



РУССТРОЙБАНК

ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ БАНКОВСКИЕ СЕЙФЫ

Стоимость аренды от **8** рублей в сутки,
в зависимости от срока хранения и размера сейфа.

Филиал ЗАО «РУССТРОЙБАНК» г. Тверь

Ул. Трехсвятская, д. 6, корп. 1 (первый этаж ТЦ «ПАРАДИЗ») тел/факс: (4822) 74-77-60, 74-77-61, 74-77-62

www.rsb-bank.ru e-mail: rsb@tver.rsb-bank.ru

Генеральная лицензия Банка России №3205 от 06.07.2006 г. Свидетельство о включении в систему обязательного страхования вкладов № 607 от 10.02.2005г.

КОЛУМНИСТИКА КРИЗИСА

Волна на болоте

Теги: вторая волна кризиса, точки роста, доллар, Китай



...может быть, вам покажется странным, но большие как мухи выздоравливают.

Н.В. Гоголь. «РЕВИЗОР»

По данным ВЦИОМ, опросившего россиян, с наименьшими потерями или даже победителями из кризиса выйдут США, Китай и... Россия. При этом среди наших соотечественников 67% ничего не знают о мерах собственного правительства о преодолении кризиса, 23% затруднились ответить, 3% известно о разработке общей антикризисной программы в рамках саммитов «какой-то большой двадцатки», а 1% — о помощи банкам. Ну, видимо, бессмертный тютчевский дух («... в Россию можно только верить») поразил все экономически активное население. Но нужно воздать этим героям (1% статистической погрешности), знающим о помощи банкам...

Мы очень много слышали о второй волне кризиса, нам говорили, что вначале вообще никакого кризиса нет, потом, что второй волны не будет... Так вот, она уже здесь. Это связано с тем, что на сентябрь и октябрь прошлого года пришел пик выдачи годовых кредитов, которые не будут возвращены. Особенность второй волны кризиса в том, что пока ее чувствуют только банки — из-за роста плохих долгов в кредитном портфеле. При увеличении объема просроченной задолженности банки вынуждены создавать резервы под обесценивание кредитов. Это может привести к уменьшению собственного капитала до отрицательной величины.

Доля реструктурированных кредитов в 20 крупнейших банках за первые 8 месяцев 2009 года увеличилась с 20% до 26%. Об этом сообщил директор департамента банковского регулирования и надзора ЦБ Алексей Симановский. При этом объем просроченной задолженности по кредитам, выданным нефинансовому сектору, по данным Банка России, все это время продолжал увеличиваться и достиг 6,4%. Хотя это далеко не предел: при негативном сценарии в 2009 году просрочка может дойти и до 15%. S&P ожидает роста реструктурированных кредитов к концу года до 40%. То есть на сегодняшний момент доля «мертвых» долгов на балансах банков — 32,4%, прогнозируется 55%. В чем опасность «невидимой» второй волны? Опасность в невозможности роста экономики на основе внутренних факторов.

Надо понимать, что ссуда, которая вовремя не возвращена банку, будет вообще не возвращена. Банк, реструктурировав ссуду, просто не стал формировать резервы — предприятию-должнику от этого стало не легче, та же долговая нагрузка, та же невозможность из-за расходов повышения заработной платы, проведения инвестиционных программ, да и повышения эффективности вообще. Порой процентная ставка много выше именно из-за реструктуризации. Давайте представим себе гипотетическую страну «Р», где 50% экономики государственные, 50% — частные. По заявлению правительства этой страны бюджет у нее дефицитный, инвестиционные государственные программы свернуты, повышать уровень доходов работников на государственных предприятиях не планируется. Следовательно, рост 50% экономики со стороны государства не возможен. Пусть другие, частные 50% экономики занимали все поголовно и у них 30% просрочки. Значит, в пересчете на всю экономику финансово нездорово 65% экономики (50% —

государственной и 30% — частной). Вопрос: могут ли обеспечить рост стране 35% оставшейся финансово здоровой экономики?!

Это очень приблизительный расчет. Ведь есть еще предприятия, которым и во время кредитного бума ничего не давали из-за плохих финансовых показателей. Есть еще теневая экономика, а это, по разным данным, до 35% ВВП. Увеличение объемов реструктурированных кредитов наряду с ростом просрочки говорит о том, что реальное положение с проблемными кредитами в банках хуже, чем видится официальной статистике. Хотя ЦБ и запланировал избавиться от 100 банков (по 2 банка в неделю), думается, что потерь будет гораздо больше.

