Системный вопрос

Интервью генерального директора
ЗАО «Средневолжская сетевая компания»
Виля Мухаметшина

ЭР: Как бы вы охарактеризовали уровень износа муниципальных распредсетей по России в целом и находящихся в ведении вашей компании в частности?

В. М.: Состояние муниципальных сетей в целом можно охарактеризовать как плачевное. Это еще более заметно при сравнении их с «высокими» сетями, эксплуатацией которых занимались АО-энерго, а сейчас МРСК-Холдинг.

Финансирование межрегиональных сетей традиционно закладывалось в тариф конечного потребителя, в данной сфере всегда существовали профессиональный надзор и ответственность. При этом даже межрегиональные сети на сегодняшний день требуют колоссальных инвестиций в реконструкцию и развитие.

Что уж говорить о сетях муниципальных. Их проблемы на порядок острее — это и недопустимый физический износ, и, порой, бесхозность, и отсутствие целевого источника финансирования. Степень износа иногда достигает почти 90%. Это касается всей территории России, разница лишь в том, что где-то наболевшие проблемы сетевые предприятия уже решают, а где-то еще только собираются.

ЗАО «Средневолжская сетевая компания» стало заниматься муниципальными сетями на территории Самарской области с начала 2007 года. Процесс, как говорится, пошел, есть четкое понимание вектора движения, его этапов, обеспечены необходимые объемы физических работ и финансовых вложений.

ЭР: Насколько прочно стоят на ногах муниципальные сетевые компании?

В. М.: Муниципальные сетевые предприятия, если в них трудятся профессионалы и электросетевая деятельность является основной, как минимум встали с колен и укрепляют фундамент. Я знаю компании, которые уже твердо стоят на ногах и работают не один год, но в целом процесс становления в этом сегменте длительный.

Если взять нашу компанию, то о ее устойчивости можно судить по наличию, *во-первых*, долгосрочной программы восстановления и развития электросетевого комплекса, *во-вторых*, понятных источников финансирования и, *в-третьих*, команды профессиональных и эффективных менеджеров.

ЭР: Как вы оцениваете введение котлового тарифа? Какая модель котлового тарифа может быть реализована в регионе деятельности вашей компании?

В. М.: Оцениваю положительно. Котловой метод означает равенство тарифов на услуги по передаче электроэнергии для всех потребителей региона, принадлежащих к одной группе, независимо от того, к какой сетевой компании они присоединены.

«Котел» призван в конечном итоге консолидировать единое сетевое пространство, обеспечить его прозрачность и, самое главное, создать рыночную конкурентную среду в сбытовом сегменте, а сети конкурируют только по критериям доступности и надежности. В Самарском регионе котловой метод заработает в 2009 году, поэтому на практике оценить его плюсы пока невозможно, однако с учетом того, что на территории действует более 80-ти сетевых предприятий, эффект ожидаем. Вопрос — в выборе модели реализации. Сейчас это все в процессе формирования.

ЭР: С какими проблемами сталкиваются муниципальные распредсетевые организации? Какие основные задачи необходимо решить?

В. М.: У себя в компании мы договорились, что слово «проблема» заменяем словом «задача». Этап выявления проблем мы прошли еще до начала операционной деятельности. А задач у компании сейчас много, прежде всего, фундаментальных: повышение надежности посредством организации ремонтов и планомерной реконструкции электросетевого комплекса; снижение издержек путем сокращения потерь по бездоговорному и безучетному потреблению; внедрение АСКУЭ как инструмента борьбы с потерями и, наконец, подъем культуры производства. Задачи на ближайшую перспективу — это оптимизация работы с энергоснабжающими компаниями, взаимовыгодное сотрудничество со смежными сетевыми организациями, решение вопросов тарифного регулирования. И, кроме того, есть круг задач оперативного характера, которые выполняются ежедневно.

ЭР: Какими вы видите пути решения задач обозначенных вами уровней?

В. М.: Здесь все взаимосвязано. Составлены текущие и перспективные планы ремонтов и реконструкции вплоть до 2012 года, созданы собственные ремонтные структуры в

районах, оперативные бригады, диспетчерская служба. Указанные мероприятия нацелены на повышение надежности функционирования сетей и базируются на действующих тарифных решениях. Иначе говоря, тарифы 2008 года практически в полной мере покрывают расходы на те ремонтные программы, которые мы запланировали. Однако в части реконструкции, на наш взгляд, ощущается явный недостаток финансирования. Существующая методика тарифообразования не позволяет адекватно компенсировать все необходимые затраты. Это возможно только после внедрения системы *RAB*.

