



Счет в пользу клиента

Согласно одному из недавних опросов Национального агентства финансовых исследований, предприниматели выбирают банк исходя из условий по кредитам, операционной системе и надежности организации. Насколько тверская банковская система соответствует общероссийским бизнес-запросам?

В 2012 году, по прошествии нескольких лет после экономического кризиса, ситуация в финансовой сфере характеризуется экспертами как стабильная: растет капитализация ключевых банков, объемы кредитования, их рентабельность. В частности, за январь-октябрь этого года российским банкам удалось заработать почти столько же, сколько за весь прошлый год, — более 836 млрд рублей.

Тверская область обладает относительно разветвленной сетью банковских учреждений. По последним официальным данным, это 6 банков и 23 филиала кредитных организаций, а также 134 дополнительных, 89 операционных, 13 кредитно-кассовых офисов и 117 операционных касс. В последнее время филиальная сеть сокращается — год назад их насчитывалось 29. Это также нормальное для данной сферы явление — банки таким образом оптимизируют свои издержки.

Основа работы большинства финансовых организаций — кредитование населения и юридических лиц, причем их ресурсы и обороты с каждым годом растут. В Верхневолжье в октябре 2012 года объем кредитов, депозитов и прочих размещенных средств составил 64,7 млрд рублей, что на 5 млрд рублей больше, чем за аналогичный период прошлого года. Из них кредитов на 51,2 млрд рублей выдано организациям, а 12,7 млрд рублей — физическим лицам. И действительно, развитие современного бизнеса зачастую просто невозможно без действенной поддержки кредитных организаций: для малых предприятий это шанс создать и развить свое дело, для более крупных — увеличить оборотные средства, свою действующую инфраструктуру. К примеру, ВТБ — второй крупнейший банк в российской системе — работает в основном с представителями крупного и среднего бизнеса Верхневолжья и соседних областей. Среди его корпоративных клиентов — компании машиностроения, химической промышленности, газовой, пищевой, строительной отраслей, электроэнергетики и торговли. И кредитование здесь показывает устойчивые показатели роста — кредитный портфель тверского подразделения банка за 9 месяцев увеличился на 28%, причем доля регионального бизнеса составила 62%, а объем привлеченных денежных средств вырос за год в 1,5 раза. В целом же текущий кредитный портфель региональной сети ВТБ клиентам среднего и крупного бизнеса за ноябрь 2012 года увеличился почти на 5% и превысил 474 млрд рублей (без учета Москвы, Московской области и Северо-Западного федерального округа).



Николай КУДРЯВЦЕВ:

— Банковские гарантии, спрос на которые сегодня растет, позволяют максимально защитить интересы каждой из сторон сделки.

— Наряду с кредитными продуктами растет спрос на документальные операции и банковские гарантии, — подметил одну из ключевых тенденций руководитель дирекции по Тверской области филиала банка ВТБ в Воронеже Николай Кудрявцев. — Это связано, в первую очередь, с их низкой стоимостью по сравнению с кредитами. Кроме того, использование документальных операций и банковских гарантий в международных и внутрисекторных расчетах позволяет максимально защитить интересы каждой из сторон сделки.

Отметим, что гарантии являются неременным условием выгодных коммерческих предложений. И большую роль в этом играет степень надежности банка. А ВТБ, к примеру, пользуется заслуженным авторитетом — его аккредитивы и гарантии безоговорочно принимаются даже иностранными организациями. За 2011 год гарантийный портфель филиала этого банка вырос на 15%, а за 9 месяцев 2012 года — в 3 раза. Основной прирост обеспечили гарантии платежа и гарантии исполнения контракта.

Одной из наиболее востребованных банковских услуг на рынке сейчас является дистанционное обслуживание,

ведь это позволяет экономить время и деньги клиентов. В частности, в ВТБ в Твери более 80% всех платежей осуществляется посредством дистанционного банковского обслуживания — тарифы для тех, кто подключен к системе, значительно ниже, чем для остальных. Кроме того, с помощью сервисов ДБО можно управлять счетом, просматривать архивы документов, размещать депозиты и осуществлять целый ряд других банковских операций.

Для средних и крупных предприятий региона и соседних областей большое значение имеет внешнеэкономическая деятельность. Данную услугу оказывают лишь порядка 20 банков Твери. Но просто предоставлять ее порой недостаточно, учитывая тот факт, что система валютного контроля в России с 2004 года претерпела ряд модификаций. ВТБ занимает лидирующее положение во внешнеэкономической деятельности. Банк является членом Комиссии по банковской технике и практике Международной торговой палаты и активно участвует в совершенствовании нормативно-правовой базы. А это позволяет всегда быть в курсе последних изменений в сфере валютного за-

конодательства. Чтобы помочь своим бизнес-клиентам разобраться во всех тонкостях валютного регулирования, Тверской филиал ВТБ постоянно организует семинары, разъясняющие наиболее сложные моменты нововведений.

