

# Әлемдегі телеком-муникация саласын шолу және дамыту

## 2021 жылғы телекоммуникация нарығының негізгі үрдістері

Телекоммуникация секторы қаржыдан бастап ауыл шаруашылығына дейінгі барлық секторларда бизнес-процестерді қамтамасыз ете отырып, экономиканың негізгі сегментіне айналады. Бұл сала пандемия кезеңі мен пандемиядан кейінгі карантиндік шектеулерден пайда көретін санаулылардың бірі болды:

- 2021 жылдың қорытындысы бойынша байланыс қызметтері нарығының жалпы көлемі өткен жылдың көрсеткішінен **8,6%-ға** асып түсіп, **1 012,068 млрд теңгені** құрады;
- қызмет түрлері бойынша ұялы байланыс басымдыққа ие. Ұялы байланыс қызметтерінен түскен пайда нарықтың жалпы көлемінің жартысынан көбін — **54,1%-ды** құрайды;
- тіркелген телефониядан түскен кірістер **53,7 млрд теңгені** құрады;
- соңғы жылдары деректерді беру және тіркелген желілердегі Интернет желісіне қол жеткізу қызметтері сегментінің үлесі абсолюттік көріністегі кірістердің өсуіне қарамастан қысқару үрдісін көрсетіп отыр. 2021 жылы нарық үлесі шамамен **15,8%-ды** құрады;
- ақылы теледидар қызметтерінің сегменті 2021 жылы байланыс қызметтерінен түскен жиынтық кірістің **4,3%-ын** қамтамасыз етті;
- байланыс операторларына көрсетілетін қызметтерден түсетін кірістер құрылымдық ауысулардың әсерінен өседі — бөлшек сауда нарығының өсуімен байланыс операторлары көрсететін қызметтердің көлемі де артады, бұл телеком-қызметтерден түсетін жиынтық түсімдегі сегмент үлесінің өсуіне әсер етеді.

## 2021 жылғы қазақстандық телекоммуникация нарығының сыйымдылығы мен құрылымын бағалау

# 1 012,068

млрд теңге

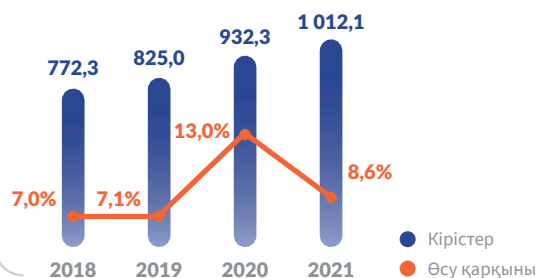
2021 жылдың қорытындысы бойынша байланыс қызметтері нарығының жиынтық көлемі

# 8,6%

орташа жылдық өсу қарқыны (CAGR)

ҚР байланыс қызметтерінен түскен кірістер

млрд теңге



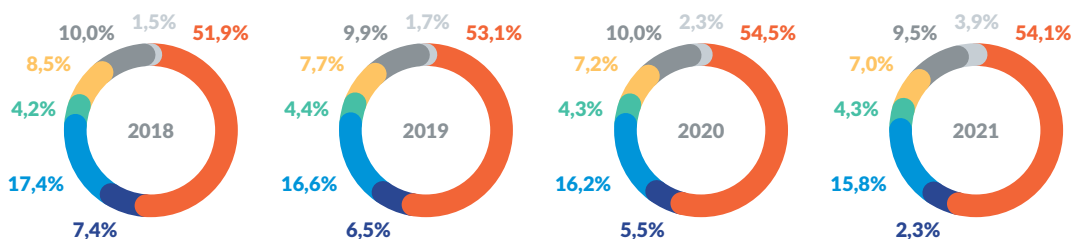
Дереккөз: ҚР ҰЭМ СК деректері, CloudSystems бағалауы.

Кірістер құрылымында негізгі кіріс құрайтын сегменттер ұялы байланыс қызметтері және деректерді беру және Интернет желісіне қол жеткізу қызметтері болып табылады. Олардың нарықтың жалпы көлеміндегі үлесі 2021 жылы тиісінше **54,1%** және **15,8%-ды** құрады. Ұялы желілердегі трафик көлемінің қарқынды өсуінің себебі-мазмұнның үнемі өсіп келе жатқан салмағы, яғни ол арқылы берілетін мәліметтер мөлшері.

# 54,1%

кірістер құрылымындағы ұялы байланыс қызметтерінің үлесі

Қызмет түрлері бойынша ҚР Байланыс саласы кірістерінің құрылымы



- Ұялы байланыс
- Тіркелген телефония
- Интернет желісіне қол жеткізу және тіркелген желілерде деректер беру
- Ақылы ТД
- АТ-қызметтер
- Байланыс операторларына көрсетілетін қызметтер
- Тіркелген мобильді сервистер

Дереккөз: ҚР ҰЭМ СК деректері, CloudSystems.

