

Кредитные перспективы

Теплоснабжение — отрасль, которую исторически помимо владельцев источников тепла подпитывали лишь региональные и муниципальные бюджеты. Она хронически недополучает заемные средства. За счет банковских кредитов в год финансируется лишь 3% совокупной инвестпрограммы отрасли. С внедрением в городах механизма альткотельной эта ситуация может измениться в лучшую сторону: кредиторами при принятии решения об инвестициях важна гарантия твердых прав у заемщика на имущество, долгосрочности и неизменности тарифов и достаточных объемов выручки. Новый механизм в теплоснабжении предоставляет все эти гарантии. При этом приходится признать, что, в отличие от механизма концессии, альткотельная находится пока на ранней стадии внедрения и недостаточность практики, в том числе судебной, может быть минусом для кредиторов.

— рынок заимствований —

Первые проценты в тепле

В сентябре ПАО «Т Плюс» сообщило, что достигло соглашения со входящим в группу ВЭБ.РФ АО «Город» о совместной работе для развития теплосетевой инфраструктуры в 29 городах. В рамках этой договоренности общий размер инвестиций в теплосетевую инфраструктуру может составить 100 млрд руб., сообщила компания. В качестве пилотного города с инвестициями в размере 3 млрд руб. привлечены средств был выбран Киров.

Исторически, по данным АКРА, теплоэнергетика испытывала катастрофический недостаток кредитов. Источником основных инвестиций в сектор всегда были тариф и региональные бюджеты. Так, из тарифа было профинансировано 76% всех тепловых инвестпрограмм, что существенно выше 65% в электроэнергетике и 51% в среднем в экономике. Еще 10% инвестиций в тепло покрывается вливаниями из региональных и муниципальных бюджетов. На заемные средства приходится лишь 11% финансирования совокупной инвестпрограммы отрасли (против 32% в среднем по экономике), причем лишь 3% из этих 11% — банковский кредит. Примечательно, что тепла в физическом выражении вырабатывается больше на треть, чем электричества, при этом тепловой рынок вдвое меньше энергосынка, а по уровню инвестиций уступает ему более чем в шесть раз, свидетельствуют данные АКРА.

Замена платежам населения

Сегодня главный инвестор — это бюджеты тех или иных уровней, вкладывающие в систему теплоснабжения 150 млрд руб. ежегодно, подтверждает замдиректора департамента развития электроэнергетики Минэнерго Алексей Храпко. «Альтернативная котельная позволит решить проблему нехватки инвестиций в систему теплоснабжения», — отмечает чиновник. Нехватка же, по июньской оценке вице-премьера Виталия Мутко, составляет 1,5 трлн руб. При этом в мире коммунальная инфраструктура — одна из самых надеж-

ных сфер размещения государственных денег. У нее гарантированный потребитель, который делает вложения безрисковыми.

При оценке альткотельной как механизма зачастую забывают про повышение доступности заемных средств. Значительная часть аргументов противников этой модели строится на неверном предположении, будто колоссальные инвестпрограммы, предлагаемые городу единой теплоснабжающей организацией (ЕТО), будут полностью покрыты из тарифных средств. Если бы это было так, то житель города с находящейся в катастрофическом упадке системой теплоснабжения при переходе на альткотельную был бы вынужден платить за тепло в разы больше, чем потребитель города, тоже перешедшего на новую модель, но не испытывающего такого кризиса. Это было бы чревато социальным взрывом.

Однако порядок расчета тарифа альткотельной строится вовсе не на делении необходимой суммы инвестиций на полезный отпуск: он привязан к константе, совпадающей с реальными затратами на строительство котельной, но никак не меняется от того, больше или меньше должен инвестор вложить в инфраструктуру. Различия же, действительно присутствующие в тарифе альткотельной, отражают разницу в условиях конкретных регионов. Это тип топлива, климатические особенности, расходы на персонал и прочие факторы, влияющие на прогнозную себестоимость строительства и обслуживания «идеальной» котельной для замещения имеющихся источников тепла.

Разница между тарифными сборами и необходимыми инвестициями финансируется за счет собственных или привлеченных компанией средств. Альтернативная котельная дает возможность привлекать длинные деньги: чем более долгосрочные гарантии доходности может привлекать заемщик, тем более склонны банки предоставлять ему финансирование на доступных условиях. Принцип тарифообразования по методу «затраты плюс» гарантий в принципе не давал, поскольку тариф на каждый последующий год подлежит

пересмотру. Достигнутая оператором системы теплоснабжения эффективностью, ведущая к экономии затрат, вычиталась из тарифа. Это сокращало стимулы к оптимизации деятельности и снижало оценку привлекательности теплоснабжающей организации для банков.

