

«Сбытовые компании поставлены в очень жёсткие условия»

В мае в МИА «Россия сегодня» состоялся круглый стол по актуальным вопросам энегосбытового сектора (подробности читайте далее). Его модератором выступила председатель правления Ассоциации гарантирующих поставщиков и энергосбытовых компаний Наталья НЕВМЕРЖИЦКАЯ. Журнал «Энергия без границ» поговорил с Натальей Викторовной о планируемых новациях в области тарифного регулирования, текущем положении дел с долгами, а также о том, что энергосбытовой бизнес в России отличается от мирового.

Федеральная антимонопольная служба разработала проект постановления, позволяющий перейти к расчёту регулируемой сбытовой надбавки методом эталонов. Ассоциация гарантирующих поставщиков раньше выступала «за» этот метод. Ваша позиция не изменилась?

Да, мы всегда поддерживали эталоны как методологию, но говорили, что всё зависит от того, какие цифры будут заложены в методику расчёта. Важно, чтобы корректно была учтена разница в затратах между регионами. Реалии рынка показывают, что эта дифференциация точно есть, и определяется она в первую очередь уровнем зарплат и плотностью размещения потребителей. Чем более распределённую территорию обслуживает сбыт, тем выше издержки на обслуживание. Есть регионы, где, чтобы собрать деньги с потребителей, нужно высылать вертолёт.

В упрощении методологии расчёта тарифов гарантирующих поставщиков заинтересованы все. Сейчас сбытовая надбавка составляет в среднем 5–6 копеек на кВт.ч, около 2% от конечной цены. При этом «оформление» этих копеек требует огромных трудозатрат как регуляторов, так и самих организаций. По-моему, это себя не оправдывает. Кроме того, методология основана на сравнительном анализе, она даёт компаниям чёткий стимул повышать эффективность. Эталоны будут приниматься на три года, и за этот период компании могут улучшить свои параметры деятельности, получить дополнительную прибыль. Через три года анализ издержек будет проводиться заново. Могут быть приняты новые, улучшенные эталоны, так как бизнес-процессы в компании могли измениться.

Вообще, по моему мнению, если розничный рынок будет развиваться, то через три года для прочих потребителей, не населения, вообще не надо регулировать сбытовые надбавки. Или же установить их предельный уровень, а дальше компания и потребитель договорятся сами.

Какие замечания и дополнения будете готовить к проекту постановления?

В первую очередь нам бы хотелось более явно зафиксировать подходы к формированию стоимости обслуживания кредитов. Во-вторых, мы пока думаем, нужно ли в постановлении зафиксировать размер предпринимательской прибыли или перенести это в методику расчёта. Если фиксировать, то какой величины. Эти вопросы будем обсуждать внутри сообщества. Также будем предлагать в проект постановления ввести дифференциацию по потребителям.

В-третьих, в проекте ФАС есть отсылка на критерии качества обслуживания – базовые, повышенные, высокие. В зависимости от них могут корректироваться сбытовые надбавки. Но не сказано, кем и как эти критерии будут заданы. Нам кажется, что это полномочия Минэнерго, мы будем предлагать эту поправку. Также предложим возможность снижения сбытовых надбавок для потребителей. Раньше позиция ФАС по этому вопросу была очень жёсткая – скидки либо всем, либо никому. Возможно, сейчас, после объединения их функционала с ФСТ, эта позиция станет более гибкой.



Рынок в рознице позволил бы снять множество вопросов, которые сейчас обсуждают регуляторы. Почему до сих пор рынка нет?

Проблема не в рознице, проблема в оптовом рынке. Сегодня любой потребитель может отказаться от гарантирующего поставщика, уведомив его за 30 дней. Но встаёт вопрос: куда потребителю идти? Например, какой-то сбыт мог бы предложить свои услуги нашему офисному зданию. Но здание нельзя вывести на опт, оно слишком маленькое: по действующим правилам, на оптовом рынке сбытовая компания может покупать электроэнергию для точек поставки мощностью от 670 киловатт. Если потребитель меньше, у сбыта нет возможности покупать для него электроэнергию с оптового рынка. То есть чтобы появился рынок в рознице, нужно изменить правила работы сбытовых компаний на оптовом рынке. Эта работа ведётся не первый год. Минэнерго обещает нам к концу года показать свои предложения. В прошлом году министерством была проведена работа в части изучения мирового опыта. Возможно, предложения по изменению правил работы на опте пойдут единым пакетом с поправками, связанными с лицензированием сбытовых компаний.

