Поле битвы - опоры. Часть 2. Новые победы, новые масштабы, новые разоблачения и проблемы

В прошлой статье, описывающей начало настоящего масштабного противостояния операторов связи с владельцами опор, в части прогнозирования, я, получается, немного ошибся.

В оценке роли судов и ФАС, в обсуждаемом противостоянии, я дал предположение, что решения судебных экспертиз по частным делам станут "козырями" операторов в антимонопольных делах. Получается наоборот - в названных (в упоминавшейся статье) судах, операторы затягивают судебные экспертизы просьбами включить уточнения в вопросы для экспертов о необходимости соответствия расчетов справедливых цен требованиям Правил недискриминационного доступа, то есть, делают судебные экспертизы, зависимыми от примеров расчетов цен на аренду опор ЛЭП для размещения ВОЛС со стороны ФАС.

Текст решения по федеральному делу в отношении тарифов на размещение ВОЛС на опорах "Орелоблэнерго" свидетельствует в пользу того, что такая ставка в целом оправдана (подробнее - ниже), хотя решения по главным делам дочек "Россетей" пока еще нет.

Как видится, доверие операторов к ФАС, зафиксированное еще до названного выше решения ФАС, вызвано открывшимися в рамках федеральных антимонопольных дел слабостями в позициях владельцев опор и новыми дискриминациями от них же, выявившихся в тех же антимонопольных делах.

Новую дискриминацию и новую в ближайшей перспективе борьбу операторов с владельцами опор назову сразу же, она важна: многократная разница в тарифах на аренду опор для местных и федеральных операторов (однозначно подтверждены мегапреференции для части договоров "Ростелекома" и его подрядчиков, но новые правила "обещают" особые условия не только для него одного). Такое неравенство подрывает и без того невеликие возможности местных компаний вести конкуренцию с федералами.

Вторая линия обороны дочек "Россетей"

Начнем, в некотором смысле, с середины. Не с обстоятельств дел и выявленных проблем а с неожиданных уступок монополистов - с отыгранных тарифов владельцев опор ЛЭП, которые много ближе к ожиданиям операторов, хотя пока и далеки от соответствующих реальным, расходам на содержание.

Так, еще в первой половине прошлого года ПАО "МРСК Центра" в процессе рассмотрения своего антимонопольного дела более чем в 2,5 раза снизили свои тарифы - до **78 руб в месяц за опору ВЛ 04кВ и 183 руб в мес за опору ВЛ 6-10кВ** (без НДС, смотри на сайте компании: действующий тариф и старый тариф от 2019 года.

В начале 2021 аналогичный шаг совершает другая дочка "Россетей" - ПАО "Россети Ленэнерго": в рамках судебного спора о размере цены на подвес ВОЛС на опоры ЛЭП с ООО "Колтушский Интернет", монополист предложил оператору связи заключить договор на новых условиях: **75 руб в мес за опору ВЛ 04кВ и 97 руб в мес за опору ВЛ 6-10кВ** (без НДС). Договор с названным оператором был заключен, тарифы "заработали" как минимум для одного, иным же местным операторам представители "Россети Ленэнерго" анонсировали закрепление указанных тарифов в качестве официальных в ближайшие недели. Новые цены втрое ниже тех, что были утверждены монополистом в 2020 году и формально пока еще действуют (смотри на сайте компании).

Данные отступления сами по себе - уже серьезный удар по позициям монополистов: доказывать в ФАС и судах, что 300 рублей за опору - соразмерная цена, на порядок сложнее, когда такой же монополист как и ты, де факто признался, что, мол, да, когда он установил данную цену, то в три раза завысил.

Вместе с тем, данные "отступления" дочерних компаний "Россетей" - это все же предложения к примирению на все еще очень выгодных для монополиста условиях. Есть все основания ожидать, что ФАС и операторы там, где продолжат давление, еще "подвинут" монополиста.

