



17 октября 2008

РЫНОК СОТОВОЙ СВЯЗИ УЗБЕКИСТАНА: ИТОГИ ТРЕТЬЕГО КВАРТАЛА 2008 ГОДА

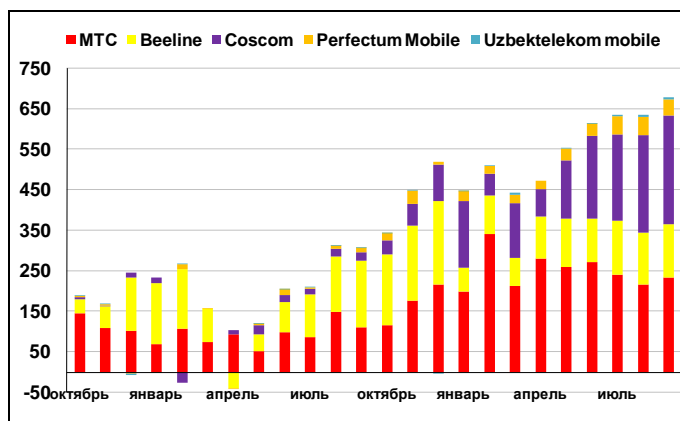
- По итогам года среднемесячный прирост абонентской базы может составить около 600 тыс. человек;
- UCell вышло на первое место по количеству привлеченных абонентов в третьем квартале;
- Доля Билайн за девять месяцев сократилась на 6,7 п.п., а Ucell возросла на 6,8 п.п.;
- Объем рынка сотовой связи по выручке может превысить \$800 млн. в 2008 году.
- Началось использование сетей 3G компаниями UCell и MTC.

За третий квартал привлечено 39,1% абонентов, подключившихся в 2008 году

Число абонентов сотовой связи в Узбекистане на 1 октября 2008 года составило 10,88 млн. человек, что в 2,4 раз больше, чем год назад. При этом в начале года число клиентов сотовых компаний равнялось 5,89 млн. человек и за 9 месяцев выросло на 84,8%. Проникновение по республике составило около 39,9%.

Среднее количество привлеченных абонентов за месяц начиная с января 2008 года составляет около 555 тыс. человек, что намного выше прошлогоднего показателя в 206,4 тыс. человек. При этом с каждым месяцем привлекается все больше и больше новых абонентов. Так, в сентябре были привлечены рекордные 679,2 тыс. человек. При сохраняющихся темпах роста рынка можно ожидать, что по итогам года среднее число привлеченных абонентов в месяц составит более 600 тыс. человек.

Прирост абонентской базы сотовой связи, тыс. чел.



Источник: «AC&M Consulting», www.gkrch.uz, АЦ «Avesta Research»

Наиболее активной компанией за последние 3 месяца стала UCell, которая смогла выйти на первое место по ежемесячному привлечению абонентов и привлечь около 720 тыс. новых абонентов в третьем квартале. Прежний лидер – MTC – привлекло около 691 тыс. человек, а Beeline, которую UCell потеснили со второго места ещё во втором квартале, привлекли 394 тыс. абонентов.

Третий квартал стал самым удачным для операторов сотовой связи – они привлекли в сумме около 1,95 млн. новых клиентов, что составляет 39,1% от всего количества абонентов, подключившихся в 2008 году. Доля второго квартала составляет 32,8%, а первого около 28,1%.

UCell увеличивает долю уже 13 месяцев подряд

значительное и составляет всего 0,9 п.п.

