

ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ

18–20 июня 2015

**ЖКХ РОССИИ: НОВЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-
ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА**

20 июня 2015 г., 10:00–11:15, Павильон 8, Конференц-зал 8.2

Инновационный зал

Санкт-Петербург, Россия

2015

Модератор:

Валерий Фадеев, Генеральный директор, Медиахолдинг «Эксперт»

Выступающие:

Гонзаг де Пире, Генеральный директор по России, Украине и странам СНГ, концерн «Сен-Гобен»; председатель, Ассоциация французских предприятий по развитию энергоэффективности в России

Александр Дрозденко, Временно исполняющий обязанности губернатора Ленинградской области

Тимо Карттинен, Главный исполнительный директор, Fortum Corporation

Олег Костин, Вице-президент, «Газпромбанк» (Акционерное общество)

Такуя Курита, Заместитель Генерального Директора Министерства государственных земель, инфраструктуры, транспорта и туризма Японии

Михаил Мень, Министр строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации

Александр Ручьев, Президент, Группа компаний «МОПТОН»

Пауль Центофанти, Директор филиала, SEKISUI Chemical Co., Ltd

В. Фадеев:

Наша тема — новые условия для развития государственно-частного партнерства в сфере жилищно-коммунального хозяйства. Как вы знаете, на протяжении нескольких лет идет серьезная работа: принято много новых законов, и созданы необходимые условия. И сегодня мы обсудим проблемы в сфере законодательства, которые осталось решить. На мой взгляд, эта сфера идеальна для работы: цены известны, спрос гарантирован, население и компании исправно платят за жилищно-коммунальные услуги. Я работаю на медиарынке, по сравнению с прошлым годом мы наблюдаем сокращение количества рекламы более чем в два раза. Попробуйте поработать в условиях, когда в течение года амплитуда колебаний может быть такой. Это непросто. А в сфере ЖКХ, как мне кажется, работать, наоборот, комфортно. Тем не менее, проблемы существуют и решаются, и сегодня мы будем обсуждать их.

Андрей Владимирович Чибис, Заместитель министра, начнет нашу дискуссию с короткой презентации последних действий, которые исполнительная и законодательная власть осуществила в сфере жилищно-коммунального хозяйства. Андрей Владимирович, пожалуйста.

А. Чибис:

Спасибо. Дамы и господа, доброе утро.

Валерий Александрович уже начал говорить о том, что наша сфера является крайне интересной. Я хотел бы отметить, что в рамках Петербургского международного экономического форума, который является важным событием для всей мировой экономики, впервые рассматривается вопрос инвестиций в ЖКХ. Это стало возможно, потому что ЖКХ уже не ассоциируется с черной дырой. Теперь это колоссальный привлекательный растущий рынок, и вы сами можете убедиться в этом.

Приведу несколько примеров. Многие в зале знают, что раз в году мэр Стокгольма пьет воду из городского озера. Посещая очистные сооружения в Балашихе, мы с Михаилом Александровичем попробовали воду после

очистки. Посмотрите на этот суперсовременный объект, который построила компания «МОРТОН»: там нет запаха, зато есть вертолетная площадка.

Второй пример: «Водоканал Санкт-Петербурга» — один из передовых не только в нашей стране, но и в Европе. Качество воды контролируют раки, к которым подключены датчики и которые чувствуют любое изменение. Это обеспечивает оперативную реакцию. Именно «Водоканал Санкт-Петербурга» начал сотрудничать с японской компанией SEKISUI по вопросам бестраншейной санации труб, причем без отключения работы самой инфраструктуры.

Недавно мы с губернатором Владимирской области открывали котельную в селе. Посмотрите, она полностью сделана из российских материалов, работает на торфяных брикетах, автоматизирована, не требует присутствия человека. Это ответ всем, кто считает, что ГЧП может развиваться только в крупных городах.

Мы все привыкли видеть вокруг наших городов свалки, бродячих собак, стаи птиц. Концессия в Саратовской области: построен современный мусороперерабатывающий комплекс, вложены деньги российской управляющей компании «Лидер», причем это средства негосударственных инвестиционных фондов. Так пенсионные деньги работают в инфраструктуре.

Перейдем к запросам импортозамещения. Королев, завод «Альфа Лаваль» — одно из лучших производств теплообменников в Европе, современное и конкурентоспособное. Мы способны выпускать все, что нужно для ЖКХ.

На Форуме много говорили об импортозамещении. Приведу еще один пример того, как европейские компании развиваются на территории России. Завод известной фирмы Grun Holz работает в Московской области и расширяет производство.

Дамы и господа, ЖКХ меняется.

В. Фадеев:

Спасибо.

Феликс Владимирович Кармазинов, многолетний руководитель «Водоканала Санкт-Петербурга». Раки, о которых рассказал Чибис, вкусные?

Ф. Кармазинов:

Безусловно.

В. Фадеев:

Спасибо.

Позвольте предоставить слово Михаилу Александровичу Меню, Министру, строительства и жилищно-коммунального хозяйства. Пожалуйста, Михаил Александрович.

М. Мень:

Уважаемые дамы и господа, я хочу поприветствовать всех от имени нашего Министерства и от имени Правительства Российской Федерации. Хочу поблагодарить наших зарубежных гостей за то, что они пришли на нашу панельную сессию. Вчера мы уже встречались с некоторыми из них и обсуждали различные вопросы. Отдельно хотел бы сказать слова благодарности нашим японским коллегам. Неделю назад в рамках заседания рабочей группы по вопросам городской среды мы подписали четыре соглашения о сотрудничестве, и мы всегда рассматриваем возможность реализации новых масштабных проектов. Нас, безусловно, интересуют японские технологии. И мы ждем инвестиции – как внутренние, так и внешние, как восточные, так и западные. Ситуация меняется, и новшества, которые появились в законодательстве за последние полтора года, позволяют нам говорить о том, что мы подготовили определенную базу для прихода инвесторов. Интересный факт: одна зарубежная компания, которая работает с системами жизнеобеспечения, пришла к нам на переговоры, и сообщила, что, с точки зрения договоров концессии, сегодня законодательство Российской Федерации либеральней и благоприятнее для инвесторов, чем во многих западных странах.

