# Наука побеждать: как в Питере доказали, что "Ростелеком" в разы завышает стоимость аренды канализации

В начале декабря пришла информация, что "Ростелеком" обратился в известные аналитические агентства с предложением аргументировано доказать обоснованность тарифов на аренду кабельной канализации. Но тут, как не поверни, любая модель будет крайне уязвима для критики. Потому как главным доказательством факта чрезмерного завышения цен являются данные самого "Ростелекома", а точнее отчеты о результатах его деятельности за последние несколько лет, уже представленные в контролирующие органы.

Почему так, и как это было выяснено и доказано в Санкт-Петербурге - читайте далее. Вдруг и в иных регионах есть операторы, раздумывающие о том, как бы ограничить непомерные аппетиты монополиста.

## Взяться за дело - уже полдела

История обсуждаемого дела начинается с обращения оператора с жалобой на высокие тарифы. Побудительные мотивы данного поступка оставлю за скобками - о том, как "восстанавливалась справедливость" в кабельной канализации петербургского филиала "Ростелекома" весной 2013 года, написано много.

Побудить ФАС завести дело, на самом деле, не так просто, как кажется. Аргументы, зафиксированные в первом обращении - пять лет подряд "Ростелеком" ежегодно повышает тариф на 20%, хотя инфляция меньше, и что "МегаФон" владеющий куском такой же кабельной канализации (построенной в советские годы) дает тарифы на 40% ниже, чем у  "Ростелекома" - были приняты ФАС как существенные, но оказались недостаточными. Оператора попросили аргументировано показать, как данный рынок - аренды ЛКС - влияет на рынок конечных услуг связи (дать исчерпывающую информацию "о влиянии установленной ОАО "Ростелеком" стоимости по размещению средств связи сторонних организаций в каналах телефонной канализации на стоимость услуг операторов связи — конкурентов ОАО "Ростелеком" на рынке услуг телефонии, Интернет, иных услуг").

Вопрос от ФАС заставил оператора задуматься. Сравнение "в лоб" выручки и расходов на аренду кабельной канализации давало явно искаженную информацию - оператор, как и другие, арендовал у коллег и волокна, и каналы. Очевидно, что исключение данных факторов сильно искажало картину. Считать по клиентам, до которых проложили кабель в канализации, как бы логичнее, но вставал вопрос о том, что писать в знаменателе, ведь надо было рассчитать, где начинается "их" кабель.

При этом, было понятно, что просьба ФАС вполне уместна - если услуга аренды ЛКС не оказывает сколь-нибудь заметного влияния на стоимость конечных услуг, то нечего и расследование вести.

В итоге, оператор выдал логическую конструкцию, которая базировалась на анализе расходов на создание и содержание канала связи до абонента.

Для случая, когда оператор прокладывает канал до абонента, влияние тарифов на аренду кабельной канализации было определено следующим образом:

> "Высокая конкуренция на рынке телекоммуникаций диктует оператору, что капитальные расходы на строительство сетей должны окупиться в срок до 20 месяцев.
>
> Таким образом, ценообразование услуг связи зависит от соотношения размера капитальных затрат на строительство канала и операционных. В упрощенном виде данная зависимость может быть выражена формулой: (капитальные расходы) / (абонентская плата − операционные расходы) = 20
>
> На практике операционные расходы оператора складывается из двух главных составляющих:  расходы на аренду ЛКС и оплата пропуска трафика (данных и голосового). Соотношение двух главных расходных статей операционных расходов в большинстве случаев уникально ..., но в среднем составляет 50% на 50%...
>
> Стоимость прокладки кабеля составляет от 160 тыс. рублей за 1 км ...
>
> Таким образом, в теории, при необходимости достройки сети на 1 км, оператор должен подключить несколько абонентов, чтобы иметь выручку с данного адреса от 18 тыс. руб. в месяц (из них 8 тыс. рублей возврат кабельных вложений, 5 тыс. рублей - аренда ЛКС ОАО "Ростелеком" и 5 тыс. рублей расходы на пропуск трафика, оставшееся - норма прибыли). В данной схеме влияние аренды ЛКС составляет 28%, но это, безусловно, верхняя планка, для условий, когда оператор оказывает услуги не получая прибыли. В реальности всегда есть новые абоненты, пришедшие после того, как был проложен канал связи, поэтому усредненная доля влияния ЛКС составляет порядка 15-20%".

