

ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО

«Компании ЖКХ не отказались от модернизационных амбиций»

— госрегулирование —

Мы понимаем, что каждое подключение — это не просто вилку в розетку воткнуть, а целый набор строительных мероприятий. Подобные прецеденты есть не в каждом регионе страны, и в Нижегородской области прилагается максимум усилий для создания инвестиционной привлекательности. Ну и третий шаг, который мы предприняли, это взаимодействие с Агентством стратегических инициатив (АСИ). По указанию президента и под патронажем правительства Российской Федерации АСИ серьезно занимается этими вопросами, мы входим в состав рабочей группы и сверяем практики всех регионов. Лучшие идеи, которые будут разработаны на этой площадке, незамедлительно будут внедряться в Нижегородской области.

— На каком этапе находится процесс обеспечения сетями таких крупных инфраструктурных объектов, как новый терминал нижегородского аэропорта и стадион на Стрелке к чемпионату мира по футболу? Укладывается ли проект в сроки? Какие сложности возникают?

— В сроки укладываются, особых сложностей на сегодняшний день нет, все идет по плану. У аэропорта были вопросы обеспечения ресурсами, включая газ, холодное водоснабжение и водоотведение стоков, сегодня они все решены, и работа идет полным ходом. По строительству стадиона никаких проблем не возникло, все технические условия застройщик получил и на сегодняшний день уже приступил к работе.

Ряд объектов коммунального хозяйства на площадке строящегося стадиона был исключен из списка объектов, которые подлежали федеральному финансированию в рамках подготовки к ЧМ-2018. Вопрос с их финансированием пока находится на уровне консультаций.

— Повлиял ли экономический спад на программы модернизации коммунальной и энергетической инфраструктуры в Нижегородской области? Сдвинулись ли сроки и объемы запланированных работ?

— Этот вопрос мы уже затронули ранее, когда я говорил про энергетику. В коммунальной сфере произошло ровно то же самое. Ни одна из тех компаний, которые имели инвестиционные проекты и модернизационные амбиции, не отказалась от них, единственное, что произошло, — сдвинулись сроки. Нужно четко понимать, что ни «Водоканал», ни «Теплоэнерго» не будут привлекать инвестиции под 22% или 27% на десять лет — это, наверное, безумие. Пока основные кредитные и денежные средства находились в такой цене, рассказывать инвестицион-

ные проекты было просто глупо, поэтому компании взяли паузу. Но сегодня, насколько мы проинформированы, участники рынка уже возобновили свои проекты и освоение средств идет полным ходом.

— Приходится ли энергетикам и коммунальщикам заниматься импортозамещением при проведении модернизации? Насколько это возможно?

— Я считаю, что в таких секторах, как энергетический и коммунальный, это реальнее всего. Эти секторы были представлены в Советском Союзе очень грамотно. Советское водоснабжение являлось флагманом в мировом понимании, энергетика была в передовых рядах с точки зрения энергообеспечения мощности, поэтому есть, что вспомнить, и темпы импортозамещения, на мой взгляд, в этих отраслях будут опережающими. Однако десятилетия забвения и импортной «иглы», на которой находились предприятия, не прошли даром. Сегодня нужно будет вспомнить, что русские насосы ничем не хуже, а оборудование и задвижки отечественного производства кое-где даже лучше, чем иностранные. Не все можно заместить — достаточно долгое время мы как нация лодырничали в плане инновационных разработок и, конечно, просмотрели технологические прорывы последних лет, поэтому высокие технологии как в энергетике, так и в коммунальной сфере в один день заменить невозможно, но тренд таков, что эти сферы через пять-семь лет забудут об иностранных производителях.

— Каковы темпы газификации региона? «Газпром из-за кризиса замедляет или откладывает ряд своих проектов. Отразилось ли это на нижегородских планах газификации?»

— Мы так привыкли к высоким темпам газификации, что даже не представляем, что мы будем делать, когда газификация региона завершится. Газификация районов области приближается к 90%, и понятно, что темпы не могут быть постоянно высокими. Нужно привыкнуть к тому, что «Газпром» будет останавливаться в скорости. Поэтому я бы сформулировал вопрос по-другому: как газифицировать удаленные поселки и деревни? Появляется тенденция к миграции жителей области в более газифицированные, крупные населенные пункты. Сегодня «Газпрому» необходимо искать иные варианты, снабжать населенные пункты ресурсом не только по магистральной трубе, но и, так сказать, по виртуальной. Речь идет о пунктах работы по компримированному газу, сжиженному природному газу, о технологиях, которые уже используются в США и Европе. Ведь к каждому месту в мире трубу не подведешь, об этом нужно думать уже сегодня. Мы прорабатываем вопросы новых подходов



с компаниями, которые работают в этой отрасли.

