

ПАТРИОТИЧЕСКИЙ ТАРИФ

Заметки уважаемого абонента

«Мосэнерго - надежный партнер большого города!»
(телереклама)

Свалилась на меня приятная предновогодняя неожиданность - письмо от Анатолия Чубайса. В нем председатель правления РАО «ЕЭС России» растолковывает лично мне, для чего ЕЭС проводит реформу и почему она не приведет к обвалному росту цен. К письму приложено информационное письмо Центра обслуживания продаж энергии ОАО «Мосэнерго», в котором «уважаемому абоненту» сообщают, что с целью повышения качества обслуживания абонентов ЦОПэнерго предлагает альтернативный вариант оплаты электроэнергии. Суть альтернативы в переходе абонента на оплату электроэнергии по фиксированным платежам. И далее - о том, что суммы были рассчитаны на основании моего реального потребления электроэнергии в последние два-три года.

Приложение, прямо скажу, неожиданностью не стало - месяца за два до него я получил подобное письмо от Мосэнерго. Мне предлагали новую схему оплаты потребляемой электрической энергии. «Она состоит в том, - значилось в письме, - что ОАО «Мосэнерго» предлагает оплатить фактически потребляемую (здесь и далее выделено мной. - В.Д.) Вами электрическую энергию на основании направляемых Извещений» (так и написали - с большой буквы. - В.Д.). В извещениях - количество электроэнергии, которую я должен буду потребить, и суммы оплаты. «Новая система, - писало Мосэнерго, - станет сдерживающим фактом для роста тарифов».

Была еще одна замечательная приписка: «Нам очень важно знать, какие вопросы у Вас возникают».

Вопросы возникли немедленно. Их было три. Первый: в какой логической связи находятся два взаимоисключающих предложения - с одной стороны, мне предлагают оплатить фактически потребляемую электрическую энергию, что, кстати, я делаю уже много лет, снимая показания счетчика; с другой стороны, предлагают платить по фиксированным платежам. Так «фактически» или «фиксированно»?

Второй вопрос: почему все расчеты оказались завышенными вдвое? Никогда я не нажигал такого количества кВт. Доказательство тому - квитанции за упомянутые ЦОПэнерго три года.

И, наконец, третий вопрос: кто эту новую схему придумал?

Звоню по одному из указанных номеров телефона. Зинаида Лажно говорит, что она «на справке», но ответить может не на все вопросы, «потому что мы тоже еще особо не компетентны». Понятное дело, спрашивать ее о логических изысках новой схемы так же неприлично, как и о биноме Ньютона - поэтому спрашиваю о расчетах.

- Сколько в среднем употребляете энергии? - участливо задает вопрос Зинаида Трифонова.

- Я по счетчику плачу, - отвечаю. - Набегало 80, 90 и даже 120.

- А в квитанциях?

- 160, 190, 200...

- Значит, завысили. А вы-то правильно по счетчику снимаете?

- Проверьте!

- Они, знаете, гонят сейчас, - зачастила Зинаида Трифонова. - Может быть, и завысили, а может быть, что-

то там... Не знаю, не отвечу. Если у вас что-то не сходится, лучше взять по факту и заплатить...

И посоветовала мне драгоценная Зинаида Трифонова позвонить по телефону «горячей линии». Чем я не преминул воспользоваться.

- Пятнадцатый слушает, - ответил мне жизнерадостный мужской голос.

Я ему, понятное дело, сначала про их расчеты и свои квитанции.

Пятнадцатый в замешательстве. «Секундочку», - говорит. И через полминуты радостно сообщает:

- На показания счетчика вообще можете не обращать внимания. Потому что, когда рассчитывался пакет, они могли быть другими. Они не имеют никакой силы.

- Какие не имеют силы? - спрашиваю в надежде понять.

- Которые указаны в пакете. Не обращайтесь внимания.

- А как платить? - спрашиваю без надежды понять.

- Вас должны интересовать сумма и киловатты, - отвечает бодрым голосом Пятнадцатый. - В конце года будут делать перерасчет по показаниям вашего счетчика.

