



На вопросы журнала отвечает
генеральный директор
ОАО «Межрегионэнергосбыт»
Станислав Аширов

Зарабатывая – экономить

– Станислав Олегович, как отразился мировой финансовый кризис на объемах сбыта электроэнергии и, соответственно, на итогах деятельности вашей компании?

– Кризис, безусловно, повлиял как на отрасль в целом, так и на каждую энергосбытовую компанию. Произошло значительное снижение объемов электропотребления и увеличение неплатежей на оптовом и розничных рынках электроэнергии, возникли массовые судебные споры. Некоторые энергосбытовые компании покинули рынок, оставив в наследство долги, некоторые из них до сих пор находятся на грани банкротства и держатся исключительно за счет большого денежного оборота. Трудности были и у крупных электросетевых компаний.

Если говорить о группе компаний «Межрегионэнергосбыт», которая включает ОАО «Межрегионэнер-

госбыт» и его дочерние общества – ОАО «Тюменская энергосбытовая компания», ОАО «Сибурэнергоменеджмент», ЗАО «Fortis Energy» (независимый энерготрейдер Литвы), то мы также ощутили последствия кризиса. В частности, очень непростой была ситуация с нашими сторонними (негазпромовскими) потребителями. Почти все они были вынуждены отсрочить платежи, а многие наши абоненты, прежде всего нефтесервисные и ремонтно-строительные компании, вообще перестали платить за электроэнергию, полностью приостановив работу. Пришлось, как говорится, управлять платежной ситуацией в ручном ежедневном режиме и применять исключительные меры воздействия на должников, вводя ограничения, а иногда и полное отключение от энергоустановок.

Сэкономленные миллиарды

– Вместе с тем наши основные клиенты – «дочки» «Газпрома», «Газпром нефть» и СИБУР, несмотря на жесткие бюджетные рамки и сложную ситуацию на внешних рынках, обеспечивали полную и своевременную оплату за поставленную электроэнергию.

За счет этого фактора, а также своевременно принятых мер собираемость средств в Тюменской энергосбытовой компании составила 99,4%, в «Сибурэнергоменеджменте» – 99,8%, а в «Межрегионэнергосбыте» – вообще более 100%, благодаря авансированию.

– И с какими показателями вы закончили минувший год?

Финансовые показатели 2010 года по ОАО «Межрегионэнергосбыт»

показатель	млрд рублей
ожидаемая выручка	51,5
чистая прибыль	3,0
в целом по Группе	около 115

– Согласно РСБУ, ожидаемая выручка компании «Межрегионэнергосбыт» составит 51,5 млрд рублей, а чистая прибыль – 3,0 млрд. Годовой полезный отпуск электроэнергии достигает 28,5 млрд (в целом по Группе – около 80 млрд) кВт/ч в год. Добавлю к этому, что клиентами нашей компании являются свыше 700 предприятий и организаций в 43 регионах РФ.

Приятно отметить, что этих результатов мы добились всего за четыре года работы. В декабре 2006 года, когда я перешел в «Межрегионэнергосбыт» на должность первого заместителя генерального директора и возглавил операционное управление компанией, у нас было 100 тыс. рублей уставного капитала на расчетном счете и один сотрудник в штате – генеральный директор Денис Федоров. Как говорится, начинали работать с абсолютно чистого листа.

– Насколько выросли выручка и прибыль в сравнении с 2009 годом?

– Здесь произошел определенный рост. В прошлом году эти показатели были на 20% ниже. Но я хочу обратить ваше внимание на важный момент: мы создавались в первую очередь для того, чтобы обеспечить эффективное энергопотребление газпромовских предприятий с наименьшими для них затратами на приобретение электрической энергии. Иными словами, поставляя им электроэнергию, мы не ориентируемся на показатели роста выручки.

– Получается, что низкий рост выручки – это, в общем-то, плюс для вашей компании?

– Можно сказать и так, хотя правильнее было бы рассчитывать успехи в этом направлении исходя из того, на сколько – в рублях – дочерним обществам «Газпрома» удалось сократить затраты на приобретение электроэнергии.

– Сколько им удалось сэкономить благодаря вашей работе и за счет каких мероприятий был получен соответствующий эффект?

– Прежде всего за счет полномасштабного перехода на почасовое планирование объемов электропотребления на сутки вперед. Замечу, что работа в таком режиме требует отлаженного взаимодействия всех производственных служб – инженеров, технологов, диспетчеров, экономистов, поэтому наша компания приняла активное участие в подготовке служб главных энергетиков предприятий «Газпрома» к работе в условиях либерализации энергетических рынков. Вторым важным мероприятием в этом направлении является поэтапная организация прямых поставок электрической энергии и мощности с оптового рынка (ОРЭМ), исключая из цепочек расчетов посредников-перепродавцов.

