

КРУПНЕЙШИЙ ИНВЕТОР > с. 21

СТАТЬ ПСТАВЩИКОМ ПРОСТО

Поможет Электронная торговая площадка
Автор: Александр Мазуров, заместитель начальника
Департамента 121 ПАО «Газпром»

ГЛОБАЛЬНАЯ КОМПАНИЯ > с. 36

ПОТЕНЦИАЛ ЭНЕРГОВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

«Газпром» изучает перспективы сотрудничества
с Бразилией

ГАЗПРОМ

| КОРПОРАТИВНЫЙ ЖУРНАЛ ПАО «ГАЗПРОМ» | WWW.GAZPROM.RU | №5 2018 |

ТЕМА НОМЕРА

УГОЛЬ – СУПЕРЗВЕЗДА

Газ и возобновляемые источники
вытесняют уголь
из электрогенерации > с. 6



ИНТЕРВЬЮ > На вопросы журнала отвечает генеральный директор АО «Межрегионэнерго-сбыт» Станислав Аширов

ЭФФЕКТ – 1 МЛРД РУБЛЕЙ

БЕСЕДУЕТ > Александр Фролов

ФОТО > ПАО «Газпром», de.freeimages.com



Массовое несоблюдение энергокомпаниями сроков начала поставки мощности на оптовый рынок повлекло за собой предъявление штрафных санкций на сумму более 1,5 млрд рублей! Для ВИЭ это очень много, особенно учитывая заявленные объемы

– **С**танислав Олегович, если верить статистике, то картина прошлого года радует глаз – растут и производство электроэнергии, и ее потребление внутри страны. Притом потребление достигло рекордных показателей, как минимум за последние 27 лет. Каким с точки зрения отрасли был прошлый год?

– Если охарактеризовать год одним словом, то 2017-й был для отрасли стабильным. И конечно же, был лучше 2016-го. Прохождение осенне-зимних периодов 2017–2018 годов можно оценить положительно. Не было допущено крупных нарушений. Оперативность устранения локальных нарушений возросла – в лучшую сторону изменилась логистика дежурных бригад, повысилась дисциплина сетевых компаний. По данным Министерства энергетики, за последние три года длительность отключений снизилась на 40% – до 1 часа.

Среди главных событий года в регулируемом секторе электроэнергетики можно отметить переход к методу эталонных затрат для определения сбытовых надбавок энергосбытовых компаний. Федеральная антимонопольная служба, которая и является основным разработчиком данного документа, считает, что эта мера приведет к некоторому снижению цен. По ее данным, сальдированный эффект от нового метода тарифообразования в сбытовом сегменте составит минус 12,65 млрд рублей для потребителей за три года.

В прошлом году правительство утвердило льготный энерготариф для Дальнего Востока на уровне 4,3 рубля за 1 кВт·ч. Это потребует увеличения размера субсидий для потребителей электроэнергии в регионе до 35 млрд

рублей. Проблема в том, что средства будут взяты за счет общих сборов с потребителей оптового рынка электроэнергии в России.

– **Насколько велико будет удорожание?**

– По имеющимся прогнозам, эта мера добавит к цене по всему российскому энергорынку примерно 0,5%.

Некомпетентность и ВИЭ

Далее, если говорить об итогах отрасли в 2017 году, хотел бы остановиться на возобновляемых источниках энергии (ВИЭ). Проведен очередной конкурс отбор проектов ВИЭ, которые должны быть введены в период до 2022 года включительно. Результаты оказались рекордными: всего отобрано около 2,3 ГВт (1,7 ГВт ветряных электростанций, 0,5 ГВт – солнечных и 0,05 ГВт малых гидроэлектростанций). Это очень много для нашей страны. Но если посмотреть на динамику ввода мощностей, то можно констатировать, что этот сегмент

По данным Министерства энергетики, за последние три года длительность отключений снизилась на

40%

По оценке
Международного
энергетического
агентства, распре-
деленная энерге-
тика обеспечит

до 75%
новых подключений
в ходе глобальной
электрификации
до 2030 года

В 2021 году новый отбор пока-
зал, что избыток существенно
снизился – с прогнозируемых
на 2020 год 18,7 ГВт до

11,5 ГВт

преследует хроническое невыполнение плановых обязательств в рамках договоров предоставления мощности (ДПМ). Посудите сами, в 2017 году введено 59,1% от планируемой установленной мощности объектов генерации, а в целом за период 2014–2017 годов – только 41,5%.

