

## Традиционные операторы и рынок электросвязи

© 2009 О.В. Бачериков

Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов

В работе на основе сравнения результатов реформирования рынка телекоммуникаций за рубежом и динамики доходов и затрат отечественных операторов традиционной электросвязи выявлена связь тарифов с себестоимостью услуг. Показано, что традиционные операторы, будучи не в силах противостоять новым конкурентам, превращаются в социально обеспечивающий сегмент экономики.

*Ключевые слова:* электросвязь, бюджетирование, затраты, тарифы.

Абсолютное большинство рынков телекоммуникационных услуг во всем мире прошло процедуру демонополизации (рис. 1). И чтобы оценить состояние и тенденции в отрасли связи в Российской Федерации, необходимо обратиться к опыту зарубежных стран:

1. Германия - до 1989 г. компания *Deutsche Telecom* была монополистом в отрасли, за 10 лет реформирования в отрасли присутствовало более 240 конкурентов, занимающихся предоставлением широкого спектра услуг должного качества;

2. США - до 1971 г. компания *AT&T* являлась единственным оператором, контролируемым со стороны государственных органов власти. В период с 1971 до 1984 г. на рынок междугородной и международной связи допущены другие операторы, однако без необходимых условий

*AT&T* успешно доминировала на рынке, т.е. налицо рынок чистой монополии. 1984 - 1996 гг. - начало либерализации на рынке услуг междугородной и международной связи. 1996 г. - закон о телекоммуникациях: снятие ограничений на выход на рынок услуг связи, реформа тарифов на услуги присоединения к сетям, создание механизма и фонда универсальной услуги, снятие большинства ограничений на иностранные инвестиции, с 1997г. - полная конкуренция на всех сегментах рынка услуг связи.

3. Великобритания - на первом этапе либерализации допуск на рынок второго альтернативного оператора (дуополия).

Во всех случаях реформирования рынка телекоммуникаций присутствовали однородные признаки:

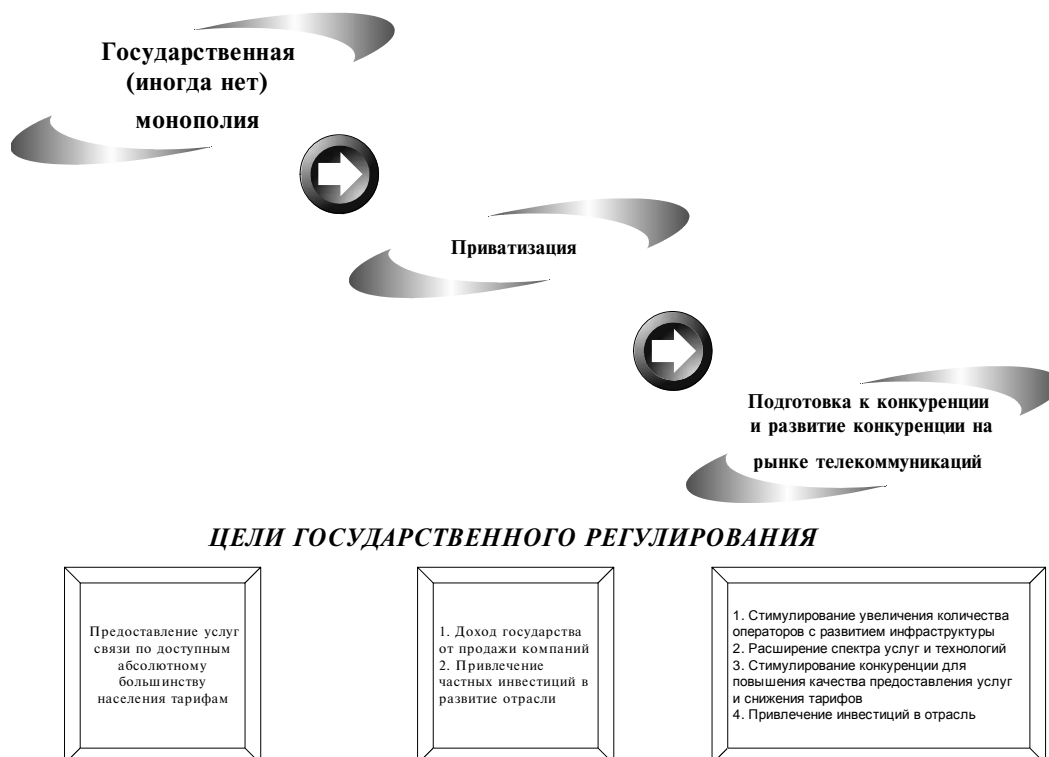


Рис. 1. Схема демонополизации отрасли телекоммуникаций



Рис. 2. Особенности ценообразования до и после реформирования телекоммуникаций

Таблица 1

Период (годы)	Тарифы индексируются относительно предыдущего периода на коэффициент, ед.
1984-1989	Индекс розничных цен (ИРЦ) - 3,0%
1989-1991	ИРЦ - 4,5%
1991-1993	ИРЦ - 6,25%
1993-1997	ИРЦ - 7,5%
1998-2001	ИРЦ - (4,5ч8,0)%
2001-2005	ИРЦ - (4,5ч13,0)%

