

Газпром

январь-
февраль
2009

БАЛКАНСКИЙ УЗЕЛ

6

Сербия становится стратегическим партнером «Газпрома» в Юго-Западной Европе

СТРАТЕГИЯ
ЭКСПОРТА

13

ЭНЕРГЕТИКА
«ГАЗПРОМА»

20



СТРЕМИТЕЛЬНЫЙ РОСТ



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

– Станислав Олегович, расскажите, что сегодня представляет из себя ОАО «Межрегионэнергосбыт».

– Наша компания была создана в сентябре 2006 года как дочернее общество ООО «Межрегионгаз» для оптимизации поставок электроэнергии «дочкам» ОАО «Газпром». Первый контракт был заключен уже в январе 2007 года, а в июле 2007-го ОАО «Межрегионэнергосбыт» получило статус субъекта оптового рынка и возможность организации прямых поставок энергоресурсов потребителям. По итогам 2008 года группа компаний ОАО «Межрегионэнергосбыт» стало одним из крупнейших энерготрейдеров России, консолидировано реализовав более 85 млрд кВт/ч электроэнергии. В настоящее время наша компания действует в 25 субъектах РФ как на оптовом, так и на розничном рынках электроэнергии. В минувшем году мы приобрели на аукционе у РАО ЕЭС 100% акций ОАО «Тюменская энергосбытовая компания» за 5,7 млрд рублей. Кроме того, нам принадлежит 51% акций литовского энерготрейдера ЗАО «Fortis Energy».

Защита интересов

– Главная наша задача – добиться снижения затрат предприятий Группы «Газпром» на закупку электроэнергии. Мы организуем прямые поставки электроэнергии с оптового рынка, где она дешевле, чем у гарантирующих поставщиков. Все потребители, работающие с нами, получают существенный экономи-

По итогам 2008 года группа компаний ОАО «Межрегионэнергосбыт» стало одним из крупнейших энерготрейдеров России, консолидировано реализовав более 85 млрд кВт/ч электроэнергии

ческий эффект.

Специалисты «Межрегионэнергосбыта» защищают интересы дочерних обществ при принятии тарифных решений, вплоть до обращения в суд. Мы не допускаем дискриминации наших потребителей. Кроме того, сотрудники «Межрегионэнергосбыта» регулярно читают лекции по вопросам функционирования систем учета и рынков электроэнергии в самарском учебном центре, где повышают квалификацию работники энергетических служб предприятий «Газпрома».

В настоящее время в целом удалось отладить работу первой очереди Автоматизированной информационно-измерительной системы коммерческого учета электроэнергии (АИИС КУЭ), принадлежащей «Газпромэнерго». Благодаря ей и мы, и наши потребители имеем

точные данные об объемах потребляемой электроэнергии, соответственно, разделена и плата за услуги «Газпромэнерго». ОАО «Межрегионэнергосбыт» осуществляет использование АИИС КУЭ ООО «Газпромэнерго» на платной основе. Сегодня идет подготовка к созданию второй и третьей очереди системы учета электроэнергии, что необходимо сделать

в соответствии с установленными требованиями.

В работе с нашими потребителями мы активно внедряем систему электронного до-

кументооборота, безбумажные технологии, что позволяет автоматизировать многие процессы, а также обмениваться информацией в режиме реального времени.

– В 2008 году ОАО «Межрегионэнергосбыт» планировало поглотить ОАО «Сибурэнергоменеджмент». Почему этого не произошло?

– Действительно, в минувшем году нам не удалось завершить эту сделку. Однако руководители «Межрегионгаза» и «СИБУР Холдинга» Кирилл Селезнев и Дмитрий Конов в ноябре 2008 года договорились, что в нынешнем году 51% акций «Сибурэнергоменеджмента» перейдет под контроль «Межрегионэнергосбыта». Сегодня мы обеспечиваем около 50% потребностей «СИБУР Холдинга» в электроэнергии, обеспечивая



поставки на 6 крупнейших ГПЗ, а в сфере ответственности ОАО «Сибурэнергомеджмент» – остальные потребители.

– Ваша компания обеспечивает потребности всех предприятий ОАО «Газпром» в электроэнергии?