– **Это от заявленных ранее мощностей?**

– Да. Я напомним, что в рамках ДПМ прописываются четкие сроки ввода объектов и штрафные санкции на случай их несоблюдения. Массовое несоблюдение энергокомпаниями сроков начала поставки мощности на оптовый рынок повлекло за собой предъявление штрафных санкций на сумму более 1,5 млрд рублей! Для ВИЭ это очень много, особенно учитывая заявленные объемы.

– **А в чем причина?**

– Переоценка своих возможностей. Некомпетентность.

– **По моим представлениям, возобновляемая энергетика требует меньше вложений на начальном этапе. Не надо рыть котлованы под фундаменты и соблюдать столь же строгие экологические требования, как при возведении угольной или атомной ТЭС. Соответственно, сроки ввода таких мощностей должны быть короче. А здесь мы видим настолько чудовищный выход за все разумные временные рамки. Что с этим делать – понятно: штрафовать. Но кто виноват?**

– Я затрудняюсь однозначно ответить, чья здесь вина. Очевидна переоценка своих возможностей со стороны участвующих компаний. У них отсутствует опыт, отсюда и недооценка требуемых усилий. Главное, что проблема развития ВИЭ – это не результат нормативных сложностей, а результат непрофессионализма.

– **А ведь на эти мощности рассчитывали потребители.**

– Безусловно. К счастью, ВИЭ пока мало, поэтому недостачу легко компенсировали теплоэлектростанции. В целом потребители не увидели проблем.

Кстати, масштабная программа строительства новых тепловых электростанций в России в рамках ДПМ стартовала 10 лет назад. В целом она подошла к финалу. Вследствие этого в ближайшие 10–12 лет в рос-

сийской энергетике высвобождается около 1,5 трлн рублей средств потребителей, что порождает дискуссии об их правильном использовании.

Распределенная энергетика

– **А что в российской электроэнергетике происходит в этом году?**

– Сейчас ведутся активные дискуссии, споры и обсуждения двух ключевых вопросов. Первый – активное развитие в мире распределенной энергетике. Ее рассматривают в качестве катализатора трансформации традиционной организации энергосистем к новым технологиям и практикам ближайшего будущего на базе децентрализации, с учетом цифровизации, интеллектуализации систем энергоснабжения, с активным вовлечением самих потребителей и всех видов энергетических ресурсов.

Второе – тотальный переход на цифровой режим работы всех системы электроэнергетики. Прежде всего электросетевого комплекса, что, на мой взгляд, самое важное. Это рассматривается не просто как дань моде – все в мире решили об этом говорить, значит, и нам надо. Нет. На этот процесс смотрят как на необходимость адекватного ответа на внешние технологические вызовы и будущие структурные изменения в энергосистеме.

– **Евросоюз давно начал прорабатывать эту тему. Местами даже внедряются соответствующие решения. Но что мы видим? Ряд сопутствующих процессов, как мне кажется, говорят о недостаточном внимании к фундаменту – к самой электрогенерации. В электрогенерации происходят перекосы, из-за которых страдают потребители. Не случатся ли и у нас перекосы при проектировании «умных сетей»?**

– Вы правы. Глобальный тренд технологий распределенных энергоресурсов, который фрагментирует систему, а вместе с тем и уменьшает зону ответственности до нескольких домохозяйств или определенного объекта, не учитывает соседних возмущений. У нового подхода к архитектуре энергосистемы, к которой стремятся многие страны мира, и мы в их числе, есть критики, которые отмечают, что у системы нет правильного целеполагания и меха-

низмов дополнительной оптимизации. Но считается, что рыночные механизмы и «умные сети» после некоторых перекосов позволят привести энергосистемы стран к балансу и более высокой эффективности.

Глобальный рынок технологий распределенных энергоресурсов (малой распределенной генерации, управления спросом, накопителей, энергоэффективности и др.) растет огромными темпами. К 2025 году объем ввода мощностей распределенной генерации превысит объемы ввода централизованной генерации в три раза. По оценке Международного энергетического агентства, распределенная энергетика обеспечит до 75% новых подключений в ходе глобальной электрификации до 2030 года.

