

ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО

В ожидании концессии

Сфера теплоснабжения в Нижегородской области требует долго-срочных вложений и модернизации хозяйства с привлечением частных инвесторов. Власти видят выход в концессионных соглашениях, конкретные механизмы и участники которых сейчас прорабатываются. Первые примеры долгосрочных инвестиций пока опробованы в виде энергосервисных договоров «Теплоэнерго». А прообразом концессии стала долгосрочная аренда сетей и объектов в нескольких районах области, где модернизацией теплоснабжения занялось АО «Нижегородская областная коммунальная компания».

— теплоэнергетика —

Энергосервисная экономия

Генеральным направлением развития ЖКХ в государстве видят приход частных инвесторов с долгосрочными инвестициями в отрасль, которая известна сильным износом и недоремонтами сетей и хозяйства ресурсоснабжающих предприятий. Чтобы гарантировать привлечение и возврат банкам средств, законодатель предусмотрел передачу объектов в долгосрочную концессию. В ЖКХ Нижегородской области есть пока только два примера заключения концессионных соглашений сроком на 25 лет: менеджмент Дзержинского и Нижегородского водоканалов, получив права на системы городских водоснабжения и канализации, смог привлечь в банки кредиты и начать техническое перевооружение предприятий.

В сфере теплоснабжения механизмы концессии еще только прорабатываются. Однако и здесь есть положительные примеры того, как решаются застарелые проблемы ЖКХ. Так, ОАО «Теплоэнерго» в 2013–2014 годах провело реконструкцию 29 котельных Нижнего Новгорода общей мощностью около 460 Гкал/час на условиях энергосервисных договоров. Этот механизм предусматривает, что все затраты принимает на себя инвестор: ни предприятие, ни город не несут дополнительных затрат на реконструкцию.

Возврат средств осуществляется за счет экономии от внедрения энергосберегающих технологий в течение следующих лет: новое оборудование работает с более высоким КПД — до 92–94% вместо 72–80% до модернизации, потребляет гораздо меньше энергоресурсов, сокращаются затраты на его

эксплуатацию. Две энергосервисные компании («ПБ — Энергоэффект» и «Комплексные энергетические решения» вложились в полную замену оборудования наиболее изношенных городских котельных, срок службы которых составлял 30–50 лет.

«Теплоэнерго» обязалось вернуть инвесторам более 6 млрд руб. инвестиций с маржой. По данным компании, за счет модернизации городских котельных больше 1 тыс. многоквартирных домов и 106 объектов социальной сферы в Нижнем Новгороде были обеспечены качественным теплоснабжением в автоматизированном режиме. Однако в условиях бюджетного кризиса в Нижнем новое руководство «Теплоэнерго» сочло, что экономнее будет перевести энергосервисные контракты в договоры займа. ОАО «Теплоэнерго» уже объявило о проведении первых тендеров на привлечение займов на 3,2 млрд руб. — в компании рассчитывают заместить ими обязательства по энергосервисным договорам, считая, что обслуживание кредитов обойдется дешевле.

В области тепла

В нескольких районах Нижегородской области консолидацию теплоснабжающих активов с 2011 года проводит АО «Нижегородская областная коммунальная компания» (НОКК), контрольный пакет которого находится у регионального министерства госимущества. Пока НОКК ведет деятельность в Богородском и Ветлужском районах, Арзамасе, Шахунье и Семенове. Так, в богатых лесом северных районах области (Ветлуга и Шахунья) были построены четыре котельные на древесной щепе, которые заменили старые убыточные котельные на мазуте. «Местные виды топлива

позволили эффективно использовать имеющиеся возобновляемые ресурсы и повысить производительность. Нерегулируемость цен на мазут в отдельные периоды приводила к тому, что тариф не успевал за ростом цен на энергоносители, а предельные индексы повышения ограничивали рост тарифа и предприятия терпели убыток», — говорит заместитель министра энергетики и ЖКХ Нижегородской области Владимир Беспалов.

