



Теплообмен потерял актуальность?

Город не согласовал «Тверской генерации» инвестпрограмму по модернизации системы теплоснабжения Твери, но компания и без этого своей цели добилась: по некоторым сведениям, тариф на тепло будет установлен выше запланированного

Инвестиционная программа «Тверской генерации» не прошла согласование. Непонятен источник требуемых инвестиций в размере 16 млрд рублей. Неясно также, на основании каких экономических показателей компания сможет достичь прогнозируемых результатов.

Согласование инвестиционной программы «Развитие, реконструкция и модернизация системы централизованного теплоснабжения города Твери на 2016-2020 годы» ООО «Тверская генерация» проходило 7 апреля на заседании постоянного комитета гордумы по жилищно-коммунальному хозяйству и жилищной политике. 8 апреля проект еще раз обсуждался на совещании в администрации города и в Тверской Думе.

Напомним, ранее компания заявила о намерении работать на перспективу и приступила к разработке долгосрочной инвестпрограммы. Как считают в «Тверской генерации», только благодаря ей можно будет ликвидировать узкие места, решить проблемы, накопившиеся годами, и обновить изношенные основные фонды предприятия. Цели, в общем-то, благие, однако перспектива их реализации пока вызывает серьезные сомнения. Во всяком случае, исходя из представленной документации.

Аудит инвестиционного документа проводили департамент экономики, инвестиций и промышленной политики, а также департамент ЖКХ и жилищной политики администрации Твери. Резолюции по теме есть в распоряжении редакции.

Больше всего вопросов у аудиторов возникло в связи с финансовой стороной программы, представленной компанией. Нарекания есть как в части ее инвестиционной привлекательности, так и в связи с конкретными экономическими показателями, на которых она строится. Для проведения мероприятий, согласно документу, в течение четырех лет необходимо финансирование в размере 16 668,9 млн рублей. При этом 72,4% требуемой суммы, как предполагается, составит привлеченные средства, 26,6% — собственные, 1% — прочие источники. Таким образом, соотношение собственных средств к заемным равно 1 к 4, что является, по мнению аудиторов, высокорисковым и вряд ли позволит привлечь интерес инвесторов. Не способствует этому и отсутствие каких-либо сведений об источниках погашения основной суммы долга (72,4%).

Сомнения у аудиторов вызывает также способ привлечения собственных средств для финансирования мероприятий будущей инвестпрограммы. В частности, речь идет об увеличении тарифа на тепловую энергию посредством включения в него так называемой инвестиционной составляющей. При этом смущает не метод привлечения прибыли (он вполне законен и обоснован), а прогнозируемый высокий темп роста тарифа. Он, судя по проектному прогнозу, составит в 2016 году 122,5%, в 2017-м — 112,5% и сохранится высоким до 2019 года. Следствием этого, как отмечают эксперты, может стать социальная напряженность. Вероятно также усиление нагрузки на бюджет Тверской области за счет увеличения компенсации разницы между тарифом для населения и общим тарифом.

Ко всему прочему непонятно, откуда вообще взялась сумма 16 668,9 млн рублей. «Стоимость мероприятий, описанных в документе, определяется на основании устных ответов организаций на запросы коммерческих предложений, отсутствуют прайс-листы и коммерческие предложения при ссылке на них в сметных расчетах», — делают вывод аудиторы.

Неясно также, на каком основании в результате реализации мероприятий инвестиционной программы «Развитие, реконструкция и модернизация системы централизованного теплоснабжения города Твери на 2016-2020 годы» компания ООО «Тверская генерация» достигнет указанных в документе значений показателей надежности и энергетической эффективности. «В связи с тем, что плановые показатели не утверждены ГУ «РЭК» Тверской области, орган местного самоуправления не может принять решение о том, что они могут быть достигнуты» — сообщает в своем пояснении департамент ЖКХ Твери.

Немало вопросов к инвестпрограмме ООО «Тверская генерация» вызваны несоответствием данного документа утвержденной ранее «Схеме теплоснабжения Твери». Не совпадает не только список объектов, но и, например, стоимость их строительства (с отклонением в большую сторону).

Представитель ООО «Тверская генерация», пытаясь защитить документ на заседании Тверской городской Думы, отметил, что и схема теплоснабжения, и инвестпрограмма могут актуализироваться каждый год, поэтому есть возможность дозаявить в последнюю мероприятия из первой. Когда Региональная энергетическая комиссия направит не получившую согласование программу на доработку, в ней постараются учесть озвученные замечания — так в общих чертах пояснил перспективу сотрудник компании и тем самым фактически признал, что документ действительно не доработан.