Альткотельная для кредиторов

В силу того что применение альткотельной пока ограничивается единичными случаями, теплоснабжающие организации не имели возможности опробовать открывающиеся благодаря ей возможности кредитования на собственном опыте. «Мы с этим не сталкивались, так как все наши кредитные линии были открыты еще до перехода на альтернативную котельную», — поясняют, «Б» в СПб. — Но мы понимаем, что в случае с небольшими организациями фиксированный денежный поток и стабильный тариф — это важное условие, под которое банки могут выдавать кредит под более низкие проценты и более охотно».

«Очевидно, что прозрачные и долгосрочные правила игры, нацеленные на оптимизацию использования энергоресурсов, приведут к большей предсказуемости денежных потоков эффективных компаний. Это не может не привлекать финансирующие институты благодаря более высокой предсказуемости и снижению рисков», — говорит Василий Савин, руководитель практики по работе с компаниями сектора энергетики и коммунального хозяйства КPMG в России и СНГ. Сейчас сфера ЖКХ для банков, как правило, проект с «социальной нагрузкой», не имеющей экономического целесообразности, говорит он. С внедрением метода альткотельной, отмечает эксперт, такие проекты становятся для банков привлекательным бизнесом — связанное с этим снижение ставок, в свою очередь, будет еще больше стимулировать инвестиции в инфраструктуру ЖКХ и повышать качество услуг коммунального хозяйства, к чему и стремятся городские власти и потребители.

По словам господина Савина, долгосрочная гарантия тарифной выручки будет рассматриваться банками как один из ключевых факторов при принятии решения. «Такой механизм повышает стабильность и прогнозируемость денежных потоков, снижает риски для банков», — отмечает он. — В идеале соглашение муниципалитета и энергокомпании должно обеспечить возврат и доходность инвестиций. Именно на таких принципах и строится тариф в рамках альтернативной котельной. Также механизм альткотельной предполагает, что ЕТО будет иметь стимулы оптимизировать систему теплоснабжения и снижать затраты, что, в свою очередь, также должно повысить привлекательность инвестиций для банков».

При этом наряду с альтернативной котельной в последние годы в сфере теплоснабжения возникли и другие схемы долгосрочных гарантий доходности, в том числе концессия. Она отвечает условиям долгосрочности и гарантии неизменности формулы ценообразования — концедент не мо-

жет пересмотреть ее без потерь. Тем не менее альткотельная более привлекательна в глазах кредитных организаций.

«Альтернативная котельная — это прежде всего метод тарифного регулирования, его не нужно противопоставлять концессионным соглашениям, скорее он может дополнять концессию», — говорит Василий Савин. — Альтернативная котельная снижает тарифные риски, а концессия предполагает снижение других рисков. Так, например, в концессии четко прописываются обязательства сторон, условия расторжения и компенсации, порядок взаимодействия, предусмотрено прямое соглашение с банком».

Важная особенность альтернативной котельной — это наличие ЕТО, в то время как концессия часто заключается на отдельные мелкие элементы теплотесети, отмечает эксперт: «Банкам будет более интересна крупная ЕТО, нежели мелкая концессия на отдельные участки теплотесети».

По мнению экспертов АО «Город» (входит в группу ВЭБ.РФ), концессия и альтернативная котельная не противоречат друг другу. «Альтернативная котельная — это один из способов ценообразования на тепло», — говорят в АО «Город». — При этом у теплоснабжающей организации имущество может быть и в собственности, и в аренде, и в концессии». При заключении теплоснабжающей организацией концессионного соглашения, поясняют в компании, возможно применение одного из двух методов ценообразования: или устанавливать долгосрочные параметры регулирования методом «затраты плюс», или переход на метод альткотельной, когда не только концессионер, но и все производители тепла должны продавать тепло конечному потребителю по единой цене. «Если их затраты выше, они будут вынуждены либо повысить свою эффективность, либо уйти с рынка», — рассуждают в компании. — При этом полученную от повышения эффективности экономию заемщик будет направлять на инвестиции (погашение кредита). В случае с альткотельной цена устанавливается на годы вперед и пересматриваться не будет». Как поясняют, «Б» в АО «Город», для инвесторов и кредиторов проектов по модернизации теплоснабжения важно, что, во-первых, имущество на весь период окупаемости будет у заемщика (или в собственности, или на условиях концессии). Во-вторых, тариф (или формула тарифа) долгосрочный и пересмотру не подлежит: «И долгосрочные параметры регулирования, и метод альткотельной обладают этими свойствами». В-третьих, должно быть достаточно доходов для текущей эксплуатации и возврата заемного финансирования, и чтобы определить, что использовать в конкретном случае — долгосрочные параметры регулирования или альткотельную, нужен расчет.