В Арзамасе НОКК ввела в эксплуатацию пять блочных газовых автоматических котельных суммарной мощностью 23,5 МВт, которые также заменили собой старые неэффективные источники. В Семеновском районе построены две блочные котельные, еще одна — в Богородске на 15,6 МВт. Кроме того, в зоне своей ответственности НОКК оборудовала приборами учета тепла 79 многоквартирных домов в рамках выполнения федерального закона об энергоэффективности.

Конечно, на фоне показателей «Теплоэнерго» инвестиции НОКК выглядят гораздо скромнее — в первые объекты модернизации компания вложила порядка 227 млн руб., но и масштаб деятельности у них пока не сопоставим. Как следует из официальной отчетности АО НОКК, в районах своего присутствия она заключает договоры аренды муниципальных теплохозяйств сроком на 25 лет, чтобы иметь возможность длинных инвестиций и их окупаемости. При этом в качестве основных рисков руководство компании называет убыточность районных предприятий, высокий уровень износа систем теплоснабжения и то, что муниципальные образования зачастую «фактически самоустраняются» от бремени содержания своего имущества.



РОМАН КРЯЖЕВ

По словам Владимира Беспалова, два года назад удачно стартовал и пилотный госпроект по переводу жилья и социальной сферы на индивидуальное газовое отопление (ИГО) в тех районах, где построенные еще в СССР источники после банкротства крупных предприятий и совхозов стали избыточны и убыточны. Суть госпрограммы заключается в том, что региональный бюджет и муниципалитеты финансируют строительство газопроводов, их разводку до квартир и строительство наружных котлов для школ, детсадов, клубов и больниц. Жители в свою очередь покупают и устанавливают себе газовые котлы, сами регулируя температурный режим. «В Вадском, Вознесенском, Дальнеконстантиновском, Сокольском и Сосновском районах, где были закрыты неэффективные источники, с 2014 года переведено на ИГО почти 1 тыс. квартир и 50 объектов социальной сферы. Были споры, но сейчас многие жители в области просят перевести их на индивидуальное отопление — это один из тех путей, по которому будет идти сельская теплоэнергетика. Тем более что первоначальные затраты собственников на ИГО окупаются в течение 3–5 лет», — отмечает Владимир Беспалов.

Перспективы концессии

Вместе с тем еще в девяти районах Нижегородской области монито-

ринг выявил почти два десятка неэффективных и убыточных муниципальных предприятий, за счет тарифа только латающих наиболее аварийные участки. «Степень износа сетей и объектов теплоснабжения в среднем составляет 70%, процесс старения идет по нарастающей, а муниципальные предприятия не могут привлекать заемные средства, не имея прав собственности на имущество. Банки просто не рискуют кредитовать их. Поэтому основной путь к привлечению инвестиций, определенный и федеральным законодателем, — это концессионирование», — говорит господин Беспалов, признавая, что механизм непростой, а в районной теплоэнергетике не хватает квалифицированных финансовых менеджеров, умеющих разрабатывать долгосрочные инвестпрограммы. Тем не менее подготовительная работа в этом направлении идет, а НОКК планирует включить в свою инвестпрограмму еще несколько районных теплохозяйств, взяв ответственность за их развитие, говорит представитель областного министерства ЖКХ.

Напомним, в региональном правительстве под будущее концессионирование разрабатывались планы по включению в областную холдинг на базе НОКК Нижегородского водоканала и «Теплоэнерго». Прибыльные городские гиганты-монополисты, по за-

Энергосервисные контракты позволили повысить КПД нижегородских котельных

мыслу областных властей, должны были серьезно расширить инвестиционное плечо холдинга за счет своих активов. Однако городские власти, побоявшись потерять контроль над ресурсоснабжающими предприятиями Нижнего Новгорода, не согласились передавать их акции в уставный капитал областной компании.

