

**ОАО «УРАЛСВЯЗЫНФОРМ»:**  
*телекоммуникации от «А» до «Я»*



*Аналитический обзор*

*Июнь 2003*

**ОАО «УРАЛСВЯЗЬИНФОРМ»:  
телекоммуникации от «А» до «Я»**

**Аналитический обзор**

**Июнь 2003**

© ОАО «Промышленно-строительный банк», 2003 г. Все права защищены.

*Настоящий отчет и содержащаяся в нем информация являются исключительной собственностью ОАО «Промышленно-строительный банк». Несанкционированное копирование, воспроизведение и распространение настоящего материала, частично или полностью, в отсутствие разрешения ОАО «ПСБ» в письменной форме строго запрещено.*

*Данный материал предназначен для распространения в Российской Федерации ОАО «Промышленно-строительный банк». Приведенная информация получена из источников, которые, по мнению ОАО «ПСБ», являются надежными. ОАО «Промышленно-строительный банк», его руководящие и прочие сотрудники не делают заявлений и не дают заверений ни в прямой, ни в косвенной форме относительно точности, полноты информации и отсутствия в данном материале каких-либо важных сведений. Любая информация и любые суждения, приведенные в данном материале, могут быть изменены без предупреждения. Данный материал носит исключительно информационный характер и не может рассматриваться как приглашение или побуждение сделать оферту, ни как просьба купить или продать ценные бумаги или другие финансовые инструменты, или осуществить какую-либо иную инвестиционную деятельность. ОАО «Промышленно-строительный банк» и его дочерние компании, руководящие и прочие сотрудники всех этих структур, в т. ч. лица, участвующие в подготовке и издании данного материала, могут иметь отношения с маркет-мейкерами, а иногда и выступать в качестве таковых, а также в качестве эмитентов, консультантов, брокеров или представителей коммерческого или инвестиционного банка в отношении ценных бумаг, финансовых инструментов или компаний, упомянутых в данном материале, либо входить в органы управления таких компаний.*

*Финансовые вложения в России сопряжены со значительным риском, поэтому инвесторы, прежде чем вкладывать средства, должны провести собственное исследование и изучить экономические и финансовые показатели самостоятельно. Инвесторы должны обсудить со своими финансовыми консультантами риски, связанные с такими инвестициями.*

## ОГЛАВЛЕНИЕ

<b>1. СВЯЗЬ: КАК МНОГО В ЭТОМ СЛОВЕ...</b>	5
1.1. СТРУКТУРА ОТРАСЛИ	6
1.1.1. Связьинвест & Со.	6
1.1.2. Альтернативные операторы	9
1.2. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ОТРАСЛИ	10
1.2.1. Тарифное регулирование	11
1.2.2. Нормативное регулирование отрасли	13
1.3. ТЕКУЩАЯ СИТУАЦИЯ В ОТРАСЛИ	15
1.3.1. Развитие отрасли в целом	15
1.3.2. Деятельность компаний связи	19
1.4. ПЕРСПЕКТИВЫ СВЯЗИ В РОССИИ	20
<b>2. ОАО «УРАЛСВЯЗЬИНФОРМ»:</b>	
<b>ПЕРЕДОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ С УРАЛЬСКИМ ХАРАКТЕРОМ</b>	23
2.1. ИСТОРИЯ КОМПАНИИ	23
2.2. СОБСТВЕННИКИ И РЫНОК АКЦИЙ КОМПАНИИ	25
2.3. МЕНЕДЖМЕНТ КОМПАНИИ	28
2.4. ДОЧЕРНИЕ И ЗАВИСИМЫЕ ОБЩЕСТВА ОАО «УРАЛСВЯЗЬИНФОРМ»	34
2.5. ХАРАКТЕРИСТИКА РЕГИОНА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ	35
2.6. ПОЗИЦИИ НА ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОМ РЫНКЕ УРАЛЬСКОГО РЕГИОНА	36
2.7. ОСНОВНЫЕ ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ	38
2.8. МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ БАЗА КОМПАНИИ	43
2.9. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ: ИТОГИ 1-ГО КВАРТАЛА 2003 ГОДА	45
2.10. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ И ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА КОМПАНИИ	47
2.11. БЮДЖЕТ КОМПАНИИ НА 2003 ГОД	53
2.12. ТАРИФНАЯ ПОЛИТИКА КОМПАНИИ	54
<b>3. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КОМПАНИИ</b>	55
<b>4. РЕЙТИНГИ КОМПАНИИ</b>	61
КОНТАКТЫ В ОАО «ПРОМЫШЛЕННО-СТРОИТЕЛЬНЫЙ БАНК»	62

## 1. СВЯЗЬ: КАК МНОГО В ЭТОМ СЛОВЕ...

Телекоммуникационная отрасль относится к тем важнейшим секторам экономики, которые обеспечивают функционирование и согласованную работу всех государственных систем и частного сектора.

Без хорошей и многогранной связи нет бизнеса и нет общения, поэтому и говорят, что за телекоммуникациями — будущее. В нашей стране это будущее еще не наступило, но уже приближается...

К настоящему моменту в России:

- действует более 11,9 тыс. лицензий в области телекоммуникаций;
- работает 4 662 предприятия электросвязи;
- свыше 80% услуг связи оказывается так называемыми традиционными операторами, которые владеют 93–95% всех российских телекоммуникационных сетей.

На первый взгляд, цифры вполне оптимистичны, однако за ними скрывается тот факт, что запросы россиян не удовлетворяются не только в сфере новых современных видов телекоммуникационных услуг, но даже в области традиционной телефонной связи. К примеру, уровень телефонизации — один из показателей экономического развития страны — составляет **в России в среднем 23 стационарных** (для сельского населения — вдвое меньше) **и 12,27 мобильных телефонов на 100 чел.**

Причем следует отметить, что уровень телефонизации за последние годы практически не увеличился. Так, этот показатель по фиксированной связи вырос с 1995 по 2003 год с 18 до 23%. При этом резко вырос уровень обеспеченности мобильными телефонами с 0 до 12,27%.

В результате, например, «очередь» на установку стационарного телефона составляет сегодня в РФ порядка 5 млн. чел., при этом наибольшее число потенциальных абонентов (более 500 тыс.) проживает в Московской области.

Поэтому **характерной особенностью телекоммуникационной отрасли в России** является **наличие** практически **неограниченного спроса на услуги связи** (в соотношении с масштабами текущего предложения) **на несколько лет вперед.**

Сдерживают возможный телекоммуникационный бум в нашей стране два фактора.

Во-первых, реализация потенциала огромного неудовлетворенного спроса на услуги связи в виде роста доходов и размеров деятельности телекоммуникационных компаний возможна только при сохранении экономического подъема в стране и дальнейшего увеличения как реальных доходов населения, так и финансовых возможностей государственных и частных предприятий, так как в настоящий момент, несмотря на бурный рост спроса, платежеспособный спрос остается по-прежнему на очень низком уровне.

Во-вторых, существует жесткий контроль государства над отраслью.

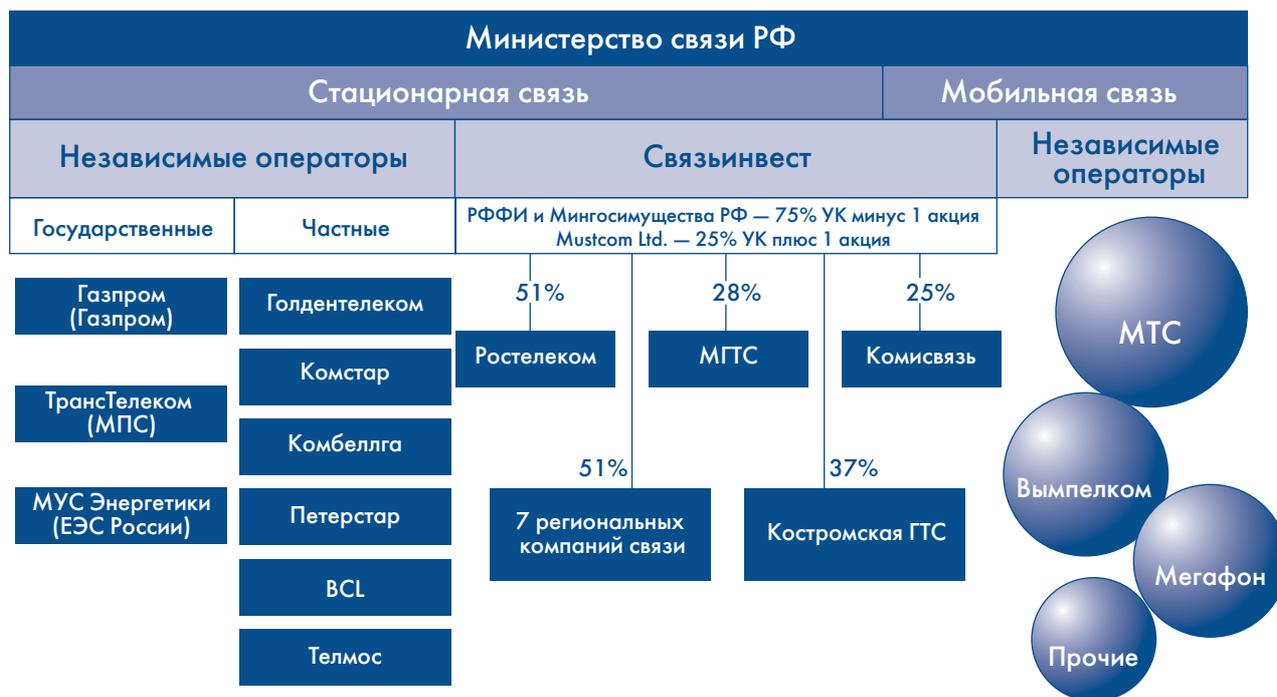
Министерство РФ по связи и информатизации осуществляет регулирование деятельности компаний связи, выдавая (и, соответственно, отбирая) лицензии на различные виды деятельности телекоммуникационных компаний, сертифицируя оборудование, определяя порядок оказания услуг связи общего пользования, выделяя частотный ресурс. Кроме того, тарифы на услуги междугородной и местной телефонной связи регулируются и утверждаются государственными органами. Понятно, что столь существенное влияние на деятельность не только государственных, но и частных компаний сказывается на инвестиционной привлекательности отрасли и возможностях ее развития. Надо также отметить и тот факт, что государство опосредованно имеет монополию на рынке фиксированной связи в РФ.

Соответственно, исчезновение или положительное видоизменение данных двух факторов будет способствовать расцвету отрасли связи в России.

## 1.1. СТРУКТУРА ОТРАСЛИ

Структура российской телекоммуникационной отрасли сложилась в нынешнем ее виде после процесса приватизации начала 90-х годов. Структурообразующим элементом всей отрасли стал государственный холдинг «Связьинвест», являющийся монополистом по предоставлению услуг стационарной (местной, междугородной и международной) связи. Доля всего холдинга в доходах отрасли до недавнего времени превышала 80%.

Рисунок 1. Связь в России после 2002 года



### 1.1.1. Связьинвест & Со.

Сейчас государству принадлежит 75% УК минус 1 акция компании «Связьинвест» (50% плюс 1 акция — в лице Мингосимущества РФ и еще 25% минус 2 акции — Российскому фонду федерального имущества). Пакет в размере 25% УК плюс 1 акция в 1997 году был удачно продан за \$1,875 млрд. кипрскому консорциуму Mustcom Ltd. (представляет интересы фонда Джорджа Сороса), который и владеет им по сей день.

В плане приватизации государственной собственности на 2003 год предусмотрена реализация на аукционе второго 25%-ного пакета акций, однако до сегодняшнего дня никаких конкретных действий в этом направлении не предпринималось.

Правительство уже давно планировало продажу данного пакета для снижения государственного участия в отрасли и привлечения инвестиций, столь необходимых российским компаниям связи.

Но после масштабного кризиса 1998 года в стране продать пакет Связьинвеста при существовавшей системе функционирования связи и ситуации в отрасли было невозможно.

Поэтому с 2000 года была начата работа по реорганизации холдинга «Связьинвест» с целью повышения его прозрачности, инвестиционной привлекательности и, соответственно, размера капитализации. После длительной подготовительной работы в 2002 году холдинг «Связьинвест», наконец, осуществил масштабное реформирование своей структуры, основная задача которого сводилась к укрупнению участников холдинга путем объединения компаний, работавших в одном территориальном округе.

### Традиционные операторы связи

В результате проведенной реорганизации структуры Связьинвеста 72 существовавшие дочерние компании объединились, образовав 7 крупных межрегиональных операторов:

- ОАО «Центральная Телекоммуникационная компания» (Центртелеком);
- ОАО «Северо-Западный телеком» (СЗТ);
- ОАО «ВолгаТелеком»;
- ОАО «Южная телекоммуникационная компания» (ЮТК);
- ОАО «Уралсвязьинформ»;
- ОАО «Сибирьтелеком»;
- ОАО «Дальневосточная компания электросвязи» (Дальсвязь).

По различным причинам в объединении не участвовали следующие дочерние компании Связьинвеста: «Ленсвязь», «Дагсвязьинформ» и «Центральный Телеграф», а также МГТС, Костромская ГТС и «Электросвязь» Республики Коми, в которых Связьинвест владеет неконтрольными пакетами акций.

Как до, так и после реорганизации дочерние **компании Связьинвеста контролируют около 70% всего телекоммуникационного рынка услуг** в РФ.

Но надо отметить, что несколько лет назад это почти монопольное положение имело гораздо больше преимуществ, чем в настоящее время.

Так, к текущему моменту на российском рынке услуг связи появилось несколько тысяч альтернативных операторов, имеющих возможность самостоятельно устанавливать тарифы на свои услуги. Эти компании в абсолютном своем большинстве, образно говоря, «снимают сливки», работая лишь в высокодоходных секторах рынка. Развитие же местной связи, в том числе сельской, поддержание работоспособности и модернизация телекоммуникационных сетей целиком возложена только на компании Связьинвеста.

Соответственно, текущая ситуация такова, что, хотя региональные компании связи по-прежнему владеют почти 90% телекоммуникационной инфраструктуры (включая Ростелеком), их доля в доходах отрасли (по последним высказываниям представителей Связьинвеста) не достигает и 50%.

В результате, так как инвестиции в фиксированную связь в ряде регионов сейчас весьма убыточны, более 50 тыс. населенных пунктов России (или одна треть от их общего числа) вообще нетелефонизировано, а существующие телефонные сети в большинстве своем не отвечают современным требованиям.

ОАО «Связьинвест» («Инвестиционная компания связи») было образовано по Указу Президента РФ № 1989 от 10 сентября 1994 года «Об особенностях государственного управления сетью электросвязи общего пользования РФ», а также по Постановлениям Правительства для обеспечения притока инвестиций (в том числе иностранных) в телекоммуникационную отрасль. В соответствии с этими документами в сентябре 1995 года уставный капитал «Связьинвеста» был сформирован из государственных пакетов акций 85-ти акционерных обществ электросвязи. Позже в 1997 году «Связьинвесту» были переданы также принадлежавшие государству пакеты акций еще 4-х предприятий: ОАО «Ростелеком», ОАО «Центральный телеграф», ОАО «Гипросвязь» и ОАО «Екатеринбургский телефон».

Попытки государства продать пакет акций ОАО «Связьинвест» в размере 25% плюс 1 акция с целью привлечения инвестиций (для чего и была образована данная компания) имели место с 1995 года. Но состоялся коммерческий конкурс лишь в 1997 году на пике интереса западных инвесторов к России и бумагам только зародившегося фондового рынка. Продажа второго госпакета акций была запланирована на 1998 год, однако реализации этих планов помешал финансовый кризис. До текущего года правительство к этому вопросу не возвращалось из-за низкой капитализации региональных компаний связи и, соответственно, самого «Связьинвеста».

Таблица 1. Оценочные базовые характеристики межрегиональных операторов

Компании	Монтированная емкость, линий	Использованная емкость, линий	Доля рынка*, %	Цифровизация ГТС** (%)	Цифровизация СТС*** (%)	Телефонная плотность	Число работников
ОАО «Центральная Телекоммуникационная Компания»	6 108 486	5 645 676	18	40,65	9,16	20,78	70 062
ОАО «Северо-Западный Телеком»	3 612 301	3 399 068	12	39,02	8,46	30,65	29 778
ОАО «ВолгаТелеком»	4 237 874	3 884 705	11	46,88	10,03	18,99	49 721
ОАО «Южная Телекоммуникационная Компания»	3 545 008	3 311 848	11	47,00	11,32	18,40	41 279
ОАО «Уралсвязьинформ»	3 323 897	2 978 803	10	59,89	14,22	19,68	35 334
ОАО «Сибирьтелеком»	3 781 316	3 437 228	9	50,89	10,59	17,48	47 449
ОАО «Дальневосточная компания электросвязи»	1 191 227	1 086 939	3	44,40	6,41	18,58	18 247

по данным ОАО «Связьинвест» за 2002 год

\* оценочная доля рынка среди компаний традиционной связи, входящих в Связьинвест

\*\* ГТС — городская телефонная сеть

\*\*\* СТС — сельская телефонная сеть

Таблица 2. Статистика формирования материально-технической базы традиционных операторов связи, тыс. шт.

	1998	1999	2000	2001	2002
<b>Количество телефонных аппаратов городской и сельской телефонной сети</b>	<b>25 298</b>	<b>26 499</b>	<b>27 662</b>	<b>28 917</b>	<b>30 343</b>
индекс	105,6	104,8	104,4	104,5	104,9
домашние телефонные аппараты	21 172	22 340	23 419	24 511	25 736
таксофоны ГТС и СТС	173,6	163,1	150,0	127,6	113,6
индекс	93,6	94,0	92,9	85,7	89,0
таксофоны универсальные	12,6	17,7	32,1	44,7	55,5
индекс	239,1	140,9	171,8	134,6	124,2
междугородные таксофоны	22,9	20,4	16,7	13,2	8,9
индекс	95,3	89,2	86,6	83,0	67,4

источник: Госкомстат РФ

В результате процесса укрупнения региональных операторов капитализация ОАО «Связьинвест» выросла с \$1 млрд. в январе 2001 года до примерно \$1,8 млрд. после объединения региональных компаний связи. Рост произошел в основном за счет увеличения рыночной стоимости межрегиональных компаний (МРК), доля которых в общей оценке холдинга за тот же период увеличилась с 54 до 63%.

## Ростелеком

Помимо местных операторов связи, занимающихся эксплуатацией первичных и внутризональных сетей, Связьинвест владеет контрольным пакетом акций оператора междугородной и международной связи ОАО «Ростелеком», который:

- связывает Россию с 211 странами мира;

- предоставляет зарубежным операторам услуги транзитной связи;
- осуществляет распространение программ телевидения и радиовещания;
- предоставляет новые дополнительные виды услуг: передачу данных, Интернет, IP-телефонию, мультимедиа связь.

Региональные компании электросвязи, которые в основном являются владельцами автоматических междугородных телефонных станций (АМТС), коммутирующих трафик между местными телефонными сетями и междугородной магистральной сетью Ростелекома, получают с абонентов плату за междугородные и исходящие международные переговоры. Часть этих средств (11% доходов от междугородной и 50% — от международной связи) перечисляется Ростелекому.

Несколько иная система взаимодействия существует в Москве, так как АМТС там принадлежит Ростелекому.

Когда три года назад началась реформа Связьинвеста (объединение 72-х региональных компаний связи в 7) основной ее целью было сделать телефонный бизнес более управляемым и привлекательным для инвесторов. Но сейчас, после объединения, у Ростелекома появилась проблема, связанная с желанием укрупненных МРК обойтись при звонках внутри своего региона без услуг Ростелекома, бесконтрольно используя его сети. Понятно, что такое развитие событий несет в себе существенную угрозу снижения доходов для Ростелекома (и, наоборот, перспективу их роста для данных 7-ми компаний).

На текущий момент Связьинвест пресекает попытки «обхода» Ростелекома на местном уровне, однако в будущем ситуация изменится. В частности, телекоммуникационный холдинг уже готовит планы либерализации рынка, когда предоставлять междугородную связь смогут любые компании — в том числе и региональные.

Так, имеющиеся лицензии МРК на электросвязь в принципе позволяют им оказывать услуги как местной телефонной связи, так и обслуживать междугородные и международные звонки.

Однако сейчас МРК обязаны иметь договоры с Ростелекомом, чтобы предоставлять своим абонентам услуги дальней связи, но есть случаи, когда компании идут на нарушение данного требования, используя, например, кабели служебной связи для осуществления междугородного трафика.

Предполагается, что ситуация скоро изменится. Согласно заявлению Генерального директора ОАО «Связьинвест» Валерия Яшина, в будущем региональные компании электросвязи, возможно, будут обслуживать междугородные звонки внутри своих лицензионных зон сами, без участия национального монополиста дальней связи Ростелекома.

Таким образом, в перспективе Ростелеком потеряет часть «внутризонных» междугородных звонков, однако в целом его роль не изменится, поскольку для междугородной связи межрегиональным компаниям связи все равно более выгодно использовать каналы Ростелекома, так как они имеют более низкую себестоимость и недогружены (иногда некоторые МРК используют сооружения последнего даже для звонков в пределах области). Кроме того, без Ростелекома телефонное сообщение между достаточно большим количеством регионов просто невозможно (например, между Дальним Востоком и городами Северо-Западного региона или Москвой).

### 1.1.2. Альтернативные операторы

В структуру отрасли помимо традиционных региональных операторов связи, подконтрольных Связьинвесту, входят также так называемые альтернативные операторы, которые можно условно разделить на два вида, различающиеся по целям и характеру функционирования:

- **К первой группе** относятся компании, являющиеся составной частью всех естественных монополий РФ и, соответственно, находящиеся под контролем данных компаний и государства.

Свои телекоммуникационные структуры есть у МПС, РАО «ЕЭС России», ОАО «Газпром», Транснефти. Причем, как правило, техническая база этих компаний существенно превосходит

состояние сетей региональных операторов (в частности, благодаря собственным волоконно-оптическим магистралям).

