ПАО «ТГК-14»: представитель энергетической отрасли на российском финансовом рынке

Константин ЛЮЛЬЧЕВ,
председатель совета директоров, ПАО «ТГК-14»

Недавно Cbonds провел онлайн-семинар с энергетической компанией «ТГК-14», на котором председатель совета директоров Константин Люльчев рассказал об особенностях деятельности компании, ее финансовых результатах и инвестиционной стратегии. Самое интересное мы собрали в этом материале.

Сергей Лялин, основатель Cbonds:

— «ТГК-14» — это региональная энергетическая компания, производитель и поставщик электричества, теплоэнергии в Бурятии и Забайкальском крае. Компания зарегистрирована в Чите, имеет также филиал в Москве. У компании семь ТЭЦ и два энергетических комплекса. Компания появилась на свет в 2004 году в рамках реформы РАО ЕЭС. Довольно много в жизни компании изменилось в декабре 2021 года, когда поменялся контролирующий акционер — компания стала значительно больше открываться рынку, значительно улучшились финансовые показатели. Рейтинг компании был повышен на два пункта — до BBB+ от «Эксперт РА», «АКРА» и НКР.

— Сформирована ли у вас дивидендная политика? Или решение по каждой выплате дивидендов принимается на данный момент case by case?

— Мы, наверное, еще недооформили собственно дивидендную политику — ее надо принять как документ. Но, по сути, она у нас определена финансовой нашей моделью.

Мы планируем осуществлять выплату дивидендов ежегодно. Дивиденды основного акционера мы будем направлять обратно в ТГК для реализации инвестиционных программ. На среднесрочной перспективе дивидендная политика у нас будет ровно такой.

— Какие основные риски для ТГК-14 вы видите на горизонте двух-трех лет?

— На самом деле, каких-то существенных рисков мы не видим. Даже если происходят какие-то кризисные явления, цикличные в экономике, то мы в эти периоды не наблюдаем, например, снижения выручки, потому что основными нашими потребителями являются население и промышленные предприятия. Валютных рисков у нас нет, так как у нас нет валютных обязательств.

Константин Люльчев:

— Наша доля в выработке электроэнергии в Забайкальском крае составляет около 31 %, в Республике Бурятия чуть меньше — около 15 %. Мы также являемся монополистами в двух городах — в Чите и Улан-Удэ с точки зрения теплоснабжения.

Мы планомерно делаем себя открытыми для рынка, для инвесторов, как в акциях, так и в облигациях. За прошлый год мы провели большую работу, чтобы наша финансовая модель показала свою эффективность. Сегодня мы видим, что модель получилась рабочей.

Мы существенно повысили показатель рентабельности по EBITDA. Он уже составляет 15.6 %, хотя исторически он не поднимался выше 11 %. Выручка за первое полугодие у нас выросла на 18 %.

Из ключевых событий, которые произошли в прошлом и в текущем годах, я бы отметил, что существенная тенденция — это присоединение потребителей. Мы видим, как развиваются два региона — Республика Бурятия и Забайкальский край. Мы видим это развитие с точки зрения подключения новых потребителей — жилищного строительства, девелопмента, объектов социальной сферы — детских садов, школ, больниц, поликлиник. За счет этого у нас идет большой прирост и выручки, и вообще работы за счет присоединения новых территорий.

Наша бизнес-модель достаточно понятная. Мы используем уголь в качестве ресурса для производства тепла и электроэнергии. Основной поставщик угля — СУЭК. Важно, что у нас с СУЭКом заключен долгосрочный контракт — до 2025 года включительно. Это позволяет нам прогнозировать стоимость угля. При этом у нас индексация по контракту ниже уровня инфляции, что дает нам возможность сформировать некий инвестиционный потенциал для компании.

Еще я бы хотел отметить те отношения, которые у нас складываются на рынке. Мы производим электроэнергию и бóльшую ее часть реализуем на оптовом рынке — около 97%. Основными потребителями электроэнергии являются «Российские железные дороги» (точнее, Транссиб), энергосбытовые организации и горнодобывающие предприятия, которые находятся на территории Забайкальского края и Республики Бурятия.

В отношении корпоративного управления мы придерживаемся принципов ESG. Хотя сейчас о них говорят меньше, мы себе взяли эти принципы за основу нашей стратегии.

Статус монополиста (в Улан-Удэ и Чите) предполагает не только регулирование цен на тепло, но и обязанность по инвестициям в поддержание основных фондов и в развитие системы теплоснабжения двух городов. Поэтому вместе с утверждением тарифов мы также совместно с субъектами утверждаем и объем инвестиционной программы, который должен быть в рамках этих тарифных решений.

Отмечу, что одной из наших стратегических задач является переход городов Чита и Улан-Удэ в ценовую зону. Это позволит существенно увеличить инвестиционный потенциал в рамках этих двух городов и направить средства на обновление фонда, прежде всего сетевого хозяйства и генерирующего оборудования.

Еще одна стратегическая задача — добиться показателей EBITDA в размере 3 млрд рублей к 2025 году. Причем уже сегодня наш показатель по итогам первого полугодия составляет 1.3 млрд рублей и будет превышать значение в 3 млрд рублей за счет больших присоединений к тепловым сетям.

К основным факторам инвестиционной привлекательности мы относим эффективную тарифную политику и стабильные операционные показатели. Мы должны поддерживать рост выработки электроэнергии, этим мы обеспечиваем и инвестиции в оборудование, и рост самих финансовых показателей. Комфортный уровень долговой нагрузки для нас в рамках наших принятых политик не должен превышать 2–2.5, за это значение мы не должны выходить.

Запись онлайн-семинара на YouTube