

# **«Евросеть» продолжит экспансию на рынок Кыргызстана**

Новость о стремлении российской компании «Евросеть» расширить свой бизнес в Кыргызстане, вызвала немалое удивление, как в самой республике, так и за ее пределами. Интерес был обусловлен не столько тем, что расширяться собрался иностранный инвестор, а тем, что развивать свой бизнес собралась компания, работающая в области розничной торговли сотовыми телефонами.

Мы решили выяснить, почему руководство одного из крупнейших ритейлеров в СНГ, специализирующихся на розничной торговли сотовыми телефонами, приняло решение развивать свой бизнес в Кыргызстане именно сегодня. На вопросы отвечает управляющий департаментом «Зарубежье» компании «Евросеть» Алексей Дмитриев.

Gazeta.kg: Алексей Львович, недавно в СМИ прошла информация о том, что «Евросеть» планирует до конца 2006 года открыть в Кыргызстане 10 салонов связи, это план-максимум или возможно открытие большего числа салонов связи?

Алексей Дмитриев: Действительно, планы развития предусматривают открытие в Кыргызстане 10 салонов связи, но это скорее план-минимум, а не максимум. В настоящее время в Бишкеке работает 5 салонов связи «Евросеть». Необходимо некоторое время для того, чтобы проанализировать первые результаты коммерческой деятельности, выстроить ассортиментную, ценовую, маркетинговую политики в соответствии с требованиями кыргызского потребительского рынка, после чего, экспансия продолжится.

Gazeta.kg: Чем обуславливается интерес «Евросети» к Кыргызстану?

Алексей Дмитриев: Нашей компании всегда были интересны развивающиеся рынки. Кыргызстан, безусловно, стоит на пороге бурного роста рынка сотовой связи. Ситуация на местном рынке сотовой связи схожа с той, что была в России несколько лет назад. Это значит, что мы пришли вовремя. Кроме того, мы уже более года развиваем свою розничную сеть в Казахстане и развиваем успешно. Поэтому вполне естественным было решение начать освоение и соседних с Казахстаном среднеазиатских республик – Кыргызстана и Узбекистана.

Gazeta.kg: Насколько привлекательной для иностранного инвестора является нынешняя ситуация в Кыргызстане?

Алексей Дмитриев: Безусловно, мы, как и любой другой инвестор (не обязательно иностранный), заинтересованы в политической стабильности в регионе. Последние события в Кыргызстане, конечно, отразились на бизнесе. Но ничего трагичного не произошло, разгромленные магазины восстановлены, инвесторы вернулись, жизнь продолжается. На Украину, например, мы тоже вышли не в самый стабильный для этой страны период. Мы уверены в перспективности бизнеса в Кыргызстане. Более того, приход такого крупного ритейлера, как мы, безусловно, повысит привлекательность республики для иностранного инвестора. Я уверен, что вслед за нами придут и другие российские ритейлеры, например продуктовые.

Gazeta.kg: Не пугают ли руководство вашей компании последние события вокруг сотового оператора «Бител» и прочие скандалы, связанные с переделом собственности?

Алексей Дмитриев: «Евросеть» – компания с частными акционерами, поэтому для нас маловероятен сценарий борьбы за активы, как это произошло с «Бителом». Что касается событий вокруг «Битела», то мы, как представители розницы заинтересованы только в одном – в стабилизации ситуации вокруг активов этой компании. Под чьим бы руководством не оказался «Бител» – это пока единственный GSM-оператор в республике, монополист на рынке услуг сотовой связи с долей рынка более

90%. Для рынка изменения в стратегии такой компании никогда бесследно не проходят.

Кстати, борьба за активы «Бител» и есть самый яркий индикатор привлекательности вашего рынка для иностранных инвесторов.

Gazeta.kg: Какую долю от общего числа продаж будут составлять продажи в Кыргызстане?

Алексей Дмитриев: Розница «Евросети» на сегодня насчитывает более 3000 салонов сотовой связи. Нетрудно посчитать, какую долю от общего числа продаж будут составлять 10 салонов в Кыргызстане. Но здесь важнее другой показатель – капитализация компании. Выход в любую новую страну – это, прежде всего, существенный вклад в капитализацию компании. Это бесценный опыт по выстраиванию комплекса бизнес-процессов с учетом местного законодательства, условий потребительского рынка, рынка труда и прочее. Это благоприятная возможность для старта в соседние страны.

Gazeta.kg: Кто ваши основные конкуренты в Кыргызстане?

Алексей Дмитриев: К сожалению, более-менее организованного ритейла на рынке сотовой связи в республике нет. Конкурировать приходится с частными предпринимателями. Говорю об этом с сожалением, потому как отсутствие цивилизованной сотовой розницы существенно снижает качество товара, обслуживания потребителя и послепродажного сервиса. Надеемся, что с приходом «Евросети» потребитель быстро поймет, где стоит приобретать товар.

Gazeta.kg: Какие положительные моменты для развития розничных продаж сотовых телефонов имеются сегодня в Кыргызстане?

Алексей Дмитриев: К таким факторам, безусловно, можно отнести рост абонентской базы в республике, глубины проникновения сотовой связи, появление в ближайшем будущем новых GSM-операторов, что сделает сотовую связь более доступной услугой для населения республики. Кроме того, мы уверены, что сами

кыргызские потребители стали более требовательны к качеству приобретаемого товара и сервису, поэтому мы появились как раз вовремя.

[www.gazeta.kg](http://www.gazeta.kg)