

ТЕМА НОМЕРА > с. 6

РОССИЯ: РЕКОРД ПОТРЕБЛЕНИЯ

«Газпром энергохолдинг» увеличил прибыль более чем в 1,5 раза

ЭКСПОРТ > с. 20

СПРОС НА ГАЗ БУДЕТ РАСТИ

На вопросы журнала отвечает генеральный директор ООО «Газпром экспорт» Елена Бурмистрова

КУЛЬТУРА > с. 52

ПРАВОСЛАВНО-КАТОЛИЧЕСКИЕ

КОНЦЕРТЫ На вопросы журнала отвечает руководитель Московского Синодального хора Алексей Пузаков

ГАЗПРОМ

| КОРПОРАТИВНЫЙ ЖУРНАЛ ПАО «ГАЗПРОМ» | WWW.GAZPROM.RU | №3 2017 |



ШЕЛЬФ

МОРЕ ЛЮБИТ СИЛЬНЫХ

а «Газпром» – море > с. 24

ИНТЕРВЬЮ ▶ На вопросы журнала отвечает генеральный директор АО «Межрегионэнергосбыт» Станислав Аширов



НАД РЫНКОМ ЭНЕРГОСБЫТОВЫХ УСЛУГ

БЕСЕДУЕТ ▶ Александр Фролов

ФОТО ▶ ООО «Межрегионсбыт», ООО «Газпром переработка», Shutterstock, LoveOpium.ru/Дмитрий Чистопрудов, view-photo.ru

Восстановление системы

– Станислав Олегович, каким, с точки зрения отрасли, был 2016 год? Как я понимаю, в денежном выражении он был существенно лучше 2015-го.

– Действительно, прошлый год был неплохим. Пессимистические прогнозы аналитиков не сбылись. В целом отрасль – и генерирующей, и электросетевой, и сбытовой сектора – функционирует надежно, без крупных системных провалов, хотя проблем еще очень много. И двукратный рост индекса ММВБ («Электроэнергетика» на Московской бирже в 2016 году) – еще одно тому подтверждение. Это отражение того, что инвесторы видят потенциал этих акций.

Теперь перейдем к физическому выражению итогов года. Потребление электроэнергии в Единой энергосистеме (ЕЭС) России в 2016 году составило 1026,9 млрд кВт·ч, что на 1,8 % больше объема потребления в 2015 году. Напомню, что часть регионов не входит в Единую энергосистему. Это Сахалин, Камчатка, Чукотка, отдельные районы Якутии.

– Крым теперь входит в ЕЭС?

– Да. В первую ценовую зону. Так вот, в целом по России (с учетом изолированных территорий) в 2016 году электропотребление составило 1054,4 млрд кВт·ч, что на 1,7 % больше, чем в 2015-м. Но если учесть, что прошлый год был високосным, то рост составил примерно 1,5 % по ЕЭС России и 1,4 % по России в целом.

Выработка электроэнергии увеличилась еще больше – на 2,1 % и составила 1071,7 млрд кВт·ч. Вы спросите, отчего возникла такая разница. Вырос экспорт.

Рост потребления электроэнергии связан прежде всего с температурным фактором. В январе и декабре 2016 года температура относительно аналогичных показателей 2015 года была ниже. Также во втором полугодии сказалось некоторое оживление в промышленности.

Полагаю, в 2017 году ситуация с энергопотреблением будет как минимум не хуже, чем в 2016-м. Однако есть и ряд нерешенных проблем, и одна из основных в электроэнергетике – платежная дисциплина. Мы с вами уже говорили об этом в прошлом году. Принятые ранее меры позволили несколько заморозить темпы роста задолженностей, но проблему принципиально не решили.

– Что происходит с неплатежами?