Российская энергосистема пока остается в стороне как от «энергетического перехода», так и от широкомасштабного развития распределенной энергетике. В официальных документах отсутствует соответствующее целеполагание, приоритеты и механизмы достижения целей, связанных с распределительной энергетикой и т.д. Среди регуляторов и основных игроков отрасли доминирует представление о том, что России на ближайшие 15–20 лет необходима только реконструкция существующих крупных электростанций. Распределенная энергетика фактически игнорируется в существующей практике перспективного планирования развития российской энергосистемы, за исключением удаленных и изолированных территорий.

Максимальный потенциал распределенной энергетике может быть раскрыт только при системных и масштабных изменениях в архитектуре российской электроэнергетики и ее нормативно-правовом регулировании. Новая архитектура должна строиться на принципах децентрализации управления и обеспечения свободного обмена энергией между всеми субъектами рынка на основе технологий «Интернета энергии».

В целом для нас пока более характерен классический подход к развитию энергосистемы с некоторыми элементами распределенной энергетике.

– **А если зайти с другого конца – какие существующие у нас проблемы позволит решить распределенная энергетика?**

– Наша энергетика построена по индустриальному принципу. Считается, что она недостаточно эффективна и в силу ряда причин недостаточно способствует повышению уровня защиты окружающей среды. Кроме того, этот принцип не очень эффективен при увеличении плотности населения, при снижении количества объектов, потребляющих много электроэнергии. В нашей стране всего 3 тыс. объектов на сегодняшний день потребляют мощность свыше 3 МВт.

Также реформа в сфере электроэнергетики необходима из-за огромных расстояний, на которые зачастую нужно передавать электроэнергию. Суть реформы – в короткой фразе: более рациональное использование ресурсов. Так это видится сейчас.

Избыток и дефицит

– **В 2017 году энергосистема России увеличилась еще на 4 ГВт (примерно до 240 ГВт). Не растет ли вместе с этим количество неотобранных (по КОМ) мощностей? Поскольку это связанные темы, произошли ли изме-**

нения в области вывода устаревших генерирующих мощностей из эксплуатации?

– Действующая модель конкурентного отбора мощности, на мой взгляд, обеспечила действенные стимулы к выводу из эксплуатации устаревшего, неэффективного оборудования – оценочно около 16 ГВт в период с 2015 по 2021 год. За счет планируемых вводов новых генерирующих мощностей к 2021 году в целом по ЕЭС ожидается сохранение избытков мощности относительно минимального необходимого уровня. Новый отбор показал, что избыток существенно снизился – с прогнозируемых на 2020 год 18,7 ГВт до 11,5 ГВт в 2021 году.

Если посмотреть на ценовые сигналы по результатам проводимых отборов, то рост цены на мощность в 2021 году в первой ценовой зоне определится прежде всего снижением объемов предложения (–3,6 ГВт к 2020 году). Во второй ценовой зоне – увеличением спроса на 6,8% из-за роста заявленных объемов потребления в Иркутской области, Красноярском крае и Республике Хакасия (на 11,56%, 10,85% и 31,10% соответственно).

– **Почему произошло снижение в первой ценовой зоне? – За счет вывода мощностей.**

– **Но ведь Краснодарский край, входящий в первую ценовую зону, относится к одному из трех энергодефицитных регионов. И тут – снижение предложения за счет вывода мощностей.**

– Понятие «энергодефицитный регион» довольно условно. Оно не всегда характеризует необходимость создавать дополнительные мощности в самом регионе и не всегда влияет на цены. Но если говорить о Краснодарском крае, то там к моменту вывода старых электростанций планируется ввести новую генерацию. Например, Таманскую ТЭС. В крае растет население, но нет новых крупных промышленных объектов.

Главная проблема в доставке электроэнергии потребителю не в электростанциях, а в сетевых мощностях. Точнее, в их распределении.

– **У нас ведь избыток сетевой мощности около 100 ГВт.**

– Да. В среднем по больнице ситуация выглядит очень хорошо: у нас огромные резервы. Но стоит разложить на реального потребителя, как обнаруживается, что значительная часть мощности заперта, а часть – это узкие места, которые необходимо расширять. Где-то избыток, а где-то потребители ощущают дефицит.

– **Как решается проблема избытка сетевых мощностей?**

– К сожалению, никак, за исключением того, что Россети периодически вновь поднимают вопрос о введении на законодательном уровне оплаты резерва электросетевой мощности за счет промышленных потребителей.