Дело "Орелоблэнерго" - ФАС рассчитало соразмерный тариф

В последние дни ноября 2020 года комиссия центрального аппарата ФАС вынесла решение по одному из трех федеральных антимонопольных дел по ценам на размещение ВОЛС на опорах ЛЭП, которые рассматривались комиссией в 2020 году - по делу № 11/01/10-44/2020 против АО "Орелоблэнерго". В начале 2021 года был опубликован текст решения (смотри на сайте ФАС) - и он

оказался, наверное, даже лучше, чем ожидалось.

В критике методики и расчета цены на услугу "Орелоблэнерго", ФАС не просто обратился к данным бухгалтерского учета, но и подверг их разбору, с выделением явных "накруток", которые легли в основании нового тарифа на услугу (точкой для сравнения стали данные организации за 2016-2018 года). А дальше главное: комиссия ФАС осуществила то, что не часто видим в антимонопольных делах - дала расчет оценочной себестоимости услуги на базе данных бухгалтерского учета с учетом корректировки расходов и показала, какую цену на услугу размещения ВОЛС на опорах ЛЭП, ФАС, скорее всего, сочтет нормальной.

> "Таким образом, расчетный оценочный тариф без НДС на 2020 год составил 35,6 руб. (28,48+7,12) [в месяц за размещение 1 ВОЛС на 1 опоре ЛЭП], что ниже утвержденного Обществом тарифа без НДС в размере 231,22 руб. в 6,5 раз.
>
> При этом, Комиссия отмечает, что расчетный оценочный тариф рассчитан исходя из размещения одного крепления на одной опоре. Соответственно, при размещении более чем одного крепления на одной опоре, расчетный оценочный тариф на Услугу применительно к одному креплению следует, по мнению Комиссии, определять пропорционально количеству креплений" - из текста решения комиссии ФАС по делу № 11/01/10-44/2020.

Описанный в решении по данному делу метод ФАС, конечно, не идеален и определенная им цена услуги, скорее всего, несколько завышена по сравнению с действительными расходами на организацию услуги, и само ФАС в критике представленных монополистом цифр и в процитированной оговорке, это в неявном виде признает. Слишком общими цифрами приходится оперировать антимонопольному ведомству, монополист не спешит максимально прозрачно расписать расходы по разным видам дополнительных услуг.

Вместе с тем, подход ФАС, безусловно хорош с точки зрения его будущей защиты в суде (монополисты всегда оспаривают решение ФАС). Логика - на основании данных бухучета за годы, предшествовавшие повышению тарифа (уместно напомнить, что все электросетевые компании давно обязаны вести раздельный учет затрат), определить привычные объемы ключевых составляющих расходов (амортизацию, зарплату, косвенные (накладные) расходы), добавить норму прибыли, (пусть и максимально допустимую) и поделить на объем продаж услуги - не раз проверялась судами, она четко следует определению монопольно высокой цены.

До того, как решение ФАС по тарифам на размещение ВОЛС на опорах ЛЭП "Орелоблэнерго" вступило в силу, несколько преждевременно утверждать, но есть все основания предполагать, что данное решение пойдет в список образцовых дел ФАС и станет показательным примером для местных управлений антимонопольной службы.

Повторюсь: ФАС, наконец, сделало то, чего долго ожидали но не видели - не просто признало, что тарифы завышены, но и дало формально-экспериментальный, фактически - образцовый расчет нормального тарифа. И вывод этого расчета - правильная цена услуги оказалась на уровне самых успешных для операторов решений судов (35,6 руб за опору в месяц), в разы ниже, чем отыгранные тарифы по итогам антимонопольных дел, которые ранее называли успешными. Это - важное событие для операторов.

Дочки "Россетей" в шаге от финала, против них "играет" и уличный свет, и РЖД

Как выше упоминалось, комиссия ФАС в 2020 году рассматривала три похожих дела по признакам завышения цен услуги размещения ВОЛС на опорах ЛЭП, и по двум из них - в отношении ПАО "МРСК Центра" (дело № 11/01/10-40/2019) и ПАО "Россети Кубань" (дело № 11/01/10-45/2020) решения пока нет, хотя сроки рассмотрения антимонопольных дел почти истекли.

