

Тепло и бизнес: свободные отношения

Для промышленных потребителей тепла и пара напрямую от ТЭЦ с января текущего года открыта неограниченная возможность заключения договоров с теплоснабжающей организацией по свободным ценам. Альтернативная котельная не противоречит этой возможности. Прямые договоры будут действовать параллельно новой модели. При этом альткотельная дает простор для взаимодействия с такой категорией потребителей, как девелоперы и операторы коммерческой недвижимости. Таким клиентам могут быть предоставлены льготные условия. Это станет возможным благодаря экономии затрат на квартальных теплосетях, а также возможности гибко управлять затратами на подключение и дальнейшее теплоснабжение.

— технологии —

Не только промышленность

Альтернативная котельная как метод регулирования рынка ориентирована на выравнивание конечных цен для населения. Для бытовых потребителей тепла она как минимум приводит к отмене несправедливой тарифной ситуации, когда в зависимости от внутригородского теплоисточника разница в платежке за тепло у соседей по улице может достигать двух раз. При этом куда меньше говорится о том, какие перспективы новая модель открывает для коммерческих и промышленных потребителей тепла.

Хотя в отличие от электроэнергетики на тепловом рынке промышленность не является основным потребителем, на нее все еще приходится около 25% в общем отпуске. Это делает отношения с такими клиентами крайне важными для поставщиков. Для энергокомпаний в промышленных кластерах, где крупный потребитель, как правило, покупает тепло на коллекторах станций, альтернативная котельная не повлияет на взаимоотношения источника с таким якорным клиентом на прямом договоре. В городах параллельно с этим присутствует важный сегмент коммерческого потребления тепла, который не менее чувствителен к условиям, предложенным поставщиком, — это девелоперы и операторы коммерческой недвижимости. В перспективе именно они являются точкой роста для единой теплоснабжающей организации (ЕТО).

Сверхкрупный клиент

Введению модели альтернативной котельной предшествовало несколько принципиальных решений, либерализирующих рынок тепла в его отдельных сегментах.

Федеральный закон №190 от 27 июля 2010 года «О теплоснабжении» впервые предусмотрел возможность поставки тепловой энергии по свободным ценам новым потребителям, введенным после 1 января 2010 года. Благодаря этому «Т Плюс» еще в 2013 году заключила свои первые свободные договоры теплоснабжения с «Русвинилом» и «СИБУР-Кстово».

Федеральным законом №404 от 1 декабря 2014 года были дерегулированы цены на пар и тепловую энергию с коллекторов, что позволило генераторам заключать прямые договоры с промышленными потребителями этих товаров. При этом была сделана оговорка, что свободные цены не превышают регулируемых тарифов. Постановлением прави-

тельства №1530 от 31 декабря 2015 года было установлено, что цены на пар и тепловую энергию с коллекторов для крупных потребителей (с годовым объемом потребления от 50 тыс. Гкал) и источников (с установленной мощностью свыше 10 Гкал/ч) могут свободно формироваться в пределах, ограниченных тарифом, то есть у поставщика и клиента появилась возможность договариваться о цене, но вновь лишь о ее снижении. С 1 января 2018 года цены на пар и горячую воду с коллекторов полностью дерегулированы для них, а с 1 января текущего года — и для более мелких.

До введения этих новелл у поставщика не было возможности договариваться ни с крупными промышленными потребителями пара — нефтеперерабатывающими и химическими производствами, ни с масштабными сборочными производствами (автомобильными, авиационными), получающими тепло с использованием воды с коллекторов ТЭЦ. Это стимулировало крупных клиентов к строительству собственных источников и выходу из централизованной системы теплоснабжения. В том числе поэтому отпуск тепла из централизованной системы сократился на 30% к уровню 1991 года, а отпуск из нее пара упал более чем на 20%. Пик оттока промклиентов пришелся на 1990–2000-е годы, однако, говорит генеральный директор ПАО «Т Плюс» Андрей Вагнер (см. стр. 16), в последнее время этот процесс остановился. «Т Плюс» в данном случае имеет возможность вести статистику: в портфеле компании большое количество таких договоров, в том числе с предприятиями «Газпрома», «Роснефти», ЛУКОЙЛа, СИБУРа.

