

ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ

20—22 июня 2013

**Россия в глобальной повестке
ДОСТУПНЫЕ СЕТИ: ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ИЛИ
СОЦИАЛЬНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА?
Круглый стол «Российских сетей»**

21 июня 2013

11:45—13:00, Павильон 3, Амфитеатр

Санкт-Петербург, Россия

2013

Модератор:

Мария Строева, Телеведущая, РБК-ТВ

Выступающие:

Олег Бударгин, Генеральный директор, ОАО «Россети»

Алексей Матвеев, Заместитель председателя правления, «Газпромбанк»
(Открытое акционерное общество)

Анри Проглио, Председатель совета директоров, главный исполнительный директор, Électricité de France

Ханс Йорг Рудлофф, Председатель правления операционно-банковского подразделения, Barclays

Дэвид Фасс, Главный исполнительный директор по Европе, Ближнему Востоку и Африке, Macquarie

М. Строева:

Добрый день, господа! Спасибо за то, что пришли к нам.

Позвольте мне представить участников сегодняшней панельной дискуссии под названием «Доступные сети: инвестиционная привлекательность или социальная инфраструктура». Энергетические сети сегодня стали одним из важнейших факторов экономического развития страны. Они регулярно поставляют новости для нас журналистов, и являются предметом дискуссии во всех средствах массовой информации. Ситуация в мировой экономике такова, что состояние энергетических сетей — одна из главных проблем для любой страны.

В среду я брала интервью у министра энергетики Российской Федерации. Мы поговорили в том числе о том, что ждет российские сети в 2013 году и в ближайшем будущем. Олег Михайлович Бударгин, безусловно, знает об этом больше, но прежде чем дать ему слово, позвольте представить всех участников нашей сегодняшней дискуссии. Итак, Олег Михайлович Бударгин, генеральный директор ОАО «Российские сети»; Алексей Анатольевич Матвеев, заместитель председателя правления ОАО «Газпромбанк»; господин Дэвид Фасс, главный исполнительный директор по Европе, Ближнему Востоку и Африке, Masquarie Group; господин Анри Проглио, председатель совета директоров и главный исполнительный директор Électricité de France; господин Ханс Йорг Рудлофф, председатель правления операционно-банковского подразделения Investment Bank at Barclays; Владимир Евгеньевич Фортов, академик, доктор физико-математических наук, президент Российской Академии Наук, которому сегодня вручена международная энергетическая премия «Глобальная энергия» — поздравим его; Вячеслав Михайлович Кравченко, председатель правления НП «Совет рынка»; Карлхайнц Шпрингер, главный исполнительный директор департамента «Передача энергии» компании Siemens AG.

Давайте приступим к дискуссии. Олег Михайлович Бударгин, Вам слово. Кому, как не Вам, знать о том, что ждет российские сети? Думаю, что и о международных потом пойдет речь.

О. Бударгин:

Большое спасибо. В первую очередь я бы хотел поприветствовать наших партнеров и друзей, которые присутствуют на круглом столе, а также, сидя в зале, участвуют в нашем обсуждении.

Действительно, здесь собрались наши друзья и партнеры. Много сделано для того, чтобы проект «Российские сети» стал реальностью. В этом месяце мы завершим полностью формирование всех институтов управления. В конце месяца состоится собрание акционеров «Российских сетей», на котором будут окончательно избраны все органы управления.

Какую задачу мы ставим перед компанией на первом этапе ее развития? Самое главное для нас — с первого дня завоевать доверие потребителя. Что следует делать для решения этой задачи, нам понятно, но это будет нелегко в связи с большим износом сетей: они давно не модернизировались и не обладают той надежностью, которая сегодня нужна потребителю. И все же мы должны завоевать доверие потребителя, обеспечив надежность, поддерживая необходимое качество и приемлемые цены на транспортировку электроэнергии. Поэтому программы, запущенные раньше, скорее всего, потребуют корректировки в связи с появлением других подходов к проблеме. Мы давно работаем с энергетиками, с федеральной сетевой компанией, и понимаем, что в перспективе для передачи электроэнергии будут использоваться прорывные технологии.

Мы будем вкладывать еще больше средств в развитие прикладной науки и реализовывать проекты вместе с нашими зарубежными коллегами. У нас есть совместные проекты с компаниями, представители которых сегодня присутствуют здесь. В первую очередь мы должны доказать потребителю, что «Российские сети» — единственная компания, которая может предоставить

ему качественную продукцию, причем цена на эту продукцию будет экономически обоснована.

М. Строева:

Спасибо огромное.

Это очень серьезный вызов. Доверие потребителя невозможно завоевать, если проводить модернизацию, внедрять что-то новое, прерывая при этом работу сети. Сеть должна работать всегда! При этом компаниям нужны средства для развития — средства, которые не должны браться из кармана потребителя.

Кроме того, компания должна быть привлекательной для инвесторов. Нужно привлечь инвестора, показать ему, что существуют четкие, обязательные для всех и устраивающие инвестора правила игры. Задача крайне сложная, и мне очень хотелось бы услышать ответ на вопрос, как ее решать. Может быть, Алексей Анатольевич продолжит разговор на эту тему?

А. Матвеев:

Отвечу на вопрос о том, где взять средства и есть ли они вообще. На наш взгляд, средства есть. Сегодня в банковской системе никакого дефицита ресурсов нет — по крайней мере, мы его не наблюдаем.

О «Российских сетях»: если брать холдинг в целом, будет совершенно очевидно, что он сегодня является одним из наиболее надежных заемщиков. Если мы говорим о финансировании путем кредита, то определенный потенциал для этого существует. Ключевой показатель любого банка — соотношение долга и EBITDA заемщика: у «Российских сетях» оно меньше трех. Насколько я понимаю, руководство компании не хотело бы делать его больше трех, чтобы не ставить под угрозу кредитный рейтинг. У аналогичных зарубежных компаний этот показатель составляет 4,5. Итак, долговая нагрузка не чрезмерна.