Симптом выздоровления

– **Объем производства электроэнергии в прошлом году был выше, чем в 2016-м и 2015-м. При этом потребление также оказалось выше прошлогоднего показателя (даже без учета включения в единую систему полуострова Крым). А прошлогодний показатель побил рекорд 1991 года (1017,6 ТВт·ч). Можно ли считать рост потребления признаком оздоровления экономики?**

– Действительно, по данным Системного оператора, без учета влияния 29 февраля 2016 года электропотребление

В целом по всем группам потребителей рост конечной цены на электроэнергию в среднем составил

+ 8,8%



по ЕЭС и России в целом увеличилось на 1,6% и 0,8% соответственно.

– Это происходит из-за роста промышленного производства, которое приближается к показателям 1991 года, или же рост происходит за счет населения?

– Во-первых, сыграл температурный фактор. В феврале 2017 года в энергосистеме наблюдалось значительное снижение температуры наружного воздуха относительно аналогичного показателя 2016 года – на 4,6 градуса. Более низкая среднемесячная температура также была в апреле-августе 2017 года. Во-вторых, действительно, прирост промышленного производства в 2017 году по сравнению с 2016 годом составил 1%. Это привело к увеличению энергопотребления в ЕЭС оценочно на 0,2–0,3%.

Есть и другие факторы, но они влияют менее существенно. И разнонаправлено. Растет электропотребление в жилой сфере, снижаются потери в электрических сетях, внедряются программы энергосбережения и энергоэффективности (энергосберегающие лампы, которые освещают наши дороги, уже не редкость, а норма) и т.д.

Эталонные затраты

– Какие произошли подвижки в области диспаритета в цепочке распределения стоимости между потребителем и генерацией, сетями, сбытом?

– Вначале остановимся на нормативных нововведениях. Я уже говорил, что в 2017 году вышло постановление правительства РФ, определяющее порядок установления сбытовых надбавок гарантирующих поставщиков электроэнергии с использованием метода «эталонных затрат». Он начнет применяться с июля 2018 года. Федеральная антимонопольная служба считает, что переход к этой модели позволит успешно перенести опыт «опрозрачивания» тарифов на электросетевые компании.

Эталонная сбытовая надбавка предполагает отказ от расчета тарифов для энергосбытовых компаний по методу «затраты плюс» и установление регулируемой маржи на 1 кВт·ч реализуемой энергии. Если данный подход будет сочтен удачным, то следующие в очереди на «опрозрачивание» тарифов будут электросетевые компании. А с 2021 года правительство планирует применить эталонный принцип и для производителей электроэнергии.

Я не разделяю оптимизма по поводу этого подхода. Только региональные особенности нашей огромной страны формируют в энергосбытовом секторе разброс величин сбытовой надбавки в 5–7 раз. В электросетевом комплексе разница в затратах на 1 условную единицу отличается в 12–14 раз! А у производителей электроэнергии, работающих преимущественно в конкурентных секторах рынка, необходимость введения такого регулирования абсолютно неочевидна.

– За счет чего формируется такая существенная разница?

– Во-первых, так сложилось исторически. Это не перекосы последних двух-трех лет. Разная структура и техническое состояние сетей, разные климатические условия и т.д. То есть разница имеет объективный характер. Она и мешает вводить универсальные подходы для всех регионов.

Теперь о цифрах: динамика изменения конечной цены января 2018 к январю 2017 года у промышленных потребителей составила +10,6%, до уровня 3,65 рубля за 1 кВт·ч с НДС, у населения +3,8%, до 2,97 рубля за 1 кВт·ч с НДС, у сельскохозяйственных производителей +8,4%, до 5,28 рубля за 1 кВт·ч с НДС. В целом по всем группам потребителей рост конечной цены на электроэнергию в среднем составил +8,8%, до уровня 3,95 рубля за 1 кВт·ч с НДС.

– За счет чего возникает этот рост?

– По моему мнению, прежде всего из-за активного роста стоимости генерирующей мощности. Она и формирует большое давление на конечную цену электроэнергии.

– Нет ли здесь следствий искусственного занижения тарифов в прошлые годы?

