

**Пресс-конференция на тему  
«Стратегия «Газпрома» в электроэнергетике»  
11 мая 2016 года**

**ВЕДУЩИЙ:** Добрый день, коллеги. Мы начинаем серию пресс-конференций в преддверии годового Общего собрания акционеров «Газпрома». Пресс-конференции традиционно будут посвящены основным направлениям работы нашей компании. Сегодня речь пойдет об электроэнергетике. В пресс-конференции принимает участие Денис Владимирович Федоров — начальник Управления ПАО «Газпром», генеральный директор ООО «Газпром энергохолдинг». Сначала Денис Владимирович скажет несколько слов о работе этого направления в 2015 году, после чего мы перейдем к вопросам. Пожалуйста.

**Д.В. ФЕДОРОВ:** Доброе утро, уважаемые коллеги. Я постараюсь кратко пройтись по презентации и дальше ответить на вопросы, если они возникнут.

Не буду касаться общих вопросов и проблем, которые на сегодняшний день стоят перед отраслью, потому что мы отчитываемся за «Газпром энергохолдинг» и за его дочерние компании. Скажу всего пару слов о том, что, с нашей точки зрения, на сегодняшний день для большинства компаний отрасли основные проблемы перекочевали из сферы электроэнергетики в теплоснабжение. И те новые нормативные акты, которые принимаются на федеральном уровне, с одной стороны, должны улучшить ситуацию с платежами за тепловую энергию, с другой стороны, крайне негативно, скорее всего, могут сказаться на управляющих компаниях в сфере жилищно-коммунального комплекса. Поэтому вопросы корректной и правильной платежной дисциплины для управляющих компаний и для субъектов Российской Федерации, с моей точки зрения, выходят на первое место. Я говорил и на расширенной коллегии Министерства энергетики РФ, и на подведении итогов осенне-зимнего периода (ОЗП), где были представители всех субъектов РФ, что новое законодательство вводит серьезные штрафные санкции для недобросовестных плательщиков за коммунальные услуги, в частности за тепловую и электрическую энергию, и за поставки других ресурсоснабжающих организаций.

(слайд 2) Ключевые события по году отражены на слайде. По операционной деятельности: у нас снизилась выработка электроэнергии по сравнению с 2014 годом. Но здесь мы не видим ничего страшного. Потому что и выручка по российским стандартам бухгалтерской отчетности у нас сохранилась на прежнем уровне — с небольшим ростом, и EBITDA по российским стандартам бухгалтерской отчетности у нас выросла на 20%. То есть мы стараемся вырабатывать электроэнергию на станциях, которые приносят нам доход, и в минимальных объемах производить электроэнергию на станциях, которые показывают отрицательные финансовые результаты.

По поводу наших инвестиций и договоров о предоставлении мощности (ДПМ) будет более подробный слайд (слайд 6). В этом году мы ввели блоки на Серовской ГРЭС, на ТЭЦ-12 и ТЭЦ-20 в Москве. Это достаточно широко освещалось: часть электростанций пускал Президент Российской Федерации Владимир Путин через видеомост. Закончили реконструкцию блока на Рязанской ГРЭС мощностью 330 МВт. Выполнение инвестпрограммы в натуральном исполнении — 84%, в денежном — 87%. То есть мы фактически уже заканчиваем с инвестпрограммой.

По теплу: у нас снизился объем примерно на 7%, но это связано с погодными условиями.

Основные события, которые будут по результатам этого года, — это рост дивидендных выплат до 35% по компании «Мосэнерго», во всяком случае мы выносим это предложение на собрание акционеров. 35% от чистой прибыли по «Мосэнерго» и по ТГК-1, 20% от чистой прибыли по ОГК-2. Но ОГК-2 еще не завершила свою инвестиционную программу, далее на слайде это будет представлено и показано более

подробно, поэтому пока 20%. Со следующего года в соответствии с решением Председателя Правления «Газпрома» Алексея Миллера мы будем по всем компаниям платить 35%.

В этом году состоялась передача полномочий единоличного исполнительного органа МОЭКа и «Мосэнерго» в «Газпром энергохолдинг» — это очередной этап нашей стратегии, к которому мы долго и планомерно готовились. Сейчас отработали и считаем, что результаты года, которые продемонстрировали компании МОЭК и «Мосэнерго», в общем, соответствуют тем ожиданиям, которые мы хотели. Далее будет более подробный слайд о финансовых результатах (*слайд 4*).

Произошел рост рыночных котировок компаний с начала 2016 года, но я бы не придавал этому большого значения, потому что финансовые показатели и работа менеджмента компаний, с моей точки зрения, в текущей ситуации все-таки не сильно отражаются на стоимости акций компаний. Сегодня акции компаний фундаментально недооценены, и тому причина — изменения на мировых финансовых рынках. Это не связано с работой компаний, входящих в группу «Газпром энергохолдинг».

На фоне роста котировок мы занимаемся активной реализацией непрофильных активов — акций компаний и имущества, которое находится в наших компаниях. Опять же, подчеркну: у нас достаточно жесткие ограничения по продаже акций непрофильных компаний, которые выдвинуты «Газпромом». И мы действуем только в четком соответствии с теми указаниями, которые были выданы нам департаментом, отвечающим за финансовую политику, и Советом директоров ПАО «Газпром».