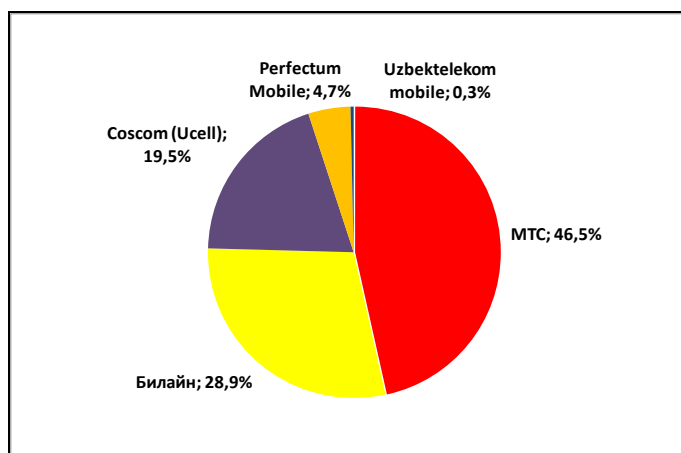
«Beeline» снижает свою долю уже 9 месяцев подряд, что составляет уже 6,7 п.п. с начала года. На данный момент компания остается второй по занимаемой доле рынка и обслуживает 28,9% всех абонентов в стране.

Причиной снижения доли лидеров является резкий рост абонентской базы UCell, которая стимулируется и активной маркетинговой стратегией компании, окончательно перешедшей на новый бренд и в Узбекистане. Доля UCell увеличилась с начала года на 6,8 п.п. до 19,5% рынка. Непрерывное увеличение доли компании продолжается последние 13 месяцев.

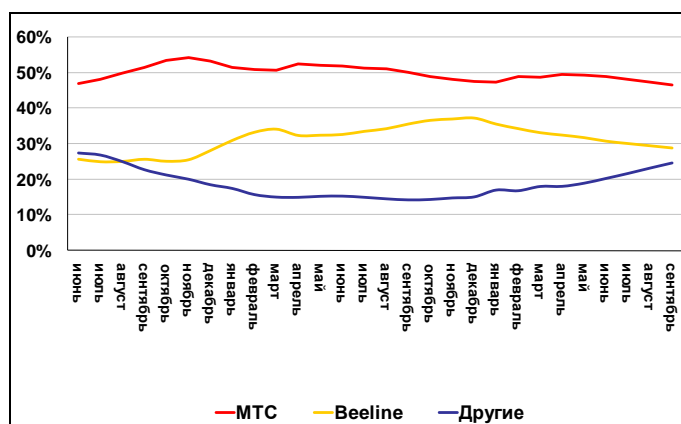
Остальные операторы также увеличивают свою долю на рынке, однако не так активно, как лидеры.

«МТС-Узбекистан» снижает свою долю на рынке уже шесть месяцев подряд, когда она снизилась с 49,4% до нынешних 46,5%, однако остается неоспоримым лидером рынка. Сравнивая с показателем на начало года падение доли не столь

Доля рынка операторов сотовой связи на конец июня 2008 г.

