

«Медленная реакция государства становится неприличной»

Глава НП «Совет рынка» Вячеслав Кравченко об «энерговорах» и новой модели рынка*

В последнее время тема реформы электроэнергетики опять стала актуальной. Обсуждается новая модель оптового энергорынка, которая должна прийти на смену той, что придумали в РАО «ЕЭС России», ужесточаются санкции к неплательщикам за электроэнергию, поставлен под вопрос ключевой принцип прежней реформы — разделение конкурентных и монопольных секторов. О том, что ждет отрасль, рассказал председатель правления некоммерческого партнерства (НП) «Совет рынка» Вячеслав Кравченко.



В.М. Кравченко,
председатель правления НП «Совет
рынка»

— В конце марта исполнилось десять лет «тридцать пятому закону» — закону об электроэнергетике, запустившему реформу отрасли. Насколько он сохранил актуальность?

— Закон актуален, потому что он поддерживает существующую систему отношений в электроэнергетике. В отраслевом сообществе сейчас активно обсуждаются изменения, которые могут произойти в будущем,

и я думаю, что если и сообщество, и власть договорятся, то, естественно, внесение изменений в закон будет необходимо. Вопрос в том, какого рода должны быть эти изменения. Но это уже, наверное, вопрос к обсуждаемым моделям. Пока формирующийся пакет изменений основы сложившейся системы отношений не затрагивает.

— Федеральный закон № 35-ФЗ писали еще при РАО «ЕЭС России», мы уже почти пять лет живем без монополии. Насколько заложенная законом конструкция (например, разделение монопольных и конкурентных секторов) выглядит подходящей для отрасли?

* «Коммерсантъ-Online». 26 апр. 2013 г. Интервью взял В. Дзагуто.

— Разделение конкурентных и монопольных видов деятельности абсолютно себя оправдало. Можно даже провести параллель с «третьим энергопакетом» в Евросоюзе, который именно об этом же. Сейчас идет дискуссия о том, надо ли все-таки возвращаться к совмещению отдельных видов деятельности. В первую очередь это связано с возможностью для сетевых компаний заниматься энергосбытовым бизнесом. Мне кажется, такая дискуссия может иметь место, поскольку не во всех европейских странах эти виды деятельности отделены друг от друга. Но для полноценной работы такой модели нужно иметь более развитое антимонопольное законодательство, более детально прописанную процедуру допуска компаний к монопольным секторам. И соответственно, должна быть процедура ухода потребителя от таких компаний. А с учетом того, что у нас и сейчас уйти от гарантирующего поставщика [ключевой энергосбыт региона. — *Ред.*] достаточно сложно, можно представить, что случится, если совместить функции гарантирующего поставщика и сетей. Будут, мне кажется, серьезные проблемы. Такое объединение видов деятельности в будущем возможно, но для этого требуется системная доработка нормативно-правовой базы.

Принцип свободного ценообразования в конкурентных видах деятельности... себя целиком и полностью оправдал.

В законе была правильно зафиксирована структура электроэнергетики: сети, генерация, сбыты, системный оператор, коммерческая инфраструктура. Понятно, что жизнь не стоит на месте, генерирующие компании укрупняются, но это абсолютно объективно. Многих это тревожит, и объединение путают с ростом доли участия госкомпаний в отрасли. Могу сказать, что у нас государственная составляющая в экономике и в целом достаточно велика, а интерес к энергетике со стороны частных инвесторов на самом деле остался таким, каким он и был. Основные игроки сформировались, а новых частных участников мы пока не видим, и не думаю, что они в ближайшее время появятся. Думаю, что расклад сил не изменится.

