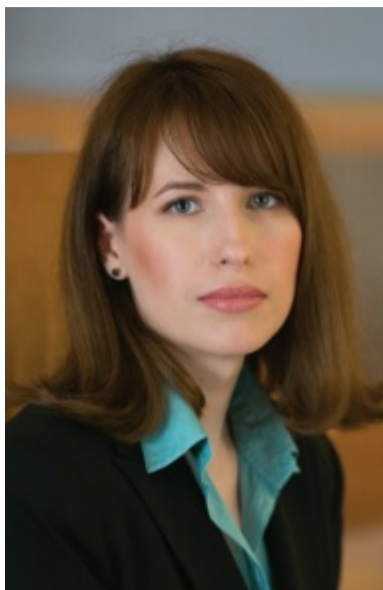


# Концессия – в тепле



ориентиры и ключевые инструменты» в рамках Московского международного энергетического форума «ТЭК России в XXI веке». Наш корреспондент выяснил подробности.

– **Мария Геннадьевна, расскажите об опыте АО «Газпром теплоэнерго» в части заключения концессионных соглашений.**

– В начале 2014 года мы, пройдя соответствующие конкурсные процедуры, подписали три концессионных соглашения в отношении объектов теплоснабжения с администрациями Островского, Пыталовского и Великолуцкого районов Псковской области сроком на двадцать пять лет с объемом инвестиций в размере 221 миллион рублей. В рамках концессионных соглашений в замещение источников, работающих на угле и мазуте, компанией «Газпром теплоэнерго» построены и введены в эксплуатацию четыре газовых БМК общей мощностью 27,5 МВт. Кроме того, в концессию были взяты тепловые сети общей протяженностью 18 километров, которые подлежат реконструкции. Если говорить о финансовой стороне вопроса, то концессионер – в данном случае «Газпром теплоэнерго» – возвращает свои инвестиции посредством получаемых арендных платежей от операционной компании, а она, в свою очередь, закладывает арендные платежи в цену реали-

зуемого тепла и горячей воды – в тариф. Поясню, что в ситуации с Псковской областью у нас инвестиционная и операционная деятельность были разведены на два юридических лица – само АО «Газпром теплоэнерго», осуществляющее инвестиции, и его дочерняя компания, занимающаяся операционной деятельностью.

Применение указанной схемы на практике создает некоторые сложности при осуществлении регулирования цен (тарифов) в сфере теплоснабжения. В итоге при заключении будущих концессионных соглашений мы планируем совмещать операционную и инвестиционную деятельность в одном лице – либо нашей дочерней компании, которая будет осуществлять инвестиции за счет займов, полученных от «Газпром теплоэнерго», либо филиала самого АО «Газпром теплоэнерго».

Говоря о первых заключенных нами концессионных соглашениях, важно отметить, что они заключались еще до внесения поправок в Федеральный закон № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях», когда еще не предусматривалась возможность концедента участвовать в расходах на создание либо реконструкцию объектов теплоснабжения, поэтому вся нагрузка по инвестициям ложилась на нас.

– **Насколько экономически эффективен механизм концессии?**

– Пока преждевременно говорить об экономической эффективности, поскольку проект долгосрочный – соглашения заключены

на двадцать пять лет. Однако хотелось бы обратить внимание на то, что износ основных фондов очень большой, инвестиции необходимы большие, тарифное регулирование не позволяет их окупить даже в большие сроки, чем те, на которые возможно заключение соглашения. В целом этот инструмент мы оцениваем положительно, хотя в его реализации мы сталкиваемся с рядом трудностей.

– **О каких проблемах идет речь?**

– Например, одним из условий реализации схемы концессии является наличие утвержденной схемы теплоснабжения, но не все муниципальные образования имеют ее, что осложняет работу с ними.

Еще один камень преткновения – регистрация права собственности на объекты. Во многих муниципальных образованиях они не оформлены должным образом, что не дает возможности заключать по этим объектам концессионные соглашения. В этих условиях регионы пытаются продлевать договоры аренды, но это не в интересах инвесторов, поскольку они не могут делать серьезные вложения, не имея никаких гарантий и, тем более, не имея законного права эксплуатации этих объектов.

