



## Финальное решение

В Верхневолжье и других регионах вопросы о начислении платы за общедомовую электроэнергию зачастую решаются в суде

Оплата электроэнергии, потребляемой на общедомовые нужды (ОДН) вызывает множество вопросов среди потребителей. Граждане спорят с энергопоставляющей компанией по размерам платежей и правомерности их начисления. Данная проблема стала еще актуальнее, когда весной прошлого года в Верхневолжье появился новый гарантирующий поставщик электроэнергии — АО «АтомЭнергоСбыт» в лице обособленного подразделения (ОП) «ТверьАтомЭнергоСбыт». И вполне логично, что компания начала с наведения платежной дисциплины — поставщик покупает электроэнергию за реальные деньги и хочет их вернуть, в том числе через суд. Сложившаяся судебная практика позволяет выявить, на чьей стороне чаще всего оказывается правда.

Прежний гарантирующий поставщик электроэнергии в Тверской области — ОАО «МРСК Центра» (филиал «Тверьэнерго») тоже добивался от потребителей оплаты электроэнергии на общедомовые нужды. И если другие меры воздействия на неплательщиков не действовали, подавал иски в суд. Некоторые из них оказывались не в пользу потребителя.

К примеру, с мая по декабрь 2013 года жительница поселка Редкино Конаковского района платила за общедомовую энергию не указанные в квитанциях суммы, а собственные расчеты. В результате у нее образовалась задолженность, превышающая 700 рублей. Суд постановил взыскать с женщины все долги за ОДН плюс 400 рублей государственной пошлины.

Нередко жители многоквартирных домов жалуются, что им приходят сразу два счета за электроэнергию — от гарантирующего поставщика и от управляющей компании. Такой случай в Конакове тоже дошел до суда.

В апреле и мае 2014 года жителям многоквартирных домов, находящихся в управлении ООО «Конаковский жилфонд», ООО «ГИРЦ» и Конаковское районное отделение обособленного подразделения «ТверьАтомЭнергоСбыт» АО «АтомЭнергоСбыт» одновременно направля-

лись квитанции на оплату электроэнергии на ОДН. Отметим, что в соответствии с Жилищным кодексом РФ и постановлением правительства РФ №124 от 14 февраля 2012 года УК должна заключать договор на поставку коммунальных ресурсов. Иначе она не вправе начислять за это плату. В результате суд запретил «Конаковскому жилфонду» выставлять плату за электроэнергию на ОДН до заключения договоров с ресурсоснабжающей организацией на приобретение электроэнергии.

Но таким решением «Конаковский жилфонд» был недоволен и апеллировал к областному суду. Жалоба управляющей организации была рассмотрена на открытом заседании судебной коллегии по гражданским делам Тверского областного суда 21 октября 2014 года. Жалобщик утверждал, что управляющая компания несет расходы по обеспечению многоквартирных домов услугами электроснабжения на общедомовые нужды, поэтому имеет право на возмещение своих затрат. Даже при отсутствии договора с гарантирующим поставщиком.

Апелляция осталась без удовлетворения, и «Конаковский жилфонд» снова обратился в суд. В итоге в январе текущего года Тверской областной суд запретил начислять плату как ОП «ТверьАтомЭнергоСбыт», так и управляющей компании — до пересмотра принятых решений.

Сходные судебные тяжбы между поставщиком и управляющими компаниями по поводу платежей за ОДН были и в соседних регионах. В прошлом году прокурор города Рыбинска обратился в суд с иском к ОАО «Ярославская сбытовая компания» с требованием запретить организации взимать платежи за электроэнергию на общедомовые нужды. Он утверждал, что это право ресурсоснабжающим организациям не предоставлено. И Рыбинский городской суд — в отличие от конаковского — искивые требования поддержал.

Ярославская сбытовая компания подала жалобу, но ее апелляционная инстанция не поддержала. И только президиум Ярославского областного суда, куда сбытовая компания подала кассационную жалобу, решил спор в пользу сбытовой компании.

