

ДЕЛО ЗА МАЛЫМ

Его поддержала глава Ассоциации водоснабжения и водоотведения Елена Довлатова, которая считает, что сегодня законодательство в сфере водоотведения чересчур «стерильно», так как предлагает бизнесу без вариантов только один механизм — концессионное соглашение.

«Сегодня в сфере водоснабжения есть только концессионный механизм управления, — пояснила она. — Отвергнута возможность акционирования. Получается, что вода — единственная сфера, в которой отсутствует возможность передачи в залог объектов инфраструктуры и/или акций, хотя в тепле и электричестве это разрешено».

Однако Михаил Мень скептически отнесся к идее появления акционерных обществ в сфере ЖКХ.

Примеров концессионных соглашений, к сожалению, пока не так много. Не всегда удается соглашения сторон довести до подписания договора между государством и частной компанией, ведь у каждой стороны свои обязательства. Государство, как правило, гарантирует строительство инфраструктуры, которая всегда требует крупных капитальных вложений.

Эксперты уверены, что в результате недостатков механизмов участия в инвестировании коммерциализации приводит к тому, что инвестора, возманившегося вложить деньги в отрасль, отпугнут серьезные сложности. Елена Довлатова перечислила основные проблемы бизнеса при инвестировании в ЖКХ: «Вода имеет самую маленькую годовую выручку: водоснабжение и водоотведение приносит 348 млрд рублей, тепло-снабжение — 900 млрд, электроэнергия — 1,2 трлн. Выходит, что вода у нас сегодня недооценена. В водоснабжении и водоотведении фиксируется отрицательная фондоотдача: на 1 вложенный рубль мы получаем 44 копейки. Из этого можно сделать вывод, что у нас экономически необоснованный тариф на водоснабжение и водоотведение. Например, Санкт-Петербург недополучает из тарифа 30% на осуществление операционной деятельности предприятия».

В связи с этим ряд экспертов считают, что из-за изначально низкой стоимости услуг на водоснабжение и водоотведение переход на долгосрочное тарифное регулирование не приведет к улучшению ситуации, а лишь продолжит дальнейшее накопление выпадающих доходов на предприятиях отрасли. По словам Довлатовой, долгосрочные тарифы будут эффективны лишь в том случае, когда они изначально экономически обоснованы.

Между тем ресурсоснабжающие организации настроены более оптимистично. «Количество игроков на нашем рынке точно не убавится — бизнес на системах ВКХ можно назвать вечным, он существует уже несколько тысяч лет, ведь первый водопровод в Риме появился в 312 году до н.э. — уверен Антон Благовещенский. — И поэтому сегодня ни изменчивая конъюнктура рынка, ни санкции ЕС и США, которыми нас постоянно пугают, не оказывают сколь-нибудь ощутимого влияния на развитие систем водоснабжения и водоотведения в нашей стране».

Вода имеет самую маленькую годовую выручку: водоснабжение и водоотведение приносит 348 млрд рублей, тепло-снабжение — 900 млрд, электроэнергия — 1,2 трлн

Вода имеет самую маленькую годовую выручку: водоснабжение и водоотведение приносит 348 млрд рублей, тепло-снабжение — 900 млрд, электроэнергия — 1,2 трлн

Вода имеет самую маленькую годовую выручку: водоснабжение и водоотведение приносит 348 млрд рублей, тепло-снабжение — 900 млрд, электроэнергия — 1,2 трлн



ПРОВЕРКА ДЛЯ ГУБЕРНАТОРА НА НЕДЕЛЕ ГЧП СОСТОИТСЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ РЕЙТИНГА РЕГИОНОВ РОССИИ

СОБЫТИЕ

Елена Шмелева

17 по 20 марта 2015 года в Москве пройдет второй инфраструктурный конгресс «Российская неделя государственно-частного партнерства». Российская неделя ГЧП проводится Центром развития ГЧП совместно с Торгово-промышленной палатой РФ для преодоления информационного «вакуума» в сфере государственно-частного партнерства, а также демонстрации лучших российских и зарубежных практик в части долгосрочного управления инфраструктурными объектами и их дальнейшего тиражирования в субъектах РФ.

