

РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР

ЖКХ

Правила эффективного тепла

Для развития системы теплоснабжения требуется новый инструментарий

Алёна Морозова

С началом отопительного сезона проблематика сферы теплоснабжения становится одной из самых востребованных. Между тем ситуация в отрасли оценивается экспертами как неоднозначная. Серьёзные инвестиции в энергогенерирующие активы позволили за последнее десятилетие создать современные и эффективные энергоисточники. Однако на уровне системы распределения теплоэнергии производителям пришлось столкнуться с серьёзными препятствиями, которые тормозят развитие всей отрасли.

В 1990-е годы значительная часть сетевого хозяйства «досталась» муниципалитетам. При этом сфера теплоснабжения остаётся привлекательной для бизнеса — здесь серьёзные финансовые обороты и интересный с точки зрения заимствований срок окупаемости. Препятствием остаётся формат управления сетевым хозяйством — повсеместно распространена аренда сетей. Она невыгодна ни одной стороне процесса: у бизнеса нет стимулов для инвестиций в хозяйство, которое ему не принадлежит, а у муниципалитета нет инструментов влияния на бизнес.

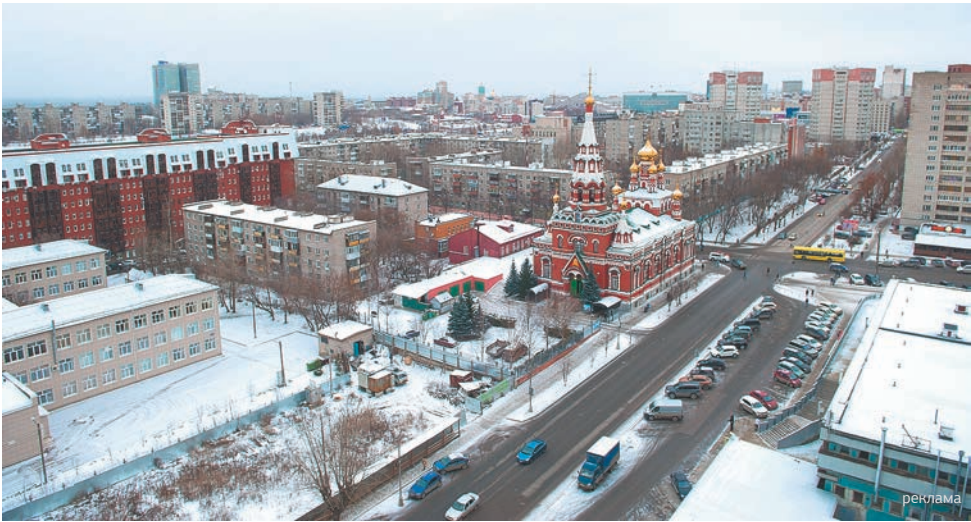
В последние годы федеральный центр всерьёз озаботился будущим теплоснабжения, и для повышения коммерческой привлекательности отрасли были разработаны поправки в Федеральный закон «О теплоснабжении», которые предусматривают новые условия для инвестиций в развитие тепловых сетей.

Одним из перспективных сегодня считается метод «альтернативной котельной», который предполагает, что если потребителю дешевле построить новый альтернативный источник теплоснабжения и получать тепловую энергию от него, то цены на тепло от существующего теплоисточника следует заморозить, а вот если, наоборот, тариф ниже цены тепла с «альтернатив-

ной котельной», то его будут повышать под контролем уполномоченных органов. Сегодня право перехода на новую модель ценообразования находится в ведении муниципалитетов, и им воспользовались считанные единицы.

Вместе с тем предложен ещё один метод привлечения инвестиций — вхождение бизнеса в сферу теплоснабжения на условиях концессионного соглашения. Цель муниципальных властей — не просто терминологическая замена «аренды» на «концессию». Передавая управление сетями крупному тепловому оператору, город сможет получить обновлённую и современную инфраструктуру, сумеет поддержать темпы роста тарифов за счёт повышения эффективности и обеспечить прозрачные партнёрские взаимоотношения с бизнесом в важном сегменте городского хозяйства. При этом партнёрство закрепляется, с одной стороны, гарантированными долгосрочными параметрами тарифного регулирования, а с другой — фиксированным перечнем инвестиций в муниципальное имущество.

