

Review форум сочи-2015

Концессию выводят на чистую воду

По самым скромным подсчетам, масштабная модернизация основных фондов ЖКХ страны требует не менее 500 млрд руб. ежегодно. Поэтому привлечение частных инвестиций в отрасль является сегодня необходимостью и государственным приоритетом. Дискуссия о проблемах государственно-частного партнерства (ГЧП) в сфере ЖКХ вот уже второй год становится одной из самых актуальных на инвестиционном форуме в Сочи.

— ЖКХ —

Концессия вместо аренды

Для вывода отрасли ЖКХ из кризиса правительство три года назад разработало программу, которая предполагает передачу неэффективных муниципальных предприятий (МПП) в концессионное управление. Это форма ГЧП, которая подразумевает привлечение частного инвестора к управлению объектом, находящимся в государственной или муниципальной собственности. Концессия считается лучшим способом борьбы с неэффективным управлением, именно поэтому во многих странах преобладает именно эта форма сотрудничества бизнеса и власти в сфере ЖКХ. Концессия подразумевает инвестиции в отрасль, долгосрочные договоры и стабильное тарифное регулирование, внедрение новых технологий. В России окончательный переход на концессионное управление объектами ЖКХ должен состояться к 2020 году. А предварительные результаты процесса перехода представители бизнеса и власти обсуждали на инвестиционном форуме в Сочи.

По словам заместителя министра строительства и ЖКХ РФ Андрея Чибиса, уже сейчас можно сказать, что направление выбрано верно и переход предприятий ЖКХ в частное управление становится массовым и в целом идет успешно: на сегодняшний день все регионы приняли комплекс мер по концессиям, полностью утверждены графики передачи МУПов, объявлено 900 конкурсов на право заключения концессионного соглашения. С начала 2014 года появилось 136 новых концессий, а всего действует уже 452 соглашения. С 2016 года все РСО в обязательном порядке перейдут на формирование долгосрочного тарифа. Тем не менее уже в нынешнем году принято более 5,7 тыс. пилотных долгосрочных тарифных планов. Ожидается, что инвестиции в отрасль составят в текущем году 129 млрд руб.

Впрочем, не все так триумфально, есть и сложности. Например, 15 регионов демонстрируют полную неготовность к применению механизмов ГЧП. По словам господина Чибиса, причиной этого являются пассивность местных властей, их нежелание отказываться от МУПов. Частные операторы, работающие в подобных регионах, не могут найти общий язык с властью. Такая история произошла недавно с ООО «Краснодар Водоканал» — одним из наиболее успешных пред-

приятий отрасли. В течение девяти лет компания работала в Краснодаре без всяких нареканий, вложила в модернизацию водопровода 3,5 млрд руб. и неожиданно получила от властей уведомление о расторжении договоров аренды систем водоснабжения и водоотведения (ВиВ). Объекты планируются вновь передать в управление МУПА, что как минимум противоречит государственной идеологии управления ЖКХ. Ситуация до сих пор не разрешена. Подобные неудавшиеся отношения с региональной властью отбивают охоту у инвесторов наращивать инвестиции в отрасль.

Одна из основных проблем — неплатежи. Кризисные явления в экономике, потерянные на внешних рынках приводят к снижению платежной дисциплины всех категорий потребителей. Характерным примером стала ситуация в Краснодаре, где крупная платежеспособная компания АТЭК платит за услуги сетей ВиВ только после судебных решений. К компании предъявлен иск на 830 млн руб. за неправильно оформленное подключение микрорайона и готовится иск еще на 930 млн руб. за сброс стоков в главный коллектор Краснодара. Оператор ВиВ в итоге получает деньги с полугодичной задержкой. Стимулирует неплатежи слабая ответственность за них.

У инвесторов есть и другие сложности. Так, приход новых операторов в сферу водоснабжения и водоотведения тормозит отрицательная рентабельность: при 65-процентном износе сетей (средний показатель по стране) затраты предприятий превышают их доходы. По данным Минстроя России, выручка предприятий ВиВ составляет 318 млрд руб., а затраты — 333 млрд руб. Источником окупаемости мог бы стать тариф, но он растет очень медленно, поэтому эффект от вложений незначителен.

