

власть дайджест

Медленная Россия

—финансы—

С13 Министерство предлагает снять ограничения на оборот недвижимого имущества монополии, что позволит владельцу инфраструктуры работать с пользователями железной дороги на основе долгосрочных соглашений. Соглашения должны содержать как условия развития железнодорожной инфраструктуры, так и условия выполнения заявленных объемов перевозок грузов. Однако, отмечают в ведомстве, заключение таких соглашений не является обязательным для пользователей железных дорог.

Больше всех от недостаточных мощностей железнодорожной инфраструктуры страдают грузоотправители. «В конечном итоге за все платит грузоотправитель, и все проблемы перевозчика и операторов, связанные с тем, что вагоны простаивают, закладываются в тариф и вагонную составляющую. Железная дорога — это просто инфраструктура, и все по большому счету живут на деньги грузоотправителя», — уверен генеральный директор агентства «INFOLine Аналитика» Михаил Бурмистров.

Железнодорожная инфраструктура обслуживает в основном грузы ресурсных компаний: нефтяников, угольщиков, металлургов. В железную дорогу они готовы вкладываться только в случае крайней необходимости. Например, компания НОВАТЭК в 2012 году заключила с РЖД соглашение о вложении собственных 30,5 млрд руб. в расширение железной дороги на участке Лимбей-Сургут-Тобольск. НОВАТЭК это очень нужно: компания намерена к 2015 году более чем в два раза увеличить мощности принадлежащего ей Луговского завода переработки конденсата.

Пока же все форматы государственно-частного партнерства (ГЧП) работают так: за железную дорогу платит государство, а инвестор на деньги госбанков реализует свою часть проекта. Многие проекты, которые предлагаются на уровне ГЧП, грузоотправителям неинтересны из-за больших сроков окупаемости. «Учитывая санкции, введенные и вводимые против России в связи с присоединением к ней



По итогам 2012 года скорость грузовых поездов РЖД оказалась на минимальном уровне за 15 лет

Крыма, российские компании оказываются во многом отрезаны от международных рынков капитала. Вероятность того, что международные инвесторы придут и будут вкладывать деньги в инфраструктуру, является просто призрачной. Поэтому единственным источником «частного капитала» оказываются государственные банки», — говорит Бурмистров.

Для операторов вложения в инфраструктуру связаны, прежде всего, с возможностью покупать локомотивы. Локомотивный парк можно было бы омолодить, отдав его под управление частным компаниям. Подобный опыт уже есть: в ходе Программы структурной реформы на железнодорожном транспорте, начатой в 2003 году, таким образом удалось обновить вагонный парк. Тогда постановлением правительства был одобрен новый вариант прецедента 10-01, регулирующей тариф для РЖД, а вагонный парк начал продаваться частным инвесторам. Компания, которая хотела перевезти груз, инфраструктурную и локомотивную составляющую тарифа платила РЖД, а вагонную составляющую — уже операторам-собственникам вагонов, и она формировалась ис-

ходя из рыночных условий. Уровень доходности, получаемый на вагон в сутки, в период до середины 2012 года, стимулировал покупку новых составов. В обновление подвижного состава с 2003 года частными инвесторами было вложено более 1 трлн руб. Средний возраст вагонов сократился на 30% и составил в 2013 году 15,5 лет. Операторы, привлекая частные инвестиции, насытили рынок новыми вагонами. В итоге на сети образовался их профицит, что привело к снижению стоимости услуги. Если на своих максимальных значениях суточная доходность была где-то 1200–1300 руб. в сутки, то сейчас — 550–600 руб.

Премьер-министр Дмитрий Медведев 2 апреля 2014 года утвердил План мероприятий по развитию конкуренции на железнодорожном транспорте до 2016 года, который предусматривает появление на путях РЖД локальных перевозчиков, то есть компаний, которые будут перевозить грузы своими локомотивами. Однако в 2015 году эксперимент по выделению частной перевозчика должен уже завершиться, а для этого как минимум нужны результаты пилотного проекта, но их нет, так как нет политического решения о том, что этот эксперимент должен реализовываться на сети. Хотя экономические и правовые условия для этого есть, вопрос в том, ко-

гда этот эксперимент начнется, говорят эксперты. «Для операторов это разумный и интересный шаг. Локомотивная составляющая в тарифе больше, чем вагонная. Оператору интересно работать с локомотивами, особенно на закрытых маршрутах», — считает Бурмистров.