Учитывая происходящие в естественных монополиях процессы реформирования, не исключено, что данные компании через определенный период времени могут быть выделены в самостоятельные структуры, которые станут составной частью рынка телекоммуникационных услуг. Но в настоящее время пока эта возможность представляется маловероятной в связи с такими барьерами вхождения в рынок, как госрегулирование, в частности получение лицензий, осуществление деятельности в рамках закона «О связи...» и т. д.

- **Ко второй группе** относятся частные альтернативные операторы, строящие собственные корпоративные сети и оказывающие комплексные услуги связи крупным корпоративным клиентам.

Крупнейшими российскими альтернативными компаниями связи являются: «Голдентелеком», «Комстар», «Комбеллга» и «Телмос» в Москве; «ПетерСтар», «BCL» в Санкт-Петербурге.

Возникновение рынка, конкурентного традиционным, произошло в последние годы в связи с наличием спроса на высококачественные услуги и новые технологии в этой области, которые зачастую МРК предоставить не вполне могли. Поэтому самый доходный сегмент потребления телекоммуникационных услуг — крупные российские компании, представительства зарубежных корпораций и т. п. — постепенно захватывается именно независимыми альтернативными операторами.

В результате дальнейшего изменения структуры отрасли будет происходить обострение конкуренции между традиционными и альтернативными участниками рынка, что в свою очередь должно стимулировать развитие российского рынка телекоммуникаций, расширение спектра предоставляемых потребителю услуг и обеспечение оперативного доступа к современным технологиям.

Основным инструментом сохранения рыночных позиций в условиях растущей конкуренции является расширение спектра дополнительных услуг.

Примером расширения сферы деятельности традиционных операторов является созданная в 2000 году «РТКомм.РУ», которая на текущий момент является одной из ведущих компаний на российском телекоммуникационном рынке, предлагающих услуги доступа к глобальной сети Интернет для операторов, и являющаяся поставщиком целого ряда инфокоммуникационных услуг для корпоративных заказчиков. Учредителями компании являются ОАО «Связьинвест», ОАО «Ростелеком», ОАО «РТК-Лизинг».

Сеть РТКомм.РУ, ориентированная на передачу IP-трафика, была построена в течение 2000-2002 годов на основе арендуемых у компании «Ростелеком» магистральных каналов связи, а также каналов, арендуемых у некоторых других компаний, и насчитывает почти 120 магистральных и региональных узлов, построенных на основе оборудования Cisco, и одного из крупнейших в России Дата-центров.

По мере цифровизации телекоммуникационных сетей региональные операторы и Ростелеком смогут более активно соперничать с альтернативными компаниями в области:

- услуг Интернет;
- IP-телефонии;
- сотовой связи;
- пейджинга;
- кабельного телевидения и др.

Кроме того, новые услуги связи дают реальную возможность увеличить отдачу от эксплуатируемой телефонной сети — цены на них не являются сферой деятельности естественной монополии, и, следовательно, государственными органами не регулируются. Таким образом, перспективы развития и сохранения прочного положения на рынке во многом зависят от технической и инновационной политики менеджмента традиционных операторов.

## 1.2. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ОТРАСЛИ

Низкий уровень рыночного риска предприятий-операторов электросвязи обусловлен их монопольными позициями на рынке традиционной связи. В условиях стабильного спроса на телекоммуникационные услуги это гарантирует постоянный минимальный уровень доходов, который практически не зависит от экономических условий и политической ситуации в стране. Но это не избавляет предприятия отрасли от политических рисков, связанных, в первую очередь, с существенным влиянием государства на отрасль.

В частности, определенное негативное влияние зависимости от государства выражается в том, что значительная часть дебиторской задолженности традиционных операторов связи приходится на государственные учреждения и другие бюджетные организации, не подлежащие отключению от телефонной сети.

В результате, региональные компании связи, являющиеся дочерними по отношению к Связьинвесту, вынуждены регулярно списывать дебиторскую задолженность срочностью свыше 90 дней (начисляя резервы), львиная доля которой приходится как раз на бюджетные организации и структуры.

Однако, эффективное госрегулирование отрасли, напротив, может являться огромным преимуществом деятельности компаний связи.

Так, например, Правительство РФ Постановлением № 858 от 3 декабря 2002 года утвердило федеральную целевую программу «Социальное развитие села до 2010 года», государственным заказчиком-координатором которой является Министерство сельского хозяйства РФ, государственным заказчиком по отрасли «Связь» — Министерство РФ по связи и информатизации.

Согласно Федеральной программе в разделе «Мероприятия по развитию телекоммуникационных сетей в сельской местности» в целом по России в период с 2003 до 2010 год в сельской местности планируется ввести 1 млн. 900 тыс. телефонных номеров, объем финансирования должен составить 42 млрд. 755 млн. 800 тыс. руб.

Из них 77,4% планируется взять из внебюджетных источников (операторы связи на местах), 17,1% — из бюджета субъектов РФ.

Скорее всего, основным источником финансирования станут средства резерва универсального обслуживания, предполагаемого к созданию в соответствии с Законом «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «О связи» (законопроект одобрен Госдумой РФ).

Однако основное влияние на телекоммуникационную отрасль государство оказывает не через подобные программы, а путем ограничения тарифов и выдачи лицензий.

### 1.2.1. Тарифное регулирование

---

Государственные органы сохраняют полномочия по регулированию и утверждению тарифов на услуги междугородной и местной телефонной связи.

Однако в этой сфере произошли определенные позитивные изменения — **функции регулирования тарифов на услуги связи были переданы из компетенции местных органов власти в Министерство по антимонопольной политике (МАП).**

Это существенно снизило влияние субъективного подхода региональных властей на работу компаний. Тарифная политика стала более прогнозируемой и экономически обоснованной, а влияние политического фактора в ней снизилось.

Таблица 3. Динамика тарифов за последние годы

	1998	1999	2000	2001	2002
Индекс потребительских цен	184,4	136,5	120,2	118,6	115,1
Индекс тарифов на услуги связи для юридических лиц	106,2	122,8	106,8	115,0	109,0
Индекс тарифов на услуги связи для населения	115,9	135,2	130,7	123,3	137,6

данные ГКС РФ на конец каждого года

Работа в области тарифной политики Минсвязи РФ совместно с МАП России в 2002 году была направлена на доведение размеров тарифов до уровня экономически обоснованных затрат оказания услуг и исключение перекрестного субсидирования.

В соответствии с решениями Правления МАП в 2002 году в среднем по стране абонентская плата за пользование телефоном повышена:

- по ГТС: для населения — на 42,3%, для организаций, финансируемых из соответствующих бюджетов, — на 22%, для коммерческих организаций — на 13%;
- по СТС: для населения — на 45,1%, для организаций, финансируемых из соответствующих бюджетов, — на 23,3%, для коммерческих организаций — на 15,2%.

Таблица 4. Уровни тарифов в среднем по России за 2002 год

<b>Тарифы за пользование телефоном — абонентская плата в месяц, руб.</b>		
	<b>ГТС</b>	<b>СТС</b>
для населения (с НДС)	96,1	89,7
для бюджетных организаций (без НДС)	141,8	138,9
для хозрасчетных организаций (без НДС)	147,1	144,8
<b>Тарифы за предоставление доступа к телефонной сети, руб.</b>		
	<b>ГТС</b>	<b>СТС</b>
для населения (с НДС)	5 535	4 869
для бюджетных организаций (без НДС)	6 958	6 701
для хозрасчетных организаций (без НДС)	7 242	6 989

по данным Министерства связи и информации РФ

Тарифы на услуги операторов Связьинвеста в 2002 году повышались дважды, но их абсолютная величина остается все еще очень низкой. В частности, индексации тарифов для населения на услуги местной телефонной связи привели к тому, что на сегодняшний день они лишь приблизились к бухгалтерской себестоимости, но не возмещают экономически обоснованных затрат, которые помимо себестоимости включают амортизацию и нормативную прибыль.

В среднем по всем семи МРК абонентская плата (местные соединения) чуть превышает \$3, в то время как у польского национального оператора TPSA и венгерской Matav ее размер составляет почти \$10. А по сравнению с операторами Западной Европы наши тарифы почти в 8 раз меньше.

Для нормального обслуживания и модернизации сети требуется включение в тариф на местную связь инвестиционной составляющей. В настоящее время недостаток доходов от местной связи компенсируется высокими тарифами на междугородную связь, поэтому (по мнению ведущих менеджеров Связьинвеста), по мере повышения тарифов на местную связь, можно ожидать сопоставимого снижения тарифов на междугородную связь.

В 2003 году Связьинвест рассчитывает, как минимум, на 20–30%-ное повышение тарифов по абонентской плате.

**Текущая тарифная политика МАП** направлена на **ребалансировку тарифов компаний электро-связи и устранение перекрестного субсидирования.**

В начале мая 2003 года Правление МАП приняло решение об изменении тарифов (с 15 мая и 1 августа) на регулируемые услуги связи для ряда компаний: Центртелекома, Уралсвязьинформа, Ростелекома и МГТС.

Изменение тарифов на междугородные телефонные разговоры направлено на приведение их к единому уровню в рамках межрегиональных компаний независимо от категории пользователей. В ряде случаев снизится размер льгот на соединения в вечернее и ночное время, в праздничные и выходные дни. Также будет сокращена необоснованная дифференциация тарифов между региональными компаниями. Теперь стоимость разговора будет зависеть только от его продолжительности и расстояния — цена минуты в зависимости от зоны (всего их 6) составляет от 2,50 руб. до 7,20 руб.

**Антимонопольное ведомство приняло кардинальное решение по снижению тарифов на междугородные телефонные разговоры**, предоставляемые на дальние расстояния (свыше 3 тыс. км). Тариф на последних зонах составит 7,20 руб. В результате минута разговора дальним собеседникам будет обходиться на 2–3 руб., а местами и на 5–8 руб. дешевле. Причем все эти изменения касаются не только домашних телефонов. Точно такие же расценки за междугородные переговоры теперь будут и для коммерческих, и для бюджетных организаций. Увеличение тарифов имеет место только в тех регионах, где они были занижены, например, в Москве и Московской области. Для повышения гибкости тарифного регулирования операторам связи дано право применять скидки (до 30%) на междугородные разговоры, в зависимости от объемов трафика.

Также МАП принял решение о **повышении тарифов на местные телефонные разговоры**. Рост абонентской платы составит от 20 до 40 руб. в месяц, для льготников — не более 20 руб.

Тарифы на установку телефона останутся прежними. В прошлом году в стране появилось 1,7 млн. новых абонентов, в этом же году, как ожидается, прибавится еще около 2 млн.

Таким образом, принятые решения позволяют сократить разбалансировку тарифов на местные и междугородные телефонные разговоры, а также на междугородные соединения, предоставляемые на ближние и дальние расстояния. По мнению МАП, новая структура и уровень тарифов приближены к соответствующим затратам, и теперь будут отражать реальную конъюнктуру рынка услуг связи.

#### **Основные задачи тарифной политики МАП:**

- введение единых тарифов на территории, контролируемой каждой МРК;
- введение тарифов, включающих все экономически обоснованные расходы (затраты, налоги и инвестиционную составляющую).

Условием введения этих тарифов является наличие у компаний долгосрочных программ ввода мощностей по годам (для подтверждения необходимого объема инвестиций).

В соответствии с планами МАП, для поддержания эффективного уровня рентабельности после того, как тарифы на местную связь будут доведены до уровня, включающего инвестиционную составляющую, тарифы Ростелекома на междугородную связь сразу снижаться не будут. Скорее всего, они будут падать по мере демонполизации рынка дальней связи. А в целом уже в ближайшие 5 лет рынок телекоммуникационных услуг будет полностью дерегулирован и тарифы станут свободными.

### **1.2.2. Нормативное регулирование отрасли**

В соответствии с приказом Минсвязи России от 30 сентября 2002 года № 121 «Об организации работы по совершенствованию и систематизации законодательной базы функционирования отрасли связи и информатизации» был проведен анализ действующей в отрасли связи законодательной базы (начиная с 1917 года) и подготовлен перечень-классификатор законодательных актов РФ, СССР, РСФСР и нормативных правовых актов Президента РФ и Правительств РФ, СССР и РСФСР.

В классификатор вошло более 850 актов, в том числе, после проверки в Минюсте России, 272 акта высших органов государственной власти и управления СССР и РСФСР, продолжающих действовать на территории РФ.

В результате обобщения предложений по классификатору структурных подразделений и научно-исследовательских институтов Минсвязи России установлено более 190 актов высших органов государственной власти и управления СССР и РСФСР, а также более 100 актов РФ, требующих признания не действующими на территории РФ, утратившими силу или внесения в них изменений и дополнений.

## Закон «О связи»

На текущем этапе Минсвязи России продолжает работу по совершенствованию нормативной базы отрасли. Законопроект «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «О связи» внесен Правительством РФ в Государственную Думу, где он был одобрен в трех чтениях (последнее третье чтение состоялось 18 июня 2003 года). Если законопроект получит одобрение Совета Федерации и не будет отклонен Президентом, новый закон «О связи» вступит в силу с 1 января 2004 года.

Одобрение получила разработанная Минсвязи версия закона, которая, по мнению ряда депутатов, закрепляет монополизацию отрасли и дает преимущества традиционным операторам связи, входящим в холдинг «Связьинвест». В частности, закон обязывает операторов сетей общего пользования передавать международный трафик только через сети Ростелекома.

### Основные нововведения Законопроекта:

#### ▪ Выбор формы расчетов за услуги связи.

Из принципиальных поправок, предложенных оппозиционными депутатами, прошла лишь та, которая касается расчетов за услуги связи населению. В итоговом документе однозначно говорится о том, что оплата местных телефонных соединений «производится по выбору абонента-гражданина с применением либо абонентской, либо повременной системы оплаты». Таким образом, население получило право самостоятельно выбирать: платить ежемесячную фиксированную абонентскую плату или же переходить на расчеты по повременке.

#### ▪ Создание резерва универсального обслуживания.

Противники создания такого фонда в его нынешнем виде критикуют его по трем позициям. Во-первых, в версии нынешнего законопроекта платежи в фонд де-факто являются дополнительным налогом.

Во-вторых, механизм сбора и распределения этих средств недостаточно прозрачен и готовит почву для различного рода злоупотреблений.

В-третьих, перечень универсальных услуг не может ограничиваться таксофонной связью и доступом в Интернет, а должен включать почтовую связь, обязательную телефонизацию школ, детских садов и больниц, а также ряд других услуг.

По мнению руководства Комитета Госдумы по энергетике, транспорту и связи, новая редакция закона очень важна, поскольку она носит выраженную социальную направленность. В частности, формируется резерв универсального обслуживания, куда все операторы связи будут отчислять часть выручки, с тем чтобы эти средства направлялись на установку таксофонов и организацию пунктов доступа в Интернет в сельской местности и в удаленных регионах России.

Создание резерва универсального обслуживания, в котором, по разным оценкам, будет аккумулировано от \$150 млн. до \$350 млн., более всего выгодно традиционным операторам, в частности компаниям, входящим в телекоммуникационный холдинг «Связьинвест». В то же время оно может стать дополнительным финансовым бременем для альтернативных коммерческих операторов связи.

#### ▪ Механизм выдачи лицензий.

Главным своим достижением в Минсвязи считают создание прозрачного механизма выдачи лицензий на услуги связи. В законе четко прописано, в каких случаях лицензии будут выдаваться на конкурсной основе. Кроме того, упорядочены правила взаимодействия операторов: все виды сетей связи разделены на четыре категории — общего пользования, выделенные, технологические и специального назначения, а также утверждены условия их соединения друг с другом.

### 1.3. ТЕКУЩАЯ СИТУАЦИЯ В ОТРАСЛИ

#### 1.3.1. Развитие отрасли в целом

Таблица 5. Основные показатели телекоммуникационного сектора в РФ, млрд. руб.

	1998	1999	2000	2001	2002
<b>Объем ВВП</b>	<b>2 696,4</b>	<b>4 476,1</b>	<b>6 946,5</b>	<b>9 040,7</b>	<b>10 863,4</b>
индекс ВВП	95,1	103,2	107,7		
<b>Объем платных услуг населению</b>	<b>318,6</b>	<b>421,0</b>	<b>609,6</b>	<b>826,6</b>	<b>1070,4</b>
индекс объема платных услуг	99,5	102,4	105,7	100,8	100,4
<b>Объем услуг связи</b>	<b>н/д</b>	<b>107,2</b>	<b>146,2</b>	<b>201,8</b>	<b>285,5</b>
индекс объема услуг связи	н/д	133,1	113,1	119,9	115,6
<b>юридическим лицам</b>		<b>64,6</b>	<b>94,9</b>	<b>125,9</b>	<b>154,3</b>
индекс		137,9	115,9	120,2	113,2
<b>населению</b>		<b>42,6</b>	<b>51,3</b>	<b>75,9</b>	<b>131,2</b>
индекс		113,3	107,4	119,3	119,0
<b>Междугородные и международные телефонные соединения</b>	<b>1 991,5</b>	<b>2 392,3</b>	<b>167,5</b>	<b>190,4</b>	<b>223,2</b>
	млн. шт.	млн. шт.	млн. час.	млн. час.	млн. час.
индекс	112,1	120,1		122,8	117,2
<b>из них международных</b>	<b>280,2</b>	<b>291,9</b>	<b>22,9</b>	<b>17,8</b>	<b>18,2</b>
индекс	н/д	104,2		109,3	102,2

по данным ГКС РФ

Таблица 6. Структура доходов и потребители услуг телекоммуникационного сектора в 2002 году

Виды доходов	Доля в выручке	Население	Коммерческие структуры	Бюджетные организации
<b>Тарифные доходы</b>	<b>100</b>	<b>60,79</b>	<b>32,04</b>	<b>7,17</b>
местная телефонная связь	37,16	69,00	22,90	8,10
городские телефонные сети (ГТС)	28,07	67,00	24,95	8,05
сельские телефонные сети (СТС)	9,09	75,14	16,59	8,27
междугородная и международная связь	54,65	56,20	37,62	6,18
документальная электросвязь	2,42	52,64	33,40	13,96
проводное вещание	1,46	64,18	23,93	11,89
беспроводная радиосвязь	0,19	55,24	29,92	14,83
<b>Доходы от новых услуг электрической связи (ISDN и интеллектуальные сети)</b>	<b>4,11</b>	<b>51,55</b>	<b>42,54</b>	<b>5,91</b>

по данным Министерства по связи и информатике (по итогам 2002 года)

**Основные результаты деятельности телекоммуникационной отрасли РФ за прошлый год:**

- **Общий доход отрасли** за 2002 год составил **270 млрд. руб.**, что почти на 40% больше, чем в 2001 году. Это повышение связано со значительным ростом реального объема услуг населению (доходы от оказания услуг населению составили 125,2 млрд. руб., рост — на 76,1%).
- **Совокупный доход предприятий электросвязи** составил **249 млрд. руб.** (92,2% общеотраслевых доходов), что на 40,1% выше показателя прошлого года.
- В консолидированный бюджет организациями отрасли в 2002 году перечислено 60,3 млрд. руб., что на 21,8% больше, чем в 2001 году, в том числе платежи в федеральный бюджет увеличились на 29,3% и составили 36,6 млрд. руб.
- На фоне экономического роста по всем секторам услуг связи в отрасли существенно повысилась инвестиционная активность. Реальный **объем освоенных капитальных вложений** на важнейших объектах составил около **49 млрд. руб.**, что превышает более чем на 10% соответствующий показатель за 2001 год и в 4,5 раза больше, чем прирост в среднем по экономике. Это позволило обеспечить значительный рост показателей по вводу в действие основных производственных мощностей (см. табл. 7).
- Были существенно увеличены объемы привлекаемого финансирования компаниями связи под инвестиционные нужды, при этом наблюдалась тенденция к активному замещению краткосрочных долгов долгосрочными. Так, помимо выпуска долгосрочных облигационных займов традиционными операторами, Сбербанк России впервые в отечественной практике предоставил холдингу «Связьинвест» долгосрочную кредитную линию в размере около 4 млрд. руб. Это позволит в дальнейшем значительно уменьшить валютные риски операторов и снизить зависимость от поставщиков оборудования и колебаний валютного курса.
- Рост интенсивности освоения капитальных вложений позволил существенно расширить материально-техническую базу. Введено в эксплуатацию более 50 тыс. км кабельных и радиорелейных линий связи, 3 млн. номеров фиксированной связи ГТС и СТС и более 13 млн. номеров подвижной телефонной связи, свыше 70 тыс. каналов междугородных и международных телефонных станций.

**Основные тенденции в сфере расширения видов услуг и географии телефонной сети:**

- На междугородной телефонной сети в 2002 году проведено строительство АМТС в Москве (5 910 каналов) и расширение АМТС в городах Санкт-Петербург, Архангельск, Тверь, Солнечногорск, Чехов, Ярославль, Воронеж, Н. Новгород, Самара, Саратов, Оренбург, Краснодар, Пермь, Кемерово, Новокузнецк, Томск, с общей емкостью 57 690 каналов.
- Развитие местной телефонной связи в 2002 году осуществлялось в основном на базе современных цифровых АТС, что позволило повысить качество и расширить спектр предоставляемых услуг (услуги доступа в Интернет, ISDN, телематические службы, услуги интеллектуальных сетей). Коэффициент емкости цифровых станций от общей монтированной емкости местной телефонной сети в 2002 году составил около 40% против 36,2% в 2001 году.
- Прирост количества основных телефонных аппаратов за 2002 год составил 1,8 млн. единиц, что составляет 105,9% по сравнению с 2001 годом, из них около 90% установлены у населения. По предварительным данным, на 1 января 2003 года на сетях России действует порядка 195 тыс. единиц междугородных и местных таксофонов, в том числе 63 тыс. универсальных.
- В 2002 году сохранились высокие темпы развития сетей сотовой подвижной связи, количество ее абонентов увеличилось на 121% — с 8,04 до 18 млн. Уровень проникновения сотовой связи в РФ за год вырос с 5,6 до 12,5%. Продолжился процесс консолидации и проникновения общенациональных операторов на региональные рынки. Результатом обострения конкурентной борьбы является дальнейшее снижение стоимости услуг сотовой связи, которые становятся доступными для все большего числа граждан страны. К концу 2002 года количество региональных абонентов увеличилось более чем в три раза по сравнению с концом 2001 года и превысило 8,5 млн.
- Прошлый год стал поворотным для операторов стандарта NMT-450. Завершился длительный этап работ по выбору радиотехнологии для цифровизации диапазона 450 МГц. В декабре 2002

года компания «Дельта Телеком» официально объявила об открытии в Санкт-Петербурге цифровой сотовой сети, работающей по радиотехнологии IMT-MS-450.

