

Напряжение в сети выше нормы

На днях в Региональной энергетической комиссии Тверской области прошло совещание с участием представителей крупнейших электроэнергетических компаний, на котором они пытались найти объяснение формированию взаимных долгов, которые мешают нормальной работе электросетевого комплекса, и выход из существующей ситуации

Накануне мы побеседовали с инициатором этой встречи — директором МУП «Тверьгорэлектрo» Сергеем Ёлкиным, затронув помимо этого и другие вопросы, которые влияют на работу муниципального предприятия и сотни тысяч его потребителей.

— Сергей Васильевич, Тверьгорэлектрo фигурирует едва ли не в каждом списке должников Тверьэнергосбыта. В чем причина? Куда вы деньги деваете?

— Для начала давайте поговорим о «круговороте денег в природе», а потом перейдем к вопросу о том, почему мы числимся в условных (подчеркиваю — условных) должниках Тверьэнергосбыта. Где берет начало денежный поток? Правильно, в кошельке потребителя. Мы работаем для потребителя, и от него у нас строится вся экономика. Если каждый потребитель вовремя и в полном объеме платит, то из множества платежей, как река из ручейков, формируется нормальный денежный поток. Первым распределителем на этом потоке стоят сбытовые компании — крупные и мелкие. Поскольку в нашей области тариф рассчитан по методике котла, следующей инстанцией является котлодержатель, который распределяет деньги за оказанные услуги между сетевыми компаниями. Таким котлодержателем у нас является филиал ОАО «МРСК Центра» — «Тверьэнергo». Когда деньги от сбытов приходят в котел, котлодержатель открывает шлюзы, чтобы деньги пошли к сетевым компаниям. Одну треть из них составляют деньги, которые сетевая компания получает за передачу электроэнергии, — это наша НВВ (необходимая валовая выручка), а две трети — средства, за которые мы выкупаем у сбытовой компании потери, понесенные в своих сетях. Деньги возвращаются к сбытовикам, которые направляют их на покупку электроэнергии. Круг замыкается, схема работает, saldo равно нулю. Но происходит это только при условии, что каждый своевременно и полностью выполнил свои обязательства.

— А как на деле? Почему на энергорынке то и



Сергей Ёлкин: «Энергокомплексу Твери необходимо ежегодно направлять 200 млн рублей на новое строительство. А у нас весь объем НВВ — 120 млн рублей в год, и из них по итогам прошлого года 93 млн рублей — выпадающие доходы».

дело возникают споры о том, кто кому и сколько миллионов должен?

— Во-первых, в самих потерях. Они, в общем-то, тоже формируются не без участия потребителя — кто-то вовремя не заплатил, кто-то попросту украл, подключившись к сетям старым дедовским методом, набросив два мощных крокодिला на линию до прибора учета или используя любой другой способ хищения электроэнергии, количество и изоцирность которых растет параллельно с совершенствованием технологического учета, и получив в свое распоряжение бесплатную энергию. Но на деле энергия далеко не бесплатная — все эти потери оплачивает сетевая компания.

Вторая проблема заключается в прохождении денежных потоков. Она возникает, если иссякают ручейки, потому что потребители не платят, если шлюзы работают не синхронизированно: кто-то их закрыл и забыл вовремя открыть или открыл слишком мало, кто-то задержал платежи, может, по вине какого-нибудь мелкого клерка, который не выполнил вовремя команду, или по каким-то другим причинам, но результат всегда один — начинается дисбаланс в системе. Как я, будучи директором муниципального предприятия, могу купить потери, если у меня нет на это денег? К середине февраля Тверьгорэлектрo

не получило от котлодержателя за декабрь ни копейки.

— Почему?

— Ответ на этот вопрос интересует меня, пожалуй, даже больше, чем вас, но у меня его нет. Именно поэтому я и обратился в Региональную энергетическую комиссию Тверской области с просьбой провести совместное совещание с участием Тверьэнергосбыта, филиала ОАО «МРСК Центра» — «Тверьэнергo» и Тверьгорэлектрo, чтобы вместе разобраться в ситуации и понять, почему у нас нет денег. Я отлично понимаю, что сбытовая компания многое будет аргументировать тем, что вина лежит в том числе и на Тверьгорэлектрo, которое не выкупило за декабрь потери на 20 млн рублей. А кто вспомнит о том, что нам сначала должны заплатить 30 млн, чтобы мы эти 20 млн могли отдать Тверьэнергосбыту? Вот такой замкнутый круг, но у Тверьгорэлектрo фактически нет другого источника, кроме платы, поступающей из котла.

— Но где же выход из этого порочного круга?

— В этом надо разобраться, объединив усилия. На мой взгляд, где-то сбоят сам механизм сбора денег с потребителей. У сбытовой компании все деньги, за исключением технологических потерь (а это не более 10-12% по региону), должны быть либо в наличке, либо в дебиторке. Если этого нет,

то одно из двух — либо собираемость платежей слишком низкая и, значит, кто-то недоработывает, либо что-то не так в самой системе учета. Иначе откуда образовались долги перед МРСК, которые в пике доходили до 1,5-2,5 млрд рублей? И это при том, что, насколько я знаю, оборот сбыта, например, по 2008 году был на уровне 10 млрд рублей.

— Вернемся к вопросу потерь. От чего зависит их объем и кто в итоге за них платит?

