



ИЗНОС: 75%

ПОТЕРИ: >100 млрд руб./год

ТЕМПЫ ЗАМЕНЫ: в 2 раза ниже нормативных

В таком состоянии металлические трубы систем теплоснабжения оказываются всего лишь через три года эксплуатации. Следствие — огромные расходы



Вероятность серьезных аварий систем теплоснабжения в малых городах и поселках страны — огромна

## Мирон Горилловский\* Страна для жизни

Внебюджетные государственные целевые инвестиции в коммунальную инфраструктуру малых и средних городов России быстро обеспечат достойные условия жизни миллионам людей. Альтернатива — разрушение важнейших систем жизнеобеспечения и бесцельное проедание огромных средств

**В** последние месяцы Владимир Путин не раз говорил о возможности инвестировать находящиеся в распоряжении государства значительные внебюджетные средства в «бесприоритетные, долгосрочные стратегические инфраструктурные проекты».

Так, в Бюджетном послании на 2013–2015 годы президент отметил, что часть дополнительных нефтегазовых доходов, направляемых в Фонд национального благосостояния, может использоваться для финансирования инфраструктурных проектов. А выступая на Экономическом форуме в Санкт-Петербурге, предложил «инвестировать в долгосрочные облигации для финансирования крупных

инфраструктурных проектов» часть накоплений Пенсионного фонда.

При этом принципиальные требования, предъявляемые к таким проектам, президент сформулировал предельно просто: они должны надежно работать и обеспечивать доходность.

Рассматривая это как задачу, поставленную политическим руководством страны перед профессиональными сообществами, мы — российские производители современного оборудования для коммунальной трубопроводной инфраструктуры — предлагаем свое видение системных проблем ЖКХ и путей их решения.

Внебюджетные государственные целевые инвестиции в коммунальную инженерную инфраструктуру малых и средних городов России будут не только защищены от коррупции и начнут моментально работать с гарантированной доходностью — они быстро обеспечат нормальные условия жизни миллионам людей. Более того, если наша страна хочет сохранить для

жизни традиционные территории, не говоря уже об освоении новых, альтернативы государственным инвестициям в инфраструктуру ЖКХ просто нет. Утверждая это, мы исходим из того, что государство не готово рассматривать в качестве альтернативы полное разрушение важнейших систем жизнеобеспечения городов и целых регионов и трату огромных средств на ликвидацию многочисленных аварий.

Тем же, кто захочет увидеть в нашей позиции лишь очередную страшилку, выдуманную участниками рынка в надежде извлечь дополнительные выгоды из ситуации, сразу приведем в пример ситуацию на Западной Украине, где был реализован именно этот «альтернативный» сценарий.

Хроническое недофинансирование тепловых сетей малых городов Львовской, Ужгородской, Черновицкой, Ивано-Франковской, Тернопольской областей менее чем за десять лет привело к полному прекращению централизованного теплоснабжения. Тепловые сети здесь сгнили, их уже не отремонтируешь: систему централизованного теплоснабжения надо создавать заново.



\*Генеральный директор группы «Полипластик», председатель совета директоров группы «Полимертепло».

Возможность для ТСО взять трубы в рассрочку, позволяет фактически инвестировать в экономию тепла, получая быструю операционную выгоду



По срокам эксплуатации и технологической организации эти сети — полный аналог сетей малых и средних городов России. Готовы ли мы к такому повороту событий — скажем наугад, бросив взгляд на карту, — например, в Ленинградской, Новгородской, Вологодской, Архангельской, Мурманской областях?

### Тысячи черных дыр

Не так давно журнал «Эксперт», анализируя системный кризис национальной теплосетевой инфраструктуры (см. «Трубы уже горят», № 16 за 2012 г.), назвал основным препятствием при реализации масштабных инвестиционных проектов обновления городской инфраструктуры отсутствие господдержки субъектов модернизации: операторов рынка и поставщиков оборудования.

Как инсайдеры рынка, подтверждаем: в подавляющем большинстве теплоснабжающих организаций (ТСО) сегодня продолжается системная деградация технического состояния генерирующего и сетевого оборудования. Кое-где уровень износа растет уже не линейно, а экспоненциально. Объективно необходима масштабная замена аварийной, неэффективной и морально устаревшей производственно-технологической базы ТСО. Дальнейшая ее эксплуатация может привести к ограничениям теплоснабжения граждан и объектов социальной сферы вплоть до полного прекращения подачи тепла.

