Государство и провайдинг

Чтобы понять какие сложности возникают во взаимоотношении государственной машины с малыми провайдерами надо взглянуть на проблему несколько шире. А точнее взглянуть на то, как государство выстраивает взаимоотношения с малым и средним бизнесом. Так уж исторически сложилось, что наше государство любит впадать в крайности — либо полнейшая вседозволенность, либо тотальный контроль и учет. Думаю, что здесь кроется корень всех сложностей.

Краткая ретроспектива

И был СССР и не было в нем свободного рынка и частного предпринимательства. И пришли лихие 90-е когда бизнесом занялись все — от инженеров до пенсионеров. А чиновничий аппарат, у которого не хватило ума разработать эффективные рычаги контроля за рынком, тихонечко выпадал в осадок от начавшегося разгула. Ну и хапал сам все до чего мог дотянуться. И продолжалась вся эта веселуха до ранних 2000-х. Потом на трон был возведен новый властелин, который возжелал править жесткой рукой. И по мановению властной десницы чиновники начали понемногу брать за жабры бизнес. Провайдинг тогда был чем-то неясным и далеким, а потому никто не обращал внимание на странных дядек, которые зачем-то лазали по крышам с мотками кабелей. В те, почти былинные времена, большинство юзеров воспринимало интернет, как игрушку, и не видело в нем потенциального источника серьезных доходов или реального инструмента для рекламы.

Пройдет не так много времени и вчерашние пионер-неты вырастут в городских и региональных провайдеров, начнут получать ощутимые доходы и этим обратят на себя внимание контролирующих и проверяющих органов. И понесется.

Как правильно доить корову

Давайте обратимся к сельскому хозяйству. У вас есть корова. Как получить с нее больший профит? Можно просто подергать ее за соски пока молоко хоть как-то капает, а потом по быстрому забить на мясо. А можно построить ей хлев, обеспечить регулярным питанием и прогулками на свежем воздухе. Во втором случае она даст куда больше молока. Да и мяса, в случае если вы все же решите ее забить, выйдет побольше и качество у него будет получше.

Так же и с бизнесом. Вы — государство. У вас есть потенциальные дойные коровушки — провайдеры, например. Вы можете создать им условия для роста — выдавать кредиты на строительство сетей, ослабить налоговую удавку хотя бы на то время пока компания вырастет и окрепнет, можно, наконец, убрать или хотя бы понизить различные административные барьеры, которые усложняют строительство сетей. И все останутся довольны, потому что провайдер сможет построить обширные сети, в которых будут весело биться многочисленные абоненты, несущие ему денежку, а государство получит свой процент от прибыли в виде налогов. А заодно сможет похвастаться перед другими государствами степенью развития телекоммуникационной индустрии.

Что интересно, в этой схеме государство в любом случае не остается в накладе. Принципиальное отличие компании-провайдера от торговой или юридической компании состоит в том, что для работы ей требуется обширная кабельная инфраструктура и не самое дешевое оборудование. Даже если такая компания по каким-то причинам объявит себя банкротом, всегда можно компенсировать вложенные в нее инвестиции, забрав себе ее сеть вместе с абонентами и оборудованием. И продать ее более везучему оператору связи или сдать кому-то в аренду. Так что компаний-однодневок среди провайдеров немного. И казалось бы, что еще надо для счастья? Развивай стадо, плоди таких коровок: чем больше, тем лучше и собирай с них налоги, и будет счастье и тебе и им.

Но для нашего государства такая схема почему-то показалась нехорошей. Вместо того чтобы плодить многих дойных коровушек, оно вспомнило об одной — пожилой, но священной. Имя ей — Мегателеком. Старая корова молока давала немного, проедала массу ресурсов, но была самой толстой и занимала большую часть пастбища. Вот ей-то государство готово отдать последнее. Потому что национальный чемпион. Хотя иногда непонятно кто кого доит. Ну и еще три молодые, но уже откормленные телки оказались в почете — красно-белая, фиолетово-зеленая, и полосатая. А вот остальных малость придушили налогами и другими поборами, так что наиболее слабые и неокрепшие передохли или были сожраны VIP-телками.

