



22 марта 2010 года

## **РЫНОК СОТОВОЙ СВЯЗИ УЗБЕКИСТАНА ИТОГИ 2009 ГОДА**

- Число абонентов увеличилось за год на 29% против 4 лет более чем двукратного роста;
- «МТС» сохранила лидерские позиции по количеству абонентов, выручке и операционным показателям;
- Почти половина тарифных планов относятся к корпоративному сегменту;
- «UCell» увеличило базу на рекордные 89,1% до 5,07 млн. человек;
- «Билайн» сократило базу на 8,5% или 309,4 тыс. абонентов, но остается на втором месте по объёму выручки и «качеству» абонентской базы;
- Преодоление 100% планки по проникновению сотовой связи в Узбекистане может осуществиться после 2016 года;
- При оптимистичном развитии рынка, общая выручка всех операторов может достигнуть 1 млрд. долл. США

*Во всех расчетах данного отчета используются данные, предоставленные сотовыми операторами, компанией AC&M Consulting и Государственной Комиссией по Радиочастотам или собранные в других официальных источниках.*

**После четырех лет более чем двукратного роста, абонентская база увеличилась всего на 29%**

В целом за 2009 год операторы сотовой связи добились значительного продвижения в развитии рынка, как по количественным, так и по качественным показателям. Число абонентов сотовой связи выросло на 29% и достигло 15,793 млн. человек, что оказалось

ниже наших прогнозов на пятидесятипроцентный рост. Сокращение темпов роста после четырех лет более чем двукратного роста базы предполагалось, но не столь резкое. Можно сказать, что на данном этапе практически все потенциальные пользователи связи осуществили подключение и дальнейший рост возможен за счет привлечения определенных незначительных слоев населения, не столь активно пользующихся связью (пенсионеры, сельское население в средние и дальнеудаленных поселках, малообеспеченные слои и т.д.), а также за счет подключения текущими пользователями дополнительных номеров в сети их текущего оператора или у конкурентов для получения доступа к дополнительным услугам или более привлекательным специализированным тарифным планам. Таким образом, можно ожидать ещё большего усиления конкуренции сотовых операторов в части разработки тарифов для отдельных сегментов потенциальных пользователей, введения уникальных решений, обладающих значительными конкурентными преимуществами на рынке и т.д.

Абонентская база МТС-Узбекистан выросла на 25,3% до 7,07 млн. человек, а наибольшие темпы роста показала компания «UCell», увеличившая число своих пользователей на 89,1% до 5,07 млн. человек. Компания «Билайн» показала сокращение числа абонентов на 8,5% или 309,4 тыс. человек. База Perfectum Mobile выросла на 12,9% до 0,3 млн. человек, а UzMobile в полтора раза до 0,035 млн. человек.

Все операторы продолжают развивать как стандартные услуги связи, так и углублять развитие дополнительных услуг по сети Интернет через обычное и 3G подключение, а также внедрять всё более продвинутое услуги и решения, такие как мобильное телевидение, сочетание сотовой и фиксированной связи, USB-интернет модемы и т.д.



На конец года компании предлагали 81 тарифный план, из которых 38 являются корпоративными. Наибольшее число тарифов представлено в линейке компании «Билайн», которая разработала и предлагает клиентам по 10 различных тарифов для корпоративных и частных абонентов. У компании наибольшее число корпоративных тарифов среди всех операторов, что может быть связано с активным объединением сотовой и фиксированной связи на базе двух компаний, подконтрольных «Билайн» в Узбекистане.

Наибольшее число тарифов для частных клиентов предлагает МТС-Узбекистан. При этом компания имеет меньше всех корпоративных тарифов, но занимает второе место по их общему числу.

Стоит отметить то, что столь динамично развивающаяся и активно наращивающая базу компания «UCell» является аутсайдером по общему числу тарифных планов, которых у компании всего 12, и из них 7 корпоративные.

Компания Perfectum Mobile единственная предоставила обеим группам своих клиентов пользоваться одинаковыми тарифными планами, а другой CDMA-оператор UzMobile неожиданно занимает третье место по общему их числу.