– По итогам прошедшего года наша доля в структуре поставок электроэнергии на нужды ОАО «Газпром» составила более 2/3, аналогичная ситуация наблюдалась и по ОАО «Газпром нефть». В настоящее время практически все дочерние общества «Газпрома», «Газпром нефти» и «СИБУРа» осуществляют оплату за электроэнергию на основе почасового планирования, что приводит к повышению прозрачности и снижению затрат. Общеизвестно, что интерваль-

Салаватская ТЭЦ», что позволит в текущем году сэкономить более 1 млрд рублей, а ОАО «Салаватнефтеоргсинтез»

Прямая экономия благодаря снижению тарифов по сравнению с ценами гарантирующих поставщиков в 2008 году составила более 146 млн рублей. Кроме того, за счет недопущения смены уровня напряжения получен колоссальный экономический эффект – более 1,7 млрд рублей

стало первым потребителем в регионе, получившим возможность закупать электроэнергию через ОАО «Межрегионэнергообеспечение» на оптовом рынке.

– Сколько денег удалось сэконо-

ски пресекаем подобные попытки.

В качестве примера могу привести ООО «Газпром трансгаз Саратов», по которому, защитив тарификацию на высоком уровне напряжения, было сэкономлено в бюджете предприятия более 700 млн рублей. Аналогичная ситуация была и с ООО

«Газпром трансгаз Ухта» в Вологодской области, в отношении которого на 2008 год было принято решение о тарификации от Гарантирующего поставщика по уровню СН-2. Только наше экстренное



ный расчет стоимости выгоден для тех, кто потребляет электроэнергию по прогнозируемым почасовым графикам. До появления ОАО «Межрегионэнергообеспечение» этим практически никто не занимался.

Большая экономия

– В минувшем году у нас появился крупный потребитель электроэнергии – ОАО «Салаватнефтеоргсинтез», расположенный в Республике Башкортостан. В данном регионе реформирование электроэнергетики произошло не по типовой модели, поэтому компания «Башкирэнерго» фактически остается монополистом, владеет и генерацией, и сетями, и сбытом электроэнергии. Нам было поручено заняться обеспечением ОАО «Салаватнефтеоргсинтез» как электрической энергией, так и оказать содействие в оптимизации затрат на тепловую энергию. В результате был заключен прямой договор на поставку тепловой энергии с ООО «Ново-

мийте вашим клиентам в 2008 году?

– Прямая экономия благодаря снижению тарифов по сравнению с ценами гарантирующих поставщиков в 2008 году составила более 146 млн рублей. Кроме того, за счет недопущения смены уровня напряжения получен колоссальный экономический эффект – более 1,7 млрд рублей. Поясню, о чем идет речь. Электроэнергия, поставляемая по уровню высокого напряжения (ВН), как правило, стоит дешевле, чем со среднего (СН-2). Крупные потребители обычно тарифицируются по высокому напряжению. Однако региональные электросетевые и энергосбытовые компании, при поддержке или молчаливом согласии местных властей, зачастую необоснованно пытаются перевести промышленные предприятия на тарификацию по среднему уровню напряжения и за счет этого добиться дополнительного перераспределения субсидирования и роста денежных поступлений. Мы категориче-

вмешательство и организация поставок электрической энергии (мощности) для данного потребителя с оптового рынка позволило оставить тарификацию по уровню ВН и не допустить дополнительных расходов в размере более 260 млн рублей. Аналогичные риски существуют и по другим дочерним обществам, но хочу подчеркнуть, что обеспечивая им поставку электрической энергии и мощности, всю ответственность за тарифную и судебную защиту от подобных негативных последствий мы берем на себя.

– До появления «Межрегионэнергообеспечения» поставками электроэнергии предприятиям «Газпрома» занимался «Русэнергообеспечение». Не секрет, что первое время вы конфликтовали с этой компанией. Сегодня все проблемы разрешены?

– Почти. Главным для нас было перевести АИИС КУЭ в собственность ООО «Газпромэнерго», так как ранее система учета электроэнергии была незаконно

заявлена и зарегистрирована на оптовом рынке за ООО «Русэнергосбыт», которое ничего не платило за коммерческое использование информации. Этот процесс был успешно завершен. Но «Русэнергосбыт» заключил с рядом «дочек» «Газпрома» долгосрочные контракты на поставку электроэнергии. В частности, с ООО «Газпром трансгаз Волгоград» был подписан договор энергоснабжения, по которому до конца 2010 года газотранспортное предприятие обязано было закупать электрическую энергию у «Русэнергосбыта». Мы совместно с юридической службой ООО «Газпром трансгаз Волгоград» в судебном порядке добились внесения в этот контракт пункта о возможности его досрочного прекраще-

ми мощностями ООО «Газпром трансгаз Санкт-Петербург», а в Ростовской – ООО «Газпром трансгаз Ставрополь». Кроме того, в завершающей стадии находится проект, связанный с подготовкой ООО «Ново-Салаватская ТЭЦ» к выходу и работе на оптовом рынке электроэнергии и мощности.