В-третьих, мы активно участвуем во всех правлениях Федеральной службы по тарифам, на которых принимаются решения о тарифах, ведем диалог с представителями органов власти, сетевых компаний, прочих структур, зачастую отстаивая в судах интересы наших потребителей.



• Мы создавались в первую очередь для того, чтобы обеспечить эффективное энергопотребление газ-промовских предприятий с наименьшими для них затратами на приобретение электрической энергии

Словом, ищем любые возможности для защиты потребителя и минимизации их затрат на энергопотребление.

Реализация этих мер позволила сократить расходы дочерних обществ «Газпрома» в 2009 году на сумму примерно 0,7 млрд рублей, в 2010 году – приблизительно на 1 млрд рублей. Данные цифры показывают только прямую экономию, не учитывая тех финансовых рисков, которые принимает на себя «Межрегионэнергосбыт» и которые по предприятиям «Газпрома» оцениваются в несколько миллиардов рублей ежегодно.

– Какова доля «Межрегионэнергосбыта» в энергоснабжении Группы «Газпром»?

– К настоящему времени мы приняли на энергоснабжение более 92% от объемов электропотребления дочерних обществ «Газпрома», около 75% – «Газпром нефти» и около половины объемов электропотребления предприятий СИБУРа. С учетом контроля над «Сибурэнергомеджментом» и Тюменской энергосбытовой компанией охват объектов «Газпрома» достигает 94%, а объектов СИБУРа – около 100%.

ОПТОМ ДЕШЕВЛЕ

– Их ежегодное электропотребление, включая «Газпром нефть», в совокупности составляет около 33 млрд кВт/ч. Кроме того, у нас имеются еще сотни мелких потребителей (магазины, школы, детские сады и прочие объекты социальной инфраструктуры), которые фактически выступают как субабоненты, поскольку запитаны от внутренних электросетей наших крупных клиентов. Прямые же поставки энергоресурсов с ОРЭМа осуществляются для наиболее энергоемких объектов Единой системы газоснабжения, которые оснащены автоматизированной системой коммерческого учета электроэнергии.

Всего за последние три года мы вывели на оптовый рынок 18 производственных объектов. Среди наиболее энергоемких из них отмечу ООО «Газпром добыча Оренбург» (годовое электропотребление 2 млрд кВт/ч), ОАО «Салаватнефтеоргсинтез» (1,3 млрд), ООО «Газпром добыча Астрахань» (0,8 млрд), ООО «Газпром трансгаз Саратов» (0,8 млрд), а также компрессорные станции (КС) ООО «Газпром трансгаз Нижний Новгород» (3,2 млрд), ООО «Газпром трансгаз Москва» (0,7 млрд) и ООО «Газпром трансгаз Ухта» (0,5 млрд).

Наиболее энергоемкие объекты, выведенные на оптовый рынок ОАО «Межрегионэнергосбыт»

объект	млрд кВт/ч
ООО «Газпром добыча Оренбург»	2,0
ОАО «Салаватнефтеоргсинтез»	1,3
ООО «Газпром добыча Астрахань»	0,8
ООО «Газпром трансгаз Саратов»	0,8
(КС) ООО «Газпром трансгаз Нижний Новгород»	3,2
(КС) ООО «Газпром трансгаз Москва»	0,7
ООО «Газпром трансгаз Ухта»	0,5

Иными словами, раньше эти компании получали электроэнергию от гарантирующих поставщиков, которые работают в их регионах (энергосбытовые компании,

образованные в результате реорганизации региональных электроэнергетических компаний). После того как они стали нашими клиентами, у них появилась возможность приобрести более дешевую энергию, а также значительно повысить контролируемость, управляемость и прозрачность процессов тарифообразования.

Приведу пример. В прошлом году была успешно реализована задача перехода «Газпром трансгаз Москва» на энергоснабжение от «Межрегионэнергосбыта» в 10 регионах Центрального федерального округа РФ, где у потребителя было заключено более 1 тыс. различных договоров энергоснабжения. При этом наша компания заключила договоры более чем с 30 различными поставщиками на розничных и оптовом рынках электроэнергии. Это позволило трансгазу не только унифицировать условия договоров энергоснабжения по всем регионам и консолидировать платежи, но и кардинально сократить количество договоров, обеспечивающих поставку электрической энергии (мощности), упростить организационные процессы и сократить трудозатраты профильных подразделений, связанные с исполнением договоров.

В то же время следует отметить, что в условиях напряженной тарифной ситуации и с учетом наличия перекрестного субсидирования региональные органы власти принимают решения в пользу сохранения клиентской базы на розничном рынке. Это делается с целью поддержать устойчивость местных гарантирующих поставщиков электроэнергии и тем самым избежать возможных негативных социально-экономических последствий для регионов. Такого рода аргументы зачастую становятся непреодолимой преградой при выводе предприятий на ОРЭМ.