По недвижимости, которую мы реализуем: у нас нет цели избавиться от недвижимости по любым ценам. Даже если это соответствует рыночной оценке, но мы считаем, что этот актив недооценен, то предпочитаем отказаться, отложить это немного в сторону. Всем понятно, что сейчас коммерческая недвижимость не демонстрирует хороших ценовых ориентиров, поэтому мы предпочитаем иногда подождать и дожидаться более хороших предложений.

(*слайд 3*) Производственные результаты: я на них тоже уже останавливался, отдельно по компаниям говорить не буду. Все представлено: и по отпуску тепла, и по производству электроэнергии. Если нужно, я после это прокомментирую, но документы у вас есть, слайды есть, не думаю, что это понадобится.

(*слайд 4*) Финансовые показатели по российским стандартам бухгалтерской отчетности. Про выручку я уже сказал. Есть рост выручки в «Мосэнерго», что во многом связано с новыми ДПМ на ТЭЦ-12 и ТЭЦ-16 (*новые энергоблоки ПГУ-220 и ПГУ-420*). Как я уже говорил, они были введены в работу, соответственно, сильно подросла выручка.

Что касается чистой прибыли: вы видите, что нам удалось добиться достаточно приличных результатов по МОЭК — с убытков почти в 7 млрд руб. мы ушли на убыток в 500 млн руб. Это тоже, понятно, не предел совершенства, но, к сожалению, нас подвел декабрь. Очень теплый был декабрь, и он как раз принес нам эти 500 млн руб. в минус. Январь подтянул, потому что среднемесячная выработка теплоэнергии, по сравнению с 2014 годом, в январе была выше. Но январь мы не учитываем, а учитываем только 2015 год, но планировали чуть-чуть лучшие результаты. Но я считаю, что более чем десятикратное снижение убытка показывает правильность нашего движения с точки зрения перехода под единое управление компаний МОЭК и «Мосэнерго».

(*слайд 5*) Долговая нагрузка компаний, если брать по «Газпром энергохолдингу» в целом, находится на уровне 2,5. Основные долговые позиции, конечно, у нас на сегодняшний день в ОГК-2, у которой достаточно большой долг. Но как только мы выведем на рынок новые энергоблоки Троицкой ГРЭС и Новочеркасской ГРЭС — я думаю, что это все произойдет не позднее 30 июня, я сильно на это надеюсь, то есть к собранию акционеров ПАО «Газпром» мы постараемся успеть это сделать — показатели, конечно, кардинально изменятся.

*(слайд 6)* По инвестиционной программе «Мосэнерго» вы видите 100-процентное выполнение. Остаток финансирования составляет всего 3% — это остатки гарантийных удержаний, которые у нас есть на сегодняшний день. По ТГК-1: не совсем корректно отражено на презентации, 7% действительно недовыполнения, нам осталось ввести одну электростанцию, что по мощности и составляет 7%, но финансирование пойдет не за счет ТГК-1. Это энергоблок на Электростанции №1, который мы строим в центре Санкт-Петербурга, там финансирование идет не из ТГК-1, а из компании специального назначения, которая привлекает кредиты. Можно сказать, что по объему финансирования ДПМ в ТГК-1 выполнен на 100%. Поэтому мы и платим дивиденды в 35%.

По ОГК-2: вы видите, что как раз два энергоблока пока не дают нам возможность отчитаться о выполнении инвестиционной программы. Это блок на Новочеркасской ГРЭС и блок на Троицкой ГРЭС — угольные блоки. На Троицкой по пылеугольному энергоблоку мощностью 660 МВт генподрядчик — ООО «Кварц — Новые технологии», это китайское оборудование. По Новочеркаску это энергоблок мощностью 330 МВт с технологией циркулирующего кипящего слоя, подрядчик у нас — ГСК «ВИС».

*(слайд 7)* Дивиденды. Платим 35% по «Мосэнерго» и ТГК-1, 20% по ОГК-2. Отношение долга к EBITDA — 2 в «Мосэнерго» и 2 в ТГК-1. Вы видите, что компании абсолютно финансово устойчивые, спокойно обслуживают свои долги и неплохо работают. По ОГК-2: опять же, тут проблема не больших расходов, а маленьких доходов. С введением двух угольных блоков суммарной мощностью 990 МВт мы, конечно же, сильно поднимем нашу доходную часть, что приведет к снижению абсолютного показателя долга к EBITDA.

*(слайд 8)* Реализация программ по сокращению затрат. Каждый год о ней говорим, в каждой компании у нас есть консультант, который с нами работает. Естественно, наибольших успехов нам удалось добиться в прошлом году в МОЭК, и это напрямую отразилось на финансовом результате компании. По остальным компаниям мы держимся на уровне, темпов не снижаем, стараемся оптимизировать наши затраты, хотя нельзя не отметить то, что это потенциально может в будущем сказаться на надежности эксплуатации энергетического оборудования, потому что мы находимся в достаточно сложной ситуации.

У нас на ТГК-1 был в этом году довольно неприятный инцидент. Правда, нам удалось быстро его локализовать. На сложных технологических объектах происходят аварии, главное, чтобы они все-таки не были системными. Это большие и очень сложные системы, предъявляющие высокие требования к персоналу и к оборудованию, в том числе и к новому. Инциденты происходят не только у нас, вы знаете, что и в иностранных компаниях происходят подобные инциденты. Наша задача — изучить и извлечь все ошибки, которые были, и не допускать этого в будущем. Но, конечно же, в том состоянии, в котором находится отрасль на сегодняшний день, — а именно, например, снижение цены на конкурентном отборе мощности порядка 17% по отношению к прошлому году — считаем, что это так или иначе все равно отразится на объеме ремонтных затрат компании. По-другому быть не может.