Очевидно, что судебная практика двух соседних регионов — тверского и ярославского — подтвердила правомерность действий гарантирующих поставщиков по начислению и взиманию платежей за электроэнергию на общедомовые нужды.



**Судебная практика двух соседних регионов — тверского и ярославского — подтвердила правомерность действий гарантирующих поставщиков по начислению и взиманию платежей за электроэнергию на общедомовые нужды.**

## Постой, паровоз...

В результате экономического кризиса спрос на пассажирские вагоны и локомотивы снижается уже несколько лет. По оценкам экономистов, кризис в этой отрасли машиностроения продлится около пяти лет. В незавидном положении оказались многие предприятия, в том числе Тверской вагоностроительный завод, проблемы которого решаются на федеральном и региональном уровне. О том, какие меры помогут сохранить машиностроение в кризис, мы побеседовали с Александром ПОЛИКАРПОВЫМ, заместителем руководителя Департамента исследований железнодорожного транспорта Института проблем естественных монополий (ИПЕМ)

**— Машиностроители совместно с министерствами экономического развития и промышленности РФ сейчас разрабатывают план выхода из сложившейся ситуации. Один из основных вариантов — перепрофилирование избыточных мощностей вагоностроителей и субсидирование ставок по кредитам для покупки операторами новых вагонов из бюджета. Александр Андреевич, какая ситуация складывается на заводах, которые работают на железнодорожную отрасль страны? Каковы ключевые проблемы транспортного машиностроения России?**

— Транспортное машиностроение играет большую роль в развитии экономики Российской Федерации, обеспечивая железнодорожный транспорт современным подвижным составом. Кроме того, отрасль вносит существенный вклад в развитие как промышленного производства нашей страны, так и экономики в целом.

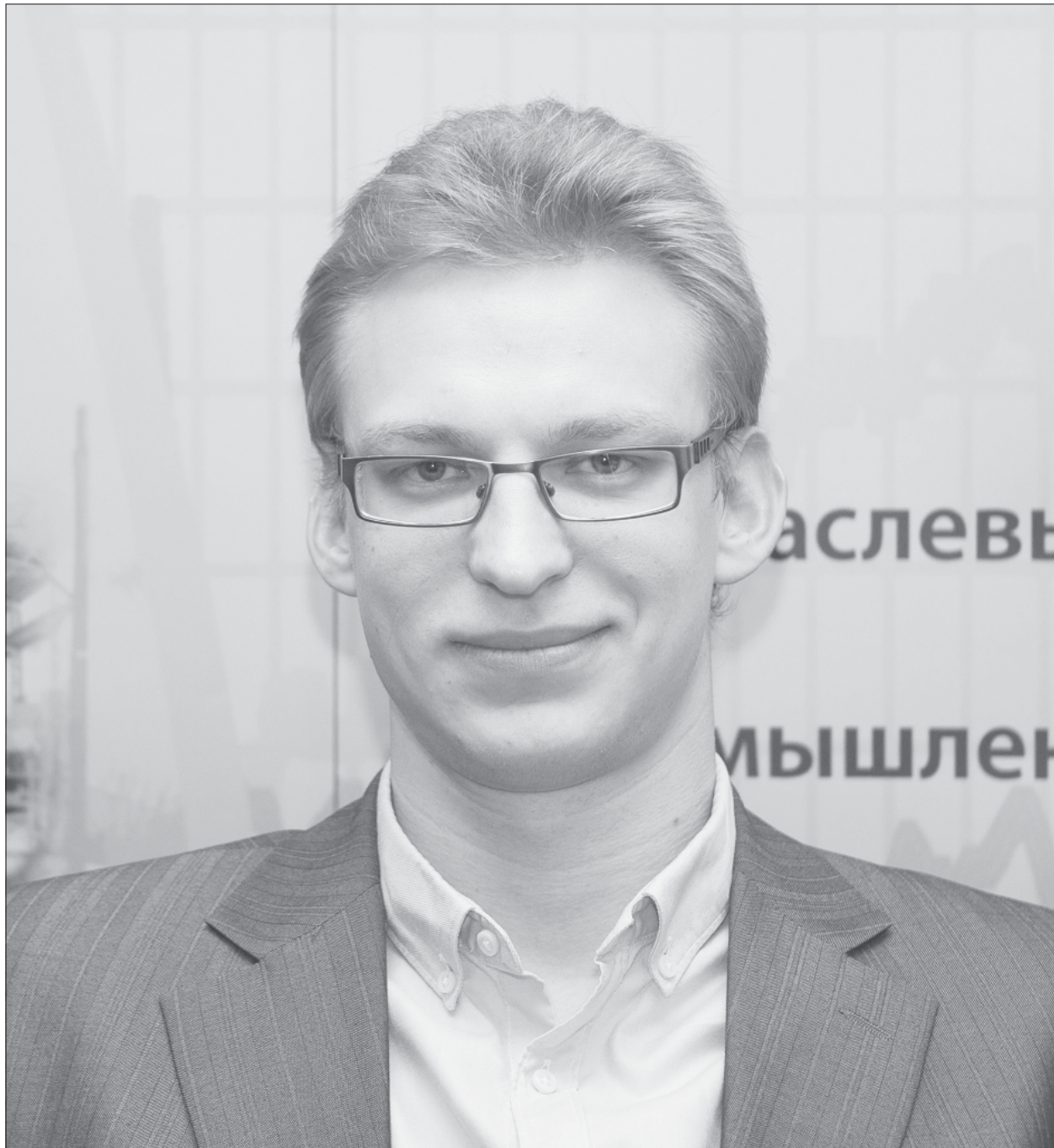
Во второй половине 2000-х годов рост экономики привел к увеличению спроса на железнодорожные перевозки и, как следствие, к росту потребностей в современном подвижном составе. В 2011-2013 годах ОАО «РЖД» — основной потребитель продукции локомотивостроения — увеличило объемы закупок тягового подвижного состава. За это время было приобретено 1 тыс. 788 локомотивов, что на 48,6% больше, чем