Тариф «долгосрочный»

Концессия в системе ВиВ может быть перспективной в крупных центрах. Пример такого успеха — концессия в Воронеже, заключенная в 2013 году компанией «Росводоканал». На тот момент долг от предыдущего управления городским водоканалом, которое осуществлял неэффективный МУП, составлял 800 млн руб. «Росводоканал» очистил предприятие от долгов, полностью изменил систему управления. С 2013 по 2016 год компания планирует привлечь в водопроводно-канализационное хозяйство города около



Генеральный директор ГК «Росводоканал» Антон Михальков считает долгосрочные тарифы необходимым условием для бесперебойного функционирования систем ВиВ

2 млрд руб. При этом только за первые полгода работы ООО «РВК-Воронеж» аварийность на водопроводных сетях Воронежа снизилась в три раза, удельный расход электроэнергии по водоснабжению уменьшился на 27%, объем потерь воды сократился на 3%, а количество засоров — на 20%.

«Чтобы схема долгосрочного тарифного регулирования работала, в регионах необходимо использовать существующий законодательный механизм преодолении рекомендованного платежа, — предложил на сочинском инвестиционном форуме генеральный директор ГК «Росводоканал» Антон Михальков. — Без этого механизма наши производственные программы не будут обеспечены необходимыми средствами. Мы второй год работаем в режиме долгосрочного регулирования и хорошо знакомы с проблемой финансирования инвестиционных программ. Было бы также справедливым при формировании тарифа на следующую пятилетку учитывать эффективность предприятия за предыдущий период.

Некоторые крупные инвесторы до сих пор критикуют решение властей об управлении сферой ЖКХ только на основе концессионных соглашений. По мнению заместителя генерального директора ОАО «Евразийский» Дмитрия Пузанова, государство выбрало самый неповоротливый вид контракта.

— Мы работаем на рынке ЖКХ более десяти лет и пробовали разные виды контрактов, — говорит он. — Сейчас мы работаем по трем схемам: концессия, аренда и аренда + инвестиции. Я считаю, что моделей управления должно быть намного больше, чтобы они отвечали всем потребностям в разных ситуациях. А концессионная модель слишком жестко регламентирует отношения сторон, не позволяя отступить и изменить условия в сегодняшних постоянно меняющихся обстоятельствах. Эта модель устанавливает правила надолго, и когда среда резко меняется, они не позволяют маневри-

ровать. Инструментарий ГЧП предполагает гораздо большее количество вариантов. Концессия подходит для огромных проектов национального масштаба, а на территории с населением в 100 тыс. жителей она не будет приносить ожидаемый доход.

Не решен вопрос и с задолженностью от предыдущего управления МУПами. Суммарная задолженность перед поставщиками на июль 2015 года составляет 765 млрд руб.

На запросы инвесторов власть отвечает своими предложениями. По словам Андрея Чибиса, концессия, инвестиции в отрасль, долгосрочное тарифное регулирование и предпринимательская прибыль в размере 5% остаются стратегическими целями, которые будут поддерживаться государственными программами. Однако возможны небольшие изменения, не влияющие на сам принцип концессионной модели управления. Так, недавно принято решение о субсидировании процентной ставки по кредитам, взятым на реконструкцию инфраструктуры. Государство также готово частично участвовать в реконструкции с помощью региональных бюджетов и механизмов федеральных и региональных фондов ЖКХ. Для повышения ответственности власти ее представители войдут в региональные комиссии по решению текущих проблем, в которых будут участвовать операторы и потребители.

В ответ на предложения водоканалов поднять тарифы Минстрой РФ сделал расчет прибыльности водоканала на примере малого города. По мнению Андрея Чибиса, применение новых технологий в отрасли может привести к довольно высокой рентабельности и на малых территориях. Кроме того, правительство советует водоканалам укрупнять компании, охватывая своей деятельностью не только областные центры, но и муниципальные районы. Что касается арендных отношений, то они могут быть преобразованы в концессию вне конкурса, если были заключены до 2010 года. В системе ВиВ сегодня действует 15 тыс. договоров аренды, и многие из них имеют возможность перейти в концессию, не выходя из рабочего режима.

