

# «Мы не ставим себе никаких границ»

В течение 2019 и 2020 годов в России апробируют технологию Demand Response\*, а энергосбытовая компания «ЕЭС-Гарант» планирует стать активным участником пилотного проекта. Директор Свердловского филиала Юлия Казакова рассказала о новых вызовах и об устоявшихся услугах на рынке.

— «ЕЭС-Гарант» нарабатывает опыт по выводу компаний на оптовый рынок для снижения их затрат в течение нескольких лет. Много ли компаний интересуются такой возможностью?

— Мы продолжаем выводить на оптовый рынок электроэнергетики (ОРЭМ) новых клиентов, тенденция на увеличение сохраняется. Если год назад Свердловским филиалом было зарегистрировано 30 групп точек поставок на оптовом рынке, то на сегодняшний момент их уже почти в полтора раза больше — 42 группы. Есть несколько причин для роста. Во-первых, репутация уже работает на нас, клиентов привлекает высокий уровень качества клиентского сервиса компании. Во-вторых, спрос на данную услугу будет расти из-за удорожания цен на розничном рынке.

Так, с 1 июля 2019 года увеличится сбытовая надбавка гарантирующих поставщиков большей части регионов, в частности в Свердловской, Курганской, Челябинской, Тверской, Тульской и Липецкой областях.

По некоторым категориям сбытовая надбавка будет увеличена втрое, а цена на электричество возрастет сразу на 11%. Такие изменения продиктованы применением методики «эталонных сбытов», установленной ФАС РФ. Причем, согласно графику перехода на «эталон», динамика сохранится и в 2020 году.

По этой причине мы уже запустили переговоры с потенциальными клиентами о выходе на ОРЭМ не только в УРФО, но и в иных регионах РФ.

— Какой новый опыт на ОРЭМ получил Свердловский филиал за последнее время?

— С 2018 года мы работаем в Республике Коми, с 2020 года заходим в Архангельскую область. Для нас эти субъекты — совершенно новый опыт, потому что эти территории находятся в неценовой зоне. Отличительной особенностью неценовых зон является возможность вывода на ОРЭМ клиентов только один раз в год, в отличие от первой или второй ценовой зоны, где вывод на ОРЭМ возможен ежеквартально. В таких условиях нет права на ошибку.

Мы с самого начала понимали, какие риски на себя берем, но регистрация групп точек поставок на ОРЭМ всех наших клиентов завершилась успешно. Для «ЕЭС-Гарант» этот новый опыт работы в неценовой зоне — большой плюс и возможность нарастить дополнительные компетенции.

— Какие новые клиенты появились у Свердловского филиала за последний год?

— Недавно заключили еще один договор с «Аэропортами регионов»: управляющая компания построила новый аэропорт в Саратове, «ЕЭС-Гарант» стал поставщиком электроэнергии для объекта. Мы рассчитываем, что это не последний заключенный контракт с холдингом. В целом, сейчас мы ведем переговоры с большим количеством потенциальных клиентов. Какие будут итоги работы — станет ясно в конце 2019 года.

Большой победой для нас был возврат



Первоуральского новотрубного завода в число наших ключевых клиентов: «ЕЭС-Гарант» стал поставщиком электроэнергии для градообразующего предприятия г.Первоуральска. Более того, на ПНТЗ был реализован уникальный инвестиционный проект — запущена в работу понижающая трансформаторная подстанция. Объект позволил предприятию обеспечить надежное бесперебойное снабжение электроэнергией электросталеплавильного цеха. Электроснабжение технологического оборудования цеха переведено от сетей напряжением 110 кВ на сети 220 кВ. За счет разницы тарифов завод ежегодно получает экономию порядка 50 млн рублей.

Также в апреле этого года мы подписали контракт с ООО «Староцементный завод» (Сухой Лог, Свердловская область). На предприятии мы сейчас строим автоматизированную информационно-измерительную систему коммерческого учета электроэнергии (АИИС КУЭ), будем выводить его на оптовый рынок в 2020 году.

— С 2016 года «ЕЭС-Гарант» предлагает клиентам поставку газа с Санкт-Петербургской международной товарно-сырьевой биржи (СПБМТСБ). Каковы текущие итоги работы по данному направлению?

— За последние 12 месяцев мы заключили контракты с пятью новыми компаниями, в основном это предприятия Свердловской области. Всего у нас законтрактовано 17 юридических лиц под эту услугу.

Наиболее интересные регионы для поставки газа с биржи — это субъекты Уральского федерального округа, так как транспортировка газа ведется с Ханты-Мансийского автономного округа, и для

Свердловской, Курганской и Челябинской областей поставки с биржи обходятся наиболее дешево.

В итоге предприятия могут сэкономить около 10% от цен на газ у регионального поставщика летом, около 5% — зимой.

— Как производится закупка газа с биржи, какие требования диктует рынок?

— Типы контрактов, обращающихся сегодня на бирже, это контракт с поставкой на месяц, минимальный лот для закупки газа 100 тыс. кубометров и контракт с поставкой на сутки с минимальным лотом закупки 10 тыс. кубометров.

Месячный объем покупки газа с биржи в 2019 году по всем клиентам составил порядка 7 млн кубометров. Нашими клиентами на сегодняшний день являются Свинокомплекс «Уральский», «Долина роз», ПАО «Уралхимпласт» и др.

Договор носит бессрочный формат, у клиентов нет обязательств закупать газ с биржи каждый месяц и в полном объеме. Компании сохраняют действующий договор со своим региональным поставщиком.

Как брокер ЕЭС — Гарант обеспечивает доступ на биржевой рынок, обеспечивает необходимые бизнес-процессы, помогает в решении вопросов, связанных с взаимодействием с поставщиками и транспортировщиками газа. У нас гибкие условия договора, в том числе и по срокам платежей.

Закупка газа на бирже — это дополнительный сервис и наше конкурентное преимущество. Для многих предприятий, которые стремятся к экономии, невыгодно создавать отдельное подразделение под эти цели. Выгоднее отдать такую услугу на аутсорсинг — а мы как раз справляемся с этой задачей эффективно.