ШТРАФЫ С ПЕРВОГО ДНЯ

В конце 2015 года был принят закон о повышении платёжной дисциплины в рознице. Что можно сказать о его результатах спустя почти полгода с начала его действия?

Из всех мер, которые прописаны в законе, практическое правоприменение у нас получили пока только повышенные штрафы. Все остальные меры начнут работать после принятия разрабатываемых сейчас подзаконных актов. На начало апреля сумма долгов на розничном рынке составила 215 млрд рублей. Общая динамика собираемости говорит о том, что пока ситуация не лучше, чем в прошлом году. Но дело в том, что нельзя вычленить «работу» штрафных санкций отдельно. Возможно, их позитивное влияние есть, но оно нивелируется негативными факторами: сокращением количества денег у предприятий из-за кризиса. За первый квартал уровень собираемости, как и ранее, – 93,5%, это традиционно худшие показатели в году. В целом по году этот показатель обычно 98%.

Недавно глава Совета рынка Максим БЫСТРОВ сказал, что и на оптовом рынке фиксируются рекордные неплатежи: на 1 апреля показатель вплотную приблизился к историческому максимуму и составил почти 55 млрд рублей. Ранее сбытовые компании на опт платили более чётко, чтобы не попасть на штрафы и не лишиться статуса гарантирующего поставщика. Можно ли говорить, что ситуация становится совсем угрожающей?

Сбытовые компании поставлены в очень жёсткие условия и не позволяют себе расслабляться. Раньше самые дешёвые кредитные средства были у сетей: если сбыту не платит потребитель, то он мог недоплатить сетям, рассчитаться с ними по остаточному принципу. Сейчас, после вступления в силу ФЗ-307, занимать у сетей дороже, чем у банков. По новому закону, население платит штрафы с 90-го дня просрочки, управляющие компании и водоканалы – с 60-го дня. Энергосбыты попадают на штрафы за задержку оплаты сетям с первого дня! А 1/30-я ставки рефинансирования – 32% годовых. Очень жёсткие условия.

«Эталоны будут приниматься на три года, и за этот период энергосбытовые компании могут улучшить параметры деятельности

Что касается оптового рынка, то там растут долги Северного Кавказа. То есть это не стандартные гарантирующие поставщики, а несколько специфическая история. Задолженность всех остальных ГП на оптовом рынке даже снижается.

По вашему мнению, что будет происходить с энергосбытовым рынком в части субъектного состава? Будут ли банкротства, переход статуса ГП, может быть, консолидация?

Субъектный состав пока стабилен. Возможно изменение собственников, «Русгидро», например, говорила, что хочет продать некоторые свои компании. Могут быть и банкротства, например «Чувашский энергосбыт», который испытывает большие проблемы из-за неплатежей своего крупного потребителя – Тракторного завода. Ситуация как «под кальку» той, что была в Волгограде. Завод второй год наращивает задолженность, вообще не платит. И сделать ничего нельзя – предприятие в списке «неотключаемых». Да, можно попросить финансовую гарантию, но предприятие её, вероятнее всего, не предоставит. Это закончится администра-



тивным штрафом. Но когда на повестке дня миллионы рублей неоплаченных счетов, этот штраф не сильно повлияет на ситуацию. Из позитивного: сейчас готовятся поправки, которые позволят лишать полномочий генеральных директоров компаний-неплательщиков.

Что могло бы изменить положение дел?
В первую очередь – отключение. Потребитель должен знать: если не заплатишь за электроэнергию, через неделю, две или три, но тебя всё равно отключат. Сейчас все понимают, что за неоплату счетов им ничего не будет. И пользуются этим. Но энергетика не должна быть кредитором потребителя. Минэнерго РФ дорабатывает нормативный документ, который упрощают процедуру ограничения поставки электроэнергии. В нём мы постарались убрать все промежуточные, избыточные действия для того, чтобы вводить режим ограничения.

