

В лабиринтах энергорынка

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



— **С**танислав Олегович, в минувшем году Правительством РФ были приняты решения, напрямую относящиеся к энергосбытовой деятельности. Как вы их оцениваете и какое влияние они оказали и могут оказать на рынок электроэнергии, в том числе на работу вашей компании?

— Действительно, в 2012 году российским Правительством были приняты новые правовые основы функционирования розничных рынков электроэнергии, самым серьезным образом повлиявшие на энергосбытовой сегмент и в значительной степени определившие его будущий контур. Произошло практически полное обновление и усовершенствование системы ценообразования на розничном рынке, отрегулирована деятельность гарантирующих поставщиков (коммерческие организации, обязанные заключить договор купли-продажи электрической энергии с любым потребителем электроэнергии, находящимся в зоне действия поставщика), прописаны меры по улучшению платежной дисциплины, осуществлена либерализация выхода потребителей на оптовый рынок и многое другое. Одним из следствий принятых норм (они прописаны в постановлениях Правительства №877 и №442) стало кардинальное снижение маржинальной доходности гарантирующих поставщиков (ГП) за счет лишения их необоснованной выгоды. Это привело к резкому скачку задолженности со стороны ГП и вымыванию с рынка

маленьких и финансово неустойчивых энергосбытовых компаний, а также тех, кто занимался, мягко говоря, нецелевым использованием денежных средств потребителей. Как вы понимаете, я имею в виду группу «Энергострим». Сам по себе данный процесс носит позитивный, я бы сказал, оздоровительный характер, но его следствием является огромный объем задолженности, накопленной покинувшими рынок энергосбытчиками, и пока неясно, что с нею делать.

Переходя к нашей компании, скажу, что принятые нормы, безусловно, повлияли на деятельность «Межрегионэнергосбыта», что, в частности, привело к активизации наших усилий по выводу предприятий Группы «Газпром» на оптовый рынок электроэнергии и мощности (ОРЭМ). Как вы знаете, ключевой задачей «Межрегионэнергосбыта» является оптимизация расходов предприятий «Газпрома» на приобретение электрической энергии. Один из эффективных способов решения этого вопроса – это организация прямых поставок электроэнергии с ОРЭМ. Однако в принятом в конце 2011 года правительственным постановлением был предусмотрен временный мораторий на выход предприятий на оптовый рынок в целях сдерживания тарифов. Сейчас, когда не только мораторий прекратил свое действие, но и сами правила выхода были значительно упрощены, мы не замедлили этим воспользоваться в интересах наших клиентов.

Во втором полугодии 2012-го допуск на ОРЭМ через «Межрегионэнергосбыт» получили ряд газпромовских предприятий. Это с десяток компрессорных станций на территории Ханты-Мансийского автономного округа – Югры (ХМАО), Челябинской и Томской областей, а также КС-22 «Помарская» («Газпром трансгаз Нижний Новгород»), за право которой получать более дешевую электроэнергию, чем от гарантирующего поставщика, мы бились несколько лет с регулирующими органами Республики Марий Эл. Кроме того, электропотреблением с ОРЭМ будут теперь обеспечены Южно-Балыкский, Краснотенинский, Ноябрьский и Губкинский газоперерабатывающие комплексы в Тюменской области, ОАО «Мелеузовские минеральные удобрения» и «Салаватнефтемаш» в Башкирии и Новомосковский кирпичный завод (Тульская область), который входит в ОАО «Центргаз».

Также по результатам совместной работы были оптимизированы схемы поставок электрической энергии (мощности) на крупные нефтеперерабатывающие объекты. В настоящее время ОАО «Газпромнефть – Омский НПЗ» и ОАО «Газпромнефть – Московский НПЗ» при нашем непосредственном участии избавились от сторонних посредников и получают теперь электрическую энергию (мощность) напрямую с оптового рынка, а также контролируют все отношения с электросетевыми компаниями по оплате услуг.

Наконец, на текущий год мы запланировали вывод на ОРЭМ объектов ОАО «Газпромнефть-Ноябрьскнефтегаз» в Тюменском регионе и ООО «Газпром трансгаз Москва» в Тульской области. По завершении этих мероприятий

можно будет уже говорить о том, что практически все крупные потребители электроэнергии в составе Группы «Газпром» будут получать ресурс через «Межрегионэнергосбыт» с ОРЭМ, минуя гарантирующих поставщиков и каких-либо иных посредников-перепродавцов. То есть, как мы говорим, произошло «спрямление» поставок, что обеспечило нашим клиентам прозрачность и большую точность расчетов, а также снижение расходов на покупку электроэнергии.

