САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ЭНЕРГЕТИКА. НЕФТЬ. ГАЗ

ЗАПРАВИТЬСЯ НА ОКРАИНАХ / 20
СКРУТИТЬ В ОДИН КАБЕЛЬ / 22
ГОЛЫЙ ЭНТУЗИАЗМ? / 26



Вторник, 25 апреля 2017 №72
(№6066 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №17–32
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ № ФС 77-64424 31 декабря 2015 года
Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

BUSINESS GUIDE

РЕКЛАМА

BELMOND
GRAND HOTEL EUROPE
ST PETERSBURG

ГРАНДИОЗНЫЕ ТОРЖЕСТВА В ИНТЕРЬЕРАХ НАЧАЛА XX ВЕКА

Залитый светом и буквально парящий высоко над улицами Санкт-Петербурга бальный зал «Крыша» идеален для проведения свадебных торжеств и банкетов.

Михайловская ул., 1/7, Санкт-Петербург | ghe.sales@belmond.com
T: +7 812 329 6666 | BELMOND.COM



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ЭНЕРГЕТИКА. НЕФТЬ. ГАЗ»

ТОРМОЗ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИЙ

Инновации в энергетике России приживаются со скрипом. Чаще внедрение чего-то нового обусловлено не прицелом на будущую выгоду, а спускается либо «сверху» в приказном порядке, либо инициируются энтузиастами. Перспективы заработка на внедрении новых технологий неясны, а потому трезвый расчет при реализации подобных проектов присутствует нечасто.

Это касается всех сфер отрасли. В том числе и альтернативной энергетики. В Китае, который по численности населения в десять раз превосходит Россию, количество солнечных и ветростанций в тысячу раз превышает число такого оборудования у нас. Как полагают эксперты, причина состоит в том, что частному домовладению в России внедрять подобные инновации невыгодно. Установить солнечную батарею полдела — нужно потратиться и на дорогостоящие аккумуляторы. А отдавать излишки вырабатываемой энергии в сеть не получается — нет регламента этой процедуры. Частная компания установить, к примеру, собственную гидроэлектростанцию и получать за нее деньги может, но и здесь процедура крайне сложная и забюрократизированная — специалисты снимают показания работы станции в течение одного месяца. На основании полученных данных происходит расчет компенсации за внедрение новых мощностей. В среде экспертов, помимо «бюрократической» версии, есть еще два объяснения небыстрого развития альтернативной энергетики в стране. Первая — плохой климат. Якобы ветры у нас дуют не так сильно и солнце светит не так ярко, как во всех остальных, более успешных в области альтернативной энергетики частях света. Вторая — более правдоподобная: все инновации не имеют смысла до тех пор, пока в стране традиционные энергоносители — нефть и газ — доступны и дешевы. Бьются за каждый киловатт, как правило, те страны, где энергия — продукт недешевый и ее принято беречь как на государственном, так и на частном уровне. В России проблем с энергией, к счастью, нет. Хотя счастье ли это — большой вопрос. Дешевая и доступная энергия не стимулирует инновации, не дает возможности развивать множество других, смежных отраслей, пагубно влияет на экологию, а в конечном счете — тормозит развитие экономики.

ГРАФИКА НА ОБЛОЖКЕ: АРСЕНИЙ БЛИНОВ

НЕ БЕНЗИНОМ ЕДИНЫМ К 2020 ГОДУ

В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ РАЗВЕРНЕТСЯ СЕТЬ ЭЛЕКТРО- И ГАЗОВЫХ ЗАПРАВОК. ЭКСПЕРТЫ ПРОГНОЗИРУЮТ, ЧТО ПОЯВЛЕНИЕ ТАКИХ ЗАПРАВОК БУДЕТ ОПЕРЕЖАТЬ СПРОС ГОРОДСКИХ ЖИТЕЛЕЙ НА АВТОМОБИЛИ, ИСПОЛЬЗУЮЩИЕ АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ВИДЫ ТОПЛИВА. АЛЕКСЕЙ КИРИЧЕНКО

В 2015 году Смольный присвоил стратегический статус проекту ООО «Газпром газомоторное топливо» по строительству сети автомобильных газонаполнительных компрессорных станций (АГНКС). Согласно проекту, количество станций в городе должно вырасти до 25 штук к концу 2019 года. Для сравнения: сейчас в Петербурге действует четыре газозаправочных объекта. В том числе новая АГНКС «Газпром» на проспекте Стачек, построенная в 2016 году в рамках реализации стратегического инвестиционного проекта.

Сейчас Смольный выделяет земельные участки «Газпрому» для размещения АГНКС. Стороны уже согласовали, что станции будут размещены на улицах Кубинская, Фучика, Ново-Никитинская, Ворошилова, в городе Пушкине, а также в Колпино (сразу два земельных участка). В настоящий момент комитет по инвестициям Петербурга рассматривает еще семь заявлений «Газпрома» на участки.

«Газпром» намерен инвестировать в строительство АГНКС на территории Петербурга 5 млрд рублей. Окупаемость проекта в компании напрямую связывают с расширением городского парка техники, работающего на природном газе. В компании напомнили BG, что три года назад Смольный принял программу внедрения газомоторного топлива на природном газе до 2023 года. Согласно этой программе, Смольный в течение десяти лет должен закупить почти 2,5 тыс. единиц пассажирской и коммунальной техники. Впрочем, по данным «Газпрома», пока городской парк газомоторной техники составляет 116 единиц.

В компании «Газпром газомоторное топливо» уверены, что использование газомоторного топлива позволит значительно сократить затраты муниципальных и коммерческих перевозчиков: «Стоимость кубометра природного газа, эквивалентного литру бензина, в среднем по России составляет 13,3 рубля. Это в 2,5–3 раза дешевле бензина и дизельного топлива».

Сейчас среди коммерческих перевозчиков автомобили на природном топливе эксплуатируют ХТК «Питеравто», такси «Метро» в Саратове, а также компания «ХАВИ Логистикс Россия», которая осуществляет доставку продуктов питания в сеть ресторанов McDonald's, отметили в «Газпроме». Однако чтобы газ повсеместно использовался в качестве топлива на легковом транспорте, нужен запуск конвейерного производства легковых газомоторных автомобилей, уверены в компании.

БЕСПЛАТНАЯ ПОДЗАРЯДКА Кроме сети газовых заправок, в Петербурге будет развернута сеть электрозаправочных станций. Это часть всероссийской программы ПАО «Россети» по развитию зарядной инфраструктуры для электротранспорта. До 2020 года компания планирует сформировать сеть зарядных станций как для общественного транспорта, так и для частного, сначала в ключевых регионах, а затем и в масштабах всей страны. В Петербурге проект реализует «дочернее» общество «Россети» — ПАО «Ленэнерго».



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

В ПРОШЛОМ ГОДУ В РОССИИ БЫЛО ПРОДАНО ВСЕГО НЕСКОЛЬКО ДЕСЯТКОВ ЭЛЕКТРОКАРОВ, ПОЭТОМУ ПОТРЕБНОСТЬ В СОЗДАНИИ В ГОРОДЕ СЕТИ ЭЛЕКТРОЗАПРАВОК ДЛЯ МНОГИХ НЕОЧЕВИДНА

Компания будет устанавливать трехфазные зарядные устройства мощностью 22 кВт. «Среднее время до полной зарядки аккумулятора электрокара — около трех часов. Данные зарядные станции для электромобилей позволяют в два раза сократить время заряда, обеспечивают полный контроль зарядного процесса, исключая аварийные ситуации, а также имеют возможность учета потребления электрической энергии. Станции просты в обращении и снабжены различными индикаторами для оповещения пользователя о ходе зарядки автомобиля», — рассказали в «Ленэнерго».

В рамках пилотного проекта «Ленэнерго» планирует установить электрозаправки таким образом, чтобы охватить магистрали, наиболее оживленные дороги, подъезды к КАД и ЗСД. Вместе с этим в стадии проектирования находится адресная программа размещения зарядных станций. «После завершения всех необходимых пусконаладочных работ планируется открытие сети электрозаправочных в станций с бесплатным доступом», — отмечают в «Ленэнерго».

НАДЕЖДА НА СПРОС В комитете по инвестициям Петербурга заявили BG, что пока ведут лишь один проект в сфере альтернативного топлива — газовые заправки. От реализации последнего проекта город рассчитывает на положительный эффект. «Создание газозаправочной инфраструктуры позволит перевести часть общественного транспорта на более экологичный и экономичный вид топлива, улучшив тем самым экологическую обстановку города и снизив расходы бюджета на функционирование транспорта до 40%», — сообщили в комитете по инвестициям.

Впрочем, такого успеха в сфере легкового транспорта пока никто не прогнозирует. «Для повсеместного использования природного газа в качестве моторного топлива на легковом транспорте нужен запуск конвейерного производства легковых газомоторных автомобилей», — признали в «Газпроме».

Спрос на электрокары в России сейчас также мал. «По нашим данным, в прошлом году в России был продан 51 электрокар. Лидером этого сегмента была модель Mitsubishi i-Miev, правда, она больше не продается в нашей стране. В прошлом году дилеры реализовали 20 экземпляров данной модели. На втором месте находился гибридный BMW i8 — 16 штук, на третьем — тоже гибридный Mitsubishi Outlander PHEV — шесть штук», — комментирует гендиректор агентства «Auto-Dealer-СПб» Михаил Чаплыгин.

В аналитическом агентстве «Автостат» дают более высокую цифру продаж электромобилей в 2016 году — 83 единицы, но отмечают, что спрос на них снизился на 30% по сравнению с 2015 годом. По данным «Автостата», всего чуть более 10% проданных в 2016 году электрокаров встали на учет в Петербурге и Ленобласти, а больше половины отправились в Москву.

Ранее господин Чаплыгин сообщал BG, что стоимость электромобиля в два-три раза дороже, чем машин с двигателем внутреннего сгорания: его средняя цена составляет 1,8 млн рублей. Поэтому в основном электромобили могут себе позволить состоятельные люди или крупные продвинутые компании, продвигающие «зеленую» энергию и инновационные технологии.

По словам аналитиков, в ближайшие два года на российский рынок выйдет несколько новых электрокаров, на которые уже есть спрос. «В частности, сейчас уже собрано более 100 заявок на Jaguar I-Pace, который дебютирует в нашей стране в следующем году. Также не исключено, что в скором времени мы увидим у нас и BMW i3», — рассказал господин Чаплыгин. ■

ЗАПРАВИТЬСЯ НА ОКРАИНАХ

В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ РЕЗКОГО УВЕЛИЧЕНИЯ ЧИСЛА АВТОЗАПРАВОЧНЫХ СТАНЦИЙ (АЗС) НА РЫНКЕ ПЕТЕРБУРГА ЖДАТЬ НЕ СТОИТ, ОТМЕЧАЮТ ЭКСПЕРТЫ. РЫНОК НАСЫЩЕН НАСТОЛЬКО, ЧТО СУЩЕСТВЕННОЕ РАСШИРЕНИЕ СЕТИ ЗАПРАВОК УЖЕ ДЕЙСТВУЮЩИХ ИГРОКОВ ПРОСТО «СЪЕСТ» ИХ НЫНЕШНЮЮ ПРИБЫЛЬ. НО НОВЫЕ АЗС ВСЕ РАВНО БУДУТ ПОЯВЛЯТЬСЯ — В ОСНОВНОМ В НОВЫХ РАЗВИВАЮЩИХСЯ МИКРОРАЙОНАХ ГОРОДА, ГДЕ ИДЕТ АКТИВНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО ЖИЛЬЯ И ИНФРАСТРУКТУРЫ. ЛИДИЯ ГОРБОРУКОВА

В Петербурге дефицита заправок нет. АЗС всегда присутствует на расстоянии комфортного подъезда к ней, отмечет заместитель генерального директора ООО «ПТК» Леонид Чурилов. По словам эксперта, резкого увеличения числа заправочных станций на рынке Петербурга не наблюдается, потому что под них нет свободных земельных пятен в городе.

СВЕРИТЬСЯ С КАРТОЙ Наилучшие места для размещения АЗС — это зоны жилой застройки или трассы с высокой интенсивностью движения, а дальше выбор локации зависит от количественных показателей и конкурентной среды, отмечает коммерческий директор «Сити 78 Инвест» Вячеслав Комаров.

Эксперты говорят, что появление очередной заправочной станции какого-либо нового оператора на территории, где уже есть несколько АЗС других сетей, часто оценивается не с позиции потребителя, а исходя из потребностей участника рынка — «меня здесь нет, но я хочу здесь быть». Но, по мнению Леонида Чурилова это в корне неправильная концепция. «Например, во всем мире, а также в Москве развитию рынка АЗС предшествовала карта или схема размещения заправочных станций. В процессе ее подготовки оценивается плотность городской застройки, перспективы развития каждого конкретного района города, степень автомобилизации населения. В итоге определяется необходимое число АЗС для каждой конкретной территории, готовятся участки, которые потом выставляются на торги для участников рынка. В Петербурге лет десять назад также планировалось сделать такую карту, но до конкретных проработок так дело и не дошло», — пояснил эксперт.

По его мнению, ждать глобального прироста заправочных станций в Петербурге не стоит, так как такой сценарий невыгоден никому из участников рынка. Рынок сейчас сбалансирован и увеличение числа АЗС просто «съест» собственный же оборот, заключил господин Чурилов.