Небольшому количеству операторов удалось договориться с менеджментом монополии о получении локомотивов. Крупные операторы вроде «Трансойла», «Нефтетранссервиса» и Globaltrans взяли грузы на закрытых маршрутах в формате так называемых собственных поездов формирования (СПФ), получая гигантскую прибыль. Формально СПФ, от которых РЖД теряет примерно \$30 млн в год, были разрешены приказом Минтранса в 2007 году. Теоретически любой участник рынка может добиться разрешения на подобные перевозки, если получит соответствующую лицензию от Госжелдорнадзора и согласует движение этих поездов на конкретных участках. В реальности, чтобы получить разрешение на СПФ, нужно обладать лоббистскими возможностями. И хотя за последние несколько лет РЖД увеличило финансовую нагрузку на таких операторов, занимаясь подобными перевозками все равно выгодно.

Александра Романьчева

Расход — дело тонкое

—главное—

С13 ангажированных проектах, таких как саммит АТЭС во Владивостоке или высокоскоростная магистраль Москва-Казань. Никаких экономических причин тратить на это деньги нет. Огромные средства вливают в уставные капиталы разных компаний, а потом они лежат на депозитах. Еще для бюджета было бы очень полезно перестать избыточно помогать госкорпорациям. — полагает завлабораторией бюджетного федерализма института имени Гайдара Владимир Назаров. — С расходами второй группы есть только один путь — это тщательный анализ госпрограмм. Присоединение Крыма лишь временно усилило небрежливость, но вообще неэффективности расходов — это вечная тема. Государство всегда будет неэффективным, потому что в отличие от бизнеса у него нет цели получить прибыль. Главные стимулы для государства — выиграть выборы и максимизировать бюджет. Так что любой чиновник априори настроен не сэкономить, а потратить. Может помочь только снижение доли государства в экономике».

Разговоры о неэффективности бюджетных трат идут столько же, сколько существует бюджет и его траты.

В России пока наблюдается обратная тенденция. И наступающая стагнация в экономике, наоборот, подталкивает государство к увеличению собственных инвестиций, так как других попросту нет. Ведомства живут так, как будто никакой кризис на пороге не маячит, а цены на нефть продолжают бить рекорд за рекордом. Главным подарком для всех распорядителей бюджетных средств — это, конечно, Крым. «Некоторые министерства заявляют расходы, но проанализировав реальные потребности Крыма и Севастополя. Такой подход не может быть приемлемым, потому что выясняется задоение ресурсов. Ресурсы есть в бюджете Крыма и Севастополя — предлагаются еще дополнительные средства, хотя

потребности, по данным самих же служб Крыма и Севастополя, в этих ресурсах нет», — возмущался Силуанов на коллегии Минфина.

Можно перекладывать обязательства на региональные бюджеты, можно секвестрировать целевые расходные статьи, можно откладывать расходы, например на оборонку, до лучших времен. Но ни одна из этих мер не повысит эффективность тех трат, которые уже осуществляются. Проблема в том, что бремя сокращения расходов ложится на тех, кто прямо заинтересован в их увеличении.

«Все понимают, что под термином „оптимизация“ понимается сокращение расходов. В особенно сложной ситуации оказались регионы. Идет сильный недобор по налогу на прибыль, а рассчитывать на помощь федерального центра бессмысленно, у него самого денег нет. При этом расходы за счет майских указов должны расти с каждым годом. Поэтому единственный путь оптимизации для них — сокращать сеть бюджетных учреждений и урезать инвестиционные расходы».

В федеральном центре ситуация иная. Во-первых, у него, в отличие от регионов, есть Резервный фонд, который всегда можно потратить. Во-вторых, есть установка на то, что расходы должны быть максимально много, насколько только можно позволить, так как это необходимо для поддержания совокупного спроса в экономике. И вопрос стимулирования экономики за счет госвливаний будет только острее, поэтому тотального сокращения расходов быть не может.

