



International PLUS-Forum

FINTECH BORDERLESS
Eurasia Digital

CorpUp Telecom

PLUS Forum. Fintech Borderless
Алматы, 27 окт. 2022



Tech





CorpUp Telecom 2022

исследование Tech Hub МФЦА об экосистемах в казахстанском телекоме

Корпоративные партнеры



Beeline[™]



HUAWEI

Экспертные партнеры



Содержание

- Трансформация глобального телекома. Причины и следствия
- Кейсы построения телеком экосистем в Казахстане
- Новые возможности вместе с 5G (совместно с Huawei)
- Открытые инновации в телекоме



Методология



Глубинные интервью с топ-менеджерами и руководителями бизнес направлений в Veeline Казахстан, Kcell, Tele2/ALTEL (16 интервью)

Глубинные интервью с отраслевыми и сторонними экспертами (18 интервью)



Онлайн опрос среди специалистов телеком компаний Казахстана (112 респондентов)



Case Study – анализ развития экосистем 15+ зарубежных телеком операторов



Анализ открытых источников (GSMA, McKinsey, Kearney, Accenture, Jason & Partners, Twimbit и др.) и материалов от экспертных партнеров (KMPG, IDC)

Фокусные направления



**Мобильные
финансовые
сервисы**



**Большие
данные**



**Медиа и
развлечения**



E-commerce



**Облачные
сервисы**



Кибербезопасность



**Интернет вещей
(IoT)**



Телемедицина

Конец эпохи экстенсивного роста

<2% ежегодный рост числа абонентов мобильной связи до 2025 года (GSMA)

1,5% ежегодный рост выручки от традиционных телеком услуг и IPTV в мире до 2026 года (IDC)

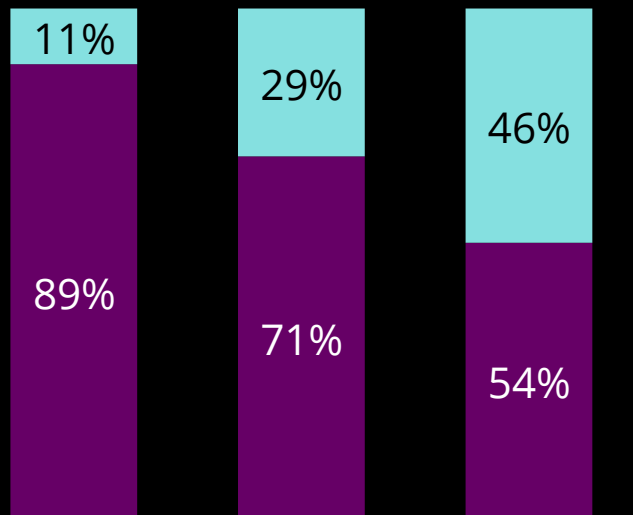
45% сокращение среднего ARPU мобильного телекома в мире за последние 10 лет (PwC)

78% стран, где мобильная связь уже коммодитизирована или «на грани» (PwC)



Телеком vs. tech-гиганты

Выручка, \$млрд.

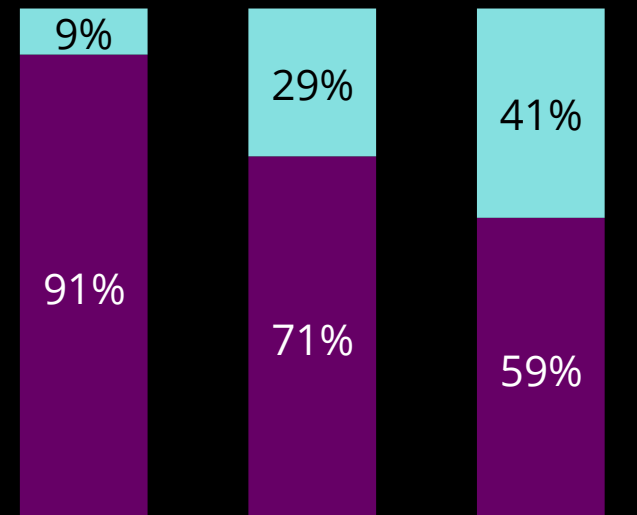


2010

2015

2020

ЕБИТДА, \$млрд.

