

«В ЦЕНТРЕ ГОРОДА У НАС УРОВЕНЬ ИЗНОСА УЖЕ БОЛЕЕ 75 ПРОЦЕНТОВ»

ОАО «ЛЕНЭНЕРГО» ПЛАНИРУЕТ ПРИВЛЕЧЬ НА РЕАЛИЗАЦИЮ СВОЕЙ ИНВЕСТПРОГРАММЫ В ПЕРИОД 2014–2019 ГОДОВ 189 МЛРД РУБЛЕЙ. ИЗ НИХ НА МОДЕРНИЗАЦИЮ И СТРОИТЕЛЬСТВО СЕТЕЙ И НОВЫХ ИСТОЧНИКОВ В ПЕТЕРБУРГЕ ПРЕДПОЛАГАЕТСЯ НАПРАВИТЬ 136 МЛРД РУБЛЕЙ, А ПО ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ — 53 МЛРД РУБЛЕЙ. О ТОМ, КАКИЕ ПРОБЛЕМЫ УДАСТСЯ ЗАКРЫТЬ, РЕАЛИЗОВАВ СТОЛЬ АМБИЦИОЗНЫЕ ЗАДАЧИ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «ЛЕНЭНЕРГО» АНДРЕЙ СОРОЧИНСКИЙ РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ АНАТОЛИЮ СМРНОВУ.

BUSINESS GUIDE: Сейчас предполагаемая инвестпрограмма «Ленэнерго» оценивается в 189 млрд рублей. Откуда такие крупные инвестиционные потребности у компании и для чего они необходимы?

АНДРЕЙ СОРОЧИНСКИЙ: Крупные потребности обусловлены несколькими причинами. Во-первых, это высокий уровень износа сети, особенно по наиболее значимым территориям. Например, в центре города у нас уровень износа уже более 75%. А это значит — высокая аварийность и время, необходимое на ликвидацию технологических нарушений. Во время ликвидации повреждений на кабельных линиях часто бывает, что в процессе ремонта обнаруживается еще целый ряд дефектов, о которых ранее известно не было. Естественно, если кабельная линия функционирует с довоенных времен, ничего лучшего ожидать не приходится. 75% износа, особенно в центральной части города, — это очень высокий процент. С этим надо бороться. Задача по повышению надежности уже оцифрована. Нами определено, какое предельное количество аварий должно происходить в сетях по итогам каждого года реализации инвестиционной программы. В 2019 году количество аварий должно снизиться в 13 раз по сравнению с уровнем 2014 года. И, конечно, о нас в первую очередь судят по надежности. Задача номер два — это технологическое присоединение. У нас есть серьезные накопленные обязательства по ним.

BG: Сколько сейчас составляют обязательства в деньгах?

А. С.: По балансу это около 16 млрд рублей, но реальная стоимость строительства, безусловно, выше. За прошлый год мы присоединили более 700 МВт. Для справки: максимум нагрузки в таких регионах России, как Псковская или Новгородская область, меньше 700 МВт. То есть за год мы присоединили объем, превышающий максимальное потребление мощности в одном из этих регионов. У нас очень много потребителей льготной категории. Это садоводы, это личные подсобные хозяйства. Для физических лиц стоимость 15 кВт мощности составляет 550 рублей. Это для компании разорительно.

BG: А сколько таких льготных потребителей было подключено в прошлом году?

А. С.: У нас около 35 тыс. таких договоров. Всего у нас 45 тыс. договоров, и из них 35 тыс. таких вот льготников.

BG: А какова реальная, а не льготная стоимость подключения?

А. С.: По-разному. Знаете рассказ энергетиков: все зависит от того, на какой сторо-



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

не реки ты находишься. По ту сторону, где есть подстанция, дешево. А где нет — дорого. Бывают случаи, когда присоединение 1 кВт мощности стоит более 300 тыс. рублей.

BG: Какова динамика просроченных обязательств по технологическому присоединению?

А. С.: Она улучшается, объемы задолженности падают. Но фактически не падают объемы запросов наших заявителей. Мы принимаем две тысячи заявок в месяц. Если сосчитать концентрацию заявок на число жителей нашего региона, то оказывается, что у нас самая высокая концентрация заявок на техприсоединение в стране. Даже в Москве меньше, и я не знаю, почему так случилось. Может, потому, что Московская область меньше по территории, а москвичи уже облюбовали Калужскую, Тульскую области.

BG: Какой сейчас средний срок исполнения обязательств по техприсоединению?

А. С.: Одна из задач инвестиционной программы по обязательствам в этом году — средний срок по льготникам будет 150 дней. При этом мы устранили ограничение по источникам питания. В соответствии с действующими нормативами на двухтрансформаторных подстанциях, исходя из режима N–1, загрузка должна быть 105%. То есть фактически не загруженным должен быть второй трансформатор.