Вместе с тем, данные дела уже стали знаковыми: они дали и новые яркие аргументы защиты для операторов, и яркие расследования, и свидетельства новой уникальной дискриминации местных операторов - качественно разные тарифы для местных и "Ростелекома".

Из неключевых, но, безусловно, полезных аргументов, выявленных в рамках рассматриваемых антимонопольных дел, выделю данные о тарифах на размещение ВОЛС на опорах от РЖД (точнее, дочернего предприятия ОАО "РЖД"). Российские железные дороги - крупная организация, присутствующая во всех областях России, и имеющая единые стандарты учета - так что можно с большой долей уверенности ожидать, что в иных областях тарифы на аналогичную услугу будут схожими. Стоит при случае использовать.

Ниже - ключевой фрагмент ответа РЖД на запрос УФАС по Краснодарскому краю - письмо РЖД от 18.12.2019 №11159/С-КАВ НТЭ.

I. В соответствии с положениями дополнительного соглашения №1 от 01 января 2018 г. к договору №КТТ201700466 от 12 декабря 2017 г. на оказание услуг по предоставлению установочных мест на опорах воздушных линий электропередачи между Северо-Кавказской дирекцией по энергообеспечению – структурным подразделением Трансэнерго – филиала ОАО «РЖД» (Исполнитель) и АО «Компания ТрансТелеКом» (на период с 01 января 2018 г. по 31 декабря 2018 г.):

1. размер стоимости услуг за одно установочное место в месяц без НДС:

- на опоре контактной сети металлической – 71,18 руб.;
- на опоре контактной сети железобетонной – 28,77 руб.

По ссылке документ полностью.

Куда более яркий и эффектный аргумент для споров по тарифам на размещения ВОЛС на опорах ЛЭП энергосетевых организаций в скрытом виде дан и в решении по названному делу в отношении "Орелоблэнерго" - это тарифы и данные по себестоимости близкой, по своей сути, услуги, по которой в силу разных причин владельцы опор не спешат задирать цены - услуге размещения на опорах сети наружного (уличного) освещения.

Обе услуги - размещения ВОЛС на опорах и размещения сетей наружного освещения на опорах - предполагают аналогичное использование опор, нагрузку, крепления. Обе услуги относятся к дополнительным "нерегулируемым" услугам энергосетевых организаций и в данных бухгалтерского учета считаются зачастую вместе (доходы, себестоимость), одной методикой (последнее и побудило ФАС в деле "Орелоблэнерго" оценке обоснованности доли косвенных расходов сопоставлять услуги). Значит, логично ожидать, что и объемы расходов на организацию услуг и цены будут близкими.

ФАС, как мы видим, из дела "Орелоблэнерго" и, надеюсь, увидим из дел "МРСК Центра" и "Россети Кубань" в целом придерживается такого же мнения. Не случайно в материалах дел присутствуют ответы монополистов на соответствующий запрос с цифрами себестоимости услуг аренды опор для сети наружного освещения.

Так, в ответе на запрос ФАС, в письме от 19.10.2020 № РК/009/1710-исх, ПАО "Россети Кубань" приводит такие цифры объема использования и себестоимости опор под услугу размещения сети уличного освещения (цена услуги порядка 40 руб за опору в мес):

- по п. 3.1 тарифы на оказание услуги по размещению наружного освещения на электросетевых объектах Общества за 2017-2020 годы определены приказом ПАО «Россети Кубань» от 11.11.2019 №1048. До 11.11.2019 тарифы утверждены не были и рассчитывались индивидуально;
- по п. 3.2 информация по количеству задействованных опор под размещение наружного освещения:

	2017	2018	2019	1 полугодие 2020
Кол-во опор, шт.	0	0	28	403

- по п. 3.3 затраты (себестоимость) услуги по размещению наружного освещения на электросетевых объектах ПАО «Россети Кубань» составили:

	2017	2018	2019	1 полугодие 2020
Себестоимость, руб.	0	0	5906,4	76 899,61

Простое арифметическое действие показывает, что себестоимость услуги размещения на опорах сети наружного освещения составила: в 2019 году - **17,6 руб на 1 опору в мес, а в 2020 году - 31,8 руб на 1 опору в мес.**

Очевидно, для реализации данной услуги владельцам опор не надо каждый год проводить проверку состояния всех используемых опор с откапыванием грунта или иных (как заявляется, необходимо делать в случае с подвесом ВОЛС). Но почему? Примеры названных антимонопольных дел, и иных судебных споров показывают, что не просто убедительного, но хоть какого-то ответа на этот вопрос у владельцев опор нет.

