



МОЭСК

**Финансовые результаты ОАО «МОЭСК»
по РСБУ
за 2014 год**

**ТРАНСКРИПТ КОНФЕРЕНЦ-
ЗВОНКА
(отредактированный)**

ПРЕДСТАВИТЕЛИ ОАО «МОЭСК»

Александр Иноземцев – первый заместитель генерального директора по финансово-экономической деятельности и корпоративному управлению

Валентина Брагова – директор по экономике и финансам

Виктор Витинский – главный бухгалтер-директор департамента

Елена Иванова – директор департамента тарифообразования

Роман Понкращенко – директор департамента корпоративных финансов

Леонид Юшин – директор по ценовому контролю и инвестициям

Гудиса Сакания – директор по техприсоединению и развитию услуг, директор департамента ТП мелких и средних потребителей

Наталья Лесина (ведущая) – начальник отдела IR

Ведущая: Добрый день, участники телефонной конференции. Рада приветствовать вас на мероприятии, которое посвящено результатам деятельности ОАО «МОЭСК» по РСБУ за 2014 год. Разрешите представиться: меня зовут Наталья Лесина, я являюсь начальником отдела по связям с инвесторами компании МОЭСК, и сегодня буду модератором звонка. На нашем корпоративном сайте в разделе «Акционерам и инвесторам» в «Презентации» размещена презентация, подготовленная к нашей телефонной конференции. Обращаю ваше внимание на слайд 2, а именно на ограничение ответственности по заявлениям, ответам на вопросы, которые прозвучат сегодня в рамках конференц-звонка.

Разрешите представить основных докладчиков. С основным докладом выступит Александр Иноземцев, первый заместитель генерального директора по финансово-экономической деятельности и корпоративному управлению. На ваши вопросы после основного доклада готовы будут ответить Валентина Брагова, директор по экономике и финансам; Виктор Витинский, главный бухгалтер-директор департамента; Елена Иванова, директор департамента тарифообразования; Роман Понкращенко, директор департамента корпоративных финансов; Леонид Юшин, директор по ценовому контролю и инвестициям, а так же Гудиса Сакания, директор по техприсоединению и развитию услуг, директор департамента ТП мелких и средних потребителей. В любой момент после доклада вы можете задать свой вопрос.



МОЭСК Финансовые результаты ОАО «МОЭСК» по РСБУ за 2014 год

С организационными вопросами я закончила, готова предоставить слово Александру Иноземцеву. Александр Валерьевич, вам слово. Пожалуйста.

Александр Иноземцев: Добрый день, коллеги. На этот раз мы представляем итоги работы МОЭСК за 2014 г., сформированные по российским стандартам бухгалтерской отчетности. Хотелось бы для начала сказать, что 2014 г. был весьма и весьма непростой, он и начинался как непростой год, и весь год развитие ситуации шло скорее к усложнению, чем к упрощению. Особенно приятно мне представлять результаты Компании за такой непростой год. Результаты оцениваем как хорошие, все задачи, поставленные Компании бизнес-планом, акционерами на 2014 г., Компания выполнила, более того, даже несколько их превысила, так итоги работы Компании в терминах чистой прибыли составили 8,2 млрд руб., вместо запланированных 7,8 млрд руб., то есть практически на 5% удалось улучшить показатель по чистой прибыли. Добиваться этого приходилось в жестких условиях, в частности, мы достаточно активно, даже более активно, чем обычно, работали с затратами Компании, в первую очередь это внутренние операционные издержки Компании или так называемые подконтрольные затраты.

Хотелось бы отметить, что за 2014 г. эти издержки не только не выросли, несмотря на достаточно высокий уровень инфляции, превышающий практику последних лет, а сократились в номинальном выражении почти на миллиард рублей. Также хотелось бы отметить, что Компания в течение последних пяти лет удерживает собственные операционные издержки практически на одном уровне в номинальном выражении, то есть весь инфляционный прирост мы компенсируем мероприятиями по снижению собственных операционных издержек.

Что касается доходов от основного вида бизнеса оказания услуг по передаче, 2014 г. в этом плане был достаточно тяжелым, но, тем не менее, выручка за услуги по передаче увеличилась на 1,5 %. Хотелось бы отметить, что этот рост проходил в условиях «заморозки» тарифов в каких-то отдельных секторах оказания наших услуг, даже их снижения. Выручка от услуг по второму нашему основному виду деятельности – технологическому присоединению новых потребителей – составила порядка 12 млрд руб., что в принципе сопоставимо с показателями аналогичного периода 2013 г. Тоже хотелось бы отметить, что здесь рост тарифов не наблюдается, наблюдается скорее их снижение.