*(слайд 9)* Рост котировок компании: останавливаться не буду, свою позицию в отношении этого сказал. Считаю, что большей частью на российский фондовый рынок воздействуют не финансовые результаты компаний, а некие третьи факторы, на которые мы не влияем. Наверняка сказались информация о том, что мы планируем выплатить повышенные дивиденды. Но, с моей точки зрения, фундаментально все компании недооценены.

*(слайд 10)* Хотелось бы пройтись по проблемам, которые есть в нашей компании. Первое — конечно, это долги, это ключевая проблема. Долги на рынке электроэнергетики достаточно большие, особенно Северный Кавказ, который, как всегда, занимает лидирующую строчку в перечне должников. К сожалению, мы не видим пока, чтобы эта проблема решалась. Можно приводить много различных примеров, как этот вопрос

поднимался на совещаниях различного уровня. Но на сегодняшний день мы констатируем, что задолженность по Северному Кавказу не снижается. Понятно, что есть проблемы не только по Северному Кавказу, но основной их массой является, конечно, Северный Кавказ.

У нас в этом году сильно обострилась ситуация на рынке теплоснабжения Санкт-Петербурга. В прошлом году она уже развивалась по негативному сценарию. Но мы надеялись. Было несколько встреч: и я лично встречался с губернатором, и потом уже на более высоком уровне Алексей Миллер подписывал договор с губернатором о сотрудничестве между «Газпромом» и Санкт-Петербургом, где была отражена озабоченность постоянным приростом задолженности, необходимость ее погашения в максимально короткие сроки. Но цифры на экране демонстрируют достаточно четко, каким образом у нас прирастает задолженность. Дополнительно это в комментариях не нуждается. Значительная часть этих компаний с задолженностью является компаниями, подчиненными городским структурам, то есть это, фактически, управляющие компании, где более 50% находятся в собственности города. По ним ситуация абсолютно никак не решается, а с каждым годом только ухудшается.

Мы понимаем, что проблемы с платежами есть по всей стране, но мы можем привести примеры Москвы, Мурманска, где эти ситуации решаются, где и губернатор, и вице-губернатор принимают непосредственное участие в разрешении этих проблем. У нас сейчас площадкой для обсуждения почему-то стало Законодательное Собрание Санкт-Петербурга, которое само не платило деньги за тепловую энергию, что для меня было большим удивлением. Правда, потом они рассчитались — под угрозой отключения, но это просто показывает некое отношение к данной проблематике.

Механизмы находились всеми субъектами РФ, с которыми мы работаем. Я еще раз подчеркну, в Мурманске, где тарифы существенно выше, и где уровень жизни населения, наверно, ниже, чем в Санкт-Петербурге, тем не менее, за два–три года с губернатором мы сняли остроту и накал этой проблемы. Просто сели, договорились, определили приоритеты и начали по ним двигаться. Каждая из сторон выполняла собственную работу над ошибками, и мы пришли к тому, что у нас каких-то остро стоящих проблем нет. Поэтому в очередной раз хочу выразить благодарность губернатору Мурманской области: в такой тяжелой и непростой ситуации разгрузить эту проблему дорогого стоит.

По Москве, опять же: как только у нас возникают проблемы, даются поручения, через неделю отчитываемся — как мы, так и префектуры, управляющие компании — о принятых решениях, о каких-то действиях, направленных на снижение задолженности, на подписание графиков реструктуризации задолженности, выполнение этих графиков реструктуризации. То есть эти графики не просто так подписываются и отправляются в шредер, а выполняются, и каждую неделю со всех ответственных исполнителей город Москва в лице заместителя мэра Петра Бирюкова спрашивает.

К сожалению, в Санкт-Петербурге мы преимущественно общаемся через СМИ, несмотря на подписанные документы между руководителями. Мне, честно говоря, это непонятно. Я видел последние документы, которые прислало Законодательное Собрание Санкт-Петербурга. Меня вообще это удивило. Вопросы нашей инвестиционной программы очень здорово можно обсуждать. На слайде хорошо написано: Комитет по тарифам Санкт-Петербурга, который является структурным подразделением Правительства Санкт-Петербурга, в инвестиционную программу ОАО «Теплосеть Санкт-Петербурга» закладывает 1,8–2 млрд руб. на инвестиции в тепловые сети. Это они закладывают, городские структуры, сам город закладывает. Мы тратим в год 3–4,5 млрд руб., то есть мы практически в два раза за счет средств ТГК-1 (материнская компания в отношении ОАО «Теплосеть Санкт-Петербурга») финансируем инвестиционную программу «Теплосети». После этого предъявляются какие-то претензии, говорится: «Давайте посмотрим на ваши тарифы». Посмотрите на наши тарифы! Потом появляется какая-то компания «Теплоэнерго», которая получает тариф на 40% выше, чем у нас. Как

такое может быть? Депутаты должны в первую очередь интересоваться, почему у тех тариф дороже, чем у нас, а не интересоваться нашими тарифами, когда они являются самыми низкими в городе. Ниже, чем у нас, тарифов в городе нет ни у кого.

