КОМПАНИЯ «АЭР»: ЭНЕРГОСНАБЖЕНИЕ ПОД КЛЮЧ

ООО «АЭР» — это успешно развивающаяся независимая энергосбытовая компания, которая комплексно занимается энергоснабжением потребителей, индивидуальных предпринимателей и промышленных предприятий.

Снижение затрат, скидки, современные технологические решения, юридическое сопровождение, гарантия качества, прозрачность расчетов, открытость, четкое соблюдение сроков – все эти качества лежат в основе «интеллектуальной энергетики». Об идеологии компании, специфике работы и в целом энергоснабжении нам рассказал генеральный директор ООО «АЭР» Владимир Владимирович Мысак.

- Владимир Владимирович, ваша компания предлагает эффективное, выгодное и комфортное энергоснабжение предприятий на территории России. Скажите, как вы к этому пришли? С чего все началось?

- Мы организовались три с половиной года назад. Именно тогда в одночасье мы решили открыть свою компанию, чтобы не работать на дядю. Все мы - специалисты-профессионалы в данной области. Каждый работает по своей специфике: в рамках технических вопросов, экономики и максимальной оптимизации. То есть мы соединили три этих фактора и получили компанию.

Изначально мы себя не позиционировали как энергосбытовая компания, мы делали упор на энергоаудит и консалтинг, то есть старались донести до потребителя знания, позволяющие дешевле покупать электрическую энергию у текущего поставщика, и, естественно, сопровождали этот процесс.

Первый контракт мы заключили с «Табрисом». Этот проект дал нам путевку в жизнь. Мы проработали около полутора лет и получили хороший задел для привлечения новых клиентов. Однако мы столкнулись проблемой: Кубань не особенно жалует интеллектуальный труд, и знания не особенно ей интересны. Доходило до того, что за услуги нам предлагали оплату бартером, даже колбасой с нами пытались рассчитываться.

Для нас это был критический момент: компания только становилась на ноги и для развития нужны были деньги, а не колбаса.

Когда к нам присоединился Сергей Бахчисарайцев, директор по экономике и развитию, мы изменили политику и занялись сбытом. Первый контракт подписали спустя год. Это была первая ласточка.

Самым пиковым стал 2018 год. После того, как мы детально и качественно поработали с фермерами, на нас вышли представители краевого Минсельхоза, в результате чего у нас появился ключевой партнер - ФГБУ «Управление «Кубаньмелиоводхоз», который занимается поливом сельхозугодий.

- В чем специфика вашей компании? Чем вы берете потребителя за душу?

- У нас позиция на рынке такая: мы не жадничаем, когда с нами работают нормально. Если потребитель платит вовремя, мы готовы с ним работать при 50-процентной маржинальности.

Наши клиенты – это не только потребители электрической энергии. Наша компания предоставляет полный спектр услуг, связанных с энергетикой. Сюда относится строительство трансформаторных подстанций, замена кабельных линий, сертификация и метеорологическое обеспечение узлов учета электрической энергии. Все клиенты для нас важны, и ко всем мы относимся предельно внимательно.

Мы позиционируем себя как энергосбыт, который может выполнить весь спектр услуг: не просто рассчитать клиента, но и своими силами и за свои средства построить систему коммерческого учета. Даже если потребитель уйдет от нас к другой сбытовой компании, мы заберем только систему передачи данных, потому что это оборудование неунифицировано и для другой компании не подойдет. Таким образом, наш потребитель не несет никаких затрат на АСКУЭ. Нередко потребители желают устанавливать систему за свой счет, потому что хотят оставить ее у себя.

Снижение затрат, скидки, современные технологические решения, юридическое сопровождение, гарантия качества, прозрачность расчетов, открытость, четкое соблюдение сроков – все эти качества лежат в основе «интеллектуальной энергетики».

Система АСКУЭ дает огромное преимущество не только нам, но и потребителю. Он не тяготится тем, чтобы первого числа каждого месяца снимать и передавать показания. Мы автоматически собираем данные и работаем с ними. Если клиент захочет узнать, какое у него потребление, то мы ему направляем ведомости. Система позволяет видеть картину в целом, показывает какая техника выработала свой срок и какие приборы нужно менять. Когда это лежит на плечах потребителя, то любая задержка влечет крупные затраты. Чтобы до этого не доходило, мы эти вопросы берем на себя. Это одно из наших ключевых преимуществ. То есть клиент экономит и деньги, и время. И самое главное - он вовремя получает отчет. У него нет проблем с проверяющими инстанциями. У нас все открыто, доступно и прозрачно.

Мы прорабатываем все экономические моменты и выдаем потребителю уже готовый результат. Мы просчитываем все риски и все вариации, и потом уже даем конечную скидку. Для потребителя в любом случае нет никаких затрат. После того, как наши инженеры все просчитали, мы выдаем коммерческое предложение.

- Для иных сбытовых компаний дело чести – наказывать за просрочку платежа. Насколько в этом случае вы лояльны?