Первый инфраструктурный конгресс был проведен в марте 2014 года при поддержке Министерства экономического развития РФ. За три дня конгресс посетили более 1500 человек из 30 субъектов России. На повестке дня Российской недели ГЧП 2015 — перспективы реализации инфраструктурных проектов в сложившихся финансово-экономических условиях. Как рассказал «РГБ» председатель правления Центра развития ГЧП Павел Селезнев, в этом году среди ключевых вопросов — возможные меры по поддержке финансирования инфраструктурных проектов со стороны Центробанка России, оценка эффективности использования бюджетных средств, в том числе выделяемых из ФНБ, на реализацию инфраструктурных проектов, предоставление госгарантий частным партнерам.

В пленарных сессиях и отраслевых секциях примут участие представители профильных министерств и ведомств, руководители субъектов РФ, ведущие эксперты и руководители частных предприятий, реализующие инфраструктурные проекты. В этом году стратегическими партнерами мероприятия выступают Агентство стратегических инициатив и «Деловая Россия».

На Российской неделе ГЧП традиционно состоится презентация Рейтинга регионов России по уровню развития ГЧП. В 2014 году вышло распоряжение Правительства РФ, согласно которому ГЧП учитывается как один из показателей оценки эффективности инвестиционной деятельности губернаторов. При этом, согласно установленным в распоряжении целевым показателям, в среднем по стране необходим скачок уровня развития ГЧП на 30%.

Концессия примет душ

Бизнес готов строить банно-прачечные комплексы

ПЕРСПЕКТИВЫ

Елена Шмелева

Наступивший 2015 год связан с важными новеллами в сфере ГЧП. Так, с 1 февраля вступил в силу первый пакет поправок в Закон

№ 115-ФЗ «О концессионных соглашениях», расширяющих права и гарантии концессионеров в проектах ГЧП, предусматривающих возможность осуществления платы концедента, а также проведения совместных конкурсов различными публично-правовыми образованиями. 1 мая в российской правоприменительной практике появляется механизм «частной инициативы» заключения концессионных соглашений. Законопроект «Об основах государственно-частного партнерства, муниципально-частного партнерства в Российской Федерации» включен в перечень приоритетных законодательных инициатив весенней сессии Госдумы. Безусловно, все это поспособствует расширению практики применения механизма ГЧП в различных отраслях экономики.

Не менее важны основные тенденции развития концессионного механизма в 2015 г. Этому вопросу было посвящено первое в этом году заседание Комитета ТПП РФ по ГЧП, на котором были представлены предварительные результаты исследования «Практика применения концессионных соглашений для развития региональной инфраструктуры в России». Авторы не только актуализировали статистику заключения концессионных соглашений в РФ и провели ее анализ, но и сформировали рекомендации государственным и муниципальным органам власти по созданию условий для дальнейшего эффективного применения концессионных соглашений для социально-экономического развития территорий. Исследование ежегодно проводится Центром развития ГЧП при поддержке Министерства экономического развития РФ.

«Сегодня рынок концессий развивается, выглядит не идеально, но это живой рынок и, что самое главное, на этом рынке есть лидеры», — отметил председатель Комитета ТПП РФ по ГЧП Павел Селезнев. — На региональном уровне наибольшее количество концессионных проектов было заключено в Нижегородской, Ленинградской, Новосибирской областях, Республике Башкортостан. На муниципальном — в Республике Татарстан и Бурятия, Амурской и Тамбовской областях».



СЕРГЕЙ СЕВЯСЬКОВ



В СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ ЛИДЕРОМ ПО КОЛИЧЕСТВУ ПЛАНИРУЕМЫХ И ЗАКЛЮЧЕННЫХ КОНЦЕССИОННЫХ СОГЛАШЕНИЙ В ЭТОМ ГОДУ, КАК И В ПРОШЛОМ, ЯВЛЯЕТСЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЕ

Заместитель директора Департамента инвестиционной политики и развития ЧТП Минэкономразвития России Мария Ярмальчук, в свою очередь, подчеркнула: «Сейчас мы видим уже большой спрос регионов на концессии, к нам поступают запросы о том, каким образом проводить совместные конкурсы, каким образом прописывать преимущественное право по приватизации и, конечно же, по частной инициативе. В 2015 году мы планируем выпустить постановление правительства, утверждающее форму предложения о заключении концессионного соглашения по инициативе частного лица». Мария Ярмальчук отметила, что в этом году есть пла-

ны по расширению перечня объектов концессий. По словам исполнительного директора Центра развития ГЧП Максима Ткаченко, представившего предварительные итоги исследования, основной целью исследования стала выработка рекомендаций и предложений федеральным, региональным и местным властям для дальнейшего более эффективного применения концессионного механизма. Он рассказал о статистике и трендах, которые были выявлены при проведении исследования. «Относительно трендов, которые мы обнаружили, к примеру, в социальной сфере, — сегодня в стадии структурирования в Ульяновской области находится первый концессионный проект по созданию пансионата для пожилых граждан на 80 мест, который предусматривает плату концедента на этапе эксплуатации. Эти проекты давно готовились в регионах. К сожалению, отсутствие платы концедента мешало сделать эту модель реализуемой, но сейчас Ульяновская область готовит такую сделку. Много проектов в сфере социального обслуживания, связанных с банно-прачечными комплексами, что говорит о появлении новых видов объектов инфраструктуры, в отношении которых применяются концессионные механизмы».

