



Цветные тематические страницы №9–12 являются составной частью газеты «Коммерсантъ». Распространяются только в составе газеты.

Энергетика

Пятница 22 декабря 2017 №239 (6233 с момента возобновления издания)

nnov.kommersant.ru

12 | В модернизацию ТЭС вложат 1,5 трлн рублей

12 | Промышленные предприятия против поддержки альтернативной энергетики



Угольные электростанции европейской части РФ и Урала переживают сложное время. Из-за низкой цены газа и высокой транспортной составляющей в цене угля они не могут конкурировать с газовыми мощностями первой ценовой зоны. Для получения минимально необходимых средств энергетики просят уравнивать плату за мощность для угольных станций в первой ценовой зоне со второй. Но ведомства пока отвергают этот вариант, предлагая снизить издержки на транспортировку угля, которые увеличиваются из-за роста мировых цен на уголь и резкого скачка ставок предоставления железнодорожных вагонов для его перевозки.

Энергетика бледнеет

— топливообеспечение —

Газ потеснил уголь

Ценовое соотношение газ/уголь для Европы, Урала и Дальнего Востока в 2014–2016 годах упало ниже двух, сообщило в апреле в предварительном докладе ФГБУ «Российское энергетическое агентство» (РЭА) о функционировании электроэнергетики в 2016 году, что показывает: угольные станции потеряли конкурентоспособность в рамках межтопливной конкуренции. В Сибири ситуация обстоит иначе: несмотря на рост цен на уголь, транспортная составляющая в его цене ниже, а цены, сложившиеся на конкурентном отборе мощности (КОМ), выше, чем в европейской части России, благодаря чему сибирская генерация сохраняет конкурентоспособность.

Для того чтобы уголь выигрывал топливную конкуренцию у газа, отмечают в РЭА, цена на газ должна превосходить угольные цены в два-три раза. Это отражает более высокие затраты на топливоиспользование на угольных ТЭС, включающие расходы на эксплуатацию и ремонт систем приемки, складирования, подачи, подготовки угля, его сжигания, шлакоудаления, золоудаления, хранения золошлаковых отходов, а также затраты, связанные с экологическими платежами.

В последние годы вывод из эксплуатации старых угольных станций в европейской части РФ ускорился, вводятся же преимущественно газовые мощности. С 2012 по 2016 год в первой ценовой зоне было выведено 3 ГВт угольной генерации. С 1 января 2017 года выведено 865 МВт угольной мощности на Черепетской ГРЭС, план на 2017–2020 годы — еще 2,13 ГВт. При этом в 2010–2016 годах к западу от Урала было введено в эксплуатацию только три угольных блока суммарной мощностью 780 МВт.

Отсутствие угля в топливном балансе энергетики европейской части России и Урала может иметь негативные последствия. Первое из них — снижение энергетической безопасности региона, которую ставит под угрозу зависимость от монотоплива. Поэтому даже при наличии доминирующего энергоснабжителя сохранение топливного



разнообразия является для энергосистемы приоритетной задачей. Выработка электроэнергии на угле, пусть она и невелика в первой ценовой зоне, позволяет заместить газ в условиях ограничений в холодные зимы, а «Газпрому», чей дочерний «Газпром энергохолдинг» (ГЭХ) владеет большинством угольных электростанций в первой ценовой зоне, — выполнить обязательства по экспортным поставкам газа. В июне на круглом столе «О программе экологизации угольной генерации РФ» глава комитета Госдумы по энергетике Павел Завальный предупредил, что для системной надежности энергосистемы с учетом того, то экстремальные холода

в нашей стране нередки, «иметь топливно доминирующую газовую генерацию рискованно».

Второе — рост социальной напряженности. «Почему-то никто не понимает, что если мы закроем в центральной части России угольные станции, то у нас умрут расположенные здесь же угольные разрезы», — говорил в мае в интервью корпоративному журналу «Газпром» гендиректор ГЭХа Денис Федоров. — А за их счет живут целые города! Действительно, градообразующее предприятие моногорода Инты «Интауголь» может закрыться, если уйдет его основной клиент Череповецкая ГРЭС, вывод 630 МВт на которой был анонсирован в ию-

ле, а государство или регион не компенсирует эти субсидиями. То же касается и угольщиков Ростовской области. Плюс к тому, по данным Общероссийского отраслевого объединения работодателей поставщиков энергии, непосредственно на угольных электростанциях в первой ценовой зоне, выведенных или планируемых к выводу до 2020 года, занято больше 6 тыс. человек.

Уголь и транспорт

Причина, по которой вместо ввода нового оборудования на угле в европейской части РФ и на Урале строятся газовые блоки, — недостаточный денежный поток для компенсации высоких затрат на

поддержание угольной генерации. Условно-постоянные затраты угольных станций в европейской части России в 1,7 раза выше, чем у аналогичных газовых, следует из расчетов ГЭХа на основе данных по Новочеркасской ГРЭС (уголь) и Ставропольской ГРЭС (газ). Первая составляющая этих затрат — цена угля, которая, в отличие от тарифицируемого газа, формируется рынком, и на нее существенное воздействие оказывают экспортные цены. Только за 2016 год цены на энергоуголь выросли вдвое. Также, если уголь импортируется, на цены может влиять валютный фактор — так, скачок курса тенге с января по сентябрь 2015 года, в результате ко-

торого повысились цены на уголь для Рефтинской ГРЭС, привел к росту цен на экибастузский уголь и стал основной причиной падения EBITDA компании. Газовые станции застрахованы от этих факторов фиксированным тарифом и отсутствием привязки к мировым ценам.