«Новые АЗС целесообразно строить только во вновь развивающихся микрорайонах города, где идет активное строительство жилья и инфраструктуры. Например, в районе Парнаса, Девяткино. Здесь уже есть заправочные станции, но обеспеченности автомобилистов возможностями заправки здесь ниже, чем на Московском, Пулковском, Выборгском шоссе. Однако во многих проектах микрорайонов АЗС просто не предусмотрены», — отметил Леонид Чурилов.

НА ПУТИ К НОВЫМ СТАНЦИЯМ По оценкам ГК TeleTrade, объем топливного розничного рынка в Петербурге и Ленинградской области составляет около 100 млрд рублей в год, а его насыщенность уже давно исключительно высока. Всего на рынке региона работает одиннадцать сетевых компаний. С точки зрения структуры ведущие роли принадлежат вертикально интегрированным компаниям (ВИНК).



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ОБЪЕМ ТОПЛИВНОГО РОЗНИЧНОГО РЫНКА В ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ СОСТАВЛЯЕТ ОКОЛО 100 МЛРД РУБЛЕЙ В ГОД, А ЕГО НАСЫЩЕННОСТЬ УЖЕ ДАВНО ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО ВЫСОКА

В Петербурге, по данным ООО «ПТК», насчитывается примерно 480 стационарных автозаправочных станций известных брендов. «Рынок АЗС Петербурга можно разделить на три сегмента: не принадлежащие ВИНК (одна из них — ПТК. — BG), сети ВИНК и так называемые контейнерные или модульные заправки, которые устанавливаются на территориях предприятий для собственных нужд, но по факту топливо там может купить другая компания или просто автомобилисты, которые об этом знают. По нашим подсчетам, в Петербурге расположено около 250 модулей, и это в каком-то смысле теневой сегмент рынка, поскольку требования нормативных документов к АЗС здесь не выполняются», — рассказал Леонид Чурилов.

По количеству АЗС лидерство попрежнему сохраняется у компаний ЛУКОЙЛ, ПТК и «Газпром нефть», говорит коммерческий директор компании «Сити 78 Инвест» Вячеслав Комаров.

По данным самой компании «Газпром нефть», ее сеть АЗС представлена 97 станциями. В ПТК говорят, что у них сегодня в Петербурге и Ленобласти находится 150 заправок. По аналитическим данным, у компании ЛУКОЙЛ 117 станций в Петербурге и 31 в Ленинградской области.

«В Петербурге работает с десяток независимых топливных компаний, но с каждым годом их становится все меньше. Им сложно конкурировать с ведущими топливными операторами — как за счет отсутствия силы бренда, так и за счет малого объема предоставляемых дополнительных сервисных услуг на АЗС, к которым привыкли автовладельцы. Поэтому большинство небольших сетей постепенно продают свои объекты или сети целиком ВИНК», — пояснил Вячеслав Комаров.

Выход на рынок региона новых компаний из-за высокой конкуренции затруднен, отмечают эксперты. Тем не менее существующие игроки планируют расширять сети своих АЗС, хоть и медленно.

Вячеслав Комаров отмечает, что мысли о перенасыщении рынка АЗС обсуждались еще с 2008 года, но город постоянно растет: строятся новые трассы и появляются новые жилые районы, где также необходимы новые АЗС. «Зонами дефицита АЗС можно сегодня можно назвать выезд с Шафировского проспекта на КАД, где нет ни одной АЗС. Но мы вскоре планируем закрыть данный пробел, реализовав там свой новый заправочный проект. Также дефицитные зоны — это новые районы массовой жилой застройки: Мурино, Кудрово и жилые кварталы в конце Ленинского проспекта», — высказал свою точку зрения господин Комаров. В Петербурге уже есть около десяти пятен, которые зарезервированы под АЗС. Так, новые заправки появятся на Парашютной улице, Гостилицком шоссе, вдоль КАД в Ломоносовском районе.

«Газпром нефть» до 2025 года планирует расширение присутствия в регионе более чем на треть. «Основной прирост планируется в Ленинградской области, на ключевых федеральных трассах. В Петербурге станции сети „Газпром нефть“ уже есть в большинстве районов. Открытие новых АЗС в городе планируется точечное, в долгосрочной перспективе», — сообщали ранее в компании.

ПО ФИНСКОМУ СЦЕНАРИЮ В эпоху насыщенного топливного розничного рынка эксперты не говорят о дальнейшем росте числа АЗС, напротив, отмечают, что будет улучшаться их качество, начнут развиваться новые сопутствующие услуги. Уже сегодня, стремясь привлечь покупателя, операторы АЗС увеличивают ассортимент услуг, продвигают программы лояльности, развивают сопутствующий бизнес — продажи необходимых автомобилистам товаров, продуктов питания, а также сеть кафе на заправках.

Генеральный директор «Русхолтс» Александр Кузьмин также говорит, что в настоящее время актуально говорить не о количестве АЗС, а об их качестве: «Если иностранные игроки извлекают из сопутствующих бизнесов до 60% прибыли, то наши лучшие российские практики показывают пока результат в районе 20%. Российскому рынку есть куда расти». Но, по его словам, «по-настоящему» продавать кофе на АЗС могут три-четыре сети, а остальным еще учиться и учиться.

Общая тенденция на рынке АЗС — это развитие сегмента сопутствующих товаров на заправках. «Все понимают, что рентабельность розничного рынка минимальная. Если сравнить биржевые цены и розницу, то разница может составить 12–15% в год, а порой может быть и отрицательной. Высокомаржинальным сегментом в структуре заправок становится продажа кофе, снэковой продукции и товаров первой необходимости. Поэтому сейчас все без исключения компании настроены на развитие „сопутки“ и считают это одним из важнейших путей увеличения прибыли, — говорит Леонид Чурилов. — Можно ожидать всплеск изменения внутренних форматов, ряд станций будут превращены в кафе, так как это пользуется спросом. Например, в Финляндии существует два вида заправочных станций. Первый — это когда при гипермаркете существует небольшая АЗС, а второй представлен чаще всего автоматическими заправками вдоль трасс. Российский рынок развивается примерно по такому же сценарию».

«На данном этапе приоритетная задача для нас — повышение эффективности каждой станции, — отмечает Олег Шалимов, генеральный директор компании «Газпромнефть — Северо-Запад». — С этой точки зрения перспективными считаем автоматические безоператорные станции и высокорентабельные полноформатные АЗС большой площади с полноценным магазином, фирменным кафе и широким набором дополнительных услуг. Формат каждой отдельной станции определяется потребностями локального микрорынка. Вплоть до того, что ассортимент сопутствующих товаров и услуг формируется исходя из особенностей потребления в конкретной местности».

Господин Шалимов отметил, что в зависимости от локальных условий «Газпром нефть» использует разные модели управления нетопливной составляющей бизнеса. Например, полностью управляет и топливным, и сопутствующим бизнесом (бренд кафе Drive Cafe), а также рассматривает вариант формата «магазин у дома», который пока не развит на российском розничном рынке. Кроме этого, компания рассматривает варианты привлечения профессиональных ритейлеров для управления «полкой», вплоть до передачи магазина и кафе под управление партнера под его брендом. ■

Время совместных решений



Надежные партнерские отношения для будущих побед

ВТБ

Мир без преград

8 (800) 200–77–99
звонок по России бесплатный
www.szrcvtb.ru

Реклама

Банк ВТБ (ПАО). Генеральная лицензия Банка России № 1000

СКРУТИТЬ В ОДИН КАБЕЛЬ

КОНСОЛИДАЦИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ СЕТЕВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ (ТСО) НА БАЗЕ КРУПНЫХ ЭЛЕКТРОСЕТЕВЫХ КОМПАНИЙ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ НАЗАД СТАЛА ОБЩЕРОССИЙСКИМ ТРЕНДОМ. ПОКА СОЗДАНА ЕДИНАЯ ЭЛЕКТРОСЕТЕВАЯ КОМПАНИЯ В ПЕТЕРБУРГЕ НА БАЗЕ ПАО «ЛЕНЭНЕРГО», НО ЭНЕРГЕТИКИ ВСЕГО СЕВЕРО-ЗАПАДА ЗАДУМАЛИСЬ ОБ ОБЪЕДИНЕНИИ АКТИВОВ. BG РАЗБИРАЛСЯ, ЧТО ЖДАТЬ ПОТРЕБИТЕЛЯМ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ ОТ ЭТОГО ПРОЦЕССА. АЛЕКСЕЙ КИРИЧЕНКО

В «Ленэнерго» рассказали BG, что тренд на консолидацию ТСО на базе крупных электросетевых компаний продиктован стратегией развития электросетевого комплекса РФ, которая утверждена федеральным правительством в 2013 году. Цель стратегии — обеспечение высоких стандартов качества и надежности энергоснабжения потребителей, энергетической безопасности российских регионов. Достигается это за счет внедрения единых принципов оперативно-технологического управления, требований технической и эксплуатационной политики. Исходя из этого, дочерние и зависимые общества ПАО «Россети», к которым относится «Ленэнерго», консолидируют электросетевые активы ТСО, садовых некоммерческих товариществ, а также физических лиц.

В случае «Ленэнерго» консолидация электросетевых активов Санкт-Петербурга проводится по поручению президента РФ Владимира Путина. В конце 2015 года в уставный капитал «Ленэнерго» были внесены акции городских сетевых компаний АО «Санкт-Петербургские электрические сети» (СПбЭС) и ОАО «Петродворцовая электросеть» (ПЭС). Консолидация сетей в Петербурге была обязательным условием разработанного правительством РФ плана финансового оздоровления «Ленэнерго». Положение компании пошатнулось, с одной стороны, из-за потери доступа к депозитам в банке «Таврический», с другой — из-за выпадающих доходов при тарифном регулировании, что допустили в Смольном. В рамках этого плана правительство РФ выделило «Ленэнерго» 32 млрд рублей в виде облигаций федерального займа (ОФЗ).

В прошлом году средства были направлены на погашение кредитных обязательств «Ленэнерго» и ликвидацию всех просроченных обязательств компании по технологическому присоединению. Средства ОФЗ вносили в «Ленэнерго» «Россети», благодаря чему сохранили контрольную долю в петербургской компании. Смольный после того, как внес в «Ленэнерго» акции СПбЭС и ПЭС, оцененные в 15,2 млрд рублей, получил блокирующий пакет акций в объединенной компании.

Благодаря созданию единой электросетевой компании на базе «Ленэнерго», ПАО рассчитывает повышать эффективность управления, а также снижать операционные издержки. Так, в январе 2017 года завершился перевод производственного персонала СПбЭС и ПЭС в «Ленэнерго». Все перешедшие на работу в ПАО сотрудники сохранили свои рабочие места, социальный пакет и трудовой стаж. Кроме того, в феврале 2017 года совет директоров СПбЭС прекратил полномочия гендиректора Максима Иванова, чтобы передать полномочия единоличного исполнительного органа компании управляющей организации — «Ленэнерго».



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

КАК УВЕРЯЮТ В «ЛЕНЭНЕРГО», ДОЧЕРНЕЙ СТРУКТУРЕ «РОССЕТЕЙ», ОБЫЧНЫЕ ПОТРЕБИТЕЛИ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЙ ЭФФЕКТ ОТ КОНСОЛИДАЦИИ МОГУТ УВИДЕТЬ В ПОВЫШЕНИИ НАДЕЖНОСТИ ЭЛЕКТРОСНАБЖЕНИЯ

Что касается обычных потребителей электроэнергии, то положительный эффект консолидации они могут увидеть в повышении надежности электроснабжения. «За первые два месяца 2017 года аварийность в Санкт-Петербурге снижена на 38% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года», — отмечают в «Ленэнерго». В части техприсоединения к электросетям также появились удобства. Теперь заявителям не нужно самостоятельно выбирать, к сетям какой компании будет осуществлено подключение, это определяется самостоятельно внутри компании, говорят в «Ленэнерго».

В Смольном согласны, что консолидация электросетевых компаний была выполнена в целях развития электросетевого комплекса города. «В ходе консолидации были оптимизированы инвестпрограммы ПАО „Ленэнерго“ и СПбЭС, утверждены единые стандарты эксплуатации электросетевого имущества, проведен аудит текущих обязательств по техприсоединению, проведена комплексная проверка финансово-хозяйственной деятельности „Ленэнерго“, СПбЭС и ПЭС», — прокомментировали в комитете по энергетике и инженерному обеспечению Петербурга.

Не только в Петербурге шло создание единой электросетевой компании. ПАО «МРСК Северо-Запада» также ведет работу по объединению активов в семи регионах работы. В 2015–2016 годах на Петербургском международном экономическом форуме глава «Россетей» Олег Бударгин (компания владеет 55,4% акций в МРСК Северо-Запада) подписал ряд соглашений о взаимодействии с властями Мурманской области, Карелии и Коми. Исходя из данных договоренностей, в регионах должен быть создан единый центр ответственности за энергоснабжение. Сейчас МРСК Северо-Запада ведет переговоры с правительством Новгородской области с целью подписания аналогичного соглашения.

В отличие от Петербурга, где в рамках консолидации городских электросетевых компаний на базе «Ленэнерго» в уставный капитал последней было внесено 32 млрд рублей в виде ОФЗ, МРСК Северо-Запада на федеральные деньги не рассчитывает и планирует проводить мероприятия по консолидации с минимальными затратами.

