

## Растущие долги

— Вячеслав Павлович, как известно, электроэнергетика является локомотивом российской экономики. Несколько последних лет, вплоть до октября — ноября прошлого года, отличались резким и неуклонным ростом энергопотребления. Как вы охарактеризуете сегодняшнюю ситуацию? В какое время мы вернулись?

— В какой именно год, я могу ошибиться. Но почти на десяток лет назад — это точно. Единственное, что скажу: пока падение (на 10 — 12 процентов) несколько затормозилось. И это уже хорошо. Наиболее резкий спад энергопотребления отмечается в промышленности, особенно тяжёлой. Это все наши крупные заводы — Магнитогорский металлургический комбинат, Златоустовский метзавод, «Мечел», ЧТЗ, «УралАЗ» и так далее. Соответственно доля населения в потреблении электроэнергии за первый квартал выросла с 15 до 25 процентов. Причём население потребляет больше как в процентном отношении, так и в абсолютных цифрах. Следствие кризисных явлений в экономике — проблемы с оплатой за энергоресурсы. В настоящее время, когда существует реальное разделение на генерацию, транспорт электроэнергии и сбыт, первый удар приходится на энергоснабжающую организацию. Мы работаем непосредственно с потребителем, и все его проблемы тут же отражаются на нас. Так, на 1 марта 2009 года дебиторская задолженность наших клиентов (а мы снабжаем 65 процентов потребителей Челябинской области) составила более одного миллиарда 700 миллионов рублей. Из них промышленность с сельским хозяйством — более 600 млн руб., федеральный бюджет — около 100 млн руб., мелкий и средний бизнес — 430 млн руб.

— Какова динамика просрочки оплаты электроэнергии?

— Скажу так: в четвёртом квартале это была катастрофа. Особенно тяжёлые месяцы ноябрь и декабрь. Обычно задолженность варьировалась в районе 400 млн руб. (при общем объёме продаж под два миллиарда). В конце года она выросла до 820 млн руб., а за два месяца 2009-го ещё на 600 млн руб. В феврале было лучше, чем в январе. Это связано в том числе с тем, что бюджетники закончили оформление договоров. Казначейство приняло их к оплате. Ожидаем, что в марте будет хотя бы не хуже предыдущего месяца. Ну а дальше, сами понимаете, всё зависит от того, дойдут ли деньги до реальной экономики или нет.

— Вам не платят, и вы поневоле сами становитесь должниками?

— Нет, как раз мы нашим сетевым партнёрам ни рубля не должны. Причём «Челябэнергосбыт» — единственная из энергоснабжающих организаций области, кто в полном объёме, на 100 процентов, рассчитался с МРСК Урала. Естественно, расчёты по оптовому рынку идут с некоторыми задержками, но дестабилизирующей волной неплатежей мы не допускаем.

## Правило рубильника

— Вы говорили о растущих долгах за потреблённую электроэнергию. Приходилось ли в этом году применять к неплательщикам самые жёсткие меры — отключение?

*Заканчивается первый квартал 2009 года. Этот период наиболее ярко выявил и сфокусировал множество проблем, катализатором которых стал глобальный экономический кризис 2008 года. О современном состоянии оптового и розничного рынков электроэнергии, новых тенденциях в сфере сбыта электроэнергии мы беседуем с генеральным директором ОАО «Челябэнергосбыт» Вячеславом СЕРЁДКИНЫМ.*



ФОТО ВЯЧЕСЛАВА НИКУЛИНА

# Вячеслав СЕРЁДКИН: «ДОБИВАТЬ ПОТРЕБИТЕЛЯ НЕРАЗУМНО»

— Пока мы вводили режим ограничения подачи электроэнергии. Если и отключали, то по мелочам. Понимаем проблемы и трудности, с которыми столкнулись сейчас все предприятия нашего региона. Можно, конечно, стукнуть кулаком по столу, но не всегда это решает проблему. Тот же «Станкомаш», к примеру. Вот вот, говорят, должен прийти оборонный заказ. Хочется верить...

**Мы считаем, что добивать потребителя в любом случае неразумно. Пытаемся общаться конструктивно, согласовывать графики погашения, договариваться о взаимовыгодном сотрудничестве.**

Впрочем, мы применяем весь арсенал законных средств. Готовы проводить реструктуризацию долга: платите, к примеру, текущие платежи, а долг распишем на несколько месяцев. Но если руководитель отмахивается: «Не знаю, когда заплачу», разговор уже другой. Вводим штрафные

санкции, ограничиваем потребление электроэнергии. Так что многие руководители ходят по лезвию ножа.

