

Финансы водопровода

Нынешнее состояние систем водоснабжения и водоотведения большинство экспертов называют критическим, правда это не останавливает инвесторов, стремящихся успеть занять свою нишу в этом сегменте рынка.

Статистика красноречиво свидетельствует о кризисе отрасли: износ систем водоснабжения в среднем по России составляет более 60%, особенно тяжелое положение в малых городах, где износ систем доходит до 90%. Ситуация, главным образом связана с отсутствием финансирования – денег для модернизации систем водоснабжения нет. В течение последних 15 лет в большинстве городов она не проводилась. Если у властей хватало денег, то они шли на поддержание и ремонт старых систем. Средств на восстановление коммунального хозяйства в целом, и модернизацию систем водоснабжения у муниципалитетов нет, да и население не способно платить за восстановление почти разрушенной коммунальной структуры.

Однако, сами инвесторы, ситуацию оценивают, как обнадеживающую. Так гендиректор, одного из первых крупных операторов, компании «Новогор-Прикамье» (входящей в структуру «Интерроса») Михаил Никольский считает, что именно приход частных инвесторов в коммунальную сферу позволяет надеяться на улучшение ситуации. «Я не верю в эффективность государственного или муниципального управления коммунальным комплексом. Управление системами водоснабжения должны заниматься серьезные специализированные холдинги», – считает он.

Привлечение частных операторов обозначает серьезное изменение правил игры. По мнению Михаила Никольского, из всех схем взаимодействия инвесторов и государственных органов наиболее оптимальна – государственно-частное партнерство, по так называемой французской или концессионной модели. «Органы власти должны ставить оцифрованную задачу, подкреплять возможность ее решения через тариф и жестко контролировать продвижение оператора в заданном направлении. Тогда партнерство будет экономически оправданным и результативным для населения и выгодным для инвестора», – считает он.

Сергей Ящечкин – председатель правления компании «Евразийское водное партнерство» (ЕВП), которая на рынке появилась сравнительно недавно, считает, что его компания пошла другим путем. «В отличие от других операторов у нас принципиально иная концепция бизнеса: создать проект на основе взаимосвязанных сделок, который бы реализовывался через концессиональную инфраструктуру. Город заказывает нам определенные целевые показатели по функционированию этой системы, качеству водоснабжения, по качеству обслуживания, которые составлены по определенным числовым показателям, на определенные сроки», – объясняет он.

Без поддержки

По мнению участников рынка, привлечение частных средств в эту отрасль позволит создать опережающий характер роста качества услуги по сравнению с ростом тарифов, но до конца проблему водоснабжения не решит. «Если в восстановление сетей не вкладываются деньги государства или муниципалитета, то это значит, что рано или поздно все эти средства мы увидим в тарифе», – считает Михаил Никольский.

Говоря о возможных средствах, с помощью которых можно модернизировать сети, участники рынка называют Стабфонд, пенсионные накопления и бюджетные вложения. Но пока правительство не может обеспечить доступ долгосрочного капитала в эту сферу.

«Мне кажется если речь и вести о помощи государства в нашей отрасли, то необходимо дать возможность банкам финансировать бизнес-план по концессиям», – предлагает Сергей Ящечкин, – «там, где у концессионера нет собственности, ему трудно привлечь средства и возникает вопрос: как это сделать?». Многие участники рынка считают, что необходимо создать условия, которые позволяли бы обеспечить долгосрочное заимствование под проекты в ЖКХ, и главное, адекватное обеспечение. «Было бы оправданно, если бы государство давало финансовые гарантии на разработку бизнес-плана – самую рискованную часть проекта, когда инвесторы еще не знают, как сложится его финансирование. Это мог бы быть специальный госфонд, деньги бы которого шли на первоначальном этапе разработке проекта, когда источники

финансирования только определяются», – считает Сергей Ящечкин.

Существующая система взаимоотношений в коммунальной сфере, а также вся связанная с ней законодательная база ориентирована исключительно на бюджетное финансирование, а для того чтобы привлечь инвесторов нужно превратить имущество муниципалитетов в рыночное, считают аналитики.

В ожидании ажиотажа

Сами инвесторы, понимая, что вложения в услуги по водоснабжению и водоотведению будут востребованы и сегодня, и завтра, и через десятки лет, несмотря на трудности, готовы вкладывать свои средства в отрасль.

«Из практики своей работы мы видим, что коммунальный комплекс является очень привлекательным для частных инвестиций», – говорит Михаил Никольский из компании «Новогор-Прикамье». Инвесторов привлекает защищенность его вложений. Одним из серьезнейших факторов защиты средств инвесторов является то, что коммунальные услуги являются услугами первой необходимости и оплачиваются населением в приоритетном порядке.

По мнению Сергея Ящечкина из ЕВП, лучше прийти на рынок раньше, иначе потом это сделать будет намного сложнее и дороже. «Сейчас мы ведем два крупных проекта в Омске и Ростове. Превращая эти активы в рыночные, мы зададим планку для оценки стоимости этого бизнеса для всех сходных проектов. Каждый следующий из них для инвестора будет менее доходным, а реструктуризация будет более дорогой. Сейчас, когда рынка оценки этого бизнеса еще нет, мы за меньшие инвестиции можем получить более крупные проекты», – объясняет он.