- Кто будет снимать показания?

- Контролер придет.

- Сейчас каждый месяц я сам снимаю показания счетчика и плачу по тарифу за реально потребленную электроэнергию. Вы предлагаете мне платить по неверному расчету, - готовлю я Пятнадцатого к вопросу о логике.

- Чтобы упростить, - не сдастся Пятнадцатый. - Показания счетчика не надо снимать в течение года, и это избавляет от всяких расчетов.

- Меня избавляет. Но вам придется прислать контролера. Где вы возьмете такую армию контролеров - на всю Москву?

Пятнадцатый молчит.

Тогда перехожу в атаку и выпаливаю:

- Уважаемый безымянный оператор № 15, в вашем тексте написано: «Составной частью нашей программы является новая схема оплаты потребляемой вами электрической энергии. Она состоит в том, что ОАО «Мосэнерго» предлагает оплатить фактически потребляемую Вами электрическую энергию на основании направляемых извещений». Я много лет плачу за фактически потребляемую электрическую энергию. Вы предлагаете мне кредитовать вас, то есть платить не за фактически потребляемую энергию, а за предполагаемое и притом завышенное потребление.

- Секундочку, - говорит Пятнадцатый и исчезает из эфира.

- Алло, здравствуйте! - раздается через минуту энергичный женский голос. - Будьте любезны, скажите, что за вопрос у вас. Я поняла, что вас интересует, как разрабатывалась программа?

- Простите, с кем я разговариваю?

- Старший смены.

- А у вас есть имя?

- Мы называемся оператор № 1.

- Почему так?

- Понимаю ваше недоумение, но у нас так принято.

И мы с первым номером обсуждаем расчет. Первый заявляет, что, возможно, вкралась ошибка. И неудивительно, что за все двенадцать месяцев - это автоматическая ошибка компьютера. Тогда я задаю свой любимый вопрос: дескать, до сих пор платил за фактически потребляемую энергию, а вы мне предлагаете...

Первый номер непоколебим:

- Рассчитанно на основании средних показателей.

- Зачем пишете: «за фактически потребляемую»? - не сдаюсь я.



ФОТО АЛЕКСАНДРА МАТЮШКИНА

- Потому что платеж все равно корректируется по счетчику, за фактически потребляемую энергию, - не сдастся и первый номер.

- Уважаемая оператор № 1, - не выдерживаю я первым, - боюсь, у генерального директора, подписавшего этот приказ, большие проблемы не только со специальным образованием, но еще и с русским языком...

Первый номер вздыхает.

- Давайте по порядку. В отношении неправильно посчитанного вашего расхода - если закралась ошибка, ее можно исправить и сделать переплатку с учетом потребления, правильно рассчитанного...

- Предположим, идеально рассчитают - совпадет с цифрами, что есть у меня за последние три года. Но представьте ситуацию. Я все оплатил по вашему «правильным» квитанциям вперед. И вдруг резко сокращаю расход. Что тогда? Высылать контролера?..

Ответом мне были гудки...

Я, конечно, на этом не успокоился - такая уж планета у Степаниды: верю в искренность чиновных инстанций - предлагаю задавать вопросы, поскольку вопросы эти помогут, как они пишут сами, «максимально быстро привести наш сервис в соответствие». Вот я и решил помочь.

Пройдя инстанции, добрался наконец до самого ЦОПэнерго - того самого, который вместе с Чубайсом мне письмо прислал.

Разговаривала со мной начальник сектора по расчетам Лидия Анатольевна - здесь, в высоких сферах, имя и отчество называются.

Я, конечно, с первого вопроса начал.

- Непонятна сама идея. Новая схема, с одной стороны, провозглашает оплату фактических затрат, с другой - предлагает платить по фиксированным платежам. Где логика? К тому же затрудняете себе работу - перепроверять нужно. Разбирать жалобы. Кто придумал такую систему?