за предыдущие три года (2008-2011 годы — 1 тыс. 203 единицы).

С 2012 по 2013 годы из-за влияния ряда факторов произошло сокращение спроса на подвижной состав, повлекшее за собой снижение объемов производства и сокращение рентабельности компаний-производителей. Так, в связи с ограниченностью инвестиционной программы ОАО «РЖД» (объемы которой согласовываются с государством) в 2013 году компания закупила 803 локомотива, а в 2014-м всего 629 локомотивов. В 2015 и 2016 годах планируемое количество — 450 единиц в год. Из-за сокращения инвестпрограммы ОАО «РЖД» на обновление парка тягового подвижного состава компания вынуждена урезать плановые объемы закупки продукции, изменять ее номенклатуру, заменяя на более дешевые и менее мощные локомотивы.

В сфере производства пассажирского подвижного состава также складывается непростая ситуация. Ключевой потребитель пассажирских вагонов — ОАО «Федеральная пассажирская компания» — в связи с сокращением пассажирооборота и снижением объема инвестпрограммы вынужден существенно снижать объемы закупки новых вагонов. Если в докризисном 2008 году компанией было закуплено 976 вагонов, то в 2013-м показатель составил 393 единицы. В 2014 году ОАО «ФПК» закупило только 295 вагонов, при том что уровень безубыточности производства основного поставщика — ОАО «Тверской вагоностроительный завод» — составляет минимум 350 вагонов в год.

Проблема неопределенности в завтрашнем дне сейчас актуальна для всех предприятий отрасли транспортного машиностроения. Поэтому в проекте Стратегии развития транспортного машиностроения России на период до 2030 года (наш институт был ее разработчиком) системная проблема отрасли определена как отсутствие долгосрочного оплаченного спроса на современный отечественный железнодорожный и городской рельсовый подвижной состав. Почти во всех секторах наблюдается отсутствие долгосрочного оплаченного спроса на продукцию — и подвижной



состав для дальних пассажирских перевозок, и пригородные электрички, и трамваи. Однако потребность пассажирского комплекса в обновлении парка есть и есть развитые производственные мощности.