Конечно, приход частного бизнеса в региональную сферу ЖКХ уже дает потребителю многое — удобный клиентоориентированный сервис, электронный документооборот, прозрачность платежей. Правда, в течение последнего десятилетия на рынке ЖКХ работает немного крупных компаний — среди них такие известные компании, как ГК «Росводоканал», ОАО «Евразийский», РКС, ОАО «Лидер» и другие. Власти обеспокоены тем фактом, что из 999 компаний, намеренных участвовать в конкурсах на концессию, инвестиционную составляющую имеет всего 24 компании. Тем не менее процесс пошел. И уже в скором времени власть обещает, что сфера ЖКХ кардинально изменится и будет приносить стране доходы, вполне сопоставимые с бюджетом европейского государства.

Ирина Шкарникова

Законное партнерство

— госрегулирование —

Что повлечет за собой необходимость повышения квалификации специалистов органов государственной и муниципальной власти в сфере применения положений федерального закона. В ближайшей перспективе также должна начаться работа по наделению полномочиями по реализации политики в сфере ГЧП региональных и муниципальных органов исполнительной власти.

В ожидании спроса

После вступления в силу нового закона о ГЧП рынок должен стать более прозрачным и предсказуемым для частного инвестора. Это может способствовать увеличению конкуренции проектов и росту количества реализуемых эффективных инфраструктурных проектов, особенно если учесть, что в ряде отраслей амортизация основных фондов достигает 80–90%, в частности в секторе водо- и теплоснабжения. То есть сфера при-



Директор департамента проектного и структурного финансирования «Газпромбанка» Павел Бруссер считает, что инвесторы в проекты ГЧП придут, когда сформируется платежеспособный спрос на услуги, которые обеспечивает инфраструктура ЖКХ

ложения усилий частных инвесторов чрезвычайно широка. Однако для того, чтобы рынок ГЧП стал более привлекательным для

инвестора, необходим стабильный платежеспособный спрос на предлагаемые услуги. «Мы когда-то придем к тому, что люди будут за все платить сами, — считает Павел Бруссер. — Государство просто не потянет весь объем услуг в сфере водоснабжения, водоотведения, электроснабжения и так далее. Платежеспособный спрос — это повышающийся уровень благосостояния каждого конкретного человека, что является производной от инвестиционной и, по существу, производной от эффективности труда каждого из нас. А производительность труда у нас в стране, как известно, не на очень высоком уровне. Вот это каждый человек в первую очередь и должен в себе менять».

Если на рынке будет стабильный платежеспособный спрос, финансовым структурам, участвующим в ГЧП, не придется брать на себя региональные или муниципальные риски, поскольку у них не будет такой высокой, как сегодня, потребности в государственной поддержке. В этом случае и проекты со стороны инвестора будут оцениваться по

другим критериям — например, прогноз денежного потока будет делаться исходя из того, что тот или иной инфраструктурный актив улучшенного качества, доступный для населения, будет приобретаться самим населением за счет его средств. Такие оценки проектов особенно важны для реализации проектов в социальной сфере.

Другими словами, в создании потребительского спроса ничего нового нет: спрос рождает предложение. Вопрос остается в качестве спроса и качестве предложенной услуги. В этом и должна заключаться роль государства — помочь потребителю создать эффективный спрос. Пока этого не произошло. Тем не менее рано или поздно правительству придется решать вопрос с закрепительностью регионов, потому что в нынешней ситуации регионы не смогут брать на себя долгосрочную ответственность по оплате инфраструктурных объектов. И это будет тормозить развитие рынка проектов ГЧП даже с новыми законами в этой сфере.

Константин Анохин

Напряжение растет к чемпионату

— спорт —

Источники энергии

В некоторых субъектах РФ, в которых располагаются города-организаторы чемпионата, объем вырабатываемой электроэнергии внутри региона меньше объема фактически потребленной электроэнергии. Данный факт необязательно говорит о наличии энергодефицита в указанных регионах, так как объем недостающей электроэнергии поставляется в субъекты через подстанции из соседних регионов, однако очевидно, что необходимы строительство новых и модернизация старых мощностей для обеспечения надежности и бесперебойности электроснабжения городов-организаторов.

Минэнерго РФ разработало план-график, в котором определены сроки ввода в эксплуатацию нового оборудования и завершения реконструкции уже существующих мощностей.

Так, например, министерство энергетики и ЖКХ Самарской области утвердило схему и программу развития региональной электроэнергетики на период 2014–2018 годов. Одно из центральных мест в ней занимает схема электроснабжения объектов чемпионата мира по футболу 2018 года и территории поселка Радионцентр.