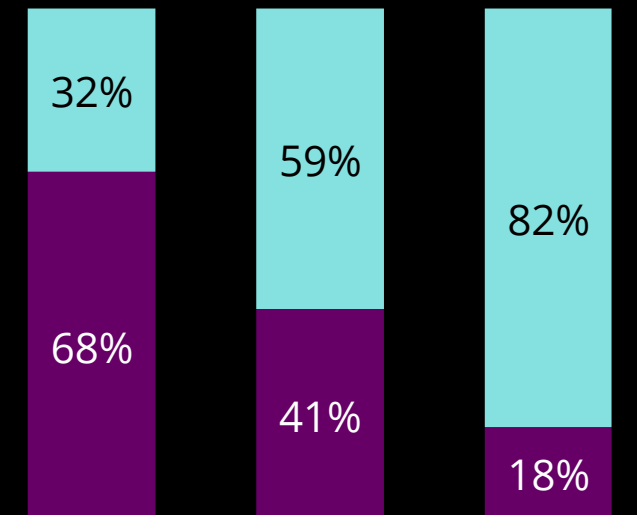


2010

2015

2020

Капитализация, \$млрд.



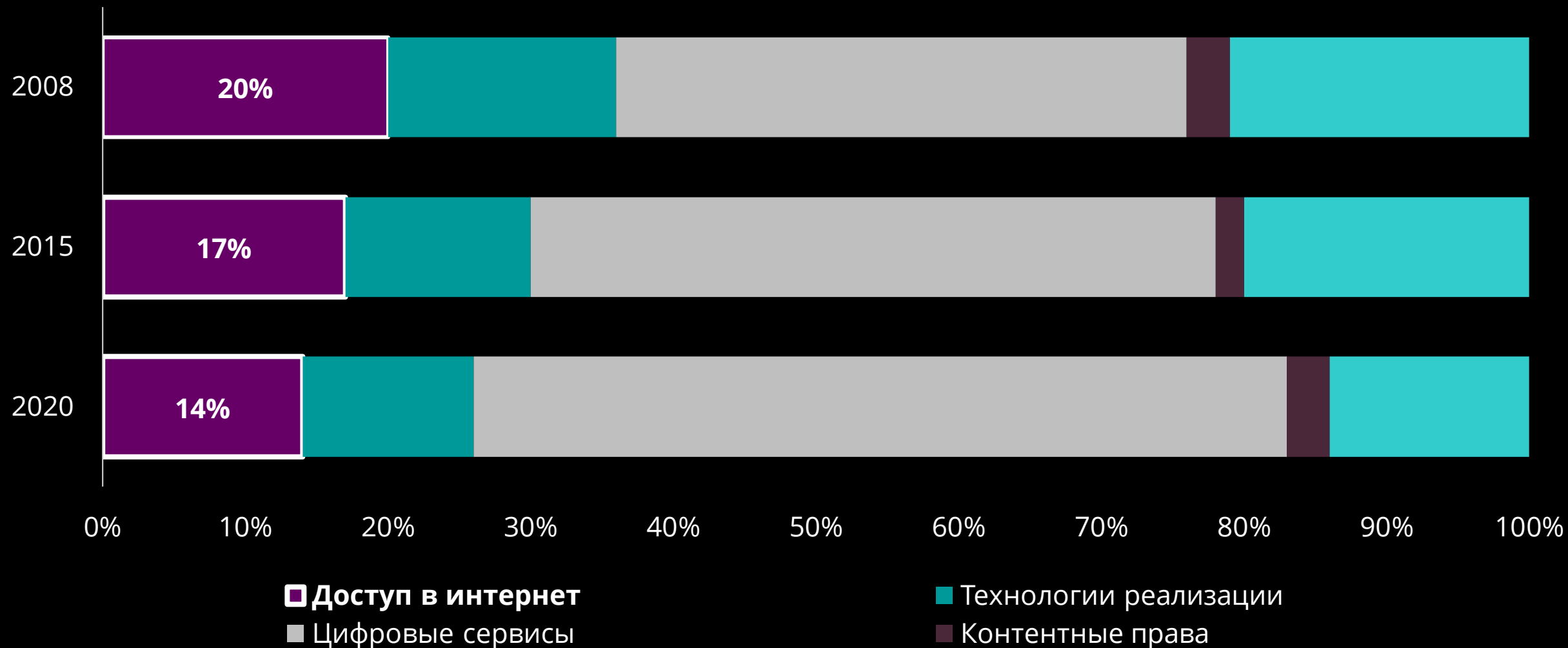
2010

2015

2020

- 25 крупнейших мировых телеком операторов (только публичные компании)
- Meta (Facebook), Amazon, Apple, Netflix, Google, Baidu, Alibaba, Tencent

Цепочка создания ценности в интернете



Источник: Kearney, GSMA, 2022



Beyond the Core

стратегия поиска нетрадиционных источников прибыли через развитие цифровых компетенций и запуск новых направлений бизнеса

- рост ARPU и LTV
- повышение NPS клиентов
- рост общей капитализации
- компенсация потери доходов в традиционном телекоме
- диверсификация рисков

Куда смотрят операторы

Core

Beyond core

B2B

- Мобильная связь, обмен сообщениями и данными
- Фиксированная связь и ШПД
- Унифицированные коммуникации
- SD-WAN
- Выделенные линии, частные сети
- MPLS и IP-VPN