Второе — затраты на железнодорожную перевозку угля. Для ОГК-2, отмечается в презентации ЕВITDA компании, Газовые станции в первой ценовой зоне, они составляют 65% в стоимости топлива. Плечо доставки — от 1,7 тыс. до 4 тыс. км. На Рязанской ГРЭС доля железнодорожной перевозки в конечной стоимости угля составляет 79%, на Череповецкой — 68%.

В ОАО РЖД говорят, что цена на перевозку энергоугля сейчас на 40% ниже уровня базового тарифа грузов первого (самого дешевого) и на 60% ниже уровня второго тарифного класса, который является уровнем безубыточности для монополии. При этом в течение прошлого года, когда начался резкий взлет цен на уголь, перевозки на экспорт по ценовым условиям не очень отличались от внутренних: до конца октября для энергоугля действовала пониженная тарифная надбавка 1,3%, в то время как другая экспортная продукция отгружалась с надбавкой 13,4%. В октябре ОАО РЖД отменило льготу по надбавке, после того как цена за тонну энергоугля вышла за рамки референтных \$50 и поднялась до \$70. С начала года экспортные надбавки были вовсе отменены и заменены уменьшением льготы на перевозки на дальние расстояния. Так, ранее уголь возился на расстояния свыше 3,3 тыс. и 3,5 тыс. км за 32% и 33,3% от цены, а стал транспортироваться за 40%. Таким образом, условия перевозки на экспорт и внутри страны сблизились по условиям. При этом ОАО РЖД вправе вводить скидки в рамках тарифного коридора, но скидка на низкодходные грузы первого тарифного класса, в которые входит уголь, ограничена 14% и расхождением перевозки до 3 тыс. км., в отличие от более дорогих грузов, где она может составлять до 50% без ограничения дальности перевозки. То есть на плечах 4 тыс. км, которые указывает ОГК-2, они неприменимы.

«Электроэнергетика это непростой бизнес»

— интервью —

ПАО «ТНС энерго Нижний Новгород» как гарантирующий поставщик электроэнергии в регионе занимает более половины нижегородского энергорынка. О его нынешнем состоянии, платежной дисциплине предприятий и новых методах работы с населением рассказывает управляющий директор компании Олег ШАВИН.

— Олег Борисович, считается, что Нижегородская область — энергодефицитный регион и своей электроэнергией у нас не хватает. Так ли это?

— Исторически дефицит электроэнергии сложился в советский период, во время бурного развития промышленности. Как известно, рынок считается дефицитным, когда порядка 30–40% покупается по переоткаму, за пределами региона. На сегодняшний день, с точки зрения регламентов, Нижегородская область энергодефицитна. Но если отталкиваться от темпов развития региона, то реального дефицита электроэнергии нет. Крупные промышленные предприятия серьезно занимаются внедрением технологий энергосбережения, а с 2012 года, когда было принято решение об уходе с так называемой «последней мили», многие заводы перешли на сети Федеральной сетевой компании (ФСК, ныне «Россети»). Они напрямую заключили договоры с сетями, получив неплохие преференции по цене.

— Тем не менее многие промышленники считают цены за электроэнергию в нижегородском регионе высокими... — Дело в том, что тариф на электроэнергию для населения у нас регулируемый, он еже-

годно повышается на процент инфляции. Разница между регулируемой ценой и нерегулируемой рыночной ложится в основном на плечи предприятий малого и среднего бизнеса, именно он доплачивает за население. Это так называемое перекрестное субсидирование серьезно тормозит развитие региональной экономики. Только в Нижегородской области объем перекрестного субсидирования составляет более 5 млрд руб. Это очень серьезная нагрузка на бизнес, для избавления от которой регионам необходимы компенсации из федерального бюджета.

— Как вы относитесь к тому, что крупные предприятия ради экономии стараются построить собственные сети? Помните, была история с бумкомбинатом «Волга», который строил свою линию электропередачи, купив электростанцию...

— Эта тенденция приводит к очень странным решениям с точки зрения энергетиков. «Волга» купила старейшую генерацию НИГРЭС им. Винтера, обещав ее реконструировать, увеличить отпуск электроэнергии. Понятно, что к бумкомбинату как градообразующему предприятию, занимающему водоснабжением и канализацией Балахны, особо трепетное отношение со стороны правительства. Но что мы видим сегодня? НИГРЭС работает практически как котельная, на малую толику мощности, а большинство помещений напоминают декорации к фильму «Сталкер». Ушли от сетей, но в итоге получили ресурс, который используется нерационально. Зачем, спрашивается, покупали электростанцию? Я считаю, что каждый должен заниматься своим делом, а электроэнергетика — это непростой и специфический бизнес.

