

«Конкурентоспособность отечественных производителей выросла»

По мнению **Вячеслава Соломина**, генерального директора ОАО «Евросибэнерго», в условиях, когда предложение энергии в России значительно превышает спрос, вопрос для генерирующих и сетевых компаний стоит так: как, развиваясь, не загнать в угол потребителей? Компромисс может быть только совместным — между властью, энергетиками и промышленниками.

— реформа —

● Крупнейшая частная российская энергетическая группа «Евросибэнерго» по объемам производства является одним из лидеров мировой гидроэнергетики. Формирование холдинга началось в 2001 году. В настоящее время в состав «Евросибэнерго» входят 18 электростанций мощностью 19,5 ГВт, а также тепловые активы, способные вырабатывать 17 485 Ткал/ч. Более 15 ГВт мощностей приходится на крупные российские гидроэлектростанции, расположенные на Ангаре и Енисее: Красноярскую, Братскую, Усть-Илимскую и Иркутскую. Каскад Ангарских ГЭС обеспечил Восточной Сибири уникальное преимущество перед другими российскими регионами — самые низкие тарифы на электроэнергию в стране. Несколько лет назад в группу вошла компания «Востсибуголь», благодаря чему в Сибири был создан крупнейший в России энергоугольный комплекс, не имеющий аналогов в нашей стране.

На перепутье

— Оправдываются ли ваши ожидания от реформы российской энергетики?

— Реформа еще не закончена, но пошла она, думаю, по разумному сценарию — без взрывной либерализации — и была растянута на несколько лет. Несмотря на то что в какой-то момент принимались нерыночные решения, со временем пришло осознание, что необходимы разумные правила игры, недопустима дискриминация одних участников рынка в угоду другим. Сегодня, например, либерализация рынка мощности в гидроэнергети-

ке составляет 65%. Несмотря на горячие споры и сомнения, потребитель от этого никак не пострадал. Правительство, по сути, вернулось к тем правилам, которые существовали в начале реформы. Мы получили положительный финансовый эффект, что позволит направить вырученные средства на улучшение операционного состояния компании и реализацию проектов по модернизации наших гидроэлектростанций. Но в целом электроэнергетический рынок страны все еще на перепутье.

— А что в целом можете сказать о рынке тепловой генерации? Перспективно ли это направление?

— Пока нет действующего механизма заключения прямых долгосрочных договоров на поставку тепловой энергии, инвесторы не спешат заходить в этот сектор, поскольку не могут просчитать риски. До сих пор нет четкого механизма гарантии инвестиций в этих проектах. Вы вложили деньги, перевели мазутную котельную на природный газ. Этот проект выгоден вам как инвестору, выгоден потребителю, но ничто не помешает региональной комиссии просто вырезать из тарифа эту выгоду. У нее есть для этого все полномочия. Так называемые пятилетние тарифы до сих пор не заработали. Думаю, заключение прямых договоров либо установление действующего в течение длительного времени тарифа должно исправить ситуацию.

— Что для вас означает термин «новая „дорожная карта“ российской энергетики»?

— Прежде всего оптимальный сценарий развития. В настоящее время российская энергетика находится в довольно

странном положении. С одной стороны, существует огромный избыток мощностей, с другой — половина их очень старые. Наличие морально устаревших производств мешает появлению новой, современной генерации. Отрасль оказалась в тупике. Государство рано или поздно будет вынуждено принять решение: или двигаться в сторону комплексной модернизации, обеспечивая стратегическую безопасность, или замораживать текущую ситуацию. Эта важная развилка в российской энергетике должна быть пройдена.

Есть и другой момент. Нагрузка на промышленных потребителей сегодня столь значительна, что им зачастую выгоднее строить свои маленькие генерирующие станции, нежели оплачивать совокупную нагрузку со стороны существующих неэффективных мощностей, которые в значительной степени не востребованы. Наметился тренд создания собственных мощностей, как это было раньше в Советском Союзе, когда у каждого большого завода была своя ТЭЦ. А для большой энергетики это критический вопрос — потеря крупного потребителя.

Формы модернизации

— Каким для вас был 2014 год?

— Закончили длительную программу модернизации гидроагрегатов на Красноярской ГЭС. Программа реализовывалась на протяжении последних 20 лет. Развернуты масштабные проекты по замене рабочих колес на Усть-Илимской и Братской гидроэлектростанциях. Это наши стратегические активы, которым мы уделяем первостепенное внимание. В про-



ОАО «Иркутскэнерго» отмечает 60-летие со дня образования (на фото, пожалуй, самый знаменитый актив — опозитизированная Братская ГЭС)

работке вопрос строительства Нижне-Ангарской ГЭС в рамках большого государственного проекта по развитию Ангаро-Енисейского кластера в Красноярском крае, где возможен рост потребления со стороны целого ряда промышленных потребителей с энергоемким производством. Мы ведем переговоры как с правительством Красноярского края, так и с Российским энергетическим агентством, обсуждаем механизмы взаимодействия, поскольку для такого масштабного проекта требуется участие государст-

ва: в обустройстве ложа водохранилища, возведении тела плотины, создании схемы выдачи мощности и сопутствующей инфраструктуры. Сейчас мы решаем эти вопросы, чтобы иметь возможность приступить к работам по проектированию новой ГЭС.