- Интернет вещей
- Облака и граничные вычисления
- Кибербезопасность
- Аналитика больших данных
- Цифровая реклама и маркетинг
- IT услуги
- B2B контент и e-sports

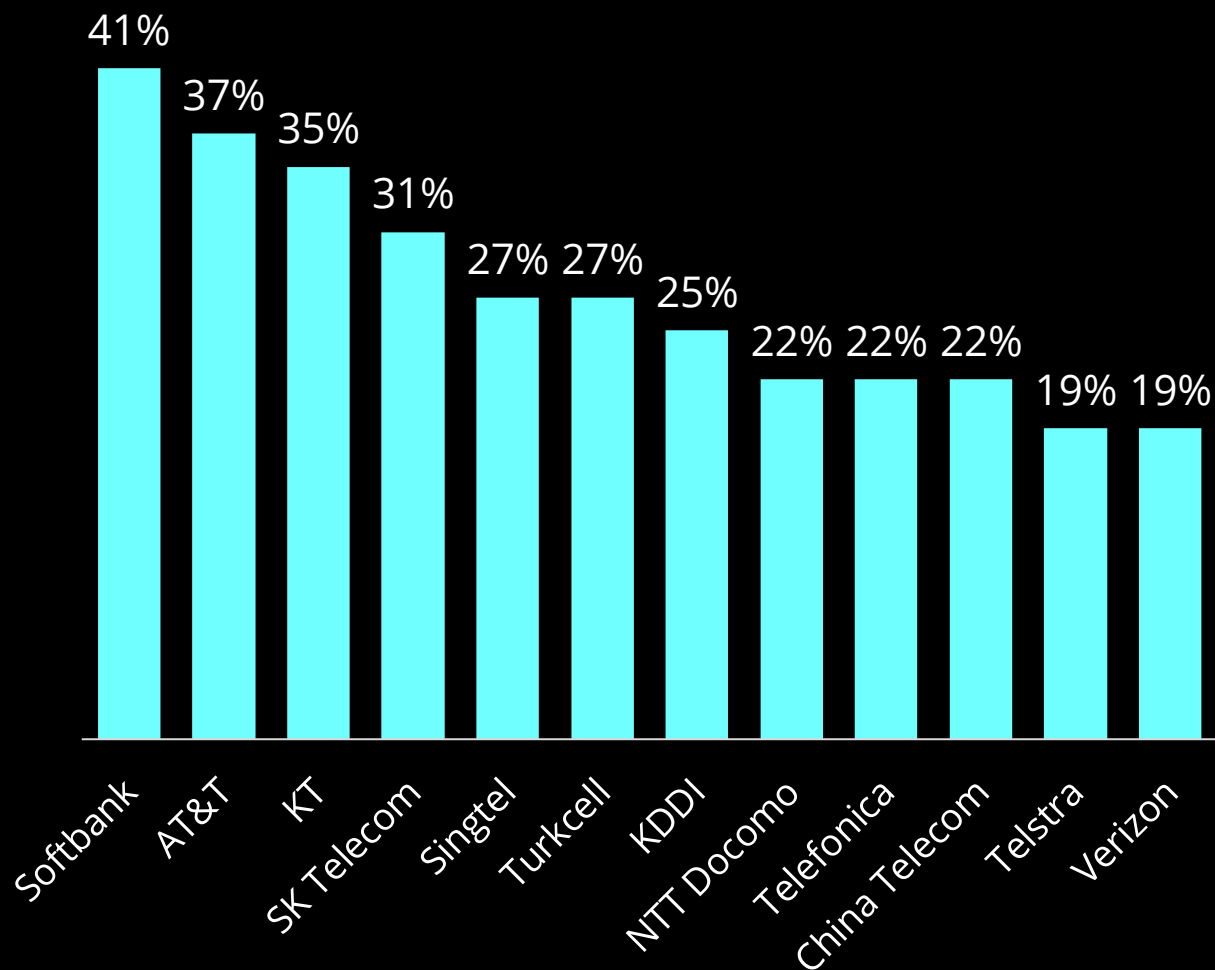
B2C

- Мобильная связь, обмен сообщениями и данными
- Фиксированная связь и ШПД

- Медиа и развлечения
- МФС
- Умный дом и ЖКХ
- Электронная коммерция
- Телемедицина
- Гейминг и e-sports
- Life-style сервисы

рост на **10-12%** ежегодно
в течение следующих 5 лет (IDC)