Но если говорить о том, каким образом можно привлечь дополнительное финансирование со стороны частного бизнеса, вопрос будет заключаться не в том, каково это соотношение — 3 или 4,5. Он будет заключаться в повышении эффективности, потому что на сегодняшний день, к сожалению, тарифное регулирование в секторе не побуждает компании повышать эффективность своей работы. Почти все то, что экономится компанией за счет повышения эффективности, на следующий год фактически изымается. Мы возвращаемся все к тому же показателю EBITDA, который создает ограничения для кредитования.

М. Строева:

Раз уж мы заговорили о частных деньгах, которые действительно очень нужны, я хотела бы напомнить, что программа развития российской энергетики, принятая правительством, предусматривает выделение большей части средств за счет частных инвестиций. Привлечение этих средств — серьезная задача.

Пожалуйста, господин Рудлофф.

Х. Рудлофф:

Это интересная проблема, и Вы правильно сформулировали ее. Думаю, вопрос заключается прежде всего в том, насколько велика роль государства. Как организованы компании в разных странах? На международном рынке действует немало компаний, различных по организации — со своими принципами, структурой и инфраструктурой. Для создания всего этого нужно время. Соответствующие инвестиции по определению являются долгосрочными. Нужны крупные инвестиции, не всегда отвечающие обычным критериям, но главным остается вопрос о роли государства. Является ли оно только регулятором, создающим правовое поле, в котором должна проходить работа? Или же государство — владелец контрольного пакета акций? Или оно определяет величину максимальной прибыли? Или государство

устанавливает равновесие между потребительскими ценами и доходом акционеров? Какой капитал будет преобладать — акционерный или заемный? На все эти вопросы уже пытались отвечать в прошлом, и ответы были самыми разнообразными.

Здесь присутствует председатель совета директоров Électricité de France. В 1970-х — начале 1980-х годов в эту компанию были вложены грандиозные средства. Государственные гарантии позволили ей сформироваться структурно, привлечь значительное финансирование. Со временем стала возможной частичная приватизация компании. Но остаются вопросы: как развивать компанию? Когда приватизировать ее? Когда естественные монополии должны привлекать частный капитал? В различных странах отвечают на эти вопросы по-разному. Компании, пользующиеся государственными гарантиями или находящиеся в собственности государства — полной либо частичной, — всегда смогут привлечь средства. Однако инвесторы будут внимательно изучать структуру и нормативную базу таких компаний. От промышленных корпораций они ждут роста финансовых показателей, в нашем же случае их будут интересовать условия для кредиторов. Возможно, они захотят выплаты заранее определенных процентов или фиксированных сумм согласно четкой схеме. Это будет главным вопросом. При этом на рынке долгосрочного ссудного капитала хватает длинных денег для инфраструктурных проектов.

Я назвал Électricité de France, но мог бы также упомянуть Hydro-Québec с ее проектом «Залив Джеймс» — величайшим проектом своего времени. Источники его финансирования не иссякали благодаря правильной организации дела. Этот опыт применим и сегодня. Финансирование доступно и для развивающихся стран, и для стран, которые ни в чем не нуждаются, как Россия. О доходах от акций больше могут рассказать представители фондов, финансирующих инфраструктуру.

М. Строева:

Спасибо огромное.

Вопрос о том, в какой момент принимать такие судьбоносные для отрасли решения, действительно интересен. Каждая страна отвечает на него по-своему, поскольку состояние этой отрасли прямо влияет на развитие промышленности и экономики в целом. Мне всегда кажется, что в подобных случаях я ставлю наших гостей в несколько неудобное положение: они как будто должны научить чему-то Россию, хотя на самом деле это совершенно не так. В данном случае очень важно сравнить опыт разных стран, что позволит прийти к определенным выводам. Вряд ли можно реализованный где-то проект просто взять и перенести в Россию. Наверное, так не получится в силу многих причин, да это и не нужно.

Я хотела бы предоставить слово господину Проглио.

А. Проглио:

Вы подняли несколько вопросов. Важнейший из них — как привлечь крупные инвестиции в долгосрочные инфраструктурные проекты? Еще один вопрос: как сделать так, чтобы эти крупные инвестиции не привели к повышению тарифов, ведь услуги должны быть доступны потребителям? Большинство инвестиций, сделанных в XX веке в сети и генерацию электроэнергии — будь то гидроэлектростанции, как в Канаде, или атомные станции, — осуществлялись государством либо при решающем участии государства. Сейчас положение дел иное: большая часть средств поступает за счет международного финансирования — от фондов, финансирующих инфраструктуру, частных инвесторов и из других источников. Основной же проблемой остается поиск опытных операторов, способных проектировать и строить крупные объекты инфраструктуры, а также управлять ими. Число таких операторов ограничено. В развитых странах есть лишь несколько предельно опытных проектировщиков, способных справиться с подобными задачами.

Если говорить об энергетике, мы можем сосредоточиться, например, на гидроэлектростанциях либо атомных станциях, или обратить внимание на

умные сети, которые стремятся создавать во всем мире. Для создания умных сетей необходимо вложить огромные средства в ремонт и модернизацию существующих сетей. Приведу в качестве примера проект установки интеллектуальных счетчиков, который мы реализуем во Франции. В него вложено 6—7 миллиардов евро: это солидная сумма для одной страны. Мы хотим сделать новые услуги бесплатными для потребителей — таким образом, чтобы при стандартном объеме инвестиций обеспечить необходимую прибыльность. Этого можно достичь, сократив расход электроэнергии и ограничив затраты на измерение. В отсутствие умных сетей это требовало физического перемещения людей и много чего еще. Таким образом, наша цель — получить масштабное финансирование, не затрагивая при этом интересы потребителей. Необходимо также обеспечить инвесторам доход, чтобы получать все новые средства из доступных нам источников. Доход инвесторов должен составлять 8—10%: это позволит не повышать тарифы для потребителей. Вот так мы намерены развивать этот проект.

