

ГОД РАЗВОРОТА

ПОСЛЕ НЕОДНОЗНАЧНОГО 2020 ГОДА, В ТЕЧЕНИЕ КОТОРОГО НАБЛЮДАЛСЯ ОБЩИЙ СПАД ИНВЕСТИЦИОННОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ АКТИВНОСТИ, ЗАВЕРШАЮЩИЙСЯ ПЕРИОД ВНУШАЕТ ЭНЕРГЕТИКАМ ОПТИМИЗМ. О ВСЕЛЯЮЩИХ НАДЕЖДУ ИТОГАХ ТЕКУЩЕГО ГОДА И АМБИЦИОЗНЫХ ПЛАНАХ НА БУДУЩЕЕ РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ ВЯЧЕСЛАВУ КАЛАШНИКОВУ ПЕРВЫЙ ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА — ТЕХНИЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР АО «ЛОЭСК» НИЯЗ МАГДЕЕВ.

BUSINESS GUIDE: Как бы вы охарактеризовали предварительные результаты деятельности компании в 2021 году?

НИЯЗ МАГДЕЕВ: На мой взгляд, 2021 год — это год разворота. Абсолютно очевидно, что все инвестпроекты, которые затихли в 2020 году, начали оживать. Все ускоренно начали развиваться, уточнять мощности и графики присоединения, приходиться за новыми мегаваттами. В Ленинградской области основным драйвером стали портовые территории в Кингисеппском и Выборгском районах. Эта тенденция сохранится и в будущем. Пригородная зона, непосредственно примыкающая к Санкт-Петербургу, также является для нас одной из ключевых. Это ареал роста — идет интенсивное развитие районов Мурино, Кудрово, Янино, Горелово.

BG: Как развивается компания в настоящее время?

Н. М.: Одним из способов является консолидация активов. Вообще, это одна из ключевых тематик на повестке дня любой сетевой компании нашей страны в текущий момент, поскольку открывает возможность расширения собственных активов и регионов присутствия. Суть очень проста: вы — абонент, завод, ИП — любого вида потребитель. У вас, по состоянию обстоятельств, на балансе есть электросетевое оборудование — линии, трансформаторные подстанции самого разного класса напряжения. Вы несете издержки по их содержанию, обслуживанию, ремонту и эксплуатации, получая при этом сомнительное качество электроснабжения на базе этих активов. Поскольку зачастую речь идет о старых сетях с большим износом, у которых полностью исчерпан или заканчивается эксплуатационный ресурс, а дальнейшая эксплуатация требует модернизации и существенных инвестиций.

Мы предлагаем нашим клиентам услуги по консолидации, арендуем или выкупаем электросетевые активы либо арендуем и впоследствии их выкупаем. Полностью берем на себя все вопросы оперативно-технологического управления и издержки эксплуатационного обслуживания. Снимаем весь этот пласт проблем с владельцев электросетевого имущества, снимаем всю составляющую по затратам по этим видам работ, более того — платим им за аренду.

BG: Что было сделано за год в этом направлении?

Н. М.: По итогам года наши активы пополнились двумя подстанциями высокого напряжения 110 кВ, одной подстанцией 35 кВ с распределителем, добавились 50 трансформаторных подстанций 6 (10) кВ и огромное количество сетевых объектов в самом массовом сегменте — это садоводства, коттеджные поселки, домовладения. В структуре заключенных договоров 29% — это аренда, 70,8% — договоры



АЛЕКСАНДР КОРЖКОВ

купли-продажи. Если говорить про оборудование присоединяемых активов, то средним вариантом, сбалансированным, максимально удобным для всех, мы считаем аренду с последующим выкупом. Причем покупка осуществляется исключительно за счет прибыли нашей компании.

BG: Что сделано за год в плане технологического присоединения к электрическим сетям?

Н. М.: Год у нас вполне успешный, наши планы выполняются: какие-то в большей мере, какие-то чуть в меньшей мере, но мы выполнили наши запланированные параметры по году. В этом году мы присоединили более 40 социальных объектов: четыре школы и семь дошкольных образовательных учреждений в пригороде Санкт-Петербурга — Кудрово, Янино, Мурино. Кроме того, это медицинские центры в Коммунаре и Тихвине, спортивные и досуговые центры в Гатчинском, Кингисеппском и Бокситогорском районах, различные объекты инженерной инфраструктуры.