- В ушедшем году продолжалась работа в опытной зоне сети связи третьего поколения. Результаты этих исследований, а также мировые тенденции по внедрению данной технологии послужат основой для выработки Администрацией связи России с участием операторского сообщества адекватной технической политики в этой области. В течение последних лет отчетливо проявилась необходимость в формировании архитектуры интеллектуальной сети, способной предоставлять услуги на всей территории страны. Свидетельством этому послужили организация услуги «бесплатный вызов» в период проведения переписи населения, а также очередной «прямой линии» с Президентом РФ. Для активизации этого сектора рынка в 2003 году министерству предстоит разработать и принять нормативную базу, обеспечивающую как расширение набора услуг, так и увеличение количества участников, оказывающих интеллектуальные услуги, в том числе на федеральном уровне.
- В области спутниковой связи основным направлением работы было обеспечение реализации постановления Правительства РФ от 25 августа 2001 года № 626, в соответствии с которым произведен запуск космического аппарата связи «Экспресс А № 4». Таким образом, в настоящее время российская орбитальная группировка пополнилась шестью космическими аппаратами. Принято решение о поэтапном переводе спутникового вещания на цифровые технологии. Это предусматривает проведение в течение 2002–2005 годов модернизации спутниковой распределительной сети и наземной сети распространения радиотелевизионных программ на всей территории страны.
- Для координации работ, связанных с реализацией отраслевой политики в области качества продукции и услуг, начал работу Совет по управлению качеством на рынке инфокоммуникаций. Одним из важных направлений деятельности Минсвязи России являются работы по метрологическому обеспечению систем измерений длительности телефонных соединений (СИДС), входящие в состав АТС местной, междугородной и международной связи, таксофонов, средств передачи данных и телематических служб. В 2002 году около 60-ти типов СИДС прошли испытания в целях утверждения типа и внесены в Государственный реестр средств измерений.

Таблица 7. Ситуация в телекоммуникационной отрасли в цифрах (на 1 марта 2003 года)

Наименование показателей	ед. изм.	2001	2002	2002/2001
<b>Инвестиции в связь — всего</b>	млрд. руб.	<b>59,0</b>	<b>65,4</b>	<b>110,8%</b>
в том числе инвестиции в основной капитал	млрд. руб.	44,2	48,9	110,6%
<b>Ввод основных фондов</b>	млрд. руб.	<b>38,8</b>	<b>45,5</b>	<b>117,3%</b>
<b>Ввод основных мощностей связи</b>				
КЛС+РРЛ	тыс. км	38,4	50,4	131,3%
АМТС+АМНС	тыс. каналов	28,5	70,0	245,6%
ГТС+СТС	млн. номеров	2,1	3,0	142,9%:
подвижная электросвязь	млн. номеров	4,2	12,9	307,1%
<b>Тарифные доходы отрасли — всего</b>	млрд. руб.	<b>193,6</b>	<b>270,0</b>	<b>139,5%</b>
в т.ч. традиционные операторы	млрд. руб.	100,3	127,5	127,1%
новые операторы	млрд. руб.	93,3	142,5	152,7%
<b>Объем рынка информационных технологий</b>	млрд. руб.	<b>112,5</b>	<b>130,4</b>	<b>115,9%</b>
в т.ч. объем рынка информационных услуг	млрд. руб.	29,5	34,6	117,3%

Наименование показателей	ед. изм.	2001	2002	2002/2001
<b>Платежи отрасли в бюджеты</b>				
консолидированный	млрд. руб.	49,5	60,3	121,8%
федеральный	млрд. руб.	28,3	36,6	129,3%
<b>Состояние средств связи и информатизации</b>				
Количество телефонных аппаратов	млн. шт.	34,6	36,7	106,1%
основные телефонные аппараты	млн. шт.	33,3	35,5	106,6%
квартирные телефонные аппараты	млн. шт.	26,1	27,7	106,1%
таксофоны с карточной системой оплаты	тыс. шт.	112,8	127,5	113,0%
Подвижная электросвязь (абонент. терминалы)	млн. шт.	8,0	18,0	225,0%
Показатель телефонной плотности	апп./100 чел.	24,1	25,6	
Прирост основных телефонных аппаратов	млн. шт.	1,7	1,8	105,9%
Цифровизация местной сети	%	36,2	40,0	
Оборудовано АПУС на местной сети	%	59,3	74,0	
Протяженность междугородных и международных телефонных каналов	млрд. канал-км	2,2	2,7	122,7
Цифровизация первичной сети	%	87,4	92,0	
Применение оптических систем передачи на первичной сети	%	71,5	78,0	
Постоянные пользователи Интернет — всего	млн. ед.	4,3	6,0	139,5
пользователи Интернет в расчете на 100 чел.	ед./на 100 чел.	2,9	4,2	
Количество компьютеров — всего	млн. шт.	11,0	13,0	118,2
количество компьютеров в расчете на 100 чел.	ед./на 100 чел.	7,5	9,0	

данные Министерства связи и информации РФ

В целях обеспечения устойчивого функционирования сетей проводного вещания в 2002 году была разработана Программа развития проводного вещания на период до 2010 года для субъектов РФ.

#### Основные итоги деятельности отрасли в сфере структурных преобразований:

- В 2002 году завершён процесс реорганизации акционерных обществ электросвязи, входящих в состав ОАО «Связьинвест», в результате чего образовано 7 крупных МРК, по ряду экономических и технических параметров вполне сопоставимых с восточно-европейскими операторами фиксированной связи.
- Завершена работа по реструктуризации ОАО «Ростелеком», в результате которой в центрах федеральных округов создано 7 укрупнённых филиалов, объединивших в своем составе 17 ТЦУМС.

Появление крупных компаний связи должно обеспечить улучшение качества управления телекоммуникационными активами, сокращение текущих затрат, повышение ликвидности акций и рыночной капитализации и, как следствие, расширить возможности по привлечению инвестиций и концентрации финансовых ресурсов на приоритетных проектах развития сети связи общего пользования.

### 1.3.2. Деятельность компаний связи

#### Итоги работы ОАО «Связьинвест» в 2002 году:

- По предварительным данным, суммарная выручка компаний холдинга достигла 120,3 млрд. руб. (\$3,8 млрд.), что на 30,5% больше, чем в 2001 году. Немалый вклад в прирост доходов внесло увеличение объема междугородного и международного трафика. В расчете на линию он вырос на 11%. При этом доходы от основной деятельности по компаниям холдинга составили 98,1 млрд. руб. (увеличение на 26% к уровню 2001 года).
- В прошлом году расходы компаний группы росли медленнее доходов (в результате, по предварительным данным, себестоимость 100 руб. выручки снизилась с 76,5 до 73,5 руб.). Общий объем расходов составил 88,8 млрд. (увеличение на 26% к 2001 году).
- Прибыль от реализации по холдингу в целом увеличилась на 45,3% — до 31,5 млрд. руб., а чистая прибыль — на 18,5% — до 9,6 млрд. руб. Общая рентабельность по чистой прибыли составила 7,9%.
- Существенно вырос такой показатель эффективности операторов как средний валовой доход на работника. В сравнении с 2001 годом он повысился на 32% и достиг 317 тыс. руб. Количество линий на работника увеличилось с 70 до 78.

Развитие сети связи общего пользования в 2002 году происходило в соответствии с «Концепцией развития рынка телекоммуникационных услуг в Российской Федерации», одобренной Правительством РФ в декабре 2000 года.

Согласно предварительным данным Минсвязи РФ:

- в развитие средств связи предприятия холдинга «Связьинвест» вложили 26,7 млрд. руб.;
- объем выполненных строительно-монтажных работ составил 7,7 млрд. руб.;
- ввод основных фондов — 22,4 млрд. руб.

Произведенные затраты позволили ввести в 2002 году рекордное количество номеров местной телефонной связи — 2,6 млн., и общая монтированная емкость компаний Связьинвеста, увеличившись на 6%, достигла 31,5 млн. номеров.

Таблица 8. Основные финансовые результаты в разрезе региональных операторов электросвязи, млн. руб.

Выручка	2001	2002	изменение	1-й квартал		
				2002	2003	изменение
Центртелеком	12 799	16 389	128%	3 690	4 507	122%
<b>Уралсвязьинформ</b>	<b>10 643</b>	<b>14 794</b>	<b>139%</b>	<b>3 281</b>	<b>4 187</b>	<b>128%</b>
Сибирьтелеком	9 600	12 211	127%	2 775	3 415	123%
Волгателеком	7 697	10 968	142%	2 495	3 126	125%
ЮТК	8 218	10 532	128%	2 335	2 834	121%
Северо-Западный Телеком	8 059	10 092	125%	2 322	2 774	119%
Дальсвязь	4 194	5 332	127%	1 202	1 482	123%
Чистая прибыль	2001	2002	изменение	1-й квартал		
				2002	2003	изменение
Центртелеком	1083	1084	100%	408	381	93%
<b>Уралсвязьинформ</b>	<b>606</b>	<b>924</b>	<b>152%</b>	<b>275</b>	<b>369</b>	<b>134%</b>
Сибирьтелеком	912	474	52%	305	437	143%
Волгателеком	597	1472	247%	472	460	97%
ЮТК	978	1562	160%	1031	328	32%
Северо-Западный Телеком	704	327	46%	298	331	111%
Дальсвязь	236	185	78%	77	105	136%

## 1.4. ПЕРСПЕКТИВЫ СВЯЗИ В РОССИИ

Учитывая, что государственное регулирование — это ключевой фактор, определяющий процессы, происходящие в телекоммуникационной отрасли, базовыми прогнозами изменений в связи должны служить правительственные оценки.

### Основные задачи Правительства на 2003 год в области электросвязи:

- увеличение объемов ввода номерной емкости, достижение показателей, предусмотренных «Концепцией развития рынка телекоммуникационных услуг Российской Федерации», удовлетворение платежеспособного спроса;
- ввод в эксплуатацию цифрового оборудования и вывод аналогового;
- широкое внедрение новых технологий;
- повышение качества оказываемых услуг;
- совместно с МПТР России, ФГУП «Космическая связь» и ФГУП «РТРС» проведение работы по переводу аналогового спутникового вещания на многопрограммное цифровое;
- осуществление корпоративной реструктуризации организаций ОАО «Связьинвест»;
- перед региональными организациями связи стоит задача проведения работы с местными администрациями по внедрению системы повременного учета соединений при одновременной разработке комплекса мер по адресной поддержке социально-незащищенных слоев населения;
- учитывая, что на сегодняшний день вопросам развития сельской связи уделяется особое внимание, первоочередной задачей компаний электросвязи является разработка совместно с администрациями регионов Программы развития связи в сельской местности.

### Прогнозы производственной и финансовой деятельности отрасли на 2003 год

По ожиданиям Правительства РФ по отраслям связи в 2003 году **доходы** от основной деятельности с учетом новых операторов прогнозируются в сумме **320 млрд. руб.** (на 18,5% больше, чем в 2002 году), **уровень рентабельности достигнет 18,3%.**

Ожидается, что стабилизация финансового состояния организаций связи создает ресурсную основу для роста инвестиций в отрасли, благодаря чему в 2003 году предприятия отрасли (с учетом альтернативных операторов) могут направить на реализацию инвестиционных задач более **60 млрд. руб. капитальных вложений.**

Реализация инвестиционных программ должна обеспечить прирост международных и междугородных каналов на 360 млн. канал-км, в том числе за счет традиционных операторов — 60 млн. канал-км.

Прирост количества основных телефонных аппаратов составит 2,1 млн. шт., в том числе у традиционных операторов — 1,8 млн. шт.

Ввод основных производственных мощностей с учетом новых операторов предполагается следующий:

- автоматические телефонные станции — 3,6 млн. номеров;
- международные и междугородные телефонные станции — 17,5 тыс. каналов;
- радиорелейные и кабельные линии связи — 16,5 тыс. км;
- узловые предприятия связи — 4.

### Основные направления развития телекоммуникационных сетей

Российские сети электросвязи имеют три уровня:

- первичный — телефонная связь в пределах населенного пункта (местная сеть);
- внутризоновый — телекоммуникационная сеть между первичными сетями в пределах одного региона;

- магистральный — телекоммуникационная сеть, обеспечивающая межзоновую и международную коммутацию.

Новые виды услуг, главным образом использование телефонной связи для подключения к сети Интернет, значительно увеличивают нагрузку на линии и снижают качество работы устаревшего оборудования.

В настоящее время практически все операторы электросвязи сталкиваются с проблемой необходимости развития и модернизации (цифровизации) телефонной сети, реструктуризации ее топологии и замены физически и морально устаревшего оборудования на значительных участках региональных сетей. Однако из-за ограниченности платежеспособного спроса и недостатка собственных инвестиционных ресурсов модернизация продлится еще не один год. При этом понятно, что компании, которые первыми получают более современные производственные мощности, получают существенный «отрыв» от остальных операторов с точки зрения роста доходов и рентабельности.

Бурные темпы роста отрасли в первой половине 90-х годов в значительной степени были связаны с притоком заемных средств — преимущественно товарных кредитов в форме поставок телекоммуникационного оборудования. После финансового кризиса 1998 года ряд телекоммуникационных компаний был вынужден заморозить программы развития своих сетей. В этой связи актуальным стало использование уже созданных емкостей телефонных станций.

Так, если на начало 1999 года Связьинвест располагал 3 млн. свободных неподключенных телефонных линий, а средний уровень задеирования установленных мощностей составлял 89%, то в 2000 году число незадействованных линий сократилось до 2,18 млн., а коэффициент задеирования увеличился до 92%.

### Цифровизация сетей

Дальнейшая телефонизация России неразрывно связана с развитием первичной сети, изменением топологии местных телефонных сетей общего пользования, их цифровизацией и внедрением новых технологий ATM, SDH (Synchronous Digital Hierarchy — синхронной цифровой иерархии). Модернизация позволит существенно снизить эксплуатационные расходы и затраты на капитальное строительство, а также значительно повысить качество и расширить спектр оказываемых услуг.

Так, большинство региональных телефонных сетей длительное время развивалось по принципу дробления на миллионные зоны и узловые районы (от 10 тыс. до 100 тыс. номеров), соединяемые по принципу «каждый с каждым» через специальные узлы входящих и исходящих сообщений. Современная топология телефонных сетей предполагает создание транзитно-транспортного волоконно-оптического кольца и примыкающих к нему малых колец. Такой принцип позволяет повысить степень использования емкости, увеличить надежность и удешевить наращивание емкости сети.

К созданию современных цифровых сетей, которые затем будут закольцованы, уже приступили многие компании. Кольца соединят основные административные районы регионов, а дальние районы будут подключаться к сети по радиорелейным цифровым каналам. Например, на основе технологии синхронных цифровых систем передачи SDH строятся или построены цифровые первичные сети телекоммуникации у некоторых операторов, в настоящее время являющихся филиалами в МРК (Башинформсвязь, Алтайтелеком, Электросвязь республики Бурятия, «Электросвязь» Вологодской области, Удмурттелеком, Связьинформ республики Мордовия и т. д.).

Самый высокий уровень цифровизации имеет место в сравнительно молодых и небольших телефонных сетях (до объединения компаний, проведенного Связьинвестом в конце прошлого года).

Так, например, самой современной сетью в стране располагал теперь уже не существующий как отдельное юридическое лицо Хантымансийскокртелеком — уровень цифровизации 88,6%, а наименьшая доля современных электронных АТС — в «Московской городской телефонной сети», уровень цифровизации которой равен 11,43%. Такой низкий показатель МГТС объясняется тем, что развитие крупнейшей российской телекоммуникационной компании вплоть до 90-х годов происходило в основном по экстенсивному пути.

Понятно, что в отдаленной перспективе все традиционные операторы будут стремиться достичь показателя 100%-ной цифровизации, однако на ближайший год у большинства из них гораздо более скромные планы, поскольку уже на текущий момент уровень долговой нагрузки телекоммуникационных компаний (подконтрольных Связьинвесту) достаточно высок (40–50% активов), что препятствует резкому увеличению долгов для финансирования инвестиций.

Важнейшим проектом по развитию дальней связи в РФ является программа Ростелекома по **созданию трансроссийской цифровой транспортной телекоммуникационной линии**. Данный проект, предусматривающий выходы на крупнейших операторов связи Европы и Азии, можно считать завершенным в связи с вводом в коммерческую эксплуатацию последнего участка магистральной волоконно-оптической линии связи (ВОЛС) Москва-Новосибирск-Хабаровск.

Магистраль имеет общую протяженность более 9 400 км, пропускную способность 2,5 Гбит/с. и проходит по территориям 23-х субъектов РФ. Пропуск международного трафика через трансроссийскую сеть связи Москва-Новосибирск-Хабаровск обойдется в несколько раз дешевле, чем транзит через аналогичные международные сети, построенные в обход России.

Можно сказать, что новый цифровой канал существенно повысил конкурентоспособность страны в борьбе за международный транзитный трафик. В ближайший год эксплуатация данной магистрали должна увеличить рентабельность деятельности Ростелекома.

В отдаленных регионах России, где нецелесообразно прокладывать наземные линии, Ростелеком вводит в эксплуатацию систему спутниковой связи, которая позволит оператору получить собственные цифровые спутниковые каналы и начать предоставление дополнительных услуг. Развитие данного вида связи позволит обеспечить качественной связью те регионы, которые сейчас обслуживаются посредством тропосферной аналоговой связи. В частности, на спутниковую связь уже переведена линия Магадан-Якутск-Тикси-Анадырь. На текущий год запланировано введение в строй еще нескольких систем спутниковой связи.

Таблица 9. Основные параметры бизнес-плана ОАО «Связьинвест» на 2003 год:

<i>Финансовые показатели</i>	<i>млрд. руб.</i>	<i>Показатели эффективности</i>	
операционные доходы	122,4	себестоимость на 100 руб. выручки	81 руб.
операционные расходы	98,8	доход на одного работника	355 тыс. руб.
ЕБИТДА	38,6	операционная прибыль на работника	75 тыс. руб.
прибыль до налогообложения	6,4	операционная прибыль на линию	1 020 руб.
чистая прибыль	0,9	доля выручки от новых услуг	3%

Для достижения намеченных на 2003 год результатов основные усилия Связьинвеста будут направлены на корпоративную реорганизацию — модернизацию структуры управления и бизнес-процессов объединенных компаний. Для этого была разработана **комплексная программа реструктуризации бизнес-процессов объединенных операторов**.

Она включает в себя мероприятия по 6-ти основным функциональным блокам: маркетингу, управлению сетью, информационным технологиям, экономике, закупкам и логистике, управлению персоналом. Кроме того, будет выстроена внятная система строительного и проектного блоков. МРК смогут эффективно действовать в условиях возрастающей конкуренции и продолжающейся либерализации рынка только в случае достаточно быстрого и полного проведения этих реформ.

Основопологающий принцип программы — максимальное использование сегодняшней конъюнктуры для наиболее интенсивного развития новых компаний.

Программа реформ рассчитана на 3–5 лет, но ключевые интеграционные мероприятия необходимо провести за 1–1,5 года, после которых уже начнется оптимизация и автоматизация деятельности. То есть через 1,5 года объединения уже должны функционировать как целостные компании.

## 2. ОАО «УРАЛСВЯЗЬИНФОРМ»: ПЕРЕДОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ С УРАЛЬСКИМ ХАРАКТЕРОМ

*Урал часто называют хребтом России — этот регион связывает Восток и Запад — зачастую несовместимые традиции, обычаи, менталитеты...*

ОАО «Уралсвязьинформ» — динамично развивающаяся компания, основной поставщик телекоммуникационных услуг Уральского федерального округа и Пермской области, предоставляющий весь комплекс телекоммуникационных услуг высокого качества. Эта компания является пионером по техническому перевооружению, применению самых современных технологий и уровню цифровизации сетей среди всех российских так называемых традиционных операторов связи.

### Основные показатели компании (данные за I-е полугодие 2003 года):

#### Технические показатели:

- общая монтированная номерная емкость — 3,9 млн. номеров, в том числе сетей мобильной связи — 0,86 млн. номеров
- количество абонентов фиксированной связи — 3,0 млн., мобильной связи — 0,55 млн.
- количество штатных сотрудников — 35,2 тыс. чел.
- цифровизация сети — 60% (в Ханты-Мансийском и Ямало-Ненецком округах — 100%).

#### Финансовые показатели (данные за 2002 год):

- выручка (по РСБУ) — 14,8 млрд. руб.
- активы — 23,4 млрд. руб.
- чистая прибыль — 0,9 млрд. руб.
- EBITDA — \$170 млн.
- капитализация — \$600 млн.

### 2.1. ИСТОРИЯ КОМПАНИИ

ОАО «Уралсвязьинформ» Пермской области было преобразовано из государственного предприятия «Россвязьинформ» и зарегистрировано 29 апреля 1994 года.

Существующая на текущий момент структура компании была сформирована в результате реорганизации холдинга «Связьинвест».

Непосредственная реорганизация телекоммуникационных компаний Уральского региона завершилась 30 сентября 2002 года, в результате которой к ОАО «Уралсвязьинформ» Пермской области были присоединены шесть региональных операторов связи.

#### Основные этапы объединения:

- В сентябре–октябре 2001 года общие собрания акционеров всех объединяемых компаний подавляющим большинством голосов (более 92%) одобрили реорганизацию.
- В январе 2002 года было получено соответствующее согласие МАП России.
- В начале июня 2002 года ФКЦБ России был зарегистрирован выпуск дополнительных акций и облигаций ОАО «Уралсвязьинформ», размещаемых путем конвертации в них ценных бумаг присоединяемых компаний.

Рисунок 2.

