



УДК 332.1

*Р. Ш. Хаджаев, А. В. Гришкова***ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ  
ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ КОМПАНИЙ  
КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ**

Обоснована значимость телекоммуникационной сферы для решения задачи инновационного развития региона. Рассмотрены современное состояние рынка телекоммуникаций Калининградской области и его тенденции в ближайшей перспективе. Проведен анализ главных направлений инвестиций в отрасль: расширение сетей третьего поколения мобильной связи, развитие широкополосного доступа в Интернет с использованием технологий FTTB, Wi-Fi и Wi-MAX, а также LTE (четвертое поколение мобильной связи). Показана важность сделок слияния и поглощения в качестве инвестиционной стратегии развития предприятий телекоммуникационной отрасли.

151

*This article emphasizes the importance of telecommunications sector for the innovative development of the region. The author examines the near-term trends in the telecommunications market of the Kaliningrad region. The article offers an analysis of principal investment areas, namely: the expansion of the 3<sup>rd</sup> generation cell network, expansion of broadband network using FTTB (Fiber To The Building), Wi-Fi and Wi-MAX and LTE (4<sup>rd</sup> generation cell network) technologies. The author emphasizes the importance of M&A (Mergers and Acquisitions) for the sector as an investment strategy for the development of telecommunications sector.*

**Ключевые слова:** инвестиционная стратегия, инвестиционная программа, мобильные операторы, фиксированные операторы, сети 3G, широкополосный доступ, сети 4G, интеграция, слияния и поглощения, синергетический эффект.

**Key words:** investment strategy, investment program, mobile operators, fixed operators, 3G (3<sup>rd</sup> generation cell network), broadband network, 4G LTE (4<sup>rd</sup> generation cell network), FTTB (Fiber to the building technology), integration, Mergers and Acquisitions, synergistic effect.

Непрерывное ускорение темпов создания инновационных продуктов и технологий практически во всех секторах экономики резко обостряет потребность и спрос на услуги (продукцию) телекоммуникационной отрасли. Следует особо подчеркнуть их значимость для такого региона, как Калининградская область, в силу его изолированности от основной части России. Вместе с тем масштабы и качество телекоммуникационных услуг напрямую зависят от выбора направлений, степени проработанности и реализации инвестиционных стратегий, отвечающих современным запросам пользователей и соответствующих техническим возможностям телекоммуникационных компаний региона.



Инвестиционная стратегия является базой и фундаментом общей стратегии субъекта инвестирования и всех его частных стратегий, концепций и программ развития. Развитие субъекта экономики в соответствии с инвестиционной стратегией — это процесс накопления положительных изменений, которые приводят к повышению эффективности его деятельности.

Подчеркивая значимость инвестиционных проектов для предприятий, занимающихся телекоммуникационной деятельностью, необходимо дать краткую характеристику как рынка телекоммуникаций Калининграда и Калининградской области, так и состояния инвестиционной деятельности отрасли в целом.

В инвестиционной стратегии предприятий телекоммуникационной отрасли, предоставляющих услуги для клиентов Калининградской области, можно выделить два четко просматриваемых направления.

Первое направление инвестиционных стратегий свойственно телекоммуникационным компаниям, предоставляющим услуги мобильной связи.

В настоящее время такие компании сосредоточены на создание собственных сетей третьего поколения в Калининградской области. Несмотря на то что у всех трех федеральных сотовых операторов уже введены в коммерческую эксплуатацию сети третьего поколения, зона покрытия остается недостаточной.

Хотелось бы отметить, что если изначально инвестиционная политика операторов в области была направлена на обеспечение сетью 3G лишь Калининграда, то сейчас основное строительство ведется в малых городах области. Это обусловлено тем, что технологически 3G отличается от 2G лишь более высокой скоростью передачи данных. При этом в отношении голосовых и других услуг разницы нет.

В условиях Калининграда, где в полной мере развиты услуги предоставления широкополосного доступа в Интернет фиксированными операторами, услуги на базе технологии 3G менее востребованы, нежели в малых городах области, где альтернативных возможностей широкополосного доступа в Интернет не существует. Необходимо также отметить, что качество услуг по предоставлению широкополосного доступа в сеть Интернет, основанного на технологии 3G, при более высокой цене ниже, чем у фиксированных аналогов — FTTB и ADSL. Преимущество 3G заключается лишь в мобильности и предоставлении услуг широкополосного доступа в сеть Интернет там, где по тем или иным причинам эта услуга фиксированным способом невозможна.

Качество передачи данных в сетях 3G зависит от количества базовых станций для каждой конкретной территории, поэтому все операторы мобильной (сотовой) связи на данный момент вынуждены заниматься расширением сети 3G.

Появление и доступность устройств, способных использовать сети третьего поколения, их относительная дешевизна привели к росту популярности этой услуги среди пользователей.