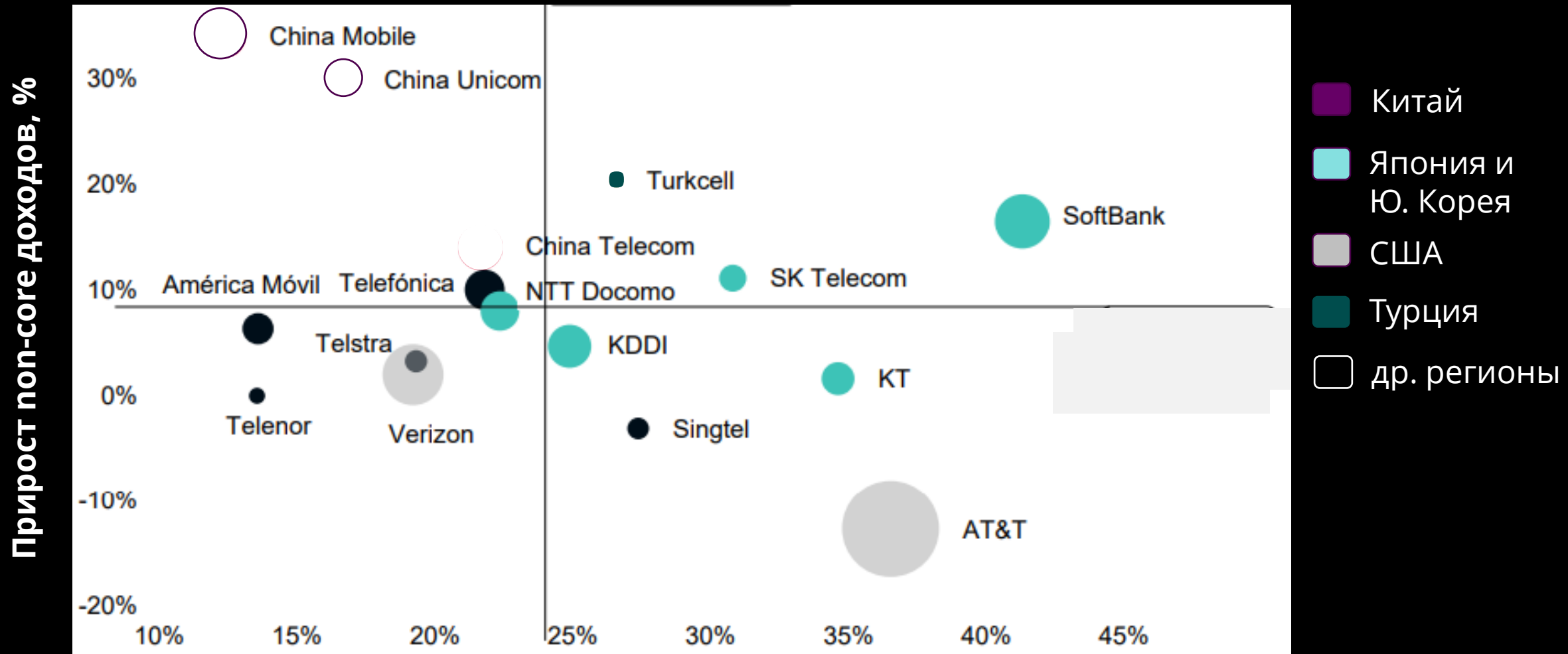
Доля non-core в доходах телекома



- Non-core доходы > доходы от фиксированной связи (66% операторов)
- Пакетные предложения и мультисервисные подписки
- Положительная синергия non-core и core бизнеса
- Зоны активности - cloud, кибербезопасность, финтех, entertainment (включая гейминг)

Источник: GSMA, 2020. Примечание: non-core доходы включают платное ТВ (традиционное и OTT).