Например, уже несколько лет подряд руководство Республики Марий Эл отказывается согласовывать выход на оптовый рынок КС-22 «Помарская» ООО «Газпром трансгаз Нижний Новгород», так как доля электропотребления данного объекта в общем объеме региона составляет около 35%.

– В Группу «Газпром» входит ряд генерирующих активов, которые консолидированы в ООО «Газпром энергохолдинг». Какой объем электроэнергии вы приобретаете у этих компаний? Как строятся ваши договорные отношения? Планируется ли заключение с ними прямых долгосрочных контрактов?

– Начну с того, что разработка и заключение долгосрочных контрактов с генерирующими компаниями является стратегическим направлением нашей деятельности.

ДОЛГОСРОЧНЫЕ КОНТРАКТЫ И БИРЖЕВЫЕ СДЕЛКИ

– Но до нынешнего года в связи с относительно медленными темпами либерализации рынка электроэнергии (мощности) и развития конкуренции отсутствовали стимулы для увеличения количества прямых долгосрочных договоров. Поскольку они несли в себе риски как прикрепления к рынку неплатежеспособных потребителей, так и нерационального расходования средств со стороны покупателей электроэнергии (мощности). Поэтому в прошлом и позапрошлом годах оптимальной формой прямых контрактов были свободные двусторонние договоры на электрическую энергию (СДД) и электрическую энергию и мощность (СДЭМ), которые обеспечивали значительную экономию для потребителей.



• Дальнейшая стратегия нашей компании ориентирована на создание глобального трейдингового и энергосбытового центра, интегрированного с энергопотребляющими и электрогенерирующими объектами Группы «Газпром»

Площадкой для них является товарная биржа, которая предлагает участникам торгов выбор стандартных заявок с разделением по периоду поставки, определению дней недели, часов, суток и так далее. Когда условия заявки некоего продавца и некоего покупателя совпадают, то биржа раскрывает контрагентам информацию друг о друге и оказывает помощь в заключении между ними прямого договора.

В 2010 году общая стоимость таких договоров, заключенных «Межрегионэнергосбытом», составила около 3 млрд рублей (всего по Группе – порядка 10 млрд рублей), доля генерирующих компаний ООО «Газпром энергохолдинг» достигла 1 млрд рублей.

Начиная с 2011 года ситуация принципиально изменилась. Во-первых, сейчас все поставки электроэнергии (мощности) для промышленных потребителей будут осуществляться по нерегулируемым ценам. Во-вторых, произошел запуск долгосрочного рынка мощности, что, в частности, предполагает обязанность покупателей – участников ОРЭМа – заключать долгосрочные договоры на поставку мощности и/или электроэнергии сроком действия: 4 года – по результатам конкурентного отбора мощности, 10 лет – по договорам о предоставлении мощностей с тепловой генерацией.

В связи с этим в ноябре прошлого года Председателем Правления «Газпрома» Алексеем Миллером была принята резолюция, предусматривающая заключение с дочерними обществами «Газпрома», «Газпром нефти» и СИБУРа долгосрочных договоров сроком не менее чем на 10 лет на поставку электроэнергии и мощности. Сейчас работа по оформлению этих договоров находится на завершающей стадии.

Следующим этапом планируется заключение долгосрочных договоров на поставку электроэнергии (мощности) с генерирующими компаниями «Газпром энергохолдинга». В совокупности эти меры приведут к сокращению затрат нашими потребителями и формированию предсказуемых сценарных условий для тарифного планирования. Генерирующим же компаниям Группы «Газпром» это позволит обеспечить устойчивый денежный поток для выполнения своих обязательств по инвестиционным проектам, в том числе по договорам о предоставлении мощности. Развитие нашей компании за счет внедрения такого продукта, как договор поставки электроэнергии с фиксированной ценой на год и более, позволит увеличить долю потребителей, в том числе и не входящих в Группу «Газпром».

– Ваша компания участвует в торгах на энергетической бирже. Какие объемы там приобретаются и каковы дальнейшие перспективы участия в биржевой торговле?

– На данный момент на территории России работает только одна электроэнергетическая биржевая площадка – ОАО «Московская энергетическая биржа». Наша компания принимает активное участие в торговле как свободными

биржевыми договорами на электрическую энергию и мощность (биржевые СДЭМ, о которых я уже упомянул), так и фьючерсами на электроэнергию. Объем торгов по биржевым СДЭМ на покупку электроэнергии составил в прошлом году 0,7 млрд кВт/ч, на покупку мощности – 6200 МВт.