Владимир Соколов, директор, руководитель юридических практик в сфере ГЧП, инфраструктурных проектов, энергетики и природных ресурсов PwC в России, отмечает, что договор об исполнении схемы теплоснабжения, заключаемый между ЕТО и муниципалитетом, имеет своей целью формализацию обязательств ЕТО и в определенной степени

муниципалитета по модернизации системы теплоснабжения. «Таким образом, для банков основным преимуществом является большая определенность в части того, каким образом будет изменяться тариф, а также какие конкретно обязательства приняло на себя ЕТО в рамках соглашения», — говорит господин Соколов. — Полагаю, что для банков заключение такого соглашения компанией — это позитивный фактор для предоставления финансирования, но он один не покрывает все риски для банка, и нужны будут дополнительные инструменты — залого или иное обеспечение по сделке».

Господин Соколов отмечает, что получение льготных условий от банков в условиях таких договоров потенциально возможно, «но маловероятно, что это будет именно льготное кредитование». «Соглашение, безусловно, дает большой комфорт банку в части понимания, каким образом будут в будущем изменяться тарифы. Но далеко не все такие соглашения долгосрочные, а в большинстве соглашений вопросы гарантий, предоставляемых муниципалитетом компании-ЕТО, крайне расплывчато определены», — говорит он. — Таким образом, вопрос принудительного исполнения выданных гарантий муниципалитетом пока достаточно неопределенный. Кроме того, финансовое положение большинства муниципалитетов сложное, что также снижает вероятность для банков, что инвестор сможет добиться их исполнения».

По его мнению, концессия пока более предпочтительна для банков с точки зрения рисков: «Закон о концессиях предоставляет гораздо более высокий уровень защиты интересов инвестора. Это вопрос распределения рисков, срока действия концессии, уровня гарантий, предоставляемых публичной стороной, возможности использования ряда юридических механизмов, важных для привлечения финансирования. Последние невозможно использовать в рамках соглашения об исполнении схемы теплоснабжения. Как пример — возможность заключения прямого трехстороннего соглашения: частный инвестор, публичный партнер и финансирующая организация или использование механизма особых обстоятельств, в рамках которых стороны могут заранее согласовать алгоритм разрешения непредвиденных ситуаций».

Также важно отметить, говорит эксперт, что концессии в российской бизнес-практике активно внедряются с 2005 года и уже накопили значительный, включая судебный, опыт их использования. Это делает процесс привлечения финансирования более простым, а модель — более понятной для банков. Механизм альтернативной котельной внедрен в 2017 году, напоминает он, а примерная форма соглашения утверждена Минэнерго России только в сентябре 2018 года. «Для банков это новый инструмент, и мало кто до конца понимает, как его можно использовать», — резюмирует господин Соколов. — В целом проработанность моделей использования концессии и соглашения об исполнении схемы теплоснабжения пока просто невозможно сравнивать. Это разные эры внедрения».

Наталья Семашко

В регионах повеяло новым теплом

— тарифная политика —

3 августа распоряжение о переходе было принято в отношении уже более крупного города — столицы Алтайского края Барнаула (633 тыс. жителей). СПб планирует потратить на модернизацию теплоснабжения Барнаула 6 млрд руб., еще 1,8 млрд руб. будет вложено в муниципальные сети путем концессии. СПб, как и в случае с Рубцовском, начала инвестировать заранее и по итогам текущего года вложит в систему теплоснабжения Барнаула 1 млрд руб.

Теплый фронт идет в Европу

С 1 января 2020 года система альткотельной заработает в Ульяновске — первом из городов европейской части России перешедшем на новую модель. В «Т Плюс» отмечают, что при суммарной протяженности теплосетей города 636 км в двухтрубном исчислении 73% старше 30 лет и требуют замены в связи с истечением проектного ресурса. В течение десяти лет необходимо перекладывать 8% сетевых мощностей в год. Источник средств для столь масштабного финансирования в рамках старой системы регулирования не ясен. По методике Минэнерго цена альткотельной для Ульяновска в 2020 году составит 1598 руб. за 1 Ккал без НДС. При этом действующие тарифы в городе зачастую превышают этот уровень. Так, тарифы, например, «Городской теплотесети» в 5 зонах составляют 1968 руб. за 1 Ккал, в 39 — 1814 руб.