- Когда потребитель не платит, мы не делаем поспешных выводов: не звоним, не пишем с угрозами отключить или начислить пеню. Мы стараемся выяснить причину. Реалии сейчас таковы, что никто не застрахован от просрочки. Если потребитель объяснит нам свою ситуацию, то мы, безусловно, войдем в положение. Ничего страшного в этом нет.

- То есть, у вас такая идеология: во всем идти навстречу потребителю?

- Можно сказать, что мы держимся с нашими клиентами накоротке. Если мы изначально разговаривали на «вы», то потом переходим в дружеские отношения и можем общаться на «ты». Да, получается, мы страхуем потребителя в случае неоплат. Мы не говорим: «Вы плохие, и мы вас сейчас отключим». Стараемся этого избегать, потому что ситуации бывают разные. Нельзя ограничивать предприятие, которые живет производством и выпускает продукцию. Если продукция испортится, то потребитель никогда с нами не рассчитается. Понятное дело, что мы все-таки соблюдаем баланс – не позволяем сесть нам на шею. По факту если клиент уже не выполнит обязательства, тогда мы будем с ним по-другому общаться. У каждого из нас есть свой кредит доверия. И если мы закладываем свои деньги, то хотим получить маржинальную часть. Быть мецена-

том для всех не получится.

- Среди ваших проектов числится уличное освещение города Краснодара. Расскажите о нем.

— Это было в начале нашего пути. Мы договорились оптимизировать муниципальную часть в покупке электрической энергии, то есть провести интеллектуальную закупку. Проект предполагал вложение 120 миллионов рублей, срок окупаемости был около трех с половиной лет. Мы выполнили пилотную часть на 100 тысяч рублей по трем улицам в районе ипподрома. Экономика получилась, но возникла проблема с финансированием. Деньги мы получали в течение года, поэтому мы не решились полностью вложиться в этот многомилионный проект.

Если говорить о федеральных структурах, то в случаях, если экономика доказана, с финансированием дела обстоят гораздо проще. К тому же они понимают, что платить за электричество – задача первостепенная. Если у рисоводов не наполнятся чеки, то не будет урожая. При этом мы помогаем им экономить. В прошлом году для федералов мы сэкономили порядка 58 миллионов рублей. Для них это была существенная сумма.

- А с какими федеральными компаниями вы работаете помимо «Кубаньмелиоводхоза»?

- Безусловно – это ПАО «Транснефть», куда мы попали в субподряд на пусконаладочные работы и сертифицирование АИИС КУЭ. Мы были пятой компанией, которая зашла на этот объем, остальные четыре не справились. Вместо отведенных трех месяцев, нам удалось справиться с работой за два месяца. На следующий объект, который был на торгах, мы зашли уже как генеральный подрядчик.

В данный момент мы сотрудничаем с «Альфа-банк». Нами охвачена сеть гостиниц «Азимут». Неплохо налажено у нас сотрудничество с водоканалами, не только по Краснодарскому краю, но и в других регионах России.

- Вы часто бываете за границей, занимаетесь обучением, узнаете новое. Удается ли внедрять в России европейские технологии?

- Проблема в том, что наш рынок пытается впитать нотки европейского рынка, но структура российского бизнеса не позволяет этого сделать. Мы пытаемся воплотить модель, но фактически она не может быть реализована с теми правилами, которые у нас установлены. Самый банальный пример. Если мы говорим о Германии, то у них есть возобновляемая энергетика: солнечная, ветряная. Когда потребитель, физическое лицо, ставит себе солнечную панель и вырабатывает в сеть, чтобы поддержать энергосистему, то государство платит ему за те излишки, которые он выдает. Занятый зеленой энергетикой человек получает дополнительные преференции - субсидирование. Наша модель предполагает норму потребления, но субсидировать и как-то сподвигнуть потребителя к оптимизации никто не торопится. Есть рамки и все. Если я поставлю себе генерацию и, не дай бог, подключу соседа, это подключение будет незаконным, потому что я обкрадываю гарантирующего поставщика.

- А как же законопроект о микрогенерации, который дает возможность частным лицам продавать излишки мощностей от возобновляемых источников энергии мощностью до 15 кВт?

- У нас сейчас стандартные технические условия - 15 кВт на дом. В современных условиях это очень мало. Ограничение в 15 кВт абсурдно. Чтобы у нас сделать генерацию, нужно пройти массу согласований. И если мы строим генерацию по закону, срок окупаемости составит 3-5 лет. Но как только мы сталкиваемся с проблемами, сроки окупаемости увеличиваются с 5 до 8 лет. В нынешних

реалиях это уже большой срок. Говорить о выгоде в рамках нового закона не приходится.

- Чего не хватает российской электроэнергетике?