Что касается затратных составляющих, как я уже сказал, мы достаточно эффективно работаем с собственными операционными затратами, но есть ряд затрат, которые для Компании являются внешними, которые также подлежат, как и цены на услуги Компании, государственному регулированию. Это услуги по передаче смежных сетевых компаний и федеральной сетевой компании, это приобретение электроэнергии на компенсацию потерь, это налоговые платежи. Собственно говоря, весь прирост издержек Компании дали именно эти факторы, это приблизительно 5,5 млрд руб., что привело к снижению финансового результата Компании в 2014 г. по сравнению с 2013 г.



МОЭСК Финансовые результаты ОАО «МОЭСК» по РСБУ за 2014 год

Также хотелось бы отметить, что Компания не стоит на месте, ищет другие источники доходов помимо регулируемых видов деятельности. Соответственно, мы осваиваем рынок сервисов, сопутствующих передаче электроэнергии, достаточно востребованная услуга в Московском регионе, несмотря на высокий уровень конкуренции. По прошлому году нам удалось на этом рынке достаточно плотно обосноваться, опять-таки без роста цен на объемы оказываемых услуг в денежном выражении и увеличивая это без малого в 2 раза. Также активно работаем в смежных секторах, связанных с выявлением бездоговорного и безучетного потребления в секторах получения консолидации активов, в том числе на безвозмездной основе, что находит тоже свое отражение в доходной базе Компании.

На что еще хотелось бы обратить внимание – результаты работы Компании за 2014 г. были бы даже лучше указаны. Так, предположим показатель EBITDA, который у нас составил порядка 36,5 млрд руб., был бы выше (более 40 млрд руб.), если бы нам не приходилось оглядываться на прошлое. То есть Компания создает достаточно много резервов по прошлым событиям, в частности за те времена, когда на территории Москвы действовал котловой принцип присоединения потребителей, так называемое «Одно окно». Хотелось бы нам, не хотелось бы этого делать – такие требования законодательства по учету, и таковы требования аудиторов, мы должны объективно в отчетности отражать не только настоящее, но и прошлое, даже когда это прошлое ухудшает показатели операционной деятельности. Соответственно, прошлый год как, впрочем, и нынешний, прошел у нас под флагом улучшений внутренних процессов в Компании.

Достаточно много можно сказать о тех улучшениях, которые мы выполняли в области работы с клиентами, в первую очередь, в области технологического присоединения клиентов: это и снижение количества визитов в офис клиентов, это и развитие Интернет-сервисов. Понятно, что, наверное, можно сделать больше, но хочу обратить внимание на следующее, что в прошлом году мы присоединили порядка 60 тыс. новых клиентов – разных клиентов, это и физические лица, и крупные юридические лица, у которых объем присоединения/объем потребления исчисляется мегаваттами, если посчитать в день, это 200 клиентов. По крайней мере, в России ни одна сетевая компания не обеспечивает такого количества присоединений для новых потребителей, насколько нам известно, и на уровне компаний развитых европейских стран такого количества присоединений новых клиентов тоже не наблюдается.

Следующей сферой деятельности, как я уже говорил, являлось повышение эффективности, в частности, в прошлом году мы проводили проект по реструктуризации внутренних подразделений, занимающихся оперативными переключениями и ремонтом, реформатировали состав и профиль деятельности ремонтных бригад, перешли на принцип так называемых мобильных бригад. Это дает существенный прирост с точки зрения снижения времени реагирования на происшествие, с точки зрения восстановления энергоснабжения. Как результат, на сегодняшний день в г. Москве мы имеем среднее время восстановления



МОЭСК Финансовые результаты ОАО «МОЭСК» по РСБУ за 2014 год

энергоснабжения порядка 45-46 минут, что вполне сопоставимо с аналогичным временем в крупных мировых столицах.

В области управления бизнес-процессами в Компании производится ряд действий, направленных на доступность и на оперативность доступности информации. В Компании реализуется программа перевода управления на ERP системы SAP, в частности, по одному из этих направлений результат внедрения программного комплекса был оценен на конкурсе внедрений, проводимых непосредственно разработчиком программы в фирме SAP СНГ, Компания заняла первое место с внедренными разработками. На самом деле, много чего можно сказать по результатам деятельности Компании, наверное, я оставлю некое пространство для ответов на вопросы. В завершение хотелось бы сказать одно, что МОЭСК стремится быть лидером операционной эффективности отрасли, все ресурсы, которые у Компании есть, направлены именно на это, и в общем и целом, необходимые ресурсы для того чтобы этого достичь, в Компании имеются. Поскольку 2015 г. предстоит тоже непростой, все основные векторы, все основные направления деятельности Компании в 2015 г., все основные усилия, будут сосредоточены также на повышении эффективности, на клиентской работе, на удовлетворенности клиентов, на снижении операционных издержек, на повышении надежности энергоснабжения. Спасибо.

