

«Мы не допустили ни снижения зарплат, ни внеплановых сокращений персонала»

Игорь Шершаков – о работе «Пермэнергосбыта» в период локдауна

Крупнейший поставщик электроэнергии «Пермэнергосбыт» по итогам года ожидает небольшого снижения выручки. Причина понятна – снижение потребления электроэнергии на фоне пандемии коронавируса. О том, как энергетики пережили карантин, и о перспективах развития компании рассказал генеральный директор ПАО «Пермэнергосбыт» Игорь Шершаков.

– Игорь Валерьевич, какова динамика объемов потребления и задолженности по категориям потребителей в течение 2020 года по Пермскому краю?

– Ситуация не такая печальная, как прогнозировали в самом начале пандемии. Потребление за 10 месяцев 2020 года снизилось по сравнению с тем же периодом 2019 года на 4,8%, в сегменте «промышленность» – на 3,8%. В декабре идет рост потребления, что связано с холодным началом зимы. Но, думаю, по итогам года все же будет незначительное снижение потребления. Сократилось энергопотребление в сегменте бюджетных организаций – более чем на 10%. Ведь в пандемию не работали школы, клубы, библиотеки. Рост потребления по понятным причинам показало лишь население – на 3,9%.

Ситуация по собираемости платежей в целом соответствует 2019 году. По оценке можно будет дать только по итогам года – значительная часть задолженности погасалась именно в последнем квартале. Сложно сказать, сохранится ли этот тренд в 2020 году. Особенно настораживают перспективы сбора задолженности населения. Ведь до 1 января 2021 года мы не можем применять часть мер воздействия на должников-физлиц.

– Как «Пермэнергосбыт» прошел ситуацию с коронавирусом? Были ли сокращения персонала, оптимизация затрат?

– Еще в самом начале пандемии мы решили, что не допустим ни снижения заработной платы, ни значительного сокращения персонала. Да, закрыли три небольших участка, но это были сокращения, запланированные еще в начале года, задолго до пандемии.

Тенденция к снижению потребности в очном обслуживании клиентов прослеживалась и до коронавируса. Люди стали больше пользоваться нашими онлайн-сервисами, привыкать к ним. Благодаря многолетней работе по совершенствованию этих сервисов мы обеспечили доступность и качество услуг для клиентов в ситуации закрытых офисов.

Что касается безопасности коллектива, то постарались максимально сократить контакты не только с клиентами, но и сотрудников между собой. Еще в марте начался массовый перевод на удаленную работу.

– Какой получили опыт от работы на «удаленке»?

– Все прошло удачно, наш IT-отдел не подвел. Хотя задача была непростая: взять только центральный аппарат – а это 300 человек – и перевести домой. Конечно, на 100% «удаленки» мы никогда не уходили. Неэффективен такой формат по сравнению с очной работой. Удаленно, без ущерба для процессов, могут работать длительное время лишь 15–20% сотрудников.

– Переход крупных потребителей на собственные генерации, выход на оптовый рынок электроэнергии и мощности (ОРЭМ) – актуально для субъектов экономики Пермского края? Или все, кто мог, уже перешли к альтернативным поставщикам и собственной генерации?

– Клиенты, для которых целесообразнее было выйти на оптовый рынок, чем работать с гарантирующим поставщиком, уже сделали это в 2015–2019 годах. Те, кто остался с нами, сегодня получают свои бонусы в виде самой низкой сбытовой надбавки в Приволжском федеральном округе. Для крупных потребителей она составляет всего 9 копеек, в то время как в других регионах округа доходит до 30 копеек.

Кроме того, ОРЭМ предполагает предоплату и штрафы за нарушение правил работы на рынке. Работа с гарантирующим поставщиком по этим причинам куда привлекательнее для многих клиентов. Поэтому считаю, что процесс ухода потребителей на открытый рынок завершен.

Переход на собственную генерацию – редкость, это единичные проекты. Во-первых, в Пермском крае – надежная система энергоснабжения, простой доступ к электроэнергии. Во-вторых, собственная генерация – это проект большой капиталоемкости.

В-третьих, не за горами введение платы за резерв мощности. Что это означает? Предприятие строит свою генерацию, но два-три раза в год, во время ремонтов или внешних ситуаций, переходит на потребление из сетей МРСК. Для этого сетевая компания постоянно содержит и сети, и подстанции – тот самый резерв мощности. Сегодня для предприятий с собственной генерацией это ничего не стоит, но полагаю, что в 2021 году правительство введет плату за такой резерв.

– Не так давно губернатор говорил о необходимости развития проекта «Умный свет» в городах Пермского края. Вашей компанией в прошлом году реализован такой проект в формате энергосервиса – реконструкция уличного освещения Соликамска. Вы довольны результатами этого проекта? Будете в дальнейшем развивать это направление?

