

# Роль концессий в модернизации коммунальной инфраструктуры

Сиваев С. Б., управляющий директор, главный экономист



Федеральный Центр  
Проектного Финансирования

# Экономическая природа государственно-частного партнерства

- **основы теории конкуренции за рынок:** вместо административного контроля монополий - делегирования полномочий и рисков частному сектору посредством проведения конкурсных процедур ( «конкуренция за поле» - Э.Чадвик, «конкуренция за франшизу» -Г.Демсец)

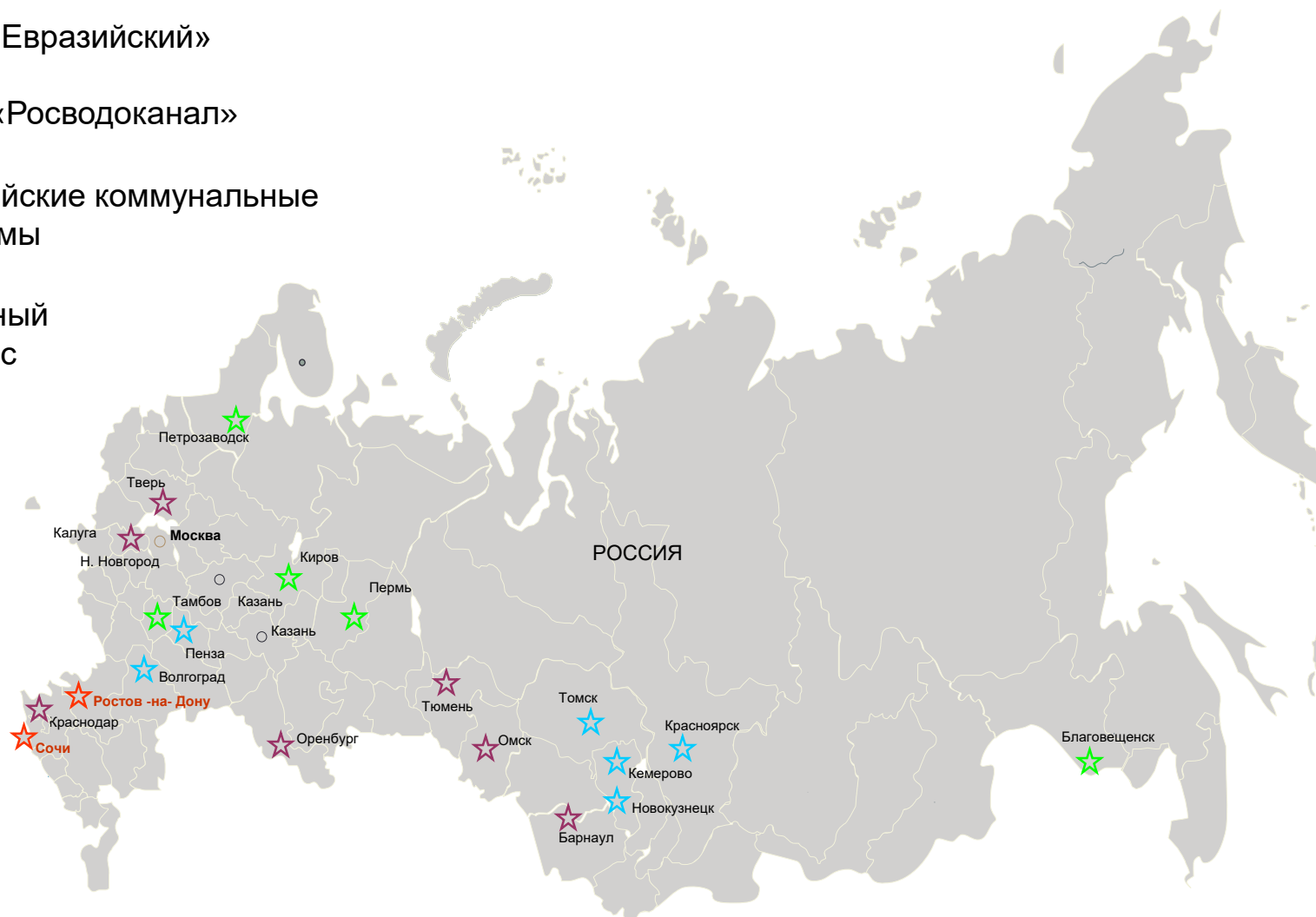
# География частного бизнеса в секторе ВиВ

★ ОАО «Евразийский»

