год один операторы обеспечили покрытие сигнала сети на территории, где проживало около 90% населения страны.

Таким образом, вступление в ВТО оказало влияние на закрепление режима свободного доступа на рынок сотовой связи. Дальнейшее его развитие связано с его экономическими преимуществами, а критический толчком послужило внедрение новых технологических решений в предоставление услуг.

#### IV. Фиксированная связь

Демонополизация телекоммуникационного рынка, в соответствии со специфическими ограничениями вступления республики в ВТО, способствовала выделению значительного количества лицензий на осуществление этого вида деятельности. К концу 2007 количество лицензий на фиксированную связь составляло 38, однако на данный момент активно действует лишь 2 альтернативных оператора.

**Граф. 4 Объем налоговых отчислений фиксированных операторов, млн.сом<sup>13</sup>**

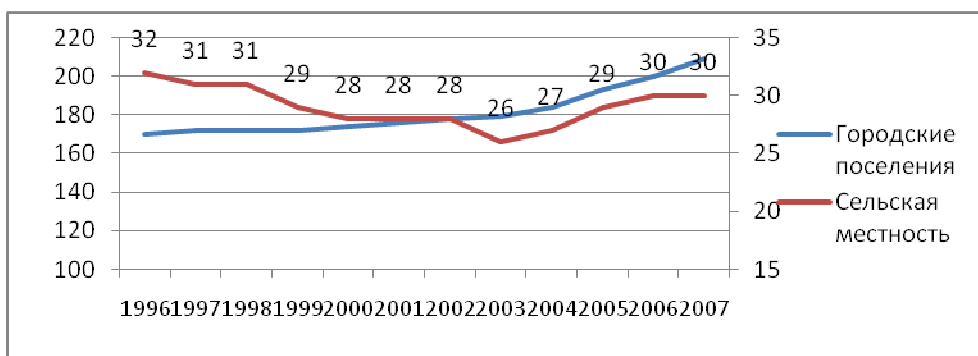


Рынок фиксированной связи долгое время развивается относительно небольшими темпами. Выдачи лицензий оказалось недостаточным для появления значительного количества альтернативных операторов фиксированной связи. Это связано с большим объемом необходимых капитальных затрат для построения проводных сетей.

Кроме того, одной из причин такой низкой динамики роста является государственное регулирование тарифов Национального оператора связи. Социальная значимость величины тарифов на услуги Кыргызтелекома приводит к их субсидированию. Наличие субсидируемых тарифов является причиной разбалансированности рынка по цене, делая не выгодным оказание услуг фиксированной связи населению, со стороны альтернативных операторов фиксированной связи. В этой связи, основным сегментом альтернативных операторов является ограниченный в численности и емкости корпоративный сегмент.

**Граф. 5 Обеспеченность населения телефонными аппаратами, на 1000 чел.**

<sup>13</sup> Отчетность ГКНС, 2008



В этой ситуации развитие альтернативных операторов стало возможным в узких сегментах (корпоративный сектор – СаймаТелеком), неохваченные (Кыргызтелекомом) густонаселенные районы, с применением технологии CDMA 450(с 2006 года «Кыргызтелекомом» был запущен проект по охвату всех труднодоступных районов страны фиксированной радиосвязью с использованием технологии CDMA 450, сегодня уже охвачены районы Баткенской, Нарынской, Иссык-Кульской областей, пригородов Бишкека и Оша).

**Граф. 6 Фиксированная связь<sup>14</sup>**



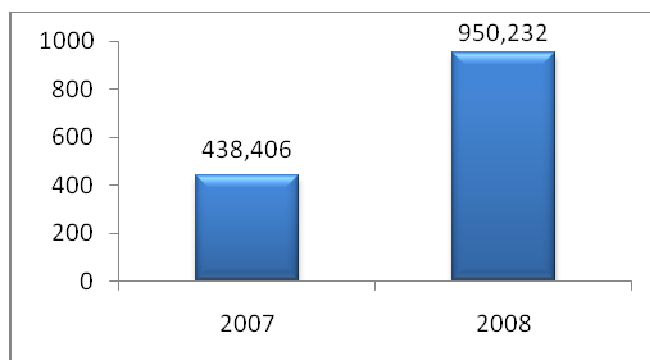
Анализ рынка фиксированной связи показывает, что несмотря на вступление в ВТО степень его конкурентности остается довольно низким. Его развитие тормозится за счет высокой затратности строительства необходимой инфраструктуры, а также бурным развитием услуг субститутов. Доминирующее положение одного из субъектов ограничивает доступ к инфраструктуре, а субсидирование тарифов делает не выгодным расширение охвата услугами для альтернативных операторов.

## V. Рынок Интернет услуг

В 1994 году было зарегистрировано 2 (два) Интернет провайдера, с суммарным каналом выхода в Интернет 32 Кб/с. На сегодняшний день, рынок Интернет услуг представлен 65 компаниями провайдерами, а пропускная способность внешнего канала уже к 2005 году составила 33,4 Мб/с., увеличившись в сто раз. Количество пользователей на рынке согласно отчетам НАС составляет более полутора миллиона, количество корпоративных пользователей чуть менее 70000 абонентов.

<sup>14</sup> Оценки КА «Эксперт», расчеты на основе данных исследования

**Граф. 7 Суммарный доход операторов от предоставления услуг по передаче данных и телематических служб, млн.сом<sup>15</sup>**



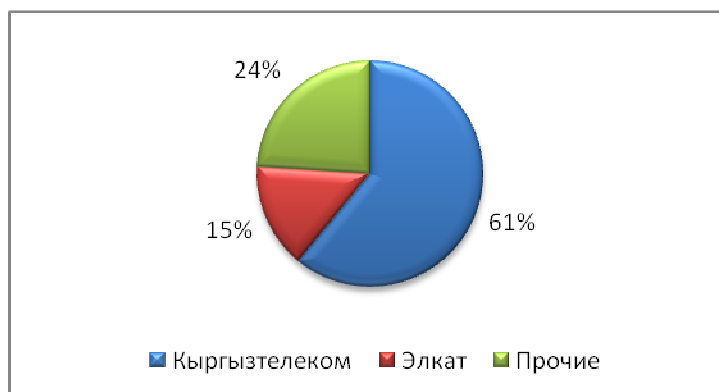
Деятельность по предоставлению Интернет услуг подлежит обязательному лицензированию. Однако в отличие от предоставления услуг сотовой связи, требует меньших капитальных затрат при организации бизнеса, так как физической инфраструктурой для Интернета служат существующие телефонные линии. На начальном этапе это обстоятельство было преимуществом рынка Интернет услуг. Однако, до появления альтернативных операторов фиксированной связи все они находились в собственности монополиста – Национального оператора связи, Кыргызтелеком.