30 сентября 2002 года к ОАО «Уралсвязьинформ» были присоединены компании связи следующих областей и округов Уральского региона:

Пермская область  
Свердловская область  
Челябинская область  
Курганская область  
Тюменская область  
Ханты-Мансийский АО  
Ямало-Ненецкий АО



Таблица 10. Коэффициенты конвертации акций присоединяемых компаний в акции ОАО «Уралсвязьинформ»

Компания	количество акций за 1 акцию ОАО «Уралсвязьинформ»
ОАО «Связьинформ» Челябинской области	1316,73752298
ОАО «Уралтелеком» Свердловской области	604,55185921
ОАО «Тюменьтелеком»	161,22295530
ОАО «Хантымансийскокртелеком»	169,26463472
ОАО «Ямалэлектросвязь»	133,30259734
ОАО «Электросвязь» Курганской области	220,75756257

- 17 декабря 2002 года состоялось первое собрание акционеров объединенной компании ОАО «Уралсвязьинформ». На собрании был назначен генеральный директор, избран новый состав Совета директоров, ревизионной комиссии, а также утверждены новые редакции внутренних документов — Устава, Порядка проведения общего собрания акционеров, Положений о Совете директоров и Правлении.
- Объединенные компании образовали в составе ОАО «Уралсвязьинформ» семь региональных филиалов: Пермский, Челябинский, Екатеринбургский, Тюменский, Ханты-Мансийский, Ямало-Ненецкий и Курганский. В структуре ОАО «Уралсвязьинформ» также выделены два межрегиональных филиала: компании «Производство сотовых технологий» и «Производство сотовой связи — GSM» («ПСС–GSM»).

## 2.2. СОБСТВЕННИКИ И РЫНОК АКЦИЙ КОМПАНИИ

Размер уставного капитала ОАО «Уралсвязьинформ» составляет 4 816 166 796,72 руб. и состоит из:

Таблица 11.

	Обыкновенные акции	Привилегированные акции
<b>В штуках</b>	32 298 782 020	7 835 941 286
<b>В рублях</b>	3 875 853 842,4	940 312 954,32
<b>Доля в уставном капитале</b>	80,5%	19,5%

Таблица 12. Общее количество акционеров — 22 852 (данные на 1 апреля 2003 года)

Крупнейшие акционеры:	Тип	Доля
<b>ОАО «Связьинвест»</b>	<b>Акционер/ Юридическое лицо</b>	<b>41,38%</b>
ING Bank Eurasia ZAO	Номинальный держатель/ Юридическое лицо	10,87%
ЗАО Депозитарно-Клиринговая Компания	Номинальный держатель/ Юридическое лицо	9,42%
<b>РФФИ</b>	<b>Акционер/ Юридическое лицо</b>	<b>4,64%</b>
JPMorgan Bank International	Номинальный держатель/ Юридическое лицо	2,30%
НП Национальный Депозитарный Центр	Номинальный держатель/ Юридическое лицо	1,95%
Lindsell Enterprises Limited	Акционер/ Юридическое лицо	2,19%
АБН АМРО БАН	Номинальный держатель/ Юридическое лицо	2,81%
Брансвик Ю Би Эс Варбург Номини	Номинальный держатель/ Юридическое лицо	2,17%
Рыбакин Владимир Ильич	Акционер/ Физическое лицо	1,03%

Таблица 13. Дивидендная история ОАО «Уралсвязьинформ»

Год	Дивиденды*, млн. руб.	Количество обыкновенных акций, млн. шт.	Дивиденды на одну акцию, руб.
1995	3,500	760,1	0,00461
1996	6,064	9120,9	0,00065
1997	11,644	9120,9	0,00133
1998	не выплачивались	9120,9	
1999	8,743937	8743,9	0,001
2000	8,743937	8743,9	0,001
2001	10,492728	8743,9	0,0012
<b>после реорганизации (присоединения 7-ми операторов региона)</b>			
		обыкновенные	
2002	198,563962	32 298,8	0,00394
		привилегированные	
		7 835,9	0,0091

\*Сведения о дивидендах за 1995–1999 годы приведены в сопоставимых величинах с учетом изменения нарицательной стоимости рубля в 1998 году. Данные о дивидендах до 2002 года приводятся для обыкновенных акций ОАО «Уралсвязьинформ» Пермской области.

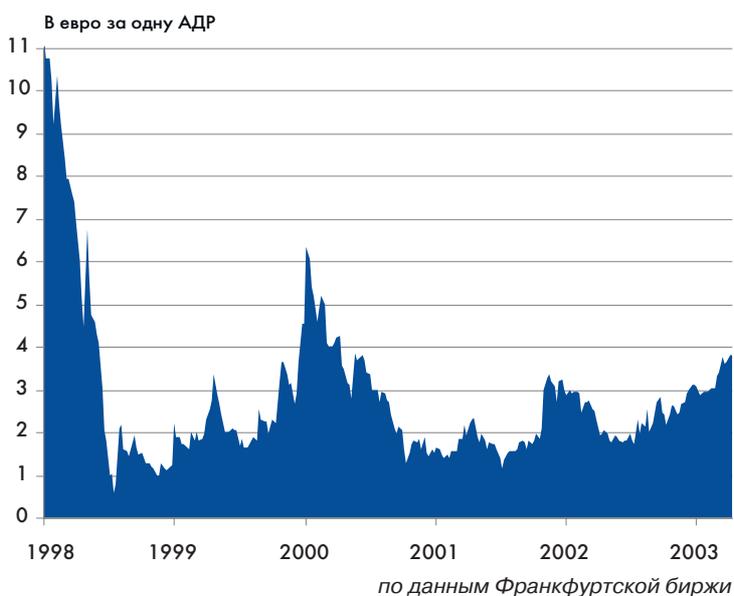
Акции ОАО «Уралсвязьинформ» начали обращаться на биржевом рынке еще до процесса реорганизации компаний Связьинвеста. Вместе с акциями Ростелекома, МГТС, ПТС они начинали историю российского фондового рынка.

Впервые котировки по акциям ОАО «Уралсвязьинформ» появились в Российской Торговой Системе в 1997 году. В этом же году компания разместила Американские Депозитарные Расписки (АДР) на свои акции первого уровня на 6,4% от общего количества обыкновенных акций.

Согласно программе размещения, одна АДР состоит из 200 обыкновенных акций. После объединения региональных операторов на базе компании появились привилегированные акции. В ноябре 2002 года программа АДР была расширена вместе с выпуском АДР на привилегированные акции компании. Одна АДР на привилегированные акции также состоит из 200 акций.

Кроме того, в том же 2002 году в рамках реорганизации ОАО «Уралсвязьинформ» стало правопреемником по АДР, выпущенным на акции ОАО «Тюменьтелеком», ОАО «Связьинформ» Челябинской области, ОАО «Хантымансийскокртелеком». Конвертация АДР на акции присоединенных обществ в АДР на акции ОАО «Уралсвязьинформ» была произведена 16 декабря 2002 года (правоустанавливающий документ: депозитарное соглашение от 22 апреля 2002 года между ОАО «Уралсвязьинформ» и JPMorgan Chase Bank).

Рисунок 3. Динамика котировок АДР на обыкновенные акции ОАО «Уралсвязьинформ»



Банк-депозитарий по АДР компании: JPMorgan Chase Bank, Trinity Tower, 9 Thomas More Street, London E 1W 1YT United Kingdom.

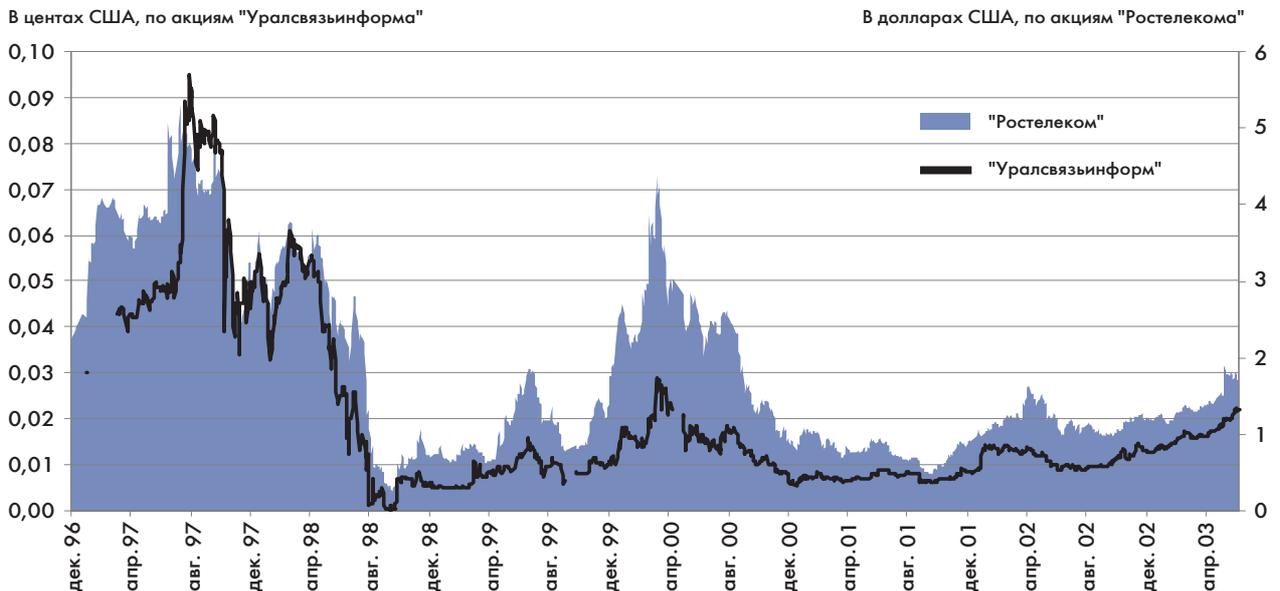
По состоянию на 31 декабря 2002 года:

- АДР на обыкновенные акции: 12 064 507 шт.;
- АДР на привилегированные акции: 3 125 317 шт.

АДР Уралсвязьинформа торгуются на фондовых биржах NewEx, Франкfurта, Берлина, а также внебиржевом рынке США и Великобритании.

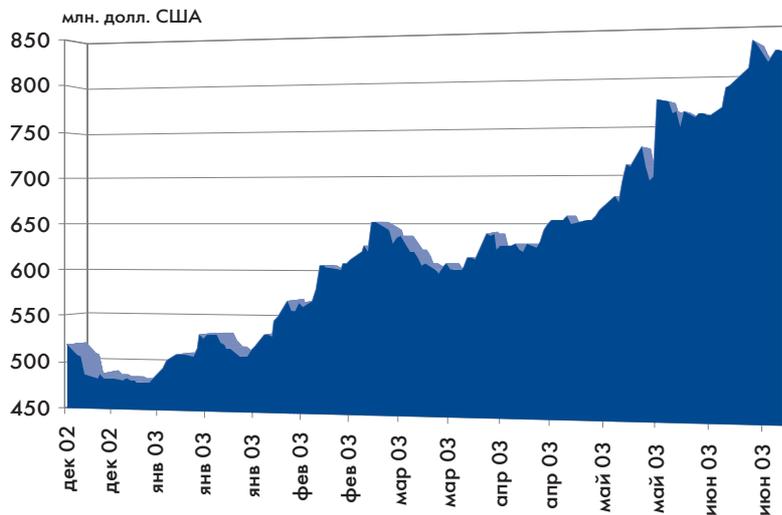
Наибольшие объемы торгов по АДР Уралсвязьинформа проходят во Франкфурте.

Рисунок 4. Динамика котировок обыкновенных акций Уралсвязьинформа и Ростелекома



Надо отметить, что на российском фондовом рынке до сих пор самыми ликвидными акциями компаний телекоммуникационной отрасли являются в первую очередь акции Ростелекома и Уралсвязьинформа. Остальные операторы представлены либо исключительно на зарубежном рынке в виде АДР, как, например, МТС, Вымпелком, либо не обладают достаточной ликвидностью, чтобы привлечь широкий круг инвесторов. Только сейчас укрупнение региональных телекоммуникационных компаний предоставляет им шанс либо впервые вывести свои акции на рынок, либо повысить их ликвидность.

Рисунок 5. Динамика капитализации\* Уралсвязьинформа после реорганизации структуры в 2002 году



\*без учета привилегированных акций

Укрупнение традиционных компаний связи (с 72-х до 7-ми) дало толчок к переоценке их акций инвесторами. Резкое увеличение инвестиционной привлекательности за счет эффекта масштаба привело к росту капитализации компаний связи в разы.

Оцениваемая рынком стоимость Уралсвязьинформа выросла с начала текущего года в два раза.

## 2.3. МЕНЕДЖМЕНТ КОМПАНИИ

В соответствии с Уставом органами управления ОАО «Уралсвязьинформ» являются:

- общее собрание акционеров;
- Совет директоров,
- исполнительные органы: Генеральный директор и Правление

### Общее собрание акционеров

Общее собрание акционеров является высшим органом управления Общества, проводится раз в год (не ранее чем через четыре месяца и не позднее чем через шесть месяцев после окончания финансового года).

К компетенции общего собрания акционеров относятся, в частности, следующие вопросы:

- внесение изменений и дополнений в Устав;
- реорганизация, ликвидация Общества;
- избрание членов Совета директоров, осуществляемое кумулятивным голосованием;
- любое изменение уставного капитала (дополнительная эмиссия, погашение, дробление и консолидация акций);
- избрание членов ревизионной комиссии Общества;
- утверждение аудитора Общества;
- утверждение годовых отчетов и годовой бухгалтерской отчетности Общества, распределение прибыли;
- принятие решения об одобрении крупных сделок, об участии в холдинговых компаниях, финансово-промышленных группах, ассоциациях и иных объединениях коммерческих организаций;
- размещение Обществом облигаций, конвертируемых в акции, и иных эмиссионных ценных бумаг, конвертируемых в акции.

Общее собрание акционеров правомочно (имеет кворум), если в нем приняли участие акционеры, обладающие в совокупности более чем половиной голосов размещенных голосующих акций.

Внеочередное общее собрание акционеров проводится по решению Совета директоров на основании его собственной инициативы, требования ревизионной комиссии Общества, аудитора Общества, а также акционеров (акционера), являющихся владельцами не менее чем 10% голосующих акций.

### Совет директоров

Совет директоров осуществляет общее руководство деятельностью Общества, за исключением решения вопросов, отнесенных к компетенции общего собрания акционеров, которому он подотчетен.

**Председатель Совета директоров** избирается Советом Директоров Общества и организует его работу, созывает заседания Совета директоров и председательствует на них, организует на заседаниях ведение протокола, обеспечивает эффективную работу комитетов Совета директоров.

Таблица 14. Председатель Совета директоров ОАО «Уралсвязьинформ»

<b>Жук Владимир Александрович</b>		<b>0,0646% УК</b>
1978–2003	Председатель обкома профсоюзов работников связи	Обком профсоюза работников связи

Совет директоров вправе назначить заместителя председателя Совета директоров. В случае отсутствия председателя Совета директоров его функции (в том числе право подписи документов) осуществляет его заместитель, а в случае отсутствия последнего — один из членов Совета директоров по решению Совета директоров, принимаемому большинством голосов его членов, участвующих в заседании.

Таблица 15. Заместитель председателя Совета директоров ОАО «Уралсвязьинформ»

<b>Рыбакин Владимир Ильич</b>		<b>1,0335% УК</b>
1996–2003	Генеральный директор, Председатель Правления	ОАО «Уралсвязьинформ»
2001–2003	Председатель наблюдательного совета	ЗАО АКИБ «Почтобанк»
2001–2003	Председатель совета директоров	ОАО «Урал-Американ интерконтинентал лайф иншуренс компани»
2001–2003	Член совета директоров	ЗАО «РусЛизингСвязь»
2002–2003	Член совета директоров	ЗАО «НТЦ «Комсет»
2002–2003	Член совета директоров	ЗАО «Ермак RMS»
2002–2003	Член совета директоров	ООО «Южно-Уральский сотовый телефон»

Порядок созыва и проведения заседаний Совета директоров, размер и порядок выплаты вознаграждений и компенсаций членам Совета директоров определяются положением о Совете директоров, утвержденным общим собранием акционеров.

Заседания Совета директоров созываются председателем Совета директоров по его собственной инициативе, по требованию члена Совета директоров, ревизионной комиссии, аудитора, Генерального директора или Правления, а также по требованию акционеров (акционера), владеющих в совокупности не менее 5% голосующих акций Общества.

Кворум для проведения заседаний Совета директоров Общества составляет более половины от числа избранных членов Совета директоров. При решении вопросов на заседании Совета директоров каждый член Совета обладает одним голосом. При принятии Советом директоров решений председатель Совета директоров обладает правом решающего голоса в случае равенства голосов членов Совета директоров Общества.

К компетенции Совета директоров Общества относятся, в частности, следующие:

- определение приоритетных направлений деятельности Общества, в том числе его филиалов;
- созыв годового и внеочередного общих собраний акционеров, утверждение их повестки, определение даты закрытия реестров перед собранием, рекомендуемого размера дивидендов;
- увеличение УК путем размещения дополнительных акций в пределах количества объявленных акций;
- размещение всех видов ценных бумаг компании;
- использование резервного фонда и иных фондов;
- одобрение сделок (в том числе крупных в рамках компетенции);
- создание филиалов, открытие представительств, их ликвидация;

- назначение Генерального директора, определение срока его полномочий;
- избрание председателя Совета директоров Общества, его заместителя;
- образование Правления, определение срока его полномочий;
- согласование совмещения Генеральным директором, членами Правления должностей в органах управления других организаций;
- разрешение лицу, осуществляющему функции единоличного исполнительного органа, работы по совместительству в оплачиваемой должности в других организациях;
- утверждение внутренних документов;
- принятие решений об участии в других организациях;

Совет директоров ежегодно избирается годовым общим собранием акционеров в количестве 11-ти человек кумулятивным голосованием. Общее собрание акционеров вправе принять решение о досрочном прекращении полномочий членов Совета директоров (только в отношении всех членов Совета директоров одновременно). В Совет директоров входят следующие лица (исключая Председателя и Заместителя председателя).

Таблица 16. Состав Совета директоров ОАО «Уралсвязьинформ»

<b>Билибин Юрий Александрович</b>			<b>0% УК</b>
1999–2003	Помощник генерального директора	ОАО «Связьинвест»	
1998–1999	Заместитель Коммерческого директора — Начальник Управления по инвестициям и международным связям	ОАО «Петербургская телефонная сеть»	
<b>Белов Вадим Евгеньевич</b>			<b>0% УК</b>
1999–2003	Заместитель генерального директора	ОАО «Связьинвест»	
1998–1999	Управляющий директор	Московское представительство компании «СПК Кэпитал Лимитед»	
<b>Григорьева Алла Борисовна</b>			<b>0% УК</b>
2000–2003	Заместитель директора департамента корпоративного управления — начальник отдела представителей департамента корпоративного управления	ОАО «Связьинвест»	
1997–2000	Заместитель начальника службы управления пакетами акций	ОАО «Связьинвест»	
<b>Аджалов Владимир Исфандеярович</b>			<b>0% УК</b>
2002–2003	Советник Генерального директора	ОАО «Ростелеком»	
1999–2001	Вице-президент	ЗАО «Глобал Один Комьюникейшнз Лимитед»	
<b>Жолобов Владимир Семенович</b>			<b>0,0008% УК</b>
1998–2003	Главный специалист отдела представителей Департамента корпоративного управления	ОАО «Связьинвест»	
<b>Ким Александр Владимирович</b>			<b>0% УК</b>
2002–2003	Президент	Некоммерческий фонд «Наши таланты» (содействие развитию бизнес-образования в России)	
2001–2002	Управляющий партнер	ЗАО «НейрОК» (разработка программного обеспечения)	
1997–2001	Старший аналитик по стратегии на фондовом рынке и макроэкономике России	Банк Morgan Stanley	

<b>Козин Владимир Владимирович</b>			<b>0% УК</b>
1998–2003	Заместитель директора департамента корпоративного финансирования и прямых инвестиций — начальник отдела прямых инвестиций и собственности	ОАО «Связьинвест»	
<b>Левковский Дмитрий Владимирович</b>			<b>0% УК</b>
1995–2003	Вице-президент	Московское Представительство «NCH Advisors, Inc.» (консалтинговые услуги)	
<b>Юрпалов Сергей Юрьевич</b>			<b>0% УК</b>
2002–2003	Начальник экономического отдела	Аппарат полномочного представителя Президента РФ в Уральском федеральном округе	
2001–2002	Главный советник полномочного представителя Президента РФ в Уральском федеральном округе	Аппарат полномочного представителя Президента РФ в Уральском федеральном округе	
1998–2001	Заместитель директора	Институт экономики Уральского отделения Российской академии наук	

**Генеральный директор ОАО «Уралсвязьинформ»** (им бессменно с 1996 года является **Рыбакин Владимир Ильич**) осуществляет руководство текущей деятельностью компании, он без доверенности действует от имени компании, в том числе представляет ее интересы, совершает сделки, утверждает штаты, издает приказы и дает указания, обязательные для исполнения всеми работниками компании.

Генеральный директор назначается Советом директоров Общества. Права, обязанности, размер оплаты труда и ответственность генерального директора определяются договором, заключаемым им с Обществом. Договор от имени Общества подписывается председателем Совета директоров Общества. Совет директоров вправе в любое время принять решение о досрочном прекращении полномочий генерального директора Общества и о расторжении договора с ним.

Генеральный директор осуществляет функции председателя Правления Общества.

## Правление

К компетенции Правления Общества относятся вопросы руководства текущей деятельностью, которые не отнесены к компетенции Собрания акционеров, Совета директоров и Генерального директора, среди них:

- разработка предложений по основным направлениям деятельности компании, в том числе проектов годового бюджета, бюджетов на среднесрочную и долгосрочную перспективу, стратегий и программ развития;
- подготовка материалов и проектов решений по вопросам, подлежащим рассмотрению на общем собрании акционеров, Совете директоров и представление материалов комитетам Совета директоров; утверждение процедур внутреннего контроля;
- определение технической, финансово-экономической и тарифной политики Общества и филиалов;
- определение учетной политики;
- предварительное согласование кандидатов на должность заместителей руководителей, главных бухгалтеров филиалов и представительств и освобождения указанных лиц от занимаемой должности.

Количественный и персональный состав Правления определяется решением Совета директоров по предложению Генерального директора, членов Совета директоров Общества.

Правление образовывается на срок, определяемый Советом директоров при назначении его членов.