«Центральным энергообъектом для обеспечения надежного электроснабжения стади-

она в Самаре, соответствующего требованиям ФИФА, станет подстанция 110/10 кВ «Стадион», — поясняет господин Бердников.

Пуск новых объектов по госпрограмме запланирован на 2016–2017 годы. Строительство энергетических объектов является одним из главных в деле подготовки спортивной инфраструктуры к ЧМ-2018. Например, в Нижнем Новгороде уже введена в строй подстанция «Стрелка», которая обеспечит энергоснабжение стадиона и прочих объектов, которые будут построены к чемпионату. А в Саранске в связи со строительством стадиона «Юбилейный», где будут проходить игры ЧМ, перенесут линию электропередачи ВЛ-110 кВ, — рассказал Роман Бердников.

В рамках финансирования подготовки к проведению в 2018 году чемпионата мира по футболу в России правительство страны выделило Нижегородской области 6,2 млрд руб. на строительство станции метро «Стрелка». Соответствующее постановление опубликовано на сайте правительства РФ. В соответствии с документом Нижегородская область будет получать федеральные деньги с 2014 по 2017 год.

В данном регионе у энергетиков работы непопулярный край. ПАО «МРСК Центра и Приволжья» в рамках подготовки к чемпионату намерено ввести 107 МВт новых мощностей, сообщает пресс-служба компании. До 2018 года помимо ПС «Стрелка» сетевая компания по-

строит еще три новые подстанции: ПС «Сенная» и ПС «Варварская» в нагорной части Нижнего Новгорода, ПС «Северная» — в заречной. Также будет проведена реконструкция подстанций «Молитовская» и «Мешерская».

На особом контроле у компании «Россети» находится подготовка электросетевой инфраструктуры столицы Урала к чемпионату мира по футболу.

В Екатеринбурге будут сыграны четыре матча предварительной стадии турнира. Под проведение мероприятий ЧМ-2018 будет задействовано два спортивных объекта — Центральный стадион и стадион «Уралмаш». По словам Романа Бердникова, договор на технологическое присоединение ключевой спортивной площадки — Центрального стадиона — находится в стадии реализации.

Господин Бердников подчеркнул, что некоторые объекты в регионе уже сданы. Так, например, летом екатеринбургские энергетики осуществили техническое присоединение реконструированного спортивного объекта — стадиона и крытого футбольного манежа «Уралмаш». Футбольная арена стала первым спортивным объектом, который сдан в столице Урала в рамках подготовки к чемпионату мира по футболу 2018 года.

Еще один город, принимающий игры 2018 года, — Калининград. В августе началось строительство первого объекта энергетической

инфраструктуры к чемпионату мира по футболу в Калининграде — подстанции «Береговая» 110 кВ на острове Октябрьском. Это первая в регионе подстанция закрытого типа. Современный центр питания будет выполнен в виде здания, что исключит атмосферное воздействие на оборудование, обеспечит экологическую безопасность и отсутствие шума, что, в свою очередь, позволит гармонично вписать энергообъект в городскую среду. Мощность подстанции 50 МВт•А. Такие параметры позволят обеспечить не только энергоснабжение футбольной арены Kaliningrad Stadium, строящейся к чемпионату мира-2018, но и других объектов на территории острова. Также будет проведена комплексная реконструкция воздушных линий 110 кВ.

Как видно, развитие электросетевой инфраструктуры к чемпионату мира — это не только и не столько обеспечение надежного электроснабжения спортивных объектов, сколько в большинстве случаев инвестиции в прилегающие районы. Надежные современные подстанции и новые сети будут способствовать развитию строительства, коммерческой и жилой недвижимости, а значит, положительным изменениям в социально-экономическом развитии городов. Причем пользоваться этой вновь построенной инфраструктурой города смогут еще до начала игр.

Оксана Зотикова

Досрочное оживление



«Как оживить строительный рынок?» — таким вопросом задались участники Сочинского форума во главе с министром строительства и ЖКХ Михаилом Менем. Постановка вопроса на первый взгляд кажется странной. Чтобы что-то оживить, это что-то должно для начала умереть или, как минимум, впасть в кому. Вот, например, отечественный автопром можно оживлять или космическую отрасль. А со строительством все вроде бы в порядке.