Компания намерена инвестировать до 2029 года 7,8 млрд руб. Средний рост платы за отопление в 2020 году составит 2,6%, в 2021-м — 3,8%, в 2022-м — 3,5%. «Повышение цен на тепловую энергию при отнесении города Ульяновска к ценовой зоне теплоснабжения не приведет к увеличению социальной напряженности среди потребителей, так как данный рост находится ниже уровня инфляции и не приведет к суще-

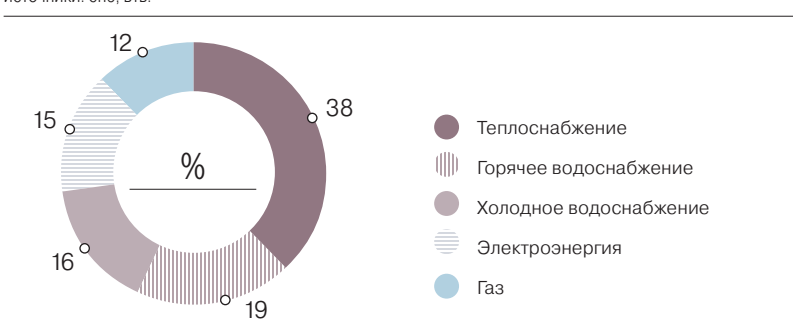
ОБЪЕМ ПОСТАВКИ ТЕПЛА ПО КРУПНЕЙШИМ РЫНКАМ ЦЕНТРАЛИЗОВАННОГО ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ (МЛН ГКАЛ В ГОД)

ИСТОЧНИКИ: IEA, АНАЛИЗ КPMG.



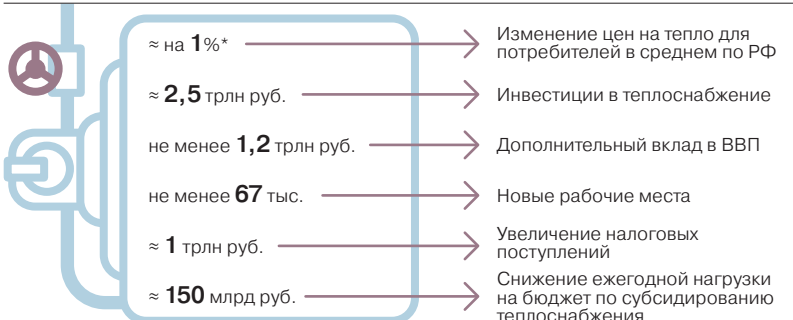
ДОЛЯ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ В ПЛАТЕЖЕ ГРАЖДАНИНА ЗА ЖКУ

ИСТОЧНИКИ: СПб, ВТБ.



ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ВВЕДЕНИЯ МОДЕЛИ «АЛЬТЕРНАТИВНОЙ КОТЕЛЬНОЙ» (ПРИ УСЛОВИИ ПОВСЕМИСТНОГО ПЕРЕХОДА, ЗА 10 ЛЕТ)

ИСТОЧНИК: МИНЭНЕРГО.



*Ниже совокупного индекса изменения платы граждан за ЖКУ.

ственной дополнительной финансовой нагрузке на население», — полагают в «Т Плюс».

В обмен на установление цены альткотельной ЕТО обязуется сократить технологические потери на тепловых сетях с 16% до 10%, снизить на 5% в год количество аварийных повреждений на сетях, сократить продолжительность отключе-

ния горячей воды с 14 до 7 дней, оборудовать 100% многоквартирных домов приборами учета, перевести город на закрытую систему теплоснабжения и т. д.

Пример заразителен

В перспективе ожидается расширение применения новой модели рынка тепла. До конца года «Т Плюс» со-

бирается подписать еще 11 соглашений об альткотельной (см. стр. 16). Речь идет о Самаре и двух городах области — Тольятти и Новокуйбышевске, Оренбурге, Перми, Кирове-Чепецке, Балаково, Владимире и других городах. Суммарный объем инвестиций в модернизацию систем теплоснабжения составит около 80 млрд руб.

«РусГидро», владеющая теплоэнергетическим комплексом Дальнего Востока, готовится подписать альткотельную с Якутском: в сентябре компания подписала с правительством Якутии соглашение, что ЕТО в городе станет СП, которое будет создано «Якутскэнерго» и муниципальным АО «Теплоэнергия». Впрочем, пока правительство Якутии лишь обязалось рассмотреть возможность перехода на альткотельную после создания СП.