По решению Совета директоров Общества полномочия любого члена (всех членов) Правления

Общества могут быть прекращены досрочно. В случае досрочного прекращения полномочий отдельных членов Правления полномочия вновь назначенных будут действовать в пределах срока, на который образовано Правление Общества.

Порядок созыва и проведения заседаний Правления, а также порядок принятия решений Правления, размер и порядок выплаты вознаграждения членам Правления устанавливаются положением о Правлении, утверждаемым общим Собранием акционеров компании.

Права, обязанности и ответственность членов Правления определяются договором, заключаемым каждым из них. Договор от имени компании подписывается Генеральным директором.

В состав правления ОАО «Уралсвязьинформ» в настоящее время входят 14 человек, в том числе председатель правления, генеральный директор Рыбакин Владимир Ильич.

Таблица 17. Состав Правления компании

<b>Орлов Олег Павлович</b>			<b>0,0003% УК</b>
2002–2003	Заместитель генерального директора — директор по технической и инвестиционной политике	ОАО «Уралсвязьинформ»	
2002–2003	Член совета директоров. По совместительству	ЗАО «Ермак RMS» (Управление акционерным обществом)	
<b>Онучина Лидия Владимировна</b>			<b>0,0109% УК</b>
2002–2003	Главный бухгалтер	ОАО «Уралсвязьинформ»	
2001–2003	Член совета директоров	ЗАО «Парма-пенсион»	
2001–2003	Член наблюдательного совета	ЗАО АКИБ «Почтобанк»	
2001–2003	Член совета директоров	ООО «Пермская телерадиокомпания «Урал-Информ ТВ»	
<b>Федосеев Александр Петрович</b>			<b>0,002% УК</b>
2002–2003	Директор департамента технического развития и сети управления систем	ОАО «Уралсвязьинформ»	
2001–2003	Член совета директоров	ООО «Фирма «Перминформ»	
<b>Белобоков Андрей Яковлевич</b>			<b>0,0158% УК</b>
2002–2003	Заместитель генерального директора — коммерческий директор	ОАО «Уралсвязьинформ»	
2002–2003	Член совета директоров	ЗАО «Тюменьрусском»	
2002–2003	Член наблюдательного совета банка	ЗАО АКИБ «Почтобанк»	
2002–2003	Член совета директоров	ОАО «Межрегиональный коммерческий банк развития связи и информатики»	
2002–2003	Член совета директоров	ЗАО «Ермак RMS»	
<b>Кузьяев Сергей Иванович</b>			<b>0% УК</b>
2002–2003	Заместитель генерального директора — директор по экономике и финансам	ОАО «Уралсвязьинформ»	
2002–2003	Член Совета директоров	ЗАО «ТелеРосс-Тюмень»	
2001–2003	Член наблюдательного совета	ЗАО АКИБ «Почтобанк»	
1998–1999	Директор по финансам — начальник отдела по работе с дебиторской задолженностью	ОАО «Уралсвязьинформ»	

<b>Саначев Виктор Петрович</b>			<b>0,4859% УК</b>
2002–2003	Заместитель генерального директора — директор Пермского филиала электросвязи	ОАО «Уралсвязьинформ»	
2001–2003	Член наблюдательного совета	ЗАО АКИБ «Почтобанк»	
2001–2003	Председатель совета директоров	ООО «Фирма «Перминформ»	
<b>Уфимкин Анатолий Яковлевич</b>			<b>0,227% УК</b>
2002–2003	Первый заместитель генерального директора	ОАО «Уралсвязьинформ»	
2002–2003	Член Совета директоров	ООО «Южно-Уральский сотовый телефон»	
1993–2002	Генеральный директор	ОАО «Челябинсксвязьинформ»	
<b>Змитрович Анатолий Евгеньевич</b>			<b>0,001% УК</b>
2002–2003	Заместитель генерального директора — директор Екатеринбургского филиала электросвязи	ОАО «Уралсвязьинформ»	
2002–2003	Член Совета директоров	ЗАО «Уралвестком»	
2002–2003	Член Совета директоров	ЗАО «ТелеРосс-Екатеринбург»	
2000–2002	Генеральный директор	ОАО «Уралтелеком» Свердловской области	
1998–2000	Генеральный директор	ОАО «Екатеринбургская телефонная сеть»	
<b>Кашин Валерий Иванович</b>			<b>0,1125% УК</b>
2002–2003	Заместитель генерального директора — директор Ямало-Ненецкого филиала электросвязи	ОАО «Уралсвязьинформ»	
2002–2003	Член Совета директоров	ЗАО «Ермак RMS»	
1996–2002	Генеральный директор	ОАО «Ямалэлектросвязь»	
<b>Лебедев Эдуард Васильевич</b>			<b>0,0864% УК</b>
2002–2003	Заместитель генерального директора — директор Ханты-Мансийского филиала электросвязи	ОАО «Уралсвязьинформ»	
2002–2003	Член Совета директоров	ЗАО «Ермак RMS»	
1993–2002	Генеральный директор	ОАО «Хантымансийскокртелеком»	
<b>Стоянов Виталий Васильевич</b>			<b>0,0003% УК</b>
2002–2003	Заместитель генерального директора — директор Челябинского филиала электросвязи	ОАО «Уралсвязьинформ»	
1999–2002	Заместитель генерального директора ОАО «Челябинсксвязьинформ»	ОАО «Челябинсксвязьинформ»	
<b>Шабалин Юрий Викторович</b>			<b>0,0054% УК</b>
2002–2003	Заместитель генерального директора — директор Курганского филиала электросвязи	ОАО «Уралсвязьинформ»	
1996–2002	Генеральный директор	ОАО «Электросвязь» Курганской области	
<b>Акименко Сергей Васильевич</b>			<b>0,0003% УК</b>
2002–2003	Директор департамента правового обеспечения генеральной дирекции	ОАО «Уралсвязьинформ»	
2002–2003	Член Совета директоров	ООО «Южно-Уральский сотовый телефон»	
1996–2002	Заместитель генерального директора по правовым вопросам, начальник юридического отдела	ОАО «Челябинсксвязьинформ»	

## 2.4. ДОЧЕРНИЕ И ЗАВИСИМЫЕ ОБЩЕСТВА ОАО «УРАЛСВЯЗЬИНФОРМ»

Всего ОАО «Уралсвязьинформ» имеет 53 пакета акций (долей участия) в прочих организациях, занимающихся различными видами деятельности: оказание услуг связи, строительство и монтаж оборудования связи, СМИ, страховая и банковская деятельность, пенсионное обеспечение, НИОКР, обучение и прочая некоммерческая деятельность.

### Сотовая связь

В настоящее время мобильный бизнес компании представлен собственным производством (сотовая связь стандартов GSM900, NMT450i, радиотелефонная связь стандарта CDMA) и пятью дочерними предприятиями: ЗАО «Ермак RMS», ООО «Южно-Уральский сотовый телефон», ЗАО «ТюменьРуском», ЗАО «УралВестком» и ЗАО «Курганский сотовый телефон».

Code Division Multiple Access (CDMA) — система многостанционного доступа с кодовым разделением каналов, самая многообещающая на сегодняшний день технология систем связи, появившаяся на мировом рынке телекоммуникаций. CDMA является цифровой технологией, открывающей двери в новое поколение услуг и средств беспроводной связи.

ОАО «Уралсвязьинформ» намерено до середины 2003 года получить лицензию на предоставление услуг сотовой связи стандарта GSM в Свердловской области. Получение лицензии станет одним из пунктов программы по объединению дочерних сотовых компаний «Уралсвязьинформ» под единым брендом, которое должно состояться до конца 2003 года.

Кроме того, в рамках консолидации своего сотового бизнеса ОАО «Уралсвязьинформ» намерено выкупить 10% акций ЗАО «Ермак-RMS» у администрации Ханты-Мансийского автономного округа и довести свою долю участия в этой компании до 100%.

Таблица 18.

Компания	Доля в УК	Стандарт сотовой связи
ОАО «Уралсвязьинформ»	собственное производство	GSM900/1800, NMT450, DAMPS800
ООО «Южно-Уральский сотовый телефон»	100%	GSM900/1800
ЗАО «Ермак RMS»	90%	GSM900
ЗАО «ТюменьРуском»	51%	
ЗАО «УралВестком»	51%	DAMPS800 NMT450
ЗАО «Курганский сотовый телефон»	50%	

Таблица 19. Услуги передачи данных и доступа к сети Интернет, теле- и радиовещание

Компания	Доля в УК	Основной вид деятельности
ЗАО «ВСНЕТ»	51,88%	предоставление услуг передачи данных на территории Ханты-Мансийского автономного округа, проектирование и разработка программного обеспечения, эксплуатация и монтаж сети
ООО «Фирма «Перминформ»	100%	внедрение современных компьютерных телекоммуникационных технологий и оказание услуг по эксплуатации сети передачи данных, расширенный факс-сервис; доступ к сетям INTERNET, GLOBAL ONE, РОСНЕТ, доступ к финансово-информационным сетям.
ООО ПТРК «Урал-Информ ТВ»	100%	организация телевидения и радиовещания на территории Пермской области
ЗАО «Фирма «Пермтелеком»	100%	услуги кабельного телевидения, компания интенсивно осваивает современные технологии телевизионного транслирования, осуществляется трансляция спутниковых каналов: «Hallmark», «Discovery», «Fox Kids», работа по переводу сети кабельного телевидения (широкополосные линии).

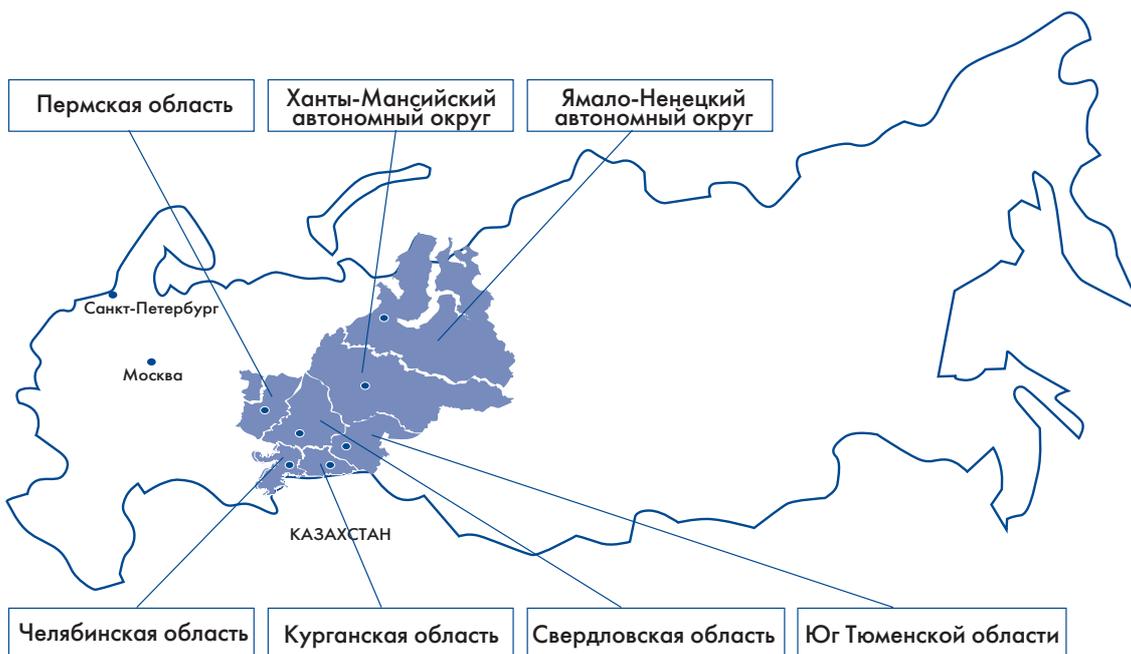
Таблица 20. Финансовая и страховая деятельность

Компания	Доля в УК	Основной вид деятельности
АКИБ «Почтобанк»	50,02%	предоставление различных банковских услуг юридическим и физическим лицам на территории г. Перми и Пермской области
НПФ «Связист»	63,33%	деятельность Фонда по негосударственному пенсионному обеспечению населения включает сбор и аккумулирование пенсионных взносов, размещение пенсионных резервов, учет пенсионных обязательств и выплаты негосударственных пенсий гражданам-участникам Фонда.

## 2.5. ХАРАКТЕРИСТИКА РЕГИОНА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ

ОАО «Уралсвязьинформ» осуществляет свою деятельность на территории Пермской, Челябинской, Свердловской, Курганской и Тюменской областей, Коми-Пермяцкого, Ханты-Мансийского и Ямало-Ненецкого автономных округов.

Рисунок 6.



Уральский регион является российским лидером по показателям экономики и уровню жизни населения, что выражается высоким платежеспособным спросом на телекоммуникационные услуги со стороны делового сектора и населения.

**Основные факты:**

Площадь — 1,9 млн. кв. м.

Население — 15,5 млн. чел. (9% населения России).

Уровень урбанизации — 80%.

Объем промышленного производства в 2001 году — \$37,4 млрд.

Иностранные инвестиции за 1-е полугодие 2002 года — \$1,2 млрд. (2-е место после Москвы среди регионов России).

Природные ресурсы:

- нефть — 65% от общероссийских запасов и 6% от общемировых;
- газ — 95% от общероссийских запасов и 26% общемировых;
- железная (21%) и марганцевая (9%) руда;
- медь, золото, серебро, алмазы.

Доля Урала в общих доходах телекоммуникационного сектора РФ составляет 9%, в том числе доля ОАО «Уралсвязьинформ» — 6%.

Телекоммуникационный рынок Уральского региона на сегодняшний день является одним из самых привлекательных в России. В интегральном рейтинге индикаторов спроса (Коминфо Консалтинг), характеризующим платежеспособность, регион занимает первое место в России в сегменте «деловой сектор». Высоки показатели и со стороны населения. Доля расходов населения на телекоммуникационные услуги в потребительских расходах составляет 1,8%.

## 2.6. ПОЗИЦИИ НА ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОМ РЫНКЕ УРАЛЬСКОГО РЕГИОНА

**Конкурентные преимущества ОАО «Уралсвязьинформ»:**

- доминирующее положение на телекоммуникационном рынке региона;
- многолетний опыт оказания телекоммуникационных услуг;
- успешное развитие сотовой связи и высокорентабельных услуг;
- гибкая тарифная политика на нерегулируемые услуги;
- снижение себестоимости услуг за счет интеграции бизнеса;
- агрессивная инвестиционная политика, направленная на развитие высокодоходных услуг;
- качественный сервис и разветвленная сеть продаж.

Благодаря вышеуказанным конкурентным преимуществам ОАО «Уралсвязьинформ» имеет лидирующие позиции в регионе и имеет хорошие перспективы не только по их удержанию, но и по наращиванию своей доли рынка связи.

Таблица 21. Позиции компании в Уральском регионе

<i>Услуги связи, оказываемые ОАО «Уралсвязьинформ»</i>	<i>Доля рынка</i>
Местная	87%
Междугородная, международная	71%
Мобильная	55%
Новые услуги, в т. ч. Интернет	35%
Прочие (документальная и радиорелейная связь, проводное вещание, телевещание)	40%
<b>Всего</b>	<b>66%</b>

Таблица 22. Доля абонентской базы ОАО «Уралсвязьинформ» в региональной абонентской базе

<i>Виды услуг</i>	<i>2001 год</i>		<i>9 месяцев 2002 года</i>	
	<i>Население</i>	<i>Деловой сектор</i>	<i>Население</i>	<i>Деловой сектор</i>
Международная, междугородная связь	92%	89%	92%	89%
Местная телефонная связь	86%	57%	86%	57%
Интернет	57%	56%	57%	57%
Сотовая связь GSM900/1800	30%	30%	57%	57%
Пейджинг	29%	31%	31%	30%

по данным компании

Таблица 23. Основные конкуренты ОАО «Уралсвязьинформ» в регионе

<i>Виды услуг</i>	<i>Конкуренты</i>	<i>Краткая характеристика</i>	<i>Доля рынка</i>
Местная и междугородная связь	ЗАО «Тюменьнефтегазсвязь»	крупный оператор, предоставляющий услуги местной и междугородной связи предприятиям нефтегазового комплекса Тюменской области, Ханты-Мансийского и Ямало-Ненецкого округов	0,4%
	ЗАО «Уральский электрохимический комбинат»	оператор связи, предоставляющий услуги местной связи предприятиям и населению	0,3%
Мобильная связь	ЗАО «РОСИКО» (МТС)	компания, принадлежащая крупнейшему национальному оператору мобильной связи РФ	11%
	ЗАО «Уральский GSM» (МегаФон)	компания, принадлежащая третьему по величине национальному оператору мобильной связи России	8%

## 2.7. ОСНОВНЫЕ ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ

ОАО «Уралсвязьинформ» предоставляет все виды услуг связи:

- услуги междугородной, международной связи;
- услуги местной телефонной связи;
- услуги сотовой связи (стандарта GSM, NMT, AMPS, CDMA);
- услуги подвижной радиосвязи «Алтай»;
- услуги персонального радиовызова;
- услуги интеллектуальной сети;
- услуги доступа в Интернет;
- услуги кабельного телевидения;
- услуги теле- и радиовещания;
- услуги проводного вещания;
- услуги документальной связи и др.

Таблица 24. Структура доходов в 2002 году

Виды услуг	Доля в общих доходах (%)		
	2001	2002	Изменения
междугородная/международная связь	53,4	48,2	-5,2
городская телефонная связь	29,4	31,8	+2,4
мобильная связь* и пейджинг	7,5	10,3	+2,8
новые услуги связи и др. доходы (Интернет, ISDN)	1,0	2,8	+1,8
сельская телефонная связь	2,7	2,7	-
проводное вещание	2,0	2,1	+0,1
документальная связь	4,0	2,1	-1,9

\*- отражены доходы только от собственного сотового бизнеса компании (GSM 900/1800, NMT 450i).  
Доходы от дочернего сотового бизнеса, согласно РСБУ, отражаются в составе прочих доходов.

### Сотовая связь

Сотовая связь — наиболее динамично развивающееся направление деятельности ОАО «Уралсвязьинформ» как по темпам роста абонентской базы, так и по доле в общем объеме доходов. К 2006 году компания планирует увеличить долю доходов от мобильной связи до 24%, при одновременном снижении доли доходов от услуг междугородной и международной связи до 30%.

С 15 апреля 2003 года запущена новая услуга — система информационных сообщений Спутник GSM. До 15 июня 2003 года сервис находится в тестовой эксплуатации и предоставляется бесплатно.

Пока Спутник GSM работает на территории Перми и Пермской области. С помощью нового сервиса абоненты мобильной связи смогут получить на свой сотовый телефон разнообразную информацию. Услуги предоставляются совместно с контент-провайдером «Информ-Мобил».

### Организационная структура сотового бизнес-направления:

ОАО «Уралсвязьинформ» предоставляет услуги мобильной связи, используя как собственную сеть, так и через следующие дочерние структуры, специализирующиеся на оказании услуг сотовой связи:

- **ООО «Южно-Уральский сотовый телефон»** (доля участия ОАО «Уралсвязьинформ» — 100%)

ООО «Южно-Уральский сотовый телефон» (ЮУСТ) предоставляет услуги мобильной сотовой связи стандарта GSM на территориях Челябинской и Курганской областей, а также Белорецкого и Абзелиловского района республики Башкортостан. Сеть ЮУСТ является одной из самых развитых на Урале и работает в каждом населенном пункте с численностью более 30 тыс. жителей, это города: Челябинск, Магнитогорск, Курган, Шадринск, Троицк, Южноуральск, Златоуст, Миасс, Чебаркуль, Сатка, Трехгорный, Касли, Озерск, Верхний Уфалей и др. В 2003 году ЮУСТ планирует установку более 110-ти базовых станций (GSM-900, GSM-1800) как для увеличения емкости сети, так и для расширения зоны радиопокрытия.
- **ЗАО «Ермак RMS»** (90%)

В 1994 году ОАО «Хантымансийскокртелеком», ОАО «Тюменьтелеком», ОАО «Ямалэлектросвязь» и «Италтел» учредили ЗАО «Ермак RMS». В мае 1995 года компания Ермак RMS получила лицензию на предоставление услуг сотовой связи в стандарте GSM 900/1800 на территории Тюменской области. Высокое качество сотовой связи сделало предприятие основным поставщиком на рынке услуг мобильных телекоммуникаций региона.

Услуги предоставляются на территории Тюменской области, Ханты-Мансийского и Ямало-Ненецкого автономных округов, в городах: Ханты-Мансийск, Сургут, Нефтеюганск, Нижневартовск, Лангепас, Мегион, Тюмень, Когалым, Новый Уренгой, Салехард, Пыть-Ях. В настоящее время цифровая сеть сотовой связи ЗАО «Ермак RMS» является крупнейшей в Сибири. Открыт роуминг со 165-ю операторами сотовой связи из 67-ми стран мира.
- **ЗАО «Уралвестком»** (51%)

ЗАО «Уралвестком» — первый оператор сотовой связи в Свердловской области, работа с абонентами была начата 5 декабря 1995 года. Акционерами компании являются Екатеринбургский филиал ОАО «Уралсвязьинформ» (до 1 октября 2002 года — ОАО «Уралтелеком») и телекоммуникационная компания RTDC. «Уралвестком» предоставляет услуги сотовой связи стандарта NMT-450i. Для построения сотовой сети используется цифровое оборудование компании Ericsson.

За годы работы на региональном рынке связи построена самая обширная сотовая сеть Свердловской области, действующая в большинстве городов области и на основных транспортных магистралях. «Уралвестком» является фрагментом федеральной сотовой сети «СОТЕЛ», что обеспечивает автоматический роуминг во всех регионах России.
- **ЗАО «Тюменьрусском»** (51%)

Основной вид деятельности компании — предоставление услуг сотовой радиотелефонной связи стандарта D/AMPS на территории Тюменской области. Получена лицензия на оказание услуг сотовой связи стандарта GSM-1800.
- **ЗАО «Курганский сотовый телефон»** (50%)

Основным направлением деятельности компании является оказание услуг сотовой связи стандарта NMT-450, планируется развитие сети сотовой связи CDMA2000, исследование и развитие сети радиотелефонной связи на территории Курганской области.