— **Сколько благодаря проведенным вами мероприятиям предприятия «Группы Газпром» сэкономили на электропотреблении в прошлом году?**

— Это цифра составляет порядка 350–400 млн рублей. Замечу, что в предыдущие годы эта величина колебалась в районе миллиарда. Ее снижение также обусловлено мерами, принятыми российским правительством, которые привели к ограничению темпа роста тарифов и увеличению прозрачности ценообразования на рынках. Как результат – сокращение разрыва между стоимостью электроэнергии и гарантирующих поставщиков и на оптовом рынке.

Финансовая подушка безопасности

— **А на финансовом положении «Межрегионэнергосбыта» новые инициативы правительства как-то сказались?**

— **С какими показателями вы завершили этот год?**

— Пожалуй, о прямом влиянии решений правительства говорить не стоит. Показатели компании зависят в первую очередь от общей ситуации на рынке. Возьмем, к примеру, наш крупнейший энергоактив – ОАО «Тюменская энергосбытовая компания», который является гарантирующим поставщиком на территории Тюменской области, Ханты-Мансийского автономного округа – Югры и Ямало-Ненецкого автономного округа (ЯНАО). По итогам прошлого года Тюменская энергосбытовая компания заметно снизила (на 19%) полезный отпуск электроэнергии – с 42 млрд кВтч до 34 млрд. При этом надо отметить, что показатели по отпуску в 2011 году были, в свою очередь, ниже, чем в 2010-м. На текущий год мы также прогнозируем снижение полезного отпуска по Тюменской энергосбытовой компании еще на 12–15%.

Такой тренд объясняется объективными причинами. Прежде всего, ряд крупнейших энергопотребляющих предприятий региона получил возможность выхода и самостоятельной работы на оптовом рынке. Кроме того, потребители электроэнергии вводят в строй собственные генерирующие мощности для покрытия производственных нужд, тем самым решая вопрос утилизации попутного нефтяного газа, уменьшая объемы потребления электроэнергии из «внешней» сети и уходя от оплаты электросетевых услуг и «последней мили».

Уменьшение объемов реализации электроэнергии привело, соответственно, и к снижению выручки с 82 млрд до 65 млрд рублей. Чистую прибыль удалось сохранить в том же объеме – 285 млн рублей, но здесь необходимо еще учитывать, что, являясь ГП, Тюменская энергосбытовая



компания находится под государственным тарифным регулированием, то есть размер ее прибыли изначально определяется регулятором.

Если говорить непосредственно об ОАО «Межрегионэнерго», то полезный отпуск электроэнергии составил 28,3 млрд кВтч (снижение на 2,5%). Помимо рыночных факторов, это снижение было также обусловлено внедрением программ по энергосбережению и уменьшением объемов транспортировки газа по коридору Уренгой – Помары – Ужгород (на котором используются преимущественно электроприводные газоперекачивающие агрегаты) за счет увеличения нагрузок на ГТС Ямал–Европа и «Северный поток» (где транспорт газа обеспечивают ГПА с газотурбинным приводом). Поэтому и нетто-выручка (то есть без учета НДС) за прошлый год была фактически аналогична 2011 году – 60 млрд рублей, а чистая прибыль составила 2,7 млрд рублей. В целом по Группе «Межрегионэнерго» итоги года можно оценить положительно. Наша компания с консолидированной выручкой свыше 100 млрд рублей по-прежнему занимает лидирующие позиции среди российских энергосбытовых организаций. Приятно отметить, что на текущий момент «Межрегионэнерго» совместно с Тюменской энергосбытовой компанией благодаря ранее заработанной прибыли аккумулировали на своих балансах более 4 млрд рублей денежных средств, относящихся к собственному оборотному капиталу. Это мощнейшая финансовая подушка, огромный запас прочности и независимости, гарантирующий надежное функционирование расчетов энергосбытовой компании на волатильных рынках и защиту интересов наших потребителей. Кроме того, это позволяет нам участвовать в конкурсах на статус Гарантирующего поставщика в различных регионах, а также решать задачи по развитию бизнеса, поглощению (приобретению) других энергосбытовых компаний.

«НЕПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС»

– У вас уже имеются планы по приобретению новых активов?

– Безусловно, мы не исключаем для себя такой возможности, особенно с учетом происходящих на розничном энергетическом рынке изменений. В данном случае я имею в виду, что в январе текущего года был создан прецедент по массовому лишению статуса гарантирующих поставщиков энерго-



сбытовых компаний, входящих в группу «Энергострим» и имеющих существенную задолженность на оптовом рынке электроэнергии (мощности). В результате появились инвестиционные возможности замещения ранее действующих ГП по зонам их деятельности. После объявления Министерством энергетики соответствующих конкурсов и «Межрегионэнерго», и Тюменская энергосбытовая компания будут участвовать в них. Но остается еще много нерешенных вопросов.

В частности, объемы задолженности перед поставщиками электроэнергии (генераторами) и электросетевыми компаниями со стороны бывших гарантирующих поставщиковкратно, в 4–12 раз, превышают оценочную стоимость энергосбытового бизнеса на этих территориях. Участие в конкурсах на право получения статуса ГП возможно лишь при условии снижения требований о погашении этой задолженности, накопленной предшественником, до уровня потенциальной стоимости энергосбытового бизнеса, а также снятия или минимизации юридических рисков, связанных с оспариванием действий Министерства энергетики и иных организаций по процедурам лишения и/или присвоения статуса гарантирующего поставщика.

– Насколько для самой компании «Межрегионэнерго» актуальна проблема задолженности со стороны потребителей?

– Начну с того, что платежная ситуация на розничном рынке электроэнергии в целом достаточно невеселая. Совокупная задолженность потребителей в 2012 году достигла 120 млрд рублей. Основные должники – организации жилищно-коммунального хозяйства, управляющие компании, перепродавцы энергоресурсов, а также отдельные хозяйствующие субъекты, в том числе крупные предприятия, злоупотребляющие своим особым статусом фактически «неотключаемых» потребителей (то есть тех, кому по причинам производственного характера законодательно запрещено прекращать поставки электроэнергии).

Возвращаясь к нашей компании, скажу, что ситуация у нас неоднозначная. Если говорить о самом «Межрегионэнерго», то проблем с платежной дисциплиной здесь нет благодаря тому, что нашими клиентами являются предприятия ОАО «Газпром», ОАО «Газпром нефть» и ЗАО «СИБУР Холдинг». На их долю приходится 90% реализуемой нами электроэнергии. По остальным 10% поставок текущий уровень расчетов и величина задолженности контролируются и отслеживаются особенно тщательно.

Гораздо более напряженная ситуация с платежами складывается у Тюменской энергосбытовой компании. Наряду с предприятиями ЖКХ серьезные долги перед ней накопило ОАО «Югорская территориальная энергетическая компания» (ЮТЭК), которое имеет статус гарантирующего поставщика и на 100% принадлежит правительству ХМАО. Общая сумма предъявленных к ОАО «ЮТЭК» исковых требований в части основного долга превысила 1,2 млрд рублей, средний

период неоплаты – 2,4 месяца. По состоянию на январь 2013 года на рассмотрении суда находится дело о взыскании с ОАО «ЮТЭК» задолженности и договорной неустойки на общую сумму 563,5 млн рублей.

Помимо взыскания долгов с ЮТЭК через судебные инстанции, мы предпринимаем и превентивные меры. В целях снижения рисков неплатежей Тюменская энергосбытовая компания осуществляет мероприятия по привлечению на прямое сбытовое обслуживание потребителей в зоне деятельности ЮТЭК. В настоящее время мы уже «забрали» на прямые расчеты порядка 32% полезного отпуска электроэнергии потребителям группы «прочие» и порядка 12% полезного отпуска потребителям бюджетной сферы. Но окончательное решение проблемы неплатежей и нормализации расчетов, на наш взгляд, возможно только за счет полной передачи энергосбытовой функции от ЮТЭК в Тюменскую энергосбытовую компанию. В настоящее время данные вопросы активно обсуждаются с правительством ХМАО.