— Среди заявленных на 2014 год проектов — Абаканская солнечная электростанция. Успеет ли ваша компания ввести ее в строй?

— Отставание от графика небольшое. Для нас это пилотный инновационный проект.

— А разве выгодно в РФ проекты в области возобновляемой энергетики?

— В России выгодно развивать альтернативную, малую энергетику. Как пилотный проект, строительство Абаканской сол-

нечной станции очень выгодно для нас. Развитие малой и средней генерации, безусловно, актуально для изолированных и удаленных от существующей инфраструктуры районов. Но о масштабном развитии альтернативной энергетики в стране пока говорить не приходится.

Впрочем, в России и правительственные и частные инициативы принимают порой очень странные формы. Жесткие требования, предъявляемые к внедрению наилучших технологий в области экологии, если их реализовывать формально, могут уничтожить всю угольную генерацию в стране. Хотя вектор на защиту экологии правильный. Если же подобные нормы сделать обязательными, без каких-либо источников финансирования, сомневаюсь, что российский потребитель будет готов за это заплатить. Но если у нас никто пока не готов за это платить, введение жестких экологических норм крайне негативно скажется на всей генерации в стране. А в Восточной Сибири, например, практически вся тепловая генерация угольная. То же с повышением ставок на воду. Это затронет не только генерирующие мощности, но и каждого потребителя воды в нашей стране.

Что касается маловодия, то это серьезная проблема для второй ценовой зоны. Из-за маловодности рек произошли снижение доли выработки ГЭС в балансе и резкий скачок цен на электроэнергию. По Ангарскому каскаду прогнозируется сохранение маловодности, как минимум, до мая 2015 года. По самым скромным оценкам, это минус 3 млрд кВт•ч. По Енисею все зависит от количества осадков, которое выпадет в ближайшие месяцы. Но в целом по компании ситуация не критична: у нас сбалансированная генерация.

В целом 2014 год был успешным для нашей компании. Ключевое событие: нам удалось закрыть сделку, к которой мы давно шли, — по консолидации долей Красноярской ГЭС.

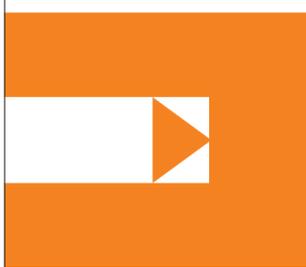
Сейчас празднуем 60 лет «Иркутскэнерго». Для российской энергетики немного. Но тут важнее говорить не о возрасте, а об уникальных традициях сибирских энергетиков, о династиях, работающих в компании на протяжении десятилетий, о высокой производственной культуре, служащей примером для многих предприятий отрасли.

В следующем году будем активнее продвигать проекты в области распределенной генерации. В целом вижу следующие тенденции: очень важным, но крайне важным в части принятия стратегических решений в энергетике.

— Насколько остро стоит перед вами проблема импортозамещения?

— Доля импортного оборудования у нас относительно небольшая. Это прежде всего сетевое оборудование, которое мы закупает за рубежом. Из крупных проектов, например, колеса для Братской ГЭС, которые поставляет австрийская фирма. Но вопрос импортозамещения не является для нас какой-то неразрешимой проблемой. Мы руководствуемся чисто коммерческими интересами, качеством и стоимостью поставляемого оборудования. По сути, мы сталкиваемся с проблемой снижения конкуренции между поставщиками и роста цен на их продукцию. Раньше мы видели, что китайские производители могут обеспечить поставки оборудования на 30–40% дешевле, чем российские. А сейчас, когда рубль девальвировался на 35% к юаню, конкурентоспособность отечественных производителей опять выросла. Вопрос сейчас в том, насколько долго сохранится эффект от девальвации для российских производителей и как скоро они начнут поднимать цены на свою продукцию в условиях инфляции. Это актуальная для «Евросибэнерго» проблема, учитывая наши ремонтные фонды и инвестиции — более 10 млрд руб.