Если говорить не только о социальной составляющей, то для нас, безусловно, ключевым является присоединение физических лиц: 3,5 тыс. абонентов было фактически присоединено. Кроме того, более 600 юридических лиц (ИП) стали нашими потребителями. Суммарная мощность, присоединенная по итогам 11 месяцев, — 120 МВт. Если говорить про многоквартирные дома, то более 500 тыс. кв. м жилья присоединено и обеспечено электроснабжением, в том числе по программе расселения ветхого жилья в Ленобласти.

2022 году — 7,48 млрд рублей против 4,09 млрд. В 2023 году запланированный объем инвестиций составит 9,27 млрд рублей при 4,9 млрд в первоначальной редакции программы, в 2024 году — 6,79 млрд рублей против первоначальных 3,35 млрд. Реализация инвестиционной программы на период 2020–2024 годов обеспечит прирост трансформаторной мощности на 68,8%, с 1405,5 до 2372,64 МВА, протяженность электрических сетей увеличится с 1527,48 до 1870,17 км.

BG: Ранее вы говорили о планах по внедрению новых информационно-технологических решений, позволяющих повысить эффективность управления активами. Что сейчас делается в этом направлении?

Н. М.: Существующие задачи в компании требуют современного и эффективного подхода к их решению. Для этого требуется повышение эффективности использования активов. Сейчас компания воплощает в жизнь достаточно интересный и в то же время важный проект по разработке системы управления производственными активами. Основной целью реализации этого проекта является переход с системы плано-предупредительных ремонтов на риск-ориентированную модель управления производственными активами. Мы ожидаем, что в результате внедрения этой системы нам удастся снизить количество аварийных и внеплановых работ, оптимизировать использование трудовых ресурсов при сохранении существующих затрат на содержание и обслуживание оборудования. Основной этап создания мастер-системы на базе 1С мы завершим уже в январе, даже, наверно, в декабре.

Интересные и современные решения будут внедряться уже в первой половине следующего года: использование мобильных приложений для проведения осмотров и диагностики оборудования, оценки состояния охраны труда и промышленной безопасности, решение задач по упрощению технологии коммуникации с нашими абонентами посредством соцсетей и мессенджеров, повышение наглядности благодаря использованию современных информационных систем и технологий.

BG: Как эти инновации будут работать на устаревших электросетевых объектах, которых наверняка еще немало на балансе компании?

Н. М.: В рамках реализации проекта обязательно проводить комплексную замену устаревшего электротехнического оборудования. Ни у одной сетевой компании не хватит денег на подобное, учитывая уровень износа сетей в нашей стране. Но повысить надежность, наблюдаемость, управляемость за меньшие, разумные деньги, когда эффект на вложенный рубль выше, — в этом основная задача внедрения системы управления производственными активами. ■

BG: Какие задачи по техприсоединению ставит перед собой компания в следующем году?

Н. М.: В предстоящем году ЛОЭСК планирует увеличить объем присоединяемой мощности на 10–20%. В течение года мы намерены подключить к сетям не менее 50 социально значимых объектов и обеспечить электроснабжением более 1 млн кв. м вводимого жилья.

BG: Как вы оцениваете ход выполнения инвестпрограммы компании на 2020–2024 годы?

Н. М.: Выполнение мы прогнозируем полное. Свежий, текущий проект после корректировки был утвержден правительством Ленинградской области в ноябре. Объем программы увеличился более чем в 1,5 раза, и это в основном объекты техприсоединения. Помимо этого, причиной внесенных в программу изменений является комплексный пересмотр подходов по обеспечению надежности энергоснабжения наших потребителей. Нами разработаны и согласованы на уровне региона программы повышения надежности по всем крупным населенным пунктам Ленинградской области.

BG: С учетом корректировки о каких прогнозных показателях идет речь?

Н. М.: В текущем году параметры инвестпрограммы ЛОЭСК на период 2020–2024 годов, утвержденные в октябре 2019 года, были скорректированы в сторону увеличения. Общий объем программы вырос с 20,3 до 31,5 млрд рублей. В 2021 году компания инвестирует 3,99 млрд рублей вместо планируемых ранее 3,37 млрд, в