Либерализация цен на пар и горячую воду с коллекторов создала возможность для заключения долгосрочных контрактов с промышленными потребителями, что невозможно было сделать раньше. Поставщики проявили готовность к предоставлению преференций в обмен на долгосрочные обязательства по покупке ресурса. Кемеровские станции СГК в 2014 году перешли на долгосрочные контракты с тремя химическими предприятиями города, что по итогам года добавило около 100 тыс. Гкал дополнительного объема пара. Постепенно компания переходила на нерегулируемые тарифы, в 2016 году осуществляя, например, часть поставок пара КАО «Азот» с Ново-Кемеровской ТЭЦ по регулируемым, а часть — по нерегулируемым тарифам. В итоге после полного перехода на установление цен по соглашению сторон в 2018 году СГК поставила промпредприятия-



Альтернативная котельная не влияет на отношения ЕТО и потребителей тепла на коллекторах, не дает возможность предоставлять льготы застройщикам

ям Кемеровской области свыше 1 млн Гкал пара, что в 3,7 раза больше, чем в 2017-м.

«Т Плюс» в течение 2019 года пополнила портфель свободных договоров теплоснабжения в паре и горячей воде долгосрочными контрактами с предприятиями «Газпром переработка» (Каргалинская ТЭЦ, Оренбургская область) и «Камский кабель» (Пермская ТЭЦ-13, Пермский край). Всего «Т Плюс» обеспечивает поставку крупным промышленным клиентам свыше 15 млн Гкал тепловой энергии в год.

Возможны и более широкие инвестиционные контракты, по которым энергетики развивают свои источники для конкретного клиента. Так, в 2018 году «Т Плюс» и «СИБУР-Нефтехим» заключили долгосрочный договор теплоснабжения, предполагающий модернизацию теплогенерирующего оборудования Дзержинской ТЭЦ под перспективные нужды завода. Это позволит станции улучшить режимы работы, а заводу — оптимизировать бюджет на энергоресурсы. Нередко при наличии у ТЭЦ монопотребителя теплоснабжающие организации в качестве альтернативы долгосрочному договору принимают решение о продаже энергоактивов. В 2018 году «Т Плюс» продала Березниковскую ТЭЦ-4 Березниковскому содовому заводу. В 2016-м СИБУР выкупил у «Фортума» Тобольскую ТЭЦ, дабы обеспечить свое химическое производство теплом.

При этом в ассоциации «Сообщество потребителей энергии» отмечают, что некоторые поставщики восприняли либерализацию как возможность диктовать потребителю монопольные условия, поднимая цену на отпуск теплоносителя с коллекторов.

Тепло для застройщика

Промышленности важно осознавать, что введение альтернативной котельной никак не влияет на потребителей тепла на коллекторах: ранее введенная система свободных договоров остается прежней. В ассоциации «Сообщество потребителей энергии» подтверждают, что альткотельная и договоры по отпуску на коллекторах не вступают в противоречие.

При этом альтернативная котельная создает новые перспективы для взаимодействия, прежде всего с городскими коммерческими потребителями. Основы для такого взаимодействия появляются в результате получения теплоснабжающей организацией статуса

ЕТО. В этом статусе она может контролировать всю цепочку поставки тепла, оптимизируя ее и отказываясь от использования неэффективных мощностей, тем самым получая возможность предоставить потребителю более низкую цену без ущерба для собственной рентабельности. Так, став ЕТО, ТТК-16 в Казани получила возможность устанавливать тарифы для конечных потребителей тепла от Казанской ТЭЦ-3, а стала единственным поставщиком тепла для нового района ЖК «Салават купере» и ряда промпредприятий. Благодаря большей эффективности ТЭЦ-3 тариф для нового района на 11% за 1 Гкал ниже, чем тариф «Татэнерго», отметил начальник отдела реализации тепловой энергии ОАО ТТК-16 Федор Косуров.