1. Потеря прежними монополистами значительной доли рынка (около 60% в Германии, Финляндии, Чили; 30-60% - в Швеции, Австралии, Великобритании, Японии, США).

2. Снижение тарифов.

3. Увеличение количества и качества предоставляемых услуг.

4. Увеличение количества “игроков” на рынке.

5. Ускорение развития технологий в отрасли.

Таким образом, процессы, происходящие сегодня в отрасли телекоммуникаций в России, не новы для экономик стран мира. Немаловажная роль в процессе либерализации отрасли отведена пересмотру модели тарифообразования и связи тарифов с себестоимостью оказываемых услуг.

Картина ценообразования на монополистическом и конкурентном рынках представлена на рис. 2. Для наглядности попробуем сравнить изменения тарифов на некоторые услуги электросвязи в Архангельской области с темпами изменения тарифов, например, в Великобритании.

Поскольку абсолютное сравнение неуместно, воспользуемся относительным сравнением. Известно, что в Великобритании тарифы на регламентируемые услуги контролируются установлением предельных цен по методу *PRI-X*, где основой выступает индекс розничных цен. Так вот, предельные тарифы по годам ограничивает в Великобритании индекс, приведенный в табл. 1.

Рассмотрев рост тарифов по абонентской плате в Архангельской области по годам, установим, что тарифы данной группы росли по годам относительно индекса потребительских цен (табл. 2).

Даже если предположить, что абонентская плата - дотируемый тариф в начале перехода от монополистического к конкурентному рынку и постепенному уходу от перекрестного субсидирования, возьмем в качестве примера стоимость одной минуты междугородного разговора (по 3-й зоне), как яркий пример суперрентабельного тарифа (табл. 3).

Таблица 2

Период (год)	Фактор X, %	Тарифы индексируются относительно предыдущего периода на коэффициент, ед.
1997	-30,7	Индекс потребительских цен (ИПЦ) + 30,7%
1998	45,3	ИПЦ - 45,3%
1999	20,9	ИПЦ - 20,9%
2000	10,6	ИПЦ - 10,6%
2001	9,9	ИПЦ - 9,9%
2002	-5,1	ИПЦ + 5,1%
2003	2,4	ИПЦ - 2,4%
2004	-4,8	ИПЦ + 4,8%

Таблица 3

Период (год)	Фактор X, %	Тарифы индексируются относительно предыдущего периода на коэффициент, ед.
1997	-6,4	Индекс потребительских цен (ИПЦ) + 6,4%
1998	40,4	ИПЦ - 40,4%
1999	26,8	ИПЦ - 26,9%
2000	5,6%	ИПЦ - 5,6%
2001	11,0	ИПЦ - 11,0%
2002	7,4	ИПЦ - 7,4%
2003	-5,9	ИПЦ + 5,9%
2004	15,6	ИПЦ - 15,6%

Выше уже указывался уровень индекса X по некоторым развитым странам, который принимается в большинстве случаев в пределах 3,5÷4,5 в начале регулирования по методу предельных цен. Фактически в России в телекоммуникациях картина складывалась аналогично ситуации в Архангельской области. То есть, если сравнивать изменения тарифов, то российские регулирующие органы устанавливали темп роста тарифов ниже уровня инфляции, отражаемого индексами потребительских цен, причем гораздо ниже, чем это было принято в большинстве развитых стран, переживающих сходные процессы демонаполизации рынка телекоммуникационной отрасли.

Представим динамику доходов и расходов Архангельского филиала вследствие такой тарифной политики (рис. 3, 4).