Какие подвижки в части дифференциации тарифов на электрическую энергию для населения по объёмам потребления?
Правительство отказалось что-то менять в этой части. Отдали решение на откуп регионам, причём в старом формате, в виде соцнорм. Если будет политическая воля, то губернатор может принять такое решение. Но, как мне кажется, это может быть сделано только там, где за счёт этого решения можно снизить объём перекрёстного субсидирования. Думаю, это возможно в регионах, где со стороны промышленности перед губернатором будет поставлено некое условие.

Недавно Президент РФ перенёс дату включения в коммунальные платежи общедомовых расходов на услуги ЖКХ, в том числе электроэнергию, на 1 января 2017 года. Для чего это было сделано? Какова должна быть система оплаты общедомовых нужд (ОДН)?
Для нас главный вопрос в том, кто оплачивает сверхнормативные ОДН. Мы считаем, что это должно ложиться на управляющую компанию (УК). Здесь прямая аналогия с сетевыми организациями, которые платят за сверхнормативные потери из своей прибыли. Управляющая компания несёт ответственность за общедомовые сети, имеет доступ к счётчикам, может обнаружить незаконное подключение к сетям. Но тут ещё такой момент: если бы нормативные ОДН считались относительно корректно, это отношение – переложить на УК – было бы максимально справедливо. Сейчас эти нормативы – абсолютно волюнтаристская история. Два года назад мы смотрели их величину и увидели, что по стране они отличаются в 80 раз! Сейчас уже получше: отличие в 36 раз в среднем. Очевидно, что нет экономических предпосылок такого различия, это политические решения. Нужно считать эти нормативы корректно.

О каких суммах идёт речь?
Общедомовые нужды по стране – порядка 8 млрд рублей в год, около 20% расчётов с населением.

«ЭНЕРГОСБЫТЫ ПОПАДАЮТ НА ШТРАФЫ ЗА ЗАДЕРЖКУ ОПЛАТЫ СЕТЯМ С ПЕРВОГО ДНЯ! А 1/30-Я РЕФИНАНСИРОВАНИЯ – ЭТО 32% ГОДОВЫХ

ВОЛЬНЫЙ РЕЖИМ

В последнее время энергосбыты вводят много новых сервисов в части обслуживания потребителей, например, оплату электроэнергии со смартфона. Какие ещё передовые технологии есть в энергосбытовой деятельности, чего можно ожидать в ближайшие годы?
Энергосбыты в мире намного меньше заморачиваются с оплатой счетов, чем у нас. Например, распространена схема, когда ежемесячно у потребителя просто списывается сумма со счёта, а окончательный расчёт происходит раз в год или даже раз в два года. Энергокомпания там может себе это позволить, так как там дешёвая стоимость денег – 3–4% годовых. У нас же финансовые разрывы приносят существенные дополнительные затраты, поэтому чем регулярнее сбыт собирает платежи и чем более это соответствует начислению в текущем периоде, тем лучше. Российские энергосбытовые компании не могут себе позволить работать с потребителем в таком вольном режиме. Поэтому в мире часто низкие издержки биллинга, потому что никто не мучается выставлением ежемесячных бумажных счетов. А мы обязаны делать это ежемесячно, и каждому потребителю, каждому гражданину.

В связи с необходимостью собирать как можно больше за поставленную электроэнергию, в России идёт активное развитие сервисов, связанных со сборами платежей. Компании развивают личные кабинеты, заключают договоры с платёжными агентами, чтобы потребитель мог оплатить электроэнергию множеством способов.

Отличие российского сбытового бизнеса от мирового ещё в том, что мы не можем использовать наши клиентские базы, например, предлагая страховку. За рубежом это очень распространено, энергосбытовая компания даёт определённую фиксированную цену на электроэнергию вместе со страховкой или при установлении кондиционера. Мы себе таких вещей позволить не можем – по закону ничего, кроме как продать электрическую энергию по установленному тарифу, мы не имеем права. Можно делать конкурсы, дарить, условно, валенки, но только не снизить цену на электроэнергию – это нарушение законодательства. Так что мировой опыт богат примерами. Мы следим за ними и ждём, когда и у нас рынок станет более конкурентным и даст возможность более гибко взаимодействовать с потребителями. ■