

**Агабеков С. И.**, канд. соц. наук, главный экономист ООО «Газтехлизинг», г. Москва, [mazmaga@yandex.ru](mailto:mazmaga@yandex.ru)

**Кокурин Д. И.**, докт. экон. наук, проф. кафедры экономической теории и менеджмента ГОУ ВПО «Московский педагогический государственный

университет», г. Москва, [dk1953@yandex.ru](mailto:dk1953@yandex.ru)

**Левина Е. А.**, ст. преподаватель кафедры микроэкономического анализа Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики», г. Москва, [levina\\_hse@mail.ru](mailto:levina_hse@mail.ru)



## ВЫЯВЛЕНИЕ МОНОПОЛИЗМА НА ПРОИЗВОДНЫХ РЫНКАХ

*В статье поднимаются вопросы функционирования рынков, производных по отношению к основному рынку. Рассматриваются проблемы определения продуктовых и географических границ производных рынков, а также влияния монополизации основного рынка на уровень конкуренции производных рынков. Исследование проведено на основе рынка аренды специализированных помещений для размещения точек присоединения операторов связи.*

**Ключевые слова:** рынок связи, оператор, специализированные помещения, точка присоединения, продуктовые границы, географические границы рынка, монополизация.

### Введение

Статья содержит описание некоторых подходов, которые могут быть полезными при анализе уровня конкуренции на таких рынках, которые являются не самостоятельными, а производными от некоего иного, основного рынка. В большинстве случаев производные рынки возникают там, где основной рынок относится к классу высокотехнологичных и требует существенных инвестиций в основной капитал. Наиболее яркие примеры — рынок связи и рынок электроэнергетики<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> На рынке электроэнергии не всегда имеет место одномоментное производство и потребление товара (электроэнергии), поскольку энергия может накапли-

Рынок связи представляет собой один из самых сложных в структурном отношении рынков. Его глобальность<sup>2</sup> обусловлена сущностью самой услуги — передачей информации от одного абонента другому вне зависимости от места его расположения. Потребителю интересно взаимодействовать с каждым конкретным производителем услуги связи только тогда, когда этот производитель связан с другими производителями

ваться, и, соответственно, производство и потребление будут разделены во времени.

<sup>2</sup> Под глобальностью рынка понимается то, что ни один пользователь не станет заключать договор с оператором, который способен оказывать услуги связи только в рамках ограниченной территории. Абоненты заинтересованы в возможности звонить на любые номера в любой точке мира.

данной услуги цепочкой контрактов и сетью физических соединений.

Следствием взаимозависимости между производителями услуг связи (операторами) становится возникновение рынков, производных от собственно рынка связи. Речь идет о таких рынках, как рынок специализированных помещений для размещения точек присоединения одних операторов к другим и рынок услуг соединения между оборудованием сторонних операторов на технологической платформе третьего оператора.

Если алгоритмы анализа уровня конкуренции, которые используются для большинства рынков, применимы на самом рынке связи, то адаптация этих алгоритмов для производных рынков требует методологической проработки. Вместе с тем такая методологическая проработка необходима, поскольку связь — один из основных инфраструктурных элементов функционирования экономики.

Стоимость услуг связи может оказать сильное влияние на темпы развития бизнеса, и, следовательно, ошибки при определении монопольного положения крупных субъектов этого рынка могут существенно отразиться на динамике ВВП страны. Кроме того, сам по себе рынок связи является высокотехнологичным. Учитывая стремление руководства страны к повышению инновационной составляющей в ВВП, к применению ограничивающих мер против тех или иных субъектов инновационных рынков необходимо относиться крайне осторожно.

Задачи настоящей статьи — показать возможные подходы для выявления компаний-монополистов на производных рынках; рассмотреть вопрос влияния монополизации основного рынка на топологию сети; определить причину и следствие монопольной власти: топология сети влечет за собой монополизацию или, напротив, действия крупных компаний по монополизации рынков приводят к изменению топологии сети; продемонстрировать, как монополизация производных рынков влияет на стоимость услуги связи для конечных потребителей.

## Динамика показателей благосостояния населения

Согласно данным Федеральной службы государственной статистики в России наблюдается следующая динамика показателей уровня жизни населения.

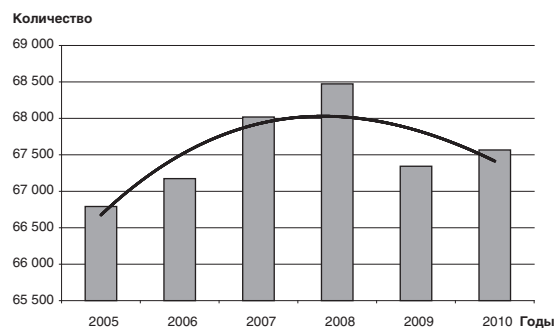


Рис. 1. Среднегодовая численность занятых в экономике, тыс. чел. (ОКВЭД)

На рисунке 1 отражена положительная динамика среднегодовой численности занятых в экономике на протяжении 2005–2010<sup>3</sup> гг., т. е. в 2010 г. по данному параметру экономика начала подавать признаки восстановления. Если тенденция к росту числа занятых окажется устойчивой, это приведет к увеличению спроса населения на различные товары и услуги, в том числе на услуги связи.

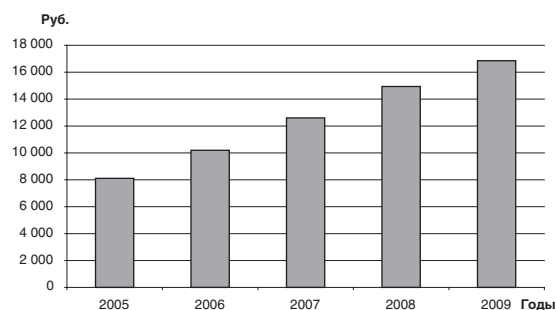
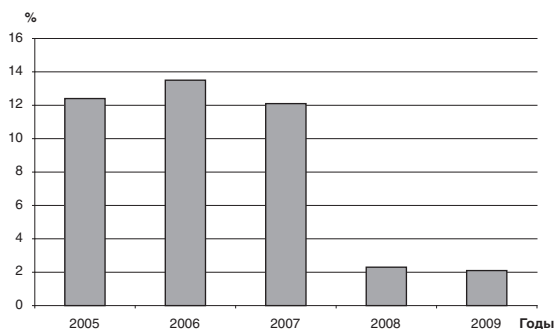


Рис. 2. Среднедушевые денежные доходы населения (в мес.)

<sup>3</sup> Данные за 2010 год указаны по ежегоднику «Россия в цифрах — 2011 г.» (URL: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b11\\_11/lssWWW.exe/Stg/d1/06-02.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_11/lssWWW.exe/Stg/d1/06-02.htm)).

Несмотря на экономический кризис, за период с 2005–2009 гг. наблюдался рост среднедушевых доходов населения (рис. 2). Понимая всю условность этого показателя с точки зрения характеристики социального благополучия населения, он, тем не менее, косвенно может свидетельствовать о росте спроса на связь.



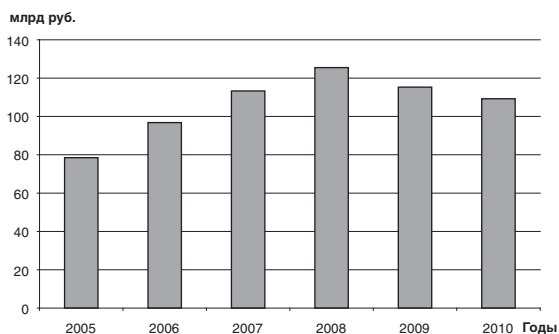
**Рис. 3.** Темп роста реальных располагаемых денежных доходов населения

В 2008 году существенно снизился темп роста реальных располагаемых денежных доходов населения (рис. 3). На том же уровне он остался в 2009 г. Несмотря на резкое снижение в 2008 г., темп роста реальных располагаемых доходов населения не был отрицательным ни в один из рассматриваемых периодов, что также говорит в пользу роста или, по крайней мере, сохранения спроса на услуги связи.

