

Электросвязь будет повышать цены

В конце года принято подводить итоги, планировать дальнейшую работу. Корреспонденты газеты "Дело" обратились к руководству ОАО "Электросвязь" Иркутской области с просьбой рассказать о том, как обстоят дела у иркутских связистов сегодня, об их планах и перспективах. На вопросы журналистов отвечают заместитель генерального директора АО "Электросвязь" Виктор Полещук, начальник отдела маркетинга Олег Щапов и начальник отдела ценных бумаг Александр Анохин.

Виктор Филиппович, когда-то у Вас в компании существовала программа по доведению тарифов до себестоимости. Как обстоят дела сегодня?

В.П. - Как вы знаете, в свое время было принято постановление губернатора о доведении тарифов до себестоимости, но пока в этом направлении особых достижений нет, и мы не думаем, что они могут быть в ближайшее время. Мера эта, особенно в сегодняшних условиях предвыборной гонки, вряд ли будет поддержана.

В 1999 году были повышены тарифы на услуги связи, в том числе и мы повысили абонентскую плату до 50 рублей. В среднем пока произошло повышение тарифов на 30%. Но абонентская плата все равно еще не доведена до себестоимости, которая на сегодняшний день составляет 65 рублей.

Мы подали все необходимые документы на следующее повышение тарифов. Но какое "наверху" примут решение, пока сказать сложно. Мы заложили в план повысить тарифы в 2000 году дважды: в январе и потом еще раз в течение года, чтобы это было менее болезненно для потребителей. В целом повышение абонентской платы планируется на уровне 20-25%.

На наш взгляд, было бы целесообразно провести уравнивание тарифов на услуги связи бюджетных и небюджетных организаций. Это помогло бы нам полнее и более гибко применять скидки и льготы.

Совершенно непонятное решение приняла администрация Ангарска (где проводился эксперимент по внедрению повременной оплаты услуг связи), которая вышла с требованием убрать повременный тариф, и сейчас он остался только для предприятий. Для населения же он уже не действует.

По нашим данным, простые граждане только выигрывали от введения этого тарифа: 80% населения платило по повременному тарифу всего 40 рублей. Сейчас они платят значительно больше. Судя по всему, такое решение, невыгодное для большей части потребителей, пролоббировала более активная часть населения, которая пользуется телефонной связью много и подолгу.

В одном из информационных сообщений компании заместитель генерального директора Виталий Силяков объявил, что Иркутская Электросвязь планирует получить в этом году прибыль в размере 120-150 млн рублей. Насколько эти прогнозы оправдываются?

О.Щ. - Балансовая прибыль по итогам 9 месяцев составила 127994 тысячи рублей. Предполагается, что по итогам финансового года она составит 180 млн рублей.

Каков будет объем капиталовложений компании в текущем году?

О.Щ. - В текущем году объем капиталовложений составит около 164 миллионов рублей, что примерно в полтора раза больше, чем в прошлом году. Но в результате девальвации рубля реальный объем работ составит две трети от уровня прошлого года.

Сколько в 1999 году вы планируете установить телефонов?

О.Щ. - До конца года будет подключено около 32 тысяч новых абонентов. Прирост за год составит более 20,5 тысяч абонентов. Если бы не кризис и не последовавшая за этим девальвация национальной валюты, показатели по вводу новых мощностей и, соответственно, по приросту клиентов были бы значительно выше. В

прошлом году у компании появилось более 32 тысяч новых абонентов.

Расскажите, как реструктуризируется задолженность компании? Какие суммы по товарным кредитам заплачены в этом году? какие запланированы в следующем?

О.Щ. - В 1999 году ОАО "Электросвязь" Иркутской области оплатило по валютным контрактам 1,82 млн долларов. На начало 2000 года общая сумма долга всем партнерам компании составляет в валютном выражении 9,18 млн долларов. Это несколько меньше среднего показателя по всем региональным операторам связи России. Предполагается, что в наступающем году будет оплачено 3,49 млн долларов. Все платежи осуществляются по согласованным сторонами графикам.