Беседовала Мария Кутузова



ЭНЕРГОСБЫТОВОЙ БИЗНЕС В РФ: УПРАВЛЕНИЕ ЭВОЛЮЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ И ПОИСК ТОЧЕК РОСТА

Последние несколько лет сбытовой сектор живет практически между молотом и наковальней. С одной стороны, необходимость удовлетворения растущих требований клиентов, которые ждут от сбытовых компаний сервиса хотя бы на уровне банковского. С другой — хроническая нехватка средств для полноценного развития: сбытовая надбавка в лучшем случае покрывает только текущие затраты, а учет в ней инвесторам не компенсирует, например, на новые комфортные офисы, крайне затруднителен в связи с особенностями действующего регулирования. В результате недолговыми остаются все: и участники рынка, и потребители, и государство. В 2013 году регулятор предложил выход из ситуации. Минэнерго России была разработана методика расчета сбытовой надбавки ГП на основе эталонных затрат на сбытовую деятельность. Она включает набор параметров, нормирующих деятельность ГП и его расходы

на выполнение основных процессов и функций. В список входят собираемость платежей, скорость обработки данных, стоимость оказания услуг и множество других. На основе этого получается уровень «эталонных» расходов, которые формируют утверждаемую регулятором необходимую валовую выручку. Участники рынка в целом позитивно восприняли новую идею, однако дьявол, как всегда, скрывается в деталях. Компании, в частности, обратили внимание на то, что прежде чем устанавливать нормативные затраты на предоставление тех или иных услуг, необходимо четко определить критерии, по которым они должны предоставляться. То есть государство должно предварительно детализировать и нормативно закрепить единые стандарты качества обслуживания каждой группы потребителей электроэнергии. Только после этого можно определять сбытовую надбавку в соответствии с утвержденным

стандартом. Также отмечается, что регулирование по эталонным затратам должно быть долгосрочным и учитывать компенсацию недополученных доходов. Кроме того, по мнению ряда ГП, для полноценного внедрения модели эталонного сбыта регулятор должен будет поменять свой подход к пониманию термина «экономически обоснованные расходы». Сейчас по факту ими являются те, которые компания смогла обосновать в региональных органах регулирования, зачастую имеющих собственное представление о необходимости и стоимости тех или иных услуг в рамках уставной деятельности компании. В идеале же «экономически обоснованными расходами» должны стать все, которые необходимы для стопроцентного выполнения ГП своих функций в соответствии с утвержденными стандартами качества. Обсуждение модели эталонного сбыта не закончилось и, судя по всему,

плавню перетечет на следующий год. Точно так же, как и обсуждение мер для ликвидации проблемы неплатежей на розничном рынке, размер которых в некоторых случаях уже угрожает стабильности работы региональных энергосистем. Власти долгое время разрабатывают проект закона об ужесточении мер в отношении неплательщиков, который предлагает сократить количество категорий «неотключаемых» абонентов, вводит различные штрафные санкции и пени для злостных неплательщиков, а также механизмы финансовых гарантий. А пока уровень ответственности позволяет «неотключаемым» абонентам игнорировать оплату за электроэнергию, уровень долгов ежегодно растет. По данным НП «Совет рынка», долг на 1 января 2013 года составлял 113 млрд рублей, на начало 2014 года — 135 млрд рублей, а по состоянию на 1 ноября этого года суммарная задолженность гаранти-

рующим поставщикам на розничном рынке электроэнергии составила более 165 млрд рублей. Участники сбытового бизнеса надеются, что 2015-й принесет все же окончательные решения. Хотя бы потому, что у всех сторон есть общее понимание: энергетика крайне нуждается в сильном, финансово устойчивом и клиентоориентированном сбытовом секторе. С функционалом не только продавца электроэнергии, но и главного партнера клиента от энергетической отрасли — разговаривающего с ним на одном языке, консультирующего, разъясняющего сложные для понимания моменты. Нет противоречий и в определении инструментов для достижения этой цели. Нужно разработать и внедрить стандарты качества деятельности ГП и обеспечить учет регулятором затрат на их выполнение. Крайне важно дать возможность гарантирующим поставщикам инвестиро-

вать в свое развитие и повышать эффективность своей деятельности. Необходимо позволить ГП быть более гибким во взаимоотношениях с крупными и средними потребителями, чтобы они могли формировать пакетные предложения исходя из нужд и запросов клиентов. И конечно, нужно серьезное ужесточение позиции государства по отношению к неплатежам в рознице: сокращение количества «неотключаемых» категорий, внедрение механизма финансовых гарантий, значительное повышение штрафных санкций для недобросовестных потребителей. Разногласия между регуляторами, экспертами, участниками рынка есть только в некоторых подходах решения этих задач, но при наличии общей заинтересованности и они могут быть достаточно быстро сняты.

ИД «КОММЕРСАНТЪ» ПРОДОЛЖИТ РАЗВИТИЕ ТЕМЫ В 2015 ГОДУ В РАМКАХ ОТРАСЛЕВЫХ МЕРОПРИЯТИЙ ИЗ СЕРИИ «ТОЧКИ РОСТА»
СЛЕДИТЕ ЗА ИНФОРМАЦИЕЙ НА САЙТЕ ОТДЕЛА КОНФЕРЕНЦИЙ KOMMERSANT.RU/EVENTS

реклама