Опять же, поверхностный выборочный обзор цен на "нерегулируемые" услуги от иных

электросетевых организаций, и дочек "Россетей", и иных, показывает, что многократное расхождение в ценах на названные услуги сегодня повсеместно. А следовательно, вопрос, почему тарифы на услугу аренды опор для размещения сети наружного освещения в разы ниже, чем у аналогичной по своей сути услуги аренды опор для размещения ВОЛС, может и даже должен быть поставлен операторами связи.

Тут мы логически подходим к истории, которая, думаю, вправе претендовать на почетное место в списке ярких расследований в телекоме - определение истинных причин повышения тарифов на услуги ВОЛС.

Как московские директора решили поднять доходы от ВОЛС и немножко других услуг

Сделаю необходимую оговорку - описанное ниже исследование есть результат внимательной, въедливой работы кубанских операторов, инициировавших и ведущих названное антимонопольное дело и ряд судебных споров с "Россети Кубань". Им - большой респект и за инициацию борьбы и за то, что подходят к ней серьезно.

В томах федерального антимонопольного дела № 11/01/10-45/2020 в отношении тарифов на размещение ВОЛС на опорах ЛЭП "Россети Кубань" этот документ скромно и незаметно лежит в части самых ранних. Заголовок достаточно скучный - "Протокол совещания по развитию направления дополнительных (нетарифных) услуг ПАО "Кубаньэнерго"", дата 23.09.2019 (далее - Протокол совещания от 23.09.19, ссылка на копию), содержание в основном - тоже. Между тем, этот документ стал отправной точкой в понимании причин, что лежат в основании истории с повышением тарифов, их обоснованности и логичности (что, в целом, полезно для их развенчания в глазах ФАС и судов).

Из Протокола совещания от 23.09.19 мы узнаем две важные вещи: а) руководством была поставлена задача не просто нарастить выручку от дополнительных услуг, а увеличить ее в 4 (четыре) раза за один год (с 220 млн руб до 900 млн руб), и б) инструментом достижения названной цели прямо обозначено изменение ("доработка") методики расчета цен на услугу аренды ВОЛС "в соответствии с конъюнктурой рынка".

Утверждаю
Генеральный директор
_____ С.В. Сергеев
26/09/2019 г

Плановые показатели от реализации дополнительных услуг тыс.руб.

№пп	Наименование филиала электрических сетей ПАО "Кубаньэнерго"	2019 год	2020 год	2020 год
		План (в соответствии с БП)	План (по заявкам ф-ов)	Директивный План
	Всего, в т.ч.	**220 000**	**522 728**	**900 000**
1	Адыгейские ЭС	6 199	39 600	60 000
2	Армавирские ЭС	9 487	10 435	60 000
3	Краснодарские ЭС	11 935	100 000	100 000
4	Лабинские ЭС	5 762	10 000	45 000

РЕШИЛИ:

1.3. Заместителю генерального директора Беленко Р.А., заместителю генерального директора по техническим вопросам – Главному инженеру Шишигину И.Н., заместителю генерального директора по экономике и финансам Очередько О.В. обеспечить доработку Методики расчета стоимости предоставления мест креплений на объектах электросетевого хозяйства ПАО «Кубаньэнерго» для размещения оптического кабеля юридических и физических лиц в целях установления цен на оказание услуг в части размещения ВОЛС сторонних собственников на ВЛ Общества в соответствии с конъюктурой рынка.

Срок: 01.10.2019.

Доработка тарифов "в соответствии с конъюнктурой рынка" произошла стремительно - в первых

числах октября уже был принят приказ, увеличивший тарифы на размещения ВОЛС более чем в 10 (десять) раз.