Взамен на выполнение в 2003 году, обязательства в рамках условий вступления в ВТО по либерализации телекоммуникационного сектора и отмену монополии «Кыргызтелекома» на предоставление международной и междугородней связи<sup>16</sup>, Национальный оператор получил право на предоставление Интернет услуг в крупных городах. На тот момент, практически все провайдеры предоставляли Интернет услуги только в крупных городах, в связи с относительно высокой платежеспособностью городского населения. В этой связи, Интернет – провайдеры столкнулись с ужесточением конкуренции на своем традиционном рынке и на сегодняшний день доля «Кыргызтелека» составляет более 60%.

<sup>15</sup> Отчеты НАС 2003-2008

<sup>16</sup> Постановление Правительства Кыргызской Республики №153, от 20.03.2003.

**Граф. 8 Рынок Интернет услуг**<sup>17</sup>



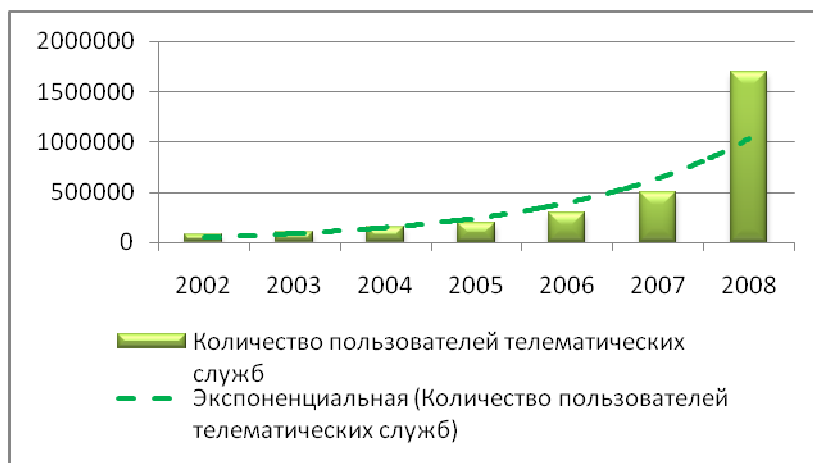
С технологической точки зрения условия для конкуренции ухудшились, что связано с доступом к т.н. «последней миле»<sup>18</sup>. Интернет – провайдеры, в любом случае используют инфраструктуру «Кыргызтелекома», в связи с её чрезвычайной капиталоемкостью. Таким образом «Кыргызтелеком», обладает потенциальными рычагами для недопущения Интернет – провайдеров к конечному абоненту.

Объем рынка Интернет пользователей не поддается точной оценке, поскольку значительная часть потребителей использует эти услуги не постоянно. Более того, достаточно существенной является доля общественных точек доступа к Интернету т.н. Интернет-кафе. До сих пор в стране не выработана четкая система учета пользователей, хотя Международным союзом электрической связи (МСЭ) такая классификация уже выработана.

<sup>17</sup> «Кыргызтелеком» занимает 61% доли рынка интернет-провайдеров, <http://business.akipress.org/news:15781/>

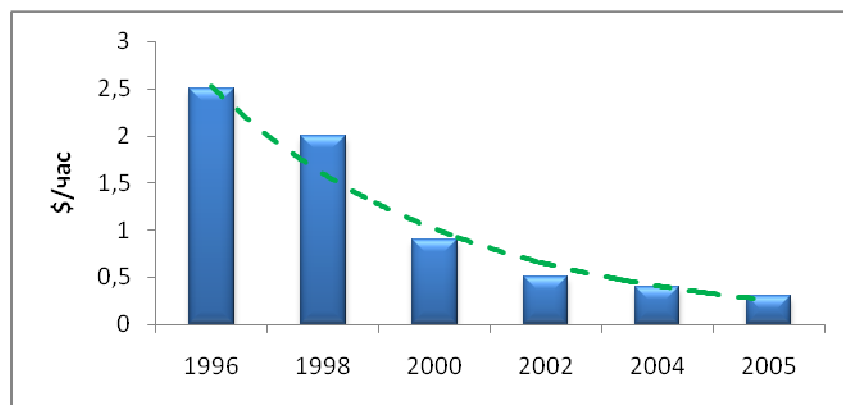
<sup>18</sup> Последняя миля — канал, соединяющий конечное (клиентское) оборудование с узлом доступа провайдера (оператора связи). Например, при предоставлении услуги подключения к сети Интернет последняя миля — участок от порта коммутатора провайдера на его узле связи до порта маршрутизатора клиента в его офисе. Для услуг коммутируемого (dial-up, диалупного) подключения последняя миля — это участок между модемом пользователя и модемом (модемным пулом) провайдера. В последнюю милю обычно не включается разводка проводов внутри здания.

**Граф. 9** Количество пользователей телематических служб<sup>19</sup>



С ростом количества участников рынка, возрастает уровень конкуренция. Ограничение связанные с недостаточным развитием инфраструктуры и концентрированием в городах, низкая платежеспособность населения в сельской местности, приводит к значительному использованию ценовой конкуренции, делая доступнее Интернет услуги.

**Граф. 10** Стоимость почасового доступа в Интернет<sup>20</sup>



Экспертные оценки объема рынка постоянных пользователей (те у кого есть компьютер на работе или дома, а также постоянный доступ в Интернет, которым они пользуются) составляет не более 100 тыс. подписчиков.

Значительное влияние на сектор оказывает универсализация провайдеров связи. На сегодняшний день, все мобильные операторы, операторы фиксированной связи предоставляют Интернет услуги. Это связано с тем, что средства или канал передачи данных не имеет принципиального значения – они могут передаваться как по радиоэфиру, так и по проводным коммуникациям. Поэтому, развитие сектора уже сейчас во многом зависит от развития именно от операторов сотовой и фиксированной связи.