В таких условиях конкретный чиновник просто не может стремиться сокращать расходы собственного ведомства. Тем более он не понимает, зачем вообще это надо делать. Никакой выгоды ни ему, ни его ведомству от снижения трат не будет. Система мотивации отсутствует. Поэтому оптимизации расходов я не жду, если только она не будет политической воли президента», — полагает директор Центра исследований региональных реформ РАНХиГС Александр Дерюгин.

Вера Ситнига



Постоянный рост цен на тепловую и электрическую энергию становится одной из самых серьезных проблем для бизнеса. Однако современные технологии дают возможность существенной экономии на этой статье расходов, обеспечивая организациям дополнительные конкурентные преимущества на рынке за счет снижения себестоимости продукции. Об инновационных энергоэффективных решениях для бизнеса рассказывает Вячеслав Прищела, коммерческий директор ООО «ПКТ», ведущей компании в сфере внедрения и обслуживания инженерных систем зданий различного назначения.

— Вячеслав Владимирович, какие технологии способны существенно повысить энергоэффективность предприятий?

— Для решения этой задачи во всем мире широко используются когенерационные газопоршневые установки (КГУ). Работа КГУ основана на использовании принципа действия двигателя внутреннего сгорания. При сжигании топлива, в качестве которого чаще всего служит природный газ, происходит выработка двух видов энергии — тепловой и электрической. Таким образом, оборудование территории вашего предприятия когенерационной газопоршневой установкой равносильно строительству собственной теплоэлектростанции, при этом полностью ориентированной на задачи исключительно вашего производства.

— Другими словами, предприятие может стать полностью независимым от централизованных сетей энерго- и теплоснабжения, а значит, и от роста цен на ресурсы?

— Совершенно верно, это одно из главных преимуществ подобной технологии. Предприниматели, когда-либо строившие предприятие с нуля, прекрасно знают, в какие внушительные суммы обходится подключение к сетям энергоснабжения. Плюс к этому, учитывая изношенность современной коммунальной инфраструктуры, при транспортировке энергии может теряться до 25–30%. При этом далеко не всем предприятиям, особенно на начальном этапе, нужны значительные мощности. Иногда компания вполне достаточно несколько сотен киловатт или нескольких мегаватт.

Строительство собственной КГУ успешно решает все эти проблемы. При строительстве локальной

СТРЕМЛЕНИЕ К ЭНЕРГОНЕЗАВИСИМОСТИ

СОБСТВЕННАЯ ГЕНЕРАЦИЯ СПОСОБНА В НЕСКОЛЬКО РАЗ СОКРАТИТЬ РАСХОДЫ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЮ

децентрализованной генерации нет необходимости строить подводящие и распределительные сети, что обеспечивает существенную экономию. Есть возможность также варьировать мощности установок: например, наша компания предлагает широкий модельный ряд КГУ ведущих мировых производителей, способных производить от 200 кВт до 50 МВт мощности. Если вместе с ростом предприятия у вас возникнет необходимость в дополнительной электро- и теплотехнике, вы можете легко добавить новые КГУ, объединив их в единую энергосистему. Такой подход дает возможность максимально точно управлять производством мощностей на вашем предприятии: например, во время снижения нагрузки на предприятии можно отключать некоторые блоки КГУ и за счет этого добиваться экономии энергопотребления.

— На каких предприятиях можно применять такую технологию?

— Спектр применения очень широк. За границей, к примеру, КГУ оснащают как крупные заводы и фабрики, так и небольшие производства. Достаточно активно проекты собственной генерации используют организации сферы услуг: выставочные комплексы, торгово-развлекательные центры, гостиничные объекты и т. д.

Добавлю также, что еще больше расширить область применения когенерационных установок помогает технология тригенерации. В этом случае к производству электроэнергии и тепла добавляется также производство холода за счет процессов абсорбции.

— Есть ли уже реализованные проекты строительства КГУ в нашем регионе?