### Абонентская база

На начало июня 2003 года общее количество абонентов сотовой связи в РФ достигло 23,74 млн. чел. (увеличение на 6 млн. или 34% к началу года). Общий уровень проникновения составил 16,4% (увеличение на 3,4% к началу года).

В десятке ведущих российских операторов сотовой связи ОАО «Уралсвязьинформ» на начало июня занимал 5-е место с количеством абонентов — 705,1 тыс. (увеличение на 58,4% к началу года).

В разрезе собственной и дочерней абонентской базы, количество абонентов на начало 2003 года было следующее:

Таблица 25. Количество абонентов

Компании	доля в УК	стандарт	количество абонентов на 01.01.03	доля в общей абонентской базе
ОАО «Уралсвязьинформ»	Собственное производство	GSM900/1800	156 978	38,9%
		NMT450	14 360	
		DAMPS800	1 911	
ООО «Южно-Уральский сотовый телефон»	100%	GSM900/1800	156 664	35,2%
ЗАО «Ермак RMS»	90%	GSM900	81 924	18,4%
ЗАО «ТюменьРуском», ЗАО «УралВестком», ЗАО «Курганский сотовый телефон»	50 — 51%	DAMPS800 NMT450	33 250	7,5%
<b>Итого:</b>			<b>445 087</b>	<b>100%</b>

Таблица 26. Динамика прироста абонентской базы за 1-й квартал 2003 года в разрезе используемых стандартов

стандарт	на 01.01.2003	на 01.04.2003	Прирост, %
GSM 900/1800	395 566	502 585	+27,1
NMT-450	35 437	33 751	-4,8
AMPS	15 573	15 078	-3,2
Пейджинг (СПРВ)	46 418	44 471	-4,2
<b>Всего</b>	<b>492 994</b>	<b>595 885</b>	<b>+20,9</b>

Таблица 27. Структура доходов сотовой связи в зависимости от стандарта, тыс. руб.

	2000	2001	2002	Уд. вес	1-й кв. 2003	Уд. вес	Изм. п.п.
<b>Всего, в том числе:</b>	<b>127 755</b>	<b>537 750</b>	<b>932 195</b>	<b>100%</b>	<b>284 799</b>	<b>100%</b>	
Доходы от стандарта GSM-900			742 412	79,6%	247 457	86,9%	+7,3
Доходы от стандарта NMT-450			186 560	20%	36 050	12,7%	-7,3
Доходы от стандарта AMPS-800			3 223	0,3%	1 292	0,5%	+0,2

## Технологическая база сотового бизнеса

Таблица 28. Количество базовых станций и монтированная емкость коммутаторов в разбивке по стандартам сети

Стандарт	Компания	на 01.01.2003		на 01.04.2003		Изменения, %	
		Кол-во БС	Монтир. емк. MSC, аб.	Кол-во БС	Монтир. емк. MSC, аб.	Кол-во БС	Монтир. емк. MSC, аб.
GSM 900/1800	ПСС-GSM	127	200 000	137	300 000	+7,9	+50,0
	ЕРМАК	80	100 000	103	200 000	+28,8	+100,0
	ЮУСТ	77	200 000	94	300 000	+22,1	+50,0
	<b>Всего:</b>	<b>284</b>	<b>500 000</b>	<b>334</b>	<b>800 000</b>	<b>+17,6</b>	<b>+60,0</b>
NMT-450	ПСТ	62	15 000	71	15 000	+14,5	-
	«Уралвестком»	38	25 000	45	25 000	+18,4	-
	Курган «КСТ»	2	700	2	700	-	-
	<b>Всего:</b>	<b>102</b>	<b>40 700</b>	<b>118</b>	<b>40 700</b>	<b>+15,7</b>	<b>-</b>
AMPS	ПСТ	3	3 850	3	3 850	-	-
	ЗАО «Тюмень Рустком»	6	20 000	6	20 000	-	-
	<b>Всего:</b>	<b>9</b>	<b>23 850</b>	<b>9</b>	<b>23 850</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
СПРВ	ПСТ	19	-	19	-	-	-
	Ямальский филиал	1	-	1	-	-	-
	ХМ филиал	13	-	13	-	-	-
	<b>Всего:</b>	<b>33</b>	<b>-</b>	<b>33</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

Таблица 29. Поставщики оборудования

Стандарт	Вид оборудования	Поставщики
GSM 900/1800	Коммутаторы, контроллеры БС	HUAWEI, ALCATEL, ERICSSON, SIEMENS, ITALTEL
NMT-450	Коммутаторы БС	Nokia, ERICSSON, Nokia, DAMM, ERICSSON
AMPS	Коммутаторы БС	HUGES
СПРВ	передатчики	Motorola, ПейджЛинкТехнолоджи

## Конкуренция в Уральском регионе на рынке сотовой связи

## Конкурененты федерального уровня:

Компания «МегаФон», которую в регионе представляет ЗАО «Уральский Джи Эс Эм», вышла на рынок сотовой связи Уральского региона в июне 2002 года. Это первая сеть федерального уровня, которая начала оказывать услуги на Урале. За прошедшее время МегаФон вошел в число лидеров уральского рынка сотовой связи. С приходом компании МегаФон на уральском рынке мобильной связи значительно обострилась конкуренция. Следствием этого стало снижение тарифов, расширение спектра услуг и осязаемое повышение качества связи во всех действующих на Урале компаниях. В настоящее время компания предоставляет услуги под торговой маркой «МегаФон» в Свердловской, Челябинской, Тюменской, Пермской областях, Ханты-Мансийском и Ямало-Ненецком АО. Количество абонентов ЗАО «Уральский Джи Эс Эм» в феврале 2003 года было 140 тыс.

В 2003 году ЗАО «Уральский Джи Эс Эм» планирует расширить зону покрытия в регионах присутствия компании, нарастить абонентскую базу до 360 тыс. абонентов, а долю рынка — до 20%.

**ОАО «ВымпелКом-Регион»** (100%-ная дочерняя структура ОАО «ВымпелКом») в декабре 2002 года приобрело 100% доли ООО «Восток-Запад Телеком», имеющего лицензию на оказание услуг связи в стандарте GSM-1800 на территории всего Уральского региона и в стандарте GSM-900/1800 на территории Удмуртской Республики, Республики Коми, Кировской области, Курганской области, Свердловской области и Ямало-Ненецкого автономного округа. На лицензионной территории ООО «Восток-Запад Телеком» проживает более 23 млн. чел. На момент приобретения ООО «Восток-Запад Телеком» не обслуживало абонентов. Освоение Уральского региона запланировано одним из крупнейших российских сотовых операторов на 2003 год.

#### **Конкуренты регионального уровня:**

Основным конкурентом из операторов регионального уровня для ОАО «Уралсвязьинформ» является компания, входящая в десятку ведущих российских операторов мобильной связи — «Екатеринбург-2000». Общее количество абонентов компании на начало июня 2003 года составило 129,8 тыс., что более чем в 5 раз ниже показателя Уралсвязьинформа.

Таким образом, амбициозные планы ведущих федеральных сотовых операторов по региональной экспансии, будут способствовать обострению конкуренции на рынке мобильной связи Уральского региона, что скорее всего ускорит процесс консолидации местных региональных операторов.

#### **Основные направления развития сотового бизнеса**

В условиях обострения конкуренции и прихода на местный рынок операторов федерального уровня, основным стратегическим направлением развития сотового бизнеса для ОАО «Уралсвязьинформ» является создание крупной региональной, а в перспективе и межрегиональной компании. Решение этой задачи будет происходить как путем консолидации собственных активов и объединения дочерних структур в единую компанию, так и путем интеграции с другими операторами.

В конце мая текущего года стало известно о намерении телекоммуникационного холдинга «Связьинвест» создать два укрупненных оператора сотовой связи: один объединит сотовые активы

Татинком-Т является одним из ведущих операторов сотовой связи в Республике Татарстан. Он работает в стандарте D-AMPS и имеет лицензию на развертывание сети стандарта GSM-1800 в Татарстане.

Количество абонентов Татинкома-Т составляет около 125 тыс. чел. Выручка компании в 2002 году составила 605,81 млн. руб., чистая прибыль — 38,02 млн. руб. Контрольный пакет акций оператора принадлежит Татнефти.

холдинга в Поволжье и на Урале, а другой — в Сибири и на Дальнем Востоке. С другой стороны, холдинг решил не заниматься мобильной связью в Северо-Западном, Центральном и Южном регионах. В четырех выбранных регионах Связьинвест намеревается создать две сотовые компании, объединив регионы парами: Урал с Поволжьем и Сибирь с Дальним Востоком. По предварительным оценкам, в объединении могут поучаствовать и операторы, входящие в первую четверку (МТС, ВымпелКом, МегаФон или СМАРТС).

В рамках реализации стратегии по объединению операторов Урала и Поволжья, в октябре 2003 года Волгателеком и Уралсвязьинформ намерены приобрести 83% акций сотового оператора Татинком-Т. Планируется, что контрольный пакет акций приобретет Волгателеком, а 33% акций — Уралсвязьинформ. Сумма сделки является предметом переговоров, однако, по предварительным оценкам она не превысит \$25 млн.

## 2.8. МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ БАЗА КОМПАНИИ

Таблица 30. Базовые показатели присоединенных компаний  
(по итогам 9-ти месяцев 2002 года, т. е. до присоединения)

	УСИ Пермской обл.	Связьин- форм Че- лябин- ской обл.	Уралтеле- ком Свердлов ской обл.	Тюмень- телеком	Хантыман- сийск- окртеле- ком	Ямалэлек- тросвязь	Электро- связь Курган- ской обл.	Итого:
Население региона, тыс. чел.	2965,6	3 678	3 346	1 357,5	1 338,4	495,2	1 097,5	<b>14 278</b>
Персонал (среднее за период)	7 270	7 388	9 563	3 232	4 037	1 528	2 716	<b>35 734</b>
<b>Установленная емкость (на конец периода)</b>	<b>655 319</b>	<b>716 497</b>	<b>870 969</b>	<b>273 352</b>	<b>325 600</b>	<b>96 955</b>	<b>173 738</b>	<b>3 112 430</b>
ГТС	575 019	649 911	809 877	196 492	315 120	87 901	105 968	<b>2 740 288</b>
СТС	80 300	66 586	61 092	76 860	10 480	9 054	67 770	<b>372 142</b>
<b>Доля в общей емкости Уралсвязьинформа</b>	<b>21,1%</b>	<b>23,0%</b>	<b>27,9%</b>	<b>8,8%</b>	<b>10,5%</b>	<b>3,1%</b>	<b>5,6%</b>	
<b>Задействов. емкость (на конец периода)</b>	<b>584 741</b>	<b>648 845</b>	<b>803 099</b>	<b>242 103</b>	<b>292 825</b>	<b>84 865</b>	<b>160 720</b>	<b>2 817 198</b>
ГТС	514 106	591 991	750 361	178 751	283 623	77 740	102 313	<b>2 498 885</b>
СТС	70 635	56 854	52 738	63 352	9 202	7 125	58 407	<b>318 313</b>
Количество АТС	573	418	657	385	127	63	532	<b>2 755</b>
Исходящий трафик дальней связи (тыс. мин)	129 616	242 035	338 889	120 616	230 994	69 084	43 744	<b>1 174 978</b>
Цифровизация ГТС (%)	62%	47%	35%	64%	95%	72%	28%	
Цифровизация СТС (%)	6%	11%	5%	23%	59%	55%	5%	
Доходы от услуг электросвязи (млн. руб.)	209 184,7	1 813 151	1 828 892	800 927	1 895 959	685 287	334 301	<b>9 450 364</b>
<b>Доля в общих доходах Уралсвязьинформа</b>	<b>22,1%</b>	<b>19,2%</b>	<b>19,4%</b>	<b>8,5%</b>	<b>20,1%</b>	<b>7,3%</b>	<b>3,5%</b>	

Емкость АТС на 1 января 2003 года, всего:

- монтированная емкость — 3 112 тыс. номеров;
- задействованная — 2 817 тыс. номеров.

Рисунок 7.

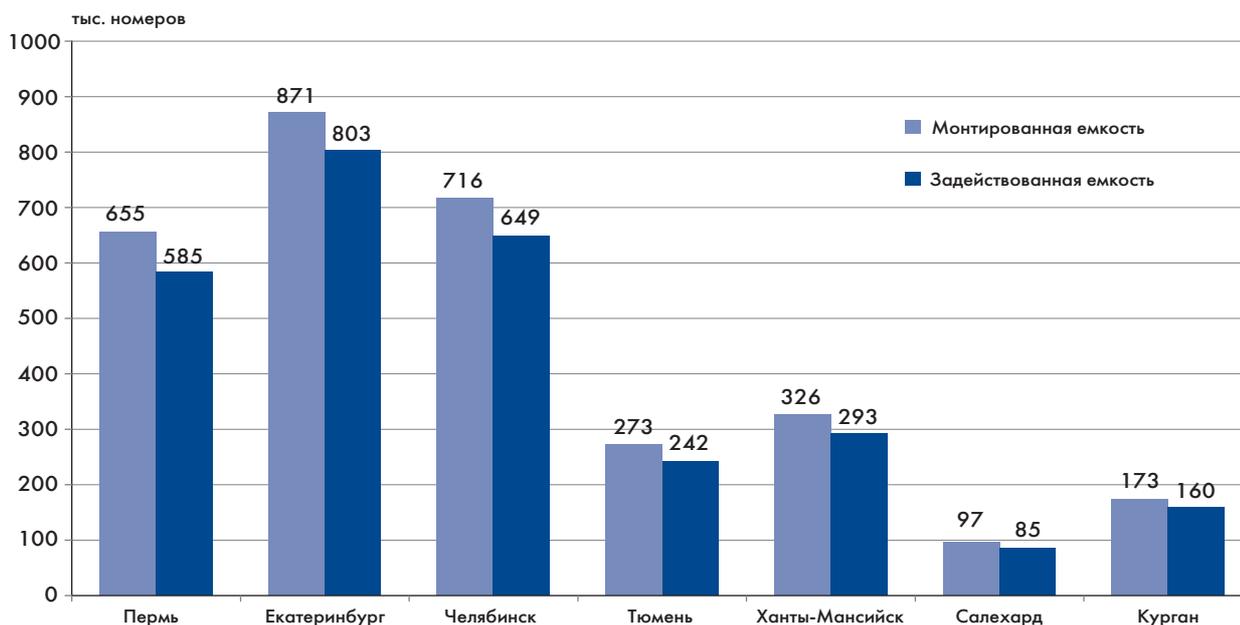


Таблица 31. Основные поставщики технологического оборудования

Название фирмы	Страна	Доля в общем объеме импортных на 1 апреля 2003 года поставок
Huawei Technologies Co. Ltd.	Китай	77,37%
Akantis Telecommunications Ltd.	Великобритания	13,19%
Iskra Tel	Словения	8,44%
Intracom	Греция	1,00%

Таблица 32. Ввод производственных мощностей в 2002 году

Ввод производственных мощностей	Всего 2002 г.	Екатеринбургский	Курганский	Пермский	Тюменский	Ханты-Мансийский	Челябинский	Ямало-Ненецкий
Фиксированная связь, тыс. номеров	339,5	56,5	32,6	65,4	46,9	47,7	77,2	13,2
Мобильная связь, тыс. номеров	265,0			90,0	50,0	24,0	100,0*	1,0
Внутризоновые/магистральные ВОЛС, км	1 426,5	183,6		496,4	168,8	11,7	566,0	0
Внутризоновые/ магистральные ЦРРЛ**, км	84,2				54,0			30,2

\* емкость введена дочерней компанией общества ООО «Южно-Уральский сотовый телефон» в Челябинской области

\*\* ЦРРЛ — цифровые радио-релейные линии связи

Таблица 33. Итоговые показатели объединенной компании за 2002 год

	Ед. изм.	2001	2002	Изм. %
среднесписочная численность объединенной компании	тыс. чел.	37,0	36,0	-3%
выручка на 1-го работающего	тыс. руб.	285,1	404,8	+42%
выручка на линию	тыс. руб.		4,8	+26,1%
монтированная емкость сетей фиксированной связи	млн. номеров		3,3	
задействованная емкость	млн. номеров		3,0	
уровень цифровизации сетей фиксированной связи	%	49	58	+9 п.п.
протяженность внутризоновых линий связи	тыс. км		15,1	
уровень цифровизации внутризоновых линий связи	%	19	27	+8 п.п.
количество линий на работника	линии	74	83	+9 линий

## 2.9. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ: ИТОГИ 1-ГО КВАРТАЛА 2003 ГОДА

- междугородный трафик составил 433,0 млн. мин. (увеличение на 22,7% по сравнению с 1-м кварталом 2002 года);
- международный трафик — 28,1 млн. мин. (увеличение на 13,9%);
- монтированная емкость сетей сотовой связи в 1-м квартале 2003 года составила 919 тыс. номеров;
- количество основных телефонных аппаратов составило 3,0 млн. шт., при этом: прирост телефонных аппаратов ГТС составил 33,1 тыс. шт., прирост телефонных аппаратов СТС — 2,6 тыс. шт.;
- средняя численность работников объединенной компании за 1-й квартал 2003 года составила 35,2 тыс. чел. (уменьшение на 1,0% по сравнению с уровнем 2002 года).

### Новые направления деятельности филиалов ОАО «Уралсвязьинформ»

#### Ханты-Мансийский филиал

В начале 2003 года специалисты Ханты-Мансийского филиала ОАО «Уралсвязьинформ» запустили в эксплуатацию оборудование PVG Magellan Passport 7480, установленное на коммутаторах ATM Ханты-Мансийска и Сургута. В этих городах впервые в России заработала система Passport Voice Gate (PVG — «шлюз голоса на паспорт») с использованием процессора VSP2, позволяющая в несколько раз повысить эффективность использования пропускной способности магистральной сети и обслуживать большее количество клиентов. Технология ATM позволяет перейти от сети с коммутацией каналов к сети с коммутацией пакетов с созданием единой среды для предоставления различных услуг: телефонии, передачи данных (Интернет, электронная почта, сотовая связь), видео. Использование этой технологии дает возможность максимально задействовать все ресурсы сети. Другими словами, повысить эффективность ее использования.

Внедрение оборудования PVG на коммутаторах ATM Ханты-Мансийска и Сургута расширило функциональность сети ATM.

Система PVG позволяет сжимать голос без потери качества, что дает возможность передавать большее количество голосовых сообщений. Это гораздо удобнее для абонента, так как число отказов в междугородных соединениях кратно снижается. Это особенно важно для участка зонной связи Сургут — Ханты-Мансийск, который пропускает значительный объем трафика для городов и районов

северной и западной части округа. В то же время система Passport Voice Gate эффективно использует пропускную способность магистрали. В часы, когда снижается количество телефонных разговоров, освободившаяся скорость используется для передачи данных, видео, Интернета, услуг ИСС (интеллектуальной сети связи). Система PVG распознает тип передаваемой информации (например, голосовое сообщение, модем, факс) и предоставляет полосу, достаточную для пропуска данного типа информации.

Дооборудование коммутаторов ATM PVG позволит передавать как минимум в 6 раз больше голосовых сообщений в ресурсе магистральной сети. При этом возрастет эффективность использования ресурса. Следующий этап — установка оборудования PVG в городе Нижневартовск. В перспективе возможно осуществить стыковку с другими городами России: Челябинском, Екатеринбург. Ожидается, что оборудование PVG, приобретенное компанией, окупит себя за год.

Сегодня филиал является лидером среди традиционных региональных операторов связи России по уровню цифровизации АТС — 97,6%. Три четверти протяженности каналов зонной связи образованы цифровыми системами передач.

### **Челябинский филиал**

Челябинский филиал приступил к реализации «Концепции развития сетей кабельного телевидения в Челябинске». Для реализации этого проекта закупается оборудование производства «Teleste» (Финляндия). Всего в этот проект предполагается вложить 26 млн. руб., все эти средства — компании ОАО «Уралсвязьинформ».

Строительство кабельных сетей имеет ряд дополнительных преимуществ: кроме телевидения по таким сетям есть возможность получить доступ к сети передачи данных, выход в Интернет, причем скорость передачи данных будет на несколько порядков выше, чем по обычной телефонной сети.

Через СКТВ может работать охранная сигнализация: изображения с установленных в любом месте камер будут проецироваться на экран телевизора или на специально установленные мониторы. Этот же кабель можно использовать для систем управления лифтом, освещения подъезда, снятия данных со счетчиков расхода воды и подачи теплоэнергии, учета других коммунальных платежей. Кроме того, у таких сетей есть плюсы и для государства: по мере их внедрения высвобождаются сотни мегаватт энергии, а также частотные каналы, которые можно будет использовать в коммерческих целях.

### **Курганский филиал**

Уралсвязьинформ в рамках подписанного Соглашения с Правительством Курганской области приступает к массовой телефонизации Курганской области. Основной приоритет — телефонизация населенных пунктов сельской местности в рамках федеральной программы «Социальное развитие села до 2010 года». На эти цели предполагается выделить 90 млн. руб. (поровну из областного и федерального бюджетов и от курганского филиала ОАО «Уралсвязьинформ»). Предполагается, что в ближайшие четыре года число сельских абонентов увеличится на 3,5 тыс., а плотность телефонизации уже в текущем году достигнет 13,6 номера на 100 чел. (федеральный стандарт телефонизации 2010 года — 14,2 номера на 100 чел.).

Общий объем инвестиций ОАО «Уралсвязьинформ» в реализацию программ развития средств связи и информатизации Курганской области составит \$60 млн. Львиная доля этих средств будет потрачена на внедрение нескольких проектов: окутывание областного центра системой абонентского радиодоступа, который к концу 2003 года охватит 21 тыс. новых телефонных номеров стандарта DECT и развертывание сети сотовой связи третьего поколения в цифровом стандарте CDMA.

Последний проект заслуживает особого внимания, так как сотовая связь этого стандарта (идущего на смену морально и физически устаревшему NMT-450) не получила пока широкого распространения ни в России, ни на Урале. Мобильная сеть стандарта CDMA в Кургане может быть введена в эксплуатацию уже в конце года. Зауралье станет вторым уральским субъектом, где Уралсвязьинформ заменит станции NMT на оборудование технологии IMT-MS, позволяющей оцифровать частотный диапазон 450 МГц.