<sup>19</sup> Отчеты НАС КР 2003-2008 (базируется на социологических опросах)

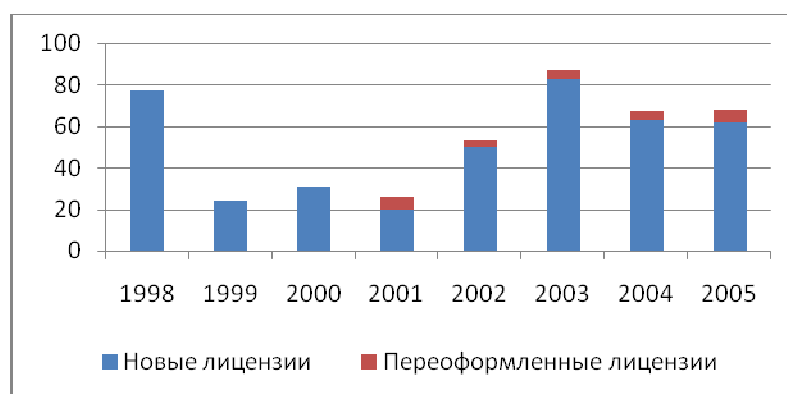
<sup>20</sup> «Состояние сектора ИКТ в Кыргызстане – 2005», КА «Эксперт»

## VI. Оценка влияния ВТО с точки зрения разработчика государственной политики

Разработка государственной политики в соответствии с законодательством Кыргызской Республики возлагается на Министерство транспорта и коммуникаций.

В государственных органах согласно проведенному интервью, какого либо качественного и количественного анализа относительно влияния членства в ВТО на ИКТ сектор не проводилось. На данный момент вопросы внешней торговли курируются со стороны Министерства экономического регулирования КР. Участие республики в ВТО курируется этим ведомством. Регулятор отрасли связи Национальное агентство связи Кыргызской Республики, взаимодействует в основном с Международным Союзом Электросвязи, принимая и адаптируя их рекомендации в стране. Данное сотрудничество регламентируется Генеральным соглашением по торговле услугами.

**Граф. 11 Количество выданных лицензий в телекоммуникационной отрасли**



Объективной оценкой деятельности государственных органов регулирующих отрасль телекоммуникаций могут служить итоги проведенного среди предпринимателей интервью.

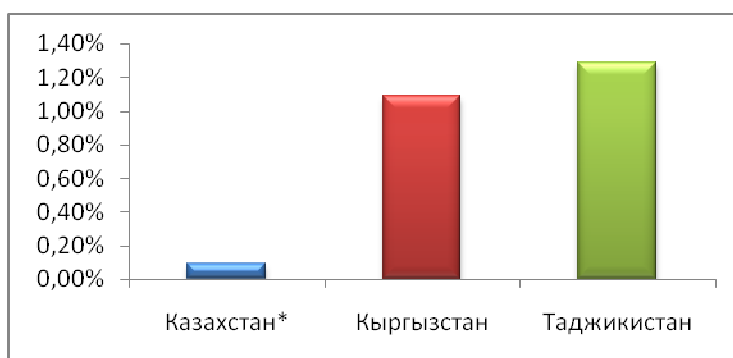
Правилами ВТО предусмотрено обеспечение прозрачности в вопросах регулирования, а именно процедуры лицензирования, доступа к ограниченным ресурсам (инфраструктура, номерной и частотный диапазоны). По результатам опроса, было выявлено, что необходимая для получения формальных разрешений информация находится в свободном доступе и основным источником являются государственные органы. Однако, несмотря на свободный доступ к информации оценка предпринимателями стоимости получения формальных разрешений для входа на рынок говорит о наличии неформальных платежей в этом процессе. Лишь треть предпринимателей оценила стоимость получения формальных разрешений в сумму менее \$100, хотя формальная их стоимость не превышает \$10.

## VII. Сравнительный анализ развития ИКТ сектора (на примере сотовой связи) в зависимости от членства в ВТО (Казахстан, Таджикистан, Кыргызстан)

Для объективной оценки влияния членства в ВТО на развитие телекоммуникационного сектора был выбран метод сравнения развития сектора, на примере сотовой связи, в странах «не членах» ВТО. Рынок мобильной связи является новым для стран постсоветского пространства. В момент вступления нашей страны в ВТО на территории республики действовал только 1 оператор сотовой связи. В странах Центральной Азии развитие мобильной связи также начиналось в середине 90х годов.

При выборе страны для сравнения необходимо учитывать уровень доходов населения (его платежеспособность); следует принять во внимание техническую сторону осуществления коммуникационных проектов. Целевые показатели для сравнения это динамика проникновения услуг сотовой связи, а также средний уровень цен на сотовую связь.

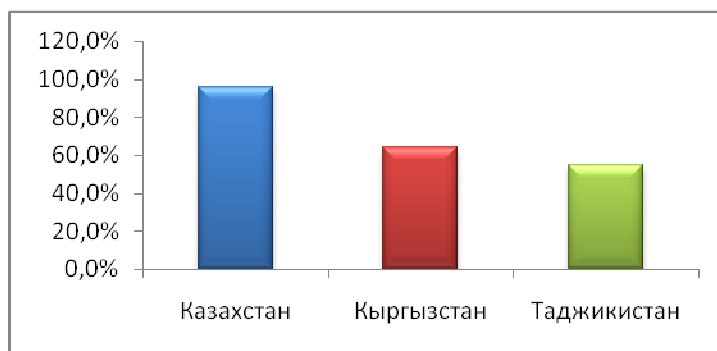
**Граф. 12 Стоимость трехминутного местного звонка, в пиковое время, в % от месячного ВВП на душу населения 2006 или более поздний срок<sup>21</sup>**



С точки зрения уровня доходов, а также по техническим характеристикам очень схожими параметрами из стран Центральной Азии обладает Таджикистан. Его территория несколько меньше чем территория КР, схожий горный рельеф. Кроме перечисленных сходств имеется ряд существенных различий, связанных с политической обстановкой в этой стране. Однако, на сегодняшний день в Таджикистане действует большее количество сотовых операторов чем в Кыргызстане. Более того, сеть мобильной связи третьего поколения была запущена в коммерческую эксплуатацию, чего еще не реализовано в Кыргызстане.