Хочу остановиться на нескольких вопросах. Законодательная база сформирована, но, безусловно, «шлифовка» будет продолжаться. Нам хотелось бы, чтобы этот процесс был минимизирован, потому что инвесторы региональные лидеры и муниципальные руководители уже адаптировались к определенным условиям. Нам кажется, что нужно избежать сильных концептуальных изменений. Но хочу подчеркнуть, что мы видим подводные камни, которые мы будем убирать вместе с нашими коллегами из Парламента, с бизнесом и с региональными властями.

Если говорить о системе водоснабжения и водоотведения, то в крупных городах проблем с привлечением инвесторов на основе концессионных соглашений нет. Мы видим, что во многих областных центрах развернулась конкурентная борьба, и это хорошо. А малым городам, безусловно, нужна поддержка. Сегодня мы готовим определенные изменения для нормативно-правовой базы, у нас есть некоторые средства в «Фонде содействия реформированию ЖКХ», и мы будем заниматься субсидированием процентной ставки до 250 тысяч для инвесторов, которые приходят в малые города, и, может быть, — сейчас это обсуждается — помогать самим инвестициям, потому что объекты, которые передаются в концессию, в любом случае остаются публичной собственностью.

Теперь скажу несколько слов о долгосрочном тарифном регулировании. Закон принят, и он регламентирует переход всех субъектов Российской Федерации к 2016 году на долгосрочные тарифные решения. Были сомнения в том, способны ли они на такие действия. Мы считаем, что способны. Процесс уже начат. Хочу озвучить последние статистические данные: в 2015 году 19% тарифных решений являются долгосрочными в сфере теплоснабжения, 10% — в водоотведении, 13% — в водоотведении. Начало положено. Будем надеяться, что ситуация, связанная с долгосрочными тарифными решениями, и дальше будет развиваться динамично.

На сегодняшний день мы заключили 428 концессионных соглашений. Мне кажется, что для старта это уже неплохо. Как я уже говорил, мы готовим кое-какие изменения не только для наших правил, но и для

законодательной базы. Мы работаем над законопроектом, который будет защищать наших инвесторов в этой сфере ещё больше. Согласно этому документу, при заключении договора концессии появляется третья сторона — это субъект Российской Федерации, о чем просили многие из них. Мы прекрасно понимаем, что у муниципалитетов нет достаточных юридических кадров, и без участия регионов им сложно. Мы знаем, что в большинстве случаев субъект Федерации все равно участвует, но мы считаем, что лучше это узаконить.

Еще один важный момент — внесение изменений в концессионные соглашения. У концессионера появляется возможность регистрировать право собственности на объект после заключения соглашения. Мы, какое хозяйство досталось нашим регионам и муниципалитетам. К сожалению, не все оформлено должным образом, и многие концессионеры и муниципальные руководители столкнулись с тем, что недооформленные объекты не могут быть переданы в концессию. У муниципалитетов нет финансовой возможности быстро привести все в порядок. Поэтому мы подготовили соответствующий законопроект. Будем надеяться, что депутаты нас поддержат, потому что мы вместе с ними работаем над этими поправками. Я думаю, это важно, чтобы инвестор мог, концессионер мог дооформить объекты уже в процессе. Это решит многие проблемы.

Появляется возможность отдавать в концессию предприятие с наличием задолженности, потому что это часто становится препятствием. Собственно, мы всегда стараемся сделать так, чтобы задолженности этой и не было. Более того, качество было бы услуг совершенно иное. Как правило, в муниципальных унитарных предприятиях крупных городов проблемой является неэффективный менеджмент. Я думаю, что мы можем передать в управление концессионеров больше убыточных унитарных предприятий. Мы стремимся сделать саму процедуру заключения концессионного соглашения максимально открытой. На эти решения нас натолкнули события последнего полугодия, когда в ходе проведения конкурсов возникали спорные моменты, в которых было трудно определить истину. Мы постарались это учесть в нашем законопроекте.

Также был принят целый ряд решений, направленных на ужесточение платежной дисциплины.

Спасибо.

В. Фадеев:

Спасибо, Михаил Александрович.

Хочу предоставить слово губернатору Ленинградской области Александру Юрьевичу Дрозденко. Какой опыт уже есть в Ленинградской Области? Какие есть нарекания? Чем уже можно похвастаться? Пожалуйста.

А. Дрозденко:

Спасибо. Доброе утро.

Ленинградская Область имеет концессионный опыт в нескольких направлениях. Мы работаем в следующих сферах: ЖКХ, куда входят водоснабжение, водоотведение, теплоэнергетика и переработка ТБО, здравоохранение — это строительство областного реабилитационного центра по концессионному соглашению, спорт — это сооружение плавательных бассейнов, общественная безопасность — это объекты фото- и видеофиксации на дорогах.

Я бы хотел предложить несколько тем для дискуссии. Первое, что мы увидели, это то, что результат концессии, зависит от хорошей сформированной команды, которая будет вести этот процесс. И для этого необходимо, чтобы субъект обязательно участвовал в подготовке концессионных соглашений, потому что сформировать профессиональную команду на уровне отдельно взятого, даже крупного, муниципалитета очень сложно. Мы считаем, что необходимо на базе, например, Минстроя создать такие ускоренные «курсы ворошиловских стрелков», где профессиональная команда получала бы задел для хорошей работы.