Принцип свободного ценообразования в конкурентных видах деятельности, в первую очередь это касается оптового рынка электроэнергии и мощности, себя целиком и полностью оправдал. Так, рост стоимости электроэнергии для конечных потребителей в 2012 году составил примерно 13 %, лишь около 4 %

в этой прибавке — доля оптового рынка. И эти 4 % были бы несколько меньше, если бы природа не сыграла с нами злую шутку: основной прирост обеспечен за счет увеличения цен во второй ценовой зоне (Сибирь), где это было обусловлено низкой водноспособностью на ГЭС. Поэтому можно сказать, что рынок себя оправдывает и все колебания цен носили объективный характер. Например, в июле 2012 года увеличили цены на газ. Рынок на это отреагировал, эту цену он и держит.

— Предполагалось, что в конкурентных секторах энергетики будет много игроков, как государственных, так и частных. Сейчас есть крупные госхолдинги — «Интер РАО», «Газпром энергохолдинг», «РусГидро», «Росэнергоатом», им принадлежит большая часть генерации. А частный «КЭС-Холдинг» недавно хотели вернуть в государственные руки, продав «Газпрому». Не придется ли для реализации второй попытки введения конкуренции проводить новую реформу?

— Наверное, не придется по одной простой причине: при РАО ЕЭС были вертикально интегрированные энергокомпании, которые совмещали деятельность по генерации, передаче и сбыту энергии. Сейчас уже де-юре и де-факто это разделение произошло.

Мы сегодня с вами говорим о том, что уменьшается количество игроков в этих сегментах, они могут совмещать генерацию со сбытовой деятельностью, но нынешняя конфигурация сформирована в 2007–2008 годах, и на самом деле состав участников не изменился.

Продажа бизнеса — это уже другое. Если кто-то считает эту отрасль для себя уже неинтересной и пытается выйти, он в первую очередь начинает смотреть в сторону госкомпаний как потенциальных покупателей. Сложилось так, что сейчас именно госкомпания — это те игроки, у которых есть определенные ресурсы. И если мы исходим из того, что электроэнергетика — очень важный, фундаментальный для государства сектор экономики и кто-то захочет продать свой бизнес или просто его бросить, государство так или иначе будет в нем участвовать. Вопрос в другом: намерено ли оно в дальнейшем отдавать этот актив? Но это уже точно не связано с законом, наверное, это вопрос к антимонопольной службе.

— На энергосбытовом рынке крупнейшие гарантирующие поставщики остались у госкомпаний, а бизнес частного холдинга «Энергострим», чьи сбыты копили задолженность на ОРЭМ, частично перешел к государственным электросетям.

— Что касается энергосбытов, то тут картина другая. То, что произошло с группой компаний «Энергострим» и как этот бизнес оказался у государственных электросетевых компаний, никакого отношения к экспансии госкомпаний вообще не имеет. Причина всем понятна, а то, что функции гарантирующих поставщиков были переданы сетям, — это следствие. Во-первых, это мера вынужденная, во-вторых, временная, и, в-третьих, энергоснабжение — это процесс, который никоим образом нельзя прерывать. И на тот период времени, когда один гарантирующий поставщик уже не в состоянии выполнять свои функции, а второй еще не выбран, эту работу надо кому-то выполнять. Тем более, что речь идет об обеспечении прохождения финансовых потоков. Проблемы были связаны не с функционированием сбыта как такового, а с уводом денежных средств из этих энергосбытов.

На самом деле концентрация государства в энергосбытовом секторе значительно меньше, чем в генерации. У «Интер РАО» крупный блок сбытов, у «РусГидро» — несколько компаний, Тюменская энергосбытовая компания у «Газпрома», но это сложилось исторически. Ну и Северный Кавказ, но это вообще отдельная тема. Все остальное — это частный бизнес, который нормально работает.

— А вы уверены, что межрегиональные сетевые компании, которые в ряде регионов сейчас выполняют функции гарантирующих поставщиков, в будущем оттуда уйдут, уступив место государственным или частным энергосбытовым компаниям?