Существующие тарифы на теплоснабжение имеют крайне высокие абсолютные значения с точки зрения главного потребителя — населения. Следствием

этого является единственно возможное (с учетом социально-экономической ситуации в стране) решение федерального центра о жестком ограничении роста тарифов. Эта политика реализуется регуляторами на местах «хирургическими методами» — как правило, без всякой связи с объемами фактических издержек ТСО и их потребностей в капитальных вложениях.

Кроме того, ТСО несут серьезные убытки из-за расходов, априори не покрываемых действующими тарифами. В частности, очень больших сверхнормативных потерь при транспортировке тепла, которые, как правило, в разы превышают потери, предусмотренные в тарифах.

Таким образом, сегодня практически ни одна российская ТСО не имеет экономически обоснованного тарифа: фактические издержки предприятий, связанные с оказанием услуг теплоснабжения, больше, чем денежная выручка, получаемая от абонентов в качестве платы за эти услуги. Другими словами, предприятие теплоснабжения покупает (производит) товар (тепло) дороже, чем потом его продает. Такой «бизнес», естественно, ведет к стагнации компании и неминуемому, причем в краткосрочной перспективе, банкротству и прекращению деятельности.

В сложившихся условиях, чтобы не допустить немедленного прекращения подачи тепла, власти на местах, используя средства муниципального или регионального бюджетов, зачастую вынуждены находить и реализовывать схемы дотирования ТСО, находящихся, соответственно, в муниципальной или

государственной собственности. Отметим, что действующее законодательство не предусматривает возможности прямого дотирования предприятий теплоснабжения, поскольку с юридической точки зрения эти предприятия должны реализовывать свои услуги по экономически обоснованным (достаточным для покрытия всех затрат) тарифам.

Но мало того, что на местах эти бюджетные вливания в сферу теплоснабжения производятся на условиях невозвратности — они еще, по сути, экономически нецелесообразны, поскольку осуществляются в крайне незначительных (по сравнению с объективной потребностью) размерах — по принципу латания дыр.

Проще говоря, из десяти километров аварийных сетей каждый год заменяется, например, только один — остальные продолжают протекать. Когда через десять лет очередь доходит до десятого километра, первые уже снова требуют замены. Такие сети, несмотря на постоянные инвестиции (которые правильнее было бы называть денежными инъекциями), постоянно пребывают в аварийном состоянии, и ТСО несет убытки из-за сверхнормативных потерь как тепла, так и теплофикационной воды. И таких черных дыр, в которых из года в год исчезают бюджетные деньги, по всей России тысячи.

### Бедный маленький МУП

Среди российских ТСО есть и когорта относительно благополучных компаний. В подавляющем большинстве это предприятия, осуществляющие теплоснабжение российских миллионников и больших городов.



## Кратное сокращение тепловых потерь после замены тепловых сетей современными трубопроводами позволяет и обслуживать теплосеть, и эффективно погашать кредит, взятый на реконструкцию. Все в рамках существующего тарифа

Генерируя в силу своего масштаба значительные денежные потоки, такие ТСО вызывают практический интерес местных (и не только) финансовых и политических элит. Это, в свою очередь, обуславливает относительное благополучие их хозяйственной деятельности, поэтому большинство описанных выше проблем для крупных ТСО стоят не так остро.

Принципиально иная ситуация сложилась в средних и особенно в малых ТСО. Из-за сравнительно скромных объемов денежной выручки на фоне тотальной технической деградации генерирующего и сетевого хозяйства большинство этих маленьких муниципальных унитарных предприятий (МУПов) выпали из сферы бизнес-интересов территориальных групп влияния.

В результате эти предприятия оказались полностью лишены стратегического административного и финансового ресурсов, столь необходимых им для решения неотложных хозяйственных задач. Им (прошедшим за последние годы, как правило, через несколько бесполезных банкротств и квазиреструктуризаций), как безнадежным алкоголикам, уже никто давно не дает в долг.

В отличие от тепловых сетей в городах-миллионниках, кредитующихся сегодня без особых проблем, маленькие теплосетевые МУПы не могут рассчитывать на привлечение заемного капитала: де-факто банки сегодня даже не рассматривают возможность кредитования таких ТСО. Прежде всего из-за отсутствия ликвидных залогов и негативной финансовой отчетности.