Вторая тема — это особенно актуально в ЖКХ. Мы убедились, что результативная концессия не может быть дешевой, потому что необходимо и качественно, и подробно просчитать технико-экономическое обоснование проекта. Министр абсолютно правильно обратил внимание: в финансовую

модель надо включать паспортизацию бесхозных объектов, подготовку активов и первичную документацию. Мы убедились, неправильно рассчитывать на то, что мы быстро подготовим документы, а дальше придет инвестор и все сделает хорошо. Если концедент хочет, чтобы концессия была эффективна, на первой стадии она не будет дешевой.

Хотелось бы обсудить проблемы финансового участия. Когда мы говорим о ЖКХ, мы понимаем, что это мы понимаем, что только за счет тарифов не построить концессию. Концедент должен заниматься софинансированием, но мы видим, что финансовые горизонты для наших муниципальных образований, а также для областного и федерального бюджетов, это три года. Хотелось бы найти разумный механизм для его расширения, чтобы инвесторы понимали свои риски и то, как они будут реализовывать концессию. Хочу подчеркнуть, что делать ставку только на тарифы неэффективно, потому что будем сами себя закапывать: мы не можем повышать тарифы для населения — у нас есть ограничения, а наращивать выплату межтарифной разницы до бесконечности тоже неразумно.

Приведу пример. В начале 2012 года межтарифная разница составляла около 800 миллионов, а заявленная на 2015 год — 2,5 миллиарда. Нам нужна с двусторонним движением. В частности, мы реализуем концессию совместно с «Газпромом»: это строительство крупной котельной на 200 мегаватт в Тихвине, реконструкция тепловых сетей, установка тепловых пунктов и так далее. В этом проекте мы предусматриваем двойное участие — это и софинансирование, и тарифная составляющая. Только в этом случае мы можем рассчитывать на успешную реализацию концессии.

Вернемся к вопросу регистрации собственности в процессе оформления концессии. Это проблема актуальна для ЖКХ. Но есть ещё один вопрос. Мы убедились в том, что в мелкие муниципалитеты — это города от 5 до 20 тысяч, особенно сельские населенные пункты — инвесторы неохотно идут. И один из вариантов решения этой проблемы — это укрупнение. Мы идем по этому пути — укрепляем, объединяем, но срок перехода на концессию очень маленький, поэтому мы бы хотели обсудить возможность его

продления ещё на 2 года. Это не значит, что процесс должен быть остановлен, но подобные изменения могут помочь небольшим сельским поселениям и городам.

Спасибо.

В. Фадеев:

Спасибо. Александр Юрьевич, сколько уже действующих концессий в Вашей области?

А. Дрозденко:

У нас полностью подготовлены концессионные соглашения по жилищно-коммунальному хозяйству в Тихвине. Мы считаем, что это серьезный проект. Реабилитационный центр в Коммунаре. Концессия объявлена в сфере общественной безопасности — это строительство объектов фото- и видеофиксации в Ленинградской области. Но чтобы выйти на такой уровень, нам понадобилось полтора года. Во-первых, сложно сформировать команду, а во-вторых, есть трудности на первичной стадии подготовки документов, формирования объектов собственности, оформления земельных участков. Как правило, если оформлен объект, не оформлена земля, и наоборот. Начинаем регистрировать землю — находятся различные обременения, ограничения и так далее. Работа кропотливая, тяжелая, но эффективная. Мы благодарны Минстрою и всей команде Государственной Думы, которая все-таки провела необходимые федеральные законы, на которые мы можем опираться.

В. Фадеев:

Спасибо. Позвольте предоставить слово господину Такую Курите. Он является заместителем генерального директора Министерства государственных земель, инфраструктуры, транспорта и туризма Японии. Курита-сан, как сейчас выглядит ситуация в сфере жилищно-коммунального хозяйства в России? Мне интересна Ваша точка зрения с Вашим опытом работы. Пожалуйста.

Т. Курита:

Thank you very much, Chairman, for introducing me. I am Takuya Kurito, I am Deputy Director-General of the Ministry of Infrastructure of the Japanese government. It is my great honour to be here with his Excellency Minister Men and other honorable participants. I would like to explain the ongoing cooperation between Japan and Russian government in the field of urban development. Some of it was mentioned by Minister Men earlier in this session. In order to maintain sustainable economic development in face of oil price fluctuations, the economic and industrial structures need to be modified. This was the case in Japan. We have struggled to reform economic structures over the past 40 years in order to overcome the influence of resource price changes. We are still working hard on it. Our Prime Minister Shinzō Abe's economic policy (we call it 'abonomics') is aiming at a further reform of economic structures. In the field of urban development and environment we promote project-based cooperation between Japan and Russia. And we believe that this cooperation will contribute to the strengthening of Russia's economic structures by combining the advantages of Japanese and Russian businesses. For this purpose, the two governments have established the Japan-Russia working group on urban and environment issues in order to maximize public and private advantages of the two economies. Japan and Russia have faced similar urban problems, such as serious traffic jams and lack of landfill sites for waste disposal. In the working group we share experience in mainly three fields: the first one is urban development, the second, housing, and the third one is urban environment. There are two main goals for the working group. First, we promote business matching of the two countries. And second, we aim to serve key joint projects and support them as flagship projects. The flagship projects aim to provide solutions to urban issues in Russia by making use of Japanese technologies and the experiences. On the 16th of June (it is just four days ago) we had a working group session in Moscow with the Russian ministry of Construction and Minister Men. I think the Vice President of Morton Company took part in that session. The two governments agreed on a number of flagship projects. Let me explain one example in the waste management field. The Russian federal government has

