

ГАЗПРОМ

№3 2014 ● КОРПОРАТИВНЫЙ ЖУРНАЛ ОАО «ГАЗПРОМ» ● WWW.GAZPROM.RU

РОСТ ПРИ СПАДЕ

«Газпром» вводит новые
мощности в энергетике

Наука поставлять

*На вопросы журнала отвечает
генеральный директор
ОАО «Межрегионэнергообеспечение»
Станислав Аширов*

— Станислав Олегович, ситуация на российском рынке электроэнергетики в прошлом году была достаточно сложной. Как это отразилось на работе вашей компании?

— Действительно, выработка электрической энергии в стране снизилась – как по причине того, что предприятия, особенно в металлургической отрасли, сокращают энергопотребление, так и из-за относительно теплой погоды в зимние месяцы 2013-го. Аналогичную тенденцию мы наблюдаем и в текущем году.

Другой проблемой рынка является то, что все ранее зафиксированные сценарные прогнозы среднегодового темпа роста электропотребления на 2013-й, да и на 2014 годы, учтенные в правительственных документах, оказались завышены. Это привело к дополнительному тарифному дисбалансу на электроэнергетическом рынке и усилению противоречий между его участниками. Для сбытовых компаний и гарантирующих поставщиков (ГП) такое развитие событий обернулось ростом задолженности потребителей почти до 140 млрд рублей (на октябрь 2013 года). Одни существенно переплачивают за избыточные объемы мощности, другие не получают запланированную необходимую валовую выручку (НВВ), объекты третьих снижают нагрузку и востребованность на рынке.

Все эти проблемы, безусловно, отразились и на деятельности «Межрегионэнергообеспечения», но тем не менее по итогам прошлого года мы вышли на позитивные показатели. При снижении полезного отпуска электроэнергии на 3,6% (до 27,3 млрд кВтч) выручка за 2013 год (благодаря росту тарифов) увеличилась на 3,5% и составила 61 млрд рублей. Чистая прибыль достигла 1,64 млрд рублей.

Если говорить о нашей строипроцентной дочке ОАО «Тюменская энергообеспечивающая компания», то ее чистая прибыль увеличилась на 26% и составила 318 млн рублей, по сравнению с 285 млн рублей в 2012 году. При этом полезный отпуск электроэнергии снизился до 24 млрд кВтч, а выручка – до 51 млрд рублей в связи с продолжающимся уже несколько лет выходом крупных потребителей Тюменской области на оптовый рынок и строительством ими собственной генерации. Финансовые результаты трейдера Тюменской энергообеспечивающей компании – ООО «ТЭК Энерго» – примерно сопоставимы

с итогами 2012 года: выручка – 1,9 млрд рублей, чистая прибыль – 9,9 млн рублей, полезный отпуск электроэнергии – 708 млн кВтч. На уровне результатов позапрошлого года находятся и показатели ОАО «Сибурэнергоменеджмент», выручка которого достигла 9,7 млрд рублей, чистая прибыль – 79,2 млн рублей, а полезный отпуск электроэнергии – 4,3 млрд кВтч.

Кстати, что касается «Сибурэнергоменеджмента», то эта компания возвращается обратно под контроль «СИБУР Холдинга» (по решению его акционеров) и с текущего года мы уже не будем ее консолидировать в нашей отчетности. При этом предприятия СИБУРА, которые снабжал «Межрегионэнергообеспечение», пока остаются нашими потребителями. Также мы забрали себе обратно семипроцентный пакет акций «Межрегионэнергообеспечения», принадлежавший «Сибурэнергоменеджменту». Словом, состоялся цивилизованный развод, но сохранились хорошие партнерские отношения.

РАЗГРЕБАНИЕ ДОЛГОВЫХ ЯМ

– Вы упомянули о проблеме роста задолженности потребителей перед сбытовыми компаниями. У вашей компании тоже ухудшилось положение с «дебиторкой»?

– Если говорить непосредственно о «Межрегионэнергообеспечении», то благодаря безупречной платежной дисциплине наших основных потребителей, предприятий «Газпрома», «Газпром нефти» и «СИБУР Холдинга» мы с этой проблемой остро не сталкиваемся, и она нас касается только в отношениях с так называемыми сторонними потребителями, а также в рамках нашей трейдинговой работы на оптовом рынке. Так вот – ситуация по прошлому году у нас улучшилась, поскольку дебиторская задолженность потребителей за электроэнергию (мощность) уменьшилась почти на 29% в сравнении с 2012 годом. Но добиваться таких результатов нам было непросто – компания вынуждена постоянно проводить мероприятия по улучшению платежной дисциплины, устанавливая частичное или полное ограничение режима потребления электроэнергии для неплательщиков и осуществляя претензионно-исковую работу. Благодаря напряженной работе наших юристов в прошлом году фактически взыскано более 60 млн рублей. При этом мы принципиально не занимаемся зачетами этих долгов и добиваемся погашений без каких-либо дисконтов. На конец года мы создали резерв по сомнительным долгам на сумму 63 млн рублей, львиная доля которого приходится на предбанкротное ОАО «Нурэнерго».