В перспективе российскому банковскому сектору (и тверской рынок не исключение) эксперты пророчат рост ставок по кредитным продуктам и как следствие — сокращение спроса на них. Однако тенденция эта имеет сезонный характер, и вполне возможно, что к концу 2013 года, как и в нынешнем году, ситуация в банковской сфере не только нормализуется, но и покажет рост.

Ирина ТЮРИНА

Чтобы не настиг злой ток

В следующем году ожидается очередное повышение тарифов на электроэнергию, хотя некоторые предприятия тешили себя надеждой, что этого не произойдет. А пока одни гадали, другие, не рассчитывая на государство и энергетиков, нашли свои пути снизить затраты и повысить эффективность расходов. О своем опыте в интервью нашему еженедельнику рассказал генеральный директор ООО «Частная пивоварня «Афанасий» Вадим ДЕШЕВКИН

расстояния ведут к большим потерям. Сейчас в интернете идет обсуждение грандиозного проекта: чтобы всю электроэнергетику увязать в единую сеть, чтобы, в том числе, генерация в Западной Сибири имела возможность подавать энергию и на Европейскую часть, и на Дальний Восток. Это все, конечно, хорошо, поможет в дальнейшем стабилизировать динамику изменения тарифа, но не предполагает его снижения.

— То есть чтобы выжить в этом поле, предприятиям нужно снижать затраты. Это сейчас и происходит, по вашим наблюдениям?

— Вадим Николаевич, пожалуйста, для любого российского предприятия сейчас наиболее затратной статьей является оплата энергоресурсов. И часто можно услышать мнение, что снижение тарифов должно стать частью государственной политики, иначе наша промышленность будет неконкурентоспособной по сравнению с компаниями стран ВТО, где как раз и взят курс на понижение тарифов. Вы являетесь сторонником такой точки зрения?

— Глупо было бы говорить, что я не сторонник. Однако нужно понимать, что рост тарифов неизбежен. У нас погоня за прибылью в естественных монополиях идет не через сокращение затрат, а через продавливание, лоббирование «правильных» тарифов. Всем известно, что при формировании тарифов в РЭК используется методика, которая предусматривает как поддержание монополий, так и их развитие. Поэтому в цену ресурсов закладывается инвестиционная составляющая. Вроде бы все логично, но как эта инвестиционная составляющая расходуется, насколько она эффективна, для общестественности тема закрытая. Если посмотреть исполнение инвестиционных программ за год, то оно составит максимум 55%. Тем не менее те деньги, которые монополии планировали инвестировать, они уже заложили в тарифы и получили их с предприятий и населения.

Кроме того, не стоит забывать о несбалансированности, например, той же электроэнергетики. Ее основные источники и генерация находятся в Сибири, а основное потребление — на европейской территории России. Транспортировать электроэнергию тоже проблематично: большие

за другие предприятия, но в нашей компании такой опыт есть. Если помните, когда об энергосбережении только начали говорить на высшем уровне, каждое предприятие обязали иметь энергетический паспорт. Для того чтобы этот документ был, нужно пройти энергетический аудит. Можно сделать это формально — сейчас масса компаний, которые этот паспорт сделают за небольшие деньги. Но он будет иметь такую же ценность, как диплом, купленный в переходе. Мы пошли другим путем: выбрали по тендеру компанию, которая сделала реальный энергетический паспорт со своими выводами. Они обследовали каждый объект энергопотребления — это и электродвигатели, и трубопроводы, и котельные, подсчитали потери тепла по зданию. Их рекомендации после мониторинга составили порядка 50 листов. Мы, в свою очередь, определили три группы инвестиций: первая — то, что можно сделать быстро и с минимальными затратами. Это, например, все те же светодиодные лампы. Там где срок окупаемости 3-5 лет и необходимы более серьезные вложения — это вторая группа. Постепенно мы и этот вопрос решаем. И третья группа вложений — со сроком окупаемости более 5 лет и требующие значительных затрат. Например, мини-ТЭЦ. Мы сейчас для нашей котельной для выработки пара потребляем газ, а вместе с тем могли бы еще и электроэнергию производить, которая была бы в два раза дешевле.