Значительная доля тарифных планов для корпоративных клиентов обусловлена интересом операторов к увеличению числа корпоративных клиентов, которые могут генерировать большие денежные потоки выручки.

### Количество тарифных планов в разрезе мобильных операторов

	Количество ТП		
	Абонентам	Корпоративным клиентам	Всего
<b>МТС-Узбекистан</b>	13	6	<b>19</b>
<b>Билайн</b>	10	10	<b>20</b>
<b>UCell</b>	5	7	<b>12</b>
<b>Perfectum Mobile</b>	11	9*	<b>13</b>
<b>UzMobile</b>	11	6	<b>17</b>

\* - некоторые доступны и для частных абонентов  
 Источник: данные операторов, АЦ «Avesta Research»

**UCell привлекли около 62% всех новых абонентов, а «Билайн» теряет около 8,5% базы**

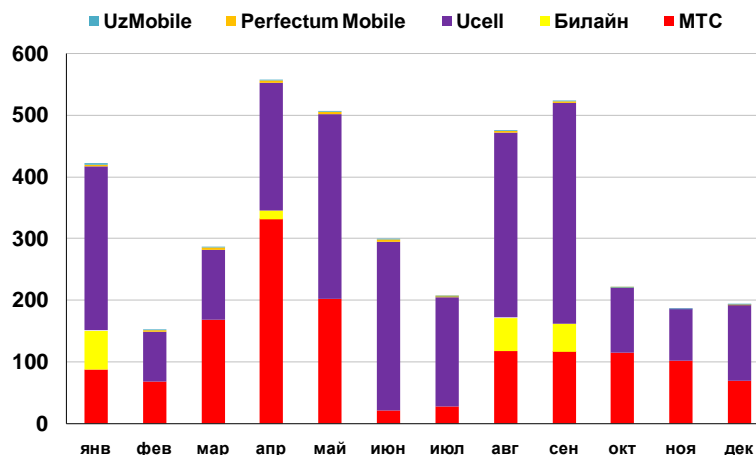
Число абонентов сотовой связи в Узбекистане на 1 января 2009 года составило 15,79 млн. человек. Прирост абонентской базы за год составил около 3,55 млн. человек, однако, если не учитывать сокращение числа абонентов «Билайн» на 309,4 тыс. человек. То эта цифра корректируется до 3,86 млн. человек.

В наибольшей степени в приросте поучаствовала компания «UCell», которая смогла привлечь за год почти 2,4 млн. новых абонентов, что составляет около 61,9% годового прироста. На втором месте расположились МТС-Узбекистан с долей в 36,9% новых абонентов или 1,43 млн. человек. Доля CDMA-операторов составила около 1,1-1,2% от общего числа привлеченных пользователей.

Около 36,7% абонентов было привлечено во втором квартале года, ещё 32,6% в третьем квартале, которые традиционно являются наиболее продуктивными для сотовых операторов. Наименьшее число привлечений пришлось на четвертый квартал, что связано с рекордным снижением числа абонентов в сети «Билайн» и падением активности «UCell». Среднемесячный показатель прироста составил около 0,32 млн. человек, против 0,55 млн. в 2008 году.