В итоге депутаты приняли проект решения об отказе компании «Тверская генерация» в согласовании инвестиционной программы. 8 апреля на заседании Тверской городской Думы решение было утверждено.

Однако руководству «Тверской генерации», а также ее новым владельцам не стоит сильно расстраиваться, поскольку, по некоторым сведениям, правительство Тверской области все же воспользовалось своим правом до 10 апреля скорректировать тарифную политику, в результате чего тариф на тепло в регионе будет установлен выше запланированного. Данное право было зафиксировано постановлением правительства РФ №216 от 13 марта, согласно которому региональным властям разрешается корректировать ранее заявленные показатели. Напомним, что, согласно постановлению правительства Тверской области, в Верхневолжье средний рост тарифов в 2016 году ожидался не более 8,4%. Пока официально информацию о возможном росте тарифов в правительстве Тверской области никто не подтвердил. Хотя в части тарифа на тепло и воду такая инициатива была бы оправдана — в Тверской области они одни из самых низких в ЦФО и поднимать их надо. Другое дело, что для всех было бы правильно, если бы сначала была принята инвестпрограмма «Тверской генерации», утверждены правила контроля, а уж затем повысился тариф. Тем более контролировать точно есть что, даже администрация города Твери признала это, обратившись на прошлой неделе в прокуратуру Тверской области с просьбой осуществить надзорный контроль за деятельностью компании «Тверская генерация». Ее кредиторская задолженность по состоянию на конец февраля превышала 1,5 млрд рублей.

Ольга БАХТИЛОВА

Когда минусы дают плюс

Торговля, главный драйвер роста национальной экономики, стремительно теряет обороты. Все истории с налоговой нагрузкой и административными барьерами стали вторичны. Проблема в том, что резко снизилась покупательская активность. А цены, между тем, все равно растут. Как государство может повлиять на эти процессы, мы побеседовали с директором Центра конъюнктурных исследований Института статистических исследований и экономики знаний НИУ ВШЭ Георгием ОСТАПКОВИЧЕМ

— *Георгий Владимирович, Центр конъюнктурных исследований системно отслеживает ситуацию, которая складывается в розничной и оптовой торговле страны. Как сегодня торговля переживает кризис?*

— Розничная и оптовая торговля являются не только каналом сбыта потребительских товаров для населения, но и в наибольшей степени среди других базовых отраслей экономики обеспечивает трудовую занятость граждан. В настоящее время в части занятости населения с торговлей может конкурировать только обрабатывающая промышленность. Следует отметить, что торговля является лидером среди других отраслей по количеству малых предприятий — около 70 тыс. единиц (примерно 30% от общей их численности по экономике в целом). Приведенные статистические данные свидетельствуют о неоспоримой важности отрасли для экономики в целом и формирования комфортной среды для граждан и субъектов предпринимательской среды в частности.

Несмотря на замедление потребительского спроса, торговля и сфера услуг в 2013-2014 годах оставались основными

драйверами, поддерживающими ослабевающий рост ВВП страны. К сожалению, в 2014-м ситуация в экономике страны обострилась, в том числе из-за негативного изменения геополитической ситуации, санкционного и нефтяного шока, а также повышенной турбулентности на валютном рынке. Вдобавок на торговлю негативно повлияли контрсанкционный маневр и разгон инфляционной составляющей.

В итоге темпы роста оборота розничной торговли в 2014 году опустились до 102,5%. Если бы не ажиотажный спрос населения в последние два месяца прошлого года, особенно в непродовольственном сегменте, годовой спад в розничной торговле был бы еще большим. Причем в декабре 2014 года был зафиксирован редко встречающийся статистический нонсенс, когда темпы роста доходов населения и товарооборота имели разнонаправленную динамику. В частности, темп роста розничного товарооборота в декабре прошлого года к декабрю 2013-го составил 105,3%, а рост за соответствующий период реальных доходов населения — 92,7%. Данное расхождение высококоррелируемых показателей объясняется достаточно просто. Довольно высокая часть населения, достав свои «матрасные» сбережения и сняв деньги с банковских депозитов, бросилась закупать различные товары, преимущественно длительного пользования по старым ценам, исходя из принципа «покупай сейчас, потом все подорожает».