Матвей Тайц, Газпромбанк: Добрый день. Спасибо большое за презентацию, за возможность задать вопрос. У меня несколько вопросов. Первое, я хотел бы спросить, мы в прошлый раз встречались с вашей командой, и нам представляли бизнес-план, это было в декабре-месяце. Сейчас он, наверное, пересматривается. Когда новые цифры по этому бизнес-плану будут известны и будете ли вы нас собирать?

Александр Иноземцев: Коллеги, тот бизнес-план, который мы сформировали в декабре-месяце, он принят Советом директоров Компании, и мы его будем исполнять. В настоящий момент мы не собираемся его пересматривать, несмотря на то, что негативных событий произошло больше, чем позитивных, но мы работаем над повышением эффективности и тот бизнес-план, который для Компании утвержден, мы будем исполнять. В соответствии с внутренним регламентом, принятым в Компании и утвержденным нашими акционерами, для корректировки бизнес-плана предусмотрено окно по результатам работы Компании в I полугодии, мы от этих стандартов отклоняться не будем. Спасибо.

Матвей Тайц, Газпромбанк: Спасибо большое. Если позволите, я продолжу. По инвестиционной программе: сколько она составила по итогам 2014 г. и что вы планируете на 2015 г.? И еще один вопрос по дивидендам: есть ли у вас какое-то понимание того, как с дивидендами история будет развиваться по итогам 2014 г.? Спасибо.

Леонид Юшин: По 2014 г. инвестпрограмму мы выполнили, даже перевыполнили на 5%. Я думаю, что Вас интересует цифра по финансированию: по финансированию мы сделали 47,7 млрд руб., то есть это, собственно, финансирование 2014 г. по



МОЭСК Финансовые результаты ОАО «МОЭСК» по РСБУ за 2014 год

инвестпрограмме. Это 96%, но в принципе, это абсолютно нормальный для нас результат, наша задача выполнить по вводам и по освоению, соответственно, это мы сделали. То, что касается 2015 г.: у нас есть долгосрочная инвестпрограмма, которая утверждена Минэнерго на 2015-2019 гг., в ней эта цифра звучит 47,9 млрд руб., мы сейчас в бизнес-план закладывали 40 млрд руб., это финансирование инвестпрограммы на 2015 г.

Александр Иноземцев: Коллеги, что касается дивидендов, окончательное решение, безусловно, принимает Собрание акционеров по дивидендным выплатам, до этого принимает решение Совет директоров, поэтому я за акционеров принять решение не вправе, но финансовое положение Компании позволяет выплатить дивиденды, исходя из тех же принципов, что мы выплачивали в прошлые годы, а так решение будет за акционерами Компании.

Дмитрий Булгаков, Deutsche Bank: Добрый день, коллеги. У меня уточняющий вопрос. Матвей уже спросил вас по поводу инвестиций, вами была озвучена цифра, соответственно, предыдущий план 47-48 млрд руб., я так понимаю, это на 2015 г., и вы вложили 40 млрд руб. на 2015 г. Вопрос в следующем: сейчас на уровне ОАО «ФСК ЕЭС» идет работа по дальнейшему снижению инвестиций, ОАО «ФСК ЕЭС» вчера разместило на своем сайте информацию, что у них инвестиции падают очень значительно, могли бы вы рассказать по поводу вашей работы в этом направлении? Может ли быть окончательная цифра по 2015 г. ниже, чем 40 млрд руб. и какие параметры вы видите? Спасибо.

Леонид Юшин: Дело в том, что мы уже провели итерацию снижения инвестпрограммы, цифра 40 млрд руб. согласована и одобрена Советом директоров, и в ближайшее время предпосылок снижения ее еще ниже я пока не вижу. Мы представляли уже эту инвестпрограмму в ОАО «Россети», сейчас она пока идет в режиме доработки, но источники финансирования мы оставляем вот в этом объеме 40 млрд руб., и я думаю, что в этом году мы ее так и оставим.

Дмитрий Булгаков, Deutsche Bank: Извините, а на 2016 г. какая цифра может быть?