Застройщик — важный клиент для теплоснабжающих компаний. Как и промышленные предприятия, они имеют возможность не только подключиться к системе централизованного теплоснабжения, но и построить собственный источник, присоединившись к газораспределительной инфраструктуре. В этой ситуации ЕТО должна предложить девелоперу более выгодные условия, учитывая совокупность издержек по энергоснабжению на жизненном цикле объекта.

По мнению партнера юрфирмы «Инфралекс» Максима Черниговского, когда регуляторный режим альткотельной будет введен в городах-миллионниках, инфраструктурными проектами заинтересуются девелоперы, которые занимаются масштабной застройкой. Они могут выступить в роли соинвесторов. «Сейчас они строят за свой счет коммунальную и иную инфраструктуру и, как правило, отдают городу, — поясняет эксперт. — С режимом альтернативной котельной у них появится возможность не рассматривать эти расходы как безвозвратные потери, а получать за счет построенных теплосетевых объектов какой-никакой доход. Это повысит IRR девелоперского проекта в целом».

Тепло — городу

Хотя закон об альтернативной котельной ограничивает цену на тепло определенным предельным уровнем, он допускает выделение категорий потребителей, для которых по решению ЕТО будет предусмотрена дифференциация цены в рамках предельного уровня, то есть улучшение ценовых условий по сравнению со стандартным регуляторным решением.

Разумеется, ЕТО не может оказывать необоснованное предпочтение одним потреби-

телям перед другими и должна поддерживать сопоставимый уровень цен для потребителей одной категории — за этим следят органы власти. Однако определенная дифференциация может быть оправдана в случае коммерческих потребителей (торгово-развлекательные и офисные центры, университетские и медицинские кампусы и т. п.) в силу того, что в расчет тарифа альткотельной включены расходы на создание и содержание квартальных тепловых сетей, а в этом клиентском сегменте необходимость в них, как правило, отсутствует: при достаточно развитой газораспределительной инфраструктуре они имеют возможность организации энергоцентра непосредственно на собственной площадке или в качестве конструктивного элемента строения (крышные, пристроенные котельные и т. п.).

В обычных условиях тарифного регулирования теплоснабжающая организация не может предложить подобным потребителям льготный тариф, и это приводит к массовому развитию автономных источников теплоснабжения.

Подключение или поставка

Еще одним преимуществом для клиента в рамках механизма альткотельной является прекращение регулирования платы за подключение новых объектов к системам централизованного теплоснабжения. Закон позволяет сторонам (застройщику-девелоперу и ЕТО-оператору инфраструктуры) самостоятельно договориться обо всех условиях подключения, в том числе об условиях присоединения, тем самым распределив расходы застройщика между подключением и самим теплоснабжением. Если же стороны не смогут достичь такой договоренности, сохранена возможность установления регулируемой платы за подключение.

Как отмечают в «Т Плюс», при высокой плате за подключение наблюдается уход застройщиков на индивидуальные источники отопления. При этом в ряде случаев выгодно минимизировать плату за присоединение, но перенести недополученные средства в расчеты при поставке тепла. На таких условиях к системе централизованного теплоснабжения подключился ТРЦ «Армада» в Оренбурге, согласившийся на повышенные платежи за теплоснабжение при минимальной стоимости подключения.

При этом уход потребителя на собственный источник, будучи в большинстве случаев невыгодным теплоснабжающей организации, не исключает дальнейшего сотрудничества. Поставщики стремятся использовать возможность для гибкого взаимодействия с клиентами, располагающими собственным источником. Его можно дублировать за счет централизованной системы, дабы избежать как прерывания теплоснабжения, так и необоснованных трат в случае выработки клиентским источником тепла по слишком высокой себестоимости. Такие договоры резервирования работают уже сейчас — к примеру, Пермская ТЭЦ-9 «Т Плюс» резервирует собственный источник «ЛУКОЙЛ-Пермнефтеоргсинтеза». Энергетики обеспечивают круглогодичное поддержание готовности резервного источника тепловой энергии (ТЭЦ) на комфортных для потребителя условиях даже при отсутствии реального потребления.