Региональные особенности



Доля non-core в общих доходах, %

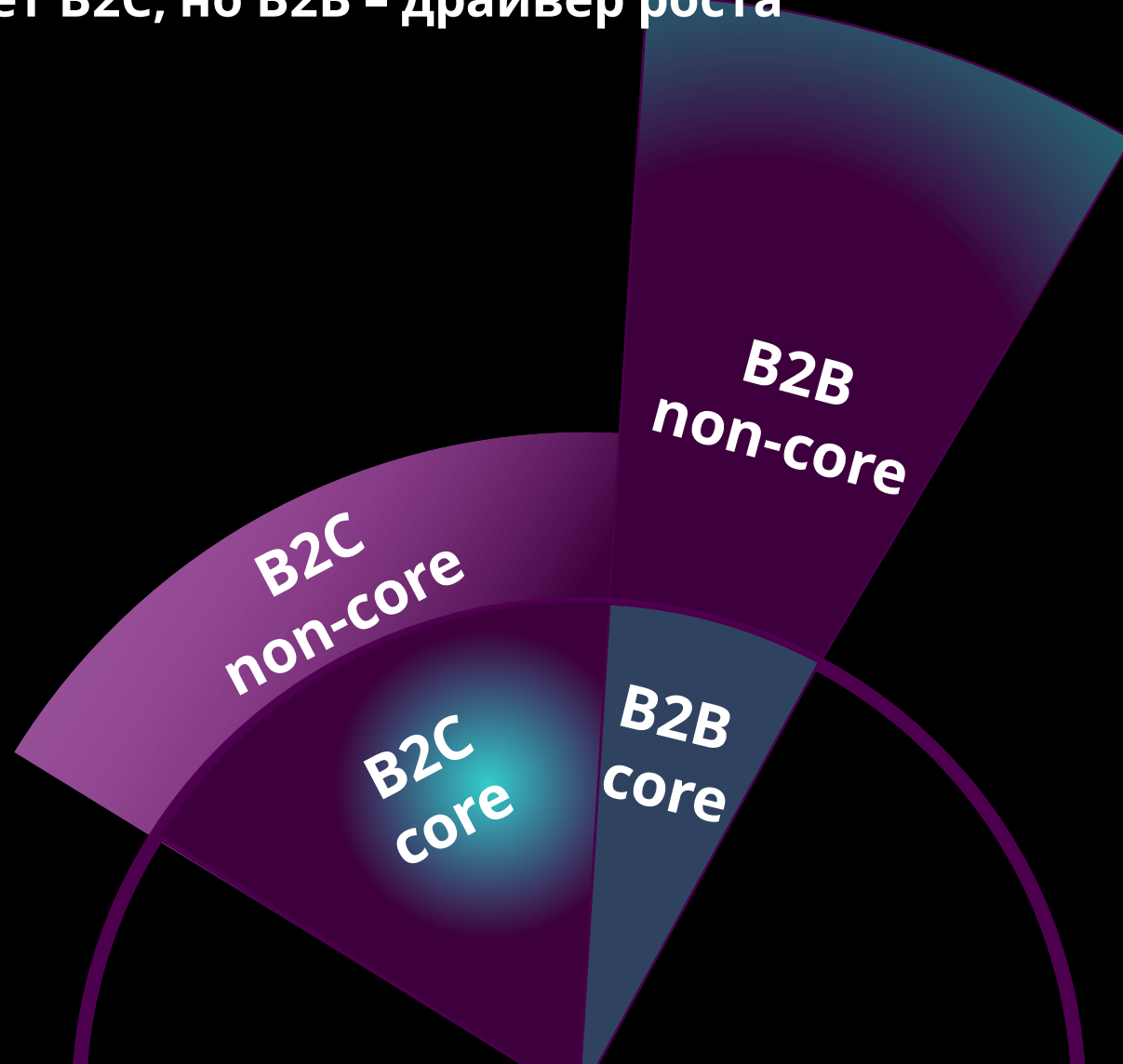
Источник: GSMA, 2020

Ставка на B2B

Большую долю нетелеком доходов дает B2C, но B2B – драйвер роста

Преимущества и возможности

- Более стабильные и крупные доходы, чем в B2C
- Синергия с основным бизнесом
- Текущая клиентская база, многолетние договорные отношения
- Цифровизация корпоративного сектора после пандемии
- Потенциал сервисов для МСБ

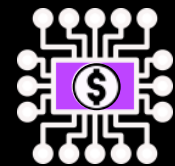


Стратегии диверсификации



Суперсервис

Операторы фокусируются на создании best-in-class решений в телекоме с помощью инноваций и новых технологий и уже вокруг него предлагают комплементарные цифровые сервисы.



Экосистема ("SuperApp")

Операторы выходят на новые продуктовые ниши, не обязательно комплементарные основному бизнесу, но связанные между собой сквозным клиентским опытом (единый идентификатор, общий биллинг и др.).



У каждой стратегии свои преимущества и свои риски

Инструменты запуска экосистем

**Разработка
(build)**

Внутренний инкубатор (Deutsche Telekom)

R&D центр (Türk Telekom R&D Center)

Технологические песочницы и корпоративные акселераторы (T-Mobile, Мегафон, Verizon)

Партнерство (partner)

Совместные предприятия (Vodafone & IBM, China Unicom & Alibaba)

Покупка (buy)

Специализированные дочерние компании (Unicom Big Data, China Mobile IoT Company)

Отраслевые дочерние компании (Orange Healthcare, Vodafone Automotive)