В социальной сфере лидером по количеству планируемых и заключенных концессионных соглашений в этом году, как и в прошлом, является здравоохранение. Заместитель директора Департамента развития инфраструктуры и ГЧП Минздрава России Кирилл Хрянин обратил внимание на то, что регионы и

Российская газета. Бизнес
http://business.rg.ru
24 февраля 2015
вторник №7 (986)

также на эту тему
www.rg.ru/rgb-partner

Инвестор попал в список

Самый мощный удар по инфраструктуре нанесли секторальные санкции

ПРОБЛЕМА

Яна Иванова, юрист международной юридической фирмы «Герберт Смит Фрихилз»

В течение последних десяти лет развитие инфраструктуры — это приоритет национальной экономической политики. Слово «инфраструктура» из уст чиновников перекочевало в законы, федеральные целевые программы и другие официальные документы. Как санкции воздействуют на создание и модернизацию инфраструктуры, учитывая политическую причину их введения?

Санкции не устанавливают специального блокирующего режима для инфраструктурных проектов, как, например, это сделано в отношении отдельных секторов российской экономики. Это связано с тем, что определить «инфраструктурный проект» для применения санкций очень сложно. Инфраструктура попадает под санкции через общие ограничения: во-первых, через включение в «черные списки» США и ЕС ключевых игроков инфраструктурного рынка, во-вторых, путем распространения секторальных санкций на главных спонсоров российских инфраструктурных проектов — госбанки. Исключение сделано в отношении крымских проектов. Совет Европы в своих документах определил, что такое «крымская инфраструктура», и установил полный запрет на инвестирование в нее.

Первая потенциальная проблема обусловлена наличием «черных списков» США и ЕС, включение в которые означает полный запрет на ведение бизнеса с российскими лицами и компаниями из списков. Главные игроки инфраструктурного рынка, например Аркадий Ротенберг и Юрий Ковальчук, включены в списки США и ЕС. «Черные списки» ограничили возможность партнерства европейских, американских и российских компаний. Крупные инфраструктурные проекты требуют консолидации политических, финансовых ресурсов и профильного опыта, поэтому реализуются при помощи специальных проектных компаний (СПК). Под куполом СПК объединяются необходимые ресурсы. Сегодня консорциумы с участием европейцев, американцев и российских компаний из «черных списков» под запретом, независимо от доли, которой владеет санкционированная российская компания в СПК.

Европейские законодатели оказались либеральнее своих американских коллег. Например, бизнесмен Геннадий Тимченко и связанные с ним компании («Стройтрансгаз», «Волга Групп», «Стройгазмонтаж») попали под санкции США, при этом санкции ЕС обошли Тимченко стороной. Это означает, что юридически европейские компании могут сотрудничать с Тимченко, не нарушая законодательства о санкциях. Помимо точечных несоответствий в действующих лицах, санкции США и ЕС имеют системные различия. Например, подход американцев и европейцев при формировании списков отличается. Американцы прямо включают в такие списки компании, а европейцы в большинстве случаев предлагают идти по пути обобщений через корпоративный тест. Это означает, что компании российских бизнесменов, чьи имена внесены в «черные списки», прямо не названы в документах Совета Европы и для применения законодательства о санкциях европейцам придется в каждом случае разобраться с тем, является ли такая компания связанной с бизнесменом из «списка невзлюбленных».

Вторая проблема для инфраструктуры создана секторальными санкциями, а именно включением в секторальные списки российских госбанков, в том числе главных спонсоров инфраструктурных проектов: ВТБ, Сбербанка, Газпромбанка. Практика в России сложилась так, что банки из числа санкционированной пятерки — это не просто кредиторы, а, как правило, активные участники кредитовых СПК, имеющие значительную долю в проекте. Санкции, по общему праву, запрещают финансировать и покупать акции/доли компаний, в случае если доля владения указанных банков превышает 50%. Американские и европейские банки не смогут кредитовать российские инфраструктурные проекты, если доля участия санкционированного банка в таком проекте превышает 50%.