— Продолжается ли перевод некоторых населенных пунктов региона на индивидуальное газоснабжение? Хватает ли на его реализацию бюджетных средств?

— Программа перевода работала несколько лет, но, к сожалению, из-за бюджетных катаклизмов в текущем году она не реализуется. Это плохо, поскольку теплоснабжение еще не везде переведено в более эффективный режим, который сводится к индивидуальной газификации. Наука строения котлов шагнула за последнее время сильно вперед, и сегодня проще иметь индивидуальный котел, который эстетичен, красив и практически не требует средств. Пока мы не можем похвастаться активной реализацией этой программы за счет бюджетных средств, но очень надеемся возобновить работу в ближайшем будущем.

Сегодня мы большое внимание уделяем вопросам активного привлечения частного капитала в коммунальные проекты, у нас уже есть определенные наработки. Мы четко понимаем, что рассчитывать на серьезные бюджетные вливания в энергетической и коммунальной сфере не стоит, никакого бюджета на это не хватит, нужны новые схемы государственного частного партнерства. Более того, я убежден, что частный капитал в состоянии реализовывать подобные проекты, нужно над этим работать.

— С началом лета снова стала актуальной проблема ливневой канализации в Нижнем Новгороде и районах. Решился ли вопрос с созданием «ливневки» в областном центре? Какой вариант ее развития одобрен и насколько осуществимы эти планы с учетом бюджетной ограниченности?

— Плохо, что о ливневой канализации вспоминают только тогда, когда приходит лето. Ливневая канализация способна работать не только в сезоны дождей, но и в зимний пери-

од, как снегоплавильные станции, и решать вопрос уборки снега. Нижний Новгород никогда не имел ливневой канализации — есть определенные участки, которые были построены еще в прошлом веке, но они никогда не объединялись в единую систему. То, что город нуждается в ливневой канализации, ни у кого не вызывает сомнений. Насколько мне известно, глава администрации города скрупулезно прорабатывал этот вопрос, и там было несколько сценариев развития. Какой и в какие сроки будет выбран, лучше спросить у городской администрации. Это их компетенция.

— Как вы оцениваете ситуацию вокруг Аразамасского водоканала после ухода из Аразамаса группы Remondis? Планируется ли присоединять к Нижегородскому водоканалу и другие водоканальные активы региона?

— В сложившейся ситуации с иностранной компанией приобретение акций Нижегородским водоканалом было креативным решением и уже дало свои плоды. Аразамасский водоканал и город Аразамас уже имеют схему развития водоснабжения и водоотведения и уже направили в министерство ЖКХ и ТЭК инвестиционную программу. Я надеюсь, к концу года начнутся работы по модернизации систем водоснабжения и водоотведения, и жители почувствуют иное качество предоставляемого ресурса и поймут, что грамотный оператор — это тот, кто в состоянии инвестировать в системы и менять подходы и отношение к жителям и абонентам. Что касается некоего элемента объединения, то я являюсь главным идеологом будущего укрупнения коммунальных компаний, а именно консолидации, но не на базе Нижегородского водоканала. Губернатор уже неоднократно заявлял о своей поддержке таких начинаний. Без укрупнения коммунальные компании не проживут, и консолидировать их — главная задача, которую могут решить министерство ЖКХ и ТЭК в ближайшие два-три года. В результате мы получим услугу иного качества как в тепле, так и в воде.

Беседовала Анна Павлова

«Кризис — это не то время, когда нужно расслабиться»

— эксперт —

Глава «ТНС энерго» и совладелец «АФГ Националь» Дмитрий Аржанов о развитии бизнеса в непростых экономических условиях



— Группа «ТНС энерго» вышла на фондовый рынок. 17 июня состоялись первые торги на Московской бирже. Как вы оцениваете результаты стартового дня? Что дает компании попадание в листинг Московской биржи с точки зрения стратегии развития?

— Мы позитивно оцениваем первый день торгов акциями на Московской бирже и ожидаем дальнейшего роста стоимости акций и капитализации компании. Если говорить в целом, то оценка акций профессиональными инвесторами почти максимально отражает реальную стоимость компании. Специалисты видят, как мы собираем деньги, какая у нас прибыль, насколько мы прозрачны. Эта прозрачность помогает дешевле и легче привлекать займы как российских, так и зарубежных инвесторов, ну и, соответственно, позволяет нам быстрее развиваться. На оценке также сказывается то, что мы в текущем году выплатили существенно меньше дивидендов, чем обычно. Однако эти средства остаются в компании и могут быть дополнительно распределены позже.