recently enacted a law for a new waste management system, as Minister Men mentioned earlier. Russian cities are facing with a lack of landfill sites, and there is an increasing need for waste burning and recycling. As you know, Japan has a very limited land and we have promoted waste burning and recycling systems since many decades ago. There are several Japanese companies that have built partnerships with Russian companies and started to implement waste burning facilities with Russia. At the working group session four days ago we agreed to establish a joint task team to conduct a feasibility study for introducing waste management experiences and waste burning technologies in the Moscow region. I think this method will be applicable to smaller local governments. The task team consists of the public and private sector actors of both countries. We believe that this cooperation will contribute to the development of waste management industries in Russia such as recycling business and energy reproduction business. In order to facilitate project implementation, I believe, business matching of companies should be promoted activity. We also need to deal with such issues as financial and institutional barriers. Many of these issues can be solved through the dialogue by the public and private sectors of the two countries. When an institutional bottleneck is discovered and discussed, we are happy to share Japanese experiences to find ways to overcome it. We will continue our dialogue with the Russian Ministry of Construction under the leadership of Minister Men and also Vice-Minister Mr. Tchibis who made the opening presentation for this session, in order to promote joint project of the two countries. Thank you very much for your attention. Thank you.

В. Фадеев:

Спасибо, Курита-сан.

Позвольте передать слово представителю России, Александру Владимировичу Ручьеву, президенту компании «МОРТОН». Мы видели презентацию господина Чибиса о том, как вы построили очистные сооружения под Москвой. Они, наверное, прекрасны. Какие ещё остаются нерешенные проблемы? Что мешает развитию Вашего бизнеса? Пожалуйста.

А. Ручьев:

Я рад приветствовать всех участников.

Как правильно сказал Михаил Александрович, Министерством была проделана огромная работа, подготовлена законодательная база, которая начинает приносить свои плоды. И дополнения к закону по вопросам передачи неоформленного имущества и участия субъекта в качестве третьей стороны, о которых мы говорили, безусловно, создадут ещё более благоприятные условия для того, чтобы концессии в области ЖКХ стали реализовываться активнее. Сейчас мы занимаемся подготовкой концессий в трех городах, и нас немного настораживает недостаточность тарифа водоотведения, потому что так получилось, что он самый маленький: доля платежей за воду и водоотведение в структуре общего тарифа меньше 10%. Этот не позволяет отрасли развиваться. Михаил Александрович начал придумывать, каким образом преодолеть восьмипроцентный рост тарифа, который сейчас заложен в закон. Но, согласно нашим расчетам, для активного привлечения средств в сферу ЖКХ необходим разовый рост тарифа минимум на 30% на водоотведение и водопользование. Иначе, как правильно сказал коллега из Ленинградской области, требуется участие субъекта Федерации, но, к сожалению, не все они могут софинансировать программы развития ЖКХ.

Также мы видим сопротивление муниципалитетов: очень мало глав хочет, чтобы у них появился независимый концессионер, потому что они привыкли считать, что они сами должны управлять сферой ЖКХ вручную. Так было на протяжении последних 20 лет, и мало кто хочет перестраиваться. Поэтому надо предпринимать какие-то шаги, если мы хотим, чтобы концессии стали распространены повсеместно. Я надеюсь, что комиссия, которую возглавляет Андрей Вадимович, решит этот вопрос.

Тем не менее, я считаю, что рынок остается огромным даже в условиях падения жилищного строительства. У крупных игроков этого сектора появилась возможность и желание перейти в другие отрасли. Сфера ЖКХ им близка: потому что применяемые технологические решения позволяют неплохо в ней ориентироваться.

Мы специально изучали опыт «Водоканала Санкт-Петербурга» и видим, что объединение в один комплекс и сбыта, и сети головных сооружений, и систем биллинга — это правильный путь, который дает реализовывать концессии, и позволяет «Водоканалу снижать потери и быть эффективным. Сейчас мы рассматриваем Сергиев Посад: сделали схему развития инженерных сетей на тех принципах, которые уже были реализованы «Водоканалом Санкт-Петербурга». Мы пошли немного дальше и учли опыта наших немецких и японских коллег – мы встречались с господином Куритой в декабре прошлого года. После этого мы провели несколько совещаний наших представителей. Международный опыт хорошо интегрируется в сферу ЖКХ. Поэтому я надеюсь, что после принятия закона в этом году мы увидим значительный рост инвестиций — все-таки на этом рынке игроков довольно мало. А концессии начнут уверенно и успешно развиваться.

Спасибо.

В. Фадеев:

Спасибо. Вы сказали о необходимости роста тарифа на 30%. У Вас есть доказательства? Я говорю как представитель Общероссийского народного фронта. Как только Вы скажете о том, что необходимо повышать тариф, от Вас тут же потребуют доказательств. Я буду среди первых. Нужны очень серьезные обоснования, чтобы общественность приняла Ваш тезис. Если действительно уровня цены не хватает, то надо поднимать.

А. Ручьев:

Если взять Московскую область, то средний ежемесячный платеж за квартиру составляет 6 тысяч рублей. В них для Водоканала — 450 рублей.

В. Фадеев:

Когда Вы говорите о структуре, это выглядит неубедительно.

А. Ручьев:

Разрешите мне закончить.