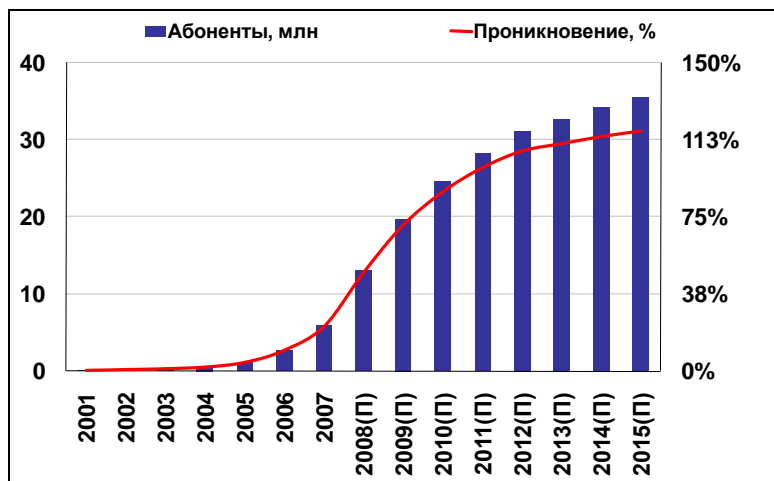


Изменение доли рынка сотовых операторов



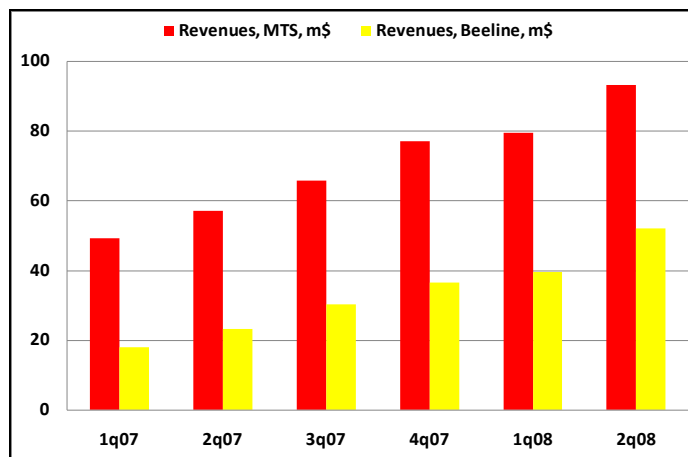
корректировались с 25 млн. человек до 24,6 млн. абонентов к концу 2010 года и уровень проникновения связи 87,3% и около 35,5 млн. человек и 117% к 2015 году. Уровень в 100% будет преодолён в конце 2011 – начале 2012 года.

Прогноз развития рынка сотовой связи до 2015 года



Источник: «AC&M Consulting», www.gkrch.uz, АЦ «Avesta Research»

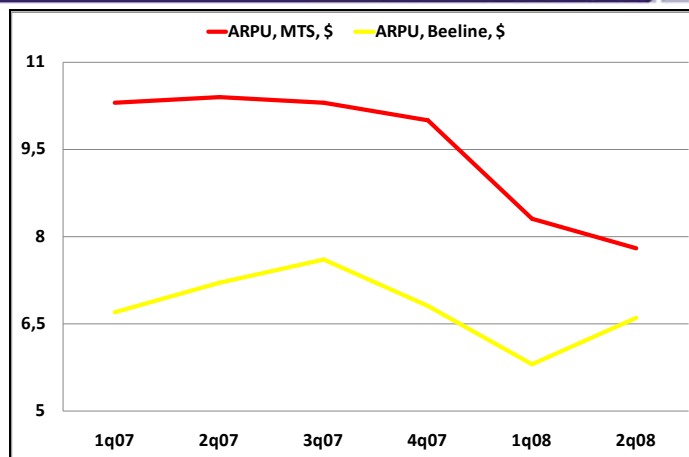
Прогноз ёмкости рынка сотовой связи в Узбекистане за 2008 год по выручке также скорректирован в сторону увеличения на уровне \$800-850 млн. Только за первые три квартала два крупнейших оператора получили более \$473 млн.



Источник: www.mts.ru, www.vimpelcom.com

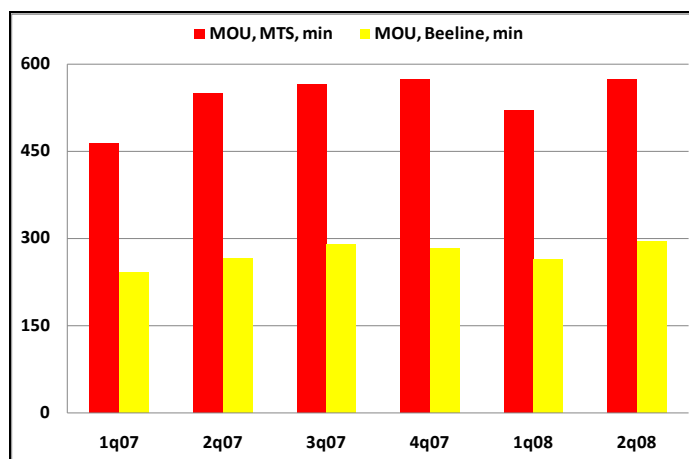
Основные операционные показатели компаний показывают следующие тенденции:

- ◆ Компании ещё не обнародовали данные по итогам третьего квартала, однако, в первом полугодии ARPU MTC значительно сократился от показателя 2007 года и составил около \$7,8, в то время как ARPU Beeline после падения в первом квартале увеличился во втором до \$6,6 на абонента, что практически соответствует результатам конца 2007 года.;



Источник: www.mts.ru, www.vimpelcom.com

- ◆ После снижения MOU у МТС в первом квартале до 520 минут этот показатель вновь возрос до 574 минут по итогам второго квартала и вместе со снижением ARPU свидетельствует о росте доступности связи в стране. Такая же ситуация наблюдается с показателями Beeline – после снижения в первом квартале до 265 минут MOU возросло до 295 во втором.;



Источник: www.mts.ru, www.vimpelcom.com

- ◆ SAC увеличивается с усилением конкуренции между операторами. У компании МТС в 2007 году он составил в среднем \$4,3 при \$7 в первом квартале текущего года и \$7,5 во втором.;
- ◆ Отток абонентов по экспертным оценкам составляет около 15% абонентов. Стоит отметить, что МТС в 2008 году с ростом затрат на привлечение абонентов резко сократило их отток – 2,8% и 4% в первых двух кварталах против 13,5% на конец 2007 года. Возможно, это говорит о начале постепенного завершения этапа массового набора абонентской базы и операторам пора задуматься об увеличении инвестиций в их удержание в сети компании.

Важным событием стали заявления компаний о начале эксплуатации сети 3G в Узбекистане. первой об этом заявил оператор UCell, однако вскоре к нему присоединилась и МТС. Стоит ожидать скорого запуска сети и для абонентов Beeline. Развитие массового использования услуг 3G должно увеличить ARPU компаний и повысить качество связи и дать новые возможности связи абонентам, которые смогут увеличить объём использования дополнительными услугами.



Контактная информация

Аналитический Центр «Avesta Research»

Адрес: ул. Навои 36, Ташкент, 100074
Тел./факс: +998 (71) 244-33-63, 244-36-67
E-mail: info@research.uz
Web: <http://www.research.uz>

Каждый аналитик, задействованный в написании данного обзора, подтверждает, что все положения отражают его собственное мнение в отношении финансовых инструментов или эмитентов. Вознаграждение аналитиков не связано напрямую или косвенно с мнениями или рекомендациями, изложенными в данном обзоре. Сотрудники АЦ «Avesta Research» не несут ответственности за операции третьих лиц, совершенные на основе мнений аналитиков, изложенных в данном обзоре. Мнение АЦ «Avesta Research» может не совпадать с мнением аналитика, изложенным в данном обзоре.

Информация, представленная в обзоре, основана на источниках, которые АЦ «Avesta Research» признает надежными, тем не менее, АЦ «Avesta Research» не несет ответственности за ее достоверность и полноту. Описания финансовых инструментов и эмитентов не претендуют на полноту. Прошлые показатели не являются гарантией своего повторения в будущем. Обзор не имеет отношения к инвестиционным целям или финансовой ситуации третьих лиц. Все мнения и рекомендации, основанные на представленной информации, соответствуют дате выхода обзора и могут быть изменены без уведомления. Обзор предоставляется исключительно в информационных целях и не является предложением купить или продать соответствующие финансовые инструменты. Инвесторы должны самостоятельно принимать инвестиционные решения, используя обзор лишь в качестве одного из средств, способствующих принятию взвешенных решений. Обзор подготовлен АЦ «Avesta Research» для распространения среди профессиональных участников рынка и институциональных инвесторов. Не являющиеся профессиональными участниками инвесторы должны искать возможность дополнительной консультации перед принятием инвестиционного решения. Обзор может содержать информацию и рекомендации касательно финансовых инструментов, недоступных для покупки или продажи непрофессиональными участниками рынка.

Дополнительная информация и сопроводительная документация может быть предоставлена по запросу.

© 2003-2007 АЦ «Avesta Research».