Нам должны денег, у нас самый низкий тариф — и нас же еще постоянно везде пытаются «полоскать». Написали обращение на имя Президента РФ, получили ответ из Министерства энергетики РФ, собственно говоря, где министерство указало на все недостатки, которые на сегодняшний день есть. Над этими недостатками-то надо работать! Сейчас там, насколько я знаю, пишут повторное обращение — теперь уже Председателю Правительства РФ Дмитрию Медведеву. В Минэнерго проводилось совещание, где коллегам из Санкт-Петербурга четко объяснили, что и каким образом они должны делать. Но, к сожалению, ничего не делается.

Даже проблемы с ГУП ВЦКП «Жилищное хозяйство» (ВЦКП) мы решить не можем. Просто две цифры приведу. В Москве платежи отображаются в единой платежке. МФЦ, который ведет все платежи от города, с нас берет 0%, Банк Москвы, через который идут все платежи и расщепления, — 0,5% агентского вознаграждения. По Санкт-Петербургу: ВЦКП — 2,65% по жилью и 1,75% по прочим услугам. То есть это агент, которым все, по-моему, уже недовольны, который уже стал именем нарицательным, не может то ли корректно собрать, то ли корректно расщепить, но свои 2,65% и 1,75% он забирает исправно. Поэтому мне кажется, что здесь тоже все излишнее. Я бы, конечно, хотел, чтобы ситуация в Санкт-Петербурге сильно поменялась, тем более — я еще раз говорю — те деньги, которые мы просим вернуть, — это просроченная дебиторская задолженность. Мы эти деньги не направим на распределение чистой прибыли компании акционерам, мы направим их на инвестиции в тепловые сети — мы ответственно об этом заявляем.

Спасибо за внимание. Извиняюсь за некую эмоциональность.

**ВОПРОС:** Марина Коцубинская, агентство РИА «Новости». Денис Владимирович, когда Вы говорили о переходе к выплате дивидендов в 35% чистой прибыли, база РСБУ или МСФО будет использоваться?

**Д.В. ФЕДОРОВ:** В этом году — российские стандарты бухгалтерской отчетности, а в следующем году — МСФО.

**М. КОЦУБИНСКАЯ:** Можете дать прогнозы по чистой прибыли по МСФО в «Мосэнерго», ТГК-1 и ОГК-2?

**Д.В. ФЕДОРОВ:** На 2016 год по МСФО не дам, дам по российским стандартам. По чистой прибыли: ОГК-2 — 1,4 млрд руб., ТГК-1 — 1,1 млрд руб., «Мосэнерго» — 3,9 млрд руб. Еще не все цифры утверждены в бизнес-планах, они будут корректироваться в середине года. Есть разные внешние факторы, которые могут повлиять, есть несколько законопроектов, в частности, касающиеся ДПМ и так далее, которые повлияют на финансовые показатели, хотелось бы, чтобы в лучшую сторону. Это пока достаточно консервативный прогноз. Возможно, в середине года мы его пересмотрим.

**ВОПРОС:** Ольга Мягченко, газета «Деловой Петербург». Прошлой осенью на Петербургском международном газовом форуме Вы говорили о том, что обращались к Смольному с предложением обменять 75% акций ТГК-1 в «Теплосетях Санкт-Петербурга» на генерирующие мощности ГУП «ТЭК». Актуально ли на сегодняшний день это предложение? Обращались ли вы официально с таким предложением к городу? Есть ли какие-то представления о том, какие это могут быть генерирующие мощности, и сколько их? Какова сегодня ваша оценка 75-процентного пакета? И связан ли как-нибудь вопрос о дальнейшей судьбе «Теплосети» с компенсацией долгов?

**Д.В. ФЕДОРОВ:** С нашей точки зрения, вопрос продажи «Теплосети» не решит проблемы задолженности, потому что «Теплосеть» — «Теплосетью», а сбыт находится в ТГК-1. И проблема долгов здесь никак не решится. Если в зачете может быть что-то, мы, конечно, готовы это рассмотреть. На сегодняшний день мы слышали некую неофициальную позицию о том, что наш актив стоит 1 руб., а активы, которые принадлежат ГУП «ТЭЖ», стоят определенных денег. В такой парадигме начинать переговорный процесс мы считаем не очень корректным. У нас была определенная оценка, когда мы готовили сделку, ее выполнял кто-то из «большой четверки». Актив оценивался примерно в 6 млрд руб., и мы предлагали беспроцентную рассрочку по оплате на 24 года. То есть в среднем город должен был платить порядка 300 млн руб. в год. Тогда по разным причинам эта сделка, к сожалению, не состоялась.

**ВОПРОС:** Антон Хлыщенко, агентство ТАСС, Санкт-Петербург. Вы не ответили, стоит ли сейчас на повестке дня вопрос продолжения переговоров по продаже акций «Теплосети» городу. И не могли бы Вы сказать, каким образом вы обращались к правительству города: это было устное предложение или вы направляли письмо? Потому что вице-губернатор Санкт-Петербурга Игорь Албин говорит, что письма от вас не видел.