— Вадим Николаевич, на заседании совета руководителей промышленных предприятий при



администрации Твери вы, наверное, первым озвучили другой путь решения проблемы: чтобы предприятия самостоятельно вышли на оптовый рынок электроэнергетики и закупили ее, минуя гарантирующего поставщика, тем самым снижая свои затраты. Это реально?

— Не совсем так: конечно, наибольшей эффективности компания добивается, если приобретает ресурсы на оптовом рынке вообще без посредников. Но для этого необходимо формировать собственную службу и комплектовать ее высококлассными специалистами. Ведь сейчас стоимость электроэнергии на оптовом рынке — это в первую очередь биржевая составляющая, цена на ресурс изменяется каждый час, и умение прогнозировать ситуацию и зафиксировать стоимость в определенный момент требует определенных знаний и навыков. В рамках нашей компании мы решили, что для нас это преждевременный шаг — затраты на содержание штата специалистов будут выше. Да и мощности потребления на данный момент не позволяют этого делать.

— Тем не менее, насколько нам известно, зависимость от гарантирующего поставщика вам удастся избежать?

— Да, и хотелось бы пояснить, почему мы пошли на такой шаг. При договоре с гарантирующим по-

ставщиком от предприятия ничего не зависит — он нас определил в какую-то ценовую категорию, и все. Чтобы мы ни делали, чтобы ни внедряли, мы не можем получить большую эффективность: остается только сокращать потребления. А на оптовом рынке мы можем влиять на стоимость киловатт-часа через планирование своего потребления и своего графика. Поэтому мы и начали работать с провайдерами, с которыми возможны договорные отношения по формированию торговой надбавки. Есть ведь не только гарантирующий поставщик, но и оптовые компании, которые работают с оптовыми рынками. С одной из этих компаний-провайдеров мы договорились о фиксированном дисконте, причем не в процентном соотношении, а в абсолютной цифре. То есть как бы ни развивалась ситуация, мы получаем электроэнергию дешевле, чем если бы приобрели ее у гарантирующего поставщика. К примеру, за 10 месяцев текущего года мы получили экономию в 1,4 млн рублей. Это, конечно, незначительное сокращение, но если учесть, что средняя заработная плата в компании составляет 20 тыс. рублей, то на сэкономленные деньги мы вполне можем содержать целую бригаду.

— Вы сказали, что экономия в 1,4 млн рублей для вашего предприятия незначительная. А другие плюсы у отказа

от работы с гарантирующим поставщиком имеются?

— Есть еще один принципиальный момент: понятно, что гарантирующий поставщик — это статус, который позволяет и заставляет компанию выполнять, в том числе, и социальную функцию. К чему это ведет: у сбытовой компании есть потребители, которые для нас непрозрачны. К примеру, тарифы для сельского хозяйства ниже, чем для промышленности. Часть населения (и не только населения) не платит. В результате возникает так называемое перекрестное ценообразование, когда в тарифы для предприятий закладываются эти потери — я считаю, что это несправедливо. Работая с гарантирующим поставщиком, мы не можем влиять на ситуацию. Когда же мы заключаем договор с провайдером, мы можем отслеживать, за какие деньги он приобрел электроэнергию на оптовом рынке. К этой сумме добавляется заранее прописанная в договоре торговая надбавка — и все. У нас отдельный договор заключен и на транспортировку ресурса. Поэтому для меня в этой структуре все прозрачно. Пусть экономия незначительная, но, по крайней мере, мы можем видеть, за что платим деньги. Да и, как говорится, курочка по зернышку. Прошло то время, когда зарабатывать было легко. Возникшее конкурентное

Вадим ДЕШЕВКИН, генеральный директор ООО «Частная пивоварня «Афанасий»: — Мы получаем электроэнергию дешевле, чем если бы приобрели ее у гарантирующего поставщика. К примеру, за 10 месяцев текущего года мы получили экономию в 1,4 млн рублей.

поле заставит нас работать с любимыми, даже копейными, затратами.

— Наверняка ваш опыт захотят взять на вооружение и другие предприятия. Где им найти провайдеров? Какая у вас была стратегия действий?

— Вся информация об энергосбытовых компаниях есть и в СМИ, и в интернете. Мы в свое время ее обобщили и разослали компаниям предложения по участию в тендере. У нас есть положение о договорной работе, которое предусматривает заключение договора один раз в год, и в случае изменения тарифа более чем на 5% проводится еще один конкурс. Кроме того, в положении прописано, что в конкурсе должно участвовать не менее 5 компаний. Мы пригласили их со своими презентациями, провели еще раз переговоры и выбрали наиболее выгодное предложение. При этом решение принимала созданная на предприятии комиссия специалистов, в которую я, кстати, не вхожу, чтобы не давить на коллег.