Фарит Ишмухаметов

Тепло национального значения

— государственное регулирование —

Принятие закона о ценовых зонах стало первым шагом к привведению в порядок систем теплоснабжения в российских городах. Однако его внедрению препятствует рекомендательный характер законодательства: несмотря на «потепление» местных властей к этой концепции, переговоры с ними идут непрост и занимают много времени. Если выровнять во времени переход на альткотельную в крупных российских городах, подсчитали тепловых энергетиков, под появившиеся гарантии можно было бы привлечь кредитование в достаточном объеме, чтобы 3 трлн руб. инвестиций, необходимых для модернизации, за 20 лет были погашены без дополнительной нагрузки на потребителя. Существенный импульс этому процессу могло бы придать внесение теплоснабжения в список нацпроектов.

В отдельных городах, но и в целом по России. Сегодня системы централизованного теплоснабжения городов устарели как физически (см. инфографику), так и морально. Часть проблем, связанных с современным состоянием системы, возникло еще при ее создании, в результате решений, принятых в советские времена. Первая — это низкая энергоэффективность жилья. Плановая экономика позволяла гибко разнести затраты между строительным и эксплуатационным комплексом, и при принятии решений о том, как должно быть организовано жилье, с учетом всего множества факторов было принято решение строить менее монументально, компенсируя это скинанием большего количества топлива для отопления. Вторая — отсутствие учета потребленного тепла. Если отпуск учитывается скрупулезно, то оценить потребление, как правило, можно только очень приблизительно. Сегодня системами учета оборудованы менее трети многоквартирных домов.

Исторические проблемы системы усугубляются обветшанием сетей, скорость которого вдвое опережает темпы обновления инфраструктуры. При этом высокая себестоимость неэффективных котельных, в иных обстоятельствах вытеснившая бы их из бизнеса, покрывается тарифом «затраты плюс» и оплачивается населением. Без реформ шанс нагнать темпы исчерпания сетями проектного ресурса станет совсем призрачным.

Принятие в 2017 году механизма альтернативной котельной стало огромным шагом к возврату централизованного теплоснабжения к нормальному функционированию. Однако на сегодняшний день его грозит маргинализация: ценовые зоны вводятся лишь в некоторых городах, а в наиболее перспективных с точки зрения оптимизации теплоснабжения населенных пунктах компании и му-

ниципалитеты вступают в затяжные переговоры, которые задерживают необходимый результат на годы.

«Нужно, чтобы закон о ценовых зонах, или об альткотельных, перестал быть рекомендательным, — говорит генеральный директор ПАО «Т Плюс» Андрей Вагнер. — Сегодня он не обязателен к исполнению. И мы тратим огромные усилия на убеждение мэров, губернаторов, дум и так далее. Несложно объяснить, но верить не хотят и менять не хотят».

Триллионы с отдачей

Затраты на решение этих проблем поддаются подсчету. Так, по оценкам «Т Плюс», инвестиции в инфраструктуру централизованного теплоснабжения городов в 2020–2029 годах должны составить около 3 трлн руб. с учетом стоимости финансирования под 8% в течение 20 лет. Объем сопоставим с другими нацпроект-

в крупных городах с населением от 500 тыс. человек, требующих около 1,5 трлн руб. инвестиций (без Москвы и Петербурга).

«Красота» идеи включения развития теплоснабжения в число нацпроектов в том, что инвестиции в отрасль дают не только безусловно важные, хотя трудно выражаемые в деньгах эффекты, но и прямой возврат вложений. Но чтобы эти инвестиции были обеспечены без давления на платежков потребителя, бюджетных вливаний любого уровня не хватит — необходимы заемные средства. Чтобы их предоставить, финансистам нужны гарантии, в первую очередь прозрачная модель, формула цены и неизменность законодательства.

Все это обеспечивает модель альткотельной. В ценовых зонах долгосрочные гарантии возврата вложений с синхронизацией инвестиций в комплексную модернизацию инфра-

Инвестиции в инфраструктуру централизованного теплоснабжения городов в 2020–2029 годах должны составить около 3 трлн руб.