Можно затронуть тему возобновляемых источников энергии, но это требует долгого разговора. В большинстве стран такая энергетика пользуется государственными субсидиями: это в определенной мере вредит рынку и затрудняет расчеты. Проектировщикам сложно получить доход с инвестиций, если проект, например, связан с увеличением генерирующих мощностей. Сегодня стоимость электроэнергии настолько низка, что у вас нет ни малейшей возможности создать какие-либо генерирующие мощности. Эту проблему нужно обсуждать на европейском уровне.

М. Строева:

Спасибо огромное.

Хотела бы обратить внимание собравшихся вот на что: если у вас есть важный вопрос к участникам нашей дискуссии, вы можете поднять руку и задать его. Спасибо большое. Господин Фасс, следующий вопрос будет обращен к Вам. При создании и модернизации любой сети всегда необходимо

делать выбор: закладывать ли в нее максимум технологических возможностей или сделать сеть поскромнее и попроще, но, в более сжатые сроки. Это выбор, с которым сталкивается каждая компания и каждая страна. Каков, по Вашему, оптимальный подход к решению этой проблемы?

Д. Фасс:

Добрый день! Спасибо за вопрос. Не уверен, что единый, оптимальный для всех случаев подход вообще существует. Но, основываясь на некоторых темах, затронутых сегодня, я хочу сделать одно замечание. Вам следует положиться на опыт зарубежных частных инвесторов, которые вкладываются в инфраструктуру. Крупнейшие долгосрочные инвесторы — пенсионные фонды, страховые компании, — обладают колоссальным опытом инвестирования в подобные проекты. Они могут сделать энергетические сети более эффективными и производительными и оказать «Российским сетям» содействие в достижении поставленных целей. Прежде чем разрабатывать варианты развития сетей в вашей стране, осознайте, что в мире есть капитал, который может помочь вам добиться роста.

На протяжении нескольких прошедших дней я активно знакомился с ситуацией в отрасли в вашей стране и выделил одну из главных проблем: это условия, на которых международное инвестиционное сообщество готово выделять средства. Инвесторам нужны долгосрочная стабильность, прозрачность, система регулирования, обеспечивающая соблюдение закупочных соглашений, приемлемые договоры на строительство, разумная система тарификации. Следует убедить остальной мир в том, что в стране существуют долгосрочная стабильность и прозрачная система регулирования: это главное. Как уже говорилось — с примерами из семидесятых годов, — проекты в данной сфере носят долгосрочный характер. Инвесторы во всем мире ищут возможности для осуществления долгосрочных капиталовложений. Под «долгосрочными» я подразумеваю вложения на десятки лет. Я не говорю о вложениях, зависящих от подъема или падения биржевых индексов в течение

дня. И так, что же происходит? Есть временная нестабильность: она — как «лежачий полицейский» на очень длинной дороге. Вы должны поверить в том, что средства у вас будут. Но вы должны при этом продемонстрировать — или обсудить между собой, хотите ли вы делать это, — что у вас есть ясность в отношении режима для инвесторов и целей, что вы искренне желаете сотрудничать с международным инвестиционным сообществом, способным помочь вам в достижении амбициозных целей.

М. Строева:

Между прочим, мы это уже обсуждаем. Это один из шагов, которые Россия делает сейчас.

Незадолго до нашей дискуссии я встречалась с заместителем министра торговли США. Он сказал, что в следующем году на форуме будет больше американских участников, употребив идиому, которая соответствует русскому «сарафанное радио». Мы узнаем все больше об этом рынке, сообщил он, и этот рынок нам интересен. Именно так надо убеждать инвесторов. Один пришел, ему понравилось, за ним приходят другие.

Еще несколько лет назад крупные частные инвесторы, которые пришли в российскую энергетику, были недовольны постоянной сменой правил. Судя по решениям правительства, эта ситуация кардинально меняется. Владимир Евгеньевич, вопрос к вам: как сегодня можно заинтересовать инвесторов и как нужно с ними работать? Какие вызовы, на Ваш взгляд, стоят перед «Российскими сетями», учитывая непростую для них ситуацию с инвесторами, ввиду действия системы тарифов?

В. Фортов:

Вы правы. Это сложная проблема.

Но я хотел бы обратить внимание на другую сторону дела. Перед «Российскими сетями» стоит задача привлечения инвестиций и их возврата, но это не единственная задача. Необходимо радикальное техническое

первооружение. Не секрет, что износ оборудования, по объективным причинам, довольно велик. Конечно, инвесторы должны обращать внимание и на эту сторону дела, так как отрасли, при ее нынешнем состоянии, требуются новые решения, требуются масштабные проекты технического перевооружения. Поддерживать состояние сетей на минимально приемлемом уровне — не единственная цель. Мы должны замещать выбывающие мощности и одновременно — развиваться. Топология и структура наших сетей таковы, что во многих местах нужно усиливать мощности по передаче энергии из одних районов в другие. Руководство ФСК это осознает. Есть понимание того, каковы перспективы, какие инвестиции надо вкладывать.

Есть и еще одна проблема: мы должны постоянно искать новые физические подходы, разрабатывать новые технологии, а не просто покупать новое оборудование, хотя в отдельных случаях это может быть правильным. Сегодня наука предлагает довольно интересные решения, которые раньше не применялись. Не буду уходить в подробности, но мне кажется, что инвесторы могли бы посмотреть на отрасль и с этой точки зрения. Здесь прозвучало мнение о том, что длинные инвестиции надежны, и поэтому инвестор пойдет в отрасль. Но электроэнергетика — это high tech, а любой high tech таит в себе риски.