– За 2016 год задолженность покупателей на оптовом рынке электроэнергии и мощности (ОРЭМ) выросла с 52,6 млрд до 60,4 млрд рублей. Порядка 20 % гарантирующих поставщиков на российском рынке имеют крайне низкую платежеспособность. Состояние у них – от плохого до очень плохого. Продолжает увеличиваться задолженность потребителей перед гарантирующими поставщиками на розничных рынках – с уровня в 180,3 млрд рублей до 210,2 млрд рублей (на конец 2016 года). Собираемость денежных средств гарантирующими поставщиками составила 98,3 % (в 2015 году – 98,4 %). Уровень оплаты электросетевых услуг составил примерно 99,3 %.

Тем не менее продолжается разработка новой модели розничного рынка, а также новых подходов к регулированию тарифов и сбытовых надбавок. На этом фоне крайне показательным для меня является тот факт, что в 2016 году закрылась Секция электроэнергетики (для

заклучения участниками ОРЭМ свободных договоров на мощность) и Секция срочного рынка (фьючерсные контракты на энергетические индексы) Московской энергетической биржи. Это в очередной раз говорит о слабости и неразвитости рыночных инструментов в отрасли. К примеру, на западных электроэнергетических рынках биржевая торговля электроэнергией и различными производными инструментами на ее основе является ключевой составляющей. В том числе это инструмент хеджирования.

Меньше выручки, больше прибыли

– А если говорить не об отрасли в целом, а о «Межрегионэнергосбыте» – каковы производственные итоги?

– Объем поставки электроэнергии предприятиям Группы «Газпром» вырос на 5% и составил 18,4 млрд кВт·ч. При этом совокупный объем поставки электроэнергии всем нашим потребителям снизился на 17% – с 23,87 млрд кВт·ч до 19,65 млрд кВт·ч. Но нетто-выручка уменьшилась существенно меньше – на 3,9% (с 51,9 млрд рублей до 49,9 млрд рублей). Связано это с тем, что 1 января 2016 года мы завершили долгий проект по энергоснабжению газоперерабатывающих и иных объектов «СИБУР Холдинга» и передали их на собственное энергообеспечение. Наша компания на этих объектах свою задачу выполнила полностью.

На 45,4%

увеличилась чистая прибыль нашей компании в 2016 году – с 1,76 млрд рублей в 2015 году до 2,56 млрд рублей



Несколько крупных и давно известных на рынке энергосбытовых компаний за последние годы были лишены статуса гарантирующего поставщика или доступа на оптовый рынок электроэнергии



18,4

млрд кВт·ч составил объем поставки электроэнергии предприятиям Группы «Газпром» в 2016 году

Кроме того, эффект снижения электропотребления дают проводимые в Группе «Газпром» мероприятия по энергосбережению и энергоэффективности, установке современных ГПА, снижению потерь, внедрению современных средств учета энергоресурсов и так далее. Это текущая работа, которая проводится во всех дочерних структурах «Газпрома».

Мы и подконтрольные нам гарантирующие поставщики в 2016 году заключили прямые договоры покупки мощности на ОРЭМ с генерирующими компаниями Группы «Газпром» на сумму более 4 млрд рублей. Это позволит обеспечить снижение платежей для генерирующих компаний более чем на 120 млн рублей.

Вместе с тем чистая прибыль нашей компании в 2016 году увеличилась на 45,4 % – с 1,76 млрд рублей в 2015 году до 2,56 млрд рублей.

– Как это получилось: нетто-выручка снизилась, а прибыль выросла почти в полтора раза?

– Существенную часть чистой прибыли формируют дивиденды дочерних предприятий. Кроме того, на росте прибыли сказались рекордные поставки газа на экспорт в дальнее зарубежье во втором полугодии. Коридор «Северный поток» работал на полную мощность. Отличные показатели демонстрировал «Ямал – Европа». Даже коридор Уренгой – Помары – Ужгород в 2016 году был загружен на высоких уровнях, которых мы не видели очень давно.