Можно возразить: за август и сентябрь промышленность продемонстрировала рост — где же вторая волна? Да, это так, только можно говорить не о росте, а о замедлении темпов падения (в частности, для обрабатывающей промышленности с 16,8% в августе до 13,4% в сентябре). Общие масштабы спада сократились до 9,5%. Однако по инвестиционному машиностроению и по производству непродовольственных потребительских товаров они приличны — минус 33,1% и минус 25,4% соответственно. Замедление темпов падения вызвали не внутренние, а внешние факторы — рост цен на нефть, и 20%-ное падение доллара на внешних рынках. Внутренний спрос сокращается: потребительский не растет, а инвестиционный падает — нет у экономики точек роста.

Возможно ли устойчивое восстановление промышленности только за счет внешнего спроса? Экономика (и отдельной страны, и мира в целом) — это система, которая постоянно стремится к равновесию. Успех страны зависит от того, насколько комфортно ее экономике при равновесии мировой. В результате кризиса 70-х годов мировая экономика искала равновесные показатели (цены нефти и доллара) практически все 80-е годы, остановившись при этом на совершенно неприемлемых для СССР значениях. Его экономика рухнула из-за размеров собственных расходов. Сегодняшний рост мировых финансовых индексов, нефти и падение доллара — это тоже поиск равновесия. Как правило, после мощного роста бывает и откат. На рынках его ждут давно и в размере 10%. При росте цены золота выше \$1050 за унцию (это опережающий индикатор) начинают расти доходности казначейских облигаций США, а значения этих доходностей учитываются как безрисковые ставки при дисконтировании денежных потоков для прогноза. Чем выше ставки, тем ниже денежный поток.

По поводу доллара. Крупнейшим кредитором американской экономики является Китай. Вот кому по-настоящему важен курс доллара. С одной стороны, он влияет на сумму долга, который США будет возвращать, а с другой стороны, отразится на ценах товаров, которые экспортируют китайцы в США. Так вот, с февраля курс доллара по отношению к китайскому юаню практически не изменился и находится на уровне 6,82. За этот же период доллар по отношению к евро упал почти на 20%. Поэтому на взаимоотношениях Китая и США текущее ослабление доллара не сказывается. Зато это отрицательно сказывается на нашей экономике и экономике стран Евросоюза. Коррекцию доллара ждут чуть выше \$80 за баррель.

Один Росстат полон оптимизма и ждет «новогоднего сюрприза» — роста промышленности в годовом выражении в декабре на 6,1%, а в январе — на 13,6%... ну, горбатого могила исправит. В декабре все с 15-го числа уже пить начинают, в январе после 15-го только заканчивают... Если только алкогольная промышленность так скакнет...

Полную версию текста читайте на сайте www.afanasy.biz

ГОСТЬ НОМЕРА

Что нового нам светит?

В России ужесточаются требования к сбытовым компаниям, работающим на розничном рынке электроэнергии. Об этом свидетельствуют изменения в законодательстве. Как это отразится на интересах потребителей электроэнергии?

С этого мы начали нашу беседу с Александром ЗАПРЯГАЕВЫМ, генеральным директором ОАО «Тверьэнерго», которое является для большей части региона гарантирующим поставщиком электроэнергии

— Александр Борисович, в октябре правительство России приняло ряд решений, которые во многом меняют правила игры на розничном рынке электроэнергии. В чем состоят эти изменения и как они отразятся на интересах потребителей электроэнергии?

— Одним из важнейших нормативных актов, регулирующих взаимоотношения участников на розничном рынке электроэнергии, является Постановление Правительства РФ №785 от 2 октября «О внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации по вопросам функционирования розничных рынков электрической энергии». Отмечу лишь несколько нововведений, касающихся широкого круга потребителей. Во-первых, в постановлении четко прописан порядок расчетов: до 15-го числа текущего месяца должно быть оплачено 50% планового потребления, а вторая половина договорного объема оплачивается до 30-го числа месяца, в котором осуществляется потребление. Такое решение принято не случайно. Дело в том, что сбытовые организации, которые работают на оптовом рынке, покупают электроэнергию, осуществляя платежи равными долями 4 раза в месяц — к 7, 14, 21 и 28-му числу каждого месяца. Поскольку потребители, оплатив 50% до 15-го числа, вторую половину платежа погашали только в следующем месяце, поставщикам электроэнергии приходилось регулярно кредитоваться, а в итоге стоимость кредитов ложилась дополнительной нагрузкой на потребителей. Во-вторых, теперь сбытовые компании, которые работают на розничном рынке, должны 50% договорного объема оплачивать авансом. То есть половину электроэнергии, планируемой к потреблению в ноябре, надо оплатить до конца октября.