Если инвестор обнаружит новую технологию, разглядит новую перспективу, он может рискнуть — и получить не стабильный долговременный доход, а выгоды, связанные с прорывом наподобие того, что был совершен в ИТ-технологиях 50 лет назад. Эта революция надвигается. Думаю, что это еще одна особенность нашего электроэнергетического рынка.

Спасибо.

М. Строева:

Спасибо огромное.

Аналогия с ИТ-отраслью очень интересна: решения, разработанные в ней, безусловно, пригодятся при создании умных сетей. Российский ИТ-рынок рос и

продолжает расти, и темпы роста делают его очень привлекательным для инвестора. Многие наши предприятия крайне осторожно относились и относятся к внедрению ИТ-решений, поскольку для этого нужны единовременные вложения денег. Руководители предприятий не всегда понимают, что эти средства окупятся очень быстро.

Если говорить о «Российских сетях», возникает еще одна проблема. Определенные технологические новшества усложняют работу сети, а между тем, как мы уже говорили, ее работа прерываться не должна. Когда мы с Олегом Михайловичем год назад принимали участие в подобной же дискуссии, речь шла о том, что внедрять новые технологии следует крайне осторожно, без резких движений: нельзя нарушать целостность сетей.

Я правильно поняла Вашу мысль, Олег Михайлович?

О. Бударгин:

Анри Проглио уже говорил об умных сетях, об активно-адаптивных сетях. Мы, с помощью Академии наук, начали применять новые технологии в нашем электросетевом комплексе, но эффект может дать лишь их внедрение на очень большой территории. Нельзя построить умные сети только на Дальнем Востоке: эффект будет незначительным. Мы убеждены, что сегодня построение smart grid в отдельно взятой стране не даст нужного эффекта. Поэтому мы активно взаимодействуем с нашими зарубежными партнерами — не только с производителями электротехнического оборудования, но и с компанией, которая занимается эксплуатацией электросетей на евроазиатском континенте. Мы обсуждаем с ней возможность создания сетей нового поколения на всем нашем континенте. Этот вопрос оживленно обсуждается на всевозможных форумах, в том числе этом. С нами активно общаются наши китайские партнеры и французская электросетевая компания. Последней мы даже доверили опытную эксплуатацию части наших сетей, поскольку в изменившихся финансовых условиях французские коллеги могут предложить новые методы управления сетями. Надо двигаться вперед.

Не только в России, но и во всем мире электроэнергетика переживает сегодня период крупномасштабной модернизации. Возможно, нам она нужна больше, потому что за 1990-е годы износ сетей достиг критического уровня. В России необходимо обеспечить одновременно и доступность, и надежность, и опережающее развитие электросетей, а также установить экономически обоснованные тарифы. Как я уже говорил, наша главная задача — завоевать доверие потребителя. При формировании новой компании «Российские сети» в течение года шла достаточно серьезная дискуссия: что надо создавать, чего не надо создавать, как создавать, на базе чего создавать? То, что «Российские сети» создаются именно на базе федеральной сетевой компании, налагает на нас большую ответственность. Наверное, потребители увидели, что мы достигли успехов в решении всех пяти задач, о которых я упоминал. Сейчас мы говорим о доверии общества, о доверии потребителя: без этого доверия очень сложно делать что-либо.

Очень важно сохранить объем инвестиций в отрасль. В расчете на этот объем инвестиций создана серьезная техническая база. В этом зале я вижу представителей многих компаний, как российских, так и зарубежных, которые в течение четырех лет налаживали производство в России. Около 80 российских компаний занимались этим. Нам необходимы долгосрочные стабильные программы: это касается реализации и больших, и малых проектов. Только тогда мы сможем найти верные решения для всех остальных задач. Необходимо планировать объемы инвестиций и нового строительства, степень модернизации отрасли.

Первый этап, который продлится два — два с половиной года, будет самым трудным. Нам хотелось бы за этот короткий период решить все пять задач. Это будет нелегко. Но главное для нас — завоевать доверие потребителя и партнеров «Российских сетей».

М. Строева:

Спасибо огромное.

Здесь присутствует Майкл Ли Кубина, главный исполнительный директор по Центральной и Восточной Европе компании PwC. У меня есть к нему вопрос. Буквально пару дней назад министр энергетики Российской Федерации говорил о том, что уже в 2013 году будет внедрена новая система оценки эффективности деятельности российских электросетевых компаний. Это еще один шаг к установлению четких правил игры на рынке и повышению привлекательности сетей для инвесторов.

Какие еще шаги, по-Вашему, «Российские сети» должны предпринять в этом направлении?

М. Кубина:

Из сказанного ранее становится очевидным, что в ближайшие годы будет наблюдаться потребность в крупных инвестициях. Как мы уже слышали, шансы привлечь их имеются, но инвесторы будут выбирать между объектами вложений. Необходимо работать над привлечением инвесторов и созданием лучших условий для инвестирования. С моей точки зрения, успехи в привлечении финансирования обусловлены прежде всего методами управления и способностью наладить коммуникацию. Неважно, с кем вы общаетесь — с крупными политиками, потребителями или инвесторами: все они должны знать, что средства будут использованы максимально эффективно. На мой взгляд, главное — это качество информации. Качественная информация необходима и в повседневной операционной деятельности, и при выборе экономической модели. В ближайшее время предстоит принять множество непростых решений относительно вложения средств в будущем. Поэтому очень важно выбрать правильную экономическую модель и обеспечить необходимую прозрачность.