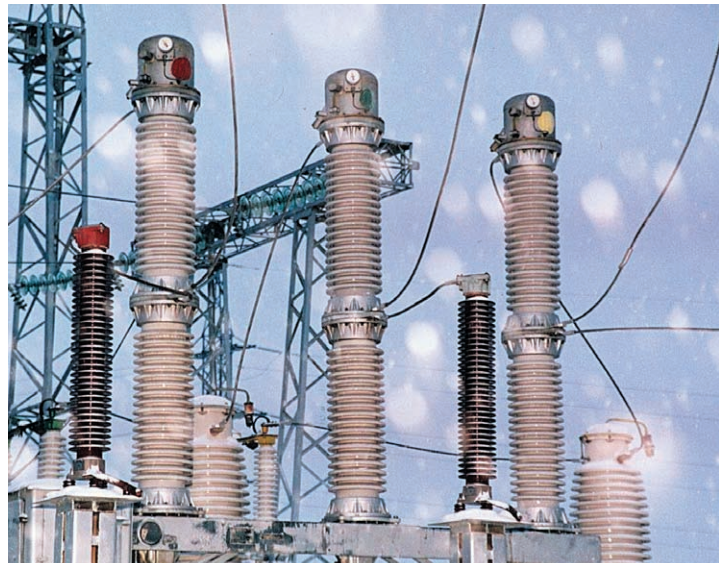
– Вы работаете на рынке мощности?

– Рынок мощности появился в России только в минувшем году, но мы уже стали его активными участниками. ОАО «Межрегионэнергосбыт» занимается и биржевой деятельностью, мы заключаем как форвардные сделки, так и приобретаем электрическую энергию и мощность по свободным (внебиржевым) договорам купли-продажи.

ны ОАО «Газпром». В 2008 году мы уже начали погашение этих кредитных линий. Благодаря приобретению «Тюменской энергосбытовой компании» ОАО «Межрегионэнергосбыт» получило возможность работать не только с предприятиями Группы «Газпром», но и с большим количеством сторонних потребителей.

Перспективы

– Сразу хочу подчеркнуть, что приобретение ОАО «Тюменская энергосбытовая компания» является долгосрочной стратегической инвестицией в ключевом для «Газпрома» регионе. Проблем со спросом на электроэнергию и платежной дисциплиной мы здесь не ожидаем, так как компания работает там, где добываются



ния. В результате с начала нынешнего года поставщиком электроэнергии для ООО «Газпром трансгаз Волгоград» является «Межрегионэнергосбыт».

– Сколько потребителей вы вывели на оптовый рынок в минувшем году?

– Пять, а с 1 января 2009 года – еще 7 потребителей. Итого 12.

– «Межрегионэнергосбыт» реализует электроэнергию генерирующих компаний, принадлежащих «Газпрому»?

– Да. У нас имеются прямые контракты с ОГК-2, ОГК-6, ТГК-1, правда, пока на небольшие объемы, но на рыночных условиях, без каких-либо преференций для одной из сторон. «Межрегионэнергосбыт» в качестве пилотного проекта занимается продажей электроэнергии, вырабатываемой на электростанциях собственных нужд предприятий «Газпрома». В Тверской области мы реализуем объемы, вырабатываемые генерирующи-

– В изменившихся рыночных условиях не жалеете, что заплатили за ОАО «Тюменская энергосбытовая компания» 5,7 млрд рублей?

– Нет. Мы действительно заплатили рекордную сумму за всю историю приватизации энергосбытовых компаний, но этот актив считается лучшим в России, да и конкуренты у нас были серьезные.

«Межрегионэнергосбыт» в качестве пилотного проекта занимается продажей электроэнергии, вырабатываемой на электростанциях собственных нужд предприятий «Газпрома»

При этом данная сделка была реализована на основе проектного финансирования, без привлечения дорогостоящих консультантов, по докризисным процентным ставкам, то есть не было потрачено ни копейки средств из инвестиционной программы «Газпрома». Более того, банки дали нам кредиты без гарантий со сторо-

основные объемы нефти и газа: в Ханты-Мансийском и Ямало-Ненецком автономных округах, в том числе на территориях с децентрализованным энергоснабжением.

– Каковы планы компании?

– Будем повышать эффективность поставок электроэнергии предприятиям Группы «Газпром», особенно в связи с поэтапной либерализацией энергорынков, гото-

вить долгосрочную модель договорных отношений с потребителями и генерирующими компаниями на основе формулы

цены. Кроме того, планируем диверсифицировать свою деятельность и налаживать работу со сторонними потребителями в смежных отраслях. Мы уже сегодня зачастую можем предложить им значительно лучшие условия, чем их поставщики.

Беседу вел **Сергей Правосудов**
Фото Андрея Помяна, flickr.com