Для случая, когда оператор арендует ВОЛС, расчет влияния тарифов на аренду кабельной канализации был следующим:

> "В том случае, когда оператор организует канал связи до абонента, арендуя ВОЛС сторонней компании, принцип тарифообразования строится по следующей формуле: расходы на аренду ВОЛС + расходы на передачу данных (и передачу голосового трафика) = тариф х норму прибыли (20%). В этой формуле расходы на аренду ВОЛС составляет в среднем порядка 70% от всех расходов...
>
> Вместе с тем, в услуге аренды ВОЛС есть большая составляющая отчислений ОАО "Ростелеком" — 25-30% ... Как следствие, влияние установленной ОАО "Ростелеком" стоимости по размещению средств связи сторонних организаций в каналах телефонной канализации на стоимость услуг связи при аренде ВОЛС составляет 10-15%".

Надо сделать важно уточнение: все приведенные соотношения и цифры, использованные при расчете влияния по указанным методам, были проиллюстрированы на материале договоров оператора. К относительно небольшому ответу было присовокуплено три объемных приложения, где были приведены данные действующих договоров оператора по сдаче (взятии) в аренду волокон, также представлена структура операционных расходов компании, данные договоров на прокладку ВОЛС к кабельной канализации.

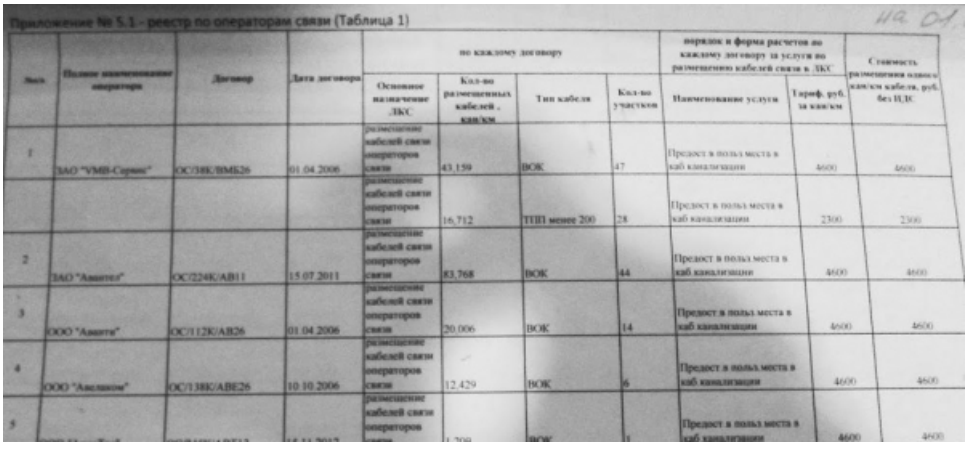
Также заметим, что у оператора была мысль сделать аналогичные расчеты и для варианта, когда оператор арендует канал связи. Но изучение темы обещало большое количество промежуточных вычислений с большим количеством вынужденных допущений, что делало расчет неактуальным. Тем более, что на практике большинство операторов использует данный вариант организации канала связи до абонента как временный - на что и сослался оператор в ответе на запрос УФАС.

УФАС представленным разъяснением удовлетворилось, "Ростелеком" не стал критиковать.