Из моих слов ясно, что мы уделяем большое внимание финансовым данным. Высокое качество финансовых данных и финансовых схем — одно из главных условий достижения прозрачности, которая необходима для получения и использования средств, для взаимодействия с инвесторами, государством и

прочими влиятельными игроками. Все они должны быть уверены в том, что средства используются с максимальной пользой. Наконец, последнее: как уже говорилось, сложнее всего будет реализовать проекты, рассчитанные на самофинансирование, которые окупаются за счет повышения энергоэффективности либо сокращения издержек. Такие предприятия должны работать крайне эффективно, поэтому придется потратить немало усилий на планирование производственных процессов.

М. Строева:

Извините, но пока Вы не сели, я хотела бы задать еще один вопрос. Мы говорим о самоокупаемости и эффективности. За какой срок можно достичь нужных показателей, при хорошем раскладе и правильных действиях?

М. Кубина:

Честно говоря, если бы я мог ответить на этот вопрос, я занимал бы другую должность. Я не могу дать ответа. Думаю, сложнее всего сделать первые шаги. Во время сегодняшней дискуссии было намечено немало конструктивных мер по выявлению факторов роста и обмена данными в этой области. Надеюсь, это поможет выработать реальные производственные планы. Привлечение 70 миллиардов долларов — серьезная задача, и надо как можно скорее выйти на самоокупаемость. Вот главная проблема.

М. Строева:

Спасибо огромное.

Очень хочется услышать мнение Карлхайнца Шпрингера, главного исполнительного директора департамента «Передача энергии» компании Siemens AG. От производителей оборудования зависит очень многое. Чего они ждут от модернизируемых сетей? Какие шаги для них важны? Какие правила должны действовать на рынке? Выбор между доступными сетями и

модернизированными, современными, высокотехнологичными сетями отражается и на производителях оборудования.

К. Шпрингер:

Участники дискуссии уже рассказали о проблемах, связанных с повышением доступности сетей. Я считаю, что за это должны отвечать мы, поставщики оборудования. Наша первая задача — модернизация энергетических сетей. Мы разработали новейшие технологии и открыли на их основе производство в России. Правительство должно поддержать нас, снизив импортные пошлины и построив необходимые инфраструктурные объекты. Важно, что мы, поставщики оборудования, взяли за решение этой задачи. Господин Бударгин уже говорил о том, что сети в России устарели и их необходимо модернизировать. Мы выбрали два пилотных региона — одним из них стал Санкт-Петербург — и продемонстрировали свои возможности. Нужно не только исследовать состояние существующих сетей, но и предложить меры по повышению их доступности в этих регионах, а также по привлечению финансирования.

Итак, мы переходим к следующей задаче, которая состоит в привлечении финансирования. Инвесторы всегда заботятся о безопасности своих долгосрочных капиталовложений. Мы, поставщики оборудования, должны помочь им, предоставляя достоверные данные и своевременно выполняя работы. Выполняя свои обязательства в ходе реализации проекта, мы обезопасим инвестиции хотя бы с одной стороны, поскольку сроки выполнения работ не будут сорваны.

Наконец, о роли государства. У государства своя задача — обеспечить доступность энергии, что влечет за собой регулирование тарифов для потребителей. Для этого необходимы, с одной стороны, инвестиции в энергетическую инфраструктуру, а с другой — готовность поставщиков оборудования наладить его местное производство. Мы решили заняться этим уже много лет назад и построили несколько заводов, вложив в них около

миллиарда. В итоге наши вложения окупятся. Раз уж мы взялись за это, нужно продолжать.

Вы спросили о том, сколько времени потребуется на создание доступных сетей. У меня тоже нет ответа. Но я считаю, что это сравнимо не со стометровкой, а с марафоном. Все влиятельные игроки — в том числе Siemens, как поставщик оборудования, — должны поставить перед собой общую цель и вместе решить, как ее достичь. Может быть, придется бежать не марафонскую дистанцию, а всего 20 километров. Спасибо.

М. Строева:

Спасибо огромное.

Хочется узнать, как с этим справляется Schneider Electric. В зале находится президент и главный исполнительный директор этой компании Жан-Паскаль Трикуар. Schneider Electric — один из главных поставщиков оборудования для энергетического комплекса, и нам, конечно, интересно мнение ее руководителя по этому вопросу.

Ж.-П. Трикуар:

Мне почти нечего добавить к сказанному. Участники дискуссии прекрасно объяснили нам, насколько сложны сейчас энергетические сети общего пользования. Увеличилось количество способов генерации электроэнергии, появились возобновляемые источники, но одновременно выросли и ожидания общественности. Кроме того, многих потребителей следует учить рациональному потреблению энергии. Есть вопросы, на которые я хотел бы обратить особое внимание. Мне нравится то, что происходит в России. У этой страны есть ряд уникальных особенностей. Это огромная страна с почти экстремальными климатическими условиями и инфраструктурой, унаследованной от прошлого, — ведь здесь произошла поразительная смена общественного строя. Некоторые объекты инфраструктуры изнашивались и требуют пристального внимания к себе. Однако есть и хорошие новости. Тот,

кто отстает в какой-либо области, может получить большую выгоду от использования новейших технологий.

Сегодня мы наблюдаем грандиозную технологическую революцию — распространение умных сетей. Вскоре эти сети соединят все элементы энергосистемы — от электростанции до розетки. Пожалуй, впервые в истории потребители будут массово связаны с генерацией. Но для этого нужно сделать все, о чем мы сегодня говорили. Следует обеспечить прозрачность и стабильность в работе энергетических компаний и поставщиков оборудования. Я убежден в необходимости более тесного сотрудничества между ними: специалисты по энергетике прекрасно осведомлены о проблемах управления сложными сетями, а поставщики оборудования располагают технологиями, которые могут решить эти проблемы. Я убежден также в необходимости экспериментирования. Хорошо, если всякий раз будет возможность запустить пилотный проект для тестирования новых разработок. Если они окажутся действительно успешными, возможно, придется пересматривать методы и масштабы нашей деятельности: первоначальные планы могут оказаться непригодными. Нам нужно теснее сотрудничать друг с другом и чаще экспериментировать, ведь новые технологии предоставляют массу возможностей.