Одновременно «Межрегионэнергосбыт» является поставщиком электрической энергии и мощности по ООО «Ново-Савватская ТЭЦ», установленной мощностью 530 МВт. Здесь прошлогодний объем продаж по биржевым СДЭМ составил 0,3 млрд кВт/ч по электроэнергии и 2420 МВт по мощности на общую сумму порядка 0,8 млрд рублей.

Ликвидность же такого финансового инструмента, как фьючерсы на электроэнергию, к сожалению, пока не очень высока, соответственно, и объем денежных средств, привлеченных к участию в торгах на бирже, пока тоже незначителен. Но с этого года мы ожидаем, что объем торгов должен значительно увеличиться, поскольку в условиях стопроцентной либерализации рынка возрастает необходимость ценового хеджирования рисков при покупке электроэнергии в сегментах «рынок на сутки вперед» и «балансирующий рынок».


В этой связи мы создали специализированного биржевого энерготрейдера, который получил лицензию Федеральной службы финансовых рынков (ФСФР). Кроме того, трое сотрудников «Межрегионэнергосбыта», включая вашего покорного слугу, получили лицензии ФСФР на участие в биржевой торговле. Мы ждем активного развития этого направления, планируем оказывать брокерские услуги генерирующим компаниям Группы «Газпром», а также собственным дочерним компаниям.

– Расскажите о деятельности компании Fortis Energy. Какова ее доля на рынке электроэнергии Литвы? На каких условиях она поставляет электроэнергию и у кого ее приобретает?

– ЗАО «Fortis Energy» было создано в 2006 году. В том же году компанией была получена лицензия независимого поставщика электроэнергии, дающая право на ведение торговли электроэнергией в Литве. В 2007 году «Межрегионэнергосбыт» стал владельцем 51% акций Fortis Energy. Значительную часть электроэнергии Fortis Energy закупает у Каунасской теплофикационной электростанции, собственником которой является ОАО «Газпром».

Что касается ее доли на рынке, то количество реализуемой компанией электроэнергией по сравнению с показателем суммарного потребления в Литве незначительно и составляет 2–4% (около 200–350 тыс. МВт/ч). В то же время, несмотря на высокую конкуренцию и административное давление, Fortis Energy нашла свою нишу для реализации электроэнергии.

В прошлом году начался новый этап развития бизнеса нашей литовской «дочки», связанный с выходом на биржевую площадку. Сегодня часть продаж осуществляется через



биржу Baltpool, часть – напрямую потребителям. В перспективе мы будем искать новые источники электроэнергии не только в Литве, но и в Российской Федерации, Республике Беларусь и на Украине. В случае реализации совместных проектов с ОАО «Интер РАО ЕЭС» по экспортным поставкам электроэнергии, в том числе вырабатываемой на втором энергоблоке Калининградской ТЭЦ-2, мы планируем использовать опыт и инфраструктурные возможности Fortis Energy.

В ЦЕНТРЕ СОБЫТИЙ

– Образование же в следующем году общего прибалтийского рынка (Литва, Латвия, Эстония) и дальнейшее неизбежное объединение с рынками Швеции и Польши к 2015 году только повысят возможности трейдинговых операций. Мы рассчитываем, что наличие опыта продаж и открытость к нововведениям позволит нам в перспективе увеличить масштабы бизнеса и выйти на уровень 4–5% от общего объема продаж в Балтийском регионе.

– **Последний вопрос. Какие у компании планы и перспективы на ближайшие 2–3 года?**

– Некоторые планы я уже озвучил – это работа по заключению долгосрочных договоров с поставщиками электроэнергии и превращение «Межрегионэнергосбыта» в профессионального участника финансового рынка в электроэнергетическом сегменте.

Перспективы развития компании мы также связываем с возможным приобретением новых энергосбытовых активов, что позволит расширить географию бизнеса и в итоге увеличить капитализацию электроэнергетического сегмента «Газпрома». В настоящий момент мы рассматриваем предложение о покупке нескольких крупных «энергосбытов», ведем переговоры о сближении ценовых параметров.

Кроме того, по поручению ООО «Газпром энергодинг» на базе «Межрегионэнергосбыта» создан ситуационный центр в электроэнергетике. Задач у него множество: централизованный сбор, интеллектуальная обработка и предоставление объективной и развернутой информации о реализации электрической энергии и мощности, формирование рекомендаций по режимам работы, разработка стратегий участия на энергорынках. Обладание таким информационным ресурсом позволит повысить эффективность работы газпромовских генерирующих компаний.

Если же говорить в целом, то дальнейшая стратегия нашей компании ориентирована на создание глобального трейдингового и энергосбытового центра, интегрированного с энергопотребляющими и электрогенерирующими объектами Группы «Газпром».

Беседу вел **Николай Хренков**