



ВАДИМ ЧЕБАН:

«На рынок зайдут новые игроки, и мы готовы к этому»

В ожидании либерализации рынка природного газа АО «Молдовагаз» укрепляет присутствие в сегменте B2B. Пока конкурентов у него немного — доля альтернативных поставщиков не достигает и 10%, но «Молдовагаз» все же оптимизирует качество поставок и ценовую политику. Председатель правления группы компаний **Вадим ЧЕБАН** рассказал Business Class о новых предложениях и возможностях для небытовых потребителей.

ДИНАМИКА ПОЛОЖИТЕЛЬНАЯ

Business Class: 2% в структуре роста числа потребителей АО «Молдовагаз» в 2020 году составили небытовые потребители. Такая динамика отличается от показателей прошлых лет?

Вадим Чебан: В 2018 и 2019 годах прирост небытовых потребителей составлял около 3,5%. По итогам 2020 года этот показатель опустился до 1,89%, что фактически вдвое ниже. В абсолютных цифрах клиентская база небытовых потребителей увеличилась на 341 единицу, хотя потенциальных желаю-

щих было намного больше. Главную роль сыграла пандемия и последовавший на ее фоне карантин, известный на Западе как локдаун.

Многие малые и средние предприятия, включая сферу обслуживания, общепит и другие, плани-

ровали открыться весной или летом, но этого не произошло, что и сказалось на цифрах подключений. Но все же в этих условиях мы не потеряли часть своей клиентской базы, а, напротив, обеспечили ее прирост, пусть и не в той степени, как в предыдущие годы.



Business Class: Какова в настоящее время доля АО «Молдовагаз» на рынке газовых услуг B2B? В планы компании входит ее увеличение?

Вадим Чебан: У АО «Молдовагаз» мощные позиции на этом рынке услуг. Среди наших клиентов предприятия «Термоэлектрика», Бельцкая ТЭЦ, которая, кстати, нарастила потребление с 33 до 41 млн кубометров в год. Мы также поставляем газ стекольным заводам, крупнейшим предприятиям перерабатывающей и консервной промышленности.

Доля альтернативных поставщиков газа в целом составляет порядка 7%. При этом их газ в любом случае импортирован на территорию страны посредством газовой системы группы компаний «Молдовагаз».

Но это не означает, что мы не отслеживаем тенденции рынка и не принимаем во внимание эффекты проводимой либерализации. Мы очень гибко реагируем на ситуацию и намерены не только сохранить за собой существующих потребителей газа, но и нарастить их количество, в том числе за счет расширения газораспределительных сетей. Это один из наших приоритетов.

ОРИЕНТИРОВАННОСТЬ НА КЛИЕНТОВ

Business Class: Что выделяет «Молдовагаз» среди других поставщиков природного газа небытовым потребителям?

Вадим Чебан: Традиции и наработанный десятилетиями опыт. Мы пользуемся репутацией по-

ставщика, который гарантирует бесперебойность поставок. На второе место я бы поставил гибкость и точное понимание ситуации, в которой оказалась экономика страны на фоне пандемии, а мы — ее неотъемлемая часть.

Задолго до решения Национальной комиссии по чрезвычайным ситуациям мы самостоятельно объявили мораторий на отключение должников на время карантина. Более того, мы предложили возможность резшелонировать существующую задолженность до сентября прошлого года, и многие этим воспользовались.

Business Class: Если говорить о качестве обслуживания предприятий, как оно изменилось в последние годы, и что подтолкнуло эти изменения?

Вадим Чебан: Качество предполагает несколько факторов. В первую очередь качество самого газа, а именно его теплотворность и другие параметры. Они проверяются специалистами «Молдоватрансгаз» ежесуточно. Данные тестов находятся в свободном доступе, и с ними может ознакомиться любой желающий.

К сфере качества обслуживания я бы отнес и бесперебойность поставок, о которой говорил чуть выше.

В целом 2020 год прошел для «Молдовагаз» под эгидой выраженной клиентоориентированности. Внедрена услуга «Личный кабинет потребителя», воспользоваться ею могут и небытовые потребители. Она дает возможность передать показания приборов учета, оплатить потребление, перезаключить контракт, оставить жалобу.

Кроме этого, работает контакт-центр по единому номеру телефона 1304, и связаться с операторами можно из любой точки страны. В течение этого года будут реализованы и другие технологич-

«Предстоит перевод учета потребления газа с тысяч кубометров на мегаватты по европейской модели»

ные проекты. Мы открыты к диалогу со всеми потребителями и готовы реагировать на их запросы и пожелания.