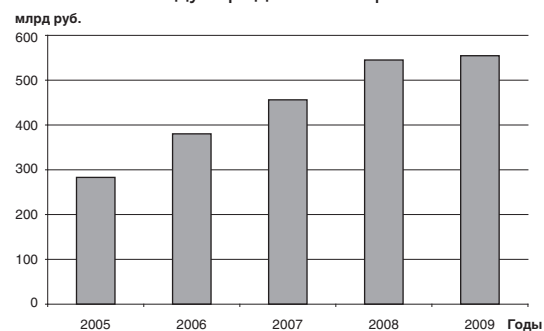
В ближайшие 5–7 лет прогнозируемый рост спроса на услуги связи приведет к росту актуальности вопросов, связанных с уровнем монополизации этого рынка.

### Экономические показатели развития рынка связи

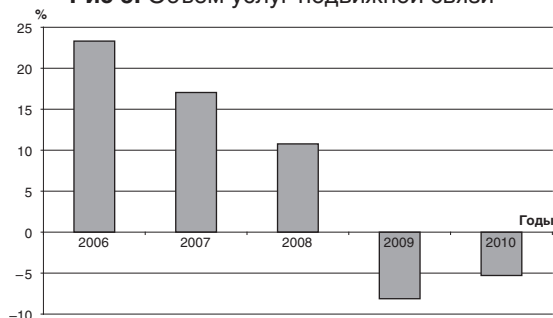
На рисунках 4–9 отражена динамика доходов от услуг связи<sup>4</sup>.



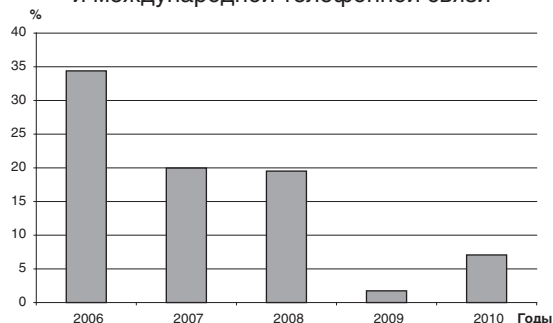
**Рис. 4.** Объем услуг междугородной, внутризональной и международной телефонной связи



**Рис. 5.** Объем услуг подвижной связи

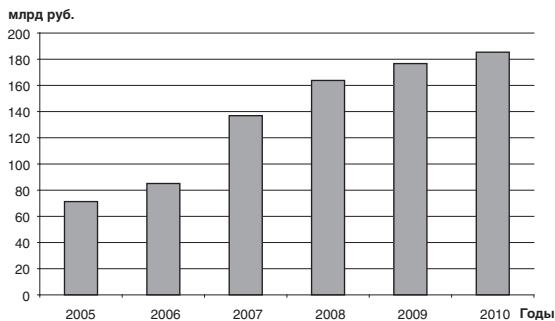


**Рис. 6.** Темп роста объема услуг междугородной, внутризональной и международной телефонной связи

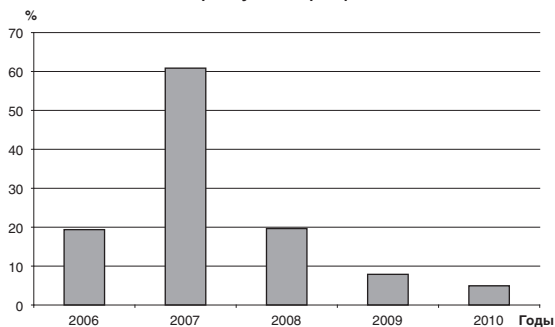


**Рис. 7.** Темп роста объема услуг подвижной связи

<sup>4</sup> Данные электронной версии ежегодника «Россия в цифрах — 2011 г.». URL: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b11\\_11/lssWWW.exe/Stg/d2/19-01.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_11/lssWWW.exe/Stg/d2/19-01.htm).



**Рис. 8.** Объем услуг присоединения и пропуска трафика



**Рис. 9.** Темп роста объема услуг присоединения и пропуска трафика

Относительно темпов роста междугородной, международной, внутризонавой и подвижной связи необходимо отметить следующее. На рисунках 4–7 отчетливо видно, что снижение темпов роста объема продаж данных услуг началось до экономического кризиса 2008 г. В докризисный период значительная часть населения и бизнеса располагала финансовыми ресурсами и с оптимизмом смотрела в будущее. Тем не менее, темпы снижались. Это говорит о том, что рынок связи выходил на уровень насыщения, а кризис лишь внес некоторые коррективы в ход процесса.

Кризис привел к тому, что население изменило структуру своих расходов, снижая потребление, в том числе, услуг связи. Оптимизацию расходов на связь произвели и многие коммерческие организации. Зачастую оптимизация выражалась в закрытии доступа к междугородней и международной связи для рядовых сотрудников компаний.

## Продуктовые границы производных рынков

Первый вопрос, на который необходимо ответить, — что такое производные рынки. Первичным рынком всегда выступает рынок того или иного вида связи, т. е. в самом общем смысле — совокупность потребителей (в том числе потенциальных) этого вида связи и совокупность операторов, которые в данный момент (или в течение определенного временного интервала) готовы такой вид связи предоставить.

Особенность заключается в том, что у большинства операторов кабельная сеть территориально локализована. Следовательно, для оказания услуг связи каждому оператору приходится присоединять свою сеть к сетям других операторов (организовывать точки присоединения). Для организации присоединения необходимо специализированное помещение, которое обладало бы требуемыми характеристиками и позволяло бы размещать оборудование соединяющихся операторов.

На рассматриваемом этапе возникает рынок, производный от рынка связи, — рынок специализированных помещений для размещения точек присоединения. Потребителями на нем выступают уже не абоненты, а сами операторы связи. Продавцами услуги также выступают операторы связи. На примере этого рынка будут продемонстрированы некоторые подходы, которые целесообразно использовать при анализе производных рынков, опираясь на нормативные документы ФАС и других ведомств.

Основная методологическая проблема — понять, о какой услуге идет речь, что такое основная услуга на производном рынке, какие услуги-заменители у нее есть и есть ли они вообще. Вторая методологическая проблема — понять, влечет ли за собой доминирование на основном рынке доминирование на производных рынках. Если да, то из признания доминирующего

положения компании на основном рынке должно вытекать признание ее доминирования и на производных рынках. Если нет, то с точки зрения уровня конкуренции основной и производные рынки надо рассматривать как независимые. Многие споры хозяйствующих субъектов в арбитражных судах порождены в первую очередь различным пониманием операторов, на каком рынке они работают и какие услуги предоставляют.

Примером крупного оператора может выступать ОАО «Центр Телеком». Его преимущество перед другими операторами состоит в контроле практически над всей инфраструктурой стационарной связи Центрального федерального округа. Такая инфраструктура складывалась на протяжении десятилетий (еще во времена СССР). Разветвленная инфраструктура позволяет компании активно использовать эффект масштаба<sup>5</sup>. Примером малого оператора является любой локальный оператор, который пытается расширить перечень оказываемых услуг связи.

Трудности в определении рынка специализированных помещений проистекают из особенности самой услуги связи. Для оператора связи, желающего организовать точку присоединения, рынок специализированных помещений — это перечень адресов специализированных помещений, которые расположены в зоне пролегания кабельных сетей оператора и к которым подведены кабельные сети других операторов. Последнее обстоятельство очень сильно сужает продуктовые и географические границы этого производного рынка.

Стоимость услуги связи в основном формируется как производная от стоимости обслуживания оборудования и кабельных сетей (амортизации, страхования, налога на имущество и т. п.), а также заработной

<sup>5</sup> В данной статье под эффектом масштаба подразумевается снижение средних издержек при росте объема оказываемых услуг (экономия на масштабе).

платы<sup>6</sup> плюс стоимость пропуска трафика через сети других операторов.

Смысл присоединения сетей состоит в предоставлении любому абоненту (физическому или юридическому лицу), обслуживаемому каким-либо оператором связи, возможности со своего конечного устройства соединиться с любым абонентом, обслуживаемым любым другим оператором связи, поэтому определять рынок специализированных помещений для размещения точек присоединения целесообразно через выявление инфраструктурных составляющих производства самой услуги связи.