— По данным системного оператора Единой энергетической системы, энергопотребление в России растет. Участники рынка в Нижегородской области это замечают?

— По моим наблюдениям, объемы энергопотребления заметно растут только в Москве и Московской области, где высоки темпы строительства, в том числе жилищного. В Нижегородской области энергопотребление снижается — примерно на 2% в год. Несмотря на то, что у нас строительный рынок вроде бы начал расти, сопоставимого роста энергопотребления не ощущается. Полагаю, это говорит о том, что значительная часть нового жилья приобретается в инвестиционных целях. Если говорить об основных направлениях развития общества, я вижу серьезные негативные тенденции: в частности, убыль населения — известно, что у нас смертность превышает рождаемость. Глубинка вымирает, инфраструктура там деградирует, в том числе энергетическая. Не хватает рабочих мест, нормального жилья, а ведь это все взаимосвязано. К примеру, приехали в регион инвесторы, которые хотят строить малый каботажный флот — нужное дело для развития грузоперевозок по Волге. Начинаем искать подходящие места: некоторые предпри-

ятия закрылись, другие еще живы, но уже не могут ничего производить. В поселке, где раньше работал судоремонтный завод, осталось полторы тысячи человек, из них специалистов — 20–30, а инвестору необходимо пятьсот сотрудников. И жилья нормального нет, и никто в этот поселок не поедет.

— В конце года у энергетиков традиционно возникают разногласия с администрацией города по поводу долгов предприятий электротранспорта. Почему повторяется ситуация с предупреждениями о возможных ограничениях электроэнергии муниципальным предприятиям?

— Когда мы с предыдущим губернатором Нижегородской области (Валерием Шандцевым — «Э») разговаривали о копящейся задолженности городских предприятий, он всегда удивлялся: «Как же так, это же должны быть защищенные статьи расходов!». На мой взгляд, руководители городской администрации должны четко понимать, что энергоснабжение Нижнего Новгорода и его ключевых предприятий — это стратегический вопрос. Нужно правильно расставлять приоритеты и грамотно планировать бюджетные расходы. Если в начале года власть видит дефицит бюджетных средств, давай-

те заранее встречаться и обсуждать проблемы, которые могут возникнуть, искать варианты их решений. Можно составить график платежей, который всех устроит, прокредитоваться: мы тоже в этом городе живем и все понимаем. Однако никто с нами проблему не обсуждает, а в конце года, когда этот дефицит «внезапно» выплывает на поверхность и мы вынуждены принимать жесткие меры, начинаются громкие заявления со стороны властей: «Это все политика!». Нет здесь никакой политики, я вижу лишь неумение работать и грамотно планировать расходы. У подавляющего большинства муниципальных предприятий нет даже подписанных режимов аварийной брони, о чем еще говорить? Почему-то, имея задолженность за поставку электроэнергии муниципальным транспортным предприятиям, городские власти считали, что могут диктовать условия. Сначала нам предложили такой график погашения, при котором долги вырастали еще на 200 млн руб., естественно, он нас не устроил. В процессе сложных переговоров мы договорились о реструктуризации долга, но я считаю, что отношение чиновников к оплате энергоресурсов должно поменяться, иначе это признак некомпетентности.

— «ТНС энерго НН» не раз высказывало претензии в адрес домоуправляющих компаний Нижнего Новгорода по поводу роста долгов за электроэнергию и содержание общего имущества. В чем суть проблемы, с вашей точки зрения?

— У нас сегодня в целом долги управляющих компаний составляют 728,51 млн рублей. Долги ТСЖ и ЖСК — еще 145,12 млн рублей. Эти задолженности в основном формируются именно управляющими жилищными, не всегда добросовестными.

COMPANY PROFILE ПАО «ТНС ЭНЕРГО НИЖНИЙ НОВГОРОД»

Входит в структуру ПАО ГК «ТНС энерго». Зарегистрировано в апреле 2005 года. Уставный капитал, по данным Kartoteka.ru 59 млн руб. Является гарантирующим поставщиком на территории Нижегородской области. Контролирует 56,4% рынка сбыта электроэнергии в регионе, обслуживает по договорам более 34,9 тыс. юридических лиц и более 1,22 млн физических лиц. Более 4,4 тыс. договоров заключены с потребителями, которые финансируются из бюджетов различных уровней. В состав компании входят восемь отделений: Арзамасское, Балахнинское, Выксунское, Кстовское, Семеновское, Сергачское, Шахунское и Городское, которое обслуживает потребителей Нижнего Новгорода, Бора, Дзержинска и Володарского района. По итогам 2016 года выручка составила 38,8 млрд руб., чистая прибыль 387 млн руб.



энергетика

«Электроэнергетика это непростой бизнес»

— интервью —

Долги некоторых управляющих компаний в Нижнем Новгороде исчисляются десятками миллионов рублей: ОАО «Домоуправляющая компания Канавинского района» — 52,3 млн руб.; ОАО «ДК Советского района» — 52,8 млн руб.; ОАО «ДК Московского района» — 45,4 млн руб.; ОАО «ДК Нижегородского района» — 43 млн руб.; МП Нижнего Новгорода «Городская управляющая компания» — 29,4 млн руб.; ОАО «Домоуправляющая компания Ленинского района» — 27,4 млн руб.; ОАО «Домоуправляющая компания Приокского района» — 15,3 млн руб.