КАЧЕСТВО И ТЕХНОЛОГИИ

Business Class: Очевидно, что основной приоритет в работе «Молдовагаз» — это качественное обслуживание бытовых потребителей. Между тем небытовой сектор, наверняка, более требователен к качественным параметрам голубого топлива. Или я ошибаюсь?

Вадим Чебан: «Молдовагаз» составляет одинаково качественный газ как бытовым, так и небытовым потребителям. Газораспределительная система не предполагает такой дифференциации именно по показаниям качества: кому-то газ лучше, кому-то хуже. Стандарт един для всей группы потребителей.

В интернете время от времени появляются фотографии газовых конфорок, цвет пламени в которых не голубой, а желтый или красный. Соответственно, многие люди обвиняют сотрудников газовой отрасли в добавлении в природный газ неких мифических примесей и чуть ли не воздуха. Причем эти подозрения характерны не только для Молдовы.

Смешивание с воздухом происходит исключительно на этапе горения. Если же говорить об изменении цвета пламени, то это связано с засорением горелок. Как ни парадоксально, это относится »

7%
— доля альтернативных поставщиков газа



в первую очередь к новым плитам. Дело в том, что на заводе горелки покрывают антикоррозионным составом на основе масла. С началом эксплуатации оно обгорает, образовывая налет на каналах, что и отражается на цвете пламени. К сожалению, мало кто из потребителей проводит регламентное обслуживание оборудования раз в год, как это предписывается правилами. Отсюда и появляются подобные ситуации.

Business Class: Какие инновационные и технологические решения готовятся предложить «Молдовагаз» небытовым потребителям?

Вадим Чебан: Мы активно внедряем проект по телеметрии и удаленному считыванию данных по потреблению. Это быстро, удобно и позволяет бороться с хищениями газа, что до сих пор не редкость. Кроме этого, в среднесрочной перспективе предстоит перевод учета потребления с тысяч кубометров на мегаватты по европейской модели. Это более правильный подход, который учитывает такие важные параметры, как теплотворность, влажность и прочее.

Хочу особо отметить, что в контракт с Газпромом включен пункт, согласно которому в теплое время года закупочная цена будет учитывать ситуацию на спотовых рынках. Как известно, летом она ниже, и многие предприятия с круглосуточным циклом производства хотели бы покупать газ по более низким ценам. Начиная с этого года, мы будем предлагать им такую возможность.

Business Class: Зеленая энергия может составить конкуренцию природному газу в секторе B2B?

Вадим Чебан: Природный газ является одним из наиболее чистых видов энергоресурсов. Он широко используется в качестве газомоторного топлива как в странах СНГ, так и в Европе, особенно в Италии и Германии. По сравнению с бен-

зиновыми и дизельными моторы, работающие на газе, выбрасывают в атмосферу минимальное количество углерода и других элементов. Так что я бы не стал конкурентно противопоставлять газовую сферу и зеленую энергетику. Скорее мы являемся ее составным элементом.

ЛОГИКА ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

Business Class: Для небытовых потребителей крайне важна стабильность услуг, в том числе ценовая. Удастся соответствовать этому требованию?

Вадим Чебан: Стабильность предполагает в первую очередь бесперебойность поставок, которую мы и обеспечиваем. Что касается цен, «Молдовагаз» не является предприятием, стремящимся нажиться на своих потребителях. Мы выступаем за справедливые цены как для поставщика, так и для потребителя.

Рынок динамично меняется, на него зайдут новые игроки, и мы готовы к этому. Мы уже достаточно давно продаем некоторым небытовым потребителям газ со скидкой и всегда готовы к дискуссиям по этому и по другим вопросам.

Business Class: На региональных рынках газа сложились разные системы ценообразования. В итоге разница в уровне цен бывает многократной. В Молдове потребители сетуют на высокие цены. Как они складываются, и есть ли механизмы их снижения?

Вадим Чебан: Ценообразование как таковое предполагает приобретение потребителем энергоресурсов по нерегулируемым или регулируемым тарифам, которые в случае Молдовы утверждаются Национальным агентством по регулированию в энергетике. Первый подразумевает покупку газа на свободном рынке со всеми вытекающими последствиями, в том числе негативными в цено-

вом отношении. Развитие ситуации в Украине, включая перекрытие людьми трасс и вынужденное вмешательство правительства, наглядно это демонстрирует. В случае регулируемых тарифов потребитель более защищен от сезонных ценовых колебаний, нередко носящих спекулятивный характер.