— Какое наказание грозит тем, кто не выдерживает сроков оплаты?

— В отношении сбытовых компаний, работающих на розничном рынке, все предельно просто: при неиспол-

нении или ненадлежащем исполнении энергосбытовой организацией обязательств по оплате электроэнергии гарантирующий поставщик имеет право в одностороннем порядке расторгнуть договор и в соответствии с существующими правилами взять на себя обслуживание потребителей этой компании. То есть сбытовым компаниям, которые не оплачивают закупленную электроэнергию, придется уйти с рынка.

По остальным потребителям действует прежний порядок введения ограничений. Если Тверьэнерго, как гарантирующий поставщик, оказывается не в состоянии в полной мере оплатить услуги сетевой компании (в данном случае Тверьэнерго), списки потребителей, по вине которых это произошло, передаются в электросетевую компанию, которая и принимает меры к отключению должников. Список объектов, которые не подлежат отключению, остался неизменным: атомные и военные объекты, системы водоснабжения и т.д. К слову сказать, котельных в этом списке нет, так что по закону при наличии долгов их электроснабжение может быть приостановлено. Понятно, что из-за этого могут остаться без тепла добросовестные плательщики, но это зона ответственности котельных. Каждый должен отвечать за то, что он делает и как рассчитывается. Акцент на том, что подготовка к осенне-зимнему периоду включает не только чисто технические мероприятия, но и 100%-ного погашение задолженностей за ресурсы, делает и губернатор Тверской области Дмитрий Зеленин.

— Решения правительства ужесточают требования к сбытовым компаниям, которые покупают электроэнергию у тех, кто имеет выход на оптовый рынок, и перепродают ее конечным потребителям. А как же конкуренция?

— Конкуренция возможна лишь при условии, что сбытовая компания работает на оптовом рынке и за счет этого может предложить своим потребителям более выгодные условия, чем гарантирующий поставщик. Если же сбытовая компания работает только на розничном рынке, покупая электроэнергию у нас и перепродавая ее, то какая же тут конкуренция?

— В нашей области действует 7 сбытовых компаний. Выход на оптовый рынок есть только у ОАО «Тверьэнерго» и ООО «Тверьоблэнерго». Могут ли остальные работать на оптовом рынке?

— Могут, но для этого они должны иметь техническое оснащение, соответствующее



Александр ЗАПРЯГАЕВ, генеральный директор ОАО «Тверьэнергосбыт»:

— В рамках нынешней договорной кампании мы активно общаемся с потребителями — юридическими лицами, принимаем от них заявки на следующий год и готовы помочь им просчитать все нюансы и выбрать самый выгодный для них тариф. Определиться с этим надо как можно быстрее — желательно до 1 ноября.

требованиям оптового рынка, в частности дорогостоящую систему учета электроэнергии АСКУЭ. Сомневаюсь, что небольшие сбытовые компании, работающие сегодня на розничном рынке, готовы вложить собственные средства в установку АСКУЭ, а потребителю нет резона брать эти расходы на себя.

— ФСТ озвучила предельные уровни роста тарифов на 2010 год. В среднем по России тариф на электроэнергию для населения вырастет предположительно на 10%, для предприятий — на 7,6%. Рост невысокий, однако тверские промышленные потребители до сих пор не успокоились после двух повышений 2009 года: январского, когда из-за того, что сельхозпроизводителей приравнивали к «прочим потребителям», тарифы для них выросли на 50%, а затем июльского, когда расчет стал вестись с использованием ЧЧИМ. Почему эти нововведения оказались для промышленных потребителей неожиданностью?

— Проблема, на мой взгляд, в том, что оба изменения не только совпали по времени, но еще и пришлись на самый разгар кризиса, когда финансовые потоки нарушились. В регионах, которые перешли на ЧЧИМ до кризиса (как, например, Нижегородская область — с 2005 года), это не вызвало такого резонанса. Та же ситуация и с льготами для сельхозпроизводителей — когда на них давит кризис, идет снижение закупочных цен на молоко (при растущих розничных, заметьте), а тут еще меняются и тарифы на электроэнергию, им не позавидуешь. Впрочем, будем объективны: проблема сельхозпредприятий не в том, что цена электроэнергии в литре молока выросла на несколько процентов, а в том, что закупочные цены на молоко упали, а стоимость кормов, ГСМ и всего остального выросла.