- Конечно же, выше, - сдержанно сказала Лидия Анатольевна. - Не мы, тем более я. Вы можете платить, как и раньше. Но есть довольные. Лично я плачу по этой схеме...

Знакомый ответ: «менеджеры по рекламе» так говорят: дескать, костюмчик - что надо, сам такой ношу по выходным дням...

И чтобы не обвинили меня в клевете, спросил соседей о письме Мосэнерго.

«Прислали, но не читал», - ответил сосед справа.

«Понаписали таких цифр - отродясь не жег», - ответил сосед слева.

А коллега по работе показал такое же личное письмо Чубайса. Началось оно так: «Уважаемый Владимир Львович...»

- Владимир Львович умер 12 лет назад, - прокомментировал коллега.

Эти скорбные слова видятся мне мрачной метафорой «новинки» от Мосэнерго: в то время как авторы и глашатаи реформы ЖКХ усиленно внедряют в умы граждан идею, что платить надо лишь за потребленные услуги, Мосэнерго подсовывает гражданам мертвую схему.

Задавать вопросы тем, кто «выше», не имеет смысла, ибо ответы можно найти в интервью Анатолия Чубайса «Это мы - патриоты, а не политическая шпана, которая путается у нас под ногами», опубликованном в «Комсомольской правде» 19 сентября 2003 года. Вот эти ответы: «За внешней привлекательной стороной проглядывают интересы весьма неприглядные... Цивилизованность бизнеса - великое дело, это я без всякой иронии говорю... Все эти достижения - прямое продолжение того, что наша команда делала предыдущие 10 лет»...

Василий ДВОРЫКИН

СМ

РЕЗОНАНС

БАНКИ ДЕНЕГ НЕ БЕРУТ?

Судя по звонкам в редакцию, статья «Заем тяжел на подъем», опубликованная в № 45 «МС», заинтересовала наших читателей. Причем вопросы у них примерно те же, что и у автора статьи. На эти вопросы отвечает председатель Комитета государственных заимствований города Москвы (Москомзайма) Сергей ПАХОМОВ.

Сергей Борисович, когда началось размещение облигаций сберзайма «Москва», вы его охарактеризовали как прекрасное средство вовлечения потенциальных инвесторов в фондовый рынок. Прошло три месяца - и вдруг оказалось: инвестору очень сложно в этот рынок вовлечься, потому что процедура покупки облигаций слишком усложнена.

- Позвольте с этим не согласиться. Инвестор на этот рынок пришел. Последние недели демонстрируют нарастающее темпа продаж наших бумаг: на конец октября продано более 354 тысяч облигаций и ежедневно число сделок измеряется десятками. Это неплохой показатель.

О том, что инвестор в принципе готов идти на этот рынок, свидетельствует и наша «горячая линия» - 788-9900. Звонят пенсионеры, домохозяйки, люди зрелого возраста, молодежь, начинающие предприниматели... Все в первую очередь интересуются надежностью облигаций, уровнем доходности, преимуществами по срав-

нению с банковскими депозитами. И конечно, тем, куда пойти, чтобы приобрести облигации.

- Итак, куда же пойти?

- В Сберсберегательный банк, в Банк Москвы или Внешторгбанк. Все три банка уполномочены работать со сберсберегательным займом «Москва».

- А придя, например, в Банк Москвы, о чем идет речь в нашей публикации, придется оформлять 7 договоров, чтобы приобрести облигацию. Разве не проблема?

- Вы правы - проблема! И совершенно справедливо ее подметили в статье. Согласен практически полностью со всем в ней сказанным.

Честно признаюсь, я пережил то же самое на начальном этапе размещения облигаций. Сам ходил в банки, представлялся потенциальным инвестором и пытаюсь приобрести облигации. Приведу два примера. В одном из банков, увидев наш буклет, задал три вопроса: что это такое, какова доходность, каковы издержки банка. Три простых вопроса парализовали не только ра-

боту окна, куда я обратился, но и вообще всего отделения. Выяснилось, его работники вообще не знают, что это такое - наш заем. История повторилась и в другом банке. Это стало предметом разговора с руководством, меры были приняты, банки стали лучше продавать наши облигации.