Уже в 2014 году начали явно проследиваться негативные тенденции в отрасли: сокращение производства составило 15,3%, снижение численности персонала — 6,7%. В начале 2015 года ситуация с заказом на железнодорожную продукцию стала еще острее, так как еще не были подписаны контракты между РЖД и локомотивостроительными заводами. Поэтому предприятия не могли начать производить продукцию, несмотря на понимание и относительную уверенность в объеме заказа на текущий год (правда, особой уверенности в заказе на 2016 год пока нет). Сохранение подобных негативных трендов может привести к потере Россией собственного пассажирского вагоностроения.

— *Тверской вагоностроительный завод сейчас находится в центре внимания. В связи с отсутствием необходимого числа заказов предприятие планировало сократить сразу 2 тыс. работников. Профсоюз завода в ответ пообещал провести масштабный митинг в центре Твери, но в итоге руководство ТВЗ, федеральные и региональные власти на-*

*шли пути выхода из кризиса, и акция протеста была отменена. В феврале ТВЗ попал в список системообразующих организаций России, составленный Министерством экономического развития России, а также получил гарантию подписания соглашения с различными федеральными ведомствами на изготовление минимум 300 вагонов в 2015 году. 10 марта Тверской вагоностроительный завод возобновил свою работу после месячного простоя. Но 800 сотрудников предприятия скоро все равно могут попасть под сокращение. Как вы оцениваете ситуацию, которая складывается на ТВЗ?*

— Тверской вагоностроительный завод — один из крупнейших заводов России, единственное предприятие страны, выпускающее вагоны для поездов дальнего следования. Так сложилось исторически.

В начале 2000-х годов перед руководством завода была поставлена амбициозная цель — развить производственные мощности до 1200 вагонов в год, в то же время были предоставлены гарантии по закупке 1000 пассажирских вагонов ежегодно. Завод выполнил свои обязательства и нарастил мощности, однако кризис 2008 года вызвал сокращение спроса на пассажирские вагоны со стороны железнодорожников. В результате фак-

тически ежегодно заказ на вагоны дальнего следования формировался административным решением руководства страны. До настоящего времени спрос на пассажирские вагоны дальнего следования так и не вышел на обещанный уровень в 1000 вагонов. Более того, вторая волна экономического кризиса спровоцировала дополнительное сокращение объема заказов на продукцию ТВЗ: так, в 2014 году он выпустил на 28% меньше продукции, чем в 2013-м (371 вагон против 517 в 2013 году).

К сожалению, перспективы у ТВЗ далеко не радужные, ведь основной заказчик — ОАО «Федеральная пассажирская компания» — также переживает не лучшие времена. Пассажиропоток компании в 2014 году упал на 10%, существуют проблемы с получением государственных субсидий на компенсацию выпадающих доходов. Кроме того, ряд нормативно-правовых и экономических ограничений (к примеру, регулирование тарифов, необходимость оплаты содержания и развития инфраструктуры, невозможность применения невозвратных билетов) сдерживает конкурентоспособность ФПК по отношению к автобусам и авиаперевозчикам. В текущих условиях ФПК рассматривает различные варианты антикризисного развития, по одному из которых возможен отказ от покупки пассажирских вагонов на ближайшие

5-10 лет.

Конечно, реализация подобного варианта кажется маловероятной, но его осуществление фактически уничтожит ТВЗ, и через несколько лет российские предприятия будут не в состоянии произвести пассажирские вагоны дальнего следования. В результате, когда в них снова возникнет потребность, мы будем вынуждены либо закупать вагоны за рубежом, либо собирать на отечественных заводах из иностранных комплектующих, потому что отечественные комплектаторы также от этого пострадают.