Сейчас ДУКи начинают платить по вступившим в силу судебным решениям. При этом суды, как правило, занимают продолжительный период времени. Поскольку обслуживание любого долга стоит недешево, а компании приходится перекредитовываться, мы применяем пени за просрочку платежа и проводим активную претензионно-исковую работу в отношении злостных неплательщиков. Также мы взаимодействуем со службой судебных приставов, с администрациями муниципальных образований, органами ГЖИ и прокуратурой Нижегородской области, с правоохранительными органами. Мы ежемесячно публикуем рейтинг должников на официальном сайте компании. Мы за то, чтобы люди знали и понимали, за что они платят, чтобы повысилась прозрачность работы управляющих компаний и на рынке ЖКХ не было недобросовестных компаний.

— Судя по всему, взыскание задолженностей составляет немалую часть вашей работы... — К сожалению, умение собирать долги стало очень востребованным навыком в энергосбытовой сфере. У нас достаточно большая просроченная задолженность — около 2 млрд руб. при общем обороте в 40,8 млрд руб. Текущая «дебиторка» составляет порядка 10 млрд руб. Чтобы ее



собрать, гарантирующий поставщик должен подать исковое заявление в суд, а для этого необходимо, чтобы прошло три периода неплатежа. Некоторые предприятия стали использовать такую тактику: два периода они за электроэнергию не платят, а на третий погашают долг, фактически получая на два месяца беспроцентный кредит.

По бизнес-клиентам только за 10 месяцев 2017 года мы направили почти 2 тысячи исковых заявлений на сумму 2,6 млрд руб., в том числе на взыскание пеней на сумму 128 млн руб., а также подано 28 заявлений о признании должника несостоятельным или банкротом, о включении в реестр 10 заявлений. К должникам — частным клиентам подано 7,6 тыс. исков на сумму 208 млн руб., в том числе пени 9,8 млн руб., 61 заявление о включении в реестр требований кредиторов должников — физических лиц.

Что касается населения, мы стараемся разбираться в каждом конкретном случае длительных неплатежей, понимая, что иногда

людям нужно предоставить возможность рассрочки — не все могут платить вовремя. Причины разные: кто-то надолго уехал в командировку или отпуск, кто-то просто не разобрался в платежках или попал в трудную жизненную ситуацию. Мы вникаем, стараемся подсказывать потребителям, как им лучше поступить. У нас появились мобильные офисы, которые выезжают в отдаленные районы области, где зачастую не везде есть связь. Специально купили восемь оборудованных автомобилей. Людям в деревнях очень удобно: подошли, заплатили, получили консультацию. Также начали оснащать платежные терминалы, принимающие оплату по банковской карте. Но главное направление мы видим в развитии электронных платежей и передачи показаний через интернет.

— Экономическое поведение нижегородцев, на ваш взгляд, изменилось?

— Безусловно. Наши клиенты начали считать, активно вникать в расчеты своих платежей за электроэнергию, в методику начисле-

ний. Такого объема обращений, который мы получили в 2017 году, в истории компании не было никогда. Теперь на сайт компании заходит почти 2 млн человек — уникальных пользователей. Электронных квитанций пока немного, мы только начали развешивать это направление, но в 2017 году востребованность услуги возросла вдвое. Теперь электронный счет получают на почту более 111 тыс. клиентов компании. Через сайт компании передано в 2017 году 6,2 млн показаний, это очень хороший показатель. Мы организовали семинары для людей старшего поколения, обучаем их пользоваться сайтом. Люди старшего поколения с удовольствием приходят — видно, что им интересно разбираться в электронных сервисах. В целом жители становятся грамотнее, объем запрашиваемой информации растет. Я считаю, что это позитивный процесс, он стимулирует компанию разрабатывать максимально удобные и понятные алгоритмы взаимодействия с клиентами.

Беседовал Роман Кряжев

Энергетика бледнеет

— топливообеспечение —

Но какие бы скидки ни дало ОАО РЖД, остается вагонная составляющая, на которую и возлагают вину энергетики. Вагоны сейчас стоят очень дорого — как из-за общего дефицита парка, так и из-за сезонного фактора. Осень для железнодорожников время традиционно тяжелое, когда наступает пик перевозок ряда видов грузов, конкурирующих за один и тот же вид подвижного состава — полувагоны, в которых перевозится и уголь. В 2015–2016 годах прошла массовая утилизация старых полувагонов (около 140 тыс. единиц), что стало причиной их дефицита на сети, не компенсированного замещающими поставками производителей. В сентябре он достиг пика и составил 17 тыс. единиц, но далее по прогнозам будет уменьшаться. Дефицит обостряется из-за послекризисного роста угольного рынка и переключения значительной доли парка на обслуживание высококачественного экспорта. Сейчас ставка предоставления полувагона находится на пике. С 2014–2015 годов она выросла практически втрое — до 1,5 тыс. руб. за вагон в сутки. Операторы подвижного состава объясняют рост цен заметным увеличением лизинговых платежей, ростом затрат на содержание вагона, в том числе на ремонт, и высокой стоимостью новых вагонов.