## Прирост абонентской базы сотовой связи в 2009 году, тыс. чел.

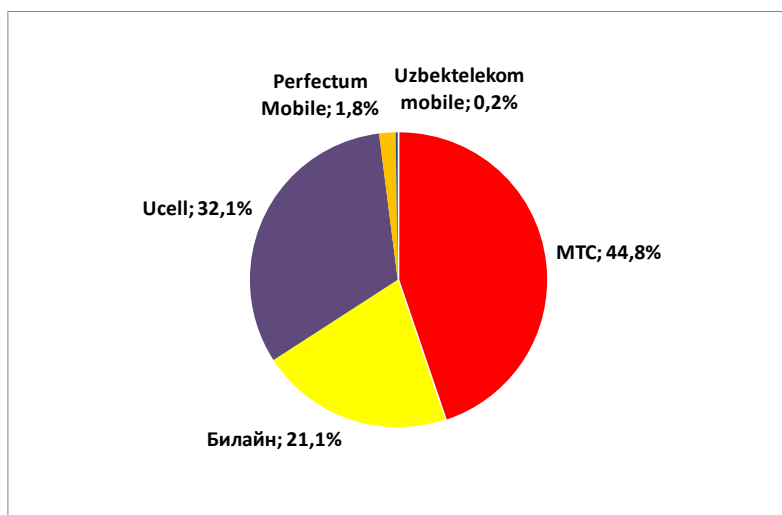


Источник: данные сотовых операторов, «AC&M Consulting», АЦ «Avesta Research»

### Ucell второй на рынке

Наиболее динамично выросла доля «Ucell», которые достигли отметки в 32,1% по итогам года против 21,9% в его начале. По ходу года – в мае, компания опередила по числу абонентов «Билайн», доля которой сократилась с 29,7% до 21,1%. Доля лидера рынка «МТС-Узбекистан» снизилась на 1,3 п.п. Если в начале года «МТС-Узбекистан» занимала 46,1% общего числа абонентов, то к его окончанию лишь 44,8%. Доля CDMA-операторов сократилась с 2,3% до 2%.

## Доля рынка операторов сотовой связи на конец 2009 г.

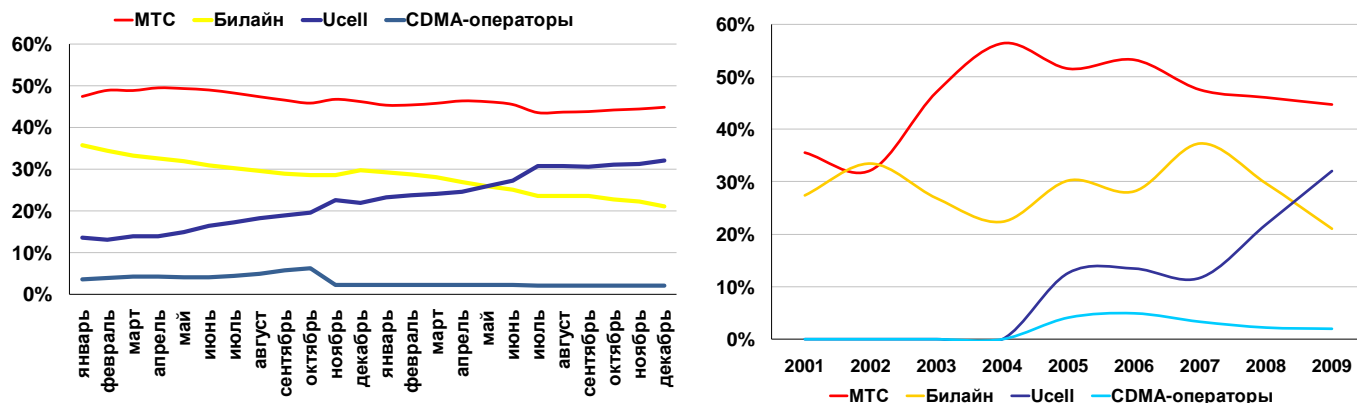


Источник: данные сотовых операторов, «AC&M Consulting», АЦ «Avesta Research»

Доля МТС-Узбекистан в течении года изменялась в разных направлениях с максимальным сокращением в период апреля-сентября, когда она сократилась до 43,8%, однако в четвертом квартале компания несколько отыграла свои позиции. Доля «Билайн» сокращалась на протяжении всех 12 месяцев, а последний факт её роста был зафиксирован в декабре 2008 года. «Ucell» же строго наоборот показывает рост уже 13 месяцев кряду.

Если рассматривать доли игроков на рынке по годам, то можно отметить, что активный рост доли «Ucell» с одновременным сокращением доли остальных компаний начался с 2007 года, после прихода в компанию нового менеджмента.