— Вы планируете привлекать и западный капитал?

— Большой потребности в западном капитале у нас, если честно, нет. В конце прошлого года мы мобилизовались, приняли план по сокращению расходов, и сейчас по мере того, как ситуация на российском финансовом рынке начинает улучшаться, уже рассматриваем для себя возможность инвестирования в развитие активов группы «ТНС энерго». Что же касается серьезных вложений в покупки, к примеру, генераций, то пока мы только анализируем ситуацию. В этом году мы сконцентрируемся на повышении собственной эффективности и снижении долговой нагрузки. Соотношение Долг/EBITDA у нас сейчас около 3, к декабрю планируем снизить этот показатель до 2–2,5.

— Если говорить о развитии собственных активов группы «ТНС энерго», то какие проекты планируете реализовать, в частности в рамках ОАО «Нижегородская сбытовая компания» (НСК)?

— Все наши планы в первую очередь сейчас связаны с увеличением внутренней эффективности компании. Сокращаем расходы, издержки, увеличиваем производительность труда и улучшаем качество обслуживания клиентов. К примеру, в Нижнем Новгороде мы активно продвигаем историю полных расчетов с населением через интернет. Планируем до конца года построить единый национальный фронт-офис поддержки клиентов, чтобы все наши потребители — физические лица из разных регионов, а их около 15 млн человек — могли в любое время оперативно получить квалифицированную консультацию от специалистов. В Нижнем у нас весьма эффективно работает call-центр НСК. Поэтому будем использовать этот опыт и распространять его на всю группу компаний в целом.

— Как вы оцениваете экономическую ситуацию в России? Подходящее ли сейчас время для инвестиций?

— По сравнению с декабрем прошлого года ситуация очевидно выправляется. Если раньше эксперты прогнозировали сильное падение ВВП и жуткую инфляцию, то сейчас они более сдержанны в оценках. Инфляция высока, но, на мой взгляд, сейчас она на пике и дальше будет снижаться. Что касается ключевой ставки ЦБ РФ, то она высока, и работать в таких условиях сложно и нам, и промышленникам. Но при этом, если резко ее понизить, то, как мне кажется, это может привести к новым проблемам на валютном рынке. И мы вернемся в тот же декабрь прошлого года, только на новом витке. Ну а если рассуждать в общем, то экономика России оказалась достаточно прочна.

— Но санкции в отношении России никто не отменял, и никто не гарантирует, что в ближайшее время их не ужесточат...

— А я не считаю, что санкции играют такую роль. С моей точки зрения, падение цен на нефть и различные накопленные структурные проблемы повлияли на ситуацию в экономике куда больше. Кризис — это не то время, когда нужно расслабиться и уйти в тень. Это время принятия решений. Нужно в сложных условиях выбрать оптимальную стратегию и заложить фундамент для дальнейшего развития бизнеса. Возвращаясь к вопросу о том, подходить сейчас время для инвестиций или нет... В разных отраслях все индивидуально. Если говорить об электроэнергетике, то, наверное, с выжиданием можно и подождать, что мы, собственно, и делаем. А вот если говорить о сельском хозяйстве, где мы начали реализацию нескольких крупных проектов (в этом году запускается пилотный проект по выращиванию овошей открытого грунта в Нижнем Новгороде и Великом Новгороде; в 2016 году рассматривается возможность выращивания раннего картофеля на юге, в Ростове-на-Дону и на Кубани — „Ъ“), то там медлить нельзя. Если мы исходим из того, что в течение нескольких лет страна вернется к положительному тренду развития, то для того, чтобы за это время появились качественные продукты отечественного производства, инвестировать нужно уже сегодня.

Беседовала Елизавета Зубакина

ЭФФЕКТИВНАЯ КОНЦЕССИЯ

Нижегородский водоканал реализовал масштабный проект в рамках соглашения с администрацией города



В середине июня Нижегородский водоканал завершил масштабные работы по переносу коллектора на площадке строительства станции метро «Стрелка». Подробности уникального по российским меркам проекта рассказал генеральный директор ОАО «Нижегородский водоканал» Сергей Агафонов.

— Сергей Александрович, для чего потребовалось перенести исправно работавший коллектор, который обслуживает значительную часть жителей нижней части города?

— Перенос коллектора, который транспортирует сточные воды жителей и предприятий Сормовского, Московского, Канавинского районов, связан в первую очередь с развитием Нижегородского метрополитена, в частности с продлением Сормовско-Мещерской линии от станции «Московская» до станции «Стрелка».