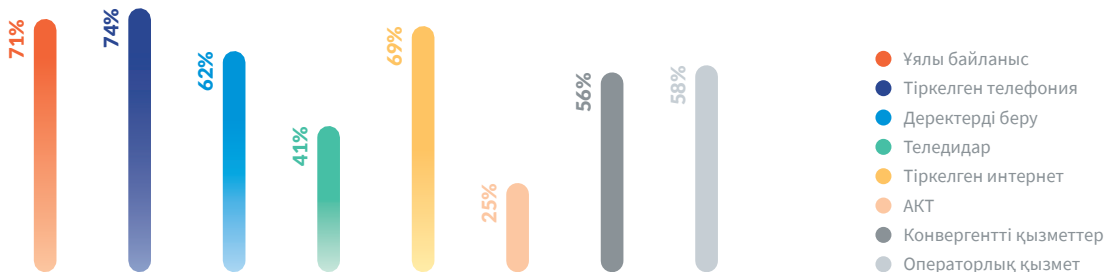
## «Қазақтелеком» АҚ компаниялар тобының нарықтағы позициялары

«Қазақтелеком» АҚ компаниялар тобының нарық үлесі 2021 жылы **66,6%-ды** құрады. Топ үлесінің 2019 жылы — 28,9% — дан 63%-ға дейін және 2020 жылы — 2019 жылғы фактіге қатысты 4,1 тармақшаға өсуі орын алған сатып алулармен байланысты: 2019 жылғы маусымда мәміле аяқталды, нәтижесінде «Қазақтелеком» АҚ Khan Tengri Holding B. V. жалғыз акционері болды.

# 66,6%

2021 жылы «Қазақтелеком» АҚ-ның нарық үлесі

Нарық сегменттері бойынша «Қазақтелеком» АҚ компаниялар тобының позициялары



## Тіркелген телефония

Соңғы бірнеше жылда классикалық тіркелген телефония нарығы табиғи тоқырау кезеңінде болды. Ұялы телефон мен ауыстырудың әсерінен телефон сөйлесулерінен түскен кірістер азаяды және абоненттер стационарлық телефон желілерінен қажеттіліктің болмауына байланысты бас тартады. Бұл үрдіс 2021 жылы да жалғасты. Жыл қорытындысы бойынша тіркелген телефония нарығының көлемі **53,7 млрд теңгені** құрады.

2021 жылғы қаңтар-желтоқсанда қалааралық және халықаралық телефон байланысы қызметтерінің көлемі **18,781 млрд теңгені** құрады, бұл салыстырмалы бағада 2020 жылға қарағанда 12,2%-ға аз.

## Ұялы байланыс

2021 жылы ұялы байланыс қызметтерінен түскен табыстар 7,8% деңгейінде өсімді көрсетті. Нарық көлемі **547,5 млрд теңгеге** жетті. Осылайша, пандемия жағдайында нарық айтарлықтай нығайды, нақты қарым-қатынастың қысқаруы және соның салдарынан азаматтар арасындағы виртуалды қарым-қатынастың тұрмыстық мақсатта да, бизнес жүргізу үшін де күшеюі.

Ұялы байланыс қызметтерінен түсетін кірістер құрылымында B2C сегменті тарихи түрде басым. Алайда соңғы жылдары барлық қазақстандық операторлардың стратегиялары кешенді ұсыныстар, сабақтас нарықтарға шығу (тіркелген байланыс, АТ-интеграция, электрондық коммерция, өнеркәсіптік Интернет), дайын салалық шешімдер ұсыну есебінен корпоративтік секторды дамытуға бағытталған.

## КЖҚ қызметінен түскен кірістер

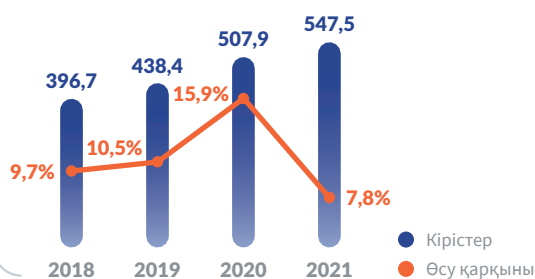
Бекітілген КЖҚ сегменті жетілген, бірақ өсуді жалғастыруда. Соңғы жылдары өсім ұстамды сипатқа ие болды, алайда 2020-2021 жылдары нарық өзін-өзі оқшаулау жағдайында азаматтардың жұмыс істеуі мен тыныс-тіршілігінің барлық жерде қашықтан жұмыс істеу форматы есебінен жанданды. Жоғары жылдамдыққа және қосымша трафик көлеміне қажеттілік артты.