Для сокращения транспортных издержек ГЭХ предлагает ввести регулирование вагонной составляющей при перевозках угля в адрес энергокомпаний и вернуться к практике применения коэффициента исключительного тарифа для угольщиков, поставляющих топливо на электростанции. Как пояснили в ОАО РЖД, ни энергетики первой ценовой зоны, ни угольщики в интересах этих грузополучателей в монополию не обращались.

В конце октября — начале ноября после жалоб ряда объектов ЖКХ на недопоставку угля из-за нехватки подвижного состава правительство решило принять меры для урегулирования этой ситуации. Сейчас обсуждается создание резервного парка, который будет обеспечивать перевозку грузов в периоды пикового спроса. В качестве альтернативы рассматривается возможность придания избранным социально значимым грузополучателям статуса, аналогичного «неотключаемым потребителям» в энергетике, заявки которых на грузоперевозку будут удовлетворяться в приоритетном порядке. В их число

могут попасть и угольные ТЭС и котельные, которые будут внесены в соответствующие списки федеральными органами власти.

Скудные поступления

Условно-постоянные затраты угольной генерации в первой ценовой зоне не покрываются ни платой за мощность, ни ценой электроэнергии, следует из презентации ГЭХа. Первые сигналы о неконкурентоспособности угля в европейской части РФ прозвучали еще в 2014 году, когда в КОМ на 2015 год не прошли шесть угольных станций общей мощностью 2,3 ГВт, что на тот момент, до того, как станции получили статус «вынужденных генераторов», а с ним — покрытие затрат, означало потерю поставщиками угля рынка объемом до 7 млрд руб. в год.

«В 2014 году практически все угольные ТЭС европейской части РФ стали переходить в зону гарантированного убытка», — говорит первый замгендиректора ГЭХа Павел Шацкий. — Тогда же прошел ряд совещаний, но, к сожалению, проблему решить не удалось. С тех пор ситуация только ухудшилась. После проведения конкурентного отбора мощности (КОМ) на 2020–2021 годы мы увидели, что угольная генерация с 2014 года будет находиться в зоне стабильного убытка шесть-семь лет.

По оценкам ОПК-2, точка безубыточности для угольной генерации европейской части России и Урала — цена КОМ во второй ценовой зоне. Поэтому ГЭХ предлагает уравнивать тариф для угольных станций в первой и второй ценовых зонах, тем самым фактически увеличив на 60% стоимость их мощности (плюс 68 тыс. руб. за 1 МВт в месяц).

Министерства скептически отнеслись к этой идее, в основном приводя довод о недопустимости создания особых условий для угольной генерации и нарушения тем самым конкуренции. Минэнерго видит перспективы скорее в сокращении транспортных издержек угольных станций в европейской части России и на Урале. Потребители же отмечают, что вывод низкоэффективного пеллеугольного оборудования в первой ценовой зоне не приведет ни к нарушению энергоснабжения потребителей, ни к снижению системной надежности, а снижение железнодорожных тарифов для энергетиков лишь увеличит нагрузку на других потребителей.

Наталья Семашко

Уважаемые коллеги, дорогие друзья!
Уважаемые ветераны энергетической отрасли!

Поздравляю вас с нашим профессиональным праздником – Днем Энергетика – и наступающим Новым годом!

Наша отрасль всегда притягивала к себе сильных и надежных людей. Благородные традиции нашей профессии закладывались в годы укрепления с запуском каждой новой электростанции и ЛЭП, а сегодня их с достоинством продолжает молодое поколение специалистов.

Я уверен, что наши компании внесут достойный вклад в развитие отрасли, и вместе мы добьемся успеха! Здоровья и счастья вам и вашим близким! Достижения всех задуманных целей! Тепла и уюта в вашем доме!

Руководитель
группы компаний Волгаэнерго

А.В. Орлихин



ГК «ВОЛГАЭНЕРГО»

ГРУППА КОМПАНИЙ «ВОЛГАЭНЕРГО»

энергетика

Теплое будущее

Регионы и генерирующие компании готовятся завершить работы над подзаконными актами к закону о новой модели рынка тепла. А пока идет подготовка, в ряде регионов власти и генераторы нашли в себе смелость начать работу по новым правилам. Первые проекты реализуются в Воронеже и в Рубцовске Алтайского края.

— госполитика —

Начало тепловой эры

29 июля президент подписал долгожданный закон о новой модели рынка тепла, включающий введение ценообразования по принципу альтернативной котельной (свободного ценообразования на тепло в пределах уровня минимальной окупаемости строительства замещающих источников теплоснабжения). Он вступил в силу со дня официального опубликования (31 июля), но в полную силу его основные положения вступят с 1 января 2018 года. Необходимые же подзаконные акты (их около 16), докладывал в конце октября в Госдуме глава Минэнерго Александр Новак, будут разработаны к июлю 2018 года.