Также в 2016 году были завершены все мероприятия по передаче от АО «Межрегионэнергосбыт» под контроль ООО «Газпром энергохолдинг» ранее созданного и успешно функционирующего Ситуационного центра электроэнергетического сектора, включая перевод персонала и передачу оборудования, программного обеспечения, IT-инфраструктуры. На сегодняшний день ресурс Ситуационного центра используют ООО «Газпром энергохолдинг», ПАО «Мосэнерго», ПАО «ТГК-1», ПАО «ОГК-2», ПАО «МОЭК», включая филиалы – электростанции.

Наша компания продолжает консолидацию энергоснабжения предприятий Группы «Газпром». За год количество регионов присутствия выросло до 55. Клиентами АО «Межрегионэнергосбыт» стали такие компании, как ООО «Газпром трансгаз Махачкала», АО «Газпромнефть-Аэро», филиалы ООО «Газпром газомоторное топливо».

– Как строятся отношения с «Газпром нефтью»?

– Мы сотрудничаем с их блоком энергетики. Вместе прорабатываем много аспектов: удельные затраты на электроэнергию, системы учета и так далее. Затраты на электроэнергию на топливозаправочных комплексах не носят ключевого характера, но они есть, не оптимизировать их нельзя.

Негарантирующие поставщики

– А на объектах Министерства обороны, с которыми связаны некоторые дочерние предприятия «Газпром нефти», вы тоже проводите работы по оптимизации затрат?

– Здесь, к сожалению, необходимо упомянуть печально известный «Оборонэнергосбыт». Компания – гарантирующий поставщик Минобороны – прекратила свое существование в 2016 году. С 1 января 2017 года она лишилась права на распоряжение электрической энергией и оставила своим контрагентам миллиардные долги. В том числе «Оборонэнергосбыт» остался должен и нам. Причины – некомпетентный и нечистоплотный менеджмент. Результат плачевен. Дыра в их деятельности превышает 2 млрд рублей.

И это не единственная компания, которая продемонстрировала такой результат. Вообще существующее состояние рынка энергосбытовых услуг показывает важность ответственного выбора надежного и устойчивого поставщика электроэнергии. Несколько крупных и давно известных на рынке энергосбытовых компаний за последние годы были лишены статуса гарантирующего поставщика или доступа на оптовый рынок электроэнергии. Так, в неудовлетворительном финансовом положении находятся поставщики Северо-Кавказского федерального округа. В свою очередь, долги крупных промышленных

Около 1,3 млрд рублей

дополнительной экономии в оплате услуг по передаче электрической энергии позволила обеспечить потребителям эффективная работа «Межрегионэнергосбыта» по защите тарифных интересов предприятий Группы «Газпром»



потребителей электроэнергии перед поставщиками вынудили ряд независимых энергосбытовых компаний покинуть рынок, что ударило по добросовестным клиентам.

– **Вы не планируете стать гарантирующим поставщиком Минобороны?**

– Нет, все объекты министерства автоматически вошли в зону ответственности гарантирующих поставщиков, которые работают в соответствующих регионах.