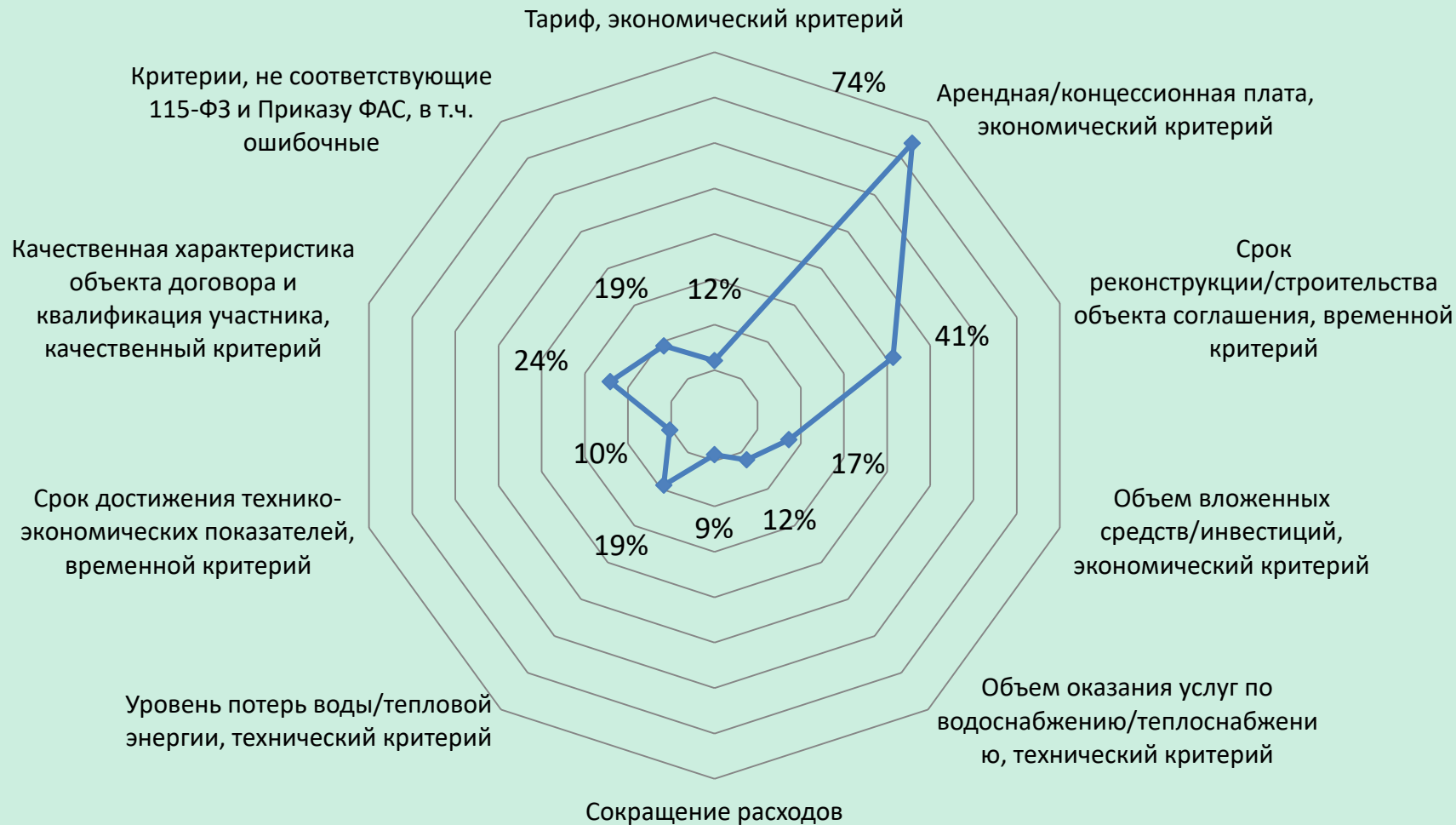
★ ООО «Росводоканал»

★ Российские коммунальные системы

★ Местный бизнес



# Практика заключения договоров ГЧП



Частота встречаемости критериев в % от общего количества конкурсных документов

Источник: Конкурсные документации на право заключения договоров аренды и концессионных соглашений за период 2010-2011 г.