Закон вводит ценовые зоны теплоснабжения, список которых будет формироваться на основании ряда критериев и по согласованию с высшими органами власти субъектов РФ и муниципалитетов. Перечень ценовых зон будет утверждать правительство по представлению Минэнерго. В ценовых зонах будет производиться постепенный переход от регулирования тарифов до установления только предельного уровня цены на базе альтернативной котельной. Единая теплоснабжающая организация (ЕТО) в ценовых зонах будет единым центром ответственности перед властями и потребителем по вопросам теплоснабжения, и на нее будет возложена обязанность по обеспечению соблюдения параметров качества теплоснабжения, в том числе допустимых перерывов.

Новый закон, как предполагается, позволит решить проблему изношенности фондов, создав для организаций теплоснабжения финансовый ресурс для инвестиций в их модернизацию. А потребности велики. По данным McKinsey, инвестиции, необходимые для обеспечения устойчивого функционирования и развития централизованной системы теплоснабжения, оцениваются в 2 трлн руб. При этом в ряде городов, например в полугорамиллионнике Екатеринбурге, до 1 января 2022 года в соот-

ветствии с законом потребуются перевод теплоснабжения с открытой системы на закрытую, когда теплоноситель не используется в качестве горячей воды, а подогревает для этого холодную воду питьевого качества на стороне потребителя. По подсчетам «Т Плюс», для города с населением от 500 тыс. человек перекладка теплосетей с этой целью потребует инвестиций в объеме 11 млрд руб., создание индивидуальных тепловых пунктов — еще 9,5 млрд руб.

Регионы: рисковать или нет

Пока не все регионы готовы к переходу к новой модели рынка тепла. Помимо проблем, решаемых при текущей нормативной базе (например, в городе нет ЕТО), возникают и более сложные противоречия. Основное — недопустимо высокий, по мнению местных властей, рост тарифа. Так, в Челябинске оценивают необходимость в подъеме тарифа более чем на треть, что делает нецелесообразным переход на альтернативную. Есть и сложности, связанные с объемами потребления. Как объяснял «РИА Новости» начальник управления департамента строительства, ТЭКа, ЖКК, транспорта и дорожного хозяйства Орловской области Сергей Тюрин, предлагаемая при расчете установленная тепловая мощность альтернативной в объеме 10 Ккал/час соответствует годовому объему реализации теплоэнергии в количестве 28,8 тыс. Ккал, что значительно превышает фактическую реализацию тепловой энергии источниками теплоснабжения в Орловской области с учетом присоединенной нагрузки потребителей.

Впрочем, есть и регионы, готовые активно участвовать в программе альтернативной. Это в первую очередь Алтайский край, который в сентябре подписал с Сибирской генерирующей компанией (СГК) двухлетнее соглашение, где закреплена готовность правительства края предоставить согласие на включение Рубцовска в число пилотных проектов по переходу на альтернативную и рассмотреть возможность поддержки перехода на нее Барнаула. Есть реги-



оны, которые сомневаются, но скорее склоняются к введению нового режима. Так, замгубернатора Кемеровской области по жилищно-коммунальному и дорожному комплексу Дмитрий Кудряшов говорил, что недофинансирование теплоснабжения Кузбасса грозит серьезными проблемами и лучше сейчас вложить деньги, чтобы «пришел вменяемый собственник, который на долгие годы смог бы решать проблемы по теплоснабжению и мог бы за это отвечать».

Непростое пилотирование

По словам господина Новака, первые пилотные проекты теплоснабжения по новой модели появятся в июле. Пока нормативной базы нет, есть лишь договоренности с местными властями, построенные прежде всего на взаимном доверии местной администрации и генерирующей компании и на убежденности в неизбежности перехода на новую модель рынка.

На данный момент подписано два соглашения о переходе к новой модели: СГК подписала такое соглаше-

ние с Рубцовском, а в рамках форума «Российская энергетическая неделя» было подписано соглашение между «Квадрой» и Воронежем. В Рубцовске, сказал в интервью гендиректор СГК Михаил Кузнецов, проект на 90% уже закончен и, по оценкам компании, окупится за 12 лет. 5 октября генеральный директор «Квадры» Семен Сазонов и глава Воронежа Александр Гусев подписали протокол о намерениях взаимодействия по развитию систем теплоснабжения города, в котором стороны договорились сотрудничать в подготовке к переходу на новую модель рынка тепла (подробнее о соглашении с Воронежем см. интервью на этой странице.)

«Это первые шаги, и темп реализации нового закона в России будет зависеть от успешности этих „пилотов“, — рассказал замдиректора департамента оперативного контроля и управления в электроэнергетике Минэнерго Алексей Храпков. — Первые полгода-год в процесс включены до десяти городов и пилотных компаний, при их успешности мы прогнозируем экспоненциальный

рост, внедрение новой модели в России будет иметь массовый лавинообразный характер».

