

ГАЗПРОМ

№3 2012 ● КОРПОРАТИВНЫЙ ЖУРНАЛ ОАО «ГАЗПРОМ» ● WWW.GAZPROM.RU

ГОЛУБАЯ ПЛАНЕТА

Эволюция мирового
рынка газа



Сбыт и трейдинг

На вопросы журнала отвечает генеральный директор ОАО «Межрегионэнергосбыт» Станислав Аширов

— Станислав Олегович, в 2011 году в России завершилась либерализация рынка электроэнергии, и теперь все промышленные потребители приобретают ее по рыночным ценам. Как это повлияло на работу вашей компании?

– Да, с прошлого года в сфере государственного ценового регулирования осталось лишь население и приравненные к ним категории потребителей, на долю которых в общей сложности приходится около четверти электропотребления в стране. Остальные потребители приобретают электроэнергию по нерегулируемым ценам. Но поскольку, как вы знаете, процесс перехода на рыночное ценообразование растянулся на нескольких лет, какого-то существенного влияния на показатели работы компании этот переход на нерегулируемые цены не оказал.

Большее значение для нас имел запуск долгосрочного рынка мощности, что, в частности, предполагает обязанность покупателей – участников оптового рынка электроэнергии и мощности (ОРЭМ) заключать долгосрочные

договоры на поставку мощности и/или электроэнергии. Но мы к этому были готовы, успешно проведя кампанию по заключению договоров сроком на 10 лет с нашими основными клиентами.

ДОЛГОСРОЧНАЯ ОПТИМИЗАЦИЯ ЗАТРАТ

– Каковы итоги этой договорной кампании?

– На сегодняшний день долгосрочными контрактами охвачено более 30 наиболее крупных и энергоемких потребителей из числа дочерних обществ ОАО «Газпром», ОАО «Газпром нефть» и ЗАО «СИБУР Холдинг» в 45 регионах РФ. Что касается «Газпрома», то доля предприятий, которые заключили с нами долгосрочные договоры, превышает 75% от общего электропотребления всей Группы.

Важным событием для нас стало также заключение в 2011 году десятилетних контрактов с ОАО «Газпромнефть – Московский НПЗ» и ОАО «Газпромнефть – Омский НПЗ», благодаря чему нам удалось охватить долгосрочными договорами более 95% объема потребления предприятий Группы «Газпром нефть».

Замечу, что, кроме производственных объектов, в рамках десятилетнего контракта мы также обеспечиваем энергоснабжение «Энергодом» в Москве (пр-т Вернадского, 101, к. 3), в котором мы сейчас с вами находимся и где располагаются офисы энергетических компаний Группы «Газпром».

– Вы также планировали заключение долгосрочных договоров на поставку электроэнергии (мощности) с генерирующими компаниями ООО «Газпром энергохолдинг»?

– Да, такие планы есть, но, к сожалению, по объективным обстоятельствам пока с этим придется повременить. Основным препятствием на сегодняшний день является несовершенство законодательства и действующей модели функцио-

нирования оптового рынка электроэнергии и мощности. Как только начинается заключение и выполнение долгосрочных договоров с генкомпаниями «Газпром энергохолдинг» (а это, как вы понимаете, одна группа лиц), мы сразу получаем существенные налоговые риски плюс прохладное к этому отношение антимонопольных органов. Кроме того, на оптовом рынке электроэнергии и мощности сейчас в принципе невозможно заключить долгосрочный договор на поставку электроэнергии/мощности – он просто не регистрируется. Поэтому мы сможем вернуться к этому вопросу только в случае существенных корректировок нормативной базы и правил работы оптового рынка.

– Основная задача, ради которой была создана компания «Межрегионэнергосбыт», – обеспечить

- **По предварительным итогам прошлого года, относящимся непосредственно к ОАО «Межрегионэнергосбыт», годовой полезный отпуск электроэнергии составил 29 млрд кВт/ч, что примерно на полмиллиарда выше показателей позапрошлого года. Чистая прибыль превысила 3,1 млрд рублей – рост**

порядка 7%

эффективное энергопотребление газпромовских предприятий с наименьшими для них затратами на приобретение электрической энергии. Каких успехов удалось добиться в этом направлении и, если можно, на конкретном примере?