— ООО «ПКТ» работает на рынке юга России с 2010 года, и в нашем портфолио на сегодняшний день десятки реализованных проектов. Одним из самых крупных стал проект строительства собственной генерации для ООО «Бумажная фабрика» в селе Чалтырь. ООО «ПКТ» выступило проектировщиком и генподрядчиком этого проекта. В качестве поставщика оборудования была привлечена чешская компания Tedom, имеющая огромный опыт работы на российском рынке. Срок изготовления и доставки оборудования составил 26 недель, монтаж контейнерной КГУ — около четырех недель. Другими словами, всего за 30 недель заказчик получил собственную генерирующую установку общей электрической мощностью 1200 кВт и тепловой мощностью 1195 кВт·ч. Замечу, что установка успешно работает на этом предприятии уже около трех лет.

— Насколько серьезной может быть экономия при внедрении собственной когенерационной установки?

— Согласно экспертным расчетам, при использовании КГУ стоимость электроэнергии в среднем в пять раз ниже, чем при подключении к централизованному источнику энергоснабжения. Конечно, конкретные значения будут различаться в зависимости от уровня тарифов на электроэнергию в каждом конкретном регионе. Но могу привести примеры расчетов для Ростовской области. Обычно для донских предприятий электроэнергия стоит 4–6 руб. При собственной генерации она будет стоить только 1,5 руб. И это с учетом всех эксплуатационных расходов: стоимости сжижаемого газа, замены масла,

сервисных работ. К тому же, бонусом вы получаете побочный продукт — вырабатываемое при работе КГУ тепло, которое будет для вас абсолютно бесплатным. Выгода, думаю, очевидна.

— За какой период, в среднем, можно окупить строительство КГУ?

— По нашему опыту инвестиции окупаются за два с половиной года при загрузке оборудования в 70%. Безусловно, на сроки окупаемости будут влиять масштабы проекта и загрузка оборудования. К примеру, некоторые из наших клиентов отмечают, что им удалось вернуть инвестиции в течение года.

— Какие еще современные технологии помогают предприятиям сократить расходы на электроэнергию?

ПРИМЕР ЭКОНОМИИ ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ МИНИ-ТЭЦ НА БАЗЕ КГУ

Мини-ТЭЦ, собственная генерация на базе КГУ	
Затраты на реализацию проекта	167 591 200 руб.
Годовые расходы на эксплуатацию мини-ТЭЦ	51 437 247,50 руб.
Годовые затраты на приобретение электроэнергии у сторонних поставщиков (ТЭЦ)	161 826 595,87 руб.
Общая экономия при эксплуатации мини-ТЭЦ за 1 год	110 389 348,37 руб.
Общая экономия при эксплуатации мини-ТЭЦ за 8 лет	883 114 786,98 руб.
Окупаемость мини-ТЭЦ	1 год 6 месяцев

Мощность мини-ТЭЦ — 6000 кВт электрической энергии, 5931 кВт тепла

— Еще одно востребованное направление сегодня — строительство блочно-модульных котельных. Блочная котельная выполняется как отдельный автономный и транспортабельный модуль или блок модулей с полным комплектом всего необходимого котельного оборудования. Основные отличия по сравнению со стационарными котельными — быстрая ввода в эксплуатацию, низкая себестоимость, нет необходимости проектирования и низкие затраты на обслуживание котельных.

Эта технология настолько перспективна, что некоторое время назад мы приняли решение выступать не только в качестве интегратора энергоэффективных решений, но и в качестве производителя. Сегодня ООО «ПКТ» выпускает блочно-модульные котельные под торговой маркой Thermatrus. Например, в настоящее время мы работаем над одним из проектов, в рамках которого сейчас готовятся к вводу в эксплуатацию две КГУ и блочная котельная, способные вырабатывать до 1,6 МВт электроэнергии и 3 МВт тепла.

— Какие преимущества для клиентов обеспечивает собственное производство блочно-модульных котельных?

— Прежде всего, это возможность по максимуму учитывать индивидуальные пожелания заказчика. Благодаря точному подбору оборудования и оптимизации работы под конкретные потребности клиентов можно значительно снизить стоимость установки и последующей эксплуатации блочно-модульной котельной. Подчеркну, что в производстве котельных мы используем комплектующие ведущих зарубежных производителей. Так, если речь идет о котлах, то это немецкая компания Viuderus, итальянские

Riello и ICI, насосы — немецкие бренды Wilo и Grundfos, запорная арматура — датской компании Danfoss. Благодаря качественному оборудованию повышается надежность работы котельных, снижается вероятность выхода из строя котельной.