Александр Иноземцев: Коллеги, давайте доживем до 2016 г. Учитывая количество происходящих вокруг событий, я бы не хотел раньше времени анонсировать 2016 г. Мы мобильны, мы подстраиваемся под ситуацию, надеюсь, что ситуация будет улучшаться. Наша инвестпрограмма зависит, по сути дела, от наших клиентов. Есть клиенты – растет спрос, мы увеличиваем инвестпрограмму; не растет спрос, нет клиентов – соответственно, обходимся меньшими средствами, которые в основном идут на поддержание повышения надежности для существующих.

Дмитрий Булгаков, Deutsche Bank: Могли бы уточнить, вот эти 40 млрд руб., которые бюджетируете на 2015 г., это с НДС или без НДС?



Леонид Юшин: С НДС.

Александр Иноземцев: Коллеги, хотелось бы дополнить по инвестпрограмме – в инвестпрограмме содержится много цифр, и можно задавать много уточняющих вопросов. Наша инвестиционная программа размещена у нас на сайте, все желающие могут войти, познакомиться, там все указано, что с НДС, что без НДС, в каких объемах, указан весь перечень строек, очень подробная, очень полная информация. Спасибо.

Ирина Корнакова, газета «Энергетика»: Добрый день. Скажите, пожалуйста, что делает МОЭСК, чтобы внести вклад в повышение позиций Москвы в общенациональном рейтинге АСИ?

Гудиса Сакания: Добрый день. По теме национального рейтинга, так же как и по теме Doing Business, они практически для нас, как для сетевой компании, идентичны, потому что те требования, которые выдвигает национальный рейтинг по направлению «Технологическое присоединение к электросетям», они практически буква в букву схожи с рейтингом Doing Business. Для нас это история не новая, мы занимаемся ею активно с 2012 г., и все эти три года активно реформируем все, что связано с технологическим присоединением, и даем возможность максимально создать комфортные условия для ведения мелкого и среднего бизнеса, который особо важен сегодня для страны, и в части технологического присоединения данной категории заявителей. У нас активно ведется диалог непосредственно с АСИ, на площадке правительства г. Москвы уже организован штаб по защите малого и среднего бизнеса, мы также там представлены. Периодически во всех всевозможных формах по Московскому региону мы принимаем активнейшее участие.

А если говорить непосредственно, что удалось сделать за эти годы, то вкратце: категория, которая активна сегодня по этой статье о присоединении к электрическим сетям, – это категория заявителей «мелкий/средний бизнес мощностью от 15 до 150 кВт». Для этой категории делается очень много, как и для остальных категорий, но так как эта категория у нас особая, мелкий/средний бизнес, сделано следующее: известно, что по постановлению 861 (это основная «Библия энергетиков», по которой мы живем и присоединяем всех конечных заявителей), для этой категории у нас рекомендовано присоединение строго по сроку до 6 месяцев (180 рабочих дней).

С 2014 г. МОЭСК активно сокращает сроки присоединения данной категории со 180 до 90 дней. Для этой категории заявителей на I полугодие мы для себя поставили, что мы выходим на этот показатель однозначно, дальше мы идем еще шире и пытаемся это делать за 45 дней, начиная со II половины текущего года. В соответствии с Распоряжением Правительства Российской Федерации № 1144, у нас целевая задача 40 дней для этой категории к 2018 г. Но так как в основных законах и актах в части присоединения данных заявителей сроки еще не скорректированы в меньшую сторону, то мы решили для себя, что это нужно делать здесь и сейчас, чтобы дальше в эти директивные сроки, поставленные правительством, мы входили смело и



МОЭСК Финансовые результаты ОАО «МОЭСК» по РСБУ за 2014 год

рапортовали о том, что мы эти шаги проделали, и у нас в Московском регионе с этим все хорошо.

Дальше, для упрощения процедуры данной категории мы провели ряд реформ, в частности связанных с ценообразованием. Так как есть возможность выбора ставки платы, здесь однозначно выдается оферта договора данной категории с той ставкой платы, которая выгодна заявителю. Также мы активно развиваем интерактивные сервисы. Если вы зайдете на наш сайт, портал по технологическим присоединениям, там все прозрачно до мелочей, простому обывателю будет понятно, как можно подать заявку. В электронном виде там сформирован личный кабинет, и все эти процедуры по технологическому присоединению легко можно провести дистанционно. Для этого на наших интерактивных сервисах предусмотрены все возможности, любую консультацию можно получить как путем личного кабинета, так по телефону «Светлой линии», также у нас в субъектах г. Москвы и Московской области 29 центров обслуживания клиентов, и весь фронт работы, проводимый сегодня МОЭСК в этой части, нацелен на создание вот таких благоприятных условий.