– Попытки регуляторов удерживать электросетевой комплекс в границах «инфляция-минус» безусловно есть. Но если смотреть в целом, то этот фактор почти не оказывает воздействия. Куда важнее, что у нас последнее время гигантскими темпами вводятся новые мощности, в том числе атомная генерация. А я напоминая, что потребители платят за это существенную цену. Учтем, что коэффициент использования установленной мощности (КИУМ) у новых блоков обычно невысокий.

– Обычно у атомных электростанций очень высокий КИУМ.

Только региональные особенности нашей огромной страны формируют в энергосбытовом секторе разброс величин сбытовой надбавки в 5–7 раз. В электросетевом комплексе разница в затратах на 1 условную единицу отличается в 12–14 раз!

37%

составляет доля услуг по передаче в конечной цене розничных потребителей в Уральском Федеральном округе

– Для новых блоков это нехарактерно, они вырабатывают очень мало электроэнергии. Складывается ситуация, при которой стоимость электроэнергии очень низкая, а стоимость мощности – безумно высокая. К сожалению, это оплачивается всеми российскими потребителями.

Как бы мы ни крутили, но на сегодняшний день для потребителя самой дешевой является тепловая генерация. И чем она старше, тем выгоднее.

– Если не строить электростанции, то у потребителя появится повод для радости в виде сниженных тарифов? Пока старые не развалятся.

– Это издержки принципа договоров предоставления мощности. Новые электростанции гораздо лучше старых по всем параметрам, но необходимо компенсировать затраты на их строительство.

– То есть мы говорим о том, что лет через десять ценовая нагрузка с этих мощностей для потребителя спадет.

– Когда пройдет ДПМ и эти электростанции выйдут на конкурентный отбор мощности – безусловно. Пока же всё это вылилось в сильно превышающие инфляцию темпы роста оптовой и розничной цены на электроэнергию за 2017 год, в +12% и +8,8% соответственно.

Самые высокие конечные цены на электроэнергию у потребителей Южного Федерального округа (4,66 рубля за 1 кВт·ч с НДС, +9,9%), самые низкие – в Сибирском Федеральном округе (2,99 рубля за 1 кВт·ч с НДС, +1,7%). Снижение цен (в рамках ранее принятых Правительством РФ решений о льготном тарифе) зафиксировано в Дальневосточном Федеральном округе (–5,5%, до уровня 3,81 рубля за 1 кВт·ч с НДС).

Доля услуг по передаче в конечной цене розничных потребителей существенно варьируется в регионах и составляет от 37% в Уральском Федеральном округе до 55% в Южном Федеральном округе.

55%

составляет доля услуг по передаче в конечной цене розничных потребителей в Южном Федеральном округе

51%

долга приходится на долю непромышленных потребителей

Если анализировать среднюю по РФ долю услуг по передаче в конечной цене розничных потребителей, то можно констатировать ее поэтапное снижение за последние три года: с 49% до 44% в 2018 году. Причина в увеличении стоимости (значит, и доли) электрогенерации в конечной цене. Прежде всего за счет всё того же ускоренного роста стоимости электрической мощности.

– Можем ли мы сказать, что в перспективе десяти лет эта доля будет снижаться?

– Безусловно. Сейчас и генерирующие, и сетевые компании недовольны складывающейся ситуацией.

226,5 млрд рублей

– Одной из главных проблем у нас являются неплатежи. Произошли какие-то подвижки в этой области? Возможно, за прошедший год улучшилась платежная дисциплина?

– Неплатежи всё еще остаются основной проблемой нашей отрасли. Но учитывая, что 2017 год был неплохим с точки зрения производственных показателей, платежную ситуацию можно охарактеризовать как прогнозируемую и стабильную. Уровни оплаты за электрическую энергию сопоставимы с 2016 годом или чуть выше.

– То есть мы уже не говорим, что динамика роста неплатежей снижается, теперь неплатежи зафиксировались на уровне 2016-го?

– Практически. Но необходимо заметить, что за 2017 год задолженность потребителей на розничных рынках электроэнергии перед гарантирующими поставщиками и энергобытовыми компаниями всё-таки выросла, хоть и совершенно незначительно – с 224,3 млрд до 226,5 млрд рублей.

– Чудовищные суммы.

– Безусловно чудовищные. Но важно, что рост задолженности на розничном рынке был фактически остановлен.

– Но ведь эту сумму вернуть невозможно.

– Полагаю, что примерно половина долгов будет поэтапно списана. В итоге, к сожалению, долг неминуемо ляжет в тариф. За всё платит потребитель.