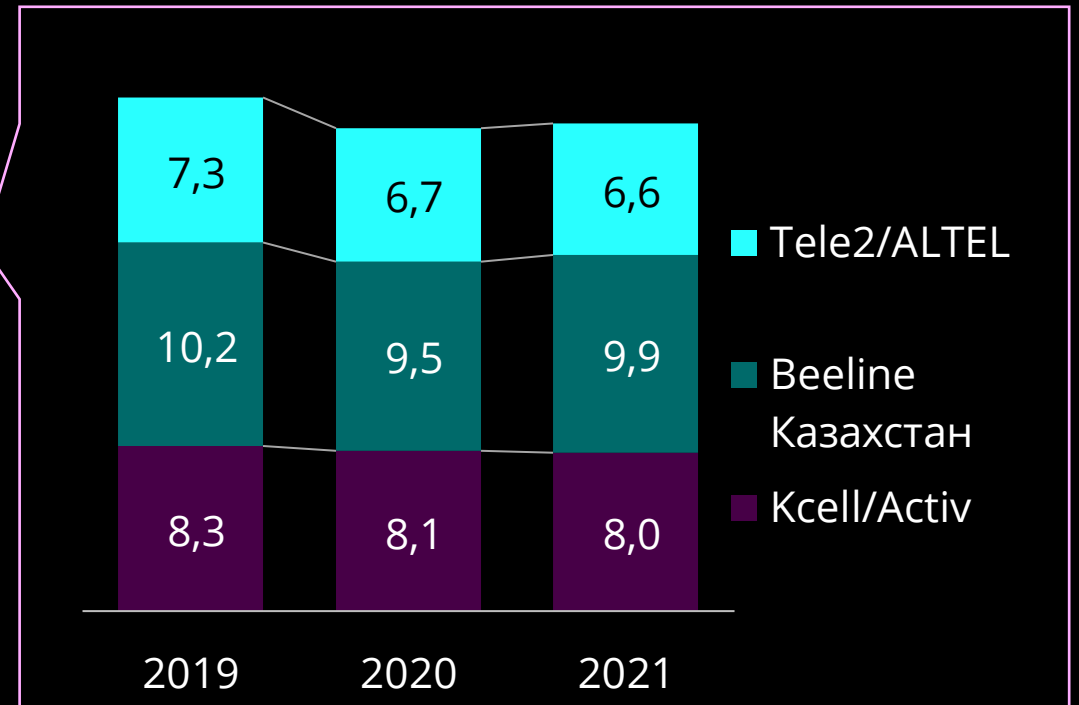
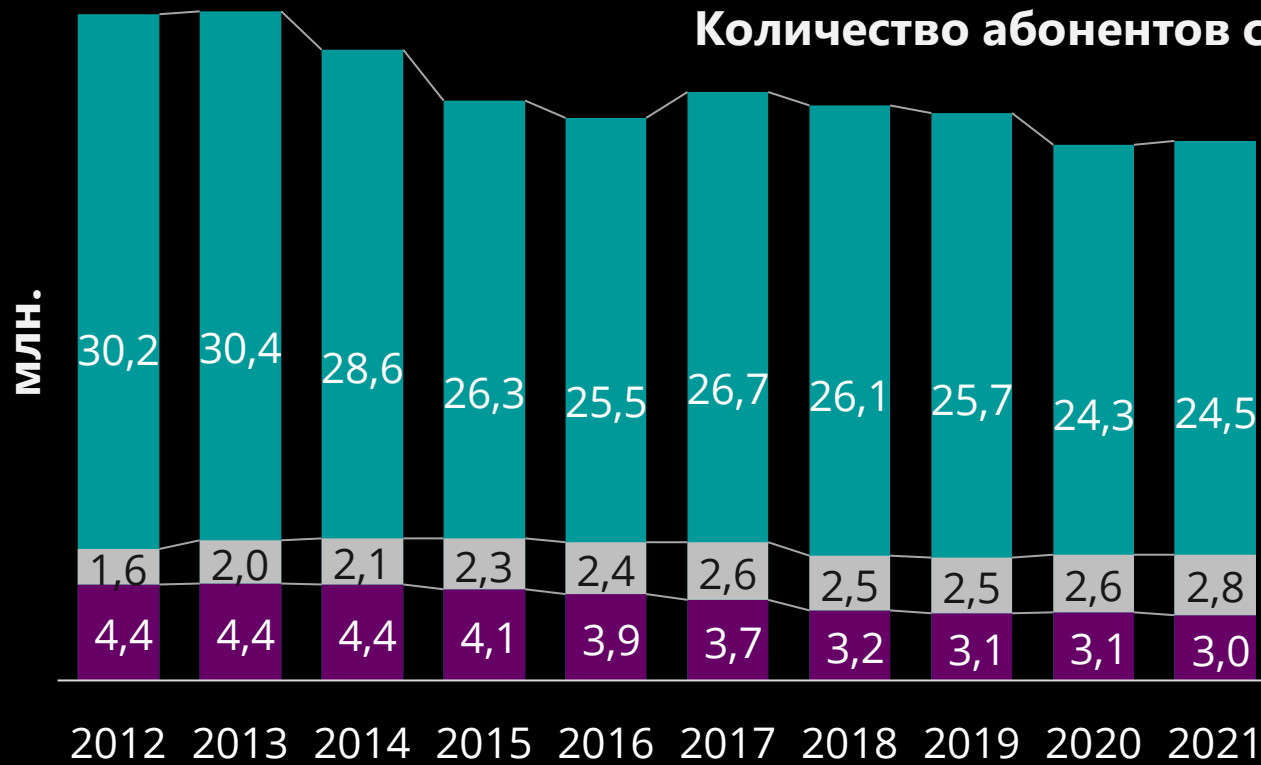
Корпоративный венчурный фонд (Orange Digital Ventures, MTC)