Выплачивается ли задолженность компании перед АО "Ростелеком"?

О.Щ. - Текущие платежи за услуги АО "Ростелеком" выполняются в положенные сроки. Задолженность предыдущих лет реструктуризирована в соответствии с интересами обеих компаний, являющихся подразделениями холдинга "Связьинвест". Иначе говоря, наши внутренние проблемы никоим образом не отражаются на наших клиентах.

Многие региональные компании связи пересматривают свое участие в дочерних компаниях, по разным причинам какие-то из них продаются. Не изменился ли список ваших дочерних обществ, активизируете вы их деятельность? Какой доход вы получаете от них?

А.А. - Крупных компаний, где у нас имеется значительная доля в уставном капитале, всего пять. Это ЗАО "Байкалвестком" (51% акций), АТС-32 (40%), АТС-41 (49%), банк "Братскгэсстрой" (10%), Иркутская расчетная палата - 34%. Это те компании, в которых мы собираемся принимать дальнейшее участие и держать их акции.

АТС-35 исправно платит нам дивиденды второй год, в прошлом году мы получили 101 тыс рублей, в нынешнем - 139 тыс рублей. Та же ситуация и с АТС-41: в прошлом году было получено 174 тыс рублей, в 1999 году - 215 тыс рублей. БГС перечислил нам дивидендов в 1998 году на сумму 204 тыс рублей, в 1999 году - 227 тыс рублей. "Байкалвестком" также рассчитался с нами по дивидендам, а Иркутская расчетная палата дивиденды не выплачивала по причине убытков. Эти две компании пострадали от кризиса более значительно.

Хочется сказать, что "Байкалвестком" - компания динамично развивающаяся и перспективная. Она действует в рамках разработанных маркетинговых планов достаточно эффективно, увеличилось количество абонентов, специалисты компании провели ряд технических мероприятий, которые упростили нумерацию и повысили качество предоставляемых услуг.

В этом году вы ввели в опытную эксплуатацию сеть кабельного телевидения на 17 программ в одном из районов Иркутска. Насколько востребовано кабельное телевидение? Намерена ли компания расширить деятельность в этом направлении?

В.П. - У нас по плану до конца года было намечено выйти на тысячу абонентов кабельного телевидения. Как выяснилось, желающих воспользоваться нашими услугами оказалось намного больше, чем предполагалось. Можно даже говорить об ажиотажном спросе. Кабельное телевидение пользуется в Иркутске популярностью, и поэтому мы, конечно, планируем увеличивать число абонентов в следующем году за счет расширения зоны охвата.

Сейчас услуги кабельного телевидения доступны только жителям района площади Декабристов и микрорайона Университетский: технические возможности, чтобы предложить эту услугу большему количеству людей, пока ограничены. В первом квартале 2000 года планируется подключение микрорайона Первомайский и расширение зоны в центре города.

Вы планировали ввести в конце 1999 года в эксплуатацию региональную сеть передачи данных для Иркутского банка Сбербанка РФ. Можно ли узнать подробнее об этом проекте? Существуют ли другие проекты по созданию корпоративных сетей?

В.П. - Проект по Сбербанку находится сейчас в стадии реализации. Других крупных проектов пока нет, но мы готовы сотрудничать со всеми корпоративными клиентами.

Из более мелких проектов на сегодняшний момент можно отметить, в частности, создание сети городской администрации в Усть-Илимске.

Какие планы у компании в отношении рынка интернет-услуг? Вы занимаете значительную долю этого рынка в

нашем регионе. Из каких источников финансируется это направление? Планируется ли вами повышение цен для потребителей интернет-услуг?

О.Щ. - Интернет, как направление бизнеса, имеет постоянную динамику к росту. В условиях снижения цен на оргтехнику, стабилизации национальной валюты, улучшения благосостояния населения рост количества пользователей сети Интернет и самого трафика сохранит высокие темпы.