— Первое и главное: чтобы сети там остались всерьез и надолго, надо менять законы. Я думаю, что новые энергосбыты в эти регионы придут. Прежние гарантирующие поставщики «упали» не потому, что там невозможно было работать — там были нормальные тарифно-балансовые решения, достаточно неплохая собираемость платежей. Повторяю, это следствие того, что «упавшие» сбыты проводили очень рискованную финансовую политику.

— Но сейчас там накопились долги, с которыми тоже надо что-то делать. Новые гарантирующие поставщики, которые туда придут, должны будут как-то решать эту проблему.

— Это правда, но вряд ли они будут погашать долги в полном объеме. Все понимают, что часть этих долгов — это дебиторская задолженность, с которой что ни делай, все равно не получишь, и что эти долги будут отдаваться с дисконтом. К сожалению, есть случаи (например, с «Колэнергосбытом»), когда часть долгов образовалась из-за не совсем разумных реше-

ний местных властей. Но здесь уже надо оценивать бизнес, в который тыходишь: он существенно потерял в доходности, но все еще является интересным. Обратите внимание, никто из энергосбытового бизнеса сейчас не уходит и, несмотря на изменившиеся правила, никто сбыты не продает.

На данный момент задолженность розничных потребителей перед энергосбытами, включая текущую задолженность и задолженность сетевых компаний, составляет порядка 147 миллиардов рублей.

— Какие-то компании уже успели заявить «Совету рынка» о своем интересе к работе в регионах, где прежний гарантирующий поставщик был лишен своего статуса? Кто готов участвовать в конкурсах?

— Я могу сказать, что, когда наблюдательный совет «Совета рынка» принимал решения о лишении гарантирующих поставщиков права работать на ОРЭМ, члены партнерства жестко зафиксировали, что данная конструкция является временной, и акцентировали на этом внимание Минэнерго России. И мы сейчас настойчиво напоминаем министерству, чтобы оно как можно быстрее выпустило приказ о комиссии по проведению конкурсов на присвоение статуса гарантирующего поставщика. Кроме того, я слышу разговоры о том, что участники рынка заинтересованы во вхождении в этот бизнес.

— Участники рынка предполагали, что все регионы, где прежние гарантирующие поставщики потеряли свой статус, уже в некотором смысле поделены. Имеется в виду, что регуляторы уже понимают, куда какая компания придет. Так ли это?

— Я исхожу из того, что будет конкурс и кто придет — тот и будет работать. Поделено или не поделено — это домыслы. Могу сразу сказать, что мы никак не связывали вопрос лишения статуса участника ОРЭМ и статуса гарантирующего поставщика с возможностью дальнейшего прихода какого-то конкретного игрока. На самом деле, мы лишали сбытовые компании статуса за их долги. С высокой степенью вероятности на этот рынок придут игроки уже с опытом работы, а кто это будет — вопрос второй.

— Ситуация с платежной дисциплиной на розничном рынке электроэнергетики ухудшается?

— Да. На данный момент задолженность розничных потребителей перед энергосбытами, включая текущую задолженность и задолженность сетевых компаний, составляет порядка 147 миллиардов рублей. И мы видим, что эта задолженность растет и, в частности, перемещается в сторону специфических «неотключаемых», или «категорийных», потребителей, злоупотребляющих своими правами. Первая категория — это управляющие компании, предприятия ЖКХ, которые формируют очень большой долг не только перед энергетиками, но и перед другими ресурсоснабжающими организациями. Эта тема уже настолько набила оскомину, что медленная реакция на нее государства становится непонятной и неприличной. Нужно ужесточать требования к управляющим компаниям. Это бизнес, которым нужно заниматься серьезно, куда должны приходиться серьезные игроки, а не компания с уставным капиталом 10 тысяч рублей, которая образуется только для того, чтобы собрать деньги, создать долги и просто исчезнуть.

Программы развития регионов не должны быть тайной за семью печатями.