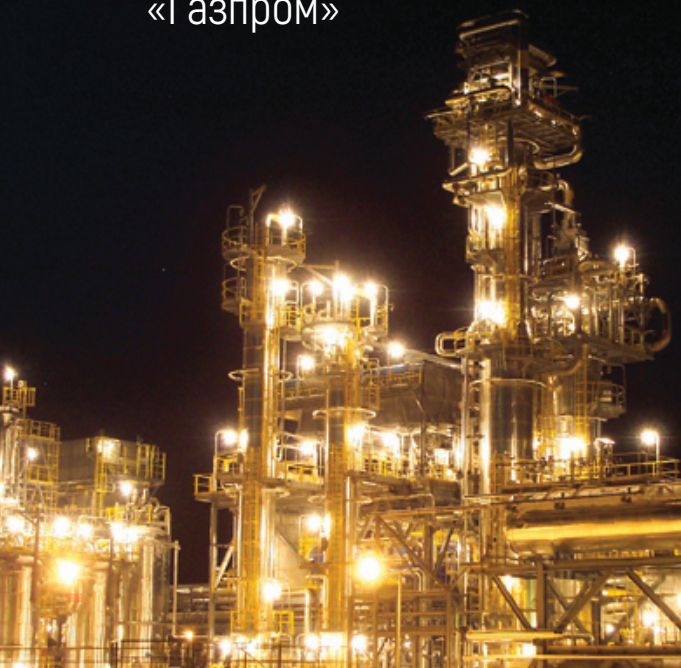
Переоцененные активы

– **А куплены ли новые гарантирующие поставщики вашей компанией?**

– Мы всегда готовы рассматривать вопросы расширения рынков сбыта, в том числе через покупку энергосбытовых структур. Но у нас есть основные условия для таких покупок – это соответствие стратегии развития компании и увеличение акционерной стоимости в результате сделки. К сожалению, значительная часть энергосбытовых структур, выставленная на продажу, не подходит под эти критерии из-за завышенной цены, сложного финансового состояния, плохого менеджмента, неудовлетворительной системы управления рисками, плохих отношений с региональными властями и так далее. Продаются, как правило, плохие («токсичные») активы, притом неадекватно дорого.

Вместе с тем 2017 год будет богат на аукционы по продаже некоторых энергосбытовых активов. В их числе АО «Карачаево-Черкесскэнерго», АО «Калм-энергосбыт», АО «Тываэнергосбыт», ПАО «Каббалк-энерго», ПАО «Дагестанская энергосбытовая компания», ПАО «Севкавказэнерго», АО «Екатеринбургэнергосбыт», ОАО «Псковэнергосбыт». Кроме того, в марте правительство Ханты-Мансийского автономного округа выставляет на аукцион 100 % акций АО «Югорская территориальная энергетическая компания». Это небольшой гарантирующий поставщик в зоне деятельности нашей Тюменской энергосбытовой компании.

Но даже беглый взгляд на отчетность практически всех этих компаний говорит о том, что они мало кого смогут заинтересовать: большая их часть находится в неудовлетворительном финансовом состоянии. Они либо де-факто банкроты, либо находятся в предбанкротном состоянии. Реальная их стоимость отрицательна.



Найти инвесторов будет практически невозможно, так как такой бизнес будет приносить убытки. Есть несколько стоящих компаний – «Екатеринбургэнергосбыт» и «Псковэнергосбыт». За них планируем побороться. Югорская территориальная энергетическая компания – интересный актив, но начальная цена в 300 млн рублей, на наш взгляд, слишком завышена.

– **Эта компания работает с прибылью?**

– С переменным успехом – бывает прибыль, бывает убыток. Региональные власти можно понять – они оценивают активы по максимуму, желая пополнить бюджет. Но оценки выставляемых на аукцион гарантирующих поставщиков редко коррелируются с уровнем прибыльности. Есть разные методы: метод доходности, метод сравнения и так далее. Но и потенциального покупателя надо понять. К примеру, существует неопределенность с долгосрочным тарифным регулированием энергосбытовой деятельности. Мы ожидаем переход на метод «эталона затрат». Это новая, разрабатываемая ФАС модель розничного рынка, при которой для каждого гарантирующего поставщика разрабатывается эталон затрат, который зависит от территории деятельности, количества потребителей и так далее. По мнению регулятора, это должно привести к ускорению процессов снижения затрат, к оптимизации электросбытовых процессов. Это, как и низкая платежная дисциплина потребителей, создает дополнительные риски для потенциальных инвесторов и не располагает к покупкам.

Больше 1 млрд рублей

– Но вы же понимаете, как такая позиция по выставленным на аукцион компаниям выглядит из регионов: крупный бизнес хочет получить лакомый кусок задаром или сверхдешево. Возможно, стоит рассказать о работе ваших гарантирующих поставщиков – что они дают бюджетам областей, в которых работают?

– К примеру, Тюменская энергосбытовая компания, зарегистрированная в ХМАО, относится к числу крупнейших налогоплательщиков в регионе. Ее налоговое администрирование осуществляется Межрегиональной инспекцией по крупнейшим налогоплательщикам №4 Федеральной налоговой службы РФ.