Но с чего вдруг руководство "Кубаньэнерго" решило одномоментно, взвинтив цены (как минимум для операторов), в разы поднять выручку от дополнительных услуг, понимая, что это не может не привести к конфликту? Вопрос, понятное дело, во многом риторический. Но все же, с чего именно тогда?

В материалах антимонопольного дела есть копия Приказа от 11.11.2019 №1048 Об утверждении прейскуранта на дополнительные (нетарифные) услуги ПАО "Кубаньэнерго"" (смотри по ссылке), в нем находим много любопытного.

В первую очередь, яркое по своей простоте и прямолинейности поручение к финансовому блоку представить свои предложения по внесению изменений в документ описывающий порядок бухгалтерского учета "в части расширения принципов определения расходов показателя "Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг" (смотри пункт 6). То есть достаточно прозрачно заявлено, мол, вот мы утвердили новые цифры тарифов (для услуги аренды опор для ВОЛС - более чем в 20 раз выше), теперь, давай, финансовый блок помоги бухгалтерии придумать, как сделать так, чтобы в официальных отчетах они выглядели более-менее обоснованными.

Далее, что как бы помощью или руководством для реализации поставленной задачи (скорректировать политику бухучета, чтобы новые тарифы ей соответствовали) называются требования "Типового положения о реализации дополнительных (нетарифных услуг)", принятого Приказом ПАО "Россети" от 03.07.2019 №129. То есть, опять же достаточно прозрачно обозначено, что вот, есть новая инструкция сверху, в отношении развития дополнительных услуг, и в ней есть полезная информация, как обосновать новые высокие тарифы на эти самые дополнительные услуги.

6. Заместителю генерального директора по экономике и финансам руководствуясь требованиями Типового положения о реализации дополнительных (нетарифных) услуг ДЗО ПАО «Россети», утвержденного приказом ПАО «Россети» от 03.07.2019 №129, при корректировке приказа от 29.12.2018 №1350 «Об учетной политике ПАО «Кубаньэнерго на 2019 год» представить в департамент бухгалтерского и налогового учета и отчётности ПАО «Кубаньэнерго» предложения по внесению изменений в приложение 8 к приказу Общества от 29.12.2018 №1350 в части расширения принципов определения расходов показателя «Себестоимость проданных товаров,

На официальном сайте "Кубаньэнерго" мы находим еще один сюжет, хронологически и сущностно близко связанный с нашей историей. А именно, новое "Положение о выплате членам Совета директоров ПАО "Кубаньэнерго" вознаграждений и компенсаций" принятое 20 июня 2019 года акционерами ПАО "Кубаньэнерго", (далее - Положение о вознаграждениях директоров).

Сравнивая редакцию Положения о вознаграждениях директоров 2019 года с предыдущими редакциями этого документа (данные о предыдущих версиях Положения о вознаграждении директоров взяты с также официального сайта "Россети Кубань", из раздела, где опубликованы материалы годовых и внеочередных собраний акционеров с необходимыми документами этих собраний), мы видим помимо существенного увеличения размера базового годового вознаграждения и интересную новацию - пункт, который гласит, что:

> "7. Выплата вознаграждения производится за счет прибыли от нерегулируемых видов деятельности".

7. Выплата вознаграждения производится за счет прибыли от нерегулируемых видов деятельности.

Это, понятное дело, всегда хороший стимул - прямо обозначить: не выполнишь указание - не будет никакой зарплаты.

Беглый взгляд на выложенные в открытый доступ материалы других дочерних организаций ПАО "Россети", дает понимание, что привязка вознаграждения Совета директоров к доходам от дополнительных (нерегулируемых) услуг также происходила в формате предписания для всех дочерних организаций (см. например).

То есть, "Россети" практически одномоментно, с разницей всего в две недели, обрадовало Советы директоров дочерних организаций тем, что выплата им вознаграждений зависит от выручки от дополнительных услуг и оперативно разослало им руководство, как правильно повышать тарифы на дополнительные услуги.

Последней, но не по значимости, составляющей истории с повышением тарифов является явно зафиксированное в ответах и документах владельцев опор убеждение, что поскольку тарифы на дополнительные услуги считаются нерегулируемыми, их повышение не нуждается в каких-то обоснованиях.