Чтобы быть убедительным, лучше начать издаleка. Увеличение тарифа на 150 рублей, то есть с 6 тысяч до 6 100 рублей, пройдет практически незаметно. Износ сетей водоканалов Московской области составляет от 60% до 85%, то есть практически его надо выстраивать заново. И в среднем на город с населением около 200 тысяч человек требуется около 3,5 миллиардов инвестиций. Если мы возьмем их по минимальной ставке в сфере ЖКХ 12%, у многих это вызовет улыбку, потому что на таких условиях в Россию сейчас невозможно никого привлечь. Но, например, управляющая компания «Лидер», которая вкладывает деньги пенсионных фондов, иногда идет на такие шаги. Для того чтобы эти инвестиции окупились при сегодняшнем тарифе, потребуется 50—70 лет. Есть только два выхода: либо софинансирование субъекта Федерации, но повторюсь, не все они обладают средствами, особенно в такое сложное время. Либо однократное увеличение тарифа, которое в общей массе будет практически незаметно для населения.

Спасибо.

В. Фадеев:

Все-таки это неубедительно. Вам нужно будет показать издержки по строчкам. Когда Вы говорите, что это будет незаметно для населения, это только пугает. Неужели ситуация требует повышения тарифа на 17%? Сейчас это уровень инфляции. Объясните тогда, какие конкретно издержки у Вас растут? Тогда нас можно будет убедить. Мы столкнулись с капитальным ремонтом. Большинство регионов приняло затраты на капитальный ремонт в размере шести рублей на квадратный метр. Все понимают, что этого не хватит, чтобы отремонтировать дом, но все боятся. В Москве утвердили 15 рублей и смогли как-то это обосновать. Эта сумма более или менее близка к реальной цифре. Если Вы сможете доказать, что надо поднимать тарифы на воду, то я буду на Вашей стороне.

А. Ручьев:

Именно этим мы последнее время и занимаемся. Мы доказываем регулятору необходимость увеличения тарифа. Форум – это место не для доказательств, а для озвучивания проблем.

В. Фадеев:

Я просто советую.

Александр Ручьев:

Спасибо. Я услышал Ваш совет.

В. Фадеев:

Михаил Александрович, пожалуйста.

М. Мень:

Я хотел бы дать небольшой комментарий по этому поводу. Александр затронул важный вопрос.

Я напомним участникам нашей панельной сессии, что, когда мы принимали решение об ограничении роста тарифов, мы ограничивали совокупный платеж гражданина. Это принципиальный момент. И мы Федеральная служба по тарифам дифференцировала предельный индекс роста платежа по регионам, а РСТ на местах дифференцирует его по конкретным муниципалитетам. Но внутри мы как раз заложили возможность для РСТ регулировать в зависимости от ситуации: если инвестиции направлены на один ресурс, то можно немного поднять тариф. А где инвестиций нет, то, наоборот, можно сдержать его. Мы отдали это на усмотрение руководителю региона и его службы по тарифам. Александр понимает, о чем я говорю: можно поиграть с тарифами, но нет гарантии, что этого будет достаточно. Но я также согласен и с Валерием Александровичем: это все равно придется обосновывать. В отдельном муниципалитете по отдельному ресурсу можно превысить нашу формулу совокупного платежа, но нужно будет доказывать публично перед местным органом законодательной

власти, на основании чего этот тариф повышается. И всегда есть вероятность превышения. Около 5% муниципалитетов превышали формулу. И мы сталкивались с тем, что не всегда можно услышать адекватные объяснения, почему и что люди получают в результате. Поэтому можно немного поработать в этом направлении даже в рамках существующих правил. Спасибо.

А. Ручьев:

Мы обязательно поработаем. Но другие сетевые компании, тепловики, электричество, тоже не стоят на месте и хотят увеличивать свои тарифы. Поэтому субъект Федерации поставлен в сложную ситуацию: все хотят, чтобы тариф рос.

М. Мень:

Надо помогать тому, кто инвестирует. И не давать роста тому, кто этим не занимается.

В. Фадеев:

Хочу заметить, что не все хотят, чтобы тариф рос. Большинство населения, то есть те, кто платит, с этим несогласно.

Господин Тимо Карттинен, президент, главный исполнительный директор компании Fortum, которая имеет огромный опыт работы в России. Пожалуйста, поделитесь Вашим опытом и идеями о том, что нужно делать в этой сфере. Пожалуйста, господин Карттинен.

Т. Карттинен:

Dear Minister, colleagues, thank you for the opportunity to contribute to the Forum and to this important discussion in the panel. It was also interesting to see the introduction as, for instance, the city of Stockholm was mentioned there. We are the partner of the city of Stockholm and we for instance heat and produce electricity there with the waste produced in the Stockholm area. So very topical issues and issues we are doing elsewhere. Briefly about – Fortum. We have long

experience in Russia, more than 60 years. Currently we are completing our investment programme, more than 4 billion euros, into electricity and heating capacities and we have also more than 4,000 people working here in Russia, so Russia really is one of our home markets and we are here a long-term industrial investor. We are also one of the biggest heat companies in the world, and Russia is the biggest heat market for us. We have special focus for combined heat and power production, which is very energy-efficient and that is something that we have invested in also here in Russia. And that is of course our connection to the heating, to the housing sector producing electricity, selling electricity and heat and supplying energy efficient solutions. As for our positive experiences, I will take two examples: the first is the power sector reform. It was decided on national level, it was implemented and carried through and that has really allowed us and other investors to invest in the power sector. That has been a very good, trustworthy experience. Then another positive experience is really the heat roadmap and starting of the heat reform. And we were very pleased to see that along the lines of the power sector reform, roughly a year ago, Russian government adopted the heat sector roadmap and that was also supported by the President of Russian Federation. And there are very important components in the heat sector reform. One of those simple regulations, nationwide transparent regulation, starting from the heat-only boiler method in the heat pricing. That really allows to focus on the energy efficient capacities and also allows to cooperate with the consumers in the future, and allows consumers in the end to pay really for the heat they use, and influence the usage of the heat. So, those are the positive experiences we have had. But now what certainly needs to be done is focus to carry out and do the heat reform. And unfortunately there is an area where we see that that is not really proceeding as we would have hoped. There are proposals, for instance, that there would be time-limited pilots, or there are proposals that there will be regional approaches. And while these proposals can be understandable, but the investments and the improvements in the heat sector are really long-term investments and large investments. And these kinds of time-limited things would simply kill because there would be so much uncertainty for the investments. And also if there would be regional approaches,