Для определения продуктовых границ рынка специализированных помещений будем опираться на принципы, которые прописаны в Порядке проведения анализа состояния конкуренции на товарном рынке, утвержденном Приказом ФАС от 28 апреля 2010 г. № 220 (далее по тексту — Порядок).

Определение товара будет произведено через применение следующего набора процедур, перечисленных в соответствующих пунктах Порядка:

1. Предварительное определение товара (п. 3.4).
2. Установление функционального назначения, потребительских свойств, цены, условий реализации товара (п. 3.5).
3. Выявление товаров, которые могут заменить определенный на первом и втором этапе товар. При определении товара-заменителя необходимо соблюдение условия, что стоимость потребления (использования) товара-заменителя не должна превышать 10%

<sup>6</sup> Согласно данным финансовой отчетности ОАО «Центр Телеком», приведенным в аудиторском заключении по итогам работы в 2009 г. (размещено на официальном сайте компании), совокупная доля материальных расходов и амортизации в себестоимости составила 38,5%. Доля заработной платы и социальных отчислений составила 32,4%. Доля прочих расходов составила 29,1%. Нет оснований утверждать, что у других компаний отрасли структура себестоимости услуг связи значительно отличается от структуры ОАО «Центр Телеком».

стоимости потребления (использования) основного товара. Кроме того, необходимо, чтобы срок перехода на товар-заменитель не превышал 1 год (п. 3.7).

### Предварительное определение товара

На этапе предварительного определения товара установим, кто выступает потребителями на рынке специализированных помещений. Как уже говорилось, основными потребителями, предъявляющими спрос на специализированные помещения для размещения средств связи, выступают операторы связи. Согласно п. 12 ст. 2 Федерального закона от 7 июля 2003 г. № 126-ФЗ «О связи» оператор связи — юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, оказывающие услуги связи на основании соответствующей лицензии.

По экономическому смыслу предоставление специализированных помещений для размещения средств связи на возмездной основе является услугой сдачи в аренду помещения. Согласно п. 5 ст. 6 Федерального закона «О связи» операторы связи на возмездной основе вправе размещать кабели связи в линейно-кабельных сооружениях вне зависимости от принадлежности сооружений. При этом помещение должно обладать определенными свойствами, чтобы удовлетворять потребностям оператора связи<sup>7</sup>, который должен иметь возможность разместить в нем специфическое оборудование — точку присоединения.

С одной стороны, товаром является услуга предоставления в аренду помещений, имеющих специфические характеристики. С другой стороны, ситуация несколько сложнее. Если специализированным поме-

щением владеет какой-либо оператор связи, то в услугу входит не только предоставление оборудованного помещения, но и разрешение на прямое соединение между присоединенными к владельцу специализированного помещения операторами. Возникает закономерный вопрос — где граница услуги аренды специализированного помещения для размещения точки присоединения. Является ли разрешение на соединение с другими операторами, также разместившими свои точки присоединения в данном специализированном помещении, самостоятельной услугой или это часть услуги аренды<sup>8</sup>?

Опишем более детально модель хозяйственной ситуации<sup>9</sup>. Имеется ряд операторов, присоединенных к некоему крупному оператору национального уровня (далее — крупный оператор) в специализированном помещении, принадлежащем ему на праве собственности. Один из присоединенных операторов (далее — малый оператор) хочет осуществить прямое соединение между собой и другими присоединенными операторами короткой соединительной линией в том же специализированном помещении. При этом собственно аренду специализированного помещения он оплачивает на основании другого договора.

Крупный оператор полагает, что, давая разрешение малому оператору на прямое соединение с другими операторами, он тем самым оказывает дополнительную услугу — организации соединения между сторонними организациями. Более того, дополнительная услуга состоит не только в самом разрешении, но и в некоторых дополнительных сервисных работах. В их число входит круглосуточный прием сообщений специалистов малого оператора о повреждении соедини-

<sup>7</sup> Оно должно быть оснащено таким оборудованием, как: плата-место, полка-места, рамка-место, стойка-место, антенна-место (URL: [http://www.centertelecom.ru/branches/yaroslav/services\\_and\\_tariffs/tariffs/Pages/arendayar.aspx](http://www.centertelecom.ru/branches/yaroslav/services_and_tariffs/tariffs/Pages/arendayar.aspx)).

<sup>8</sup> При условии, что и оборудование, и соединительный кабель принадлежат соединяющимся операторам, а не оператору, предоставившему в аренду специализированное помещение.

<sup>9</sup> Назовем ее условно моделью взаимодействия крупного и малого операторов.



тельной линии или нарушении их нормальной работы.

Когда прямое соединение между операторами, разместившими точки присоединения в помещении крупного оператора, отсутствует, трафик, который возникает между различными операторами, проходит через крупного оператора. Стоимость пропуска трафика — один из видов его дохода. Когда операторы соединяются напрямую, крупный оператор теряет этот доход. Его экономический интерес в интерпретации прямого соединения как независимой услуги заключается в компенсации потери. Интерес малых операторов, напротив, состоит в интерпретации данной услуги как части услуги аренды специализированного помещения.

Если крупный оператор повышает стоимость пакетной услуги (аренда помещения плюс право на размещение соединительной линии), то он ставит малого оператора перед следующим выбором:

- согласиться на новые тарифы;
- арендовать специализированные помещения у другого собственника и организовать в этих помещениях собственные точки присоединения;
- осуществить прямое присоединение в точках присоединения других операторов по более низкой цене.

Согласно п. 33 ст. 2 Федерального закона «О связи» услуга присоединения — деятельность, направленная на удовлетворение потребности операторов связи в организации взаимодействия сетей электросвязи, при котором возможны установление соединения и передача информации между пользователями взаимодействующих сетей электросвязи.

Согласно п. 7 Правил присоединения сетей электросвязи и их взаимодействия, утвержденных Постановлением Правительства РФ от 28 марта 2005 г. № 161 «Об утверждении Правил присоединения сетей электросвязи и их взаимодействия» (далее — Правила), присоединение сетей электросвязи — это установление технико-технологи-

ческого взаимодействия средств связи двух сетей связи, при котором возможен пропуск трафика между сетями, минуя другие сети связи. Точка присоединения — средства связи, входящие в состав одной сети электросвязи, с помощью которых осуществляется физическое подключение средств связи другой сети электросвязи и обеспечивается возможность пропуска трафика между сетями.

Исходя из приведенного определения, сделаем важный вывод о том, что услуга по предоставлению специализированных помещений представляет собой часть структурно более сложной услуги — услуги присоединения. Фактически услуга предоставления специализированных помещений является не независимой, а производной, т. е. это не какая-то дополнительная услуга, от которой можно отказаться, а услуга, без которой присоединение сетей станет невозможным.

Потребителями услуги на рассматриваемом рынке являются операторы связи, не имеющие в собственности данных помещений, но желающие осуществить присоединение определенного уровня.

Продавцы услуги — юридические или физические лица (индивидуальные предприниматели), которые обладают такими помещениями на праве собственности (аренды) и имеют желание передать эти помещения операторам связи в аренду (субаренду).

Согласно п. 16 Правил услуга присоединения включает:

- 1) согласование проектно-сметной документации, необходимой другому оператору для реализации установленных договором о присоединении условий присоединения сетей электросвязи и пропуска трафика;
- 2) монтаж и наладку средств связи, обременяющих точку присоединения;
- 3) присоединение сети связи.

Согласно п. 14 Правил оператор сети междугородной и международной телефонной связи создает точки присоединения в каждом субъекте Российской Федерации, т. е.

создание точек присоединения является обязанностью операторов связи.

Специализированные помещения для размещения точек присоединения должны отвечать соответствующим требованиям для размещения необходимого оборудования, в частности оборудоваться специальными шкафами, стойками и т. п., в них должна контролироваться температура воздуха, влажность. Они должны быть оборудованы средствами пожаротушения, кроме того, находиться под охраной. Осуществив некоторые капитальные вложения, все эти условия можно обеспечить в любом помещении. Однако одно из наиболее значимых условий для выбора помещения — наличие соединительных линий и оборудования операторов, к которым предполагается осуществить присоединение.