<sup>21</sup> The Global Information Technology Report 2008–2009 Mobility in a Networked World, INSEAD, World Economic Forum

**Граф. 13 Текущий уровень проникновения мобильной связи в некоторых странах Центральной Азии<sup>22</sup>**

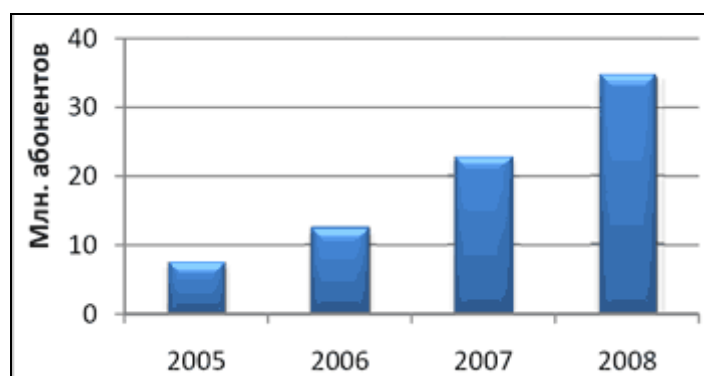


В нормативной базе о лицензировании деятельности в области сотовой связи есть принципиальное различие между Таджикистаном, Казахстаном и Кыргызстаном. В первых двух странах лицензирование, а также выделение частот проводится на конкурсной основе. Кыргызстан же отказался от подобного способа регулирования несколько лет назад. В этом смысле, можно сказать, что выход на рынок с формальной стоимостной точки зрения легче в Кыргызстане. Однако, очевидно, что государство в нашем случае теряет относительно большой объем денежных средств. Также в Казахстане действует ограничение в уставном капитале операторов связи иностранного капитала до 49%. Однако, несмотря на это обстоятельство, по количеству абонентов Казахстан существенно опережает Кыргызстан.

Развитие казахстанского рынка телекоммуникаций в большей степени можно связать с уровнем благосостояния населения в этой стране (ВВП на душу населения составляет около \$7,5 тыс.). По этому показателю Таджикистан и Кыргызстан уступают Казахстану практически на порядок \$0,7тыс. и \$0,9 тыс. соответственно.

Учитывая, что в ближайшие годы рынок в Кыргызстане достигнет стадии насыщения, а таджикский рынок находится на стадии бурного роста, можно предположить, что в течение двух-трех лет, показатели проникновения уравниваются. Таджикистан и Казахстан являясь не членами ВТО, а также по некоторым позициям обладая менее либеральным законодательством в области телекоммуникаций практически не уступают в динамике развития сектора.

**Граф. 14 Динамика рынка сотовой связи с Центральной Азией<sup>23</sup>**



<sup>22</sup> J'son & Partners Asia, <http://www.json.asia>

<sup>23</sup> J'son & Partners: Рынок сотовой связи в Центральной Азии, 2009 г.

Резюмируя, можно утверждать, что развитие несмотря на вступление Кыргызстана в ВТО, темпы развития ИКТ сектора в нашей стране ИКТ значительным образом не отличаются от страны не вступивших в ВТО, даже учитывая более либеральное законодательства в нашей стране, отвечающее (частично) формальным требованиям ВТО. Развитие сектора возможно даже в менее либеральном правовом поле с более тяжелыми условиями разворачивания сети (например, Казахстан), но высокой платежеспособностью населения.

## **VIII. Среднесрочный прогноз развития ИКТ сектора в КР (фиксированная связь, мобильная связь, Интернет услуги)**

### **Рынок сотовой связи**

Основные факторы, которые определяют динамику развития рынка сотовой связи, являются рост благосостояния населения и тарифная политика сотовых компаний при усиливающейся конкуренции, заставляющей снижать стоимость на услуги связи. Тем не менее, мировая практика и отсутствие адекватной статистической отчетности показывает, что для прогнозирования динамики развития рынка сотовой связи ориентация на уровень экономического развития, заявленный официальными органами статистики, не является эффективной. Уровень ошибки, возникающий при использовании такой информации, является достаточно высоким, кроме того, возникает необходимость дополнительного прогнозирования самих независимых факторов, что дополнительно снижает качество итоговых прогнозов. Особенностью рынка сотовой связи является ограниченный круг пользователей, определяемый как максимум численностью населения страны, которую можно рассматривать как абсолютный потенциал рынка. Мировая практика показывает, что рынок сотовой связи развивается по закону, описываемому логистической кривой, успешно зарекомендовавшей себя при прогнозировании.. Эта S-образная кривая спроса обычно используется для описания динамики спроса на товары длительного пользования, а также на многие товары массового потребительского спроса. Вместе с тем, концепция жизненного цикла товара практически для любого продукта/услуги говорит о том, что в своем развитии товар проходит 5 основных стадий:

1. Зарождение спроса, когда потребность в конкретном товаре требует бурного развития соответствующего производства, рыночная среда характеризуется наличием нескольких конкурентов и значительным объёмом потенциальных потребителей.
2. Ускорение роста спроса, когда имеют место определяющие темпы роста развития спроса над предложением, создаются условия для развития производства и интенсивной деятельности на рынке в целях получения высоких прибылей.
3. Замедление роста спроса – период, когда проявляются признаки насыщения спроса, а предложение начинает опережать спрос.
4. Зрелость, когда на товарном рынке достигнуто насыщение спроса, а на предприятии могут иметь место избыточные мощности.
5. Затухание, спад спроса, которое вызывается как уменьшения потребления той или иной ценности, так и изменениями состояния демографических и экономических характеристик окружающей среды.

Однако настоящие рыночные реалии вносят свои коррективы не только в саму форму логистической кривой, поскольку степень насыщения рынка существенно зависит от многих факторов (как макроэкономических, так и микроэкономических), но и поведение данной кривой (многие товары могут миновать ряд стадий своего жизненного цикла).