Иркутская Электросвязь намерена предложить в следующем году несколько новых интернет-проектов. В частности, практически решен вопрос о развертывании специального игрового сервера, что должно вызвать повышенный интерес среди тинейджеров. Также ведутся маркетинговые исследования по открытию на портале "Электросвязи" одного из первых в регионе магазинов электронной коммерции.

Повышение цен на 25% для потребителей интернет-услуг произошло 15 декабря и было вызвано ростом тарифов АО "Ростелеком", а также возмещением собственных расходов на приобретение оборудования.

В последнее время растет число альтернативных операторов связи. К примеру, сейчас рассматривается вопрос о выдаче лицензий на операторскую деятельность таким ведомствам, как МПС, РАО "Газпром", РАО "ЕЭС России". Ощущаете ли вы конкуренцию?

В.П. - Конкуренты у нас имеются. По охвату рынка они несколько отстают от нас, но достаточно динамично развиваются.

При этом мы находимся в неравных условиях. У нас "ноги связаны" обслуживанием села, телеграфом, доставкой телеграмм и так далее. Конкуренты же ориентированы только на прибыльные сегменты рынка. Попробуй-ка мы установить телефон только богатому клиенту, когда по соседству с ним живет старушка, вот уже двадцать лет стоящая в льготной очереди! Антимонопольный комитет немедленно обратит на это самое пристальное внимание. А у нас 15 тысяч льготников.

Конкуренция ощущается где-то больше, где-то меньше. В нашем регионе заметна конкуренция со стороны "Иркутскэнерго", со стороны Газпрома и МПС мы ее пока никак не ощутили. Кроме того, у нас есть конкуренты на рынке междугородних услуг - например, компании "Телеросс" и "Global One".

В основном, конкуренция сейчас идет на ценовом поле. Предлагаемые нашими "соперниками" тарифы значительно ниже тех, что предлагаем мы. А конкурировать за счет высокого качества услуг можно лишь в пределах пятипроцентной разницы в ценах. Если же разрыв превышает этот барьер, то цена становится фактором, определяющим выбор клиента.

Конечно, пока конкуренция не угрожает нашей работе, но уже является серьезным поводом для беспокойства.

В последнее время все чаще говорится об объединении региональных "Электросвязей" в восемь-десять крупных компаний. Считаете ли вы подобное объединение целесообразными?

В.П. - Последние цифры - 10-11 компаний. На наш взгляд, такое объединение целесообразно. Ведь чем крупнее предприятие, тем легче ему выходить на рынок капиталов. В России насчитывается восемьдесят операторов связи. Ни в одной стране мира нет такого количества операторов, везде меньше десяти.

Принципы, по которым будет проводиться объединение, пока не озвучены. Много будет зависеть от рыночной стоимости компаний, от наличия управленческой инфраструктуры, географического положения. Будут, бесспорно, присутствовать и политические мотивы.

А.А. - Кто к кому будет присоединен, пока непонятно. Надеемся, что Чита и Красноярский край отойдут к нам.

Первым этапом станет объединение акционерных обществ в городах. Так, в Екатеринбурге на сегодняшний момент действует пять операторов связи. На втором этапе начнется объединение на уровне регионов, и только потом - в пределах страны. Такая работа займет достаточно много времени. Процесс этот непростой, зачастую болезненный: у нас прошло объединение филиалов в Новонукутах и Балаганске, в Усть-Ордынском округе, в Зиме и Саянске, и слияние даже на подобном уровне порождает массу проблем.

Как ваша компания решает "проблему-2000"?

В.П. - Существует программа подготовки к 2000 году. У нас проведено уже два тестирования, они прошли нормально. Стопроцентную гарантию дать сложно, так как мы включены в общую сеть связи. Но, судя по всему, особых проблем быть не должно.

Один из акционеров общества - ОАО "Фонд `Энергия-Инвест`" - владеющий 4% голосующих акций Иркутской Электросвязи, обжаловал в суде решение собрания акционеров о выплате дивидендов по привилегированным акциям за 1998 год в размере 1 коп. на одну акцию, несмотря на получение обществом убытков по итогам года.