Мнение экспертов

Я обратился в Ассоциацию Региональных Операторов Связи (АРОС) с тем чтобы понять как сейчас выстраивается взаимодействие провайдеров с государством. На вопросы ответил Юрий Домбровский, президент АРОС:

- Скажите, пожалуйста, с какими административными проблемами провайдерам приходится сталкиваться в их работе?

- Административные барьеры торчат везде:
- при лицензировании - один только перечень двух десятка наименований лицензируемых услуг связи чего стоит, найдите "Перечень наименований лицензируемых услуг связи" - и ужаснитесь.
- при строительстве сетей - с одной стороны, многие требования неоправданно жёсткие, с другой стороны - регулирование безнадежно отстало от современных технологий, поэтому операторам приходится изворачиваться, пытаясь, например, описать сети "IP-телевидения" в терминах костного регулирования.
- при вводе сетей связи в эксплуатацию - порядок здесь по-прежнему разрешительный, и с операторов во многих случаях по-прежнему незаконно требуют отдавать проекты своих сетей связи на платную экспертизу;
- организация воздушно-кабельных переходов (т.н. "воздушек") зачастую не регламентирована в разрешительном смысле: вопрос сознательно не формализуется в ожидании коррупционной ренты.

Но необоснованные административные барьеры - это только часть проблем.

Отдельной неприятной темой является олигополизация телеком-рынка и дискриминация маленьких игроков на нем. К сожалению, речь идет не только о противостоянии мелких игроков с крупными, но и о поддержке государством крупнейших из них. Особенно ярко это видно в продолжающих свое существование запретах на прямой пропуск телефонного трафика: во многих случаях операторы обязаны делать это через навязываемого регулированием посредника, платя ему деньги за транзит. Также традиционно страсти кипят вокруг распределения РЧ спектра, которое трудно назвать справедливым: при необходимости государство всегда может выдать этот ценный ресурс "нужным" лицам - что зачастую и происходит.

- Какие налоги ваши провайдеры сегодня платят? Какой из них наиболее обременителен?

- Никаких особенностей налогообложения нет, каких-то проблем с этим тоже не наблюдается. Конечно, хозяйствующие субъекты всегда за уменьшение и против увеличения налогов. Вот только со всех операторов связи изымают 1,2 % с оборота (!) в Резерв универсального обслуживания, из которого компенсируются расходы тех операторов, которые добились права оказывать в удаленных районах две универсальные услуги связи (подробности см. ФЗ "О связи"). По моему личному мнению - это мероприятие неверно как по своему смыслу, так и по юридическому оформлению, и по фактической реализации. Достаточно сказать, что если иметь в виду благую цель - проведение инфраструктуры связи туда где ее нет, то размещение операторами универсального обслуживания таксофонов на основе стационарных GSM-терминалов является насмешкой над этой идеей.

- Предусмотрены ли какие-то государственные налоговые льготы для операторов связи? В каких случаях?

- Особенных, специфичных для связи - нет. Если оператор является малым предприятием, то может работать по "упрощенке".

- Как, по-вашему, государство могло бы упростить работу операторов связи в этих вопросах?

- Устранить неоправданные административные барьеры, привести регулирование в соответствие с реалиями НТП, не оказывать преференций крупнейшим участникам рынка (а

иногда - и внезапно появляющимся "серым лошадкам"), ввести прозрачное распределение РЧ спектра.

- Как, по-вашему, повлияли бы такие шаги на телекоммуникационную отрасль России?

- Положительно. Увеличилась бы доля средних и крупных операторов/провайдеров, которая, на мой взгляд, сейчас мала. Не владею статистикой, но малым провайдерам, не аффилированным, тем или иным образом, с крупными игроками, очень трудно вырасти. Кроме того, в отличие от больших провайдеров, работающих в разных регионах, малые могут просто не знать, где и как решаются те или иные проблемы. Конечно, в Интернете кипят страсти, идёт обмен опытом, но очень немногие, например, отслеживают судебную практику, чтобы действовать смело.