— *Какие прогнозы дают эксперты вашего центра? Что ждет торговлю в ближайшем будущем?*

— В начале текущего года процесс ухудшения экономического состояния розничной торговли продолжился, причем более интенсивно. Данное ухуд-

На мой взгляд, существует более цивилизованная система поддержки уязвимых слоев населения, даже с учетом возможного незначительного роста инфляции.

Речь идет о программе вспомогательного питания, которая с успехом применяется во многих странах мира, даже с высоко развитой экономикой.



шение состояния делового климата четко зафиксировала официальная статистика Росстата. Так, по их данным, оборот розничной торговли в январе 2015 года в сопоставимых ценах к соответствующему периоду предыдущего года составил 95,5%, а в феврале соответствующий показатель спустился до 92,3%. В итоге январь-февраль в целом зафиксировали падение основного экономического индикатора для торговли на отметке 93,9%. Шесть процентов падения розничного товарооборота за первые два месяца — это очень негативный сигнал.

По нашим данным, около 30% руководителей констатировали снижение спроса на реализуемые товары. Баланс показателя опустился с -7% до -11%, установив абсолютный антирекорд за всю историю обследований. Оценивая причины столь негативных коррекций, очевидно, что принципиальное влияние было оказано именно со стороны ухудшения потребительских настроений. Данная тенденция для розницы оказалась чуть ли не форс-мажорным обстоятельством.

Что важно, впервые за несколько лет произошла принципиальная смена в рейтинге факторов, лимитирующих торговую деятельность. На протяжении длительного времени ключевым негативным обстоятельством для развития бизнеса руководители фирм отмечали высокую фискальную нагрузку. Однако начало 2015 года отчетливо показало, что «потребительский дефицит» возможностей и, как следствие, все утрачивающееся внимание и повышенная избирательность в приобретении различных групп товаров способны привести к резко сокращению товарооборота. Особенно это актуально для существенной части непродовольственной номенклатуры, которая еще несколько кварталов назад, осо-

бенно в предшествующем, создавала определенный запас прочности для розничной торговли в целом.

Началось формирование новой модели развития торговли, где форматы площадей в 2015 году должны будут соответствовать обновленным объемам торговых операций, структуре товарооборота, товарным запасам и ассортименту, а также повышению ценовой составляющей за аренду складов.

Несмотря на сжатие спроса и максимально пристальное внимание потребителей к стоимостным аспектам товарного предложения, экономические агенты сохранили повышательную модель ценообразования предыдущих периодов, о чем предупреждали в своих прогнозных оценках еще в четвертом квартале прошлого года. Об увеличении темпов роста цен на реализуемые товары сообщили уже 60% предпринимателей против 50% в четвертом квартале 2014 года.

Исходя из существующей сегодня макроэкономической и геополитической ситуации в стране, а также результатов работы торговли в первом квартале текущего года, можно предположить, что отрасль по сравнению с прошлым годом просядет по итогам 2015-го примерно на 7-9%.

— Как в этой ситуации ведет себя потребитель?

— Динамика продаж и ассортиментная политика фирм ярко свидетельствуют о глубокой заморозке шкалы личных предпочтений потребителей в различных сегментах. Очевидно, что ожидание населения дефляционной фазы чревато очередным снижением спроса и, как следствие, банкротством части магазинов, переделом рынка, что можно констатировать уже сегодня невооруженным глазом, особенно среди непродовольственных точек.

Также нельзя забывать, что население в ближайшей перспективе будет, скорее

всего, придерживаться сберегательной модели поведения и избирательно подходить к своей корзине потребления. При этом увеличивая долю своих сбережений (кто может себе это позволить), создавая, как и государство, свои валютные резервные фонды, фонды своего благосостояния и т.д. для минимизации возможных социальных потерь из-за непредсказуемости экономической и политической ситуации.

— Федеральные и региональные власти предлагают разнообразные способы сдерживания цен. Существуют разные оценки такой политики. А как к этому относитесь вы?

— Одним из основных факторов сдерживания или даже снижения цен является резкое повышение конкуренции между субъектами торговли деятельности. Проще говоря, сегодня необходимо увеличивать количество торговых точек, магазинов шаговой доступности, дискаунтеров, киосков, а также расширять вендинговую торговлю. В свое время в Польше именно так была выровнена ситуация на продовольственном рынке страны. Польские исследователи пришли к выводу, что если в радиусе 1 км от дома находится один магазин, то цена на условную единицу товара (например, десяток яиц) — 100 рублей. Если в этом же радиусе расположено три магазина, то цена падает на 5%. Почему три, а не два — сложнее вступить в сговор. Если рядом находится пять магазинов, цена снижается на 10%. Если десять продовольственных точек — цена падает на 15%. Дальше, сколько ни ставь магазинов, цена снижаться не будет, т.к. она вступает в конфликт интересов с разумной рентабельностью самой торговой организации. Применив такую нехитрую схему, полякам удалось за полгода подавить возросшую продовольственную инфляцию в крупных городах.