## Современное концессионное законодательство: наилучшее предложение

- дисконтированная выручка участника конкурса, для которого определено ее минимальное значение
- наибольшее количество содержащихся в конкурсном предложении наилучших плановых значений показателей деятельности концессионера *(если дисконтированная выручка лучшего участника конкурса отличается от дисконтированной выручки второго участника конкурса не более чем на два процента)*

## Современное концессионное законодательство: критерии выбора оператора

- предельный размер расходов на создание и (или) реконструкцию объекта на каждый год срока действия концессионного соглашения
- объем расходов, финансируемых за счет средств концедента
- долгосрочные параметры регулирования деятельности концессионера:
  - базовый уровень операционных расходов;
  - показатели энергосбережения и энергетической эффективности;
  - нормативный уровень прибыли в случае, если конкурсной документацией предусмотрен метод индексации установленных тарифов или метод индексации
- плановые значения показателей деятельности концессионера

# Текущая ситуация

Участники конкурсов на заключение концессионных соглашений не рассматривает концессионное соглашение и конкурсную заявку как инструменты обеспечения будущих доходов:

« Выиграть конкурс – это одно, а договариваться о тарифе – это другое, это потом...»

**Почему? Какова в этом роль объективных и субъективных факторов?**

# В чем тарифные риски?

## 1. Политические ограничения на рост тарифов на коммунальные услуги для населения

- При установлении тарифов практически не анализируется реальная способность населения оплачивать жилищно-коммунальные услуги
- Окупаемость инвестиций можно обеспечивать только за счет существенного сокращения операционных затрат и только там, где тарифы относительно высокие
- Резкое ограничение инвестиционных проектов в коммунальном секторе



# В чем тарифные риски?

## 2. Чрезмерная сложность и непрозрачность методики определения валовой выручки

- Желание законодателя сохранить роль регулятора и в максимальной степени использовать существующие правила тарифного регулирования наряду с конкурсным определением необходимых доходов концессионера привело к наличию достаточно большого количества бессодержательных процедур, которые затрудняют действия сторон – участников процесса подготовки концессионного соглашения
- *Например, для того, чтобы посчитать выручку будущих периодов на основании заявки участника организатор конкурса должен согласовать с регулятором и представить в конкурсной документации прогнозные значения неконтролируемых параметров тарифного регулирования: значения индексов потребительских цен, индексов цен на энергоресурсы на весь период концессионного соглашения.*

## В чем тарифные риски?

### 3. Минимальная валовая выручка или минимальный тариф? Кто несет риски сбыта?

- Критерий минимизации валовой выручки подразумевает, что в случае изменения объема реализации товаров и услуг концессионера для изменения валовой выручки будут изменяться тарифы для потребителей – такая предполагаемая волатильность тарифов несет высокие риски.
- Риски востребованности коммунальной инфраструктуры должна принимать на себя публичная сторона соглашения, поскольку именно она является заказчиком развития/ модернизации инфраструктур