**Д.В. ФЕДОРОВ:** На сегодняшний день у нас проходят только рабочие контакты, никаких официальных действий не происходит. Какой смысл писать письмо после того, как мы услышали, что стоим ноль, а то и минус? Писать какие-то письма мы считаем неправильным и бессмысленным. Если стороны изначально не готовы к переговорному процессу, то зачем его начинать в принципе? Работа ради работы — не добежим, так согреемся — мне кажется, не совсем правильная.

Сосредоточимся сейчас на возвращении долгов. Я понимаю, к чему нас, скорее всего, пытаются подтянуть городские структуры: чтобы мы обанкротили жилкомсервисы, а в конкурсной массе там ничего. И они бы сказали: «Вы же обанкротили — до свидания». Но мы сейчас разработаем комплекс мер и пойдем другим путем, я думаю, более эффективным. Если, опять же, не будет доброй воли со стороны наших уважаемых коллег.

Просто я когда-то читал письма председателя Комитета по энергетике и инженерному обеспечению Санкт-Петербурга Андрея Бондарчука, обращенные ко мне. Вы знаете, просто нет слов. После этого писать кому-то какие-то письма бессмысленно, когда из контекста законодательства выдираются отдельные статьи и говорится: «Как же, нельзя, бюджет же не может ТГК-1 деньги перечислить». Как будто ТГК-1 просит перечислить деньги из бюджета нам на счет. Конечно, так нельзя поступать. А докапитализировать свои компании целевыми деньгами на компенсацию накопленных долгов они вполне могут. В чем здесь проблема? Никакие налоговые и бюджетные кодексы не мешают никому это сделать, и так зачастую и делается. Если смотреть, может ли город перечислить напрямую ТГК-1, — нет, конечно, не может. Это аксиома. Но другие механизмы есть, и я не знаю, почему они не используются.

**ВОПРОС:** Анастасия Лырчикова, агентство Reuters. У меня вопрос про дальнейшую стратегию «Газпром энергохолдинга» в электроэнергетике. После 2016 года, когда уже закончится программа ДПМ и останется только Грозненская станция, что дальше? Какие точки роста и новых инвестиций вы видите для себя?

Сохраняете ли вы план развития «Газпром энергохолдинга» с точки зрения предложения акций на публичном рынке, выхода на IPO, в какие сроки? Или этот план уже отпал?

**Д.В. ФЕДОРОВ:** По Грозненской пока у нас решение не принято, мы готовим материалы для профильных департаментов «Газпрома». На сегодняшний день площадка полностью подготовлена под строительство, проектирование завершено. Возможно, оно будет

скорректировано в случае принятия положительного решения о строительстве электростанции на Совете директоров «Газпрома». Возможно, технические решения будут скорректированы в пользу полного ухода на российскую валюту. У нас есть предложение от российского производителя, полностью очищенное от валютной составляющей, есть предложение одной иностранной компании, тоже очищенное от валютной составляющей. Поэтому, возможно, мы там немного поменяем саму конфигурацию электростанции в случае, если будет принято положительное решение о строительстве Грозненской ТЭС. На сегодняшний день оно Советом директоров «Газпрома» не принято, материалы проходят согласование в профильных подразделениях ПАО «Газпром».

По поводу IPO. На сегодняшний день мы считаем, что фундаментальная стоимость акций компаний существенно недооценена. Мы бы были рады выйти на IPO, но пока не видим в этом экономического смысла.

Что касается дальнейшей нашей работы: очевидно, что после того, как мы окончательно отработаем все вопросы, связанные с переходом на единоличный исполнительный орган в «Мосэнерго» и в МОЭК, где еще есть еще очень много именно бюрократических сложностей и вопросов, мы дальше перейдем к нашим коллегам из Санкт-Петербурга и из ОГК-2 с таким же подходом.

А все остальное — переход на единую акцию, выход на IPO — будет зависеть от ситуации на общемировых рынках. Если мы увидим, что цены на акции наших компаний отражают их фундаментальную стоимость, тогда, конечно же, мы будем более активно готовиться к IPO. Пока мы считаем, что это не очень экономически целесообразно.

**ВОПРОС:** Виталий Соколов, Energy Intelligence. Денис Владимирович, у меня тоже вопрос по стратегии, но по стратегии «Газпрома» в электроэнергетике за рубежом. «Газпром» говорил, что рассматривает возможность участия в проектах газовой генерации в Китае. Я хотел бы узнать, участвуете ли вы в обсуждении каких-то проектов с CNPC со стороны «Газпрома» и только ли с CNPC? Есть ли уже какие-то конкретные проекты? Обсуждаете ли вы строительство только новых объектов или есть какие-то работающие активы, в которых «Газпром» мог бы получить долю? И с обратной стороны: обсуждается ли участие китайских компаний в активах в России?

**Д.В. ФЕДОРОВ:** Мы работаем в составе рабочих групп, которые создаются «Газпромом» для проработки тех или иных вариантов, самостоятельно мы ни с кем не работаем.

У нас есть только проект с «Газпром нефтью» в Сербии — с заводом NIS подписано соглашение на прошлогоднем Петербургском международном экономическом форуме. Сейчас мы проводим конкурс, уже пройдена предквалификация, там из 20 компаний у нас осталось три. Поэтому сейчас мы ждем окончательного решения советов директоров «Газпрома» и «Газпром нефти». Если получим одобрение, то будем двигаться.