– **Что это означает?**

– Все крупные налогоплательщики, у которых объемы налоговых платежей превышают 1 млрд рублей в год, переводятся с их территориальных или региональных налоговых инспекций под контроль межрегиональной инспекции. Как видите, наши вложения в региональные бюджеты значительны. Я уже не говорю о том, что под нашим управлением Тюменская энергосбытовая компания стала одним из самых эффективных гарантирующих поставщиков в стране с уровнем собираемости более 99 %. Как видите, наша оценка выставляемых на аукцион активов исходит исключительно из трезвого взгляда на их качество и перспективность.

– **Как вы оцениваете ваше положение в сравнении с конкурентами?**

– Оценил бы положение нашей компании как стабильное. Мы остаемся одной из крупнейших и эффективных энергосбытовых компаний России. Разумеется, тут низкий поклон нашим потребителям. Они ответственные, платежеспособные и настроенные на конечный

результат. Одно удовольствие с ними работать. Наши потребители – наш основной капитал.

Но на потребителя надейся, а сам не плошай. За годы работы мы накопили уникальный опыт и сформировали компетенции комплексной реализации задач в электроэнергетике и сопровождении схемы поставок электроэнергии любой сложности. У нашей компании сформирована мощная финансовая «подушка безопасности». По состоянию на конец 2016 года нераспределенная прибыль составляла более 8,9 млрд рублей. Насколько мне известно, такими показателями прочности в энергосбытовом сегменте больше не обладает никто.

– **Насколько важна в вашей работе такая «подушка безопасности»?**

– Всегда есть риск, что один регулятор пересмотрит решение другого регулятора в отношении тарифов. Приведу недавний случай из отраслевой практики. В декабре 2016 года ФАС вдруг усомнилась в обоснованности бытовых затрат на примерно 7 млрд рублей и отменила установленные в регионах сбытовые надбавки для 10 гарантирующих поставщиков, подконтрольных ГК «ТНС Энерго». Это вызвало неопределенность с конечными тарифами для потребителей, а также споры и судебные процессы.

Конечно, это говорит и о прогнозируемости. Кстати, в настоящий момент Министерство энергетики РФ разрабатывает новую модель рынка электроэнергии, предполагающую либерализацию процедуры вывода потребителей на оптовый рынок электроэнергии и снижение требований к системе учета.

Чистая экономия

– Мы уже немного коснулись этой темы, но можно ли подробнее рассказать о том, каковы успехи в области оптимизации затрат на электроэнергию предприятий Группы «Газпром»?

– По нашим расчетам, в 2016 году прямой экономический эффект для наших потребителей от снижения стоимости покупки электроэнергии превысил 750 млн рублей. В свою очередь, эффективная работа «Межрегионэнергосбыта» по защите тарифных интересов предприятий Группы «Газпром» позволила обеспечить потребителям дополнительную экономию около 1,3 млрд рублей в оплате услуг по передаче электрической энергии (все суммы с НДС).

Прямой экономический эффект потребителя достигается в основном за счет вывода наиболее энергоемких объектов на оптовый рынок электроэнергии и мощности. Хотелось бы особо отметить вывод на оптовый рынок Сосногорского газоперерабатывающего завода ООО «Газпром переработка» и дожимной компрессорной станции (ДКС) Вуктыльского ГПУ ООО «Газпром добыча Краснодар» в Республике Коми. Интересный момент заключается в том, что энергосистема ДКС включена в ценовую зону оптового рынка электроэнергии. Мы ожидаем, что особенности ценообразования в Республике Коми позволят нам в 2017 году обеспечить потребителям экономию более чем 25 млн рублей.