Управляющий филиалом банка ВТБ в Нижнем Новгороде Игорь Рожковский говорит, что концессия гораздо предпочтительнее и прогнозируемее для банков, так как можно оценить программу модернизации компании-заемщика, а у ее менеджмента возникают конкретные обязательства на долгосрочный период. «Концессия дает больше плюсов в плане снижения банковских рисков. Насколько в нынешних условиях возможно заключение концессионных соглашений в сфере теплоэнергетики, сказать трудно. Наверно, это больше зависит от того, насколько совпадают интересы, в том числе экономические, властей и менеджмента конкретных компаний. Важно их обоюдное желание повышать качество и надежность коммунальных услуг для жителей», — заключил Игорь Рожковский.

Роман Кряжев

«Если тариф будет унифицирован, рынок станет абсолютно прозрачным»

Энергосервисный контракт по реконструкции котельных нижегородского «Теплоэнерго» считается одним из самых удачных примеров государственно-частного партнерства, реализованного в отрасли в последние годы. Это сотрудничество и другие механизмы ГЧП в теплоэнергетике комментирует первый вице-президент, член совета директоров группы компаний «Комплексные энергетические решения» Алексей БАРАНОВ.

— интервью —

— В 2014 году вы подписали энергосервисный контракт с нижегородским ОАО «Теплоэнерго». В чем преимущества такой схемы партнерства?

— Преимущество энергосервисного контракта прежде всего в том, что в его рамках инвестор не только осуществляет реконструкцию объектов теплоэнергетики, но затем в течение нескольких лет сопровождает контракт и несет определенные обязательства по количественным и качественным показателям работы этих объектов. В соответствии с условиями контракта компания-заказчик должна сократить расходы за счет того, что модернизированные котельные повышают свои КПД, и получить определенную экономию. Мы со своей стороны, обеспечивая сервис оборудования, гарантируем получение такой экономии.

По соглашению с нижегородским «Теплоэнерго» мы исполнили все обязательства: строительно-монтажные работы в котельных завершены, обещанный энергетический эффект получен (номинальное повышение КПД по котельным — 92%). Теперь до 2023 года мы будем поддерживать установленное оборудование в плановом техническом режиме и следить за его работой.

— Как при подписании контракта специалисты КЭР характеризовали состояние теплоэнергетического хозяйства города с точки зрения износа сетей и котельных?

— В Нижегородской области в целом все неплохо — власти заинтересованы в модернизации как объектов тепловой генерации, так и магистральных сетей, готовы к конструктивному диалогу с инвесторами, ищут и находят пути реализации таких инвестиционных проектов. Поэтому еще на момент подписания соглашения в Нижнем в 2014 году теплоэнергетическое хозяйство города, по нашим оценкам, было не в самом плохом состоянии. Вообще же состояние теплоэнергетических объектов в России оставляет желать лучшего, работы здесь очень много. Наше партнерство с «Теплоэнерго» показало, что в компании трудятся очень подготовленные специалисты, как юридически, так и технически, на сегодняшний день это одна из самых профессиональных в России команд. В результате проведенной модернизации уровень эффективности объектов теплогенерации города вырос значительно, и теперь в центре внимания компании и властей должна быть реконструкция магистральных сетей.

— В феврале 2016 года депутаты гордумы поставили под сомнение несколько правовых аспектов энергосервисных контрактов «Теплоэнерго». Насколько, на ваш взгляд, обоснованы депутатские вопросы?

— Нам никаких депутатских запросов не поступало. Сомнений в легитимности тендера, который мы выиграли, у нас нет: конкурс проводился в соответствии с федеральным законодательством, всю документацию детально проверяли наши юристы и специалисты Банка Москвы, который финансировал партнерство, а депутаты гордумы согласовывали как саму конкурсную процедуру, так и итоговое соглашение.

— Расскажите об опыте работы КЭР в других регионах. Какие схемы ГЧП применяются? В чем их особенности и отличия от нижегородской?

— В Кировской области в 2012 году мы подписывали договор с рассрочкой платежа, по условиям близкий к лизинговому соглашению. По его условиям мы реконструировали четыре крупнейшие в области котельные, перевели их на альтернативный вид топлива — с дизеля на местный торф, за счет чего область сэкономила значительные бюджетные средства. В течение трех лет эти котельные окупились, регион с нами уже рассчитался. В Хабаровском крае в 2013 году было подписано и реализовано концессионное соглашение о разработке плана развития и оптимизации системы теплоснабжения рабочего поселка Перевьялка.