Основные наши должники – это ГП Северокавказского федерального округа, на которых приходится 95 млн из 100 млн задолженности. Кроме «Нурэнерго»



» Выручка ОАО «Межрегионэнергосбыт» за 2013 год увеличилась на 3,5% и составила **61 млрд рублей**

(60% общего объема задолженности), это ОАО «Дагэнергосбыт» (18 млн рублей), ОАО «Севкавказэнерго» (11,4 млн) и ОАО «Каббалкэнерго» (4,9 млн). Также в числе должников надо отметить «Колэнергосбыт» в Мурманской области.

– Какие шансы взыскать с них долги в следующем году?

– В каждом случае по-разному. Например, «Дагэнергосбыт» сохраняет статус субъекта оптового рынка и основного гарантирующего поставщика на территории Республики Дагестан, что позволяет высоко оценивать перспективы взыскания задолженности. Для взыскания долгов необходимо всеми доступными правовыми инструментами (такими как исковое производство, исполнительное производство, инициирование процедуры банкротства и пр.) оказывать давление на должника, что в конечном итоге будет стимулировать «Дагэнергосбыт» повышать свою эффективность, в том числе в работе с дебиторами, и погашать существующую задолженность. Соответствующая работа ведется нами в постоянном режиме и довольно успешно.

С другой стороны, что касается «Колэнергосбыта», то здесь шансы собрать долги весьма невелики. Связано это с фактическим прекращением деятельности предприятия. «Колэнергосбыт» был лишен статуса гарантирующего поставщика в Мурманской области, а его участие в торговле электроэнергией на оптовом рынке прекращено. При таких обстоятельствах единственным реальным способом получения долга (хотя бы в какой-то части) является банкротство предприятия-должника и удовлетворение требований кредиторов за счет конкурсной массы.

«Межрегионэнергосбыт» оперативно обратился в арбитражный суд с заявлением о признании ОАО «Колэнергосбыт» банкротом. Мы стали первыми из кредиторов, хотя далеко не самыми крупными. На настоящий момент данное заявление признано обоснованным, в отношении должника введена процедура банкротства – наблюдение. В дальнейшем работа по взысканию задолженности с «Колэнергосбыта» будет продолжена исключительно в рамках процедур, предусмотренных Законом о несостоятельности (банкротстве).

Но для нас тема долгов, как вы понимаете, не исчерпывается только «кредиторкой» у «Межрегионэнергосбыта», работающего на оптовом рынке. В гораздо большей степени с ней сталкивается наша дочерняя Тюменская энергосбытовая компания («ТЭК»), которая имеет статус гарантирующего поставщика и работает на розничном рынке электроэнергии в Тюменской области (включая ХМАО и ЯНАО). Основной проблемой для нее является просроченная задолженность гарантирующего

поставщика ОАО «Югорская территориальная энергетическая компания» (ЮТЭК), которая осенью прошлого года достигла почти 2 млрд рублей. Мы предлагали решить эту проблему путем передачи Тюменской энергосбытовой компании тех потребителей, которых ранее обслуживал ЮТЭК. В итоге администрация ХМАО пошла нам навстречу и 5 ноября прошлого года приказом Департамента ЖКК и энергетики ХМАО-Югры большая часть зон деятельности ЮТЭКа (14 из 17) были переданы «ТЭК». Обе компании подписали Соглашение, где были оговорены все мероприятия по передаче абонентов и погашению дебиторской задолженности. Это позволило нам совершить качественный рывок, и уже к 31 января текущего года просроченная задолженность снизилась до 285 млн рублей, а до конца первого квартала должна быть ликвидирована окончательно. Отмечу, что мы приняли на работу практически всех сотрудников ЮТЭКа, тем самым обеспечив социальную стабильность.

– На сколько тем самым увеличилось количество потребителей у «ТЭК»?