М. Строева:

Если у вас есть вопросы к выступающим, пожалуйста, поднимайте руку.

А. Чуваев:

Александр Чуваев. Я представляю финский энергетический концерн Fortum — одного из трех иностранных инвесторов, которые пришли в российскую энергетику.

Мои вопросы адресованы Олегу Михайловичу Бударгину, а также Вячеславу Михайловичу Кравченко, как председателю правления НП «Совет рынка». Известно, что сетевая составляющая в тарифе для конечного промышленного

потребителя сейчас достигает 45—46%. Известно также, что в странах, с которыми мы конкурируем, этот показатель другой — примерно 25%. Безусловно, эти цифры немного от лукавого, напрямую сравнивать их нельзя, поскольку цена на оптовом рынке у нас в 2—3 раза ниже, чем в Европе и США. Тем не менее, тарифы на передачу электроэнергии в абсолютном выражении у нас уже сейчас выше, чем в Финляндии, Франции и Германии. В следующем году, когда их поднимут, они будут выше, чем в Великобритании и Италии, и почти в два раза выше, чем в США. При такой сетевой составляющей и у производителя, и у потребителя электроэнергии, которых обслуживают сети, может возникнуть желание строить собственную генерацию. Приведу пример: мы строим электростанции, и при этих электростанциях нам выгоднее строить вспомогательные электростанции для своего производства, вместо того чтобы покупать электричество в сетях.

Мой вопрос к Олегу Бударгину звучит следующим образом: как Вы собираетесь поддерживать тот рынок, который сложился? И вопрос к Вячеславу Кравченко: как Вы собираетесь поддерживать единство нашей энергосистемы?

М. Строева:

Прежде чем последует ответ на этот вопрос, хочу обратить Ваше внимание, что меры, перечисленные министром энергетики России, направлены как раз на изменение сетевой составляющей. Это консолидация сетевых организаций, введение общественного обсуждения, технологический и ценовой аудит инвестиционных программ, укрупнение ценовых нормативов для типовых технологических решений.

А. Чуваев:

Прошу прощения. Я задал вопрос...

М. Строева:

Пожалуйста, Олег Михайлович.

О. Бударгин:

Хороший вопрос.

Мой ответ будет следующим. В этом году исполняется десять лет с того момента, как начались реформы в электроэнергетике. К сожалению, эти реформы касались прежде всего генерации. Основные усилия в течение этих десяти лет направлялись на поддержку генерации, прежде всего частной. Проблемы, которые имеются у сетей, возникли не сегодня, а тогда, когда вводились действующие ныне правила.

Поэтому необходимо провести серьезное обсуждение итогов реформ в электроэнергетике, в том числе принципов RAB-регулирования. Сегодня сети, действующие по принципам RAB-регулирования, находятся в невыгодном положении по сравнению с генерирующими компаниями. Я ни в коем случае не хотел бы перекладывать с больной головы на здоровую и очень осторожно оперировал бы теми цифрами, про которые Вы сами говорили, что они от лукавого.

А. Чуваев:

Инвесторы всегда найдут, куда вложить деньги. Сейчас даже энергетикам выгодно строить свою генерацию, не говоря уже о промышленных потребителях. Я не говорю сейчас о реформе электроэнергетики, я говорю о инвестиционной привлекательности.

О. Бударгин:

В самом начале я сказал: сегодня очень важно завоевать доверие потребителя, чем бы мы ни занимались. Вы правильно ставите вопрос. Мы понимаем, что должны объяснить потребителю, почему наша работа стоит именно столько. Нельзя забывать о том, что уровень жизни населения во

многим зависит от потребления электроэнергии: эта социальная составляющая тоже очень важна.

Что касается регулирования, то это вопрос не к компании, а к органам, которые регулируют цены. В 2010 году регулятор разработал для нас программу деятельности на пять лет и принял соответствующие тарифные решения. К сожалению, за три года реализации этой программы тарифные решения менялись четыре раза. Это, конечно, влияет на качество нашей работы.

Но одновременно нам нужен умный потребитель. В этом году 23% лиц, подавших в ФСК заявки на технологическое присоединение к электрическим сетям со стороны, не выполнили обязательств, а значит, электросетевая компания впустую потратила деньги. Заявители не выполнили обязательств по 47% заявок, которые получили распределительные сетевые компании. Поэтому надо очень внимательно смотреть, кто за что несет ответственность. Спасибо.

М. Строева:

Вячеслав Михайлович, Вам дали микрофон? Пожалуйста.

В. Кравченко:

Господин Чуваев отчасти прав. К сожалению, многие потребители принимают решение о создании собственной генерации. Это должно тревожить не только генерирующие, но и сетевые компании. Поэтому Олег Михайлович абсолютно правильно говорит о том, что сетям необходимо бороться за потребителя. Уменьшение объемов полезного отпуска в первую очередь ударит по самим сетям. Понятно, что если денежные поступления уменьшатся, содержать наличную инфраструктуру будет очень тяжело.

Я могу лишь пожелать удачи в этой борьбе: надеюсь, она будет выиграна. В противном случае мы будем иметь несколько иную систему, более децентрализованную, с несколько иным диспетчерским управлением, иной

конфигурацией генерирующих компаний. Не хотелось бы говорить о том, какие меры придется принимать для сохранения существующей технологической системы. Я сейчас не говорю об экономике — только о технологии. Возможно, встанет вопрос о запрете строительства распределенной генерации, и так далее.