Барьеры для запуска новых бизнесов



Источник: Опрос McKinsey среди 50 топ-менеджеров (CxO) телеком компаний разных стран, 2021

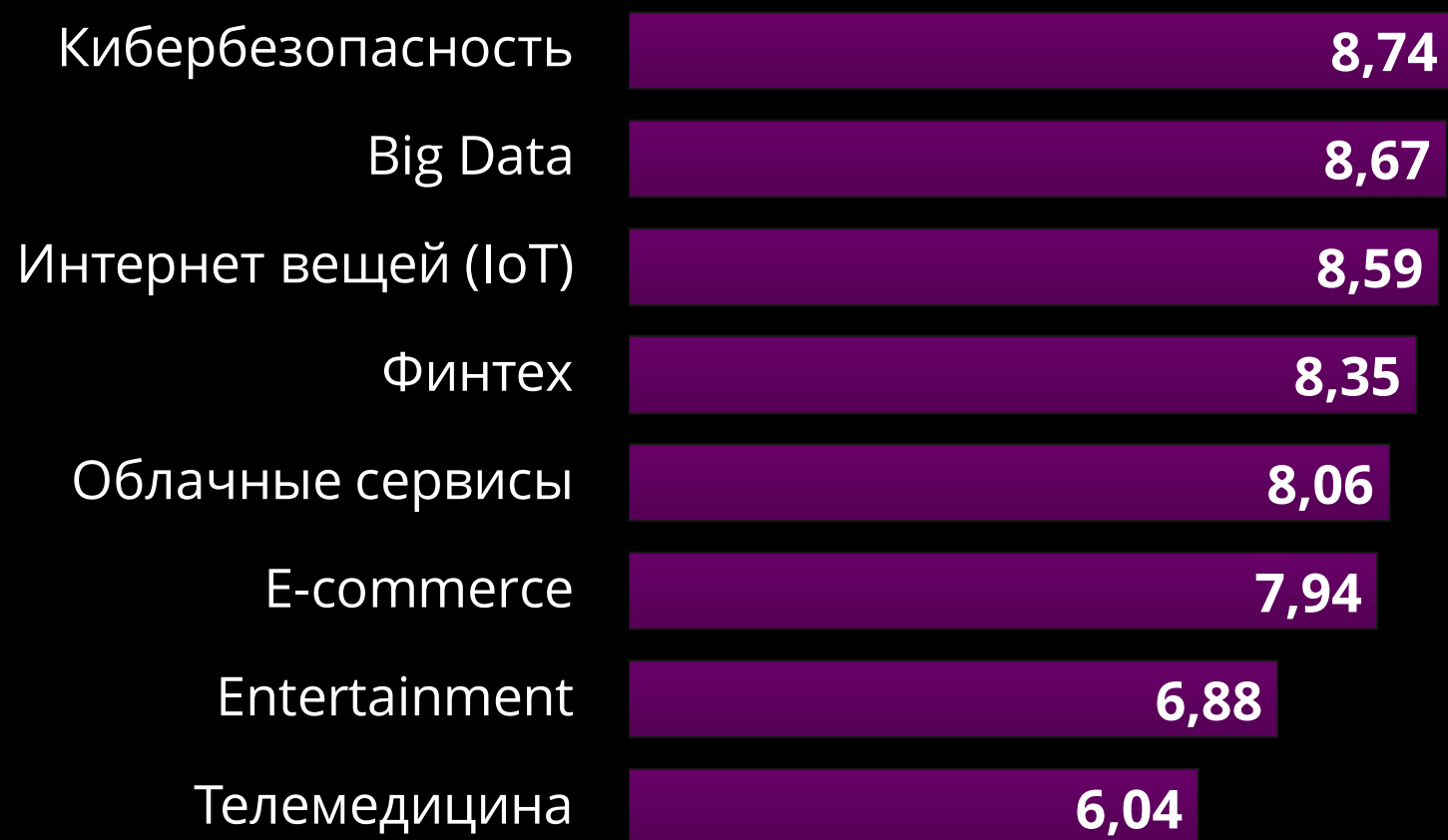
Почему казахстанский телеком идет в экосистемы



- Сотовая связь
- Фиксированный интернет
- Фиксированная телефонная связь

- Сужение общей абонентской базы
- Усиление конкуренции среди операторов
- Рост капитальных затрат