Вторая категория — это потребители, принадлежащие муниципалитетам: водоканалы, котельные и так далее, которые формируют задолженность, понимая, что их не отключат в силу того, что они являются жизнеобеспечивающими. И есть еще категория потребителей, которая относится к оборонно-промышленному комплексу и поэтому их нельзя отключить. Яркий пример — волгоградский «Химпром». Компания находится в состоянии банкротства, вообще не платит за электроэнергию, однако ее энергопотребление не снижается, а отключить ее невозможно. Долг «Химпрома» энергосбытам составляет 5 миллиардов рублей, сетевым компаниям — чуть меньше 1 миллиарда рублей. За 2012 год было начислено 1,3 миллиарда рублей, а уплачено только 20 миллионов.

— **Это такие принципиальные «энерговоры»?**

— Да. Как мне кажется, здесь речь идет о принципиальной позиции. Люди понимают, что у них «неотключаемый» статус, поэтому и не платят. И то, что число таких организаций растет, очень тревожная тенденция.

— **А что с ними делать? Нужны предварительные гарантии бюджетов разного уровня по погашению**

долгов, финансовые гарантии с резервированием каких-то сумм?

— За предприятия, которые являются жизнеобеспечивающими, опасными, ответственность целиком и полностью должны нести их собственники. Как правило, их собственниками являются либо государство, либо госструктуры.

— **Вы обращались в «Ростехнологии» по поводу того, что принадлежащий им «Химпром» «украл» 5 миллиардов рублей?**

— Письма писали куда только можно. Мы обращались и в Минэнерго России, и в Минпромторг России, я сам лично говорил о «Химпроме» на президентской комиссии. С начала этого года «Химпром» не заплатил за электроэнергию ни копейки — вот вам и ответ.

Правительству необходимо как можно быстрее принимать комплекс мер, направленных на укрепление платежной дисциплины. Это введение квалифицирующих требований для перепродавцов энергоресурсов, финансовые гарантии, введение ответственности собственников энергоснабжающих или энергопотребляющих объектов. Например, муниципалитет свое имущество передал в аренду какой-то «лавке». Эта компания наделала долгов, ее ликвидировали, а обратиться за взысканием на имущество муниципалитета невозможно. Эту систему надо ломать. Мне кажется, нужно принимать правила упрощенного отключения потребителей, вводить ответственность менеджмента. Надо применять санкции к руководителю, который довел предприятие до такого состояния. Те, кто не платит, должны нести ответственность.

— **Но разрабатываются же поправки к законам...**

— Уже разработаны, но их обсуждение, на наш взгляд, идет чрезвычайно медленно. «Совет рынка» свои предложения представил. Сейчас мяч на стороне чиновников. Пока реакция на наши предложения сдержанная: пакет поправок в законы скорее сокращают, чем развивают. Потому что долги энергетиков — это одна сторона медали, но я с тревогой думаю о том, что скажут поставщики тепла или газа, потому что там тоже счет долгов идет уже на десятки и сотни миллиардов рублей.

— **Есть ли вероятность того, что системный рост задолженности на розничном энергорынке в обозримом будущем поставит под угрозу работу энергосбытов?**

— Если мы не ужесточим платежную дисциплину, это действительно поставит под угрозу работу как

сбытовых и сетевых компаний, так и генераторов. Ситуация с платежами действительно такова, что, если мы ее не улучшим, можно будет сколько угодно говорить про какие угодно модели рынка, но за счет чего будет жить отрасль, где источник денег? Это, кстати, является одним из факторов, который повышает конечную цену электроэнергии. На покрытие кассовых разрывов энергосбыты и сети берут кредиты, а проценты по ним учитываются при определении сбытовой надбавки [регулируемая маржа гарантирующего поставщика. — *Ред.*] и тарифа на передачу.