С моей точки зрения, проект экономически целесообразный: всё в Европе, по европейским правилам, с европейским привлечением финансирования, по европейским стандартам строится. Остались только крупнейшие мировые компании, которые имеют большой опыт строительства подобных объектов в крайне сжатые сроки. Нам, честно говоря, проект очень нравится, там все достаточно понятно и прозрачно: долгосрочные контракты на тепло и электроэнергию. Станция, которая стоит на сегодняшний день на NIS, уже морально и физически серьезно устаревает, требуя замены. Поэтому нам кажется, что этот проект экономически эффективен, осталось пройти все согласования. Предварительное добро на это было получено, сейчас мы должны пройти все необходимые ступеньки согласования в компании.

По другим иностранным проектам мы работаем только в рабочих группах и высказываем свое экспертное мнение.

**А. ЛЫРЧИКОВА:** У меня еще один вопрос про конкурс, который проводит ОАО «Системный оператор Единой энергетической системы». Сейчас идет квалификационный отбор на строительство мощностей в Тамани. Ваша компания все-таки примет для себя окончательное решение: будете ли вы участвовать в этом конкурсе по отбору мощности для Тамани или нет?

И уточнение Вашего ответа по стратегии. Помимо ИРО, может быть «Газпром энергохолдинг» найдет для себя какие-то другие точки роста после завершения обязательной инвестпрограммы? Какие-то области для инвестиций, которые вам интересны, могли бы Вы назвать?

**Д.В. ФЕДОРОВ:** По Тамани мы никакого решения не принимали, потому что мы никогда не участвовали и не рассматривали для себя возможность участия в этом проекте. У нас даже не было мысли, мы не смотрели конкурсную документацию. Вернее, смотрели специалисты с точки зрения ее подготовки и интереса к ней для себя: что-то почерпнуть нового, какие-то, может быть, новые правила. Но мы никогда для себя не рассматривали возможность участия в этом конкурсе.

По другим точкам роста. Я так понимаю, что мы уже достаточно серьезно потратили денег, честно говоря, и пришло время собирать камни. Поэтому, если будут какие-то интересные проекты, то мы, несомненно, в них поучаствуем, но если они будут абсолютно понятны и пройдут согласование со всеми департаментами «Газпрома».

Сейчас у нас позиция по этому вопросу достаточно четкая: пока мы не получим согласования департамента, отвечающего за финансовую стратегию «Газпрома», или Председателя Правления компании, мы ни в какие проекты не идем. И ту прибыль, которую мы получаем, мы на свое усмотрение не тратим, а всегда все согласовываем, так же как и привлечение заемных средств. Будут интересные проекты — будем обращаться и согласовывать со всеми департаментами. Мы, конечно, консолидируемся в одну группу, и очень важно, чтобы все было сбалансированно и четко. Нам может что-то казаться интересным, но с точки зрения большой компании это может показаться преждевременным или ненужным.

На сегодняшний день у нас каких-то планов нет, но это не значит, что мы не смотрим за рынками. Мы смотрим предложения, которые на них появляются. Были вопросы ко мне по Рефтинской ГРЭС — предварительно, конечно, мы могли бы рассмотреть вопрос Рефтинской ГРЭС, но в нормальном переговорном процессе, а не в том, который нам предлагает банк UBS.

**ВОПРОС:** Полина Строганова, агентство «Интерфакс». Я хотела уточнить по поводу одной сделки. Согласно списку аффилированных лиц «Центрэнергохолдинга», в структуру «Газпром энергохолдинга» вошел казахстанский трейдер угля «Ангренсор Trading». Не могли бы Вы пояснить, зачем это было сделано? Будет ли он в итоге принадлежать на 100% ОГК-2, как предполагалось изначально? И какой эффект вы от этого ожидаете?

**Д.В. ФЕДОРОВ:** Пока та структура сделки, которая есть, нам представляется оптимальной: там 99% у «Центрэнергохолдинга» и 1% — у ОГК-2. Собственно говоря, для чего мы это делаем, понятно: мы покупаем уголь, у нас там постоянно были очень сложные переговоры с нашими казахскими партнерами. Там и валютная составляющая была всегда в этих контрактах. Мы долго уходили вообще от долларовой составляющей в этих контрактах, потом мы оказались частично в рублевой, частично в тенге. Естественно, все это там очень сложно, и сильно влияло на поставки угля. Там еще и сложные внутренние договоренности между производителями угля.

Поэтому мы посчитали, что для нас оптимальным будет иметь собственную ресурсную базу. Вы понимаете, что золотвал находится на территории Казахстана, и нам



будет проще разговаривать с руководителями энергетики и природоохранных министерств. Если мы будем выступать в качестве полноправного и полноценного участника проекта, например, строить золоотвал на территории Российской Федерации, для нас это будет просто «космос».

Мы считаем, что этой покупкой сумеем решить целый ряд проблем, которые у нас сейчас существуют. И структуру сделки на сегодняшний день и в среднесрочной перспективе мы менять не собираемся. Считаем, что долговая нагрузка на ОГК-2 приличная, когда они с ней разберутся, тогда мы вернемся, возможно, к пересмотру структуры сделки. Но на сегодняшний день пересматривать ее мы не собираемся.