Опрос – перспективные экосистемные направления в казахстанском телекоме



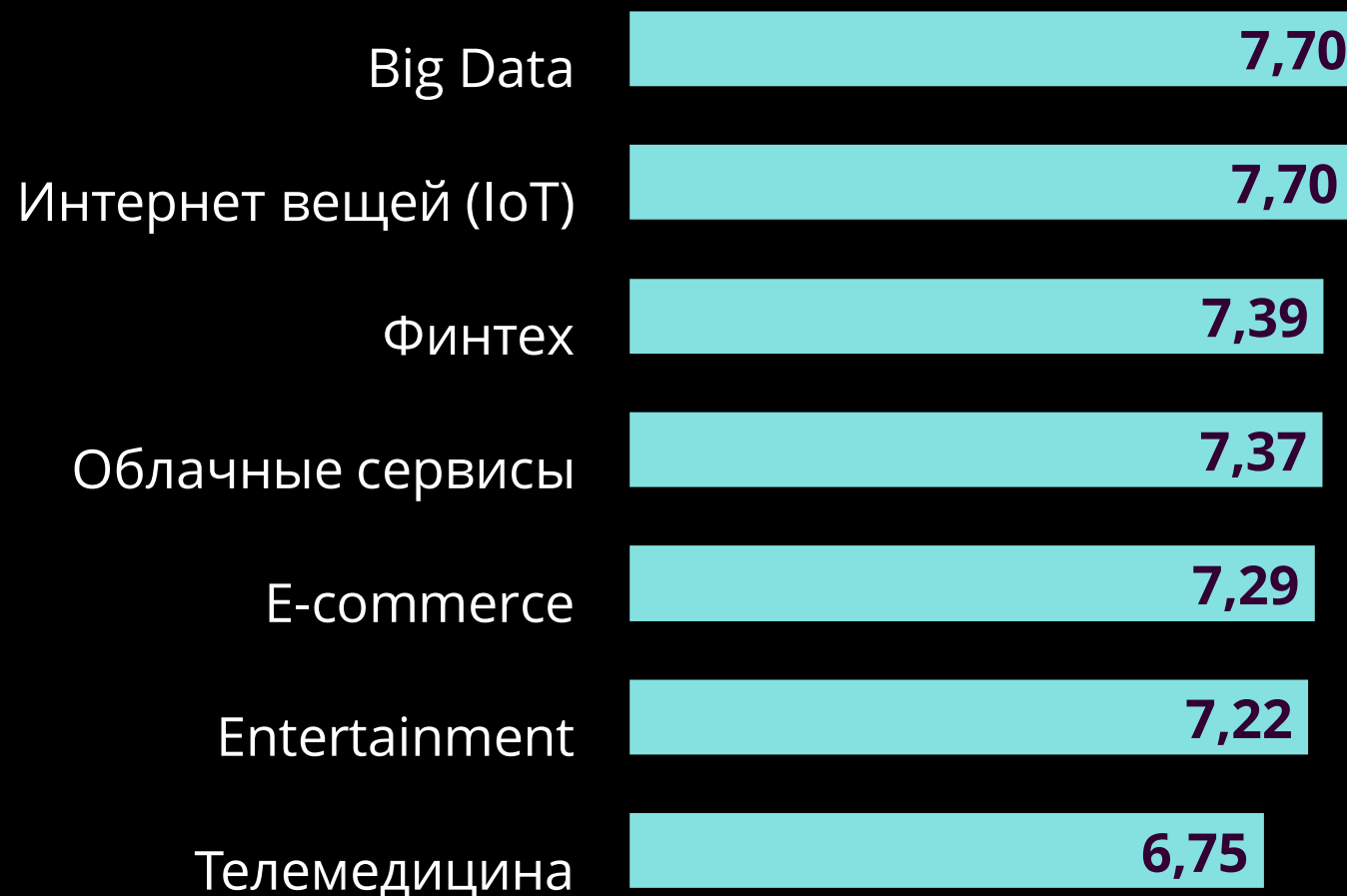
Средневзвешенная оценка:

- 0 баллов - «не вижу смысла»
- 10 баллов - «продукт абсолютно необходим любому телекому»

другие направления

- Travel
- GovTech
- EduTech

Опрос – самые перспективные направления работы со стартапами



Средневзвешенная оценка:

- 0 баллов - «не вижу смысла»
- 10 баллов – «точно нужно вовлекать стартапы»

другие направления

- Доставка
- GovTech
- EduTech



Спасибо за внимание!

Асель Абдрахманова, Head of Corporate Innovations, AIFC Tech Hub
a.abdrakhmanova@aifc.kz



Telegram канал
Tech Hub AIFC



CorpUp
Central Asia