Тем не менее... Основное препятствие, с которым мы сталкиваемся, - неготовность банковских структур к реализации подобного инструмента. В некоторых отделениях Сбербанка есть особые операционисты, которые работают только с клиентами, ориентированными на фондовый рынок. Конечно, если человек попадет к такому операционисту, ему ответят на все вопросы коротко и ясно, все документы готовы, они под рукой. Но если человек попадает в общее окошко, где принимаются платежи, обслуживаются клиенты, связанные со сберсберегательными счетами, снимаются наличные - тогда препятствия возникают.

С вашего разрешения я пошулю статью «Московской среды» президентом всех трех уполномоченных банков - Банка Москвы, Сбербанка, Внешторгбанка. Надеюсь, как и предыдущее мое общение с ними, это даст положительный эффект.

- Зачем все же столько документов? Как в них разобраться простому москвичу?

- Документов должно быть только три. Первый - договор на открытие счета в банке, если такого счета нет. Второй - договор на открытие счета депо. Или счета по депонированию облигаций - проще говоря, по их хранению. Наконец, договор купли-про-

дажи облигаций с Москомзаймом. Все остальные отчетные документы - выписку с банковского счета, выписку со счета депо и другие - должен автоматически предоставлять банк, и никаких новых действий от клиента не требуется.

Впрочем, может понадобиться еще и 4-й документ - договор на брокерское обслуживание. Но только в том случае, если человек планирует продавать свои облигации в процессе их обращения. Это дело сугубо добровольное, и оформлять такой договор в банке вовсе не обязательно.

Конечно, людям желательно, чтобы документов вообще было меньше. Увы, пока сократить их число не позволяют ни действующее законодательство, ни структура нашего фондового рынка. Мы пытаемся что-то с этим делать. В частности, разрабатываем систему прямой реализации наших облигаций. Это позволит, минуя банки, напрямую работать с частным инвестором. Причем уже в недалекой перспективе.

- Вернемся, однако, к банкам. Заключение договоров - бесплатно?

- За исключением счета депо - да. По крайней мере должно быть именно так.

- И сколько стоит открытие счета депо?

- В разных банках по-разному. Например, Внешторгбанк за открытие счета депо вообще ничего не берет. В Сбербанке и в Банке Москвы открытие счета обходится в 40-50 рублей плюс тысячные доли процента от номинальной стоимости количества облигаций, хранящихся на счете депо.

- В результате открытие счета вместе с ежедневно набегавшими процентами грозит съесть едва ли не весь обещанный купонный доход?

- Да, но только на одну облигацию. Сравните: раньше съедали доход на 4-5 облигаций. Нам удалось достичь некоторого снижения издержек. Тем не менее вы совершенно правы. Однако что из этого следует? Очевидно, только то, что работа по снижению издержек должна продолжаться.

- Сколько сейчас реально стоит облигация?

- На облигацию 3-го займа каждый день набегает 27-28 копеек. Это накопленный купонный доход, он ежедневно добавляется к номинальной стоимости облигации. Какова доходность? Если человек просто продает купон, не реинвестируя прибыль, - 11 процентов. Если, получив купон, человек еще приобретает наши облигации, то 11,4 процента.

Несколько больший доход обещают инвестору облигации нашего 4-го займа, размещение которых уже началось. Это облигации сроком на 1,5 года, которые будут погашаться 24 февраля 2005 года. Больше срок обращения - следовательно, и доход больше. Простая доходность - 11,3 процента, с реинвестированным купонным доходом - 11,72 процента.

- И сколько мне, инвестору, нужно облигаций, чтобы иметь реинвестированный доход?

- Тем, кто ориентируется на это, мы рекомендуем приобретать минимум 20 облигаций. Тогда квартальный доход дает возможность приобрести новую облигацию.

Геннадий ВОСКРЕСЕНСКИЙ