– По итогам 10 месяцев 2020 года, энергопотребление уличного освещения Соликамска снизилось на 67% при плановом показателе в 65%. При этом качество освещения улучшилось.

Реализуя проект, мы наивно полагали, что его успех стимулирует других пермских глав на аналогичные конкурсы. Но серьезные движения по ключевым территориям Прикамья в этой части не происходит. Да, пандемия значительно скорректировала планы. Но все же это не повод совсем забыть о таком проекте.

Есть поручение Дмитрия Николаевича (Махонина, губернатора Пермского края) правительству активизировать работу по «Умному свету». Он лично был в Соликамске, изучал в том числе и наш проект. Надеюсь, что в следующем году лед все-таки тронется. Будут объявлены конкурсы, и все потенциальные инвесторы смогут принять в них участие.

– Вы развиваете проекты теплоснабжения в Кунгуре и Очере. Как там идут дела, в чем основные проблемы и можно ли ждать окупаемости проектов в обозримом будущем?

– К сожалению, те экономические параметры проекта, которые мы утверждали изначально, в 2017 году, оказались не выполнены. В том числе по причине двух теплых зим, что сразу снижает выручку. Холодная зима, кстати, тоже не совсем хорошо; самая благоприятная для тепловиков температура – минус 15–20 градусов. Конечно, мы провели работы по оптимизации расходов, но все равно заканчиваем третью зиму с убытками.

Тем не менее работа идет. Переложили «убитые» сети Кунгура, заменили часть оборудования в котельных. В Очере демонтировали паровые котлы на самой крупной котельной, заменили их на эффективные водогрейные, что сократило расходы на газ. Готовы расширять географию таких проектов, предложили



правительству рассмотреть возможность заключения концессионного соглашения по развитию системы теплоснабжения Верещагино.

– Малая энергетика в территориях Пермского края – насколько интересно ее развитие для инвесторов? Ведь там довольно большой пласт средств, и только бюджетными средствами их, скорее всего, не решить.

– Есть благополучные территории, где проекты в области ЖКХ интересны инвестору. Но территорий таких пока немного. А инвестор никогда не пойдут в территорию, где сокращается количество предприятий и численность населения.

Вторая проблема – экономически обоснованный тариф. Вот есть город, трубы теплосети можно пробить лопатой – прежний арендатор «выжал» все. Нужны инвестиции, а где их взять? В тарифе? Не получится, предельный рост – 3%. Да и не в том дело порой. Если в условной Перми 1,8 тыс. руб. за 1 Гкал – это хороший тариф, то в депрессивной территории для восстановления системы теплоснабжения он должен быть 2,5 тыс. руб. Но кто такой тариф установит? И даже если установят – люди смогут столько платить? Инвестор заходит, рассчитывает на платежи в 92–93%, собрать получается не более 80%, и слетает вся экономика.

Сложный, «длинный», социально «нагруженный» бизнес. Но заниматься им надо, другого выхода нет. Искать концессионеров и, например, совмещать благополучные и депрессивные территории в одном проекте.

– С июля 2020 года гарантирующих поставщиков электроэнергии обязали за свой счет устанавли-

вать счетчики в квартирах. Можно ли здесь говорить о какой-то рентабельности проекта в рамках всей энергосистемы?

– Установка счетчиков – серьезное испытание для гарантирующих поставщиков и сетевых компаний. Много вопросов возникает по многоквартирным домам. Гарантирующий поставщик обязан заменить в них общедомовые и индивидуальные приборы учета, это огромный масштаб работы. Только в первые месяцы, с июля по ноябрь 2020 года, нами установлено 1754 ИПУ и 123 ОДПУ.

Общий объем затрат по 2021 году – 127 млн руб. Как будут компенсированы такие затраты, пока не решено. Правительство рассматривает нашу заявку. Думаю, будет найден некий компромисс.

Сегодня мы меняем счетчик по истечении межповерочного интервала, при поломке или устанавливаем новый в случае отсутствия прибора учета. Пока ставим обычные однотарифные счетчики. Но с 2022 года начнется новый этап этой реформы: будем ставить только так называемые «умные» приборы учета. Такой счетчик стоит в три раза дороже, чем простой прибор. И федеральные власти сегодня ломают голову, как вписать эти затраты в предельный тариф. При действующем законодательстве сделать это будет очень сложно. Думаю, что повсеместный «умный учет» сегодня – не самое лучшее решение с точки зрения затрат и выгоды. Делать его на новых домах – это разумно. А в ситуации, когда на трети дома есть такие счетчики, а на двух третях нет, это будет нерациональными расходами, которые в конечном счете несет потребитель.