Второе направление инвестиционных стратегий касается телекоммуникационных компаний, предоставляющих услуги фиксированной связи в области предоставления широкополосного доступа в сеть Интернет.

В настоящее время телекоммуникационные компании, использующие для широкополосного доступа в сеть Интернет технологию ADSL, постепенно от нее отказываются в пользу технологии FTTB, являющейся на данный момент самой совершенной в области широкополосного доступа, поскольку она дает самую высокую и стабильную скорость доступа. Кроме того, с помощью технологии FTTB оператор получает возможность предоставить абоненту помимо широкополосного доступа в сеть Интернет еще и дополнительные услуги.

Операторы, которые уже применяют технологию FTTB в своей инвестиционной политике, делают ставку на развитие и расширение своей собственной сети и на увеличение дополнительных сервисов, связанных с этой технологией. Эту закономерность можно проследить у всех операторов широкополосного доступа.

Каждый оператор фиксированной связи хочет развивать на территории Калининградской области свою собственную сеть Wi-Fi и Wi-MAX (4G) и готовы инвестировать в нее свои средства. Но пока в полном объеме это не реализовано ни у одного оператора.

В силу того что Министерство связи и массовых коммуникаций Российской Федерации (Минкомсвязь) в 2011 г. создало специальный консорциум по технологии LTE (четвертое поколение мобильной связи – 4G) – Консорциум 4G, в который вошли четыре федеральных оператора: ОАО «Вымпелком», ОАО «МТС», ОАО «Мегафон» и ОАО «Ростелеком», можно утверждать, что решение по выделению частот LTE будет принято в ближайшее время. Поэтому все крупные федеральные операторы мобильной связи должны будут учитывать этот факт в своей инвестиционной стратегии на ближайшие пять лет.

Таким образом, можно сделать вывод, что развитие данных технологий будет осуществляться при решении основной проблемы – выделение необходимых частот.

Давая общую характеристику отрасли с позиции инвестиционной привлекательности, можно выделить главный фактор, оказывающий влияние на всех операторов, – телекоммуникационная отрасль относится к отраслям высоких технологий, где при каждом новом витке технологического развития меняется и инвестиционная стратегия операторов. Это обусловлено также и тем, что рынок телекоммуникаций с точки зрения продукта условно можно назвать рынком совершенной конкуренции, так как телекоммуникационные услуги, предоставляемые всеми операторами в соответствии с сегментом, приблизительно однородны. Потребительскую ценность телекоммуникационных услуг можно охарактеризовать лишь двумя параметрами – качество и цена, являющимися главными факторами конкурентоспособности предприятия телекоммуникационной отрасли. Новые технологии дают возможность улучшить качество услуги при снижении ее себестоимости. Именно поэтому главным направлением инвестиций операторов стало развитие самых современных технологий связи.



В своей инвестиционной политике федеральные операторы связи стремятся к созданию интегрированных операторов, предоставляющих весь номенклатурный ряд услуг фиксированной и мобильной связи. Такой оператор уже существует – это федеральный оператор ОАО «Вымпелком», который под торговой маркой «Билайн» предоставляет весь спектр телекоммуникационных услуг.

Интегрированным оператором ОАО «Вымпелком» стал благодаря поглощению в 2008 г. ООО «СЦС Совинтел» (торговая марка «Golden Telecom»). Опыт европейских телекоммуникационных компаний показывает, что процесс слияния и поглощения в телекоммуникационной отрасли вполне закономерен. В 2010 г. завершился процесс интеграции ОАО «Мегафон» и ЗАО «Синтерра», в 2011 г. ОАО «Комстар» было реорганизовано в ОАО «МТС» и произошло объединение всех государственных межрегиональных компаний связи (МРК), принадлежащих государственной инвестиционной телекоммуникационной компании ОАО «Связьинвест» на базе ОАО «Ростелеком». Эти примеры показывают важную тенденцию в инвестиционных стратегиях телекоммуникационных компаний. В силу того что рынок телекоммуникаций во всех сегментах высококонкурентен, операторам приходится находить новые способы для повышения своей конкурентоспособности. Одним из этих способов и являются сделки слияния и поглощения.

Для понимания роли сделок слияния и поглощения на телекоммуникационном рынке в разрезе инвестиционной стратегии необходимо рассмотреть основные предпосылки и мотивы этих сделок, а также синергетические эффекты, которые они приносят.

Остановимся на основных предпосылках с точки зрения конкурентоспособности:

1. Сделки по слиянию и поглощению всегда направлены на укрупнение предприятия либо предприятий (в зависимости от типа сделки).
2. Сделки по слиянию и поглощению всегда направлены на поиск синергии двух объединяющихся предприятий.
3. Сделки по слиянию и поглощению всегда направлены на увеличение существующей доли рынка обоих предприятий либо на выход на новый рынок или сегмент рынка.
4. Сделки слияния и поглощения всегда направлены на улучшение конкурентной рыночной ситуации предприятия – как внешней, так и внутренней.