В конце марта — начале апреля текущего года на территории Курганской области началась эксплуатация отечественного цифрового автоматизированного междугородного коммутатора (АМК) «Гранит» (г. Миасс), который предназначен для автоматизации процессов предоставления услуг дальней (междугородной и международной) телефонной связи в автоматическом и полуавтоматическом режимах по заказной и немедленной системам эксплуатации, а также — для обслуживания транзитной нагрузки и организации работы справочно-информационных служб и переговорных пунктов. Цифровой коммутатор рассчитан на 27 рабочих мест телефонистов. Над созданием последнего слова в коммутационной технике поработали как отечественные, так и зарубежные производители, он функционирует при помощи программного обеспечения Novell, MS, Oracle, СКБ ПромИнформ.

К безусловным достоинствам коммутатора относятся следующие:

- легко наращиваемое программное обеспечение;
- возможность гибкой работы с особо важными абонентами;
- автоматическое ведение очереди заказов в соответствии с категорией срочности;
- автоматический выбор линии и автоматический переход на резервное направление в случае повреждения линии;
- распознавание входных частот АОН;
- высокое качество связи и скорость предоставления услуг связи за счет применения цифровой обработки и коммутации сигналов;
- большое количество сервисных функций при малых габаритах и массе оборудования.

Для оптимизации работы персонала междугородной связи по заказной системе обслуживания специалисты Курганского филиала ОАО «Уралсвязьинформ» планируют перевести все 24 района области на такую систему работы междугородной заказной службы.

## 2.10. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ И ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА КОМПАНИИ

**Основные стратегические задачи:**

1. Максимальное удовлетворение запросов потребителей (политика «Total Consumer Satisfaction»).
2. Расширение спектра услуг — предоставление наибольшего объема сервисных услуг с максимальным качеством и удобством для пользователя, разработка персонализированных продуктов, адресная реклама.
3. Улучшение качества существующей сети — инвестиции только в передовые технологии, оборудование, программное обеспечение, обучение специалистов.
4. Концентрация деятельности на высококорентабельных услугах.
5. Сокращение издержек за счет внедрения новых технологий, оптимизации структуры управления и численности персонала.
6. Построение экономически обоснованной тарифной политики на основе раздельного учета затрат на производство.
7. Обеспечение роста капитализации компании и ликвидности рынка акций.

**Приоритетные направления производственной деятельности:**

1. Строительство внутризоновых первичных сетей.
2. Развитие сетей подвижной сухопутной связи стандарта GSM-900.
3. Расширение и реконструкция местных телефонных сетей.
4. Внедрение перспективных услуг, таких как доступ в Интернет, IP-телефония, справочно-информационные службы на базе мультисервисных сетей, интеллектуальной сети, центров обработки вызовов.
5. Строительство корпоративной информационной системы.

**Таблица 34. Планы компании по расширению материально-технической базы**

	ед. изм.	2001	2002	2003	2004	2005	2002–2005	
							всего	ср. год. прирост
Фиксированная связь	тыс. линий	3 112	+338	+356	+380	+360	+1 434	10%
Сотовая связь/GSM	тыс. линий	261	+275	+554	+280	+276	+1 385	63%
Внутризоновые ВОЛС*	тыс. км	1,4	+1,4	+2,1	+2,5	+2,1	+8,1	64%
Внутризоновые ЦРПЛ*	тыс. км	2,0	+0,07	+1,1	+1,8	+1,3	+4,3	33%

\* Регионы с наибольшим удельным весом инвестиций в развитие внутризоновых линий связи: Свердловская область, Тюменская область, включая Ханты — Мансийский и Ямало-Ненецкий АО.

**Потенциальные резервы расширения бизнеса:**

- Высокая платежеспособность потребителей услуг. Урал занимает первое место в России по показателю средней начисленной заработной платы и среднему душевому доходу. В частности, в декабре 2002 года по данным Госкомстата РФ:
  - размер средней начисленной заработной платы по Уральскому федеральному округу составил 8 454,4 руб. (по РФ в целом — 5 737,8 руб.);
  - денежные доходы в расчете на душу населения составили — 6 416,1 руб. (по РФ — 5 395,0 руб.)
- Наряду с этим показателем, в регионе имеется значительный неудовлетворенный спрос на услуги связи:
  - количество неудовлетворенных заявок на установку телефонов на 1 января 2003 года составило 538 тыс.;
  - высокий уровень развития бизнеса в регионе обуславливает существенный спрос на услуги международной и междугородной связи. За 2002 год размер трафика увеличился более чем на 30%;
  - телефонная плотность мобильной связи на конец 2002 года составила всего 9% (в целом по РФ -13%, а в Москве — 48%).

**Основные направления и структура инвестиций****Основные направления инвестиций:**

- Расширение емкости и модернизация телефонной сети:
  - цифровые системы коммутации;

- оптические сети доступа;
- внутризональные цифровые транспортные сети;
- системы радиодоступа.
- Сотовая связь стандартов GSM -900/1800.
- Сеть пакетной коммутации:
  - построение мультисервисной сети;
  - развитие Интернет.
- Интеллектуальная сеть.
- Кабельное телевидение.

В результате реализации инвестиционных проектов к 2005 году в Уральском регионе должны остаться только цифровые и координатные станции, причем уровень цифровизации в системах коммутации составит 60–70%, во внутризональных сетях — около 100%.

#### Структура инвестиций 2002–2005 годов по основным направлениям деятельности:

- Междугородная/ международная связь — 32%.
- Мобильная связь — 30%.
- Местная связь — 31%.
- Прочее — 7%.

#### Региональная структура инвестиций

В целом в ближайшие четыре года ОАО «Уралсвязьинформ» инвестирует в развитие связи в Уральском регионе \$1 млрд. С этой целью уже в 2004 году планируется выйти на уровень ежегодных инвестиций в размере 7,7 млрд. руб. В текущем году предполагается вложить в развитие уральской связи 5,5 млрд. руб., что на 1 млрд. руб. больше, чем в предыдущем. Инвестиции предназначены, с одной стороны, для быстрокупаемых проектов с максимальным уровнем рентабельности, с другой — для отстающих филиалов, чтобы поскорей подтянуть их к лидерам — Челябинскому и Пермскому.

Наиболее капиталоемкой в этом отношении окажется Свердловская область, где в свое время, как считают руководители компании, была допущена ошибка: междугородная, городская, сельская связь и телеграф развивались в рамках самостоятельных структур. Это привело к распылению ресурсов и отставанию от соседних регионов. В ближайшие четыре года в связи в Свердловской области планируется инвестировать \$120 млн.

Челябинская, Пермская области и Ханты-Мансийский автономный округ получают по \$110 млн., Курганская область и Ямало-Ненецкий автономный округ — по \$60 млн., Тюменская область — \$80 млн.

В числе приоритетных инвестиционных проектов — создание систем цифровых коммутаций, «оптика» на городских и сельских направлениях, системы цифрового радиодоступа, сотовая связь стандарта GSM-900 и GSM-1800, Интернет, мультисервисные сети, а также кабельное телевидение.

Таблица 35. Структура источников инвестиций

Источник	2001	2002	2003	2004	2005
Амортизация	51%	35%	42%	36%	47%
Прибыль	15%	3%	15%	53%	53%
Кредиты	33%	49%	7%	11%	-
Выпуск облигаций	1%	13%	36%	-	-
Итого:	100%	100%	100%	100%	100%

## Капитальные вложения

Таблица 36. Структура капитальных вложений по итогам 2002 года и 1-го квартала 2003 года:

Направления капитальных вложений	2002 год		1 й квартал 2003 года	
	Сумма (млн. руб.)	% от общего объема кап. вложений	Сумма (млн. руб.)	% от общего объема кап. вложений
Реконструкция производства	888,4	17,8	95,4	26,1
Техпереворужение (включая оборудование), не входящее в сметы строек	383,1	7,7	62,9	17,2
Расширение действующих предприятий	2 148,4	43,0	76,1	20,8
Новое строительство	1 573,5	31,5	131,3	35,9
<b>Всего:</b>	<b>4 993,4*</b>	<b>100</b>	<b>365,7</b>	<b>100</b>

\* +75,0% по сравнению с уровнем 2001 года

Рисунок 8.



### План капитальных вложений на 2003 год

Планом капитального строительства ОАО «Уралсвязьинформ» на 2003 год предусматривается общий объем капитальных вложений в размере 5 580,5 млн. руб., из них — ввод основных фондов 5 696,0 млн. руб., в том числе поквартально:

- 1-й квартал — 174,2 млн. руб.
- 2-й квартал — 957,9 млн. руб.
- 3-й квартал — 1 392,9 млн. руб.
- 4-й квартал — 3 170,9 млн. руб.

Состав и структура объектов строительства составлены с учетом основных направлений, определяемых интересами развития основной деятельности и технической политикой межрегиональной компании, оказывающей услуги связи на территории региона Урала.

К числу таковых в 2003 году отнесены:

1. Развитие высокодоходных отраслей связи.
2. Выравнивание уровня развития сетей электросвязи филиалов.
3. Снижение эксплуатационных затрат.
4. Формирование физической и технической инфраструктуры функционирования предприятия как единой компании.

Исходя из этих предпосылок сформированы следующие основные направления инвестиций на 2003 год:

1. Развитие сетей подвижной сухопутной связи стандарта GSM-900.
2. Строительство объектов внутризоновых первичных сетей.
3. Расширение и реконструкция местных сетей с перенесением акцента реализации на сети оптического доступа.
4. Внедрение новых услуг: Интернет и IP-телефония, мультисервисные сети, интеллектуальные сети, центры обработки вызовов.
5. Строительство корпоративной информационной системы.

### **Развитие сетей мобильной связи стандарта GSM-900**

Дальнейшее развитие сетей GSM-900/1800 является высокоприоритетным направлением, обеспечивающим вложения в высокодоходные услуги связи и укрепление рыночного положения компании в этой сфере. На 2003 год запланирован прирост абонентской емкости коммутаторов на 554 тыс. номеров и ввод 222-х базовых станций в Пермском, Тюменском, Ханты-Мансийском и Ямало-Ненецком филиалах. Будут прорабатываться вопросы внедрения единой системы расчетов и услуг интеллектуальной сети для абонентов GSM. Данными мероприятиями будут созданы предпосылки для предоставления этого вида услуг под единой торговой маркой.

#### **Внутризоновые первичные сети**

Предусматривается значительный прирост протяженности внутризоновых линий связи по всем филиалам, 2157,1 км ВОЛС и 1067,8 км ЦРПЛ. Ввод новых линий позволит устранить дефицит каналов на междугородном участке, уменьшить количество отказов и увеличить междугородный и международный трафик, избежать аренды ресурсов ведомственных и альтернативных операторов, снизить эксплуатационные расходы, внедрить новые технологии и услуги связи.

В составе кабеля для протяженных участков, в частности для Тюменского филиала, запланировано использование волокон с ненулевой смещенной дисперсией (G.655).

#### **АМТС**

Прирост междугородных каналов АМТС составит 19,354 тыс. каналов. Реконструкция АМТС будет сопровождаться введением функциональности SSP (Service switching point — узел коммутации услуг) с конечной целью оснащения всех АМТС компании в течение 2003 года. При этом преимущественным техническим решением полагается интегрированная реализация этих узлов в составе станций, где это позволяет текущая версия ПО. В случаях, где данное решение невозможно, будут применяться выделенные SSP. Также выделенные SSP будут применяться для ЗТУ (зонового транзитного узла) и центральных станций, где это целесообразно для замыкания трафика услуг интеллектуальной сети. Соответствующие капитальные вложения предусмотрены в плане Генеральной дирекции в объеме 19 млн. руб.

В Ямало-Ненецком филиале подлежит проработке и оптимизации схема организации междугородной связи. Для этой цели разрабатывается соответствующее обоснование инвестиций в ОАО «Гипросвязь-4», г. Новосибирск.

В Курганском филиале будет выведена из эксплуатации АМТС «Кварц», что позволит снизить эксплуатационные расходы.

### Ввод номерной емкости местных сетей

Предусматривается ввод 356,1 тыс. номеров новой абонентской емкости сетей фиксированной связи, обеспечивающий реальное задействование введенных мощностей. Структура объектов этого направления сформирована с перенесением акцента на применение оптических сетей доступа, содержащих в своем составе широкополосные абонентские линии.

Значительная часть вводимой емкости предназначена для реконструкции сетей, в том числе для вывода из эксплуатации декадно-шаговой емкости. Данный шаг предусматривает в последствии перевод ГТС Екатеринбурга, Перми и Челябинска на семизначную систему нумерации.

В планах капитального строительства каждого филиала сведены в специальный раздел объекты для реализации Федеральной целевой программы «Социальное развитие села до 2010 года». Средства на их строительство определяются по согласованию с местными администрациями.

В плане капитального строительства Генеральной дирекции предусмотрены средства для реализации программы развития таксофонной сети по концепции ЕТК (единой таксофонной карты) в объеме 15 млн. руб. и внедрения системы мониторинга трафика и сети ОКС-7 в объеме 19 млн. руб.

Технические решения по реализации фрагментов местных сетей предполагают применение средств радиодоступа. При этом на программу 2003 года применяется практика развития сетей филиалов, где уже имеется значительная инсталлированная база, на основе тех систем, которые имеют там место. Вместе с тем в течение 2003 года на базе Пермского филиала будут сертифицированы и апробированы системы TDMA и CDMA, на базе которых будут разработаны универсальные технические решения для больших городов с расширенными возможностями по передаче трафика данных и сельской местности с большим радиусом действия и реализацией преимущественно базовых услуг.

TDMA (Time Division Multiple Access) — доступ с временным разделением. Основной цифровой стандарт, используемый в сетях мобильной связи.

### Внедрение новых услуг

По данному разделу предусматриваются следующие направления:

- внедрение услуг интеллектуальной сети на основе классической платформы Пермского филиала. В план закладываются дооснащение АМТС филиалов функцией SSP;
- мультисервисные сети. В плане предусматривается расширение сетей передачи данных филиалов. В течение года должны быть разработаны концепции формирования информационной сети предприятия и внедрения технологий NGN (Next Generations Network — сеть следующего поколения) на сетях компании;
- развитие технических средств доступа в Интернет;
- дальнейшее внедрение технологии центров обработки вызовов (Call Center).

Часть объектов, относящихся к данному разделу, введена в план Генеральной дирекции.

Технические решения по реализации мультисервисных сетей основываются на применении технологий IP/MPLS и реализуются на оборудовании фирмы Cisco Systems. На участке доступа применяются технологии xDSL, 10/100 Ethernet. Поставщиком оборудования являются системные интеграторы Plus Communications (Пермский и Курганский ФЭС) и Крок (Челябинский ФЭС). Сети предоставляют услуги доступа в Интернет, виртуальных частных сетей. В Ханты-Мансийском ФЭС мультисервисная сеть реализуется на технологии ATM (производитель — Nortel Networks / поставщик — Акантис). Кроме вышеупомянутых услуг ресурсы сети используются для передачи голосового трафика.

Сети кабельного телевидения строятся по технологии HFC, наиболее подходящей для оператора проводной связи. К ней постепенно будут мигрировать сети, реализованные по архитектуре MMDS.

Система эфирно-кабельного телевидения (MMDS — Multichannel Multipoint Distribution Service) — это локальная система эфирной доставки множества каналов видео и/или данных через центральную (ба-

зовую) телевещательную станцию, оснащенную микроволновым передатчиком и передающей антенной, на антенны, установленные у абонентов, в зоне, размер которой определяется мощностью передатчика и типом передающей антенны.

### Прочие объекты

Объем капитальных вложений, направленных на строительство объектов, не входящих в вышеупомянутые основные группы, составляет 974,4 млн. руб. Сюда относятся также объекты непромышленного назначения и оборудование, не входящее в сметы строек.

## 2.11. БЮДЖЕТ КОМПАНИИ НА 2003 ГОД

### Основные параметры бюджета:

В 2003 году компания планирует получить выручку в размере 18,9 млрд. руб., что на 27,8% больше уровня 2002 года. Доходы от услуг связи составят 16,9 млрд. руб., в том числе:

- доходы от предоставления услуг местной связи — 5,8 млрд. руб. (увеличение на 23,2%);
- междугородной/международной — 7,9 млрд. руб. (увеличение на 22,0%);
- сотовой — 2,0 млрд. руб. (увеличение на 101,8%);
- от предоставления новых услуг связи — 0,5 млрд. руб. (увеличение на 66,8%).

Расходы за 2003 год увеличатся на 21,7% по сравнению с уровнем 2002 года и составят 13,3 млрд. руб., в том числе:

- затраты на оплату труда — 4,0 млрд. руб. (увеличение на 22,7%);
- материальные затраты — 0,7 млрд. руб. (увеличение на 8,5%);
- оплата услуг Ростелекома — 1,8 млрд. руб. (увеличение на 21,1%);
- амортизационные отчисления — 1,9 млрд. руб. (увеличение на 31,4%).

Удельный вес расходов по обычным видам деятельности в выручке составит 70% (уменьшение на 5,4%).

### Финансовые результаты деятельности:

- планируемая EBITDA компании за 2003 год составит 7,5 млрд. руб. (увеличение на 41,2% к уровню 2002 года)
- операционная прибыль составит 5,6 млрд. руб. (увеличение на 44,9%)
- прибыль до налогообложения — 2,6 млрд. руб. (увеличение на 94,0%)
- чистая прибыль — 1,6 млрд. руб. (увеличение на 99,6%).

### Приоритетные направления инвестиционной политики:

- развитие сетей мобильной связи (увеличение на 554 тыс. номеров)
- модернизация и увеличение емкости сетей фиксированной связи (увеличение на 356 тыс. номеров)
- цифровизация и увеличение протяженности внутризоновых линий связи на базе волоконно-оптических и цифровых радио-релейных линий связи (увеличение на 2,1 тыс. км и увеличение на 1,1 тыс. км соответственно)
- развитие новых услуг связи.

Уровень цифровизации сетей фиксированной связи составит по итогам текущего года 62%, внутризоновых линий связи — до 37%.

Количество линий на работника составит 90 линий (увеличение на 14,0%).

В 2003 году планируется введение повременной системы оплаты разговоров (система биллинга) в Курганской, Свердловской, Челябинской областях, Ханты-Мансийском и Ямало-Ненецком автономных округах.

Компания также планирует консолидацию сотового бизнеса под единым брендом.

#### Параметры плана капитальных вложений:

- Общий объем капитальных вложений за 2003 год запланирован на уровне 5,6 млрд. руб. (увеличение на 21,8% к уровню 2002 года).
- Ввод основных фондов планируется на уровне 5,7 млрд. руб.
- Наибольший объем инвестиций предполагается направить: в Свердловскую обл. (1 049 млн. руб.) и Ханты-Мансийский автономный округ (1 002 млн. руб.).

#### Структура источников финансирования:

Инвестиции на 57% будут профинансированы за счет собственных средств — амортизации (42%) и прибыли (15%), на 43% за счет заемных — облигационного займа (36%) и кредитов (7%).

## 2.12. ТАРИФНАЯ ПОЛИТИКА КОМПАНИИ

16 апреля 2003 года на Правлении МАП России был одобрен разработанный компанией проект тарифной политики ОАО «Уралсвязьинформ» на 2003 год.

В соответствии с проектом ключевыми задачами тарифной политики компании в 2003 году является поэтапное сокращение объемов перекрестного субсидирования, а также выравнивание тарифов на местную и междугородную/международную связь внутри региона и между категориями потребителей.

В частности, одобренный проект предусматривает:

- С 16 мая 2003 года тарифы на услуги междугородной связи в Пермской, Свердловской, Челябинской, Курганской областях и на юге Тюменской области выравниваются до одинакового уровня по каждому направлению (зоне). При этом тарифы в Пермской, Челябинской, Курганской областях и на юге Тюменской области снижаются в зависимости от области и зоны. Тарифы на услуги междугородной связи в Ханты-Мансийском и Ямало-Ненецком автономных округах по каждому направлению (зоне) выравниваются между собой.
- Тарифы на междугородные/международные разговоры для бюджетных организаций выравниваются с тарифами на междугородные/международные разговоры для коммерческих организаций. В дальнейшем, установление тарифов будет производиться в целом для организаций, не зависимо от формы финансирования.
- Абонентская плата за услуги местной телефонной связи в Пермской, Свердловской, Челябинской, Курганской областях и на юге Тюменской области в два этапа выравнивается до одинакового уровня.
- Первый этап предполагает установление с 16 мая 2003 года абонентской платы для населения 110 руб., для организаций — 160 руб.
- Второй этап (с 1 августа 2003 года) предполагает установление абонентской платы для населения 130 руб., для организаций — 175 руб.
- Для Ханты-Мансийского и Ямало-Ненецкого автономных округов абонентская плата за услуги местной телефонной связи выравнивается между собой, при этом абонентская плата для населения и организаций увеличивается в среднем на 30% и 25% соответственно.

Такая тарифная политика позволит компании повысить рентабельность местной телефонной связи. Кроме того, снижение тарифов на междугородную/международную связь до экономически обоснованного уровня значительно повысит конкурентоспособность Уралсвязьинформа на рынке дальней связи для корпоративных клиентов.

### 3. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КОМПАНИИ

Таблица 37. Динамика статей агрегированного баланса ОАО «Уралсвязьинформ», млн. руб.

