

# энергетика

## Вышел долг

с 13 | которых происходит рост долгов за поставленные энергоресурсы. Первая — техническая: действующее тепловое оборудование неэффективно и генерирует убытки. Вторая — потери на сетях, третья — неплатежи населения. Замминистра тарифной политики энергетики Пермского края Владислав Степин пояснил, что одной из основных проблем при возникновении долгов является недорегулированность тарифов: когда потребитель энергоресурсов имеет убыточный тариф и не в состоянии заплатить за поставленный ресурс. Краевое министерство, в свою очередь, не может принять удобный для коммунальщиков тариф, учесть все его фактические затраты, поскольку имеет право включать в него только экономически эффективные затраты. По мнению замминистра, коммунальщики совместно с главами районов должны выявлять неэффективные производства на своем теплоснабжающем предприятии и решать их проблемы путем модернизации, оптимизации, передачей имущества в концессию либо субсидированием. По его мнению, большую роль играет и управленческий фактор: топ-менеджмент местных коммунальных предприятий должен быть заинтересован в повышении эффективности предприятия. «Зачастую на тер-



риториях нет грамотных специалистов, которые могут собрать все документы и защитить свой обоснованный тариф, разработать и утвердить программы энергосбережения и повышения эффективности, инвестиционные программы по модернизации», — отметил чиновник. Несмотря на положительные моменты, перспективы полного взыскания долга остаются туманными, рассказал один из энергетиков. «Да, «дебиторка» не растет, но и взыскать старые долги уже нереально. Проходит время, и мы их просто списываем, так как они лежат у нас мертвым грузом на балансе компании», — рассказал представитель отрасли. Глава крупного района Пермского края, просящийся не ссылаться на него, выразил мнение, что до полного решения проблемы еще далеко. «Да, разобрались с неплатежами управляющих компаний, но осталось население. Оно по-прежнему плохо платит. Тарифы каждый год растут на 2–4%, а уровень доходов населения падает еще быстрее. И собрать 100% пла-

**Неплатежи населения — одна из причин роста долгов за энергоресурсы**

тежей становится просто нереально», — полагает чиновник.

В «Пермэнергосбыте» отметили негативную тенденцию роста долгов со стороны промышленных предприятий в 2018 году. Наиболее проблемными для компании с точки зрения роста задолженности стали потребители «промышленной» группы: их долг на 1 ноября 2018 года — 515,33 млн руб., в то время как на 1 ноября 2017 года эта цифра составляла 397,47 млн руб. Динамика роста задолженности также выросла — со 144,3 млн за 10 месяцев 2017 года до 191,09 млн руб. за тот же период 2018 года. Лидерами, обеспечившими рост задолженности по этой группе за 10 месяцев, стали ООО «Энергоресурс» (энергосбытовая компания «Мотовилихинских заводов»), ОАО «Александровский машиностроительный завод», ООО «Кунгурский машиностроительный завод», ОАО «Нытва» и ООО «Электротяжмаш-Привод». Собеседник в компании считает ситуацию «локальной», связанной с отсутствием у машиностроителей оборотных средств. «Кредиты привлечь данным предприятиям сложно. «Мотовилиха» находится в банкротстве, а МЗ — в предбанкротном состоянии. Им сложно получить кредиты», — полагает собеседник в компании.

**Вячеслав Суханов**

# От света до тепла

## «Пермэнергосбыт» выходит на рынок теплоснабжения

ПАО «Пермэнергосбыт» завершает 2018 год открытием двух важных направлений деятельности: подготовкой к лицензированию компании и началом деятельности на рынке теплоснабжения. О том, чем жила компания в уходящем году — в интервью с генеральным директором «Пермэнергосбыта» Игорем Шершанковым.

**— Игорь Валерьевич, какой была динамика энергопотребления региона в 2018 году?**

— В целом сохраняется тренд на незначительный рост, который обозначился в последние годы. За 10 месяцев 2018 года по сравнению с аналогичным периодом года прошлого года потребление населением составило всего 0,5%, тогда как несколько лет назад этот показатель достигал 5–7% в год. Насыщение энергоемкости домохозяйств, энергосберегающие технологии, ввод нового жилого фонда с высокой энергоэффективностью, но оснащенного электроплитами: все эти разнонаправленные факторы пересекаются, и в итоге получается незначительный прирост.

Выросло потребление в промышленности на 3,7%, здесь идет реализация небольших проектов плюс крупные потребители не останавливают свою работу. При этом в данном сегменте есть возможность для значительного снижения потребления, что, по нашим прогнозам, произойдет уже в 2019–2020 годах.