Избирательный подход

Пока разные компании оценивают потенциальное участие в новой модели рынка тепла с разных ракурсов. Так, «Т Плюс» скорее ориентируется на крупные города своего присутствия. Более того, как сообщал в сентябре председатель правления «Т Плюс» Денис Паслер, компания предлагает совместить участие в модернизационной программе для электрогенерации (в текущем месяце она получила принципиальное одобрение Владимира Путина) и в новой модели рынка тепла. «На наш взгляд, тем, кто выберет новый механизм (рынка тепла — „Э“), в первую очередь и должна быть предоставлена возможность включить свои объекты тепловой и электрической генерации в программу ДПП-2», — написал он в своей авторской колонке в РБК. В компании пояснили, что рассматривают варианты заключения соглашений в городах своего при-

сутствия, однако до полного формирования нормативной базы говорить об этом преждевременно. О готовности поучаствовать в программе альтернативной, когда будут приняты решения на уровне региона, заявлял глава «Татэнерго» Раузил Хазиев, не уточняя объектов интереса. В «Фортуме» пояснили, что приветствуют принятие закона, «однако в его рамках необходима проработка подзаконных и региональных нормативных актов, которые компания ждет в установленных Минэнерго сроки».

В СГК рассматривают варианты в городах присутствия и недалеко от них, однако, как рассказывал глава СГК Михаил Кузнецов, за пределами крупных муниципальных центров проблемных городов больше и в неурочных городах с населением 100–200 тыс. человек зачастую муниципалитет крайне заинтересован в том, чтобы решить проблему теплоснабжения. Помимо Рубцовска компания рассматривает возможность войти в аналогичный проект в Черногорске (Хакасия), говорил он.

Первый замгендиректора «Газпром энергохолдинга» Павел Шацкий говорил, что решение компании о вхождении в проекты в рамках нового закона будет связано с разрешением ряда вопросов, связанных с учетом в законе и подзаконных актах технического разнообразия систем теплоснабжения. «Закон разработан для небольших городов, не учтены уровни сложности архитектурного строения города, нагрузки объектов на город, плотность транспортной инфраструктуры, — объяснял топ-менеджер в октябре. — Мы бы хотели, чтобы сложность технологической основы разных систем теплоснабжения лежала в основе закона об альтернативной». Впрочем, добавил он, компания для себя выделила несколько регионов, где однозначно будет участвовать в этом эксперименте. «Надеемся, что он будет удачным, и примем активное участие в доработке нормативной базы», — отмечал господин Шацкий.

Наталья Семашко

«Основная задача — увеличить нагрузку на генерацию»

За последний год компания «Т Плюс», владеющая тремя ТЭЦ в Нижегородской области, заключила концессионное соглашение на модернизацию теплосетевого хозяйства Кстова и получила право на заключение подобного соглашения по Дзержинску. О результатах и сложностях этой работы, а также о планах по повышению эффективности системы рассказывает генеральный директор нижегородского филиала ПАО «Т Плюс» Александр Фролов.

— В конце ноября по результатам конкурсной процедуры «Т Плюс» получила право на подписание 30-летнего договора концессии о модернизации теплосетей Дзержинска. Какова их степень износа сейчас и какой планируется достичь?

— Нормативный срок службы металлических труб в сегменте теплоснабжения — 25 лет. На сегодняшний день 27% теплосетей Дзержинска эксплуатируются более 30 лет, еще 30% — труба старше 20 лет. То есть больше половины всех тепловых сетей либо уже отслужили свой срок, либо приблизились к этому. А если добавить сети горячего водоснабжения (ГВС), то процент износа будет намного больше, так как срок их службы — всего пять лет: горячая вода быстро разъедает металл.

Если бы в таких условиях муниципалитет не пошел на концессию и продолжил менять в год всего 0,2–0,9% от общей длины теплосетей, то через 30 лет уже 82% труб были бы старше 20 лет. А в соответствии с нашей концепцией к 2047 году 48% теплосетей Дзержинска будут совсем новыми, до 10 лет эксплуатации, еще 47% будут работать 10–20 лет. И лишь 5% сетей будут «старше» 20 лет, но это будут сети ГВС, которые мы планируем заменить на пластиковые со сроком службы 50 лет. То есть даже эти пять процентов после окончания действия концессионного соглашения исправно проработают еще 20 лет. В результате аварийность на дзержинских теплосетях снизится в два раза — сейчас она составляет 1,35 повреждений на 1 км.

— Рассматриваете ли вы перспективу заменить на пластиковые трубы и трубы теплоснабжения?

— Вся Европа уже работает на пластике: по статистике, на территории России основной объем производимых гранул ПВХ идет на производство оконных рам, а в Европе — как раз на трубы. Но пластиковые трубы, производимые в России, выдерживают не более 90 °С. Если появится технология, с которой пластик будет выдерживать температуру 115 °С, мы изменим инвестпрограмму и бу-



дем использовать пластик и для труб отопления: у пластиковых труб срок службы намного больше, чем у металлических, и коэффициент теплопроводности выше, хотя с точки зрения механических воздействий они менее устойчивы.

— Какие работы намечены в рамках концессии на 2018–2020 годы?

— Во-первых, в 2018 году мы заложим 25,58 млн руб. на модернизацию восьми центральных тепловых пунктов города: из 36 сейчас автоматизированы 28. Кроме того, за 2018–2020 годы мы планируем заменить 9,25 км магистральных теплосетей (из 59 км), а также 39,42 км из 226 км квартальных теплосетей в однотрубном исполнении. Кроме того, за первые три года мы рассчитываем поменять 10,35 км сетей горячего водоснабжения (из 72 км).

