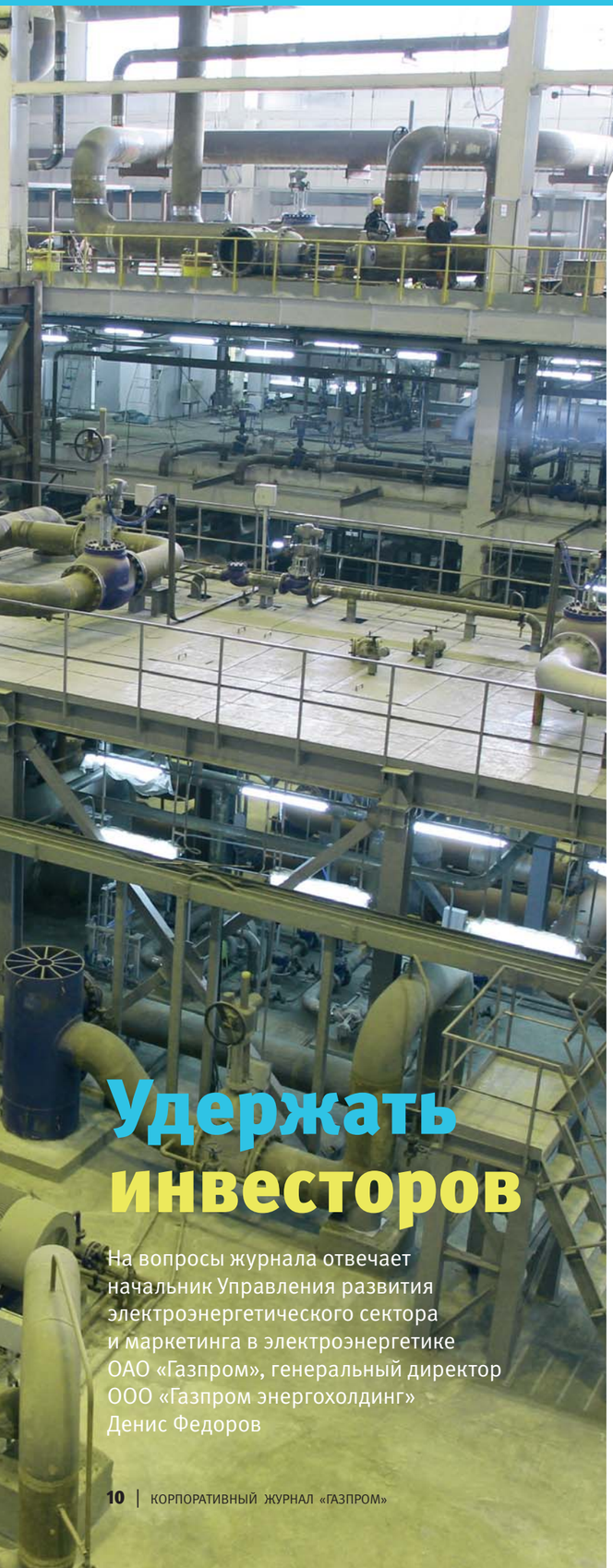

Удержать инвесторов

На вопросы журнала отвечает начальник Управления развития электроэнергетического сектора и маркетинга в электроэнергетике ОАО «Газпром», генеральный директор ООО «Газпром энергохолдинг» Денис Федоров

– Денис Владимирович, сложная ситуация на российском электроэнергетическом рынке в первом квартале прошлого года сильно ударила по финансовым показателям всех российских генерирующих компаний, однако по итогам 2012 года Группа «Газпром энергохолдинг» показала лучшие финансовые результаты, чем по 2011-му. За счет чего удалось добиться прогресса?

– Вы правы, что в 2012 году мы консолидированно сработали лучше, чем в 2011-м, несмотря на негативный тренд к середине года. Переломить ситуацию получилось за счет введения режима экономии и мероприятий по снижению постоянных затрат. Замечу, что это не какая-то разовая мера, вызванная форс-мажором, а результат рассчитанных на несколько лет реализуемых нашими генкомпаниями программ управления издержками. К примеру, «Мосэнерго» удалось снизить прирост постоянных затрат на 1 МВт установленной мощности с +17% в 2010 году до –10% в 2012 году. Тогда как в среднем по российским территориальным генерирующим компаниям (ТГК) цифры сокращения затрат за этот же период значительно скромнее – с +12% до +4%. ОГК-2 в прошлом году добилась снижения затрат на 7% относительно 2011 года. В то время как в целом по всем оптовым генерирующим компаниям (ОГК), наоборот, имел место 7-процентный рост постоянных затрат.

К сожалению, необходимо признать, что упомянутый мной негативный тренд, имевший место в прошлом, также будет оказывать влияние и в текущем, и в следующем году, поскольку связан с особенностями функционирования и регулирования электроэнергетического рынка.

Базовый мегапотребитель

– Насколько известно, у правительства есть планы существенно поменять правила игры на этом рынке, правда, пока неизвестно, каким образом. В каком, на ваш взгляд, направлении стоило бы направить реформаторские усилия?