Возвращаясь к национальному рейтингу, мы в тесном контакте о своих реформах везде на площадках заявляем, мы первые в стране, кто озвучил 90 дней, мы в столь ранние сроки начинаем это делать. МОЭСК как локомотив сетевого комплекса страны, мы об этом объявили, уже начали это реализовывать, и по опросам, проводимым различными организациями, это уже подтверждается. И мы надеемся, что в этом по итогам замеров этого года нам удастся достичь результатов, которые ставятся правительством г. Москвы и непосредственно нашим руководством по достижению цели в национальном внутреннем рейтинге.

Сергей Пигарев, Rye, Man & Gor Securities: Добрый день. Спасибо за презентацию и возможность задать вопрос. У меня вопрос по расходам 2014 г. Если брать в целом, очень хорошая динамика, вы сказали, что делаете все, чтобы расходы не росли. Насколько этот потенциал еще сохраняется или все-таки по 2015 г. уже нельзя будет видеть такие же результаты по сдерживанию роста расходов?

Александр Иноземцев: Потенциал еще есть. Я не могу, к сожалению, однозначно ответить на ваш вопрос. Если брать расходы в номинале, потенциал сильно зависит от того уровня инфляции, который будет складываться. Ну, скажем так: при однозначном уровне инфляции, не выходящем за 10%, я думаю, мы удержим расходы в уровне 2014 г., если инфляция будет двузначная, наверное, придется что-то наращивать, в первую очередь из-за общего роста цен.

Полина Строганова, Интерфакс: Здравствуйте, спасибо большое за презентацию. Я хотела уточнить по поводу планов Компании относительно заимствований в текущем году, сколько МОЭСК планирует привлечь кредитов? И хотелось бы уточнить, какие сейчас процентные ставки именно в 2015 г. для МОЭСК, не повысились ли они, потому что по 2014 г. вы раскрыли, и там вроде они не сильно выросли, но хотелось бы знать по этому году.



МОЭСК Финансовые результаты ОАО «МОЭСК» по РСБУ за 2014 год

Роман Понкращенков: Большое спасибо за вопрос, Полина. Что касается планов по заимствованию в этом году, ситуация на рынках потихонечку устаканивается. Это не может не радовать, хотя Центробанк сегодня объявил: «Не ждите быстрого понижения ключевой ставки», – видимо скоро они ее все-таки понизят. Что касается непосредственно этого года, то мы сохраняем портфель на текущем уровне и привлекаемся только на рефинансирование. А что касается ставок, мы показывали очень красивую динамику по снижению ставок на протяжении 2013-2014 гг., то есть у нас средневзвешенная ставка была на 1 января 2013 г. 8,65 %, на 1 января 2014 г. она уже составляла 8,15 %, к сожалению, на 1 января 2015 г. она составила 9,11 %. Это связано с тем, что в конце прошлого года у нас были привлечения на уровне 11-11,5 %. Больше пока ставки Компания себе не позволяет, и вот в такой логике мы пока и живем. Что касается повышения по процентам по текущим кредитам, оно не произошло, нам удалось этого избежать. Я знаю, что попытки у банков были, и происходило это в других компаниях, но у нас этого пока нет.

Полина Строганова, Интерфакс: Роман, спасибо большое за ответ. Можно уточнить один момент касательно того, что Вы сказали, что в текущем году будут привлекаться средства только на рефинансирование, не могли бы уточнить, сколько конкретно в этом году? И еще вопрос касательно металлургической продукции. Минэнерго собирал информацию о росте цен на эту продукцию для энергетических компаний, хотелось бы понимать для МОЭСК, ощутила ли Компания рост цен на метпродукцию? И как вы решаете эту проблему, может, вы договариваетесь с металлургическими компаниями?

Александр Иноземцев: Коллеги, что касается роста цен на металлургическую продукцию, сходу ответить не готов. Безусловно, у нас данные есть. Цены растут, в том числе и для нас, это с одной стороны; с другой стороны, каких-то критических явлений пока не наблюдаем. А что касается объемов перекредитования в этом году, так по памяти, где-то в районе от 10 до 20 млрд руб.

Ведущая: Участники нашего сегодняшнего мероприятия, большое спасибо за такие интересные вопросы и за не менее интересные ответы. Спасибо, всем до свидания.