— Компания «Т Плюс» уже год управляет по концессии теплосетями в Кстова. Каковы основные итоги этого года? Какие работы проведены?

— Наверное, самое главное наше достижение — мы создали в Кстова четкую структуру управления теплосетями, которой раньше здесь не было, и наладили ее работу, сейчас в Кстовских тепловых сетях трудится 350 человек. И результаты нашей работы уже ощутимы. За год мы переложили 8 км труб, которые показали наибольшую аварийность по итогам гидравлических испытаний. И персонал, который давно работает на кстовском участке, отмечает, что в этом году в отопительный сезон город запустился легче, чем раньше, потери на сетях заметно снизились. В частности и потому, что мы добавили в теплосеть краситель уранин А, который сразу показал, где потребители использовали эту воду вместо горячей воды, чтобы сэкономить на оплате ГВС.

— Каковы дальнейшие планы «Т Плюс» по развитию кстовского теплового узла?

— В первую очередь, конечно, увеличить нагрузку на нашу генерацию. Она уже незначительно выросла: на город мы отпускаем 97 Гкал/час, а про-

мышленным предприятиям — 233 Гкал/час. И у нас есть планы по переключению некоторых котельных в Кстова на нашу ТЭЦ. В городе сейчас работают четыре котельные, почти все их потребители находятся в периметре Новогорьковской ТЭЦ, при этом часть котельных уже модернизируется согласно концессионному соглашению. Окончательно мы еще не решили, каким путем пойдём, но теоретически можно их автоматизировать и оставить как пиковые для резервирования наших клиентов на случай аварий на ТЭЦ. Дополнительных расходов автоматизация не потребует, так как средства уже заложены в концессионной программе, а в итоге повысит эффективность.

Что касается замены теплосетей, то в следующем году мы планируем удвоить объем перекладки труб, а также модернизировать две котельные в Приволжском и Чернышине. Объем инвестиций по концессионной программе предусмотрен в размере 49 млн руб. без НДС.

— Компания неоднократно заявляла о планах развития бизнеса в трех районах заречной части Нижнего Новгорода. На какой стадии находится реализация этих планов?

— Сейчас мы находимся в стадии переговоров с администрацией Нижнего Новгорода и компанией «Теплоэнерго», которая арендует нижегородские теплосети. У нас есть предложение по переключению котельных в непосредственной близости от Сормовской ТЭЦ на нашу генерацию. В частности, речь идет о полном переключении девяти котельных и переключении еще четырех котельных только по ГВС на летний период времени. Наша основная задача — увеличить тепловую нагрузку на Сормовскую ТЭЦ как самый эффективный источник тепла в Нижнем Новгороде. Существующая нагрузка по ГВС составляет 40 Гкал/ч, и технологически ее можно увеличить до 60 Гкал/ч — эти котельные как раз в совокупности дают около 20 Гкал/ч. Конечно, и это не загрузит ТЭЦ полностью — ее мощность позволяет давать до 100 Гкал/ч по ГВС. Кстати, в следующем году у нас намечена реконструкция хими-

ческого цеха Сормовской ТЭЦ, в которую мы инвестируем 127 млн руб., — это повысит эффективность генерации за счет снижения потерь.

— Как компания борется с неплатежами населения в Дзержинске и Кстова?

— В первую очередь профилактикой: мы постоянно проводим акции для населения — например, сейчас идет акция «В Новый год без долгов», а до этого предлагали потребителям простить пени при полной оплате задолженности за тепло и горячую воду.

Оперативно взыскивать долги нам позволяет упрощенная процедура судебных т/б: без уведомления абонента, который имеет задолженность, суд принимает решение, выдает исполнительные листы, а судебные приставы вместе со сбытовиками ходят по квартирам и арестовывают имущество. Эта процедура довольно эффективна — в месяц суды в Кстова и Дзержинске рассматривают около 1 тыс. дел, и нам она серьезно облегчает работу.

— В первом полугодии нижегородский филиал «Т Плюс» значительно увеличил отпуск тепла. Каковы прогнозы по итогам второго полугодия и 2017 года в целом? От чего это зависит? И каких финансовых результатов вы ожидаете?

— Ноябрь был настолько теплым, что мы отпустили тепла на 7% меньше, чем заложено в бизнес-плане. Но даже если декабрь будет таким же теплым, то мы закроем год в соответствии с бизнес-планом: первое полугодие было очень холодным, и мы заметно превысили плановые показатели. Ну и конечно, кроме погоды это будет зависеть от потребления наших ключевых клиентов — пока оно соответствует прогнозам. Конечно, в этом году мы потеряли одного крупного потребителя: обанкротилась «дочка» СУ-155 — ДСК-НН, которая осталась нам должна 11,7 млн руб. Но параллельно к сетям активно подключаются новые жилые массивы, например ЖК «Молодежный» в Дзержинске. По итогам 2017 года мы рассчитываем нарастить прибыль по сравнению с 2016 годом, и прежде всего за счет повышения эффективности нашей работы.