## "Золотая" канализация

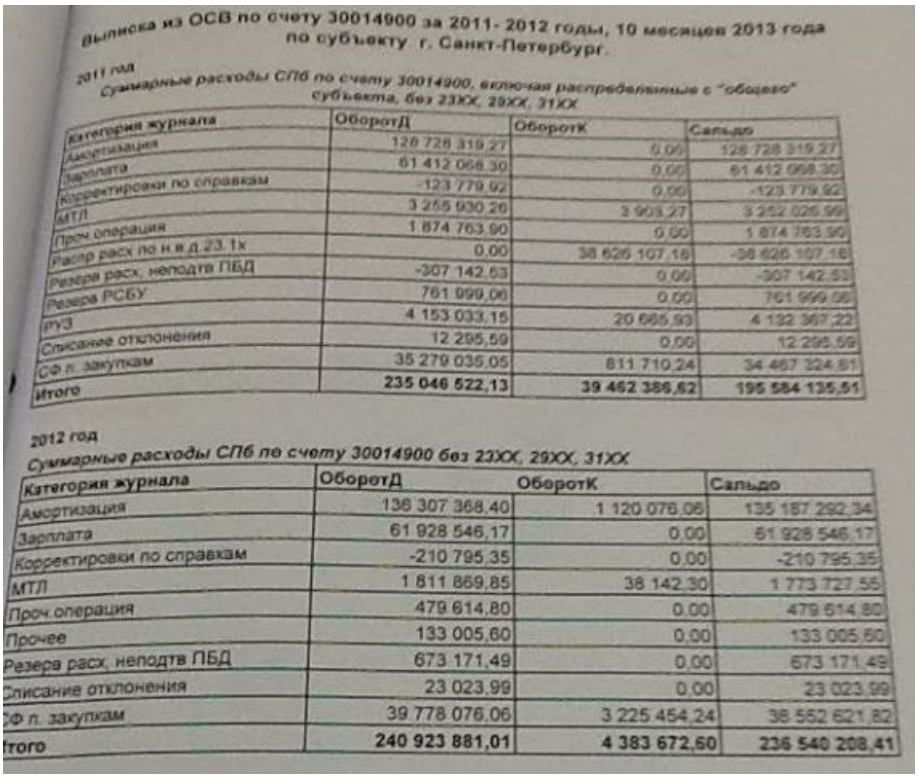
Пока оператор составлял вышеобозначенный анализ, пришел ответ "Ростелекома", содержавший два важных приложения: расчет тарифов на предоставление места в кабельной канализации для прокладки кабеля и таблицы, дающие информацию об объемах телекоммуникационных кабелей, размещенных в кабельной канализации "Ростелекома".

Стало понятно, что ответ оператора-заявителя был не столь уж обязателен - поверхностный анализ приведенных таблиц дал яркое соотношение: согласно представленным данным, объем годовой выручки "Ростелкома" от оказания услуги на середину 2013 года составил более 1,5 млрд рублей, при этом размер расходов на содержание кабельной канализации в 2011-2013 годах составлял в среднем 205 млн. рублей в год (из них порядка 120 млн. рублей - амортизационные отчисления).



Приложение № 5.1 - реестр по операторам связи (Таблица 1)

| № п/п | Полное наименование оператора | Договор | Дата договора | по каждому договору | | | | порядок и форма расчетов по каждому договору за услуги по размещению кабелей связи в ЛКС | | Стоимость размещения одного канала кабеля, руб. без НДС |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | Основное назначение ЛКС | Кол-во размещенных кабелей, канал/км | Тип кабеля | Кол-во участков | Наименование услуги | Тариф, руб. за канал/км | |
| 1 | ЗАО "УМВ-Сервис" | ОС/ЛК/ВМБ26 | 01.04.2006 | размещение кабелей связи операторов связи | 43,159 | ВОК | 47 | Предост в польз места в каб канализации | 4600 | 4600 |
| | | | | размещение кабелей связи операторов связи | 16,712 | ТПП менее 200 | 28 | Предост в польз места в каб канализации | 2300 | 2300 |
| 2 | ЗАО "Авантел" | ОС/224К/АВ11 | 15.07.2011 | размещение кабелей связи операторов связи | 83,768 | ВОК | 44 | Предост в польз места в каб канализации | 4600 | 4600 |
| 3 | ООО "Авантел" | ОС/112К/АВ26 | 01.04.2006 | размещение кабелей связи операторов связи | 20,006 | ВОК | 14 | Предост в польз места в каб канализации | 4600 | 4600 |
| 4 | ООО "Авеллком" | ОС/138К/АВЕ26 | 10.10.2006 | размещение кабелей связи операторов связи | 12,429 | ВОК | 6 | Предост в польз места в каб канализации | 4600 | 4600 |
| 5 | | | | размещение кабелей связи операторов | 1,700 | ВОК | 1 | Предост в польз места в каб канализации | 4600 | 4600 |



Выписка из ОСВ по счету 30014900 за 2011- 2012 годы, 10 месяцев 2013 года по субъекту г. Санкт-Петербург.