Но не только работа на оптовом рынке дает такой результат. Например, в 2016 году ООО «Газпром-нефть-Восток» завершило строительство и ввод в эксплуатацию ГТЭС-24 Шингинская. Проведенное нами



81

АИИС КУЭ потребителей включены в государственную метрологическую аттестацию Центра сбора и обработки информации АИИС КУЭ «Межрегион-энергосбыта»

57

АИИС КУЭ аттестованы по состоянию на конец 2016 года в соответствии с техническими требованиями оптового рынка

моделирование показало, что дальнейшая работа на ОРЭМ для ООО «Газпромнефть-Восток» нецелесообразна. Совместно с потребителем было принято и оперативно реализовано решение о возврате на розничный рынок Томской области.

– Какие еще проводились мероприятия по оптимизации затрат?

– Хотел бы отметить, что иногда на рынке происходят малозаметные изменения, которые оказывают огромное влияние на отрасль. В прошлом году мы столкнулись с неожиданными трудностями из-за, казалось бы, совершенно незначительного изменения законодательства. Оно касалось взаимоотношений гарантирующих поставщиков с территориальными сетевыми организациями. С 1 января 2016 года независимые энергосбытовые организации утратили право продажи электрической энергии в целях компенсации потерь территориальным сетевым организациям, теперь это право исключительно гарантирующих поставщиков. Но ведь не только они приобретают электроэнергию! В нашем случае это привело к огромному дополнительному объему работ, связанному как с переносом (переформатированием) групп точек поставки потребления, так и с доработкой и метрологической аттестацией автоматизированных информационно-измерительных систем коммерческого учета электроэнергии (АИИС КУЭ).

Тем не менее такая объемная работа была оперативно сделана. В результате нами переведены на энергоснабжение с оптового рынка различные объекты семи дочерних предприятий «Газпрома» и «Газпром нефти».

Предприятия постоянно развиваются, модернизируются, появляются новые при-

соединения, что также требует полного комплекса работ по актуализации группы точек поставки и переаттестации АИИС КУЭ. Особо хотелось бы отметить успешно реализованный в 2016 году проект по выводу на оптовый рынок мощной электростанции ООО «Ново-Салаватская ПГУ» (410 МВт) как новой генерации, вводимой в действие после завершения строительства, что стало итогом совместной работы большого числа участников.

В прошлом году завершены работы по очередной государственной метрологической аттестации Центра сбора и обработки информации АИИС КУЭ «Межрегионэнергосбыта», в которую включены 81 АИИС КУЭ потребителей. По состоянию на конец 2016 года и в соответствии с техническими требованиями оптового рынка аттестованы 57 АИИС КУЭ. То есть те объекты, которые действительно могут работать на оптовом рынке.

10 лет

– Вопрос не совсем по вашей деятельности, но он вас касается. В нашей стране чудовищный избыток сетевой мощности – более 100 ГВт. Что делается для повышения ответственности потребителей за заявленные объемы?

– Министерство энергетики работает в этом направлении. Но ему пока не удалось согласовать позиции всех заинтересованных сторон. Позиция ПАО «Россети» нам понятна, но мы не считаем ее разумной, так как они фактически хотят повысить платежи за резервирование сетевой мощности. Но как быть предприятиям, которые ввиду специфики работы уже вынуждены резервировать значительные объемы электрической мощности? К примеру, газотранспортным предприятиям «Газпрома»?

– Как реализуется политика импортозамещения?

– В данном вопросе у нас не возникает никаких сложностей, так как изначально при формировании концепции выбора состава оборудования и программного обеспечения для оснащения систем коммерческого учета было выбрано оборудование и специализированное программное обеспечение российских производителей (приборы учета, программное обеспечение и так далее).

– Каковы производственные планы на 2017 год?

– Подготовить к выводу на оптовый рынок 14 энергообъектов производственных предприятий Группы «Газпром». Проведем переаттестацию АИИС КУЭ по 12 объектам. Создадим новую АИИС КУЭ по объектам Южно-Приобского месторождения ООО «Газпромнефть-Хантос» и так далее. В общем, это необходимая повседневная работа, которую наш коллектив успешно выполняет в интересах потребителей уже более 10 лет. ■