Но это тупиковый путь. Единственно разумная и верная позиция — максимально повышать эффективность работы сетевых компаний, и не только «Российских сетей», но и всех остальных. Те меры, которые предложено осуществить, по большей части являются правильными, но, как мне кажется, реализация их сильно зависит от действий властей.

Поэтому давайте вспомним о названии нашей сессии. Что нам нужно — социальная инфраструктура или коммерчески привлекательная инфраструктура? Думаю, государство перед принятием регуляторных мер должно определиться, чего оно на самом деле хочет. Нельзя требовать надежности, доступности, качества при ограниченных ресурсах. Если же ставится задача обеспечить все это, последует справедливое возражение: найдите источник денег, потому что чудес не бывает. Ситуация здесь примерно такая же, как с льготным технологическим присоединением. Цена его, при максимальной мощности электроустановок до 15 кВт, смешная — 550 рублей, но все выпадающие доходы компании пытаются компенсировать за счет тарифа на передачу. Получается, что за льготное присоединение кого-то платят все здесь присутствующие. На мой взгляд, эти диспропорции должны быть устранены. Такая вот достаточно сложная задача. Не знаю, ответил ли я на Ваш вопрос.

М. Строева:

Собственно, поисками решения мы и заняты.

О. Бударгин:

Хотел бы сказать еще кое-что. Одной из основных причин создания консолидации сетевого комплекса страны и создания компании «Российские сети» стала как раз потеря потребителей холдингом РНСК в последние пять лет, которая ежегодно обходится в 5 миллиардов долларов. Появилось огромное количество территориальных сетевых организаций. Говорят, их 6000, но никто точно не считал, потому что они растут как грибы — а это накладные расходы, управленческие расходы и так далее.

«Российским сетям» предстоит поработать и над снижением операционных затрат: сегодня над конкретным исполнителем стоит много управленческих команд — более четырех. Это все, конечно, отражается на стоимости нашей работы. В ближайшее время мы должны сократить количество этих структур, что должно привести к снижению операционных расходов приблизительно на 15%. Мы должны установить правила поведения в сетях. Это тоже влияет на стоимость нашей продукции для всех сетей, государственных и частных. Мы должны повысить эффективность планирования, эффективность разработки и осуществления инвестиционных проектов. Приглашаем поучаствовать в этой работе наших коллег — международных экспертов.

Сегодня мы с Фондом прямых инвестиций договорились, что до начала активного участия в реализации инвестиционных проектов, программ модернизации мы должны в короткий срок выяснить, кто, когда и зачем принимает эти решения. Кто формирует инвестиционные проекты? Кто их заказывает? Кто их исполняет? Какова цена этого исполнения?

И, конечно, сети будут бороться за работу. Это мировая практика. Сегодня в России генерирующие компании занимаются сбытом. Сети также имеют право получить или сохранить эту работу на конкурсной основе. Правительство поручило нам вести такую работу в 12 регионах, и мы с ней справляемся на отлично. Собираемость платежей — 100%, ликвидированы даже долги, сделанные до нас.

Мы сегодня говорим об электросетевом комплексе нового поколения. Но нам необходимо не только поменять оборудование, но и вырастить новое

поколение энергетиков. Следует изменить само отношение к сетям. Тарифы, которые испытывают давление расходов по инвестпрограммам, должны быть пересмотрены.

Следует поменять и механизм принятия решений. Сейчас территориальные сети регулируются на уровне регионов, и везде существуют разные подходы: на один и тоже класс напряжения — семь подходов в масштабах страны. Финансирование государственных сетей в регионе в пересчете на условную единицу может быть в четыре раза меньше, чем финансирование частных сетей. Все это нужно исправлять. Мы не за то, чтобы все сети страны управлялись одной компанией. Мы хотим, чтобы все работали по одним и тем же правилам. Тогда настанет справедливость, тогда у нас будет рынок.

Спасибо.

М. Строева:

Спасибо огромное.

Напоминаю, что если у кого-то есть вопросы, он может поднять руку.

В. Кондратьев:

Вы позволите?

М. Строева:

Да, пожалуйста.

В. Кондратьев:

Вячеслав Кондратьев. У меня необычный вопрос к Владимиру Евгеньевичу. Молодежь физтеха спрашивает Вас, являются ли сегодня сети интересным объектом для интеллектуальных инвестиций? Любые финансовые инвестиции сопровождаются интеллектуальными инвестициями. Сегодня Россети — то же самое, что космос, квантовая механика, радиофизика? Каково Ваше мнение?

В. Фортов:

Спасибо за вопрос. С удовольствием на него отвечу.

Сегодняшний этап создания smart grid'a создает, по-моему, очень интересные возможности именно для молодежи. Почему? Всегда интересно заниматься не рутинными вещами, а чем-то новым, особенно тогда, когда собираются команды из представителей разных областей науки и достигают конкретных результатов. Энергетика хороша тем, что это вещь долговременная: человек, который идет в энергетику может не беспокоиться, что останется без работы. Если бы я был моложе в два раза, то, конечно, занимался бы энергетическими проектами. Здесь и экономика, и теория управления, и теория распознавания образов, и новые физические методы диагностики, и методы передачи информации, и принятие решений при помощи масс-параллельных компьютеров. Все это — очень интересные физические задачи.

Физика все время предлагает что-то новое. Буквально два дня назад в петербургском Институте проблем электрофизики и электроэнергетики испытали накопитель с ротором, и он неплохо работал. Вот такие новые, неожиданные комбинации представляют интерес.

