

бывшие муниципальные: они либо сдаются в аренду с согласия главы или эту «управлялку» заводит сам руководитель территории. Мы понимаем, что существует выборность и есть электоральный принцип, по которому люди вправе выбирать того главу, который обеспечил в течение года равномерную подачу тепла, горячей воды, чтобы не было перебоев, не росла дебиторская задолженность перед ресурсоснабжающими организациями. Необходимо, чтобы данные о главах стали достоянием широкой общественности. Чтобы не было кулуарности, чтобы руководители территории не говорили: «Это не моя управляющая компания, я не знаю, с кем там ПРГ работает». Нельзя все предписать федеральными законами, правилами поставки газа. Работу надо строить на партнерских отношениях между правительством края, муниципалитетами и поставщиками ресурсов. Надо встречаться и плотно общаться: «Мы составили график, почему у тебя компания не платит?». Люди должны отвечать за свои поступки.

— Это касается «Пермгазэнергосервиса», котельные которого за долги были оставлены без газа месяц назад?

— В Перми цепочку поступления средств: «население — управляющие компании — производители тепла — поставщики ресурсов» также необходимо сделать прозрачной. Я встречался с мэром Перми Игорем Шубиным. Во-первых, «Пермгазэнергосервис» производит тепло не только для нужд краевого центра, и эти договоры нужно разделить и не связывать их с Пермью. Во-вторых, «Пермгазэнергосервис» продает тепловую энергию «Пермской сетевой компании», которая также реализует энергию, произведенную основным поставщиком в Перми — ТГК-9. То есть этот поток тоже надо разделить — в общей доле поставок тепла «Пермгазэнергосервис» имеет 10%, значит, 10% средств от управляющих компаний оператор должен получать. И эти схемы должны управляться муниципалитетом.

— В Перми много теплоисточников, в которых нет проблем с оплатой за газ?

— С ТГК-9 и в целом с КЭС-Холдингом у «Межрегионгаза» по всей стране нет проблем. ТГК-9 платит исправно.

— В «Кироврегионгазе» были схожие масштабы проблемы с предприятиями коммунального комплекса?

— Нет. Там сложилась система отношений поставщика и потребителя. Последний относится к «Кироврегионгазу» более авторитетно, не позволяя накопления таких задолженностей. В Кировской области отношения структурированные, а в Пермском крае — пока не очень. Поэтому пришла пора их структурировать.

Понятно, что в Пермском крае масштаб другой, и экономическое состояние регионов сравнивать трудно. Но в Кирове в традициях платить за газ. Если сравнить масштабы задолженности, коммунальный комплекс Прикамья задолжал за газ порядка 600 млн рублей, а в Кировской области — не более 30 млн руб. Тем не менее, в Кирове я старался раз в две недели встречаться с руководством области и решать проблемы.

Считаю необходимым выстроить такие же отношения с муниципалитетами и правительством края здесь. Самое главное — выстроить эти отношения. Поскольку нормами и законами все не пропишешь. Одними штрафными санкциями проблему не решить...

Я считаю, что нами должен быть выработан механизм расщепления платежей. Это так называемый «биллинг», когда платежи от населения единовременно поступают в банк, а потом расщепляются по потребителям энергоресурсов, по поставщикам услуг. Мы работаем над собственной биллинговой системой в Пермском крае. Таким партнером «Пермрегионгаза» может стать «Газэнергопромбанк», ныне присоединившийся к банку

«Россия». Взаимопонимание с руководством банка по этому поводу есть, и с правительством края также. Но пока это только идея.

— Крупнейшим должником «Пермрегионгаза» из числа промышленных предприятий является ФГУП «Машиностроительный завод имени Ф.Э. Дзержинского». Его долг превышает 70 млн руб., предприятие фактически банкрот. Газовики постоянно отключают его от газа, из-за чего страдают добросовестные потребители, которые отапливаются с котельной завода. Сейчас вот газовики решили строить вокруг завода газопровод. Он поможет?

— Во взаимоотношениях с заводом имени Дзержинского наметилась тенденция к решению проблемы. Я бы не хотел рассказывать детали. Но мы увидели свет в конце туннеля. Кроме завода имени Дзержинского, есть около 40 добросовестных покупателей тепловой энергии, в том числе Пермский мукомольный завод, Пермский мясокомбинат. Сейчас появился центр «Вымпелкома» с офисом в 10,5 тыс. кв. м, который тоже надо отапливать.

Наша задача сделать так, чтобы мы могли влиять и на поставки газа, и на бесперебойную работу котельной завода. Думаю, мы решим эту проблему. Просто не верю, что два предприятия с государственным участием — завод имени Дзержинского и «Пермрегионгаз» не могут договориться.

— «Пермрегионгаз» также занимается продажей газа населению, здесь не предполагается кардинальных изменений?

— Сбыт газа населению соответствует корпоративной политике «Газпрома», чтобы газ физическим и юридическим лицам продавался одной компанией. В 2004 году «Пермрегионгаз» взял от «Уралгазсервиса» на обслуживание население края. И сделал это одним из первых регионгазов в стране.