– Притом тот, который платит аккуратно.

– К сожалению, да.

– А кто формирует долг?

– На долю непромышленных потребителей приходится 51%, населения – 19,3%, бюджетных потребителей – 8,9%. Собираемость денежных средств гарантирующими поставщиками изменяется незначительно и составляет примерно 98,5% (в 2015–2016 годах примерно 98,4%). Уровень оплаты электросетевых услуг составил около 99,4%.

– Как на этом фоне выглядят ваши показатели?

– Собираемость Тюменской сбытовой компании, входящей в Группу компаний «Меж-

регионэнергосбыт», превышает 99,6%. А «Брянскэнергосбыт», который вынужден работать в довольно неблагоприятном с точки зрения собираемости регионе, обеспечивает ее на уровне 98,5%. Если убрать двух основных неплательщиков (Водоканал и Теплоком-мунэнерго), то собираемость 99,5%.

– Этих неплательщиков, как я понимаю, отключать за долги нельзя.

– Совершенно верно.

– А если посмотреть на отрасль в целом, то за счет чего формируется задолженность?

– Причины формирования задолженности остаются прежними. Неэффективная организация сбора денежных средств в энерго-сбытовых компаниях, низкий уровень расчетов в Северо-Кавказском федеральном округе, сложное финансовое положение некоторых крупных промышленных предприятий, длительное согласование объемов поступающих денежных средств потребителям из бюджетов различных уровней, нецелевое расходование собранных с населения средств предприятиями ЖКХ и их постоянное банкротство, наличие организаций-должников из числа подведомственных Минобороны, ФСИН и т.д.

На оптовом рынке электроэнергии ситуация менее оптимистичная. Задолженность покупателей перед электрогенерирующими компаниями выросла более чем на 10% (с 60,4 млрд рублей до 66,6 млрд рублей). Это неожиданно, так как уровень расчетов в последние годы был очень высок (99,6% и более). Помимо этого, на оптовом рынке действует система финансовых гарантий. Механизм гарантий таков: если потребитель не погашает задолженность в полном объеме в три контрольные даты (4, 21 и 28 числа каждого месяца), то на следующий месяц он обязан предоставить банковскую гарантию, покрывающую его месячный объем потребления. Иначе доступ к оптовому рынку электроэнергии будет закрыт.

– А в чем тогда причина роста задолженности?

– Причина кроется в том, что в 2017 году были лишены статуса гарантирующего поставщика несколько крупных компаний («Оборонэнергосбыт», «Владимирэнергосбыт», «Архэнергосбыт»), которые сформировали большой объем задолженности и фактически прекратили исполнять обязательства, став неплатежеспособными.

Что касается наших действий. В сложившихся на рынках электроэнергии условиях «Межрегионэнергосбыт» (совместно с подконтрольными гарантирующими поставщиками) заключил в 2017 году прямые договоры покупки мощности на оптовом рынке электроэнергии с генерирующими компаниями Группы «Газпром» на сумму более 4 млрд рублей. Это обеспечивает снижение непла-

тежей для генерирующих компаний более чем на 100 млн рублей в год.

Управление расходами

– А такая работа с генерирующими компаниями с вашей стороны не приводит к финансовым потерям?

– Мы неплохо управляем денежным потоком. От 300 млн до 350 млн рублей в нашей прибыли формируется за счет процентов от размещенных денежных средств. Есть еще два центра прибыли – трейдинг и дивиденды дочерних компаний. За последние семь-восемь лет наша компания достигла такой сбалансированной деятельности, что объем полученных дивидендов и проценты от размещаемых средств всегда превышает все административно-хозяйственные расходы. Это означает, что при необходимости мы можем ничего не зарабатывать на потребителях, а иногда даже уходить в области трейдинга в небольшой минус. Это никак не сказывается на наших результатах. Зато такой подход обеспечивает эффективную работу наших основных потребителей – предприятий Группы «Газпром».