— По закону Джоуля-Ленца, который каждый из нас изучал в школе, часть энергии, проходящей по проводнику, тратится на его нагрев. В итоге количество энергии на входе в сеть и на выходе отличается на некую величину. Это и есть технологические потери, которые на весь сетевой комплекс составляют 10-12%. Помимо этого существуют еще и коммерческие потери, возникающие в результате хищений, неплатежей, самовольных подключений и т.д. Определенный уровень потерь закладывается в тариф, который каждая компания защищает в РЭК, опираясь на состояние сетей и коммерческую составляющую. Норматив потерь для Тверьгорэлектрo — 17%, 5-7% из них приходится на коммерческие потери. Говоря другими словами, это значит, что каждый 20-й киловатт/час разворовывается — его должна выкупить сетевая компания. Это закладывается в затраты и учтено в тарифе. Если потери оказываются выше 17%, то выкупать их приходится за счет собственных средств, если ниже — компания получает дельту в прибыли. Поэтому сетевые компании крайне заинтересованы в снижении

Коммерческие потери формируются из-за того, что кто-то вовремя не заплатил, кто-то попросту подключился к сетям до прибора учета, получив в свое распоряжение бесплатную энергию. Но на деле вся она не бесплатная — ее оплачивает сетевая компания, которая затем включает эти потери в тариф на следующий год для всех потребителей.

потерь, но тут выходит на первый план вопрос, кто и как их считает. Приведу конкретный пример. В декабре в Твери резко похолодало. И поскольку температура, которую обеспечивали теплотрассы, многих не устраивала, люди стали лихорадочно покупать и включать электроприборы. Потребление электроэнергии выросло колоссально. И по логике вещей должны были вырасти поступления платежей со стороны потребителей. Но тут снова на первый план выходят организационно-сбалансированные взаимоотношения со сбытовой компа-

нией. По их арифметике мы получили у себя 27% потерь при 17% нормативных. В цифрах это выглядит так: мы за декабрь должны получить за передачу 30 млн рублей, а потерь купить на 33 млн рублей. То есть за месяц напряженной работы, направленной на то, чтобы обеспечить бесперебойное электроснабжение, Тверьгорэлектрo заработало минус 3 млн рублей. Нонсенс? Безусловно. Значит, надо вместе со сбытом разобраться, почему вдруг потери оказались на 10% выше нормативных. К сожалению, разбирательства порой затягиваются, каждый настаивает на своей правоте. Так что пока мы подписали акты в неоспоримой и оспоримой части потерь, а все остальное будем выяснять в суде.

— Страдает ли потребитель, пока вы судитесь?

— Нет, потребители все также получают электроэнергию, некоторые продолжают также успешно ее воровать, совершенно не учитывая объективные возможности сетей... В новогоднюю ночь в деревню Константиновка приехали компании, включили все электроприборы. И автомат на фидере не выдержал нагрузки — сгорел. Наш персонал, вместо того чтобы встречать Новый год, до 3 часов ночи занимался ремонтом, чтобы подключить электроэнергию этим потребителям. Впрочем, это далеко не единственный случай, когда потребители перегружают сети без оглядки на их возможности и, соответственно, на интересы своих же соседей. Нынешней зимой по городу было несколько очагов, где вечером с 19 часов напряжение в сети резко падало и до утра держалось на этом уровне, а к 6 утра скачком

что стоимость комплектующих растет независимо от тарифных решений.

— ФСТ рекомендует снижать затраты и издержки...

— Посыл хороший, но основная часть наших затрат — порядка 50% приходится на фонд оплаты труда. Да, можно снизить зарплату, но народ разбежится, и сети останутся без обслуживания. Еще около 30% составляют налоги. Сократить объем ремонтов? Но и те 6-8%, которые МУП тратит на ремонты, это даже не капля в море, а легкий туман на окне от дыхания, который тает на глазах. И это при том, что энергокомплексу города необходимо ежегодно направлять 200 млн рублей на новое строительство. А у нас весь НВВ — 120 млн рублей в год, и из них по итогам прошлого года 19 млн рублей выпадающих доходов по потерям и еще 74 млн — по технологическому присоединению.

— Тогда вопрос к вам, как к человеку, имеющему более чем 30-летний опыт в энергетике: что делать?

— Прежде всего надо решить вопрос с платежной дисциплиной — на всех уровнях, поскольку взаимные неплатежи ставят под угрозу работу компаний, от деятельности которых зависит надежное и бесперебойное электроснабжение потребителей. И, конечно, нравится нам это, как потребителям, или нет, но мы все равно вынуждены будем выходить на те тарифы, которые необходимы для нормальной работы энергокомплекса. Мы поступаем как истинные гуманисты: не рубим хвост за один раз, а каждый год обрубам по 1

см. Как бы ни были популярны решения по снижению тарифов, они загоняют энергетику в яму. Если мы сегодня имеем износ оборудования 80%, то завтра будем иметь 90%, не можем обеспечить качество напряжения в 10 точках, не сможем и в 50, если сегодня центр города не готов подключать новых потребителей, то через 5 лет такая же ситуация будет и в Затверечье, и в «Южном»... Насколько это отвечает интересам и ожиданиям потребителей? Комментарии, думаю, излишни.

Наталья КОЗЛОВСКАЯ