– На обслуживание было передано 5743 юридических лица и около 200 тыс. физических лиц. Население и приравненные к ним группы составляют больше трети всех потребителей, 13,9% – предприятия ЖКХ, управляющие компании, ТСЖ, 6,9% бюджетные потребители, «прочие потребители» – 43,9%. Не скажу, что контингент это простой: у ряда потребителей платежная дисциплина хромает, особенно это касается предприятий сферы ЖКХ. Но у «ТЭК» уже накопился положительный опыт борьбы с предприятиями-неплательщиками, поэтому мы планируем выправить сложившуюся ситуацию, достигнув такого же уровня собираемости платежей у новых потребителей, как в среднем по «ТЭК» (это 99%). Надеемся, что и дальше платежная дисциплина у нас будет выше, чем у ЮТЭКа, качество энергосбытового менеджмента которого мы, честно говоря, оцениваем невысоко.

Надо понимать, что управление энергосбытовой деятельностью заключается не в переключении бумажек, а в организации четкой отлаженной системы, в оперативности, унификации, подборе грамотного персонала, качественном биллинге.

Могу сказать, что если в крупной энергосбытовой компании вы «уронили» уровень платежей, к примеру, с 99 до 97%, то вернуться на прежние показатели – задача крайне сложная.

«ЭЛЕКТРООПТИМИЗАЦИЯ»

– Кроме сбытовой деятельности, одной из ваших ключевых задач был вывод предприятий Группы «Газпром» на оптовый рынок электроэнергии и мощности (ОРЭМ).



Какие предприятия были выведены в прошлом году и можно ли уже говорить о завершении этой кампании?

– Нам удалось полностью реализовать планы по выводу предприятий на ОРЭМ в 2013 году. Это объекты ОАО «Газпромнефть-Ноябрьскнефтегаз» и ООО «Газпромнефть-Хантос», компрессорные станции ООО «Газпром трансгаз Москва» и ООО «Газпром трансгаз Санкт-Петербург». Вместе с тем говорить о завершении кампании по выводу потребителей на оптовый рынок еще рано. Мы продолжаем отслеживать ценовые параметры и эффективность работы поставщиков на розничных рынках во всех областях нашего присутствия, оценивая целесообразность вывода розничных потребителей на ОРЭМ. В случае если вывод на ОРЭМ обеспечит нашему потребителю существенный экономический эффект, «Межрегионэнерго-сбыт» инициирует соответствующую работу. Но бывают и другие случаи, когда тарифное моделирование показывает, что для некоторых объектов покупка электроэнергии на розничном рынке оказывается выгоднее, чем на ОРЭМ. Наша ключевая задача – не вывод предприятий Группы «Газпром» на оптовый рынок, а обеспечение им оптимальных энергозатрат. В большинстве случаев эта цель действительно достигается через выход на ОРЭМ, когда происходит «спрямление» поставок и практически все крупные предприятия Группы, оснащенные автоматизированной системой коммерческого учета электроэнергии, приобретают электричество на оптовом рынке. Но, повторюсь, бывают исключения.

– Тогда какова экономия затрат на приобретение электроэнергии для предприятий Группы «Газпром» в 2013 году?

– Данная экономия в 2013 году, по нашим расчетам, составила порядка 840 млн рублей. Эта цифра не включает в себя различного рода риски, которые мы полностью взяли на себя в рамках организации процессов энерго-снабжения, – эти цифры также весьма значительны.

– Какие инвестиционные и иные проекты компания намерена реализовать в 2014 году?

– Мы продолжаем уделять большое внимание вопросам энергосбережения и повышению качества учета энергоресурсов. В связи с этим основные инвестиции компании – как в предыдущие годы, так и в настоящее время – нацелены на создание и качественную эксплуатацию современных автоматизированных информационно-измерительных систем учета энергоресурсов (АИИС), обеспечивающих решение многих задач, связанных с нашей производственной деятельностью.

В 2013 году сотрудники «Межрегионэнерго-сбыта» проводили работы по 20 объектам АИИС в части их создания, модернизации и аттестации в соответствии с требованиями оптового рынка электрической энергии. Также мы развивали и собственный Центр сбора и обработки информации, который в настоящее время обеспечивает

» Основные наши должники – это ГП Северокавказского федерального округа, на которых приходится **95 млн из 100 млн рублей задолженности**

прием, обработку и анализ информации по 67 объектам оптового и розничного рынка электрической энергии. Еще в конце прошлого года совместно с «ТЭК» был успешно завершен один из крупных инвестиционных проектов компании по созданию автоматизированной системы учета энергоресурсов розничных потребителей в г. Новый Уренгой Ямало-Ненецкого автономного округа, который включает более 27 тыс. точек учета (стоимость проекта – 109 млн рублей).