## В чем тарифные риски?

### 4. Методические недостатки метода, искажающие результат: выручка приравнивается к инвестициям

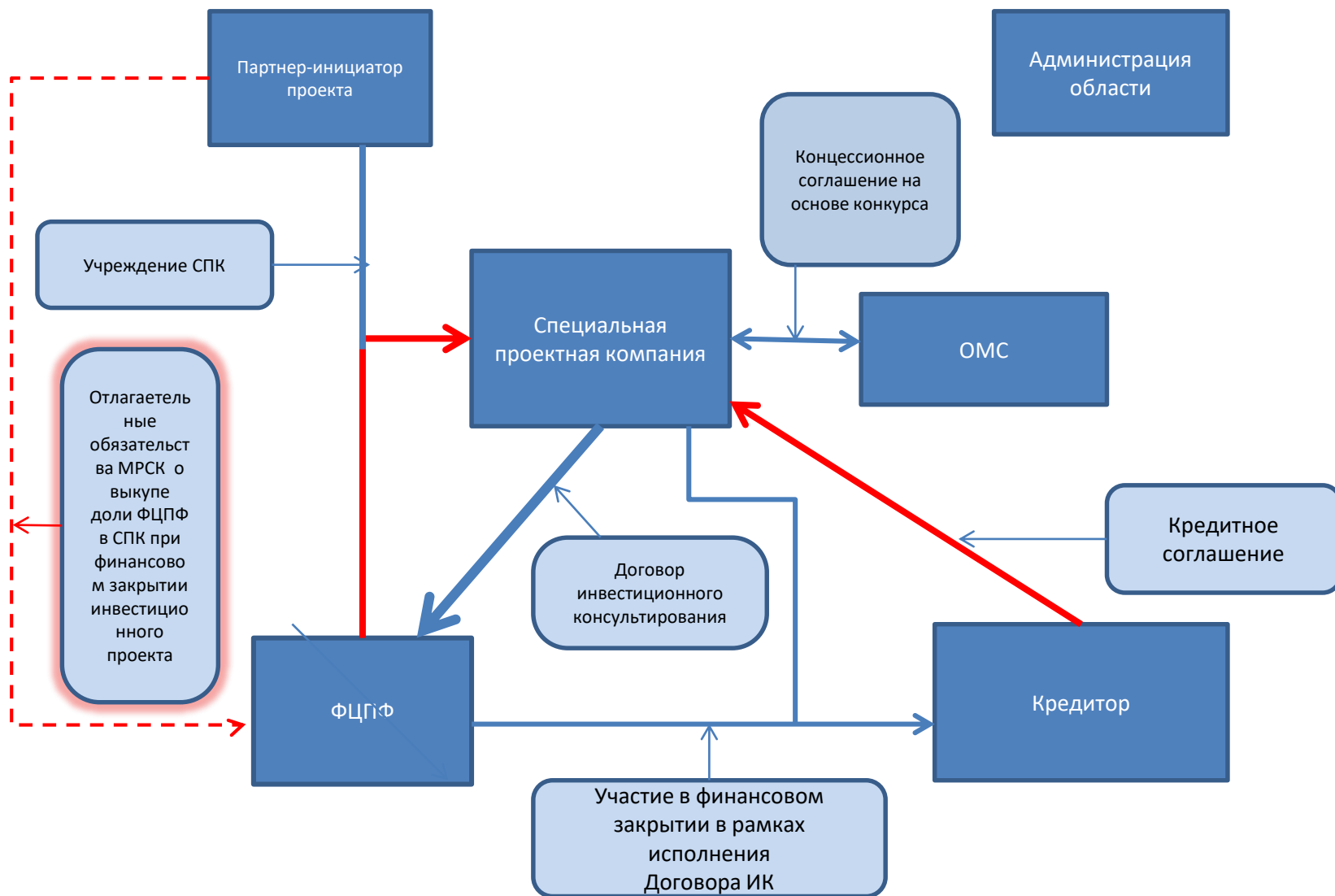
- В общем случае ставка дисконтирования всегда будет выше, чем инфляционные индексы, поскольку она включает кроме инфляционных факторов еще и стоимость денег.
- Использование ставки дисконтирования необходимо, когда речь идет о возврате инвестиций, но совершенно неверно, когда речь идет о сопоставлении выручки разных временных периодов.
- Использование такого подхода приводит к тому, что завуалировано выручка начальных годов реализации концессионного соглашения будет играть более значимую роль в принятии решений о победителе, чем выручка последних годов.

# В чем тарифные риски?

## 5. Практически не работают технические критерии

- Технические показатели принимаются во внимание только в случае, если минимальный показатель приведенной необходимой валовой выручки будет отличаться от второго значения этого показателя меньше, чем на два процента.
- Законодатель исходит из того, что публичный заказчик концессии владеет высокой квалификацией для определения, по существу, оптимальных технических решений, которые улучшать частному бизнесу уже практически не требуется.
- Следует исходить из того, что именно частный бизнес владеет техническими компетенциями и может на конкурентной основе предложить наилучшее техническое решение.
- Использование технических критериев наряду с финансовыми должно обеспечить оптимальное решение задач, поставленных публичной стороной.

# Создание специальной проектной компании; заключение концессионного соглашения



# Приложения к концессионному соглашению

- Приложение № 1 Сведения о составе и описании объектов имущества в составе объекта соглашения, в том числе технико-экономических показателей
- Приложение № 2 Перечень и копии документов, подтверждающих право собственности концедента и право хозяйственного ведения предприятия на объекты имущества в составе объекта соглашения
- Приложение № 3 Задание и основные мероприятия
- Приложение № 4 Объем инвестиций в создание и реконструкцию объектов имущества в составе объекта соглашения
- Приложение №5 Описание земельных участков
- Приложение № 6 Перечень и копии документов, удостоверяющих право собственности концедента в отношении земельных участков, предоставляемых концессионеру

# Приложения к концессионному соглашению (продолжение)

- Приложение № 7 Значения долгосрочных параметров регулирования деятельности концессионера
- Приложение № 8 Плановые значения показателей деятельности концессионера
- Приложение № 9 Объем необходимой валовой выручки
- Приложение № 10 Порядок возмещения расходов концессионера при досрочном расторжении соглашения
- Приложение 11 Размер штрафов за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств концессионером
- Приложение № 12 Размер штрафов за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств концедентом