Сейчас мы вынуждены загружать подстанции сверх установленных нормативов, чтобы выполнить обязательства по

техприсоединению, но это чревато снижением уровня надежности. Поэтому инвестпрограмма призвана ликвидировать проблемы с надежностью, вызванные техприсоединением предыдущих периодов, через замену трансформаторов, через строительство новых источников питания. Иначе в среднесрочной перспективе это будет чревато серьезными угрозами. Например, обесточиванием потребителей. Средний срок дифференцируется. У нас есть серьезные инфраструктурные объекты, такие как железнодорожная ветка Лосево — Каменногорск. По ним средний срок составляет 2–2,5 года. Это объекты потребляемой мощностью больше 10 МВт. Меньше 10 МВт — средний срок примерно два года. Есть старые просроченные обязательства, которые, в том числе, возникли до прихода нашей команды.

BG: А с какого года эти старые, просроченные обязательства?

А. С.: У нас есть и с 2005, и с 2006 года.

BG: По вашему прогнозу, когда удастся полностью ликвидировать эти обязательства?

А. С.: Не раньше 2016 года.

BG: А как получилось, что просроченные обязательства в принципе появились? Инвесторы заплатили деньги, а тарифы устанавливаются исходя из вашей потребности.

А. С.: Мы государственно регулируемая компания. Мы не живем в режиме свободного ценообразования. Изначально (до перехода на RAB-регулирование) средств не хватало на техприсоединение. Обязательства накапливались, так как ни тариф на передачу, ни плата за технологическое присоединение не возмещали полные расходы. С 1 января 2011 года мы перешли на долгосрочное RAB-регулирование. Одновременно нам в два раза снизили ставку платы за техприсоединение. Это было решение города. С этого периода по 2014 год у нас образовался дефицит финансирования деятельности по присоединению к сетям в размере 23,5 млрд рублей (без малого \$1 млрд). То есть мы получили меньше на 23,5 млрд рублей, чем нам необходимо для выполнения работ по техприсоединению.

И вторая проблема — это управленческая. Мы внедрились новые бизнес-процессы, которые оптимизировали документооборот. Раньше для подачи заявки надо было записываться в очередь и ждать несколько недель. Сейчас можно подать заявку за 15 минут. Если раньше договор выдавался в течение 109 дней, то сейчас меньше чем за месяц. Надо было навести порядок в хозяйстве. Мы создали эффективную систему капстроя. Сегодня у нас

удельная стоимость строительства сетей в Ленинградской области ниже, чем в центральных регионах страны, а по темпам ввода новой мощности мы скоро превзойдем показатели советских времен.

BG: Запланированные 189 млрд рублей из каких источников планируется привлечь?

А. С.: Тариф на передачу, плата за техприсоединение и прочие доходы, у которых небольшой объем. Также на инвестиции пойдет часть денег, которые собираются за бездоговорное потребление. Помимо этого, мы подали заявки в Фонд национального благосостояния (ФНБ) по двум территориям. Это центр города и зона Выборгского района Ленобласти. Пока ответ неизвестен. Понятно, что будет серьезная конкуренция за возможность получения этих денег. Одновременно понятно, что центр Петербурга — это действительно то, что достойно привлечения отдельного финансирования из средств ФНБ.

BG: А на какую сумму были поданы заявки?

А. С.: Одна заявка на 16 млрд рублей — это на первый этап, а вторая — на 40 млрд. Эта сумма пойдет на комплексную работу по реконструкции электросети центральной части города и Выборгского района.

BG: Кредиторская задолженность, которая есть у «Ленэнерго», не вызывает у вас беспокойства?

А. С.: Нет. В любом случае мы идем в соответствии с утвержденным советом директоров бизнес-планом. Задолженность определена исходя из возможных критериев заимствования. Они основаны на строгих финансовых ковенантах. Например, это соотношение долг/EBITDA. А этот показатель у нас меньше трех. Также критерии основаны на том, что мы выполняем инвестпрограмму. Ее реализация генерирует дополнительную выручку компании через техприсоединение. Таким образом, формируется источник возврата.

Кстати, мы являемся компанией, которая заимствует не по высокой ставке. До последнего времени у нас была ставка 8,1%. Это хорошие условия. Недавно мы заимствовали 9 млрд рублей, и у нас три победителя. Это банк «Россия» — кредит 3 млрд рублей под ставку 9,25%, Промсвязьбанк — 4 млрд рублей под ставку 9,45%, Сбербанк — 2 млрд под ставку 9,43%. Такие условия говорят о высоком уровне доверия со стороны финансовых институтов, что позволяет нам быть уверенными в достижении нашей главной цели — стать одной из самых эффективных сетевых компаний страны, которая работает по экономически обоснованным тарифам и обеспечивает развитие регионов присутствия. ■