— **Но раньше ситуация с неплатежами на розничном рынке была более стабильной? Они росли медленно, к этому все привыкли, закладывали это в собственный бизнес-план...**

— Это правда. Когда энергосбыты получали большую маржу, никто на эти долги особо не смотрел. Но поскольку сбытовые компании по новым правилам розничного рынка фактически живут только за счет сбытовой надбавки, понятно, что образовался недобор, который должен перекладываться либо на ОРЭМ, либо на сети. А поскольку за неоплату на ОРЭМ теперь существуют санкции (должника могут выгнать с этого рынка), то ухудшается ситуация с сетями. Некоторые сбыты оплачивают свой долг на оптовом рынке, но не платят сетевым компаниям.

— **А на оптовом рынке ситуация с платежами улучшилась?**

— Да, улучшилась, положительная динамика есть.

— **Год назад вы говорили, что новую модель энергорынка можно разработать к концу 2012 года. В феврале на совещании у Дмитрия Медведева обсуждение модели отложили до лета. В чем проблема?**

— Если сравнить ситуацию с той, что была несколько лет назад, то нужно отметить, что сейчас есть более широкий круг участников с уже сформированными интересами. Раньше все обсуждалось между РАО «ЕЭС России» и чиновниками. Сейчас есть несколько десятков серьезных компаний с опытом и пониманием того, как должна работать система.

Но, во-первых, некоторые позиции не сходятся, а во-вторых, новая модель предполагает изменение сложившейся ситуации, к которой многие привыкли. Любые существенные новации делают ситуацию для игроков менее стабильной, что не у всех вызывает радость и восторг.

Нужны институты, которые должны системно заниматься вопросами прогнозирования и развития.

— **То есть для введения новой модели нужно преодолеть серьезное сопротивление генераторов?**

— Нет, я не могу сказать, что новая модель против генерации. Вопросы возникают и у генерации, и у потребителей, но, как мне кажется, существенные отличия заключаются в том, что государство при реализации новой модели значительно уменьшит свою регуляторную роль. Если мы допускаем возможность того, что генератор и потребитель могут договориться, то в этот процесс будет тяжело вмешаться. Договорился потребитель с электростанцией, что он будет двадцать лет платить за электроэнергию по такой-то формуле цены — все, этот объем законтрактрован. Это вызывает определенные опасения в отношении того, что дешевая генерация будет забираться с рынка. И мы понимаем, что переход на такую конструкцию, когда цена определяется не только на площадке администратора торговой системы, когда есть и другие способы формирования цены, конечно, влечет за собой серьезные регуляторные риски, и это точно вызовет вопросы у представителей государства.

— **Но если разработчики модели пообещают, что она каким-то образом затормозит рост конечных цен на электроэнергию, то государство вполне может пойти на это даже при серьезной оппозиции со стороны участников рынка.**

— Давайте не будем вводить эту патетику. Революции точно не произойдет — это не разделение отрасли, не передел собственности, как несколько лет назад. Речь идет о некотором изменении системы отношений.

— **Но тогда кто выиграет, кто проиграет, что будет с ценами для конечных потребителей, будут ли перераспределены финансовые потоки?**

— В случае введения обсуждаемой модели, наверное, перераспределение финансовых потоков произойдет. Как мне кажется, не поменяется цена для отдельных категорий потребителей, но покупатели электроэнергии, перешедшие на прямые договоры с генераторами, получат больше плюсов, то есть отдельные потребители могут получить снижение цены.

— **Речь идет о крупной промышленности?**

— Вообще о потребителях. Но есть риск того, что, потеряв часть выручки, генераторы потеряют одновременно и источники средств для модернизации мощностей. Это серьезная тема для обсуждения: за счет чего будет строиться что-то новое или модернизироваться старое? Есть так называемая модель «ДПМ-штрих», можно назвать ее аналогом абонентской платы, существовавшей при РАО «ЕЭС России». Но РАО ЕЭС собирало ее в интересах одной компании, а здесь будет несколько генераторов. У генерации должно быть сформировано понимание того, за счет чего она будет дальше развиваться. Можно, например, говорить так: мы заключили долгосрочный контракт с двадцатью клиентами — идите под него кредитуйтесь и стройте. Это абстрактная модель, и надо учитывать, что у нас пока на долгосрочную перспективу мало кто планирует. Это вызывает опасения, тем более что не выстроена система долгосрочного прогнозирования.