### Выявление заменителей услуги

Продуктовые границы рынка — это перечень взаимозаменяемых товаров (работ, услуг), обращающихся на одном и том же товарном рынке (п. 3.1 Порядка). Чем шире продуктовые границы рынка, тем у потребителей больше возможностей заменить один товар (услугу) другим. Это вероятно в том случае, когда каждый из взаимозаменяемых товаров, во-первых, достижим для потребителя и, во-вторых, способен удовлетворить его потребности.

Если малый оператор связи предполагает предоставление доступа своим абонентам к услугам связи, он должен присоединить свою кабельную сеть к сети операторов связи соответствующего уровня (местной, внутризоновой, междугородной). Помимо присоединения к сети, малый оператор заинтересован в прямом соединении со сторонними операторами, которые также подвели свои кабели к данной точке присоединения. Так малый оператор экономит на оплате крупному оператору за пропуск трафика при соединении со сторонними операторами. Однако, желая компенсиро-

вать упущенную выгоду, крупный оператор пытается навязать малому дополнение к договору аренды специализированного помещения, которое предполагает оплату обслуживания соединительной линии.

Необходимо оценить, располагает ли в описываемой ситуации малый оператор возможностью уйти от навязывания дополнительной услуги. Если да, то их совокупность и будет образовывать продуктовые границы рассматриваемого производного рынка, а субъектами рынка станут другие операторы и иные собственники подходящих специализированных помещений. В этом случае крупный оператор не является монополистом и через какое-то время будет вынужден снизить цену своих услуг до рыночной стоимости. Если же указанных возможностей нет, крупный оператор выступает монополистом и малому оператору придется согласиться с его условиями.

Осуществить присоединение малый оператор может четырьмя альтернативными путями, каждый из которых имеет свою стоимость, а именно:

- 1) согласиться с требованиями крупного оператора (базовый путь);
- 2) отказаться от требования крупного оператора, арендовать оборудованное специализированное помещение и подвести к нему свой кабель;
- 3) приобрести или построить специальное помещение для размещения оборудования и подведения кабеля;
- 4) присоединиться на технологических площадках других операторов.

Из четырех альтернативных путей присоединения основным (базовым) выступает первый, следующие три выступают в качестве возможных заменителей.

Приведем перечень затрат малого оператора, общий для всех четырех путей подключения:

- амортизация оборудования и оптоволоконного кабеля;
- налог на имущество по этому оборудованию и оптоволоконному кабелю;



- страхование оборудования и оптоволоконного кабеля;
- техническое обслуживание оборудования связи;
- поддержка программного обеспечения;
- охрана и т. п.

Относительно приобретения или строительства собственных специализированных помещений (третий путь) можно сказать следующее. Во-первых, эта форма замены прямого соединения между оборудованием присоединенных операторов в специализированном помещении крупного оператора сомнительна с точки зрения п. 1 ст. 4 Закона от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции» и ПБУ 15/2008 (строительство помещений для собственных нужд не является товаром, а представляет собой инвестиционный актив). Пункт 7 ПБУ 15/2008 гласит: «К инвестиционным активам относятся объекты незавершенного производства и незавершенного строительства, которые впоследствии будут приняты к бухгалтерскому учету заемщиком и (или) заказчиком (инвестором, покупателем) в качестве основных средств».

Во-вторых, эта форма входит в противоречие с п. 3.7 Порядка. Общий срок строительства (с учетом всех согласований, выделения земли, утверждения проектной документации и т. п.), прокладки кабеля и монтажа оборудования, а также заключения договоров с операторами, скорее всего, превысит 1 год<sup>10</sup>.

Даже если ввод нового специализированного помещения в эксплуатацию займет менее 1 года (что маловероятно), то текущие затраты на стадии его эксплуатации с высокой вероятностью превысят более чем на 10% рыночную величину арендной платы за специализированное помещение<sup>11</sup>

<sup>10</sup> Сроки по согласованию нового строительства, установленные законодательно, не должны превышать 3 лет, в основной своей массе средний срок по согласованию составляет от 1,5 до 2 лет (URL: <http://www.stonasto.ru/nozhil/page27/>).

<sup>11</sup> Срабатывает эффект масштаба.

(и платы за обслуживание соединительных линий<sup>12</sup>).

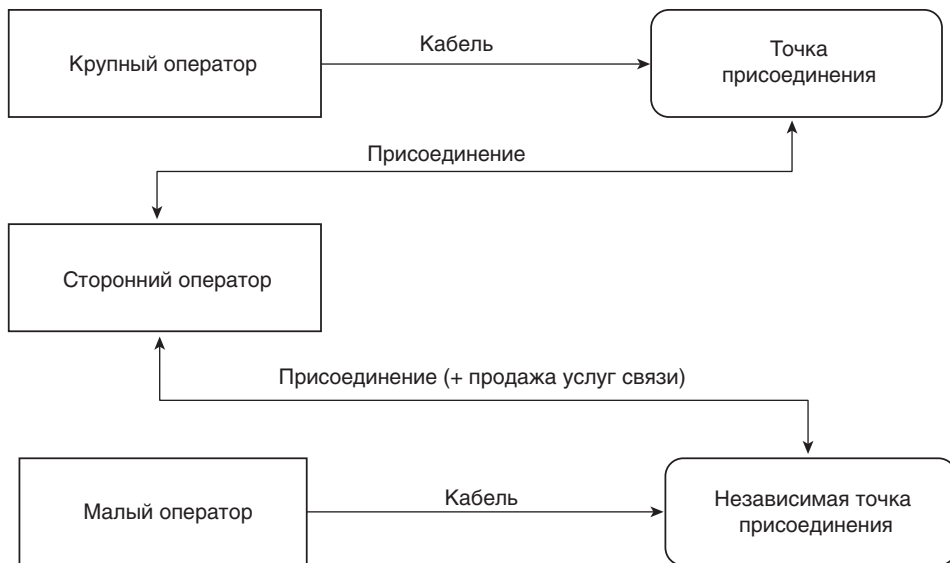
Учитывая, что для соединения со многими операторами потребуется приобрести или построить несколько специализированных помещений, расхождение в стоимости будет еще больше.

Капитальные вложения оператора связи в строительство специализированных помещений будут включать стоимость:

- подготовки проектно-сметной документации;
- инженерно-геодезических изысканий;
- земельного участка;
- строительства специализированного помещения (с учетом строительных материалов и работы подрядной организации);
- оборудования помещения средствами связи и другими необходимыми техническими средствами (в том числе средствами кондиционирования и пожаротушения);
- прокладки оптоволоконного кабеля;
- программного обеспечения;
- пуско-наладочных работ (отладки оборудования, установки и тестирования программного обеспечения и т. д.).

После ввода в эксплуатацию собственного специализированного помещения из перечня затрат, общих для всех четырех путей, уйдет арендная плата за специализи-

<sup>12</sup> Капитальные вложения в строительство собственных специализированных помещений оператор связи будет списывать через амортизацию в течение срока полезного использования. Расходы на заключение договоров с другими операторами будут списаны в том отчетном периоде, в котором они были осуществлены. В случае привлечения внешнего финансирования под строительство проценты будут списываться на расходы в течение срока действия кредитного договора. Для большинства операторов привлечение внешнего финансирования под строительство и оборудование специализированных помещений будет необходимо. Это существенно увеличит стоимость третьего варианта. Например, по итогам 2009 г. у ОАО «Центр Телеком» доля краткосрочных и долгосрочных кредитов и займов в валюте баланса составляла 21,7%. Если строительство проводится за счет средств самого оператора, то необходимо учесть стоимость отвлечения средств из оборота (рентабельность текущей деятельности).



**Рис. 10.** Укрупненная схема присоединения с использованием независимой точки присоединения

рованное помещение, но добавятся следующие затраты:

- амортизация построенного объекта;
- налог на имущество по построенному объекту;
- затраты на страхование объекта;
- проценты по кредиту (в случае привлечения кредита под строительство специализированного помещения);
- дополнительная плата операторам, через которых будет осуществлен выход в сети связи соответствующего уровня (за оказание услуг связи, пропуск трафика и т. д.);

Вследствие эффекта масштаба совокупные эксплуатационные затраты более чем на 10% превысят арендную плату<sup>13</sup>, поэтому третий путь не может выступать альтернативой базовому пути.

