

«УМНОЖЕНИЕ ДЕЛЕНИЕМ»

1 декабря в Калининграде были подписаны два соглашения главой РАО "ЕЭС России" Анатолием Чубайсом и губернатором области Георгием Боосом.

Одно из них называется "О реформирования "Янтарьэнерго", второе - "О надежном электроснабжении Калининградской области". Таким образом, в нашей области дан старт энергетической реформе. О ее целях и задачах мы беседуем с генеральным директором региональной энергетической компании "Янтарьэнерго" Михаилом Цикелем. **- Что произойдет с "Янтарьэнерго" в результате реформы? Какие преобразования ждут областную энергосистему?**

- Любая реформа обычно преследует благие цели. Соглашение о реформировании "Янтарьэнерго" направлено на повышение качества и надежности энергообеспечения области.

По большому счету речь идет о том, чтобы включить в региональной энергетике рыночные механизмы. С одной стороны, это послужит толчком к развитию энергосистемы, с другой, должно упорядочить цены на энергетическом рынке. В определенной степени "Янтарьэнерго" является монопольной структурой на территории области. Мы производим тепло и электроэнергию, мы передаем ее по своим линиям, мы же ее и сбываем. То есть, работаем практически в отсутствии конкуренции.

Теперь же вся энергетика должна быть разделена на отдельные бизнес единицы. Такую идеологию поддерживает государство, которое приняло закон об электроэнергетике. "Янтарьэнерго" будет разделено на отдельные виды бизнеса. Все, что касается передачи электроэнергии, остается в руках государства.

Для примера можно привести авиацию. Так взлетно-посадочные полосы, навигационное оборудование принадлежат государству. А вот самолеты, аэровокзалы - это частный бизнес. И он сейчас развивается активно. Мы видим это хотя бы по нашей местной авиакомпании "КД-авиа", не говоря уж о "Домодедово" или "Внуково". Потому что в эту сферу пришел частный капитал. Появилась конкуренция. Стратегические же объекты должны быть государственным.

То же самое происходит сейчас и в электроэнергетике. Все, что касается стратегии России по передаче электроэнергии (воздушные и кабельные линии электропередачи), - это государственное. Все, что касается генерации и сбыта, должно быть реализовано. Раздельный бизнес всегда оказывается более эффективным.

Таким образом, из "Янтарьэнерго" выйдут генерация и сбыт электроэнергии. Будут учреждены два дочерних предприятия со 100-процентной собственностью "Янтарьэнерго". Одно из них будет называться генерирующей компанией. Она объединит Гусевскую ТЭЦ, ГРЭС -2 Светлого, ТЭЦ-1 и РТС "Южная" в Калининграде.

- А как же Калининградская ТЭЦ-2?

- ТЭЦ-2 уже давно имеет своего владельца, входит в компанию "ИнтерРАО". Мы и они - это самостоятельные акционерные общества. Теоретически ТЭЦ-2 и генерирующая компания когда-нибудь, возможно, и сольются. Но только в том случае, если их купит один и тот же владелец. Сегодня у наших объектов генерации и у ТЭЦ-2 разные задачи. Электростанции Гусева, Светлого, ТЭЦ-1 и РТС "Южная" в основном вырабатывают тепло. И незначительное количество электроэнергии. А ТЭЦ-2 - это, прежде всего, выработка электроэнергии с сопутствующим обеспечением тепла. Поэтому пока об объединении говорить не будем.

Второе дочернее предприятие, которое выделяется из "Янтарьэнерго" в процессе реформы, - это сбытовая компания, реализация электроэнергии населению.

- Что же должен получить рядовой калининградец от реформы энергетики? Как она отразится на нашей жизни?

- В идеале при развитом рынке у человека появляется возможность выбора для себя товара, услуги по цене,

по качеству.

Люди, особенно жители поселков, сегодня жалуются на низкое напряжение в сетях. У кого-то вместо 220 вольт напряжение всего 170-180 вольт. Из-за этого выходит из строя бытовое оборудование, "летят" холодильники, телевизоры. Конечно, население хотело бы получать качественную электроэнергию.

- Но как же можно поменять поставщика электроэнергии, если мои сети подключены к какому-то определенному генерирующему источнику?

- Потому-то сети и остаются в руках государства. Чтобы в регионе была создана единая паутина линий электропередачи. Со своей стороны вся генерация будет подсоединяться к этой паутине. Если вам поставщик электроэнергии не нравится, вы обращаетесь к другому. И переключаетесь на него.

Также и со сбытом. Вы вправе отказаться от той компании, где вам могут нагрубить, где тариф на электроэнергию выше, поскольку в него входит содержание самой сбытовой компании. Если же через дорогу от вас будет другой, более подходящий сбытовик, вы рано или поздно уйдете к нему, потому что у него тариф на копейку дешевле, а обращение с клиентами лучше. Такова цель реформирования - создать рыночные условия конкуренции, выбора, а в результате добиться улучшения качества.