Большинство экспертов и участников рынка считают, что число частных операторов скоро существенно увеличится. «Уже сегодня инвесторы ведут себя довольно агрессивно, правда крупных операторов интересуют, в первую очередь, города-миллионники, именно они, скорее всего, будут поделены между 6-8 компаниями», – считает ведущий эксперт Института экономики города Владилен Прокофьев. Но есть еще множество мелких городов, которые для них интереса пока не представляют, туда придут, прежде всего, местные операторы. Кроме того, и сами муниципалитеты постепенно «созревают» до передачи в аренду имущества частным операторам, поскольку иного выхода для поддержания систем водоснабжения не видят.

Судя по всему, будет укреплять свои позиции крупнейший оператор на рынке ЖКХ – ОАО «Российские коммунальные системы» (РКС). Уже сейчас компания имеет более 20 дочерних компаний, оказывающих услуги в 27 регионах страны. И если раньше РКС заключала краткосрочные (1-3 года) арендные договора с муниципалитетами, то теперь стратегия меняется, и соглашения перезаключаются на длительные сроки (5-20 лет). Аналогичным образом поступают и другие участники: дочерняя структура «Интеррос», оператор водоканала в Перми – компания «Новогор-Прикамье» заключила договор аренды с муниципалитетом на 49 лет, долгосрочные договора у «Евразийского водного партнерства» в Омске и Ростове. Насколько успешной окажется деятельность других амбициозных операторов, таких как ОАО «Региональные коммунальные инвестиции» (входит в структуру «Базового элемента» и основную деятельность осуществляет в Краснодарском крае) или ООО «Межрегиональная коммунальная компания», покажет время.

«Отрасль будет еще более привлекательна для инвесторов, если «правила игры» в ней будут регламентироваться более подробными нормативно-правовыми актами, например, в области тарифного регулирования ценообразования на услуги общего экономического значения. Но уже сейчас многие сложности могут нивелироваться двусторонним или многосторонними соглашениями», – считает директор по развитию компании «Новогор» Екатерина Кубасова.

«Страшные» инвесторы

Нельзя сказать, что частное управление водной инфраструктурой явление для России новое, но и масштабным в полной мере оно не стало – интегрируется отрасль в рыночную экономику с большим трудом. Муниципалитеты, в своем большинстве сотрудничать с частными операторами не спешат. «Привлечение инвесторов происходит, в основном, по доброй воле муниципалитетов, владеющих имуществом коммунального хозяйства. Пока это будет осуществляться в инициативном порядке, а не для достижения целевых показателей качества единых стандартов услуг процесс не приобретет необходимого массового характера», считает Екатерина Кубасова из компании «Новогор».

«Дело в том, что вся ответственность за водоснабжение городов лежит на муниципалитетах, представители которых, вспоминая приватизацию 90-х годов, боятся выпускать из своих рук управление этими системами», – считает Владилен Прокофьева из Института экономики города. Городским властям не хватает опыта

заключения нормальных договорных отношений с частными операторами. Пока у них есть этот актив, они чувствуют себя очень спокойно, так как в любой момент могут влиять на хозяйственную деятельность муниципального предприятия. При взаимоотношении же с частным бизнесом это уже не возможно, у них остаются лишь функции контроля за результатом. «Естественно, что органы самоуправления опасаются обмана со стороны частного бизнеса, который может не проинвестировать обещанные вложения в коммунальную инфраструктуру», – продолжает Владилен Прокофьев. «Муниципалитеты пока просто не знают, как пользоваться таким инструментом как частный инвестор. Ведь его привлечение означает серьезное изменение правил игры», – считает гендиректор компании «Новогор-Прикамье» Михаил Никольский.

Сама мысль о том, что они не смогут больше влиять на процессы управления и принятие решений, по-видимому, пугает местные власти. По мнению экспертов, страхи обоснованы еще и тем, что отношения между частным бизнесом и муниципалитетом основываются на договоре, в котором полностью минимизировать свои риски власти не умеют. Более того, пока они еще не готовы платить за разработку таких договоров сторонним организациям, пытаются собственными силами разрабатывать договора. Как результат – юридически «слабые» документы приводят впоследствии к злоупотреблениям со стороны инвесторов. Правда, крупные компании по отношению к муниципалитетам ведут себя достаточно порядочно и стараются выполнять все условия договоров.

Кроме того, есть и среди населения укоренившийся стереотип: считается, что приход частного оператора неизбежно приведет к увеличению тарифов, при этом улучшение систем водоснабжения, качество воды и предоставляемые услуги не улучшатся. В результате прислушивающиеся к своим избирателям, «отцы города» зачастую отказываются от прихода в систему ЖКХ частного бизнеса, ни смотря на наличие проблем.

Кто кого?