Резюмируя, хочу сказать, что неплатежи составляют для нас серьезную проблему, но в целом мы с ней справляемся. По итогам года «Межрегионэнерго» и Тюменская энергосбытовая компания выполнили установленный KPI (ключевые показатели эффективности – Key Performance Indicators) по собираемости денежных средств на 99%.

60 ТЫСЯЧ СИГНАЛОВ

– Расскажите об участии компании в торгах на Московской энергетической бирже в прошлом году.

– Биржа электроэнергии демонстрирует постепенное увеличение объемов торгов, но в 2012 году мы так и не дождались качественных изменений, которые позволили бы сделать данный инструмент торговли эффективным и востребованным для участников рынка. Если, к примеру, проводить аналогии с зарубежными электроэнергетическими площадками, то там объемы торговли финансовыми производными многократно выше реализуемых физических объемов, что является основным критерием уровня развития и ликвидности биржевой торговли. Нам, к сожалению, до этого еще очень далеко, что связано, скажем так, с особенностями национального регулирования розничного рынка и непосредственно деятельности ГП, а также с рядом других причин. Тем не менее «Межрегионэнерго» продолжает активно участвовать в работе биржевого рынка и входит в первую тройку организаций по количеству заключенных контрактов и их стоимости. Количество заключенных контрактов в 2012 году выросло на 55%, а стоимость увеличилась на 38% и составила около 3 млрд рублей.

– Как вы в целом оцениваете результаты трейдерской деятельности компании на сегодняшний день и каковы ваши дальнейшие шаги в этом направлении?

– Что касается результатов трейдерской деятельности, то весьма неплохие финансовые показатели «Межрегионэнерго» и Тюменской энергосбытовой компании и та

финансовая подушка, о которой я упоминал, говорят сами за себя. Это, замечу, при том, что мы не только занимаемся продажей электроэнергии, но в первую очередь решаем задачи по оптимизации энергозатрат предприятий «Газпрома» и «СИБУР Холдинга». Однако благодаря поддержке курирующего нас Департамента маркетинга, переработки газа и жидких углеводородов и тому, что у нас в компании создана своя, специфическая, как мы ее называем, «трейдерская» система управления и организации труда, которая нетипична для дочерних и зависимых обществ «Газпрома», нам удается с успехом работать на конкурентном рынке.

В рамках трейдерской работы мы постоянно стремимся усилить свое присутствие на рынке. К примеру, «Межрегионэнерго» не только является крупным покупателем электроэнергии и мощности на оптовом рынке в интересах своих потребителей, но также выступает и продавцом электроэнергии, производимой нашими клиентами. Это в первую очередь Ново-Салаватская ТЭЦ, с которой мы сотрудничаем уже несколько лет. Недавно к ней добавились Нугушская ГЭС в Башкирии, а также несколько электростанций собственных нужд дочерних предприятий «Газпрома», чей ресурс мы также реализуем как на оптовом, так и на розничном рынках.

Неплохо идут дела и у Тюменской энергосбытовой компании, которая в прошлом году заняла в рейтинге НП «Совет рынка» первое место среди гарантирующих поставщиков. В первую очередь благодаря таким показателям, как уровень финансовых расчетов и ликвидность и платежеспособность. В минувшем году она вошла в новый для себя сектор – рынок производных финансовых инструментов. Хотя оборот электроэнергии на фьючерсном рынке еще незначительный, трейдерам удалось закрыть контракты с рентабельностью на уровне 52%, что положительно сказалось на финансовом результате компании.

Также мы продолжаем развивать Ситуационный центр в электроэнергетике, где дополнительно к оперативному сбору и обработке информации со всех дочерних компаний «Газпром энергохолдинга», а также ООО «Ново-Салаватская ТЭЦ» была введена система отчетности и анализа результатов производства и реализации электрической энергии (мощности). В режиме онлайн поступает и обрабатывается информационный поток в 60 тыс. сигналов данных телеметрии (телеизмерения, телесигналы), который агрегируется с единой базой данных плановой и фактической информации по конкурентному окружению. Фактически наш Ситуационный центр – это просто кладь ценной информации, позволяющей не только объективно и оперативно оценивать любой временной отрезок прошлого, но и строить и реализовывать эффективные модели и стратегии на будущее. Скажу без ложной скромности, что такого масштабного, глубокого и продуманного интеллектуального продукта я не встречал ни у кого в нашей отрасли.

Беседу вел Николай Хренков