## Изменение доли рынка сотовых операторов

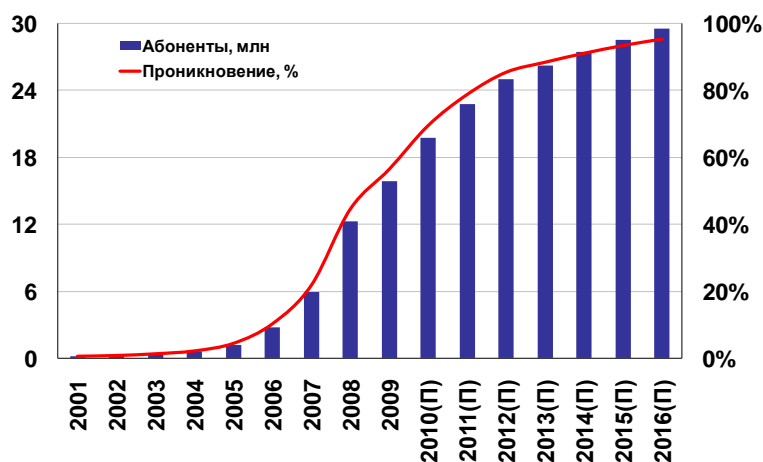


Источник: данные сотовых операторов, «AC&M Consulting», АЦ «Avesta Research»

### 100% проникновение отступило за горизонт

В своих прошлогодних прогнозах мы ориентировались на снижение динамики прироста абонентской базы сотовых операторов Узбекистана до 50% за год, тогда как в прошлые четыре года прирост составлял более 100%. Фактические же значения оказались ниже наших ожиданий и база увеличилась за 12 месяцев 2009 года всего на 29% и проникновение связи составило 56,4%. Столь незначительные темпы роста связаны с оттоком абонентов в сети «Билайн» и, отчасти, влиянием мирового кризиса, что сократило расходы абонентов на связь и может вынудить компании перенести сроки своих инвестиционных программ и изменения в тарифных планах. Ориентир на 100% проникновение сотовой связи отдалается за горизонт 2016 года, когда по нашим прогнозам оно достигнет 95,2%. К концу текущего года рост абонентской базы может составить 25% и достигнуть 19,7 млн. человек или 69,5% от населения страны.

## Прогноз развития рынка сотовой связи до 2016 года



Источник: данные сотовых операторов, «AC&M Consulting», ГКРЧ, Госкомстат, АЦ «Avesta Research»

## Сколько «стоит» рынок?

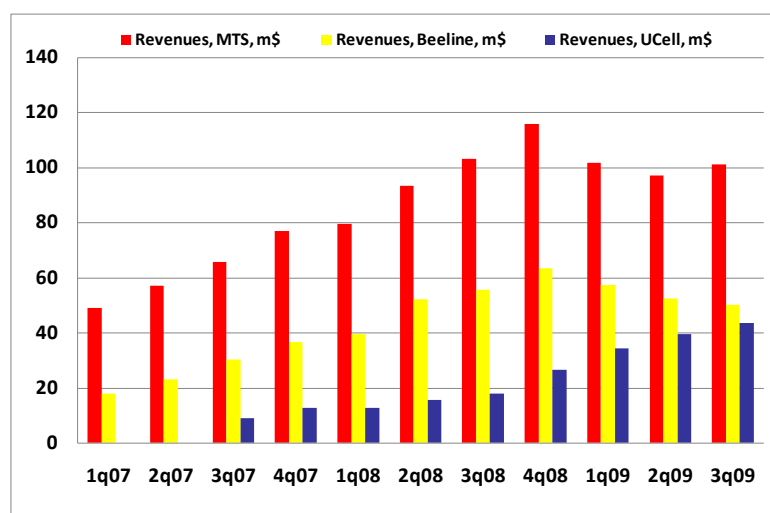
В данном разделе и в следующих двух сравниваются финансовые и операционные показатели работы сотовых операторов в Узбекистане. Используются материалы годовых и квартальных отчетов головных компаний «МТС», «ВымпелКом» и «TeliaSonera». Некоторые данные по операторам не

представлены, или представлены не в полном объеме. В части случаев динамика и направленность развития лидеров рынка приняты за ориентир для рынка в целом из-за отсутствия подтвержденной информации по остальным игрокам. Информация по финансовым показателям МТС-Узбекистан и «Билайн» за четвертый квартал 2009 года расчетная.