Таким образом, в Архангельском филиале на протяжении последних лет, во-первых, темпы роста доходов и, следовательно, для сохранения уровня рентабельности темпы роста затрат отстают от официального уровня инфляции, во-вторых, темпы роста доходов опережают темпы роста затрат. Второе, безусловно, есть положительный факт, свидетельствующий о росте эффективности хозяйствования. Однако, наряду с фактически постоянным сокращением затрат относительно базового уровня (взят 1996 г.), при

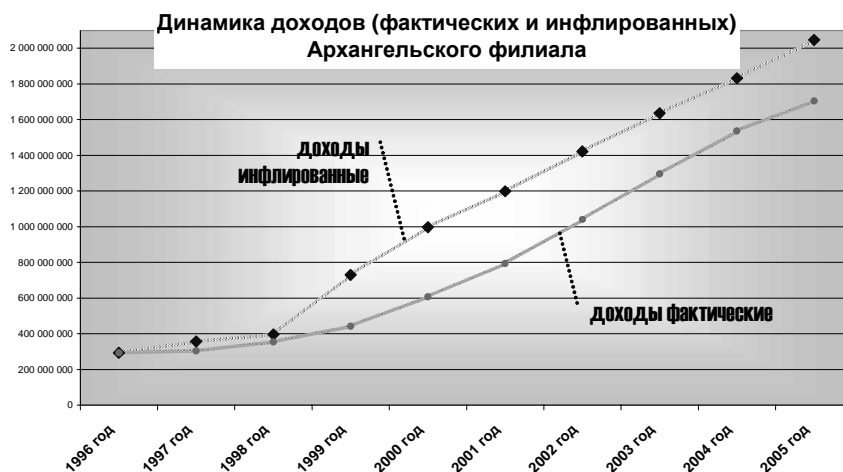


Рис. 3. Динамика доходов Архангельского филиала

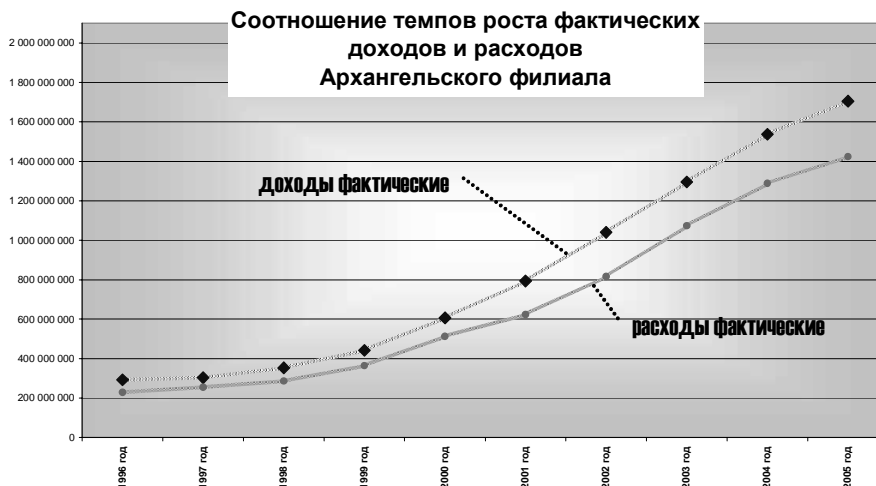


Рис. 4. Динамика расходов Архангельского филиала

Таблица 4

1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
0,27%	4,27%	8,25%	3,36%	8,51%	7,80%	3,57%	6,04%	9,85%

росте количества оказываемых услуг как по количеству абонентов, так и по номенклатуре оказываемых услуг кажущийся рост эффективности является на самом деле вынужденной мерой по тотальному сокращению всех без исключения затрат, а также сокращению инвестиций на переоснащение сети. Инвестиции в указанный период составляли долю в процентах от балансовой стоимости основных средств (табл. 4).

Чрезвычайно низкий уровень инвестиций (нормальным уровнем для эффективной смены технологической базы в телекоммуникациях за рубежом считается уровень 15÷30% от стоимости ОФ) не позволяет модернизировать сеть связи, а нехватка текущих затрат, в свою очередь, приводит к единственно возможному методу поддержания оборудования и сетей в рабочем со-

стоянии - методу "латания дыр". На фоне этого традиционные операторы посредством государственной политики оказываются не в состоянии противостоять вновь появляющимся конкурентам. Традиционные операторы вынужденно отдают конкурентам "лакомые" куски телекоммуникационного рынка:

- 1) новые высокодоходные услуги (IP-телефония, Интернет, передача данных, сети связи и т.д.);
- 2) платежеспособный бизнес - абонентов, пользующихся большим количеством услуг и в большом объеме.

Таким образом, традиционные операторы из информационно-телекоммуникационного локомотива поступательного движения российской экономики постепенно превращаются в социально-обеспечивающий ее сегмент.

Поступила в редакцию 07.09.2009 г.