К сожалению, у нас в крупных населенных пунктах (50-80 тыс. человек) после восьми часов вечера, когда население возвращается с работы, функционирует лишь один продуктовый магазин. Казалось бы, поставь рядом еще 1-2 магазина и реши вопрос. А вот здесь вступают в силу административные барьеры, выставляемые некоторыми муниципальными чиновниками. Они всячески препятствуют установке дополнительных торговых точек, т.к. это априори уменьшит их административную ренту, получаемую с монопольного магазина.

Есть другие пути снижения или фиксации цен на продукты первой необходимости. Например, их замораживание на государственном уровне. Это идея не нова. Ее применяли в СССР, да и сейчас используют в Республике Беларусь, Северной Корее, на Кубе и в ряде латиноамериканских стран. Применение подобного маневра почти наверняка вызовет отрицательный эффект. Что же произойдет, если использовать указанный механизм? Первые два-три месяца все будет радоваться относительно дешевым замороженным ценам. В органах СМИ будут слышны победные реляции. Отдельные государственные деятели всех уровней будут выступать на федеральных и местных каналах телевидения и говорить, что именно они внедрили данную схему. Примерно через четыре месяца в некоторых регионах страны в торговых точках появится хорошо знакомый нам еще со времен перестройки слоган — «только по две в руки». Примерно через полгода начнет ощущаться дефицит отдельных товаров, который будет постепенно распространяться по территории страны. Причина простая: предпринимателям станет невыгодно производить товары с заведомо низкой ценой, не компенсирующей им издержки производства. Сама

розничная торговля также не будет брать на реализацию низкорентабельный товар. Малые продовольственные магазины, где основная продуктовая линейка состоит именно из товаров с фиксированными ценами, тут же начнут терять рентабельность и вообще начнут уходить с рынка. Крупные торговые сети почти не ощутят потерь за счет увеличения цен на другие товары (ликеро-водочная продукция, кофе, конфеты, сыр, колбаса и др.), компенсируя снижение маржи на товары с фиксированными ценами. Эти позиции все равно будет покупать население со средними и высокими доходами, практически субсидируя низкодоходную часть населения. В результате где-то через семь-восемь месяцев, когда возникнет страновой дефицит и, возможно, начнутся социальные волнения, будет принято решение отпустить фиксированные цены. Однако сразу перезагрузить данный механизм достаточно сложно из-за нарушения за этот период производственных, торговых и логических цепочек. Конечно, за месяц-другой все вернется на полки магазинов, но по ценам, уже значительно большим, чем на старте указанной кампании.

На мой взгляд, существует более цивилизованная система поддержки уязвимых слоев населения, даже с учетом возможного незначительного роста инфляции. Речь идет о программе вспомогательного питания, которая с успехом применяется во многих странах мира, даже с высоко развитой экономикой. В частности, в США подобный механизм действует с середины прошлого века. Это продуктовые талоны для малообеспеченных граждан или семей, представляющие собой электронные карточки, ежемесячно пополняемые государством из бюджетных средств. Такие карточки могут быть использованы только на продовольственные товары. Можно их даже частично ограничить продуктами российского производства, что даст мультипликативный эффект для роста производства отечественных сельхозпроизводителей и пищевой промышленности. Запуск подобного механизма можно рассматривать как высокоэффективную антикризисную меру, стимулирующую экономический рост.

Конечно, запуск данной программы имеет и свои минусы. Например, сокращение получателями своего реального уровня доходов, перепродажа карточек, балансовые аферы самих торговых точек с номенклатурой товаров, купленных по карточкам, и т.д. Но все-таки главная проблема при принятии решения будет находиться в политической плоскости. Не каждый губернатор решится запустить карточную программу для жителей своего региона. Неизвестно, как это отразится на его рейтинге со всеми вытекающими последствиями.

Василий СТЕКЛОВ

Георгий ОСТАПКОВИЧ,
директор
Центра конъюнктурных исследований
Института статистических исследований и экономики знаний
НИУ ВШЭ:
— Шесть процентов падения розничного товарооборота за первые два месяца — это очень негативный сигнал.