В случае если доля участия банка будет снижена, риск применения санкций снижается. Может возникнуть вопрос — снижается ли такой риск или исключается? Однозначного ответа на этот вопрос не существует. Отсутствие однозначных ответов — важная юридическая особенность санкций. Формулировки предполагают возможность различного толкования конкретных положений и открывают как возможности для расширительного толкования, так и для потенциального оспаривания применения санкций.

Наконец, третья проблема связана с тем, что европейские санкции наложили полный запрет на инвестирование в инфраструктурные проекты на территории Крыма и Севастополя. При этом европейцы объяснили, что в их понимании значащих крымские «инвестированные» и крымская «инфраструктура». Под инвестированием понимается не только кредитование, но и право создавать СПК, приобретать соответствующие ценные бумаги и др. — по сути, каким-либо образом участвовать в реализации проектов. Под развитием «крымской инфраструктуры» Совет Европы понимает деятельность в трех отраслях — транспорте, связи, энергетике, а также добычу нефти, газа и минеральных ресурсов.

Кризисная ситуация в российской экономике сложилась по разным причинам, в том числе из-за санкций. Самый мощный удар по инфраструктуре был нанесен секторальными санкциями, которые ограничили возможность госбанков финансировать проекты и играть ставшую для них привычной главную роль. «Ахиллесовой пятой» крупных проектов, реализуемых по модели ГЧП, оказалось способ финансирования. Проектные кредиты частному партнеру выдают госбанки, размывая идею привлечения частных денег и саму идею партнерства государства и бизнеса. Санкции обострили дискуссию по поводу феномена «публично-публичного» партнерства. В условиях кризиса стало очевидно, что модель «квазичастного» финансирования с точки зрения экономики и распределения рисков уязвима и нуждается в оптимизации.

На вызов санкций инфраструктурный рынок не может ответить полным отказом от проектов. Строительство больниц, дорог, мостов, аэропортов остается приоритетной задачей экономики. Это означает, что санкции могут и должны простимулировать игроков рынка как со стороны государства, так и со стороны бизнеса, искать новые способы привлечения денег в проекты и принимать для этого нестандартные решения.



Яна Иванова: В кризис стало очевидно, что модель «квазичастного» финансирования нуждается в оптимизации.



«АХИЛЛЕСОВОЙ ПЯТОЙ» КРУПНЫХ ПРОЕКТОВ, РЕАЛИЗУЕМЫХ ПО МОДЕЛИ ГЧП, ОКАЗАЛСЯ СПОСОБ ФИНАНСИРОВАНИЯ



ОСНОВНОЙ ПРИНЦИП ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ — ЭТО РАЗДЕЛЕНИЕ РИСКОВ МЕЖДУ УЧАСТНИКАМИ ПРОЕКТА: ПОСТАВЩИКАМИ, СТРОИТЕЛЯМИ, РЕГУЛЯТОРАМИ, ПОТРЕБИТЕЛЯМИ

Расходы консолидированных бюджетов регионов на основные средства, % от ВВП

Год	Процент от ВВП
2013	1.6
2014	1.4

Расходы консолидированных бюджетов регионов на основные средства, % от общего объема расходов

Год	Процент от общего объема расходов
2013	12.1
2014	10.9

Объем механизма может достичь 1 трлн руб. Что вы об этом думаете?

— Пока предложенный механизм не очень понятен. Возможно, произошла некоторая подмена терминов. Ведь этот механизм, указанный в постановлении правительства РФ, никак не увязывается с изменениями в законодательство, внесенными прошлым летом для внедрения реального проектного финансирования. Основной принцип проектного финансирования — это разделение рисков между участниками проекта: поставщиками, строителями, регуляторами, потребителями, который позволяет создать мультипликатор, обеспечивающий больший масштаб проекта, чем мог бы себе позволить любой из участников. Пока этот механизм больше выглядит как попытка поддержать деятельность по финансированию инвестиционных проектов безотносительно принципов их структурирования на базе десяти отобранных коммерческих банков. Внешэкономбанк успешно занимался такой деятельностью в условиях открытой модели фондирования. Возможно, сегодня речь идет о том, что основные внутренние инвестиционные ресурсы сконцентрированы в коммерческих банках, и предлагаемый механизм должен создать возможности их использования в реальном секторе.