it means that people living in different parts of Russia and also companies operating in different parts of Russia would be in different conditions. So, therefore I certainly hope that this heat reform, heat roadmap would be implemented as it was originally thought and envisaged and proposed and adopted as a plan. I am certain that that would be bring about also a lot of improvement in the energy efficiency, a lot of improvement in the consumer position and that would contribute to Russian society, not only heating and housing, but also in a wider sense. Спасибо.

В. Фадеев:

Хочу обратиться к Олегу Анатольевичу Костину, вице-президенту «Газпромбанка». Господин Ручьев затронул тему процентных ставок. Он сказал, что можно кредитоваться под 12%. Это, конечно, чрезвычайно высоко, и в нынешних условиях это, на самом деле, удача. Тема процентных ставок и дороговизны денег, то есть стоимости капитала, крайне серьезная. На Ваш взгляд, как будет развиваться ситуация?

Вчера на одной дискуссии я услышал, как один из руководителей «Внешэкономбанка» говорил: «Заводы строятся на границе с Китаем». В этом же разговоре участвовали китайские партнеры. С той стороны границы заводы строятся, стоимость кредитов — ноль. С нашей стороны границы «Внешэкономбанк» финансирует строительство заводов и, к сожалению, дает кредиты по двузначной цене. Как с этим бороться? Ведь от этого зависит интенсивность модернизации сферы ЖКХ. Пожалуйста, Олег Анатольевич.

О. Костин:

Большое спасибо за приглашение.

Отвечая на Ваш вопрос, хочу сказать, что недавно произошло снижение ключевой ставки Центрального банка Российской Федерации: она опустилась до 11,5%. То есть это уровень, под который Центральный банк России кредитует коммерческие банки нашей страны. Мы понимаем, в каких условиях мы живем. Если учесть, что внешние рынки капитала для

России закрыты, сегодня единственным ресурсом, которым Россия располагает, является внутренний и межбанковский рынок, средства населения и депозиты коммерческих организаций. Если мы с вами являемся вкладчиками, банк предлагает ставки под 10—12% годовых, то есть банк просто не может выдать деньги дешевле — сам он их не печатает. Поэтому фактически он является транзитным механизмом: взяв деньги с одного рынка, он передает их на другой. Таким образом, в России высокими являются банковский процент и стоимость денег. Это, безусловно, играет свою роль и снижает привлекательность инвестиций банков не только в сферу ЖКХ, но и в любые коммерческие проекты. Сегодня это, наверное, главная причина, по которой банки не так активно работают со сферой ЖКХ, хотя мы понимаем, что экономический потенциал и возможности этого рынка колоссальны.

Второй нюанс, на который я хотел бы обратить внимание, это краткосрочность пассивов российской банковской системы. Это означает, что банки привлекают очень короткие деньги: средний срок вкладов у населения составляет один год и два месяца, при этом проекты в сфере ЖКХ, как и любые другие примеры государственно-частного партнерства, являются долгосрочными проектами. Сложно представить, чтобы банк, взяв деньги на год, имел возможность кредитовать проекты со сроком, например, 7—9 лет. Поэтому сегодня только крупные государственные и частные банки, а их немного — всего 5—7 крупных финансовых структур, могут заниматься подобными проектами.

Сегодня в начале пленарной сессии Андрей Владимирович приводил пример саратовского концессионного проекта. На мой взгляд, это идеальная схема, потому что она позволяет увидеть, каким образом должны двигаться деньги при финансировании проекта в ЖКХ. Появляется частный инвестор, который заинтересован в реализации и готов вкладывать. На втором этапе возникают банки, которые готовы софинансировать и кредитовать подобные проекты. На третьем этапе приходят так называемые держатели длинных денег — это страховые компании и государственные пенсионные фонды. Получается, что они за

счет своих средств рефинансируют банки, и эти деньги снова попадают в банковскую систему. Тогда банк снова начинает работать и искать нового инвестора. Наша задача выстроить такой мост, который позволял бы этой системе функционировать в условиях закрытых на протяжении некоторого времени внешних рынков.

Третий момент. Александр Юрьевич упоминал препятствие, которое мешает работать на этом рынке: сегодня очень мало хорошо структурированных проектов и профессиональных команд. Что бы мы ни говорили, концессионные проекты являются долгосрочными, требующими качественной проработки. По нашим оценкам, средний срок подготовки составляет от года до полутора. В него входят процессы и так называемой *feasibility*, стадии, когда готовятся документы, и правильного структурирования, и оформления земельно-имущественных отношений, потому что в России часто бывает так, что объект существует физически, но не юридически. Мы сталкивались с ситуациями, когда мы не могли подписать акт приема-передачи имущества, потому что его нет. Поэтому проект может не состояться, хотя законодательство, как уже сегодня совершенно справедливо отмечалось, сформировано и позволяет работать на этом рынке и банкам, и частным инвесторам.