- Можете ли вы примерно сказать насколько бы возросла прибыль небольшой компании-провайдера при сокращении административыных проволочек?

- Нет, не могу. Проблемы у маленьких провайдеров (домовые Интернет-сети, кабельное ТВ, районные АТС) не только в расходах на преодоление административных барьеров и задержках в развитии бизнеса из-за них, но и в очень сильных рисках из-за вынужденно коррупциогенных отношений. Вчера с кем-то неофициально договорились провесить здесь "воздушку" (официально не разрешают или разрешительная процедура местными властями не регламентирована), а завтра ее заставляют демонтировать - и целый микрорайон без связи. Это не "расходы", а очень опасные риски... Или, например, можно потерять массу времени, сражаясь с управляющей компанией, не пускающей провайдера в "свой" дом... Это тоже не "расходы", а сужение рынка...

Остаётся только добавить, что одной из уставных целей нашей Ассоциации как раз и является защита интересов региональных операторов, консолидация их опыта и усилий, находясь в Москве, мы также участвуем в нормотворческом процессе, взаимодействуя с законодательной и исполнительной властью в деле улучшения регуляторного климата в отрасли.

Поддержим отечественного производителя!

Следует помнить, что компаниями-провайдерами российский телеком не ограничивается. Есть предприятия, которые получают прибыль за счет поставок провайдерам различного оборудования — от кабеля до мультиплексоров. Наши чиновники любят поговорить о поддержке отечественного производителя и создании в РФ высокотехнологичного производства. Однако серьезных подвижек в эту сторону не наблюдается давно. Время от времени Мегателеком с большой помпой объявляет о внедрении на своих сетях какой-то отечественной разработки, но все это не заходит дальше экспериментальных участков. Но львиная доля оборудования операторов большой четверки закупается за рубежом, в том же Китае, например. Это касается как тяжелого железа, так и пользовательских устройств. Конечно, отдельные ура-патриоты могут искренне верить, что планшетники под маркой Ростелекома или моб.телефоны под маркой Мегафона производятся российскими пролетариями, но факты вещь упрямая. Made in China.

Что же мешает наладить у нас крупносерийное производство телекоммуникационного оборудования? Для начала давайте посмотрим, как все устроено в Китае, где помимо гигантов вроде Хуавея имеется бесчисленное множество заводов и заводиков, выпускающих телеком-железо вполне приемлемого качества. И умудряется успешно его продавать. И постоянно дорабатывают свою продукцию, чтобы в условиях жесткой конкуренции получить хоть какое-то приемущество над другими производителями. Как сказывается на экономике страны большое количество малых предприятий, занимающихся производством высокотехнологичного оборудования? Да просто замечательно! Поскольку эти агрессивные мелкие компании постоянно кусают за хвост крупных производителей, не давая тем самым расслабиться на внутреннем рынке. К тому же новые разработки и идеи сыпятся из этих малых предприятий, как из рога изобилия — только успевай в производство запускать. Естественно, что в таких условиях отраслевое производство летит стрелой в светлое будущее.

А давайте попробуем прикинуть, как это может выглядеть у нас. От всех моих знакомых предпринимателей малого и среднего уровня я слышал один и тот же тезис — в России выгодней торговать, а не заниматься производством. Верховные руководители нашей страны время от времени выступают с речами, обещающими изменить ситуацию, но конкретных программ пока немного.

Что же мешает организации в России собственного небольшого заводика по производству тех же коммутаторов или маршрутизаторов? Помимо таких извечных российских болезней как коррупция? Отсутствие рынка сбыта.

