

Нерегулируемый энергосбыт

2019 год стал для гарантирующего поставщика электроэнергии в Пермском крае, ПАО «Пермэнергосбыт», временем развития новых проектов по направлениям, не связанным с электроснабжением. Компания вот уже несколько лет подряд диверсифицирует свою деятельность, что позволяет снижать внешние риски и создавать, по сути, новую основу стабильного развития предприятия на годы вперед.

ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ ОПТИМИЗАЦИЯ

Одними из факторов, подталкивающих компанию к работе на новых рынках, являются рост конкуренции в энергосбытовой отрасли и снижение энергопотребления в регионе. «Падение доли полезного отпуска касается всех гарантирующих поставщиков России, мы здесь не являемся чем-то исключительным. Мы законодательно поставлены в нерыночные условия по сравнению с независимыми сбытами. Например, не можем предложить клиенту копеечную в прямом смысле сбытовую надбавку. Конкуренция будет только расти. Конечно, до альтернативных сбытов в сегменте населения вряд ли дойдет. Но малый бизнес, или, как его принято называть у энергетиков, мелкокомоторные потребители, вполне могут в ближайшие годы получить эту альтернативу, а крупные клиенты станут все активнее выбирать прямые закупки электроэнергии на рынке», — говорит генеральный директор ПАО «Пермэнергосбыт» Игорь Шершаков.

Динамика полезного отпуска компании за 10 месяцев 2019 года говорит о довольно резком снижении потребления в одних сегментах при почти столь же резком его росте в других. Полезный отпуск за этот период сократился в целом на 4%, по промышленности — на 5%. Вместе с тем значительное, по сравнению с прошлым годом, увеличение потребления показали население (на 4%) и бюджетные организации (на 3%). В 2018 году этот показатель составлял 0,6 и 1,6% соответственно. Выросла и доля населения в полезном отпуске компании — с 18 до 20%.

Объем задолженности перед компанией за поставленные энергоресурсы при увеличении в абсолютных цифрах имеет тенденцию к сокращению динамики роста. Так, если за первые 10 месяцев 2018 года темп прироста задолженности составлял 19%, то в том же периоде 2019 года «дебиторка» компании

выросла лишь на 11%. Значительно, с 59 до 23%, сократился темп роста задолженности сегмента «промышленность». Лидерами же по темпам роста задолженности стали сегменты бюджетных организаций (на 98%, до 0,322 млрд рублей) и населения (на 32%, до 1,61 млрд рублей).

Увеличение показателей задолженности по населению в компании объясняют успешной реализацией проекта по биллингу на рынке ЖКХ и называют своеобразной «болезнью роста», которая будет преодолена в 2020 году.

НОВЫЙ СВЕТ СОЛИКАМСКА

В 2019 году ПАО «Пермэнергосбыт» реализовало первый крупный энергосервисный контракт — по реконструкции наружного освещения в городе Соликамске, заказчиком которой выступила администрация города. В течение двух месяцев на территории Соликамска было заменено около 3700 светильников, установлено 70 шкафов управления уличным освещением, смонтирована ветрогенераторная установка и развернута сеть LoRaWAN, которая является магистральной, «транспортной» сетью проекта «Умный город». Такая инфраструктура создает широкий спектр возможностей для «цифровизации» городской жизни.

Все расходы по установке нового оборудования взяло на себя ПАО «Пермэнергосбыт». А компенсировать исполнителю затраты администрация Соликамска будет постепенно, в течение шести лет, за счет экономии от резкого снижения потребления электроэнергии уличными светильниками. Согласно договору, после реализации проекта объем потребления электроэнергии сократится на 65%. В течение шести лет 95% сэкономленных благодаря этому средств бюджета будут направляться на компенсацию расходов исполнителя. А не позднее декабря 2025 года выплата

средств завершится, и все сэкономленные деньги будут оставаться в бюджете города.

«Энергосервисный контракт является уникальным механизмом, позволяющим резко улучшить качество городской среды без прямых бюджетных инвестиций. Кроме того, для заказчика энергосервис привлекателен еще и тем, что исполнитель — если это крупная компания — гарантирует и сокращение энергопотребления, и качество работы на очень долгий для российского бизнеса срок. Проект в Соликамске был масштабным и очень коротким по срокам реализации. Получился такой хороший тренинг для наших специалистов, и теперь мы понимаем, что можем решать подобные задачи быстро и качественно», — говорит Игорь Шершаков.