Мы недавно проанализировали расходы на транспорт газа у наших крупнейших потребителей. Хорошо заметно, что смещение центров газодобычи на север, изменение маршрутов поставки газа внутри страны, переориентация экспортных маршрутов, которая сопровождается увеличением доли агрегатов, использующих газ, а не электропривод,

В 2017 году задолженность покупателей перед электрогенерирующими компаниями выросла более чем на

10%

В 2017 году объем поставки электроэнергии предприятиям Группы «Газпром» (с учетом «Газпром нефти») вырос на

4,9%



«Межрегионэнергосбыт» – один из крупнейших энерготрейдеров с уставным капиталом 4,3 млрд рублей и консолидированным оборотом более

90 млрд рублей

За 2017 год нетто-выручка «Межрегионэнергосбыта» выросла более чем на

16%

приводит к снижению электропотребления по «Газпрому» в целом. Если не брать предприятия «Газпром нефти», то потребление по Группе не превышает 15 млрд кВт·ч в год. Раньше – 17–18 млрд кВт·ч в год.

– Несмотря на рост экспортных объемов?

– Да. Учтем, что в прошлом году по украинскому коридору было прокачано 93 млрд куб. м российского газа (примерно на 30 млрд куб. м больше, чем тремя годами ранее).

А на этом маршруте стоят устаревшие, крайне неэффективные по современным меркам газоперекачивающие агрегаты.

– А каковы в целом производственные и финансовые итоги деятельности «Межрегионэнергосбыта» в 2017 году?

– Объем поставки электроэнергии предприятиям Группы «Газпром» (с учетом «Газпром нефти») вырос на 4,9% и составил 19,4 млрд кВт·ч. Совокупный объем поставки электроэнергии всем потребителям розничного рынка превысил 20 млрд кВт·ч при общем объеме энерготрейдинговых операций примерно в 24 млрд кВт·ч.

Финансовые показатели нашей деятельности за 2017 год также хорошие. Нетто-выручка выросла более чем на 16%, до 57,95 млрд рублей, при чистой прибыли 2,3 млрд рублей. Выручка нашей Тюменской сбытовой компании выросла на 4%, до 40,28 млрд рублей, чистая прибыль составила 1,1 млрд рублей. А «ТЭК-Энерго» увеличило выручку на 8,8%, до 14,35 млрд рублей.

На сегодняшний день «Межрегионэнергосбыт» – один из крупнейших энерготрейдеров с уставным капиталом 4,3 млрд рублей и консолидированным оборотом более 90 млрд рублей.

На 25 копеек дешевле

– Мы уже затронули эту тему, но каковы успехи в области оптимизации затрат на электроэнергию предприятий Группы «Газпром»?

– Прямой экономический эффект для наших потребителей от снижения стоимости покупки электроэнергии превысил 1 млрд рублей

в год. Включая судебную защиту по тарифным спорам.

В интересах «Газпром нефти» и совместно с профильным Департаментом энергетики мы начали поэтапную работу по организации поставок электрической энергии на автозаправочные комплексы Ленинградской области и Санкт-Петербурга. Снижение конечной цены – на 25 копеек за 1 кВт·ч. Пока работой охвачено 43 АЗС, но в ближайшее время планируем увеличить число объектов еще на 370 за счет охвата территории Москвы и Московской области.

– Наверное, непростая задача, учитывая относительно малый размер объектов.

– Работа кропотливая, небystрая. Она связана с переходом на почасовые расчеты, почасовое планирование. Профильные подразделения «Газпром нефти» оказывают нам полное содействие.

Кроме того, идет поэтапная работа по организации поставок электроэнергии на топливозаправочные комплексы аэропортов. Этот процесс начался еще в 2016 году. В первую очередь речь об аэропортах, в которых работает «Газпромнефть-Аэро». Уверены, что сможем и здесь обеспечить потребителю прозрачность расчетов, оптимизацию тарифов и повышение точности планирования объемов электропотребления.

– Как на вашей деятельности сказались мероприятия по повышению энергоэффективности, которые проводит «Газпром»?

– Они, безусловно, приводят к некоторому снижению объемов электропотребления дочерними обществами в сопоставимых производственных условиях. Кроме того, в связи с очень растянутыми сроками и неоправданно высокой стоимостью строительства электросетевой инфраструктуры для новых газотранспортных мощностей основная нагрузка на новых трубопроводных маршрутах возложена на современные газоперекачивающие агрегаты с большим КПД без использования электропривода.

– Плюс снимается часть объектов, которые обеспечивают транспорт газа в сторону Украины, так как вскоре нагрузки на этом направлении будут сведены к минимуму.

– Действительно. Какие-то объекты уже прекратили работу, часть объектов была переведена с оптового рынка на розничный – в условиях снижения энергопотребления так проще и выгоднее.