2011 год

*Суммарные расходы СПб по счету 30014900, включая распределенные с "общего" субъекта, без 23XX, 29XX, 31XX*

| Категория журнала | ОборотД | ОборотК | Сальдо |
|---|---|---|---|
| Амортизация | 128 728 319,27 | 0,00 | 128 728 319,27 |
| Зарплата | 61 412 068,30 | 0,00 | 61 412 068,30 |
| Корректировки по справкам | -123 779,92 | 0,00 | -123 779,92 |
| МТЛ | 3 255 930,26 | 3 903,27 | 3 252 026,99 |
| Проч операция | 1 874 763,90 | 0,00 | 1 874 763,90 |
| Распр расх по н в д 23.1х | 0,00 | 38 626 107,16 | -38 626 107,16 |
| Резерв расх, неподтв ПБД | -307 142,53 | 0,00 | -307 142,53 |
| Резерв РСБУ | 761 999,06 | 0,00 | 761 999,06 |
| РУЗ | 4 153 033,15 | 20 665,93 | 4 132 367,22 |
| Списание отклонения | 12 295,59 | 0,00 | 12 295,59 |
| СФ п. закупкам | 35 279 035,05 | 811 710,24 | 34 467 324,81 |
| **Итого** | **235 046 522,13** | **39 462 386,62** | **195 584 135,51** |

2012 год

*Суммарные расходы СПб по счету 30014900 без 23XX, 29XX, 31XX*

| Категория журнала | ОборотД | ОборотК | Сальдо |
|---|---|---|---|
| Амортизация | 136 307 368,40 | 1 120 076,06 | 135 187 292,34 |
| Зарплата | 61 928 546,17 | 0,00 | 61 928 546,17 |
| Корректировки по справкам | -210 795,35 | 0,00 | -210 795,35 |
| МТЛ | 1 811 869,85 | 38 142,30 | 1 773 727,55 |
| Проч.операция | 479 614,80 | 0,00 | 479 614,80 |
| Прочее | 133 005,60 | 0,00 | 133 005,60 |
| Резерв расх, неподтв ПБД | 673 171,49 | 0,00 | 673 171,49 |
| Списание отклонения | 23 023,99 | 0,00 | 23 023,99 |
| СФ п. закупкам | 39 778 076,06 | 3 225 454,24 | 36 552 621,82 |
| **Итого** | **240 923 881,01** | **4 383 672,60** | **236 540 208,41** |

Миллиард рублей разницы расходов и доходов получился не потому, что как-то не так посчитали, не спрогнозировали огромный спрос, а потому, что в методике "Ростелекома" была во всех смыслах замечательная составляющая - "инвестиционная составляющая". Она как раз и "забирала" каждый год по миллиарду рублей.

Таблица 3 Данные для расчета инвестиционной составляющей

| № п/п | Наименование показателя | 2010 | 2011 | 2012 |
|---|---|---|---|---|
| 1 | Монтированная емкость местной сети, на конец периода | 2 542 307 | 2 542 260 | 2 763 035 |
| 2 | Ввод новой номерной ёмкости без учёта ёмкости, которая идёт на замену, за период | 15 100 | 0 | 220 775 |
| 3 | Общая протяженность канализации на конец периода, к/км | 25 707 | 25 871 | 26 010 |
| 4 | Стоимость строительства 1 кан/км канализации, руб | 1 800 000 | 1 200 000 | 1 200 000 |
| 5 | **Расчет инвестиционной составляющей для тарифа на аренду кабельной канализации** | | 1 088 308 284 | |

Специалисты петербургского УФАС тоже впечатлились методикой и как- то сразу поняли, что были основания изучить вопрос. Появилось дело №К10-139/13.