Статьи баланса	2001	2002	изм. *, %	3 мес. 2003	изм. *, %
<b>АКТИВ</b>	<b>17 601</b>	<b>23 393</b>	<b>+32,9</b>	<b>23 734</b>	<b>+1,5</b>
<b>Внеоборотные активы</b>	<b>14 470</b>	<b>18 543</b>	<b>+28,1</b>	<b>18 819</b>	<b>+1,5</b>
Основные средства	13 565	16 531	+21,9	16 304	-1,4
Незавершенное строительство	830	1530	+84,3	2 033	+32,9
Долгосрочные финансовые вложения	59	481	в 8 р.	481	-
<b>Оборотные активы</b>	<b>3 130</b>	<b>4 849</b>	<b>+54,9</b>	<b>4 915</b>	<b>+1,4</b>
Запасы	677	867	+28,1	842	-2,9
Дебиторская задолженность	1787	2643	+47,9	2860	+8,2
Краткосрочные финансовые вложения	29	25	-13,8	10	-60,0
Денежные средства	358	321	-10,3	460	+43,3
<b>ПАССИВ</b>	<b>17 601</b>	<b>23 393</b>	<b>+32,9</b>	<b>23 734</b>	<b>+1,5</b>
<b>Капитал и резервы</b>	<b>11 811</b>	<b>12 599</b>	<b>+6,7</b>	<b>12 954</b>	<b>+2,8</b>
Долгосрочные обязательства	1 991	4 915	в 3 р.	3 010	-38,8
Краткосрочные кредиты и займы	1 451	2 169	+49,5	4 589	в 2 р.
Кредиторская задолженность	2 255	3 628	+60,9	3 129	-13,8

\* к предыдущему году

Таблица 38. Динамика структуры агрегированного баланса ОАО «Уралсвязьинформ»

Статьи баланса	2001	2002	изм. *	3 мес. 2003	изм. *
<b>АКТИВ</b>	<b>100</b>	<b>100</b>		<b>100</b>	
<b>Внеоборотные активы</b>	<b>82,2</b>	<b>79,3</b>	<b>-2,9</b>	<b>79,3</b>	<b>-</b>
Основные средства	77,1	70,7	-6,4	68,7	-2,0
Незавершенное строительство	4,7	6,5	+1,8	8,6	+2,1
Долгосрочные финансовые вложения	0,3	2,1	+1,8	2,0	-0,1
<b>Оборотные активы</b>	<b>17,8</b>	<b>20,7</b>	<b>+2,9</b>	<b>20,7</b>	<b>-</b>
Запасы	3,8	3,7	-0,1	3,5	-0,2
Дебиторская задолженность	10,2	11,3	+1,1	12,1	+0,8
Краткосрочные финансовые вложения	0,2	0,1	-0,1	0,0	-0,1
Денежные средства	2,0	1,4	-0,6	1,9	+0,5
<b>ПАССИВ</b>	<b>100</b>	<b>100</b>		<b>100</b>	
<b>Капитал и резервы</b>	<b>67,1</b>	<b>53,9</b>	<b>-13,2</b>	<b>54,6</b>	<b>+0,7</b>
Долгосрочные обязательства	11,3	21,0	+9,7	12,7	-8,3
Краткосрочные кредиты и займы	8,2	9,3	+1,1	19,3	+10,0
Кредиторская задолженность	12,8	15,5	+2,7	13,2	-2,3

\* к предыдущему году

**Основные позитивные моменты в текущем финансовом положении компании:**

- **Развитие компании и модернизация действующего оборудования.**

У компании наблюдается устойчивый рост затрат в незавершенное производство. В настоящий момент компания является одним из самых инвестиционно-привлекательных региональных операторов в России.

- **Приемлемый уровень долговой нагрузки.**

Совокупные долговые обязательства составляют 45,2% от валюты баланса, причем компания снизила их долю в 1-м квартале 2003 года. Снижение долгосрочных кредитов и займов объясняется переходом данных обязательств в разряд краткосрочных.

- **Равномерно диверсифицированная структура вложений.**

В результате проведенной реструктуризации и объединения региональных операторов в составе внеоборотных активов возросли долгосрочные финансовые вложения в части инвестиций в дочерние и зависимые общества и, одновременно, возросли вложения в незавершенное строительство.

В составе оборотных активов на достаточно высоком уровне сохраняются остатки дебиторской задолженности.

Структура дебиторской задолженности: 44,3% — задолженность покупателей и заказчиков; 38,6% — авансы выданные; 15,2% — задолженность прочих дебиторов, 1,9% — векселя к получению. Физические лица продолжают занимать основную долю в структуре дебиторов — на уровне 40%.

Среди крупных предприятий-дебиторов следует выделить бюджетные организации.

**Таблица 39. Структура дебиторов**

<i>Дебиторы (на 1 апреля 2003 года)</i>	<i>Сумма, (млн. руб.)</i>	<i>Доля в общей сумме (%)</i>
Министерство внутренних дел	45,16	1,6
Министерство юстиции	12,52	0,4
Министерство обороны	11,77	0,4
ЗАО «Уралтел» (ф-л сотовой связи в Екатеринбурге)	7,84	0,3
ВГТРК	4,44	0,2

При оценке долговой нагрузки компании следует особо отметить следующий факт: в раздел краткосрочных заимствований по состоянию на 1.01.2003 и 1.04.2003 включена 2-я серия облигаций (1 млрд. руб. по номинальной стоимости), несмотря на то, что фактически этот выпуск является долгосрочным, так как погашается в августе 2005 года.

Причем, компания уже в первом квартале этого года вносила изменения в бухгалтерскую отчетность (по отражению этого облигационного займа в качестве краткосрочных обязательств) в связи с требованием аудиторов — ЗАО «Эрнст энд Янг Внешаудит», так как по 2-й серии облигаций ОАО «Уралсвязьинформ» предусмотрена оферта, предполагающая обязательство эмитента выкупить эмиссию или ее часть через год после размещения при наличии соответствующих заявок инвесторов.

Соответственно, в отчетности компании по итогам трех кварталов 2003 года данный облигационный займ уже будет учитываться в разделе долгосрочных обязательств, что существенно улучшит показатели ликвидности и кредитоспособности.

Учитывая сложившуюся практику на рынке корпоративных облигаций РФ, можно утверждать, что, скорее всего, реализовать свое право «досрочного погашения», акцептовав оферту эмитента, по данной серии предпочтут разве что единичные инвесторы. Дело в том, что при приемлемом кредитном риске (не только не увеличившемся, но и снизившемся с момента размещения) размер купонов по рассматриваемым облигациям достаточно высокий — 17,5% годовых.

Такая купонная ставка была актуальна на момент размещения (август 2002 года), в настоящее же время устанавливаемые размеры купонов гораздо ниже в связи с общим снижением уровня процентных ставок по заимствованиям в российской экономике. Сейчас к выкупу обычно предъявляются бумаги только с существенно увеличившимися кредитными рисками, либо в случае крайне низкой ликвидности или перед размещением следующего выпуска того же эмитента с гораздо более инвестиционно-привлекательными параметрами (например, существенно большим объемом, более понятными купонными выплатами и т.д.). Поэтому можно предположить, что если часть облигаций 2-го выпуска ОАО «Уралсвязьинформ» и будет предъявлена по оферте 22.08.2003, то очень незначительная.

Таблица 40. Динамика основных финансовых показателей ОАО «Уралсвязьинформ»

Показатели	2001	2002	Изм. (%)	3 месяца		Изм. (%)
				2002	2003	
Выручка	10643	14794	+39,0	3281	4187	+27,6
Себестоимость	8640	10932	+26,5	2425	3105	+28,0
Прибыль от реализации	2004	3862	+92,7	856	1082	+26,4
Балансовая прибыль	1098	1394	+27,0	408	543	+33,1
Чистая прибыль	606	924	+52,5	275	369	+34,2

Реорганизация компаний операторов связи Уральского региона существенно улучшила финансовое положение ОАО «Уралсвязьинформ» и дало возможность перспективного роста доходов и прибыли компании:

- Рост выручки от реализации составил 27,6% и несколько снизился по темпам роста по сравнению с уровнем 2002 года. Основную долю в структуре доходов занимают доходы от предоставления услуг междугородной связи.
- Затраты увеличились на 28%, но, несмотря на опережающий темп роста себестоимости по сравнению с темпом роста доходов, компания получила чистую прибыль в размере 369 млн. руб.
- Компания демонстрирует положительную динамику роста рентабельности продаж.

Негативным фактором остается существенный рост операционных расходов и их значительное превышение уровня операционных доходов:

Таблица 41.

Период	Операционные доходы		Операционные расходы		Сальдо
	млн. руб.	изм. *	млн. руб.	изм. *	млн. руб.
2001	370,5	х	942,3	х	-571,8
2002	462,6	+24,9%	1906,1	в 2 р.	-1443,5
1 кв. 2003	18,3	-36,9%	457,6	+41,2%	-439,3

\* прирост в % к аналогичному периоду прошлого года

### Аналитические финансовые показатели ОАО «Уралсвязьинформ»

Таблица 42. Показатели финансовой устойчивости, млн. руб.

	2001	2002	изм.	3 мес. 2003	изм.
Собственный капитал	11 867	12 654	+6,6%	13 006	+2,8%
Валюта баланса-нетто	17 599	23 393	+32,9%	23 734	+1,5%
Основные средства и вложения	14 481	18 543	+28,1%	18 819	+1,5%
Собственные оборотные средства	-2 614	-5 890	в 2,3 р.	-5 813	-1,3%
Запасы и затраты	820	1 647	в 2,0 р.	1 398	-15,1%
Заемные средства	4 815	9 301	+93,2%	9 346	+0,5%
Имущество производств. назначения	10 586	14 083	+33,0%	16 269	+15,5%
Среднереализуемые оборотные активы	2 970	4 604	+55,0%	4 671	+1,5%

<b>Коэффициенты финансовой устойчивости</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>3 мес. 2003</b>	<b>оптим. значение</b>
Коэффициент независимости	0,67	0,54	0,55	>0,6
Коэффициент обеспеченности собственными средствами товарных запасов	-3,19	-3,58	-4,16	>0,7
Коэффициент обеспеченности собс.средствами среднереализуемых оборотных активов	-0,88	-1,28	-1,24	>0,5-0,7
Коэффициент привлечения	0,41	0,74	0,72	<0,5
Коэффициент имущества производственного назначения	0,60	0,60	0,69	>0,4-0,5

Таблица 43. Показатели платежеспособности, млн. руб.

	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>изм.</b>	<b>3 мес. 2003</b>	<b>изм.</b>
Ликвидные средства 1 группы (немедленно реализуемые активы)	358	321	-10%	460	+43%
Ликвидные средства 2 группы (счета дебиторов, средства в расчетах)	1 463	1 818	+24%	1 700	-6%
Ликвидные средства 3 группы (запасы и затраты)	819	1 647	в 2 р.	1 398	-15%
Текущие (быстрореализуемые) краткосрочные обязательства	3 334	5 469	+64%	7 432	+36%
Краткосрочные долговые обязательства	3 859	5 824	+51%	7 718	+33%

<b>Коэффициенты платежеспособности</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>3 мес. 2003</b>	<b>оптим. значение</b>
Коэффициент абсолютной (срочной) ликвидности	0,11	0,06	0,06	>0,2-0,5
Коэффициент уточненной ликвидности	0,55	0,39	0,29	>1-1,2
Коэффициент текущей ликвидности (покрытия)	0,77	0,65	0,46	>2
Расчетный коэффициент обеспеченности собственными средствами	0,21	0,28	0,18	>0,8-1

Таблица 44. Показатели деловой активности, млн. руб.

	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>изм.</b>	<b>3 мес. 2003</b>	<b>к 2002</b>
Выручка от реализации	10 582	14 794	+40%	4 187	X
Средняя стоимость основных производственных фондов	6 783	15 048	в 2,2р.	16 417	+9%
Средняя величина дебит. задолженности	889	2 215	в 2,5р.	2 744	+24%
Средняя величина кредит. задолженности	1 929	4 780	в 2,5р.	7 246	+52%
Средние остатки оборотных средств	1 380	3 650	в 2,5р.	4 487	+23%

<b>Коэффициенты деловой активности</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>3 мес. 2003</b>
Оборачиваемость дебиторской задолженности	31 дн.	55 дн.	59 дн.
Оборачиваемость кредиторской задолженности	67 дн.	118 дн.	156 дн.
Оборачиваемость оборотных средств	48 дн.	90 дн.	96 дн.
Фондоотдача	1,56	0,98	0,26 дн.

Таблица 45. Показатели эффективности управления, млн. руб.

	2001	2002	изм.	3 мес. 2003
Выручка от реализации	10 582	14 794	+40%	4 187
Затраты на производство	7 792	10 932	+40%	3 105
Прибыль от реализации	2 004	3 862	+93%	1 082
Балансовая прибыль	1 507	1 394	-7%	543
Чистая прибыль	670	926	+38%	373

Кoeffициенты эффективности управления	2001	2002	3 мес 2003	оптим. значение
Общая рентабельность продаж (балансовая прибыль к выручке)	9,99%	9,42%	12,97%	>10
Чистая рентабельность продаж (чистая прибыль к выручке)	6,33%	6,26%	8,90%	
Рентабельность собственного капитала (балансовая прибыль к собственному капиталу)	8,91%	11,01%	4,17%	>15-20

**Анализ финансовых коэффициентов по компании, характеризующих платежеспособность, финансовую устойчивость и деловую активность, позволяют характеризовать ОАО «Уралсвязьинформ» как заемщика с удовлетворительным уровнем кредитоспособности и средним уровнем кредитного риска. Платежеспособность предприятия на текущий момент и среднесрочный период в будущем обеспечивается достаточными размерами добавочного капитала и нераспределенной прибыли.**

Следует отметить, что у компании в настоящее время присутствуют определенные финансовые проблемы, связанные с недостатком собственных оборотных средств. Отвлечение финансовых ресурсов объясняется активным проведением реконструкции и модернизации оборудования, а также расширением масштабов деятельности после присоединения всех компаний региона к базовому оператору ОАО «Уралсвязьинформ». В частности, на ближайший период запланировано осуществление значительных инвестиций для реализации целого ряда программ. Но их проведение осложняется тем, что дальнейшее наращивание заимствований при увеличивающихся значительных капитальных вложениях может существенно ухудшить кредитоспособность компании (до критического уровня), поэтому возможности активно продолжать развитие и усовершенствование основных средств (в том числе цифровизацию АТС) у Уралсвязьинформа будут только при доступе к долгосрочным дешевым заемным средствам.

Надо отметить, что реорганизация структуры дочерних компаний Связьинвеста, в рамках которой 72 оператора связи были переформированы всего в 7, открыла новые возможности по привлечению дополнительного финансирования. Эффект от укрупнения бизнеса действительно имеет место. Именно благодаря крупным денежным потокам, которые получает объединенная компания ОАО «Уралсвязьинформ», и почти монопольному положению по большинству видов услуг связи в регионе есть возможность увеличивать долг без критичного увеличения риска по кредитоспособности. Облигационные займы второй и третьей серии в размере 1 млрд. руб. и 3 млрд. руб. соответственно как раз и предназначены для замещения краткосрочных долгов. Эффект от размещения этих облигационных займов в полной мере благоприятно отразится на показателях ликвидности ОАО «Уралсвязьинформ» в отчетности за 3-й квартал 2003 года.

Таблица 46. Текущая структура долговых обязательств компании

Структура долга, млн. руб.	валюта кредита	на 01.01.03	на 01.04.03	изменение	доля на 01.04.03
<b>Долг, всего</b>		<b>7177,2</b>	<b>7599,0</b>	5,9%	<b>100%</b>
<b>Краткосрочная задолженность</b>		<b>3198,8</b>	<b>4589,1</b>	43,5%	<b>60%</b>
<b>краткосрочные кредиты банков</b>		<b>1808,4</b>	<b>3252,1</b>	79,8%	<b>43%</b>
<b>в рублях</b>		<b>1727,3</b>	<b>2924,6</b>	69,3%	<b>38%</b>
Сбербанк РФ	руб.	423,7	1013,1		
Газпромбанк	руб.	2,0	425,0		
Альфа-Банк	руб.	106,0	410,0		
Внешторгбанк	руб.	301,7	300,0		
Урало-Сибирский банк	руб.	300,0	225,0		
ПСБ	руб.	200,0	200,0		
ММБ	руб.	80,0	163,7		
прочие кредиты	руб.	313,9	187,8		
<b>в валюте</b>		<b>81,1</b>	<b>327,5</b>	303,8%	<b>4%</b>
Национальный резервный банк	EUR	74,9	102,6		
Альфа-Банк	USD	6,2	224,3		
Внешэкономбанк	EUR		0,6		
краткосрочные займы		1390,4	1337,0	-3,8%	18%
облигационные займы	руб.	991,6	1003,9		13%
прочие займы		398,8	333,1		
<b>Долгосрочная задолженность</b>		<b>3978,4</b>	<b>3009,9</b>	-24,3%	<b>40%</b>
<b>Долгосрочные кредиты банков</b>		<b>2182,3</b>	<b>1360,2</b>	-37,7%	<b>18%</b>
<b>в рублях</b>		<b>1742,0</b>	<b>1113,3</b>	-36,1%	<b>15%</b>
Сбербанк	руб.	1610,8	1008,1		
Ханты-Мансийский банк	руб.	100,0	85,5		
Почтобанк	руб.		17,3		
Запсибкомбанк	руб.		2,4		
<b>в валюте</b>		<b>656,9</b>	<b>246,9</b>	-62,4%	<b>3%</b>
Альфа-Банк	USD	420,2	138,2		
Национальный резервный банк	евро	236,7	105,8		
Внешэкономбанк	евро		2,9		
<b>Долгосрочные займы</b>		<b>1796,1</b>	<b>1649,7</b>	-8,2%	<b>22%</b>
облигационные займы	руб.	486,9	71,6	-85,3%	1%
платежи поставщикам	EUR, USD	1309,2	1578,1	20,5%	21%

На данный момент основная часть долга Уралсвязьинформа состоит из краткосрочных кредитов, привлекаемых для финансирования оборотных средств. Для программы капитальных инвестиций до настоящего времени использовалась в основном рассрочка платежей, которую предоставляли поставщики оборудования.

Более 76% долговых обязательств компании номинировано в рублях, что определяется потребностью преимущественно в рублевых средствах для текущей и частично инвестиционной деятельности. Кроме того, вся выручка предприятия формируется в рублях, и компания имела опыт получения существенных убытков по курсовым разницам после кризиса 1998 года, возникших в результате большого объема валютных товарных кредитов по поставленному оборудованию западных компаний.

Таблица 47. График платежей по долгам (по состоянию на 1 апреля 2003 года):

	Сумма, млн. руб.	Доля
<b>Всего</b>	<b>7 622,0</b>	<b>100%</b>
в 2003 году	3 635,7	47,7%
в 2004 году	2 609,6	34,2%
в 2005 году	639,7	8,4%
в 2006 году	396,8	5,2%
в 2007 году	294,2	3,9%
в 2008 году	13,8	0,2%
в 2009 году	32,1	0,4%

Общий финансовый долг компании по состоянию на 1 апреля 2003 года составил 7 622 млн. руб., что на 20% превысило уровень долговой нагрузки на начало года.

Кроме задолженности по банковским кредитам, которые занимают основную долю в структуре долговых обязательств Уралсвязьинформа, имеется задолженность поставщикам за поставленное оборудование и задолженность по облигациям.

В результате кризиса 1998 года у ОАО «Уралсвязьинформ» возникли проблемы по ряду действовавших на тот момент валютных контрактов на поставку оборудования с формой оплаты по схеме гарантированного аккредитива. Поставщиком оборудования по данным контрактам выступал Alcatel SEL AG (Германия) и Alcatel (Италия). Обслуживающими банками выступили Внешэкономбанк, Инкомбанк и Совфинтрейд. Обязательства были реструктуризированы и в настоящее время выполняются в строгом соответствии с согласованным с кредиторами графиком.

## 4. РЕЙТИНГИ КОМПАНИИ

2 апреля 2003 года **Standard & Poor's** сообщило о повышении долгосрочных кредитных рейтингов ОАО «Уралсвязьинформ» с «В-» до «В», прогноз «Стабильный».

Повышение рейтингов отражает положительное влияние объединения компании с 6-ю операторами Уральского региона. Standard & Poor's ожидает, что компания продолжит модернизацию сети и структурную реорганизацию, демонстрируя высокие финансовые результаты деятельности.

14 мая 2003 года **Fitch Ratings** сообщило о повышении долгосрочных кредитных рейтингов ОАО «Уралсвязьинформ» с «В» до «В+», и изменении прогноза со «Стабильного» до «Позитивного», а также подтвердило краткосрочный кредитный рейтинг на уровне «В».

Повышение рейтингов отражает положительное влияние объединения компании с 6-ю операторами Уральского региона. Fitch ожидает, что финансовые показатели и денежные потоки объединенного ОАО «Уралсвязьинформ» будут в дальнейшем улучшаться в результате экономического роста и экономического эффекта объединения.

**КОНТАКТЫ В ОАО «ПРОМЫШЛЕННО-СТРОИТЕЛЬНЫЙ БАНК»****Дирекция по услугам на финансовых рынках**

<b>Сергей Борисов</b>	Директор	тел.: (812) 329-8192 факс: (812) 329-8180 borisovs@icbank.ru
<b>Андрей Праскурин</b>	Заместитель директора	тел.: (095) 795-2575 факс: (095) 238-5927 praskurinav@icbank.ru
<b>Инна Шиганова</b>	Заместитель начальника Управления финансового менеджмента	тел.: (812) 329-8163 факс: (812) 329-8198 innash@icbank.ru
<b>Евгений Чередин</b>	Главный консультант отдела корпоративных финансов	тел.: (812) 329-8185 факс: (812) 329-8198 evgen@icbank.ru
<b>Алексей Куприянов</b>	Главный консультант отдела корпоративных финансов	тел.: (812) 329-8198 факс: (812) 329-8198 kupriyanovav@icbank.ru

**Дирекция кредитных и финансовых рисков****Отдел анализа финансовых рисков**

<b>Олег Соломин</b>	Начальник отдела	тел.: (812) 329-8381 факс: (812) 329-8381 son@icbank.ru
<b>Екатерина Матвеева</b>	Начальник сектора анализа эмитентов	тел.: (812) 329-8481 факс: (812) 329-8481 katyam@icbank.ru
<b>Нина Поникаровская</b>	Главный консультант сектора анализа эмитентов Регионы, лесная и нефтегазовая промышленность	тел.: (812) 329-8481
<b>Ольга Максимова</b>	Ведущий консультант сектора анализа эмитентов Энергетика, телекоммуникации, металлургия	тел.: (812) 329-8481
<b>Наталья Поспехова</b>	Консультант сектора анализа эмитентов Макроэкономика	тел.: (812) 329-8481
<b>Артем Галечьян</b>	Консультант сектора анализа эмитентов	тел.: (812) 329-8481
<b>Сергей Петушков</b>	Ведущий консультант сектора анализа эмитентов Техническая поддержка	тел.: (812) 329-8481