

**Т.В. ЕЛЕЦКИХ,
А.В. ГРИЦАЙ**

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОДХОД ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ТАРИФОВ НА УСЛУГИ ЭЛЕКТРОСВЯЗИ

Выбор разумной ценовой политики — основа благополучия предприятия. Особенно важной и острой проблема ценообразования становится в условиях перехода к рынку. Правильная методика установления цены, разумная ценовая тактика, последовательная реализация глубоко обоснованной ценовой стратегии составляют необходимые компоненты успешной деятельности любого предприятия. Вопросы тарифной политики в области услуг связи входят составной частью в общую проблему совершенствования ценообразования в рыночных условиях.

Исторически отрасль связи развивалась в рамках государственной регулируемой монополии. Ее инфраструктурный характер деятельности, объединяющий в единое целое отдельные территории и создающий общенациональный рынок услуг связи, постоянно возрастающее значение в социальном, экономическом, политическом плане, требуют при формировании тарифов общегосударственных подходов. В то же время тарифы должны обеспечить гарантии экономической самостоятельности предприятий, возможности их технического и социального развития.

Вот почему ценообразование в отрасли связи должно строиться на сочетании как государственного регулирования цен, так и свободного ценообразования и конкуренции в тех секторах рынка услуг связи, где оно не будет оказывать дестабилизирующего влияния на развитие отрасли и ее экономики, а также на снижение потребления услуг связи и уровня жизни наименее платежеспособных групп потребителей.

Сфера услуг, предлагаемых в секторе электросвязи, очень велика и продолжает увеличиваться. Однако большая часть доходов приходится на телефонные сети и складывается из двух составляющих:

- платы на право пользования сетью (плата за доступ);
- платы за пользование сетью (плата за трафик).

Таисия Владимировна ЕЛЕЦКИХ, кандидат экономических наук, доцент, докторантка кафедры экономики промышленных предприятий БГЭУ;

Алла Викторовна ГРИЦАЙ, аспирантка кафедры экономики промышленных предприятий БГЭУ

Плата за доступ — это плата за возможность пользоваться услугами сети (она не зависит от последующего использования сети абонентом) и состоит из установочной платы и абонентной платы, которые взаимосвязаны: чем выше установочная плата, тем ниже абонентная, и наоборот.

Тариф за пользование сетью (повременная плата) — плата за состоявшиеся телефонные разговоры. Повременная плата — это сумма, выплачиваемая абонентом за каждое подключение к сети. Эта плата зависит от продолжительности запроса, она может изменяться в течение недели и дня.

Таким образом, основой благополучия сектора электросвязи является установление экономически обоснованных абонентной и повременной плат.

Существуют различные методы ценообразования, которые могут быть использованы при определении тарифов. Однако результаты исследований в области тарификации услуг электросвязи позволили зарубежным экономистам сделать вывод о том, что эффективным методом ценообразования является метод, основанный на издержках, т.к. именно он наиболее полно отражает структуру и уровень соответствующих затрат. Они считают, что если цены основывать на издержках, то спрос и предложение телефонных услуг будут находиться в оптимальном балансе, что обеспечит максимальную экономическую эффективность рынка этих услуг. Если же не придерживаться цен, ориентированных на затраты, то можно подорвать способность реинвестировать средства в совершенствование и расширение телекоммуникационной сети. В результате может не только снизиться уровень услуг, предоставляемых имеющимся абонентам, но будет закрыт доступ к ней потенциальных абонентов.¹

В настоящее время в отрасли связи определение тарифов на телефонные услуги осуществляется именно на основе затратного метода. При этом необходимо отметить, что уровень тарифов на телефонные услуги отражает фактические (текущие) эксплуатационные расходы. Так, размер абонентной платы определяется путем деления суммы фактических эксплуатационных расходов, которые должны возмещаться за счет абонентной платы, на количество абонентов (монтированную емкость). Размер повременной платы — путем деления суммы фактических эксплуатационных расходов, которые должны возмещаться за счет повременной платы, на продолжительность разговоров. Причем определение расходов, которые должны возмещаться за счет абонентной платы и за счет повременной платы является очень условным и необоснованным.

Увеличение доходов электросвязи, большую часть которых, как отмечалось выше, составляют доходы от телефонной сети, может быть обеспечено только благодаря созданию условий, способствующих интенсивному развитию и качественно новому, отвечающему мировому уровню состоянию средств электросвязи. Это требует больших инвестиций. Следовательно, чтобы тарифы на телефонные услуги ускоряли процесс развития отрасли, при их формировании экономически более обоснованно было бы ориентироваться не только на эксплуатационные, но и на инвестиционные расходы, т.е. использовать инвестиционный подход при формировании тарифов на услуги электросвязи и соответствовать принципам принятия инвестиционных решений.

При таком подходе плата за доступ (установочная плата и абонентная плата), которая не зависит от потока информационного обмена

¹ Полтридж С. Тарифная политика в странах ОЭСР // Вестник связи. 1994. № 9.

между пользователями, должна компенсировать затраченные инвестиции на организацию телекоммуникационной сети в течение среднего срока службы оборудования. Покрытие же расходов, связанных с эксплуатацией, должно осуществляться за счет поворенной платы, взимаемой с пользователей за услуги по передаче информации по арендуемым каналам связи.