– За счет мероприятий, связанных с повышением эффективности планирования объемов электропотребления, при нашем активном участии в переговорах с регулируемыми органами и сетевыми компаниями, а также с помощью ряда других мер мы смогли в прошлом году добиться сокращения расходов дочерних обществ «Газпрома» на оплату электроэнергии на сумму примерно 1 млрд рублей. Отмечу, что в этом есть и немалая заслуга самих «дочек», поскольку у большинства предприятий «Газпрома» сейчас имеются очень сильные службы главного энергетика, которые значительно превосходят своих коллег по отрасли в понимании энергорынков.

В качестве конкретного примера можно снова обратиться к «Энергодому». В прошлом году перед нами была поставлена прямая задача снизить расходы





по энергообеспечению данного объекта, и «Межрегионэнерго-сбыт», как я считаю, с ней очень неплохо справился. Мы начали работу в середине периода регулирования, а не с начала года, когда вступают в силу новые тарифы, и уже по результатам ноября 2011 года цена электрической энергии для «Энергодом» была уменьшена примерно на 30 копеек за 1 кВт/ч, за декабрь – на 32 копейки за 1 кВт/ч. В целом же удалось добиться снижения расходов за энергопотребление примерно на 10% благодаря использованию более совершенных систем учета электроэнергии, перехода на почасовое планирование объемов электропотребления, ряда мероприятий технического плана и конструктивных переговоров с ОАО «Мосэнерго-сбыт». В общем, хочу сказать, что, как нет пределов совершенству, так и нет пределов возможностям по оптимизации энергозатрат, и мы будем их постоянно изыскивать.

МИКРОАВТОБУС ДЛЯ ОПТОВОГО РЫНКА

– Планируете ли вы продолжить практику организации прямых поставок электрической энергии и мощности с оптового рынка для газпромовских компаний?

– Дело в том, что Постановлением Правительства РФ, принятым в конце прошлого года в целях сдерживания тарифов на электроэнергию, предусмотрен своего рода временный мораторий (до 1 июля текущего года) на выход предприятий на ОРЭМ. Но это никак не повлияло на то, что каждый год мы обеспечиваем выполнение технической готовности более чем 15 наиболее энергоемких объектов «Газпрома», «Газпромнефти» и «Сибур» к требованиям оптового рынка. Когда откроется такая возможность, то работа по переводу наших клиентов на ОРЭМ будет продолжена, поскольку она дает возможность приобретать более дешевую энергию, а также значительно повысить контролируемость, управляемость и прозрачность процессов тарифообразования.

Также сейчас мы ведем активную работу с гарантирующими поставщиками (энергосбытовые компании, образованные в результате реорганизации региональных электроэнергетических компаний) по сближению их цен на отпускаемую электроэнергию с ценами ОРЭМ.

– При каких условиях предприятие может выйти на оптовый рынок?

– Во-первых, это согласие региональных и федеральных регулирующих органов – региональные энергетические комиссии и Федеральная служба по тарифам соответственно. Второй важный момент – технические требования, предъявляемые к субъекту оптового рынка. В частности, наличие аттестованной автоматизированной системы коммерческого учета электроэнергии, которая должна передавать все данные в центр сбора информации ОАО «Администратор торговой системы» (АТС). Далее, должны быть выполнены требования по так называемой договорной обвязке – правильно заявленные все объекты, правильно описанные энергопринимающие устройства и приборы учета,

все договоры со смежниками и т.д. При этом информация по каждому потребителю должна ежегодно актуализироваться. Иными словами, необходимо проделать огромный объем работы, в том числе и бумажной. Вот почему зачастую мы возим документы, касающиеся наших потребителей, в АТС и Некоммерческое партнерство «Совет рынка», которые принимают решения о допуске компаний на ОРЭМ, на служебном микроавтобусе – в легковой автомобиль вся эта документация не помещается.