Математически логистическая кривая описывается следующим дифференциальным уравнением:

$$\frac{dY}{dt} = kY(A - Y), \text{ где}$$

$Y$  - величина спроса;

$k$  - скорость роста спроса, определяющая степень насыщения рынка;

$A$  - потенциальная величина спроса (уровень насыщения рынка).

Данное дифференциальное уравнение может быть представлено в виде разностного уравнения и сведено к авторегрессионной модели первого порядка:

$$Y_{i+1} = (kA + 1)Y_i - kY_i^2$$

Данная модель является линейной относительно коэффициентов, поэтому к ней могут быть применена стандартная процедура МНК (метод наименьших квадратов) для оценки параметров модели.

Исходной базой для построения модели являются данные о динамике численности абонентов в Кыргызской Республике за период с 1998 г. по 2008 г. Оцененная модель имеет следующий вид<sup>24</sup>:

$$Y_{i+1} = 2,098 \cdot Y_i - 0,00024 \cdot Y_i^2$$

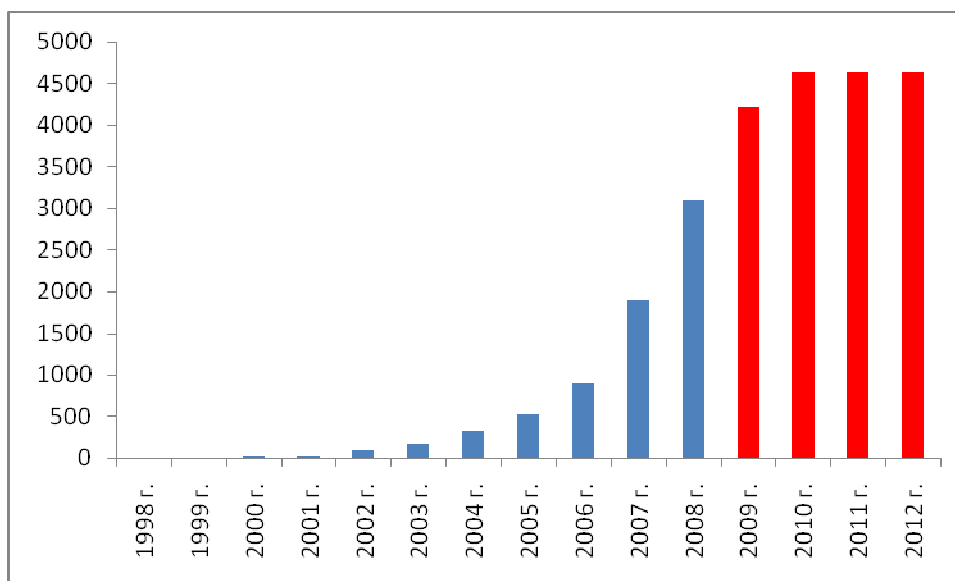
(0,00)                      (0,03)

Полученное уравнение позволяет восстановить значения скорости роста спроса и его потенциальной величины, которые соответственно равны  $k = 0,00024$  и  $A = 4\ 629$  тыс. Как видно, в настоящее время рынок находится в фазе активного роста.

---

<sup>24</sup> В скобках указаны вероятности t-статистик для коэффициентов уравнения. Как можно видеть, коэффициент перед переменной  $Y_i^2$  является статистически незначимым, что объясняется ее тесной корреляцией с переменной  $Y_i$ , приводящей к проблеме мультиколлинеарности. Мультиколлинеарность приводит к потере эффективности полученной оценки, что не позволит построить для нее адекватный доверительный интервал (стандартные ошибки коэффициента являются большими). В силу того, что модель обладает высокой объясняющей способностью ( $R^2 = 0,99$ ,  $Prob = 0$ ), а оценки, полученные при мультиколлинеарности остаются несмещенными, данная модель может быть, например, использована для прогнозирования. Это справедливо также в силу того, что тесная корреляция между переменными будет наблюдаться и в будущем.

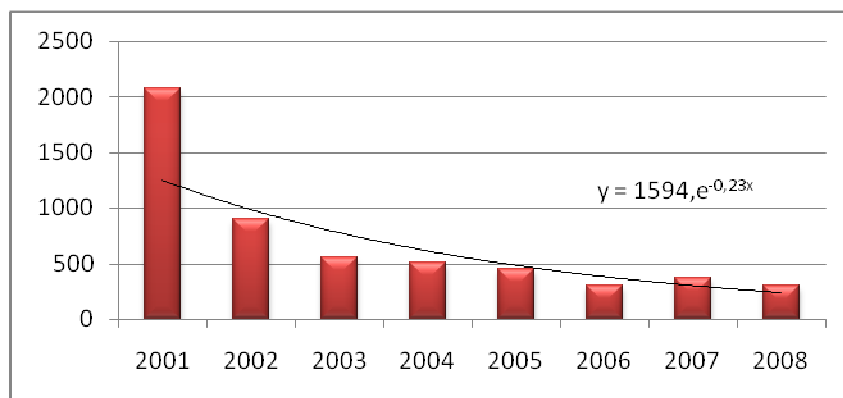
**Граф. 15 Прогноз динамики численности абонентов сотовой связи (тыс. абонентов)**



Как видно, потенциал рынка сотовой связи составляет чуть более 4,5 млн. абонентов. Таким образом, судя по прогнозу, в 2009 году продолжится активный рост абонентской базы сотовых операторов, затем рынок придет к насыщению.

Общемировой тенденцией также является снижение доходов сотовых операторов на 1 абонента (ARPU), причинами которого является снижение цен в условиях усиливающейся конкуренции и подключения низкодходных абонентов.

**Граф. 16 Средний ежемесячный счет на 1 абонента, сом**



Для прогноза динамики ARPU наибольшим образом подходит экспоненциальная кривая, асимптотически приближающаяся к нулю:

$$ARPU = 1594.0 * e^{-0.23t}$$

Тем не менее, данная модель может использоваться только для краткосрочного прогноза, ограниченного 1 лагом, поскольку снижение ARPU не будет носить постоянный характер и в долгосрочной перспективе должно стабилизироваться на определенной отметке. Это величина в будущем будет определяться как математическое ожидание, а ARPU будет испытывать незначительные колебания около данной величины.

