

**BUSINESS GUIDE:** Правда ли, что ЛОЭСК — крупнейшая частная территориальная сетевая организация в России?

**ДМИТРИЙ СИМОНОВ:** Если говорить о совсем частных компаниях, основными бенефициарами которых выступают физические лица, то это мы и еще несколько крупных сетевых компании, которые в основном работают в Сибири или за Уралом. У нас соизмеримые объемы выручки, соизмеримое количество условных единиц, но чистая прибыль ЛОЭСК во много раз выше. Объяснить это можно несколькими причинами. В первую очередь тем, что Ленинградская область на протяжении уже нескольких лет в числе лидеров по инвестиционной привлекательности среди регионов РФ. На ее территории реализуется большое количество федеральных проектов. Соответственно, высока конкуренция среди предприятий, занимающихся производством и поставками комплектующих энергетиче-

ского оборудования, а также инжиниринговыми компаниями для строительства электросетей и проектных работ. Мы можем выбрать лучшее предложение из гораздо большего количества предложений и, соответственно, получаем максимальную выгоду.

**BG:** С 2014 года чистая прибыль ЛОЭСК увеличилась почти в 2,5 раза. Чем обусловлен такой рост?

**Д. С.:** В первую очередь — новыми серьезными инвестиционными проектами и ростом инвестиционной программы в связи с этим. Именно ее выполнение определяет прибыль в налоговом и бухгалтерском учете. Но чистая прибыль — это не остаток денег на расчетном счете, деньги вращаются в обороте компании, за счет них финансируются будущие инвестиционные программы. В ЛОЭСК растет выручка, а кассовые разрывы минимальны. Мы имеем возможность оперативно работать с дебиторской задолженностью.

В 2016 и 2017 годах исполнение инвестиционной программы и рост обслуживаемых сетевых активов определили рост необходимой валовой выручки по услуге по передаче, в том числе за счет амортизации основных фондов. Кроме того, в июне 2015 года Федеральная служба по тарифам, завершив досудебное рассмотрение итогов регулирования, определила включение в тариф 2015, 2016, 2017 годов возврат необоснованно неучтенных ранее расходов. В основном речь идет о компенсации выпадающих расходов по льготному технологическому присоединению 2012–2014 годов.

**BG:** Ваши коллеги из «Россетей» говорят, что условия регулирования в Ленобласти для ЛОЭСК лучше. Правы они или нет?

**Д. С.:** Условия регулирования в Ленобласти — разные. ЛОЭСК регулируется методом долгосрочной индексации, «Ленэнерго» — методом доходности инвестированного капитала. В этих методах заложен принципиально разный подход. В RAB-регулировании есть понятие «сглаживания» (переноса во времени) для обеспечения соответствия тарифных решений предельным уровням роста единого котлового тарифа для региона. В долгосрочной индексации такого понятия нет. Сложно говорить о правоте коллег, с учетом того что мы мало знаем об их тарифном регулировании. Более того, «Ленэнерго» оперирует в двух субъектах (Санкт-Петербург и Ленобласть), тут надо учитывать особенности раздельного учета затрат и результатов. Полагаем, что условия регулирования нужно сравнивать и оценивать в комплексе с остальными производственно-хозяйственными аспектами.

Кстати, сейчас мало кто помнит, но необходимая валовая выручка (НВВ) на содержание сетей по передаче ЛОЭСК в 2012 году составляла 2,955 млрд рублей, в 2013-м — 2,136 млрд, в 2014-м — 3,343 млрд. То есть за 2012–2014 годы прирост НВВ на содержание составил всего 388 млн рублей. Так, если по итогам 2017 года сравнить удельный расход в год на 1 у. е. (материалы, фонд оплаты труда, ремонтная программа, производственные расходы на содержание сетей — связь, охрана, метрология), то у ЛОЭСК и у «Ленэнерго» вполне сопоставимые величины: 18 и 23 тыс. рублей на 1 у. е. соответственно.

**BG:** Вы сами задумывались о переходе на RAB-регулирование?

**Д. С.:** Неоднократно. Идеологически это правильная модель. Но в силу того, что у

нас социально ответственное государство и часто происходит реформирование отрасли, а также изменение законодательства, мы посчитали переход преждевременным. RAB предполагает постоянный и качественный рост инвестиционных программ на территории региона. При этом электросети в регионе лучше развивать не за счет тарифа на передачу электроэнергии, который платят все потребители, а за счет конкретных инвесторов — заявителей на технологическое присоединение.

**BG:** Сейчас существует риск сокращения необходимой валовой выручки ЛОЭСК и «Ленэнерго» в Ленобласти. Прошла проверка ФАС, по итогам которой с компаний могут взыскать до 2 млрд рублей в течение двух лет. На каких основаниях проводится проверка?

**Д. С.:** Проверяли не нас, а регулятора. Итоговых сумм по результатам проверки мы еще не знаем. Те замечания, которые были выдвинуты ФАС, имеют отношение к решениям комитета по тарифам и ценам Ленобласти в 2014–2015 годах. На тот момент в законодательстве («Основы ценообразования и МУ 98-Э о долгосрочной индексации») существовало противоречие в части отнесения процентов по кредитам. В одном нормативно-правовом акте данные расходы входили в подконтрольные расходы, в другом — в неподконтрольные. Регулятор принял данные расходы «Проценты по кредитам» в состав неподконтрольных. ФАС считает это нарушением. Но изъяв эту сумму из неподконтрольных и выполнив требования ФАС, регулятор ту же сумму обязан перенести в другую статью в составе неподконтрольных расходов. Поэтому серьезные изменения для нас быть не должно. Какие изменения точно будут для всех энергетических компаний страны, так это исключение расходов на добровольные виды страхования: ДМС, каско.