Я бы обратил внимание на следующее: безусловно, нужно снимать муниципальный риск, который сегодня упоминали, и привлекать субъекта Российской Федерации на стороне концедента. Почему это важно? Прежде всего, потому что в случае дефолта проектная организация и банк будут вынуждены подавать иск не к муниципальным образованиям, а к регионам. А во-вторых, с точки зрения формирования резервов для банка, это хорошо, потому что регион обладает большей кредитоспособностью. Конечно, не все субъекты могут позволить себе подобные проекты, потому что закредитованность региональных бюджетов достаточно высокая. Мне очень понравилось предложение Михаила Александровича, который сказал, что в рамках работы Фонда содействия реформированию ЖКХ нужно подумать о рефинансировании возможности таких проектов. Мне кажется, это правильная и своевременная идея. Возвращаясь к тому, что я

сказал в начале, это позволит рефинансировать часть кредитов, в том числе тех регионов, у которых не очень хорошая ситуация с региональными финансами, а также это повысит количество банков, заинтересованных в участии в этих проектах. Это сразу повысит конкуренцию, соответственно, снизятся процентные ставки.

Последнее, на что я хотел обратить внимание. С октября этого года работает постановление Правительства 1044. Оно связано с программой государственной поддержки инвестиционных проектов, которые реализуются на принципах проектного финансирования. Мне кажется, это правильный подход. Что было предложено в этом постановлении? Впервые инвестиционные проекты стали отбираться не государственными структурами, а банками. Тот, кто проходил процедуру межведомственной комиссии знает, что банк защищает проект и фактически согласовывает все существенные условия сделки. И второй механизм — это возможность рефинансирования со стороны Центрального банка кредитов, которые банки выдали. Мне кажется, адаптация подобного механизма или создание похожего, где банки имели бы процедуры взаимодействия с министерствами и с регионами, а также могли бы приносить, защищать, отстаивать и получать рефинансирование, привлекла бы дополнительные финансовые ресурсы в сферу ЖКХ, и это помогло бы реализовать задачи, которые Правительство ставит перед нами.

В. Фадеев:

Спасибо.

О. Костин:

Спасибо.

В. Фадеев:

Позвольте предоставить слово господину Гонзагу де Пире. Он является генеральным директором концерна «Сен-Гобен» по России, Украине и странам СНГ. Это компания, которой почти 350 лет. Даже в Европе мало

организаций, которые могут похвастаться таким возрастом. Господин де Пире, пожалуйста.

Г. де Пире:

Thank you very much for your introduction speech. A very optimistic note which could sound a little bit strange while we, the construction sector, is experiencing a difficult downturn at the moment. But actually I totally agree with this. And as you were just mentioning, I represent Saint-Gobain, a French company that is celebrating its 350th anniversary this year. So it is even older than the city of St. Petersburg, which is quite big. And this company went through several crises, several worldwide wars and the current situation this month is certainly not good but we are very confident about long-term potential of the Russian market. Why? I would say, for two reasons. The first reason is a quantitative reason, in terms of housing mostly. The first reason is that in Russia the number of square metres per inhabitant which is built for housing is 24. For comparison – the numbers in Western Europe are around 40–44 square metres per inhabitant for housing. So you can imagine how much the Russian population is willing to live in a much wider environment.

The second one is qualitative. Surely, the Russian population is willing to live in housing with better quality. First of all, in terms of aesthetic. Secondly, in terms of comfort. Comfort is about acoustic comfort. I believe everyone coming back home from work is happy to be in a quiet environment without the noise from the street, the noise from the neighbors, etc. Comfort is also about thermal comfort. We want to be able to face the very tough climate conditions of the country. Thirdly, air quality. And the fourth is daylighting.

It is really this concept of multi-comfort that we are trying to develop. Because of these two reasons, quantitative and qualitative, we have a very strong belief in the potential of the Russian market in terms of building. Regarding thermal comfort for the people, we advocate strongly for energy efficiency in building. We are the global leader in this sphere. And our experience worldwide is that actually these energy efficiency measures that we could take are not a financial burden for the public authorities, but on the contrary, it boosts investment, it boosts

economic development, it creates jobs, it fosters innovation, and, of course, it protects the planet and is good for the environment. So to duplicate this experience in Russia, we have participated with other companies, gathered in some industrial associations; we have worked out a very in-depth research. We have involved key leading Russian experts to do it. And this research is ready now; it has worked out first of all the state of art of what is the current situation in Russia and also by comparing the situation in Russia with other countries, especially the countries with similar climates to Russia. This research also works out some key recommendations to improve the situation in Russia and to go to more energy efficiency in this sector. And finally, this research worked out the impact of those recommendations through several economic modelings to know what the impact is in terms of job creation, in terms of the economic development, in terms of future investment, and in terms of the quality of life of the people.

So the main recommendations could be put, I would say, in four themes. The first one – regarding the legal and regulatory framework. The second is the system of control for implementation of these frameworks. The third one is the technical solutions that could be advised for the players in this market to be used, and also some economic incentives to boost energy efficiency in the sector. And finally, to further develop the passport for energy performance that already exists in Russia, but to have a wider use of this passport in order for people to be more and more convinced about the necessity to have energy efficient buildings in the place where they live, where they work, and where they spend their daily life. So this research is now ready and we are now eager to work with the government to look for further implementation of this research. Thank you very much.

В. Фадеев:

Исследование завершено? Вы не могли бы подготовить статью и для журнала «Эксперт»?

Г. де Пире:

We should definitely communicate about this research. What we are keen on, our stage today is more to work out with various ministries of the Russian Federation, especially the Ministry of Construction, but not only, the Ministry of Economic Development, the Ministry of Energy as well – to work out the feasibility of these recommendations. So this I would say is our major step at this moment. But surely nothing is confidential and we would be very keen to communicate this to some expert magazines regarding these recommendations.