Санкт-Петербургское УФАС России
Копия верна
Специалист

УПРАВЛЕНИЕ ФЕДЕРАЛЬНОЙ АНТИМОНОПОЛЬНОЙ СЛУЖБЫ
ПО САНКТ-ПЕТЕРБУРГУ

ПРИКАЗ

13.11.2013 № 443-ФЗ

**О возбуждении дела и создании Комиссии
по рассмотрению дела о нарушении антимонопольного законодательства**

В соответствии с частью 12 статьи 44 Федерального закона от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции»

п р и к а з ы в а ю :

1. Возбудить по заявлению ООО «Комфортел» дело № К10-139/13 по признакам нарушения ОАО «Ростелеком» в зоне действия Петербургского филиала на территории Санкт-Петербурга (местонахождение: 191186, Санкт-Петербург, ул. Большая Морская, д.24) пункта 1 части 1 статьи 10 Федерального закона от 26.07.2006 №135-ФЗ «О защите конкуренции» при установлении монопольно высокой цены на услугу по предоставлению линейно-кабельных сооружений связи для размещения кабелей связи сторонних организаций.

Главным вопрошаемым теперь стал "Ростелеком". Оператор-заявитель удовольствовался скромной ролью статиста - изучал ответы госкомпании и обращал внимания на фактические несоответствия и логические ошибки. А также отвечал на дополнительные вопросы УФАС, которые были связаны с процессом подготовки ведомством обзора рынка ЛКС.

Развитие дела пошло по двум параллельным направлениям - поиском всей доступной информацией о рынке ЛКС и его развитии, и анализом ответов "Ростелекома". Признание установления монопольно высокой цены требует признания доминирующего положения на рынке.

## Загадочная канализация: контролеров много, но ни кто о ней ничего не знает

Специалисты УФАС, отправляя запросы в разные контролирующие и администрирующие органы, не просили ничего сложного - хотели получить рад простых констант. Например, кто из операторов владеет кабельной канализацией в Санкт- Петербурге, или какова общая протяженность кабельной канализации, или как много кабельной канализации было построено за последние три года всего, и как много - отдельно "Ростелекомом". История аналогичных дел в других регионах свидетельствовала в пользу мнения, что без констант от регулирующих организаций исследование рынка ЛКС уязвимо для критики со стороны монополиста (в суде). Добиться ответа от всех лицензиатов и в срок - было и остается утопией.

Строительные работы требуют ворох разрешений от разных организаций, но все эти разрешения, похоже, существуют исключительно для того, чтобы дать работу организациям, их выдающим. История запросов УФАС, зафиксированная в материалах дела, демонстрирует печальную картину: прямые отказы, отписки или просто молчание.

Роскомнадзор в лице как регионального отделения, так и федерального центра не смог дать информации об операторах, владеющих кабельной канализацией в Петербурге, равно как и о масштабах или развитии данного ресурса (хотя согласно положению ведомства, они должны надзирать за строительством не только сетей, но и сооружений связи).

Отдел подземных сооружений Комитета по градостроительству и архитектуре Петербурга, на который указали все операторы, когда-либо сооружавшие участки кабельной канализации в городе (в том смысле, что они точно должны знать, поскольку дают разрешения и собирают отчеты о построенных объектах кабельной канализации), также не смог дать какую-либо информацию для УФАС. Зато представители ведомства посоветовали с данным вопросом обратиться в три других ведомства, которые точно должны были обладать запрашиваемой информацией. Но и данные ведомства, увы, не помогли с ответом на основные вопросы.

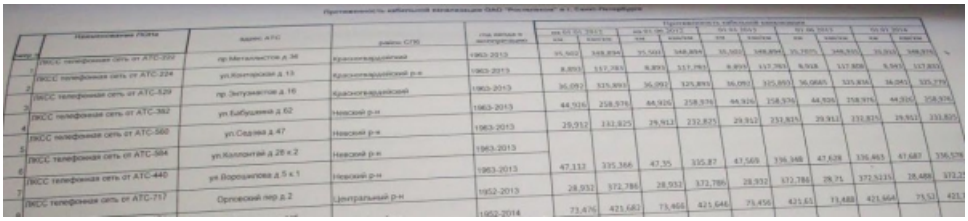
Единственный содержательный ответ дал комитет, на который не указывали ни операторы, ни те, кто выдавал разрешения на строительство кабельной канализации или собирал отчеты. Комитет по земельным ресурсам и землеустройству в 2012 году запустил геоинформационную карту для проектировщиков и строителей, на которой были обозначены, в том числе, и зоны сооружений связи.