тами. При этом лишь 8% из этой суммы можно профинансировать за счет программы ДПМ-2, то есть, по сути, за счет рынка электроэнергии. Еще 63% должны предоставить частные и государственные компании, а 29% — фонды и институты развития, такие как Фонд содействия реформирования ЖКХ, фонды капитального ремонта, РФИ, ВЭБ и т. д.

Для среднего города-миллионника, по оценкам «Т Плюс», объем необходимых инвестиций в комплексную модернизацию инфраструктуры составляет 53 млрд руб. за десять лет. При этом наибольшие эффекты от модернизации можно получить

структуры централизованного теплоснабжения и повышение энергоэффективности зданий способны привести к росту эффективности на 50%. Это позволяет обеспечить возврат инвестиций с процентами по займам в течение 20 лет при сохранении приемлемого прироста платежа жителей за тепло, не превышающего установленных пределов на уровне инфляции.

Для гарантии приоритетности перехода на эту модель и односторонности инвестиционных условий обязательный характер ее исполнения может быть дополнен включением ее в перечень национальных проектов России. Особенность их статуса — в

том, что указом президента правительство обязано обеспечить их реализацию с целью достижения обозначенных в указе национальных целей к 2024 году.

Форсированные инвестиции

Обеспечение приоритетности модели альткотельной позволит заручиться максимальной поддержкой регионов для перехода к ценовым зонам теплоснабжения в крупных городах. Это позволит запустить другие необходимые мероприятия комплексной программы модернизации инфраструктуры теплоснабжения и ЖКХ. Среди них — стимулирование установки приборов учета тепловой энергии, в том числе через введение повышающих коэффициентов к нормативу для граждан и увеличение таких коэффициентов для управляющих организаций. Государственные институты развития должны получить возможность инвестировать в инфраструктуру теплоснабжения средства пенсионных накоплений. Также необходимо в рамках госпрограммы инвестировать в эффективное энергосберегающее оборудование во всех зданиях, занимаемых государственными учреждениями. В перечень работ по капитальному ремонту многоквартирных домов, финансируемых за счет средств соответствующего фонда, должна быть включена установка индивидуальных тепловых пунктов, систем учета, автоматизации и диспетчеризации потребления тепловой энергии. Также следует рассмотреть дополнительные меры господдержки проведения комплексных энергоэффективных ремонтов жилого фонда.

Участники рынка солидарны в том, что необходима государственная помощь для реализации мероприятий, повышающих эффективность систем централизованного теплоснабжения. «Государственная про-

грамма модернизации остро необходима для тех городов, где отсутствуют потенциальные инвесторы и в силу удаленности, экономической ситуации и других причин муниципалитеты не могут найти достаточное финансирование для обновления инфраструктуры, — уверены в СГК. — Сейчас в Минстрое рассматриваются варианты оказания государственной поддержки таких населенных пунктов. В государственной стратегии ЖКХ предлагается прописать критерии подобных программ по модернизации теплоснабжения».

«Стремление власти искусственно удерживать низкие тарифы на энергоресурсы в ущерб эффективности, обновлению городского хозяйства и переходу на качественно новый уровень в сфере услуг ЖКХ рано или поздно приведет проблему недоинвестированности сектора в тупик, — полагает партнер VYGON Consulting Алексей Жихарев. — Низкие тарифы неминуемо будут приводить к убыточности данной деятельности, что будет формировать риски для надежности инфраструктуры вплоть до серьезных длительных аварий в отопительный период».

Сегодня 30% тепловых сетей в России нуждаются в срочной замене, ежегодная потребность в финансировании оценивается до 250 млрд руб., напоминает он. «Осуществить это полностью за счет частных инвестиций будет крайне сложно — определенная поддержка бюджетов позволила бы энергокомпаниям закладывать часть рисков в таких проектах, — полагает господин Жихарев. — Целевая программа, в рамках которой города и энергокомпании конкурентно были бы за государственным финансированием, могла бы стать дополнительным стимулом для активизации процесса модернизации».

Анна Павлова, Наталья Семашко