- Структуры, которые выделяются из "Янтарьэнерго", становятся автономными или они каким-то образом с вами связаны, и вы будете контролировать их деятельность?

- На первом этапе это будут два юридических лица, две 100-процентные "дочки" "Янтарьэнерго". Как известно, любое юрлицо самостоятельно несет ответственность по всем своим обязательствам. Это самостоятельные предприятия. Но совет директоров будет сформирован при стопроцентном участии "материнской" компании.

Но только на первом этапе. Смысл реформирования в том, что "Янтарьэнерго" продаст с аукциона и генерацию, и сбыт. А вырученные средства пойдут на развитие сетей. Это та компенсационная величина, которая в конечном итоге сдержит рост тарифов.

Иначе тариф на электроэнергию в короткий промежуток времени должен будет вырасти в три-четыре раза. Если мы хотим привести сети в идеальный порядок и удовлетворить всех потребителей электроэнергии по их запросам, нам потребуется очень много средств.

Финансировать развитие электроэнергетики можно либо за счет сторонних инвестиций, либо за счет тарифа. Разделение бизнеса становится одним из важных источников инвестирования. Такой механизм заложен в российском законе об электроэнергетике.

Но это не означает, что тариф не будет расти. По крайней мере, он будет увеличиваться не более чем на величину инфляции. Это естественные процессы, которые происходят и будут происходить.

- Давайте, поговорим о тарифе на электроэнергию. Для читателей это всегда волнующая тема.

- Мы постоянно отмечаем, что цены на электроэнергию растут. Но давайте посмотрим, как они растут. И сравним этот рост с показателями по другим видам товаров и услуг. Возьмем за основу цены 1990 года. Так вот цена трамвайного билета по отношению к 1990 году выросла в 270 раз, водки - в 55 раз. Колбаса подорожала более чем в 60 раз. Цена газа выросла более чем в 85 раз, бензина - в 140 раз. А тариф на электроэнергию - в 39 раз. На мой взгляд, это очень показательно. Лишнего в наш тариф не заложено, сверхдоходы в нем не спрятаны. Тем более, надо учесть, что тариф мы сами не устанавливаем. Его устанавливает государство.

Говорят, что цена электроэнергии влияет на все. Но, к примеру, электроэнергия подорожала на 10 процентов, а цена товара выросла на 20-30 процентов. Допустим, удельный вес электроэнергии в цене единицы продукции составляет 10 процентов. Если мы повышаем тариф на 10 копеек, то в цене товара это даст повышение всего на 1 копейку. А обычно, как все мы знаем, цены растут на 10 - 20 копеек. И электроэнергия тут, в принципе, не при чем. Однако все кивают в сторону энергетиков.

Почему никто не возмущается ценой билета на трамвай? Потому что не все трамваем пользуются. Стоимость билета на самолет в Москву выросла в 210 раз. Но в Москву летают не все. А вот электроэнергией пользуются все, и рост цен на нее кажется чувствительным для каждого.

К сожалению, мы не отдаем себе отчет, что электроэнергия - это такой же товар. Для нас это то, что обязательно должно быть в каждом доме. Но мы не воспитали в себе понимание, что за электричество надо платить, как за любой товар или услугу. Например, никто не станет вам чистить в химчистке костюм, если у вас не хватает рубля заплатить за услугу. А вот электроэнергию можно получать месяцами и ничего за нее не платить. Надо менять наш менталитет. Может, и тариф на электроэнергию был бы пониже, если бы население и муниципальные образования не были должны нам в сумме более 550 млн. рублей.

Чтобы представить величину этого долга, надо сказать, что вся выручка "Янтарьэнерго" - 4, 6 млрд. рублей. Чем я должен компенсировать выпадающие доходы? Ведь от того, что нам не платят за электроэнергию, спрос на нее не упал, качество услуги не снизилось.

- Я слышала, что в нашей области именно население является главным потребителем электроэнергии. Так ли это?

- Немного статистики. Так, в 2000 году на долю населения приходилось 42-43 процента от общего объема потребления электроэнергии, а на долю промышленности всего 27-28 процентов. Но за последние годы соотношение это несколько изменилось. Сегодня на долю жителей области приходится 36 процентов от общего потребления электроэнергии, промышленности - 33 процента. Остальные потребители - это непромышленные объекты, федеральные и муниципальные структуры, Балтфлот. Доля промышленности заметно начинает расти. Одновременно происходит общий рост потребления, поскольку бизнес в регионе развивается активно.

Население не должно превалировать в системе потребления электроэнергии. Таких регионов, как наш, в стране всего три-четыре. Я думаю ситуация будет и дальше меняться в сторону бизнеса.

В морозные дни января 2006 года мы отмечали пиковые нагрузки в сети в 704 МВт. Но тогда температура воздуха доходила до минус 25 градусов. А сегодня утром при плюсовой температуре мы зафиксировали потребление на уровне 658 МВт. По сравнению с октябрём - декабрём прошлого года при аналогичных температурах воздуха потребление электроэнергии выросло на 7 процентов. Это очень много.