Жетілген нарықтардағы кірісті өсірудің ең тиімді және дәлелденген құралдарының бірі қызметтерді пакеттеу болып табылады. Жетекші интернет-провайдерлер 2021 жылы пакеттік ұсыныстарды қосымша қызметтермен, оның ішінде тіркелген ғана емес, сонымен қатар ұялы телефонияны да қызметтер пакеттеріне қосу арқылы белсенді түрде толықтырды. Бұл шаралар пакетте жеке алынған қызметтердің құнын арзандата отырып, Интернет-қолжетімділік қызметтерінен түсетін жалпы табыстылыққа оң әсер етеді.

Кірістердің өсуіне Интернет-провайдерлердің абоненттік жабдықты ұсыну бөлігіндегі саясатындағы өзгерістер де әсер етті — егер бұрын ол абоненттерге сақталу шарттарымен берілген болса, онда соңғы жылдары компаниялар оны пайдаланғаны үшін жалдау ақысын алады.

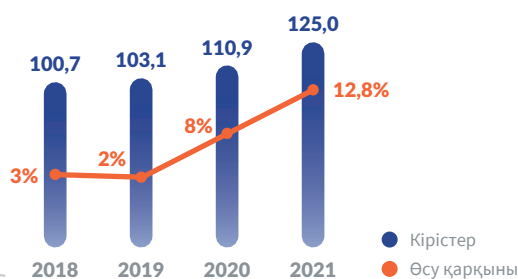
Бағалау бойынша 2021 жылы тіркелген КЖҚ нарығының көлемі **125 млрд теңгені** құрады, бұл бір жыл бұрынғыға қарағанда 12,8%-ға жоғары.

Ұялы байланыс қызметінен түскен кірістер  
млрд теңге



Дереккөз: ҚР ҰЭМ СК деректері, CloudSystems.

Тіркелген желілердегі КЖҚ қызметтерінен түскен кірістер  
млрд теңге



Дереккөз: ҚР ҰЭМ СК деректері, CloudSystems.

## Деректерді беру арналарын жалға алу

Интернет желісіне кең жолақты қолжетімділік қызметтерінен түсетін кірістердің өсуімен қатар деректерді беру қызметтерінің сегменті айтарлықтай өсуді көрсетті. 2021 жылдың қорытындысы бойынша корпоративтік VPN-желілерін ұйымдастырудан түскен табыс **35,1 млрд теңгеге** дейін өсті, бұл өткен жылмен салыстырғанда 7,3%-ға өсуге сәйкес келеді.

Арналарды жалға беру және корпоративтік желілерді ұйымдастыру қызметтері тек заңды тұлғалардың сегментіне жатады. Осы қызметтердің белсенді тұтынушылары мемлекеттік ұйымдар болып табылады.



Дереккөз: ҚР ҰЭМ СК деректері, CloudSystems.

## Ақылы теледидар

Өзін-өзі оқшаулау жағдайында теледидардың ақпарат көзі ретінде ғана емес, ойын-сауық құралы ретінде де рөлі артты. Үйде көп уақыт өткізген және шектеу шараларына байланысты айтарлықтай эмоционалды күйзеліске ұшыраған балалар мен ересектер үшін әртүрлі фильмдерді, ойын-сауық бағдарламаларын көру қажеттілігі артты, бұл онлайн-ТД, желілік кинотеатрлардың қызметтеріне қосылу және т. б. қатысты ұсыныстардың танымалдылығының артуына түрткі болды.

Ақылы ТД қызметтеріне сұранысты ынталандыру үшін операторлар жарнаманың жаңа әдістерін белсенді қолданады, оның ішінде:

- жабдықты сатып алуға арналған кредиттік ұсыныстар (ең алдымен спутниктік ТД жиынтығы);
- бөлшек желілермен интеграция (мысалы, «Технодом» Sulpak, Мечта сияқты тұрмыстық электрониканың ірі желілерінде Алматы ТД-жабдығын және қосылу пакеттерін сату);
- дилерлік желіні дамыту (мысалы «Транстелеком» АҚ интерактивті теледидарға қосылу үшін өзінің Set-top-box ұсыну бөлігінде өңірлік Интернет-провайдерлермен ынтымақтасады);
- абоненттік құрылғылар өндірушілерімен серіктестік (мысалы SamsungTV және Alma TV бірлескен брендтік қосымшасын іске қосу);
- эксклюзивті контентті дамыту (мысалы, UFC матчтарын трансляциялау бөлігінде TV+ ұсынған эксклюзивті ұсыныстар).