- Отмечу, в той же Германии выбор поставщика даже для физлиц варьируется, договор заключается на два года. Всегда можно собрать какие-то преференции в рамках скидок. Сбытовые компании бьются буквально за каждый цент, потому что развит рынок. Понятно, нам в какой-то степени наша монополия нравится, потому что мало кто хорошо разбирается в энергетике, но с другой стороны мы понимаем, что могли бы получить больше в рамках открытой энергетики: зайти в какие-то проекты, запустить генерацию, профинансировать возобновляемую, получить простой доступ к ресурсам производства и продажи ресурса потребителю. У нас всего этого нету: пути закрыты и все очень строго. Шаг влево, шаг вправо - тяжело делается. Каждая копейка с производителя идет вымученная. Закон не работает так, как хотелось бы.

Мы бы хотели, чтобы рынок был более либеральным. Да, мы упустим какую-то выгоду, будем биться за каждую копейку, но, в моем понимании, должны быть строгие рамки и критерии отбора сбытовых компаний, но при этом нужен свободный рынок для того, чтобы компании могли бороться за своих клиентов. Это было бы сложно, но честно и прозрачно. По факту мы получали бы больше понимания и возможностей оптимизации.

- В одном из своих интервью вы говорили о том, что в нынешних экономических условиях невозможно строить среднесрочные или долгосрочные планы. Но какие проекты и направления, в принципе, вы хотели бы развивать?

- Самое приоритетное – это собственная генерация. Нужны мощности, чтобы выдавать дополнительные объемы, потому что Кубань – регион энергодефицитный. Сейчас основное объем идет из Ставропольского края и Ростовской области. Дефицит у нас конкретный, и все, что построено, с потребностями не справляется. Мы планируем пойти в этом направлении и, скорее всего, с упором на зеленую энергетику, на возобновляемые источники.

Позиция и идеология нашей компании не в том, что мы знаем, как заработать сейчас. Мы исходим из того, что через полгода мы ни от чего не застрахованы. А когда у нас будут свои производственные мощности плюс оптимизация, то мы будем подстрахованы со всех сторон. Это один из перспективных моментов. Да, хочется заняться чем-то более интеллектуальным, но пока самым насущным остается производство киловатт-часов.

Владимир Мысак: «Изначально мы себя не позиционировали как энергосбытовая компания, мы делали упор на энергоаудит и консалтинг, то есть старались донести до потребителя знания, позволяющие дешевле покупать электрическую энергию у текущего поставщика, и, естественно, сопровождали этот процесс.»

- Среди услуг вашей компании есть юридические. Это представительство потребителя в сетевых организациях. Как это происходит и в чем ваш интерес?

- Нередко возникают проблемы, когда потребитель договорился о подключении техусловий на определенную мощность, но ему по факту выдают другую, при этом остальную часть обещают сделать в неопределенные сроки. Человек находится в неведении. Если он обращается к нам, мы передаем документы юристам, и они проверяют их на предмет ошибок и нарушений. В любом случае, мы находим пути решения. Потребитель не всегда исходит из того, что ему нужна скидка на киловаттную часть. Зачастую он не особо разбирается в законодательстве, а сетевая компания этим пользуется. Нередко мы оказывает юридическую поддержку бесплатно, потому что мы хотим работать с потребителем и общаться с ним в рамках нашего энергоснабжения.

- Много ли у нас в регионе компаний, которые помогают экономить?

- Можно сказать, что мы единственные не только в регионе, но и во всей России, кто занимается решением энергетического обеспечения с нуля до реализации. Есть те, кто занимается только интеллектуальной частью, есть те, кто только снабжает. Мы же оказываем услуги в комплексе: от интеллектуальной части до снабжения. У нас есть знания и технологии, которых нет в других крупных компаниях. Мы все можем сделать сами и при этом затратить раз в десять меньше, чем другие компании, если бы они захотели сделать это самостоятельно.

- Что бы вы хотели пожелать людям, которые к вам придут?

- Не надо ничего бояться. Основная проблема, с которой мы сталкиваемся, это то, что люди опасаются за стабильность нашего снабжения. Бывает, сомневаются потребители с оплатой в 300 тысяч в месяц, не понимая, что у нас есть клиенты, которые тратят в месяц от 50 до 150 миллионов рублей. Мы дорожим своим именем, поэтому при составлении договоров учитываем все риски. Мы готовим полный пакет документов, и, если с нами договор вдруг будет расторгнут, потребитель в соответствии с законодательством может с этими документами обратиться к гарантирующему поставщику и заключить договор. Да, он потеряет какие-то скидки, но спокойно придет и подключится. 442-е постановление правительства регламентирует, что гарантирующий поставщик гарантирует снабжение в рамках своей зоны деятельности. В отличие от гарантирующего поставщика мы как независимая компания можем выбирать, интересно нам с этим потребителем работать или не интересно, есть маржинальность или ее нету. Мы можем всегда подумать и отказать. Гарантирующий поставщик, если все документы в порядке, отказать не имеет права.

350020, г. Краснодар, ул. Дзержинского, д. 7/1, оф. 702
Телефон: (861)944-17-44, (903)411-17-44 E-mail: info@aeres.ru Адрес сайта: aeres.ru