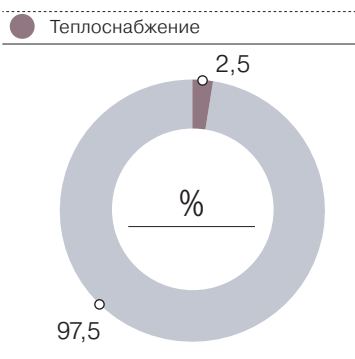
«Отношение регионов к новой модели рынка тепла постепенно меняется в лучшую сторону», — уверены в СПб. — Потенциально гораздо больше регионов готовы рассматривать переход. Мы с коллегами из других энергокомпаний достаточно активно общаемся с руководителями муниципалитетов и регионов, отвечаем на вопросы, объясняем преимущества новой модели. Сейчас мы рассматриваем вариант перехода Красноярска, Черногорска и других городов. У нас даже появился первый город, где мы изначально не планировали альткотельную, но местные власти сами просят побыстрее перевести на нее. Это Байск».

Выгода или неохота

Аналитики усматривают большое преимущество в альткотельной как модели регулирования. «В теории метод альтернативной котельной выглядит выигрышным для всех, так как формирует единые и прозрачные правила игры для всех участников», — полагает Василий Савин, руководитель практики по работе с компаниями сектора энергетики и коммунального хозяйства КPMG в России и СНГ. — Государство

ДОЛЯ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ В ВВП РФ

ИСТОЧНИК: МИНЭНЕРГО.



избавляется от необходимости субсидирования отрасли и регулярного «тушения пожаров» размороженных труб в «ручном» режиме. Потребители получают инфраструктуру, обеспечивающую стабильное и эффективное теплоснабжение, долгосрочные неизменные тарифы. Бизнес получает сферу для инвестиций с гарантиями окупаемости и может планировать на годы вперед». Конечная же цель реформы, отмечает господин Савин, — перевести отрасль на рельсы рыночной экономики и сделать ее финансово привлекательной для инвесторов, сохранив оптимальные тарифы.

«Тепло по цене альткотельной в большинстве городов сегодня дороже, чем по действующим тарифам, но в то же время новый метод регулирования обоснованно отражает реальную ценность услуги теплоснабжения для потребителя», — говорит партнер VYGON Consulting Алексей Жихарев. — Для отдельных зон теплоснабжения тарифы по новой методике могут превышать текущие до 25%, однако есть и такие, где существующие тарифы ниже». Переход на новый метод регулирования, а значит, в ценовую зону теплоснабжения в долгосрочной перспективе формирует положительные эффекты для всех участников сектора, отмечает эксперт. «Новые условия позволят укрепить позиции действительно эффективных поставщиков услуг централизованного тепло-

снабжения, привлечь инвестиции в отрасль и, как следствие, серьезно обновить российский ЖКХ, повысив при этом энергоэффективность и потребительские качества услуг», — уверен господин Жихарев.

Причиной задержки массового внедрения альткотельной помимо проблем социального характера аналитики считают опасения местных властей упустить контроль над системой теплоснабжения. «Мне кажется, сегодня массовому распространению метода во всех регионах России препятствуют два фактора: потенциальное существенное изменение тарифов в ряде регионов (как существенный рост, так и невыгодное для некоторых компаний снижение) и то, что решение о переходе на альткотельную означает для местных властей отказ от возможности «ручного управления» тарифами и ситуацией», — говорит Василий Савин. — Не во всех регионах власти готовы выпустить этот штурвал из рук, один раз установив правила и не меняя их пять-десять лет». Очевидно, что сложно решиться на реформы, когда на одной чаше весов незаметная простому обывателю модернизация, которая в перспективе должна привести к снижению издержек и, соответственно, сдерживанию тарифов (но когда-то в будущем), а на другой — «недовольный электорат», поясняет эксперт.

Показательно, что метод альткотельной начал свое распространение с населенных пунктов с критическим состоянием инфраструктуры, в которых местные власти вынуждены таким образом спасать ситуацию, замечает господин Савин. «Наша задача, что в обозримой перспективе практически любой город России может оказаться в такой ситуации. Поэтому, по моему мнению, следует начать более активно внедрять новый подход к тарифообразованию и, соответственно, привлекать инвесторов в теплоснабжение, чтобы переход был плановым, а не экстренным», — уверен он.

Евгения Чурапченко