Как рассказал BG заместитель гендиректора по корпоративному управлению МРСК Северо-Запада Денис Орлов, в Карелии процесс консолидации сетей движется быстрее, чем в остальных регионах. «С властями республики мы договорились о создании совместного предприятия, куда субъект вкладывает свое имущество, а мы вкладываем свое. Собственно, это предприятие будет единым центром ответственности за энергоснабжение. Но пока субъект не до конца собрал в казну свои активы, включая электросети в Петрозаводске, которые нам в первую очередь интересны, мы не видим смысла в создании совместного предприятия, поскольку это дополнительные издержки. В настоящий момент МРСК Северо-Запада арендует сети в Карелии», — приводит пример господин Орлов.

В совместном предприятии с властями Карелии МРСК Северо-Запада рассчитывает получить контрольный пакет акций в соответствии со своей долей в сетевом имуществе региона. В других регионах компания аналогично надеется контролировать все электросетевые активы. Пока МРСК Северо-Запада лишь заключает договоры аренды электросетевого имущества. В Карелии компания арендовала 341 км сетей и мощность 17 МВт, в Мурманской области — 28 км сетей и 2 МВт. Объем арендованного имущества незначительный. «Власти готовы передать все имущество, но есть собственники, с которыми заключены долгосрочные договоры аренды. Чтобы их расторгнуть, нужны веские основания», — объясняет господин Орлов.

Такие основания у МРСК Северо-Запада появляются нередко, и связаны они с тем, что небольшие ТСО не могут самостоятельно обеспечить надежное и бесперебойное энергоснабжение. А при возникновении серьезной аварии региональные власти вынуждены обращаться к МРСК Северо-Запада. Наглядный случай произошел в Вологде. В январе 2017 года на подстанции «Ява», которая находится в собственности частной компании «Энерготехснаб», произошло технологическое нарушение. Из-за этого половина города осталась без света, включая социальные объекты — больницы, детские сады. Собственник подстанции своими силами не смог восстановить работу оборудования. Мэр Вологды Андрей Травников обратился за помощью к МРСК Северо-Запада, несмотря на то, что подстанция не в зоне ответственности компании. МРСК Северо-Запада на чужом оборудование установила свои комплектующие, что и позволило в короткий срок устранить технологическое нарушение на подстанции «Ява». При этом за помощь сторонней организации МРСК Северо-Запада так и никто не отплатил.

«Чтобы получить компенсацию, мы предложили собственнику либо заплатить за оборудование, либо продать подстанцию. Но до сих пор процесс не решен никаким образом, и наше оборудование там работает. Мы вынуждены обратиться в суд с требованием демонтажа оборудования или оплаты тех издержек, которые мы понесли», — отмечает господин Орлов.

Кроме надежного энергоснабжения, в МРСК Северо-Запада относят к плюсам консолидации снижение роста тарифов на электроэнергию для населения. Как объясняют в компании, некоторые ТСО работают неэффективно, если применить устоявшуюся практику оценки эффективности регулирования: из соотношения собственной необходимой валовой выручки (НВВ, устанавливает региональная энергетическая комиссия) организации к количеству условных единиц обслуживания энергооборудования.

Исходя из этого показателя, по расчетам BG, в Новгородской области тарифное регулирование частных ТСО обходится до 40% тяжелее для потребителей, чем сети филиала МРСК «Новгородэнерго», в Карелии — до 50%. При этом в Архангельской области и Республики Коми присутствуют ТСО, у которых соотношение собственной НВВ к условным единицам установлено в 2–2,5 раза больше, чем у филиалов МРСК. ■



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ДЕФИЦИТ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕСУРСОВ В СФЕРЕ ЖКХ В РОССИИ СОСТАВЛЯЕТ 3 ТРЛН РУБЛЕЙ

ЖКХ НАЧАЛО ПРИТЯГИВАТЬ ИНВЕСТИЦИИ

ДЕФИЦИТ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИЙСКУЮ ОТРАСЛЬ ЖКХ, КОТОРЫЙ НА СЕГОДНЯ СОСТАВЛЯЕТ 3 ТРЛН РУБЛЕЙ, ПОСТЕПЕННО СНИЖАЕТСЯ, СЧИТАЮТ ЭКСПЕРТЫ. ВО МНОГОМ СНИЖЕНИЕ ПРОИСХОДИТ БЛАГОДАРЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОМУ ПАРТНЕРСТВУ, НАИБОЛЕЕ УНИВЕРСАЛЬНОЙ ФОРМОЙ КОТОРОГО ЯВЛЯЮТСЯ КОНЦЕССИОННЫЕ СОГЛАШЕНИЯ. ПОСЛЕДНИЕ АКТИВНО ЗАКЛЮЧАЮТСЯ В ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНОБЛАСТИ. АЛЕКСЕЙ КИРИЧЕНКО

Качество услуг ЖКХ в России зачастую не соответствует общепринятым в международной практике стандартам, о чем, к примеру, свидетельствует износ основных фондов инфраструктурных объектов, который превышает 60% по всей стране, считают в ООО «Институт проблем предпринимательства» (ИПП). «Такая ситуация сложилась в том числе и из-за недостаточного инвестирования капитала в данную отрасль экономики — дефицит инвестиционных ресурсов в сфере ЖКХ в нашей стране составляет 3 трлн рублей. Длительная окупаемость, большие риски, капиталоемкость вложений, а также госрегулирование отрасли в части тарифных ограничений являются основными сдерживающими факторами в вопросе выбора объекта инвестиций», — комментирует заместитель руководителя отдела финансового и управленческого консалтинга ИПП, кандидат экономических наук Евгений Гуляев.

Исторически сложилось, что в СССР отрасль ЖКХ была планово-убыточной и потому дотационной, но сейчас население также не несет все бремя расходов по содержанию коммунальной инфраструктуры. «До 1990-х годов значительная часть тарифа, имеющего социально значимую составляющую, покрывалась за счет бюджета. В процессе реформирования отрасли была введена практика тарифного регулирования, что позволило ликвидировать дотации, вместе с тем включив механизм сдерживания роста тарифов. Для того чтобы платежи для населения по-прежнему оставались приемлемыми, регулирующие органы сокращают предприятиям необходимую валовую выручку посредством урезания статей, зачастую „ремонтных“, и инвестиционной составляющей. В большей степени от этого страдают небольшие коммунальные предприятия, где каждая копейка на счету. Прибыль, если таковая и образуется у предприятия, будет направлена на покрытие убытков прошлых лет», — объясняет руководитель отдела финансового и управленческого консалтинга ИПП, Евгений Богданов.

Несмотря на это, в последние годы отрицательная тенденция в части инвестирования компаний в сферу ЖКХ выравнивается. Как отмечают эксперты, в основном благодаря государственно-частному партнерству, наиболее универсальной формой которого являются концессионные соглашения. Суть этих соглашений в ЖКХ заключается в том, что инвестор вкладывает собственные средства в модернизацию или реконструкцию объекта, а потом получает право его эксплуатировать на определенный срок, достаточный для окупаемости инвестиций и получения определенной доходности. «Значительная часть инфраструктурных и социально значимых проектов реализуется в рамках концессионных моделей, что подтверждается мировой практикой. В Европе каждый год заключаются концессионные соглашения, в рамках которых инвестируются средства в сферу ЖКХ на сумму более $100 млрд», — говорит господин Гуляев.

В ассоциации ЖКХ «Развитие» отводят ключевую роль в этом процессе изменениям законодательства. В частности, поправки в № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» за последние несколько лет обеспечили гарантированную пятипроцентную прибыль инвесторам и снизили риски при вложении средств. «Главное преимущество отрасли — это гарантированный внутренний спрос, рынок стабильный, но не высокодоходный. Он интересен прежде всего для инвестирования на долгий срок. На данный момент главная задача обеспечить приток заемных средств, заинтересовать банковский сектор и настроить механизмы государственной поддержки малых городов с населением до 100 тыс. человек (малодоходные области)», — отмечают в ассоциации.

Задача медленно, но верно выполняется. По данным Минстроя России, на 1 января 2017 года по всей стране заключено 1477 концессионных соглашений. При этом треть из них — только за 2016 год, что превышает в два раза показатель по количеству соглашений в 2015 году. Общий объем инвестиций в отрасль, предусмотренных в рамках действующих концессионных соглашений, составил 196 млрд рублей на январь 2017 года против 67,6 млрд рублей на начало 2016 года.

КУДА ИНВЕСТИРОВАТЬ В ассоциации ЖКХ считают, что потенциально рынок водоснабжения обладает большей емкостью для привлечения инвестиций. Но низкие тарифы, изношенность инфраструктуры и жесткие природоохранные требования пока не позволяют инвестировать большой объем средств в сферу водоснабжения, отмечают в организации.

«Одним из лучших примеров концессионного соглашения является МУП „Горводоканал Волгограда“, находящееся в концессии ООО „Концессии водоснабжения“. Волгоградский концессионный проект водоканала по итогам 2015 года признан крупнейшим концессионным соглашением в Европе в сфере водоснабжения по объему подтвержденных инвестиций, которые составили 58 млрд рублей», — говорят в ассоциации. В малых городах также отмечаются успешные концессии, например, в 2015 году в городе Ясногорске Тульской области было заключено концессионное соглашение в сфере теплоснабжения сроком на 15 лет и с инвестициями, составившими более 450 млн рублей.

Господин Гуляев из ИПП говорит, что трубы являются одним из основных активов как в теплосетях, так и в водоканале, а значит, и эффективность инвестиций в большей степени зависит от качества сетей организации. «Так, техническая вода, используемая в тепловых сетях, проходит дополнительную химическую обработку, что повышает износостойкость оборудования, продлевает срок службы, что в конечном счете сокращает длительность цикла окупаемости проекта. В противовес этому, сети водоканала, особенно трубы для питьевой воды, изнашиваются сильнее и подлежат более тщательному обслуживанию и более частой замене, что для инвестора может послужить одним из решающих критериев выбора объекта инвестирования», — отмечает он.

Вложение инвестиций в инфраструктуру ЖКХ одновременно влечет за собой мультипликативный рост экономики и является важным условием для улучшения качества жизни граждан. «При возможной ситуации заморозки тарифов на уровне 1–4% продолжится тенденция установления темпа роста платы граждан за коммунальные услуги на уровне инфляции при одновременном усилении регулирования и контроля со стороны проверяющих органов. Результатом такого сценария станет сворачивание проектов частного бизнеса и „кумовского“ ЖКХ, когда в бизнесе остаются только компании, аффилированные с органами власти, защищенные от излишних проверок и имеющие доступ к бюджетным средствам», — резюмируют в ассоциации ЖКХ «Развитие».

БЕЗ РАЗОВОЙ НАГРУЗКИ НА БЮДЖЕТ Власти заинтересованы в привлечении частных инвестиций в сферу ЖКХ. Как отмечают в комитете по энергетике и инженерному обеспечению Петербурга, софинансирование проектов может осуществляться различными способами — в форме государственно-частного партнерства, концессий, привлечения заемных средств, передачи в долгосрочную аренду имущества Санкт-Петербурга. «Сегодня в Петербурге частично за счет привлеченных заемных средств завершены работы по строительству второй очереди в составе третьего пускового комплекса Юго-Западной ТЭЦ. В пяти районах города осуществлена реализация перевода котельных, переданных в долгосрочную аренду ООО „Петербургтеплоэнерго“, на эффективные виды топлива. Рассматривается вопрос о привлечении средств финансово-кредитных организаций на реконструкцию Главной водопроводной станции со строительством нового блока водоподготовки, а также средств частных инвесторов на реализацию локальных инвестиционных проектов в сфере теплоснабжения», — сообщили в комитете по энергетике.

В то же время там уточняют, что при рассмотрении финансовых моделей реализации концессионного соглашения необходима тщательная проработка и минимизация возникающих при заключении соглашения рисков, связанных с передачей имущества. Кроме того, надо учитывать финансово-кредитную историю предприятия и задолженность за отпущенные коммунальные ресурсы. «В связи с этим передача в концессию имущества Санкт-Петербурга, находящегося в хозяйственном ведении государственных унитарных предприятий „ТЭК СПб“ и „Водоканал Санкт-Петербурга“ требует всестороннего финансово-экономического анализа показателей и прозрачных тарифных решений для определения источников возврата инвестиций», — сообщили в комитете по энергетике.