Допустим, я хочу организовать собственное производство. На первых парах я, само собой, смогу выпускать только небольшое количество продукции. Кому же я их продам? Производить мелкие

партии оборудования на экспорт довольно наивно, поскольку зарубежные рынки уже освоены упомянутыми выше китайцами. Единственным потенциальным рынком сбыта для меня могут стать только небольшие отечественные операторы связи, ведущие активное строительство собственных сетей. Постепенно, с ростом этих сетей увеличивается и количество необходимого им оборудования, а соответственно и число моих заказов. Производство растет прямопропорционально росту сетей провайдера. Вот вам и поддержка отечественного производителя! Был бы спрос, а за предложением дело не станет.

Но необходимое условие для воплощение этой схемы — активное развитие малых провайдеров. Крупные операторы связи предпочитают закупать большие партии оборудования у иностранных производителей, что в общем и понятно — малое предприятие просто не потянет заказы таких объемов. А если строить свои сети на мелких партиях оборудования от различных производителей, то получишь сплошной винегрет. Обслуживание таких сетей превратится в ад кромешный.

Куда мы идем?

Что будет если завтра большая четверка тем или иным способом получит монополию на рынок ШПД в России? Стагнацию телекоммуникационной отрасли? Потому что в отсутствие конкуренции на внутреннем рынке нет никакой необходимости его развивать — потребителю просто некуда уходить. Не отключать же все средства связи в знак протеста! Терпеть, платить и пользоваться тем, что дадут. Четыре компании это конечно не одна, но лиха беда начала. Помнится, Ростелеком уже подумывал о покупке Мегафона, а Билайн в последнее время довольно тесно сдружился с МТС. Да и совместные проекты у большой четверки имеются, так что они и вчетвером смогут договориться. В финале все равно выйдет полная зависимость абонента. Кто будет серьезно вкладываться в развитие отрасли, если все абоненты итак разделены между основными игроками? А поскольку единственным реальным двигателем прогресса в сфере телекома являются частные инвесторы, то снижение их активности приведет к замедлению, а то и полной остановке развития всей отрасли.

Таким образом, основным двигателем телеком-прогресса сейчас остаются малые провайдеры. Крупные компании вынуждены инвестировать в развитие телекоммуникаций только для того чтобы задавить более мелких конкурентов. Но если завтра они станут монополистами, то стимула для вливания денег в развитие российского телекома у них не будет. И если наше правительство хоть сколько-то заинтересовано в той самой модернизации, о которой столько говорил бывший президент и нынешний премьер-министр Медведев, то оно просто обязано поддержать малых провайдеров. Или хотя бы не ставить им в колеса еще больше палок. Ведь в конечном итоге оно и само вряд ли заинтересовано в монополизации рынка связи. Уже хотя бы потому, что крупную компанию-монополиста сложней контролировать, чем большое число мелких, потому что крупный монополист обладает достаточной силой, чтобы самому выдвигать государству условия.

Что делать?

Все вышеизложенное привело меня к следующим выводам. Итак, на мой взгляд, государству следует:

1. Создать условия, когда отечественным предпринимателям будет выгодно вкладываться в развитие отечественного рынка телекоммуникаций. Для этого можно разработать систему налоговых льгот и щадящих условий отчетности для малых операторов связи, применяющих на своих сетях оборудование отечественного производства, а также для небольших производственных предприятий, намеренных наладить выпуск отечественного телекоммуникационного оборудования;

2. Предложить льготную систему кредитования отечественным предприятиям малого бизнеса, которые выкажут желание наладить производство телекоммуникационного оборудования. Так же этим предприятиям можно предложить льготные условия на аренду цехов гос.предприятий. Множество таких цехов простаивает, не принося государству вообще никакой прибыли, так что это решение может принести государству двойную пользу;

3. Создать федеральный комитет по контролю за развитием телекоммуникационной отрасли, в который войдут представители региональных объединений операторов связи (наподобие УралАОС), а также представители муниципальных и региональных правительственных комитетов по связи и представители ФАС.

Таким образом, используя административные и экономические ресурсы государства можно наладить эффективную систему взаимодействия малого и среднего бизнеса на телекоммуникационном рынке, что благотворно скажется на всей отечественной экономике.