— **То есть генераторы, предвидя, что им урежут маржу, требуют введения механизма, обеспечивающего дополнительные средства на модернизацию мощностей?**

— Если совсем упрощенно, то да. Пока на сто процентов готового решения нет, но и в существующей модели этого нет: вот сейчас закончатся проекты по договорам на поставку мощности [обеспечивают окупаемость новых мощностей, внесенных в обязательные инвестиционные программы генкомпаний. — *Ред.*], и пока способа стимулировать новое строительство нет.

— **Вы говорили о необходимости системы долгосрочного прогнозирования в отрасли. Что она даст участникам рынка?**

— У нас пока отсутствует всеобъемлющая понятная система планирования и прогнозирования в энергетике, существующие программы устарели и не соответствуют действительности. Генеральная схема размещения объектов электроэнергетики в свое время дала хороший толчок развитию отрасли. Отрасль должна развиваться, и нужно точно понимать, где и как она должна это делать: куда должны пойти деньги, где и что нужно строить. Вот банальный пример: сколько было перенесено объектов, строящихся по договорам на поставку мощности? Эти перекосы случились из-за того, что когда-то их размещение было неправильно спрогнозировано.

Сейчас у нас есть программы территориального развития, которые часто «рисовали» без должной про-

работки. Там цифры такие, что за полярным кругом должны быть тропики и колоссальный рост энергопотребления. А потом энергетики под них делают инвестпрограммы и оказывается, что объекты не загружены. Вот, например, в Москве построено большое количество питающих центров, где уровень загрузки — 15–20 %. Построено несколько электростанций, но потом оказалось, что они никому не нужны, а энергетики потратили миллиарды. Мне кажется, в определенной степени за это ответственна государственная власть, которая не сумела создать нормальный институт прогнозирования.

— **А как, по вашему мнению, должен выглядеть этот институт?**

— Думаю, есть два подхода: например, Минэкономразвития России строит макроэкономические прогнозы, дальше в них встраивается программа развития энергетики, а второй подход — от территорий, создающих свои схемы развития. Мне кажется, планирование должно все-таки идти от территорий, но власти регионов должны четко представлять себе, чего они хотят. И за те или иные действия, которые ими предпринимаются, региональные власти должны нести ответственность. И если мы говорим об энергетике, то программы развития регионов не должны быть тайной за семью печатями. Если что-то меняется, все участники процесса должны это понимать, а решения должны пересматриваться.

Естественно, нужны и институты, которые должны системно заниматься вопросами прогнозирования и развития. Сейчас у нас этим практически никто системно не занимается. Пускай будет несколько прогнозов, но, когда вообще прогноза не существует или прогноз существует только на один год, это неправильно. В свое время, когда мы обсуждали генсхему размещения объектов электроэнергетики при РАО ЕЭС, у нас был заложен годовой рост энергопотребления в 4–5 %. Умный академик Макаров сказал: «Да вы что?! Такого не будет». Ответили: «Да ладно!» — и решение было принято, сам в этом участвовал. Теперь понимаю, насколько Макаров был прав. Но генсхема была одобрена, началось размещение объектов ДПМ и так далее.

— **А если бы тогда послушали Макарова и заложили бы прогнозный рост, скажем, в 1,5 %?**

— Думаю, что, наверное, тогда все было бы по-другому. Может быть, и объектов ДПМ было бы меньше, и цены были бы несколько иные.

— **Вы возглавили «Совет рынка» немногим более года назад после серьезного скандала. Отставка**

предыдущего руководителя некоммерческого партнерства произошла после резкой критики со стороны Владимира Путина, претензии к «Совету рынка» были и у участников рынка. Удалось ли сгладить противоречия?