Стоит отметить, что на тот момент еще не было федерального закона о государственно-частном партнерстве и оба региона были первопроходцами в этой сфере — властям приходилось на региональном уровне вырабатывать свои законодательные акты, и в этом смысле им было сложнее.

— При выборе партнерской схемы кто проявляет инициативу — регион сам выбирает механизм?

— Идет согласование. Для нас по ряду причин всегда удобнее концессия или энергосервисный контракт, в том числе из-за возможности дальнейшего обслуживания оборудования. Мы объекты построили — мы их и обслуживаем, то есть несем ответственность за качество работ в полном объеме, в том числе финансово. И в этом случае гарантии выше, чем, например, при передаче сервиса на аутсорсинг муниципальным предприятиям. Наш принцип такой: лучше быть внутри процесса и контролировать его от начала до конца, чем наблюдать со стороны.

— Заинтересованы ли субъекты РФ в таком сотрудничестве в нынешних экономических условиях? Способствует ли тарифная политика развитию подобных партнерств?

— Сегодня все без исключения регионы заинтересованы в подобном сотрудничестве. Теплоэнергетика — это социально значимая отрасль экономики, и сейчас она находится в достаточно тяжелом положении: долгое время не было инвестиций, не было централизованного оператора. Теперь механизмы более-менее от-



работаны. И если Министерство энергетики РФ пройдет через Госдуму изменения, предлагаемые для формирования тарифа, которые сейчас находятся на рассмотрении, то правила игры еще более упростятся. Сегодня мы обсуждаем тарифную политику с каждым регионом индивидуально и, конечно, приходим к взаимопониманию. Но если тариф будет законодательно обоснован и унифицирован, то рынок станет абсолютно прозрачным.

COMPANY PROFILE	ГРУППА КОМПАНИЙ «КОМПЛЕКСНЫЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ»
-----------------	--

Группа КЭР сформирована в 2006 году в Санкт-Петербурге. Объединяет четыре российских и одно совместное российско-французское предприятие (инжиниринговый центр КЭР / Alstom Grid, созданный для проектирования и реализации проектов в области высоковольтной передачи постоянного тока в России), которые в совокупности способны реализовывать полный цикл работ по проектированию и строительству объектов «под ключ» в области электроэнергетики, теплоснабжения, объектов инфраструктуры и дорожного строительства. Деятельность группы охватывает семь федеральных округов Российской Федерации. Для эффективного управления строящимися объектами работают офисы в Санкт-Петербурге, Москве, Владивостоке, Челябинске, Кирове, Красноярске, Самарской, Липецкой, Волгоградской, Иркутской областях, Забайкальском крае, Республике Алтай. В области государственно-частного партнерства КЭР активно сотрудничает с ведущими финансовыми институтами России: в 2012 году подписан меморандум о сотрудничестве с государственной корпорацией «Банк развития и внешнеэкономической деятельности» (Внешэкономбанк) и соглашение с ОАО «Федеральный центр проектного финансирования», в 2013 году — меморандум о сотрудничестве и взаимодействии с ОАО «Банк Москвы». Также группа компаний КЭР взаимодействует с Международным советом по большим системам высокого напряжения (CIGRE). Среди заказчиков КЭР — ПАО «Россети» («МРСК Центра и Приволжья», «Ленэнерго», «МРСК Северо-Запада», «МРСК Сибири», «Тюменьэнерго»), ПАО «Федеральная сетевая компания ЕЭС», ПАО МОЭК, ПАО «Русгидро» («РАО ЕЭС Востока»), ПАО «Интер РАО ЕЭС», АО «Особые экономические зоны», ООО «ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефть», ОАО «Корпорация развития Приморского края», АО АНХК и другие компании, а также муниципалитеты и профильные департаменты и госпредприятия ряда регионов.