КРАЙ НА БИЛЛИНГЕ

Работу на рынке расчетных услуг для предприятий ЖКХ «Пермэнергосбыт» начал около десяти лет назад, а первыми клиентами компании стали несколько пермских ТСЖ. Сегодня партнерами энергетиков являются около 150 участников рынка ЖКХ, среди которых как муниципальные, так и региональные ресурсоснабжающие организации, управляющие компании, ТСЖ, а на расчетах находится примерно 400 тыс. лицевого счетов потребителей. В 2019 году объем этого бизнеса компании вырос почти в полтора раза.

«Цена расчета и доставки квитанции может варьироваться от 16 до 23 рублей, и, естественно, сегодня все больше предприятий ЖКХ передают свой биллинг сторонней организации. Тем более если этой организацией является крупный «ресурсник» с огромным опытом подобной работы. Клиенты сокращают свои издержки, их привлекает формат эффективных контрактов, где закреплены цифры по сбо-

ру платежей, от которых зависит и наш доход», — поясняет Игорь Шершаков.

Потребители же получают доступ к полному спектру «цифровых» инструментов «Пермэнергосбыта», от личного кабинета на сайте до чатов в мессенджерах и аккаунте в сети «ВКонтакте»; привычные, понятные и соответствующие закону квитанции в почтовых или электронных ящиках.

Вместе с тем при оказании расчетных услуг энергетике раз за разом сталкиваются с проблемой многолетней задолженности населения. Долги за воду или теплоснабжение в сотни тысяч рублей у физического лица — не такая уж редкая ситуация в муниципалитетах. Для сокращения «дебиторки» компания применяет целый комплекс механизмов воздействия, от звонков и sms-сообщений, до судебных исков и отключений от электроэнергии при неполной оплате квитанций.

«Шаг за шагом мы формируем новую культуру отношения к коммунальным платежам, буквально заставляем граждан пересматривать свои финансовые приоритеты. А взысканные долги позволяют нашим партнерам выполнять свои инвестиционные программы и обязательства перед добросовестными плательщиками», — продолжает Игорь Шершаков.

ТЕПЛО И IT

В уходящем году продолжил свое развитие проект ПАО «Пермэнергосбыт» в области теплоснабжения — компания «Тимсервис». Были заключены концессионные соглашения о развитии систем теплоснабжения двух городов Пермского края — Очера и Кунгура. Срок концессии составляет пять и десять лет (в разных частях города Кунгура) и десять лет в Очере. Концессии закрепили взаимные обязатель-

ства компании, муниципальной и краевой власти, что обеспечит значительные инвестиции в активы со стороны «Пермэнергосбыта». «Проекты в теплоснабжении «короткими» не бывают, и концессия — единственный формат, способный уравновесить интересы сторон, сделать проект интересным для инвестора. Пока, невзирая на ряд трудностей и плохое состояние активов, проект движется в графике, сумма инвестиций в 2019 году составила 58 млн рублей, в 2020 году объем вложений останется на том же уровне. А собираемость платежей потребителей достигает 96%, что является очень хорошим показателем для данной отрасли. «Выход в ноль» проектов намечен на 2022 год», — говорит Игорь Шершаков.

Основным же сервисным продуктом компании — как внутренним, так и внешним, — стало дальнейшее развитие IT-направления. В 2019 году компания расширила спектр интернет-инструментов по взаимодействию с клиентами. Открылись автоматизированные чат-боты в популярных мессенджерах Viber, WhatsApp и Telegram, страница службы поддержки в соцсети «ВКонтакте», заработал голосовой робот по принятию показаний приборов учета, открылся ряд онлайн-сервисов для клиентов-юрлиц. Планы по развитию этого сервисного сегмента не меняются — сделать к концу 2020 года 95% услуг компании доступными в режиме онлайн. «Доля клиентов, выбирающих для консультаций с компанией интернет-инструменты, сегодня достигает 12%, и я думаю, она будет увеличиваться. Цифровизация неизбежна, и понять это должны сегодня не только мы, но и наши клиенты. «Пермэнергосбыт» все больше и больше «уходит в цифру», и нам всем нужно свыкнуться с этой мыслью», — считает Игорь Шершаков.