По поводу снижения издержек путем сокращения потерь. Оплачиваемые нашей компанией потери от несанкционированного энергопотребления превышают размер средств, которые определены нам тарифом, они намного выше допустимых технологических потерь. При устранении этого зазора мы сумеем изыскать финансовые ресурсы для проведения ремонтов и реконструкции оборудования. Сейчас компания активно реализует мероприятия по недопущению бездоговорного потребления, в которых задействованы наши службы контролеров в районах. Причем эта работа ведется совместно с гарантирующим поставщиком. И если в начале года данный процесс можно было назвать вялотекущим, то сегодня он набирает обороты, и мы ежемесячно возмещаем значительные средства.

В нашей компании также разработан перспективный план внедрения автоматизированной системы учета. Она требует немалых вложений, которые уже просчитаны и в нашем случае быстро окупаемы.

Говоря об оптимизации сотрудничества с энергоснабжающими организациями, мы имеем в виду следующее: прежде всего необходимо как технически, так и в правовом плане выстроить наши отношения с гарантирующим поставщиком. Работа ГП с населением предполагает оплату по факту поставки электроэнергии, но сетевая компания, осуществляющая непосредственно сами поставки и не имеющая договорных отношений с конечным потребителем, ограничена в возможностях воздействия на него в плане соблюдения сроков оплаты. Тем самым мы провоцируем клиента на неисполнение своих обязательств: не оплачивая услуги и не встречая противодействия в виде судебных исков, штрафов или отключений, он не платит и дальше. Сейчас на уровне государственных органов принята программа по ликвидации перекрестного субсидирования и повышению энерготарифов, но если население не платило за электроснабжение по сегодняшней цене, то завтра ему сделать это будет еще сложнее. Следовательно, задача требует системного решения.

В комплексе взаимоотношений с вышестоящими сетевыми организациями основной вопрос касается технологических присоединений, поскольку он трактуется нашими компаниями по-разному. При проведении реконструкции сетевого оборудования с целью устранения недостатков по качеству и количеству поставляемой электроэнергии мы зачастую сталкиваемся с необоснованными требованиями о необходимости оплаты дополнительной мощности. Между тем муниципальные сетевики могут и должны решать за свой счет вопросы увеличения пропускной способности, качества электроэнергии, повышения надежности электропередачи, но никак не вопросы технологического присоединения — это расходы потребителя.

ЭР: Каковы перспективы развития распредсетей муниципального значения? Как отразится на них финансовый кризис?

В. М.: Перспективы, на мой взгляд, достаточно хорошие. Сейчас субъекты отрасли разделены по видам бизнеса, где одним из сегментов являются и муниципальные распределительные сети. При условии профессионального управления это, несомненно, перспективная сфера деятельности.

Что касается финансового кризиса, то, как известно, основной источник дохода любой сетевой компании — тарифная выручка. Под влиянием финансового кризиса сокращаются объемы промышленного производства, соответственно, предприятия снижают уровень потребления электроэнергии, а значит, уменьшается и выручка всех организаций, задействованных в цепочке энергоснабжения. Поэтому преобладание в структуре абонентов физических лиц — фактор, в значительной степени сглаживающий кризисные явления. Немало проблем кризис принесет тем сетевым предприятиям, которые работают с использованием серьезных кредитных ресурсов. Это может привести к сворачиванию инвестиционных программ, финансируемых за счет заемных источников.

ЭР: Каковы итоги уходящего года для вашей компании и, на ваш взгляд, для отрасли в целом?

В. М.: Уходящий 2008 год был особым. Наша компания окончательно сформировалась как полноценная профессиональная структура, готовая быстро и адекватно реагировать на изменяющиеся условия и способная эффективно решать задачи любой сложности. Мы зарекомендовали себя командой, не боящейся ставить и выполнять амбициозные задачи. В то же время ЗАО «Средневолжская сетевая компания» позиционирует себя в качестве реального помощника муниципальной власти в решении вопросов социальной направленности.

Для отрасли 2008 год ознаменовался завершением реорганизации, проведенной РАО «ЕЭС России», созданием новой структуры управления, появлением возможностей для притока столь необходимых инвестиций. Впереди непростой процесс совершенствования взаимодействия в постреформенных условиях, но основное уже свершилось: в России начала складываться действительно рыночная модель электроэнергетики, и извлечь из ее потенциала реальные плюсы для экономики страны — наша общая цель. эр