**П. СТРОГАНОВА:** Какова была стоимость сделки?

**Д.В. ФЕДОРОВ:** Там не было практически никакой оплаты, там долг. Цена сделки у нас порядка 2 млн руб.

**ВОПРОС:** Ольга Квашина, Красноярская ГРЭС-2. Стратегия компании, наверно, очень сильно связана со стратегией развития регионов. Есть ли у вас примеры открытия в местах присутствия генерации «Газпром энергохолдинга» каких-то новых производств и роста потребления в конкретных регионах, где расположены ваши электростанции?

**Д.В. ФЕДОРОВ:** У нас были переговоры в Пскове с потенциальными компаниями, которые хотели построить ряд производств рядом с площадкой электростанции, чтобы получить доступ к инфраструктуре — электрической, тепловой. Денис Башук, генеральный директор ОГК-2, может пояснить более подробно. Я так понимаю, что на сегодняшний день переговоры продолжаются, но пока эта работа только начата. Я надеюсь, что действительно появятся потенциальные инвесторы, которые что-то захотят построить, тем более что у нас достаточно много земли, на которой мы можем размещать потенциальных инвесторов. Условия подключения к электрическим и тепловым сетям ОГК-2, естественно, будут максимально льготными.

**ВОПРОС:** Александр Серебряников, blogger51.com. В Мурманской области утверждена программа реформирования системы ЖКХ и теплоснабжения до 2025 года. Она предусматривает сокращение количества существующих сегодня котельных, модернизацию существующих и строительство новых — угольных. При этом, судя по материалам, которые представляются на заседаниях местного правительства, основным поставщиком угля будет компания СУЭК. Знаете ли вы об этом процессе и будете ли вы в нем участвовать?

**Д.В. ФЕДОРОВ:** Я уже подчеркивал, что у нас абсолютно рабочие отношения с руководством Мурманской области. И мы регулярно встречаемся с губернатором Марией Ковтун. Конечно, она нас проинформировала о своих планах. Насколько я знаю, она ездила в «Сибирскую генерирующую компанию», смотрела эти объекты.

Я все-таки считаю, что там есть два риска. С моей точки зрения, самым оптимальным механизмом энергоснабжения — и это не только мое мнение — является то, чтобы сделать льготные тарифы от Кольской атомной станции, максимально загрузить электрокотельные и максимально разгрузить генерацию, работающую на мазуте. Потому что, с моей точки зрения, все условно-постоянные затраты уже учтены в тарифе Кольской атомной станции. Увеличение выработки электроэнергии Кольской атомной электростанцией по льготному тарифу приведет только к увеличению их выручки и прибыли — у них же нет там условно-переменных затрат. Нужно просто это сделать. Я понимаю, что это открывает некую калиточку для других, типа Красноярска, но тут ситуация, с моей точки зрения, стоит наиболее остро. Мне кажется, что это было бы

оптимальным решением, самым малокапиталоемким и самым безрискованным с точки зрения привлечения большого объема инвестиций.

Какие риски я вижу с точки зрения строительства угольной генерации? Первый вопрос — это ее стоимость. Это очень большие инвестиции. За 2-3 млрд руб. там ничего не построить. Второе — экологические вопросы. Несомненно, это появление золоотвалов. Я не говорю о том, что нет экологических вопросов у нашей станции — Мурманской ТЭЦ, и мы их обсуждали на последней встрече с губернатором. Мы подготовили программу по снятию негативных экологических эффектов, будем ее реализовывать. Необходимые деньги внесены в инвестпрограмму ТГК-1, и эти мероприятия будут реализованы — это я вам точно обещаю.

Что касается угольной генерации. Второе, что сильно меня пугает, — это то, что там весь уголь — экспортный, фактически там перевалочная база, морской порт, и очень высокая волатильность стоимости угля. Она в квартал может сильно прыгать. И понятно, что все, кто везет уголь через Мурманский морской порт, будут считать «нетбэком», то есть обратной стоимостью от стоимости угля по экспортным маршрутам, экспортным направлениям. В результате мы можем построить достаточно дорогую котельную или достаточно дорогую электростанцию, иметь очень высокую топливную составляющую, достаточно серьезные деньги вложить в современные золоотвалы и в системы сероочистки, сухое золоудаление — тоже недешевая штука. Поэтому я бы десять раз подумал, прежде чем принимать решение.

И нужно все-таки понять, кто будет инвестором, и какие будут гарантии этому инвестору. Если это будет некий долгосрочный тариф, если это будет аналог ДПМ или еще что-то — конечно, мы готовы подумать, рассмотреть. Нужно четко понимать стоимость угля: как она должна фиксироваться, как она должна отражаться в стоимости. Потому что мы имели опыт работы по долгосрочным контрактам, по трехлетним контрактам с фиксацией цены и процентов. С тем же СУЭКом, кстати говоря, мы фиксировали на три года процент роста, и в момент заключения контракта — это было лет шесть назад — мы там предусматривали определенный среднегодовой темп прироста. Потом резко ситуация на мировых угольных рынках изменилась, и мы вынуждены были дорабатывать по контракту, который был не очень-то нам и выгоден на тот момент времени.

Эти все моменты очень сложные, большой предпринимательский риск в этом вопросе. Поэтому я бы пошел по пути минимальных инвестиций, а именно: загрузки электрокотельных, создания спецтарифа для Кольской атомной станции. С моей точки зрения, для атомщиков это несет только большую и хорошую прибыль. Не знаю, насколько она будет большая, но тем не менее. Это просто увеличение загрузки атомной электростанции. Все условно-постоянные затраты у них сидят в тарифе. У них тариф на мощность все окупает. То есть просто автоматически происходит увеличение выработки. Поэтому мне кажется, это наиболее правильный вариант.