Операторлар контентті локализациялауға-танымал балалар арналарының қазақ тіліне аударылуына, «Қазақ киносы» және «Қазақ ситком» сериалдық арналарының іске қосылуына ерекше назар аударады. Ақылы ТД операторларының ОТТ-ұсыныстары аясында қазақтілді контент белсенді түрде ілгерілеуде (Beeline-дан TV 360, «Қазақтелекомнан» ТВ+, Alma TV-ден AlmaBox). Контентті оқшаулау операторларға өңірлерде, әсіресе ірі қалалардан тыс жерлерде қызметтерді ілгерілетудің негізгі шарттарының бірі ретінде көрінеді.

## Ақылы ТД қызметтерінен түсітен кірістер серпіні

Ақылы теледидардың жоғары енуіне қарамастан, осы қызмет түрінен түсетін кірістер жылдан жылға артып келеді. 2021 жылы ақылы ТД нарығының көлемі өткен жылмен салыстырғанда 10,3%-ға артып, **43,9 млрд теңгені** құрады.

Бұрынғыдай, Ақылы ТД қызметтерінен түсетін негізгі кірісті үй шаруашылықтары жинақтайды — барлық көлемнің 98%-дан астамы немесе ақшалай мәнде **33,022 млрд теңге**.

Соңғы жылдары ақылы ТД операторлары корпоративтік сегментке көбірек көңіл бөліп, оны қосымша қосылымдар үшін ресурс ретінде пайдалануға тырысты.

## Байланыс операторларына көрсетілетін қызметтер

B2o сегментінде операторлар көрсеткен қызметтер көлемі 2021 жылдың қорытындысы бойынша **96,6 млрд теңгені** құрап, өткен жылмен салыстырғанда 3,1%-ға артты.

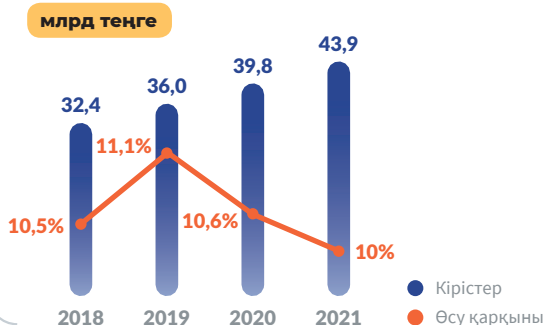
Байланыс операторлары көрсететін қызметтерден түсетін кірістер мынадай ірі сегменттерден қалыптастырылады:

- ▶ ортақ пайдаланылатын телекоммуникация желісіне қосылу және дауыстық трафикті өткізу;
- ▶ ұлттық және халықаралық арналарды жалға беру;
- ▶ виртуалды арналарды ұйымдастыру бойынша қызметтер (IP-VPN);
- ▶ байланыс операторлары үшін Интернет желісіне қолжетімділік;
- ▶ дауыстық және Дата-трафик транзиті (IP-транзит).

## АТ-қызметтер

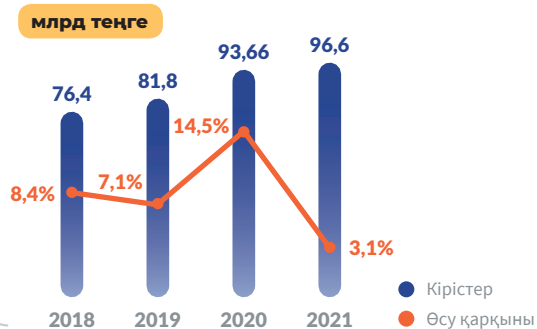
2021 жылы АТ нарығының көлемі **71,1 млрд теңгені** құрап, 2020 жылмен салыстырғанда 5,3%-ға артты.

Ақылы ТД қызметтерінен түсетін кірістер серпіні



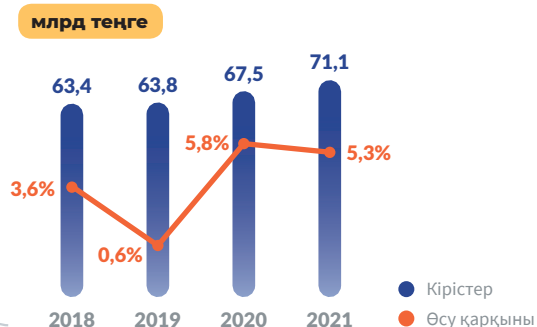
Дереккөз: ҚР ҰЭМ СК деректері, CloudSystems

Байланыс операторларына көрсетілетін қызметтерден түсетін кірістер



Дереккөз: ҚР ҰЭМ СК деректері, операторлардың деректері, CloudSystems бағалауы.

АТ қызметтерінен түсетінен табыс серпіні



Дереккөз: ҚР ҰЭМ СК деректері, операторлардың деректері, CloudSystems бағалауы.