Сами операторы считают, что тарифы должны регулироваться экономически, а не политически. «Я считаю, что пропорция между экономикой и политикой при формировании тарифа составляет 40 к 60. При этом многие противники повышения тарифов забывают о необходимости ремонта систем водоснабжения, которые во многих городах крайне изношены», – объясняет Михаил Никольский из «Новогор-Прикамье». За дискуссией о том, высоки нынешние тарифы или низки, как-то забывается, что при низком тарифе рассчитывать на высокое качество услуг нельзя.

По мнению Сергея Ящечкина из ЕВП, вода не только продукт, необходимый для жизнедеятельности человека, но и услуга, цену на которую определяет спрос: «Есть объем публичной услуги (необходимое количество воды для жизнедеятельности человека) – и тариф на него должен регулироваться государством, а все что население потребляет сверх «нормы» регулировать надо рыночными методами – то есть по свободным ценам».

Сегодня же отношения между потребителем и операторами строятся скорее на принципе: кто кого обманет. Монополии навязывают необоснованные объемы платежа, а потребитель защищается как может, подкручивая счетчики и занижая данные о потреблении воды. «Одни делают вид, что поставляют, другие что платят. Нужно эту ситуацию оздоравливать – чем меньше монополизма, тем лучше для потребителя», – считает Сергей Ящечкин.

По словам операторов, им самим неадекватное повышение тарифов не выгодно – растут неплатежи, расходы, эффективность проекта падает. Для того чтобы повышение тарифов было оправданным в концессионном договоре необходимо предусмотреть четкие обязательства регулирующего органа по адекватному изменению тарифов. Если компания несет капитальные затраты на ремонт систем, то регулятор либо должен увеличить тарифы, либо скорректировать конечные целевые показатели оператора в сторону их снижения.

Законодательная неудовлетворенность

Ожидать активного прихода инвесторов можно будет лишь, тогда, когда появятся механизмы заимствования капитала на финансовом рынке. Сегодня в этом плане делаются определенные шаги: в частности закон «О концессиях» предполагает привлечение денег в коммунальный сектор. С выходом этого закона многие надеются на появление реальных механизмов привлечения внебюджетных средств. Причем эти деньги будут более удобны для операторов, чем арендные договора.

С принятием закона «О концессиях» постепенно подтянется и иностранный капитал. В законе нет особых ограничений для иностранных компаний, однако сегодня им этот сегмент рынка малоинтересен – накладываются, как страновые риски, так и сильное влияние на отрасль местных администраций. Инвесторы

опасаются, что смена руководства города или области повлечет серьезные изменения в отношении госорганов и компаний.

Эксперты считают, что закон «О концессиях» решит проблемы отрасли лишь частично. Банкам важны гарантии по кредитам, а поскольку, когда речь идет о системах водоснабжения концессионер берет в управление чужое (муниципальное) имущество, то оно не может выступать в качестве залога. «Нужны специальные механизмы, которые позволят привлекать инвесторам деньги банков через прямые заимствования», – считает Владилен Прокофьев из Института экономики города. В недрах правительства подобные проекты разрабатываются, однако до их воплощения еще далеко.

Многие операторы в законе не устраивают. «Мы считаем его нужно доработать:– предметом концессий применительно к водоснабжению должен быть вид деятельности, а в том виде, в котором он прописан сейчас – предметом является объект недвижимости», – говорит Сергей Ящечкин из ЕВП, – «У концессионера же есть обязательства в виде конечных целевых показателей, поэтому те объекты недвижимости, которые мы берем в концессию, могут быть выведены из эксплуатации».

По мнению аналитиков, нужно предусмотреть упрощенную процедуру заключения публичной оферты, посредством открытого конкурса, но с определенными гарантиями исполнения обязательств. «Нужно заключать не концессию, а рамочные договоры стратегического партнерства по этим концессиям. Тот же порядок, который предложен в законе по организации конкурса можно смело определять как коррупционный. Набор непонятных показателей, который формирует кто-то, по каким-то непонятным правилам. Нужно одно четкое правило для размещения госзаказа – цена. Парадокс еще и в том, что заключенный договор требует для его реализации массу разрешений, лицензий и согласований с органами исполнительной власти», – считает Сергей Ящечкин.

Гендиректор «Новогор-Прикамья» Михаил Никольский также считает, что закон «О концессиях» написан в расчете на другие сферы экономики, в первую очередь, на транспорт. «Закон не содержит многих позитивных новаций, которые были включены в проект федерального закона «Об инвестиционных соглашениях» и не является напрямую удобно применяемым в сфере коммунального комплекса», – объясняет он, – «я бы скорее выделил закон «О тарифном регулировании», который окажет на коммунальный рынок гораздо большее значение».

Автор: Александр Потапов © Финанс. ОБЩЕСТВО, МИР 👁 2370 11.08.2005, 21:11 📌 184

URL: <https://babr24.com/?ADE=23500> Bytes: 15495 / 15460 Версия для печати

 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:

newsbabr@gmail.com

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](#)

Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: [@bur24_link_bot](#)

эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова
Телеграм: @irk24_link_bot
эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская
Телеграм: @kras24_link_bot
эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская
Телеграм: @nsk24_link_bot
эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин
Телеграм: @tomsk24_link_bot
эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"
Телеграм: @babrobot_bot
эл.почта: equatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)