Так, в Приказе ПАО "Кубаньэнерго" от 21.10.2019 №991, который обновил тарифы на размещение ВОЛС, причина повышения описывается предельно просто и прозрачно:

> "учитывая сложившуюся рыночную конъюнктуру и постоянный спрос, в целях увеличения выручки от прочей деятельности".

Еще немного позже - зимой-весной 2020 года в ответ на запрос УФАС о порядке определения тарифов представители "Кубаньэнерго" минимум дважды - в ответе от 20.11.2019 № 135-04-570 и ответе от 12.03.2020 №АдЭс/119/191 - писали с некоторым апломбом, что ФАС однозначно выходит за границы своих полномочий, спрашивая про ценообразование услуг, что Правила недискриминационного доступа к инфраструктуре для размещения сетей связи точно не регулируют тарифообразование услуг размещения ВОЛС на опорах ЛЭП, "установление расценок на оказание услуг по предоставлению мест креплений на воздушных линиях электропередачи для размещения оптического кабеля не подлежит государственному регулированию...".

Данное убеждение не отпускало владельцев опор очень долго, они и в поздних ответах, уже после того, как придумали перечень необходимых работ, не смущаясь пишут слова, которые в целом выглядят, как саморазоблачения. Например, в ответе от 14.07.2020 исх. №135-04-385 специалисты "Россети Кубань" не смущаются добавить, что да, при обслуживании своих воздушных линий, они проводят меньше работ.

При определении стоимости услуги ПАО «Кубаньэнерго» исходило из необходимого комплекса мероприятий по эксплуатации и техническому обслуживанию воздушных линий электропередачи в точках крепления ВОЛС на опорах. Данный комплекс мероприятий включает: осмотр ВЛ электромонтёрами; инженерный осмотр ВЛ; проверку габаритов и ВОЛС при совместном подвесе на ВЛ; проверку состояния опор (в том числе на глубине не менее 0,6 метра), что отражено в соответствующих картах технологического процесса, утверждённых распоряжением ПАО «Кубаньэнерго» от 20.01.2020 № 20/1.

Стоит отметить, что указанный комплекс мероприятий является дополнительным по отношению к обычному, стандартному объёму работ, выполняемых ПАО «Кубаньэнерго» в целях содержания и технического обслуживания линий электропередач, в рамках тарифно-регулируемой деятельности.

Непробиваемая уверенность в том, что они могут и вправе делать, "что хочешь", сослужила не очень хорошую службу для отдельных дочерних компаний "Россети". Сейчас ФАС надо очень многое не увидеть, чтобы "отпустить" в частности "Россети Кубань": что тариф был назначен до того, как финансистам дали поручение пересмотреть порядок бухгалтерского учета для формирования себестоимости услуги, также до того, как главный инженер приступил к выполнению поручения определить список "необходимых" работ по техническому обслуживанию ВОЛС на опорах ЛЭП, и даже до того, как нанятая экспертная организация сделала, прямо скажем, крайне упрощенное "исследование" конъюнктуры рынка услуги размещения ВОЛС на опорах ЛЭП (все это в разные моменты представлялось как обоснование в защиту своей позиции).

А потом, по всей видимости, эта непробиваемая самоуверенность, создала еще один сюжет истории с тарифами. Судя по косвенным признакам, где-то в конце 2019 года выяснилось, что директора со связями в на необходимом уровне и с желанием сохранить и преумножить свою премию, есть и в других крупных госкомпаниях, в частности такой, как "Ростелеком". И дочерним организациям "Россети" пришлось пойти на еще один шаг, который "тянет" еще более существенное и однозначное нарушение Правил недискриминационного доступа к инфраструктуре для размещения сетей связи и ФЗ "О защите конкуренции".

Новая дискриминация: все равны, но "Ростелеком" ровнее

Даже невнимательный наблюдатель за развитием антимонопольных дел в отношении "Россети Кубань" и "МРСК Центра" не мог не обратить внимание, что с определенного момента в запросах ФАС к участникам антимонопольных дел началось странное удвоение: ФАС стал запрашивать данные по общему тарифообразованию цены исследуемой услуги (расходы, доходы), и одновременно - отдельно данные по тарифообразованию специальных цен на ту же услугу для ПАО "Ростелеком".

