

ВГ: С точки зрения законодательства вам хватает механизмов для борьбы с долгами или, на ваш взгляд, их недостаточно и должны быть введены новые механизмы?

А. Б.: Действующее законодательство предусматривает широкий набор механизмов, которые поставщики ресурсов могут использовать для борьбы с долгами. Однако, учитывая статус ГП, категории потребителей, а также сложную систему регулирования отрасли, многие механизмы либо не работают должным образом, либо настолько усложнены, что имеют слабый эффект.

ВГ: Этим летом ходили слухи, что строка за электроэнергию может войти в единую платежку в Ленобласти. Для обычного гражданина это было чревато тем, что ему могли отключить свет за неоплату прочих коммунальных услуг. Собираетесь ли вы в дальнейшем выставлять населению квитанцию за свет самостоятельно?

А. Б.: В настоящее время «РКС-энерго» самостоятельно выставляет квитанции на оплату электрической энергии гражданам. При этом между АО «ЕИРЦ ЛО» и «РКС-энерго» подписана «дорожная карта», предусматривающая процедуру и порядок взаимодействия наших компаний. По состоянию на конец декабря 2017 года мы находимся в программно-тестовом режиме взаимодействия. Сейчас сложно говорить о конкретных сроках, но стратегически мы планируем включить услугу «РКС-энерго» по электроснабжению в единую квитанцию, выставляемую ЕИРЦ ЛО.

ВГ: Каким способом сейчас жители Ленобласти чаще всего оплачивают электроэнергию?

А. Б.: На сегодняшний день наиболее популярный способ оплаты электроэнергии — по-прежнему отделения Сбербанка или «Почты России». Однако с каждым годом растет количество оплат через услугу «Личный кабинет» на официальном сайте «РКС-энерго». Постоянный рост количества пользователей объясняется удобством сервиса и простотой его использования.

ВГ: С осени «РКС-энерго» проводит регулярные встречи с крупнейшими потребителями. Почему сбыт выступил с подобной инициативой и что полезного бизнесмен может узнать для себя на ваших мероприятиях?

А. Б.: В условиях меняющегося законодательства мы остаемся надежным партнером для потребителей электроэнергии Ленобласти. Гарантирующий поставщик — последнее звено электроэнергетической отрасли перед потребителем, и поскольку договор энергоснабжения заключен с нами, то, естественно, вопросы о резком росте цен адресуются нам. При этом потребители жалуются на счета ГП во всевозможные инстанции и пытаются понять, как же так произошло, что рост цен превысил официальную инфляцию.

Своими встречами мы проводим так называемый ликбез по ситуации. С сентября этого года «РКС-энерго» реализовало проект, по которому мы прогнозируем и ежемесячно направляем нашим крупнейшим потребителям наиболее вероятные часы пиковой нагрузки на следующий месяц (с разбивкой по рабочим дням). Так как плата за мощность для наших промышленных потребителей в среднем уже достигла 30% от суммы счета, то реализация мероприятий по энергосбережению в пиковые часы может дать эффект, не только намного превосходящий сбытовую надбавку ГП, но и компенсирующий негативные последствия роста цен на оптовом рынке. ■



ДО ТОГО, КАК ЛЬГОТЫ НА ТЕХПРИСОЕДИНЕНИЕ ПОЯВИЛИСЬ У ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ, ИХ ПОЛУЧИЛО НАСЕЛЕНИЕ: ОНО МОЖЕТ ПОДКЛЮЧИТЬ МОЩНОСТЬ ДО 15 КВТ ВСЕГО ЗА 550 РУБЛЕЙ

19 → Злоупотребление льготами может последовать и от предпринимателей, поскольку пока никаких ограничений на число подключений нет. В МРСК Северо-Запада отметили, что в целях исключения возможных злоупотреблений необходимо внесение соответствующих изменений и уточнений в нормы действующего законодательства.

Опасения сетевиков разделяют и представители бизнеса. «Соревнование „щита и меча“ в борьбе бизнеса и государства бесконечно. В данном случае есть смысл так изменить законодательство, чтобы подобные махинации стали невозможны или невыгодны», — говорит господин Третьяков.

«Недобросовестных людей, к сожалению, хватает, и предпринимательские круги здесь не являются исключением. Однако о том, как бороться с возможными злоупотреблениями, должна решать прежде всего сама сетевая компания, опираясь на соответствующие аналитические данные и мониторинг», — считает господин Фатеичев. В качестве одного из решений проблемы, по его словам, можно выделить ограничение возможности подачи заявки на льготное присоединение соседних участков, закреплённых за одним юрлицом.