Летом прошлого года многие указывали на то, что закупочная цена на европейских газовых хабах варьируется в пределах \$50 за тысячу кубометров. Впрочем, мало кто хотел слышать, что это сезонная цена, не включающая стоимость транспортировки до границы Молдовы. В зависимости от сезона и расстояния от хаба она может варьироваться от 30 до \$50.

К началу осени цена на хабах удвоилась, и стремительный рост продолжился. Например, 13 января этого года котировки газа на спотах достигали \$330. Поэтому мы всегда отмечаем, что в таких ситуациях следует сравнивать не сезонные, а среднегодовые закупочные цены. В случае Газпрома в 2020 году она составила \$148 за тысячу кубов против почти \$190 на хабах. Таким образом, с учетом объема потребления нам удалось сэкономить на закупке газа около \$44 млн.

Что касается снижения тарифов для конечного потребителя, в них также закладывается среднегодовая закупочная цена. И как только появились финансовые предпосылки, а именно снижение среднегодовой цены от Газпрома, мы обратились в НАРЭ с предложением пересмотреть тариф. В результате для населения он уменьшился на 12%. В случае небытовых потребителей снижение не столь выражено, но и оно ощутимо с учетом объемов потребления.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА

Business Class: В интервью Business Class в прошлом году вы отмечали снижение уровня поставок

газа небытовым потребителям в связи с последствиями пандемии — она остановила или ограничила в работе множество предприятий. Свою негативную роль сыграла и засуха, лишившая работы консервные и сахарные заводы. Какой ущерб нанесла такая ситуация АО «Молдовагаз»? Сейчас уже наверняка есть точные цифры.

Вадим Чебан: По сравнению с 2019-ым потребление промышленными и перерабатывающими предприятиями из сферы сельского хозяйства газа, который поставлялся им непосредственно АО «Молдовагаз», снизилось приблизительно на 36 млн кубометров. При этом потребление его населением выросло на 27 млн кубометров, что вместе с увеличением потребления Бельцкой ТЭЦ фактически компенсировало эти потери.

В то же время, если в объемы суммарных поставок небытовым потребителям включить и показатели нашего дочернего предприятия «Трансавтогаз», то цифра вырастет еще на несколько десятков миллионов кубометров, и суммарно мы превысим показатели 2019 года приблизительно на 30 млн кубометров.

Нам удалось оптимизировать многие расходы, включая операционные и неоперационные. Как следствие, группа компаний «Молдовагаз» закончила год с прибылью в 190 млн леев, что для сложившихся в прошлом году условий не самый плохой результат.

Business Class: Как вы оцениваете эволюцию рынка природного газа в Молдове в секторе B2B: что получилось, чего не хватает, и что необходимо для хорошего развития?

Вадим Чебан: Предстоит полновесная либерализация рынка, предполагающая применение кодексов сети и правил рынка природного газа. С технической и тех-

3,5%

— прирост небытовых потребителей «АО «Молдовагаз» в 2018 и 2019 гг.

нологической точек зрения это предусматривает внедрение электронных платформ для резервирования мощностей транспортных сетей газа, расчетов балансировки системы и прочих факторов. В Молдове немного предприятий, работающих круглосуточно, соответственно, ночью потребление газа в целом значительно падает, и этот фактор надо учитывать для нормальной работы системы.

К сожалению, в нашей стране доля небытовых потребителей в их общей структуре значительно ниже по сравнению с соседними государствами. Как следствие, себестоимость и тариф на распределение газа на условную единицу протяженности газовой сети в Молдове ощутимо выше. Для его снижения необходимо развивать экономику, предлагать инвесторам благоприятные условия для ведения бизнеса и открывать новые предприятия. И таких примеров немало, включая развитие свободных экономических зон.

Мы настойчиво продвигаем развитие рынка газомоторного топлива и частичный перевод общественного и коммунального транспорта на метан. Инерция достаточно велика, но мы уверены в перспективности этого проекта и в какой-то степени неизбежности его внедрения в Молдове. Мы рассматриваем и другие проекты, в том числе инвестиционные. Скобки раскрывать не буду, могу лишь сказать, что эти инициативы значительно усилят энергетическую безопасность страны. ■