Вчера на круглом столе, который мы проводили вместе с Олегом Михайловичем, я сказал следующее: в Германии, например, люди стремятся идти в электроэнергетику — в большей степени, чем в экономическую науку и практику или в юриспруденцию. Они считают, что там сейчас происходит нечто новое, интересное. Как говорил Чехов, для молодежи надо писать так же хорошо, как для взрослых, только еще лучше. И молодежь прекрасно это чувствует. В общем, я энтузиаст электроэнергетики.

М. Строева:

Спасибо огромное.

Д. Чагин:

Вы позволите?

М. Строева:

Да, пожалуйста.

Д. Чагин:

Добрый день. Дмитрий Чагин. Я представляю некоммерческое партнерство «Медико-фармацевтические проекты. XXI век» и кластер медицинской фармацевтической промышленности и радиационных технологий.

Здесь говорились абсолютно правильные вещи. Хочу добавить, что когда вышло постановление Правительства о развитии фармацевтической промышленности до 2020 года и мне выпала честь возглавить этот кластер, который располагается на Северо-Западе, то выяснилось, что все зависит от команды и от принятых решений. Мы стали осуществлять ряд комплексных проектов. Среди них есть очень энергоемкие, например, проект создания центра протонной терапии в Санкт-Петербурге. Мы пришли в «Ленэнерго», потому что это знакомый бренд. Решение, которое мы приняли, позволило снизить затраты инвесторов. Было ясно указано, сколько нужно денег на начальном этапе, сколько — в период строительства, сколько — при вводе объектов в эксплуатацию.

Все зависит от команды и от понимания, а деньги есть во всех федеральных целевых программах, и даже наша программа «Фарма-2020» дает возможность выделения средств на инфраструктурные решения. Надо лишь, чтобы люди услышали друг друга. Мы с господином Рандольфом сегодня были на сессии с участием Ольги Юрьевны Голодец и говорили о том, что все кризисы происходят, поскольку кризис наступает в умах людей. Надо собрать нормальную команду, и я искренне благодарен коллективу «Ленэнерго», с которым мы конструктивно работаем по программе «Медицина и фармацевтика будущего».

М. Строева:

Спасибо огромное.

Все уже смотрят на часы, но все-таки хотелось бы узнать, можно ли в нынешних условиях снизить стоимость долгих денег для энергетиков, которые в них очень нуждаются. В этом отношении «Российские сети» находятся, пожалуй, в более уязвимом положении, чем генерирующие компании.

Алексей Анатольевич, пожалуйста.

А. Матвеев:

Чтобы обсудить вопрос стоимости денег, я думаю, потребуется часа четыре. Кроме того, это уже другая проблематика.

Могу сказать, что в последнее время состоялось достаточно много совещаний, посвященных процентным ставкам и кредитованию. Процентные ставки определяются рынком, исходя из объема ликвидности, денежной политики Центрального банка и так далее. «Российские сети», безусловно, относятся к числу самых надежных заемщиков в стране. Банковская маржа достаточно невелика: не более 1—1,5% годовых в течение достаточно длительного срока. Поэтому все будет зависеть от уровня инфляции и процентных ставок, действующих в стране, а также от того, готовы ли Правительство и Центральный банк принимать специальные меры для облегчения возврата тех средств, которые идут на инфраструктуру. Речь идет не только об электрических сетях, но и о железных дорогах, автодорогах, мостах, туннелях, портах, аэропортах и так далее.

Вопрос стоит очень остро: срок возврата по большинству таких проектов составляет 10—15 лет, а то и больше. На рынке сегодня таких денег нет. На каком-то этапе выяснится, что банки не могут, как мы говорим на своем профессиональном сленге, трансформировать короткие сроки в длинные, из годовых депозитов финансировать 10—15-летние проекты. А это реальность сегодняшнего дня. Центральный банк не предоставляет банкам рефинансирование на срок больше одного года.

Я бы хотел высказаться также по поводу регулирования тарифов. Я не энергетик, и когда я готовился к этой панели, наши коллеги предоставили мне кое-какие материалы. Меня поразило одно обстоятельство. Если не ошибаюсь, в 1996 году в Великобритании изменилась система тарифного урегулирования: фактически произошел переход на RAB-регулирование. За десять лет, с 1996 по 2005 годы, тариф на передачу электроэнергии снизился в два раза. При этом объем инвестиций возрос. Поэтому на самом деле нет худа без добра: может быть, недоинвестирование и не самое оптимальное регулирование создали ряд возможностей для привлечения колоссальных сумм — при правильном подходе и скоординированной работе менеджмента компании и регулятора. И совсем не факт, что все это должно сказываться на потребителе.

И еще одно: мне кажется, что мы касались в дискуссии слишком различных тем — недоинвестирования, опережающего развития, изменения границ города Москвы, которое, думаю, создало Олегу Михайловичу массу...

М. Строева:

Проблем, неудобств.

А. Матвеев:

Скажем так: оно поставило перед ним много совершенно неожиданных задач. Это ситуация, в которой можно рассматривать такие варианты финансирования, как государственно-частное партнерство, когда деньги поступают без процентов. Возможно, будет прямое финансирование, частично — от государства. Есть много вопросов, в решении которых регулятору предоставлен большой простор для творчества — например, тот, о котором говорил Олег Михайлович: потери доходов перекладываются на сети из-за неэффективной работы сбытового подразделения. Есть закон о переходном периоде, но, на мой взгляд, этот период давно уже прошел. Сбытовые подразделения несколько раз перешли из рук в руки, и все вернулось на круги

своя. В генерации — то же самое. На эти проблемы надо посмотреть свежим взглядом.

М. Строева:

Свежий взгляд есть у «Российских сетей», потому что им нет еще и месяца. Правильно? Поэтому надо расти и достигать совершеннолетия. Задач много, и я надеюсь, что все они будут решаться с необходимой быстротой.

Спасибо огромное всем за то, что вы присутствовали на нашей панельной дискуссии. Спасибо за внимание и вопросы.