Правительство Ленинградской области согласно, что передача имущества ЖКХ в концессию позволяет проводить необходимые работы по капитальному ремонту, реконструкции без существенной разовой нагрузки на региональный бюджет. «Концессионер вкладывает в проект собственные либо заемные средства, получает прибыль от эксплуатации объекта и за счет инвестирования в развитие территории в зоне внимания объекта. Правительство Ленинградской области возвращает инвестору вложенные средства частями в течение длительного периода времени. Конкретные условия по каждому объекту концессии определяются заключенными контрактами и соглашениями», — пояснили в правительстве. Там отметили, что уже заключили два соглашения в сфере водоснабжения и шесть в сфере теплоснабжения, также в планах проекты с объемом инвестиций около 3,7 млрд рублей. ■

ТРУД С ХОРОШЕЙ ЭНЕРГЕТИКОЙ

ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ ОТРАСЛЬ ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ ОСТРОЙ НЕХВАТКИ В СПЕЦИАЛИСТАХ НЕ ИСПЫТЫВАЕТ. НО, ПО СЛОВАМ УЧАСТНИКОВ РЫНКА, ПО-ПРЕЖНЕМУ ОЩУЩАЕТСЯ НЕДОСТАТОК ИМЕННО КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ РАБОЧИХ РУК. А УЧИТЫВАЯ ТОТ ФАКТ, ЧТО К СПЕЦИАЛИСТАМ ПОСТОЯННО ДОБАВЛЯЮТСЯ НОВЫЕ ТРЕБОВАНИЯ, ОБУЧЕНИЕ И ПЕРЕПОДГОТОВКА СОТРУДНИКОВ ВНУТРИ САМИХ КОМПАНИЙ СТАНОВЯТСЯ НЕОБХОДИМЫМ УСЛОВИЕМ ИХ ВЫЖИВАНИЯ НА РЫНКЕ. СВЯТОСЛАВ ФЕДОРОВ



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

СРЕДНЯЯ ЗАРПЛАТА В ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2017 ГОДА ОКАЗАЛАСЬ ВЫШЕ СРЕДНЕРЫНОЧНОГО ПОКАЗАТЕЛЯ ПО ПЕТЕРБУРГУ

По данным HeadHunter (hh.ru), количество предложений от работодателей в энергетической отрасли в марте 2017 года по сравнению с аналогичным месяцем 2016 года увеличилось на 76%. Выросла и соискательская активность, отметила директор по Северо-Западу HeadHunter Юлия Сахарова.

По ее словам, в первом квартале 2017 года работодатели энергетической отрасли Петербурга чаще всего искали специалистов из сферы производства (инженер-энергетик, инженер-электрик, инженер-наладчик). Также энергетической отрасли нужны специалисты со строительной специализацией (главный инженер проекта, начальник строительного участка, инженер-сметчик), а на третьем месте находится потребность в кадрах, связанных со сферой продаж (технико-коммерческие представители, менеджеры по продажам, менеджеры по тендерам). Согласно статистике hh.ru, помимо инженерного состава, компании пополняли кадровый резерв и специалистами рабочих профессий (слесарями, механиками, слесарями-электромонтажниками, электриками, электромонтерами, электро- и газосварщиками). Их искали в каждом десятом случае. В то же время в первом квартале 2017 года больше всего резюме разместили инженеры-электрики, теплотехники и электромонтеры.

В пресс-службе ТГК-1 считают, что на рынке труда энергоотрасли установился баланс спроса и предложения. А по мнению заместителя генерального директора АО «ЛОЭСК» по управлению персоналом Натальи Мельниковой, специалистов в энергетической сфере Ленинградской области хватает, но если говорить о качестве персонала, то, по ее словам, есть несколько позиций, требования к которым постоянно повышаются, а на рынке труда нет достаточного предложения. «Например, от инженера сейчас требуется не только профильная техническая подготовка, но и знание смежных процессов предприятия, понимание экономической составляющей деятельности, умение работать в специализированных программных продуктах, автоматизированных системах управления. Это актуально как для процесса эксплуатации, так и для технологического присоединения и для капитального строительства. Также на рынке труда Ленинградской области сложно найти подготовленный персонал для высоковольтных подразделений и диспетчеров», — уверена эксперт.

В компании «Ленэнерго» востребованными и дефицитными специалистами называют диспетчеров и инженеров службы релейной защиты и автоматики. Это связано с тем, что подготовка таких специалистов требует дополнительной стажировки и достаточно длительной отработки практических навыков, а также специфических знаний. Кроме того, есть потребность в специалистах со средним профессиональным образованием — в электромонтерах различного профиля, электрослесарях.

По мнению директора группы компаний «Меридиан» Алексея Горячева, сегодня на рынке труда Петербурга ощущается нехватка именно квалифицированного рабочего персонала. «Система образования не ориентирована на то, чтобы готовить такие кадры. Многие заведения среднего профессионального образования были ликвидированы или реорганизованы. Если говорить в целом по отрасли, то на рабочих специальностях задействованы в основном те, кто имеет либо непрофильное образование, либо не имеет его совсем и обучается уже в процессе трудовой деятельности, проходит кратковременное обучение в различных учебных центрах, получая необходимые допуски уже по ходу работы», — пояснил свою позицию господин Горячев. По его мнению, инженеров на рынке достаточно, но основная сложность — это наличие именно опытных специалистов. Алексей Горячев говорит, что особенно это касается сферы проектирования объектов электроэнергетики, например, сложно найти главных инженеров проектов, способных быстро влиться в работу. В части строительства, наладки выбор намного больше. «Узкопрофильных специалистов с большим опытом в Санкт-Петербурге знают поименно и, конечно, пытаются их удержать. Найти такого специалиста в свободном поиске практически невозможно», — заключил эксперт.

ЗАРПЛАТА ВЫШЕ СРЕДНЕГО В течение 2016 года в отрасли энергетики, как и по ряду других производственных отраслей Санкт-Петербурга, индексации заработных плат практически не было, отметила Юлия Сахарова, добавив, что по отдельным направлениям рост не превысил значения инфляции, то есть 8%. «Тем не менее средняя зарплата в энергетической отрасли в первом квартале 2017 года оказалась выше среднерыночного показателя по Петербургу (42,5 тыс. рублей против 40 тыс.)», — прокомментировала госпожа Сахарова.

Уровень средней ожидаемой заработной платы, по данным резюме на hh.ru, в энергетической сфере в первом квартале 2017 года составил 55 тыс. рублей, хотя еще в прошлом году этот показатель был меньше — 50 тыс. рублей. Средняя заработная плата менеджмента среднего звена в энергетической отрасли в первом квартале 2017 года равнялась 85 тыс. рублей. По информации «Банка данных заработных плат HeadHunter», руководитель подразделения или топ-менеджер в Санкт-Петербурге может рассчитывать на финансовое вознаграждение в размере 239 тыс. рублей.

«ВЫШКА» ДЛЯ ЭНЕРГЕТИКОВ Опрошенные участники энергетического рынка Петербурга сообщили BG, что в городе нет недостатка в вузах и средних профессиональных учреждениях, которые занимаются подготовкой профильных специалистов для энергетической отрасли.

В ПАО «Ленэнерго» выделяют три основных вуза, которые учат необходимых для отрасли работников: Национальный минерально-сырьевой университет «Горный», Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, Санкт-Петербургский государственный аграрный университет. Помимо этих вузов, «Ленэнерго» сотрудничает с Ивановским государственным энергетическим университетом им. Ленина, Южно-Россий-

ским государственным политехническим университетом, Национальным исследовательским Томским политехническим университетом, а также Государственным институтом экономики, финансов, права и технологий в Гатчине.

В ПАО «ТГК-1» среди профильных вузов также назвали Высшую школу технологий и энергетики ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна», а среди учебных заведений среднего профессионального образования — Политехнический колледж городского хозяйства и Политехнический техникум Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Госпожа Мельникова согласна с тем, что профильных учебных заведений достаточно. Но, по ее словам, проблема в том, что профессорско-преподавательский состав многих вузов сформировался еще в советский период и сейчас происходит старение кадров. «Количество молодых кандидатов и докторов наук крайне невелико. Предположу, что это связано с несовершенной системой мотивации работников высшей школы. Зачастую приходится сталкиваться с тем, что преподаватели вузов не имеют опыта работы на промышленных предприятиях и готовят студентов к профессиональной жизни в мире, которого не существует. Особенно это касается таких направлений подготовки, как менеджмент, экономика, управление персоналом. Стоит отметить, что есть вузы, заинтересованные в изменении этой ситуации: они активно изучают профессиональные стандарты, запрашивают мнение работодателей о содержании учебных программ», — высказала свое мнение Наталья Мельникова.

Все опрошенные энергокомпании активно взаимодействуют с профильными учебными заведениями. В ТГК-1 для привлечения, развития и удержания перспективных кадров ежегодно для студентов проводятся ознакомительные экскурсии и практические занятия на производственных объектах, производственную и преддипломную практики в структурных подразделениях компании, в вузах проходят «дни ТГК-1», а также совместные научно-практические конференции с привлечением студентов, преподавателей и ведущих специалистов компании.

В «Ленэнерго» также сообщили, что с вузами проводится целевая подготовка кадров для компании по приоритетным направлениям: электроэнергетические системы и сети, электроснабжение, электрические станции и автоматизация энергетических систем. В дальнейшем выпускники данных направлений могут поступить на работу в «Ленэнерго» на соответствующие квалификации должности. А при подготовке электромонтеров и электрослесарей «Ленэнерго» сотрудничает с учебными заведениями среднего профессионального образования в Ленобласти: Сланцевским индустриальным техникумом, Кингисеппским колледжем технологии и сервиса, Киришским политехническим техникумом и другими. Кроме этого, партнерские связи у «Ленэнерго» выстроены с центрами и институтами подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров.

НЕПРЕРЫВНАЯ ПЕРЕПОДГОТОВКА К специалистам в энергетической отрасли ежегодно добавляются новые требования. Например, применение новых технологий требует соответствующих знаний у соискателей. Именно поэтому внутри энергетических компаний существует система внутреннего обучения, подготовки и переподготовки персонала. Есть ряд профильных организаций, которые занимаются повышением квалификации. Среди них ПЭИПК, Центр подготовки кадров энергетики, Институт охраны труда, промышленной безопасности и социального партнерства.

«Мы готовы повышать квалификацию своих работников. Во многом сегодня это не просто прихоть, а необходимость, — говорит Алексей Горячев. — Постоянно появляются новое оборудование и материалы, многие сотрудники по специфике своей деятельности обязаны иметь различные сертификаты и допуски. Также у нас проводится постоянное обучение и для топ-менеджмента компании. В ГК „Меридиан“ внедрена программа корпоративного университета, где проходят очередные аттестации и повышение разрядов сотрудников рабочих специальностей. Это обучение проводится на базе нашего собственного учебного центра „Энергетический“».

В «Ленэнерго» также отметили, что непрерывная подготовка и переподготовка персонала, а также повышение квалификации работников — это одни из приоритетов компании. Для этого в 2012 году при Академии менеджмента и агробизнеса Санкт-Петербургского государственного аграрного университета была открыта профильная кафедра «Ленэнерго» «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности предприятий». Также в 2014 году энергокомпания открыла современный учебно-тренировочный комплекс в поселке Терволово Гатчинского района Ленинградской области. На его территории регулярно проводятся теоретические и практические занятия для специалистов «Ленэнерго» и смежных компаний. Кроме этого, в феврале 2016 года «Ленэнерго» получило лицензию на осуществление образовательной деятельности, благодаря чему компания проводит профессиональное обучение на базе комплекса.

«ТГК-1 постоянно следит за новыми тенденциями в развитии энергетической отрасли и ежегодно формирует план повышения квалификации, обучения и профессиональной переподготовки сотрудников в соответствии с кадровой политикой компаний группы „Газпром“, требованиями к должности и спецификой работы. Обучение сотрудников проводится по программам высшего образования, повышения квалификации, профессиональной переподготовки», — прокомментировали в ТГК-1.

Наталья Мельникова также отметила, что ЛОЭСК анализирует требования профессиональных стандартов и в случае несоответствия работника этим требованиям организует необходимое обучение за счет компании. «ЛОЭСК финансирует также обучение, направленное на повышение уровня профессиональных знаний специалистов, своевременное изучение изменений нормативной базы, развитие навыков работы в АСУ, формирование управленческих навыков у руководителей всех уровней. Обучение проводится как в специализированных учебных заведениях, так и силами внутренних тренеров», — пояснила госпожа Мельникова. ■

ЗАСТРОЙЩИКИ РАСПУТЫВАЮТ СЕТИ

ДЕВЕЛОПЕРЫ С СОЖАЛЕНИЕМ ОТМЕЧАЮТ, ЧТО КАРДИНАЛЬНЫХ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ В СИТУАЦИИ С ПРИСОЕДИНЕНИЕМ НОВОСТРОЕК К ИНЖЕНЕРНЫМ СЕТЯМ В ПЕТЕРБУРГЕ ТАК И НЕ ПРОИЗОШЛО. ПО ИХ МНЕНИЮ, ПОДКЛЮЧИТЬ ОБЪЕКТ К ЭЛЕКТРИЧЕСТВУ, ВОДЕ И КАНАЛИЗАЦИИ ПО-ПРЕЖНЕМУ ДОЛГО, ДОРОГО И НЕПРОЗРАЧНО. ЛИДИЯ ГОРБОРУКОВА

По мнению многих участников рынка, ситуация не только не стала лучше, а напротив, ухудшилась. В этом, например, уверен председатель совета директоров «СВП Групп» Денис Жуков. По его словам, работать стало сложнее и дороже. «Во-первых, застройщики за свой счет выполняют те работы, которые раньше делали сетевые компании. Во-вторых, выросла стоимость подключения к сетям, график оплаты стал жестче. Например, при работе с „Водоканалом“ компания должна внести предоплату в размере 15% от общей стоимости договора, хотя раньше такого не было. Я уже не говорю про непрозрачную схему формирования индивидуальных тарифов. Так, стоимость подключения может вырасти на 20–25% за два-три года, то есть от начала реализации до завершения проекта, и монополист всегда найдет этому объяснение. Особенно этим грешат управляющие компании», — прокомментировал господин Жуков, добавляя, что во всем мире наоборот идут к тому, чтобы свести к минимуму нагрузку на инвесторов, а в некоторых европейских странах и вовсе отменяют плату за подключение к сетям.