4.3. Порядок формирования ПАО «Кубаньэнерго» тарифа на предоставление доступа к инфраструктуре для размещения сетей электросвязи для ПАО «Ростелеком» в рамках реализации программы «Устранение цифрового неравенства», в том числе методику расчета, устанавливающую порядок формирования указанного тарифа.

4.4. Учетную политику для целей бухгалтерского учета ПАО «Кубаньэнерго».

4.5. Калькуляцию расчета цены на услугу по предоставлению мест креплений на объектах электросетевого хозяйства ПАО «Кубаньэнерго» для размещения оптического кабеля (далее – Услуга).

Причина такого шага на поверхности - выяснилось, что с "Ростелекомом" в 2020 году, в разгар антимонопольного разбирательства, были заключены договоры с тарифом порядка 5 руб за опору. С официальным тарифом - для всех остальных операторов - разница почти в 50 (пятьдесят) раз.

И помимо иных вопросов, у ФАС появились также и такие: а вот как эти специальные тарифы были вычислены? Если 275 рублей в месяц продиктованы необходимостью обязательных работ, как в тарифе "в 50 раз ниже" обходятся без них? Монополист работает в убыток? Ответы на них пока остаются сокрыты от операторов - монополист объявил эти данные коммерческой тайной, раскрывает только для ФАС. Озвучена лишь официальная причина такого шага - поскольку "Ростелеком" строит сети в рамках госпрограмм по устранению цифрового неравенства (реализует средства фонда Универсальных услуг связи), то ПАО "Россети" решило поддержать данное важное начинание.

Учитывая, что набор услуг оператора связи определён нормативно и императивно, а также реализуется через форму публичного договора, то отказаться от заключения, а также изменить условия оказываемых услуг ПАО «Ростелеком» не представляется возможным.

Таким образом, этот сегмент деятельности ПАО «Ростелеком» нельзя считать коммерческим/предпринимательским в классическом понимании – это субсидируемая из бюджета убыточная деятельность, не приносящая прибыли, в связи с чем ПАО «Россети», оказывая услуги ПАО «Ростелеком» по льготной цене, фактически, оказывает их не акционерному обществу, а населению, проживающему в сельской местности, поскольку конечным потребителем услуги являются граждане Российской Федерации.

Дискриминация множится? Владельцы опор ставят на "извечное" разделение операторов - федеральных и местных? По всей стране?

Дочка "Россетей" еще не объяснила, как именно был рассчитан особый тариф "Ростелекома", а операторы-заявители уже нашли, что впору задавать новые вопросы на ту же тему. Потому как представленные "Россети Кубань" данные о договорах на услугу размещения ВОЛС на опорах ЛЭП, заключенных компанией в 2020 году (доступен по ссылке), отражают уж очень сильно дифференцированный подход компании к общению с операторами и раскрытию информации об этом.

Во-первых, как выясняется, особые условия в 2020 году давались не только Ростелекому. Так, данные договоров с ООО "КОМКОРД" и ООО "Транспроектинженергинг" позволяют вывести, что для них стоимость аренды 1 опоры составляет 11,4 руб в мес. Названные компании, фигурируют в закупках "Ростелекома" как его подрядчики, возможно, даже для строительства сетей по программе устранения цифрового неравенства. Но почему тогда у них полуэксклюзивные условия, не 5,2 руб. за опору, как в договоре непосредственно с "Ростелекомом", а 11,4? Градаций эксклюзивности больше, чем две?

Во-вторых, и это даже интереснее, и, как кажется, важнее, в представленных данных о договорах за 2020 год у ряда компаний - ПАО "Мегафон", ООО "Дагомыс Телеком" и, сюрприз, ПАО "Ростелеком", по отдельным договорам суммы стоимости как бы засекречены и не указываются монополистом в ответе на запрос ФАС (смотри там же).