В текущем году основными нашими инвестпроектами являются создание автоматизированной системы учета энергоресурсов розничных потребителей в Надыме и АИИС Тюменской энергосбытовой компании, соответствующие техническим требованиям оптового рынка электрической энергии.

Оба проекта масштабны. Первый позволит охватить автоматизированным сбором информации более 17 тыс. точек учета (его стоимость – 69 млн рублей), а реализация уникального проекта по созданию АИИС ОАО «ТЭК» обеспечит гарантирующему поставщику региона прием, обработку и анализ большого объема измерительной информации по всем сечениям со смежными субъектами оптового рынка.

Также в первой половине 2014 года будет завершен инвестиционный проект по созданию АИИС ООО «Газпромнефть-Восток», создание которой позволит завершить технические процедуры по подготовке предприятия к энергоснабжению с оптового рынка электрической энергии. Кроме того, большое внимание будет уделяться качеству эксплуатации АИИС в рамках проекта информационного взаимодействия, который охватывает практически все системы учета энергоресурсов дочерних обществ «Газпрома» и реализуется ОАО «Межрегионэнерго-сбыт» совместно с ООО «Газпром энерго», собственником систем учета.

Сбыт с долговой нагрузкой

– «Межрегионэнерго-сбыт» в прошлом году пытался принять участие в конкурсах на получение статуса гарантирующего поставщика в ряде регионов, однако допущен не был. Как вы можете прокомментировать эту ситуацию? Будет ли компания пытаться приобрести новые сбыты?

– В 2013 году впервые применен механизм замены не соблюдающих финансовую дисциплину гарантирующих поставщиков. С февраля по октябрь статуса

ГП лишились 13 компаний. Все они, кроме «Колэнерго-сбыта», входили в холдинг «Энергострим». Статусы и функции ГП были переданы местным сетевым организациям, входящим в ОАО «Россети», сроком на один год, в течение которого Минэнерго должно провести конкурс на получение статуса гарантирующего поставщика. Для победы в конкурсе заявитель должен погасить задолженность замещаемого гарантирующего поставщика перед производителями электроэнергии – поставщиками ОРЭМа. Конкурс проводится по форме «голландского аукциона» в пять этапов. Каждый последующий этап уменьшает стоимость статуса на 20%. Таким образом, например, для получения статуса гарантирующего поставщика по итогам четвертого этапа необходимо оплатить 40% от задолженности.

«Межрегионэнерго-сбыт» совместно с Тюменской энергосбытовой компанией провели многоуровневую оценку целесообразности участия в проводимых конкурсах, смоделировали стоимость такого бизнеса и развитие ситуации. Мы старались подходить консервативно и по каждому региону сформировали, скажем так, уровень интереса для нас. В итоге пришли к выводу, что нам было бы интересно работать при условии оплаты от 10 до 40%, а в большинстве случаев не выше 20% задолженности. Увы, таковы на сегодняшний день реалии российского рынка. Собственно, так оно по факту и получилось, и большинство состоявшихся покупок

было на уровне 20%. Но, к сожалению, среди тех, кто эти покупки осуществил, нас не оказалось. Конкурсная комиссия отказала в приеме заявки нашей Тюменской энергосбытовой компании по Курской и Брянской областям в связи с позицией ФАС, настаивавшей на снятии с конкурса заявок компаний, аффилированных с «Газпромом», в связи с запретом на участие в конкурсе организаций, совмещающих деятельность по передаче и сбыту электроэнергии. Мы считали и считаем, что дух антимонопольного законодательства с нашей стороны никоим образом не был нарушен, однако ФАС решила подойти к проблеме с формальной точки зрения.

Мы не стали спорить, Курск пока оставили в покое, а по Брянской области нашли выход из ситуации. Новую заявку подало ООО «ТЭК-Энерго», в котором «Межрегионэнерго-сбыт» снял аффилированность. Это, безусловно, породило ряд проблем – невозможность использовать наш персонал и привлечь наши финансовые ресурсы, пришлось брать на эту компанию банковскую гарантию. Но в итоге эта заявка – кстати, единственная – была принята и мы стали победителем конкурса на пятом этапе, то есть при условии оплаты уровня задолженности в размере 20%. Таким образом, мы смогли все-таки расширить географию нашей деятельности и не исключаем дальнейшего участия в конкурсах на присвоение статуса гарантирующего поставщика по другим регионам.

Беседу вел Николай Хренков