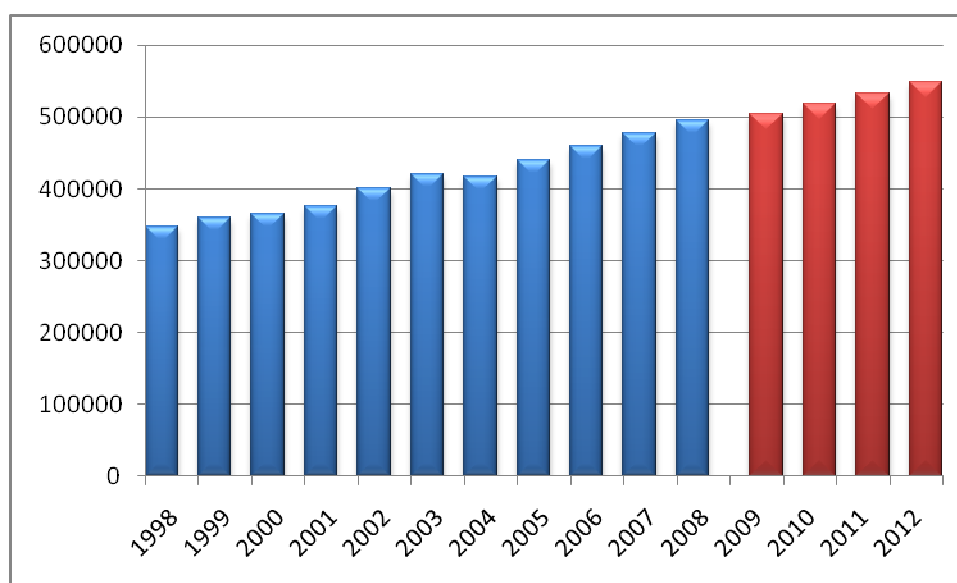
## Рынок фиксированной связи

Темпы прироста пользователей фиксированной связи являются более низкими, что связано как с особенностями развития рынка мобильной связи, так и с техническими ограничениями развития рынка.

Общая тенденция небольших темпов роста вполне хорошо описывается трендовой моделью:

$$Y_t = 14843 \cdot t + 324540, \text{ коэффициент детерминации } 98\%$$

**Граф. 17 Прогноз динамики численности абонентов фиксированной связи**



## Рынок Интернета

В настоящее время отсутствуют полномасштабные исследования рынка Интернет, которые позволяли бы сделать вывод о численности и динамике количества Интернет-пользователей. Как это было сказано ранее, экспертные и статистические оценки количества пользователей кардинально разнятся. Источники данных разнятся между собой на порядок, от 100 тыс. пользователей по оценкам Интернет-провайдеров, до 1,7 млн. по отчетам НАС.

В последнее время количество Интернет пользователей дополняется абонентами сотовой связи, которые используют мобильный Интернет. Типичным для нашей страны, как и впрочем для всех развивающихся стран, является невысокое проникновение дополнительных услуг, к которым относится мобильный Интернет. Их количество не превышает 10% от общей совокупной базы сотовых операторов. Таким образом, потенциально рынок Интернет услуг имеет емкость равную по величине проникновению сотовой связи.

По данной причине построение прогнозов динамики развития рынка является затруднительным. Дополнительным ограничением является понимание самого интернет-пользователя как объекта. В данном случае интернет-пользователем может считаться также служащие, пользующиеся интернетом на работе, что накладывает дополнительные ограничения на прогноз развития рынка Интернет услуг.

Для прогнозирования динамики развития рынка, необходимо проведения отдельного исследования, с получением доступа к статистике прежде всего сотовых операторов, рядовых потребителей, а также проведение анкетного опроса не только крупных провайдеров, но и мелких предпринимателей, содержащих Интернет кафе.

## ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Не связано, кроме мер о временном въезде и пребывании граждан другого члена (страны), которые подпадают под перечисленные ниже категории:

Продавцы услуг – лица, не проживающие на территории Кыргызской Республики и не получающие заработную плату из источника, находящегося в пределах Кыргызской Республики, которые занимаются деятельностью, связанной с представлением поставщика услуг с целью ведения переговоров по продаже услуг этого поставщика, когда: а) такая продажа не осуществляется непосредственно общественности, а также б) продавец не занимается поставкой услуги. Въезд для лиц, названных в настоящем разделе, ограничено до 90-дневного периода.

Лица, переводимые внутри компаний – менеджеры, руководители и специалисты, как определено ниже, которые являются работниками фирм, предоставляющих услуги в пределах Кыргызской Республики через отделение, дочернюю компанию или филиал, созданные в Кыргызской Республике, которые состояли ранее на службе своей фирмы за пределами Кыргызской Республики в течение периода не менее, чем один год сразу предшествующего дате их заявления для доступа и которые являются одними из следующих:

- а) Менеджеры – лица в пределах организации, которые являются основными управляющими организацией, или отделом, или подразделением организации, руководят и контролируют работу других руководящих, профессиональных или административных работников, имеют право нанимать или увольнять, или рекомендовать наймы, увольнение, или прочие действия персонала (такие как продвижение или передача полномочий), а также по собственному усмотрению руководят повседневными операциями. Не включает руководителей низшего уровня, кроме случаев, когда переводимые работники являются профессионалами, а также работников, которые прежде всего выполняют задачи, необходимые для обеспечения услуги.
- б) Руководители – лица в пределах организации, которые направляют руководство организации, устанавливают цели и политику организации, пользуются широкой свободой в принятии решений, и находятся только под общим наблюдением или получают направление от руководителей более высокого уровня, совета директоров, или акционеров предприятия. Руководители не выполняют непосредственно задачи, связанные с действительным обеспечением услуги или услуг организации.
- в) Специалисты – лица в пределах организации, которые владеют знанием на передовом уровне непрерывного знания и опыта и владеют частным знанием услуг организации, исследовательского оборудования, методов или управления. (Специалисты могут включать членов лицензированных профессий, но не ограничены ими).
- д) Лица ответственные за установление коммерческого присутствия.
- е) Лица в качестве работников предприятия, вовлеченные в самостоятельный бизнес в Кыргызской Республике и предоставляющие обслуживание в качестве профессионала определенного сектора услуг.