<sup>13</sup> Крупный оператор все эксплуатационные затраты покрывает из арендной платы множества операторов, поэтому арендная плата каждого конкретного оператора намного ниже совокупных эксплуатационных затрат на содержание специализированного помещения (эффект масштаба). Если малый оператор приобретает или строит специализированное помещение, все эксплуатационные затраты он берет на себя.

Как уже было сказано, одной из главных проблем для оператора связи, решившего создать собственную точку присоединения, станет проблема соединения с другими операторами связи. Укрупненная схема присоединения представлена на рис. 10.

Если другие операторы связи уже имеют выход в сеть связи общего пользования, будучи присоединенными к сети крупного оператора, то у них практически отсутствует необходимость в прокладке дополнительных кабелей к новой независимой точке присоединения. Для сторонних операторов смысл прокладки кабелей к независимой точке присоединения малого оператора заключается только в продаже ему услуг связи и пропуска трафика (рис. 10). Ограничением выступает физическая возможность и стоимость прокладки кабеля с учетом инженерной инфраструктуры населенных пунктов.

Если сторонние операторы согласятся протянуть кабели к новой точке присоединения, то в целях покрытия затрат на прокладку дополнительного оптоволоконного кабеля и получения прибыли от данной сделки они заложат эти расходы в цену услуг по пропуску трафика. Даже при норме прибыли

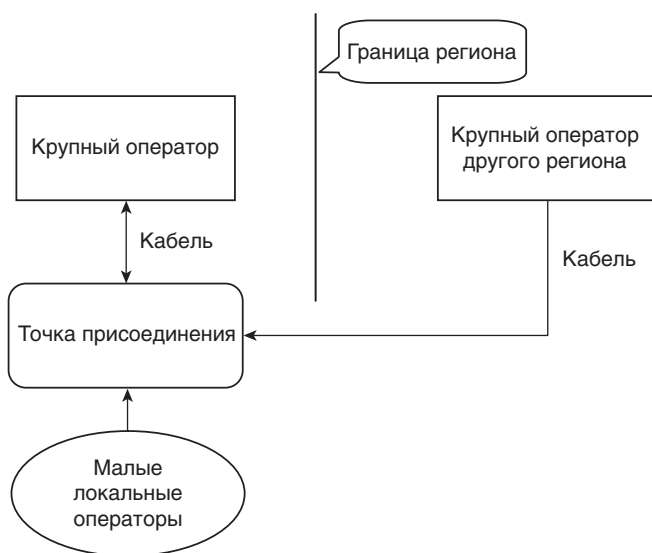


Рис. 11. Соединение через крупного оператора

10% (что маловероятно в российских условиях<sup>14</sup>) цена услуг связи для заинтересованного оператора будет равна  $1,1 \cdot (P_{\text{ко}} + \text{дополнительные затраты})$ , где  $P_{\text{ко}}$  — цена услуг крупного оператора (по такой цене услуги присоединения покупает сторонний оператор).

Стоимость выхода в сеть любого уровня через стороннего оператора (посредством создания независимой точки присоединения) выше более чем на 10% по сравнению с выходом в ту же сеть через крупного оператора (рис. 11)<sup>15</sup>. Чем меньше посредников в цепочке оказания услуги, тем она дешевле. Наличие даже одного посредника выводит второй и четвертый варианты за допустимые границы (10%). Следовательно, 2 и 4 пути также не будут альтернативами первому (базовому) варианту. По поводу 4 пути необходимо добавить, что его вообще может не быть как альтернативы. Его не будет в том случае, если в каком-либо

регионе малые операторы вообще не имеют независимых специализированных помещений, а размещают свои точки присоединения в специализированных помещениях крупного оператора.

Чем больше независимых специализированных помещений придется создавать операторам (вследствие завышенных цен у крупного оператора), тем дороже будут услуги связи для конечных потребителей. Ответом со стороны потребителей станет оптимизация расходов на связь. В конечном итоге это скажется и на самих операторах, вынуждая небольших операторов уходить с рынка.

Единственная ситуация, при которой данная закономерность не будет выполняться, — ситуация срабатывания эффекта масштаба. Пользуясь теми или иными привилегиями, сторонний оператор покупает у крупного оператора услуги намного дешевле (например, из-за большого объема пакета), чем аналогичные услуги приобретает любой другой, в том числе малый оператор. Тогда этот привилегированный сторонний оператор может перепродавать пакеты услуг другим операторам дешевле, чем они

<sup>14</sup> URL: <http://www.stepconsulting.ru/publ/180608.shtml>.

<sup>15</sup> Рисунок 11 иллюстрирует вариант присоединения с целью оказания услуг междугородной связи.

смогли бы их приобрести напрямую у крупного оператора. Иными словами,  $1,1 \cdot (P'_{\text{ко}} + \text{дополнительные затраты}) < P_{\text{ко}}$ , где  $P'_{\text{ко}}$  — цена, по которой услуги у крупного оператора покупает привилегированный сторонний оператор.

Резюмируя сказанное, делаем вывод о том, что продуктовыми границами рынка предоставления специализированных помещений и обслуживания соединительных линий крупным оператором выступает сама услуга, предоставляемая именно этим крупным оператором. Эффект уникальности продуктовых границ есть следствие монополизации основного рынка — рынка услуг связи. С ростом монополизации этого рынка повышается и эффект уникальности продуктовых границ производного рынка.

Удорожание услуг связи вследствие неоптимальной топологии сети ложится на конечного потребителя, для которого выгоднее, чтобы операторы, разместившие свои точки присоединения на технологической площадке крупного оператора в одном специализированном помещении, были соединены между собой напрямую, без дополнительных платежей в адрес данного оператора.

### **Иерархическая структура доминирования**

Поскольку точка присоединения — это совокупность трех составляющих: оборудования, кабеля и специализированного помещения, услуга по предоставлению специализированных помещений неотделима от услуги присоединения, а является частью комплексной услуги (технологического решения). Арендовать специализированное помещение, оборудовать его и подвести свой кабель оператор связи может у любого юридического или физического лица. Но с точки зрения экономической целесообразности необходимо арендовать помещение, в котором находится оборудование крупного оператора.

Следовательно, ключевым фактором, сужающим продуктовые границы рынка специализированных помещений, выступает необходимость подведения к специализированному помещению соединительных линий всех операторов, к которым малый оператор хотел бы присоединиться. При этом к специализированному помещению крупного оператора соединительные линии сторонних операторов уже подведены, поскольку все сторонние операторы сами заинтересованы в присоединении к крупному оператору.

В п. 28 Правил говорится: «Оператор, занимающий существенное положение в сети связи общего пользования, в целях обеспечения недискриминационного доступа на рынок услуг связи в сходных обстоятельствах обязан устанавливать равные условия присоединения сетей электросвязи и пропуска трафика для операторов связи, оказывающих аналогичные услуги, а также предоставлять информацию и оказывать этим операторам связи услуги присоединения и услуги по пропуску трафика на тех же условиях и того же качества, что и для своих структурных подразделений и (или) аффилированных лиц».

Таким образом, взаимосвязь доминирующего положения на основном и производных рынках косвенно отражена уже на уровне Правил присоединения, которые исходят из технических аспектов формирования сети связи. Поэтому на данном этапе необходимо зафиксировать тот факт, что проекция доминирования на производные рынки есть следствие технических аспектов формирования сети связи.

Результат эффекта масштаба, возникающий вследствие контроля над инфраструктурой связи, — доминирование на рынке присоединений. Оно, в свою очередь, приводит к доминированию на рынке предоставления специализированных помещений и возможности устанавливать произвольные тарифы за обслуживание прямого соединения между присоединенными опера-

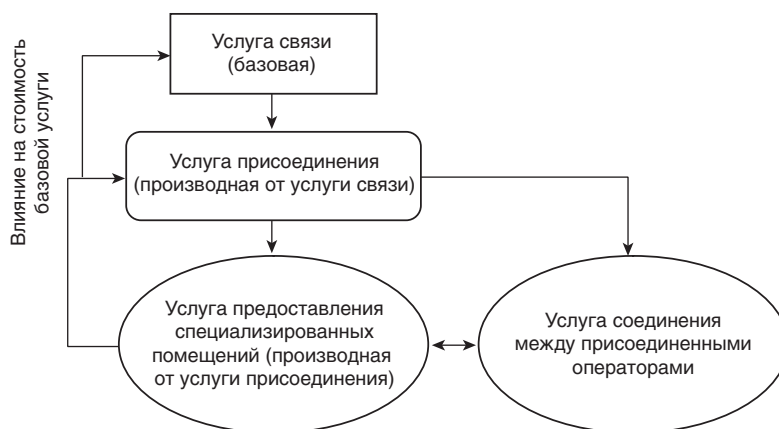


Рис. 12. Иерархия услуг

торами (рис. 12). Следствием этого становится желание большинства операторов осуществить присоединение к крупному оператору и друг к другу в точке присоединения, расположенной в специализированном помещении, которое принадлежит крупному оператору.