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

НОРМАЛЬНЫЙ ТЕМП ПОДКЛЮЧЕНИЯ ОБЪЕКТА К РАЗНЫМ ИНЖЕНЕРНЫМ СЕТЯМ ДОЛЖЕН ДЛИТЬСЯ ОТ ШЕСТИ МЕСЯЦЕВ ДО ГОДА, УВЕРЕНЫ ДЕВЕЛОПЕРЫ. НО, КАК ПРАВИЛО, СРЕДНЕЕ ВРЕМЯ ПРИСОЕДИНЕНИЯ К ИНЖЕНЕРНЫМ СЕТЯМ В ПЕТЕРБУРГЕ СОСТАВЛЯЕТ ДВА ГОДА

По мнению начальника управления развития и управления активами ЗАО «БФА-Девелопмент» Марии Скобелевой, с одной стороны, ситуация с присоединением стала более понятна с точки зрения формализации, а с другой стороны, стало еще больше бюрократических проволочек и препятствий. А если брать в расчет индивидуальные тарифы, то они позволяют монополисту увеличить стоимость подключений в разы, считает эксперт.

По свидетельству Николая Урусова генерального директора строительной компании «Красная стрела», в Москве вопросы с присоединением к сетям решаются более успешно, потому что в столице четко работает такая структура, как «единое окно». Все документы подаются в электронном виде, при этом каждая процедура имеет свой четко оговоренный срок. «Это позволяет сделать процесс получения технических условий максимально прозрачным и понятным, а также оптимизировать время подключения. К плюсам также можно отнести минимизацию возможной коррупционной составляющей», — подчеркнул господин Урусов.

К слову сказать, в Петербурге также есть «единое окно» по работе с инвесторами, его работа курируется комитетом по инвестициям Петербурга. Но, как ранее отмечали в комитете, эта структура не решает вопросов присоединения к сетям и никак не может повлиять на скорость этих процессов.

В принципе, «единые окна» есть и у каждого из монополистов по отдельности. Например, ГУП «ТЭК СПб» создало департамент по перспективному развитию, который курирует процесс присоединения. У «Ленэнерго» есть единый центр обслуживания клиентов, а у ГУП «Водоканал Петербурга» — департамент по реализации подключений.

По мнению Анастасии Александровой, ведущего аналитика E3 Group, нужно в принципе унифицировать процедуру присоединения ко всем инженерным сетям, таким образом, свести все к равным срокам и требованиям к перечню предоставляемых документов, а также снизить тарифы на присоединение.

ЕСЛИ ДОЛГО-ДОЛГО-ДОЛГО... Нормальный темп подключения объекта к разным инженерным сетям должен длиться от шести месяцев до года, уверены девелоперы. Но, как правило, сроки присоединения затягиваются из-за длительных административных согласований различных государственных структур. В итоге Мария Скобелева оценивает среднее время присоединения к инженерным сетям в Петербурге в два года. → 26

25 ➔ Основная проблема, с которой сталкиваются девелоперы, — это регулирование тарифов со стороны монополиста, а также затягивание сроков, которые, в свою очередь, срывают сроки строительства объектов, отметила Анастасия Александрова. По ее словам, длительность процесса присоединения зависит от удаленности новостройки от точки подключения, а также присутствие обременений по подготовке инженерной инфраструктуры, которые предусматривают дополнительные согласования. Также сроки могут увеличиваться ввиду подачи неполного пакета документов, недостатка мощности или изношенности предоставляемых сетей.

По данным ГУП «Водоканал Петербурга», подключение к водопроводу и канализации длится 18 месяцев (полтора года), а в ГУП «ТЭК Петербурга» отмечают, что на то, чтобы дом был с постоянным теплоснабжением, нужно не менее двух лет. Что касается ситуации с присоединением к электрическим сетям, то, учитывая финансовые сложности, с которыми столкнулось «Ленэнерго» пару лет назад, она еще долгое время будет оставаться нестабильной.

Мария Скобелева отмечает, что основные претензии к монополистам при присоединении объектов к сетям сводятся к нескольким аспектам. «Во-первых, приходится торговаться за выгодные для подключения условия (цена, объем выполняемых работ, срок проведения таких работ) на этапе подачи заявки. Во-вторых, возникает множество проблем юридического характера при передаче на баланс уже построенных сетей (выделение земельного участка, постановка на учет линейного объекта, сроки проведения всех этих мероприятий). В-третьих, много вопросов к срокам проведения всех административных процедур из-за регулярного обновления руководства в монопольных структурах. И, самое важное, всегда есть сомнения в достоверности любой информации, поступающей от монополиста», — перечислила возникающие проблемы Мария Скобелева.

Также, по ее мнению, сложности возникают в основном при согласовании проектной документации, сдаче работ и передаче сетей на баланс города. Эксперт отмечает, что на этом фоне в Петербурге вообще развился рынок посреднических услуг по всем вышеназванным направлениям — все проблемы решаются в основном заказом работ у «дружественных» монополистам организаций.

И все же, по мнению Николая Урусова, сейчас сроки подключения к сетям значительно уменьшились по сравнению с предыдущей пятилеткой. Также, по его мнению, сократилось и количество срывов договорных сроков, в большинстве случаев они выдерживаются.

Анастасия Александрова самым главным нововведением в области присоединения называет появление возможности подачи заявки на подключение в электронном виде, а это существенно упрощает процедуру и экономит время.

СЛОЖНЕЕ ВСЕГО С «ЛЕНЭНЕРГО» Особенно остро, по мнению девелоперов, стоит вопрос присоединения многоквартирных домов к электросетям.

Генеральный директор Объединения строителей Санкт-Петербурга Алексей Белоусов говорит, что если с «Теплоэнерго» и с ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга» вопрос оплаты и сроков подключения объектов капитального строительства к системам тепло- и водоснабжения все-таки решается, то договариваться с «Ленэнерго» застройщикам сложно.

«Проблемы, копившиеся в „Ленэнерго“ годами, не могут быть решены в одночасье, поэтому „тяготы и лишения“ терпит не только монополист, но и компании — потребители его услуг, в частности застройщики, которые в ожидании подключения новостроек к электросетям несут серьезные убытки. В итоге страдают покупатели жилья, которые либо вынуждены ждать, пока дома будут сданы в эксплуатацию, либо оплачивать услуги подключения из своего кармана», — пояснил господин Белоусов.

Эксперт отмечает, что застройщики предлагают урегулировать ситуацию способом, практиковавшимся еще до кризиса 2008 года, когда компании прокладывали сети и строили подстанции для своих объектов самостоятельно, согласовывая с «Ленэнерго» присоединение и передавая затем построенное на баланс монополиста. То есть девелоперы предлагают перейти от денежных договоров к так называемым имущественным. Но сложность в том, что компаниям, которые уже оплатили «Ленэнерго» техприсоединение, придется платить дважды, если они будут прокладывать сети самостоятельно. Поскольку проблема связана с финансовыми интересами сторон, на сегодняшний день она по-прежнему не решена, добавляет господин Белоусов.

ДОБАВИТЬ ПРОЗРАЧНОСТИ По мнению Алексея Белоусова, потребность в налаживании системы взаимоотношений между органами государственной власти, застройщиками и монополистами назрела давно. «К сожалению, изменения происходят слишком медленно. Например, для того чтобы избежать неконтролируемого роста тарифов на энергоресурсы, особенно на электроэнергию, требуется обеспечить прозрачность формирования инвестиционных программ, контроль целевого использования инвестресурсов. Но главное условие, которое позволит наладить конструктивный диалог, — соблюдение исполнения договорных обязательств, взятых на себя монополистами», — подчеркнул эксперт.

Для того чтобы переломить ситуацию с присоединением к инженерным сетям, Денис Жуков предлагает кардинально изменить подход государства к инвесторам и перестать навязывать им те функции, которые должны выполнять власти и компании-монополисты, которые зачастую этим же властям принадлежат. Тогда, по его мнению, у бизнеса будет нормальная прибыль, с которой будут платиться серьезные налоги, а у монополистов появится много рабочих мест.

Мария Скобелева уверена, что при борьбе с монополиями нужно совершенствовать законодательство, регулирующее область конкуренции, усиливать работу антимонопольных органов власти и, как ни странно, дерегулировать эту сферу.

«Нужно создать реальную конкуренцию на рынках и жестоко наказывать монополистов (как организацию вообще, так и персонально руководителей) за нарушения правил игры. Также нужно создавать судебную практику взыскания с монополиста упущенной выгоды и ущерба от неисполнения своих обязательств перед заказчиками и, кроме этого, взыскивать штрафы в бюджет государства за нарушение антимонопольного законодательства», — заключила Мария Скобелева. ■

ГОЛЫЙ ЭНТУЗИАЗМ

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭНЕРГИИ ВОДЫ, СОЛНЦА И ВЕТРА ВО ВСЕМ МИРЕ ЕЖЕГОДНО НАБИРАЕТ ОБОРОТЫ. В РОССИИ ПОКА, КАК ГОВОРЯТ СПЕЦИАЛИСТЫ, ИСПОЛЬЗОВАНИЕ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ИСТОЧНИКОВ РАСПРОСТРАНЕНО МАЛО. ЧАЩЕ ТЕМИ, КТО ВНЕДРЯЕТ ТАКИЕ ИСТОЧНИКИ, ДВИЖЕТ НЕ СТРЕМЛЕНИЕ К ВЫГОДЕ, А ЛЮБИТЕЛЬСКИЙ ИНЖЕНЕРНЫЙ ЗУД, ЛЮБОПЫТСТВО И ТЯГА К ПРОГРЕССУ, ТО ЕСТЬ ПРОЩЕ — ГОЛЫЙ ЭНТУЗИАЗМ. КИРИЛЛ ОРЛОВ

К возобновляемым источникам энергии (ВИЭ) относятся энергия солнца, энергия ветра, энергия вод (в том числе энергия сточных вод), за исключением случаев использования такой энергии на гидроаккумулирующих электроэнергетических станциях, энергия приливов, энергия волн водных объектов, в том числе водоемов, рек, морей, океанов, геотермальная энергия с использованием природных подземных теплоносителей, низкопотенциальная тепловая энергия земли, воздуха, воды с использованием специальных теплоносителей, биомасса, включающая в себя специально выращенные для получения энергии растения, в том числе деревья, а также отходы производства и потребления, за исключением отходов, полученных в процессе использования углеводородного сырья и топлива, биогаз, газ, выделяемый отходами производства и потребления на свалках таких отходов, газ, образующийся на угольных разработках. Такое определение возобновляемым источникам энергии дает ст. 3 35-ФЗ «Об электроэнергетике».

Сегодня ветряки, солнечные батареи, тепловые насосы все чаще используются не только в местах, где есть ограничения по подключению к сетям. Во многих странах государство стимулирует установку таких аппаратов, предоставляя компенсации на их приобретение и даже приобретая излишки энергии у частного производителя.

В России пока процесс внедрения альтернативных источников энергии развивается слабо. Хотя государство пытается планировать этот процесс.

Дмитрий Баранов, ведущий эксперт УК «Финам Менеджмент», рассказывает: «В конце сентября 2016 года министр энергетики РФ Александр Новак сказал, что в перспективе практически каждое домохозяйство будет иметь свой источник энергии. Вместе с тем Новак отметил, что основной проблемой, которую необходимо решить, является отсутствие накопителей, способных сохранять энергию во время солнечного дня или ветреной погоды и эффективно отдавать ее по мере необходимости. Использование в городе ВИЭ может быть затруднено и по другим причинам. Например, ограничения по высоте — ведь вряд ли кому-то разрешат поставить в центре города достаточно мощную ветроустановку, так как она испортит панораму города. А установить фотовольтаические мощности могут не разрешить из-за плотной городской застройки и нежелания соседей, да и эффективность их в северном городе вряд ли будет высокой», — говорит господин Баранов.

Он указывает на то, что в рамках поддержки разных видов ВИЭ до 2024 года запланировано введение около 6 ГВт мощности. «Постепенно ситуация меняется, доля ВИЭ в энергобалансе государства будет увеличиваться, можно ожидать этого и в Санкт-Петербурге», — оптимистичен господин Баранов.

Алексей Поляков, соучредитель и член правления Совета по экологическому строительству, добавляет: «По итогам заседания Госсовета по экологии и поручений руководства страны сейчас прорабатывается вопрос о возможности покупки излишков энергии в сеть от индивидуальных производителей и источников менее 15 КВт. Если смотреть за пределами крупных городов на просторах всей страны, то есть регионы, где вполне подходящие условия для разных видов ВИЭ. Сильные ветра в прибрежных районах, малая гидрогенерация в Карелии, солнце — на Алтае, биомасса — во всех сельскохозяйственных и лесодобывающих областях. Если нет возможности подключиться к далеким или недоступным по цене центральным коммуникациям, необходима автономия от монополии и диктатуры ЖКХ».

При этом специалисты сетуют, что нормативных актов, регулирующих развитие малой энергетики пока нет. Светлана Денисова, начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент», говорит: «Пока мы слышали только декларацию о намерениях, в этом отношении никакой конкретики по поводу субсидий государства, возможности реализации излишков произведенной энергии нет».

БАЗА ДЛЯ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ Нина Горшкова, специалист направления «Тепловые насосы» компании «Данфосс», ведущего мирового производителя энергосберегающего оборудования, считает, что в электричество проще преобразовать энергию солнца или ветра. В российском частном секторе подобные решения сегодня пока что не очень распространены, однако они вполне доступны. «Например, современная портативная солнечная электростанция при площади панелей 60–70 кв. м способна выдавать в сеть

мощность до 10–12 кВт. Более скромный вариант — 5 кВт мощности при 35 кв. м панелей. Запасать энергию позволяют аккумуляторы, которыми комплектуются солнечные станции», — говорит госпожа Горшкова.