Я согласен, что изменение порядка формирования тари-

фа и, соответственно, его рост не должны быть неожиданными для потребителей. Они могут не знать, как формируется тариф, но должны быть в курсе того, что их ожидает. И проинформировать их об этом должны были и исполнительные органы власти, и сбытовые компании.

— Не будет ли подобных неожиданностей в 2010 году?

— Надеюсь, что нет. Мы готовы сделать для этого все возможное. В рамках нынешней договорной кампании эта работа идет полным ходом. Мы общаемся с потребителями — юридическими лицами, принимаем от них заявки на следующий год, предлагаем свои услуги в том, чтобы выбрать самый выгодный для них тариф. Сделать это надо как можно быстрее — до 1 ноября, чтобы у РЭК было время проанализировать представленную информацию и установить на территории области максимально объективные тарифы.

— Из чего потребителю предстоит выбирать и на что опираться?

— У нас действует три вида тарифа — одноставочный, двухставочный и дифференцированный по зонам суток. Дифференцированный и двухставочный тарифы применяются лишь при условии, что установленная система приборов учета позволяет регистрировать мощность каждый час. При наличии обычного счетчика рассчитываться за электроэнергию придется по одноставочному тарифу. Причем из уже упомянутых мной изменений и дополнений к методическим указаниям по расчету регулируемых тарифов и цен на электроэнергию следует, что при отсутствии приборов, учитывающих режим использования мощности, тариф будет рассчитываться в самом дорогом диапазоне. Поэтому мы сейчас настоятельно рекомендуем потребителям — юридическим лицам взвесить свои потребнос-

ти, чтобы принять решение об установке приборов учета и выборе тарифа.

— Сколько стоят «умные» приборы учета и всем ли их надо устанавливать?

— Стоимость приборов от 5 тысяч рублей и выше. Устанавливать их или нет, решает сам потребитель, но мы готовы помочь ему оценить экономическую целесообразность этого. Если ежемесячное потребление электроэнергии составляет 200 кВт, то потребитель может обойтись и без интеллектуальных приборов, рассчитываясь по максимальному тарифу: 500-600 рублей в месяц не те деньги, ради которых стоит нести расходы на установку счетчика. Если же потребление существенное, то «умный счетчик» может окупиться за несколько месяцев, а отказ от него обернется куда более серьезными потерями. К примеру, сельхозпроизводители сегодня имеют тариф в диапазоне 6000-7000 ЧЧИМ. С принятием измененных и при отсутствии приборов учета они автоматически окажутся в самом дорогом диапазоне, и стоимость электроэнергии для них вырастет значительно выше, чем для всех.

Еще одно новшество методики состоит в том, что ЧЧИМ предположительно не будет устанавливаться на год, а каждый месяц потребитель будет рассчитываться с учетом числа часов используемой им мощности. И может оказаться, что в январе ЧЧИМ — 7000, а в феврале — 4500.

— От чего это зависит и как оптимизировать расходы на электроэнергию?

— ЧЧИМ зависит от режима работы предприятия. Если оно работает в четыре смены, ЧЧИМ выше 7000, в три — 6500-7000, в две — 5000, в одну — 4500. Чем меньше рабочих часов, тем ниже ЧЧИМ и тем выше тариф.

— А если предприятие работает в режиме неполной недели?

— Все зависит от ситуации, но могу сказать твердо: с точки зрения снижения затрат на электроэнергию неполная неделя выгоднее, чем неполный рабочий день.

— Возвращаясь к договорной кампании, хотела бы уточнить один момент. В период напряженных отношений между крупнейшими в области сетевой и сбытовой компаниями часть потребителей заключили прямые договоры с сетями. Это как-то влияет на их расходы по электроэнергии?

— Нет, не влияет. Как вы заметили, заключение прямых договоров между сетевой компанией и потребителями было вызвано напряжением в отношениях между двумя компаниями. Сейчас этот вопрос снят, мы работаем в едином ключе. Что касается стоимости электроэнергии, то услуги по ее передаче включены в тариф, который потребитель оплачивает в рамках договора электроснабжения, заключенного с энергосбытовой компанией. Мы же, в свою очередь, передаем сетевой компании ту часть средств, которая составляет стоимость передачи. Если учесть, что сейчас в Тверской области нет отдельного тарифа на куплю-продажу электроэнергии (без учета транспортной составляющей), оплата передачи электроэнергии по прямым договорам с сетевой компанией лишь вносит дополнительную сумятицу, которая, по большому счету, не нужна ни Тверьэнерго, ни нам, ни тем более потребителю. В настоящее время по договоренности с руководством Тверского филиала ОАО «МРСК Центра» подписание прямых договоров приостановлено. И, подытоживая нашу беседу, я бы хотел подчеркнуть, что более четкое определение правил игры на энергетическом рынке, которое мы видим в последнее время, работает прежде всего на интересы потребителя как такового.