Строительство угольной станции должно быть продумано, основано на механизме — желательно аналога ДПМ. Тогда об этом можно подумать. Опять же, экологические проблемы никто не снимал. Плюс нужно не забывать про Конференцию по климату в Париже, которая прошла в ноябре-декабре 2015 года, которая может привести к существенному увеличению платежей по выбросам оксидов серы и азота. Я так понял, что договоренности все достигнуты, документы будут подписаны, но я пока не понимаю, как это отразится в первую очередь на угольной генерации. Но, поскольку угольная генерация в Европе стала снижаться, выработка ее, и загружается газовая генерация, я так понимаю, что платежи с угольных станций могут сильно увеличиться. Это тоже нужно учитывать при принятии решения о строительстве угольной станции в Мурманской области.

**ВОПРОС:** Светлана Турьялай, журнал «Энергия юга». Денис Владимирович, Вы в прошлом году анонсировали специальную программу для бизнеса. Как идет ее реализация? И соответствует ли она ожиданиям?

Второй вопрос — по задолженности на Северном Кавказе: какова позиция региональных властей? Вы видите какой-то конструктив и желание погасить все-таки эту задолженность?

**Д.В. ФЕДОРОВ:** Программа начата, идут переговоры с потенциальными инвесторами. Пока нам сложно что-то отметить, какие-то прорывы в этой сфере. Надеемся, что через год мы уже сможем дать вразумительный ответ, получили какой-то результат или, к сожалению, инвесторы к нам не пришли.

Что касается погашения долгов Северного Кавказа — это проблема федерального уровня. Нас даже на совещания, в принципе, не вызывают. Вы знаете, что их проводят уже Председатель Правительства РФ, Президент РФ, и мы там не присутствуем. Поручения даются, по разным республикам они по-разному выполняются. Но на сегодняшний день мы не видим сильно положительной динамики в этом вопросе. Поэтому здесь, к сожалению, пока мы остались в той же точке, в которой были в прошлом году.

**О. МЯГЧЕНКО:** Вы сказали, что не будете банкротить городские жилкомсервисы в Петербурге, у вас есть другие варианты. Можно подробнее об этих вариантах?

**Д.В. ФЕДОРОВ:** Пока нет. Я не говорю, что мы отказываемся от процедуры банкротства жилкомсервисов, это просто один из механизмов. Но мы считаем, что найдем гораздо более эффективные механизмы влияния на жилкомсервисы. Если не получится, значит будем банкротить.

С моей точки зрения, я всегда об этом говорю — я вижу, коллеги из Санкт-Петербурга, из «Коммерсанта» сидят — давайте проведем эксперимент по одному району, давайте переведем на прямые платежи. Законодательство это позволяет сделать. Давайте только не будем нам приносить проблемы в виде двойных платежей, обращений в Генеральную прокуратуру и так далее. А просто банально сделаем — разрешим теплосбыту ТГК-1 выставлять напрямую, в обход ВЦКП, платежи населению. По тем данным, которые у нас есть, 97% потребителей Санкт-Петербурга платят за тепло. Где эти деньги, я не знаю. Те цифры, которые я назвал — 2,65% по жилью и 1,75% по прочим услугам, — ВЦКП снимает сразу. Давайте проведем эксперимент по одному из районов, напрямую начнем выставлять платежи населению. По электричеству же выставляют напрямую населению. Давайте проведем эксперимент, выставим напрямую, за полтора-два года наработаем практику. Увидим, что практика положительная, тогда откажемся вообще от услуг ВЦКП.

Но здесь город нам должен помогать. А город сразу в лице определенных ответственных исполнителей говорит: «Ребята, мы сделаем все, чтобы вы этого не сделали, вот просто все: мы обратимся во все правоохранительные органы, мы устроим вам по телевизору петербургскому. Мы будем рассылать по две, по три платежки, они будут отличаться по цене». Понятно, что это серьезный социальный взрыв. Мы знаем, что в платежке гражданина тепло составляет где-то 50%, и это без учета платежа за капремонт, а до введения этого платежа составляло от 40% до 50% в зависимости от субъекта РФ.

Понятно, что мы не хотим устраивать социальный взрыв. Мы настроены на конструктивное сотрудничество. Не получается у нас уже четвертый год нормальная работа с ВЦКП — давайте введем прямые платежи. Если, условно говоря, там нет никакого интереса, как заявляют некоторые ответственные представители Санкт-Петербурга, говорят: «Это калькулятор, через который деньги просто проходят», так откажитесь от калькулятора! Мы как ресурсоснабжающая организация говорим: «Да мы

не хотим этот калькулятор, он нам не нужен, он не эффективен». А нам говорят: «Нет, работайте через ВЦКП». Генеральный директор ТГК-1 Алексей Барвинок подсказывает, что у нас есть опыт в Петрозаводске, есть опыт в Мурманске. Он показывает, что переход на прямые платежи с населением сильно снимает вообще любые проблемы, которые здесь возникают.

**ВЕДУЩИЙ:** Спасибо большое, пресс-конференция закончена.