В. Фадеев:

По поводу оптимизма, о котором сказал господин де Пире: я вспомнил своего знакомого, который руководил российским представительством компании Shell. Это была середина 90-ых годов, и он пытался внедрить в России полимерные трубы. Он говорил, что они дорогие, в отличие от железных и чугунных, и всегда добавлял: «Пока вы будете закапывать в землю чугунные трубы, вы никогда не станете богатыми». Это было 20 лет назад. Тогда мы были оптимистами и теперь остаемся ими. И одна из лучших компаний по производству и продаже полимерных труб — это японская компания SEKISUI Chemical, компания, и здесь её представляет директор по России и СНГ господин Пауль Центофанти. Пожалуйста, господин Центофанти.

П. Центофанти:

Thank you Mr. Fadeev and good morning to all the members of the panel here and also all participants here in the session today. Let me firstly say that SEKISUI was very happy to have been invited to the St. Petersburg Economic Forum, and in doing so acknowledging our efforts in this very interesting housing and utilities sector. SEKISUI Chemicals' business portfolio includes activities in housing, urban infrastructure and environmental products as well as hard-performance plastics. Our focus for the Russian market, however, is on the supply of comprehensive management systems for public and private pipeline networks, utilizing trenchless rehabilitation technologies. By the way of a working example in Japan, SEKISUI Chemicals has worked with government and

municipal bodies in an effort to create systems and measures to manage issues experienced with their pipeline networks. One of our best practice examples in Japan is an ongoing thirty-year public and private cooperation relationship between SEKISUI and the Tokyo Metropolitan Government of sewage. At that time the municipality was facing growing aging pipeline infrastructure issues and increasing costs associated with its operations and maintenance. Pipe replacement was the primary means of repair at that time. Therefore our series of investigations and ensuing development activities, trenchless rehabilitation technologies were developed and commercialized; and over time these vastly more efficient solutions were growing in scope to eventually create an efficient complete pipe network management system. Now these successful outcomes were underpinned by a commitment to work together, to find mutually successful outcomes. So when we fast-forward to today, as a Japanese foreign investor exploring the possibility of investing into Russia, it therefore becomes important that we work closely with government bodies and also with local private entities to identify synergies and also accompanying policy measures needed if new paradigms for successful cooperation are to be achieved. And we know that in today's opening extract and support data for this session it offers some very interesting insights into the current situation for the housing and utilities sector here in Russia. And such data are especially helpful for foreign investors such as us to begin understanding the landscape of this prospective market and for the preparation of some preliminary investment business model. However, having said that, as we know, further analysis is required before an informed investment decision can be made. Certainly, SEKISUI recognizes and applauds the current efforts of Russian government, and in particular the Ministry of Construction, as well as Japan's Ministry of Land, Infrastructure and Transport in reviewing and introducing legislation to stimulate growth in the housing and utilities sector. As mentioned earlier, as a decision for a foreign investor to commit to collaborative relationships in a new market, it is of course not solely based on projected financial performance for the region, but also on considering the pathways to getting to the point of achieving sustainable success. In our humble experience, the activity of designing and implementing breakthrough flagship projects, to kick-

start the market awareness and education campaign, is exceptionally powerful. Also now we are quite excited that even here in St. Petersburg we are due to start one of our first projects here, so it is prime time to be here at the Economic Forum. Now foreign investors absolutely welcome local support, such as reductions in administrative and import barriers, and also see the design table for such initial projects. It is also crucial to see policy support provided for local network owners and their management companies, since these long-term stakeholders need to become active contributors, not only to the realization of the breakthrough projects, but also in the systems offered beyond. And additionally, to complete the technology rolling out cycle, stakeholders should also make room to consider collaborative product development platforms in the cases where it is necessary to align a foreign product's technical and cultural features with that of the local market that we are trying to enter in order to create a successful integration for the long term. So in closing, our experiences in Russia lead SEKISUI to believe that there is enormous potential for ongoing strengthening of relations between Russia and Japan in this housing and utilities sector and in line with this vision we are certainly supportive of import substitution concepts, such as the localization of production, since such an offer and approach gives foreign investors and local partners a better proximity to market and therefore improve competitiveness via elimination of import duties, reduction of material costs and so on. Also, the opportunity to innovate our technologies here in Russia can fast-track the eventual provision of a more complete suite of products and services into the market as well as together offering possible export opportunities with the newly developed technologies. So we are very excited that they are prospects lying ahead.

В. Фадеев:

Большое спасибо.

Господин де Пире привел очень простые цифры: 24 квадратных метра жилья на человека в России, в Европе — 40—44. Примерно 10—15 лет назад делались оценки автомобильного рынка, и мало кто в них верил. Серьезные эксперты говорили, что автомобильный рынок должен вырасти в

России в разы. И он достиг 3 миллионов продаж и в какой-то момент стал самым большим рынком в Европе по продаваемым автомобилям, обошел даже немецкий. Мне кажется, эти несложные соображения очень продуктивны. Абсолютно ясно, что сектор коммунального хозяйства ждет взрывной рост, потому что он изношен и неэффективен, потому что руководители, регионов, бизнес и Правительство созрели для того, чтобы начать переворот в этой сфере. Очень важно, что на Форуме мы обсуждаем эту тему. И я полагаю, что чем интенсивнее предприниматели, которые уже присутствуют на этом рынке, будут работать, тем большая доля у них будет в конечном итоге.

Желаю всем участникам успехов на этом взрывном рынке. Спасибо.