Наталья КОЗЛОВСКАЯ

Кому отдадут тверские дороги

В следующем году часть автодорог Тверской области будет передана на содержание с регионального уровня на муниципальный. О том, для чего это делается и какую пользу принесет, в рамках совместного проекта еженедельника «Афанасий-биржа» и Дорожно-строительной ассоциации Тверской области расскажет юрист организации Ирина ВУЙМИНА

— С 1 апреля 2010 года муниципальные районы и городские округа Тверской области будут самостоятельно содержать региональные автодороги 3-го класса. В настоящее время законопроект «О наделении органов местного самоуправления муниципальных образований в Тверской области отдельными государственными полномочиями в дорожной деятельности», разработанный областным департаментом транспорта и связи и ГУ «Дирекция территориального дорожного фонда», находится на рассмотрении администрации региона. Планируется, что он будет принят в декабре этого года. Как известно, «спуск» разного рода полномочий на местный уровень сегодня является федеральной тенденцией, заявленной Президентом России. Разрабатываемый в Тверской области законопроект в сфере дорожного хозяйства также соответствует основному федеральному закону в этом направлении — ФЗ №131 «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».

До сих пор полномочиями по содержанию автодорог 3-го класса было наделено ГУ «Дирекция ТДФ». Новый закон передаст данные полномочия муниципалитетам вместе со средствами областного бюджета на их реализацию, при этом оставив дороги в собственности региона. Это значит, что дополнительных средств на выполнение новых обязательств от муниципальных образований не потребуются, хотя при желании они, безусловно, смогут выделить деньги и из местных бюджетов. Впрочем, выделяемые на эти цели средства бюджета Тверской области, как отметили многие представители муниципальной власти, вполне достаточно для того, чтобы привести дороги 3-го класса на их территории в нормативное состояние. Так, в 2010 году суммы целевых субвенций составят 10650 руб. в год на 1 км в летний период (с апреля по октябрь) и 14510 руб. в год на 1 км в зимний период (с ноября по март). Для расчета целевых субвенций 2010 года были взяты фактические затраты при осуществлении содержания автодорог 3-го класса, в дальнейшем же предполагается ежегодная индексация указанных сумм исходя из прогнозного индекса-дефлятора.

Помимо районов и городских округов также предусматривается передача полномочий по содержанию дорог на уровень сельских поселений. Однако если для первых это произойдет в обязательном порядке, то последние должны были принять решение самостоятельно и заявить о своем желании в процессе разработки законопроекта. Стоит отметить, что сельских поселений, готовых взять на себя содержание автодорог, проходящих по их территории, оказалось немало, в частности в Калининском, Конаковском и других районах.

Очевидно, что в ходе обсуждения законопроекта, которое проходило между представителями региональной и муниципальной власти на протяжении всего периода его подготовки, муниципалитеты увидели выгоду в предстоящих изменениях. А заключается она прежде всего в следующем. Поскольку власти на местах лучше знают «болевые точки» своей территории, работы по поддержанию технического состояния дорог, а также по организации и обеспечению безопасности дорожного движения будут проводиться гораздо эффективнее. Исходя из потребностей местной дорожной сети, муниципальные образования смогут самостоятельно определять, на какие именно автодороги их поселения, города или района, входящие в перечень региональных автодорог 3-го класса, лучше направить деньги.

Не стоит забывать и о том, что благодаря передаче полномочий решение дорожных проблем, связанных с состоянием данных автодорог, станет более оперативным. Свои жалобы и обращения население сможет адресовать напрямую местным органам власти. А учитывая их возможность распоряжаться средствами на ликвидацию проблемы, это значительно сократит промежуток между ее возникновением и решением. Уже сейчас жители могут ознакомиться с перечнем автодорог, содержание которых со следующего года будет находиться в ведении их сельских поселений, районов и городских округов: он опубликован на сайте департамента транспорта и связи Тверской области www.dts.tver.ru и на сайте ГУ «Дирекция ТДФ» www.roads69.ru.