**BG:** Сколько у вас таких расходов?

**Д. С.:** Около 100 млн рублей за период с 2015 года.

**BG:** В начале года гендиректор «Россетей» Павел Ливинский обозначил интерес к ЛОЭСК. Намерены ли вы продавать свой контрольный пакет акций в компании?

**Д. С.:** Первые публичные заявления «Россетей» на этот счет прозвучали еще в 2012 году, с тех пор интерес к покупке ЛОЭСК присутствует. Мы обсуждали этот вопрос с руководителями «Ленэнерго» и представителями материнского холдинга из Москвы. Я однозначно сказал, что не буду противодействовать. Если они готовы, то вопрос будет решаться исключительно в плоскости ценообразования. Мы открыты к диалогу.

**BG:** Почему вы исключаете возможность консолидации и получения доли в объединенной компании?

**Д. С.:** Как показывает опыт предыдущих консолидаций, «Россети» рассматривают консолидацию не как покупку бизнеса, а как покупку юрлица для присоединения к своим активам. А компания ЛОЭСК — это стопроцентный бизнес, который может успешно функционировать и в дальнейшем самостоятельно (даже в составе крупного холдинга). Поэтому надо определиться в формулировке, что же такое консолидация: покупка юрлица или все-таки приобретение бизнеса. Кстати, помимо «Россетей», интерес к нам проявляют и другие инвесторы, в том числе иностранные.

**BG:** Если сделка по продаже актива вновь не состоится, как вы намерены развивать ЛОЭСК?

**Д. С.:** Что касается долгосрочного развития, Ленинградской области нам уже мало. Нам интересны и соседние регионы, такие как Санкт-Петербург. Можно двигаться дальше, внутрь КАД, например.

**BG:** Что вы думаете о цифровизации, которую сегодня активно обсуждают? Ваши коллеги планируют тратить сотни миллионов, пойдет ли по такому пути ЛОЭСК?

**Д. С.:** Цифровизацией мы занимаемся давно, о ней мы говорим не в будущем, а в настоящем времени. Все вновь вводимые в Ленинградской области трансформаторные подстанции и БКТП ЛОЭСК оснащает цифровыми защитами, интеллектуальными счетчиками, устройствами телемеханики для получения информации об объекте наблюдения, а также для возможности управления им. В результате сильно сократилось количество отключений, а главное, срок восстановления электроснабжения. Кстати, «разумная» цифровизация не потребовала миллиардов рублей, наши затраты исчисляются десятками миллионов каждый год.

Если говорить концептуально, то в энергетике не нужна цифровизация «без людей». Цифровые решения имеют смысл на крупных подстанциях. На распределительных сетях их применение также важно, но не всегда целесообразно с экономической точки зрения. Не стоит забывать и о социальной роли, которую выполняет ЛОЭСК как работодатель в регионе. В удаленных от Санкт-Петербурга районах Ленобласти компания предлагает рабочие места в филиалах и районах электрических сетей, благодаря чему люди трудоустроены и не уезжают из глубинки в город. Со стороны ЛОЭСК это не благотворительность, это экономически и социально обоснованное решение. Это то, что мы называем разумной цифровизацией.

**BG:** В прошлом году ЛОЭСК предлагала приобрести Объединенную энергетическую компанию (ОЭК) за 1 млрд рублей, которая лишилась в Ленобласти статуса ТСО. Актуально ли это предложение?

**Д. С.:** Цена уже неактуальна, потому что ОЭК сильно подешевела в границах Ленобласти, ее стоимость упала во много раз. Сейчас я бы покупал ее исключительно как городскую компанию. ОЭК пошла в Ленобласть ради строительства подстанции «Лесной ручей» в поселке Бурвы. На сегодня это всего лишь объект «недвижимости» (незавершенное строительство), никакого отношения к электроэнергетике он не имеет. Насколько мне известно, технические решения там нереализуемы, и этот «памятник архитектуры» нам неинтересен.

В ближайший месяц мы получим разрешительную документацию на строительство своей подстанции «Бурвы». Оборудование для нее изготовлено и сейчас отгружается в порт Китая и пойдет к нам морем через порт Новороссийск. Два силовых трансформатора по 80 МВт для подстанции изготовлены на предприятии «Силовые машины — Тошиба» в Петербурге. Строительные работы начнутся уже в марте, когда сойдет снег. В силу того, что подстанция очень компактная, то в первом полугодии 2019 года мы ее сможем сдать.

**BG:** Какие еще крупные инвестпроекты планирует реализовывать ЛОЭСК?

**Д. С.:** В течение двух лет мы планируем строительство как минимум двух подстанций — в порту Усть-Луга и во Всеволожском районе в интересах крупного федерального девелопера. Как только будут достигнуты какие-то конкретные договоренности, сможем рассказать об этом подробнее. ■