В итоге, общая протяженность кабельной канализации в Санкт-Петербурге стала известна (точнее, ее официальный показатель). УФАС получило желанную константу в подкрепление выводов своего исследования  рынка ЛКС. Признание очевидного - что "Ростелеком" является монополистом рынка кабельной канализации (в Санкт-Петербурге) - стало реальной перспективой.

## "Ростелеком" под лупой

Параллельно продолжалось беседа с "Ростелекомом" в формате вопросов, и ответов, неизбежно порождающих новые вопросы. В центре внимания была инвестиционная составляющая, методика ее расчета, и ее реализация. Однако попытки "раскрыть" эту мистическую величину, получить какую-то информацию о том, как определили коэффициенты, на базе которых она сосчитана, не находили понимания у "Ростелекома". В качестве ответа ФАС видел все ту же методику расчета - по мнению монополиста она содержала достаточно данных для получения исчерпывающей информации по вопросу (материалы дела показывают, что "Ростелеком"  трижды представлял в качестве ответа именно методику расчета).

Но "в полную отказку" эксперты "Ростелекома" все же не ушли. В одном из ответов они представили таблицу "Протяженности кабельной канализации ОАО "Ростелеком" в Санкт-Петербурге" с разбивкой по участкам и годам. Что важно, протяженность посчитали как в км, так и в кан-км.



Оператор-заявитель, ознакомившись с данной таблицей, немедля написал в УФАС ее разбор - приведенные данные сообщали, что инвестиционная составляющая, определяющая 3/4 тарифа (согласно представленной формуле), рассчитана с явным завышением, и расходится с реальными инвестициями. В таблице все как на ладони: совокупный прирост канализации в километрах и канало- километрах определяет размеры возможных инвестиций, а также среднюю стоимость строительства канало-километра.

Процитирую анализ оператора:

> "В 2012 году кабельная канализация ОАО "Ростелеком" увеличилась на 136 кан/км или на 11 км, в 2013 на 55 кан/км или на 12,2 км...
>
> Большая часть новой канализации — это пристройки протяженностью 10- 20 метров, случаи, когда кабельная канализация при АТС прирастала на 200-500 метров единичны. Новая кабельная канализация, как минимум на 60% - не строительство новой канализации, а достройка старой, что существенно дешевле, в том числе, и согласно расчетам ОАО "Ростелеком" [имеются в виду максимальные расценки на те или иные виды услуг, которые указаны в проектной документации к конкурсам на строительство кабельной канализации]...
>
> С учетом данного факта, можно утверждать, что объемы строительства кабельной канализации, отраженные в таблице "Протяженность кабельной канализации ОАО "Ростелеком" в г. Санкт-Петербурге" в 2012 -2013 годах, предполагают инвестиции в размере менее 100 млн руб в год.".

Оператор-заявитель - явно заинтересованная сторона, поэтому сходу верить его расчетам работники УФАС не спешили. Вместе с тем, управление все же высказало требование "Ростелекому" прокомментировать таблицу с точки зрения реальных финансовых затрат, а также запросило и ряд компаний, которые занимались строительством кабельной канализации - дать информацию подрядов на строительство кабельной канализации для "Ростелекома". При этом, представитель УФАС отдельно уточнил (автор этих строк присутствовал на заседании), что если госкомпания еще раз в качестве ответа пришлет свою методику расчета, то будет возбуждено административное дело.

А далее "Ростелеком" что называется "поплыл". Словно бы сам запутался в собственной методике.

Главный документ - таблица расчета тарифов, вдруг оказалась с новыми цифрами, причем подкорректированы были как показатели минувшего года (что можно было объяснить), так и за 2011 и 2012 года, и все без объяснения причин. Вместо аргументированных ответов по финансовым вопросам и уточнений по строительству,  прислали "сырые" таблицы отчетов - мол, разбирайтесь сами.