— Сейчас, когда обострилась проблема неплатежей, многие вновь вспомнили о бартерных схемах. Как вы считаете, Вячеслав Павлович, нужно ли возрождать эту страницу истории российской экономики?

— Я категорически не приемлю бартер. Хотя в своё время много занимался этой работой. Считаю, что это серьёзный откат в прошлое, в каменный век капитализма. Начнётся удорожание всего и вся, обрушится система ценообразования. Да и денег сколько сопрут!.. Давайте

вспомним нашу недавнюю историю и признаем: десятки миллиардов долларов уходили в трубу. Возродить бартер сегодня — значит отодвинуть в сторону основную производственную и вывести на арену посредников. Это такой шаг назад, который дорого обойдётся всем нам.

## В режиме ожидания

— Несмотря на кризис, на Южном Урале открываются новые предприятия. В этом году громко заявили о себе, например, «SMS-Челтек» в Челябинске, «Уралкартон» в Коркино, хлебопекарное производство в Копейске. Это новые потребители электроэнергии. Можно ли говорить о том, что их появление каким-то образом изменило ситуацию на рынке энергопотребления?

— Да, это хорошие предприятия, мы с ними с удовольствием работаем. Но, конечно, погоду на рынке они не делают. Раньше, когда действующие заводы забирали базовый объём электроэнергии, а рядом появлялось новое предприятие, увеличение потребления было более ярким и значимым. Разумеется, нам всегда интересен новый потребитель. Но пока те, что появились, по объёму потребления сравнимы с магазинами средней величины.

— Как обстоят дела с реализацией инвестиционной программы вашего предприятия?

— У нас много планов и проектов. Предпринимаем немало усилий, чтобы улучшить наши взаимоотношения с потребителями, расширять информационное пространство, развивать сервис. Но

**Нельзя столько электроэнергии, в таком объёме (в два-три раза больше, чем в цивилизованном мире) тратить на единицу выпускаемой продукции! Это просто недопустимо. Пора внедрять системы автоматического учёта и регулирования потребления электроэнергии, переходить на гибкий тариф и так далее.**

пока мы, как и многие, живём в режиме кредитования — это необходимо для своевременных расчётов с оптовым рынком и с сетевыми компаниями. У нас, слава богу, давние партнёрские отношения с банками. На нас они пока не упражняются (улыбается). Таким образом в первом квартале реализация инвестпрограммы приостановилась. Рассмотрели, обсудили грядущие планы — и на этом пока всё.

## Пора заняться сбережением

— С начала года вновь сократился объём перекрёстного субсидирования. Кто именно получил от этого пользу?

— Резкого снижения пока не произошло. Бюджетные организации остались в рамках тех льгот, которые были в прошлом году. Это ни много ни мало — 800 млн руб. по нашим потребителям. Мало того, «перекрёстка» сейчас усугубилась, ударив по нам и сетевым структурам. Доля населения-то выросла, но ведь оно не платит полновесным рублём. Что касается тарифов, то, к примеру, для сельхозпроизводителей они ниже, чем у наших соседей — в Свердловской, Курганской, Оренбургской областях. Да и в других сферах бизнеса никто не платит больше, чем в среднем по Уралу. Да, проблемы существуют. Но мы считаем, что в любом случае добивать потребителя неразумно. Пытаем-

ся общаться конструктивно, согласовывать графики погашения, договариваться о взаимовыгодном сотрудничестве.

— Руководителям предприятий и обычным гражданам сейчас приходится считать свои деньги и внимательно контролировать расходы. Может быть, это подтолкнёт их к энергосбережению?

— Вы знаете, пока никто реально этим не занимается. Считаю, что много других проблем. Хотя я думаю, что этот вопрос назрел уже давно. Ну нельзя в таком объёме (в два-три раза больше, чем в цивилизованном мире, на единицу выпускаемой продукции) тратить электроэнергию! Это просто недопустимо. Понятно, что не везде можно быстро изменить график энергопотребления и заранее спланировать объём заказов. Но однозначно надо внедрять системы автоматического учёта и регулирования потребления электроэнергии, переходить на двухставочный тариф и так далее. Это в любом случае дешевле, чем внедрить новую технологию производства. Мы говорим об этом уже давно, но призывы к экономии так и остаются благими пожеланиями. Без этого сегодня просто нельзя работать! Может быть, действительно сейчас, когда крепко прижало, люди задумаются и перейдут от слов к действиям.