**— На эти тренды работают и энергосервисные контракты, которые заключает «Пермэнергосбыт»?**

— Влияние здесь оказывают не столько наши контракты, сколько общая тенденция к внедрению энергосберегающих технологий. Хотя у таких контрактов большое будущее: потребитель, инвестируя в энергосервис, снижает свое потребление и «отбивает» инвестиции за три-пять лет. В этом году мы реализовали такие контракты в трех школах Краснокамска на сумму 9 млн рублей, взаимодействуем со школой в Кондратово. Будем и в дальнейшем рассматривать работу с бюджетной отраслью. Самый крупный энергосервисный контракт этого года — реконструкция систем освещения УДС «Молот». Сумма инвестиций — 25 млн рублей; снижение энергопотребления, по нашим расчетам, 60%.

**— Как вы оцениваете лицензирование энергосбытовой деятельности, которое намечено на 2020 год? «Пермэнергосбыт» готов к прохождению этой процедуры и получению лицензии?**

— Это решение давно готовилось, соответствующий законопроект принят. Энергосбытовой рынок нужно упорядочивать: были прецеденты появления недобросовестных игроков, что приводило к значительной, в миллиарды рублей, задолженности перед другими участниками отрасли. Сбытовые организации — это кровеносная система энергетики. Ушел такой «игрок» с долгами — и своих средств недосчитались все составляющие энергосистемы.

Получить такую лицензию не просто, но мы давно готовились к лицензированию, поэтому сомнений в успешном прохождении этой процедуры нет. Остались мелкие шероховатости, которые мы в течение 2019 года устраним.

**— В 2018 году вы в полном объеме взяли на себя теплоснабжение Очера и Кунгура. Что сегодня происходит с этими проектами?**

— Есть понимание, что Пермскому краю нужно помогать в решении вопросов ЖКХ. А у нас для этого есть и необходимый опыт, и все возможности, организационная, расчетная структура. В теплоснабжении мы работаем с 2016 года, когда получили в собственность первую котельную в микрорайоне Грибоедовском в Перми. Еще в прошлом году, по поручению краевых властей, мы частично взяли на себя теплоснабжение Кунгура, а в отопительный сезон-2018/19 уже вошли с фактическим статусом единой теплоснабжающей организации двух городов — Очера и Кунгура.

Оба проекта непростые, требуют больших инвестиций. На этот отопительный сезон задача стоит так: обеспечить устойчивое теплоснабжение, наладить систему биллинга, утвердить инвестпрограмму, не допустить задолженности по газу и приступить к подготовке концессионных соглашений.

Могу точно сказать, что долгов по газу нет и не будет. Несмотря на нехватку денежного потока от потребителей, мы привлекаем кредиты, рассчитываемся за газ. Есть понимание, что стопроцентного сбора платежей за теплоснабжение достичь невозможно. Помимо операционного убытка в 57 млн, мы имеем и кассовый разрыв в 100 млн, который покрываем кре-

дитами. Впрочем, такие результаты первого года заложены в бизнес-план проектов и были нами абсолютно прогнозируемы.

Накопим опыт, и в 2019 году зайвемся на конкурс по заключению концессионного соглашения в этих территориях. Заходить в другие города пока рано, нужно показать результат в Кунгуре и Очере. В целом бизнес-план по теплоснабжению в этих городах рассчитан на шесть с половиной лет, выход на безубыточную работу намечен на седьмой год.

Для нас проекты в теплоснабжении — и новый вид деятельности, и, если хотите, некая социальная ответственность. Уверен, что другим крупным ресурсоснабжающим компаниям вполне по силам реализовать подобные проекты в других городах Пермского края. Тем самым они сократят свои издержки при работе в этой сфере и обеспечат надежность теплоснабжения наших городов.

**— На какую собираемость платежей и на какие затраты вы рассчитываете в данных территориях?**

— Для выполнения инвестпрограмм по Очере и Кунгуру необходимая максимальная кредитная нагрузка составит 260 млн рублей. При этом нужно довести собираемость платежей до 94–95%, ведь даже при сборе в 80% рентабельности нет. Сбор средств и качество теплоснабжения — наша задача, а со стороны властей необходимо сохранить увеличение тарифа в рамках «предельника», на 3–4% ежегодно. Тогда инвестпрограмму вполне реально выполнить.

В любом случае наша инвестпрограмма будет утверждаться в рамках концессионных соглашений. Конечно, будет конкурс, и я допускаю, что могут появиться другие претенденты, но сомневаюсь, что они смогут подготовить лучшее предложение. У нас есть и биллинг, и кредитные возможности, и база клиентов. Концессия предусматривает серьезные обязательства в части реконструкции резервов, серьезные и долгосрочные инвестиции, так что, я думаю, решиться всерьез на конкуренцию с нами в этих конкурсах будет не просто.