– Да, мы ожидаем, что вскоре состоится заседание президиума Правительства РФ, где Минэнерго будет презентовать новую модель рынка и где, в частности, будут обсуждаться вопросы дополнительного стимулирования инвестиций в электроэнергетику. Отвечая на вопрос, выскажу свое мнение: на сегодняшний день, несмотря на всю критику, которая раздается в адрес российских энергетиков, я могу сказать, что, по сравнению с любой другой, наша отрасль имеет самый качественный набор инвесторов. Поэтому задача на последующие годы – не столько привлечь новых инвесторов, сколько удержать существующих внутри страны и дать им возможность дальше вкладывать денежные средства для поддержания в нормальном состоянии наших основных энергетических фондов.

– Если говорить о стимулах для инвесторов, то сложнее всего приходится, пожалуй, тепловой генерации, на которую дополнительным бременем ложится проблема перекрестного субсидирования, когда доходами от электроэнергии закрываются убытки от продажи тепловой энергии по тарифам ниже экономически обоснованных. Что, по вашему мнению, здесь можно предложить для улучшения ситуации?

– Это системная многолетняя проблема для отрасли – наличие перекрестного субсидирования, как в электроэнергии, так и в тепле. Много было программ по снижению «перекрестки», по выходу на экономически обоснованные тарифы, но так ничего и не решено в этом вопросе. Это напоминает вечную историю по снижению потерь в электрических сетях. Я с детства слышу о том, что каждый год выделяются деньги на снижение потерь в сетях, каждый год они должны снижаться на 0,5–1%. Если бы все эти программы были реализованы, то, по скромным подсчетам, сети уже должны сами генерировать электроэнергию. Так и здесь, в общем-то, получается. Ситуация такова, что о проблеме «перекрестки» все знают, но решить ее не получается.

Думаю, нужно фундаментально менять подходы, с учетом всех изменений, которые сейчас происходят на мировых энергетических рынках. По моему мнению, хотя эту идею мало кто поддерживает, крупные промышленные потребители, которые сейчас зачастую несут большой объем «перекрестки» за других потребителей электроэнергии, должны уходить на некий базовый тариф. То есть в каждом регионе появился бы «базовый потребитель», нуждающийся в регулярном получении больших объемов электроэнергии. К нему предъявлялся бы определенный набор требований (по графику заполнения мощностей, по количеству дней и часов работы в году), но при этом базовый потребитель получал бы постоянный сниженный тариф. Это обеспечит двойное стимулирование, как самих крупных промышленных предприятий, так и генерирующих компаний, которым развитие «мегапотребителей» гарантирует увеличение объема выработки электроэнергии. Замечу, что такая практика широко распространена на Западе.

– Но не ляжет ли тогда дополнительная тарифная нагрузка на средний и мелкий бизнес?

– Думаю, что нет, поскольку у средних и мелких предприятий доля затрат на электроэнергию и тепло в себестоимости их продукции не сильно заметна. Насколько я понимаю, для них гораздо важнее быстрое и дешевое подключение к электрическим сетям, нежели конечный тариф за электроэнергию. По этому вопросу многое сделано в стране за последние годы. Но, конечно же, любое решение должно быть взвешенным и просчитанным.

– Еще одна ключевая проблема для инвесторов – поддержка государства в реализации программ модернизации генерирующего оборудования. Какие перспективы по данному направлению?

– Действительно, тема очень актуальная. В марте прошлого года предыдущим правительством РФ была утверждена разработанная межведомственной группой экономическая модель модернизации, но, к сожалению, дальнейшая работа, связанная с ее принятием, приостановилась. На сегодняшний день, насколько я знаю, модель претерпела некоторые изменения по сравнению с тем, что изначально готовила межведомственная группа, но смысл остался прежним. Планируется, что это будет своего рода аналог ДПМ, но иначе организованный. Если в рамках ДПМ могут работать только компании, входившие ранее в состав РАО ЕЭС и получившие административным путем инвестиционные обязательства, то сейчас речь идет уже обо всех российских компаниях. При этом участники инвестпроектов, связанных с модернизацией (которым будет гарантирован возврат затраченных средств), будут определяться на конкурсе. То есть в условиях конкурса будет указываться не конкретная электростанция, а энергорайон, где необходимо обновление мощ-

ностей, например, Серово-Богословский узел. Мы в целом приветствуем эту модель, хотя условием ее реализации считаем необходимость прописать жесткие и четкие требования к инвесторам и потребителям электроэнергии, и полагаем необходимым ускорить процесс ее запуска. Иначе к 2020 году рискуем получить 50% оборудования со сроком эксплуатации свыше 50 лет. Это может привести к очень негативным последствиям для потребителей.

Инвестиционная логика

– В конце 2011 года ОГК-2 в результате присоединения ОГК-6 стала крупнейшей в России тепловой генерирующей компанией. Однако по итогам прошлого года ее капитализация существенно снизилась. С чем это связано и какие перспективы для роста капитализации?