Олег Дю из АСИ поделился, что недавно разобрал реальный случай злоупотребления на общественном приеме с сетевой компанией. «Сначала предприятие подало заявку на 20 МВА, потом ввело льготу, и они перезаключили 14 договоров по 150 кВт. В результате сетевая компания вместо того, чтобы построить подстанцию для снабжения всей зоны застройки, будет запитывать их от разных источников и получит непокрытые расходы», — рассказал господин Дю. Он согласен, что с данной льготой нужно как минимум защититься таким же механизмом, как ограничение на подачу заявки раз в три года для населения, доработав его под юрлица.

Гендиректор ООО «Стройэлектромонтаж» и член «Клуба лидеров» Андрей Зыков, напротив, полагает, что существенный злоупотреблений быть не должно. По его словам, даже после исключения инвестсоставляющей из платы на техприсоединение до 150 кВт стоимость всей процедуры не стала символической, как

в случае с физлицами. «Возникает другой риск: льготная стоимость техприсоединения может инициировать процесс резервирования предприятиями избыточных мощностей, которые не будут востребованы. В мировой практике, чтобы избежать подобных ситуаций, применяют принцип take or pay, в соответствии с которым абонентская плата за потребляемую электроэнергию включает в себя, в том числе, и стоимость максимальной зарезервированной потребителем мощности. Такая мера позволяет более справедливо распределять издержки, связанные с содержанием сетевой инфраструктуры, среди потребителей и создает условия для более полной загрузки сетей и подстанций», — считает господин Зыков.

БЫСТРЕЕ И ПРОЩЕ Вместе с введением льготы на техприсоединение мощности до 150 кВт в Петербурге существенно упростился доступ к системе электроснабжения для этой категории потребителей. Это признал Всемирный банк, поместив Россию в рейтинге Doing Business на десятое место из 190 стран по критерию «Подключение к системе электроснабжения», рассчитанному по предприятиям с запрашиваемой мощностью до 150 кВт. По оценке банка, за год в Петербурге (его наряду с Москвой оценивает Всемирный банк) срок подключения к сетям сократился более чем в два раза, со 185 до 90 дней, а количество этапов (от получения заявки потребителя до выдачи акта техприсоединения) осталось прежним — три.

Алексей Третьяков признает, что главных проблем при техприсоединении стало немного. «Иногда случаются ситуации, когда по техническим причинам быстрое техприсоединение действительно невозможно. Но остаются проблемы косвенные, связанные с арендой госимущества. За присоединение нужно платить навсегда, а тот же земельный участок, к примеру, предприниматель получает на весьма ограниченный срок. И нет никаких гарантий, что аренда будет продлена», — поясняет господин Третьяков.

Андрей Зыков, в свою очередь, отмечает, что у предпринимателей возникают проблемы в выполнении их части

техусловий, выданных сетевой организацией. «Обычно это комплекс мероприятий, включающий строительство кабельной или воздушной линии электропередачи до точки присоединения, установку узла учета электроэнергии, монтаж вводно-распределительного щита. На все это нужен согласованный с заинтересованными лицами проект. Для многих малых и средних предпринимателей зачастую это становится очень затратной статьей, которую выполняют подрядчики, а в крупных компаниях — штатный энергетик. Однако, поскольку рынок таких услуг у нас недостаточно развит, многие предприниматели страдают из-за низкого качества их выполнения и неоправданно высокой стоимости», — говорит господин Зыков.

По мнению Виталия Фатеичева, достаточно часто у предпринимателей возникают проблемы не столько при прямом присоединении к электросетям, сколько при необходимости перераспределения уже присоединенной мощности. «В частности, это может быть связано с продажей земельного участка или здания новому собственнику либо с распределением существующей мощности на соседние участки», — считает господин Фатеичев. Также определенные сложности сегодня, по его словам, есть и с передачей построенного оборудования монополисту по компенсационным договорам. Такие договоры заключаются в случае необходимости сноса сетей, построенных монополистом и возведения на их месте новых.

«Сетевые компании, в частности „Ленэнерго“, значительно продвинулись в плане облегчения и упрощения подключения предпринимателей к электросетям. Но предпринимателям нужно не только электричество. Нужны вода, тепло и газ. К сожалению, подключение к этим сетям не столь улучшилось, в отличие от ситуации с электричеством. АСИ ввело целевые модели, в которые также теперь входят и показатели по подключению к перечисленным сетям. Будем надеяться, что в ближайшем будущем они переймут опыт электросетевых компаний, сократят сроки, уменьшат стоимость и сделают процедуры прозрачнее», — заключает Олег Дю. ■