Въезд для лиц, названных в настоящем разделе, ограничено до трехлетнего периода, который может быть продлен дополнительно до двух лет, общего срока, не превышающего пяти лет.

## ПРИЛОЖЕНИЕ 2

### ССЫЛОЧНЫЙ ДОКУМЕНТ

#### Сфера применения

Далее следуют определения и принципы регулирующей структуры основных услуг телекоммуникации.

#### Определения

Пользователи – означает потребители и поставщики услуг.

Основное оборудование – означает оборудование общественной транспортной сети телекоммуникаций или услуг, которое:

- а) исключительно или преимущественно предоставляется единственным или ограниченным числом поставщиков; и
- б) по всей вероятности, экономически или технически не может быть заменено с целью предоставления услуг.

Крупный поставщик – поставщик, который имеет возможность материально влиять на условия участия (в отношении цены и поставок) на соответствующем рынке основных услуг телекоммуникации в результате/путем:

- а) контроля над основным оборудованием; или
- б) использования этой позиции на рынке.

#### 1. Конкурентоспособные защитные меры

##### 1.1 Предотвращение анти-конкурентной практики в телекоммуникациях

Соответствующие меры устанавливаются с целью предотвращения поставщиков, которые в одиночку или вместе являются крупным поставщиком, от вовлечения или продолжения анти-конкурентной практики.

##### 1.2 Защитные меры

Вышеупомянутые меры по анти-конкурентной практике включают в себя:

- (а) занятие анти-конкурентным субсидированием;
- (б) использование информации, полученной от конкурентов с анти-конкурентными результатами;
- (с) несвоевременное предоставление другим поставщикам услуг технической информации об основном оборудовании, а также соответствующей коммерческой информации, необходимой для них в целях предоставления услуг.

#### 2. Межсетевое взаимодействие

2.1 Данный раздел применяется к объединению поставщиков, поставляющих государственные телекоммуникационные с целью обеспечения возможности пользователям одного поставщика связываться с пользователями другого поставщика и с целью получения доступа к услугам, предоставляемым еще одним поставщиком при принятии отдельных (конкретных) обязательств.

##### 2.2. Обеспечение взаимодействия

Соединение с основным поставщиком будет обеспечено в любой технически возможный момент в сети. Такое соединение предусматривается.

- (а) при недискриминационных условиях (в том числе, технические нормы и указания), а также ставок и качества, не менее благоприятными, чем те, что предусмотрены для его же аналогичных услуг или подобных услуг неаффилированного поставщика услуг, или его дочернего предприятия, или других аффилиатов;
- (б) в установленные сроки, на условиях (в том числе, технические нормы и указания), а также ставки, ориентированные на затраты, которые прозрачны (ясны) и приемлемы, с учетом экономической выполнимости и достаточно либеральные, чтобы поставщику не

было нужно платить за элементы сети или оборудование, которое не требуется для предоставления услуг; и

(с) по просьбе, на дополнительных точках к терминационным точкам сети, предложенным большинству пользователей, подлежат выплата сборов, которые отражают стоимость строительства необходимых дополнительных помещений.

### 2.3 Общественная доступность порядка (процедуры) проведения переговоров о взаимодействии

Процедура, применимая к соединению с основным поставщиком, будет общедоступна.

### 2.4 Прозрачность договоренностей межсетевого взаимодействия

Необходимо обеспечить то, что основной поставщик услуг публично объявит о его условиях соединения или представит предложение о соединении.

### 2.5 Межсетевое взаимодействие: разрешение споров

Поставщик услуг, запрашивающий соединения с основным поставщиком телекоммуникационных услуг, имеет право или:

(а) в любое время или

(б) по истечении приемлемого периода времени, после которого было объявлено публично

обратиться к независимому внутреннему органу, который может быть регуляторным органом, как предусмотрено в параграфе 5 ниже, для разрешения споров по приемлемым условиям и ставкам в отношении подключения в течение приемлемого периода времени и до степени, до которой те условия не были предусмотрены.

### 3. Универсальные услуги

Любой член имеет право указать на тот вид обязательства по универсальным услугам, который он желает поддерживать. Такие обязательства не рассматриваются в качестве анти-конкурентных по сути при их прозрачном (гласном), недискриминационном и отвечающим критериям конкуренции осуществлении, а также не являются более обременительными, чем необходимо для предоставления такого вида универсальных услуг, как определено Кыргызской Республикой.

### 4. Общеизвестность критериев лицензирования

Где возникает необходимость лицензирования, необходимо обнародовать следующую информацию:

(а) все критерии лицензирования с указанием периода времени, необходимого для принятия решения по заявке на лицензию и

(б) условия отдельной (индивидуальной) лицензии.

Основания отказа в выдаче лицензии, по просьбе заявителя, должны быть ему представлены.

### 5. Независимые регулятивные органы

Регуляторный орган является отдельным и неподотчетным никакому поставщику основных телекоммуникационных услуг. Решения и порядок, используемый регуляторными органами должны быть объективными по отношению ко всем участникам рынка.

### 6. Выделение и использование недостаточных ресурсов

Все процедуры для получения и использования недостаточных ресурсов. В том числе частот, количества и прав будет осуществляться объективно, вовремя, гласно и на недискриминационной основе. Настоящее положение о зарезервированных частотных волнах должно быть обнародовано. Однако, детальная характеристика выделенных частот, зарезервированных для нужд государства, не обязательна.

## **ПРИЛОЖЕНИЕ 3**

### **О полуструктурированном интервью**

Оценка мнения предпринимателей проводилась методом полуструктурированного интервью, на основе анкеты (см.ниже).

Интервью было структурировано по этапам деятельности, а также был включен раздел о международном взаимодействии предприятий Кыргызстана с зарубежными компаниями, в том числе и экспортно- импортные операции.

Учитывая то, что на рынке телекоммуникаций в стране работает относительно небольшое количество компаний, интервьюирование удалось провести с таким количеством компаний, чья совокупная доля превышает 50% рынка, а по некоторым секторам составляет более 90% (Интернет, сотовая и фиксированная связь).