В прошлом году был установлен абсолютный максимум ввода жилья в России — 81 млн кв. м. Предыдущий рекорд был установлен в 1987 году: тогда в РСФСР было построено 72,8 млн кв. м жилья. То есть превышение составило 10% — это очень серьезно. Притом что качество строительства сейчас на порядок выше, чем 30 лет назад, и, самое главное, у советских строителей не было проблем со сбытом. Жилье строилось за счет бюджета (или государственного, или госпредприятий) и тут же раздавалось очередникам или продавалось по невысоким ценам пайщикам кооперативов. В кооперативы, кстати, тоже были очереди.

А у нынешних застройщиков (точнее, девелоперов) главная проблема как раз сбыт. Построить квартиру — гораздо сложнее продать построенное. Понятно, что жилье, введенное в эксплуатацию в 2014 году, начинало строиться два-три года назад, когда страна выползла из предыдущего кризиса и ничто не предвещало нового. С начала текущего года уже введено 45 млн кв. м — это на 9% больше, чем за аналогичный период прошлого (рекордного) года. Все эти стройки тоже начинались в безмятежные времена. А вот на будущий год, как сообщили на форуме Михаил Меню, девелоперы получили разрешения на строительство всего 42 млн кв. м. Министр, правда, выразил надежду, что эта цифра еще увеличится, но вряд ли можно ожидать ее удвоения. Так что падение объемов строительства жилья в ближайшие несколько лет предопределено.

Девелоперы секвестрируют свои планы, отказываются от еще не начатых «бумажных» проектов, а некоторые уже начали продавать земельные банки. Так что через год-другой строительный рынок действительно если не замрет, то сильно съжится, поэтому заниматься его «оживлением» действительно сейчас самое время.

Собственно говоря, главным и едва ли не единственным способом поддержания платежеспособного спроса участники рынка считают дальнейшее субсидирование ипотеки. Действительно, покупателей, располагающих полной суммой для покупки жилья, становится все меньше. Еще в конце прошлого года те, кто имел рублевые сбережения, вложили их в недвижимость (спрос на квартиры тогда был по-настоящему ажиотажным), а теперь можно рассчитывать на конечных покупателей, которым необходимо решить свою жилищную проблему, и сделать это они могут только с помощью кредитов. Государственное субсидирование ипотеки на новостройки, действующее уже более полутора, позволяет держать ставку на докризисном уровне — 12%, и это действительно подстегивает спрос. Госсубсидии действуют только на первичном рынке, поэтому многие потенциальные покупатели, которые прежде рассматривали вариант покупки квартиры на «вторичке», теперь перешли в сектор новостроек. При этом отсутствие доступной ипотеки в секторе вторичного жилья одновременно сдерживает продажи новостроек. Большинство сделок (по разным оценкам, от 60% до 80%) являются альтернативными, то есть для того, чтобы купить новую квартиру, клиенту необходимо продать имеющуюся. Сейчас спрос на вторичное жилье упал — многие собственники не могут найти покупателя в течение полутора и более и, соответственно, откладывают покупку на будущее. Конечно, это формирует отложенный спрос, но его реализация зависит от общего подъема рынка.

Впрочем, если говорить о долгосрочной перспективе, спрос на квадратные метры будет только расти независимо от процентной ставки. Обеспеченность жильем в России составляет в настоящий момент 23,4 кв. м на человека, это один из самых низких показателей в Европе. Для сравнения: в Норвегии — 74 кв. м, в Дании — 50,6 кв. м, в Великобритании и Швейцарии — 44 кв. м. Понятно, что улучшение жилищных условий останется главной целью россиян в сфере потребления еще долгие годы.

При этом строительная отрасль именно сейчас имеет серьезные преимущества по сравнению с другими отраслями экономики. Во-первых, она практически независима от импорта. Поставки из-за рубежа используются в основном в секторе премиального жилья, и это прежде всего отделочные материалы и оборудование. Массовое строительство ведется почти полностью на отечественных материалах. Во-вторых, в строительной сфере отсутствует конкуренция с зарубежными компаниями (в отличие от того же автопрома). И наконец, есть целые сферы рынка, пока еще не освоенные, но имеющие долгосрочную перспективу. Прежде всего строительство доходных домов. Примеры пока единичны, поскольку это требует длинных денег и осуществимо только при условии частно-государственного партнерства. Но как раз для такого партнерства сейчас самое время.