— На что бы вы посоветовали обратить внимание при выборе поставщика?

— Во-первых, на его надежность. И на те компании, с которыми он работает, то есть на так называемый референц-лист. Нужно не полениться этот референц-лист проверить — позвонить трем-четырем партнерам и убедиться, что энергосбытовая компания и финансово состоятельна, и профессиональна. Сейчас их, кстати, не так много — не более десятка по всей России.

— Вадим Николаевич, в начале нашей беседы вы упомянули, что самостоятельный выход на оптовый рынок электроэнергии для вашей компании был бы преждевременным шагом. А если объединиться с другими промышленниками?

— Технически такое объединение невозможно, потому что есть точки присоединения, по которым считается потребленная мощность. Но для получения преференций при заключении договора, конечно, реально. Если я, например, пойду один на рынок покупать яблоки, то мне установят цену. А если с собой приведу еще 100 человек и мы заявим о намерении купить все, но со скидкой 30% (не продадут — обратимся к соседу), то обязательно получим выгоду. Это нормальный торг, и такая схема работает — хоть на продуктовом рынке, хоть на энергетическом.

**Елена ЛАЗУТКИНА
Фото Сергея АНДРЕЕВА**

ИНИЦИАТИВА

Взять и отменить?

Срок жизни прямых выборов губернаторов может оказаться недолгим: в Госдуму уже внесен законопроект, возвращающий назначаемость глав регионов.

Примечательно, что авторами документа выступили представители сразу нескольких политических сил — депутаты от «Единой России», ЛДПР и так называемой независимой группы, члены которой в свое время были исключены из «Справедливой России». Во многом их законодательская инициатива повторяет тот механизм, который действовал до июня этого года. Правда, новый проект предполагает более широкие возможности для партий. Процедура назначения губернатора, прописанная в документе, выглядит следующим образом: каждая из четырех партий, представленных в Госдуме, выдвигает трех кандидатов на пост главы субъекта. Президент, в свою очередь, из предложенного «ассортимента» выбирает трех наиболее достойных. А кому из них выпадет честь занять кресло губернатора, решается уже на региональном уровне, голосованием Законодательного собрания. Авторы законопроекта все же оставляют субъектам право самостоятельно решать, возвращаться им к «полуназначениям» губернаторов или же придерживаться действующей схемы. Однако многие эксперты уже иронизировали над самостоятельностью региональных решений: одним из недавних ее примеров стал повсеместный отказ от участия в губернаторских выборах беспартийных кандидатов-самовыдвиженцев.

Идея изменить существующий порядок выборов глав регионов витала в воздухе с середины октября. Именно тогда, на встрече с активом Народного фронта, Президент РФ Владимир Путин обратил внимание на электоральную специфику северокавказских регионов: «Голосование в таких республиках идет по национальному принципу, — отметил глава государства. — Надо найти такую форму, чтобы были реализованы права каждой национальной группы».

Форма нашлась на декабрьской встрече Владимира Путина с Советом законодателей, когда президент заявил, что считает возможным дать регионам право определять форму выборов, но подчеркнул, что требуется детальное рассмотрение вопроса.

Со дня того диалога прошла неделя, и идея вылилась в законопроект. Будет ли он принят, еще неизвестно. Но вполне вероятно, что к 2016 году, когда истечет срок полномочий губернатора Тверской области Андрея Шевелева, система выборности/назначаемости глав регионов изменится еще не раз.

Впрочем, не исключен и другой сценарий. В ноябре этого года был обнародован весьма любопытный доклад, который подготовили специалисты созданного при Народном фронте Института социально-экономических и политических исследований (ИСЭПИ). Стоит обратить внимание, что ИСЭПИ возглавляет Дмитрий Бадковский, советник первого замруководителя администрации президента Вячеслава Володина. А в докладе, в частности, есть предложение провести досрочные пере выборы губернаторов 31 региона (в том числе и нашего), полномочия которых истекают в 2016-2017 годах. Сделать это предлагается для того, чтобы укрепить легитимность власти на старте думской кампании-2016. Причем, по мнению авторов документа, выбирать глав регионов следует в такие сроки, чтобы эти кампании не совпали с региональными парламентскими и массовыми пере выборами муниципальных Дум. Последние ожидают Тверскую область в следующем году, выборы в Заксобрание — все в том же 2016-м.

Елена ЛАЗУТКИНА