— Первое, что можно констатировать: мы запустили процесс изменений некоторых внутренних корпоративных процессов, но он еще не завершен. Мы начали дебиюкратазацию, думаю, стали более открытыми, активно обсуждаем с участниками рынка многие вопросы, прежде всего связанные с изменениями нормативно-правового поля рынка электроэнергии и мощности.

Второе, мы определились с рядом важных стратегических направлений: упрощение процедуры доступа на рынок, укрепление платежной дисциплины, изменения в моделях рынков, больший акцент в сторону розничного рынка. Стараемся внедрять принцип клиентоориентированности. «Совет рынка» живет на деньги членов партнерства, это наши работодатели. Это не должно, конечно, приводить к лакейству по принципу «чего изволите?», но мы стараемся максимально работать на участников рынка.

Мы определились с рядом важных стратегических направлений: упрощение процедуры доступа на рынок, укрепление платежной дисциплины, изменения в моделях рынков, больший акцент в сторону розничного рынка.

Третье, мы активно участвуем в обсуждении отраслевых проблем и стараемся эффективно доносить свою позицию до заинтересованных сторон. Стараемся выслушивать участников рынка и формировать общую позицию, которую мы доносим до заинтересованных лиц и в первую очередь до государства, то есть до органов исполнительной и законодательной власти. И есть мнения участников рынка, а есть и мнение собственно аппарата партнерства, мы не пытаемся подменять собой сообщество.

Из почти законченных процессов отмечу то, что мы приложили руку к повышению платежной дисциплины и к внедрению системы финансовых гарантий на ОРЭМ, плюс долго и мучительно обсуждавшаяся тема о лишении энергосбытов, накопивших задолженность, статуса участников ОРЭМ и статуса га-

рантирующего поставщика. Ряд неплательщиков в последнее время был лишен этого статуса.

Было бы неправильно говорить, что это целиком наша заслуга, — в этом многие принимали участие, но в процессе укрепления платежной дисциплины на оптовом рынке наша роль была достаточно весомой, и мы на этом не собираемся останавливаться: значительно более важной и тяжелой задачей является укрепление платежной дисциплины на розничном рынке электроэнергии и решение этой проблемы у нас еще впереди.

— Можно ли сказать, что с государственной властью у «Совета рынка» налажен нормальный контакт?

— Да, мы активно работаем со всеми заинтересованными органами власти: с Федеральной службой по тарифам, Федеральной антимонопольной службой, Минэнерго России, Федеральным Собранием Российской Федерации, участвуем в различных комиссиях, отстаиваем интересы членов партнерства на разных дискуссионных площадках.

Как мне кажется, мы наладили конструктивное сотрудничество с такими мощными организациями, как «Опора России» и «Деловая Россия». Проводим встречи, объясняем, что происходит в отрасли, приглашаем на наши мероприятия, даем возможность высказываться. Например, они принимали активное участие в обсуждении проекта постановления о розничном рынке электроэнергии.

— А чем они вам помогают? Мне казалось, что у лоббистских организаций бизнеса к «Совету рынка» может быть лишь один вопрос: почему мы так дорого платим за электричество?

— Из таких вопросов они давно выросли, они уже достаточно хорошо разбираются в том, что происходит на рынке, и начинают задавать вопросы более глубокие и детальные, например о передаче электроэнергии, об оплате мощности и так далее. Дело в том, что многие решения, которые обсуждаются в «Совете рынка», влияют на потребителей, поэтому обсуждение постановления о рознице проходило при активном участии всех потребителей: больших, малых и средних — и их представители высказывали свое мнение. Мы понимаем, что наше решение, если оно не прошло предварительное обсуждение с этими кругами общественности, может быть не воспринято, подвергнуто резкой критике и, как следствие, просто не реализовано. □

© В.М. Кравченко, 2013. e-mail: op@np-sr.ru

© В. Дзагуто, «Коммерсантъ-Online», 2013