Приглашенные по настоянию ФАС аналитики, разработавшие формулу расчета тарифа аренды кабельной канализации, оказались не в состоянии ответить на ряд очевидных вопросов по теме. Согласно методике, меняется вся тарифная линейка. Почему тогда тарифы на ВОЛС в последние пять лет прирастали на 20%, когда остальные - на 10%? Нет ответа. Реальный прирост канализации за последние три года менее 160 кан-км в год, а  необходимость увеличения зафиксирована на уровне 600-1000 кан-км. Почему такая большая разница? Опять нет ответа.

Зато аналитики компании продемонстрировали, как методика расчета тарифов работает применительно к 2011-2012 годам. Представленные тарифы оказались в два- три раза ниже реальных тарифов тех лет.

**Приложение. Расчет тарифов на предоставление в пользование места в кабельной канализации Санкт-Петербург (2012 год)**

**Таблица 1. Расчёт валовой выручки для определения тарифов на предоставление места кабельной канализации**

| № п/п | Элементы валовой выручки | руб. | Источники данных, порядок расчёта | |
|---|---|---|---|---|
| 4 | Стоимость строительства 1 кан/км канализации, руб. | 1,500,000 | 1,800,000 | 1,200,000 |
| 5 | **Расчет инвестиционной составляющей для тарифа на аренду кабельной канализации** | 203,414,268 | | |

**Таблица 4 Расчет "Базового тарифа" на предоставление в пользование места в кабельной канализации для прокладки кабеля связи**

| № п/п | Наименование показателя: | Размер показателя: | |
|---|---|---|---|
| 1 | Валовая выручка | *В вал (руб.)* | 528,575,504 |
| 2 | Протяженность в канало-километрах | *N кан-км* | 25,889 |
| 3 | **Тариф базовый** ежемесячный | *Т баз (руб./кан-км)* | 1,701 |

*Стоимость предоставления в пользование места в кабельной канализации Общества на территории Санкт-Петербурга*

Приложение № 1

расчет по Методике расчета тарифов на представление в пользование места в кабельной канализации в МРФ "Северо-Запад" ОАО Ростелеком", утвержденной приказом №180-прМРСЗ от 15.06.2011

расчет по Мето... стоимости пре... пользование ... ресурсова О... утвержден... 17.06.2013

| | 2011 год | 2012 год | 2013 год | 2014 | |
|---|---|---|---|---|---|
| Стоимость для сторонних организаций размещения одного кан/км кабеля в мес., без НДС | 3,45 (до 01.08.2011) | 3,80 (до 01.08.2012); 4,18 (с 01.08.2012) | 4,18 (до 01.08.2013); 4,60 (с 01.08.2013) | 4,60 (до 01.08.2014); 4,88 (с 01.08.2014) | 4,60 (до ... 4,88 (с ... |
| Валовая выручка | 725 199 123 | 528 575 504 | 1 525 400 029 | 1 328 357 766 | |

В ответ на многократно повторявшийся запрос представить данные по расходу инвестиционной составляющей, эксперты компании представили "Отчеты об изменениях первоначальной (восстановительной) стоимости объектов ОС (для модернизации, реконструкции)" из книги бухгалтерского учета за 2011 -2013 года. Данные отчеты были даны полностью. Вместе с информацией о модернизации кабельной канализации, там были приведены данные по закупкам нового оборудования (операторского и абонентского), модернизации сетей и прочего - объемные таблицы, на 55 тысяч строк каждая. Видимо, чтобы у УФАС не было сомнений, что компания что-то забыла или не учла. Анализ этих отчетов дал очень скромные цифры расходов на модернизацию кабельной канализации: 67,5 млн руб в 2011 году, 27,5 млн руб в 2012 году и 29,5 млн руб в 2013 году. Расчеты оператора-заявителя по объему реальных инвестиций, сделанные на основании таблицы протяженности кабельной канализации, оказались слишком оптимистичными. Не 100 млн. руб из запланированных 1-1,2 млрд. руб., ежегодно расходовал "Ростелеком" на модернизацию и строительство новой канализации, а в 2-3 раза меньше.