Если эта зима будет такой же холодной, как в 2006 году, пиковая нагрузка составит уже не 704 МВт, а гораздо больше. И, конечно, мы, энергетики, должны к этому готовиться.

- Но бывают непредсказуемые ситуации. Например, то, что случилось в середине ноября этого года. Тогда погода устроила вам суровый экзамен.

- Да. Возникла нестандартная ситуация. Произошло налипание мокрого снега на провода, что привело к обрушению 240 бетонных опор. 162 линии электропередачи были оборваны. 738 трансформаторных подстанций обесточено. А их на балансе "Янтарьэнерго" более 4000.

Я отдаю должное мужеству энергетиков, которые в невероятных условиях трудились, исправляя ситуацию. Вокруг болото, грязь, снег по колено, поваленный ураганом лес, а люди работали, не покладая рук. Не могу не поблагодарить тех, кто нам тогда помогал. Это областная структура ГО и ЧС во главе с Юрием Чинчуковым, это военные из Советска, это некоторые наши подрядчики. Всем им огромное спасибо!

Немаловажно, что в эти тревожные дни мы работали в постоянном контакте с вице-премьером областного правительства Юрием Шалимовым, с министром по развитию территории Александром Рольбиновым.

Уже в первые сутки мы смогли сократить число неработающих трансформаторных подстанций почти в два раза, довести их до 362. Смогли за кратчайшее время ликвидировать последствия стихии для жителей области. Последствия же ее для "Янтарьэнерго" мы будем еще устранять до марта включительно.

- Что вы имеете в виду?

- Чтобы быстрее наладить электроснабжение, мы подключили потребителей, а на многих обрывах пока сделали обходы. В какой-то степени это снижает надежность сетей. Но иначе нельзя. По-настоящему восстановлением занимаемся сейчас. Уже получили из Белоруссии два вагона опор. Будем иметь резерв на всякий непредвиденный случай. Конечно, это дополнительные затраты для "Янтарьэнерго", но мы должны на них пойти. Зима только начинается, и никто в области не должен почувствовать, будто "рельсы кончились".

- При подписании соглашений между РАО "ЕЭС России" и правительством нашей области говорилось о серьезных финансовых вливаниях в "Янтарьэнерго". Что это за деньги? Откуда они?

- Вливаний никаких нет. Нас никто не финансирует. Здесь подарков нет. Есть формирование источников инвестиций. Они складываются из амортизационных отчислений, тарифа на технологическое подключение и нашей прибыли. Из этих средств формируется инвестиционная программа.

До 2012 года мы инвестируем в реализацию программы 4,2 млрд. рублей. Это заработанные нами средства, за счет которых мы должны очень многое сделать. Провести реконструкцию сетей, построить новые энергообъекты.

Долгое время энергетика в Калининградской области отставала по темпам развития от промышленности в целом. Сейчас мы стараемся этот перекос устранить.

Есть понятие "работать под кальку". Есть карта развития области с перспективой на пять лет. Мы как бы накладываем на эту карту свою энергетическую "кальку" и смотрим, где находятся "точки роста" региона. Это позволяет нам оптимизировать вложения в энергетiku, выбрать первоочередные объекты, без которых область не получает необходимых элементов развития. Потому что одновременно решить все проблемы невозможно. А объем средств, которыми располагает "Янтарьэнерго", ограничен.

И я думаю, что подписанные соглашения придают публичный статус реализации планов повышения качества, надежности, доступности энергетики.

К слову, в одном из соглашений прописано строительство теплотрассы от ТЭЦ-2. Эта застарелая проблема наконец-то приобрела реальные очертания. Буквально за пять минут заинтересованные стороны смогли договориться в кабинете губернатора области. Когда есть политическая воля и взаимное понимание, вопросы решаются очень быстро.

- В "Янтарьэнерго" подано около четырех тысяч заявок на технологическое - Михаил Аронович, хочу напомнить вам еще об одной проблеме, которую вы обещали решить, как только пришли на место гендиректора "Янтарьэнерго". Это проблема "одного окна". Что делается в этом плане?

Подсоединение к нашим сетям. Я стараюсь лично курировать подключение самых крупных и значимых объектов. А с начала декабря в регламенте "Янтарьэнерго" появилась новая организационная структура - Центр обслуживания клиентов. Так будет реализован принцип "одного окна". Вы пришли, сдали документы, а уж мы сами оформим их и выдадим вам технические условия и договор на присоединение.

В настоящий момент даже в рамках одной нашей организации человеку приходится побегать от одного специалиста к другому, чтобы собрать необходимые резолюции. В свое время я писал об этом в газете "Каскад" в статье "Круги ада для инвестора". Хотелось бы, чтобы бизнес чувствовал себя в области комфортно. Но для этого всем нам надо хорошо поработать.