**— 2018 год стал первым годом работы в ситуации формирования вашей сбытовой надбавки методом эталонных затрат. Получилось «вписаться в эталон»?**

— Да, вполне получилось, мы не испытали никаких сложностей



при переходе с формата «затраты плюс» на эталонную методику. Компания давно проводила политику по оптимизации затрат, повышению эффективности работы, что позволило соответствовать эталону. Вместе с тем удалось обойтись без сокращения персонала: в компании работает около 1300 сотрудников, открыты 79 офисов во всех территориях Пермского края. Для компании базовая ценность — это кадры, найти специалистов с необходимыми компетенциями очень и очень сложно. А для Пермского края отсутствие сокращений на таком крупном предприятии — еще один фактор стабильности.

Считаю, что принятие тарифов по эталону — это будущее всех ресурсоснабжающих компаний. Есть, условно, норматив затрат на обслуживание одного физического лица. Он предельно прозрачен, понятен и относительно просто рассчитывается. Либо вы в него вписались, либо ушли с рынка, — оплачивать вашу неэффективность за счет тарифа клиенты не будут. Нагрузка на население в части стоимости услуг ЖКХ давно уже достигла предельного уровня.

**— И тем не менее тарифы будут расти. Даже в вашей инвестпрограмме по теплу заложено повышение тарифа.**

— Тут надо уточнить: речь идет о предельно возможном повышении. В части электроэнергетики, по методике Минэнерго РФ — до 3%. Цифра может вырасти, по согласованию с региональными властями, до 4,5%, но в Пермском крае губернатор проводит последовательную политику по сдерживанию роста

цен, так что нам дополнительные 1,5% точно не добавят. Повышение, как мы видим, много ниже инфляции, и, наверное, это правильно — участники рынка ЖКХ должны научиться эффективно работать, а не перекладывать затраты на потребителей.

Вопрос о том, что дальше делать с тарифами для населения, обсуждается давно. Мало кто, к сожалению, понимает, что тариф этот не соответствует обоснованным затратам энергосистемы. Реальная стоимость электроэнергии для населения — примерно 5,5–6 рублей за киловатт-час, а тариф — 3,9 рубля максимум, в домах с электроплитами и в сельской местности еще ниже. Финансовая нагрузка по «доплате» за население перекладывается на бизнес, что тоже не совсем правильно. Понятно, что от такой «перекрестки» надо уходить, но как при этом не превысить предельный рост тарифов? Вопрос непростой. Мы ожидаем в 2019 году введения так называемой «соцнормы» для населения, при которой чем больше ты потребляешь, тем больше платишь. Например, до 300 кВт·ч — обычный тариф, с 300 до 500 — повышение, с 500 и далее — реальную цену. Да, это непопулярная мера, но в конечном итоге она снизит расходы бизнеса, что повлияет на конечную стоимость товаров и услуг. А в перспективе, я думаю, может благотворно сказаться и на стоимости электроэнергии для тех, кто не выходит за рамки «соцнормы».

**— В связи с курсом на цифровизацию не планируется ли «Пермэнергосбыт» планомерно сокращать количество офисов?**

— Мы понимаем, что лучший офис — это офис в режиме онлайн, офис — адрес которого человек не знает, и последовательно продвигаемся в этом направлении. Обновили сайт, «личный кабинет», расширили функционал сервиса как для населения, так и для юриции, даже свои аккаунты завели в Telegram, WhatsApp и Viber. В 2019 году реализуем массу «фишек»: от записи в отделение через «личный кабинет» до предоставления документов с использованием электронной цифровой подписи, сделаем мобильное приложение. Мечта — 95% наших услуг в конце 2020 года доступно в удаленном режиме. Технологически мы полностью готовы на переход в онлайн, осталось выстроить некоторые организационные моменты.

Другой вопрос, над которым мы бьемся уже не первый год — готовность населения к такому формату взаимодействия. Конечно, останутся люди, особенно пожилые, которые как посещали, так и будут посещать офисы. Порой в силу привычки, тут ничего не сделать. Потому масштабно сокращать количество точек присутствия мы не планируем. Но что делает в отделениях молодежь и люди средних лет со смартфонами? А ведь приходят порой по стандартным вопросам — передать показания, оплатить квитанции и так далее.

В любом случае вопрос перехода на онлайн-офис уже не обсуждается, решение принято. Хотим ли этого мы, хотя ли этого некоторые потребители, уже неважно — цифровизация придет за каждым.