Что касается восточного направления, то здесь стоит сказать о строительстве Амурского ГПЗ. Мы уже согласовали рабочий план совместно с коллегами из «Газпром энергохолдинга» и ОГК-2 по организации поставок электроэнергии для производственных нужд и продаже электроэнергии со строящейся Амурской ТЭС.

Мы планируем обеспечить рост выручки не менее чем

на 7%.

Снизим административно-хозяйственные расходы и фонд оплаты труда не менее чем на 4%, расширим географию поставок к концу 2018 года до 63 субъектов РФ



Расширение бизнеса

– Куплены ли новые гарантирующие поставщики?

– Мы внимательно анализируем все предложения о продаже энергосбытовых компаний и гарантирующих поставщиков, которые есть на рынке. К сожалению, следует констатировать, что либо их реальное финансовое состояние неудовлетворительное и это максимально камуфлируется, либо цена объекта существенно завышена и его приобретение не увеличивает итоговую стоимость нашего бизнеса, либо масштабы деятельности и регион не соответствуют нашим стратегическим интересам.

Вместе с тем был один случай. В 2017 году на открытые торги правительством ХМАО-Югры дважды был выставлен пакет в 100% акций АО «Югорская территориальная энергетическая компания». Это гарантирующий поставщик с годовой выручкой 1,35 млрд рублей, работающий в границах зоны деятельности наших дочерних обществ «Тюменская энергосбытовая компания» и «ТЭК-Энерго». Прибыль небольшая, но зато компания удобно встраивается в наш бизнес.

К сожалению, Федеральная антимонопольная служба дважды отказала нам в праве покупки данного объекта, ссылаясь на нарушение положений статьи 6 Федерального закона №36-ФЗ. То есть они мотивируют отказ тем, что в структуре Группы «Газпром» есть электросетевая деятельность («Газпром энерго») и генерирующая компания («Газпром энергохолдинг»). Тем не менее мы смогли привлечь партнеров и переструктурировать сделку. Приобрели 50% в данном гарантирующем поставщике.

Что касается географии поставок, то она расширилась к началу 2018 года с 55 до 60 субъектов РФ.

– Какие энергоемкие объекты были выведены на оптовый рынок?

– В 2017 году завершена работа по организации закупок электроэнергии на ОРЭМ для объектов ООО «Газпром трансгаз Санкт-Петербург» в Ленинградской области, энергоемких подразделений ООО «Газпром добыча Уренгой», КС «Арская» ООО «Газпром трансгаз Казань»

и ООО «Газпромнефть-Хантос» (ХМАО). Также поставки с оптового рынка начаты для производственных нужд Южно-Приобского ГПЗ.

Но есть и обратные тенденции, когда приходится отказываться от части своих многолетних функций. Так, в 2017 году введено требование о продаже электроэнергии и мощности производителями оптового рынка электроэнергии только от своего имени. Это потребовало принятия от нас экстренных мер и вынудило в кратчайшие сроки осуществить совместный перевод всей трейдерской деятельности в отношении объектов электрогенерации непосредственно на профильные подразделения ООО «Ново-Салаватская ТЭЦ» и ООО «Ново-Салаватская ПГУ».

В целом на начало 2018 года на оптовый рынок выведено 42 производственных объекта, при этом автоматизация процессов сбора и обработки информации об электропотреблении осуществляется в отношении 97 систем коммерческого учета электроэнергии потребителей. По состоянию на конец 2017 года в соответствии с техническими требованиями оптового рынка аттестованы 59 автоматизированных информационно-измерительных систем, то есть это те объекты, которые действительно могут работать на оптовом рынке. Также в 2017 году мы запустили в работу Личный кабинет потребителя.

– Каковы производственные планы на 2018 год?

– Планы достаточно амбициозные. Мы планируем обеспечить рост выручки не менее чем на 7% (в том числе благодаря холодному февралю-марту и дальнейшему росту промышленного производства). Снизим административно-хозяйственные расходы и фонд оплаты труда не менее чем на 4%, расширим географию поставок к концу 2018 года до 63 субъектов РФ.

Кроме того, мы продолжаем подготовку к выводу на оптовый рынок новых энергообъектов предприятий Группы «Газпром», проводим совместную плановую перееаттестацию систем коммерческого учета электроэнергии. В общем, выполняем необходимую повседневную работу. ■