На сегодняшний день отсутствует принципиально иная технология, позволяющая осуществлять передачу, прием и обработку трафика от других операторов без использования точки присоединения<sup>16</sup>.

Это означает, что продуктами границы рынка предоставления специализированных помещений крупным оператором выступает сама услуга предоставления специализированных помещений указанным операторам. Продуктовыми границами услуги прямого соединения между операторами, присоединенными к крупному оператору, также выступает сама услуга прямого соединения именно к этому оператору. Услуги-заменители у данных услуг отсутствуют, поскольку они представляют собой составные элементы сложившейся сети связи<sup>17</sup>. Следовательно, доминирование на рынке услуг

связи приводит к доминированию на рынке услуг присоединения и предоставления специализированных помещений.

Фактически малый оператор может либо оплатить крупному оператору прямое соединение посредством соединительной линии, либо заплатить оператору-посреднику за пропуск трафика. На основании проведенного анализа делаем вывод о том, что взаимосвязанность рынков ведет к тому, что покупка всех услуг единым пакетом у крупного оператора все равно оказывается выгоднее, чем создание независимой точки присоединения.

Относительно услуги прямого соединения между присоединенными операторами можно усомниться в существовании как рынка этой услуги, так и самой услуги (при условии, что оборудование и кабели находятся в собственности указанных операторов), ведь фактически у каждого оператора связи, имеющего точку присоединения, имеется определенный перечень присоединенных операторов. Эти списки, скорее всего, не совпадают. Следовательно, не существует единой услуги прямого соединения как таковой. Кроме того, если оборудование и кабели принадлежат сторонним операторам, то дополнительной услуги, кроме аренды помещения, не возникает.

Приведем пример. Пусть к оператору А присоединены операторы В и С (в помеще-

<sup>16</sup> По крайней мере, такая технология неизвестна авторам статьи.

<sup>17</sup> Никакой локальный оператор не может заменить крупного оператора, доминирующего на рынке услуг связи данного региона.

нии, принадлежащем А). Оператор С обладает лицензией на оказание услуг международной связи. Операторы А и В ею не обладают. Оператор В хочет получить доступ к международной сети. К оператору D (в его помещении) присоединены операторы Е и F, которые такой лицензией не обладают. Оператор D также не обладает ею. Тогда для оператора В прямое соединение с С в специализированном помещении, принадлежащем А, неэквивалентно прямому соединению с Е и F в специализированном помещении, принадлежащем D. Неэквивалентность обусловлена отсутствием необходимой лицензии у D, Е и F.

На основе проведенного анализа определим понятие «рынок специализированных помещений». Для малого оператора это совокупность специализированных помещений, в которых размещены точки присоединения крупных операторов с одинаковым перечнем присоединенных к ним сторонних операторов (исключая самих крупных операторов<sup>18</sup>).

Сделаем следующий важный вывод: структура рынка аренды специализированных помещений для размещения точки присоединения зависит от каждого конкретного малого оператора и его потребности в части присоединения.

Приведем пример. Пусть некоему оператору связи необходимо выйти на междугородний и международный уровень, и предлагают данную услугу N операторов (с одинаковыми техническими параметрами подключения). Из них M предлагают цены на услугу присоединения (включая обслуживание трафика и т. п.), не превышающие более чем на 10% среднюю рыночную цену. При этом все M операторов имеют точки присоединения, которые располагаются в 5 оборудованных специализированных помещениях, принадлежащих 3 собственникам. Тогда перечень хозяйствующих субъектов

на рынке будет состоять из 3 наименований, а рыночное предложение специализированных помещений — из 5 адресов.

Таким образом, рынок услуг связи является единым и многоступенчатым. Для поддержания его инфраструктуры формируются производные рынки (присоединения, аренды специализированных помещений и прямого соединения между присоединенными операторами). При этом на производном рынке возникает эффект концентрации точек присоединения малых операторов в специализированных помещениях, в которых расположены точки присоединения крупных операторов. Вследствие данного эффекта наличие доминирующего положения на основном рынке приводит к доминированию на производных рынках.

## Географические границы производных рынков

В соответствии с разделом IV Порядка географические границы рынка — это территория, на которой «приобретатель (приобретатели) приобретает или имеет экономическую, техническую или иную возможность приобрести товар и не имеет такой возможности за ее пределами». Для определения географических границ рынка п. 4.3 Порядка предусматривается следующее:

- требования к условиям транспортировки товара (обеспечивающие сохранение потребительских свойств товара и прочие требования);
- организационно-транспортные схемы приобретения товара покупателями;
- возможность перемещения товара к покупателю или покупателя к товару;
- наличие, доступность и взаимозаменяемость транспортных средств для перемещения рассматриваемого товара (покупателя рассматриваемого товара);
- расходы, связанные с поиском и приобретением товара, а также транспортные расходы.

<sup>18</sup> В каких-то специализированных помещениях крупные операторы соединены между собой.



Учитывая сложную структуру рынка связи, определение географических границ рынка специализированных помещений целесообразно проводить с использованием третьего метода, перечисленного в п. 4.5 Порядка, т. е. «иным методом, который позволит выявить продавцов товара (исходя из предварительно определенных продавцов), однозначно установить географическое расположение районов продаж, в которых продавцы конкурируют друг с другом при осуществлении продаж товара предварительно определенным приобретателям».

Согласно п. 27 ст. 2 Федерального закона «О связи» сооружения связи — технические и программные средства, используемые для формирования, приема, обработки, хранения, передачи, доставки сообщений электросвязи<sup>19</sup> или почтовых отправлений, а также иные технические и программные средства, используемые при оказании услуг связи или обеспечении функционирования сетей связи. То есть согласно п. 27 оборудованные специализированные помещения для размещения точки присоединения должны обладать специальным набором технических и программных средств.

Помещения подобного рода планируются в момент утверждения градостроительных планов. Так, согласно п. 1 ст. 6 Федерального закона «О связи» при градостроительном планировании развития территорий и поселений, их застройке должны определяться состав и структура объектов связи — сооружений связи, в том числе линейно-кабельных сооружений, специализированных помещений для размещения средств связи, а также необходимые мощности в инженерных инфраструктурах для обеспечения функционирования средств связи. То есть специализированные помещения являются

частью инфраструктуры населенных пунктов. Это обстоятельство создает определенную жесткость рынка, поскольку в числе прочего существенно ограничивает возможные маршруты прокладки оптоволоконных кабелей.

Дополнительное ограничение данного рынка создает статья 10 Федерального закона «О связи» и земельное законодательство РФ, поскольку в статье 10 фактически вводится особый статус земель, на которых располагаются сооружения связи — земли связи. Следовательно, специализированные помещения могут располагаться только на землях, предоставленных в пользование по особому порядку.

Согласно п. 4 Приказа Мининформсвязи России от 8 августа 2005 г. №97 «Об утверждении требований к построению телефонной сети связи общего пользования», для присоединения двух сетей связи используется точка присоединения, размещенная в том субъекте Российской Федерации, в пределах территории которого функционируют данные сети связи. То есть как крупный, так и малый операторы должны размещать точку присоединения на территории регистрации. Следовательно, географическими границами рынка специализированных помещений выступают административные границы территории регистрации оператора.