Устанавливать панели можно не только на участке, но и на крыше дома. По словам госпожи Горшковой, вопреки устоявшемуся стереотипу, работают гелиостанции не только в южных широтах, а практически в любых. Главное здесь — количество солнечных дней в году. Например, в России подобные решения часто применяются в Забайкалье, Приморье и на юге Сибири.

Еще один вариант — ветрогенератор. Известно, что на территории России среднегодовая скорость ветра составляет 5 м/с. Для промышленных ветрогенераторов горизонтального типа этого недостаточно: максимум их производительности приходится на скорости около 9–12 м/с. А вот небольшие ветряки вертикального типа работают уже при 1–2 м/с. «Шума они практически не производят, поэтому их можно устанавливать рядом с домом. Небольшой одномачтовый генератор в зависимости от модификации может давать мощность от 0,5 до 15 кВт», — делится госпожа Горшкова

Впрочем, она признает, что в большинстве случаев солнечные и ветряные установки полностью обеспечить потребность загородного дома в электроэнергии не могут. «Однако в большинстве случаев речь идет о резервных источниках, поэтому можно говорить об электростанциях относительно небольшой мощности, которые используются ситуативно, например, для питания тех же тепловых насосов, а в остальное время снижают потребление от общей электросети», — рассуждает она.

Роман Матвеев, руководитель отдела систем питания Delta Electronics, ООО «Элтэк», размышляет: «Если говорить о прогнозах по этому сектору энергетики, я придерживаюсь мнения, что ближайшие перспективы на российском рынке у него более чем скромные. Это связано не только с экономической и географической составляющей, но и с относительной дешевизной электроэнергии в России по сравнению, например, со странами Европы. Кроме того, для по-настоящему широкого распространения альтернативной энергетики требуется также развитие и повышение доступности технологий других альтернативных источников энергии, помимо фотоэлектрической энергии солнца и энергии ветра, но сейчас такие технологии существуют главным образом в виде пилотных проектов за рубежом».



АЛЕКСАНДР ЧИЖЕНОК

ЧЕТКО ПРОПИСАННЫХ МЕХАНИЗМОВ ОФОРМЛЕНИЯ ОБЪЕКТОВ АЛЬТЕРНАТИВНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ В РАМКАХ ДОМОХОЗЯЙСТВ И ПРЕДПРИЯТИЙ ДЛЯ СОБСТВЕННОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В РОССИИ ПОКА НЕТ

ДЕНЬГИ ЕСТЬ Андрей Комиссаров, адвокат, руководитель коллегии адвокатов «Комиссаров и партнеры», считает, что в России, в связи с доступностью традиционных ископаемых энергоносителей развитие альтернативной энергетики идет медленно. «Использование данной энергии для многих регионов является проблематичным, поскольку использование альтернативных источников энергии зачастую привязано к природным явлениям. Более того, устройства для получения альтернативной энергии являются дорогостоящими. К сожалению, сейчас отсутствует достаточное правовое регулирование использования альтернативных источников энергии», — говорит адвокат.

Тем не менее, как отмечают специалисты, уже и сегодня получить помощь от государства на установку альтернативных источников энергии возможно.

В соответствии с п. 1 указа президента РФ от 4 июня 2008 года № 889 «О некоторых мерах по повышению энергетической и экологической эффективности российской экономики» правительству РФ поручено при формировании тарифной политики и проектов федерального бюджета предусматривать бюджетные ассигнования, необходимые для поддержки и стимулирования реализации проектов использования возобновляемых источников энергии и экологически чистых производственных технологий.

Одним из немногих нормативных актов регулирующих получение субсидий является постановление правительства РФ от 20.10.2010 № 850 «Об утверждении критериев для предоставления из федерального бюджета субсидий в порядке компенсации стоимости технологического присоединения генерирующих объектов с установленной генерирующей мощностью не более 25 МВт, признанных квалифицированными объектами, функционирующими на основе использования возобновляемых источников энергии, лицам, которым такие объекты принадлежат на праве собственности или на ином законном основании».

Как отмечает господин Комиссаров, согласно данному нормативному акту, критериями предоставления субсидий являются: признание объекта квалифицированным генерирующим объектом; установленная мощность генерирующего объекта не превышает 25 МВт; генерирующий объект введен в эксплуатацию со дня вступления в силу ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с осуществлением мер по реформированию Единой энергетической системы России»; в отношении лица, которому генерирующий объект принадлежит на праве собственности или на ином законном основании, не возбуждено производство по делу о несостоятельности (банкротстве) и не имеется вступившего в силу решения судебного органа о признании несостоятельным (банкротом); юридическое лицо, которому генерирующий объект принадлежит на праве собственности или на ином законном основании, не находится в стадии ликвидации.

«Полагаем, что такие меры государственного стимулирования, как введение механизма продажи мощности квалифицированных генерирующих объектов, субсидии на технологическое присоединение, возможность получения инвестиционного налогового кредита, не являются достаточными мерами для привлечения инвестиций в сферу альтернативной энергетики», — считает господин Комиссаров.

Леонид Примак, директор центра энергосбережения, энергоэффективности, экологического и энергетического аудита Института отраслевого менеджмента (ИОМ) РАНХиГС, указывает на то, что в настоящее время в России действует положение, согласно которому разработчики и создатели ветровых (ВЭУ) и солнечных (СЭУ) сетевых электрогенерирующих установок имеют право на компенсацию своих затрат за каждый подтвержденный киловатт использования установленной мощности, КИУМ (с коэффициентом не ниже 0,7). Все сертификационные испытания и квалификационные проверки проводят специалисты некоммерческого партнерства «Совет рынка». «Де-факто эти испытания проводятся следующим образом. В определенный момент времени на вновь построенную ветровую или солнечную электростанцию приезжают специалисты НП с измерительной аппаратурой и в течение месяца снимают показания приборов учета генерации мощности. Если все проходит удачно, то счастливый владелец „зеленой“ электростанции получает квалифицирующие сертификаты, дающие ему право на компенсацию понесенных расходов на уровне 120–130 тыс. рублей за каждый установленный киловатт», — рассказывает господин Примак.

При этом он считает, что в России генерируется в тысячу раз меньше «солнечной» электроэнергии, чем в Китае, потому что у нас отсутствуют необходимые ветры или они обладают резко сезонным и крайне неустойчивым характером. Другая причина — малое число солнечных дней: среднегодовые 500–600 Вт/кв. м сочетаются с «зимними» 100–200 Вт и «летними» 700–800 Вт/кв. м. Чтобы оценить масштаб проблемы, достаточно вспомнить, что, например, в Армении среднегодовая инсоляция составляет 1,5 кВт/кв. м. Также он указывает на полное отсутствие на рынке ветро-солнечной электроэнергетики серийных российских разработок мирового уровня.

ЕДИНИЧНЫЕ ПРИМЕРЫ Василий Минаев, генеральный директор SolarEn, говорит: «Сегодня пока что нет четко прописанных механизмов оформления объектов альтернативной энергетики, если мы говорим про микрогенерацию в рамках домохозяйств и предприятий для собственного использования. Существует пока что единичный опыт подключения частной солнечной электростанции к сети. Пока что в рамках этого опыта стало возможным отдавать излишки вырабатываемой электроэнергии в общую сеть и добирать электроэнергию из сети при необходимости».

Он уверен, что выработка простой процедуры оформления подобной схемы для частных домов и предприятий даст значительный толчок для развития альтернативной электроэнергетики в стране именно на уровне предприятий и домохозяйств. «Когда такая схема будет описана на уровне законодательства, затраты на установку солнечных электростанций смогут быть снижены практически в два раза, так как будущему владельцу солнечной электростанции не нужно будет решать вопрос накопления электроэнергии, то есть не нужно будет ставить громоздкие и дорогостоящие аккумуляторы, чтобы покрывать периоды, когда солнечная электростанция не производит электричество. Вместо этого будет использована общая электросеть», — поясняет он. ■

ЕСТЬ ОТ ЧЕГО СТРАХОВАТЬСЯ

ПРОШЛО ПЯТЬ ЛЕТ С МОМЕНТА ВСТУПЛЕНИЯ В СИЛУ ЗАКОНА ОБ ОБЯЗАТЕЛЬНОМ СТРАХОВАНИИ ОСОБО ОПАСНЫХ ОБЪЕКТОВ, К НИМ ОТНОСЯТСЯ И ОБЪЕКТЫ ЭНЕРГЕТИКИ. СЕГОДНЯ ПРОНИКНОВЕНИЕ СТРАХОВАНИЯ В СФЕРУ ЭНЕРГЕТИКИ — ОДНО ИЗ САМЫХ ВЫСОКИХ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ. ПРАВДА, ПРОБЛЕМУ ИЗНОСА ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ ОБЪЕКТОВ СТРАХОВАНИЕ НЕ РЕШАЕТ. ДМИТРИЙ БАИНДУРАШВИЛИ

Страхование объектов энергетического комплекса охватывает две категории рисков — страхование непосредственно самих объектов инфраструктуры как имущества и страхование риска ответственности владельца объекта энергетики как опасного производственного объекта за вред, причиненный третьим лицам при его эксплуатации.

Страхование объектов как имущества производится в добровольном порядке и не регулируется напрямую законодательством, однако на него повлияло вступление в силу 1 января 2012 года в России закона об обязательном страховании гражданской ответственности владельца опасного объекта. К ним относятся и объекты энергетики.

Преимущественно страхователями в энергетической отрасли Санкт-Петербурга выступают лидеры отрасли в СЗФО: «Ленэнерго», филиал ФСК ЕЭС, «Санкт-Петербургские электрические сети», ТГК-1, «ТЭК Санкт-Петербурга». Кроме того, на территории Петербурга располагаются энергетические объекты силовых ведомств, например, ОАО «Оборонэнерго».

Генеральный директор страхового общества «Помощь» Александр Локтаев говорит, что в последнее время все указанные компании уделяют внимание обеспечению страховой защитой рисков в своей производственной и коммерческой деятельности. «Наиболее крупные риски связаны с владением, использованием и распоряжением имуществом, находящимся в собственности или в оперативном управлении энергетиков, а также со строительством новых, реконструкцией и модернизацией уже имеющихся мощностей», — отмечает эксперт.

ТРУДНОСТИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ В энергетике могут применяться все виды и формы имущественного страхования. Это и страхование от рисков, связанных с утратой, недостачей или повреждением имущества вследствие пожаров, аварий, стихийных бедствий. «Данное страхование осуществляется как в форме добровольного страхования, так и в некоторых случаях в форме обязательного страхования (например, ст. 32 ФЗ „О газоснабжении в Российской Федерации“ говорит о том, что материальный ущерб, нанесенный организации — собственнику системы газоснабжения вследствие непреодолимой силы, возмещается за счет средств обязательного страхования», — напоминает Александр Тимофеев, доцент кафедры информационных систем в экономике и менеджменте факультета математической экономики, статистики и информатики РЭУ им. Плеханова.

В настоящее время страховщики и страхователи обязаны заключать отдельный договор на каждый опасный объект, а при добровольном страховании может быть заключен единый договор страхования на несколько объектов или на комплекс объектов. Но при этом проблемой остается отсутствие механизма контроля, позволившего бы не допустить выгодную для владельцев опасных объектов регистрацию и перерегистрацию опасных производственных объектов на более низкие классы опасности, что может привести к диспропорции между страховой премией (страховым тарифом) и рисками (возможными последствиями), а также необоснованным применением понижающих коэффициентов.

Господин Тимофеев указывает на то, что из всех страховых компаний аккредитацию на страхование объектов получили только ОАО «АльфаСтрахование», ООО «СК „ВТБ страхование“», СПАО «Ингосстрах», ПАО «Росгосстрах», АО «Согаз» и СГ «Макс».

«Огромной проблемой большинства существующих страховых компаний является недокапитализация, что принципиально важно для страховщиков в ответе по обязательствам перед клиентами. Поэтому государство и страховой рынок нацелены на качественное развитие нескольких крупных игроков, которые и так контролируют сейчас большую часть рынка», — полагает господин Тимофеев.

«У региональных страховщиков должны быть определенные особенности, благодаря которым компания из небольшого или относительно крупного города будет иметь конкурентное преимущество по отношению к крупной федеральной страховой компании. Но у крупных игроков намного более устойчивая структура. Возможные убытки в одном виде страхования они перекрывают прибылью в других видах», — считает господин Тимофеев.

Для страховщиков при работе с данной категорией клиентов требуется наличие специалистов, разбирающихся в особенностях работы энергетического хозяйства и способных системно оценить риски данного вида деятельности. В ряде случаев возникают трудности при определении действительной стоимости имущества, поскольку некоторые энергетические объекты эксплуатируются еще с советских времен и их стоимость, по данным бухгалтерского учета, весьма отличается от предполагаемых затрат на восстановление в случае повреждения при наступлении страхового случая.