Диагноз прост, и прогноз однозначен: денег нет и не будет. Замкнутый круг? Хуже: отрицательная спираль. Изношенное оборудование ведет к росту затрат; рост затрат ухудшает финансовую ситуацию в ТСО (увеличивает отрицательный разрыв между ценой производства и ценой продажи тепловой энергии); ухудшение финансовой ситуации в ТСО исключает возможность

масштабных капитальных вложений; отсутствие капитальных вложений — первопричина деградации технического состояния теплосетевого хозяйства и объектов генерации, принимающей в результате необратимый характер.

Таким образом, в полном соответствии с законами физики и экономики именно в малых и средних ТСО сложилась ситуация, уже в краткосрочной перспективе грозящая обернуться ограничением или полным прекращением основной деятельности этих предприятий: теплоснабжения населения и объектов социальной сферы.

Но, похоже, сегодня мало кто хочет задуматься о том, что производственно-хозяйственные риски этих маленьких ТСО на самом деле являются социально-политическими рисками большого государства. Прекращение подачи тепла зимой — это реальная угроза жизни и здоровью людей. Иногда сразу для десятков тысяч. И в рамках действующих механизмов реформирования ЖКХ рассчитывать на то, что ситуация урегулируется сама собой, не приходится.

Опыт акционирования и приватизации ТСО в абсолютном большинстве случаев показал, что ответственный и финансово состоятельный частный собственник интереса к малым и средним предприятиям отрасли не проявляет. Зато здесь полно примеров деятельности безответственных операторов-временщиков, «приватизирующих» денежные потоки предприятий, но не решающих их хозяйственных проблем.

Именно поэтому начавшийся несколько лет назад процесс понуждения территорий к приватизации предприятий ЖКХ сегодня в масштабах страны практически остановлен. С другой стороны, владельцы малых и средних ТСО (муниципальные или региональные власти) готовы передать их новым собственникам практически на любых условиях при одном встречном: предоставление гарантий надежно-

го теплоснабжения, то есть гарантий масштабных инвестиций в обновление технологического парка. Но таких гарантий никто не дает.

### Государство должно вернуться

С 2010 года группа «Полимертепло», крупнейший в мире производитель высокотемпературных полимерных трубопроводов для тепловых сетей, предлагает российским ТСО поставку укомплектованных трубопроводов для отопления и горячего водоснабжения без предоплаты, в рассрочку на срок до двух с половиной лет.

Новые трубопроводы значительно расширяют возможности ТСО по поиску и привлечению источников финансирования. Среди них существенная операционная экономия (связанная в первую очередь с кратным сокращением потерь при транспортировке теплоэнергии), бюджетное софинансирование, долгосрочные кредиты под залог самих этих сетей.

Опыт реализации этой модели в 2010–2012 годах в малых и средних городах Приморского края, по заявлению регионального теплосетевого оператора КГУП «Примтеплоэнерго», показал: кратное сокращение тепловых потерь после замены тепловых сетей энергоэффективными трубопроводами из армированного сшитого полиэтилена позволяет не только обслуживать теплосеть, но и эффективно погашать кредит, взятый на реконструкцию, — и все это в рамках существующего тарифа (!).

Сразу отвергнем возможные подозрения в попытке монополизировать рынок любым из его участников — это невозможно в силу широты существующего предложения, а также конкурсного отбора поставщиков материалов и услуг. Мы считаем, что по такому же принципу (поставка оборудования в кредит с последующим погашением кредита за счет сэкономленных благодаря новому оборудованию средств) можно осуществить полную модернизацию не только сетевого хозяйства, но и источников генерации, а также комплекса вспомогательного оборудования малых и средних ТСО.

Если при этом использовать современные технологические и управленческие решения, то полная модернизация всего технологического парка каждой ТСО займет не более двух лет, и при сохранении действующего тарифа (с поправкой на инфляцию) такая глубоко модернизированная ТСО покажет рентабельность не ниже 12–16% годовых на весь объем вложенных средств — пре-

жде всего за счет сокращения себестоимости производства и транспортировки тепловой энергии.

Один из способов решения проблемы — создание государственной корпорации (ГК), которая займется глубокой модернизацией технологического парка малых и средних ТСО. Другими словами, ключевой задачей ГК может стать обеспечение энергетической безопасности большей части территории РФ — исключение самой возможности ограничения или прекращения теплоснабжения населения и объектов социальной сферы.

Финансирование деятельности этой ГК может осуществляться не за счет бюджетных средств, а с привлечением инвестиционного капитала, заимствованного в первую очередь на финансовом рынке. По нашему мнению, рентабельность проектов в размере 12–16% годовых при обороте, исчисляемом десятками миллиардов рублей, может оказаться привлекательным активом для инвестирования через приобретение облигаций такой корпорации как российскими, так и зарубежными инвесторами.