Респонденты отбирались таким образом, чтобы в их число попали крупные и не крупные предприятия по всем секторам. Это необходимо для оценки прозрачности доступа к ограниченным ресурсам, уточнения особенностей межсетевое соединения.

Респонденты, представляли уровень топ-менеджмента компаний – президенты, генеральные и технические директора, директора по развитию. При этом, практически все предприятия имеют лицензии на несколько видов деятельности, включающие деятельность в указанных секторах. Однако, каждая компания имеет основной вид услуг, по отношению к которому другие услуги являются дополнительными.

#### **Список компаний:**

1. Мобильная связь
  - a. ОсОО «Ак Тел» (Fonex)
  - b. ОсОО «Бител» («Нуртелеком” – «О!»)
  - c. ОсОО «Скай Мобайл» (Beeline)
  - d. ОсОО «Сотел» (Katel, NEXI)
2. Фиксированная связь
  - a. ОсОО «Винлайн»
  - b. ОАО «Кыргызтелеком»
  - c. ЗАО «Сайма телеком»
3. Интернет провайдеры
  - a. ОсОО «Азия Инфо»
  - b. ОсОО «Акнет»

## Анкета для предпринимателей

### Анкета анонимная

#### Описание предприятия

1. С какого времени действует предприятие (возраст создания предприятия)?
  - a. Предприятие создано до 20 декабря 1998 года
  - b. Предприятие создано после 20 декабря 1998 года
2. Какая форма собственности предприятия?
  - a. Общество с ограниченной ответственностью
  - b. Акционерное общество
  - c. Совместное предприятие
3. Перечислите, пожалуйста, перечень оказываемых лицензируемых услуг вашего предприятия.
  - a. \_\_\_\_\_
  - b. \_\_\_\_\_
  - c. \_\_\_\_\_
4. Укажите, пожалуйста, количество занятых сотрудников на предприятии?
  - a. До 20
  - b. От 20-50
  - c. 50-100
  - d. Свыше 100
5. Как часто происходит повышение заработной платы на Вашем предприятии?
  - a. В соответствии с инфляцией
  - b. Ежегодно
  - c. В зависимости от результативности конкретного сотрудника
  - d. Не повышается вообще
6. Укажите, пожалуйста, среднюю заработную плату по предприятию.  
\_\_\_\_\_

#### Доступ на рынок

7. Оцените пожалуйста, доступность информации о получении необходимых документов для входа на рынок?
  - a. В открытом доступе
  - b. Регламентированный доступ
  - c. Другое \_\_\_\_\_
8. Оцените пожалуйста, стоимость выхода на рынок, с точки зрения получения формальных разрешений?
  - a. До 100\$
  - b. От \$100-1000
  - c. \$1000- 10000
  - d. Свыше \$10000
9. Укажите пожалуйста источники информации освещающие особенности доступа на рынок?
  - a. Общественные организации
  - b. Международные организации
  - c. Государственные органы КР
  - d. Другое \_\_\_\_\_
10. Какие финансовые ресурсы использовала Ваша компания при входе на рынок?
  - a. Личные средства
  - b. Иностранные кредитные ресурсы
  - c. Местные кредитные ресурсы
11. Ваши рекомендации для улучшения доступа на рынок

---

---

---

---

### **Ведение бизнеса**

12. Оцените пожалуйста по пятибалльной шкале качество нормативно-правовой базы регламентирующей отрасль телекоммуникаций (1- наихудшее; 5 – наилучшее)?
- 1      2      3      4      5
13. Пожалуйста оцените соответствие нормативно-правовой базы КР международным стандартам?
- a. Полностью соответствует
  - b. Частично соответствует
  - c. Не соответствует совсем
14. Оцените пожалуйста условия доступа к ограниченным ресурсам (инженерные сооружения, номерной ресурс, радиочастотный спектр, сертификационные мероприятия)
- a. На основе рыночных механизмов
  - b. Используемые механизмы доступа не соответствуют рыночным
  - c. Другое \_\_\_\_\_
15. Оцените пожалуйста по пятибалльной шкале, организацию межсетевого (внутристранового) соединения (1- наиболее сложно; 5 – наименее сложно)?
- 1      2      3      4      5
16. Какие препятствия вы считаете наиболее существенными при организации межсетевого (внутристранового) взаимодействия?
- a. Несовершенство законодательства
  - b. Нежелание отдельных операторов
  - c. Картельный сговор операторов
  - d. Другое \_\_\_\_\_
- 
17. Оцените пожалуйста, степень конкурентности рынка?
- a. Конкурентен настолько, что требуется введение мер по дополнительному регулированию
  - b. На рынке существует не свободная конкуренция, которая должна быть разрешена дополнительными регуляторными мерами
  - c. Уровень конкуренции удовлетворителен, ничего не требуется менять
18. Какие источники финансовых ресурсов Вы используете?
- a. Операционный доход
  - b. Иностранные кредитные ресурсы
  - c. Местные кредитные ресурсы
19. Ваши рекомендации по улучшению условий ведения бизнеса в телекоммуникационном секторе
- 
- 
- 

### **Экспортно-импортные операции и международное взаимодействие**

20. Видите ли вы разницу между организацией межсетевого взаимодействия с иностранными операторами в зависимости от их членства в ВТО?

- a. Существенная разница
  - b. Незначительная разница
  - c. Нет никакой разницы
21. Укажите пожалуйста, направления в которых межсетевое взаимодействие происходит наиболее активно (1 – наиболее активно)?
- a. СНГ
  - b. Европа
  - c. Северная Америка
  - d. Южная Америка
  - e. Африка
  - f. Азия
  - g. Спутниковые операторы
22. Видите ли вы разницу между организацией поставок (оборудование, программное обеспечение) из стран членов ВТО и стран не вступивших в ВТО?
- a. Существенная разница
  - b. Незначительная разница
  - c. Нет никакой разницы
23. По Вашему мнению влияет ли членство в ВТО КР на доступ к привлечению финансовых (кредитных) ресурсов?
- a. Влияет существенно
  - b. Влияет, не существенно
  - c. Не влияет
24. Ваши рекомендации для улучшения экспортно-импортных операций и международного взаимодействия:

---

---

---