Следующая проблема – отсутствие в регионах опыта заключения концессионных соглашений. Во многих муниципалитетах люди просто не знают, как им повести дело. Зачастую сюда же примешивается и нежелание вообще этим заниматься как следует. Например, в Череповце мы столкнулись с тем,

что местные власти упорно уходили от идеи концессии и настаивали на договоре краткосрочной аренды и необходимости продления отношений по нему. Связано это с тем, что органы самоуправления понимают, что концедент обязан гарантировать инвестору возврат инвестиций, поэтому не стремятся брать на долгосрочную перспективу обязательства, которые создают нагрузку на бюджет.

– **А есть положительные примеры взаимодействия с регионами?**

– Стоит обратиться к опыту Ленинградской области по предоставлению концессионеру неких налоговых преференций в виде освобождения, например, налога от имущества. Хотелось бы, чтобы другие муниципальные образования субъектов тиражировали эту практику.

– **Намерены ли вы дальше работать по этой схеме?**

– Безусловно. Продолжим работу в Псковской области, но уже по новым правилам, учитывая поправки, принятые в этом году. Общий объем инвестиций там составляет порядка 5 миллиардов рублей. Рассматриваем возможность заключения концессионных соглашений по тепловым сетям в Вологодской области и других регионах. Мы намерены искать комфортные условия взаимодействия не только для обеих сторон, но, в первую очередь, для потребителей.

Беседовала Елена ВОСКАНИЯ

В последние годы много говорится о государственно-частном партнерстве.

Одна из его форм – концессионные соглашения – вошли в практику в разных отраслях, в том числе и в энергетике. Тем не менее, при заключении подобных соглашений приходится решать множество проблем. Каких, начальник отдела по земельным и имущественным вопросам АО «Газпром теплоэнерго» Мария Каткова рассказала на круглом столе «Социальная эффективность энергетики: стратегические

Директору ООО «МИТЭК» Валерию Фёдоровичу Малимонову – **65 лет**



Уважаемый Валерий Фёдорович! Редакция газеты «Энергетика и промышленность России» от всего сердца поздравляет Вас с днем рождения! Примите наши самые теплые поздравления. Пусть накопленный жизненный опыт и мудрость поможет достичь Вам новых высот! Пусть сбудутся все Ваши желания и устремления, и сохранится все хорошее, что есть в Вашей жизни. Настойчивости и терпения в решении каждодневных задач! Пусть здоровье, взаимопонимание и успех сопутствуют Вам, а рядом всегда находятся добрые друзья. Удачи и благополучия в семье и работе!

С наилучшими пожеланиями редакция газеты «Энергетика и промышленность России»

Каждый день мы обеспечиваем стабильное энергоснабжение, создавая надежные системы релейной защиты и автоматики, отвечающие современным требованиям сетей энергоснабжения

**РАДИУС АВТОМАТИКА**

**ЗАО «РАДИУС Автоматика» реализует полный цикл работ от научных изысканий до серийного производства:**

- Микропроцессорных терминалов РЗА серий «Сириус» и «Орион»
- Шкафов РЗА серии «ШЭРА»
- Щитов собственных нужд серии «ЩСН-РА»
- Щитов постоянного тока серии «ЩПТ-РА»
- Шкафов оперативного постоянного тока «ШОТ-РА»
- Шкафов распределения оперативного постоянного тока «ШРОТ-РА»
- Ячеек КРУ серий «MV R12», «РАДИУС-О» и «РАДИУС-Н»
- Комплектов ретрофита ячеек КРУ
- Секционированных пунктов серии «СП-РА»
- Пунктов коммерческого учета серии «ПКУ-РА»
- Средств испытаний и диагностики оборудования и линий электропередачи
- Систем АСУ ТП, АИИСКУЭ для энергетики

От теоретической науки - к прикладной  
От прикладной науки - в производство  
Из производства - к потребителю

Весь ассортимент выпускаемой ЗАО «РАДИУС Автоматика» продукции разрабатывается и изготавливается в России.

**РАДИУС АВТОМАТИКА**

www.rza.ru  
radius@rza.ru  
+7 (495) 663-17-63