Как отмечает господин Локтаев, сегодня наиболее развито страхование имущества как от рисков внешнего воздействия (так называемая «классика»), так и от рисков внутренних поломок энергетических машин, механизмов, оборудования, агрегатов. «Поскольку довольно большое количество энергетических объектов являются опасными производственными объектами, то обязательное страхование ответственности за эксплуатацию опасных производственных объектов является вторым значимым видом страхования в сфере энергетики. Кроме указанных видов, также становится все более востребованным страхование убытков от перерывов в производстве (перерывов в энергоснабжении)», — говорит господин Локтаев.

ПОВОРОТ К РАЦИОНАЛЬНОМУ ПОДХОДУ Партнер «Первой юридической сети» Павел Курлат считает, что с повышением общего уровня культуры страхования наметился поворот и к более рациональному подходу при формировании страховых программ в сфере энергетики. Господин Курлат считает, что этому способствовали крупные аварии на объектах энергетики, возмещение за вред при наступлении которых было произведено за счет страховщиков, которые приняли на себя соответствующие риски. «Речь идет о самых резонансных случаях. Например, страховая компания РОСНО (ныне СК „Альянс“) выполнила свои обязательства перед ОАО „РусГидро“, возникшие в связи с самым крупным в мировой практике страховым событием в сфере страхования электроэнергетических рисков: аварией на Саяно-Шушенской ГЭС, произошедшей 17 августа 2009 года. Объем средств, возмещенных РОСНО по договору страхования имущества „РусГидро“, составил $200 млн. Также, по состоянию на начало 2016 года компания „РусГидро“ получила страховые выплаты в рамках компенсации за затопление Загорской ГАЭС-2 в сумме 6,47 млрд рублей. В роли плательщиков выступили страховые компании „Согаз“ (имущество и оборудование) и „АльфаСтрахование“ (строительно-монтажные риски). „Согаз“ первым признал аварию на станции страховым случаем. Выплаты компенсаций начались в 2014 году», — рассказал господин Курлат.

СТРАХОВАНИЕ ПРОБЛЕМУ НЕ РЕШАЕТ Александр Тимофеев считает, что принятие закона по обязательному страхованию ответственности и принятие норм об экологическом страховании не решают проблему износа и неудовлетворительного состояния объектов энергетики, а износ основного энергетического оборудования по тепловым электростанциям считается значительным. При этом господин Тимофеев отмечает, что у предприятий энергетики степень проникновения страхования является одной из самых высоких в российской промышленности, так как большинство объектов энергетики относятся к классу повышенной опасности и обязательно страхуются, в том числе с обязательным страхованием гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте. ■



ДМИТРИЙ АЗАРОВ

ДЛЯ СТРАХОВЩИКОВ ПРИ РАБОТЕ С ДАННОЙ КАТЕГОРИЕЙ КЛИЕНТОВ ТРЕБУЕТСЯ НАЛИЧИЕ СПЕЦИАЛИСТОВ, РАЗБИРАЮЩИХСЯ В ОСОБЕННОСТЯХ РАБОТЫ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО ХОЗЯЙСТВА И СПОСОБНЫХ СИСТЕМНО ОЦЕНИТЬ РИСКИ ЭТОГО ВИДА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

С КАЖДЫМ ГОДОМ ВСЕ БОЛЬШЕ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПРИМЕНЯЕТСЯ СТАНДАРТНО В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ В ПОИСКАХ СТИМУЛА

ВНЕДРЕНИЕ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНЫХ РЕШЕНИЙ НА РЫНКЕ СТРОИТЕЛЬСТВА ПЕТЕРБУРГА ИДЕТ МЕДЛЕННЫМИ ТЕМПАМИ. ОДНАКО ЕСЛИ ЕЩЕ ДЕСЯТЬ ЛЕТ НАЗАД В ГОРОДЕ ПРАКТИЧЕСКИ НЕ БЫЛО ПРОЕКТОВ, СЕРТИФИЦИРОВАННЫХ ПО «ЗЕЛЕНЫМ» СТАНДАРТАМ, ТО СЕГОДНЯ ИХ УЖЕ БОЛЕЕ ДВАДЦАТИ. ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ, ЧТО РАЗВИТИЕ ЭТОГО НАПРАВЛЕНИЯ ТОРМОЗЯТ ВЯЛЫЙ СПРОС И НЕСОВЕРШЕНСТВО ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЙ БАЗЫ. АЛЕНА ШЕРЕМЕТЬЕВА

По словам Петра Буслова, руководителя аналитического центра компании «Главстрой-СПб», непопулярность «зеленых» технологий в первую очередь связана с высокими затратами на их использование. «Речь здесь идет не только о стоимости оснащения здания, но и о прохождении дорогостоящей процедуры сертификации после завершения строительства», — отмечает эксперт.

Несмотря на это, в городе уже есть здания с сертификатами энергоэффективности. По оценкам Евгения Тесли, заместителя генерального директора по вопросам устойчивого развития «Бюро техники» и заместителя председателя комитета по энергоэффективности и устойчивому развитию РГУД, в Петербурге на апрель 2017 года находится 24 сертифицированных объекта (семь — по системе LEED, семь — по системе BREEAM, десять — по российскому стандарту Green Zoom).

КОММЕРЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ Наибольший потенциал применения энергоэффективных решений, по словам Владимира Шабанова, директора департамента по экономике и проектированию компании «ЮИТ Санкт-Петербург», заложен в коммерческой недвижимости, поскольку есть возможность при незначительном увеличении начальных капитальных затрат, за счет снижения энергопотребления, выйти на тот же срок окупаемости. «Для жилой недвижимости наибольшее значение на сегодняшний день имеет стоимость покупки — вследствие этого стоимость эксплуатации зачастую в расчет не принимается», — поясняет господин Шабанов.

Евгений Богданов, основатель проектного бюро Rumpu, акцентирует внимание на том, что владельцы бизнес-центров зарабатывают именно на эксплуатации помещений, а рентный доход напрямую зависит от затрат на тепло- и энергоснабжение.

«Поэтому именно бизнес-центры первыми внедряют передовые энергоэффективные технологии. Это процесс затратный, особенно учитывая нынешний курс валюты. Поэтому в первую очередь такое оборудование устанавливают в бизнес-центрах класса А», — поясняет господин Богданов.

Александр Свинолобов, заместитель генерального директора ООО «Бонава Санкт-Петербург», тоже видит больший потенциал в коммерческой недвижимости. «В таком объекте один собственник, и он ярко ощущает разницу между платежом в один миллион или два миллиона в месяц за энергию и эксплуатацию здания. С целью снижения эксплуатационных затрат собственник в таком случае готов потратить больше на этапе строительства, ведь международный опыт показывает, что объект, сертифицируемый по системе, например LEED, дороже. Жилые объекты, в свою очередь, более перспективны, если рассматривать общий объем сдаваемого жилья», — отмечает господин Свинолобов.

ЗАТРАТНАЯ ЭКОНОМИЯ Себестоимость строительства при использовании энергоэффективных технологий увеличивается до 15%, подсчитала Елена Шигапова, заместитель генерального директора компании IMD Group. При этом экологичность влияет на капитализацию здания не больше чем на 5%, а премия к ставке аренды не прямо пропорциональна затратам, понесенным на реализацию таких проектов, поясняет Игорь Темнышев, директор департамента услуг для арендаторов Colliers International в Санкт-Петербурге.

По словам Ивана Починщикова, управляющего партнера компании IPG.Estate, статус «энергоэффективного объекта» повышает арендную ставку примерно на 10% в сравнении с объектом аналогичного класса и в той же локации. Владимир Шабанов подсчитал, что стоимость внедрения энергоэффективных решений может составлять от нескольких сотен рублей на квадратный метр коммерческой площади до нескольких тысяч рублей.

Анна Шульдешова, руководитель направления экологического строительства компании Mirland Development, считает, что мнение о дороговизне экопроектов — это скорее миф и к реальной экономике проектов он отношения не имеет. «Экодевелопмент — это разумный подход, который позволяет значительно сэкономить на других статьях строительства и дальнейшей эксплуатации. В ЖК „Триумф Парк“ затраты на „экологичность“ составили не более 3% от стоимости строительства, поэтому на цене продажи квадратного метра не отразились», — отмечает госпожа Шульдешова.

По ее оценкам, в ЖК «Триумф Парк» благодаря внедрению энергоэффективных решений экономия по энергопотреблению доходит до 25%, по водопотреблению — до 40%, по теплопотреблению — до 22%.

По данным Ивана Капустянского, аналитика Forex Optimum, анализ потерь в сфере производства, распределения и потребления электроэнергии показывает, что до 90% потерь приходится на сферу энергопотребления, поэтому основные усилия по энергосбережению сконцентрированы именно в сфере потребления электроэнергии.

Владимир Шабанов считает, что реальная экономия в процессе эксплуатации может доходить до 30% от общей стоимости эксплуатации. По отдельным позициям экономия, по его оценкам, может достигать 70–80%.

Евгений Тесля акцентирует внимание на том, что инвесторы вкладывают деньги в «зеленые» здания не из миссионерских соображений. «Если для коммерческой недвижимости „зеленый“ объект — это возможность привлечения крупного западного арендатора и снижения эксплуатационных затрат, то в сегменте жилья — это новый тренд качества, нацеленный на категорию людей, думающих о своем комфорте и считающих деньги, потраченные на энергоресурсы», — поясняет господин Тесля.

ВООРУЖИТЬСЯ ТЕХНОЛОГИЯМИ Многие энергоэффективные решения настолько широко распространены, что никто уже не считает их чем-то уникальным.

Алексей Бушуев, директор по продажам Seven Suns Development, говорит, что во всех реализуемых сегодня проектах в той или иной степени применяются технологии энергосбережения. Однако в подавляющем числе случаев застройщики, по его словам, не выходят за рамки требований отраслевого законодательства, устанавливающего минимальный обязательный набор соответствующих опций для новых зданий. Главным образом речь идет об общедомовых и индивидуальных приборах учета коммунальных ресурсов.

«С каждым годом все больше энергоэффективных технологий применяется стандартно в строительстве: например, двухкамерные стеклопакеты с заполнением аргоном и специальным покрытием в эффективном профиле ПВХ или дерево-алюминиевом профиле, светодиодные светильники с датчиками движения, принудительная приточно-вытяжная вентиляция с рекуперацией», — поясняет Владимир Шабанов.

К активно применяемым сейчас энергоэффективным решениям Александр Свинолобов также относит большую толщину утеплителя и его качество, сокращение мостиков холода, снижение паропроницаемости, тепловые счетчики, погодозависимое регулирование отопления, регулирование теплоотдачи радиаторов, ИТП с приоритетом горячего водоснабжения (когда кратковременно включается горячая вода, временно снижается выделение тепла на отопление).

В ОЖИДАНИИ СТИМУЛА Главным драйвером повсеместного внедрения энергоэффективных решений, по мнению Евгения Тесли, могут стать налоговые преференции со стороны государства. «В прошлом году Минстрой РФ разработал „дорожную карту“ по повышению энергоэффективности, в этом году, несколько недель назад, Минстрой разработал очередной проект постановления правительства об энергоэффективности. В соответствии с ним в проектную документацию необходимо будет включать перечень мероприятий, обеспечивающих соблюдение на будущем объекте соответствующих требований по энергоэффективности», — рассказывает господин Тесля.

Александр Свинолобов считает, что стимулирующей к внедрению энергоэффективных решений может стать ситуация, когда дешевле экономить на этапе строительства. «Например, на земельном участке уже есть теплоснабжение и электричество, но в недостаточном объеме для нового проекта, а строительство новых головных источников или их реконструкция значительно удорожает проект. Также стоит учитывать, что при строительстве, например, меньшей по площади котельной устанавливается меньшая санитарно-защитная зона, что оставляет больше места для строительства», — поясняет господин Свинолобов. ■

ГЕНЕРАТОРЫ СДАЮТ ПОЗИЦИИ

ЗА ПОСЛЕДНИЕ ПЯТЬ ЛЕТ РЫНОК ГЕНЕРАТОРОВ ДЛЯ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ И ПРОМЫШЛЕННЫХ ОБЪЕКТОВ СУЩЕСТВЕННО СОКРАТИЛСЯ. СЕРЬЕЗНО ИЗМЕНИЛАСЬ И ЕГО СТРУКТУРА. ПОЛИТИКА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ ВКУПЕ С РОСТОМ КУРСА ВАЛЮТЫ ПОЗВОЛИЛИ УВЕЛИЧИТЬ ДОЛЮ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ. АНЖЕЛИКА МИХНОВЕЦ

Производство генераторов переменного тока в России сокращается. Согласно базам единой межведомственной информационно-статистической системы, если в 2012 году было произведено агрегатов общей мощностью 11 ГВт, то в 2016 году в три раза меньше — 3,67 ГВт. Большая часть генераторов производится в Северо-Западном федеральном округе. Однако и здесь производство с 2011 года сократилось в четыре раза — с 8,054 до 2,054 ГВт. Доля предприятий Северо-Западного федерального округа в производстве генераторов снизилась с 73% в 2011 до 56% в 2016 году.

Сегодня на Северо-Западе оборот рынка генераторов составляет 30–35 млрд рублей. Очевидной тенденцией стало снижение доли импорта с 90 до 77%. Причиной послужило резкое подорожание импортных установок и комплектующих и одновременное начало процессов импортозамещения в данной сфере.

Кроме того, по мнению генерального директора ООО «Квадро Электрик» Владимира Млынчика, еще одной причиной, повлиявшей на сокращение рынка генераторов на Северо-Западе, можно считать ликвидацию огромной задолженности «Ленэнерго» по технологическому присоединению к электрическим сетям большого количества абонентов: к началу 2016 года было несколько тысяч договоров присоединения, которые необходимо выполнить.