Рассмотрим применение данного подхода для расчета абонентной и поворенной платы на примере.¹

Допустим, объем инвестиций в строительство АТС составил 2,427 млн у.е., а в МСС в части обеспечения деятельности данной станции — 0,48834 млн у.е., средний срок службы АТС — 15 лет, монтированная емкость — 10 100 телефонных номеров.

Согласно вышеприведенным данным плата за доступ в течение среднего срока службы на один номер (без учета фактора времени) должна составить

$$(2,427 \text{ млн у.е.} + 0,48834 \text{ млн у.е.}) : 10100 \text{ номеров} = 288,6 \text{ у.е.}$$

Плата за доступ, как уже отмечалось выше, включает в себя плату за установку и абонентную плату. Тогда, если плата за установку телефона — 100 у.е., то годовая абонентная плата (X) определяется из следующего уравнения:

$$288,6 = 100 + 15 * X$$

и составляет $X = 12,57 \text{ у.е.}$

Соответственно, если плата за установку составляет 50 у.е., то годовая абонентная плата — 15,9 у.е. ($288,6 = 50 + 15 * X$; $X = (288,6 - 50) / 15$; $X = 15,9$).

Однако при определении абонентной платы не был учтен фактор времени, что особенно важно в условиях инфляции, т.к. деньги, полученные сегодня, неравноценны деньгам, которые будут получены через 15 лет. Для оценки текущей стоимости будущих поступлений используют метод дисконтирования. Дисконтирование — это метод приведения будущих поступлений и платежей к текущей стоимости (обычно на момент принятия решения).

Дисконтирование широко используется при решении разнообразных экономических задач практически во всех сферах экономики. Приведение разновременных поступлений и выплат осуществляется путем умножения их на коэффициент дисконтирования, определяемый как

$$\alpha_t = \frac{1}{(1+r)^t},$$

где t — порядковый номер года, к которому осуществляется приведение; r — норма дисконта (в долях единицы).

Текущая стоимость (P) будущих поступлений (F_n):

$$P = \frac{F_n}{(1+r)^t}.$$

¹ Для расчетов использовались реальные данные, полученные в Министерстве связи Республики Беларусь.

Норма дисконта по своей природе близка к норме прибыли, которую устанавливает предприятие в качестве критерия доходности к данным инвестициям. Критерий доходности зависит от многих факторов, основными из которых являются, во-первых, фактор риска и неопределенности, во-вторых, требуемая норма прибыли к данным капиталовложениям. Размер нормы дисконта (в зарубежной практике — ренты) не может быть ниже минимально возможной доходности использования этих средств вовне. В условиях стабильной рыночной экономики норма дисконта колеблется в зависимости от инвестиционной политики предприятия, риска инвестиций, рентабельности предприятия и т.д. Как показывает мировая практика, r варьируется в пределах 0,10—0,25.

Допустим, минимальная норма прибыли составляет 10 % и размер абонемента в течение 15 лет (средний срок службы оборудования) будет величиной постоянной, тогда размер годовой абонемента определяется следующим образом:

$$288,6 = 100 + X * T_{r,t}$$

где $T_{r,t}$ — текущая стоимость серии равных периодических выплат по 1 у.е., дисконтированная по ставке в размере r процентов в течение t лет (в нашем случае $r = 10\%$, $t = 15$ лет), т.е.

$$\begin{aligned} 288,6 &= 100 + X * T_{10\%, 15 \text{ лет}} \\ 288,6 &= 100 + X * 7,606; \\ X &= 24,8 \text{ у.е.} \end{aligned}$$

Итак, при установочной плате в 100 у.е. размер абонемента в месяц составит 24,8 у.е. : 12 = 2,1 у.е. При установочной плате 50 у.е. размер абонемента — $[(288,6 - 50) : 7,606] : 12 = 2,6$ у.е.

По нашему мнению, при формировании тарифов за установку и размера абонемента плата применение инвестиционного подхода является наиболее приемлемым, так как соответствует принципам экономической целесообразности вложения капитала в рыночной экономике, а это, в свою очередь, будет способствовать дальнейшему развитию общенациональной сети, улучшению качества предоставляемых услуг, ускорению научно-технического прогресса.

Как подчеркивалось выше, временная плата должна, по меньшей мере, покрывать издержки по эксплуатации сети. Таким образом, при планировании стоимости оплаты за минуту разговора необходимо учитывать фактические эксплуатационные затраты сети за минусом амортизационных отчислений и отчислений в инновационный фонд, так как данные статьи затрат возмещаются в абонементах.

Например, сумма эксплуатационных (текущих) расходов за квартал составила 4294 у.е., амортизационные отчисления — 244 у.е., отчисления в инновационный фонд — 2150 у.е., продолжительность разговоров за этот же период — 321 808 851 мин. Тогда стоимость 1 минуты, покрывающая текущие издержки, составит

$$(4294 - 244 - 2150) / 321\,808\,851 = 6 * 10^{-6} \text{ у.е.}$$

Из вышесказанного можно сделать вывод, что сочетание инвестиционного подхода и метода покрытия издержек при формировании тарифов на услуги электросвязи позволит, во-первых, гарантировать предприятиям экономическую самостоятельность, во-вторых, создать условия для формирования достаточных средств на развитие и удовлетворение огромного спроса на услуги электросвязи, что в свою очередь отвечает не только интересам отрасли, но и государства.