— *Как вы уже упомянули, Институт проблем естественных монополий разработал проект Стратегии развития транспортного машиностроения России на период до 2030 года. Какие выходы из сложившегося кризиса она предусматривает?*

— Одним из путей спасения пассажирского вагоностроения может стать внедрение практики заключения долгосрочных контрактов от трех лет. Это позволит вагоностроительным предприятиям оптимизировать собственные программы развития и при необходимости частично перепрофилировать производство.

Не менее значимым путем может являться перепрофилирование и диверсификация производства. Кстати, Тверской вагоностроительный завод уже приступил к перепрофилированию производства. Так, на ТВЗ частично проводится сборка вагонов метрополитена, а также в 2014 году был презентован электропоезд ЭГ2Т «Иволга», на мощностях завода был создан трамвай. «Иволга» по своим характеристикам не уступает и даже частично превосходит иностранные аналоги, также она является одним из возможных претендентов на внедрение в эксплуатацию на Малом кольце Московской железной дороги, которое сегодня планируется интегрировать в транспортную сеть столицы.

Однако не стоит забывать, что подвижной состав — продукция с длинным производственным циклом, сложная, дорогая, контракты на поставку заключаются не за один день, а заводу помощь нужна уже сейчас. Поэтому необходимы оперативные административные меры для исправления возникшей ситуации, в том числе разработка и реализация долгосрочной государственной программы поддержки производства пассажирских вагонов дальнего следования.

— *С одной стороны, нужно обеспечить спрос для наших заводов, но с другой — мы закупает скоростные поезда «Сапсан» и «Ласточку» за границей. Насколько это оправданно? Стоит ли нашей стране вообще отказываться*

*от зарубежных закупок поездов и вагонов или это неразумно?*

— Тут ситуация немного другая и даже различается по каждому конкретному подвижному составу. Так, контракт по «Ласточке» подразумевает высокий уровень локализации производства, то есть значительное число компонентов будет производиться на отечественных предприятиях. Такой подход обеспечивает передачу зарубежных технологий, что в дальнейшем должно давать возможность выпускать более совершенный подвижной состав и отечественным предприятиям.

Далее, «Сапсан». Это высокоскоростной поезд, у наших предприятий таких компетенций в пору его закупок не было. Но и тут не просто импорт: «Сапсаны» требовали адаптации под российские технические требования. Перед тем как эти поезда пошли в эксплуатацию, была проведена колоссальная работа по его «доводке» до наших условий, при этом многие компетенции, полученные во время этих мероприятий, стали доступны нашим разработчикам. А часть решений была придумана нашими специалистами, и правом на интеллектуальную собственность обладают наши предприятия. Таким образом, создан задел для создания подобного подвижного состава и у нас в стране. Кстати, та же «Иволга», планируемая к выпуску на ТВЗ, имеет возможность модификации для работы на скоростях до 250 км/ч, то есть там, где уже начинается вотчина высокоскоростных поездов.

Когда заключались контракты на поставку «Ласточек» и «Сапсанов», отечественные предприятия были не готовы выпускать продукцию такого рода (высокоскоростные поезда и моторвагонные поезда с повышенным уровнем комфорта). Но за последние годы отечественные предприятия сделали значительные шаги в этом направлении: появились наши конкуренты «Ласточкам», такие как тверская «Иволга» и демиковские ЭД4М 500.

Естественно, прямой импорт не совсем соответствует интересам промышленности и экономики страны. Но об этом говорят и с высоких трибун — что импортировать будет только та техника и оборудование, которым нет аналогов в России. Для всего остального единственным путем должна быть локализация. Пусть иностранный производитель либо строит здесь новое производство, либо дает заказ существующим предприятиям. Но и тут мы возвращаемся к системной проблеме, указанной ранее: для принятия таких решений предприятиям нужны долгосрочные и существенные гарантии по спросу. Только тогда будет понятна выгода.

**Василий СТЕКЛОВ**