Важно отметить, что аналогичные отчеты "Россети Кубань" за предыдущие года, до чрезвычайного повышения, показывают нормальную картину - цена аренды опор у операторов равная, без особых исключений, и там нет тайных договоров, стоимость по которым скрывается. Дифференциация операторов по типам эксклюзивности договора, явно новая стратегия владельцев опор, как минимум отдельных компаний, которая пришла "рука об руку" с резким повышением тарифов.

И тут уместен вопрос: коль скоро мы знаем, что владельцы опор смотрят друг на друга в вопросе определения стоимости услуги размещения ВОЛС на опорах ЛЭП, насколько масштабно данное

"начинание", и как далеко готовы идти владельцы опор по этому пути?

Увы, но те данные, которые сейчас появляются, сообщают, что, похоже ПАО "Россети" со всеми своими дочерними организациями по данному "начинанию" готовы действовать масштабно и последовательно.

Приведенная выше цитата - про несчастного "Ростелекома" вынужденно работающего в рамках программы ликвидации цифрового неравенства в убыток себе - это цитата из ответа ФАС от "Россетей", не от "Россети Кубань". И в ней - перечитайте еще раз - про особые условия от "Россети". То есть, по логике ответа, от всех ее дочерних организаций. Представители операторов, присутствовавших на заседаниях названного антимонопольного дела против "Россети Кубань", это подтверждают - по вопросу тарифов для "Ростелекома" дочерняя организация неоднократно признавала, что этот шаг продиктован рекомендациями (предписаниями) от "Россетей". Так что, есть все основания ожидать, что названное выделение договоров "Ростелекома" происходит во всех "дочках" "Россетей".

Опять же, "Россети Кубань" - они все же сейчас в центре пристального внимания со стороны ФАС и операторов, и поэтому первыми вынуждены объяснять странности в ценообразовании услуги для разных компаний - на рубеже 2020-2021 годов сделали еще одно яркое заявление по теме тарифов на размещение ВОЛС на опорах ЛЭП. "Россети Кубань" опубликовала обновленные тарифы на оказание дополнительных услуг, в которых появилось небольшое, но важное уточнение - дифференциация скидок услуги размещения ВОЛС на опорах ЛЭП в зависимости от объема арендуемого имущества: более 350 опор - 30%, более 50 тыс опор - 62,5% (Приказ №775-од от 30.12.2020, доступен по ссылке). Пятьдесят тысяч опор - большая цифра, но с учетом того, что в 2021 году все договора с операторами дочерние предприятия "Россетей" заключают через специальную дочернюю компанию (АО "Управление ВОЛС-ВЛ"), и поэтому легко реализуется централизованный, по всем "дочкам" "Россетей", учет арендованных опор, имеется большая вероятность, что многие федеральные операторы попадут в список тех, кто арендует более 50 тысяч опор и, соответственно, будут более чем в два с половиной раза меньше. Не 275 руб в месяц за опору 0,4кВ, но 104,5 руб.

В итоге, мы имеем, увы, крайне простую, незамысловатую историю, когда монополист ради дополнительных сверхприбылей взвинчивает тарифы, потому что "право имеет", а потом задумывается о законности и последствиях, и начинает давать предельно незамысловатые объяснения, и "затыкать" дополнительные проблемы как получается, снова по логике предельно простых обоснований, явно нарушая новые законодательные нормы. Но, понятно, что ужас не столько в том, что мы имеем столь значимые монополии со столь упрощенным алгоритмом планирования своих действий, сколько в том, что как-то надо в этом жить.

У операторов все же есть два небольшим "козыря". Первый - описан в общем виде выше - Правила недискриминационного доступа к инфраструктуре для размещения сетей связи, которые явно диктуют обязательность экономического обоснования расходов, которые формируют тариф, включая скидки.

Второй "козырь" операторов – в плоскости возможности взывать к федеральным и местным властям, пока задача "цифровизации", то есть обеспечения и сохранения качественными и доступными услугами связи граждан страны, остается актуальной в федеральной и местной повестке. И отдельные случаи использования этого аргумента оказываются не столь безнадежными. Но об этом, очевидно, надо писать отдельную статью.