– Продолжая тему оптимизации затрат – имеется ряд прецедентов, когда крупные потребители электроэнергии в судах пытаются доказать свое право не оплачивать структурам ОАО «Холдинг МРСК» договоры

Дальнейшее стратегическое развитие ОАО «Межрегионэнерго-сбыт» мы ориентируем на создание глобального трейдингового и энергосбытового центра, интегрированного с энергопотребляющими и электрогенерирующими объектами Группы «Газпром»

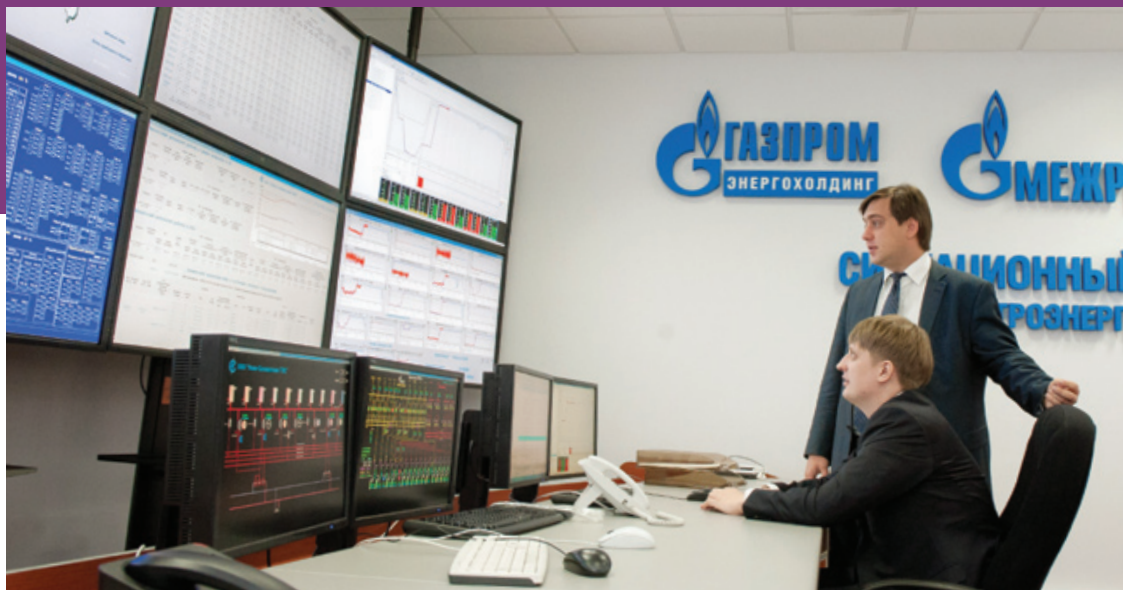
«последней мили». Иногда у них это получается.

Планируете ли вы использовать подобную практику?

– Мы внимательно следим за ней и анализируем, поскольку проблема перекрестного субсидирования в электроэнергетике (когда в тариф для крупных потребителей фактически включается и часть оплаты за электроэнергию для мелких потребителей и населения) также актуальна и для наших клиентов. Но решение об отказе от «последней мили» находится в компетенции руководства «Газпрома». Как известно, «Газпром» является компанией с высоким уровнем социальной ответственности, поэтому этот вопрос достаточно сложный. Конечно, расходы оптимизировать надо, но, наверное, не всегда любой ценой. Посмотрим, как будут развиваться события дальше.

– Расскажите об участии компании в торгах на бирже.

– Начну с того, что в связи с запуском долгосрочного рынка мощности было отменено обязательство для генерирующих компаний продавать часть мощностей на бирже, поэтому сейчас практически вся торговля электрической энергией и мощностью перетекла в секцию срочного рынка как торговля фьючерсными контрактами. Масштабы ее ежегодно увеличиваются в разы, и количество участников постоянно растет. «Межрегионэнерго-сбыт» принимает в этих торгах заметное участие, и, более того, по итогам прошлого года мы заняли первое место по активности торгов фьючерсными контрактами (она оценивалась по количеству заключенных сделок) на ОАО «Московская энергетическая биржа». Словом,



наш биржевой проект успешно развивается, и мы рассчитываем, что через несколько лет сектор свободного рынка будет достаточно емким, чтобы хеджировать уже значительные объемы сделок, связанных с продажей/покупкой электроэнергии и мощности. Подчеркну, что главная цель биржевой торговли – это именно хеджирование ценовых рисков.

СИТУАЦИЯ ПОД КОНТРОЛЕМ

– В целом с какими показателями компания завершила прошлый год?