От концессионной модели выигрывают все стороны процесса. Муниципальные власти получают источник средств для модернизации тепловых сетей, население и промпотребители — надёжный источник тепла по понятным ценам на годы вперёд. У бизнеса появляется сектор для инвестиций. При этом стратегически важное теплосетевое хозяйство не



просто остаётся в муниципальной собственности, а ещё и обновляется.

Необходимо отметить, что в России уже существуют положительные примеры реализации концессионных соглашений как в сфере теплоснабжения, так и в других сферах жилищно-коммунального хозяйства. Например, высокую эффективность показали соглашения о концессии водоканалов в Воронеже и Перми. В первом случае инвестиции за последние пять лет превысили 2 млрд руб. Во втором — за 10 лет инвестировано порядка 4 млрд руб. и в ближайшие годы планируется дополнительно вложить более 5 млрд руб. Как результат, заметно повысилось качество воды, снизилась аварийность на сетях водоснабжения и водоотведения, уменьшился расход воды. Звучавшая в первые годы работы концессионеров критика практически сошла на нет: потребители почувствовали рост качества услуг, предоставляемых бизнесом на условиях концессионных соглашений. Эта схема постепенно транслируется на другие города Прикамья и Воронежской области.

Эффект концессии в теплоснабжении хорошо заметен в Ижевске. Тепловые

сети в столице Удмуртии имели высокую степень износа, и только подписанное в 2016 году концессионное соглашение с «Удмуртскими коммунальными системами» смогло кардинально изменить ситуацию: вложения в перекладку ключевых участков только в течение первого года после заключения соглашения позволили снизить количество дефектов более чем в два раза. До 2032 года на перекладку сетей и модернизацию тепловых пунктов здесь будет направлено более 7 млрд руб.

Работу коммунальной компании высоко оценили представители федерального центра. Заместитель министра ЖКХ РФ, главный госжилинтспектор России Андрей Чибис, проинспектировав сети Ижевска, заявил, что масштабы перемен впечатляют: «Ещё два года назад трудно было представить, что всё так сильно изменится. Как мы видим сегодня, концессия действительно даёт свои плоды».

Для Перми, где протяжённость тепловых сетей превышает 1500 км, этот вопрос остаётся актуальным, а положительный пример соседей может стать стимулом для создания эффективной системы теплоснабжения в столице Западного Урала и крупнейших городах региона.

НОВОСТИ КОМПАНИЙ

«Порт Пермь» в 2018 году добыл и реализовал НСМ больше, чем в прошлом году

По данным на 1 октября, ОАО «Порт Пермь» достигло показателя в 1,329 млн т по суммарному объёму добычи нерудных строительных материалов (НСМ), сообщают в компании. Это на 200 тыс. т больше, чем в прошлом году: по итогам всего 2017 года объём составил 1,127 млн т. Впереди ещё полтора месяца работы в непростых погодных условиях: низкие температуры, туманы, порывистый ветер.

Реализация нерудных строительных материалов по итогам трёх кварталов также превосходит показатели предыдущего года. Это говорит о положительной

динамике в строительной отрасли и росте инвестиций в инфраструктурные проекты в Перми и Пермском крае в целом.

Однако на деятельность компании огромное влияние оказывает постоян-

ный рост стоимости судового топлива. По сравнению с прошлым годом цена выросла более чем на 25%, при этом четверть всех затрат на добычу 1 т НСМ приходится именно на топливо.

Зачастую в погоне за экономией многие компании, представленные на строительном рынке, заменяют качественные материалы различными грунтами, формально соответствующими ГОСТам. По факту они значительно уступают «гостовским» ПГС и песку по таким показателям, как коэффициент фильтрации и содержание посторонних примесей. Подобная экономия со стороны недобросовестных предприя-

тий может привести к неблагоприятным последствиям, подобным тому, что произошло на подъездной автодороге и берегоукреплении стадиона «Волгоград Арена».

«Порт Пермь» призывает уделять максимальное внимание качеству продукции во избежание трагических ситуаций. В компании уверены, что положительная динамика в строительной отрасли края сохранится, объёмы строительства будут увеличиваться и продукция предприятия долгие годы будет востребована на рынке Пермского края.