С идеей выплаты дивидендов по привилегированным акциям тогда выступил холдинг "Связьинвест", владеющий контрольными пакетами голосующих акций большинства региональных операторов связи. По мнению специалистов холдинга, таким образом можно было избежать "размывания пакетов акций Связьинвеста". (По закону "Об акционерных обществах" при невыплате дивидендов по привилегированным акциям их владельцы получают право голоса. - Ред.)

Ваша позиция по этому вопросу?

А.А. - Если судом будет принято положительное решение, то привилегированные акции приобретут права обыкновенных акций и на общем собрании акционеров они будут голосующими до момента первой выплаты дивидендов в полном размере. С этого момента акции вновь станут привилегированными.

Вообще говоря, я не вижу большого смысла в этой акции г-на Наумова: в этом году у нас ожидается солидная прибыль, будут приличные дивиденды. Дивиденды составят, я думаю, 40-50 копеек на одну привилегированную акцию.

С другой стороны, суд - это хорошо: акционеры будут знать, что в "Электросвязь" можно вкладываться безбоязненно, поскольку их права всегда могут быть надежно защищены.

В следующем году мы постараемся выполнить решение собрания акционеров и выплатить дивиденды до конца года. Мы планируем перечисление сумм дивидендов юридическим лицам поручить регистратору. "Физики" у нас в основном проживают в Иркутске или в районных центрах. Они, как и прежде, будут получать дивиденды по месту жительства в кассах районных Управлений связи (ЭТУСах). Конечно, можно было бы пойти по пути "Иркутскэнерго" и пересылать дивиденды почтовым переводом. Но все издержки при этом лягут на акционеров, что может не устроить многих из них. Пока со стороны физических лиц жалоб по поводу получения дивидендов не было - достаточно только позвонить в кассу и договориться о времени получения причитающейся суммы.

В.П. - В условиях правового государства ставить вопрос о неправомерности выплат дивидендов по привилегированным акциям имело бы смысл. Но мы работаем в государстве, которое живет не по законам, а "по понятиям".

Если бы не девальвация рубля, Общество имело бы прибыль для выплаты дивидендов. Девальвация в 4 раза в нормальном государстве невозможна, на Западе при 10-процентной инфляции уже начинают говорить о национальном кризисе. Когда внешние условия супер-экстремальны, требовать от предприятия неукоснительно следовать "букве закона" абсурдно.

К тому же, получение права голоса по привилегированным акциям не поднимет их цены до цены обыкновенных акций, как предполагает г-н Наумов. Я думаю, что упадет цена обыкновенных, поскольку на рынок будет выброшено дополнительно 25% обыкновенных акций. Рассчитывать на то, что привилегированные акции достигнут цены обыкновенных - напрасный труд. Они же только условно голосующие.

К тому же, мы можем выплатить промежуточные дивиденды за 1999 год, и эти акции вновь станут привилегированными. Но смысла в этом большого нет, так как промежуточные дивиденды выплачиваются за счет дивидендов 1999 года, то есть так или иначе акционеры их получают.

В конечном итоге, вся эта история никому ничего не дает - акционеры не получают ни дополнительных прав, ни дополнительных денег. Если бы права акционеров действительно ущемлялись, я вас уверяю, мы бы не пошли на этот шаг.

Но во всем этом есть и один положительный момент. Дело в том, что решение о выплате дивидендов при отсутствии прибыли было принято еще рядом региональных компаний связи, но их акционеры не посчитали нужным опротестовывать его в суде. И сейчас все с пристальным вниманием наблюдают за нашей ситуацией, потому что решение суда создаст прецедент.

 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:

newsbabr@gmail.com

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](#)

Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: [@bur24_link_bot](#)

эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: [@irk24_link_bot](#)

эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: [@kras24_link_bot](#)

эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская

Телеграм: [@nsk24_link_bot](#)

эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин

Телеграм: [@tomsk24_link_bot](#)

эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"

Телеграм: [@babrobot_bot](#)

эл.почта: equatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)