— А если аварийная ситуация все-таки произойдет, сколько времени займет ее устранение?

— Честно говоря, за четыре года работы нашей компании на рынке не было ни одного случая какого-либо серьезного сбоя в КГУ или котельных, которые были спроектированы, смонтированы и введены в эксплуатацию нашей компанией. Все оборудование, которое применяется при строительстве подобных проектов, полностью отвечает российским стандартам безопасности. Кроме того, наша компания еже-

ВАЖНЫЙ НУАНС: ПРИ ВЫБОРЕ КОНКРЕТНОЙ МОДЕЛИ КГУ ИЛИ БЛОЧНОЙ КОТЕЛЬНОЙ ВАЖНО ИЗНАЧАЛЬНО ПОНИМАТЬ, БУДЕТ ЛИ В ДАЛЬНЕЙШЕМ ПРОВЕДИТЬСЯ УВЕЛИЧЕНИЕ МОЩНОСТИ УСТАНОВОК. ПОТОМУ ЧТО ВСЕГДА ПРОЩЕ И ДЕШЕВЛЕ ЗАЛОЖИТЬ НЕКОТОРЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РАСШИРЕНИЯ В ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ, ЧЕМ ЧЕРЕЗ ДВА-ТРИ ГОДА ПОЛНОСТЬЮ ПЕРЕСТРАИВАТЬ СЛОЖИВШУСЯ ЭНЕРГОСИСТЕМУ.

Если говорить о рисках, то, на мой взгляд, при применении подобных технологий есть только один риск для бизнеса — неграмотный выбор компании-подрядчика, которая будет заниматься внедрением. К сожалению, наша российская действительность такова, что при выборе исполнителя зачастую в первую очередь обращают внимание не на профессионализм и опыт, а на наличие нужных знакомств. Поэтому часто происходит так, что сложные инженерные работы, требующие практически ювелирной точности, доверяют людям с недостаточной квалификацией. Отсюда — превышение сметы строительства из-за необходимости исправлять ошибки, нестабильные работы оборудования, отсутствие возможности дальнейшего «апгрейда» оборудования и увеличения мощности из-за ошибок в проектировании и т. д.

И все же, могу отметить, ситуация постепенно меняется к лучшему, и заказчики, которые ценят свои деньги и время, в первую очередь обращают внимание на компетенции исполнителя. Например, за четыре года работы мы уже успели себе сделать определенное имя на рынке юга России. Вместе с тем, в последнее время нас все чаще стали привлекать к проектам и в других регионах — Подмосковье, Владимире, Нижнем Новгороде. Так, сейчас ООО «ПКТ» завершает реализацию крупного проекта в Подмоскowie. Здесь строится складской комплекс на 350 тыс. кв. м, который будет обеспечивать электроэнергией и теплом несколько газопоршневых станций TEDOM и котельных нашего производства. Кроме того, в числе наших задач — наладка внешнего энергообеспечения склада: электросети, кабели, дымоходы и т. д.

На мой взгляд, то, что сегодня ООО «ПКТ» существенно расширяет географию своего присутствия, говорит не только о доверии к нашей компании. Это также показатель того, насколько сильно востребованы на российском рынке технологии, позволяющие добиться высокой степени энергоэффективности.

— Какие риски для предприятий существуют при внедрении собственной генерации или блочно-модульных котельных?



СПРАВКА О КОМПАНИИ ООО «ПКТ»

Компания специализируется на оказании полного комплекса услуг в инженерно-обеспечении зданий и сооружений. Основные виды деятельности фирмы — разработка проектной документации, поставка оборудования и материалов, монтаж инженерных систем, а также их сервисное обслуживание. Компания выполняет оснащение инженерными системами объектов любой категории сложности: жилые дома, промышленные и административные здания, спортивные, торговые и развлекательные центры и т. д., обеспечивая минимальные сроки и оптимальные условия реализации проектов. Смонтированные специалистами компании инженерные системы надежно работают во многих городах России.

344055, г. Ростов-на-Дону, ул. Совхозная, 2Д, тел./факс: (863) 2037997
e-mail: info@oopkt.ru, www.oopkt.ru