– Это очень сложный вопрос, требующий понимания реакции миноритарных акционеров на определенные события. Одна из причин снижения стоимости акций ОГК-2 на фондовом рынке – проведение компанией допэмиссии. Но мы о ней заранее и неоднократно предупреждали, разъясняя ее необходимость. ОГК-2 имеет самую масштабную инвестиционную программу, очевидно, что собственных средств не хватает, а мы не имеем права ни отказаться от инвестпроектов, ни ставить компанию на грань банкротства. Да, мы по максимуму постарались оптимизировать затраты на инвестпрограмму. Да, растягивали сроки ввода объектов и часть объектов перенесли в другие регионы, в частности в Московский («Мосэнерго» забрала некоторые новые проекты у ОГК-2). Да, мы сумели отбиться от нескольких капиталоемких проектов, например, от строительства ЛЭП для нового блока в Троицке стоимостью 10 млрд рублей. Но, еще раз повторю, без допэмиссии нам было не обойтись.

Второй важный момент, что значительное число акций размещено за рубежом, поэтому их держатели чувствительны ко всем трендам, имеющим место на мировых фондовых рынках. В прошлом году эти тренды чаще носили негативный характер, что настраивало инвесторов избавляться от акций российских компаний. Существуют, наверное, еще какие-то факторы, которые нам неизвестны или пока непонятны.

Что касается перспектив, то напрямую менеджмент «Газпром энергохолдинга» и ОГК-2 не может повлиять на курсовую стоимость акций, поскольку не является участником рынка. Мы только покупаем эти акции, но никогда не продаем (всякого рода разговоры о некой игре со стороны менеджеров являются домыслами, никаким образом не соответствующими действительности). Мы намерены усилить взаимодействие с миноритариями, признавая, что в этом вопросе где-то не доработали. Но основные перспективы, конечно, связываем с положительными финансовыми результатами компании, а также уже с упомянутой мною успешно реализуемой программой снижения издержек. Добавлю к этому, что оптимизация ремонтной программы ОГК-2 позволила в 2012 году сократить затраты относительно 2011 года на 1,6 млрд рублей (–25%), а изменения в системе оплаты труда и мотивации персонала привели к снижению затрат ниже уровня 2011 года на 0,3 млрд рублей (–6%). Кроме того, снижение затрат на топливо (–2%) принесло экономический эффект для ОГК-2 порядка 1,3 млрд рублей. В текущем году эти показатели должны еще улучшиться.

– Какие у «Газпром энергохолдинга» планы в отношении «Квадры»?

– Как вы понимаете, по известным причинам не могу комментировать эту тему. Могу лишь подтвердить, что мы действительно нацелены приобрести долю Группы «ОНЭКСИМ» в ОАО «Квадра» (объединяет электростанции 10 бывших «АО-энерго», расположенных в Центральном федеральном округе) и ведем на этот счет переговоры. Нам этот актив интересен, и с точки зрения антимонопольного законодательства опять же здесь я не вижу никаких проблем. Установленная электрическая мощность «Квадры» совсем маленькая, никаким образом, учитывая комбинированный режим, она не может оказывать серьезное влияние на рынок. Мы очень рассчитываем, что ФАС отнесется позитивно к нашему желанию приобрести компанию.

– А как насчет вхождения в зарубежные активы? Компания ведь озвучивала такие планы.

– Верно, но анализ европейских рынков показывает их инвестиционную непривлекательность, поскольку на сегодняшний день для газовой генерации там созданы условия наименьшего благоприятствования. Правительства европейских стран тратят гигантские деньги своих налогоплательщиков на поддержание экономической целесообразности нетрадиционных источников энергии. Лично моя позиция: никогда возобновляемые источники не заместят традиционных. Но если правительства стран ЕС принимают такие решения, мы можем пока только со стороны смотреть и анализировать.

Что касается азиатских стран, то здесь наше вхождение будет связано с планами «Газпрома». Недавно «Газпром» объявил конкурс на анализ рынков Северо-Восточной Азии («Газпром энергохолдинг» выступает как ответственный исполнитель по этой работе). По его результатам мы и будет принимать решения.

Беседу вел **Николай Хренков**

0109

ГРАНД ОТЕЛЬ ПОЛЯНА
СОЧИ

Здесь хорошо в любое время года. Зимой – кататься на лыжах или сноуборде, научить этому своих детей. Летом – наполнить жизнь незабываемыми мгновениями, посетив знаменитый оздоровительный комплекс Chandelle Blanche Medi SPA & Beauty. Путешествовать по горным маршрутам на современных джипах, велосипедах или верхом, ловить форель в озерах и готовить ее на углях, играть в теннис, наслаждаться солнцем у открытого бассейна, а затем всю ночь танцевать в баре на террасе и чувствовать, что жизнь прекрасна!
Позвольте помочь Вам открыть для себя один из лучших курортов России – горно-туристический центр «Газпром». Именно здесь, в окружении Кавказских гор и в атмосфере безупречного сервиса нашего отеля, излюбленное место отдыха респектабельной публики и эпицентр активной светской жизни.

ГРАНД ОТЕЛЬ ПОЛЯНА
+7 (862) 259 55 95
www.grandhotelpolyana.ru

Реклама

ЛЕТО В ГОРАХ