Я считаю, что абонентскую службу нужно модернизировать. На некоторых участках «Пермрегионгаза» я побывал. Во-первых, они должны быть расположены в очень удачных местах — в центре города. Во-вторых, нам надо обновить на участках программное обеспечение, так чтобы работать с населением более плотно. Необходимо понимать, что в стратегическом плане рынок изменился. И сегодня рынок за покупателем, который всегда прав. Мы понимаем, что времена, когда монополист диктовал свои условия давно миновали, — на рынок приходят независимые игроки.

— О независимых продавцах газа. В прошлом году «Пермрегионгаз» потерял одного из своих основных потребителей — Пермскую ГРЭС, которая теперь снабжается топливом от «НОВАТЭКа». Сейчас «НОВАТЭК» открыл «дочку» в Перми и собирается расширить клиентскую базу. Каково ваше отношение к этой экспансии?

— Все это соответствует корпоративной политике «Газпрома», когда независимые производители имеют доступ в газотранспортную систему и присутствуют во многих регионах России, начиная с Калининграда и заканчивая Востоком, дальше Челябинска. Пермский край расположен недалеко от мест добычи газа, и исходя из логики газотранспортной системы, независимым поставщикам здесь выгодно продавать. Для потребителей это выгодно, когда можно сравнить условия, которые есть у «Газпрома» и «НОВАТЭКа». Нельзя говорить, что кто-то по отношению друг к другу будет демпинговать, искажать ценовую политику вплоть до убыточности продаж, поэтому этот процесс носит управляемый характер в стратегическом плане.

— А в тактическом плане что предпринимает «Пермрегионгаз», чтобы сохранить клиентскую базу?

— Очень многое зависит от нашего присутствия на местах. От гибкости не только моей, как руководителя, но и от гибкости всего менеджмента. Мы внесли коррективы в оргструктуру управления продаж газа. Считаю, что нельзя удерживать клиента и решить с ним все вопросы одним разговором по телефону, не выходя из кабинета.

«НОВАТЭК» в Пермском крае был, есть и будет — это решение стратегическое. Но в тактическом плане менеджмент «Пермрегионгаза» не должен проигрывать ему на местах конкуренции за потребителя.

Помимо работы с потребителями за счет чего «Пермрегионгаз» может улучшить свою работу? Независимые поставщики уверяют, что у них газ дешевле за счет низкой сбытовой надбавки.

Думаю, что независимые здесь лукавят. Да, у нас сбытовая надбавка, которая составляет в цене газа всего около 2,5%, регулируется Федеральной тарифной службой. Но и у независимых поставщиков есть надбавка, просто она включена в стоимость газа. Мы также работаем над оптимизацией своих управленческих затрат.

— Нет проблем в общении с конкурентами?

— «Пермрегионгаз» ведет себя достаточно корректно в этих отношениях. И с «НОВАТЭКом» мы общаемся и встречаемся. С ними нет такой разобщенности и в прямом понимании рынка. Есть проблемы в работе с некоторыми поставщиками, когда решаешь вопросы с должниками. Должников, как правило, мы отключаем от газа. Бывает, что после этого появляется поставщик с предложением приобрести газ. Есть такие прецеденты, мы пытаемся скоординировать, когда нашим потребителям поставяет газ кто-то из независимых.

— Каковы ваши прогнозы по газоснабжению Пермского края?

— В целом рынок продаж газа в Прикамье имеет тенденцию к оживлению. По моим прогнозам, на следующий год объем продаж составит порядка 16 млрд куб. м, тогда как в этом году будет около 13, 1 млрд куб. м.

— На рынке много свободного газа?

— Газ свободный на рынке есть, и нет никаких ограничений для потребителя, чтобы его получить. Пожалуй, единственная сложность — техническое состояние газопровода Чусовой — Березники — Соликамск. Этот газопровод по техническому состоянию эксплуатируется только на 70%. Скоро должно закончиться его очередное испытание, и мы пойдем его дальнейшие возможности по транспорту газа.

Отмечу, что север Прикамья — это промышленно развитый регион края, и, как ни парадоксально, именно на этот регион приходится желаемое увеличение поставок газа. Это «Метафракс», это «Азот», это «Уралкалий», «Сильвинит», «Соликамскбумпром».

Мы ведем достаточно плотную работу с правительством края и с ООО «Газпромтрансгаз Чайковский». Задача максимум — к 1 ноября закончить проектирование нового газопровода, чтобы попасть в инвестиционную программу «Газпрома» на 2011 год, чтобы начать строительство нового газопровода. От реализации этого проекта зависят инвестиционные планы многих промышленных предприятий. Задача №1 для края и для всех нас.

*В преддверии Дня работников нефтяной и газовой отрасли, пользуясь случаем, хочу поздравить огромную армию газовиков Пермского края, которая включает в себя коллективы ООО «Газпромтрансгаз Чайковский», ЗАО «Уралгазсервис», «НОВАТЭК» и «Ямалэнергоресурс». Все мы вместе стараемся донести до жителей Пермского края благо — природный газ. При этом оказывая друг другу уважение. Наша рать — это единое целое! Желаю всем газовикам здоровья и хочу поблагодарить за работу.*