Выручка всех сотовых операторов по итогам года может достичь примерно 790 млн. долл. США, что на 13,8% больше, чем в 2008 году. При этом доля тройки крупнейших операторов, раскрывающих свои финансовые результаты, составит около 97,9% против 97,5% в прошлом году. Доля МТС-Узбекистан сократилась до 51,4% против 56,5%, при том, что в абсолютном выражении выручка могла увеличиться на 3,4% до 404,7 млн. долл. США. Объем выручки «Билайн» сократился по нашим расчетам до 205,6 млн. долл. США или на 2,3%. Если у МТС на сокращение темпов роста выручки в основном влияет падение ARPU, то у «Билайн» также сказались и сокращение абонентской базы. Это повлекло и сокращение их доли в суммарной выручке до 26,1%. Сокращение долей этих двух операторов отыграл значительный рост «UCell», которая получила выручку в 2,2 раза больше, чем в прошлом году или около 160,2 млн. долл. США, а их доля увеличилась с 10,5% до 20,4%. Выручка CDMA-операторов составила около 16,5 млн. долл. США, что на 5,7% ниже, чем в прошлом году.

С учетом сокращающегося ARPU, который в целом за год по трем ведущим компаниям сократился на 52,2 долл. США и достиг 157,4 долл. США с человека, можно предположить, что рост выручки сотовых операторов составит около 20-25% и достигнет 930-970 млн. долл. США за год, а если удастся замедлить падение ARPU за счет большего проникновения услуг сотовой связи в быт людей и более активное использование ими дополнительных услуг, то выручка может перевалить за 1 млрд. долл. США.

### Выручка GSM-операторов<sup>▲</sup> (млн. долл. США)



Источник: данные сотовых операторов, АЦ «Avesta Research»

Стоит отметить то, что «Билайн», проигрывая «UCell» по количеству абонентов опережает их по объему выручки, что говорит о том, что абоненты компании тратят существенно больше на сотовую связь, а также может говорить о том, что абонентская база более «качественная» с позиции количества «мертвых душ». Разница в статистике числа пользователей может объясняться разным сроком отсека неактивных абонентов у компаний. Аналогичная ситуация,

<sup>▲</sup> По «МТС-Узбекистан» и «Билайн» используется показатель «Revenues/Выручка», по «UCell» – показатель «Net sales»

и с МТС, являющейся практически бесшменным лидером по объёму выручки в целом и ARPU абонентов. По итогам четвертого квартала 2009 года выручка «Билайн» и «UCell» осталась на приблизительно том же уровне, что и по итогам третьего квартала - 50,2 млн. долл. США против 43,2 млн. долл. США.

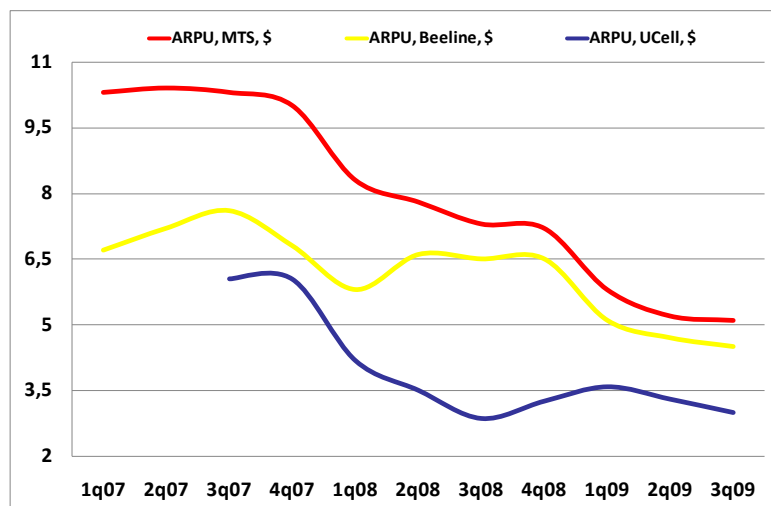
## ARPU\*

Показатель ARPU у «МТС-Узбекистан» падает с третьего квартала 2007 года или уже на протяжении 9 кварталов. Если тогда он составлял 10,3 долл. США, то по итогам третьего квартала 2009 года он снизился более чем на половину и равен 5,1 долл. США. У

«Билайн» данный показатель падает в течении последних 4 кварталов и достиг уже 4,5 долл. США.