– Не могу не отметить, что по ряду показателей мы по-прежнему занимаем лидирующие позиции среди российских энергетических сбытовых компаний. По предварительным итогам прошлого года, относящимся непосредственно к ОАО «Межрегионэнергосбыт», годовой полезный отпуск электроэнергии составил 29 млрд кВт/ч, что примерно на полмиллиарда выше показателей позапрошлого года. Нетто-выручка (выручка без учета НДС) составила порядка 60 млрд рублей – рост в сравнении с показателями 2010-го примерно на 17%. Чистая прибыль превысила 3,1 млрд рублей – рост порядка 7%.

Теперь по нашим дочерним обществам. ОАО «Тюменская энергосбытовая компания» (100% акций принадлежит «Межрегионэнергосбыту») является гарантирующим поставщиком в трех регионах (ХМАО, ЯНАО, Тюменская область), поэтому его деятельность и сбытовая надбавка подлежат государственному регулированию. По итогам прошлого года показатели отпуски полезной энергии Тюменской энергосбытовой компании оказались ниже, чем в 2010-м, и составили 42 млрд кВт/ч. Это снижение вызвано несколькими объективными факторами. Первый – рост числа крупных предприятий, которые вводят в эксплуатацию собственные генерирующие и передающие мощности, отказываясь от получения электроэнергии, как говорится, из внешней сети и уходя от оплаты «последней мили». Второй важный фактор – значительное увеличение количества электростанций для собственных нужд нефтедобывающих предприятий (большинство их, как вы понимаете, сосредоточено в указанных выше регионах), которые в качестве топлива используют попутный нефтяной газ (ПНГ). Данная мера вызвана известными решениями Правительства РФ, направленными на повышение уровня утилизации ПНГ. Третий фактор – ряд крупнейших предприятий региона получили возможность выйти на ОРЭМ и тем самым перестали быть клиентами Тюменской энергосбытовой компании.

Всего по итогам 2011 года ее нетто-выручка достигла 82 млрд рублей, чистая прибыль – 285 млн рублей.

Еще одна наша крупная дочерняя компания, ОАО «Сибур-энергоменеджмент», реализовала 5,6 млрд кВт/ч, ее нетто-выручка по прошлому году превысила 11 млрд рублей. Кстати, хочу отметить, что большинство непрофильных предприятий, которые вышли в прошлом году из-под контроля акционеров «СИБУР Холдинга», высоко оценивая работу нашей «дочки», изъявили желание в 2012 году сохранить договорные отношения с «Сибурэнергоменеджментом».

– Какой из реализованных вами в прошлом году проектов вы бы особо отметили?

– Безусловно, это проведение работы по созданию на базе «Межрегионэнергосбыта» Ситуационного центра ООО «Газпром энергохолдинг». Его основные функции: оперативный контроль с возможностью управляющих воздействий на производство и реализацию электрической энергии и мощности; автоматизированные финансовые расчеты; контроль исполнения бизнес-планов в почасовом, суточном, квартальном и годовом разрезе; контроль возникновения и развития кризисных и аварийных ситуаций, отражающихся на производственной деятельности генерирующих объектов.

На сегодняшний день ситуационный центр в режиме реального времени одновременно обрабатывает от 30 тыс. до 40 тыс. сигналов о состоянии оборудования, связанного с производством и реализацией электрической энергии и мощности на всех энергетических объектах генерирующих компаний, входящих в «Газпром энергохолдинг» (ОАО «Мосэнерго», ОАО «ОГК-2», ОАО «ТГК-1»), а также на Ново-Салаватской ТЭЦ, которая находится в собственности «Газпром нефтехим Салават».

Основными потребителями данной информации являются топ-менеджеры «Газпром энергохолдинга», причем мы обеспечили их возможностью получать всю интересующую их информацию на персональный iPad. Но вся кадровая составляющая, все технологии, в первую очередь программно-аппаратный комплекс, вся инфраструктура были обеспечены инвестициями и работой компании «Межрегионэнергосбыт».

Добавлю еще, что дальнейшее стратегическое развитие ОАО «Межрегионэнергосбыт» мы ориентируем на создание глобального трейдингового и энергосбытового центра, интегрированного с энергопотребляющими и электрогенерирующими объектами Группы «Газпром». Широкий охват данных и интеллектуальная обработка информации позволит еще больше увеличить эффективность работы, а значит – повысить капитализацию и обеспечить успешное выполнение всех поставленных задач.

Беседу вел Николай Хренков