При этом, "Ростелеком" не ушел и от штрафа (350 тыс. руб), так как данные договоров на строительство кабельной канализации (которые бы подтвердили или опровергли используемый при расчете показатель стоимости строительства 1 кан-км кабельной канализации) компания отказалась предоставлять.

## Финальный разбор и "удачный" соскок

Оператор-заявитель имел все основания готовиться праздновать победу. Несостоятельность методики расчета тарифов стало возможно доказать исключительно на основании данных самого "Ростелекома".

Представленные в рамках данного дела  документы показали, что:

1) Закономерности, выявленные компанией и используемые для расчета тарифов (связь между объемом номерной емкости, вводимой в эксплуатацию и объемами строительства новой канализации), являются ложными. История развития компании опровергает приведенное отношение (сравнение запланированных объемов строительства новой канализации с реальными).

2) Реальная стоимость строительства 1 кан-км кабельной канализации "Ростелекома" в 3-4 раза ниже, чем цифра, используемая для расчета необходимых инвестиций в развитие сети (сравнение

первоначальной стоимости основных средств с данными о приросте кабельной канализации).

3) Более 75% выручки от оказания услуги аренды кабельной канализации, которые обусловлены "инвестиционной составляющей" никуда не расходуются (сравнение таблиц заключенных договоров о размещении кабелей сторонних организаций в кабельной канализации "Ростелекома" с представленными данными расходах на содержание кабельной канализации, амортизационных отчислений и расходов на модернизации кабельной канализации), то есть компания имеет рентабельность данной услуги на уровне 80% (в формуле расчета тарифов есть отдельная строка "норма прибыли").

При этом, "Ростелеком" согласно исследованию ФАС, на территории Петербурга является монополистом рынка ЛКС.

Однако в полной мере насладиться победой не получилось. Под закрытие дела (максимальный срок рассмотрения дела у ФАС составляет 9 месяцев) "Ростелеком" предоставил новую методику расчета тарифов на аренду кабельной канализации, согласно которой с 2014 года тарифы определяется по другой формуле и, что более важно, сразу для всей компании. Местные филиалы с 2014 года не имеют возможности определять тарифы на аренду кабельной канализации. Соответственно, УФАС чтобы требовать снижения тарифов следует сначала доказать необоснованность федеральной формулы.

Местное УФАС оказалось перед выбором: заморозить дело до решения его на федеральном уровне, или же признать факт монопольного завышения цен, но предписание не выдавать. При этом, дело тоже как бы передается на федеральный уровень, но уже по инициативе оператора - пишет жалобу и подает ее вместе с решением Петербургского УФАС.

УФАС по Санкт-Петербургу выбрало второе, то есть вынесло решения без предписания. Некоторые СМИ и эксперты представили данный результат как поражение дела.

Не соглашусь.

Во-первых, УФАС признала Ростелеком монополистом на местном рынке - это немало. Это дает возможность эффективно бороться с недопусками операторов к отдельным участкам кабельной канализации (в новостройках), а также с необоснованными обременениями (требования ремонта и достройки отдельных фрагментов канализации).

Во-вторых, федеральная формула расчета хотя внешне выглядит иначе, содержательно не сильно отличается от методики, несостоятельность которой успешно доказали. Да, несколько иначе, через амортизацию, федеральный Ростелеком выводит необходимость масштабных инвестиций в строительство кабельной канализации, но без инвестиционной составляющей он не может оправдать свои тарифы. Должна ли она быть такой большой, какой нарисовал ее "Ростелеком", должна ли она отталкиваться от взятой из головы (или от своих подрядных организаций) цифры стоимости строительства 1 кан-км? Разбор действий петербургского филиала "Ростелекома" явно показывает к чему ведут подобные расчеты, к какому соотношению реальной выручки к реальным расходам.

И последнее. У местных операторов нет другого пути добиться снижения тарифов на аренду кабельной канализации, кроме как обратиться в свое региональное УФАС. Даже, если дело "уходит" на федеральный уровень, региональное УФАС делает исследование рынка ЛКС и доказывает, что "Ростелеком" занимает доминирующее положение. Если оно в силу неких причин не сможет этого доказать, то решение на федеральном уровне не сильно поможет операторам на местах.