Вместе с тем необходимо отметить, что географические границы рынка для каждого конкретного оператора уже административных границ территории регистрации. Широким покрытием в пределах всей территории регистрации (например, области или республики) обладают только крупные операторы (таким оператором является, например, ОАО «Центр Телеком»). У большинства операторов связи зона покрытия собственным кабелем значительно меньше административных границ территории регистрации. Кабель может быть проложен в пределах нескольких городов, одного города, района, квартала и т. п. Расстояние, на которое оператор готов его проложить,

<sup>19</sup> Электросвязь — любые излучение, передача или прием знаков, сигналов, голосовой информации, письменного текста, изображений, звуков или сообщений любого рода по радиосистеме, проводной, оптической и другим электромагнитным системам (п. 35 ст. 2 Федерального закона «О связи»).

чтобы достичь точки присоединения, и есть географические границы рынка специализированных помещений для данного оператора. Они зависят:

- от экономических возможностей оператора;
- стратегических целей оператора;
- соотношения предполагаемых выигрышей, которые оператор получит в результате присоединения и издержек, связанных с прокладкой кабеля и тарифами за услугу присоединения (фактически прокладка кабеля на длинное расстояние в целях присоединения является инвестиционным проектом);
- структуры других инженерных коммуникаций (в населенных пунктах и особенно крупных городах), определяющей саму физическую возможность прокладки кабеля.

Необходимо сделать еще один важный вывод: географические границы рынка специализированных помещений зависят от каждого конкретного оператора и не являются универсальными для всех операторов, зарегистрированных на какой-либо территории, т. е. имеет место тот же эффект уникальности, что и для продуктовых границ.

### **Хозяйствующие субъекты на рынке специализированных помещений**

Согласно п. 5.1 Порядка в состав хозяйствующих субъектов, действующих на товарном рынке, включаются «хозяйствующие субъекты, реализующие в его границах рассматриваемый товар». В состав хозяйствующих субъектов, действующих на рассматриваемом рынке, могут быть включены «физические и юридические лица, которые в течение краткосрочного периода (не более года) могут при обычных условиях оборота и без дополнительных издержек (издержки окупаются в течение года при уровне цен, отличающемся не более чем на 10 процентов от сложившейся средневзвешенной рыночной цены) войти на данный товарный рынок (далее — потенциальные продавцы)».

В общем случае хозяйствующими субъектами на рынке специализированных помещений являются юридические или физические лица (индивидуальные предприниматели), которые предлагают в аренду операторам связи оборудованные помещения с проложенным кабелем для присоединения сетей одних операторов к сетям других операторов.

Выше было показано, что, во-первых, как для операторов связи, так и для потребителей услуг связи экономически целесообразно использовать те специализированные помещения, в которых установлено оборудование и протянут кабель крупных операторов. Во-вторых, операторам выгодно осуществлять прямое соединение между собой на технологической площадке крупного оператора.

Также уже говорилось, что рынок специализированных помещений не представляет собой чего-то единого или универсального даже для территории, определенной административными границами. Он уникален для каждого конкретного оператора. Следовательно, перечень хозяйствующих субъектов также уникален для каждого оператора.

К сожалению, на практике определить перечень хозяйствующих субъектов довольно сложно. Большинство операторов не публикует адреса специализированных помещений, где располагаются их точки присоединения. Эти адреса в регионах публикуют на своих интернет-сайтах только такие крупные операторы, как ОАО «Центр Телеком» или ЗАО «Компания ТрансТелеКом». Государственные ведомства, призванные отслеживать ситуацию на рынке связи, также не публикуют данную информацию. Такой учет либо не ведется, либо ведомства не считают нужным выкладывать информацию в открытый доступ.

Однако, учитывая преимущества присоединения к крупным операторам, большинство региональных операторов, вероятнее всего, устанавливают свое оборудование и подводят кабели именно к их специализи-

рованным помещениям, т. е. происходит увеличение концентрации рынка. При этом, чем больше операторов подсоединено в специализированных помещениях крупных операторов, тем меньше экономической возможности у каждого из малых операторов по отдельности отказаться от заключения договоров на условиях, которые диктуют крупные операторы.

### Методы определения доли хозяйствующих субъектов

В соответствии с п. 6.1 Порядка расчет объема товарного рынка и долей хозяйствующих субъектов на нем осуществляется на основании одного из следующих показателей объема:

- продаж;
- поставок (отгрузок);
- выручки;
- перевозок;
- производства;
- производственных мощностей;
- запасов ресурсов;
- товара в соответствии с заключенными договорами.

В указанном пункте Порядка сказано, что «иные показатели используются в тех случаях, когда из-за отраслевых особенностей они позволяют более точно охарактеризовать положение хозяйствующих субъектов на рассматриваемом товарном рынке с точки зрения конкуренции».

Учитывая неполноту информации об адресах специализированных помещений, для рынка представляется целесообразным использовать метод экспертной оценки доли рынка с учетом той информации, которую можно собрать. Для сбора информации (базы данных адресов точек присоединения) целесообразно использовать все источники — интернет-сайты операторов, ФАС и его региональных управлений, печатные издания, иные источники, содержащие информацию об адресах точек присоединения.

Приведем модель экспертной оценки долей хозяйствующих субъектов на рынке специализированных помещений с предположением о наличии полной информации.

Пусть, например, на некоторой территории работают  $N$  операторов. У каждого из них имеется только одна точка присоединения, т. е. всего имеется  $N$  точек присоединения<sup>20</sup>. В специализированном помещении оператора  $A$  (одного из  $N$  операторов — крупного оператора) разместили свои точки присоединения  $k$  операторов, включая  $A$ . Тогда неприсоединенными у оператора  $A$  остались  $N - k$  операторов. Оставшиеся операторы распределились по  $m$  специализированным помещениям. Доля оператора  $A$  составит  $k:N$ . Доля остальных операторов составит  $(N-k):N$ . Чем ближе  $k$  к  $N$ , тем ближе доля рынка  $A$  к 100%.

Для оценки доли оператора  $A$  и иных операторов с учетом их активности на основном рынке количество операторов  $k$  необходимо заменить на  $\sum_{j=1}^k y_j$ , где  $y_j$  — доходы от услуг связи каждого оператора, а  $N$  в знаменателе на  $\sum_{j=1}^N y_j$ . Иными словами, оценка по простой сумме количества присоединенных операторов заменяется на отношение суммарных доходов от оказания услуг связи.

Несколько иной подход к оценке доли оператора на производном рынке требует учитывать тот факт, что возможна ситуация, при которой для какого-либо оператора необходимо присоединиться к другому оператору, чья точка присоединения расположена в некоем специализированном помещении. Тогда для желающего присоединиться оператора доля оператора — владельца конкретного специализированного помещения на этом рынке составляет 100%. Предположим, доказано, что для желающего присоединиться оператора действительно необходимо присоединиться в данном специализированном помещении. Тогда

<sup>20</sup> Количество комплектов оборудования.

за любым нерыночным давлением со стороны оператора-владельца должно следовать применение к нему санкций как к оператору, занимающему доминирующее положение на рынке специализированных помещений.

В завершение исследования приведем пример решения и предписания комиссии ФАС РФ, которые дают практическую иллюстрацию теоретических вопросов, которые были подняты в настоящей статье. Речь идет о деле № 1 10/127–09, возбужденном против ОАО «ЮТК» со стороны ФАС РФ из-за поступившего заявления со стороны ОАО «ВымпелКом» и ООО «Эквант»<sup>21</sup>.

Суть дела состояла в следующем: «Средства связи ОАО «ВымпелКом» размещены на технологической площадке ОАО «ЮТК» (г. Нальчик, пр. Кулиева, 14) в соответствии с договором от 01.09.2006 № б/н (далее — Договор размещения средств связи «ВымпелКом»), в соответствии с которым ОАО «ЮТК» предоставляет ОАО «ВымпелКом» в аренду нежилые помещения для размещения оборудования мобильной связи. Договор является действующим по настоящее время.

Письмом от 30.10.2008 № 14/2720 ОАО «ЮТК» сообщило ОАО «ВымпелКом», что на объектах ОАО «ЮТК» обнаружены средства связи (26 физических цепей), используемые для организации соединения оборудования ОАО «ВымпелКом» с оборудованием сторонних организаций. В связи с этим ОАО «ЮТК» предложило ОАО «ВымпелКом» заключить договор на оказание услуг связи по организации, сохранности и техническому обслуживанию физических цепей (соединительных линий) между оборудованием ОАО «ВымпелКом» и оборудованием других операторов на технологических площадках ОАО «ЮТК» (далее — Договор на обслуживание КБР). Оплата по договору составляет ежемесячно 10 000 рублей

<sup>21</sup> URL: [http://www.fas.gov.ru/solutions/solutions\\_28079.html](http://www.fas.gov.ru/solutions/solutions_28079.html).