Если рассматривать сделки слияния и поглощения с точки зрения инвестиционной стратегии предприятия, то можно выделить следующие их виды, направленные на получение того или иного эффекта от инвестиции:

1. Сделки, направленные на увеличение доли на существующем рынке.
2. Сделки, направленные на выход на новый рынок (с точки зрения территории).
3. Сделки, направленные на выход на новый сегмент рынка.



4. Сделки, направленные на диверсификацию производства участника рынка.
5. Сделки, направленные на улучшение конкурентной ситуации на данной территории, рынке либо сегменте рынка.
6. Сделки, направленные на ослабление конкретного конкурента в случае олигополии рынка.
7. Сделки, направленные на появление нового продукта и развитие участника рынка с точки зрения НИОКР.
8. Сделки, направленные на сокращение переменных и постоянных издержек при производстве.
9. Сделки, направленные на улучшение внешней среды предприятий.
10. Сделки, осуществляемые в соответствии с инвестиционной политикой участника рынка с целью перевода свободных денежных средств в конкретный актив.

До недавнего времени все телекоммуникационные операторы, каждый из которых работает в своем сегменте, развивались независимо друг от друга и не являлись прямыми конкурентами. С совершенствованием технологий рынок телекоммуникаций сильно изменился, что создало ряд предпосылок для развития сделок слияния и поглощения, к главным из которых можно отнести:

1. Развитие технологий. С развитием технологий, грань между фиксированными и мобильными сегментами постепенно начала стираться. Появление таких сервисов, как мобильный Интернет, возможность осуществления звонков, используя интернет-протоколы, развитие технологии Wi-Fi создали конкурентную среду для предприятий, работающих в разных рыночных сегментах. В связи с этим сделки слияния и поглощения стали как никогда актуальны.

2. Развитие рынка. С развитием рынка и технологий усилилась конкурентная обстановка. На сегодняшний момент рынок телекоммуникаций является сверхконкурентным, и для усиления своих позиций как на существующем рынке, так и на новых с территориальной точки зрения компании идут на сделки слияния и поглощения.

3. Централизация рынка. С развитием рынка и телекоммуникационных технологий рынок телекоммуникаций начал укрупняться. По факту на сегодняшний момент его смело можно назвать рынком олигополии. В полной мере идет процесс укрупнения телекоммуникационных операторов. Крупные игроки рынка поглощают мелких с целью открытия для себя новых территорий.

4. Появления конвергентных продуктов. Возникновение технологий, позволяющих объединять сервисы фиксированной и мобильной связи, сделали предоставление конвергентных услуг одним из важнейших конкурентных преимуществ телекоммуникационных компаний.

5. Развитие информационного общества и рост потребностей у потребителей во всех сегментах телекоммуникационного рынка одновременно. Чем больше развиваются потребности современного общества в телекоммуникационных услугах, тем быстрее развивается рынок телекоммуникаций.



Наличием этих предпосылок можно объяснить тот факт, что в последние десять лет в России вслед за западными странами сделки слияния и поглощения стали происходить в нарастающем объеме.

Мы убеждены, что основной инвестиционной стратегией развития предприятий телекоммуникационной отрасли России в целом и Калининградской области в частности является стратегия слияния и поглощения.

Синергетический эффект от инвестиций в слияние или поглощение для предприятий превышает эффект прямых инвестиций в их развитие, так как телекоммуникационные услуги идентичны у всех участников рынка, как и способ их производства, что существенно влияет на уменьшение финансовых и временных затрат, связанных с интеграционными процессами.

С учетом вышеизложенного, на наш взгляд, можно выделить два основных направления инвестиционных стратегий телекоммуникационных предприятий – инвестиции в развитие новых телекоммуникационных технологий и инвестиции в слияние с другими участниками телекоммуникационного рынка и поглощение их.

#### Список литературы

1. Особенности развития телекоммуникационного рынка Калининградской области // Connect! Мир связи. 2011. №14.
2. Рид С. Ф., Лажу А. Р. Искусство слияний и поглощений. М., 2011.
3. Молотников А. Е. Слияния и поглощения. Российский опыт. 2-е изд. М., 2006.
4. Транспорт и связь Калининградской области : стат. сб. / Росстат. Калининград, 2010.

#### Об авторах

Равиль Шарипович Хаджаев – д-р экон. наук, проф., Балтийский федеральный университет им. И. Канта, Калининград.

E-mail: hodghaev@yandex.ru

Алексей Валерьевич Гришковаец – асп., Балтийский федеральный университет им. И. Канта, Калининград.

E-mail: vbg@list.ru

#### About authors

Prof. Ravil Khadzhaev, Immanuel; Kant Baltic Federal University, Kaliningrad.

E-mail: hodghaev@yandex.ru

Alexei Grishkovets, PhD student, Immanuel Kant Baltic Federal University, Kaliningrad.

E-mail: vbg@list.ru