Мы видим два ключевых преимущества предлагаемой модели.

Во-первых, высокая надежность и хорошая для такой степени надежности доходность — по сути, государство само будет регулировать (гарантировать) через тариф доходность этого бизнеса, существующего в неконкурентной (у потребителя альтернативы нет) среде и имеющего гарантированный спрос (климатический фактор — объективное обстоятельство).

Во-вторых, большая инвестиционная емкость (с учетом колоссальных объективных потребностей рынка ее можно даже назвать неограниченной) с не уменьшаемой в зависимости от объема инвестиций доходностью: рентабельность каждой модернизированной ТСО никак не зависит от общего числа ТСО,

которыми владеет ГК. При этом в техническом отношении быстрая реализация и тиражирование типовых проектов модернизации систем теплоснабжения российских райцентров на 20–200 тысяч жителей никаких принципиальных сложностей не представляют.

Почему похожие проекты, которые пытались реализовать ранее (вспомним опыт РКС), не получили развития? Мы считаем этот вопрос едва ли не самым серьезным с точки зрения конструктивной критики обсуждаемого предложения.

Оставив за скобками оценку реального объема осуществленных инвестиций, качества управленческих решений и примененных технологий, мы пришли к выводу, что наиболее вероятная причина отсутствия безоговорочного успеха у «первопроходцев» — традиционно сложное взаимодействие частного бизнеса с законодательной и исполнительной властью на местах. Причем это взаимодействие сложно вне зависимости от масштабов бизнеса и «мандатов доверия», полученных этим бизнесом на региональном и даже на федеральном уровне.

При реализации подобного рода проектов критически важными представляются оперативные и ответственные действия властей на местах. Если, например, каждый метр землеотвода под теплотрассу или передаваемого с баланса на баланс аварийного трубопровода превращается в затяжное сражение с группой «заинтересованных» депутатов или сотрудников местной администрации, а тарифное соглашение либо не подписывается вовсе, либо в любой момент пересматривается по воле местного начальства, то, естественно, сама попытка реализации подобного рода проекта превращается в бессмысленную трату сил и средств.

Мы полагаем, что если на конкретные территории вместо крупного частного бизнеса придет государственная корпо-

рация, то помимо высокого уровня доверия населения она получит качественно более эффективный уровень взаимодействия с местными властями. Например, «вес» тарифного соглашения регулятора с частником и такого же соглашения с ГК даже невозможно сравнивать.

Разумеется, ГК не единственная возможная организационно-правовая форма для структуры, которая могла бы справиться с обозначенными выше задачами. Как нам кажется, системное решение проблемы привлечения в отрасль внебюджетного финансирования невозможно без перевода предприятий ЖКХ на рельсы прозрачной финансовой отчетности и аудита, тотальной борьбы с воровством, приписками.

На первом этапе, возможно, полезным было бы участие некоммерческой государственной организации, например агентства при профильном министерстве. Целями такого агентства могло бы быть (наряду с внедрением в ТСО единых стандартов корпоративной структуры, учета и отчетности, расчета и обоснования тарифов, раскрытия информации) сопровождение первых десяти пилотных проектов для отработки технологии бизнес-планирования, финансирования, выполнения и сдачи работ, включая содействие в привлечении для финансирования этих проектов целевых долгосрочных кредитов по минимальным ставкам.

Так или иначе, государство, независимо от формата своего участия, должно признать, что разрастающийся системный кризис отрасли теплоснабжения в малых и средних городах — это серьезнейшая государственная проблема, которую надо начать решать немедленно, используя для этого все доступные механизмы привлечения средств на рынке на возвратной основе, не залезая в очередной раз в государственный бюджет за бесконечными дотациями и не полагаясь на авось. На авось здесь не получится: климат у нас не тот. ■

# expert.ru

Деловой. Патриотический

Следуйте за нами:



Реклама

- Актуальная аналитика, экспертные оценки, прогнозы. Архив исследовательской и аналитической информации по различным отраслям экономики и сферам предпринимательской деятельности | [expert.ru/analysis](http://expert.ru/analysis)
- Экспертные экскурсии | [expert.ru/forum](http://expert.ru/forum)
- Онлайн-подписка на издания медиахолдинка «Эксперт» и книги, рекомендованные нашими экспертами | [expert.ru/subscribe](http://expert.ru/subscribe)
- Полная информационная картина дня: мир глазами русского бизнеса
- Полный доступ к архиву expert.ru для постоянных подписчиков