Дело в том, что ранее коллектор и проект новой линии метрополитена пересекались, что создавало препятствие началу строительства. К тому же данный коллектор нуждался в обновлении, поскольку был построен несколько десятилетий назад по старым технологиям, и его приходилось постоянно ремонтировать.

— А сколько выдержит новый коллектор?

— Благодаря пластиковому напылению внутри труб новый коллектор может эксплуатироваться на протяжении ста лет.

— Принимать работы сити-менеджер приезжал лично. Почему столько внимания этому проекту и в чем его уникальность? По сути, большую трубу, которая мешала метрополитену, переложили в другое место, верно?

— Совершенно верно. Только «труба», как вы говорите, была и правда очень большая: 138 железобетонных труб диаметром 2000 мм общей протяженностью 419 метров — длина примерно пяти футбольных полей. Уникальность проекта заключается в том, что проведения работ никто не заметил. Для нас это действительно огромное достижение, поскольку горожане привыкли, что масштабные коммунальные работы связаны с различными неудобствами. Вот у вас, к примеру, они с чем ассоциируются?

— Как у всех — раскопки, синие заборы, отключения... — Вот мы и подошли к уникальности. Благодаря системе микротоннелирования нам удалось избавить горожан от раскопок, ограждений

и объездов, а разработанный нашими специалистами уникальный щитовой комплекс позволил провести все работы без прекращения транспортного стоков. При этом мы значительно сократили инвестиции в этот проект и уложились в 200 млн руб. На мой взгляд, данный проект — пример эффективной работы концессии.

— Совсем недавно концессионное соглашение вызывало много вопросов у прокуратуры, и у антимонопольной службы. Достигнуто ли понимание по общим вопросам?

— По сути, вопрос был один, но очень важный: в судах оспаривалась законность самого соглашения. В середине июня текущего года Федеральный арбитражный суд Волго-Вятского округа в очередной раз подтвердил легитимность концессии. На самом деле в связи с судебными разбирательствами водоканал потерял достаточно много времени — год как минимум, поскольку кредитные учреждения совершенно резонно говорили: сначала займите вопрос в судах, после этого будет разговор об инвестициях. Прибавьте к этому возросшие за год процентные ставки по кредитам, рост стоимости оборудования из-за курсов валют и получится более полная картина.

В то же время мы с пониманием относимся к пристальному вниманию правоохранительных и регулирующих органов, поскольку концессия Нижегородского водоканала была одной из первых в стране, а привлечение столь крупных инвестиций в ЖКХ региона — и вовсе прецедент. Сейчас мы направляем все силы, чтобы компенсировать вынужденное снижение темпов модернизации.

— То есть теперь предприятие может начать спокойно работать?

— «Спокойно работать» — это совсем не про водоканал, да и не про отрасль в целом. Мы реализуем программу «Модернизация», в которую входит целый ряд проектов по обновлению крупных объектов водоснабжения и водоотведения, и одновременно поддерживаем работоспособность сетей, износ которых превышает 80%. Это не самая простая задача, поскольку огромные ресурсы, как финансовые, так и человеческие, мы тратим на оперативную замену и ремонт устаревших коммуникаций. При этом у нас не только, как говорится, «латаем дыры» — в прошлом году нам удалось на 16,5% увеличить темпы капитального перекаладки сетей.

— Перекладывают, как правило, самые проблемные участки?

— Да, и самые загруженные. Благодаря тому, что мы завершили создание электронной модели водопроводных и канализационных сетей Нижнего Новгорода, наши специалисты имеют возможность выявлять наиболее загруженные водоводы и оптимизировать работу сетей. В перспективе «Гидрограф», так называется электронная система, позволит нам выйти на новый уровень энергосбережения и понизит потери воды на сетях.

— Основные средства на ремонт и модернизацию — это тарифы?

— Не только. По итогам 2014 года Нижегородский водоканал стал четвертым в Российской Федерации по количеству обслуживае-

мого населения, уступая водоканалам Москвы, Санкт-Петербурга и Новосибирска. При этом среди городов-миллионников тариф на водоснабжение в Нижнем Новгороде самый низкий — в 2014 году 14,11 руб. за кубометр воды, что на 44% ниже, чем в среднем по другим крупным городам. В связи с этим реализация программы «Модернизация», которая рассчитана до 2023 года с общим объемом инвестиций 8,2 млрд руб., во многом зависит от соглашений с инвесторами и кредитными учреждениями. В 2014 — 2015 годам нам удастся договариваться и эффективно сотрудничать.

В текущем году мы завершим работы по реконструкции главной насосной станции, строительству цеха ультрафиолетового обеззараживания на Ново-Сормовской водопроводной станции, а также построим новую водопроводную линию в верхней части города и начнем работы по модернизации станции аэрации.