(без НДС) за каждую дуплексную цепь, 30 000 рублей за каждую волоконно-оптическую соединительную линию, и одновременно 50 000 рублей за услуги по прокладке и подключению физических цепей»<sup>22</sup>.

Комиссия ФАС установила, что «ОАО «ЮТК» навязывает операторам связи, оборудование которых размещено на технологических площадках ОАО «ЮТК», услуги по организации и предоставлению в пользование, обслуживанию некоммутируемых транзитных соединений, при этом фактически оказывает иные услуги, а именно услуги по предоставлению в пользование помещений для размещения средств связи, которые предоставляются или могут быть предоставлены на основании соответствующих договоров, в том числе аренды»<sup>23</sup>. Также комиссия установила, что «ОАО «ЮТК» занимает доминирующее положение на рынке предоставления сооружений связи для размещения средств связи «точка присоединения междугородной/международной сети связи» на территории Кабардино-Балкарской и Карачаево-Черкесской Республик»<sup>24</sup>. И решила «признать ОАО «ЮТК» нарушившим пункт 3 части 1 статьи 10 Федерального закона от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции» путем навязывания операторам связи услуг по организации и предоставлению в пользование некоммутируемых транзитных соединений»<sup>25</sup> и «выдать ОАО «ЮТК» предписание о прекращении злоупотребления доминирующим положением»<sup>26</sup>.

Своим решением по данному делу ФАС создала важный прецедент. Во-первых, было признано, что доминирование на основном рынке влечет за собой доминирование на производных рынках. Во-вторых, круп-

<sup>22</sup> Там же.

<sup>23</sup> Там же.

<sup>24</sup> Там же.

<sup>25</sup> Там же.

<sup>26</sup> Там же.

ные операторы, доминирующие на основном рынке, могут пытаться оказывать давление на малых операторов с целью заключения дополнительных договоров на производных рынках.

В связи с этим делом кредитный аналитик *Standard & Poor's* Александр Грязнов высказал следующее мнение: «Многие лидирующие на рынке фиксированной связи операторы проводят подобную политику на телекоммуникационном рынке, и для ФАС бывает достаточно сложно разграничить — это исторически сложившееся доминирующее положение компании или злоупотребление своим более выгодным положением»<sup>27</sup>.

Относительно влияния дополнительных оплат в адрес крупных операторов за обслуживание прямых соединений на тарифы приведем мнение аналитика УК «Финам Менеджмент» Анны Зайцевой: «Если предписание ФАС будет выполнено, использующие площадки ЮТК «ВымпелКом» и *Orange Business Services* смогут существенно сократить свои издержки на НТС, что позитивно отразится на конкурентоспособности предлагаемых ими тарифов и их финансовых показателей в целом»<sup>28</sup>.

## Заключение

Подытожим результаты исследования. В начале был сформулирован перечень проблем. Первая проблема — определить, что такое производные рынки, как они возникают и что есть товар на этих рынках. Поскольку товаром выступает услуга аренды специализированных помещений, потребовалось определить границы данной услуги: содержит ли она услугу прямого соедине-

ния между присоединенными операторами. Вторая проблема — выявить продуктовые и географические границы рынка аренды специализированных помещений, определить перечень хозяйствующих субъектов. Третья проблема — понять, как монополизация рынка связи (основного рынка) влияет на уровень монополизации производного рынка.

Когда перечень проблем был сформулирован, автор предпринял попытки наметить пути их решения. В настоящей работе не были даны окончательные ответы на все поставленные вопросы, скорее намечены направления дальнейших исследований. Об окончательных ответах нельзя говорить хотя бы потому, что исследование базировалось только на одном примере производного рынка — рынке услуг аренды специализированных помещений для размещения точек присоединения операторов связи.

Тем не менее были сделаны следующие выводы.

1. Услуга по предоставлению специализированных помещений представляет собой часть структурно более сложной услуги — услуги присоединения.

2. Продуктовые и географические границы производного рынка аренды специализированных помещений уникальны для каждого оператора, предоставляющего эту услугу, и каждого оператора, предъявляющего на нее спрос.

3. Эффект уникальности продуктовых и географических границ производного рынка повышается с ростом монополизации основного рынка — рынка связи.

4. Вследствие эффекта концентрации точек присоединения оператор, занимающий доминирующее положение на основном рынке, с высокой вероятностью занимает доминирующее положение и на производных рынках.

Кроме сделанных выводов был предложен метод оценки долей хозяйствующих субъектов на производных рынках.

<sup>27</sup> Дадашева Д. ЮТК запретили оказывать несуществующую услугу. ФАС признала компанию нарушившей закон о защите конкуренции // Коммерсантъ Юг России. 2009. № 209 (4264) (10 ноября). URL: <http://www.comnews.ru/index.cfm?id=49334>.

<sup>28</sup> Там же.

**Список литературы**

1. *Дадашева Д.* ЮТК запретили оказывать несуществующую услугу. ФАС признала компанию нарушившей закон о защите конкуренции // Коммерсантъ Юг России. 2009. № 209 (4264) (10 ноября). URL: <http://www.comnews.ru/index.cfm?id=49334>.
2. Ежегодник «Россия в цифрах — 2011 г.» Федеральной службы государственной статистики. URL: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b11\\_11/lssWWW.exe/Stg/d1/06-02.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_11/lssWWW.exe/Stg/d1/06-02.htm).
3. Ежегодник «Россия в цифрах — 2011 г.» Федеральной службы государственной статистики. URL: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b11\\_11/lssWWW.exe/Stg/d2/19-01.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_11/lssWWW.exe/Stg/d2/19-01.htm).
4. Консолидированная финансовая отчетность за год, закончившийся 31 декабря 2010 года, подготовленная в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО) ОАО «ЦентрТелеком». URL: [http://www.centertelecom.ru/reports/financial\\_reports/msfo\\_reports/DocLib1/Forms/AllItems.aspx](http://www.centertelecom.ru/reports/financial_reports/msfo_reports/DocLib1/Forms/AllItems.aspx).
5. Решение и предписание по делу № 10/127-09 в отношении ОАО «ЮТК». URL: [http://www.fas.gov.ru/solutions/solutions\\_28079.html](http://www.fas.gov.ru/solutions/solutions_28079.html).
6. Согласование строительства. Сайт компании М2. URL: <http://www.stonasto.ru/nozhil/page27/>.
7. Тарифы. Сайт компании Ростелеком-центр. URL: [http://www.centertelecom.ru/branches/yaroslavl/services\\_and\\_tariffs/tariffs/Pages/arendayar.aspx](http://www.centertelecom.ru/branches/yaroslavl/services_and_tariffs/tariffs/Pages/arendayar.aspx).
8. Федеральный закон от 07.07.2003 № 126-ФЗ «О связи». URL: [http://www.consultant.ru/popular/communication/28\\_1.html#p49](http://www.consultant.ru/popular/communication/28_1.html#p49).
9. *Шкиперова И.* Эффективность торговых сетей. Консалтинг-центр «Шаг», июнь 2008. URL: <http://www.stepconsulting.ru/publ/180608.shtml>.

---

*S. Agabekov, PhD, Chief economist Gaztechleasing, Ltd., Moscow, mazmaga@yandex.ru*

*D. Kokurin, PhD, Professor of Economic Theory and Management Department, Moscow State Pedagogical University, dk1953@yandex.ru*

*E. Levina, Senior Lecturer Department of Microeconomic Analysis, National research university 'Higher School of Economic', Moscow, levina\_hse@mail.ru*

**IDENTIFICATION OF THE MONOPOLY ON DERIVATIVE MARKETS**

The article is devoted to the questions of functioning markets related to base market. The problems of identification product and geographic market boundaries and monopolization of base market influence on such markets are analyzed. As an example in the research the telecom market is considered.

**Key words:** telecom market, operator, rent of specialized rooms, point of conjunction, product boundaries, market boundaries, monopolization.