Данные ARPU компании «UCell» рассчитаны АЦ «Avesta Research» и являются приблизительными. До третьего квартала 2008 года ARPU снижался с 6,1 долл. США до 2,9 долл. США, а затем увеличился до 3,6 на конец первого квартала 2009 года. К концу года средние доходы с абонента могли достигнуть 2,8 долл. США.

### ARPU GSM-операторов (долл. США)



Источник: данные сотовых операторов, АЦ «Avesta Research»

## MoU\*

MoU компании «Билайн» и «МТС» уже долгое время имеет тенденцию снижения в первом квартале и дальнейшего роста в последующие. Стабильный рост данного показателя в течении 2009 года показала лишь компания «UCell», тогда как остальные операторы в двух

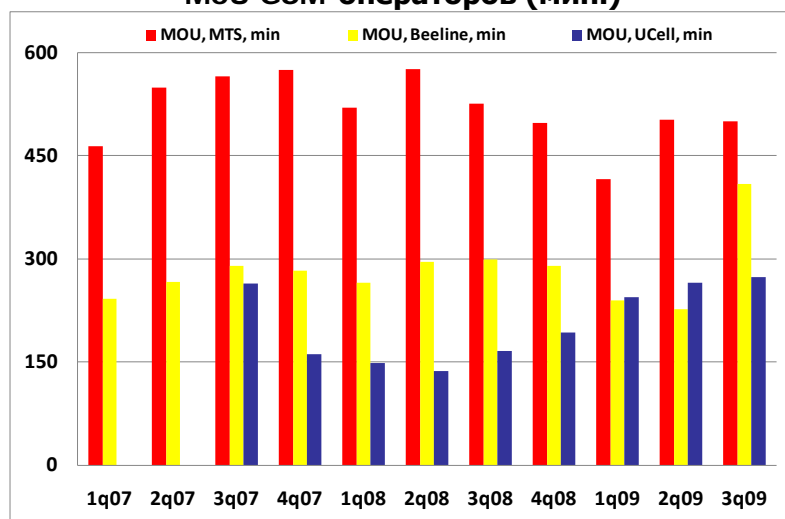
из первых трех кварталов 2009 года показывали снижение объёма голосового трафика. По итогам третьего квартала наименьший показатель MoU из операторов GSM-связи продемонстрировала компания «UCell», однако, на протяжении первого полугодия 2009 года они опережали «Билайн» и смещение связано с резким ростом этого показателя у этой компании – на 81% до 409 мин. Неоспоримым лидером на протяжении всего анализируемого периода по данному показателю является «МТС» с результатом на конец третьего квартала 2009 года в ровно 500 мин. При этом средний показатель MoU по компании за почти три года составляет 516 мин. и говорит о стабильности голосового трафика в сети «МТС».

\* ARPU (Средняя ежемесячная выручка от продажи услуг в расчете на одного абонента) рассчитывается как отношение доходов от предоставления услуг за определенный период к среднему числу абонентов за период и числу месяцев в этом периоде

\* MoU (Средний ежемесячный трафик на одного абонента) вычисляется путем деления общего числа минут пользования связью за период на среднее число абонентов за период и далее на число месяцев.



**MoU GSM-операторов (мин.)**



Источник: данные сотовых операторов, АЦ «Avesta Research»



## Контактная информация

---

### Аналитический Центр «Avesta Research»

**Адрес:** ул. Навои 36, Ташкент, 100011  
**Тел./факс:** +998 (71) 244-33-63, 244-36-67  
**E-Mail:** [info@research.uz](mailto: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.