«В Петербурге и Ленинградской области множество потребителей не имело постоянного присоединения к электрическим сетям. Это вынуждало их использовать дизельные генераторные установки, чтобы их предприятия хоть как-то работали. Но после того как для „Ленэнерго“ указом президента РФ были выделены деньги на развитие сетевой инфраструктуры нашего региона, компании удалось оперативно ликвидировать эти долги и за один год осуществить огромное количество присоединений. Поэтому можно смело заявить, что рынок генераторов просядет, так как ситуация с дефицитом электроэнергии и сложностями подключения к сетям стараниями „Ленэнерго“ разрешена. Если раньше из-за проблем монополистов бизнесу приходилось годами ждать и пользоваться генераторами, теперь такой необходимости нет», — считает господин Млынчик.

По словам директора Северо-Западного филиала «БКС Премьер» Вадима Исакова, российские производители занимают сейчас около 20% рынка генераторов. Но эта доля будет постепенно увеличиваться. Растущей востребованности отечественной продукции способствует проводимая государством внутриэкономическая политика. Так, бюджетным учреждениям и предприятиям рекомендуется приобретать российское оборудование.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ОЧЕВИДНОЙ ТЕНДЕНЦИЕЙ НА РЫНКЕ ГЕНЕРАТОРОВ СТАЛО СНИЖЕНИЕ ДОЛИ ИМПОРТА С 90 ДО 77%

На сегодняшний день на рынке представлены генераторы более 70 марок. Конкуренцию отечественной продукции составляют как относительно недорогие генераторы китайского производства, так и качественная продукция популярных брендов. По рейтингам продавцов, самыми популярными марками являются Airman (Япония), SDMO (Франция), Wilson (Великобритания), Cummins (США), Genmac (Италия), Gesan (Испания), Ultra France (Китай). Наиболее известными производителями российских генераторов являются компании «Вепрь», Prorab, Russian Engineering Group. Несмотря на большое количество игроков, доминирующего положения не занимает ни одна из стран: самая большая доля рынка у Японии, но и она не превышает 8%.

Промышленный спрос на генераторы формируется в основном в нефтегазовой сфере — там они чаще всего используются в удаленных районах, например, в буровых узлах транспортной инфраструктуры. Кроме того, генераторы используются при проведении строительных работ, в больницах, детских садах и других местах, требующих непрерывной подачи электрического тока. Рядовые потребители обычно покупают генераторы в связи с развитием частного строительства, особенно это касается южных регионов.

На долю промышленного потребления генераторов, по мнению генерального директора ООО «Альфа БалтИнжиниринг» Владимира Соловьева, приходится примерно 80%, соответственно на долю бытового — 20%. За последние годы потребление сократилось в обеих частях.

В ТРИ РАЗА ДОРОЖЕ Энергия, вырабатываемая генераторами для промышленных и коммерческих объектов, примерно в 2,5–3 раза дороже, чем в случае подключения объекта к стационарным сетям. Так, по данным Владимира Соловьева, кВт•ч от государственных сетей стоит ориентировочно 6 рублей, а от дизельных генераторов — 16 рублей. Несмотря на это, есть примеры, когда крупные компании в течение продолжительного времени были подключены к генераторам.

«В конце октября 2016 года в Петербурге открыли „Юлмарт Пискаревский“. Он до сих пор не подключен к сетям», — отметил Владимир Соловьев.

Однако иногда предприятие может существенно сэкономить, используя подключение к генераторам. Денис Маркин, руководитель направления электромеханических систем компании KPOK, говорит: «Во время строительства автономного энергетического комплекса для крупного торгово-развлекательного центра в городе Набережные Челны собственная генерация позволила предприятию существенно снизить энергозатраты на производственные и коммерческие процессы благодаря низкой себестоимости вырабатываемой электрической и тепловой энергии. Ее стоимость оказалась в два раза ниже цен на энергоресурсы местного предприятия энергетики, включая эксплуатационные расходы и затраты на амортизацию».

Многим компаниям, например «Ленэнерго», генераторы необходимы для оперативного запитывания социальных объектов в случаях технологических нарушений. Для этих целей в «Ленэнерго» используются 225 резервных источников снабжения электроэнергией (РИСЭ) общей мощностью 15 МВт, в том числе 41 РИСЭ мощностью свыше 30 кВт.

СЛАБЫЙ КОНКУРЕНТ Ключевой тенденцией рынка генераторов сегодня является выход отечественных игроков. Однако не все эксперты считают их конкурентоспособными.

«Конкуренцию отечественным производителям составляет импорт, а также растущий вторичный рынок — не секрет, что в целях экономии предприятиям бывает выгодно приобрести генератор с наработкой („с пробегом“) для использования в качестве источника резервного питания. Для спроса критически важно качество такой высокотехнологичной продукции, как современные генераторы, прежде всего — надежность и экономичность. В этом плане отечественная продукция все еще проигрывает импорту, несмотря на удорожание импортной продукции в связи с девальвацией рубля. Да и выигрыш на относительно дешевом рубле получился не таким значительным, ведь большую часть комплектующих все равно составляет импорт», — отметил Алексей Калачев, эксперт-аналитик ГК «Финам».

Мнения экспертов по поводу будущего генераторов неоднозначны. «В целом на фоне роста стоимости топлива, а с ним и тарифов на электроэнергию, рынок движется в сторону небольших энергетических мощностей — для многих предприятий, в особенности работающих в изолированных, удаленных районах, стало дешевле использовать собственную небольшую электростанцию», — считает Вадим Исаков.

А Владимир Млынчик полагает, что генераторы будут постепенно уходить в прошлое: «Они будут замещаться с помощью технологий накопления электроэнергии и накопителей. Аккумуляторы большой емкости будут заменять генераторы. Нельзя сказать, что они совсем исчезнут, генератор всегда останется как простой и надежный альтернативный источник получения электроэнергии. Но мир не стоит на месте, и сегодня мы отчетливо видим, что будущее — именно за накоплением». ■

ТЕМАТИЧЕСКИЕ СТРАНИЦЫ ОТПЕЧАТАНЫ В ООО «ТИПОГРАФСКИЙ КОМПЛЕКС „ДЕВИЗ“» 195027, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, УЛ. ЯКОРНАЯ, Д. 10, КОРПУС 2, ЛИТЕР А, ПОМЕЩЕНИЕ 44. ЗАКАЗ № ТД-2158

ЛУЧШЕ ЧЕМ ЗАГРАНИЦА:

Инновационный подход к оздоровлению в Карелии

РОССИЯ — ОГРОМНАЯ СТРАНА, ПРЕДОСТАВЛЯЮЩАЯ БОЛЬШОЙ ВЫБОР ДЛЯ ТУРИСТОВ, А ОДНИМ ИЗ САМЫХ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫХ МЕСТ ДЛЯ ОТДЫХА И ОЗДОРОВЛЕНИЯ ЯВЛЯЕТСЯ КАРЕЛИЯ. ИМЕННО ЗДЕСЬ НА БЕРЕГУ ЧИСТЕЙШЕГО ОЗЕРА В СОСНОВОМ БОРУ РАСПОЛОЖИЛАСЬ КЛИНИКА ИНТЕГРАТИВНОЙ МЕДИЦИНЫ «КИВАЧ», ПЕРВАЯ В РОССИИ КЛИНИКА, КОТОРАЯ С 1996 ГОДА ЗАНИМАЕТСЯ ДЕТОКСИКАЦИЕЙ ОРГАНИЗМА НА КЛЕТОЧНОМ УРОВНЕ, ОЗДОРОВЛЕНИЕМ, ОМОЛОЖЕНИЕМ И ЭСТЕТИЧЕСКИМ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕМ ЛИЦА И ТЕЛА.



Генеральный директор
ЗАО «Клиника «Кивач» Александра Улич

Генеральный директор ЗАО «Клиника «Кивач» Александра Улич рассказала о программах и разработках учреждения.

— Александра Витальевна, безусловно, заповедная природа Карелии — мощный фактор привлекательности для гостей. А какие есть возможности у Клиники «Кивач» как медицинского и оздоровительного комплекса?

Клиника «Кивач» является многопрофильным медицинским учреждением. За 20 лет работы мы накопили огромные знания, создали уникальные разработки и методики, которые позволяют через очищение организма лечить многие хронические заболевания. Мы постоянно расширяем перечень предоставляемых услуг, так, в 2015 году под брендом «Кивач» было открыто хирургическое отделение.

Мы используем самые современные медицинские технологии, постоянно обновляя оборудование и обучая персонал. Наши врачи — высококлассные специалисты, регулярно повышающие свой профессиональный уровень. Многие процедуры и способы лечения, которые есть в «Киваче», мы стали применять первыми в России.

— Ваши слова провоцируют на традиционный дискурс об импортозамещении. Как видятся Вам конкурентные преимущества клиники на фоне открытого рынка медицинских услуг и индустрии здоровья в целом?

Мы оказываем услуги на европейском уровне, и наши результаты говорят сами за себя. За здоровьем к нам едут не только со всех уголков нашей необъятной Родины, но и из-за границы: география гостей насчитывает более 30 стран мира. Среди наших пациентов много звезд кино и телевидения.

Благодаря комплексному подходу, организм человека воспринимается как единая целостная система, что позволяет эффективно лечить не симптомы, а причину заболевания. Наши детокс-программы — это комплекс взаимосвязанных мероприятий: детокс-процедур, термолечения, галотерапии, фитотерапии, бальнеотерапии, массажа, лечебной физкультуры, лимфотропной и вегето-резонансной терапий и многого другого. Это позволяет активизировать механизмы саморегуляции и самооздоровления, заложенные в нас природой, восстановить нормальную работу всех органов и систем для активного долголетия и снижения риска различных заболеваний в будущем.

— Александра Витальевна, поскольку сказанное Вами не оставит равнодушных, не могли бы Вы сделать краткий анонс предложений от клиники «Кивач» на открывающийся весенне-летний сезон 2017 года.

Для нас важен индивидуальный подход к каждому гостю, поэтому мы предлагаем три уровня программ очищения организма: «Базовый», «Премиум» — с углубленной диагностикой, «Эксклюзив» — для самых взыскательных гостей и «Лечебное голодание» — для самых стойких. Посещать Клинику можно всей семьей: у нас в числе прочих предусмотрены программы детского оздоровления и для «продвинутого» возраста — «Здоровье 60 плюс». Также мы занимаемся общим оздоровлением, лечением бесплодия, предоставляем возможность получения услуг косметологии и хирургии.

Приезжайте к нам за здоровьем, и мы подберем программу специально для Вас!

CLINIC KIVACH

ЛУЧШАЯ DETOX И ANTI AGE КЛИНИКА

CLINIC KIVACH *

ЛУЧШАЯ DETOX И ANTI AGE КЛИНИКА

ДЕТОКС

ДИАГНОСТИКА CHECK UP

ANTI AGE**

ПЛАСТИЧЕСКАЯ ХИРУРГИЯ

КОСМЕТОЛОГИЯ



КОМПЛЕКСНЫЕ ПРОГРАММЫ ОЗДОРОВЛЕНИЯ НА ОСНОВЕ ОЧИЩЕНИЯ ОРГАНИЗМА

20 лет лечебно-диагностического опыта, собственная исследовательская база, высококлассные специалисты и новейшее оборудование позволяют Клинике «Кивач» проводить комплексные оздоровительные программы на самом высоком уровне.

- ✓ снижение массы тела
- ✓ стабилизация артериального давления
- ✓ нормализация уровня сахара в крови
- ✓ устойчивость организма к инфекциям
- ✓ повышение жизненного тонуса



Николай Валуев с семьей



НОВЫЕ ПРОГРАММЫ

ДЕТОКС-ПРЕМИУМ

ДЕТОКС-ЭКСКЛЮЗИВ

Клиника «Кивач» Карелия
8 (800) 100-80-30
www.kivach.ru

Клиника «Кивач» Санкт-Петербург
26 линия В.О., 15Б
8 (812) 318-59-99 | spb.kivach.ru

/kivachclinic

* Клиника «Кивач». Лауреат в номинации «Лучшая Detox клиника», «Лучшая Anti Age клиника». Премия Aurora Beauty & Health European Awards 2014.
** Антивозрастная

Лицензия №78-01-004613 от 21 апреля 2014 г., Лицензия ЛО-10-01-001090 от 15 декабря 2016 г. Реклама. Не является публичной офертой.

ВОЗМОЖНЫ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМО ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

Реклама
Крестовский Де Люкс
ООО «Газпромбанк-Инвест»
Застройщик ООО «Премиум девелопмент»,
Проектная декларация размещена на сайте www.krestovskiy.spb.ru

КЛУБНЫЕ РЕЗИДЕНЦИИ
КРЕСТОВСКИЙ
DE LUXE

В Клубных резиденциях КРЕСТОВСКИЙ de luxe каждая деталь соответствует ожиданиям самых требовательных жильцов. Уникальное местоположение на Крестовском острове вдоль берега Малой Невки, близость к природе и воде, сбалансированная инфраструктура совпадают с искушенными представлениями о современном комфорте.

ДОМ, КОТОРЫЙ ВАС ДОПОЛНЯЕТ

+7 (812) 606-00-00
www.krestovskiy.spb.ru

ГАЗПРОМБАНК ИНВЕСТ